

# **कृषि विपणन की आवश्यकताएँ, समस्याएं एवं विकास : म.प्र. के जबलपुर जिले के विशेष संदर्भ में**

## **सारांश**

कृषि विपणन कृषि उत्पादों के भंडारण प्रस्करण व व्यापार का सम्मिलित रूप है। प्रस्तुत अध्ययन में मध्यप्रदेश के जबलपुर जिले में कृषि विपणन की स्थिति, विपणन में कृषकों की समस्याएँ एवं इसका आधारयुक्त विकास प्रदर्शित किया गया है। कृषि उपज के खेत से उपभोक्ता तक पहुंचाने की प्रक्रिया में जिले में मौजूद कृषि उपज मण्डियों, सोसाइटी, वेयरहाउस इत्यादि का कृषि विपणन प्रणाली पर परोक्ष प्रभाव प्रदर्शित कर किया गया है।

**मुख्य शब्द :** कृषि विपणन, सोसाइटी, वेयर हाउस, कृषक, जबलपुर प्रस्तावना

किसी प्रदेश के आर्थिक विकास के उस प्रदेश की कृषि एवं कृषि विपणन का अत्यंत महत्व होता है। प्रदेश के विकास की दर इस बात से परिलक्षित होती है कि विपणन की दर क्या है। यदि कृषि उपज में वृद्धि हो लेकिन विपणन की सुविधा न हो तो आर्थिक विकास में कमी आती है। कृषि विपणन के अंतर्गत कृषि उत्पादों के भण्डारण, प्रसंस्करण के साथ-साथ कृषि कार्य में लगने वाली आवश्यक मशीनरी और अंतर्राज्यीय स्तर पर कृषि वस्तुओं का आवागमन भी शामिल है। कृषि विपणन के अंतर्गत कृषि उत्पादन में वृद्धि हेतु तकनीकी सहायता प्रदान करना शामिल है। प्रदेश सरकार भी सहकारी विपणन को प्रोत्साहित करने के लिये कई आवश्यक कदम उठाती है। कृषि उपज के विपणन से अभिप्राय उन समस्त कियाओं से लगाया जाता है जो कृषि से उत्पन्न खाद्य पदार्थों और कृषि सम्बन्धी कच्चे माल को खेतों तथा बागों से उठा कर अन्तिम उपभोक्ता तक पहुंचाने के बीच सम्पन्न की जाती है।

## **साहित्यावलाकन**

JohnstonAnd Mellor (1961) ने 'शोध में यह बताया गया है कि आय, जनसंख्या वृद्धि, शहरीकरण इत्यादि के कारण कृषि उत्पादों की व्यापारिक मांग बढ़ती है और साथ ही उत्पाद की उत्पादकता, वितरण निकाय इत्यादि में बढ़त के साथ बाजार निवेश भी बढ़ता जाता है।'

Grosh (1994) ने यह दर्शाया है कि समय के साथ रुझान विविध निकायों की नीतियों की ओर खींचा गया है इसमें कृषि उत्पाद निर्यातक, रिटेलर एवं कृषक निकाय इन नीतियों के सुचरू रूप से लागू करने एवं बाजार की कमियों को दूर करने में महत्व रखते हैं।

Godara (2006) ने अध्ययन में दर्शाया कि धनात्मक आर्थिक उदारीकरण की प्रवृत्ति बहुत महत्वपूर्ण रही है। कृषि व्यापार अंतर्राष्ट्रीय बाजार के मजबूत एवं सीधे प्रभाव में हैं। भारतीय कृषकों को अंतर्राष्ट्रीय गुणवत्ता के उत्पाद उत्पन्न करने की आवश्यकता है।

TripathiAnd Prasad (2009) ने प्रस्तुत शोध में यह बताया कि भारतीय कृषि में लक्ष्य उत्पादन की प्राप्ति हेतु न केवल प्रगति की है बल्कि संरचनात्मक परिवर्तन पर भी जोर दिया है।

Mani Mehalai (2011) ने अपने लेख में कृषि विकास को लाभ प्रदत्ता (Profitability) बड़ी है। आवश्यक आधारित संरचना एवं तकनीकी में जरूरी निवेश से यह सब संभव हो सका है। लागत और विस्तार सेवाओं की उपलब्धता महत्वपूर्ण रही है क्योंकि हमारे देश की 58% कार्यशील जनसंख्या कृषि पर निर्भर है।

Nidhi एवं सहयोगी लेखक (2017) ने अपने शोध में भारतीय कृषि बाजार में उपलब्ध समस्याओं को दृष्टिगत किया है। शोध अनुसार कृषि के व्यापारिकरण में गांव की संख्या, कृषि मंडी, सहयोगी व्यापारी संस्थाओं का बहुत महत्व है एवं इसके उत्पाद के लिये आवागमन लागत, अपर्याप्त व्यापारिक

## **महिमा कुशवाहा**

शोध छात्रा  
भूगोल विभाग,  
रानी दुर्गावती विश्वविद्यालय,  
जबलपुर, म.प्र

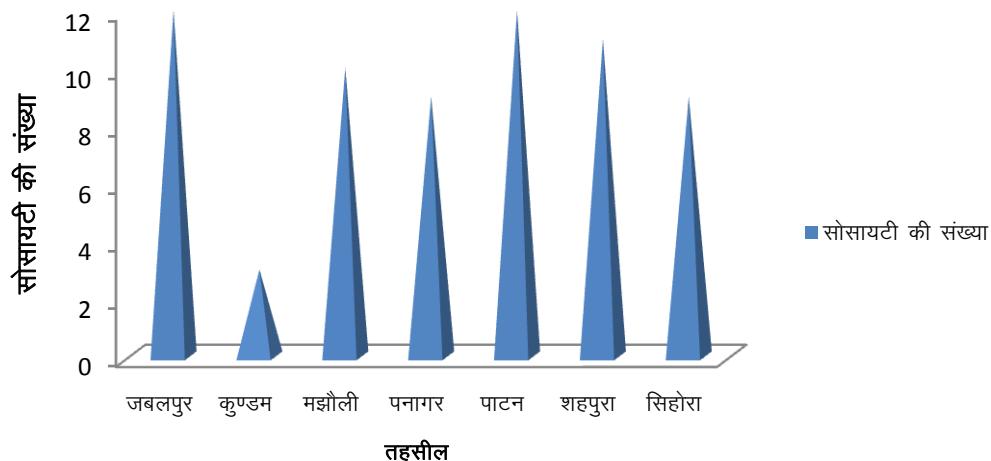
## **कमलेश मिश्र**

प्रोफेसर,  
भूगोल विभाग,  
रानी दुर्गावती विश्वविद्यालय,  
जबलपुर, म.प्र  
डायरेक्टर,  
यू.जी.सी. एकेडमिक स्टॉफ  
कॉलेज



## Shrinkhla Ek Shodhparak Vaicharik Patrika

### जबलपुर जिले में कुल सोसायटी की संख्या



उपरोक्त तालिका से स्पष्ट है कि पाटन और जबलपुर में 12–12 सोसाइटी हैं जबकि पनागर और सिहोरा में 09 और मझौली में 10 जबकि शहपुरा में 11 इसके अलावा कुण्डम में 03 सोसाइटी हैं। पूरे जबलपुर जिले में कुल 66 सोसाइटी हैं जिनमें किसान न्यूनतम समर्थन मूल्य पर अपनी कृषि उपज को बेच कर लाभ प्राप्त कर सकते हैं और बिचौलिए व अन्य लाभकारी साधनों से बच सकते हैं। और सरकारी लाभकारी योजना का लाभ उठा सकते हैं।

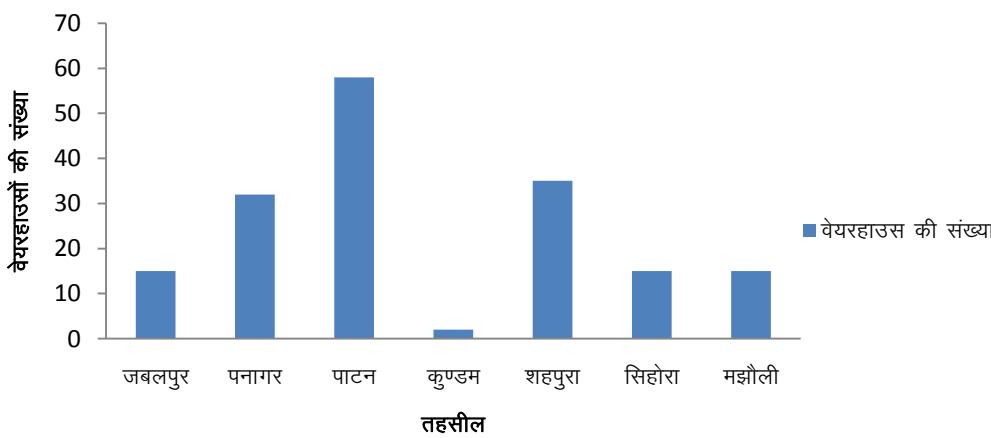
वेयरहाउस एम पी वेयरहाउसिंग एवं लॉजिस्टिक कॉर्परेशन की स्थापना वर्ष 1958 में कृषि उपादन (विकास और गोदाम) अधिनियम 1956 के तहत

हुई थी। बाद में यह गोदाम अधिनियम 1962 द्वारा संशोधित किया गया। इसे 6 शाखाओं के साथ 11000 टन क्षमता के साथ शुरू किया गया था और आज इसकी क्षमता 22.32 लाख मैट्रिक टन (स्वयं) के रूप में कई गुना बढ़ गई है।

जबलपुर जिले में कुल रजिस्टर्ड वेयरहाउस 180 हैं। जिनकी वहन क्षमता 612734 मैट्रिक टन है। इनमें सरकारी ब्रांच के 08 बचे 172 निजी व्यक्तियों के हैं।

इन वेयरहाउसों में भण्डारण के पहले जिन्सों की जाँच पड़ताल होती है जब वह पूर्णतः सही होते हैं तभी उन्हें भण्डारित किया जाता है। इन वेयरहाउस के अन्दर कई गोदाम होते हैं।

### निजी/प्राइवेट रजिस्टर्ड वेयरहाउसों की संख्या



उपरोक्त तालिका के अवलोन से ज्ञात होता है कि रजिस्ट्र्ड वेयरहाउसों की संख्या सर्वाधिक 58 पाटन में है व्याहारिक रूप से बड़े किसनों का अधिक होना इसका कारण हो सकता है। कृषक शिक्षित है तथा वे अपनी उपज को सही ढंग से भंडारित करने के लिये जागरुक हैं। जबकि कुण्डम में वेयरहाउसों की संख्या

मात्र 2 है यहाँ के किसान अधिक लाभ नहीं ले पाते हैं इसका कारण पर्याप्त मात्रा में उपज का न होना है और सरकारी नीतियों का फायदा न उठाना भी एक कारण है। इसके अलावा जबलपुर 15, पनागर 32, शहपुरा 35, सिहोरा 15, मझौली 18 रजिस्ट्र्ड वेयरहाउस हैं।

## Shrinkhla Ek Shodhparak Vaicharik Patrika

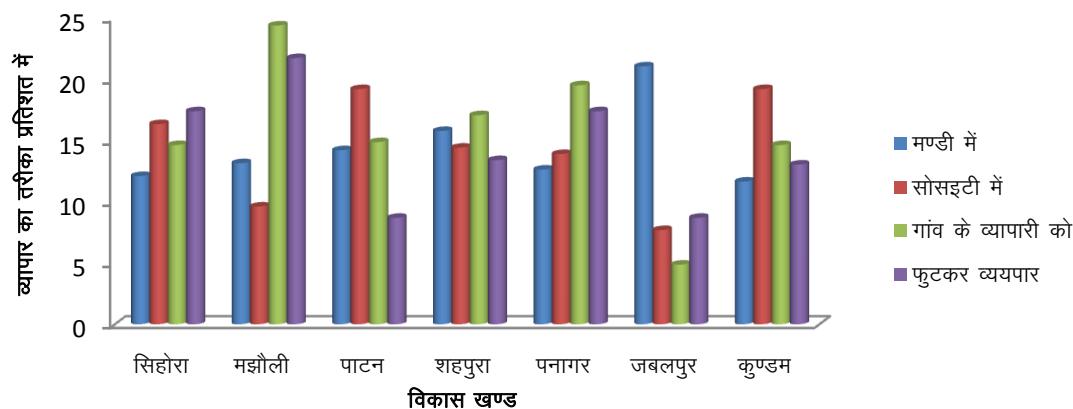
### तालिका क्रमांक:2

#### जबलपुर जिला व्यापार का तरीका

विकास खण्ड	मण्डी में	सोसाइटी में	गांव के व्यापारी को	फुटकर व्ययपार
सिहोरा	12.1	16.34	14.63	17.39
मझौली	13.15	9.61	24.39	21.73
पाटन	14.21	19.2	14.87	8.69
शहपुरा	15.78	14.42	17.07	13.4
पनागर	12.63	13.9	19.51	17.39
जबलपुर	21.05	7.69	4.87	8.69
कुण्डम	11.65	19.2	14.63	13.04
<b>कुल</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

स्रोत: गहन अवलोकन एवं प्रश्नावली के माध्यम से सर्वेक्षण आधिकारिक प्राथमिक समंकों की संख्यात्मक गणना।

#### जबलपुर जिला व्यापार का तरीका



उपरोक्त तालिका क्रमांक 02 में व्यापार के तरीकों को स्पष्ट किया गया है। प्रस्तुत समंकों में 100 प्रतिशत उत्तरदाताओं में से मण्डी में सम्पूर्ण जिले में 53.07 प्रतिशत किसानों ने मण्डी में, 29.05 प्रतिशत सोसाइटी में, 11.45 प्रतिशत गांव के व्यापारीयों को तथा 6.42 प्रतिशत किसान फुटकर व्ययपार के द्वारा अपना व्यापार करते हैं। 53.07 प्रतिशत किसानों में से सिहोरा के 12.10 प्रतिशत किसान मण्डी में अपनी उपज बेचते हैं जबकि जबलपुर के 21.05 प्रतिशत किसानों के द्वारा उत्पादन को मण्डी में बेचा जाता है जबकि 29.05 किसानों में से सोसाइटी में अपनी उपज बेचने वाले सर्वाधिक पाटन 19.02 तथा सबसे कम जबलपुर के 7.96 हैं। किये गए सर्वेक्षण के आकड़े बताते हैं कि कुल में से 11.45 प्रतिशत ही गॉव के व्यापारी को अपनी उपज बेचते हैं। गॉव के व्यापारी को अपनी उपज बेचने वालों में सर्वाधिक कृषक मझौली के पास है।

#### जबलपुर जिले में कृषि व्यापार के प्रचलित साधनों का तुलनात्मक अध्ययन

कृषि व्यापार के सभी साधनों की तुलनात्मक रूप से समीक्षा करने पर कृषि उपज मण्डी अधिनियम 1973 के अनुसार स्थापित मण्डी समितियाँ कृषि उपज के व्यापार का सर्वश्रेष्ठ साधन जबलपुर जिले में प्रतीत हुई। क्योंकि इनके द्वारा कृषकों के साथ किसी भी प्रकार की धोखाधड़ी

की संभावनाएं न्यूनतम होती है। मण्डी समिति में रजिस्टर्ड व्यापारी ही उपज की खरीदी कर सकते हैं यहां समिति के कर्मचारी के अधीन ही जिन्सों की बोली लगाई जाती है संबंधित व्यापारी द्वारा कृषकों को तुरन्त मूल्य की अदायगी की जाती है धोखाधड़ी करने पर मण्डी समिति के कर्मचारियों द्वारा आवश्यक कार्यवाही की जाती है।

जबलपुर जिले सभी कृषि उपज मण्डियों की तुलना करने पर जबलपुर मण्डी ही सर्वाधिक श्रेष्ठ पाई गई। यहां के व्यापारियों मण्डी में विक्रेता कृषकों के साक्षात्कार द्वारा पाया गया कि इस मण्डी में रहने खाने पीने की उत्तम व्यवस्था है। माल चोरी नहीं होता है। केन्द्रीय भण्डार गृह की सुरक्षा भी है। और सर्वाधिक महत्वपूर्ण बात भुगतान तुरन्त हो जाता है। जबलपुर मण्डी का कैचमेंट एरिया न सिर्फ जबलपुर जिला बल्कि आसपास के जिले से भी माल बिक्री के लिए आता है। कृषि उपज मण्डियों में सिर्फ लाइसेंस धारी व्यापारी ही माल खरीद सकता है यह मण्डियाँ वर्षभर चलती हैं। छोटे कृषक इन उपज मण्डियों में अपना उत्पादन व बेचकर जिले की सहकारी समितियां किसानों के लिए एक आशा की किरण है किन्तु तत्काल भुगतान न होना टोकन न मिलना सीमित समय के लिए खरीदी होना इन सोसायटी की साख को कम करती है।

## Shrinkhla Ek Shodhparak Vaicharik Patrika

### निष्कर्ष

अध्ययनक्षेत्र में किए गए सर्वेक्षण, सरकार के द्वारा कृषकों के हित में उपलब्ध कराई गई मशीनरी और योजनाओं के क्रियान्वयन से निष्कर्ष निकलता है कि जबलपुर जिले में कृषि विपणन की स्थिति लगातार सुधर रही है। जिले में कृषि उपज को पर्याप्त भण्डारण विक्रय की प्रक्रिया हेतु पर्याप्त संसाधन मौजूद हैं। जिससे कृषि उपज का विपणन देश के बाहर भी सम्भव हो गया है।

मध्यप्रदेश सरकार को कृषि कर्मण पुरस्कार प्राप्त होना जिले की उन्नति को प्रदर्शित करता है। शोध आगामी भविष्य में विपरण की सम्भावनाएं, किसानों में कृषि के प्रति तकनीकी ज्ञान का होना, रोजगार की पर्याप्त सम्भावनाएं एवं प्रदेश का आर्थिक विकास सुनिश्चित करता है।

जिले के अंदर जबलपुर और सिहोरा कृषि उपज मंडी दोनों विकासखंडों के कृषि विपणन अच्छी भागीदारी होना पाया गया है। जिसका मुख्य कारण यह है कि यहां कृषकों एवं व्यापारी एवं उपज हेतु आधारभूत सुविधाएं मौजूद हैं।

### संदर्भ ग्रंथ सूची

1. जिला सांख्यिकीय पुस्तिका, जबलपुर वर्ष 1999, 2001, 2011
2. उद्यमिता, लघु उद्योग, स्वरोजगार व प्रबंध क्षेत्रों में मार्गदर्शक
3. मध्यप्रदेश का आर्थिक सर्वेक्षण, आर्थिक एवं सांख्यिकीय संचालनालय मध्यप्रदेश 2011
4. जिला गजेटियर
5. कृषि भूगोल, माजिद हुसैन (रावत पब्लिकेशन्स) 2010
6. सिंह, सतनाम (कृषि भूगोल), यूनिवर्सिटी पब्लिकेशन (2008)

7. कुमार, प्रमिला (2003) "मध्यप्रदेश एक भौगोलिक अध्ययन" मध्यप्रदेश हिन्दी ग्रंथ अकादमी, भोपाल
8. विश्वकर्मा, आरती (2011) "नरसिंहपुर जिले में सामाजिक एवं आर्थिक विकास में कृषि परिवर्तन की भूमिका" पी-एच.डी. भूगोल हेतु शोध प्रबन्ध रा.दु.वि.वि. जबलपुर।
9. दुबे, अतुल (2000) "म.प्र. में कृषि विपणन व्यवस्था का आलोचनात्मक अध्ययन (जबलपुर जिले के संदर्भ में)" पी-एच.डी. हेतु शोध प्रबंध रा.दु.वि.वि., जबलपुर
10. नेमा, प्रकाश चन्द्र (1981) "महाकौशल की संगठित कृषि उपज मण्डजयों का अध्ययन" पी-एच.डी. की व्यवहारिक अर्थशास्त्र हेतु शोध प्रबंध रा.दु.वि.वि. जबलपुर
11. *Role of Agricultural Marketing Societies in Marketing of Agricultural Produce: A study of Ujjain District, M.Khan, R. Dhand*
12. <http://www.horticulture.mpgov.in>
13. <http://www.mpmandiboard.org>.
14. Grosh, B. (1994), Contract farming in Africa: An Application of the new institutional economics. *Journal of African Economies*, 3(2), 231-261.
15. Tripathi,A., & Prasad,A. R. (2009),Agricultural development in India since in determinants:A study on progress, progress, performanceAnd determinants, *Journal of Emerging Knowledge on Emerging Markets*, 1(1), 63-92.
16. Godara, R. (2006), rural job opportunitiesAgribusiness centres – some realities. *Kurukshetra*, March, 14-17.
17. Manimehalai.N (2011), Inclusive growthAndAgricultural development, *HRD Times*, December, Vol.13 No.12, 30-31.
18. Nidhi (2017), N. J.Ardeshna, B. N. KalsariyaAnd Shilpa V. C., Readers Shelf, *Problems of Agricultural Marketing in India*, 13,5, 57-58.