

प्रकरण पाचवेनिपाणीतील ग्राहक सहकारी संस्थांना  
अपेक्षित यश न येण्याची कारणे व उपाययोजनाअ) कारणे:

आतापर्यंत निपाणीतील प्राथमिक ग्राहक सहकारी संस्थांचा विविध अंगाने अभ्यास करण्याचा जो प्रयत्न केला आहे त्याच्या आधारे असे म्हणता येते की निपाणीतील प्राथमिक ग्राहक सहकारी संस्था निष्क्रिय झालेल्या नाहीत. कारण या संस्था तोट्यात चालत नाहीत. सार्वजनिक वितरण व्यवस्थेत त्या महत्त्वपूर्ण कामगिरी बजावतात. त्यांचे सभासद, भागभांडवल, खरेदी विक्री व्यवहार यामध्ये निश्चितपणे वाढ झालेली आहे. परंतु निपाणीच्या बाजारपेठेवर त्याचा वेगळा ठसा उमटलेला नाही. त्यांच्यामुळे खाजगी व्यापा-यांना कोणतेही आव्हान निर्माण झालेले नाही. भारतातील अनेक स्वस्त धान्य दुकाने ग्राहक सहकारी संस्थामार्फत चालविली जातात ही माहिती ग्राहकांना नसते. हाच निष्कर्ष निपाणीतल्या ग्राहक सहकारी संस्थानाही लागू करता येईल. निपाणीतील या संस्था खाजगी व्यापा-यांच्या तुलनेत डोळ्यात भरण्याजोगे काम का करू शकल्या नाहीत ; या परिस्थितीला कोणते घटक कारणीभूत आहेत ; याचाही या अनुषंगाने विचार करणे महत्त्वाचे ठरेल.

भारतातील ग्राहक सहकारी संस्थांचे आतापर्यंत जे काही अभ्यास झाले त्या अभ्यासात भारतातील ग्राहक सहकारी संस्थांची कामगिरी समाधानकारक का नाही याची अनेक कारणे सांगितली आहेत.

नियोजन मंडळाच्या कार्यक्रम मुल्यमापन संघटनेने आपल्या अहवालात ग्राहक सहकारी संस्थांच्या सभासदांनी या संस्थेबाबत सांगितलेल्या उणीवा नमूद केल्या आहेत. त्यानुसार -

- १) मालाचा अपुरा पुरवठा.
  - २) अधिक किंमती.
  - ३) असमाधानकारक सेवा.
  - ४) गैरव्यवहार.
  - ५) घरपोच मालाच्या तरतुदीचा अभाव.
  - ६) पतकजांच्या सोईचा अभाव. इ.
- कारणे सांगण्यात आली.

महाराष्ट्र सरकारने १९७२ मध्ये महाराष्ट्रातील ग्राहक सहकारी संस्थांचा अभ्यास करण्यासाठी डॉ. ए.यु. शेख यांच्या अध्यक्षतेखाली एक समिती नियुक्त केली होती. " या समितीच्या मतानुसार ग्राहक सहकारी संस्थांच्या अपयशाची प्रमुख कारणे पुढीलप्रमाणे आहेत"<sup>१</sup>.

- १) दुकानाचे चुकीचे ठिकाण व जास्त भाडे.
- २) चुकीचे खरेदी धोरण व पुर्वानुभवाचा अभाव
- ३) वेळच्यावेळी मालाची विक्री व पुरवठा न होणे.
- ४) खाजगी दुकानदाशी स्पर्धा करण्यात अपयश.
- ५) उधार विक्रीचे फायदे नाहीत.
- ६) अपुरे भांडवल.
- ७) इतर खर्च जास्त व अपुरे नियंत्रण.
- ८) नियंत्रीत मालाची विक्री.

" उत्तर प्रदेशातील ग्राहक सहकारी संस्थांच्या अलीकडेच प्रसिध्द झालेल्या एका अभ्यासानुसार या संस्थांच्या अपयशाची काही कारणे खालील प्रमाणे दिलेली आहेत.

- १) महिला सभासदांचा अभाव.
- २) भागाची अत्यंत कमी किंमत.
- ३) ठेवी स्थाने पैसा गोळा करण्याचे प्रयत्न नाहीत.

- ४) मर्यादीत वस्तूंचे व्यवहार.
- ५) ग्राहकांच्या गरजा जाणून घेतल्या जात नाहीत.
- ६) दुकानाच्या मांडणीकडे दुर्लक्ष. इ. "२.

ही कारणे प्रामुख्याने या संस्थांच्या दैनंदिन कारभाराशी त्यांच्या कार्यक्षमतेशी व व्यवस्थापनाशी निगडित आहेत.

ग्राहक सहकारी संस्थांच्या अपयशाची कारणे वर नमूद केल्याप्रमाणे जशी कार्यात्मक आहेत. तसेच या संस्थांच्या रचनेतील दोषही त्यांच्या अपयशाची कारणे मानता येतील. भारतातील सहकारी चळवळीचा सांगोपांग विचार करत असताना या चळवळीच्या रचनात्मक उणिवाकडेही बोट दाखविले जाते. या रचनात्मक उणिवांमध्ये -

- १) राज्य सरकारची तटस्थ वृत्ती.
- २) त्रिसुत्री रचनेतील दुबळे दुवे.
- ३) सहकाराच्या भावनेचा अभाव.

इत्यादी घटकांचा उल्लेख करता येईल.

याच पध्दतीने रचनात्मक व कार्यात्मक उणिवांच्या संदर्भात निपाणीतील ग्राहक सहकारी संस्थाना आलेल्या अपयशाच्या कारणांचे विवेचन करण्याचा प्रयत्न या ठिकाणी केलेला आहे.

### १) राज्य सरकारच्या योग्य सहकार्याचा अभाव:

ग्राहक संस्थांच्याकडून नियमितपणे जीवनावश्यक वस्तूंचा पुरवठा व्हावा अशी अपेक्षा असेल तर राज्यसरकारने योग्य त्या यंत्रणेकडून प्राथमिक ग्राहक सहकारी संस्थांना अशा वस्तूंचा पुरवठा करण्याकडे लक्ष दिले पाहिजे. तसेच सरकारी कोठ्यातील माल योग्य वेळी पुरवला पाहिजे. निपाणीतील ग्राहक सहकारी संस्थांना कर्नाटक अन्नधान्य पुरवठा विभागाकडून "सरकारी मालाचा पुरवठा उपलब्ध होतो. पण हा पुरवठा करत असताना या संस्थांच्यावर त्याचा अनिष्ट परिणाम तर होणार नाही ना ? याकडे राज्यसरकार लक्ष देत नाही. हा पुरवठा जर महिण्याच्या पहिल्या

आठवड्यात आला तर ग्राहकांच्या म्हणजे शिधापत्रधारकांच्या हातात पैसा असल्याने माल खरेदी केला जातो. पण हा माल शेवटच्या आठवड्यात आला तर त्याचा परिणाम खरेदीवर होतो. हा माल न खपल्यास तो पुढच्या मालात मिसळवावा लागतो. याचे दोन परिणाम होतात. एक म्हणजे मालाच्या साठ्यात पैसा अडकून पडतो. या साठ्यामुळे अडकून पडलेला पैसा मिळविण्यासाठी सरकारी माल चढ किंमतीला खुल्या बाजारात विकण्याचा मोह ग्राहक सहकारी संस्थांना होण्याची शक्यता नाकारता येत नाही. याच्यातून गैरप्रकार वाढण्याला मदत होऊ शकते. राज्य सरकारने ग्राहक सहकारी संस्थांची ही अडचण गांभीर्याने लक्षात घेणे आवश्यक आहे. परंतु राज्यसरकारचा दृष्टिकोन तटस्थपणाचा असल्याने सरकारकडून योग्य ते सहकार्य मिळत नाही.

### २) त्रिसुत्री/संघ रचनेतील दोष:

कर्नाटक राज्यातील ग्राहक सहकारी संस्थांची रचना संघपध्दतीची आहे. या पध्दतीमुळे प्रत्येक संस्थेला स्वायत्तता येते. विकेंद्रीकरण होते. हे खरे असले तरी या संघरचनेत समन्वयाचा अभाव असेल तर त्याचा परिणाम प्रथमिक पातळीवर काम करणा-या संस्थावर होतो. मागे नमूद केल्याप्रमाणे बेळगांव जिल्हा ग्राहक घाऊक संघाने निपाणीतील प्राथमिक ग्राहक सहकारी संस्थाशी परिणामकारक असे व्यापारी संबंध प्रस्थापित केलेले नाहीत. त्यामुळे या संस्थांच्या कार्यव्याप्तीवर मर्यादा पडण्याला मदत झाली आहे. कर्नाटक राज्यातील या प्राथमिक संस्था महाराष्ट्र राज्यातील कोल्हापुरातून मालाची खरेदी करतात. ही घटनाच पुरेशी बोलकी आहे.

### ३) सहकाराच्या भावनेचा अभाव:

सहकारी चळवळ ही ऐच्छिक चळवळ आहे. या चळवळीचे यश सहकाराच्या भावनेवर अवलंबून असते. सभासदांनी संस्थेच्या कामकाजात रस घेणे, संख्यावादीसाठी प्रयत्न करणे इत्यादींचा अभाव असेल तर सहकारी चळवळ ही नावापुरतीच सहकारी चळवळ बनते. निपाणीतील ग्राहक सहकारी संस्थांच्यामध्ये याच सहकारी भावनेचा अभाव आहे. एकच उदाहरण याबाबत पुरेसे आहे ते म्हणजे या संस्थांच्या बैठकीच्यावेळी

आवश्यक असणारी सभासदसंख्या सुधदा उपलब्ध होत नाही. सभासदांची अशी प्रवृत्ती असेल तर ग्राहक सहकारी संस्था आपले वेगळेपण दाखवू शकणार नाहीत हे उघड आहे. सहकारी चव्वळीत पंध, जात, धर्म यांचा प्रभाव असू नये. दुदैवाने निपाणीतील ग्राहक सहकारी संस्था याच्यातून बाहेर पडलेल्या नाहीत.

#### ४) व्यवस्थापन कौशल्याचा अभाव:

निपाणीतील ग्राहक सहकारी संस्था खाजगी व्यापा-यांशी स्पर्धा करण्यात कमी पडतात. याचे कारण व्यवस्थापन कौशल्याचा अभाव म्हणता येईल. मालाची खरेदी विक्री. किंमती, या सर्व बाबतीत खाजगी व्यापा-यांच्या तोडीस तोड असणारे व्यवस्थापन कौशल्य या संस्थाकडे उपलब्ध नाही. निपाणीतील ग्राहक सहकारी संस्थामध्ये एकूण ३५ कर्मचारी काम करतात. यातील एकानेही सहकाराचे प्रशिक्षण घेतलेले नाही. या ३५ पैकी केवळ चारजण पदवीधर आहेत. तर १२ जण केवळ सातवीपर्यंत शिकलेले आहेत. यामुळे या संस्था योग्य प्रकारे खरेदी धोरण राबवू शकत नाहीत. स्पर्धेच्या युगात ~~संस्थेच्या वाढीसाठी~~ संस्थेच्या वाढीसाठी कराव्या लागणा-या उपाययोजना या संस्था करत नाहीत. याचे कारण व्यवस्थापन कौशल्याचा अभाव हेच म्हणावे लागेल.

#### ५) उधारी व्यवहारांची तरतूद नाही:

खाजगी व्यापारी उधारीवर व्यवहार करतात. त्यामुळे ग्राहक त्यांच्याशी बांधले जातात. निपाणीतील व्यापा-यांच्याकडे होणा-या एकूण व्यापारापैकी ४० टक्के व्यापार उधारीवर चालतो. असे गोळा केलेल्या माहितीनुसार दिसून आले. निपाणीतील कामगार वर्गाची संख्या लक्षात घेतल्यास अशा उधारी व्यवहारांची नितांत गरज आहे. पण असे व्यवहार निपाणीतील प्राथमिक ग्राहक सहकारी संस्था करत नाहीत.

#### ६) असमाधानकारक सेवा:

निपाणीतील प्राथमिक ग्राहक संस्था त्यांच्याकडे येणा-या ग्राहकांना उच्च दर्जाच्या सेवा देत नाहीत असे या संस्थाना वारंवार दिलेल्या प्रत्यक्ष भेटीत

लक्षात आले. मागे नमूद केल्याप्रमाणे या सर्व संस्थांची जागा गि-टाईकाना देवघेवीचे व्यवहार मोकळेपणाने करता यावेत इतकी नाही. विशेषतः शिधापत्रकावर मिळणारा माल घेण्यासाठी येणा-या ग्राहकांची जेव्हा गदीं होते तेव्हा ग्राहकांना दुकानाच्या बाहेर उभे रहावे लागते. संस्थेच्या भागधारकांना मालखरेदीबाबत कोणतीही सवलत दिली जात नाही. सरकारकडून या संस्थामार्फत दिल्या जाणा-या पामतेलाचे वजन गि-टाईकासमोर केले जात नाही. अशी तक्रार या संस्थाचे कामकाज प्रत्यक्ष पहात असताना ऐकायला मिळाली. यामुळे शिधापत्रधारकाशिवाय अन्य ग्राहक या संस्थाकडे माल खरेदी करण्याला फारसे उत्सुक नसतात. माल व्यापा-याकडे घेतला काय किंवा ग्राहक संस्थेकडे घेतला काय, काहीच फरक पडत नसतो.

#### ७) लहान आकारमान:

भारतातील ग्राहक सहकारी चळवळीची आर्थिक कार्यक्षमता व आकारमान याबाबत नटेशन समितीने अशी शिफारस केली होती की प्राथमिक ग्राहक सहकारी संस्थांचे भागभांडवल किमान ५०,००० रुपये असावे व सभासद संख्या २५० असावी. परंतु निपाणीतील ३ ग्राहक सहकारी संस्था इतके भांडवल उभारू शकलेल्या नाहीत. याचा परिणाम या संस्थाकडून होणा-या जीवनावश्यक वस्तूंच्या पुरवठ्याच्या व्याप्तीवर झाला आहे.

भारताच्या सहकारी चळवळीत सरकारचा जो पुढाकार आहे त्यामुळे सहकारी संस्था स्थापन करण्याची प्रेरणा लोकांच्यात न होता सरकारकडून निर्माण केली जाते. सहकारी संस्थाना दिल्या जाणा-या सवलती अथवा मिळणारी मदत यांचा लाभ घेण्याच्या प्रयत्नातून निपाणीतील ३ ग्राहक सहकारी संस्था स्थापन झाल्या. त्यामुळे या संस्था जीवनावश्यक वस्तूंच्या वाटपाबाबत काही खास कामगिरी करू शकल्या नाहीत असे म्हणावे लागेल.

ब) निपाणीतील प्राथमिक ग्राहक सहकारी संस्थांचे दोष कमी करण्याचे

उपाय:

ग्राहक सहकारी संस्था जीवनावश्यक ग्राहकोपयोगी वस्तुंचा पुरवठा करतांना व्यापक उद्दिष्टे डोळ्यापुढे ठेवून स्थापन झालेल्या असल्या तरी या संस्थामध्ये बरेच वित्तीय, व्यवस्थापकीय रचनात्मक, कार्यात्मक, अंतर्गत स्वस्माचे दोष आढळतात हे दोष टाळण्यासाठी पुढील प्रयत्नांची किंवा उपायांची आवश्यकता आहे.

१) व्यवहारांची व्याप्ती वाढविणे:

निपाणीतील ग्राहक सहकारी संस्थानी तांदुळ, गहू, राकिल, पामतेल, साखर या नियंत्रित वस्तुंचाच म्हणजे ज्या वस्तु सरकारी कोठ्यातून मिळतात त्यांचाच जास्त पुरवठा केलेला आहे. तसेच स्थानिक व्यवहारातील वस्तुंच्या खरेदी विक्री मध्येही प्रामुख्याने नियंत्रित वस्तुंच आहेत. त्यामुळे संस्थांच्या आर्थिक उलाढालीवर मर्यादा येतात. हे कमी करण्यासाठी ग्राहक सहकारी संस्थानी स्वतः विविध ग्राहकोपयोगी वस्तु खरेदी करून आपल्या व्यवहारांची व्याप्ती वाढवावी. त्यासाठी ग्राहक सहकारी रचनेला बळकटी येणे आवश्यक आहे. जीवनावश्यक वस्तुंबरोबरच टिकावु पण महाग असणा-या वस्तु हप्त्याने पुरवण्याची सोय करावी.

२) ग्राहकांना आकृष्ट करण्याचे प्रयत्न आवश्यक:

निपाणीतील ग्राहक संस्थांच्या दुकानांच्या मांडणीमध्ये पारंपारिकता दिसते. दुकानाची मांडणी आकर्षक व अन्य दुकानापेक्षा वेगळी दिसल्यास ग्राहक या संस्थेकडे आकृष्ट होण्याला मदत होईल. ग्राहकांची संख्या वाढावी यासाठी माल आकर्षक पध्दतीने बांधून ठेवल्यास ग्राहकांना विनाविलंब माल मिळेल. स्वयंसेवा ही वापरता येईल. किंवा ग्राहकांना माल घरी पोचविण्याच्या सोई करता येतील. ग्राहकांना आकृष्ट करण्यासाठी नाविण्याचा वापर करण्याची दूरदृष्टि निपाणीतील ग्राहक सहकारी संस्थानी वापरल्यास त्यामुळे त्यांच्याकडे येणा-या ग्राहकांची संख्या वाढू शकेल.

### ३) उधारी व्यवहारांना मान्यता:

इतर खाजगी व्यापारी व विक्रेते ज्याप्रमाणे ग्राहकांना उधारीवर माल पुरवतात. त्याप्रमाणे ग्राहक संस्थानी देखील सरकारी कोठ्यातील मालाशिवाय स्थानिक स्वस्मात खरीदलेला माल काही प्रमाणात (उदा. १० ते २० टक्के) उधारीवर विकला तर त्यांच्या दर महिन्याच्या नफ्यावर व विक्रीवर चांगला परिणाम होईल. ही कल्पना व्यवस्थित राबविण्यासाठी "क्रेडीट कार्ड" योजना सुरु करावी. पगारापूर्वी ग्राहकांना आवश्यक असे अन्नधान्य क्रेडीट कार्डावर देवून हप्त्याहप्त्याने त्याची परतफेड करण्याची सोय केल्यास अनेक पगारी कर्मचा-यांना व कामगारांना ते सोईस्कर होईल. परंतु ही योजना परिणामकारक न झाल्यास ग्राहक संस्था आर्थिक अडचणीत येवू शकतील हे ही लक्षात घेणे आवश्यक आहे.

### ४) छोट्या बचतीतून खेळते भांडवल वाढविणे:

ग्राहक सहकारी संस्थांना भांडवलाची उभारणी करताना येणा-या अडचणी कमी करायच्या असतील तर रेशनकार्डधारक व भागधारक यांच्याकडून "पिग्मी" सारखी छोटी बचत योजना सुरु करावी. या छोट्या बचतीच्या योजनेमध्ये व्याजापेक्षा ग्राहकांना खरेदीबाबत सवलती दिल्यास या संस्थांचे ग्राहक वाढतील. तसेच संस्था आर्थिकदृष्ट्या स्वयंपूर्ण होईल. अशा प्रयत्नांची सुरवात निपाणीतील महिला बहुउद्देशीय ग्राहक संस्था व नव्याने सुरु झालेल्या "ताराराणी ग्राहक सहकारी संघाने केले आहे.

### ५) ग्राहकांना माहिती व मार्गदर्शन:

ग्राहक सहकारी संस्थांनी आपली उद्दिष्टे, भूमिका, प्रत्यक्षातील कार्य, मालाची किंमत, दर्जा, प्रमाण, उपलब्धता या बाबतीत ग्राहकांना आवश्यक ती सर्व माहिती वेळोवेळी पुरवली पाहिजे. त्यामध्ये ग्राहक संस्थेमार्फत सहकारी तत्वांचा प्रसार करणारे व सहकाराचे महत्त्व स्पष्ट करणारे प्रदर्शन भरवणे, सहकार सप्ताह साजरा करणे, चर्चासत्र व परिसंवाद आयोजित करणे. "ग्राहक शोषण" ग्राहकांचे हितरक्षण व व्यापा-याची भेसळ प्रवृत्ती याबाबत माहिती पुरवणे, नवनवीन ग्राहक



कायदे व त्यांच्या अंमलबजावणी बाबत माहिती देवून ग्राहकांना मार्गदर्शन करणे इत्यादी बाबींचा समावेश करता येईल.

तसेच ग्राहक संस्थांच्याबाबत ग्राहकांचा प्रतिसाद जाणून घेण्यासाठी खादे संवेक्षण करून ग्राहकांची मते व अडचणी समजावून घेण्याचा प्रयत्न झाला पाहिजे. "ग्राहकांनी जीवनावश्यक वस्तूंची खरेदी ग्राहक संस्थेमध्येच करावी" अशी जाणिव निर्माण करण्याचे काम निपाणीतील ग्राहक संस्थानी केल्यास त्याचा फायदा या संस्थाना मिळू शकेल.

#### ६) महिलांचा सहभाग:

जीवनावश्यक वस्तूंचा दर्जा व प्रमाण ओळखणारा चांगला न्यायाधिश म्हणजे स्त्री. कारण दररोजच्या जीवनात अन्नधान्याशी महिलांचा अत्यंत जवळचा संबंध येतो. मालातील भेसळ मालाचे वजन, त्याचा दर्जा यातील फरक महिला चटकन ओळखू शकतात. त्यामुळे ग्राहक संस्थांच्या व्यवस्थापनात महिलांचा सहभाग असणे अपरिहार्य आहे. पंडीत जवाहरलाल नेहरूंच्या मते **In order to awaken the people it is the woman who have to be awakened. Once they are on the move, the household moves the field moves and the whole country moves**. या दृष्टिकोनातून निपाणीमध्ये महिला बहुउद्देशीय ग्राहक सहकारी संस्था व ताराराणी ग्राहक सहकारी संघाचे व्यवस्थापन महिला करतात. ही उल्लेखनीय बाब आहेच. पण अन्य संस्थानीही महिलाना सभासद करून घेतले पाहिजे.

#### ७) शासनाचे सहाय्य:

ग्राहक सहकारी संस्थांची योग्य प्रकारे वाढ होवून त्यांना त्यांच्या उद्दिष्टांची पूर्तता करता येण्यासाठी शासनाचे सहाय्य आवश्यक आहे. ग्राहक संस्थांना विविध योजना राबवता येण्यासाठी अल्प व्याजात दीर्घ मुदतीचे कर्ज देणे, जकात व विक्रीकर कमी करणे, कमी दरात वस्तु परवणे, वाहतूक खर्चात सवलत देणे इत्यादी स्वस्मात ही मदत शासनाकडून केली गेली पाहिजे.

सहकाराच्या भावनेने प्रेरित होवून, सहकारी तत्वाला अनुसरून संस्थेच्या कामकाजात प्रत्येक सभासदाने लक्ष घातले. संस्थांना बळकटी देण्यासाठी जात, धर्म यांचा विचार न करता भागधारक वाढवून भांडवल उभारणी वाढवली, खाजगी व्यापा-यांशी स्पर्धा करता येईल इतके व्यवस्थापन कौशल्य वाढविले तरच निष्पत्तीतील या संस्था स्वतःचे आस्तित्त्व दाखवू शकतील. अन्यथा सार्वजनिक वितरण व्यवस्थेतील एक भाग इतकेच त्याचे स्थान राहिल.

...

संदर्भ :

- १) सहकारी महाराष्ट्र, नोव्हें., १९८६, पान १७.
- २) Saxena, A.K. : "Consumer Co-operative in India and Western Countries" Chugn Publications, Allahabad, India, 1988, p.188.