

संस्थापक संपादक

डॉ. बी.बी. पवार

संपादक

डॉ. भास्कर गायकवाड

संपादन सहयोग

पराग वाड

चित्रांकन आणि मांडणी

कैलास भामरे

व्यवस्थापक - लेखा विभाग

राजेंद्र बागुल

सहकार्य

विजय पवार

संचालक, पूर्वा ऑप्रोटेक

सुहास कदम

संचालक, पूर्वा ऑप्रो मार्केटिंग

महेश पाटील

संचालक, पूर्वा केमटेक, खान्देश

विजय नाईकरे

विभागीय व्यवस्थापक- पूर्वा केमटेक, पुणे

सचिन दिघे

विभागीय व्यवस्थापक- पूर्वा केमटेक, संगमनेर

रईस इनामदार

विभागीय व्यवस्थापक- पूर्वा केमटेक,
कोपरगाव

नंदकिशोर चतरकर

विभागीय व्यवस्थापक- पूर्वा केमटेक, विदर्भ

संजय पाटील

विभागीय व्यवस्थापक- पूर्वा केमटेक,
मराठवाडा

पूर्वा केमटेक प्रा.लि.,

एम ११३, एमआयडीसी अंबड,

नाशिक-४२२०१०

मो. ७४२००१४७८१

email:poorvakrushidoot@gmail.com

संपादकीय

थेट परकीय गुंतवणूक आणि कृषिक्षेत्रातील संभाव्य स्थित्यंतर



डॉ. भास्कर गायकवाड

(संपादक : 'पूर्वा कृषिदूत')

मो. ९८२२५१९२६०

gaikwadbh@yahoo.com

- बदलते ऋतुचक्र आणि अनिश्चित बाजारपेठेचे संकट मोठे
- ग्राहकाच्या मागणीचा विचार शेतकऱ्यांच्या केंद्रस्थानी असावा
- 'रिटेल' क्षेत्रातील बाजारपेठेचा अभ्यास केला पाहिजे
- शेतीमालाच्या गुणवत्तेचे जागतिक निकष लक्षात घ्यावेत
- एकात्मिक कृषितंत्र; रसायनमुक्त उत्पादनाला प्राधान्य हवे
- पीकनिहाय कृषिगट तसेच व्यावसायिक संघटन ठरेल लाभदायी

कृषिक्षेत्रात आज मोठ्या प्रमाणात बदल दिसून येत आहे. ग्राहकाभिमुख उत्पादनावर भर देणे ही काळाची गरज आहे. हरितक्रांती झाली त्यावेळी परिस्थिती वेगळी होती. त्या काळात पिकविण्यासाठी प्रयत्न करावे लागत होते कारण पिकविलेले विकण्याची काळजी नव्हती. आज पिकविलेले विकण्यासाठी मोठी धडपड करावी लागते. त्या काळात अन्नधान्य स्वावलंबन हा प्रश्न होता. आज अन्नधान्य स्वावलंबन झाले परंतु शेतकरी परावलंबी होऊ लागलेला आहे. शेतीमधील उत्पादन खर्चात मोठी वाढ होत आहे. खते, कीटकनाशके, मशागती, मजूर, वीज, पाणी, वाहतूक या सर्व बाबींच्या किंमती भरमसाठ वाढून गगनाला टेकलेल्या असताना शेतीमालाचे दर मात्र जमिनीवरच रेंगाळत आहेत. शेती ही अनेकदृष्ट्या किफायतशीर राहिलेली नाही. जमीनधारणा कमी होत आहे. हवामान चक्रात बदल होऊन थंडी, उन्हाळा, पावसाळा यांच्यातील विविधता आणि अनिश्चितता वाढत चालली आहे. त्याचा मोठ्या प्रमाणात परिणाम शेतीवर होत आहे. पिकाचे नुकसान झाले तर, जेवढे नुकसान झाले त्या प्रमाणात भरपाई देण्यासाठी विमा कंपन्या पुढे येण्यास तयार नाहीत किंवा तयार झाल्या तर त्यासाठी द्यावी लागणारी रक्कम शेतकऱ्यांच्या आवाक्याबाहेरची आहे. या सर्वांवर मात करून जास्त उत्पादन काढले तर उत्पादन वाढले म्हणून भाव कोसळतात. त्यामुळे शेती तोट्यात जाते. शेतकरी कर्जबाजारी होतो. उत्पादन घटले तर मध्यस्थ-विक्री व्यवस्था नफेखोरी करतात. शेतकऱ्यांना त्याचा लाभ होत नाही. ग्राहकांना शेतीमाल जास्त दराने द्यावा लागला म्हणजे त्यांची नाराजी वाढते. शासन तत्काळ कार्यवाही करून आयात वाढविते किंवा निर्यातीवर बंधन आणते. शेतीमालाचे दर पडतात. परत शेतकरी त्या पिकापासून दूर जातो.

पीक लागवडीविषयी मार्गदर्शनाचा अभाव

एखाद्या पिकाचे उत्पादन वाढले आणि भाव पडले तर शेतकऱ्यांना सल्ला दिला जातो की तुला दुसरे पीक करता आले नाही काय? मेंढरासारखे एकाच पिकाच्या मागे लागतात! शेतकऱ्यांनी कोणते पीक करावे म्हणजे त्याला हमखास भाव मिळेल, त्याची शेती तोट्यात जाणार नाही, अशी खात्री देणारी यंत्रणा सध्या तरी अस्तित्वात नसताना, त्यांना सांगितले जाते की मार्केटचा आणि ग्राहकांच्या मागणीचा अभ्यास करूनच पिकाचे नियोजन केले पाहिजे. ग्राहकांची खाण्याची सवय बदलत आहे. त्यानुसार त्याची मागणी बदलत आहे. याचा विचार उत्पादक म्हणून शेतकऱ्यांना करावा लागतो. निसर्गाच्या लहरीपणाला तोंड द्यावे लागते. कृषिनिविष्टांची वाढलेली किंमत गुपचूप मोजावी लागते. मजूर मागेल तेवढे मोल द्यावे लागते. समाजात कमी दर्जाचे काम म्हणजे शेती अशी सामाजिक मानसिकता ठेवून शेतीमध्ये शारीरिक कष्ट करावे लागतात. काही करता आले नाही म्हणून शेती करतो अशी हेटाळणी ऐकावी लागते. या मानसिकतेमुळेही युवा पिढी या व्यवसायापासून दूर जाण्याचाच प्रयत्न करते. तंत्रज्ञान आत्मसात करून पिकाचे उत्पादन काढून बाजारपेठेपर्यंत पोहोचवावे लागते. एवढे करून त्याच्या मालाची नासाडी, हेटाळणी सहन करावी लागते. अनेकदा तर मानसिक त्रास आणि अपमान सहन करून आडते - व्यापारी ठरवतील ती किंमत. मग ती किंमत त्याच्या उत्पादन खर्चाचा काहीही विचार न करता ठरविलेली कवडीमोल किंमत असेल तरी ती स्वीकारावी लागते. शेतकऱ्यांकडून विकत घेतलेल्या शेतीमालाचे दर त्याच्यासमोर दोनपट- तीनपट होतात. त्यावेळी त्याला काय वाटत असेल याचा विचार होत नाही. सहा महिने- वर्षभर कष्ट करून जेवढे मिळत नाही त्यापेक्षा जास्त एक- दोन तासात मध्यस्थ घेतात, शेतकरी आत्महत्या करतो! अनेक प्रसारमाध्यमांतून त्यावर चर्चा होते. आजची तरुण पिढी हे पाहते. शिक्षण करूनही नोकरी मिळत नाही म्हणून शेती करावी लागते. तरुण मुलगा शेती करतो म्हणून समाजात चर्चा होते. घरातही इतर भावंडांबरोबर तुलना होते. लग्नाच्या बोहल्यावर उभे राहिल्यावर कमी भाव आणि मुलीचा तुटवडा हे ठरलेले. अशा नकारात्मक मानसिकतेमध्ये ही युवा पिढी नवनवीन प्रयोग करून अशाश्वत व्यवसायातून शाश्वत उत्पादन काढून उदरनिर्वाह करण्याचा प्रयत्न करते आणि इतरांच्या तोंडापर्यंत अन्न घेऊन जाते याची जाणीव समाजाला ठेवावी लागेल.

विक्री व्यवस्थेमध्ये बदल गरजेचा

निसर्गात होणारे बदल, जमीन-पाणी यासारख्या नैसर्गिक साधनसंपत्तीचा तुटवडा, वाढलेला उत्पादन खर्च या सर्व बाबींचा विचार केला तर शेती किफायतशीर होणे अवघड वाटते. त्यामुळे विक्री व्यवस्थेमध्ये आमूलाग्र बदल होण्याची गरज आहे. उत्पादन तंत्रज्ञानाबरोबरच विक्री व्यवस्थेमधील तंत्रज्ञानाचा अवलंब वाढणे गरजेचे आहे. शेती व्यवसायातून आर्थिक प्राप्ती झाली आणि त्याला योग्य मानसन्मान मिळाला तरच पुढील पिढी शेती व्यवसाय चांगल्या मानसिकतेतून करेल. दोन पिढ्यांमधील हा प्रवास खरोखरच अत्यंत संवेदनशील वळणावर येऊन वेग कमी झालेला किंबहुना काही ठिकाणी थांबलेला आहे. यासाठी गरज आहे मोठ्या परिवर्तनाची आणि हे परिवर्तन होऊ शकते विक्री व्यवस्थेतील मोठ्या बदलांमुळे. दुसऱ्या हरितक्रांतीचे बीज या व्यवस्थेतील बदलामध्येच दडलेले आहे. त्याला योग्य खतपाणी देऊन, चांगला सांभाळ करून जपले तर निश्चितच शेतकरी यातून पुढे जाईल. देशाच्या एकूण विकासाचा दर १० अंकी किंबहुना त्यामध्ये वाढ करण्याची क्षमता कृषिप्रधान देशातील शेतकऱ्यांमध्ये आहे आणि त्यासाठी कमीतकमी ४ ते ५ टक्के कृषी विकासाचा दर गाठणे हेच उद्दिष्ट घेऊन यापुढील उपाययोजना करणे ही काळाची गरज आहे.

रिटेल क्षेत्राची गुंतवणूक वाढल्यानंतर पणन व्यवस्थेमध्ये मोठे बदल होणे अपेक्षित आहे. आज आपण शेतात जे पिकवितो ते विकण्यासाठी प्रयत्न करतो. विकत नसेल तर जे मिळते ते पदरात पाडून घेऊन समाधान मानतो. परंतु रिटेल क्षेत्रात सहभागी होत असताना पिकविलेले विकण्याऐवजी विकणारे पिकवण्यासाठी प्रयत्न करावे लागतील. कारण रिटेल क्षेत्रात उतरणाऱ्या कंपनीच्या दृष्टीने ग्राहक हा त्यांचा केंद्रबिंदू असणार आहे. त्यांच्या खिशातून पैसे काढत असताना त्यांना जी वस्तू ज्या स्वरूपात आणि ज्यावेळी पाहिजे त्या पध्दतीने उपलब्ध करून देण्यावर कंपनी त्यांचे लक्ष केंद्रित करतील. शेतकरी हा या कंपन्यांचा पुरवठादार असेल. त्यामुळे पुरवठादारांकडून त्या प्रकारची वस्तू तयार करून पुरवठा करण्यासाठी सूचना देतील. जे शेतकरी तसा शेतीमाल तयार करून देतील त्यांना या कंपनीचा चांगली रक्कम मोजायला तयार होतील. कारण ग्राहकांच्या मागणीनुसार उत्पादन मिळत असेल तर कंपनीला निश्चितच त्यांचा व्यवसाय वाढविता येईल. म्हणूनच शेतकऱ्यांना मानसिकता बदलावी लागेल. बाजारपेठेच्या मागणीनुसार शेतीमाल तयार करावा लागेल. शेतामध्ये मोठ्या

लावणे, कमी प्रतीचा माल मिसळणे, शेतीमाल हाताळण्या दरम्यान योग्य काळजी न घेणे, शेतीमाल स्वच्छ न करणे, निवड न करता मार्केटमध्ये पाठविणे यासारख्या सवयींना यापुढे मूठमाती द्यावी लागेल.

नवे तंत्रज्ञान; प्रगत मानसिकता अनिवार्य

आपला शेतीमाल हा जगातील कोणताही भाग असो मग तो प्रगत देश किंवा अप्रगत, तेथे शेतीमाल कोणत्याही परीक्षेत पास झाला पाहिजे याप्रमाणे उत्पादन घेण्याची मानसिकता ठेवावी लागेल. त्यासाठी नवनवीन तंत्रज्ञान आत्मसात करावे लागेल. परकीय गुंतवणूक करणाऱ्या कंपन्या मार्केटचा अभ्यास करून ग्राहकांच्या मागणीनुसार उत्पादन तयार करायचे तंत्रज्ञान जगाच्या पाठीवरून कोठूनही आणून आपल्या शेतकऱ्यांना देऊ शकतील. मग ते तंत्रज्ञान स्वस्त असो की महाग त्याचा वापर शेतकऱ्यांनी केला तर त्यापासून जास्तीचा नफाही मिळू शकेल. शेती करण्याची चांगली पध्दती (गॅप) अवलंब करून त्यानुसार त्याचे प्रमाणपत्र आज काही पीक उत्पादनामध्ये स्वीकारले आहे. शेतीमाल विक्री व्यवस्थेतून जात असताना गॅप, सेंद्रिय शेती, रासायनिक कीटकनाशकमुक्त उत्पादन, रसायनमुक्त शेतीमाल यासारखे अनेक प्रमाणीकरणावर आधारित विक्री व्यवस्था उभी राहिल. सर्व चाचण्या करून योग्य ते प्रमाणपत्र मिळवून आपला शेतीमाल पुढे घेऊन जाण्याची मानसिकता तयार करावी लागेल. आज ग्राहकाची मानसिकता बदलत आहे. त्यांना पाहिजे असलेल्या शेतीमालाचा रंग, आकार, चव याबाबत त्याची ठरावीक मागणी आहे. तसेच वर्षभर त्या शेतीमालाचा पुरवठा करावा अशीही अपेक्षा आज ग्राहक करू लागलेला आहे. अनेकदा फळे- भाजीपाला यांच्या नैसर्गिक गुणधर्मांमध्ये बदल करून ग्राहक मागणी करतो. ग्राहक हा आरोग्याच्या दृष्टीने जागृत झालेला आहे. चांगल्या शेतीमालासाठी कोणतीही किंमत मोजण्याची तयारी अनेकांची असते. या सर्व बाबींसाठी तंत्रज्ञानाचा फार मोठ्या प्रमाणात वापर करावा लागेल. जमीन, पीक आणि पिकांचे पोषण, निसर्गात होणारे बदल यांचा अभ्यास करावा लागेल. गरजेनुसार नियंत्रित वातावरणात उत्पादन घ्यावे लागेल. कंपनीबरोबर करार केला तर करारानुसार वर्षभर उत्पादन घेण्यासाठीच्या विविध पध्दतींचा अवलंब करावा लागेल. त्यासाठी संघटन वाढवावे लागेल. एकत्र येऊन शेतकऱ्यांच्या कंपन्या तयार कराव्या लागतील. या सर्व बाबी केल्या तर शेतकरीही त्यांच्या शेतीमध्येच दर ठरवू शकेल. आज आपल्या देशाच्या असंघटित बाजारपेठेत ग्राहक देत असलेल्या रकमेपैकी शेतकऱ्यांना फक्त ३३ टक्के रक्कम मिळते. परंतु ज्या देशामध्ये संघटित बाजारपेठ तयार झाली आहे तेथील शेतकऱ्यांना हीच रक्कम ६६ टक्क्यांपर्यंत मिळेल.

शेतीविषयी शास्त्रीय दृष्टिकोन हवा

आज आपल्या देशाने परकीय गुंतवणुकीला परवानगी दिलेली आहे. परंतु आज आपली शेती आणि शेतकरी या सर्व परिस्थितीला सामोरे जाण्यासाठी तयार झालेला नाही. या स्पर्धेत उतरण्यापूर्वी शेती आणि शेतकऱ्यांना मोठ्या प्रमाणात तयार करावे लागणार आहे. बदलत्या हवामानाचा विचार करून नियंत्रित वातावरणात उत्पादन घेण्याची सुविधा निर्माण करावी लागेल. पारंपरिक रासायनिक खतांचा वापर कमी करून फर्टिगेशन तंत्रज्ञान, पानांद्वारे खतांचा वापर यासारख्या आधुनिक तंत्रज्ञानाचा वापर करून ग्राहकांच्या मागणीनुसार उत्पादन घ्यावे लागेल. पिकाची पाने-देठ तपासून त्यानुसारच खतांचा वापर करावा लागेल. सेंद्रिय शेती, रसायनांचा शेतीमध्ये कमी वापर करावा लागेल. रासायनिक कीटकनाशकांचा अंश कमी करण्यासाठी एकात्मिक पीक संरक्षण विशेषतः जैविक कीटकनाशके, विविध लैंगिक सापळे, वनस्पतिजन्य कीटकनाशके यांसारख्या निविष्टांचा वापर करून उत्पादन घ्यावे लागेल. रिटेल क्षेत्रामध्ये प्रवेश करत असताना शेतीमालाला लेबल लावले जाईल. त्या लेबलवर सर्व बाबी लिहिल्या जातील. त्याप्रमाणे शेतीमालाचे उत्पादन घेण्यासाठी शेतीकडे शास्त्रीय दृष्टिकोनातून बघावे लागेल. शेती ही व्यापारी पध्दतीने करावी लागेल. या सर्व बाबी झाल्या तर जागतिक बाजारपेठेत आपला शेतकरी मोठ्या प्रमाणात वाटा उचलू शकेल. आपल्या शेतीमालाची विश्वासाहता जागतिक बाजारपेठेत वाढून पक्के स्थान निर्माण होईल.

देशातील १२ कोटी शेतकरी कुटुंबे, ६० कोटी शेतकरी आणि १२० कोटी ग्राहकांना विविध जीवनावश्यक सेवा देणारे ५ कोटी छोटे-मोठे व्यापारी यामध्ये खरंतर कोणीच पूर्णपणे संघटित नाही. आजही देशातील एकूण व्यापारातील केवळ १० टक्के व्यापार हा संघटित आहे. शेतीमाल तयार करणारा शेतकरी हा पूर्णपणे असंघटित आहे. भारतासारख्या खंडप्राय कृषिप्रधान देशामध्ये अल्पभूधारक शेतकरी संघटित केल्याशिवाय शेती व्यवसायाला गती देणे शक्य नाही. उत्पादनामध्ये उच्चतम पातळी गाठल्यानंतर त्याच्या विक्री व्यवस्थेमध्ये संघटित प्रयत्न केले तरच उत्पादित मालापासून योग्य फायदा होऊ

शकतो. त्यासाठी पिरॅमिडसारखी उभी यंत्रणा तयार करावी लागेल. अनेक प्रांत, भाग विविध पिकांसाठी आणि उत्पादनांसाठी विशेष क्षेत्र म्हणून ओळखले जातात. परंतु तेथे त्यांचे संघटन नसते. फोडा आणि झोडा या तंत्राने शेतकऱ्यांमध्येच फूट पाडून त्यांच्या शेतीमालाची कमी भावात लूट केली जाते.

अल्प जमीनधारणा ही कळीची समस्या

राज्यामध्ये ७३ टक्के शेतकऱ्यांची जमीनधारणा ५ एकरपेक्षा कमी आहे तर ९३ टक्के शेतकरी १० एकराच्या आतले आहे. अल्पभूधारक शेतकरी एकटा जागतिक बाजारपेठेत हजारो हेक्टर जमीन असलेल्या शेतकऱ्यांबरोबर स्पर्धा कशी करणार हा प्रश्न आहे. युरोप-अमेरिका खंडातील एका शेतकऱ्याचे उत्पादन आपल्या देशातील शेकडो शेतकऱ्यांएवढे असते याची जाणीव ठेवूनच स्पर्धेत उतरले पाहिजे. या सर्व बाबींचा विचार करून पीकनिहाय गटांची मोठ्या प्रमाणात स्थापना होणे गरजेचे आहे. प्रत्येक शेतकरी हा त्याच्याकडील पिकानुसार त्या गटाचा सभासद होणे बंधनकारक झाले पाहिजे. एका गटात १५ ते २० शेतकरी याप्रमाणे गावातील सर्व शेतकरी त्यांच्या पिकानुसार गटांमध्ये सामील होणे गरजेचे आहे. त्यानंतर अशा गटांची तालुका, जिल्हा, विभाग, राज्य पातळीवर साखळी तयार होऊन त्यांचे फेडरेशन करता येईल. तसेच काही गट एकत्र येऊन ते स्वतःची कंपनी स्थापन करू शकतील. अशा प्रकारे हे शेतकरी गटाच्या माध्यमातून एकत्र आले तर ते मग स्थानिक व्यापारी असो, की थेट गुंतवणूक करणारे परकीय भांडवलदार, यांच्याबरोबर ते शेतीमालाचे मूल्य ठरवू शकतात. त्यांच्यासोबत करार करू शकतात. त्यांना त्या स्वरूपात ज्या वेळेत आणि ज्या प्रकारचा शेतीमाल पाहिजे त्याचप्रमाणे पिकविण्याचे तंत्रज्ञान उपलब्ध करून वर्षभर पुरवठा करण्याची शाश्वती त्यामुळे मिळू शकते. तंत्रज्ञान उपलब्ध करणे, त्यानुसार विविध सेवा, सुविधा देणे किंवा पायाभूत सुविधा निर्माण करण्याचे काम कंपन्यांच्या माध्यमातून व्हावे. मग त्या परदेशी असोत, की देशातील किंबहुना शेतकरी एकत्र येऊन तयार केलेल्या कंपन्या असोत, त्यांच्या माध्यमातून निर्माण केलेल्या सोयी सुविधांचा वापर केल्यास शेतकरी- कंपनी आणि ग्राहक या तिघांचाही फायदा होईल. सर्वात महत्त्वाची बाब म्हणजे बाजारपेठेमध्ये मग स्थानिक असो की परदेशी, तेथे निर्धारित केलेल्या शेतीमालाचा वेळेवर आणि ठरल्याप्रमाणे पुरवठा केला तरच शेतकऱ्यांवरचा विश्वास वाढेल. शेतकरी संघटित झाला तरच शेतकरी ते ग्राहक यांची दरी कमी करण्याचे काम सहज शक्य होईल.

जागतिक स्पर्धेची सर्वंकष तयारी करावी

देशातील आणि जागतिक बाजारपेठेचा विचार करून त्यानुसार उत्पादन काढण्यासाठी प्रोत्साहन देणे किंवा त्यानुसार नियोजन करण्याचे काम कंपन्या करू शकतात. थेट परकीय गुंतवणूक होत असताना पायाभूत सुविधा निर्माण होणार आहे. तसेच शेतीमाल हा थेट शेतकऱ्यांकडून खरेदी होणार आहे. या महत्त्वाच्या मुद्याचा विचार केला तर निश्चितच या दोनही बाबींचा फायदा या संघटित शेतकरी गटांना घेता येईल. त्यामुळे शेतकऱ्यांच्या नफ्याचे प्रमाण वाढेल आणि कंपन्यांनाही त्यांच्या नियम, अटी पूर्ण करण्यासाठी एक तयार व्यासपीठ उपलब्ध होईल. तसेच ठरवून दिलेल्या गुणप्रतीप्रमाणे उत्पादन घेणे आणि त्याचा विक्री व्यवस्थेपर्यंत पुरवठा करणे यामुळे ग्रामीण समाजात मोठ्या प्रमाणात रोजगार निर्मिती होईल. तसेच शेतीमाल विक्रीची शाश्वती मिळाली तर शेतकरी निश्चितपणे शेतीमध्ये नवनवीन तंत्रज्ञान वापरून उत्पादनात वाढ करेल. हे सर्व करत असताना शेतकरी- विक्री व्यवस्था आणि ग्राहक या तिघांचेही हितसंबंध अबाधित राहण्यासाठीची कायदेशीर यंत्रणा निर्माण करण्याचे काम मात्र शासनाला करावे लागेल. त्यासाठी एक स्वतंत्र शासकीय अंगिकृत यंत्रणा उभी केली तर यामधून निर्माण होणारे वादविवाद आणि प्रश्न सोडविण्याचे काम चालेल. या स्पर्धेच्या युगात जे स्पर्धेत उतरून दोन हात करण्याचा प्रयत्न करतील तेच पुढे जातील नाही तर बाकीचे 'ठेविले अनंते तैसेची राहावे, चित्ती असू द्यावे समाधान' या उक्तीप्रमाणे राहतील याचा विचार करण्याची वेळ आलेली आहे.

हे मासिक **मालक, मुद्रक, प्रकाशक संजय भास्कर पवार** यांनी निर्मल ऑफसेट प्रा.लि., बी २७, एम.आय.डी.सी. माळेगाव, ता. सिस्र, जि. नाशिक येथे छापून ४, मिथिला अपार्टमेंट, आकाशवाणी केंद्राजवळ, दातेनगर, गंगापूर रोड, नाशिक- ४२२०१३ येथे प्रकाशित केले.

संपादक : डॉ. भास्कर गायकवाड.

* या अंकातील लेखांशी संपादक मंडळ सहमत असेलच असे नाही.