http://krishipravahika.vitalbiotech.org/

कृषि प्रवाहिका: ई-समाचार पत्रिका

e-ISSN: 2583 – 0430

कृषि-प्रवाहिका: ई-समाचार पत्रिका, (2025) वर्ष 5, अंक 12, 29-31

Article ID:520

डिजिटल मार्केटप्लेस और कृषि विपणन का किसान आय में योगदान

रीटा फ्रेडरिक्स

सीईओ, प्रिसिजन ग्रो (टेक विजिट आईटी प्राइवेट लिमिटेड की एक इकाई)

*अनुरूपी लेखक

रीटा फ्रेडरिक्स*

भारत में कृषि क्षेत्र लंबे समय से बाजार असंगठितता, बिचौलियों के हस्तक्षेप, मूल्य अस्थिरता और पारदर्शिता के अभाव जैसी चुनौतियों का सामना करता रहा है, जिसके कारण किसानों को उनकी उपज का उचित मूल्य नहीं मिल पाता। डिजिटल क्रांति ने इस परिस्थित को बदलने की दिशा में महत्वपूर्ण कदम उठाया है। ई-मार्केट, मोबाइल एप्लिकेशन, ऑनलाइन ट्रेडिंग प्लेटफॉर्म और डिजिटल आपूर्ति श्रृंखला प्रबंधन प्रणाली किसानों को सीधे खरीदारों, प्रोसेसरों, रिटेल चेन और उपभोक्ताओं से जोड़ रही हैं। इससे न केवल बिचौलियों की भूमिका कम हो रही है बल्कि किसानों को रियल-टाइम बाजार जानकारी, बेहतर मूल्य प्राप्ति, सुरक्षित डिजिटल भुगतान, लॉजिस्टिक्स सेवाएँ और वित्तीय क्रेडिट जैसी सुविधाएँ भी मिल रही हैं। परिणामस्वरूप, किसानों की आय में प्रत्यक्ष और स्थिर वृद्धि हो रही है। यह लेख डिजिटल मार्केटप्लेस की अवधारणा, आधुनिक कृषि विपणन की उपयोगिता, किसानों की आय पर इसके प्रभाव, प्रमुख चुनौतियों और समाधान सुझावों पर विस्तृत चर्चा करता है। डिजिटल प्लेटफॉर्म पर आधारित कृषि विपणन आने वाले समय में भारत की ग्रामीण अर्थव्यवस्था को नई दिशा देने में सक्षम है।

भारत में कृषि केवल रोजगार का प्रमुख साधन ही नहीं बल्कि ग्रामीण अर्थव्यवस्था का मूल आधार भी है। इसके बावजूद पारंपरिक कृषि विपणन प्रणाली किसानों को पर्याप्त लाभ नहीं दे पाती, क्योंकि इसमें बिचौलियों की संख्या अधिक होती है और मूल्य निर्धारण में पर्याप्त पारदर्शिता नहीं रहती। इसके अतिरिक्त, किसानों को सही समय पर बाजार की जानकारी नहीं मिल पाती, जिसके कारण वे अपनी उपज अक्सर कम मूल्य पर बेचने के लिए विवश हो जाते हैं। डिजिटल तकनीकों, विशेषकर इंटरनेट आधारित कृषि बाजार प्लेटफॉर्म, मोबाइल एप्स और ऑनलाइन आपूर्ति श्रृंखला प्रणालियों के विस्तार ने इस पारंपरिक व्यवस्था में बदलाव की शुरुआत की है। डिजिटल मार्केटप्लेस किसानों को सीधे खरीदारों से जोड़कर उन्हें अधिक लाभ, बेहतर मूल्य और बड़े बाजारों तक पहुँच प्रदान कर रहे हैं। इससे किसानों की आय में सीधा और सकारात्मक योगदान होता है।

e-ISSN: 2583 - 0430
कृषि-प्रवाहिका: ई-समाचार पत्रिका

डिजिटल मार्केटप्लेस क्या है?

डिजिटल मार्केटप्लेस ऐसे ऑनलाइन मंच हैं जहाँ किसान अपनी कृषि उपज को सीधे व्यापारी, प्रोसेसर, थोक विक्रेता, रिटेल चेन, निर्यातक और उपभोक्ताओं को बेच सकते हैं। ये प्लेटफॉर्म मोबाइल ऐप, वेबसाइट या राष्ट्रीय डिजिटल बाज़ार नेटवर्क के रूप में उपलब्ध होते हैं। भारत में प्रचलित प्रमुख डिजिटल कृषि मार्केटप्लेस जैसे ई-एनएएम, एग्रीबाजार, देहात, निंजाकार्ट, बिजक, किसानमंडी, और रायथू बाजार (डिजिटल संस्करण) किसानों के बीच तेजी से लोकप्रिय हो रहे हैं। ये प्लेटफॉर्म पारंपरिक मंडी प्रणाली की जटिलताओं को सरल बनाकर किसानों को सीखने और कमाने का नया अवसर प्रदान करते हैं।

डिजिटल मार्केटप्लेस और आधुनिक कृषि विपणन के लाभ

डिजिटल कृषि मार्केटिंग पारंपरिक व्यवस्था की सीमाओं को दूर करके किसानों को लाभकारी, पारदर्शी और स्थिर विपणन विकल्प प्रदान करती है।

1. बिचौलियों की भूमिका में कमी

डिजिटल प्लेटफॉर्म किसानों को सीधे खरीदारों से जोड़ते हैं, जिससे कमीशन शुल्क, दलाली खर्च और अनावश्यक लेन-देन लागत समाप्त हो जाती है। इस प्रत्यक्ष बिक्री मॉडल से किसान अपनी फसल का अधिकतम मूल्य प्राप्त कर पाते हैं और उनकी आय में निश्चित रूप से वृद्धि होती है।

2. रियल-टाइम बाजार जानकारी तक पहुँच

डिजिटल प्लेटफॉर्म किसानों को उनकी फसल के बाजार मूल्य, विभिन्न मंडियों के भाव, खरीदारों की मांग, और फसलों के भविष्य के मूल्य प्रवृत्तियों की जानकारी तुरंत प्रदान करते हैं। यह जानकारी किसानों को उपज बेचने का सही समय चुनने में मदद करती है, जिससे वे नुकसान से बचते हैं और मुनाफा बढ़ाते हैं।

3. बेहतर मूल्य प्राप्ति और अधिक लाभ

डिजिटल मार्केटप्लेस पर अनेक खरीदार एक ही प्लेटफॉर्म पर उपलब्ध होते हैं, जिससे प्रतिस्पर्धा बढ़ती है और किसानों को बेहतर मूल्य मिलता है। कई अध्ययनों में यह पाया गया है कि डिजिटल प्लेटफॉर्म के माध्यम से बेचने वाले किसानों को पारंपरिक मंडियों की तुलना में 10–20% तक अधिक मूल्य प्राप्त हो सकता है।

4. लॉजिस्टिक्स और आपूर्ति श्रृंखला में सुधार

डिजिटल प्लेटफॉर्म किसानों को पिकअप सेवा, वेयरहाउसिंग, ग्रेडिंग, सॉर्टिंग और कोल्ड चेन जैसी सुविधाएँ उपलब्ध कराते हैं। इससे फसल की गुणवत्ता बेहतर रहती है और नुकसान कम होते हैं। सुरक्षित भंडारण और समय पर परिवहन किसानों को मूल्य गिरावट के जोखिम से बचाता है।

5. डिजिटल भुगतान और वित्तीय समावेशन

डिजिटल लेन-देन किसानों को तुरंत भुगतान, रिकॉर्ड आधारित ट्रांजेक्शन और सुरक्षित ऑनलाइन भुगतान की सुविधा प्रदान करते हैं। इससे किसान क्रेडिट, लोन और सरकारी लाभकारी योजनाओं तक आसानी से पहुँच पाते हैं। डिजिटल भुगतान के चलते आर्थिक पारदर्शिता भी बढ़ती है।

6. कॉन्ट्रैक्ट फार्मिंग और बी2बी अवसरों का विस्तार

डिजिटल प्लेटफॉर्म किसानों को प्रोसेसिंग यूनिट, रिटेल चेन और निर्यातकों से सीधे जोड़ते हैं, जिससे कॉन्ट्रैक्ट फार्मिंग के अवसर उत्पन्न होते हैं। इस व्यवस्था में किसानों को पहले से तय मूल्य पर उपज बेचने का मौका मिलता है, जिससे बाजार जोखिम कम होते हैं और आय स्थिर रहती है।

7. डेटा-आधारित निर्णय समर्थन प्रणाली

डिजिटल प्लेटफॉर्म किसानों को बाजार प्रवृत्तियों, उपज की मांग, मूल्य अनुमान और फसल चयन जैसी सलाह प्रदान करते हैं। यह डेटा-आधारित निर्णय प्रणाली किसानों को बेहतर योजना बनाने में मदद करती है और आय में स्थिरता लाती है।

किसान आय में प्रत्यक्ष योगदान

डिजिटल कृषि विपणन के माध्यम से किसानों की आय सीधे और सकारात्मक रूप से प्रभावित होती है। पहला, परिवहन, कमीशन और मंडी शुल्क जैसे खर्चों में कमी आती है, जिससे वास्तविक लाभ बढ़ता है। दूसरा, वेयरहाउसिंग और डिजिटल स्टोरेज सुविधाओं के कारण किसान अपनी फसल मूल्य गिरावट के समय बेचने के बजाय सही समय तक रोक सकते हैं, जिससे उन्हें बेहतर मूल्य मिलता है। तीसरा, डिजिटल प्लेटफॉर्म किसानों को स्थानीय मंडी तक सीमित रखने के बजाय राज्य, राष्ट्रीय या अंतरराष्ट्रीय खरीदारों से जोड़ते हैं, जिससे बाजार का दायरा बढ़ता है। चौथा, उच्च गुणवत्ता वाले उत्पादों की मांग बढ़ने के कारण किसानों को प्रीमियम मूल्य मिलता है। अंततः, डिजिटल रिकॉर्ड आधारित लेन-देन सिस्टम किसानों और खरीदारों के बीच पारदर्शिता और विश्वास बढ़ाता है, जिससे विवाद कम होते हैं और व्यापार सुचारू रूप से चलता है।

चुनौतियाँ

डिजिटल मार्केटप्लेस के विस्तार में कई बाधाएँ हैं, जैसे ग्रामीण क्षेत्रों में इंटरनेट और मोबाइल नेटवर्क की सीमित उपलब्धता, किसानों में तकनीकी जागरूकता का अभाव, साइबर धोखाधड़ी का खतरा, छोटे और सीमांत किसानों की सीमित पहुँच, तथा स्थानीय मंडी आयोगों का विरोध। इन चुनौतियों के कारण कई किसानों तक डिजिटल बाजार पहुंच नहीं पाते।

समाधान और नीति सुझाव

डिजिटल इंफ्रास्ट्रक्चर का विस्तार, किसानों के लिए डिजिटल साक्षरता प्रशिक्षण, ग्राम स्तर पर डिजिटल सेवा केंद्र की स्थापना, e-NAM और अन्य डिजिटल प्लेटफॉर्म का विस्तार, डेटा सुरक्षा नीतियों का सुदृढ़ीकरण तथा किसानों के लिए किफायती इंटरनेट योजनाएँ इस क्षेत्र को और सशक्त बना सकती हैं। सरकार, निजी क्षेत्र और कृषि संस्थानों के सामूहिक प्रयास से डिजिटल विपणन अधिक प्रभावी और सभी किसानों के लिए सुलभ बन सकता है।

निष्कर्ष

डिजिटल मार्केटप्लेस और आधुनिक कृषि विपणन प्रणालियाँ किसानों के लिए आर्थिक सशक्तिकरण का नया मार्ग प्रशस्त कर रही हैं। ये प्लेटफॉर्म बिचौलियों को कम करके किसानों को उचित मूल्य दिलाते हैं, उन्हें व्यापक बाजार से जोड़ते हैं और जोखिम कम करते हैं। इससे किसानों की आय में स्थायी और दीर्घकालिक वृद्धि सुनिश्चित होती है। यदि डिजिटल सुविधाओं का विस्तार, किसानों का प्रशिक्षण और नीतिगत सहयोग निरंतर बढ़ता रहा, तो भारत का कृषि क्षेत्र एक नई डिजिटल आर्थिक क्रांति की ओर अग्रसर होगा और किसान अधिक आत्मनिर्भर, सक्षम तथा समृद्ध बनेंगे।