

पडवळ

बाजारपेठांशी जोडणी विषयी माहिती

महाराष्ट्र अॅग्रीबिझनेस नेटवर्क प्रकल्प (मॅग्नेट)

२०२४

पडवळ उत्पादन: सद्यस्थिती

जागतिक उत्पादन सद्यस्थिती

- **पडवळ उत्पादन घेणारे प्रमुख देश:**

श्रीलंका, थायलंड, नायजेरिया, मलेशिया आणि चीन आग्नेय आशिया, ऑस्ट्रेलिया, पश्चिम आफ्रिका, लॅटिन अमेरिका आणि कॅरिबियन देश.

- **पडवळ आयात करणारे प्रमुख ५ देश:**

यूएई, कतार, कुवेत आणि सिंगापूर हे पडवळचे सर्वोच्च आयातदार देश आहेत. हे देश प्रामुख्याने आफ्रिका आणि पूर्वेकडील देशांमधून आयात करतात.

- **पडवळ निर्यात करणारे प्रमुख 3 देश:**

भारत (११,७११ शिपमेंट), डॉमिनिकन रिपब्लिक (५९४ शिपमेंट) आणि थायलंड (४४८ शिपमेंट).

भारतीय उत्पादन सद्यस्थिती

- **भारतामध्ये लागवड केले जाणारे प्रमुख वाण:**

PMK-1, CO-1, CO-2, MDU-1, कौमुदी, कोकण श्वेता.

- **भारतातील प्रमुख पडवळ उत्पादक राज्य:**

केरळ, आंध्र प्रदेश, तामिळनाडू, कर्नाटक, पंजाब, दिल्ली, उत्तर प्रदेश, बिहार, गुजरात आणि महाराष्ट्र

- **भारतीय पडवळ आयात करणारे प्रमुख ५ देश:**

यूएई, सिंगापूर, बहारीन युएसए आणि कतार

- **केरळ, कर्नाटक, तामिळनाडू, आंध्र प्रदेश राज्यांचा भारतातील ५०% पेक्षा जास्त पडवळ उत्पादनाचा वाटा आहे.**

पडवळीचे महाराष्ट्रातील उत्पादन: सद्यस्थिती

- राज्यातील पडवळ उत्पादन

महाराष्ट्र राज्य पडवळ पिक क्षेत्रफळात पाचव्या आणि उत्पादनात सातव्या क्रमांकावर आहे. महाराष्ट्रातील पडवळ पिकाचे मुख्य उत्पादन हे राज्याचा पश्चिम भागामध्ये घेतले जाते.

- महाराष्ट्रातील महत्त्वाच्या बाजार समित्या आणि त्यांची एकूण आवक(मे. टन)

भुसावर, इस्लामपूर, कामठी, कराड, मुंबई, पनवेल, पुणे आणि रत्नागिरी
सन २०२२-२३ मधील बाजार समित्यांची एकूण आवक: ४१९३ मे. टन

महाराष्ट्रातील पडवळ उत्पादन (सन २०२१-२२)

जिल्हा	तालुका	उत्पादन (मे.टन)	क्षेत्र (हेक्टर)
पालघर	वसई	११.६	१०७
रायगड	खालापूर	२६.९	२१
	कर्जत	०.५	६०
	पनवेल	३८	५७०
	तळा	१७	१४.३२
	म्हसळा	२.४	३६
	श्रीवर्धन	२.८	४२
एकूण		८३.९	८५०.३२

महाराष्ट्रातील पडवळ पिकाची मूल्यसाखळी

विक्री मार्ग १

शेतकरी ► घाऊक विक्रेता/कमिशन एजंट ► किरकोळ विक्रेता ► ग्राहक

विक्री मार्ग २

शेतकरी ► काढणी पश्च्यात कंत्राटदार / कमिशन एजंट ► दूरच्या बाजारपेठेतील घाऊक विक्रेता (दिल्ली / लखनौ / चंदीगड / बिहार / कोलकाता) ► किरकोळ विक्रेता ► ग्राहक

विक्री मार्ग ३

शेतकरी ► शेतकरी उत्पादक संघटना / आघाडीचे शेतकरी / गावपातळीवर संकलन करणारे ► कमिशन एजंट ► स्थानिक किंवा दूरच्या बाजारपेठेतील घाऊक विक्रेता ► किरकोळ विक्रेता ► ग्राहक

विक्रीव्यवस्थेतील अडचणी आणि उपाय

अडचणी



ग्राहक जागरूकता:

- पडवळाचे इतर भाज्यांएवढे सेवन केले जात नाही. पडवळीचे आरोग्यदायी फायद्याबाबत बाबत माहिती नसल्यामुळे मागणी कमी असते



टिकवण क्षमता:

- पडवळाची टिकवण क्षमता मर्यादित असते.
- फळ खराब होऊ नये म्हणून काळजीपूर्वक हाताळणी, साठवण करावी लागते
- परिणामी वाहतूक खर्च वाढतो



हंगामी उत्पादन:

- पडवळाची उपलब्धता अत्यंत हंगामी असते
- शेतमालाच्या पुरवठ्यात आणि किमतीमध्ये चढ-उतार होतात



बाजारपेठेतील स्पर्धा:

- ग्राहक भाजीपाला खरेदी करताना नेहमी ओळखीच्या भाजीपाल्यांना प्राधान्य देतात त्यामुळे पडवळ विक्रीसाठी वाव मिळत नाही

उपाय



ग्राहक जागरूकता:

- पडवळीचे आरोग्यदायी व पौष्टिक फायद्याबाबत ग्राहकांना जागृत करणे



मूल्यवर्धन:

- पडवळीचे मुल्यवर्धित पदार्थ तयार करण्यावरती भर द्यावा. उदा. लोणचे, अल्पोपहार पदार्थ, रेडी-टू-कूक पदार्थ.



विक्रीमार्ग:

- पडवळाची उपलब्धता बळकटीकरण करण्यासाठी सुपरमार्केट, स्थानिक किराणा दुकाने आणि ऑनलाइन बाजारपेठा समवेत संपर्क वाढवून व्यापार करावा
- शेतमालाची कार्यक्षम पुरवठा साखळी आणि शीतगृह सुविधा उभारणी करावी



योजना:

- पडवळाची विक्री वाढविण्यासाठी सेंट्रीय शेती यासारख्या विविध उपक्रमांकाची अंमलबजावणी करावी

पडवळ पीक: निर्यात

निर्यात बाजारपेठा



प्रस्थापित बाजारपेठा:

यूई, सिंगापूर, बहरीन, यूएसए, कतार, भूतान, कुवेत, सौदी अरेबिया आणि यूके

नव्याने विकसित बाजारपेठा :

फ्रान्स, ऑस्ट्रेलिया, अर्जेन्टिना, इटली, कॅनडा आणि आयर्लंड

प्रमुख प्रतिस्पर्धी



देश

इंडोनेशिया, श्रीलंका, नेपाळ, बांगलादेश, थायलंड आणि नायजेरिया

राज्य:

केरळ, कर्नाटक, तामिळ नाडू आणि तेलंगना

निर्यात आव्हाने



- गुणवत्ता नियंत्रण आणि निर्यात मानकांचे पालन
- पायाभूत सुविधांचा अभाव
- निकषानुसार कीड व्यवस्थापन
- अपरिपूर्ण पुरवठा साखळी
- उच्च आंतरराष्ट्रीय वाहतूक दर
- उच्च देशांतर्गत वाहतूक दर
- वाहतूक खर्च
- वित्तपुरवठा आणि खेळत्या भांडवलाचा अभाव
- जागतिक बाजारपेठेतील स्पर्धा

भारतातून पडवळ निर्यात

भारतातील सध्यस्थिती

- सन २०२३-२४ मध्ये २५६.५४ मे.टन पडवळची निर्यात झाली होती
- सन २०२१ पासून सन २०२३ पर्यंत भारतीय पडवळीच्या एकूण निर्यात किंमतीमध्ये २.८१ टक्क्यांची वाढ झाली आहे

देश	२०२१-२२		२०२२-२३		२०२३-२४	
	निर्यात (मे. टन)	निर्यात मूल्य (रु./लाख)	निर्यात (मे. टन)	निर्यात मूल्य (रु./लाख)	निर्यात (मे. टन)	निर्यात मूल्य (रु./लाख)
संयुक्त अरब अमिराती	१४८.३६	९३.८३	१२७.५६	७३.६२	१११.३५	६९.३७
सिंगापूर	०.३८	०.१५	०.५९	०.३१	३३.४५	२०.३५
बहारीन	७.०५	६.२३	१२.२३	१०.६२	२०.८४	१८.६९
युएसए	०.३	०.३७	०	०	८.१२	१२.९४
कतार	४६.३३	३१.८९	३५.९७	२४.६५	१०.३	९.८
एकूण	२४९.६८	१६४.९४	२२५.८३	१३६.७९	२५६.५४	१६४.३

निर्यात करण्यासाठीचे निकष

वाण	कोणत्याही विशिष्ट वाणाला विशेष प्राधान्य नाही
रंग	हिरवट पांढरा रंग आणि पांढरे पट्टे
आकार	१४० – १६० सें.मि.
पक्वता	<ul style="list-style-type: none">बोटाने फळ दाबल्यानंतर सहजपणे फळावर खून पडतेअतिरिक्त मऊ फळ विक्रीसाठी नाकारण्यात येते
नाकारण्याची कारणे	<ul style="list-style-type: none">फळाला इजा झालेली असेलफळ जास्त पिकलेले असेलउन्हामुळे फळावरती चट्टे पडले असतीलफळ आतून नासले असेल

पडवळ निर्यातीसाठीचे पर्याय

पर्याय १	निर्यातदार शोधणे	फायदे	तोटे
निर्यातदारा मार्फत	<p>राष्ट्रीय व्यापार संमेलनामध्ये सहभाग घेणे.</p> <ul style="list-style-type: none">अपेडा संस्थेद्वारे आयोजित व्यापारी संमेलनामध्ये सहभाग घेणे (संकेतस्थळ www.apeda.gov.in)संमेलनाची यादी कृषी जागरण त्यांच्या संकेतस्थळावर प्रकाशित करते (www.krishijagran.com)मॅनेट व इतर प्रकल्पांतर्गत आयोजित खरेदीदार-विक्रेत्याची संमेलन बैठकीमध्ये सहभाग घेणे <p>व्यापारासाठी संकेतस्थळांचा वापर करणे.</p> <ul style="list-style-type: none">शेतमाल निर्यातीसाठी www.indiamart.com आणि www.exporters.com या संकेतस्थळाचा वापर करावादेशांतर्गत शेतमाल ऑनलाइन विक्रीसाठी www.india.com या संकेतस्थळाचा वापर करावा	<ul style="list-style-type: none">नव्याने निर्यात करणाऱ्यांसाठी योग्य पर्यायजोखीम कमीकिमान कालावधीमध्ये रक्कमेची उपलब्धताशेतमाल निर्यातीसाठी आवश्यक बाबींची खातरजमा निर्यातदाराद्वारे केली जाते - शेतकरी उत्पादक संस्था केवळ शेतमालाच्या गुणवत्तेमध्ये लक्ष देते	<ul style="list-style-type: none">शेतमाल निर्यातीच्या अंतिम बाजारभावाचा फायदा निर्यातदारास मिळतोआयातदाराशी संपर्क नसल्याने दीर्घकालीन उपाययोजना करण्यास मर्यादा उदा. निर्यात-भिमुख पायाभूत सुविधांसाठी गुंतवणूक करण्यामध्ये मर्यादा येतातनिर्यातदारकडे शेतमाल खरेदीसाठी विविध पर्याय उपलब्ध असल्याने कमाल दर प्राप्त होण्यामध्ये मर्यादा येतातकमी किमतीत इतर कोणत्याही विक्रेत्याकडून समतुल्य गुणवत्तेचा शेतमाल निर्यातदार खरेदी करू शकतात

पडवळ निर्यातीसाठीचे पर्याय

पर्याय २	निर्यातदार शोधणे	फायदे	तोटे
आयातदारा मार्फत	<p>विविध संस्था/संघटनेद्वारे आयोजित केलेल्या इतर आंतरराष्ट्रीय व्यापार संमेलनामध्ये सहभाग घेणे.</p> <ul style="list-style-type: none">अपेडा संस्थेद्वारे आयोजित आंतरराष्ट्रीय व्यापारी संमेलनामध्ये सहभाग घेणे (संकेतस्थळ https://apeda.gov.in/apedawebsite/trade_promotion/international_trade_event)आंतरराष्ट्रीय खरेदीदार-विक्रेता संमेलन जसे की: बर्लिन, जर्मनी येथील आयोजित 'फ्रूट लॉजिस्टिक', हाँगकाँग/बँकॉक येथील आयोजित 'एशिया फ्रूट लॉजिस्टिक', माद्रिद, स्पेन येथील आयोजित 'फ्रूट अट्रॅक्शन'फलोत्पादन व्यापारावरील आंतरराष्ट्रीय कार्यक्रमांबाबत माहिती नियमितपणे सेंटर फॉर द प्रमोशन ऑफ इम्पोर्ट्स फ्रॉम डेव्हलपिंग कंट्रीज (CBI) संस्थेच्या संकेतस्थळावर प्रकाशित केले जातात.. www.cbi.eu/eventsइतर संकेतस्थळे - https://www.hcisingapore.gov.in/events	<ul style="list-style-type: none">जास्त बाजारभावदीर्घकालीन व्यवसायाची संधी. शेतकरी उत्पादक संस्था ही इतर शेतकरी उत्पादक संस्था/बाजारपेठेतील व्यापाऱ्याकरिता निर्यातदार होऊ शकते.शेतकरी उत्पादक संस्था इतर पिकांचा समावेश करून निर्यात वाढवू शकते.	<ul style="list-style-type: none">शेतकरी उत्पादक संस्था कमीत कमी आवश्यक प्रमाणात शेतमाल प्रति कंटेनर पाठविण्यास सक्षम असावी.आयातदारांकडून पैशांमध्ये फसवणूक होऊ शकते.आयातदाराकडून पैसे मिळण्याचा कालावधी ३० ते ६० दिवसांचा असू शकतो.शेतमाल निर्यातीची गुणवत्ता व नियम बदल योग्य आणि पूर्ण ज्ञान असणे आवश्यक आहे

देशांतर्गत बाजारपेठ



देशांतर्गत बाजारपेठ
आणि प्रतिस्पर्धी



देशांतर्गत
बाजारपेठेतील
आव्हाने



देशांतर्गत
बाजारपेठेतील
पर्याय आणि संपर्क



फायदे आणि
संबंधित जोखीम

- बाजार समित्या व खाजगी व्यापारी
- महाराष्ट्रातील पडवळ इतर राज्यामध्ये पाठविली जात नाही
- शेतकरी उत्पादक संस्थांची स्पर्धा इतर राज्यातील पुरवठादारांशी होतो

- शेतमाल किंमतीतील चढउतार
- शेतमालाची गुणवत्ता आणि भेसळ समस्या
- पायाभूत सुविधांचा अभाव
- अपूर्ण पुरवठा साखळी
- कुशल आणि अकुशल कामगारांचा अभाव
- ग्राहकांमध्ये गुणवत्ता पूर्ण शेत मलाबाबत जागरूकतेचा अभाव
- हवामान बदल
- साठवणूक आव्हाने
- इतर पिकांबरोबर स्पर्धा
- वाहतूक समस्या

- शेतकरी उत्पादक संस्था देशांतर्गत बाजारपेठेत विविध बाजारपेठेतील व्यापारी आणि प्रक्रियादार यांना शेतमालाचा थेट पुरवठा करून पुरवठा करू शकतात.
- विविध शहरांतील बाजार समित्यांना भेटी देऊन संबंध प्रस्थापित केले जाऊ शकतात.
- केळीच्या व्यापारासाठी ऑनलाइन खरेदीदार ते खरेदीदार(B2B) व्यासपीठे / व्यापार संकेतस्थळे

www.kisanmandi.com

www.indiamart.com

www.tradeindia.com

फायदे:

- देशांतर्गत बाजारपेठेत विक्री केल्याने शेतमालाच्या पैसे बुडण्याचा धोका लक्षणीयरीत्या कमी होतो.
- शेतमाल विक्रीसाठी देशांतर्गत बाजारपेठेमध्ये विविध पर्याय उपलब्ध

जोखीम:

- दूरच्या देशांतर्गत बाजारपेठेत विक्री करताना पैसे उशिरा मिळण्याचा किंवा पैसे बुडण्याचा धोका जास्त असतो
- शेतमालाचा सातत्यपूर्ण पुरवठा करणे आवश्यक

भारतामध्ये पडवळ किरकोळ विक्रीचे मापदंड

मापदंड	तपशील
स्वरूप आणि आकार	<ul style="list-style-type: none">प्रकार आणि विविधतेनुसार एकसमान आकार, स्वरूप आणि रंगफळामध्ये चांगली घट्टता
रंग	<ul style="list-style-type: none">हिरवट पांढरा रंग आणि पांढरे पट्टे
लांबी	<ul style="list-style-type: none">१३०-१६० सें.मि.
नाकारण्याचे निकष	<ul style="list-style-type: none">फळाला इजा झालेली असेलफळ जास्त पिकलेले असेलउन्हामुळे फळावरती चट्टे पडले असतीलफळ आतून नासले असेल



संघटित किरकोळ विक्रेते आणि ई कॉमर्स



उपलब्ध व्यासपीठ
आणि स्पर्धक



संघटित क्षेत्राची
आव्हाने



बाजारपेठेतील
पर्याय आणि संपर्क



फायदे आणि
जोखीम

- पडवळीसाठी संघटित किरकोळ विक्रेते आणि ई-कॉमर्स हे वेगाने वाढणारे विक्री मार्ग आहेत.
- संघटित किरकोळ विक्रेत्यांमध्ये रिलायन्स, मोर आणि डी-मार्ट सारख्या मोठ्या राष्ट्रीय किरकोळ विक्रेत्या कंपन्या समाविष्ट आहेत.
- बिग बास्केट सारख्या ई-कॉमर्स कंपन्या त्यांच्या स्वतःचे ब्रँडने विक्री करतात.

- पुरवठा साखळीमधील क्लिष्टता
- अपूर्ण शीतसाखळी /पायाभूत सुविधा
- ग्राहकांकडून समान गुणवत्तेची मागणी
- किंमतीतील चढ-उतार
- ग्राहकांची अविश्वासाहर्ता
- पॅकेजिंग आणि ब्रँडिंग
- विक्री व्यवस्थेतील अंतिम टप्पा मधील जास्त हाताळणी
- खरेदी केलेला शेतमाल परत करणे व त्याचे रिफंड करण्याची कार्यवाहीची मर्यादा
- शेतमालाचे व्यवस्थापन

- शेतमाल विक्रीसाठी www.indiamart.com आणि www.tradeindia.com सारख्या ऑनलाइन व्यापार संकेतस्थळांवर नोंद करणे
- विविध संस्था/संघटनेद्वारे आयोजित केलेल्या इतर राष्ट्रीय व्यापार संमेलनामध्ये सहभाग घेणे.
- मॅनेट व इतर प्रकल्पामार्फत आयोजित खरेदीदार-विक्रेत्याचे संमेलन.
- खरेदीदार-विक्रेते संमेलनामध्ये सहभाग घेणे.
- खरेदीदार-विक्रेत्याच्या संमेलनाच्या माहितीसाठी संकेतस्थळे

<https://krishijagran.com/events>

<https://www.kisaanhelpline.com/agriculture-events>

<https://ficci-web.com/events>

<https://www.2exhibitions.com/agriculture-and-forestry/>

फायदे:

- शेतकरी उत्पादक संस्थांना शेतमाल विक्रीसाठी दीर्घकालीन बाजारपेठ मिळते
- शेतकरी उत्पादक संस्था विविध प्रकारच्या बाजारपेठेतील ग्राहकांच्या गरजांची पूर्तता करू शकतात.

जोखीम:

- विक्री करताना पैसे उशिरा मिळण्याचा किंवा पैसे बुडण्याचा धोका जास्त असतो
- किरकोळ विक्रेते कमी किमतीत इतर कोणत्याही शेतकऱ्यांकडून समतुल्य गुणवत्तेचा शेतमाल खरेदी करू शकतात
- शेतमाल गुणवत्तेचे कठोर नियम

प्रक्रियादार



मूल्यवर्धित उत्पादने



मूल्यवर्धन आणि प्रक्रियेची आव्हाने



स्पर्धक



बाजारपेठ पर्याय आणि संपर्क



फायदे आणि जोखीम

- लहान-प्रमाणात प्रक्रियादार बहुतेकदा स्थानिक पातळीवर काम करतात.
- मोठ्या प्रक्रियादार कंपनी मूल्यवर्धित पदार्थावर भर देतात. उदा लोणचे

- कुशल मनुष्यबळाचा अभाव आणि मजूर टंचाई
- आधुनिक तंत्रज्ञानाचा अभाव
- काढणीपश्चात हाताळणी
- प्रक्रिये दरम्यान तयार होणार कचरा
- ऊर्जा खर्च
- पायाभूत सुविधांचा अभाव
- बाजारपेठेमध्ये प्रवेश आणि वितरण
- भांडवल मर्यादा
- इतर देशांकडून होणारी स्पर्धा

महाराष्ट्रातील पडवळ इतर राज्यामध्ये विक्रीसाठी पाठविली जात नाही त्यामुळे शेतकरी उत्पादक संस्थांची स्पर्धा इतर राज्यातील पुरवठादारांशी होते

महाराष्ट्रामध्ये पडवळ प्रामुख्याने कर्नाटक आणि तामिळनाडू राज्यांमधून येते.

शेतकरी उत्पादक संस्था देशांतर्गत बाजारपेठेत त्यांचा माल बाजार समित्यांमध्ये लिलावासाठी घेऊन किंवा विविध बाजारपेठेतील व्यापाऱ्यांना थेट पुरवू शकतात. कमिशन एजंटना भेटण्यासाठी विविध शहरांतील बाजार समित्यांमध्ये भेटी देऊन संपर्क स्थापित केले जाऊ शकतात.

फायदे:

- प्रक्रियादारांना कच्च्या पडवळीचा पुरवठा करण्याबरोबरच पडवळीवर प्रक्रिया केल्याने शेतकरी उत्पादक संस्थांचे उत्पन्न वाढण्यास मदत होऊ शकते.
- निम्न दर्जाच्या पडवळ विक्रीसाठी एक स्थिर बाजारपेठ मिळते.

जोखीम :

- पडवळ प्रक्रिया व्यवसाय हा उच्च हाताळणी खर्चामुळे भांडवल-खर्चीक व्यवसाय आहे

शेतकरी उत्पादक संस्था व खरेदीदार जोडणी

आवश्यक बाबी:

बाजारपेठेतील शेतमालाची आणि शेतकऱ्यांची माहिती (कमोडिटी रिसोर्स मॅपिंग अँड नो युवर फार्मर्स) :

विविध पिकांखालील लागवड क्षेत्राची व उपलब्ध शेतमालाची माहिती शेतकरी उत्पादक संस्थांकडे असावी. शेतमाल विक्रीकरिता ही माहिती शेतकरी उत्पादक संस्थांना उपयोगी पडते. ज्यामुळे शेतमालाचे नुकसान टाळण्यासाठी आवश्यक उपाय-योजना करणे शक्य होते.

पुरवठा पर्यायांमध्ये विविधतेची आवश्यकता:

१. सर्वोत्तम श्रेणींच्या पडवळीची निर्यात करणे



२. उच्च-मध्यम श्रेणींच्या पडवळीची देशांतर्गत बाजारपेठेमध्ये विक्री करणे (B2B, B2C)



प्रमुख अडचणी :

- शेतमाल मागणी व किमतीतील चढ-उतार
- सातत्यपूर्ण शेतमालाचा पुरवठा
- पायाभूत सुविधांचा अभाव
- रक्कम मिळण्यास लागणार कालावधी

परिणामी बाजारातील प्रमुख खरेदीदार थेट बाजार समितीतील व्यापाऱ्यांकडून शेतमाल खरेदी करण्यास प्राधान्य देतात.

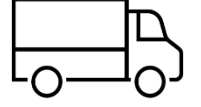
३. कमी दर्जाच्या पडवळीची प्रक्रियेसाठी प्रक्रियादार यांना विक्री करणे



शेतकरी उत्पादक संस्था व खरेदीदार जोडणी

आवश्यक बाबी:

खरेदीदाराच्या मागणीनुसार शेतमाल संकलन आणि काढणीपश्चात पायाभूत सुविधांची उभारणी करावी



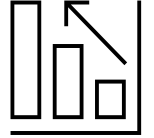
खरेदीदारांकडून रक्कम प्राप्त करणेसाठी अटी-शर्तीतील लवचिकता :

देशांतर्गत बाजारपेठेसाठी खरेदीदारांकडून रक्कम अदा करण्याचा कालावधी किमान ५ ते ७ दिवसांचा आणि निर्यातसाठी शेतमाल परदेशात (आखाती देशांमध्ये) पाठवल्यापासून पैसे अदा करण्याचा कालावधी किमान ३० दिवसांचा असू शकतो



देशासह जगभरातील शेतमालाची बाजारस्थिती आणि हवामानाची माहिती अद्यायावत असावी :

त्यानुसार शेतमालाचे उत्पादन आणि दर्जाचे नियोजन करावे.



उत्पादन आणि विक्री नियोजनासाठी व्यवस्थापकाची नियुक्ती करावी आणि विविध शेतकऱ्यांकडून खरेदीदारांशी समन्वय असावा : शेतमालाची खरेदी आणि देयक अदा करण्यासाठी दिवस आणि कालावधी निश्चित करावेत.



पडवळ खरेदीदारांची यादी

खरेदीदाराचे नाव	खरेदीदाराचा तपशील
Amazon Fresh	Domestic-Retail
Reliance Fresh	Domestic- Retail
More Retail	Domestic-Retail
Go4Fresh (Fresh Produce Value Creation Services Pvt. Ltd.)	Domestic-Retail
Agreeta Solutions Pvt. Ltd.	Domestic- Retail
Star Bazaar (Trent Hypermarket Pvt. Ltd.)	Domestic -Retail

पडवळ निर्यातीसाठी कस्टम हाऊस एजन्ट (CHA) बाबत माहिती

कंपनीचे नाव	संपर्क व्यक्ती	संपर्क क्रमांक
Source Produce Deliver	Mr.Augustine Chalissery	+91 91675 72814
CHA Five stars	Mr.Shubham	+91 98199 66009
Shiv Sai Enterprises	Mr.Somnath	+91 86522 69739