

# डॉळंब

बाजारपेठांशी जोडणी विषयी माहिती

महाराष्ट्र अॅग्रीबिझनेस नेटवर्क प्रकल्प (मॅग्नेट)

दिनांक : ऑगस्ट २०२४

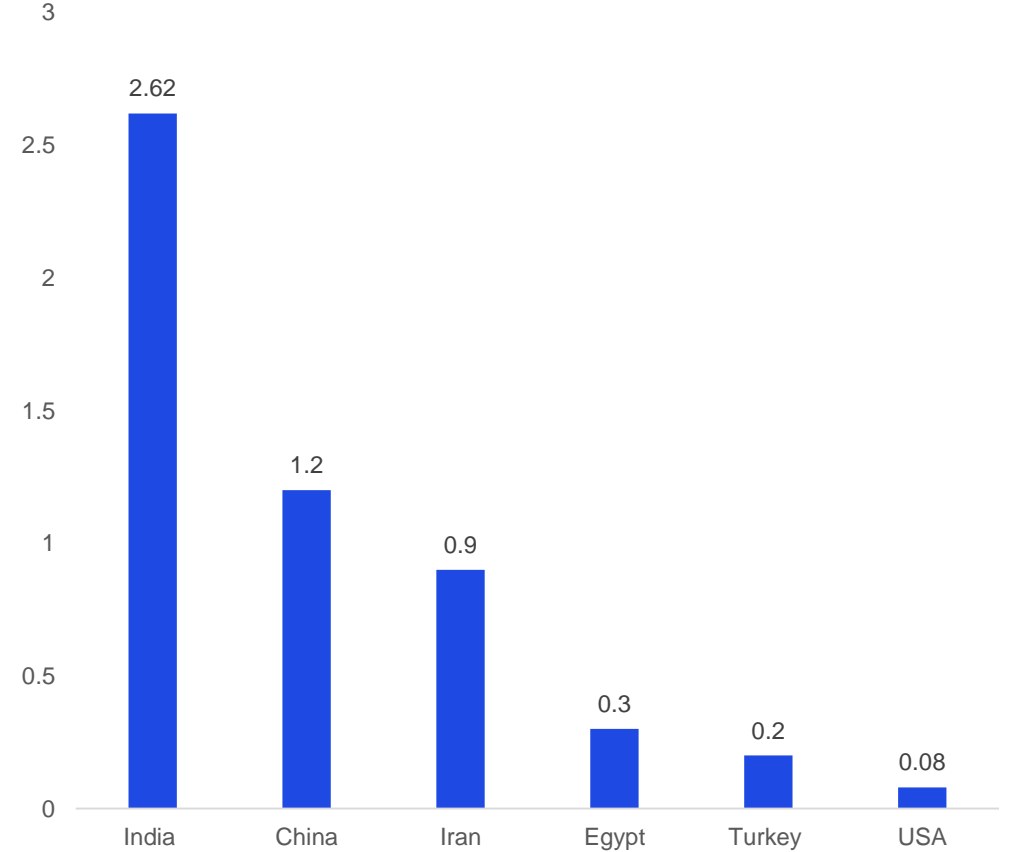
# डालिंबाचे जागतिक उत्पादन: सध्यस्थिती

## जागतिक उत्पादन सध्यस्थिती

- डालिंबाची लागवड जगभरामध्ये केली जाते
- डालिंबाची लागवड मध्य आशिया, मध्य पूर्व आणि भूमध्य प्रदेश, उत्तर आणि दक्षिण अमेरिकेचा शुष्क भाग आणि युरोपच्या काही भागात (प्रामुख्याने स्पेन आणि काही प्रमाणात इटली आणि ग्रीसमध्ये) मोठ्या प्रमाणात केली जाते
- भारत, चीन आणि इराण हे जगातील सर्वात मोठे डालिंब उत्पादक देश आहेत
- जगभरामध्ये लागवड केले जाणारे प्रमुख वाणः  
मोलर डी एल्चे, मोलर डी व्हॅलेंसिया, वंडरफुल, कॅनर, आणि हिकाज

## डालिंबाचे उत्पादन घेणारे प्रमुख ५ देश<sup>१</sup>

(आकडेवारी सन २०१९, उत्पादन: मे. टन)

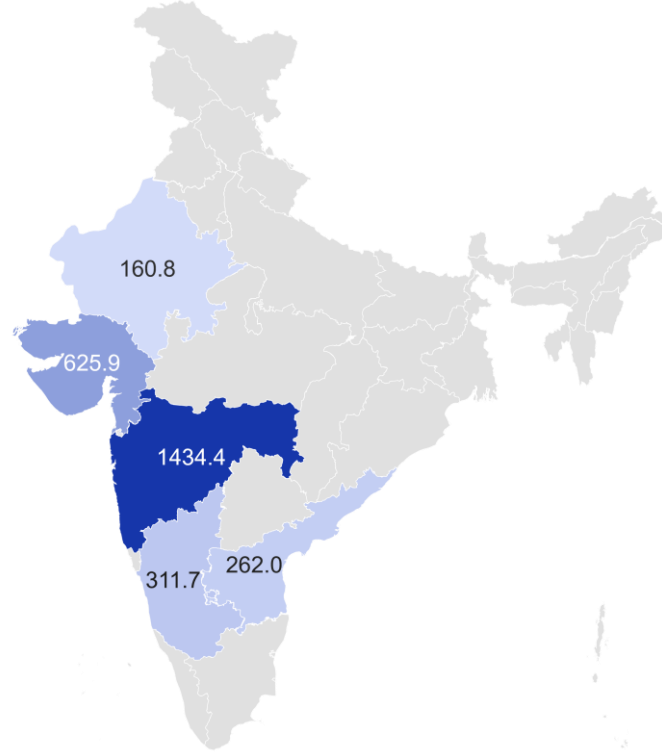


# डाळिंबाचे भारतातील उत्पादन: सध्यस्थिती

## भारतीय उत्पादन सध्यस्थिती

- भारतामध्ये लागवड केले जाणारे प्रमुख वाण: भगवा, गणेश, आरक्ता, मृदुला, ज्योती आणि रुबी
- भारतातील प्रमुख डाळिंब उत्पादक राज्य: महाराष्ट्र, गुजरात, कर्नाटक, आंध्र प्रदेश आणि राजस्थान
- भारतीय डाळिंब आयात करणारे प्रमुख ५ देश: बांग्लादेश, संयुक्त अरब, नेपाल, नेदरलँड, कतार आणि सौदी अरेबिया
- भारतातील महत्त्वाच्या डाळिंब बाजारपेठा: आझादपूर, राहता, पुणे, मुंबई, सोलापूर, बंगळुरू, नासिक आणि लखनऊ

भारतातील प्रमुख डाळिंब उत्पादक राज्य<sup>२</sup>  
(आकडेवारी सन २०२३-२४) (उत्पादन '००० मे.टन)



Powered by Bing  
© GeoNames, Microsoft, TomTom

सन २०२०-२१ पासून ते सन २०२३-२४ पर्यंत  
डाळिंबाचे उत्पादन १० टक्यांनी कमी झालेली आहे

## भारतातील वर्षनिहाय डाळिंब उत्पादन<sup>२</sup>

वर्ष	उत्पादन ('००० मे.टन)	लागवडीखालील क्षेत्र ('००० हे.)	उत्पादकता (मे.टन/हे.)
२०२०-२१	३२७१	२८८	११.३६
२०२१-२२	३१८८	२७८	११.४७
२०२२-२३	३०९७.७२	२५७.९१	१२.०
२०२३-२४	२९३३.८५	२३४.५७	१२.५

# डाळिंबाचे महाराष्ट्रातील उत्पादन: सध्यस्थिती

## महाराष्ट्रातील बाजारपेठेची सध्यस्थिती

### राज्यातील डाळिंब उत्पादन

भारतात डाळिंब उत्पादनामध्ये महाराष्ट्र राज्य आघाडीवर आहे. महाराष्ट्र राज्य डाळिंब लागवडीखालील क्षेत्र आणि उत्पादनामध्ये पहिल्या क्रमांकावर आहे. सन २०२३-२४ मध्ये राज्यामध्ये ९७.७५० हेक्टर क्षेत्रावरती डाळिंबाची लागवड झाली असून एकूण १२,०४,५९० मेट्रिक टन डाळिंबाचे उत्पादन झाले होते. सन २०२०-२१ पासून ते सन २०२३-२४ पर्यंत डाळिंब उत्पादनामध्ये २० टक्यांची घट झालेली आहे

### महाराष्ट्रातील प्रमुख डाळिंब उत्पादक जिल्हे

डाळिंब उत्पादनामध्ये नाशिक हा जिल्हा अग्रगण्य आहे. महाराष्ट्रातील एकूण डाळिंब उत्पादनापैकी ३६ % डाळिंब उत्पादन नाशिक जिल्ह्यामध्ये घेतले जाते. याव्यतिरिक्त अहमदनगर, सोलापूर, छत्रपती संभाजीनगर, पुणे, सांगली हे प्रमुख डाळिंब उत्पादक जिल्हे आहेत.

### महाराष्ट्रामध्ये डाळिंब लागवडीचे प्रमुख वाण

भगवा, गणेश, मृदुला, फुले आरक्ता

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

○ पुणे – २९५७९ मुंबई – ८२४९६

○ नागपूर – १८४१४ नाशिक - १५९७५

### महाराष्ट्राचे डाळिंब उत्पादन<sup>३</sup> (सन २०२३-२४\*)

जिल्हा	उत्पादन (‘००० मे.टन)	क्षेत्र (‘००० हेक्टर)	उत्पादकता (मे.टन/ हेक्टर)
नाशिक	४४२.०५	२६.०५	१६.९७
अहमदनगर	३५६.५१	२५.८२	१३.८०
सोलापूर	२३२.६३	३३.७६	६.८९
सांगली	११२.५५	७.०३	१६
छत्रपती संभाजीनगर	६०.८४	५.०७	१२.००
एकूण	१२०४.५९	९७.७५	१२.३२

### महाराष्ट्राचे वार्षिक डाळिंब उत्पादन<sup>३</sup>

वर्ष	उत्पादन (मे टन)	क्षेत्र (हेक्टर)
२०२०-२१	१७,९५,३२०	१,७१,०२०
२०२१-२२	१७,६३,९९०	१,६६,२००
२०२२-२३	१५,५४,३००	१३७८००
२०२३-२४*	१४,३६,०४६	११५.३९३

# महाराष्ट्रातील डाळिंब पिकाची मूल्यसाखळी

## विक्री मार्ग १

शेतकरी ► काढणी पश्चात कंत्राटदार / कमिशन एजंट ► दूरच्या बाजारपेठेतील घाऊक विक्रेता (दिल्ली / लखनऊ / चंदीगड / बिहार / कोलकता) ► किरकोळ विक्रेता ► ग्राहक

## विक्री मार्ग २

शेतकरी ► गावातील संकलक ► खरेदी एजंट ► प्रक्रिया कंपन्या ► दूरच्या बाजारपेठेतील घाऊक/ किरकोळ विक्रेते ► ग्राहक

## विक्री मार्ग ३

शेतकरी ► शेतकरी उत्पादक संस्था / आघाडीचे शेतकरी ► कमिशन एजंट / स्थानिक किंवा दूरच्या बाजारपेठेतील घाऊक व्यापारी ► ग्राहक

# विक्रीव्यवस्थेतील अडचणी आणि उपाय

## अडचणी



### किंमत अस्थिरता:

- मागणी आणि पुरवठ्यातील फरकांमुळे डाळिंब च्या किमती मोठ्या प्रमाणात चढ-उतार होतात



### वाहतूक खर्च:

- शेतापासून दूरच्या बाजारपेठेपर्यंत वाहतूक खर्च जास्त असल्यामुळे शेतकऱ्यांना त्यांचे उत्पादन दूरच्या बाजारपेठांमध्ये विकता येत नाही जेथे त्यांना चांगले भाव मिळू शकतात



### मर्यादित बाजार माहिती:

- शेतकरी उत्पादक संस्थांना अद्ययावत बाजारपेठेबद्दल मर्यादित माहिती असते. ज्यामुळे शेतमालास रास्त दर मिळत नाही.



### व्यावसायिक कौशल्यांचा अभाव:

- शेतकऱ्यांची व्यावसायिक कौशल्ये मर्यादित असल्यामुळे साठवणुकीच्या व्यवस्थापन माहिती नसते त्यामुळे नुकसान होते



### मध्यस्थांचे वर्चस्व:

- शेतकऱ्यांना आपला माल विकण्यासाठी अनेकदा मध्यस्थांवर अवलंबून राहावे लागते. ज्यामुळे त्यांच्या नफ्याचे प्रमाण कमी होते.

## उपाय



### शेतमालाची खरेदी:

- शेतकरी उत्पादक संस्थेने खरेदीदारांच्या गरजेनुसार सातत्याने पुरेशा प्रमाणात शेतमालाचा पुरवठा करावा
- खरेदीदारांच्या गरजेनुसार शेतकरी उत्पादक संस्थांनी शेतमालाची खरेदी इतर भागामधून करावी



### प्रशिक्षण आणि क्षमता विकास:

- शेतकऱ्यांनी उत्पादन आणि बाजारपेठेची माहिती मिळविण्यासाठी विविध प्रशिक्षण कार्यक्रमांमध्ये सहभाग घ्यावा



### मार्केट इंटेलिजन्स सिस्टीमचा वापर :

- शेतकऱ्यांना बाजारपेठेतील आवक, बाजारभावाचा चढ-उतार आणि शेतमालाची मागणी इत्यादी बाबत वेळेवर माहिती मिळण्यासाठी मार्केट इंटेलिजन्स सिस्टीमचा वापर करावा
- संकेतस्थळे – [www.faostat.com](http://www.faostat.com), [www.ers.usda.gov](http://www.ers.usda.gov), [www.agriculture.ec.europa.eu/international/](http://www.agriculture.ec.europa.eu/international/), [www.ourworldindata.org](http://www.ourworldindata.org)



### शेतकऱ्यांची थेट बाजारपेठांशी जोडणी:

- ई-मार्केट प्लॅटफॉर्म आणि कंत्राटी शेती व्यवस्थेद्वारे खरेदीदारांशी जोडणी करावी

# डाळिंब निर्यात जागतिक सध्यस्थिती

## निर्यात बाजारपेठा



### प्रस्थापित बाजारपेठा:

भारतीय उपखंड - बांगलादेश, नेपाळ

युरोप- नेदरलँड

मध्य पूर्व - यूएई, सौदी अरेबिया, कतार

### नव्याने विकसीत बाजारपेठा :

रशिया आणि मध्य पूर्व

मध्य पूर्व- इराण, कुवेत, जॉर्डन बहरीन

युरोपियन देश- फ्रान्स, जर्मनी, स्पेन

## प्रमुख प्रतिस्पर्धी देश



### मध्य पूर्वेकडील देशांच्या बाजारपेठा

इजिप्त आणि थायलंड

युरोप

दक्षिण आफ्रिका, कोलंबिया, पेरू आणि तुर्की

## डाळिंब निर्यातीतील 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 डाळिंब निर्यात

## भारतातील सध्यास्थिती

### भारतातून वर्षानिहाय डाळिंब निर्यात<sup>4</sup>

वर्ष	निर्यात (मे.टन)	निर्यात मूल्य (रु. कोटी )
२०२१-२२	९९,०४२.८३	६८८.७६
२०२२-२३	६२,२७९.५९	४७०.१४
२०२३-२४	७२,०१०.९२	५७२.५३

- सन २०२१-२२ पासून ते सन २०२३-२४ पर्यंत भारतातून २.३३ लाख मे.टन डाळिंबाची निर्यात करण्यात आली आहे
- गुणवत्तेचे शिथिल निकष आणि वाहतूक सुलभतेमुळे बांग्लादेशला डाळिंब निर्यात वाढत आहे.

### भारताची डाळिंब निर्यात<sup>4</sup>(सन २०२३-२४)

आयातदार देश	निर्यात (मे.टन)
बांग्लादेश	३७६०९.५१
संयुक्त अरब	१७१९५.२६
नेपाल	८२६५.८९
नेदरलँड्स	१३०५.९
सौदी अरेबिया	८९२.८३

## डाळिंब निर्यात करण्यासाठीचे निकष

वाण	भगवा, मृदुला, गणेश, फुले आरक्ता
रंग	गडद गुलाबी ते लाल ( वाणानुसार )
आकार	गोलाकार (एका बॉक्समध्ये समान आकाराची फळ असणे आवश्यक)
तापमान	रेफ्रिजरेटेड कंटेनर मध्ये ५°C पेक्षा जास्त नसावे (किमान महिने साठवणुकीसाठी )
पक्वता	TSS 16-17° ब्रिक्स
<b>काढणी</b>	
एकूण वजन	प्रति बॉक्स ४.५ ते ५ किलो/ बॉक्स
बॉक्सची गुणवत्ता	खालचा पुड्या ५ प्लाय आणि वरचा पुड्या ३ प्लाय मजबुतीचा

- निर्यातीसाठी ४० फुट (२० मे.टन) रेफ्रिजरेटेड कंटेनर वापरले जातात



# भारतातून डाळिंब निर्यातीसाठी येणारे अडथळे

प्रमुख बाजारपेठा	अडथळे
यूरोपियन देश	<ul style="list-style-type: none"><li>• शेतमाल सुरक्षिततेसाठी आणि गुणवत्तेसाठी अत्यंत कठोर मानके</li><li>• उच्च निर्यात खर्च</li><li>• उच्च वाहतूक खर्च</li></ul>
मध्य पूर्व आशिया देश	<ul style="list-style-type: none"><li>• अपुरी शीतगृह साठवण सुविधा</li><li>• आधुनिक बंदरांचा अभाव</li></ul>
भारतीय उपखंडातील देश	<ul style="list-style-type: none"><li>• दरांमधील अनिश्चितता</li><li>• अपुरी शीतगृह साठवण सुविधा</li><li>• आधुनिक बंदरांचा अभाव</li></ul>

# डाळिंब निर्यातीसाठीचे पर्याय

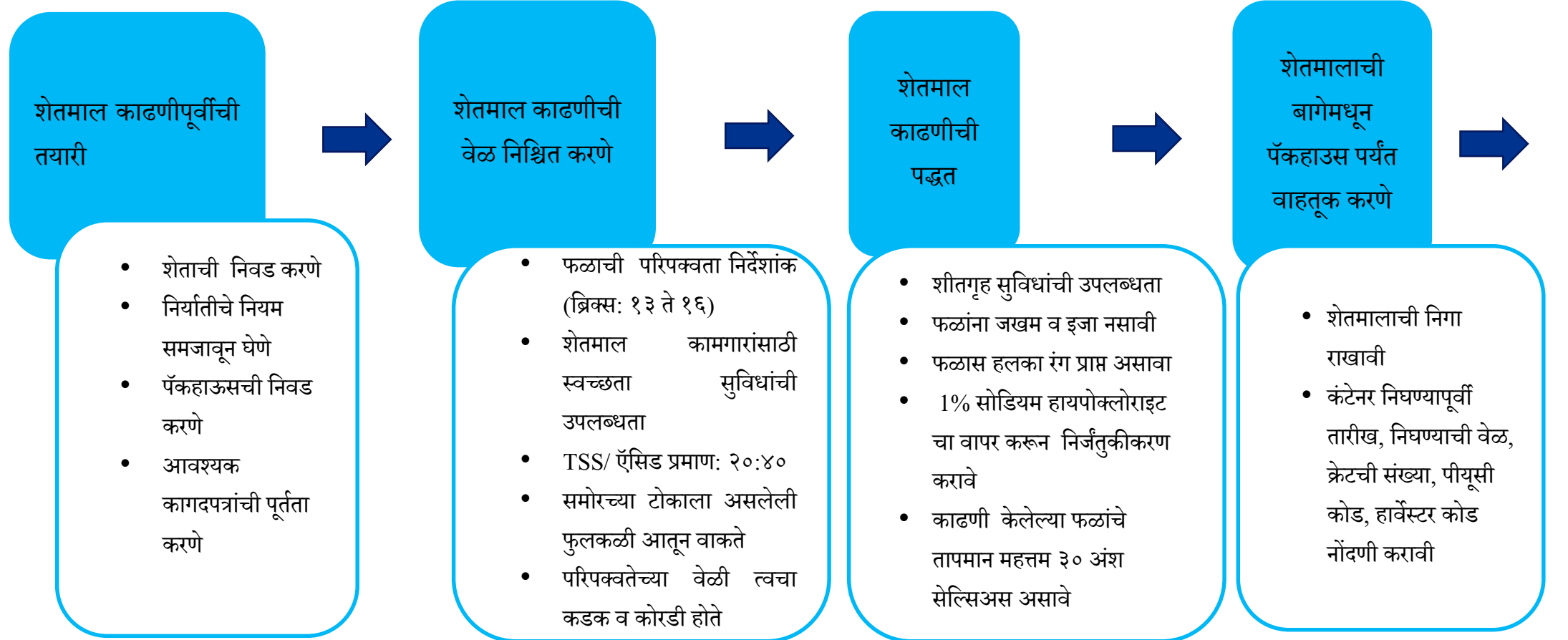
पर्याय १	निर्यातदार शोधणे	फायदे	तोटे
<p><b>निर्यातदारा मार्फत</b></p>	<p>राष्ट्रीय व्यापार संमेलनामध्ये सहभाग घेणे.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>अपेडा संस्थेद्वारे आयोजित व्यापारी संमेलनामध्ये सहभाग घेणे (संकेतस्थळ <a href="http://www.apeda.gov.in">www.apeda.gov.in</a>)</li><li>संमेलनाची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

# डाळिंब निर्यातीसाठीचे पर्याय

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

# भारतातून डाळिंब निर्यातीसाठीचे टप्पे

शेतमाल बागेमधून पॅकहाउस कमाल ६ तासामध्ये पोहचणे आवश्यक



# भारतातून डाळिंब निर्यात करण्यासाठी आवश्यक टप्पे

काढणीनंतर डाळिंबाला त्वरित शीतगृहात ठेवण्यात यावे ( अधिकतम ७ तास )

## शेतमाल पॅकहाऊसमध्ये आणणे

- शेतमालाचे वजन करणे
- फळांची स्वच्छता, वॅक्सिंग, प्रतवारी आणि वर्गीकरण करणे
- शिपमेंटची तपासणी व MRL तपासणी करणे
- बॉक्स भरणे, लेबलिंग आणि पॅलेटाईझेशन करणे
- शेतमालाची प निर्यातपूर्व गुणवत्ता तपासणी करणे
- शीतगृह तापमान ५° अंश सेल्सिअस पर्यंत २ महिने साठवणुकीसाठी किंवा ७° अंश सेल्सिअस २ महिन्यापेक्षा अधिक साठवणुकीसाठी

## निर्यातीसाठी शेतमाल पाठविणे

- रीफर कंटेनर किंवा ट्रकची तपासणी करणे
- तापमान मापक लावून शेतमाल कंटेनरमध्ये ठेवणे फळांचे
- तापमान अधिकतम 2°C असावे
- निर्जंतुकीकरण करणासाठी क्लोरिन ट्रीटमेंट करावी (१००-१५० PPM)
- शेतमालाचा विमा उतरविणे

## शेतमाल पॅकहाऊस पासून बंदरा पर्यंत पाठविणे

- CHA द्वारे शिपिंग आणि दस्तऐवजीकरण (Documentation)
- रेफ्रिजरेटेड ट्रक आणि रीफर कंटेनरच्या तापमानाच्या सेटिंग्ज तपासणे
- कंटेनरसाठी व्हेन्टिलेशन सेटिंग १० m<sup>३</sup>/तास असावी
- सापेक्ष आद्रता ९०-९५ % ठेवावी

## निर्यातीच्या ठिकाणी शेतमाल पोहचणे

- निर्यातच्या ठिकाणाचा सीमाशुल्क
- शेतमाल खाली उतरविणे आणि गुणवत्ता तपासणी करणे
- शीतगृहात साठवणूक करणे
- ग्राहकांना शेतमालाचा पुरवठा

# देशांतर्गत बाजारपेठ



देशांतर्गत बाजारपेठ  
आणि प्रतिस्पर्धी



देशांतर्गत  
बाजारपेठेतील  
आव्हाने



देशांतर्गत  
बाजारपेठेतील  
पर्याय आणि संपर्क



फायदे आणि  
संबंधित जोखीम

- बाजार समित्या व खाजगी व्यापारी
- देशातील सर्व राज्यांमध्ये डाळिंबाची मागणी
- गुजरात हे महाराष्ट्राचे मुख्य स्पर्धक राज्य आहे
- इतर प्रतिस्पर्धी राज्यांमध्ये आंध्र प्रदेश, तामिळनाडू, उत्तर प्रदेश, कर्नाटक आणि मध्य प्रदेश या राज्यांचा समावेश होतो.

- शेतमाल किंमतीतील चढउतार
- शेतमालाची गुणवत्ता आणि भेसळ समस्या
- पायाभूत सुविधांचा अभाव
- अपूर्ण पुरवठा साखळी
- कुशल आणि अकुशल कामगारांचा अभाव
- ग्राहकांमध्ये गुणवत्ता पूर्ण शेतमालाबाबत जागरूकतेचा अभाव
- हवामान बदल

- 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.
- डाळिंबाच्या व्यापारासाठी ऑनलाइन खरेदीदार ते खरेदीदार(B2B) व्यासपीठे / व्यापार संकेतस्थळे

[www.kisanmandi.com](http://www.kisanmandi.com)

[www.indiamart.com](http://www.indiamart.com)

[www.tradeindia.com](http://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 डाळिंब किरकोळ विक्री करण्यासाठीचे मापदंड

तपशील	इ-कॉमर्स	किरकोळ विक्री	
श्रेणी	मोठा	मध्यम	लहान
फळाचे वजन	>२५० ग्रॅम	२००- २५० ग्रॅम	१५० ते २०० ग्रॅम
रंग	लाल (>७०%)	गुलाबी लाल	लाल

## शेतमाल नाकारणायची करणे

- फळाला इजा झालेली असेल
- फळ अपरिपक्व असेल
- फळ ओले, वाळलेले किंवा सुकलेले असल्यास
- फळ नासलेले असल्यास
- फळावरती छिद्र किंवा कीटक संक्रमित असतील
- उन्हामुळे चट्टे पडलेले
- फळावरती मोठे काळे डाग असतील
- फळाला भेगापडलेल्या नसाव्यात

# संघटित किरकोळ विक्रेते आणि ई कॉमर्स



उपलब्ध व्यासपीठ  
आणि स्पर्धक



संघटित क्षेत्राची  
आव्हाने



बाजारपेठेतील  
पर्याय आणि संपर्क



फायदे आणि  
संबंधित जोखमी

- डाळिंबासाठी संघटित किरकोळ विक्रेते आणि ई-कॉमर्स हे वेगाने वाढणारे विक्री मार्ग आहेत.
- संघटित किरकोळ विक्रेत्यांमध्ये रिलायन्स, ऍमेझॉन, मोर आणि डी-मार्ट सारख्या मोठ्या राष्ट्रीय किरकोळ विक्रेत्या कंपन्या समाविष्ट आहेत.
- बिग बास्केट, किसान कनेक्ट, सारख्या ई-कॉमर्स कंपन्या त्यांच्या स्वतःचे ब्रँडने विक्री करतात.
- बीजक सारखे मार्केट प्लॅटफॉर्म देखील उपलब्ध आहे

- 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](http://www.indiamart.com) आणि [www.tradeindia.com](http://www.tradeindia.com) सारख्या ऑनलाइन व्यापार संकेतस्थळांवर नोंद करणे
- विविध संस्था/संघटनेद्वारे आयोजित केलेल्या इतर राष्ट्रीय व्यापार संमेलनामध्ये सहभाग घेणे.
- मॉनेट 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 संस्था बाजारपेठेतील विविध प्रकारच्या ग्राहकांच्या गरजांची पूर्तता करू शकतात
- उत्तम प्रतीच्या शेतमालास चांगला बाजारभाव मिळतो
- संघटित किरकोळ विक्रेते आणि ई-कॉमर्स हे वेगाने वाढणारे विक्री मार्ग असल्यामुळे ग्राहकांशी चांगले व्यावसायिक संबंध निर्माण केल्यास शेतकरी उत्पादक संस्थांना विक्रीसाठी एक स्थिर बाजारपेठ मिळते

## जोखीम:

- काही ई-कॉमर्स कंपन्या शेतमालाची खरेदी केल्यानंतर साधारणतः ३ दिवस ते ३० दिवसांच्या दीर्घ कालावधीनंतर रक्कम देतात
- किरकोळ विक्रेते २-३ दिवसांच्या कालावधीनंतर रक्कम देतात
- शेतमाल गुणवत्तेचे नियम कठोर असतात
- कठोर गुणवत्ता निकषांमुळे शेतमालाच्या किंमतीमध्ये कपात केली जाते



# प्रक्रियादार



मूल्यवर्धित उत्पादने



मूल्यवर्धन आणि प्रक्रियेची आव्हाने



स्पर्धक



बाजारपेठेतील पर्याय आणि संपर्क



फायदे आणि संबंधित जोखीम

- डाळिंब वर दुय्यम किंवा तृतीयक प्रक्रिया करून मूल्यवर्धित उत्पादन तयार करणे
- डाळींबाचे मुख्य मूल्यवर्धित उत्पादने: डाळिंब ज्यूस, दाणे आणि पावडर

- 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

- स्थानिक बाजारपेठा
- घाऊक विक्रेते आणि व्यापारी आहेत
- प्रक्रियादार कंपन्यांचे पुरवठादार

- थेट स्थानिक भागातील प्रक्रियादारांशी संपर्क साधणे
- प्रक्रियादार कंपन्यांच्या पुरवठादारांशी संपर्क साधणे
- [www.indiamart.com](http://www.indiamart.com) आणि [www.tradeindia.com](http://www.tradeindia.com) सारख्या ऑनलाइन व्यापार संकेतस्थळांवर नोंद करणे
- मॅनेट प्रकल्प व इतर विभाग यांचेमार्फत आयोजित खरेदीदार-विक्रेता संमेलनामध्ये सहभाग घेणे

फायदे:

- निम्न दर्जाच्या डाळिंब विक्रीसाठी एक स्थिर बाजारपेठ मिळते.
- प्रक्रियादाराना शेतमालाचा पुरवठा टप्प्या-टप्प्यांमध्ये (बॅच) केला जाऊ शकतो यामुळे वाहतूक खर्च कमी केला जाऊ शकतो.

जोखीम:

- प्रक्रियादार सामान्यतः १५-१६ दिवसांच्या दीर्घ कालावधीनंतर रक्कम देतात. त्यामुळे रक्कम बुडण्याचा धोका निर्माण होतो.
- एकाच प्रक्रियादार कंपनीवर अवलंबून राहिल्यास धोका संभवू शकतो

# 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. काढणीपश्चात शेतमालाचे नुकसान टाळण्यासाठी आवश्यक उपाय-योजना करणे शक्य होते.

## पुरवठा पर्यायांमध्ये विविधतेची आवश्यकता:

१. सर्वोत्तम श्रेणींच्या फळाची निर्यात करणे



२. उच्च-मध्यम श्रेणींच्या फळाची 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.

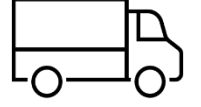
३. कमी दर्जाची फळांची प्रक्रियेसाठी प्रक्रियादार यांना विक्री करणे



# शेतकरी उत्पादक संस्था व खरेदीदार जोडणी

## आवश्यक बाबी:

खरेदीदाराच्या मागणीनुसार शेतमाल संकलन आणि काढणीपश्चात पायाभूत सुविधांची उभारणी करावी



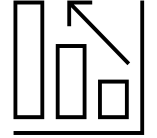
खरेदीदारांकडून रक्कम प्राप्त करणेसाठी अटी-शर्तीतील लवचिकता :

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



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.



# डालिंब खरेदीदारांची यादी

खरेदीदाराचे नाव	खरेदीदाराचा तपशील
Vegrow (Chifu Agritech Pvt. Ltd.)	Domestic - B2B
Primefresh Ltd.	Domestic - B2B
Waycool Foods and Products Pvt. Ltd.	Domestic - B2B
DeHaat (Green Agrevolution Pvt. Ltd.)	Domestic - B2B
ITC Limited- Agri Business Division (General Trade)	Domestic - B2B
Kay Bee Exports Holdings Pvt. Ltd.	Exporter
Food Systems Asia LLP	Domestic - B2B
Aradhya Fruits Processing Pvt Ltd	Domestic
Amazon Fresh	Domestic-Retail
Reliance Fresh	Domestic- Retail
More Retail	Domestic-Retail
Go4Fresh (Fresh Produce Value Creation Services Pvt. Ltd.)	Domestic- B2B
Agreeta Solutions Pvt. Ltd.	Domestic- Retail
Star Bazaar (Trent Hypermarket Pvt. Ltd.)	Domestic -Retail
Mulyam Agronomics Pvt Ltd	Domestic -B2B
Zepto (Kiranakart Technologies Pvt. Ltd.)	Domestic-Ecommerce

# डालिंब 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