

# काज्

## बाजारपेठांशी जोडणी विषयी माहिती

महाराष्ट्र अॅग्रीबिझनेस नेटवर्क प्रकल्प (मॅग्नेट)

२०२४

# काजूचे जागतिक उत्पादन: सद्यस्थिती

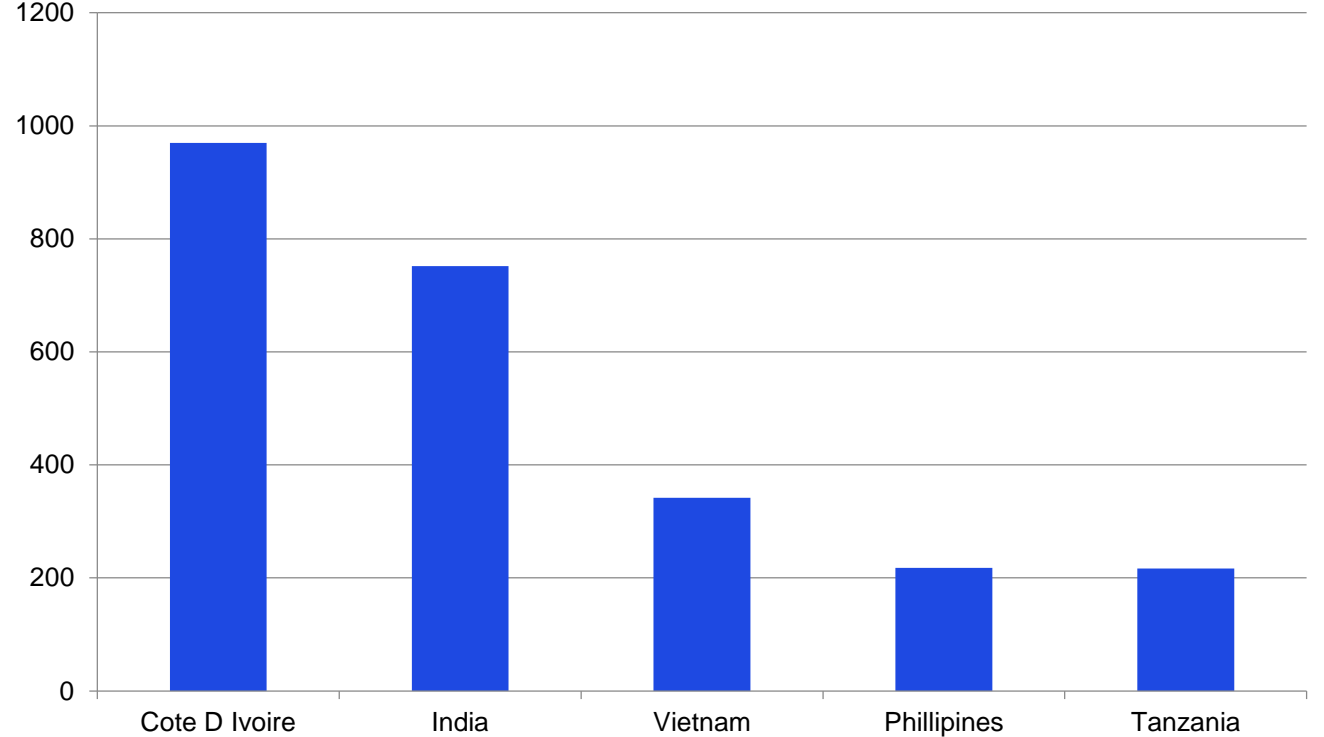
## जागतिक उत्पादन सद्यस्थिती

- सन २०२१ मध्ये जागतिक काजू लागवडीखालील एकूण क्षेत्र ६५ लाख हेक्टर पेक्षा जास्त असून एकूण उत्पादन ३७ लाख मेट्रिक टन होते. सन २०१७ पासून ते सन २०२२ पर्यंत काजूचे जागतिक उत्पादन ७,४१,३३० मेट्रिक टन वरून १०,९५,०३० मेट्रिक टन पर्यंत वाढले आहे.
- काजूचे उत्पादन घेणारे प्रमुख १० देश: आयव्हरी कोस्ट, भारत, व्हिएतनाम, फिलीपीन्स, युनायटेड रिपब्लिक ऑफ टांझानीया, इंडोनेशिया, बेनिन, बुर्किना फासो, मोझांबिक आणि गिनी बिसाऊ
- काजू निर्यात करणारे प्रमुख ५ देश: व्हिएतनाम, भारत, नेदरलँड, जर्मनी आणि युएई
- काजूचा सर्वात मोठा आयातदार देश युनायटेड स्टेट्स ऑफ अमेरिका आहे
- काजूचा सर्वात मोठा निर्यातदार देश मेक्सिको आहे
- काजू आयात करणारे प्रमुख देश: यूएसए, नेदरलँड, जर्मनी, यूएई, चीन, यूके, फ्रान्स, कॅनडा, ऑस्ट्रेलिया आणि रशियन फेडरेशन

सन २०२२ मध्ये कोट डी'आयव्हरी (आयव्हरी कोस्ट) (९ लाख मेट्रिक टन पेक्षा जास्त) हा जगातील सर्वात मोठा काजू उत्पादक देश होता.

## जागतिक वार्षिक काजू उत्पादन

### Production of Cashew with shell (000 MT)



# काजूचे भारतातील उत्पादन: सद्यस्थिती

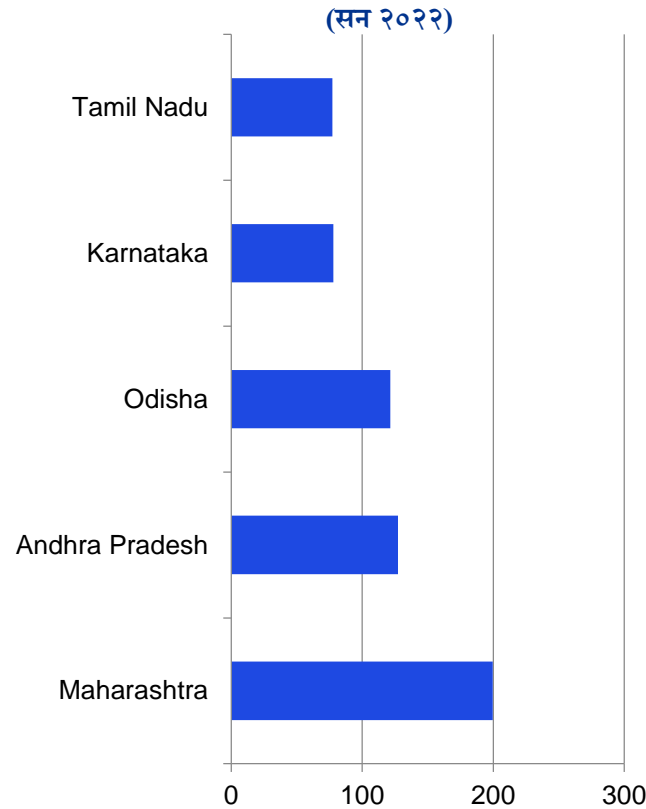
## भारतीय उत्पादन सद्यस्थिती

- भारतामध्ये लागवड केले जाणारे प्रमुख वाण:  
BPP 1, 2, 3 आणि 5 , जगन्नाथ (BH-6), वेंगुर्ला 1,4,6,7 आणि 8, बलभद्र (BH-85), VRI-3 (26/2)
- भारतातील प्रमुख काजू उत्पादक राज्य:  
महाराष्ट्र, केरळ, कर्नाटक, तामिळनाडू, आंध्र प्रदेश, गोवा, ओरिसा, पश्चिम बंगाल आणि ईशान्येकडील राज्ये
- भारतीय काजू आयात करणारे प्रमुख ५ देश:  
व्हिएतनाम, नेपाळ, यूएसए, यूई आणि ऑस्ट्रेलिया
- भारतातील महत्त्वाच्या काजू बाजारपेठा:  
मुंबई, मुनिगुडा , गुनपूर , मंजेश्वरम आणि चिंतामणी

सन २०२१ भारत देशाचे काजू उत्पादन ७.५ लाख मेट्रिक टन असून जागतिक काजू उत्पादनामध्ये भारत देशाचा द्वितीय क्रमांक लागतो

सन २०१७-१८ पासून ते सन २०२१-२२ पर्यंत काजूचे उत्पादन १ टक्यांनी वाढले आहे

## भारतातील प्रमुख पाच काजू उत्पादक राज्ये



## भारतातील वर्षनिहाय काजू उत्पादन

वर्ष	उत्पादन ('००० मेट्रिक टन)	लागवडीखालील क्षेत्र ('००० हेक्टर)	उत्पादकता (मेट्रिक टन/हेक्टर)
२०१७	७४५	९७८	१.३
२०१८	८१७	१०६२	१.३
२०१९	७०३	११२५	१.६
२०२०	७३८	११५९	०.६
२०२१	७५२	११८४	०.६

# काजूचे महाराष्ट्रातील उत्पादन: सद्यस्थिती

## महाराष्ट्रातील बाजारपेठेची सद्यस्थिती

### राज्यातील काजू उत्पादन

भारतातील काजू लागवडीखालील क्षेत्र आणि उत्पादनामध्ये महाराष्ट्र राज्य प्रथम क्रमांकावर आहे. भारतातील एकूण काजूच्या लागवडीखालील क्षेत्रापैकी १६% क्षेत्र आणि २५% पेक्षा जास्त उत्पादन महाराष्ट्रामध्ये घेतले जाते

सन २०२१-२२ मध्ये भारताच्या एकूण काजू उत्पादनात महाराष्ट्राचा वाटा २५% होता आणि महाराष्ट्रातील काजूची उत्पादकता 1.33 मेट्रिक टन प्रति हेक्टर आहे.

### महाराष्ट्रातील प्रमुख काजू उत्पादक जिल्हे

पालघर, रायगड, रत्नागिरी, कोलापूर, ठाणे आणि सिंधुदुर्ग

### महाराष्ट्रातील काजू लागवडीचे प्रमुख वाण

वेंगुर्ला १,४,६,७ आणि ८

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

मुंबई - ५६६०

### महाराष्ट्राचे वार्षिक काजू उत्पादन

वर्ष	उत्पादन (‘००० मे.टन)	क्षेत्रफळ (‘००० हेक्टर)	उत्पादकता (मे.टन/हेक्टर)
२०१८	२६९	१९१	१.४
२०१९	१८१	१९१	०.९
२०२०	१९०	१९१	१
२०२१	१९०	१९१	१
2022	256.319	191.881	1.33

### महाराष्ट्रातील प्रमुख ५ काजू उत्पादक जिल्हे (2022-23)

अ. क्र.	जिल्हा	उत्पादन (‘००० मे.टन)	क्षेत्रफळ (‘००० हेक्टर)
१	रत्नागिरी	141.813	94.542
२	सिंधुदुर्ग	105.332	72.145
३	कोल्हापूर	2.671	14.838

# महाराष्ट्रातील काजू 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



### किंमत अस्थिरता:

- मागणी आणि पुरवठ्यातील फरकांमुळे काजूच्या किंमतीमध्ये मोठ्या प्रमाणात चढ-उतार होतात



### गुणवत्ता नियंत्रण:

- प्रक्रिया पद्धती आणि मानकांमधील फरकांमुळे सातत्यपूर्ण एकसमान काजूची गुणवत्ता राखणे शक्य होत नाही
- कमी गुणवत्तेमुळे ग्राहकांमध्ये असंतोष निर्माण होऊ शकतो



### पुरवठा साखळीचा अभाव:

- काजूच्या पुरवठा साखळीमध्ये शेतकऱ्यांपासून निर्यातदारा पर्यंत अनेक मध्यस्थांचा समावेश असतो
- त्यामुळे पुरवठा साखळीच्या प्रत्येक टप्प्यात विलंब, वाढीव खर्च आणि अकार्यक्षमता यासारख्या अडचणी येतात



### बाजारपेठेमधील स्पर्धा:

- लहान-शेतकऱ्यांपासून ते मोठ्या बहुराष्ट्रीय कंपन्यांपर्यंत असंख्य भागीदार काजूच्या बाजारपेठेमध्ये असल्यामुळे बाजारपेठेमध्ये स्पर्धात्मकता वाढली आहे
- काजूचा फक्त दर कमी ठेवून बाजारपेठेमध्ये स्पर्धा करणे कठीण असते

## उपाय

### कंत्राटी शेती :



- काजूच्या किंमतीतील अस्थिरतेसाठी कंत्राटी शेती पद्धतीचा अवलंब केला पाहिजे
- याव्यतिरिक्त, खरेदीदारांसह दीर्घकालीन करार केल्यामुळे शेतमालासाठी रास्त भाव मिळतो



### गुणवत्ता प्रमाणन आणि मानके:

- उत्पादनाची गुणवत्ता सुनिश्चित करण्यासाठी आणि ग्राहकांमध्ये विश्वास निर्माण करण्यासाठी गुणवत्ता निकषांचे पालन करावे
- ISO, HACCP आणि सेंद्रिय शेती यांसारखी प्रमाणपत्रे घेतली पाहिजेत.



### पुरवठा साखळी सुधारणे:

- चांगल्या पायाभूत सुविधांची उभारणी करावी
- शेतकऱ्यांनी थेट खरेदीदाराशी संबंध वाढवून आणि वाहतुक व्यवस्थापनासाठी तंत्रज्ञानाचा वापर करून पुरवठा साखळी सुव्यवस्थित केली पाहिजे.



### ब्रँड आणि मूल्यवर्धन:

- सेंद्रिय शेती पद्धती, उत्कृष्ट चव किंवा देशी वाण यासारखे काजूचे अद्वितीय गुण ग्राहकांवरती बिबवून काजू विक्रीसाठी एक ब्रँड निर्माण करावा
- याव्यतिरिक्त विविध फ्लेव्हरड काजू, काजू चिक्की आणि काजू-आधारित स्नॅक्स यांसारखी मूल्यवर्धित उत्पादने तयार करून उत्पादनामध्ये विविधता आणली पाहिजे

# काजू निर्यात जागतिक सध्यस्थिती

## निर्यात बाजारपेठा



### प्रस्थापित बाजारपेठा:

यु ए ई, व्हिएतनाम, नेदरलँड, जपान, आणि सौदी अरेबिया, यूएसए, जर्मनी, नेदरलँड आणि चीन

### नव्याने विकसीत बाजारपेठा :

यूके, फ्रान्स, कॅनडा, ऑस्ट्रेलिया आणि रशियन फेडरेशन, स्पेन, जर्मनी कतार, कुवेत, यूएसए आणि ओमान

## प्रमुख प्रतिस्पर्धी देश



व्हिएतनाम, टांझानिया, मोझांबिक, आयव्हरी कोस्ट, ब्राझील आणि इंडोनेशिया

## काजू 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 काजू निर्यात

## सध्यस्थिती

### जागतिक सद्यस्थिती

- सन २०२०-२१ मध्ये जागतिक स्तरावर सुमारे १८ अब्ज डॉलर्सपेक्षा जास्त किंमतीच्या काजूची निर्यात केली आहे
- सन २०२०-२१ मध्ये आयव्हरी कोस्टने सर्वाधिक काजू निर्यात केला आहे

### भारतातील सद्यस्थिती

- सन २०२२-२३ मध्ये भारतातून ३३८.८८ दशलक्ष युएस डालर्स किंमतीच्या काजूची निर्यात केली आहे

### भारतीय काजूचे प्रमुख आयातदार देश (२०२०-२१)

आयातदार देश	निर्यात मूल्य (दशलक्ष युएस डालर्स)	निर्यात (मे.टन)
जपान	१२	१६१४
नेदरलँड	१०	१४६५
सौदी अरेबिया	८.३	११०४
युएई	७.५	१०७२
स्पेन	६.३	७३०

## काजू निर्यात करण्यासाठीचे निकष

वाण	वेंगुर्ला
रंग	पांढरा-फिकट पांढरा
आकार	मोट्या जाड शेंगासारखे वक्र
तापमान	रेफ्रिजरेटेड कंटेनर मध्ये, १३.५°C
लांबी	१ इंच पर्यंत (संपूर्ण)
<b>पॅकेजींग</b>	
बॉक्स पॅकेजींग निव्वळ वजन	२२.६८ किलो
टिन पॅकेजींग एकूण वजन	१० किलो
काजू नाकारण्याचे निकष	<ul style="list-style-type: none"><li>अपरिपकव</li><li>तुकडे पडलेले असतील</li><li>कीड लागलेली असेल</li><li>ओलावा, इतर सुगंध असेल</li><li>चवीमध्ये खवटपणा असेल</li></ul>



# भारतातून काजू 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>

# काजू निर्यातीसाठीचे पर्याय

पर्याय १	निर्यातदार शोधणे	फायदे	तोटे
निर्यातदारा मार्फत	<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 संकेतस्थळाचा वापर करावा</li><li>शेतमाल देशांतर्गत ऑनलाइन विक्रीसाठी <a href="http://www.india.com">www.india.com</a> या संकेतस्थळाचा 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>

# काजू निर्यातीसाठीचे पर्याय

पर्याय २	निर्यातदार शोधणे	फायदे	तोटे
आयातदारामा फ्त	<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.hcisingsapore.gov.in/events">https://www.hcisingsapore.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 व्यापान्याकरिता 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>

# देशांतर्गत बाजारपेठ



देशांतर्गत बाजारपेठ  
आणि प्रतिस्पर्धी



देशांतर्गत  
बाजारपेठेतील  
आव्हाने



देशांतर्गत  
बाजारपेठेतील  
पर्याय आणि संपर्क



फायदे आणि  
संबंधित जोखीम

- बाजार समित्या व खाजगी व्यापार
- दिल्ली, हैद्राबाद आणि बंगलोर ही ठिकाणे देशांतर्गत व्यापारासाठी सर्वात प्रभावी बाजारपेठा आहेत.
- देशांतर्गत व्यापारासाठी प्रतिस्पर्धी राज्यांमध्ये कर्नाटक आणि केरळ आणि गोवा या राज्यांचा समावेश होतो ज्यांच्याकडे प्रक्रिया क्षमता आणि व्यापारी संबंध प्रचंड आहे.

- शेतमाल किंमतीतील चढउतार
- शेतमालाची गुणवत्ता आणि भेसळ समस्या
- पायाभूत सुविधांचा अभाव
- अपरिपूर्ण 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.
- काजूच्या 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

# संघटित किरकोळ विक्रेते आणि ई कॉमर्स विक्री मार्ग



उपलब्ध व्यासपीठ  
आणि स्पर्धक



संघटित क्षेत्राची  
आव्हाने



बाजारपेठेतील  
पर्याय आणि संपर्क



फायदे आणि  
संबंधित जोखीम

- काजूसाठी 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 कंपनी समाविष्ट आहेत.
- बिग बास्केट सारख्या ई-कॉमर्स कंपनी त्यांच्या स्वतःचे ब्रँडने शेतमालाची विक्री करतात.
- ग्रीनडॉट हेल्थ फूड्स प्रा.लि. (कॉर्निटोस), हापिल्लो आणि योगा बार सारख्या कंपन्यांचे स्वतःचे काजूचे ब्रँड आहेत.

- 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 संमेलनांमध्ये सहभाग घेणे.
- मॅनेट व इतर प्रकल्पामार्फत आयोजित खरेदीदार-विक्रेत्याचे संमेलन.
- खरेदीदार-विक्रेते संमेलनांमध्ये 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/>

✓ [restry/](http://restry/)

## 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 कंपनी शेतमालाची खरेदी केल्यानंतर साधारणतः ३ दिवस ते ३० दिवसांच्या दीर्घ कालावधीनंतर रक्कम देतात
- किरकोळ विक्रेते कमी किंमतीत इतर कोणत्याही शेतकऱ्यांकडून समतुल्य गुणवत्तेचा शेतमाल खरेदी करू शकतात
- 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 जोखमी

- काजू वरती दुय्यम किंवा तृतीयक प्रक्रिया करून मूल्यवर्धित उत्पादन तयार केली जातात
- यामध्ये मोठे प्रोसेसिंग सुविधा, एमएसएमई किंवा कुटीर उद्योग यांचा समावेश असू शकतो

- 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

कर्नाटक, केरळ आणि गोव्यात काजू प्रक्रिया सुविधा आहेत. ओलम नट्स संस्थेच्या आकडेवारीनुसार केरळ(20%) राज्य काजू प्रक्रियेमध्ये आघाडीवर आहे. त्यानंतर अनुक्रमे महाराष्ट्र (18%), कर्नाटक (16%), तामिळनाडू (12%), आंध्रप्रदेश (11%), ओडिशा (11%) पश्चिम बंगाल (6%) आणि गोवा (3%) या राज्यांचा क्रमांक लागतो.

महाराष्ट्रातील मुखत्वे कोकण भागामध्ये काजूचे उत्पादन घेतले जाते. कोकणतील काजू उत्पादनाच्या तुलनेनुसार प्रक्रिया सुविधा कमी आहेत

- शेट 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-विक्रेत संमेलनामध्ये सहभाग घेणे

फायदे:

- निम्न दर्जाच्या काजू विक्रीसाठी एक स्थिर बाजारपेठ मिळते.
- प्रक्रियादाराना शेतमालाचा पुरवठा टप्प्या-टप्प्यांमध्ये(बॅच) 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 काजूची निर्यात करणे



२. उच्च-मध्यम श्रेणींच्या काजूची 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.

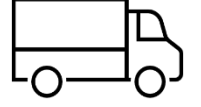
३. कमी दर्जाच्या काजूची प्रक्रियेसाठी प्रक्रियादार यांना विक्री करणे



# शेतकरी उत्पादक संस्था व खरेदीदार जोडणी

आवश्यक बाबी:

खरेदीदाराच्या मागणीनुसार शेतमाल संकलन आणि काढणीपश्चात पायाभूत सुविधांची उभारणी करावी



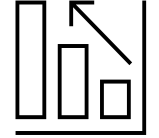
खरेदीदारांकडून रक्कम प्राप्त करणेसाठी अटी-शर्तीतील लवचिकता :

देशांतर्गत बाजारपेठेसाठी खरेदीदारांकडून रक्कम अदा करण्याचा कालावधी किमान ५ ते ७ दिवसांचा आणि निर्यातसाठी शेतमाल परदेशात (आखाती देश) 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.





# काजू खरेदीदारांची यादी

खरेदीदाराचे नाव	खरेदीदाराचा तपशील
Vegrow- Chifu Agritech Pvt Ltd	Exporter- Domestic
Amazon Fresh	Domestic-Retail
Reliance Fresh	Domestic- Retail
More Retail	Domestic-Retail
Sahyadri Farms FPC	Domestic- Processor
Star Bazaar (Trent Hypermarket Pvt. Ltd.)	Domestic -Retail

# काजू 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