bharatkhand

न्यूज़लेटर

भरतखंड किसान उत्पादक कंपनी लिमिटेड कंसोर्टियम

सामूहिक शक्ति। सतत विकास। समृद्ध किसान।

अंक – 4
अप्रैल 2026

सहयोगी संस्था

Solidaridad

संपादकीय संदेश

भरतखंड न्यूज़लेटर के इस संस्करण में आपका स्वागत है।

भारत में कृषि केवल आजीविका का साधन नहीं है, बल्कि यह एक विरासत है। फिर भी पीढ़ियों से इस विरासत को संभालने वाले किसान कृषि से जुड़े बड़े निर्णयों और बाज़ारों से दूर रहे हैं जो उनके भविष्य को तय करते हैं। भरतखंड में हमारा मानना है कि यह स्थिति बदलनी चाहिए, और इस संस्करण में शामिल कहानियाँ इस बात का प्रमाण हैं कि यह बदलाव शुरू हो चुका है।

रायसेन में आयोजित उन्नत कृषि महोत्सव 2026 में भरतखंड ने खेत स्तर के अनुभवों को राष्ट्रीय नीति संवाद तक पहुँचाया। इससे यह स्पष्ट हुआ कि एफपीओ अब केवल किसानों को जोड़ने वाले मंच नहीं रहे, बल्कि वे ग्रामीण परिवर्तन के संस्थान बनते जा रहे हैं।

इसी के साथ, हमारी कृषि चौपाल पहल किसानों तक सही जानकारी पहुंचाकर किसानों के कृषि जोखिम को कम कर रही है। इसके माध्यम से किसानों को रियल-टाइम मंडी भाव और बाज़ार से जुड़ी जानकारी मिलती है, जिससे वे केवल अधिक उत्पादन ही नहीं बल्कि समझदारी से अपनी उपज बेच भी पाते हैं।

हमारे लिए सबसे प्रेरणादायक कहानी उज्जैन जिले के तराना ब्लॉक की शैलजा सक्सेना की है। उन्होंने अपने पारंपरिक रसोई कौशल को एक सफल व्यवसाय में बदल दिया और केवल एक वर्ष में रू. 5.77 लाख से अधिक का टर्नओवर हासिल किया। उनकी यात्रा हमें याद दिलाती है कि कौशल तो पहले से मौजूद था; आवश्यकता केवल एक सही प्रणाली, बाज़ार और उस विश्वास की थी जो सच्ची साझेदारी से मिलता है।

ये कहानियाँ केवल हमारी उपलब्धियाँ नहीं हैं, बल्कि भारत के ग्रामीण समुदायों में पहले से मौजूद उस साहस और आकांक्षा का प्रतिबिंब हैं जो सही अवसर मिलने पर आगे बढ़ सकती हैं। हम आपको भरतखंड की ऐसी ही कहानियों से जुडने के लिए आमंत्रित करते हैं।

कृषि और सप्लाई चेन को मजबूत बनाने की भरतखंड की यात्रा के बारे में अधिक जानने के लिए हमारे साथ जुड़े रहें।

डॉ सुरेश मोटवानी
महाप्रबंधक, सॉलिडरीडाड

साझेदारी अपडेट

भरतखंड एवं केंद्रीय कृषि मशीनरी प्रशिक्षण एवं परीक्षण संस्थान के बीच एमओयू

मध्य प्रदेश और राजस्थान के छोटे किसानों के लिए समावेशी और तकनीक आधारित कृषि की दिशा में एक महत्वपूर्ण कदम।

मध्य भारत में किसान-आधारित संस्थाओं के लिए एक महत्वपूर्ण कदम उठाते हुए, भरतखंड कंसोर्टियम ऑफ फार्मर प्रोड्यूसर कंपनी लिमिटेड ने अपने 105 एफपीओ सदस्यों की ओर से सेंट्रल फार्म मशीनरी ट्रेनिंग एंड टेस्टिंग इंस्टीट्यूट (CFMT&TI), बुधनी के साथ एक ऐतिहासिक एमओयू पर हस्ताक्षर किए।

यह समझौता भारत सरकार के कृषि एवं किसान कल्याण मंत्री माननीय श्री शिवराज सिंह चौहान की गरिमामयी उपस्थिति में किया गया।

यह हस्ताक्षर समारोह 25 मार्च 2026 को सेंट्रल फार्म मशीनरी ट्रेनिंग एंड टेस्टिंग इंस्टीट्यूट बुधनी में आयोजित "राष्ट्रीय उन्नत कृषि यंत्रीकरण प्रदर्शनी – राष्ट्रीय कृषि उदय एक्सपो 2026" के दौरान हुआ। इस कार्यक्रम में देश भर से किसान, कृषि उद्योग के प्रतिनिधि, एफपीओ, उद्यमी और तकनीकी विशेषज्ञ शामिल हुए, जिससे यह सहयोग और भी महत्वपूर्ण बन गया।

साझेदारी के बारे में

इस एमओयू के तहत दोनों संस्थाएँ मिलकर क्षेत्र-विशिष्ट प्रशिक्षण कार्यक्रम, फील्ड डेमोंस्ट्रेशन और व्यावहारिक कार्यशालाएँ आयोजित करेंगी। इनमें विशेष रूप से महिला-अनुकूल कृषि उपकरण, फसल कटाई के बाद प्रबंधन तकनीक और ऊर्जा-कुशल कृषि समाधान पर ध्यान दिया जाएगा।

सहयोग के प्रमुख क्षेत्र

महिला-केंद्रित यंत्रीकरण
ऐसे एर्गोनॉमिक और महिला-अनुकूल उपकरण जो महिला किसानों के शारीरिक श्रम को कम करें।

कौशल विकास एवं प्रशिक्षण
किसानों और एफपीओ सदस्यों के लिए आधुनिक कृषि मशीनों के संचालन और रखरखाव पर व्यावहारिक प्रशिक्षण।

फसल कटाई के बाद की तकनीक
ऐसे उपकरण और प्रक्रियाएँ जो कटाई के बाद होने वाले नुकसान को कम करें और कृषि मूल्य श्रृंखला को मजबूत करें।

युवाओं के लिए रोजगार एवं आय के अवसर
युवा किसानों को कृषि यंत्रीकरण से जुड़े कौशल देकर नए रोजगार और उद्यमिता के अवसर उपलब्ध कराना।

मध्य प्रदेश और राजस्थान में फैले भरतखंड के एफपीओ नेटवर्क के साथ यह सहयोग एक विस्तार योग्य और समावेशी मॉडल तैयार करेगा, जिसमें आधुनिक कृषि तकनीक सीधे उन छोटे किसानों तक पहुँचेगी जिन्हें इसकी सबसे अधिक आवश्यकता है।

आगे की दिशा

इस एमओयू के तहत संयुक्त कार्यक्रमों का क्रियान्वयन आने वाले महीनों में शुरू होगा। एफपीओ सदस्य और उनसे जुड़े किसान सबसे पहले प्रशिक्षण कार्यक्रमों, डेमोंस्ट्रेशन और मशीनों की उपलब्धता का लाभ उठाएंगे।

सॉलिडरीडाड और ग्रीनएरा ऑर्गेनिक्स के मध्य एमओयू
किसानों के उत्पादों को बाज़ार तक पहुँचाने की पहल

सॉलिडरीडाड और ग्रीनएरा ऑर्गेनिक्स के बीच हुआ नया समझौता (MoU) मध्य प्रदेश के छोटे किसानों के लिए सीधे बाजार तक पहुंच के नए रास्ते खोलेगा, जहां उत्पादों पर उनके नाम भी दर्ज होंगे।

आपूर्ति श्रृंखला के केंद्र में किसानों को सशक्त रूप से स्थापित करने की दिशा में, सॉलिडरीडाड और ग्रीन एरा ऑर्गेनिक्स ने दो वर्षों की साझेदारी को औपचारिक रूप दिया है। इस समझौते के तहत सरसों और शहद से लेकर मोटे अनाज (मिलेट्स) और औषधीय जड़ी-बूटियों तक कुल 23 कृषि उत्पादों की सीधी खरीद, सॉलिडरीडाड के कार्यक्रमों से जुड़े किसान उत्पादक कंपनियों (FPOs) और छोटे किसानों से की जाएगी।

भोपाल में हस्ताक्षरित यह समझौता ज्ञापन (MoU) पारंपरिक खरीदार–विक्रेता व्यवस्था से एक कदम आगे बढ़ने का संकेत देता है। ग्रीनएरा के माध्यम से उपभोक्ताओं तक पहुँचने वाले उत्पादों पर उस FPO या किसान का नाम अंकित होगा जिसने उन्हें उगाया है, साथ ही "Supported by Solidaridad" का उल्लेख भी होगा। इससे उत्पाद की उत्पत्ति स्पष्ट रूप से दिखाई देगी और किसान की पहचान छिपी हुई नहीं, बल्कि गर्व का विषय बनेगी।

"यह केवल खरीद की बात नहीं है, यह पहचान की बात है। जिस किसान ने आपके लिए सरसों का तेल उगाया है, उसे पहचाना मिलनी चाहिए।"
- सहयोग की भावना

23
– समझौते के अंतर्गत शामिल कृषि उत्पाद

2 वर्ष
– प्रारंभिक अवधि, जिसे आपसी सहमति से बढ़ाया जा सकता है

FPO-
प्राथमिकता – सॉलिडरीडाड से जुड़े किसानों और FPOs से प्राथमिक खरीद

शेल्फ पर क्या-क्या उपलब्ध होगा?

यह समझौता के तहत विभिन्न प्रकार के कृषि उत्पाद शामिल हैं, जो मध्य प्रदेश के किसानों द्वारा उगाई जाने वाली फसलों की विविधता को दर्शाते हैं।

- **सरसों**
- **मूंगफली**
- **तिल**
- **शहद**
- **लाल मिर्च**
- **हल्दी**
- **धनिया**
- **अचार**
- **मल्टीग्रेन आटा**
- **बेसन**
- **गेहूँ और दलिया**
- **सोयाबीन**
- **अश्वगंधा**
- **इसबगोल**
- **चिया बीज**
- **कलौंजी**
- **खसखस**
- **लहसुन**
- **देसी चना**
- **दालें**
- **मिलेट्स**
- **इमली**
- **और अन्य उत्पाद**

यह कैसे काम करेगा?

इस साझेदारी में सॉलिडरीडाड की भूमिका केवल एक आपूर्तिकर्ता की नहीं, बल्कि एक सशक्त सेतु की है। संगठन एफपीओ (FPOs) को संगठित करेगा, उन्हें गुणवत्ता मानकों और प्रमाणन के लिए तैयार करेगा, और यह सुनिश्चित करेगा कि किसान ग्रीनएरा की खरीद आवश्यकताओं को प्रभावी रूप से पूरा कर सकें।

वहीं, ग्रीनएरा इन किसानों को खरीद में प्राथमिकता देने, अग्रिम रूप से मांग का आकलन साझा करने और प्रचलित बाजार दरों के आधार पर उचित मूल्य सुनिश्चित करने के लिए प्रतिबद्ध है। इसके अतिरिक्त, जैविक (ऑर्गेनिक) या पुनर्योजी (रेजेनरेटिव) पद्धतियों से उगाए गए उत्पादों पर किसानों को अतिरिक्त प्रीमियम भी प्रदान किया जाएगा।

किसान और एफपीओ अपने प्रमाणपत्र, एफएसएसएआई (FSSAI) नंबर तथा ट्रेसबिलिटी से संबंधित दस्तावेज उपलब्ध कराएंगे। जो किसान जैविक या पुनर्योजी प्रमाणन प्राप्त करना चाहते हैं, उनके लिए यह साझेदारी एक मजबूत व्यावसायिक प्रोत्साहन के रूप में कार्य करेगी।

इस समझौते में पर्याप्त लचीलापन भी रखा गया है। आपूर्ति कच्चे और ग्रेडेड उत्पादों से लेकर प्रोसेस्ड, ब्रांडेड या सह-निर्मित (को-मैन्युफैक्चर्ड) उत्पादों तक हो सकती है, जो प्रत्येक एफपीओ की तैयारी और विभिन्न मौसमों की आवश्यकताओं के अनुसार तय की जाएगी।

यह क्यों महत्वपूर्ण है?

मध्य प्रदेश के छोटे किसानों के लिए बाज़ार तक पहुँच लंबे समय से सबसे बड़ी चुनौती रही है। कीमतों में लगातार उतार-चढ़ाव, खरीदारों का सीमित भरोसा और अंतिम उपभोक्ताओं से दूरी के कारण कई किसान बिचौलियों पर निर्भर हो जाते हैं, जो मूल्य का एक बड़ा हिस्सा अपने पास रख लेते हैं।

ऐसे समझौते जहाँ किसानों की पहचान, प्रमाणन और निरंतर मांग सुनिश्चित होती है इस स्थिति को बदलने में अहम भूमिका निभाते हैं। ग्रीन एरा के लिए इसका अर्थ है एक ऐसी आपूर्ति श्रृंखला, जो पूरी तरह पारदर्शी और प्रमाणित हो, और जिसकी अपनी एक विश्वसनीय कहानी हो जो आज के ऑर्गेनिक और प्राकृतिक उत्पादों के उपभोक्ताओं के लिए लगातार अधिक महत्वपूर्ण बनती जा रही है।

वहीं, सॉलिडरीडाड के लिए यह उसके उस मॉडल का एक और सशक्त उदाहरण है, जिसे वह अपने कार्यक्रमों के माध्यम से आगे बढ़ा रहा है कि सतत कृषि और बाज़ार तक पहुँच, दोनों अलग-अलग नहीं, बल्कि एक ही समग्र प्रक्रिया के अभिन्न अंग हैं।

कृषि मंथन 2026 में भरतखंड की प्रतिभागिता

संवाद को आगे बढ़ाते हुए

भरतखंड कंसोर्टियम ने कृषि मंथन 2026 में अपनी प्रभावशाली उपस्थिति दर्ज कराई। यह राज्य स्तरीय कृषि चिंतन कार्यशाला जवाहरलाल नेहरू कृषि विश्वविद्यालय (JNKVV), जबलपुर में आयोजित की गई, जिसमें किसानों, एफपीओ (FPOs), वैज्ञानिकों, नीति-निर्माताओं और उद्योग जगत के प्रतिनिधियों की सक्रिय भागीदारी रही। इस बहु-हितधारक मंच ने मध्य प्रदेश में प्रौद्योगिकी-आधारित और बाज़ार-उन्मुख कृषि के भविष्य को सामूहिक रूप से दिशा देने का अवसर प्रदान किया।

कार्यक्रम का उद्घाटन मध्यप्रदेश के माननीय मुख्यमंत्री डॉ. मोहन यादव द्वारा किया गया। अपने संबोधन में उन्होंने कृषि अवसंरचना को सुदृढ़ करने, कृषि स्टार्टअप्स को प्रोत्साहित करने और प्राकृतिक खेती को मुख्यधारा में लाने की आवश्यकता पर बल दिया, जो राज्य के कृषि परिवर्तन के प्रति स्पष्ट प्रतिबद्धता को दर्शाता है। इस अवसर पर अन्य गणमान्य अतिथियों की उपस्थिति ने भी इस पहल की महत्ता और व्यापक सहयोग की भावना को रेखांकित किया।

भरतखंड के विचारों ने इस संवाद को सार्थक दिशा दी।

"कॉन्ट्रैक्ट फार्मिंग और मार्केट-लैड प्रोडक्शन सिस्टम" विषय पर आयोजित उच्च-प्राथमिकता वाले सत्र में भरतखंड की भागीदारी विशेष रूप से महत्वपूर्ण रही। इस सत्र का संचालन डॉ. सुरेश मोटवानी ने किया।

इस चर्चा ने उन वास्तविक चुनौतियों को सामने रखा जिन पर भरतखंड प्रतिदिन कार्य करता है किसान-केंद्रित और मांग-आधारित प्रणालियाँ विकसित करना, जो अनिश्चितताओं को अवसरों में बदल सकें।

मुख्य चुनौतियाँ जिन पर चर्चा हुई:

- सीमित वैल्यू एडिशन, जिससे अधिकांश लाभ बिचौलियों के पास चला जाता है
- मूल्य अस्थिरता, जो किसानों के लिए आर्थिक असुरक्षा पैदा करती है
- कमजोर एग्रीगेशन सिस्टम, जिससे किसानों की मोलभाव क्षमता कम हो जाती है
- फसल कटाई के बाद होने वाले नुकसान, जो किसानों की आय को प्रभावित करते हैं
- विखंडित उत्पादन, जिससे बड़े पैमाने पर बाज़ार तक पहुँच कठिन हो जाती है

इस सत्र में यह स्पष्ट किया गया कि सुसंगठित और पारदर्शी कॉन्ट्रैक्ट फार्मिंग मॉडल किसानों के लिए अत्यंत प्रभावी साधन बन सकते हैं। इससे उन्हें सुनिश्चित बाज़ार, बेहतर मूल्य प्राप्ति और बिचौलियों पर निर्भरता में कमी मिल सकती है। साथ ही, कॉन्ट्रैक्ट फार्मिंग से जुड़े कई मिथकों पर भी चर्चा हुई और जागरूकता, विश्वास निर्माण और न्यायसंगत संस्थागत ढाँचे की आवश्यकता पर बल दिया गया।

भरतखंड की आगे की दिशा: तीन प्रमुख प्राथमिकताएँ

1. FPOs को बाज़ार के केंद्र में स्थापित करना

एफपीओ (FPOs) को मजबूत एग्रीगेशन और नेगोशिएशन प्लेटफॉर्म के रूप में विकसित करना अत्यंत आवश्यक है। इसके लिए क्षमता निर्माण, भौतिक अवसंरचना और नेतृत्व विकास में निवेश करना होगा, ताकि एफपीओ आधुनिक कृषि मूल्य श्रृंखलाओं में प्रभावी रूप से प्रतिस्पर्धा कर सकें और किसानों के लिए बेहतर सौदे सुनिश्चित कर सकें।

2. तकनीक और ट्रेसबिलिटी को परिवर्तन का आधार बनाना

डिजिटल ट्रेसबिलिटी, गुणवत्ता मानकीकरण और वित्तीय संसाधनों तक सहज पहुँच अब विकल्प नहीं, बल्कि अनिवार्यता बन चुकी है। यही तत्व मजबूत, पारदर्शी और प्रतिस्पर्धी कृषि मूल्य श्रृंखलाओं की नींव रखते हैं, जो आज के बाज़ार और खरीदारों की अपेक्षाओं पर खरे उतरते हैं।

3. स्थिरता के साथ लाभप्रदता का संतुलन

जलवायु-स्मार्ट और पुनर्योजी कृषि पद्धतियों को अपनाना अब केवल पर्यावरणीय जरूरत नहीं, बल्कि एक उभरता हुआ बाज़ारिक लाभ भी है। इससे किसानों को प्रीमियम बाज़ारों तक पहुँच मिलती है और वे जिम्मेदार सोर्सिंग नेटवर्क का हिस्सा बनकर अपनी आय के नए अवसर सृजित कर सकते हैं।

संवाद से दिशा तक:
उन्नत कृषि महोत्सव 2026 में भरतखंड

रायसेन में आयोजित उन्नत कृषि महोत्सव 2026 में भरतखंड कंसोर्टियम ने नीति दृष्टि और ज़मीनी अनुभवों के आधार पर अपनी सशक्त उपस्थिति दर्ज कराई।

11 से 13 अप्रैल तक आयोजित इस तीन दिवसीय महोत्सव में कृषि क्षेत्र से जुड़े विविध हितधारकों ने भाग लिया। कार्यक्रम का उद्घाटन माननीय रक्षा मंत्री श्री राजनाथ सिंह द्वारा किया गया। वहीं, दूसरे दिन माननीय कृषि एवं किसान कल्याण तथा ग्रामीण विकास मंत्री श्री शिवराज सिंह चौहान ने सीहोर, रायसेन, विदिशा और देवास जिलों के लिए एक समग्र कृषि रोडमैप प्रस्तुत किया। यह पहल स्थानीय स्तर पर कृषि योजना को सुदृढ़ और अधिक प्रभावी बनाने की दिशा में एक महत्वपूर्ण कदम साबित हुई।

अपने फार्मर प्रोड्यूसर ऑर्गेनाइजेशन (FPO) नेटवर्क का प्रतिनिधित्व करते हुए, भरतखंड इस महोत्सव में केवल एक सहभागी के रूप में नहीं, बल्कि जमीनी अनुभव और व्यावहारिक समझ रखने वाले संगठन के रूप में शामिल हुआ।

इस महोत्सव ने व्यापक संवाद को आगे बढ़ाते हुए कृषि क्षेत्र को सुदृढ़ बनाने के लिए ठोस और क्रियान्वयन योग्य समाधानों की पहचान करने का अवसर प्रदान किया।

भरतखंड के लिए एक महत्वपूर्ण निष्कर्ष यह रहा कि एफपीओ को अब केवल उत्पाद एकत्रित करने वाले मंच के रूप में नहीं देखा जा रहा, बल्कि वे ग्रामीण परिवर्तन के सशक्त संस्थान के रूप में उभर रहे हैं।

bharatkhand

चर्चाओं में यह स्पष्ट हुआ कि जब किसानों को संगठित किया जाता है, उन्हें सही जानकारी दी जाती है और उन्हें बाज़ार से जोड़ा जाता है, तो इसका प्रभाव केवल उत्पादन तक सीमित नहीं रहता बल्कि आय, स्थिरता और आत्मविश्वास में भी वृद्धि होती है।

भरतखंड का अनुभव यह भी दर्शाता है कि पुनर्योजी कृषि पद्धतियाँ, संस्थागत क्षमता निर्माण और बाज़ार उन्मुख प्रणाली केवल सिद्धांत नहीं हैं, बल्कि व्यवहार में सफल और विस्तार योग्य मॉडल हैं।

सफलता की कहानी

भरतखंड ग्रामीण उद्यम
तराना ब्लॉक, उज्जैन
वित्त वर्ष 2025–26

शैलजा सक्सेना
महिला उद्यमी
क्षेत्र: कृषि आधारित खाद्य प्रसंस्करण (अचार, पापड़ और मुरब्बा)
स्थान: तराना ब्लॉक, जिला उज्जैन, मध्य प्रदेश

रू. 5,77,945
कुल व्यवसाय टर्नओवर

1,688 किलोग्राम
कुल उत्पाद बिक्री

5 उत्पाद
सक्रिय उत्पाद श्रेणियाँ

बहु-राज्य
बाज़ार पहुँच

रसोई से बाज़ार तक शैलजा की यात्रा

शुरुआती स्थिति (अप्रैल 2025)

- पारंपरिक पारिवारिक व्यंजनों के आधार पर घर पर अचार, पापड़ और मुरब्बा तैयार किए जाते थे।
- उत्पादों की गुणवत्ता अच्छी होने के बावजूद कोई ब्रांडिंग या आकर्षक पैकेजिंग उपलब्ध नहीं थी।
- वित्तीय लेन-देन का कोई व्यवस्थित रिकॉर्ड या बहीखाता नहीं रखा जाता था।
- बिक्री केवल स्थानीय स्तर पर, आसपास के लोगों तक ही सीमित थी।
- सरकारी योजनाओं, बाज़ार से जुड़ाव और औपचारिक व्यापारिक चैनलों की जानकारी का अभाव था।

इन सभी कारणों से व्यवसाय के विस्तार के लिए न तो कोई स्पष्ट दिशा थी और न ही कोई ठोस योजना।

भरतखंड का लक्षित सहयोग

- ब्रांडिंग और पैकेजिंग प्रशिक्षण
- वित्तीय साक्षरता और बहीखाता प्रबंधन
- मार्केट लिंक – अपना तराना मार्ट से जुड़ाव
- उत्पाद विविधीकरण के लिए मार्गदर्शन
- नियमित मार्गदर्शन और फॉलो-अप

एक सफल उद्यम (वित्त वर्ष 2025–26)

- एक वर्ष में रू. 5,77,945 का कुल टर्नओवर
- 1,688 किलोग्राम उत्पादों की बिक्री
- भोपाल, उज्जैन और अन्य राज्यों में उत्पादों की बिक्री
- बिक्री रजिस्टर और स्टॉक रिकॉर्ड स्वयं बनाए रखती हैं
- तराना ब्लॉक में एक प्रेरणादायक महिला उद्यमी के रूप में पहचान

उत्पाद पोर्टफोलियो और बिक्री प्रदर्शन

शैलजा के उत्पादों की श्रृंखला मौसमी उपलब्धता और गहरे पारंपरिक ज्ञान पर आधारित है, जिसके परिणामस्वरूप सभी पाँच उत्पाद श्रेणियों में प्रीमियम गुणवत्ता और ग्राहकों की मजबूत पुनः मांग देखने को मिलती है।

उत्पाद	बिक्री मूल्य (₹)	बिक्री की गई मात्रा	औसत दर (₹/किग्रा)
आम का अचार	Rs. 78,580	339.4 kg	Rs. 231 / kg
हरी मिर्च का अचार	Rs. 78,250	285.3 kg	Rs. 274 / kg
करेले का अचार	Rs. 37,200	141.8 kg	Rs. 262 / kg
लहसुन की चटनी	Rs. 39,420	55.0 kg	Rs. 717 / kg
मूंग पापड़	Rs. 37,440	97.5 kg	Rs. 384 / kg
कुल	Rs. 2,70,890	919.0 kg	—

नोट: कुल वार्षिक टर्नओवर ₹5,77,945 है, जिसमें सभी उत्पाद श्रेणियाँ शामिल हैं। ऊपर बताए गए शीर्ष 5 उत्पादों से ₹2,70,890 की आय हुई है। शेष टर्नओवर वर्ष के दौरान बेची गई अन्य मौसमी अचार किस्मों से प्राप्त हुआ है।

शैलजा की यात्रा हमारे लिए भी एक प्रेरक सीख रही है। जब हम पहली बार उनसे मिले, तब उनके पास कौशल और दृढ़ संकल्प तो था, लेकिन एक सुव्यवस्थित व्यावसायिक योजना का अभाव था। भरतखंड ने हर चरण पर उनका मार्गदर्शन किया स्वच्छता मानकों को स्थापित करने से लेकर उत्पादों की शेल्फ लाइफ बढ़ाने, यूनिट लागत का विश्लेषण करने, तथा *FSSAI* और *MSME* पंजीकरण की प्रक्रिया पूरी कराने तक।

जब ये बुनियादी व्यवस्थाएँ मजबूत हो गईं, तब उन्हें बाज़ार से जोड़ने और उनके उत्पादों को भरतखंड ब्रांड के अंतर्गत मार्केट करने में सहयोग दिया गया। आज शैलजा एक सफल ग्रामीण उद्यमी के रूप में उभरकर सामने आई हैं, जो यह दर्शाता है कि सही मार्गदर्शन और निरंतर सहयोग से कैसे संभावनाओं को सफलता में बदला जा सकता है।

- संदीप कुमार मिश्रा
प्रभारी, भरतखंड, तराना (उज्जैन)

आर्थिक प्रभाव	सामाजिक प्रभाव	परिस्थितिकी तंत्र पर प्रभाव
• पहले वर्ष में रू. 5.77 लाख का टर्नओवर • परिवार के लिए नियमित मासिक आय • मौसमी कृषि आय पर निर्भरता में कमी • उत्पादन सहायक के रूप में 2 स्थानीय महिलाओं को रोजगार देने की संभावना	• आत्मविश्वास और सामाजिक सम्मान में वृद्धि • तराना में महिला उद्यमियों के लिए प्रेरणास्रोत • बच्चों की शिक्षा का खर्च व्यवसाय की आय से पूरा • भरतखंड बैठकों में सक्रिय भागीदारी	• गाँव स्तर पर कृषि उत्पादों में मूल्य संवर्धन को बढ़ावा • स्थानीय उपज की कटाई के बाद होने वाली बर्बादी में कमी • तराना के उत्पादों के लिए बहु-राज्य बाज़ार से जुड़ाव • ग्रामीण महिलाओं के लिए एक दोहराए जा सकने वाले (Replicable) मॉडल का प्रदर्शन

मुख्य सीख और विस्तार की संभावनाएँ

शैलजा की कहानी ग्रामीण महिलाओं के उद्यम विकास के लिए एक ऐसा व्यावहारिक मॉडल प्रस्तुत करती है, जिसे कम पूंजी में आसानी से दोहराया जा सकता है। इस परिवर्तन को तेज़ और टिकाऊ बनाने में निम्नलिखित प्रमुख कारकों की महत्वपूर्ण भूमिका रही:

मौजूदा कौशल का सशक्त उपयोग:

शैलजा के पास पहले से ही उत्पाद निर्माण का ज्ञान था। हस्तक्षेप के माध्यम से इस कौशल को बाज़ार की आवश्यकताओं के अनुरूप ढाला गया।

कम पूंजी में संचालन:

यह उद्यम सीमित संसाधनों के साथ भी सफलतापूर्वक संचालित हो सकता है, जिससे इसे अन्य क्षेत्रों में भी आसानी से अपनाया जा सकता है।

संगठित बाज़ार से जुड़ाव:

अपना तराना मार्ट जैसे प्लेटफॉर्म से जुड़ने के बाद सबसे बड़ी चुनौती नियमित और भरोसेमंद खरीदारों की कमी दूर हो गई।

वित्तीय साक्षरता को प्राथमिकता:

व्यवसाय विस्तार से पहले लेखा-जोखा (बुककीपिंग) की समझ विकसित करने से शैलजा को अपने उद्यम को आत्मविश्वास के साथ आगे बढ़ाने में मदद मिली।

निरंतर मार्गदर्शन और सहयोग:

केवल एक बार के प्रशिक्षण के बजाय नियमित फॉलो-अप और मार्गदर्शन ने नई प्रक्रियाओं को व्यवहार में उतारने और उन्हें टिकाऊ बनाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाई।

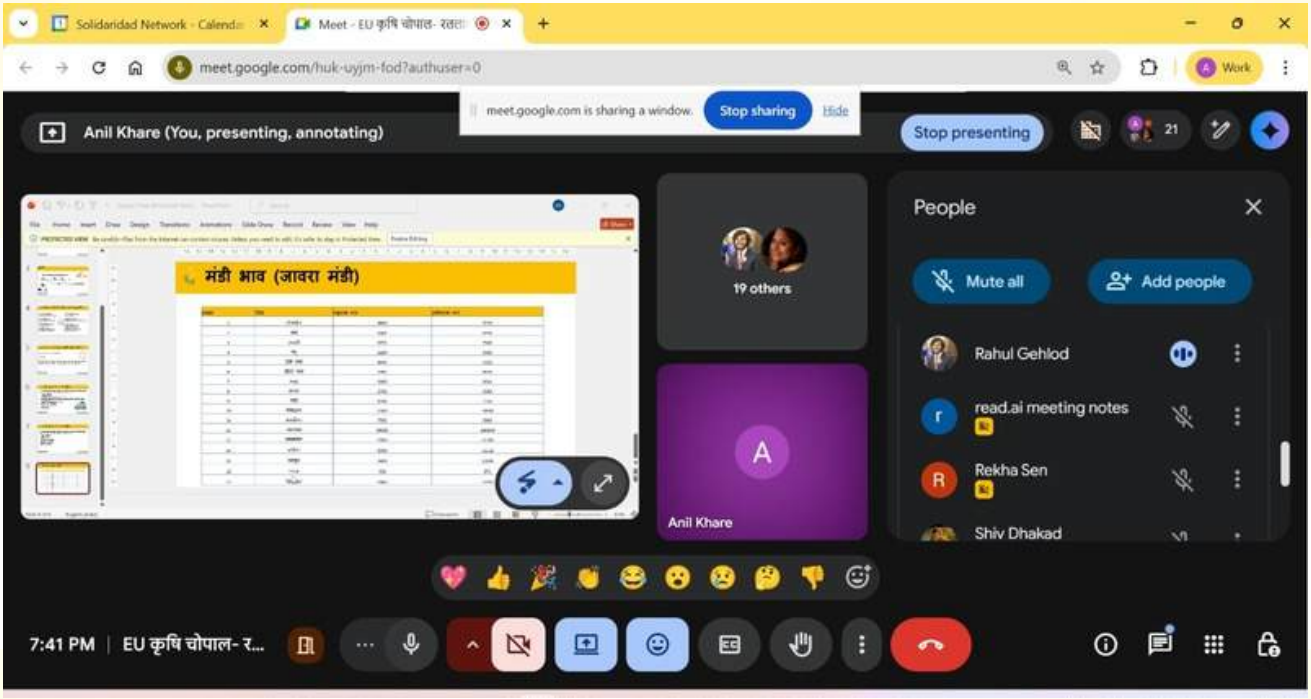
रोडमैप – वर्ष 2 और आगे

- **उत्पादन का विस्तार:** वित्तीय वर्ष 2026–27 में आंवला मुरब्बा और नींबू अचार जैसे मौसमी उत्पाद जोड़कर उत्पादन बढ़ाना और रू.10 लाख टर्नओवर का लक्ष्य प्राप्त करना।
- **एफएसएसएआई पंजीकरण:** उपभोक्ताओं का विश्वास बढ़ाने और संस्थागत बिक्री के लिए पात्रता प्राप्त करने हेतु उद्यम को FSSAI के अंतर्गत पंजीकृत करना।
- **डिजिटल और बी2बी बाज़ार:** भरतखंड डिजिटल मार्केटप्लेस पहल के माध्यम से ई-कॉमर्स और बी2बी बिक्री चैनलों की संभावनाओं को विकसित करना।
- **स्थानीय महिलाओं को रोजगार:** उत्पादन क्षमता बढ़ाने के लिए पड़ोस की 2 महिलाओं को भुगतान आधारित उत्पादन सहायक के रूप में जोड़ना।
- **प्रदर्शनी और मेले में भागीदारी:** राज्य स्तरीय खाद्य प्रसंस्करण प्रदर्शनियों और ग्रामीण आजीविका मेलों में भाग लेकर बाज़ार और नेटवर्क का विस्तार करना।

किसानों के लिए सहयोग का विस्तार

सॉलिरीडाड की कृषि चौपाल पहल के माध्यम से किसान अब बाज़ार से जुड़े निर्णय अधिक समझदारी और सटीक जानकारी के आधार पर लेने में सक्षम हो रहे हैं। किसान-नेतृत्व वाली आपूर्ति श्रृंखलाओं को सुदृढ़ करने और सप्लाई चेन प्रबंधन को बेहतर बनाने की अपनी प्रतिबद्धता के तहत, भरतखंड इस कार्यक्रम का प्रभावी रूप से उपयोग कर रहा है।

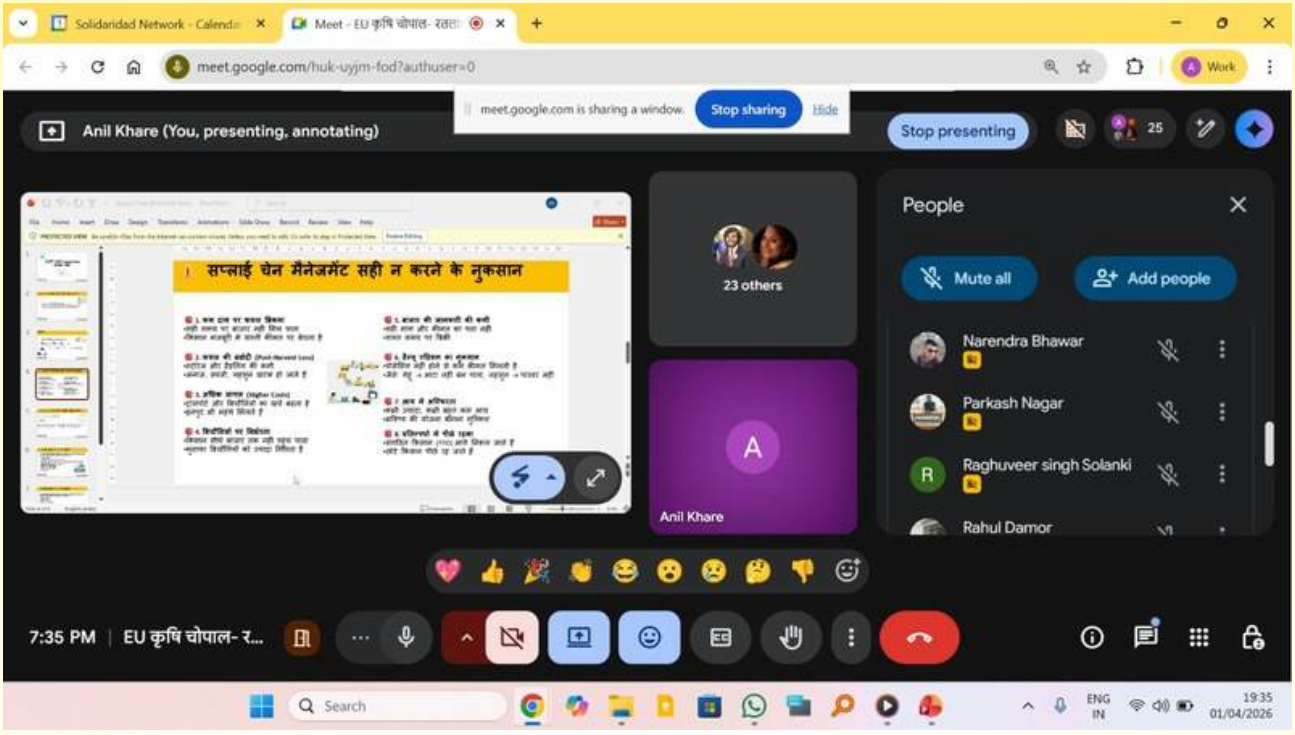
कृषि चौपाल एक इंटरैक्टिव डिजिटल प्लेटफ़ॉर्म है, जिसे किसानों तक समय पर और व्यवहारिक कृषि संबंधी जानकारी पहुँचाने के उद्देश्य से विकसित किया गया है। यह मंच न केवल पुनर्योजी कृषि प्रथाओं को बढ़ावा देता है, बल्कि किसानों को बाज़ारों से अधिक सशक्त और प्रभावी तरीके से जोड़ने में भी महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है।



कृषि चौपाल के माध्यम से किसानों को विभिन्न कृषि उत्पादों के वर्तमान मंडी भाव की नियमित और विश्वसनीय जानकारी प्राप्त होती है। यह रियल-टाइम मूल्य सूचना उन्हें बाज़ार के रुझानों को समझने, सही समय पर बिक्री का निर्णय लेने और अपनी उपज के लिए उपयुक्त विपणन माध्यम चुनने में सक्षम बनाती है। बिचौलियों पर निर्भरता कम होने से किसानों को अपनी उपज और मूल्य निर्धारण पर अधिक नियंत्रण मिलता है।

मूल्य जानकारी से आगे बढ़कर, यह पहल आपूर्ति श्रृंखला प्रबंधन को भी सशक्त बनाती है। इससे पारदर्शिता में वृद्धि होती है, सूचना की कमी कम होती है और उत्पादों के संग्रहण (एग्रीगेशन), भंडारण तथा बाज़ार से जुड़ाव की बेहतर योजना बन पाती है।

विश्वसनीय बाज़ार जानकारी की उपलब्धता के कारण किसान और किसान उत्पादक संगठन (FPOs) अपनी उत्पादन और आपूर्ति को मांग के अनुसार समायोजित कर सकते हैं, जिससे खेत से बाज़ार तक उत्पादों की आवाजाही अधिक सुगम, समन्वित और प्रभावी बनती है।



इस प्रकार, कृषि चौपाल केवल एक सूचना मंच नहीं है, बल्कि एक रणनीतिक उपकरण है जो किसानों को एक कुशल, पारदर्शी और मजबूत कृषि आपूर्ति श्रृंखला के सक्रिय सहभागी बनने के लिए सशक्त बनाता है। यह उन्हें न केवल बेहतर उत्पादन करने में, बल्कि अपनी उपज को अधिक समझदारी और बेहतर तरीके से बेचने में भी सक्षम बनाता है।

Contacts

Bharatkhand Hub Zonal Offices

Bhopal	Bharatkhand Consortium of Farmers Producer Company Limited. D/67, BDA Colony, Kohefiza, Bhopal, Madhya Pradesh - 462001	Mr. Himanshu Bains +91 9009923816 Ms. Anvesha Singh +91 9406779242
Sehore	H.N- 619, Near Nalanda School, Chanakyapuri Sehore Madhya Pradesh 466001	Ms. Namrita Bhanweriya +91 9644195248
Mandsour	HIG-17, Gandhi Nagar, Mandsaur Madhya Pradesh- 458001	Mr. Arvind Patidar +91 7566652686
Dewas	Bharatkhand Hub 48, Ram Nagar, Dewas Madhya Pradesh- 455001	Ms. Purva Wadwekar +91 9171251979
Tarana	H.No. 30 Krishna Kunj Vihar Colony Rupakhedi Road Tarana, Ujjain, Madhya Pradesh- 456665	Mr. Sandeep Mishra +91 9450707018