

सीताफळ

बाजारपेठांशी जोडणी विषयी
माहिती

महाराष्ट्र अॅग्रीबिझनेस नेटवर्क प्रकल्प (मॅग्नेट)

२०२४

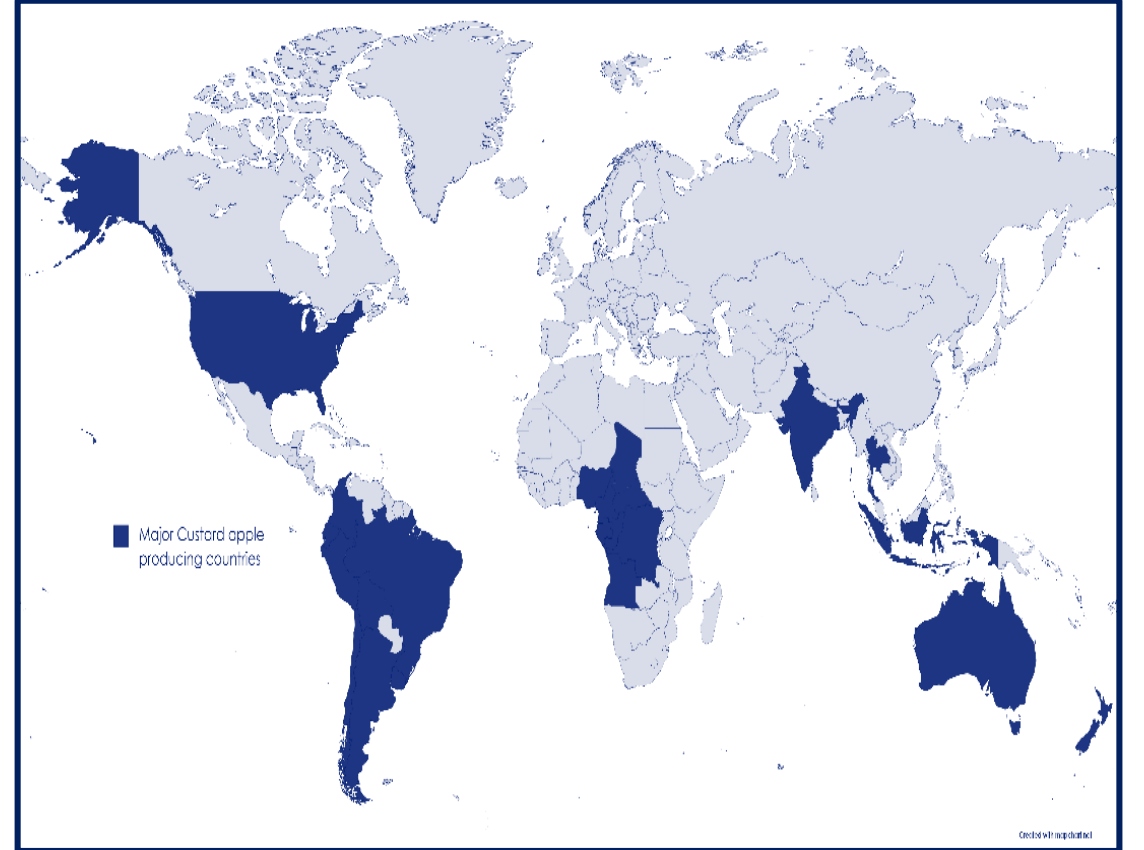
सीताफळचे जागतिक उत्पादन: सद्यस्थिती

जागतिक उत्पादन सद्यस्थिती

- सीताफळाचे व्यावसायिकरित्या उत्पादन चिली, बोलिव्हिया, अर्जेन्टिना, इक्वाडोर, मेक्सिको आणि पेरू या देशांमध्ये घेतले जाते
- काही वर्षांपासून कोलंबिया आणि ब्राझील या देशांनी सुरुवात केली आहे
- अमेरिकेमध्ये सीताफळाची लागवड व्यावसायिक रित्या दक्षिण कॅलिफोर्नियामध्ये केली जाते
- युरोप आणि अमेरिका खंडा बरोबरच थायलंड, इंडोनेशिया, मध्य आफ्रिका, ऑस्ट्रेलिया आणि न्युझीलॅंड इथेही सीताफळाची लागवड केली जाते
- सध्या सीताफळ विक्रीसाठी उपलब्ध असलेल्या राष्ट्रीय आणि आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठांमध्ये अमेरिका, जपान आणि अन्य काही लॅटीन अमेरिकन देशांचा समावेश होतो

चिली, बोलिव्हिया, अर्जेन्टिना, इक्वाडोर, मेक्सिको आणि पेरू या देशांमध्ये सीताफळाचे व्यावसायिक दृष्ट्या घेतले जाते

सीताफळाचे उत्पादन घेणारे प्रमुख देश

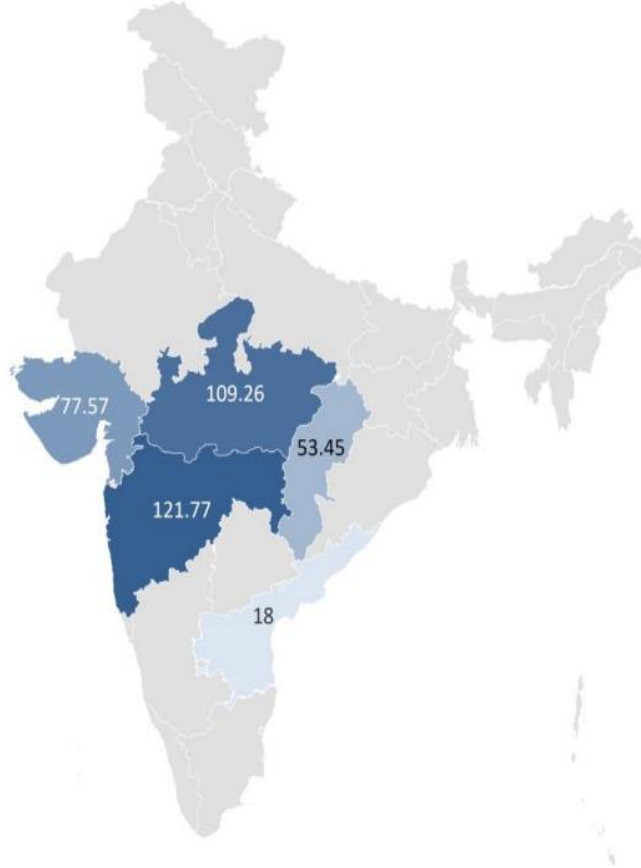


सीताफळचे भारतातील उत्पादन: सद्यस्थिती

भारतीय उत्पादन सद्यस्थिती

- भारतामध्ये लागवड केले जाणारे प्रमुख वाण: बालानगर, फुले पुरंदर, वॉशिंग्टन, लाल सीताफळ आणि NMK-1
- भारतातील प्रमुख सीताफळ उत्पादक राज्य: महाराष्ट्र, मध्यप्रदेश, गुजरात, छत्तीसगड, आंध्रप्रदेश, तेलंगणा, कर्नाटक, ओडिशा, राजस्थान आणि तमीळनाडू
- भारतीय सीताफळ आयात करणारे प्रमुख ५ देश: बांग्लादेश, यूएई, ओमान, बहारीन आणि कतार
- भारतातील महत्त्वाच्या सीताफळ बाजारपेठा: गहियानाराम (हैद्राबाद), जोधपूर (राजस्थान), दुर्ग (छत्तीसगड), फैजाबाद (उत्तर प्रदेश), आणि वडोदरा (गुजरात)

भारतातील प्रमुख सीताफळ उत्पादक राज्य
(उत्पादन: लाख मे. टन) (आकडेवारी सन २०२१-२२)



सन २०१७-१८ पासून ते सन २०२१-२२ पर्यंत
सीताफळाचे उत्पादन २.५४ टक्यांनी वाढले आहे

भारतातील वार्षिक सीताफळ उत्पादन

वर्ष	उत्पादन ('००० मे. टन)	लागवडीखालील क्षेत्र ('००० हेक्टर)	उत्पादकता (मे.टन/ हेक्टर)
२०१७-१८	४०१	४६	८.७
२०१८-१९	३३९	४०	८.५
२०१९-२०	३९५	५०	७.९
२०२०-२१	४०७	४७	८.७
२०२१-२२	४११	४८	८.५

सीताफळचे महाराष्ट्रातील उत्पादन: सद्यस्थिती

महाराष्ट्रातील बाजारपेठेची सद्यस्थिती

राज्यातील सीताफळ उत्पादन:

- सन २०२१-२२ मध्ये सीताफळ उत्पादनामध्ये महाराष्ट्र (१.२२ लाख मेट्रिक टन) राज्य देशामध्ये आघाडीवर आहे.

महाराष्ट्रातील प्रमुख सीताफळ उत्पादक जिल्हे:

- राज्याच्या सीताफळच्या उत्पादनामध्ये पुणे हे अव्वल उत्पादक आहे. याव्यतिरिक्त अहमदनगर, बीड, सोलापूर, उस्मानाबाद आणि अकोला या जिल्ह्यांमध्ये देखील सीताफळाचे उत्पादन घेतले जाते
- पुणे जिल्ह्यामध्ये सीताफळाची लागवड प्रामुख्याने सासवड भागामध्ये केली जाते

महाराष्ट्रातील सीताफळ उत्पादनातील प्रमुख पाच जिल्हे (सन २०२२-२३)

जिल्हा	क्षेत्रफळ ('००० हेक्टर)	उत्पादन ('००० मे. टन)	उत्पादकता (मे.टन/ हेक्टर)
पुणे	4.563	45.638	10
अहमदनगर	3.241	33.085	10.2
बीड	1.64	14.737	8.9
सोलापूर	1.758	10.234	5.8
उस्मानाबाद	0.720	5.350	7.4

महाराष्ट्राचे वार्षिक सीताफळ उत्पादन

जिल्हा	क्षेत्रफळ ('००० हेक्टर)	उत्पादन ('००० मे. टन)	उत्पादकता (मे.टन/ हेक्टर)
२०१८-१९	१३.३१	९४.६९	७.१
२०१९-२०	१५.६७	९९.५३	६.३
२०२०-२१	१६.११	१३०.८३	८.१
२०२१-२२	१५.९३	१२१.७७	७.६
२०२२-२३	17.076	139.227	8.15

महाराष्ट्रातील सीताफळ पिकाची मूल्यसाखळी

विक्री मार्ग १

शेतकरी ► काढणी पश्चात कंत्राटदार / कमिशन एजंट ► दूरच्या बाजारपेठेतील घाऊक विक्रेता (दिल्ली / लखनऊ/ 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 केळीच्या 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, www.ers.usda.gov, www.agriculture.ec.europa.eu/international/, www.ourworldindata.org



शेतकऱ्यांची थेट बाजारपेठांशी जोडणी:

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

सीताफळ निर्यात जागतिक सध्यस्थिती

निर्यात बाजारपेठा



प्रस्थापित बाजारपेठा:

- यूएई, सौदी अरेबिया, इराण, ओमान, इजिप्त, कतार, इराक, कुवेत, सीरिया, इस्रायल, लेबनॉन, जॉर्डन आणि बहारीन

उदयोन्मुख/संभाव्य बाजारपेठा:

- सिंगापूर, कॅनडा, यूके आणि दक्षिण आफ्रिका.

प्रमुख प्रतिस्पर्धी देश



- ब्राझील, मेक्सिको, लेबनॉन, तैवान, स्पेन, थायलंड, व्हिएतनाम आणि दक्षिण आफ्रिका

सीताफळ 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 सीताफळ निर्यात

सध्यस्थिती

- सन २०२१-२२ मध्ये भारताच्या सीताफळ निर्यातीपैकी २६.८२ टक्के निर्यात सौदी अरब देशाला केली आहे.
- सन २०२१-२२ मध्ये भारताच्या सीताफळ निर्यातीमध्ये अनुक्रमे सौदी अरब, अमेरिका, नेदरलँड, जर्मनी आणि युके हे देश प्रमुख होते.

भारतीय सीताफळ आयात करणारे प्रमुख पाच देश

(सन २०२१ - २२)

देश	निर्यात मूल्य (दशलक्ष अमेरिकन डॉलर)	निर्यातीतील वाटा (टक्केवारी)
सौदी अरब	१०.९२	२६.८२
अमेरिका	८.१८	२०.१
नेदरलँड	६.०३	१४.८२
जर्मनी	२.१९	५.३९
ब्रिटन (युके)	१.७९	४.४

सीताफळनिर्यात करण्यासाठीचे निकष

वाण	बीड सीताफळ, बाळानगर
रंग	फिक्कट हिरवा
आकार	हृदयाच्या आकाराचे, अंडाकृती किंवा शंक्वाकृती
साखरेचे (ब्रिक्स) प्रमाण	१७.४ अंश ते २४.२० अंश ब्रिक्स
वजन	१५० ते ५०० ग्रॅम प्रति नग
चव	नैसर्गिक पक्वतेनंतर येणारी गोड चव

फळ नाकारण्यासाठी निकष

- फळ अपरिपक्व असल्यास
- फळ अतिरिक्त पिकलेले असल्यास
- सूर्यप्रकाशामुळे फळावरती चट्टे पडलेले असल्यास
- फळावरती डाग असल्यास
- फळाला कीड असल्यास
- फळ कोरडे पडलेले असल्यास

भारतातून सीताफळ 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

सीताफळ 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 करावादेशांतर्गत शेतमाल 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

सीताफळ 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
- देशातील सर्व राज्यांमध्ये सीताफळची मागणी
- देशांतर्गत बाजारपेठेत मध्य प्रदेश, गुजरात, छत्तीसगड, आंध्र प्रदेश आणि तेलंगणा हे सीताफळाचे प्रमुख प्रतिस्पर्धी राज्य आहेत

- शेतमाल किंमतीतील चढउतार
- शेतमालाची गुणवत्ता आणि भेसळ समस्या
- पायाभूत सुविधाचा अभाव
- अपूर्ण पुरवठा साखळी
- कुशल आणि अकुशल कामगारांचा अभाव
- ग्राहकांमध्ये गुणवत्तापूर्ण शेत मलाबाबत 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.
- सीताफळच्या 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

संघटित किरकोळ विक्रेते आणि ई कॉमर्स



उपलब्ध व्यासपीठ
आणि स्पर्धक



संघटित क्षेत्राची
आव्हाने



बाजारपेठेतील
पर्याय आणि संपर्क



फायदे आणि
संबंधित जोखीम

- सीताफळासाठी 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 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 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 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

- सीताफळावर दुय्यम किंवा तृतीयक प्रक्रिया करून मूल्यवर्धित उत्पादन तयार केली जातात सीताफळाचे प्रमुख मूल्यवर्धित उत्पादने: सीताफळ प्युरी, पावडर आणि गोठविलेला गर

- 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-विक्रेत संमेलनामध्ये सहभाग घेणे

फायदे:

- निम्न दर्जाच्या सीताफळ विक्रीसाठी एक स्थिर बाजारपेठ मिळते.
- प्रक्रियादाराना शेतमालाचा पुरवठा टप्प्या-टप्प्यांमध्ये(बॅच) केला जाऊ शकतो.
- बॅच वाहतूक करून 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 श्रेणीच्या फळांची निर्यात करणे



२. उच्च-मध्यम श्रेणीच्या फळांची देशांतर्गत बाजारपेठेमध्ये विक्री करणे (B2B, B2C)



३. कमी दर्जाच्या फळांची प्रक्रियेसाठी प्रक्रियादार यांना विक्री करणे



प्रमुख अडचणी :

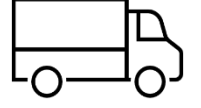
- शेतमाल मागणी व किमतीतील चढ-उतार
- सातत्यपूर्ण शेतमालाचा पुरवठा
- पायाभूत सुविधांचा अभाव
- रक्कम मिळण्यास लागणार कालावधी

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

शेतकरी उत्पादक संस्था व खरेदीदार जोडणी

आवश्यक बाबी:

खरेदीदाराच्या मागणीनुसार शेतमाल संकलन आणि काढणीपश्चात पायाभूत सुविधांची उभारणी करावी



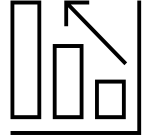
खरेदीदारांकडून रक्कम प्राप्त करणेसाठी अटी-शर्तीतील लवचिकता :

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.



सीताफळ 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
Go4Fresh (Fresh Produce Value Creation Services Pvt. Ltd.)	Domestic-Retail
Purandar Highland (Only Phule-Purandar)	Domestic-Retail
Star Bazaar (Trent Hypermarket Pvt. Ltd.)	Domestic -Retail
Nitin Foods Pvt Ltd (Local varieties)	Domestic -Retail

सीताफळनिर्यातीसाठी 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