

आंबा

बाजारपेठांशी जोडणी विषयी माहिती

महाराष्ट्र अॅग्रीबिझनेस नेटवर्क प्रकल्प (मॅग्नेट)

दिनांक : ऑगस्ट २०२४

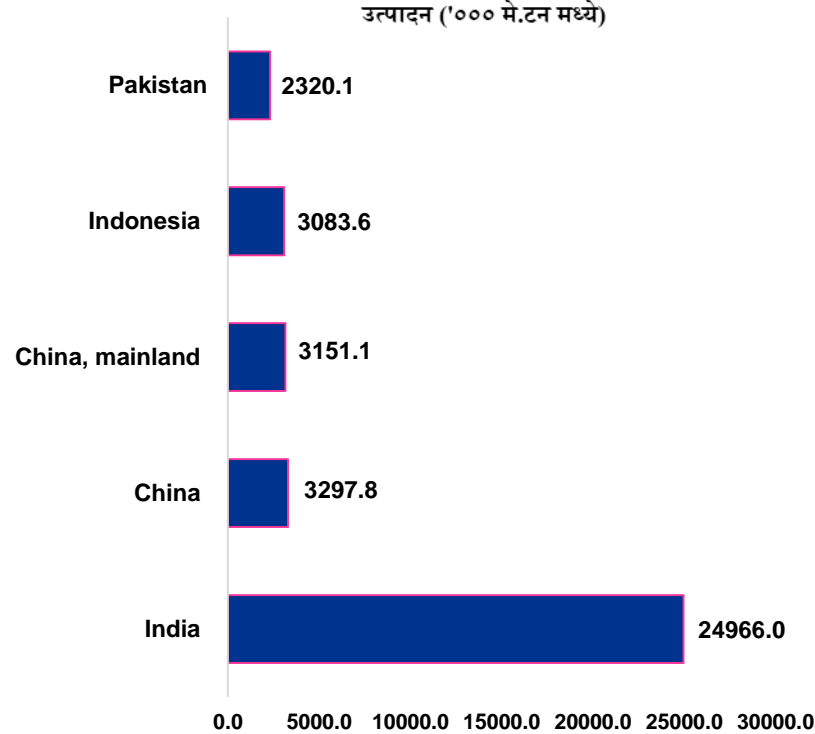
आंब्याचे जागतिक उत्पादन: सध्यास्थिती

जागतिक बाजारपेठ सध्यास्थिती

- कॅट, कीट, अटाउल्फो/हनी, टॉमी अँटकिन्स, हापूस, एडवर्ड, केसर, मनिला आणि पामर हे आंब्याचे प्रमुख वाण आहेत.
- आंबा उत्पादक प्रमुख १० देश: भारत, चीन, इंडोनेशिया, पाकिस्तान, मेक्सिको, ब्राझील, थायलंड, मलावी, बांगलादेश आणि व्हिएतनाम
- आंबा निर्यात करणारे प्रमुख ५ देश: मेक्सिको, युरोप, थायलंड, ब्राझील, नेदरलँड
- आंब्याचा सर्वात मोठा आयातदार देश युनायटेड स्टेट्स ऑफ अमेरिका आहे
- आंब्याचा सर्वात मोठा निर्यातदार देश मेक्सिको आहे
- आंबा आयात करणारे प्रमुख देश: यूएसए, नेदरलँड, जर्मनी, यूएई, सौदी अरेबिया, युनायटेड किंगडम, स्पेन, मलेशिया, इराण आणि फ्रान्स

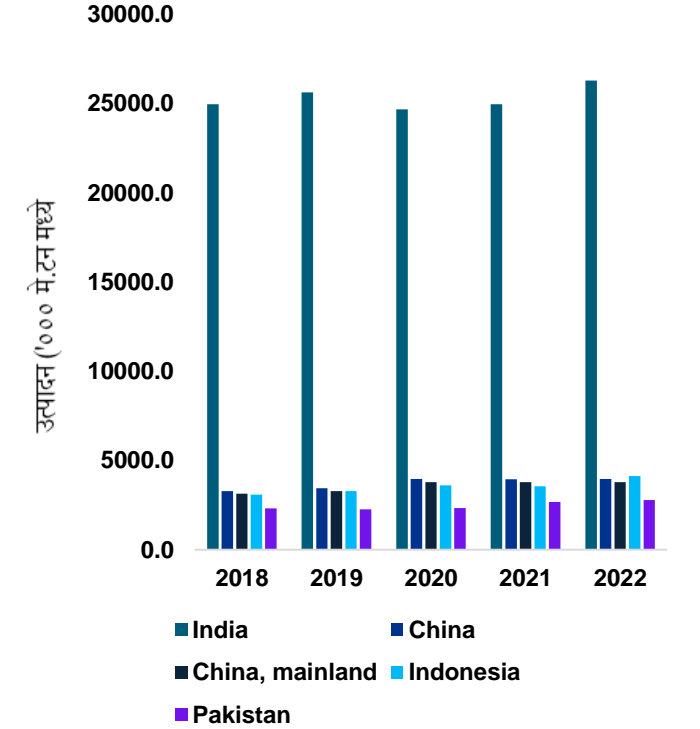
सन २०२२ मध्ये जागतिक आंबा उत्पादनामध्ये भारत देश आंबा उत्पादनामध्ये प्रथम क्रमांकावर असून भारत देशाचे उत्पादन २० दशलक्ष मे.टन पेक्षा जास्त होते

आंब्याचे उत्पादन घेणारे प्रमुख ५ देश (सन २०२२)^१



सन २०१८ पासून ते सन २०२२ पर्यंत भारतातील आंबा उत्पादनामध्ये ९ टक्क्यांची वाढ झाली आहे.

जागतिक वार्षिक आंबा उत्पादन^१



आंबा भारतातील उत्पादन: सध्यास्थिती

भारतीय बाजारपेठ सध्यास्थिती

- भारतामध्ये लागवड केले जाणारे प्रमुख वाण:

बैंगनपल्ली, चेरुकुरासम, हिमयुद्दीन, तोतापुरी, केसर, सुवर्णरिख, दशेर, हिमायत, पेदारस, रत्ना, राजापुर, वनरा, बंगलोर, नीलम, मुलगोव, हापूस आणि कालेपाड

- भारतातील प्रमुख आंबा उत्पादक राज्य:

आंध्र प्रदेश, उत्तर प्रदेश, कर्नाटक, बिहार, तेलंगणा, तामिळनाडू, पश्चिम बंगाल, गुजरात, मध्य प्रदेश, ओडिशा आणि महाराष्ट्र

- भारतीय आंबा आयात करणारे प्रमुख ५ देश:

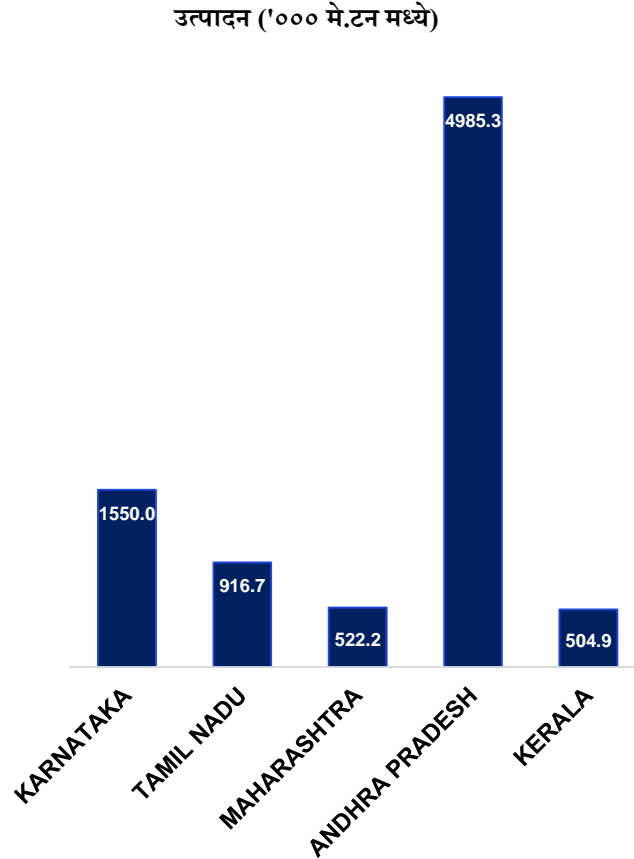
यूएई, युनायटेड किंगडम, कतार, ओमान आणि नेपाळ

- भारतातील महत्त्वाच्या आंबा बाजारपेठा:

आझादपूर, जैनाथ, मुंबई, गड्ड्यानाराम आणि अजमेर

भारतातील प्रमुख आंबा उत्पादक राज्य²

(आकडेवारी सन २०२३-२४)



सन २०२१ मध्ये २० दशलक्ष मे.टना पेक्षा जास्त उत्पादनासह भारत हा जगातील सर्वात मोठा आंबा उत्पादक देश होता.

सन २०१९ पासून ते सन २०२३ पर्यंत भारतातील आंबा उत्पादनात ०.३३ % वाढ झाली आहे

भारतातील वर्षनिहाय आंबा उत्पादन²

वर्ष	उत्पादन ('००० मे.टन)	लागवड क्षेत्र ('००० हे.)	उत्पादकता (मे.टन/हे.)
२०१९-२०	२०,३१७	२,२९४	८.८५
२०२०-२१	२२५४७.७०	२४०५.८८	९.३७
२०२१-२२	२०८७२.२२	२३४६.०९	८.८९
२०२२-२३	२०७७२	२३५०	८.८३
२०२३-२४	२०३८५.९९	२३१६.८१	८.७९

आंब्याचे महाराष्ट्रातील उत्पादन: सध्यस्थिती

महाराष्ट्रातील बाजारपेठेची सध्यस्थिती

- राज्यातील आंबा उत्पादन
भारताच्या एकूण आंबा उत्पादनात महाराष्ट्राचा वाटा २ टक्यांचा असून आंबा उत्पादनात ११ वा क्रमांक लागतो. सन २०२२-२३ आणि सन २०२३-२४ मध्ये आंब्याचे उत्पादन अनुक्रमे ४१३.८ आणि ५४२.१ ('००० मेट्रिक टन) होते.
- महाराष्ट्रातील प्रमुख आंबा उत्पादक जिल्हे
रत्नागिरी, सिंधुदुर्ग, रायगड, पालघर आणि नाशिक
- महाराष्ट्रामध्ये आंबा लागवडीचे प्रमुख वाण
हापूस, केसर, मानकुराड, मुळगोवा, पायरी, राजापुरी, नीलम आणि तोतापूर
- महाराष्ट्रातील महत्त्वाच्या आंब्याच्या बाजार समित्या आणि त्यांची एकूण आवक(मे. टन)
 - मुंबई - १०४५९२ पुणे- ३५१७
 - नागपूर - १३७९२
 - अमरावती - ४३४८
 - नाशिक - ३८७८

महाराष्ट्रातील आंब्याचे उत्पादन (सन २०२३-२४*)^३

अनु. क्र.	जिल्हा	लागवड क्षेत्र ('००० हे.)	उत्पादन ('००० मे.टन मध्ये)
१	रत्नागिरी	६२.३	२४.६
२	सिंधुदुर्ग	३४.३	६७.०
३	रायगड	१५.९	३६.८
४	पालघर	१३.३	१२.३
५	नाशिक	४.९	१४.८

महाराष्ट्रातील वर्षनिहाय आंबा उत्पादन^३

वर्ष	उत्पादन ('००० मे.टन मध्ये)	लागवड क्षेत्र ('००० हे.)	उत्पादकता (मे.टन/हे.)
२०१९	४५०.५९	१५५.५३	२.९
२०२०	४४२.३५	१६२.७६	२.७
२०२१	४५९.१५	१६४.४०	२.८
२०२२	४१३.८	१६४.२	२.५
२०२३	५४२.१	१७०.३	३.१

महाराष्ट्रातील आंबा पीक मूल्यसाखळी

विक्री मार्ग १

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

विक्री मार्ग २

शेतकरी ► गावातील संकलक ► खरेदी एजंट ► प्रक्रिया कंपनी ► 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



पायाभूत सुविधांचा अभाव:

- आंब्याच्या लागवडखालील भागामध्ये पायाभूत सुविधांचा अभाव आहे
- त्यामुळे शेतमालाची हाताळणी व वाहतुकीमध्ये अडचणी निर्माण होऊन आंब्याच्या कमी टिकवण क्षमतेमुळे काढणीपश्चात नुकसान जास्त होते.



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 अद्यावत बाजारपेठेबद्दल मर्यादित माहिती असते. ज्यामुळे शेतमालास रास्त दर मिळत नाही.



व्यावसायिक कौशल्यांचा अभाव:

- शेतकऱ्यांची व्यावसायिक कौशल्ये मर्यादित असल्यामुळे त्यांना वाहतुक व साठवणुकीच्या व्यवस्थापन विषयी माहिती नसते त्यामुळे शेतमालाचे नुकसान 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



पायाभूत सुविधा :

- टिकवण क्षमता वाढविण्यासाठी आणि काढणीपश्चात नुकसान कमी करण्यासाठी चांगल्या साठवणूक आणि वाहतूक पायाभूत सुविधांची उभारणी करावी



डिजिटल व्यासपीठाचा फायदा करून घेणे

- डिजिटल व्यासपीठ आणि शेती संबंधित मोबाईल अनुप्रयोगांचा वापर करून शेतकऱ्यांनी दैनंदिन बाजारपेठेतील शेतमालाचे दर/आवक, हवामान आणि कृषी सल्याबाबत अद्यावत माहिती घ्यावी
- ई-नाम सारख्या डिजिटल व्यासपीठांचा वापर करून थेट खरेदीदारांशी शेतमाल विक्री केल्यामुळे मध्यस्थांची संख्या कमी होते व शेतमालास रास्त भाव मिळतो



प्रशिक्षण आणि क्षमता विकास:

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

आंबा पीक: निर्यात

निर्यात बाजारपेठा



प्रस्थापित बाजारपेठा:

यूएसए, नेदरलँड, यूके, जर्मनी आणि सौदी अरेबिया

नव्याने विकसीत बाजारपेठा:

फ्रान्स, स्पेन, मलेशिया, व्हिएतनाम

प्रमुख प्रतिस्पर्धी देश



सौदी अरेबिया, यूएई, कुवेत, कतार, ओमान, बहरीन, येमेन, इराण, इराक, तुर्की, जॉर्डन, इस्रायल, इजिप्त, अल्जेरिया

दक्षिण अमेरिका, ब्राझील आणि पेरू

आंबा निर्यातीतील आव्हाने



- टिकवण क्षमता
- हंगामी उपलब्धता
- जागतिक बाजारपेठेतील स्पर्धा
- किंमतीमधील चढ-उतार
- वाहतूक खर्च
- गुणवत्ता नियंत्रण
- पायाभूत सुविधांचा अभाव
- विपणन आणि ब्रँडिंग
- ग्राहकांची खरेदीबाबत पसंती

भारतातून आंबा निर्यात

सध्यस्थिती

आंबा निर्यात करणारे प्रमुख ५ देश (सन २०२२-२३)^४

देश	निर्यात ('००० मे.टन)	निर्यात मूल्य (दशलक्ष युएस डॉलर्स)
मेक्सिको	४२९	५०६
थायलंड	३८२	६६५
ब्राझील	२७३	२५०
नेदरलँड	२६५	५०७
पाकिस्तान	१९०	१६५

भारतीय आंबा आयात करणारे प्रमुख ५ देश (सन २०२३-२४)^५

आयातदार देश	निर्यात (मे.टन)	निर्यात मूल्य (कोटीमध्ये)
संयुक्त अरब अमिराती	५३३६.५	१८९.०८
इंग्लंड	४७०६.२	३.६३
युएसए	२११३.४	८२.३३
कुवेत	९६३.९	२४.००
कतार	१३०४.१	१७.७७

आंबा निर्यात करण्यासाठीचे निकष

वाण	हापूस
रंग	हलका हिरवा ते पिवळा
आकार	गोलाकार
तापमान	१२-१५ डिग्री सेल्सिअस
सापेक्ष आद्रता	८५-९० %
पॅकेजिंग	
एकूण वजन	४ किलो/ बॉक्स
बॉक्सची गुणवत्ता	३ प्लाय मजबुतीचा

भारतातून आंबा निर्यातीसाठी येणारे अडथळे

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

आंबा 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 संकेतस्थळांचा वापर करावाशेतमाल देशांतर्गत ऑनलाइन विक्रीसाठी www.india.com या संकेतस्थळांचा 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

आंबा 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.hcsingapore.gov.in/events	<ul style="list-style-type: none">जास्त बाजारभावदीर्घकालीन व्यवसायाची संधी. शेतकरी उत्पादक संस्था ही इतर शेतकरी उत्पादक संस्था/बाजारपेठेतील व्यापान्याकरिता 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

- देशांतर्गत व्यापारासाठी प्रतिस्पर्धी राज्यांमध्ये आंध्रप्रदेश, तेलंगणा आणि तामिळनाडू या राज्यांचा समावेश होतो
- घाऊक विक्रीसाठी महत्त्वाच्या बाजारपेठा:
दिल्ली, नागपूर, मुंबई, आदिलाबाद, करीमनगर, हैद्राबाद(तेलंगणा), कोल्लार (कर्नाटक), चेन्नई, अजमेर(राजस्थान), बुलंदशहर आणि कानपूर (उत्तर प्रदेश)

- शेतमाल किंमतीतील चढउतार
- शेतमालाची गुणवत्ता आणि भेसळ समस्या
- पायाभूत सुविधाचा अभाव
- अपूर्ण पुरवठा साखळी
- कुशल आणि अकुशल कामगारांचा अभाव
- ग्राहकांमध्ये गुणवत्तापूर्ण 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.
- आंबाच्या 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 आंबा किरकोळ विक्री करण्यासाठीचे मापदंड

मापदंड	
विशेष	तपशील
स्वरूप/रंग	हलका हिरवा ते पिवळा
आकार	गोलाकार
वजन	<ul style="list-style-type: none">हापूस > २०० ग्रॅमनीलम, केशर > १८० ग्रॅमपायरी, मुळगाव, राजापुरी > २२० ग्रॅमतोतापुरी, रासपुरी > २५० ग्रॅमलालबाग > १५० ग्रॅमचौसा, हिमायथ, जवाहरपसंद, बदामी, सफेद > ३०० ग्रॅमसाखरगुट्टी > ८० ग्रॅमवडू > ५० ग्रॅम

मापदंड
<ul style="list-style-type: none">फळ स्वच्छ असावेफळ ताजे असावेफळावरती कीटकांचा आणि रोगांचा प्रादुर्भाव झालेला नसावाफळावरती काळे डाग पडलेले नसावेफळाला इजा झालेली नसावीतापमानामुळे फळ खराब झालेले नसावेफळाला ओलावा नसावाफळामध्ये इतर कोणताही बाह्य सुगंध किंवा चव नसावी

संघटित किरकोळ विक्रेते आणि ई कॉमर्स



उपलब्ध व्यासपीठ
आणि स्पर्धक



संघटित क्षेत्राची
आव्हाने



बाजारपेठेतील
पर्याय आणि संपर्क



फायदे आणि
संबंधित जोखमी

- आंब्यासाठी 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.
- 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

- आंब्यावर दुय्यम किंवा तृतीयक प्रक्रिया करून मूल्यवर्धित उत्पादन तयार करणे
- आंब्याचे मुख्य मूल्यवर्धित उत्पादने: आंबा प्युरी, चिप्स 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 आणि www.tradeindia.com सारख्या ऑनलाइन व्यापार संकेतस्थळांवर नोंद करणे
- मॅग्नेट प्रकल्प व इतर विभाग यांचेमार्फत आयोजित खरेदीदार-विक्रेता संमेलनामध्ये सहभाग घेणे

फायदे:

- निम्न दर्जाच्या आंबा विक्रीसाठी एक स्थिर बाजारपेठ मिळते.
- प्रक्रियादारांना कच्च्या आंबाचा पुरवठा करण्याबरोबरच आंबावर प्रक्रिया केल्याने शेतकरी उत्पादक संस्थांचे उत्पन्न वाढण्यास मदत होऊ शकते.
- प्रक्रियादाराना शेतमालाचा पुरवठा टप्प्या-टप्प्यांमध्ये(बॅच) केला जाऊ शकतो त्यामुळे 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. ज्यामुळे शेतमालाचे नुकसान टाळण्यासाठी आवश्यक उपाय-योजना करणे शक्य होते.

पुरवठा पर्यायांमध्ये विविधतेची आवश्यकता:

१. सर्वोत्तम श्रेणींच्या फळांची निर्यात करणे



२. उच्च-मध्यम श्रेणींच्या फळांची 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.

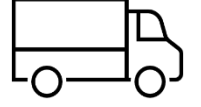
३. कमी दर्जाची फळांची प्रक्रियेसाठी प्रक्रियादार यांना विक्री करणे



शेतकरी उत्पादक संस्था व खरेदीदार जोडणी

आवश्यक बाबी:

खरेदीदाराच्या मागणीनुसार शेतमाल संकलन आणि काढणीपश्चात पायाभूत सुविधांची उभारणी करावी



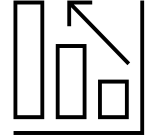
खरेदीदारांकडून रक्कम प्राप्त करणेसाठी अटी-शर्तीतील लवचिकता :

देशांतर्गत बाजारपेठेसाठी खरेदीदारांकडून रक्कम अदा करण्याचा कालावधी किमान ५ ते ७ 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.



आंबा 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
Star Bazaar (Trent Hypermarket Pvt. Ltd.)	Domestic -Retail
Prime Fresh Ltd.	Domestic B2B
Essar Exports Pvt. Ltd.	Domestic-Exporter
Three Circles Exports	Domestic-Exporter
VEMO Foods Pvt.	Domestic-Exporter
Rainbow Export	Domestic-Exporter
Agreeta solutions Pvt. Ltd.	Domestic-Retail

आंबा 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