# अनार के फलों का विपणन

**जगन सिंह गोरा, रमेश कुमार, दीपक कुमार सारोलिया, चेतराम और रामकेश मीणा**

केंद्रीय शुष्क बागवानी संस्थान, बीकानेर, राजस्थान 334006

## प्रस्तावना

अनार भारत में नहीं बल्कि वैश्विक स्तर पर आर्थिक दृष्टिकोण के हिसाब सबसे महत्वपूर्ण फलीये फसल है। जिसकी व्यापक स्तर पर खेती महाराष्ट्र, आंध्र प्रदेश, कर्नाटक में खेती की जाती है। लेकिन हाल के वर्षों में, पश्चिमी राजस्थान में अनार की खेती वाणिज्यिक स्तर पर काफी लोकप्रिय हो रही है। वर्तमान में, नेशनल हॉर्टिकल्चर बोर्ड के अनुसार भारत का अनार उत्पादन 2.65 मिलियन टन है, जो वर्ष 2011 में 0.77 मिलियन टन था। जो पिछले एक दशक में लगभग चार गुना बढ़ गया है। अतः भविष्य की सम्भावनाये देखे तो अनार का उत्पादन और बढ़ जायेगा। तथा दूसरी ओर चुनौती है किसान को उसके उत्पादन की सही कीमत मिलना। अभी तक अनार के उत्पादक अपने उत्पादन का विपणन अपने आस पास की मण्डियों में करते आये है जिससे उनको अनार का उचित मूल्य नहीं मिल पा रहा है। यदि इसी तरह अनार का विपणन होता रहा तो भविष्य में अनार की खेती कम लाभकारी होगी। अभी तक भारत सरकार की तरफ से अनार का कोई न्यूनतम समर्थन मूल्य निर्धारित नहीं किया है, जिससे अनार की खेती में टिकाऊपन आ सके और भविष्य में अनार के उत्पादक अपने माल का सही भाव पा सके। इन परिस्थितियों को ध्यान में रखते हुए, अनार के उत्पादकों को अपनी तरफ से राष्ट्रीय और अंतरराष्ट्रीय बाजार से सामयिक बनाना पड़ेगा। तथा कुछ दूसरे पहलओं को भी अपनाना पड़ेगा, जिससे अनार की खेती को और उचित मूल्य की फसल बनाई जा सके जिनका विस्तृत वर्णन निचे दिया गया है।

## 1. ए.पी.एम.सी. अधिनियम 2003, मॉडल

भारत सरकार के कृषि मंत्रालय ने एक मॉडल ए.पी.एम.सी. अधिनियम, 2003 के तहत विकसित किया है जो देश के विभिन्न राज्यों में स्थित 2477 कृषि मंडियों में लागू किया है। जहाँ पर किसान अपने उत्पाद को बिना बिचोलिये सीधा बेच सकते है। इस अधिनियम के मुख्य बिंदु निम्न है–

**(क) कृषि प्रायोजकों को अनुबंध खेती के लिए प्रत्यक्ष बिक्री के लिए प्रदान करता है;**

**(ख) कुछ निर्दिष्ट कृषि जिंसों के लिए जैसे जल्दी खराब होने वाले कृषि उत्पादों के लिए विशेष प्रकार के बाजारों की स्थापना की, जैसे फल, फूल और सब्जी मंडीयां।**

**(ग) किसी भी क्षेत्र में कृषि उपज के लिए नए बाजार स्थापित करने के लिए निजी व्यक्तियों, किसानों और उपभोक्ताओं को परमिट किया।**

**(घ) किसी भी बाजार क्षेत्र में अधिसूचित कृषि जिंसों की बिक्री पर बाजार शुल्क की एकल लेवी की आवश्यकता है।**

**(ङ) उन एजेंट का लाइसेंस रद्द किये जो एक से ज्यादा मंडियों में पंजीकृत थे।**

**(च) सरकार ने इस मॉडल के तहत कृषि उत्पाद की प्रत्यक्ष बिक्री के लिए उपभोक्ताओं और किसानों के लिए बाजारों की स्थापना की।**

**(छ) ए.पी.एम.सी. द्वारा अर्जित राजस्व से विपणन के बाजारों की सुविधा के नये निर्माण करवायें।**



Scanned by CamScanner

भौतिक आधारभूत संरचना के अलावा एकीकृत बाजार आधारभूत संरचना सेवाओं में शामिल हैं– कोल्डस्टोरेज, सफाई, ग्रेडिंग, पैकेजिंग और गुणवत्ता प्रमाणन सफाई, भंडारण और वित्त, ट्रांसपोर्ट, खुदरा बिक्री और थोक व्यापारी, ई–ट्रेडिंग, गोदाम और प्रतिज्ञा वित्तपोषण, मूल्य वृद्धि और बाजार सूचना विनिमय केंद्र। इस मॉडल का मुख्य उद्देश्य ये था की किसानों को उनके उत्पाद की उचित कीमत मिले और उपभोक्ता को भी सही दाम पर उसके आवश्यकता की कृषि उपभोग की चीजें मिल सके।

### प्रत्यक्ष विपणन :

प्रत्यक्ष विपणन एक ऐसा माध्यम है जो सीधे रूप से किसानों और उपभोक्ताओं या थोक विक्रेताओं या व्यापारियों के बीच का है। जिसमें किसानों और उपभोक्ताओं की विपणन लागत कम होने के साथ–साथ उनका फसल की लागत का शुद्ध लाभ बढ़ता है और दूसरी तरफ उपभोक्ताओं को कम कीमत पर अनार के फल मिल जाते है। प्रत्यक्ष विपणन में दोनों तरफ किसान और उपभोक्ता को 50–50 प्रतिशत का मुनाफा होता है, और इसके साथ साथ उपभोक्ताओं को ताजा अनार के फल भी मिलते है। इस तरह के मॉडल देश में कई जगह अपनाये गये है जैसे महाराष्ट्र में (महा अनार) पंजाब और हरियाणा (अपनी मंडी) आंध्र प्रदेश (रायथू बाजार) और तमिलनाडु (उज्जवार संथागल) में प्रयोग किया गया है। सीधी मार्केटिंग के लिए विभिन्न राज्य बाजार विनियमन अधिनियम में सभी प्रावधान मौजूद हैं।

किसानों द्वारा उपभोक्ताओं या खुदरा विक्रेताओं के बीच किसी भी मध्यस्थ को शामिल किए बिना प्रत्यक्ष बिक्री को बढ़ावा देने के लिए पर्याप्त प्रयास नहीं किए गए हैं। हमारे जैसे देश में बड़ी संख्या में ऐसे स्थान हैं जहां ऐसे बाजार निजी निवेश के साथ संगठित क्षेत्रों में आ सकते हैं, और आगे और पिछड़े संबंधों के साथ समय के साथ विकसित किए जा सकते हैं।

### अनुबंध खेती :

अनुबंध खेती एक समझौते के रूप में परिभाषित है, जो फसल को तोड़ने से पूर्व निर्धारित कीमतों पर उत्पादन का किसान और कंपनी के बीच सौदा कर लिया जाता है। जिसके लिए कंपनी अपने किसान को फल की गुणवत्ता और उत्पादन बढ़ाने के लिए तकनीकी सहायता भी देते है। जो हाल के वर्षों में काफी प्रसिद्ध हुए है, और इस तरह की कई सफल कहानियाँ भी है जैसे मौल एनडीडीबी पेप्सी कंपनी, सफल, रिलायंस, अमेज़ॉन, पतंजलि आदि।

### किसान और प्रसंस्करण कारखानों के बीच प्रत्यक्ष अनुबंध :

वर्तमान में बाजार क्षेत्र के बाहर स्थित एग्रो प्रोसेस इंडस्ट्रीज के साथ सीधे रूप से किसानों का कोई अनुबंध नहीं हैं, जिसकी वजह से किसानों को अनार के फलों की सही बाजार कीमत नहीं मिल पा रही है। या दूसरे शब्दों में कहें की, किसान इस क्षेत्र के अंदर या बाहर अपने उत्पाद को बेचने के लिए भी स्वतंत्र नहीं है, क्योंकि अधिनियम के नियम/ प्रावधानों में नहीं है। इसलिये उत्पादकों और प्रसंस्करण कारखानों या थोक प्रोसेसर के बीच सीधा अनुबंध करके उत्पादकों को बेहतर प्रतिस्पर्धात्मकता और उपभोक्ताओं द्वारा मौद्रिक लाभ प्रदान किया जा सकता है। जैसे किसान अनार के अच्छे फलों की ग्रेडिंग करके निर्यात करे और कटे, फ़टे और छोटे आकर के फलों को जूस इंडस्ट्रीज में या जूस शॉप पर सीधे रूप से बेचकर अधिक लाभ कमा सकते है। इस तरह के विपणन के लिए किसानों को खुद का आगे आना होगा।



### स्वयं सहायता समूह :

इस तरह के समूह बनाकर छोटे–छोटे किसान भी अपने उत्पाद को राष्ट्रीय और अंतर्राष्ट्रीय स्तर पर अनार के फलों की उचित कीमत ले सकते है। स्वयं सहायता समूह को भारत सरकार की तरफ से तकनीक जानकारी के साथ –साथ आर्थिक मदद मिल भी रही है। ताकि किसान अपने फलों का सही दाम ले सके और आर्थिक रूप से समृद्ध बन सके। एस.एच.जी. के तहत किसान अपनी समिति बनाकर अनार के फलों का निर्यात भी कर सकते है, जिसके लिए भारत सरकार की तरफ से पूरे दिशा–निर्देश जारी कर रखे है और कुछ निर्यात करने से पहले अपने उत्पाद की गुणवत्ता की जांच भी करवा सकते है जैसे यूरोप के बाजारों के यूरेगैप प्रमाणपत्र M.S.A.M.B. के द्वारा ले सकते है जो फिक्की और नोराड से अनुमोदित है।

### प्राथमिक प्रसंस्करण :

प्राथमिक प्रसंस्करण को विभिन्न रूप से परिभाषित किया जाता है, लेकिन व्यापक रूप से उन फल–फसलों का मुख्यतयाः प्रसंस्करण किया जाता है, जिनकी संरचना में कोई परिवर्तन नही होता है। फलों की सफाई करना, धोना, स्लाइसिंग करना, फलों की आकर, रंग के आधार पर ग्रेडिंग करना, वैक्सिंग करना, कैनिंग करना और पैकेजिंग इत्यादि प्राथमिक प्रसंस्करण में शामिल हैं। अधिकांश प्राथमिक प्रसंस्करण के लिए सरल मशीन या अर्द्ध कुशल श्रम की आवश्यकता होती है, जिसके लिए किसानों को आवश्यक प्रशिक्षण प्रदान करके ऐसी गतिविधियां करना संभव है। प्राथमिक प्रसंस्करण से किसान को अधिक लाभ मिलने के साथ–साथ इस क्षेत्र में किसान की आय बढ़ाने के लिए और अधिक संभावनाऐ है।

इस क्षेत्र में कई सुपरमार्केट और खुदरा स्टोर है जहाँ पर प्राथमिक प्रसंस्करण अनार के फलों की आवश्कता है। उपभोक्ता के लिए, यह एक आकर्षक प्रस्ताव है क्योंकि साफ और चयनित फल तैयार प्रारूप में उपलब्ध हैं, जिनकी उपभोक्ता अधिक कीमत का भुगतान करने को तैयार है। अत्यधिक प्रगतिशील किसान प्राथमिक प्रसंस्करण और पैकिंग निर्यात उन्मुख मूल्य श्रृंखलाओं से जुड़े रहते है इसलिए उनका फसल लाभ बहुत अधिक होता है। प्राथमिक प्रसंस्करण अक्सर श्रम गहन कार्य है लेकिन ग्रामीण क्षेत्रों में अकुशल श्रम के लिए रोजगार पैदा करने का भी एक अच्छा अवसर है।

### ब्रांडिंग :

यूरोप में खुदरा विक्रेताओं द्वारा ताजा उपज के सीधे सोर्सिंग के लिए फार्म ब्रांडों का प्रभावी ढंग से उपयोग करके ग्राहकों को प्रीमियम चार्ज पर उच्च गुणवत्ता के फल उपलब्ध करवाएं जा रहे है। दुर्भाग्यवश, कृषि उपज का भारत में ऐसा कोई ब्रांडिंग अस्तित्व में नहीं था। लेकिन हाल ही में कुछ कंपनियों ने अपनी ब्रांडिंग का प्रयास शुरु किया है और वे काफी हद तक सफल भी रहे हैं। जैसे नागपुरी संतरा, आंध्रा की अराकू कॉफ़ी, सिक्किम की आर्गेनिक अदरक, दार्जीलिंग और असम की चाय, कश्मीर की सेव आदि क्षेत्र के आधार पर ब्रांडिंग और बासमती चावल, दशेरी आम, केसर आम, भगवा अनार इत्यादि किस्म के आधार पर ब्रांडिंग की जा रही है। इसी तरह किसान भी अपने उत्पाद की उच्च गुणवत्ता के फलों की प्राथमिक प्रोसेसिंग करके अपना खुद का भी ब्रांड बनाकर मार्केटिंग कर सकता है और बाजार में अधिक लाभ कमा सकता है।

❑❑❑



Scanned by CamScanner