

## विपणन की बाधाएं

हेमा सिंह, उप-निदेशक, नेशनल इंस्टिट्यूट ऑफ एग्रीकल्चरल मार्केटिंग (नियाम), जयपुर

ललित सिंह, निदेशक, वंदना वेल्फेयर सोसाइटी, अजमेर

### परिचय

भारत में कृषि विपणन का वातावरण कृषि उपज विपणन समिति के द्वारा नियंत्रित होता है। कृषि उपज विपणन समिति अधिनियम के अनुसार गठित कृषि उपज विपणन समितियां मंडियों की व्यवस्था करती हैं। पिछले कई वर्षों से कृषि जिनसों की खरीद और बिक्री की कुशल पद्धति अपनाने के लिए अधिकतम राज्य सरकारों और संघ शासित क्षेत्रों ने विधान (कृषि उपज विपणन (विनियम)) अधिनियम लागू किए हैं ताकि कृषि उपज मंडियों को नियमित किया जा सके। विपणन परंपराओं को सुचारू बनाने और एक पारदर्शी पद्धति बनाने के लिए मंडियों के लिए विनियम रेगुलेशन की आवश्यकता महसूस की गई।

अधिकतम थोक बाजार और कुछ ग्रामीण प्राथमिक बाजार इस विनियम के अंतर्गत लाए गए हैं। बहुत सी विनियमित थोक बाजारों का एक प्रमुख (प्रिंसीपल) बाजार होता है और प्रमुख बाजार से कई सब-यार्ड्स जुड़े होते हैं।

एपीएमआर अधिनियम जो बाजार में वास्तविक सुविधाएं जुटाने में कुछ सीमा तक सफल रहा है किंतु उत्पादों के बाधामुक्त लाने ले जाने में, निजी व्यापारियों की भागीदारी और किसानों को बेहतर मूल्य उपलब्ध कराने में सीमित सीमा तक सफल हो पाया है।

कुशलता और वृद्धि प्राप्त करने के लिए बाधामुक्त विपणन पूर्वापेक्षित है। विपणन में जो प्रमुख बाधाएं हैं, उनका विवरण नीचे दिया गया है :-

### **1. बहुशुल्क लगाना – लागत बढ़ाना**

भारत के प्रत्येक राज्य में कृषि उपज विपणन समिति अधिनियम में उल्लेख है कि सभी कृषि उत्पादों की बिक्री केवल नियमित मंडियों में ही की जाए। प्रत्येक मंडी का एक निश्चित और अधिसूचित मंडी क्षेत्र होता है। प्रत्येक मंडी के लिए मंडी शुल्क लगाया जाता है जो एक से दो प्रतिशत होता है। यदि कोई व्यापारी किसी राज्य के दो मंडी क्षेत्रों में दो मंडियों में सौदा करता है तो मंडी शुल्क दो बार लगता है। मंडी क्षेत्र में बहुशुल्क लेने से वस्तुओं के सुचारू रूप से लाने ले जाने में बाधा पहुंचती है।

### **2. लाइसेंस – व्यापार की आरंभिक बाधा**

कृषि उपज विपणन समिति अधिनियम के अंतर्गत मंडी में काम करने के लिए थोक विक्रेता, कमीशन एजेंटों को लाइसेंस जारी किए जाते हैं। मंडियों में संचालकों को उस मंडी में कार्य करने के लिए अलग लाइसेंस लेना पड़ता है जो राज्य द्वारा अधिसूचित भिन्न मंडी क्षेत्र में आता है। मुक्त व्यापार के लिए लाइसेंस जारी करना अपने आप में बाधा है क्योंकि यह धन कमाने के लिए एक साधन बन गया है। लाइसेंस लेने वाले को मंडी में व्यापार करने के लिए शुल्क देना होता है। थोक बाजार में एक दुकान प्राप्त करने के लिए लाइसेंस हेतु आवेदन पत्र देने के लिए पहचान और आवास का साक्ष्य, बिक्री और कर पंजीकरण, सिक्वोरिटी जमा करवानी होती है। अन्य औपचारिकताओं में व्यापारी के रूप में कार्य करने के अनुभव का साक्ष्य, उधार लेने की क्षमता और गारंटी प्रस्तुत करना शामिल है। तमिलनाडु और महाराष्ट्र की कुछ मंडियों में व्यापार करने का लाइसेंस लेने के लिए बाजार में विद्यमान व्यापारियों से संदर्भ लिया जाता है, यहां उल्लेखनीय है कि लाइसेंस प्राप्त करने के लिए पारिवारिक संबंध महत्वपूर्ण हैं। ये अनौपचारिक बाधाएं बहुत पुरानी हैं और इन्हें समाप्त करने के लिए अथक प्रयास करने होंगे।

बहुत सी नियमित मंडियों में जहां पर व्यापारियों को लाइसेंस दे दिए गए हैं, वहां पर व्यापारियों का एकाधिकार बन गया है क्योंकि वे मंडी में लंबे समय से कारोबार कर रहे हैं। व्यापारियों के एकाधिकार के लिए कोई मुकाबला नहीं है क्योंकि कृषि उपज विपणन समिति कोई नया लाइसेंस जारी नहीं कर रही है क्योंकि स्थान की कमी है और लाइसेंस लेने वाले के लिए कुछ स्थान आबंटित करना होता है।

उत्पादन बढ़ने, जिन्सों की अधिक आवक, मंडी का उपयोग करने वालों की संख्या बढ़ने के कारण बेहतर सेवा और अवसरों की मांग है। लाइसेंस के स्थान पर एकमात्र पंजीकरण की पद्धति अपनाई जानी चाहिए। पंजीकरण पद्धति एक ही बार का कार्य और इससे सुविधाजनक व्यापार करने में सहायता मिलेगी। यह सुनिश्चित करने की आवश्यकता है कि नये पंजीकरण क्षमता का मूल्यांकन करने के बाद किए जाएं और अधिक संख्या में सुविधा देने वालों को मंडी में प्रोत्साहित किया जाए ताकि एक स्वस्थ प्रतिस्पर्धा हो सके।

### 3. सेवाएं और सुविधाएं – अपर्याप्त

मंडी के कारगर और सक्षम ढंग से कार्य करने के लिए विपणन आधारभूत सुविधाएं और अन्य सुविधाएं महत्वपूर्ण हैं। मंडियों में मूल सुविधाओं का अभाव है और सुचारू कारोबार और वस्तुओं के लाने ले जाने में सहायक हैं। दो-तिहाई विपणन मंडियों में बंद और खुली नीलामी होती है। एक-चौथाई मंडियों में कामन ड्राइंग यार्ड्स हैं। 63% मंडियों में दुकानों के सामने ट्रेडर्स मॉड्यूल हैं यथा शॉप, गोदाम और प्लेटफार्म। 9% मंडियों में शीत भंडार एकक हैं और एक-तिहाई मंडियों से भी कम में ग्रेडिंग की सुविधा है। 80% मंडियों में मूल सुविधाएं हैं जैसे : अंदर की सड़क, चारदीवारी, बिजली, माल उतारने और चढ़ाने की सुविधा तथा तोल की मशीनें आदि। मंडी समिति द्वारा अर्जित राजस्व का कुछ प्रतिशत संचालन और रखरखाव, उपकरणों, आधारभूत एवं अन्य सुविधाओं पर व्यय किया जाता है। विश्व बैंक के अध्ययन के अनुसार उड़ीसा, उत्तर-प्रदेश और महाराष्ट्र में औसतन मंडी समितियों कुल व्यय का 19% से 44% संचालन और रखरखाव में, 1% से 8% उपकरणों पर और 6% से 9% आधारभूत सुविधाओं के रखरखाव पर खर्च करती हैं और कुशल विपणन के लिए व्यापारिक कार्यों को सुविधाजनक बनाना एक बड़ी चुनौती बनी हुई है।

अपर्याप्त आधारभूत सुविधाओं के अतिरिक्त अन्य बाधा यह है कि मंडियां खरीददारों पर पर्याप्त कर लगा देती हैं तथा कमीशन और शुल्क मध्यस्थ को भी देना पड़ता है किंतु ये सब मूल्य सूचित करने, ग्रेडिंग या निरीक्षण जैसे क्षेत्रों में न के बराबर सेवा उपलब्ध कराते हैं। किसान मूल्य जानने के लिए व्यापारियों की सलाह पर निर्भर करते हैं। लगभग 50% किसान मूल्य जानने के लिए व्यापारियों पर निर्भर करते हैं। सूचना और संचार तकनीकी में उन्नति करने के पश्चात् भी किसानों को मूल सूचना प्राप्त करने के लिए अभी भी व्यापारियों पर निर्भर रहना पड़ता है।

वर्तमान कृषि विपणन पद्धति के महत्व को ध्यान में रखते हुए वास्तविक मंडियों को सेवा संस्था (सर्विस ऑर्गेनाइजेशन) के रूप में उभरना होगा। कार्य करने की पद्धति और शुल्क लगाने में नौकरशाही की पद्धति के स्थान पर सेवा देने वाली संस्कृति अपनायी होगी। परिवर्तित समय को देखते हुए मंडी के लिए यह आवश्यक है कि परिवहन की सुविधा, परामर्श सुविधा, सूचना का आदान प्रदान, रसीद देने, योजनाओं और छूट आदि सहित विपणन को बढ़ाया जाए।

राज्य कृषि विपणन बोर्ड की सब्सिडीज सभी जिलों में होनी चाहिए और जिन्सों का विशेष सर्वेक्षण, क्षेत्रफल के आधार पर, उत्पादन और विपणन आसूचना, घरेलू उपयोग और निर्यात हेतु जिन्सों की ग्रेडिंग, वित्त की व्यवस्था और समय नियत करना, सभी जिन्सों की खरीद तथा उचित समर्थन मूल्य की सिफारिश पर किसानों के निवेश पर अच्छा लाभ दिलाना आदि में सक्रिय भूमिका निभानी चाहिए। बोर्ड को मूल सुविधाएं उपलब्ध कराकर किसानों की सेवा करनी चाहिए जैसे : भंडारण, ऋण, लघु प्रसंसाधित एकक स्थापित करना, उर्वरक, कीटनाशक, डीजल और मशीनों की मरम्मत आदि जैसी सुविधाएं प्रदान करना।

### 4. चैक गेट्स – एक पुरानी प्रवेश बाधा

राज्यों की सीमाओं पर चैक गेट्स ही ट्रकों के आने का एकमात्र रास्ता होता है। मार्केट शुल्क मंडी सचिव द्वारा चैक गेट पर लगाया जाता है। कृषि उपज विपणन समिति अधिनियम के अनुसार असम में शुल्क इकट्ठा करने की अनुमत पद्धति है। पश्चिम बंगाल और उड़ीसा में चैक गेट पर मंडी शुल्क ले लिया जाता है न कि मार्केट यार्ड में। मंडी शुल्क जानबूझकर वसूला जाता है क्योंकि उत्पाद का सौदा मंडी क्षेत्र में किया जाना होता है। शुल्क इकट्ठा करने का मुख्य प्रयोजन मंडी में सुविधाएं उपलब्ध कराना होता है। उल्लेख किया जाता है कि इन राज्यों में मंडियां हैं किंतु कृषि उपजों की मंडी के रूप में वे कार्य नहीं कर रही हैं। यह देखा गया है कि इन मंडियों का उपयोग अन्य संस्थाएं कर रही हैं जिसके लिए कृषि उपज विपणन समिति किराया वसूल करती है। कृषि उपज विपणन समिति राजस्व इकट्ठा करने वाली संस्था बन गई है और मंडी सचिव चैक गेट्स पर जाकर शुल्क इकट्ठा करने में लगे हुए हैं।

चैक गेट्स शुल्क इकट्ठा करने के सबसे पुराने और असक्षम तरीके हैं। यह वास्तव में एक बहुत बड़ी बाधा है कि चैक गेट्स पर शुल्क पद्धति अपनाई जाती है उन सेवाओं के लिए जो वास्तव में उपलब्ध नहीं होती हैं, यह समग्र रूप में असक्षमता और विखंडता प्रतीत होती है।

## 5. समान विपणन – कम्प्लैक्स मार्केटिंग एनवायरमेंट

कुछ राज्यों में प्रचलित विपणन स्थिति से प्रतीत होता है कि विभिन्न प्राधिकरणों के अंतर्गत समान मंडियां चल रही हैं। पश्चिम बंगाल, उड़ीसा, आसाम राज्यों में बहुमुखी स्वामित्व वातावरण की पद्धति के विखंडित विपणन की कड़ियां हैं जिस कारण वस्तुओं और राजस्व की हानियां होती हैं। सभी समान मंडी प्राधिकरण जैसे ग्राम पंचायत, नगर पालिका, नगर समिति, निजी स्वामित्व की मंडियां एक दूसरे से अलग रहकर कार्य करती हैं और उनका मुख्य लक्ष्य राजस्व अर्जित करना होता है। इस कारण स्वामित्व संचालन और कृषि मंडियों की व्यवस्था अलग-अलग प्राधिकारियों तक फैली हुई है। तीन अधिनियम यथा: पंचायत अधिनियम, नगर पालिका अधिनियम और कृषि उत्पाद विपणन विनियम अधिनियम, स्वामित्व में, मंडियों का संचालन और प्रबंधन, ये कारगर विपणन पद्धति के विकास को रोकते हैं।

## ऋण तक पहुंच – वित्त की बाधाएं

### (क) किसान

यद्यपि कृषि विपणन पद्धति में सुधार करने का कोई प्रयास तीन स्तर पर किया जाना चाहिए – नीति, प्रबंधन और खेत – किंतु यह ऋण पद्धति में सुधार से आरंभ होना चाहिए, जिसने वर्तमान में 90% किसानों को बिचौलियों के पंजे में फंसा रख है और उनकी फसल को भी गिरवी रखा है। धन के अतिरिक्त इन ऋणों का उपयोग उनके संचालन की विधि: किसान अपना निर्वाह इन ऋणों पर ही करते हैं क्योंकि वे अपनी सभी सामाजिक, वित्तीय और निवेश संबंधी आवश्यकताओं को इन ऋणों से ही पूरा करते हैं। किंतु किसानों को इन ऋणों की एवज में अपनी फसल भी गिरवी रखनी पड़ती है।

वित्तीय संस्थाओं के पास पहुंचने में कमी और बैंकों द्वारा ऋण देने में विलम्ब के कारण किसान ऋण लेने के लिए साहूकारों के पास जाते हैं जो बहुत ज्यादा ब्याज लेते हैं। साहूकार किसानों और अन्य ऋण लेने वालों निर्बलों से 150% वार्षिक की दर से ब्याज लेते हैं।

सेंट्रल बैंक के अनुसार किसान 1,000 रु. से लेकर 30,000 रु. तक उधार लेते हैं ताकि अपने सामाजिक दायित्वों को पूरा कर सकें जैसे शादी-विवाह, जन्म या मृत्यु की स्थिति आदि। भारतीय रिजर्व बैंक के अनुसार ग्रामीण लोगों को कुल उधार देने में साहूकारों का अंश वर्ष 2002 में 29.6% हो गया जबकि वर्ष 1991 में यह 17.5% था।

लगभग 60% छोटे किसान, जब तक उनकी फसल की कटाई का समय आता है, अपनी फसल साहूकारों के पास गिरवी रख चुके हैं। इस प्रकार साहूकार या बिचौलिए ही फसल के मूल्य तब निश्चित करते हैं जब वे इन्हें किसानों से खरीदते हैं और इन फसलों को अगले खरीददार को बेचते हैं।

राजस्व अधिकारियों के लिए किसानों की पास बुक एक मनी मेकिंग स्रोत होता है। उनका यह दायित्व होना चाहिए कि वे अपने क्षेत्र के सभी किसानों को पास बुक जारी करें और इन पास बुकों को ऋण की गारंटी के रूप में परिवर्तित करें।

**(ख) व्यापारी:** वित्त तक पहुंच जैसे लागत और ऋण व्यवस्था (कोलेट्रल, डॉकुमेंटेशन) ये व्यापारी द्वारा कारोबार करने के लिए पूंजी जुटाने में सबसे बड़ी बाधा है। बड़ी संख्या में दस्तावेजों की आवश्यकता और अधिक सरकारी अधिकारियों के साथ व्यवहार करना ताकि उचित दस्तावेज प्राप्त किए जा सकें, ये सब ऋण और वित्त जुटाने में कठिनाई उत्पन्न करते हैं। व्यापारियों के कारोबार करने की कार्यशील पूंजी का प्रमुख स्रोत सामान्यतः उनकी अपनी निधियां होता है। जो उधार लेते हैं उनके लिए एक बड़ा अनुपात अनौपचारिक स्रोत होता है जैसे साहूकार और मित्र (विश्व बैंक की एक रिपोर्ट)। जैसा नीचे डायग्राम में दर्शाया गया है कि तमिलनाडु के 30% व्यापारी साहूकारों से राशि उधार लेते हैं।

### **निष्कर्ष:**

उदारीकरण की लहर में कृषि उत्पादों के लिए विपणन वातावरण सकारात्मक और सुविधाजनक बनाने की आवश्यकता है। जब तक मंडियां आवश्यकता आधारित आधारभूत सुविधाओं, प्रशिक्षण, विस्तार, किराए के विनियम और अच्छी विपणन पद्धति का आगमन नहीं हो जाता तब तक कृषि उत्पादन का लाभ और बेहतर आय के अवसर किसानों तक नहीं पहुंच पाएंगे। इन बाधाओं पर पार पाने के लिए प्रमुख आवश्यकता इस बात की है कि किसानों की विपणन कुशलता बढ़ाई जाए और उत्पादों को इकट्ठा करने के लिए समूहों को गठन किया जाए, उन्हें विविधिकरण के लिए प्रेरित किया जाए, अधिक उत्पादन किया जाए और उनको उनकी उपजों का बेहतर मूल्य उपलब्ध कराया जाए।

## संपादकीय:

हम सदैव जानते हैं और इस तथ्य को भी लिखा है कि कृषि ऋण शीर्षक के अंतर्गत निधियों का दुरुपयोग हो रहा है। अब भारत कृषक समाज जांच की मांग करता है।

उदाहरण के लिए दिल्ली और चंडीगढ़ जिनमें कृषि योग्य भूमि न के बराबर है किंतु जब सस्ते किसान ऋण की सुविधा का लाभ उठाने की बात आती है तो वे देश के प्रमुख कृषि राज्यों से भी आगे निकल जाते हैं। इन दो नगरों के लोगों ने वर्ष 2009-10 में 32,400 करोड़ रु. का कृषि ऋण लिया जो उत्तर प्रदेश, पश्चिम बंगाल, बिहार और झारखंड इन सभी की कुल राशि से अधिक है। वर्ष 2009-10 में इन चार राज्यों को कुल 31,000 करोड़ रु. मिले थे। वर्ष 2007-08 में केवल दिल्ली ने ही 57,000 करोड़ रु. का कृषि ऋण ले लिया है।

कुल कृषि ऋण का लगभग 52% छह राज्यों ने उपयोग किया था, ये राज्य हैं आंध्र प्रदेश, महाराष्ट्र, दिल्ली, हरियाणा, तमिलनाडु और चंडीगढ़।

मैं बीबीसी पैनल डिस्कशन **फीडिंग इंडिया** के दौरान डा. एम.एस. स्वामिनाथन के साथ था। यह बीबीसी वर्ल्ड न्यूज के श्री निक गोविंग द्वारा संचालित था। इस दौरान की गई चर्चाओं में तथ्य यह था कि भविष्य में अपनी खाद्य आवश्यकता को पूरा करने के लिए हमें सभी प्रकार की नवीनतम तकनीक का उपयोग करना होगा ताकि खाद्यान्न उत्पादन में आत्मनिर्भर बन सकें। अन्यथा हमें वर्ष 1965-66 की तरह भीषण अकाल का सामना करना पड़ सकता है।

श्री लाल बहादुर शास्त्री जी, हमारे प्रधानमंत्री को तब लोगों से अपील करनी पड़ी थी कि सप्ताह में एक दिन का उपवास रखें ताकि अन्य लोगों को खाने के लिए कुछ मिल सके। अमेरिका के राष्ट्रपति एल. जोहनसन ने प्रतिशोध के रूप में भारत को खाद्य सहायता रोक दी थी क्योंकि भारत ने वियतनाम युद्ध के दौरान अमेरिका की आलोचना की थी और इसके बाद भारत पर दबाव डाला कि वर्ष 1966 में ही रूपये का अवमूल्यन करे तथा आपूर्ति बल का उपयोग किया ताकि भारत अंतर्राष्ट्रीय मुद्दों पर नरम रहे विशेषकर वियतनाम के मामले में।

इसकी समाप्ति पर हमारी स्वर्गीया प्रधानमंत्री श्रीमती इंदिरा गांधी जी ने कहा था कि 'मैं कभी अनाज के लिए किसी से भीख मांगना नहीं चाहती'। यदि हम अपने लिए अनाज उत्पन्न करने के लिए आत्मनिर्भर नहीं बनते तो हमें तकनीक और आहार को उन शर्तों और मूल्यों पर स्वीकार करना होगा जिन्हें हम चुका नहीं सकते और पसंद भी नहीं करते।