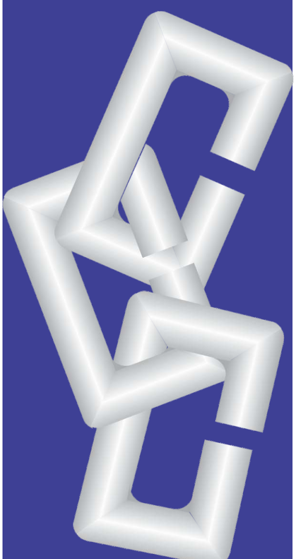
अध्याय 9

बाज़ार शृंखला
खरीदने और बेचने की कड़ियाँ



पिछले अध्याय में हमने आसपास के विभिन्न प्रकार के बाज़ारों के बारे में जाना। इसमें हमने देखा कि बड़े दुकानदार ज़्यादा पूँजी लगाकर छोटे दुकानदार की अपेक्षा अधिक लाभ कमाते हैं। अब हम इस अध्याय में बाज़ारों की शृंखला के बारे में समझेंगे। किस तरह किसान के उत्पाद स्थानीय आढ़तिया, थोक विक्रेता से होकर बड़े शहरों के खुदरा विक्रेता तक पहुँचता है। उत्पादन करनेवाले से होते हुए सामान खरीदने वाले ग्राहकों तक आपस की कड़ी किस तरह जुड़ी होती है।

हम देखेंगे कि सभी उत्पाद में किसी न किसी प्रकार की बाज़ार शृंखला बनती है। इस शृंखला में खरीदने और बेचने की कई कड़ियाँ होती हैं। ये कड़ियाँ कैसे बनती है? क्या इन कड़ियों से जुड़े लोगों को एक समान लाभ होता है? या कुछ को दूसरों की अपेक्षा अधिक लाभ होता है? इन बातों को मखाना उपजाने वाले किसानों तथा इसके बाज़ार की शृंखला के उदाहरण द्वारा समझने का प्रयत्न करते हैं।

मखाना

यह तालाब में उपजने वाला एक जलीय उत्पाद है। देश में मखाना के कुल उत्पादन का 85 प्रतिशत हिस्सा बिहार में होता है। दरभंगा, मधुबनी, समस्तीपुर, सहरसा, सीतामढ़ी, पूर्णिया, कटिहार, किशनगंज आदि जिलों में मखाना का उत्पादन होता है।

मखाना का प्रयोग व्रत-त्योहार, पूजा-पाठ, हवन-सामग्री, खाने तथा नाश्ते में किया जाता है। मखाना में कई औषधीय गुण पाए जाते हैं। यह पोषक तत्वों से भी भरपूर है।

हाबी भौआर गाँव दरभंगा जिला में स्थित है। इस गाँव के आसपास कई छोटे-बड़े तालाब हैं जिसमें मखाना की खेती की जाती है। इसकी खेती प्रायः मछुआरों द्वारा की जाती है। अधिकांश तालाब (लगभग 60 प्रतिशत) सरकारी होते हैं जो मछुआरों द्वारा बनाई गई सहकारी समितियों को तीन से सात साल के लिए एक निश्चित लगान पर (लगभग 3000 रु. प्रति एकड़ प्रति वर्ष) प्राप्त होते हैं। शेष लगभग 40 प्रतिशत तालाब निजी व्यक्तियों के होते हैं। जिन लोगों के पास अपना तालाब होता है वे भी मखाना की खेती प्रायः खुद नहीं करते हैं। क्योंकि मखाना उत्पादन एवं उसका लावा बनाने में जिस दक्षता तथा कुशलता की आवश्यकता होती है वह एक खास समुदाय (मछुआरों) में पायी जाती है। अतः मखाना की खेती प्रायः इसी समुदाय के लोगों द्वारा की जाती है।

जीवछ सहनी, बुधन माँझी, सुलेमान और सलमा जैसे इस गाँव में कई ऐसे किसान हैं जो अपने परम्परागत एवं अन्य कार्यों के साथ-साथ मखाना की खेती भी करते हैं। मखाना की खेती काफी कठिन तथा मेहनत की होती है। लेकिन इसकी खेती में पूरे साल नहीं लगना पड़ता है। साल के लगभग चार महीने इसमें मेहनत करनी पड़ती है। इसलिए शेष समय में मखाना की खेती के साथ-साथ किसान अन्य कार्य भी कर सकते हैं।

सलमा एक छोटी किसान है। इसके पास अपना तालाब नहीं है। इसलिए सलमा ने पिछले साल की तरह इस साल भी मखाना की खेती के लिए गाँव के राज किशोर के 15 कट्ठे के तालाब को 4000 रु. सालाना की दर से किराये पर लिया था। सहकारी समितियाँ छोटे मछुआरों को छोटे तालाब नहीं देतीं। इन्हें बड़े तालाबों का हिस्सा ही लेना होता है, जिसके लिए अधिक पूँजी चाहिए। सलमा इतनी सक्षम नहीं है कि वह सहकारी समितियों से बड़े तालाब लेकर मखाना की खेती कर सके।

सहकारी समिति के बारे में आप अगली कक्षा में विस्तृत रूप से जानेंगे।

15 कट्ठे के तालाब में मखाना की खेती करने के लिए आवश्यक रुपयों के इंतज़ाम के लिए भी उसे अपने रिश्तेदारों से कर्ज़ लेना पड़ा। यदि अपना तालाब होता तो वह बैंक से कर्ज़ लेने की कोशिश करती।

पिछले साल भीषण बाढ़ आने के कारण तालाब में से मखाना के बीज बह गए थे। तालाब में आवश्यक मात्रा में बीज नहीं होने के कारण मखाना का उत्पादन काफी कम हुआ था। इस बार बाढ़ नहीं आने के कारण मखाना के अच्छे उत्पादन की संभावना थी। सलमा ने मखाना उपजाने में काफी मेहनत की। उसने समय पर खाद, कीटनाशक तथा पानी का उचित इन्तज़ाम किया था।

1. सलमा को सहकारी समिति से तालाब क्यों नहीं मिला?
2. सलमा सहकारी समिति से तालाब लेती तो क्या फर्क पड़ता?
3. सलमा को इस बार अच्छे फसल की उम्मीद क्यों थी?
4. सलमा ने मखाने की फसल के लिए क्या-क्या तैयारी की?

?

गुड़ी से मखाना बनाने तक

गुड़ी – मखाना के कच्चे फल को गुड़ी कहते हैं। इन गुड़ियों से विशेष प्रक्रिया द्वारा मखाना का लावा प्राप्त होता है।

मखाना की फसल तैयार होने के बाद उसकी गुड़िया तालाब के नीचे बैठ जाती है। तालाब से इन गुड़ियों को निकालने के लिए एक साथ कई लोगों की आवश्यकता होती है। ये लोग तालाब से गुड़ियों को निकालने में कुशल होते हैं। ये तालाब में पानी के अंदर जा कर जमीन से गुड़ियों को इकट्ठा कर बाहर निकालते हैं। यह काफी कठिन काम होता है।

मखाना की खेती

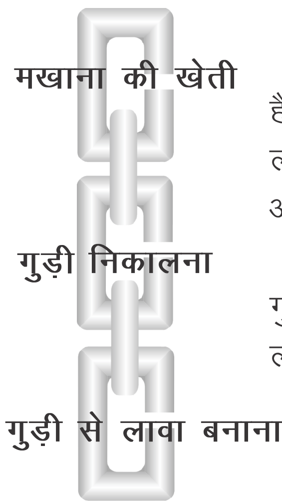
गुड़िया निकालना

तालाब से गुड़ियों को तीन बार में निकाला जाता है। प्रथम बार में मजदूर अधिक गुड़ियों को इकट्ठा कर लेते हैं। दूसरी और तीसरी बार में तालाब में गुड़ियों की संख्या कम हो जाने के कारण मज़दूरों को गुड़ियों को निकालने में अपेक्षाकृत अधिक श्रम करना पड़ता है। सलमा को प्रथम बार में कुल 300 किलो गुड़ी प्राप्त हुआ, दूसरी बार 200 किलो और तीसरी बार 100 किलो।

इस प्रकार सलमा को तालाब से कुल 600 किलो गुड़ियाँ प्राप्त हुई तथा इन्हें निकालने के बदले में 6,800 रुपये मज़दूरी देनी पड़ी। गुड़ी निकालने में पारंगत एक मज़दूर दिनभर में 200 से 300 रुपये कमा लेता है। लेकिन यह काम साल में कुछ ही दिनों के लिए मिलता है।

सलमा तालाब से प्राप्त 600 किलो गुड़ियों को लेकर पास के आशापुर कस्बे में गई। यहाँ कई लोग गुड़ियों से लावा बनाने का काम करते हैं। इस काम के लिए भी विशिष्ट कुशलता एवं मेहनत की आवश्यकता होती है।

गुड़ियों को कड़ाही में बालू डालकर भूना जाता है। काफी गर्म होने पर कड़ाही से निकालकर पीढ़े पर रखकर लकड़ी के हथौड़े से जोर से पीटा जाता है। इससे उन गुड़ियों से लावा निकल आता है जिसे हम मखाना के नाम से जानते हैं।



2.5 किलो गुड़ी से एक किलो मखाना का लावा प्राप्त होता है। लेकिन लावा बनाने वाले लोग 3 किलो गुड़ी के बदले 1 किलो लावा देते हैं। अर्थात् 2.5 किलो गुड़ी का लावा बनाने की मज़दूरी आधा किलो गुड़ी होती है।

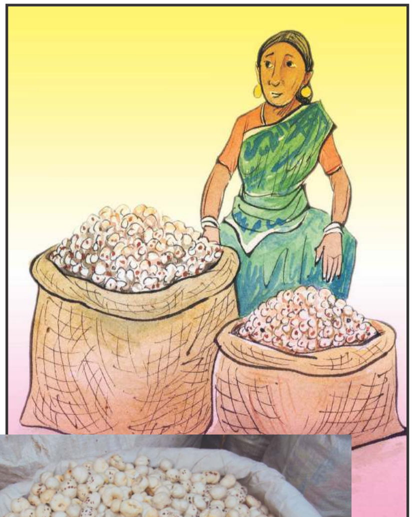
चार-पाँच लोग मिलकर एक दिन में 150 से 200 किलो गुड़ी का लावा बना लेते हैं। इससे प्रत्येक को गुड़ी के रूप में लगभग 200 रुपये की आमदनी हो जाती है।

1. तालाब से गुड़ी निकालने का काम कौन करता है ?
2. गुड़ी से मखाना कैसे बनाया जाता है? अपने शब्दों में समझाओ।
3. मखाने बनाने तक सलमा ने किन-किन चीज़ों पर खर्च किया। सूची बनाओ।

?

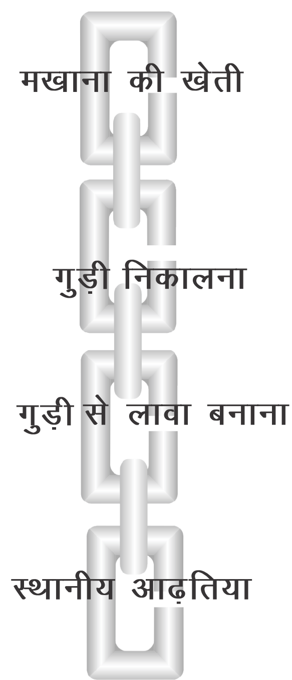
स्थानीय आढ़तिया को मखाना बेचा

सलमा को अपने गुड़ियों से कुल 200 कि.ग्रा. मखाना प्राप्त हुआ। मखाना काफी हल्का होता है। एक बड़े बोरे में लगभग 8 से 10 किलो ही आता है। सलमा का 200 किलो मखाना 20 बोरों में आया। अब वह इन 20 बोरे मखानों को मूल्य बढ़ने पर बेचने के लिए घर लाकर नहीं रख सकती थी। क्योंकि एक तो उसके पास जगह की कमी थी दूसरे उसे रिश्तेदारों का कर्ज़ भी लौटाना था। राज किशोर को तालाब का किराया भी देना था। इसलिए उसने मखाने को वहीं स्थानीय आढ़तिया शंभू को बेच दिया। शंभू आशापुर का बड़ा आढ़तिया है। उसने सलमा को



200 किलो मखाना के लिए 100 रु0 प्रति किलो की दर से 20,000 रु0 दिए। उसने बताया कि इस बार मखाना का उत्पादन अधिक होने के कारण मखाना का मूल्य नहीं बढ़ा है।

परन्तु इतने कम रुपये पाकर सलमा उदास हो गयी। उसे मखाना की खेती में खाद, बीज, कीटनाशक, गुड़ी निकलाई तथा तालाब का किराया मिलाकर कुल 15,000 रुपया लागत आया था। उसके पास सिर्फ 5,000 रुपये बच रह थे। यह तो उसका व उसके पति के मेहनत की मज़दूरी भी नहीं थी। इस बार उसे अच्छे लाभ की उम्मीद थी। उसने सुना था कि मखाना का बाज़ार निरन्तर बढ़ रहा है। मखाना आधारित उद्योग में मखाना के विभिन्न प्रकार के कीमती उत्पाद तैयार हो रहे हैं। इसका लाभ उसे भी अवश्य प्राप्त होगा। इससे वह अपने टूटे घर की मरम्मत भी करा लेगी तथा अगले साल बिना कर्ज लिये मखाना की खेती कर लेगी।



आशापुर के ये आढ़तिया ज्यादातर किसानों का मखाना कमीशन पर बेचते हैं। इनके पास पटना तथा दरभंगा के थोक मंडी में मखाना बेचने वाले व्यवसायी आकर मखाना खरीदते हैं। इनसे प्राप्त रुपये में से ये 6 से 8 प्रतिशत कमीशन काटकर शेष पैसा किसानों को दे देते हैं। कई बार कुछ किसानों से ये मखाना खरीद भी लेते हैं तथा अच्छे लाभ पर आगे बेचते हैं। दिन भर में 15 से 20 बोरा मखाना बेचने वाले आढ़तियों की औसत मासिक आमदनी 20,000 से 25,000 रुपये होती है जबकी इसमें इनकी अधिक पूँजी नहीं लगी होती है।

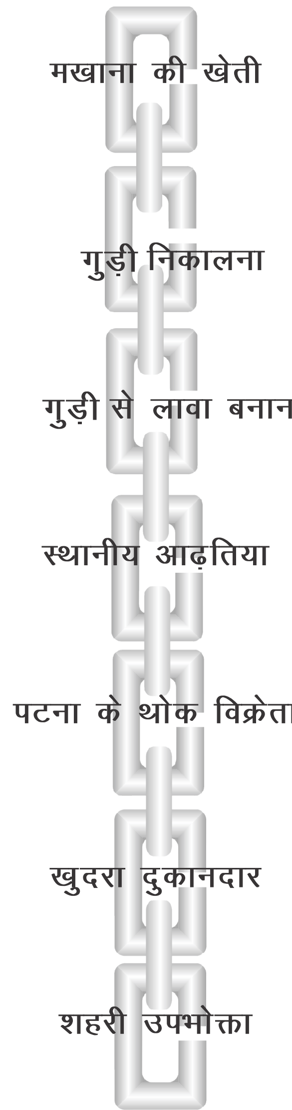
1. सलमा को मखाना बेचने की जल्दी क्यों थी ?
2. सलमा ने जो सोचा था क्या उसे वह पूरा कर सकती है ? चर्चा करें।
3. अपने आस-पास के अनुभवों द्वारा पता करें कि छोटे किसान अपना उत्पाद किन्हें बेचते हैं ? उन्हें किन समस्याओं का सामना करना होता है?
4. मखाने की खेती करनेवाले किसान अपनी फसल को खुद मंडी में ले जा कर क्यों नहीं बेचते?

?

पटना के बाज़ार

कुछ व्यापारी आशापुर के आढ़तियों से मखाना खरीद कर पटना, दरभंगा या अन्य शहरों के थोक मंडी में बेचते हैं। मनोज ऐसे ही एक व्यवसायी हैं जो दरभंगा से मखाना खरीदकर पटना की थोक मंडी में बेचते हैं। दरभंगा में इन्हें 110 रु0 प्रति किलो की दर से मखाना प्राप्त हो जाता है। पटना लाने के क्रम में परिवहन एवं पैकिंग में 8 से 10 रु0 प्रति किलो खर्च आता है तथा पटना की थोक मंडी में वह 10 रु0 प्रति किलो के लाभ पर मखाना बेच देते हैं।

पटना के थोक विक्रेता भी प्रायः 10 रु0 प्रति किलो का लाभ लेकर खुदरा दुकानदारों को बेच देता है। थोक विक्रेता बड़ी मात्रा में खरीद बिक्री करता है। इस कारण वह अधिक कमा लेता है।



खुदरा दुकानदार को यह लगभग 140 रु0 प्रति किलो की दर से उपलब्ध होता है। उसे दुकान तक मखाना लाने में लगभग 4 रु0 प्रति किलो का खर्च आता है। खुदरा व्यवसायी ग्राहकों को 30 से 40 रु0 प्रति किलो के लाभ पर बेचता है। इस प्रकार शहरी उपभोक्ता को 170 से 180 रु0 प्रति किलो मखाना प्राप्त होता है।

उक्त कड़ियों में हमलोग देखते हैं कि सबसे अधिक मेहनत के बावजूद किसानों को उचित लाभ नहीं मिल पाता है।

1. थोक व्यापारी और खुदरा व्यापारी में क्या अंतर है ?
2. थोक व्यापारी और खुदरा व्यापारी में कौन अधिक लाभ कमाता है और क्यों?

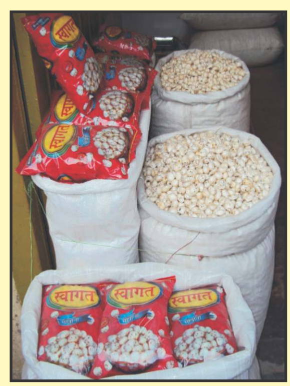
?

ग्राहकों तक पहुँचने में मखाने को किन-किन कड़ियों से गुज़रना पड़ता है। निम्न रेखाचित्र देखकर समझें।

सलमा ने तालाब से गुड़ी निकलवाया

आशापुर में लावा बनवाया

सलमा ने स्थानीय आढ़तिया को मखाना बेचा



मखाना आढ़तियों से दरभंगा तथा पटना के थोक विक्रेताओं को बेचा गया

पटना के खुदरा विक्रेता को बेचा गया

उपभोक्ता

दिल्ली कानपुर के थोक विक्रेता को बेचा गया

दिल्ली कानपुर के खुदरा विक्रेता

उपभोक्ता

खाड़ी देश को निर्यात किया गया

खाड़ी देश के खुदरा विक्रेता

1. आप के घर पर उपयोग की जानेवाली किन्हीं दो वस्तुओं के बारे में पता करें कि वे किन कड़ियों से गुज़र कर आप के पास पहुँचती है। **?**

देश-विदेश के बाज़ार

कुछ थोक व्यवसायी दिल्ली जैसे शहरों के थोक व्यवसायियों को सीधे मखाना बेचते हैं। दरभंगा या पटना से दिल्ली मखाना भेजने के प्रति बोरा 100 से 110 रु0 का खर्च आता है। इस प्रकार वहाँ के थोक व्यापारी को 160 से 165 रुपये प्रति किलो की दर से मखाना प्राप्त होता है। दिल्ली जैसे शहरों के खुदरा दुकानों में यह 200 से 250 रु0 प्रति किलो की दर से उपभोक्ताओं को प्राप्त होता है। कई बड़े एवं आधुनिक दुकानों में मखाना अलग-अलग वजन के पैकेटों में 400 से 500 रु0 प्रति किलो की दर से बिकता है। यहाँ बिकने वाले मखाने काफी अच्छे किस्म के होते हैं।

1. क्या इस बेहतर भाव का लाभ उत्पादक को प्राप्त हो सकता है? यदि हाँ तो कैसे ? **?**

दिल्ली के कुछ व्यापारी इन मखानों को खाड़ी देशों में निर्यात करते हैं। ईद के अवसर पर मखाना तथा इससे बने सेवई, खीर, खाड़ी देशों में निरन्तर लोकप्रिय होते जा रहे हैं। मखाने को नाश्ते में भी उपयोग किया जाता है।

बाज़ार और समानता

बाज़ारों में यह श्रृंखला मखाना उत्पादक को बड़े आधुनिक दुकानों के खरीदार से जोड़ देती है। इसकी प्रत्येक कड़ी पर खरीदना और बेचना होता है। बड़े एवं आधुनिक दुकानों, सुपर मार्केट तथा मॉल के दुकानदार बेचने के आकर्षक तरीकों के बल पर अधिक लाभ कमाते हैं। उनकी तुलना में थोक विक्रेताओं एवं खुदरा विक्रेताओं का लाभ कम होता है।