



बुरुड व्यवसायासाठी वितरण मार्गाचे महत्व – एक अभ्यास

मृणाली एस. चंदेवार व डॉ. सपना आर. वेगिनवार

सरदार पटेल महाविद्यालय, चंद्रपूर

Corresponding Author : mrunalichandewar1111@gmail.com

Communicated : 06.04.2022

Revision : 08.04.2022

Published : 02.05.2022

Accepted : 15.04.2022

सारांश :

बुरुड कारागिरांनी बनवलेली प्रत्येक बुरुड वस्तू अंतिम ग्राहकांसाठी बनवलेली असते. परंतु तिला अंतिम साहकापर्यंत पोहचविण्यासाठी विविध मार्गातून जावे लागते. जसे, कारागिर हा किरकोळ बुरुड व्यवसायिकांच्या मदतीने ग्राहकांना वस्तू विकतो. तसेच तो प्रतिनिधी नियुक्त करूनही वस्तूची विक्री करू शकतो. तसेच वस्तू ग्राहकांपर्यंत पोहचविण्यासाठी एकापेक्षा अधिक माध्यमांच्या सेवेचा लाभ घेतला जाऊ शकतो. या वितरणाच्या मार्गालाव व्यापारिक मार्ग असे सुध्दा म्हणतात

बीजशब्द : बुरुड व्यवसाय, वितरण व्यवस्था, बुरुड कारागिर, उत्पादक, व्यापारी.

प्रस्तावना :

बुरुड समाजाची उपजीविका ही प्राचीन काळापासून बांबूनी तयार केलेल्या वस्तू यांना विकून भागत आली आहे. हा व्यवसाय बुरुड समाजाचा परंपरागत व्यवसाय समजला जातो पूर्वी एकच व्याकी जंगलात जावून बांबू तोडून आणायचा, बुरुड काम करायचा, तोच आठवडी बाजारात वस्तू विकायचा. बाजारपेठ ही स्थानिक व गावापुर्ती मर्यादीत होती. त्यामुळे एकच वितरण मार्ग अस्तित्वात होता, पण जस-जसी ग्राहकांकडून बुरुड वस्तूंना मागणी वाढत गेली तस-तसी वितरण मार्ग मोठा होत गेला.

ग्राहकांच्या गरजा लक्षात घेऊन बांबू पासून विविध प्रकारच्या जीवनापयोगी व कलाकसूरीच्या वस्तू बनविण्यात येऊ लागल्या भाजीपाला ठेवण्यासाठी शेती कामासाठी, घरकामासाठी. घर बांधण्यासाठी, धान्य ठेवण्यासाठी इत्यादी विविध आकाराच्या व प्रकारच्या बुरुड वस्तूंचा वापर मोठ्या प्रमाणात होऊ लागला त्यामुळे एकच कारागीराला वस्तू बनविणे बाजारात नेणे, ग्राहकांना विकणे, ग्राहकांचे समाधान करणे शक्य नव्हते कारागीर सर्व प्रक्रियेवर समान लक्ष केंद्रीत करू शकत नव्हता. त्यामुळे इतर व्यक्तीची गरज भासू लागली म्हणून बुरुड वस्तू कारागीरांपासून अंतिम ग्राहकांपर्यंत नेण्यासाठी एक वितरण 'साखळीची बुरुड कारागीरांगा गरज पडली. त्यामुळे बुरुड व्यवसायाला एक उत्तम 'वितरण मार्ग' निर्माण झाला.

वितरण मार्गामुळे बुरुड वस्तूंची विक्री, जोखीम कारागीरांवर नसते. ती जोखीम आज वितरण मार्गातील मध्यस्थानी स्विकारलेली आहे. त्यामुळे कारागीरांना बनविलेल्या मालाचे मूल्य त्यांना मध्यस्थांमार्फत मिळते. त्यामुळे कारागीर वस्तू बनविण्याच्या प्रक्रियेकडे आपले संपूर्ण लक्ष केंद्रीत करू शकतात. मध्यस्थांमार्फत वस्तू बाजारात

उपलब्ध होते. त्यामुळे आज बांबूच्या बुरुड वस्तूंना समय उपयोगिता, स्थान उपयोगिता आणि स्वामित्य उपयोगिता प्राप्त होते.

बुरुड वस्तूंच्या वितरण मार्गावर प्रभावित करणारे घटक :

१) उत्पादक/कारागीर

बुरुड कारागीर वितरण मार्गात सुरुवातीचा व महत्वाचा घटक आहे. कारागीर पासून वितरण मार्गास सुरुवात होते. कारागीर सर्व बाबींचा विचार करून संभ्याव्य वितरण साखळी निवड करीत असतो. त्यामुळे कारागीरांच्या वितरण मार्गावर प्रभाव पडतो.

२) मध्यस्थ / ठेकेदार

वितरण मार्गात मध्यस्थांची भूमिका फार महत्वाची असते. नवनवीन बाजारपेठ बुरुड वस्तूंना उपलब्ध करून देण्याचे काम या मध्यस्थांमार्फत होत असते. बुरुड वस्तूंची विक्रीची जोखीम या मध्यस्थांवर असते. साठवणुकीची सोय ही मध्यस्थांमार्फत होते. हेच कारागीरांच्या वतीने सर्व बाबी पाहात असतात.

३) घाऊक व्यापारी

घाऊक व्यापारी वितरण साखळीतील महत्वाचा दुवा आहे. किरकोळ व्यापायाला उधारीची सेवा घाऊक व्यापायांमार्फत मिळते. निरनिरळ्या मध्यस्थांमार्फत कारागीरांकडून वेगवेगळा माल खरेदी करून किरकोळ व्यापायाला त्याच्या आवश्यकतेनुसार देणारा हा घाऊक व्यापारी असल्यामुळे वितरण साखळीवर खुप परिणाम होतो.

४) किरकोळ व्यापारी

वितरण साखळीतील किरकोळ व्यापायाचा प्रत्येकी संबंध अंतिम ग्राहकांसोबत येतो. त्यामुळे अंतिम ग्राहकांना त्यांच्या गरजेनुसार, आवडी निवडीनुसार वस्तू विक्रीच काम

हा किरकोळ व्यापारी करतो. म्हणून किरकोळ व्यापायाचे महत्व अनन्य साधारण आहे.

५) ग्राहक

वितरण मार्गाची निर्मिती ग्राहकांना वस्तु त्यांच्या मागणीनुसार व गरजेनुसार मिळावी यासाठी केली जाते. ग्राहक वर्गाचा विचार करून कार्यक्षम वितरण साखळी निर्माण केली तर सर्व प्रकारच्या वस्तु ग्राहकांना उपलब्ध होतात म्हणून योग्य वितरण साखळी निर्माण करणे आवश्यक असते.

बुरुड वस्तुंच्या वितरण मार्गाचे प्रकार:

१) उत्पादक / कारागीर – ग्राहक

हा वितरण मार्ग सर्वात पहिला व जुना आहे. गावागाड्यानुसार बाजारपेठ जेव्हा गावापुरते मर्यादीत होती तेव्हा कारागीर ग्राहकांना वस्तु विक्री करीत असे त्यामुळे वितरण खर्च नव्हता ग्राहकांना चौनीच्या शोभीवंत रुखवंताच्या व त्यांच्या गरजेनुसार बुरुड वस्तु तयार करून घ्यायच्या असेल तर कारागीरांना ग्राहकांमार्फत वस्तु बनविण्याचा आदेश दिला जायचा. त्यामुळे कारागीर आणि ग्राहकांमध्ये आपुलकीचे संबंध निर्माण होत असे. तसेच योग्य किंमतीत वस्तु थेट कारागीरांमार्फत ग्राहकांना मिळत असे.

२) कारागीर – किरकोळ व्यापारी – ग्राहक

बाजारपेठेच्या विस्तारामुळे 'व्यापारी' हा मध्यस्थ वर्ग उदयास आला. त्यामुळे सर्वप्रथम किरकोळ व्यापारी हे मध्यस्थ वर्ग वितरण साखळीत समाविष्ट झाले. किरकोळ विक्रेता विक्रीसंबंधी सर्व कार्य पाहू लागले ग्राहकांच्या आवडी निवडी, किरकोळ विक्रेतांमध्ये कारागीरांना माहित होऊ लागल्या आणि त्यामुळे अनेक बुरुड वस्तु बाजारपेठेत सहज उपलब्ध होऊ लागल्या.

३) कारागीर – घाऊक व्यापारी – किरकोळ व्यापारी – ग्राहक

कारागीरांच्या गरजा वाढल्यामुळे एका घरात सर्व व्यक्ती मिळून सर्व वस्तु बनविल्या जाऊ लागल्या त्यामुळे मोठ्या प्रमाणात वस्तु तयार होऊ लागल्या. वस्तु विकण्यासाठी मोठ्या वितरण साखळीची गरज भासली यातून घाऊक व्यापारी वितरण साखळीत समाविष्ट झाला. याच्याद्वारे साठवणूकीची जबाबदारी, जाहीरात करणे, वाहतूक व्यवस्था, विक्रेतोत्तर सेवा, किरकोळ व्यापायाला माल देणे इत्यादी कार्य घाऊक व्यापारी करू लागला आणि अल्पवधीतच घाऊक व्यापारी ही वितरण संस्था लोकप्रिय झाली. हा आदर्श वितरण मार्ग समजला जातो.

बुरुड वस्तुंच्या वितरण मार्गाचे उद्दिष्टे :

- १) बुरुड वस्तुंच्या वितरण मार्गातील समस्यांचा अभ्यास करणे,
- २) वितरण मार्गाला प्रभावित करणाऱ्या घटकांचा अभ्यास करणे. जसे कारागीर व्यापारी—ग्राहक
- ३) बुरुड व्यवसायात वितरण मार्गाच्या महत्वाचा अभ्यास करणे.
- ४) बुरुड व्यवसायाला लाभलेल्या वितरण साखळीचा अभ्यास करणे..

गृहितकृत्य :

१) वितरण मार्गामध्ये बुरुड वस्तुंना स्थळ उपयोगिता. काळ उपयोगिता व स्वामित्व उपयोगिता प्राप्त होते.

२) वितरण मार्ग कार्यक्षम असेल तर बुरुड वस्तुंचे स्थान स्थिर ठेवता येते.

३) बुरुड वस्तुंना लाभलेला वितरण मार्ग सिमीत आहे.

बुरुड वस्तुंच्या वितरण मार्गातील समस्येचा अभ्यास :

बनवलेली बुरुड वस्तु अंतिम ग्राहकांपर्यंत जाण्यासाठी विविध मध्यस्थ संस्थांचा सेवेचा उपयोग केला जातो. मध्यस्थ असल्यामुळे त्यांच्या प्रवृत्तीचा परिणाम हा वितरण मार्गावर होतो. त्यामुळे खालील समस्या निर्माण होतात.

१) अकार्यक्षम मध्यस्थ साखळी

वितरण मार्गात कार्यक्षम मध्यस्थ मार्गाची गरज असते भविष्यात संभाव्य मागणीचा पूर्वानुभव करून त्यांना आपली वस्तु संबंधी व्यहुरचना आखावी लागते. तसेच कारागीरांनाही वस्तु संबंधी आदेश द्यावा लागतो. म्हणून जर मध्यस्थ यासाठी अकार्यक्षम असेल तर मागणीचा अंदाज चुकण्याची संभाव्यता असल्यास समस्या निर्माण होऊ शकते.

२) भौगोलिक अंतरातील अडथळे –

योग्य वितरण मार्गाची निवड करण्यासाठी भौगोलिक क्षेत्राचा विचार करावा लागतो आणि त्यानुसार वितरण मार्गाची निवड करावी लागते. जर ग्राहकांना त्यांच्या गरजेनुसार बाजारपेठेमध्ये बुरुड वस्तु मिळाली नाही तर समस्या निर्माण होऊ शकते.

३) परस्पर संबंधातील अविश्वास –

कारागीर, ठेकेदार, घाऊक व्यापारी, किरकोळ व्यापारी, ग्राहक यांच्या परस्पर संबंधाचा परिणाम वितरण साखळीवर होतो. यांच्यातील परस्पर संबंध अविश्वासाचे झाल्यास वितरण मार्गात खुप मोठी समस्या निर्माण होण्याची शक्यता असते

निष्कर्ष :

- १) बाजारपेठेमध्ये बुरुड वस्तूंची संभाव्य मागणी लक्षात घेऊन वितरण मार्ग निश्चित केले जाते.
- २) वितरण मार्गाच्या कार्यक्षमतेमुळे किरकोळ विक्रेत्याला सर्व प्रकारच्या व आकाराच्या बुरुड वस्तु ग्राहकाला विकता येतात.
- ३) बुरुड व्यवसायीकाला वितरण मार्गामुळे मागणी पुरवठा संतुलन साधने शक्य होते.
- ४) बुरुड व्यवसाय हा पारंपारीक व्यवसाय असला तरी बुरुड व्यवसायीक वितरण मार्गामुळे आज आधुनिक बाजारपेठेत आपले स्थान निर्माण करित आहे.
- ५) बुरुड वस्तुंना वितरण मार्ग असल्यामुळे अनेक लोकांना रोजगार मिळत आहे. त्यामुळे बेकारी दुर होण्यास मदत होते.

शिफारशी :

- १) वितरण साखळीशी संबंधीत असलेल्या सर्व व्यक्तींना या मार्गात टिकण्यासाठी सतत प्रयत्न करायला पाहिजे.
- २) ग्राहकांच्या सुचना वितरण मार्गाने कारागीरांना वेळोवेळी सांगितल्या पाहिजे.
- ३) नवनवीत बाजारपेठ बुरुड वस्तु पोहवण्यासाठी वितरण साखळीने सातत्याने प्रयत्न करावेत.
- ४) स्पर्धकांवर मात करण्यासाठी वितरण मार्ग कार्यक्षम असावा.

संदर्भ :

- प्रा. कृत. प्रफुलकुमार वितरणाची गतीमानता (बी.कॉम-१)
 डॉ. बोधनकर, सुधिर, प्रा. अलोनी, विवेक सामाजिक
 संशोधन पध्दती. साईनाथ प्रकाशन, नागपूर प्र.
 आ. १९९३
 मांडे, प्रभाकर, गावगाड्य बाहेर, मंगेश प्रकाशन, महाल
 नागपूर, १९७५

वेबसाईट्स :

- www.bamboo.com
www.wikipedia.org
www.google.com