

भाजीपाला विक्रेत्यांच्या समस्यांचे अध्ययन

डॉ. अरुण सदाशिव घायाळ

सहायक प्राध्यापक, वाणिज्य विभाग,

स्व. भास्करराव शिंगणे कला, प्रा. नारायणराव गावंडे विज्ञान व आशालता गावंडे वाणिज्य महाविद्यालय,
साखरखेडा.

सारांश :- कृषीप्रधान अर्थव्यवस्थेत कृषी विपणन महत्वाचे असते. कृषी विपणनात अनेक कृषीमालाची खरेदी व विक्री होत असते. या कृषीमालात भाजीपाला उत्पादनाचे खूप महत्त्व आहे. कारण दैनंदिन खाद्य पदार्थ तयार करण्यासाठी आवश्यक भाजीपाला असतो. कृषी विपणनात भाजीपाला विक्रेता कृषीमाल विकत घेऊन ग्राहकांना त्याची विक्री करण्याचा व्यवसाय करीत असतो आणि यावरच उदरनिर्वाह चालवीत असतो. भाजीपाला व्यवसायांमुळे रोजगार निर्मिती होते. तसेच शेतीक्षेत्र विकास होण्यास मदत होते. भाजीपाला विक्री व्यवसाय हा कमी भांडवलात करण्यात येणारा व्यवसाय असून आजमितीस अनेक लोक या व्यवसायात काम करीत आहेत. परंतु हा व्यवसाय करतांना भाजीपाला विक्रेत्यांना अनेक समस्यांना सामोरे जावे लागते. भाजीपाला व्यवसायांसमोरील समस्यांचे निराकरण केल्यास अर्थव्यवस्था विकासाला चालना मिळते.

Keywords :- कृषीक्षेत्र , कृषीमाल , कृषी विपणन

प्रस्तावना

भारत एक विकसनशील राष्ट्र असून भारतीय अर्थव्यवस्था कृषी आधारित आहे. कृषी क्षेत्रासमोर अनेक आव्हाने असूनही कृषीक्षेत्र अर्थव्यवस्था विकासात महत्त्वपूर्ण योगदान करीत आहे. “ ग्रामीण भागातील शेती या प्रमुख व्यवसायाचे एकूण स्वरूप पाहता त्याला जोडधंद्याची नितांत आवश्यकता आहे. निसर्गावरील अवलंबित्वामुळे शेतीमधील उत्पादनाची शाश्वती नसते. पर्यावरणाच्या बदलत्या परिस्थितीत तर ही प्रचिती वारंवार येते आहे. उत्पादन जरी चांगले झाले तरी त्याचा भाव ठरविणे शेतकऱ्यांच्या हाती नसते.”¹ त्यामुळे कृषी विपणनातील घटकांना महत्त्व प्राप्त होते. कृषीक्षेत्रातील उत्पादन मानवाच्या गरजांची पूर्तता करते. मानवाला दैनंदिन खाद्य पदार्थ तयार करण्यासाठी लागणारे कृषी उत्पादन म्हणजे भाजीपाला आहे. भाजीपाला कृषीमाल अल्पकालीन वस्तू असून, उत्पदित कृषीमाल बाजारपेठेत आल्यानंतर योग्य वेळेत आणि योग्य किंमतीत विक्री होणे आवश्यक असते. भाजीपाला बाजारपेठेत उत्पादक व ग्राहक यातील दुवा म्हणजे भाजीपाला विक्रेता होय. “जोपर्यंत उत्पादित मालाची विक्री होत नाही, तोपर्यंत उत्पादनाची प्रक्रिया पूर्ण होत नाही. उत्पादित शेतमालाची यशस्वी विक्री झाल्यास शेतकऱ्यांच्या उत्पन्नात वाढ होते आणि कृषी उत्पादनाची क्रिया यशस्वी ठरते.”² यामुळे कृषी विपणनातील घटक म्हणून कृषीमाल विक्रेत्यांचे कार्य महत्वाचे आहे. आजमितीस कृषी विपणनात मोठ्या संख्येने लोक भाजीपाला विक्रीचा व्यवसाय करीत आहेत. भाजीपाला विक्रेता शेतकऱ्यांकडून अभिकर्त्यामार्फत भाजीपाला खरेदी करून ग्राहकांना

विकतात. परंतु हा व्यवसाय करतांना भाजीपाला विक्रेत्यांना अनेक समस्यांना सामोरे जावे लागते. ह्या समस्यांचे निराकरण केल्यास हा व्यवसाय करणे सोयीचे होईल.

अध्ययन उद्दिष्ट्ये

1. भाजीपाला विक्रेत्यांच्या समस्या जाणून घेणे.
2. भाजीपाला विक्रेत्यांच्या समस्या निराकरणासाठी उपाययोजना सुचविणे.

अध्ययन पद्धती:

प्रस्तुत संशोधनात व्दितीय स्त्रोतांचा आवश्यकतेनुसार उपयोग करण्यात आला असून, त्यामध्ये प्रामुख्याने विविध प्रकाशनांच्या संदर्भ पुस्तकांचा आधार तथ्य संकलनामध्ये घेण्यात आला आहे.

भाजीपाला विक्रेता

“शेती ही मानवी जीवनाची पोषक आहे. आजही भारतातील 'उत्पन्नाचे प्रमुख स्रोत शेतीच आहे. देशातील जवळ-जवळ 70% लोकसंख्या प्रत्यक्ष किंवा अप्रत्यक्षरित्या शेतीवरच अवलंबून आहे. शेती हे ग्रामीण भागातील लोकांच्या उत्पन्नाचे प्रमुख साधन आहे.”³ शेतीमधील उत्पादीत कृषीमाल व दैनंदिन जेवण तयार करण्यासाठी आवश्यक कृषी उत्पादन विकणारे म्हणजे भाजीपाला विक्रेते होय. यामध्ये खाद्य पदार्थ तयार करण्यासाठी लागणारे कांदा, लसूण, बटाटे, गोबी, टमाटर, पालेभाज्या इत्यादी अनेक कृषी उत्पादनाचा समावेश होतो. कृषी विपणनात एक महत्वाचा घटक म्हणून भाजीपाला विक्रेत्यांकडे पाहिले जाते. बाजारपेठेत विक्रीसाठी आलेला कृषीमाल अभिकर्त्यांमार्फत भाजीपाला विक्रेते कृषीमाल विकत घेऊन ग्राहकांना किरकोळ स्वरूपात विकत असतात. भाजीपाला विक्रेता विकत घेतलेल्या किंमतीपेक्षा अधिक दराने विक्री करून नफा कमावीत असतात. यावरच त्यांचा जीवननिर्वाह चालत असतो. भाजीपाला विक्री व्यवसाय हा अल्प भांडवलात करता येणारा एक कृषीपूरक व्यवसाय असून, यातून मोठ्या प्रमाणात रोजगार निर्मिती होते. कृषीक्षेत्रातील उत्पादन विक्री व्यवसाय असल्यामुळे कृषीक्षेत्र विकासाचा चालना मिळते. तसेच रोजगार निर्मितीमुळे कृषीक्षेत्रावरील भार कमी करण्यासाठी मदत होते. परंतु हा व्यवसाय करतांना भाजीपाला विक्रेत्यांना अनेक समस्यांना सामोरे जावे लागते.

भाजीपाला विक्रेत्यांसमोरील समस्या

1. भाजीपाला कृषीमाल अल्पकालीन वस्तू :- भाजीपाला विक्रेता ज्या वस्तूंची विक्री करीत असतो. त्या सर्व वस्तू नाशवंत स्वरूपातील असून एका ठराविक वेळेनंतर खराब होत असल्यामुळे, योग्य वेळेत व योग्य किंमतीत विक्री न झाल्यास विक्रेत्यांना आर्थिक नुकसान होते.
2. बाजारपेठेत योग्य जागेचा प्रश्न :- बहुतांश परिस्थितीने गरीब असलेले लोक या व्यवसायात असतात. त्यांच्याकडे स्वतःची अशी जागा नसते. बऱ्याच ठिकाणी रस्त्याच्या कडेला भाजीपाला विक्रेते आपला व्यवसाय करतांना दिसतात. योग्य जागेच्या अभावी त्यांना अडचणीचा सामना करावा लागतो.

3. किंमतीतील अनिश्चितता :- शेतकऱ्यांकडून विकत घेतलेला कृषीमाल योग्य वेळेत विकणे आवश्यक असते. अन्यथा तो कृषीमाल खराब होण्याची शक्यता असते. त्यामुळे मिळेल त्या किंमतीत भाजीपाला विक्री करावी लागते. किंमतीतील अनिश्चिततामुळे भाजीपाला विक्रेत्यांना आर्थिक नुकसान सहन करावे लागते.
4. पायाभूत सोयीचा अभाव :- भाजीपाला विक्री व्यवसायांसाठी लागणारी जागा, पक्के बांधकाम असलेले दुकान, पार्किंग सुविधा, पाण्याची सुविधा, रस्ते, विद्युत व्यवस्था इत्यादी पायाभूत सोयींचा अभाव भाजीपाला बाजारपेठेत असल्याने व्यवसाय करणे अडचणीचे ठरते.
5. कचरा व्यवस्थापनाचा प्रश्न:- बऱ्याच भाजीपाला बाजारपेठेत सडलेला भाजीपाला किंवा खराब झालेला कृषीमाल फेकून देण्यासाठी योग्य व्यवस्था नसते. त्यामुळे त्याचा त्रास भाजीपाला विक्रेत्यांना सहन करावा लागतो.
6. बाजारबंदचा धोका :- भाजीपाला दुकानातील वस्तू अल्पकालीन असल्याने, काही काळासाठी बाजार बंद असल्यास ह्या वस्तू खराब होण्याची शक्यता असते.
7. कृषीमाल साठवणुकीची समस्या :- भाजीपाला कृषीमाल खरेदी केल्यानंतर तो योग्य वातावरणात व योग्य परिस्थितीत साठवून ठेवणे आवश्यक असते. अशी व्यवस्था विक्रेत्यांकडे नसल्याने कृषीमाल खराब होण्याची शक्यता असते.
8. नैसर्गिक वातावरणाचा परिणाम :- नैसर्गिक वातावरणामुळे भाजीपाला कृषीमाल खराब अवस्थेत बाजारपेठेत उपलब्ध होतो. तो कृषीमाल विकतांना अडचणी निर्माण होतात. तसेच विक्रेत्यांना आर्थिक नुकसान सहन करावे लागते.
9. ग्राहकांची मानसिकता :- ग्राहक इतर वस्तूपेक्षा भाजीपाला खरेदीवर उत्पन्नाचा खूप कमी भाग खर्च करायला तयार असतो आणि बाजारपेठेत येणारा ग्राहक स्वस्तात कृषीमाल मिळावा यासाठी प्रयत्न करतो. अशावेळेस विक्रेत्यांना विक्रीसाठी अधिक परिश्रम करावे लागतात.

उपाययोजना

1. भाजीपाला विक्रेत्यांना योग्य ठिकाणी दुकानासाठी जागा उपलब्ध करून देण्यात यावी.
2. भाजीपाला बाजारपेठेत व्यवसायांसाठी पायाभूत सोयी उपलब्ध करून देणे.
3. कृषीमाल साठवण्याची सुविधा उपलब्ध करून देणे.
4. भाजीपाला व्यावसायिकांसाठी बँकामार्फत अर्थसाहाय्य देणे.
5. प्रतवारीची व्यवस्था उपलब्ध करून देणे.
6. भाजीपाल्याचा संबंध हा थेट मानवी आरोग्याशी असल्याने भाजीपाला बाजारपेठेत स्वच्छता असावी यासाठी स्थानिक प्रशासनाने योग्य व्यवस्था करणे गरजेचे आहे.

“ग्रामीण विपणनामुळे कृषी उत्पादनावर आधारित व कृषीपुरक उद्योगधंद्यांच्या विकासाचा चालना मिळते. फळे, भाजीपाला, डाळी, इ. वर आधारित प्रक्रिया उद्योग तसेच पुरक उद्योग सुरू होतात. त्यातून शेतकऱ्यांच्या नफा क्षमतेत वाढ होते आणि अधिक रोजगाराच्या संधी निर्माण होतात.”⁴

निष्कर्ष

कृषीक्षेत्र अर्थव्यवस्थेच्या विकासात महत्वपूर्ण योगदान करीत आहे. त्यामुळे कृषी विपणनातील घटकांना महत्व प्राप्त होते. कृषीक्षेत्रातील उत्पादन मानवाच्या गरजांची पूर्तता करते. कृषी विपणनातील घटक म्हणून कृषीमाल विक्रेत्यांचे कार्य महत्वाचे आहे. भाजीपाला विक्री व्यवसाय हा अल्प भांडवलात करता येणारा एक कृषीपूरक व्यवसाय असून, यातून मोठ्या प्रमाणात रोजगार निर्मिती होते. कृषीक्षेत्रातील उत्पादन विक्री व्यवसाय असल्यामुळे, कृषीक्षेत्र विकासाचा चालना मिळते. परंतु हा व्यवसाय करतांना भाजीपाला विक्रेत्यांना अनेक समस्यांना सामोरे जावे लागते. यामध्ये बाजारपेठेत योग्य जागेची समस्या, किंमतीतील अनिश्चितता, पायाभूत सोयीचा अभाव, कचरा व्यवस्थापनाचा अभाव, कृषीमाल साठवणुकीची समस्या इत्यादी समस्या भाजीपाला विक्रेत्यांना जाणवतात. भाजीपाला व्यवसायासमोरील समस्यांचे निराकरण केल्यास अर्थव्यवस्था विकासाचा चालना मिळते.

संदर्भ :-

1. डॉ. विजय कविमंडन, कृषी आणि ग्रामीण अर्थशास्त्र (2012), श्री मंगेश प्रकाशन, नागपूर, (पु.क्र.456)
2. प्रा. एन. एल. चव्हाण, भारतीय अर्थव्यवस्था (2009), प्रशांत पब्लिकेशन, जळगांव .(पु.क्र.199)
3. प्रा. एन. एल. चव्हाण, भारतीय अर्थव्यवस्थेचा विकास भाग-1(2012), प्रशांत पब्लिकेशन, जळगांव . (पु.क्र.198)
4. डॉ. संगीता पाटील, विपणन व्यवस्थापन, (2022) , प्रशांत पब्लिकेशन्स, जळगाव, (पु.क्र.62)