

प्रकरण चौथे

वारणा बझार सेवेबद्दल समासदांची मते ---

- १) वारणा बझारचे स्कूण ग्राहक वर्ग
- २) वारणा बझारचे व्यवस्थापन आणि रचना
- ३) वारणा बझारचे हिशोब ठेवण्याच्या पध्दती
- ४) वारणा बझारचे विविध विभाग
- ५) वारणा बझारचा समासदवर्ग व कर्मचारी सक्लत
- ६) नियोजित प्रश्नाव्लीव्दारे निवड केलेल्या समासदांकडून अजमव्लेली मते.



४:१ वारणा बझारचा म्हणून गाहकवर्ग --

उत्तम मार्गदर्शन, नेटक व्यवस्थापन, संस्थेसाठी आत्मीयतेन झटणारे कर्मचारी लाभले की कोणतीही संस्था नावारुपाला येते. या तिन्हीच्या सुंदर मिलाफातून नाव्लौकिक मिळविलेली संस्था म्हणून वारणा उद्योग समूहाच्या 'वारणा बझार' चा उल्लेख करावा लागेल.

स्वयंसेवा तत्वावर ग्रामीण भागात सुरु असलेले हे देशातल पहिले गाहक मंडार त्याच्या यशास्वीतेमुळे आज ते इतरांना मार्गदर्शक ठरले आहे. सर्वसामान्य नागरिकांना व विशेषतः समाजातील दुर्बल घटकाला जीवनोपयोगी वस्तूंचा पुरवठा, पुरेशा प्रमाणात व योग्य किंमतीत व्हावा यादृष्टीने 'वारणा बझार' प्रयत्न करित आहे.

बाजारपेठेतील दरापेक्षा येथील वस्तू स्वस्त असतात असा येथील सर्वच अधिकारी, पदाधिकारी, पदाधिकाऱ्यांचा दावा आहे. जीवनावश्यक वस्तूंच्या किंमती इतरत्रपेक्षा इथे पाच टक्के कमी आहेत तर इतर वस्तूंच्या किंमती सुमारे वीस टक्के कमी आहेत. व्यवस्थापन खर्च भागून या वस्तू बाजारपेठेपेक्षा स्वस्त दरात विकणे कसे परवडते ? याची कारणमिमांसा सांगताना श्री. नार्डिक व महाजन म्हणाले 'आम्ही सत्तर टक्के माल उत्पादकाकडून खरेदी करता, त्यामुळे मध्ये दलाली देण्याचा प्रश्न उद्भवत नाही, मालही चांगला व स्वस्त मिळतो. शिवाय ग्रामीण भागात असल्यामुळे जकात इतर कर नाहीत. पालिका कर नाहीत. त्यामुळे पुणे, मुंबई, कोल्हापूर पेक्षा इथे माल स्वस्त मिळतो. आश्चर्य म्हणजे कोल्हापूरहून लोक इथे येतात व माल खरेदी करतात, यामध्ये अवास्तव काही नाही. डिपार्टमेंट स्टोअर व सर्व शाखांच्या विक्रीचे आकडे पाहिले तर त्याची सत्यता पटू लागते. वारणा नगरची रोजची विक्री दीड लाखाच्यावर आहे. वडगांवची विक्री ३५ हजाराहून अधिक आहे तर इतर हॉटया शाखांची रोजची विक्री सरासरी पाच ते आठ हजार रुपये आहे. आज लेझ्यातल्या कोणत्याही व्यापाऱ्याची विक्री एवढी होत नाही. एवढा प्रतिसाद मिळत आहे.

स्क्वॅड निवडलेल्या पॅलस्टिक पिशावीत मरून वजन, किंमत लिहिलेल्या वस्तू, त्यांच्या दर्जातील सातत्य यामुळे हे यश मिळत आहे. मांडाराची वार्षिक उलाढाल साडेसात कोटी रुपयाहून अधिक आहे. यावरून संस्थेने ग्राहकांचा किती विश्वास मिळवला आहे हे स्पष्ट होते.

ग्राहकांना पुरेसा, वेळेवर व रास्त किंमतीस जीवनोंपयोगी वस्तूंचा पुरवठा सहकारी क्षेत्रातील वेगवेगळ्या यंत्रणेद्वारे कार्यक्षम होण्यासाठी ग्राहक खरेदी विक्री, औद्योगिक व इतर सहकारी संस्थांमध्ये परस्पर संबंध जोडून उत्पादकाकडून माल खरेदी केला जातो. ग्राहकांच्या हितसंबंधाची जपवणूक करणे हे या संस्थेने आज कर्तव्य मानले आहे. परिणामी ग्राहकांचा सहभाग मोठ्या प्रमाणात आहे.

सहकार व्यवस्थापन खर्च जास्त होतो अशी सार्वत्रिक तक्रार आहे. पण इथ तस चित्र नाही. एवढा मोठा कामाचा माग १८१ कर्मचारी सांभाळतात. संस्थेचा आर्थिक कारभार, मालाची खरेदी, त्याची मागणीनुसार विक्रीही काम चोख होण्यासाठी प्रामाणिक नोकर ही मोठी गरजेची गोष्ट आहे, हे लक्षात घेऊन संस्थेन गरजू, अपंग तसेच इमानी नोकर मंडळी कटाक्षान घेतली आहेत. संस्थे तर्फे समासदांना लाभांश न देता वस्तूंच्या खरेदीत सवलत दिली जाते. दिवाळी, पाडवा व समासद बुनन योजनेद्वारे साधारणतः २५ टक्के सवलत त्यांना मिळते. कर्मचा-यांसाठी बोनस बरोबर पेन्शन योजनाही राबविली आहे. अशा सहकारी मांडाराची खरेदी ही महत्वाची बाब असते. बाहेर व्यापारी खरेदीदाराला मोहात पाहून आपला स्वार्थ साधित असतात पण इथ सारेच व्यवहार नेकीन चालतात असे परचेस मॅनेजर महाजन यांनी आवर्जून सांगितले. तसेच सेल्स मॅनेजर सौ. पोतनीस म्हणाल्या, गेल्या आठ-दहा वर्षांत या परिसरातील लोक असे तयार झाले आहेत की, कोणत्या वस्तू संपल्या कोण कर्मचारी दलल घेत नाहीत, या तक्रारी ते नेमक्या माणसाकडे करतात. त्यातून आपणास सुधारणा करता येते.

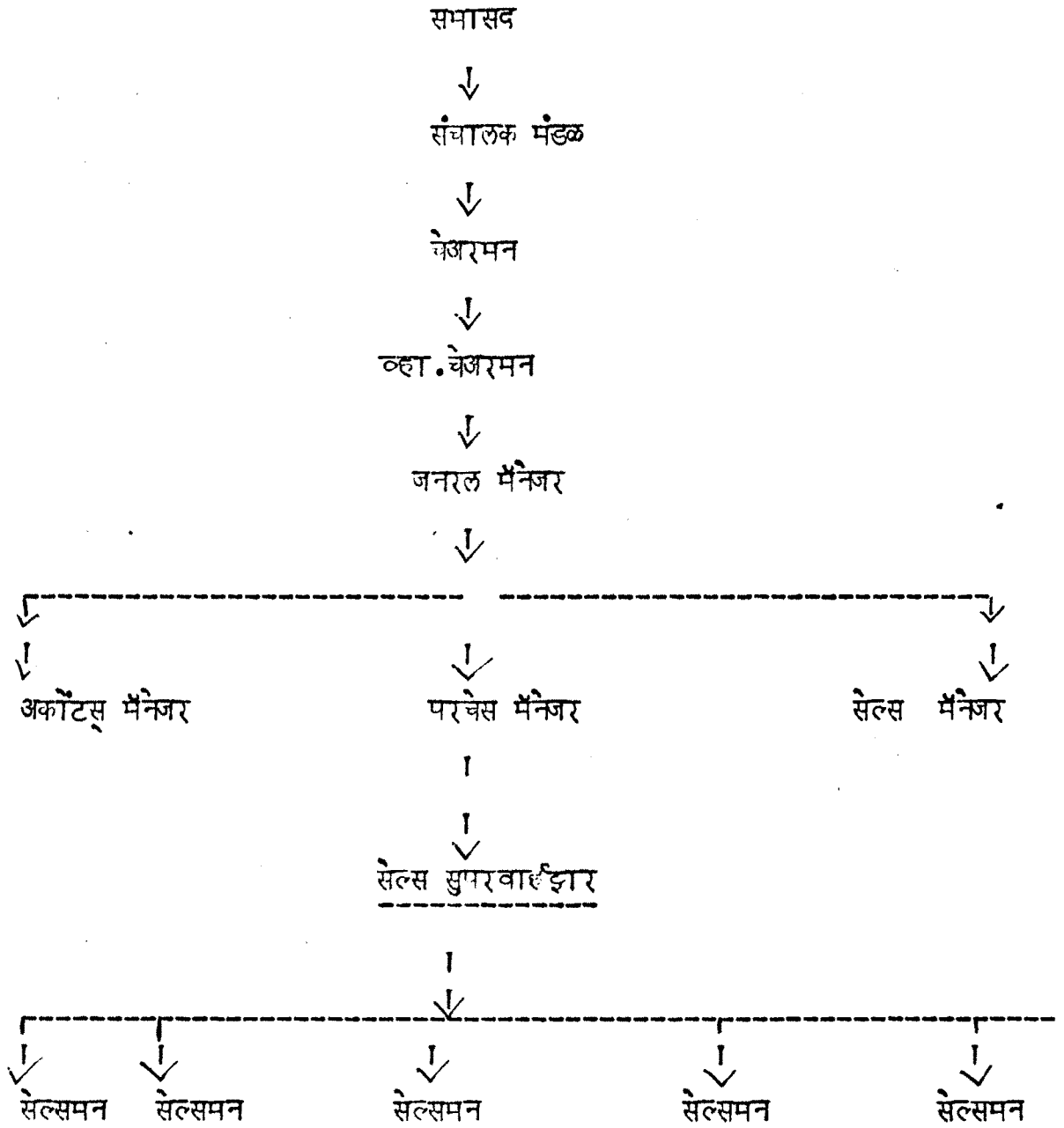
सर्वात महत्वाची गोष्ट म्हणजे इथला आर्थिक व्यवहार, त्याच्या नोंदी, रोजची विक्री, त्यांचा मरणा करण त्याला सर्वत्र चेकअप असण या सा-या बाबी विलक्षण तंत्रशुध्द व बारकाईन अभ्यास करून राबविल्या जातात. कुठ काहीचाही

गोंधळ करता येऊ नये, तशी संधिच असू नये अशी सारी व्यवस्था आहे. सत्कारात अपत्यादानच पाहाव्यास मिळणारी शिस्त हथ पाहाव्यास मिळते. श्री.नाईक व तात्यासाहेब कोरे यांची यावर दररोज नजर असते.

वारणा बझारच सर्वात वेगळेपण काय असेल तर ही संस्था गेली दहा वर्ष खेड्यातील ग्राहक जागृत करण्याच काम करित आहे. ' वारणा बझार ' च्या कार्यदोत्रात ५९ लेडी येतात. या खेड्यातील ग्राहकांना अधिक चोंदंखळ, प्रामाणिक व व्यवहारी बनवण्याच कार्य सुरु आहे. एखादा फेटेवाला अडाणाची गृहस्त, डोक्यावर पदर घेतलेली अडाणी स्त्री वा एखादा चिमुरडा मुलगा या मांडारात येतो. आत घुसून फिरून आपणास हव्या त्या वस्तू घेतो. काउंटरवर येऊन त्याच बिल करतो. इमानाने सारे पैसे देतो, हा साराच अनुभव आश्चर्यचकित, अचंबित करून जातो.

यावरून या ग्रामीण भागातील वारणा बझारचे महाराष्ट्रातील ग्राहक सहकारी संस्थामार्फत होणा-या किरकोळ व्यापाराचे प्रमाण (कव्हरेज रिटेल ट्रेड) ५ टक्के इतके पडते तर वारणा बझारचे कव्हरेज रिटेल ट्रेडचे प्रमाण २० टक्के पर्यन्त पडते. जसजशा शाखा वाढतील तसतसे हे वारणा बझारचे कव्हरेज रिटेल ट्रेड प्रमाण वाढत जाईल. म्हणून अभिमानाने असे सांगता येईल की, आपल्या देशात पाच कोटीचेवर विक्री करणा-या एकूण २५३० एवढ्याच ग्राहक सहकारी संस्था असून त्यामध्ये वारणा बझारने आपले प्रभावी स्थान प्रस्थापित केले आहे. यावरून असे समजते की, गेल्या आठ वर्षातील विक्रीचे आकडे आणि गि-हार्डकांच्याकडून मिळणाऱ्या प्रचंड प्रतिसाद वारणा बझारच्या निर्मितीमागचे उद्दिष्ट सफल झाले असल्याचे दर्शविते. अशा त-हेचे सामाजिक कार्य साखर कारखाना ग्रामीण भागात इतरत्रही होत गेले तर ग्रामीण भागाची उन्नती होण्यास वेळ लागणार नाही. या सा-या धडपडीतून इतरांनी स्फूर्ती घ्यावी अशी एक चांगली संस्था नावारुपाला आली आहे. येथून प्रेरणा घेऊन अलिबागला ' रायगड बझार ' व फलटणला ' श्रीराम बझार ' सुरु झाला आहे. वारणा बझारने त्यांना सर्व मार्गदर्शन केले आहे.

४:२: वारणा बझारचे व्यवस्थापन आणि रचना --



वारणा बझारच्या व्यवस्थापन रचनेमध्ये सभासद व्यक्तीकडून संचालक मंडळ निवडले जाते. या संचालक मंडळाकडून चेअरमन निवडला जातो. चेअरमनकडून व्हाईस चेअरमन निवडला जातो. चेअरमन व व्हाईस चेअरमनकडून जनरल मॅनेजर निवडला जातो.

जनरल मॅनेजर, अकॉंट मॅनेजर, परचेस मॅनेजर, सेल्स मॅनेजर यांची निवड करतो. अकॉंट मॅनेजर, परचेस मॅनेजर, सेल्स मॅनेजर या तिन्ही मॅनेजरांचा दर्जा समान असतो. वरील तिन्ही मॅनेजरांवर जनरल मॅनेजरचा अधिकार असतो. ग्राहक मांडाराची प्रमुख जबाबदारी जनरल मॅनेजरवर असते. इतर मॅनेजर व चेअरमन यामधील दुवा म्हणजे जनरल मॅनेजर असतो. समजा या ग्राहक मांडारामध्ये एखाद्या मालाची अथवा वस्तूची मागणी कमी अथवा जास्त असते किंवा एखाद्या मालाची किंती होत नसेल तर याबाबत कारण चेअरमनकडून जनरल मॅनेजरला विचारला जातो. जनरल मॅनेजर हे कारण परचेस मॅनेजर व सेल्स मॅनेजरना विचारतो. तेव्हा परचेस मॅनेजर व सेल्स मॅनेजर सेल्समन्का विचारतो. तेव्हा सेल्समन्कडून विचारणा-या मालाची मागणी अथवा वस्तूची मागणी किती आहे हे कळू शकते. ग्राहकाच्या आवडी निवडी अमिर्तुची संबंधी असणारी माहिती परचेस मॅनेजरला सांगण्यात येते. त्यानुसार ग्राहकाच्या आवडी निवडीनुसार परचेस मॅनेजर मालाची खरेदी करून ग्राहक मांडारामध्ये त्यांचा पुरवठा रास्त मावाने नियमित व भरपूर प्रमाणात केला जातो.

अकॉंट मॅनेजर हा दैनंदिन व्यवहारामध्ये होणा-या प्रत्येक विभागाची किंतीचे हिशेब पूर्णपणे तपासले जातात.

ग्राहक मांडारामध्ये सेल्स सुपरवाईझर प्रत्येक विभागामध्ये फिरत असतो. सेल्समन येणा-या प्रत्येक ग्राहकांला व्यवस्थित माल देतात का ? यावर त्यांचे लक्ष असते. तसेच एखादा सेल्समन कामगार उशिरा कामावर आल्यास त्याची तक्रार जनरल मॅनेजर पर्यन्त कळवली जाते. येणा-या ग्राहकांना मार्गदर्शन करणे. ?

वारणा बझार पाहाण्यासाठी येणा-या बाहेरील पाहुण्यास जनरल मॅनेजर, परचेस मॅनेजर, सेल्स मॅनेजर आपुली सारी माहिती देतात.

अशाप्रकारे वारणा बझारचे व्यवस्थापन रचना संपन्न येईल.

४:३ वारणा बझारचा हिशोब ठेवण्याची पध्दत --

नवी दिल्लीच्या कन्सल्टन्सी अँड प्रमोशनस सेलने तयार केलेल्या मॅनेजमेन्ट अकॉंटिंग सिस्टिम आणि परचेस पायलट सिस्टिम ह्या दोन्हीचाही प्रथमच वारणा बझारमध्ये अवलंब करण्यात आला. नवीन हिशोब पध्दतीमुळे व्यवस्थापनास मिळणारी माहिती (ऑपरेशन्स इन्फॉर्मेशन) खरेदी व विक्रीचे धोरण ठरविण्यास अत्यंत उपयुक्त होत आहे. तर पायलट पध्दतीने खरेदी केल्याने मालाचा साठा मर्यादित ठेवूनही जास्तीत जास्त उलाढाल मिळविता येतो.

४:४ वारणा बझारचे विविध विभाग --

वारणा बझारचे एकूण क्षेत्रफळ १००० चौ.फूट असून निरनिराळ्या विभागाची मांडणी नवीन पध्दतीने केल्यामुळे स्टोअर्स मध्ये दिसत आहे.

१) कापड विभाग --

बहुतेक कापड थेट उत्पादकाकडून खरेदी करण्यात येत असल्यामुळे आपल्याकडील कापड विक्रीचे दर बाजारातील इतरांचे दरांचे तुलनेने कमी असल्यामुळे आपल्या कापड विभागाची १९८६-८७ अखेर एकूण विक्री ४२ लाखाचे दर झाली आहे. वेगवेगळ्या पेठातून वैशिष्ट्यपूर्ण साड्या वारणा बझारमध्ये ग्राहकांना उपलब्ध करून देण्याचा सतत प्रयत्न असतो. म्हणूनच रु.२५ किंमतीच्या जन्ता साडीपासून रबकवी, बनहट्टी, कोईमत्तूर, कलकत्ता, इचलकरंजी, सुरत साड्याबरोबरच अघाक्त फॅशनेबल डिझाईनच्या खटाव, अरविंद, व्मिल वगैरे नामांकित मिल्सच्या तसेच लग्न जथ्यातील सर्व प्रकारच्या साड्यादेखील उपलब्ध केल्या आहेत. शर्टिंग, सूटिंग, तयार कपडे, साड्या, चादरी, बेडशिट्स, टॉवेलस, होजिअरी वगैरे सर्व वेगवेगळ्या प्रकारचा माल लोकांच्या आवडीनिवडी लक्षात घेऊन विक्रीसाठी ठेवण्यात आल्या आहेत.

२) औषधे --

औषधांच्या विक्रीमध्ये योग्य अशी वाढ होत असून भागातील लोकांचा जोडधंदा असलेल्या पोल्ट्री व जनावरासाठी लागणाऱ्या औषधांचा पुरवठा देखील या विभागाकडून केला जात आहे. सध्या आपल्याकडे साराभाई केमिकल्स, पणायझर लि., अॅलेबिक केमिकल वर्क्स, बडोदा, अलारपिन मार्केटिंग प्रा.लि., अमृतांजन लि., थेमिस फॅार्मीस्युटिकल्स एच.एम.लि., या कंपन्यांची एजन्सी असून औषधांची विक्री दिवसेंदिवस वाढत आहे. या विभागामधून वारणा मिल्क पावडरची विक्रीची सोय केली असून मिल्क पावडरची विक्री चांगली वाढली आहे.

३) सौंदर्यप्रसाधने --

सहज निव्वृत्ता येण्याजोग्या फेस पावडर्स, टाल्कम पावडर्स इ. सारखा माल ग्राहकांच्या सोईसाठी स्वयंसेवा विभागामध्ये ठेवला असून मुलींसाठी लागणारे नक्की दागदागिने, बांगळ्या तसेच एच.एम.टी. घड्याळे व भितीवरील घड्याळांना मागणी चांगली वाढत आहे.

४) पादत्राणे --

स्थानिक चर्मकारांची तयार केलेली चप्पल्स या विभागाकडून विक्री केली जाते. या कारागिरांना आपला माल विक्री करण्यासाठी योग्य असे साधन झाले असून ग्राहकांनाही ही चप्पल्स स्वस्त भावात मिळत आहेत. उत्पादन कारागिराकडून थेट ग्राहकांना हा माल विक्री करण्याचे उद्दिष्ट वारणा बझारने साधले आहे.

या विभागाकडे वापरात असलेली जागा व त्याची होणारी विक्री याचा विचार करता विक्री नामपेक्षा बरीच अधिक असल्याने या विभागात जादा जागा देऊन विभाग वाढविण्यात आला आहे. दिवसेंदिवस या विभागाची विक्री वाढत आहे.

५) स्वयंसेवा विभाग --

स्वयंसेवा पध्दत हे तर वारणा बझारचे खरे आकर्षण आहे. संपूर्ण देशात जास्तीतजास्त ठिकाणी स्वयंसेवा पध्दत अक्लंबण्यात यावी यासाठी कन्सल्टन्सी व प्रमोशन्स सेलकडून देशभरातील कित्येक ठिकाणचे लोक वारणा बझारचे स्वयंसेवा पध्दतीची माहिती घेण्यासाठी येतात आता महाराष्ट्रात सी व पी सेलचे मार्गदर्शनाखाली नवीन १०० ठिकाणी स्वयंसेवा पध्दत अक्लंबविण्यात आली आहे.

ग्राहकांच्या सोईसाठी स्नो-क्रिम, सुगंधित तेले, शॅम्पू, फेस पावडर, टाल्कम पावडर, दूध पावडर, पेस्ट, ब्रश इ. माल स्वयंसेवा विभागाकडे ठेवण्यात आला आहे.

तसेच धान्ये, कढधान्ये, डाळी, मसाल्याचे जिन्स स्वच्छ करून पॅलिथिन पिशव्यामध्ये पॅकिंग करून ठेवले जातात. याच विभागात साबण, साबण पावडर, बेकरी उत्पादने, बिस्किट्स, चहा, साखर, कॉफी, मिरची पूड, पोहे, साबुदाणा, शेंगदाणे, वगैरे सर्व नित्योपयोगी वस्तू असल्याने ग्राहक वर्गा पैकी बऱ्याच मोठ्या संख्येची खरेदी येथे असते.

वारणानगर व पेठ वडगांव येथील मोठ्या डिपार्टमेंट स्टोअर्स मध्येच नव्हे तर किणी, मांगले, सातवे, बहादूरवाडीसारख्या छोट्या ठिकाणी सुध्दा स्वयंसेवा पध्दती आता लोकप्रिय झाली आहे.

वारणानगरची स्वयंसेवा विभागाची दैनंदिन विक्री रु. २०,०००-० पर्यन्त पोहोचली आहे.

६) स्टेशनरी व लेखणी --

वारणानगर हे एक महत्वाचे शिदाण केंद्र झाले आहे. बालवाडीपासून ते कला, शास्त्र, वाणिज्य शाखा असलेले कॉलेज, हंजिन्स रिंगचे डिप्लोमा व डिग्री कॉलेज, आय.टी.आय. वगैरे सर्व बाजूने युक्त असा हा समूह आहे. या ठिकाणी शिदाण घेणा-या विद्यार्थी व विद्यार्थिनींना लागणा-या क्ला, पुस्तके, कंपास, बॉक्स, ड्राईंग शीट्स कॅलक्युलेटर्स, टी स्ववेअर्स, सेट स्ववेअर्स, पेन्स, बॉलपेन्स इत्यादी साहित्य या विभागातून विक्री केली जाते. याच

विभागांमध्ये खेळणी व क्रिडा साहित्य ठेके असून हा विभाग मुलामुलींनी सतत गजबलेला असतो.

या विभागाकडील उपलब्ध असलेल्या जागेतील विक्री योग्य असली तरी विभागासाठी जागा वाढवून देण्यात आली असून विक्री मध्ये हळुहळू वाढ होत अ ग्रीटींग कार्ड्सना मागणी चांगली वाढली आहे.

७) गृहोपयोगी विभाग --

या विभागात काउंटर सेल्स पध्दत व स्वयंसेवा पध्दत अशा दोन्ही प अक्लंबविण्यात आल्या. आता जागा वाढवून फिळाल्यामुळे सर्वच विभाग स्वयंसेवा पध्दती अक्लंबविण्यात आली आहे. विभागांमध्ये प्रवासी माल वाढविण्यात आला आहे.

तांबा, पितळ, अल्युमिनियम, हिंदालियम, स्टेन्लेस स्टील, स्वयंपाक घरा लागणा-या आधुनिक प्रकारच्या वस्तू, कपबशा, कचिची भांडी, पॅलॅम व अँक्रिलिकच्या वस्तू, सामान्य ग्राहकास लागणारी पत्रा-धागर, बादली दुधासाठी किटली अशाही वस्तू ठेवल्या आहेत.

सुमित, रिको, फिलिप्स, विमल, ज्योती इ. फिक्सर्स बरोबरच हाकी मार्लेक्स राजेश, इ. कुर्सना मागणी मोठ्या प्रमाणात वाढत आहे. तं सूर्यचल विक्रीचे काम हे एक राष्ट्रीय कार्य समजून वारणा बझार करित स्टेन्लेसस्टील भांड्याच्या दराल बाजारमावापुळे झालेल्या कपातीचा फ जसाच्या तसाच ग्राहकांना दिल्यामुळे स्टेन्लेस स्टीलमालाला मागणी व आहे.

दिवसेंदिवस दैनंदिन जीवनातील प्लॅस्टिकचा उपयोग वाढत आहे. प मालांमध्ये सर्वश्रेष्ठ दर्जाचे व शरीरास अपायकारक नसणारे हायजेनीक प्लॅस्टिकचे उत्पादन, मिट्टन, कंपनीकडून केले जाते. मिट्टन कंपनीने शांते माल भांडणी स्पर्धा राज्य पातळीवर आयोजित केली होती, वारणा बझारने सदर स्पर्धेत माग घेऊन रु. १,५००-० चे वर पारितोषिक प

८) कृषि विभाग --

शहरातल्या डिपार्टमेंट स्टोअर्समध्ये कृषि विभाग असत नाही. परंतु वारणा बझार हे ग्रामीण भागातील ग्राहक मंडळ असल्याने शेतकऱ्यांना शेतसाठी आवश्यक अशी खते, बी-बियाणे, पिकावरील औषधे, पंपिंग सेट्स, अळारें, पी.व्ही.सी.पाईप्स व फिटिंग्ज, गोबर गॅसचे सर्व साहित्य तसेच ट्रॅक्टर, बेलगाडीचे टायर्स इ. सर्व माल या विभागातून उपलब्ध केला आहे. त्याच बरोबर इमारत बांधकामासाठी लागणारे सळी, पिळाची सळी, अँगल्स, सिमेंट पत्रा इ.मालाला मागणी वाढली आहे. शेतकऱ्यांना अत्यंत उपयुक्त असा विभाग ठरला आहे.

९) सायकल व जीव --

सायकल हे खेळातले समाजातील सर्वसामान्य अशा लोकांचे प्रमुख वहान आहे. यामध्ये शेतकरी कामगार व विद्यार्थ्यांसह अनेकांचा समावेश आहे. सायकल व सायकल स्पेअर्स, टायर्स ट्यूब्स, वीज व वीज उपकरणे लोकांच्या दैनंदिन वापरात असल्याने हा माल वेळेवर उपलब्ध होणे अगत्याचे झाले आहे. या विभागाकडून सदरचा माल सतत उपलब्ध करून देण्याची व्यवस्था केली आहे. टेबल व सिलींग फॅन्सना मागणी खूपच वाढली आहे.

१०) शीत पेये --

ग्राहकांची वाढती मागणी लक्षात घेऊन व त्याची जास्तीत जास्त चांगली सोय व्हावी म्हणून हा विभाग आता बझारचे बागेतील आवारात सुरु करण्यात आला आहे म्हणून विभागाची विक्री खूपच वाढली आहे. तसेच दररोज सार्यकाळी मगिनी मंडळाकडून गरम बहे पारे सारखे पदार्थ देतील विक्रीस पाठविले जातात. असे खाद्य पदार्थ चांगल्या प्रतीचेच असल्यामुळे ग्राहकांचे आकर्षण झाले आहे.

११) गोडाबून व धान्य --

दिवसेंदिवस निवडून स्वच्छ केलेला माल घेण्याकडे ग्राहकांची प्रवृत्ती वाढत असून ज्वारी, तांदूळ, गहू या सारली अन्नधान्ये सुध्दा निवडून स्वच्छ करून मिळवित अशी मागणी वाढत आहे. यामुळे या विभागाकडील निवडीचे काम खूप वाढले आहे. निवडीच्या जागेची स्वतंत्र सोय करण्याची गरज मासू लागली आहे. अहवाल सालात नवीन गोडाबून बांधून पूर्ण झाले, त्यामुळे सेंट्रल गोडाबून स्वतंत्र गोडाबूनमध्ये सुरु करण्यात आले. निवडून स्वच्छ केलेला माल घेण्याकडे ग्राहकांची प्रवृत्ती वाढलेली आहे. तसेच एकापाठोपाठ एक अशा सहा शाखा सुरु झाल्यामुळे निवडीचे व पैकींगचे काम फारच वाढले आहे. निवडीच्या कामासाठी आपल्याकडे आणखीन एक धान्य स्वच्छ करण्याचे (मशीन स्पेसिफिक ग्रॅन्हीटी सेपरेटर मशिन) खरेदी करण्यात आले आहे. तसेच दररोज पैकींग जास्तीत जास्त व्हावे म्हणून आटोपेक मशिन खरेदी केले आहे. रॉबेलचा मिळणारा कोटा काळजीपूर्वक व योग्य प्रमाणात वाटप करण्यात ये असल्याने जास्तीत जास्त ग्राहकांना त्याचा लाभ मिळतो.

१२) पेट्रोल पंप --

पेट्रोल व डिझेलचा कंपनीकडील पुरवठा सुरळीत मिळाल्याने ग्राहकांसाठी सतत माल उपलब्ध ठेवता आला. पंप रात्रंदिवस चालू असल्याने वाहनांना तेल केव्हाही मिळू शकते. पेट्रोल व डिझेल बरोबरच मोबाईल ऑईल्स , प्लग, फिल्टर्स, वहानांचे बल्ब असा माल विक्रीस असल्याने वाहन चालकांची चांगली सोय झाली आहे.

तसेच ग्राहकांचे सोईसाठी पंपावरील हवेचे मशिन (एअर कॅम्प्रेसर) मशिन्स स्वतंत्र खोली बांधून त्यामध्ये ठेवण्यात आले आहे. त्यामुळे पंपाचे केबिनमधील आर्द्रतामध्ये प्रदुषण कमी झाले आहे, त्यामुळे ग्राहकांना व पंपावरील स्टाफला काम सोयीचे झाले आहे.

१३) कस्टम माल --

बडगांव शाखेकडील कस्टम विभाग ग्राहकांचे विशेष आकर्षण बनून राखिला आहे. या विभागाची विक्री मालाच्या उपलब्धतेवर अवलंबून असते. १९८५-८६ या वर्षी गतसालापेक्षा कस्टम माल विक्रीस अधिक उपलब्ध होऊ शकला. कापड, हलें व हलेंद्रॉनिक वस्तू, घड्याळे, रेडिओ, कॅसेट्स इ. सारख्या मालाला चांगली मागणी आहे. आणखी जादा माल मिळविण्याचे प्रयत्न सुरु आहेत.

१४) हतर सेवा --

वारणा बझारची सरप्लस सेल ही कल्पना वारणानगरवास्यांनाच नव्हे तर पुण्या-मुंबईच्या लोकांना देखील हतकी आकर्षक वाटते की, पुणे, मुंबईहून वारणा बझारची सरप्लस सेल केव्हा सुरु होणार आहे, आयटम् काय आहेत ? वस्तू वारणानगरहून इकडे कशा पाठवता येतील याची विचारणा करणारी पत्रे आली आहेत. अहवाल सालात आपण एकके सरप्लस सेल आयोजित केला होता.

मगिनीसाठी हळदीकुंबूवाचे निमित्ताने तृप्ती नान स्टीक मांड्याचे वापराबाबत प्रात्यक्षिक आयोजित करण्यात आले होते. जिल्हा पुरवठा अधिकारी कार्यालय व वजन - मापे निरीक्षक कोल्हापूर यांचे सहकार्याने वजन मापात ग्राहकांची होणारी फसवणूक, लुबाडणूक कशी होते व त्यापासून जागृत राहाणे कसे गरजेचे आहे, यासंबंधीचे प्रात्यक्षिक आयोजित करण्यात आले होते. यावेळी अन्न व औषध प्रशासन महाराष्ट्र राज्य, कोल्हापूर यांचे अधिका-यांनी मेसळ संबंधीची माहिती दिली.

औषधाचे दान करावे या गुजराथी समाज, कोल्हापूर यांनी सुरु केलेल्या उपद्रुमामध्ये आपल्या ग्राहकांनी देखिल चांगला प्रतिसाद दिला आहे. जसजशी औषधे जप्तिल तसतशी ती त्याचेकडे पाठविली जातात.

मे.मायको,बेगलोर व हेम किरण डिझोल्स कोल्हापूर यांचे सहकार्याने पेट्रोल पंपावरून ग्राहकांच्या वहानाच्या प्लगजची व डिझोल फिल्टर्सची मोफत तपासणी केली. डुप्लीकेट प्लगजमुळे दुचाकी वहानांचे कार्यदामतेवर परिणाम होतो, तसेच डुप्लीकेट डिझोल फिल्टर्स ट्रक,टॅक्सीचे तेलाचे कंडामशन वाढते, याबाबी ग्राहकास पट्ट लागल्या असते. अशा त-हेने इतर सेवा वारणा बझार मारफत केल्या जातात.

१५) शाखांची साखळी (चेन स्टोअर्स) --

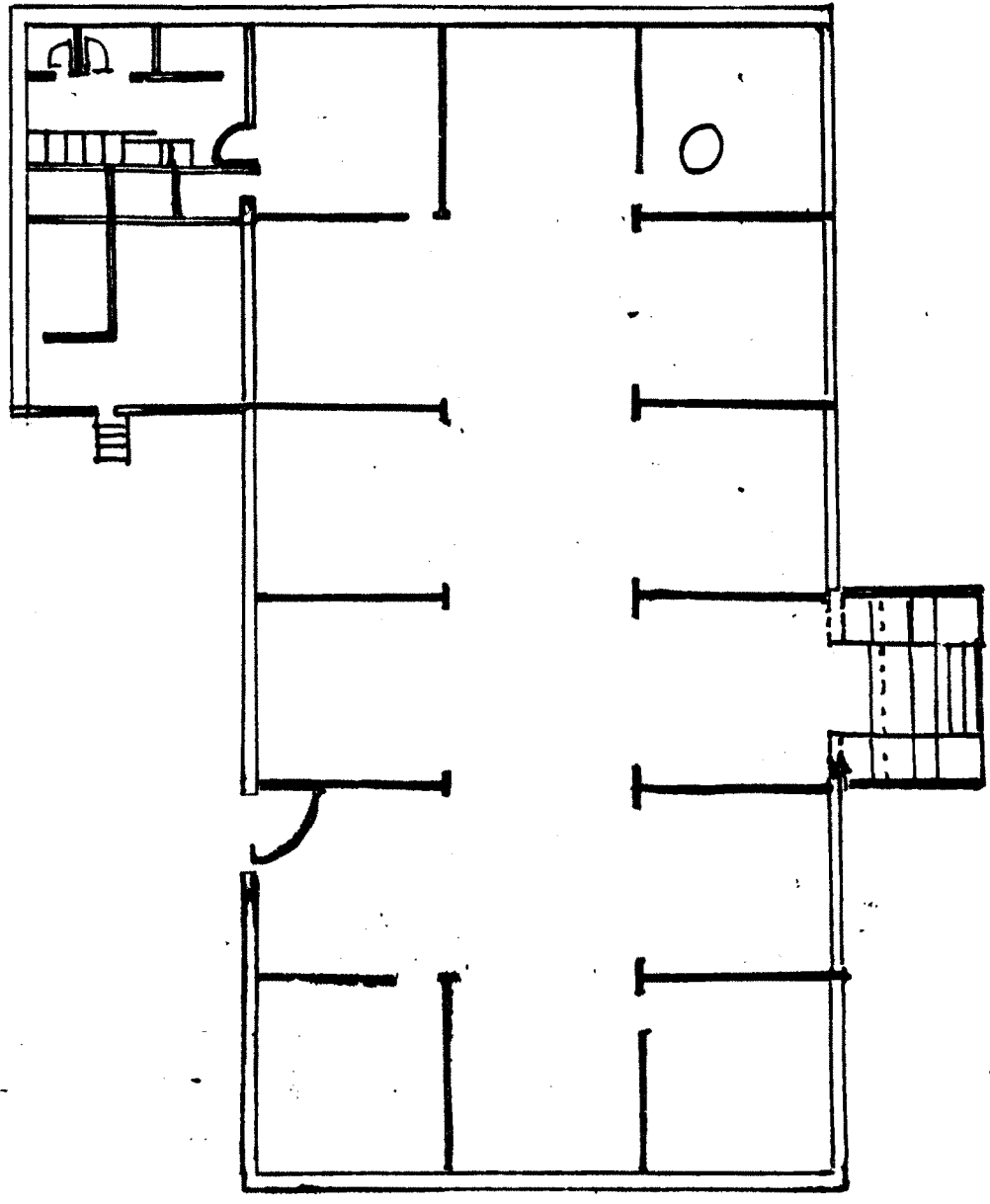
साऊथ कोरियामध्ये चेन स्टोअर्स फार चांगली चालविली जातात. आपला देश खेड्यांचा देश आहे म्हणून आपल्याकडे देखिल चेन स्टोअर्स सुरु केल्यास चळवळ अधिक जोमाने वाढेल.

चेन स्टोअर्स संबंधि कल्पना अशी असते की, मध्यवर्ति गोदामामधून शाखाना माल पुरविला जातो, त्यामुळे प्रामुख्याने दोन फायदे होतात. एकत्रित धाऊक खरेदीमुळे पुरवठा करणा-या कंपनीकडून व्यापा-याकडून कमितकमी दरात माल मिळतो.त्या शिवाय व्यापारी क्रेडिट मिळतेच, दुसरे म्हणजे शाखाना लागणारा सर्व प्रकारचा माल आठवड्यातून एकदा एकाच वाहानातून मध्यवर्ती गोडामामधून पाठविल्यामुळे वाहतुकीचा खर्च कमितकमी पडतो.

त्यामुळे शाखावरील मालातील गुंतवणूक कमित कमी राहाते.शाखांच्या साखळ्यांचा आणखी एक महत्वाचा उपयोग म्हणजे एका शाखेत न चालणारा अथवा कमी खपणारा माल मध्यवर्ती गोडामामधून परत स्वीकारला जातो व त्यास ज्या शाखेमध्ये चांगली मागणी असते त्या शाखेकडे पाठविला येतो, जो माल अजिबात चालण्याजोगा नसेल असा माल, पुरवठा करणा-यांना आपण परत देऊन त्या ऐकजी खपणारा माल घेणे सोईचे होते, यामुळे शाखांची मालातील गुंतवणूक योग्य राहाण्यास मदत होते म्हणून अशा प्रकारची चेन स्टोअर्स वारणा बझारने सुरु केलेली आहे.

1181810 281400 12-11-1961 दिनांक 1181810 1107110
 1181810 281400 12-11-1961 दिनांक 1181810 1107110

- ७ शार्दिंग सुटिंग ५३०
- ८ टोवेल बेडसिथम ५३०
- ९ माडी ५३०
- १० वेडीमेंट ५३०
- ११ सौ. प्रसाधन ३२०
- १२ गोभरी ३२०
- १३ सावण ३२५
- १४ खंयसं सेवा ३०६०
- १५ पादजाण ३३०
- १६ ओषधे ३०५
- १७ स्ट्रानरी ५३०
- १८ गृहपयोगी ३०६०
- १९ कृषी सेवा ६३०
- २० सायफल व पिडा ३६०



४:५ वारणा बझारचा सभासद वर्ग व कर्मचारी सक्लत --

वारणा बझार सभासदांना त्यांच्या भाग भांडवलाचे प्रमाणात १० टक्के रिबेट कुपन्स दिली असून खरेदीच्या वेळी त्या कुपन्सप्रमाणे खरेदीवर सक्लत दिली आहे. दिपावली व गुडीपाडवा या दोन्ही सणांचे वेळी सभासदांना त्या त्या सणासाठी आवश्यक अशा कांही वस्तू सक्लतीचे दरात देण्यात येतात. रिबेट कुपन्स प्रमाणे १० टक्के व सणांचे वेळी दिलेली सक्लत साधारणतः १५ टक्के व सणांचे वेळी दिलेली सक्लत साधारण १५ टक्के अशी मिळून सभासदांना एकूण २५ टक्के सक्लत मिळते.

याशिवाय सर्व ग्राहकासाठी कापड, भांडी व स्टेशनरी विभागाकडील खरेदीवर २ टक्के बोनस स्टॅम्प सक्लत चालू आहे. या दोन्ही सक्लती बदल सभासद व ग्राहक वर्ग ब्रूण आहे.

संस्थेतर्फे कर्मचा-यांना पेन्शन योजना चालू आहे. संस्था दरमहा प्रत्येक कर्मचा-यांच्या नावे ५ टक्के रक्कम व कर्मचा-यांच्या मासिक वेतनातील ५ टक्के रक्कम अशी मिळून १० टक्के रक्कम श्री वारणा सहकारी बँकेत भरते. कर्मचारी वारणा बझारच्या सेवेतून मुक्त होताना त्याला त्यांच्या नावावरील एकूण रकम निवृत्ती वेतन म्हणून मिळते.

तसेच आपल्या नोकरांचे निकडीच्या वेळी त्यांना कर्ज उपलब्ध करून देण्याच्या दृष्टीने नोकरांची सहकारी सोसायटी स्थापन करण्यात आली आहे. एकूण १०३ सभासद असून बँकेकडून सोसायटीस कर्ज न घेता स्वभांडवलातून सभासदांच्या निकडीच्या कामासाठी कर्ज दिले जाते. सोसायटीकडे भाग भांडवल व ठेवी मिळून रुपये १०,०००-० इतके खेळते भांडवल आहे. या भांडवलाद्वारे नोकरांची गरज पूर्ण करता येते.

४: ६ सभासदांची निवड पध्दती --

वारणा बझार १९८७-८८ या वार्षिक अहवालामधून एकूण सभासदांची आकडेवारी पुढीलप्रमाणे -- व्यक्ती सभासद संख्या ३,४७५ झाली असून त्यामध्ये

पुरुष सभासद संख्या १,३६१ असून यातील सभासद निवडण्यासाठी अल्फाबेटिकली क्रमवार अंक पध्दत (अधादार पध्दत) नमुना चांचणी पध्दतीचा वापर करून सभासद निवडून प्रती शेंकडा २ टक्के प्रमाणे २८ पुरुष सभासद संख्या दर ५० व्या सभासदांची निवड करण्यात आली. त्याच प्रमाणे स्त्री सभासद संख्या २,११४ असून स्त्री सभासद निवडण्यासाठी अल्फाबेटिकली क्रमवार अंक पध्दत (अधादार पध्दत) नमुना चांचणी पध्दतीचा वापर करून स्त्री सभासदांची निवड करून प्रति शेंकडा २ टक्के प्रमाणे ४२ स्त्री सभासद संख्या दर ५० व्या सभासदांची निवड करण्यात आली.

नमुना चांचणी पध्दतीने एकूण निवडलेले पुरुष सभासद संख्या २८ आणि स्त्रियांचे सभासद संख्या ४२ अशा मिळून ७० सभासद संख्या झाली आहे.

निवड सभासद मते अजमावणे --

तक्ता क्रमांक ४:१

कुटुंबाचा आकार

सदस्य संख्या	कुटुंब संख्या
० ते ३	११ (१५.५ टक्के)
४ ते ७	४२ (६० टक्के)
७ च्या पुढे	१७ (२४.२ टक्के)
एकूण	७० (१०० टक्के)

निवड केलेल्या ७० सभासदांकडून पूर्वनिर्णयित प्रश्नाव्लीच्या वारणा बद्दल विषयी मते अजमावली अशा ७० सभासदांची सदस्य व कुटुंब संख्या याची विभागणी पुढील प्रमाणे आहे :---

० ते ३ या गटात ११ कुटुंब संख्या आहेत,
 ४ ते ७ या गटात ४२ कुटुंब संख्या आहेत तसेच
 ७ च्या पुढे या गटात १७ कुटुंब संख्या असून वरील तक्त्यामध्ये
 दाखविल्याप्रमाणे एकूण ७० सभासद संख्या दिसून येते.

तक्ता क्रमांक ४:२:

शिदाणा परत्वे उत्तरदात्यांचे वर्गीकरण ---

शिदाणा दर्जा	उत्तरदात्यांची संख्या व टक्केवारी
अशिदाित	५ (७.१ टक्के)
सातवी पर्यन्त	३ (४.२ टक्के)
७वी ते १० वी	२३ (३० टक्के)
११ वी व १२ वी	६ (८.४ टक्के)
१२ ते पदवी	२१ (३० टक्के)
पदव्युत्तर	११ (१५.५ टक्के)
अन्य	१ (१.३ टक्के)

सभासद उत्तरदात्यांचे शिदाणापरत्वे वर्गीकरण वरील प्रमाणे वेगवेगळ्या गटात दर्शविले आहे, यामध्ये अशिदाित सभासद संख्या ५ आहेत, सातवी पर्यन्त ३, ७वी ते १० वी २३, ११ वी ते १२ वी ६, १२वी ते पदवी २१, पदव्युत्तर ११, अन्य कोर्समधील सभासद संख्या १ आहे. अशा त-हेने सभासद शिदाणाची विभागणी केली आहे. त्यामध्ये ७वी ते १० वी मधील गटात २३ सभासदांची संख्या जास्त आहे व अन्य कोर्समधील सभासद संख्या १ कमी आहे व इतर ३, ५, ११, ६ अशा सभासद उत्तरदात्यांची शिदाणापरत्वे विभागणी केलेली दिसून येईल.

वरील आकडेवारीमध्ये असे दिसून येते की अशिदितात सभासदापासून ते पदव्युत्तर सभासदापर्यन्त ग्रामीण भागात ग्राहक सहकारी संस्थांचे महत्व पटलेले आहे.

तक्ता क्रमांक ४:३

उत्तरदात्यांची लिंगनिहाय वर्गवारी

पुरुष	स्त्रियां	एकूण
२८(४० टक्के)	४२ (६० टक्के)	७०(१०० टक्के)

उत्तरदात्यांची लिंगनिहाय वर्गवारी वरीलप्रमाणे आहे, त्यामध्ये २८ पुरुष सभासद आहेत. टक्केवारीमध्ये ४२ टक्के प्रमाण येते. तर ४२ स्त्रियां सभासद असून त्यांची टक्केवारी ६० टक्के प्रमाण आहे म्हणजे एकूण सभासद संख्या ७० टक्के आहे, त्यामध्ये १०० टक्के प्रमाण वरील तक्त्यामध्ये दिसून येते.

वरील आकडेवारीवरून असे दिसून येते की, पुरुषा पेक्षा स्त्रियांचे सभासदत्व जास्त दिसून येते कारण वारणा बझारने स्त्री सभासद जाणीवपूर्वक वाढविण्याचे जे धोरण ठेके आहे, त्यामुळे स्त्री सभासद होण्यासाठी शेअर्सची रक्कम कमी ठेकी आहे, त्यापेक्षा पुरुषांना अलिकडे रु.१०००-० चे शेअर्स रकम ठेवण्यात आली आहे कारण त्यांच्यापते पुरुषांना अन्य कोणत्याही संस्थेचे सभासदत्व घेता येते परंतु स्त्रियांना असे सभासदत्व मिळू शकत नाही. शिवाय आजपर्यन्त स्थापन झालेल्या ग्राहक मंडारात अद्यापही महिलांचा सहभाग नगण्य आहे. ग्राहक सहकारी मंडारातून महिलांचा सहभाग वाढविणे अतिशय आवश्यक आहे. दैनंदिन गरज व मुळातच चोदसंख स्वभाव यामुळे ग्राहक वस्तू वाटपात महिलांना महत्वाची भूमिका बजाविता येईल, त्यासाठी प्रत्येक मंडारातून महिलांची स्वतंत्र समिती स्थापन करावी. त्याच बरोबर ग्राहक मंडाराचे संचालक मंडळावर महिलांना अधिक प्रतिनिधित्व देऊन त्यांचा सहभाग वाढविता येईल.

तुम्हाला वारणा बझार मधील वस्तू स्वस्त दराने मिळतात का ? होय -
निवडलेल्या सभासदांची मते अजमावली त्याचे विवेचन पुढील प्रमाणे ---

- १) वारणानगरला औद्योगिक नाही,
- २) को.ऑपरेटिव्ह संस्था असल्याने प्रॉफिट मार्जिन कमी आहे,
- ३) सानगी दुकानदारांशी तुलना करता वारणा बझार मधील वस्तू स्वस्त वाटतात,
- ४) वारणा बझार हे जास्तीत जास्त खरेदी उत्पादकाकडून करीत आहे, तसेच माफक नफा, स्वच्छ माल असल्याने कमी किंमतीत चोख माल मिळतो.

यावरून असे लक्षात येते की, ग्राहकांच्या गरजा पूर्ण करण्यासाठी वजन, प्रत, किंमत यांच्या व्दारे होणाऱ्या फासवणूकीपासून संरक्षण करण्यासाठी किरी व्यवस्था उभारणे.

ग्राहकांच्या व्यापक हिताच्या दृष्टीने ग्राहकांचे प्रश्न शासन, उत्पादक, जनता यांच्यापुढे मांडणे यासाठी ग्राहक सहाकारी चळवळीचा विकास होणे अत्यंत आवश्यक आहे.

तक्ता क्रमांक ४४

वारणा बझारमधील वस्तूंच्या गुणावत्तेबद्दल मत काय ?
निवडलेल्या सभासदांची मते अजमावली ती पुढील प्रमाणे ---

तपशिल	सभासदांची मते
मालाचा उत्कृष्ट दर्जा निर्भर वस्तू, विशेषतः मसाल्याचे पदार्थ गोडतेल, चहापूड, इ. माल मिळतो स्वच्छ व निवडलेला माल दिला जातो. वजन, माप, प्रत योग्य आहे.	७० (१०० टक्के)
एकूण	७० (१०० टक्के)

वारणा बझार हा ग्राहक आंदोलनातील एक यशास्वी क्रांतिकारक प्रयोग आहे. ग्रामीण क्षेत्रात हे भांडार अखंडितच म्हणावे लागेल. विशेषतः ग्राहकांना सर्व जीवनोपयोगी वस्तू रास्त भावात नि स्वच्छ, दर्जेदार स्वरूपात मिळतात. मालाचा उत्कृष्ट दर्जा निवडलेला माल दिला जातो. तसेच एकाच जागी ग्राहकांना लागणा-या सर्व प्रापंचिक वस्तूंच्या वितरणाची खास व्यवस्था, सचोटीचा व अगत्याचा व्यवहार वितरणातील ग्राहक वितरकांची उभयपक्षांनी सहकार शिस्त, स्वयंम सेवेची अभिनव पण अनुकरणीय पध्दत इ. सर्व गोष्टींमुळे भारतातील ग्रामीण क्षेत्रातील हे अग्रेसर व आदर्श भांडार आहे असे वाटते.

खाजगी क्षेत्रातील व्यापारी ग्राहकांना भेसळ वस्तू पुरवितात व वजन, माप, प्रत याबद्दल सात्री नसते. माल स्वच्छ नसतो, बनावट माल फसवणूक करून त्यांना देतात म्हणून वारणा ग्राहक सहकारी संस्थे सारख्या संस्थेची आज गरज आहे.

तक्ता क्रमांक ४:५

वारणा बझार मधील वस्तू खरेदी करावी असे कां वाटते ?

निवड केलेल्या समासदांना विचारले असता त्यांनी दिलेली उत्तरे पुढीलप्रमाणे --

कारण	समासदांची मते
१. समासद - संस्था आपुलकी	१९ (१७.१ टक्के) (२७.१ टक्के)
२. स्वच्छ, निवडलेले धान्य	१२ (२१.३ टक्के)
३. वाजवी दर	१५
४. निर्दोष वस्तू	१३ (१९.४ टक्के)
५. सगळेच - सर्व वस्तू एकत्र मिळतात	११ (१५.५ टक्के)
एकूण	७० (१०० टक्के)

वरील तक्त्यातील माहितीप्रमाणे वारणा बझारमध्ये ---

- (१) दैनंदिन गरजेच्या सर्व वस्तू येथे मिळतात,
- (२) गुणावत्ता चांगली असते,
- (३) वस्तूंची निवड करायला संधी असते,
- (४) कांही वस्तू स्वस्त दरात मिळण्याची संधी असते म्हणून वारणा बझारमध्ये वस्तू खरेदी करावी असे वाटते.

तसेच वारणा बझार हे लोकसेवेचे केन्द्र आहे. सामान्यातल्या सामान्य माणसाला सर्व जीवनोपयोगी वस्तू रास्त भावात नि स्वच्छ दर्जेदार स्वरूपात मिळवून देणारा हा बझार आहे, त्यात बाजारी मनोवृत्ती नाही, ग्राहकांची अभिरुची उंचावण्याची व्यवस्था येथे आहे, हे भांडार नोटनेटके आढळले. कर्मचारी वर्ग कार्यक्षम आढळला, त्यामुळे एकंदरीने ग्राहकांना हे आपलेच भांडार आहे याची जाणीव होते.

वारणा बझारमधील वस्तू बाहेरच्या खाजगी व्यापाऱ्याकडून मिळणाऱ्या दरापेक्षा स्वस्त आहेत की महाग आहेत ? याचे विवेचन पुढील प्रमाणे ---

स्वस्त आहेत, कारण वारणा बझार हे ग्राहक सहकारी संस्था असल्याने उत्पादकाकडून वस्तू खरेदी करित आहे, शिवाय उद्दिष्ट प्राप्ती म्हणून ग्राहकांना कमी किंमतीत स्वच्छ चांगल्या प्रतीचा माल पुरविला जातो.

वारणा बझारमधील मिळणाऱ्या वस्तू व सेवा हा सर्व थरातील लोकांना परवडणाऱ्या आहेत काय ? निवडलेल्या समासदांची मते पुढीलप्रमाणे ---

वारणा बझारची ही ग्राहक सेवा ऊस तोडणाऱ्या मजुरापासून ते मोठ्या उच्चभ्रू - श्रीमंत माणसापर्यन्त ज्याच्या त्याच्या आवडीनुसार परवडणाऱ्या स्वस्त वस्तू व माल पुरविला जातो. उदा. २५ रु. किंमतीच्या जन्ता साडी पासून अघायक्त पेंशानेबल आणि डिझाईनच्या खटाव, अरविंद, विमल वगैरे नामांकित मिल्सच्या सर्व प्रकारच्या साड्या देखिल उपलब्ध केल्या आहेत.

वारणा बझार मधून मिळणा-या वस्तू व सेवा यापासून तुम्हाला समाधान वाटते का ? निवड केलेल्या सभासदांची मते खालील प्रमाणे ---

वारणा बझारमधून माल खरेदी करताना नेहमी आनंद वाटतो. आम्ही वारणा बझारमध्ये खरेदीला जाताना पाहातो तेव्हा मागातीलच नव्हे तर कोल्हापूर, सांगली, इचलकरंजी तसेच बाहेरचे लोक माल खरेदी करताना दिसतात हे पाहून आम्हा सभासदांना आनंद वाटतो.

वारणा बझार मधून मिळणा-या वस्तू व सेवा सर्व ग्राहकांना पुरेश्या प्रमाणात मिळतात का ? निवड केलेल्या सभासदांची मते अजमावली ---

वारणा बझार मधून ग्राहकांना वस्तू व सेवा पुरेश्या प्रमाणात मिळतात, कोणती वस्तू पाहिजे तेवढ्या प्रमाणात मिळते. कधी तरी रॉकेल टंचाई निर्माण होते तेव्हा एका काढ पाठीमागे तीन लिटर रॉकेल वाटप केले जाते. रॉकेलचा साठा मरपूर असल्यास पाहिजे तेवढे रॉकेल ग्राहकांना दिले जाते.

तक्ताक्रमांक ४:६

वारणा बझार बदल तुमचे मत काय ?

निवड केलेल्या सभासदांनी मते व्यक्त केली ती खालीलप्रमाणे ----

अभिप्राय	सभासदांची मते
१. चांगले	२५(३५.५ टक्के)
२. एक उत्कृष्ट ग्राहक सहाकारी भंडार	२३(३४.२ ,,)
३. ग्रामीण बांधवाची सोय झाली	८(११.३ ,,)
४. ग्रामीण मागात सर्व वस्तू एकत्र मिळतात	५(७.१ ,,)
५. शेती उपयोगी अवजारे पुरविणारे पहिले वारणा बझार ग्राहक भंडार आहे.	३(४.२ ,,)

अभिप्राय	सभासदांची मते
६. वारणा बझारने शाखाचे ग्रामीण भागात जाळे पसरावे	२(२.६ टक्के)
७. उत्कृष्ट डिपार्टमेंटल स्टोअर्स	३(४.२ , ,)
सूचना	७० (१०० टक्के)

वारणा बझारबद्दल मत व्यक्त करणारे ७० सभासदांपैकी २५ सभासदांनी फक्त चांगले असे मत व्यक्त केले तर वारणा बझारला वेगवेगळे अभिप्राय देणारे सभासद संख्या वरील प्रमाणे -- २४, ८, ५, ३, २, १ असे आहेत. वरील २५ सभासदां सहकाराच्या कार्याबद्दल मत व्यक्त करता आले नाही कारण त्यांना सहकारी दो कोणत्याही कार्याचे मुल्यमापन करण्याची कुवत नसावी, त्यामुळे त्यांना काहीच सुचलेले नाही. ज्या लोकांनी अभिप्राय दिला तो खूपच चांगला आहे.

वारणा नगर सहकारी साखर कारखान्याने प्रवर्तित केलेले वारणा बझार हे सहकारी तत्वावरील विविध वस्तू मंडार आहे. हा वारणा परिसरातील सामान्य व गरीब स्थितीतील ग्राहकांना सर्व जीवनोंपयोगी वस्तू रास्त भावात व स्वच्छ दर्जेदार स्वरूपात मिळवून देणारा हा बझार ग्रामीण भागात यशस्वीपणे सुरु करता येईल असे वाटले नव्हते.

ग्रामीण विकासाचे स्वप्न खरे करण्याच्या जिद्दीने अखिल परिश्रम करण्याकडून बांधून होटयामोठ्या कार्यकर्त्यांच्या मदतीने पुरे केलेले हे कार्य आहे. ग्रामीण भागात ही अशी सहकारी शक्तीने सर्वांगीण प्रगती होऊ शकते याचे प्रामाणिक उदाहरण आहे.

शहर गावातून मी अशी अनेक वस्तू मंडारे पाहिली आहेत, पण जेथे खेडेगांवाचा परिसर आहे अशा एखाद्या ठिकाणी तात्यासाहेब कोरे यांच्या सारखे दृष्ट्या माणसाने एका ओसाड माळावरती साखर कारखाना उभा केला पण त्या

बरोबर आजुबाजूच्या लोकांच्या गरजा लक्षात घेवून त्यांनी हे मांडार उभे केले, शहराकडे जाणारा लोढाही थांबू शकेल कारण गरीब माणसाला शहरात जाणे बस माडे खर्च करून खरेदी करणे हे स्वढे शक्य होत नाही. ज्या शिस्तबध्द पध्दतीने हे मांडार चालू आहे त्याचा मला अभिमान वाटतो. इथले चालक, कर्मचारी या सर्वांचे अभिनंदन करण्यास पात्र ठरतात.

वारणानगर म्हणजे खरी सत्कार गंगा आहे, कारण याचा आदर्श प्रत्येक संस्थेने घेण्यासारखा आहे. माझ्या अल्प कल्पनेप्रमाणे वारणा बझार मात्र याचा शिरोमणी आहे. या कल्पनेमुळे दूरवर राहणा-या ग्रामीण बांधवाची छुपच सोय झाली आहे. हा बझार आणखी छुप वाढावा आणि त्याची मुळे सर्व खेड्यापाड्यात रुजू व्हावीत.

तक्ता क्रमांक ४:७

वारणा बझारमधील कोणत्या वस्तूंचे दर महाग आहेत ?

निवडलेल्या समासदांनी महाग वाटणा-या वस्तूंचे नावे पुढील प्रमाणे दर्शविली आहेत ---

महाग वाटणा-या वस्तू --

कारणे	समासदांची मते
१ कापड	२० (२८.४ टक्के)
२ कापड व मांडी	१० (१४.२ ,,)
३ इलेक्ट्रिक साहित्य	१ (१.३ ,,)
४ मत व्यक्त न करणारे	३९ (५५.५ ,,)
एकूण	७० (१०० टक्के)

वारणा बझारमधील वस्तू ज्या सभासदांना महाग वाटतात त्यामध्ये कापड महाग वाटणारे २० सभासद आहेत. त्याच प्रमाणे कापड व मांडी १० सभासद, इलेक्ट्रिक साहित्य महाग वाटणारे सभासद एक आहे. तर कोणतीच वस्तू महाग नाही असे मत व्यक्त करणारी सभासद संख्या ३९ आहे.

वरील ३९ सभासदांच्या बाबतीत असे म्हणता येईल की हे सभासद इतर कोणत्याही दुकानानून वस्तूंची खरेदी करित नसावे किंवा वस्तूंच्या किंमतीतील त्यांना पारक जाणाऱ्याची कुत नसावी, त्यामुळे कोणतीच वस्तू महाग नाही असे मत मांडू शकतात. तसेच २० सभासदांनी कापडाचे दर महाग आहेत असे मत व्यक्त केले आहे. परंतु ज्या कापडाचे दर जास्त वाटतात ते कापड खरोखरच चांगल्या दर्जाचे आहे, जर खाजगी दुकानदार व वारणा बझारचे कापडाचे दर पाहिले तर महाग वाटणार नाही. तुलनात्मकदृष्ट्या ज्या कापडांच्या किंमती जास्त आहेत त्या कापडांची प्रत सूपच चांगली आहे.

तक्ता क्रमांक ४:८

वारणा बझारमधील कोणत्या वस्तूंचे दर कमी आहेत ?
निवडलेल्या सभासदांनी वारणा बझारमधील वस्तूंचे दराबद्दल अभिप्राय दिला. ग्राहकांच्यादृष्टीने पुढील वस्तू स्वस्त आहेत ---

कारणे	सभासदांची मते
१. सर्व्च स्वस्त आहेत	२५ (३५.५ टक्के)
२. धान्य, साबण, तेल, चहापूड, साखर, सौंदर्यप्रसाधने	२३ (३२.६ ,,)
३. औषधे	११ (७५.५ टक्के)
४. सायकल	२ (२.६ ,,)
५. इलेक्ट्रिकल साहित्य	४ (५.५ ,,)
६. स्टेशनरी	५ (७.१ ,,)
एकूण	७० (१०० टक्के)

वारणा बझारमध्ये सर्वत्र वस्तू स्वस्त आहेत म्हणणारे २५ समासद आहेत. तर धान्य, साबण, तेल, चहापूड, साखर व सौंदर्यप्रसाधने स्वस्त वाटणारे समासद संख्या २३ आहे. औषधे स्वस्त वाटणारे समासद ११ आहेत. सायकल स्वस्त आहे असे म्हणणारे २ समासद व इलेक्ट्रिकल साहित्य स्वस्त आहे असे मत व्यक्त करणारे समासद ४ आहेत. तर स्टेशनरी विभाग स्वस्त वाटणारे समासद ५ आहेत.

वरील तक्त्यावरून असे दिसून येते की, वारणा बझारमधील सर्वत्र वस्तू स्वस्त आहेत, कारण सहकारी ग्राहक मंडार असल्याने उत्पादकाकडून होलसेल वस्तूंची खरेदी केली जाते, ती वस्तू ग्राहकांना विक्री करण्याची वेळी ५ टक्के नफा आकारला जातो. साजगी व्यापा-याशी तुलना करता वारणा बझारच्या वस्तू स्वस्त वाटतात.

मांडी व कापड यांच्या वरात १० टक्के दर कमी असतात कारण मोठमोठ्या कापडाच्या एजन्सी घेतलेल्या आहेत. तसेच स्टेशनरी विभागातील वस्तू स्वस्त आहेत शिवाय या विभागात मिळणारा कागद वारणा नगर मधील कागद फॅक्टरीमधून घेतला जातो, त्यामुळे तो सुपत्र स्वस्त आहे.

वरील विवेचनावरून असे दिसून येते की सर्व वस्तूंच्या बाबतीत एकंदरीत वारणा बझारमधील वस्तू स्वस्त आहेत.

वारणा बझारमधील वस्तूंच्या बाबतीत तुम्हास कोणत्यादृष्टीने आकर्षकपणा वाटतो ?

निवडलेल्या समासदांना विचारले असता त्यांनी पुढील बाजू मांडली ---

१. वस्तूंची मांडणी आकर्षक असते, वस्तू जवळून पाहाता येते,
२. आकर्षक वेस्टन व उत्तम प्रत,
३. स्वयंसेवा विभागातील वस्तू स्वच्छ निवडलेले व पैकींग वेलेले आहे,
४. निर्भेळा व माफक दर हत्यादी.

वरील कारणाशिवाय इतर माहिती म्हणजे पैकबंद केलेल्या वस्तूंच्या पिशावीवर किंमत, वजन व तारीख लिहिलेली असते, त्यामुळे एखादी वस्तू निगामी झाली आहे किंवा नाही हे कळते. तसेच औषधांच्या बाबतीत ग्राहकवर्ग औषध

वापरण्याची तारीख पाहात असतो, त्या मुदती पेक्षा जास्त दिवस झाले असेल तर ते औषध परत केले जाते.

वस्तूचे पॅकिंग पिशाव्या तयार करत असताना चांगली काळजी घ्यावी लागते. कारण स्वयंसेवा विभागातील ज्या जीवनावश्यक वस्तू आहेत अशा सर्व वस्तू प्लॅस्टिक पिशाव्यामधून बंद केलेल्या आहेत. त्या पिशाव्यांचे आवरण चांगल्या प्रतीचे वापरावे लागते कारण ग्राहक वर्ग नेहमी त्या पिशाव्या हानाबत असतात, त्यामुळे त्या फाटण्याची शक्यता असते म्हणून प्लॅस्टिक पिशाव्या चांगल्या प्रतीच्या वापराव्या लागतात. शिवाय त्यातून स्वच्छ, निवडलेले धान्य असल्याने ग्राहक वर्गाचा तो माल निवडण्यासाठी जाणारा केळ वाचतो, तसेच जेवणासाठी त्यांना लगेच वापर करता येतो म्हणून ग्राहक वर्ग या बाबतीत खूपच समाधानी आहे, आकर्षक वेस्टन असल्याने ती वस्तू खरेदी करण्यासंबंधी आकर्षक ग्राहकास वाटत असते. शिवाय माफक दर व प्रतही चांगली असते.

तक्ता क्रमांक ४:९

वारणा बझार स्थापन होण्यापूर्वी तुम्ही कोठून वस्तू खरेदी करत होता. निवडलेल्या समासदांनी सोईप्रमाणे पुढील ठिकाणे दर्शविली आहेत ---

ठिकाण	समासदांची मते
१. वारणानगर (शेतकरी संघ)	२४ (३४.२ टक्के)
२. कोडोली (साजगी दुकानदार)	१६ (२२.६ ,,)
३. कोल्हापूर (साजगी दुकानदार)	२३ (३२.६ ,,)
४. वडगांव (साजगी दुकानदार)	७ (११.३ टक्के)
एकूण	७० (१०० टक्के)

वारणा बझार स्थापन होण्यापूर्वी वारणानगरमध्ये शेतकरी सहकारी संघात वस्तू खरेदी करणारे सभासद संख्या २४ आहे. कोडोलीमध्ये साजगी दुकानामध्ये वस्तू खरेदी करणारे सभासद १६ आहेत. तसेच कोल्हापूरमध्ये खरेदी करणा-या सभासदांची संख्या २३ आहे. तर वडगांवा वस्तू खरेदी करणारे सभासद ७ आहेत.

यावरून असे दिसून येते की, वारणानगरमधील साजगी वारणा बझार व कोडोलीमध्ये साजगी दुकानदार यांच्याकडे स्थानिक पातळीवर मोठ्या प्रमाणात वस्तू मालाची खरेदी होत होती.

कोल्हापूर सारख्या मोठ्या शहरात काही कारणा निमित्त बरेच लोक जा ये करत असतात, त्यामुळे ते साहजिकच आपणाला घरगुती लागणा-या वस्तूंची खरेदी करत असतात. आज वारणा बझारची रोजची विक्री दीड लाखाच्यावर आहे. त्यावरून वारणा बझारची गरज स्पष्ट होते. वारणा बझारमध्ये वाचतो आहे. नाही तर सर्व सामान्य माणसाला मोठ्या शहरातून माल खरेदी करण्यासाठी जा ये परवडत नाही, त्यामुळे ते किरकोळ व्यापा-याकडूनच आपणाला हव्या असणा-या वस्तूंची खरेदी करतात. तसेच वारणा बझारमधील मिळणा-या सा सर्व वस्तू एकाच ठिकाणी मिळत असल्याने ग्राहकांना आपल्या आवडी निवडीनुसार वस्तूंची पसंत श्रेणी केली जाते. आपल्या सोईनुसार वस्तू खरेदी करता येते.

तसेच साजगी दुकानदारांशी वस्तू निवडण्यासाठी संधी मिळत नसते म्हणून वारणा बझारमुळे वारणानगरमधील ग्राहकांना आता कोल्हापूर व वडगांव सारख्या ठिकाणी जाण्याची गरज भासत नाही. ग्रामीण मागातील सर्वच लोकांची चांगली सोय झालेली आहे.

वारणा बझारमधील सेल्समनकडून तुम्हाला कशा प्रकारे वागणूक मिळते ? निवडलेल्या सभासदांनी आपले मत व्यक्त केले ----

१. चांगल्या प्रकारे सेवा मिळते.
२. आपुलकीची वागणूक मिळते.

तक्ता क्रमांक ४:१०

वारणा बझार वस्तूंचा पुरवठा नियंत्रितपणे पुरवतात का ?
निव्वड केलेल्या सभासदाकडून मते अजमावली ती पुढीलप्रमाणे ---

मते	होय	नाही
१. नियमित वस्तूंचा पुरवठा मिळतो	७० (१०० टक्के)	-
२. अनियमित वस्तूंचा पुरवठा मिळतो	-	-
एकूण	७० (१०० टक्के)	-

वारणा बझार आपल्या सभासद ग्राहकांना नियमित वस्तूंचा पुरवठा करते. तसेच इतर ग्राहकांनाही नियमित वस्तूंचा पुरवठा मिळतो. कोणतीही वस्तू कितीही प्रमाणात मिळते. विशेषतः नियमितपणे सेवा मिळते. कधीही कोणती वस्तू मिळत नाही किंवा संपलेली आहे असे वाटत नाही पण कधी तरी रॉकेल टंचाई असेल त्यावेळी वारणा बझार रॉकेलचा पुरवठा एक काढ पाठीमागे तीन लिटर रॉकेल पुरवठा केला जातो. एकंदरीत पाहता वारणा बझार ग्रामीण भागातील लोकांना वस्तू व सेवा यांचा नियमित पुरवठा करतो.

वारणा बझारमधून मिळणारी वस्तू स्वच्छ व निर्भळ आहे काय ?
निव्वड केलेल्या सभासदाकडून पुढीलप्रमाणे विवेचन केले ---

वारणा बझार सत्कारी ग्राहक संस्था असल्याने आपल्या सभासदांना व इतर ग्राहकांना स्वच्छ व निर्भळ वजन, माप, प्रत इ. दृष्टीने चांगले प्रकारे वस्तू व सेवा पुरविण्याचे प्रयत्न करते.

वारणा बझारमधील एखादी वस्तूची विक्री केल्यानंतर ती वस्तू त्या ग्राहकास काको असल्यास परत घेतली जाते काय ?

निवड केलेल्या समासदांची मते अजमावली ---

उदा. कापड, एखाद्या ग्राहकास कापड बाव मिळाल्यास ते कापड परत घेवून त्याच्या बदली दुसरे कापड दिले जाते.

वारणा बझार शेतकऱ्यांच्यादृष्टीने उपयुक्त आहे काय ?

निवडलेल्या समासदांची उत्तरे पुढीलप्रमाणे ---

खते, विक्रीनाशक औषधे, अवजारे, पार्श्व ह. आवश्यक गरज लक्षात घेऊन वस्तू व सेवा ग्रामीण भागातील शेतकऱ्यांना पुरविल्यात आल्या आहेत. शहरातल्या कोणत्या सहकारी डिपार्टमेंट स्टोअर्समध्ये शेतकऱ्यांना लागणाऱ्या गरजांची पूर्तता होत नाही.

वारणा बझार ग्रामीण लोकांच्या सोईनुसार वस्तूंचा निश्चितपणे पुरवठा करते काय ?

ग्रामीण भागात बहुतांशी शेतकरी वर्ग असतो, त्यामुळे वरील प्रश्नामधील उत्तराप्रमाणे सर्व सोईचा पुरवठा केला जातो.

तक्ता क्रमांक ४:११

वारणा बझारची गरज वारणा नगरमध्ये आवश्यक आहे काय ?

निवडलेल्या समासदांकडून वाटणारी गरज पुढील दर्शविल्याप्रमाणे आहे --

तपशिल	समासदांची मते
१. स्थानिक पातळीवरील गरजपूर्तिसाठी आवश्यक	५७. (८१.३ टक्के)
२. वारणा उद्योग - शिवाण समूह वृद्धीमध्ये वस्तू व सेवांची आवश्यकता	१३ (१८.४ टक्के)
एकूण	७० (१०० टक्के)

वारणा बझारची स्थानिक पातळीवर गरज पूर्ततेसाठी आवश्यक आहे असे म्हणणारे समासद संख्या ५७ आहेत. तर वारणानगरमध्ये आज प्राथमिक, माध्यमिक, महाविद्यालयीन, विद्यार्थ्यांची संख्या तसेच तांत्रिक शिक्षणामधील वाढती विद्यार्थी संख्या, साखर कारखान्यामधील कामगार संख्या यांचा विचार करता आज वारणानगरमध्ये लोकवस्ती मोठ्या प्रमाणात वाढत आहे. वेगवेगळे उद्योगधंद्याची वाढ होत आहे. अर्थात साहजिक लोकवस्ती वाढत आहे म्हणून निःसंशय आज वारणानगरमध्ये वाढत्या लोकसंख्येच्या गरज पूर्ततेसाठी वारणा बझारची अत्यावश्यक गरज आहे असे म्हणणारे समासद संख्या १३ आहे. एकूण ७० समासदांचे मत वरीलप्रमाणे आहे.

शिवाय साजगी दुकानदार सर्वच वस्तू व सेवा उपलब्ध करत नाहीत. तेव्हा वारणानगरमधील लोकांना कोल्हापूर सारख्या शहरात जाणे गरजेचे असते, त्यामुळे पैसा व वेळ खर्च होतो. या वाचविण्यासाठी स्थानिक पातळीवर वाढणाऱ्या लोक वस्तीच्या गरजा पूर्ततेसाठी वारणा बझारची खरोखरच गरज वाटते आहे.

तक्ता क्रमांक ४:१२

वारणा बझारच्या स्थापनेमुळे वारणानगरमधील साजगी व्यापाऱ्यांवर परिणाम झाला का ? झाला असल्यास कोणत्या स्वरूपात .

निवडलेल्या समासदांकडून परिणामाची मते पुढीलप्रमाणे अजमावली —

कारणे	समासदांची मते
१. परिणाम झाला	३१(४४.२ टक्के)
२. परिणाम नाही	७(११.३ टक्के)
३. नियंत्रण आले	२४(३४.२ टक्के)
४. मत न्यक्त न करणारे	८(११.३ टक्के)
एकूण	७०(१०० टक्के)

वारणा बझारच्या स्थापनेमुळे वारणानगरमधील खाजगी व्यापाऱ्यांवर परिणाम झाला म्हणणारे सभासद संख्या ३१ आहे, तर परिणाम झालेला नाही म्हणारे सभासद संख्या ७ आहे. कारण १) खाजगी दुकानदार ओळखीच्या ग्राहकांना उधारीने वस्तू विकतात २) १२ ते १४ तास दुकान उघडे ठेवतात त्यामुळे त्यांच्यावर प्रतिकूल परिणाम झाला आहे असे वाटत नाही.

खाजगी व्यापाऱ्यांवर किंमत नियंत्रण आले असे म्हणणारे सभासद संख्या २४ आहे, तर काहीच मत व्यक्त न करणारे सभासद संख्या ८ आहे.

वरील तक्त्यावरून असे दिसून येते की, वारणानगरमधील खाजगी व्यापाऱ्यांवर परिणाम झाला आहे, त्याची विक्री होत असून त्यांच्या वस्तूंची साठेबाजी करून किंमत वाढविणे अशा गैर प्रकाराला निश्चितच आळा बसलेला आहे. त्याशिवाय वस्तूंची गुणवत्ता, प्रत, वारणा बझारमध्ये चांगली असल्याने खाजगी दुकानदारांच्या दुकानात निकृष्ट माल असतो, शिवाय त्याची किंमत जास्त असते, हे जरी खरे असले तरी हा दुकानदार शिवाय पर्याय नाही कारण गोन वस्तू खरेदी करणे यासाठी वारणानगरमधील अहम कोल्हापूरला जाणे किंवा महणून तो खरेदी करणे दुकानदाराजकडून खरेदी करतो. परंतु सध्या वारणा बझारच्या स्थापनेमुळे त्यांना वारणा बझार बरोबर स्पर्धा करावी लागते आहे. दुसरे म्हणजे वस्तूंची किंमत वाजवी ठेवावी लागेल. वस्तूंची साठेबाजी करता येणार नाही कारण वारणा बझारमध्ये सर्व सोईनी युक्त मांडार आहे. हा एकाच ठिकाणी सर्व वस्तू विकतात. तसेच वारणा बझारच्या स्थापनेमुळे वारणानगरमधील व्यापाऱ्यांवर परिणाम झाला किंवा नाही याबद्दल काहीच मत व्यक्त न करणारे सभासद ८ आहेत. कारण त्याची कुठेच विचार करण्यासारखी नसली त्यामुळे त्यांना काहीच सांगता येत नाही.

वारणा बझारने जीवनावश्यक वस्तूंच्या किंमती खाजगी व्यापाऱ्यांच्या तुलनेने किती रुपयाने तुम्हाला कमी वाटतात.

निवडलेल्या सभासदांकडून कमी दरां वस्तूंचे विवेचन ---

तक्ता क्रमांक ४:१३ पहा...

तनता क्रमांक ४:१३

कारणे	पैसे	सभासदांची मते
धान्य - गहु - ज्वारी	१० ते ४० पैसे	१४(२० टक्के)
साखर	५० ,,	१८(२५.५ टक्के)
तेल	१०० ,,	१४(२० टक्के)
बि-बियाणे	रु.१ ते ५० पैसे	७(११.३ टक्के)
कापड व शिलार्ह यंत्र	२ ते १० टक्के	४(५.५ टक्के)
मत व्यक्त न करणारे	मत व्यक्त न करणारे	१३(१८.५ टक्के)
एकूण	-----	७०(१०० टक्के)

वारणा बझारने जीवनावश्यक वस्तूंच्या किंमती खाजगी दुकानदारापेक्षा कमी केलेल्या आहेत. अशा वस्तूंची त्याच्या वेगवेगळ्या दराप्रमाणे उत्तरदात्यांनी दिलेली वादवादिता १४,१८,१४,७,४ अशी आहेत, तर काहीच मत व्यक्त न करणारे सभासद संख्या १३ आहे.

खाजगी व्यापाऱ्यांच्या किंमतीशी तुलना करता वारणा बझार धान्यामध्ये १० पैसे ते ४० असा फरक आहे. शिवाय धान्याची प्रत चांगली आहे. साखर ५० पैसे शॉग तेल एक रुपया शिवाय निर्मळ , बि-बियाणे चांगले ७० पैसे ते १ रुपया , जे लोक काहीच मत व्यक्त करत नाहीत ते खाजगी दुकानात माल खरेदी करत नसावेत, त्यामुळे ग्राहक सहाकारी मांडार व खाजगी दुकानदार यांच्या किंमतीतील फरक जाणवत नाही.

तक्ता क्रमांक ४:१४

वारणा बझारमुळे कोल्हापूर सारख्या मोठ्या शहरांना टाळता येऊन तुमचा पैसा, श्रम, वेळ वाचतो का ?

निवडलेल्या सभासदांना विचारले असता त्यांनी आपली मते पुढीलप्रमाणे मांडली.

होय	नाही	एकूण
५९ (८४.२ टक्के)	११ (१५.५ टक्के)	७० (१०० टक्के)

वारणा बझारमुळे कोल्हापूर सारख्या मोठ्या शहरांना टाळता येते असे म्हणणारे सभासद संख्या ५९ आहे. तर टाळता येत नाही असे म्हणणारे सभासद ११ आहेत. कारण वारणा बझार पेढाही काही वस्तू कोल्हापूरला स्वस्त मिळतात. शिवाय वारणा बझारमध्ये वस्तूमधील व्हरायटी मिळत नाही. उदा. कापड, कापडामधील जास्त व्हरायटी मिळत नाहीत, म्हणून काही सभासद ग्राहकांनी कोल्हापूर सारख्या मोठ्या शहरांना टाळता येत नाही.

याशिवाय काही कारणास्तव लोक कोल्हापूरला जा - ये करत असतात, त्यामुळे काही आवश्यक वाटणा-या वस्तू ते सरेदी करतात म्हणून असे म्हणता येईल की वारणा बझारमुळे अगदीच पूर्ण कोल्हापूर सारख्या शहरांना टाळता येत नाही.

टी.न्ही.रेल्वीओ दुरावस्ती व काही औषधे ही सेवा वारणा नगरमध्ये योग्य मिळत नाही, या कारणासाठी कोल्हापूरला जावे लागतेच.

सभासदांना वारणा बझारने काही सवलत दिल्या आहेत काय ?

दिपावली व गुडीपाडवा या दोन्ही सणांचे केळी सभासदांना त्या सणासाठी आवश्यक अशा काही वस्तू सवलतीचे दरात देण्यात आल्या.



१० टक्के प्रमाणे व सणाचे वेळी दिलेली सवलत १५ टक्के अशी मिळून समासदांना एकूण २५ टक्के सवलत मिळाली आहे.

वारणा बजारमधील कोणत्या वस्तूंचा तुम्ही जास्त वापर करता ?
निवड केलेल्या समासदांनी पुढील वस्तूंचे विवेचन केले ---

जीवनावश्यक वस्तू -- साखर, चहापूड, धान्य, तेल, डाळी, वॉशिंग पावडर, साबण, कपडे, स्टेशनरी, औषधे, विजेची उपकरणे, शेतीसाठी बियाणे तसेच गरजेच्या तीव्रतेनुसार समासद वस्तूंचा वापर करत असतात.

वारणा बजारमधील वस्तू खरेदी करताना तुम्ही कोणता विचार करता ?
निवड केलेल्या समासदांची पसंत श्रेणीनुसार वस्तू खरेदी दर्शाविली आहे ---

- पसंत श्रेणी -- १. प्रथमतः गुणवत्ता,
२. आकारमान,
३. किंमत,
४. दिनांक (वापर)

समासद ग्राहक आपल्या गरजेच्या पसंत श्रेणीनुसार वस्तू खरेदी करताना कोणता दृष्टीकोन ठेवतो -- प्रथमतः त्या वस्तूंची गुणवत्ता कशी आहे हे पाहिले जाते, त्या किंमतीमध्ये असणारी वस्तू आकाराने लहान की मोठी आहे, त्याप्रमाणे किंमतीचा विचार केला जातो. औषधासारख्या वस्तूंची तारीख पाहिली जाते, औषधाची मुदत संपलेली असताना जर एखादे औषध घेतले असेल तर त्याची चौकशी नंतर ते औषध मुदतबाह्य झाले असे सांगून परत केले जाते.

तक्ता क्रमांक ४:१५

तुम्हाला उपयोगी वस्तू जर वारणा बझारमध्ये मिळाली नाही तर काय करता ?

निवड केलेल्या सभासदांनी आपली मते व्यक्त केली.

कारणे	सभासदांची मते
१. पर्यायी उपयोग करता कां ?	१० (१४.२ टक्के)
२. दुस-या दुकानातून खरेदी करता कां ?	१३ (१८.४ टक्के)
३. वाट पाहाता कां ?	४७ (६७.१ टक्का)
एकूण	७० (१०० टक्के)

सभासद ग्राहक गरजेच्या तीव्रतेनुसार पसंत श्रेणी तयार केली जाते उदा:---

१. पर्यायी उपयोग करणारे सभासद संख्या १० आहे.
२. दुस-या दुकानातून खरेदी करणारे सभासद संख्या १३ आहे.
३. वाट पाहणारे सभासद संख्या ४७ आहे.

वरील आकडेवारीवरून असे दिसून येते की, ४७ सभासद ग्राहक वाट पाहणारे आहे.

यावरून असे म्हणता येईल की, वाट पाहणारे सभासद ग्राहक आपल्या संस्थेविषयी निष्ठा दाखवितात. काही सभासद आपल्या गरजांच्या तीव्रतेनुसार दुस-या दुकानातून वस्तू खरेदी करतात. अशा त-हेने सभासदांनी आपल्या संस्थेविषयी आपुलकी दाखविली तर ग्राहक सहकारी मांडाराचा विकास वेगाने होईल . शिवाय खाजगी व्यापा-यापासून सामान्य माणसाची होणारी पिळवणूक निश्चितच थांबेल. किंमत व साठेवाजीला अशा गैर प्रकाराला आळा बसेल.

तक्ता क्रमांक ४:१६

वारणा बझार ग्राहकांना काही कमिशन देते का ?

निवड केलेल्या सभासदांनी दिलेला तपशिल पुढीलप्रमाणे ---

ग्राहकांना सक्लत

तपशिल

१. जीवनावश्यक वस्तूवर बोनस स्टॅप दिले जात नाहीत.
२. अन्य वस्तू खरेदीवर बोनस स्टॅप दिले जातात.

वारणा बझार जीवनावश्यक वस्तूंच्या खरेदीवर बोनस स्टॅप देत नाहीत. कारण हा वस्तू अत्यावश्यक असल्याने ग्राहक वर्ग हा वस्तूची नेहमी खरेदी करत असतो, त्यामुळे हा वस्तूंची किंमत पुढातच कमी केलेली असते.

कापड व मांडी, इलेक्ट्रिकल व शेतीची साधने इ. वस्तूवर दोन टक्के बोनस स्टॅप दिले जातात. हा वस्तूची आवश्यकता ज्या ग्राहकांना वाटेल त्या प्रमाणे त्याची खरेदी केली जाते म्हणून अन्य वस्तूवर बोनस स्टॅप दिले जातात.

तक्ता क्रमांक ४:१७

वारणा बझारने नवीन कोणती वस्तू किंवा सेवांचा पुरवठा करावा असे तुम्हाला वाटते ?

निवड केलेल्या सभासदांकडून मते अजमावली त्याचे विवेचन ---

मते	कारणे	समासदांची मते
१	ग्रामीण कारागिरांच्याकडून वस्तू तयार करून घेवून त्याची विक्री करावी	८(११.३ टक्के)
२	गॅस एजन्सी घ्यावी	१९(२७.१ ,,)
३	घरपोच सेवा करावी	४(५.५ ,,)
४	घड्याळ दुरुस्ती मिक्सर दुरुस्ती करावी	१०(१४.२ ,,)
५	जुन्या वस्तूंची विक्री करावी	६(८.४ ,,)
६	टि.व्ही.दुरुस्ती करावी	५(७.१ टक्का)
७	संकरित बियाणे व खते वापरावे	४(५.५ टक्के)
८	मत व्यक्त न करणारे	१४(२० ,,)
एकूण		७०(१०० टक्के)

वारणा बझारने नवीन वस्तू व सेवा पुरविणाऱ्या सेवामध्ये गॅस एजन्सी घ्यावी असे म्हणारे समासद संख्या १९ आहे, ही संख्या मोठी आहे. तसेच घड्याळ दुरुस्ती व टि.व्ही.दुरुस्ती सेवा करावी असे त्यांना वाटते कारण दुरुस्तीसाठी लोकांना कोल्हापूरला जावे लागते असे म्हणणारे समासद संख्या १० आहे. काहीही मत व्यक्त न करणारे समासद संख्या १४ आहे व इतर वस्तूंच्या बदल सुचविणारे समासद संख्या ८,४,६,४ असी आहे.

वारणानगरच्या मोक्तालच्या मागात काही ग्रामीण स्त्री-पुरुष आहेत. त्यांच्याकडून वस्तू तयार करून घेवून त्याची विक्री वारणा बझारने करावी कारण स्त्रिया सारख्या कारागिरांनी विणकाम मरतकाम सारख्या वस्तू तयार केल्याने त्यांच्या विक्री व्यवस्थेला प्रोत्साहन दिल्यास अशा कैशल्याचा विकास होण्यास वाव मिळतो.

तसेच वारणानगरमधील लोकवस्ती वाढत असल्याने इंधन समस्यासाठी गॅस सिलेंडर एजन्सी पुरवावी म्हणजे लोकांची समस्या दूर होईल. कारण कधी कधी रॉकेलची फारच टंचाई येते. त्याचप्रमाणे जुन्या वस्तूंची विक्री केल्याने विक्री करणा-या ग्राहकास खरेदी करणारे. ग्राहकांचा शोध घेण्याची गरज मासत नाही.

परदेशातील ग्राहक सहाकारी संस्था आपल्या सभासद ग्राहकांना घरपोच सेवा देतात, त्या प्रमाणे वारणा बझारने अशी सेवा पुरवावी असे मत ४ सभासद ग्राहकांनी सुचविले आहे.

तसेच काहीच मत व्यक्त न करणारे सभासद ग्राहक १४ आहे. त्यांना फारसे सहाकारी दौत्रातील माहिती नसल्याने किंवा बाहेरचा प्रवास कमी असेल त्यामुळे आपल्या ग्रामीण भागात काही नवीन सेवा सुविधा उपलब्ध असाव्यात हे त्यांना वाटत नाही. थोडक्यात असे म्हणता येईल की त्याची विचार करण्याची चाकसबुध्दी असत नाही म्हणूनच त्यांना नवीन सेवेबद्दल काही अभिप्राय देता आलेला नाही.

तक्ता क्र.४:१८

वारणा बझारने शेतक-यांच्या सोईसाठी नवीन कोणती वस्तूंची उपलब्धता केली पाहिजे

निवड केलेल्या सभासदांना नवीन वाटणा-या सोईचे विवेचन ---

तक्ता क्र.४:१८

कारणे	समासदांची मते
१. आधुनिक अक्जारे - मळणी यंत्र , औषध फवारणी यंत्र.	११(१५.५ टक्के)
२. संकरित बियाणे	१०(१४.२ ,,)
३. शेतीला लागणारे सर्व अक्जारे उपलब्ध आहेत.	१७(२४.२ ,,)
४. मत व्यक्त न करणारे	३२(४५.५ टक्के)
एकूण	७०(१०० टक्के)

वारणा बझारने शेतक-यांच्या नवीन सोईसाठी आधुनिक अक्जारे व मळणी यंत्र, औषध फवारणी यंत्र उपलब्ध करून घावे असे म्हणणारे समासद संख्या ११ आहे. तर संकरित बियाणे म्हणारे समासद १० आहेत. तर सध्या शेती उपयोगी वस्तू मिळणे असे म्हणारे समासद १७ आहेत. तर नवीन कोणती सेवा अगर वस्तू असावी याबद्दल काहीच मत व्यक्त न करणारे समासद संख्या ३२ आहे. थोडक्यात स्त्री समासद यांनी शेतीविषयी आपले मत काहीच व्यक्त करू शकले नाहीत, तसेच सध्या शेती उपयोगी आवश्यक वाटणारे अक्जारे उपलब्ध आहेत.

तक्ता क्रमांक ४:१९

वारणा बझारची औषध सेवा तुम्हाला पूर्ण वाटते काय ?
निवड केलेल्या समासदाकडून मते अजमावली ---

तक्ता क्रमांक ४:१९

कारणे	समासदांची मते
१. पूर्ण वाटतात	५१ (७२.६ टक्के)
२. अपूर्ण वाटतात	१९ (२७.१ , ,)
एकूण	७० (१०० टक्के)

वारणा बझारची औषध सेवा पूर्ण आहे असे म्हणणारे समासद संख्या ५१ आहे व अपूर्ण आहे असे म्हणारे समासद संख्या १९ आहे. कारण वारणानगरच्या बाहेरील अन्य ठिकाणाच्या डॉक्टरनी लिहून दिलेली औषधे वारणा बझारमध्ये मिळत नाहीत. फक्त वारणानगरच्या जवळच्या कार्यदोऱ्यातील डॉक्टरनी लिहून दिलेली औषधे पूर्णपणे मिळतात. परंतु सांगली, कोल्हापूर व मिरज सारख्या बाहेरच्या डॉक्टरनी लिहून दिलेली औषधे पूर्णपणे मिळत नाहीत. उदा. चार प्रकारची औषधे लिहून दिली असतील तर त्यातील एक किंवा दोन मिळतील आणि दोन मिळणार नाहीत म्हणून वारणा बझारने औषध सेवा वाढविली पाहिजे. तसेच २४ तास सेवा उपलब्ध केली पाहिजे. औषध ही अत्यावश्यक सेवा आहे, एखाद्या पेशंटला अचानक औषध घेण्याची जरूरी मासल्यास त्याला ताबडतोब औषध मिळावे कारण औषध म्हणजे मनुष्याचा प्राण आहे.