



ताज्या, कापलेल्या भाज्या काळाची गरज

प्रक्रियेतील नवे तंत्र



डॉ. विक्रम कड डॉ. गणेश शेळके डॉ. सुदामा काकडे

मागील भागामध्ये ताज्या कापलेल्या भाज्या (फ्रेश कट) या उत्पादनांना आंतरराष्ट्रीय बाजारामध्ये 'रेडी टू कूक' या विभागामध्ये असलेल्या संधीचा विचार केला. या लेखामध्ये भारतीयांची बदलती मानसिकता लक्षात घेऊन ताज्या कापलेल्या भाज्या, फळांच्या व्यवसायामध्ये काय करता येईल व शेतकरी कंपन्या, बचत गटांना या संधीचा कशा प्रकारे लाभ घेता येईल, याची माहिती घेऊ.

धावपळीचे जीवन आणि बदललेल्या शहरी जीवनशैलीमुळे ताज्या कापलेल्या भाज्या (फ्रेश कट) पुरवणे हा व्यवसाय गरज बनत चालला आहे. ग्राहकांची बदलती मानसिकता, राहणीमान आणि नवीन सामाजिक रचना यासारख्या कारणांमुळे या व्यवसायाच्या वाढीसाठी मोठ्या संधी निर्माण होत आहेत.

● **विषय व नोकरीदार कुटुंबे** : शहरांमध्ये रुजलेली विभक्त कुटुंब पद्धती आणि पतिपत्नी दोघेही नोकरी व्यवसायांमध्ये गुंतलेले अशा स्थितीमध्ये वेळेची प्रचंड कमतरता असते. स्वतःचे व मुलांचे डबे भल्या सकाळी बनविण्यामध्ये महिलेचा पालेभाजी निवडणे, धुणे, सोलणे आणि चिरणे अशा कामांसाठी किमान अर्धा ते पाऊण तास जातो. त्यामुळे ताज्या निवडून व कापलेल्या भाज्यांचे पॅकेट मिळाल्यास या महिलेचा प्रचंड वेळ व कष्ट वाचतो. थेट फोडणीला टाकता येतील, अशा १०० टक्के स्वच्छ आणि 'रेडी-टू-कूक' भाजीपाल्यासाठी



धावपळीच्या जीवनशैलीत ग्राहकांना थेट वापरता येतील अशी उत्पादने हवी आहेत.



फ्रेश-कट किंवा किमान प्रक्रिया उत्पादनांचे प्रकार.

ग्राहक १०-२० रुपये जास्त मोजायलाही आनंदाने तयार होतात. एकाकी राहणारे ज्येष्ठ नागरिक आणि विद्यार्थी यांच्यासाठीही हा पर्याय चांगला ठरतो.

● **हॉटेलस आणि कॅटरिंग व्यवसायातील मजूर उपलब्धतेचा प्रश्न** : मोठ्या हॉटेल किंवा कॅटरिंग व्यवसायात रोज शेकडो किलो कांदा, टोमॅटो आणि भाज्या कापल्या लागतात. त्यासाठी कुशल मजूरवर्ग मिळणे दुरापास्त होत असून, मजुरीही वाढली आहे. त्यामुळे या क्षेत्रातील व्यावसायिक प्रमाणित कापलेल्या भाज्या विकत घेण्यास प्राधान्य देतात. यामुळे हॉटेलची मजुरी आणि किचनमध्ये जागा वाचते. प्रमाणित आकारात यंत्रावर कापलेल्या भाज्यांमुळे पदार्थाची चव व दर्जा या सातत्य ठेवता येते.

● **शहरी ओल्या कचऱ्याची समस्या** : बाजारातून विकत घेतलेल्या एक किलो कोबी, फर्लावर किंवा मटारची देठ, साले आणि खराब पाने इ. भाग ओल्या कचऱ्यामध्ये जातात. ते काढल्यानंतर प्रत्यक्षात ६००-७०० ग्रॅमच भाजी ग्राहकांना उपलब्ध होते. अलीकडे ओला व सुका कचरा वेगळा केला जात असला तरी त्याच्या विल्हेवाटीची समस्या सर्वच महानगरपालिकांना जाणवत असते. खरेतर उत्तम सेंद्रिय पदार्थ असलेला हा ओला कचरा शेत परिसरातच व्यवस्थित कुजवून किंवा गांडुळांसारख्या जिव्यांचा वापर करून उत्तम सेंद्रिय खत बनवणेही शक्य आहे. तरी जागा उपलब्ध असलेल्या ताज्या भाज्या कटाई व विक्रीच्या व्यवसायाला या खतांच्या विक्रीचाही मोठा आधार मिळू शकतो.

● **आरोग्य, स्वच्छता आणि सुरक्षिततेची जाणीव** : कोविड-१९ च्या जागतिक महामारीनंतर लोकांचा आरोग्याकडे बघण्याचा दृष्टिकोन पूर्णपणे बदलला आहे. उपडणावर, रस्त्यावर मिळणाऱ्या, धूळ उडणाऱ्या आणि माश्या बसलेल्या उत्पादनांपेक्षा पॅकेज्ड भाज्या व अन्नाकडे कल वाढला आहे. त्यामुळे भारतीय अन्न सुरक्षा आणि मानके प्राधिकरण (FSSAI) मान्यताप्राप्त 'आरओ' पाण्याने किंवा ओझोन तंत्रज्ञानाने धुतलेल्या आणि निर्जंतूक केलेल्या पॅकेज्ड सॅलडला लोक जास्त सुरक्षित मानतात.

● **विविध कॉर्नर्स आणि ऑनलाईन खरेदीची सवय** : १० मिनिटांत डिलिव्हरी देणाऱ्या व्यवसायांमध्ये मोठी वाढ झाली आहे. त्यावरून मागवणे हे धावपळ करत ट्रॅफिकमधून प्रत्यक्ष बाजारात जाण्यापेक्षा तरुणाईला सोपे वाटते. अशा अंधवजन 'कापलेले पनीर', 'मिक्स व्हेज', 'स्वीट कॉर्न' मागवण्याचे प्रमाण वाढले आहे.

● **डाएट आणि फिटनेसची वाढती फ्रेझ** : आजकाल तरुण वर्गात जिम, योगा आणि विशिष्ट प्रकारच्या

डाएटचा ट्रेंड वाढला आहे. अशा डाएटमध्ये रोज सॅलड, स्पाउट्स (मोड आलेली कडधान्ये) आणि ब्रोकली, झुकिनी, लेट्यूस यांसारख्या विदेशी भाज्या खाण्याचा सल्ला दिला जातो. रोज वेगवेगळ्या भाज्या आणून त्यांचे सॅलड बनवणे कंटाळवाणे असते. त्यामुळे बाजारात उपलब्ध असणारे 'रेडी-टू-ईट सॅलड बाउल्स' किंवा 'स्पाउट्स मिक्स' या आरोग्याबाबत जागरूक असलेल्या वर्गात प्रचंड लोकप्रिय होत आहेत.

● **अचूक प्रमाण आणि पदार्थाचे सादरीकरण** : यू-ट्यूब आणि इन्स्टाग्रामवर रेसिपीचे व्हिडिओ बघून घरी नवीन पदार्थ बनवण्याची आवड वाढली आहे. अशा वेळी चायनीज किंवा पंजाबी पदार्थ बनविण्यासाठी भाज्या एका विशिष्ट आकारातच कापल्या लागतात (उदा. ज्युलियन कट, डायस कट). मशिनद्वारे कापलेला भाजीपाला एकसमान असतो, ज्यामुळे तो शिजताना एकसारखा शिजतो आणि ताटात वाढल्यावर तो एखाद्या फाईव्ह स्टार हॉटेलमधल्या पदार्थासारखा आकर्षक दिसतो. तसेच एका वेळेस जेवढी भाजी हवी आहे तेवढेच लहान पॅकेट विकत घेता येत असल्याने, फ्रीजमध्ये भाज्या सहूल वाया जाण्याचे प्रमाण कमी होते.

● **ग्राहकांची वाढलेली क्रयशक्ती** : शहरांमधील मध्यमवर्गीय आणि उच्च-मध्यमवर्गीय लोकांचे सरासरी उत्पन्न वाढले आहे. त्यामुळे थोडे पैसे वाचविण्यासाठी तास न तास भाजी निवडणे, चिरणे यापेक्षा 'पैसे थोडे जास्त गेले तरी चालतील, पण काम सोपे झाले पाहिजे' अशी मानसिकता निर्माण झाली आहे. 'वेळ आणि कष्ट' वाचविण्यासाठी आजचा ग्राहक उत्पादनांना 'प्रीमिअम किंमत' देण्यासही तयार होत आहे.

● **जागतिक खाद्य संस्कृतीचा प्रभाव** : आजकाल ग्राहकांना घरीच रेस्टॉरंटसारखा पास्ता, पिझ्झा, बार्बे क्वी, किंवा मेक्सिकन पदार्थ बनवायचे असतात. या पदार्थासाठी लाल-पिवळी भोपळी मिरची, ब्रोकली, झुकिनी, चेरी टोमॅटो अशा महामंड्या आणि विदेशी भाज्या लागतात. या भाज्या अर्धा किंवा पाव किलोमध्ये विकत घेणे महान पडते आणि त्या पूर्ण वापरल्या न गेल्याने वाया जाण्याचा धोका असतो. त्यावेळी 'फ्रेश-कट एब्रशोटिक मिक्स'चे लहान पॅकेट विकत घेणे परवडते.

● **प्रगत पॅकेजिंग तंत्रज्ञानामुळे वाढलेले 'शेल्फ लाइफ'** : कापलेली भाजी लवकर खराब होण्याचा धोका नव्या सुधारित वातावरण पॅकेजिंग आणि निर्वात पॅकिंग यांसारख्या प्रगत तंत्रज्ञानामुळे कमी झाला आहे. अशी कापलेली उत्पादनेही फ्रीजमध्ये ५ ते ७ दिवस

एफपीओ व बचत गटांसाठी सुवर्णसंधी

- शेतकरी उत्पादक कंपन्यांना (एफपीओ) ग्रामीण भागातच फळे व भाज्यांची उपलब्धता होऊ शकते. बहुतांश फळे व भाज्या सरळ शेतकरी सदस्यांकडून खरेदी करणे शक्य होते.
- १ टन कच्चा कोबी शहरात पाठवण्यावेळी, जर त्यावर गावातच प्रक्रिया केली, तर तो केवळ ६०० किलो भरतो. म्हणजेच वाहतूक खर्च वाचतो.
- 'अ' दर्जासोबतच ब दर्जाच्या भाज्यांनाही कापलेल्या स्वरूपात देत असल्याने चांगला दर मिळू शकतो.
- भाज्या नीट करतांना शिल्लक राहणारे देठ व अन्य काडी कचरा जनावरांसाठी चारा म्हणून उपयोगी ठरू शकतो.
- पशुआहारात न जाऊ शकणारे सेंद्रिय पदार्थ कुजविण्यासाठी जिवणू किंवा गांडुळांचा वापर केल्यास त्यातून सेंद्रिय खातांची उपलब्धता होऊ शकते. ती शेतकरी सदस्यांना स्वस्तात दिले तरी सर्वासाठी फायद्याची बाब होते.
- गावातील महिलांना कायमस्वरूपी रोजगार उपलब्ध होऊ शकतो. महिला बचत गटांना छोट्या कटिंग मशिन विकत घेत हा व्यवसाय सुरू करता येईल.
- नुसताच कच्चा माल विक्रीमध्ये अनेक मध्यस्थ कार्यरत असतात. त्यापेक्षा थोड्या प्रक्रियेतून मूल्यवर्धन होते. थेट सुपर मार्केट, हॉटेलस किंवा ग्राहकांना विकल्यास अधिक दर मिळू शकतो. हॉटेलस, कॅटरर्स किंवा सुपर मार्केट्स सोबत वार्षिक करार करून ठराविक दराने माल पुरवठा करणे शक्य आहे. त्यातून निश्चित उत्पन्नाची हमी मिळते.
- फक्त एक-दोन भाज्यांपुरता व्यवसाय मर्यादित नाही, तर ग्राहकांच्या मागणीनुसार अनेक नावीन्यपूर्ण 'रेडी-टू-कूक' उत्पादने तयार करता येतील. उदा. पावभाजी मिक्स, सांबार मिक्स, सूप मिक्स, सोललेला लस्सून आणि कांदा, किसलेले खोबरे, स्पाउट्स (मोड आलेली कडधान्ये) आणि फ्रूट सॅलड इ.
- उत्पादनाची विविधता आणि दर्जा टिकवून ठेवल्या त्यातून ताज्या कापलेल्या भाज्यांचा स्वतंत्र ब्रॅण्ड हळूहळू विकसित करणे शक्य आहे.
- ठरावीक उत्पादनांना नियमित ग्राहक तयार झाले, तर त्यासाठी कच्चा म्हणून योग्य त्या भाज्या किंवा फळांच्या लागवडीसाठी सदस्य शेतकऱ्यांना प्रोत्साहन मिळू शकते. थोडक्यात, कंत्राटी शेतीला चालना मिळू शकते. त्यातून स्थानिक पातळीवर दर्जेदार कच्च्या भाज्या, फळे उपलब्ध होऊ शकतात.

अगदी ताजे राहतात. त्यांच्यातील पोषणमूल्ये, चव आणि रंग तसाच टिकून राहतात.

● **सण सभारांच्या काळात वाढती मागणी** : दिवाळी, गणपती किंवा घरगुती कार्यक्रमासाठी येणाऱ्या पाहुण्यांच्या स्वयंपाकाचा ताण महिलांवरच येत असतो. अशा काळात 'रेडी-कट' भाज्यांची मागणी कित्येक पटींनी वाढू शकते.