ସହାୟକ ପୁସ୍ତିକା

"ସାମୂହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥା"

COLLECTIVE MARKETING

ଓଡ଼ିଶା ଆଦିବାସୀ ସଶକ୍ତିକରଣ ଓ ଜୀବିକା ନିର୍ବାହ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ
କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ସହାୟକ ୟୁନିଟ୍
ଭୁବନେଶ୍ୱର

ସହାୟକ ପୁସ୍ତିକା

"ସାମୁହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥା"

COLLECTIVE MARKETING

ଓଡ଼ିଶା ଆଦିବାସୀ ସଶକ୍ତିକରଣ ଓ ଜୀବିକା ନିର୍ବାହ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ
କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ସହାୟକ ୟୁନିଟ୍
ଭୁବନେଶ୍ୱର

ପ୍ରସ୍ତୁତି
ମାର୍ଟ୍ଟ, ଭୁବନେଶ୍ୱର
ଛାୟାକାନ୍ତ ମିଶ୍ର, ରମେଶ ଚନ୍ଦ୍ର ଜେନା,
ଜ୍ୟୋତିପ୍ରକାଶ ସାମନ୍ତରାୟ, ମେଘନାଦ ନନ୍ଦ,
ପ୍ରାମୋଦ କୁମାର ପ୍ରଧାନ, ସାଗର ମହାନ୍ତି

ସମ୍ପାଦନା
ଦିପକ ମହାନ୍ତି, ଆଇ.ଏଫ୍.ଏସ୍., କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ, ଓଟିଇଏଲ୍‌ପି
ସୁବ୍ରତ କର, କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଅଧିକାରୀ, ଓଟିଇଏଲ୍‌ପି

ଡିଏଫ୍‌ଆଇଡି ସହାୟତା ମୁଦ୍ରିତ
ସଂଗ୍ରହଣ ସମର୍ଥନ ଦଳ (Procurement Support Team)

ମୁଦ୍ରଣ
ପରଫେକ୍ଟ ପ୍ରିଣ୍ଟ ଆଣ୍ଡ ଗ୍ରାଫିକ୍ସ ପ୍ରା. ଲି.
ଭୁବନେଶ୍ୱର, ଫୋନ-୨୫୮୭୮୩୪

ମୁଖବନ୍ଧ

ଜୀବିକା ଧାରଣ ପାଇଁ ଗ୍ରାମାଞ୍ଚଳରେ ଲୋକମାନେ ଚାରୋଟି ମୁଖ୍ୟ (ରୋଜଗାର ପନ୍ଥା) ଉପରେ ନିର୍ଭର କରିଥାଆନ୍ତି । ସେଗୁଡ଼ିକ ହେଲା - କୃଷି (Agriculture), ପଶୁପାଳନ (Livestock), ଜଙ୍ଗଲଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ (NTFP) ଏବଂ ଅଣକୃଷିଭିତିକ ବ୍ୟବସାୟ (NFS) । ଆଦିବାସୀମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରୁ ଅଧିକାଂଶ ଲୋକ ଚାଷ ଓ ଜଙ୍ଗଲ ଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ ସଂଗ୍ରହରେ ସଂପୃକ୍ତ ଏବଂ ସେସବୁ ଦ୍ୱାରାହିଁ ସେମାନେ ଜୀବିକା ନିର୍ବାହ କରିଥାଆନ୍ତି । କୃଷିଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରେ ଧାନ, ଅଳସି, ସୋରିଷ, କଟିଙ୍ଗ, ଝୁଡଙ୍ଗ,ଡିଳା,ମକା,ପନିପରିବା ,ଜଡ଼ା ଇତ୍ୟାଦି ତଥା ଜଙ୍ଗଲଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ ମଧ୍ୟରେ ଶିଆଳିପତ୍ର, ଶାଳମଞ୍ଜି, ମହୁଲ ଫୁଲ, ମହୁଲ ମଞ୍ଜି ,ତେନ୍ତୁଳି ଇତ୍ୟାଦିର ଉତ୍ପାଦନ / ସଂଗ୍ରହ ହିଁ ସେମାନଙ୍କ ଜୀବିକା ନିର୍ବାହର କେତୋଟି ମୁଖ୍ୟ ସ୍ରୋତ । ଗ୍ରାମବାସୀମାନେ ତାଙ୍କ ବଳକା କୃଷି ଓ କୃଷିଭିତିକ ଉତ୍ପାଦ ତଥା ଜଙ୍ଗଲଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକୁ ଗାଆଁ ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କ ମାଧ୍ୟମରେ ବିକ୍ରି କରିଥାନ୍ତି। ଗ୍ରାମବାସୀ ମାନଙ୍କ ସହ ଗାଁ ବ୍ୟବସାୟିଙ୍କର ସିଧାସଳଖ ସଂପର୍କ ଥାଏ ଏବଂ ସେମାନେ ସର୍ବଦା ଗ୍ରାମବାସୀଙ୍କ ହାତପାଆନ୍ତରେ ହିଁ ଥାଆନ୍ତି । ଏକଥା ସତ ଯେ ହାତଗଣତି କେତୋଟି ସ୍ଥାନୀୟ ମଧ୍ୟସ୍ଥି ବ୍ୟବସାୟୀମାନେ ସହରାଞ୍ଚଳର ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କ ସହଯୋଗରେ ଗ୍ରାମାଞ୍ଚଳର ସମସ୍ତ କିଣାବିକା (ବିପଣନ) ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କରିଥାନ୍ତି ।

ଗ୍ରାମଞ୍ଚଳର କିଣାବିକା (ବିପଣନ) ବ୍ୟବସ୍ଥାଟି ପରସ୍ପର ସଂପୃକ୍ତ ଗ୍ରାମର (ମୂଳ) ଉତ୍ପାଦନକାରୀ, ସ୍ଥାନୀୟ ମଧ୍ୟସ୍ଥି ବ୍ୟବସାୟୀ ଏବଂ ସହରାଞ୍ଚଳର ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କୁ ନେଇ ଗଠିତ । ସ୍ଥାନୀୟ ମଧ୍ୟସ୍ଥି ବ୍ୟବସାୟୀ ଓ ସହରାଞ୍ଚଳର ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ଗଢ଼ି ଉଠିଥିବା ସୁବିଧାବାଦୀ ସମ୍ବନ୍ଧ ଯୋଗୁଁ ଗ୍ରାମାଞ୍ଚଳରେ ମୂଳ ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ଓ ସଂଗ୍ରହକାରୀମାନେ କିଣାବିକା ବଜାରରେ ସେମାନଙ୍କର ପ୍ରାଧାନ୍ୟ ବିସ୍ତାର କରିପାରନ୍ତି ନାହିଁ ।

ଏହି ମଧ୍ୟସ୍ଥିବ୍ୟବସାୟୀ ମାନେ ସ୍ଥାନୀୟ ସାମାଜିକ ବ୍ୟବସ୍ଥା ସହ ଓତପ୍ରୋତ ଭାବେ ଜଡ଼ିତ । ସେମାନେ ସଦାବେଳେ ଗ୍ରାମବାସୀଙ୍କୁ ଆର୍ଥିକ ଓ ସମାଜିକ ସହଯୋଗ ଯୋଗାଇ ଦେଇଥାନ୍ତି ସତ, କିନ୍ତୁ ନିଜର ଫାଇଦା ଉଠାଇବାକୁ ଭୁଲନ୍ତି ନାହିଁ । ଏକଥା ସତ ଯେ ଗ୍ରାମବାସୀଙ୍କ ନିକଟରେ ବଜାର ସଂବନ୍ଧରେ ସୂଚନା ଓ ଜ୍ଞାନର ଅଭାବ ଥିବାରୁ ଏବଂ ବଡ଼ ବଡ଼ ବେପାରୀମାନେ ସ୍ଥାନୀୟ ମଧ୍ୟସ୍ଥି ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କୁ ସହଯୋଗ ଯୋଗାଉଥିବାରୁ ସେହି ଗ୍ରାମସ୍ତରର ବ୍ୟବସାୟୀମାନେ ଯେନତେନ କୌଶଳ ପ୍ରୟୋଗ କରି ନିଜକୁ ଏହି ବଜାର ବ୍ୟବସ୍ଥା ମଧ୍ୟରେ ସମ୍ଭାଳିବାରେ ସକ୍ଷମ ହୋଇଥାନ୍ତି । ସାଧାରଣତଃ ଗ୍ରାମାଞ୍ଚଳର ସମସ୍ତ ଦ୍ରବ୍ୟର ବିକ୍ରି ମୁଖ୍ୟତଃ ବ୍ୟକ୍ତିଭିତିକ ଯାହାକି ଛୋଟବଡ଼ ପ୍ରତ୍ୟେକ ବେପାରୀଙ୍କୁ ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ଉପରେ ନିଜର ପ୍ରଭାବ ବିସ୍ତାର କରିବାକୁ ସହାୟକ ହୋଇଥାଏ । ଏତଦ୍ ବ୍ୟତୀତ, ବଜାର ସମ୍ବନ୍ଧରେ ସୂଚନା ଓ ଜ୍ଞାନର ଅଭାବ, ଅଳ୍ପ ପରିମାଣର ଦ୍ରବ୍ୟ (ବିକ୍ରି ଯୋଗ୍ୟ ଜିନିଷ) ନେଇ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଭାବରେ ଭଲ ମୂଲ୍ୟ ମିଳିପାରୁଥିବା ବଡବଜାରରେ ପ୍ରବେଶ କରିବାର କମ୍ ସଂଭାବନା ତଥା ସ୍ଥାନୀୟ ବ୍ୟବସାୟୀ ଓ ମଧ୍ୟସ୍ଥିମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ବ୍ୟବସାୟରେ ଶୋଷଣମୂଳକ ବ୍ୟବସ୍ଥା ଯୋଗୁଁ ଗ୍ରାମବାସୀ ମାନେ ଉତ୍ପାଦିତ ଦ୍ରବ୍ୟର ଅଧିକ ଭଲ ମୂଲ୍ୟ ପାଇବାକୁ ସକ୍ଷମ ହୋଇ ପାରନ୍ତି ନାହିଁ । ସ୍ଥାନୀୟ ବଜାରରେ ଉତ୍ପାଦନକାରୀମାନେ ଯେ ପ୍ରତିଯୋଗିତାମୂଳକ ଭାବେ ହାରାହାରି ମୂଲ୍ୟ ପାଉନାହାନ୍ତି, ସେ କଥା ନୁହେଁ ବରଂ ବିଚାରର ବିଷୟ ହେଉଛି ଯେ - ଗ୍ରାମବାସୀ ମାନେ ଦ୍ରବ୍ୟର ସର୍ବୋତ୍ତମ ମୂଲ୍ୟ ପାଇବେ କିପରି ?

ଏ ସମସ୍ତ ସମସ୍ୟାମୂଳକ ସ୍ଥିତି ପରିପ୍ରେକ୍ଷୀରେ ''ସାମୂହିକ ବିପଣନ'' ପ୍ରଣାଳୀ ବା(Collective marketing) ପ୍ରଣାଳୀ - ମୂଳ ଉତ୍ପାଦନକାରୀ / ସଂଗ୍ରହକାରୀଙ୍କ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଗ୍ରାମସ୍ତରର ମଧ୍ୟସ୍ଥି ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କ ଉପରେ ଥିବା ନିର୍ଭରଶୀଳତା (ତଥା ଶୋଷଣ) କମ୍ କରିବା ସହ ସେମାନଙ୍କ ଦ୍ରବ୍ୟର ସର୍ବୋତ୍ତମ ମୂଲ୍ୟ ପାଇବାରେ ସହାୟକ ହେବା ସଙ୍ଗେ ସଙ୍ଗେ ଏଭଳି ଏକ ବଜାର ବ୍ୟବସ୍ଥା ଆରମ୍ଭ କରିବ ଯାହା ସମୟକ୍ରମେ ଦୀର୍ଘସ୍ଥାୟୀ ହୋଇପାରିବ ।

ଏହି ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରଣାଳୀ - ମୂଳ ଉତ୍ପାଦନକାରୀ / ସଂଗ୍ରହକାରୀଙ୍କୁ ଯୋଗାଣ ଶୃଙ୍ଖଳ (Supply Chain)ରେ ସେମାନଙ୍କ ଭୂମିକା ସାବ୍ୟସ୍ତ କରିବାକୁ ସକ୍ଷମ କରିଥାଏ ।ଗ୍ରାମବାସୀମାନେ ବଜାର ବ୍ୟବସ୍ଥାକୁ ବୁଝିପାରିବା ସହ ସେଥିରେ ନିଜକୁ ସାମିଲ କରି ଅଧିକ ଲାଭବାନ ହୁଅନ୍ତି । ଖାଲି ସେତିକି ନୁହେଁ ,ସାମୂହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥା ଗ୍ରାମାଞ୍ଚଳରେ ଏକ ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱିତା ମୂଳକ ପରିବେଶ ସୃଷ୍ଟି କରିଥାଏ ଯାହା ଦ୍ୱାରା ସ୍ଥାନୀୟ ମଧ୍ୟସ୍ଥି ବ୍ୟବସାୟୀ ମାନେ ମଧ୍ୟ ଗ୍ରାମବାସୀଙ୍କୁ ଉଚିତ ମୂଲ୍ୟ ଦେବା ସହ ଗ୍ରାମାଞ୍ଚଳରେ ଥିବା ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ଗୋଷ୍ଠୀ ଓ ସ୍ୱୟଂ ସହାୟକ ଗୋଷ୍ଠି ଇତ୍ୟଦିଙ୍କୁ ମଧ୍ୟ ବିପଣନ ବ୍ୟବସାୟରେ ଲାଭ ପହଞ୍ଚାଇ ଥାନ୍ତି।

ଏହି ସହାୟକ ପୁସ୍ତିକାରେ ''ସାମୂହିକ ବିପଣନ'' (Collective Marketing) ଏବଂ ଏହି ବ୍ୟବସ୍ଥାର ବିଭିନ୍ନ ପର୍ଯ୍ୟାୟ କ୍ରମର (Step by Step Approach) ଏକ ମୋଟାମୋଟି ଧାରଣା (ମୂଳ ବର୍ଣ୍ଣନା) ଦେବାପାଇଁ ପ୍ରଚେଷ୍ଟା କରାଯାଇଛି । ଏହି ସହାୟକ ପୁସ୍ତିକାକୁ ଅନୁସରଣକରି ସହାୟକମାନେ (Facilitators) ଗ୍ରାମ୍ୟ ସ୍ତରରେ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥାର ପ୍ରସାର ଓ ବିକାଶ କରିପାରିବେ ।

ସୂଚୀପତ୍ର

କ୍ର.ନଂ.	ବିଷୟ	ପୃଷ୍ଠା
୧.	**ସାମୂହିକ ବିପଣନର ମୂଳତତ୍ତ୍ୱ (Concept of Collective Marketing)**	୧-୩
	୧.୧ ସାମୂହିକ ବିପଣନର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ : (Objectives of collective marketing)	୧
	୧.୨ ସାମୂହିକ ବିପଣନର ଭିନ୍ନତା (Uniqueness of Collective marketing)	୨
	୧.୩ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ଉପଲକ୍ଷେ ପୂର୍ବା ଆବଶ୍ୟକତା (Prerequisites for Collective marketing)	୩
	୧.୪ ସାମୂହିକ ବିପଣନର ପ୍ରଭାବ (Inpact of Collective marketing)	୩
	୧.୫ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥାର ଆବଶ୍ୟକୀୟ ଦିଗ (Challenges of Collective marketing)	୩
୨.	**''ସାମୂହିକ ବିପଣନ'' ସଂପାଦନ ନିମନ୍ତେ ସୋପାନ :** (Step by Step approach for Collective marketing)	୪-୨୦
	୨.୧ ଗ୍ରାମ୍ୟସ୍ତରୀୟ ''ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ଉତ୍ପାଦର ବିବରଣୀ'' ପ୍ରସ୍ତୁତି । (Village level product profiling)	୫
	୨.୨ ଗ୍ରାମ ଓ ଗୋଷ୍ଠୀ /ଦଳ ସ୍ତରରେ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରଣାଳୀର ଭଲମନ୍ଦ ଦିଗ ସଂବନ୍ଧରେ ଆଲୋଚନା । (Concept sharing meeting on collective marketing)	୫
	୨.୩ ସାମୂହିକ ବିପଣନ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରିବା ପାଇଁ ସକ୍ରିୟ ଓ ଆଗ୍ରହି ଗୋଷ୍ଠୀର ଚୟନ ଓ ବିକାଶ । (Selection and promotion of CBOs to undertake collective marketing)	୭
	୨.୪ ବଜାରଗୁଡିକର ଚିହ୍ନଟ କରଣ, ଆକଳନ ଏବଂ ଆତ୍ମବିଶ୍ୱାସ ବୃଦ୍ଧି ନିମନ୍ତେ ଗୋଷ୍ଠୀଭିତ୍ତିକ ସଂଗଠନ ଗୁଡ଼ିକର ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ଜ୍ଞାନ ବୃଦ୍ଧି । (Market mapping)	୮
	୨.୫ ମୂଲ୍ୟ, ମାନ ଓ ଦରର ସମ୍ପର୍କ,ସଂରକ୍ଷଣ,ଲାଇସେନ୍ସ ଓ ଅନୁମତି ଇତ୍ୟାଦି ବିଷୟ ସଂବନ୍ଧରେ ସାମାଜିକ ସ୍ତରରେ ସଚେତନତା ସୃଷ୍ଟି । Sensitization on cost ,Quality,License,Storage,etc.)	୯
	୨.୬ ସାମୁହିକ ବିପଣନ ନିମନ୍ତେ ଦକ୍ଷତାବୃଦ୍ଧି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ (Capacity Building)	୧୨
	୨.୭ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ନିମନ୍ତେ ବ୍ୟବସାୟ ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଯୋଜନା ଏବଂ ଆବର୍ତ୍ତୀ ପାଣ୍ଠିର ଫଳପ୍ରଦ ବିନିଯୋଗ ।(Business devlopment plan & Revolving fund)	୧୩

ସୂଚୀପତ୍ର

କ୍ର.ନଂ.	ବିଷୟ	ପୃଷ୍ଠା
	୨.୮ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ନିମନ୍ତେ ଗ୍ରାମ୍ୟସ୍ତରରେ ବିକ୍ରି ଯୋଗ୍ୟ ଦ୍ରବ୍ୟର ଏକତ୍ରୀକରଣ । (Product Aggregation)	୧୪
	୨.୯ ଗ୍ରାମସ୍ଥରରେ ବଜାର ସଂବନ୍ଧୀୟ ସୂଚନାର ଆହରଣ ଓ ବ୍ୟବହାର । (Market Information)	୧୫
	୨.୧୦ ବିପଣନ ଉପଯୋଗୀ ପ୍ରସ୍ତୁତୀ କରଣ ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟୀମାନଙ୍କ ସହ କ୍ରୟ ବିକ୍ରୟର ଦର ସ୍ଥିରୀକରଣ । (Market mobilization & negotiation)	୧୬
	୨.୧୧ ଏକତ୍ରିତ ଦ୍ରବ୍ୟର ବିକ୍ରୟ ନିଷ୍ପତ୍ତି । (Sale Event)	୧୭
	୨.୧୨ ହିସାବ କିତାବ ଏବଂ ଲାଭକ୍ଷତିର ଭାଗ ବଣ୍ଟନ ପାଇଁ ନିଷ୍ପତ୍ତି । (Records & profit / Loss Calculation)	୧୮
	୨.୧୩ ପରବର୍ତ୍ତୀ ଦ୍ରବ୍ୟର ବିପଣନ ପାଇଁ ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତି । (Planning for next product)	୧୯
	୨.୧୪ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରଣାଳୀ ପାଇଁ ସରକାରୀ ଓ ବେସରକାରୀ ସଂସ୍ଥାରର ସହଯୋଗ । (Convergence)	୨୦
୩.	**ବଜାର ବ୍ୟବସ୍ଥା**	୨୧-୨୩
	୩.୧ ବ୍ୟବସାୟୀମାନଙ୍କ ସହ ଆଲୋଚନାର ବିଷୟ ବସ୍ତୁ	୨୧
	୩.୨ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥାରେ ଗୋଷ୍ଠୀ ଭିତ୍ତିକ ସଂଗଠନର ନେତା ଓ ସହାୟକ ମାନଙ୍କର ଭୂମିକା	୨୨
୪.	**ସାମୂହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥା ଓଟିଇଏଲ୍‌ପି ର ଅନୁଭୂତି**	୨୩-୨୬
	୪.୧ ଓଟିଇଏଲ୍‌ପି ଦ୍ୱାରା ହେଉଥିବା ସଂପୃକ୍ତ ସାମୂହିକ ବିପଣନ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମର ଫଳାଫଳ	୨୫

ସାମୂହିକ ବିପଣନ
(Collective Marketing)

୧. ସାମୂହିକ ବିପଣନର ମୂଳତତ୍ତ୍ୱ **(Concept of** Collective Marketing**)**

ସାମୂହିକ ବିପଣନ'' ବା ସାମୂହିକ କିଣାବିକା ବ୍ୟବସାୟ ହେଉଛି ଏପରି ଏକ ବୈକଳ୍ପିକ ବିପଣନ (ବିକଳ୍ପ କିଣାବିକା ବା ବଜାର ବ୍ୟବସ୍ଥା) ଯେଉଁଥିରେ ପ୍ରଚଳିତ ମୂଲ୍ୟ ଶୃଙ୍ଖଳର (ମୂଲ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣର କ୍ରମାନ୍ୱୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା) ଜଟିଳ ଲକ୍ଷଣଗୁଡ଼ିକୁ ଆଖି ଆଗରେ ରଖି ଚାଷୀ ଓ ପ୍ରାଥମିକ ସଂଗ୍ରହକାରୀ ମାନଙ୍କର ଗୋଷ୍ଠୀ ଏକତ୍ରିତ ହୋଇ କାମ କରିବାକୁ ନିଷ୍ପତ୍ତି କରିଥାନ୍ତି । ସେହି ବିପଣନ ମାଧ୍ୟମରେ ସେମାନେ ଉତ୍ପାଦିତ / ସଂଗୃହୀତ ଦ୍ରବ୍ୟର ଅଧିକ ମାତ୍ରାର ବଳକା ସୃଷ୍ଟି କରି ଏକ ଉଚ୍ଚ ସ୍ତରର ''ବଜାର ବ୍ୟବସ୍ଥାରେ'' ସାମିଲ ହେବା ସହ ସେମାନଙ୍କ ସେହି ଦ୍ରବ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକର ଗୁଣମାନ ବୃଦ୍ଧି ତଥା ସାମୂହିକ ଭାବେ ମୂଲ ଚାଲ କରିବାର ସୁଯୋଗ ସୃଷ୍ଟି କରି ଅଧିକ ଲାଭ ପାଇବାରେ ସକ୍ଷମ ହୋଇ ପାରିବେ ।

ଗ୍ରାମସ୍ତରରେ ସାମୂହିକ ବିପଣନ

ସାଧାରଣ ଭାବେ କହିବାକୁ ଗଲେ ପ୍ରାଥମିକ ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ଓ ସଂଗ୍ରହକାରୀଙ୍କ କିଛି ଗୋଷ୍ଠୀ ଏକତ୍ରିତ ହୋଇ ସେମାନଙ୍କ ବଳକା ବିକ୍ରି ଯୋଗ୍ୟ ଦ୍ରବ୍ୟକୁ ଗୋଟିଏ ସ୍ଥାନରେ ଏକାଠି କରିବେ,ଏକାଠି କରିଥିବା ଜିନିଷକୁ ବ୍ୟବସ୍ଥିତ ଭାବରେ ରକ୍ଷଣା ବେକ୍ଷଣ କରିବେ,ଏକତ୍ରିତ ହୋଇଥିବା ଦ୍ରବ୍ୟର ଗୁଣାତ୍ମକ ମାନ ବୃଦ୍ଧି କରିବେ ଏବଂ ସମସ୍ତ ଏକତ୍ରିତ ଦ୍ରବ୍ୟକୁ ସାମୂହିକ ଭାବେ ବଜାରରେ ବିକ୍ରି କରି ଲାଭବାନ ହେବେ। ଉଦାହରଣତଃ ପ୍ରତ୍ୟେକ ଚାଷୀ ହୁଏତ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଭାବେ ଦୁଇବସ୍ତା ଅଳସୀ ଦେଇ ପାରନ୍ତି ,ମାତ୍ର କୋଡିଏ ଜଣ ଚାଷୀଙ୍କର ସବୁ ଅଳସୀକୁ ଯଦି ଏକାଠି କରାଯାଏ ତେବେ ସେହି ୪୦ ବସ୍ତା ଅଳସୀକୁ ଗୋଟିଏ ଟ୍ରକ୍‌ରେ ଲଦି ଅଧିକା ମୂଲ୍ୟ ମିଳିପାରୁଥିବା ବଡ ବଜାରରେ ବିକ୍ରି କରି ହେବ।

୧.୧ ସାମୂହିକ ବିପଣନର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ : (Objectives of collective marketing)

- ଗ୍ରାମ୍ୟସ୍ତରରେ ଅଧିକ ମୂଲ୍ୟ ମିଳିପାରିବା ଭଳି ବଜାର ବ୍ୟବସ୍ଥା (ପ୍ରଣାଳୀ) ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିବା
- ଯୋଗାଣ ଶୃଙ୍ଖଳ (Supply Chain)ରେ ଚାଷୀର ଭୂମିକା ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରିବା ।
- ନିଜ ଉତ୍ପାଦର ଦର ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ ଓ ମୂଲ ଚାଲ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଚାଷୀ ଓ ସଂଗ୍ରହକାରୀଙ୍କ କ୍ଷମତା ବୃଦ୍ଧି କରିବା ।
- ପ୍ରାଥମିକ ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କ ନିମନ୍ତେ ସେମାନଙ୍କ ଉତ୍ପାଦର ଅଧିକ ଭଲ ମୂଲ୍ୟ ପାଇବା ପାଇଁ ସହାୟକ ହେବା ।
- ପାରିବାରିକ ସ୍ତରରେ ଅତିରିକ୍ତ ରୋଜଗାର ସୃଷ୍ଟି କରିବା ।

- ବିକ୍ରିଯୋଗ୍ୟ ଦ୍ରବ୍ୟର ଓଜନ, ମାନ ଓ ମୂଲ୍ୟ ଇତ୍ୟାଦି ନିର୍ଣ୍ଣୟ କ୍ଷେତ୍ରରେ ମଧ୍ୟସ୍ଥି ବ୍ୟବସାୟୀ ମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା କରାଯାଉଥିବା ଶୋଷଣ ଓ ଠକାମୀକୁ ଦୂର କରିବା ।
- ବଜାର ବ୍ୟବସ୍ଥାରେ ହେଉଥିବା ବିଭିନ୍ନ ପରିବର୍ତ୍ତନ (ଆକସ୍ମିକ ଇତ୍ୟାଦି) ଏବଂ ଜମାଖୋରୀ ଇତ୍ୟାଦି ଯୋଗୁଁ ସୃଷ୍ଟି ହୋଇଥିବା ଆଶଙ୍କା ଓ କ୍ଷତିର ସଂଭାବନାକୁ କମ୍ କରିବା ।
- ସାମୁହିକ ଭାବେ ବ୍ୟବସାୟ କରି ବେପାର ପରିଚାଳନାଗତ ଖର୍ଚ୍ଚକୁ କମ୍ କରିବା ।

୧.୨ ସାମୂହିକ ବିପଣନର ଭିନ୍ନତା (Uniqueness of Collective marketing)

- ଅଳ୍ପ ସମୟ ମଧ୍ୟରେ ସଂପୃକ୍ତ ଗୋଷ୍ଠୀ /ଦଳ ଅଧିକ ଲାଭ ପାଇପାରୁଛି ।
- ଅନ୍ୟସବୁ ରୋଜଗାର ବୃଦ୍ଧି କାର୍ଯ୍ୟ ଅପେକ୍ଷା ସାମୁହିକ ବିପଣନରେ କ୍ଷତିର ଆଶଙ୍କା ଖୁବ୍ କମ୍ ।
- ଗ୍ରାମୀଣ ସ୍ତରରେ ଥିବା ନିକଟତମ ସ୍ଥାନୀୟ ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କ ଦ୍ରବ୍ୟ ବିକ୍ରି କରିବାର କୌଶଳ ପ୍ରଥମରୁ ହିଁ ଏହି ଗୋଷ୍ଠୀର ସଦସ୍ୟ ମାନଙ୍କୁ ଜଣାଅଛି ।
- ସାରାବର୍ଷର ବିଭିନ୍ନ ସମୟରେ ଉତ୍ପାଦିତ / ସଂଗୃହିତ ଦ୍ରବ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକୁ ଏକାଠି କରି ସଂପୃକ୍ତ ଗୋଷ୍ଠୀ /ଦଳ ଯଥେଷ୍ଟ ରୋଜଗାର କରିବାକୁ ସକ୍ଷମ ହେବ ।
- ଗ୍ରାମ ସ୍ଥରରେ ଉତ୍ପାଦିତ / ସଂଗୃହୀତ ହେଉଥିବା ଦ୍ରବ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକୁ କିଣିବା ପାଇଁ ବଜାରରେ ଚାହିଦା ଅଛି କାରଣ ଅନେକ ବ୍ୟବସାୟୀ ସେସବୁ କିଣିବା ପାଇଁ ଗ୍ରାମବାସୀଙ୍କ ଠାରେ ଆଗ୍ରହ ପ୍ରକାଶ କରିଛନ୍ତି ।

୧.୩ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ଉପଲକ୍ଷେ ପୂର୍ବା ଆବଶ୍ୟକତା(Prerequisites for Collective marketing)

- ପରିମାଣ ଭିତ୍ତିକ ହିସାବ ତଥ୍ୟ (ଗ୍ରାମାଞ୍ଚଳରେ ବର୍ଷସାରା ମିଳୁଥିବା ସମସ୍ତ କିସମର କୃଷି ଓ ଜଙ୍ଗଲଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟର ପରିମାଣ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ତଥ୍ୟ)
- ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରଣାଳୀରେ ସାମିଲ ହେବାକୁ ଇଚ୍ଛୁକ ବିଭିନ୍ନ ଗୋଷ୍ଠୀ {(ଯଥା : ଗୋଷ୍ଠୀଭିତ୍ତିକ ସଂଗଠନ (CBO), ସ୍ୱୟଂ ସହାୟକ ଗୋଷ୍ଠୀ (SHG) ଏବଂ ସମ ସ୍ୱାର୍ଥଭିତ୍ତିକ ଗୋଷ୍ଠୀ (CIG)} ।
- ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ (ତତ୍କ୍ଷଣାତ୍ ଓ ଜରୁରୀ) ଆବଶ୍ୟକତା ପୂରଣ କରିବା ନିମନ୍ତେ ଗୋଷ୍ଠୀଭିତ୍ତିକ ସଂଗଠନ ଗୁଡ଼ିକ (CBOs) ପାଖରେ ଆବର୍ତ୍ତୀ ପାଣ୍ଠି (Revolving Fund)ର ଉପଲବ୍ଧି ।
- ବଜାର (ବ୍ୟବସାୟ ନିମନ୍ତେ) ।
- ଦୃଢ଼ଗୋଷ୍ଠୀ ସମୂହ / ସାମାଜିକ ସକ୍ରିୟତା (ଯାହା ଗଠନଶୀଳ ପରିବର୍ତ୍ତନକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିଥାଏ ।)
- ଗୋଷ୍ଠୀ ତଥା ଗ୍ରାମ୍ୟସ୍ତରରେ ସୁଯୋଗ୍ୟ ନେତୃତ୍ୱର ଉପଲବ୍ଧି ।
- ବଜାର ସଂବନ୍ଧୀୟ ସୂଚନା ଓ ତଥ୍ୟ
- ସହଯୋଗୀ ପାରିପାର୍ଶ୍ୱିକ ଅବସ୍ଥା
- ମୂଲ୍ୟ ଶୃଙ୍ଖଳାର (Value Chain)ର ବିଶ୍ଳେଷଣ (ଗ୍ରାମ୍ୟସ୍ତରରୁ ବଜାର ବ୍ୟବସ୍ଥାର ଶେଷ ସ୍ତରରେ ଥିବା ଖାଉଟି (ଖରିଦ୍‌ଦାର) ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ବିକ୍ରୟ ଯୋଗ୍ୟ ଦ୍ରବ୍ୟରେ ଚଳନ ବା ଗତି) ।

୧.୪ ସାମୂହିକ ବିପଣନର ପ୍ରଭାବ (Impact of Collective marketing)

- ବଜାର ସହିତ ଗ୍ରାମବାସଙ୍କର ଅଧିକ ଆଦାନ ପ୍ରଦାନ (ପାରସ୍ପରିକ କ୍ରିୟା) ।
- ମୂଲ୍ୟ ଶୃଙ୍ଖଳ ବିଶ୍ଳେଷଣକୁ ସଠିକ୍ ଜାଣିବା / ବୁଝିପାରିବା ।
- ଦର ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ ଓ ମୂଲଚାଲ କରିବାର କ୍ଷମତା ବୃଦ୍ଧି ।
- ଆବର୍ତ୍ତୀ ପାଣ୍ଠିର ସଫଳ ପ୍ରୟୋଗ ଓ ପୁନଃ ବିନିଯୋଗ ।
- SHG ସ୍ତରରେ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ରୋଜଗାର ବୃଦ୍ଧିର ବ୍ୟବସ୍ଥା
- ଭିତ୍ତିଭୂମିର ସଠିକ୍ ପ୍ରୟୋଗ (ଯଥା : ଓଜନ ମେସିନ୍, ଗୋଦାମ ଓ ଭଣ୍ଡାର ଘର ଇତ୍ୟାଦି) ।
- ବଜାର ବିପଣନ (ସ୍ଥିତି ଓ ପରିଚାଳନା) ସଂପର୍କରେ ଅଧିକ ଜ୍ଞାନ ଏବଂ ବ୍ୟାବସାୟିକ ପ୍ରବେଶ ସଂବନ୍ଧରେ ଅଧିକ ତଥ୍ୟ / ଜ୍ଞାନ ପ୍ରାପ୍ତି ।
- ଉତ୍ପାଦିତ / ସଂଗୃହିତ ଦ୍ରବ୍ୟର ଗୁଣବତ୍ତା ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ସଚେତନତାର ଅଭିବୃଦ୍ଧି ।
- ଜୀବନ ଜୀବିକାର ଅଭିବୃଦ୍ଧି ସହଗ୍ରାମ ସ୍ତରରେ ସଂପୃକ୍ତ ଭିତ୍ତିଭୂମିର ବିକାଶ ନିମନ୍ତେ ଅଧିକ ଗୁରୁତ୍ୱ ।
- ଆବଶ୍ୟକୀୟ ଭିତ୍ତିଭୂମିର ସୃଷ୍ଟି ତଥା ଉପଲବ୍ଧ ଭିତ୍ତିଭୂମିର ସଦ୍‌ଉପଯୋଗ ।
- ବଜାର ବ୍ୟବସ୍ଥାରେ ସଂପୃକ୍ତ ବିଭିନ୍ନ ଭାଗିଦାର (ବିଶେଷ କରି ବଡବ୍ୟବସାୟୀ) ମାନଙ୍କ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଅଧିକ ତଥ୍ୟ ହାସଲ ।

୧.୫ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥାର ଆବଶ୍ୟକୀୟ ଦିଗ (Challenges of Collective marketing)

- ସାମୂହିକ ବ୍ୟବସାୟ ସଂବନ୍ଧରେ ଚାଷୀ ଓ ସଂଗ୍ରହକାରୀଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ସଚେତନତା ସୃଷ୍ଟି ।
- ବଜାର ସଂପୃକ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟର (ବ୍ୟବସାୟ ଭିତ୍ତିକ) ପରିଚାଳନା ପାଇଁ ଗ୍ରାମସ୍ତରରେ ନେତୃତ୍ୱ ସୃଷ୍ଟି ।
- ଗ୍ରାମସ୍ତରରେ ଏକ ସ୍ୱଚ୍ଛ ଓ ଶୋଷଣମୁକ୍ତ ବ୍ୟବସାୟୀକ ବ୍ୟବସ୍ଥାର ପ୍ରତିଷ୍ଠା ।
- ଗ୍ରାମସ୍ତରରେ ଚାଷୀ / ସଂଗ୍ରହକାରୀ ମାନଙ୍କ ପାଇଁ ବ୍ୟବସାୟ ଜନିତ ଆର୍ଥିକ ସହାୟତାର ସୁବିଧା ।
- ବଜାର ସଂବନ୍ଧରେ ସୂଚନା / ତଥ୍ୟ ପ୍ରାପ୍ତି ।
- ବଡବଜାର ସହ ସଂଯୋଗ ସ୍ଥାପନ (ସଂପୃକ୍ତି)
- ବଜାର ବ୍ୟବସ୍ଥାରେ ଦେଖାଦେଉଥିବା ପରିବର୍ତ୍ତନ ଓ ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦିତା ମୂଳକ ପରିସ୍ଥିତିର ସଠିକ୍ ପରିଚାଳନା

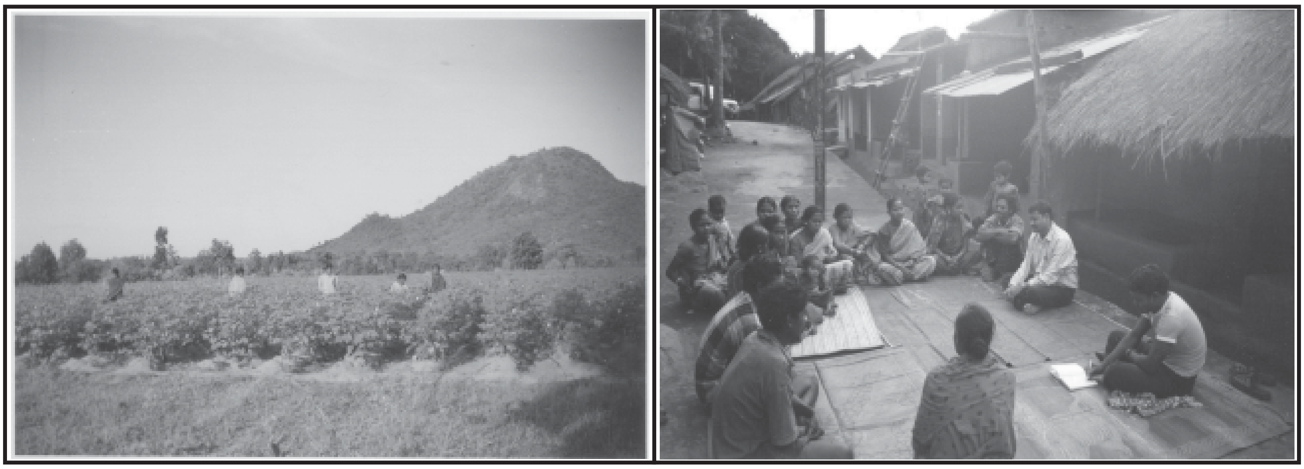
୨. ''ସାମୂହିକ ବିପଣନ'' ସଂପାଦନ ନିମନ୍ତେ ସୋପାନ :

(**Step by Step approach for Collective marketing**)

୧.	ଗ୍ରାମ୍ୟସ୍ତରୀୟ ''ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ଉତ୍ପାଦର ବିବରଣୀ'' ପ୍ରସ୍ତୁତି । (Village level product profiling)
୨.	ଗ୍ରାମ ଓ ଗୋଷ୍ଠୀ /ଦଳ ସ୍ତରରେ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରଣାଳୀର ଭଲମନ୍ଦ ଦିଗ ସଂବନ୍ଧରେ ଆଲୋଚନା । (Concept sharing meeting on collective marketing)
୩.	ସାମୂହିକ ବିପଣନ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରିବା ପାଇଁ ସକ୍ରିୟ ଓ ଆଗ୍ରହି ଗୋଷ୍ଠୀର ଚୟନ ଓ ବିକାଶ । (Selection and promotion of CBOs to undertake collective marketing)
୪.	ବଜାରଗୁଡିକର ଚିହ୍ନଟି କରଣ, ଆକଳନ ଏବଂ ଆତ୍ମବିଶ୍ୱାସ ବୃଦ୍ଧି ନିମନ୍ତେ ଗୋଷ୍ଠୀଭିତ୍ତିକ ସଂଗଠନ ଗୁଡ଼ିକର ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ଜ୍ଞାନ ବୃଦ୍ଧି । (Market mapping)
୫.	ମୂଲ୍ୟ, ମାନ ଓ ଦରର ସମ୍ପର୍କ,ସଂରକ୍ଷଣ,ଲାଇସେନ୍ସ ଓ ଅନୁମତି ଇତ୍ୟାଦି ବିଷୟ ସଂବନ୍ଧରେ ସାମାଜିକ ସ୍ତରରେ ସଚେତନତା ସୃଷ୍ଟି ।(Sensitization on cost ,Quality,License,Storage,etc.)
୬.	ସାମୁହିକ ବିପଣନ ନିମନ୍ତେ ଦକ୍ଷତାବୃଦ୍ଧି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ (Capacity Building)
୭.	ସାମୂହିକ ବିପଣନ ନିମନ୍ତେ ବ୍ୟବସାୟ ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଯୋଜନା ଏବଂ ଆବର୍ତ୍ତୀ ପାଣ୍ଠିର ଫଳପ୍ରଦ ବିନିଯୋଗ । (Business devlopment plan & Revolving fund)
୮.	ସାମୂହିକ ବିପଣନ ନିମନ୍ତେ ଗ୍ରାମ୍ୟସ୍ତରରେ ବିକ୍ରି ଯୋଗ୍ୟ ଦ୍ରବ୍ୟର ଏକତ୍ରୀକରଣ । (Product Aggregation)
୯.	ଗ୍ରାମସ୍ଥରରେ ବଜାର ସଂବନ୍ଧୀୟ ସୂଚନାର ଆହରଣ ଓ ବ୍ୟବହାର । (Market Information)
୧୦.	ବିପଣନ ଉପଯୋଗୀ ପ୍ରସ୍ତୁତୀ କରଣ ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟୀମାନଙ୍କ ସହ କ୍ରୟ ବିକ୍ରୟର ଦର ସ୍ଥିରୀକରଣ । (Market mobilization & negotiation)
୧୧.	ଏକତ୍ରିତ ଦ୍ରବ୍ୟର ବିକ୍ରୟ ନିଷ୍ପତ୍ତି । (Sale Event)
୧୨.	ହିସାବ କିତାବ ଏବଂ ଲାଭକ୍ଷତିର ଭାଗ ବଣ୍ଟନ ପାଇଁ ନିଷ୍ପତ୍ତି । (Records & profit / Loss Calculation)
୧୩.	ପରବର୍ତ୍ତୀ ଦ୍ରବ୍ୟର ବିପଣନ ପାଇଁ ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତି । (Planning for next product)
୧୪.	ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରଣାଳୀ ପାଇଁ ସରକାରୀ ଓ ବେସରକାରୀ ସଂସ୍ଥାର ର ସହଯୋଗ । (Convergence)

୨.୧ ଗ୍ରାମ୍ୟସ୍ତରୀୟ ''ଉତ୍ପାଦର ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ବିବରଣୀ'' ପ୍ରସ୍ତୁତି । (Village level product profiling)

ଗ୍ରାମ୍ୟସ୍ତରରେ ସହାୟକମାନଙ୍କ(Facilitators) ଦ୍ୱାରା ପ୍ରତ୍ୟେକ ପରିବାରର ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ଉତ୍ପାଦର ସୂଚନା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରାଯିବ । ଏହି କାର୍ଯ୍ୟର ମୂଳ ଲକ୍ଷ୍ୟ ହେଲା - ବର୍ଷସାରା ଗାଆଁ ସ୍ତରରେ କେତେ ପରିମାଣର କୃଷି ଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ, ପନିପରିବା, ଫଳମୂଳ ଓ ଜଙ୍ଗଲ ଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ ମିଳୁଛି । କେଉଁ ଋତୁରେ କେଉଁ ଦ୍ରବ୍ୟ ମିଳୁଛି । କେତେ ବ୍ୟବହାର ହୋଇ ଆଉ କେତେ ବଳକା ରହୁଛି ,ଏବଂ ସେହି ବଳକା ଉତ୍ପାଦର ବଜାରରେ ବିକ୍ରି ପାଇଁ କି ପ୍ରଚଳିତ ବ୍ୟବସ୍ଥା ରହିଛି ,ଏସବୁ ବାବଦରେ ତଥ୍ୟ ହାସଲ କରିବା । ଫସଲର ଉତ୍ପାଦନ ଓ ବିକ୍ରିଯୋଗ୍ୟ ବଳକା ଇତ୍ୟାଦିର ପରିମାର ବିଷୟରେ ଧାରଣା ହୋଇଗଲେ ସେହି ଅନୁସାରେ ଗୋଷ୍ଠୀ/ଦଳ SHG ଏବଂ CIG ସ୍ତରରେ ସେସବୁକୁ ଏକତ୍ରୀକରଣ (ଏକାଠି) କରିବାର ଏକ ଯୋଜନା କରାଯିବ । ଏସବୁ ଦ୍ରବ୍ୟ କେତେ ପରିମାଣରେ ଅଛି, କିଭଳି ସଂଗ୍ରହ କରାଯିବ ଇତ୍ୟାଦି ସଂବନ୍ଧରେ ସେହି ଯୋଜନାରେ ସ୍ପଷ୍ଟ ଭାବେ ଉଲ୍ଲେଖ କରାଯିବ । ଏହି ସୂଚନା ତିଆରି ବେଳେ ଗ୍ରାମ୍ୟ ଉନ୍ନୟନ କମିଟି (VDC)ଦ୍ୱାରା ସଂଗୃହୀତ ହେବାକୁ ଥିବା ଦ୍ରବ୍ୟର ପରିମାଣ ସଂପର୍କୀୟ ଏକ ଆପେକ୍ଷିକ ହିସାବ କରାଯିବା ଉଚିତ । VDCରେ ଗୋଦାମ ତଥା ଅଫିସ ଘରର ନୋଟିସ୍ ବୋର୍ଡରେ ଏହି ହିସାବ କିତାବର ଏକ ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ବିବରଣୀ ସ୍ଥାନ ପାଇବା ଉଚିତ । ଯାହାକି ଦରକାର ବେଳେ ତୁରନ୍ତ ଦେଖାଯାଇ ପାରିବ । ଏହି ସୁଚନାକୁ ଆଧାରକରି ଗ୍ରାମ୍ୟ ଉନ୍ନୟନ କମିଟି ଉକ୍ତ ଗ୍ରାମରେ ଥିବା ଦଳ/ଗୋଷ୍ଠୀ ପାଇଁ ବ୍ୟବସାୟ ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାରେ ଗ୍ରାମବାସୀଙ୍କୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ ।



ଗ୍ରାମ୍ୟସ୍ତରୀୟ ''ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ଉତ୍ପାଦର ବିବରଣୀ'' ପ୍ରସ୍ତୁତି

୨.୨ ଗ୍ରାମ ଓ ଗୋଷ୍ଠୀ /ଦଳ ସ୍ତରରେ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରଣାଳୀର ଭଲମନ୍ଦ ଦିଗ ସଂବନ୍ଧରେ ଆଲୋଚନା । (Concept sharing meeting on collective marketing)

ଏହି ଆଲୋଚନାର ମୂଳ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ହେଲା - ପ୍ରଚଳିତ ବିପଣନ (କିଣାବିକା) ପ୍ରଣାଳୀ ଅପେକ୍ଷା ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରଣାଳୀରେ କ'ଣ ସବୁ ବିସେଶତ୍ୱ ରହିଛି ସେ ସଂବନ୍ଧରେ ଲୋକଙ୍କ ମନରେ ସଚେତନତା ସୃଷ୍ଟି କରିବା । ଏହି ଆଲୋଚନାରେ କାହିଁକି, କ'ଣ, କେମିତି ଏବଂ କାହା ପାଇଁ ଇତ୍ୟାଦି ମୌଳିକ ପ୍ରଶ୍ନାଦିର ଉତ୍ତର ଜରିଆରେ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରଣାଳୀର ସାରାଂଶ ବିଷୟରେ ଜଣାଇବା ପାଇଁ ପ୍ରଚେଷ୍ଟା ରହିବା ଉଚିତ । କେତେକ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଏହି ପ୍ରଣାଳୀ ସଂବନ୍ଧରେ ଦୃଢ଼ ଧାରଣା ସୃଷ୍ଟି କରିବା ପାଇଁ ଏହି ଆଲୋଚନା ଦୁଇ-ତିନି ଥର କରାଯାଇପାରେ । ଏହା ମାଧ୍ୟମରେ ବିଭିନ୍ନ ସମସ୍ୟା ଯଥା : ଗ୍ରାମୀଣ ବଜାରରେ ବିକ୍ରି ଯୋଗ୍ୟ ଦ୍ରବ୍ୟର ମୂଲ୍ୟ ଖୁବ୍ କମ୍

ମିଳିବା, ବ୍ୟବସାୟୀମାନେ ଠକିବା ଏବଂ ସଠିକ୍ ବ୍ୟବସ୍ଥାର ଅଭାବରୁ ଅତିନ୍ୟୁନ ମୂଲ୍ୟରେ ଦ୍ରବ୍ୟକୁ ବିକିବା ତଥା ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପାଇଁ କି ସୁବିଧା ସୁଯୋଗ ଅଛି ଏବଂ ଅଧିକ ମୂଲ୍ୟର କି ସଂଭାବନା ଅଛି - ଇତ୍ୟାଦି ବିଷୟରେ ଲୋକେ ସଚେତନ ହେବା ଉଚିତ୍ । ଏହି ସଭା ଗ୍ରାମୀଣ ସ୍ତରରେ ଅଥବା ସେଠାକାର ବିଭିନ୍ନ ପଡା(ପଲ୍ଲୀ)ରେ ଆୟୋଜନ ହେବା ଉଚିତ । ଏହି ଆଲୋଚନା ସଭାକୁ ଗାଁଆର VDC ଏବଂ VLSCର ପ୍ରେସିଡେଣ୍ଟ, ସେକ୍ରେଟାରୀ ସମସ୍ତ ଗୋଷ୍ଠୀଭିତ୍ତିକ ସଂଗଠନ CIG / SHG ଇତ୍ୟାଦି), ଗାଆଁ ସ୍ତରର ମଧ୍ୟସ୍ଥି ଏବଂ ବିବେଚନାକାରୀ ବ୍ୟକ୍ତିତ୍ୱ (Opinion leaders) ମାନଙ୍କୁ ନିମନ୍ତ୍ରଣ କରାଯିବା ଉଚିତ ।

ଗ୍ରାମସ୍ତରରେ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଆଲୋଚନା

ଆଲୋଚନାର ମୁଖ୍ୟ ବିଷୟ :

- ଗ୍ରାମସ୍ଥରରେ କୃଷିଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ, ଜଙ୍ଗଲ ଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ, ଫଳମୂଳ ଓ ପନିପରିବା ପାଇଁ ବିକ୍ରିବଟାର ପ୍ରଚଳିତ ବ୍ୟବସ୍ଥା ।
- ବିଭିନ୍ନ ଗ୍ରାମରୁ ଏବଂ ଚାଷୀ ଠାରୁ ସ୍ଥାନୀୟ ବେପାରୀ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କ ଠାରୁ ବଡ଼ ବେପାରୀଙ୍କ ପାଖକୁ ଦ୍ରବ୍ୟ ସବୁ କିପରି ଏହାତରୁ ସେହାତ ହୋଇ ଏସ୍ଥାନରୁ ସେ ସ୍ଥାନକୁ ଗତି କରିଥାଏ ।
- ସ୍ଥାନୀୟ ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କୁ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଭାବେ ବିକ୍ରି ଦ୍ୱାରା କେତେ ଟଙ୍କାର କ୍ଷତି ହେଉଛି ।
- ସାରାବର୍ଷ ଗ୍ରାମ୍ୟସ୍ତରରେ ମିଳୁଥିବା ଦ୍ରବ୍ୟର ବିକ୍ରିରେ ଅଧିକ ମୂଲ୍ୟ ପାଇବା ପାଇଁ ସାମୂହିକ ତାକୁ ଆଧାର କରି ଏକ ଦୂରଦୃଷ୍ଟି ସଂପନ୍ନ ବିପଣନର ପରିକଳ୍ପନା କରିବା ।
- ଗୁଣମାନର ବୃଦ୍ଧି, ସଠିକ୍ ଭାବେ ବସ୍ତା, ବଛାବଛି ଏବଂ ସଠିକ୍ ଓଜନ ଇତ୍ୟାଦି ଜରିଆରେ ସର୍ବାଧିକ ଲାଭ ପାଇବା ପାଇଁ ଆଲେଚନା ।
- ଦ୍ରବ୍ୟ ସଂଗ୍ରହ ଏବଂ ଲାଭକ୍ଷତିର ବିଚାର ପାଇଁ ସଠିକ୍ କ୍ରୟ ଓ ବିକ୍ରୟ ମୂଲ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରିବା ।
- ସ୍ଥାନୀୟ ବେପାରୀଙ୍କ ପ୍ରଲୋଭନ ଓ ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦିତାକୁ ଠିକ୍ ଭାବେ ମୁକାବିଲା କରିବା ।
- ଗ୍ରାମସ୍ତରରେ ଥିବା ଗୋଷ୍ଠୀ / ଦଳର ବିଭିନ୍ନ ସଭ୍ୟ ଓ ନେତାମାନଙ୍କର ଭୂମିକା ଓ ଦାୟିତ୍ୱ ସଂବନ୍ଧରେ ତର୍କ ଓ ଆଲୋଚନା ହେବା ଉଚିତ ।
- ଉପଲବ୍ଧ ବିଭିନ୍ନ ବଜାର ସହ ସଂପର୍କ ସ୍ଥାପନ ଓ ଦରଦାମ ମୂଲଚାଲ କରିବା ଏବଂ ବଜାରରେ କେଉଁମାନଙ୍କର ଭୂମିକା ରହୁଛି ସେମାନଙ୍କୁ ଚିହ୍ନଟ କରିବା ।
- ବ୍ୟବସାୟୀମାନଙ୍କର ଗୁଣ ଓ ଭୂମିକା ସବନ୍ଧରେ ସାମୂହିକ ବିପଣନରେ ସଂପୃକ୍ତ ଗୋଷ୍ଠୀମାନଙ୍କୁ ଅବଗତ କରାଇବା ।
- ପ୍ରଥମରୁ ହିଁ ସେହି ଗୋଷ୍ଠୀ, ସାମୂହିକ ବିପଣନ ସହ ସଂପୃକ୍ତ ଲାଭକ୍ଷତି ବିଷୟରେ ଜାଣିବା ଉଚିତ ।
- ଏହି ପୁସ୍ତିକାରେ ପ୍ରକାଶିତ କ୍ରମାନୁକ୍ରମିକ (Step by Step) ପ୍ରଣାଳୀ (Approach)ର ସମସ୍ତ ପର୍ଯ୍ୟାୟ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ସ୍ପଷ୍ଟ ଭାବେ ଗୋଷ୍ଠୀ / ଦଳ ବୁଝିବେ ଏବଂ ପ୍ରତ୍ୟେକ ସ୍ତର ନିମନ୍ତେ ନିଜର ଦାୟିତ୍ୱ ଓ ଭୂମିକା ନିଶ୍ଚିତ କରିବେ ।

୨.୩. ସାମୂହିକ ବିପଣନ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରିବା ପାଇଁ ସକ୍ରିୟ ଓ ଆଗ୍ରହି ଗୋଷ୍ଠୀର ଚୟନ ଓ ବିକାଶ ।

(Selection and promotion of CBOs to undertake collective marketing)

ଗୋଷ୍ଠୀଭିତ୍ତିକ ସଂଗଠନମାନଙ୍କୁ ଆଧାର କରି ହିଁ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ଆରମ୍ଭ କରାଯାଇଥାଏ । ତେଣୁ ସଠିକ୍ ଗୋଷ୍ଠୀ /ଦଳ ବାଛିବା ହିଁ ବଡ଼ ଜଟିଳ କାମ । କାରଣ ଏହାହିଁ ଅର୍ଦ୍ଧେକ ସଫଳତା ସହ ସମାନ । ଯେଉଁ ଗୋଷ୍ଠୀର ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ଦୃଢ଼ ସଂପର୍କ ରହିଛି ଏବଂ ଯେଉଁ ଗୋଷ୍ଠୀର ଏହି ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥାରେ ସାମିଲ ହେବାକୁ ଦୃଢ଼ ନିଶ୍ଚିତ, ସେହି ଗୋଷ୍ଠୀହିଁ ଏହି ପ୍ରଚେଷ୍ଟା ପାଇଁ ଯୋଗ୍ୟ । ଯେହେତୁ ଗାଆଁ ଗହଳିରେ ସ୍ୱଂୟ ସହାୟକ ଦଳ (SHG) ମାନ ଗଠନ କରାଯାଇ ଅଛି ଏବଂ ଅଧିକାଂଶ ଦଳର ସଦସ୍ୟ ମାନେ ଜଙ୍ଗଲଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ ସଂଗ୍ରହ କରିଥାନ୍ତି, ତେଣୁ ସେହି ଦଳ ଗୁଡିକୁ ଜଙ୍ଗଲଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟର ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପାଇଁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେବା ଦରକାର । ଏହାଛଡ଼ା କୃଷିଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ କ୍ଷେତ୍ରରେ ସମସ୍ୱାର୍ଥ ଭିତିକ ଗୋଷ୍ଠୀ (CIG) ମାନେ ହିଁ ସଠିକ୍ ଗୋଷ୍ଠୀ ।

ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପାଇଁ ଗ୍ରାମ ଗୋଷ୍ଠୀର ଚୟନ ଓ ଆଲୋଚନା

ପ୍ରାଥମିକ ଅବସ୍ଥାରେ ଏହି ଗୋଷ୍ଠୀ ଏକ ସାଧାରଣ (ଅନପୌଚାରିକ) ଗୋଷ୍ଠୀ ହିସାବରେ ବିନା ରେଜିଷ୍ଟ୍ରେସନରେ କାମ ଜାରି ରଖିପାରିବ । ଏହାଛଡ଼ା ଗୋଷ୍ଠୀ/ଦଳର ସଦସ୍ୟ ସଂଖ୍ୟା । ୧୫ ଠାରୁ ୧୯ ମଧ୍ୟରେ ସୀମିତ ରଖିବା ଦ୍ୱାରା ଗୋଷ୍ଠୀର ସୁପରିଚାଳନା ସହ, ସଫଳତାର ସଂଭାବନା ଅଧିକ । ଯଦିଓ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସାୟରେ ସଂପୃକ୍ତ ହେବାର ଦାୟିତ୍ୱ ଗ୍ରାମ ଗୋଷ୍ଠୀ ଭିତ୍ତିକ ସଂଗଠନ (CBO) କୁ ସମର୍ପଣ କରା ଯାଇଛି, କିନ୍ତୁ ସମସ୍ତ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଏହି ଗୋଷ୍ଠୀରେ ଥିବା ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ପରିଚାଳନାରେ ହିଁ ଘଟିଥାଏ ଯେଉଁମାନେ ଏହି ଗୋଷ୍ଠୀର ଚିନ୍ତା ପ୍ରବର୍ତ୍ତକ ନେତା (Thought Leaders) । ଏହି ଆଗୁଆ ନେତା ମାନେ ଗୋଷ୍ଠୀର ବ୍ୟକ୍ତିମାନଙ୍କୁ ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ପରିବର୍ତ୍ତନରେ ଧାରାରେ ସାମିଲ କରାଇ ଏହି ପଦକ୍ଷେପକୁ ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀ ଭିତ୍ତିକ ସାହାସିକ ପଦକ୍ଷେପ ରୂପେ ପ୍ରମାଣିତ କରିଥାନ୍ତି । ସାମୂହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥାରେ ଏଭଳି ଲୋକଙ୍କୁ ଚିହ୍ନଟ କରିବା ଓ ସେମାନଙ୍କ ଉନ୍ନତି ପାଇଁ ଲକ୍ଷ୍ୟ ସ୍ଥିର କରିବା ଏକ ପ୍ରାଥମିକ କାମ । ଗ୍ରାମ୍ୟ ସ୍ତରରେ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥାର ସଠିକ୍ ପରିଚାଳନା ନିମନ୍ତେ ଓ ଗାଆଁ ଏବଂ ଗୋଷ୍ଠୀ ସ୍ତରରେ ସଠିକ୍ ନେତୃତ୍ୱର ବିକାଶ ନିହାତି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଏହି ପରିପ୍ରେକ୍ଷୀରେ ସହାୟକ (Facilitator) ହିଁ ନେତାର ଦାୟିତ୍ୱ ଓ ଭୂମିକା ସଂବନ୍ଧରେ ଗୋଷ୍ଠୀର ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ ସଚେତନ କରାଇପାରିବେ । ଗୋଷ୍ଠୀର ନେତା ନିମ୍ନୋକ୍ତ ଦାୟିତ୍ୱ ନେବା ଉଚିତ ।

- ଗୋଷ୍ଠୀର ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ ପ୍ରଭାବିତ ଓ ସଚେତନ କରିବା
- ହିସାବ ଓ ନଥିପତ୍ର ସଠିକ୍ ରଖିବା
- ଦ୍ରବ୍ୟର ଗୁଣମାନ ବଜାୟି ରଖିବା ପାଇଁ ସଦସ୍ୟ ମାନଙ୍କୁ ସଚେତନ କରିବା
- ବିପଣନ କାର୍ଯ୍ୟର ପରିଚାଳନା ଓ ସଦସ୍ୟ ମାନଙ୍କୁ ଦାୟିତ୍ୱ ବଣ୍ଟନ

- ବଜାର ସହ ସଂଯୋଗ ସ୍ଥାପନ ଓ ବଜାର ସୂଚନା ସଦସ୍ୟ ମାନଙ୍କ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚାଇବା
- ଗୋଷ୍ଠୀର ସହମତି ସହିତ - ଲାଭର ବଣ୍ଟନ ଓ ପୁଞ୍ଜିର ପୁନଃ ବିନିଯୋଗ

୨.୪.ବଜାରଗୁଡ଼ିକର ଚିହ୍ନଟି କରଣ, ଆକଳନ ଏବଂ ଆତ୍ମବିଶ୍ୱାସ ବୃଦ୍ଧି ନିମନ୍ତେ ଗୋଷ୍ଠୀଭିତ୍ତିକ ସଂଗଠନ ଗୁଡ଼ିକର ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ଜ୍ଞାନ ବୃଦ୍ଧି । (Market mapping)

ଆପାତତଃ ସ୍ଥାନୀୟ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଏବଂ ଜିଲ୍ଲା ସ୍ତରରେ ଥିବା ବଜାରର ଆକଳନ କରିବା ପାଇଁ ସେ ଜାଗାକୁ ଯାଇ ଦେଖି ଆସିବା ଉଚିତ । ଏହାଦ୍ୱାରା ଦ୍ରବ୍ୟଗୁଡ଼ିକର ସ୍ଥାନୀୟ, ଆଞ୍ଚଳିକ ଓ ଦେଶସ୍ତରୀୟ ବଜାରର ଏକ ସଠିକ୍ ଆକଳନ ସଂଭବ ହୁଏ । ଏହି ସମୟରେ ଦ୍ରବ୍ୟର ଚାହିଦା, ବ୍ୟବସାୟର ରୀତି ଏବଂ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ / ପରୋକ୍ଷ ଖର୍ଚ୍ଚ ସଂବନ୍ଧରେ ତଥ୍ୟ ଖୋଜି ବାହାର କରିବା ଉଚିତ । ବଜାର ସହ ଯୋଗାଯୋଗ ନିମନ୍ତେ ଆବଶ୍ୟକ ବିଭିନ୍ନ ସୁରାକ ସଂବନ୍ଧରେ ଏହି ସମୟରେ ବିଭିନ୍ନ ତଥ୍ୟ ଓ ସୂଚନା ଖୋଜି ବାହାର କରିବା କଥା । ବିଭିନ୍ନ ବ୍ୟବସାୟୀ ଓ ପରିବହନ ଓ ସଂଯୋଗକାରୀ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କର ନାମ, ଠିକଣା ଓ ଫୋନ ନମ୍ବର ଇତ୍ୟାଦିର ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ବିବରଣୀ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ଉଚିତ । ଗୋଷ୍ଠୀର ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ମନରେ ମାଲିକାନା ପ୍ରବୃତ୍ତି ଜାଗ୍ରତ କରିବା ଏବଂ ଏହି ବ୍ୟବସାୟକୁ ଦୀର୍ଘସ୍ଥାୟୀ କରିବା ପାଇଁ ସେମାନଙ୍କୁ ବଡ଼ ବଡ଼ ହାଟ, ବେସରକାରୀ ବ୍ୟବସାୟୀ, ମିଲ୍ ମାଲିକ, ସହରର ବ୍ୟବସାୟ ପ୍ରତିଷ୍ଠାନ ଓ ନିୟନ୍ତ୍ରିତ ବଜାର କମିଟି ଇତ୍ୟାଦିର ପରିଦର୍ଶନ କରାଇ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ଜ୍ଞାନ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ଉଚିତ । ଫଳରେ ସେମାନେ ଗୋଦାମ ଘର, ଓଜନ ଯନ୍ତ୍ର ଓ ଘର ଅଗଣା ତଥା ପଛ ପାର୍ଶ୍ୱରେ ଶୁଖାଇବା ପାଇଁ ହୋଇଥିବା ଚଟାଣ (Drying yard) ଇତ୍ୟାଦି ସହଯୋଗୀ ଭିତ୍ତିଭୂମିର ବ୍ୟବହାର, ଗୁରୁତ୍ୱ ଓ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକତା ବିଷୟରେ ସଚେତନ ହୋଇ ପାରିବେ ।

ବଜାର ଆକଳନ

ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ସୂଚନା (Tips)

- ବିଭିନ୍ନ ବଜାରରେ ଗ୍ରାମ ସ୍ତରରେ ହେଉଥିବା ଉତ୍ପାଦ / ଦ୍ରବ୍ୟ ପ୍ରତି ଚାହିଦା ଓ ବ୍ୟବସାୟୀ ମାନଙ୍କର ଅବଶ୍ୟକତାକୁ ବୁଝିବା ଦରକାର ।
- ଦ୍ରବ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକର ବିକ୍ରିର ଧାରା (Trend) ବିଷୟରେ ଧାରଣା ସୃଷ୍ଟି କରିବା ।
- ଉପଲବ୍ଧ ଦ୍ରବ୍ୟର ଚାହିଦା ଅନୁରୂପ ପରିମାଣ (Economy of Scale) ଏବଂ ଗୁଣବତ୍ତା ବଜାୟୀ ରଖିଲେ ଯୋଗାଣ ଶୃଙ୍ଖଳ (Supply Chain)ର ଗୋଟିଏ ସ୍ତରରୁ ନିକଟସ୍ଥ ଉପର ସ୍ତରକୁ ପହଞ୍ଚି ହେଲେ ଓ ଉଚ୍ଚସ୍ତରର ବଜାରରେ ଦ୍ରବ୍ୟ ବିକିଲେ ଅଧିକ ମୂଲ୍ୟ ମିଳିବାର ସଂଭାବନା ରହିଛି ।
- ଗୋଷ୍ଠୀ ସ୍ତରର ନେତା ଓ ସହଯୋଗୀ କର୍ମଚାରୀମାନେ ବିଭିନ୍ନ ବଜାର ପରିଦର୍ଶନ ଓ ବ୍ୟବସାୟୀ ମାନଙ୍କ ସହ ସାମନା ସାମନି ଆଲୋଚନା ଦ୍ୱାରା ଯେଉଁ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ଜ୍ଞାନ ଆହରଣ କରିଛନ୍ତି, ସେହି ଜ୍ଞାନକୁ ସେମାନେ ଗ୍ରାମ ସ୍ତରରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହ ଆଲୋଚନା କରି ପରବର୍ତ୍ତୀ ସମୟରେ ବଜାର ସଂଯୋଗ (Market Linkage) ବିଷୟରେ ସର୍ବ ସମ୍ମତି ନିଷ୍ପତ୍ତି ଗ୍ରହଣ କରିପାରିବେ ।

୨.୫. ମୂଲ୍ୟ, ମାନ ଓ ଦରର ସମ୍ପର୍କ,ସଂରକ୍ଷଣ,ଲାଇସେନ୍ସ ଓ ଅନୁମତି ଇତ୍ୟାଦି ବିଷୟ ସଂବନ୍ଧରେ ସାମାଜିକ ସ୍ତରରେ ସଚେତନତା ସୃଷ୍ଟି । (Sensitization on Cost, Quality, License, Storage, etc.)

ଏହି ପଦକ୍ଷେପର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ହେଲା ବ୍ୟବସାୟର ବିଭିନ୍ନ ବ୍ୟବହାରିକ ତଥ୍ୟ ଓ ବିଶେଷତ୍ୱ ସଂବନ୍ଧରେ ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କୁ ସଚେତନ କରାଇବା । ବ୍ୟବସାୟିକ ଖର୍ଚ୍ଚ ଯଥା : ଗାଡ଼ିରେ ଦ୍ରବ୍ୟର ପରିବହନ, ପ୍ୟାକିଙ୍ଗ୍, ଲୋଡ଼ିଂ ଏବଂ ଅନ୍‌ଲୋଡ଼ିଙ୍ଗ, ଓଜନ କରିବା, ଅଖା ଓ ମଜୁରିଆର ଖର୍ଚ୍ଚ ଯାହାକି ବଜାରରେ କିଣା ବିକା ଆରମ୍ଭ ଓ ଜାରି ରଖିବା ପାଇଁ ନିହାତି ଦରକାର । ସେ ସବୁର ଗୁରୁତ୍ୱ ଏବଂ ଉତ୍ତମ ପରିଚାଳନା ପାଇଁ କି ପଦକ୍ଷେପ ନିଆଯିବ ତାହା ଗୋଷ୍ଠୀ ଓ ଦଳ ମଧ୍ୟରେ ଆଲୋଚନା ହେବା ଉଚିତ ।

୨.୫.୧ ଲାଇସେନ୍ସ :

ଏପରିପ୍ରେକ୍ଷୀରେ ଜଙ୍ଗଲଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟର କିଣାବିକାକୁ ନେଇ ପଞ୍ଚାୟତ ସ୍ତରରେ ଥିବା ଲାଇସେନ୍ସ ବ୍ୟବସ୍ଥା ଏବଂ ସେଗୁଡ଼ିକର ଗୋଦାମ ଘରେ ସୁରକ୍ଷିତ ସଂରକ୍ଷଣ ତଥା ଚାଲାଣ ଇତ୍ୟାଦି ପାଇଁ ଅନୁମତି ମିଳିବାର ବ୍ୟବସ୍ଥା ସଂବନ୍ଧରେ ଆଲୋଚନା ହେବା ଉଚିତ । ଗୋଷ୍ଠୀ ଭିତ୍ତିକ ସଂଗଠନ ଓ ସରକାରୀ କର୍ମଚାରୀଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ଏ ଦିଗରେ ଆଲୋଚନା ହେବାର ଆବଶ୍ୟକତା ରହିଛି । ଯଦି ଏହି ଗୋଷ୍ଠୀମାନେ କାଠଗଣ୍ଡି, ବାଉଁଶ, ଶିଆଳି ଛେଲି ଏବଂ ବାଉଁଶ ବ୍ୟତୀତ ଅନ୍ୟ ୬୮ ପ୍ରକାର ସରକାରୀ ସ୍ୱୀକୃତି ପ୍ରାପ୍ତ ଜଙ୍ଗଲଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟର ସାମୁହିକ ବିପଣନ ପାଇଁ ଆଗ୍ରହୀ ସେଥିପାଇଁ ପଞ୍ଚାୟତରୁ ଲାଇସେନ୍ସ ନେବାକୁ ହେବ । ସେ ଲାଇସେନ୍ସର ଖର୍ଚ୍ଚ ହେଲା ଟ ୧୦୦ଙ୍କା ଏବଂ ତାହା ଗୋଟିଏ ବର୍ଷ ପାଇଁ ମାତ୍ର ଗୋଟିଏ ଜଙ୍ଗଲ ଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟରବିପଣନ ପାଇଁ ବଳବତ୍ତର ରହିବ । ଏଥିପାଇଁ ଗ୍ରାମ ସ୍ତରର ସହାୟକ (Facilitator) ଗୋଷ୍ଠୀର ସଦସ୍ୟଙ୍କୁ ପଞ୍ଚାୟତ ସ୍ତରର ଅଧିକାରୀଙ୍କ ସହ ପରିଚୟ / ଆଲୋଚନା କରାଇବେ । ବିଶେଷ କରି ମହୁଲ ଫୁଲ ବ୍ୟବସାୟ ଅବାକରୀ ନିୟମ ଅଧିନରେ ଆସୁଥିବାରୁ ଏହି ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ସାମୂହିକ ସଂରକ୍ଷଣର ବିଶେଷ ଧ୍ୟାନ ଦେବା ଉଚିତ । ତେଣୁ ଗୋଟିଏ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଜାଗାରେ (ଗୋଦାମ ଘରେ) ମହୁଲ ଫୁଲ ଏକାଠି କରି ଅଧିକ ପରିମାଣର ବ୍ୟବସାୟ କରିବାକୁ ହେଲେ ଗୋଷ୍ଠୀ /ଦଳକୁ ଅବକାରୀ ଲାଇସେନସ୍ ପ୍ରାପ୍ତ କରିବାର ଅବଶ୍ୟକତା ରହିଛି । ଅନ୍ୟଥା ସେମାନେ ନିଜ ନିଜ ଘରେ ସଂଗୃହୀତ ମହୁଲ ଫୁଲକୁ ସଂରକ୍ଷିତ ରଖିବେ ଏବଂ ବିକ୍ରି ପାଇଁ ସ୍ଥିର ହେଲେ ଗୋଟିଏ ଜାଗାରେ ଏକାଠି କରି ଲାଇସେନସ୍ ପ୍ରାପ୍ତ ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କୁ ବିକ୍ରି କରିପାରିବେ ।

୨.୫.୨ ସଂରକ୍ଷଣ

ଠିକ୍ ଢ଼ଙ୍ଗରେ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ଜାରି ରଖିବାକୁ ଦ୍ରବ୍ୟକୁ ତା'ର ସବୁଠାରୁ ଭଲ ମୂଲ୍ୟ ପାଇବା ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଭଲ ଓ ସୁରକ୍ଷିତ ଭାବେ ସଂରକ୍ଷଣ କରିବା ଉଚିତ । ଏଥିପାଇଁ ଗୋଷ୍ଠୀକୁ ଅନେକ କାମ ହାତକୁ ନେବାକୁ ପଡ଼ିଥାଏ ।ଭି.ଡି.ସି. (VDC) ର ଗୋଦାମଘରେ ଉତ୍ପାଦ(ଜିନିଷ) ରହିବ କି ପ୍ରତ୍ୟେକ ବ୍ୟକ୍ତି ନିଜ ନିଜ ଘରେ ସେଗୁଡ଼ିକ ଜମା କରି ରଖିବେ - ଏ ବିଷୟରେ ଗୋଷ୍ଠୀର ସଦସ୍ୟମାନେ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେବା ଉଚିତ ।

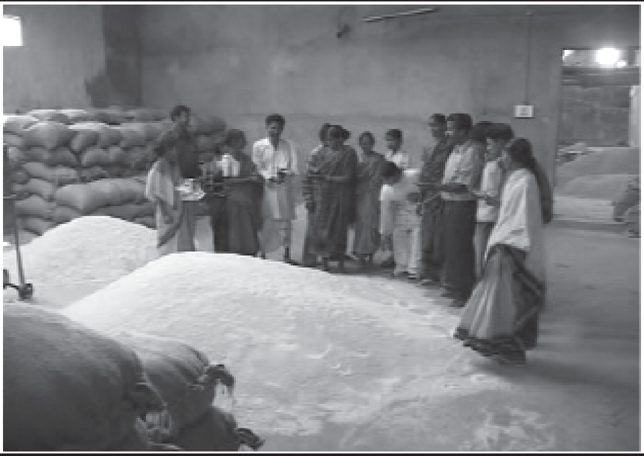
ବିପଣନ ପାଇଁ ଗ୍ରାମସ୍ତରରେ ଦ୍ରବ୍ୟର ସଂରକ୍ଷଣ

ସକ୍ଷିପ୍ତ ସୂଚନା (Tips)

- ନିଜ ଘରେ ଜିନିଷ ଜମା କରି ରଖିବା ଅପେକ୍ଷାକୃତ ଭଲ ।
- ଯଦି ଭି.ଡି.ସି. (VDC)ର ଗୋଦାମ ଘର ଭଳି ସର୍ବସାଧାରଣ ସ୍ଥଳରେ ଉତ୍ପାଦ ରଖିବା ପାଇଁ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନିଆଯାଏ ତେବେ ଗୋଷ୍ଠୀ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ ସେହି ଗୋଦାମ୍ ଘରର ସୁରକ୍ଷା ଦାୟିତ୍ୱ (Watch & Word) ପାଇଁ ପ୍ରଶିକ୍ଷଣ ଦିଅନ୍ତୁ ।
- ଉତ୍ପାଦ ଗୁଡିକୁ ଅଧିକ ଦିନ ଜମା କରିବା ଦ୍ୱାରା ତାର ଓଜନ ହ୍ରାସ ପାଇଥାଏ ଏବଂ ଓଜନର ହ୍ରାସ ଦ୍ୱାରା ସୃଷ୍ଟି ହେଉଥିବା କ୍ଷୟକ୍ଷତିର ସଂଭାବନା ବିଷୟରେ ଦଳକୁ ସଚେତନ କରାନ୍ତୁ ।
- ଓଦାଳିଆ ଦ୍ରବ୍ୟକୁ ଜମା କରିବା ଉଚିତ ନୁହେଁ , କାରଣ ଏହା ଦ୍ୱାରା ଉତ୍ପାଦର ମାନ ହ୍ରାସ ପାଏ ।
- ଜମାଥିବା ଦ୍ରବ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକର ଗୁଣବତ୍ତା ବାରମ୍ବାର ଯାଞ୍ଚ କରିବା ଉଚିତ । ଆବଶ୍ୟକ ସ୍ଥଳେ, ସ୍ଥାନୀୟ ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କୁ ଡ଼ାକି ସେଗୁଡ଼ିକର ଯାଞ୍ଚ କରାଯାଇପାରେ ।

୨.୫.୩ ଗୁଣବତ୍ତା

ସର୍ବାଧିକ ଲାଭ ପାଇବା ପାଇଁ ଦ୍ରବ୍ୟର ଗୁଣବତ୍ତା ବଜାୟି ରଖିବା ନିହାତି ଦରକାର । ନିମ୍ନୋକ୍ତ ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ସେସବୁ କରିବା ସଂଭବ । ଉତ୍ପାଦିତ ଓ ସଂଗୃହୀତ ଦ୍ରବ୍ୟର ଗୁଣବତ୍ତା ବଜାୟି ରଖିବା ପାଇଁ ''ସର୍ବୋତ୍ତମ କାର୍ଯ୍ୟପନ୍ଥା'' (Best Practice) ବିଷୟରେ ତାଲିମ ଶିବିର ଆୟୋଜନ କରିବା ଉଚିତ ।



ଗୋଷ୍ଠୀ ଦ୍ୱାରା ଦ୍ରବ୍ୟର ଗୁଣବତ୍ତା ପରିକ୍ଷଣ

ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ସୂଚନା (Tips)

- ଦ୍ରବ୍ୟର ଗୁଣବତା ବିଷୟରେ ଅଭିଜ୍ଞ ଓ ନିପୁଣ ବ୍ୟକ୍ତିମାନଙ୍କ ସହ ବିଚାର ଆଲୋଚନା କରନ୍ତୁ (ଅଗ୍ରଣୀ ସ୍ୱେଚ୍ଛାସେବୀ ସଂସ୍ଥା ଅଥବା ସରକାରୀ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟର ଥିବା ବିଶେଷଜ୍ଞ ଇତ୍ୟାଦି)
- ଗୁଣବତ୍ତା ସଂବନ୍ଧରେ ବ୍ୟବସାୟୀ ଓ ଗ୍ରାମବାସୀଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ବାରମ୍ବାର ଆମନାସାମନା ଆଲୋଚନାର ଆୟୋଜନ ।
- ବାହ୍ୟଜ୍ଞାନ ଓ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ଜ୍ଞାନ ପାଇଁ ଗୋଷ୍ଠୀର ସଭ୍ୟମାନେ ବଜାର ଦେଖିବାକୁ ଯାଇଥିଲା ବେଳେ ଦ୍ରବ୍ୟର ଗୁଣବତ୍ତା ଓ ତା'ର ଆବଶ୍ୟକତା ସଂବନ୍ଧରେ ପୁନର୍ବାର ଚେତାଇ ଦିଅନ୍ତୁ ।
- ଷ୍ଟୋର ଘରେ ରଖିବା ବେଳେ ବିଭିନ୍ନ କିସମର ଦ୍ରବ୍ୟକୁ ପରସ୍ପର ସହ ନ ମିଶାଇ ରଖନ୍ତୁ ।

- ଠିକ୍ ଭାବେ ବଛାବଛି କରିବା ଏବଂ ଦ୍ରବ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକର ବର୍ଗୀକରଣ (gradation) କାମ ସଂବନ୍ଧରେ ଜ୍ଞାନ ବୃଦ୍ଧି କରିବା ଦରକାର, କାରଣ, ବଡ଼ ବଜାରରେ ଉତ୍ତମ ମାନର (Quality) ଦ୍ରବ୍ୟର ଚାହିଦା ଅଧିକା ଥାଏ ।

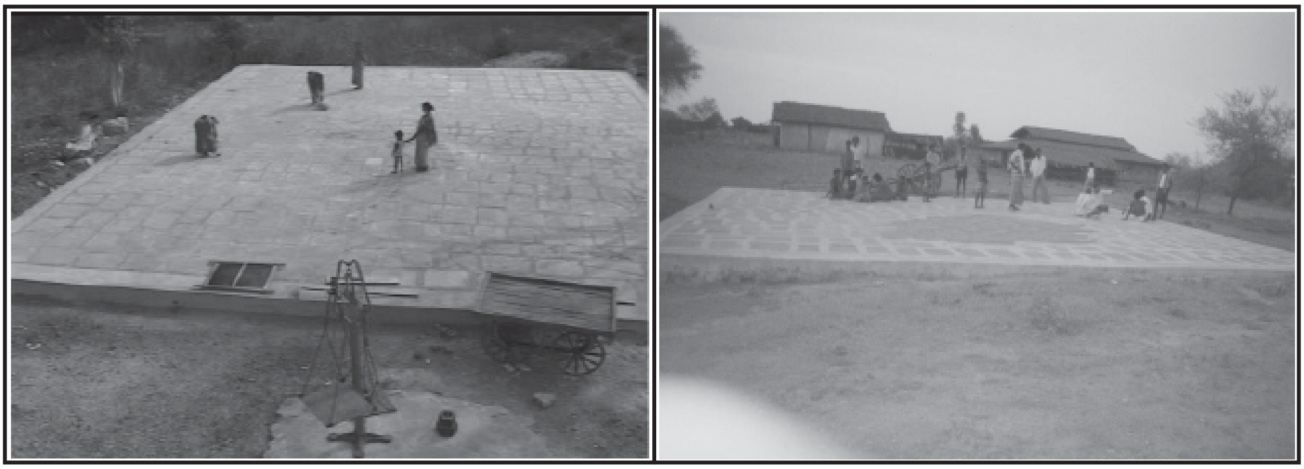
୨.୫.୪ ଦ୍ରବ୍ୟକୁ ଶୁଖାଇବା, ବଛାଇବା, ବର୍ଗୀକରଣ କରିବା ତଥା ସଫାସଫି କରିବା

ବଡ ବଜାରରେ କିଣାବିକା କରିବାକୁ ହେଲେ ବିକ୍ରୟ ଯୋଗ୍ୟ କୃଷି ଓ ବନଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ ଶୁଖିଲା ରହିବା ନିହାତି ଦରକାର । ଅଧିକାଂଶ ସମୟରେ ଦ୍ରବ୍ୟର ଆର୍ଦ୍ରତାକୁ ବିଚାର କରି ତା'ର ବଜାର ଦର ଠିକ୍ ହୋଇଥାଏ । ଅଳ୍ପ ଶୁଖିଥିବା ଦ୍ରବ୍ୟରେ ସଂକ୍ରମଣର ଆଶଙ୍କା ଅଧିକ । ସଫାସୁତୁରା ଏବଂ ଏକା ପ୍ରକାର ଦେଖାଯାଉଥିବା ଦ୍ରବ୍ୟର ବଜାରରେ ବହୁତ ଚାହିଦା ତେଣୁ ସହାୟକମାନେ (Facilitators) ଗୋଷ୍ଠୀର ସହାୟତାରେ ଉତ୍ପାଦିତ ଦ୍ରବ୍ୟର ଗୁଣବତ୍ତା ସଦାବେଳେ ବଜାୟ ରଖିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରିବା ଉଚିତ ।

ଗ୍ରାମସ୍ତରରେ ଦ୍ରବ୍ୟର ଗୁଣ ଓ ମାନ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ ବ୍ୟବସ୍ଥା

ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ସୂଚନା (Tips)

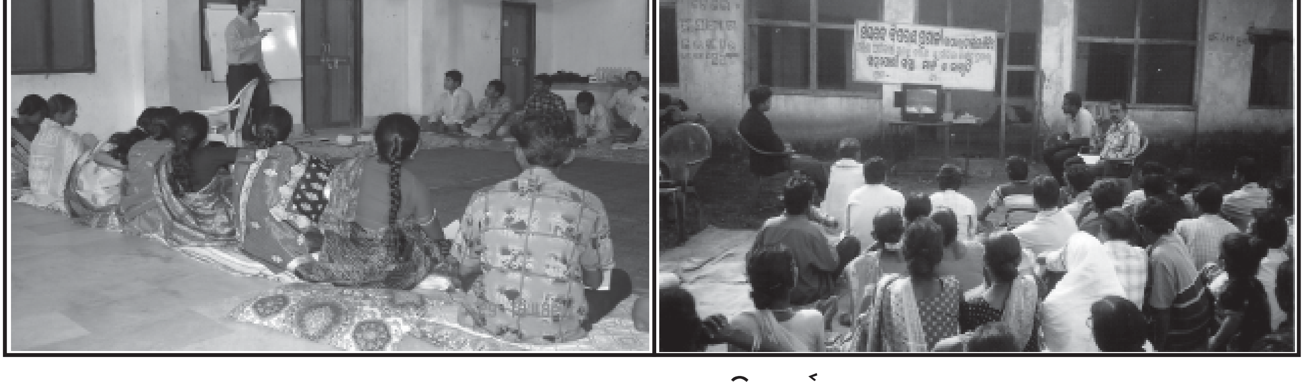
- ଉତ୍ପାଦକୁ ସଫାସୁତୁରା ଏବଂ ସଠିକ୍ ସ୍ଥଳରେ ''ଶୁଖେଇବା ଜାଗା'' ସୁଖାଇବା ପାଇଁ ସଚେତନ କରିବା
- ଖରାରେ ଶୁଖାଇଥିବା ଦ୍ରବ୍ୟକୁ ତୁରନ୍ତ ପ୍ୟାକେଟ କରନ୍ତୁ ନାହିଁ । ସେଗୁଡ଼ିକ ଥଣ୍ଡା କରିବା ପାଇଁ କିଛି ସମୟ ଠୁଳ (ଗଦା) କରି ଛାଇରେ ରଖିବା ଉଚିତ ।
- ମାଟିର ଚଟାଣ ଉପରେ ଅଖାବସ୍ତାକୁ ବେଶୀଦିନ ପକାଇ ରଖନ୍ତୁ ନାହିଁ । ଉଇ ଲାଗିଯାଇ ପାରେ ।
- ସଂରକ୍ଷିତ ଜିନିଷ (ଦ୍ରବ୍ୟ) ଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରେ ଶୁଖିଲା ଫୁଲର ପାଖୁଡ଼ା, ପତ୍ର, ବିଭିନ୍ନ ଚୋପା ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଅନାବନା ଜିନିଷ ରହିବାକୁ ଦିଅନ୍ତୁ ନାହିଁ । ସେଗୁଡ଼ିକ ଗଚ୍ଛିତ ଦ୍ରବ୍ୟର ଗୁଣବତ୍ତା ହ୍ରାସ କରିଥାଏ ।
- ଗୁଣମାନ, ରଙ୍ଗ ଓ ଆକାର ଇତ୍ୟାଦିକୁ ଆଖି ଆଗରେ ରଖି ଜିନିଷର ବର୍ଗୀକରଣ କରାଯାଇଥାଏ । ସବୁ ଜିନିଷକୁ ଏକାଠି କରି ଗୋଟିଏ ବସ୍ତରେ ରଖିବା ଉଚିତ ନୁହେଁ ।
- ସଂରକ୍ଷିତ ଓ ଶୁଖି ଯାଇଥିବା ଜିନିଷର ଓଜନ ହ୍ରାସର ସଂଭାବନାକୁ ଆଖି ଆଗରେ ରଖି ସେଗୁଡ଼ିକର ବର୍ତ୍ତମାନ ମୂଲ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରିବା ଉଚିତ ।
- ଶୁଖେଇବା ପାଇଁ ସିମେଣ୍ଟ ଚଟାଣ ବ୍ୟବସ୍ଥା କରିବାକୁ ହେଲେ ସେଥିପାଇଁ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଯୋଜନା କରିବା ଭଲ । ଅଳ୍ପ ଖର୍ଚ୍ଚରେ ତିଆରି ହୋଇ ପାରୁଥିବା ଶୁଖାଇବା ପରିସର (ମାଟି ଚଟାଣ ଉପରେ କଳା ପଲିଥିନ୍) ବ୍ୟବସ୍ଥାକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ଉଚିତ ।



ଉନ୍ନତ ପ୍ରଣାଳୀର ଶୁଖାଇବା ପାଇଁ ସିମେଣ୍ଟ / ସ୍ଲେଟ୍ ପଥର ଖଳା

୨.୬. ସାମୁହିକ ବିପଣନ ନିମନ୍ତେ ଦକ୍ଷତାବୃଦ୍ଧି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ (Capacity Building)

ଗ୍ରାମସ୍ତରରେ ଗୋଷ୍ଠି ଭିତ୍ତିକ ସଂଗଠନ ଯଥା ସ୍ୱଂୟ ସହାୟକ ଗୋଷ୍ଠି ଓ ସମସ୍ୱାର୍ଥ ଭିତ୍ତିକ ଗୋଷ୍ଠିର ସଦସ୍ୟ ମାନଙ୍କୁ ସାମୁହିକ ବିପଣନର ବିଭିନ୍ନ ଆନୁସାଙ୍ଗିକ ଦିଗ ବିଷୟରେ ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମର ଆବଶ୍ୟତା ରହିଛି । ଗୋଷ୍ଠିରସଦସ୍ୟ ମାନେ କିପରି ଭଲଭାବରେ ବଜାର ବ୍ୟବସ୍ଥାକୁ ବୁଝିବେ ଏବଂ ସାମୁହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥା ମାଧମରେ ନିଜକୁ ମୁଖ୍ୟ ବଜାର ସ୍ରୋତରେ ସାମିଲ କରି ତାଙ୍କର ଜୀବନ ଜୀବିକାର ପରିବର୍ତ୍ତନ ଆଣି ପାରିବେ ତାହାହିଁ ହେଉଛ ଏହି ବ୍ୟବସ୍ଥାର ମୁଖ୍ୟଲକ୍ଷ୍ୟ । ଗୋଷ୍ଠିର ସଦସ୍ୟ ମାନଙ୍କର ବର୍ତ୍ତମାନର ବ୍ୟବସାୟୀକ ଦକ୍ଷତା ଏବଂ ବିପଣନ ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ଦକ୍ଷତାକୁ ତୁଳନାତ୍ମକ ଭାବେ ବିବେଚନା କଲେ ଆମେ ଜାଣି ପାରିବା ଯେ ଆମ ଗୋଷ୍ଠିର ସଦସ୍ୟ ମାନଙ୍କ ପାଇଁ କି ପ୍ରକାରର ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମର ଆବଶ୍ୟକତା ରହିଛି । ସେହି ଆବଶ୍ୟକତାକୁ ପୁରଣ କରିବା ପାଇଁ କେଉଁ ବିଷୟରେ ଓ କାହା ଦ୍ୱରା ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ କରାଯିବ ତାହା ସ୍ଥିର କରିବା ଉଚିତ୍ ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ସାମୁହିକ ବିପଣନ ପାଇଁ ଗୋଷ୍ଠିର ସଦସ୍ୟ ମାନଙ୍କୁ ଗୋଷ୍ଠି ପରିଚାଳନା, ଓଜନ ଓ ମାପ, ମୁଲଚାଲ କରିବାର ସୈଳି ,ବ୍ୟବସାୟ ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଯୋଜନା, ଆବର୍ତ୍ତ ପାଣ୍ଠିର ଫଳପ୍ରଦ ବିନିଯୋଗ,ନଥିପତ୍ର ଓ ହିସାବ ଇତ୍ୟାଦି ବିଷୟରେ ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧି କରାଯାଇ ପାରିବ । ଏହା ବ୍ୟତିତ ଦଳର ସଦସ୍ୟ ମାନଙ୍କ ମନରେ ବ୍ୟବସାୟିକ ଓ ଉଦ୍ୟୋଗି ମନଭାବକୁ ଆହୁରି ସୁଦୃଢ଼ କରିବା ପାଇଁ ମଧ କିଛି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ହାତକୁ ନେଇ ହେବ ।



ଗୋଷ୍ଠୀମାନଙ୍କର ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ

ଆବଶ୍ୟକସ୍ଥଳେ ଦଳର ସଦସ୍ୟ ମାନଙ୍କୁ ବିଭିନ୍ନ ବଜାରକୁ ପରିଦର୍ଶନରେ ନେଇ ସେମାନଙ୍କର ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧ କରାଯାଇପାରେ । ସାଧାରଣ ଭାବରେ ଗ୍ରାମର ଉତ୍ପାଦ ଗୁଡିକ ବିକ୍ରି ହେଉଥିବା ବଜାର ଓ ବ୍ୟବସାୟିକ ପ୍ରତିଷ୍ଠାନ ଗୁଡିକୁ ଦଳର ସଦସ୍ୟ ମାନଙ୍କୁ ପରିଦର୍ଶନରେ ନେବା ଉଚିତ୍ । ବଜାର ପରିଦର୍ଶନ ସମୟରେ ସେମାନଙ୍କୁ ବିପଣନ ପ୍ରଣାଳୀର ବିଭିନ୍ନ ଦିଗକୁ ଭଲ ଭାବରେ ବୁଝାଇ ଦେଖାଇବାର ଅଛି।

୨.୭. ସାମୂହିକ ବିପଣନ ନିମନ୍ତେ ବ୍ୟବସାୟ ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଯୋଜନା ଏବଂ ଆବର୍ତ୍ତୀ ପାଣ୍ଠିର ଫଳପ୍ରଦ ବିନିଯୋଗ । (Business devlopment plan & Revolving fund)

ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ସ୍ପଷ୍ଟ କରିଦିଏ ଯେ ବ୍ୟବସାୟୀ ଗୋଷ୍ଠୀ/ଦଳ କ'ଣ କରିବାକୁ ଆଶା କରୁଛି ଏବଂ ସେହି କାମ କରିବା ପାଇଁ କେତେ ସମ୍ବଳର ଆବଶ୍ୟକତା ରହିଛି ? ସେମାନେ କିଭଳି ତାଙ୍କର ସମ୍ବଳ (ପୁଞ୍ଜି)କୁ ପ୍ରୟୋଗ କରୁଛନ୍ତି ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟରେ ବ୍ୟବହୃତ ଆବର୍ତ୍ତନ ପାଣ୍ଠିକୁ ଫେରାଇବା ପାଇଁ କି ବ୍ୟବସ୍ଥା କରୁଛନ୍ତି ? ଏହି ଯୋଜନା ଭିତରେ ଲାଭ ବାବଦରେ ପୂର୍ବାନୁମାନ (Profit Forecast) ଏବଂ ସମ୍ବଳର ବିନିଯୋଗ ବ୍ୟବସ୍ଥା (Cash Flow)ର ଏକ ନମୁନା ହିଁ ସ୍ଥାନ ପାଇଥାଏ ।

ବ୍ୟବସାୟ ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଯୋଜନା ଓ ଆବର୍ତ୍ତନ ପାଣ୍ଠିର ବ୍ୟବହାର

ସାମୂହିକ ବିପଣନ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପାଇଁ ସ୍ୱୟଂ ସହାୟକ ଗୋଷ୍ଠୀମାନେ (SHGs) ଆବର୍ତ୍ତୀ ପାଣ୍ଠି (Revolving Fund)ର ପ୍ରୟୋଗ କରିବା ସହ ବ୍ୟବସାୟରେ ସଂଭାବ୍ୟ ଜଟିଳ ବିଷୟ ଗୁଡ଼ିକର ଏକ ସୂଚୀ ତିଆରି କରି ସେଗୁଡ଼ିକର ମୁକାବିଲା କରିବା ପାଇଁ ଯୋଜନା କରନ୍ତି । ଏହି ଯୋଜନାକୁ ''ବ୍ୟବସାୟ ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଯୋଜନା'' କୁହାଯାଏ । ଏହି ଯୋଜନାରେ - ଉପଲବ୍ଧ ଉତ୍ପାଦ ଗୁଡ଼ିକର ପରିମାଣ, ଗୋଷ୍ଠୀ ତରଫରୁ କେତେ ପରିମାଣ ଯୋଗାଇ ଦିଆଯିବ, କେତେ ପରିମାଣର ଉତ୍ପାଦ ଅନ୍ୟଠାରୁ ଯୋଗାଡ଼ ହେବ, ସ୍ଥାନୀୟ ଅଞ୍ଚଳରେ ହେବାକୁ ଥିବା ଗାଡ଼ିଭଡ଼ା ଖର୍ଚ୍ଚ (ପରିବହନ ଖର୍ଚ୍ଚ), ଅଖାବସ୍ତା ଓ ମଜୁରିଆ ଖର୍ଚ୍ଚ, ଗୋଦାମରେ ଉତ୍ପାଦକୁ ରଖିବା ହେତୁ କେତେ ଓଜନ ହ୍ରାସ ହେବ,ଆବର୍ତ୍ତନ ପାଣ୍ଠି ଓ ସେହି ଋଣର ସୁଧବାବଦ କେତେ ଟଙ୍କା ଫେରସ୍ତ କରିବାକୁ ହେବ, ଧନ୍ଦାଗତ କୌଶଳ, ସହଯୋଗୀ ସେବା, ବଜାର ସୂଚନା ଇତ୍ୟାଦି ଜଟିଳ ବିଷୟ ସଂବନ୍ଧରେ ବିସ୍ତୃତ ବିବରଣୀ ସ୍ଥାନ ପାଇଥାଏ । ଏହି ବାଣିଜ୍ୟ ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଯୋଜନା (BDP)କୁ (Business Development Plan) ଆଧାର କରି ସେହି ଗୋଷ୍ଠୀମାନେ,ଗ୍ରାମ୍ୟ ଉନ୍ନୟନ ସମିତି VDC (Village Development Committee) ଠାରୁ ଆବର୍ତ୍ତନ ପାଣ୍ଠି (Revolving Fund) ଆଣିବା ପାଇଁ ଅନୁରୋଧ ଉପସ୍ଥାପନ କରିଥାଆନ୍ତି । ଏହି ପାଣ୍ଠି ବିଷୟରେ ପୁନଃ ଆକଳନ କରାଯିବା ପୂର୍ବରୁ ଗ୍ରାମ୍ୟସ୍ତରୀୟ ସହାୟକ (Facilitator) ମାନେ ବାଣିଜ୍ୟ ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଯୋଜନାର (BDP) ଗଭୀର ଅଧ୍ୟୟନ କରିବା ସହ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥାର ବିଭିନ୍ନ ବ୍ୟାବାହାରିକ ଦିଗ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଗୋଷ୍ଠୀମାନଙ୍କ ସହ ଆଲୋଚନା କରିବା ଉଚିତ ।

ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ସୂଚନା (Tips)

- ବାଣିଜ୍ୟ ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଯୋଜନା ସୁନିଶ୍ଚିତ କରିବ ଯେ - କୌଣସି କ୍ଷେତ୍ରରେ ଆବର୍ତ୍ତୀ ପାଣ୍ଠି ସାମୟିକ ଭାବେ ବଣ୍ଟନ କରାଯାଉନାହିଁ ।
- ବିପଣନ ପାଇଁ ଦ୍ରବ୍ୟ କିଣିବା ଲାଗି ଦରକାର ଥିବା ଖର୍ଚ୍ଚ ବ୍ୟତୀତ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଆନୁସାଙ୍ଗିକ କାର୍ଯ୍ୟ ପାଇଁ ଦରକାର ଥିବା ଖର୍ଚ୍ଚର ଏକ ବାସ୍ତବିକ ଆକଳନ ଏହି ବାଣିଜ୍ୟ ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଯୋଜନା କରିବା ସହ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଜଟିଳ ଏବଂ ନିତ୍ୟାନ୍ତ ଆବଶ୍ୟକ ଥିବା ଖର୍ଚ୍ଚର ଆକଳନ ମଧ୍ୟ କରିବ ।
- ଋଣ (ଲୋନ୍) ପାଇଁ ଆଗ୍ରହୀ ଥିବା ଗୋଷ୍ଠି ଯେପରି ଧାର୍ଯ୍ୟ ବ୍ୟବସାୟୀକ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ସଂପୃକ୍ତ ଅର୍ଥକୁ ପ୍ରୟୋଗ କରିବେ, ସେହି ତଥ୍ୟ ସଂବନ୍ଧରେ ସେମାନଙ୍କ ଠାରେ ଏକ ବଦ୍ଧିବଦ୍ଧ ଧାରଣା ସୃଷ୍ଟି କରିବାରେ ଏହି ଯୋଜନା ସହାୟକ ହେବ ।
- ଯୋଜନାରେ ଲିଖିତ ବ୍ୟବସାୟ ସଂବନ୍ଧୀୟ ସମସ୍ତ ଉପାଦାନ ଯଦି କେଉଁ ଗୋଷ୍ଠି ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ କରାଯାଏ ତେବେ ସେ ବ୍ୟବସାୟରେ ଲାଭର ସଂଭାବନା ରହିଛି - ସେ ବିଷୟରେ ଏହି ଯୋଜନା ସୂଚନା ଦେଇଥାଏ ।
- ଏହି ଯୋଜନା ଫଳରେ ଗ୍ରାମ ଉନ୍ନୟନ ସମିତି, ଗୋଷ୍ଠି/ଦଳର ବ୍ୟବସାୟ ଭିତ୍ତିକ କାର୍ଯ୍ୟର ତଦାରଖ କରିପାରିବ ।
- ଏହି ଯୋଜନା ମାଧ୍ୟମରେ ମଧ୍ୟ ସଂପୃକ୍ତ ବ୍ୟବସାୟୀ ଗୋଷ୍ଠି/ଦଳ ଙ୍କୁ ବିଭିନ୍ନ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ସୂତ୍ର (ଯଥା ବ୍ୟାଙ୍କ ଇତ୍ୟାଦିରୁ)ଆବଶ୍ୟକ ଆର୍ଥିକ ସାହାଯ୍ୟ (ଋଣ ଇତ୍ୟାଦି) ପାଇବାର ସୁବିଧା ମଧ୍ୟ ରହିଛି ।

୨.୮. ସାମୂହିକ ବିପଣନ ନିମନ୍ତେ ଗ୍ରାମ୍ୟସ୍ତରରେ ବିକ୍ରି ଯୋଗ୍ୟ ଦ୍ରବ୍ୟର ଏକତ୍ରୀକରଣ । (Product Aggregation)

ଆଶା କରାଯାଉଥିବା ଉତ୍ପାଦନ ଓ ବିକ୍ରିଯୋଗ୍ୟ ବଳକା ଦ୍ରବ୍ୟକୁ ଆଖି ଆଗରେ ରଖି ସ୍ୱୟଂ ସହାୟକ ଗୋଷ୍ଠୀ ଏବଂ ଗୋଷ୍ଠୀଭିତ୍ତିକ ସଂଗଠନ ସ୍ତରରେ ଦ୍ରବ୍ୟ ଏକତ୍ରୀ କରଣ ଯୋଜନା କରାଯାଇଥାଏ । ଗୋଷ୍ଠୀ ତରଫରୁ କେତେ ପରିମାଣର ଜିନିଷ (ଦ୍ରବ୍ୟ) ଏକାଠି ହେବ, ଅନ୍ୟ ସୂତ୍ରରୁ କେତେ ପରିମାଣର ଦ୍ରବ୍ୟ ସଂଗ୍ରହ କରାଯିବ ଏବଂ ସମୁଦାୟ ଗାଁରେ କେତେ ପରିମାଣର ଦ୍ରବ୍ୟ ଏକତ୍ରିକରଣ କରାଯିବ ସେ ବିଷୟରେ ଏ ଯୋଜନାରେ ସ୍ପଷ୍ଟ ଭାବେ ଲେଖାଯାଇଥାଏ । ଦ୍ରବ୍ୟର ସର୍ବନିମ୍ନ ମୂଲ୍ୟ କ୍ରୟମୂଲ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କଲାବେଳେ (ଯାହାକୁ ଆଧାର କରି ଗୋଷ୍ଠୀମାନେ ଦ୍ରବ୍ୟ ସଂଗ୍ରହ କରନ୍ତି) ସ୍ଥାନୀୟ ହାଟ ଓ ଆଖାପାଖ ଗାଆଁର ପ୍ରଚଳିତ ଦର ମଧ୍ୟ ବିଚାରକୁ ନେବା ଉଚିତ । ଯଦିଓ ଏହି ଗୋଷ୍ଠୀମାନେ ଚାଷୀମାନଙ୍କର ଘର ଦୁଆର ମୁହଁରୁ ଦ୍ରବ୍ୟ ସଂଗ୍ରହ କରିଥାଆନ୍ତି ତଥାପି ପ୍ରଚଳିତ ମୂଲ୍ୟଠାରୁ ସେମାନଙ୍କର ମୂଲ୍ୟ ଅଧିକ ହେବା ଉଚିତ ନୁହେଁ। ବ୍ୟବସାୟିକ ଦଳ ତାର ସଦସ୍ୟ ଏବଂ ଚାଷି ମାନଙ୍କ ଠାରୁ ଦ୍ରବ୍ୟ କ୍ରୟ କରିବା ସମୟରେ ପୂର୍ବ ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ମୂଲ୍ୟ ଅନୁସାରେ ମୋଟ ସଂଗ୍ରହ ଦ୍ରବ୍ୟର ମୂଲ୍ୟ ପୁରା ପଇଠ କରିପାରେ କିମ୍ବା ଆପୋଷ ବୁଝାମଣାରେ ମୋଟ ମୂଲ୍ୟର କିଛି ଅଂଶ ଅଗ୍ରିମ ଦେଇ ବଳକା ଅଂଶକୁ ବିକ୍ରି କରିବା ପରେ ମଧ୍ୟ ଦେଇପାରିବ ।

ଗୋଷ୍ଠିଦ୍ୱାରା ବିପଣନ ପାଇଁ ଦ୍ରବ୍ୟର ଏକତ୍ରିକରଣ

ଗ୍ରାମ୍ୟ ଉନ୍ନୟନ ସମିତି (VDC) ର ସେକ୍ରେଟାରୀ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କ ତରଫରୁ ମାର୍କେଟିଂ (ବଜାର କାରବାର) ପାଇଁ ଉଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବ୍ୟକ୍ତିମାନେ ବିଭିନ୍ନ ଘରୁ ଦ୍ରବ୍ୟ ସଂଗ୍ରହ କରିବା, ସେଗୁଡ଼ିକର ହିସାବ କିତାବ ରଖିବା ଏବଂ ସେହି ଅନୁସାରେ ଚାଷୀକୁ ତା'ର ଦେୟ ଦେବା ଇତ୍ୟାଦି ର ପରିଚାଳନା କରିବା ଉଚିତ । ଗୋଷ୍ଠୀର ନେତା ଦ୍ରବ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକର ଗୁଣବତ୍ତା, ପରିମାଣ ଓ ଏବଂ ବ୍ୟବହୃତ ଅର୍ଥ (ସମ୍ବଳ)ର ପ୍ରକୃତ ପ୍ରୟୋଗ ବିଷୟରେ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଯାଞ୍ଚ କରିବା ପାଇଁ ଦାୟିତ୍ୱ ବଦ୍ଧ । ଓଜନ କେତେ ରହିବ ଏବଂ ଏକ ପ୍ରକାରର ବସ୍ତା (Standard Packet) କିଭଳି ହେବ - ସେସବୁ ବିଷୟରେ ସମସ୍ତ ନିଷ୍ପତ୍ତି ଗ୍ରାମ୍ୟସ୍ତରରେ ହିଁ ହେବା ଉଚିତ । ସେ ସମସ୍ତ ପ୍ୟାକେଟ୍ - ଗୋଟିଏ ସାଧାରଣ ସ୍ଥଳ ଯଥା VDCରେ ଗୋଦାମ ଘରେ ରଖାଯିବା ଉଚିତ ।

ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ସୂଚନା (Tips)

- ୩ଟି ତଥ୍ୟ ଯଥା : ପରିମାଣ, ଗୁଣବତ୍ତା ଏବଂ ସାମଗ୍ରୀ ସଂଗ୍ରହ ପାଇଁ ଉଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ସମ୍ବଳ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଧାରଣା ସୃଷ୍ଟି କରିବା ଏବଂ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେବା ।
- ସାମଗ୍ରୀ ଖରିଦ କରିବା ବେଳେ ସର୍ବନିମ୍ନ ମୂଲ୍ୟରେ ଅଧିକ ଦ୍ରବ୍ୟ ଖରିଦ କରିବା ପାଇଁ ଗୋଷ୍ଠୀକୁ ପରାମର୍ଶ ଦିଅନ୍ତୁ ।
- ପ୍ରତ୍ୟେକ ସଦସ୍ୟ ଆପାତତଃ କେତେ ପରିମାଣର ଦ୍ରବ୍ୟ - ଗୋଷ୍ଠୀକୁ ଦେବେ, ସେ କଥା ସମ୍ପୃକ୍ତ ସଦସ୍ୟ ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରିବ ।
- ଗୋଷ୍ଠୀ କ୍ଷେତ୍ରରେ ମଧ୍ୟ ସର୍ବ ନିମ୍ନମୂଲ୍ୟ (ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ) ଲାଗୁ ହେବ । ଏହା ଫଳରେ ବିବାଦ ବା ଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱ ଦୂର ହେବା ସହ ଲାଭ ଉପରେ ତା'ର ପ୍ରଭାବକୁ ନେଇ ସୃଷ୍ଟି ହୋଇଥିବା ସଂଶୟ ଦୂର ହୋଇଯିବ ।
- ଗୋଷ୍ଠୀରେ ଥିବା କିଛି ସଦସ୍ୟଙ୍କର ଯଦି ଋଣ ପରିଶୋଧ ବକେୟା ଥାଏ ତେବେ ସମ୍ପୃକ୍ତ ସଦସ୍ୟକୁ ଆବର୍ତ୍ତୀ ଋଣ ପ୍ରଦାନ କରାଯିବା ଉଚିତନୁହେଁ ।
- ସଦସ୍ୟମାନେ ଗୋଷ୍ଠୀକୁ ଯୋଗାଇ ଦେବାକୁ ଥିବା ଦ୍ରବ୍ୟର ପରିମାଣକୁ ଆଖି ଆଗରେ ରଖି ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ ଆବଶ୍ୟକ ମୁତାବକ ଆବର୍ତ୍ତୀ ଋଣ ଯୋଗାଇ ଦେବା ଉଚିତ ।
- ଗୁଣବତ୍ତା ଉପରେ ପୁନଃ ଗୁରୁତ୍ୱ ଆରୋପ କରାଯିବ । ଯାହା ଫଳରେ ବେପାର ପାଇଁ ବଜାର ସହ କାରବାର ଆରମ୍ଭ କରାଯିବା ବେଳେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ସଦସ୍ୟ ସେମାନଙ୍କ ଠାରୁ ଆଶା କରାଯାଉଥିବା ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ପରିମାଣର ଦ୍ରବ୍ୟ - ଗୋଷ୍ଠୀକୁ ନିଶ୍ଚିତ ରୂପେ ଦେଇଥିବେ ।
- କିଣାବିକା ସମୟରେ ସ୍ୱୀକୃତି ପ୍ରାପ୍ତ ଓଜନ ଯନ୍ତ୍ର ବ୍ୟବହାର କରିବା ପାଇଁ ଦଳ ଓ ଗୋଷ୍ଠିକୁ ସଚେତନ କରାଇବା ।

୨.୯. ଗ୍ରାମସ୍ଥରରେ ବଜାର ସଂବନ୍ଧୀୟ ସୂଚନାର ଆହରଣ ଓ ବ୍ୟବହାର (Market Information)

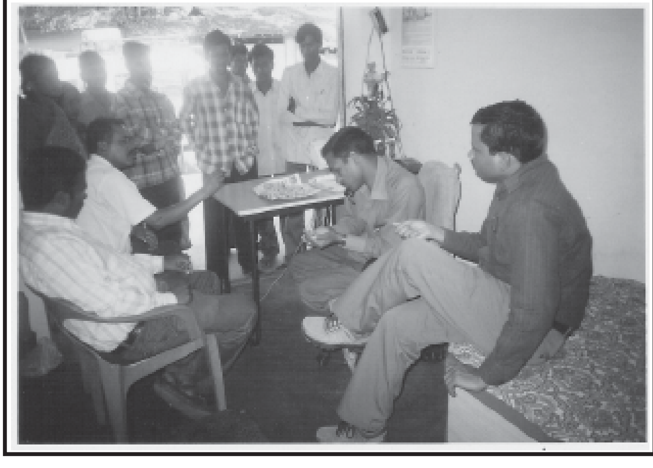
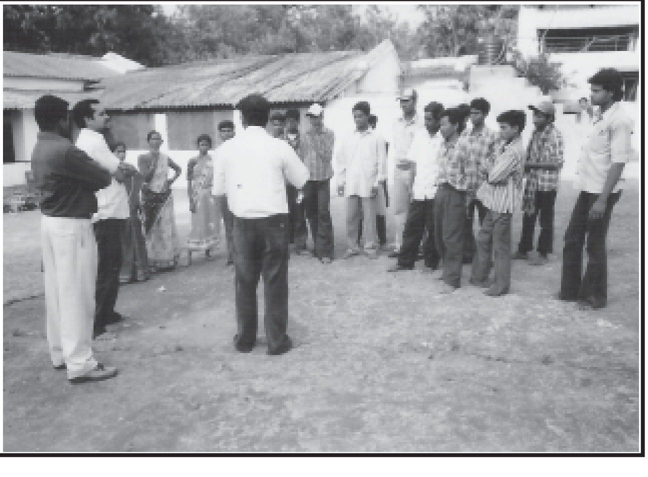
ବ୍ୟବସାୟୀମାନଙ୍କ ଠାରୁ ବଜାର ସୂଚନା ସଂଗ୍ରହ

ବଜାର ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ତଥ୍ୟ ହେଉଛି ''ସାମୂହିକ ବିପଣନ'' ବ୍ୟବସ୍ଥାର ସଫଳତା ପାଇଁ ଚାବିକାଠି, ବଜାରରେ ଚାଲିଥିବା କିଣାବିକାର ଧାରା (Market Trend) ସଂବନ୍ଧରେ ତଥ୍ୟ ସଂଗ୍ରହ କରିବା ଏବଂ ସେ ସବୁକୁ ଗୋଷ୍ଠୀର ବିଭିନ୍ନ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ ଆପୋଷ ଆଲୋଚନା ମାଧ୍ୟମରେ ଜଣାଇବା ହେଉଛି ସହାୟକ (Facilitator)ର କାମ । ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟର ବ୍ୟବଧାନରେ ବିଭିନ୍ନ ବଜାରକୁ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଭାବେ ପରିଦର୍ଶନରେ ଯାଇ ଅଥବା ଫୋନ୍‌ରେ ସଂପର୍କ ସ୍ଥାପନ କରି ବଜାରରେ ବିକ୍ରି ଯୋଗ୍ୟ ଦ୍ରବ୍ୟଗୁଡ଼ିକର ଚାହିଦାର ଧାରା (Demand Trend), ଦରଦାମ୍ ,ଗୁଣବତ୍ତା ତଥା ବ୍ୟବସାୟିକ ସମୟ ସୀମା ଇତ୍ୟାଦି ବିଷୟରେ ତଥ୍ୟ ସଂଗ୍ରହ କରାଯିବା ଉଚିତ । ଗୋଷ୍ଠୀର ନେତାମାନେ ହିଁ ବଜାର ଓ ଗୋଷ୍ଠୀମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ସଂପର୍କର ସୂତ୍ରଧାର, ବଜାର ସଂବନ୍ଧୀୟ ଏ ସମସ୍ତ ତଥ୍ୟକୁ ଛପାଯାଇ ଏକ ସର୍ବସାଧାରଣ ସ୍ଥଳରେ ସମସ୍ତଙ୍କ ଅବଗତି ନିମନ୍ତେ ସ୍ଥାପିତ କରାଯାଇପାରେ । ବଜାର ସ୍ଥିତି ସଂବନ୍ଧିତ ତଥ୍ୟକୁ ଆଧାର କରି ହିଁ ଗ୍ରାମ୍ୟ ସ୍ତରରେ ଗୋଷ୍ଠୀମାନେ କିଣାବିକା ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେଇ ଥାଆନ୍ତି । ଏଥିପାଇଁ ସେମାନଙ୍କ ପାଖରେ ନିମ୍ନୋକ୍ତ ବିଷୟ ବାବଦରେ ତଥ୍ୟ ରହିଥିବା ଆବଶ୍ୟକ:

- ✓ ନିକଟସ୍ଥ ବଜାରରେ ବେପାର କରୁଥିବା ବ୍ୟବସାୟୀ
- ✓ ବିଭିନ୍ନ ବଜାରରେ ପ୍ରଚଳିତ ଦର (ନିୟମିତ ବ୍ୟବଧାନରେ)
- ✓ ତୁରନ୍ତ ଯେଉଁ ବଜାର ସହ ସଂପର୍କ ସ୍ଥାପନର ସଂଭାବନା ଅଛି ସେ ବଜାରରେ କେଉଁ ଗୁଣବତ୍ତାର (Quality) ଜିନିଷ ବିକ୍ରି ହୁଏ ।
- ✓ ବେପାର କରିବାକୁ ହେଲେ କେତେ ଖର୍ଚ୍ଚ ହେବ ।(ଗାଡିଭଡା,ବସ୍ତା,କୁଲି ମଜୁରୀ ଇତ୍ୟାଦି)
- ✓ ଗୋଷ୍ଠୀର ନେତା, ଗୋଷ୍ଠୀ ସହ ସଂପୃକ୍ତ ବିଭିନ୍ନ ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କ ସଂପର୍କ ସ୍ଥାପନକାରୀ ଫୋନ୍ ନମ୍ବର ରଖିଥିବେ ।

୨.୧୦. ବିପଣନ ଉପଯୋଗୀ ପ୍ରସ୍ତୁତୀ କରଣ ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟୀମାନଙ୍କ ସହ କ୍ରୟ ବିକ୍ରୟର ଦର ସ୍ଥିରୀକରଣ । (Market mobilization & negotiation)

ବଜାରରେ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ହେଲେ, ବଜାର ସହ ସଂପର୍କର ସୂତ୍ର ଆବିଷ୍କାର କରିବା (Market Identification) ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟୀମାନଙ୍କ ବିଷୟରେ ଏକ ଆପେକ୍ଷିକ ଆକଳନ (Trader Mapping) - ଏ ଦୁଇଟି କାର୍ଯ୍ୟ ନିହାତି ଜରୁରୀ, ଏହା ଫଳରେ ନିକଟସ୍ଥ ବଜାର ସଂବନ୍ଧରେ ସମ୍ୟକ ଧାରଣା କରିବା ସଂଭବ ହୋଇଥାଏ । ଅନୁଭୂତିରୁ ଜଣାପଡ଼ିଛି ଯେ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପାଇଁ ବଜାର ସହ ସଂପର୍କର ସୂତ୍ର ଆବିଷ୍କାର ଦ୍ୱାରା ଅଳସି, କାଜୁ, ତେନ୍ତୁଳି ଏବଂ ସୋରିଷ ଭଳି ଅନେକ ଦ୍ରବ୍ୟକୁ ନିୟମିତ ବିକି ପାରିଲା ଭଳି ବଜାରର ଚିହ୍ନଟି କରଣ ସଂଭବ ହୋଇପାରୁଛି । ଏହା ଫଳରେ ବଜାରର ଚାହିଦା ସଂବନ୍ଧରେ ଏକ ସମ୍ୟକ ଧାରଣା ସୃଷ୍ଟି ହେବା ସହ ବଜାରରେ କିଣା ବିକା ପାଇଁ ପ୍ରବେଶ କରିବା ନିମନ୍ତେ ଏକ ବ୍ୟବହାରିକ ଯୋଜନା ତିଆରି କରିବା ସହଜ ହୋଇଥାଏ । ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ବେପାରୀମାନେ ଗାଆଁକୁ ଆସିବା ଦ୍ୱାରା, ଗୋଷ୍ଠୀର ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ବଜାର ସହ ସଂପର୍କ ସ୍ଥାପନ ହେବାର ସୁନିଶ୍ଚିତତାକୁ ନେଇ ଆତ୍ମ ବିଶ୍ୱାସ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ସହ ଉତ୍ପାଦିତ ଦ୍ରବ୍ୟର ଗୁଣବତ୍ତା ବଜାୟି ରଖିବା, ସଠିକ୍ ଭାବେ ସଂରକ୍ଷର କରିବା ଏବଂ ବେପାରର ସମୟ ସୀମା ଇତ୍ୟାଦିର ଗୁରୁତ୍ୱ ବିଷୟରେ ବୁଝିବାକୁ ସକ୍ଷମ ହୋଇପାରନ୍ତି ।

ବିପଣନ ନିମନ୍ତେ ବ୍ୟବସାୟୀମାନଙ୍କ ସହ ଦରର ମୂଲ ଚାଲ୍

ସ୍ୱଚ୍ଛ ସର୍ତ୍ତ ଓ ନିୟମ ସହିତ (Transparent Terms & Conditions) ଯଦି ବଜାର ସହ ସଂପର୍କ ସ୍ଥାପନ ହୁଏ । ତେବେ ଯେକୌଣସି ଦ୍ରବ୍ୟକୁ ନେଇ ବେପାର କରିବା ସହଜ ହୋଇପଡ଼େ । ଏଥିପାଇଁ ବ୍ୟବସାୟୀମାନଙ୍କର ଏକ ତାଲିକା ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବା ଦରକାର ଏବଂ ୩ ବା ୪ଟି ଏଭଳି ବ୍ୟବସାୟୀ ବଛାଯିବା ଦରକାର ଯେଉଁମାନେ ଉତ୍ପାଦର ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦିତା ମୂଳକ ମୂଲ୍ୟ ଦେଇ ପାରିବେ ।

ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ସୂଚନା (Tips)

- ଦର (ବିକ୍ରୟ ମୂଲ୍ୟ) ଠିକ୍ କରିବା ପାଇଁ କିଛି ସାଧାରଣ ନମୁନା (Sample) ହାତରେ ନେଇ ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କ ପାଖକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
- ଗାଆଁ କିମ୍ବା ଆଞ୍ଚଳିକ ସ୍ତରରେ ଏକାଠି ରଖା ଯାଇଥିବା ଦ୍ରବ୍ୟର ପରିମାଣ ସଂବନ୍ଧରେ ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କୁ ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ଧାରଣା ଦିଅନ୍ତୁ ।
- ବେପାରୀ ସର୍ତ୍ତ ଓ ନିୟମ ଯଥା : ଗାଡ଼ି (Transportation) ବ୍ୟବସ୍ଥା, ଦେୟ ବ୍ୟବସ୍ଥା (Payment),ଜିନିଷ ଲୋଡ଼୍ ଅନ୍‌ଲୋଡ଼୍, ମଜୁରିଆ ଖର୍ଚ୍ଚ, ଓଜନ ବ୍ୟବସ୍ଥା, ସାଧାରଣ ପ୍ୟାକେଟ ଇତ୍ୟାଦି ବିଷୟରେ ବ୍ୟବସାୟୀ ମାନଙ୍କ ସହ ସିଧାସଳଖ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରନ୍ତୁ ।
- ଆଶା କରୁଥିବା ଗୁଣ ଓ ମାନର ଦ୍ରବ୍ୟ ତାଙ୍କୁ ସଦାବେଳେ ମିଳିବ ବୋଲି ବ୍ୟବସାୟୀକୁ ପ୍ରତିଶୃତି ଦିଅନ୍ତୁ ଓ ଏହାକୁ ରକ୍ଷା ମଧ୍ୟ କରନ୍ତୁ ।
- ବେପାରୀ ଦେବାକୁ ରାଜିଥିବା ମୂଲ୍ୟ ଏବଂ ତତ୍ ସଂପର୍କୀତ ସର୍ତ୍ତକୁ ଅନ୍ୟ ବେପାରୀର ଦର ଓ ସର୍ତ୍ତ ସହ ତୁଳନା କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଗୋଷ୍ଠୀ ସ୍ତରରେ ବିପଣନ ସଂବନ୍ଧୀୟ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନିଅନ୍ତୁ ।
- ଗାଆଁର ଜିନିଷ ନେଇ ବେପାରୀ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚାଇ ପାରିଲା ଭଳି ଗାଡ଼ି ମାଲିକ ଅଥବା ପରିବହନ ସଂସ୍ଥାର ଫୋନ୍ ନମ୍ବର ଏବଂ ଠିକଣା ବିଷୟରେ ତଥ୍ୟ ସଂଗ୍ରହ କରନ୍ତୁ ।
- ଚିହ୍ନଟ କରିଥିବା ସମସ୍ତ ପରିବହନକାରୀଙ୍କ (Transporter) ସହ ସାକ୍ଷାତ କରି ଗାଡ଼ିଭଡ଼ା ବାବଦରେ ସେମାନଙ୍କ ସହ ଆଲୋଚନା ଏବଂ ମୂଲଚାଲ କରନ୍ତୁ ।
- ଏ ସମସ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟରେ କେତେ ଖର୍ଚ୍ଚ ହେବ ସେସବୁର ତଥ୍ୟ ସଂଗ୍ରହ କରନ୍ତୁ । ଓ ଗୋଷ୍ଠିର ସଦସ୍ୟ ମାନଙ୍କ ସହ ଏ ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରନ୍ତୁ ।

୨.୧୧. ଏକତ୍ରିତ ଦ୍ରବ୍ୟର ବିକ୍ରୟ ନିଷ୍ପତ୍ତି ।

(Sale Event)

ବ୍ୟବସାୟୀ ସହ ଦର କଷାକଷି ଇତ୍ୟାଦି କାମ ସରିଲା ପରେ - ଗୋଷ୍ଠୀର ସଦସ୍ୟମାନେ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେବେ ଯେ - କେଉଁ ବ୍ୟବସାୟୀ ତାଙ୍କୁ ସେହି ଦିନ ସବୁଠାରୁ ଭଲ ମୂଲ୍ୟ ଦେଇପାରିବ । ଏହାପରେ ଗୋଷ୍ଠୀ ନିମ୍ନୋକ୍ତ ନିଷ୍ପତ୍ତି ଗ୍ରହଣ କରିବ :

- କେବେ ବିକ୍ରି ହେବ ଏବଂ କେଉଁଠି ବିକ୍ରି ହେବ ?
- ପରିବହନ (Transport)ର ମାଧ୍ୟମ କ'ଣ ? ବ୍ୟବସାୟୀ ତା'ର ଗାଡି ପଠାଉଛି କି ନାହିଁ ?
- ବିଭିନ୍ନ ଗାଆଁରୁ ଜିନିଷ (ଦ୍ରବ୍ୟ) ଏକାଠି କଲାବେଳେ କେଉଁ ପ୍ରକାରର ସ୍ଥାନୀୟ ପରିବହନ ମାଧ୍ୟମ ଗ୍ରହଣ କରାଯିବ । (Local Transport Mode)
- ବଜାର (ବିପଣନ) ପାଇଁ କେତେ ଖର୍ଚ୍ଚ ହେବ ? ତାହା ଠିକ୍ କରିବା ସହ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ଅର୍ଥ (ସମ୍ବଳ)ର ବ୍ୟବସ୍ଥା କରାଯିବ ।
- ଛିଣ୍ଡା ଅଥବା କଣା ଫଟା ନଥିବା ନିଖୁଣ ବସ୍ତାରେ ଦ୍ରବ୍ୟ ସବୁ ବାନ୍ଧିବାର ବ୍ୟବସ୍ଥା କରିବା ।
- ପରିବହନ ମାଧ୍ୟମରେ ପଠାଇବାକୁ ଥିବା ବସ୍ତାଗୁଡ଼ିକର ଗଣତି ।
- ହିସାବ ଅନୁସାରେ ବ୍ୟବସାୟୀ ଠାରୁ ପ୍ରାପ୍ୟ ଅର୍ଥ ଗ୍ରହଣ କରିବା ଓ ତାର ହିସାବ ରଖିବା ।

ଏକତ୍ରିତ ଦ୍ରବ୍ୟର ବିକ୍ରି ଓ ପରିବହନ

ବିକ୍ରି ବ୍ୟବସ୍ଥାରେ ସ୍ୱଚ୍ଛତା ପାଇଁ ତଥା ସମସ୍ତ ପ୍ରାଥମିକ ଉତ୍ପାଦନକାରୀ / ସଂଗ୍ରହକାରୀ ଏବଂ ଗୋଷ୍ଠୀଭିତ୍ତିକ ସଂଗଠନକୁ ସେଥିରେ ଭାଗ ନେବାକୁ ସୁଯୋଗ ଦେବା ନିମନ୍ତେ ଗ୍ରାମ୍ୟ ସ୍ତରରେ ହିଁ ସାମୂହିକ ବିକ୍ରୟର ଆୟୋଜନ କରିବା ଉଚିତ । ଏହି ଆୟୋଜନ ପୂର୍ବରୁ ବିକ୍ରି ଯୋଗ୍ୟ ଦ୍ରବ୍ୟକୁ କିପରି ଏକାଠି କରିବା, ଓଜନ କରିବା, ପ୍ୟାକିଙ୍ଗ କରିବା, ଜିନିଷ ଲଦିବା (ଲୋଡ଼ିଂ) ଏବଂ ସେସବୁର ହିସାବ କିତାବ ଇତ୍ୟାଦି ବିଷୟରେ କାହାର କ'ଣ ଦାୟିତ୍ୱ ଓ ଭୂମିକା ରହିବ ସେ ବିଷୟରେ ଗ୍ରାମ୍ୟସ୍ତରରେ ଏକ ସଭାରେ ନିଷ୍ପତ୍ତି ହୋଇଯିବା ଭଲ । ପୂର୍ବ ପ୍ରସ୍ତୁତି ପାଇଁ ହେବା ଏହି ସଭାରେ - ତାରିଖ, ସ୍ଥଳ (ଜାଗା), ସମୟ ଇତ୍ୟାଦି ବିଷୟରେ ନିଷ୍ପତ୍ତି ହେବା ସହ ସେ ସଂବନ୍ଧିତ ସମସ୍ତ ସୂଚନା ଏବଂ ସହଭାଗିତାକୁ ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ରୂପେ ସଠିକ୍ ଓ ସଫଳ କରିବା ପାଇଁ ସମସ୍ତେ ଦାୟିତ୍ୱ ବଦ୍ଧ ରହିବେ ।

୨.୧୨. ହିସାବ କିତାବ ଏବଂ ଲାଭକ୍ଷତିର ଭାଗ ବଣ୍ଟନ ପାଇଁ ନିଷ୍ପତ୍ତି । (Records & Profit / Loss Calculation)

ଗୋଷ୍ଠୀ ଓ ଗୋଷ୍ଠୀଭିତ୍ତିକ ସଂଗଠନରେ ନଥିପତ୍ରର ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ ପାଇଁ ଯଥେଷ୍ଟ ପଦକ୍ଷେପ ନିଆଯିବା ଉଚିତ । ବ୍ୟବସାୟରେ ବିନିଯୋଗ ହୋଇଥିବା ସମ୍ବଳ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଅର୍ଥନୈତିକ ଦେଣନେଣ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ନଥିପତ୍ରର ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷର ପାଇଁ ଗୁରୁତ୍ୱ ଦିଆଯିବା ଉଚିତ । ସାଧାରଣତଃ ସ୍ୱୟଂ ସହାୟକ ଗୋଷ୍ଠୀ ଏବଂ ସମସ୍ୱାର୍ଥ ଭିତ୍ତିକ ଗୋଷ୍ଠୀମାନେ ଏହି ଦାୟିତ୍ୱ ନେବା ଉଚିତ । ଏ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଦ୍ରବ୍ୟର ସଂଗ୍ରହ, ପରିବହନ, ମଜୁରିଆ ଓ ଦସ୍ତା ଇତ୍ୟାଦିରେ ଖର୍ଚ୍ଚ, ପରିବହନ ଓ ଓଜନ ଜନିତ କ୍ଷତି ଏବଂ ଲୋଡ଼ି ଆନ୍‌ଲୋଡ଼ିଂ ଇତ୍ୟାଦିର ଖର୍ଚ୍ଚ ହିସାବ ରଖାଯାଇଥାଏ । ଦ୍ରବ୍ୟର ବିକ୍ରି ସରିଲାପରେ ସଂପୃକ୍ତ ଗୋଷ୍ଠୀମାନେ ଗ୍ରାମରେ ଏକ ସଭାରେ ଏକତ୍ରିତ ହୋଇ ଲାଭକ୍ଷତିର ପୁନଃ ବିଚାର କରନ୍ତି ଓ ଲାଭ ବାଣ୍ଟିବା ପାଇଁ ସଠିକ ଉପାୟ ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରନ୍ତି । ଏ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଆବର୍ତ୍ତୀ ପାଣ୍ଠି ଓ ଋଣ ପାଣ୍ଠିର ସଠିକ୍ ହିସାବ କିତାବ ରଖିବା ପାଇଁ ବିଶେଷ ଧ୍ୟାନ ଦିଆଯାଇଥାଏ । ଗୋଷ୍ଠୀ ଦ୍ୱାରା ସାମୂହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥାର ହିସାବ କିତାବ ପ୍ରଣାଳୀ ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ରୂପେ ସ୍ୱଚ୍ଛ ଓ ନିର୍ଭୁଲ ହେବା ଦରକାର ।

ଗ୍ରାମବାସୀଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ହିସାବ କିତାବ ଓ ଲାଭ ବଣ୍ଟନ

ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ସୂଚନା (Tips)

- ଦୁଇଟି ସ୍ତରରେ ହିସାବ କିତାବ ରଖାଯିବା ଉଚିତ
  ୧) ସ୍ୱୟଂ ସହାୟକ ଗୋଷ୍ଠୀ / ସମସ୍ୱାର୍ଥ ଭିତ୍ତିକ ଗୋଷ୍ଠୀ ସ୍ତରରେ
  ୨) ଗ୍ରାମ୍ୟ ଉନ୍ନୟନ ସମିତି / VDC ସ୍ତରରେ
- ଗୋଷ୍ଠୀ ମଧ୍ୟରେ ହିସାବ କିତାବର ସରଳ ଫର୍ମାଟ୍ (Format) ପ୍ରଚଳନ କରିବା ଉଚିତ । ଯଥା : ଦ୍ରବ୍ୟ ଜମା କରିଥିବା ଚାଷୀ / ସଦସ୍ୟର ନାମ, ମୋଟ ପରିମାଣ, କେତୋଟି ବସ୍ତା (ଗଣତିରେ କେତେ ସଂଖ୍ୟକ) ଇତ୍ୟାଦି ।
- କିଣାବିକା ପରିପ୍ରେକ୍ଷୀରେ ହୋଇଥିବା ଖର୍ଚ୍ଚ ଯଥା : ସ୍ଥାନୀୟ ସ୍ତରରେ ପରିବହନ, ଲୋଡ଼ିଂ ଏବଂ ଅନ୍‌ଲୋଡ଼ିଂ ଇତ୍ୟାଦି ବାବଦରେ ହୋଇଥିବା ଖର୍ଚ୍ଚକୁ ବାଦ୍ ଦେଇ ବିଭିନ୍ନ ଗୋଷ୍ଠୀର ଅବଦାନକୁ ହିସାବ କରାଯାଇ ସେମାନଙ୍କର ପ୍ରାପ୍ୟ ଲାଭ ହିସାବ କରାଯିବା ଉଚିତ ।
- ଆକାଉଣ୍ଟ ମ୍ୟାନେଜ୍‌ମେଣ୍ଟ (ଖର୍ଚ୍ଚର ହିସାବ କିତାବ) ବିଷୟରେ ଗୋଷ୍ଠୀର ନେତା ଓ ସାଧାରଣ ସଦସ୍ୟ ମଧ୍ୟରେ ଅଗ୍ରଣୀ ମାନସିକତା ଥିବା ଜଣେ ବା ଦୁଇଜଣଙ୍କୁ ତାଲିମ୍ ଦେବା ଉଚିତ ।
- ନିୟମିତ ଭାବେ ହିସାବ କିତାବ ଲେଖି ରଖିବା ପାଇଁ ସ୍ୱୟଂ ସହାୟକ ଗୋଷ୍ଠୀର ନେତାମାନଙ୍କୁ ଦାୟିତ୍ୱ ଦିଆଯାଉ ।
- ସେହି ନଥିପତ୍ର ଯାଞ୍ଚ ହେଉ । ଫଳତଃ ଗୋଷ୍ଠୀର ସଦସ୍ୟମାନେ ସେସବୁ କାମକୁ ଅଧିକ ଗୁରୁତ୍ୱ ଦେବେ ।
- ଯେଉଁ ଗୋଷ୍ଠୀରେ ଶିକ୍ଷିତ ଲୋକ ନାହାନ୍ତି, ସେ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଗ୍ରାମ୍ୟସ୍ତରର ସ୍ୱେଚ୍ଛାସେବୀ ସେମାନଙ୍କୁ ସେ ଦିଗରେ ସାହାଯ୍ୟ ଓ ସହଯୋଗ ଦେବେ ।
- ସହାୟକମାନେ (Facilitators) ସେମାନଙ୍କ ନିଜର ପର୍ଯ୍ୟବେକ୍ଷଣ ପାଇଁ ପ୍ରତ୍ୟେକ ନଥିପତ୍ର ଏକକିତା ନକଲ ପାଖରେ ରଖିବେ ।

କିଣାବିକା କାରବାର ସମାପ୍ତ ହୋଇସାରିବା ପରେ ସ୍ୱୟଂ ସହାୟକ ଗୋଷ୍ଠୀ ଏବଂ ସାଧାରଣ ସ୍ୱାର୍ଥ ଭିତ୍ତିକ ସଂଗଠନମାନେ ଏକ ସଭାରେ ଏକତ୍ରିତ ହୋଇ ସମସ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟର ସମୀକ୍ଷା କରି ଲାଭକ୍ଷତିର ଆକଳନ କରନ୍ତି ଓ ଲାଭର ବଣ୍ଟନ ପାଇଁ କିଭଳି ପ୍ରକ୍ରିୟାତ୍ମକ ଶୈଳୀ ଗ୍ରହଣ କରାଯିବ ସେ ବିଷୟରେ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେଇଥାନ୍ତି । ପୁନର୍ବାର ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ଲାଭର କିଛି ଅଂଶକୁ ବ୍ୟାଙ୍କରେ ରଖିବା ନିମନ୍ତେ ଗୋଷ୍ଠୀମାନଙ୍କୁ ପ୍ରବର୍ତ୍ତାଇବା ଉଚିତ । ଟଙ୍କା (ପ୍ରାପ୍ୟ) ପାଇସାରିବା ପରେ ପ୍ରାପ୍ତି ସ୍ୱୀକାରର ପ୍ରମାଣ ସ୍ୱରୂପ ପ୍ରତ୍ୟେକ ସଦସ୍ୟ ଉଦ୍ଦିଷ୍ଟ ରେକର୍ଡରେ ସେମାନଙ୍କ ଦସ୍ତଖତ କରିବେ ।

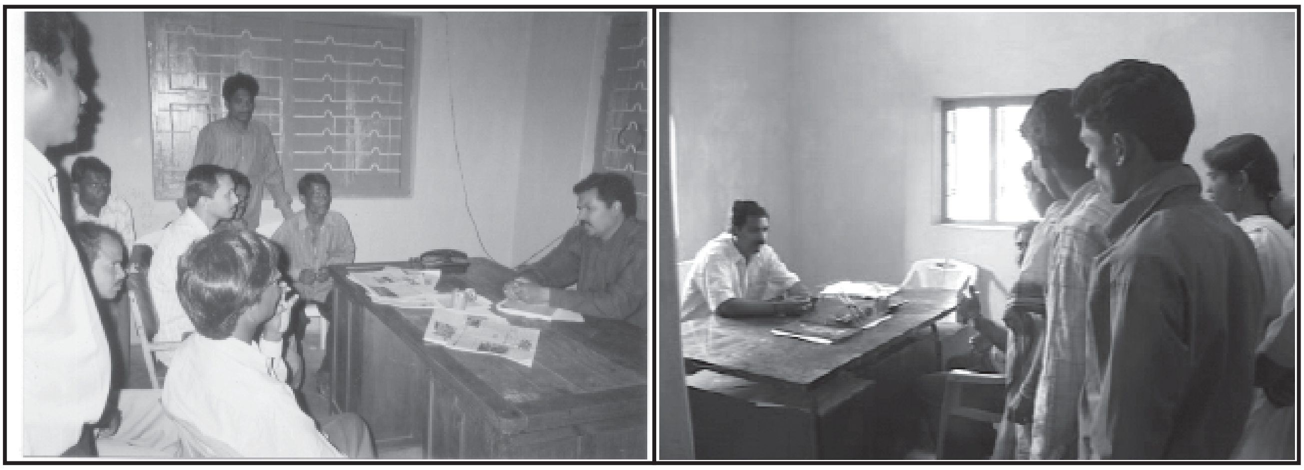
୨.୧୩. ପରବର୍ତ୍ତୀ ଦ୍ରବ୍ୟର ବିପଣନ ପାଇଁ ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତି ।
(Planning for next product)

ଗୋଟିଏ ଉତ୍ପାଦନର ସଫଳ ବିପଣନ ପରେ ତଥା ସେହି ଦ୍ରବ୍ୟର କିଣାବିକା କରି ଲାଭ ପାଇଲା ପରେ, ଗ୍ରାମସ୍ତରରେ ପୁନଃ ସଭାର ଆୟୋଜନ କରାଯାଇ ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ରହିଥିବା ଭୁଲ୍ ଭଟ୍‌କା ସମ୍ବନ୍ଧରେ ସମସ୍ତିଙ୍କୁ ଜଣାଇ ଦିଆଯାଏ (ସଚେତନ କରାଯାଏ) । ଏହାପରେ ପରବର୍ତ୍ତୀ ଦ୍ରବ୍ୟର ବିପଣନ ଉପଲକ୍ଷେ ପ୍ରସ୍ତୁତି ମୂଳକ ଆୟୋଜନ କରିବା ପାଇଁ ଗୋଷ୍ଠୀ ଭିତ୍ତିକ ସଂଗଠନକୁ ଦାୟିତ୍ୱ ଦିଆଯାଇଥାଏ । ଏହାଛଡ଼ା ଗୋଷ୍ଠୀର ସଦସ୍ୟମାନେ ଯେଉଁ ସବୁ କାର୍ଯ୍ୟରେ ଆପାତତଃ ଦୁର୍ବଳ ସେସବୁ କ୍ଷେତ୍ରରେ ସେମାନଙ୍କ ଦୁର୍ବଳତାକୁ ଦୂର କରିବା ପାଇଁ ଦାକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧି କାର୍ଯ୍ୟ କ୍ରମର ଆୟୋଜନ କରିବା ଉଚିତ୍ । ତା'ଫଳରେ ଭବିଷ୍ୟତରେ ସେମାନେ ସାମୁହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥାକୁ ସୁଚାରୁ ରୂପେ ପରିଚାଳନା କରିପାରିବେ ।

ବିପଣନ ପାଇଁ ଗ୍ରାମ ଗୋଷ୍ଠୀ ମଧ୍ୟରେ ଆଲୋଚନା

୨.୧୪. ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରଣାଳୀ ପାଇଁ ସରକାରୀ ଓ ବେସରକାରୀ ସଂସ୍ଥାର ର ସହଯୋଗ । (Convergence)

ସାମୂହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥାକୁ ଆହୁରି ଅଧିକ ସୁଦୃଢ଼ କରିବା ପାଇଁ ବିଭିନ୍ନ ସରକାରୀ ଓ ବେସରକାରୀ ଅନୁଷ୍ଠାନର ସାହାଯ୍ୟ ଓ ସହଯୋଗ ନିଆଯାଇ ପାରେ। ଗ୍ରାମସ୍ତରର ଗୋଷ୍ଠୀଭିତ୍ତିକ ସଂଗଠନମାନେ ବିପଣନ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ଆର୍ଥିକ ଋଣ କେବଳ ଓଟିଇଏଲ୍‌ପି ମାଧ୍ୟମରେ ଦିଆଯାଉଥିବା ଆବର୍ତ୍ତନ ପାଣ୍ଠି ବ୍ୟତୀତ ସରକାରୀ, ବ୍ୟାଙ୍କ, ଆଇଟିଡିଏ ଓ ବ୍ଲକ୍ ଅଫିସ୍ ଦ୍ୱାରା ପରିଚାଳିତ ବିଭିନ୍ନ ରୋଜଗାର ବୃଦ୍ଧି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମରୁ ଋଣ ପାଇଁ ମଧ୍ୟ ଆବେଦନ କରିପାରିବେ। ଗ୍ରାମର ଉତ୍ପାଦିତ ଓ ସଂଗୃହିତ ଦ୍ରବ୍ୟର ବିକ୍ରି ପାଇଁ ମଧ୍ୟ ବିଭିନ୍ନ ସରକାରୀ ସଂସ୍ଥା ଯଥା ଟିଡିସିସି, ଆର୍‌ଏମ୍‌ସି ଓ ଓର୍‌ମାସ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ମଧ ବିକ୍ରି କରାଯାଇ ପାରିବ ଉପରୋକ୍ତ ସୁବିଧା ଉପଲବ୍ଧ ପାଇଁ ସହାୟକମାନେ ଗୋଷ୍ଠୀର ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ ସେହି ସଂସ୍ଥାଗୁଡ଼ିକର ଅଧିକାରୀମାନଙ୍କ ପାଖକୁ ନେଇ ବିସ୍ତୃତ ଆଲୋଚନା କରିବା କଥା। ସେହିପରି ଅନେକ ସରକାରୀ ଓ ବେସରକାରୀ ଯୋଜନା ଅଛି ଯାହାକି ସାମୂହିକ ବିପଣନକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦିଏ। ଏଥିପାଇଁ ସହାୟକମାନେ ସେଇ ସୁବିଧା ଗ୍ରାମସ୍ତରକୁ ପହଞ୍ଚାଇବା ପାଇଁ ସବୁପ୍ରକାର ଚେଷ୍ଟା କରିବା ଉଚିତ୍।



ସରକାରୀ ଓ ବେସରକାରୀ ସୁବିଧା ପାଇଁ ଆଲୋଚନା

୩. ବଜାର ବ୍ୟବସ୍ଥା

ଗାଁ ରୁ ବିକ୍ରି ହେଉଥିବା ସମସ୍ତ ଜଙ୍ଗଲ ଓ କୃଷିଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ ସାଧାରଣ ଭାବରେ ବିଭିନ୍ନ ବଜାର ବ୍ୟବସ୍ଥା ଦେଇ ଗତି କରିଥାଏ। ପ୍ରତି ସ୍ତରର ବଜାରରେ ସେହି ସବୁ ଦ୍ରବ୍ୟର ଗୁଣ ଓ ମାନରେ ପରିବର୍ତ୍ତନ ହେବା ସଂଗେ ସଂଗେ ଦ୍ରବ୍ୟର ଦରରେ ମଧ୍ୟ ପରିବର୍ତ୍ତନ ହୁଏ। ବିଭିନ୍ନ ବଜାରରେ ଥିବା ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କର ଚାହିଦା ଓ ବ୍ୟବସାୟିକ ଶୈଳି ଭିନ୍ନ ଭିନ୍ନ। ବଜାରର ଚାହିଦା ଓ ଗ୍ରାମସ୍ତରର ଦ୍ରବ୍ୟର ମାନ ଓ ପରିମାଣକୁ ନେଇ ସହାୟକମାନେ ବିପଣନ ପାଇଁ ବଜାର ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରିବା ଦରକାର। ଉକ୍ତ ବଜାର ବ୍ୟବସ୍ଥାଗୁଡ଼ିକ ହେଲା -

୧. ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ଓ ସଂଗ୍ରହକାରୀ
୨. ଗାଁ ଦୋକାନ ଓ ଗ୍ରାମ ମଧ୍ୟସ୍ଥି ବ୍ୟବସାୟୀ
୩. ହାଟ ଓ ପଞ୍ଚାୟତସ୍ତରର ବଜାର
୪. ବ୍ଲକ୍ ସ୍ତରର ହାଟ ଓ ବଜାର
୫. ଜିଲ୍ଲାସ୍ତରର ବଡ଼ ବଜାର
୬. ବଡ଼ସହରର ହୋଲ୍ ସେଲ୍ ବଜାର
୭. ରାଜ୍ୟ ତଥା ରାଜ୍ୟ ବାହାରର ଟର୍ମିନାଲ୍ ମାର୍କେଟ

୩.୧. ବ୍ୟବସାୟୀମାନଙ୍କ ସହ ଆଲୋଚନାର ବିଷୟବସ୍ତୁ

ସାମୁହିକ ବିପଣନ ମୂଳତତ୍ତ୍ୱ ଏବଂ ପ୍ରଣାଳୀର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ସଂବନ୍ଧରେ ବ୍ୟବସାୟୀମାନଙ୍କୁ ସ୍ୱଷ୍ଟ କରିବା ସହ ସେହି ଅଞ୍ଚଳରେ ଯେତେ ସବୁ ପ୍ରକାରର ଦ୍ରବ୍ୟ (ଉତ୍ପାଦିତ ଓ ସଂଗୃହୀତ ଜିନିଷ) ଉପଲବ୍ଧ ଅଛି ସେ ସବୁ ନିମନ୍ତେ ଏକ ଦୀର୍ଘମିଆଦି ପରିକଳ୍ପନା କରାଯିବା ଉଚିତ ।

- କେଉଁ କେଉଁ ଦ୍ରବ୍ୟ - ବ୍ୟବସାୟୀ ସଂଗ୍ରହ କରୁଛି ଏବଂ କେଉଁ ସମୟରେ ? (ମାସ, ବର୍ଷ)
- କେଉଁ ଅଞ୍ଚଳରୁ ସେ ସେହି ଦ୍ରବ୍ୟଗୁଡ଼ିକୁ କିଣିଥାଏ ?
- ତା'ର ଗୋଦାମ (yard)ଟି କେଉଁଠି ଅଛି ଏବଂ କେଉଁ ସମୟରେ ତାହା ଖୋଲା ରହେ ?
- ବିଭିନ୍ନ ଅଞ୍ଚଳରୁ ସେ କିଣିଥିବା ଦ୍ରବ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକର ମାନ କିପରି ?
- ଦ୍ରବ୍ୟ ଖରିଦ କରିବା ପାଇଁ ବ୍ୟବସାୟୀ ଜଣକ ଗାଆଁକୁ ଆସି ଦେଖି ଯିବାକୁ ଇଚ୍ଛୁକ କି ? ଯଦି ହଁ, ତେବେ ସେ କେବେ ଆସିପାରିବ ?
- ଯଦି ସେହି ବ୍ୟବସାୟୀ ଗାଆଁକୁ ଆସି ଦ୍ରବ୍ୟ ଖରିଦ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛି, ତେବେ ଅତି କମ୍‌ରେ କେତେ ପରିମାଣର ଦ୍ରବ୍ୟ ଦରକାର ?
- ସେ କେଉଁ ପ୍ରଣାଳୀରେ ଖରିଦ୍ କରିବେ ? ଘରକୁ ଘର ଯାଇ ପ୍ରତ୍ୟେକ ସଦସ୍ୟଙ୍କ ଠାରୁ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଭାବେ ଖରିଦ୍ କରିବେ ନା ସବୁ ଦ୍ରବ୍ୟକୁ ଗୋଟିଏ ଜାଗାରେ ଏକାଠି କଲେ - ସେଇଠାରୁ କିଣିବେ ?
- ତା'ର ନିଜ ବିକ୍ରୟ ସ୍ଥଳରେ (yard) ସେ କୁଇଣ୍ଟାଲ୍ ପିଛା କେତେ ଟଙ୍କା ଦେଉଛି ?
- ଚାଷୀମାନେ ଏକାଠି କରୁଥିବା ଜାଗାରୁ ଦ୍ରବ୍ୟ କିଣିଲେ ସେ କୁଇଣ୍ଟାଲ୍ ପିଛା କେତେ ଟଙ୍କା ଦେଉଛି ?
- ସେହି ବ୍ୟବସାୟୀ କ'ଣ ତୁରନ୍ତ ମୂଲ୍ୟ (Payment) ଦେଇଦେବ ? ଯଦି ନୁହେଁ ତେବେ କେବେ ଦେବ ଏବଂ କେମିତି ଦେବ ? (ଚାଷୀମାନଙ୍କ ନିକଟକୁ ସେମାନଙ୍କ ପ୍ରାପ୍ୟ ଅର୍ଥ କେମିତି ପଠାଇବ ?)
- ମୂଲ୍ୟ (Payment) ଦେବାର ପ୍ରଣାଳୀ କ'ଣ ? ନଗଦ ଟଙ୍କା, ଚେକ୍ ନା ଡିଡି (ବ୍ୟାଙ୍କର ଡିମାଣ୍ଡ ଡ୍ରାଫ୍ଟ)
- ସେହି ବ୍ୟବସାୟୀ ଆଗରୁ ଓଜନ ହୋଇ ବ୍ୟାଗରେ ଭରା ଯାଇଥିବା ଦ୍ରବ୍ୟ କିଣିବ ବା ଗଦା ହୋଇଥିବା ଜାଗାରୁ ଓଜନ କରି କିଣିବ ?

- ସର୍ବାଧିକ କେତେ ଆର୍ଦ୍ରତା ଥିବା ଦ୍ରବ୍ୟ କିଣିବାକୁ ବ୍ୟବସାୟୀ ରାଜି ଅଛି ? ଆର୍ଦ୍ରତା ଜାଣିବା (ମାପିବା) ପାଇଁ ତା' ପାଖରେ କିଛି ଯାଞ୍ଚକାରୀ ଯନ୍ତ୍ର ଅଛି କି ?
- ସେ ଖରିଦ୍ କରୁଥିବା ବିଭିନ୍ନ ଦ୍ରବ୍ୟର ସାଧାରଣ (Standard) ବସ୍ତାର ଆକାର କଣ ?
- ଅଖା ବାବଦକୁ ସେ କେତେ ଟଙ୍କା ଦେବାକୁ ରାଜି ଏବଂ ଅଖାର ଓଜନ ବାବଦକୁ ସେ କେତେ ଓଜନ କମ୍ କରିବାକୁ ଇଚ୍ଛୁକ ?
- ଲୋଡ଼ିଂ ଏବଂ ଅନ୍‌ଲୋଡ଼ିଂ (ଗାଡ଼ିରେ ଚଢ଼ାଇବା ଏବଂ ଉତାରିବା) ତଥା ପରିବହନ (Transporting) ବାବଦକୁ ଖର୍ଚ୍ଚ ଇତ୍ୟାଦି କିଛି ଅଛିକି ?
- ନିୟନ୍ତ୍ରିତ ବଜାର କମିଟିର ଗେଟ୍ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟକିଛି ଗେଟ୍ ଖର୍ଚ୍ଚ ଅଛିକି ?
- ବ୍ୟବସାୟୀ ଠିକଣା ଏବଂ ସଂପର୍କ ସ୍ଥାପନକାରୀ ଫୋନ୍ ନମ୍ବର କେତେ ?

୩.୨. ସାମୂହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥାରେ ଗୋଷ୍ଠୀଭିତ୍ତିକ ସଂଗଠନର ନେତା ଓ ସହାୟକ (Facilitator) ମାନଙ୍କର ଭୂମିକା

- ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରଣାଳୀର ସଫଳ ପ୍ରୟୋଗ କରିବା ପାଇଁ ଗୋଷ୍ଠୀ ଭିତ୍ତିକ ସଂଗଠନର ନେତାମାନେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ସ୍ୱୟଂ ସହାୟକ ଗୋଷ୍ଠୀରେ ସଭାର ଆୟୋଜନ କରିବା ଉଚିତ ।
- ନେତାମାନେ ଗୋଷ୍ଠୀ ଓ ବ୍ୟବସାୟୀମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ଯୋଗସୂତ୍ରର ମାଧ୍ୟମ ହୋଇଥିବାରୁ ସେମାନଙ୍କ ଠାରେ ନିମ୍ନୋକ୍ତ ବିଷୟ ବାବଦରେ ଖବର ରହିବା ଦରକାର :
  - ନିକଟସ୍ଥ ବଜାରରେ ଥିବା ବ୍ୟବସାୟୀ (ବେପାରୀ)
  - ବିଭିନ୍ନ ବଜାରରେ ଚାଲୁଥିବା ଦର (ମୂଲ୍ୟ)
  - ନିହାତି ନିକଟରେ ଥିବା ବଜାରରେ ବିକ୍ରି ହୋଇପାରୁଥିବା ଦ୍ରବ୍ୟର ଗୁଣମାନ (Quality)
  - ବେପାର ଜାରି ରଖିବା ପାଇଁ ଆନୁସଙ୍ଗିକ ଖର୍ଚ୍ଚ ସବୁ କ'ଣ ?
- ସେମାନେ ସଂପୃକ୍ତ ଥିବା ବେପାରୀମାନଙ୍କର ସଂପର୍କ ସ୍ଥାପନକାରୀ ଫୋନ୍ ନମ୍ବର ରଖିବା ଉଚିତ ।
- ବିପଣନ ସମୟରେ (ଜିନିଷର କିଣାବିକା ବେଳେ) ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଜାଗାରେ ବିକ୍ରି ହେବା ପାଇଁ ଉଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଦ୍ରବ୍ୟ ଯେପରି ଠିକ୍ ସମୟରେ ପହଞ୍ଚିପାରିବ ସେଥି ପାଇଁ ବ୍ୟବସ୍ଥା କରିବା ।
- ବେପାର ପାଇଁ ସେ ''ବଡ଼'' ବଜାର ଖୋଜି ରଖିବା ଉଚିତ୍ ।
- ଦ୍ରବ୍ୟର ଗୁଣ ଓ ମାନ ରକ୍ଷା ସଂବନ୍ଧରେ ଧ୍ୟାନ ଦେବା ସହ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥାର ଆନୁସାଙ୍ଗିକ ବିଷୟ ପ୍ରତି ମଧ୍ୟ ଗୋଷ୍ଠୀର ନେତାମାନେ ଧ୍ୟାନ ଦେବା ଉଚିତ୍ ।
- ଦ୍ରବ୍ୟ ସବୁ ଓଜନ ହେଉଥିବା ବେଳେ, ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ଓଜନ କାର୍ଯ୍ୟର ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ତଦାରଖ କରିବା ସହ ସଂପୃକ୍ତ ରେକର୍ଡକୁ ମଧ୍ୟ ଯାଞ୍ଚ କରିବା ଉଚିତ୍ ।
- ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରକ୍ରିୟା ପାଇଁ ଉଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବିଭିନ୍ନ ମୂଲ୍ୟବାନ ଯନ୍ତ୍ରପାତି ଓ ଭିତ୍ତିଭୂମିର ସଠିକ୍ ବ୍ୟବହାର ଓ ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ ହେଉଛି କି ନାହିଁ ସେ ବିଷୟରେ ଗୋଷ୍ଠୀର ନେତା ଧ୍ୟାନ ଦେବା କଥା ।
- ବିପଣନ ଜନିତ ଖର୍ଚ୍ଚ (Marketing Cost) କମ୍ କରିବା ପାଇଁ (ସର୍ବନିମ୍ନ) ପରିବହନ ଖର୍ଚ୍ଚକୁ ଅତ୍ୟନ୍ତ ମିତବ୍ୟୟୀ ଢ଼ଙ୍ଗରେ ପରିଚାଳନା କରିବାକୁ ଗୋଷ୍ଠୀର ନେତା ଚେଷ୍ଟା କରିବା ଉଚିତ୍ ।

- ଅଭିଜ୍ଞ ଓ ସର୍ବୋତ୍କୃଷ୍ଟ ପ୍ରଣାଳୀ ଅବଲମ୍ବନ କରିଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ସହ ଆଲୋଚନା ମାଧ୍ୟମରେ ପାଇଥିବା ଜ୍ଞାନଓ ସୂଚନାକୁ ଗୋଷ୍ଠୀର ନେତା ଅନ୍ୟ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ ବାରମ୍ବାର ଜଣାଇ ଦେଉଥିବେ ।
- ଗୋଷ୍ଠୀର ନେତା ଅତ୍ୟନ୍ତ ସଚ୍ଚୋଟ, ଭ୍ରଷ୍ଟାଚାରହୀନ, ସ୍ୱଚ୍ଛ ଓ ଉଚିତ୍ କର୍ମରେ ବିଶ୍ୱାସୀ (Transparent) ହେବା ସଙ୍ଗେ ସଙ୍ଗେ ଗୋଷ୍ଠୀକୁ ଉଚିତ୍ ସେବା ଦେବା ପାଇଁ ଆଗ୍ରହୀ ଥିବେ ।
- ସଫଳ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ରେକର୍ଡର ସଠିକ୍ ରକ୍ଷଣା ବେକ୍ଷଣର ଗୁରୁତ୍ୱ କେତେ ତାହା ଗୋଷ୍ଠୀର ନେତା ବୁଝିବା ଦରକାର ।
- ବ୍ୟବସାୟ ଉପଲକ୍ଷେ ନିଜର ଭୂମିକା ଓ ଦାୟିତ୍ୱ ସଂବନ୍ଧରେ ସେ ଜାଣିଥିବା ଦରକାର ।
- ଦ୍ରବ୍ୟ ଓ ତତ୍ ସଂପର୍କିତ ନିମ୍ନୋକ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକ ସଂବନ୍ଧରେ ନେତାର ଧାରଣାଥିବା ଦରକାର :
  - ଗୁଣ ଓ ମାନର ଗୁରୁତ୍ୱ କ'ଣ ?
  - ଗୁଣ ଓ ମାନ ପରିପ୍ରେକ୍ଷୀରେ ବ୍ୟବସାୟୀ / ବଜାରର ଚାହିଦା କ'ଣ ?
- ଗୋଷ୍ଠୀର ନେତା ଖର୍ଚ୍ଚ ଓ ଲାଭର ବିଶ୍ଳେଷଣ (Cost Benefit Analysis) ସଠିକ୍ ଭାବେ କରିପାରୁଥିବ । ପ୍ରତ୍ୟେକ ଖର୍ଚ୍ଚ - ଲେଖା ଓ ହିସାବ ଖାତାର କେଉଁ ଶୀର୍ଷକରେ (Head of Account) ସ୍ଥାନ ପାଇବ ସେ ବିଷୟରେ ଜ୍ଞାନ ଥିବା ଦରକାର ।
- ବିଭିନ୍ନ ସରକାରୀ ଓ ବେସରକାରୀ ସଂସ୍ଥା ମାଧ୍ୟମରେ କିପରି ସାମୂହିକ ବିପଣନ କରାଯାଇପାରିବ ସେଥିପାଇଁ ଯୋଜନା କରିବ ।

୪. ସାମୂହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥା
ଓଟିଇଏଲ୍‌ପି (OTELP) ର ଅନୁଭୂତି

ଓଟିଇଏଲ୍‌ପି (OTELP) ସଂବନ୍ଧରେ :

ଓଡ଼ିଶାର କେବିକେ ଜିଲ୍ଲାମାନଙ୍କରେ ଥିବା ଆଦିବାସୀମାନଙ୍କର ଜୀବନ ଜୀବିକାର ଉନ୍ନତି ଏବଂ ସେମାନଙ୍କର ସଶକ୍ତିକରଣ ପାଇଁ ଓଡ଼ିଶା ସରକାରଙ୍କର ଏକ ପ୍ରଗତିମୂଳକ ପଦକ୍ଷେପ ନେଇଛନ୍ତି । ତାହା ହେଉଛି - OTELP (Orissa Tribal Empowement and Livelihood Programme) ଅର୍ଥାତ୍ ଓଡ଼ିଶା ଆଦିବାସୀ ସଶକ୍ତିକରଣ ଓ ଜୀବିକା ନିର୍ବାହ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ । ଆଦିବାସୀ ବହୁଳ ଗ୍ରାମରେ ଗ୍ରାମବାସୀଙ୍କର ସଶକ୍ତିକରଣ ଏବଂ ଜୀବନ ଜୀବିକାର (ସ୍ଥାୟୀ) ବିକାଶ ପାଇଁ ଜଳଛାୟା ପ୍ରକଳ୍ପ, ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ପ୍ରଗତି (ଗଠନ), ସଶକ୍ତିକରଣ ଏବଂ ରୋଜଗାର ଅଭିବୃଦ୍ଧି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଇତ୍ୟାଦି ଅନେକ ସାମଜିକ ଓ ଅର୍ଥନୈତିକ ଅଭିବୃଦ୍ଧି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଏହି ଯୋଜନା ମାଧ୍ୟମରେ ହାତକୁ ନିଆଯାଇଛି ।

ମାର୍ଟ (MART) ସଂବନ୍ଧରେ :

MART ୧୯୯୩ ମସିହାରେ ପ୍ରତିଷ୍ଠା ହୋଇଥିଲା । ଗ୍ରାମୀଣ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଏହା ଏକ ଅଗ୍ରଣୀ ସଂସ୍ଥା, ଗ୍ରାମୀଣ କ୍ଷେତ୍ରରେ ବିପଣନ (କିଣାବିକା) ଏବଂ ଜୀବନ ଜୀବିକାର ବିକାଶ ପାଇଁ ଏହା ଏକ ଅଗ୍ରଣୀ ପରାମର୍ଶଦାତା ସଂସ୍ଥା ରୂପେ ବିଗତ ଅନେକ ବର୍ଷ ହେଲା ପରିଚିତ । ''ବିକାଶ କ୍ଷେତ୍ର'' (Development Sector) ଏବଂ ''ବଡ଼ ବଡ଼ ଶିଳ୍ପ ଓ ଅନୁଷ୍ଠାନ କ୍ଷେତ୍ର'' (Corporate Sector) ର ବିଭିନ୍ନ ଗ୍ରାମ୍ୟସ୍ତରୀୟ (ଗ୍ରାମୀଣ) ସମସ୍ୟାର ସମାଧାନକାରୀ ସହକାରୀ ହିସାବରେ ଏହି ସଂସ୍ଥା ଅନନ୍ୟ ମର୍ଯ୍ୟାଦାର ଅଧିକାରୀ । ବିଭିନ୍ନ ସରକାରୀ ଓ ବେସରକାରୀ ସଂସ୍ଥାମାନଙ୍କର ବଡ଼ ବଡ଼ ବିକାଶମୂଳକ ଯୋଜନା ଏବଂ ବଡ଼ ବଡ଼ ଶିଳ୍ପ ଓ ଅନୁଷ୍ଠାନ କ୍ଷେତ୍ରର ବହୁତ ବଡ଼କାମ (Mega Assignments) କରିବା ପାଇଁ ଏହି ସଂସ୍ଥା ତା'ର ଅଭିଜ୍ଞତା ଓ ଅନୁ ଭୂତକୁ ଏକାଠି କରି ଚମତ୍କାର ସଫଳତା ହାସଲ କରିଛି ।

କଥିତ କାର୍ଯ୍ୟର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ :

ଓଟିଇଏଲ୍‌ପି ''ସାମୂହିକ ବିପଣନ'' ବ୍ୟବସ୍ଥାକୁ ତା'ର ସମସ୍ତ ଯୋଜନାଭୁକ୍ତ ଗ୍ରାମର (ପ୍ରଥମ ସ୍ତର/Phase one)ର ବ୍ଲକ୍ ଗୁଡ଼ିକରେ ପ୍ରବର୍ତ୍ତନ (ପ୍ରୟୋଗ) କରିବା ପାଇଁ ମାର୍ଟ କୁ ଆର୍‌ଏନ୍‌ଜିଓ ଦାୟିତ୍ୱ ନ୍ୟାସ୍ତ କରିଛି । ଏହି ଯୋଜନାର ଲକ୍ଷ୍ୟ ହେଲା ଯୋଜନାଭୁକ୍ତ ଗ୍ରାମାଞ୍ଚଳରେ ଭଲ ବଜାର ବ୍ୟବସ୍ଥା (କିଣା ବିକାର ବେପାର) ଓ ବେପାର ଉପଲକ୍ଷେ ବଜାର ସଂଯୋଗ (Market linkage) ଇତ୍ୟାଦି ମାଧ୍ୟମରେ ଯୋଜନାଭୁକ୍ତ ହିତାଧିକାରୀ ମାନଙ୍କର ଜୀବନ ଜୀବିକାରେ ଉନ୍ନତି ଆଣିବ । ଏହି ଯୋଜନାର ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ହେଲା :

- OTELP ଯୋଜନାଭୁକ୍ତ ସମସ୍ତ ଅଞ୍ଚଳରେ କୃଷିଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ, ଜଙ୍ଗଲ ଜାତ (ଅଣକାଷ୍ଠ) ଦ୍ରବ୍ୟ ଏବଂ ପନିପରିବା ଓ ଫଳ ଇତ୍ୟାଦିର ଭଲ ବିକ୍ରି ବ୍ୟବସ୍ଥା ପାଇଁ ଗ୍ରାମ୍ୟସ୍ତରରେ ସାମୂହିକ ବିପଣନ (କିଣାବିକା) ବ୍ୟବସ୍ଥାର ଆୟୋଜନ କରିବା ।
- ଗ୍ରାମାଞ୍ଚଳର ଗୋଷ୍ଠୀଭିତ୍ତିକ ମଧ୍ୟମସ୍ତରର ଅନୁଷ୍ଠାନ ଗୁଡ଼ିକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା । (ଅଗ୍ରଗତି କରାଇବା)
- ସେହି ଗୋଷ୍ଠୀଭିତ୍ତିକ ମଧ୍ୟମ ସ୍ତରର ଅନୁଷ୍ଠାନର ଆଖପାଖରେ ଦ୍ରବ୍ୟ (ଉତ୍ପାଦନ ଓ ସଂଗ୍ରହ) ଭିତ୍ତିକ କ୍ଲଷ୍ଟର (Cluster) ସୃଷ୍ଟି କରିବାରେ ସହାୟକ ହେବା ।
- ସାମୂହିକ ବିପଣନ ଓ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ପ୍ରାଥମିକ ଓ ମାଧ୍ୟମିକ ସ୍ତରର ସଂଗଠନମାନଙ୍କୁ (ଅନୁଷ୍ଠାନ) ପଥପ୍ରଦର୍ଶକ ସହାୟତା ଦେବା ଭଳି ବେପାର ସହାୟତା କର୍ମୀମାନଙ୍କର(Marketing Cadre) ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ପାଇଁ ପ୍ରଚେଷ୍ଟା କରିବ ।
- ଉତ୍ପାଦନର ମାନ ଓ ବ୍ୟବସାୟ ଅଭିବୃଦ୍ଧି କ୍ଷେତ୍ରରେ ପାରସ୍ପରିକ (ମିଳିତ) ଉଦ୍ୟମର ପ୍ରୋତ୍ସାହନ
- ସାମୂହିକ ବିପଣନ ସଂବନ୍ଧୀୟ ସମସ୍ତ ବିଷୟ ପରିପ୍ରେକ୍ଷୀରେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ସଂପୃକ୍ତ ବ୍ୟକ୍ତି ଓ ଅନୁଷ୍ଠାନ (Stakeholders)ର ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧି ।

ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରଣାଳୀର ସହଭାଗି ପର୍ଯ୍ୟାଲୋଚନା

ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରଣାଳୀର ସଫଳତା ପାଇଁ ସହଭାଗି ପର୍ଯ୍ୟାଲୋଚନାର ଆବଶ୍ୟକତା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ। ଓଟିଇଏଲ୍‌ପି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଅଧୀନରେ ପରିଚାଳିତ ଏହି ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରଣାଳୀର ସହଭାଗି ପର୍ଯ୍ୟାଲୋଚନା ପାଇଁ ପ୍ରକଳ୍ପ ତରଫରୁ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ବ୍ୟବସ୍ଥା କରାଯାଇଅଛି। ଏହି ବ୍ୟବସ୍ଥାରେ ଗ୍ରାମ (ଭି.ଏଲ୍.ଏସ୍.ସି)ସ୍ତରର ସମସ୍ତ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ସୁଚନା ଓ ତଥ୍ୟ ସେହି ଗ୍ରାମର ସ୍ୱେଚ୍ଛାସେବି ଓ ଭି.ଏଲ୍.ଏସ୍.ସି ସେକ୍ରେଟାରୀ ମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଉକ୍ତ ଭି.ଡି.ସି (ଗ୍ରାମ ଉନ୍ନୟନ କମିଟି) ସେକ୍ରେଟାରୀ, କମ୍ୟୁନିଟି ମୋବିଲାଇଜର ଓ ବଜାର ସ୍ୱେଚ୍ଛାସେବି ମାନଙ୍କ ପାଖକୁ ଯାଇଥାଏ। ବ୍ଲକ୍ ଅଧିନରେ ଆସୁଥିବା ସମସ୍ତ ଭି.ଡି.ସି (ଗ୍ରାମ ଉନ୍ନୟନ କମିଟି) ରୁ ସମସ୍ତ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ତଥ୍ୟ ଓ ସୂଚନା ଉକ୍ତ ଭି.ଡି.ସି (ଗ୍ରାମ ଉନ୍ନୟନ କମିଟି) ସେକ୍ରେଟାରୀ, କମ୍ୟୁନିଟି ମୋବିଲାଇଜର ଓ ବଜାର ସ୍ୱେଚ୍ଛାସେବଙ୍କ ମାଧ୍ୟମରେ ଏଫ୍.ଏନ୍.ଜି.ଓ କୁ ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇଥାଏ। ସେହି ସୂଚନାକୁ ବ୍ଲକ୍ ସ୍ତରରେ ଏକାଠି କରି ଏଫ୍.ଏନ୍.ଜି.ଓ ମାନେ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ସୂଚନା ଓ ତଥ୍ୟକୁ ଆଇ.ଟି.ଡି.ଏ ଅଫିସ୍‌କୁ ପଠାଇଥାନ୍ତି। ଆଇ.ଟି.ଡି.ଏ ଅଫିସ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରଣାଳୀ ଭିତ୍ତିକ ସମସ୍ତ ତଥ୍ୟ ରାଜ୍ୟସ୍ତରର ଓ.ଟି.ଇ.ଏଲ୍.ପି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ସହାୟକ ୟୁନିଟ୍ (ପି.ଏସ୍.ୟୁ)କୁ ହସ୍ତାନ୍ତର କରାଯାଇଥାଏ। ଏହି ରିତିରେ ସୂଚନା ଓ ତଥ୍ୟ ଓ.ଟି.ଇ.ଏଲ୍.ପି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ସହାୟକ ୟୁନିଟ୍ ଦ୍ୱାରା ବିଭିନ୍ନ ସ୍ତର ଦେଇ ଗ୍ରାମ ସ୍ତରରେ ପହଞ୍ଚିଥାଏ। ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରଣାଳୀର ସଫଳ ପରିଚାଳନା ପାଇଁ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମର ସମସ୍ତ ସ୍ତରରେ ସୂଚନା ଓ ତଥ୍ୟର ସଠିକ୍ ଆଦାନ ପ୍ରଦାନ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ।

୪.୧. ଓଟିଇଏଲ୍‌ପି ଦ୍ୱାରା ହେଉଥିବା ସଂପୃକ୍ତ ସାମୁହିକ ବିପଣନ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମର ଫଳାଫଳ

ସଂପୃକ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟର ଫଳାଫଳ

- ଓଟିଇଏଲ୍‌ପି ଗ୍ରାମ ଗୁଡ଼ିକରେ ଏହି ଆର୍ôଥିକ ବର୍ଷରେ (୨୦୦୭-୦୮) ପ୍ରାୟ ୧.୫ କୋଟି ଟଙ୍କାର ସାମୂହିକ ବିପଣନ ମାର୍ଟ ସାହାର୍ଯ୍ୟରେ କରାଯାଇ ଅଛି। ଏଥିରେ ୧୪ଗୋଟି ଜଙ୍ଗଲ ଓ କୃଷିଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ ଗ୍ରାମସ୍ତରର ଗୋଷ୍ଠୀମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ବିପଣନ କରାଯାଇଛି। ଏହି ଗୋଷ୍ଠୀମାନେ ସାମୂହିକ ବିପଣନରୁ ପ୍ରାୟ ୧୫ଲକ୍ଷ ଟଙ୍କା ଅଧିକ ଲାଭ କରିଛନ୍ତି।
- ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରଣାଳୀ ଦ୍ୱାରା ପ୍ରଥମ ଥର ପାଇଁ ପ୍ରଚଳିତ ବ୍ୟବସ୍ଥାରେ ଏକ ନୂଆ ପରିବର୍ତ୍ତନ ସୃଷ୍ଟି ହେଲା
- ପ୍ରଥମ ଥର ପାଇଁ ଅଶିକ୍ଷିତ ଓ ସରଳ ଆଦିବାସୀମାନେ ବିକଳ୍ପ ବଜାରର ସ୍ରୋତ (Alternative market Avenue) ଏବଂ ସେମାନଙ୍କ ଉତ୍ପାଦିତ / ସଂଗୃହୀତ ଦ୍ରବ୍ୟ ମାଧ୍ୟମରେ ଅଧିକ ରୋଜଗାରର ସଂଭାବନା ବିଷୟରେ ଅବଗତ ହେଲେ ।
- ଆଦିବାସୀ ଅଞ୍ଚଳର ଉତ୍ପାଦନକାରୀମାନେ ସେମାନଙ୍କ ଏକତା ଉପରେ ତଥା ଗ୍ରାମସ୍ତରର ବ୍ୟବସ୍ଥା ଯଥା VDC (ଗ୍ରାମ ଅଭିବୃଦ୍ଧି ସମିତି) ସହ ସାମିଲ ହୋଇ ବିପଣନ ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କଲେ ।
- ମୂଲଚାଲ କରିବାର କ୍ଷମତା - ସେହି ଆଦିବାସୀମାନଙ୍କ ମୁଣ୍ଡରେ ପ୍ରବେଶ କଲା । ଯେଉଁ ବ୍ୟବସାୟୀ ସହ ସେମାନେ ଆଦୌ ମୂଲଚାଲ କରୁନଥିଲେ ସେମାନଙ୍କ ସହ ମୂଲଚାଲ କରିବା ଆରମ୍ଭ କରିଦେଲେ ।
- ଗୋଷ୍ଠୀଗତ ସହଭାଗିତା ଫଳରେ ସଠିକ୍ ମାପ ଓ ଓଜନ ବ୍ୟବସ୍ଥା ସଂଭବ ହେଲା । ମାପିବା, ଓଜନ କରିବା, ବର୍ଗୀକରଣ (Grading) କରିବା ଏବଂ ଗୁଣମାନ (ଗୁଣବତ୍ତା) ଇତ୍ୟାଦି ବିଷୟରେ ଗୋଷ୍ଠୀ ମଧ୍ୟରେ ସଚେତନତା ସୃଷ୍ଟି ହେଲା ।
- କିଣାବିକା ପାଣି ବଡ଼ବଜାରରେ ସେମାନେ ପ୍ରବେଶ କରିପାରିଲେ ଏବଂ ବଡ଼ବଡ଼ ବେପାରୀଙ୍କ ସହ ଦର କଷାକଷି ଓ ମୂଲଚାଲ କରିପାରିଲେ ।
- ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରକ୍ରିୟାର ବିଭିନ୍ନ ''ସଫଳତାର କାହାଣୀ'' (Success Stories) ଗୋଷ୍ଠୀ ଏବଂ ସ୍ୱୟଂ ସହାୟକ ଗୋଷ୍ଠୀ ମଧ୍ୟରେ ଆତ୍ମ ବିଶ୍ୱାସ ସୃଷ୍ଟି କଲା, ଯାହାଫଳରେ ଗ୍ରାମସ୍ତରର ଛୋଟ ଛୋଟ ରୋଜଗାର ବୃଦ୍ଧି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ସେମାନେ ଠିକ୍ ଭାବେ ପରିଚାଳନା କରିପାରିଲେ ।
- ସଠିକ୍ ଓଜନ ଏବଂ ସଠିକ୍ ମୂଲ୍ୟ ଇତ୍ୟାଦି ବିଷୟରେ ଜାଣିବା ପରେ ବଡ଼ବଜାରରେ ସେମାନଙ୍କ ଦ୍ରବ୍ୟ ବିକ୍ରି କରିବାର ଫାଇଦା ବୁଝିପାରିଲେ ଏବଂ ଗ୍ରାମର ମଧ୍ୟସ୍ଥି ବ୍ୟବସାୟୀ ମାନଙ୍କୁ ବିକ୍ରି କରିବା ଦ୍ୱାରା ସେମାନେ ଯେଉଁ କ୍ଷତି ସହୁଥିଲେ - ତାହା ବୁଝିପାରିଲେ ।
- ପ୍ରତ୍ୟେକ ସଦସ୍ୟ, ଯିଏ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥାରେ ସାମିଲ ହୋଇଥିଲେ - ସିଏ ଯେତେ ପରିମାଣର ଦ୍ରବ୍ୟ ଦେଇ ଥାଆନ୍ତୁ ନା କାହିଁକି - ପ୍ରତ୍ୟେକ ସଦସ୍ୟ ସମାନ ଦର ପାଇଲେ ।
- ଏକାସାଙ୍ଗରେ ଉତ୍ପାଦିତ ଦ୍ରବ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଏକାଥରକେ ବିକ୍ରି କରିବାରୁ ଗୋଷ୍ଠୀ ପାଇଁ ଅଧିକ ଟଙ୍କା ରୋଜଗାର ହୋଇ ପାରିଲା ଏବଂ ସେସବୁକୁ ଫଳପ୍ରଦ ଢ଼ଙ୍ଗରେ ପ୍ରୟୋଗ କରି ସେମାନେ ତାଙ୍କ ଜୀବନ ଜୀବିକାରେ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଆଣିପାରିଲେ ।
- ସାଧାରଣତଃ, ବଡ଼ବଜାର ମାନଙ୍କରେ ପ୍ରଚଳିତ 'ମୂଲ୍ୟ'ର ଗ୍ରାମାଞ୍ଚଳର ସ୍ଥାନୀୟ ବଜାର ଉପରେ କ୍ୱଚିତ୍ ପ୍ରଭାବ ପକାଇଥାଏ । ମାତ୍ର 'ବଡ଼' ବଜାର ସହ କାରବାର ହେବା ଦ୍ୱାରା ଗୋଷ୍ଠୀ ପାଖରେ ସେଠାରେ ଦୈନନ୍ଦିନ ବଜାର ସୂଚନା ରହିଲା ଏବଂ ସେହି ଅନୁସାରେ ସ୍ଥାନୀୟ ହାଟ (ବଜାର)ର ମୂଲ୍ୟ ମଧ୍ୟ ପ୍ରଭାବିତ ହେଲା । (ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦିତାମୂଳକ ପରିସ୍ଥିତି ସୃଷ୍ଟି ହେଲା ।)

- ଅଧିକ ଲାଭ ପାଇଁ ଅଧିକ ପରିମାଣର ଦ୍ରବ୍ୟ ଅଳ୍ପ ଦରରେ ସଂଗ୍ରହ କରି ବଡ଼ବଜାରରେ ବିକ୍ରି କରିବାର ଆବଶ୍ୟକତାକୁ ସେମାନେ ବୁଝିପାରିଲେ ।
- ଗୋଷ୍ଠୀ ଏବଂ SHGର ସଦସ୍ୟମାନେ ମୂଲ୍ୟ ଶୃଙ୍ଖଳ (Value Chain) ଏବଂ ବେପାର ଶୈଳି (Trading Dynamics) ବା କୌଶଳ ବୁଝିବା ସଙ୍ଗେ ସଙ୍ଗେ ସାମୂହିକ ବିପଣନ ସଂବନ୍ଧରେ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେବା ସେମାନଙ୍କ ପକ୍ଷେ ସହଜ ହେଲା ।
- ମହିଳା ସ୍ୱୟଂ ସହାୟକ ଗୋଷ୍ଠୀମାନଙ୍କ ଅଧିକ ସଂପୃକ୍ତି ଯୋଗୁଁ ଏହି ବ୍ୟବସାୟ ପ୍ରତି ମହିଳାମାନଙ୍କ ଅଧିକ ଆସ୍ଥା ସୃଷ୍ଟି ହେଲା ।
- ବେପାରରେ ସଂପୃକ୍ତ ବିଭିନ୍ନ ଖର୍ଚ୍ଚବାର୍ଚ୍ଚର ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ଧାରଣା ହେବାରୁ ଗ୍ରାମବାସୀ ମାନେ ଲାଭ ଓ କ୍ଷତିର ସଠିକ୍ ଆକଳନ କରିପାରିଲେ । (ବ୍ୟବସାୟରେ ହେଉଥିବା ଲାଭ ଓ କ୍ଷତିକୁ ଠିକ୍ ବୁଝି ପାରିଲେ)
- ସାମୂହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥାରେ ଗ୍ରାମବାସୀ ମାନଙ୍କର ମଧ୍ୟରେ ଥିବା ସହଯୋଗ ଯୋଗୁଁ SHG ଏବଂ VDC ମଧ୍ୟରେ ସୁ ସଂପର୍କ ଅନେକ ଗୁଣରେ ବୃଦ୍ଧି ପାଇଲା ।
- ଆବର୍ତ୍ତୀ ପାଣ୍ଠିର ଫଳପ୍ରଦ ପ୍ରୟୋଗ ଏବଂ ସଠିକ୍ ସମୟ ମଧ୍ୟରେ ଫେରସ୍ତ ପାଇବା ସମ୍ଭବ ହେଲା ।
- ବେପାର ପାଇଁ ବ୍ୟବସାୟୀ ବାଛିବା, ଦରଠିକ୍ କରିବା, ଜିନିଷ (ଦ୍ରବ୍ୟ) ଏକାଠି ରଖିବା (Hoarding) ଏବଂ ସେଗୁଡ଼ିକୁ ବିକ୍ରି କରିବା ନିମନ୍ତେ ସାମୂହିକ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନିଆଯାଇପାରିଲା ।

- ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରଣାଳୀର ସ୍ଥାୟୀତ୍ୱ ଓ ସୁପରିଚାଳିନ ନିମନ୍ତେ କନ୍ଧମାଳ ଜିଲ୍ଲାରେ ବୃହତ୍ତର ଗୋଷ୍ଠୀଭିତ୍ତିକ ଅନୁଷ୍ଠାନ ଯଥା (ଆଦିବାସୀ ବଜାର କମିଟି)ର ଗଠନ ଓ ଆଗକୁ ଅନ୍ୟ ଜିଲ୍ଲାମାନଙ୍କରେ ସେହିପରି ବୃହତ୍ତର ଗୋଷ୍ଠୀଭିତ୍ତିକ ଅନୁଷ୍ଠାନର ପ୍ରସ୍ତାବା

କନ୍ଧମାଳ ଜିଲ୍ଲାର ତୁମୁଡ଼ିବନ୍ଧ ବ୍ଲକ୍‌ରେ ଆଇ.ଟି.ଡି.ଏ ଦ୍ୱାରା ସ୍ଥାପିତ
ବୃହତ୍ତର ଗୋଷ୍ଠୀଭିତ୍ତିକ ଅନୁଷ୍ଠାନ (ଆଦିବାସୀ ବଜାର କମିଟି)

ଉକ୍ତ ସହାୟକ ପୁସ୍ତିକା ''ସାମୂହିକ ବିପଣନ ପ୍ରଣାଳୀ'' ଟି ଓଟିଇଏଲ୍‌ପି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମରେ ମାର୍ଟ ସହାୟତାରେ କରାଯାଇଥିବା ସାମୂହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥାର ଅନୁଭୂତିକୁ ନେଇ ଅନୁବାଦ କରାଯାଇଛି। ଆଶାକରାଯାଉଅଛି ଆଗାମୀ ବର୍ଷରେ ଏହି ସହାୟକ ପୁସ୍ତିକାକୁ ଅନୁସରଣ କରି ସହାୟକମାନେ ଏହି ସାମୂହିକ ବିପଣନ ବ୍ୟବସ୍ଥାକୁ ଆହୁରି ସୁଦୃଢ଼ ଓ ବିକାଶ କରିପାରିବେ।

ଯୋଗାଯୋଗ

କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ସହାୟକ ୟୁନିଟ

ଦ୍ୱିତୀୟ ମହଲା, ଟି.ଡି.ସି.ସି ବିଲ୍ଡିଙ୍ଗ୍, ଭୋଇ ନଗର, ଭୁବନେଶ୍ୱର-୨୨

ଫୋନ : ୦୬୭୪-୨୫୪୨୭୦୯, ୨୫୪୭୮୫୪, ୨୫୪୭୫୩୫, ଟେଲିଫ୍ୟାକ୍ସ : ୦୬୭୪-୨୫୪୧୭୭୨

ଇମେଲ୍ : support@otelp.org, ୱେବ୍‌ସାଇଟ୍ : www.otelp.org

DFID Department for International Development

IFAD

WFP United Nations World Food Programme