प्रकरण सहावे

निष्कर्ष आणि कोल्हापूरातील रसवंतीगृह व्यवसायातील समस्या व उपाययोजना

६.१ निष्कर्ष व समस्या

६.२ उपाययोजना

प्रकरण सहावे

निष्कर्ष आणि कोल्हापूरातील रसवंतीगृह व्यवसायातील समस्या व उपाययोजना

६.१ निष्कर्ष व समस्या :

कोल्हापूर शहरातील रसवंतीगृहांचे शिरगणती पध्दतीने अगर गणना पध्दतीने सर्वेक्षण केल्यानंतर संशोधकास जे आढळून आले ते सारांशात्मक निष्कर्ष आणि त्या व्यवसायातील समस्या पुढील प्रमाणे नोंद केलेल्या आहेत.

१) रसवंतीगृहाचा व्यवसाय मुंबई शहरात पुणे जिल्ह्यातील पुरंधर तालुक्यातील लोकांनी सुरू केलेला असून याच तालुक्यातील लोक सध्याही रसवंतीगृह व्यवसायात आघाडीवर असून ते प्रस्तुत व्यवसायाच्या निमित्ताने महाराष्ट्रभर विखुरलेले आढळतात. हा व्यवसाय मुख्यत्वे खाजगी क्षेत्रातील व्यवसाय असून तो प्रामुख्याने खाजगी मालकीच्या संघटन पध्दतीने चालविलेला आढळतो. कोल्हापूरातील सर्वच रसवंतीगृहे खाजगी मालकी संघटना पध्दतीने चालविली असून संयोजक-मालक स्वभांडवलावर आपापल्या व्यवसायाची उभारणी करताना आढळतात. शिवाय संयोजक-मालक स्वत: रसवंतीगृहाचे व्यवस्थापक म्हणूनही काम पाहतात आणि प्रसंगी रसवंतीगृहातील आपल्या कामगारांचे जोडीने काम करताना आढळतात.

२) रसवंतीगृह व्यवसायाच्या स्थापनेकरिता आवश्यक असा भांडवल पुरवठा त्यांच्याकडे पुरेशा प्रमाणात नसतो त्यामुळे रसवंतीगृह स्थापन करण्याचा निर्णय घेतल्यानंतर प्रत्यक्षात हा व्यवसाय सुरू करतोपर्यन्त भांडवलाची जमावा-जमव करण्यात अधिक काल जातो, आणि दरम्यानच्या काळात व्यवसाय सुरू करण्याची उर्मी, जिद्द कमी होण्याची दाट शक्यता असते. कोल्हापूरातील अनेक रसवंतीगृहांचा असा अनुभव आहे की, बँकांकडून कर्ज मिळण्यास अनंत अडचणी

येतात व दिरंगाई देखील होते. त्यामुळे रसवंतीगृह स्थापनेस आवश्यक भांडवल मिळविण्याकरिता मित्र, नातेवाईक यावर विसंबून रहावे लागते. किंवा प्रसंगी स्वत:ची इतर ठिकाणची गुंतवणूक कमी करून ती पैसा रसवंतीगृह व्यवसायात गुंतविणे भाग पडते. त्याचा इतर व्यवसायावर (उदा. शेती) विपरीत परिणाम होतो. तसेच भांडवलाच्या पुरेशा पुरवठ्या अभावी रसवंतीगृहाच्या जागेचा आकर्षितपणा वाढविण्यावर, रसवंतीगृहात चांगले फर्निचर बसविण्यावर संयोजक-मालक पुरेसा खर्च करू शकत नसल्याने व्यवसाय वाढीच्या दृष्टीने ही स्थिती मारक ठरते. त्यामुळे भांडवलाचा अपुरा पुरवठा ही रसवंतीगृह व्यवसायाची प्रमुख समस्या ठरते. पुरेशा भांडवला अभावी सदरच्या व्यवसायाची अवहेलना होत आहे.

३) कोल्हापूरातील रसवंतीगृहाच्या स्थलनिश्चितीचा विचार करता असे आढळते की, गर्दीच्या ठिकाणी हा व्यवसाय स्थापन केला गेला आहे. ज्या परिसरात लोकांची ये-जा अगर वर्दळ अधिक असते असेच ठिकाण रसवंती-गृहासाठी योग्य ठिकाण म्हणून संयोजक त्याची निवड करतो. म्हणजेच बाजारपेठेच्या सानिध्यात हा व्यवसाय सुरू केला जातो कारण ` रस ` हे पेय जास्त कालावधी पर्यन्त मुळच्या स्वादात टिकून राहू शकत नाही. अतिशय लहान जागेत रसवंतीगृहांचा व्यवसाय सुरू केला जातो. कोल्हापूरातील रसवंतीगृहांच्या जागेचे सरासरी आकारमान १८९.५ चौ.फूट असल्याचे आढळते. म्हणून असे म्हणता येते की, रसवंतीगृहाकरिता २०० चौ. फूटाच्या आसपासची जागा पुरेशी असते. एकूण रसवंतीगृहपैकी ५ रसवंतीगृहे, संयोजकानी स्वत:च्या जागेत सुरू केली होती आणि उरलेल्या १७ संयोजकांनी भाडे पध्दतीने जागा घेऊन व्यवसाय सुरू केलेला आढळतो. रसवंतीगृहाच्या जागेच्या संदर्भात सध्या अशी समस्या उद्भवलेली आढळते की, गर्दीच्या ठिकाणी हा व्यवसाय सुरू करण्यासाठी आवश्यक असलेली जागा मिळू शकत नाही.

सध्याची रसवंतीगृहे ब-याच वर्षांपूर्वी (१९७२ पासून) सुरू झाली असल्याने त्याना रसवंतीगृहासाठी जागा मिळविण्यात अडचणी उद्‌भवल्या नाहीत. तसेच जागा मिळविण्यासाठी अशा संयोजकाना जादा रक्कम अगर पागडी देण्याची आवश्यकता मासली नाही. तथापी सध्या अशी समस्या निर्माण झाली आहे की, कोल्हापूर शहराच्या वाढत्या विस्तारा बरोबर जागेच्या किंमती व महत्व वाढत जात आहे. त्यामुळे रसवंती व्यवसायाकरिता गर्दीची जागा मिळू शकत नाही, आणि अशा गर्दीच्या ठिकाणी एकादी जागा उपलब्ध होत असली तरी मोठी रक्कम पागडी म्हणून देणे भाग पडते. तसेच जागेचे भाडेही मोठया रकमेत सांगितले जाते. त्यामुळे एकाद्या प्रस्थापित संयोजक मालकास अगर एकाद्या नवोदित संयोजकास मोठी गुंतवणूक करणे शक्य नसते. तसेच रसवंतीगृहांच्या जागेचे आकारमान लहान असल्याने ग्राहकांना अधिक वेळ बसता येईल अशी व्यवस्था अनेक रसवंतीगृहात आढळत नाही. त्याच प्रमाणे बहुतेक रसवंतीगृहे भाडे पध्दतीने जागा घेवून व्यवसाय करताना आढळतात त्यामुळे संयोजक-मालक रसवंतीगृहात अधिक चांगल्या व्यवस्था व चांगले फर्निचर यावर जादा गुंतवणूक करू इच्छित नाही कारण जागेचा मूळ मालक अशी जागा सोडून जाण्यास रसवंतीगृह संयोजकास केंव्हाही सांगू शकतो. या सर्वांचा एकत्रित परिणाम म्हणजे बहुतेक रसवंतीगृहे ग्राहकांना आकर्षित करण्याच्या दृष्टीने अपुरी ठरतात. कोल्हापूरातील ७ रसवंतीगृहे प-याची शेड उभी करून त्यामध्ये सुरू केलेली आढळतात आणि त्या ठिकाणी पुरेशा सोयी उपलब्ध होत नसल्याने त्यांचे स्वरूप ओंधळ अगर धाणेरडे या सदरातच मोडते. याचा परिणाम म्हणून उच्च अभिरूची असलेले ग्राहक रसवंतीगृहाकडे आकर्षित होत नाहीत व त्याचाही रसाच्या मागणीवर विपरीत परिणाम होतो.

४) रसवंतीगृहामधून रसाचे उत्पादन करण्यासाठी रसवंती यंत्र हा एक आवश्यक घटक असतो. असे रसवंती यंत्र कोल्हापूरातील शिवाजी उद्यमनगरमधील कल्पक उद्योजक उत्पादित करीत असल्याने, रसवंती यंत्राची उपलब्धता आणि त्याच्या दुरुस्तीबाबत कोल्हापूरातील रसवंतीगृह संयोजकास फारशा अडचणी उद्भवत नाहीत. तथापि अशा रसवंती यंत्रास विद्युत मोटारीच्या साहाय्याने गती दिली जाते आणि कित्येक वेळा विद्युत पुरवठा खंडीत होतो त्यावेळी रसवंती यंत्रास हँडेल बसवून रस उत्पादित करावा लागतो व त्यावेळी रसवंतीगृहातील कामगारावर कामाचा तपच ताण पडतो. एकतर रसवंतीगृहातील कामगारांची संख्या मर्यादित असते. (बहुसंख्य रसवंतीगृहात कामगारांची संख्या दोन असते) आणि ग्राहकांच्या गर्दीच्या वेळी जर विद्युत पुरवठा खंडीत झाला तर ऊसापासून रस काढून ग्राहकांना पुरविणे कामगारांच्या दृष्टीने फारच त्रासाचे ठरते.

५) रसवंती व्यवसायाचा प्रमुख कच्चा माल म्हणजे ऊस. कोल्हापूरातील रसवंतीगृहे आवश्यक असणारा ऊस हिवाळ्याच्या काळात कोल्हापूर शहराच्या आसपासच्या परिसरातून आणि उन्हाळ्याच्या काळात पुणेशहराच्या जवळपासच्या परिसरातून मिळवितात. तसेच असेही आढळून आले आहे की, हिवाळ्या काळात रसवंतीगृहांना ५५० रुपये ते ६०० रुपयास एक टन या दराने ऊस उपलब्ध होतो आणि तो मिळविण्याच्या बाबतीत फारशा अडचणी येत नाहीत कारण कोल्हापूरच्या जवळपासच्या परिसरातील ऊस उत्पादक शेतकरी रसवंतीगृहांना मागणीनुसार ऊसाचा पुरवठा करताना आढळतात. परंतु उन्हाळ्याच्या कालात कोल्हापूरच्या आसपासच्या परिसरात रसवंतीगृहास पुरविण्यासाठी ऊस उपलब्ध नसतो. त्यामुळे कोल्हापूरातील रसवंतीगृहांना पुणे शहराच्या जवळपासच्या परिसरातून ऊस मिळवावा लागतो. ऊस उपलब्धतेचे दूरचे अंतर आणि ऊसाचा उन्हाळ्याच्या कालातील अपुरा पुरवठा यामुळे एक टन ऊसास ६५० रुपये ते ७०० रुपये खर्च

करावा लागतो. हा उन्हाळयाचा काल रसवंती व्यवसायाचा उत्कर्षबिंदू असतो. याच काळात ख-या अर्थाने सदरच्या व्यवसायाची मागणी, विक्री आणि पर्यायाने उत्पन्न वाढत असते. त्यामुळे रसवंतीगृह संयोजकांना ऊसावर जादा खर्च करणे क्रमप्राप्त ठरते. त्याचप्रमाणे रसवंतीगृह संयोजकास पुणे परिसरात जाऊन ऊस उत्पादक शेतक-यांना भेटून त्यांचा ऊस मिळविण्यासाठी करार करणे, ऊस तोड कामगार मिळविणे, वाहतुकीसाठी ट्रक मिळविणे यासारखी कामेही करावी लागतात. त्यामुळे उन्हाळयाच्या काळात कोल्हापूरातील रसवंतीगृहांना ऊस मिळविणे अधिक कष्टाचे व अधिक खर्चाचे ठरते. या काळात अनंत अडचणीवर मात करून ऊस मिळवावा लागतो.

६) रसवंतीगृहात ऊसा बरोबरच आले, लिंबू व बर्फ यांचा कच्चा माल म्हणून वापर केला जातो. सामान्यपणे १० ऊसा बरोबर ४ लिंबू, ५० पैसे किंमतीचे आले आणि १५० पैसे किंमतीचा बर्फ हे प्रमाण उत्पादित रसाची प्रत उच्च राखण्याच्या दृष्टीने योग्य मानले जाते. लिंबू, आले व बर्फ मिळविण्याबाबत कोल्हापूरातील रसवंतीगृहांना अडचणी उद्‌भवलेल्या आढळत नाहीत. तथापि ब-याच वेळा असे आढळते की, संयोजक लिंबू, आले यांचा वापर पुरेशा प्रमाणात करीत नाहीत. लिंबाचा वापर पुरेसा केला नाही तर रसाचा रंग काळसर राहून त्याचा रसाच्या मागणीवर वाईट परिणाम होतो, तसेच काही संयोजक लिंबू व आले यांचा वापर योग्य प्रमाणात करतात पण बर्फाचा वापर अवास्तव करतात त्यामुळे त्यांचा रस म्हणजे केवळ बर्फाचे पाणी अशा स्वरूपाचा ठरतो आणि त्यामुळे रसाची मागणी घटण्यावर आणि रसवंतीगृहाच्या लौकिकावरही विपरीत परिणाम होतो. विशेषत: एस.टी. बस स्थानकावरील रसवंतीगृहांच्या बाबतीत असे आढळते की रसाची प्रत उच्च पातळीवरील ठेवण्याचा त्यांच्याकडून प्रयत्न होत नाही

कारण ग्राहकांची मोठी संख्या व बदलते ग्राहक हे असते. पण एकूण रसवंती व्यवसायाच्या दृष्टीने विचार करता, त्याचा या व्यवसायावर विपरीत परिणाम संभवतो.

७) कोल्हापूरातील रसवंतीगृह व्यवसायात असे आढळून आले की, बहुतेक रसवंतीगृहात प्रत्येकी दोन कामगार कामावर नियुक्त केलेले असतात. आणि त्यांच्या जोडीने संयोजक मालकही काम करतो. म्हणजेच कोल्हापूरातील रसवंतीगृह व्यवसायाचे संयोजक-मालकासह ६६ लोकांना रोजगार उपलब्ध करून दिलेला आढळतो. तसेच २२ संयोजक-मालकांपैकी ८ संयोजक मालकांच्या कुटूंबातीलच मंडळी काम करताना आढळतात. त्यांच्या कुटूंबाचा मुख्य व्यवसाय रसवंतीगृहांचा असून त्यावर कुटूंबाची उपजिविका अवलंबून असते. ज्या रसवंतीगृहातून पगारी कामगार कामावर नियुक्त केलेले असतात त्याबाबत असे आढळून येते की, ज्या भागातील संयोजक-मालक असतो त्याच भागातील कामगार त्याने मिळविलेले असतात. कोल्हापूरातील १४ रसवंतीगृहे पुणे जिल्ह्यातील संयोजकांनी सुरू केली असल्याने रसवंतीगृहात काम करणारे बहुतेक कामगारही त्याच परिसरातून आलेले आढळतात. अशा कामगारांच्या निवासाची, जेवण व नाष्टयाची सर्व जबाबदारी संयोजक मालकाने उचललेली असते. तथापि उन्हाळयाच्या काळात या कामगारांना खूप श्रम करावे लागतात. कारण उन्हाळयाच्या काळात रसाचे उत्पादनात मोठी वाढ होत असली तरी, संयोजक-मालक कामगारांच्या संख्येत वाढ करीत नाही. तसेच कामगारांना किमान १० तास अगर त्यापेक्षा जास्त तास काम करावे लागते. त्यामुळे रसवंतीगृहातील कामगारांच्या बाबतीत असे आढळते की, रसवंतीगृहातील कामगार काम सोडून अचानकपणे निघून जातात. एखादा कामगार काम सोडून गेल्यास त्याजागी ऐनवेळी दुसरा कामगार मिळविणे संयोजकास त्रासाचे ठरते.

८) रसवंतीगृह कामगारांच्या बाबतीत असेही आढळून येते की, रसवंतीगृहाचा व्यवसाय हा हंगामी व्यवसाय असतो. म्हणून जेवढया कालावधी-पर्यन्त रसवंतीगृह कार्यरत असते तेवढयाच कालावधीपर्यन्त कामगारांना रोजगार मिळतो. त्यामुळे इतरत्र कायमचा अगर वर्षभर रोजगार मिळत असेल तर असे कामगार रसवंतीगृह सोडून जातात. त्यामुळे रसवंतीगृह व्यवसायात अनुभवी कामगार मिळत नाहीत. नवीन आणि अनअनुभवी कामगार मिळवून त्याना सदरच्या व्यवसायातील कामाचे तंत्र समजावून देणे संयोजकास भाग पडते आणि यावर संयोजकाचा बराच वेळ खर्च पडतो. थोडक्यात, अनुभवी कामगार मिळविणे आणि ते टिकवून ठेवणे ही एक या व्यवसायाची प्रमुख समस्या ठरते.

९) रसवंतीगृहातील रसाची मागणी तमानावर अवलंबून असते. तमान जेवढे अधिक तेवढी शीतपेय म्हणून रसाची मागणी अधिक असते. रसाच्या मागणीची स्थिती विचारात घेता, स्त्रिया आणि लहान मुले यांची रसास मागणी तुलनात्मकदृष्टया अधिक असते. तसेच रसाच्या ग्राहकांमध्ये मध्यमवर्गीयांचा भरणा मोठा असल्याचेही आढळते. रसाची मागणी वाढविण्याच्या दृष्टीने रसवंतीगृहे जाहिरातबाजीच्या कोणत्याही साधनांचा वापर करताना आढळत नाहीत. अलिकडील काळात मेवाड आईस्क्रिमच्या ` फिरत्या गाडयांनी रसवंतीगृह व्यवसायास मोठी स्पर्धा निर्माण केल्याचे दिसून येते. बहुतेक रसवंतीगृहात स्वच्छतेचा अभाव, ग्राहकांना आकर्षित करण्याचा मार्गाकडे दुर्लक्ष अशी स्थिती आढळल्याने त्यांच्याकडे येणाऱ्या मागणीवर विपरीत परिणाम होत असल्याचे आढळते. स्वच्छतेच्या अभावामुळे चोखंदळ ग्राहक रसवंतीगृहाकडे फिरकत नाही. स्पर्धेत टिकून राहण्याच्या दृष्टीने रसवंतीगृहे . प्रयत्न करीत नसल्याने त्याचा व्यवसायावर विपरीत परिणाम होतो.

१०) रसवंतीगृहांना उत्पन्न मिळविण्याचे तिन मार्ग उपलब्ध असतात. अ) ऊसाची विक्री, ब) चिपाडाची विक्री, क) रसाची विक्री. कोल्हापूरातील रसवंतीगृहे केवळ रसाच्या विक्रीतूनच उत्पन्न मिळवित असून ऊसाची विक्री आणि चिपाडाची विक्री याकडे दुर्लक्ष करताना आढळतात. ऊसाची विक्री करणे हा मार्ग रसवंतीगृहास फायदेशीर ठरू शकत नाही. तथापि चिपाड की जे रस उत्पादनातील टाकाऊ माल असे ज्याचे स्वरूप असते त्याची चुल व बंबाकरिता सरपण-इंधन म्हणून विक्री करता येणे शक्य आहे त्याकडे हा व्यवसाय दुर्लक्ष करीत असल्याने रसवंतीगृहाचे उत्पन्न कमी रहाण्यावर त्याचा परिणाम होतो.

११) कोल्हापूरातील २२ रसवंतीगृहानी रसवंतीगृह हंगाम १९८९-९० मध्ये रसाची विक्री करून मिळविलेले एकूण उत्पन्न ११,६३,६०० रुपये इतके होते. रसवंतीगृह संयोजक-मालक केवळ उघड खर्चांचा विचार करतात आणि उत्पादनाचा सूचित खर्च विचारात घेत नाहीत त्यामुळे केवळ उघड खर्चांचा विचार केल्यास सर्वच रसवंतीगृहे नफ्यात चालली होती असे म्हणता येते. पण उघड खर्चा बरोबरच सूचित खर्चांचा विचार केल्यास २२ रसवंतीगृहांपैकी १९ रसवंतीगृहे म्हणजेच ८६.३६ टक्के रसवंतीगृहे निव्वळ नफ्यात आणि ३ रसवंतीगृहे म्हणजेच १३.६४ टक्के रसवंतीगृहे तोटयात चाललेली होती.

१२) रसवंतीगृहांना मिळणाऱ्या निव्वळ नफ्याबाबत असेही आढळून आले आहे की, रसवंतीगृहाचे ठिकाण कमी गर्दीच्या ठिकाणी असेल तर रसाची मागणी व विक्री कमी राहून रसवंतीगृहास तोटा उद्भवतो. तथापि सामान्यपणे असे म्हणता येते की, संयोजकाने रसवंतीगृहाच्या जागेची योग्य निवड केल्यास आणि चिकाटीने हा व्यवसाय केल्यास रसवंतीगृहाचा व्यवसाय हा फायदेशीर आणि कमी धोकादायक अशा स्वरूपाचा असतो.

६.२ उपाययोजना :

प्रस्तुत प्रकरणात आतापर्यन्त ज्या समस्यांचा उल्लेख करण्यात आलेला आहे त्या समस्यांची समाधानकारकरित्या सोडवणूक करण्याच्या दृष्टीने आणि प्रस्तुत व्यवसायाच्या विकासाच्यादृष्टीने पुढील मार्गांचा अगर उपाय-योजनांचा अवलंब करता येऊ शकेल.

१) अपुऱ्या भांडवल पुरवठ्याचा विपरीत परिणाम होऊन रसवंती व्यवसायाची वाढ खुंटते म्हणून बँकानी विशेषत: राष्ट्रीयकृत बँकानी या व्यवसायाच्या स्थापनेकरिता आणि रसवंतीगृहाच्या वाढीकरिता आवश्यक तेवढा कर्ज पुरवठा करण्यात पुढे आले पाहिजे. राष्ट्रीयकृत बँका स्वयंरोजगाराचे क्षेत्र हे अग्रक्रमक्षेत्र मानून त्याना कमी व्याजाच्या दरावर कर्जपुरवठा करतात. त्याच प्रमाणे रसवंतीगृह व्यवसाय देखील एक स्वयंरोजगाराचा व्यवसाय मानून बँकानी या व्यवसायास कमी व्याजाच्यादराने कर्जपुरवठा केला पाहिजे. शिवाय रसवंतीगृह व्यवसायाचे कर्ज मंजुरीसाठी आलेले अर्ज विनाविलंब निकालात काढून त्याना वित्त पुरवठा करण्याचे धोरण अंगिकारावे जेणे करुन रसवंती-व्यवसाय संयोजकाना योग्य वेळी सुरु करता येणे शक्य होईल.

२) एखादा प्रस्थापित अगर नवोदित संयोजकाने रसवंतीगृह स्थापनेचा निर्णय घेतल्यानंतर त्यास सुरुवातीस येणारी प्रमुख अडचण म्हणजे गर्दीच्या ठिकाणची जागा उपलब्ध होत नाही. योग्य ठिकाणी जागा उपलब्ध न झाल्याने रसवंतीगृह स्थापन करण्याचा त्याच्या इच्छेस मूर्त स्वरुप प्राप्त होत नाही. अलिकडील काळात असे दिसून येते की, कोल्हापूर महानगरपालिका कोल्हापूर शहरातील विविध ठिकाणी शॉपिंग सेंटर्स स्वखर्चाने बांधून तेथील गाळे विविध व्यावसायिकांना भाडे पध्दतीने वाटप करीत असते. अशा शॉपिंग सेंटर्स मधून देशी-विदेशी दारुची दुकानेही

स्थापिलेली आढळतात. परंतु महापालिकेच्या कोणत्याही शॉपिंग सेंटर्समध्ये रसवंतीगृह स्थापन झालेले आढळत नाही. यासाठी महानगर-पालिकेने आपल्या शॉपिंग सेंटर्समधून प्रत्येकी एक गाळा रसवंतीगृहासाठी आरक्षित ठेवावा आणि सुशिक्षित बेकार युवकांना त्याचे प्राधान्यक्रमाने वाटप करण्यात यावे. तसेच अशा गाळ्याचे वाटप करताना १५ ते २० वर्षे अगर त्यापेक्षा जास्त वर्षे मुदतीचा करार करण्यात यावा त्यामुळे त्या संयोजकास आपल्या रसवंतीगृहात अद्ययावत अशा सुधारणा करता येणे शक्य होऊन ते चोखंदळ ग्राहकांना देखील आकर्षित करू शकतील.

३) विद्यापीठाच्या शेतीवर अन्नधान्याचे उत्पादन ` कमवा व शिका ` योजनेतील विद्यार्थ्यांकडून करून घेतले जाते. विद्यापीठ परिसरात वृक्ष लागवडीचे कामही या योजनेतून केले जाते. शिवाय एक पिठाची गिरणीही चालविली जाते. त्याच प्रमाणे ` कमवा व शिका ` या योजनेअंतर्गत विद्यापीठ शेतीतून ऊस पिकवावा व तो रसवंतीगृहांना विकावा तसेच स्वत:चे रसवंतीगृह सुरू करावे. असा प्रयोग कृषी महाविद्यालय, पुणे येथे सुरू असलेला आढळतो. तथापि तेथील रसवंतीगृह कृषी महाविद्यालयातील नोकरवर्गाकडून चालविले जाते. शिवाजी विद्यापीठाने पुढाकार घेऊन रसवंतीगृह ` कमवा व शिका ` योजनेत समाविष्ट करून त्याची विद्यापीठ परिसरात सुरुवात केल्यास या योजनेच्या उत्पन्नात भर पडून, पुढे जास्त गरीब विद्यार्थ्यांना शिक्षणासाठी विद्यापीठाच्या ` कमवा व शिका ` योजनेखाली प्रवेश मिळेल.

४) विद्युत पुरवठा खंडीत होतो त्यावेळी रसवंतीयंत्रास हँडेल बसवून रसवंती यंत्र मानवी श्रमाचे सहाय्याने फिरवून रस उत्पादित करणे भाग पडते. ग्राहकांची गर्दी असेल त्यावेळी विद्युत पुरवठा खंडीत झाल्यास मोठी

अडचण निर्माण होते. रसवंतीगृहातील कामगारांची संख्या मोजकी असल्याने तेथील कामगारावर अशावेळी कामाचा मोठा ताण पडतो. अति श्रमामुळे कामगारांचे सदरच्या कामाबद्दल वाईट मत बनते आणि प्रसंगी कामगार काम सोडून निघून जातात. म्हणून रसवंतीगृह मालकांनी आपल्या रसवंतीगृहात विद्युत निर्मिती करणारा छोटेखानी जनरेटर बसवावा. विद्युत पुरवठा बंद पडेल त्यावेळी असा जनरेटर सुरू केल्यास ग्राहकांना वेळेवर रस पुरवठा करता येणे शक्य होईल आणि कामगारांनाही अतिश्रम करावे न लागल्याने ते अधिक समाधानाने काम करीत राहतील. ज्या रसवंतीगृहात सरासरीने मासिक ऊस गाळप (तीन टन अगर त्यापेक्षा जास्त ऊस गाळप) केले जाते अशा रसवंती-गृहात विद्युत जनरेटर बसविणे सोयीचे ठरेल. अशा रसवंतीगृहांनी विद्युत जनरेटर बसविल्यास त्यांचा नफा न घटता उलट वाढू शकेल. कारण जरी विद्युत जनरेटरवर गुंतवणूक करावी लागली आणि त्यावर काही खर्च उद्भवला तरी विद्युत पुरवठा खंडीत होतो त्या काळात जनरेटरच्या मदतीने अधिक ग्राहकांना कमी वेळेत रस पुरविता येईल व विक्री वाढवून नफ्याचे प्रमाण वाढविता येणे शक्य आहे, जे की विद्युत पुरवठा खंडीत असताना मानवी श्रमास शक्य नसते. म्हणून मोठी मागणी असणाऱ्या रसवंतीगृहांनी विद्युत जनरेटर बसवावा.

५) कोल्हापूरातील रसवंतीगृहांना हिवाळ्याच्या काळात कोल्हापूरच्या आसपासच्या परिसरातून ऊस उपलब्ध होतो आणि त्यावेळी अडचणीही फारशा येत नाहीत पण उन्हाळ्याच्या काळात पुणे जिल्हातून ऊस मिळवावा लागतो त्यात अनेक अडचणी येतात शिवाय त्यासाठी जादा खर्चही करावा लागतो. रसवंतीगृहांना उन्हाळा व हिवाळ्याच्या काळात सुलभरित्या ऊस पुरवठा करण्याच्या दृष्टीने महाराष्ट्र शासनाच्या ` शेती महामंडळास ` पुढाकार घेता येणे शक्य आहे.

कोल्हापूरच्या नजिक ३ ते ३.५ किलो मिटर अंतरावर आंबेवाडी येथे ' शेती महामंडळाची ' शेती असून त्या शेतीत प्रामुख्याने ऊस उत्पादित केला जातो व परिसरातील साखर कारखान्याना पुरविला जातो अगर प्रसंगी गु-हाळ करून गुळ उत्पादित केला जातो. जर शेती महामंडळाने आपल्या शेतीवर नियोजनपूर्वक ऊसाची लागवड करून कोल्हापूरातील रसवंतीगृहांना ऊस पुरवठा केल्यास रसवंतीगृहांना ऊस मिळविण्यात येणा-या अडचणी संपुष्टात येतील. शिवाय वाहतूक खर्च कमी येऊन कमी दरात अगर खर्चात रसवंतीगृहांना ऊस मिळू शकेल. तसेच साखर कारखान्याकडून एक टन ऊसास जी किंमत शेतीमहामंडळास मिळते त्यापेक्षा अधिक किंमत रसवंतीगृहाकडून मिळून शेतीमहामंडळाच्या उत्पन्नातही वाढ होईल.

कोल्हापूरातील सर्व रसवंतीगृहांनी १९८९-९० च्या रसवंती हंगामाच्या काळात ११,६३,६०० रुपये किंमतीच्या रसाची विक्री केली होती. रसाचा एका ग्लासला १२५ पैसे हा प्रचलित दर विचारात घेता या हंगामात रसवंतीगृह व्यवसायाने कोल्हापूरात ९४९.८८ टन ऊसाचे गाळप केले होते. संपूर्ण हंगामाच्या काळात ऊस पुरवठा करण्यासंबंधी रसवंतीगृहाशी करार केल्यास आणि संपूर्ण हंगामात एकाच दराने ऊस पुरवठा करण्याचे शेती महामंडळाने ठरविल्यास शेती महामंडळाच्या उत्पन्नात निश्चितपणे वाढ होईल आणि रसवंतीगृहांना ऊस उपलब्ध झाल्याने रसवंतीगृहांना उत्पादन खर्चही घटून त्यांचे नफ्याचे प्रमाण वाढू शकेल असा दुहेरी लाभ संभवतो.

६) ऊसाच्या उपलब्धतेसंबंधीच्या अडचणी निवारण्याच्या संदर्भात असेही सुचविता येईल की, शेतीमहामंडळाने ऊस पुरविण्यास पुढाकार घेतला नाही तर, एखाद्या धडाडीच्या तरूणास ' ऊस पुरवठा ' करणारी

संस्था स्थापन करून त्याद्वारे रसवंतीगृहांना ऊस पुरवठा करण्याची व्यवस्था करता येईल आणि एक नवा व्यवसाय सुरू करता येईल. परिसरातील ऊस उत्पादक शेतकऱ्यांबरोबर करार करून त्यांचा ऊस मिळविणे आणि रसवंतीगृहाशी करार करून त्यांना मागणीनुसार उसाचा पुरवठा करण्याचे काम अशा ` ऊस पुरवठा ` करणाऱ्या संस्थेस पार पाडता येईल. त्यामुळे रसवंतीगृहांना विनाअडथळा ऊस उपलब्ध होईल आणि ` ऊस पुरवठा ` करणाऱ्या संस्थेलाही त्यातून उत्पन्न मिळविता येऊ शकेल. सध्या तरी ` ऊस पुरवठा ` करणारी स्वतंत्र संस्था (फर्म) स्थापन करण्याची कोल्हापूरात नितांत आवश्यकता आहे.

७) रसवंतीगृहात येणाऱ्या ग्राहकांची संख्या ज्यावेळी मोठी असते त्यावेळी असे आढळून येते की, रसवंतीगृहातील कामगार ग्राहकांची मागणी वेळेत पूर्ण करता यावी म्हणून पुरेशा प्रमाणात आले व लिंबू यांचा वापर करीत नाहीत आणि त्याचा रसाचा प्रतीवर विपरीत परिणाम होऊन ग्राहकांचे मन रसवंतीगृहाविषयी प्रतिकूल बनते. त्याचा रसवंतीगृहाकडे येणाऱ्या रसाच्या मागणीवरही विपरीत परिणाम होतो. म्हणून संयोजकाने आले व लिंबू यांचा योग्य प्रमाणात वापर करावा. त्यामुळे रसवंतीगृहाचा लौकिक टिकून राहून रसाची मागणीही वाढेल.

८) उन्हाळ्याच्या काळात रसवंतीगृहातील रसाची मागणी वाढल्याने आणि कामगारांची संख्या मोजकीच असल्याने कामगारांवर कामाचा अधिक ताण पडून त्यांना अधिक वेळ काम करावे लागते. परिणामी कामास कंटाळून कामगार काम सोडून जातात म्हणून ज्या काळात रसवंतीगृहाचे ऊस गाळप जादा असते. सामान्यत: ३.५ टन अगर त्यापेक्षा जास्त होते त्यावेळी एखादा जादा कामगार कामावर नियुक्त करावा.

९) कोल्हापूरातील रसवंतीगृह हंगाम जास्तीत जास्त ८.५ ते ९ महिन्याचा असतो. काही रसवंतीगृहे तर केवळ ६ महिनेच चालू असलेली आढळतात. इतर कालात रसवंतीगृहाच्या जागेचे भाडे काहीही व्यवसाय नसताना संयोजकास देणे भाग पडते, त्यामुळे रसवंतीगृहांचा सर्वहीवाढतो. शिवाय कामगारांनाही वर्षभर रोजगार उपलब्ध होत नसल्याने इतरत्र वर्षभर रोजगार मिळणाऱ्या क्षेत्रात कामगार निघून जातात. म्हणून रसवंतीगृहांनी रसवंतीचा हंगाम संपल्यानंतर केवळ चहा कॉफी पुरविणारे ` अमृततुल्य ` सुरू करावे. असे ` अमृततुल्य ` सुरू केल्यास कामगारांना हंगाम नसलेल्या काळात रोजगारही मिळेल आणि संयोजकासही वर्षभर काम मिळून उत्पन्नाचे आणखी एक साधन उपलब्ध होईल. तसेच हंगाम नसलेल्या कालातही रसवंतीगृहाच्या जागेचा योग्य उपयोग होऊ शकेल.

१०) कोल्हापूरातील रसवंतीगृहे रसाची विक्री वाढविण्यासाठी जाहिरातबाजीच्या मार्गाचा अवलंब करीत नाहीत असे आढळले. तसेच बरीच रसवंतीगृहे रसवंतीगृहातील स्वच्छतेकडेही दुर्लक्ष करीत असलेली आढळतात. रसवंतीगृहांनी व्यवसाय वाढविण्यासाठी जरी जाहिरातीच्या मार्गाचा अवलंब केला नाही तरी चालेल पण त्यांनी प्रथमत: आपले रसवंतीगृह स्वच्छ आणि आकर्षक बनविण्याकडे लक्ष पुरविले पाहिजे. त्यासाठी रसवंतीगृहातील फर्निचर आकर्षक स्वरूपाचे तयार करून घ्यावे. इतर शीतगृहातून (कोल्ड्रिंक हाऊसमधून) ज्या प्रकारे आकर्षकपणा व टापटीप आढळते त्या प्रकारच्या मार्गाचा अवलंब करणे आत्याचे आहे. अशा मार्गाचा अवलंब केल्यास निश्चितपणे रसाची मागणी वाढून रसवंतीगृहाच्या उत्पन्नात वाढ होण्यास मदत होईल.

११) कोल्हापूरातील रसवंतीगृहे रसाच्या विक्रीतून उत्पन्न मिळविण्याच्या मार्गाचा अवलंब करताना आढळतात. पण चिपाडाची विक्री

करूनही त्याना उत्पन्न मिळविता येणे शक्य आहे त्याकडे मात्र ते पूर्णत: दुर्लक्ष करताना आढळतात. रसवंतीगृह हंगाम १९८९-९० मध्ये कोल्हापूरातील रसवंतीगृहांनी ११,६३,६०० रूपयांचे उत्पन्न रसाच्या विक्रीतून मिळविले होते. म्हणजेच प्रचलित रसाच्या दराचा विचार करता कोल्हापूरातील रसवंती व्यवसायाने ९४९.८८ टन ऊसाचे गाळप केले होते असे म्हणता येते. कृषी महाविद्यालयातील तज्ञांचे मते ऊसामध्ये त्याच्या वजनाच्या १२ ते १५ टक्के चिपाड आणि उरलेला रस असतो, रसवंती यंत्रामी ऊसातून रस काढून घेण्याची क्षमता कमी असल्याने ऊसाच्या वजनाच्या १५ टक्के पर्यन्त चिपाडाचे वजन असू शकते. याचा विचार करता १९८९-९० च्या रसवंतीगृहाच्या हंगामाच्या काळात कोल्हापूरातील रसवंतीगृहांनी जो ९४९.४८ टन ऊस गाळप केले त्याचे चिपाड १४२.४८२ टन उत्पादित झाले असावे. असा चिपाड हा टाकाऊ माल सरवंतीगृहांनी किलोस २५ पैसे दराने विकला असता तर सर्व रसवंतीगृहांना मिळून ३५,६२०.५० रूपये उत्पन्न मिळू शकले असते आणि किलोस ३० पैसे दराने सरपण म्हणून विकले असते तर ४२,७४४.६० रूपयांचे उत्पन्न मिळू शकले असते. म्हणून रसवंतीगृहांनी उत्पन्न मिळविण्याचा चिपाड विक्रीच्या मार्गांचाही अवलंब करणे गरजेचे आहे.

१२) कोल्हापूरात २२ रसवंतीगृहे असून त्यांची संघटना स्थापन झालेली नाही. इतर लहान मोठ्या व्यावसायिकांच्या संघटना मात्र आढळतात. रसवंतीगृहांची संघटना नसल्याने प्रत्येक संयोजक-मालकास स्वत:समोर उद्भवणाऱ्या अडचणींना स्वत:च सामोरे जावे लागते आणि त्यात त्याचा वेळ, श्रम व पैसा अधिक प्रमाणात खर्ची पडतो. रसवंतीगृह व्यावसायिकांनी एकत्रित येऊन संघटना स्थापन केल्यास अनेक अडचणी संघटितरित्या सोडविता येतील व सर्वांचाच त्यामुळे फायदा होऊ शकेल. म्हणून कोल्हापूरातील रसवंतीगृहांची संघटना स्थापन होणे ही अत्यंत निकडीची बाब आहे.

१३) रसवंतीगृह संयोजक-मालक आपल्या व्यवसायाचा दैनंदिन हिशोब ठेवताना आढळत नाहीत. `येईल ते जमा आणि जाईल तो खर्च` असा त्यांचा हिशोब असतो. त्यामुळे आपला व्यवसाय फायदेशीर ठरत आहे की नाही, खर्चात कोणत्या ठिकाणी कपात करणे शक्य आहे हे त्यांचे त्याना समजू शकत नाही. तेव्हा रसवंतीगृह संयोजक-मालकाने आपल्या व्यवसायाचा दैनंदिन हिशोब ठेवणे अत्यंत गरजेचे आहे.

परिशिष्ट-१

" रसवंतीगृहाचे अर्थशास्त्र "

(कोल्हापूर शहराचा विशेष अभ्यास)

प्रा.डॉ.व्ही.बी. धुगे,
संशोधन मार्गदर्शक

पी.के. पाटील
संशोधक विद्यार्थी

दिनांक :

प्रश्नावली

विभाग पहिला

१) रसवंती गृहाचे नाव : ----------------------

२) रसवंतीगृहाचे ठिकाण (पत्ता) : ------------------

३) मालकाचे नाव : -----------------------

वय : ----------- शिक्षण : ----------

४) मालकाचा मुक्काम पत्ता : ----------------------

५) संघटन पध्दती : व्यक्तिगत मालकी-भागीदारी पध्दती-सहकारी पध्दती

६) स्थापनेचा दिनांक : वर्ष : ---------

७) व्यवसाय चालविण्याचा पुर्वानुभव होता काय ? होय-नाही

८) पुर्वानुभव असल्यास त्याचे स्वरुप : ------------------

९) व्यवसायाच्या जागेचे क्षेत्रफळ : ----- स्क्वेअर फूट-मिटर

१०) व्यवसायाची जागा स्वत:च्या मालकीची आहे काय ? होय-नाही

११) दुस-याच्या मालकीची असल्यास डिपॉझिट दिले काय ? होय-नाही

१२) उत्तर होय असल्यास किती डिपॉझिट दिले ? -------------

१३) किती कालावधीसाठी दिले ? ------- वर्षे

१४) व्यवसायासाठी लागणारे साहित्य कोणते ?

१) २)
३) ४)
५) ६)
७) ८)
९) १०)

१५) व्यवसायास आवश्यक यंत्रे कोठून मिळविता ? - - - - - - - - - - - - -

१६) मूळची गुंतवणूक किती ? - - - - - - - - - रुपये.

अ) स्वत:चे भांडवल किती ? रुपये

ब) कर्ज किती ?

क) कर्ज देणाऱ्या व्यक्ती-संस्थेचे नाव : - - - - - - - - - - - - -

ड) कर्ज मिळविताना अडचणी उद्‌भवल्या काय ? होय-नाही

इ) अडचणी उद्‌भवल्या असल्यास त्याचे स्वरूप : - - - - - - - - -

१७) खेळते भांडवल किती लागते ? रुपये

१८) किती महिने व्यवसाय चालतो ? महिने (ते)

१९) मासिक सरासरी विक्री किती ? रुपये

२०) मासिक सरासरी खर्च किती ? रुपये

२१) आपण व्यवसायाचा हिशोब ठेवता काय ? होय-नाही

स्वरूप : अ) दैनंदिक

ब) मासिक

विभाग दुसरा

मासिक उत्पन्न व खर्चाचा तपशील

अनु.	महिने	विक्री उत्पन्न रुपये	खर्च रुपये
१)	सप्टेंबर, १९८९		
२)	आक्टोबर, १९८९		
३)	नोव्हेंबर, १९८९		
४)	डिसेंबर, १९८९		
५)	जानेवारी, १९९०		
६)	फेब्रुवारी, १९९०		
७)	मार्च, १९९०		
८)	एप्रिल, १९९०		
९)	मे, १९९०		
१०)	जून, १९९०		

खर्चाचा तपशील

१. यंत्राची किंमत :

२) वीज बील (द्वैमासिक-त्रैमासिक) :

३. मासिक वेतन खर्च :

४. जागेचे भाडे :

५. ऊसाची किंमत (मासिक) :

६. बर्फाचा खर्च (मासिक) :

७. म्युनिसिपल चार्जीस (मासिक) : वार्षिक :

८. आले खर्च (मासिक) :

९. लिंबू खर्च (मासिक) :

विभाग तिसरा

व्यवसायाच्या जागेचा तपशील

१. रसवंतीगृहाच्या जागेचे स्थलांतर केले आहे ? होय-नाही

२. उत्तर होय असल्यास स्थलांतराची कारणे :

१.
२.
३.
४.
५.

३. पूर्वीच्या जागेचा पत्ता : -

४. पूर्वीच्या जागेशी तुलना करता सध्याचे ठिकाण फायदेशीर ठरले आहे काय ? होय-नाही

५. त्याची कारणे :

१.
२.
३.
४.
५.

६. व्यवसायाचे ठिकाण निवडताना कोणत्या गोष्टी विचारात घेता ?

१.
२.
३.
४.
५.

७. व्यवसाय सुरू करताना सामाजिक व व्यावसायिक अडचणी उद्भवल्या काय ? होय-नाही

८. उत्तर होय असल्यास कोणत्या अडचणी उद्भवल्या ?

१.
२.
३.
४.
५.

विभाग चौथा

रोजगाराचा तपशील

१. व्यवस्थापक म्हणून कोण काम पहाते ?

अ) पगारी नोकर

ब) स्वत:

२. किती कामगार कामावर आहेत ? - - - - - - -

३. त्यांच्या कामाचे स्वरूप काय ? - - - - - - - - - - - - - - - - - -

४. कामगारांच्या राहाण्याची व जेवणाची जबाबदारी तुम्ही घेता काय ? होय-नाही

५. उत्तर होय असल्यास त्याबद्दल त्यांच्याकडून त्याचा वेगळा मोबदला घेता काय ? होय-नाही

६. उत्तर होय असल्यास किती मोबदला घेता ?

अ) राहाण्याच्या सोयीबद्दल : रूपये

ब) जेवणाच्या सोयीबद्दल : रूपये

कामगारांबद्दल माहिती

अनु.	कामगाराचे नाव	जात	शिक्षण	गाव व पत्ता	वेतन	वय	किती दिवसापासून कामाला आहे
१.							
२.							
३.							
४.							
५.							

७. कामगार काम सोडून जातात काय ? होय-नाही

८. त्याची कारणे काय ?

१.
२.
३.
४.
५.

९. कामगार मिळविण्याचीपपध्दती काय ? - - - - - - - - - - - - - - -

१०. अनेक वर्षे काम करणाऱ्या कामगाराच्या वेतनात वाढ करता काय ? होय-नाही

११(उत्तर होय असल्यास किती वाढ करता ?

विभाग पाचवा

कच्च्या मालासंबंधी तपशील

१. रसवंतीसाठी कोणता ऊस वापरता ? - - - - - - - - - - - - - - -

२. कोणत्या जातीचा ऊस या व्यवसायास अधिक चांगला ? - - - - - - - -

३. स्थानिक बाजारातून आले, लिंबू, बर्फ यासारखा कच्चा माल मिळविता काय ? होय-नाही

४. बर्फाची वाहतूक स्वत: करता काय ? होय-नाही

५. बर्फ मिळविण्यात काही अडचणी उद्भवतात काय ? होय-नाही

कोणत्या ?

१.

२.

३.

४.

५.

ऊस वा प्रमुख कच्च्या मालासंबंधी माहिती

ऊस कोठून आणता	अंतर कि. मी.	वाहतुक खर्च	क्विंटलचा दर (सरासरी)	सरासरी मासिक वापर क्विंटल	सरासरी ग्लास प्रत्येक क्विंटल पासून	शेरा
हिवाळा						
उन्हाळा						

६. स्वत:च्या मालकीचा ऊस आहे काय ? होय-नाही

७. उत्तर होय असल्यास -

१. किती एकर ?

२. एकूण उत्पादन : टन

३. प्रत्यक्षरित्या रसवंतीसाठी किती टन ऊस वापरता ?

८. कोल्हापूरात ऊस पुरवठा करणारी स्वतंत्र अशी व्यक्ती अगर संस्था आहे काय ? होय-नाही

९. असल्यास तिचा नाव व पत्ता : ---------------

१०. ऊस मिळविण्यात अडचणी येत असल्यास त्याचे स्वरूप :

विभाग सहावा

रसाच्या मागणी संबंधी तपशील

१. सरासरीने रोज किती किलो ऊसाचा वापर होतो ?

अ) हिवाळ्यात

ब) उन्हाळ्यात

२. स्थानिक मागणी उपलब्ध ऊसातून पूर्ण होते काय ? होय-नाही

३. पूर्ण होत नसल्यास त्याची कारणे ?

१. ऊसाचा अपुरा पुरवठा

२. अनपेक्षितरित्या वाढलेली मागणी

३. रसाची प्रत

४. ऊस अपुरा पडत असल्यास सरासरीने किती किलो जादा ऊस लागतो ?

- - - - - - - - -

५. बाहेरच्या ऑर्डरी मिळतात काय ?

६. पूर्ण करण्याची व्यवस्था काय ?

रसाच्या दराचा तपशील

१. सध्या रसाचे दर काय आहेत ?

	बर्फरहित	बर्फासह
फुल ग्लास		
हाफ ग्लास		
१ लिटर		

२. प्रचलित दर किती दिवसांपासून चालू आहेत ?

३. आपण दरात बदल केले आहेत काय ?

४. दर बदल करताना कोणत्या गोष्टी विचारात घेता :

१.
२.
३.
४.

५. ऑर्डरीचे दर व रसवंती गृहातील दर एकच असतात काय ? होय-नाही

६. उत्तर नकारात्मक असल्यास ऑर्डरचे दर काय ?

हाफ ग्लास :

फुल ग्लास :

१ लिटर :

विभाग सातवा

व्यवसायातील स्पर्धात्मक माहितीचा तपशील

१. तुमच्या व्यवसायास स्पर्धा आहे काय ?

अ) व्यवसायातील

ब) व्यवसायाबाहेरील

क) दोन्हीही

२. स्पर्धा असल्यास त्याचे स्वरूप काय ?

१.
२.
३.
४.
५.

३. स्पर्धेचा तुमच्या व्यवसायावर काय परिणाम झालाआहे ?

- -

४. स्पर्धेत टिकून राहण्यास कोणत्या मार्गांचा अवलंब करता ?

- -

५. नवीन व्यवसाय सुरू करण्यास हा व्यवसाय फायदेशीर ठरू शकतो काय ? आपले मत द्या.

- -

विक्री वाढविण्याचे प्रयत्न

१. विक्री वाढविण्याच्या दृष्टीने कोणत्या साधनांचा वापर करता ?

१.
२.
३.
४.
५.

२. अशा साधनावर वार्षिक किती खर्च करता ?

३. अशा वापरलेल्या साधनांचा तुमच्या व्यवसायावर काय परिणाम होतो ?

- -

संघटना विषयक माहिती

१. रसवंती गृहाची स्वतंत्र संघटना स्थापन केली आहे काय ? होय-नाही

२. संघटना असल्यास तिचे नाव व पत्ता : - - - - - - - - - - - - - - - -

३. तिच्या कार्याचे स्वरूप आणि कार्यक्षेत्र : - - - - - - - - - - - - - - -

व्यवसायातील अडचणी

१. व्यवसायात येणा-या अडचणी कोणत्या ?

१.
२.
३.
४.
५.

२. अडचणी सोडविण्यास कोणी व कोणते प्रयत्न करतात ?

- -

३. प्रयत्नांचे स्वरूप काय होते ?

- -

- -

४. विद्युत पुरवठा खंडीत होतो त्यावेळी आपण काय करता ?

- -

- -

५. व्यवसायात सुधारणा करण्याच्यादृष्टीने कोणते उपाय सुचवाल ?

- -

- -

संदर्भ ग्रंथ सूची

District Census Handbook, Kolhapur

Complited by The Maharashtra State Directorate, Bombay, published in 1985.

Indian Sugar, Vol. XL No. One April, 1990

Indian Sugar Annual Number Vol. XXXVIII Sept. 1988

Jagadish Lal, "Study of Sugarcane Productivity Trends and Constrains"

Bhartiya Sugar, March 1989.

Sale D.L., Dhogade M.P., Deshmukh K.V. "Ditemminants of Sugarcane Acreage in Maharashtra"

Bhartiya Sugar August 1990

अभिनव मराठी ज्ञानकोश - भाग-४, पृ. १६१

संपादक : गणेश रंगो भिडे, कार्यवाह

ज्ञानकोश मंडळ, कोल्हापूर प्रकाशन मार्च १९७१