

सामूहिक बजारीकरण र यसको व्यवस्थापन

सामूहिक बजार व्यवस्थापन

उद्देश्य

- सामूहिक बजार व्यवस्थापनका बारेमा स्पष्ट हुने ।
- सामूहिक बजार व्यवस्थापनमा हुने लगानी तथा त्यसबाट प्राप्त हुने आर्थिक लाभका बारेमा स्पष्ट हुने ।
- सामूहिक बजारीकरणका लागि आवश्यक प्रक्रियाका बारेमा स्पस्ट हुने ।

प्राविधिक ज्ञान तथा कार्यविधि

- समान उद्देश्य भएका व्यक्तिहरुको औपचारिक तथा अनौपचारिक समूह, जस्तै तरकारी उत्पादन समूह, बाख्य पालन समूह, माछ्या पालन समूह आदिको निर्माण गर्नु पर्दछ ।
- समूहका सदस्यहरु समूह निर्माणको चरणमा नै समूहको सदस्यता, नेतृत्व, निर्णय प्रक्रिया, समावेशीकरण, आम्दानीको बाडँफाडँ र समान सहभागिता जस्ता आधारभूत कुराहरुमा समूह गठन गर्नु भन्दा पहिले नै सहमति गर्नु पर्दछ । यसोगर्दा पछि विवाद आउँदैन र अपनत्व बोध हुन्छ ।
- समूह गठनपश्चात समूहका सदस्यहरु प्रत्येकले के-कति उत्पादन गर्ने हो सोको पहिले नै योजना बनाउनु पर्दछ । यस्तो योजना बनाउँदा बस्तुको मूल्य र बजार मागलाई ध्यानमा राख्नु पर्दछ । जोखिम न्युनीकरण र बढी मुनाफाका लागि एकल बाली भन्दा विविध बाली लगाउनु पर्दछ ।
- सामूहिक उत्पादन योजनानुसार कृषि सामग्री जस्तै बीउ, मल, बिषादी तथा अन्य सामग्रीहरु सामूहिक रूपमा खरिद गर्नु पर्दछ । यसोगर्दा ती सामग्रीहरु थोक मूल्यमा पाइन्छ र यातायातमा हुने खर्च पनि घट्दछ, जसले गर्दा उत्पादन लागत घट्न गई बढी फाइदा लिन सकिन्छ ।
- यसरी उत्पादन भएको बाली वा बस्तुलाई निश्चित ठाउँमा सङ्गलन गरी समूहको प्रतिनिधिले नजिकको थोक बजार/केन्द्रहरुमा लगी अथवा थोक व्यापारीहरुलाई सङ्गलन केन्द्रमा नै बोलाइ चलेको बजारमूल्यानुसार आफ्नो बस्तुको विक्री मूल्य निश्चित गरी विक्री गर्नु पर्दछ । यसो गर्दा दलालले बीचको कारोबारको नाफा खान नपाइ उत्पादकले राम्रो मूल्य पाउने छन् । यसबाट उत्पादक कृषकहरुको समयको बचत पनि हुन्छ ।
- यदि सङ्गलन केन्द्रबाट विक्री हुन नसकेमा समूहको विक्री प्रतिनिधिले समूहको हितलाई ध्यानमा राखी अन्य विकल्पहरुको खाजी गरी विक्री गर्नु पर्दछ ।
- यस्ता समूहहरुलाई उनीहरुको दिगोपनका लागि स्थानीय तवरमा गठित सहकारीहरुमा आव गराउनु पर्दछ, तर यदि यी समूहहरु सहकारीमा परिणत हुन सक्ने क्षमताका छन् भने उनीहरुको एउटा सहकारी बनाउनु पर्दछ ।

नोट : प्रकाशकको अनुमति विना यस प्रकाशनको विक्री वितरण वा कूपी पनि व्यापारिक प्रयोजनका लागि प्रयोग गर्ने पाइने छैन । यस सामग्रीमा विडेको जानकारी विभिन्न विज्ञको सल्लाह तथा अन्य सघसम्बन्धित प्रकाशन गरेका सामग्रीमा विडेको जानकारीका आधारमा निर्माण गरिएका हुन् । यसमा सम्बन्धित आफ्नो प्रयासमा गर्न सक्ने जानकारी विडेको छ । तर विषेश परिस्थितिमा पुन सम्बन्धित विज्ञको सल्लाह लिनु पर्नेछ ।

सेवा प्रदायक संस्थासँगको समन्वय

उद्देश्य

- व्यवसाय शुरू गर्न र वृद्धि गर्नका लागि सेवा प्रदायक संस्था तथा व्यक्तिको भूमिकाको महत्व तथा तिनलाई प्रयोग गरे बापत हुने आर्थिक फाइदाको बारेमा स्पष्ट हुने ।
- सेवा प्रदायकहरूको किसिम र तिनको भूमिका र जिम्मेवारीका बारेमा स्पष्ट हुने ।

प्राविधिक ज्ञान तथा कार्यविधि

- कुनै पनि लघु उद्यम तथा व्यवसायको जीवन्तताको लागि सेवा तथा उत्पादनका सामग्रीहरूमा उनीहरुको पहुँच महत्वपूर्ण हुन्छ ।
- एक उत्पादक कृषकलाई कम्तीमा कृषि सामग्री, सीप तथा प्राविधिक सहयोग, सिँचाइ तथा यसका लागि आवश्यक सामग्री, यातायात सेवा, आर्थिक सेवा, प्रशोधन तथा प्याकिङ सेवा र बजार स्थल तथा मूल्यको अग्रिम जानकारी आवश्यक पर्दछ ।
- कृषकहरूले आफ्नो व्यवसायको सुधार गर्न कुन-कुन सेवाहरु आवश्यक पर्दछन् सो पत्ता लगाउनु पर्दछ । यदि कृषकले आफ्नो जग्गाको क्षेत्रफल बढाउन चाहेमा जमिन भाडामा लिन र थप सामग्री किन्तु ऋणको आवश्यकता पर्न सक्छ । आफ्नो उत्पादन बजारसम्म पुऱ्याउन उनीहरुलाई हुवानी तथा यातायात सेवाको आवश्यकता पर्दछ । बजारमा उसको उत्पादन पुऱ्याउनु भन्दा पहिला उसलाई उत्पादित बस्तुहरुको मूल्य अभिवृद्धिका लागि प्रशोधन तथा प्याकिङ सेवाहरुको आवश्यकता पर्दछ ।
- हाम्रो परिवेशमा उपलब्ध हुने सेवा प्रदायक संस्थाहरु मध्ये कृषि सामग्रीहरुका लागि एग्रोभेट, भेट्नरी प्राविधिकहरु, जिल्ला कृषि विकास कार्यालय तथा गाउँ- गाउँमा रहेका कृषि सेवा केन्द्रहरू, सीप तथा प्राविधिक ज्ञानका लागि स्थानीय स्रोत व्यक्तिहरु, अगुवा कृषक, जिल्ला कृषि विकास कार्यालय, एग्रोभेट, आर्थिक सेवाका लागि लघु वित्त बैङ्गहरु, अन्य बैङ्गहरु, सहकारी र समूहको कोष आदि हुन् ।
- यसैगरी प्रशोधन सेवाका लागि कुटानी/पिसानी मिल, सङ्कलन केन्द्र, प्रशोधन केन्द्र, बुच्चर पसलहरु, बजार सूचनाका लागि स्थानीय उद्योग व्यापार सङ्घहरु, कृषि लघु उद्यम केन्द्र, सहकारी, सङ्कलन केन्द्र, स्थानीय एफ एम रेडियो आदि हुन् ।
- जिल्लामा रहेका सरकारी निकायहरु, जस्तै जिल्ला कृषि विकास कार्यालय, जिल्ला पशु सेवा कार्यालयले विभिन्न किसिमका तालिम, सूचना तथा अनुदानमा मल/बीउ, सिँचाइ उपलब्ध गराउँछन् तर यो सुविधा प्राप्त गर्न समूहहरु सम्बन्धित कार्यालयमा दर्ता भएको हुनु पर्दछ ।

- निजी क्षेत्रका व्यवसायीहरु नाफामुखी भए तापनि साना किसानका लागि समयावधी, पहुँच तथा सजिलो सम्पर्कका हिसाबले ती भरपर्दा सेवा प्रदायक हुन सक्छन् ।
- कुनै-कुनै निजी सेवा प्रदायकहरुले आफ्ना सामग्री बेच्दा नै प्राविधिक सेवा तथा सल्लाह पनि दिने गर्दछन् । यस्ता निजी संस्थाहरूको पहिचान गरी सम्बन्ध/सम्पर्क बढाउन सकिन्छ ।
- केही अवस्थामा एग्रोभेटले नगन्य वा कम व्याज दरमा उधारोमा कृषि सामग्रीहरु बेच्दछन् र त्यस्ता एग्रोभेटहरूको कृषि उत्पादनको खरिदकर्ताहरुसँग राम्रो सम्पर्क हुन्छ ।

छलफलका लागि प्रश्न

- समुदायका लागि महत्वपूर्ण सेवा प्रादायकहरु को-को हुन ?
- गठन गरेका कृषक समूहहरु जिल्लामा दर्ता भएका छन् ? यदि छन् भने तपाइँहरुले के-कस्ता सेवा सुविधाहरु पाउनुभयो ? यदि पाउनु भएको छैन भने समूह दर्ता गर्न के-कस्ता बाधाअडचनहरु तपाइँको समूह र समुदायलाई परेको छ ?
- स्थानीय तहमा सेवा प्रदायकसँग तपाइँको के-कस्तो सम्बन्ध छ ?
- प्राविधिक सेवा चाहिएको अवस्थामा कस्कोमा जाने गर्नु भएको छ ? के यस्ता भेटघाटले तपाइँलाई सहयोग भएको छ ?

एकाशमणि

मूल्य अभिवृद्धि प्रक्रिया र प्रविधि

उद्देश्य

- कृषि उत्पादनमा मूल्य अभिवृद्धिको धारणा र प्रक्रियाको बारेमा स्पष्ट हुने ।
- मूल्य अभिवृद्धि विभिन्न प्रक्रिया र प्रणालीहरूका बारेमा स्पष्ट हुने ।
- मूल्य अभिवृद्धिबाट हुने आर्थिक लाभका बारेमा स्पष्ट हुने ।

प्राविधिक ज्ञान तथा कार्यविधि

- मूल्य अभिवृद्धि भनेको उत्पादनको प्रशोधन गर्नु हो, जसबाट बजारमा यस्तो सामान्य बस्तु भन्दा उच्च मूल्य प्राप्त गर्न सकियोस् ।
- कृषिमा मूल्य अभिवृद्धि विभिन्न किसिमका हुन्छन् । यो सामान्य तथा सजिलोदेखि उच्च प्रविधिमा आधारित हुन्छ । जस्तो ग्रेडिङ् गर्नु सामान्य तथा सजिलो प्रशोधन प्रविधि हो भने डिस्ट्रिलेसन विशिष्ट किसिमको प्रशोधन प्रविधि हो ।
- गाउँघरमै गरिने सामान्य र सस्ता किसिमका प्रशोधन प्रविधि तथा प्रक्रियाले तरकारीको बजारमा उच्च मूल्यको सुनिश्चितता गर्दछ ।
- बेच्न तयार गरिएको बालीको सरसफाइ, धुलाइ तथा फोहर हटाउन ब्रुस लगाउनु पर्दछ, डेका पातहरूको काँटछाँट गर्नु पर्दछ र अनावश्यक दाग तथा काँडाहरु हटाउनु पर्दछ ।
- आकार, रङ्ग, वासना, पकाइ जस्ता कुराहरूको आधारमा बालीको स्तरीकरण र छनोट गर्नु पर्दछ ।
- हुवानी गर्दा बालीलाई कुनै किसिमको चोटपटक तथा हानी नहोस् भन्ने हिसाबले क्रेट तथा बक्समा राम्ररी प्याकिङ् गर्नु पर्दछ ।

छलफलका लागि प्रश्न

- स्थानीय स्तरमा मूल्य अभिवृद्धिको लागि के-कस्ता प्रविधिहरु अपनाउनु पर्दछ ?
- मूल्य अभिवृद्धिका लागि तपाईंले के-कस्ता बाधा अडचनहरु भेल्नु परेको छ ?