

प्रकरण पाचवे

५) वारणा बझारच्या समस्या ---

- ५.१. समस्या
- ५.२. निष्कर्ष
- ५.३. उपाय

समस्या ५:१:

वारणा बझार हे ग्रामीण भागात सहकारी तत्वावरील विविध वस्तु मांडार आहे. या मांडाराचा अभ्यास करीत असताना ग्रामीण भागातील लोकांच्या व्यवहारीक समस्या व वारणा बझारच्या समस्या दिसून आल्या त्या खालीलप्रमाणे:--

(१) ग्रामीण भागातील अशिक्षित ग्राहक वर्ग ---

ग्रामीण भागातील बहुसंख्य लोक निरक्षर असल्याने वारणा बझारने स्वीकारलेली आधुनिक विक्री पध्दती त्यांना समजून सांगणे भाग पडते. रक्क्य सेवा विभागातील वेगवेगळ्या जीवनावश्यक वस्तुचे दर प्लॉस्टीकच्या पिशावीवर लिहिलेले असतात वज्र व तारीख ही लिहिलेली असते, हे त्यांना वाचता येत नसल्याने समजून सांगणे लागते. त्या शिवाय हा माल घेण्यासाठी वारणा बझारने ठेवलेल्या प्लॉस्टीकच्या बास्केटचा वापर वसा करावा हे ही सांगणे लागते तसेच काही वस्तूंच्या बाबतीत ते किंमत कमी करून मागतात. तेव्हा ही ग्राहक सहकारी संस्था असल्याने या संस्थेने ठरवलेल्या वस्तूंच्या किंमतीमध्ये कमी करून देत येत नाही असे त्यांना सांगणे लागते, ही ग्रामीण भागातील निरक्षर लोकांची व्यवहारिक आव्हान आहे.

(२) अशिक्षित कर्मचारी वर्ग ---

वारणा बझार मधील कर्मचाऱ्यांना विक्री व्यवस्थेचे प्रशिक्षण दिलेले नाही. त्यामुळे विक्री कौशल्य त्यांच्याकडे नाही. माल वसा मांडावा हे समजत नाही. ग्राहकांची जवळीकता कशी साधता येईल याची त्यांना कल्पना आसत नाही. ग्राहकाशी वसे बोलावे हे कळत नाही. आपल्या वस्तूंचे महत्त्व त्यांना पटवून देऊन वस्तु खरेदी करायला माग पाडणे ही प्रवृत्ती त्यांच्याकडे आसत नाही. ग्राहकाच्या मनावर विक्री कौशल्याचा प्रभाव पाडू शकत नाहीत.

(३) अस्थापना खर्च जास्त आहे --

सहकारी संस्था ग्राहकांचे मन आकर्षित करण्यासाठी इमारत अलिशान बांधत असते, शेाकेस तयार करणे, इमारतीच्या भोक्ती भिंतीचे कुंपण करणे, बाग समोर तयार करणे, आतील सजावट करणे इत्यादी निटनेटकेपना ठेवावा लागतो. खाजगी व्यापारी असा सजावट खर्च करत नाही. शाकेस तयार करत नाही व किंमत कमी आकारतो अशावेळी या संस्था कोडीत पडतात एकर किंमत खाजगी व्यापाऱ्याच्या तुलनेने कमी ठेवाव्या लागतात शिवाय अस्थापन खर्च वाढलेला असतो. तोही भरून काढावा लागतो. त्यामुळे अशा सहकारी संस्थाना खाजगी व्यापाऱ्याशी स्पर्धा करावी लागते. किंमत कमी ठेवून अस्थापना खर्चही अपरिहार्य करणे माग पडते कारण ग्राहकांना वस्तू जकडून पाहता याव्यात यासाठी खर्च करावाच लागतो पण हा खर्च टाळता येत नसेल तरीही कमी प्रमाणात करावा.

(४) कर्मचाऱ्यांचे अल्पवेतन --

कर्मचाऱ्यांना वारणा बझार मध्ये अल्पवेतन मिळते त्यामुळे कामाबद्दल आत्मीयता या कर्मचाऱ्यांना राहात नाही म्हणून हे कर्मचारी वर्ग नेहमी बाहेर दुठे नोकरी मिळते कां याची चौकशी करत असतात. परिणामी वारणा बझारच्या नोकरी विषयी ते समाधानी असू शकत नाहीत, त्यामुळे त्यांचा परिणाम त्यांच्या कामावर होत असतो. दिरंगाई करणे, एखाद्या ग्राहकाने वस्तूमध्ये ढहरायटी मागीतल्यास ती दाखविण्यासाठी उत्सुकता न दाखवणे.

तसेच सर्व कर्मचाऱ्यांना घराच्या सोई मिळालेल्या नाहीत त्यामुळे त्याची कुचबणा होते.

(५) खाजगी व्यापाऱ्याशी करावी लागणारी स्पर्धा --

वारणा बझारला वारणानगर मधील किरकोळ व्यापारी व शेतकरी संघ वारणानगर यांच्याशी स्पर्धा करावी लागते. किरकोळ व्यापारी आपली दुकाने १२ तास ते १४ तास दुकाने उघडे ठेवतात. शिवाय उधारीने माल देणे व ग्राहकांचे मन आपल्याकडे आकर्षण करून घेणे, जाहिरात बाजी करणे इत्यादी

मार्गीने ग्राहकांचे मन आपल्याकडे आकर्षण करून घेतात, त्यामुळे वारणा बझारला स्पर्धा करावी लागते. वाजवी किंमत स्वच्छ माल, प्रत चांगली, वजन, माप, इत्यादी बाबतीत दखल घेवून ग्राहकांना आपल्याकडे आकर्षण करून घ्यावे लागते.

किरकोळ व्यापारी ग्राहकांना फसवत असतो चहाफूड, गोडेतेल इत्यादी वस्तूमध्ये मेसळ करून ग्राहकांना कमी किंमतीत माल विकला जातो, त्याची विक्री पध्दत म्हणजे फसवाफसवी, निरुष्ट माल पुरविल्याची पध्दत असते. केरोसीन घेते वेळी माप छिद्राच्या खुणे पर्यन्त मारले जात नाही, फेसामुळे केरोसीन कमी होते. रॉकेलची मापे चपलेली असतात, खोटी वजने व हात-चलासी करण्यात किरकोळ व्यापारी चलाख असतो.

म्हणून वारणा बझारला कमी किंमतीत चांगला माल पुरवण्याची खाजगी व्यापा-याशी स्पर्धा करावी लागते, त्यासाठी वारणा बझार ग्राहकांना उपयुक्त माहिती देते उदा. (१) मिरची पावडर व हिंग यातील मेसळ त्या वस्तू जाळून ओळखता येतात. (२) चहातील मेसळ ओल्या टीप कागदावर टाकून त्यातील लोहकणाची मेसळ लोहचुंबकाच्या साहाय्याने ओळखता येते (३) मुद्रांकित केलेले तराजू व वजने वापरण्यात येतात कां याची खात्री करा इ. बाबतीत ग्राहकांना उपयुक्त माहिती वारणा बझार ग्राहकांना देत असतात.

(६) शाखा विस्तारातील अडचणी --

वारणा बझारच्या शाखा विस्तारातील अडचणी म्हणजे राजकीय बाजू होत. कांही गावामध्ये वारणा बझारची शाखा उघडण्यासाठी जागेची टंचाई येते. शिवाय त्या गावातील जे मोठे दुकानदार असतात ते गावातील पुढा-यांना व्यक्तिगत मोबदला देऊन शाखा उघडण्यास विरोध करायला माग पाडतात. अर्थात हे पुढारी प्रस्थापित स्वार्थ साधत असल्याने अशा ग्राहक सहकारी संस्थेच्या शाखाना विरोध करतात. यामध्ये त्याचे व्यक्तिगत हित असते.

(७) कार्य दोत्रातील लोकापर्यन्त माल पुरविण्याची अडचण --

वारणा बझारच्या कार्य दोत्रामध्ये आता एकूण ७८ गांवे झाली आहेत, त्यामुळे संस्थेचा व्याप छुपच वाढलेला आहे. कार्य दोत्रातील लोकापर्यन्त माल पुरविण्याची अडचण मासते आहे. त्यातील पहिली अडचण म्हणजे रस्ते वाहतुक योग्य नाही. कांही गांवातील रस्ते फक्त उन्हाळीच चालू असतात. पावसाळ्यात माल वाहतुक करणे, अत्यंत अडचणीचे होते, कांही नाजूक वस्तू लांबवर सुरदिता पोहचविता येत नाहीत, त्याचे मोडतोड होऊन नुकसान होते शिवाय मालवाहतुक करणाऱ्या संस्थेच्या मालकित्या गाऱ्या अपूऱ्या आहेत, त्यामुळे माल पुरविण्याची अडचण निर्माण होते.

निष्कर्ष ५:२

सहकारी चळवळीच्या यशास्वितेचे एक उत्तम उदाहरण म्हणून आज वारणा नगरचे नांव सर्व तो मुली झाले आहे. या उद्योग समूहातील सर्वच लहान मोठ्या संस्था ज्या त्या दोत्रात आदर्श ठरल्या आहेत. वारणा बझार त्या पैकी एक आहे.

वारणानगर सहकारी साखर कारखान्याने प्रवर्तित केलेले वारणा बझार हे सहकारी तत्वावरील विविध वस्तु मंडार आहे. हा वारणा परिसरातील सामान्य गरीब परिस्थितीतील ग्राहकांना सर्व जीवनोपयोगी वस्तू मिळवून देणारा हा बझार पण त्यात बाजारी मनोवृत्ती नाही. ग्राहकांची अभिरुची उंचावण्याची व्यवस्था येथे आहे. वारणा बझार हे लोक सेवेचे केन्द्र आहे अशा या मंडारात विविध ग्राहक वस्तूंचा साठा, क्वी व्यवस्था, नियोजन शिस्त, आपुलकीची भावना मालाचा उत्कृष्ट दर्जा योग्य भाव देखीव व अन्नक मंडळणी स्वच्छता वजन, माप व प्रत या सर्वच दृष्टींनी अधिक चांगली व्यवस्था झाली आहे. या अशा अनेक बाबी निदर्शनास आल्या व अतिशय समाधान वाटले. सामान्यातल्या सामान्य माणसाला याचा उपयोग अत्याधुनिक साधनांसह व्हावा हे या निर्मिती मागील उद्दिष्ट आहे. ग्रामी मागात अशी सर्वांगीण प्रगती होऊ शकते याचे हे मूर्तिमंत उदाहरण आहे.

वारणा बझार मधील स्वयंसेवकी अभिनव पण अनुकरणीय पध्दत आणि ग्राहकांना हे आपलेच मांडार आहे याचा प्रत्यय या सर्व गोष्टींमुळे मारतातील ग्रामीण क्षेत्रातील हे पहिलेच अग्रेसर व आदर्श मांडार आहे. वारणा बझारने स्त्री समासद वाढविण्याकडे जाणीवपूर्वक जे धोरण ठेकले आहे, त्यामुळे स्त्री समासद वाढत आहेत खूपण व्यक्ती समासद संख्या ३,४७५ झाली असून त्यामध्ये स्त्री समासदांचे प्रमाण ६०.८३ टक्के आहे. संस्थेचे दोन डिपार्टमेंटल स्टोअर्स व नऊ शाखा विस्तार झाला आहे. संस्थेचा व्याप वाढल्याने उपलब्ध खेळते मांडवल कमी पडू लागल्याने श्री वारणा सहकारी बँक मर्यादित वारणानगर यांना हायपॉथिकेशन कॅश क्रेडिट मर्यादा रु.३५ लाखावरून रु.५० लाखापर्यन्त वाढवून मिळण्याबाबत मागणी केली आहे. वारणा बझारमुळे वारणानगर मधील व जवळच्या भागातील व्यापा-यांच्या साठेबाजीला व नफा खोरीला नियंत्रण आले आहे. तसेच या ग्रामीण भागातील बहुसंख्य लोकांना कोल्हापूर सारख्या मोठ्या शहरांना टाळता येणे शक्य झाले आहे. त्यामुळे आपल्या देशात पांच कोटीचे वर विक्री करणा-या खूपण २५१३० एवढ्याच ग्राहक सहकारी संस्था असून त्यामध्ये वारणा बझारने आपले प्रभावी स्थान प्रस्तापित केले आहे.

वारणा बझारने आपल्या कार्य क्षेत्रात ११ शाखा उघडण्याचे दृष्टीने प्रयत्न सुरु आहेत .सद्या नऊ शाखा व दोन डिपार्टमेंट स्टोअर्स स्थापन केले आहे. विशेषतः शेतक-यांच्या सोईनुसार शेतीसाठी लागणारे अकजारे या मांडारात उपलब्ध आहेत. शहरातील ग्राहक मांडारामध्ये अशी अकजारे मिळू शकत नाही.

वारणानगरसारख्या ग्रामीण भागात अनेक लोकांच्यासोई निर्माण झाल्या आहेत. विविध उद्योग समूह क्षेत्रातील वाढ होत आहे, त्यामुळे आज वारणानगरची दीड लाखांच्यावर विक्री होत आहे. यावरून असे दिसून येते वारणानगरमध्ये वारणा बझारची आवश्यकता आवश्यक आहे.

वारणा बझार ग्राहकांना जीवनावश्यक वस्तू सोडून अन्य वस्तूवर २ टक्के बोनस दिला जातो. तसेच उत्पादकाकडून माल खरेदी करत असल्याने ग्राहकांना तो

वाजवी किंमतीत विकला जातो. ५८व्के नफा फक्त आकारलाजातो. १९८७-८८ या वर्षी विक्री उद्दिष्ट रु.७.६२ कोटीचे होते. प्रत्यक्षात एकूण विक्री ७.८६ कोटी झाली. सर्व प्रकारचा खर्च वजा जाता संस्थेस निव्वळ नफा रु.९०,५९२-६५ इतका झाला आहे. संचालक पंढ्याने खालील प्रमाणे नफा विभागणी करण्याची शिफारस करून ती आपल्या मंजूरी करिता ठेवली आहे.

१. रिझर्व्ह फंड २५ टक्के	२२,६४८-१५
२. सहाकार प्रचार धर्मादाय फंड १० टक्के	९,०५९-२५
३. किंमत चढ-उतार फंड १५ टक्के	१३,५८८-९०
४. हमारत फंड	४५,२९६-३५

एकूण रु.	९०,५९२-६५

वारणा बझारने आपल्या समासदांना त्यांच्या भाग मांडविलाच्या प्रमाणात २५ टक्के सवलत दिली. एकूण सवलतीची रक्कम रु.२,०९,०९६-० इतकी झाली आहे. ग्राहकांच्यासाठी कापड व मांडी या विभागातील खरेदीवर २ टक्के बोनस स्टॅम्प सवलत दिली आहे. या सवलतीबद्दल समासद व ग्राहक वर्ग खूण आहे.

वारणा बझारचा अस्थापना खर्च जास्त आहे. कारण खाजगी व्यापा-याशी स्पर्धा करावी लागते. शोकेस उभा करणे, कुंपन, सजावट इत्यादी खाजगी व्यापारी असा खर्च करीत नाहीत परंतु असा खर्च वाढविला तर वस्तूंच्या किंमती वाढविणे माग पडते त्या वस्तू खाजगी व्यापा-याच्या किंमतीपेक्षा जास्त किंमती आकारता येत नाहीत अशा कोडीत सहाकारी संस्था सापडतात असा खर्च टाळणे शक्य नाही परंतु हा खर्च जास्त करू नये.

वारणा बझारने ग्रामीण भागातील कारागिरांकडून वस्तू तयार करवून घेऊन त्याची विक्री करावी उदा. लोखंडी टोपले, बास्केट, विणकाम, भरतकाम इत्यादी त्यामुळे ग्रामीण लोकांना रोजगार उपलब्ध होईल. तसेच जुन्या वस्तुची

विक्री व्यवस्था सहा महिण्यातून एकदा करावी म्हणजे योग्यदर मिळेल.

घरपोच माल पोचविण्याची सोय केल्यास ग्राहक वर्ग निसंशक राहिल आणि विक्रीही वाढेल. शेतकऱ्यांना आधुनिक अकारे, फळणीयंत्र, औषध फवारणीचा पंप अशा वस्तू हप्त्याने घाव्यात म्हणजे मालही स्वेल व शेतीची आधुनिकीकरण होईल. तसेच विकलेल्या वस्तूंच्या दुरुस्तीसाठी तंत्रज्ञ नेमावा म्हणजे अशा वस्तूंची विक्री जास्त होईल. उदा. धुलाई यंत्र, रेडिओ, टेपरेकॉर्डर तसेच येथील लोकांची इंधन समस्या सोडविण्यासाठी गॅस पुरवठा करावा.

वारणा बझारची औषध सेवा अपूर्ण आहे. कारण वारणा नगरच्या बाहेरील डॉक्टरनी लिहून दिलेली औषधे काही मिळत नाहीत. उदा. सांगली, मिरज, कोल्हापूर मधील डॉक्टरनी चार प्रकारची औषधे लिहून दिली असतील तर त्यातील एक किंवा दोन औषधे मिळतात व एक दोन औषधासाठी कोल्हापूरला जाणे लागते. त्यासाठी औषधाचा साठा वाढविणे गरजेचे आहे. तसेच ही सेवा अत्यावश्यक असल्याने हा विभाग स्वतंत्र करावा आणि आपल्या शाखातूनही औषध विभाग आलून पालटून चालू ठेवावा म्हणजे २४ तास औषध सेवा उपलब्ध होईल अशा प्रकारे वारणा बझारने आपल्या कार्यदोत्रात संस्थांचे जाळे पसरून ग्राहकांची जास्तीत जास्त सेवा उपलब्ध करावी. जेथे शाखा काढणे अडचणीचे आहे अशा ठिकाणी फिरत्या गाडीची सोय करावी.

वारणा बझारची आदर्श प्रत्येक संस्थेने घेण्यासारखा आहे. दूरवर रहाणाऱ्या ग्रामीण बांधवाची खूपच सोय झाली आहे. देशभरातील लोक आज वारणा बझार पहाण्यासाठी व अभ्यासासाठी येत आहेत. महाराष्ट्रातील अनेक साखर कारखान्यांनी आपल्या कार्य दोत्रात असे ग्राहक मंडार होण्यासाठी वारणा बझार कडून स्फूर्ती घेऊन जातात.

वारणा बझारने ग्रामीण भागात अशा तऱ्हेचे मंडार यशस्वीपणे चालविता येते याबद्दल विश्वासही निर्माण केला आहे म्हणून वारणा बझारच्या

सहकार्याने अलिबाग येथे रायगड बझार व फलटन येथे श्रीराम बझार ही दोन स्टोअर्स सुरु झाली आहेत.

अशा त-हेचे सामाजिक कार्य साखर कारखाना क्षेत्रात ग्रामीण भागात हतरत्रही होत गेले तर ग्रामीण भागाची उन्नती होण्यास वेळ लागणार नाही.

उपाय - ५:३

वारणा बझारचा अभ्यास करित असता ज्या समस्या आढळल्या त्या समस्या कमी करण्यासाठी प्रश्नाक्लीव्दारे निवडलेल्या वारणा बझारच्या समासदांकडून उपाय व मला स्वतःला वाटणारे उपाय खालीलप्रमाणे सुचविण्यात आलेले आहेत:--

(१) ग्रामीण कुटीरोद्योगातील कारागिरांच्याकडून वस्तू तयार करवून घेऊन त्याची वारणा बझारने विक्री करावी.

वारणा बझारच्या कार्यक्षेत्रातील ७८ गांवामध्ये जे कारागिर स्त्री-पुरुष आहेत अशा कारागिरांकडून त्यांच्या हस्तकौशल्याच्या वस्तू तयार केल्याने मध्यस्ताची साखळी निर्माण होते. योग्य दर मिळतो. तसेच अनेक कारागिरांना रोजगार मिळेल. उदा. (१) धान्याची टोपली (२) विणकाम-मरतकाम.

(२) शेतीसाठी आधुनिक अवजारे - मळणी यंत्र, औषध फवारणीचा पंप या साधनांची उपलब्धता करून घ्यावी.

वारणानगरसारख्या ग्रामीण भागात शेती हाच मुख्य व्यवसाय आहे. अशा शेतीसाठी आधुनिक अवजारे वापरल्याने शेतीचे आधुनिकरण होईल. अशी अवजारे वारणा बझार हप्त्याने विक्री करावी कारण अशा अवजारांच्या किंमती जास्त आहेत म्हणून जर हप्त्याने अवजारे विकल्यास वस्तूंची विक्रीही वाढेल. शेती उत्पादन वाढण्यास मदत होईल. साहजिकच रोजगार वाढेल. त्यामुळे ग्रामीण भागाचा विकास होईल.

(३) वारणा बझारने गॅस एजन्सी घ्यावी.

वारणानगरमधील व वारणानगरच्या जवळील खेड्यातील लोकांची इंधन समस्या मोठी आहे. ही समस्या सोडविण्यासाठी गॅस एजन्सी सुरु करावी कारण रौकेलची टंचाई वारंवार भासते. गॅस एजन्सीमुळे इंधन समस्या निवारण होईल.

(४) वारणा बझारने वस्तूंची दुरुस्ती करावी.

घड्याळे, भिक्सर, विजेची उपकरणे, रेडिओ, टिलिव्हिजन यासारख्या वस्तूंची या परिसरात दुरुस्ती करण्याची सोय नसल्याने कोल्हापूर सारख्या शहरात जाणे भाग पडते, त्यामुळे अनेक लोकांचा पैसा व वेळ वाया जातो. शिवाय या वस्तूंची ने-आण करणे ही फार अडचणीचे होते. यासाठी वारणा बझारने वस्तु दुरुस्ती सेवा निर्माण केल्यास या मागातील लोकांना फायद्याचे होईल. म्हणून तंत्रज्ञ नेमणे आवश्यक होईल.

(५) जुन्या वस्तूंची विक्री करणे .

वारणा बझारने जुन्या वस्तूंची विक्री ६ महिन्यांनी करण्याची व्यवस्था करावी. कारण एखाद्या व्यक्तीला त्याची जुनी वस्तू नको असल्यास किंवा नवीन वस्तू खरेदीमुळे जुन्या वस्तूंची आवश्यकता नसल्याने अशा वस्तूंच्या विक्रीसाठी व्यक्तिकरित्या ग्राहक मिळेलच असे नाही, त्यामुळे अशा वस्तूंची अडचण निर्माण होते म्हणून ६ महिन्यातून, वर्षातून अशी विक्री व्यवस्था केल्यास विक्रीस देणारे व खरेदी घेणारे ग्राहकास हितकारक ठरेल.

(६) वारणा बझारने विक्री नंतरची सेवा करावी --

वारणा बझारने आपल्याकडील ज्या वस्तूंची विक्री केली असते अशा वस्तू उदा. घुलार्थंत्र, विजेची उपकरणे रेडिओ, फ्रिज, टेपरेकॉर्डर अशा वस्तूंच्या यंत्रामध्ये बिघाड झाल्यास ते दुरुस्तीसाठी तंत्रज्ञ नेमावा. कारण ग्राहक जेव्हा साजगी दुकानदाराकडून अशा वस्तू खरेदी करतात तेव्हा त्या वस्तूंमध्ये दिलेल्या मुदतीपूर्वी बिघाड झाल्यास मोफत दुरुस्ती त्या दुकानदाराकडून करून मिळते तेव्हा अशा प्रकारची सेवा वारणा बझारने केल्यास अशा वस्तूंच्या विक्री मध्ये वाढ पडून येईल.

(७) विविध प्रकारची संकरित बियाणे पुरेशा प्रमाणात उपलब्ध करून घ्यावीत व त्याची ग्रामीण भागात जाहिरात करावी.

ग्रामीण भागातील शेतकरी अजून पारंपारिक बियाणे वापरत असल्याने उत्पादनात वाढ होत नाही म्हणून नवीन संकरित बियाणे पुरवून त्याची जाहिरात केल्यास शेतकी उत्पादन मोठ्या प्रमाणात वाढण्यास मदत होईल. त्यामुळे ग्रामीण भागातील लोकांची आर्थिक उन्नती होईल कारण संकरित बियाणे कमी वेळेत, मोठ्या प्रमाणात उत्पादन होते तेव्हा अशा बियाणाचे जाहिरात करून त्यांना आधुनिक शेतकी कसण्यास प्रवृत्त करणे यामुळे शेतकी क्षेत्राचा विकास झपाट्याने वाढेल.

(८) घरपोच सेवा उपलब्ध करावी --

वारणा बजाराने सभासद ग्राहक आणि इतर ग्राहक यांच्या घरपोच विक्री सेवा केल्यास विक्री मोठ्या प्रमाणात वाढेल. शिवाय ग्राहक निशासंक राहातो. अशा प्रकारची विक्री सेवा परदेशातील ग्राहक सहकारी मंडारातून केलेली दिसून येते. अशा प्रकारची सेवा वारणा बजाराने केल्यास या संस्थेस व ग्राहकास हितकारक ठरेल.

(९) औषध सेवा २४ तास उपलब्ध करावी -

वारणा बजाराने औषध विभाग स्वतंत्र स्थापन करावा. त्याशिवाय इतर शाखामधून औषध सेवा स्वतंत्र सोय करणे व ते आलटून पालटून सुरु ठेवावेत म्हणजे ग्राहकांना आवश्यक त्या वेळेत औषधे मिळू शकतील. कोल्हापूरमध्ये शेतकरी संघाने अशाप्रकारची चौवीस तास औषध सेवा उपलब्ध केली आहे.

(१०) वारणा बजाराने औषध साठा वाढविणे गरजेचे आहे -

वारणानगर खरोज बाहेरील अन्य डॉक्टरनी लिहून दिलेली औषधे वारणा बजारमध्ये मिळत नाहीत. उदा. कोल्हापूर, वडगांव, सांगली, मिरज येथील डॉक्टरनी चार प्रकारची औषधे लिहून दिली असतील तर त्यातील एक किंवा दोनच मिळतील राहिलेली औषधे मिळत नाहीत, त्यामुळे रकवाने औषधसाठे

ग्राहकांना कोल्हापुरला जाणे आवश्यक आहे म्हणून वारणा बझारने औषधांचा साठा वाढविणे.

(११) वारणा बझारने ग्रामीण भागात शाखांचे जाळे पसरवे -

वारणा बझारने आपल्या कार्यक्षेत्रातील ७८ गावामध्ये जास्तीतजास्त शाखांचे जाळे पसरल्यास त्याच्या ग्रामीण भागातील खाजगी व्यापा-याकडून होणारी फसवणूक नष्ट होईल, त्यामुळे वारणा बझार सारख्या मोठ्या ग्राहक मंडारास टाळता येईल. ग्राहकांची चांगल्या प्रकारे गरज पूर्तता होऊन त्यांचा पैसा व वेळही वाचेल.

(१२) वारणा बझारने फिरत्या गाडीची सोय करावी -

वारणा बझारने ग्रामीण भागात गरीब लोकांच्या जीवनावश्यक वस्तूंच्या सोईसाठी फिरत्या गाडीची सोय करावी. कारण खेड्यातील जे गरीब लोक असतात त्यांना गावांतल्याच किरकोळ व्यापा-याकडून माल खरेदी करावा लागतो हे किरकोळ व्यापारी हे नफा मिळविणे हेच आपले उद्दिष्ट मानतात त्यामुळे महाग वस्तू खेड्यातील ग्राहकांना खरेदी करणे अपरिहार्य ठरते अशा लोकांची आर्थिक कुवत पणारच कमी असते, त्यामुळे आपल्याला लागणा-या वस्तू शहरात जातून खरेदी करणे त्यांना परवडत नाहीत म्हणून त्यांच्या सोईनुसार त्याच्या खेड्यातील लोकांना वस्तू स्वस्त दराने खरेदी करता यावी यासाठी फिरत्या गाडीची सोय करावी. शहरातल्या मोठ्या ग्राहक मंडारानी या फिरत्या गाडीची सोय करून अनेक लोकांचे श्ति साधले आहे.

प्रश्नावली

सभासदाचे नांव _____
 गांव ---- तालुका ----- जिल्हा -----
 कुटुंबाचा आकार -----
 पुरुष ---- स्त्री -----
 शिक्षण ----- प्राथमिक ----- माध्यमिक -----
 अधिव्याख्याता ---- व्यवसाय ----- प्राथमिक -----
 दुय्यम -----

(१) तुम्हाला वारणा बझारमधील वस्तू स्वस्त दराने मिळतात का ?
 होय । नाही नसल्यास कारणे :--

(२) वारणा बझारमधील वस्तूंच्या गुणवत्तेबद्दल तुमचे मत काय ?

(३) तुम्हाला वारणा बझारमधील वस्तू खरेदी करावी असे कां वाटते ?

(४) वारणा बझारमधील वस्तू बाहेरच्या साजगी व्यापाऱ्याकडून मिळणाऱ्या
 दरापेक्षा स्वस्त आहेत की महाग आहेत ? -----

(५) वारणा बझार मधील मिळणाऱ्या वस्तू व सेवा हा सर्व थरातील
 लोकांना परवडणाऱ्या आहेत काय ?
 होय । नाही --- नसल्यास कारणे --

(६) वारणा बझार मधून मिळणाऱ्या वस्तू व सेवा यापासून तुम्हाला
 समाधान वाटते कां ? होय । नाही ---- नसल्यास कारणे ---

- (७) वारणा बझारमधून मिळणा-या वस्तू व सेवा सर्व ग्राहकांना पुरेशा प्रमाणात मिळतात का ? होय ! नाही --- नसल्यास कारणे ---
-
- (८) वारणा बझार बदल तुमचे मत काय ?
-
- (९) वारणा बझारमधील कोणत्या वस्तूंचे दर महाग आहेत ?
-
- (१०) वारणा बझारमधील कोणत्या वस्तूंचे दर कमी आहेत ?
-
- (११) वारणा बझारमधील वस्तूंच्या बाबतीत तुम्हाला कोणत्यादृष्टीने आकर्षकपणा वाटतो ?
-
- (१२) वारणा बझार स्थापन होण्यापूर्वी तुम्ही कोठून वस्तू खरेदी करत होता ?
-
- (१३) वारणा बझारमधील सेल्समन्कडून तुम्हाला कशाप्रकारे वागणूक मिळते ?
-
- (१४) वारणा बझार वस्तूंचा पुरवठा निमित्तपणे पुरवतात का ? होय ! नाही नसल्यास कारणे ---
- (१५) वारणा बझारमधून मिळणारी वस्तू स्वच्छ व निर्मळ आहे काय ? होय ! नाही --- नसल्यास कारणे ---
-
- (१६) वारणा बझारमधील एखादी वस्तूची विक्री केल्यानंतर ती वस्तू त्या ग्राहकास नको असल्यास परत घेतली जाते काय ? होय ! नाही नसल्यास कारणे -----

- (१७) वारणा बझार शेतकऱ्यांच्यादृष्टीने उपयुक्त आहे काय ? होय । नाही नसल्यास कारणे -----
- (१८) वारणा बझार ग्रामीण लोकांच्या सोईनुसार वस्तूंचा पुरवठा नियमितपणे करते काय ? होय । नाही --- नसल्यास कारणे
-
- (१९) वारणा बझारची गरज वारणानगरमध्ये आवश्यक आहे काय ? ---
-
- (२०) वारणा बझारच्या स्थापनेमुळे वारणानगरमधील साजगी व्यापाऱ्यांच्यावर कोणता परिणाम झाला आहे ?
-
- (२१) वारणा बझारने जीवनावश्यक वस्तूंच्या किंमती साजगी व्यापाऱ्यांच्या तुलनेने किती रुपयाने तुम्हाला कमी वाटतात ?
-
- (२२) वारणा बझार ग्रामीण लोकांच्या गरजांलात घेऊन त्यानुसार वस्तू व सेवांचा पुरवठा नियमितपणे केला जातो का ? होय । नाही --- नसल्यास कारणे --
-
- (२३) वारणा बझारमुळे कोल्हापूर सारख्या मोठ्या शहरांना टाळता येवून तुमचा पैसा , श्रम, वेळ वाचतो का ? होय । नाही --- नसल्यास कारणे ---
-
- (२४) समासदांना वारणा बझारने कांही सवलती दिल्या आहेत काय ? होय । नाही -- नसल्यास कारणे
-
- (२५) वारणा बझारचा कस्टमचा माल स्वस्त मिळतो त्याबद्दल तुमचे मत काय ?
-

- (२६) कस्टमचा कोणत्या मालाचा वापर करता ?

- (२७) वारणा बझार प्रायोगिक टि.व्ही.बदलचे आपले मत काय ?

- (२८) वारणा बझारकडून श्रीमंत, मध्यम, गरीब, लोकांना त्यांच्या सोईनुसार लागणा-या वस्तूंची तरतुद केली जाते असे तुम्हाला वाटते का ? होय । नाही -- नसल्यास कारणे _____
- (२९) वारणा बझारच्या फिरत्या गाडीने खेळ्यात विविध वस्तूंची उपलब्धता करून ग्राहकावर ह्याप पाहणी आहे काय ? होय । नाही -- नसल्यास कारणे -- _____
- (३०) वारणा बझारमधील कोणत्या वस्तूंचा तुम्ही जास्त वापर करता ?

- (३१) वारणा बझारमधील वस्तू खरेदी करताना तुम्ही कोणता विचार करता ?
(अ) किंमत (ब) उपलब्धता (क) दर्जा (ड) क्विस्टि सक्लत (इ) आकारमान
- (३२) तुम्हाला उपयोगी वस्तू जर वारणा बझारमध्ये मिळाली नाही तर काय करता ?
(अ) पर्यायी उपयोग करता का ?
(ब) दुस-या दुकानातून खरेदी करता ?
(क) एकदम जास्त खरेदी करता ?
(ड) वाट पाहाता का ?
- (३३) वारणा बझार ग्राहकांना काही कमिशन देते का ? होय । नाही
नसल्यास कारणे _____

३४) वारणा बजारने नवीन कोणती वस्तू किंवा सेवांचा पुरवठा करावा असे तुम्हाला वाटते ?

३५) वारणा बजारमध्ये तक्रारबुक्त आहे का ? होय । नाही नसल्यास कारणे

३६) त्याचा तुम्ही वापर केला आहे काय ? होय । नाही नसल्यास कारणे

३७) वारणा बजारने शेतकऱ्यांच्या सोईसाठी नवीन कोणती वस्तूंची उपलब्धता केली पाहिजे ?

(३८) वारणा बजारची औषध सेवा तुम्हाला पूर्ण वाटते काय ? होय । नाही -- नसल्यास कारणे

संदर्भसूची

१. कोल्हापूर जिल्हातील सहकारी संस्था - सांख्यिकी माहिती
पुस्तिका, १९८६-८७.
२. वारणा दर्शन.
३. मी एक कार्यकर्ता -- तात्यासाहेब कोरे.
४. वारणा बझारचे वार्षिक अहवाल १९७८-७९ ते १९८८.
५. गो.स.कामत - सहकार तत्वे व्यवहार आणि व्यवस्थापन,
पुणे विद्याप्रकाशन, आ.ए.१९७९, पा.क्र.१७६.
६. बी.एस.माधुर - भारतातील सहकार, प्रकाशन साहित्य भवन,
हॉस्पिटल रोड, आग्रा., चौथी आवृत्ती,
१९८८., पा.क्र.३३१.
7. Goyal S.K. - Consumers' Co-operative Movement
in India, Meenakshi Prakashan, Meerut.
8. Co-operative Movement in India, Ministry of Food,
Agriculture Community Development and
Co-operation.