

**mccia**<sup>®</sup>



AGRICULTURE EXPORT FACILITATION CENTRE (AEFC)

# निर्यातगाथा

कृषीमाल निर्यातीतील नामवंत ब्रँड्सच्या यशोगाथा



# विराटगाथा

कृषीमाल निर्यातीतील नामवंत ब्रँड्सच्या यशोगाथा

प्रकाशक :

मराठा चेंबर ऑफ कॉमर्स, इंडस्ट्रीज अँड अॅग्रिकल्चर  
सेनापती बापट रोड, पुणे ४११ ०१६

संकलन, संपादन, मांडणी :

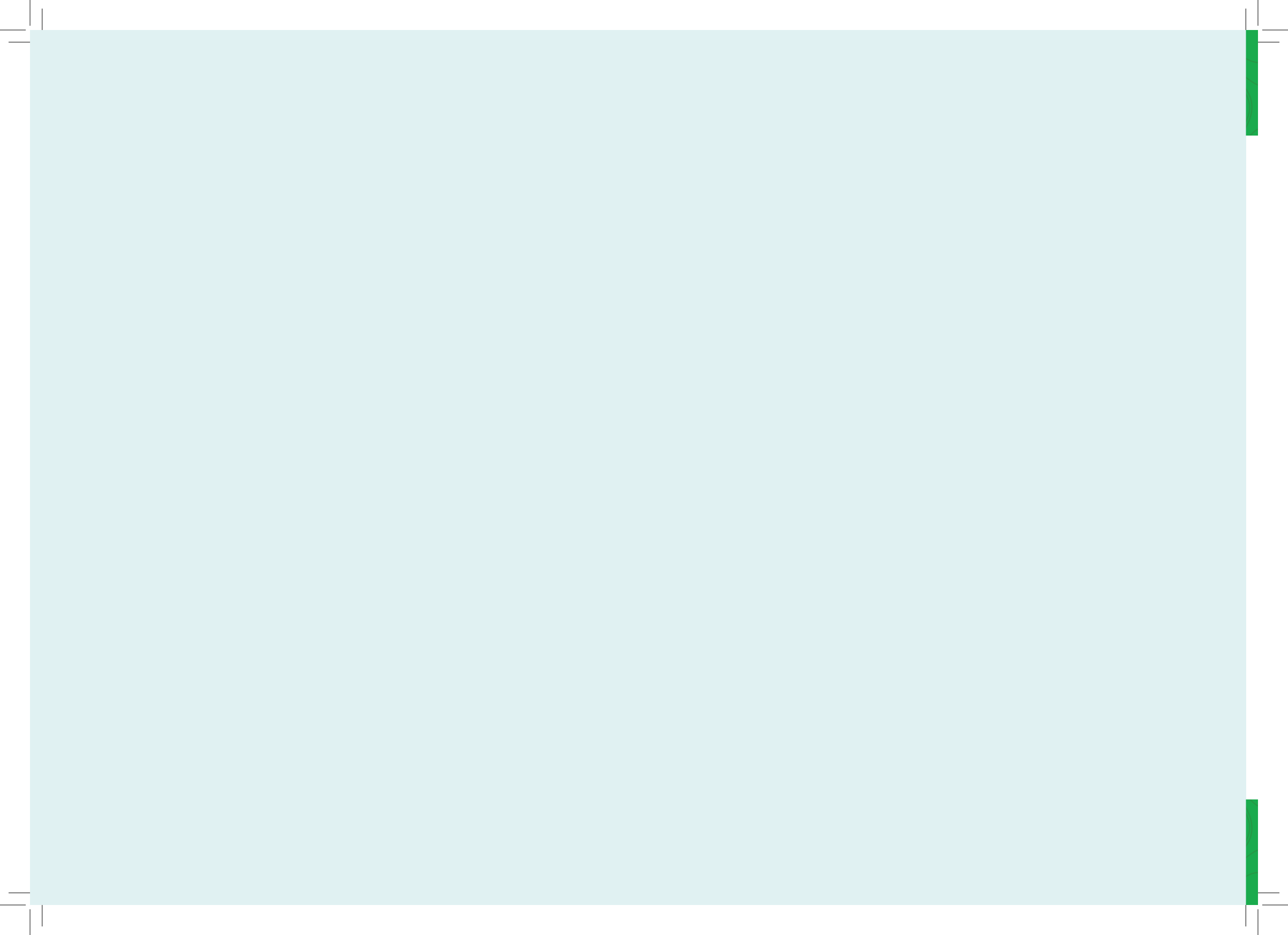
मीडियानेक्स्ट इन्फोप्रोसेसर्स प्रा. लि., पुणे

मुद्रणस्थळ :

विकास प्रिंटिंग अँड कॅरिअर्स प्रा. लि.,  
प्लॉट नं. ३२, एमआयडीसी, सातपूर, नाशिक

# अनुक्रम

● प्रस्तावना .....	०५
● मनोगत .....	०७
● शेतकऱ्यांना आंतरराष्ट्रीय पातळीवर नेणारी AEFC.....	०९
● अमोल राऊत : युनिव्हर्सल ट्रेडर्स.....	१२
● अर्जुन राहाणे : आदेश ट्रेडिंग.....	१६
● धनश्री शुक्ला : विक्रमशिला एक्सपोर्ट-इम्पोर्ट प्रा. लि. ....	२०
● गीताराम कदम : आनंदघन इंडस्ट्रीज.....	२४
● जान्हवी अग्रवाल : यश ट्रेडिंग कंपनी.....	२८
● कांचन कुलकर्णी : वेन्स इंडिया ट्रेडनेटवर्क्स प्रा. लि. ....	३२
● खंजन सोनवणे : के. एस. एंटरप्रायजेस.....	३६
● लीना रावळ : एल कॉन सोल्युशन्स.....	४०
● मेघना जाधव : प्युराफिल इंजिनीअर्स.....	४४
● निलेश अडसूळ : साईसिद्ध इंटरनॅशनल.....	४८
● नीलिमा रेवडे : फार्म वार्डबज इंटरनॅशनल.....	५२
● निनाद पाटील : इंदुप्रताप ग्लोबल प्रा. लि. ....	५६
● प्रसाद घोरपडे : क्यूसीव्ही ओव्हरसीज.....	६०
● प्रशांत पवार : छत्रपती इंपेक्स.....	६४
● पृथ्वी जैन : पृथ्वीराज ट्रेडिंग.....	६८
● पुष्पा पाटील, मनीषा पाटील : फेस्टिफूड ट्रीट्स.....	७२
● राजेंद्र लांडगे : अॅग्रिकॉस अॅग्री एक्स्पॉर्ट.....	७६
● शिवकुमार विभुते : युनायटेड अॅग्री एफपीओ .....	८०
● शुभम कदम, संग्राम जगताप : ब्रूव्ह व्हेचर्स.....	८४
● वर्षा बांगर : सात्यकी एक्सिम एलएलपी.....	८८
● वीरेंद्र घेवारे : घेवारे फायनान्शिअल सर्व्हिसेस .....	९२



प्रस्तावना

## कृषी क्षेत्रातील बदलत्या प्रवाहाची नोंद घेणारे 'कॉफी टेबल बुक'



उमेश चंद्र सरंगी

भारतीय अर्थव्यवस्थेचा कणा समजला जाणाऱ्या कृषी क्षेत्राचा प्रवास हा अपार जिद्द, नावीन्यपूर्णता आणि आत्मविश्वासाची कहाणी आहे. प्राचीन काळातील पिढ्यान्पिढ्या अन्नधान्य पिकविणाऱ्या शेतजमिनींपासून ते आजच्या आधुनिक तंत्रज्ञानावर आधारित पद्धतीपर्यंत शेती हा आपल्या देशाचा मूलभूत पाया राहिलेला आहे.

कृषी क्षेत्रातील या बदलत्या प्रवासाला समर्पित असलेले हे 'कॉफी टेबल बुक' आणि 'एमसीसीआयए'च्या 'ॲग्रि-एक्सपोर्टर फॅसिलिटेशन सेंटर'च्या नावीन्यपूर्ण उपक्रमांची ओळख अत्यंत आनंद आणि आशावादाने मी वाचकांपुढे सादर करीत आहे.

'मराठा चेंबर ऑफ कॉमर्स, इंडस्ट्रीज अँड ॲग्रिकल्चर' (एमसीसीआयए) यांच्या अभिनव कल्पना प्रत्यक्षात साकारणारी संस्था म्हणजे 'ॲग्रि-एक्सपोर्टर फॅसिलिटेशन सेंटर'. हे केंद्र आपल्या कृषी क्षेत्रात महत्त्वपूर्ण भूमिका बजावीत आहे. आज जागतिक स्तरावर उत्पादनासोबतच त्याचे प्रभावी विपणन आणि निर्यात करण्याचे कौशल्य अत्यंत आवश्यक बनले आहे. आपल्या शेतकऱ्यांना जागतिक बाजारपेठेशी जोडण्याचे आणि त्यांच्या कष्टाचे योग्य मूल्य मिळवून देण्याचे काम 'एईएफसी' ही संस्था सातत्याने करीत आहे.

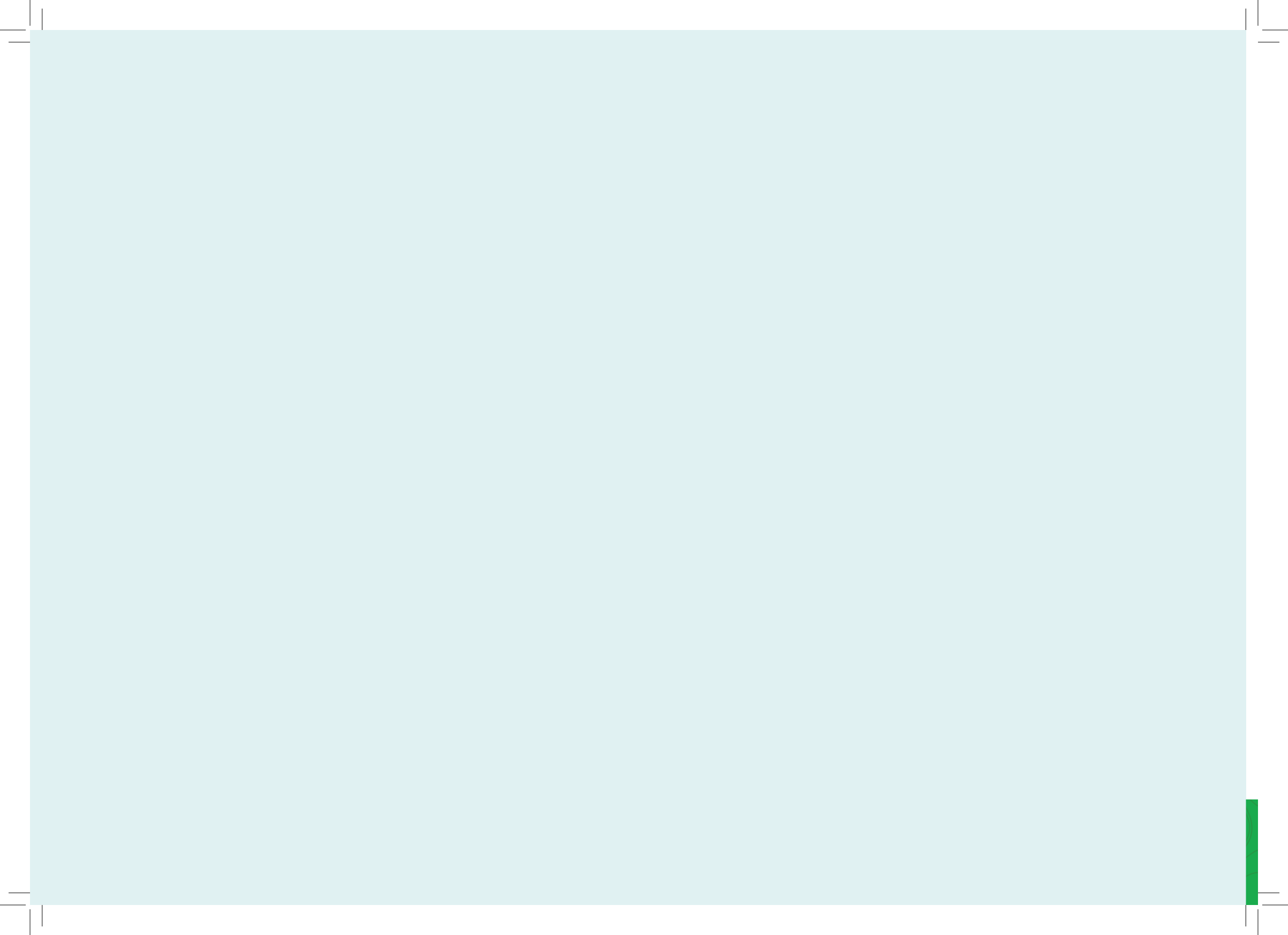
हे पुस्तक फक्त देखण्या छायाचित्रांचे किंवा मनोरंजक गोष्टींचे संकलन नाही, तर मानवी कष्टांची आणि प्रेरणेचे एक प्रतीक आहे. येथे तुम्हाला अशा

व्यक्ती आणि समूहांच्या प्रेरणादायी कथा वाचायला मिळतील, ज्यांनी वेगळा विचार करण्याचे धाडस केले, वास्तवातील अडथळे पार केले आणि नवीन कल्पना आत्मसात करीत कृषी क्षेत्राला नव्या उंचीवर नेले. भारताच्या कृषी क्षेत्राच्या विकासाच्या या प्रवासातील प्रत्येक कथा ही नवनिर्मिती, सहकार्य आणि सातत्यपूर्ण प्रयत्नांचे दर्शन घडविते.

अत्याधुनिक तंत्रज्ञान स्वीकारणारे शेतकरी, चाकोरबाहेरील शेतमालाचे उत्पादन करणारे उद्योजक आणि निर्यातीत यश मिळविणाऱ्या सहकारी संस्था या सर्व केवळ यशोगाथा नाहीत; तर जिद्द, लवचीकता आणि सकारात्मक वातावरणाने घडविलेले वास्तव आहे, ज्याची पायाभरणी 'एईएफसी' या संस्थेने केली आहे.

या पुस्तकातील प्रत्येक पान उलटताना, येथील सौंदर्याची नुसती अनुभूती न घेता, या प्रेरणादायी प्रवासांबरोबर तुम्ही मनापासून जोडले जााल, अशी आशा आहे. या कथा आपल्याला आपल्या कृषी क्षेत्रातील अमर्याद शक्यता आणि भविष्यातील संधी यांची जाणीव करून देतात. 'एईएफसी'चा हा उपक्रम हा प्रगती, सहकार्य आणि भारताच्या कृषी क्षेत्राच्या समृद्ध भविष्यासाठीचा सामूहिक दृष्टिकोन यांचे प्रतीक आहे.

- उमेश चंद्र सरंगी



मनोगत

## सहकार्य आणि कृतज्ञतेचा प्रवास



**संजय किल्लोस्कर**  
अध्यक्ष, एमसीसीआयए



**प्रशांत गिरबने**  
महासंचालक,  
एमसीसीआयए

या 'कॉफी टेबल बुक'मधील प्रेरणादायी गोष्टी साकार होण्यासाठी 'एमसीसीआयए'च्या कृषी आणि अन्नप्रक्रिया विभागातर्फे जो सातत्यपूर्ण पाठिंबा आणि सहकार्य मिळाले, त्याबद्दल आम्ही मनापासून आभार व्यक्त करतो.

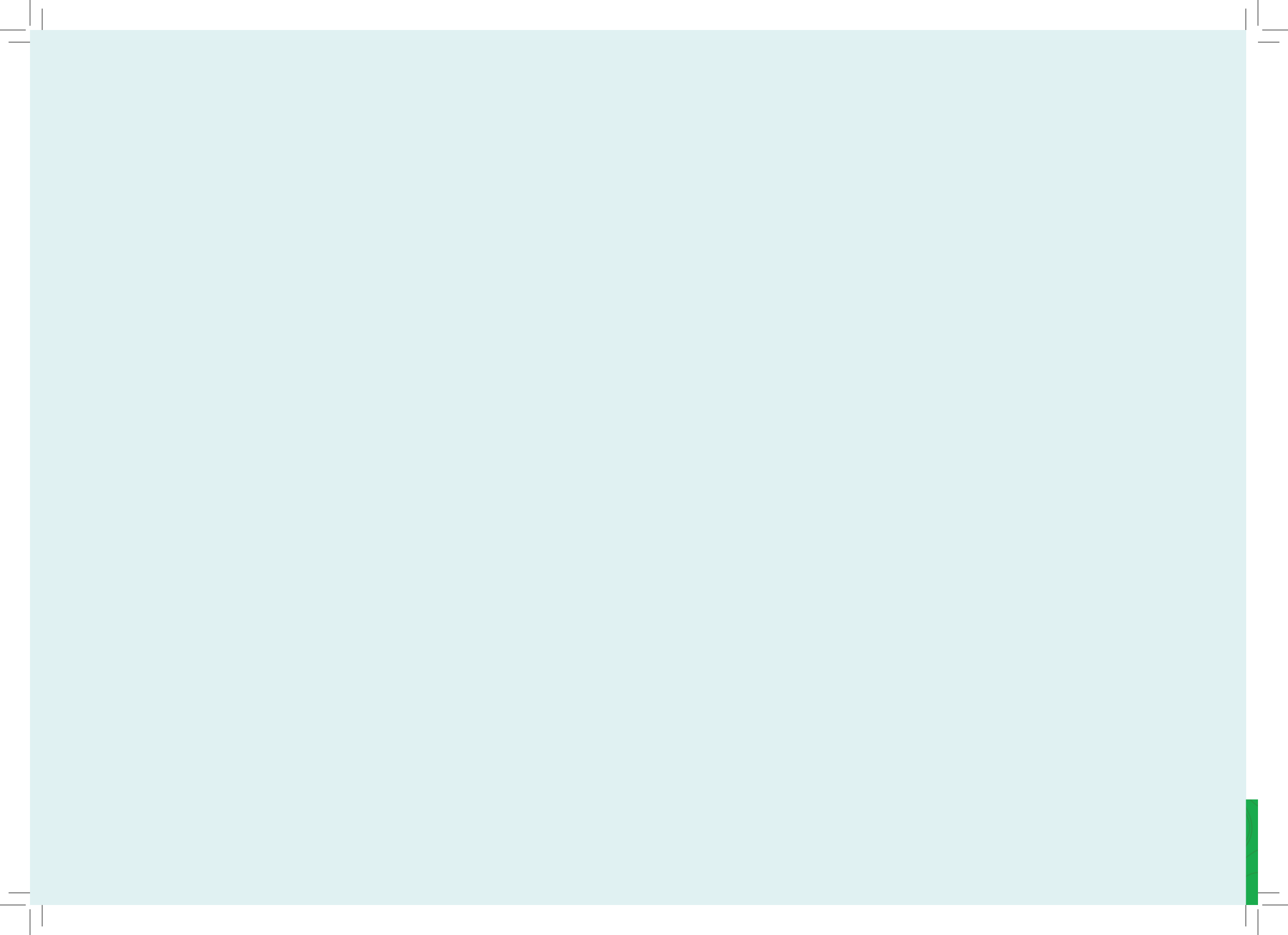
या लेखनसंग्रहामधून आपल्या शेतकऱ्यांची शेतीक्षेत्राविषयी असलेली निष्ठा, प्रतिकूल परिस्थितीत काम करण्याची जिद्द आणि अन्नप्रक्रिया क्षेत्रातील नव्या गोष्टी शिकण्याचा उत्साह यांचे दर्शन घडते. कृषी निर्यात क्षेत्रात काम करतानाचा शेतकऱ्यांचा आणि निर्यातदारांचा प्रवास, काम करताना आलेले अडथळे आणि आयुष्याला कलाटणी देणारे क्षण या कॉफी टेबल बुकच्या माध्यमातून प्रभावीपणे उलगडले गेले आहेत. हे प्रसंग आपल्याला सदैव प्रेरणा देतात.

या उपक्रमांना बळ देण्यासाठी आणि शेती क्षेत्रात शाश्वत विकासाला चालना देण्यासाठी मोलाची भूमिका बजाविल्याबद्दल आम्ही 'नाबार्ड'चे विशेष आभार मानतो. त्यांची दूरदृष्टी आणि पाठिंब्यामुळे या संपूर्ण प्रवासात प्रत्येक टप्प्यावर मार्गदर्शन मिळाले. याचबरोबर, कृषी आणि अन्नप्रक्रिया क्षेत्राच्या सर्वांगीण प्रगतीसाठी सहकार्यांचे भक्कम व्यासपीठ उपलब्ध करून देण्यासाठी 'मराठा चेंबर ऑफ कॉमर्स, इंडस्ट्रीज अँड ॲग्रीकल्चर'ची (एमसीसीआयए) निवड केल्याबद्दल विशेष आभार!

शेवटी, श्री. उमेश चंद्र सरंगी यांचे खास आभार! या प्रेरणादायी गोष्टींचा संग्रह एकत्रित करताना त्यांच्या मार्गदर्शनाची आणि मोलाच्या सूचना आणि योगदानाची अमूल्य साथ लाभली. त्यांच्या दृष्टिकोनामुळे हा प्रकल्प अधिक समृद्ध झाला.

या गोष्टी आपल्याला प्रेरणा देतील आणि रोजगाराच्या अमर्याद शक्यता असणाऱ्या शेती आणि अन्नप्रक्रिया क्षेत्रातील नवनवीन संधींची आपल्याला सतत जाणीव करून देतील, अशी आम्हाला आशा आहे.

- संजय किल्लोस्कर, अध्यक्ष, एमसीसीआयए  
- प्रशांत गिरबने, महासंचालक, एमसीसीआयए



# शेतकऱ्यांना आंतरराष्ट्रीय पातळीवर नेणारी AEFC

महाराष्ट्रातील शेतकऱ्यांना शेतमालाच्या आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेची दारे उघडून देणारी संस्था म्हणजे एमसीसीआयए. या संस्थेमध्ये नाबार्डच्या सहकार्याने स्थापन करण्यात आलेल्या कृषी व शेतमाल निर्यात माहिती व मार्गदर्शन केंद्र (Agriculture Export Facilitation Centre) AEFC च्या माध्यमातून गेल्या तीन वर्षांत अनेक होतकरू शेतकरी आणि निर्यातदारांना मोलाचे मार्गदर्शन करून कृषी माल निर्यातीच्या व्यवसायात आणले आहे. या संस्थेने अल्पावधीतच स्वतःच्या कामाचा ठसा राष्ट्रीय आणि आंतरराष्ट्रीय पातळीवर उमटविला आहे. या संस्थेच्या माध्यमातून अनेक युवा निर्यातदारांनी व्यवसाय सुरू केला आहे. अशाच यशस्वी निर्यातदारांची प्रेरणादायी यशोगाथा.



महाराष्ट्रातील कृषी मालाची निर्यात वाढावी आणि जागतिक बाजारपेठेत स्थानिक शेतकऱ्यांच्या शेतमालाला संधी मिळावी, यासाठी मराठा चेंबर ऑफ कॉमर्स, इंडस्ट्रीज अँड अॅग्रिकल्चर (MCCIA) आणि नॅशनल बँक फॉर अॅग्रिकल्चर अँड रुरल डेव्हलपमेंट (NABARD) यांच्या वतीने एमसीसीआयए-नाबार्ड- कृषी निर्यात सुविधा केंद्राची (AEFC) स्थापना करण्यात आली. एक एप्रिल २०२१ रोजी या केंद्राची स्थापना झाल्यानंतर गेल्या तीन वर्षांत AEFC ने शेतकऱ्यांना निर्यातीसाठी पाठबळ देण्यात महत्त्वाची भूमिका बजावली आहे. याशिवाय AEFCने

निर्यात क्षेत्रात येण्यास उत्सुक असलेल्या शेतकऱ्यांना आणि व्यापाऱ्यांना मोलाचे मार्गदर्शन केले आहे.

## ‘एइएफसी’चे (AEFC) ध्येय

कृषी मालाची निर्यात करणाऱ्या शेतकऱ्यांना मार्गदर्शन करणे, निर्यात करण्यासाठी आवश्यक माहितीचा प्रसार करणे आणि निर्यात प्रक्रियेसाठी उपयुक्त माहिती पुरविणे, हे AEFCचे मुख्य ध्येय आहे. यासाठी क्षमता- निर्मिती कार्यक्रम घेणे, कार्यशाळांचे आयोजन करणे आणि कृषिमालाशी संबंधित





सल्ला देणे अशा विविध उपक्रमांचे आयोजन केले जाते. या माध्यमातून निर्यातदारांना सक्षम बनविणे, कृषी उत्पादनांची गुणवत्ता आणि सुरक्षितता सुधारणे आणि भारतीय शेतीची जागतिक स्पर्धात्मकता वाढविणे, हे उद्देश साध्य केले जातात, ज्याचा निर्यातदारांना थेट फायदा होतो.

AEFC केंद्राचे प्रयत्न प्रामुख्याने शेतकरी सूक्ष्म, लघु आणि मध्यम उद्योजक, शेतकरी उत्पादक संघटना (एफपीओ) आणि निर्यात बाजारपेठेत नवीन प्रवेश करणाऱ्यांना मदत करण्यावर केंद्रित आहेत. त्यामुळे महाराष्ट्रात आणि देशात निर्यात क्षेत्रात वाढ होईल आणि पर्यायाने कृषी क्षेत्राचे पाऊल शाश्वत विकासाच्या दिशेने पडेल. सन २०२१ मध्ये स्थापना झाल्यापासून AEFCने निर्यात क्षेत्रात स्वतःच्या कामाचा ठसा उमटविला आहे. AEFCने नेमके कोणत्या माध्यमातून निर्यातदारांना आणि शेतकऱ्यांना सेवा पुरवली याचा लेखाजोखा.

### कन्सल्टेशन सेशन्स

गेल्या तीन वर्षांत AEFCने निर्यातदार आणि इच्छुक निर्यातदारांबरोबर प्रत्यक्ष आणि व्हर्च्युअल पद्धतीने ३९८प्री-बुवड कन्सल्टेशन सेशन्स घेतली. याव्यतिरिक्त ५७९ 'वॉक-इन' चौकशी सत्रे आणि संस्थेच्या कामाचा परिचय देणारी सत्रे आयोजित केली. या सत्रांमध्ये निर्यात संदर्भातील कागदपत्रांची पूर्तता करण्याविषयीची माहिती, ब्रँडिंग आणि मार्केटिंग कसे करावे, याविषयीचे मार्गदर्शन आणि फळबागा व्यवस्थापन यांचा समावेश होता.

### क्षमता- निर्मिती कार्यक्रम

AEFCने निर्यातदारांसाठी २७ क्षमता- निर्मिती कार्यशाळांचे आयोजन केले. या कार्यशाळांच्या माध्यमातून निर्यातदारांना निर्यात क्षेत्रातील नवे ट्रेंड, प्रक्रिया आणि सर्टिफिकेशन प्रक्रियेबद्दल सखोल माहिती दिली. आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेतील किचकट नियम समजावून घेण्यास या माध्यमातून निर्यातदारांना मोठी मदत झाली.



**mccia** | **NABARD**  
AGRICULTURE EXPORT FACILITATION CENTRE (AEFC)

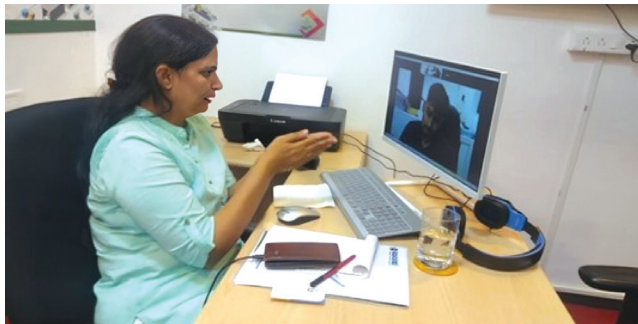
**निर्यातगाथा**

## AEFC ने पुरवलेल्या सुविधा

	२०२१	२०२२	२०२३	२०२४	एकूण
वॉक-इन चौकशी आणि कन्सल्टेशन सेशनस	१०९	२००	२७०	१७३	७५२
प्री-बुक्ड कन्सल्टेशन सेशनस	५६	१४६	१९६	९१	४८९
क्षमता निर्मिती कार्यक्रम	८	१२	७	३	३०
औद्योगिक सहली	०	२	३	२	७
एकूण	१७३	३६०	४७६	२६९	१२७८

## AEFC ने पुरविलेल्या सुविधांचे लाभार्थी

	२०२१	२०२२	२०२३	२०२४	एकूण
वॉक-इन चौकशी आणि कन्सल्टेशन सेशनस	१०९	२००	२७०	१७३	७५२
प्री-बुक्ड कन्सल्टेशन सेशनस	५६	१४६	१९६	९१	४८९
क्षमता निर्मिती कार्यक्रम	८३५	६००	३९४	६४	१८९३
औद्योगिक सहली	०	२९	७८	८७	१९४
एकूण	१०००	९७५	९३८	४१५	३३२८



## औद्योगिक सहल, आंतरराष्ट्रीय शिष्टमंडळांची भेट

निर्यात क्षेत्रातील संधी, आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठांची ओळख व्हावी, तेथील कामकाज कसे चालते, याची माहिती मिळावी यासाठी AEFC ने निर्यातदारांसाठी एकूण पाच औद्योगिक सहलीचे आयोजन केले. यामध्ये दुबई येथील आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेला दिलेल्या सहलीचादेखील समावेश होता.

## नॉलेज सेंटरची निर्मिती

आंबा, केळी, द्राक्षे आणि डाळिंबासह भारतातून निर्यात होणाऱ्या ११ प्रमुख कृषी उत्पादनांची सखोल माहिती देणाऱ्या नॉलेज सेंटरची निर्मिती AEFC ने केली आहे. निर्यात बाजारातील डेटा मिळविण्यासाठी आणि गुणवत्ता मानकांची माहिती मिळविण्यासाठी निर्यातदारांसाठी हे केंद्र फायदेशीर ठरत आहे.

## AEFC चे प्रमुख उपक्रम आणि विशेष कार्यक्रम

नाबार्ड आणि इतर भागधारकांच्या सहकार्याने, AEFC ने महाराष्ट्रातील कृषी निर्यात क्षेत्राला बळकटी देण्यासाठी अनेक प्रभावी उपक्रम सुरू केले आहेत.

## शेतकरी उत्पादक ते कृषी निर्यातदार कार्यक्रम

कृषी तंत्रज्ञान व्यवस्थापन संस्थेच्या सहकार्याने 'शेतकरी उत्पादक ते कृषी निर्यातदार' हा कार्यक्रम संपूर्ण महाराष्ट्रात राबविण्यात आला. या कार्यक्रमांतर्गत एकूण १,२०० शेतकऱ्यांना प्रशिक्षण देण्यात आले. तालुका पातळीवर आयोजित करण्यात आलेल्या कार्यशाळांच्या माध्यमातून शेतकऱ्यांना निर्यात क्षेत्रातील संधी, प्रक्रिया, कागदपत्रे आणि परवाने या संदर्भात मार्गदर्शन करण्यात आले.

## वेबिनार आणि वर्कशॉप

AEFC ने निर्यात ट्रेसेबिलिटी, कृषी- निर्यात वित्तपुरवठा यासारख्या महत्त्वाच्या विषयांवर अनेक वेबिनार आयोजित

केले. या सत्रांमध्ये शेकडो निर्यातदार आणि कृषी व्यावसायिकांचा सक्रिय सहभाग दिसून आला. ज्यामुळे त्यांना निर्यात करताना येणाऱ्या आव्हानांवर मात करण्यास मदत झाली

## आंतरराष्ट्रीय दौरे

भारतीय निर्यातदारांना कृषी क्षेत्रात काम करताना जागतिक बाजारपेठांचा अंदाज यावा, त्यांची माहिती मिळावी यासाठी AEFC ने आंतरराष्ट्रीय दौऱ्यांचे आयोजन केले. या दौऱ्यांमुळे निर्यातदारांना आंतरराष्ट्रीय व्यापाऱ्यांना भेटण्याची संधी मिळाली आणि आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठांचे कामकाज कसे चालते, हे समजावून घेता आले.

भारताच्या निर्यातक्षेत्राचा विस्तार करण्यात एमसीसीआयए- नाबार्ड- कृषी व शेतमाल निर्यात माहिती व मार्गदर्शन केंद्राने महत्त्वाची भूमिका बजावली आहे. AEFC ने शेतकरी आणि कृषी व्यावसायिकांना आवश्यक असलेली माहिती, कौशल्य आणि तंत्रज्ञान देऊन देशातील निर्यात क्षेत्रासाठी पोषक वातावरण तयार केले आहे. यामुळे निर्यात क्षेत्रात येऊ इच्छिणाऱ्यांना प्रोत्साहन मिळेल आणि शेतकऱ्यांसाठी विकासाची नवी दारे उघडतील. भारतासारखा कृषिप्रधान देश निर्यात क्षेत्रात आघाडी घेण्याचा प्रयत्न करीत असताना AEFC चे काम यासाठी पूरक ठरत आहे. आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत AEFC ची देशाला मोठी मदत होत आहे. गेल्या तीन वर्षांतील AEFC च्या प्रवासाने भविष्यातील विकासासाठी एक भक्कम पाया रचला आहे. AEFC च्या उपक्रमांमुळे भारतीय शेतीला जागतिक स्तरावर नवीन उंची गाठण्यास मदत होत आहे.



निर्यातगाथा

कृषी माल सातासमुद्रापार नेणारे 'युनिव्हर्सल ट्रेडर्स'

# अमोल राऊत यांनी दाखविली विकासाची नवी वाट



शेतकऱ्यांच्या मालाला सातासमुद्रापलीकडच्या बाजारपेठेत नेऊन त्याला उत्तम दर मिळवून देण्याचे कसब साधले आहे 'युनिव्हर्सल ट्रेडर्स'च्या अमोल राऊत यांनी. शेती करण्यापासून शेतमालाचे निर्यातदार होण्याचा हा प्रवास सोपा नव्हता. शेती करण्यापुरते मर्यादित न राहता या क्षेत्रात वेगळे काहीतरी करून दाखविण्याचा ध्यास बाळगलेल्या अमोल राऊत यांची प्रेरणादायी गोष्ट...



**अ**मोल राऊत यांचा जन्म बारामतीत शेतकरी कुटुंबात झाला. लहानपणापासून आजूबाजूला शेती आणि शेतीशी संबंधित वातावरण होते. अमोल यांनी लहानपणापासूनच संपूर्ण कुटुंबाला शेती करताना पाहिलेले असल्यामुळे आणि शेती हेच उपजीविकेचे मुख्य साधन असल्यामुळे शेतीविषयी त्यांना उत्तम माहिती होती. पारंपरिक शेती करतानाच नगदी पिके हा अमोल यांच्या अभ्यासाचा आणि आवडीचा विषय होता. त्यामुळे ऊस, कांदा, नारळ, डाळिंब यांसारख्या पिकांच्या उत्पादनाशिवाय वेगळे काय करता येईल, यावर अमोल यांचा कायम विचार सुरू असायचा.

## गूळ निर्मितीऐवजी व्यापाराचा निर्णय

सन २००३ पासून अमोल यांनी पूर्ण वेळ शेतीकडे लक्ष देण्यास सुरुवात केली. त्यांच्या शेतात उसाचे उत्पादन पारंपरिकरीत्या घेतले जात होते. पण ऊस नुसता पिकवून तो साखर कारखान्यात पाठविणे, यापेक्षा उसापासून काही उत्पादने तयार करून विकण्यात अमोल यांना रस होता. त्यामुळे ऊस उत्पादनाबरोबरच त्यांनी गुळाची निर्मिती करण्याचे ठरविले. सुरुवातीला गूळ निर्मिती करण्यासाठी आवश्यक त्या सगळ्या परवानग्या सरकारकडून मिळविल्या, मात्र ऐनवेळी गूळ

बनविण्यासाठी लागणारे कारागीर (गुळव्या) आणि कामगार न मिळाल्यामुळे हा व्यवसाय करण्याचा निर्णय अमोल यांना रद्द करावा लागला. येथे हार न मानण्याचा अमोल यांचा स्वभाव कामी आला. गुळाची निर्मिती जरी करता आली नाही, तरी गुळाचा व्यापार करण्याचे ठरविले. गुळाचा व्यापार करताना ग्राहकांना १०० टक्के शुद्ध आणि सेंद्रिय गूळ, परवडणाऱ्या किमतीत पुरविण्यासाठी सन २०१५ मध्ये 'युनिव्हर्सल ट्रेडर्स'ची स्थापना केली.

### गुळाबरोबरच कांदे, नारळाची निर्यात

सुरुवातीला देशात गुळाचा व्यापार केल्यानंतर कोल्हापूरच्या काही शेतकऱ्यांशी आणि व्यापाऱ्यांशी ओळख

## ...तरच सर्वोत्कृष्ट दर मिळण्याची शाश्वती

आंतरराष्ट्रीय बाजारात आयात-निर्यात करताना अनेक कागदपत्रांची आणि प्रमाणपत्रांची पूर्तता करणे बंधनकारक असते. कृषी मालाचा दर्जा आणि त्याचे पॅकेजिंग या दोन गोष्टी निर्यात व्यापारात अतिशय निर्णायक असतात. शेतमाल हा उत्कृष्ट दर्जाचा असेल पण आंतरराष्ट्रीय मानकांचे पालन केले नसेल, तर त्याचा मोठा फटका शेतकऱ्यांना बसू शकतो. त्यामुळे निर्यात व्यवसायात या गोष्टींची काळजी घेणे गरजेचे असते. तुमच्या मालाचा दर्जा उत्तम असेल आणि तुम्ही वेळेत माल पोहोचवू शकलात, तर तुम्हाला सर्वोत्कृष्ट दर मिळण्याची शाश्वती आंतरराष्ट्रीय बाजारात असते. त्यामुळे या बाजारात व्यापार करणे हे बऱ्याचदा शेतकऱ्यांच्या फायद्याचे ठरते.

झाली. या ओळखीतून गुळासारख्या कृषी मालाला परदेशात मागणी आहे, अशी माहिती मिळाली. भारत हा जगात गूळ निर्यातीत अग्रस्थानी आहे, हेही समजले. त्यानंतर आपण हा व्यवसाय सुरू करावा, असे त्यांना वाटले आणि त्यातूनच गुळाच्या आयात-निर्यातीचा व्यापार सुरू झाला. गूळ निर्यातीपासून सुरू झालेला 'युनिव्हर्सल ट्रेडर्स'चा प्रवास आता विस्तारला आहे. गुळाबरोबरच आता लाल कांदे, सोललेले नारळ या मालाची सुद्धा निर्यात परदेशात केली जाते.

कृषी मालाची निर्यात करण्यासाठी परदेशात खरेदीदार मिळणे आवश्यक असते. असे खरेदीदार मिळणे सुरुवातीला अवघड गेले. निर्यातीच्या व्यवसायात नवखे असल्याने, कोणताही अनुभव गाठीशी नसल्यामुळे कोणतीही बँक सुरुवातीला वित्तपुरवठा करण्यास तयार नव्हती. अमोल यांनी खासगी वित्तपुरवठा करणाऱ्यांकडून भांडवलाची सोय केली. त्या वेळी वार्षिक ३६ टक्के व्याजदराने कर्ज घेतले. घरातून कोणतेही आर्थिक पाठबळ मिळाले नाही.

### 'मुद्रा' योजनेची मोठी मदत

दरम्यानच्या काळात मोदी सरकारच्या 'मुद्रा' योजनेमुळे स्वस्त व्याजदरात कर्ज मिळाले. या कर्जाची व्यवसाय उभारणीसाठी मोठी मदत झाली. व्यवसाय थोडासा स्थिरावल्यानंतर निर्यात क्षेत्रातील खाचाखोचा कळू लागल्या. यानंतर अमोल यांनी आंतरराष्ट्रीय प्रदर्शनांना भेटी घायला सुरुवात केली. याचा प्रचंड फायदा भविष्यात झाला.

### 'एमसीसीआयए'चे बहुमूल्य मार्गदर्शन

शेतीत रस असल्यामुळे डिप्लोमा करीत असताना अमोल यांना कृषी आणि प्रक्रिया केलेली अन्न उत्पादने निर्यात विकास प्राधिकरण (APEDA), मराठा चेंबर ऑफ कॉमर्स, इंडस्ट्रीज अँड अॅग्रीकल्चर (MCCIA) या संस्थांविषयी माहिती मिळाली होती. या संस्थांपैकी मराठा

“



निर्यात प्रक्रिया आणि कायद्यांविषयी अधिकृत माहिती देण्यात 'एमसीसीआयए'ने बहुमूल्य मदत केली. त्यामुळे मला सरकारच्या विविध योजनांची माहिती मिळाली. 'एमसीसीआयए'ने विविध बंदरांवर आयोजित केलेले अभ्यासदौरे, बैठका, विविध दूतावासांना दिलेल्या भेटी याचा फायदा झाला. या गोष्टी कोणाही एकाला स्वतःच्या जिवावर करणे अवघड होते. या बैठकांच्या दरम्यान मला अनेक ग्राहक मिळाले, जे माझा कृषी माल खरेदी करण्यास तयार होते. थोडक्यात 'एमसीसीआयए'ने जी काही मदत केली, त्याबद्दल मी कृतज्ञ आहे.

### - अमोल राऊत

संचालक,  
युनिव्हर्सल ट्रेडर्स, बारामती, जि. पुणे



निर्यातगाथा



## दृष्टिक्षेपात - युनिव्हर्सल ट्रेडर्स

- स्थापना - २०१५
- संचालक - अमोल राऊत
- उत्पादने - ऊस, लिंबू, मोसंबी
- आयातदार देश - ओमान, यूएई, व्हिएतनाम, श्रीलंका



12-Jan-2025 3:00:40 pm  
Maharashtra State Highway 7  
Chandwad  
Nashik Division  
Maharashtra

चेंबर ऑफ कॉमर्स, इंडस्ट्रीज अँड ॲग्रीकल्चर ही संस्था अमोल यांच्या घरापासून जवळ असल्यामुळे त्यांचे या संस्थेत जाणे व्हायचे. त्यांना या संस्थेकडून कृषी माल निर्यातीविषयी बहुमूल्य मार्गदर्शन मिळाले. संस्थेने आयोजित केलेले सेमिनार आणि अभ्यास दौऱ्यांचा अमोल यांना फायदा झाला. आंतरराष्ट्रीय बाजारातील नियमांविषयी आणि निर्यात प्रक्रियेविषयी अत्यंत मोलाची माहिती अमोल यांना मराठा चेंबर ऑफ कॉमर्स, इंडस्ट्रीज अँड ॲग्रीकल्चर या संस्थेमुळे मिळाली.

### कृषी निर्यात सुविधा केंद्रामुळे संधी

एक दिवस कृषी व शेतमाल निर्यात माहिती व मार्गदर्शन केंद्राविषयी (AEFC) अमोल यांना माहिती मिळाली. या केंद्राच्या माध्यमातून निर्यात व्यवसायाविषयी मार्गदर्शन आणि मदत केली जाते. याच माध्यमातून गल्फ फूड या दुबईतील मेळाव्याला उपस्थित राहता आले. त्यामुळे आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेची माहिती मिळाली. शेतमालाच्या बाजारात किती तीव्र स्पर्धा आहे, याची कल्पना आली. याशिवाय दुबई, ओमान, शारजा या आंतरराष्ट्रीय शहरांमध्ये निर्यात व्यवसाय कसा चालतो, हे प्रत्यक्ष पाहण्याची संधी मिळाली. याशिवाय आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेतील व्यापाऱ्यांशी बोलण्याची, संवाद साधण्याची संधी मिळाली.

### व्यापारासाठी ओमानला जास्त पसंती

अमोल यांचा कृषी माल निर्यातीचा व्यवसाय हा प्रामुख्याने युनायटेड अरब एमिरेट्स, ओमान, श्रीलंका, व्हिएतनाम या देशांमध्ये चालतो. या प्रत्येक देशामध्ये कृषी माल निर्यातीचे वेगळे कायदे आणि नियम आहेत. त्यांचे काटेकारपणे पालन करावे लागते. याचे उदाहरण द्यायचे झाले, तर यू.ए.ई. या देशातील बाजारपेठेत भारतासारखेच व्यवहार चालतात. तेथे तुम्ही शेतमाल विकला, की लगेच तुमच्या हातात पैसे येतात. ओमानमध्ये परिस्थिती वेगळी आहे. तेथील बाजारपेठेतील शेतीमालाचे दर हे ठरलेले असतात. श्रीलंका या शेजारी देशात यादवीमुळे व्यापार करताना अडचणी येतात. अमोल यांची

व्यापार करण्यासाठी सगळ्यात जास्त पसंती ओमान या देशाला आहे, कारण या देशातील व्यवहार हा चोख असतो. येथील कायदे कडक असल्यामुळे फसवणुकीचे प्रकार कमी आहेत.

### महाराष्ट्रात कृषी माल निर्यातीची सुवर्णसंधी

महाराष्ट्रातील शेतकऱ्यांना या व्यवसायात अनेक उत्तम संधी आहेत. नाशवंत असलेल्या आणि नसलेल्या अशा दोन्ही प्रकारच्या शेतीमालाची निर्यात करण्यासाठी आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत वाव आहे. विविध पिकांचे, फळांचे, अन्नधान्याचे प्रचंड उत्पादन महाराष्ट्रात होते. याशिवाय जेएनपीटीसारखे देशातील सर्वात मोठे बंदर महाराष्ट्रात आहे. महाराष्ट्रात कृषी मालाचे उत्पादन मोठ्या प्रमाणात होत असले, तरी त्यावर प्रक्रिया करणारे उद्योग कमी आहेत. त्यामुळे शेतमालाची साठवण, गोदामे, वाहतूक सेवा, कोल्ड स्टोअरज, शेतमाल प्रक्रिया केंद्र या क्षेत्रात मोठी गुंतवणूक होऊ शकते. शेतमालाच्या निर्यात व्यवसायात येऊ इच्छिणाऱ्यांनी या संधीचा विचार आवर्जून केला पाहिजे, असा सल्ला अमोल देतात.

कृषी माल निर्यातीचे भविष्य भारतात, विशेषतः महाराष्ट्रात उज्वल आहे. आगामी काळात परदेशी कंपन्यांकडून मोठी स्पर्धा या क्षेत्रात उभी राहू शकते. या स्पर्धेला उत्तर देण्यासाठी शेतकरी आणि व्यापाऱ्यांनी आपले कार्यक्षेत्र हे फक्त कृषी मालापुरते मर्यादित न ठेवता; कृषी माल प्रक्रिया उद्योग, नवीन तंत्रज्ञान यावर देखील लक्ष द्यायला हवे. आंतरराष्ट्रीय स्पर्धेतील मानके अत्यंत कडक असल्याने या स्पर्धेत टिकण्यासाठी अनुकूल असे बदल करणे आवश्यक आहे.

### युनिव्हर्सल ट्रेडर्स

बारामती, जि. पुणे  
मोबाईल : 95611 22977

ई-मेल : info@universaltraders.net



AGRICULTURE EXPORT FACILITATION CENTRE (AEFC)  
निर्यातगाथा

# कांदा उत्पादकांच्या हक्काची निर्यात कंपनी - 'आदेश ट्रेडिंग' अर्जुन राहाणे यांचा स्वकर्तृत्वावर निर्यात क्षेत्रात ठसा



शेतकऱ्यांच्या कष्टाला न्याय देत, शेतमालाला सातासमुद्रापार पोहोचवून, कृषी माल निर्यात क्षेत्रात स्वतःच्या कामाचा ठसा उमटवणारे अर्जुन राहाणे यांनी कायम शेतकरीहिताचा विचार केला. शेतीतील आव्हानांची चांगली जाण असल्याने अर्जुन यांनी शेतकऱ्यांना कमाईचा एक चांगला मार्ग दाखविला. शेतकरी ते शेतमाल निर्यातदार हा त्यांचा प्रवास सोपा नव्हता. भारताबाहेरच्या देशांमध्ये जाऊन तेथे आपल्या कंपनीचे नाव त्यांनी प्रस्थापित केले.



**आ**युष्यात काही वेळा, काही घडामोडी अनपेक्षितरीत्या घडतात आणि आयुष्याला कलाटणी मिळते. नाशिकच्या शेतकरी कुटुंबातील अर्जुन राहाणे यांचा प्रवास याच वाटेवरून जाणारा आहे. अर्जुन यांना लहानपणापासून शेतीची आवड होती. याच क्षेत्रात करिअर करण्याचे त्यांनी ठरविले होते. शेतीतील समस्या, आव्हाने याची त्यांना जाण होती. तरी शेतीबद्दलचे ममत्व त्यांना शेतीत विविध प्रयोग करण्यास प्रेरित करित होते.

## कृषी माल निर्यात उद्योगाची पायाभरणी

सन २०१८ मध्ये अर्जुन राहाणे यांनी त्यांच्या शेतात कांदा

पिकाची लागवड केली होती. मात्र दुर्दैवाने त्या वर्षी कांद्याच्या बाजारामध्ये मंदी होती. जवळपास सहा महिने साठवणूक करूनही कांद्याला फार चांगला भाव मिळाला नाही. शेतीतील अनिश्चितता अर्जुन यांना जवळून बघायला मिळाली. त्याच वेळी त्यांनी शेतमालाच्या आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेची माहिती घेतली. तेव्हा समजले, की बाहेरच्या देशांमध्ये कांद्याला चांगला भाव आणि मागणी आहे. त्याचप्रमाणे महाराष्ट्रातील अनेक कृषी उत्पादने आंतरराष्ट्रीय बाजारात विकली जाऊ शकतात याची जाणीव झाली. त्याचवेळी अर्जुन यांनी कृषी माल निर्यातीच्या क्षेत्रात उतरण्याचे ठरविले आणि 'आदेश ट्रेडिंग कंपनी'ची पायाभरणी झाली.



**mcca**  
AGRICULTURE EXPORT FACILITATION CENTRE (AEFC)



**निर्यातगाथा**

## दोन कंपन्यांची निर्मिती

अर्जुन राहाणे यांनी कृषी माल निर्यातीच्या क्षेत्रात उतरल्यानंतर दोन कंपन्यांची स्थापना केली. महाराष्ट्रातील कृषी माल इतर राज्यांत पाठविण्यासाठी आदेश ट्रेडिंग कंपनीची स्थापना केली. ही कंपनी म्हणजे अर्जुन यांचे या क्षेत्रातील पहिले पाऊल होते. आज 'आदेश ट्रेडिंग कंपनी'कडे नाशिक जिल्हाच्या तीन सरकारी बाजारपेठांमध्ये कृषी मालाची खरेदी-विक्रीचे परवाने आहेत. कृषी मालाला चांगला भाव देणारी कंपनी म्हणून नावलौकिक आहे.

देशांतर्गत व्यवसायात जम बसल्यानंतर अर्जुन यांना देशाबाहेरच्या बाजारपेठा खुणावू लागल्या होत्या. परदेशात

## करिअर म्हणून विचार आवश्यक

शेतमालाच्या उत्पादनात महाराष्ट्र हे भारतातील प्रमुख राज्य आहे. उसापासून डाळींपर्यंत आणि फळांपासून तेलबियांपर्यंत प्रत्येक पीक महाराष्ट्रात घेतले जाते. कृषी उत्पादनात महाराष्ट्र अग्रेसर असला, तरी शेतमालावरील प्रक्रिया, त्याची वाहतूक, शीत साठवणुकीची सुविधा यात सुधारणा करण्यास भरपूर वाव आहे. आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठांमध्ये भारतीय मालाला प्रचंड मागणी आहे. या क्षेत्रात कितीही नवीन उद्योजक आले, तरी त्यांना सामावून घेण्याची क्षमता आहे. महाराष्ट्रातील कृषी उत्पादने मोठ्या प्रमाणात निर्यात होत आहेत आणि त्यांची आंतरराष्ट्रीय बाजारात मागणी दिवसेंदिवस वाढत आहे. महाराष्ट्रातील तरुणांनी आणि शेतकऱ्यांनी या क्षेत्राचा करिअर म्हणून गांभीर्याने विचार करणे आवश्यक आहे.

आपण शेतमाल पाठविला, तर त्याला किती किंमत मिळेल, त्याची प्रक्रिया काय असते, नियम काय असतात, याबाबत थोडी साशंकता सुरुवातीला अर्जुन यांच्या मनात होती. पण धाडसी पाऊल उचलत त्यांनी आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत शेतमालाची निर्यात करण्यासाठी 'मलंग इंटरनॅशनल' दुसऱ्या कंपनीची स्थापना केली. या कंपनीच्या माध्यमातून कांदा, हिरवी मिरची, शेवगा, केळी, डाळिंब, द्राक्ष, बेदाणा, शिमला मिरची, मका या कृषी उत्पादनांची निर्यात केली जाते.

## 'एमसीसीआयए'च्या मार्गदर्शनाखाली वाटचाल

कृषी माल निर्यात क्षेत्रात काम करायला सुरुवात केली, तेव्हा अर्जुन निर्यातदारांना शेतमालाचा पुरवठा करायचे. त्यातून कृषी माल निर्यात क्षेत्रातील विविध लोकांशी त्यांचा संबंध आला. निर्यात व्यवसायाबद्दल अधिक माहिती मिळत गेली. व्यवसायातील खाचाखोचा, बारकावे कळाले. काही काळ निर्यातदारांना शेतमालाचा पुरवठा केल्यानंतर अर्जुन यांनी स्वतः शेतमालाची निर्यात करण्याचा निर्णय घेतला आणि त्यासाठी कागदपत्रांची जुळवाजुळव सुरू केली. सुरुवातीला त्यांना काही कटू अनुभव आले. परंतु याचवेळी 'एमसीसीआयए'ने मोलाचे मार्गदर्शन केल्याने मोठी मदत झाली. त्यामुळे अर्जुन राहाणे यांच्या आदेश ट्रेडिंग कंपनीची वार्षिक उलाढाल २६ कोटीपेक्षा जास्त आहे. आज 'एमसीसीआयए'च्या मार्गदर्शनाखाली योग्य वाटचाल चालू आहे.

## अडथळे आणि उपाय

कृषी माल निर्यातीचा व्यवसाय फायदेशीर असला, तरी त्यात नवख्या व्यावसायिकाला बरेच अडथळे येऊ शकतात. कोणत्या कृषी मालाची निर्यात करावी आणि या कृषी मालाची निवड कशी करावी, हा मूलभूत प्रश्न निर्यातदारांना पडतो. ज्या कृषी मालाची निर्यात करणार त्या कृषी मालाला भारताबाहेर कोणत्या देशांमध्ये चांगली मागणी आहे, याचा अभ्यास असणे अत्यावश्यक आहे.

“



निर्यात क्षेत्रात काम करताना व्यावसायिक शिस्त अंगी असणे, हे फार महत्त्वाचे असते. ज्या बाजारपेठांमध्ये काम करायचे आहे, त्यांची माहिती असणे हे गरजेचे आहे. निर्यात क्षेत्रात काम करताना शेकडो कागदपत्रांची पूर्तता करणे आवश्यक असते. तेव्हा याची पूर्वतयारी केल्यास मदत होते. या क्षेत्रात काम करण्यासाठी भरपूर संधी उपलब्ध आहेत, त्यामुळे नवउद्योजकांनी या क्षेत्राचा करिअर म्हणून नक्की विचार करावा.

- अर्जुन राहाणे  
संचालक,  
आदेश ट्रेडिंग कंपनी



निर्यातगाथा



## दृष्टिक्षेपात - आदेश ट्रेडिंग कंपनी

- स्थापना - सन २०२१
- संचालक - अर्जुन मधुकर राहाणे.
- उत्पादने - कांदा, केळी, हिरवी मिरची, डाळिंब
- आयातदार देश - दुबई, मलेशिया, श्रीलंका, व्हिएतनाम, फिलिपिन्स, आफ्रिका



तसेच आपण जो कृषी माल निर्यात करणार त्या उत्पादनांशी निगडित स्पर्धक देश कोणते, कोणत्या देशांशी स्पर्धा आहे, या सर्व गोष्टींचा विचार करूनच मग निर्णय घ्यावा लागतो. तसेच ज्या देशांत निर्यात करणार आहोत, तेथील योग्य आयातदाराचा शोध घेणे. तसेच तो विश्वसनीय आहे की नाही याबाबत माहिती मिळविणे, हा निर्यात व्यवसायातला सर्वात मोठा भाग आहे. यासाठी अर्जुन यांनी वेळोवेळी महाराष्ट्रातील कृषी विभागाशी निगडित संस्थांना भेटी देऊन योग्य माहितीच्या आधारे पावले उचलली.

### निर्यातीचा परदेशातील अनुभव

अर्जुन यांच्या मलंग इंटरनॅशनल या कंपनीच्या माध्यमातून सद्यस्थितीत श्रीलंका, बांगलादेश, व्हिएतनाम, यू.ए.ई., नेपाळ आणि मलेशिया या देशांमध्ये निर्यातीचा व्यवसाय सुरू आहे. हा व्यवसाय करताना आंतरराष्ट्रीय चलनांची माहिती असणे आवश्यक असते. ज्या देशात निर्यात करणार, तेथील आर्थिक स्थिती तसेच रुपयाच्या तुलनेत त्यांच्या चलनाची किंमत याचीही माहिती असावी लागते. कृषी उत्पादनांच्या निर्यातीत भारताचा सर्वात मोठा स्पर्धक चीन आहे. आंतरराष्ट्रीय बाजारात स्पर्धा करताना या आघाड्यांवरही काळजी घ्यावी लागते. आंतरराष्ट्रीय बाजारात दर्जा आणि गुणवत्तेला सर्वाधिक महत्त्व असते. दर्जा उत्तम असेल तर त्याला चांगली किंमत हमखास मिळते. आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत या व्यवहारांमध्ये पारदर्शकता असते. त्यामुळे निर्यात करताना शेतमालाच्या गुणवत्तेची काळजी घेणे गरजेचे आहे. निर्यात व्यवसायात ज्या संस्थांसोबत अर्जुन यांची कंपनी काम करते, त्याचे काम चांगले आणि विश्वसनीय आहे. त्यामुळे शेतमालाला योग्य भाव मिळतो.

### ‘एमसीसीआयए’ आणि ‘नाबाई’ची मदत

निर्यात किंवा आयात व्यवसायात येताना योग्य मार्गदर्शन मिळणे गरजेचे असते. आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेचा संबंध असल्यामुळे निर्यात करताना आंतरराष्ट्रीय नियमांची माहिती, कायदे, प्रक्रिया याची माहिती आपल्याकडे असणे आवश्यक आहे. अर्धवट माहितीच्या आधारावर, जर या व्यवसायात

कोणी येत असेल, तर त्याला या व्यवसायात फटका बसू शकतो. त्यामुळे अशा वेळी एमसीसीआयए आणि नाबाई या दोन संस्थांची खूप मदत झाली. आंतरराष्ट्रीय नियमांची माहिती करून देणे, फिल्ड व्हिजिट, परदेशातील निर्यातदारांना भेटण्याची संधी या उपक्रमांमुळे बाजारपेठेची माहिती मिळाली. कृषी उत्पादनाशी निगडित बाजारपेठा, तेथील भेटी, इतर देशातील सरकारी धोरणे, उत्पादनांची संबंधित देशांच्या मागणीनुसार बांधणी, कागदपत्रांची पूर्तता, आर्थिक साहाय्याबाबतची माहिती आणि मदत या संस्थेमार्फत झाली.

### कृषी मालाची निर्यात करताना महत्वाचे मुद्दे

निर्यात क्षेत्रात काम करताना कृषी मालाच्या उत्पादनांची गुणवत्ता निर्यातक्षम असणे सगळ्यांत जास्त गरजेचे असते. आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठांमध्ये शेतमालाच्या खरेदी-विक्रीचे निकष ठरलेले असतात. त्यांचे पालन करणे निर्यातदारांना आवश्यक असते. तसेच कृषी क्षेत्रातील उत्पादने निर्यात करताना वेगवेगळ्या उत्पादनांसाठी वेगवेगळे सरकारी परवाने आवश्यक असतात. निर्यात करताना मागणीनुसार योग्य बांधणी आणि गुणवत्ता महत्वाची असते. परदेशातील कोणत्याही आयातदाराची संपूर्ण माहिती असल्याशिवाय त्याच्याबरोबर व्यापार करण्याचा धोका पत्करू नये.

‘प्रोसेस्ड फूड’ आणि ‘फ्रोजन फूड’ची इंडस्ट्रीही दिवसेंदिवस वाढत आहे. या क्षेत्रात भविष्यात अनेक संधी निर्माण होऊ शकतात. भारतातील शेतकऱ्यांनी या क्षेत्रात लक्ष देण्याची आणि काम वाढविण्याची गरज आहे.



### आदेश ट्रेडिंग कंपनी

मौजे सुकेणे, ता. निफाड, जि. नाशिक.

मोबाईल : 87660 91567

ई-मेल : arjunrahane2675@gmail.com



निर्यातगाथा

# डाळिंबाच्या निर्यातीपासून 'संयुक्त राष्ट्रे'पर्यंतचा प्रवास निर्यात क्षेत्रातील ब्रँड - विक्रमशिला



कृषी निर्यात हे क्षेत्र वीस वर्षांपूर्वी दुर्लक्षित क्षेत्र होते. शेतकऱ्यांना आणि निर्यातदारांना या क्षेत्राबद्दल फारशी तांत्रिक माहिती नव्हती. अशा काळात कृषी निर्यात क्षेत्रात काम सुरू करून युरोपपासून ते मध्यपूर्वेतील देशांपर्यंत व्यवसाय विस्तार करणाऱ्या धनश्री शुक्ला यांनी निर्यात क्षेत्रात काम करणाऱ्या महिलांसाठी एक नवे उदाहरण समोर ठेवले आहे. हा प्रवास कसा झाला, धनश्री शुक्ला यांना कोणत्या आव्हानांना सामोरे जावे लागले, या सगळ्या प्रवासाची प्रेरणादायी कहाणी...



आयुष्याला कलाटणी देणारा क्षण कधी कोणाच्या आयुष्यात येईल, याची खात्री कोणीच देऊ शकत नाही. वीस वर्षांपूर्वी धनश्री यांच्या आयुष्यात असाच एक अनपेक्षित क्षण आला आणि त्यांच्या आयुष्याला कलाटणी मिळाली. धनश्री शुक्ला या जवळपास गेली वीस वर्षे कृषी निर्यात क्षेत्रात काम करीत आहेत. या क्षेत्रात त्यांचा प्रवेश अतिशय नाट्यमय पद्धतीने झाला. वर्ष २००७ मध्ये धनश्री या महाराष्ट्रातील भिगवण या गावाजवळ एका बहुराष्ट्रीय कंपनीत निर्यात-आयात दस्तऐवज हाताळण्याचे काम करीत होत्या. ही कंपनी दरवर्षी आपल्या परदेशी ग्राहकांना त्यांच्या प्लॉट व्हिजिटसाठी आमंत्रित करीत

असे. या व्हिजिटदरम्यान एक युरोपियन ग्राहक आपल्या मित्रासह आला होता. त्या वेळी धनश्री यांनी कुतूहलापोटी त्यांच्या मित्राबद्दल चौकशी केली, तेव्हा त्या युरोपियन ग्राहकाच्या मित्राने आपल्या पिशवीतून डाळिंब काढले आणि म्हणाला, 'मला हे फळ येथून पाहिजे आहे. हे फळ या परिसरात मिळते, पण शेतकऱ्यांशी संवाद हा मोठा अडथळा आहे.' त्या परदेशी नागरिकाने नकाशावर महाराष्ट्रातील संपूर्ण डाळिंब उत्पादन क्षेत्र दाखविले. त्याचा अभ्यास बघून धनश्री चकित झाल्या कारण धनश्री यांचे दररोज भिगवणला जाणे-येणे होते. त्यांचे नातेवाईक त्याच परिसरात राहतात. पण या फळाला परदेशात इतकी

मागणी असेल, याचा धनश्री यांनी कधीच विचार केला नव्हता. याच प्रसंगानंतर धनश्री यांनी रॉन या परदेशी व्यापाऱ्याशी संवाद साधायला सुरुवात केली. डाळिंब खरेदी करताना त्याला येणाऱ्या अडचणी समजून घेतल्या. त्याच क्षणापासून कृषी निर्यात क्षेत्रात उतरण्याचा धनश्री यांनी निर्धार केला.

### कंपनीची सुरुवात : नव्या मार्गावरची वाटचाल

धनश्री यांची कंपनी ताजी फळे, भाजीपाला आणि प्रक्रिया केलेल्या अन्नपदार्थांची निर्यात करते. कृषी क्षेत्र हे असंघटित असल्यामुळे त्यात सुरुवातीला काम करताना अनेक अडचणी येतात, हे धनश्री यांच्या लक्षात आले. या क्षेत्रात नियोजन, प्रक्रियात्मक प्रणाली आणि शिस्त या गोष्टींचा अभाव होता,

## निर्यात करताना लक्षात ठेवावयाच्या गोष्टी

निर्यात क्षेत्रात यशस्वी होण्यासाठी कोणत्या गोष्टी महत्त्वाच्या आहेत, असा प्रश्न कायम नवीन निर्यातदारांकडून किंवा या क्षेत्रात काम करणाऱ्या इच्छुक असणाऱ्यांकडून विचारला जातो. याचे सोपे उत्तर असे आहे, की यासाठी एक त्रिसूत्री आहे. ती त्रिसूत्री म्हणजे, गुणवत्ता (Quality), प्रमाणीकरण (Certification) आणि सातत्यपूर्ण पुरवठा (Consistent Supply). या तीन गोष्टींवर काम केले, तर निर्यात क्षेत्रात यश हमखास मिळते. निर्यात क्षेत्रात काम करताना दर्जावर कधीच तडजोड करू नये. तसेच आयात करणाऱ्या देशाला कोणती प्रमाणपत्रे लागतात, हे समजून घेऊन त्याप्रमाणे प्रक्रिया करावी. सगळ्यात महत्त्वाची गोष्ट म्हणजे, आयातदारांना नियमित पुरवठा हवा असतो. यासाठी शेतकऱ्यांशी मजबूत संबंध ठेवणे आवश्यक आहे.

असेही धनश्री यांना जाणवले. सुरुवातीला शेतकऱ्यांचा प्रतिसादही निराशाजनक होता. २००७ मध्ये कामाला सुरुवात केली, तेव्हा बहुतेक शेतकऱ्यांना निर्यातीविषयी फारशी माहिती नव्हती. त्यांच्यात गैरसमज होते. काहींना वाटायचे, की निर्यात म्हणजे फसवणूकच. अशा परिस्थितीत काम करताना धनश्री यांच्यासमोरचे पहिले आव्हान म्हणजे शेतकऱ्यांमध्ये विश्वास निर्माण करणे हे होते.

### महिलांच्या सहभागातून परिवर्तन

शेतकऱ्यांमध्ये निर्यात क्षेत्राविषयी विश्वास निर्माण व्हावा, यासाठी धनश्री यांनी संवाद सुरू केला. त्यांना निर्यातीतून काय फायदा होईल, हे समजावून सांगितले. धनश्री यांनी शेतकऱ्यांच्या कुटुंबातील सदस्यांना, विशेषतः महिलांना ग्रेडिंग, सॉर्टिंग यांसारख्या कामांमध्ये सामावून घेतले. महिलांच्या सहभागामुळे घराघरांत निर्यातीबाबत जागरूकता निर्माण झाली आणि हळूहळू शेतकऱ्यांमध्ये विश्वास निर्माण झाला.

### दस्तऐवज आणि प्रमाणपत्रांची आव्हाने

धनश्री यांनी जेव्हा कृषी निर्यात क्षेत्रात कामाला सुरुवात केली, तेव्हा सुरुवातीला त्यांना स्वतःला निर्यातीसाठी आवश्यक असलेल्या कागदपत्रांची आणि प्रमाणपत्रांची नीट माहिती नव्हती. पण MCCIA (मराठा चेंबर ऑफ कॉमर्स इंडस्ट्रीज अँड अॅग्रीकल्चर) या संस्थेचे डी. व्ही. शुक्ला सर व कोपर्डेकर सर यांचे धनश्री यांना अतिशय मोलाचे मार्गदर्शन मिळाले. त्या काळात शेती उत्पादनांसाठी सिंगल विंडो प्रणाली नव्हती. माहिती एकत्रित नव्हती. कृषी निर्यातदारांसाठी स्वतंत्र प्रणाली नव्हती. याच काळात सगळ्या अडचणींवर मात करीत धनश्री यांनी 'संयुक्त राष्ट्र'त कृषी निर्यात उत्पादनांविषयी काही शोधनिबंध प्रकाशित केले. या शोधनिबंधाचा विषय 'भारतीय कृषी निर्यातदारांना भेडसाविणाऱ्या समस्या आणि त्यावरील उपाय' हा होता. त्या शोधनिबंधामुळे खासगी क्षेत्रातून भारताचे प्रतिनिधित्व करण्याची संधी धनश्री यांना मिळाली.

### डाळिंबातून जागतिक बाजारपेठेचा प्रवास

शेती क्षेत्राकडे अनेकदा दुर्लक्षित दृष्टिकोनातून पाहिले

“



आजच्या युगात ब्रँड आणि त्याची ब्रँड व्हॅल्यू यालाच महत्त्व आहे. शाश्वत यशासाठी दर्जा आणि सातत्य हाच मंत्र आहे. फक्त पुढील साखळीवर लक्ष केंद्रित न करता मागील साखळीला (backward integration) जास्त महत्त्व द्या. कमिशन एजंट्सवर अवलंबून राहू नका. स्वतःची प्रणाली आणि योजना आखा. हा व्यवसाय म्हणजे तुमच्या उत्पन्नाची मर्यादा तुम्हीच ठरवता. हा एक स्केलेबल आणि मोठे उत्पन्न मिळवून देणारा व्यवसाय आहे, जो तुम्हाला शेतकरी ते जागतिक उद्योजक बनवू शकतो. सर्व नवीन निर्यातदारांना मनःपूर्वक शुभेच्छा!

### धनश्री शुक्ला

संचालिका,  
विक्रमशिला एक्सपोर्ट-इम्पोर्ट प्रा. लि.



निर्यातगाथा



## दृष्टिक्षेपात - विक्रमशिला एक्सपोर्ट-इम्पोर्ट प्रा. लि.

- स्थापना - २००९
- संचालक - धनश्री शुक्ला
- उत्पादने - डाळिंब, शेवगा, केळी
- आयातदार देश - आखाती देश, युरोप, इराण, रशिया
- शिक्षण : MBA (Finance & Marketing)



जाते. पण जेव्हा २००७ मध्ये एका प्रसंगात धनश्री शुक्ला या डाळिंब निर्यातीच्या व्यापाराशी जोडल्या गेल्या. तेव्हापासून धनश्री यांचे आयुष्यच बदलले. परदेशी ग्राहकांच्या हातातील डाळिंब पाहून धनश्री यांना एका नव्या विश्वाची जाणीव झाली, ती म्हणजे जागतिक बाजारपेठ. आज धनश्री यांची कंपनी फळे, भाज्या आणि प्रक्रिया केलेल्या अन्नपदार्थांची निर्यात करते. सुरुवातीच्या काळात धनश्री यांना अनेक अडचणींचा सामना करावा लागला. शेतकऱ्यांचा विश्वास, कागदपत्रांची पूर्तता, शेतमालाचा दर्जा, निर्यातीमधील सातत्य अशा गोष्टींची काळजी निर्यात क्षेत्रात काम करताना घ्यावी लागते. पण धनश्री या हळूहळू एक-एक पायरी चढत गेल्या आणि त्यांचा व्यवसाय विस्तारत गेला.

### निर्यातदार देश

धनश्री यांचा निर्यात व्यवसाय मध्य पूर्वेकडील देश, युरोप, सिंगापूर, इराण, रशिया येथे चालतो. मध्य पूर्वेच्या दुबईमध्ये सुमारे ६० टक्के भारतीय लोकसंख्या असल्यामुळे भारतीय फळे आणि भाज्यांना नेहमीच चांगली मागणी असते. महाराष्ट्रात हे उत्पादन सहज उपलब्ध असल्यामुळे येथे व्यापार करणे फायदेशीर ठरते. युरोपात व्यापार करताना उच्च दर्जाच्या मालाची मागणी असते. तेथे निर्यात करताना 'रेसिड्यू फ्री' व 'ग्लोबल गॅप सर्टिफिकेट' असणे आवश्यक असते. त्यामुळे स्पर्धा कमी असते. केवळ दर्जेदार माल निर्यात होत असल्यामुळे दरही चांगला मिळतो आणि आर्थिकदृष्ट्या फायदेशीर ठरतो. सिंगापूर या देशात मिनिमम गॅरंटी प्राईजचा लाभ मिळतो. सिंगापूरमध्ये तुमचा माल दर्जेदार असेल, तर दर हमखास चांगला मिळतो. इराण देशात भारतातून केव्यांची निर्यात होते. या देशात व्यापार बार्टर पद्धतीने होतो. या देशात केळी निर्यात होते, त्याबदल्यात सफरचंद किंवा पिस्ते यांची आयात केली जाते.

### 'एमसीसीआयए' आणि 'नाबाई' यांचे योगदान

'मराठा चेंबर ऑफ कॉमर्स, इंडस्ट्रीज अँड अॅग्रिकल्चर'

(MCCIA) या संस्थेकडून परदेशात व्यापार करताना जी कागदपत्रे आणि प्रमाणपत्रे आवश्यक असतात, त्याची माहिती देणे आणि त्याची पूर्तता करणे, या प्रक्रियेत उत्तम सहकार्य मिळाले. सुरुवातीच्या काळात इंटरनेट किंवा स्मार्टफोन उपलब्ध नव्हते, तेव्हा 'एमसीसीआयए'ची लायब्ररी हेच मार्गदर्शन केंद्र होते. 'एमसीसीआयए'ने विविध देशांच्या प्रतिनिधींसोबत बैठका आयोजित केल्या, या बैठकांचा उपयोग आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठांचे बारकावे समजण्यासाठी झाल्या. त्यामुळे निर्यातीसाठी कोणती उत्पादने निवडावी, हे ठरविताना फायदा झाला.

### निर्यात क्षेत्र - अमर्यादित संधी

फळे आणि भाज्या ही दररोज लागणारी उत्पादने आहेत. लोकसंख्या वाढत चालल्यामुळे त्यांची मागणीही दिवसेंदिवस वाढत आहे. आपल्या देशात हवामान अनुकूल आहे, त्यामुळे अनेक प्रकारची फळे व भाज्या वर्षभर मिळतात. म्हणून हा व्यवसाय केवळ हंगामी नाही, तर वर्षभर चालणारा आहे. व्यावसायिकदृष्ट्या या क्षेत्रात चांगला नफा मिळू शकतो. केंद्र सरकारसुद्धा निर्यातीसाठी अनुदान व योजना देते, त्यामुळे नवीन उद्योजकांसाठी संधी भरपूर आहे. या क्षेत्रात ज्यांना काम करण्याची इच्छा आहे, त्यांनी या संधीचा जरूर विचार करायला हवा.



### विक्रमशिला एक्सपोर्ट-इम्पोर्ट प्रा. लि.

पुणे

मोबाईल : 9561094893

ई-मेल : dhanashreshukla@hotmail.com



निर्यातगाथा

अमेरिका ते युरोप वाजतोय 'आनंदघना इंडस्ट्री'चा इंका

# निर्जलीकरण तंत्राचा गीताराम कदम यांच्याकडून विकास



**Anandghana**  
INDUSTRIES

देशातील शेतकरी हा पिकविण्यात पारंगत असला, तरी कमी पडतो ते आपल्याच वावरात पिकविलेला माल बाजारात विकण्यात. शेतकऱ्यांची ही अडचण नेमकी ओळखून त्यांना शेतमाल प्रक्रियेची एक नवी दिशा दाखविली शिरूरचे गीताराम कदम यांनी. शेवगा, टोमॅटो, बीट यांसारख्या फळभाज्यांवर प्रक्रिया करून, त्यांचे निर्जलीकरण करून पावडर स्वरूपात या भाज्या परदेशात निर्यात करण्यात आनंदघना इंडस्ट्रीज ही देशात अग्रेसर आहे. शेतकऱ्यांसाठी संधीचे नवे द्वार उघडणाऱ्या शेतकऱ्याची प्रेरणादायी यशोगाथा.



**mccia**  
AGRICULTURE EXPORT FACILITATION CENTRE (AEFC)



**विराटगाथा**



शिरूर तालुक्यातील प्रयोगशील शेतकरी आणि आता कृषी निर्यातदार व उद्योजक गीताराम कदम यांचा कृषी क्षेत्रातील प्रवास अचंबित करणारा आहे. गीताराम मेकॅनिकल इंजिनीअर आहेत. मात्र शेतीची आवड त्यांना लहानपणापासूनच होती. घरात आईवडील दोघेही शेतकरी असल्यामुळे शेतीतील तांत्रिक माहिती आणि बारकावे यांची माहिती त्यांना होती. त्यामुळे शेतीशी निगडित काहीतरी करायचे, हे पूर्वीच गीताराम यांनी ठरविले होते. शेतीसंबंधित कोणत्या क्षेत्रात काम करता येईल, याची चाचपणी करित असताना गीताराम यांनी सन

२००० मध्ये 'ग्रामीण तंत्रज्ञान संस्था' स्थापन केली. या संस्थेच्या माध्यमातून त्यांनी शालेय विद्यार्थ्यांना शेतीविषयी तांत्रिक शिक्षण देण्यास सुरुवात केली. जवळपास बारा वर्षे या संस्थेच्या माध्यमातून गीताराम कदम यांनी कृषी प्रबोधनाचे काम केले. तीन शाळांमध्ये हे काम सुरू होते.

## शेतकरी प्रश्नांची जाणीव

या बारा वर्षांत काम करताना गीताराम यांना शेतकऱ्यांच्या प्रश्नांची जाणीव जवळून झाली. बी-बियाणे यांच्याबद्दल

माहितीचा अभाव, तांत्रिक माहिती उपलब्ध नसणे, यामुळे शेती तोट्याची ठरत होता. शेतकरी हवालदिल झाले होते. गीताराम यांना त्यावर उपाय शोधायचा होता. याचाच भाग म्हणून शेतकऱ्यांना तांत्रिक शिक्षण देण्यास सुरुवात केली. शेतकरी भरपूर पिकवतात पण शेतीमाल विकताना मात्र मार खातात. शेतकऱ्यांच्या चांगल्या दर्जाच्या मालाला बाजारात भाव मिळत नाही. शेतकऱ्यांसाठी हे दुष्टचक्र होते. हे चक्र तोडणे गरजेचे होते आणि याच निकडीतून 'आनंदघना' कंपनीचा पाया रचला गेला.

### 'आनंदघना'ची पायाभरणी

शेतकऱ्यांच्या मालाला चांगला भाव मिळावा आणि चार पैसे हातात यावे म्हणून 'धान्य प्रतवारी' हा विभाग सुरू केला.

### 'एमसीसीआयए'ची भूमिका

एमसीसीआयएमध्ये ॲग्री एक्सपोर्ट डिपार्टमेंटमधून विभागप्रमुख शंतनू जगताप व तेजस नरुटे यांचे मोलाचे मार्गदर्शन गीताराम यांना मिळाले. याशिवाय एमसीसीआयएमार्फत आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठांची माहिती पुरविली जाते. तेथील नियम, कायदे यांची माहिती दिली जाते. त्यामुळे आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठांची ओळख होण्यास मदत होते. याशिवाय आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठांमध्ये निर्यात करताना कागदपत्रांसह विविध लायसन्स, प्रमाणपत्रे यांची पूर्तता करणे, हा सर्वात महत्वाचा भाग असतो. या कामात एमसीसीआयएची मोलाची मदत होते. त्यांचे या क्षेत्रात असलेले काम आणि नेटवर्क यांचा फायदा महाराष्ट्रातील शेतकऱ्यांना होत आहे. जास्तीत जास्त शेतकऱ्यांनी याचा फायदा घेणे आवश्यक आहे.

केडगाव कृषी उत्पन्न बाजार समितीत 'ग्रेडिंग आणि क्लिनिंग'चा प्लॅट सुरू केला. याचा मुख्य हेतू हा होता की जास्तीत जास्त शेतकऱ्यांनी या ठिकाणी यावे, त्यांचा शेतमाल स्वच्छ करून विकवा. जेणेकरून त्यांना तीन ते चार रुपये जास्त दर प्रति किलोमागे मिळेल. पण शेतकऱ्यांचा अपेक्षित प्रतिसाद मिळाला नाही. व्यापाऱ्यांकडे असणारा शेतकऱ्यांचा पारंपरिक ओढा कमी झाला नाही. मात्र एक फायदा या माध्यमातून असा झाला की शेतकऱ्यांमध्ये हळूहळू जागृती होण्यास सुरुवात झाली.

### एक रुपया जादा दराने शेतमाल खरेदी

त्यानंतर गीताराम यांनी 'आनंदघना' नावाने व्यावसायिक कंपनी स्थापन करण्याचा निर्णय घेतला. २०१३ मध्ये कंपनीची स्थापना झाली. या कंपनीच्या माध्यमातून 'ग्रेडिंग आणि क्लिनिंग'चा पहिला व्यवसाय सुरू झाला. पहिल्यांदा शेतकऱ्यांचा प्रतिसाद हवा तितका मिळत नव्हता म्हणून गीताराम यांनी शेतमालाचा लिलाव जेथे होतो, तेथे जाऊन शेतकऱ्यांचा माल खरेदी करण्यास सुरुवात केली. लिलावात जो भाव शेतकऱ्यांना मिळत होता, त्यापेक्षा १ रुपया जास्त भाव गीताराम देऊ लागले. त्याला शेतकऱ्यांचा प्रतिसाद हळूहळू मिळू लागला. आज जवळपास एकशे साठ शेतकऱ्यांचा गट गीताराम यांच्यासोबत शेतमालावरील प्रक्रिया करण्याच्या व्यवसायात सहभागी झाला आहे. हा प्लॅट महिन्याला अठराशे टन मालाची उलाढाल करतो.

### जागतिक पातळीवर नोंद

'आनंदघना' ही कंपनी व्यवसायात स्थिरावल्यानंतर शेतकऱ्यांना वारंवार अडचणीत आणणाऱ्या वीजप्रश्नावर काम करायला त्यांनी सुरुवात केली. कंपनीने पवनचक्की आणि सोलर क्षेत्रात काम करायला सुरुवात केली. पवनचक्कीला सौर ऊर्जेची जोड देऊन एक जनरेटर तयार केला. २०१६ मध्ये या जनरेटरचा प्रयोग यशस्वी

“



शेतकऱ्यांनी शेतमालाच्या उत्पादनासोबत शेतमालाच्या प्रक्रियेकडे लक्ष देणे गरजेचे आहे. आम्ही त्यासाठीच काम करत आहोत. शेतकऱ्यांचा माल किरकोळ भावात खरेदी करून त्यावर प्रक्रिया करून व्यापारी वर्ग वर्षाला काही कोटी कमावतात. शेतकऱ्यांनी जर याकडे लक्ष दिले, तर त्याचा त्यांना मोठा फायदा नक्कीच होईल. याशिवाय उत्पादनाचा एक नवा मार्ग दिसेल. यासाठी निर्यात क्षेत्रात काम करू इच्छिणाऱ्यांनी आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेची माहिती ठेवणे हे अत्यावश्यक आहे.

### - गीताराम कदम

संचालक,  
आनंदघना इंडस्ट्रीज प्रा. लि.



निर्यातगाथा



**mccia**  
AGRICULTURE EXPORT FACILITATION CENTRE (AEFC)

**NABARD**  
निर्यातगाथा

## दृष्टिक्षेपात - आनंदघना ट्रेडिंग कंपनी

- स्थापना - २०१७
- संचालक - गीताराम कदम
- उत्पादने - बीटरूट, गाजर, लेमन, मोरिंगा पावडर, प्रोटीन बार
- आयातदार देश - अमेरिका, युरोप, यू.ए.ई.



झाल्यानंतर संपूर्ण राज्यात याची चर्चा झाली. या प्रकल्पाला भेट द्यायला अमेरिका, आफ्रिका या देशातून शेतकरी आले. भारत सरकारच्या रिन्युएबल एनर्जी विभागाकडून या प्रकल्पाला पुरस्कार मिळाला. जगात अशा प्रकारचा प्रोजेक्ट यशस्वी करून दाखवण्याचा सन्मान 'आनंदघना' कंपनीला मिळाला. हे मॉडेल यशस्वी झाल्यानंतर गीताराम यांनी नवी क्षितिजे खुणावू लागली

### निर्जलीकरण तंत्रज्ञानात काम

गीताराम यांनी त्यांचे लक्ष भाजीपाला क्षेत्राकडे वळवले. भाजीपाला नाशवंत असल्यामुळे वेळेत ग्राहकांकडे पोहोचला नाही तर शेतकऱ्यांना मोठा आर्थिक भुर्दंड सहन करावा लागतो. गीताराम यांनी लहान असताना भाजीपाला विकताना वडिलांना कोणत्या अडचणींना तोंड द्यावे लागते, हे जवळून बघितले होते. बऱ्याचदा भाजीपाला इतक्या कमी दरात विकला जायचा की गाडीभाड्याचा खर्चही निघत नव्हता. त्यामुळे भाजीपाल्यावर प्रक्रिया करून तो टिकविणे आणि आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत पोहोचविणे आवश्यक आहे, याची जाणीव गीताराम यांना झाली. त्यातून २०१७ मध्ये 'ड्राईंग टेक्नॉलॉजी'वर (निर्जलीकरण तंत्रज्ञान) गीताराम यांनी काम करायला सुरुवात केली. २०१७ मध्ये वर्ल्ड फूड एक्झिबिशनमध्ये काम सादर करण्याची संधी गीताराम यांच्या कंपनीला मिळाली. यानंतर त्यांच्या कामाची दखल देशपातळीवर घेतली गेली. मोठमोठ्या ऑर्डर त्यांना मिळू लागल्या. त्यानंतर आनंदघना इंडस्ट्रीजची गाडी सुसाट सुटली. आज फळे, शेवगा, गाजर, बीट, लिंबू, पालक, टोमॅटो, कांदा, मेथी, कोथिंबीर, कडीपत्ता, भोपळा ही उत्पादने 'आनंदघना'मार्फत निर्यात केली जातात.

### नॉर्म सर्टिफिकेट महत्वाचे

निर्यात क्षेत्रात काम करताना वेगवेगळ्या देशांतील ग्राहक व त्यासाठी लागणारे प्रमाणपत्र, परवाने यांची माहिती असणे आवश्यक असते. याशिवाय प्रत्येक देशानुसार वेगवेगळी मानांकने, प्रमाणपत्रे असतात. एमसीसीआयए, अॅग्रिकल्चर डिपार्टमेंट, एक्सपोर्ट, कस्टम डिपार्टमेंट यांची यात भरपूर मदत झाली. शेतमाल निर्यात करण्यापूर्वी बँकेचे एडी कोड,

कच्च्या मालाच्या पॅकेजिंगवर असणारा मजकूर संबंधित देशांच्या नियमावलीनुसार तयार करावा लागतो. फूड लायसन्स काढताना प्रत्येक देशाचे स्वच्छतेचे वेगळे नियम असतात. त्याचे पालन करून लायसन काढावे लागते. संबंधित कंपनीची सगळी कागदपत्रे, बँक डिटेल्स, फूड लायसन्स, जीएसटी सर्टिफिकेट, एक्सपोर्ट लायसन्स मिळवावे लागते. जर तुमच्या कंपनीकडे अमेरिका, दुबई किंवा युनायटेड किंग्डम या बाजारपेठांमध्ये निर्यात करण्यासाठीचे प्रमाणपत्र असेल तर इतर देशांमधील ग्राहक जास्त अटी घालत नाहीत किंवा इतर प्रमाणपत्रे मागत नाहीत. मालाची चाचणी झाल्यानंतर अंतिम दर ठरविला जातो. त्याचबरोबर वाहतूक व पत्रव्यवहार हे काटेकोरपणे बघावे लागते. अमेरिकेत पाठवलेल्या मालाचे पेमेंट अॅडव्हान्स दिले जाते. वर्ल्ड फूड २०२४ एक्झिबिशनमध्ये स्टॉल लावल्यामुळे ते उत्पादनांचे नमुने ठेवले आणि ते ग्राहकांच्या पसंतीस उतरले, असे गीताराम यांनी सांगितले.

### महाराष्ट्राला मोठी संधी

नागपूरच्या संत्र्यांपासून रत्नागिरीच्या हापूसपर्यंत जागतिक दर्जाचा माल महाराष्ट्रात पिकतो. या क्षेत्रात नवीन पिढीने काम करताना गुणवत्तेवर लक्ष देणे महत्वाचे आहे. त्याशिवाय ज्या बाजापेठेत माल विकायचा, तेथील ग्राहकांच्या वेळापत्रकांनुसार नियोजन महत्वाचे आहे. मालाची गुणवत्ता एकसारखी ठेवणे, वेळेत माल देणे, प्रत्येक देशानुसार असणारी प्रमाणपत्रे मिळविणे, महत्वाचे म्हणजे स्वतःचा ब्रँड विकसित करणे. या गोष्टी केल्या, तर निर्यात क्षेत्रात तुम्ही नक्कीच यशस्वी व्हाल.



### आनंदघना इंडस्ट्रीज प्रा. लि.

न्हावरे, ता, शिरूर, जि. पुणे.

मोबाईल : 99229 46540

ई-मेल : anandghanaa@gmail.com



# ‘यश ट्रेडिंग कंपनी’कडून फळे, भाज्या, कांदाची निर्यात जान्हवी अग्रवाल यांचा विश्वसनीय ब्रँड



कोणतीही व्यावसायिक पार्श्वभूमी नसताना नाशिकस्थित जान्हवी अग्रवाल यांनी कृषी माल निर्यातीसारख्या पुरुषप्रधान क्षेत्रात स्वतःच्या हिमतीवर प्रवेश केला. कोणताही व्यवसाय म्हटले, की अडचणी आल्याच. अशा अडचणी जान्हवी यांनाही आल्या. पण परिस्थितीला शरण न जाता, येणाऱ्या प्रत्येक अडचणीवर मात करित त्यांनी या क्षेत्रात स्वतःला सिद्ध केले. श्रीलंकेपासून दुबईपर्यंत शेतीमालाची निर्यात करून शेती व्यवसायात काम करू इच्छिणाऱ्या तरुणांसमोर नवा आदर्श उभा करणाऱ्या जान्हवी आणि त्यांच्या ‘यश ट्रेडिंग कंपनी’ची प्रेरणादायी यशोगाथा



**भा**रतासारख्या कृषिप्रधान देशात शेतमालाचे उत्पादन मोठ्या प्रमाणात होते. या शेतमालाला राष्ट्रीय बाजारपेठेसह आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेतही मोठी मागणी असल्यामुळे कृषी माल निर्यात व्यवसाय नावारूपाला येत आहे. या व्यवसायाची काही गणिते, नियम समजावून घेतले, तर कृषी निर्यात क्षेत्र संधीचा महासागर आहे, याची जाणीव होते. नाशिकमधील जान्हवी अग्रवाल यांची सुरुवातीपासून या क्षेत्रात काहीतरी वेगळी कामगिरी करण्याची महत्त्वाकांक्षा होती. कोणताही व्यावसायिक वारसा नसताना, कोणतीही तांत्रिक

माहिती नसताना, शून्यापासून सुरुवात करित जान्हवी यांनी कृषी निर्यातीच्या क्षेत्रात मोठे यश मिळविले आहे.

## व्यवसायातील प्रवेश

कृषी माल निर्यात क्षेत्रात काम करण्याचा कोणताही पूर्वानुभव जान्हवी यांच्याकडे नव्हता. या व्यवसायाबद्दल काहीच माहिती आपल्याला नव्हती, हे त्या प्रांजळपणे नमूद करतात. या क्षेत्राशी जान्हवी यांचा संबंध कसा आला, ही गोष्ट रंजक आहे. काही वर्षांपूर्वी जान्हवी कृषी माल निर्यात क्षेत्रातील एका



निर्यातदाराला इंग्रजी भाषा शिकवायच्या. या शिकवणीदरम्यान त्यांना कृषी माल निर्यातीसंदर्भात बरीच नवीन माहिती मिळाली. या शिकवणीमुळे जान्हवी यांना व्यवसायाची माहिती करून घेण्यास खूप मदत झाली. व्यवसायाची पार्श्वभूमी नसली, तरी सुरुवातीपासून जान्हवी यांच्याकडे जबरदस्त इच्छाशक्ती होती. त्यामुळे कागदपत्रांच्या जुळवाजुळवीपासून त्यांनी सुरुवात केली. नंतर पिंपळगाव, वणीसारख्या बाजारपेठांना भेट दिली. कृषी मालाचे व्यवहार कसे होतात, त्यासाठी नियम काय असतात, शेतकऱ्यांना कोणत्या अडचणी येतात, आंतरराष्ट्रीय नियम काय आहेत, या सगळ्या प्रश्नांची त्यांना उत्तरे मिळाली. त्या बाजारात दररोज प्रत्येक व्यक्तीकडून काहीतरी नवीन

## ‘एमसीसीआयए’, ‘नाबार्ड’कडून शेतकऱ्यांना मार्गदर्शन

‘मराठा चेंबर ऑफ कॉमर्स, इंडस्ट्रीज अँड ॲग्रीकल्चर’ (एमसीसीआयए) आणि ‘नाबार्ड’ यांसारख्या संस्था केवळ निर्यात प्रक्रिया समजून घेण्यासाठीच मदत करत नाहीत, तर कमाईचे विविध मार्गही दाखवितात. ग्रामीण भागातील शेतकऱ्यांना आणि शेतमालाशी निगडित व्यवसाय करण्याऱ्यांना हे मार्गदर्शन अत्यंत मोलाचे ठरते. निर्यात प्रक्रियेत सबसिडीची प्रक्रिया ही किचकट असते. ही संपूर्ण प्रक्रिया या संस्थांकडून समजावून सांगितली जाते. इतर देशांमध्ये त्यांचे उत्तम नेटवर्क असल्यामुळे, कोणती उत्पादने आणि कोणते देश लक्ष्य करावेत, यासाठीही त्या योग्य मार्गदर्शन करतात.

शिकायला मिळाले.

कोरोनाच्या संकटानंतर देशभरातील उद्योगधंदे सावरत असताना जान्हवी यांनी कृषी माल निर्यातीच्या क्षेत्रात पहिले पाऊल टाकले. सन २०२०मध्ये त्यांनी व्यवसायाला सुरुवात केली. ज्या कृषी क्षेत्रावर देशाची अर्थव्यवस्था अवलंबून आहे, त्या क्षेत्राबद्दल जान्हवी यांना एक गोष्ट खात्रीशीररीत्या माहिती होती, जग थांबले तरी अन्नधान्याचे उत्पादन आणि निर्यात कधीही थांबणार नाही. त्यांनी ही संधी नेमकी हेरली आणि व्यवसायाला सुरुवात केली. कृषी माल निर्यातीचे क्षेत्र फक्त व्यवसायवृद्धीसाठी फायदेशीर ठरणार नव्हते, तर भविष्यात या क्षेत्रात अनेक संधी होत्या.

### कांदा निर्यातीवर भर

जान्हवी यांची ‘यश ट्रेडिंग कंपनी’ ही आज सर्व प्रकारची फळे आणि भाजीपाला यांची निर्यात करते. फळांमध्ये डाळिंब, केळी, चिकू आणि भाज्यांमध्ये कांदा, हिरवी मिरची यांचा प्रामुख्याने समावेश आहे. भारतीय कांद्याला आखाती देशांमध्ये मोठी मागणी असल्याने कांदा निर्यातीवर जान्हवी यांचा भर आहे. यासोबतच ‘यश ट्रेडिंग कंपनी’ खाद्ययोग्य फुले, तांदूळ आणि साखर यांचाही व्यापार करते.

### अडचणींचे आव्हान

व्यवसायाला सुरुवात केल्यानंतर अडचणी येणार हे जान्हवी यांनी गृहीत धरलेच होते. पण या क्षेत्रात काम करताना त्यांना जाणवलेली गोष्ट म्हणजे या क्षेत्रातील महिलांचा अभाव. त्यामुळे सुरुवातीला व्यवहार करताना जान्हवी यांना अडचणी आल्या. त्यांचे कुटुंबीयही या निर्णयाबाबत साशंक होते. हा व्यवसाय मुलींसाठी नाही, यांची भावना होती. पण जान्हवी यांचा निश्चय ठाम होता. त्यांना या व्यवसायात यशस्वी होऊन दाखवण्याची जिद्द होती. मुलगी असणे हा कमकुवतपणा नव्हे तर ताकद असल्याची त्यांची खात्री होती. त्यामुळेच या व्यवसायात

“



शेतकऱ्यांना आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठांची ओळख होणे गरजेचे आहे. शेतमालाची निर्यात वाढली, तर त्याचा सगळ्यांत जास्त फायदा हा शेतकऱ्यांना होऊ शकतो. निर्यात क्षेत्र हे आकाराने प्रचंड मोठे असल्याने त्यात स्पर्धा असली तरी निकोप आहे. ग्रामीण भागात शेतकऱ्यांसाठी आणि त्यांच्या पुढच्या पिढीसाठी ही सुवर्णसंधी आहे. प्रत्येक शेतकऱ्याने शेतीसोबत निर्यातीकडे लक्ष दिले, तर शेतमालाला चांगला भाव मिळेल आणि त्यांच्या हातात चार पैसे राहतील.

**- जान्हवी अग्रवाल**  
संचालक,  
यश ट्रेडिंग कंपनी



**निर्यातगाथा**



**mccia** | **NABARD**  
AGRICULTURE EXPORT FACILITATION CENTRE (AEFC)  
**विराटगाथा**

## दृष्टिक्षेपात - यश ट्रेडिंग कंपनी

- स्थापना - २०२०
- संचालक - जान्हवी अग्रवाल
- उत्पादने - तांदूळ, कांदा, डाळिंब, मिरची, खाद्ययोग्य फुले
- आयातदार देश - श्रीलंका, ओमान, यूएई आणि इतर आखाती देश



काहीतरी करून दाखवण्याची त्यांची जिद्द व्यवसायाचा जम बसण्यास उपयुक्त ठरली.

### आंतरराष्ट्रीय व्यापाराचा अनुभव

जान्हवी यांच्या व्यवसायाला आता पाच वर्षे झाली असून आज 'यश ट्रेडिंग कंपनी'च्या माध्यमातून दुबई, ओमानसह इतर आखाती देश आणि श्रीलंकेत फळे आणि भाजीपाला निर्यात केला जातो. या व्यापाराचे दुबई हे मुख्य केंद्र आहे. दुबईत भारतीय कृषी मालासाठी मोठी बाजारपेठ उपलब्ध आहे. त्यामुळे जास्तीत जास्त भारतीय शेतकऱ्यांनी भारताबाहेरच्या बाजारपेठांचा त्यांच्या कृषी मालासाठी विचार करायला हवा. मलेशिया, व्हिएतनाम आणि युनायटेड किंग्डममध्येही व्यापाराच्या अनेक संधी आहेत. येथे कृषी मालाला चांगला भाव मिळतो.

आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठांमध्ये व्यापार करताना ज्या बाजारांमध्ये तुम्हाला उत्पादने विकायची आहेत, त्या बाजारांची व्यवस्थित माहिती घेणे आवश्यक आहे. त्यामुळे इतर देशांतील ट्रेडिंग चेंबर्सची भूमिका खूप महत्त्वाची ठरते. या चेंबर्समुळे संपूर्ण निर्यात प्रक्रिया समजून घेण्यास जान्हवी यांना खूप मदत झाली. कृषी माल निर्यात क्षेत्रात काम करताना अनेकदा कंपन्यांकडून फसवणूक केली जाते. ही फसवणूक टाळण्यासाठी चेंबर्सकडून मार्गदर्शन मिळाले. तसेच सुरक्षित पद्धतीने व्यवहार कसे करायचे, पैसे मिळण्यासाठी किती कालावधी लागतो, याची सविस्तर माहितीही मिळाली.

### आंतरराष्ट्रीय मानके महत्त्वाची

आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत व्यापार करताना स्थानिक नियमांचे आणि कायदांचे काटेकोर पालन करणे अत्यावश्यक असते. कृषी माल निर्यातीच्या क्षेत्रात प्रवेश करण्यापूर्वी प्रत्येकाला आपल्या उत्पादनाची आणि बाजारपेठेची संपूर्ण माहिती असणे आवश्यक आहे. ज्या देशात निर्यात करायची आहे, तेथील मागणी आणि पुरवठा यांची नीट माहिती घेतल्यास मजबूत आणि योग्य खरेदी प्रक्रिया करता येते. यासोबतच,

पुरवठा करणारा देश आणि आयात करणारा देश यांच्यातील व्यापार धोरणांची माहिती असणेही तितकेच महत्त्वाचे आहे. ही माहिती असल्यास निर्यातीची प्रक्रिया सोपी होते.

### मोठी मागणी असलेली पिके महाराष्ट्रात

महाराष्ट्र हे राज्य कृषी उत्पादनांच्या दृष्टीने देशातील अत्यंत सक्षम राज्य आहे. डाळिंब, कांदा, हिरवी मिरची यांसारखी उच्च मागणी असलेल्या पिकांचे प्रामुख्याने महाराष्ट्रात उत्पादन घेतले जाते. महाराष्ट्रात पायाभूत सुविधांचे जाळे अत्यंत चांगल्या प्रकारे विकसित झाल्यामुळे शेतमालाची साठवणूक करणे, त्याची वाहतूक करणे हे बाकीच्या राज्यांच्या तुलनेने सोपे आहे. महाराष्ट्रात चांगली बंदरे विकसित झाल्यामुळे शेतमालाची निर्यात अजून सोपी झाली आहे. राज्याची सरकारी धोरणे कृषी माल निर्यातीला पोषक आहेत. त्यामुळे जास्तीत जास्त उद्योजक या व्यापाराकडे सकारात्मकतेने बघत आहेत. ज्यांना या व्यवसायात येण्याची इच्छा आहे, त्यांनी संयम, सातत्य आणि स्थिरता शिकणे अत्यंत गरजेचे आहे.

### निकोप स्पर्धेमुळे दर्जात सुधारणा

प्रत्येक व्यवसाय क्षेत्रात स्पर्धा असते. कृषी माल निर्यात क्षेत्र अर्थातच त्याला अपवाद नाही. निर्यात क्षेत्र हे प्रचंड विस्तारलेले असल्याने या क्षेत्रात प्रत्येकाला स्वतःच्या व्यवसाय विस्ताराला संधी आहे. निर्यात क्षेत्रात टिकून राहायचे असेल, तर त्याने मालाचा दर्जा, प्रमाणित उत्पादन (economies of scale) आणि सातत्य यावर भर द्यायला हवा, त्याचबरोबर बाजाराचा सखोल अभ्यासही गरजेचा आहे.



### यश ट्रेडिंग कंपनी

नाशिक

मोबाईल : 98344 58870

ई-मेल : yashtradingcompany09@gmail.com



# प्रक्रिया केलेल्या खाद्यपदार्थांच्या निर्यातीतील विश्वासाह नाव - कांचन कुलकर्णी आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत ठसा उमटविणारा निर्यातदार



महाराष्ट्र हा कृषीमालाच्या उत्पादनात केवळ देशात नव्हे, तर जगात अग्रेसर प्रदेश आहे. महाराष्ट्रात पिकणाऱ्या शेतमालाला आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठांमध्ये मोठी मागणी आहे. या क्षेत्रात कांचन कुलकर्णी गेली पंधरा वर्षे काम करीत आहेत. काम करताना त्यांना काय अनुभव आले आणि त्यांनी त्यांचा व्यापार कसा उभा केला, याची प्रेरणादायी कहाणी...



**कांचन** कुलकर्णी गेली दहा-पंधरा वर्षे आंतरराष्ट्रीय व्यापारात सक्रिय आहेत. निर्यात क्षेत्रात जेव्हा कांचन यांनी काम सुरू केले, तेव्हा निर्यात करणे हे सहज शक्य नव्हते कारण नियम अत्यंत कठोर होते. मात्र आता सरकारचा जाणिवपूर्वक पाठिंबा आणि सकारात्मक धोरणांमुळे, भारतीय शेतकऱ्यांना जागतिक बाजारात आपले नशीब आजमाविण्याची संधी मिळाली आहे. कांचन कुलकर्णी मागील १० वर्षांपासून आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत निर्यातीच्या क्षेत्रात काम करीत आहेत. त्यांचा भर कृषीमाल आणि प्रक्रिया केलेल्या खाद्यपदार्थांच्या

निर्यातीवर आहे, कारण या उत्पादनांना आंतरराष्ट्रीय बाजारात अधिक मागणी आहे.

## ‘एमसीसीआए’ची मोलाची मदत

निर्यात क्षेत्रात काम करताना योग्य मार्गदर्शन मिळणे गरजेचे असते. आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठांचे नियम, मानके याबद्दलची माहिती नसेल, तर व्यापार करताना फटका बसू शकतो. या प्रवासात कांचन यांना DGFT, APEDA आणि अन्य निर्यात प्रोत्साहन परिषदा (EPCs) यांच्याकडून मदत मिळाली.



उल्लेखनीय गोष्ट म्हणजे, 'एमसीसीआए'च्या टीमने कांचन यांना सातत्याने मदत आणि मार्गदर्शन केले. शंतनू जगताप, तेजस नरुटे आणि त्यांच्या टीमचे मोलाचे मार्गदर्शन या सगळ्या प्रवासात कांचन यांना लाभले. त्यासाठी कांचन त्यांचे आभार मानतात.

### निर्यात क्षेत्रातील आव्हाने

कृषी मालाच्या निर्यात क्षेत्रात काम करताना अनेक प्रकारच्या आव्हानांना सामोरे जावे लागते. सगळा व्यापार परदेशात होत असल्याने आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठांचे कायदे आणि नियम यांची माहिती असणे अत्यावश्यक असते. निर्यात क्षेत्रातील सगळ्यात मोठे आव्हान असते ते आंतरराष्ट्रीय खरेदीदारांकडील थकबाकीचा धोका. मात्र 'इ. सी. जी. सी.

परदेशी बाजारपेठांमध्ये कृषी उत्पादनांची मागणी टिकून रहावी यासाठी या बाजारपेठांमधील गुणवत्ता मानके पाळणे अत्यावश्यक असते. ही गुणवत्ता मानके प्रत्येक देशानुसार भिन्न असतात. त्यांचे काटेकोरपणे पालन होणे गरजेचे असते. आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत व्यापार करताना खाली दिलेली काही महत्त्वाची मानके भारतीय निर्यातदारांनी पाळावीत

१. MRL - उत्पादनात कीटकनाशके मर्यादित प्रमाणात असणे
२. FSSAI - अन्नसुरक्षा व मानके प्राधिकरण
३. NPPO - कीटकनाशक प्रक्रिया व निर्जंतुकीकरण
४. HALAL - अन्नाची शुद्धता
५. BIS - भारतीय मानक संस्था
६. SGS किंवा TUV NORD -गुणवत्तेचे प्रमाणपत्र

लिमिटेड' (ECGC) या संस्थेच्या धोरणांमुळे थकबाकीचा धोका मोठ्या प्रमाणात कमी झाला आहे. 'इ. सी. जी. सी. लिमिटेड' ही संस्था भारत सरकारच्या वाणिज्य व उद्योग मंत्रालयाच्या अखत्यारीत असून, ती भारतीय निर्यातदारांना आणि बँकांना विमा संरक्षण देते. या संस्थेच्या पाठबळामुळे निर्यात क्षेत्रातील संभाव्य संकटांना सामोरे जाण्याचा आत्मविश्वास दिला आहे. याशिवाय, निर्यात क्षेत्रात काम करताना दुसरे आव्हान असते ते आवश्यक असणाऱ्या भांडवलाचे. यासाठी अनेक Authorised Dealer बँकांची मदत महत्त्वाची असते. या बँका रिझर्व्ह बँक ऑफ इंडिया (RBI) कडून परकीय चलन व्यवहार करण्यासाठी अधिकृत करण्यात आल्या आहेत. या बँकांकडून निर्यातदारांच्या गरजेनुसार उत्पादनांचा विचार करून त्यानुसार त्वरित मूल्यांकन केले जाते आणि कर्ज साहाय्य दिले जाते. या सुविधेचा फायदा निर्यातदारांना होतो.

### परदेशातील बाजारपेठांचे नियम व अटी

कृषी उत्पादनांच्या निर्यातीसाठी अनेक देशांत संधी असल्या, तरी दुबई व आखाती देश हे सर्वात सोयीचे व सहज पोहोचण्याजोगे देश आहेत. या देशातील बाजारपेठा या व्यापार करण्यासाठी भारतीयांकरिता सोईच्या आहेत. येथे भारतीय वस्तूंना मोठी मागणी आहे आणि भारतीय नागरिकांचीही संख्या मोठी आहे. मसाले व प्रक्रिया केलेल्या अन्न उत्पादनांसाठी कॅनडा हीदेखील एक महत्त्वाची बाजारपेठ आहे. युरोपमध्ये विशेषतः जर्मनी, युके, नेदरलँड्स या देशांमध्ये संधी असली, तरी या देशांमध्ये कृषी मालाच्या उत्पादनांचे गुणवत्ता निकष काटेकोरपणे पाळले जातात. याशिवाय, या देशांमध्ये एमआरएल (MRL) म्हणजे Maximum Residue Limit चे काटेकोर पालन करणे बंधनकारक असते. एमआरएल म्हणजे अन्नधान्य, फळे, भाज्यांमध्ये कीटकनाशक, किंवा रासायनिक खतांची जास्तीत जास्त उरलेली मात्रा असते.

“



निर्यात क्षेत्र हे एक नवे विस्तारत जाणारे क्षितिज आहे. याचा फायदा भारतातल्या आणि महाराष्ट्रातल्या शेतकऱ्यांनी घेतला पाहिजे. या क्षेत्रात काम सुरु करण्यापूर्वी आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठा आणि निर्यात धोरणे यांचा अभ्यास केला तर त्याचा नक्कीच फायदा होता. एमसीसीआए सारख्या संस्था या क्षेत्रात ज्यांना काम करायचे आहे त्यांना मोलाची मदत करतात. त्यांच्यामुळेच या क्षेत्रात काम करताना मला मोठी मदत झाली.

### - कांचन कुलकर्णी

वेन्स इंडिया ट्रेडनेटवर्क्स प्रा. लि.



AGRICULTURE EXPORT FACILITATION CENTRE (AEFC)  
निर्यातगाथा



## दृष्टिक्षेपात - वेन्स इंडिया ट्रेडनेटवर्क्स प्रा. लि.

- स्थापना - २०२२
- संचालक - दिनेश गुडमेवार, जयदीप देशमुख, कांचन कुलकर्णी
- उत्पादने - चॉकलेट, स्नॅक्स, मसाले, ड्रायफ्रूट्स
- आयातदार देश - आखाती देश, कॅनडा, नेपाळ



असेच नियम अमेरिकेतील कॅलिफोर्निया, न्यू जर्सी, शिकागो, बोस्टनमध्ये आहेत, जिथे भारतीय दर्जेदार अन्नाची मागणी असते. आग्नेय आशियातील सिंगापूर, थायलंड, व्हिएतनाम हे देश म्हणजे उदयोन्मुख बाजारपेठा आहेत. या सगळ्या देशांमध्ये भारतीय निर्यातदारांबाबत चांगली प्रतिमा आहे, त्यामुळे शेतकऱ्यांनी आणि निर्यातदारांनी या संधीचा फायदा घेणे आवश्यक आहे.

कृषिमालाच्या निर्यात क्षेत्रात काम करण्याचे जेव्हा कांचन यांनी ठरविले, तेव्हा परदेशी बाजाराचा नीट अभ्यास करण्यासाठी त्यांनी भारताच्या दूतावासांशी आणि विविध देशांतील चेंबर ऑफ कॉमर्सशी संपर्क साधला. या संस्थांकडून कांचन यांना जी माहिती मिळाली ती फार उपयुक्त होती. याशिवाय, कांचन यांनी स्थानिक पातळीवर विविध व्यक्तींशी आणि निर्यातदारांशी संपर्क साधला. या सगळ्या प्रक्रियेत 'एमसीसीआयए' आणि त्यांच्या टीमने कृषि निर्यातीसाठी कायम प्रोत्साहन दिले. त्यांनी दिलेला पाठिंबा आणि अडथळे दूर करण्यासाठी केलेले प्रयत्न अत्यंत महत्त्वाचे ठरले. त्यामुळे कांचन यांचा व्यापार विविध देशांमध्ये विस्तारण्यास मोठी मदत झाली.

### महाराष्ट्रात पोषक वातावरण

महाराष्ट्र राज्याने कृषि निर्यातीत कायमच देशात आघाडीचे स्थान मिळविले आहे. हे यश टिकविण्यासाठी राज्य सरकारने शेतकऱ्याला केंद्रबिंदू मानून AEP (Agro Export Policy) धोरण आखले असून, ते शेतकऱ्यांना शेतमालाच्या उत्पादनासोबतच शेतमालाच्या व्यापारासाठी प्रोत्साहन देते. यासोबतच MAHAAGRO AI सारख्या कृत्रिम बुद्धिमत्ता आधारित धोरणाद्वारे कृषि विकासाला गती देण्याचे काम सरकार करीत आहे. तसेच शेतकरी निर्यातीकडे वळावेत, यासाठी गोदामे, प्री-कूलिंग सेंटर्स, पॅक हाऊसेस, रेडिएशन सेंटर्स, ग्रीन कार्गो, शेतमार्ग, एक जिल्हा एक उत्पादन, MSP वाढ अशा भौतिक आणि धोरणात्मक पायाभूत सुविधाही तयार केल्या जात आहेत. हे सर्व उपाय निश्चितच शेतकऱ्यांच्या मनोवृत्ती आणि कृतीत मोठा बदल घडवतील, अशी अपेक्षा आहे.

### निर्यात क्षेत्रात यशस्वी होण्यासाठी...

दीर्घकालीन आणि विश्वासार्ह अन्नपुरवठादार आणि निर्यातदार होण्यासाठी काही गोष्टींचे पालन करणे आवश्यक असते. या क्षेत्रात काम करताना शेतकऱ्यांनी कृषिमाल आणि निर्यात क्षेत्राबद्दल जागरूकता ठेवणे आवश्यक असते. त्यासाठी माहिती आणि प्रशिक्षण मोहिमा राबवून शेतकऱ्यांना निर्यात व्यवस्थेत भागीदार बनवावे. याशिवाय, वैयक्तिक कृषि सल्लागार मंच सुरू ठेवावा. हा 'एमसीसीआयए'चा एक अभिनव उपक्रम आहे. भावी निर्यातदारांसाठी आवश्यक कागदपत्रांची पूर्तता करण्यासाठी एक खिडकी योजना 'एमसीसीआयए'मार्फत सुरू करण्यात आली आहे. यासाठी राज्य सरकार, नाबार्ड, एमसीसीआयए यांच्यामध्ये समन्वय राखून काम केले जाते. शेतकरी निर्यातदारांना आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठांची माहिती मिळावी यासाठी 'GULFOOD', 'नमस्ते इंडिया', 'HongKong फूड एक्स्पो' असे कार्यक्रम आयोजित केले जातात.

या काही गोष्टींचे पालन केले, तर निर्यात क्षेत्रात काम करण्यासाठी महाराष्ट्रातील शेतकऱ्यांना आणि निर्यातदारांना सुवर्णसंधी आहे.



### वेन्स इंडिया ट्रेडनेटवर्क्स प्रा. लि.

पुणे.

मोबाईल : 98233 30024

ई-मेल : kanchankulkarni59@gmail.com



‘के. एस. एंटरप्रायजेस’चे सेंद्रिय हळद निर्यातीत अग्रणी नाव

# इंजिनीअरिंगनंतर खंजन सोनवणे यांनी निवडली वेगळी वाट

## Flavearth

मेकॅनिकल इंजिनीअरिंगचे शिक्षण घेतलेले पुण्यातील खंजन सोनवणे गेल्या तीन वर्षांपासून कृषी माल निर्यातीच्या व्यवसायात आहेत. ‘के. एस. एंटरप्रायजेस’ या कंपनीच्या माध्यमातून प्रामुख्याने सेंद्रिय हळदीची निर्यात करतात. त्यांची हळद जर्मनी, यूके आणि जपानमध्ये निर्यात होते. प्रक्रिया केलेली हळद आणि इतरही कृषी माल निर्यात करून सोनवणे आता त्यांचा व्यवसाय वृद्धिंगत करीत आहेत. कृषी माल निर्यात क्षेत्रातील त्यांची सुरुवात फार काही सोपी नव्हती, पण अल्पावधीतच त्यांनी मोठा पल्ला गाठला आहे.



**म**हाराष्ट्रातील उत्पादन वैविध्याचा विचार करता सेंद्रिय उत्पादनांना सध्या परदेशी बाजारपेठ खुणावू लागली आहे. सेंद्रिय हळदीची आंतरराष्ट्रीय बाजारातील मागणी लक्षात घेऊन खंजन सोनवणे या तरुण उद्योजकाने ‘के. एस. एंटरप्रायजेस’च्या माध्यमातून कृषी निर्यात उद्योगात उडी घेतली आणि आज त्यांचा माल युरोप, अमेरिकेत आणि जपानला जात आहे.

### बालपणापासून शेतीशी नाळ जोडलेली

शिक्षण जरी शहरात झाले, तरी खंजन सोनवणे यांची नाळ मातीशी जोडलेली होती. त्यांचा कौटुंबिक वारसा शेतीचाच आहे.

‘लहानपणापासून शेतीची कामे केल्याने शेतकऱ्याचे जीवन कसे असते, याचा अनुभव मला होता. उच्च शिक्षण घेतल्यानंतर व्यवसायात पडण्याचा विचार केला, तेव्हा कृषी तंत्रज्ञान, सुधारित बियाणे, सेंद्रिय शेती यामध्ये विशेष रस निर्माण झाला,’ असे सोनवणे सांगतात. सन २०२२ पासून ते व्यावसायिक पातळीवर कृषी क्षेत्रात काम करीत आहेत. पण सुरुवातीला ते स्थानिक बाजारपेठेत शेतमाल विक्री करीत होते. हळूहळू आधुनिक तंत्रज्ञान आणि देशी-विदेशी बाजारपेठेचा अभ्यास करून व्यवसाय वाढविला आणि आता पश्चिम महाराष्ट्रातील हळदीचे ते मोठे निर्यातदार झाले आहेत.



विरातिगाथा

## MCCIA, APEDA, MSME कडून बहुमोल मार्गदर्शन

कृषी माल निर्यात व्यवसायात उतरल्यानंतर वाटचाल सोपी नव्हती. सुरुवातीच्या टप्प्यात अनेक अडथळ्यांचा सामना करावा लागला. कारण निर्यात प्रक्रियेसंदर्भात फारशी माहिती नव्हती. कागदपत्रे, क्वालिटी सर्टिफिकेशन, पॅकिंग स्टॅंडर्ड्स, लॉजिस्टिक्स आणि मुख्य म्हणजे परदेशी ग्राहकांशी संवाद या गोष्टींसाठी मराठा चेंबर (MCCIA), कृषी आणि प्रक्रियायुक्त खाद्य उत्पादने निर्यात प्राधिकरण (APEDA), सूक्ष्म, लघु आणि मध्यम उद्योग विभाग (MSME) आणि जिल्हा उद्योग केंद्र या संस्थांची मदत झाल्याचे सोनवणे सांगतात. या संस्थांच्या तज्ज्ञांशी चर्चा करून प्रत्येक टप्पा नीट समजून घेतला.

## महाराष्ट्रातून कृषी माल निर्यातीच्या संधी

महाराष्ट्रात उत्पादन वैविध्य आहे. कोकणात आंबा, पश्चिम महाराष्ट्रात डाळिंब व द्राक्षे, विदर्भात मसाले असा प्रत्येक विभागाकडे निर्यातयोग्य माल असतो. लॉजिस्टिक्समध्ये सुधारणा झाल्याने कृषी माल निर्यातीसाठी महाराष्ट्र सामर्थ्यवान राज्य मानले जाते. आपल्याकडील डाळिंबांना युरोप, मध्यपूर्वेतून मागणी असते. केळी आणि द्राक्षे यूके, यूएई, नेदरलँड्स, रशियाला जाऊ शकतात. हळद, मसाले आणि आल्याला जर्मनी, जपान आणि अमेरिकेतून मागणी असते. पापड, लोणची, मसाला पावडर अशा प्रक्रिया केलेल्या मालालाही जगभरातील बाजारपेठ खुली आहे. निर्यातीसाठी फक्त युरोप आणि आखाती देशांपुरते मर्यादित न राहता आफ्रिका, रशिया, दक्षिण अमेरिका, ईशान्य आशिया येथेही लक्ष केंद्रित करायला हवे, असे सोनवणे सांगतात.

## बाजारपेठ आणि ग्राहक शोधण्यात अडचण

आंतरराष्ट्रीय व्यापार सुरू करण्यातील दुसरी मोठी अडचण म्हणजे बाजारपेठ आणि परदेशी ग्राहकांचा शोध. योग्य देश व ग्राहक ओळखणे, त्यांच्याशी संपर्क साधणे, हे खूप वेळखाऊ व जिकिरीचे होते, असा सोनवणे यांचा अनुभव आहे. त्यासाठी त्यांनी ऑनलाईन B2B पोर्टल्स जसे Alibaba, Indiamart, TradeIndia यांचा आधार घेतला. आंतरराष्ट्रीय व्यापार प्रदर्शनांमध्ये सहभाग घेतला. यामुळे थेट ग्राहकांशी संपर्क झाला.

## गुणवत्तेची खात्री व आंतरराष्ट्रीय मानके

निर्यातीसाठी मालाची गुणवत्ता जागतिक निकषांनुसार असणे आवश्यक असते. यासाठी योग्य प्रक्रिया, प्रतवारी किंवा ग्रेडिंग आणि पॅकिंगचे ज्ञान असावे लागते. कृषी विद्यापीठ, प्रक्रिया उद्योगात काम करणारे तज्ज्ञ आणि प्रयोगशाळांशी संपर्क करून गुणवत्ता नियंत्रणावर सोनवणे यांनी काम केले.

## लॉजिस्टिक्स व कस्टम क्लीअरन्स

प्रत्यक्ष माल पाठवायची वेळ येते, त्या वेळचे प्रश्न वेगळे असतात. सोनवणे सांगतात, की बंदरांवर कस्टम क्लीअरन्स, कंटेनर बुकिंग, फ्रेट दर यामध्ये सुरुवातीला अडचणी आल्या. त्यावर उपाय म्हणून त्यांनी अनुभवी CHA (Custom House Agent) व लॉजिस्टिक्स कंपन्यांशी भागीदारी करून शास्त्रशुद्ध पद्धतीने माल पाठवायला सुरुवात केली.

“बाजारपेठेचा अभ्यास, मालाच्या दर्जाची खात्री, आवश्यक कागदपत्रांची पूर्तता, वाहतुकीचे लॉजिस्टिक्स सगळे तयार असूनही पहिल्यांदाच मोठा व्यवहार करताना भीती वाटली. माल पोहोचेल का? पेमेंट वेळेवर मिळेल का? ग्राहक समाधानी राहील का? असे प्रश्न मनात होते. म्हणून छोट्या ऑर्डरने सुरुवात केली. लेटर ऑफ क्रेडिट आणि अॅडव्हान्स पेमेंटसारख्या सुरक्षित पेमेंट पर्यायांचा वापर केला,” असे सोनवणे सांगतात.

“



शेतकऱ्यांनी 'उत्पादक' न राहता 'उद्योजक' व्हायला हवे. त्यासाठी ऑनलाईन कोर्सेस, यूट्यूब, वेबिनारस यांचा वापर करा. अपेडा, कृषी विज्ञान केंद्र, नाबाई, MSME यांचे निर्यातीसंबंधी प्रशिक्षण उपयुक्त ठरते. चांगले पॅकेजिंग आणि लोगो असेल, तर ब्रँड तयार होतो. MCCIA सोबत दुबई डेलिगेशन व ओमान डेलिगेशन येथे गेलो होतो. या डेलिगेशनचा खूप फायदा झाला. बऱ्याच गोष्टी स्वतः अनुभवता आल्या व तेथील बायर्ससोबत डीलविषयी माहिती घेता आली.

## - खंजन सोनवणे

संचालक,  
के. एस. एंटरप्रायजेस



निर्यातगाथा



**mccia**<sup>®</sup> | **NABARD**  
AGRICULTURE EXPORT FACILITATION CENTRE (AEFC)

विराटगाथा

## दृष्टिक्षेपात - के. एस. एंटरप्रायजेस

- स्थापना - २०२२
- संचालक - खंजन सोनवणे, बी.ई. (मेकॅनिकल), पुणे
- उत्पादने - सेंद्रिय हळद, मसाले
- आयातदार देश- जर्मनी, यूके आणि जपान

### प्रत्येक देशाचा अनुभव वेगळा

खंजन सोनवणे यांच्या 'के.एस. एंटरप्रायजेस' या संस्थेमार्फत आता विविध कृषी माल युरोप, मध्य पूर्व आणि आशियाई देशांमध्ये निर्यात केला जातो. प्रत्येक देशाचे निकष, ग्राहकांची अपेक्षा आणि व्यवहारशैली वेगळी असल्यामुळे अनुभवही वेगळे आले, असे ते सांगतात. उदाहरणार्थ, जर्मनीमध्ये अत्यंत काटेकोर गुणवत्ता नियंत्रण प्रक्रिया असते. ऑर्गेनिक उत्पादनांसाठी प्रमाणपत्र अनिवार्य असते. शिवाय ग्राहक फार जागरूक असतात. लेबलिंग, रचना आणि पॅकेजिंगबाबत उच्च अपेक्षा असतात. जर्मन बाजारपेठेत यशस्वी होण्यासाठी ट्रेसिबिलिटी व सस्टेनेबिलिटी अत्यंत महत्त्वाची आहे, असे सोनवणे यांचा अनुभव सांगतो. जर्मनीत ते सेंद्रिय हळद आणि मसाले निर्यात करतात.

अशा ग्राहकांना समाधानकारक सेवा देताना संवादकौशल्यही पणाला लागते. "नियमित ई-मेल, Zoom/Skype कॉल आणि वेळेवर अपडेट यामुळे विश्वास निर्माण झाला," असे सोनवणे यांनी सांगितले.

### व्यावसायिक मार्गदर्शन आणि नेटवर्किंगसाठी मदत

"कृषी माल निर्यातीच्या व्यवसायात सुरुवातीला मला अनेक सरकारी व निमसरकारी संस्थांचा खूप उपयोग झाला. विशेषतः MCCIA व NABARD या दोन संस्थांची मदत मोलाची

ठरली," असे सोनवणे सांगतात. MCCIA तर्फे आयोजित निर्यात संदर्भातील कार्यशाळा, प्रदर्शने, B2B मिटिंग्स आणि सेमिनारमध्ये सहभागी होऊन निर्यात प्रक्रियेतील सखोल माहिती मिळाली.

"MCCIA च्या माध्यमातून आंतरराष्ट्रीय व देशांतर्गत कृषी व अन्नप्रदर्शनात सहभाग घेता आला, जेथे थेट परदेशी खरेदीदारांशी संपर्क झाला. शिवाय व्यवसाय वाढीसाठी आवश्यक डॉक्युमेंटेशन, लॉजिस्टिक्स आणि परवाने या बाबतीत तज्ज्ञांकडून सल्ला मिळाला, ज्यामुळे सुरुवातीच्या टप्प्यावर अडचणी कमी झाल्या. परदेशी दूतावास, ट्रेड काउन्सिल्स यांच्याशी संपर्क साधता आला, ज्यामुळे देशनिहाय मार्केटची चाचपणी करण्यात मदत झाली," असे सोनवणे यांनी सांगितले.

### अर्थसाहाय्य आणि अनुदान

अर्थसाहाय्य आणि अनुदानासाठी NABARD कडून मोलाची मदत झाल्याचेही ते सांगतात. NABARD कडून निर्यातीसंबंधी योजनांसाठी आवश्यक वित्तपुरवठा व अल्प व्याजदराचे कर्ज त्यांना मिळाले. खास करून सेंद्रिय शेती, प्रक्रिया उद्योगासाठी अनुदानाची सुविधा लाभली. शेतीमाल साठवणूक, प्रक्रिया व पॅकिंग यासाठी आवश्यक यंत्रसामग्रीच्या खरेदीवर सबसिडी मिळविण्यात NABARD ने मदत केली. NABARD च्या उद्योजकता विकास प्रशिक्षण कार्यक्रमांतून कृषिप्रक्रिया, मूल्यसाखळी व्यवस्थापन आणि निर्यातीतील जोखमींचे व्यवस्थापन यांसारख्या विषयांवर सखोल माहिती मिळाली. FPO म्हणजे फार्मर प्रोड्यूसर ऑर्गनायझेशन स्थापन करण्यासाठी NABARD ने मार्गदर्शन व वित्तसाहाय्य दिले. त्यामुळे उत्पादकांचे संघटन झाले आणि सामूहिक उत्पादन व निर्यात शक्य झाली, असेही सोनवणे म्हणाले.

### कृषी मालाची गुणवत्ता, सुरक्षितता आणि अनुपालन

कृषी माल निर्यात करताना उत्पादनाची गुणवत्ता, सुरक्षितता आणि अनुपालन (compliance) या तीन गोष्टी अत्यंत महत्त्वाच्या असतात. त्यामुळे निर्यात करण्यासाठी काही

आंतरराष्ट्रीय मानकांचे पालन अनिवार्य असते.

Global G.A.P. हे आंतरराष्ट्रीय प्रमाणपत्र विशेषतः युरोपियन बाजारपेठेसाठी आवश्यक आहे. हे मिळविण्यासाठी योग्य शेती प्रक्रिया, कीटकनाशकांचे रेकॉर्ड, पाणी व मातीचे परीक्षण आवश्यक आहे.

HACCP हे प्रमाणपत्र अन्नप्रक्रिया व साठवणुकीतील जोखमीचे व्यवस्थापन केल्यास मिळते. प्रक्रिया करताना स्वच्छता, तापमान नियंत्रण, ट्रेसिबिलिटी आदींवर लक्ष ठेवावे लागते.

ISO 22000 फूड सेफ्टी मॅनेजमेंट हे आंतरराष्ट्रीय स्तरावरील अन्नसुरक्षा व्यवस्थापनाचे फ्रेमवर्क आहे. शेतीचे उत्पादन, प्रक्रिया, पॅकिंग आणि वाहतूक या साखळीतील प्रत्येक टप्प्याचे दस्तऐवजीकरण करावे, तरच हे प्रमाणपत्र मिळते.

### आगामी काळातील आव्हाने

कृषी माल निर्यात क्षेत्र हे जागतिक बाजारातील बदल, हवामानातील अनिश्चितता, तांत्रिक विकास आणि ग्राहकांच्या बदलत्या अपेक्षांमुळे सतत बदलणारे आणि स्पर्धात्मक क्षेत्र आहे. आगामी काळात अनेक नवी आव्हाने व संधी समोर येतील. त्यामुळे पुढील पावले दूरदृष्टीने आणि नियोजनपूर्वक उचलणे आवश्यक आहे, असे सोनवणे यांचे मत आहे. त्यासाठी नवीन पिढी तयार करणे आवश्यक आहे. कृषी महाविद्यालये, उद्योजकता प्रशिक्षण यांतून निर्यात केंद्रित शिक्षण देऊन आणि स्टार्टअप, कृषी-टेक कंपन्यांशी भागीदारी करून नव्या पिढीला सामावून घेता येईल, असे सोनवणे सुचवितात.



### के. एस. एंटरप्रायजेस

पुणे.

मोबाईल : 84840 89076

ई-मेल : ksenterprises2627@gmail.com



निर्यातगाथा

नवनवीन देशांमध्ये व्यवसायाचे 'एल-कॉन सोल्युशन्स'चे लक्ष्य

# अॅग्रि आणि फूड इंडस्ट्रीजमध्ये लीना रावळ यांचे नाव



'एल-कॉन सोल्युशन्स' ही कंपनी सन २००७ पासून शेती आणि अन्न उद्योगाशी संबंधित क्षेत्रात कार्यरत आहे. कंपनीने प्रवीण, बेडेकर, डाबर, पराग, साबर डेअरी, नेस्ले, पेप्सीको, यलो डायमंड अशा उद्योगांसाठी औद्योगिक मशिनस बनविल्या आणि विकल्या. ही वाटचाल समृद्ध करित कंपनीने सन २०१७ पासून अॅग्रि आणि फूड इंडस्ट्रीजच्या क्षेत्रात निर्यातीला सुरुवात केली. लीना रावळ यांच्या नेतृत्वाखाली कंपनीने इंडोनेशिया, श्रीलंका, फिलिपिन्स, टर्की, शारजा या देशांमध्ये मजबूत पाय रोवले आहेत.



**शे**ती आणि अन्न उद्योगांसाठी उपयुक्त मशिनस आणि यंत्रणा तयार करणे, हे एल-कॉन सोल्युशन्स कंपनीचे मुख्य कार्यक्षेत्र. त्यासोबतच कंपनीने साखर उद्योगासाठी कन्व्हेयर्स, प्रवीण तसेच बेडेकर अचार आणि मसाले यांच्यासाठी पॅकेजिंग मशीन, किंगफिशर बिहरेजेस व सॉफ्ट ड्रिंकसाठी संपूर्ण उत्पादन प्रकल्पाची उभारणी, नगरपालिकेत कचरा व्यवस्थापन करणाऱ्या कंपन्यांसाठी प्रकल्प उभारणी आणि अन्य बऱ्याच क्षेत्रांत कंपनी कार्यरत आहे.

## संयमामुळे दमदार सुरवात

कृषी मालाच्या क्षेत्रात निर्यात करणे, कंपनीसाठी सोपे नव्हते. त्यासाठी मोठे भांडवल उभारावे लागणार होते. निर्यात परवान्यासाठी कागदपत्रांची जुळवाजुळव, पुरविलेल्या मालाच्या पैशांची वसुली, असे अनेक मुद्दे आणि आव्हाने सुरुवातीला समोर होती. पण हळुवारपणे कंपनी एकेक प्रश्न सोडवित गेली आणि आव्हानांवर मात करित केली.

## नियमांचे काटेकोर पालन

निर्यात बाजारात टिकून राहण्यासाठी काही गोष्टी काटेकोरपणे पाळल्या पाहिजेत, असे कंपनीच्या व्यवस्थापनाचे आग्रही मत होते. संयम ही त्यातली सर्वात महत्त्वाची गोष्ट होती. निर्यातीमध्ये व्यक्ती आणि संस्थांशी वेगवेगळ्या गोष्टींचा व्यवहार करावा लागतो. त्यामुळे कंपनीने निर्यात बाजारात पहिले पाऊल टाकल्यापासून संयम कायम राखला. देश आणि संस्कृतीबरोबरच धैर्य, दृष्टिकोन आणि चिरस्थायी भागीदारीलाही कंपनीने महत्त्वाचे स्थान दिले. सुरुवातीच्या काळात निर्यातीसंबंधात कंपनीशी खूप लोक संपर्क करीत, परंतु त्यांचे व्यवसायात रूपांतर करणे जमत नव्हते. पण ही गोष्टही कंपनीच्या लोकांनी हळूहळू आत्मसात केली. नव्या क्षेत्रात पाऊल टाकायचे तर आव्हाने येणारच. ही आव्हाने पेलण्यासाठी धैर्य खूप महत्त्वाचे असते. आपण काही गमावले, काही त्रुटी किंवा चुका झाल्या किंवा स्पर्धेमुळे थोडा काळ अपयश आल्यासारखे वाटले, तरी धैर्य राखणे अत्यंत गरजेचे असते.

## प्रयत्नांना आणखी मजबुतीची गरज

भारतीय निर्यात व्यवसायाला जागतिक आणि देशांतर्गत स्पर्धेचा सामना करावा लागतो. यातून मार्ग काढण्यासाठी निर्यातदारांनी गुणवत्ता, उत्पादन खर्च, किंमत, विक्री लॉजिस्टिक आव्हाने, पायाभूत सुविधा आणि दर्जेदार मालवाहतूक सुविधा यावर लक्ष केंद्रित करायला हवे. निर्यातीला प्रोत्साहन देण्यासाठी पायाभूत सुविधा मजबूत करण्यावर लक्ष केंद्रित केले आहे. सहभागास प्रोत्साहित करण्यासाठी निर्यातदारांना आणि निर्यातभिमुख युनिट्स (ईओयू) ला प्रोत्साहन दिले जात आहे. परंतु या सगळ्या प्रयत्नांना आणखी मजबुती देण्याची गरज आहे.

त्या धैर्याच्या जोरावरच कंपनीने निर्यातीच्या क्षेत्रात अल्पावधीत मोठी मजल मारली आहे.

## प्रत्येक कृती ध्येय गाठण्यासाठी

कोणत्याही उद्योग-व्यवसायात आपण एकदा ध्येय निश्चित केले आणि ते ध्येय गाठण्याच्या दिशेने प्रत्येक कृती करीत गेलो, तर आपण यशावकाश यशोशिखरावर पोहोचतोच, हा आशावाद कंपनीच्या व्यवस्थापनाकडे होता. तोच आशावाद त्यांनी कंपनीच्या कर्मचाऱ्यांमध्येही रुजविला. आपली प्रत्येक कृती ध्येयाच्या दिशेने कशी अग्रेसर होईल, यावर काळजीपूर्वक लक्ष दिले आणि सगळ्या कर्मचारी वर्गाला जबाबदार बनवून संपूर्ण प्रक्रियेत सुसंगतता ठेवली. त्याचा परिपाक आजच्या यशाच्या रूपाने दिसतो आहे. खरेदीदार शोधणे, डिजिटल मार्केटिंग, ग्राहकांशी संबंध जतन करणे, पुरवठादारांना भेटणे अशा गोष्टींतून एका बाजूला सतत कंपनीच्या विस्ताराचा विचार सुरू होता. त्याचवेळी दुसऱ्या बाजूला कृतीतील सातत्य, गुणवत्तेशी बांधिलकी आणि ग्राहक, पुरवठादार यांच्याप्रति विश्वासार्हता यातून कंपनीने व्यावसायिक संबंध दृढ केले.

## निधी व्यवस्थापन हा पाया

निर्यात व्यवसायात निधीचे व्यवस्थापन अत्यंत महत्त्वाचे आहे. एका अर्थाने तो या उद्योगाचा पायाच आहे. पुरवठादाराला वेळेत पेमेंट करावे लागते. पण अनेकदा ज्याला माल पाठवला आहे त्या आयातदाराकडून पैसे यायला उशीर होतो. त्यामुळे कंपनीचे व्यवहार सुरळीतपणे चालविणे कठीण होऊन बसते. आर्थिक व्यवहार सूत्रबद्ध रीतीने पार पाडले, तरच निर्यात व्यवसायाचा हा गाडा नीट हाकता येऊ शकतो, हे जाणून कंपनीने उत्तम निधी व आर्थिक व्यवस्थापनाची योजना केली आहे. त्यामुळे खरेदीदारांशी अनुकूल देय अटी-शर्तीसह वाटाघाटी करणे आणि निर्यातीचे योग्य व्यवस्थापन करणे कंपनीला शक्य झाले आहे.

## वेळेचे व्यवस्थापन

'टाईम इज मनी' असे एक इंग्रजी वाक्य प्रसिद्ध आहे. निर्यात व्यवसायाला तर ते तंतोतंत लागू होते. कारण या व्यवसायात

“



माझ्या व्यावसायिक वाटचालीतील एक महत्त्वपूर्ण टप्पा म्हणजे एमसीसीआयएने दुबई येथे आयोजित केलेला दौरा. यामुळे माझ्या दृष्टिकोनात, विचारात आमूलाग्र बदल झाला. दुबईमधील व्यावसायिक वातावरण, आंतरराष्ट्रीय नेटवर्किंग संधी, या सर्व गोष्टींनी मला नव्या शक्यता दाखवल्या. एमसीसीआयएच्या टीमने केलेले मार्गदर्शन, भेटीचे अचूक नियोजन, वेळेचे उत्तम व्यवस्थापन आणि प्रत्येक प्रतिनिधीला दिलेले वैयक्तिक महत्त्व यासाठी संपूर्ण टीमचे आभार मानते.

## - लीना रावळ

संचालक,  
एल-कॉन सोल्युशन्स



निर्यातगाथा



## दृष्टिक्षेपात - एल-कॉन सोल्युशन्स

- स्थापना- २०२१
- संचालक - लीना रावळ, बी.ई., बी.कॉम.
- उत्पादने - कृषी क्षेत्रासाठीची यंत्रसामग्री
- आयातदार देश : श्रीलंका, इंडोनेशिया

दोन वेगळ्या देशांमधील व्यावसायिक आणि त्यांच्यावर अवलंबून असलेले अन्य घटक गुंतलेले असतात. त्यामुळे वेळेचे चोख व्यवस्थापन करण्याचे कौशल्य अत्यावश्यक ठरते. कामांची योग्य विभागणी आणि त्यांचे प्राधान्यक्रम, वेळ-बचतीच्या साधनांचा वापर, कार्यक्षम ऑपरेशन्स आणि शिपिंगच्या संदर्भातील स्वयंचलित प्रक्रिया ही कार्यपद्धती कंपनीने स्वीकारली आहे.

### उत्तम संवाद हीच गुरुकिल्ली

परदेशी खरेदीदारांशी संवाद साधताना भाषेचा अडथळा बऱ्याच लोकांना येतो. परंतु एल-कॉन सोल्युशन्स कंपनीच्या नावातच अडथळांवर मात करण्याची सुप्त ऊर्जा दडलेली आहे. त्यामुळे एल-कॉन सोल्युशन्सच्या प्रवासात भाषेचा अडथळा कधीही आला नाही. खरेतर भाषा हा अडथळा नसतोच. अडथळा असलाच तर तो आत्मविश्वास आणि संवाद साधण्याचे कौशल्य यांच्या अभावाचा असतो, असे कंपनीचे ठाम मत आहे. निर्यात व्यवसायात योग्य साधने, कौशल्ये आणि प्रक्रियांचा अवलंब करण्याची गरज आहे. तेवढे केले, की संवाद सुरळीत होत राहतो आणि गैरसमज होतच नाहीत. संवादाची ही प्रक्रिया एल-कॉन सोल्युशन्सने प्रत्येक कर्मचार्याच्या अंगी बाणविण्याचा प्रयत्न केला आहे. उत्तम संवाद म्हणजे खूप अलंकारिक शब्द नव्हेत तर साध्या, सोप्या शब्दांत आपले म्हणणे स्पष्टपणे समोरच्यापर्यंत पोहोचविणे त्यात अभिप्रेत आहे.

### थेट संवादावर भर

एल-कॉन सोल्युशन्समध्ये समोरासमोर किंवा व्हिडिओ कॉलवरून ग्राहकाशी संवाद साधण्याला प्राधान्य दिले जाते. अशा रीतीने समोरासमोर बोलल्याने चेहऱ्यावरचे हावभाव, देहबोली यांच्या साहाय्याने प्रभावी संवाद साधला जातो. शब्दांतून जे सांगता येत नाही, ते अनेकदा शारीरिक अभिव्यक्तीद्वारे अधिक चांगल्या प्रकारे स्पष्ट करता येते. त्यामुळेच एल-कॉन सोल्युशन्समध्ये समोरासमोर संवादाला महत्त्व आहे. भाषेच्या अडथळांवर मात करण्यासाठी व्यावसायिक दुभाषींचीही प्रसंगी मदत घेतली जाते. कंपनीच्या कर्मचार्यांना भाषाविषयक प्रशिक्षण, भाषांतर करणारे सॉफ्टवेअर आणि ऑप्स याविषयीचे प्रशिक्षणही मुद्दाम देण्यात येते.

### नवनव्या देशांत रोवले पाय

कंपनीने आजवर फिलिपीन्स, टर्की, शारजाह इत्यादी देशांमध्ये निर्यात व्यवसाय केला असून आता श्रीलंका आणि इंडोनेशियाकडे लक्ष वळविले आहे. प्रत्येक देशात संस्कृती, हवामान, लोक, पायाभूत सुविधा भिन्न आहेत. परंतु माणसे सगळीकडे सारखीच असतात. बाजारपेठेतील संशोधन जर चोख केले असेल, तर सगळे काही सुरळीत होते. बाजारपेठेचा आकार, वाढीची क्षमता आणि विविध उत्पादनांची मागणी यासारख्या घटकांसोबतच प्रत्येक देशातील विशिष्ट नियम-नियमन आणि बाजारातील गतिशीलता समजून घेतली पाहिजे. त्यासोबतच तिथली माणसे आणि त्यांची गुणवैशिष्ट्ये यांचाही अभ्यास गरजेचा आहे. शिपिंगमधील गुंतागुंत, लॉजिस्टिक्स, पेमेंट, चलनाचे विनिमयन, योग्य व्यक्तींशी योग्य रीतीने केलेली भागीदारी आणि बाजारातील ट्रेंड हे यशस्वी निर्यातीसाठी महत्त्वाचे घटक आहेत.

### ‘एमसीसीआयए’चा अद्भुत अनुभव

एल-कॉन सोल्युशन्सच्या लीना रावळ या एमसीसीआयएच्या सदस्य आहेत. त्यांनी एमसीसीआयएच्या माध्यमातून फेब्रुवारी - २०२५ मध्ये दुबईच्या गल्फ फूडमध्ये पहिल्या शिष्टमंडळात हजेरी लावली. त्यांच्यासाठी हा एक अद्भुत अनुभव होता.

एमसीसीआयए टीमने उत्तम नियोजन केले होते. दुबईतील दुबई चेंबर्स, डीपी वर्ल्ड पोर्ट भेट, अल-एव्हियर मार्केट भेट, यासोबत इतर बऱ्याच व्यावसायिक भेटींची संधी यातून मिळाली. गल्फ फूड प्रदर्शनातून खूप उपयुक्त अशा टिप्स आणि कल्पना मिळाल्या. व्यवस्था केली होती. ती फलदायी ठरली.

### निर्यातदारांना सरकारचे पाठबळ

राज्य व केंद्र सरकार आणि अन्य विविध संस्था निर्यातीसाठी पायाभूत सुविधांचा विकास करीत प्रोत्साहन देण्याचा विशेष प्रयत्न करीत आहेत. मॅककिया, एक्स्पॉर्ट प्रमोशन कौन्सिल यांसारख्या संस्था स्थानिक निर्यातदारांना पाठिंबा देत आहेत. त्यासोबतच जागतिक बाजारपेठांमध्ये प्रवेशासाठी एमसीसीआयए, एक्स्पॉर्ट क्रेडिट ग्यारंटी कॉर्पोरेशन ऑफ इंडिया (ईसीजीसी) या संस्था महत्त्वाचे काम करीत आहेत. ईसीजीसी ही भारतीय निर्यातदारांना निर्यात पत विमा प्रदान करते. परदेशी खरेदीदारांनी पैसे न दिल्यास आर्थिक नुकसानीपासून त्यांचे संरक्षण करते. त्यासोबतच अनेक बँका आणि वित्तीय संस्था, निर्यातीसाठी वित्तपुरवठा करून आंतरराष्ट्रीय व्यापाराला प्रोत्साहन देतात. नाबाईदेखील निर्यात व्यवसायाच्या विकासासाठी क्रेडिट प्रदान करते.

### गुणवत्ता, नियम अत्यावश्यक

निर्यात व्यवसायात आंतरराष्ट्रीय मानके राखण्यासाठी गुणवत्ता सुनिश्चित करणे महत्त्वाचे आहे. आपली उत्पादने आणि पद्धती संबंधित देशांचे विशिष्ट नियम आणि मानकांचे पालन करणारी आहेत, याची खात्री केली पाहिजे. यात आयात नियम, उत्पादन सुरक्षा मानकांची पूर्तता करणे या बाबींचा समाविष्ट आहे. त्यासाठी ग्रेडिंग, लेबलिंग, टिकाऊ पॅकेजिंग यासह कायदेशीर, नियामक अटी व शर्तींचे पालन अत्यावश्यक ठरते.

### एल-कॉन सोल्युशन्स

पुणे  
मोबाईल : 75587 59086  
ई-मेल : Lconsolutions.pune@gmail.com



निर्यातगाथा

# हायजिन आणि क्लीन रूम इक्विपमेंटची सेवा देणारी 'प्युराफिल इंजिनीअर्स' निर्यात क्षेत्रात मेघना जाधव यांची वेगळी वाट



कृषी निर्यात क्षेत्रात काम करताना आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठांचे भान असणे महत्त्वाचे असते. या बाजारपेठांमध्ये गेली वीस वर्षे कृषी क्षेत्राला पूरक यंत्रसामग्री पुरविण्याचे काम मेघना जाधव यांची 'प्युराफिल इंजिनीअर्स इंडिया प्रा.लि.' ही कंपनी करते. मेघना जाधव यांचा निर्यात क्षेत्रात काम करण्याचा अनुभव कसा होता आणि त्यांनी त्यांच्या व्यवसायाचा विस्तार कसा केला, या प्रवासाची प्रेरणादायी यशोगाथा.



पुण्याच्या मेघना जाधव या कृषी निर्यात क्षेत्रात गेली २१ वर्षे काम करित आहेत. मात्र पारंपरिक पद्धतीने कृषीमालाची निर्यात न करता, निर्यात व्यवस्थेला पूरक अशी यंत्रसामग्री मेघना यांच्या कंपनीकडून पुरविली जाते. त्यांची 'प्युराफिल इंजिनीअर्स इंडिया प्रा.लि.' ही कंपनी सन २००४ पासून भारतातील कृषी आणि अन्नप्रक्रिया/उत्पादन प्रकल्पांना सेवा देत आहेत. या प्रकल्पांना कंपनीमार्फत हायजिन आणि क्लीन रूम इक्विपमेंटची सेवा पुरविली जाते.

'प्युराफिल इंजिनीअर्स इंडिया प्रा.लि.' या कंपनीच्या

ग्राहकांमध्ये डाबर, टू यम स्नॅक्स, यलो डायमंड, प्रवीण मसालेवाले, चोरडिया फूड्स, देसाई फूड्स, मदर्स रेसिपी, वरुण बिहरेजेस, वृंदावन अॅग्रो इंडस्ट्रीज प्रा. लि., मथुरा, माऊली फ्रेश अॅग्रो इंडस्ट्रीज प्रा. लि, गोदावरी उद्योग, सांगली, गोकुळ अॅग्रो रिसोर्सेस लि., हलदिया इत्यादी राष्ट्रीय आणि आंतरराष्ट्रीय कंपन्यांचा समावेश आहे.

सन २००७ पासून 'प्युराफिल' ही कंपनी हॅडवॉश स्टेशन्सची निर्यात भूतान, नेपाळ, कतार, नायजेरिया इत्यादी देशांमध्ये करते. कृषी आणि अन्नप्रक्रिया उद्योगासाठी कस्टमाईज्ड उपकरणे

तयार करण्याचे काम 'प्युराफिल' कंपनीमार्फत केले जाते. या उपकरणांमध्ये हॅडवॉश स्टेशन, शू सोल क्लीनिंग मशीन, शू सोल क्लीनिंग आणि हॅड सॅनिटायझिंग युनिट, ऑल इन वन हायजीन स्टेशन, एअर शॉवर, पासबॉक्सेस या उपकरणांचा समावेश होतो.

निर्यात क्षेत्रात काम करताना बाजाराच्या गरजा समजून घेणे आणि त्यानुसार काम करणे महत्त्वाचे असते. आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत काम करताना ग्राहकांसोबत उत्तम संवाद असणे गरजेचे असते. तेथे काम करतानाचे नियम आणि अटी कडक असल्यामुळे काटेकोरपणे नियोजन करावे लागते. कृषी मालाचा दर्जा, किंमत, स्वच्छता, पॅकेजिंग, पेमेंट अटी आणि वितरणाच्या वेळा या गोष्टींकडे बारकाईने लक्ष द्यावे लागते. लॉजिस्टिक्स

## MCCIAची मोलाची मदत

जागतिक प्रदर्शन गल्फ फूडने जगभरातील पुरवठादार खरेदीदार आणि निर्णय घेणाऱ्यांना एकत्र आणले. त्यांच्याशी संवाद साधल्याने सध्याचे खाद्य ट्रेड, पॅकेजिंग क्षेत्रातील नवीन गोष्टी आणि आंतरराष्ट्रीय खरेदीदारांना निर्यातदारांकडून नेमक्या काय अपेक्षा असतात, याची माहिती मिळाली. या सगळ्या कामांमध्ये 'एमसीसीआयए' या संस्थेची मोठी मदत झाली. 'एमसीसीआयए'ने विविध कंपन्या आणि संस्थांसोबत मीटिंग्जची व्यवस्था केली. कार्यक्रमादरम्यान मार्गदर्शन केले. यामुळे निर्यातदारांमध्ये आत्मविश्वास निर्माण झाला. इतर निर्यातदारांसोबत ओळखी झाल्या, भारताचे निर्यात क्षेत्रातील मानाचे स्थान मजबूत उपस्थिती आणि जागतिक खरेदीदारांकडून आलेला प्रतिसाद पाहून व्यवसाय वाढविण्यासाठी आणि नवीन निर्यात बाजारपेठा शोधण्यासाठी आत्मविश्वास मिळाला.

(Logistics) हे आंतरराष्ट्रीय व्यापारातील महत्त्वाचे अंग आहे. या क्षेत्रात काम करताना हाती येणाऱ्या विविध प्रकल्पांच्या वेळेनुसार आणि गरजेनुसार काम करावे लागते.

## नियम आणि कागदपत्रांची माहिती आवश्यक

निर्यात क्षेत्रात काम सुरू केल्यानंतर सुरुवातीच्या दिवसांमध्ये बऱ्याच अडचणी आल्या. या क्षेत्रात काम करताना विविध उत्पादने, निर्यातीशी संबंधित सरकारी धोरणे, भारत आणि इतर देशांमधील व्यापार करार यांची माहिती असणे अपेक्षित असते. परकीय चलन व्यवस्थापन कायद्याशी संबंधित आरबीआयच्या मार्गदर्शक तत्वांची माहिती असल्यास त्याचा फायदा होतो. या नियमांचा भंग झाल्यास निर्यातदाराला दंड होऊ शकतो, प्रकरण गंभीर असेल, तर परवाना रद्द देखील होऊ शकतो. नवीन निर्यातदारांसाठी विविध निर्यात कागदपत्रे तयार करण्याचे काम आव्हानात्मक असते. त्यामुळे त्याची माहिती व्यवसाय सुरू करण्याआधी घेतली, तर मदत होते. विविध सरकारी आणि खासगी एजन्सी यांचे प्रशिक्षण देतात.

## भारतासाठी नवी बाजारपेठ

'प्युराफिल इंजिनीअर्स' ही कंपनी त्यांची उत्पादने प्रामुख्याने भूतान, नेपाळ, नायजेरिया, यूएई आणि कतार या देशात निर्यात करते. भूतान, नेपाळसारखे देश मुख्यतः 'सार्क' सदस्य देशांशी व्यापार करतात. आफ्रिका खंडातील पूर्वेकडील देश ही एक नवी बाजारपेठ भारतासाठी खुली होत आहे. ही बाजारपेठ कृषी निर्यात क्षेत्रासाठी मोलाची संधी आहे. पूर्व आफ्रिकेतील देशांची अर्थव्यवस्था ही कृषी केंद्रित असल्यामुळे भविष्यात या देशांमध्ये नव्या कृषी निर्यातदारांना चांगली संधी मिळू शकते. त्यामुळे बाजारपेठांची ओळख महत्त्वाची ठरते. निर्यात क्षेत्रात काम करताना सखोल संशोधनामुळे तुम्हाला असे देश शोधण्यात मदत होते, जेथे तुमच्या उत्पादनाला सतत मागणी असेल.

“



दुबईतील 'गल्फ फूड एक्झिबिशन'मध्ये MCCIA च्या व्यवसाय प्रतिनिधी मंडळाचा भाग म्हणून सहभागी होणे हा माझ्यासाठी एक निर्यातदार म्हणून उत्कृष्ट अनुभव होता. या कार्यक्रमांमुळे मला मोलाचा अनुभव आणि नवीन संधी मिळाल्या. या संधीमुळे मला आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठांची माहिती मिळाली. त्याचा फायदा मला माझ्या व्यवसायात झाला.

## - मेघना जाधव

संचालक,  
प्युराफिल इंजिनीअर्स इंडिया प्रा. लि.



निर्यातगाथा



## दृष्टिक्षेपात - प्युराफिल इंजिनीअर्स इंडिया प्रा.लि.

- स्थापना - २००४
- संचालक - मेघना जाधव
- उत्पादने - कस्टमाईज्ड हॅडवॉश स्टेशन, सॅनिटायझेशन युनिट आणि इतर उत्पादने
- आयातदार देश - भूतान, नेपाळ, कतार, नायजेरिया, यूएई



### निर्यातीचे यश ठरविणारे घटक

निर्यात क्षेत्रात काम करताना वेगवेगळ्या देशांमध्ये वेगवेगळ्या कृषी मालाची निर्यात करावी लागते. वेगवेगळ्या देशांमधील आयात शुल्क, स्टॅंडर्ड्स, सर्टिफिकेट्स यांचे नियम वेगवेगळे असतात. उदाहरणार्थ, खाद्यपदार्थ निर्यात करताना FDA किंवा FSSAI या संस्थांच्या मंजूरीची आवश्यकता शकते. ती मंजूरी नसल्यास निर्यात करता येत नाही. याशिवाय, निर्यात क्षेत्रात काम करताना ट्रेड अॅग्रीमेंट, टेरिफ आणि फ्री ट्रेड अॅग्रीमेंट्सचा लाभ घेतल्याने त्याचा फायदा होतो. शीपिंग, लॉजिस्टिक्स आणि डॉक्युमेंटेशन या तीन घटकांवर निर्यातीचे यश मोठ्या प्रमाणावर अवलंबून असते. तेव्हा आंतरराष्ट्रीय निर्यात बाजारपेठांमध्ये यशस्वी होण्यासाठी उत्पादनांचा दर्जा राखणे, तुमच्या व्यवसायाच्या पद्धती इतर देशांच्या उत्पादन गरजांशी जुळवून घेणे, आंतरराष्ट्रीय मानकांचे पालन करणे आवश्यक असते.

### निर्यात क्षेत्रातील नवी संधी

आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत काम करण्यासाठी भारतातील शेतकऱ्यांना नामी संधी आहे. भारताचे इंजिनीअरिंग मॅन्युफॅक्चरिंग हे क्षेत्र वेगाने विकसित होत आहे. हे क्षेत्र केवळ देशांतर्गत बाजारपेठांनाच सेवा देत नाही, तर जागतिक पुरवठा साखळीतील अविभाज्य भाग बनत आहे. विश्वसनीयता आणि किफायतशीरपणामुळे भारतीय बनावटीच्या उपकरणांची जागतिक बाजारपेठेतील मागणी वाढत आहे. इंजिनीअरिंग निर्यात क्षेत्रात यश मिळविण्याचा कोणताही एक निश्चित असा फॉर्म्युला नसला, तरी जागतिक बाजारपेठेतील ट्रेडचा मागोवा, निर्यात उत्पादनांची गुणवत्ता, व्यापार धोरण, ग्राहकसेवा, लॉजिस्टिक्स, वितरण आणि डिजिटल ब्रँडिंग या घटकांवर काम केले, तर निर्यात क्षेत्रात दीर्घकालीन यश नक्की मिळू शकते.



### प्युराफिल इंजिनीअर्स इंडिया प्रा.लि.

पुणे  
मोबाईल : 97300 09090  
ई-मेल: purafil.meghana@gmail.com



# तेरा देशांमध्ये कृषी माल पाठविणारी 'साईसिद्ध इंटरनॅशनल कंपनी' तंत्रशुद्ध अभ्यासामुळे निलेश अडसूळ यांना यश



कोणताही व्यवसाय करावयाचा असल्यास त्याचा शास्त्रशुद्ध अभ्यास करणे आवश्यक असते. पुण्याचे निलेश अडसूळ यांनी कृषी शाखेत शिक्षण घेतले आणि त्या शिक्षणाचा उपयोग त्यांनी व्यवसायात तंत्रशुद्ध पद्धतीने केला. आज निलेश यांची 'साईसिद्ध इंटरनॅशनल' ही कंपनी १३ देशांमध्ये हजारो टन कृषी मालाची निर्यात करित आहे.



विराटगाथा



कृषी निर्यात क्षेत्रात काम करणारे निलेश अडसूळ यांना या व्यवसायाचा वारसा कुटुंबाकडून मिळाला आहे. निलेश यांचे वडील महाराष्ट्र राज्य कृषी विभागात तीस वर्षे कार्यरत होते. त्याचबरोबर निलेश यांच्या कुटुंबाची पारंपरिक शेतीही आहे. त्यामुळे त्यांच्यावर लहानपणापासूनच शेतीचे संस्कार झाले. शेती करण्यासाठी आवश्यक ते ज्ञान आणि अनुभव त्यांना मिळत गेला. यामुळे सुरुवातीपासूनच कृषी क्षेत्राशी त्यांचे भावनिक नाते जुळले.

शेती करताना शेतकऱ्यांना काय अडचणी येतात, याची जाणीव निलेश यांना लहानपणापासून होती. निलेश यांनी त्यांच्या

शेतात केळी, चिकू, आवळा, पपई यांसारख्या पिकांची लागवड केलेली होती. उत्पादनही चांगले मिळत होते, पण अपेक्षित बाजारभाव मिळत नसे. निलेश सातवीत असताना घरच्या शेतातील उत्तम दर्जाची पपई फक्त तीन ते पाच रुपये प्रतिकिलो दराने विकली गेली. ही घटना निलेश यांच्या मनावर खोलवर कोरली गेली आणि त्यातूनच कृषी क्षेत्रात काहीतरी वेगळे करावे, अशी प्रेरणा मिळाली.

त्याच प्रेरणेतून निलेश यांनी बी.एस्सी. (ऑग्रिकल्चर) करण्याचा निर्णय घेतला. पुण्यातील शासकीय कृषी महाविद्यालयातून त्यांनी ही पदवी घेतली. ही पदवी निलेश

यांच्यासाठी मोठी ताकद ठरली. हे शिक्षण घेताना निलेश यांना कृषी उत्पादन, प्रक्रिया, अर्थशास्त्र, बाजारपेठा आणि शासकीय योजना यांचे मूलभूत आणि सखोल ज्ञान मिळाले.

### शिक्षणाचा करिअरला फायदा

शेतीच्या अभ्यासक्रमात घेतलेल्या तांत्रिक शिक्षणाचा मोठा फायदा निलेश यांना झाला. सगळ्यांत महत्त्वाचे म्हणजे उत्पादनाची गुणवत्ता ओळखण्याची क्षमता वाढली. योग्य कांदाची निवड, त्याचे ग्रेडिंग, साठवण आणि हाताळणी यांविषयी सखोल माहिती मिळाली. त्यामुळे आता बाजारपेठेतील गरजेनुसार योग्य उत्पादन त्यांना निवडता येते. याशिवाय कृषी पद्धतींची समज आली. विविध कृषी पद्धतींबाबत माहिती असल्यामुळे परदेशी बाजारात ज्या प्रकारच्या उत्पादनांना मागणी आहे, त्यांची शेती, प्रक्रिया

### निर्यात क्षेत्राचे प्रशिक्षण आवश्यक

निर्यात क्षेत्रात काम करण्यास इच्छुक असलेल्या तरुणांनी निर्यात क्षेत्राचे प्रशिक्षण घेणे आवश्यक आहे. डिजिटल तंत्रज्ञानाची माहिती ठेवणे गरजेचे आहे. तरुणांनी स्वतःची प्रोफाईल तयार करावी. याशिवाय विदेशात कोणत्या मालाची गरज आहे, ते समजून घ्यायला हवे. प्रत्येक देशाच्या मागणीनुसार प्रमाणपत्रे आणि पॅकेजिंग पद्धती शिकून घ्यायला हव्यात. निर्यात क्षेत्रात केवळ उत्पादन पुरेसे नाही, तर व्यावसायिक दृष्टिकोन आणि आंतरराष्ट्रीय जाणिव्या या दोन गोष्टी महत्त्वाच्या आहेत. एमसीसीआयए आणि नाबार्ड यांसारख्या संस्थांशी सतत संपर्क ठेवणे आवश्यक आहे.

आणि पुरवठा साखळी यांचा सुसंगत अभ्यास त्यांनी केला. शेतीविषयक शासकीय योजना समजून घेण्यास मदत झाली. शासकीय योजना, अनुदान आणि सल्ला यांचा लाभ घेणे सुलभ झाले.

### निर्यात क्षेत्रातील अनुभव

निलेश गेल्या तेरा वर्षांपासून नाशिकचा प्रसिद्ध कांदा निर्यात करतात. त्यासोबतच द्राक्षे, केळी, आवळा, हिरवी मिरची, आंबा, शेंगदाणे, सीताफळ आदी फळे व भाजीपाला यांचीही निर्यात करतात. मागील तीन वर्षांपासून त्यांनी बासमती तांदूळ, हळद, आले यांचीही निर्यात सुरू केली आहे. सध्या निलेश यांची एकूण १३ देशांमध्ये निर्यात सुरू असून, वेगवेगळ्या बाजारपेठांच्या मागणीनुसार माल तयार करून पाठविला जातो.

निलेश यांनी पुण्यातून शिक्षण पूर्ण केल्यानंतर सुरुवातीला शेतकऱ्यांच्या उत्पादनाला अधिक मूल्य कसे देता येईल, यावर लक्ष केंद्रित केले. नाशिकचा कांदा देशात-विदेशात प्रसिद्ध असला, तरी २०१२ च्या सुरुवातीला स्थानिक बाजारात दर घसरले होते. त्याच वेळी मध्य पूर्वेत कांदाची वाढती मागणी लक्षात आल्याने प्रत्यक्ष निर्यात सुरू करण्याचा निर्णय पक्का झाला. निर्यातीला सुरुवात केल्यानंतर पहिल्याच वर्षात सिंगापूर आणि बांगलादेश या बाजारपेठांशी संपर्क आला. पहिल्या ग्राहकाने वेळेवर आणि दर्जेदार माल मिळाल्याबद्दल समाधान व्यक्त केल्यामुळे पुढच्या काळात अजून काम मिळाले.

### अडचणींवर तांत्रिक माहितीच्या आधारे मात

कृषी माल निर्यातीच्या सुरुवातीच्या टप्प्यात अनेक अडचणी आल्या. मात्र योग्य मार्गदर्शन, चिकाटी आणि शिस्तबद्ध पद्धतीमुळे एकेक अडथळा पार करता आला. निर्यात म्हणजे माल परदेशात पाठवणे एवढेच नसते. त्यात IEC कोड, APEDA नोंदणी, कस्टम्स विभागाच्या कागदपत्रांची पूर्तता, गुणवत्ता तपासणी, लॉजिस्टिक्स, पेमेंट टर्म्स यांचाही समावेश असतो. ही सगळी तांत्रिक माहिती एमसीसीआयए, नाबार्ड, एफआयईओएस, एपीईडीए या संस्थांच्या प्रशिक्षण कार्यक्रमात निलेश यांना मिळाली. निर्यात क्षेत्रात नवखे असल्याने कोणत्या

“



निर्यात क्षेत्रात काम करताना एकट्याने सुरुवात करता येते, पण निर्यात यशस्वी व्हायची असेल, तर शेतापासून जहाजापर्यंत प्रत्येक हात महत्त्वाचा असतो. आज १५ वर्षांनंतर, आमची वार्षिक निर्यात २५ हजार टनांपर्यंत पोहोचली आहे. या वाटचालीत शिक्षणामुळे लाभलेला शास्त्रीय दृष्टिकोन उपयोगी ठरला. मात्र खरी ताकद ठरली ती लोकांची सामूहिक मदत आणि सुधारणा स्वीकारण्याची तयारी. त्यामुळेच आम्ही आज इतका मोठा पल्ला गाठू शकलो आहोत.

### - निलेश विष्णू अडसूळ

संचालक,  
साईसिद्ध इंटरनॅशनल



निर्यातगाथा



## दृष्टिक्षेपात - साईसिद्ध इंटरनॅशनल

- स्थापना - २०१८
- संचालक - निलेश विष्णू अडसूळ
- उत्पादने - डाळी, फळे, कांदा, भाजीपाला
- आयातदार देश - बांगलादेश, श्रीलंका, आखाती देश, अमेरिका



देशात कोणता ग्रेड चालतो, याची माहिती नव्हती. याची तंत्रशुद्ध माहिती ही एमसीसीआयए आणि नाबार्ड यांच्याकडून मिळाली. याशिवाय या दोन्ही संस्थांच्या कार्यशाळा, कोल्ड स्टोरेज व बंदर भेटींच्या अनुभवातून पॅकिंग सुधारले. शेतातच योग्य ग्रेडिंग व साठवण प्रक्रियेत बदल केले. शीतसाखळी वापरण्याचा आग्रह धरला. प्रत्येक अडचणीतून एक नवा धडा मिळाला यातून समजले, की निर्यात व्यवसायात फक्त माल नाही, तर विश्वास, शिस्त आणि गुणवत्ता हाच खरा ब्रँड असतो, असे निलेश सांगतात.

### प्रत्येक देशासाठी वेगळी रणनीती आवश्यक

निलेश सध्या १३ देशांमध्ये कृषी माल निर्यात करतात. बांगलादेशसारख्या देशात कांदा, बटाटा, मसाले निर्यात केले जातात. या देशात दर घररले असताना मागणी मोठ्या प्रमाणात वाढते. कांद्यासाठी नियमित दर्जा पुरतो, पण वेळेवर पोहोचणे अत्यावश्यक आहे. संयुक्त अरब अमिरातीमध्ये (UAE – दुबई, अबुधाबी) प्रामुख्याने डाळींची निर्यात केली जाते. या देशातील ग्राहक गुणवत्ता व पॅकेजिंगकडे अत्यंत बारकाईने लक्ष देतात. याशिवाय येथे शीतसाखळी अनिवार्य आहे, कारण मालाचा किंचित कमी दर्जाही क्वालिटी क्लेमला कारणीभूत ठरतो. युनायटेड किंगडममध्ये (UK) कांदा, लसूण, डाळी यांची निर्यात केली जाते. या देशात मालाला नियमित मागणी असते. फ्रेशनेस आणि फ्युमिगेशन ही प्रमाणपत्रे अत्यावश्यक असतात.

या देशांत काम करताना एकदा आयातदार निश्चित झाला की दीर्घकालीन संबंध प्रस्थापित होतात. सौदी अरेबियामध्ये कांदा, हिरव्या पालेभाज्या, टेबल ग्रेप्स यांना मागणी आहे. मध्य पूर्व देशांमध्ये गुणवत्ता, वेळ आणि प्रक्रिया यांचे काटेकोर पालन अत्यावश्यक आहे. शेजारी देशांमध्ये (बांगलादेश, नेपाळ, श्रीलंका) दर अतिशय संवेदनशील असतात, पण व्यापार सुलभ असतो. प्रत्येक देशासाठी वेगळी निर्यात रणनीती, स्थानिक संपर्क व सल्लागार असणे उपयुक्त ठरते.

### एमसीसीआयए आणि नाबार्ड संस्थांची मदत

एमसीसीआयए या संस्थेकडून निर्यातदारांना अत्यंत महत्त्वाचे असे प्रशिक्षण दिले जाते. तसेच या क्षेत्रात येऊ इच्छिणाऱ्यांना व्यावसायिक सल्ला व प्रशिक्षण दिले जाते. निर्यात प्रक्रियेतील कागदपत्रे, फायनान्सिंग, लॉजिस्टिक याबाबत कार्यशाळा आयोजित केल्या जातात. त्यामुळे निर्यातीला सुरुवात करताना आवश्यक टप्प्यांची स्पष्टता मिळते. याशिवाय एमसीसीआयएकडून आखाती देशांतील व्यापारी प्रतिनिधींशी भेट आणि थेट आयातदारांशी संवाद घडवून आणला जातो. या सगळ्या प्रक्रियेत शंतनू जगताप आणि प्रा. हांडे सर आणि AFEC टीम यांचे मार्गदर्शन उपयुक्त ठरले, असे निलेश यांनी सांगितले. नाबार्ड संस्थेकडूनदेखील शेतकऱ्यांना भांडवली आणि भौतिक साहाय्य केले जाते.

### तयारीही हवी जागतिक दर्जाची

निर्यातीसाठी केवळ उत्पादन नव्हे, तर आंतरराष्ट्रीय दर्जा, सुरक्षितता आणि प्रक्रिया मानके पाळणे अत्यावश्यक असते. जागतिक बाजारात प्रवेश हवा असेल, तर जागतिक दर्जाची तयारी गरजेची असते. आंतरराष्ट्रीय मानके ही केवळ अट नसून, विश्वासार्हतेचा पाया असतात. त्यामुळे निर्यात क्षेत्रात त्याला प्रचंड महत्त्व आहे. महाराष्ट्रात भौगोलिक विविधता, उत्पादनक्षम क्षेत्र आणि निर्यातक्षम मालांची उपलब्धता यामुळे निर्यात क्षेत्रात मोठी संधी आहे. कांदा, डाळिंब, द्राक्ष, केळी, हळद या शेतमालाची निर्यात महाराष्ट्रातून होऊ शकते.



### साईसिद्ध इंटरनॅशनल

पुणे.  
मोबाईल : +91 87881 46694  
ई-मेल : saisiddhainternational@gmail.com



‘फार्म व्हाइब्स इंटरनॅशनल’तर्फे हळदीची निर्यात

# कॉर्पोरेट करिअर सोडून नीलिमा रेवडे निर्यात क्षेत्रात



सामाजिक सेवा विषयात पदव्युत्तर शिक्षण घेतलेल्या आणि दहा वर्षे डेव्हलपमेंट सेक्टरमध्येच काम केलेल्या नीलिमा हिंदुराव रेवडे यांनी अनपेक्षितपणे कृषी निर्यात क्षेत्रात उडी मारली. हळदीची निर्यात करण्यात त्या अग्रेसर आहेत. शेतीसंबंधित व्यवसाय करण्याची इच्छा असूनही नोकरीचा धोपटमार्ग सोडण्यास त्यांचे मन धजावत नव्हते. पण काही कारणाने परदेशी शिक्षणाची संधी सोडावी लागली. हातातील नोकरीही त्यासाठी सोडलेली होती. तेव्हा मात्र पूर्णपणे शेती संदर्भातील व्यवसाय करायचे त्यांनी ठरविले आणि त्यातून ‘फार्म व्हाइब्स इंटरनॅशनल’ या कंपनीची स्थापना झाली.



‘फार्म व्हाइब्स इंटरनॅशनल’च्या माध्यमातून प्रामुख्याने हळदीची निर्यात करणाऱ्या नीलिमा रेवडे यांची कृषी निर्यात क्षेत्रातील वाटचाल तशी अनपेक्षितरीत्याच झाली. सोशल वर्क विषयात पदव्युत्तर शिक्षण घेतलेल्या नीलिमा या डेव्हलपमेंट सेक्टरमध्ये दहा वर्षांहून अधिक काळ काम करित होत्या. या दरम्यान शेतीशी, शेतकऱ्यांशी जवळून संबंध आला आणि या क्षेत्रातील अडचणी आणि व्यापार संधी समजत गेल्या. तरीही हातातील नोकरी सोडून पूर्ण वेळ वेगळ्या क्षेत्रातील व्यवसाय सुरू करण्यासाठी सामान्य माणसाचे मन धजावत नाही, तशीच परिस्थिती नीलिमा

यांचीही झाली होती. अखेर कर्मधर्म संयोगाने परिस्थितीनेच त्यांना कृषी निर्यात क्षेत्राची वाट दाखविली आणि आज त्यांची कंपनी हळदीबरोबरच डिहायड्रेटेड उत्पादनांची निर्यात करित आहे.

## शेतीशी जुना ऋणानुबंध

नीलिमा यांच्या कुटुंबाची पश्चिम महाराष्ट्रात सातारा जिल्ह्यात वाई येथे शेती आहे. तेथे प्रामुख्याने हळदीचे पीक घेतले जाते. नीलिमा यांचे शिक्षण आणि करिअर पुण्यासारख्या शहरात झाले असले, तरी शेतीशी ऋणानुबंध कायम आहे. “समाजसेवा आणि



विकास क्षेत्रातील कामात बॉश, बजाज ऑटो, WOTR, Green Innovation Centre for Agriculture and Food Sector, India यांसारख्या अनेक संस्थांबरोबर संबंध आला. तेव्हा शेतकरी, त्यांचे प्रश्न, त्यावरील उपाय या बाबत काम केले. शेती हे एक असे क्षेत्र आहे, जेथे योग्य मार्गदर्शन, प्रशिक्षण, शेतीमालाची विक्री करण्यासाठी योग्य प्लॅटफॉर्म असतील, तर हे क्षेत्र नक्कीच पुढे जाऊ शकते. त्या पद्धतीची यशस्वी उदाहरणे देखील पाहिली होती. पण तरी तोपर्यंत मी स्वतः कृषी निर्यात व्यवसायाचा विचार केला नव्हता,” असे नीलिमा सांगतात.

## निर्यातीसाठी अभ्यास आवश्यक

परदेशी संस्थांबरोबर काम करताना पारदर्शकता, जलद प्रतिसाद देणे, सातत्याने पाठपुरावा, त्यांनी दिलेली मानके पाळणे, वेळ पाळणे, कागदपत्रांची पूर्तता या गोष्टी केल्या, की व्यापार बराच सोपा होतो, असे नीलिमा रेवडे सांगतात. त्यांनी यासंबंधीचा अभ्यास करण्यासाठी Trademap.org, APEDA Agri Exchange, ITC Market Access Map, ONDC, perplexity.ai यांसारख्या प्लॅटफॉर्मचा वापर केला. कोणत्या देशात कोणत्या उत्पादनाची निर्यात होते? मागणी वाढते की घटते? सरासरी किंमत याची माहिती त्यांनी मिळविली. ओमान, दुबई या देशांना MCCIA सोबत भेटी दिल्या. Gulfood सारख्या प्रदर्शनांमधून तेथील खरेदीदारांशी थेट चर्चा केली. तेथील दूतावास कार्यालय, चेंबर ऑफ कॉमर्स तसेच आसपासचे बाजार फिरून उत्पादनाविषयी अभ्यास केला.

## मनातील सुप्त इच्छा प्रत्यक्षात

या व्यवसायात उतरण्यामागची गोष्ट त्या सांगतात. “पुढील शिक्षणासाठी यूकेला जाणार होते. प्रवेश झाला होता. पण शैक्षणिक कर्ज मिळाले नाही आणि पुढील वाटचाल थांबली. याच दरम्यान मी बजाज ऑटो कंपनीमधून नोकरीचा राजीनामाही दिलेला होता. एवढे दिवस शेतीसंबंधी व्यवसाय करण्याची इच्छा मनात असूनही प्रत्यक्षात उतरविता आली नव्हती. कारण हातातील नोकरी सोडण्यास मन धजावत नव्हते. पण परिस्थितीच अशी आली, की आता पूर्णपणे शेती संदर्भातील व्यवसायात उतरण्याचा मार्ग खुला झाला.”

## व्यवसायात उतरण्यापूर्वी संशोधन

कृषीसंबंधी व्यवसाय करायचे ठरविल्यानंतर अनेक संस्थांना भेटी दिल्या. भरपूर संशोधनानंतर लक्षात आले, की मागील काही वर्षांमध्ये मसाले, तांदूळ आणि दुग्धजन्य पदार्थांना निर्यातीत अग्रक्रम मिळत आहे. “माझ्या गावी वाईला हळदीचे मोठ्या प्रमाणावर उत्पादन होते. सध्या मसाल्याच्या पदार्थांना परदेशातून असलेली मागणी लक्षात घेऊन कृषी निर्यात क्षेत्रात यायचे निश्चित केले,” नीलिमा रेवडे सांगतात. ‘फार्म व्हाइब्ज इंटरनॅशनल’ नावाने कंपनी स्थापन करून त्यांनी हळदीची निर्यात सुरू केली. हळदीबरोबरच निर्जलीकरण अर्थात डिहायड्रेट केलेले पदार्थ आणि कांदा यांचा व्यवहार त्या करतात.

## निर्यात क्षेत्रातील प्रारंभीचा अनुभव

नीलिमा यांच्यासाठी कंपनी स्थापन करण्यापासून सुरुवात होती. “सगळी कामे स्वतःच करित असल्यामुळे अकाऊंट ओपन करण्यापासून GST साठी गव्हर्नमेंट ऑफिशिअल्ससोबत डील करणे, कागदपत्रांसाठी पाठवपुरावा या आणि अशा अनेक गोष्टी कराव्या लागल्या. त्याचे अनुभव देखील वेगळेच असतात,” असे नीलिमा यांनी सांगितले.

आपण ज्या उत्पादनांचा व्यापार करणार त्याचा पूर्ण अभ्यास करणे आवश्यक असते. त्यासाठी बाजारपेठ शोधणे, कुठल्या देशात मागणी आहे, तेथील मागील तीन वर्षांचा एक्सपोर्ट ग्राफ तपासणे, चांगला खरेदीदार शोधणे, त्यांच्याशी संपर्क साधून सातत्याने संवाद

“



भारताबरोबरच अनेक देश कृषी निर्यातीमध्ये प्रगती करीत आहेत. स्पर्धा लक्षात घेता निर्यातदाराने दर्जावर जास्त भर दिला पाहिजे. सतत कमी दर्जाचा माल पाठविल्यास कायमची बंदी येऊ शकते आणि ही बंदी उठवायला सरकारला अनेक वर्षे प्रयत्न करावे लागतात. ज्या ठिकाणी फूड प्रॉडक्ट्स बनविले जातात, तेथे स्वच्छता व आवश्यक मानके पाळणे गरजेचे आहे.

## - नीलिमा रेवडे

संचालक,  
फार्म व्हाइब्ज इंटरनॅशनल



निर्यातगाथा



## दृष्टिक्षेपात - फार्म व्हाइब्स इंटरनॅशनल

- स्थापना - २०२४
- संचालक - नीलिमा रेवडे, एम.एस.डब्ल्यू. (सोशल वर्क)
- उत्पादने - हळद, कांदा आणि इतर डिहायड्रेटेड फळे, भाज्या
- आयातदार देश- आखाती देश, युरोप, कोरिया, जपान

साधणे, दर ठरविणे, त्यासाठी पाठपुरावा, ही सगळी कामे त्यांनी स्वतः केल्याने या व्यवसायातील बारकावे सुरुवातीलाच लक्षात येत गेले. “यातून आपण संयम, सातत्य, अडथळ्यांवर मात करायला शिकत जातो. या सगळ्या प्रोसेसमध्ये MCCIA आणि तेथील सल्लागार, संयोजक यांची खूप मोठी मदत झाली,” असे नीलिमा रेवडे यांनी सांगितले.

### दर्जेदार माल शोधण्याची पायरी

कृषी निर्यातीमध्ये चांगल्या दर्जाचा माल मिळविणे, हा सुरुवातीचा अडथळा असतो. त्यासाठी नीलिमा यांनी गावांमध्ये जाऊन शेतकऱ्यांच्या भेटी घेऊन तसेच कृषी प्रदर्शनांमधून नेटवर्किंग करीत मालाचा स्रोत शोधण्याचा प्रयत्न केला. “MCCIA मध्ये अनेक शेतकरी येऊन भेट देतात. त्यांच्याबरोबर देखील उत्पादनाचे स्रोत आणि त्या संदर्भातील माहितीसाठी संवाद साधला,” असे नीलिमा यांनी सांगितले.

### निधीचा अडथळा आणि त्यावरचा उपाय

निर्यात करीत असताना दुसरा मोठा अडथळा येतो तो म्हणजे निधीचा. निधी उभारणी संबंधीची ऑनलाईन सेशनस MCCIA तर्फे घेतली जातात. त्याचा उपयोग झाल्याचे नीलिमा म्हणाल्या. “महाराष्ट्र राज्य कृषी पणन मंडळातर्फे झालेल्या कोर्समधून निधीसंबंधी सरकारी योजना, सबसिडीची माहिती मिळत गेली. कृषी पणन मंडळामध्ये बँकेतर्फे असणाऱ्या pre shipment आणि post shipment scheme आणि मिळणाऱ्या

सबसिडींबद्दल मिळालेली माहिती खूपच महत्त्वाची ठरली.”

आणखी एक आव्हान म्हणजे प्रत्यक्ष निर्यातीअगोदर त्यांना नमुन्यादाखल माल पाठवावा लागतो, त्यासाठी येणारा खर्च आणि प्रॉडक्ट टेस्टिंगला लागणारा खर्च. प्रत्येक देशाची मानके वेगळी असल्यामुळे टेस्टिंगचे प्रकार वेगळे असतात. तसेच काही देशांना काही ठरावीकच टेस्टिंग लॅबमधीलच रिपोर्ट चालतात. ते नवीन निर्यातदारांसाठी खूप जास्त खर्चिक असतात. “जर सरकारी संस्थांकडून लॅबची व्यवस्था केली गेली आणि तिथले रिपोर्ट ग्राहक धरले गेले तर खर्च कमी होईल,” असे नीलिमा सुचविताना.

### आंतरराष्ट्रीय मानके आणि अॅलर्जी रिपोर्ट

आखाती देशांमध्ये माल निर्यात करताना जास्त मानके नसतात, परंतु युरोप, कोरिया, जपान यांसारख्या देशांमध्ये अनेक मानके ठरवून दिलेली असतात. बरेचदा अन्नप्रक्रिया आणि अन्न उद्योग क्षेत्रात काही देशांनी पदार्थांमुळे होणाऱ्या अॅलर्जीचे प्रकार ठरवून दिले आहेत. त्यामुळे फूड पॅकेजिंगवर अॅलर्जी इन्फर्मेशन स्पष्ट लिहावी लागते. GlobalG.A.P., traceability NOP, CIB, NPPPO, health, food grade यांसारखी सर्टिफिकेट्स अतिशय महत्त्वाची असतात.

आयात होणाऱ्या कोणत्याही मालामधून सूक्ष्म जीव जाणार नाहीत, याची पुरेपूर काळजी काही देश घेत असतात व त्यासाठी त्या देशातील अधिकारी भारतात येऊन पाहणी करतात. कृषी मालावर योग्य ती ट्रीटमेंट व्यवस्थित झाली आहे ना, याची खातरजमा करतात. रासायनिक घटकांची मात्रा जास्तीत जास्त किती असावी, यासाठी देखील प्रत्येक देशांचे नियम आणि अटी वेगळ्या आहेत. त्यामुळे प्रत्येक देशाबरोबर काम करण्याच्या पद्धती वेगळ्या असतात आणि त्यानुसार कंपनीला जुळवून घ्यावे लागते, असे नीलिमा सांगतात.

### ट्रेसिबिलिटी प्रणाली महत्त्वाची

आंतरराष्ट्रीय मानके पाळत असताना ट्रेसिबिलिटी प्रणाली हा अतिशय महत्त्वाचा भाग असतो. कारण काही कारणांमुळे कंटेनर नाकारला गेला, तर traceability मुळे नक्की कोणत्या

ठिकाणच्या खरेदीमुळे ही समस्या आली, हे शोधता येऊ शकते. अन्नसुरक्षा मानकांनुसार लेबलिंगही आवश्यक असते.

### MCCIA मुळे व्यवसायवाढीला मदत

नीलिमा यांनी सांगितले, की MCCIA ने निर्यातीविषयी प्रदर्शनांमध्ये भाग घेण्याची संधी दिली. यातून परदेशी शिष्टमंडळाशी भेट झाली, खरेदीदार भेटले. MCCIA मुळे बाजारपेठांनाही भेट देण्याची संधी मिळाली. त्यातून थेट खरेदीदारांशी संवाद साधता आला. MCCIA च्या online व offline सेशनच्या माध्यमातून सरकारी धोरणे, सवलती, योजना, निधीच्या संधी याबद्दल सतत माहिती दिली जाते. तसेच अनेक नेटवर्किंग इव्हेंट देखील असतात. या सगळ्यांतून व्यवसाय वाढविण्यास मदत झाली.

### शेतकरी एकत्र आल्यास फायदा

महाराष्ट्र हळद, द्राक्षे, आंबा, केळी, कांदा यांसारख्या अनेक शेतमालाच्या निर्यातीत अग्रेसर आहे. मागील काही वर्षांमध्ये प्रक्रिया उद्योग वाढत आहेत. पॅकेजिंग सेंटरदेखील वाढत आहेत. त्याचबरोबर सगळ्यांत जास्त फार्मर प्रोड्यूसर कंपनी महाराष्ट्रामध्ये आहेत. असे शेतकरी एकत्र आले आणि त्यांना निर्यातीसंदर्भात योग्य मार्गदर्शन मिळाले, तर महाराष्ट्र आणखी पुढे जाऊ शकतो. APEDA, NABARD सारख्या संस्थांकडून अनेक निर्यातस्नेही धोरणे आणि योजना पुरविल्या जातात. त्याचा फायदा घ्यावा. शिवाय Instagram, LinkedIn, Youtube अशा सोशल मीडियावर सक्रिय असावे, असा सल्ला नीलिमा रेवडे यांनी दिला.



### फार्म व्हाइब्स इंटरनॅशनल

पुणे.  
मोबाईल : 70668 33326  
ई-मेल : farmvibes.international@gmail.com



‘इंदुप्रताप ग्लोबल कंपनी’कडून दहाहून अधिक देशांत कांदानिर्यात

# कृषी मालाला योग्य भाव देण्याचा निनाद पाटील यांचा प्रयत्न



महाराष्ट्रातील फळांना आणि भाज्यांना परदेशी बाजारात चांगली मागणी असल्याचे लक्षात आल्यावर नाशिकचे निनाद पाटील यांनी कृषी निर्यात उद्योगात पाय रोवायचे ठरविले. ‘इंदुप्रताप ग्लोबल प्रायव्हेट लिमिटेड’ नावाने कंपनी सुरू केली. निनाद मेकॅनिकल इंजिनीअर आहेत. पण घरची पार्श्वभूमी शेतीची असल्याने त्यांचा शेती आणि संलग्न उद्योगांशी जवळून परिचय होता. फक्त व्यवसायाच्या दृष्टिकोनातून नव्हे, तर शेतकऱ्यांना त्यांच्या मालाला योग्य मूल्य मिळवून देण्यासाठीही त्यांनी या व्यवसायाचा मार्ग निवडला.



**स्था**निक शेतकऱ्यांच्या उत्पादनांना आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत स्थान मिळवून देत नाशिकच्या ‘इंदुप्रताप ग्लोबल प्रायव्हेट लिमिटेड’ या कंपनीने कांदा निर्यातीत महत्त्वपूर्ण स्थान निर्माण केले आहे. महाराष्ट्रातील त्यातही नाशिकमधील कांदा त्याच्या दर्जासाठी प्रसिद्ध आहे. या कांदाला जगभरातून मागणी असते. या कांद्याच्या निर्यातीत अग्रणी असलेले नाव म्हणजे ‘इंदुप्रताप ग्लोबल प्रायव्हेट लिमिटेड’. या कंपनीचे निनाद प्रताप पाटील हे आघाडीचे कृषी निर्यातदार आहेत.

दहाहून अधिक देशांमध्ये ते कृषी माल पाठवितात. उद्योजकतेची पार्श्वभूमी नसूनही शेतकरी कुटुंबातील निनाद पाटील यांनी कृषी निर्यात उद्योगात मोठी मजल मारली आहे.

## अभियांत्रिकीची पदवी पण मातीशी नाते

निनाद पाटील यांनी अभियांत्रिकीची पदवी संपादन केली आहे. ते मेकॅनिकल इंजिनीअर आहेत. पण शेतकरी कुटुंबातील असल्याने त्यांचे मातीशी घट्ट नाते आहे. “मी शेतकरी कुटुंबातून



आलेलो असल्यामुळे शेतीशी बालपणापासूनच संबंध आहे. शिक्षण घेत असतानाही शेतीचा अनुभव आणि या विषयातील ज्ञान कायम राहिले,” असे निनाद सांगतात.

### मागणी लक्षात घेऊन कांदापासून सुरुवात

‘इंदुप्रताप ग्लोबल प्रायव्हेट लिमिटेड’ ही कंपनी सुरु केल्यानंतर निनाद यांनी कृषी निर्यात क्षेत्राचा बारकाईने अभ्यास केला. कोणत्या देशांकडून कोणत्या कृषी मालाला मागणी असते, प्रत्येक देशाच्या मालाविषयीच्या अपेक्षा काय आणि मुळात ही निर्यात प्रक्रिया कितपत किचकट आहे, याचा अंदाज आल्यानंतर त्यांनी प्रथम कांदापासून सुरुवात केली. कृषी

## डिजिटल प्लॅटफॉर्मवर सक्रियता आणि नेटवर्किंग महत्त्वाचे

निनाद पाटील यांच्या ‘इंदुप्रताप ग्लोबल प्रायव्हेट लिमिटेड’ने अल्पावधीत कृषी निर्यात क्षेत्रात चांगला जम बसविला आहे. महाराष्ट्रातील कांदा निर्यातीतील महत्त्वाचे म्हणून त्यांच्या कंपनीचे नाव पुढे येत आहे. या क्षेत्रात येणाऱ्या उद्योजकांना यापुढेही बरेच काम करता येण्यासारखे आहे. महाराष्ट्रातून कृषी माल निर्यातीसाठी भरपूर संधी आहेत, असे त्यांचे मत आहे. ते सांगतात, “महाराष्ट्रात कांदा, द्राक्षे, हळद, डाळिंब, केळी यांसारख्या निर्यातक्षम मालाचे उत्पादन होते. बंदरांशी जवळीक आणि प्रशिक्षणासाठी संस्था उपलब्ध असल्यामुळे मोठ्या प्रमाणात संधी आहेत. प्रमाणपत्रांची माहिती घेणे, डिजिटल प्लॅटफॉर्मवर सक्रिय राहणे आणि शेतकऱ्यांशी नेटवर्क तयार करणे आवश्यक आहे.”

क्षेत्रात शेतकरी म्हणून काम करण्याची पार्श्वभूमी होती पण त्याचे उद्योगात रूपांतर करायचे काम निनाद यांनी केले.

### शेतकऱ्यांच्या मालाला योग्य मोबदला देण्यासाठी

कृषी माल निर्यात क्षेत्रात संधी कधी दिसली, हे सांगताना ते म्हणाले, “२०२१ मध्ये नाशिकच्या कांदाला जागतिक बाजारात चांगली मागणी आहे हे लक्षात आल्यावर निर्यात व्यवसायाची कल्पना मनात आली. फक्त व्यवसायाच्या दृष्टिकोनातून नव्हे, तर शेतकऱ्यांना त्यांच्या मालाला योग्य मूल्य मिळवून देण्यासाठी हा मार्ग निवडला.”

### कांदाबरोबर फळे आणि भाज्याही जातात परदेशात

निनाद पाटील यांनी कांदाच्या निर्यातीमध्ये विशेष प्रावीण्य मिळविले आहे. कांदाबरोबर द्राक्षे, डाळिंब, केळी यांसारखी फळे आणि शेवगा, हिरव्या मिरच्या अशा हंगामी भाज्यांची निर्यातही निनाद यांच्या ‘इंदुप्रताप ग्लोबल प्रायव्हेट लिमिटेड’ने सुरु केली आहे. नाशवंत माल परदेशी पाठविताना विशेष काळजी घेतली जाते. अलीकडे तांदूळ, हळद आणि आल्यासारख्या मालाचीही निर्यात सुरु केली आहे.

### योग्य नियोजन करून दहा देशांत निर्यात

सध्या ‘इंदुप्रताप ग्लोबल प्रायव्हेट लिमिटेड’चा माल यूके, यूएईसह दहापेक्षा अधिक देशांमध्ये जात असल्याचे निनाद यांनी सांगितले. सुरुवातीचे काही दिवस चाचपडण्यात गेले. सुरुवातीला प्रक्रिया समजून घेणे, कागदपत्रांची पूर्तता आणि खरेदीदार शोधणे, हे आव्हान होते. APEDA, NABARD आणि MCCIA सारख्या संस्थांनी प्रशिक्षण दिले व मार्गदर्शन केले. अनुभवी निर्यातदार आणि कस्टम एजंटकडून शिकून मी SOP तयार केली आणि व्यवसायाचे सुलभ नियोजन केले.

### अनुभवातून आलेले शहाणपण

नव्यानेच निर्यात व्यवसायात उतरलेल्या उद्योजकांना येणाऱ्या अडचणी निनाद पाटील यांनाही आल्या. या क्षेत्राचा अनुभव नव्हता. यातील नियम, अटी यांची परिपूर्णता

“



जागतिक बाजारपेठेत स्थान मिळविण्यासाठी डिजिटल तंत्रज्ञानाचा वापर वाढविणे आवश्यक आहे. डिजिटल प्लॅटफॉर्मवर सक्रिय राहून जागतिक ब्रँडिंग जाणीवपूर्वक करायला हवे. कृषी मालावर प्रक्रिया करून उत्पादने तयार करणेही आवश्यक आहे. गुणवत्ता टिकवून ट्रेसिबिलिटीवर भर देण्यासारख्या प्रयत्नांतून भारतीय कृषी मालाची विश्वासार्हता वाढेल आणि त्यातून जागतिक स्तरावर जाता येईल.

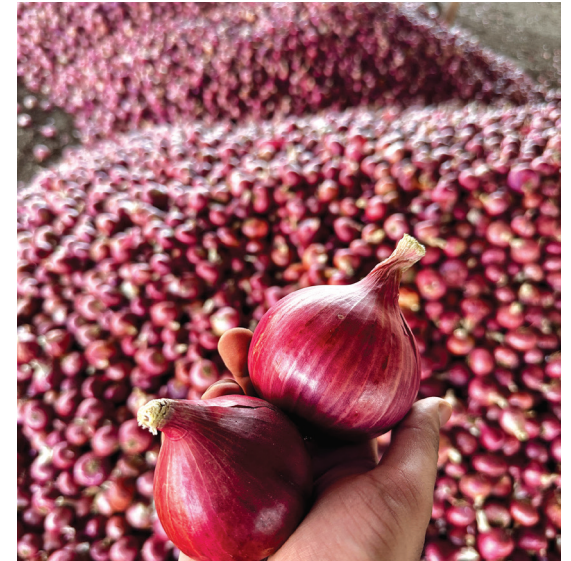
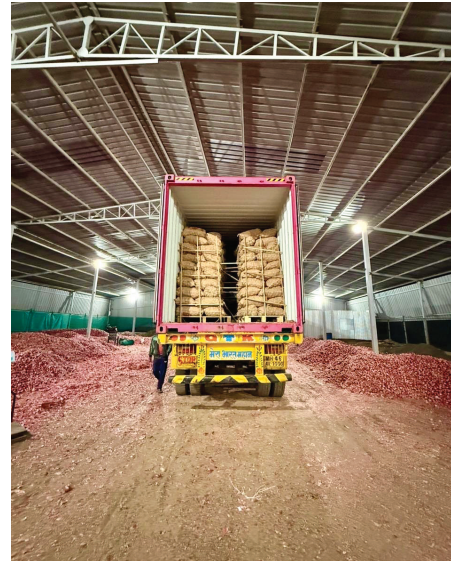
### - निनाद पाटील

संचालक,

इंदुप्रताप ग्लोबल प्रायव्हेट लिमिटेड



निर्यातगाथा



## दृष्टिक्षेपात - इंदुप्रताप ग्लोबल प्रायव्हेट लिमिटेड

• स्थापना - २०२१

• संचालक - निनाद पाटील, बी.ई. (मेकॅनिकल इंजिनीअर)

• उत्पादने - कांदे, द्राक्षे, डाळिंब, केळी, शेवगा, हिरव्या मिरच्या, हंगामी भाज्या, तांदूळ, हळद, आले

• आयातदार देश - बांगलादेश, यूएई, यूके, श्रीलंका, सौदी अरेबिया, नेपाळ

करण्यासाठी आधी माहिती घेणे आवश्यक असते. त्यांनी याचा अभ्यास करून पावले टाकली. शिवाय गुणवत्ता नियंत्रण, पेमेंट टर्म, योग्य खरेदीदार शोधणे आणि लॉजिस्टिक्स यामध्ये सुरुवातीला समस्या आल्या. त्यानंतर निनाद यांनी अनुभवातून धडे घेत अॅडव्हान्स पेमेंटचे धोरण ठेवले. “मी प्रशिक्षण घेतले, SOP तयार केली, विश्वसनीय लॉजिस्टिक पार्टनर शोधले आणि सुरुवातीला अॅडव्हान्स पेमेंटचे धोरण ठेवले. प्रत्येक अनुभवातून मी शिकलो आणि माझी कार्यपद्धती सुधारत गेली,” असे ते सांगतात.

### प्रत्येक देशाची मागणी आणि अपेक्षा वेगळी

निनाद पाटील यांच्या ‘इंदुप्रताप कंपनी’तर्फे विविध देशांमध्ये शेतीमाल निर्यात होतो. प्रत्येक देशाची मागणी आणि अपेक्षा वेगळी असू शकते. काही देश मालाच्या दर्जाबरोबर पॅकेजिंगबाबत काटेकोर असतात, तर काही देशांना दर महत्वाचा वाटतो. युरोपीय देशांमध्ये कडक नियमांची पूर्तता करणारी कागदपत्रे लागतात, तर काही देशांमध्ये राजकीय परिस्थितीचा परिणाम निर्यातीवर होऊन मागणी आणि दरात चढउतार होत असतो. निनाद पाटील काही देशांबाबतचे हे चढउतार आणि नियम समजावून सांगतात.

बांगलादेशात निर्यात करताना तेथे किमतीत खूप चढउतार

होतात, पण वेळेवर माल पोहोचणे आवश्यक असते. यूएई अर्थात संयुक्त अरब अमिरातींमध्ये मालाचा दर्जा आणि पॅकेजिंगबाबतही खूप काटेकोर नियम आहेत, पण तेथे दर चांगले असतात. यूकेमध्ये कडक नियमांच्या प्रमाणपत्रांची पूर्तता आवश्यक असते आणि त्यासाठी मोठ्या प्रक्रियेची आवश्यकता असते. आपला शेजारी देश श्रीलंकेत तेथील राजकीय परिस्थितीचा व्यवहारांवर परिणाम होतो. सौदी अरेबिया हा देश असा आहे, की एकदा त्यांचा विश्वास बसला, की मोठ्या प्रमाणात दीर्घकालीन व्यवहार होतात. नेपाळमध्ये कमी खर्चात व्यापार शक्य असतो. त्यामुळे निर्यातीसाठी विचार करण्यासारखा देश आहे. शेजारी देश असल्यामुळे सीमावर्ती भागातील थोडे अडथळे येतात.

कोणत्याही नव्या व्यवसायात सुरुवात अडखळत होते, तशी ती निनाद यांचीही झाली. प्रारंभी संवादाचा अभाव असल्याने कागदपत्रांच्या बाबतीत काही गैरसमज झाले. पण अनुभवातून शिकून सुधारणा केली. नियमित संवादाचे या व्यवसायात महत्त्व आहे. वेळेवर माल पाठविणे आणि ग्राहकाच्या प्रतिक्रिया यावर भर देऊन विश्वास निर्माण केला, असे निनाद सांगतात. ट्रेड पोर्टल्स, APEDA, GULFOOD सारख्या प्रदर्शनांमधून बाजाराची माहिती मिळविली आणि त्यातून नव्या संधी ते शोधत गेले.

### MCCIA ने दिले निर्यात प्रक्रियेचे प्रशिक्षण

MCCIA, NABARD यांसारख्या संस्थांची व्यवसाय उभारणीत बरीच मदत झाली, असे निनाद पाटील सांगतात. MCCIA ने निर्यात प्रक्रियेचे प्रशिक्षण दिले. तसेच परदेशी खरेदीदारांशी संपर्क साधण्यासाठीही या संस्थेची मदत झाली. प्रमाणपत्रे मिळविण्याच्या प्रक्रियेतही त्यांनी मदत केली, असे ते म्हणाले.

NABARD ने पॅकिंग आणि ग्रेडिंग युनिटसाठी आर्थिक साहाय्य केले. FPO शी संलग्नता आणि कृषी क्लस्टर योजनेतून आधार दिला, असे निनाद सांगतात.

### आंतरराष्ट्रीय स्तरावरची मानके

आंतरराष्ट्रीय स्तरावर काम करण्यासाठी काही नियम, अटी पाळाव्या लागतात, तशी काही मानकेही पाळावी लागतात. त्यासाठी तयारी आवश्यक असते. त्याविषयी बोलताना निनाद पाटील सांगतात, की GLOBAL, G.A.P., HACCP, ISO 22000, Phytosanitary ही प्रमाणपत्रे आणि MRL मर्यादा आम्हाला पाळावी लागते. आम्ही मालाचे टेस्टिंग, योग्य ग्रेडिंग करतो. माल चांगला टिकावा, यासाठी कोल्ड चेन मॅटन करावी लागते. ट्रेसिबिलिटीची काळजी घ्यावी लागते. मानकांचे पालन केले, की दर्जा टिकून राहतो आणि त्यामुळे ग्राहकांचा विश्वास जिंकता येतो.

निनाद पाटील यांच्या कंपनीने अल्पावधीत असा विश्वास निर्माण केला आहे. कृषी उद्योगात एक वेगळे यशस्वी उदाहरण समोर ठेवले आहे.



### इंदुप्रताप ग्लोबल प्रायव्हेट लिमिटेड

नाशिक.

मोबाईल : 95051 20670

ई-मेल: indupratapglobal@gmail.com



निर्यातगाथा

‘क्यूसीव्ही ओव्हरसीज’चा अनेक देशांबरोबर फळांचा व्यापार

# शेतीच्या ओढीने निवृत्त लष्करी अधिकारी निर्यात व्यवसायात



नवा व्यवसाय सुरू करण्यासाठी वयाचे बंधन नसते आणि पार्श्वभूमी किंवा आधीच्या नोकरी-व्यवसायाचेही बंधन नसते, हे ‘क्यूसीव्ही ओव्हरसीज’चे कर्नल प्रसाद घोरपडे (नि.) यांच्याकडे बघून पटते. वाणिज्य शाखेची पदवी घेतल्यानंतर घोरपडे यांनी बिझनेस मॅनेजमेंटचे पदव्युत्तर शिक्षण घेतले आणि सैन्यात भरती झाले. सैन्यातून निवृत्तीनंतर त्यांनी राहुरीला परतून शेतीशी निगडित व्यवसाय करायचे ठरविले. सध्या कर्नल घोरपडे यांच्या ‘क्यूसीव्ही ओव्हरसीज’ कंपनीकडून प्रामुख्याने फळांची निर्यात होते. अनेक देशांत ते फळांबरोबर भाजीपालाही पाठवतात.



कर्नल प्रसाद घोरपडे (नि.) यांचे बालपण ग्रामीण भागात गेले. अहिल्यानगर जिल्ह्यातील राहुरी येथे ते सध्या राहतात. लहानपणापासून शेती आणि शेतकऱ्यांना ते जवळून पाहत आहेत. त्यांचे तरुणपण शहरात गेले. लष्करातील नोकरीनिमित्त त्यांना गावापासून आणि शेतीपासून लांब राहावे लागले. तरीही त्यांचे शेतीविषयीचे प्रेम कमी झाले नाही. कडक शिस्तीच्या लष्करी जीवनशैलीप्रमाणेच शहरी जीवनशैलीचीही त्यांना सवय होती. पण शेतीचे आणि शेतकऱ्यांचे महत्त्व ते जाणून होते. “लोकसंख्या आणि शहरीकरण वाढत

जाणार तसतशी अन्नाची गरजही वाढत जाणार. म्हणूनच मी निवृत्तीनंतर शेतीकडे वळायचे ठरविले. माझी सेकंड इनिंग सुरू होताच शेतीशी निगडित व्यवसायात पडायचा निर्णय मी घेतला,” असे कर्नल घोरपडे सांगतात.

## कृषी मालाची नव्हे, बाजारपेठांची कमतरता

शेतीविषयक व्यवसाय करायचे ठरविल्यानंतर प्रसाद घोरपडे यांनी कृषी तज्ज्ञांना भेटायला सुरुवात केली. ते अनेक शेतकऱ्यांना भेटले. सध्याची शेतीची पद्धत समजून घेतली.



“कृषी क्षेत्रातील तज्ज्ञांशी बोलताना लक्षात आले, की आपल्याकडे शेतकरी किंवा शेतमालाची कमतरता नाही, तर बाजारपेठेचा अंदाज किंवा कनेक्टची कमतरता आहे,” कर्नल घोरपडे सांगतात. कृषी उत्पादनात आघाडीवर असूनही देशाचा आंतरराष्ट्रीय कृषी व्यापारातील वाटा अगदी थोडा आहे, हे समजल्यानंतर त्यांनी कृषी उत्पादनांच्या निर्यातीकडे आपला मोर्चा वळवला. ‘QCV Overseas Impexp LLP’ नावाने कंपनी सुरू केली आणि फळांचा व्यापार सुरू केला. केळी, द्राक्षे, डाळिंब, कांदा, मका आणि ताज्या भाज्यांची निर्यात त्यांच्या कंपनीतर्फे केली जाते.

## आंतरराष्ट्रीय व्यापार धोरणांचा सखोल अभ्यास

कर्नल (नि.) प्रसाद घोरपडे यांनी कृषी निर्यात उद्योगात पाऊल ठेवण्यापूर्वी आंतरराष्ट्रीय व्यापार धोरणांचा सखोल अभ्यास केला. अनेक कृषी तज्ज्ञांशी ते बोलले आणि शेतकऱ्यांनाही भेटले. महाराष्ट्रात मोठ्या प्रमाणात आणि वैविध्यपूर्ण कृषी उत्पादन होते. त्यातून वाहतूक, दळणवळण साधनांची उपलब्धताही असल्याने निर्यातीला मोठा वाव असल्याचे घोरपडे यांचे मत आहे. पण निर्यात सुरू करण्यापूर्वी आपण कुठल्या मालाचा किंवा उत्पादनाचा व्यापार करणार आहोत, त्यातील आपली क्षमता काय आहे, याचा विचार करूनच यात उतरावे. स्थानिक आणि आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेचा त्या उत्पादनाच्या दृष्टिकोनातून अभ्यास करावा, असा सल्ला ते देतात.

## MCCIAच्या कार्यक्रमांमुळे निर्यात उद्योगाची माहिती

कृषी निर्यात उद्योगात काम करायचे ठरविल्यानंतर सर्वप्रथम हा आंतरराष्ट्रीय व्यापार कसा चालतो, हे समजून घेणे आवश्यक असते. सरकारी नियम, अटी, वेगवेगळी मानके संपादन करण्याच्या पद्धती, निर्यातक्षम मालाचा दर्जा, प्रतवारी आणि अर्थातच वेगवेगळ्या देशांतील व्यापारासंदर्भातील नियम, व्यवहारांच्या पद्धती माहिती करून घेतल्या. त्यासाठी MCCIA ने आयोजित केलेल्या तीन दिवसीय ओरिएंटेशन प्रोग्रॅमचा बराच फायदा झाल्याचे कर्नल घोरपडे सांगतात. “MCCIA च्या तज्ज्ञांनी आम्हाला आंतरराष्ट्रीय व्यापारातील खाचाखोचा नीट समजावून सांगितल्या. दुबई आणि इंडोनेशियातील बाजारपेठांच्या अभ्यासासाठी MCCIA ने आयोजित केलेल्या कार्यक्रमातही मी सहभागी झालो आणि त्या देशांना भेटी दिल्या,” असे घोरपडे यांनी सांगितले.

## पहिले आव्हान खरेदीदार शोधण्याचे

कृषी निर्यात व्यवसायात पडल्यानंतर पहिले आव्हान असते ते योग्य खरेदीदार शोधण्याचे. त्यानंतर निर्यातक्षम आणि चांगल्या दर्जाचा माल मिळवून तो परदेशातील खरेदीदारापर्यंत सुयोग्य भागीदारांच्या सहयोगाने पोहोचवणे, हे दुसरे आव्हान असते. दुबई आणि इंडोनेशियाच्या बाजारपेठांना भेटी देताना ही आव्हाने समजून घेता आली. बाजारपेठेचा अंदाज आला, तर गोष्टी सोप्या होतात, असे निरीक्षण कर्नल घोरपडे नोंदवितात. “त्या त्या देशांच्या स्थानिक व्यापाऱ्यांशी बोलल्यानंतर त्या बाजारपेठेची व्यवस्थित माहिती मिळाली. याशिवाय आमच्या शिष्टमंडळातील इतर समव्यावसायिकांशी चर्चा करता आली. MCCIA चे तज्ज्ञ सोबत असल्याने मनातील अनेक शंकांचे निरसन जागच्या जागी करून घेता आले,” असे ते म्हणाले.

## ‘अनुभव हाच सर्वोत्तम शिक्षक’

अनुभव हा सर्वोत्तम शिक्षक असतो, असे सांगताना घोरपडे म्हणतात, ‘कुठल्याही बाजारपेठेचा संपूर्ण अंदाज येण्यासाठी तिथे अनेक वेळा भेट द्यावी लागते. स्थानिक

“



लोकसंख्या आणि शहरीकरण वाढत जाणार, तसतशी अन्नाची गरजही वाढत जाणार. कृषी क्षेत्रातील तज्ज्ञांशी बोलताना लक्षात आले, की आपल्याकडे शेतकरी किंवा शेतमालाची कमतरता नाही, तर बाजारपेठेचा अंदाज किंवा कनेक्टची कमतरता आहे. आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठ समजून घेतली, तर कृषी निर्यात उद्योगात प्रगतीला भरपूर वाव आहे.

## - कर्नल (नि.) प्रसाद घोरपडे

संचालक,  
क्यूसीव्ही ओव्हरसीज



निर्यातगाथा



**mcca**  
 AGRICULTURE EXPORT FACILITATION CENTRE (AEFC)  
**निर्यातगाथा**



## दृष्टिक्षेपात - क्यूसीव्ही ओव्हरसीज

- स्थापना - २०२३
- संचालक - कर्नल (नि.) प्रसाद घोरपडे, बी.कॉम., एम.बी.ए.
- उत्पादने - केळी, द्राक्षे, डाळिंब, मका, कांदा आणि ताज्या भाज्या
- आयातदार देश - दुबई, इंडोनेशिया, युरोप, अमेरिका



लोकांना, व्यापाऱ्यांना भेटावे लागते. आपल्या मालाला कुठे खरेदीदार मिळणार, याकडे सातत्याने लक्ष ठेवावे लागते. तुमच्या स्वतःच्या अनुभवातून तुम्ही जेवढे शिकता, तेवढे कोणतेही संशोधन तुम्हाला शिकवू शकत नाही. त्यामुळे स्वतःवर विश्वास ठेवून निर्णय घ्यावा आणि आत्मविश्वासानेच पहिले पाऊल उचलावे, असा सल्ला घोरपडे देतात.

### देशोदेशीचे निर्यात अनुभव

प्रत्येक देशाचे व्यापारविषयक नियम वेगळे असतात. प्रत्येक देशाचे आपल्या देशाशी असलेले व्यापारी संबंधही

वेगळ्या प्रकारचे असू शकतात. त्यामुळे ते नाते समजून घेणे आवश्यक असते. युरोप आणि अमेरिकेमध्ये सर्वसाधारणपणे अत्यंत उच्च दर्जाचा माल अपेक्षित असतो. या देशांमधील नियम कडक असतात आणि नियमांची अंमलबजावणीही कसोशीने केली जाते. मालाच्या दर्जाविषयी कोणत्याही बाबतीत तडजोड केली जात नाही. मालाच्या दर्जात तडजोड दिसली, तर तुमचा माल नाकारला जातो आणि तुमची कंपनी 'ब्लॅकलिस्ट' होऊ शकते. त्यामुळे कुठलाही शॉर्टकट न अवलंबता आवश्यक त्या नियमांची पूर्तता करूनच दर्जेदार माल पाठवावा, असा सल्ला कर्नल घोरपडे यांनी दिला.

युरोपीय देश आणि अमेरिकेप्रमाणे मध्य पूर्वेतील अरब देश आणि आग्नेय आशियातील देशांचीसुद्धा त्यांची स्वतःची अशी नियमावली असते. कृषी माल निर्यात करण्यापूर्वी त्यांचे नियम, दर्जाबाबतची अपेक्षा आणि मोबदल्याची पद्धत समजून घ्यायला हवी, असे घोरपडे सांगतात.

### महाराष्ट्राला मोठी संधी

आंतरराष्ट्रीय व्यापारात कृषी निर्यातीला भरपूर वाव आहे. त्यात महाराष्ट्राची शेतजमीन सुपीक आहे. पाणी तुलनेने मुबलक प्रमाणात उपलब्ध आहे. सुजलाम् सुफलाम् अशा या महाराष्ट्राच्या भूमीत दर्जेदार पिके घेतली जाऊ शकतात. निर्यातक्षम मालाची कमतरता आपल्या राज्यात नाही, असे घोरपडे यांना वाटते. शिवाय राज्यातील पायाभूत सुविधा चांगल्या आहेत. विमानसेवा आणि समुद्रमार्गाने दळणवळण उत्तम आहे. वाहतूक साधनांचे जाळे आहे. या सगळ्याच गोष्टी कृषी निर्यात व्यापारासाठी सोयीच्या आहेत, असे घोरपडे म्हणतात.

पण महाराष्ट्राला आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेविषयी अद्याप फारशी माहिती नाही. 'निर्यात व्यापाराची सुरुवातीपासून शेवटपर्यंतची प्रक्रिया समजून घेतली पाहिजे. त्यात तुम्हाला विकायचा आहे तो माल आणि त्यातील स्पर्धा यांचा अभ्यास करावा. आपल्या देशातील स्थानिक बाजार आणि परदेशातील बाजार त्या उत्पादनासाठी किती खुला आहे, किती मागणी

आहे, या सगळ्यांचा विचार आधीच करायला हवा, असे घोरपडे यांचे मत आहे. दर्जा आणि मानकांमध्ये तडजोड न करता, बचत कशी होईल, हे तपासून बघा आणि मगच तुमची ट्रायल शिपमेंट पाठवा, असाही सल्ला ते क्षेत्रात येऊ इच्छिणाऱ्या नवउद्योजकांना देतात.

### ...तर तुम्हीच स्पर्धेत बाजी मारणार

तुमचा उद्योग छोटा असो वा मोठा. तुमच्या मालाचा दर्जा हीच तुमची ओळख असायला हवी. भविष्यात कृषी निर्यात क्षेत्रात प्रचंड स्पर्धा निर्माण होऊ शकते. अशा वेळी दर्जा आणि गुणवत्ता कायम असेल, तर स्पर्धेला घाबरण्याचे कारण नाही, असे घोरपडे सुचवितात. तुम्ही पाठवीत असलेल्या मालाच्या प्रमाणाबद्दल आणि दर्जाबाबत काटेकोर राहिले आणि त्यात सातत्य ठेवले, तर तुम्हीच स्पर्धेत बाजी मारणार, हे निश्चित. कारण एक गोष्ट नेहमी लक्षात ठेवावी. बाजारातील स्पर्धक वाढणार, हे खरे असले तरी बाजारपेठही नेहमी वाढतीच असणार आहे. त्यामुळे मागणी कमी होणे कधीच शक्य नाही. तुम्ही तुमचा माल कसा पाठवता आणि त्या मागणीची पूर्तता कशी करता, थोडक्यात तुम्ही मागणी-पुरवठ्यातील पूल कसा सांठता, यावर बऱ्याच गोष्टी अवलंबून आहेत.



निर्यातगाथा

### क्यूसीव्ही ओव्हरसीज

राहुरी, जि. अहिल्यानगर.

मोबाईल : 85588 66555

ई-मेल : prasad@qcvoverseas.com

वाळविलेल्या फळे-भाज्या व्यापारात 'छत्रपती इम्पेक्स'ने बसविला जम

# शेतीतील अनिश्चिततेमुळे प्रशांत पवार निर्यात उद्योगात



कौटुंबिक पार्श्वभूमी पारंपरिक शेतीची असल्याने प्रशांत पवार यांना त्यातील उत्पन्नाची अनिश्चितता, समस्या यांची चांगली माहिती होती. शेतीऐवजी नोकरी करण्याचा सल्ला मिळूनही स्वकर्तृत्वावर व्यवसाय करण्याचे ठरविले. निर्यात व्यापाराविषयी माहिती मिळताच कृषी माल निर्यात क्षेत्रात उतरण्याचा निर्णय घेतला. फळे-भाजीपाला यावर प्रक्रिया करून डिहायड्रेटेड प्रॉडक्ट्सचा व्यापार सुरू केला. 'छत्रपती इम्पेक्स'च्या माध्यमातून प्रशांत पवार यांनी आता निर्यात उद्योगात स्वतःचे स्थान निर्माण केले आहे. अमेरिका, रशिया, जर्मनी, जपान अशा देशांमध्ये ते प्रक्रिया केलेला कृषी माल पाठवतात.



पारंपरिक शेतीतील अनिश्चितता आणि समस्या यांच्याशी चांगलाच परिचय असलेले पिंपळगाव (दाभाडी) (ता. मालेगाव, जि. नाशिक) येथील प्रशांत कैलास पवार यांनी शिक्षण पूर्ण झाल्यानंतर शेतीऐवजी नोकरीचा धोपट मार्ग न निवडता व्यवसायात उतरण्याचे ठरविले. शेतीला पूरक व्यवसायाची निवड करताना डिहायड्रेटेड अॅग्रो प्रॉडक्ट्सचा उद्योग सुरू केला आणि आता हा प्रक्रिया केलेला शेतमाल ते निर्यातदेखील करतात. युरोप, अमेरिकेत त्यांच्या मालाला मागणी असते. 'छत्रपती इम्पेक्स' ही त्यांची संस्था कृषी निर्यात क्षेत्रात नाशिक जिल्ह्यातील आघाडीचा उद्योग बनलेली आहे.

## पारंपरिक शेतीमुळे समस्यांची जाण

कृषी क्षेत्राची ओळख पवार यांना पहिल्यापासून होती. कारण शेतकरी कुटुंबातच त्यांचा जन्म झाला. लहानपणापासूनच शेती, मशागत, पीक उत्पादन, बाजारभाव, साठवणूक आणि विक्री याबद्दलचा अनुभव मिळत राहिला. पण घरचे पारंपरिक पद्धतीची शेती करत असल्यामुळे त्यातील अनेकविध समस्यांचा सामना त्यांना करावा लागायचा. उत्पन्नात अनिश्चितता असायची. घरच्यांनी शेती सोडून इतर क्षेत्रात नोकरी करण्याचा सल्ला दिला. पण एम.कॉमचे शिक्षण पूर्ण होईपर्यंत नोकरी न करता स्वतःचा व्यवसाय करावा ही खूणगाठ पवार यांनी मनाशी बांधली होती.



## कृषी उत्पन्न बाजार समितीत काम

व्यवसायाच्या शोधात असताना २०२१-२२ च्या दरम्यान कृषी निर्यातीबद्दल माहिती मिळाली. पार्श्वभूमी कृषी क्षेत्रातील असल्यामुळे आपसूकच याबद्दल त्यांच्या मनात उत्सुकता निर्माण झाली. एवढी वर्षे शेती करत असूनही त्यातील व्यापार आणि व्यवसाय माहिती नव्हता. अनुभवासाठी स्थानिक कृषी उत्पन्न बाजार समितीत पूर्ण वेळ काम करण्यास सुरुवात केली. निर्यातीसाठी उत्पादनाचा अभ्यास करताना स्थानिक स्तरावर उत्पादित होणाऱ्या कांदा, डाळिंब, केळी अशा उत्पादनांबरोबरच निर्जलीकरण केलेली (Dehydrated) म्हणजेच वाळवलेली उत्पादने याबद्दल माहिती मिळाली.

## डिहायड्रेटेड कृषी माल निर्यातीसाठी आवश्यक गोष्टी

डिहायड्रेटेड कृषी मालासाठी प्रमुख मानके पाळावी लागतात. त्यामध्ये ISO 22000 (फूड सेफ्टी मॅनेजमेंट सिस्टिम), ISO 9001 (क्वालिटी मॅनेजमेंट सिस्टिम), Codex Alimentarius (FAO/WHO द्वारे ठरवलेली खाद्य सुरक्षा मानके) महत्त्वाची आहेत. BRC, FSSC 22000, SQF सारखे फूड अॅडिटरी सर्टिफिकेशन युरोप, अमेरिकन बाजारपेठांसाठी आवश्यक असतात. याशिवाय योग्य वाहतूक आणि स्टोरेजसाठी थंड किंवा कोरड्या जागेची सोयही लागते. आर्द्रता नियंत्रणासाठी सुयोग्य वाहतूक व्यवस्था निवडावी लागते. उत्पादनस्थळी स्वच्छता, कामगारांची सुरक्षितता, उपकरणांची निगा याविषयी चोख माहिती ग्राहकांपर्यंत पोहोचविली तर फायदा होतो. खाद्य पॅकेजिंग मटेरियलमध्ये केमिकल लीक होणार नाही, याची काळजी घेतली पाहिजे.

## वाळवलेल्या उत्पादनांचा व्यापार

डिहायड्रेशन केल्यानंतर कृषी उत्पादनांची टिकवणक्षमता अर्थातच वाढते. पॅकेजिंग सुटसुटीत असल्याने वाहतुकीस सोपे जाते हे लक्षात आल्यावर डिहायड्रेटेड उत्पादनांचा व्यापार सुरू केला. यातील आर्थिक गुंतवणूक, मार्केट या बाबींचा विचार करून अनुभवी लोकांच्या सल्ल्यानंतर निर्जलीकरण (Dehydrated) केलेली उत्पादने निर्यात करणेही सुरू झाले. हा अनुभव गाठीशी आल्यानंतर वाळवलेल्या कृषी उत्पादनांबरोबरच ते आता कांदा, डाळिंब, केळी, इत्यादी कृषीमालाची निर्यात करतात.

## प्लेक्स स्वरूपातील कांदे आणि भाज्या

प्रशांत पवार यांची 'छत्रपती इम्पेक्स कंपनी' निर्जलीकरण केलेले गाजर, आले, भेंडी, टोमॅटो, कांदा, बीटरूट इत्यादी भाज्या प्लेक्स स्वरूपात प्रक्रिया करून निर्यात करते. याशिवाय पूर्ण वाळवलेल्या स्वरूपातील कढीपत्ता, कोथिंबीर, पालक व कसुरी मेथी अशा पालेभाज्या, अनारदाना, मोड आलेली कडधान्ये इत्यादींचीही निर्यात ते करतात. पावडर स्वरूपातील आवळा, अश्वगंधा, बीटरूट, कढीपत्ता, हिरवी मिरची, आले, शेवगा, कांदा, टोमॅटो, तुळस, पुदिना, पपईची पाने, अनारदाना, शतावरी, पालक अशी उत्पादनेही ते निर्यात करतात.

## माहितीचा अभाव आणि सुरुवातीचे आव्हान

डिहायड्रेटेड कृषी माल निर्यात क्षेत्रात सुरुवातीला बाजारपेठेतील मागणी समजून घेणे, गुणवत्ता नियंत्रित करणे आणि निर्यात प्रक्रियेतील नियम-शिस्त यांचा अभ्यास करणे खूप महत्त्वाचे असते. या क्षेत्रातील अनुभवी लोक व माहितीची उपलब्धता होणे हे थोडेसे आव्हानात्मक होते. परंतु हळूहळू गुंता सुटत गेला. विविध क्षेत्रातील तज्ज्ञ आणि अनुभवी लोकांचे मोठे सहकार्य मिळाले, असे पवार सांगतात.

## MCCIA आणि नाबार्डचे मार्गदर्शन

डिहायड्रेटेड प्रॉडक्ट्सच्या व्यापारी निर्यात करताना MCCIA ने त्यांच्या Agriculture Export Facilitation Centre (AEFC) या नाबार्डच्या सहकार्याने असलेल्या कार्यक्रमांतर्गत

“



महाराष्ट्रातून कृषी माल निर्यातीची संधी खूपच मोठी आणि व्यापक आहे. त्यासाठी केवळ उत्पादन पुरविणे पुरेसे नाही, तर त्याला एक मजबूत ब्रँड आणि ओळख द्या. निर्यातदार संघटना, व्यावसायिक मंडळांशी संपर्क साधा, व्यापार मेळावे व प्रदर्शनांमध्ये सहभागी व्हा. सतत अपडेट राहा. कृषी निर्यात क्षेत्रातील नवे ट्रेंड, नियम, चलनातील बदलांवर लक्ष ठेवा

## - प्रशांत पवार

संचालक,  
छत्रपती इम्पेक्स



निर्यातगाथा



समन्वयक तेजस नरोटे यांनी मार्गदर्शन केले. अनुभवी निर्यातदार धनश्री शुक्ला, फायटोसॅनिटरी एक्सपर्ट डॉ. सुनील गिराम अशा अनुभवी तज्ज्ञांशी उत्तमपणे समन्वय साधून दिला. निर्यातीसाठी लागणाऱ्या प्रक्रिया, कागदपत्रे, शासकीय धोरणे आणि परवाने यावर तांत्रिक मार्गदर्शन केले.

#### वित्तीय मदत आणि सबसिडी

शेतकरी उत्पादक कंपन्या (FPOs), अन्न प्रक्रिया उद्योगांसाठी सॉफ्ट लोन किंवा सबसिडी योजना नाबार्डतर्फे उपलब्ध असतात, असे पवार सुचवितात. डिहायड्रेशन युनिट ग्रामीण भागात असेल तर नाबार्डकडून इन्फ्रास्ट्रक्चर डेव्हलपमेंटसाठी निधी दिला जातो.

बँकेसाठी लागणारा Detailed Project Report (DPR) तयार करण्यासाठी मार्गदर्शन मिळते. कृषी मूल्यसाखळी (Agri Value Chain) विकासासाठी क्लस्टर आधारित योजनांचाही फायदा होतो.

#### कृषी माल निर्यातीमधील प्रारंभिक अडथळे

डिहायड्रेटेड कांदा, लसूण, आले इत्यादी कृषी माल निर्यातीमध्ये घेऊन जाताना सुरुवातीस काही अडथळे आले, असे पवार सांगतात. कृषी मालाच्या गुणवत्तेत सातत्य राखणे महत्वाचे असते. विविध उत्पादन केंद्रांमधील मालात गुणवत्तेतील चढउतार असतो. निर्यातयोग्य उत्पादनांसाठी लागणाऱ्या जागतिक मानकांची माहिती नसते. कोणत्या देशात कोणते डिहायड्रेटेड प्रॉडक्ट चालते,

## दृष्टिक्षेपात - छत्रपती इम्पेक्स

• स्थापना - २०२१

• संचालक - प्रशांत पवार, एम.कॉम

• उत्पादने - डिहायड्रेटेड कृषी उत्पादने जसे, की कढीलंब, कोथिंबीर, पालक व कसूरी मेथी अशा पालेभाज्या, अनारदाना, मोड आलेली कडधान्ये. पावडर स्वरूपातील आवळा, अश्वगंधा, बीटरूट, हिरवी मिरची, आले, शेवगा, कांदा, टोमॅटो, तुळस, पुदिना, पपईची पाने, शतावरी, पालक. फ्लेक्स स्वरूपात गाजर, आले, भेंडी, टोमॅटो, कांदा, बीटरूट

• आयातदार देश - अमेरिका, जपान, रशिया, जर्मनी आणि युरोपीय युनियनमधील देश

याबद्दल अचूक माहिती मिळविणे कठीण जाते. याशिवाय पॅकेजिंग, ट्रान्सपोर्टेशनमध्ये त्रुटीमुळे उत्पादन खराब होण्याचा धोका असतो. निर्यात नोंदणी (RCMC, IEC कोड), कस्टम क्लीअरन्स, फॉरेन बायर्सची व्यवहार यांची प्रक्रिया क्लिष्ट असते. या सगळ्यांत भांडवली गुंतवणूक कमी असली, की अडचणी वाढतात.

### कृषी निर्यातीची आव्हाने पेलताना

सुरुवातीला आलेल्या अडचणींचा सामना करण्यासाठी काही उपायांचा विचार त्यांनी केला. त्यामध्ये स्थानिक प्रोसेसिंग युनिटशी भागीदारीत काम करणे हे फायद्याचे ठरले. ज्यांच्याकडे ISO / FSSAI प्रमाणित सुविधा आहेत, त्यांच्याशी करार केल्याने काम सोपे झाले. गुणवत्तेशी तडजोड होऊ नये म्हणून मालाची नियमित निगराणी ते करतात. त्यासाठी बॅच वाईज तपासणी, लॅबोरेटरी रिपोर्ट, प्री-शिपमेंट सॅम्पलिंगची सवय लावून घेतल्याचे ते सांगतात.

### परदेशी बाजारपेठेविषयी माहितीसाठी MCCIA ची मदत

कृषी मालाची परदेशात निर्यात करण्यासाठी तेथील बाजारपेठेचे संशोधक आवश्यक आहे. त्यासाठी इंटरनेट, ट्रेड पोर्टल्स (जसे ट्रेड इंडिया, अलिबाबा) आणि भारतीय दूतावासांकडून माहिती गोळा केली. विविध एक्सपो आणि बिझनेस फेअरमध्ये सहभागी होऊन ग्राहकांशी संपर्क साधला की त्यांच्या अपेक्षा समजतात, असे पवार सांगतात.

बाजारपेठ समजून घेण्यासाठी सल्लागार संस्था आणि निर्यात साहाय्य केंद्रांचा उपयोग झाल्याचे त्यांनी सांगितले.

“APEDA, MSME-DI, MCCIA आणि DGFT यांच्याकडून मार्गदर्शन घेतले आणि सुरुवातीला लहान शिपमेंट करून अनुभव मिळविला. नंतर हळूहळू स्तर वाढविला,” असे पवार सांगतात. प्रक्रियात्मक सुलभीकरणासाठी प्रोफेशनल्सची मदत त्यांनी घेतली.

### प्रत्येक देशाचा अनुभव वेगळा

‘छत्रपती इम्पेक्स’मार्फत अनेक देशांत व्यापार केला जातो. प्रत्येक देशासाठी निर्यात करताना काही विशिष्ट गोष्टी लक्षात घ्याव्या लागतात. डिहायड्रेटेड कृषी माल मुख्यतः अमेरिका, रशिया, जर्मनी आणि जपानमध्ये निर्यात केला जातो. त्यापैकी अमेरिकेत मालाला मोठी मागणी आहे. पण तेथे गुणवत्ता, फूड सेफ्टी आणि FDAचे नियम खूप कडक आहेत. लॉजिस्टिक खर्च जास्त असला तरी उत्पन्नाची सुरक्षितता असते. HACCP, FSSAI, ISO, BRCGS प्रमाणपत्रे असणे आवश्यक आहे. अमेरिकेत निर्यातीसाठी कंटेनर स्वच्छता, लेबलिंग आणि डॉक्युमेंटेशनवर विशेष लक्ष द्यावे, असा सल्ला ते देतात.

### युरोपियन युनियन देशांचे नियम

EU किंवा युरोपियन युनियनमधील देशांत अत्यंत कठोर फूड स्टॅंडर्ड्स आणि ट्रेसिबिलिटी नियम असतात. खरेदीदार स्वतः दर्जाची चाचणी करतात. या देशांमधून लहान लॉटमध्ये नियमित मागणी असते. ECOCERT व ORGANIC सर्टिफिकेशनसाठी मागणी असते. पण युरोपीय देशांत दीर्घकालीन व्यवहारासाठी विश्वासार्हता अत्यंत महत्त्वाची ठरते.

### रशियात भाषेची अडचण आणि ब्रोकर्सचे वर्चस्व

रशिया आणि कझाकिस्तान, उझबेकिस्तान अशा देशांमध्ये दर्जात थोडी लवचिकता असते, पण हे प्राईस सेंसिटिव्ह मार्केट आहे, असे पवार सांगतात. भाषेची अडचण असल्याने बहुतेक वेळा ब्रोकर्सद्वारे व्यवहार होतात. पेमेंट TT वर घेतले जाते. त्यामुळे या देशांमध्ये व्यापार करताना विश्वासू एजंट किंवा ट्रेड पार्टनर शोधणे अत्यावश्यक आहे.

### जपान आणि दक्षिण कोरियात संयम महत्त्वाचा

जपान आणि दक्षिण कोरियात अति-उच्च गुणवत्ता आणि फूड सेफ्टी मापदंड आहेत. सुरुवातीला चाचणी ऑर्डर पूर्ण करावी लागते. यासाठी स्पेशल सर्टिफिकेशन आणि टेस्ट रिपोर्ट आवश्यक असतो. या देशांमध्ये व्यापार करण्यासाठी पेशन्स लागतो, पण दीर्घकालीन नफा होतो.

### स्पर्धक विश्लेषण केल्याने फायदा

चिनी निर्यातदार काय दर देतात, इतर भारतीय निर्यातदारांची माहिती, गुणवत्ता यांचा अभ्यास करून आम्ही स्वतःचे युनिक व्हॅल्यू प्रपोजिशन तयार केले. या कॉम्प्युटर अॅनालिसिसचा फायदा होतो, असे प्रशांत सांगतात. सुरुवातीला सहा महिन्यांच्या प्रयत्नांनंतर दोन-तीन नियमित खरेदीदार मिळाले. दर्जा आणि गुणवत्ता सांभाळल्यामुळे मिळालेले ग्राहक टिकून राहिले. एका युरोपियन ग्राहकाकडून संदर्भ घेत दुसरे कंत्राट सहज मिळाले आणि उद्योग वाढत गेला.



### छत्रपती इम्पेक्स

पिंपळगाव (दाभाडी), ता. मालेगाव, जि. नाशिक  
मोबाईल : 76206 05556  
ई-मेल : chhatrapatiimpex@gmail.com



निर्यातगाथा

विश्वासाच्या पायावर उभारलेली 'पृथ्वीराज ट्रेडिंग कंपनी'

# पृथ्वी जैन यांच्याकडून वारशाला कल्पकतेची जोड



**PRITHVIRAJ**  
TRADING COMPANY

वडिलांनी सुरु केलेल्या लॉजिस्टिक्सच्या व्यवसायातून मिळालेल्या अनुभवाच्या जोरावर सन २०१७ मध्ये कृषी निर्यात क्षेत्रात उतरलेले पृथ्वी जैन यांनी अल्पावधीत या व्यवसायात जम बसविला. परिश्रम, विश्वास आणि सचोटी या त्रिसूत्रीवर आधारित 'पृथ्वीराज ट्रेडिंग कंपनी'ने फळे आणि खाण्यायोग्य फुले या कृषी उत्पादनांची व्हिएतनाम, मलेशिया आणि श्रीलंकेत निर्यात सुरु केली. या व्यवसायात स्पर्धा असली, तरी संधीही अमाप आहेत.



**mcca**  
AGRICULTURE EXPORT FACILITATION CENTRE (AEFC)



**विराटगाथा**



उत्तम शेती, मध्यम व्यापार आणि कनिष्ठ नोकरी, अशी उत्ती काही वर्षांपूर्वीपर्यंत प्रचलित होती. गेल्या दीड दशकात अनेक नवनव्या क्षेत्रांना गवसणी घातल्यानंतरही थोडी कल्पकता वापरली, तर शेती हा आजही उत्तम उत्पन्न देणारा व्यवसाय आहे, हे सिद्ध झाले आहे. पृथ्वी जैन यांनी वडिलांकडून मिळालेल्या उद्योजकतेच्या वारशाला कल्पकतेची जोड देत कृषी निर्यातीच्या क्षेत्रात एक नवा अध्याय रचला आहे.

## अभ्यास करून निर्धाराने टाकले पाऊल

पृथ्वी यांना उद्योजकतेचा वारसा वडिलांकडूनच मिळाला. त्यांच्या वडिलांचा लॉजिस्टिक्सचा व्यवसाय होता. त्यामुळे तरुण वयातच पृथ्वी यांना त्यांच्याकडून उद्योजकतेचे धडे मिळाले. निर्यात व्यवसायात काम करायचे, असे काही त्यांनी ठरविले नव्हते. पण जेव्हा या व्यवसायाला सुरवात केली, तेव्हा लॉजिस्टिक्समधल्या अनेक गोष्टींचे आधी असलेले ज्ञान आणि अनुभव कामी आला. कृषी निर्यातीच्या क्षेत्रात भरपूर संधी असल्याचे पृथ्वी यांच्या कानावर पडत होते. अनेक मित्र-

व्यावसायिकांकडून त्याचे संदर्भही अधूनमधून मिळत होते. पण या क्षेत्रात पाऊल टाकायचे, तर आधी पुरेसा अभ्यास केला पाहिजे, असे त्यांना वाटत होते. मग या क्षेत्रातील काही दिग्गजांकडून मार्गदर्शन घेऊन या व्यवसायासाठीची उत्पादने, त्यांची बाजारपेठ यांविषयी अनेक स्रोतांमधून त्यांनी माहिती मिळविली. अंतिम निर्णय झाल्यावर शेवटी एक दिवस निर्धाराने या क्षेत्रात पाऊल टाकले.

### अनिश्चितता आणि उत्साह

सुरुवातीला थोडी अनिश्चितता होती, पण त्यासोबत उत्साहही होता. या उत्साहाच्या जोरावर त्यांनी आठ वर्षांपूर्वी निर्यात व्यवसायात पाऊल टाकले. आधी पुरेसा अभ्यास केलेला असल्यामुळे निर्यातीच्या व्यवसायामध्ये नेहमीच संधी आणि वाव असतो, याची जाणीव पृथ्वी यांना झाली होतीच. त्यांनी 'पृथ्वीराज ट्रेडिंग कंपनी'च्या माध्यमातून फळे, भाज्या, खाण्यायोग्य फुले, तांदूळ

## स्पर्धा आहेच, पण संधीही आहे

निर्यातीच्या क्षेत्रात आगामी काळात मोठी स्पर्धा निर्माण होण्याची चिन्हे दिसत आहेत. पण प्रत्येक व्यावसायिकाने वचनबद्धता आणि सातत्याचे मोल जाणून घेतले पाहिजे. त्यासोबतच संपूर्ण प्रवासात गुणवत्ता टिकवून ठेवली पाहिजे. या गोष्टी पाळल्या तर त्यांना बाजारपेठेत स्वतःचे वेगळे स्थान निर्माण करण्यापासून कोणीही रोखू शकत नाही. खरेदीदारांचा विश्वास ही सगळ्यांत मोठी गोष्ट आहे. हा विश्वास टिकवून ठेवण्यासाठी, वाटेल ती किंमत मोजण्याची तयारीही ठेवावी लागेल. बदलत्या काळासोबत नव्या उत्पादनांची सांगड घालतानाच बाजारपेठेतील बदलत्या वातावरणाचा अभ्यास नियमित करायला हवा.

आणि साखर यांच्या निर्यातीचा व्यापार सुरू केला. ही कंपनी मुख्यतः हिरवी मिरची, केळी, कांदा आणि डाळिंब यांची निर्यात करते.

### ज्येष्ठांच्या सहकार्यामुळे उद्योगात टिकून

कृषी माल निर्यात क्षेत्रातील सुरुवातीचा अनुभव संमिश्र होता. पण पृथ्वी यांची पार्श्वभूमी लॉजिस्टिक्स व्यवसायाशी संबंधित होती. त्यांच्या वडिलांचे काही निर्यातदारांशी चांगले संबंध होते. या निर्यातदारांनी पृथ्वी यांना पुढच्या काळात चांगले सहकार्य केले. पृथ्वी यांची जिद्द, आवड आणि वडिलांच्या मित्रांचा अनुभव यामुळे ते या उद्योगात टिकून राहण्यात यशस्वी ठरले.

### युक्तीने आणि सहकार्याने अडथळ्यांवर मात

या व्यवसायात सुरुवातीला काही अडथळेही आले, पण पृथ्वी हे कधी युक्तीने, कधी इतरांच्या सहकार्याने त्यातून मार्ग काढत राहिले. विशेष म्हणजे विक्रीच्या रणनीतीबाबत ते कायम जागरूक होते. अनेक वर्षांपासून वडिलांसोबत केलेल्या कामातून हे शहाणपण आले होते. पण सुरुवातीला निर्यातीसाठी निवडलेल्या कृषी मालासाठीच्या वेगवेगळ्या बाजारपेठा आणि तिथल्या लोकांना समजून घेणे, ही गोष्ट कठीण होती. पण सुदैवाने, या व्यवसायात आधीपासून असलेले मित्र पृथ्वी यांच्या मदतीला धावून आले. या मित्रांनी त्यांना बाजारपेठ समजून घेण्यासाठी मदत केली. त्यानंतर पृथ्वी यांनी स्वतः वेगवेगळ्या बाजारपेठांना भेटी दिल्या. ज्या बाजारपेठेत आपल्याला व्यवसाय करायचा आहे, तेथील वातावरण प्रत्यक्ष अनुभवले, तर व्यवसाय आणखी सुकर होऊ शकेल, असा विश्वास पृथ्वी यांना होता. या भेटींमुळे वेगवेगळ्या देशांतील बाजारपेठा, तिथले वातावरण यांचा प्रत्यक्ष अनुभव तर मिळालाच, पण त्याबरोबरच ज्या माणसांशी व्यापार करायचा आहे, त्या माणसांशी प्रत्यक्ष भेटी झाल्या. त्यातून व्यवसायात पारदर्शकता आणि आत्मविश्वासाचा पाया रचला गेला, असे पृथ्वी यांचे मत आहे.

“



कोणत्याही क्षेत्रात माणसे आणि त्यांचा विश्वास सांभाळला, तर कधीही अपयश येत नाही. उद्योगात हा विश्वास गुणवत्तेवर आधारित असतो. त्यातही निर्यातीच्या क्षेत्रात तर गुणवत्ता आणि त्यासंबंधीची आंतरराष्ट्रीय मानके, यावर हा विश्वास आधारलेला असतो. मुळात कोणत्याही संकटाशी दोन हात करण्याचे बाळकडू आपल्या संस्कृतीनेच आपल्याला दिले आहे. जैन धर्मातही खरे बोलावे, इतरांना दुखवू नये, लबाडी करू नये, हे नियम सांगितले आहेत. त्यांचे दैनंदिन जीवनात पालन केले, तर कोणत्याही व्यापारात तुम्हाला यश नक्कीच मिळेल.

### - पृथ्वी जैन

संचालक,  
पृथ्वीराज ट्रेडिंग कंपनी



निर्यातगाथा



## दृष्टिक्षेपात - पृथ्वीराज ट्रेडिंग कंपनी

- स्थापना - २०१७
- संचालक - पृथ्वी जैन
- उत्पादने - फळे, खाण्यायोग्य फुले
- आयातदार देश - व्हिएतनाम, मलेशिया, श्रीलंका



### व्हिएतनाम, मलेशिया, श्रीलंकेत निर्यात

निर्यातीच्या क्षेत्रात उतरण्याचा निर्णय घेतला, तेव्हा नेमक्या कोणकोणत्या देशात कृषी माल उत्पादनांची निर्यात करायची हे ठरवणे गरजेचे होते. त्या दृष्टीने अभ्यास करताना आशिया खंडातले काही देश पेमेंट, व्यवहार या दृष्टीने सुरक्षित आहेत हे पृथ्वी यांच्या लक्षात आले. अगदी अमेरिका, इंग्लंड यांसारख्या देशात निर्यात करून भरघोस पैसे मिळवता येतात हे खरे असले, तरी त्या देशातल्या अटी, शर्ती अनेकदा अडचणीच्या ठरू शकतात, असेही त्यांच्या लक्षात आले. त्यामुळे आशियाई देशांमध्ये निर्यात करूनही चांगले पैसे कमावता येऊ शकतात, हे पृथ्वी यांच्या लक्षात आले. त्यामुळे ते व्हिएतनाम, मलेशिया

आणि श्रीलंका या देशांमध्ये निर्यात करतात. या देशांमध्ये पृथ्वी यांचे वैयक्तिक संबंध आहेत आणि तिथल्या पेमेंट अटी सुरक्षित आहेत. तसेच या बाजारपेठा मजबूत असून त्यामध्ये विश्वासू लोक असून तिथे नवीन निर्यातदारांना सुरक्षित पेमेंट अटींसह अधिक संधी मिळवून देऊ शकतात.

### परदेशी संस्थांचे सहकार्य

कृषी माल निर्यातीसाठी परदेशी संस्थांचे सहकार्य लाभले. निर्यात व्यवसायासाठी कोणत्या बाजारपेठांना लक्ष्य करायचे हे समजून घेण्यावर सुरुवातीला पृथ्वी यांनी भर दिला. लॉजिस्टिक्स व्यवसायातल्या अनुभवामुळे जवळची बंदरे, तिथपर्यंत माल वाहून नेण्यासाठीचा वाहतूक खर्च यांची माहिती पृथ्वी यांना होतीच. तसेच पृथ्वी यांनी निर्यातीच्या देशांना प्रत्यक्ष भेटी दिल्या आणि त्या - त्या देशातील विविध संघटनांच्या मदतीने काही लोक व्यापारासाठी निवडले. त्या लोकांच्या भेटी घेतल्या आणि मग व्यवहार सुरू केला. या टप्प्यावर पृथ्वी यांना विविध देशांतल्या राष्ट्रीय आणि स्थानिक आयातदार संस्था, त्यांच्या संघटना, उद्योजक-व्यापायांच्या विविध संघटना यांचे सहकार्य मिळाले.

### भारतातील संस्थांचे पाठबळ

परदेशी संस्थांसोबतच देशातील एमसीसीआयए, नाबाई यांसारख्या संस्थांचे पाठबळही पृथ्वी यांना मिळाले. एमसीसीआयए आणि नाबाई यांसारख्या संस्था केवळ निर्यात प्रक्रिया समजून घेण्यासाठीच मदत करत नाहीत, तर कमाईचे विविध मार्गही दाखवतात तसेच त्यातल्या सबसिडीची संपूर्ण प्रक्रिया समजावून सांगतात. या संस्थांचे इतर देशांमध्ये उत्तम नेटवर्क आहे. त्यामुळे नव्या निर्यातदारांना कोणती उत्पादने निर्यात करावीत, त्यासाठी कोणते देश लक्ष्य करावेत याच्या निवडीसाठीही या संस्था योग्य मार्गदर्शन करतात.

### आंतरराष्ट्रीय मानके महत्त्वाची

प्रत्येक कृषी मालासाठी आंतरराष्ट्रीय मानके निर्धारित केलेली आहे. कृषी माल निर्यात करताना ती पाळावीच

लागतात. त्यासाठी शास्त्रशुद्ध अभ्यास आणि पुरेशी पूर्वतयारी करावी लागते. त्या मानकांवर कृषी माल खरा उतरला नाही तर व्यवसायात मोठा फटका बसू शकतो. कृषी उत्पादनांच्या बाबतीत सगळ्या आधी आपल्याला त्या मालाचे आयुर्मान समजून घेणे आवश्यक आहे. उदा. केळी, डाळिंब यांसारखी फळे किंवा खाण्यायोग्य फुले किती दिवस टिकू शकतात, ती जास्त टिकावीत यासाठी कोणते नैसर्गिक उपाय करता येऊ शकतात, त्यासाठीची आंतरराष्ट्रीय मानके कोणती आहेत याची योग्य माहिती निर्यातदाराला असणे गरजेचे आहे. तसेच, एक निर्यातदार म्हणून लक्षित देशांसाठी प्रत्येक उत्पादनासाठीची किमान अवशेष मर्यादा (MRL) आणि रासायनिक प्रमाणही समजून घेतले पाहिजे. आपण निर्यात करत असलेल्या कृषी मालातील घटक या मर्यादितही बसायला हवेत, याची काळजी घेवी पाहिजे.

### महाराष्ट्रात भरपूर संधी

महाराष्ट्रातून कृषी माल निर्यातीसाठी भरपूर संधी उपलब्ध आहेत. महाराष्ट्रात कृषी मालाबाबतीतील गुणवत्ता इतर राज्यांच्या तुलनेत खूपच स्पर्धात्मक आहे. त्यामुळे निर्यातदारांना गुणवत्तेच्या दृष्टीनेच नव्हे, तर आर्थिक दृष्टिकोनातूनही चांगले फायदे मिळत आहेत. तसेच, महाराष्ट्रात उत्पादित होणाऱ्या मालाचे आयुर्मानही चांगले असते. याशिवाय, महाराष्ट्रात मुंबई हे जागतिक दर्जाचे बंदर आहे. इतकी सगळी बलस्थाने असल्यामुळे कृषी माल निर्यातीच्या क्षेत्रात महाराष्ट्राला भरपूर संधी आहे. नाफेड, एमसीसीआयए यांसारख्या अनेक संस्था महाराष्ट्रात आहेत. या संस्थांच्या जागतिक नेटवर्कसोबत असलेल्या संबंधांचा फायदा नव्या निर्यातदारांना मोठ्या प्रमाणात होतो आहे.

### पृथ्वीराज ट्रेडिंग कंपनी

नाशिक

मोबाईल : 80871 43717

ई-मेल : ptcagro08@gmail.com



**mccia** | **NABARD**  
AGRICULTURE EXPORT FACILITATION CENTRE (AEFC)

**निर्यातगाथा**

# मोदक, पुरणपोळी अमेरिकेत पोहोचविणारी 'फेस्टिफूड ट्रीट्स' निर्यात क्षेत्रात चाकोरीबाहेर काम करणाऱ्या पुष्पा आणि मनीषा



निर्यात क्षेत्रात काम करताना आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत कोणत्या वस्तूंना मागणी आहे, याचा अचूक अंदाज हा निर्णायक ठरतो. महाराष्ट्राची समृद्ध खाद्यसंस्कृती केवळ भारतातच नाही, तर जगभरात लोकप्रिय आहे. या खाद्यसंस्कृतीची ओळख म्हणजे मोदक आणि पुरणपोळी हे पदार्थ. या पदार्थांना अमेरिकेत पाठविणाऱ्या 'फेस्टिफूड' या कंपनीच्या प्रवासाची सुरुवात कशी झाली आणि निर्यात क्षेत्रात काम करताना त्यांचा अनुभव कसा होता, याविषयी...



महाराष्ट्राची खाद्यसंस्कृती जगात प्रसिद्ध असल्यामुळे महाराष्ट्रातील पारंपरिक खाद्यपदार्थांना जगात सगळीकडे मागणी असते, याची पुरेपर जाणीव कृषी आणि अन्नप्रक्रिया क्षेत्राशी घट्ट नाळ जोडल्या गेलेल्या पुष्पा आणि मनीषा या दोघींनी होती. त्यामुळे महाराष्ट्रातील खाद्यपदार्थ आपण जगातील विविध देशांत निर्यात करू शकतो, असा विश्वास त्यांना होता. या विश्वासातूनच जन्म झाला तो 'फेस्टिफूड' या कंपनीचा. 'फेस्टिफूड' कंपनीच्या संस्थापिका असलेल्या पुष्पा पाटील आणि मनीषा पाटील या दोघींना पूर्वीपासून कोल्हापुरी मसाले, लोणची आणि पारंपरिक पापड तयार करण्याचा अनुभव होता, त्यामुळे

खाद्यप्रक्रिया उद्योगाची सखोल समज, अनुभव आणि पारंपरिक जतन केलेली चव त्यांच्या उत्पादनांची खरी ताकद राहिली आहे. परदेशातील भारतीय नागरिकांना भारतीय खाद्यपदार्थाबाबत फारसे पर्याय नव्हते, ही अन्नप्रक्रिया निर्यात क्षेत्रातील संधी आहे, हे ओळखून पुष्पा आणि मनीषा यांनी उकडीचे मोदक परदेशात निर्यात करण्याचे ठरविले. हाताने बनविलेले, प्रीमियम दर्जाच्या नैसर्गिक घटकांपासून तयार केलेले आणि स्वच्छतेच्या निकषांवर खरे उतरणारे मोदक बाजारात आणायचे आणि त्यासोबत इतर पारंपरिक मराठमोळ्या खाद्यपदार्थांना जागतिक बाजारात पोहोचविण्याचा ध्यास पुष्पा आणि मनीषा यांनी घेतला.



## ‘फेस्टिफूड’चा श्रीगणेश

डिसेंबर २०२३ मध्ये ‘फेस्टिफूड’ची अधिकृत स्थापना झाली. स्थापना झाल्यानंतर पहिल्या गणेशोत्सवाच्या काळात ‘फेस्टिफूड’ने पहिला ऐतिहासिक टप्पा गाठला. गणेशोत्सवाच्या निमित्ताने ‘फेस्टिफूड’ने त्यांनी तयार केलेले मोदक अमेरिकेत यशस्वीरीत्या निर्यात केले. या मोदकांना अमेरिकेत उत्स्फूर्त प्रतिसाद मिळाला, त्यानंतर भारतीय खाद्यपदार्थांना जागतिक बाजारपेठेत मागणी आहे, याची खात्री पुष्पा आणि मनीषा यांना पटली आणि त्यांनी निर्यात क्षेत्रावर लक्ष केंद्रित केले. खाद्यप्रक्रियेतील पार्श्वभूमी, अनुभव, गुणवत्तेची बांधिलकी आणि भारतीय चवीबद्दल असलेली आत्मीयता हीच ‘फेस्टिफूड’च्या यशामागची खरी प्रेरणा ठरली आहे.

## आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेचा अनुभव

आंतरराष्ट्रीय ग्राहकांशी संवाद साधताना ‘फेस्टिफूड’ला ग्राहकांच्या अपेक्षा समजून घेता आल्या. यामुळे आंतरराष्ट्रीय फूड सेफ्टी स्टॅंडर्डचे पालन कसे करावे, हे समजले. ऑनलाईन रीसर्च, ग्राहक संवाद आणि गणेशोत्सवाच्या काळात अमेरिकन बाजारात असलेल्या मागणीचा ‘फेस्टिफूड’ने अभ्यास करून बाजारपेठेची चाचपणी केली. त्यामुळेच उकडीच्या मोदकांना अमेरिकेत असलेली मागणी लक्षात आली आणि त्या संधीचे रूपांतर ऑर्डरमध्ये करू शकले. प्रत्येक मार्केटचे वेगळे वैशिष्ट्य असते. काही ठिकाणी प्रमाणपत्रांची आवश्यकता अधिक असते, तर काही ठिकाणी पॅकेजिंगच्या बाबतीत विशेष मागण्या असतात.

## ‘फेस्टिफूड’ची उत्पादने आणि वैशिष्ट्ये

‘फेस्टिफूड’ प्रामुख्याने पारंपरिक मराठमोळ्या खाद्यपदार्थांची निर्यात करते. यामध्ये उकडीचे मोदक आणि पुरणपोळी ही प्रमुख उत्पादने आहेत. अमेरिकेला ‘फेस्टिफूड’चा पहिल्याच सत्रातील माल प्रायव्हेट लेबलिंग अंतर्गत यशस्वीपणे निर्यात करण्यात आला. ही सुरुवात ‘फेस्टिफूड’साठी खूप महत्त्वाची ठरली. आजमितीला रेग्युलर ड्रायफ्रूट मोदक, आंबा मोदक, अननस मोदक, गुलकंद मोदक, नो-शुगर मोदक, चॉकलेट मोदक, उपवासासाठी मोदक असे विविध प्रकारचे आणि चवीचे मोदक ‘फेस्टिफूड’मार्फत निर्यात केले जातात. हे सर्व खाद्यपदार्थ प्रीमियम दर्जाच्या घटकांपासून तयार होतात. मोदक तयार करण्यासाठी आंबेमोहोर तांदूळ, प्रीमियम खोबरे, उत्कृष्ट दर्जाची ड्रायफ्रूट्स, उत्तम केशर, शुद्ध साजूक तूप यांचा वापर केला जातो. ‘फेस्टिफूड’चे सर्व मोदक हाताने तयार केले जातात. कोणतीही कृत्रिम संरक्षक द्रव्ये वापरली जात नाहीत. ही उत्पादने एक वर्षभर टिकतात. हीच ‘फेस्टिफूड’च्या उत्पादनाची खासियत आहे.

## निर्यात क्षेत्रातील प्रारंभीचा अनुभव

निर्यातीची वाटचाल सुरू करताना अनेक गोष्टी नव्याने शिकाव्या लागल्या. प्रमाणपत्रांची तयारी, अन्न सुरक्षेची अचूक अंमलबजावणी आणि वितरणासाठी योग्य व्यवस्था यामध्ये सुरुवातीला अडचणी आल्या. ‘एमसीसीआयए’ आणि ‘एपीईडीए’ या संस्थांनी निर्यात प्रक्रियेतील बारकावे समजावून देत दिशा स्पष्ट केली. या मदतीमुळे ‘फेस्टिफूड’ स्वतःला आंतरराष्ट्रीय बाजाराच्या मागण्यांसाठी सुसज्ज करू शकले. व्यवसायाला सुरुवात करताना गुणवत्तेची सातत्यपूर्ण ठेव, उत्पादनाची आणि कोल्ड चेनची योग्य साखळी यांबाबतीत आमच्यासमोर अनेक अडचणी उभ्या राहिल्या. याशिवाय, परदेशात लागणारी विविध कागदपत्रे समजून घेणे आणि अमलात आणणे ही मोठी जबाबदारी होती. आम्ही प्रत्येक टप्प्यात नीट नियोजन, शिस्तबद्ध प्रक्रिया आणि तज्ज्ञांशी सल्लामसलत यामुळे या अडथळ्यांवर यशस्वीरीत्या मात केली.

“



आज जागतिक बाजारपेठ भारतीय खाद्यसंस्कृती आणि अस्सल चवींना स्वीकारते आहे आणि विशेषतः गुणवत्तापूर्ण, स्वच्छतेत तयार केलेली उत्पादने यांची मागणी वाढते आहे. ‘फेस्टिफूड’ला यश मिळाले त्यामागे पारंपरिक चव आणि दर्जा यांची सांगड घालून जागतिक बाजारात उतरण्याची कल्पकता होती. त्यामुळे महाराष्ट्रातील उद्योजकांसाठी अशा प्रकारच्या मूल्यवर्धित निर्यातीत मोठ्या प्रमाणात संधी आहेत आणि योग्य नियोजन केल्यास जागतिक मंचावर यश नक्की मिळू शकते.

- पुष्पा पाटील,  
- मनीषा पाटील,  
संचालक,  
फेस्टिफूड्स ट्रीट्स प्रा. लि.



mccia® | NABARD  
AGRICULTURE EXPORT FACILITATION CENTRE (AEFC)

निर्यातगाथा



**mccia**<sup>®</sup> | **NABARD**  
AGRICULTURE EXPORT FACILITATION CENTRE (AEFC)  
**विराटगाथा**

## दृष्टिक्षेपात - फेस्टिफूड्स ट्रीट्स प्रा. लि.

- स्थापना - डिसेंबर २०२३
- संचालक : पुष्पा पाटील, मनीषा पाटील
- पदार्थ - फ्रोजन मोदक आणि पुरणपोळी
- आयातदार देश - अमेरिका



### अमेरिकेत पोहोचले महाराष्ट्राचे मोदक

‘फेस्टिफूड’मार्फत मोदकाची पहिली शिपमेंट प्रायव्हेट/व्हाइट लेबलिंग अंतर्गत अमेरिकेत यशस्वीरित्या पाठवली आहे. अमेरिकन ग्राहक गुणवत्ता आणि स्वच्छतेला प्राधान्य देतात, यामुळे अमेरिकेतील अनुभव अत्यंत शिस्तबद्ध होता. ऑस्ट्रेलिया, यूई आणि सिंगापूरमध्ये चौकशी सुरू असून, या बाजारपेठांचे सर्वेक्षण करण्याचे काम ‘फेस्टिफूड’मार्फत सुरू आहे. प्रत्येक देशाचे नियम, ग्राहकांचा दृष्टिकोन आणि चव यामध्ये फरक असल्यामुळे प्रत्येक ठिकाणी वेगळी रणनीती राबवावी लागते. ‘फेस्टिफूड’साठी प्रत्येक देश हा एक नवीन अनुभव, नव्या अपेक्षा आणि नवीन शिकवण देणारी संधी आहे आणि त्यानुसार ‘फेस्टिफूड’ उत्पादनांची तयारी आणि प्रक्रिया उंचावण्यावर भर देत आहे.

### ‘एमसीसीआयए’चे मार्गदर्शन

‘एमसीसीआयए’च्या मदतीने पुष्पा आणि मनीषा यांनी गल्फ फूड एक्सपोमध्ये भाग घेतला. ‘एमसीसीआयए’च्या माध्यमातून पुष्पा आणि मनीषा यांना आंतरराष्ट्रीय बाजारात काम करताना बारीकसारीक गोष्टींचे प्रशिक्षण मिळाले. प्रत्येक देशातील प्रमाणपत्रांची विविधता, त्यांच्या विशिष्ट अटी, आंतरराष्ट्रीय ग्राहकांशी व्यवहार करताना आवश्यक असलेली कागदपत्रांची पूर्तता आणि व्यावसायिक शिष्टाचार यासंबंधी सखोल मार्गदर्शन मिळाले. ‘एमसीसीआयए’ आणि अॅग्रिकल्चर एक्सपोर्ट फॅसिलिटेशन सेंटर (AEFC) ने ‘फेस्टिफूड’च्या उत्पादनांना योग्य व्यासपीठ मिळवून देण्यासाठी प्रोत्साहन दिले. त्यांच्या मार्गदर्शनामुळे जागतिक बाजारपेठेतील संधी अधिक स्पष्टपणे समजल्या. हा अनुभव ‘फेस्टिफूड’साठी मोठा टर्निंग पॉइंट ठरला, कारण यामुळे आंतरराष्ट्रीय ग्राहकांच्या अपेक्षा आणि मानकांशी सुसंगत राहून उत्पादन तयार करण्याची दिशा मिळाली. आंतरराष्ट्रीय निर्यातीसाठी एफडीए, यूएसडीए आणि जीएमपी या अन्नसुरक्षा मानकांचे काटेकोरपणे पाळावी लागतात. त्यासाठी उत्पादनाची प्रक्रिया स्वच्छ ठेवणे, साठवणूक योग्य प्रकारे करणे आणि सर्व पुराव्यांची नोंद ठेवणे

आवश्यक असते. प्रत्येक देशाच्या नियमांनुसार उत्पादनाचे लेबलिंग आणि पॅकेजिंगही तयार ठेवावे लागते.

### भविष्यातील आव्हाने

आगामी काळात नवीन ग्राहकवर्गासाठी नव्या श्रेणीतील उत्पादने तयार करणे आवश्यक असणार आहे. त्यासाठी पर्यावरणपूरक पॅकेजिंगचा अवलंब करावा लागेल. आंतरराष्ट्रीय ई-कॉमर्स मंचांवर उपस्थिती वाढवावी लागेल. ग्राहकांना उत्कृष्ट अनुभव देण्यासाठी वितरण व्यवस्था अधिक सक्षम ठेवावी लागेल. सतत बदलणाऱ्या आंतरराष्ट्रीय अन्नसुरक्षेच्या नियमांवर लक्ष ठेवून उत्पादन प्रक्रियेतील सुधारणा कराव्या लागतील. ‘फेस्टिफूड’साठी या सगळ्या बाबी म्हणजे फक्त व्यवसाय चालविण्याचा मार्ग नाही, तर भारतीय परंपरेचा आदर राखून जगभरातील ग्राहकांपर्यंत दर्जेदार चव पोहोचविण्याची जबाबदारी आहे.



### फेस्टिफूड्स ट्रीट्स प्रा. लि.

पुणे.  
मोबाईल : 99211 99555  
ई-मेल : festyfoodtreats@gmail.com



# ‘अॅग्रिकॉस अॅग्रो एक्स्पोर्ट’मार्फत महाराष्ट्रातील कांदा दुबईला राजेंद्रकुमार लांडगे यांची दुसरी इनिंग निर्यात क्षेत्रात



सरकारी नोकरीतून निवृत्त झालेली व्यक्ती सहसा आपल्याला मिळणाऱ्या निवृत्तिवेतनावर खूप असते आणि निवृत्तीनंतरचे निवांत जीवन अनुभवायला तयार होते. व्यवसाय-उद्योग करायचे वय आता नाही, अशी मानसिकता असते. पण पुण्याचे राजेंद्रकुमार विष्णू लांडगे मात्र निवृत्तीनंतर तरुणांना लाजवेल अशा उत्साहाने नव्या व्यवसायात उतरले आहेत. वर्षभरापूर्वीच त्यांनी ‘अॅग्रिकॉस अॅग्रो एक्स्पोर्ट’मधून ही दुसरी इनिंग सुरू केली असून, दुबईत कांदा निर्यातीला सुरुवात झाली आहे.



विराटगाथा



‘अॅग्रिकॉस अॅग्रो एक्स्पोर्ट’ या कंपनीच्या माध्यमातून राजेंद्रकुमार विष्णू लांडगे यांनी नुकतीच कांदा निर्यातीला सुरुवात केली. वास्तविक कृषी निर्यात उद्योगात हिरिरीने उतरणारे हे कोणी तरुण उद्यमी नाहीत, तर राजेंद्रकुमार लांडगे हे सेवानिवृत्त सरकारी कर्मचारी आहेत. महाराष्ट्र शासनाच्या कृषी विभागात ते नोकरीला होते. नोकरीतून निवृत्त झाल्यानंतर त्यांनी नव्याने कृषी निर्यात व्यवसाय सुरू केला आहे. पुण्याजवळच्या पिंपरी- चिंचवड महापालिकेअंतर्गत येणाऱ्या पिंपळे गुरवचे रहिवासी असणारे लांडगे यांनी सध्या दुबईत कांदा निर्यात सुरू केली आहे.

## शेतीची पार्श्वभूमी आणि कृषी विभागात नोकरी

राजेंद्रकुमार लांडगे यांची पार्श्वभूमी शेतीची आहे. त्यांच्या घरी पारंपरिक पद्धतीने शेती केली जायची. वडिलोपार्जित जमीन आहे. शेतकरी कुटुंबात जन्म झाल्याने त्यांना शेतीशी निगडित माहिती लहानपणापासून आहे. अगदी लहान वयापासून शेतीत काम केल्याने मातीशी त्यांचे घट्ट नाते निर्माण झाले. त्यातूनच पुढे शिक्षण घेत असताना शेतीविषयात शिक्षण घ्यायचे त्यांनी निश्चित केले. मातीशी नाळ कायम असल्याने त्यांनी अॅग्रिकल्चर शाखेतूनच बी.एस्सी. पदवी घेतली.

यथावकाश नोकरीसाठी लांडगे यांनी परीक्षा दिल्या आणि

कृषी खात्यात नोकरीही मिळाली. सरकारी नोकरी म्हणजे आरामाचे काम असे मानणाऱ्यांपैकी लांडगे कधीच नव्हते. शेतीविषयीची माहिती वृद्धिंगत करायला त्यांना या नोकरीचा फायदा झाला.

### निवृत्तीनंतर निर्यात व्यवसायात उडी

शेतकरी असल्याने आणि कृषी पदवीधर असल्याने त्यांचा प्रथमपासूनच शेतीशी संबंध होता. पण त्यातील व्यापाराकडे फारसे गंभीरपणे पाहिलेले नव्हते. महाराष्ट्र शासन कृषी विभागातून निवृत्त झाल्यानंतर त्यांना जाणवले, की आपणही कृषी माल निर्यातीचा उद्योग करून पाहिला पाहिजे. या उद्योगात

### आगामी काळात स्पर्धा वाढणार

आगामी काळात निर्यातवाढीसाठी शासनाकडून आणखी थोडी मदत अपेक्षित आहे, असे मत राजेंद्रकुमार लांडगे यांनी व्यक्त केले. निर्यातयोग्य कृषी मालाची चाचपणी करून निर्यातशुल्क माफ व्हावे, अशी त्यांची मागणी आहे. MCCIA ने निर्यातदारांना योग्य आयातदार मिळवून दिला, तर निर्यातीला चालना मिळेल आणि फसवणूक होणार नाही. अर्थात यासाठी काही इतर संस्थांकडूनही मार्गदर्शन घ्यावे लागेल. खरेदीदार आणि बाजारपेठ शोधणे, हाच या व्यवसायातील सर्वात आव्हानात्मक भाग आहे. तो पूर्ण केला, की आपोआप व्यवसायवृद्धी होईल. भविष्यात कृषी निर्यात क्षेत्रात स्पर्धा वाढणार आहे. देशांतर्गत आणि बाहेरच्या देशांमधूनही ही स्पर्धा असेल. त्यामुळे दर्जा टिकवून व्यवसाय करणे महत्त्वाचे ठरणार आहे, असेही लांडगे म्हणाले.

भरपूर संधी आहे, हे त्यांना माहिती होते. पण नेमके सुरु कुठून करायचे, खरेदीदार कसे शोधायचे आणि निर्यातीसाठी मालाच्या प्रतवारीपासून इतर कागदपत्रीय सोपस्कारांपर्यंतचे व्यवहार कसे करायचे, याविषयी फारशी माहिती नव्हती, असे लांडगे सांगतात.

ते सांगतात, आता कुठे माझ्या इनिंगची सुरुवात झाली आहे. अजून बऱ्याच धावा करायच्या आहेत. प्रत्यक्ष काम सुरु करून एकच वर्ष झाले आहे. त्यामुळे आतापर्यंत केवळ कांद्याचीच निर्यात केली आहे.

भारतीय कृषी उत्पादनांना परदेशांमधून मागणी असल्याचा अनुभव त्यांना आहे. सुयोग्य बाजारपेठ निवडता आली पाहिजे आणि त्यासाठी दीर्घकालीन संवाद आवश्यक असल्याचे ते सांगतात.

### MCCIA च्या मार्गदर्शनाने मनातील भीती दूर

कृषी माल निर्यात क्षेत्रातील प्रारंभीचा अनुभव म्हणजे थोडी अडखळत सुरुवात झाली, असेच म्हणावे लागेल, असे लांडगे सांगतात. त्यांनी पणन महामंडळातून पाच दिवसांचा निर्यातविषयक मार्गदर्शन असलेला एक प्रशिक्षण कार्यक्रम केला. त्यातून या क्षेत्राविषयी बरीच माहिती मिळाली. बारकावे समजले. पण प्रत्यक्ष कामाला सुरुवात केल्यावर खरेदीदार मिळत नव्हते. ते कसे शोधायचे? “तेव्हा MCCIA ने मार्ग दाखविला. तेथील तेजस नरुटे सर व शंतनु जगताप सर यांनी मार्गदर्शन केले,” असे राजेंद्रकुमार लांडगे सांगतात.

MCCIA च्या माध्यमातून वेगवेगळ्या नवीन निर्यातदारांशी संपर्क झाला. खरेदीदार शोधण्यास त्यांनी मदत केली. त्यामुळे दुर्बईत कांदा विक्री करू शकलो, असे त्यांनी सांगितले.

कुठल्याही नव्या व्यवसायात उतरल्यावर पहिला अडथळा असतो तो आत्मविश्वास नसण्याचा. एक प्रकारे प्रारंभिक भीती मनात असते. निर्यात क्षेत्रही त्याला अपवाद नाही. प्रत्यक्ष कामाला सुरुवात केली, तेव्हा लांडगे यांच्या मनात भीती होती. आपल्याला हे जमेल का, नुकसान तर होणार नाही ना, कुणी फसवणार तर नाही ना... अशा अनेक शंका मनात होत्या. कागदपत्रांची पूर्तता ही मोठी पायरी असते. ती किचकट ठरू

“



सध्या सुशिक्षित बेरोजगारांची संख्या वाढत आहे. शासन दरबारी नोकऱ्या उपलब्ध नाहीत. उद्यमी तरुणांनी नोकरीच्या मागे न लागता स्वतःचा व्यवसाय सुरु करावा. कृषी निर्यात क्षेत्रात मार्गदर्शनासाठी MCCIA सारख्या संस्था सदैव सज्ज असतात. हे व्यासपीठ सर्वासाठी उपलब्ध आहे. व्यवस्थित शिक्षण, प्रशिक्षण, मार्गदर्शन घेतल्यास निर्यात व्यवसायात पूर्णपणे उतरता येते.

### - राजेंद्रकुमार लांडगे

संचालक,  
ऑग्रिकॉस अॅग्री एक्स्पॉर्ट



निर्यातगाथा



**mccia**  
AGRICULTURE EXPORT FACILITATION CENTRE (AEFC)

**NABARD**

**विराटगाथा**

## दृष्टिक्षेपात - अँग्रिकॉस अँग्रो एक्स्पोर्ट

- स्थापना - २०२४
- संचालक - राजेंद्रकुमार लांडगे, बी.एस्सी. (कृषी)
- उत्पादने - कांदा
- आयातदार देश - दुबई



शकते. त्यामुळे संयम आवश्यक असतो. कोणत्या देशात माल पाठवायचा, तो माल कसा असावा, पॅकिंग कसे करावे याविषयी सगळी माहिती MCCIA ने दिल्याने प्रारंभिक अडथळे दूर झाले.

### दुबईत कांदा निर्यात सुरु

MCCIA ने इतर निर्यातदारांशी संपर्क करून दिला. त्यांच्याकडूनही नवीन गोष्टी समजत गेल्या. दुबईत कांदाला मागणी असल्याची माहिती होती. त्यादृष्टीने कागदपत्रांची जमवाजमव सुरु केली आणि निर्यातयोग्य मालाची निवड केली. दुबईत माल निर्यात करायला हिरवा कंदिल मिळाला. पहिली कन्साइनमेंट सुखरूप गेली तेव्हा मोठे यश मिळाल्याचा आनंद झाला. पण दुबईखेरीज दुसऱ्या देशाचे मापदंड पूर्ण करू शकलो नाही, असे राजेंद्रकुमार लांडगे सांगतात.

### MCCIA मुळे खरेदीदारांशी भेट

परदेशी संस्थांचा जरी अभ्यास असला, तरी प्रत्यक्ष काम करताना मनात भीती होती. ती भीती MCCIA ने दूर केली. निर्यातीला सुरुवात करताना शेतकऱ्यांच्या मालाची पारख करणे, निर्यातक्षम व्यापारासाठी लागणारी पूर्वतयारी म्हणजे कायदेशीर बाबी पूर्ण करणे, याबाबत MCCIA ने मार्गदर्शन केले. परदेशांतील निर्यातीसंदर्भातील सेमिनार आयोजित करून खरेदीदारांशी भेट घडवून आणली, असे लांडगे सांगतात. “आमच्या कंपनीची निर्यातीची सुरुवात झाली ती केवळ MCCIA मुळे. त्यांनी आम्हाला ओमान देशात नेऊन खरेदीदारांशी भेट घडवून आणली. विक्रेते आणि खरेदीदार यांची एकमेकांशी मैत्री घडवून आणली आणि तिथूनच आम्हाला निर्यातीचा प्रत्यक्ष अनुभव आला.

### निर्यातक्षम कृषी मालासाठी आंतरराष्ट्रीय मानके

कोणत्या देशात आणि कुठल्या मालाची निर्यात करायची, यानुसार प्रत्येक देशाचे नियम, अटी वेगवेगळ्या असतात. आंतरराष्ट्रीय मानके पूर्ण करण्यासाठी एमसीसीआयने आम्हाला मुंबईच्या न्हावाशेवा बंदरावर (JNPT Port) नेले. याच बंदरातून माल कंटेनरने परदेशात पाठवला जातो. प्रत्यक्ष तेथे जाऊन

संपूर्ण प्रक्रिया समजून घेतल्याने मानकांची आवश्यकता लक्षात आली, असे राजेंद्रकुमार लांडगे यांनी सांगितले.

### आत्मविश्वासाने व्यवसायात उतरण्याची गरज

राजेंद्रकुमार लांडगे यांनी निवृत्तीनंतर कृषी निर्यात व्यवसायात उतरायचे ठरवले, तेव्हा शेतीविषयी ज्ञान त्यांना होते. उत्पादनांचा अभ्यासही होता. पण प्रत्यक्ष निर्यातीचे काम करताना खरेदी करणाऱ्या देशांशी व्यापारसंबंध निर्माण करण्याचे काम पूर्णपणे नवे असल्याने सुरुवातीला विश्वास कमी होता. पण एकदा कोठपासून सुरुवात करायची, हे लक्षात आले आणि मग धडाधड इतर कामे मार्गी लागली. निर्यात व्यवसायात कागदोपत्रीचे व्यवहार चोख लागतात. प्रक्रिया किचकट वाटू शकते. पण ती अवघड नसते. या क्षेत्रात उतरून व्यवसाय करणारी मंडळी तुलनेने नवी आहेत. महाराष्ट्रात निर्यातक्षम कृषी उत्पादनांची क्षमता प्रचंड आहे. महाराष्ट्रातील कांदाला तर जगभरातून मागणी असते. तसेच इतर फळभाज्यासुद्धा दर्जेदार असल्याने त्यांनाही मागणी असते. अनेक जण नाशवंत मालावर प्रक्रिया करून त्याचा टिकावूपणा वाढवितात. महाराष्ट्रात फळ आणि भाज्या प्रक्रिया करून निर्यात करणाऱ्यांचीही संख्या हळूहळू वाढत आहे. निर्यातक्षम उत्पादनांविषयी शेतकऱ्यांना विश्वासात घेत माहिती दिली, तर त्या दृष्टीने शेतकरी उत्पादन घेऊ शकतात, असे लांडगे यांचे मत आहे. त्याचप्रमाणे निर्यात व्यवसायाविषयी भीती सोडून आत्मविश्वास असणे आवश्यक आहे. MCCIA सारख्या संस्था या क्षेत्रातील मार्गदर्शक तज्ज्ञांशी गाठ घालून देण्यासाठी तत्पर आहेतच, असे त्यांनी सांगितले.



### अँग्रिकॉस अँग्रो एक्स्पोर्ट

पिंपळे गुरव, पिंपरी-चिंचवड, पुणे ४११ ०६१  
मोबाईल : 98227 47122  
ई-मेल : rlandge 811@gmail.com

# फळे-भाज्या निर्यातीत शिवकुमार विभुते यांच्या 'युनायटेड अॅग्रो फार्मर प्रोड्यूसर' कंपनीची झेप कोरोना काळात अंकुरले व्यवसायाचे बीज



कोरोना काळात उद्योगधंद्यांना उतरती कळा लागली होती. त्याचवेळी काही उद्योजकांच्या मनात नवकल्पना आणि नवीन उद्योगाचे आराखडे बांधले जात होते. कोरोनानंतरच्या काळात त्यांच्या आराखड्यांना मूर्त स्वरूप आले. त्यातील काही उद्योग नवी यशोशिवरे गाठत आहेत. त्यापैकीच दोन म्हणजे 'युनायटेड अॅग्रो फार्मर प्रोड्यूसर कंपनी लिमिटेड' आणि 'हार्मनी ग्लोबल एलएलपी.' कृषी निर्यात क्षेत्रात मोठे काम करणाऱ्या या कंपनीचा उभारणारे सोलापूरचे शिवकुमार विभुते यांची ही यशोगाथा. शिक्षणाने इंजिनीअर असलेल्या विभुते यांना पाच वर्षांपूर्वी या व्यवसायाविषयी कल्पनाही नव्हती.



सर्वोत्तम बिझिनेस आयडिया ही विपरीत प्रसंगातूनच पुढे येते, असे म्हणतात. कोरोना काळात एकामागोमाग एक उद्योग बंद पडत असताना नवीन उद्योगांचे आराखडेही मांडले जात होते. नित्य कामातून मिळालेल्या थोड्या अवकाशाचा वापर करून नवीन कल्पना डोक्यात येत होत्या आणि अशाच एका कल्पनेतून आज 'युनायटेड अॅग्रो फार्मर प्रोड्यूसर कंपनी' आणि 'हार्मनी ग्लोबल एलएलपी' या कंपनीच्या उभ्या राहिल्या आहेत. सोलापूरचे इंजिनीअर शिवकुमार प्रकाश विभुते यांनी कृषी निर्यात क्षेत्रात पाऊल ठेवत कमी कालावधीत उंच भरारी घेतली आहे.

## पाच वर्षांपूर्वी सापडली व्यवसायाची बीजे

शिवकुमार विभुते मूळचे सोलापूर जिल्ह्यातील बारशी तालुक्यातील वैरागचे. त्यांचे इंजिनीअरिंगचे शिक्षण झालेले आहे. पाच वर्षांपूर्वी त्यांनी कृषी निर्यात क्षेत्रात व्यवसाय सुरू केला. '२०२० पूर्वी कृषी उद्योग क्षेत्राचा फारसा अंदाज नव्हता. कृषी उत्पादने निर्यात करायचा उद्योग करू शकतो का, याची चाचपणी कोरोना काळात सुरू केली,' असे शिवकुमार विभुते सांगतात. त्याच काळात त्यांना या क्षेत्राविषयी उत्सुकता निर्माण झाली. त्यामुळे याविषयी

मिळेल तेथून ते गोळा करत होते. २०२२ मध्ये एमसीसीआयएने आयोजित केलेल्या एका कार्यक्रमातून त्यांच्या मनातील बिझिनेस आयडिया प्रत्यक्षात उतरवायला आणि यश मिळायला मूहूर्त मिळाला.

### MCCIA च्या प्रशिक्षण कार्यक्रमातून प्रोत्साहन

कृषी निर्यात क्षेत्राविषयी फार माहिती नव्हती, त्याचवेळी विभुते यांना मराठा चेंबर ऑफ कॉमर्स इंडस्ट्रीज अँड अॅग्रिकल्चर या संस्थेने आयोजित केलेल्या एका कृषी निर्यात प्रशिक्षण कार्यक्रमाला उपस्थित राहण्याची संधी मिळाली. “हा अॅग्रो एक्सपोर्ट ट्रेनिंग प्रोग्रॅम ऑगस्ट २०२१ मध्ये होता. तीन

### निर्यातीची संधी प्रचंड पण...

शिवकुमार विभुते यांनी कृषी निर्यात क्षेत्रात संधीची कमतरता नाही, हे सांगण्यासाठी एक आकडेवारी दिली. भारत कृषी उत्पादनात जगभरात दुसऱ्या स्थानावर आहे, पण कृषी निर्यातीमधील केवळ २ टक्के एवढा वाटा भारताचा आहे. भारतीय कृषी मालाच्या निर्यातीला किती मोठी संधी असू शकते, हे या आकडेवारीवरून दिसते. या क्षेत्रात येऊ इच्छिणाऱ्या नव्या निर्यातदारांनी थोडा संयम ठेवून आणि पाठपुरावा करून व्यवसाय वाढविला पाहिजे. एक कमोडिटी निश्चित करून त्यावर लक्ष केंद्रित केले, तर फायदा होईल. सुरुवातीला फायदा मिळण्यास विलंब लागू शकतो. पण सातत्याने माल बदलत राहिलात तर उपयोग होणार नाही, असे विभुते सांगतात.

दिवसांच्या ट्रेनिंगनंतर आम्हाला सह्याद्री फार्मर्स येथे फिल्ड व्हिजिटला नेण्यात आले. यातून प्रॅक्टिकल नॉलेज मिळाले,” असे शिवकुमार विभुते सांगतात.

या प्रशिक्षण कार्यक्रमानंतर विभुते यांच्या डोक्यातील बिझिनेस आयडिया निश्चित मार्गाने पुढे गेली आणि त्यातून त्यांना निर्यातीच्या नव्या संधी मिळत गेल्या.

### पहिला माल निर्यात झाला तेव्हा...

पहिल्यांदा कृषी माल निर्यातीची संधी मिळाली, तेव्हा खूप उत्साह होता, असे विभुते सांगतात. पहिला कंटेनर पाठवत असताना धाकधूक होती. अनेक आव्हाने पार करून पहिली ऑर्डर पूर्ण करित होतो. कारण परदेशात निर्यातीसाठी बरीच कागदपत्रे आणि मानके यांची पूर्तता करावी लागते. या सगळ्यांची सुरुवात होते, ती खरेदीदार शोधण्यापासून. कुठल्या बाजारपेठेत मालाची आवश्यकता आहे, हे तपासून त्यांच्यापर्यंत पोहोचणे महत्त्वाचे असते. माल पाठवताना काय आव्हाने असू शकतात, याचा अंदाज आधीच घेऊन मग पॅकेजिंग करायला लागते. त्यातही प्रत्यक्ष माल पोहोचवताना येणाऱ्या अडचणींचा सामना करण्याची तयारीही ठेवावी लागते. या सगळ्या गोष्टी पहिल्यांदा अवघड वाटतात. पण एकदा याची संपूर्ण माहिती मिळाली, की जोमाने काम सुरू होते, असे शिवकुमार विभुते आपल्या पहिल्या अनुभवाविषयी सांगतात.

मार्केट रिसर्च, खरेदीदारांची निवड, त्यासाठीचा अभ्यास, प्रत्यक्ष संवाद या सर्व गोष्टी विभुते यांनी स्वतः केल्या. त्यामुळे त्यांना या व्यवसायातील बारकावे प्रथमपासून लक्षात आले. अनुभवातून शिकायला मिळाले.

### सर्वात मोठे आव्हान

कृषी उत्पादनांच्या निर्यातीमधील सर्वात मोठे आव्हान म्हणजे योग्य बाजारपेठेचा शोध, असे विभुते सांगतात. त्यांचा अनुभव असा आहे, की बाजारपेठ अचूक हेरली, की उत्पादनांची निर्यात आणि त्यासाठीचे नियोजन व्यवस्थित होते.

विभुते यांची ‘युनायटेड अॅग्रो फार्मर प्रोड्युसर कंपनी’ आणि ‘हार्मनी ग्लोबल एलएलपी’ या नाशवंत प्रकारात मोडला

“



निर्यातक्षम कृषी माल वाढवायचा असेल, तर मुळात आपल्या देशाचे कृषी उत्पादन वाढायला हवे. आपल्या शेतकऱ्यांना त्यासाठी प्रोत्साहित करून त्यांना वेळोवेळी मदत करण्याची आवश्यकता आहे. समूह शेतीसारख्या प्रयोगांमधून उत्पादन खर्चात कपात करणे शक्य आहे. निर्यातीसाठी मागणी कशाला जास्त आहे, याचा विचार पीक घेण्याअगोदर केला, तर त्याचा फायदा निर्यातदारांबरोबर शेतकऱ्यांनाही होईल.

### - शिवकुमार विभुते

संचालक,

युनायटेड अॅग्रो फार्मर प्रोड्युसर कंपनी लिमिटेड,

हार्मनी ग्लोबल एलएलपी



निर्यातगाथा



**mcca**<sup>®</sup> | **NABARD**  
 AGRICULTURE EXPORT FACILITATION CENTRE (AEFC)  
**विराटगाथा**

## दृष्टिक्षेपात - युनायटेड अॅग्रो फार्मर प्रोड्युसर कंपनी लिमिटेड

- स्थापना - २०२२
- संचालक - शिवकुमार विभुते, बी.ई.
- उत्पादने - केळी, द्राक्षे आणि महाराष्ट्रात पिकणाऱ्या सर्व प्रकारच्या भाज्या
- आयातदार देश - यूएई, सौदी अरेबिया, थायलंड

जाणारा कृषी माल निर्यात करतात. फळे आणि भाजीपाला यावर त्यांचा भर असतो. केळी, द्राक्षे आणि महाराष्ट्रात पिकणाऱ्या सर्व प्रकारच्या भाज्या ते या कंपन्यांच्या वतीने निर्यात करतात.

### बाजारपेठेचा स्वतःच घेतला शोध

परदेशी बाजारपेठेचा अंदाज यायचा असेल, तर तेथे प्रत्यक्ष जाऊन केलेला संवाद आणि निरीक्षणे उपयुक्त ठरतात, असे विभुते यांचे मत आहे. आपला माल कोणत्या बाजारपेठेसाठी आहे, याची कल्पना आल्यावर त्या दृष्टीने नियोजन करता येते. ते सांगतात, “मी स्वतः जाऊन मार्केटचा शोध घेतो. त्यासाठी मी फूड एक्झिबिशन, सुपर मार्केटसना भेट देऊन अंदाज घेतो. प्रत्यक्ष खरेदीदारांना भेटण्यावर माझा भर असतो. ते माल कशा पद्धतीने उचलू इच्छितात, पैशांचे व्यवहार कसे होतील, या गोष्टी यातून उलगडतात. प्रत्यक्ष व्यवसायात उतरण्याआधी मी अनेक कृषी निर्यातदारांना प्रत्यक्ष भेटून त्यांचे अनुभव ऐकले होते.”

### यूएई, सौदी, थायलंडमध्ये फळभाज्यांची निर्यात

शिवकुमार विभुते यांच्या कंपन्यांमार्फत प्रामुख्याने संयुक्त अरब अमिराती (यूएई), सौदी अरेबिया आणि थायलंडमध्ये

फळे आणि भाजीपाला निर्यात केला जातो. प्रत्येक देशातील निर्यातीचे अनुभव वेगळे असल्याचे ते सांगतात.

माल कसा असावा, त्याचा आकार, रंग आणि दर याविषयी प्रत्येक देशाचे स्वतःचे नियम आणि अटी आहेत. कोणत्या जातीची फळे लागतात, त्याविषयीही काही देश काटेकोर आहेत. काही देशांमध्ये पॅकेजिंगचा आकार किती असावा, याविषयीचे नियम पाळावे लागतात. या दृष्टीने प्रत्येक देश बाजारपेठ म्हणून वेगळी असते. ज्या देशाला कृषी माल निर्यात करणार आहेत, तेथील संस्कृती, लोकांच्या सवयी समजून घेतल्या, तर त्यांच्या गरजा पूर्ण करणे सोपे जाते, असे विभुते सांगतात.

### मागच्यांच्या चुका टाळण्यावर भर

कृषी माल निर्यात करण्याअगोदर त्या देशात इतर कुठल्या भारतीय कंपनीने माल पुरवला आहे, याविषयीची माहिती विभुते ठेवतात. त्यातून खूप शिकायला मिळते. आधीच्यांकडून झालेल्या चुकांची पुनरावृत्ती टाळता येते. इतर भारतीय निर्यातदारांबरोबरचा संवाद त्यासाठी उपयुक्त ठरतो, असे ते सांगतात.

### पहिल्या निर्यातीच्या वेळी MCCIA च्या तज्ज्ञांची मदत

निर्यातीच्या उद्योगात नव्याने उतरल्यावर MCCIA सारख्या संस्थांची खूप मदत होते, असे विभुते सांगतात. “माझ्या पहिल्या निर्यातीच्या वेळी MCCIA च्या कृषी निर्यात तज्ज्ञांनी भरपूर मार्गदर्शन केले. त्यातील हांडे सरांचे नाव मी घेऊ इच्छितो. जागतिक बाजारपेठेत भारताच्या कृषी उत्पादनांना असलेली संधी त्यांनी उलगडून दाखविली. त्यांच्यामुळेच मी कृषी उत्पन्न निर्यात व्यवसायात उडी मारण्याचे धाडस केले.

MCCIA च्या वतीने वेळोवेळी खरेदी-विक्री व्यावसायिकांच्या मीटिंग आयोजित केल्या जातात. ECGC अर्थात एक्सपोर्ट क्रेडिट गॅरंटी कॉर्पोरेशन ऑफ इंडियाच्या अधिकाऱ्यांबरोबर भेट घडवून आणली जाते. म्हणजे आर्थिक व्यवहारांमधील अडचणी, संभाव्य धोके यांची माहिती आधी

मिळू शकते. अशा प्रकारच्या मीटिंग्जना मी नेहमी उपस्थित राहायचो. यातून या व्यवसायातील आव्हाने, धोके याची पूर्ण कल्पना मला आली,” शिवकुमार विभुते म्हणाले.

### पॅकेजिंगचे नियम पाळणे महत्वाचे

कृषी माल निर्यातीसाठी मालाचा दर्जा कायम राखणे आवश्यक असते. तसेच आंतरराष्ट्रीय मानकांची पूर्तता करावी लागते. नुसता माल चांगला असून चालत नाही तर पॅकेजिंग संदर्भातील नियमांचे काटेकोर पालन करावे लागते. भाज्या आणि फळांमध्ये रासायनिक द्रव्यांचा अंश किती आहे, याच्या चाचण्या कराव्या लागतात. निर्यातदारांनी अगोदरच या सगळ्यांचा अभ्यास केला आणि खरेदीदारांच्या अपेक्षा समजून घेतल्या, तर आर्थिक तोटा होणार नाही. एकदा आपला माल ग्राहकांपर्यंत पोहोचल्यावर त्यात प्रॉब्लेम होणार नाही, विभुते सांगतात.

### आगामी काळातील आव्हाने

कृषी निर्यात क्षेत्रात सध्या स्पर्धा प्रचंड वाढली आहे, असे सांगताना शिवकुमार विभुते यातील संभाव्य धोके आणि आव्हानांचाही ऊहापोह करतात. चीनसारख्या देशांकडून आगामी काळात स्पर्धा वाढणार आहे. इतरही अनेक देश निर्यात स्पर्धेत असतील. ही स्पर्धा काळाबरोबर अधिकाधिक तीव्र होणार आहे. त्यासाठी आपल्या देशाची उत्पादनक्षमता वाढविणे, हेही तितकेच आवश्यक आहे. तरच निर्यातक्षम माल देशात तयार होईल.

### युनायटेड अॅग्रो फार्मर प्रोड्युसर कंपनी लिमिटेड

वैराग, सोलापूर

मोबाईल : 93726 53999

ई-मेल : shiv@unitedagro.in,

shiv@harmonyglobal.co



निर्यातगाथा

प्रक्रिया केलेला कृषी माल परदेशांत पाठविणारी 'ब्रुव व्हेंचर प्रा. लि.'

# शुभम, संग्राम यांची कृषी निर्यात क्षेत्रात मोठी झेप



नव्या पिढीने मूल्यवर्धन, गुणवत्ता अनुपालन आणि बाजार संशोधनावर लक्ष केंद्रित केल्यास कृषी निर्यात क्षेत्रात मोठी संधी दडलेली आहे, हे शुभम कदम आणि संग्राम जगताप यांच्या 'ब्रुव व्हेंचर'ने सिद्ध केले आहे. सरकारी योजनांचा फायदा घेऊन आधुनिक शेती आणि प्रक्रिया तंत्रांचा अवलंब करणे, जागतिक खरेदीदारांशी थेट संबंध प्रस्थापित करणे आणि योग्य ब्रँडिंग केल्यास जागतिक दर्जाची कंपनी उभारता येऊ शकते.



**आ**पल्याकडे कृषी मालाचे भरघोस उत्पादन होत असले, तरी अपुरी साठवणूक क्षमता, प्रक्रिया न केल्यामुळे वाया जाणारा कृषी माल आणि स्थानिक बाजारपेठेत मिळणारा अत्यल्प भाव यामुळे देशातील शेतकरी गरीब आहे, हे शुभम आणि संग्राम यांच्या कानावर अनेक वर्षे पडत होते. या विषयासंदर्भात काहीतरी करावे, असे त्यांच्या मनात होते. त्यातूनच त्यांनी संग्राम जगताप यांच्यासह नोव्हेंबर २०२४ मध्ये 'ब्रुव व्हेंचर प्रा. लि.' कंपनीची स्थापना केली. सुरुवातीपासूनच अन्न प्रक्रिया आणि कृषी माल उत्पादनांच्या क्षेत्रात उतरलेल्या या कंपनीने निर्यातीच्या क्षेत्रात अल्पावधीत मोठी मजल मारली आहे.

## अन्न प्रक्रियेपासून सुरुवात

'ब्रुव व्हेंचर प्रा. लि.'ची स्थापनाच मुळी अन्न प्रक्रिया उद्योग डोळ्यासमोर ठेवून केली होती. प्रक्रिया केल्याने कृषी मालाची किंमत वाढते, तो भरपूर काळापर्यंत टिकून राहू शकतो आणि परदेशी बाजारपेठेत त्यातून चांगले पैसे कमावता येऊ शकतात, हे शुभम यांना चांगले माहिती होते. त्यामुळे अन्न प्रक्रिया आणि कृषी मालाची निर्यात या दोन गोष्टी सुरुवातीपासूनच त्यांच्या मनात होत्या. कंपनीची नोंदणी करण्याआधीच त्यांनी या दोन्ही विषयांचा चांगला अभ्यास केला होता. त्यामुळे त्यांनी लगेचच व्यवसायाला सुरुवात केली.



## कृषी मालाची निवड

कृषी माल, प्रक्रिया उद्योग, त्यातील सुलभता या सगळ्या बाबींचा विचार केल्यावर शुभम आणि संग्राम यांच्या लक्षात आले, की कांदा आणि गूळ यावर काम करता येणे सुलभ आहे. याची दोन कारणे होती. एक म्हणजे महाराष्ट्रात कांदा मोठ्या प्रमाणात उपलब्ध आहे. पश्चिम महाराष्ट्राच्या पट्ट्यात गूळही मोठ्या प्रमाणात उपलब्ध आहे. दुसरे म्हणजे या दोन्हीवर प्रक्रिया करणे तुलनेने सोपे आहे. त्यामुळे या दोन गोष्टींची निवड निश्चित झाल्यावर शुभम आणि संग्राम यांनी पुढचे पाऊल टाकले.

## मानकांबाबत दक्षता हवीच

कृषी माल निर्यात करण्यासाठी आंतरराष्ट्रीय मानके पाळावी लागतातच. प्रत्येक देशातील लोक, तेथील संस्कृती, जीवनपद्धती यानुसार त्यांची मानके ठरविलेली असतात. त्यामुळे एखादी गोष्ट आपल्याला वेगळी वाटली, तरी त्या देशाच्या दृष्टीने ती योग्य असते. त्यामुळे अशा मानकांचा बाऊ न करता त्यांचे काटेकोर पालन करणे गरजेचे आहे. कृषी उत्पादनांचे पॅकेजिंग, लेबलिंग यासाठीची आंतरराष्ट्रीय मानके पाळावी लागतात. कापणीनंतरची हाताळणी, स्वच्छतापूर्ण पॅकेजिंग आणि अचूक लेबलिंग या गोष्टींची खबरदारी घ्यायला हवी. उत्पादने ही कीटक, कीटकनाशकांचे अवशेष, दूषित पदार्थांपासून मुक्त असणे आवश्यक आहे. नियमित गुणवत्ता तपासणी, प्रयोगशाळेतील चाचणी आणि अधिकृत संस्थांकडून प्रमाणपत्र या गोष्टी गरजेच्या आहेत.

## सुरुवातीचा अनुभव आव्हानांचा

कृषी माल निर्यात क्षेत्रात सुरुवात करताना अनेक आव्हाने आली. कोणतीही गोष्ट सुरू करताना तुम्ही त्या क्षेत्रात शून्य असता. जसजसे तुम्ही त्या क्षेत्रात काम करत जाता, तसतसा तुमचा अनुभव समृद्ध होत जातो, असे शुभम सांगतात. शुभम आणि संग्राम यांनी सुरुवातीला फक्त गूळ पावडर निर्यात करायची, असे ठरविले होते. त्यासाठी पुरवठादार व खरेदीदार शोधण्याचे आव्हान होते. फक्त ई-मेल करून खरेदीदाराचा शोध घेतला किंवा त्या देशातील दूतावासाकडून मिळालेल्या माहितीच्या माध्यमातून खरेदीदारांशी संपर्क केला, तर पुढे काहीही होत नाही, ही पहिली शिकवण त्यांना मिळाली. निर्यातीचे नियम, गुणवत्ता मानके आणि खरेदीदारांच्या आवश्यकता समजून घेण्यासाठी वेळ लागला. पण हे आव्हान स्वीकारताना एक नवी दृष्टीही मिळाली. अपेडासारख्या संस्था आणि अनुभवी निर्यातदारांचे मार्गदर्शन खूप मोलाचे ठरले. त्यांच्या पाठिंब्याने वेगवेगळ्या कागदपत्रांची पूर्तता करणे, बाजारपेठेची निवड आणि उत्पादनाविषयीच्या नियमांचे पालन या बाबी पार पाडता आल्या. या संस्था आणि ही माणसे कायम सोबत आहेत. त्यामुळे भविष्यातील यशाचा मजबूत पाया घातला गेला.

## अपेडाच्या मदतीने अडथळ्यांतून काढला मार्ग

निर्यातीच्या क्षेत्रात सुरुवातीला भरपूर अडथळे आले, परंतु त्यातून मार्ग काढण्याची साधनेही मिळत गेली. आपल्याकडे पायाभूत सुविधा मजबूत नाहीत. शीतगृहे अपुरी आहेत. निर्यातीसंबंधीची प्रक्रिया अत्यंत किचकट आणि गुंतागुंतीची आहे. या गोष्टींचा खूप त्रास झाला. पुरेसे प्रशिक्षण नसल्यामुळे आणि वेगवेगळ्या प्रमाणपत्रांच्या अभावामुळे अनेकदा गुणवत्ता मानके पूर्ण करणे शक्य होत नव्हते. त्या सोबतच, सुलभ पुरवठा साखळ्यांचा अभाव आणि जागतिक बाजारपेठेतील मर्यादित शिरकाव, यामुळे

“



निर्यात क्षेत्रात स्पर्धेत टिकून राहण्यासाठी आधुनिक प्रक्रिया, पॅकेजिंग आणि कोल्ड चेन अशा पायाभूत सुविधांमध्ये गुंतवणूक करावी लागेल. जागतिक खरेदीदारांपर्यंत थेट पोहोचण्यासाठी डिजिटल मार्केटिंग आणि ई-कॉमर्सचा वापर केला पाहिजे. एफपीओ आणि सहकारी मॉडेल्सद्वारे शेतकरी-निर्यातदार संबंध मजबूत करणे शक्य आहे. तसेच आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेतील ट्रेंड आणि ग्राहकांच्या पसंतीचा सतत अभ्यास करून प्रादेशिक आणि सेंद्रिय उत्पादनांभोवती मजबूत ब्रँडिंग तयार केल्यास फायदा होऊ शकतो.

- शुभम कदम

- संग्राम जगताप

संचालक,  
ब्रुव व्हेंचर प्रा. लि.



**mcca** | **NABARD**  
AGRICULTURE EXPORT FACILITATION CENTRE (AEFC)  
**निर्यातगाथा**




  
 AGRICULTURE EXPORT FACILITATION CENTRE (AEFC)  
**विराटगाथा**

## दृष्टिक्षेपात - ब्रुव व्हेंचर प्रा. लि.

- स्थापना - २०२४
- संचालक - शुभम श्यामराव कदम, बी. टेक. (मेकॅनिकल)
- संचालक - संग्राम जगताप, बी. टेक. (मेकॅनिकल)
- उत्पादने - कांदा, गूळ पावडर
- आयातदार देश - अमेरिका, यूएई, बांगलादेश, सौदी अरेबिया, नेपाळ, व्हिएतनाम आणि यूके



अडथळ्यांची मालिकाच उभी होती. परंतु अपेडासारख्या संस्थांमुळे या अडथळ्यांवर मात करणे शक्य होऊ लागले. कृषी निर्यात क्षेत्राचा विकास आणि शेतकरी उत्पादक संघटनेच्या (FPO) प्रोत्साहन योजनांमुळे निर्यात व्यवसायाला गती मिळाली. शीतगृह पायाभूत सुविधांमध्ये गुंतवणूक, सरलीकृत निर्यात दस्तऐवजीकरण, गुणवत्ता प्रमाणन कार्यक्रम आणि व्यापार करारांमुळे स्पर्धात्मकता वाढविण्यास, आंतरराष्ट्रीय मानकांचे पालन सुधारण्यास आणि जागतिक कृषी बाजारपेठेत भारताचे अस्तित्व मजबूत करण्यास मदत झाली.

### प्रत्येक बाजारपेठ वेगळी

'ब्रुव व्हेंचर प्रा. लि.' सध्या अमेरिका, यूएई, बांगलादेश, सौदी अरेबिया, नेपाळ, व्हिएतनाम आणि यूके या देशांमध्ये कृषी उत्पादने निर्यात करते. प्रत्येक बाजारपेठ वेगळा अनुभव देते. अमेरिका आणि यूएईला कडक गुणवत्ता आणि सुरक्षा मानकांची आवश्यकता आहे. एचएसीसीपी आणि ग्लोबल जी.ए.पी.सारख्या प्रमाणपत्रांची मागणी तेथे केली जाते. ही प्रमाणपत्रे बंधनकारक आहेत. यूएई आणि सौदी अरेबियासारखे मध्य पूर्वेतील देश जलद शिपिंग टाईमलाईनसह ताजी आणि हलाल- प्रमाणित उत्पादने पसंत करतात. बांगलादेश आणि नेपाळसारखे शेजारील देश सोप्या लॉजिस्टिक्स सुविधा देतात, परंतु तेथे कृषी मालाचा भाव कमी असल्यामुळे नफाही कमी मिळतो. व्हिएतनामसारख्या आग्नेय आशियाई बाजारपेठा किमतीच्या बाबतीत संवेदनशील आहेत, पण तरीही त्यांचा विस्तार वेगाने होत आहे. प्रत्येक देशाच्या विशिष्ट नियमांची, ग्राहकांच्या पसंतीची आणि व्यापाराच्या नियमांची पूर्तता करण्यासाठी पॅकेजिंग, दस्तऐवजीकरण आणि अनुपालन यासाठी निर्यातदारांना परिश्रम करावे लागतात.

### देशी- परदेशी संस्थांचे सहकार्य

कृषी माल निर्यातीबाबतचा परदेशी संस्थांबरोबरच अनुभव आव्हानात्मक असला, तरी लाभदायक आहे. सुरुवातीला, आंतरराष्ट्रीय नियम, प्रमाणपत्रे आणि खरेदीदारांच्या अपेक्षा समजून घेणे कठीण होते. परंतु, अपेडासारख्या व्यापारी संस्थांशी संवाद साधून, जागतिक प्रदर्शनांना उपस्थित राहून आणि परदेशी

खरेदीदारांशी पारदर्शक संवाद साधून, 'ब्रुव व्हेंचर प्रा.लि.'ने आधी त्यांचा विश्वास जिंकला आणि नंतर त्यांच्याबरोबर दृढ संबंध निर्माण केले. विशिष्ट बाजारपेठेच्या गरजांशी जुळवून घेण्याची गरज होती. त्यानुसार गुणवत्ता मानके किंवा हलाल प्रमाणपत्रे या गोष्टींचीही पूर्तता केली. निर्यातीच्या व्यवसायात उतरताना एमसीसीआयए, नाबार्ड यांसारख्या संस्थांची मोठी मदत झाली. एमसीसीआयएच्या माध्यमातून दुबई डेलिगेशनसोबत जाता आले. गल्फ फूड २०२५ ला भेट दिली, तेव्हा आपण आणखी बऱ्याच उत्पादनांमध्ये काम करू शकतो, हे शुभम आणि संग्राम यांना समजले. शिवाय तेथील स्थानिक मार्केटला भेट दिल्यानंतर व्यापाऱ्यांची गरज समजून घेता आली. या व्यापाऱ्यांशी व्यावसायिक संबंध निर्माण करण्याची संधी एमसीसीआयएमुळेच मिळाली.

### नव्या पिढीला संधी

महाराष्ट्रातून कृषी माल निर्यातीला चांगली संधी आहे. भारत हा शेतीप्रधान देश असल्यामुळे शेती व प्रक्रिया केलेला कृषी माल याला खूप मागणी आहे. मसाले, फळभाज्या, फळे यांसारख्या मालासाठी भारत प्रसिद्ध आहे. दुबईमध्ये अल-अवीर आणि अल-रास मार्केटमध्ये फिरत असताना जाणवले, की नेहमीच्या कृषी मालापेक्षा बरीच उत्पादने आहेत, ज्यामध्ये काम करणे शक्य आहे. महाराष्ट्रातील विविध कृषी- हवामान क्षेत्रे, फळे, भाज्या, डाळी आणि प्रक्रिया केलेले अन्नपदार्थ यामुळे महाराष्ट्रातून कृषी निर्यातीसाठी मोठी संधी उपलब्ध आहे. नाशिक, सातारा आणि कोल्हापूर हे प्रदेश आधीच प्रमुख निर्यात केंद्र बनले आहेत. सेंद्रिय आणि पारंपरिक उत्पादनांच्या वाढत्या जागतिक मागणीमुळे, महाराष्ट्र दर्जेदार कृषी-निर्यातीत आघाडीवर राहू शकतो.

### ब्रुव व्हेंचर प्रा. लि.

तासगाव, जि. सांगली  
मोबाईल : 88063 49287/ 90225 16007  
ई-मेल : shubham@bruvventure.com /  
sangram@bruvventure.com



# ‘सात्यकी एक्झिम एलएलपी’ मार्फत महाराष्ट्रातील कांदा जातो परदेशी कृषिकन्या वर्षा बांगर यांची निर्यातीत दमदार वाटचाल



कृषिकन्या वर्षा बांगर सन २०१३ मध्ये पहिल्यांदा दुबईला गेल्या होत्या. त्या वेळी त्यांनी अल-अवीर मार्केटला भेट दिली. त्या मार्केटमध्ये कांदा महाराष्ट्रातूनच आयात केला जातो, असे त्यांना समजले. तेव्हा निर्यात व्यवसाय सुरू करण्याचा विचार त्यांच्या डोक्यात आला. दुबईवरून परतल्यानंतर त्यांनी निर्यात व्यवसाय सुरू केला. हा व्यवसाय आता ‘सात्यकी एक्झिम एलएलपी’ या नावाने बहरला आहे.



वर्षा बांगर यांची नाळ काळ्या मातीशी घट्ट जुळलेली आहे. शेतकरी कुटुंबात जन्मल्यामुळे लहान वयातच त्यांची शेतीमातीशी ओळख झाली. शाळा- कॉलेजात असताना शेतात काम करण्याचा अनुभवही त्यांनी घेतला होता. पण काळ्या मातीत उगवणारा कृषी माल सातासमुद्रापार पाठविता येईल, असे त्या वेळी त्यांच्या मनातही नव्हते.

## कांद्याने दिली आयडिया

सन २०१३ मध्ये वर्षा पहिल्यांदा दुबईला फिरायला गेल्या

होत्या. त्या वेळी त्यांना अल-अवीर मार्केट पाहण्याची संधी मिळाली. मार्केटमध्ये फिरत असताना त्यांना कांद्याचा मोठा स्टॉल दिसला. चौकशी केली असता त्यांना समजले, की तो कांदा महाराष्ट्रातील नाशिकमधून दुबईमध्ये आयात केलेला होता. महाराष्ट्रातून एवढ्या मोठ्या प्रमाणात कांदा दुबईत येतो हे त्यांना समजले, तेव्हा अभिमान तर वाटलाच पण त्याचवेळी मनात एक आयडिया चमकली. आपणही हा निर्यातीचा व्यवसाय करू शकतो, असे त्यांना काही क्षण वाटून गेले. तेथून एका निर्यात व्यावसायिकाचा प्रवास सुरू झाला.



निर्यातगाथा

## अभ्यासांती निर्यात व्यवसायात उडी

दुर्दैवरून भारतात परतल्यावर वर्षा यांच्या डोक्यात विचारचक्र सुरू झाले. कृषी माल आणि निर्यात याविषयीची माहिती घ्यायला त्यांनी सुरुवात केली. त्या वेळी अनेक प्रकारच्या कृषी मालाची निर्यात करता येऊ शकते, याची माहिती त्यांना मिळाली. त्यासोबतच निर्यातीविषयीची आणखी माहिती त्यांनी गोळा केली. अभ्यासांती त्यांनी काही कृषी मालाची निर्यात सुरू केली. पहिल्या एक- दोन व्यवहारांमध्ये यश आल्यावर वर्षा यांनी निर्यात व्यवसायात दमदार वाटचाल सुरू केली.

## एमसीसीआयएने केली पाठराखण

निर्यातीबाबतचा सुरुवातीचा अनुभव नवीन आणि छान होता. कृषी माल निर्यातीसंदर्भात केलेल्या कोर्सेसचा फायदा

## जितके खोलात जाल, तितके उंच जाल

एकंदरीत निर्यात बाजारपेठेचा नूर पाहता आगामी काळात येथे मोठी स्पर्धा निर्माण होणार, यात शंका नाही. पण त्यामुळे घाबरण्याचे काहीच कारण नाही. निर्यात बाजारपेठ, खरेदीदार, विविध देशांची धोरणे, नियम व अटी यांचा जितका सखोल अभ्यास कराल, तितके तुम्ही निर्यातीच्या क्षेत्रात उंचावर पोहोचू शकाल, असा सल्ला वर्षा बांगर देतात. मुळात आपली खरेदी दर्जेदार असावी. संपूर्ण बाजारपेठेचा अभ्यास करून योग्य कृषी मालाची निवड, त्याची योग्य वेळी योग्य देशात निर्यात आणि गुणवत्ता-विश्वास-तत्काळ सेवा या त्रिसूत्रीचा काटेकोर अवलंब, ही निर्यात व्यवसायात यशाची गुरुकिल्ली आहे.

झाला. ज्यांच्याकडे कोर्स केला होता, त्या लोकांनीही वर्षा यांना मार्गदर्शन केले. पण खरी पाठराखण केली ती एमसीसीआयएने. एमसीसीआयएचे सभासदत्व घेतल्यावर खऱ्या अर्थाने निर्यात या विषयाचे सगळे पैलू मुळापासून समजले. कृषी मालाची निवड कशी करायची, देशाची निवड कशी करायची, तेथे कोणाशी आणि कोणामार्फत संपर्क साधायचा, आंतरराष्ट्रीय मानकांचे पालन कसे करायचे आणि महत्त्वाचे म्हणजे पेमेंटच्या संदर्भातील सगळ्या प्रश्नांची इत्थंभूत उत्तरे एमसीसीआयएमधूनच मिळाली. त्याखेरीज व्यवसायाच्या प्रत्येक पावलागणिक एमसीसीआयएने पाठराखणही केली.

## जागरूक राहून पूर्वतयारी

एखादी गाडी चालवायची असेल, तर आधी त्यात इंधन भरावे लागते. त्यानंतर गाडीचे लाईट्स, ब्रेक व्यवस्थित आहेत की नाहीत, याची खात्री करावी लागते. त्याशिवाय कूलंट, ऑईल याची लेव्हल तपासून मगच गाडी सुरू करावी लागते. निर्यात व्यवसायाचेही तसेच आहे. त्यासाठी सर्वात पहिले म्हणजे सर्व रजिस्ट्रेशन फार महत्त्वाची ठरतात. कंपनी कशी सुरू करायची, कोणत्या प्रकारची कंपनी सुरू करायची, त्यासाठी लागणारी रजिस्ट्रेशन सर्टिफिकेट्स कोणती असतात आणि ते कोठून काढायचे असतात, याची माहिती घेऊन वर्षा यांनी सुरुवात केली. त्यानंतर मालाची खरेदी कोठून करायची, तो माल कोठून गाडीत भरायचा, माल कसा तपासायचा, तो निर्यात करण्यासाठी वेगळ्या देशांनुसार लागणारे त्याचे डिटेल्स व स्पेसिफिकेशन्स कोणते आहेत, निर्यातदारांपर्यंत माल कसा पोहोचवायचा, अशा सगळ्या गोष्टींची संपूर्ण माहिती वर्षा यांनी घेतली.

## वेगवेगळ्या कृषी मालाची निर्यात

पूर्वतयारी झाल्यावरच 'सात्यकी एक्झिम एलएलपी'च्या माध्यमातून वर्षा निर्यातीच्या क्षेत्रात उतरल्या. हळद, लाल मिरची, तांदूळ, चना, कांदा, धणे व धणे पावडर, काळी मिरी आणि काळी मिरी पावडर,

“



निर्यातीची बाजारपेठ वेगाने विस्तारते आहे. आजच्या ज्ञानयुगामध्ये छोट्या खेड्यात एखादे पीक घेणाऱ्या शेतकऱ्यालादेखील आपल्या कृषी मालाची निर्यात करता येऊ शकते. त्यासाठी सर्व प्रकारच्या सुविधा आणि साहाय्य करण्यासाठी राज्य व केंद्र सरकार आणि विविध संस्था आहेत. प्रत्येक शेतकऱ्याने किंवा शेतकरी गटांनी एकत्रितपणे प्रयत्न केले, तर वर्षानुवर्षे तोट्यात असलेल्या शेतीला नफ्यात आणण्यासाठी ही सुवर्णसंधी ठरेल.

## - वर्षा बांगर

संचालक,  
सात्यकी एक्झिम एलएलपी



निर्यातगाथा



## दृष्टिक्षेपात - सात्यकी एक्झिम एलएलपी

- स्थापना - २०२३
- संचालक - वर्षा बाबासाहेब बांगर
- शिक्षण : बी. कॉम., एम. सी. एम., इंटरियर डिझायनिंगमध्ये पदविका, टाटा इन्फोटेक आणि अॅपटेकमधून सॉफ्टवेअर इंजिनियरिंगमधील उच्चस्तर पदविका
- उत्पादने - डाळी, खाद्यतेले, एक्झॉटिक व्हेजिटेबल्स
- आयातदार देश - दुबई, श्रीलंका, यूएई



आले पावडर, आमचूर पावडर, जायफळ पावडर, मेथी पावडर, जिरे व जिरे पावडर, साखर, गूळ तसेच हंगामानुसार बदाम, केसर व हापूस आंबा आणि या कृषी मालाचे प्रकार यांची निर्यात 'सात्यकी एक्झिम एलएलपी' करीत आहे.

### दुबई आणि श्रीलंकेत निर्यात

'सात्यकी एक्झिम एलएलपी' अनेक देशांत कृषी माल उत्पादन निर्यात करण्यासाठी प्रयत्नशील आहे. आतापर्यंत दुबई आणि श्रीलंका या दोन देशांत माल निर्यात केला आहे. दोन्ही देशांचे अनुभव फार वेगळे व चांगले आहेत. या दोन्ही देशांतील संस्थांबरोबरचा अनुभवही चांगला होता. मुळात आधी बाजारपेठेची चाचपणी योग्य रीतीने केल्यामुळे प्रत्यक्ष व्यवहार करताना फार समस्या आल्या नाहीत. वर्षा यांनी स्वतः दुबई आणि श्रीलंका या देशांना भेट दिली. तेथे जाऊन स्वतः सर्व मार्केट फिरून पाहिले. मार्केटचा अभ्यास केला. तेथील व्यापारी, विविध प्रकारचा कृषी माल, त्याला असलेली मागणी या सगळ्यांचा अभ्यास केला. तेथील संस्था किंवा बाजारपेठेबरोबर आपण काम करू शकतो, याची खात्री पटल्यावरच वर्षा यांनी व्यवसायाला सुरुवात केली. नियम आणि व्यावसायिक नीतिमत्ता यांचे पालन करून व्यवसाय केल्याने सगळे सुरळीत होत गेले.

### विविध संस्थांची मदत

निर्यातीच्या व्यवसायात उतरताना एमसीसीआयए, नाबाई यांसारख्या संस्थांची मोठी मदत झाली. एमसीसीआयएच्या सभासद म्हणून वर्षा यांनी दुबईत गल्फ फूड एक्झिबिशनला भेट दिली. तेथे त्यांनी भारतीय शिष्टमंडळाचे प्रतिनिधित्व केले. या शिष्टमंडळाबरोबर त्यांना मसाला मार्केट व तेथील इतर मार्केट फिरता आले. त्यांच्याशी व्यवहार कसा करायचा, संवाद कसा साधायचा, हे शिकायला मिळाले. विशेषतः आता कृषी मालाचा कंटेनर कोलंबो येथे पाठविण्यासाठी एमसीसीआयएच्या सल्लागारांनी 'सात्यकी एक्झिम एलएलपी'ला चांगले सहकार्य केले.

### आंतरराष्ट्रीय मानकांचे पालन

कृषी माल निर्यात करण्यासाठी आंतरराष्ट्रीय मानके पाळावी लागतात. कृषी माल निर्यात करताना सर्वात महत्वाची असतात, ती आवश्यक आणि योग्य कागदपत्रे. IEC, NPPO APEDA, FSSAI सर्टिफिकेट्स, IEC GATE रजिस्ट्रेशन, AD Code असणे किंवा ECGC च्या प्लॅटफॉर्मवर कंपनी रजिस्टर असणे, या गोष्टी आवश्यक असतात. जर कंपनी काही ठरावीक प्रॉडक्ट्सचा व्यापार करीत असेल, तर त्यासाठी ठरवून दिलेले बोर्ड्स असतात. त्या बोर्ड त रजिस्ट्रेशन करणे गरजेचे असते. (उदा. हळदीसाठी स्पाईस बोर्ड) प्रत्येक देशासाठी लागणारी सर्टिफिकेट्स वेगवेगळी असतात. त्यामुळे प्रॉडक्ट सेल करताना त्यानुसार सर्टिफिकेट मिळविणे गरजेचे असते.

### महाराष्ट्राला मोठी संधी

गेल्या काही वर्षातील आकडेवारी बघता महाराष्ट्राचा निर्यातीमधील वाटा वेगाने वाढतो आहे. महाराष्ट्रातून कृषी माल निर्यातीला व्यापक संधी आहे. परंतु या संधीचा लाभ घेण्यासाठी नव्या पिढीने स्वतःला तयार करायला हवे, असे वर्षा यांचे मत आहे. महाराष्ट्रातून विविध प्रकारच्या कृषी मालाची निर्यात होते. अजून भरपूर कृषी उत्पादने आहेत, ज्याच्यावर खूप चांगल्या पद्धतीने काम करता येणे शक्य आहे. दोन गोष्टी कटाक्षाने पाळल्या पाहिजेत. माल खरेदी करताना आपण तो जेथून खरेदी करत आहोत, तेथे जाऊन त्या मालाची स्वतः पडताळणी केली पाहिजे. तसेच खरेदी करीत असलेला माल आंतरराष्ट्रीय बाजारात पाठविण्याआधी त्या मालाच्या संदर्भातील आंतरराष्ट्रीय मानके, स्पेसिफिकेशन्स कोणकोणती आहेत, याचा पुरेसा अभ्यास केला पाहिजे.

### सात्यकी एक्झिम एलएलपी

पुणे.  
मोबाईल : 98505 01047  
ई-मेल : md@satyakiexim.com  
verrrsha.bangar@gmail.com



निर्यातगाथा

नवउद्योजकांना 'घेवारे फायनान्शियल सर्व्हिसेस'चे पाठबळ

# विरेंद्र घेवारे यांच्या कंपनीचा निर्यात क्षेत्रातही विस्तार



शेतकऱ्यांच्या कष्टांची जाणीव असणारा एक तरुण त्यांच्यासाठी नेमके काय करता येईल, याची चाचपणी करीत असतो. सुरुवातीला कृषीमालाच्या निर्यातदारांना आर्थिक पाठबळ पुरविताना या तरुणाने हळूहळू निर्यात क्षेत्राची माहिती घेण्यास सुरुवात केली. गेली दोन दशके निर्यात क्षेत्रात काम करणाऱ्या आणि शेतकऱ्यांसाठी ब्रँड असणाऱ्या विरेंद्र घेवारे यांच्या 'घेवारे फायनान्शियल सर्व्हिसेस' या कंपनीची ही यशोगाथा. आखाती देशांमध्ये द्राक्षे पाठवीत आता ही कंपनी स्वतंत्रपणे निर्यात क्षेत्रातही विस्तारत आहे.



कृषी माल निर्यातीच्या क्षेत्रात गेल्या दोन दशकांमध्ये मोठ्या संधी उपलब्ध झाल्या आहेत. त्यामुळे नवउद्योजक या क्षेत्राकडे आकर्षित होत आहेत. त्यातील अनेकांसाठी भांडवल उभारणी हा सगळ्यात महत्त्वाचा प्रश्न असतो. या प्रश्नाचे खात्रीशीर उत्तर म्हणजे, 'घेवारे फायनान्शियल सर्व्हिसेस'. विरेंद्र घेवारे यांच्या नेतृत्वाखाली या संस्थेची दमदार वाटचाल सुरू आहे.

## कोरोना काळात पटले शेतीचे महत्त्व

कोरोना काळात संपूर्ण जगातील सगळे व्यवहार ठप्प झाले

होते. सगळ्यांना सक्तीने आपापल्या घरात कोंडून घ्यावे लागले होते. मोजके अपवाद वगळता कोणालाही घराबाहेर पडता येत नव्हते. परंतु त्या काळातही अन्नधान्य आणि कृषीमालाचा व्यापार सुरू होता. कृषी, कृषीमाल आणि अन्नप्रक्रिया या गोष्टींना निर्विवाद महत्त्व आहे, याची जाणीव याच काळात विरेंद्र घेवारे यांना झाली. तेव्हापासून कृषी मालाच्या निर्यातीच्या क्षेत्रात आपणही यायला पाहिजे, अशी इच्छा त्यांच्या मनात उत्पन्न झाली.

कृषीमाल निर्यातीची इच्छा मनात होती, पण एमबीए फायनान्स ही पदवी घेतल्यामुळे निर्यातीच्या क्षेत्रात नव्याने पाऊल टाकणाऱ्यांना



आर्थिक पाठबळ देण्यासाठी काहीतरी करावे, असेही वाटत होते. या दोन्हीचा सुवर्णमध्य साधत वीरेंद्र यांनी द्राक्षे, बेदाणे निर्यातीला सुरुवात केली. सध्या इंट्रिग्रेटेड पॅक हाऊसमधून द्राक्षे आणि कोल्डस्टोअरेजमधून बेदाणे, स्वीट कॉर्न, व्हेजिटेबल्स, स्टार्च, पिकल्स सहकाऱ्यांमार्फत निर्यात होतात.

### शेतकऱ्यांना अनुदानासाठी प्रयत्न

कृषीमाल निर्यात क्षेत्रात सुरुवात जरा अडखळत झाली. त्याचे कारण याविषयीच्या माहितीचा अभाव हे होते. पण अगदी अल्प काळातच हा प्रवास सुरळीत झाला. सन २००१ पासून नॅशनल हॉर्टिकल्चर बोर्डाच्या माध्यमातून फळपिकांच्या निर्यातीसाठी अनुदान मिळण्यासाठीची प्रकरणे तयार करून पाठविण्यास सुरुवात केली. त्यातून शेतकऱ्यांना अनुदान मिळावे, यासाठी प्रयत्न सुरू केले. नंतरच्या काळात सन २००९ मध्ये नवी दिल्लीमध्ये

## निर्यातीसाठी सखोल अभ्यास महत्त्वाचा

छोट्या गावात एखादे फळांचे दुकान सुरू करणे वेगळे आणि फळांची निर्यात करणे वेगळे. या दोन्हीत जमीन-आस्मानाचे अंतर आहे. निर्यातीसाठी आंतरराष्ट्रीय मानकांचे पालन करावे लागते. त्या त्या देशातील पेमेंट कंडिशनस पाळाव्या लागतात. त्या देशाच्या चलनात मिळालेल्या मोबदल्याचे आपल्या देशाच्या चलनात रूपांतर करावे लागते. त्यामुळे निर्यातीच्या व्यवसायात पक्का अभ्यास करूनच उतरले पाहिजे. सखोल अभ्यासाची सवय, अभ्यासातून योग्य प्रकारे विश्लेषण करण्याचे कौशल्य आणि त्यानंतर योग्य निर्णय घेण्याची क्षमता या तीन गोष्टी असतील, तरच कोणीही निर्यातीच्या क्षेत्रात यशस्वी ठरू शकतो.

एसएफएसी (Small Farmers' Agri-Business Consortium) या राष्ट्रीय संस्थेवर प्रोजेक्ट रिपोर्ट कन्सल्टंट म्हणून घेवारे यांची नेमणूक झाली. त्यामुळे निर्यातदारांना अर्थसाहाय्य करण्याच्या मनस्वी इच्छेला कायदेशीर वाट मिळाली.

### अभ्यासू अधिकाऱ्यांचे सहकार्य

हवामान, पाणी आणि त्या अनुषंगाने उत्पादकता ठरवून शेतमालाची विक्री कोठे आणि कशी करायची, याचे गणित योग्यरीत्या बसविणे, हे पहिले आव्हान होते. या सगळ्या प्रक्रियेसाठी मोठे भांडवल आवश्यक होते. त्यासाठी राष्ट्रीयकृत बँकेतून कर्ज उपलब्ध करून घेणे, हेही मोठे आव्हान होते. त्याबरोबरच घेवारे यांचा निर्यातिसंबंधीचा अभ्यास आणि वाचन सुरू होते. सगळ्यात महत्त्वाचे म्हणजे, या काळात विविध तज्ज्ञ मंडळींचे मार्गदर्शन, तसेच केंद्र आणि राज्य सरकारमधील अभ्यासू अधिकारीवर्गाचे मोलाचे सहकार्य लाभले.

### आखाती देशांमध्ये निर्यात

ज्या देशांत निर्यात करायची, त्या देशांची संस्कृती, खाद्यपदार्थ यांच्याविषयी अभ्यास केला, तर त्याचा फायदा होतो. आखाती देशांमध्ये उत्तम प्रतीच्या द्राक्षांना सतत मागणी असते. रमजानच्या काळात उपवासासाठी तर ही मागणी कित्येक पटींनी वाढते. ही गोष्ट लक्षात आल्यावर आखाती देशांमध्ये द्राक्षे निर्यात करण्याचे विरेंद्र यांनी ठरविले. ही निर्यात आजही सहकाऱ्यांमार्फत सुरू आहे. त्यातून त्यांना चांगले उत्पन्नही मिळते आहे.

कृषीमाल निर्यातीसाठी परदेशी संस्थांबरोबर सहकार्याचे संबंध ठेवावे लागतात. आखाती देशांमधील बाजारपेठेची चाचपणी करीत असताना काही गोष्टी लक्षात आल्या. परदेशी संस्थेबरोबर निर्यातीचा व्यवहार करताना सगळ्यांत मोठी काळजी असते ती पेमेंटची. परंतु द्राक्षाची पहिली 'कन्साईनमेंट' आखाती देशात पाठविली आणि त्याचे पैसे ठरल्याप्रमाणे मिळाले. त्यामुळे आत्मविश्वास वाढला. पेमेंटच्या संदर्भात अजूनही सुधारणेला भरपूर वाव आहे. स्पॉट पेमेंट, क्रेडिट, करार यासंदर्भात लहान व्यापारी-उद्योजक यांच्यावर मोठी आर्थिक जबाबदारी येते. निर्यात केलेल्या मालाचे पैसे जमा होईपर्यंत यांना मोठी जोखीम पत्करावी लागते. याबाबतीत काही पावले

“



“शेतांमध्ये कष्ट करणारे शेतकरी लहानपणापासूनच पाहात होते. त्यांच्या कष्टांतून पिकविलेली पिके पाहात होते. त्यांच्या कष्टाला मिळणारा मातीमोल दाम पाहून डोळे पाणावत होते. याच कृषी मालावर प्रक्रिया करून त्याची जागतिक बाजारात निर्यात केली तर त्यातून चांगले उत्पन्न मिळेल, असा विचार मी व्यवसायात आल्यावर मनात आला. निर्यात व्यवसायासाठी भांडवल उभारणीकरता नवउद्योजकांना पाठबळ देण्याचा ध्यास घेऊन घेवारे फायनान्शियल सर्व्हिसेसची सुरवात झाली. नवउद्योजकांना पाठबळ देत असतानाच कंपनी स्वतंत्रपणे निर्यातीच्या क्षेत्रातही यशस्वीपणे विस्तारते आहे.

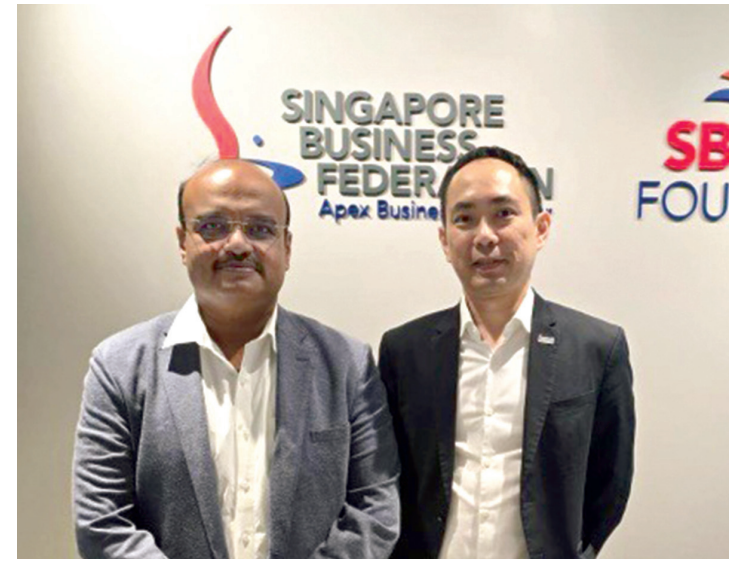
### - विरेंद्र घेवारे

संचालक,  
घेवारे फायनान्शियल सर्व्हिसेस



**mcca**® | **NABARD**  
AGRICULTURE EXPORT FACILITATION CENTRE (AEFC)

**निर्यातगाथा**



## दृष्टिक्षेपात - घेवारे फायनान्शियल सर्व्हिसेस

- स्थापना - २००१
- संचालक - विरेंद्र विजय घेवारे  
(एम.बी.ए. - फायनान्स अँड मार्केटिंग)
- उत्पादने - द्राक्षे, बेदाणे, केळी
- आयातदार देश - आखाती देश



उचलण्याची गरज आहे.

### विविध संस्थांची मोठी मदत

निर्यात व्यवसायात उतरताना 'एमसीसीआयए', 'नाबाई' यांसारख्या संस्थांची मोठी मदत झाली. 'एमसीसीआयए' या संस्थेमुळे सिंगापूर, ओमान, दुबई इत्यादी देशांमध्ये अभ्यास दौरा करण्याची संधी मिळाली. त्यामुळे बरेचसे प्रश्न मार्गी लागले. कृषी मालाच्या निर्यातीसंदर्भात प्रत्येक देशाचे काही नियम, अटी आणि शर्ती असतात. त्यांचे पालन काटेकोरपणे कसे करायचे, यासंबंधीचे मार्गदर्शन 'अपेडा' आणि इतर तत्सम संस्थांच्या माध्यमातून लाभले. 'एमसीसीआयए'मुळे बिझनेस टू बिझनेसची (बी टू बी) संधी उपलब्ध झाली. विविध देशांच्या राजदूतांच्या कार्यालयांना भेट आणि परदेशातील उच्चायुक्तांना भेटण्याची संधी फक्त 'एमसीसीआयए'मुळे मिळू शकली. विविध बंदरांनाही प्रत्यक्ष भेटी देता आल्या. पोर्ट ऑथॉरिटीबरोबर प्रदीर्घ चर्चा करता आली. बंदरावर जाऊन मालाचे कंटेनर जहाजात कसे चढविले जातात आणि उतरविले जातात, हे प्रत्यक्ष पाहता आले.

### आंतरराष्ट्रीय मानकांचे पालन

कृषीमाल निर्यातक्षम करण्यासाठी विविध आंतरराष्ट्रीय मानके पाळावी लागतात. कृषीमाल खराब होऊ नये, यासाठी खूप काळजी घ्यावी लागते. कृषीमाल हा नाशवंत आणि टिकाऊ अशा दोन प्रकारचा असतो. केळीसारखी फळे पिकल्यावर फार काळ चांगली राहत नाहीत. त्या तुलनेत डाळिंब जास्त काळ टिकून राहते. त्यामुळे

हा कृषीमाल आयातदाराच्या हाती पोहोचून तो त्या देशातील ग्राहकांच्या घरात पोहोचेपर्यंत ताजा राहिल, यासाठी विशेष काळजी घ्यावी लागते. यासाठी घातक रसायने वापरता येत नाहीत. फळे आणि भाज्यांच्या बाबतीत त्यांची चव, रंग, वजन, आकार या गोष्टी आंतरराष्ट्रीय दर्जाच्या असाव्या लागतात. ब्रँडिंग आणि पॅकेजिंग, लेबलिंगसह अशा कृषीमालाचे 'अपेडा'सारख्या संस्थांकडून प्रमाणीकरण करणे, सर्टिफिकेट ऑफ ओरिजिन, भाज्यांसाठी फायटोसॅनिटी सर्टिफिकेट आणि गुणवत्तेशी संबंधित अन्य सर्टिफिकेट या गोष्टी निर्यातीसाठी बंधनकारक ठरतात.

### महाराष्ट्रात भरपूर संधी

महाराष्ट्रातून कृषीमाल निर्यातीला भरपूर संधी आहे. यासाठी नव्या पिढीने प्रथमतः 'एमसीसीआयए'सारख्या संस्थांचे सदस्यत्व घ्यावे. या संस्था विविध तज्ज्ञ लोकांचे मार्गदर्शन मिळविण्यासाठीचे महत्त्वाचे व्यासपीठ आहे. निर्यातीच्या व्यवसायात पाऊल टाकण्याचे निश्चित झाल्यावर निवडलेला कृषीमाल, ज्या देशात तो निर्यात करायचा आहे तो देश, मालानुसार जागतिक बाजारपेठेचा आढावा, याचा अभ्यास करावा. कृषीमालाच्या दरातील चढ-उताराचाही अभ्यास करावा आणि मग सजगपणे या व्यवसायात उतरावे, असा सल्ला विरेंद्र नव्या निर्यातदारांना देतात.

### भविष्यात स्पर्धेचे मोठे आव्हान

आगामी काळात निर्यात व्यवसायात मोठी स्पर्धा निर्माण होण्याची चिन्हे आहेत. त्यासाठी आतापासूनच तयारी करण्याची गरज आहे. मुळात ही स्पर्धा माल, किंमत आणि मालाचा दर्जा यांचीच असेल, यात शंका नाही. कमी किमतीत दर्जेदार कृषी माल देणाऱ्यालाच भविष्यामध्येही जागतिक बाजारपेठेत किंमत असेल. त्यासोबतच खरेदीदारांसोबत जपलेली विश्वासार्हता यालाही महत्त्वाचे स्थान असेल. या गोष्टी आत्मसात करण्यासाठी निर्यातदारांनी आतापासूनच प्रयत्न केले पाहिजेत. कंपनीच्या व्यवस्थापनापासून सामान्य कर्मचाऱ्यांपर्यंत सर्वांनी कंपनीचे बाजारातील स्थान जास्तीत जास्त विश्वासार्ह, गुणवत्तापूर्ण बनविण्यासाठी शंभर टक्के योगदान देण्यास कटिबद्ध राहिले पाहिजे, तरच भविष्यातील स्पर्धेचे आव्हान पेलता येणे शक्य आहे.



### घेवारे फायनान्शियल सर्व्हिसेस

पुणे.  
मोबाईल : 93721 40131  
ई-मेल : ghewarevirendra@gmail.com



# विरातिगाथा

कृषीमाल निर्यातीतील नामवंत ब्रँड्सच्या यशोगाथा



**शंतनु जगताप**

असोसिएट डायरेक्टर,  
एमसीसीआयए



**तेजस नरुटे**

कन्सल्टंट,  
एमसीसीआयए