କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ସଂଗଠନଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ନୀତି ଓ ପ୍ରକ୍ରିୟା ମାର୍ଗଦର୍ଶିକା

POLICY & PROCESS GUIDELINES FOR FARMER PRODUCER ORGANISATIONS

सत्यमेव जयते

ଭାରତ ସରକାର

କୃଷି ମନ୍ତ୍ରଣାଳୟ

କୃଷି ଓ ସମବାୟ ବିଭାଗ

କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ସଂଗଠନଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ
ନୀତି ଓ ପ୍ରକ୍ରିୟା ମାର୍ଗଦର୍ଶିକା

POLICY & PROCESS GUIDELINES FOR
FARMER PRODUCER ORGANISATIONS

କୃଷି ଓ ସମବାୟ ବିଭାଗ

କୃଷି ମନ୍ତ୍ରଣାଳୟ

ଭାରତ ସରକାର

2013

CONTENTS ସୂଚୀପତ୍ର

PART-1: NATIONAL POLICY FOR THE PROMOTION OF FARMER PRODUCER ORGANISATIONS
ଭାଗ-୧ : କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ସଙ୍ଗଠନ (ଏଫ୍‌ପିଓ)ଗୁଡ଼ିକର ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ନିମନ୍ତେ ଜାତୀୟ ନୀତି

1. Vision 14
1. ଦୂରଦୃଷ୍ଟି 14
2. Mission 14
2. ଲକ୍ଷ୍ୟ 14
3. Scope and Coverage 14
3. ସୁଯୋଗ ଓ ବିସ୍ତାର 14
4. Support for Promotion of FPOs 14
4. ଏଫ୍‌ପିଓର ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ପାଇଁ ସହାୟତା 14
5. Role of Central Government Institutions in Supporting FPOs 15
5. ଏଫ୍‌ପିଓଗୁଡ଼ିକୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିବା ପାଇଁ କେନ୍ଦ୍ରୀୟ ସରକାରୀ ଅନୁଷ୍ଠାନଗୁଡ଼ିକର ଭୂମିକା 15
6. Role of State Government Institutions in Supporting FPOs 15
6. ଏଫ୍‌ପିଓଗୁଡ଼ିକର ସହାୟତାରେ ରାଜ୍ୟ ସରକାରୀ ଅନୁଷ୍ଠାନଗୁଡ଼ିକର ଭୂମିକା 15
7. Miscellaneous 16
7. ବିବିଧ ବିଷୟ 16

PART-2: PROCESS GUIDELINES FOR PROMOTION OF FARMER PRODUCER ORGANISATIONS (FPOs)
ଭାଗ-୨ : ପ୍ରକ୍ରିୟା ପ୍ରଦର୍ଶିକା କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ସଙ୍ଗଠନ (ଏଫ୍‌ପିଓ)ଗୁଡ଼ିକର ଉନ୍ନତି ନିମନ୍ତେ ପ୍ରକ୍ରିୟା ପ୍ରଦର୍ଶିକା

1. Background 18
1. ପୃଷ୍ଠଭୂମି 18
2. Project Considerations – Objectives 18
2. ପ୍ରକଳ୍ପ ବିବେଚନା – ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟଗୁଡ଼ିକ 18
3. Guiding Values and Principles for Sustaining Farmer Producer Organisations Development 19
3. କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ସଙ୍ଗଠନ (ଏଫ୍‌ପିଓ)ର ଚିରସ୍ଥାୟୀ ବିକାଶ ନିମନ୍ତେ ପଥପ୍ରଦର୍ଶକ ମୂଲ୍ୟ ଓ ନିୟମାବଳୀ 19
4. Selection of Resource Institutions (RIs) 19
4. ସଂସାଧନ ଅନୁଷ୍ଠାନଗୁଡ଼ିକର ମନୋନୟନ(ଆର ଆଇ) 19
5. FPO Promotion and Development Process 20
5. ଏଫ୍‌ପିଓ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଓ ବିକାଶ ପ୍ରକ୍ରିୟା 20
6. FPO Service Model 22
6. ଏଫ୍‌ପିଓ ସେବା ନମୁନା 22
7. Stages of Project Development, Timeline, Deliverable and Measures of Verification 24
7. ପ୍ରକଳ୍ପ ଅଭିବୃଦ୍ଧି, ସମୟରେଖା, ଅର୍ପଣଯୋଗ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟାବଳୀ ଓ ଯାଞ୍ଚ ପରିମାପର ସ୍ତରଗୁଡ଼ିକ 24
8. Project Outcomes 26
8. ପ୍ରକଳ୍ପ ଫଳାଫଳ 26
9 Budget and Payment Structure 26
9. ଆୟବ୍ୟୟ ଅଟକଳ ଓ ଦେୟ ଆକାର 26

ANNEXURES
ପରିଶିଷ୍ଟ

1. Details of Project Objective wise Activities, Outputs and Outcomes 31
1. ପ୍ରକଳ୍ପର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ଅନୁଯାୟୀ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ, ଫଳାଫଳ ଓ ପରିଣାମର ବିବରଣ 31
2. Energizing farm production systems: institutional arrangement for transition to coordinated surplus fc 32
2. କୃଷି ଉତ୍ପାଦନ ପଦ୍ଧତିକୁ ଶକ୍ତିଯୁକ୍ତ କରିବା: ବଳକା କୃଷକଙ୍କୁ ସଂଯୋଜିତ କରିବା ପାଇଁ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ବ୍ୟବସ୍ଥା 32
3. Empanelment process 33
3. ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ପ୍ରକ୍ରିୟା 33
4. Outline for diagnostic study 34
4. ନୈଦାନିକ ଅଧ୍ୟୟନର ରୂପରେଖା 34
5. Detailed checklist of factors for baseline study 35
5. ମୂଳସ୍ତର ଅଧ୍ୟୟନ ନିମନ୍ତେ ଉପାଦାନର ସବିଶେଷ ଯାଞ୍ଚ ତାଲିକା 35
6. Guidelines for business planning 36
6. ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନା ନିମନ୍ତେ ପ୍ରଦର୍ଶିକା 36
7. Guidelines for by-laws 37
7. ଉପବିଧି ପାଇଁ ପ୍ରଦର୍ଶିକା 37
8. Outline for inception report 38
8. ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ରିପୋର୍ଟ ପାଇଁ ରୂପରେଖା 38
9. Institutional maturity index 39
9. ସଂସ୍ଥାଗତ ପରିପକ୍ୱତା ସୂଚକ 39
10. Memorandum of Agreement between promoter organization (concerned State Department/SFAC) and Resource Institution (RI) 40
10. ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଙ୍ଗଠନ (ସଂପୃକ୍ତ ରାଜ୍ୟ ବିଭାଗ / ଏସ୍‌ଏଫ୍‌ଏସି) ଓ ସଂସାଧନ ଅନୁଷ୍ଠାନ (ଆର୍‌ଆଇ) ମଧ୍ୟରେ ଚୁକ୍ତିନାମା ସ୍ମାରକ(ଏମ୍ ଓ ଏ) 40

PART-3: RESOURCE HANDBOOK FOR ESTABLISHING A PRODUCER COMPANY
ଭାଗ-୩: ଐଳଳଘଠ୩% ଈଜସଳଭଯ ଯବସଙ୍କଷ ଖରଳଳଳସକ୍ ଯହଙ୍କଶ୍ ଯଶ୍ ଲଚ, କ୍ଷବକ୍ଷଳ/ଳଙ୍କ ସକ୍ତଳଖକ୍ଷଯଳ

Acknowledgement 45
ସ୍ୱୀକୃତ 45
Introduction 46
ଉପକ୍ରମଣିକା 46

CHAPTER 1: PRODUCER COMPANIES – CONCEPT AND PRACTICES
ଅଧ୍ୟାୟ ୧ : ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ ଧାରଣା ଓ ଅଭ୍ୟାସ

1.1 Background 47
୧.୧ ପୃଷ୍ଠଭୂମି 47
1.2 Key Characteristics of Producer Companies 48
୧.୨ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀର ପ୍ରମୁଖ ବିଶେଷତ୍ୱ 48
1.3 Experience of ASA in Establishing PCs 49
୧.୩ ପି.ସି. ସ୍ଥାପନରେ ଆଶାର (ଏଏସ୍‌ଏ)ଅଭିଜ୍ଞତା 49

CHAPTER 2: INCORPORATION OF A PRODUCER COMPANY

ଅଧ୍ୟାୟ ୨ : ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀର ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ

2.1 How Different Should be the Social Processes While Setting up a PC Vis A Vis A Community Based Organisation (CBO)? 51

୨.୧ ଏକ ପି.ସି. ଓ ଏକ ସମୁଦାୟ ଆଧାରିତ ସଂଗଠନ(ସିବିଓ) ସ୍ଥାପନ ବେଳେ ସାମାଜିକ ପ୍ରକ୍ରିୟା କିପରି ଭାବେ ଭିନ୍ନ ହେବା ଉଚିତ୍ ? 51

2.2 Whether Primary Cbos (Viz. Shgs, Forest Collectors Group, Water Users Group, Common Interest Group, Etc.) can be Transformed into PC? 52

୨.୨ ପ୍ରାଥମିକ ସିବିଓ ଯେପରି- ସ୍ୱୟଂ ସହାୟକ ଗୋଷ୍ଠୀ (ଏସ୍‌ଏଚ୍‌ଜି), ଜଙ୍ଗଲ ସଂଗ୍ରାହକ ଗୋଷ୍ଠୀ, ଜଳ ବ୍ୟବହାରକାରୀ ଗୋଷ୍ଠୀ, ସାଧାରଣ ସ୍ୱାର୍ଥ ରକ୍ଷାକାରୀ ଗୋଷ୍ଠୀ ଆଦି ପି.ସି.କୁ ପରିବର୍ତ୍ତିତ ହୋଇପାରିବେ କି ? 52

2.3 Whether the Process of Establishing PC is Self Triggered by the Members Themselves or Externally Triggered? 52

୨.୩ ପି.ସି. ସ୍ଥାପନ ପ୍ରକ୍ରିୟା ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ସ୍ୱୟଂ ପ୍ରେରିତ ହୋଇଥାଏ ବା ଅନ୍ୟଦ୍ୱାରା ପ୍ରେରିତ ହୋଇଥାଏ ? 52

2.3.1 Who Can be the Initiator for Establishing PC 52

୨.୩.୧ ପି.ସି. ଗଠନରେ କିଏ ପ୍ରାରମ୍ଭକାରୀ ହୋଇପାରିବ ? 52

2.4 Preparations for the Formation of a PC 52

୨.୪ ପି.ସି. ଗଠନ ପାଇଁ ପ୍ରସ୍ତୁତ 52

2.5 Registration of PCs 54

୨.୫ ପି.ସି. (ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ)ର ପଞ୍ଜୀକରଣ 54

Step 1: Digital Signature Certificate (DSC)

ପଦକ୍ଷେପ୧ : ଡିଜିଟାଲ ହସ୍ତାକ୍ଷର ପ୍ରମାଣପତ୍ର (ଡିଏସ୍‌ସି)

Step 2: Director Identification Number (DIN)

ପଦକ୍ଷେପର ୨ : ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ଚିହ୍ନଟ ସଂଖ୍ୟା (ଡିଆଇଏନ୍)

Step 3: Naming of a Producer Company

ପଦକ୍ଷେପ ୩ : ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀର ନାମକରଣ

Step 4: Memorandum & Articles of Association

ଦକ୍ଷେପ ୪: 'ମେମୋରାଣ୍ଡମ୍ ଆଣ୍ଡ ଆର୍ଟିକଲ୍ସ ଅଫ୍ ଏସୋସିଏସନ୍'

Step 5: Documents to be submitted to the RoC for the Incorporation of Producer Company

ପଦକ୍ଷେପ ୫ : ପି.ସି.ର ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ ପାଇଁ ଆରଓସି ନିକଟରେ ନଥିପତ୍ର ଦାଖଲ ୧୧

Step 6: Certificate of Incorporation

ପଦକ୍ଷେପ ୬: ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ ପ୍ରମାଣପତ୍ର

Step 7: Tasks to be Completed Immediately after Incorporation of the PC

ପଦକ୍ଷେପ ୭: ପି.ସି. ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ ତତ୍‌କ୍ଷଣାତ୍ ପରେ କରିବାକୁ ଥିବା କାର୍ଯ୍ୟ

2.6 Estimated Cost for Incorporation of a Producer Company 56

୨.୬: ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀର ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ ପାଇଁ ଖର୍ଚ୍ଚ ଆକଳନ 56

CHAPTER 3: ASSESSING THE CAPITAL REQUIREMENTS OF A PRODUCER COMPANY

ଅଧ୍ୟାୟ ୩: ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କଂପାନୀର ପୁଞ୍ଜି ଆବଶ୍ୟକତା ଆକଳନ

3.1 Assessing the Capital Required for Initial Business Activity 57

୩.୧ ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ବ୍ୟାବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକ ପୁଞ୍ଜି ଆକଳନ 57

3.2 Management and Office Administration Cost 58

୩.୨ ପରିଚାଳନା ଓ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ ପ୍ରଶାସନ ଖର୍ଚ୍ଚ 58

3.3 Cost of Furniture & Fixture 59
୩.୩ ଆସବାବପତ୍ର ଓ ଉପକରଣ ଖର୍ଚ୍ଚ 59
3.4 Cost of Infrastructure & Machinery 60
୩.୪ ଭିତ୍ତିଭୂମି ଓ ଯନ୍ତ୍ରପାତି ଖର୍ଚ୍ଚ 60
3.5 Training and Capacity-Building of Bods and PC Functionaries 60
୩.୫ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀ ଓ ପି.ସି. କର୍ମକର୍ତ୍ତାଙ୍କ ତାଲିମ ଓ ଦକ୍ଷତାବୃଦ୍ଧି ଓ ଟ୍ରେନିଂ 60

CHAPTER 4: ASSESSMENT OF THE FINANCIAL VIABILITY OF THE BUSINESS OF PRODUCER COMPANIES

ଅଧ୍ୟାୟ ୪: ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀମାନଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟର ଆର୍ଥିକ ସାଧନ ଯୋଗ୍ୟତା ଆକଳନ

4.1 Introduction 61
୪.୧ ଉପକ୍ରମଣିକା 61
4.2 The Business Planning Process 61
୪.୨ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ପ୍ରକ୍ରିୟା 61
4.3 How to Generate Business Ideas? 61
୪.୩ ବ୍ୟବସାୟ ବିଚାର କିପରି ସୃଷ୍ଟି କରାଯିବ ? 61
4.3.1 Brainstorming in small groups, is the technique that is generally used in generating ideas for new businesses. This process is done in two phases 62
୪.୩.୧ ଛୋଟ ଗୋଷ୍ଠୀରେ ମାନସମନ୍ଥନ ହେଉଛି ନୂଆ ବ୍ୟବସାୟର ବିଚାର ଉତ୍ପନ୍ନ କରିବା ପାଇଁ ସାଧାରଣ ଭାବରେ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଉଥିବା କୌଶଳ। ଦୁଇ ପର୍ଯ୍ୟାୟରେ ଏହି ପଦ୍ଧତିକୁ କରାଯାଇଥାଏ। 62
4.3.2 Opportunity and Threat – Analysis & Business Opportunity Identification 62
୪.୩.୨ ସୁଯୋଗ ଏବଂ ଆଶଂକା – ବିଶ୍ଳେଷଣ ଓ ବ୍ୟବସାୟ ସୁଯୋଗ ଚିହ୍ନଟ 62
4.3.3 Risk-Mapping and Management 62
୪.୩.୩ ସଂକଟ ଆକଳନ ଓ ପରିଚାଳନା 62
4.4 Marketing Plan 63
୪.୪ ବଜାରୀକରଣ ଯୋଜନା 63
4.4.1 Choosing a Marketing Strategy 64
୪.୪.୧ ଏକ ବଜାରୀକରଣ କୌଶଳ ଚୟନ କରିବା 64
4.4.2 Positioning Strategy 64
୪.୪.୨ ସ୍ଥିତି ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କୌଶଳ 64
4.4.3 Basis of Positioning 64
୪.୪.୩ ସ୍ଥିତିର ଆଧାର 64
4.4.4 Strategies Based on Price and Promotion 64
୪.୪.୪ ମୂଲ୍ୟ ଏବଂ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଆଧାରିତ କୌଶଳ 64
4.4.5 The PC's Marketing Plan 66
୪.୪.୫ ପି.ସି.ର ବିପଣନ ଯୋଜନା 66
4.5 Financial Plan 70
୪.୫ ଆର୍ଥିକ ଯୋଜନା 70
4.5.1 What is a 'Budget'? 70
୪.୫.୧ ଆୟବ୍ୟୟ 'ଅଟକଳ' କ'ଣ ? 70
4.5.2 What is Working Capital? 70
୪.୫.୨ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପାଣ୍ଠି କ'ଣ ? 70

4.5.3 How to Prepare a Budget? 71
୪.୫.୩ ଆୟବ୍ୟୟ ଅଟକଳ କିପରି ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବେ ? 71
4.5.4 Break-even Analysis 71
୪.୫.୪ ଲାଭ କ୍ଷତି ଶୂନ୍ୟ ବିଶ୍ଳେଷଣ 71
4.5.5 Sources of Finance 72
୪.୫.୫ ଆର୍ଥିକ ସମ୍ବଳର ବ୍ୟବସ୍ଥା 72
4.5.6 What is Interest? What are the Various Ways of Calculating Interest? 72
୪.୫.୬ ସୁଧ କ'ଣ ? ସୁଧ ହିସାବ କରିବାର ବିଭିନ୍ନ ଉପାୟ କ'ଣ ? 72
4.5.7 What is Net Present Value (or NPV)? 73
୪.୫.୭ ଶୁଦ୍ଧ ସାଂପ୍ରତିକ ମୂଲ୍ୟ (ବା ଏନ୍‌ପିଭି) କ'ଣ ? 73
4.5.8 What is an Internal Rate of Return? 76
୪.୫.୮ ଆଭ୍ୟନ୍ତରୀଣ ପ୍ରତିଫଳ ହାର କ'ଣ ? 76
4.5.9 Cash Flow Statement 76
୪.୫.୯ ନଗଦ ପ୍ରବାହ ବିବରଣୀ 76
4.5.10 Sensitivity Analysis 79
୪.୫.୧୦ ସମ୍ବେଦନଶୀଳତା ବିଶ୍ଳେଷଣ 79
4.6 Writing a Business Plan 79
୪.୬ ଏକ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନା ଲିଖନ 79
4.6.1 What is a Business Plan? 79
୪.୬.୧ ଏକ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନା କ'ଣ ? 79
4.6.2 What are the Elements of a Business Plan? 80
୪.୬.୨ ଏକ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନାର ଉପାଦାନଗୁଡ଼ିକ କ'ଣ ? 80
4.6.3 Tips on Writing a Business Plan 80
୪.୬.୩ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନା ଲେଖିବା ଉପରେ ସଂକେତ 80
4.6.4 Suggested Outline of a Business Plan 80
୪.୬.୪ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନାର ବ୍ୟକ୍ତ ରୂପରେଖ 80

CHAPTER 5: ASSESSING INSTITUTIONAL PERFORMANCE OF PRODUCER COMPANY

ଅଧ୍ୟାୟ ୫: ଉତ୍ପାଦକ କଂପାନୀର ସଂସ୍ଥାଗତ ନିଷ୍ପାଦନ ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ

5.1 Framework of Participatory Assessment of Institutional Performance of PC 82
୫.୧ ପି.ସି.ର ସଂସ୍ଥାଗତ ନିଷ୍ପାଦନର ଭାଗିଦାରୀ ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନର ଢାଞ୍ଚା (ଫ୍ରେମ୍ ୱାର୍କ ଅଫ୍ ପାର୍ଟିସିପେଟୋରି ଆସେସ୍‌ମେଣ୍ଟ ଅଫ୍ ଇନଷ୍ଟିଚ୍ୟୁସନାଲ୍ ପର୍ଫରମାନ୍ସ ଅଫ୍ ପି.ସି.) 82
Additional Resources 83
ଅତିରିକ୍ତ ସମ୍ବଳ 83

LIST OF ACRONYMS

1	AGM	Annual General Meeting
2	AoA	Articles of Association
3	APMC	Agricultural Produce Market Committee
4	ASA	Action for Social Advancement
5	BF	Business Facilitator
6	BoD	Board of Directors
7	CA	Chartered Accountant
8	CB	Capacity Building
9	CBO	Community Based Organization
10	CEO	Chief Executive Officer
11	CIG	Common Interest Group
12	CS	Company Secretaries
13	DAC	Department of Agriculture and Cooperation
14	DIN	Director Identification Number
15	DPR	Detailed Project Report
16	DSC	Digital Signature Certificate
17	DSCR	Debt Service Coverage Raito
18	EOY	End of Year
19	FAO	Food and Agriculture Organization
20	FCI	Food Corporation of India
21	FFB	Farmers Field Book
22	FG	Farmer Group
23	FIG	Farmer Interest Group
24	FPC	Farmer Producer Company
25	FPO	Farmer Producer Organization
26	GB	General Body
27	GoI	Government of India
28	GoMP	Government of Madhya Pradesh
29	HR	Human Resource
30	IFAD	International Fund for Agriculture Development
31	IFPRI	International Food Policy Research Institute
32	INM	Integrated Nutrient Management
33	IPM	Integrated Pest Management
34	IPP	Integrated Plant Protection
35	IRR	Internal Rate Of Return
36	IT	Income Tax
37	KCC	Kisan Credit Cards
38	LF	Lead Farmer
39	LS	Lumpsum
40	LPO	Livelihood Promotion Organisation

ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ଶବ୍ଦଗୁଡ଼ିକର ତାଲିକା

1	(AGM)	ବାର୍ଷିକ ସାଧାରଣ ବୈଠକ
2	(AoA)	ସଂଘ ନିୟମାବଳୀ
3	(APMC)	କୃଷିଜାତୀୟ ଉତ୍ପାଦ ବିପଣନ ସମିତି
4	(ASA)	ସାମାଜିକ ଉନ୍ନତି ପାଇଁ କାର୍ଯ୍ୟ
5	(BF)	ବ୍ୟବସାୟ ସୂତ୍ରଧାର
6	(BoD)	ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀ
7	(CA)	ଚାଟାର୍ଡ ଆକାଉଣ୍ଟାଣ୍ଟ୍
8	(CB)	ସାମର୍ଥ୍ୟତା ଗଠନ
9	(CBO)	ଗୋଷ୍ଠୀ ଆଧାରିତା ଅନୁଷ୍ଠାନ
10	(CEO)	ମୁଖ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟନିର୍ବାହୀ ଅଧିକାରୀ
11	(CIG)	ସାଧାରଣ ହିତ ଗୋଷ୍ଠୀ
12	(CS)	କମ୍ପାନୀ ସଚିବ
13	(DAC)	କୃଷି ଓ ସମବାୟ ବିଭାଗ
14	(DIN)	ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ଚିହ୍ନଟ ସଂଖ୍ୟା
15	(DPR)	ସବିଶେଷ ପରିଯୋଜନା ରିପୋର୍ଟ
16	(DSC)	ଡିଜିଟାଲ୍ ଦସ୍ତଖତ ପ୍ରମାଣପତ୍ର
17	(DSCR)	ଋଣ ସେବା ପରିସର ଅନୁପାତ
18	(EoY)	ବର୍ଷ ଶେଷ
19	(FAO)	ଖାଦ୍ୟ ଏବଂ କୃଷି ଅନୁଷ୍ଠାନ
20	(FCI)	ଭାରତୀୟ ଖାଦ୍ୟ ନିଗମ
21	(FFB)	କୃଷକ କ୍ଷେତ୍ର ପୁସ୍ତକ
22	(FG)	କୃଷକ ଗୋଷ୍ଠୀ
23	(FIG)	କୃଷକ ହିତ ଗୋଷ୍ଠୀ
24	(FPC)	କୃଷକ ଉତ୍ପାକ କମ୍ପାନୀ
25	(FPO)	କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ଅନୁଷ୍ଠାନ
26	(GB)	ସାଧାରଣ ନିକାୟ
27	(GoI)	ଭାରତ ସରକାର
28	(GoMP)	ମଧ୍ୟପ୍ରଦେଶ ସରକାର
29	(HR)	ମାନବ ସମ୍ବଳ
30	(IFAD)	କୃଷି ବିକାଶ ପାଇଁ ଅନ୍ତର୍ଜାତୀୟ ପାଣ୍ଠି
31	(IFPRI)	ଅନ୍ତର୍ଜାତୀୟ ଖାଦ୍ୟ ନୀତି ଗବେଷଣା ଅନୁଷ୍ଠାନ
32	(INM)	ସମନ୍ୱିତ ପୋଷକତତ୍ୱ ପରିଚାଳନା
33	(IPM)	ସମନ୍ୱିତ କୀଟ ପରିଚାଳନା
34	(IPP)	ସମନ୍ୱିତ ଚାରା ସୁରକ୍ଷା
35	(IRR)	ଫେରସ୍ତର ଆଭ୍ୟନ୍ତରୀଣ ଦର
36	(IT)	ଆୟକର
37	(KCC)	କିସାନ୍ କ୍ରେଡିଟ୍ କାର୍ଡ
38	(LF)	ମୁଖ୍ୟ କୃଷକ
39	(LS)	ଏକକାଳୀନ
40	(LPO)	ଜୀବିକା ପ୍ରଚାର ଅନୁଷ୍ଠାନ

41	LRP	Local Resource Persons
42	MACS	Mutually Aided Cooperative Societies Act
43	MADP	Medicinal, Aromatic and Natural Dye Plant Programme
44	MCA	Ministry of Corporate Affairs
45	MIS	Management Information System
46	MoA	Memorandum of Association
47	MoU	Memorandum of Understanding
48	MS Excel	Microsoft Excel
49	MSP	Minimum Support Price
50	NABARD	National Bank for Agriculture and Rural Development
51	NAFED	National Agriculture Cooperative Federation
52	NCDC	National Cooperative Development Corporation
53	NGO	Non-governmental organization
54	NPV	Net Present Value
55	NVIUC	National Vegetable Initiative for Urban Cluster
56	O/T Analysis	Opportunites & Threats
57	OD	Organisational Development
58	PAN	Permanent Account Number
59	PC	Producer Companies
60	PC*	Personal Computer
61	PC**	Procurement Centre
62	PRADAN	Professional Assistance for Development Action
63	PV	Present Value
64	RFP	Request for Proposal
65	RI	Resource Institution
66	RKVY	Rashtriya Krishi Vikas Yojana (RKVY)
67	RoC	Registrar of Company
68	S/W Analysis	Strengths and Weaknesses
69	SHG	Self Help Group
70	SHT	Spearhead Team
71	SLSC	State Level Sanction Committee
72	SMS	Short Message Service
73	SWOT	Strength, Weakness, Opportunity & Threats
74	TDS	Tax Deducted at Source
75	TIN	Tax Information Network
76	ToR	Terms of Reference
77	VAT	Value Added Tax
77	WHR	Warehouse Receipts
79	WUG	Water Users Groups

41	(LRP)	ସ୍ଥାନୀୟ ସାଧନ ବ୍ୟକ୍ତି
42	(MACS)	ପରସ୍ପର ସହାୟତାପ୍ରାପ୍ତ ସମବାୟ ସମାଜ ଅଧିନିୟମ
43	(MADP)	ଔଷଧୀୟ, ସୁଗନ୍ଧିତ ଓ ପ୍ରାକୃତିକ ରଙ୍ଗର ଚାରା
44	(MCA)	ନିଗମ ନିକାୟ ବ୍ୟାପାର ମନ୍ତ୍ରଣାଳୟ
45	(MIS)	ପରିଚାଳନା ସୂଚନା ପଦ୍ଧତି
46	(MoA)	ସଂଘ ସ୍ମାରକପତ୍ର
47	(MoU)	ବୁଝାମଣା ସ୍ମାରକପତ୍ର
48	(MS Excel)	ମାଇକ୍ରୋସଫ୍ଟ ଏକ୍ସେଲ୍
49	(MSP)	ସର୍ବନିମ୍ନ ସହାୟତା ମୂଲ୍ୟ
50	(NABARD)	କୃଷି ଓ ଗ୍ରାମୀଣ ବିକାଶ ଜାତୀୟ ବ୍ୟାଙ୍କ୍
51	(NAFED)	ଜାତୀୟ କୃଷି ସମବାୟ ସଂଘ
52	(NCDC)	ଜାତୀୟ ସମବାୟ ବିକାଶ ନିଗମ
53	(NGO)	ଅଣ-ସରକାରୀ ଅନୁଷ୍ଠାନ
54	(NPV)	ବର୍ତ୍ତମାନର ସର୍ବନିମ୍ନ ମୂଲ୍ୟ
55	(NVIUC)	ସହରାଂଚଳ କ୍ଲଷ୍ଟର୍ ପାଇଁ ଜାତୀୟ ପନିପରିବା ପଦକ୍ଷେପ
56	(O/T Analysis)	ସୁଯୋଗ ଓ ଭୟ
57	(OD)	ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ବିକାଶ
58	(PAN)	ସ୍ଥାୟୀ ଖାତା ସଂଖ୍ୟା
59	(PC)	ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ
60	(PC*)	ବ୍ୟକ୍ତିଗତ କମ୍ପ୍ୟୁଟର୍
61	(PC**)	ସଂଗ୍ରହଣ କେନ୍ଦ୍ର
62	(PRADAN)	ବିକାଶ କାର୍ଯ୍ୟ ପାଇଁ ପେସାଦାର ସହାୟତା
63	(PV)	ବର୍ତ୍ତମାନର ମୂଲ୍ୟ
64	(RFP)	ପ୍ରସ୍ତାବ ନିବେଦନ
65	(RI)	ସାଧନ ଅନୁଷ୍ଠାନ
66	(RKVY)	ରାଷ୍ଟ୍ରୀୟ କୃଷି ବିକାଶ ଯୋଜନା (ଆର୍‌କେଭିୱାଇ)
67	(RoC)	କମ୍ପାନୀ ନିବନ୍ଧକ
68	(S/W Analysis)	ଶକ୍ତି ଏବଂ ଦୁର୍ବଳତା
69	(SHG)	ସ୍ୱୟଂ ସହାୟକ ଗୋଷ୍ଠୀ
70	(SHT)	ଅଗ୍ରଣୀ ଦଳ
71	(SLSC)	ରାଜ୍ୟସ୍ତରୀୟ ମଞ୍ଜୁରୀ ସମିତି
72	(SMS)	ଲଘୁ ସଂଦେଶ ସେବା (ଏସ୍‌ଏମ୍‌ଏସ୍)
73	(SWOT)	ଶକ୍ତି, ଦୁର୍ବଳତା, ସୁଯୋଗ ଏବଂ ଭୟ
74	(TDS)	ଉତ୍ସରେ କର କାଟ୍
75	(TIN)	କର ସୂଚନା ନେଟ୍‌ୱର୍କ
76	(ToR)	ସନ୍ଦର୍ଭ ମିଆଦ
77	(VAT)	ମୂଲ୍ୟଯୁକ୍ତ କର
78	(WHR)	ପଣ୍ୟାଗାର ରସିଦ୍
79	(WUG)	ଜଳ ଉପଯୋଗକାରୀ ଗୋଷ୍ଠୀ

NATIONAL POLICY

for the Promotion of
Farmer Producer Organisations

ଜାତୀୟ ନୀତି

କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ସଙ୍ଗଠନଗୁଡ଼ିକର
ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ନିମନ୍ତେ

NATIONAL POLICY

FOR THE PROMOTION OF FARMER PRODUCER ORGANISATIONS

PREAMBLE

Collectivization of producers, especially small and marginal farmers, into producer organisations has emerged as one of the most effective pathways to address the many challenges of agriculture but most importantly, improved access to investments, technology and inputs and markets. Department of Agriculture and Cooperation, Ministry of Agriculture, Govt. of India has identified farmer producer organisation registered under the special provisions of the Companies Act, 1956 as the most appropriate institutional form around which to mobilize farmers and build their capacity to collectively leverage their production and marketing strength.

This policy document is meant to serve as a reference and guide to Central and State Government agencies which seek to promote and support Farmer Producer Organisations, especially producer companies and link them to benefits under various programmes and schemes of the Central and State Governments.

1. **VISION:** To build a prosperous and sustainable agriculture sector by promoting and supporting member-owned Producer Organisations, that enable farmers to enhance productivity through efficient, cost-effective and sustainable resource use and realize higher returns for their produce, through collective action supported by the government, and fruitful collaboration with academia, research agencies, civil society and the private sector.

2. MISSION

2.1 To promote economically viable, democratic, and self governing Farmer Producer Organisations (FPOs)

2.2 To provide support for the promotion of such FPOs by qualified and experienced Resource Institutions (RIs).

2.3 To provide the required assistance and resources – policy action, inputs, technical knowledge, financial resources, and infrastructure – to strengthen these FPOs.

2.4 To remove hurdles in enabling farmers access the markets through their FPOs, both as buyers and sellers.

2.5 To create an enabling policy environment for investments in FPOs to leverage their collective production and marketing power.

3. SCOPE AND COVERAGE

3.1 The provisions of this Policy will apply equally to FPOs already registered either under the Companies Act and under various central and state cooperative society laws and those FPOs which will be registered subsequent to the issue of this Policy.

3.2 The main qualifying criterion for an FPO to attract benefits under various schemes and programmes of the Central and State Governments is that it must be a body registered and administered by farmers and the organisation must be focused on activities in the agriculture and allied sectors.

4. SUPPORT FOR PROMOTION OF FPOs

4.1 The formation and development of FPOs will be actively encouraged and supported by the Central and State Governments and their agencies, using financial resources from various Centrally-sponsored and State-funded schemes in the agriculture sector agencies. This goal will be achieved by creating a coalition of partners by the concerned promoter body, involving civil society institutions, research organisations, consultants, private sector players and any other entity which can contribute to the development of strong and

PART ONE

କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ
ସଙ୍ଗଠନ (ଏଫ୍‌ପିଓ)ଗୁଡ଼ିକର ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ନିମନ୍ତେ ଜାତୀୟ ନୀତି

ମୁଖବନ୍ଧ

ଉତ୍ପାଦକମାନଙ୍କର ଏକତ୍ରୀକରଣ, ବିଶେଷରୂପେ କ୍ଷୁଦ୍ର ଓ ନାମମାତ୍ର କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ସଙ୍ଗଠନ (ଏଫ୍‌ପିଓ)ଗୁଡ଼ିକ କୃଷିକ୍ଷେତ୍ରରେ ବିଭିନ୍ନ ଆହ୍ୱାନର ସମାଧାନର ପ୍ରକୃତ ପନ୍ଥା ଭାବରେ ପ୍ରକଟ ହେଇଛନ୍ତି, ମାତ୍ର ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ବିଷୟ ହେଉଛି, ସେମାନେ ବିନିଯୋଗ, ବୈଷୟିକକୌଶଳ ଉତ୍ପାଦନ ସାମଗ୍ରୀ ଓ ବଜାରୀକରଣରେ ଉନ୍ନତ ପ୍ରବେଶ କରିପାରୁଛନ୍ତି । କୃଷି ଓ ସମବାୟ ବିଭାଗ, କୃଷି ମନ୍ତ୍ରଣାଳୟ, ଭାରତ ସରକାର କୃଷକ ଉତ୍ପାଦନ ସଙ୍ଗଠନକୁ କମ୍ପାନୀ ଧାରା, ୧୯୫୬ର ବିଶେଷ ଧାରା ଅଧୀନରେ ସବୁଠାରୁ ଯଥାର୍ଥ ସଙ୍ଗଠନରୂପେ ପଞ୍ଜୀକୃତ କରିଛି, ସେଥିରେ କୃଷକମାନଙ୍କୁ ସଂଗ-ଠିତ କରିବା ଏବଂ ସେମାନଙ୍କ ଉତ୍ପାଦନ ଓ ବଜାରୀକରଣ ସାମର୍ଥ୍ୟକୁ ସାମୂହିକ ଭାବରେ ବୃଦ୍ଧି କରିବା ପାଇଁ ସେମାନଙ୍କୁ ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧି କରିବା ବିଷୟ ରହିଛି ।

ଏହି ନୀତି ଆଲେଖ କେନ୍ଦ୍ର ଓ ରାଜ୍ୟ ସରକାର ପ୍ରତିନିଧିଙ୍କ ପ ରାମର୍ଶ ଓ ପ୍ରଦର୍ଶିକା ଭାବରେ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରାଯାଇଛି । ଯାହାକି କୃଷକ ଉତ୍ପାଦନ ସଙ୍ଗଠନଗୁଡ଼ିକର, ବିଶେଷରୂପେ ଉତ୍ପାଦନ କମ୍ପାନୀଗୁଡ଼ିକର ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଓ ସାହାଯ୍ୟ ନିମନ୍ତେ ବ୍ୟବହାର କରାଯିବ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କୁ କେନ୍ଦ୍ର ଓ ରାଜ୍ୟ ସରକାରଙ୍କ ବିଭିନ୍ନ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଓ ଯୋଜନା ଅଧୀନରେ ଲାଭ ପାଇବାକୁ ସଂଯୋଗ କରାଯିବ ।

୧. ଦୂରଦୃଷ୍ଟି: ସଦସ୍ୟ ଅଧିକୃତ କୃଷି ଉତ୍ପାଦନ ସଙ୍ଗଠନଗୁଡ଼ିକର ସହାୟତା ଓ ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଦ୍ୱାରା ଏକ ଐଶ୍ୱର୍ଯ୍ୟଶାଳୀ ଓ ଚିରସ୍ଥାୟୀ କୃଷି କ୍ଷେତ୍ର ଗଠନ କରିବା, ଯାହାକି କୃଷକମାନଙ୍କୁ ଦକ୍ଷ, ମୂଲ୍ୟ ଅନୁକୂଳ ଓ ସ୍ଥାୟୀ ସମ୍ବଳ ବ୍ୟବହାର କରିବା ମାଧ୍ୟମରେ ଉତ୍ପାଦନ ବୃଦ୍ଧି କରିବାରେ କୃଷକମାନଙ୍କୁ ସକ୍ଷମ କରିବା ସହ । ଏହା ସରକାର ସମର୍ଥିତ ସମ୍ମିଳିତ କାର୍ଯ୍ୟ ମାଧ୍ୟମରେ, ଅଧ୍ୟୟନ ଓ ଗବେଷଣାର ସହଯୋଗ ମାଧ୍ୟମରେ, ସାମାଜିକ ଅନୁଷ୍ଠାନ ତଥା ଓ ଘରୋଇ ସଂସ୍ଥା ମାଧ୍ୟମରେ ସେମାନଙ୍କ ଉତ୍ପାଦର ଅଧିକ ଲାଭ ପାଇବା ପାଇଁ ସକ୍ଷମ କରିବା ।

୨. ଲକ୍ଷ୍ୟ

୨.୧ ଆର୍ଥିକ ଉପକୃତ, ଗଣତାନ୍ତ୍ରିକ ଓ ସ୍ୱୟଂଶାସିତ କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ସଙ୍ଗଠନ (ଏଫ୍‌ପିଓ)ଗୁଡ଼ିକର ଉନ୍ନତି କରିବା ।

୨.୨ ଯୋଗ୍ୟ ଓ ଅନୁଭୂତିସମ୍ପନ୍ନ ସଂସାଧନ ଅନୁଷ୍ଠାନ(ଆର୍‌ଆଇ)ଗୁଡ଼ିକ ଦ୍ୱାରା ଏହିପରି ସଙ୍ଗଠନଗୁଡ଼ିକର ଉନ୍ନତି ନିମନ୍ତେ ସହାୟତା ପ୍ରଦାନ ।

୨.୩ ଏହି ସଙ୍ଗଠନଗୁଡ଼ିକର ଅଭିବୃଦ୍ଧି ନିମନ୍ତେ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ସାହାଯ୍ୟ ଓ ସମ୍ବଳ ଯଥା – ନୀତି କାର୍ଯ୍ୟ, ଉତ୍ପାଦକ ସାମଗ୍ରୀ, ବୈଷୟିକ ଜ୍ଞାନ କୌଶଳ, ଆର୍ଥିକ ସମ୍ବଳ ଓ ଭିତ୍ତିଭୂମି ଯୋଗାଇ ଦେବା ।

୨.୪ କୃଷକମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କ ସଙ୍ଗଠନ ମାଧ୍ୟମରେ ବଜାର ପ୍ରବେଶ କରିବା ନିମନ୍ତେ ଉଭୟ କ୍ରେତା ଓ ବିକ୍ରେତା ଭାବରେ ସେମାନଙ୍କୁ ସକ୍ଷମ କରିବା ପାଇଁ ଥିବା ପ୍ରତିବନ୍ଧକଗୁଡ଼ିକ ଦୂର କରିବା ।

୨.୫ ସେମାନଙ୍କର ସମ୍ମିଳିତ ଉତ୍ପାଦନ ଓ ବଜାର ଶକ୍ତି ବୃଦ୍ଧି କରିବା ପାଇଁ ଏହି ସଙ୍ଗଠନରେ ବିନିଯୋଗ କରିବା ନିମନ୍ତେ ଏକ ସଫଳ ନୀତି ସୃଷ୍ଟି କରିବା ।

୩. ସୁଯୋଗ ଓ ବିସ୍ତାର

୩.୧ ଏହି ନୀତିର ସୁବିଧାଗୁଡ଼ିକ ସମାନ୍ ଭାବରେ ଏହିପରି ଅନୁଷ୍ଠାନଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ ହେବ ଯାହାକି; କମ୍ପାନୀ ଧାରା ଅଧୀନରେ କିମ୍ବା ବିଭିନ୍ନ କେନ୍ଦ୍ର ଓ ରାଜ୍ୟର ସମବାୟ ସମିତି ଆଇନ୍ ଅଧୀନରେ ପଞ୍ଜିକୃତ ହୋଇଥିବ ଏବଂ ଭବିଷ୍ୟତରେ ପଞ୍ଜିକୃତ ହେବାକୁଥିବା ଅନୁଷ୍ଠାନଗୁଡ଼ିକ ଏହି ଯୋଜନାର ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହେବେ ।

୩.୨ କେନ୍ଦ୍ର ଓ ରାଜ୍ୟ ସରକାରଙ୍କର ବିଭିନ୍ନ ଯୋଜନା ଓ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଅଧୀନରେ ଥିବା ଲାଭଗୁଡ଼ିକୁ ଆକର୍ଷଣ କରିବା ପାଇଁ ଏହି ଅନୁଷ୍ଠାନର ମୁଖ୍ୟ ମାନଦଣ୍ଡ ହେଉଛି ଯେ ଏହାକୁ ଏକ ପଞ୍ଜୀକୃତ ଅନୁଷ୍ଠାନ ହେବାକୁ ପଡ଼ିବ ଓ କୃଷକମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ପରିଚାଳିତ ହେବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଏହି ସଙ୍ଗଠନକୁ କୃଷି ଓ ଏହାର ଅନୁବନ୍ଧିତ ବିଭାଗଗୁଡ଼ିକର କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ କୈନ୍ଦ୍ରିକ ହେବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

୪. ଏଫ୍‌ପିଓର ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ପାଇଁ ସହାୟତା

୪.୧ କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ଅନୁଷ୍ଠାନ (ଏଫ୍‌ପିଓ)ର ଗଠନ ଓ ଅଭିବୃଦ୍ଧି କେନ୍ଦ୍ର ଓ ରାଜ୍ୟ ସରକାର ଓ ସେମାନଙ୍କ ପ୍ରତିନିଧି ଦ୍ୱାରା ସକ୍ରିୟ ଭାବରେ ଉତ୍ସାହିତ ଓ ସାହାଯ୍ୟପ୍ରାପ୍ତ ହେବ ଯେଉଁଥିରେ କୃଷି ବିଭାଗ ଦ୍ୱାରା କେନ୍ଦ୍ରୀୟ ସାହାଯ୍ୟ ଓ ରାଜ୍ୟର ଯୋଜନାପାଣ୍ଠିରୁ ଅର୍ଥ ବ୍ୟବହାର କରାଯିବ । ସମ୍ପୃକ୍ତ ପୃଷ୍ଠପୋଷକଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଅନୁବନ୍ଧିତ ସାଥୀମାନଙ୍କୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବା ଦ୍ୱାରା ଏହି ଲକ୍ଷ୍ୟ ହାସଲ କରାଯାଇପାରିବ ଯଥା ସାମାଜିକ ସଂସ୍ଥା, ଗବେଷଣା ସଂସ୍ଥା, ପରାମର୍ଶଦାତା, ବେସରକାରୀ ସଂସ୍ଥା ଓ ଅନ୍ୟମାନେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇପାରିବେ ଯିଏକି ଶକ୍ତିଶାଳୀ ଏବଂ ଆର୍ଥିକ ସାଧନକ୍ଷମ କୃଷକ ଅଧିକୃତ ଉତ୍ପାଦକ ଅନୁଷ୍ଠାନର

viable producer owned FPOs.

4.2 Detailed guidelines for the promotion of FPOs, including methodology of selecting RIs, budgets and registration processes are annexed to this Policy. These are meant to guide the Central and State Government agencies engaged in FPO promotion and provide a detailed roadmap to achieve the vision of building FPOs, especially if funds under Central schemes are being used to promote FPOs. However, State Governments are free to develop their own independent guidelines to support FPOs if they are using. State budgetary funds for the same.

5. ROLE OF CENTRAL GOVERNMENT INSTITUTIONS IN SUPPORTING FPOs

5.1 Department of Agriculture and Cooperation (DAC), Ministry of Agriculture, Govt. of India will act as the nodal agency for the development and growth of FPOs.

5.2 Small Farmers' Agribusiness Consortium (SFAC), a Society under DAC, will be the designated agency of DAC to act as a single-window for technical support, training needs, research and knowledge management and to create linkages to investments, technology and markets. SFAC will provide all- round support to State Governments, FPOs and other entities engaged in promotion and development of FPOs. In particular, SFAC will create sustainable linkages between FPOs and inputs suppliers, technology providers, extension and research agencies and marketing and processing players, both in the public and private sectors.

5.3 The mandate of National Cooperative Development Corporation (NCDC) will be expanded to include FPOs in the list of eligible institutions which receive support under the various programmes of the Corporation.

5.4 NAFED will take steps to include FPOs in the list of eligible institutions which act on its behalf to undertake price support purchase operations.

5.5 DAC will work with Food Corporation of India (FCI) and State Governments to encourage them to include FPOs as procurement agencies under the Minimum Support Price (MSP) procurement operations for various crops.

5.6 DAC and its designated agencies will work with NABARD and other financial institutions to direct short and medium term credit for working capital and infrastructure investment needs of FPOs. DAC will also work with all relevant stakeholders to achieve 100% financial inclusion for members of FPOs and link them to Kisan Credit Cards.

5.7 DAC will work with Ministry of Corporate Affairs and other stakeholders to further clarify and strengthen provisions of the law relating to the registration, management and regulation of FPOs with a view to fostering fast paced growth of FPOs.

6. ROLE OF STATE GOVERNMENT INSTITUTIONS IN SUPPORTING FPOS

6.1 Besides encouraging State Governments to take up formation of FPOs on a large scale through Centrally-sponsored and State-financed programmes and schemes, DAC suggests the following steps to be taken by State Governments to support and strengthen FPOs:

6.1.1 By declaring FPOs at par with cooperatives registered under the relevant State legislation and self-help groups/federations for all benefits and facilities that are extended to member-owned institutions from time to time.

6.1.2 By making provisions for easy issue of licenses to FPOs to trade in inputs (seed, fertilizer, farm machinery, pesticides etc.) for use of their members as well as routing the supply of agricultural inputs through FPOs at par with cooperatives.

6.1.3 By using FPOs as producers of certified seed, saplings and other planting material and extending production and marketing subsidies on par with cooperatives.

6.1.4 By suitable amendments in the APMC Act to allow direct sale of farm produce by FPOs at the farmgate, through FPO owned procurement and marketing centres and for facilitating contract farming arrangements between FPOs and bulk buyers.

ବିକାଶ ନିମନ୍ତେ ଯୋଗଦାନ କରିପାରିବେ ।

୪.୨ ଏହି ସଙ୍ଗଠନର ଅଭିବୃଦ୍ଧି ନିମନ୍ତେ ବିସ୍ତୃତ ପ୍ରଦର୍ଶିକାରେ, ଅ ।ର୍ଆଇମାନଙ୍କର ମନୋନୟନ ପଦ୍ଧତି, ଆୟବ୍ୟୟ ଅଟକଳ ଓ ପଞ୍ଜିକରଣ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଏହି ନୀତିରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ଅଛି । ଏଗୁଡ଼ିକ କେନ୍ଦ୍ର ଓ ରାଜ୍ୟ ସରକାରୀ ସଂସ୍ଥାମାନଙ୍କୁ ଦିଗ୍‌ଦର୍ଶନ ଦେବା ପାଇଁ ଉଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଯେଉଁମାନେ କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ଅନୁଷ୍ଠାନର ଉନ୍ନତି ସହିତ ଜଡ଼ିତ । ଏହା ଅନୁଷ୍ଠାନ ଗଠନର ଲକ୍ଷ୍ୟ ହାସଲ କରିବା ପାଇଁ ଏକ ବିସ୍ତୃତ ଉପାୟ ପ୍ରଦାନ କରିଥାଏ, ବିଶେଷରୂପେ ଯଦି ଏହି ଅନୁଷ୍ଠାନର ଅଭିବୃଦ୍ଧି ନିମନ୍ତେ କେନ୍ଦ୍ରୀୟ ଯୋଜନା ଅଧୀନରେ ପାଣ୍ଠି ପାଇଥାଏ । ଅବଶ୍ୟ ଏହି ଅନୁଷ୍ଠାନକୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିବା ପାଇଁ ରାଜ୍ୟ ସରକାର ତାଙ୍କର ନିଜର ସ୍ୱାଧୀନ ପ୍ରଦର୍ଶିକା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିପାରିବେ, ଯଦି ସେମାନେ ସେଥିପାଇଁ ରାଜ୍ୟ ସରକାରଙ୍କ ଅ ଟକଳ ପାଣ୍ଠି ବ୍ୟବହାର କରୁଛନ୍ତି ।

୫. ଏଫ୍‌ପିଓଗୁଡ଼ିକୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିବା ପାଇଁ କେନ୍ଦ୍ରୀୟ ସରକାରୀ ଅନୁଷ୍ଠାନଗୁଡ଼ିକର ଭୂମିକା

୫.୧ କୃଷି ଓ ସମବାୟ ବିଭାଗ, କୃଷି ମନ୍ତ୍ରଣାଳୟ, ଭାରତ ସରକାର ଏହି ଅନୁଷ୍ଠାନର ଉନ୍ନତି ନିମନ୍ତେ ନୋଡାଲ ପ୍ରତିନିଧି ରୂପେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବେ ।

୫.୨ କ୍ଷୁଦ୍ର କୃଷକ କୃଷି ବ୍ୟବସାୟ ସଂଗଠନ (ଝରଇଉ), ଡ଼ିଏସି ଅଧ ୀନସ୍ଥ ଏକ ଅନୁଷ୍ଠାନ ଯାହାକି ଡ଼ିଏସିର ଏକ ମନୋନୀତ ପ୍ରତିନିଧ ୍ ଅଟେ, ଯାହାକି ବୈଷୟିକ ସହାୟତା, ତାଲିମ୍ ଆବଶ୍ୟକତା, ଗବେଷଣା ଓ ଜ୍ଞାନ ପରିଚାଳନା ଓ ବିନିଯୋଗ, ବୈଷୟିକ କୌଶଳ ଓ ବଜାରୀକରଣ ସହିତ ସହଯୋଗ କରିବା ପାଇଁ ଏକକ ସଂସ୍ଥାରୂପେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିଥାଏ । ଏସ୍‌ଏଫ୍‌ଏସି ରାଜ୍ୟ ସରକାରଙ୍କୁ, କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ଅନୁଷ୍ଠାନକୁ ଓ ଏହାର ଅଭିବୃଦ୍ଧି ନିମନ୍ତେ ଉଦ୍ୟତ ସମସ୍ତ ସଂସ୍ଥାକୁ ସବୁପ୍ରକାର ସାହାଯ୍ୟ ଯୋଗାଇବ । ଏସ୍‌ଏଫ୍‌ଏସି ଏଫପିଓ ଏବଂ କୃଷି ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗାଣକାରୀ, ବୈଷୟିକ କୌଶଳ ଯୋଗାଣକାରୀ ଓ ସଂପ୍ରସାରଣ ଓ ଗବେଷଣା ସଂସ୍ଥା ଏବଂ ବଜାରୀକରଣ ଓ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ କରୁଥିବା ଉଭୟ ସରକାରୀ ଓ ବେସରକାରୀ ସଂସ୍ଥା ମଧ୍ୟରେ ଏକ ସ୍ଥାୟୀ ସଂଯୋଗ ସ୍ଥାପନ କରିବ ।

୫.୩ ଜାତୀୟ ସମବାୟ ବିକାଶ ନିଗମ (ଏନ୍‌ସିଡିସି)ର ମୁଖ୍ୟକାମ ଏଫପିଓମାନଙ୍କୁ ଯୋଗ୍ୟତା ସମ୍ପନ୍ନ ଅନୁଷ୍ଠାନଗୁଡ଼ିକର ତାଲିକାରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବ, ଯାହାକି ନିଗମର ବିଭିନ୍ନ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଅଧୀନରେ ସାହାଯ୍ୟ ପାଇବ ।

୫.୪ ଏହି ଅନୁଷ୍ଠାନକୁ ଯୋଗ୍ୟ ଅନୁଷ୍ଠାନଗୁଡ଼ିକରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବା ପାଇଁ ନାଫେଡ୍ ପଦକ୍ଷେପ ନେବ ଯାହାକି କ୍ରୟମୂଲ୍ୟର ସମର୍ଥନ ବିଷୟରେ ଏହା ପକ୍ଷରୁ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବ ।

୫.୫ ଡିଏସି ଭାରତୀୟ ଖାଦ୍ୟ ନିଗମ ଓ ରାଜ୍ୟ ସରକାରଙ୍କ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବ ଯେପରି ଏହି ଅନୁଷ୍ଠାନକୁ ସର୍ବନିମ୍ନ ସହାୟକ ମୂଲ୍ୟ ଯୋଜନା ଅଧୀନରେ ସଂଗ୍ରହ ପ୍ରତିନିଧିରୂପେ ବିଭିନ୍ନ ଶସ୍ୟ ସଂଗ୍ରହ କରିବା ପାଇଁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବା ପାଇଁ ସେମାନଙ୍କୁ ଉତ୍ସାହିତ କରିବ ।

୫.୬ ଡିଏସି ଓ ଏହାର ସମର୍ଥିତ ସଂସ୍ଥା ନାବାର୍ଡ଼ ଓ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଅର୍ଥନୈତିକ ଅନୁଷ୍ଠାନ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବେ, ଯେପରି ଏହି ଏଫ୍‌ପିଓର କାର୍ଯ୍ୟପୁଞ୍ଜି ଓ ଭିତ୍ତିଭୂମି ଗଠନ ବିନିଯୋଗ ଆବଶ୍ୟକତା ପୂରଣ କରିବା ପାଇଁ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ କ୍ଷୁଦ୍ର ଓ ମଧ୍ୟମ ଧରଣର ଋଣ ଦେଇପାରିବେ । ଡ଼ିଏସି ମଧ ସମସ୍ତ ଉପଯୁକ୍ତ ତୃତୀୟ ପକ୍ଷ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବ, ଯେପରି ଏହି ଅନୁଷ୍ଠାନର ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ପାଇଁ ୧୦୦% ଅର୍ଥନୈତିକ ଲାଭ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରିବ ଓ ସେମାନଙ୍କୁ କିସାନ୍ କ୍ରେଡ଼ିଟ୍ କାର୍ଡ଼ ସହିତ ସଂଯୋଗ କରିପାରିବ ।

୫.୭ ଡିଏସି କର୍ପୋରେଟ ମନ୍ତ୍ରଣାଳୟ ଓ ଅନ୍ୟ ତୃତୀୟ ପକ୍ଷଙ୍କ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବ ଯାହାକି ଏଫ୍‌ପିଓର ଶୀଘ୍ର ଅଭିବୃଦ୍ଧିକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ନିମନ୍ତେ ପରିଚାଳନା ଓ ନିୟମାବଳୀ ପଞ୍ଜିକରଣ, ସହିତ ଆଇନ୍ ସମ୍ପର୍କିତ ବିଷୟକୁ ଅଧିକ ସ୍ପଷ୍ଟ ଓ ଶକ୍ତିଯୁକ୍ତ କରିପାରିବ ।

୬. ଏଫ୍‌ପିଓଗୁଡ଼ିକର ସହାୟତାରେ ରାଜ୍ୟ ସରକାରୀ ଅନୁଷ୍ଠାନଗୁଡ଼ିକର ଭୂମିକା

୬.୧ କେନ୍ଦ୍ରୀୟ ସାହାଯ୍ୟ ଓ ରାଜ୍ୟ ଅର୍ଥନୀତି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ମାଧ୍ୟମରେ ବିଶାଳ ଭାବରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ପାଇଁ ରାଜ୍ୟ ସରକାରଙ୍କୁ ଏଫପିଓ ଗଠନ କରିବାକୁ ଉତ୍ସାହିତ କରିବା ବ୍ୟତୀତ ଏହି ଅନୁଷ୍ଠାନମାନଙ୍କୁ ସାହାଯ୍ୟ ଓ ସୁଦୃଢ଼ କରିବା ପାଇଁ ଡ଼ିଏସି ରାଜ୍ୟ ସରକାରଙ୍କୁ ନିମ୍ନଲିଖିତ ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକ ନେବା ପାଇଁ ପ୍ରସ୍ତାବ ଦେଇଥାଏ ।

୬.୧.୧ ସମସ୍ତ ଲାଭ ଓ ସୁବିଧା ଯାହାକି ସଦସ୍ୟ ଥିବା ରାଜ୍ୟ ଅନୁବନ୍ଧିତ ସମବାୟ, ସ୍ୱୟଂ ସହାୟକ ଗୋଷ୍ଠୀକୁ ଦିଆଯାଇଥାଏ, ଏଫପିଓକୁ ମଧ୍ୟ ସମକକ୍ଷ ଭାବେ ଘୋଷଣା କରିବା ।

୬.୧.୨ କୃଷି ନିବେଶଗୁଡ଼ିକର (ବୀଜ, ସାର, କୃଷି ଯନ୍ତ୍ରପ ।ତି, କୀଟନାଶକ ଇତ୍ୟାଦି) ବ୍ୟବସାୟ କରିବା ପାଇଁ ଲାଇସେନ୍ସ ପ୍ରଦାନ ସମବାୟ ସମକକ୍ଷ ସୁବିଧ । ତଥା ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ ବ୍ୟବହାର କରିବା ପାଇଁ ଏବଂ କୃଷିଭିତ୍ତିକ ନିବେଶଗୁଡ଼ିକର ଯୋଗାଣ କରିବା ପାଇଁ ଏହି ଅନୁଷ୍ଠାନ ମାଧ୍ୟମରେ ସହଯୋଗ କରବା ।

୬.୧.୩ ଏଫପିଓକୁ ପ୍ରାମାଣିକ ବୀଜ, ଚାରାଗଛ ଇତ୍ୟାଦି ଉତ୍ପାଦକ ଭାବେ ବ୍ୟବହାର ଏବଂ ସମବାୟ ସମକକ୍ଷ ଉତ୍ପାଦନ ତଥା ବଜାର ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ରିହାତି ପ୍ରଦାନର ସୁବିଧା ।

୬.୧.୪ କୃଷିକ୍ଷେତ୍ରରେ ଏଫପିଓ ଦ୍ୱାରା କୃଷି ଉତ୍ପାଦର ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ବିକ୍ରୟ ନିମନ୍ତେ ଅନୁମତି ପାଇଁ ଏପିଏମ୍‌ସି ଧାରାରେ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ସଂଶୋଧନ, ଏହି ଅନୁଷ୍ଠାନ ମାଧ୍ୟମରେ ସଂଗ୍ରହ ଓ ବିକ୍ରି କେନ୍ଦ୍ର ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିବା ଓ ବୃହଦାକାର କ୍ରେତା ଏବଂ ଏଫପିଓ ମଧ୍ୟରେ ଅନୁବନ୍ଧିତ କୃଷି କାର୍ଯ୍ୟ ନିମନ୍ତେ ସହଯୋଗ କରିବା ।

6.1.5 By appointing FPOs as procurement agents for MSP operations for various crops.

6.1.6 By using FPOs as implementing agencies for various agricultural development programmes, especially RKVY, NFSM, ATMA etc. and extending the benefits of Central and State funded programmes in agriculture to members of FPOs on a preferential basis.

6.1.7 By linking FPOs to financial institutions like cooperative banks, State Financial Corporations etc. for working capital, storage and processing infrastructure and other investments.

6.1.8 By promulgating state level policies to support and strengthen FPOs to make them vibrant, sustainable and self-governing bodies.

7. MISCELLANEOUS

7.1 DAC will issue updates to this Policy Statement and Guidelines from time to time as required.

7.2 Copies of this document will be placed on the DAC, SFAC, NCDC, NAFED and State Government websites and also translated into all official languages for wide publicity and information.

୬.୧.୫ ସର୍ବନିମ୍ନ ସହାୟକ ମୂଲ୍ୟ ନୀତି ଅନୁଯାୟୀ ବିଭିନ୍ନ ଶସ୍ୟର ସଂଗ୍ରହ ପ୍ରତିନିଧିରୂପେ ଏଫ୍‌ପିଓକୁ ନିଯୁକ୍ତ କରିବା ।

୬.୧.୬ ବିଭିନ୍ନ କୃଷି ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଯୋଜନା ବିଶେଷରୂପେ ରାଷ୍ଟ୍ରୀୟ କୃଷି ବିକାଶ ଯୋଜନା (ଆର୍‌କେଭିୱାଇ), ଜାତୀୟ ଖାଦ୍ୟ ନିରାପତ୍ତା ମିଶନ (ଏନ୍‌ଏଫ୍‌ଏସ୍‌ଏମ), କୃଷି ବୈଷୟିକ ପରିଚାଳନା ସଂସ୍ଥା(ଏଟିଏମ୍‌ଏ) ଇତ୍ୟାଦି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମରେ ଏଫପିଓକୁ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ସଂସ୍ଥା ଭାବେ ବ୍ୟବହାର ଏବଂ କୃଷିକାର୍ଯ୍ୟରେ କେନ୍ଦ୍ରୀୟ ଓ ରାଜ୍ୟ ପାଣ୍ଠି ସୁବିନିଯୋଗ କରିବା ପାଇଁ ଏହି ଅନୁଷ୍ଠାନର ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ ଅଗ୍ରାଧୀକାର ଦେବା ।

୬.୧.୭ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପୁଞ୍ଜି, ଭଣ୍ଡାରଣ ଓ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ ଭିତ୍ତିଭୂମି ଓ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ନିବେଶ ନିମନ୍ତେ ଏହି ଅନୁଷ୍ଠାନକୁ ସମବାୟ ବ୍ୟାଙ୍କ, ରାଜ୍ୟ ଅର୍ଥ ନିଗମ ପରି ଅର୍ଥନୈତିକ ଅନୁଷ୍ଠାନ ସହିତ ସଂଯୋଗ କରିବା ଦ୍ୱାରା ।

୬.୧.୮ ଏଫପିଓମାନଙ୍କୁ ସକ୍ରିୟ, ଚୀରସ୍ଥାୟୀ ଓ ସ୍ୱୟଂ-ଶାସିତ କରିବା ଦିଗରେ ସହାୟତା ଓ ଶକ୍ତିମନ୍ତ କରିବାନିମନ୍ତେ ରାଜ୍ୟସ୍ତରୀୟ ଯୋଜନା ଘୋଷଣା କରିବା ।

୭. ବିବିଧ ବିଷୟ

୭.୧ ଆବଶ୍ୟକତା ଅନୁଯାୟୀ ସମୟକ୍ରମେ ଡିଏସି ଏହି ନୀତି ପ୍ରଦର୍ଶିକା ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିବ ।

୭.୨ ଏହି ଆଲେଖର ପ୍ରତିଲିପି ଡ଼ିଏସି, ଏସ୍‌ଏଫ୍‌ଏସି, ଏନ୍‌ସିଡ଼ିସି, ଏନ୍‌ଏଏଫ୍‌ଇଡ଼ି ଓ ରାଜ୍ୟ ସରକାରଙ୍କ ୱେବ୍‌ସାଇଟ୍‌ରେ ଉପଲବ୍ଧ ହେବ ଏବଂ ପ୍ରଚାର ଓ ସୂଚନା ନିମନ୍ତେ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟର ସମସ୍ତ ଭାଷାରେ ମଧ୍ୟ ଅନୁବାଦ ହେବ ।

2

PROCESS GUIDELINES

for Promotion of Farmer Producer Organisations

ପ୍ରକ୍ରିୟା ପ୍ରଦର୍ଶିକା

କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ସଙ୍ଗଠନ (ଏଫ୍‌ପିଓ) ଗୁଡ଼ିକର ଉନ୍ନତି ନିମନ୍ତେ

PROCESS GUIDELINES

FOR THE PROMOTION OF FARMER PRODUCER ORGANISATIONS

1. BACKGROUND

Department of Agriculture and Cooperation (DAC), Ministry of Agriculture, Government of India launched a pilot programme for promoting member-based Farmer Producer Organisations (FPOs) during 2011-12, in partnership with state governments, which was implemented through the Small Farmers' Agribusiness Consortium (SFAC). The pilot involved the mobilisation of approximately 2.50 lakh farmers into 250 FPOs (each with an average membership of 1000 farmers) across the country, under two sub-schemes of the Rashtriya Krishi VikasYojana (RKVY), namely National Vegetable Initiative for Urban Clusters and Programme for Pulses Development for 60,000 Rainfed Villages. The purpose of the project is to collectivise farmers, especially small producers, at various levels across several states, so as to foster technology penetration, improve productivity, enable improved access to inputs and services and increase farmer incomes, thereby strengthening their sustainable agriculture based livelihoods.

SFAC is supporting these FPOs through empanelled Resource Institutions (RIs), which provide various inputs of training and capacity-building, and linking these bodies to input suppliers, technology providers and market players. The investment in the capacity of FPOs will be spread over two years. SFAC is also monitoring the project on behalf of DAC and the states and reporting on its progress.

The pilot has already shown encouraging results and more than 3.00 lakh farmers are presently mobilised into village-level Farmer Interest Groups (FIGs), which are being federated into registered FPOs. Besides empowering farmers through collective action, these grassroots bodies are emerging as nodal points for the transmission of cultivation technology, inputs and credit and pooling their production to leverage the market for better prices.

To mainstream the process of institutional development of Farmer Producer Organisations, DAC is issuing these guidelines to encourage states to directly support FPO promotion as a regular activity under RKVY during the XII Plan. These guidelines are meant to help the states follow a standard methodology for FPO promotion, as well as to provide indicative costs and a monitoring framework. States may directly engage RIs (such as NGOs, private companies, research bodies, cooperatives, farmers' groups) to mobilise farmers (in which case they are advised to follow open bidding norms suggested in these guidelines). Alternatively, they can invite SFAC to empanel suitable RIs on their behalf. A third option would be to award the work directly to SFAC, to undertake FPO promotion on behalf of the State, by providing the necessary budget to SFAC from the RKVY head. States are free to choose their preferred option.

The following paragraphs delineate the project guidelines, stages of project development, key verifiable indicators and outcome.

2. PROJECT CONSIDERATIONS – OBJECTIVES

The primary objective of mobilising farmers into member-owned producer organisations, or FPOs, is to enhance production, productivity and profitability of agriculturists, especially small farmers in the country. The participant farmers will be given the necessary support to identify appropriate crops relevant to their context, provided access to modern technology through community-based processes including Farmer Field Schools; their capacities will be strengthened and they will be facilitated to access forward linkages with regard to technology for enhanced productivity, value addition of feasible products and market tie-ups. Farmers will be organised into small neighbourhood informal groups which would be supported under the programme to form associations/organisations relevant to their context including confederating them into FPOs for improved input and output market access as well as negotiating power.

PROJECT OBJECTIVES ARE:

2.1 Mobilising farmers into groups of between 15-20 members at the village level (called Farmer Interest Groups or FIGs) and building up their associations to an appropriate federating point i.e. Farmer Producer

ପ୍ରକ୍ରିୟା ପ୍ରଦର୍ଶିକା

କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ସଙ୍ଗଠନ (ଏଫ୍‌ପିଓ)ଗୁଡ଼ିକର ଉନ୍ନତି ନିମନ୍ତେ ପ୍ରକ୍ରିୟା ପ୍ରଦର୍ଶିକା

୧. ପୃଷ୍ଠଭୂମି

କୃଷି ଓ ସମବାୟ ବିଭାଗ (ଡ଼ିଏସି), କୃଷି ମନ୍ତ୍ରଣାଳୟ, ଭାରତ ସରକାର ରାଜ୍ୟ ସରକାରଙ୍କ ସହଯୋଗିତାରେ ୨୦୧୧-୧୨ ମସିହାରେ କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ସଙ୍ଗଠନ ସଦସ୍ୟଙ୍କର ଉନ୍ନତି ନିମନ୍ତେ ଏକ ପଥପ୍ରଦର୍ଶକ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିଥିଲେ, ଯାହାକି କ୍ଷୁଦ୍ର କୃଷକ କୃଷି ବ୍ୟବସାୟ ସଂଗଠନ ମାଧ୍ୟମରେ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରାଯାଇଥିଲା । ଏହା ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ପର୍ଯ୍ୟାୟରେ ସାରାଦେଶରେ ୨୫୦ଟି ଏଫପିଓ ଅନୁଷ୍ଠାନରେ ପ୍ରାୟ ୨.୫୦ ଲକ୍ଷ କୃଷକଙ୍କୁ ଅନୁପ୍ରେରଣା କାର୍ଯ୍ୟରେ ସମ୍ପୃକ୍ତ ଥିଲା (ପ୍ରତ୍ୟେକଟିରେ ହାରାହାରି ୧୦୦୦ ଜଣ କୃଷକ ଥିଲେ) ଏବଂ ଏହା ରାଷ୍ଟ୍ରୀୟ କୃଷି ବିକାଶ ଯୋଜନା ଅଧୀନସ୍ଥ ଦୁଇଟି ଉପଯୋଜନା ଯଥା, ନଗରାଞ୍ଚଳ ସମୂହ ନିମନ୍ତେ ରାଷ୍ଟ୍ରୀୟ ପନିପରିବା ଉପକ୍ରମ ଓ ୬୦,୦୦୦ଟି ବର୍ଷା ଦ୍ୱାରା ଜଳସେଚନ ହେଉଥିବା ଗ୍ରାମ ପାଇଁ ଡ଼ାଲି ଜାତୀୟ ଶସ୍ୟ ସଂଗ୍ରହ ନିମନ୍ତେ ବିକାଶ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ । ଏହି ପ୍ରକଳ୍ପର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ହେଉଛି କୃଷକମାନଙ୍କୁ, ବିଶେଷତଃ କ୍ଷୁଦ୍ର ଉତ୍ପାଦକମାନଙ୍କୁ ବିଭିନ୍ନ ରାଜ୍ୟରେ ବିଭିନ୍ନ ସ୍ତରରେ ଏକତ୍ର କରିବା, ଯାହାକି ସେମାନଙ୍କୁ ବୈଷୟିକ ସମ୍ପନ୍ନ, ଉତ୍ପାଦନ ବୃଦ୍ଧି, ନିବେଶ ଓ ସେବା ପ୍ରବେଶ ବୃଦ୍ଧି, ରୋଜଗାର ବୃଦ୍ଧିରେ ସହାୟକ ହେବା ସହ ସେମାନଙ୍କର କୃଷିଭିତ୍ତିକ ଜୀବିକାକୁ ସୁଦୃଢ଼ ଓ ଚିରସ୍ଥାୟୀ କରିପାରିବ ।

ଜ୍ଞାନକୌଶଳ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ଆରଆଇ ମାଧ୍ୟମରେ ଏସ୍‌ଏଫଏସି ଏହି ଏଫ୍‌ପିଓମାନଙ୍କୁ ସହାୟତା ଦେଉଛି, ଯାହାକି ତାଲିମ ଓ ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧିର ବିଭିନ୍ନ ଉପାୟ ଯୋଗାଇ ଦେଇଥାଏ, ଏବଂ ଉତ୍ପାଦନ ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗାଣକାରୀ, ବୈଷୟିକକୌଶଳ ଯୋଗାଣକାରୀ ଓ ବଜାର ବ୍ୟବସାୟୀମାନଙ୍କ ସହିତ ଏହି ଅନୁଷ୍ଠାନକୁ ସଂଯୁକ୍ତ କରେ । ଏଫପିଓର ଦକ୍ଷତା ଅନୁଯାୟୀ ନିବେଶ ଦୁଇବର୍ଷରୁ ଉର୍ଦ୍ଧ୍ୱ ସମୟ ପ୍ରସାରିତ ହେବ । ଏସ୍‌ଏଫ୍‌ଏସି ମଧ୍ୟ ଡ଼ିଏସି ଓ ରାଜ୍ୟ ପକ୍ଷରୁ ପ୍ରକଳ୍ପଟିକୁ ତଦାରଖ କରିଥାଏ ଏବଂ ଏହାର ପ୍ରଗତି ବିଷୟରେ ବିବରଣୀ ଦେଇଥାଏ ।

ପଥପ୍ରଦର୍ଶକ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଉତ୍ସାହଜନକ ଫଳାଫଳ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିସାରିଛି ଏବଂ ୩.୦୦ ଲକ୍ଷରୁ ଉର୍ଦ୍ଧ୍ୱ କୃଷକ ସମ୍ପ୍ରତି ଅନୁପ୍ରାଣିତ ହୋଇ ଗ୍ରାମ ସ୍ତରର କୃଷକ ଆଗ୍ରହୀ ଦଳ ମଧ୍ୟରେ ଅଛନ୍ତି, ଯାହାକି ପଞ୍ଜିକୃତ ଏଫପିଓରେ ରହୁଛି । ସାମୁହିକ କାର୍ଯ୍ୟ ମାଧ୍ୟମରେ କୃଷକମାନଙ୍କୁ ଶକ୍ତିଯୁକ୍ତ କରିବା ବ୍ୟତୀତ ଏହି ତୃଣମୂଳ ସ୍ତରର ଅନୁଷ୍ଠାନ କୃଷି ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ବୈଷୟିକକୌଶଳର ପ୍ରସାର, ନିବେଶ ଓ ଋଣ ନିମନ୍ତେ ମୁଖ୍ୟ କେନ୍ଦ୍ର ହେଉଛି ଓ ସେମାନଙ୍କ ଉତ୍ପାଦନକୁ ଏକତ୍ରିତ କରି ଅଧିକ ମୂଲ୍ୟ ଓ ବଜାରରୁ ଲାଭ ଉଠାଇବା ନିମନ୍ତେ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଛି ।

କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ସଙ୍ଗଠନର ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ବିକାଶର ମୁଖ୍ୟ ପ୍ରବାହ ତଥା ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷରୂପେ ଏଫ୍‌ପିଓ ଗଠନକୁ ସମର୍ଥନ କରିବା ନିମନ୍ତେ ରାଜ୍ୟଗୁଡ଼ିକୁ ଉତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ଡ଼ିଏସି ଏହି ପ୍ରଦର୍ଶିକା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରୁଛି, ଯାହା ୧୨ତମ ଯୋଜନାର ଅବଧିରେ ରଷ୍ଟ୍ରୀୟ କୃଷି ବିକାଶ ଯୋଜନା (ଆର୍‌କେଭିୱାଇ) ଅଧୀନରେ ନିୟମିତ ଭାବରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବ । ଏହି ପ୍ରଦର୍ଶିକାଗୁଡ଼ିକ ରାଜ୍ୟଗୁଡ଼ିକୁ ଏଫ୍‌ପିଓର ଉନ୍ନତିର ଏକ ମାନକ ପଦ୍ଧତି ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିବା, ତଥା ସାଙ୍କେତିକ ମୂଲ୍ୟ ଓ ଯାଞ୍ଚ ମାନକ ଯୋଗାଇ ଦେବାକୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିବା ନିମନ୍ତେ ଉଦ୍ଦିଷ୍ଟ । କୃଷକମାନଙ୍କୁ ଅନୁପ୍ରେରିତ କରିବା ପାଇଁ ରାଜ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷରୂପେ ଆରଆଇ ଭାବରେ (ଯେପରି ଏନ୍‌ଜିଓ, ଘରୋଇ କମ୍ପାନୀ, ଗବେଷଣା ସଂସ୍ଥା, ସମବାୟ ସଂସ୍ଥା, କୃଷକ ଦଳ) ନିୟୋଜିତ କରିପାରନ୍ତି । (ସେହି କ୍ଷେତ୍ରରେ ସେମାନଙ୍କୁ ଏହି ପ୍ରଦର୍ଶିକାରେ ପ୍ରସ୍ତାବିତ ମୁକ୍ତ ନିଲାମ ନିୟମ ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ ଉପଦେଶ ଦିଆଯାଇଛି) । ବିକଳ୍ପ ଭାବରେ, ଉପଯୁକ୍ତ ଆର୍‌ଆଇଗୁଡ଼ିକୁ ସେମାନଙ୍କ ପକ୍ଷରୁ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରିବା ପାଇଁ ସେମାନେ ଏସ୍‌ଏଫ୍‌ଏସିକୁ ନିମନ୍ତ୍ରଣ କରିପାରିବେ । ଏକ ତୃତୀୟ ଇଚ୍ଛାଧୀନ ବିଷୟ ଯଥା ରାଜ୍ୟ ତରଫରୁ ଏଫ୍‌ପିଓ ଗଠନ ନିମନ୍ତେ ଆର୍‌କେଭିୱାଇ ପାଣ୍ଠିରୁ ଏସ୍‌ଏଫ୍‌ଏସିକୁ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ବ୍ୟୟ ଅଟକଳ ଯୋଗାଇ ଏସ୍‌ଏଫ୍‌ଏସିକୁ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ଭାବରେ ଏଥିରେ ଜଡ଼ିତ କରାଯାଇପାରେ । ରାଜ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ସ୍ୱାଧିନ ଭାବରେ ସେମାନଙ୍କ ପସନ୍ଦ ଯୋଗ୍ୟ ବିକଳ୍ପ ଚୟନ କରିପାରିବେ ।

ନିମ୍ନଲିଖିତ ପରିଚ୍ଛେଦଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରକଳ୍ପ ପ୍ରଦର୍ଶିକାଗୁଡ଼ିକୁ, ପ୍ରକଳ୍ପ ବିକାଶର ସ୍ତରଗୁଡ଼ିକୁ, କଳନା କରିହେଉଥିବା ପ୍ରମୁଖ ଯାଞ୍ଚ ବିଷୟ ଓ ଫଳାଫଳକୁ ବର୍ଣ୍ଣନା କରୁଛି ।

୨. ପ୍ରକଳ୍ପ ବିବେଚନା – ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟଗୁଡ଼ିକ

ସଦସ୍ୟ ଅଧିକୃତ ଉତ୍ପାଦକ ସଙ୍ଗଠନ ବା ଏଫ୍‌ପିଓ ମଧ୍ୟକୁ କୃଷକମାନଙ୍କୁ ଅନୁପ୍ରେରଣା ଦେବାର ପ୍ରାଥମିକ ଲକ୍ଷ୍ୟ ହେଉଛି ଉତ୍ପାଦନ ବୃଦ୍ଧି, କୃଷି ଉତ୍ପାଦିକା ଶକ୍ତି ବୃଦ୍ଧି ଓ ଲାଭ ବୃଦ୍ଧି କରିବା, ବିଶେଷକରି କ୍ଷୁଦ୍ର କୃଷକମାନଙ୍କର ଉନ୍ନତି ସାଧନ କରିବା । ଯୋଗଦାନକାରୀ କୃଷକମାନଙ୍କୁ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ସମର୍ଥନ ଦିଆଯିବ, ଯେପରି ସେମାନଙ୍କ ପରିପ୍ରେକ୍ଷୀରେ ଯଥାର୍ଥ ଶସ୍ୟକୁ ଚିହ୍ନଟ କରିପାରିବେ, କୃଷକ କ୍ଷେତ୍ର ବିଦ୍ୟାଳୟକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରି ଗୋଷ୍ଠୀ ଆଧାରିତ ପ୍ରକ୍ରିୟା ମାଧ୍ୟମରେ ଆଧୁନିକ ବୈଷୟିକକୌଶଳ ଉପଲବ୍ଧ ହୋଇପାରିବ ; ସେମାନଙ୍କ ଦକ୍ଷତା ବଳିଷ୍ଠ ହେବ ଏବଂ ବୈଷୟିକକୌଶଳ ପରିପ୍ରେକ୍ଷୀରେ ଉତ୍ପାଦନ ବୃଦ୍ଧି, ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଉତ୍ପାଦର ମୂଲ୍ୟଯୁକ୍ତ ଓ ବଜାରର ସଂଯୋଗ ସୁଗମ ହୋଇପାରିବ । କୃଷକମାନେ କ୍ଷୁଦ୍ର ଅଣଆନୁଷ୍ଠାନିକ ଦଳରେ ସଙ୍ଗଠିତ ହେବେ ଯାହାକି ସେହି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଅଧୀନରେ ସମର୍ଥିତ ହେବ ଓ ସେମାନଙ୍କ ପରିପ୍ରେକ୍ଷୀରେ ସଙ୍ଗଠନ ଗଠନ କରିବ । ସେମାନେ ସଂଘବଦ୍ଧ ହୋଇ ଏଫ୍‌ପିଓ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହେବେ ଯାହା ସେମାନଙ୍କୁ ଉନ୍ନତି ନିବେଶ ଓ ଉତ୍ପାଦର ବଜାର ପ୍ରବେଶ ତଥା ବ୍ୟାବସାୟିକ ଚୁକ୍ତି ବୃଦ୍ଧିରେ ସହାୟକ ହେବ ।

ପ୍ରକଳ୍ପ ଲକ୍ଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି :

୨.୧ ଗ୍ରାମରେ ୧୫-୨୦ ଜଣ କୃଷକମାନଙ୍କୁ ଅନୁପ୍ରାଣିତ କରି ଦଳ ଗଠନ । (ଫାର୍ମର୍ ଇଣ୍ଟରେଷ୍ଟ ଗ୍ରୁପ୍ ବା ଏଫ୍‌ଆଇଜି ଗଠନ କରିବା) ଓ ସେମାନଙ୍କ ଦଳକୁ ଏକ ଯଥାର୍ଥ ସଙ୍ଗଠନରେ ଅର୍ଥାତ୍ କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ସଂଗଠନ (ଫାର୍ମର୍ ପ୍ରୋଡ୍ୟୁସର୍ ଅର୍ଗାନାଇଜେସନ୍) ଗଠନ କରିବା, ଯେପରି ଉତ୍ପାଦ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୂହ / ବ୍ୟାବସାୟିକ ଶସ୍ୟ ଚକ୍ରର ଯୋଜନା ଓ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରାଯାଇପାରିବ ।

Organisations (FPOs) so as to plan and implement product-specific cluster/commercial crop cycles.

2.2 Strengthening farmer capacity through agricultural best practices for enhanced productivity.

2.3 Ensuring access to and usage of quality inputs and services for intensive agriculture production and enhancing cluster competitiveness.

2.4 Facilitating access to fair and remunerative markets including linking of producer groups to marketing opportunities through market aggregators.

A results framework for proposed activities, outputs and outcomes is provided in Annexure 1.

An overview of the suggested institutional arrangement to achieve these results is placed in Annexure 2.

3. GUIDING VALUES AND PRINCIPLES FOR SUSTAINING FARMER PRODUCER ORGANISATION DEVELOPMENT

VALUES: FPOs are based on the values of self-help, self-responsibility, democracy, equality, equity and solidarity. FPO members must believe in the ethical values of honesty, openness, social responsibility and caring for others.

PRINCIPLES: FPO principles are the guidelines by which FPOs will put their values into practice.

1st Principle: Voluntary and Open Membership

FPOs are voluntary organisations, open to all persons able to use their services and willing to accept the responsibilities of membership, without gender, social, racial, political or religious discrimination.

2nd Principle: Democratic Farmer Member Control

FPOs are democratic organisations controlled by their farmer-members who actively participate in setting their policies and making decisions. Men and women serving as elected representatives are accountable to the collective body of members. In primary FPOs farmer-members have equal voting rights (one member, one vote) and FPOs at other levels are also organised in a democratic manner.

3rd Principle: Farmer-Member Economic Participation

Farmer-members contribute equitably to, and democratically control, the capital of their FPO. At least part of that capital is usually the common property of the FPO. Farmer-members usually receive limited compensation, if any, on capital subscribed as a condition of membership. Farmer-members allocate surpluses for any or all of the following purposes: developing their FPO, possibly by setting up reserves, part of which at least would be indivisible; benefiting members in proportion to their transactions with the FPO; and supporting other activities approved by the members.

4th Principle: Autonomy and Independence

FPOs are autonomous, self-help organisations controlled by their farmer-members. If they enter into agreements with other organisations, including governments, or raise capital from external sources, they do so on terms that ensure democratic control by their farmer- members and maintain their FPO's autonomy.

5th Principle: Education, Training and Information

FPOs operatives provide education and training for their farmer-members, elected representatives, managers, and employees so that they can contribute effectively to the development of their FPOs. They inform the general public – particularly young people and opinion leaders – about the nature and benefits of FPOs.

6th Principle: Co-operation among FPOs

FPOs serve their members most effectively and strengthen the FPO movement by working together through local, national, regional and international structures.

7th Principle: Concern for the Community

FPOs work for the sustainable development of their communities through policies approved by their members.

4. SELECTION OF RESOURCE INSTITUTIONS (RIs)

In case a State Government wishes to appoint SFAC as its nodal agency for identification of RIs and/or the promotion of FPOs, then it is not necessary for it to follow the detailed empanelment of RI process provided in Annexure – 3. They may directly approach SFAC to submit a project proposal to take up FPO promotion and make available the necessary budget after SFAC submits a proposal and the same is approved by the SLSC.

However, if the State is undertaking direct appointment of RIs and promotion of FPOs, then the process in Annexure – 3 must be followed.

୨.୨ ଉତ୍ପାଦିକା ଶକ୍ତି ବୃଦ୍ଧି କରିବା ପାଇଁ କୃଷିର ସର୍ବୋତ୍ତମ ଅଭ୍ୟାସ ମାଧ୍ୟମରେ କୃଷକର ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧି କରିବା ।

୨.୩ ଶକ୍ତିଶାଳୀ ଏକତ୍ରିକାରୀ କୃଷି ଉତ୍ପାଦନ ନିମନ୍ତେ ଓ ପ୍ରତିଯୋଗିତା ଶକ୍ତି ବୃଦ୍ଧି କରିବା ପାଇଁ ଉନ୍ନତ ମାନର ଉତ୍ପାଦନ ସାମଗ୍ରୀ ଓ ସେବା ନିଶ୍ଚିତରୂପେ ବ୍ୟବହାର କରିବା ।

୨.୪ ବଜାର ଏକତ୍ରିକାରୀ ମାଧ୍ୟମରେ ଉତ୍ପାଦକ ଗୋଷ୍ଠୀଙ୍କୁ ବଜାର ସୁଯୋଗ ସହିତ ସଂଯୋଗ କରିବା ସହ ନ୍ୟାର୍ଯ୍ୟ ଓ ଉଚିତ ମୂଲ୍ୟ ପ୍ରଦାନକାରୀ ବଜାର ପ୍ରବେଶର ସୁଯୋଗ ଦେବା।

ପ୍ରସ୍ତାବିତ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ, ଫଳାଫଳ ଓ ପରିଣାମର ରୂପରେଖ ପରିଶିଷ୍ଟ ୧ରେ ପ୍ରଦତ୍ତ ହୋଇଛି :

ଏହି ଫଳଗୁଡ଼ିକୁ ଲାଭ କରିବା ପାଇଁ ପ୍ରସ୍ତାବିତ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ବ୍ୟବସ୍ଥାର ଏକ ଅବଲୋକନ ପରିଶିଷ୍ଟ ୨ରେ ପ୍ରଦତ୍ତ ହୋଇଛି ।

୩. କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ସଙ୍ଗଠନ (ଏଫ୍‌ପିଓ)ର ଚିରସ୍ଥାୟୀ ବିକାଶ ନିମନ୍ତେ ପଥପ୍ରଦର୍ଶକ ମୂଲ୍ୟ ଓ ନିୟମାବଳୀ

ମୂଲ୍ୟ: ଏଫ୍‌ପିଓ ସ୍ୱୟଂ ସହାୟକ, ସ୍ୱଦାୟିତ୍ୱ, ଗଣତନ୍ତ୍ର, ସାମ୍ୟତା, ସମାନତା ଓ ସୁଦୃଢ଼ତାର ମୂଲ୍ୟ ଉପରେ ପର୍ଯ୍ୟବସିତ । ଏଫ୍‌ପିଓ ସଦସ୍ୟଗଣଙ୍କୁ ବିଶ୍ୱସ୍ତତା, ଉନ୍ମୁକ୍ତତା, ସାମାଜିକ ଦାୟିତ୍ୱ ଓ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ଯତ୍ନ ନେବା ବିଷୟକ ନୈତିକ ମୂଲ୍ୟରେ ବିଶ୍ୱାସ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

ନିୟମଗୁଡ଼ିକ: ଏଫ୍‌ପିଓ ନିୟମଗୁଡ଼ିକ ସେହି ପ୍ରଦର୍ଶିକା ଅଟେ, ଯାହାଦ୍ୱାରା ଏଫ୍‌ପିଓ ସେମାନଙ୍କ ମୂଲ୍ୟଗୁଡ଼ିକୁ ଅଭ୍ୟାସରେ ପକାଇବେ ।

୧ମ ନିୟମ : ସ୍ୱେଚ୍ଛାକୃତ ଓ ମୁକ୍ତ ସଦସ୍ୟତା

ଏଫ୍‌ପିଓଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି ସ୍ୱେଚ୍ଛାସେବୀ ସଙ୍ଗଠନ, ଯାହାକି ସେମାନଙ୍କର ସେବାଗୁଡ଼ିକୁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରୁଥିବା ଓ ସଦସ୍ୟତାର ଦାୟିତ୍ୱ ଗ୍ରହଣ କରିବାକୁ ଇଚ୍ଛୁକ ସମସ୍ତ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ପ୍ରତି ଉନ୍ମୁକ୍ତ ଅଟେ, ସେଥିରେ କୌଣସି ଲିଙ୍ଗଗତ, ସାମାଜିକ, ଜାତିଗତ, ରାଜନୈତିକ ବା ଧାର୍ମିକ ଭେଦଭାବ ନାହିଁ ।

୨ୟ ନିୟମ : ଗଣତାନ୍ତ୍ରିକ କୃଷକ ସଦସ୍ୟ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ

ଏଫ୍‌ପିଓ ଗଣତାନ୍ତ୍ରିକ ସଙ୍ଗଠନ ଅଟେ, ଯାହାକି ସେମାନଙ୍କ କୃଷକ ସଦସ୍ୟଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ନିୟନ୍ତ୍ରିତ ଯେଉଁମାନେ ସେମାନଙ୍କ ନୀତି ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ ଓ ସିଦ୍ଧାନ୍ତ ନେବାକୁ ସକ୍ରିୟ ଭାବରେ ଅଂଶଗ୍ରହଣ କରନ୍ତି । ନିର୍ବାଚିତ ପ୍ରତିନିଧିରୂପେ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଥିବା ପୁରୁଷ ଓ ମହିଳାମାନେ ସମସ୍ତ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ପ୍ରତି ଉତ୍ତରଦାୟୀ ଅଟନ୍ତି । ପ୍ରାଥମିକ ଏଫ୍‌ପିଓ କୃଷକ ସଦସ୍ୟଗଣଙ୍କର ଭୋଟ୍ ଦେବାର ସମାନ୍ ଅଧିକାର (ଜଣେ ସଦସ୍ୟ, ଗୋଟିଏ ଭୋଟ୍) ଅଛି ପୁଣି ଅନ୍ୟ ସ୍ତରରେ ଏଫ୍‌ପିଓ ମଧ୍ୟ ଗଣତାନ୍ତ୍ରିକ ଭାବରେ ସଙ୍ଗଠିତ ହୋଇଛି ।

୩ୟ ନିୟମ : କୃଷକ-ସଦସ୍ୟ ଅର୍ଥନୈତିକ ଅଂଶଗ୍ରହଣ

ପୁଞ୍ଜିକୁ କୃଷକ ସଦସ୍ୟଗଣ ସମାନତା ଭାବରେ ଅବଦାନ ଦିଅନ୍ତି ଓ ଗଣତାନ୍ତ୍ରିକ ପଦ୍ଧତିରେ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କରନ୍ତି । ସେହି ପୁଞ୍ଜିର ଅନ୍ତତଃ କିଛି ଅଂଶ ସାଧାରଣ ଭାବେ ଏଫ୍‌ପିଓର ଏକ ସାଧାରଣ ସମ୍ପତ୍ତି ଅଟେ । କୃଷକ ସଦସ୍ୟମାନେ ସାଧାରଣତଃ ସୀମିତ କ୍ଷତିପୂରଣ ପାଇଥା'ନ୍ତି, ଯଦି ସେଥିରୁ କେବଳ କିଛି ଅଂଶ ସଦସ୍ୟତାର ଏକ ସର୍ତ୍ତରୂପେ ରହିଛି । କୃଷକ ସଦସ୍ୟଗଣଙ୍କୁ ନିମ୍ନଲିଖିତ ଯେକୌଣସି ବା ସମସ୍ତ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ସମସ୍ତ ପାଇଁ ଅଧିଶେଷ ଆବଣ୍ଟନ କରିଥାଏ : ସେମାନଙ୍କ ଏଫ୍‌ପିଓ ବିକାଶ କରିବା, ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଭାବରେ ସଂରକ୍ଷଣକୁ ସଜାଡ଼ିବା, ଯାହାର ଅନ୍ତତଃ କିଛି ଅଂଶ ଅବିଭକ୍ତ ରହିଥିବ : ଏଫ୍‌ପିଓରେ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କର ନେଣଦେଣର ଅନୁପାତ ଅନୁଯାୟୀ ଲାଭ ଦେବା; ଓ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଅନୁମୋଦିତ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପକୁ ସମର୍ଥନ ଦେବା।

୪ର୍ଥ ନିୟମ : ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସ୍ୱାଧୀନତା ଓ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ରତା

ଏଫ୍‌ପିଓ ମାନେ ସେମାନଙ୍କ କୃଷକ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ପରିଚାଳିତ ସ୍ୱୟଂସାଶିତ, ସ୍ୱୟଂସହାୟକ ସଂଗଠନ। ସେମାନେ ଯଦି ସରକାରଙ୍କ ସମେତ ଅନ୍ୟ ସଙ୍ଗଠନ ମଧ୍ୟରେ ପ୍ରବେଶ କରିବା ପାଇଁ ସହମତି ହୁଅନ୍ତି, କିମ୍ବା ବାହ୍ୟ ଉତ୍ସରୁ ପୁଞ୍ଜି ଉଠାନ୍ତି, ତେବେ ସେମାନେ ତାହା ସର୍ତ୍ତାନୁଯାୟୀ କରନ୍ତି ଯେପରି ତାହା ନିଶ୍ଚିତ କରିବ ଯେ କୃଷକ ସଦସ୍ୟଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଏଫ୍‌ପିଓ ନିୟନ୍ତ୍ରିତ ହେବ ଓ ସେମାନଙ୍କ ଏଫ୍‌ପିଓକୁ ସ୍ୱୟଂଶାସିତ ରଖିବ ।

୫ମ ନିୟମ : ଶିକ୍ଷା, ତାଲିମ୍ ଓ ସୂଚନା

ଏଫ୍‌ପିଓ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀଗଣ ସେମାନଙ୍କ କୃଷକ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ, ନିର୍ବାଚିତ ପ୍ରତିନିଧିମାନଙ୍କୁ, ପରିଚାଳକମାନଙ୍କୁ, ଓ କର୍ମଚାରୀମାନଙ୍କୁ ଶିକ୍ଷା ଓ ତାଲିମ୍ ଦିଅନ୍ତି, ଯେପରି ସେମାନେ ସେମାନଙ୍କ ଏଫ୍‌ପିଓର ଉନ୍ନତି ନିମନ୍ତେ ଫଳପ୍ରଦ ଭାବରେ ଅବଦାନ ଦେଇପାରିବେ । ସେମାନେ ସାଧାରଣ ଜନତାଙ୍କୁ - ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟରୂପେ ଯୁବାମାନଙ୍କୁ ଓ ଚିନ୍ତାନାୟକମାନଙ୍କୁ ଏଫ୍‌ପିଓର ପ୍ରକୃତି ଓ ଲାଭ ବିଷୟରେ ସୂଚନା ଦିଅନ୍ତି ।

୬ଷ୍ଠ ନିୟମ : ଏଫ୍‌ପିଓଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରେ ସମନ୍ୱୟ ଓ ସାହାଯ୍ୟ

ଏଫ୍‌ପିଓ ସେମାନଙ୍କ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ ସର୍ବାଧିକ ଫଳପ୍ରଦ ଭାବରେ ସେବା ପ୍ରଦାନ କରିଥାଏ ଏବଂ ସ୍ଥାନୀୟ, ଜାତୀୟ, ଆଞ୍ଚଳିକ ଓ ଆନ୍ତର୍ଜାତୀୟ ସଂଗଠନରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ଦ୍ୱାରା ଏଫ୍‌ପିଓ ଆନ୍ଦୋଳନକୁ ଶକ୍ତିଶାଳୀ କରିଥାଏ ।

୭ମ ନିୟମ : ଗୋଷ୍ଠୀ ନିମନ୍ତେ ଚିନ୍ତା

ଏଫ୍‌ପିଓ ସେମାନଙ୍କ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଅନୁମୋଦିତ ନୀତିଗୁଡ଼ିକ ମାଧ୍ୟମରେ ସମୁଦାୟର ଚିରସ୍ଥାୟୀ ଉନ୍ନତି ନିମନ୍ତେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିଥାଏ ।

୪. ସଂସାଧନ ଅନୁଷ୍ଠାନଗୁଡ଼ିକର ମନୋନୟନ(ଆର ଆଇ)

ଯଦି ରାଜ୍ୟ ସରକାର ଏସ୍‌ଏଫ୍‌ଏସିକୁ ଏହାର ଆର୍‌ଆଇର ଚିହ୍ନଟକରଣ ଭାବରେ ମନୋନୟନ କରିବାକୁ ଇଚ୍ଛା କରନ୍ତି ଓ / କିମ୍ବା ଏଫ୍‌ପିଓର ଉନ୍ନତି ନିମନ୍ତେ ମନୋନୟନ କରନ୍ତି, ତେବେ ପରିଶିଷ୍ଟ ୩ରେ ଥିବା ଆର୍‌ଆଇ ମନୋନୟନ ଏବଂ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରିବା ପ୍ରକ୍ରିୟାକୁ ପୁଙ୍ଖାନୁପୁଙ୍ଖ ଅନୁସରଣ କରିବା ଏତେ ଆବଶ୍ୟକ ନାହିଁ । ଏଫ୍‌ପିଓ ଉନ୍ନତି ନିମନ୍ତେ ଏକ ପ୍ରକଳ୍ପ ପ୍ରସ୍ତାବ ଦେବା ପାଇଁ ସେମାନେ ହୁଏତ ଏସ୍‌ଏଫ୍‌ଏସିକୁ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷରୂପେ ଆବେଦନ କରିପାରିବେ ଓ ଏସ୍‌ଏଫ୍‌ଏସି ଏକ ପ୍ରସ୍ତାବ ଦେବା ପରେ ଆବଶ୍ୟକ ଆୟବ୍ୟୟ ଅଟକଳ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିପାରିବେ ଏବଂ ତାହା ଏସ୍‌ଏଲ୍‌ଏସ୍‌ସି ଦ୍ୱାରା ଅନୁମୋଦନ କରାଯିବ ।

ଅବଶ୍ୟ, ରାଜ୍ୟ ଯଦି ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷରୂପେ ଆର୍‌ଆଇକୁ ନିଯୁକ୍ତ କରନ୍ତି ଓ ଏଫ୍‌ପିଓକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରନ୍ତି, ତେବେ ପରିଶିଷ୍ଟ-୩ରେ ଥିବା ପ୍ରକ୍ରିୟା ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

5. FPO PROMOTION AND DEVELOPMENT PROCESS

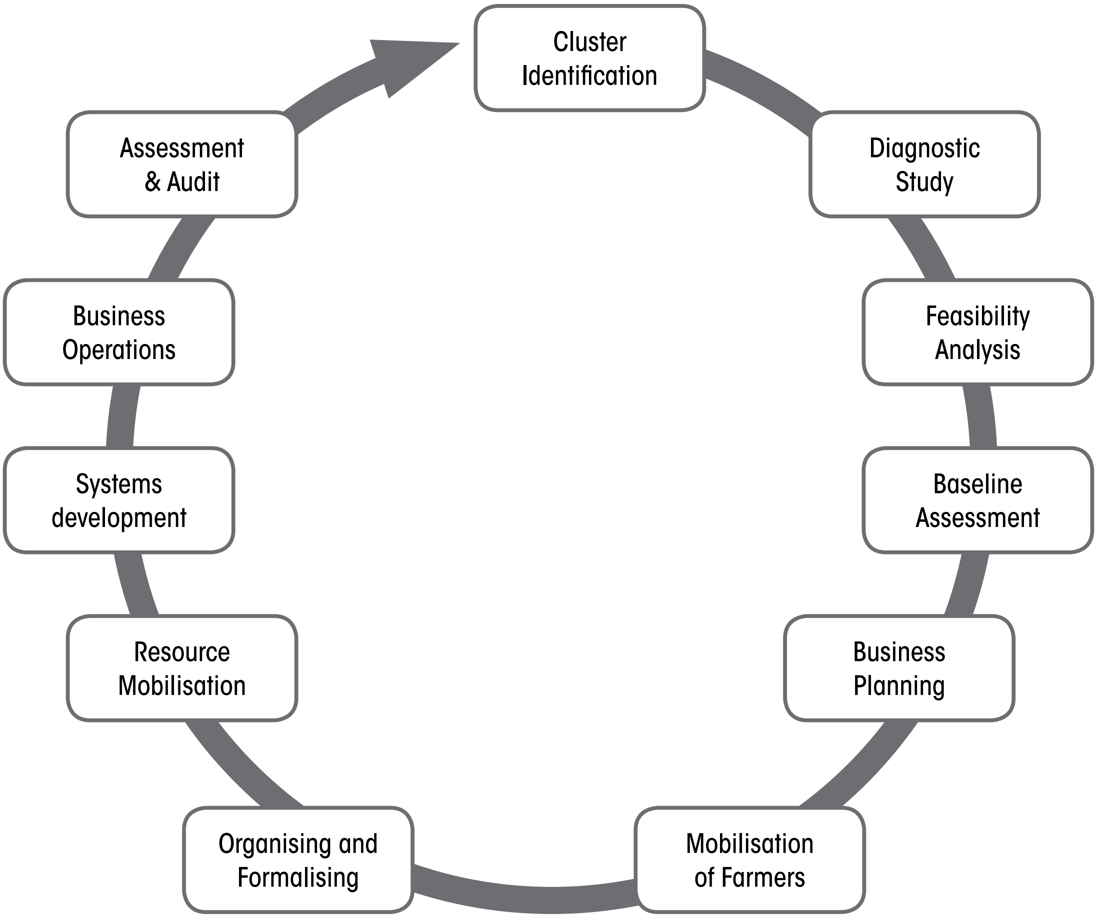


FIGURE 1: FPO PROMOTION AND DEVELOPMENT PROCESS

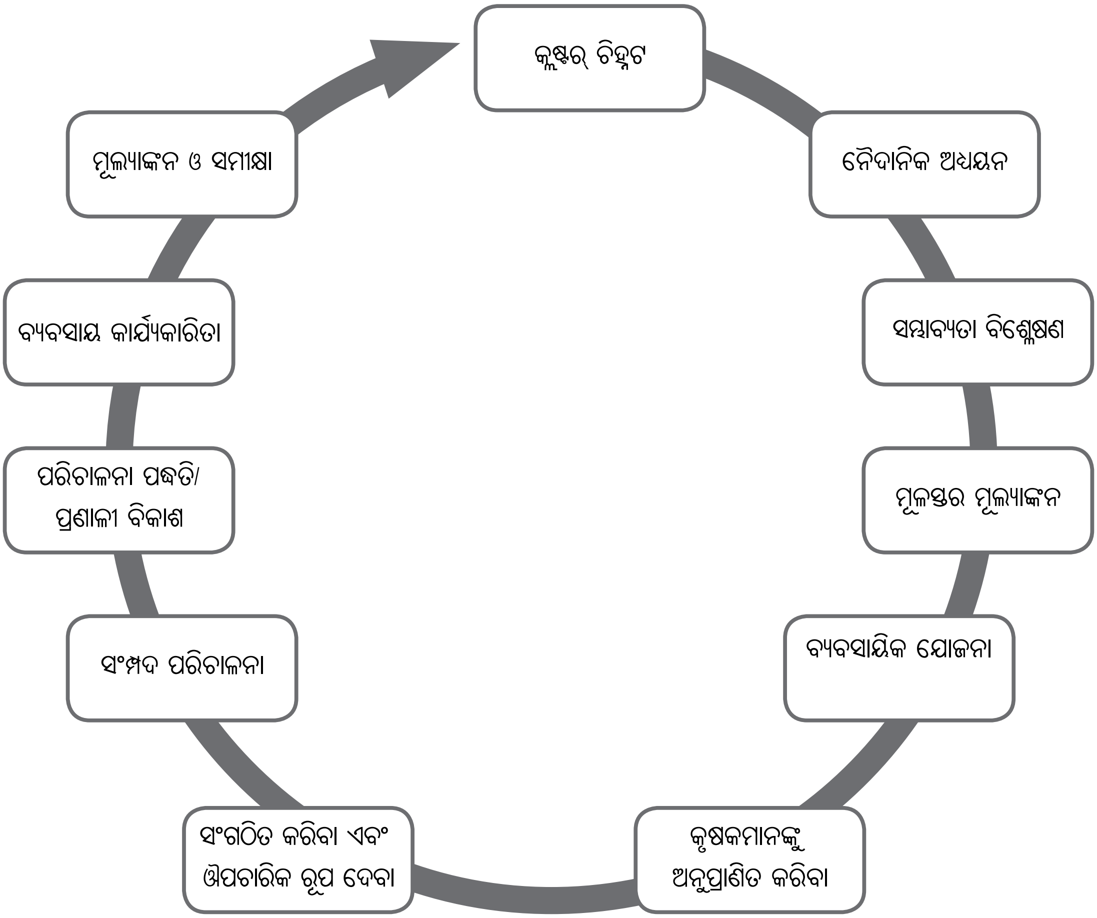
CLUSTER IDENTIFICATION – Cluster areas are to be selected by the RI in consultation with the respective State Government departments. However, it should be ensured that a cluster of 8,000-10,000 farmers should be formulated, within one or two blocks, identifying 80 to 120 contiguous villages of a particular district.

DIAGNOSTIC STUDY – A Diagnostic Study is to be conducted by the RI in the selected cluster area. The Diagnostic Study is conducted to assess the preliminary situation of the farmers and level of agriculture in the area. The study will also help in identifying the potential interventions required and understand the specific project implementation context. A detailed list of factors to be covered in the study is mentioned in Annexure – 4.

FEASIBILITY ANALYSIS – Feasibility Analysis for the formation of FPCs should be carried out by RIs and then appraised by hired external experts in various technical areas. A normal feasibility study should cover aspects such as financial, technical, legal, political, socio-cultural, environmental, economic and resource feasibility. The Feasibility Analysis will establish a case for promotion of FPCs in the prevailing specific regional environmental context of the FPOs.

BASELINE ASSESSMENT – Baseline Assessment, to be carried out by RI, will help in generating data related to the current prevailing situation of farming and small, marginal and tenant farmers. Baseline assessment will cover a variety of factors to identify the potential interventions, to plan development and business plans and to establish the base figures based on future outcome indicators that can be measured to understand the change contribution. The assessment shall be conducted using stratified random sampling

୫. ଏଫ୍‌ପିଓ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଓ ବିକାଶ ପ୍ରକ୍ରିୟା



ଚିତ୍ର ୧ : ଏଫ୍‌ପିଓ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଓ ବିକାଶ ପ୍ରକ୍ରିୟା

କ୍ଲଷ୍ଟର୍ ଚିହ୍ନଟ – ସଂପୃକ୍ତ ରାଜ୍ୟ ସରକାରଙ୍କ ବିଭାଗ ସହିତ ପରାମର୍ଶ କରି କ୍ଲଷ୍ଟର୍ କ୍ଷେତ୍ରଗୁଡ଼ିକ ଆର୍‌ଆଇ ଦ୍ୱାରା ମନୋନୀତ ହେବାକୁ ପଡ଼ିବ। ଅବଶ୍ୟ ନିଶ୍ଚିତ ହେବା ଉଚିତ୍ ଯେ ଗୋଟିଏ ବା ଦୁଇଟି ବ୍ଲକ୍‌ରେ ୮,୦୦୦ରୁ ୧୦,୦୦୦ କୃଷକ ରହିଥିବେ, ଯାହାକି ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଜିଲ୍ଲାର ପ୍ରାୟ ୮୦ରୁ ୧୨୦ଟି ସନ୍ନିହିତ ଗ୍ରାମକୁ ଚିହ୍ନଟ କରୁଥିବ ।

ନୈଦାନିକ ଅଧ୍ୟୟନ – ମନୋନୀତ କ୍ଲଷ୍ଟର୍ ଅଞ୍ଚଳରେ ଆର୍‌ଆଇ ଦ୍ୱାରା ପରିଚାଳିତ ଏକ ନୈଦାନିକ ଅଧ୍ୟୟନ କରାଯିବାକୁ ପଡ଼ିବ । କୃଷକମାନଙ୍କର ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ପରିସ୍ଥିତି ଓ ସେହି ଅଞ୍ଚଳର କୃଷି ସ୍ତର ଜାଣିବା ପାଇଁ ଅଧ୍ୟୟନ କରାଯିବ । ଏହି ଅଧ୍ୟୟନ ମଧ୍ୟ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ସମ୍ଭାବିତ ହସ୍ତକ୍ଷେପକୁ ଚିହ୍ନଟ କରିବାକୁ ଓ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପ୍ରକଳ୍ପ କାର୍ଯ୍ୟକାରିତା ପୂର୍ବାପର ପ୍ରସଙ୍ଗକୁ ବୁଝିବାକୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ । ଅଧ୍ୟୟନରେ ଗୁଣକର ଯେଉଁ ବିସ୍ତୃତ ତାଲିକା ରହିବ ତାହା ପରିଶିଷ୍ଟ – ୪ରେ ଉଲ୍ଲେଖ ହୋଇଛି ।

ସମ୍ଭାବ୍ୟତା ବିଶ୍ଲେଷଣ – ଏଫ୍.ପି.ସି.ର ଗଠନ ନିମନ୍ତେ ସମ୍ଭାବ୍ୟତା ବିଶ୍ଲେଷଣ ଆର୍‌ଆଇଙ୍କ ଦ୍ୱାରା କରାଯିବା ଏବଂ ତା'ପରେ ବିଭିନ୍ନ ବୈଷୟିକ କ୍ଷେତ୍ରଗୁଡ଼ିକ ବାହ୍ୟ ବିଶେଷଜ୍ଞଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ମୂଲ୍ୟାୟନ କରାଯିବା ଉଚିତ୍ । ଏକ ସ୍ୱାଭାବିକ ସମ୍ଭାବ୍ୟତା ବିଶ୍ଲେଷଣରେ ବିତ୍ତୀୟ, ବୈଷୟିକ, ଆଇନଗତ, ରାଜନୈତିକ, ସାମାଜିକ ଓ ସାଂସ୍କୃତିକ, ପରିବେଶୀୟ, ଅର୍ଥନୈତିକ ଓ ସମ୍ବଳ ସମ୍ଭାବ୍ୟତା ବିଷୟ ଅନ୍ତର୍ଗତ ହେବା ଉଚିତ। ଏଫ୍‌ପିଓ ପ୍ରସଙ୍ଗିତ ପ୍ରଚଳିତ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଆଞ୍ଚଳିକ ପରିବେଶରେ କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀର ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ପାଇଁ ସମ୍ଭାବ୍ୟତା ବିଶ୍ଲେଷଣ ଏକ ବିଷୟ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିବ ।

ମୂଳସ୍ତର ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ – ମୂଳସ୍ତରର ମୂଲ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ ଆର୍‌ଆଇ ଦ୍ୱାରା କରାଯିବ, ଯାହା କୃଷି, କ୍ଷୁଦ୍ର, ନାମମାତ୍ର ଓ ଭାଗଚାଷୀର ସାମ୍ପ୍ରତିକ ପରିସ୍ଥିତି ସମ୍ପର୍କିତ ତଥ୍ୟ ସୃଷ୍ଟି କରିବ। ମୂଳସ୍ତରର ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ ବିଭିନ୍ନ ବିଷୟ କହିବ ଯେପରି ତାହା ସମ୍ଭାବିତ ଅନ୍ତର୍ନିହିତ ହସ୍ତକ୍ଷେପକୁ ଚିହ୍ନଟ କରିବ, ବିକାଶ ଯୋଜନା ଓ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନା କରିବ ଏବଂ ଭବିଷ୍ୟତ ପରିଣାମ ସଙ୍କେତକ ଆଧାରରେ ମୂଳ ସଂଖ୍ୟା ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିବ, ଯାହା ପରିବର୍ତ୍ତନ ଅବଦାନକୁ ବୁଝି ମାପିପାରିବ । ସ୍ତରୀୟ ଅନିୟମିତ ନମୁନା ପଦ୍ଧତି (ଷ୍ଟ୍ରାଟିଫାଇଡ୍ ରାଣ୍ଡମ୍ ସାମ୍ପଲିଂ)ବ୍ୟବହାର କରି ପରିବାର ସ୍ତରରେ ସୁଗଠିତ ସାକ୍ଷାତକାର ମାଧ୍ୟମରେ ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ

through structured household-level interviews and open-ended focus group discussions with a variety of stakeholders. Refer to Annexure – 5 for a detailed checklist of factors to be studied in baseline surveys.

BUSINESS PLANNING – Business Planning will be carried out by RIs with the help of selected farmers' representatives. Business planning is a process through which the strategic and operational orientation of an emerging FPO is shaped. While baseline assessment figures will be important inputs to understand the level from which products and services for farmers' members should be developed, more important will be the collective visualisation of the future of the FPO. Using a variety of tools and systematic collective reflections, a business plan with proper projections on various aspects needs to be developed. The key is to develop business plans in detail with at least 10% of FPO farmer members to provide clear vision. A detailed list of content is provided in Annexure – 6.

MOBILISATION OF FARMERS – Once a strong case has been established by SHT with the help of a select group of farmers through the business planning process, it is time to mobilise farmers into FIGs and eventually as farmer-members of FPOs. Mobilisation of farmers should be done with a variety of communication aids like – pamphlets, documentary movies, posters, regular village-level meetings, proper vision development of promoter farmer-members. Promoter farmer-members are those who are eager to form a FPO on voluntary basis, having understood the importance and potential benefits of forming FPOs, obtained through training programmes and exposure provided by SHT of RIs.

ORGANISING AND FORMALISING – FIGs in an aggregated cluster together form FPOs. Typically, around 50-70 FIGs can come together to form a FPO. FPOs can be registered under the Producer Company provision under the Companies Act A separate manual on registration of FPOs is enclosed with these guidelines. See also Annexure – 7. However, it must be clarified that the purpose of mobilising farmers is not merely to achieve the target of registering a formal entity. The final form which the FPO assumes (i.e. cooperative, producer company, multi- state cooperative etc.) must be a decision taken by FIG members at an appropriate time. It is important to stress that the process must not be hurried in any manner and there is no "right time" by which the FPO must be registered. Any period between 18 months to 24 months may be necessary for the FIGs to settle down and understand the implications of aggregation. Only then should the FPO registration be attempted.

RESOURCE MOBILISATION – Before initiating the operations of a FPO all required resources should be mobilised by the RI with the help of FPO representatives and board of directors. Financial, human (staff), technical and physical resources should be developed during this particular step. Based on the business plan the RI should liaise with various financing agencies and mobilise resources for hiring/purchasing and developing various resources.

MANAGEMENT SYSTEMS DEVELOPMENT – RIs should facilitate the development of management systems in the FPO. Guidelines for management systems should be able to address all requirements related to financial services, input and output management services. Systems related to management of finance, human resources, stock and inventory, procurement and quality management, marketing, internal audit, internal conflict resolution and other important functional areas should be developed. Standard operating procedures for the same should be established.

BUSINESS OPERATIONS – Business operations is the commencement of procurement, production, processing, marketing and financial service activities of a FPO. RIs should carefully train both the governing and operational structures of the FPO in order to ensure smooth functioning of business operations. The entire value-chain related to various agriculture and allied products and commodities needs to be managed.

ASSESSMENT AND AUDIT – RIs should facilitate constant assessment of performance of various stakeholders like farmer members, governing board of directors and service providers. They should also help FPOs to reflect using Institutional Maturity Index to understand areas of improvement. Internal process and accounting audits will help maintain both transparency and accountability (Annexure-9). These are key institutional systems for FPO evolution.

କରାଯିବ ଏବଂ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ତୃତୀୟ ପକ୍ଷ ବ୍ୟକ୍ତିମାନଙ୍କ ସହିତ ଦଳଗତ ଆଲୋଚନା କରାଯିବ। ମୂଳସ୍ତର ସର୍ବେକ୍ଷଣରେ ଏକ ବିସ୍ତୃତ ଯାଞ୍ଚ ତାଲିକା ନିମନ୍ତେ ପରିଶିଷ୍ଟ – ୫ ଦେଖନ୍ତୁ ।

ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା – ମନୋନୀତ କୃଷକ ପ୍ରତିନିଧିମାନଙ୍କ ସାହାଯ୍ୟରେ ଆର୍‌ଆଇମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା କରାଯିବ । ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ଏକ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଅଟେ, ଯାହା ମାଧ୍ୟମରେ ଏକ ଅଭିବୃଦ୍ଧିଶୀଳ ଏଫ୍‌ପିଓର କୌଶଳାତ୍ମକ ଓ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପ୍ରକ୍ରିୟାର ଆକାର ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇଥାଏ । ଯଦିଓ କୃଷକ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ଉତ୍ପାଦ ଓ ସେବା ଉନ୍ନତ ହେବା ବିଷୟ ବୁଝିବା ପାଇଁ ମୂଳସ୍ତରର ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ ସଂଖ୍ୟା ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ, ତେବେ ଅଧିକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ବିଷୟ ହେବ ଏଫ୍‌ପିଓର ଭବିଷ୍ୟତର ସମଷ୍ଟିଗତ କଳ୍ପନା । ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ଉପକରଣ ଓ ପଦ୍ଧତିଗତ ସମଷ୍ଟି ପ୍ରତିଫଳନ ବ୍ୟବହାର କରି ବିଭିନ୍ନ ଦିଗ ଉପରେ ଯଥାର୍ଥ ଅଭିପ୍ରାୟ ସହିତ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ବୃଦ୍ଧି ଯୋଜନା ହେବା ଆବଶ୍ୟକ । ମୂଳ ବିଷୟ ହେଉଛି ସ୍ପଷ୍ଟ ଦୃଶ୍ୟ ଦେବା ପାଇଁ ଏଫ୍‌ପିଓ କୃଷକ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କର ଅନ୍ତତଃପକ୍ଷେ ଶତକଡ଼ା ୧୦ ଭାଗ ସହିତ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା । ପରିଶିଷ୍ଟ – ୬ରେ ଏକ ବିସ୍ତୃତ ସୂଚୀପତ୍ରର ତାଲିକା ଦିଆଯାଇଛି ।

କୃଷକମାନଙ୍କୁ ଅନୁପ୍ରାଣିତ କରିବା – ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ପ୍ରକ୍ରିୟା ମାଧ୍ୟମରେ ଏକ ମନୋନୀତ କୃଷକ ଦଳ ସାହାଯ୍ୟରେ ଏସ୍‌ଏଚ୍‌ଟି ଦ୍ୱାରା ଏକ ସୁଦୃଢ଼ ବିଷୟ ଥରେ ପ୍ରତିଷ୍ଠା ହେଲା ପରେ କୃଷକମାନଙ୍କୁ ଏଫ୍‌ଆଇଜି ମଧ୍ୟରେ ଓ ଘଟଣାକ୍ରମେ ଏଫ୍‌ପିଓର କୃଷକ ସଦସ୍ୟରୂପେ ଅନୁପ୍ରାଣିତ କରିବା ସମୟ ଆସିଥାଏ । କୃଷକମାନଙ୍କୁ ପ୍ରେରଣା ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ଯୋଗାଯୋଗ ସାହାଯ୍ୟରେ ହେବା ଉଚିତ୍ ଯେପରି କ୍ଷୁଦ୍ର ପୁସ୍ତିକା, ପ୍ରାମାଣିକ ଚଳଚ୍ଚିତ୍ର, ପ୍ରାଚୀରପତ୍ର, ନିୟମିତ ଗ୍ରାମ୍ୟସ୍ତରୀୟ ସଭା, ପୃଷ୍ଠପୋଷକ କୃଷକ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କର ଯଥାର୍ଥ ଚିନ୍ତାଶକ୍ତି ବୃଦ୍ଧି । ପୃଷ୍ଠପୋଷକ କୃଷକ ସଦସ୍ୟଗଣ ସେମାନେ ଅଟନ୍ତି ଯେଉଁମାନେ ସ୍ୱେଚ୍ଛାରେ ଏକ ଏଫ୍‌ପିଓ ଗଠନ କରିବାକୁ ଆଗ୍ରହୀ ଅଟନ୍ତି, ସେ ଏଫ୍‌ପିଓ ଗଠନର ଗୁରୁତ୍ୱ ଓ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଲାଭକୁ ବୁଝିଥା'ନ୍ତି, ଯାହାକି ଯାହାକି ଆର୍‌ଆଇମାନଙ୍କ ସ୍ପିଅର୍ ହେଡ୍ ଟିମ୍(ଏସ୍‌ଏଚ୍‌ଟି) ଦ୍ୱାରା ପ୍ରଦତ୍ତ ତାଲିମ ଓ ଉନ୍ମୁକ୍ତିକରଣ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ମାଧ୍ୟମରେ ଆହରଣ କରାଯାଇଥାଏ ।

ସଂଗଠିତ କରିବା ଏବଂ ଔପଚାରିକ ରୂପ ଦେବା – ଏଫ୍‌ଆଇଜିମାନଙ୍କର ସମ୍ମିଳିତ ଗୁଚ୍ଛ ଏଫ୍‌ପିଓ ଗଠନ କରେ। ସାଧାରଣତଃ ପ୍ରାୟ ୫୦ରୁ ୭୦ଟି ଏଫ୍‌ଆଇଜି ଏକତ୍ର ହୋଇ ଏଫ୍‌ପିଓ ଗଠନ କରିପାରିବେ । ଏଫ୍‌ପିଓ କମ୍ପାନୀ ଧାରା ଅନ୍ତର୍ଗତ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ ଅଧୀନରେ ପଞ୍ଜୀକୃତ ହୋଇପାରିବ । ଏଫ୍‌ପିଓର ପଞ୍ଜୀକରଣର ଏକ ପୃଥକ୍ ପୁସ୍ତିକା ଏହି ପ୍ରଦର୍ଶିକା ସହିତ ସଂଯୁକ୍ତ କରାଯାଇଛି । ପରିଶିଷ୍ଟ – ୭ ମଧ୍ୟ ଦେଖନ୍ତୁ । ମାତ୍ର ଏହା ସ୍ପଷ୍ଟ ହେବାକୁ ପଡ଼ିବ ଯେ କୃଷକମାନଙ୍କୁ ଅନୁପ୍ରାଣିତ କରିବା ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ କେବଳ ଏକ ବିଧି ମୁତାବକ ସତ୍ତା ନାମକୁମାତ୍ର ପଞ୍ଜୀକୃତ କରିବାର ଲକ୍ଷ୍ୟ ରଖି ହୋଇ ନ ଥାଏ । ଏଫ୍‌ପିଓ ଅନୁମାନ କରୁଥିବା ଅନ୍ତିମ ଗଠନ (ଅର୍ଥାତ୍ ସମବାୟ, ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ, ବହୁରାଜ୍ୟ ସମବାୟ ଇତ୍ୟାଦି) ଏକ ସିଦ୍ଧାନ୍ତ ଯାହାକି ଏଫ୍‌ଆଇଜି ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଏକ ଉପଯୁକ୍ତ ସମୟରେ ନିଆଯାଇଥିବ । ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟା କୌଣସିମତେ ତ୍ୱରାନ୍ୱିତ ହେବ ନାହିଁ ଓ ଏଫ୍‌ପିଓ ପଞ୍ଜୀକୃତ ହେବାର କୌଣସି "ଯଥାର୍ଥ ସମୟ" ନାହିଁ ବୋଲି ଜୋର ଦେବା ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଅଟେ । ୧୮ରୁ ୨୪ ମାସ ମଧ୍ୟରେ ଯେକୌଣସି ଅବଧି ଏଫ୍‌ଆଇଜିକୁ ସ୍ଥିର ହେବା ପାଇଁ ଓ ଏକତ୍ରୀକରଣର ଆଭାସ ବୋଧଗମ୍ୟ ନିମନ୍ତେ ଆବଶ୍ୟକ ହୋଇପାରେ । କେବଳ ତା'ପରେ ହିଁ ଏଫ୍‌ପିଓ ପଞ୍ଜୀକରଣ ପାଇଁ ଚେଷ୍ଟା କରାଯାଇପାରିବ ।

ସମ୍ବଳ ବ୍ୟବସ୍ଥା କରିବା – ଏଫ୍‌ପିଓର ପ୍ରାରମ୍ଭିକ କାର୍ଯ୍ୟକାରିତା ପୂର୍ବରୁ ଏଫ୍‌ପିଓ ପ୍ରତିନିଧିମାନଙ୍କ ଓ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକମଣ୍ଡଳୀଙ୍କ ସାହାଯ୍ୟରେ ଆର୍‌ଆଇ ଦ୍ୱାରା ଆବଶ୍ୟକ ସମ୍ବଳଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରାଯିବା ଉଚିତ୍ । ଅର୍ଥନୈତିକ, ମାନବିକ (କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ), ବୈଷୟିକ, ଭୌତିକ ସମ୍ବଳଗୁଡ଼ିକ ଏହି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପଦକ୍ଷେପରେ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବା ଉଚିତ୍ । ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ଆଧାରରେ ସମ୍ବଳଗୁଡ଼ିକୁ ଭଡ଼ା ସୂତ୍ରରେ ଆଣିବା / କ୍ରୟ ଓ ବିକାଶ କରିବା ନିମନ୍ତେ ଆର୍‌ଆଇ ବିଭିନ୍ନ ଅର୍ଥନୈତିକ ସଂସ୍ଥା ସହ ସହଯୋଗ ସ୍ଥାପନ କରିବା ଉଚିତ୍ ।

ପରିଚାଳନା ପ୍ରଣାଳୀ ବିକାଶ – ଏଫ୍‌ପିଓରେ ପରିଚାଳନା ପଦ୍ଧତିର ଉନ୍ନତି ନିମନ୍ତେ ଆର୍‌ଆଇମାନେ ସୁବିଧା କରିବା ଉଚିତ୍ । ପରିଚାଳନା ପଦ୍ଧତିର ପ୍ରଦର୍ଶିକା ଅର୍ଥନୈତିକ ସେବା, ନିବେଶ ଓ ଫଳାଫଳ ପରିଚାଳନା ସେବା ସମ୍ପର୍କିତ ସମସ୍ତ ଆବଶ୍ୟକତାକୁ ପ୍ରକାଶ କରିବା ଉଚିତ୍ । ଅର୍ଥ ପରିଚାଳନା, ମାନବ ସମ୍ବଳ, ଗଚ୍ଛିତ ସାମଗ୍ରୀ, ସଂଗ୍ରହ ଓ ଗୁଣ ପରିଚାଳନା, ବଜାର, ଆଭ୍ୟନ୍ତରୀଣ ସମୀକ୍ଷା, ଆଭ୍ୟନ୍ତରୀଣ ବିବାଦ ସମାଧାନ ଓ ଅନ୍ୟ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କ୍ଷେତ୍ରଗୁଡ଼ିକ ସମ୍ପର୍କିତ ପଦ୍ଧତିଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବା ଉଚିତ୍ । ସେଥିପାଇଁ ଆଦର୍ଶ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପଦ୍ଧତି ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ ହେବା ଉଚିତ୍ ।

ବ୍ୟବସାୟ କାର୍ଯ୍ୟକାରିତା – ବ୍ୟବସାୟ କାର୍ଯ୍ୟକାରିତା ହେଉଛି ଏଫ୍‌ପିଓର ସଂଗ୍ରହ, ଉତ୍ପାଦନ, ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ, ବଜାର, ଅର୍ଥନୈତିକ ସେବା କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ । ଏଫ୍‌ପିଓର ଉଭୟ ପ୍ରଶାସନିକ ଓ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ଗଠନକୁ ଆର୍‌ଆଇ ଯତ୍ନସହକାରେ ତାଲିମ୍ ଦେବା ଉଚିତ୍ ଯେପରି ବ୍ୟବସାୟ କାର୍ଯ୍ୟକାରିତାକୁ ସହଜରେ କରାଯାଇପାରିବ । ବିଭିନ୍ନ କୃଷି ଓ ତତ୍ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ମୂଲ୍ୟ ଶିକୁଳି ପରିଚାଳିତ ହେବା ଉଚିତ୍ ।

ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ ଓ ସମୀକ୍ଷା – କୃଷକ ସଦସ୍ୟ, ପ୍ରଶାସନିକ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକମଣ୍ଡଳୀ ଓ ସେବା ଯୋଗାଣକାରୀଗଣଙ୍କ ପରି ବିଭିନ୍ନ ତୃତୀୟପକ୍ଷ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟର ମୂଲ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ ଆର୍‌ଆଇମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ସୁବିଧା କରାଯିବା ଉଚିତ୍ । ଉନ୍ନତିର କ୍ଷେତ୍ରଗୁଡ଼ିକ ବୁଝିବା ପାଇଁ ସେମାନେ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ପରିପକ୍ୱ ସୂଚନା ବ୍ୟବହାର କରି ଏଫ୍‌ପିଓକୁ ପ୍ରତିଫଳନ କରିବାକୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିବା ଉଚିତ୍ । ଆଭ୍ୟନ୍ତରୀଣ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଓ ଆୟବ୍ୟୟ ହିସାବ ସମୀକ୍ଷା ଉଭୟ ସ୍ୱଚ୍ଛତା ଓ ଉତ୍ତରଦାୟିତ୍ୱକୁ ବଜାୟ ରଖିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ (ପରିଶିଷ୍ଟ – ୯) । ଏଫ୍‌ପିଓ ବିବର୍ଦ୍ଧନ ପାଇଁ ଏଗୁଡ଼ିକ ମୂଳ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ପଦ୍ଧତି ଅଟେ ।

6. FPO SERVICE MODEL

The FPO will offer a variety of services to its members as illustrated in the table. It can be noted that it is providing almost end-to-end services to its members, covering almost all aspects of cultivation (from inputs, technical services to processing and marketing). The FPO will facilitate linkages between farmers, processors, traders, and retailers to coordinate supply and demand and to access key business development services such as market information, input supplies, and transport services. Based on the emerging needs, the FPO will keep on adding new services from time to time.

The set of services include Financial, Business and Welfare services. An indicative list of services includes:

Financial Services: The FPO will provide loans for crops, purchase of tractors, pump sets, construction of wells, laying of pipelines.

Input Supply Services: The FPO will provide low cost and quality inputs to member farmers. It will supply fertilizers, pesticides, seeds, sprayers, pumpsets, accessories, pipelines.

Procurement and Packaging Services: The FPO will procure agriculture produce from its member farmers; will do the storage, value addition and packaging.

Marketing Services: The FPO will do the direct marketing after procurement of agricultural produce. This will enable members to save in terms of time, transaction costs, weighment losses, distress sales, price fluctuations, transportation, quality maintenance etc.

Insurance Services: The FPO will provide various insurance like Crop Insurance, Electric Motors Insurance and Life Insurance.

Technical Services: FPO will promote best practices of farming, maintain marketing information system, diversifying and raising levels of knowledge and skills in agricultural production and post-harvest processing that adds value to products.

Networking Services: Making channels of information (e.g. about product specifications, market prices) and other business services accessible to rural producers; facilitating linkages with financial institutions, building linkages of producers, processors, traders and consumers, facilitating linkages with government programmes.

୬. ଏଫ୍‌ପିଓ ସେବା ନମୁନା

ସାରଣୀରେ ଯେପରି ଦୃଷ୍ଟାନ୍ତ ଦିଆଯାଇଛି ଏଫ୍‌ପିଓ ଏହାର ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ ସେହିପରି ବିଭିନ୍ନ ସେବା ପ୍ରଦାନ କରିବ । ଲକ୍ଷ୍ୟ କରାଯାଇପାରିବ ଯେ ଏହା ଏହାର ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ ସମସ୍ତ ସେବା ଯୋଗାଉଛି, ଯାହାକି କୃଷିର ପ୍ରାୟ ସମସ୍ତ ଦିଗକୁ ଆବୃତ କରୁଛି (ନିବେଶ, ବୈଷୟିକ ସେବାରୁ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ ଓ ବଜାର) । ଯୋଗାଣ ଓ ଚାହିଦା ମଧରେ ସଂଯୋଜନା କରିବା ପାଇଁ ଓ ମୂଳ ବ୍ୟବସାୟ ଉନ୍ନତି ସେବା ପାଇବା ପାଇଁ ଯେପରି ବଜାର ସୂଚନା, ନିବେଶ ଯୋଗାଣ ଓ ପରିବହନ ସେବା ଇତ୍ୟାଦି ପାଇବା ପାଇଁ ଏଫ୍‌ପିଓ କୃଷକ, ପ୍ରକ୍ରିୟାକାରୀ, ବ୍ୟବସାୟୀ ଓ ଖୁଚୁରା ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କ ମଧରେ ସଂଯୋଗ ସ୍ଥାପନ କରିବାକୁ ସୁଯୋଗ ପ୍ରଦାନ କରିବ । ଅ ଭିବୃଦ୍ଧିଶୀଳ ଆବଶ୍ୟକତା ଆଧାରରେ ଏଫ୍‌ପିଓ ବିଭିନ୍ନ ସମୟରେ ନୂଆ ନୂଆ ସେବା ଯୋଗ କରିବ ।

ସେବାଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରେ ଅର୍ଥନୈତିକ, ବ୍ୟାବସାୟିକ ଓ କଲ୍ୟାଣ ସେବା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ । ସେବାର ସୂଚକ ତାଲିକାରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ଅଛି :

ଆର୍ଥିକ ସେବା : ଏଫ୍‌ପିଓ ଶସ୍ୟ, ଟ୍ରାକ୍ଟର୍ କ୍ରୟ, ପମ୍ପ୍ ସେଟ୍ କ୍ରୟ, କୂଅ ନିର୍ମାଣ, ନଳ ବିଛାଇବା ପାଇଁ ଖର୍ଚ୍ଚକୁ ଋଣ ଆକାରରେ ପ୍ରଦାନ କରିବ ।

ଉତ୍ପାଦନ ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗାଣ ସେବା : ଏଫ୍‌ପିଓ କୃଷକ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ କମ୍ ମୂଲ୍ୟର ଓ ଗୁଣବତ୍ତା ଉତ୍ପାଦନ ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗାଇ ଦେବ । ଏହା ସାର, କୀଟ ଓ ରୋଗନାଶକ, ବୀଜ, ସ୍ପ୍ରେୟର, ପମ୍ପସେଟ୍, ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଉପକରଣ, ନଳ ଇତ୍ୟାଦି ଯୋଗାଣ କରିବ ।

ସଂଗ୍ରହ ଓ ପ୍ୟାକେଜିଙ୍ଗ୍ ସେବା : ଏଫ୍‌ପିଓ ତା'ର କୃଷକ ସଦ ସ୍ୟମାନଙ୍କଠାରୁ କୃଷି ଉତ୍ପାଦକୁ ସଂଗ୍ରହ, ଭଣ୍ଡାରଣ, ମୂଲ୍ୟଯୁକ୍ତ ଓ ପ ୟାକେଟ କରିବ ।

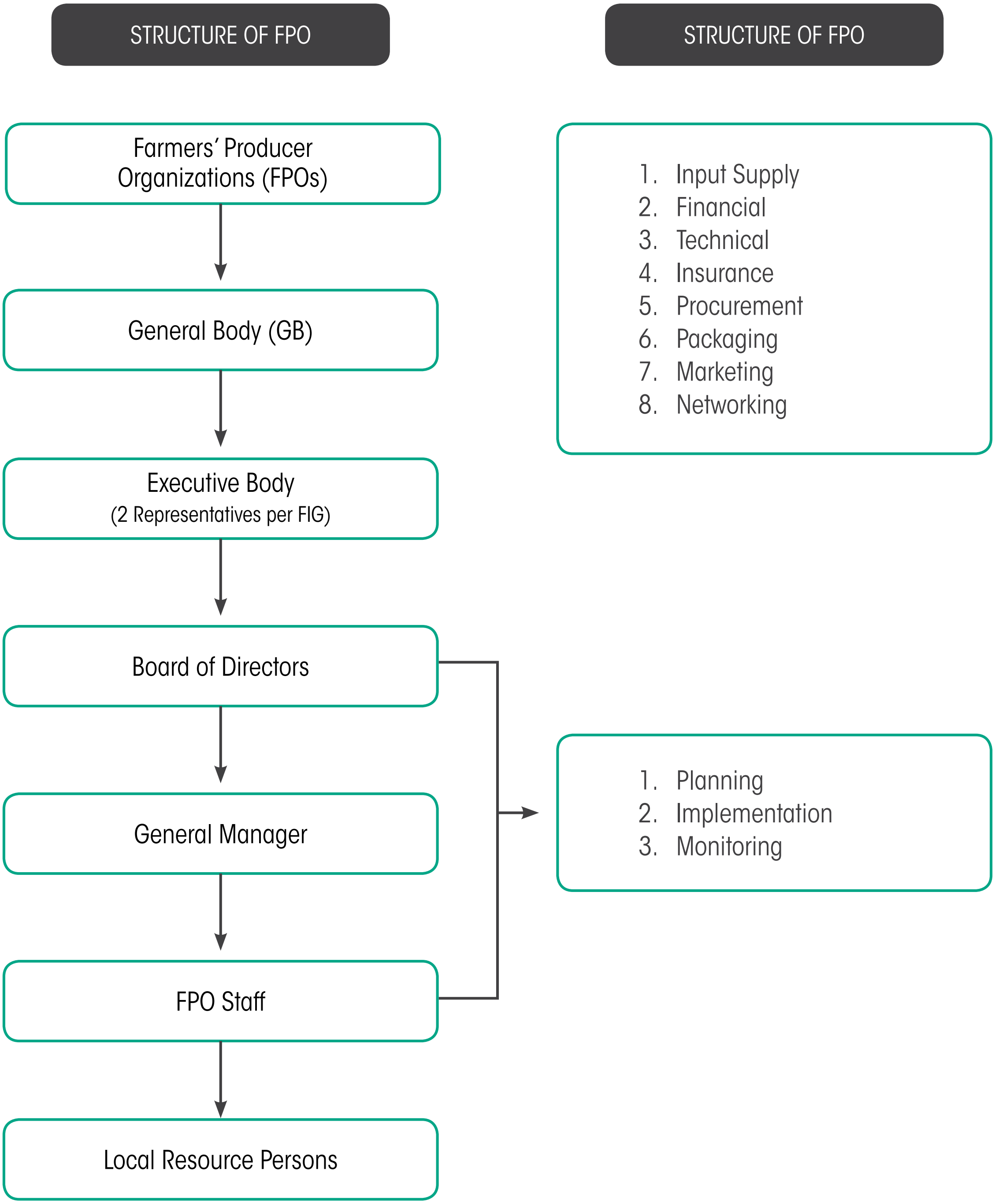
ବଜାର ସେବା : କୃଷିଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ ସଂଗ୍ରହ କରିବା ପରେ ଏଫ୍‌ପିଓ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ବିକ୍ରିବଟା କରିବ । ଏହା ଫଳରେ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କର ସମୟ ତଥା ଦେଣନେଣ ଖର୍ଚ୍ଚ ସଞ୍ଚୟ ହେବ, ଓଜନ ହ୍ରାସ, ଅଭାବ ବିକ୍ରି, ମୂଲ୍ୟ ଅସ୍ଥିରତା, ପରିବହନରୁମୁକ୍ତି ପାଇବେ ଓ ଗୁଣବତ୍ତା ବଜାୟ ଇତ୍ୟାଦି ରଖିପାରିବ ।

ବୀମା ସେବା : ଏଫ୍‌ପିଓ ବିଭିନ୍ନ ବୀମା ଯୋଗାଇ ଦେବ, ଯେପରି ଶସ୍ୟ ବୀମା, ବିଦ୍ୟୁତ୍ ମୋଟର୍ ବୀମା ଓ ଜୀବନ ବୀମା ।

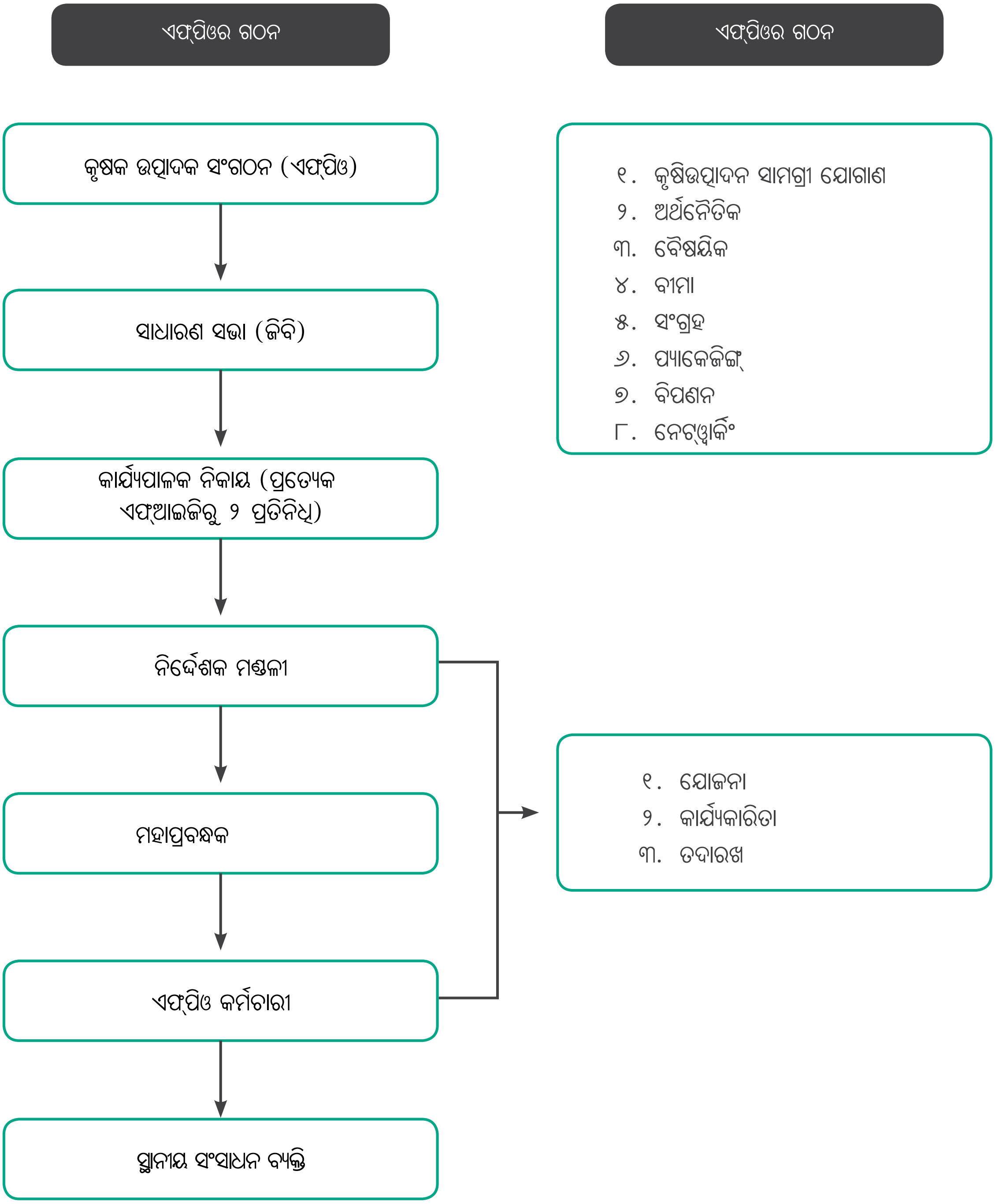
ବୈଷୟିକ ସେବା : ଏଫ୍‌ପିଓ କୃଷି କାର୍ଯ୍ୟର ସର୍ବୋତ୍ତମ ପ୍ରଣାଳୀକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବ, ବଜାର ସୂଚନା ପଦ୍ଧତିକୁ ବଜାୟ ରଖିବ, କୃଷିଉତ୍ପାଦନ ଓ ଅମଳ ପରବର୍ତ୍ତୀ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ ଯାହାକି ଉତ୍ପାଦରେ ମୂଲ୍ୟ ଯୋଗ କରିଥାଏ ସେ ବିଷୟରେ ଜ୍ଞାନ ଓ ଦକ୍ଷତାର ସ୍ତର ବୃଦ୍ଧି କରିବ ।

ନେଟ୍‌ୱର୍କିଙ୍ଗ୍ ସେବା : ସୂଚନାର (ଉଦାହରଣସ୍ୱରୂପ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉତ୍ପାଦ, ବଜାର ମୂଲ୍ୟ) ପଥଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ଓ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବ୍ୟବସାୟ ସେବା ଗ୍ରାମୀଣ ଉତ୍ପାଦକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ କରିବା; ଅର୍ଥନୈତିକ ଅନୁଷ୍ଠାନଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ସମ୍ପର୍କ ସ୍ଥାପନ କରିବା, ଉତ୍ପାଦକ, ପ୍ରକ୍ରିୟାକାରୀ, ବ୍ୟବସାୟୀ ଓ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ସହିତ ସମ୍ପର୍କ ସ୍ଥାପନ କରିବା, ସରକାରୀ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ସହିତ ସମ୍ପର୍କ ସ୍ଥାପନ କରିବା ।

FIGURE 2: FPO SERVICE MODEL



ଚିତ୍ର ୨ : ଏଫ୍‌ପିଓ ସେବା ନମୁନା



7. STAGES OF PROJECT DEVELOPMENT, TIMELINE, DELIVERABLE AND MEASURES OF VERIFICATION

TIMELINE	ACTIVITIES	DELIVERABLES	MEANS OF VERIFICATION	PAYMENT STRUCTURE % OF TOTAL FEES
3 month	**Stage One: Pre-project Implementation (Three months)** Baseline on volume, value & market access, centrality analysis, (i) Identification of Product specific clusters (ii) Feasibility Analysis -break-even estimates (iii) Project Implementation Plan procurement, inputs, storage and marketing,	Detailed Project Report (Checklist Provided) (i) List of Product specific clusters identified (ii) Database of farmers prepared, computerized and analysed (iii) Various interface table prepared	(i) Submitted DPR (ii) Meeting minutes and photographs of meetings (iii) Inception report	10%
6 month	**Stage Two: Enhancing Capacity & Implementation of Surplus Farm Production Plan (Mobilization Phase)** (i) Village meetings- identify potential farmers, identify opinion leaders (ii) Identification of potential farmers for FIG & FPOs, LRP/ BF/LF Identification (iii) Hand holding support for Productivity Increase, IPM/ INM/ IPP (iv) Identifying Value-proposition for setting FPO (logic of collectivization) (v) Exposure Visit of Farmers/ opinion leaders	(i) Farmers Organized into FIGs, LRP identified and training completed on improved agriculture practices (ii) FIG formed (min 50%) of target (iii) Trained LRP/BF ready for deployment in field (iv) Farmers Participated in Improved Agriculture/ vegetable/pulse based farming system (v) Farmers realized benefits in terms of increased yield and less expenditures	(i) List of FIGs/FIG registers (ii) List of LRP/ BF/LF trained and ready for deployment (iii) Training curriculum, training report & participant list (iv) List of farmers adopting package of practices (v) No. of farmers supported, areas of demonstration (vi) Six monthly report	10%
12 month	**Stage Three: Pre-formation Stage of FPO/Collective and preparation of FPOs business plan through FIG level exercise** (i) Demonstration conducted on improved agriculture practices (ii) Start up shareholders campaign (iii) Identification of training needs & imparting training to promoters and farmers of FPO (iv) FIGs meeting & orientation started for FPO scoping, vision building exercise & exposure visit of promoters farmers (v) Generate crop-wise household information with surplus, deficit and gap exists (vi) FPO forming process initiated	(i) Min 5 village level agri business potential, gap analysis exercises done. (ii) Information documented and business plan drafted and shared with FIGs members (iii) 2 modulated trainings imparted to lead/promoters farmers on Business plan (iv) Share money from min 250 farmers collected (v) FIGs shown some trends/ indicators for collective action (vi) Business Case of FPO/Collective prepared (checklist provided) Farmers detailed information list prepared (vii) Share money from 500 farmers collected	(i) FIG meeting registers and shareholders list prepared (ii) Business Plan available at FPO level and known to min 10% promoters and (iii) Farmers information list prepared (iv) FPC Accounts Statement (v) Yearly Report	20%

୭. ପ୍ରକଳ୍ପ ଅଭିବୃଦ୍ଧି, ସମୟରେଖା, ଅର୍ପଣଯୋଗ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟାବଳୀ ଓ ଯାଞ୍ଚ ପରିମାପର ସ୍ତରଗୁଡ଼ିକ

ସମୟରେଖା	କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ	ଅର୍ପଣଯୋଗ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟାବଳୀ	ଯାଞ୍ଚର ମାଧ୍ୟମ	ମୋଟ୍ ଦେୟର ଶତକଡ଼ା ଦେୟ
୩ ମାସ	**ସ୍ତର ଏକ :** ପ୍ରକଳ୍ପ ପୂର୍ବର କାର୍ଯ୍ୟକାରିତା (ତିନି ମାସ) ପରିମାଣ, ମୂଲ୍ୟ ଓ ବଜାରପ୍ରବେଶର ମୂଳ ସ୍ତର ; କେନ୍ଦ୍ରୀୟ ବିଶ୍ଳେଷଣ (୧) ଉତ୍ପାଦ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପୁଞ୍ଜର ଚିହ୍ନଟକରଣ (୨) ସମ୍ଭାବ୍ୟତା ବିଶ୍ଳେଷଣ – ଲାଭ କ୍ଷତି ଶୂନ୍ୟ ଆକଳନ (୩) ପ୍ରକଳ୍ପ କାର୍ଯ୍ୟକାରିଣୀ ଯୋଜନା, ସଂଗ୍ରହ, ଉତ୍ପାଦନ ସାମଗ୍ରୀ, ଭଣ୍ଡାରଣ ଓ ବଜାରୀକରଣ ।	ବିସ୍ତୃତପ୍ରକଳ୍ପ ବିବରଣୀ (ଯାଞ୍ଚ ତାଲିକା ଯୋଗାଇ ଦିଆଗଲା) (୧) ଚିହ୍ନିତ ହୋଇଥିବା ଉତ୍ପାଦ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପୁଞ୍ଜର ତାଲିକା (୨) କୃଷକମାନଙ୍କର କମ୍ପ୍ୟୁଟରୀକରଣ ଓ ବିଶ୍ଳେଷଣ ହୋଇଥିବା ତଥ୍ୟାବଳୀ (୩) ବିଭିନ୍ନ ମୁହାଁ ମୁହିଁ ଯୋଗାଯୋଗର ପ୍ରସ୍ତୁତ କରାଯାଇଥିବା ସାରଣୀ	(୧) ସମର୍ପିତ ବିସ୍ତୃତ ପ୍ରକଳ୍ପ ବିବରଣୀ(ଡିପିଆର୍) (୨) ସଭାର ବିବରଣୀ ଓ ସଭାର ଫଟୋ (୩) ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ବିବରଣୀ	୧୦%
୬ ମାସ	**ସ୍ତର ଦୁଇ :** ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧି କରିବା ଓ ବଳକା କୃଷି ଉତ୍ପାଦନ ଯୋଜନା କାର୍ଯ୍ୟକାରିତା (ପ୍ରେରଣା ସ୍ତର) (୧) ଗ୍ରାମ ସଭା – ସମ୍ଭାବନୀୟ କୃଷକମାନଙ୍କୁ ଚିହ୍ନଟ କରିବା, ଚିନ୍ତାନାୟକମାନଙ୍କୁ ଚିହ୍ନଟ କରିବା (୨) ଏଫ୍ଆଇଜି(ଆଗ୍ରହୀ କୃଷକ ଜନ) / ଏବଂ ଏଫ୍‌ପିଓ (କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ସଂଗଠନ) ପାଇଁ ସମ୍ଭାବନୀୟ କୃଷକ ଚିହ୍ନଟକରଣ, ଏଲ୍‌ଆରପି (ସ୍ଥାନୀୟ ସଂସାଧନ ବ୍ୟକ୍ତି)/ ବିଏଫ୍(ବ୍ୟବସାୟ ସାହାଯ୍ୟକାରୀ) / ଏଲ୍ଏଫ୍ (ଆଗୁଆ ଚାଷୀ) ଚିହ୍ନଟକରଣ(୩) ଉତ୍ପାଦନ ବୃଦ୍ଧି, ଆଇପିଏମ୍ (ସମନ୍ୱିତ ପୋକରୋଗ ପରିଚାଳନା)/ ଆଇଏନ୍ଏମ୍ (ସମନ୍ୱିତ ଖାଦ୍ୟସାର ପରିଚାଳନା)/ ଆଇପିପି (ସମନ୍ୱିତ ଶସ୍ୟ ସଂରକ୍ଷଣ) ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକ ଅନୁଯାୟୀ କାର୍ଯ୍ୟଭିତ୍ତିକ ସହଯୋଗ ପ୍ରଦାନ (୪) ଏଫ୍‌ପିଓ (ସ୍ଥାପନା) ସ୍ଥିର କରିବା ପାଇଁ ମୂଲ୍ୟ ପ୍ରସ୍ତାବର ଚିହ୍ନଟକରଣ (ଏକତ୍ରୀକରଣର ତର୍କ) (୫) କୃଷକ / ଚିନ୍ତାନାୟକମାନଙ୍କର ବିଷୟବସ୍ତୁ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ପରିଦର୍ଶନ	(୧) କୃଷକମାନେଏଫ୍ଆଇଜିରେ ସଂଗଠିତ, ଏଲ୍ଆରପି ଚିହ୍ନିତ, ଏବଂ ଉନ୍ନତ କୃଷି ତାଲିମ୍ ସମ୍ପାଦିତ (୨) ଏଫ୍ଆଇଜି ଗଠିତ (ଅନ୍ତତଃ ଧାର୍ଯ୍ୟ ଲକ୍ଷ୍ୟର ୫୦%) (୩) କ୍ଷେତରେ ନିୟୋଜନ ନିମନ୍ତେ ପ୍ରସ୍ତୁତ ତାଲିମ୍‌ପ୍ରାପ୍ତ ଏଲ୍ଆରପି / ବିଏଫ୍ (୪) ପରିବା / ଡାଲି ଭିତ୍ତିକ ଉନ୍ନତି କୃଷି ପଦ୍ଧତିରେ କୃଷକମାନଙ୍କ ଯୋଗଦାନ (୫) କୃଷକମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ବର୍ଦ୍ଧିତ ଅମଳଓ କମ୍ ଖର୍ଚ୍ଚ ଜନିତ ଲାଭ ଅନୁଭୂତ	(୧) ଏଫ୍ଆଇଜି / ଏଫ୍ଆଇଜି ପଞ୍ଜିକାର ତାଲିକା (୨) ଫଳପ୍ରଦ ନିୟୋଜନ ପାଇଁ ତାଲିମ୍‌ପ୍ରାପ୍ତ ଓ ପ୍ରସ୍ତୁତ ଏଲ୍ଆରପି / ବିଏଫ୍ / ଏଲ୍ଏଫ୍‌ର ତାଲିକା (୩) ତାଲିମ୍ ପାଠ୍ୟକ୍ରମ, ତାଲିମ୍ ବିବରଣୀ ଓ ଯୋଗଦାନକାରୀଙ୍କ ତାଲିକା (୪) ଉନ୍ନତ କୃଷି ପଦ୍ଧତି ଗ୍ରହଣ କରୁଥିବା କୃଷକମାନଙ୍କ ତାଲିକା (୫) ସହଯୋଗ ପାଇଥିବା କୃଷକମାନଙ୍କ ସଂଖ୍ୟା, ପ୍ରଦର୍ଶନର କ୍ଷେତ୍ର (୬) ଛଅମାସିଆ ବିବରଣୀ	୧୦%
୧୨ ମାସ	**ସ୍ତର ତିନି :** ଏଫ୍‌ପିଓ / ସମୂହର ଗଠନ ପୂର୍ବ ପ୍ରସ୍ତୁତି ଏବଂ ଏଫ୍ଆଇଜି ସ୍ତରର ଅଭ୍ୟାସ ମାଧ୍ୟମରେ ଏଫ୍‌ପିଓ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନାର ପ୍ରସ୍ତୁତି (୧) ଉନ୍ନତ କୃଷି ଅଭ୍ୟାସ ବିଷୟରେ ପ୍ରଦର୍ଶନ (୨) ଅଂଶୀଦାରର ପ୍ରଚାର ଆରମ୍ଭ (୩) ତାଲିମ୍ ଆବଶ୍ୟକତା ବିଷୟରେ ଚିହ୍ନଟକରଣ ଏବଂ ଏଫ୍‌ପିଓର ଅଭିବୃଦ୍ଧିକାରୀ ଓ କୃଷକମାନଙ୍କ ପ୍ରତି ତାଲିମ୍ ଦେବା (୪) ଏଫ୍‌ପିଓ ସୁଯୋଗ ନିମନ୍ତେ ଏଫ୍ଆଇଜି ସଭା ଓ ଅଭ୍ୟାସ ଆରମ୍ଭ, ଦୃଶ୍ୟ ଗଠନ ଅଭ୍ୟାସ ଏବଂ ଅଭିବୃଦ୍ଧିକାରୀ କୃଷକମାନଙ୍କର ବିଷୟବସ୍ତୁ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ପରିଦର୍ଶନ (୫) ବଳକା, ଅଭାବ ଓ ଶୂନ୍ୟସ୍ଥାନ ସହିତ ଶସ୍ୟ ଅନୁଯାୟୀ ଘର ପରିବାରର ସୂଚନା ପାଇବା (୬) ଏଫ୍‌ପିଓ ଗଠନ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଆରମ୍ଭ	(୧) ସର୍ବନିମ୍ନ ୫ଟି ଗ୍ରାମ୍ୟସ୍ତରର ସମ୍ଭାବନୀୟ କୃଷି ବ୍ୟବସାୟ, ଶୂନ୍ୟସ୍ଥାନ ବିଶ୍ଳେଷଣ ଅଭ୍ୟାସ କରାଗଲା (୨) ସୂଚନା ଦଳିଲ ଭୁକ୍ତ ହେଲା, ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ଲେଖା ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେଲା ଏବଂ ଏଫ୍ଆଇଜି ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ କୁହାଗଲା (୩) ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ବିଷୟରେ ଆଗୁଆଚାଷୀ/ଅଭିବୃଦ୍ଧିକାରୀ ଚାଷୀମାନଙ୍କୁ ୨ଟି ଆବଶ୍ୟକୀୟ ତାଲିମ୍ ଦିଆଗଲା (୪) ୨୫୦ ଜଣ କୃଷକଙ୍କଠାରୁ ଅଂଶଧନ ସଂଗ୍ରହ କରାଗଲା (୫) ସମଷ୍ଟିଗତ କାର୍ଯ୍ୟ ନିମନ୍ତେ ଏଫ୍ଆଇଜି କିଛି ଧାରା/ସୂଚନା ଦେଖାଇଲା (୬) ଏଫ୍‌ପିଓ / ସମୂହର ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେଲା (ଯାଞ୍ଚ ତାଲିକା ଦିଆଗଲା) କୃଷକମାନଙ୍କର ବିସ୍ତୃତ ସୂଚନା ତାଲିକା ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେଲା (୭) ୫୦୦ କୃଷକଙ୍କଠାରୁ ଭାଗ ଅର୍ଥ ସଂଗ୍ରହ ହେଲା	(୧) ଏଫ୍ଆଇଜି ସଭା ପଞ୍ଜିକା ଓ ଅଂଶୀଦାରମାନଙ୍କ ତାଲିକା ପ୍ରସ୍ତୁତି (୨) ଏଫ୍‌ପିଓ ସ୍ତରରେ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ଉପଲବ୍ଧ ଓ ଅନ୍ତତଃପକ୍ଷେ ୧୦% ଅଭିବୃଦ୍ଧିକାରୀଙ୍କୁ ଜ୍ଞାତ (୩) କୃଷକମାନଙ୍କ ସୂଚନା ତାଲିକା ପ୍ରସ୍ତୁତ (୪) ଏଫ୍‌ପି.ସି. ହିସାବ ବର୍ଣ୍ଣନ (୫) ବାର୍ଷିକ ବିବରଣୀ	୨୦%
୧୮ ମାସ	ସ୍ତର ଚାରି : ଏଫ୍‌ପିଓ ଗଠନ ସ୍ତର (୧) ଏଫ୍ଆଇଜି ଦ୍ୱାରା ଏଫ୍‌ପିଓ ଅଭିବୃଦ୍ଧିକାରୀ ଚିହ୍ନଟକରଣ	(୧) ପ୍ରକଳ୍ପ ବିଷୟରେ କୃଷକମାନଙ୍କ ପୃଷ୍ଠପୋଷକତା ପ୍ରଦର୍ଶନ (୭୦% କୃଷକ ପୁନରାବୃତ୍ତି) (୨) ଏକତ୍ରୀକରଣ ବ୍ୟବସ୍ଥା (ଏଫ୍‌ପିଓ) ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ	(୧) ପ୍ରଦର୍ଶନ କୃଷକମାନଙ୍କର ତାଲିକା (୨) କୃଷକ ଦଳ ଓ ସହଯୋଗୀ	୧୦%

TIME-LINE	ACTIVITIES	DELIVERABLES	MEANS OF VERIFICATION	PAYMENT STRUCTURE % OF TOTAL FEES
18 Month	**Stage Four: FPO formation Stage** (i) Identification of FPO promoters by FIGs (ii) Initiation of statutory process required for formation of FPO like attainment of PAN, DIN of Directors etc (iii) Stabilize New Surplus Production System & Farmers in 2nd Crop Cycle (iv) Finalizing list of FIG members willing to join FPOs and start share money collection (v) Membership drive continues and framing of Bye-laws/MoA /AoA, incorporation of FPO (vi) Training of FIG members promoters on FPOs	(i) Demonstration of Farmer Patronage to Project Concept (70% repeat farmers (ii) Collectivization arrangements (FPO) Instituted (iii) Share money from 750 farmers collected (iv) Institutional Arrangements for Market Access Placed (v) Training conducted for farmers	(i) Demo Farmers List (ii) Minutes of FG and associative tier meetings, photographs (iii) List of shareholders	10%
24 Month	**Stage Five: (FPO establishment stage)** (i) Physical establishment of FPO (ii) CB inputs need assessment (iii) Strengthening FPO – providing services for system development (Operating System, MIS, HR), (iv) Business Planning Exercise Market Linkages for Produce (v) Interface with buyers/ marketers (vi) Increasing FPO's equity though matching grants from SFAC	(i) FPOs established, office/outlets opened (ii) FPO/Collective/ Aggregation Structure Placed (iii) FIG members deposited their share money (iv) Certificate of FPO incorporation awarded (v) 1st General Body Meeting conducted within 90 days of incorporation (vi) FPOs have formally applied to SFAC for equity matching grants (vii) FPOs successfully passed in due diligence report prepared by Charter Accountants and submitted to SFAC	(i) Minutes of meeting FIG subscription to FPO/ collective (ii) Registration & Compliances (iii) Business Plan with key business processes (iv) List of buyers consulted, meeting report & outcome (MoU on price, volume and grading (v) Minutes of BoDs register (vi) Due diligence report submitted to SFAC and matching grant released to FPOs	10%
30 Month	**Stage Six:** (i) Implementation of business plan of FPO	Business Plan (i) Min 25% business activities executed as per plan (ii) Statutory Clearance obtained required to carry out business activities (iii) Operating System grounded (iv) Minimum 10% target farmers accessed improved agriculture services including better access to market	(i) Business Plan – including financing plan (ii) Regulatory approvals for FPO activities (iii) Certificates from concern apartments obtained (iv) Farmers Field Book (FFB) (v) Increased business turnover of FPOs and reflected in MIS and Balance sheet (vi) Pre project ends report)	20%
36 Months	**Stage Seven : Phase-out Systems for post-project sustainability**	(i) Agreement executed between RI & LPO for longterm support (ii) BoDs passed resolution for long term agreement (iii) FPCs & shareholders have started getting income from the business activities and showing growth track (iv) FPOs are regular in BoD meetings, AGM, internal Audits and Statutory Audits with minimum deviation	(i) Copy of Agreement (ii) Minutes of BoD Register (iii) FPCs balance sheet (iv) BoD, AGM registers and Satisfactory Reports of Auditors (v) Project ends report	20%

ସମୟରେଖା	କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ	ଅର୍ପଣଯୋଗ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟାବଳୀ	ଯାଞ୍ଚର ମାଧ୍ୟମ	ମୋଟ୍ ଦେୟର ଶତକଡ଼ା ଦେୟ
	(୨) ଏଫ୍‌ପିଓ ଗଠନ ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ଆଇନସିଦ୍ଧ ପ୍ରକ୍ରିୟାର ପ୍ରାରମ୍ଭ ଯେପରି ସ୍ଥାୟୀ ଗଣନା ସଂଖ୍ୟା (ପିଏଏନ୍), ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ଚିହ୍ନଟ ସଂଖ୍ୟା (ଡ଼ିଆଇଏନ୍) ଇତ୍ୟାଦି ପ୍ରାପ୍ତ କରିବା (୩) ନୂତନ ବଳକା ଉତ୍ପାଦନ ପଦ୍ଧତି ଓ ୨ୟ ଶସ୍ୟ ଚକ୍ରରେ କୃଷକମାନଙ୍କର ସ୍ଥିରତା (୪) ଏଫ୍‌ପିଓରେ ଯୋଗ ଦେବା ପାଇଁ ଇଚ୍ଛା କରୁଥିବା ଏଫ୍‌ଆଇଜି ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କର ଅନ୍ତିମ ତାଲକା ଓ ଭାଗ ଅର୍ଥ ସଂଗ୍ରହ ଆରମ୍ଭ (୫) ସଦସ୍ୟ ଗ୍ରହଣ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଜାରୀ, ବାଇଲ (ଅଧିନିୟମ)/ଏମ୍‌ଓଏ (ମେଗୋରଣ୍ଡମ ଅଫ ଏସୋସିଏସନ୍)/ଏଓଏ (ଆର୍ଟିକଲ ଅଫ ଏସୋସିଏସନ)ର ରୂପରେଖ ପ୍ରସ୍ତୁତି ଏଫ୍‌ପିଓର ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ (୬) ଏଫ୍‌ପିଓ ବିଷୟରେ ଏଫ୍‌ଆଇଜି ସଦସ୍ୟ ଅଭିବୃଦ୍ଧିକାରୀଙ୍କ ତାଲିମ୍	(୩) ୭୫୦ ଜଣ କୃଷକଙ୍କ ଅଂଶଧନ ସଂଗୃହିତ (୪) ବଜାର ପ୍ରବେଶ ପାଇଁ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ବ୍ୟବସ୍ଥା (୫) କୃଷକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ତାଲିମ୍ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ କରାଗଲା	ସ୍ତର ସଭାର ବିବରଣୀ, ଫଟୋ (୩) ଅଂଶୀଦାରମାନଙ୍କ ତାଲିକା	
୨୪ ମାସ	**ସ୍ତର ପାଞ୍ଚ :** (ଏଫ୍‌ପିଓ ସ୍ଥାପନା ସ୍ତର) (୧) ଏଫ୍‌ପିଓର ଭୌତିକ ସ୍ଥାପନ (୨) ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧି, ଉତ୍ପାଦନ ସାମଗ୍ରୀ ଆବଶ୍ୟକତା ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ (୩) ଏଫ୍‌ପିଓର ସୁଦୃଢ଼ୀକରଣ – ପଦ୍ଧତି ବିକାଶ ପାଇଁ (କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପଦ୍ଧତି, ଏମ୍‌ଆଇଏସ(ପ୍ରବନ୍ଧ ସୂଚନା ପ୍ରଣାଳୀ), ଏଚ୍‌ଆର(ମାନବ ସମ୍ବଳ) ସେବା ଯୋଗାଇଦେବା । (୪) ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ଅଭ୍ୟାସ, ଉତ୍ପାଦ ନିମନ୍ତେ ବଜାର ସଂଯୋଗୀକରଣ (୫) କ୍ରେତା/ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ମୁହାଁମୁହିଁ ଯୋଗାଯୋଗ (୬) ଏସ୍‌ଏଫ୍‌ଏସିରୁ ସମତୁଲ୍ୟ ଅନୁଦାନମାଧ୍ୟମରେ ଏଫ୍‌ପିଓର ଅଂଶଧନ ବୃଦ୍ଧି କରିବା	(୧) ଏଫ୍‌ପିଓ ସ୍ଥାପିତ, କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ/ବିକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ର ଖୋଲାଗଲା (୨) ଏଫ୍‌ପିଓ / ଏକତ୍ରୀକରଣ / ସମୂହ / ଆକାର ସ୍ଥାନିତ ହେଲା (୩) ଏଫ୍‌ଆଇଜି ସଦସ୍ୟଗଣ ସେମାନଙ୍କ ଅଂଶଧନ ଜମା କଲେ (୪) ଏଫ୍‌ପିଓ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ ପ୍ରମାଣପତ୍ର ପ୍ରଦତ୍ତ ହେଲା (୫) ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣର ୯୦ ଦିନ ମଧ୍ୟରେ ପ୍ରଥମ ସାଧାରଣ ସଭା କରାଗଲା (୬) ସମତୁଲ୍ୟଅନୁଦାନ ନିମନ୍ତେ ଏଫ୍‌ପିଓ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ଭାବରେ ଏସ୍‌ଏଫ୍‌ଏସିକୁ ଆବେଦନ କଲେ (୭) ଚାଟାର୍ଡ଼ ଏକାଉଣ୍ଟାଣ୍ଟ ଦ୍ୱାରା ପ୍ରସ୍ତୁତ ଯଥାର୍ଥ ଉଦ୍ୟମ ବିବରଣୀ ଏଫ୍‌ପିଓଦ୍ୱାରା ସଫଳ ଭାବରେ ଅନୁମୋଦନ କରାଗଲା ଏବଂ ଏସ୍‌ଏଫଏସିକୁ ସମର୍ପିତ କରାଗଲା	(୧) ସଭାର ବିବରଣୀ, ଏଫ୍‌ପିଓ / ସମୂହ ପ୍ରତି ଏଫ୍‌ଆଇଜି ଚାନ୍ଦା (୨) ପଞ୍ଜୀକରଣ ଓ ଅନୁପାଳନ (୩) ପ୍ରମୁଖ ବ୍ୟବସାୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା ସହିତ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା (୪) ପରାମର୍ଶ କରାଯାଇଥିବା କ୍ରେତାମାନଙ୍କ ତାଲିକା, ସଭା ବିବରଣୀ ଓ ଫଳାଫଳ (ମୂଲ୍ୟ, ପରିମାଣ ଓ ବର୍ଗର ସହମତି ଜ୍ଞାପନ (ଏମଓୟୁ) (୫) ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀ ପଞ୍ଜିକା ବିବରଣୀ (୬) ଯଥାର୍ଥ ଉଦ୍ୟମ ବିବରଣୀ ଏସ୍‌ଏଫ୍‌ଏସିକୁ ଦିଆଗଲା ଓ ସମତୁଲ ଅନୁଦାନ ଏଫପିଓକୁ ପ୍ରଦାନ କରାଗଲା	୧୦%
୩୦ ମାସ	**ସ୍ତର ଛଅ :** (୧) ଏଫ୍‌ପିଓ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନାର ପରିପାଳନ	ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା (୧) ଯୋଜନା ଅନୁଯାୟୀ ସର୍ବନିମ୍ନ ୨୫% ବ୍ୟବସାୟ କାର୍ଯ୍ୟ ସମ୍ପାଦନ କରାଗଲା (୨) ଆବଶ୍ୟକୀୟ ବ୍ୟବସାୟ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ କରିବା ପାଇଁ ବୈଧାନିକ ମଂଜୁରୀ ଅଣାଗଲା (୩) କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପଦ୍ଧତି ସ୍ଥାପିତ କରାଗଲା (୪) ସ୍ଥିର କରାଯାଇଥିବା ଲକ୍ଷ୍ୟର ସର୍ବନିମ୍ନ ୧୦% କୃଷକ ଉନ୍ନତ କୃଷି ସେବାର ଉପଯୋଗ କରିବା ସହ ଅଧିକ ଉତ୍ତମ ଭାବରେ ବଜାର ପ୍ରବେଶ କରିପାରିଲେ	(୧) ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା – ଆର୍ଥନୈତିକ ଯୋଜନା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ (୨) ଏଫ୍‌ପିଓ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ନିମନ୍ତେ ନିୟମ ଅନୁମୋଦନ (୩) ସଂପୃକ୍ତ ବିଭାଗୀୟ ପ୍ରମାଣପତ୍ର ପ୍ରାପ୍ତି (୪) କୃଷକ କ୍ଷେତ୍ର ପୁସ୍ତକ (ଏଫ୍‌ଏଫ୍‌ବି) (୫) ଏଫ୍‌ପିଓର ବର୍ଦ୍ଧିତ ବ୍ୟାବସାୟିକ କାରବାର ଏବଂ ଏମ୍‌ଆଇଏସ୍ ଓ ଆୟବ୍ୟୟ ଚିଠାରେ ପ୍ରତିଫଳିତ (୬) ପ୍ରକଳ୍ପ ସମାପ୍ତ ପୂର୍ବର ବିବରଣୀ	୨୦%
୩୬ ମାସ	**ସ୍ତର ସାତ :** ପ୍ରକଳ୍ପ ପରବର୍ତ୍ତୀ ସ୍ଥାୟୀତ୍ୱ ନିମନ୍ତେ ପରିସମାପ୍ତି ପଦ୍ଧତି	(୧) ଦୀର୍ଘ କାଳୀନ ସମର୍ଥନ ନିମନ୍ତେ ଆର୍‌ଆଇ ଓ ଏଲ୍‌ପିଓ (ଜୀବିକା ପ୍ରବର୍ଦ୍ଧନ ସଂଗଠନ) ମଧ୍ୟରେ ଚୁକ୍ତିସମ୍ପାଦିତ (୨) ଦୀର୍ଘ କାଳୀନ ଚୁକ୍ତି ନିମନ୍ତେ ପ୍ରସ୍ତାବ ନିର୍ଦ୍ଦେଶମଣ୍ଡଳୀ ଦ୍ୱାରା ମଂଜୁର ହେଲା । (୩)ଏଫ୍.ପି.ସି.(କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ କଂପାନୀ) ଓ ଅଂଶୀଦାରମାନେ ବ୍ୟବସାୟ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପରୁ ଆୟ ପାଇବା ଆରମ୍ଭ କଲେ ଏବଂ ଉନ୍ନତିର ପଥ ପ୍ରଦର୍ଶନ କଲେ (୪) ଏଫ୍‌ପିଓମାନେ ବିଓଡି(ନିର୍ଦ୍ଦେଶକମଣ୍ଡଳୀ ସଭା), ଏଜିଏମ୍ (ବାର୍ଷିକ ସାଧାରଣ ସଭା), ଆଭ୍ୟନ୍ତରୀଣ ସମୀକ୍ଷା ଓ ବୈଧାନିକ ସମୀକ୍ଷାରେ ନ୍ୟୁନତମ ଭ୍ରାନ୍ତି ସହ ନିୟମିତ ଅଟନ୍ତି ।	(୧) ଚୁକ୍ତିର ପ୍ରତିଲିପି (୨) ବିଓଡ଼ି (ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀ) ପଞ୍ଜିକାର ବିବରଣୀ (୩) ଏଫ୍‌ପସି(କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ କଂପାନୀ) ଆୟବ୍ୟୟ ଚିଠା (୪) ବିଓଡ଼ି, ଏଜିଏମ୍ ପଞ୍ଜିକା ଓ ଅଡଟର (ସମୀକ୍ଷକମାନଙ୍କର) ସନ୍ତୁଷ୍ଟ ବିବରଣୀ (୫) ପ୍ରକଳ୍ପ ସମାପ୍ତ ବିବରଣୀ	୨୦%

8. PROJECT OUTCOMES

ECONOMIC IMPACT

- Per hectare production improved by 10% by end of project period
- Increase in net return to farmer (Inflation +10%)
- Increase in sub-sector development for agriculture
- Gap in availability of inputs reduced by 20-25%
- Increased food and nutritional security
- Market linkage for the backward and forward integration will be ensured with competitive market
- Additional employment generated due to increased intensity of farming
- Benchmark minimum wage rate for labour
- Reduction in migration

SOCIAL IMPACT

- Social capital built in the form of FPOs
- Improved gender relations and decision making of women farmers enhanced in FIG & FPOs – by giving them board member positions
- Institutional viability
- Increased bargaining power for input purchase and output marketing
- Reduced social conflicts and risks and enhanced welfare at the household level
- Improved food and nutritional values
- Leadership role of producers in technology absorption
- Positive health and nutrition impact on consumers
- Environment- carbon credit

9. BUDGET AND PAYMENT STRUCTURE

A detailed cost sheet of FPO promotion is attached in the table below:

COST SHEET FOR ORGANISING SMALL FARMERS, AGRICULTURE TECHNOLOGY PROMOTION & DEVELOPMENT OF FPO (COST FOR THREE YEARS):		
Assumptions		
1	No. of farmers	1000
2	No. of Villages	15-20
3	No. of FIGs	50
4	No. of members per FIG	20
5	Years of intervention	3
8	No. of FPO	1
9	Objectives	(a) Organise small farmers into FIG & FPO; (b) Agri Technology promotion; (c) Market linkage.
10	Key Strategies	(a) maximum use of Local Resource Persons, (b) preferably selecting areas where land and water related investment (viz. watershed) is done in the past / ongoing for value addition (c) leveraging from other resources.

୮. ପ୍ରକଳ୍ପ ଫଳାଫଳ

ଅର୍ଥନୈତିକ ପ୍ରଭାବ

- ◊ ପ୍ରକଳ୍ପ ଅବଧି ଶେଷସୁଦ୍ଧା ହେକ୍ଟର ପିଛା ଉତ୍ପାଦନ ୧୦% ବୃଦ୍ଧି ପାଇଲା
- ◊ କୃଷକମାନଙ୍କ ଶୁଦ୍ଧ ଲାଭ (ନେଟ ରିଟର୍ଣ୍ଣ) ବୃଦ୍ଧି (ମୁଦ୍ରାସ୍ଫୀତି + ୧୦%)
- ◊ କୃଷି ନିମନ୍ତେ ଉପ-କ୍ଷେତ୍ର ବିକାଶ ବୃଦ୍ଧି
- ◊ ଉତ୍ପାଦନ ସାମଗ୍ରୀ ଉପଲବ୍ଧରେ ଅନ୍ତର ୨୦-୨୫% ହ୍ରାସ
- ◊ ଖାଦ୍ୟ ଓ ପୌଷ୍ଟିକତା ନିରାପତ୍ତା ବୃଦ୍ଧି
- ◊ ପଛୁଆ ଓ ଆଗୁଆ ବଜାର ସଂଯୋଗ ପ୍ରତିଯୋଗୀତା ମୂଳକ ବଜାର୍ ଦ୍ୱାରା ନିଶ୍ଚିତ ହେବ
- ◊ ଚାଷର ପ୍ରଗାଢତା ବୃଦ୍ଧି ଯୋଗୁଁ ଅତିରିକ୍ତ ନିଯୁକ୍ତି ସୃଷ୍ଟି
- ◊ ଶ୍ରମ ପାଇଁ ସର୍ବନିମ୍ନ ମଜୁରୀ ହାର ତୟ
- ◊ ରୋଜଗାରପାଇଁ ଅନ୍ୟସ୍ଥାନକୁ ଗମନ ହ୍ରାସ ।

ସାମାଜିକ ପ୍ରଭାବ

- ◊ ଏଫ୍‌ପିଓ ଭାବରେ ସାମାଜିକ ପୁଞ୍ଜି ଗଠନ
- ◊ ଲିଙ୍ଗଗତ ସମ୍ପର୍କ ବୃଦ୍ଧି ଓ ମହିଳା କୃଷକମାନଙ୍କର ସିଦ୍ଧାନ୍ତ ଗ୍ରହଣ ଏଫ୍‌ଆଇଜି ଓ ଏଫ୍‌ପିଓରେ ବୃଦ୍ଧି ପାଇଥିଲା – ସେମାନଙ୍କୁ ବୋର୍ଡ ସଦସ୍ୟ ପଦବୀ ପ୍ରଦାନ କରିବା ଦ୍ୱାରା
- ◊ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ସାଧନକ୍ଷମତା
- ◊ ଉତ୍ପାଦନ ସାମଗ୍ରୀ କ୍ରୟ ଓ ଉତ୍ପାଦ ବିକ୍ରିବଟା ପାଇଁ ବର୍ଦ୍ଧିତ ମୂଲଚାଲ କରିବା ଶକ୍ତି ।
- ◊ ସାମାଜିକ ବିବାଦ ଓ ସଙ୍କଟ ହ୍ରାସ ଏବଂ ଘରକରଣା ସ୍ତରରେ ମଙ୍ଗଳ ବୃଦ୍ଧି
- ◊ ଉନ୍ନତ ଖାଦ୍ୟ ଓ ପୌଷ୍ଟିକତା ମହତ୍ତ୍ୱ ବୃଦ୍ଧି
- ◊ ବୈଷୟିକ ଜ୍ଞାନଅଧିଗ୍ରହଣରେ ଉତ୍ପାଦକମାନଙ୍କର ନେତୃତ୍ୱ ଭୂମିକା
- ◊ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ଉପରେ ସକାରାତ୍ମକ ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ ଓ ପୌଷ୍ଟିକତା ପ୍ରଭାବ
- ◊ ପରିବେଶ-ଅଙ୍ଗାରକ ଋଣ (କାର୍ବନ କ୍ରେଡିଟ୍)

୯. ଆୟବ୍ୟୟ ଅଟକଳ ଓ ଦେୟ ଆକାର

ନିମ୍ନ ସାରଣୀରେ ଏଫ୍‌ପିଓ ଉନ୍ନତିପାଇଁ ଏକ ବିସ୍ତୃତ ଖର୍ଚ୍ଚ ପତ୍ର ସଂଯୁକ୍ତ ହେଲା :

କ୍ଷୁଦ୍ର କୃଷକମାନଙ୍କୁ ସଙ୍ଗଠନ କରିବା, କୃଷି ବୈଷୟିକ ଉନ୍ନତି ଓ ଏଫ୍‌ପିଓର ବିକାଶ (ତିନି ବର୍ଷର ଖର୍ଚ୍ଚ) ନିମନ୍ତେ ଖର୍ଚ୍ଚ ପତ୍ର		
କଳ୍ପନା		
୧	କୃଷକମାନଙ୍କ ସଂଖ୍ୟା	୧୦୦୦
୨	ଗ୍ରାମଗୁଡ଼ିକର ସଂଖ୍ୟା	୧୫-୨୦
୩	ଏଫ୍‌ଆଇଜି ସଂଖ୍ୟା	୫୦
୪	ପ୍ରତି ଏଫ୍‌ଆଇଜିପିଛା ସଭ୍ୟ ସଂଖ୍ୟା	୨୦
୫	କାର୍ଯ୍ୟକାରିଣୀ ବର୍ଷ	୩
୬	ଏଫ୍‌ପିଓ ସଂଖ୍ୟା	୧
୭	ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟଗୁଡ଼ିକ	(କ) କ୍ଷୁଦ୍ର କୃଷକମାନଙ୍କୁ ଏଫ୍‌ଆଇଜି ଓ ଏଫ୍‌ପିଓରେ ସଙ୍ଗଠିତ କରିବା ; (ଖ) କୃଷି ବୈଷୟିକକୌଶଳ ଉନ୍ନତି; (ଗ) ବଜାର ସମ୍ପର୍କ
୮	ପ୍ରମୁଖ କୌଶଳଗୁଡ଼ିକ	(କ) ସ୍ଥାନୀୟ ସଂସାଧନ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ସର୍ବାଧିକ ବ୍ୟବହାର, (ଖ) ମନୋନୀତ କ୍ଷେତ୍ରଗୁଡ଼ିକ ଯେଉଁଠାରେ ମୂଲ୍ୟଯୁକ୍ତ ନିମନ୍ତେ ଭୂମି ଓ ଜଳସମ୍ପର୍କିତ ନିବେଶ ଅତୀତରେ/ବର୍ତ୍ତମାନ ସଚଳ କରାଯାଇଥାଏ, (ଗ) ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସମ୍ବଳଗୁଡ଼ିକରୁ ସର୍ବାଧିକ ସୁଫଳ ପ୍ରାପ୍ତ କରିବା

UNIT COST RS. IN LAKH/ୟୁନିଟ୍ ମୂଲ୍ୟ:ଲକ୍ଷ ଟଙ୍କାରେ)

S.No.	ITEMS	UNIT DETAIL	UNIT COST	PHYSICAL TARGET			FINANCIAL TARGET			TOTAL COST	REMARKS
				Y1	Y2	Y3	Y1	Y2	Y3		
କ୍ର. ସଂ	ବିଷୟଗୁଡ଼ିକ	ୟୁନିଟ୍ ବିବରଣୀ	ୟୁନିଟ୍ ମୂଲ୍ୟ	ଭୌତିକ ଲକ୍ଷ୍ୟ			ଆର୍ଥିକ ଲକ୍ଷ୍ୟ			ମୋଟ୍ ମୂଲ୍ୟ	ମନ୍ତବ୍ୟ
				ବ ୧	ବ ୨	ବ ୩	ବ ୧	ବ ୨	ବ ୩		
1	Organisational Development & Strengthening	No. of FIG		50	50	50					
୧.	ସାଙ୍ଗଠନିକ ବିକାଶ ଓ ସୁଦୃଢ଼ିକରଣ	ଏଫ୍ଆଇଜି ସଂଖ୍ୟା									
1.2	Mobilization of farmers to form FIG and FPO		1	1	1		1.00	1.00		2.00	Includes events like Rallies, Cluster level Consultation workshops, Seminars / Sangosthi and Sammelan, AV shows, etc
୧.୨	ଏଫ୍ଆଇଜି ଓ ଏଫ୍ପିଓ ଗଠନ କରିବା ପାଇଁ କୃଷକମାନଙ୍କୁ ଅନୁପ୍ରେରିତ କରିବା	ଏଲ୍ଏସ୍(ମୋଟାମୋଟି)									ବିଭିନ୍ନ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଯଥା ସମାବେଶ, କ୍ଲଷ୍ଟର(ପୁଞ୍ଜି) ସ୍ତରର ପରାମର୍ଶ କର୍ମଶାଳା, ପାଠଚକ୍ର/ ସଙ୍ଗୋଷ୍ଠି ଓ ସମ୍ମିଳନ, ଅଡିଓ ଭିଜୁଆଲ(ଶ୍ରାବ୍ୟଦୃଶ୍ୟ) ପ୍ରଦର୍ଶନ ଇତ୍ୟାଦି ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ
1.3	Organising ToTs & Exposure visits for Lead Farmer	No. of ToT/ Exposure	0.15	3	3	2	0.45	0.45	0.3	1.20	LF (2 from each FIG) will be given ToT & one expo. visit.
୧.୩	ତାଲିମଦାତାଙ୍କ ତାଲିମ(ଟିଓ ଟିଏସ୍) ଓ ଅଗ୍ରଣୀ କୃଷକମାନଙ୍କ ବିଷୟବସ୍ତୁପରିଦର୍ଶନ ଆୟୋଜନ କରିବା	ଟିଓ ଟି / ପରିଦର୍ଶନ ସଂଖ୍ୟା									ଏଲ୍ଏଫ୍ (ପ୍ରତି ଏଫ୍ଆଇଜିରୁ ୨ଜଣ) ତାଲିମ ଓ ଏକ ପରିଦର୍ଶନରଥ ।ୟୋଜନକରାଯିବ ।
1.4	Development & Distribution of Training Tool Kits for LF	No. of Kits	0.005	100	100		0.05	0.50		1.00	They will use this kit during training of their member farmers at on farm or off farm classroom sessions.
୧.୪	ଅଗ୍ରଣୀ କୃଷକଙ୍କ(ଏଲ୍ଏଫ୍) ପାଇଁ ତାଲିମ୍ ଉପକରଣ ଥଳି ପ୍ରସ୍ତୁତି ଓ ବିତରଣ	ଥଳି ସଂଖ୍ୟା									କୃଷିକ୍ଷେତ୍ରରେ କିମ୍ବା ବାହାର ଶ୍ରେଣୀଗୃହ ଅଧିବେଶନରେ ସେମାନଙ୍କ ସଦସ୍ୟ କୃଷକମାନଙ୍କର ତାଲିମ ସମୟରେ ଏହି ଉପକରଣ ଥଳି ବ୍ୟବହାର କରିବେ ।
1.5	Management & Technical Training to Governing Body of FPO	No. of training	0.15	2	2	2	0.30	0.30	0.30	0.90	Training on OD issues, Training on conflicts management, basic training on book keeping & Accounts, Training on business management.
୧.୫	ଏଫ୍.ପି.ଓର ସଂଚାଳକମଣ୍ଡଳୀଙ୍କୁ ପରିଚାଳନା ଓ ବୈଷୟିକ ତାଲିମ୍ ପ୍ରଦାନ	ତାଲିମ୍ ସଂଖ୍ୟା									ସାଂଗଠନିକ ବିକାଶ ବିଷୟରେ ତାଲିମ, ବିବାଦ ପରିଚାଳନା ବିଷୟରେ ତାଲିମ, ହିସାବ କିତାବ ନଥିପତ୍ର ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ମୌଳିକ ତାଲିମ, ବ୍ୟବସାୟ ପରିଚାଳନା ବିଷୟରେ ତାଲିମ
1.6	Exposure visit of Governing Body of FPO	No. of Exposure	0.36	1	1	1	0.36	0.36	0.36	1.08	The CEO is the person first recruited & deployed by the RI. S/he and 5 LRPs will start the process and all of them will be eventually recruited by the FPO as their staff at the end of yr-1. The RI will then transfer the budget of FPO staff cost, travel, office expenses to the FPO from 2nd year onwards.
୧.୬	ଏଫ୍ପିଓ ସଂଚାଳକ ମଣ୍ଡଳୀଙ୍କ ବିଷୟବସ୍ତୁ ପରିଦର୍ଶନ	ପରିଦର୍ଶନ ସଂଖ୍ୟା									ସିଇଓ ପ୍ରଥମେ ଆରଆଇ ଦ୍ୱାରା ନିଯୁକ୍ତ ଓ ନିୟୋଜିତ ହେବେ । ସେ ଏବଂ ୫ ଜଣ ଏଲଆରପି ପ୍ରକ୍ରିୟାଟି ଆରମ୍ଭ କରିବେ ଏବଂ ସେମାନେ ସମସ୍ତେ ଘଟଣାକ୍ରମେ ଏଫ୍ପିଓ ଦ୍ୱାରା ୧ ବର୍ଷ ଶେଷରେ ସେମାନଙ୍କ କର୍ମଚାରୀ ଭାବରେ ନିଯୁକ୍ତ ହେବେ । ତା'ପରେ ଆରଆଇ ଏଫ୍ପିଓ କର୍ମଚାରୀଙ୍କ ଖର୍ଚ୍ଚ, ଯାତ୍ରା, ଏଫ୍ପିଓର କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ ଖର୍ଚ୍ଚ ୨ୟ ବର୍ଷରୁ ଆୟବ୍ୟୟ ଅଟକଳ ହସ୍ତାନ୍ତର କରିବେ ।

UNIT COST RS. IN LAKH/ୟୁନିଟ୍ ମୂଲ୍ୟ:ଲକ୍ଷ ଟଙ୍କାରେ)

S.No.	ITEMS	UNIT DETAIL	UNIT COST	PHYSICAL TARGET			FINANCIAL TARGET			TOTAL COST	REMARKS
				Y1	Y2	Y3	Y1	Y2	Y3		
କ୍ର. ସଂ	ବିଷୟଗୁଡ଼ିକ	ୟୁନିଟ୍ ବିବରଣୀ	ୟୁନିଟ୍ ମୂଲ୍ୟ	ଭୌତିକ ଲକ୍ଷ୍ୟ			ଆର୍ଥିକ ଲକ୍ଷ୍ୟ			ମୋଟ୍ ମୂଲ୍ୟ	ମନ୍ତବ୍ୟ
				ବ ୧	ବ ୨	ବ ୩	ବ ୧	ବ ୨	ବ ୩		
1.7	Remuneration of Local Resource Persons (LRP)	cost/ person month	0.03	5	5	5	1.80	1.80	1.80	5.40	1 LRP per 200 farmers.
୧.୭	ସ୍ଥାନୀୟ ସଂସାଧନ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କର ପାରିଶ୍ରମିକ (ଏଲ୍ଆରପି)	ଖର୍ଚ୍ଚ / ବ୍ୟକ୍ତି ମାସ									୨୦୦ ଜଣ କୃଷକଙ୍କ ପିଛା ୧ ଏଲ୍ଆରପି
1.8	Travel & subsistence of LRPs	cost/ person month	0.01	5	5	5	0.60	0.60	6.60	1.80	
୧.୮	ଏଲ୍ଆରପିଙ୍କର ଯାତ୍ରା ଓ ନିର୍ବାହ	ଖର୍ଚ୍ଚ / ବ୍ୟକ୍ତି ମାସ									
	Sub Total of 1						5.01	5.01	3.36	13.38	
	୧ର ସହ ମୋଟ										
2	Agriculture Technology Introduction & Validation										
୨	କୃଷି ବୈଷୟିକକୌଶଳ ପରିଚୟ ଓ ମାନ୍ୟକରଣ										
2.1	Organising Agriculture Demonstrations	Cost/Demo	0.01	60	60	60	0.6	0.6	0.6	1.8	Demo on Good Agri. Practices. 4 demo/ vill/year.
୨.୧	କୃଷି ପ୍ରଦର୍ଶନ ଆୟୋଜନ	ଖର୍ଚ୍ଚ / ପ୍ରଦର୍ଶନ									ଉତ୍ତମ କୃଷି ଅଭ୍ୟାସ ଉପରେ ପ୍ରଦର୍ଶନ ୪ ପ୍ରଦର୍ଶନ / ଗ୍ରାମ / ବର୍ଷ
	Sub Total of 2						0.6	0.6	0.6	1.8	
	୨ର ସହମୋଟ										
3	FPO Management Cost										
୩	ଏଫ୍‌ପିଓର ପରିଚାଳନା ଖର୍ଚ୍ଚ										
3.1	CEO of the FPO	Cost/month	0.300	1	1	1	3.6	3.6	3.6	10.8	The CEO is the person first recruited & deployed by the RI. S/he and 5 LRPs will start the process and all of them will be eventually recruited by the FPO as their staff at the end of yr-1. The RI will then transfer the budget of FPO staff cost, travel, office expenses to the FPO from 2nd year onwards.
୩.୧	ଏଫ୍‌ପିଓର ସିଇଓ(ମୁଖ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟନିର୍ବାହୀ ଅଧିକାରୀ)	ଖର୍ଚ୍ଚ / ମାସ									ସିଇଓ ପ୍ରଥମେ ଆରଆଇ ଦ୍ୱାରା ନିଯୁକ୍ତ ଓ ନିୟୋଜିତ ହେବେ । ସେ ଏବଂ ୫ ଜଣ ଏଲ୍ଆରପି ପ୍ରକ୍ରିୟାଟି ଆରମ୍ଭ କରିବେ ଏବଂ ସେମାନେ ସମସ୍ତେ ଘଟଣାକ୍ରମେ ଏଫ୍‌ପିଓ ଦ୍ୱାରା ୧ ବର୍ଷ ଶେଷରେ ସେମାନଙ୍କ କର୍ମଚାରୀ ଭାବରେ ନିଯୁକ୍ତ ହେବେ । ତା'ପରେ ଆରଆଇ ଏଫ୍‌ପିଓ କର୍ମଚାରୀଙ୍କ ଖର୍ଚ୍ଚ, ଯାତ୍ରା, ଏଫ୍‌ପିଓର କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ ଖର୍ଚ୍ଚ ୨ୟ ବର୍ଷରୁ ଆୟବ୍ୟୟ ଅଟକଳ ହସ୍ତାନ୍ତର କରିବେ ।
3.2	Travel & subsistence of CEOs	Cost/month	0.030	1	1	1	0.36	0.36	0.36	1.08	
୩.୨	ସିଇଓଙ୍କର ଯାତ୍ରା ଓ ନିର୍ବାହ	ଖର୍ଚ୍ଚ / ମାସ									
3.3	FPO office rent, electricity, communication, etc.	Cost/month	0.068	1	1	1	0.27	0.82	0.82	1.90	For year-1 it is for 4 months considering that existence of FPO as entity will not happen before completion of eight months.
୩.୩	ଏଫ୍‌ପିଓ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ ଭଡ଼ା, ବିଦ୍ୟୁତ୍ ଖର୍ଚ୍ଚ, ଯୋଗାଯୋଗ ଇତ୍ୟାଦି	ଖର୍ଚ୍ଚ / ମାସ									ପ୍ରଥମ ବର୍ଷରେ ଏହା ୪ ମାସ ପାଇଁ ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ ଯେହେତୁ ଏହା ବିବେଚନା କରାଯାଏ ଯେ, ଏଫ୍‌ପିଓର ଅସ୍ତିତ୍ୱ ଆଠ ମାସ ପୂର୍ବରୁ ଘଟିବ ନାହିଁ ।
3.4	FPO Registration cost	Cost/FPO	0.400	1			0.40	0.00	0.00	0.40	
୩.୪	ଏଫ୍‌ପିଓ ପଞ୍ଜିକରଣ ଖର୍ଚ୍ଚ	ଖର୍ଚ୍ଚ / ଏଫ୍‌ପିଓ									

UNIT COST RS. IN LAKH/ୟୁନିଟ୍ ମୂଲ୍ୟ:ଲକ୍ଷ ଟଙ୍କାରେ)

S.No.	ITEMS	UNIT DETAIL	UNIT COST	PHYSICAL TARGET			FINANCIAL TARGET			TOTAL COST	REMARKS
				Y1	Y2	Y3	Y1	Y2	Y3		
କ୍ର. ସଂ	ବିଷୟଗୁଡ଼ିକ	ୟୁନିଟ୍ ବିବରଣୀ	ୟୁନିଟ୍ ମୂଲ୍ୟ	ଭୌତିକ ଲକ୍ଷ୍ୟ			ଆର୍ଥିକ ଲକ୍ଷ୍ୟ			ମୋଟ୍ ମୂଲ୍ୟ	ମନ୍ତବ୍ୟ
				ବ ୧	ବ ୨	ବ ୩	ବ ୧	ବ ୨	ବ ୩		
3.5	Minor equipments for FPO office	Cost/FPO	0.900				0.90			0.90	One Desk Top PC, Printer and minor office furnitures.
୩.୫	ଏଫ୍‌ପିଓ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ ପାଇଁ ଗୌଣ ଉପକରଣ	ଖର୍ଚ୍ଚ/ଏଫ୍‌ପିଓ									ଗୋଟିଏ କମ୍ପ୍ୟୁଟର ପ୍ରିଣ୍ଟର୍ ଓ କିଛି କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ ଆସବାବପତ୍ର
3.6	FPO Equity support	Per FPO	5.000	1	1	1	3.00	2.00	0.00	5.00	Equity support is given as match in with the equity raised by the FPO, considered ₹ 5 lakh @₹ 500 per member for 1000 members.
୩.୬	ଏଫ୍‌ପିଓ ଇକ୍ୱିଟୀ ସହାୟତା	ଏଫ୍‌ପିଓ ପ୍ରତି									ଏଫ୍‌ପିଓ ଦ୍ୱାରା ଯେଉଁ ଇକ୍ୱିଟୀ ଉଠିଥିଲା ତାହା ସହିତ ମେଳ କରି ଇକ୍ୱିଟୀ ସହାୟତା, ପ୍ରତି ସଦସ୍ୟଙ୍କୁ ୫୦୦ ଟଙ୍କା ଲେଖାଏଁ ୧୦୦୦ ଜଣଙ୍କ ପାଇଁ ୫ ଲକ୍ଷ ଟଙ୍କା ବିବେଚିତ।
	Sub-total of 3						8.53	6.78	4.78	20.08	
	୩ର ସହମୋଟ										
	Total of 1 to 3 (per FPO cost)						14.14	12.39	8.74	35.26	
	୧ରୁ ୩ର ମୋଟ (ପ୍ରତି ଏଫ୍‌ପିଓ ଖର୍ଚ୍ଚ)										
4	Programme Management Cost at RI level for Block of 05 FPOs		0.1	1	1	1	1.2	1.2	1.2	3.6	
୪	୦୫ଟି ଏଫ୍‌ପିଓର ବ୍ଲକ୍ ପାଇଁ ଆର୍‌ଆଇ ସ୍ତରରେ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ପରିଚାଳନା ଖର୍ଚ୍ଚ										
4.1	Project Coordinator	Cost/month	0.4	1	1	1	4.80	4.80	4.80	14.40	Full time. s/he should be with experience in institution building. (commercial) & agriculture/ marketing.
୪.୧	ପ୍ରକଳ୍ପ ସଂଯୋଜକ	ଖର୍ଚ୍ଚ / ମାସ									ପୂର୍ଣ୍ଣ ସମୟ, ତାଙ୍କର ଅନୁଷ୍ଠାନ ଗଠନ(ବାଣିଜ୍ୟିକ) ଓ କୃଷି / ବଜାର ଅଭିଜ୍ଞତା ଥିବ ।
4.2	Travel of PC		0.1	1	1	1	1.2	1.2	1.2	3.6	
୪.୨	ପ୍ରକଳ୍ପ ସଂଯୋଜକଙ୍କ ଯାତ୍ରା	ଖର୍ଚ୍ଚ / ମାସ									
4.3	Training of Project Team	No. of training	0.9	1	1		0.90	0.45	0	1.35	6 days induction training is proposed to the FPO promotion team i.e. one CEO + 5 LRPs. In 2nd year there will be 3 days refresher course.
୪.୩	ପ୍ରକଳ୍ପ ଦଳଙ୍କ ତାଲିମ୍	ତାଲିମ୍ ସଂଖ୍ୟା									ଏଫ୍‌ପିଓ ପ୍ରୋତ୍ସାହକଦଳଙ୍କୁ ୬ ଦିନିଆ ପ୍ରତିଷ୍ଠାକରଣ(ଇଣ୍ଡକ୍ସନ) ତାଲିମ୍‌ର ପ୍ରସ୍ତାବ ଦିଆଯାଏ ତାହା ହେଉଛି ୧ ସିଇଓ + ୫ ଜଣ ଏଲ୍‌ଆର୍‌ପି । ୨ୟ ବର୍ଷରେ ୩ ଦିନିଆ ପୁନଶ୍ଚର୍ଯ୍ୟା ପାଠ୍ୟକ୍ରମ ହେବ ।(ରିଫ୍ରେସର୍ କୋର୍ସ)
4.4	RI overheads	Cost/month	0.2	1	1	1	2.40	2.40	2.40	7.20	
୪.୪	ଆର୍‌ଆଇ ଉପରି ବ୍ୟୟ(ଓଭର୍ ହେଡ୍‌ସ)	ଖର୍ଚ୍ଚ / ମାସ									
	Sub-total of 4						9.30	8.85	8.40	26.55	
	୪ର ସହମୋଟ										

UNIT COST RS. IN LAKH/ୟୁନିଟ୍ ମୂଲ୍ୟ:ଲକ୍ଷ ଟଙ୍କାରେ)

S.No.	ITEMS	UNIT DETAIL	UNIT COST	PHYSICAL TARGET			FINANCIAL TARGET			TOTAL COST	REMARKS
				Y1	Y2	Y3	Y1	Y2	Y3		
କ୍ର. ସଂ	ବିଷୟଗୁଡ଼ିକ	ୟୁନିଟ୍ ବିବରଣୀ	ୟୁନିଟ୍ ମୂଲ୍ୟ	ଭୌତିକ ଲକ୍ଷ୍ୟ			ଆର୍ଥିକ ଲକ୍ଷ୍ୟ			ମୋଟ୍ ମୂଲ୍ୟ	ମନ୍ତବ୍ୟ
				ବ ୧	ବ ୨	ବ ୩	ବ ୧	ବ ୨	ବ ୩		
5	Programme Management Cost at RI level for Block of 10 FPOs										
୫	୧୦ଟି ଏଫ୍‌ପିଓ ବ୍ଲକ୍ ପାଇଁ ଆର୍‌ଆଇ ସ୍ତରରେ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ପରିଚାଳନା ଖର୍ଚ୍ଚ										
5.1	Project Coordinator	Cost/month	0.4	1	1	1	4.8	4.8	4.8	14.4	Full time. s/he should be with experience in institution bldg. (commercial) & agriculture/agribusiness.
୫.୧	ପ୍ରକଳ୍ପ ସଂଯୋଜକ	ଖର୍ଚ୍ଚ / ମାସ									ପୂର୍ଣ୍ଣ ସମୟ, ତାଙ୍କର ଅନୁଷ୍ଠାନ ଗଠନ (ବାଣିଜ୍ୟିକ) ଓ କୃଷି / କୃଷି ବ୍ୟବସାୟ ଅଭିଜ୍ଞତା ଥିବ ।
5.2	SMS	Cost/month	0.35	1	1	1	4.2	4.2	4.2	12.6	SMS - Agri business/ agriculture/ financial linkage
୫.୨	ଏସ୍‌ଏମ୍‌ଏସ୍(ବିଷୟବସ୍ତୁ ବିଶେଷଜ୍ଞ)	ଖର୍ଚ୍ଚ / ମାସ									ଏସ୍‌ଏମ୍‌ଏସ୍-କୃଷି ବ୍ୟବସାୟ / କୃଷି / ଅର୍ଥନୈତିକ ସଂଯୋଗ
5.3	Accountant cum Admin. Asst.	Cost/month	0.15	1	1	1	1.8	1.8	1.8	5.4	
୫.୩	ହିସାବରକ୍ଷକ ଓ ପ୍ରଶାସନିକ ସହାୟକ	ଖର୍ଚ୍ଚ / ମାସ									
5.4	Travel of project staff	Cost/month	0.15	1	1	1	1.8	1.8	1.8	5.4	
୫.୪	ପ୍ରକଳ୍ପ କର୍ମଚାରୀଙ୍କ ଯାତ୍ରା	ଖର୍ଚ୍ଚ / ମାସ									
5.5	Training of Project Team	No. of training	0.9	2	2		1.8	0.9	0	2.7	6 days induction training is proposed to the FPO promotion team i.e. one CEO + 5 LRPs. In 2n d. Year there will be 3 days refresher course.
୫.୫	ପ୍ରକଳ୍ପ ଦଳର ତାଲିମ୍	ତାଲିମ୍ ସଂଖ୍ୟା									ଏଫ୍‌ପିଓ ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ଦଳଙ୍କୁ ୬ ଦିନିଆ ପ୍ରତିଷ୍ଠାକରଣ(କଣ୍ଡକସନ୍) ତାଲିମ୍‌ର ପ୍ରସ୍ତାବ ଦିଆଯାଏ ତାହା ହେଉଛି ଜଣେ ସିଇଓ + ୫ ଜଣ ଏଲ୍‌ଆର୍‌ପି । ୨ୟ ବର୍ଷରେ ୩ ଦିନିଆ ପୁନଶ୍ଚର୍ଯ୍ୟା ପାଠ୍ୟକ୍ରମ ହେବ ।(ରିଫ୍ରେସର୍ କୋର୍ସ)
5.6	RI overheads	Cost/Month	0.4	1	1	1	4.8	4.8	4.8	14.4	
୫.୬	ଆର୍‌ଆଇ ଉପରି ବ୍ୟୟ(ଓଭର୍ ହେଡ୍‌ସ)	ଖର୍ଚ୍ଚ / ମାସ									
	Sub-total of 5						19.2	18.3	17.4	54.9	
	୫ର ସହମୋଟ										

COST ANALYSIS (figures in Rupees)	
Total Cost of forming one FPO for three years	3526000
Cost / farmer for three years	3526
Total Cost of forming 5 FPO for three years	17630000
RI Cost for three years	2655000
Cost / farmer for three years	4057
Total Cost of forming 10 FPO for three years	35260000
RI Cost for three years	5490000
Cost / farmer for three years	4075

SUPPORT TO FPOs

It is important to clarify here that FPOs mobilized and registered under the provisions of these Guidelines are purely member-owned farmer bodies, which are entitled to receive certain services and financial support as detailed above for a fixed period. They are not in any way to be equated with Government-owned or Government-promoted institutions. Grants provided in the budget above to invest in the equity of FPOs are one-time support measures designed to ensure the viability of FPOs, and cannot be used to acquire shares for any individual or institution connected with the Central or State Governments.

It is also clarified that no physical infrastructure or human resources created during the period of mobilization in Resource Institutions (RIs) and FPOs will be supported over and above the provisions of the budget and beyond the period specified. In other words, RKVY funds cannot be used to meet any recurring liability of any kind related to RIs and FPOs beyond the provisions of these Guidelines.

ଖର୍ଚ୍ଚ ବିଶ୍ଳେଷଣ (ଟଙ୍କାରେ)	
ତିନି ବର୍ଷ ପାଇଁ ଗୋଟିଏ ଏଫ୍‌ପିଓ ଗଠନର ମୋଟ୍ ଖର୍ଚ୍ଚ	୩୫୨୬୦୦୦
ତିନି ବର୍ଷ ପାଇଁ ଖର୍ଚ୍ଚ / କୃଷକ	୩୫୨୬
ତିନି ବର୍ଷ ପାଇଁ ୫ ଏଫ୍‌ପିଓ ଗଠନର ମୋଟ୍ ଖର୍ଚ୍ଚ	୧୭୬୩୦୦୦୦
ତିନି ବର୍ଷ ପାଇଁ ଆର୍‌ଆଇ ଖର୍ଚ୍ଚ	୨୬୫୫୦୦୦
ତିନି ବର୍ଷ ପାଇଁ ଖର୍ଚ୍ଚ / କୃଷକ	୪୦୫୭
ତିନି ବର୍ଷ ପାଇଁ ୧୦ଟି ଏଫ୍‌ପିଓ ଗଠନର ସର୍ବମୋଟ୍ ଖର୍ଚ୍ଚ	୩୫୨୬୦୦୦୦
ତିନି ବର୍ଷ ପାଇଁ ଆର୍‌ଆଇ ଖର୍ଚ୍ଚ	୫୪୯୦୦୦୦
ତିନି ବର୍ଷ ପାଇଁ ଖର୍ଚ୍ଚ / କୃଷକ	୪୦୭୫

ଏଫ୍‌ପିଓକୁ ସହାୟତା

ଏଠାରେ ସ୍ୱଷ୍ଟ କରିଦେବା ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ବିଷୟ ଯେ ଏଫ୍‌ପିଓଗୁଡ଼ିକ ଏହିସବୁ ପ୍ରଦର୍ଶିକା ଅନ୍ତର୍ଗତ ବିହିତ ବ୍ୟବସ୍ଥା ଅନୁଯାୟୀ ଅନୁପ୍ରେରିତ ଓ ପଞ୍ଜୀକୃତ ଏଫ୍‌ପିଓମାନେ ନିରୋଳା କୃଷକ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କର ଅନୁଷ୍ଠାନ ଅଟନ୍ତି, ଯାହାକି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସେବା ଓ ଅର୍ଥନୈତିକ ସହାୟତା ପାଇବା ପାଇଁ ଗଠିତ ହୋଇଛି ଯେପରି ଉର୍ଦ୍ଧ୍ୱରେ ବର୍ଣ୍ଣିତ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଅବଧିରେ କରାଯାଇପାରିବ । ସେଗୁଡ଼ିକ କୌଣସିମତେ ସରକାରୀ ମାଲିକାନା କିମ୍ବା ସରକାର ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ ଅନୁଷ୍ଠାନ ସହିତ ସମାନ ହୋଇପାରିବ ନାହିଁ । ଏଫ୍‌ପଓଙ୍କ ଇକ୍ୱିଟିରେ ବିନିଯୋଗ କରିବା ପାଇଁ ଅଟକଳରେ ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଇଥିବା ଉପରୋକ୍ତ ଅନୁଦାନ ଗୋଟିଏ ଥରର ସହାୟତା ଅଟେ, ଯାହାକି ଏଫ୍‌ପିଓର ସାଧନ ନିମନ୍ତେ ପରିକଳ୍ପନା କରାଯାଇଛି, ଏବଂ କେନ୍ଦ୍ର ବା ରାଜ୍ୟ ସରକାରଙ୍କ ସହିତ ସମ୍ପୃକ୍ତ କୌଣସି ବ୍ୟକ୍ତିବିଶେଷ ବା ଅନୁଷ୍ଠାନ ନିମନ୍ତେ ଅଂଶ ପ୍ରାପ୍ତ କରିବା ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରିବ ନାହିଁ ।

ଏହା ମଧ୍ୟ ସ୍ୱଷ୍ଟ କରାଯାଇଛି ଯେ ସଂସାଧନ ଅନୁଷ୍ଠାନରେ (ଆର୍‌ଆଇ) ଅନୁପ୍ରେରଣା ସମୟରେ ସ୍ୱଷ୍ଟ କୌଣସି ଭୌତିକ ଭିତ୍ତିଭୂମି ବା ମାନବ ସମ୍ବଳ ଓ ଏଫ୍‌ପିଓମାନଙ୍କୁ ଅଟକଳର ସୁବିଧାର ଉର୍ଦ୍ଧ୍ୱରେ ଓ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଅବଧିରୁ ଅଧିକ ସହାୟତା ଦିଆଯାଇପାରିବ ନାହିଁ । ଅନ୍ୟ ଭାଷାରେ, ଆର୍‌କେଭିୱାଇ ପାଣ୍ଠି ଏହି ପ୍ରଦର୍ଶିକାର ସୁବିଧାର ଉର୍ଦ୍ଧ୍ୱରେ ଆର୍‌ଆଇ ଓ ଏଫ୍‌ପିଓ ସମ୍ପର୍କିତ ଯେକୌଣସି ପୌନଃପୌନିକ ଅଭାବ ପୂରଣ କରିବା ପାଇଁ ବ୍ୟବହୃତ ହୋଇପାରିବ ନାହିଁ ।

ANNEXURES
ପରିଶିଷ୍ଟ

ANNEXURE 1

DETAILS OF PROJECT OBJECTIVE WISE ACTIVITIES, OUTPUTS AND OUTCOMES

ACTIVITIES	OUTPUTS	OUTCOMES
◊ Organise farmers into informal groups (FIG). ◊ Train members and leaders in matters relating to group functioning, group norms and systems. ◊ Form associations/FPOs of FIGs ◊ Train members and leaders of FPOs to nurture FIGs and mediate vis-à-vis external resource institutions such as government, financial institutions and markets.	◊ 3000-4000 farmers from 15-20 villages in close geographic cluster organised into FIGs, prepared for intensive agriculture livelihoods interventions. ◊ FIGs organised into FPOs/Informal associations supporting productivity, efficient access to input and output markets, linkages with agriculture programmes. ◊ 75% meet or exceed quality benchmarks on group functioning.	◊ Farmers in 80% FIGs confident and keen to positively change their current condition and have developed plans to synergise planning and market access on the cluster-identified products.
◊ Conduct exposure for selected men and women from project villages to villages/farms practicing modern farming methods, such as different crop mixes, modern techniques and intensive farming. ◊ Discuss alternate farming systems with groups of farmers suitable to their specific situations and generate household farming plans/"portfolios". ◊ Identify training and extension needs and potential LRPs to function as community-based extension agents. ◊ Train LRPs to provide extension support to farmers adopting new farming systems.	◊ 60% of all families interested to take up improved crops have access to quality inputs. ◊ 40 % of participant land brought into intensive farming. ◊ 80% families cultivate a diversified basket of locally suitable crops. ◊ LRP training modules being implemented in large number. ◊ Trained LRPs supporting implementation of the household and cluster-level farm plans.	◊ High adoption rates of new practices promoted under this project. ◊ 75% project families report over 50% increase in yields in preexisting crops. ◊ 75% project families have diversified their cropping pattern to cluster-identified crop. ◊ The expertise and services of a cadre of trained LRPs being utilised by the community effectively.
◊ Helping families access working capital from SHG/MFI, banking sector and other sources. ◊ Link/develop supply channels for inputs and services. ◊ On-field hand-holding support by LRPs to ensure appropriate usage of quality inputs. ◊ Demonstration of usage and effectiveness of relevant farm mechanisation practices.	◊ 70 % of participating families using quality inputs. ◊ FPOs/Producer Aggregations promoted. ◊ Participating families covered by these collectives. ◊ Gross Crop Output per hectare increase by 100% in rupee value terms.	◊ Participating families have assured supply of quality inputs and services. ◊ Network of input and services delivery mechanisms developed in the local area. ◊ Participating families feel confident to intensify their agriculture.
◊ Developing production clusters for producing significant volume of marketable surplus. ◊ Identifying and building aggregation/ disaggregation centres in production clusters wherever required. ◊ Linking these clusters with market players (e.g. traders, commission agents, retailers, etc.). ◊ Producer collectives taking output marketing. ◊ Formation of FPOs.	◊ Intensive, market oriented production clusters developed. ◊ Surplus produce marketed at remunerative prices. ◊ Participating families engaged in coordinated market-oriented production. ◊ Producers' collectives aggregate and market produce from members. ◊ Market aggregators/retail chains buy produce from producer collectives.	◊ Sustainable and competitive linkages for marketing created for their produce. ◊ Participating families in production clusters have multiple options to sell farm produce. ◊ The prevailing rates in the cluster are fair vis-à-vis large markets in the region.

ପରିଶିଷ୍ଟ ୧

ପ୍ରକଳ୍ପର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ଅନୁଯାୟୀ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ, ଫଳାଫଳ ଓ ପରିଣାମର ବିବରଣ

କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ	ଫଳାଫଳ	ପରିଣାମ
◊ କୃଷକମାନଙ୍କୁ ଅନୌପଚାରିକ ଦଳ(ଏଫ୍‌ଆଇଜି)ରେ ସଙ୍ଗଠିତ କରନ୍ତୁ ◊ ଦଳର କାର୍ଯ୍ୟକାରିଣି , ନିୟମ ଓ ପ୍ରଣାଳୀ ସମ୍ପର୍କରେ ଦଳର ସଦସ୍ୟ ଓ ନେତୃବୃନ୍ଦଙ୍କୁ ତାଲିମ୍ ଦିଅନ୍ତୁ । ◊ ଏଫ୍‌ଆଇଜିର ସଂଘ / ଏଫ୍‌ପିଓ ଗଠନ କରନ୍ତୁ ◊ * ଏଫ୍‌ଆଇଜିକୁ ଚଳାଇବା ପାଇଁ ଏଫ୍‌ପିଓର ସଦସ୍ୟ ଓ ନେତୃବୃନ୍ଦଙ୍କୁ ତାଲିମ୍ ଦିଅନ୍ତୁ ତା' ସହିତ ବାହ୍ୟ ସଂସାଧନ ଅନୁଷ୍ଠାନ ଯଥା ସରକାରି, ଅର୍ଥନୈତିକ ଅନୁଷ୍ଠାନ ଓ ବଜାର ସହ ମଧ୍ୟସ୍ଥତା କରନ୍ତୁ ।	◊ ଏଫ୍‌ଆଇଜିରେ ସଙ୍ଗଠିତ ନିକଟତମ ଭୌଗଳିକ ଅବସ୍ଥିତିରେ ଥିବା ୧୫-୨୦ଟି ଗ୍ରାମ ସମୂହରୁ ୩୦୦୦-୪୦୦୦ କୃଷକ, ପ୍ରଗାଢ ଭାବେ କୃଷିଭିତ୍ତିକ ଜୀବିକା ନିମନ୍ତେ ପ୍ରସ୍ତୁତ। ◊ ଉତ୍ପାଦକତା ସହାୟତା, କୃଷି ଉତ୍ପାଦକ ସାମଗ୍ରୀ ଓ ଉତ୍ପାଦ ବଜାର ପ୍ରବେଶରେ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷମ, ତଥା କୃଷି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ସହିତ ସଂଯୋଗ ସହାୟତା କରୁଥିବା ଏଫ୍‌ପି/ଅନୌପଚାରିକ ସଂଘରେ ଏଫ୍‌ଆଇଜିମାନେ ସଂଘଠିତ ◊ ଦଳଗତ କାର୍ଯ୍ୟର ୭୫% ମେଣ୍ଟାଇବା କିମ୍ବା ଗୁଣତା ମାନକ (ବେଞ୍ଚମାର୍କ)ରୁ ଅଧିକା ପ୍ରାପ୍ତହେବା ।	◊ ୮୦% ଏଫ୍‌ଆଇଜିର କୃଷକମାନେ ସେମାନଙ୍କ ସାମ୍ପ୍ରତିକ ପରିସ୍ଥିତି ସକରାତ୍ମକ ଭାବେ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିବେ ବୋଲି ଦୃଢ ବିଶ୍ୱାସୀ ଓ ଇଚ୍ଛୁକ ଏବଂ ସେମାନେ ଯୋଜନା ଓ କ୍ଲଷ୍ଟର୍ ଚିହ୍ନଟ ଉତ୍ପାଦର ବଜାର ପ୍ରବେଶର ତାଳମେଳ ରଖି ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିଛନ୍ତି ।
◊ ଆଧୁନିକ କୃଷି ପଦ୍ଧତି ଯଥା ବିଭିନ୍ନ ଫସଲ ମିଶ୍ରଣ, ଆଧୁନିକ ବୈଷୟିକ ଜ୍ଞାନ କୌଶଳ ଓ ଗହନ କୃଷି ଅଭ୍ୟସ୍ତ ଗ୍ରାମ/ଫାର୍ମମାନଙ୍କୁ ପ୍ରକଳ୍ପ ଗ୍ରାମର ମନୋନୀତ ପୁରୁଷ ଓ ମହିଳାମାନଙ୍କର ବିଷୟବସ୍ତୁ ପରିଦର୍ଶନର ବ୍ୟବସ୍ଥା କରନ୍ତୁ । ◊ କୃଷକ ଦଳ ସହିତ ସେମାନଙ୍କର ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପରିସ୍ଥିତିକୁ ସୁହାଉଥିବା ବିକଳ୍ପ କୃଷି ପଦ୍ଧତି ବିଷୟ ଆଲୋଚନା କରନ୍ତୁ, ଓ ଗୃହ ପରିବାର କୃଷି ଯୋଜନା/ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରନ୍ତୁ । ◊ ତାଲିମ୍ ଓ ସମ୍ପ୍ରସାରଣର ଆବଶ୍ୟକତା ଓ ସମ୍ଭାବିତ ଏଲ୍‌ଆର୍‌ପି ଚିହ୍ନଟ କରନ୍ତୁ, ଯିଏକି ସମ୍ପ୍ରଦାୟ ଆଧାରିତ ସଂପ୍ରସାରଣ ପ୍ରତିନିଧିରୂପେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବ । ◊ ନୂଆ କୃଷି ପଦ୍ଧତି ଗ୍ରହଣ କରୁଥିବା କୃଷକମାନଙ୍କୁ ସମ୍ପ୍ରସାରଣ ସହାୟତା ଯୋଗାଇବାପାଇଁ ଏଲ୍‌ଆର୍‌ପିମାନଙ୍କୁ ପ୍ରଶିକ୍ଷିତ କରନ୍ତୁ ।	◊ ଉନ୍ନତ ଫସଲ ପାଇଁ ଆଗ୍ରହୀ ସମସ୍ତ ପରିବାରଙ୍କ ୬୦% ଗୁଣାତ୍ମକମାନର କୃଷି ଉତ୍ପାଦନ ସାମଗ୍ରୀ ବ୍ୟବହାର କରିଛନ୍ତି । ◊ ୪୦% ଯୋଗଦାନକାରୀ ଚାଷିମାନଙ୍କ ଜମି ଗହନ କୃଷି ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇଛି । ◊ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ସ୍ଥାନୀୟ ଆଦୃତ ଫସଲକୁ ୮୦% ପରିବାରଚାଷ କରନ୍ତି । ◊ ବହୁ ସଂଖ୍ୟାରେ ଏଲ୍‌ଆର୍‌ପି ତାଲିମ୍ ନମୁନା କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ହୋଇଛି । ◊ ଘର ପରିବାର ଓ ସମୂହ(କ୍ଲଷ୍ଟର) ସ୍ତରର କୃଷି ଯୋଜନା ସମ୍ପାଦନରେ ତାଲିମ୍‌ପ୍ରାପ୍ତ ଏଲ୍‌ଆର୍‌ପମାନେ ସହାୟତା କରନ୍ତି ।	◊ ନୂତନ ଅଭ୍ୟାସର ଉଚ୍ଚ ଆଦୃତ ହାର ଏହି ପ୍ରକଳ୍ପ ଅଧୀନରେ ବର୍ଦ୍ଧିତ ହୋଇଛି । ◊ ୭୫% ପ୍ରକଳ୍ପ ପରିବାରର ପୂର୍ବରୁ ଥିବା ଫସଲରେ ୫୦%ରୁ ଉର୍ଦ୍ଧ୍ୱ ଉତ୍ପାଦନ ବୃଦ୍ଧି ବିଷୟରେ ବିବରଣୀ ଦିଅନ୍ତି । ◊ ୭୫% ପ୍ରକଳ୍ପ ପରିବାର ସେମାନଙ୍କ ଫସଲ ପର୍ଯ୍ୟାୟକୁ କ୍ଲଷ୍ଟର ଚିହ୍ନଟ ଫସଲ ସହିତ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିଛନ୍ତି । ◊ ତାଲିମ୍ ପ୍ରାପ୍ତ ଏଲ୍‌ଆର୍‌ପିଗୋଷ୍ଠୀଙ୍କର ଦକ୍ଷତା ଓ ସେବା ସମୁଦାୟ ଦ୍ୱାରା ଫଳପ୍ରଦ ଭାବରେ ବ୍ୟବହୃତ ହେଉଛ ।
◊ ସ୍ୱୟଂ ସହାୟକ ଗୋଷ୍ଠୀ/ମାଇକ୍ରୋ ଫାଇନାନ୍ସ ଅନୁଷ୍ଠାନ, ବ୍ୟାଙ୍କ ଓ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଉତ୍ସରୁ କର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପୁଞ୍ଜି ପାଇବା ପାଇଁ ପରିବାରମାନଙ୍କୁ ସାହାଯ୍ୟ କରାଯାଏ । ◊ କୃଷି ଉତ୍ପାଦନ ସାମଗ୍ରୀ ଓ ସେବା ପାଇଁ ଯୋଗାଣ ମାଧ୍ୟମକୁ ସଂଯୁକ୍ତ / ବିକାଶ କରନ୍ତୁ । ◊ ଗୁଣାତ୍ମକ ମାନର କୃଷି ଉତ୍ପାଦକ ସାମଗ୍ରୀର ଯଥାର୍ଥ ଉପଯୋଗ ସୁନିଶ୍ଚିତ କରିବା ପାଇଁ ଏଲଆରପିମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା କୃଷି କ୍ଷେତ୍ରରେ ଆବଶ୍ୟକ ଅନୁଯାୟୀ କାର୍ଯ୍ୟଭିତ୍ତିକ ସହଯୋଗ ପ୍ରଦାନ । ◊ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ କୃଷି ଯାନ୍ତ୍ରିକ ପଦ୍ଧତିର ବ୍ୟବହାର ଓ ପ୍ରଭାବ ବିଷୟକ ପ୍ରଦର୍ଶନ	◊ ଅଂଶଗ୍ରହଣ କରୁଥିବା ପରିବାରଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ ୭୦% ପରିବାର ଉନ୍ନତମାନର କୃଷିସାମଗ୍ରୀ ବ୍ୟବହାର କରୁଛନ୍ତି । ◊ ଏଫ୍‌ପିଓ / ଉତ୍ପାଦକ ଏକତ୍ରୀକରଣ ଉନ୍ନତି ହୋଇଅଛି । ◊ ଏହି ସାମୁହିକତାରେ ସମସ୍ତ ଅଂଶଗ୍ରହଣକାରୀ ପରିବାରକୁ ପରିସରଭୁକ୍ତ କରାଯାଇଛି । ◊ ପ୍ରତି ହେକ୍ଟର୍ ପିଛା ମୋଟ୍ ଫସଲ ଉତ୍ପାଦନ ଟଙ୍କାର ମୂଲ୍ୟ ଅନୁସାରେ ୧୦୦% ବୃଦ୍ଧିପାଇଛି ।	◊ ଅଶଂଗ୍ରହଣକାରୀ ପରିବାର ଉନ୍ନତମାନର କୃଷି ସାମଗ୍ରୀର ଯୋଗାଣ ଏବଂ ସେବା ବିଷୟରେ ନିଶ୍ଚିନ୍ତ ହୋଇଛନ୍ତି । ◊ କୃଷି ସାମଗ୍ରୀ ଏବଂ ସେବା ବିତରଣ ବ୍ୟବସ୍ଥା, ସ୍ଥାନୀୟ ଅଞ୍ଚଳରେ ପ୍ରସ୍ତୁତ ଓ ବିସ୍ତାରିତ ହୋଇଛି । ◊ ଅଂଶଗ୍ରହଣକାରୀ ପରିବାର ସେମାନଙ୍କ କୃଷିର ପ୍ରଗାଢତା ପାଇଁ ଆସ୍ଥା ପ୍ରକଟ କରିଛନ୍ତି ।
ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ ପରିମାଣର ବଜାରଯୋଗ୍ୟ ବଳକା ଉତ୍ପନ୍ନ କରିବା ପାଇଁ ଉତ୍ପାଦନ ପୁଞ୍ଜ(କ୍ଲଷ୍ଟର) ବିକାଶ କରିବା । ଆବଶ୍ୟକ ସ୍ଥଳେ ଉତ୍ପାଦନ ପୁଞ୍ଜ(କ୍ଲଷ୍ଟର)ରେ ଏକତ୍ରକରଣ କିମ୍ବା ପୃଥକୀକରଣ କେନ୍ଦ୍ର ଚିହ୍ନଟକରି ଗଠନ କରିବ । ଏହି ପୁଞ୍ଜ(କ୍ଲଷ୍ଟର)ମାନଙ୍କୁ ବଜାର୍ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀମାନଙ୍କ ସହିତ ସଂଯୁକ୍ତ କରିବା (ଉଦାହରଣସ୍ୱରପ, ବ୍ୟବସାୟୀ, କମିଶନ୍ ପ୍ରତିନିଧି, ଖୁଚୁରା ବ୍ୟବସାୟୀ ଇତ୍ୟାଦି) ଉତ୍ପାଦକ ସମୂହ ଉତ୍ପାଦର ବଜାରୀକରଣ କରନ୍ତି। ଏଫ୍‌ପିଓମାନଙ୍କର ଗଠନ ।	ପ୍ରଗାଢ ତଥା ବଜାରକୁ ଦୃଷ୍ଟିରେ ରଖୁଥିବା ଉତ୍ପାଦନ କ୍ଲଷ୍ଟର ବିକଶିତ । । ଲାଭଦାୟକ ମୂଲ୍ୟରେ ବଳକା ଉତ୍ପାଦର ବଜାରିକରଣ । ଅଂଶଗ୍ରହଣକାରୀ ପରିବାର ବଜାର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟକ ଉତ୍ପାଦନରେ ନିୟୋଜିତ । ଉତ୍ପାଦକ ସମୂହ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କଠାରୁ ଉତ୍ପାଦ ଏକତ୍ରୀକରଣ ଏବଂ ବଜାରୀକରଣ କରିପାରିଛନ୍ତି । ବଜାର ଏକତ୍ରିକାରୀ/ଖୁଚୁରା ବ୍ୟବସାୟ ଶୃଙ୍ଖଳ ଉତ୍ପାଦକ ସମୂହଙ୍କଠାରୁ ଉତ୍ପାଦ କ୍ରୟ କରନ୍ତି ।	ସେମାନଙ୍କ ଉତ୍ପାଦର ବିକ୍ରି ନିମନ୍ତେ ଚିରସ୍ଥାୟୀ ଓ ପ୍ରତିଯୋଗିତା ମୂଳକ ବଜାର ସଂଯୋଗୀକରଣର ସୃଷ୍ଟି ହେଲା । ଉତ୍ପାଦନ କ୍ଲଷ୍ଟରର ଅଂଶଗ୍ରହଣକାରୀ ପରିବାରମାନଙ୍କୁ କୃଷି ଉତ୍ପାଦ ବିକ୍ରି ପାଇଁ ବହୁମୁଖୀ ଉପାୟ ଉପଲବ୍ଧ । କ୍ଲଷ୍ଟର୍‌ରେ ପ୍ରଚଳିତ ମୂଲ୍ୟ ଅଞ୍ଚଳର ବଡ଼ ବଜାର ତୁଳନାରେ ଉତ୍ତମ ଅଟେ ।

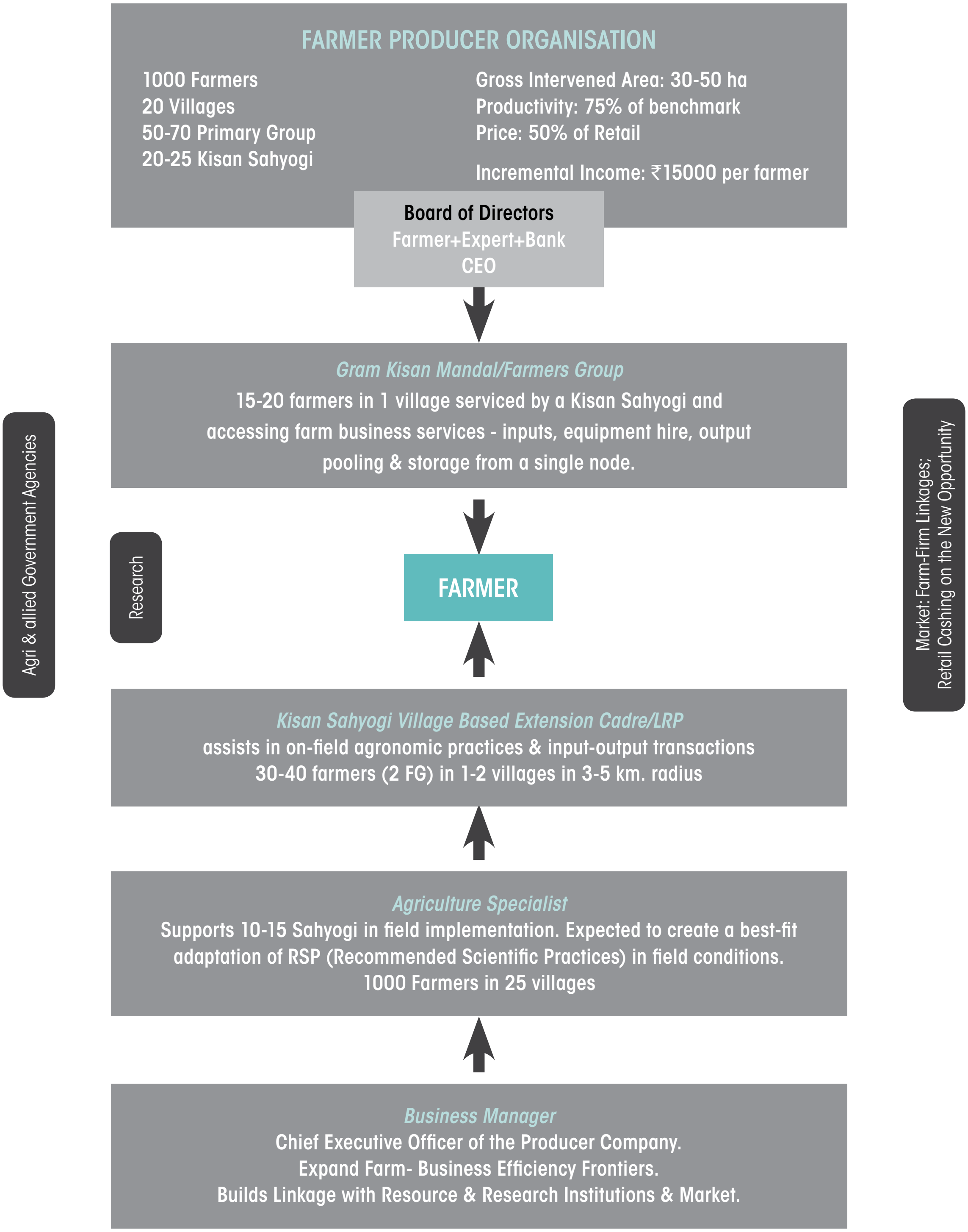
ANNEXURE 2

ENERGIZING FARM PRODUCTION SYSTEMS:

INSTITUTIONAL ARRANGEMENT FOR TRANSITION TO COORDINATED SURPLUS FARMER

Energising Farm Production Systems: Institutional Arrangement for Transition to Coordinated Surplus Farmer

(a socio-behavioural & techno-managerial model of Farmer Institution Building)



ପରିଶିଷ୍ଟ ୨

କୃଷି ଉତ୍ପାଦନ ପଦ୍ଧତିକୁ ଶକ୍ତିଯୁକ୍ତ କରିବା: ବଳକା କୃଷକଙ୍କୁ ସଂଯୋଜିତ କରିବା ପାଇଁ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ବ୍ୟବସ୍ଥା

କୃଷି ଉତ୍ପାଦନ ପଦ୍ଧତିକୁ ଶକ୍ତିଯୁକ୍ତ କରିବା : ବଳକା କୃଷକଙ୍କୁ ସଂଯୋଜିତ କରିବା ପାଇଁ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ବ୍ୟବସ୍ଥା

(କୃଷକ ଅନୁଷ୍ଠାନ ଗଠନର ଏକ ସାମାଜିକ-ବ୍ୟବହାରିକ ଓ ବୈଷୟିକ ପରିଚାଳନାଗତ ନମୁନା)

କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ସଙ୍ଗଠନ

୧୦୦୦ କୃଷକ
୨୦ ଗ୍ରାମ
୫୦-୭୦ ପ୍ରାଥମିକ ଦଳ
୨୦-୨୫ କୃଷକ ସହଯୋଗୀ

ମୋଟ୍ ହସ୍ତକ୍ଷେପିତ କ୍ଷେତ୍ର : ୩୦-୫୦ ହେକ୍ଟର୍
ଉତ୍ପାଦକତା : ବେଞ୍ଚମାର୍କର୭୫%
ମୂଲ୍ୟ : ଖୁଚୁରାର ୫୦%
ଅଭିବୃଦ୍ଧିଶୀଳ ଆୟ: ପ୍ରତି କୃଷକ ପିଛା ୧୫୦୦୦ ଟଙ୍କା

ନିର୍ଦ୍ଦେଶକମଣ୍ଡଳୀ
କୃଷକ + ବିଶେଷଜ୍ଞ + ବ୍ୟାଙ୍କ୍
ସିଇଓ(ମୁଖ୍ୟ ନିର୍ବାହୀ ଅଧିକାରୀ)

↓

ଗ୍ରାମ କୃଷକ ମଣ୍ଡଳ / କୃଷକ ଦଳ

ଗୋଟିଏ ଗ୍ରାମରେ ୧୫-୨୦ ଜଣ କୃଷକ ଜଣେ କୃଷକ ସହଯୋଗୀ ଦ୍ୱାରା ସେବା ପ୍ରାପ୍ତ ଓ ଫାର୍ମ ବ୍ୟବସାୟ ସେବା ପ୍ରାପ୍ତ- ଗୋଟିଏ ସ୍ଥାନରୁ ଉପଲବ୍ଧ ଯଥାଃଞ୍ଜଃ:- ଉତ୍ପାଦନ ସାମଗ୍ରୀ, ଉପକରଣ ଭଡ଼ା ନେବା, ଉତ୍ପାଦ ସମଷ୍ଟି ଓ ଭଣ୍ଡାରଣ

↓

କୃଷି ଓ ସହଯୋଗୀ ସରକାରୀ ସଂସ୍ଥା

ଗବେଷଣା

କୃଷକ

ବଜାର : କୃଷିକ୍ଷେତ୍ର-କମ୍ପାନୀ ସଂଯୋଗ;
ନତନ ସୁଯୋଗରେ ଖୁଚୁରା ବ୍ୟବସାୟ

↑

କୃଷକ ସହଯୋଗୀ ଗ୍ରାମ ଆଧାରିତ ସମ୍ପ୍ରସାରଣ କ୍ୟାଡର୍ / ଏଲ୍ଆର୍ପି

କୃଷି କ୍ଷେତ୍ରରେ କ୍ଷେତ୍ର ବୈଜ୍ଞାନିକ କୌଶଳ ଓ ଉତ୍ପାଦନ ସାମଗ୍ରୀ-ଉତ୍ପାଦ ଦେଣନେଣରେ ସହାୟତା କରିଥାଏ । ୩-୫ କିଲୋମିଟର୍ ବ୍ୟାସାର୍ଦ୍ଧରେ ୧-୨ ଗ୍ରାମରୁ ୩୦-୪୦ କୃଷକ (୨ ଏଫ୍ଜି)

↑

କୃଷି ବିଶେଷଜ୍ଞ

କ୍ଷେତ୍ର ସମ୍ପାଦନାରେ ୧୦-୧୫ ସହଯୋଗୀଙ୍କୁ ସହାୟତା କରିଥାନ୍ତି । କ୍ଷେତ୍ର ପରିସ୍ଥିତିରେ

ସର୍ବୋତ୍ତମ ଉଚିତ ଅନୁମୋଦିତ ବୈଷୟିକ କୌଶଳ ଉପୃତ୍ତି ଆଶା କରାଯାଏ ।

୨୫ ଗ୍ରାମରେ ୧୦୦୦ କୃଷକ

↑

ବ୍ୟବସାୟ ପରିଚାଳକ

ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ (ପି.ସି.)ର ମୁଖ୍ୟ ନିର୍ବାହୀ ଅଧିକାରୀ ।
ଫାର୍ମ ବିସ୍ତାର - ବ୍ୟବସାୟ ଦକ୍ଷତା ।
ସମ୍ବଳ ଓ ଗବେଷଣା ଅନୁଷ୍ଠାନ ଓ ବଜାର ସହିତ ସଂଯୋଗ ସ୍ଥାପନ ।

ANNEXURE 3

EMPANELMENT PROCESS

EMPANELMENT PROCESS OF RIs:

1. Finalising Criteria for Empanelment and preparation of the RFP document.
2. Publishing a Request for Proposal (RFP).
3. Shortlisting of agencies.
4. Presentation by shortlisted agencies.
5. Finalisation of agencies based on a pre-determined and pre-disclosed set of indicators as laid down in the RFP document.

DETAILS RELATED TO RI SELECTION

Empanelment of RIs must take into consideration the following:

a. Their past experience in promoting producers' institutions: Any resource institution which has promoted or in the process of promoting (even under the SFAC pilot on FPOs) with a minimum of 1000-1500 members should be eligible to apply.
b. Indicative List of Documents required to be submitted by the RI while responding to RFP.

DOCUMENTS RELATED TO RI
1. Documents evidencing legal existence of the entity
2. Full details of shareholders/members/trustees along with documentary evidence
3. Full details of the governing council members/board of directors/management team looking after day-today affairs of your entity(s) along with documentary evidence
4. Details of registration with tax/other authorities for the purpose of exemptions, if any
5. Address of the registered office/corporate/branch offices along with documentary evidence like copy of the registration certificate of the company, lease deeds, property papers etc.
6. Audited Financial Statements for the last 3 years
7. Details of legal compliances and an undertaking by the Chief Authority confirming compliance
8. Minutes of the last 3 years Annual Board Meetings
9. Details of all financial assistance availed
10. A consortium agreement, if applicable. (If not applicable, write N/A on the letter head duly certified)
DOCUMENTS RELATED TO FPO PROMOTED BY RI
11. Business Plan and Activity Plan of at least one FPO duly authorised by BoD
12. Details of Board of Directors and management team of the FPO
13. Details of Incorporation and Bye-laws
14. Documents related to business transaction (if the FPO is more than 2 years old)

BROAD CRITERIA FOR SELECTION OF RI

- Experience in working with Small and Marginal Farmers.
- Experience in promoting Producers' Organisations.
- Experience in the particular geographic area.
- Experience in working with Government.

ପରିଶିଷ୍ଟ ୩

ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ପ୍ରକ୍ରିୟା

ଆର୍‌ଆଇ ମାନଙ୍କ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ପ୍ରକ୍ରିୟା :

୧. ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ନିମନ୍ତେ ମାନଦଣ୍ଡକୁ ଚୂଡ଼ାନ୍ତ କରିବା ଓ ପ୍ରସ୍ତାବ ନିମନ୍ତେ ଅନୁରୋଧର ନଥି ପ୍ରସ୍ତୁତି କରିବା ।
୨. ପ୍ରସ୍ତାବ ନିମନ୍ତେ ଅନୁରୋଧର ପ୍ରକାଶନ (ଆର୍‌ଏଫ୍‌ପି)
୩. ସଂସ୍ଥାମାନଙ୍କର ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ତାଲିକା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ।
୪. ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ସଂସ୍ଥାମାନଙ୍କର ଉପସ୍ଥାପନା
୫. ଆର୍‌ଏଫ୍‌ପି ନଥିରେ ଥିବା ପୂର୍ବ ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ଓ ପୂର୍ବ ପ୍ରକାଶିତ ସୂଚକ ଆଧାରରେ ସଂସ୍ଥାମାନଙ୍କୁ ଚୂଡ଼ାନ୍ତ କରିବା ।

ଆର୍‌ଆଇ ମନୋନୟନ ସମ୍ପର୍କିତ ସବିଶେଷ ବର୍ଣ୍ଣନା

ଆର୍‌ଆଇମାନଙ୍କର ତାଲିକା ନିମ୍ନଲିଖିତ ବିଷୟଗୁଡ଼ିକୁ ବିଚାର ପରିସରଭୁକ୍ତ କରିବା ଆବଶ୍ୟକ :

କ. ଉତ୍ପାଦକଙ୍କ ଅନୁଷ୍ଠାନର ଅଭିବୃଦ୍ଧି କରିବା ବିଷୟରେ ସେମାନଙ୍କ ଅତୀତ ଅନୁଭୂତି : ଯେକୌଣସି ସଂସାଧନ ଅନୁଷ୍ଠାନ ଯିଏକି ସର୍ବନିମ୍ନ ୧୦୦୦-୧୫୦୦ ସଦସ୍ୟଙ୍କର ଅଭିବୃଦ୍ଧି କରିଥିବେ କିମ୍ବା ଅଭିବୃଦ୍ଧି ପ୍ରକ୍ରିୟାଗତ ଥିବେ (ଏପରିକି ଏସ୍‌ଏଫ୍‌ଏସି ଅନ୍ତର୍ଗତ ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ଏଫ୍‌ପିଓ ମଧ୍ୟ) ଅବେଦନ କରିବା ପାଇଁ ଯୋଗ୍ୟ ହେବା ଉଚିତ୍ ।

ଖ. ପ୍ରସ୍ତାବ ନିମନ୍ତେ ଅନୁରୋଧର ଉତ୍ତର ରଖିବା ସମୟରେ ଆର୍‌ଆଇ ଦ୍ୱାରା ନଥିପତ୍ରର ସୂଚକ ତାଲିକା ସମର୍ପିତ ହେବା ଆବଶ୍ୟକ ।

ଆର୍‌ଆଇ ସମ୍ପର୍କିତ ନଥି
୧. ଅସ୍ତିତ୍ୱର ଆଇନଗତ ଅବସ୍ଥିତି ପ୍ରମାଣିତ ନଥିପତ୍ର
୨. ଅଂଶୀଦାରମାନଙ୍କ / ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ / ଟ୍ରଷ୍ଟିଙ୍କର ନଥି ପ୍ରମାଣ ସହିତ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ବିବରଣୀ
୩. ପ୍ରଶାସନ ପରିଷଦ ସଦସ୍ୟ / ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀ / ପରିଚାଳନା ଦଳର ଯେଉଁମାନେ ଆପଣଙ୍କ ଅସ୍ତିତ୍ୱର ଦୈନନ୍ଦିନ କାର୍ଯ୍ୟବୁଝାସୁଝା କରନ୍ତି, ସେମାନଙ୍କର ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ବିବରଣୀନଥିଗତ ପ୍ରମାଣ ସହିତ ।
୪. ଦେୟମୁକ୍ତ, ଯଦି କିଛି ଥାଏ, ସେଥିପାଇଁ କର ସହିତ ପଞ୍ଜିକରଣର ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ / ଅନ୍ୟାନ୍ୟ କ୍ଷମତା
୫. ପଞ୍ଜିକୃତ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ / କର୍ପୋରେଟ୍ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ / ଶାଖା କାର୍ଯ୍ୟାଳୟର ଠିକଣା ସମେତ ନଥିଗତ ପ୍ରମାଣ ଯେପରି କମ୍ପାନୀର ପଞ୍ଜୀକୃତ ପ୍ରମାଣପତ୍ରର ପ୍ରତିଲିପି, ଭଡା ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ଦଲିଲ, ସମ୍ପତ୍ତି କାଗଜପତ୍ର ଇତ୍ୟାଦି
୬. ଗତ ୩ ବର୍ଷର ସମୀକ୍ଷିତ ଅର୍ଥନୈତିକ ବିବରଣୀ
୭. ଆଇନଗତ ଅନୁପାଳନର ସବିଶେଷ ବିବରଣୀଓ ଅନୁପାଳନର ନିଶ୍ଚିତତା ବିଷୟରେ ମୁଖ୍ୟ ଅଧିକାରୀଙ୍କ ପ୍ରମାଣପତ୍ର
୮. ଗତ ୩ଟି ବାର୍ଷିକ ବୋର୍ଡ ବୈଠକର ବିବରଣୀ
୯. ଉପଲବ୍ଧ ସମସ୍ତ ଅର୍ଥନୈତିକ ସହାୟତାର ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ
୧୦. ଯଦି ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ ତେବେ ଏକ ସଂଘିୟ ଚୁକ୍ତି (ଯଦି ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ ନୁହେଁ, ତେବେ ପତ୍ର ଉପରେ ଯଥାର୍ଥ ପ୍ରମାଣ ସହିତ ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ ନୁହେଁ ବୋଲି ଲେଖନ୍ତୁ)
ଆର୍‌ଆଇ ଦ୍ୱାରା ଉନ୍ନିତ ଏଫ୍‌ପିଓ ସମ୍ପର୍କିତ ନଥି
୧୧. ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀ ଦ୍ୱାରା ବିଧିବଦ୍ଧଃ କ୍ଷନମତାପ୍ରାପ୍ତ ଅନ୍ତତଃପକ୍ଷେ ଗୋଟିଏ ଏଫ୍‌ପିଓର ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନା ଓ କାର୍ଯ୍ୟ ଯୋଜନା
୧୨. ଏଫ୍‌ପିଓର ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀ ଓ ପରିଚାଳନା ଦଳରସବିଶେଷ ବିବରଣୀ
୧୩. ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ ଓ ଉପବିଧିର(ବାଇଲ)ର ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ
୧୪. ବ୍ୟବସାୟ ଦେଣନେଣ ସମ୍ପର୍କିତ ନଥି (ଯଦି ଏଫ୍‌ପିଓ ୨ ବର୍ଷରୁ ଉର୍ଦ୍ଧ୍ୱ ପୁରୁଣା ଅଟେ)

ଆର୍‌ଆଇ ମନୋନୟନ ନିମନ୍ତେ ବିସ୍ତୃତ ମାନଦଣ୍ଡ

◊ କ୍ଷୁଦ୍ର ଓ ନାମମାତ୍ର କୃଷକମାନଙ୍କ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାର ଅନୁଭୂତି
◊ ଉତ୍ପାଦକ ସଙ୍ଗଠନ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ କରିବାର ଅନୁଭୂତି
◊ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଭୌଗଳିକ ଅଞ୍ଚଳର ଅନୁଭୂତି
◊ ସରକାରଙ୍କ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାର ଅନୁଭୂତି

ANNEXURE 4

OUTLINE FOR DIAGNOSTIC STUDY

1. **Study Abstract:** Objective and deliverables, methodology

2. **District Profile:** Geographic profile, socio-political background, major agricultural crops, agricultural productivity, farmers and land details, secondary data on production, major market yards, processing facilities

3. **Cluster Profile:** Rationale for cluster selection, agro-climatic conditions, cropping pattern, geographic profile, status of natural resources, villages' profile abstract

4. **Value-Chain Details:** Stakeholders involved, economics at different levels of stakeholders, service providers' profile, terms at which services are obtained

5. **Gaps Identified:** Inputs side, financial services, marketing services, insurance services, access to government programmes, watershed programmes

6. **Probable Farmer Services:**

7. **Conclusion:**

8. **Annexure:** Questionnaires, checklist, details about government programs

ପରିଶିଷ୍ଟ ୪

ନୈଦାନିକ ଅଧ୍ୟୟନର ରୂପରେଖା

୧. **ଅଧ୍ୟୟନ ସାରାଂଶ:** ଲକ୍ଷ୍ୟ ଓ ଅର୍ପଣଯୋଗ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟାବଳୀ, କାର୍ଯ୍ୟପ୍ରଣାଳୀ

୨. **ଜିଲ୍ଲା ବାହ୍ୟରେଖା (ପ୍ରୋଫାଇଲ୍):** ଭୌଗଳିକ ଚିତ୍ରଣ, ସାମାଜିକ-ରାଜନୈତିକ ପୃଷ୍ଠଭୂମି, ମୁଖ୍ୟ ଫସଲ, କୃଷି ଉତ୍ପାଦକତା, କୃଷକ ଓ ଜମିର ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ, ଉତ୍ପାଦନ ବିଷୟରେ ଦ୍ୱିତୀୟକ ତଥ୍ୟ(ଝରମକ୍ଟଭୟବଙ୍କଛ ୟବଷ୍ଣବ), ପ୍ରମୁଖ ବଜାର ସ୍ଥାନ, ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ ସୁବିଧା ସୁଯୋଗ

୩. **କ୍ଲଷ୍ଟର୍ ବାହ୍ୟରେଖା (ପ୍ରୋଫାଇଲ୍):** କ୍ଲଷ୍ଟର୍ ମନୋନୟନର ଯୁକ୍ତିଯୁକ୍ତତା, କୃଷି-ଜଳବାୟୁ ଅବସ୍ଥା, ଫସଲ ପର୍ଯ୍ୟାୟ, ଭୌଗଳିକ ଚିତ୍ରଣ, ସମ୍ବଳର ସ୍ଥିତି, ଗ୍ରାମ ଚିତ୍ରଣର ସାରାଂଶ

୪. **ମୂଲ୍ୟ ଶୃଙ୍ଖଳାର ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ:** ତୃତୀୟ ପକ୍ଷ(ଷ୍ଟେକ୍ ହୋଲ୍ଡର୍) ସମ୍ପୃକ୍ତି, ବିଭିନ୍ନ ସ୍ତରର ଷ୍ଟେକ୍ ହୋଲ୍ଡର୍ (ତୃତୀୟ ପକ୍ଷ)ଙ୍କ ଅର୍ଥନୀତି, ସେବାକାରୀଙ୍କ ଚିତ୍ରଣ, ସେବା ଉପଲବ୍ଧିର ନୀତି ନିୟମ

୫. **ଶୂନ୍ୟସ୍ଥାନ (ଗେପ୍) ଚିହ୍ନିତ :** କୃଷି ଉତ୍ପାଦନ ସାମଗ୍ରୀ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ, ଅର୍ଥନୈତିକ ସେବା, ବଜାର ସେବା, ବୀମା ସେବା, ସରକାରୀ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଉପଲବ୍ଧି, ଜଳବିଭାଜିକା କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ

୬. **ସମ୍ଭାବ୍ୟ କୃଷକ ସେବା**

୭. **ଉପସଂହାର**

୮. **ପରିଶିଷ୍ଟ:** ପ୍ରଶ୍ନ ଗୁଚ୍ଛ, ଯାଞ୍ଚ ତାଲିକା, ସରକାରୀ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମର ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ

ANNEXURE 5

DETAILED CHECKLIST OF FACTORS FOR BASELINE STUDY

1. **General Information –** Demographics, household size, members and details of occupation

2. **Economics of Agriculture –** Costing, input and output ratios, yields and current productivity

3. **Production –** Quality and quantity of inputs, technological levels, input suppliers and vendors, seasonality of production, availability and tied sales

4. **Financial Aspects –** Sources, terms and conditions, interest and existing outstandings, access to government programmes

5. **Risk Aspects –** Historical risks, computation of losses due to risk, coping mechanisms

6. **Marketing Aspects –** Channels of marketing, margins and costs at various levels, quality aspects, price sensitivity, seasonality of markets, alternate market structure

7. **Best Practices**

8. **Constraints and Challenges**

9. **Prospects and Opportunities**

ପରିଶିଷ୍ଟ ୫

ମୂଳସ୍ତର ଅଧ୍ୟୟନ ନିମନ୍ତେ ଉପାଦାନର ସବିଶେଷ ଯାଞ୍ଚ ତାଲିକା

୧. **ସାଧାରଣ ସୂଚନା** – ଜନସଂଖ୍ୟା ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ, ପରିବାରର ଆକାର, ସଦସ୍ୟ ଏବଂ ବୃତ୍ତିର ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ

୨. **କୃଷିର ଅର୍ଥନୀତି** – ମୂଲ୍ୟ, ନିବେଶ ଓ ଫଳାଫଳ ଅନୁପାତ, ଉପଜ ଓ ସାମ୍ପ୍ରତିକ ଉତ୍ପାଦକତା

୩. **ଉତ୍ପାଦନ** – ଉତ୍ପାଦନ ସାମଗ୍ରୀର ଗୁଣ ଓ ପରିମାଣ, ବୈଷୟିକ କୌଶଳ ସ୍ତର, ଉତ୍ପାଦନ ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗାଣକାରୀ ଓ ବିକ୍ରେତା, ସମୟୋଚିତ ଉତ୍ପାଦନ, ଉପଲବ୍ଧତା ଓ ବନ୍ଧା ବିକ୍ରି

୪. **ଅର୍ଥନୈତିକ ଦିଗ** – ଉତ୍ସ, ନିୟମ ଓ ସର୍ତ୍ତାବଳୀ, ସୁଧ ଓ ବିଦ୍ୟମାନ ବକୟା, ସରକାରୀ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଉପଲବ୍ଧି

୫. **ସଂକଟ ଦିଗ** – ଐତିହାସିକ ସଂକଟ, ସଂକଟ ହେତୁ କ୍ଷତିର ଗଣନା, ମୁକାବିଲା କୌଶଳ

୬. **ବଜାର ଦିଗ** – ବଜାରର ମାଧ୍ୟମ, ବିଭିନ୍ନ ସ୍ତରର ଲାଭ ଓ ଖର୍ଚ୍ଚ, ଗୁଣବତ୍ତା, ମୂଲ୍ୟ ସମ୍ବେଦନଶୀଳତା, ବଜାରର ସମୟୋଚିତତା, ବିକଳ୍ପ ବଜାର ଆକାର/ଢାଞ୍ଚା

୭. **ସର୍ବୋତ୍ତମ ଅଭ୍ୟାସ**

୮. **ପ୍ରତିବନ୍ଧକ ଓ ଆହ୍ୱାନ**

୯. **ସମ୍ଭାବନା ଓ ସୁଯୋଗ**

ANNEXURE 6

GUIDELINES FOR BUSINESS PLANNING

1. **Executive Summary**
2. **Introduction**
3. **External Context –** Civil society, government services, market competition
4. **Strategic Orientation –** Mission, vision, objectives and goals, key measurable indicators
5. **Product and Service Model –** Products and services, terms and conditions
6. **Institutional Structure –** Membership, governance, operational staff, terms of engagement, performance measurement, remuneration and other important details
7. **Production Plan –** Key commodities, seasonality, production plan, quality norms, group production incentives
8. **Procurement Plan –** Procurement points, time, pricing mechanisms, viability of procurement points, staffing for procurement, storage and transportation
9. **Storage and Processing –** Processing facilities, machinery and plant erection, capacities, safeguards
10. **Financial Resources Plan –** Finances required, fixed investment and working capital requirements, sources, terms of borrowings, member own funds
11. **Marketing Plan –** Channels, brands, consumer feedback, key products, marketing strategy
12. **Benefits of FPO –** Member level benefits computation and projections
13. **Operational Plan and Activity Chart List**
14. **Product Costing**
15. **Risks and Risk Management Plan**
16. **Linkages and Convergence Plan**

ପରିଶିଷ୍ଟ ୬

ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନା ନିମନ୍ତେ ପ୍ରଦର୍ଶିକା

୧. **କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ସାରାଂଶ**

୨. **ଉପକ୍ରମ**

୩. **ବାହ୍ୟ ପ୍ରସଙ୍ଗ** – ନାଗରିକ ସମାଜ, ସରକାରୀ ସେବା, ବଜାର ପ୍ରତିଯୋଗିତା

୪. **ରଣନୈତିକ ଅନୁସ୍ଥାପନ** – ମିଶନ୍, ଦର୍ଶନ/ଦୂରଦୃଷ୍ଟି, ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ଓ ଲକ୍ଷ୍ୟ, ପ୍ରମୁଖ ମାପଯୋଗ୍ୟ ସୂଚକଗୁଡ଼ିକ

୫. **ଉତ୍ପାଦ ଓ ସେବା ନମୁନା** – ଉତ୍ପାଦ ଓ ସେବା, ନିୟମ ଓ ସର୍ତ୍ତାବଳୀ

୬. **ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ଆକାର** – ସଦସ୍ୟତା, ଶାସନବିଧି, କର୍ମଚାରୀ, ନିଯୁକ୍ତି ନିୟମାବଳୀ, କର୍ମକଳନା, ପାରିଶ୍ରମିକ ଓ ଅନ୍ୟ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ବିବରଣୀ

୭. **ଉତ୍ପାଦନ ଯୋଜନା** – ପ୍ରମୁଖ ବସ୍ତୁ, ସମୟୋଚିତତା, ଉତ୍ପାଦନ ଯୋଜନା, ଗୁଣାତ୍ମକମାନକ, ଦଳଗତ ଉତ୍ପାଦନ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ

୮. **କ୍ରୟ ଯୋଜନା** – କ୍ରୟ ସ୍ଥାନ, ସମୟ, ମୂଲ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କୌଶଳ, କ୍ରୟ ସ୍ଥାନର ସାଧନକ୍ଷମତା, ସଂଗ୍ରହ, ଭଣ୍ଡାରଣ ଓ ପରିବହନ ନିମନ୍ତେ କର୍ମଚାରୀ ନିୟୋଜନ

୯. **ଭଣ୍ଡାରଣ ଓ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ** – ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ ସୁବିଧା, ଯନ୍ତ୍ର ଓ ପ୍ଲାଣ୍ଟ ନିର୍ମାଣ, ସକ୍ଷମତା, ସୁରକ୍ଷତା

୧୦. **ଅର୍ଥନୈତିକ ସମ୍ବଳ ଯୋଜନା** – ଆବଶ୍ୟକୀୟ ଅର୍ଥ, ସ୍ଥିର ବିନିଯୋଗ ଓ କାର୍ଯ୍ୟ ପୁଞ୍ଜି ଆବଶ୍ୟକତା, ଉତ୍ସ, ଋଣ ସର୍ତ୍ତାବଳୀ, ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କର ନିଜସ୍ୱ ପାଣ୍ଠି

୧୧. **ବଜାର ଯୋଜନା** – ମାଧ୍ୟମ, ବ୍ରାଣ୍ଡ, ଗ୍ରାହକଙ୍କ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା, ପ୍ରମୁଖ ଉତ୍ପାଦ, ବଜାରୀକରଣ ରଣନୀତି

୧୨. **ଏଫ୍‌ପିଓର ଲାଭ** – ସଦସ୍ୟ ସ୍ତରର ଲାଭ ଗଣନା ଓ ଅନୁମାନ

୧୩. **କାର୍ଯ୍ୟ ଯୋଜନା ଓ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ସାରଣୀ ତାଲିକା**

୧୪. **ଉତ୍ପାଦ ଖର୍ଚ୍ଚ**

୧୫. **ସଂକଟ ଓ ସଂକଟ ପରିଚାଳନା ଯୋଜନା**

୧୬. **ସଂଯୋଗ ଓ ଏକାଭିମୁଖୀ(କନଭର୍ଜେନ୍ସ) ଯୋଜନା**

ANNEXURE 7

GUIDELINES FOR BY-LAWS

1. Except on such specific matters which the Act has provided, the functioning of every FPO shall be regulated by its bye-laws. Subject to the provisions of the Act and the bye-laws, every FPO shall have regard to the principles in its functioning.
2. The by-laws of a FPO be specific on the following matters, namely,
   - a the name and address of the FPO;
   - b the object of the FPO explicitly stated as a common central need of the farmer members which the FPC aims at fulfilling;
   - c eligibility, ineligibility and procedure for obtaining and retaining membership;
   - d procedure for withdrawal, cessation and termination of membership;
   - e the services that it intends to give its members;
   - f fixation of minimum performance expected annually of each member vis-a-vis use of services, financial commitment and participation in meetings, in order to be eligible to exercise the rights of membership including the right to vote;
   - g the consequences of performing below the minimum level fixed;
   - h the consequences of default in payment of any sum due by a member;
   - i rights of members;
   - j the nature and extent of the liability of the members for the debts contracted by the FPO;
   - k the manner of making or amending bye-laws;
   - l the powers and functions of the general body, and the powers and functions and the manner of constitution of representative general body, if any, and subjects which must be dealt with by the general body, and by the representative general body, if any;
   - m the manner and frequency of convening general meetings and quorum required;
     - the manner of conducting elections and of filling casual vacancies;
     - the size and composition of the board of directors;
     - the term of office of the directors;
     - the manner of removal of directors;
     - the manner and frequency of convening board meetings and quorum;
     - the powers and duties of the board;
     - the powers and duties of the chairperson;
     - the terms on which the FPO may deal with non-members;
     - eligibility, ineligibility for becoming and continuing as director;
     - penalties for acting against the interests of the FPO and for non-fulfilment of duties by members, office-bearers, directors or staff;
     - the nature and extent of the liability of office-bearers, directors for debts contracted by the FPO;
     - the authorisation of an officer or officers to sign documents and to institute and defend suits and other legal proceedings on behalf of the FPO;
     - the manner of choosing delegates to secondary FPO Federation;
       - ◇ the rights, if any, which the FPO intends to confer on any other FPO or other federations and the circumstances under which these rights may be exercised by the society or federation;
       - ◇ the nature and amount of capital, if any, of the FPO;
       - ◇ the maximum capital which a single member can hold;
       - ◇ the maximum interest payable to members on paid-up share capital;
       - ◇ the sources, types and extent of funds to be raised by the FPO;
       - ◇ the purposes for which the funds may be applied;
       - ◇ the constitution of various funds and their purposes;
       - ◇ the manner of appointment of auditors and their powers and functions;
       - ◇ the manner of appointment of internal auditors and their powers and functions;
       - ◇ the manner of disposal of funds when the FPO is under liquidation; and
       - ◇ the manner of dissolution of the FPO.

PART TWO

ପରିଶିଷ୍ଟ ୭

ଉପବିଧି ପାଇଁ ପ୍ରଦର୍ଶିକା

୧. ସେହିପରି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବିଷୟ ବ୍ୟତୀତ ଯାହାକି ଧାରା ଯୋଗାଇ ଦେଇଛି, ପ୍ରତ୍ୟେକ ଏଫ୍‌ପିଓର କାର୍ଯ୍ୟ ଏହାର ଉପବିଧି ଅନୁଯାୟୀ ପରିଚାଳିତ ହେବ । ଧାରା ଓ ଉପବିଧି ର ସୁବିଧା ଅଧୀନରେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ଏଫ୍‌ପିଓ ଏହାର କାର୍ଯ୍ୟକାରିତାର ନୀତି ବିଷୟରେ ମାନ୍ୟତା ରଖିଥିବେ ।

୨. ଏଫ୍‌ପିଓର ଉପବିଧି ନିମ୍ନଲିଖିତ ବିଷୟଗୁଡ଼ିକରେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ହେବେ, ଯଥା

କ. ଏଫ୍‌ପିଓର ନାମ ଓ ଠିକଣା ।

ଖ. କୃଷକ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କର ସାଧାରଣ କେନ୍ଦ୍ରୀୟ ଆବଶ୍ୟକତା ହିଁ ଏଫ୍‌ପିଓର ସ୍ୱଷ୍ଟ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ଯାହାକି ଏଫ୍.ପି.ସି. ପୂରଣ କରିବାକୁ ଲକ୍ଷ୍ୟ ରଖିଛି ;

ଗ. ଯୋଗ୍ୟତା, ଅଯୋଗ୍ୟତା ଓ ସଦସ୍ୟତା ପ୍ରାପ୍ତ ଓ ସଦସ୍ୟତା ଧରିରଖିବା ପଦ୍ଧତି ;

ଘ. ସଦସ୍ୟତା ପ୍ରତ୍ୟାହାର, ରଦ୍ଧ ଓ ସମାପ୍ତି ହେବାର ପଦ୍ଧତି ;

ଙ. ଏହା ଏହାର ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ ଯେଉଁ ସେବା ଯୋଗାଇ ଦେବା ପାଇଁ ରଖିଥିବା ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ;

ଚ. ପ୍ରତ୍ୟେକ ସଦସ୍ୟ ବାର୍ଷିକ ସର୍ବନିମ୍ନ କାର୍ଯ୍ୟର ଆଶା ତୁଳନାରେ ସେବା ବ୍ୟବହାର, ଅର୍ଥନୈତିକ ପ୍ରତିବଦ୍ଧତା ଓ ସଭାରେ ଯୋଗଦାନ, ଯେପରି ସଦସ୍ୟତାର ଓ ଭୋଟ୍ ଦେବାର ଅଧିକାର ଜାହିର୍ କରିବା ପାଇଁ ଯୋଗ୍ୟ ହୋଇପାରିବେ ;

ଛ. ସ୍ଥିରିକୃତ ସର୍ବନିମ୍ନ ସ୍ତରଠାରୁ ନିମ୍ନରେ କାର୍ଯ୍ୟ ସଂପାଦନର ପରିଣାମ;

ଜ. ସଦସ୍ୟ ଦ୍ୱାରା ଯେକୌଣସିଦେୟ ଖିଲାପର ପରିଣାମ ;

ଝ. ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କର ଅଧିକାର ;

ଞ. ଏଫ୍‌ପିଓ ଦ୍ୱାରା ଚୁକ୍ତି ହୋଇଥିବା ଋଣ ପାଇଁ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କର ଦେୟତାର(ଲାୟାବିଲିଟି) ପରିସର ଓ ପ୍ରକୃତି ;

ଟ. ଉପବିଧି ପ୍ରସ୍ତୁତି ଓ ସଂଶୋଧନ କରିବା ଶୈଳୀ;

ଠ. ସାଧାରଣ ସଭାର କ୍ଷମତା ଓ କାର୍ଯ୍ୟ ଏବଂ ପ୍ରତିନିଧିଙ୍କ ସାଧାରଣ ସଭାର କ୍ଷମତା, କାର୍ଯ୍ୟ ଓ ରଚନା ଶୈଳୀ, ଯଦିବା ଥାଏ ଏବଂ ସାଧାରଣ ସଭା ଦ୍ୱାରା ଓ ପ୍ରତିନିଧି ସାଧାରଣ ସଭା ଦ୍ୱାରା ନିଶ୍ଚିତ ଭାବେ କରାଯିବା ବିଷୟଗୁଡ଼ିକ ;

ଡ. ସାଧାରଣ ସଭାର ପ୍ରକାର ଓ ବାରମ୍ବାରତା ଏବଂ ସର୍ବନିମ୍ନ ଉପସ୍ଥିତି ଆବଶ୍ୟକତା ;

- ନିର୍ବାଚନ ପରିଚାଳନା ଓ ସାମୟିକ ଶୂନ୍ୟପଦ ପୂରଣ କରିବାର ପଦ୍ଧତି ;
- ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀର ଆକାର ଓ ଗଠନ ;
- ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟର ଅବଧି ;
- ନିର୍ଦ୍ଦେଶକମାନଙ୍କ ବହିଷ୍କରଣ ପଦ୍ଧତି ;
- ବୋର୍ଡ଼ ବୈଠକ ଆୟୋଜନର ପଦ୍ଧତି ଓ ପୁନଃପୌନିକତା ଏବଂ ସର୍ବନିମ୍ନ ଉପସ୍ଥିତି;
- ବୋର୍ଡ଼ର କ୍ଷମତା ଓ କର୍ତ୍ତବ୍ୟ ;
- ଅଧ୍ୟକ୍ଷଙ୍କର କ୍ଷମତା ଓ କର୍ତ୍ତବ୍ୟ ;
- ଅଣସଦସ୍ୟଙ୍କ ସହିତ ଏଫ୍‌ପିଓ କେଉଁ ନିୟମରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିପାରିବ ;
- ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ହେବା ଓ ଜାରି ରହିବାର ଯୋଗ୍ୟତା ଓ ଅଯୋଗ୍ୟତା ;
- ଏଫ୍‌ପିଓ ହିତ ବିରୁଦ୍ଧରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ଓ ସଦସ୍ୟ, କର୍ମକର୍ତ୍ତା, ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ବା କର୍ମଚାରୀମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା କର୍ତ୍ତବ୍ୟରେ ଖିଲାପ କରିବାର ଜୋରିମାନା ;
- ଏଫ୍‌ପିଓ ଦ୍ୱାରା ଚୁକ୍ତି ହୋଇଥିବା ଋଣ ପାଇଁ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ କର୍ମକର୍ତ୍ତା, ନିର୍ଦ୍ଦେଶକଙ୍କ ଦେୟତା(ଲାଇବିଲିଟି)ର ପରିସର ଓ ପ୍ରକୃତି ;
- ନଥିପତ୍ରରେ ଦସ୍ତଖତ କରିବା ପାଇଁ ଜଣେ ଅଧିକାରୀ ବା ଅଧିକାରୀମାନଙ୍କୁ କ୍ଷମତା ଦେବା ଏବଂ ଏଫ୍‌ପିଓଙ୍କ ପକ୍ଷରୁ ମକଦ୍ଦମା ତଥା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଆଇନଗତ କାର୍ଯ୍ୟାନୁଷ୍ଠାନ ଗ୍ରହଣ କରିବା ;
- ସେକେଣ୍ଡାରୀ ଏଫ୍‌ପିଓ ଫେଡ଼େରେସନ୍ ପାଇଁ ପ୍ରତିନିଧି ମନୋନୟନ କରିବାର ପଦ୍ଧତି ;
  - ◊ ଅଧିକାର ଯଦି କିଛି ଥାଏ, ଯାହାକି ଏଫ୍‌ପିଓ ଅନ୍ୟ କୌଣସି ଏଫ୍‌ପିଓ ଉପରେ କିମ୍ବା ମହାସଂଘ ଉପରେ ସାବ୍ୟସ୍ତ କରିବାର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ରଖିଥାଏ ଓ ପରିସ୍ଥିତି ଯାହା ଅଧୀନରେ ଏହି ଅଧିକାରଗୁଡ଼ିକ ସମାଜ ବା ମହାସଂଘ ଦ୍ୱାରା କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରାଯାଇପାରେ ;

◊ ଏଫ୍‌ପିଓର ପୁଞ୍ଜି ପରିମାଣ ଓ ପ୍ରକୃତି, ଯଦି କିଛି ଥାଏ ;

◊ ଜଣେ ସଦସ୍ୟ ରଖିପାରୁଥିବା ସର୍ବାଧିକ ପୁଞ୍ଜି ;

◊ ପ୍ରଦତ୍ତ ଅଂଶଧନ ଉପରେ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ ଦେବାକୁ ଥିବା ସର୍ବାଧିକ ସୁଧ ;

◊ ଏଫ୍‌ପିଓଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ପ୍ରସ୍ତୁତ ପାଣ୍ଠିର ଉତ୍ସ ପ୍ରକାର ଓ ପରିମାଣ ;

◊ କେଉଁ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ପାଣ୍ଠି ବିନିଯୋଗ କରାଯାଇପାରେ ;

◊ ବିଭିନ୍ନ ପାଣ୍ଠିର ଗଠନ ଓ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ;

◊ ସମୀକ୍ଷକଙ୍କ ନିଯୁକ୍ତି ପଦ୍ଧତି ଏବଂ ସେମାନଙ୍କ କ୍ଷମତା ଓ କାର୍ଯ୍ୟ ;

◊ ଆଭ୍ୟନ୍ତର ସମୀକ୍ଷକଙ୍କ ନିଯୁକ୍ତି ପଦ୍ଧତି ଏବଂ ସେମାନଙ୍କ କ୍ଷମତା ଓ କାର୍ଯ୍ୟ ;

◊ ଏଫ୍‌ପିଓ ଋଣ ପରିଶୋଧନ ବେଳେ ପାଣ୍ଠି ବ୍ୟବହାର କରିବାର ପଦ୍ଧତି ; ଏବଂ

◊ ଏଫ୍‌ପିଓ ବିଘଟନ ପଦ୍ଧତି ।

ANNEXURE 8

OUTLINE FOR INCEPTION REPORT

1. Introduction
2. Project objectives, goals, indicators
3. Project timeline
4. Detailed activity plan
5. Project budget expenditure plan
6. Project team – spearhead team structure, payment terms, gender balance, functions and responsibilities
7. Organisational structure and responsibilities at various levels – project implementation structure and relations with organisational existing structure
8. Project monitoring mechanisms
9. Project capacity enhancement plans
10. Project risks and challenges
11. Project operational business rules and procedures
12. Project audit and process reviews

ପରିଶିଷ୍ଟ ୮

ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ରିପୋର୍ଟ ପାଇଁ ରୂପରେଖା

୧. ଉପକ୍ରମ

୨. ପ୍ରକଳ୍ପ ଲକ୍ଷ୍ୟ, ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ, ସୂଚନା

୩. ପ୍ରକଳ୍ପ ସମୟରେଖା

୪. ସବିଶେଷ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଯୋଜନା

୫. ପ୍ରକଳ୍ପ ଅଟକଳ ଖର୍ଚ୍ଚ ଯୋଜନା

୬. ପ୍ରକଳ୍ପ ଦଳ – ନେତୃତ୍ୱ ଦଳ ଆକାର, ଦେୟ ନିୟମାବଳୀ, ଲିଙ୍ଗ ସନ୍ତୁଳନ, କାର୍ଯ୍ୟ ଓ ଦାୟିତ୍ୱ

୭. ସାଙ୍ଗଠନିକ ଆକାର ଓ ବିଭିନ୍ନ ସ୍ତରରେ ଦାୟିତ୍ୱ – ପ୍ରକଳ୍ପ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ଢାଞ୍ଚା ଓ ସାମ୍ପ୍ରତିକ ସାଙ୍ଗଠାନିକ ଢାଞ୍ଚା ସହିତ ସମ୍ପର୍କ

୮. ପ୍ରକଳ୍ପ ଯାଞ୍ଚ କୌଶଳ

୯. ପ୍ରକଳ୍ପ ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧି ଯୋଜନା

୧୦. ପ୍ରକଳ୍ପ ସଂକଟ ଓ ଆହ୍ୱାନ

୧୧. ପ୍ରକଳ୍ପ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ବ୍ୟବସାୟ ନୀତି ନିୟମ ଓ ପଦ୍ଧତି

୧୨. ପ୍ରକଳ୍ପ ହିସାବ ଯାଞ୍ଚ୍ ଓ ପ୍ରକ୍ରିୟା ସମୀକ୍ଷା

ANNEXURE 9

INSTITUTIONAL MATURITY INDEX

FPO INSTITUTIONAL MATURITY INDEX COMPUTATION			
	CATEGORY	INDICATOR	UNIT
1	Financial & Business Efficiency	Total annual sales	Lakhs
		Gross margin (Direct Income {income from direct sales} – Direct Costs)	Lakhs
		Net profit	Lakhs
		Current ratio (Current assets to Current liabilities)	Ratio
		Debt - equity Ratio	Ratio
		Ratio of grants to turnover	Ratio
		Break-even sales	Lakhs
		Operational margin (sale+ closing stock-opening stock purchases- direct cost)	Lakhs
		Inventory turnover ratio	Ratio
		Operational self sufficiency	%
		Financial self sufficiency	%
		Debt service coverage	Ratio
2	Members Economics	Ratio of member realisation (wages + purchase price + bonus, paid to members) to total turnover	Ratio
		Average per member realisation	Thousands
		Net profit per member	Lakh
		Per member turnover	Lakh
		Non-member procurement	%
		Income (realisation-cost at member level) from the enterprise to member to total income of member	%
		Total members to total potential members	%
		Average member procurement to average member production	Lakh or Qty
OPTIONAL INDICATORS FOR ALL ENTERPRISES			
3	Institutional	Membership of the enterprise	Number
		Active members to total members	%
		Attendance in board meeting	%
		Members attending General Body meeting	%
		Legal compliances met to total number of legal compliances prescribed	%
4	Sustainability	Renewable energy to total energy	%
		Recyclable material to total material	%
		Pollution control compliance	Yes/No
		Compliance with organic certification/fair trade	Yes/No
		Total reserves created	Lakhs
5	Social Indicators	Marginalised communities covered to total members of enterprise (caste)	%
		Number of leaders from marginalised communities	%
		Poor households to total members of enterprise (Economic marginalisation)	%
		Increased availability of disposable income with members	%
		Members covered with insurance - life/health/accident	%
		Income used for education/health	%

ପରିଶିଷ୍ଟ ୯

ସଂସ୍ଥାଗତ ପରିପକ୍ୱତା ସୂଚକ

ଏଫ୍‌ପିଓ ସଂସ୍ଥାଗତ ପରିପକ୍ୱତା ସୂଚକ ଗଣନା			
	ଶ୍ରେଣୀ	**ସୂଚକ**	**ୟୁନିଟ୍**
୧	ଅର୍ଥନୈତିକ ଓ ବ୍ୟବସାୟ ଦକ୍ଷତା	ମୋଟ୍ ବାର୍ଷିକ ବିକ୍ରୟ	ଲକ୍ଷ
		ମୋଟ୍ ଲାଭ (ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ରୋଜଗାର (ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ବିକ୍ରୟରୁ ରୋଜଗାର) - ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ଖର୍ଚ୍ଚ)	ଲକ୍ଷ
		ଶୁଦ୍ଧ ଲାଭ	ଲକ୍ଷ
		ସାମ୍ପ୍ରତିକ ଅନୁପାତ (ସାମ୍ପ୍ରତିକ ସମ୍ପତ୍ତିର ସାମ୍ପ୍ରତିକ ଦେୟତା)	ଅନୁପାତ
		ଋଣ - ସମାନତା(ଇକ୍ୱିଟି) ଅନୁପାତ	ଅନୁପାତ
		ଅନୁଦାନ ଓ କାରବାରର ଅନୁପାତ	ଅନୁପାତ
		ବିନା ଲାଭ ବିନା କ୍ଷତିରେ ବିକ୍ରୟ	ଲକ୍ଷ
		କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ଲାଭ (ବିକ୍ରୟ + ବନ୍ଦ କରିବା ବେଳେ ସାମଗ୍ରୀ ପରିଣାମ - ଖୋଲିବା ବେଳେ ସାମଗ୍ରୀ ପରିଣାମ କ୍ରୟ - ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ଖର୍ଚ୍ଚ)	ଲକ୍ଷ
		ସାମଗ୍ରୀ କାରବାର ଅନୁପାତ	ଅନୁପାତ
		କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ଆତ୍ମ ପର୍ଯ୍ୟାପ୍ତତା	%
		ଅର୍ଥନୈତିକ ଆତ୍ମ ପର୍ଯ୍ୟାପ୍ତତା	%
		ଋଣ ସେବା ବ୍ୟାପ୍ତି	ଅନୁପାତ
୨	ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କର ଅର୍ଥନୀତି	ସଦସ୍ୟ ବସୁଲି ପ୍ରାପ୍ତି (ମଜୁରୀ+ କ୍ରୟ ମୂଲ୍ୟ + ବୋନସ୍, ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ଦେୟ) ଓ ମୋଟ୍ କାରବାର ଅନୁପାତ	ଅନୁପାତ
		ହାରାହାରି ପ୍ରାପ୍ତି, ସଦସ୍ୟ ପିଛା	ହଜାର
		ସଦସ୍ୟ ପିଛା ଶୁଦ୍ଧ ଲାଭ	ଲକ୍ଷ
		ସଦସ୍ୟ ପିଛା କାରବାର	ଲକ୍ଷ
		ଅଣସଦସ୍ୟ ସଂଗ୍ରହ	%
		ସଦସ୍ୟଙ୍କର ମୋଟ୍ ରୋଜଗାରରୁ ସଦସ୍ୟ ପାଇଁ ଉଦ୍ୟୋଗରୁ ରୋଜଗାର (ପ୍ରାପ୍ତି - ସଦସ୍ୟ ସ୍ତରର ଖର୍ଚ୍ଚ)	%
		ମୋଟ୍ ସଦସ୍ୟରୁ ମୋଟ୍ ସମ୍ଭାବିତ ସଦସ୍ୟ	%
		ହାରାହାରି ସଦସ୍ୟଙ୍କ ଉତ୍ପାଦନରୁ ହାରାହାରି ସଦସ୍ୟଠାରୁ ସଂଗ୍ରହ	ଲକ୍ଷ ବା ପରିମାଣ
ସମସ୍ତ ଉଦ୍ୟୋଗ ପାଇଁ ଇଚ୍ଛାଧୀନ ସୂଚକ			
୩	ଅନୁଷ୍ଠନଗତ	ଉଦ୍ୟୋଗରୁ ସଦସ୍ୟତା	ସଂଖ୍ୟା
		ମୋଟ୍ ସଦସ୍ୟରୁ ସକ୍ରିୟ ସଦସ୍ୟ	%
		ବୋର୍ଡ ବୈଠକରେ ଉପସ୍ଥାନ	%
		ସାଧାରଣ ବୈଠକରେ ଯୋଗଦାନକାରୀ ସଦସ୍ୟଗଣ	%
		ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ମୋଟ ଆଇନଗତ ଅନୁପାଳନରୁ ଆଇନଗତ ଅନୁପାଳନ ପାଳିତ	%
୪	ସ୍ଥିରତା	ମୋଟ୍ ଶକ୍ତିରୁ ନୂତନୀକୃତ ଶକ୍ତି	%
		ମୋଟ୍ ସାମଗ୍ରୀରୁ ପୁନର୍ନବୀନିକରଣ ସାମଗ୍ରୀ	%
		ପ୍ରଦୂଷଣ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ଅନୁପାଳନ	ହଁ / ନାହିଁ
		ଜୈବିକ ପ୍ରମାଣୀକରଣର ଅନୁପାଳନ / ଉଚିତ ବ୍ୟବସାୟ	ହଁ / ନାହିଁ
		ମୋଟ୍ ସଂଚୟ	ଲକ୍ଷ
୫	ସାମାଜିକ ସୂଚକ	ଉଦ୍ୟୋଗର ମୋଟ୍ ସଦସ୍ୟରୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ସଂଖ୍ୟାଲଘୁ ସଂପ୍ରଦାୟ (ଜାତି)	%
		ସଂଖ୍ୟାଲଘୁ ସମ୍ପ୍ରଦାୟରୁ ନେତାଙ୍କ ସଂଖ୍ୟା	%
		ଉଦ୍ୟୋଗର ମୋଟ୍ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କମଧ୍ୟରୁ ଗରିବ ପରିବାର (ଅର୍ଥନୈତିକ ପୃଥକୀକରଣ)	%
		ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ବ୍ୟୟଯୋଗ୍ୟ ରୋଜଗାର ଉପଲବ୍ଧର ବୃଦ୍ଧି	%
		ବୀମା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ସଦସ୍ୟଗଣ - ଜୀବନ / ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ / ଦୁର୍ଘଟଣା	%
		ଶିକ୍ଷା / ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ ପାଇଁ ବ୍ୟବହୃତ ରୋଜଗାର	%

ANNEXURE 10

MEMORANDUM OF AGREEMENT BETWEEN PROMOTER ORGANIZATION (CONCERNED STATE DEPARTMENT/ SFAC) AND RESOURCE INSTITUTION (RI)

Memorandum of Agreement
Between
Promoter Organization
(Concerned State Department/SFAC)
and
Resource Institution (RI)

(Empanelled for promotion of Farmer Producer Organization)

This MOA is entered on this day of ……….....…(DD/MM/YY) between …........……………………………{Promoter Organization (Concerned State Department/ SFAC)} and Resource Institution (RI) empanelled for FPO Promotion………………………………........... (Name and Registered address of RI).

PREAMBLE

Whereas the Promoter Organization has decided to engage…………………….. (Name of RI) for the work of Promotion of FPOs (Farmers Producer Organizations) in the State of …………………. under ……………………………. (Name of Programme) covering ……………… numbers of farmers.

The Resource Institution will ensure that following key activities involved under FPO formation are duly followed :

- ◊ The selection of districts, blocks and villages will be done by the RI in consultation with the concerned State Department (Agriculture/ Horticulture/ any other).
- ◊ The Cluster of Villages to be brought under the umbrella of FPO should be identified with in one or two blocks in such a way that the villages are contiguous and are within a radius of about 20 kms). The detailed mapping indicating the location of the clusters with distances should be made part of DPR.
- ◊ The staffing and expenditure on the specified activities should be strictly in conformity with the process guideline for FPOs.
- ◊ Qualified manpower should be deployed by the agency for the said task, which should be supervised and guided by technically qualified and experienced persons. A list of these persons with contact details will have to be submitted to the SFAC within 15 days of execution of this agreement.
- ◊ A detailed survey of selected villages will be conducted regarding the socio-economic conditions, prospects and problems in agriculture production.
- ◊ Selection of farmers will be in such a way that FIGs will be organized on the basis of homogeneity of crop production. Each FIG so formed will consist of 15-20 farmers with common interest.
- ◊ FIGs will be organized into FPOs in accordance with the provisions made in the institutional arrangement specified in Annexure-2 of the process guidelines.
- ◊ FIGs/FPOs will be organized keeping in view the project outcomes given at Part 2, Para 8 of the process guidelines.
- ◊ A formal registered organisation of farmers (either registered as a Producer Company under Ch. IXA of the Companies Act or as a registered cooperative under any of the state or central laws applicable to cooperatives) will be the final outcome of the FPO promotion process. Process to be followed to register a producer company will be the same as laid down in the Manual incorporated in the process guidelines.
- ◊ Funds will be released to the RI after completion of each stage of activity. Resource Institution will ensure that detailed stage wise completion report is submitted along with release proposal. The RI will also be required to submit Utilization Certificate of funds released earlier for processing of release proposals relating to second stage onwards.
- ◊ Costing: The costing of FPO Promotion activities is not on the basis of the number of FIGs/FPOs to be organized. Funds will be ear marked on the basis of the number of farmers assigned to the RIs who are to be organized into FIGs/FPOs. Cost per farmer will be Rs 3526 for 3 years excluding professional fee of the promoting organization. TDS will be deducted as per Income Tax Act.
- ◊ Promotion work will consist of the following stages of project development, timelines, key activities, deliverables, means of verification and fund requirement:

ପରିଶିଷ୍ଟ ୧୦

ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଙ୍ଗଠନ (ସଂପୃକ୍ତ ରାଜ୍ୟ ବିଭାଗ / ଏସ୍ଏଫ୍ଏସି) ଓ ସଂସାଧନ ଅନୁଷ୍ଠାନ (ଆର୍ଆଇ) ମଧ୍ୟରେ ଚୁକ୍ତିନାମା ସ୍ମାରକ(ଏମ୍ ଓ ଏ)

ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଙ୍ଗଠନ

(ସମ୍ପୃକ୍ତ ରାଜ୍ୟ ବିଭାଗ / ଏସ୍ଏଫ୍ଏସି)

ଏବଂ

ସଂଗଠନ ଅନୁଷ୍ଠାନ (ଆର୍ଆଇ)

(କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ସଙ୍ଗଠନ (ଏଫ୍ପିଓ)ର ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ପାଇଁ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ)

ମଧ୍ୟରେ ଚୁକ୍ତିନାମା ସ୍ମାରକ

ଏହି ଏମ୍ଓଏ .... ଦିନ (ଦିନ / ମାସ / ବର୍ଷ) .... (ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଙ୍ଗଠନ (ସଂପୃକ୍ତ ରାଜ୍ୟ ବିଭାଗ / ଏସ୍ଏଫ୍ଏସି) ଓ ଏଫ୍ପିଓ ଉନ୍ନତି ନିମନ୍ତେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ଆର୍.ଆଇ ...... (ଆରଆଇର ନାମ ଓ ପଞ୍ଜୀକୃତ ଠିକଣା) ମଧ୍ୟରେ ଗୃହୀତ ହେଲା।

ଭୂମିକା

ଯେତେବେଳେ କି .... ରାଜ୍ୟରେ...........କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଅନ୍ତର୍ଗତ .... ସଂଖ୍ୟକ କୃଷକଙ୍କୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରି ଏଫପିଓ (କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ସଂଗଠନ)ର ଉନ୍ନତି ନିମନ୍ତେ........... (ଆର୍.ଆଇ ନାମ)କୁ ଆୟୋଜିତ କରିବାକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଂଗଠନ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେଲେ।

ସଂସାଧନ ଅନୁଷ୍ଠାନ(ଆର୍.ଆଇ) ନିଶ୍ଚିତ କରିବ ଯେ ଏଫ୍ପିଓ ଗଠନ ଅଧୀନରେ ନିମ୍ନଲିଖିତ ପ୍ରମୁଖ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ଯଥାବିଧିର ଅନୁସରଣ କରାଯାଇଛି :

◊ ସମ୍ପୃକ୍ତ ରାଜ୍ୟ ବିଭାଗ (କୃଷି / ଉଦ୍ୟାନ / ଅନ୍ୟାନ୍ୟ) ସହିତ ପରାମର୍ଶ କରି ଆର୍.ଆଇ ଦ୍ୱାରା ଜିଲ୍ଲା, ବ୍ଲକ୍ ଓ ଗ୍ରାମ ମନୋନୟନ କରାଯିବ ।

◊ ଗ୍ରାମ ଗୁଚ୍ଛ ଯାହାକି ଏଫ୍ପିଓ ଅଧୀନକୁ ଅଣାଯିବ, ତାହା ଗୋଟିଏ ବା ଦୁଇଟି ବ୍ଲକ୍ ମଧ୍ୟରେ ଏପରି ଭାବରେ ଚିହ୍ନଟ ହେବା ଉଚିତ ଯେପରି ଗ୍ରାମଗୁଡ଼ିକ ପାଖାପାଖି ରହିଥିବ ଓ ୨୦ କିଲୋମିଟର୍ ବ୍ୟାସାର୍ଦ୍ଧ ମଧରେ ରହିଥିବ । ଗୁଚ୍ଛର ଦୂରତା ସହ ଅବସ୍ଥିତିକୁ ସୂଚୀତ କରୁଥିବା ସବିଶେଷ ମାନଚିତ୍ର ଡ଼ିପିଆର୍ର ଅଂଶବିଶେଷ ହେବା ଉଚିତ୍ ।

◊ କର୍ମଚାରୀ ଓ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପର ଖର୍ଚ୍ଚ ଏଫ୍ପିଓର ପ୍ରକ୍ରିୟା ପ୍ରଦର୍ଶିକା ଅନୁସାରେ କଡାକଡି ଭାବରେ ହେବା ଉଚିତ୍ ।

◊ ଉକ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟ ନିମନ୍ତେ ସଂସ୍ଥା ଦ୍ୱାରା ଯୋଗ୍ୟ ମାନବ ସମ୍ବଳ ନିୟୋଜିତ ହେବା ଉଚିତ୍ ଯାହା ବୈଷୟିକ ଜ୍ଞାନକୌଶଳୀ ଓ ଅନୁଭୂତିସମ୍ପନ୍ନ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ତଦାରଖ ଓ ନିର୍ଦ୍ଦେଶିତ ହେବା ଉଚିତ୍ । ଏହି ବ୍ୟକ୍ତିମାନଙ୍କର ତାଲିକା ସମେତ ଯୋଗାଯୋଗର ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ ଏହି ଚୁକ୍ତି କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ହେବାର ୧୫ ଦିନ ମଧ୍ୟରେ ଏସ୍ଏଫ୍ଏସିକୁ ସମର୍ପିତ ହେବା ଉଚିତ୍ ।

◊ ମନୋନୀତ ଗ୍ରାମଗୁଡ଼ିକର ଏକ ସବିଶେଷ ସର୍ବେକ୍ଷଣ ସାମାଜିକ-ଅର୍ଥନୈତିକ ଅବସ୍ଥା କୃଷି ଉତ୍ପାଦନରେ ସମ୍ଭାବନା ଓ ସମସ୍ୟା ସମ୍ବନ୍ଧରେ କରାଯିବ ।

◊ କୃଷକମାନଙ୍କର ମନୋନୟନ ଏପରି ଭାବରେ କରାଯିବ ଯେପରି ଏଫ୍ଆଇଜି ମାନେ ଫସଲ ଉତ୍ପାଦନର ସମାନତା ଆଧାରରେ ସଂଗଠିତ ହେବେ । ସେହିପରି ଗଠିତ ହୋଇଥିବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ଏଫ୍ଆଇଜିରେ ସମାନ ସ୍ୱାର୍ଥ ଥିବା ୧୫-୨୦ ଜଣ କୃଷକ ଥିବେ ।

◊ ପ୍ରକ୍ରିୟା ପ୍ରଦର୍ଶିକାର ପରିଶିଷ୍ଟ - ୨ରେ ଉଲ୍ଲିଖିତ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ବ୍ୟବସ୍ଥା ଅନୁଯାୟୀ ଏଫ୍ଆଇଜିମାନେ ଏଫ୍ପିଓରେ ସଙ୍ଗଠିତ ହେବ ।

◊ ପ୍ରକ୍ରିୟା ପ୍ରଦର୍ଶିକାର ଭାଗ ୨ ପରିଚ୍ଛେଦ ୮ରେ ପ୍ରକଳ୍ପ ପରିଣାମକୁ ଦୃଷ୍ଟିରେ ରଖି ଏଫ୍ଆଇଜି / ଏଫ୍ପିଓ ସଙ୍ଗଠିତ ହେବ ।

◊ କୃଷକମାନଙ୍କର ଏକ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ପଞ୍ଜୀକୃତ ସଙ୍ଗଠନ (କମ୍ପାନୀ ଧାରାର ୯କ ଅଧ୍ୟାୟ ଅଧୀନରେ ପଞ୍ଜୀକୃତ ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀରୂପେ କିମ୍ବା ସମବାୟ ପ୍ରତି ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ ରାଜ୍ୟ ବା କେନ୍ଦ୍ରୀୟ ନିୟମର ଏକ ପଞ୍ଜୀକୃତ ସମବାୟ ରୂପେ) ଏଫପିଓ ଉନ୍ନତି ପ୍ରକ୍ରିୟାର ଅନ୍ତିମ ପରିଣାମ ହେବ । ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କଂପାନୀ (ପି.ସି.) ପଂଜୀକରଣ କରିବା ପ୍ରକ୍ରିୟା ପ୍ରଦର୍ଶିକାରେ ସଂଯୁକ୍ତ ପୁସ୍ତିକା ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ ସମ ହେବ ।

◊ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପର ପ୍ରତ୍ୟେକ ସ୍ତର ସମ୍ପନ୍ନ ହେଲା ପରେ ଆର୍ଆଇଙ୍କୁ ପାଣ୍ଠି ଦିଆଯିବ । ସଂସାଧନ ଅନୁଷ୍ଠାନ (ଆର୍ ଆଇ) ନିଶ୍ଚିତ କରିବେ ଯେ ସବିଶେଷ ସ୍ତର ଅନୁଯାୟୀ କାର୍ଯ୍ୟ ସମାପନ ବିବରଣୀ ପାଣ୍ଠି ଖଲାସ୍ ପ୍ରସ୍ତାବ ସହ ସମର୍ପଣ କରାଗଲା । ଆର୍ଆଇ ମଧ୍ୟ ପୂର୍ବରୁ ଦିଆଯାଇଥିବା ପାଣ୍ଠିର ବ୍ୟବହାର ପ୍ରମାଣପତ୍ର ସମର୍ପଣ କରିବା ଆବଶ୍ୟକ ଯାହାକି ଦ୍ୱିତୀୟ ସ୍ତର ସହିତ ସମ୍ପର୍କିତ ପାଣ୍ଠି ଖଲାସ ପ୍ରସ୍ତାବ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ କରିବ।

◊ ଖର୍ଚ୍ଚ : ଏଫ୍ପିଓ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପର ଖର୍ଚ୍ଚ ସଂଗଠିତ ହେବାକୁଥିବା ଏଫ୍ଆଇଜି / ଏଫ୍ପିଓର ସଂଖ୍ୟା ଅନୁଯାୟୀ ନୁହେଁ । ଆର୍ଆଇମାନଙ୍କୁ ଦାୟିତ୍ୱ ଦିଅ ।ଯାଇଥିବା କୃଷକଙ୍କ ସଂଖ୍ୟା ଅନୁଯାୟୀ ପାଣ୍ଠି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କରାଯିବ, ଯେଉଁମାନେ ଏଫ୍ଆଇଜି / ଏଫ୍ପିଓରେ ସଙ୍ଗଠିତ ହେବେ । ପ୍ରତି କୃଷକ ଖର୍ଚ୍ଚ ତିନିବର୍ଷରେ ୩୫୨୬ ଟଙ୍କା ହେବ, ତାହା ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଙ୍ଗଠନର ବୃତ୍ତିକ ପାରିଶ୍ରମିକ ବ୍ୟତିରେକ ହେବ । ଆୟକର ଧାରା ଅନୁଯାୟୀ ଟିଡ଼ିଏସ୍ କଟାଯିବ ।

◊ ନିମ୍ନଲିଖିତ ପ୍ରକଳ୍ପ ବିକାଶ ସ୍ତର, ସମୟରେଖା, ପ୍ରମୁଖ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ, ଅର୍ପଣଯୋଗ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟାବଳୀ, ଯାଞ୍ଚର ମାଧ୍ୟମ ଓ ଆବଶ୍ୟକ ପାଣ୍ଠିକୁ ନେଇ ଅଭିବୃଦ୍ଧି କାର୍ଯ୍ୟ ଗଠିତ:

MEMORANDUM OF AGREEMENT BETWEEN PROMOTER ORGANIZATION (CONCERNED STATE DEPARTMENT/SFAC) AND RESOURCE INSTITUTION (RI)

Time-line	Key Activities	Deliverables	Means of Verification	Payment
3 month	**Stage One: Pre-project Implementation (Three months)** (i) Baseline on volume, value & market access, centrality analysis, (ii) Identification of Product specific clusters (iii) Feasibility Analysis -break-even estimates (iv) Project Implementation Plan procurement, inputs, storage and marketing,	Detailed Project Report (Checklist Provided) (i) List of Product specific clusters identified (ii) Database of farmers prepared, computerized and analysed (iii) Various interface table prepared	(i) Submitted DPR (ii) Meeting minutes and photographs of meetings (iii) Inception report	10%
6 month	**Stage Two: Enhancing Capacity & Implementation of Surplus Farm Production Plan (Mobilization Phase)** (i) Village meetings- identify potential farmers, identify opinion leaders (ii) Identification of potential farmers for FIG & FPOs, LRP/ BF/LF Identification (iii) Hand holding support for Productivity Increase, IPM/ INM/ IPP (iv) Identifying Value-proposition for setting FPO (logic of collectivization) (v) Exposure Visit of Farmers/ opinion leaders	(i) Farmers Organized into FIGs, LRP identified and training completed on improved agriculture practices (ii) FIG formed (min 50%) of target (iii) Trained LRP/BF ready for deployment in field (iv) Farmers Participated in Improved Agriculture/ vegetable/pulse based farming system (v) Farmers realized benefits in terms of increased yield and less expenditures	(i) List of FIGs/FIG registers (ii) List of LRP/ BF/LF trained and ready for deployment (iii) Training curriculum, training report & participant list (iv) List of farmers adopting package of practices (v) No. of farmers supported, areas of demonstration (vi) Six monthly report	10%
12 month	**Stage Three: Pre-formation Stage of FPO/Collective and preparation of FPOs business plan through FIG level exercise** (i) Demonstration conducted on improved agriculture practices (ii) Start up shareholders campaign (iii) Identification of training needs & imparting training to promoters and farmers of FPO (iv) FIGs meeting & orientation started for FPO scoping, vision building exercise & exposure visit of promoters farmers (v) Generate crop-wise household information with surplus, deficit and gap exists (vi) FPO forming process initiated	(i) Min 5 village level agri business potential, gap analysis exercises done. (ii) Information documented and business plan drafted and shared with FIGs members (iii) 2 modulated trainings imparted to lead/promoters farmers on Business plan (iv) Share money from min 250 farmers collected (v) FIGs shown some trends/ indicators for collective action (vi) Business Case of FPO/ Collective prepared (checklist provided) Farmers detailed information list prepared (vii) Share money from 500 farmers collected	(i) FIG meeting registers and shareholders list prepared (ii) Business Plan available at FPO level and known to min 10% promoters and (iii) Farmers information list prepared (iv) FPC Accounts Statement (v) Yearly Report	20%

PART TWO

ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ସଙ୍ଗଠନ (ସମ୍ପୃକ୍ତ ରାଜ୍ୟ ବିଭାଗ / ଏସ୍ଏଫ୍ଏସି) ଓ ସଂସାଧନ ଅନୁଷ୍ଠାନ (ଆର୍ଆଇ) ମଧ୍ୟରେ ଚୁକ୍ତିନାମା ସ୍ମାରକ

ସମୟରେଖା	କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ	ଅର୍ପଣଯୋଗ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟାବଳୀ	ଯାଞ୍ଚର ମାଧ୍ୟମ	ମୋଟ୍ ଦେୟର ଶତକଡ଼ା ଦେୟ
୩ ମାସ	**ସ୍ତର ଏକ : ପ୍ରକଳ୍ପ ପୂର୍ବର କାର୍ଯ୍ୟକାରିତା (ତିନି ମାସ) ପରିମାଣ, ମୂଲ୍ୟ ଓ ବଜାରପ୍ରବେଶର ମୂଳ ସ୍ତର ; କେନ୍ଦ୍ରୀୟ ବିଶ୍ଳେଷଣ** (୧) ଉତ୍ପାଦ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପୁଞ୍ଜିର ଚିହ୍ନଟକରଣ (୨) ସମ୍ଭାବ୍ୟତା ବିଶ୍ଳେଷଣ – ଲାଭ କ୍ଷତି ଶୂନ୍ୟ ଆକଳନ (୩) ପ୍ରକଳ୍ପ କାର୍ଯ୍ୟକାରିଣୀ ଯୋଜନା, ସଂଗ୍ରହ, ଉତ୍ପାଦନ ସାମଗ୍ରୀ, ଭଣ୍ଡାରଣ ଓ ବଜାରୀକରଣ ।	ବିସ୍ତୃତପ୍ରକଳ୍ପ ବିବରଣୀ (ଯାଞ୍ଚ ତାଲିକା ଯୋଗାଇ ଦିଆଗଲା) (୧) ଚିହ୍ନିତ ହୋଇଥିବା ଉତ୍ପାଦ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପୁଞ୍ଜିର ତାଲିକା (୨) କୃଷକମାନଙ୍କର କମ୍ପ୍ୟୁଟରୀକରଣ ଓ ବିଶ୍ଳେଷଣ ହୋଇଥିବା ତଥ୍ୟାବଳୀ (୩) ବିଭିନ୍ନ ମୁହାଁ ମୁହିଁ ଯୋଗାଯୋଗର ପ୍ରସ୍ତୁତ କରାଯାଇଥିବା ସାରଣୀ	(୧) ସମର୍ପିତ ବିସ୍ତୃତ ପ୍ରକଳ୍ପ ବିବରଣୀ(ଡିପିଆର୍) (୨) ସଭାର ବିବରଣୀ ଓ ସଭାର ଫଟୋ (୩) ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ବିବରଣୀ	୧୦%
୬ ମାସ	**ସ୍ତର ଦୁଇ : ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧି କରିବା ଓ ବଳକା କୃଷି ଉତ୍ପାଦନ ଯୋଜନା କାର୍ଯ୍ୟକାରିତା (ପ୍ରେରଣା ସ୍ତର)** (୧) ଗ୍ରାମ ସଭା – ସମ୍ଭାବନୀୟ କୃଷକମାନଙ୍କୁ ଚିହ୍ନଟ କରିବା, ଚିନ୍ତାନାୟକମାନଙ୍କୁ ଚିହ୍ନଟ କରିବା (୨) ଏଫ୍ଆଇଜି(ଆଗ୍ରହୀ କୃଷକ ଜଳ) / ଏବଂ ଏଫ୍ପିଓ (କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ସଂଗଠନ) ପାଇଁ ସମ୍ଭାବନୀୟ କୃଷକ ଚିହ୍ନଟକରଣ, ଏଲ୍ଆର୍ପି (ସ୍ଥାନୀୟ ସଂସାଧନ ବ୍ୟକ୍ତି)/ ବିଏଫ୍(ବ୍ୟବସାୟ ସାହାଯ୍ୟକାରୀ) / ଏଲ୍ଏଫ୍ (ଆଗୁଆ ଚାଷୀ) ଚିହ୍ନଟକରଣ(୩) ଉତ୍ପାଦନ ବୃଦ୍ଧି, ଆଇପିଏମ୍ (ସମନ୍ୱିତ ପୋକରୋଗ ପରିଚାଳନା)/ ଆଇଏନ୍ଏମ୍ (ସମନ୍ୱିତ ଖାଦ୍ୟସାର ପରିଚାଳନା)/ ଆଇପିପି (ସମନ୍ୱିତ ଶସ୍ୟ ସଂରକ୍ଷଣ) ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକ ଅନୁଯାୟୀ କାର୍ଯ୍ୟଭିତ୍ତିକ ସହଯୋଗ ପ୍ରଦାନ (୪) ଏଫ୍ପିଓ (ସ୍ଥାପନା) ସ୍ଥିର କରିବା ପାଇଁ ମୂଲ୍ୟ ପ୍ରସ୍ତାବର ଚିହ୍ନଟକରଣ (ଏକତ୍ରୀକରଣର ତର୍କ) (୫) କୃଷକ / ଚିନ୍ତାନାୟକମାନଙ୍କର ବିଷୟବସ୍ତୁ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ପରିଦର୍ଶନ	(୧) କୃଷକମାନେଏଫ୍ଆଇଜିରେ ସଂଗଠିତ, ଏଲ୍ଆର୍ପି ଚିହ୍ନିତ, ଏବଂ ଉନ୍ନତ କୃଷି ତାଲିମ୍ ସମ୍ପାଦିତ (୨) ଏଫ୍ଆଇଜି ଗଠିତ (ଅନ୍ତତଃ ଧାର୍ଯ୍ୟ ଲକ୍ଷ୍ୟର ୫୦%) (୩) କ୍ଷେତରେ ନିୟୋଜନ ନିମନ୍ତେ ପ୍ରସ୍ତୁତ ତାଲିମ୍ପ୍ରାପ୍ତ ଏଲ୍ଆରପି / ବିଏଫ୍ (୪) ପରିବା / ଡାଲି ଭିତ୍ତିକ ଉନ୍ନତି କୃଷି ପଦ୍ଧତିରେ କୃଷକମାନଙ୍କ ଯୋଗଦାନ (୫) କୃଷକମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ବର୍ଦ୍ଧିତ ଅମଳଓ କମ୍ ଖର୍ଚ୍ଚ ଜନିତ ଲାଭ ଅନୁଭୂତ	(୧) ଏଫ୍ଆଇଜି / ଏଫ୍ଆଇଜି ପଞ୍ଜିକାର ତାଲିକା (୨) ଫଳପ୍ରଦ ନିୟୋଜନ ପାଇଁ ତାଲିମ୍ପ୍ରାପ୍ତ ଓ ପ୍ରସ୍ତୁତ ଏଲ୍ଆର୍ପି / ବିଏଫ୍ / ଏଲ୍ଏଫ୍ର ତାଲିକା (୩) ତାଲିମ୍ ପାଠ୍ୟକ୍ରମ, ତାଲିମ୍ ବିବରଣୀ ଓ ଯୋଗଦାନକାରୀଙ୍କ ତାଲିକା (୪) ଉନ୍ନତ କୃଷି ପଦ୍ଧତି ଗ୍ରହଣ କରୁଥିବା କୃଷକମାନଙ୍କ ତାଲିକା (୫) ସହଯୋଗ ପାଇଥିବା କୃଷକମାନଙ୍କ ସଂଖ୍ୟା, ପ୍ରଦର୍ଶନର କ୍ଷେତ୍ର (୬) ଛଅ ମାସିଆ ବିବରଣୀ	୧୦%
୧୨ ମାସ	**ସ୍ତର ତିନି : ଏଫ୍ପିଓ / ସମୂହର ଗଠନ ପୂର୍ବ ପ୍ରସ୍ତୁତି ଏବଂ ଏଫ୍ଆଇଜି ସ୍ତରର ଅଭ୍ୟାସ ମାଧ୍ୟମରେ ଏଫ୍ପିଓ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନାର ପ୍ରସ୍ତୁତି** (୧) ଉନ୍ନତ କୃଷି ଅଭ୍ୟାସ ବିଷୟରେ ପ୍ରଦର୍ଶନ (୨) ଅଂଶୀଦାରର ପ୍ରଚାର ଆରମ୍ଭ (୩) ତାଲିମ୍ ଆବଶ୍ୟକତା ବିଷୟରେ ଚିହ୍ନଟକରଣ ଏବଂ ଏଫ୍ପିଓର ଅଭିବୃଦ୍ଧିକାରୀ ଓ କୃଷକମାନଙ୍କ ପ୍ରତି ତାଲିମ୍ ଦେବା (୪) ଏଫ୍ପିଓ ସୁଯୋଗ ନିମନ୍ତେ ଏଫ୍ଆଇଜି ସଭା ଓ ଅଭ୍ୟାସ ଆରମ୍ଭ, ଦୃଶ୍ୟ ଗଠନ ଅଭ୍ୟାସ ଏବଂ ଅଭିବୃଦ୍ଧିକାରୀ କୃଷକମାନଙ୍କର ବିଷୟବସ୍ତୁ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ପରିଦର୍ଶନ (୫) ବଳକା, ଅଭାବ ଓ ଶୂନ୍ୟସ୍ଥାନ ସହିତ ଶସ୍ୟ ଅନୁଯାୟୀ ଘର ପରିବାରର ସୂଚନା ପାଇବା (୬) ଏଫ୍ପିଓ ଗଠନ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଆରମ୍ଭ	(୧) ସର୍ବନିମ୍ନ ୫ଟି ଗ୍ରାମ୍ୟସ୍ତରର ସମ୍ଭାବନୀୟ କୃଷି ବ୍ୟବସାୟ, ଶୂନ୍ୟସ୍ଥାନ ବିଶ୍ଳେଷଣ ଅଭ୍ୟାସ କରାଗଲା (୨) ସୂଚନା ଦଲିଲ ଭୁକ୍ତ ହେଲା, ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ଲେଖା ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେଲା ଏବଂ ଏଫ୍ଆଇଜି ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ କୁହାଗଲା (୩) ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ବିଷୟରେ ଆଗୁଆ ଚାଷୀ/ଅଭିବୃଦ୍ଧିକାରୀ ଚାଷୀମାନଙ୍କୁ ୨ଟି ଆବଶ୍ୟକୀୟ ତାଲିମ୍ ଦିଆଗଲା (୪) ୨୫୦ ଜଣ କୃଷକଙ୍କଠାରୁ ଅଂଶଧନ ସଂଗ୍ରହ କରାଗଲା (୫) ସମଷ୍ଟିଗତ କାର୍ଯ୍ୟ ନିମନ୍ତେ ଏଫ୍ଆଇଜି କିଛି ଧାର/ ସୂଚନା ଦେଖାଇଲା (୬) ଏଫ୍ପିଓ / ସମୂହର ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେଲା (ଯାଞ୍ଚ ତାଲିକା ଦିଆଗଲା) କୃଷକମାନଙ୍କର ବିସ୍ତୃତ ସୂଚନା ତାଲିକା ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେଲା (୭) ୫୦୦ କୃଷକଙ୍କଠାରୁ ଭାଗ ଅର୍ଥ ସଂଗ୍ରହ ହେଲା	(୧) ଏଫ୍ଆଇଜି ସଭା ପଞ୍ଜିକା ଓ ଅଂଶୀଦାରମାନଙ୍କ ତାଲିକା ପ୍ରସ୍ତୁତି (୨) ଏଫ୍ପିଓ ସ୍ତରରେ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ଉପଲବ୍ଧ ଓ ଅନ୍ତତଃପକ୍ଷେ ୧୦% ଅଭିବୃଦ୍ଧିକାରୀଙ୍କୁ ଜ୍ଞାତ (୩) କୃଷକମାନଙ୍କ ସୂଚନା ତାଲିକା ପ୍ରସ୍ତୁତ (୪) ଏଫ୍ପି.ସି. ହିସାବ ବର୍ଣ୍ଣନ (୫) ବାର୍ଷିକ ବିବରଣୀ	୨୦%

Time-line	Key Activities	Deliverables	Means of Verification	Payment
18 Month	**Stage Four: FPO formation Stage** (i) Identification of FPO promoters by FIGs (ii) Initiation of statutory process required for formation of FPO like attainment of PAN, DIN of Directors etc (iii) Stabilize New Surplus Production System & Farmers in 2nd Crop Cycle (iv) Finalizing list of FIG members willing to join FPOs and start share money collection (v) Membership drive continues and framing of Bye-laws/MoA /AoA, incorporation of FPO (vi) Training of FIG members promoters on FPOs	(i) Demonstration of Farmer Patronage to Project Concept (70% repeat farmers (ii) Collectivization arrangements (FPO) Instituted (iii) Share money from 750 farmers collected (iv) Institutional Arrangements for Market Access Placed (v) Training conducted for farmers	(i) Demo Farmers List (ii) Minutes of FG and associative tier meetings, photographs (iii) List of shareholders	10%
24 Month	**Stage Five: (FPO establishment stage)** (i) Physical establishment of FPO (ii) CB & inputs need assessment (iii) Strengthening FPO – providing services for system development (Operating System, MIS, HR), (iv) Business Planning Exercise Market Linkages for Produce (v) Interface with buyers/ marketers (vi) Increasing FPO's equity though matching grants from SFAC	(i) FPOs established, office/outlets opened (ii) FPO/Collective/ Aggregation Structure Placed (iii) FIG members deposited their share money (iv) Certificate of FPO incorporation awarded (v) 1st General Body Meeting conducted within 90 days of incorporation (vi) FPOs have formally applied to SFAC for equity matching grants (vii) FPOs successfully passed in due diligence report prepared by Charter Accountants and submitted to SFAC	(i) Minutes of meeting FIG subscription to FPO/ collective (ii) Registration & Compliances (iii) Business Plan with key business processes (iv) List of buyers consulted, meeting report & outcome (MoU on price, volume and grading (v) Minutes of BoDs register (vi) Due diligence report submitted to SFAC and matching grant released to FPOs	10%
30 Month	**Stage Six:** (i) Implementation of business plan of FPO	Business Plan (i) Min 25% business activities executed as per plan (ii) Statutory Clearance obtained required to carry out business activities (iii) Operating System grounded (iv) Minimum 10% target farmers accessed improved agriculture services including better access to market	(i) Business Plan – including financing plan (ii) Regulatory approvals for FPO activities (iii) Certificates from concern apartments obtained (iv) Farmers Field Book (FFB) (v) Increased business turnover of FPOs and reflected in MIS and Balance sheet (vi) Pre project ends report)	20%
36 Months	**Stage Seven : Phase-out Systems for post-project sustainability**	(i) Agreement executed between RI & LPO for longterm support (ii) BoDs passed resolution for long term agreement (iii) FPCs & shareholders have started getting income from the business activities and showing growth track (iv) FPOs are regular in BoD meetings, AGM, internal Audits and Statutory Audits with minimum deviation	(i) Copy of Agreement (ii) Minutes of BoD Register (iii) FPCs balance sheet (iv) BoD, AGM registers and Satisfactory Reports of Auditors (v) Project ends report	20%

ସମୟରେଖା	କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ	ଅର୍ପଣଯୋଗ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟାବଳୀ	ଯାଞ୍ଚର ମାଧ୍ୟମ	ମୋଟ୍ ଦେୟର ଶତକଡ଼ା ଦେୟ
୧୮ ମାସ	**ସ୍ତର ଚାରି : ଏଫ୍‌ପିଓ ଗଠନ ସ୍ତର** (୧) ଏଫ୍‌ଆଇଜି ଦ୍ୱାରା ଏଫ୍‌ପିଓ ଅଭିବୃଦ୍ଧିକାରୀ ଚିହ୍ନଟକରଣ (୨) ଏଫ୍‌ପିଓ ଗଠନ ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ଆଇନସିଦ୍ଧ ପ୍ରକ୍ରିୟାର ପ୍ରାରମ୍ଭ ଯେପରି ସ୍ଥାୟୀ ଗଣନା ସଂଖ୍ୟା (ପିଏଏନ୍), ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ଚିହ୍ନଟ ସଂଖ୍ୟା (ଡ଼ିଅାଇଏନ୍) ଇତ୍ୟାଦି ପ୍ରାପ୍ତ କରିବା (୩) ନୂତନ ବଳକା ଉତ୍ପାଦନ ପଦ୍ଧତି ଓ ୨ୟ ଶସ୍ୟ ଚକ୍ରରେ କୃଷକମାନଙ୍କର ସ୍ଥିରତା (୪) ଏଫ୍‌ପିଓରେ ଯୋଗ ଦେବା ପାଇଁ ଇଚ୍ଛା କରୁଥିବା ଏଫ୍‌ଆଇଜି ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କର ଅନ୍ତିମ ତାଲିକା ଓ ଭାଗ ଅର୍ଥ ସଂଗ୍ରହ ଆରମ୍ଭ (୫) ସଦସ୍ୟ ଗ୍ରହଣ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଜାରୀ, ବାଇଲ (ଅଧିନିୟମ)/ଏମ୍‌ଓଏ (ମେମୋରଣ୍ଡମ ଅଫ ଏସୋସିଏସନ୍)/ଏଓଏ (ଆର୍ଟିକଲ ଅଫ ଏସୋସିଏସନ)ର ରୂପରେଖ ପ୍ରସ୍ତୁତି ଏଫ୍‌ପିଓର ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ (୬) ଏଫ୍‌ପିଓ ବିଷୟରେ ଏଫ୍‌ଆଇଜି ସଦସ୍ୟ ଅଭିବୃଦ୍ଧିକାରୀଙ୍କ ତାଲିମ୍	(୧) ପ୍ରକଳ୍ପ ବିଷୟରେ କୃଷକମାନଙ୍କ ପୃଷ୍ଠପୋଷକତା ପ୍ରଦର୍ଶନ (୭୦% କୃଷକ ପୁନରାବୃତ୍ତି) (୨) ଏକତ୍ରୀକରଣ ବ୍ୟବସ୍ଥା (ଏଫ୍‌ପିଓ) ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ (୩) ୭୫୦ ଜଣ କୃଷକଙ୍କ ଅଂଶଧନ ସଂଗୃହିତ (୪) ବଜାର ପ୍ରବେଶ ପାଇଁ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ବ୍ୟବସ୍ଥା (୫) କୃଷକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ତାଲିମ୍ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ କରାଗଲା	(୧) ପ୍ରଦର୍ଶନ କୃଷକମାନଙ୍କର ତାଲିକା (୨) କୃଷକ ଦଳ ଓ ସହଯୋଗୀ ସ୍ତର ସଭାର ବିବରଣୀ, ଫଟୋ (୩) ଅଂଶୀଦାରମାନଙ୍କ ତାଲିକା	୧୦%
୨୪ ମାସ	**ସ୍ତର ପାଞ୍ଚ : (ଏଫ୍‌ପିଓ ସ୍ଥାପନା ସ୍ତର)** (୧) ଏଫ୍‌ପିଓର ଭୌତିକ ସ୍ଥାପନ (୨) ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧି, ଉତ୍ପାଦନ ସାମଗ୍ରୀ ଆବଶ୍ୟକତା ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ (୩) ଏଫ୍‌ପିଓର ସୁଦୃଢୀକରଣ – ପଦ୍ଧତି ବିକାଶ ପାଇଁ (କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପଦ୍ଧତି, ଏମ୍‌ଆଇଏସ(ପ୍ରବନ୍ଧ ସୂଚନା ପ୍ରଣାଳୀ), ଏଚ୍‌ଆର(ମାନବ ସମ୍ବଳ) ସେବା ଯୋଗାଇଦେବା । (୪) ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ଅଭ୍ୟାସ, ଉତ୍ପାଦ ନିମନ୍ତେ ବଜାର ସଂଯୋଗୀକରଣ (୫) କ୍ରେତା/ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ମୁହାଁ ମୁହିଁ ଯୋଗାଯୋଗ (୬) ଏସ୍‌ଏଫ୍‌ଏସିରୁ ସମତୁଲ୍ୟ ଅନୁଦାନମାଧ୍ୟମରେ ଏଫ୍‌ପିଓର ଅଂଶଧନ ବୃଦ୍ଧି କରିବା	(୧) ଏଫ୍‌ପିଓ ସ୍ଥାପିତ, କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ/ବିକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ର ଖୋଲାଗଲା (୨) ଏଫ୍‌ପିଓ / ଏକତ୍ରୀକରଣ / ସମୂହ / ଆକାର ସ୍ଥିରୀକୃତ ହେଲା (୩) ଏଫ୍‌ଆଇଜି ସଦସ୍ୟଗଣ ସେମାନଙ୍କ ଅଂଶଧନ ଜମା କଲେ (୪) ଏଫ୍‌ପିଓ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ ପ୍ରମାଣପତ୍ର ପ୍ରଦତ୍ତ ହେଲା (୫) ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣର ୯୦ ଦିନ ମଧ୍ୟରେ ପ୍ରଥମ ସାଧାରଣ ସଭା କରାଗଲା (୬) ସମତୁଲ୍ୟ ଅନୁଦାନ ନିମନ୍ତେ ଏଫ୍‌ପିଓ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ଭାବରେ ଏସ୍‌ଏଫ୍‌ଏସିକୁ ଆବେଦନ କଲେ (୭) ଚାଟାର୍ଡ଼ ଏକାଉଣ୍ଟାଣ୍ଟ ଦ୍ୱାରା ପ୍ରସ୍ତୁତ ଯଥାର୍ଥ ଉଦ୍ୟମ ବିବରଣୀ ଏଫ୍‌ପିଓଦ୍ୱାରା ସଫଳ ଭାବରେ ଅନୁମୋଦନ କରାଗଲା ଏବଂ ଏସ୍‌ଏଫ୍‌ଏସିକୁ ସମର୍ପିତ କରାଗଲା	(୧) ସଭାର ବିବରଣୀ, ଏଫ୍‌ପିଓ / ସମୂହ ପ୍ରତି ଏଫ୍‌ଆଇଜି ଚାନ୍ଦା (୨) ପଞ୍ଜୀକରଣ ଓ ଅନୁପାଳନ (୩) ପ୍ରମୁଖ ବ୍ୟବସାୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା ସହିତ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା (୪) ପରାମର୍ଶ କରାଯାଇଥିବା କ୍ରେତାମାନଙ୍କ ତାଲିକା, ସଭା ବିବରଣୀ ଓ ଫଳାଫଳ (ମୂଲ୍ୟ, ପରିମାଣ ଓ ବର୍ଗର ସହମତି ଜ୍ଞାପନ (ଏମ୍‌ଓୟୁ) (୫) ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀ ପଞ୍ଜିକା ବିବରଣୀ (୬) ଯଥାର୍ଥ ଉଦ୍ୟମ ବିବରଣୀ ଏସ୍‌ଏଫ୍‌ଏସିକୁ ଦିଆଗଲା ଓ ସମତୁଲ ଅନୁଦାନ ଏଫପିଓକୁ ପ୍ରଦାନ କରାଗଲା	୧୦%
୩୦ ମାସ	**ସ୍ତର ଛଅ :** (୧) ଏଫ୍‌ପିଓ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନାର ପରିପାଳନ	ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା (୧) ଯୋଜନା ଅନୁଯାୟୀ ସର୍ବନିମ୍ନ ୨୫% ବ୍ୟବସାୟ କାର୍ଯ୍ୟ ସମ୍ପାଦନ କରାଗଲା (୨) ଆବଶ୍ୟକୀୟ ବ୍ୟବସାୟ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ କରିବା ପାଇଁ ବୈଧାନିକ ମଂଜୁରୀ ଅଣାଗଲା (୩) କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପଦ୍ଧତି ସ୍ଥାପିତ କରାଗଲା (୪) ସ୍ଥିର କରାଯାଇଥିବା ଲକ୍ଷ୍ୟର ସର୍ବନିମ୍ନ ୧୦% କୃଷକ ଉନ୍ନତ କୃଷି ସେବାର ଉପଯୋଗ କରିବା ସହ ଅଧିକ ଉତ୍ତମ ଭାବରେ ବଜାର ପ୍ରବେଶ କରିପାରିଲେ	(୧) ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା – ଅର୍ଥନୈତିକ ଯୋଜନା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ (୨) ଏଫ୍‌ପିଓ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ନିମନ୍ତେ ନିୟମ ଅନୁମୋଦନ (୩) ସଂପୃକ୍ତ ବିଭାଗୀୟ ପ୍ରମାଣପତ୍ର ପ୍ରାପ୍ତି (୪) କୃଷକ କ୍ଷେତ୍ର ପୁସ୍ତକ (ଏଫ୍‌ଏଫ୍‌ବି) (୫) ଏଫ୍‌ପିଓର ବର୍ଦ୍ଧିତ ବ୍ୟବସାୟିକ କାରବାର ଏବଂ ଏମ୍‌ଆଇଏସ୍ ଓ ଅାୟବ୍ୟୟ ଚିଠାରେ ପ୍ରତିଫଳିତ (୬) ପ୍ରକଳ୍ପ ସମାପ୍ତ ପୂର୍ବର ବିବରଣୀ	୨୦%
୩୬ ମାସ	**ସ୍ତର ସାତ : ପ୍ରକଳ୍ପ ପରବର୍ତ୍ତୀ ସ୍ଥାୟୀତ୍ୱ ନିମନ୍ତେ ପରିସମାପ୍ତି ପଦ୍ଧତି**	(୧) ଦୀର୍ଘ କାଳୀନ ସମର୍ଥନ ନିମନ୍ତେ ଆରଆଇ ଓ ଏଲ୍‌ପିଓ (ଜୀବିକା ପ୍ରବର୍ଦ୍ଧନ ସଂଗଠନ) ମଧ୍ୟରେ ଚୁକ୍ତି ସମ୍ପାଦିତ (୨) ଦୀର୍ଘ କାଳୀନ ଚୁକ୍ତି ନିମନ୍ତେ ପ୍ରସ୍ତାବ ନିର୍ଦ୍ଦେଶମଣ୍ଡଳୀ ଦ୍ୱାରା ମଂଜୁର ହେଲା । (୩) ଏଫ୍.ପି.ସି.(କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ କଂପାନୀ) ଓ ଅଂଶୀଦାରମାନେ ବ୍ୟବସାୟ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପରୁ ଆୟ ପାଇବା ଆରମ୍ଭ କଲେ ଏବଂ ଉନ୍ନତିର ପଥ ପ୍ରଦର୍ଶନ କଲେ (୪) ଏଫ୍‌ପିଓମାନେ ବିଓଡି(ନିର୍ଦ୍ଦେଶକମଣ୍ଡଳୀ ସଭା), ଏଜିଏମ୍ (ବାର୍ଷିକ ସାଧାରଣ ସଭା), ଆଭ୍ୟନ୍ତରୀଣ ସମୀକ୍ଷା ଓ ବୈଧାନିକ ସମୀକ୍ଷାରେ ନ୍ୟୁନତମ ଭ୍ରାନ୍ତି ସହ ନିୟମିତ ଅଟନ୍ତି ।	(୧) ଚୁକ୍ତିର ପ୍ରତିଲିପି (୨) ବିଓଡ଼ି (ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀ) ପଞ୍ଜିକାର ବିବରଣୀ (୩) ଏଫ୍‌ପସି(କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ କଂପାନୀ) ଅାୟବ୍ୟୟ ଚିଠା (୪) ବିଓଡ଼ି, ଏଜିଏମ୍ ପଞ୍ଜିକା ଓ ଅଡଟର (ସମୀକ୍ଷକମାନଙ୍କର) ସନ୍ତୁଷ୍ଟ ବିବରଣୀ (୫) ପ୍ରକଳ୍ପ ସମାପ୍ତ ବିବରଣୀ	୨୦%

FPOs mobilized and registered will be purely member-owned farmer bodies and will not be considered Government owned or Government promoted institutions. Hence grants provided in the equity of FPOs are one-time support measures designed to ensure the viability of FPOs.

Funding to the RIs is strictly for mobilization of FPOs and no further support for meeting recurring liability of any kind will be provided beyond the period specified for the project. All staff engaged during the project period will be contracted by the RI and will not have any claim whatsoever on the government.

The RI shall not be entitled to sublet the work assigned to it to any other agency.

This MOU will be deemed as complete only after the project end report is approved by State Government.

DISPUTE RESOLUTION

A Joint Committee comprising of MD SFAC or Secretary of the State Govt. (in case the work of FPO promotion has been directly contracted by a State Govt.) and CEO of RI will discuss disputes and resolve them amicably in the best interests of the project through consensus. In case they are not able to reach a consensus, then the procedure laid down under the Indian Arbitration Act will be followed for resolving the dispute.

In witness thereof the parties hereto have signed this MOA on the date, month and year mentioned against their respective signatures.

For Resource Institution	**For Promoting Organisation**
Witness	**Witness**

ଅନୁପ୍ରେରିତ ଓ ପଞ୍ଜିକୃତ ଏଫ୍‌ପିଓ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣରୂପେ କୃଷକ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କର ଅଧିକୃତ ହେବ ଓ ସରକାରୀ ବା ସରକାରଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ସାହାଯ୍ୟପ୍ରାପ୍ତ ବୋଲି ବିବେଚନା କରାଯିବ ନାହିଁ । ତେଣୁ ଏଫ୍‌ପିଓର ଇକ୍ୱିଟିରେ ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଇଥିବା ଅନୁଦାନ ଏକ ସମୟର ସାହାଯତା ଯାହାକି ଏଫ୍‌ପିଓର ସାଧନକ୍ଷମତା ନିଶ୍ଚିତ କରିବା ପାଇଁ ପରିକଳ୍ପନା କରାଯାଇଛି ।

ଆର୍‌ଆଇମାନଙ୍କୁ ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଇଥିବା ପାଣ୍ଠି କଠୋର ଭାବରେ ଏଫ୍‌ପିଓର ଅନୁପ୍ରେରଣା ପାଇଁ ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ ଓ ପ୍ରକଳ୍ପର ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଅବଧି ବାହାରେ କୌଣସି ପ୍ରକାର ପୌନଃପୌନିକ ଖର୍ଚ୍ଚ ତୁଲାଇବା ପାଇଁ ପରବର୍ତ୍ତୀ ସହାୟତା ଦିଆଯିବ ନାହିଁ । ପ୍ରକଳ୍ପ ଅବଧିରେ ନିୟୋଜିତ ଥିବା ସମସ୍ତ କର୍ମଚାରୀଙ୍କୁ ଆର୍‌ଆଇଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଚୁକ୍ତି କରାଯିବ ଓ ସରକାରଙ୍କ ଉପରେ କୌଣସି ପ୍ରକାର ଦାବି ରହିବ ନାହିଁ ।

ଆର୍‌ଆଇମାନେ ସେମାନଙ୍କୁ ନ୍ୟସ୍ତ କରାଯାଇଥିବା କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଅନ୍ୟ କୌଣସି ସଂସ୍ଥାକୁ ନ୍ୟସ୍ତ କରିବା ପାଇଁ ହକଦାର ନୁହଁନ୍ତି ।

ପ୍ରକଳ୍ପ ସମାପ୍ତ ବିବରଣୀ ରାଜ୍ୟ ସରକାରଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଅନୁମୋଦିତ ହେବାପରେ ଯାଇ ଏମ୍‌ଓୟୁ ସମାପନ ହେଲା ବୋଲି ଧରାଯିବ।

ବିବାଦ ସମାଧାନ

ଏମ୍‌ଡ଼ି ଏସ୍‌ଏଫ୍‌ଏସି କିମ୍ବା ରାଜ୍ୟ ସରକାରଙ୍କ ସଚିବ (ଯଦି ଏଫ୍‌ପିଓର ଉନ୍ନତି କାର୍ଯ୍ୟ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷରୂପେ ରାଜ୍ୟ ସରକାରଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଚୁକ୍ତିବଦ୍ଧ) ଓ ଆର୍‌ଆଇଙ୍କ ସିଇଓଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଗଠିତ ଏକ ଯୁଗ୍ମ କମିଟି ବିବାଦ ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରିବେ ଓ ସର୍ବସମ୍ମତି ମାଧ୍ୟମରେ ପ୍ରକଳ୍ପର ସର୍ବୋତ୍ତମ ମଙ୍ଗଳ ନିମନ୍ତେ ସେଗୁଡ଼ିକୁ ସୌହାର୍ଦ୍ଦ୍ୟପୂର୍ଣ୍ଣ ଭାବରେ ସମାଧାନ କରିବେ । ଯଦି ସେମାନେ ସର୍ବସମ୍ମତିରେ ପହଞ୍ଚିପାରିବେ ନାହିଁ, ତେବେ ଭାରତୀୟ ଆର୍ବିଟ୍ରେସନ୍ ଧାରା ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ପଦ୍ଧତି ଅନୁସରଣ କରି ବିବାଦ ସମାଧାନ ହେବ ।

ପକ୍ଷମାନେ ସାକ୍ଷୀସ୍ୱରୂପ ଏଠାରେ ଏହି ଏମ୍‌ଓଏ ସ୍ୱାକ୍ଷର କଲେ, ପ୍ରତ୍ୟେକ ସ୍ୱାକ୍ଷରରେ ତାରିଖ, ମାସ ଓ ବର୍ଷ ଉଲ୍ଲେଖ ହେଲା ।

ସଂସାଧନ ଅନୁଷ୍ଠାନ ନିମନ୍ତେ	**ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଙ୍ଗଠନ ନିମନ୍ତେ**
ସାକ୍ଷ୍ୟ	**ସାକ୍ଷ୍ୟ**

3

RESOURCE HANDBOOK

for Establishing a Producer Company

ସମ୍ବଳ ପୁସ୍ତିକା

ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ
ସ୍ଥାପନ ପାଇଁ

ACKNOWLEDGEMENT

This manual has been developed by Action for Social Advancement (ASA), Bhopal and the institution has kindly permitted its inclusion in this document for wider circulation.

ସ୍ୱୀକୃତି

ଏହି ପୁସ୍ତିକାଟି ଆକସନ୍ ଫର୍ ସୋସିଆଲ୍ ଆଡଭାନ୍ସମେଣ୍ଟ (ଏଏସ୍ଏ), ଭୋପାଳଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ପ୍ରସ୍ତୁତ ହୋଇଛି ଏବଂ ଏହାର ବ୍ୟାପକ ପ୍ରସାର ପାଇଁ ଏହି ଆଲେଖରେ ଏହା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବାକୁ ଅନୁଷ୍ଠାନ ସଦୟ ସ୍ୱୀକୃତି ପ୍ରଦାନ କରିଛନ୍ତି ।

INTRODUCTION

FOR THE PROMOTION OF FARMER PRODUCER ORGANISATIONS

The project of "Organic Production of Under utilized Medicinal, Aromatic and Natural Dye Plants Programme for Sustainable Livelihoods in South Asia" (MADP) is being implemented in India and Bhutan by the Food and Agriculture Organisation of the United Nations. The project is funded by a Technical Assistance Grant from the IFAD for conversion to organic farming systems incorporating MADPs (Medicinal, Aromatic and Natural Dyes) of the area; adding value on farm; processing for further value addition; establishing quality and traceability aspects of certification; formation of business platform of producers; marketing of the produce of all sites with primacy to meeting the needs of the community for nutrition, health, increased purchasing power and sustained livelihoods.

The FAO has sought the services of Action for Social Advancement (ASA), a non-governmental organisation, pioneer in setting up the Producer companies in India, to: prepare a resource book to guide the users on how to develop producer companies including financial and economic assessment before establishing a PC of small producers.

This resource book deals with the processes to be followed and preparations required to set up a producer company. The resource book is developed based on the experiences of ASA in developing a series of PCs in Madhya Pradesh and Bihar and from the lessons learnt during their feasibility assessment study of setting up a PC in a MADP project site at Karnataka.

As per the Terms of Reference (ToR) provides, the following aspects have been covered in this Resource book. The resource book contains four chapters. Chapter-1 deals with the generic issues in regard to need of farmers collectives, genesis of Producer Companies Act., key differences in characteristics between producer companies and cooperatives, Chapter-2 describes the processes need to be followed and the preparations required at the field level for the incorporation of the company. The chapter also focuses on the legal requirement for establishing a company and process involved in it. Chapter-3 assesses the working capital requirement and running costs for a producer company. Chapter-4 explains the process of developing business plan of producer companies taking into consideration of market and various financial assessment, and Chapter-5 provides some practical guidelines for the assessment of institutional health of the producer companies.

The whole idea behind this resource book is not to provide prescription, as the Producer Companies require context specific strategic interventions (like any other community institutions), which is best manoeuvred by the practitioners working in a given situation, but to provide a methodical guidelines in establishing a PC. Thus, this resource book should not be considered as a sole source of information. It is suggested that the interested users also seek details of legal compliances related with company affairs, available at the website of Ministry of Corporate Affairs (www.mca.gov.in).

ଉପକ୍ରମଣିକା

କୃଷକ ଉତ୍ପାଦକ ସଂଗଠନ (ଏଫ୍‌ପିଓ)ଗୁଡ଼ିକର ଉନ୍ନତି ପାଇଁ ନିମନ୍ତେ

"ଦକ୍ଷିଣ ଏସିଆରେ ସ୍ଥାୟୀ ଜୀବିକା ପାଇଁ ଅବ୍ୟବହୃତ ଔଷଧୀୟ, ସୁଗନ୍ଧ ଓ ପ୍ରାକୃତିକ ରଂଗଯୁକ୍ତ ଉଦ୍ଭିଦର ଜୈବ ଉତ୍ପାଦନ" (ଏମ୍‌ଏଡିପି) ପ୍ରକଳ୍ପଟି ଜାତିସଂଘର ଖାଦ୍ୟ ଓ କୃଷି ସଂଗଠନ ଦ୍ୱାରା ଭାରତ ଓ ଭୁଟାନ୍‌ରେ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରାଯଉଛି। ଆଇଏଫ୍‌ଡିଏର ବୈଷୟିକ ସହାୟତା ଅନୁଦାନ ଏହି ପ୍ରକଳ୍ପକୁ ଅର୍ଥ ପ୍ରଦାନ କରୁଛି। ଏଥିରେ ଅଞ୍ଚଳର ଏମ୍‌ଏଡିପି (ଔଷଧୀୟ, ସୁଗନ୍ଧ ଓ ପ୍ରାକୃତିକ ରଂଗଯୁକ୍ତ) କୁ ଜୈବିକ କୃଷି ପଦ୍ଧତିକୁ ପରିବର୍ତ୍ତନ, କୃଷିକ୍ଷେତ୍ରରେ ମୂଲ୍ୟଯୁକ୍ତ: ପରିବର୍ଦ୍ଧିତ ମୂଲ୍ୟ ସଂଯୋଗ ପାଇଁ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ: ପ୍ରମାଣୀକରଣର ଗୁଣାତ୍ମକମାନ ଓ ସୁରାକ ସ୍ଥାପନ: ଉତ୍ପାଦକଙ୍କ ପାଇଁ ବ୍ୟାବସାୟିକ ପ୍ଲାଟଫର୍ମ ଗଠନ: ସବୁ ସ୍ଥାନର ଉତ୍ପାଦର ବଜାରୀକରଣ ସହ ମୁଖ୍ୟତଃ ସମୁଦାୟକ ପୁଷ୍ଟି, ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ, କ୍ରୟଶକ୍ତି ବୃଦ୍ଧି ତଥା ସ୍ଥାୟୀ ଜୀବିକାର ଅ ।ବଶ୍ୟକତା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ।

ଖାଦ୍ୟ ଓ କୃଷି ସଂଗଠନ (ଏଫ୍‌ଏଓ) ଭାରତରେ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନି ସ୍ଥାପନ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଅଗ୍ରଣୀ ଭୂମିକା ନେଇଥିବା ବେସରକାରୀ ସଂଗଠନ ଏଏସ୍‌ଏର ସେବା ଲୋଡ଼ିଛନ୍ତି। ବ୍ୟବହାରକାରୀଙ୍କୁ ମାର୍ଗଦର୍ଶନ ପାଇଁ ଏକ ସମ୍ବଳ ପୁସ୍ତିକା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ନିମନ୍ତେ ଯେଉଁଥିରେ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ କିପରି ବିକାଶ କରାଯାଇ ପାରିବ ତଥା କ୍ଷୁଦ୍ର ଉତ୍ପାଦକଙ୍କ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ ସ୍ଥାପନ ପୂର୍ବରୁ ବିତ୍ତୀୟ ଓ ଆର୍ଥିକ ଆକଳନ କରାଯିବ, ସେ ବିଷୟ ଉଲ୍ଲେଖ ରହିବ।

ଏହି ସମ୍ବଳ ପୁସ୍ତିକାରେ ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନି ସ୍ଥାପନ ପାଇଁ କେଉଁ ପଦ୍ଧତି ଅବଲମ୍ବନ କରାଯିବ ଏବଂ କିଭଳି ପ୍ରାକ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତି କରାଯିବ ତାହା ରହିଛି। ମଧ୍ୟପ୍ରଦେଶ ଏବଂ ବିହାରରେ ଅନେକ ପି.ସି. ବିକଶିତ କରାଇବା ପରେ ହାସଲ କରିଥିବା ଅଭିଜ୍ଞତାକୁ ନେଇ ଏହି ପୁସ୍ତିକା ପ୍ରସ୍ତୁତ ହୋଇଛି। କର୍ଣ୍ଣାଟକର ଏମ୍‌ଏଡ଼ିପି ପ୍ରୋଜେକ୍ଟ ସାଇଟ୍‌ରେ ଏକ ପି.ସି. ସ୍ଥାପନବେଳେ ସମ୍ଭାବ୍ୟତା ଆକଳନ ଅଧ୍ୟୟନରୁ ସେମାନେ ପାଇଥିବା ଶିକ୍ଷା ମଧ୍ୟ ଏଥିରେ ରହିଛି।

ଦିଆଯାଇଥିବା ଟର୍ମସ୍ ଅଫ୍ ରେଫରେନ୍ସ(ଟିଓଆର୍) ଅନୁସାରେ ଏହି ସମ୍ବଳ ପୁସ୍ତିକାରେ ନିମ୍ନ ବିଷୟ ସ୍ଥାନ ପାଇଛି। ସମ୍ବଳ ପୁସ୍ତିକାରେ ୪ଟି ଅଧ୍ୟାୟ ରହିଛି। ଅଧ୍ୟାୟ ୧ରେ କୃଷକ ସଂଗଠନ ଆବଶ୍ୟତା ପ୍ରସଙ୍ଗିତ ସାଧାରଣ ବିବାଦୀୟ ବିଷୟ, ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନି ନିୟମର ଉତ୍ପତ୍ତି, ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନି ଓ ସମବାୟ ମଧ୍ୟରେ ପ୍ରମୁଖ ତଫାତ୍, ଅଧ୍ୟାୟ ୨ରେ କମ୍ପାନି ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ ପାଇଁ କ୍ଷେତ୍ରସ୍ତରରେ ଆବଶ୍ୟକ ପ୍ରସ୍ତୁତି ଓ କିପ୍ରକାର ପଦ୍ଧତି ଗ୍ରହଣ କରାଯିବ ତାହା ରହିଛି। ଏହି ଅଧ୍ୟାୟରେ ମଧ୍ୟ କମ୍ପାନି ସ୍ଥାପନ ପାଇଁ ଆଇନଗତ ଆବଶ୍ୟକତା ଓ ତତ୍ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା ସମ୍ପର୍କରେ ଦର୍ଶାଯାଇଛି। ଅଧ୍ୟାୟ ୩ରେ ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନି ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଅର୍ଥ ଓ ଚଳନ୍ତି ଖର୍ଚ୍ଚର ଆକଳନ ସମ୍ପର୍କରେ କୁହାଯାଇଛି। ଅଧ୍ୟାୟ ୪ରେ ବଜାର ଓ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଆର୍ଥିକ ଆକଳନ କରି ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନି ପାଇଁ କିପ୍ରକାର ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା କରାଯାଇପାରିବ ତାହା ଦର୍ଶାଯାଇଛି। ଅଧ୍ୟାୟ ୫ରେ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନିର ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ ଆକଳନ ସମ୍ବନ୍ଧିତ କେତେକ ବାସ୍ତବ ଗାଇଡ଼ଲାଇନ୍ ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇଛି।

ଏହି ସମ୍ବଳ ପୁସ୍ତିକା ପ୍ରସ୍ତୁତି ପଛର ମୁଖ୍ୟ ଆଭିମୁଖ୍ୟ କେବଳ ବିଧି ବ୍ୟବସ୍ଥାଗତ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ପ୍ରଦାନ ନୁହେଁ ବରଂ ଏକ ଉତ୍ପାଦନ କଂପାନୀ ସ୍ଥାପନ ପାଇଁ ଏହା ଏକ ବ୍ୟବସ୍ଥିତ ଦିଗ୍‌ଦର୍ଶନକାରୀ ଯେହେତୁ ଉତ୍ପାଦକ କଂପାନୀମାନେ ପ୍ରସଙ୍ଗ ଭିତ୍ତିକ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର କୌଶଳ ଆବଶ୍ୟକ କରନ୍ତି (ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସମୁଦାୟ ଅନୁଷ୍ଠାନ ଭଳି) ଯାହା ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପରିସ୍ଥିତିରେ ଅଭ୍ୟାସକାରୀଙ୍କ ପାଇଁ ଚତୁରଭାବେ ପରିଚାଳିତ ହୋଇପାରିବ। ତେଣୁ ଏହି ସମ୍ବଳ ପୁସ୍ତିକାକୁ ସୂଚନାର ଏକମାତ୍ର ଉତ୍ସ ଭାବେ ବିବେଚନା କରିବା ଅନୁଚିତ୍। ସୂଚନାଯୋଗ୍ୟ ଯେ, ଆଗ୍ରହୀ ବ୍ୟବହାରକାରୀ କଂପାନୀ ବ୍ୟାପାରଗତ ଆଇନଗତ ଅନୁପାଳନ ସମ୍ପର୍କରେ ଜାଣିବା ପାଇଁ କର୍ପୋରେଟ୍ ବ୍ୟାପାର ମନ୍ତ୍ରାଳୟ ଓ୍ୱେବସାଇଟ୍ (ଷଙ୍ଘଙ୍କ୍ସ://ଙ୍ଗଙ୍ଗଙ୍ଗ.ଙ୍କମବ.ଶକ୍ସଙ୍ଖ.ସଭ) ଦେଖିପାରିବେ।

CHAPTER 1

PRODUCER COMPANIES

CONCEPT AND PRACTICES

(The chapter deals with the generic issues in regard to need of farmer's collectives, genesis of Producer Companies Act., key differences in characteristics between producer companies and cooperatives and experience of ASA[1] in establishing producer companies)

1.1 BACKGROUND:

The growth rate of agriculture in India over the last decade has been stagnating and has gone down to 1.8% in 2006. On the other hand industrial growth has been buoyant at more than 9%. Such skewed growth rates are a matter of serious concern for planners and policy makers of the country at the highest level.

While growth in green revolution areas are stagnating, hardly any progress has been made in about 60% of the cultivable land, which is still under rain fed farming. The country finds itself in a difficult situation in meeting the food and nutrient security of its one billion plus population. Clearly Indian Agriculture is at the crossroads and only radical and innovative policies will help to pull the country out of an impending crisis of enormous proportions. A much discussed current topic in Indian agriculture is how to integrate the farmers, especially the small farmers with the value chain so that the net return at the farmers end is remunerative enough for the farmers to remain interested in agriculture.

India has over 92 million small holdings or nearly 21% of the world's small holdings of 450 million, the second largest after China (Oksana Nagayets, IFPRI, 2005)1. The challenge is therefore enormous for India to ensure that small holdings are truly productive and are the main source of livelihoods for millions of people dependent on it.

Several institutional models are being tried in India to integrate farmers with the value chain. The most common model is the producer's cooperatives, which enable farmers to organise themselves as collectives. The cooperatives are registered with the Registrar of Cooperative Societies. India has a large number of cooperative institutions in a vast range of enterprise sectors. The cooperative experience in India has not been a very pleasant one, as cooperatives have largely been state promoted, with a focus on welfare rather than to do business on commercial lines.

In 2002, through an amendment in the Indian Companies Act. 1956, the Government of India (GoI) enacted the Producer companies Act. by incorporating a new section IXA in the Indian Companies Act.1956 based on the recommendations of the Y.K. Alagh Committee set up for this purpose. The producer companies are incorporated with the Registrar of Company (RoC). The objective of the Government of India for such an initiative was to formulate a legislation that would enable incorporation of cooperatives as companies and conversion of existing cooperatives into companies, while ensuring that the unique elements of the cooperative business remain intact in the new legislation.

A PC is formed with the equity contribution by the members. The day to day operation is expected to be managed by the professionals, hired from outside, under the direction of the Board of Directors (BoD) elected/ selected by the General body of the PC for a specific tenure.

Since farmers or the producers are the equity holders of the company, a PC as an organisation provides an appropriate framework for owning the company by the producers themselves. The need to organise farmers, especially the small holders, is a well established fact. The basic purpose of the PC is to collectivise small farmers or producers for (a) backward linkage for inputs like seeds, fertilisers, credit, insurance, knowledge and extension services and (b) forward linkages such as collective marketing, processing, market led

[1] Action for Social Advancement (ASA), an NGO based in Bhopal, M.P. is one of the pioneering organization in establishing PCs with small farmers for agribusiness in Madhya Pradesh and Bihar.

ଅଧ୍ୟାୟ ୧

ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ

ଧାରଣା ଓ ଅଭ୍ୟାସ

(ଏହି ଅଧ୍ୟାୟରେ କୃଷକଙ୍କ ସଂଗଠନର ଆବଶ୍ୟକତା, ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ ନିୟମର ଉତ୍ପତ୍ତି, ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ ଓ ସମବାୟ ମଧ୍ୟରେ ଥିବା ପ୍ରମୁଖ ଫରକ ଏବଂ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ ସ୍ଥାପନରେ ଆଶାର ଅଭିଜ୍ଞତା ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ସାଧାରଣ ବିଷୟ ବର୍ଣ୍ଣିତ ହୋଇଛି।)

୧.୧ ପୃଷ୍ଠଭୂମି

ଗତ ଦଶନ୍ଧିରେ କୃଷି କ୍ଷେତ୍ରରେ ଭାରତର ଅଭିବୃଦ୍ଧି ହାର ଥମି ଯାଇଥିବା ବେଳେ ୨୦୦୬ ରେ ଏହା ୧.୮% କୁ ଖସି ଆସିଛି। ଅନ୍ୟପକ୍ଷରେ ଶିଳ୍ପ ଅଭିବୃଦ୍ଧି ହୋଇ ୯% ଉପରେ ରହିଛି। ଏହି ନିମ୍ନମୁଖୀ ଅଗ୍ରଗତି ଦେଶର ସର୍ବୋଚ୍ଚ ସ୍ତରରେ ଥିବାଯୋଜନାକାରୀ ଓ ନୀତି ନିର୍ମାତାଙ୍କ ଗଭୀର ଚିନ୍ତାରେ କାରଣ ହେଉଛି।

ସବୁଜ ବିପ୍ଳବ ଅଞ୍ଚଳରେ ଅଭିବୃଦ୍ଧି ସ୍ଥିରରହି ଥିବାବେଳେ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ବର୍ଷା ଜଳ ଉପରେ ନିର୍ଭରଶୀଳ ୬୦% ଚାଷ ଜମିରେ ଅଗ୍ରଗତି କ୍ୱଚିତ୍। ଦେଶର ୧୦୦ କୋଟିରୁ ଅଧିକ ଲୋକଙ୍କ ଖାଦ୍ୟ ଓ ପୁଷ୍ଟି ନିରାପତ୍ତା ଯୋଗାଇବା ପାଇଁ ଦେଶ ଏକ କଠିନ ପରିସ୍ଥିତିର ସମ୍ମୁଖୀନ ହୋଇଛି। ଏହା ସ୍ପଷ୍ଟ ଯେ ଭାରତୀୟ କୃଷି ଦୋଛକିରେ ଦଣ୍ଡାୟମାନ। କେବଳ ମହତ୍ତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଓ ଅଭିନବ ନୀତି ହିଁ ଦେଶକୁ ବିଶାଳ ଆସନ୍ନ ସଂକଟରୁ ମୁକ୍ତି ଦେଇପାରିବ। ଭାରତୀୟ କୃଷିକୁ ନେଇ ବର୍ତ୍ତମାନର ସବୁଠାରୁ ଅଧିକ ଚର୍ଚ୍ଚିତ ବିଷୟ ହେଉଛି କୃଷକମାନଙ୍କୁ କିପରି ସଂଗଠିତ କରିବା, ବିଶେଷ କରି କ୍ଷୁଦ୍ର ଚାଷୀଙ୍କୁ ମୂଲ୍ୟ ଶୃଙ୍ଖଳ ସହ ଯା' ଫଳରେ କୃଷକଙ୍କର ଶୁଦ୍ଧ ପ୍ରାପ୍ୟ ଅଧିକ ଲାଭଦାୟକ ହେବ ଓ ଏହା କୃଷକକୁ କୃଷି ପ୍ରତି ଆଗ୍ରହ ସୃଷ୍ଟି କରିବ।

ଭାରତରେ ୯୨ ମିଲିଅନରୁ ଅଧିକ କ୍ଷୁଦ୍ର କ୍ଷେତବାଡି ଅଛି ଯାହାକି ବିଶ୍ୱ କ୍ଷୁଦ୍ର କ୍ଷେତବାଡି ୪୫୦ ମିଲିଅନର ପାଖାପାଖି ୨୧ ପ୍ରତିଶତ ଏବଂ ଚୀନ୍ (ଓକ୍‌ସାନା ନଗାୟେଟ୍‌ସ, ଆଇଏଫ୍ ପିଆରଇ-୨୦୦୫) ପଛକୁ ଦ୍ୱିତୀୟ ସର୍ବାଧିକ। ଭାରତ ପାଇଁ ବଡ ଆହ୍ୱାନହେଉଛି ଏହି କ୍ଷୁଦ୍ର କ୍ଷେତବାଡି ପ୍ରକୃତ ଉତ୍ପାଦନକ୍ଷମ ଭାବରେ ସୁନିଶ୍ଚିତ କରିବା ଯେହେତୁ ଦେଶର ଲକ୍ଷ ଲକ୍ଷ ଲୋକଙ୍କ ଜୀବିକା ଏହା ଉପରେ ନିର୍ଭରଶୀଳ।

ଚାଷୀଙ୍କୁ ମୂଲ୍ୟ ଶୃଙ୍ଖଳ ସହ ସଂଗଠିତ କରିବା ପାଇଁ ଭାରତର ବହୁ ଅନୁଷ୍ଠାନିକ ମଡେଲ୍‌ର ଚେଷ୍ଟା କରାଯାଇଛି। ସବୁଠାରୁ ସାଧାରଣ ମଡ଼େଲ୍‌ଟି ହେଉଛି ଉତ୍ପାଦକଙ୍କ ସମବାୟ, ଯେଉଁଠାରେ କୃଷକମାନଙ୍କୁ ସ୍ୱୟଂ ସଂଗଠିତ କରିବା ପାଇଁ ସକ୍ଷମ କରିଥାଏ। ଏହି ସମବାୟଗୁଡ଼ିକ 'ରେଜିଷ୍ଟ୍ରାର ଅଫ୍ କୋ-ଅପରେଟିଭ ସୋସାଇଟିଜ୍'ରେ ପଞ୍ଜିକୃତ ହୋଇଥାନ୍ତି। ଭାରତରେ ବହୁ ସଂଖ୍ୟକ ସମବାୟ ଅନୁଷ୍ଠାନ ବିଶାଳ ଉଦ୍ୟୋଗ କ୍ଷେତ୍ରରେ ରହିଛନ୍ତି। ଭାରତରେ ସମବାୟ ଅଭିଜ୍ଞତା ବିଶେଷ ସନ୍ତୋଷଜନକ ନୁହେଁ। ଯେହେତୁ ସମବାୟଗୁଡ଼ିକ ବହୁଳ ଭାବରେ ରାଜ୍ୟ ପୃଷ୍ଠପୋଷକତାରେ ଗଠିତ ଏବଂ ସେମାନେ ବାଣିଜ୍ୟିକ ଦୃଷ୍ଟିକୋଣରୁ ବ୍ୟବସାୟ କରିବା ପରିବର୍ତ୍ତେ କଲ୍ୟାଣ ପ୍ରତି କେନ୍ଦ୍ରିତ ହୋଇଥାନ୍ତି।

୨୦୦୨ରେ ଭାରତୀୟ କମ୍ପାନୀ ଆଇନ୍, ୧୯୫୬ରେ ଏକ ସଂଶୋଧନ ମାଧ୍ୟମରେ ଭାରତ ସରକାର (ଜିଓଆଇ) ଏଥିରେ ଏକ ନୂଆ ଧାରା

ଓଡ଼ଇ ଯୋଡ଼ି ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀଜ୍ ଆକ୍ଟ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷମ କରାଇଲେ। ଏହି ଲକ୍ଷ୍ୟରେ ଗଢ଼ା ଯାଇଥିବା ୱାଇ.କେ ଆଲଘ କମିଟିଙ୍କ ସୁପାରିଶ କ୍ରମେ ଏହା କରାଯାଇଥିଲା। ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀଗୁଡ଼ିକ ରେଜିଷ୍ଟ୍ରାର ଅଫ୍ କମ୍ପାନୀ (ଆରଓସି) ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇଥାନ୍ତି। ଏଭଳି ଉପକ୍ରମରେ ଭାରତ ସରକାରଙ୍କ ଲକ୍ଷ୍ୟ ଥିଲା ଏକ ଆଇନ୍ ତିଆରି କରିବା ଯାହା ସମବାୟଗୁଡ଼ିକୁ କମ୍ପାନୀ ଭାବେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଇବ ଏବଂ ରହିଥିବା ସମବାୟ ଗୁଡ଼ିକୁ କମ୍ପାନୀରେ ପରିବର୍ତ୍ତିତ କରାଇବ, ଯେପରିକି ନୂଆ ଆଇନ୍‌ରେ ସମବାୟ ବ୍ୟବସାୟର ଅଦ୍ୱିତୀୟ ମୂଳତତ୍ତ୍ୱ ଅକ୍ଷୁର୍ଣ୍ଣ ରହିବ।

ସଭ୍ୟମାନଙ୍କ ଇକ୍ୱିଟି ଯୋଗଦାନରେ ପି.ସି. ଗଠିତ ହୋଇଥାଏ। ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟ ପାଇଁ ପି.ସି. ଦ୍ୱାରା ନିର୍ବାଚିତ/ମନୋନୀତ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀ (ବିଓଡି)ଙ୍କ ନିର୍ଦ୍ଦେଶରେ ବାହାରୁ ରଖାଯାଇଥିବା ପେସାଦାରୀଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଏହାର ଦୈନନ୍ଦିନ କାର୍ଯ୍ୟ ପରିଚାଳନା କରାଯାଏ।

କୃଷକ ବା ଉତ୍ପାଦନକାରୀମାନେ କମ୍ପାନୀର ଇକ୍ୱିଟିଧାରକ ହୋଇଥିବାରୁ, ପ୍ରୋତ୍ସାହକ କମ୍ପାନୀ(ପି.ସି) ଏକ ଅନୁଷ୍ଠାନ ଭାବେ ଉତ୍ପାଦକମାନଙ୍କୁ ନିଜେ ଏହି କମ୍ପାନୀର ମାଲିକ ହେବାର ଉପଯୁକ୍ତ ଢାଞ୍ଚା ଯୋଗାଇଦିଏ। କୃଷକ, ବିଶେଷକରି କ୍ଷୁଦ୍ର ଚାଷୀଙ୍କୁ ସଂଗଠିତ କରିବା ଆବଶ୍ୟକତା ଏକ ସ୍ଥାପିତ ତଥ୍ୟ। ପି.ସି.ର ମୂଳ ଲକ୍ଷ୍ୟ ହେଲା କ୍ଷୁଦ୍ର ଚାଷୀ ବା ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କୁ (ବ) ଉତ୍ପାଦନ ସାମଗ୍ରୀ ନିମନ୍ତେ ପଶ୍ଚାତ ସଂଯୋଗୀକରଣ ଯଥା ବିହନ, ସାର, ଋଣ, ବୀମା, ଜ୍ଞାନ ଏବଂ ସଂପ୍ରସାରଣ ସେବା ଏବଂ (ଭ)ସମ୍ମୁଖ ସଂଯୋଗୀକରଣ ଯଥା ସାମୂହିକ ବିପଣନ, ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ, ବଜାରଭିତ୍ତିକ କୃଷି ଉତ୍ପାଦନ ଇତ୍ୟାଦି ନିମନ୍ତେ ସଂଗଠିତ କରିବା। କ୍ଷୁଦ୍ର ଚାଷୀ/ ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ପାଇଁ ସାମୂହିକ ମୂଲଚାଲ କରିବାର ଶକ୍ତି ପାଇବା ହେଉଛି ଏହି ଉଦ୍ୟମର ମୁଖ୍ୟ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ।

୧ ଆକ୍ସନ ଫର ସୋସିଆଲ ଆଡଭାନ୍ସମେ (ଆଶା) ମଧ୍ୟପ୍ରଦେଶ, ଭୋପାଳ ସ୍ଥିତ ଏକ ବେସରକାରୀ ସ୍ୱେଚ୍ଛାସେବୀ ଅନୁଷ୍ଠାନ। ମଧ୍ୟପ୍ରଦେଶ ଓ ବିହାରରେ କୃଷି ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ କ୍ଷୁଦ୍ର ଚାଷୀଙ୍କ ସହ ପି.ସି.ସ୍ଥାପନ କରିବାରେ ଆଶା ଏକ ଅଗ୍ରଣୀ ଅନୁଷ୍ଠାନ।

TABLE 1: KEY DIFFERENCES BETWEEN PRODUCER COMPANIES AND COOPERATIVES		
PARAMETERS	COOPERATIVE	PRODUCER COMPANY
Registration	Cooperative Societies Act.	Indian Companies Act
Objectives	Single object	Multi-object
Area of Operation	Restricted, discretionary	Entire Union of India
Membership	Individuals and cooperatives	Any individual, group, association, producer of the goods or services
Share	Non-tradable	Not tradable but transferable limited to members on par value
Profit sharing	Limited dividends on shares	Commensurate with volume of business
Voting rights	One member, one vote, but Government and Registrar of Cooperatives hold veto power	One member, one vote. Members not having transactions with the company can not vote
Government control	Highly patronized to the extent of interference	Minimal, limited to statutory requirements
Extent of Autonomy	Limited in "real world scenario"	Fully autonomous, self ruled within the provisions of Act
Reserves	Created if here are profits	Mandatory to create every year
Borrowing power	Restricted	More freedom and alternatives
Relationship with other corporate/ business houses/NGOs	Transaction based	Producers and corporate entity can together float a producer company

agriculture production etc. At the heart of this effort is to gain collective bargaining power for small farmers/ producers.

The collectives of farmers in the form of producer companies is gaining popularity among the farmers/ producers and among the promoting agencies primarily due to several advantages it carries in comparison to the conventional model of producers cooperatives. The Producer Companies Act. enshrines the ethos and basic tenets of cooperatives and infuses a professional attitude into management.

Table -1 provides a comparative analysis of producer companies and producers cooperatives to understand the differences in the basic premises of these two Acts which enable incorporation of producers collectives. Apparently the producer companies have inherent advantages over the cooperatives in many areas. Specifically of the PC there is less government control whereas the cooperative institutions are state controlled. The overriding powers of the Registrar of Cooperative Societies to direct and regulate cooperatives, whenever the government deems necessary, has throttled the growth of the cooperative institutions. Majority of the cooperative institutions are currently facing severe financial crisis and at times are heavily dependent on the state subsidy for existence. The Mutually Aided Cooperative Societies Act (MACS) was introduced to overcome some of these limitations of the cooperatives, however, not many States have adopted the MACS and also not many commodity cooperatives have migrated to the MACS format.

1.2 KEY CHARACTERISTICS OF PRODUCER COMPANIES

- It is a corporate body registered under the Indian Companies (Amendment) Act 2002. Ownership and membership of such companies is held only by 'primary producers' or 'Producer Institution', and member's equity cannot be traded. However, it may be transferred, only with the approval of the Board of Directors of the producers companies

- The clauses of Private Limited Company shall be applicable to the producer companies except the clauses specified in Producer Company Act. from 581-A to 581-ZT which make it different from a normal private or limited company

ଟେବୁଲ୍ ୧ : ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ (ପି.ସି.) ଓ ସମବାୟ ମଧ୍ୟରେ ମୁଖ୍ୟ ପ୍ରଭେଦ		
ପରିମାପକ	**ସମବାୟ**	**ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ (ପି.ସି.)**
ପଞ୍ଜିକରଣ	କୋ-ଅପରେଟିଭ୍ ସୋସାଇଟିଜ୍ ଆକ୍ଟ	ଇଣ୍ଡିଆନ୍ କମ୍ପାନିଜ ଆକ୍ଟ
ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ	ଏକ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ	ଅନେକ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ
କାର୍ଯ୍ୟ ପରିସର	ସୀମିତ, ଇଚ୍ଛାମୂଳକ	ସାରା ଭାରତ
ସଦସ୍ୟତା	ବ୍ୟକ୍ତିବିଶେଷ ଏବଂ ସମବାୟ	ଯେକେହି ବ୍ୟକ୍ତି, ଗୋଷ୍ଠୀ, ସଂଗଠନ, ସେବା ଓ ସାମଗ୍ରୀ ଉତ୍ପାଦନକାରୀ
ଅଂଶ	ଅଣ ବ୍ୟାପାରଯୋଗ୍ୟ	ଅଣ ବ୍ୟାପାରଯୋଗ୍ୟ କିନ୍ତୁ ସମମୂଲ୍ୟରେ ସଦସ୍ୟଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ସୀମିତ ହସ୍ତାନ୍ତରଣୀୟ
ଲାଭାଂଶ	ସେୟାର ଉପରେ ସୀମିତ ଡିଭିଡେଣ୍ଡ	ବ୍ୟବସାୟର ପରିମାଣ ସମାନୁପାତିକ
ଭୋଟ୍ ଅଧିକାର	ଜଣେ ସଦସ୍ୟ ଗୋଟିଏ ଭୋଟ, ମାତ୍ର ସରକାର ଓ ସମବାୟ ରେଜିଷ୍ଟ୍ରାରଙ୍କ ଭିଟୋ କ୍ଷମତା ଥାଏ	ଜଣେ ସଦସ୍ୟ ଜଣେ ଭୋଟ୍, କମ୍ପାନୀ ସହିତ ନେଣଦେଣ କରୁନଥିବା ସଦସ୍ୟ ଭୋଟ ଦେଇପାରିବେ ନାହିଁ
ସରକାରୀ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ	ବୃହତ୍ତର ସହାୟତା ଏବଂ ହସ୍ତକ୍ଷେପ	ସାମାନ୍ୟ, ବୈଧାନିକ ଆବଶ୍ୟକତା ତକ ସୀମିତ
ସ୍ୱାୟତ ଶାସନ ପରିସର	'ବାସ୍ତବ ବିଶ୍ୱ ପରିଦୃଶ୍ୟ'ରେ ସୀମିତ	ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ସ୍ୱୟଂଶାସିତ, ସ୍ୱାୟତ୍ତ ଶାସନ ଆଇନ ପରିସର ମଧ୍ୟରେ ନିଜ ଦ୍ୱାରା ଶାସିତ
ପାଣ୍ଠି ସଂରକ୍ଷଣ	ଲାଭ ହେଲେ ସୃଷ୍ଟି କରାଯିବ	ପ୍ରତିବର୍ଷ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ବାଧ୍ୟତାମୂଳକ
ଋଣ କ୍ଷମତା	ସୀମାବଦ୍ଧ	ଅଧିକ ସ୍ୱାଧୀନତା ଓ ବିକଳ୍ପ
ଅନ୍ୟ କର୍ପୋରେଟ୍ /ବ୍ୟବସାୟ ଅନୁଷ୍ଠାନ/ ଏନ୍‌ଜିଓ ସହ ସମ୍ପର୍କ	ନେଣଦେଣ ଆଧାରରେ	ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ଓ କର୍ପୋରେଟ୍ ମିଶି ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ ଚାଲୁ କରିପାରିବେ

ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କ ସମବାୟର ପାରମ୍ପରିକ ମଡେଲ ତୁଳନାରେ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ ଅନେକ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଉପଯୋଗୀ ଥିବାରୁ ଏହା କୃଷକ/ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ଓ ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଂସ୍ଥା ନିକଟରେ ଅଧିକ ଲୋକପ୍ରିୟ ହେବାରେ ଲାଗିଛି । ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀଜ ଆକ୍ଟ ସମବାୟର ମୂଳ ସିଦ୍ଧାନ୍ତ ଓ ସ୍ୱଭାବ ବଞ୍ଚାଇ ରଖିବା ସହିତ ପରିଚାଳନାରେ ପେସାଦାର ମନୋବୃତ୍ତିକୁ ସଂଚାରିତ କରାଇଥାଏ ।

ଟେବୁଲ୍-୧- ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ ଓ ଉତ୍ପାଦକ ସମବାୟ ମଧ୍ୟରେ ଏକ ତୁଳନାତ୍ମକ ବିଶ୍ଳେଷଣ ପ୍ରଦାନ କରିଛି ଏହି ଦୁଇ ଆଇନର ମୌଳିକ ପରିସରରେ ଥିବା ପ୍ରଭେଦ ଜାଣିବା ନିମନ୍ତେ ଯାହା ଉତ୍ପାଦକ ସଂଗଠନର ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତିକରଣ ପାଇଁ ସକ୍ଷମ କରେ । ଅନେକ କ୍ଷେତ୍ରରେ ସମବାୟ ଅପେକ୍ଷା ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀରେ ଅନ୍ତର୍ନିହିତ ଫାଇଦା ଅଧିକ । ବିଶେଷ କରି ଉତ୍ପାଦକ କଂପାନୀ କ୍ଷେତ୍ରରେ ସରକାରୀ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କମ୍ ଥିବାବେଳେ ସମବାୟ ଅନୁଷ୍ଠାନଗୁଡ଼ିକ ରାଜ୍ୟ ସରକାରଙ୍କ ନିୟନ୍ତ୍ରଣରେ ଥାନ୍ତି । ସରକାର ଯେତେବେଳେ ଚାହାନ୍ତି, ସମବାୟ ସମୂହର ନିବନ୍ଧକ(ଆର୍‌ସିଏସ୍) ଅତ୍ୟଧିକ କ୍ଷମତା ପ୍ରୟୋଗ କରି ସମବାୟମାନଙ୍କୁ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ଓ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କରିଥାନ୍ତି ଯାହାକି ସମବାୟ ଅନୁଷ୍ଠାନର ଅଭିବୃଦ୍ଧିରେ କଣ୍ଠରୋଧ କରିଥାଏ । ସଂପ୍ରତି ଅଧିକାଂଶ ସମବାୟ ଅନୁଷ୍ଠାନ ଘୋର ଆର୍ଥି ସଂକଟର ସମ୍ମୁଖୀନ ଏବଂ ଅନେକ ସମୟରେ ସେମାନେ ନିଜର ଅସ୍ତିତ୍ୱ ନିମନ୍ତେ ସରକାରୀ ରିହାତି ଉପରେ ଭାରୀ ନିର୍ଭରଶୀଳ । ସମବାୟର ଏହିପରି କିଛି ଅସୁବିଧା ଦୂରକରିବା ପାଇଁ 'ମ୍ୟୁଚୁଆଲିଏଡ଼େଡ୍ କୋଅପରେଭି ସୋସାଇଟି ଆକ୍ଟ'(ଏମ୍‌ଏସିଏସ୍) ପ୍ରଚଳନ କରାଯାଇଛି । ତଥାପି ଅଧିକାଂଶ ରାଜ୍ୟ ଏମ୍‌ଏସିଏସ୍‌କୁ ଗ୍ରହଣ କରିନାହାନ୍ତି । ଅନେକ ସାମଗ୍ରୀ ସମବାୟ ମଧ୍ୟ ଏମ୍‌ଏସିଏସ୍ ପରିସରକୁ ଆସିପାରି ନାହାନ୍ତି ।

୧.୨ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀର ପ୍ରମୁଖ ବିଶେଷତ୍ୱ

◊ ଏହା ଏକ କର୍ପୋରେଟ୍ ସଂସ୍ଥା ଯାହା ଭାରତୀୟ କମ୍ପାନୀ (ସଂଶୋଧିତ) ନିୟମ,୨୦୦୨ରେ ପଞ୍ଜିକୃତ ହୋଇଥାଏ । କମ୍ପାନୀର ମାଲିକାନା ଏବଂ ସଦସ୍ୟତା 'ପ୍ରାଥମିକ ଉତ୍ପାଦନକାରୀ' ବା 'ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ଅନୁଷ୍ଠାନ' ଦ୍ୱାରା ହୋଇଥାଏ ଏବଂ ସଦସ୍ୟଙ୍କ ଅଂଶକୁ ବେପାର କରାଯାଇ ପାରେନାହିଁ । ତେବେ ଏହା କେବଳ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀଙ୍କ ଅନୁମତିରେ ହସ୍ତାନ୍ତର କରାଯାଇ ପାରିବ ।

◊ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ ନିୟମର ୫୮୧-ଇ ଠାରୁ ୫୮୧-ଡଝ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଯାହାକି ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀକୁ ଏକ ସାଧାରଣ ପ୍ରାଇଭେଟ୍ ବା ଲିମିଟେଡ୍ କମ୍ପାନୀଠାରୁ ଭିନ୍ନ କରୁଛି ତାହା ବ୍ୟତୀତ ପ୍ରାଇଭେଟ ଲିମିଟେଡ୍ କମ୍ପାନୀର ଅନ୍ୟ ଧାରାଗୁଡ଼ିକ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ କ୍ଷେତ୍ରରେ

(refer to the Producer Company Act for details)

- The liabilities of the PC is limited to the value of the share capital it has issued. Similarly the member's liability is limited to the value of share capital held by them. The minimum authorized capital at the time of incorporation of PC should be Rs.5 lakh. The authorised capital is such that a company has been authorized to raise by way of equity shares through the Articles of Association/Memorandum of Association of the PC. This is typically the capital at the time it has been incorporated

- Minimum number of producers required to form a PC is 10, while there is no limit for maximum number of members and it can be increased as per feasibility and need. However, based on the experience (not to be treated as prescribed) it is found that for agriculture based PC 800-1000 farmers with about 1000-1500 acre of agriculture land is a good size for initial years to make it economically viable and increasing up to 2000 as the company grows. There cannot be any government or private equity stake in the producer companies, which implies that PC cannot become a public or deemed public limited company

The area of operation for a PC is the entire country

1.3 EXPERIENCE OF ASA IN ESTABLISHING PCs

Since late 2004, ASA has been promoting the concept of Producer Companies in M.P. and Bihar. So far it has promoted 16 PCs with over 30000 small and marginal farmers in the resource poor regions of M.P. and Bihar, with an average membership of about 2000 farmers per PC.

There is a professional management team in each of these PCs which carries out the operations under the directions of the Board of Directors (BoD) of the respective PC. The responsibility of the Management Team also includes building the capacity of the BoD by providing hand holding support. These PCs are mainly into agribusiness and that too focused largely on the crop seed production, processing and marketing of agriculture produces, the activities which give higher return on investment and also ensure availability of quality seeds to its members. The average annual business turnover of each of these PCs is about ₹ 10 million. However, there are exceptions with a few which have reached a business turnover of around ₹ 25-35 million annually within 3-4 years of their operation after incorporation. The reasons for high growth in these PCs can be attributed to:

- energetic management team and the BoD;
- cooperation from banking institutions which provided hassle free loans to the PC for working capital; and
- a clearly identified business opportunity that gives a high RoI.

A tentative assessment suggests that the benefits to a member are multifarious and in the form of:

- timely and easily availability of fertilizers, seeds and other agriculture inputs at a reasonable rate;
- bulk selling of agriculture produce for better price;
- extension services received by the farmers which the PC had arranged with the agriculture department or from other service providers;
- receiving of cash dividends from the PC.

No detailed study has been conducted yet, to ascertain the benefits in monetary terms. However, the members are happy with the services of the PC and there is a tendency of increased participation in the affairs of the PC by the members.

The efforts of ASA have brought in several policy changes in favour of producers organisations in Madhya Pradesh (MP). Besides several tax related relaxations the most significant one being the decision of providing management cost support to a PC for a period of three years and a one time working capital support of ₹ 25 Lacs to the PC by the GoMP. Also the Government of Madhya Pradesh has agreed to provide them with land and machinery for business needs on merit basis. All these policy decisions are notified in the Government gazette.

The point worth mentioning here is that like any other institution the financial viability and the institutional sustainability are two core factors that determine the sustainability of the PC. Also the success of the

ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ । ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ ଆକ୍ଟରେ ଉଲ୍ଲିଖିତ ।

◊ ଉତ୍ପାଦକ କଂପାନୀର ଦେୟତା ଏହା ଜାରି କରିଥିବା ଅ ଂଶଧନ ମୂଲ୍ୟରେ ସୀମିତ। ସେହିଭଳି ସଦସ୍ୟଙ୍କ ଦେୟତା ସେମାନଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା ଅଂଶଧନ ମୂଲ୍ୟରେ ସୀମିତ। ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ ସମୟରେ ପ୍ରୋତ୍ସାହକ କଂପାନୀ (ପି.ସି.) ର ସର୍ବନିମ୍ନ କ୍ଷମତାପ୍ରାପ୍ତ ଧନରାଶି ୫ ଲକ୍ଷ ଟଙ୍କା ହେବା ଉଚିତ୍। କ୍ଷମତାପ୍ରାପ୍ତ ଧନରାଶି ଯାହା ଉତ୍ପାଦକ କଂପାନୀ (ପି. ସି.) ଇକ୍ୟୁଟି ସେୟାର ଦ୍ୱାରା ଆର୍ଟିକିଲ ଅଫ୍ ଆସୋସିଏସନ/ ମେମୋରାଣ୍ଡମ ଅଫ ଆସୋସିଏସନ ମାଧ୍ୟମରେ ଉଠାଇବା ପାଇଁ କ୍ଷମତା ପ୍ରାପ୍ତ ହୋଇପାରିବ । ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ ସମୟରେ ଏହା ହିଁ ଆଦର୍ଶରୂପୀ ଧନରାଶି ।

◊ ପି.ସି. ଗଠନ ପାଇଁ ସର୍ବନିମ୍ନ ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କ ସଂଖ୍ୟା ହେଉଛି ୧୦ । ସର୍ବାଧିକ ସଦସ୍ୟଙ୍କ ସଂଖ୍ୟାର ସୀମାରେଖା ନାହିଁ । ଅ ାବଶ୍ୟକତା ଓ ସମ୍ଭାବ୍ୟତା ଅନୁଯାୟୀ ସଂଖ୍ୟା ବଢା ଯାଇପ ାରିବ, ତେବେ ଅଭିଜ୍ଞତାକୁ ଆଧାର କରି(ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ ଅନୁଯାୟୀ ବ୍ୟବହାର କରାଯିବନି) ଦେଖାଯାଇଛି ଯେ, କୃଷି ଆଧ ାରିତ ଉତ୍ପାଦକ କଂପାନୀ ନିମନ୍ତେ ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ବର୍ଷମାନଙ୍କରେ ଆର୍ଥିକ ସାଧନକ୍ଷମ ହେବା ପାଇଁ ୮୦୦-୧୦୦୦ କୃଷକ ସହ ୧୦୦୦-୧୫୦୦ ଏକର ଚାଷ ଜମି ଏକ ଉତ୍ତମ ଆକାର ଯାହାକି କଂପାନୀର ବୃଦ୍ଧି ସହ ୨୦୦୦ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ବଢି ପାରିବ । ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀରେ କୌଣସି ସରକାରୀ ବା ବେସରକାରୀ ଇକ୍ୟୁଟି ଦାବି ନଥାଏ, ଯାହାକି ଦର୍ଶାଇଥାଏ ପି.ସି. କେବେ ବି ଏକ ରାଷ୍ଟ୍ରାୟତ୍ତ ବା ଡିମ୍ଡ ପବ୍ଲିକ୍ ଲିମିଟେଡ୍ କମ୍ପାନୀ ହୋଇ ପାରିବନି ।

ପି.ସି.ର କାର୍ଯ୍ୟ କ୍ଷେତ୍ର ସମଗ୍ର ଦେଶ ।

୧.୩ ପି.ସି. ସ୍ଥାପନରେ ଆଶାର (ଏଏସ୍ଏ)ଅଭିଜ୍ଞତା

ଗତ ୨୦୦୪ ମସିହାରୁ ମଧ୍ୟପ୍ରଦେଶ ଏବଂ ବିହାରରେ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀର ଧାରଣାକୁ ଆଶା (ଏଏସ୍ଏ) ବଢାଇ ଚାଲିଛି । ମଧ୍ୟପ୍ରଦେଶ ଏବଂ ବିହାରର ସ୍ୱଚ୍ଛ ସମ୍ବଳ ଅଞ୍ଚଳରେ ୩୦.୦୦୦ରୁ ଅଧିକ କ୍ଷୁଦ୍ର ଓ ନାମମାତ୍ର ଚାଷୀଙ୍କୁ ନେଇ ୧୬ଟି ପି.ସି. କୁ ଏ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ବିକଶିତ କରିପ ାରିଛି । ପ୍ରତି ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀରେ ହାରାହାରି ୨୦୦୦ କୃଷକ ସଦସ୍ୟ ରହିଛନ୍ତି ।

ସମ୍ପୃକ୍ତ ପି.ସି.ର ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀଙ୍କ ନିର୍ଦ୍ଦେଶରେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ପି.ସି. ରେ ଏକ ପେସାଦାର ପରିଚାଳନା ଦଳ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ପରିଚାଳନା କରନ୍ତି । କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷେତ୍ରରେ ସାଥିରେ ରହି ଆବଶ୍ୟକୀୟ ସହାୟତା ଯୋଗାଇ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀଙ୍କ ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧି କରିବା ମଧ୍ୟ ଏହି ପରିଚାଳନା ଦ ଳର ଦାୟିତ୍ୱ । ଏହି ପି.ସି. ଗୁଡିକ ମୁଖ୍ୟତଃ କୃଷି ବ୍ୟବସାୟ ଓ ଶସ୍ୟ ବୀଜ ଉତ୍ପାଦନ, ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ, କୃଷିଜାତ ସାମଗ୍ରୀର ବଜାରୀକରଣ ଉପରେ ଦୃଷ୍ଟି କେନ୍ଦ୍ରୀଭୂତ କରିଥାନ୍ତି । ଏହାଦ୍ୱାରା ନିବେଶରୁ ସର୍ବାଧ ିକ ଲାଭ ମିଳିବା ସହିତ ଏହାର ସଦସ୍ୟମାନେ ଉତ୍ତମ ମାନର ବୀଜ ପାଇପାରନ୍ତି । ଏହି ପି.ସି. ଗୁଡିକର ହାରାହାରି ବାର୍ଷିକ ବ୍ୟବସାୟ କାରବାର ପାଖାପାଖି ୧୦ ନିୟୁତ ହୋଇଥାଏ । ତେବେ କେତେକ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଏଥିରେ ବ୍ୟତିକ୍ରମ ଘଟି ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ ୩-୪ ବର୍ଷ ଭିତରେ କେତେକଙ୍କର ବାର୍ଷିକ କାରବାର ୨୫ରୁ ୩୫ ନିୟୁତ ଟଙ୍କା ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ପହଞ୍ଚିଯାଏ । ଏହି ସବୁ ପି.ସି.ଗୁଡିକର ଉଚ୍ଚ ଅଭିବୃଦ୍ଧିର କାରଣଗୁଡିକ ହେଉଛି-

◊ କର୍ମଠ ପରିଚାଳନା ଦଳ ଓ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀ

◊ ବ୍ୟାକିଙ୍ଗ ଅନୁଷ୍ଠାନର ସହଯୋଗ ଯେଉଁମାନେ କି ପି.ସି. ଗୁଡିକୁ ବିନା ବାଧାରେ ଋଣ ଯୋଗାନ୍ତି ଏବଂ

◊ ଏକ ସ୍ପଷ୍ଟ ଚିହ୍ନଟ ବ୍ୟବସାୟ ସୁଯୋଗ ଯାହା ନିବେଶର ଉଚ୍ଚ ପ୍ରତିଫଳ ଦେଇଥାଏ ।

ଏକ ପରୀକ୍ଷାମୂଳକ ଆକଳନ ଅନୁଯାୟୀ ଜଣେ ସଦସ୍ୟ ଏଥିରୁ ବିବିଧ ଲାଭ ପାଇଥାଏ ଏବଂ ସେଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି:

◊ ସଠିକ୍ ସମୟରେ ଓ ସହଜରେ ଉଚିତ ମୂଲ୍ୟରେ ସାର, ବୀଜ ଓ ଅନ୍ୟ କୃଷି ସାମଗ୍ରୀ ମିଳିଥାଏ ।

◊ ଉଚ୍ଚତର ମୂଲ୍ୟରେ କୃଷି ଉତ୍ପାଦର ବୃହଦାକାର ବିକ୍ରି

◊ କୃଷି ବିଭାଗ ବା ଅନ୍ୟ ସେବା ପ୍ରଦାନକାରୀଙ୍କଠାରୁ ମିଳୁଥିବା ସଂପ୍ରସରଣ ସେବା ଯାହାକୁ ପି.ସି. ଆୟୋଜନ କରିଥାଏ ତାହା କୃଷକଙ୍କୁ ମିଳିଥାଏ

◊ ପି.ସି.ଠାରୁ ଅର୍ଥ ଲାଭାଂଶ ପ୍ରାପ୍ତି

ଆର୍ଥିକ କ୍ଷେତ୍ରରେ ମିଳୁଥିବା ଲାଭ ସମ୍ପର୍କରେ ଜାଣିବା ପାଇଁ ଏ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସବିଶେଷ ଅଧ୍ୟୟନ କରାଯାଇନାହିଁ । ସେ ଯାହା ହେଉନା କାହିଁକି ପି.ସି.ର ସେବାରେ ସଦସ୍ୟମାନେ ସନ୍ତୁଷ୍ଟ ଏବଂ ପି.ସି. ବ୍ୟାପାରରେ ଅଧିକ ଅଂଶଗ୍ରହଣ କରିବା ଅଭିପ୍ରାୟ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ପ ରିଲକ୍ଷିତ ହେଉଛି ।

ମଧ୍ୟପ୍ରଦେଶରେ ଆଶାର ଉଦ୍ୟମ ଯୋଗୁଁ ଉତ୍ପାଦକ ସଂଗଠନ ସପ କ୍ଷରେ ବହୁ ନୀତି ପରିବର୍ତ୍ତନ କରାଯାଇଛି । ମଧ୍ୟପ୍ରଦେଶ ସରକାରଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଅନେକ କର ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ କୋହଳ ବ୍ୟବସ୍ଥା ବ୍ୟତୀତ ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ନିଷ୍ପତ୍ତି ହେଲା ତିନି ବର୍ଷ ପାଇଁ ଏକ ପି.ସି.କୁ ପରିଚାଳନା ଅର୍ଥ ସହାୟତା ଏବଂ ଏକକାଳୀନ ୨୫ ଲକ୍ଷ ଟଙ୍କାର କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପୁଞ୍ଜି ସହାୟତା ପ୍ରଦାନ ଯୋଗ୍ୟତା ଅନୁଯାୟୀ ସେମାନଙ୍କୁ ଜମି ଓ ବ୍ୟବସାୟ ଆବଶ୍ୟକତା ପାଇଁ କଳକବ୍ଜା ଯୋଗାଇ ଦେବାକୁ ମଧ୍ୟପ୍ରଦେଶ ସରକାର ରାଜି ହୋଇଛନ୍ତି । ସରକାରୀ ଗେଜେଟ୍‌ରେ ଏହିସବୁ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନୀତି ପ୍ରକାଶ ପାଇଛି ।

ଏଠାରେ ସୂଚନାଯୋଗ୍ୟ ଯେ, ଅନ୍ୟ ଅନୁଷ୍ଠାନ ଭଳି ଆର୍ଥିକ ସାଧନଯୋଗ୍ୟତା ଓ ଅନୁଷ୍ଠାନର ସ୍ଥାୟିତ୍ୱ ହେଉଛି ଦୁଇଟି ମୁଖ୍ୟ କାରଣ ଯାହା ପି.ସି.ର ତିଷ୍ଠି ରହିବାକୁ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରିବ । ଉତ୍ପାଦକ ସଂଗଠନର ସଫଳତା ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଂସ୍ଥାର କୌଶଳ ଓ ପ୍ରତିଶ୍ରୁତିବଦ୍ଧତା ଉପରେ ଅଧିକ ନିର୍ଭର କରିବ ।

producer's collectives would largely depend on the skill and commitment of the promoting agency. The real challenge in building such institution is how to connect the individual producer to the governing system of the producer's organisation. The agency promoting the producers organisation has to pursue both the social and economic objectives simultaneously. It is therefore a long drawn agenda irrespective of the legal format under which these institutions are formed. An enabling legal format can facilitate the process well but cannot ensure a profitable institution without a proper process followed.

ଏହିଭଳି ଅନୁଷ୍ଠାନ ଗଠନର ବାସ୍ତବ ଆହ୍ୱାନ ହେଉଛି ଉତ୍ପାଦକ ଅନୁଷ୍ଠାନର ଶାସନ ପଦ୍ଧତି ସହିତ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଉତ୍ପାଦକଙ୍କୁ କିପରି ଯୋଡିବା । ଉତ୍ପାଦକ ସଂଗଠନ ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଂସ୍ଥା ସମାନ୍ତରାଳ ଭାବେ ସାମାଜିକ ଓ ଆର୍ଥିକ ବୈଶିଷ୍ଟ୍ୟ ଉପରେ ବାରମ୍ବାର ଆଲୋଚନା କରିବା ଦରକାର । ଯେଉଁ ଅ ।ଇନଗତ ପଦ୍ଧତିରେ ଏହି ଅନୁଷ୍ଠାନଗୁଡିକ ଗଠିତ ତାହା ନିର୍ବିଶେଷରେ ଏହା ଏକ ଲମ୍ବା କାର୍ଯ୍ୟସୂଚୀ । ଏକ ସମର୍ଥକାରୀଆଇନଗତ ପଦ୍ଧତି ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟାକୁ ସୁଗମ କରିପାରେ କିନ୍ତୁ ସଠିକ୍ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଅନୁସରଣ ନକଲେ ଏହା ଏକ ଲାଭଦାୟୀ ଅନୁଷ୍ଠାନ ହୋଇ ପାରିବନି ।

CHAPTER 2

INCORPORATION OF A PRODUCER COMPANY

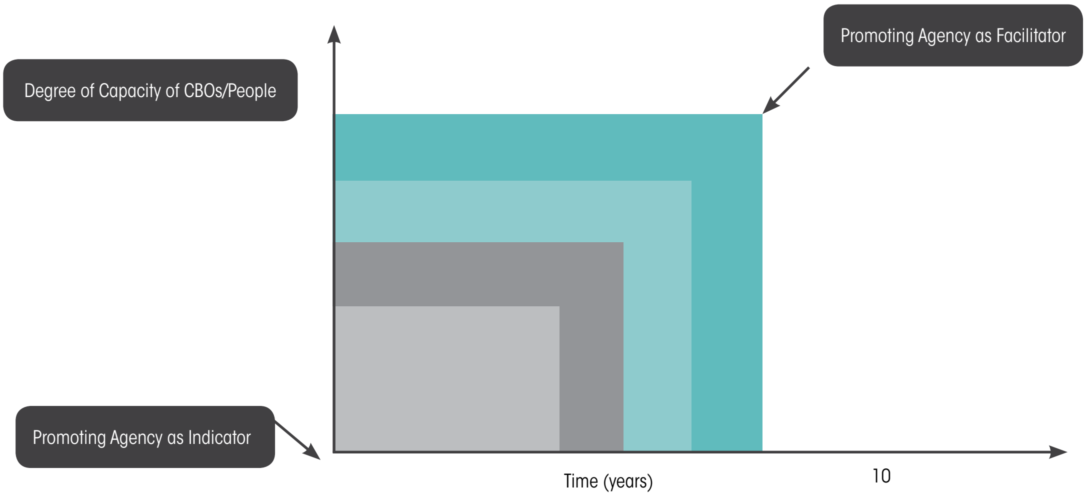
(This chapter is divided in two parts. The first part deals with process to be followed at field level and the preparations required for forming a PC. The second part of the chapter focuses on the legal requirements for establishing a PC and processes involved in it.)

The Producer Company Act. 2002 does not provide any guidelines or directions about the mobilization and social processes that need to be followed while forming PC. Also, there are not many literatures available capturing the hands on experience in establishing producer companies mainly due to the fact that there are limited initiatives currently going on in India on the PC. Hence, what is written in the following paragraphs about the social processes is largely drawn from ASA's experiences of establishing PC in M.P. and Bihar and that too primarily for the agriculture produces. Also these experiences are context specific and may vary with the change in context as it happens with any social processes. An attempt has been made here to write on those aspects related to social processes which normally come in the minds of practitioners before embarking on setting up a producer company.

2.1 HOW DIFFERENT SHOULD BE THE SOCIAL PROCESSES WHILE SETTING UP A PC VIS A VIS A COMMUNITY BASED ORGANISATION (CBO)?

The point to be kept in mind that PC is also a Community Based Organisation (CBO) with a shared objective, mutually agreed plan of actions, shared responsibilities and benefits and a mechanism of functioning where the decisions are taken by the opinions of majority. Hence, the processes of building organization can not be different in case of PC than what is generally followed for any CBOs. Generally the processes start with the conceptualization of the idea by the initiator about the objective and structure of the CBO that is intended to be formed in a given situation. It is the initiator, normally an external person or agency, takes the lead and in consultation with the potential members of the CBO forms the organization and continues to provide support till it is stable and growing. In this trajectory the role of initiator or promoting agency changes from Initiator to Facilitator. This is depicted in a diagram below.

FIGURE 1: CHANGE IN ROLE OF INITIATOR AS THE CBO MATURES



The diagram shows that as the capacity within the people and the CBO increases, the role of the promoting agency changes from one of initiator to that of a facilitator. As this takes place, the methods of participation for dialogue also change. This does not anyway suggest that the promoting agency has to continue to provide support all through the life of the PC. Depending upon the capacity of the PC the promoting agency can plan for exit strategy. However, this situation is so contextual that no specific time frame can be prescribed for the exit of the promoting agency. The bottom line for exit should be decided on the basis of PC's capacity to run the business without support from any external agency.

ଅଧ୍ୟାୟ- ୨

ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀର ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ

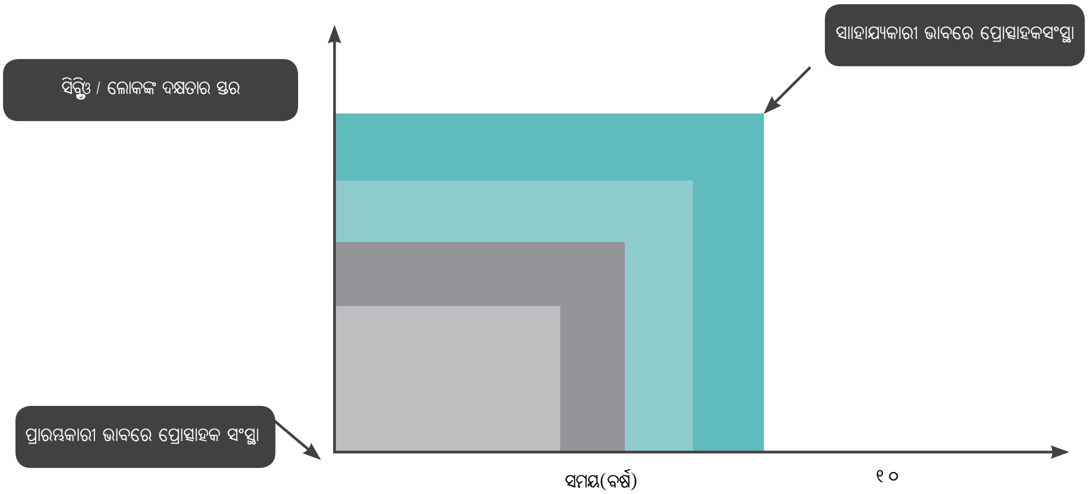
(ଏହି ଅଧ୍ୟାୟଟି ୨ ଭାଗରେ ବିଭକ୍ତ । ପ୍ରଥମ ଭାଗରେ ରହିଛି କ୍ଷେତ୍ରସ୍ତରରେ ଗ୍ରହଣ କରାଯାଇଥିବା କାର୍ଯ୍ୟବିଧି ଏବଂ ଏକ ପି.ସି. ଗଠନରେ ଆବଶ୍ୟକ ପ୍ରସ୍ତୁତି । ଅଧ୍ୟାୟର ଦ୍ୱିତୀୟ ଭାଗ ଏକ ପି.ସି. ଗଠନରେ ଆଇନଗତ ଆବଶ୍ୟକତା ଏବଂ ସନ୍ନିବେଶିତ କାର୍ଯ୍ୟବିଧି ଉପରେ କେନ୍ଦ୍ରିତ ।)

ପି.ସି. ଗଠନରେ କି ପ୍ରକାର ଅନୁପ୍ରେରଣା ଏବଂ ସାମାଜିକ ପ୍ରକ୍ରିୟାଅବଲମ୍ୱନ କରିବାକୁ ହେବ ସେନେଇ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ ଆଇନ ୨୦୦୨ରେ କୌଣସି ଗାଇଡ୍‌ଲାଇନ୍ ବା ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ନାହିଁ । ଭାରତରେ ପି.ସି. ଗଠନ ନେଇ ସଂପ୍ରତି, ସୀମିତ ଉପକ୍ରମ ଯୋଗୁଁ ଏ ସମ୍ପର୍କରେ କୌଣସି ଅଭିଜ୍ଞତା ମୂଳକ ବିବରଣୀ ପୁସ୍ତକ ମଧ ମିଳେ ନାହିଁ । ତେବେ ସାମାଜିକ ପ୍ରକ୍ରିୟା ସମ୍ପର୍କରେ ତଳ ଅନୁଚ୍ଛେଦରେ ଯାହା ବର୍ଣ୍ଣନା କରାଯାଇଛି ତାହା କେବଳ ମଧ୍ୟପ୍ରଦେଶ ଓ ବିହାରରେ ପି.ସି. ଗଠନରେ ଆଶା ହାସଲ କରିଥିବା ଅଭିଜ୍ଞତାରୁ ପ୍ରାପ୍ତ ଏବଂ ତାହା ମଧ୍ୟ ମୁଖ୍ୟତଃ କୃଷି ଉତ୍ପାଦ ପାଇଁ । ଏହି ଅଭିଜ୍ଞତା ପ୍ରସଙ୍ଗ ଭିତ୍ତିକ ଏବଂ ପ୍ରସଙ୍ଗ ସହିତ ପରିବର୍ତ୍ତନଶୀଳ ଯାହାକି ଯେକୌଣସି ସାମାଜିକ ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ହୋଇଥାଏ । ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ ସ୍ଥାପନ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ଗଠନକାରୀଙ୍କ ମନ ମଧ୍ୟରେ ଉଦ୍ରେକ ହେଉଥିବା ସାମାଜିକ ପ୍ରକ୍ରିୟାସମ୍ପର୍କରେ ଏଠାରେ ଉଲ୍ଲେଖ କରିବାର ପ୍ରୟାସ କରାଯାଇଛି ।

୨.୧ ଏକ ପି.ସି. ଓ ଏକ ସମୁଦାୟ ଆଧାରିତ ସଂଗଠନ(ସିବିଓ) ସ୍ଥାପନ ବେଳେ ସାମାଜିକ ପ୍ରକ୍ରିୟା କିପରି ଭାବେ ଭିନ୍ନ ହେବା ଉଚିତ୍ ?

ସର୍ବଦା ମନେରଖିବାକୁ ହେବ ଯେ ପି.ସି. ମଧ୍ୟ ଏକ ସମୁଦାୟ ଆଧାରିତ ସଂଗଠନ(ସିବିଓ)ଯାହାର ଲକ୍ଷ୍ୟ ଅନେକଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ବଣ୍ଟିତ କାର୍ଯ୍ୟାବଳୀ ଯୋଜନା ପରସ୍ପରର ସହମତିରେ, ଦାୟିତ୍ୱ ଏବଂ ଲାଭ ବହୁଜନଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ବଣ୍ଟିତ ଏବଂ ବହୁ ମତରେ ନିଷ୍ପତ୍ତି ଗ୍ରହଣ କରି ପରିଚାଳିତ। ତେଣୁ କୌଣସି ସିବିଓ ଗଠନରେ ସାଧାରଣତଃ ଗ୍ରହଣ କରାଯାଉଥିବା ପ୍ରକ୍ରିୟା ଏକ ପି.ସି. ଗଠନ ବେଳେ ଭିନ୍ନ ନୁହେଁ। ସାଧାରଣତଃ ଏକ ପରିସ୍ଥିତିରେ ସିବିଓର ଲକ୍ଷ୍ୟ ଓ ଢାଞ୍ଚା ସମ୍ପର୍କରେ ଏହାକୁ ଆରମ୍ଭ କରିବାକୁ ଯାଉଥିବା ବ୍ୟକ୍ତି ବା ପ୍ରାରମ୍ଭକାରୀ ଧାରଣା କରି ଏହାର ଆରମ୍ଭ କରିଥାନ୍ତି। ପ୍ରାରମ୍ଭକାରୀ ସାଧାରଣତଃ ଜଣେ ବାହାର ବ୍ୟକ୍ତି ବା ସଂସ୍ଥା ଯିଏକି ସିବିଓର ଉତ୍ସାହୀ ସଦସ୍ୟଙ୍କ ସହ ପରାମର୍ଶ କରି ନେତୃତ୍ୱ ନେଇ ଅନୁଷ୍ଠାନ ଗଢ଼ିଥାନ୍ତି ଏବଂ ଏହା ସ୍ଥିର ଓ ବିକାଶ କରିବା ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସହାୟତା ପ୍ରଦାନ କରିଚାଲିଥାନ୍ତି। ଏହି ପରିସ୍ଥିତିରେ ପ୍ରାରମ୍ଭକାରୀ ବା ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଂସ୍ଥାର ଭୂମିକା ପ୍ରାରମ୍ଭକାରୀରୁ ସାହାଯ୍ୟକାରୀକୁ ବଦଳି ଯାଇଥାଏ। ତଳେ ଏକ ଚିତ୍ରରେ ଏହାକୁ ଦର୍ଶାଯାଇଛି।

ଚିତ୍ର ୧: ସିବିଓର ପରିପକ୍ୱତାସହ ପ୍ରାରମ୍ଭକାରୀ ପରିବର୍ତ୍ତିତ ଭୂମିକା



ଏହି ରେଖାଚିତ୍ର ଦେଖାଉଛି ଲୋକ ଏବଂ ସିବିଓ ସାମର୍ଥ୍ୟ ବୃଦ୍ଧି ସହିତ ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଂସ୍ଥା କିଭଳି ପ୍ରାରମ୍ଭକାରୀରୁ ସାହାଯ୍ୟକାରୀକୁ ବଦଳୁଛି। ଏହା ଯେମିତି ସ୍ଥାନ ନେଉଛି, ବାର୍ତ୍ତାଳାପ ପାଇଁ ଅଂଶ ଗ୍ରହଣର ପଦ୍ଧତି ମଧ ବଦଳୁଛି। ତେବେ ପି.ସି.ର ସମସ୍ତ ଜୀବନକାଳ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଂସ୍ଥା ସହାୟତା ଯୋଗାଇ ଦେବା ଅବ୍ୟାହତ ରଖିବ ବୋଲି ଏହା କେବେବି ପ୍ରସ୍ତାବ ଦିଏନାହିଁ। ପି.ସି.ର ସାମର୍ଥ୍ୟକୁ ଚାହିଁ ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଂସ୍ଥା ପ୍ରସ୍ଥାନର ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରେ। ତଥାପି ଏହି ପରିସ୍ଥିତି ଏତେ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ଯେ ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଂସ୍ଥାର ପ୍ରସ୍ଥାନ ନିମନ୍ତେ କୌଣସି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟ ସୀମା ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରାଯାଇ ପାରେନା । କୌଣସି ବାହ୍ୟ ସଂସ୍ଥାର ସହାୟତା ବିନା ପି.ସି.ର ବ୍ୟବସାୟ ଚଳାଇ ପାରିବାର ସାମର୍ଥ୍ୟ ଆଧାରରେ ପ୍ରସ୍ଥାନ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନିଆଯିବା ଉଚିତ।

2.2 WHETHER PRIMARY CBOS (VIZ. SHGS, FOREST COLLECTORS GROUP, WATER USERS GROUP, COMMON INTEREST GROUP, ETC CAN BE TRANSFORMED INTO PC?

It is better to take such approach of organizing the primary groups on the basis of common interest, geographical locations and then federate them as PC to address the bigger issues of integration with the market, value chain development, etc. and that too when such need has been felt by the members of the primary groups. The benefits of taking such approach are:

- ◊ it builds further on the organization building efforts already made with the primary groups.
- ◊ since the primary groups are already strengthened therefore their participation in the process of PC formation will be effective resulting in better leadership and governance of the PC. No detailed study has been conducted yet, to ascertain the benefits in monetary terms. However, the members are happy with the services of the PC and there is a tendency of increased participation in the affairs of the PC by the members.

However, this approach takes little longer time than direct formation of PC through membership campaign. In the cases facilitated by ASA, PCs were formed with the common interest groups, SHGs and Water Users' Groups which were already existing and after formation of the PC the original identity of the CIGs/SHGs/ WUGs was not diluted, they continued to function as the primary groups as earlier.

2.3 WHETHER THE PROCESS OF ESTABLISHING PC IS SELF TRIGGERED BY THE MEMBERS THEMSELVES OR EXTERNALLY TRIGGERED?

Usually the process of PC formation is externally triggered by the promoting agency because often poor people do not realize the need to organize and use their organization as a means to fight poverty. Hence, the promoting agency leads the initiative in establishing the PC. This is also true for majority of the initiatives for community based organizations

2.3.1 Who can be the Initiator for establishing PC?

- ◊ An NGO working with the primary producers group and willing to introduce the concept of 'Producer Companies' for the economic enhancement of the producers.
- ◊ Any person or group of persons but not necessarily primary producer/s can be the initiator. This could be a socially motivated group of people having no interest for stakes in the PC. Already strengthened CBOs like SHG federation and Cooperative societies can also initiate the process of transforming them into PC. In this case it will be a self triggered initiative.
- ◊ Any Government organization or department can also promote Producer Companies. The Government can approach an NGO, administrative bodies like village panchayat, state departments etc. or any community organization for this purpose. The Government could provide financial and professional support to the implementing bodies.

2.4 PREPARATION FOR THE FORMATION OF PC

This stage precedes the process of legally registering the company. As mentioned earlier that the processes related to the mobilization of producers is purely context specific and would vary from case to case. The factors which contribute towards mobilization of producers are many and at times quite complex. However, it is experienced that existence of primary groups in the area, rapport of the external agency and their understanding about the local context and issues, play a significant role in effective mobilization of the producers. However, an attempt has been made to describe the broad general steps that an initiator should follow while taking the producers on board to form the PC. The steps are neither in chronological order nor are in the water tight compartment. The steps could overlap depending upon the situation. The steps are:

- ◊ Before setting off to establish PC the Initiator must be clear with the objective and the potential of the business. S/he must have done the homework well for the area of operation, type and number of producers, assessment of requirement of land, infrastructures, volume of business, working capital requirement, financial viability, procedures of incorporation etc. In short there should be a blue print or plan with the initiator before hand. Needless to mention that the initiator has to take a professional approach in completing these tasks

୨.୨ ପ୍ରାଥମିକ ସିବିଓ ଯେପରି- ସ୍ୱୟଂ ସହାୟକ ଗୋଷ୍ଠୀ (ଏସ୍‌ଏଚ୍‌ଜି), ଜଙ୍ଗଲ ସଂଗ୍ରାହକ ଗୋଷ୍ଠୀ, ଜଳ ବ୍ୟବହାରକାରୀ ଗୋଷ୍ଠୀ, ସାଧାରଣ ସ୍ୱାର୍ଥ ରକ୍ଷାକାରୀ ଗୋଷ୍ଠୀ ଆଦି ପି.ସି.କୁ ପରିବର୍ତ୍ତିତ ହୋଇପାରିବେ କି ?

ସାଧାରଣ ସ୍ୱାର୍ଥ, ଭୌଗଳିକ ଅବସ୍ଥିତିକୁ ନେଇ ପ୍ରାଥମିକ ଗୋଷ୍ଠୀ ସଂଗଠିତ କରି ପରେ ଏହାକୁ ପି.ସି.ରେ ସଂଘବଦ୍ଧ ଭାବରେ ଏକତ୍ରିତ କରିବା ଏକ ଉତ୍ତମ ଉପାୟ । ଯାହାଦ୍ୱାରା ବଜାର ସହିତ ସମନ୍ୱୟ ତଥା ମୂଲ୍ୟ ଶୃଙ୍ଖଳ ବିକାଶ ଜନିତ ବୃହତ ପ୍ରସଙ୍ଗର ସମାଧାନ ହୋଇପାରିବ ଯେତେବେଳେ ପ୍ରାଥମିକ ଗୋଷ୍ଠୀର ସଦସ୍ୟମାନେ ତାର ଆବଶ୍ୟକତା ଅନୁଭବ କରିବେ । ଏଭଳି ଉପାୟର ଫାଇଦା ସବୁ ହେଲା-

◊ ପ୍ରାଥମିକ ଗୋଷ୍ଠୀ ଦ୍ୱାରା କରାଯାଇ ସାରିଥିବା ସାଂଗଠନିକ ନିର୍ମାଣ ଉଦ୍ୟମ ପୁଣି ବଢିଥାଏ

◊ ଯେହେତୁ ପ୍ରାଥମିକ ଗୋଷ୍ଠୀଗୁଡ଼ିକ ଶକ୍ତିଶାଳୀ ହୋଇ ସାରିଛନ୍ତି ତେଣୁ ପି.ସି. ଗଠନ ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ସେମାନଙ୍କ ଯୋଗଦାନ ପି.ସି.ର ନେତୃତ୍ୱ ଓ ଶାସନର ସଫଳତାକୁ ବଢ଼ାଇବ । ଆର୍ଥିକ ଦୃଷ୍ଟିରୁ କ'ଣ ସବୁ ଫାଇଦା ମିଳିବ ସେ ସମ୍ପର୍କରେ ଜାଣିବା ପାଇଁ ଏ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସବିଶେଷ ଅଧ୍ୟୟନ କରାଯାଇ ନାହିଁ । ସେ ଯାହାହେଉନା କାହିଁକି ପି.ସି.ର ସେବାରେ ଏହାର ସଦସ୍ୟମାନେ ସନ୍ତୁଷ୍ଟ ଓ ପି.ସି. ବ୍ୟାପାରରେ ଅଧିକ ଅଂଶଗ୍ରହଣ କରିବା ଅଭିପ୍ରାୟ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ପରିଲକ୍ଷିତ ହେଉଛି ।

ତେବେ ସଦସ୍ୟତା ଅଭିଯାନ ମାଧ୍ୟମରେ ସିଧାସଳଖ ପି.ସି.ଗଠନ ପାଇଁ ଯେତିକି ସମୟ ଲାଗେ ଏହି ଉପାୟ ତାଠାରୁ ଅଧିକ ସମୟ ନେଇଥାଏ । ଆଶା ସହଯୋଗରେ ଆଗରୁ ଥିବା ସାଧାରଣ ସ୍ୱାର୍ଥ ଗୋଷ୍ଠୀ, ସ୍ୱୟଂ ସହାୟକ ଗୋଷ୍ଠୀ ଓ ଜଳ ବ୍ୟବହାରକାରୀ ଗୋଷ୍ଠୀଙ୍କୁ ପି.ସି.ରେ ପରିଣତ କରାଯାଇଥିଲା । ପି.ସି.ରେ ପରିଣତ ହେବା ପରେ ଏହି ଗୋଷ୍ଠୀମାନଙ୍କ ମୌଳିକ ପରିଚୟ ନଷ୍ଟ ହେଉନଥିଲା । ସେମାନେ ପୂର୍ବବତ୍ ପ୍ରାଥମିକ ଗୋଷ୍ଠୀ ଭଳି କାର୍ଯ୍ୟ କରିଚାଲିଛନ୍ତି ।

୨.୩ ପି.ସି. ସ୍ଥାପନ ପ୍ରକ୍ରିୟା ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ସ୍ୱୟଂ ପ୍ରେରିତ ହୋଇଥାଏ ବା ଅନ୍ୟଦ୍ୱାରା ପ୍ରେରିତ ହୋଇଥାଏ ?

ସାଧାରଣତଃ ପି.ସି.ଗଠନର ପ୍ରକ୍ରିୟା ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଂସ୍ଥା ଦ୍ୱାରା ବାହ୍ୟ ପ୍ରେରିତ ହୋଇଥାଏ । କାରଣ ଗରିବ ଲୋକମାନେ ସଂଗଠିତ ହେବାର ଆବଶ୍ୟକତା ହୃଦୟଙ୍ଗମ କରିନଥାନ୍ତି କି ଦରିଦ୍ର୍ୟ ବିରୋଧରେ ଲଢ଼ିବାକୁ ସେମାନଙ୍କ ସଂଗଠନକୁ ଏକ ମାଧ୍ୟମ ଭାବେ ବ୍ୟବହାର କରିବା ସମ୍ପର୍କରେ ଜାଣିନଥାନ୍ତି । ତେଣୁ ପି.ସି. ସ୍ଥାପନର ଉପକ୍ରମରେ ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଂସ୍ଥା ନେତୃତ୍ୱ ନେଇଥାଏ । ସମୁଦାୟ ଭିତ୍ତିକ ବହୁ ସଂଗଠନ କ୍ଷେତ୍ରରେ ମଧ୍ୟ ଏହା ସତ୍ୟ ।

୨.୩.୧ ପି.ସି. ଗଠନରେ କିଏ ପ୍ରାରମ୍ଭକାରୀ ହୋଇପାରିବ ?

ଏକ ଏନ୍‌ଜିଓ ଯିଏକି ପ୍ରାଥମିକ ଉତ୍ପାଦକ ଗୋଷ୍ଠୀ ସହିତ କାମ କରୁଥିବ ଏବଂ ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କ ଆର୍ଥିକ ଉନ୍ନତି ପାଇଁ ଚଉର ଧାରଣାକୁ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚାଇବାକୁ ଇଚ୍ଛୁକ ଥିବ ।

◊ କୌଣସି ବ୍ୟକ୍ତି ବା ବ୍ୟକ୍ତି ସମୂହ(କିନ୍ତୁ ପ୍ରାଥମିକ ଉତ୍ପାଦକ ହେବା ଜରୁରୀ ନୁହେଁ) ପ୍ରାରମ୍ଭକାରୀ ହୋଇପାରିବେ । 'ପି.ସି.'ର ଲାଭାଂଶରେ ସ୍ୱାର୍ଥ ନଥିବା ସାମାଜିକ ଉନ୍ନତି ଚାହୁଁଥିବା ବ୍ୟକ୍ତି ହୋଇପାରନ୍ତି । ଶକ୍ତିଶାଳୀ ହୋଇ ସାରିଥିବା ସିବିଓମାନେ ଯଥା-ଏସ୍‌ଏଚ୍‌ଜି ଫେଡେରେସନ ଏବଂ ସମବାୟ ସମିତି ସେମାନଙ୍କୁ ପି.ସି.ରେ ପରିଣତ କରିବା ପ୍ରକ୍ରିୟା ଆରମ୍ଭ କରିପାରିବେ । ଏ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଏହା ହେଉଛି ସ୍ୱୟଂ ପ୍ରେରିତ ଉପକ୍ରମ ।

◊ କୌଣସି ସରକାରୀ ସଂଗଠନ ବା ବିଭାଗ ମଧ୍ୟ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀକୁ ଉତ୍ସାହିତ କରିପାରିବେ । ଏଥିପାଇଁ ସରକାର କୌଣସି ଏନ୍‌ଜିଓ, ପ୍ରାଶାସନିକ ସଂସ୍ଥା ଯେମିତି ଗ୍ରାମ ପଞ୍ଚାୟତ, ରାଜ୍ୟ ବିଭାଗ ବା କୌଣସି ସମୁଦାୟ ସଂଗଠନକୁ ଏଥିପାଇଁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିପାରିବେ । ଏଥିପାଇଁ କାର୍ଯ୍ୟସଂପାଦନା କରୁଥିବା ସଂସ୍ଥାକୁ ସରକାର ଆର୍ଥିକ ଓ ପେସା ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ସମର୍ଥନ ଯୋଗାଇ ପାରନ୍ତି ।

୨.୪ ପି.ସି. ଗଠନ ପାଇଁ ପ୍ରସ୍ତୁତି

ଏହା ହେଉଛି କମ୍ପାନୀର ଆଇନଗତ ପଞ୍ଜିକରଣର ପୂର୍ବସ୍ତର । ଆଗରୁ କୁହାଯାଇଛି ଯେ, ଉତ୍ପାଦକଙ୍କୁ ଅନୁପ୍ରେରିତ କରିବା ସମ୍ବନ୍ଧିତ ପ୍ରକ୍ରିୟା ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ରୂପେ ପ୍ରସଙ୍ଗ କୈନ୍ଦ୍ରିକ ଓ ଏହା ସ୍ଥଳ ବିଶେଷରେ ବଦଳି ପାରେ । ଉତ୍ପାଦକଙ୍କୁ ଅନୁପ୍ରେରିତ କରିବା ଉପାଦାନ ଅନେକ ଏବଂ ଅନେକ ସମୟରେ ଏହା ବେଶ୍ ଜଟିଳ । ତେବେ ଅଭିଜ୍ଞତାରୁ ଦେଖାଯାଇଛି ଯେ ଏହି ଅଂଚଳରେ ଆଗରୁ ଥିବା ପ୍ରାଥମିକ ଗୋଷ୍ଠୀ, ବାହ୍ୟ ସଂସ୍ଥାଙ୍କର ସୁସମ୍ପର୍କ ଓ ସ୍ଥାନୀୟ ପ୍ରସଙ୍ଗ ତଥା ସମସ୍ୟା ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ଜ୍ଞାନ ଉତ୍ପାଦକଙ୍କୁ ଅନୁପ୍ରେରିତ କରାଇବାରେ ମୁଖ୍ୟ ଭୂମିକା ତୁଲାଇଥାଏ । ତେବେ ପି.ସି. ଗଠନ ପାଇଁ ବୋର୍ଡ଼ରେ ଉତ୍ପାଦକଙ୍କୁ ସାମିଲ କରାଇଲା ବେଳେ ପ୍ରାରମ୍ଭକାରୀ ଯେପରି ବ୍ୟାପକ ପଦକ୍ଷେପ ଗ୍ରହଣ କରିବେ ତାହାର ବର୍ଣ୍ଣନା ପାଇଁ ଉଦ୍ୟମ କରାଯାଇଛି । ଏହି ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକ କ୍ରମାନୁସାରେ ନୁହେଁ କି ଅଖଣ୍ଡନୀୟ ବିଭାଗ ନୁହେଁ । ପରିସ୍ଥିତି ଅନୁଯାୟୀ ଅତିଚ୍ଛାଦନ କରାଯାଇ ପାରିବ । ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକ ହେଲା-

◊ ପି.ସି. ସ୍ଥାପନ ପୂର୍ବରୁ ପ୍ରାରମ୍ଭକାରୀ ବ୍ୟବସାୟର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ଓ ସମ୍ଭାବ୍ୟତା ସମ୍ପର୍କରେ ସ୍ପଷ୍ଟ ହେବା ଦରକାର । କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷେତ୍ର, ପ୍ରକାର ଏବଂ ଉତ୍ପାଦକଙ୍କ ସଂଖ୍ୟା, ଆବଶ୍ୟକ ଜମି ଆକଳନ, ଭିତ୍ତିଭୂମି, ବ୍ୟବସାୟ ପରିମାଣ, କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପୁଞ୍ଜି ଆବଶ୍ୟକତା, ଆର୍ଥିକ ସାଧନଯୋଗ୍ୟତା, ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣର ପଦ୍ଧତି ଆଦି ସମ୍ପର୍କରେ ସେ ଭଲଭାବେ ଜାଣି ରଖିଥିବା ଦରକାର । ସ୍ୱଚ୍ଛରେ କହିଲେ ଆରମ୍ଭ ପୂର୍ବରୁ ପ୍ରାରମ୍ଭକାରୀଙ୍କନିକଟରେ ମୂଳ ଯୋଜନା ରହିବା ଦରକାର । ଏଠାରେ ଏହା କହିବା ଅନାବଶ୍ୟକ ଯେ ଏହି ଦାୟିତ୍ୱ ସମ୍ପନ୍ନ ପାଇଁ ପ୍ରାରମ୍ଭକାରୀ ପେସାଦାର ମନୋବୃତ୍ତି ଗ୍ରହଣ କରିବା ସହିତ ବାହ୍ୟ ସହାୟତା ମଧ୍ୟ ନେଇପାରିବ ।

and may need external support.

- ◊ Selection of area of operation on the basis of cluster approach means a cluster of 12-15 villages at least should be targeted. Normally about 800-1000 producers are a good size to form agriculture based PC, however this would change depending upon the products to be handled. Normally selection of the area and the members is done on the basis of the commonalities like produce, farmers' need and common problems they are facing in terms of production and marketing.

- ◊ The initiator starts the process through conducting a series of meetings with the potential producers, developing rapport with them and introducing the concept of PC. The potential socio-economic benefits of PC along with the possible risks and their implication on shareholding members has to be also shared.

- ◊ Once the concept is understood by the potential members, an exposure visit to successful producer companies may be organized to further strengthen the understanding of the identified group of producers. The exposure visit is found to be the better approach in clarifying concepts and methodologies to the potential members in comparison to the class room training. However, the exposure visit should be meticulously planned and facilitated by an experienced person who can explain things in right perspectives. At the later stage when the PC is incorporated the formal training would be required to the BoD members in the areas of (not limited to) for – (a) understanding the PC rules and regulations, (b) statutory requirements to the RoC, (c) business plan of the PC, (d) Government schemes, (e) leadership, (f) basic accounting and record keeping and several such aspects as the need is felt. It is suggested that a capacity building plan for BoDs including the event calendar is prepared every year and reviewed periodically by the promoting agency. The Membership process needs to be explained to the producers. Normally the share value is kept at ₹ 10 per share. The share capital contribution per member depends upon the economic condition of the producers. In the PCs developed by ASA, the number of shares per member ranges from 100 to 200. In some PCs equal number of shares has been distributed to the members, whereas in some cases it varies. There is no bar on the number of shares per member in the Act. However, it is suggested to have equal number of shares among the members to maintain a balance in the power structure of the PC. The norms for distribution of share should be mentioned in the Articles of Association of the PC.

- ◊ The eligible community members are required to apply through a membership application form (specified in the Act.) to the BoD. The General Body (GB) is the final authority to approve or reject the membership application.

- ◊ Once the concept is well accepted, based on the common understanding a business plan is developed in consultation with the members. The business proposal, its viability, market opportunity, size of business and possible benefits of the new enterprises must be shared properly with the potential members. In Chapter 4, the process of business plan development is discussed in detail.

- ◊ Simultaneously, the initiator in consultation and support from the members develops the draft 'Memorandum and Articles of Association' specifying the roles and responsibilities of each of the office bearers of PC. The shareholders have also to finalize the authorized capital[2] of the company and the cost of each share. While finalizing the cost of share and the number of shares per member, the paying capacity of the economically deprived shareholders should also be considered.

- ◊ Once these documents are in place, the first formal meeting of the shareholders should be organized. The basic agenda of this meeting is to get the approval on the Memorandum and Articles of Association as well as select/elect the Board of Directors of the company. However, it is advisable here for the initiator to avoid election at this stage as it can lead to drift amongst members. However, if the situation is conducive for election the Initiator can go for it as the process of election would

[2] The entire process might take two to six months (sometimes more), depending upon the motivation and inclination of the producers.

◊ କ୍ଲଷ୍ଟର ଦୃଷ୍ଟିକୋଣରୁ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷେତ୍ର, ଚୟନ କରିବା ମାନେ ଗୋଟିଏ କ୍ଲଷ୍ଟର ପାଇଁ ୧୨-୧୫ ଗ୍ରାମକୁ ଲକ୍ଷ୍ୟ ରଖିବା ଆବଶ୍ୟକ। କୃଷି ଭିତ୍ତିକ ପି.ସି.ସ୍ଥାପନ ପାଇଁ ସାଧାରଣତଃ ୮୦୦-୧୦୦୦ ଉତ୍ପାଦକ ଏକ ଉତ୍ତମ ଆକାର। ତେବେ ବ୍ୟବହାର୍ଯ୍ୟ ଉତ୍ପାଦ ଉପରେ ନିର୍ଭର କରି ଏହା ପରିବର୍ତ୍ତନ ହୋଇପାରେ। ସାଧାରଣତଃ ସ୍ଥାନ ଓ ସଦସ୍ୟ ଚୟନ ସମାନତା ଆଧାରରେ କରାଯାଇଥାଏ ଯଥା ଉତ୍ପାଦ, କୃଷକ ଆବଶ୍ୟକତା ଓ ଉତ୍ପାଦନ ଏବଂ ମାର୍କେଟିଂରେ ସମ୍ମୁଖୀନ ହେଉଥିବା ସାଧାରଣ ସମସ୍ୟା।

◊ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଉତ୍ପାଦକଙ୍କ ସହ ବାରମ୍ବାର ବୈଠକ କରି ପ୍ରାରମ୍ଭକାରୀ ଏହି ପଦ୍ଧତି ଆରମ୍ଭ କରିଥାନ୍ତି। ସେମାନଙ୍କୁ ଘଟଣା ସମ୍ପର୍କରେ ଅବଗତ କରାଇବା ସହିତ 'ପି.ସି.'ର ଧାରଣା ଦିଆଯାଏ। ପି.ସି. ସମ୍ଭାବିତ ସାମାଜିକ-ଆର୍ଥିକ ଫାଇଦା, ତା' ସହ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ସଂକଟ ଏବଂ ଏଥିରେ ସେମାନଙ୍କ ଭାଗିଦାରୀତା ସମ୍ପର୍କରେ ସେମାନଙ୍କୁ ଜଣାଇବା ଦରକାର।

◊ ପି.ସି.ର ଧାରଣା ସମ୍ପର୍କରେ ସମ୍ଭାବିତ ଉତ୍ପାଦକମାନେ ଜାଣିଗଲା ପରେ ସେମାନଙ୍କ ଭିତରେ ଏହି ଧାରଣାକୁ ଶକ୍ତିଶାଳୀ କରାଇବା ପାଇଁ ସଫଳ ପି.ସି. ପରିଦର୍ଶନରେ ଚିହ୍ନିତ ଉତ୍ପାଦକ ଗୋଷ୍ଠୀକୁ ନିଆଯାଇପାରିବ। ଦେଖାଯାଇଛି ଯେ ସମ୍ଭାବିତ ସଦସ୍ୟଙ୍କୁ ଧାରଣା ଓ କାର୍ଯ୍ୟପ୍ରଣାଳୀ ସ୍ପଷ୍ଟ କରିବା ନିମନ୍ତେ ବିଷୟବସ୍ତୁ ପରିଦର୍ଶନ ଶ୍ରେଣୀଗୃହ ତାଲିକା ତୁଳନାରେ ଉତ୍ତମ ଉପାୟ। ତେବେ ବିଷୟବସ୍ତୁ ପରିଦର୍ଶନ ଯୋଜନା ସତର୍କତା ସହ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବା ସହ ଜଣେ ଅଭିଜ୍ଞ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ସହାୟତା ରହିବା ଦରକର ଯିଏକି ବିଷୟଗୁଡିକୁ ଉଚିତ ପରିପ୍ରେକ୍ଷୀରେ ବୁଝାଇପାରୁଥିବେ। ପରବର୍ତ୍ତୀ ସମୟରେ ପି.ସି.ର ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ ପରେ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀ(ବିଓଡି) ସଦସ୍ୟଙ୍କ ପାଇଁ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ତାଲିମର ଆବଶ୍ୟକତା ପଡ଼ିପାରେ। ଏହିସବୁ କ୍ଷେତ୍ରରେ (ସୀମିତ ନୁହେଁ) ଯଥା- (ବ) ପି.ସି. ନୀତି ନିୟମ ବୁଝିବାକୁ (ଭ) ଆର୍‌ଓସି ପାଇଁ ବୈଧାନିକ ଆବଶ୍ୟକତା (ମ) ପି.ସି.ର ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା (ଯ) ସରକାରୀ ଯୋଜନା (ର) ନେତୃତ୍ୱ (ଲ) ମୌଳିକ ହିସାବ କିତାବ ଏବଂ ରେକର୍ଡ଼ ରଖିବା ଭଳି ଆବଶ୍ୟକତା ସମ୍ପର୍କରେ ଜାଣିବାକୁ। ଏହା ପ୍ରସ୍ତାବ ଦିଆଯାଇଛି ଯେ ବିଓଡି ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧି ଯୋଜନା ସହିତ ପ୍ରତିବର୍ଷ ଘଟଣା କ୍ୟାଲେଣ୍ଡର ପ୍ରସ୍ତୁତ କରାଯିବ ଏବଂ ଏହାକୁ ସମୟାନ୍ତରରେ ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଂସ୍ଥା ସମୀକ୍ଷା କରିବ। ସଦସ୍ୟତା ପ୍ରକ୍ରିୟା ସମ୍ପର୍କରେ ଉତ୍ପାଦକମାନଙ୍କୁ ବୁଝାଇବାର ଆବଶ୍ୟକତା ରହିଛି। ସାଧାରଣତଃ ପ୍ରତି ସେୟାର(ଅଂଶ) ମୂଲ୍ୟ ୧୦ ଟଙ୍କା ରଖାଯାଇଛି। ସଦସ୍ୟଙ୍କ ସେୟାର ପୁଞ୍ଜି (ଅଂଶଧନ) ଅବଦାନ ଉତ୍ପାଦକଙ୍କ ଆର୍ଥିକ ସ୍ଥିତି ଉପରେ ନିର୍ଭର କରେ। ଏଏସ୍ଏ ଦ୍ୱାରା ବିକଶିତ ପି.ସି.ରେ ପ୍ରତି ସଦସ୍ୟଙ୍କ ସେୟାରଙ୍କ ସଂଖ୍ୟା ୧୦୦ ରୁ ୨୦୦ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ। କେତେକ ପି.ସି.ରେ ସବୁ ସଦସ୍ୟଙ୍କୁ ସମାନ ସଂଖ୍ୟକ ସେୟାର ମିଳିଥିବାବେଳେ ଆଉ କେତେକରେ ଏହା ଭିନ୍ନ। ଆଇନରେ ସଦସ୍ୟ ପିଛା କେତେ ସେୟାର ମିଳିବ ସେମିତି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କିଛିନାହିଁ। ତେବେ ପି.ସି.ର ଶକ୍ତି ଢାଞ୍ଚାରେ ସନ୍ତୁଳନ ରକ୍ଷା ପାଇଁ ପ୍ରତି ସଦସ୍ୟଙ୍କୁ ସମାନ ସେୟାର ଦେବାକୁ ପ୍ରସ୍ତାବ ଦିଆଯାଉଛି। ସେୟାର ବଣ୍ଟନର ମାନଦଣ୍ଡ ସମ୍ପର୍କରେ ପି.ସି.ର ଆର୍ଟିକିଲ ଅଫ୍ ଏସୋସିଏସନରେ ଉଲ୍ଲେଖ ରଖିବା ଉଚିତ।

◊ ଯୋଗ୍ୟ ସଦସ୍ୟମାନେ ଏକ ସଦସ୍ୟତା ଆବେଦନ ଫର୍ମରେ ବିଓଡି କୁ ଆବେଦନ କରିବାର ଆବଶ୍ୟକତା ରହିଛି।(ଆଇନରେ ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ) ସଦସ୍ୟତା ଆବେଦନକୁ ସାଧାରଣ ସଭା (ଜିବି) ଗ୍ରାହ୍ୟ ବା ଅଗ୍ରାହ୍ୟ କରିପାରିବାର ଅନ୍ତିମ ଅଧିକାର ଅଛି।

◊ ଥରେ ଏହି ଧାରଣା ଠିକ୍ ଭାବେ ଗ୍ରହଣ କରିନିଆଗଲେ ସଦସ୍ୟଙ୍କ ସହିତ ପରାମର୍ଶ କରି ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରାଯାଏ। ସମ୍ଭାବିତ ସଦସ୍ୟଙ୍କ ସହିତ ବ୍ୟବସାୟ ପ୍ରସ୍ତାବ, ବ୍ୟବସାୟ ସାଧନ ଯୋଗ୍ୟତା, ବଜାର ସୁଯୋଗ, ବ୍ୟବସାୟର ଆକାର ଓ ନୂଆ ଉଦ୍ୟୋଗର ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଫାଇଦା ସମ୍ପର୍କରେ ଉଚିତ ଭାବେ ଆଲୋଚନା ହେବା ଦରକାର। ଅଧ୍ୟାୟ ୪ରେ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ବିକାଶ ସମ୍ପର୍କରେ ସବିଶେଷ ବର୍ଣ୍ଣନା କରାଯାଇଛି।

◊ ସେହି ଏକା ସମୟରେ ସଦସ୍ୟଙ୍କ ସହିତ ପରାମର୍ଶ ଓ ସହାୟତାରେ ପ୍ରାରମ୍ଭକାରୀ ପି.ସି.ର ପ୍ରତି କାର୍ଯ୍ୟକର୍ତ୍ତାଙ୍କ ଭୂମିକା ଓ ଦାୟିତ୍ୱ ନିର୍ଦ୍ଧିଷ୍ଟିତ ଡ୍ରାଫ୍ଟ 'ମେମୋରାଣ୍ଡମ୍ ଆଣ୍ଡ ଆର୍ଟିକଲସ୍ ଅଫ୍ ଆସୋସିଏସନ୍' ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିଥାନ୍ତି। କମ୍ପାନୀର ଅଧିକୃତ ପୁଞ୍ଜି ଓ ପ୍ରତି ସେୟାରର ମୂଲ୍ୟ କେତେ ରହିବ ତାହା ଅଂଶୀଦାରମାନଙ୍କୁ ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରିବାକୁ ହେବ। ସେୟାରର ମୂଲ୍ୟ ଏବଂ ପ୍ରତି ସଦସ୍ୟଙ୍କୁ କେତେ ଲେଖାଏଁ ସେୟାର ପ୍ରଦାନ କରାଯିବ ସେ ସମ୍ପର୍କରେ ସ୍ଥିର କରିବା ପୂର୍ବରୁ ଆର୍ଥିକ ଭାବେ ବଂଚିତ ଅଂଶୀଦାରଙ୍କ ଦେୟ କ୍ଷମତାକୁ ମଧ ବିଚାରକୁ ନେବା ଉଚିତ୍।

◊ ଏହିସବୁ ନଥିପତ୍ର ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେଲାପରେ ଅଂଶୀଦାରଙ୍କର ପ୍ରଥମ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ବୈଠକ ଅୟୋଜନ କରିବା ଉଚିତ୍। ଏହି ବୈଠକର ମୂଳ ଲକ୍ଷ୍ୟ ରହିବ 'ମେମୋରାଣ୍ଡମ ଆଣ୍ଡ ଆର୍ଟିକିଲ୍ସ ଅଫ୍ ଆସୋସିଏସନ୍‌କୁ' ଅନୁମୋଦନ କରାଇବା ଏବଂ କମ୍ପାନୀର ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀ ମନୋନୟନ / ନିର୍ବାଚନ କରାଇବା। ଏଠାରେ ପ୍ରାରମ୍ଭକାରୀଙ୍କ ପାଇଁ ଉଚିତ ହେବ ଯେ ଏହି ସ୍ତରରେ ନିର୍ବାଚନକୁ ଏଡାଇ ଦେବା ଯେହେତୁ ଏହା ସଦସ୍ୟଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ମନୋମାଳିନ୍ୟ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରେ। ତେବେ ପରିସ୍ଥିତି ଯଦି ନିର୍ବାଚନ ପାଇଁ ଅନୁକୂଳ ତା'ହେଲେ ପ୍ରାରମ୍ଭକାରୀ ନିର୍ବାଚନ କରାଇପାରିବେ ଯେହେତୁ ନିର୍ବାଚନ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଗଣତାନ୍ତ୍ରିକ କାର୍ଯ୍ୟବିଧି ଓ ସ୍ୱଚ୍ଛତାକୁ ବୃଦ୍ଧିକରେ।

◊ କମ୍ପାନୀର ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ତାଲିକାଓ ମେମୋରାଣ୍ଡମ ଆଣ୍ଡ ଆର୍ଟିକଲ ଅଫ୍ ଆସୋସିଏସନ୍ ପାଇଁ ସଦସ୍ୟଙ୍କ ସହମତି ମିଳିବା ପରେ ପ୍ରାରମ୍ଭକାରୀ ପଞ୍ଜିକରଣ ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ଆଗେଇ ପାରନ୍ତି। ଅଂଶୀଦାରଙ୍କ ମାଧ୍ୟମରେ ସଂଗୃହୀତ ଅର୍ଥକୁ ପଞ୍ଜିକରଣ ପାଉଣା

୨. ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ପ୍ରକ୍ରିୟା ପାଇଁ ୨ ରୁ ୬ ମାସ (ଅଧିକ ବି ହୋଇପାରେ) ସମୟ ଲାଗିପାରେ। ଏହା ଉତ୍ପାଦକଙ୍କ ପ୍ରେରଣା ଓ ଆଗ୍ରହ ଉପରେ ନିର୍ଭର କରେ।

enhance the democratic process and transparency.

- After taking the consent of the members on the selected list of directors of the company and the Memorandum and Articles of Association, the initiator can go ahead with the registration process. The amount collected through shareholders could be used for registration fees and other processing related expenditures like fees for Company secretary, stationary, travel etc. In the books of accounts it can be shown as loan taken from the share capital. Once the company mobilises resources through business it can be repaid.

- After having registration of the company, the first General meeting of the shareholders should be conducted within the mandatory 90 days of the registration. Other than discussing the business plan, the General Body has to select/elect the Board of Directors for the next tenure. The proceedings of the meeting should be sent to the Registrar of Company (RoC) within 60 days of the meeting along with the list of finalized BoD.

The entire process might take two to six months (sometimes more), depending upon the motivation and inclination of the producers.

2.5 REGISTRATION OF PC

A step-wise basic information for the registration of a `Producer Company' is described as under:

Step 1: Digital Signature Certificate (DSC)[3]:
The Information Technology Act, 2000 has the provision of use of Digital Signatures on the documents in order to ensure the security and authenticity of the documents filed electronically. It is now mandatory to have Digital Signature of minimum one Director or Chairman prior to enter the formal registration process. This is the only secure and authentic way that a document can be submitted electronically. As such, all filings done by the companies are required to be filed with the use of Digital Signatures. Thus, it is necessary for a company to authorize a person's signature who will sign the documents.

The prescribed application form for DSC is available at the website of Ministry of Corporate Affairs (henceforth website of MCA)[4]. After filling the required information, the form has to be submitted online to the `Certification Agencies[5]'. The DSCs are typically issued with one to two year validity. These are renewable on expiry of the period of initial issue. The official fee for issuance of DSC is ₹ 1800/-. In addition, the Certification Agency charges a service fee which vary from agency to agency.

Step 2: Director Identification Number (DIN)
The DIN number can be obtained online only from the company affairs cell at Noida, UP without any fees by providing identification proof number (Only PAN Card, Voter Identity card, passport or driving license number is accepted). The prescribed form is available in the website of Ministry of Corporate Affairs and the application can be done online.

Step 3: Naming of a Producer Company[6]
A Producer Company should be named using the following suffix ".....Producer Company Limited" appropriately indicating its status of producer company. The word "private" is not used in the name and the absence of which does not indicate that the company is a "public".

The procedures for selecting and applying for the availability of name for a Producer Company are:

- Select,in order of preference, at least one suitable name up to a maximum of five names, indicative of the main objects of the company.

- Ensure that the name does not resemble the name of any other already registered company and also does not violate the provisions of emblems and names (Prevention of Improper Use Act, 1950) by availing the services of checking name availability on the portal (http://www.mca.gov.in).

- Apply to the concerned Registrar of Companies to ascertain the availability of name in e-Form 1(A)7 by logging in to the portal (http://www.mca.gov.in). A fee of ₹ 500/-[8] has to be paid alongside and the digital signature of the applicant proposing the company has to be attached in the form. If all the proposed five names are not available, the applicant will be intimated by Registrar of Companies (RoC) and subsequently the applicant has to apply for a

ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟବିଧି ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ଖର୍ଚ୍ଚ ଯଥା କଂପାନୀ ସେକ୍ରେଟାରୀଙ୍କ ପାଉଣା, ଲେଖା ସାମଗ୍ରୀ, ଭ୍ରମଣ, ଇତ୍ୟାଦି ଖର୍ଚ୍ଚରେ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରିବ। ହିସାବ ଖାତାରେ ଏହି ଅର୍ଥକୁ ଅଂଶଧନରୁ ଋଣ ଗ୍ରହଣ ଭାବେ ଦର୍ଶାଯାଇପାରେ। କମ୍ପାନୀ ବ୍ୟବସାୟ ମାଧ୍ୟମରେ ସମ୍ବଳ ଯୋଗାଡ କରିବା ପରେ ଏହି ଋଣ ପରିଶୋଧ କରାଯାଇପାରିବ ।

◊ କମ୍ପାନୀ ପଞ୍ଜିକରଣ ପରେ ଅଂଶୀଦାରମାନଙ୍କ ପ୍ରଥମ ସାଧାରଣ ବୈଠକ ପଞ୍ଜିକରଣର ୯୦ ଦିନ ମଧ୍ୟରେ କରିବା ବାଧ୍ୟତାମୂଳକ। ଏଥିରେ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ସମ୍ପର୍କରେ ଆଲୋଚନା କରାଯିବା ସହ ସାଧାରଣ ସଭା ପରବର୍ତ୍ତୀ କାର୍ଯ୍ୟକାଳ ପାଇଁ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀ ମନୋନୟନ/ନିର୍ବାଚନ କରିବ। ସ୍ଥିରୀକୃତ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକମଣ୍ଡଳୀ ତାଲିକା ସହିତ ବୈଠକର କାର୍ଯ୍ୟବାହୀ(ପ୍ରୋସିଡିଙ୍ଗସ୍) ସମ୍ପର୍କରେ ୬୦ ଦିନ ମଧ୍ୟରେ ରେଜିଷ୍ଟ୍ରାର ଅଫ୍ କମ୍ପାନୀ(ଆର୍‌ଓସି)ଙ୍କ ନିକଟକୁ ପଠାଇବା ଦରକାର।

ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ପ୍ରକ୍ରିୟା ୨ରୁ ୬ ମାସ(ବେଳେବେଳେ ଅଧିକ) ଲାଗିପାରେ। ଏହା ଉତ୍ପାଦକଙ୍କ ପ୍ରେରଣା ଓ ଆଗ୍ରହ ଉପରେ ନିର୍ଭର କରେ।

୨.୫ ପି.ସି. (ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ)ର ପଞ୍ଜୀକରଣ

ଏକ 'ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀର' ପଞ୍ଜିକରଣ ପାଇଁ କି କି ପଦକ୍ଷେପ ଗ୍ରହଣ କରାଯିବ ତାହା କ୍ରମାନ୍ୱୟରେ ତଳେ ବର୍ଣ୍ଣନା କରାଗଲା।

ପଦକ୍ଷେପ ୧ : ଡିଜିଟାଲ ହସ୍ତାକ୍ଷର ପ୍ରମାଣପତ୍ର (ଡିଏସ୍‌ସି)

ନଥିପତ୍ର ନିରାପତ୍ତା ଓ ବିଶ୍ୱାସଯୋଗ୍ୟତା ସୁନିଶ୍ଚିତ କରିବାକୁ ବୈଦ୍ୟୁତିକ ପଦ୍ଧତିରେ ଡିଜିଟାଲ ହସ୍ତାକ୍ଷରଯୁକ୍ତ ତଥ୍ୟ ଉପସ୍ଥାପନ କରିବାକୁ ସୂଚନା ପ୍ରଯୁକ୍ତି ଆଇନ୍ ୨୦୦୦ରେ ବିହିତ ବ୍ୟବସ୍ଥା ରହିଛି। ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ପଞ୍ଜିକରଣ ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ପ୍ରବେଶ ପୂର୍ବରୁ ଅତି କମ୍‌ରେ ଜଣେ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ବା ଅଧକ୍ଷଙ୍କ ଡିଜିଟାଲ ହସ୍ତାକ୍ଷର ବାଧ୍ୟତାମୂଳକ। ବୈଦ୍ୟୁତିକ ମାଧ୍ୟମରେ ନଥିପତ୍ର ଉପସ୍ଥାପନ ପାଇଁ ଏହା ହିଁ କେବଳ ସୁରକ୍ଷିତ ଓ ବିଶ୍ୱସନୀୟ ଉପାୟ । କଂପାନୀର ସମସ୍ତ ନଥିଭୁକ୍ତିକରଣ ବେଳେ ଡିଜିଟାଲ ହସ୍ତାକ୍ଷର ଆବଶ୍ୟକ । କମ୍ପାନୀ ପାଇଁ ଏହା ଆବଶ୍ୟକ ଯେ ସେ ଏଭଳି ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ହସ୍ତାକ୍ଷରକୁ ସ୍ୱୀକୃତ ଦେବେ ଯିଏ ନଥିପତ୍ରରେ ଦସ୍ତଖତ କରିବେ।

ଡିଏସ୍‌ସି ପାଇଁ ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ଆବେଦନ ଫର୍ମ କର୍ପୋରେଟ୍ ବ୍ୟାପାର ମନ୍ତ୍ରାଳୟ ୱେବ୍‌ସାଇଟ୍‌ରେ ଉପଲବ୍ଧ । ଉପଯୁକ୍ତ ସୂଚନା ସହ ଫର୍ମ ପୂରଣ ପରେ ଏହାକୁ ଅନ୍‌ଲାଇନ୍‌ରେ 'ସାର୍ଟିଫିକେସନ ଏଜେନ୍‌ସିଜ୍' (ପ୍ରମାଣିକରଣ ସଂସ୍ଥା) ନିକଟରେ ଦାଖଲ କରାଯିବ । ଗୋଟିଏ ବା ଦୁଇ ବର୍ଷର ବୈଧତା ସହ ଡିଜିଟାଲ ହସ୍ତାକ୍ଷର ପ୍ରମାଣପତ୍ର ଜାରି କରାଯାଇଥାଏ। ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ସମୟ ଶେଷ ପରେ ଏହାକୁ ନବୀକରଣ କରାଯାଏ। ଡିଜିଟାଲ ହସ୍ତାକ୍ଷର ପ୍ରମାଣପତ୍ର ପ୍ରଦାନ ପାଇଁ ପାଉଣା ହେଉଛି ୧୮୦୦/- ଟଙ୍କା। ଏହା ସହିତ ପ୍ରମାଣିକରଣ ସଂସ୍ଥା ବିଭିନ୍ନ ସେବା ପାଉଣା ବାବଦରେ କିଛି ଅର୍ଥ ଦାବି କରେ ଯାହା ବିଭିନ୍ନ ସଂସ୍ଥା ପାଇଁ ଭିନ୍ନ ହୋଇଥାଏ ।

ପଦକ୍ଷେପର ୨ : ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ଚିହ୍ନଟ ସଂଖ୍ୟା (ଡିଆଇଏନ୍)

କେବଳ ନୋଇଡା, ଉତ୍ତର ପ୍ରଦେଶସ୍ଥିତ କମ୍ପାନୀ ବ୍ୟାପାର ସେଲ୍‌ରୁ ଅନ୍‌ଲାଇନ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଡିଆଇଏନ୍ ପାଉଣା ବିନା ଅଣାଯାଇପାରିବ। ଏଥିପାଇଁ ଚିହ୍ନଟ ପ୍ରମାଣ ସଂଖ୍ୟା ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ହୁଏ। (କେବଳ ପ୍ୟାନ୍‌କାର୍ଡ, ଭୋଟ ପରିଚୟପତ୍ର, ପାସ୍‌ପୋର୍ଟ ବା ଡ୍ରାଇଭିଙ୍ଗ୍ ଲାଇସେନ୍ସ ନମ୍ବର ଗ୍ରହଣ କରାଯାଏ) କର୍ପୋରେଟ୍ ବ୍ୟାପାର ମନ୍ତ୍ରାଳୟ ୱେବ୍‌ସାଇଟ୍‌ରୁ ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ଫର୍ମ ମିଳିବ ଓ ଅନ୍‌ଲାଇନ୍‌ରେ ଆବେଦନ କରାଯାଇ ପାରିବ।

ପଦକ୍ଷେପ ୩ : ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀର ନାମକରଣ

ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀର ନାମକରଣ ଶେଷରେ ଏହିଭଳି, ପ୍ରତ୍ୟୟ ବ୍ୟବହାର ହେବା ଉଚିତ ଯଥା'..... ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ ଲିମିଟେଡ୍' । ଯାହାକି ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀର ସ୍ଥିତିକୁ ଯଥାର୍ଥ ଭାବେ ସୂଚିତ କରିବ। 'ପ୍ରାଇଭେଟ୍'ଶବ୍ଦଟି ନାମରେ ବ୍ୟବହାର କରାଯିବନି ଏବଂ ଯାହାରା ଅନୁପସ୍ଥିତି ଏହା ସୂଚିତ କରେନାହିଁ ଯେ, କମ୍ପାନିଟି "ପବ୍ଲିକ୍" ବୋଲି ।

ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀର ଉପଲବ୍ଧ ଥିବା ନାମ ଚୟନ ଓ ଆବେଦନ କରିବାର ପଦ୍ଧତିଗୁଡ଼ିକ ହେଲା:-

◊ କମ୍ପାନୀର ମୁଖ୍ୟ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟକୁ ସୂଚିତ କରୁଥିବା ଅଗ୍ରାଧିକାର ଭିତ୍ତିରେ ଅନ୍ତତଃ ଗୋଟିଏରୁ ପାଞ୍ଚୋଟି ଉପଯୁକ୍ତ ନାମ ବାଛନ୍ତୁ ।

◊ ସୁନିଶ୍ଚିତ ହୁଅନ୍ତୁ ସେହି ନାମରେ ଆଗରୁ କୌଣସି କମ୍ପାନୀ ପଞ୍ଜିକୃତ ହୋଇନି ଏବଂ ପ୍ରତୀକ ଓ ନାମ ବିହିତ ଆଇନ ବ୍ୟବସ୍ଥାକୁ ଉଲ୍ଲଂଘନ କରୁନାହିଁ(ପ୍ରିଭେନ୍‌ସନ୍ ଅଫ୍ ଇମ୍ପ୍ରପର୍ ୟୁଜ୍ ଆକ୍ଟ, ୧୯୫୦)। ଏଥିପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ ପୋଟାଲ୍‌ରୁ ନାମ ତନଖି କରିନିଅନ୍ତୁ (ଷଙ୍ଘଙ୍କ://ଙ୍ଗଙ୍ଗଙ୍ଗ.ଙ୍କମବ.ଶକ୍ଟଙ୍ଗ.ସଭ)

◊ ଇ-ଫର୍ମ ୧(ଇ)୭ ରେ ନାମ ଉପଲବ୍ଧ ଜାଣିବା ପାଇଁ ସମ୍ପୃକ୍ତ ରେଜିଷ୍ଟାର ଅଫ୍ କମ୍ପାନୀଙ୍କ ନିକଟକୁ ପୋର୍ଟାଲ୍ ମାଧ୍ୟମରେ(ଷଙ୍ଘଙ୍କ://ଙ୍ଗଙ୍ଗଙ୍ଗ.ଙ୍କମବ.ଶକ୍ଟଙ୍ଗ.ସଭ)ଆବେଦନ କରନ୍ତୁ। ଫର୍ମରେ କମ୍ପାନୀ ଆବେଦକଙ୍କ ଡିଜିଟାଲ ହସ୍ତାକ୍ଷର ରହିବ ଏବଂ ୫୦୦/- ଟଙ୍କାର ପାଉଣା ଭରିବେ। ଯଦି ପ୍ରସ୍ତାବିତ ୫ଟି ଯାକ ନାମ ଲପଲବ୍ଧ ନହୁଏ ତା' ହେଲେ ସେହି ଆବେଦନରେ ଆବେଦକ ଏକ ନୂଆ ନାମ ପାଇଁ ରେଜିଷ୍ଟାର ଅଫ୍ କମ୍ପାନିଙ୍କୁ ଜଣାଇବେ।

◊ ଯଦି ଆବଶ୍ୟକ ହୁଏ, ପି.ସି.ର ନାମ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରାଯାଇପାରିବା ସୁଯୋଗ ରହିଛି। ତେବେ ବାରମ୍ବାର ଏପରି କରିବା ସହଜ ନୁହେଁ। କମ୍ପାନୀ ଆଇନ ୧୯୫୬ ଧାରା ୨୧ ଅନୁସାରେ

fresh name on the same application.

Moreover, there is further scope of changing the PC's name, if required. However it is not easy to do it frequently. As per the company Act 1956 section 21, an application to RoC with a supporting of a resolutions passed by 2/3 majority of BoD and 1/3 of General Body and fees of ₹ 500 is required to be submitted along with new proposed name and 4 other alternatives in order of preference.

Step 4: Memorandum & Articles of Association[9]
After ascertaining the name of the producer company, a memorandum and articles of association have to be prepared.

- ◊ Memorandum and Articles of Association should be printed (preferably a computer print out - printed on both side of the paper).
- ◊ Get the Memorandum and Articles of Association duly stamped, the Memorandum and Articles of Association subscribed/signed by the requisite number of subscribers/ promoters, in his/her own hand, his/her father's name, occupation, address and the number of shares subscribed for.

Ensure that the Memorandum and Article is dated on a date after the date of stamping.

Step 5: Documents to be submitted to the RoC for the Incorporation of Producer Company[11]
File the following documents along with the fees payable[12] with the Registrar of Companies of the state, where the Registered Office of the company is to be situated:

- ◊ Copy of the letter of Registrar of Companies confirming the availability of name for formation of the company should be made;
- ◊ Memorandum and Articles of Association duly stamped and signed;
- ◊ Form 18 regarding situation (full address) of Registered Office[13]
- ◊ Form 32 (in duplicate) regarding particulars of directors[14]
- ◊ Form 1 (on a stamp paper) declaring compliance of all and incidental matters regarding formation of companies[15]
- ◊ Form 29 – consent of the director
- ◊ An affidavit has to be submitted by subscribers, if the Memorandum of Association is submitted in Hindi by subscribers claiming the understanding of same.
- ◊ Power of Attorney.

Please note that all the information and forms are available on the website of MCA (http://www.mca.gov.in) and that the forms can be directly accessed and filled in on-line.

Step 6: Certificate of Incorporation

- ◊ The Registrar of the Companies, on being satisfied that all the documents for the incorporation of a company is submitted, he is obliged to register the memorandum, the articles and other documents, if any, and issue a 'certificate of incorporation' within thirty days, which is a conclusive proof of its formation in terms of Part IX A. [Section 581C (2)].
- ◊ The incorporation of Producer Company is effective from the date mentioned in the certificate of registration granted by the Registrar of Company.
- ◊ On incorporation, a company becomes a juristic person, i.e. a person in the eyes of law. It has perpetual succession i.e. its members may come

[4] http://www.mca.gov.in
[5] Certification Agencies are appointed by the office of the Controller of Certification Agencies (CCA) under the provisions of IT Act, 2000. There are a total of seven Certification Agencies authorised by the CCA to issue the Digital Signature Certificates (DSCs). The details of these Certification Agencies are available on the portal of the Ministry of Corporate Affairs www.mca.gov.in
[6] As per the Companies (Amendment) Act, 2002, Section No. 581B.
[7] Pursuant to Section 20 & 21 of the Companies Act 1956.
[8] Fees should be deposited in the regional bank authorised by the MCA.
[9] A small write-up on Memorandum of Association and Articles is given in Appendix 2.
[10] Stamping should be done in accordance with the requirement of the Indian Stamp Act, 1899 and the applicable rate depending on the State where the Registered Office of the company is to be situated.
[11] The applicant can apply for registration of the new company within six months of name approval.
[12] The amount of registration fees to be paid will depend upon t he authorised share capital kept by the company in the Article of Association.
[13] As per the Companies (Amendment) Act, 2002, Section No. 146.
[14] As per the Companies (Amendment) Act, 2002, Section No. 303.
[15] As per the Companies (Amendment) Act, 2002, Section No. 33 (2).
[16] CA and CS denotes Chartered Accounting and Company Secretary firms respectively.

ନୂଆ ପ୍ରସ୍ତାବିତ ନାମ ଓ ଅନ୍ୟ ୪ ବିକଳ୍ପ ନାମ ପାଇଁ ଜକ୍ଟଉଙ୍କ ନିକଟରେ ଆବେଦନ କରିବାକୁ ହେବ। ଆବେଦନ ପାଇଁ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀର ୨/୩ ସଦସ୍ୟା ଏବଂ ସାଧାରଣ ସଭାର ୧/୩ ସଦସ୍ୟଙ୍କ ସହମତି ଆବଶ୍ୟକ। ଏଥିପାଇଁ ୫୦୦ ଟଙ୍କା ପାଉଣା ଦେବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

ଦକ୍ଷେପ ୪: 'ମେମୋରାଣ୍ଡମ୍ ଆଣ୍ଡ ଆର୍ଟିକଲ୍ସ ଅଫ୍ ଏସୋସିଏସନ୍'

ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀର ନାମ ସ୍ଥିର ହେବା ପରେ ସଂଗଠନର ଏକ ମେମୋରାଣ୍ଡମ୍ ଓ ଆର୍ଟିକଲ ଅଫ୍ ଏସୋସିଏସନ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ ପ ଡ଼ିବ ।

◊ 'ମେମୋରାଣ୍ଡମ୍ ଏବଂ ଆର୍ଟିକଲ ଅଫ୍ ଏସୋସିଏସନ୍'ଲିଖିତ ହେବା ଦରକାର। (ବିଶେଷ କରି କମ୍ପ୍ୟୁଟର ପ୍ରିଣ୍ଟଆଉଟ୍ ଓ କାଗଜର ଦୁଇ ପାଖରେ ଲେଖାଯାଇଥିବ)

◊ ମେମୋରାଣ୍ଡମ୍ ଆଣ୍ଡ ଆର୍ଟିକଲ ଅଫ୍ ଏସୋସିଏସନ୍ ରେ ଉପଯୁକ୍ତ ମୋହର ଲାଗିଥିବା ଦରକାର। ଏଥିରେ ସମ୍ପୃକ୍ତ ସବ୍‌ସ୍କ୍ରାଇବର/ ପ୍ରମୋଟରଙ୍କ ନିଜ ହାତରେ ଦସ୍ତଖତ ରହିବା ସହିତ ବାପାଙ୍କ ନାମ, ପେସା, ଠିକଣା ଓ କେତେ ସେୟାରର ଗ୍ରାହକ ସଂଖ୍ୟା ରହିବା ଦରକାର।

ସୁନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ମେମୋରାଣ୍ଡମ୍ ଆଣ୍ଡ ଆର୍ଟିକଲରେ ଥିବା ତାରିଖ ଯେପରି ମୋହରରେ ପଡ଼ିଥିବା ତାରିଖ ପରେ ହୁଏ ।

ପଦକ୍ଷେପ ୫ : ପି.ସି.ର ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ ପାଇଁ ଆର୍‌ଓସି ନିକଟରେ ନଥିପତ୍ର ଦାଖଲ [11]

ପୈଠଯୋଗ୍ୟ[12] ଉପଯୁକ୍ତ ପାଉଣା ସହିତ କଂପାନୀର ପଂଜୀକୃତ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ ଥିବା ରାଜ୍ୟ ରେଜିଷ୍ଟାର ଅଫ୍ କମ୍ପାନି ନିକଟରେ ନିମ୍ନ ନଥିପ ତ୍ର ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତୁ:-

◊ କମ୍ପାନୀ ସ୍ଥାପନ ପାଇଁ ନାମ ପାଇଥିବା ରେଜିଷ୍ଟାର ଅଫ୍ କମ୍ପାନିଙ୍କ ଚିଠିର ନକଲ

◊ ଯଥାଯୋଗ୍ୟ ମୋହର ଲାଗିଥିବା ଓ ସ୍ୱାକ୍ଷର ହୋଇଥିବା ମେମୋରାଣ୍ଡମ୍ ଏବଂ ଆର୍ଟିକଲ ଅଫ୍ ଏସୋସିଏସନ୍

◊ ପଞ୍ଜିକୃତ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟର ଅବସ୍ଥିତି (ପୂରା ଠିକଣା) ସମ୍ପର୍କିତ ଫର୍ମ ୧୮[13]

◊ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକଙ୍କ ତଥ୍ୟ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ଫର୍ମ ୩୨ (ପ୍ରତିଳିପି)[14]

◊ କଂପାନୀ ଗଠନ ସମ୍ପର୍କିତ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ଘଟଣାକ୍ରମ ଓ ସମସ୍ତ ଅନୁପାଳନ ସଂବନ୍ଧୀୟ ଫର୍ମ ୧(ଷ୍ଟାମ୍ପ ପେପର ଉପରେ) ଘୋଷଣାନାମା [15]

◊ ଫର୍ମ ୨୯-ନିର୍ଦ୍ଦେଶକଙ୍କ ସମ୍ମତି

◊ ଯଦି ମେମୋରାଣ୍ଡମ୍ ଅଫ୍ ଏସୋସିଏସନ୍ କୁ ହିନ୍ଦୀରେ ଦାଖଲ କରାଯାଇଥାଏ ତା' ହେଲେ ସଦସ୍ୟଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ସତ୍ୟପାଠ ମଧ୍ୟ ଦ ାଖଲ କରାଯିବ

◊ ପାଓ୍ୱାର ଅଫ୍ ଆଟର୍ନି(ଓକିଲାତିନାମା)

ଦୟାକରି ଜାଣିରଖନ୍ତୁ ଯେ, ଗଉଇ ଓ୍ୱେବ୍‌ସାଇଟ୍ (ଷତ୍ପତ୍ପକ୍ଟ://ଙ୍ଗଙ୍ଗଙ୍ଗ. ଙ୍କମବ.ଶକ୍ଟଙ୍ଗ.ସଭ)ରେ ସବୁପ୍ରକାର ସୂଚନା ଓ ଫର୍ମ ଉପଲବ୍ଧ। ଏଥିରୁ ସିଧା ଫର୍ମ ଅନ୍‌ଲାଇନରେ ପୂରଣ କରାଯିବ ।

ପଦକ୍ଷେପ ୬: ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ ପ୍ରମାଣପତ୍ର

◊ କମ୍ପାନୀ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତିକରଣ ପାଇଁ ଦାଖଲ ସମସ୍ତ ନଥିପତ୍ରକୁ ନେଇ ରେଜିଷ୍ଟାର ଅଫ୍ କମ୍ପାନିଜ୍ ସନ୍ତୁଷ୍ଟ ହେଲେ ସେ ମେମୋରାଣ୍ଡମ, ଆର୍ଟିକଲ ଓ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଦଲିଲ(ଯଦି କିଛି ଥାଏ) କୁ ପଞ୍ଜିକୃତ କରିବାକୁ ଅନଗ୍ରହୀତ ହେବେ ଓ ୩୦ ଦିନ ମଧ୍ୟରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ ପ୍ରମାଣପତ୍ର ପ୍ରଦାନ କରିବେ। ପାର୍ଟ ଓଢଇ (ଧ ାରା-୫୮୧ଉ (୨) ଅନୁଯାୟୀ କଂପାନୀ ଗଠନ ପାଇଁ ଏହା ଅନ୍ତିମ ପ୍ରମାଣ।

◊ ରେଜିଷ୍ଟାର ଅଫ୍ କମ୍ପାନୀଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ମଞ୍ଜୁର ପଞ୍ଜିକୃତ ପ୍ରମାଣ ପ ତ୍ରରେ ଉଲ୍ଲିଖିତ ତାରିଖରୁ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀର ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷମ ହେବ।

◊ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ ପରେ ଗୋଟିଏ କମ୍ପାନୀ ନ୍ୟାୟଶାସ୍ତ୍ର ସଂବନ୍ଧୀୟ ବ୍ୟକ୍ତି ବିଶେଷ ହୋଇଯାଏ, ଅର୍ଥାତ୍ ଆଇନ ଦୃଷ୍ଟିରେ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି। ଏହାର ଏକ ଶାଶ୍ୱତ ଉତ୍ତରାଧିକାର ରହିଛି, ଅର୍ଥାତ୍ ସଦ ସ୍ୟମାନେ ଆସିପାରନ୍ତି ଓ ଯାଇପାରନ୍ତି କିନ୍ତୁ ଆଇନ ପାଳନ ପ୍ରକ୍ରିୟା

[4] http://www.mca.gov.in

[5] ପ୍ରମାଣୀକରଣ ସଂସ୍ଥାଗୁଡିକ, ଆଇଟି ଆକ୍ଟ ୨୦୦୦ ଅନ୍ତର୍ଗତ ପ୍ରମାଣୀକରଣ ସଂସ୍ଥା ନିୟନ୍ତ୍ରକ (ସିସିଏ)ଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ ଦ୍ୱାରା ନିଯୁକ୍ତ ହୋଇଥା'ନ୍ତି। ଡିଜିଟାଲ୍ ସିଗ୍ନେଚର୍ ସାର୍ଟିଫିକେଟ୍ସ(ଡିଏସ୍‌ସି) ଜାରି କରିବାକୁ ସିସିଏ ଦ୍ୱାରା ପ୍ରାଧିକୃତ ଏହିପରି ସାତୋଟି ପ୍ରମାଣୀକରଣ ସଂସ୍ଥା ଅଛି। ଏହି ପ୍ରମାଣୀକରଣ ସଂସ୍ଥାଗୁଡିକର ବିବରଣୀ କର୍ପୋରେଟ୍ ବ୍ୟାପାର ମନ୍ତ୍ରାଳୟର ପୋର୍ଟାଲ୍ ଙ୍ଗଙ୍ଗଙ୍ଗ.ଙ୍କମବ.ଶକ୍ଟଙ୍ଗ.ସଭ ରେ ଉପଲବ୍ଧ ।

[6] କମ୍ପାନୀ (ସଂଶୋଧିତ) ଆକ୍ଟ୨୦୦୨, ଧାରା ସଂ.୫୮୧ଈ ଅନୁସାରେ

[7] କମ୍ପାନୀ ଆକ୍ଟ ୧୯୫୬ର ୨୦ ଓ ୨୧ ଧାରା ଅନୁବର୍ତ୍ତୀ

[8] ଏମସିଏ ଦ୍ୱାରା ପ୍ରାଧିକୃତ ଆଂଚଳିକ ବ୍ୟାଙ୍କରେ ପାଉଣା ଜମା ହେବା ଉଚିତ

[9] ଅନୁଚ୍ଛେଦ୨ ରେ ମେମୋରାଣ୍ଡମ୍ ଅଫ୍ ଏସୋସିଏସନ୍ ଆଣ୍ଡ୍ ଆର୍ଟିକିଲ୍ ଉପରେ କ୍ଷୁଦ୍ର ଲେଖା ପ୍ରଦତ୍ତ ହୋଇଛି

[10] ଭାରତୀୟ ଷ୍ଟାମ୍ପ ଆକ୍ଟ,୧୮୯୯ର ଆବଶ୍ୟକତା ଓ କମ୍ପାନୀର ପଞ୍ଜିକୃତ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ ଅବସ୍ଥିତ ଥିବା ରାଜ୍ୟ ଉପରେ ନିର୍ଭର କରି ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ ଦର ଅନୁସାରେ ଷ୍ଟାମ୍ପ ଲଗାଯିବ

[11] ନାମ ଅନୁମୋଦନର ଛଅ ମାସ ମଧ୍ୟରେ ନୂତନ କମ୍ପାନୀର ପଞ୍ଜୀକରଣ ପାଇଁ ଆବେଦକ ଆବେଦନ କରିପାରିବେ

[12] ପଞ୍ଜୀକରଣ ପାଉଣା ରାଶି, ଆର୍ଟିକିଲ୍ ଅଫ୍ ଏସୋସିଏସନ୍‌ରେ କମ୍ପାନୀ ଦ୍ୱାରା ରଖାଯାଇଥିବା ପ୍ରାଧିକୃତ ଶେୟାର୍ ମୂଳଧନ ଉପରେ ଆଧାରକରି ପୈଠ କରାଯିବ

[13] କମ୍ପାନୀ (ସଂଶୋଧିତ) ଆକ୍ଟ୨୦୦୨, ଧାରା୧୪୬ ଅନୁସାରେ

[14] କମ୍ପାନୀ ସଂଶୋଧିତ) ଆକ୍ଟ୨୦୦୨, ଧାରା ୩୦୩ ଅନୁସାରେ

[15] କମ୍ପାନୀ (ସଂଶୋଧିତ) ଆକ୍ଟ୨୦୦୨, ଧାରା ୩୩(୨) ଅନୁସାରେ

[16] ସିଏ ଓ ସିଏସ୍ ଯଥାକ୍ରମେ ଚାର୍ଟାଡ୍ ଆକାଉଣ୍ଟିଙ୍ଗ୍ ଓ କମ୍ପାନୀ ସଚିବଙ୍କୁ ବୁଝାଇଥିଶ

and go but the company goes on till it is wound up by following the process of law.

- It has a common seal, which is affixed on all the documents executed on behalf of the company in the presence of a director and be signed by the authorized signatory or signatories.
- It is empowered to hold all properties in its own name and has its own right. It can sue others and can be sued by other and enter into contracts in its own name.

Power of Attorney: All the work required to incorporate the Producer Company can be done either by the BoD or alternatively, the General Body can authorize anyone of them or any other person to follow the matter with the RoC (in most cases the service of a Chartered Accounting firm or Company Secretary is acquired for the purpose). In the latter case, they have to execute a power of attorney in favour of the person, who is authorised to act on their behalf.

A power of attorney form duly stamped and executed by all the subscribers of directors have to be submitted to the RoC.

A power of attorney holder is, specifically, authorised to make corrections, as may be necessary in the Memorandum and Articles of Association and all other documents filed with the RoC and to attest the same on their behalf and to receive the Certificate of Incorporation.

Step 7: Tasks to be completed immediately after incorporation of the PC

The following tasks have to be completed immediately after incorporation:

- Open a Bank Account with minimum two officially nominated signatories in the name of the Company.
- Procure PAN number from the Income Tax and TIN number from the Commercial Tax Department to carry out business. Also, the company have to register itself for Service Tax from Commercial Tax Department and VAT from Excise department.
- Apply for the commercial connection of Power supply to related agency/board for the office of the PC.
- Establishment of company office means arrangement of furniture and fixture along with a visible signage board.

2.6 ESTIMATED COST FOR INCORPORATION OF A PRODUCER COMPANY

Table 2 below provides an estimated cost required for the incorporation of a producer company with minimum mandatory authorised capital of ₹ 5 lacs

TABLE 2: ESTIMATED COST FOR INCORPORATION OF A PRODUCER COMPANY

Particular	Heads	Amount (₹)
Application for name of PC	Fees	500.00
Digital Signature	Fees	2,600.00
Stamp duty	Memorandum of Association (MoA)	500.00
	Article of Association(AoA)	1,000.00
Registration/filing fees	MoA	16,000.00
	AoA	300.00
	Form-1	300.00
	Form-18	300.00
	Form-32	300.00
Fees of CA/CS17 firm*	Consultancy fees	10,000.00
Stamps cancellation	Charge	300.00
Affidavit expenses	Fees of Notary	450.00
Share transfer fees & processing charge		5,000.00
Total		37,550.00

Source: ASA

** Note: Fees for CA and CS is driven by market rates.*

ଦ୍ୱାରା ସମାପିତ ହେଲା ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ କମ୍ପାନୀ ସେହିପରି ରହିଥିବ।

◊ ଏହାର ଏକ ସାଧାରଣ ମୋହର ରହିବ, ଯାହା ଜଣେ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକଙ୍କ ଉପସ୍ଥିତିରେ କମ୍ପାନିର ପକ୍ଷରୁ କାର୍ଯ୍ୟନ୍ୱିତ ସମସ୍ତ ଦଲିଲ ଉପରେ ଲଗାଯିବ ଏବଂ ଅଧିକୃତ ସ୍ୱାକ୍ଷରକାରୀ ବା ସ୍ୱାକ୍ଷରକାରୀମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ସ୍ୱାକ୍ଷରିତ କରାଯିବ ।

◊ ସମସ୍ତ ସମ୍ପତ୍ତିକୁ ନିଜ ନାମରେ ରଖିବା ପାଇଁ ଏହାକୁ ଶକ୍ତିସମ୍ପନ୍ନ କରାଯାଇଛି ଏବଂ ଏହାର ନିଜସ୍ୱ ଅଧିକାର ରହିଛି । ଏହା ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ବିରୁଦ୍ଧରେ ମୋକଦ୍ଦମା କରିପାରିବ ବା ଏହା ବିରୁଦ୍ଧରେ ଯେକେହି ଅଦାଲତରେ ମୋକଦ୍ଦମା କରିପାରିବେ ଏବଂ ଏହା ନିଜ ନାମରେ ଚୁକ୍ତି କରିପାରିବ।

ପାୱାର ଅଫ୍ ଆଟର୍ନି: ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ କରାଇବା ସମସ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀ କରିପାରିବ ବା ବିକଳ୍ପ ଭାବେ ସାଧାରଣ ସଭା ଆର୍‌ଓସିରେ ଏ ସଂକ୍ରାନ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ପାଇଁ ସେମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରୁ ବା ଅନ୍ୟ କାହାକୁ ଦାୟିତ୍ୱ ଦେଇପାରେ (ବହୁ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଚାଟାର୍ଡ ଏକାଉଣ୍ଟାଣ୍ଟଫାର୍ମ ବା କମ୍ପାନୀ ସେକ୍ରେଟାରୀ ଏହି କାମ କରିଥାନ୍ତି)। ବିକଳ୍ପ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଅଧିକୃତ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ପାଇଁ ସେମାନେ ପାୱାର ଅଫ୍ ଆଟର୍ନି ନିଷ୍ପାଦନ କରନ୍ତି ଯିଏ ତାଙ୍କ ତରଫରୁ ଏସବୁ କାମ କରିଥାନ୍ତି।

ପାୱାର ଅଫ୍ ଆଟର୍ନିକୁ ସମସ୍ତ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକଙ୍କ ଅଭିଦାତାଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଯଥାଯୋଗ୍ୟ ମୁଦ୍ରାଙ୍କିତ ଓ ନିଷ୍ପାଦିତ ଆର୍‌ଓସି ନିକଟରେ ଉପସ୍ଥାପିତ କରାଯିବା ଆବଶ୍ୟକ।

ଆବଶ୍ୟକ ବେଳେ ଆରଓସିଙ୍କ ନିକଟରେ ଉପସ୍ଥାପିତ ମେମୋରାଣ୍ଡମ୍ ଓ ଆର୍ଟିକିଲ୍ ଅଫ୍ ଏସୋସିଏସନ୍ ତଥା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ନଥିପତ୍ରରେ ଆବଶ୍ୟକ ହେଉଥିବା ସଂଶୋଧନ ସହିତ ସେମାନଙ୍କ ତରଫରୁ ଦରକାର ପଡୁଥିବା ଦସ୍ତଖତ କରିବାକୁ ପାୱାର ଅଫ ଆଟର୍ନି ଧାରକଙ୍କୁ କ୍ଷମତା ଦିଆଯାଇଥାଏ। ସେ ମଧ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ ପ୍ରମାଣପତ୍ର ଗ୍ରହଣ କ୍ଷମତା ପାଇଥାନ୍ତି।

ପଦକ୍ଷେପ ୭: ପି.ସି. ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ ତତ୍‌କ୍ଷଣାତ୍ ପରେ କରିବାକୁ ଥିବା କାର୍ଯ୍ୟ

ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣର ତୁରନ୍ତ ପରେ ନିମ୍ନଲିଖିତ କାର୍ଯ୍ୟ ସାରିବାକୁ ହୋଇଥାଏ।

◊ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ଭାବେ ମନୋନୀତ ଅତି କମ୍‌ରେ ଦୁଇଜଣ ସ୍ୱାକ୍ଷରକାରୀଙ୍କ ସହିତ କମ୍ପାନୀ ନାମରେ ବ୍ୟାଙ୍କ ଖାତା ଖୋଲିବା

◊ ବ୍ୟବସାୟ ଚାଲୁ ରଖିବା ପାଇଁ ଆୟକର ବିଭାଗରୁ ପିଏଏନ୍(ପ୍ୟାନ୍) ନମ୍ବର ଓ ବାଣିଜ୍ୟିକ ଶୁଳ୍କ ବିଭାଗରୁ ଟିଆଇଏନ୍(ଟିନ୍) ନମ୍ବର ଆଣିବାକୁ ହେବ। ସେବା କର ପାଇଁ ବାଣିଜ୍ୟିକ ଶୁଳ୍କ (କମର୍ସିଆଲ୍ ଟାକ୍ସ) ବିଭାଗ ଓ ଭିଏଟି(ଭାଟ୍) ପାଇଁ ଉତ୍ପାଦକ ଶୁଳ୍କ ବିଭାଗ(ଏକ୍ସାଇଜ୍)ରେ କମ୍ପାନୀକୁ ପଞ୍ଜିକରଣ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ।

◊ କମ୍ପାନୀ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟରେ ବାଣିଜ୍ୟିକ ବିଦ୍ୟୁତ୍ ସଂଯୋଗ ପାଇଁ ସଂପୃକ୍ତ ସଂସ୍ଥା/ବୋର୍ଡକୁ ଆବେଦନ କରାଯିବ

◊ କମ୍ପାନୀ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ ସ୍ଥାପନ ଅର୍ଥ ଆସବାବପତ୍ର ଯୋଗାଡ ଓ ଦେଖାଯାଉଥିବା ନାମ ଫଳକ।

୨.୬: ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀର ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ ପାଇଁ ଖର୍ଚ୍ଚ ଆକଳନ

ସର୍ବନିମ୍ନ ୫ ଲକ୍ଷ୍ୟ ଟଙ୍କାର ବାଧ୍ୟତାମୂଳକ ଅଧିକୃତ ପୁଞ୍ଜି ଥିବା ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀର ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ ପାଇଁ ଖର୍ଚ୍ଚ ଆକଳନ ତଳ ଟେବୁଲ୍(୨)ରେ ଦିଆଗଲା।

ଟେବୁଲ୍ ୨: ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣ ପାଇଁ ଖର୍ଚ୍ଚ ଆକଳନ

ସବିଶେଷ	ମୁଖ୍ୟ	ରାଶି (ଟ)
ପି.ସି.ର ନାମ ପାଇଁ ଦରଖାସ୍ତ	ପାଉଣା	ପାଉଣା
ଡିଜିଟାଲ୍ ହସ୍ତାକ୍ଷର	ପାଉଣା	୨,୬୦୦.୦୦
ଷ୍ଟାମ୍ପ ଡ୍ୟୁଟି(ଷ୍ଟାମ୍ପ ଶୁଳ୍କ)	ମେମୋରାଣ୍ଡମ୍ ଅଫ୍ ଅ ।ସୋସିଏସନ (ଏମ୍‌ଓଏ)	୫୦୦.୦୦
	ଆର୍ଟିକିଲ୍ ଅଫ୍ ଅ ।ସୋସିଏସନ(ଏଓଏ)	୧,୦୦୦.୦୦
ପଞ୍ଜିକରଣ/ ଦାଖିଲ ପାଉଣା	ଏମ୍‌ଓଏ	୧୬,୦୦୦.୦୦
	ଏଓଏ	୩୦୦.୦୦
	ଫର୍ମ -୧	୩୦୦.୦୦
	ଫର୍ମ-୧୮	୩୦୦.୦୦
	ଫର୍ମ ୩୨	୩୦୦.୦୦
ସିଏ/ ସିଏସ୍ ୧୭ ଫର୍ମର ପାଉଣା	ପରାମର୍ଶ ପାଉଣା	୧୦,୦୦୦.୦୦
ଷ୍ଟାମ୍ପ କ୍ୟାନସେଲସନ୍(ଷ୍ଟାମ୍ପ ରଦ୍ଦ)	ଦାମ୍	୩୦୦.୦୦
ସତ୍ୟପାଠ ଖର୍ଚ୍ଚ	ନୋଟାରୀଙ୍କ ପାଉଣା	୪୫୦.୦୦
ସେୟାର୍ ଟ୍ରାନ୍ସଫର ଫି ଓ ପ୍ରୋସେସିଂ ଚାର୍ଜ (ସେୟାର ବଦଳ ପାଉଣା ଓ ପ୍ରକ୍ରିୟା ନିମନ୍ତେ ମୂଲ୍ୟ)		୫,୦୦୦.୦୦
ମୋଟ୍		୩୭,୫୫୦.୦୦

ସୌଜନ୍ୟ - ASA

ନୋଟ୍: ସିଏ ଓ ସିଏସ୍ ପାଇଁ ଖର୍ଚ୍ଚ ମାର୍କେଟ୍ ଦର ଦ୍ୱାରା ସଂଚାଳିତ

CHAPTER 3

ASSESSING THE CAPITAL

REQUIREMENTS OF A PRODUCER COMPANY

(This Chapter elucidates the various factors to be considered and limitations faced while estimating the working capital requirement of a Producers Company. Detailed discussion on the methods of financial assessment is in the following chapter.)

The working capital is estimated on the basis of following costs which may be fixed or variable in nature:

◊ Raw materials, storage, processing, transportation, insurance etc. The estimate is determined by the nature and size of the business.
◊ Staff salary, travel, rent, electricity, telephone and other administrative expenses which can be termed as management and administration cost.
◊ Furniture, fixtures and other equipments like computer, printer etc.
◊ Infrastructures like warehouse, machineries etc. (if any) Capacity building cost for BoDs and the executives of the PC.

In the following paragraphs it has been attempted to describe the processes or steps to be followed and the factors to be considered for estimating the working capital requirement. It is not possible to estimate the requirement of working capital since it depends on the nature of business and its volume which would vary from case to case. However, the processes described here are based on the experiences of ASA while establishing several PCs.

3.1 ASSESSING THE CAPITAL REQUIRED FOR INITIAL BUSINESS ACTIVITY

This is the initial amount required for starting the basic activities of PC such as initial investment which is mainly required for procurement of raw produce from the producers, storage, transportation processing, insurance etc. The quantum of capital would depend on the nature and volume of the business of PC. This is part of the working capital of the PC.

While calculating the requirement of capital for the above mentioned items the following points are to be kept in view:

◊ Number of producers/acreage/number of products and its month wise availability.
◊ Total expected volume of raw produce to be procured (month wise).
◊ Time of the activity (no. of days from procurement to sale).
◊ Purchase price, selling price.
◊ Credit limit with the producers and to the buyers.
◊ Monthly
◊ Storage cash-in and cash-out projection, duration and costs.
◊ Transportation costs (producers to company and company store to buyers).
◊ Grading/processing,
◊ Insurance.
◊ Packaging costs, if any.
◊ Marketing costs, if any.
◊ Any other costs which is specific to the area (statutory requirement. For example, in some states buyers for agriculture produce outside the APMC has to pay certain levy to the APMC for making purchase from the farmers directly).

A critical evaluation of the above criteria should provide a reliable estimate of capital requirements.

The experience of ASA suggests that the real challenge for a PC is to mobilize initial working capital requirements.

This is due to the following reasons:

◊ For any financial institution PC is a commercial entity and therefore they require a margin money contribution in the credit application from PCs. This is difficult to be arranged by a PC, due to financial constraints.
◊ PCs are also required to provide collateral for the loan which is again a constraint for a new business entity like PC.
◊ Initially PCs do not have any credentials for doing successful business which also makes the financial institutions uncomfortable for financing.

However, to overcome these initial challenges the PCs

ଅଧ୍ୟାୟ-୩

ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କଂପାନୀର ପୁଞ୍ଜି

ଆବଶ୍ୟକତା ଆକଳନ

(ଏହି ଅଧ୍ୟାୟରେ ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀର କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପୁଞ୍ଜିର ଆବଶ୍ୟକତା ଆକଳନ କରିବା ବେଳେ ବିଚାରଯୋଗ୍ୟ କାରଣମାନ ଓ ସମ୍ମୁଖୀନ ହେଉଥିବା ବାଧା ସମ୍ବନ୍ଧରେ ବିଶଦ ବ୍ୟାଖ୍ୟା କରାଯାଇଛି । ଅର୍ଥ ଆକଳନ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ବିଭିନ୍ନ ପଦ୍ଧତି ଉପରେ ସବିଶେଷ ଆଲୋଚନା କରାଯାଇଛି ।)

ନିମ୍ନୋକ୍ତ ଖର୍ଚ୍ଚକୁ ନେଇ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପୁଞ୍ଜିର ଆକଳନ କରାଯାଇଛି ଯାହା ସ୍ଥିର ହୋଇପାରେ ବା ବଦଳିପାରେ:

◊ କଞ୍ଚାମାଲ, ଭଣ୍ଡାରଣ(ଷ୍ଟୋରେଜ୍), ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ, ପରିବହନ, ବୀମା ଆଦି । ବ୍ୟବସାୟର ପ୍ରକୃତି ଓ ଆକାରକୁ ନେଇ ଆକଳନ ସ୍ଥିର ହେବ ।

◊ କର୍ମଚାରୀଙ୍କ ଦରମା, ଗମନାଗମନ, ଭଡ଼ା, ବିଦ୍ୟୁତ୍, ଟେଲିଫୋନ୍ ଓ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ପ୍ରଶାସନିକ ଖର୍ଚ୍ଚ ଯାହା ପରିଚାଳନା ଓ ପ୍ରଶାସନ ଖର୍ଚ୍ଚ କୁହାଯିବ ।

◊ ଆସବାବପତ୍ର, ଓ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଉପକରଣ ଯଥା କମ୍ପ୍ୟୁଟର ପ୍ରିଣ୍ଟର ଇତ୍ୟାଦି ।

◊ ଭିତ୍ତିଭୂମି ଯଥା-ଗୋଦାମଘର, ଯନ୍ତ୍ରପାତି ଇତ୍ୟାଦି(ଯଦି ଥାଏ)ପି.ସି.ର ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀ ଓ କାର୍ଯ୍ୟବାହୀମାନଙ୍କ ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧି ଖର୍ଚ୍ଚ ।

ଆବଶ୍ୟକୀୟ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପୁଞ୍ଜି ଆକଳନ ପାଇଁ ପ୍ରକ୍ରିୟା ବା ପଦକ୍ଷେପ ତଥା ବିଚାରଯୋଗ୍ୟ କାରଣ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ନିମ୍ନଲିଖିତ ଅନୁଚ୍ଛେଦରେ ବର୍ଣ୍ଣନା ଉଦ୍ୟମ କରାଯାଇଛି । କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପୁଞ୍ଜିର ଆବଶ୍ୟକତା ବ୍ୟବସାୟର ପ୍ରକୃତି ଓ ପରିମାଣ ଉପରେ ନିର୍ଭର କରୁଥିବାରୁ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପୁଞ୍ଜିର ଆକଳନ ସମ୍ଭବ ନୁହେଁ, କାରଣ ଏହା ବିଭିନ୍ନ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଭିନ୍ନ ଭିନ୍ନ ହୋଇଥାଏ । ତେବେ ଅନେକ ପି.ସି. ସ୍ଥାପନ ପରେ ଆଶା ହାସଲ କରିଥିବା ଅଭିଜ୍ଞତାକୁ ନେଇ ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟା ବର୍ଣ୍ଣନା କରାଯାଇଛି ।

୩.୧ ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ବ୍ୟାବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକ ପୁଞ୍ଜି ଆକଳନ

ପି.ସି.ର ମୌଳିକ କାର୍ଯ୍ୟ ଆରମ୍ଭ ପାଇଁ ପ୍ରାରମ୍ଭିକସ୍ତରରେ ଆବଶ୍ୟକ ହେଉଥିବା ଅର୍ଥ ଯେମିତି ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ନିବେଶ ଯାହା ଦରକାର ହୋଇଥାଏ କଞ୍ଚା ଉତ୍ପାଦ ସଂଗ୍ରହ, ଭଣ୍ଡାରଣ, ପରିବହନ, ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ, ବୀମା ଇତ୍ୟାଦି ପାଇଁ । ପୁଞ୍ଜିର ପରିମାଣ ନିର୍ଭର କରିଥାଏ ପି.ସି.ର ବ୍ୟାବସାୟିକ ପ୍ରକୃତି ଓ ପରିମାଣ ଉପରେ । ଏହା ପି.ସି.ର କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପୁଞ୍ଜିର ଅଂଶ ।

ଉପରୋକ୍ତ ସାମଗ୍ରୀ ପାଇଁ ପୁଞ୍ଜିର ଆବଶ୍ୟକତାକୁ ହିସାବ କଲାବେଳେ ନିମ୍ନୋକ୍ତ ବିଷୟ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେବା ଆବଶ୍ୟକ ।

◊ ଉତ୍ପାଦକଙ୍କ ସଂଖ୍ୟା/ ମୋଟ୍ ଏକରର ପରିମାଣ/ ଉତ୍ପାଦ ସଂଖ୍ୟା ଓ ଏହାର ମାସ ଅନୁଯାୟୀ ଉପଲବ୍ଧତା

◊ ମୋଟ ପ୍ରତ୍ୟାଶିତ କଞ୍ଚା ଉତ୍ପାଦ ପରିମାଣ ସଂଗ୍ରହ (ପ୍ରତି ମାସରେ)

◊ କାର୍ଯ୍ୟର ସମୟ (ସଂଗ୍ରହଠାରୁ ଓ ବିକ୍ରି ମଧ୍ୟରେ ଦିନ ସଂଖ୍ୟା)

◊ କ୍ରୟ ମୂଲ୍ୟ, ବିକ୍ରୟ ମୂଲ୍ୟ

◊ ଉତ୍ପାଦିକ ଓ କ୍ରେତାଙ୍କ ଋଣ ସୀମା

◊ ମାସିକିଆ

◊ ଭଣ୍ଡାରଣରେ ନଗଦ ଆସିବା ଓ ଯିବା କଳ୍ପନା, ସମୟ ଓ ଖର୍ଚ୍ଚ

◊ ପରିବହନ ଖର୍ଚ୍ଚ (ଉତ୍ପାଦକଙ୍କଠାରୁ କମ୍ପାନି ଓ କମ୍ପାନି ଷ୍ଟୋରରୁ କ୍ରେତାଙ୍କ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ)

◊ ଶ୍ରେଣୀକରଣ/ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ

◊ ବୀମା

◊ ପ୍ୟାକେଜିଂ ଖର୍ଚ୍ଚ (ଯଦି କିଛି ଥାଏ)

◊ ବଜାରୀକରଣ ଖର୍ଚ୍ଚ (ଯଦି ଥାଏ)

◊ ଅଞ୍ଚଳ ଭିତ୍ତିରେ ଯଦି ଅନ୍ୟ କୌଣସି ଖର୍ଚ୍ଚ ଥାଏ (ବୈଧାନିକ ଆବଶ୍ୟକତା, ଉଦାହରଣ- କେତେକ ରାଜ୍ୟରେ ଏପିଏମ୍ସି ବାହାରେ ଥିବା କ୍ରେତା ଯଦି ଚାଷୀଙ୍କଠାରୁ ସିଧାସଳଖ କୃଷିଜାତ ସାମଗ୍ରୀ କିଣନ୍ତି ତାହେଲେ ସେମାନଙ୍କୁ ଏପିଏମ୍ସିକୁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଟିକସ ଦେବାକୁ ପଡ଼ିଥାଏ ।)

ଉପରୋକ୍ତ ମାନଦଣ୍ଡର ଏକ ସୁବିବେଚକ ମୂଲ୍ୟାଂକନ, ପୁଞ୍ଜି ଆବଶ୍ୟକତାର ଏକ ବିଶ୍ୱାସନୀୟ ଆକଳନ ପ୍ରଦାନ କରିବା ଉଚିତ୍ ।

ଆଶାର ଅଭିଜ୍ଞତା ସୂଚିତ କରୁଛି ଯେ, ଏକ ପି.ସି.ର ପ୍ରକୃତ ଚ୍ୟାଲେଞ୍ଜ ହେଉଛି ପ୍ରାରମ୍ଭିକସ୍ତରରେ ଆବଶ୍ୟକ ହେଉଥିବା କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପୁଞ୍ଜି ଯୋଗାଡ଼ ।

ନିମ୍ନବର୍ଣ୍ଣିତଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି ତା'ର କାରଣ –

◊ କୌଣସି ଆର୍ଥିକ ଅନୁଷ୍ଠାନ ପାଇଁ ପି.ସି. ଏକ ବାଣିଜ୍ୟିକ ଅସ୍ତିତ୍ୱ । ସେଥିପାଇଁ ସେମାନେ ପି.ସି.ଠାରୁ କିଛି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଧାର(ମାର୍ଜିନ୍ ମନି) ଅର୍ଥ ଯୋଗଦାନ ଚାହିଁଥାନ୍ତି । ଆର୍ଥିକ ଅସୁବିଧା ଯୋଗୁଁ ଏହା ଯୋଗାଡ଼ କରିବାରେ ପି.ସି. ଅସୁବିଧାର ସମ୍ମୁଖୀନ ହୋଇଥାଏ ।

◊ ପି.ସି.ଗୁଡ଼ିକୁ ଋଣ ପାଇଁ ଆନୁଷଙ୍ଗିକ ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ପଡେ ଯାହାକି ସେମାନଙ୍କ ଭଳି ଏକ ନୂଆ ବ୍ୟବସାୟ କରିବାକୁ ଯାଉଥିବା ଅସ୍ତିତ୍ୱ ପାଇଁ ଆଉ ଏକ ସମସ୍ୟା ।

◊ ପ୍ରାରମ୍ଭିକସ୍ତରରେ ପି.ସି.ର ସଫଳ ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ବିଶ୍ୱାସପତ୍ର ନଥିବାରୁ ଆର୍ଥିକ ଅନୁଷ୍ଠାନଗୁଡିକ ଅର୍ଥ ଯୋଗାଇ ଦେବାକୁ ଅନିଚ୍ଛୁକ ହୋଇଥାନ୍ତି ।

ତେବେ ଏହିସବୁ ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ଆହ୍ୱାନକୁ ପାରକରିବା ପାଇଁ ଆଶା ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ

promoted by ASA, have followed a different business model in the initial couple of years before they have generated reserves and credentials. They were:

- ◊ The PCs ventured into a business, which required less or no working capital. Four such examples are given here.
- ◊ The business of supplying agriculture inputs like seeds and fertilizers to its members and also non-members. The PCs in this case had taken dealership of seeds and fertilizers from the public and private companies and worked as commission agents on behalf of those companies in supplying materials to the members and also non-members on cash. Because of the large scale of business the PCs could make a good margin and not the least a business relationship with those companies which resulted in getting credit limit from those companies in the subsequent years.
  - ◊ Similar experience was in the case of procurement of agricultural produce as a business model, when the PCs identified the prospective buyers and arranged buy back guarantee from them. As the produce was sold at the farm gate level no transportation and storage cost were involved at the PC level. The PCs ensured a transparent transaction between the buyers and the sellers (members and non-members both) and by doing so they earned some margin from the buyers.
  - ◊ Many PCs took the advantage of GoI's scheme which provide loan against the pledging of Warehouse Receipts (WHR). As per the scheme, the bankers extend loan up to 80% of the value of the produce against the pledging of the WHR. This does not require any collateral. This was mainly used for the seed production activity when the PCs had to store the raw seeds for over six months. The seed was produced by the members and payments were made in two installments – a) 80% of the payment at the time of procurement and b) 20% after receiving the sales proceeds. Since this activity generates about 25-30% profit margin the PCs could declare in advance a good premium to the seed producers for which the producers agreed to receive late payment of balance 20%.
  - ◊ PCs took the dealership from various companies for agriculture implements like water pump sets, mechanized plough, tractor etc, which they sold to the members at a reasonable price and earned a good margin of profit/commission. There was no need to stock those materials. Implements were supplied on demand.

From the above examples the key learning that can be drawn are:

- ◊ Choose those business activities in the initial years which require very less capital or no capital and which are risk free. Normally in trading business activities such opportunity exists. The point to be noted that majority of the middlemen in the agribusiness invest very little capital of their own.
- ◊ It is important for the PCs to demonstrate success as quickly as possible to build credibility with the shareholders and other shareholders. It is imperative therefore for the PC to start with something small and undertake such activities which are low in risk and not so complicated from the management perspectives.
- ◊ Demonstration of fair trade practices is very important for the PC which is appreciated by both the members and the trade and industry with whom PC does the business.

3.2 MANAGEMENT AND OFFICE ADMINISTRATION COSTS

It is not compulsory for a PC to appoint a team of professional to look after its day to day business. They can do it themselves. However, from the experience it is seen that for the PC to emerge as a profit making entity the role of professional managers cannot be ignored. The most successful example is the dairy cooperatives in India where professional managers have contributed immensely to make it a success. There are many other successful examples of using professional management viz. ASA's producer companies, PRADAN promoted poultry and Tasar cooperatives etc. Not only for business development but the value of professionals is immense in democratising the farmer's organisation and strengthening its governing system.

However, how many professionals are required is completely a matter of context and discretionary.

[17] It is mandatory as per article 581W of Producer Companies Act.

ପି.ସି.ଗୁଡିକ ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ବର୍ଷମାନଙ୍କରେ ସଂଚିତ ପାଣ୍ଠି ଓ ବିଶ୍ୱସନୀୟତା ଉତ୍ପନ୍ନ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ଭିନ୍ନ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଆଦର୍ଶ ଅନୁସରଣ କରନ୍ତି। ସେଗୁଡ଼ିକ ହେଲା;

◊ ସାମାନ୍ୟ ବା ବିନା କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପୁଞ୍ଜିରେ ବ୍ୟବସାୟ କରିବାର ସାହସ କରିଥିବା ପି.ସି. । ସେଭଳି ୪ଟି ଉଦାହରଣ ଏଠାରେ ଦିଆଗଲା।

◊ ଏହାର ସଦସ୍ୟ ଓ ଅଣ ସଦସ୍ୟଙ୍କୁ କୃଷି ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗାଣ ବ୍ୟବସାୟ ଯଥା ବୀଜ ଓ ସାର । ପି.ସି.ମାନେ ସେହି କ୍ଷେତ୍ରରେ ଘରୋଇ ଓ ସରକାରୀ କଂପାନୀମାନଙ୍କଠାରୁ ବୀଜ ଓ ସାର ଡିଲରସିପ୍ ନେଲେ ଏବଂ ସେମାନେ କମିଶନ ଏଜେଣ୍ଟ ଭାବେ କମ୍ପାନି ତରଫରୁ ସଦସ୍ୟ ଓ ଅଣସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ ନଗଦ ମୂଲ୍ୟ ନେଇ ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗାଣ କଲେ। ବିପୁଳ ପରିମାଣର ବ୍ୟବସାୟ ହେଉଥିବାରୁ ପି.ସି.ଗୁଡିକ ମଧ୍ୟ ଭଲ ଲାଭ ପାଇଲେ ଓ ସମ୍ପୃକ୍ତ କମ୍ପାନିମାନଙ୍କ ସହ ବ୍ୟାବସାୟିକ ସଂପର୍କ ସୃଷ୍ଟି ହେଲା ଯାହାଦ୍ୱାରା ପରବର୍ତ୍ତୀ ବର୍ଷମାନଙ୍କର ସେହି କଂପାନୀଙ୍କଠାରୁ ଋଣସୀମା ଉପଲବ୍ଧ ହୋଇପାରିଲା।

  ◊ ଏହିଭଳି ଏକ ଅଭିଜ୍ଞତା ହେଉଛି କୃଷି ସାମଗ୍ରୀ ସଂଗ୍ରହକୁ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ଆଦର୍ଶ ଭାବେ ନେବା। ଯେତେବେଳେ ପି.ସି.ଗୁଡିକ ପ୍ରତ୍ୟାଶିତ କ୍ରେତା ଚିହ୍ନଟ କରି ସେମାନଙ୍କଠାରୁ କ୍ରୟ ଫେରସ୍ତ (ବାଇ ବ୍ୟାକ୍) ଗ୍ୟାରେଣ୍ଟି ନିଅନ୍ତି। କୃଷିକ୍ଷେତ୍ର ଦ୍ୱାରରେ ଉତ୍ପାଦ ବିକ୍ରି ହେଉଥିବାରୁ ପି.ସି. ସ୍ତରରେ କୌଣସି ପରିବହନ ବା ଭଣ୍ଡାରଣ ଖର୍ଚ୍ଚ ପଡେନାହିଁ। ପି.ସି. କ୍ରେତା ଓ ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ସ୍ୱଚ୍ଛ ନେଣଦେଣ ସୁନିଶ୍ଚିତ କରିଥାଏ (ଉଭୟ ସଦସ୍ୟ ଓ ଅଣସଦସ୍ୟ) ଏବଂ ଏଭଳି କରି ସେମାନେ କ୍ରେତାଙ୍କଠାରୁ କିଛି ଅର୍ଥ ଲାଭ କରିଥାନ୍ତି।

  ◊ ଜିଓଆଇ ସ୍କିମ୍‌ରୁ ଅନେକ ପି.ସି. ଫାଇଦା ପାଇଛନ୍ତି। ଏହି ସ୍କିମ୍‌ରେ ୱେରହାଉସ୍ ରସିଦ (ଡବ୍ଲ୍ୟୁଏଚ୍ଆର୍) ବନ୍ଧକରେ ଋଣ ମିଳିଥାଏ। ଏହି ସ୍କିମ୍ ଅନୁଯାୟୀ ଡବ୍ଲ୍ୟୁଏଚ୍ଆର୍ ବନ୍ଧକ ରଖି ବ୍ୟାଙ୍କ ଉତ୍ପାଦ ମୂଲ୍ୟର ୮୦% ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଅର୍ଥ ପ୍ରଦାନ କରିଥାନ୍ତି। ଏଠି କୌଣସି ଆନୁଷଙ୍ଗିକର ଆବଶ୍ୟକତା ପଡିନଥାଏ। ଏହା ମୁଖ୍ୟତଃ ବୀଜ ଉତ୍ପାଦନ କ୍ଷେତ୍ରରେ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇଥାଏ ଯେତେବେଳେ ପି.ସି. ବୀଜକୁ ୬ମାସ ଧରି ଗଚ୍ଛିତ କରିରଖିଥାନ୍ତି। ସଦସ୍ୟଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ବୀଜ ଉତ୍ପାଦନ ହୋଇଥାଏ ଏବଂ ୨ଟି କିସ୍ତିରେ ଅର୍ଥ ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇଥାଏ। (ବ) ସଂଗ୍ରହ ବେଳେ ୮୦% ଅର୍ଥ ପ୍ରଦାନ କରାଯାଏ ଏବଂ (ଭ) ୨୦% ବିକ୍ରି ଆୟ ପ୍ରାପ୍ତ ହେଲା ପରେ। ଏହି କାର୍ଯ୍ୟକଳାପରେ ୨୫-୩୦% ଲାଭ ମିଳୁଥିବାରୁ ବୀଜ ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କୁ ପି.ସି.ଗୁଡିକ ଆଗୁଆ ଉତ୍ତମ ପାରିତୋଷିକ ଘୋଷଣା କରିଥାନ୍ତି। ଫଳରେ ୨୦% ଅର୍ଥ ବିଳମ୍ବରେ ପାଇବାରେ ଉତ୍ପାଦକମାନେ ରାଜି ହୋଇଥାନ୍ତି।

  ◊ ବିଭିନ୍ନ କୃଷି ଉପକରଣ କମ୍ପାନି ଯଥା – ପାଣି ପମ୍ପ ସେଟ୍, ଯାନ୍ତ୍ରିକ ଲଙ୍ଗଳ, ଟ୍ରାକ୍ଟର ଆଦିର ଡିଲରସିପ୍ ପି.ସି. ନିଅନ୍ତି। ଏହାକୁ ସେମାନେ ସଦସ୍ୟଙ୍କୁ ଉଚିତ ମୂଲ୍ୟରେ ବିକ୍ରି କରି ଭଲ ଲାଭ/ କମିଶନ ପାଇଥାନ୍ତି। ଏହି ସାମଗ୍ରୀକୁ ଗଚ୍ଛିତ କରି ରଖିବାର ଆବଶ୍ୟକତା ନଥାଏ। ପ୍ରୟୋଜନ ବେଳେ ଉପକରଣ ଯୋଗାଣ ହୋଇଥାଏ।

ଉପରୋକ୍ତ ଉଦାହରଣରୁ ପ୍ରମୁଖ ଶିକ୍ଷା ଆହରଣ କରାଯାଇପାରେ ଯେ-

◊ ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ବର୍ଷଗୁଡିକରେ ଏଭଳି ବ୍ୟାବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟ ଚୟନ କର ଯେଉଁଥିରେ ବହୁତ କମ୍ ପୁଞ୍ଜି ବା ପୁଞ୍ଜିର ଆବଶ୍ୟକତା ପଡୁନଥିବ ଓ କୌଣସି ସଂକଟ ନଥିବ। ସାଧାରଣତଃ କିଣାବିକା(ଟ୍ରେଡିଂ) ବ୍ୟବସାୟରେ ଏଭଳି ସୁଯୋଗ ରହିଥାଏ। ଏକଥା ମନେରଖିବାକୁ ହେବଯେ, କୃଷି ବ୍ୟବସାୟରେ ବହୁ ମଧ୍ୟସ୍ଥି ନିଜର ଖୁବ୍ ସ୍ୱଳ୍ପ ପୁଞ୍ଜି ବିନିଯୋଗ କରିଥାନ୍ତି।

◊ ପି.ସି. ପାଇଁ ଏହା ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଯେ, ଅଂଶୀଦାର ଓ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ତୃତୀୟ ପକ୍ଷଙ୍କ ନିକଟରେ ବିଶ୍ୱାସନୀୟତା ସୃଷ୍ଟି କରିବା ପାଇଁ ଯେତେଶିଘ୍ର ସମ୍ଭବ ସଫଳତା ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବା ଦରକାର। ତେଣୁ ପି.ସି. ପାଇଁ ଏହା ଅତ୍ୟାବଶ୍ୟକ ଯେ ଏହା ସ୍ୱଳ୍ପରୁ ଆରମ୍ଭ କରିବ ଓ ଏପରି କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ଗ୍ରହଣ କରିବ ଯେଉଁଥିରେ ସ୍ୱଳ୍ପ ସଂକଟ ଓ ପରିଚାଳନା ଦୃଷ୍ଟିକୋଣରୁ ବିଶେଷ ଜଟିଳ ନଥିବ।

◊ ପି.ସି. ପାଇଁ ସ୍ୱଚ୍ଛ ବାଣିଜ୍ୟ ଅଭ୍ୟାସ ପ୍ରଦର୍ଶନ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଯାହାକି ଉଭୟ ସଦସ୍ୟ ଓ ବାଣିଜ୍ୟ ଏବଂ ଶିଳ୍ପ ଜଗତ ଯାହା ସହିତ ପି.ସି. ବ୍ୟବସାୟ କରୁଥିବ, ସେଠାରୁ ପ୍ରଶଂସା ମିଳୁଥିବ।

୩.୨ ପରିଚାଳନା ଓ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ ପ୍ରଶାସନ ଖର୍ଚ୍ଚ

ଏହାର ଦୈନିକ ବ୍ୟବସାୟ ଦେଖିବାକୁ ଏକ ପେସାଦାର ଦଳ ନିଯୁକ୍ତି ଦେବା କୌଣସି ପି.ସି. ପାଇଁ ବାଧ୍ୟତାମୂଳକ ନୁହେଁ। ସେମାନେ ନିଜେ ମଧ୍ୟ ଏହା କରିପାରିବେ। ତେବେ ଅଭିଜ୍ଞତାରୁ ଦେଖାଯାଇଛି କୌଣସି ପି.ସି.କୁ ଲାଭଜନକ ଅସ୍ତିତ୍ୱ ଭାବେ ପ୍ରକଟ ହେବାରେ ପେସାଦାର ପରିଚାଳକଙ୍କ ଭୂମିକାକୁ ଉପେକ୍ଷା କରାଯାଇପାରିବନି। ସବୁଠାରୁ ସଫଳ ଉଦାହରଣ ହେଲା ଭାରତରେ ଦୁଗ୍ଧ ସମବାୟମାନେ ଯାହା ପେସାଦାର ପରିଚାଳକମାନଙ୍କର ବିଶାଳ ଯୋଗଦାନରେ ସଫଳ ହୋଇପାରିଛି। ପେଶାଦାର ପରିଚାଳନାର ବ୍ୟବହାରର ଏହିଭଳି ଆଉ କିଛି ସଫଳ ଉଦାହରଣ ହେଲା, ଏଏସ୍ଏର ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନି, ପ୍ରଦାନ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କୁକୁଡ଼ା ଓ ଟସର ସମବାୟ, ଇତ୍ୟାଦି। କେବଳ ବ୍ୟାବସାୟିକ ବିକାଶ ପାଇଁ ନୁହେଁ, ପେସାଦାରଙ୍କ ମହତ୍ତ୍ୱ କୃଷକ ସଂଗଠନକୁ ଗଣତାନ୍ତ୍ରିକ କରାଇବା ଓ ଏହାର ଶାସନ ପଦ୍ଧତିକୁ ଶକ୍ତିଶାଳୀ କରାଇବା କ୍ଷେତ୍ରରେ ମଧ୍ୟ ବିଶାଳ।

ତେବେ କେତେଜଣ ପେସାଦାର ଦରକାର ତାହା ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ପ୍ରସଙ୍ଗଜନିତ ଓ ବିବେକାଧୀନ ବିଷୟ। ବ୍ୟବସାୟର ପରିମାଣ, କାର୍ଯ୍ୟର ବ୍ୟାପକତା ଓ ବ୍ୟବସାୟ କ୍ଷେତ୍ରର ଭୌଗଳିକ ସୀମା ଉପରେ ପେସାଦାର କର୍ମଚାରୀଙ୍କ

The number of professional staff would depend on the volume of business, diversity of activities and geographical spread of the business operation.

Every PC should have a full time Chief Executive Officer (CEO)[17] who is ex-officio director of the board. The Act has listed key functions of the CEO in the areas of administration including bank account operation, programmatic functions and governance responsibilities. The CEO can be one among the directors or members of the PC or appointed by hiring, in such case s/he will part of the management team.

There is a management team of 2-3 professionals from agribusiness background, in each PCs promoted by the ASA. The senior most of the management team performs the duty of CEO while others look after the production, marketing and accounting functions. The management team works under the direction of the BoD and report to them on a day to day basis. The Chairman of the BoD also works as a full time member in the management team and is a co-signatory of the bank account of the PC.

Since there are number of variables therefore it is difficult for a precise estimation of the running cost of a producer company.

In the table below an illustration of running cost is given based on the experience of ASA. However the cost heads which are included in this illustration could provide crucial leads while planning to estimate the operational costs for any initiative to form a PC.

3.3 COST OF FURNITURE & FIXTURES

A PC will require a minimum office set-up with furniture and fixtures like Computer, printer, almiras, file cabinet, internet connection and telephone etc. Generally it requires minimum of ₹ 1 Lacs for setting up of a small office as experienced by ASA. This is once again context specific and no standard cost norm can be prescribed. However, what is important to note is that a PC needs

TABLE 3: ESTIMATED MANAGEMENT AND ADMINISTRATION COST OF A PRODUCER COMPANY (ILLUSTRATIVE)

Sl. No.	Expenditure Heads	No. of Units	Unit Rate (in ₹)	Total Month	Total Cost (₹)	Increment@ 10%/Year		
						Year -1	Year-2	Year-3
1	**Salary**	1						
i	Manager/CEO	1	20000	12	240000	240000	264000	290400
ii	Production Officer	1	15000	12	180000	180000	198000	217800
iii	Accountant	1	6000	12	72000	72000	79200	87120
iv	Marketing officer	1	15000	12	180000	180000	198000	217800
2	**Travel**					0	0	0
i	Salaries	3	1500	12	18000	18000	19800	21780
3	**Office expenses**	1			0	0	0	0
i	Office Rent	1	3000	12	36000	36000	39600	43560
ii	Electricity	1	1000	12	12000	12000	13200	14520
iii	Water	1	200	12	2400	2400	2640	2904
iv	Telecommunication (Phone/Fax)	1	2000	12	24000	24000	26400	29040
v	Stationary	-	1000	12	12000	12000	13200	14520
vi	Cleaning	1	500	12	6000	6000	6600	7260
4	**Meeting Expenses of BoD/GB**	6	1000	6	6000	6000	6600	7260
5	**License fees, insurance & other statutory fees**	Lump sum			10000	10000	11000	12100
6	**Other miscellaneous expenses**	1	500	12	6000	6000	6600	7260
	Total				804400	804400	884840	973324
	Grand Total for three years					2662564		

PART THREE

ସଂଖ୍ୟା ନିର୍ଭର କରେ।

ପ୍ରତି ପି.ସି.ରେ ଜଣେ ପୂର୍ଣ୍ଣକାଳୀନ ମୁଖ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟନିର୍ବାହୀ ଅଧିକାରୀ (ସିଇଓ) ରହିବା ଦରକାର ଯିଏ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀରେ ପୂର୍ବରୁ ରହିଥିବେ। ଆଇନ ଅନୁଯାୟୀ ସିଇଓଙ୍କ ପ୍ରମୁଖ କାର୍ଯ୍ୟ ତାଲିକା ମଧ୍ୟରେ ପ୍ରଶାସନ ସହ ବ୍ୟାଙ୍କ ଏକାଉଣ୍ଟ ପରିଚାଳନା, ଶାସନ ଦାୟିତ୍ୱ ଓ ଅନ୍ୟ ସମସ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ଦାୟିତ୍ୱ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ। ସିଇଓ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକଙ୍କ ମଧ୍ୟରୁ ଜଣେ ବା ଅଥବା ବାହାରୁ ଆସି ନିଯୁକ୍ତ ହୋଇଥାନ୍ତୁ , ସେ ପରିଚାଳନା ଦଳର ଅଂଶବିଶେଷ।

ଏଏସ୍ଏ ଦ୍ୱାରା ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ ପ୍ରତି ପି.ସି.ରେ କୃଷି ବ୍ୟବସାୟ ପୃଷ୍ଠଭୂମି ଥିବା ୨-୩ ଜଣ ପେସାଦାରଙ୍କୁ ନେଇ ଏକ ପରିଚାଳନା ଦଳ ରହିଥାନ୍ତି। ପରିଚାନା ଦଳର ବୟୋଜ୍ୟେଷ୍ଠ ସଦସ୍ୟ ସିଇଓଙ୍କ ଦାୟିତ୍ୱ ତୁଲାଉଥିବାବେଳେ ଅନ୍ୟମାନେ ଉତ୍ପାଦନ, ବଜାର ଓ ହିସାବ ଗଣନା କାର୍ଯ୍ୟ ଦେଖନ୍ତି। ପରିଚାଳନା ଦଳ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀଙ୍କ ନିର୍ଦ୍ଦେଶରେ କାମ କରନ୍ତି ଓ ପ୍ରତ୍ୟହ ସେମାନଙ୍କୁ ବିବରଣୀ(ରିପୋର୍ଟ) ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି। ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀଙ୍କ ଅଧ୍ୟକ୍ଷ ମଧ୍ୟ ପରିଚାଳନାରେ ଏକ ପୂର୍ଣ୍ଣକାଳୀନ ସଦସ୍ୟ ଭାବେ କାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତି ଏବଂ ସେ, ପି.ସି.ର ବ୍ୟାଙ୍କ୍ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ସହ-ଦସ୍ତଖତକାରୀ ଅଟନ୍ତି।

ଯେହେତୁ ଚଳନ୍ତି ଖର୍ଚ୍ଚରେ ଅନେକ ପରିବର୍ତ୍ତନ ରହିଥାଏ, ତେଣୁ ଉତ୍ପାଦକ କଂପାନୀର ଚଳନ୍ତି ଖର୍ଚ୍ଚ ସଠିକ୍ ଆକଳନ କରିବା କଷ୍ଟକର।

ଏଏସ୍ଏ ଅଭିଜ୍ଞତାରୁ ପ୍ରାପ୍ତ ଏକ ଆକଳନକୁ ତଳ ଟେବୁଲ୍‌ରେ ବ୍ୟାଖ୍ୟା କରାଯାଇଛି। ବିଶ୍ଳେଷଣରେ କେଉଁ ବାଟରେ କେତେ ଖର୍ଚ୍ଚ ହେବ ତାହା ଦର୍ଶାଯାଇଛି ଏବଂ ଏହା କୌଣସି ପି.ସି. ଗଠନ ସମୟରେ ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ଖର୍ଚ୍ଚ ଯୋଜନା ଅଟକଳରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରିବ।

୩.୩ ଆସବାବପତ୍ର ଓ ଉପକରଣ ଖର୍ଚ୍ଚ

ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ଆସବାବପତ୍ର ଓ ଉପକରଣ ଯେପରି- କମ୍ପ୍ୟୁଟର, ପ୍ରିଣ୍ଟର, ଅ ।ଲମୀରା, ଫାଇଲ୍ କ୍ୟାବିନେଟ୍, ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ ସଂଯୋଗ, ଟେଲିଫୋନ୍ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ ସ୍ଥାପନା ଏକ ପି.ସି. ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକ। ଆଶା ଅଭିଜ୍ଞତା ଅନୁଯାୟୀ ଏକ ଛୋଟ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ ବସାଇବା ପାଇଁ ଅତିକମ୍‌ରେ ୧ ଲକ୍ଷ ଟଙ୍କା ଦରକାର। ଏହା ପୁଣିଥରେ ପ୍ରସଙ୍ଗ ଭିତ୍ତିକ ଓ କୌଣସି ନିର୍ଦ୍ଧାରିତୟ ଖର୍ଚ୍ଚ ନିୟମ ନାହିଁ ତେବେ ଯାହା ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ତାହା ହେଉଛି ନିଜର ପରିଚୟ ପାଇଁ ଟଉ ଏକ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟର ସ୍ଥାପନା ନିହାତି ଆବଶ୍ୟକ କରେ। ଅଫଏକ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟର ଅବସ୍ଥିତି ଓ ଏକ ଯଥାବିଧି ପଦ୍ଧତି ପି.ସି.ର ପରିଚୟ ଗଢିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ, ତେଣୁ ଏହାକୁ ଉପେକ୍ଷା କରାଯିବା ଉଚିତ ନୁହେଁ।

ଟେବୁଲ୍ ୩ : ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନିର ପରିଚାଳନା ଓ ପ୍ରଶାସନିକ କାର୍ଯ୍ୟ ପାଇଁ ଖର୍ଚ୍ଚ ଆକଳନ (ବର୍ଣ୍ଣନାତ୍ମକ)

କ୍ର ସଂ	ମୁଖ୍ୟ ଖର୍ଚ୍ଚ	ୟୁନିଟ୍ ସଂଖ୍ୟା	ୟୁନିଟ୍ ମୂଲ୍ୟ (ଟଙ୍କାରେ)	ମୋଟ୍ ମାସ	ମୋଟ୍ ମୂଲ୍ୟ (ଟଙ୍କାରେ)	ବୃଦ୍ଧି @ ୧୦% ପ୍ରତି ବର୍ଷ		
						ପ୍ରଥମ ବର୍ଷ	ଦ୍ୱିତୀୟ ବର୍ଷ	ତୃତୀୟ ବର୍ଷ
୧	**ଦରମା**	୧						
କ	ମ୍ୟାନେଜର / ସିଇଓ	୧	୨୦୦୦୦	୧୨	୨୪୦୦୦୦	୨୪୦୦୦୦	୨୬୪୦୦୦	୨୯୦୪୦୦
ଖ	ଉତ୍ପାଦନ ଅଧିକାରୀ	୧	୧୫,୦୦୦	୧୨	୧୮୦୦୦୦	୧୮୦୦୦୦	୧୯୮୦୦୦	୨୧୭୮୦୦
ଗ	ଏକାଉଟାଣ୍ଟ (ହିସାବ ରକ୍ଷକ)	୧	୬୦୦୦	୧୨	୭୨୦୦୦	୭୨୦୦୦	୭୯୨୦୦	୮୭୧୨୦
ଘ	ମାର୍କେଟିଂ ଅଧିକାରୀ	୧	୧୫୦୦୦	୧୨	୧୮୦୦୦୦	୧୮୦୦୦୦	୧୯୮୦୦୦	୨୧୭୮୦୦
୨	**ଯାତ୍ରା**					୦	୦	୦
କ.	ଦରମା	୩	୧୫୦୦	୧୨	୧୮୦୦୦	୧୮୦୦୦	୧୯୮୦୦	୨୧୭୮୦
୩	**କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ ଖର୍ଚ୍ଚ**	୧			୦	୦	୦	୦
କ	କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ ଭଡା	୧	୩୦୦୦	୧୨	୩୬୦୦୦	୩୬୦୦୦	୩୯୬୦୦	୪୩୫୬୦
ଖ	ବିଦ୍ୟୁତ୍	୧	୧୦୦୦	୧୨	୧୨୦୦୦	୧୨୦୦୦	୧୩୨୦୦	୧୪୫୨୦
ଗ	ଜଳ	୧	୨୦୦	୧୨	୨୪୦୦	୨୪୦୦	୨୬୪୦	୨୯୦୪
ଘ	ଟେଲିକମ୍ୟୁନିକେସନ (ଫୋନ୍/ ଫାକ୍ସ)	୧	୨୦୦୦	୧୨	୨୪୦୦୦	୨୪୦୦୦	୨୬୪୦୦	୨୯୦୪୦
ଙ	ଷ୍ଟେସନାରୀ	–	୧୦୦୦	୧୨	୧୨୦୦୦	୧୨୦୦୦	୧୩୨୦୦	୧୪୫୨୦
ଚ	ସଫାସୁତୁରା	୧	୫୦୦	୧୨	୬୦୦୦	୬୦୦୦	୬୬୦୦	୭୨୬୦
୪	**ବିଓଡି/ ଜିବିର ବୈଠକ ଖର୍ଚ୍ଚ**	୬	୧୦୦୦	୬	୬୦୦୦	୬୦୦୦	୬୬୦୦	୭୨୬୦
୫	**ଲାଇସେନ୍ସ ପାଉଣା, ବୀମା ଓ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଖର୍ଚ୍ଚ**	ମୋଟାମୋଟି ପାଉଣା			୧୦୦୦୦	୧୦୦୦୦	୧୧୦୦୦	୧୨୧୦୦
୬	**ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ମିଶ୍ରିତ ଖର୍ଚ୍ଚ**	୧	୫୦୦	୧୨	୬୦୦୦	୬୦୦୦	୬୬୦୦	୭୨୬୦
ମୋଟ୍				୮୦୪୪୦୦	୮୦୪୪୦୦	୮୮୪୮୪୦	୯୭୩୩୨୪	
	ତିନିବର୍ଷ ପାଇଁ ସର୍ବମୋଟ୍ ଖର୍ଚ୍ଚ					୨୬୬୨୫୬୪		

ଅଧ୍ୟାୟ ୩

a bare minimum office set up for its identity. An office set-up and a formal system contributes in building the identity of the PC, hence this should not be ignored.

3.4 COST OF INFRASTRUCTURE AND MACHINERY

For a PC involved in agribusiness the basic infrastructure required are like warehouse, weighing machine, graders, bag closure machines, etc. These infrastructure can be purchased or can be taken on rent depending upon the situations. In normal case, it is advisable to take them on rent to reduce the burden of fixed costs.

However, many a times such facilities are not available in the area or services are not up to the mark. Estimating cost for these infrastructures is difficult without a context. Therefore the estimation should be done in real time situation.

From the experience it is found that normally the PCs are engaged in the activities of procurement, aggregation and grading of raw produce before sell. Under such condition three basic infrastructures like go-down, grader and electricity are essential items.

3.5 TRAINING AND CAPACITY BUILDING OF BODS AND PC FUNCTIONARIES

This is an important aspect for the growth of the PC and cannot be ignored. The estimation of cost should be based on the annual plan for capacity building including training and exposure visit events.

The requirement of capacity building inputs is again contextual however, as per ASAs experience, two formal trainings and two exposure visits are required for the BoD in the first year which costs about rupees one Lac. The trainings are conducted on the provisions in the Act, rules and regulations, statutory compliances, roles and responsibilities of BoD and General body, banking operations, while the exposure visits are taken to the successful PCs where an interactive learning is facilitated.

Note: All the costs mentioned above are essential for managing the PC business. With all these costs included, the PC may face huge financial burden from the beginning and the idea of setting up PC may not even take off. Thus it is difficult to establish a PC without any initial grant support for at least three years. Except for the starting capital for the business the other cost heads are expected to be covered under grant support by the promoting agency at least for three years before the PC can start generating enough surplus to meet those expenses. The cases, where PCs have themselves borne their cost of establishment, is not known till date. The Government of M.P provides grant support to the PC for the running costs for three years and one time working capital support of ₹ 25 lacs. Support is also provided to the promoting agency for three years to meet their costs. All these support are subject to the performance assessment done by an expert committee.

17. It is mandatory as per article 581W of Producer Companies Act).

୩.୪ ଭିତ୍ତିଭୂମି ଓ ଯନ୍ତ୍ରପାତି ଖର୍ଚ୍ଚ

କୃଷିବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ସମ୍ପୃକ୍ତ ଏକ ପି.ସି. ମୌଳିକ ଭିତ୍ତିଭୂମି ଭାବେ ଗୋଦାମ, ଓଜନ ଯନ୍ତ୍ର, ବ୍ୟାଗ୍ ବନ୍ଦକରଣ ଯନ୍ତ୍ର, ଶ୍ରେଣୀକରଣ ଯନ୍ତ୍ର(ଗ୍ରେଡର୍) ଇତ୍ୟାଦି ଆବଶ୍ୟକ କରିଥାଏ। ପରିସ୍ଥିତି ଅନୁସାରେ ଏସବୁକୁ କିଣାଯାଇପାରେ ବା ଭଡାସୂତ୍ରରେ ଅଣାଯାଇପାରେ। ସାଧାରଣକ୍ଷେତ୍ରରେ ସ୍ଥାୟୀ ଖର୍ଚ୍ଚ କମାଇବା ପାଇଁ ଏସବୁକୁ ଭଡାସୂତ୍ରରେ ଆଣିବା ବାଂଛନୀୟ।

ତେବେ, ଅନେକ ସମୟରେ ଏହିସବୁ ବ୍ୟବସ୍ଥା ସେସବୁ ଅଞ୍ଚଳରେ ଉପଲବ୍ଧ ହୋଇନପାରେ କିମ୍ବା ସେବା ଆଶାନୁଯାୟୀ ହୋଇନପାରେ। ଏହି ଭିତ୍ତିଭୂମି ପାଇଁ ଖର୍ଚ୍ଚ ଆକଳନ ପ୍ରସଙ୍ଗ ବିନା କଷ୍ଟକର। ତେଣୁ ପ୍ରକୃତ ସମୟ ଓ ପରିସ୍ଥିତିରେ ଆକଳନ କରାଯିବା ଉଚିତ୍।

ଅଭିଜ୍ଞତାରୁ ଏହା ଜଣାପଡ଼ିଛି ଯେ, ପି.ସି.ଗୁଡ଼ିକ ସାଧାରଣତଃ ବିକ୍ରି ପୂର୍ବରୁ କଞ୍ଚା ଉତ୍ପାଦ ସଂଗ୍ରହ, ଏକତ୍ରିକରଣରେ ଓ ଶ୍ରେଣୀକରଣରେ ଲାଗିପଡ଼ିଥାନ୍ତି। ଏଭଳି ସ୍ଥିତିପାଇଁ ୩ଟି ମୌଳିକ ଭିତ୍ତିଭୂମି - ଗୋଦାମ, ଶ୍ରେଣୀକରଣ ଯନ୍ତ୍ର(ଗ୍ରେଡର୍) ଓ ବିଦ୍ୟୁତ୍‌ର ଆବଶ୍ୟକତା ରହିଛି।

୩.୫ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀ ଓ ପି.ସି. କର୍ମକର୍ତ୍ତାଙ୍କ ତାଲିମ ଓ ଦକ୍ଷତାବୃଦ୍ଧି ଓ ଟ୍ରେନିଂ

ପି.ସି. ଅଭିବୃଦ୍ଧି ପାଇଁ ଏହା ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ବିଷୟ ଓ ଏହାକୁ ଉପେକ୍ଷା କରାଯାଇପାରିବ ନାହିଁ। ଖର୍ଚ୍ଚ ଆକଳନ ଦକ୍ଷତାବୃଦ୍ଧି, ସହ ତାଲିମ ଓ ପରିଦର୍ଶନ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମର ବାର୍ଷିକ ଯୋଜନା ଆଧାରରେ କରାଯିବା ଦରକାର। ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧିର ଆବଶ୍ୟକତା ପ୍ରସଙ୍ଗ ଭିତ୍ତିକ ।

ତେବେ ଏଏସ୍ଏ ଅଭିଜ୍ଞତା ଅନୁଯାୟୀ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀଙ୍କ ପାଇଁ ପ୍ରଥମ ବର୍ଷ ଦୁଇଟି ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ତାଲିମ ଏବଂ ୨ଟି ବାହ୍ୟ ପରିଦର୍ଶନ ଆବଶ୍ୟକ ଯାହାର ଖର୍ଚ୍ଚ ପ୍ରାୟ ୧ ଲକ୍ଷ ଟଙ୍କା ହୋଇଥାଏ । ଆଇନ୍‌ରେ ଥିବା ବିହିତ ବ୍ୟବସ୍ଥା, ନୀତିନିୟମ, ବୈଧାନିକ ଅନୁପାଳନ, ନିର୍ଦ୍ଦେଶକମଣ୍ଡଳୀ ଓ ସାଧାରଣ ସଭାର ଭୂମିକା ଓ ଦାୟିତ୍ୱ, ବ୍ୟାଙ୍କିଙ୍ଗ୍ ପରିଚାଳନା ଇତ୍ୟାଦି ସମ୍ପର୍କରେ ତାଲିମ ଦିଆଯାଉଥିବାବେଳେ ବାହ୍ୟ ପରିଦର୍ଶନରେ ସଫଳ ପି.ସି.ମାନଙ୍କଠାରୁ ପାରସ୍ପରିକ କ୍ରିୟା ମାଧ୍ୟମରେ ଶିକ୍ଷା ଲାଭ କରିବାରେ ସହାୟତା କରିଥାଏ।

ଟିପ୍ପଣୀ : ପି.ସି. ବ୍ୟବସାୟ ପରିଚାଳନା ପାଇଁ ଉପର ବର୍ଣ୍ଣିତ ସମସ୍ତ ଖର୍ଚ୍ଚ ଅତ୍ୟାବଶ୍ୟକ। ଏହି ସବୁ ଖର୍ଚ୍ଚକୁ ମିଶାଇ ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ସମୟରେ ପି.ସି. ଅାହୁରି ବଡ଼ ଆର୍ଥିକ ବୋଝର ସମ୍ମୁଖୀନ ହୋଇପାରେ। ଏହା ସତ୍ତ୍ୱେ ପି.ସି. ଗଠନର ଚିନ୍ତାଧାରାକୁ ମନରୁ କାଢିଦେବା ଠିକ୍ ହେବନାହିଁ। ତେଣୁ, ଅନ୍ତତଃ ତିନି ବର୍ଷ କୌଣସି ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ଅନୁଦାନ ସହାୟତା ବିନା ପି.ସି. ସ୍ଥାପନ କରିବା କଷ୍ଟକର। ପ୍ରାରମ୍ଭ ପୁଞ୍ଜି ବ୍ୟତୀତ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ମୁଖ୍ୟ ଖର୍ଚ୍ଚ ଭରଣା ପାଇଁ ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଂସ୍ଥା ଅନ୍ତତଃ ତିନି ବର୍ଷ ପାଇଁ ଅନୁଦାନ ସହାୟତା ଯୋଗାଇଦେବା ଆବଶ୍ୟକ। ପି.ସି. ତା'ର ଖର୍ଚ୍ଚ ଭରଣା ପାଇଁ ନିଜେ ଯଥେଷ୍ଟ ବଳକା ସୃଷ୍ଟି କରିବା ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଏଭଳି ସହାୟତା ମିଳିବା ଦରକାର। ଏ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ କୌଣସି ପି.ସି. ତାର ନିଜର ସଂସ୍ଥାପନା ଖର୍ଚ୍ଚ ବହନ କରୁଥିବା ସମ୍ପର୍କରେ ଜଣାନାହିଁ।

ମଧ୍ୟପ୍ରଦେଶ ସରକାର ପି.ସି.କୁ ୩ ବର୍ଷ ପାଇଁ ଅନୁଦାନ ସହାୟତା ପ୍ରଦାନ ସହିତ ଏକକାଳୀନ ୨୫ ଲକ୍ଷ ଟଙ୍କା କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପୁଞ୍ଜି ପ୍ରଦାନ କରିଥାନ୍ତି। ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଂସ୍ଥାକୁ ମଧ୍ୟ ସେମାନଙ୍କ ଖର୍ଚ୍ଚ ଉଠାଇବାକୁ ୩ ବର୍ଷ ପାଇଁ ସହାୟତା ଦିଆଯାଇଥାଏ। ଏହିସବୁ ସହାୟତା ବିଶେଷଜ୍ଞ କମିଟି ଦ୍ୱାରା କାର୍ଯ୍ୟ ସଂପାଦନର ଆକଳନ ଉପରେ ନିର୍ଭର କରେ।

CHAPTER 4

ASSESSMENT OF THE FINANCIAL

VIABILITY OF THE BUSINESS OF PRODUCER COMPANIES

(This chapter discusses the various methods used for assessing the financial viability of the business of producer companies.)

4.1 INTRODUCTION

"My business is very small. Do I really need to develop a plan like this?" This is the question that is often asked by owners of small businesses. The answer is, "You need a plan, if you don't want to remain in a small business for ever." Every business, small or large needs a business plan, more so in the case of PC, where for first-time producers are supposed to act as businessmen.

An approach of business plan development has been suggested in this chapter and the methods of assessing financial viability is discussed in an integral manner with other key components of the business plan development like marketing plan etc.

The fundamentals of business plan have been explained in simple terms. Each of these terms is also explained with the help of examples and calculations. Effort has been made to keep the language and applications simple.

The following sections could help in writing the blueprint of the business plan of a PC.

4.2 THE BUSINESS PLANNING PROCESS

The business planning process starts with Business Ideas Generation, followed by Opportunities & Threats Analysis leading to Identification of Business Opportunities. Once the Business Opportunity is identified, the Marketing Plan is prepared. The final part of the process deals with the Financial Plan.

Business Planning Process

↓

Business Ideas Generation

↓

Short-list of Business Ideas

↓

Opportunities/Threats Analysis

↓

Business Opportunities Identification & Selection

↓

Market Plan

↓

Financial Plan

4.3 HOW TO GENERATE BUSINESS IDEAS?

The first step in business planning is to identify the business opportunity. In this case the area of business is already chosen, i.e. agri business for the small producers. Identification of specific business opportunity is largely a reactive process. In the following paragraphs a step by step approach is adopted to discuss various tools of generating business ideas.

Patterns of Creative Business Opportunity Identification

- ◊ Development of problem-solving products/services: The first step is to hit upon an idea that can be a solution to a problem experienced by farmers. For instance, collective sale of agricultural produce to the bigger market or collective purchase of agricultural inputs like seeds, fertilizers, pesticides, etc. and selling it to the producers is a creative idea since it reduces the role of middlemen and ensures quality products and services to the farmers.

- ◊ Exploitation of new technology or material to meet a widely felt need: Millions of Indian farmers use hand made implements for agriculture like bullock driven wooden plough, bullock cart, thrashing by hands, etc. Since they can not afford to own them. An idea of introducing the services of mechanized

অধ্যায় ৪

ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀମାନଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟର

ଆର୍ଥିକ ସାଧନ ଯୋଗ୍ୟତା ଆକଳନ

(ଏହି ଅଧ୍ୟାୟରେ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନିର ବ୍ୟବସାୟର ଆର୍ଥିକ ସାଧନଯୋଗ୍ୟତାର ଆକଳନ ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଉଥିବା ବିଭିନ୍ନ ପଦ୍ଧତି ସମ୍ପର୍କରେ ଆଲୋଚନା କରାଯାଇଛି।)

୪.୧ ଉପକ୍ରମଣିକା

"ମୋର ଏକ କ୍ଷୁଦ୍ର ବ୍ୟବସାୟ। ମୋର ଏହିଭଳି ଏକ ଯୋଜନା ବିକଶିତ କରିବାର ଆବଶ୍ୟକତା ଅଛି କି?" କ୍ଷୁଦ୍ର ବ୍ୟବସାୟର ମାଲିକମାନେ ଏହି ପ୍ରଶ୍ନକୁ ବହୁ ସମୟରେ ପଚାରିଥାନ୍ତି। ଉତ୍ତର ହେଉଛି, "ଆପଣ ଯଦି କ୍ଷୁଦ୍ର ବ୍ୟବସାୟରେ ସବୁଦିନ ରହିବାକୁ ଚାହୁଁନଥାନ୍ତି ତାହେଲେ ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ଏକ ଯୋଜନାର ଆବଶ୍ୟକତା ରହିଛି।" ପ୍ରତି ବ୍ୟବସାୟ ଛୋଟ ହେଉ କି ବଡ଼ ଏକ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନାର ଆବଶ୍ୟକତା କରିଥାନ୍ତି। ପି.ସି. ପାଇଁ ମଧ୍ୟ ତାହା ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ, ଯେଉଁଠି ପ୍ରଥମ ଥର ଉତ୍ପାଦକମାନେ ଜଣେ ବ୍ୟବସାୟୀର ଦାୟିତ୍ୱ ତୁଲାଇବେ।

ଏହି ଅଧ୍ୟାୟରେ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ବିକାଶ ଦୃଷ୍ଟିକୋଣ ସମ୍ପର୍କରେ କୁହାଯାଇଛି ଓ ଆର୍ଥିକ ସାଧନଯୋଗ୍ୟତା ଆକଳନର ପଦ୍ଧତି ସମ୍ପର୍କରେ ଆଲୋଚନା କରାଯାଇଛି ଯେଉଁଥିରେ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ବିକାଶର ମୁଖ୍ୟ ଉପାଦାନ ଯଥା ବଜାରୀକରଣ ଯୋଜନା ଇତ୍ୟାଦି ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ।

ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନାର ମୂଳତତ୍ତ୍ୱସରଳଭାବେ ବର୍ଣ୍ଣନା କରାଯାଇଛି। ଉଦାହରଣ ଓ ହିସାବ ସହିତ ପ୍ରତି ପଦ୍ଧତିକୁ ବର୍ଣ୍ଣନା କରାଯାଇଛି। ଭାଷା ଓ ଉପଯୋଗକୁ ସରଳ କରିବାକୁ ଉଦ୍ୟମ କରାଯାଇଛି।

ଏକ ପି.ସି.ର ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନାର ପ୍ରତିଚିତ୍ର(ବ୍ଲୁ ପ୍ରିଣ୍ଟ) ପ୍ରସ୍ତୁତିରେ ଏହି ବିଭାଗ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରିବ।

୪.୨ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ପ୍ରକ୍ରିୟା

ବ୍ୟବସାୟ ବିଚାର ସୃଷ୍ଟିରୁ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ପ୍ରକ୍ରିୟା ଆରମ୍ଭ ହୁଏ। ଏହାପରେ ଆସେ ସୁଯୋଗ ଓ ଆଶଂକା ବିଶ୍ଳେଷଣ ଯାହା ବ୍ୟବସାୟ ସୁଯୋଗର ଚିହ୍ନଟିକରଣ କରିବାପାଇଁ ସାହାଯ୍ୟ କରେ। ଥରେ ବ୍ୟବସାୟ ସୁଯୋଗ ଚିହ୍ନଟ ହୋଇଗଲେ ବଜାରୀକରଣ ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତ ହୁଏ। ପ୍ରକ୍ରିୟାର ଅନ୍ତିମ ଭାଗ ଆର୍ଥିକ ଯୋଜନା ସହିତ ସମ୍ପୃକ୍ତ।

ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ପ୍ରକ୍ରିୟା

↓

ବ୍ୟବସାୟ ବିଚାର ଉତ୍ପତ୍ତି

↓

ବ୍ୟବସାୟ ବିଚାରର ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ତାଲିକା

↓

ସୁଯୋଗ/ଆଶଂକା ବିଶ୍ଳେଷଣ

↓

ବ୍ୟବସାୟ ସୁଯୋଗ ଚିହ୍ନଟ ଓ ଚୟନ

↓

ବଜାର ଯୋଜନା

↓

ଆର୍ଥିକ ଯୋଜନା

୪.୩ ବ୍ୟବସାୟ ବିଚାର କିପରି ସୃଷ୍ଟି କରାଯିବ ?

ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନାର ପ୍ରଥମ ପଦକ୍ଷେପ ହେଉଛି ବ୍ୟବସାୟ ସୁଯୋଗ ଚିହ୍ନଟ କରିବା। ଏହି କ୍ଷେତ୍ରରେବ୍ୟବସାୟର ପରିସର ବଛା ଯାଇସାରିଥାଏ, ଅର୍ଥାତ୍ କ୍ଷୁଦ୍ର ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କ ପାଇଁ କୃଷି ବ୍ୟବସାୟ। ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟବ୍ୟବସାୟ ସୁଯୋଗ ଚିହ୍ନଟ ଏକ ବଡ଼ ପ୍ରତିକ୍ରିୟାଶୀଳ ପ୍ରକ୍ରିୟା। ତଳ ଅନୁଚ୍ଛେଦରେ ବ୍ୟବସାୟ ବିଚାର ସୃଷ୍ଟି ପାଇଁ ଗ୍ରହଣ କରାଯାଇଥିବା ପଦକ୍ଷେପକୁ ଗୋଟିକ ପରେ ଗୋଟିଏ ବର୍ଣ୍ଣନା କରାଯାଇଛି।

ସୃଜନକ୍ଷମ ବ୍ୟବସାୟ ସୁଯୋଗ ଚିହ୍ନଟ ନମୁନା

◊ ସମସ୍ୟା ସମାଧାନକାରୀ ଉତ୍ପାଦ/ ସେବାର ବିକାଶ : ପ୍ରଥମ ପଦକ୍ଷେପ ହେଉଛି ଏଭଳି ଏକ ବିଚାର ସୃଷ୍ଟି କରିବା ଯାହା କୃଷକ ଅନୁଭୂତ ସମସ୍ୟାର ସମାଧାନ କରୁଥିବ। ଯେମିତି ବୃହତ ବଜାରରେ କୃଷି ଉତ୍ପାଦର ସମୂହ ବିକ୍ରି ବା ବୀଜ, ସାର, କୀଟନାଶକ ଭଳି କୃଷି ଉତ୍ପାଦନ ସାମଗ୍ରୀର ସମୂହ କ୍ରୟ ଏବଂ ଏହାକୁ ଉତ୍ପାଦକମାନଙ୍କୁ ବିକିବା ଏକ ସୃଜନକ୍ଷମ ବିଚାର ଯେହେତୁ ଏହା ମଧ୍ୟସ୍ଥିଙ୍କ ଭୂମିକା ହ୍ରାସ କରିଥାଏ ଏବଂ କୃଷକଜମାନଙ୍କୁ ଗୁଣାତ୍ମକ ମାନର ଉତ୍ପାଦ ଓ ସେବା ନିଶ୍ଚିତ କରିଥାଏ।

◊ ବହୁ ଅନୁଭୂତ ଆବଶ୍ୟକତା ପୂରଣ କରିବା ପାଇଁ ନୂଆ ଜ୍ଞାନକୌଶଳ ଓ ସାମଗ୍ରୀର ଉପଯୋଗ : କୃଷି କାର୍ଯ୍ୟ ପାଇଁ ଲକ୍ଷ ଲକ୍ଷ ଭାରତୀୟ କୃଷକ ଏବେବି ହାତ ତିଆରି ଉପକରଣ ଯଥା- ବଳଦ ଟାଣୁଥିବା କାଠ ଲଙ୍ଗଳ, ଶଗଡ଼ ଗାଡି, ହାତରେ ଶସ୍ୟ ମର୍ଦ୍ଦନ ଇତ୍ୟାଦି କରିଥାନ୍ତି। ଯେଯହେତୁ ସେମାନେ କ୍ରୟ କରିବା ପାଇଁ ଅସମର୍ଥ କ୍ଷୁଦ୍ର ଚାଷୀମାନଙ୍କୁ ବିଭିନ୍ନ ଯାନ୍ତ୍ରିକ

implements like tractor, thrasher, etc. on rental basis to the small farmers can change the way. Farming is done and it can be done in a cost-effective way

- ◇ Creating a demand for Agriculture extension services: With the poor quality of State's agriculture extension services the idea could be introduction of Agri-clinic where professional extension services can be provided to the farmers on a reasonable price. Similarly, introduction of products like crop insurance can serve the farmers in a big way.

- ◇ Vision: This is the ability to look into the future and relentlessly pursue the dream. For example Dr.Verghese Kurien of NDDB, saw the potential of linking millions of milk producing farmers with the market.

4.3.1 Brainstorming in small groups, is the technique that is generally used in generating ideas for new businesses. This process is done in two phases:

- ◇ In the first phase, the emphasis is on generating a large number of ideas, without commenting on the quality of the ideas. The group coordinator must ensure that ideas are not evaluated, but are only recorded in detail.
- ◇ In the next phase, ideas are evaluated and a short-list is prepared. The criteria for evaluation may even be subjective.

4.3.2 Opportunity and Threat – Analysis & Business Opportunity Identification

Once a shortlist of ideas is generated, it must be critically evaluated with respect to the external business environment for identifying the business opportunity and threats. This is also called Opportunities & Threats Analysis (O/T Analysis) and is used to evaluate whether a business idea is worth pursuing any further. For every idea short-listed, write down the Opportunities & Threats in terms of:

- ◇ Size of the market.
- ◇ Its stability i.e., the demand for the product/service long term or purely temporary?
- ◇ The extent to which the market is dissatisfied with the existing service/solution.
- ◇ Level
- ◇ Price of competition, high, medium or low. and quality sensitivity of the market.
- ◇ Degree
- ◇ Barriers of profitability to entry/exit.
- ◇ Changes in government's policies such as subsidy, availability of low cost funds, etc.

At the end of the exercise, the O/T analysis would look like Table 4.

4.3.3 Risk-mapping and management

Identification of risks and possible safeguards is an integral part of the O/T analysis. The goal is not to eliminate risk altogether (an impossible proposition) but to identify them and assess whether they can be managed or minimised through operational resilience. If the risks or threats seem unmanageable then one may discard the business idea all together. However, the point to be noted that even after starting the business the risks continue to remain in the business environment, internally and externally both. Hence, it is important to develop risk profile and strategy to mitigate them. There are five key steps in the development of this profile and strategy.

1. Prioritize earnings drivers: The first step is to identify and then map a company's earnings drivers. These are the factors that would have the biggest impact on earnings if disrupted. For example, a PC would depend heavily on the monsoon as a bad monsoonal year might impact its earnings significantly.

2. Identify critical infrastructure: The next step is to identify the infrastructure —including processes, relationships, people, regulations, plant, and equipment—that supports the PC's ability to generate earnings.

3. Locate vulnerabilities: The next step is to identify the main vulnerabilities.

4. What are the weakest links, the elements on which all of the others depend? It could be a single buyer for all produces, an employee of the PC (say, CEO) on whom the whole operation of the PC is dependent, etc. Vulnerabilities are characterized by:
    - ◇ An element on which many others depend; a bottleneck.
    - ◇ Processes with no alternatives.

ଉପକରଣ ଯଥା – ଟ୍ରାକ୍ଟର, ଥ୍ରାସର ଇତ୍ୟାଦି ଭଡା ସୂତ୍ରରେ ଯୋଗାଇ ଦେବାର ବିଚାର ବର୍ତ୍ତମାନ ହେଉଥିବା ।କ୍ଷର ପ୍ରଣାଳୀ ବଦଳେଇ ଦେଇ ପାରିବ ଏବଂ କର୍ମ ଖର୍ଚ୍ଚରେ ଦେଇପାରିବ ।

◊ କୃଷି ସଂପ୍ରସାରଣ ସେବାର ଚାହିଦା ସୃଷ୍ଟି କରିବା : ରାଜ୍ୟଗୁଡିକ କୃଷକଙ୍କୁ ନିମ୍ନମାନର କୃଷି ସଂପ୍ରସାରଣ ସେବା ଯୋଗାଇ ଦେଉଥିବାବେଳେ ଏଗ୍ରି-କ୍ଲିନିକର ଆରମ୍ଭ ଏକ ଭଲ ବିଚାର ଯେଉଁଠି ଉଚିତ ମୂଲ୍ୟରେ ପେସାଦାର ସଂପ୍ରାସରଣ ସେବା କୃଷକମାନଙ୍କୁ ଯୋଗାଇଦେଇପାରିବ । ସେହିଭଳି ଶସ୍ୟବୀମା ଭଳି ଉତ୍ପାଦର ପ୍ରଚଳନ କୃଷକଙ୍କ ବୃହତ ଉପକାରରେ ଆସିପାରିବ ।

◊ ଦୂରଦୃଷ୍ଟି : ଭବିଷ୍ୟତକୁ ଦେଖିବା ଓ ସ୍ୱପ୍ନ ସାକାର କରିବା ପାଇଁ ନିରବଚ୍ଛିନ୍ନ ଉଦ୍ୟମ ଦକ୍ଷତା । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ- ଏନ୍‌ଡିଡିବିର ଡକ୍ଟର ଭର୍ଗିସ୍ କୁରିଏନ୍ ଯିଏକି ଲକ୍ଷ ଲକ୍ଷ କ୍ଷୀର ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କୁ ବଜାର ସହିତ ଯୋଡ଼ିବାର ମୁଖ୍ୟ ସମ୍ଭାବ୍ୟତା ଦେଖିଥିଲେ ।

୪.୩.୧ ଛୋଟ ଗୋଷ୍ଠୀରେ ମାନସମନ୍ଥନ ହେଉ- ଛି ନୂଆ ବ୍ୟବସାୟର ବିଚାର ଉତ୍ପନ୍ନ କରିବା ପାଇଁ ସାଧ ।ରଣ ଭାବରେ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଉଥିବା କୌଶଳ । ଦୁଇ ପର୍ଯ୍ୟାୟରେ ଏହି ପଦ୍ଧତିକୁ କରାଯାଇଥାଏ ।

◊ ପ୍ରଥମ ପର୍ଯ୍ୟାୟରେ ବିଚାରର ଗୁଣ ସମ୍ପର୍କରେ କିଛି ଟିପ୍ପଣି ନଦେଇ ବହୁ ସଂଖ୍ୟକ ବିଚାର ସୃଷ୍ଟି କରିବା ପାଇଁ ଗୁରୁତ୍ୱ ଦେବା । ବିଚାରଗୁଡିକର ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ ନକରି କେବଳ ରେକର୍ଡ ରଖିବାକୁ ଗୋଷ୍ଠୀ ସଂଯୋଜକ ସୁନିଶ୍ଚିତ କରିବା ଉଚିତ ।

◊ ପରବର୍ତ୍ତୀ ପର୍ଯ୍ୟାୟରେ ବିଚାରଗୁଡିକର ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ କରି ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ତାଲିକା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରାଯାଏ । ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନର ମାନଦଣ୍ଡ ଆତ୍ମନିଷ୍ଠ ମଧ ୍ୟ ହୋଇପାରେ ।

୪.୩.୨ ସୁଯୋଗ ଏବଂ ଆଶଂକା – ବିଶ୍ଳେଷଣ ଓ ବ୍ୟବସାୟ ସୁଯୋଗ ଚିହ୍ନଟ

ବିଚାରଗୁଡିକର ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ତାଲିକା ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବା ପରେ ବ୍ୟବସାୟ ସୁଯୋଗ ଏବଂ ଆଶଙ୍କା ଚିହ୍ନଟ କରିବା ପାଇଁ ବାହ୍ୟ ବ୍ୟାବସାୟିକ ପରିବେଶ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଗୁରୁତ୍ୱର ସହିତ ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ କରିବା ଉଚିତ । ଏହାକୁ ମଧ୍ୟ ସୁଯୋଗ ଓ ଆଶଙ୍କା ବିଶ୍ଳେଷଣ (ଓ /ଟି ବିଶ୍ଳେଷଣ) ବୋଲି କୁହାଯାଇଥାଏ ଏବଂ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ବିଚାର ଅନୁସରଣ ଯୋଗ୍ୟ କି ନୁହେଁ ତାହା ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ କରିବା ପାଇଁ ଏହା ବ୍ୟବହାର କରାଯାଏ । ପ୍ରତ୍ୟେକ ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ବିଚାର ପାଇଁ ସୁଯୋଗ ଓ ଆଶଙ୍କା ନିମ୍ନ ଅନୁଯାୟୀ ଲେଖନ୍ତୁ –

◊ ବଜାରର ଆକାର

◊ ଏହାର ସ୍ଥିରତା : ଉଦାହରଣ- ଉତ୍ପାଦ/ ସେବାର ଚାହିଦା ସାମୟିକ ନା ଦୀର୍ଘକାଳୀନ ?

◊ ବର୍ତ୍ତମାନ ଥିବା ସେବା/ ସମାଧାନକୁ ନେଇ ବଜାର ଅସନ୍ତୋଷର ପରିସର

◊ ସ୍ତର

◊ ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱିତାର ମୂଲ୍ୟ, ଉଚ୍ଚ, ମଧ୍ୟମ ବା ନିମ୍ନ ଏବଂ ବଜାରର ଗୁଣବତ୍ତା ସଂବେଦନଶୀଳତା

◊ ମାତ୍ରା(ଡିଗ୍ରୀ)

◊ ପ୍ରବେଶ/ପ୍ରସ୍ଥାନରେ ଲାଭର ପ୍ରତିବନ୍ଧକ

◊ ସରକାରୀ ନୀତିରେ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଯେମିତି ରିହାତି,ସ୍ୱଳ୍ପ ବ୍ୟୟରେ ପାଣ୍ଠି ଉପଲବ୍ଧି ଇତ୍ୟାଦି

ଅଧ୍ୟୟନ ଶେଷରେ ସୁଯୋଗ ଓ ଆଶଂକା ବିଶ୍ଳେଷଣ, ଟେବୁଲ୍ ୪ ଭଳି ଦେଖାଯିବ ।

୪.୩.୩ ସଂକଟ ଆକଳନ ଓ ପରିଚାଳନା

ସଂକଟ ଚିହ୍ନଟ ଏବଂ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ସୁରକ୍ଷାର ଉପାୟ, ସୁଯୋଗ ଓ ଆଶଂକା ବିଶ୍ଳେଷଣର ଏକ ଅବିଚ୍ଛେଦ୍ୟ ଅଙ୍ଗ । ସଂକଟ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ମୂଳୋତ୍ପାଟନ ଲକ୍ଷ୍ୟ ନୁହେ କାରଣ ଏହା ଅସମ୍ଭବ ବରଂ ଏହାକୁ ଚିହ୍ନଟ କରି କିପରି ପରିଚାଳନା ବା ହ୍ରାସ କରାଯାଇପାରିବ ତାହା ଆକଳନ କରିବା ଉଚିତ । ଯଦି ସଂକଟ ବା ଆଶଂକାକୁ ରୋକିବା ସମ୍ଭବ ନୁହେଁ ତାହେଲେ ଏଭଳି ବ୍ୟବସାୟ ବିଚାରରୁ ଛାଡିଦେଇ ପାରିବ । ଏହା ଧ୍ୟାନରେ ରଖିବା ଦରକାର ଯେ, ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ ପରେ ବି ସଂକଟ ବ୍ୟାବସାୟିକ ପରିବେଶ ଭିତରେ ଓ ବାହାରେ ଅବ୍ୟାହତ ରହେ । ତେଣୁ ସଂକଟର ରୂପରେଖା ପ୍ରସ୍ତୁତି ଓ ତାହାକୁ ହ୍ରାସ କରିବାକୁ ରଣନୀତି ଗ୍ରହଣ କରିବା ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ରୂପରେଖ ଓ ରଣନୀତି ବିକାଶ ପାଇଁ ୫ଟି ପ୍ରମୁଖ ପଦକ୍ଷେପ ରହିଛି ।

୧. ଆୟ ସଂଚାଳକ ପ୍ରାଥମିକତା: ପ୍ରଥମ ପଦକ୍ଷେପ ହେଲା କମ୍ପାନିର ଅ ।ୟ ସଂଚାଳକ ଚିହ୍ନଟ ଓ ଆକଳନ । ଯଦି ବାଧା ପହଞ୍ଚିଲା, ତେବେ ଏଗୁଡିକ ହେଉଛି କାରଣ ଯାହା ଆୟ ଉପରେ ସବୁଠାରୁ ଅଧିକ ପ୍ରଭାବ ପକାଇବ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ- ଏକ ପି.ସି. ମୁଖ୍ୟତଃ ଭଲ ମୌସୁମୀ ଉପରେ ନିର୍ଭରଶୀଳ ଯେହେତୁ ଏକ ଖରାପ ମୌସୁମୀ ବର୍ଷ ଆୟ ଉପରେ ଗୁରୁତର ପ୍ରଭାବ ପକାଇବ ।

୨. ଭିତ୍ତିଭୂମି ଚିହ୍ନଟ : ପରବର୍ତ୍ତୀ ପଦକ୍ଷେପ ହେଉଛି ଭିତ୍ତିଭୂମି ଚିହ୍ନଟ ଏବଂ ତା ସହ ପ୍ରକ୍ରିୟା ସମ୍ପର୍କ, ଜନସାଧାରଣ, ନିୟମ, କାରଖାନା ଏବଂ ଉପକରଣ ଯାହା ଆୟ ଅର୍ଜନରେ ପି.ସି.କୁ ସହାୟତା କରିଥାଏ ।

୩. ଦୁର୍ବଳତା ଚିହ୍ନଟ : ପରବର୍ତ୍ତୀ ପଦକ୍ଷେପ ହେଉଛି ମୁଖ୍ୟ ଦୁର୍ବଳତା ଚିହ୍ନଟ କରିବା ।

୪. ସବୁଠାରୁ ଦୁର୍ବଳ ସଂଯୋଗଗୁଡିକ କ'ଣ, ଯାହାର ତତ୍ତ୍ୱ ଉପରେ ଅନ୍ୟ ସମସ୍ତଙ୍କର ସବୁକିଛି ନିର୍ଭର କରେ ? ଏହା ସବୁ ଉତ୍ପ ।ଦ ପାଇଁ ମାତ୍ର ଜଣେ କ୍ରେତା ହୋଇପାରେ, ପି.ସି.ର ଜଣେ କର୍ମଚାରୀ (ଯେପରି ସିଇଓ) ଯାହା ଉପରେ ପି.ସି.ର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ପରିଚାଳନା ନିର୍ଭରଶୀଳ ଇତ୍ୟାଦି । ଦୁର୍ବଳତାକୁ ଏହିଭଳି ଦ ର୍ଶାଯିବ–

◊ ଏକ ଉପାଦାନ ଯାହା ଉପରେ ଅନ୍ୟ ବହୁ ନିର୍ଭରଶୀଳ: ଉନ୍ନତି ପଥରେ ପ୍ରତିବନ୍ଧକ

◊ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଯାହାର କୌଣସି ବିକଳ୍ପ ନାହିଁ ।

TABLE 4: O/T ANALYSIS OF MARKETING OF COLLECTIVE PRODUCE OF SMALL FARMERS		
FACTORS	**OPPORTUNITIES**	**THREATS**
Size of the market.	Fairly large. The district APMC procures about 10% of the State's requirement of food gains.	
Its stability, i.e., is the demand for the product/service long term or purely temporary?	With increasing population and growing change in food habits this is unlikely to be affected in the next 20 years.	
The extent to which the market is dissatisfied with the existing service/ solution.	Due to unavailability of options, farmers are dependent on the middlemen and unhappy about their unscrupulous practices. The market is sensitive in favour of procuring directly from the farmers.	
Level of competition (high, medium or low)		Low, however, likely to be Medium with the competition from the middlemen as the business grows for the PC
Market sensitivity towards price and quality		Not very quality conscious, but price sensitive to a certain extent
Degree of profitability and Barriers to entry/exit		Medium in the short term. Barriers to entry and exit are very low.
Changes in government's policies such as subsidy, availability of low cost funds, etc.	Favourable policy towards small 'farmers' PC, likely to get subsidy and sympathy of the government.	Banks do not provide any relaxations for loans to PCs, it is hard to get loans from them. This can seriously affect the operations.

Based on the Opportunities & Threats analysis, one can identify an appropriate Business Opportunity which could be considered for developing a business plan. However, there could be possibility that the identified business opportunity fails to remain as a potential business opportunity following further analysis, as mentioned below.

- ◊ Association with high-risk geographic areas (e.g. flood zones), and products (e.g., perishable commodities like milk, vegetables).
- ◊ Insecure access points to important infrastructure.

5. Develop responses: After mapping risk profile, a company will have detailed knowledge of its operational vulnerabilities and how these relate to its strategic goals and earnings. Completing a risk profile will also bring to light opportunities to reduce risk or Risk mitigation plan.

6. Monitor the risk environment: For each vulnerability, there will be a number of potential responses. In order to evaluate which responses are most appropriate, it is necessary to look at the external environment. Some risks are beyond the control of the PC like sudden change in policy environment due to change of political parties in the power, etc. But most other risks are manageable. By gauging the likelihood of various events, the PC can evaluate how much to invest for each vulnerability.

A company's risk profile is constantly changing — economic and market conditions change, consumer preference change, the regulatory environment changes, as will products and processes. It is essential that the company's risk map change in tandem, implementing an early warning system so contingency plans can be activated as soon as possible. Although a detailed development of a PC's risk management profile is a fairly elaborate process, a simple self-assessment can quickly identify the largest gaps.

4.4 MARKETING PLAN

Once the business opportunity has been selected, market analysis follows. The data for the analysis may be obtained from secondary sources such as procurement of the APMC, Policy Guidelines, specific studies conducted by others etc. A market research could be also carried out for this purpose to critically examine the business potential.

The market analysis should cover details about:

ଟେବୁଲ୍ ୪: କ୍ଷୁଦ୍ର କୃଷକଙ୍କ ସମୂହ ଉତ୍ପାଦର ବଜାରୀକରଣ ପାଇଁ ସୁଯୋଗ ଓ ଆଶଂକାବିଶ୍ଳେଷଣ		
କାରକ	**ସୁଯୋଗ**	**ଆଶଙ୍କା**
ବଜାର ଆକାର	ଅପେକ୍ଷାକୃତ ବଡ଼: ରାଜ୍ୟ ଆବଶ୍ୟକ କରୁଥିବା ଖାଦ୍ୟଶସ୍ୟର ୧୦% ଜିଲ୍ଲା ଏପିଏମ୍‌ସି ସଂଗ୍ରହ କରିଥାଏ।	
ଏହାର ସ୍ଥିରତା: ଉତ୍ପାଦ/ ସେବା ଚାହିଦା ଦୀର୍ଘକାଳୀନ ନା ସାମୟିକ ?	ଜନସଂଖ୍ୟା ବୃଦ୍ଧି ଏବଂ ଖାଦ୍ୟାଭ୍ୟାସରେ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଓ ବୃଦ୍ଧି ଫଳରେ ଆସନ୍ତା ୨୦ ବର୍ଷରେ ପ୍ରଭାବିତ ହେବା ସମ୍ଭାବନା ନାହିଁ।	
ବର୍ତ୍ତମାନର ସେବା/ ସମାଧାନରେ ବଜାର ଅସନ୍ତୋଷର ପରିସର	ଅନ୍ୟ ଉପାୟ ନପାଇ ଚାଷୀ ମଧ୍ୟସ୍ଥି ଉପରେ ନିର୍ଭରଶୀଳ ଓ ସେମାନଙ୍କ ବିବେକହୀନ ବ୍ୟବହାରରେ ଅସୁଖୀ। ଚାଷୀଙ୍କଠାରୁ ସିଧାସଳଖ ସଂଗ୍ରହ ନେଇ ବଜାର ସମ୍ବେଦନଶୀଳ।	
ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱିତା ସ୍ତର (ଉଚ୍ଚ, ମଧ୍ୟମ, ନିମ୍ନ)		ନିମ୍ନ; ପି.ସି.ପାଇଁ ବ୍ୟବସାୟରେ ବୃଦ୍ଧି ଘଟୁଥିବାରୁ ମଧ୍ୟସ୍ଥିଙ୍କ ଆଡୁ ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱିତା ବଢି ମଧ୍ୟମ ହୋଇପାରେ।
ମୂଲ୍ୟ ଓ ଗୁଣବତ୍ତା ଦିଗରେ ବଜାର ସମ୍ବେଦନଶୀଳତା		ଗୁଣବତ୍ତାକୁ ନେଇ ବିଶେଷ ସଚେତନ ନୁହେଁ। କେତେକ କ୍ଷେତ୍ରରେ ମୂଲ୍ୟ ସମ୍ବେଦନଶୀଳତା ରହିଛି।
ପ୍ରବେଶ/ପ୍ରସ୍ଥାନରେ ପ୍ରତିବନ୍ଧକ ଏବଂ ଲାଭର ମାତ୍ରା		ସ୍ୱଳ୍ପ ଅବଧିରେ ମଧ୍ୟମ। ପ୍ରବେଶ/ପ୍ରସ୍ଥାନରେ ପ୍ରତିବନ୍ଧକ ଖୁବ କମ୍।
ସରକାରୀ ନୀତିରେ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଯେମିତି- ରିହାତି, ସ୍ୱଳ୍ପ ବ୍ୟୟରେ ପାଣ୍ଠି ଉପଲବ୍ଧି, ଇତ୍ୟାଦି	କ୍ଷୁଦ୍ରଚାଷୀଙ୍କ ପି.ସି.ଅନୁକୂଳ ନୀତି, ରିହାତି ଓ ସରକାରୀ ସହୃଦୟତା ପାଇବା ସମ୍ଭାବନା	ପି.ସି.କୁ ଋଣ ପ୍ରଦାନରେ ବ୍ୟାଙ୍କମାନେ କୌଣସି ଛାଡ ଦିଅନ୍ତି ନାହିଁ। ସେମାନଙ୍କଠାରୁ ଋଣ ପାଇବା କଷ୍ଟକର। ଏହା କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଗୁରୁତର ପ୍ରଭାବିତ କରିପାରେ।

ସୁଯୋଗ ଓ ଆଶଂକା ବିଶ୍ଳେଷଣକୁ ଆଧାର କରି ଜଣେ ଉପଯୁକ୍ତ ବ୍ୟବସାୟ ସୁଯୋଗକୁ ଚିହ୍ନଟ କରିପାରିବ ଯାହା ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନାକୁ ବିକାଶ କରିବା ପାଇଁ ବିଚାର କରାଇପାରିବ। ତେବେ ଚିହ୍ନଟ ବ୍ୟବସାୟ ସୁଯୋଗ ଏକ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ବ୍ୟାବସାୟିକ ସୁଯୋଗ ହୋଇ ନପାରିବାର ସମ୍ଭାବନା ମଧ୍ୟ ରହିଛି। ଏହା ଉପରେ ଅଧିକ ବିଶ୍ଳେଷଣ ତଳେ ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇଛି।

◊ ଅଧିକ ଶଂକଟଯୁକ୍ତ ଭୌଗଳିକ ଅଞ୍ଚଳ (ଉଦାହରଣ- ବନ୍ୟାଞ୍ଚଳ) ଏବଂ ଉତ୍ପାଦ (ଉଦାହରଣ- ନଷ୍ଟ ହେଉଥିବା ସାମଗ୍ରୀ ଯଥା କ୍ଷୀର, ପନିପରିବା) ସହିତ ଜଡିତତା

◊ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଭିତ୍ତିଭୂମିକୁ ଅସୁରକ୍ଷିତ ପ୍ରବେଶ

୫. ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ବିକାଶ: ଶଂକଟ ରୂପରେଖ ଆକଳନ ପରେ ଏକ କମ୍ପାନି ଏହାର କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷେତ୍ର ଦୁର୍ବଳତା ବିଷୟରେ ସବିଶେଷ ଜ୍ଞାନ ହାସଲ କରି ଏହା କିପରି ଆୟ ଓ ଲକ୍ଷ୍ୟକୁ ପ୍ରଭାବିତ କରୁଛି ଜାଣିବା ଦରକାର। ଏକ ସଂକଟ ରୂପରେଖା ସମାପ୍ତ, ସଂକଟ ହ୍ରାସ ବା ସଂକଟ ପ୍ରଶମନ ଯୋଜନା ନିମନ୍ତେ ସୁଯୋଗ ସୃଷ୍ଟି କରିବ ।

୬. ସଂକଟ ପରିବେଶ ଉପରେ ଦୃଷ୍ଟି: ପ୍ରତି ଦୁର୍ବଳତା ପାଇଁ ବହୁ ସଂଖ୍ୟକ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ରହିଥାଏ। କେଉଁ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ଉପଯୁକ୍ତ ତାହା ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ କରିବା ପାଇଁ ବାହ୍ୟ ପରିବେଶ ଉପରେ ଦୃଷ୍ଟି ଦେବା ଆବଶ୍ୟକ। କେତେକ ସଂକଟ ପି.ସି.ର ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ବାହାରେ ଯେମିତି- କ୍ଷମତାରେ ଥିବା ରାଜନୈତିକ ଦଳ ବଦଳିଲେ ଅଚାନକ ନୀତି ପରିବେଶ ବଦଳିଯାଏ ଇତ୍ୟାଦି। କିନ୍ତୁ ଅନ୍ୟ ବହୁ ସଂକଟକୁ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କରାଯାଇପାରିବ। ବିଭିନ୍ନ ଘଟଣାର ସମ୍ଭାବନାକୁ ଅନୁମାନ କରି ପ୍ରତି ଦୁର୍ବଳତା ପାଇଁ କେତେ ଅର୍ଥ ବିନିଯୋଗ କରାଯାଇପାରିବ ତାହା ପି.ସି. ଆକଳନ କରିପାରିବ।

ଏକ କମ୍ପାନିର ସଂକଟ ରୂପରେଖା ଅନବରତ ବଦଳିଥାଏ- ଆର୍ଥିକ ଏବଂ ବଜାର ସ୍ଥିତି ବଦଳେ, ଉପଭୋକ୍ତା ରୁଚିରେ ପରିବର୍ତ୍ତନ ହୁଏ, ନିୟମ ପରିବେଶ ପରିବର୍ତ୍ତନ ହୁଏ, ତା ସହିତ ଉତ୍ପାଦ ଓ ପ୍ରକ୍ରିୟା ମଧ୍ୟ ବଦଳେ। ଏହା ଅତ୍ୟାବଶ୍ୟକ ଯେ କମ୍ପାନିର ସଂକଟ ରୂପରେଖା ଏଭଳି ପ୍ରସ୍ତୁତ ହୋଇଥିବା ଦରକାର ଯେପରି ସହଜ ସତର୍କତା ଗ୍ରହଣ କରାଯାଇ ଯେତେ ଶୀଘ୍ର ସମ୍ଭବ ଆକସ୍ମିକ ଯୋଜନାକୁ ସକ୍ରିୟ କରି ଉପଯୁକ୍ତ ପଦକ୍ଷେପ ନିଆଯାଇପାରିବ। ଯଦିଓ ଏକ ପି.ସି.ର ସଂକଟ ପରିଚାଳନା ରୂପରେଖାର ସବିଶେଷ ବିକାଶ ଏକ ବିସ୍ତୃତ ପ୍ରକ୍ରିୟା, ଏକ ସରଳ ସ୍ୱ-ଆକଳନ ଏହା ଭିତରେ ଥିବା ବିରାଟ ପ୍ରଭେଦକୁ ଶିଘ୍ର ଚିହ୍ନଟ କରିପାରେ।

୪.୪ ବଜାରୀକରଣ ଯୋଜନା

ଥରେ ବ୍ୟବସାୟ ସୁଯୋଗ ଚୟନ ହୋଇଗଲା ପରେ ବଜାର ବିଶ୍ଳେଷଣ କରାଯାଇଥାଏ। ବିଶ୍ଳେଷଣ ପାଇଁ ତଥ୍ୟ ଦ୍ୱିତୀୟ ସ୍ଥାନୀୟ ଉତ୍ସରୁ ପ୍ରାପ୍ତ କରାଯାଇଥାଏ ଯଥା ଏପିଏମ୍‌ସିର ସଂଗ୍ରହ, ନୀତି ପ୍ରଦର୍ଶିକା, ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଅଧ୍ୟୟନ ଇତ୍ୟାଦି। ବ୍ୟବସାୟର ସମ୍ଭାବ୍ୟତା ସୂକ୍ଷ୍ମ ଭାବେ ପରୀକ୍ଷା କରିବା ପାଇଁ ବଜାର ଗବେଷଣା କରାଯାଇପାରିବ।

ବଜାର ବିଶ୍ଳେଷଣ ବେଳେ ନିମ୍ନଲିଖିତ ବିଷୟଗୁଡିକ ସବିଶେଷ ଭାବରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଯାଇଥାଏ । -

- The overall market.
- Changes in the market.
- Market segments, their attractiveness, profitability.
- Target market and customers.
- Description of customers.
- Competitors – Direct and indirect.

Assessment of market opportunities and threats/risks

Following the market analysis, an analysis of the Strengths and Weaknesses (S/W Analysis) of the products to be handled and PC as an organization should be carried out. It would focus on the following:

- The uniqueness of the products/services with respect to competitor's.
- Payment terms.
- Quality
- Pricing. of manpower in the PC and their experience.
- PC's standing in the market.

The Strengths & Weaknesses analysis (S/W Analysis) together with the O/T analysis is called the SWOT Analysis. The O/T analysis helps to analyze the external business environment, while the S/W analysis focuses on the internal business environment, i.e., PC's product, PC as organization, its competencies, risk bearing ability and policies. At the end of the exercise this is how the Strengths & Weaknesses analysis would look like Table 5.

4.4.1 Choosing a marketing strategy

After choosing the market segment that the PC management wishes to target and having carried out the SWOT analysis, the suitable marketing strategy should be chosen. The choice depends on a variety of factors including the image that the PC wants to project about the product and the organization, PC's sales objectives like whether the PC wants rapid penetration or is content with slow penetration of the market etc.
The PC may choose one or more combinations of strategy, but needs to strategically plan a right mix of the 4 Ps (Product, Price, Place & Promotion – called the Marketing Mix) to develop an appropriate marketing strategy.

In the following sections some of the tools and methodologies are discussed which could be referred to while developing a business strategy. These don't confirm to a complete list of strategies, but are certainly, the important ones.

4.4.2 Positioning strategy

Once a market has been segmented and a particular segment chosen, the PC has to position the product in that market segment. This means the PC has to tell the customers about what it is offering and how it is different and better than the competitors.
Positioning is done in three steps:

- Identifying advantages of the product over the competitors.
- Selecting the right advantage(s) , and finally.
- Signalling the adopted position to the market.

4.4.3 Basis of positioning

It is clear that the same product can then be positioned differently, depending on the specific needs of the customer. To understand the basis of positioning, let us look at positioning in terms of a PC's products in this case Agri-clinic services which it intends to provide to the farmers of a given area:

- Specific Product Features: Problem diagnosis and solution, low cost solution, on-farm services, continuous follow up.
- Benefits, problem/solutions or needs: Services provided within 24 hours after registration, expert suggestions,supply of agro-chemicals which are genuine and at reasonable price.
- Specific Usage Occasions: On-farm services. The customer can call the experts to his/her field to discuss the problem and solution.
- User Category: The services are ideal for small farmers who have small holdings and can not invest much on the farming.
- Against another services: The agri-clinic services are more reliable than the Government extension services.

4.4.4 Strategies based on price and promotion

Price and level of promotional spending are very important tools in achieving market penetration objectives. For instance, if the objective is to quickly gain a large market share, the strategy could be a combination of low price and high decibel promotion, leading to large volume of sales. The market strategies often have to decide on the level of quality and price that it can offer to a chosen market segment as compared

◊ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ବଜାର
◊ ବଜାରରେ ପରିବର୍ତ୍ତନ
◊ ବଜାର ଅଂଶ, ଆକର୍ଷଣ, ଲାଭ
◊ ଉଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବଜାର ଏବଂ ଗ୍ରାହକ
◊ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ବର୍ଣ୍ଣନା
◊ ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱୀ- ପରୋକ୍ଷ ଓ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ

ବଜାର ସୁଯୋଗ ଏବଂ ଆଶଂକା/ସଂକଟର ଆକଳନ

ବଜାର ବିଶ୍ଳେଷଣ ପରେ ଉତ୍ପାଦର ସାମର୍ଥ୍ୟ ଏବଂ ଦୁର୍ବଳତା (ଏସ୍/ ଡବ୍ଲ୍ୟୁ ବିଶ୍ଳେଷଣ) ଏବଂ ଏକ ସଂଗଠନ ଭାବେ ପିସିର ବିଶ୍ଳେଷଣ ଦରକାର। ନିମ୍ନଲିଖିତ ବିଷୟ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେବା ଦରକାର:

◊ ଉତ୍ପାଦ/ସେବାରେ ଅଦ୍ୱିତୀୟତା ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱୀଙ୍କ ତୁଳନାରେ
◊ ପାଉଣା ସର୍ତ୍ତାବଳୀ
◊ ଗୁଣବତ୍ତା
◊ ପି.ସି.ରେ ଥିବା ମାନବ ସମ୍ବଳର ମୂଲ୍ୟ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କର ଅଭିଜ୍ଞତା
◊ ବଜାରରେ ପି.ସି.ର ସ୍ଥିତି

ସାମର୍ଥ୍ୟ ଓ ଦୁର୍ବଳତା ବିଶ୍ଳେଷଣ (ଝ/ଡ ବିଶ୍ଳେଷଣ) ସହିତ ସୁଯୋଗ ଓ ଆଶଂକା ବିଶ୍ଳେଷଣ(ଡ/ଞ ବିଶ୍ଳେଷଣ) ମିଶି ଏସ୍‌ଡବ୍ଲ୍ୟୁଓଟି(ଝଡଡଞ) ବିଶ୍ଳେଷଣ କୁହାଯାଏ । ସୁଯୋଗ ଓ ଆଶଂକା ବିଶ୍ଳେଷଣ ବାହ୍ୟ ବ୍ୟବସାୟ ପରିବେଶକୁ ବିଶ୍ଳେଷଣ କରିଥିବାବେଳେ ସାମର୍ଥ୍ୟ ଓ ଦୁର୍ବଳତା ବିଶ୍ଳେଷଣ ଆନ୍ତଃ ବ୍ୟବସାୟ ପରିବେଶକୁ ଗୁରୁତ୍ୱ ଦେଇଥାଏ। ଅର୍ଥାତ- ପିସିର ଉତ୍ପାଦ, ପି.ସି. ଏକ ସଂଗଠନ ରୂପରେ, ଏହାର ଦକ୍ଷତା, ସଂକଟ ସହ୍ୟ କରିବା କ୍ଷମତା ଏବଂ ନୀତି ଇତ୍ୟାଦି। ଉପଯୋଗ ଶେଷରେ ସାମର୍ଥ୍ୟ ଓ ଦୁର୍ବଳତା ବିଶ୍ଳେଷଣ ଟେବୁଲ୍ ୫ ଭଳି ଦେଖାଯାଇଥାଏ।

୪.୪.୧ ଏକ ବଜାରୀକରଣ କୌଶଳ ଚୟନ କରିବା

ବଜାର ଅଂଶ ଚୟନ ପରେ ପି.ସି. ପରିଚାଳନା ଚାହେଁ ଏସ୍‌ଡବ୍ଲ୍ୟୁଓଟି(ଝଡଡଞ) ବିଶ୍ଳେଷଣ କରି ଉପଯୁକ୍ତ ବଜାରୀକରଣ କୌଶଳ ଚୟନ କରିବାକୁ । ଏହି ଇଚ୍ଛା ଅନେକ ବିଷୟ ଉପରେ ନିର୍ଭର କରିଥାଏ। ଯେମିତି- ପ୍ରତିଛବି, ଯାହା ପି.ସି. ତା'ର ଉତ୍ପାଦ ଓ ନିଜେ ଏକ ସଂଗଠନ ଭାବେ ଉପସ୍ଥାପିତ କରିବାକୁ ଚାହେଁ। ପି.ସି.ର କ୍ରୟ ଲକ୍ଷ୍ୟ ଯେମିତି ପି.ସି. ଚାହୁଁଛି ଦ୍ରୁତ ବଜାର ପ୍ରବେଶ ନା ଧୀର ବଜାର ପ୍ରବେଶ।

ପି.ସି. ଗୋଟିଏ ବା ଏକାଧିକ କୌଶଳ ଚୟନ କରିପାରେ। ମାତ୍ର ୪ପି (ପ୍ରଡକ୍ଟ, ପ୍ରାଇସ୍, ପ୍ଲେସ୍, ପ୍ରମୋଶନ- ମାର୍କେଟିଂ ମିକ୍ସ ଭାବେ ଜଣାଶୁଣା) ବା ଉତ୍ପାଦ, ମୂଲ୍ୟ, ସ୍ଥାନ, ପ୍ରୋତ୍ସାହନର ଯୋଜନାକୁ ଗ୍ରହଣ କରି ପ୍ରକୃତ ବଜାରୀକରଣ କୌଶଳକୁ ବିକାଶ କରିଥାଏ।

ବ୍ୟବସାୟ କୌଶଳକୁ ବିକଶିତ କରିବା ପାଇଁ ଏହି ବିଭାଗରେ କେତେକ ସାଧନ ଓ ପଦ୍ଧତି ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରାଯାଇଛି ଯାହାକୁ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ କୌଶଳ ବିକଶିତ କଲାବେଳେ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରିବ। ଏହା ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ କୌଶଳର ତାଲିକା ହୋଇନଥିଲେ ହେଁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ।

୪.୪.୨ ସ୍ଥିତି ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କୌଶଳ

ଥରେ ଗୋଟିଏ ବଜାର ଅଂଶିତ ହୋଇଗଲା ପରେ ଏବଂ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଅଂଶ ଚୟନ ହୋଇଗଲା ପରେ ବଜାରର ସେହି ଅଂଶରେ ପି.ସି. ତା'ର ଉତ୍ପାଦର ସ୍ଥିତି ଜାହିର କରେ। ଅର୍ଥାତ୍ ପି.ସି. ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ଜଣାଏ ଯେ ସେ କ'ଣ ଦେଉଛି ଏବଂ ତାହା ତା'ର ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱୀଙ୍କଠାରୁ କିପରି ଭିନ୍ନ ଓ ଭଲ ।

ତିନୋଟି ପଦକ୍ଷେପରେ ସ୍ଥିତି ଜାହିର କରାଯାଏ:

◊ ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱୀଙ୍କ ତୁଳନାରେ ଉତ୍ପାଦର ଫାଇଦା ଚିହ୍ନଟ କରି
◊ ସଠିକ୍ ଫାଇଦା ଚୟନ କରିଏବଂ ଶେଷରେ
◊ ବଜାରରେ ଗ୍ରହଣ କରିବା ସ୍ଥିତିକୁ ସଙ୍କେତ କରି

୪.୪.୩ ସ୍ଥିତିର ଆଧାର

ଏହା ସୁସ୍ପଷ୍ଟ ଯେ, ଗ୍ରାହକଙ୍କ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଆବଶ୍ୟକତା ଉପରେ ନିର୍ଭର କରି ସମାନ ଉତ୍ପାଦକୁ ଭିନ୍ନ ଭାବେ ସ୍ଥାପିତ କରାଯାଇପାରିବ। ସ୍ଥିତିର ଆଧାରକୁ ଭଲ ଭାବରେ ବୁଝିବା ପାଇଁ ଆସନ୍ତୁ ଏକ ପି.ସି. ସ୍ଥିତିକୁ ଦେଖିବା, ଏହି କ୍ଷେତ୍ରରେ ଏଗ୍ରି-କ୍ଲିନିକ୍ ସେବା ଯାହା ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଅଞ୍ଚଳର ଚାଷୀମାନଙ୍କୁ ଯୋଗାଇ ଦେବାକୁ ଚାହୁଁଛି ।

◊ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଉତ୍ପାଦ ବୈଶିଷ୍ଟ୍ୟ : ସମସ୍ୟା ଚିହ୍ନଟ ଏବଂ ସମାଧାନ, ସ୍ୱଳ୍ପ ମୂଲ୍ୟରେ ସମାଧାନ, କୃଷିକ୍ଷେତ୍ରରେ ସେବା, ନିରବଛିନ୍ନ ସେବା ସହାୟତା
◊ ଫାଇଦା, ସମସ୍ୟା / ସମାଧାନ ବା ଆବଶ୍ୟକତା: ପଞ୍ଜିକରଣର ୨୪ ଘଣ୍ଟା ଭିତରେ ସେବା ପ୍ରଦାନ, ବିଶେଷଜ୍ଞ ପରାମର୍ଶ, ସୁଲଭ ମୂଲ୍ୟରେ ଯଥାର୍ଥ କୃଷି- ରସାୟନିକ ଯୋଗାଣ।
◊ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ବ୍ୟବହାର ଅବସର : କୃଷିକ୍ଷେତ୍ରରେ ସେବା। ଗ୍ରାହକ ବିଶେଷଜ୍ଞଙ୍କୁ କ୍ଷେତ୍ରକୁ ଡକାଇ ସମସ୍ୟା ସମ୍ପର୍କରେ ଆଲୋଚନା କରିବା ସହିତ ସମାଧାନ ବାଟ ପାଇପାରିବେ।
◊ ବ୍ୟବହାରକାରୀ ଶ୍ରେଣୀ : କ୍ଷୁଦ୍ର କ୍ଷେତବାଡି ଥିବା କ୍ଷୁଦ୍ର ଚାଷୀ ଯେଉଁମାନେ ଚାଷ ପାଇଁ ଅଧିକ ନିବେଶ କରିପାରିବେ ନାହିଁ।
◊ ଅନ୍ୟ ସେବା ବିପକ୍ଷରେ : ସରକାରୀ ସଂପ୍ରାସରଣ ସେବା ତୁଳନାରେ ଏଗ୍ରି-କ୍ଲିନିକ୍ ସେବା ଅଧିକ ବିଶ୍ୱାସଯୋଗ୍ୟ।

୪.୪.୪ ମୂଲ୍ୟ ଏବଂ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଆଧାରିତ କୌଶଳ

ବଜାର ପ୍ରବେଶ ଲକ୍ଷ୍ୟ ହାସଲ ପାଇଁ ମୂଲ୍ୟ ଏବଂ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ଖର୍ଚ୍ଚ ହେଉଛି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ସାଧନ। ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ଯଦି ଖୁବ୍ ଶୀଘ୍ର ବଜାରର ବଡ଼ ଅଂଶରେ ଆସ୍ଥାନ ଜମାଇବାର ଲକ୍ଷ୍ୟ ଅଛି ତାହେଲେ ସ୍ୱଳ୍ପମୂଲ୍ୟ ଓ ଉଚ୍ଚ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଅଧିକ ବିକ୍ରି କରାଇବାରେ ସହାୟକ ହୋଇଥାଏ। ଅନେକ ସମୟରେ ବଜାର କୌଶଳ ଗୁଣବତ୍ତାର ସ୍ତର ଓ ମୂଲ୍ୟ ଉପରେ ନିର୍ଣ୍ଣୟ ହୋଇଥାଏ ଯାହାକି ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱୀଙ୍କ ତୁଳନାରେ ଏହା ଚୟନ କରାଯାଇଥିବା ବଜାର ଅଂଶକୁ ଅର୍ପଣ କରିଥାଏ।

TABLE 5: S/W ANALYSIS OF MARKETING OF COLLECTIVE PRODUCE OF SMALL FARMERS		
FACTORS	**STRENGTHS**	**WEAKNESSES**
The uniqueness of PC's product/ service with respect to competitor's	Small farmers' produce to which the market has positive sensitivity.	
Payment terms		No credit terms
Quality of manpower and their experience	Technically qualified and experienced in agribusiness	Not experienced in marketing.
Pricing	Same as competitor or less	
Standing in the market	Being a small producers PC there is a sympathy in the market	Not very well known

to competitors.

Based on the strategies chosen, the Marketing Mix (4 P's of Marketing) could be formulated and the marketing plan written. It should cover the following:

- ◊ Target markets.
- ◊ Competition.
- ◊ Environment.
- ◊ Product/service.
- ◊ Price.
- ◊ Place.
- ◊ Promotion.
- ◊ Targeted sales in the coming year and projections for the next two years.

A suggested outline is provided here to write the market plan.

ଟେବୁଲ୍ ୫ : କ୍ଷୁଦ୍ରଚାଷୀଙ୍କ ସମୂହ ଉତ୍ପାଦର ବଜାରୀକରଣର ସାମର୍ଥ୍ୟ ଓ ଦୁର୍ବଳତା ବିଶ୍ଳେଷଣ		
କାରକ	ସାମର୍ଥ୍ୟ	ଦୁର୍ବଳତା
ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱୀଙ୍କ ତୁଳନାରେ ପି.ସି.ର ଉତ୍ପାଦ/ ସେବାର ଅଦ୍ୱିତୀୟତା	କ୍ଷୁଦ୍ରଚାଷୀଙ୍କ ଉତ୍ପାଦ ପ୍ରତି ବଜାରର ସକରାତ୍ମକ ସମ୍ବେଦନଶୀଳତା	
ପାଉଣା ସର୍ତ୍ତାବଳୀ		ଋଣ ସର୍ତ୍ତ ବିହୀନ
ମାନବଶକ୍ତିର ଗୁଣବତ୍ତା ଓ ଅଭିଜ୍ଞତା	ବୈଷୟିକ ଯୋଗ୍ୟତା ଓ କୃଷି ବ୍ୟବସାୟରେ ଅଭିଜ୍ଞତା	ବଜାରୀକରଣରେ ଅଭିଜ୍ଞତା ବିହୀନ
ମୂଲ୍ୟ	ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱୀଙ୍କ ସହ ସମାନ ବା କମ୍	
ବଜାରରେ ସ୍ଥିତି	କ୍ଷୁଦ୍ର ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କ ପି.ସି. ହୋଇଥିବାରୁ ବଜାରରେ ଅନୁକମ୍ପା ରହିଛି	ଖୁବ୍ ଜଣାଶୁଣା ନୁହେଁ

ଚୟନ କରାଯାଇଥିବା କୌଶଳ ଉପରେ ଆଧାର କରି ମାର୍କେଟିଂ ମିକ୍ସ ବା ବଜାର ମିଶ୍ରଣ(୪ପି ମାର୍କେଟିଂର) ଗଢାଯାଇପାରିବ ଏବଂ ବଜାରୀକରଣ ଯୋଜନା ଲେଖାଯାଇ ପାରିବ। ଏଥିରେ ନିମ୍ନଲିଖିତ ସମସ୍ତ ବିଷୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହେବା ଆବଶ୍ୟକ-

◊ ଲକ୍ଷିତ ଜୋରଗୁଡିକ
◊ ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱିତା
◊ ପରିବେଶ
◊ ଉତ୍ପାଦ/ ସେବା
◊ ମୂଲ୍ୟ
◊ ସ୍ଥାନ
◊ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ
◊ ଆଗାମୀ ବର୍ଷ ପାଇଁ ବିକ୍ରି ଲକ୍ଷ୍ୟ ଓ ପରବର୍ତ୍ତୀ ୨ ବର୍ଷ ପାଇଁ କଳ୍ପନା

ବଜାର ଯୋଜନା ଲେଖିବାକୁ ଏଠାରେ ଏକ ପ୍ରସ୍ତାବିତ ବାହ୍ୟ ରୂପରେଖା ଦିଆଯାଇଛି।

4.4.5 The PC's Marketing Plan

This is the marketing plan of ____

I. MARKET ANALYSIS

1. Target Market
   - i Who are the customers? Write a brief description of the target customers. (You may write about age, sex, education occupations, occasions of use, frequency of use, income levels, geographic location, etc.)
   - ii We will be targeting customers by:
     - a. Products & Target Customers

SL. NO.	PRODUCT LINE	TARGET CUSTOMER
1		
2		
3		

b. Geographic area

iii Expected sales in the coming year

SL. NO.	MONTHS	PRODUCT LINE 1	PRODUCT LINE 2	PRODUCT LINE 3
1	April			
2	May			
3	June			
4	July			
5	Aug			
6	Sep			
7	Oct			
8	Nov			
9	Dec			
10	Jan			
11	Feb			
12	March			
	Total			

2. Competition

   Who are our competitors?

NAME: ____

ADDRESS:____

Years in business: ____

Market share:____

Price/Strategy____

PRODUCT/SERVICE

Features: ____

(Note: write two more competitors using same template)

୪.୪.୫ ପି.ସି.ର ବିପଣନ ଯୋଜନା

ଏହି ବିପଣନ ଯୋଜନାଟି ହେଉଛି ....ବଜାର ବିଶ୍ଳେଷଣ

୧ ଲକ୍ଷିତ ବଜାର

କ. କେଉଁମାନେ ଗ୍ରାହକ ? ସେମାନଙ୍କ ବିଷୟରେ ସଂକ୍ଷେପରେ ବର୍ଣ୍ଣନା କରନ୍ତୁ। (ଆପଣ ଲେଖିପାରନ୍ତି ବୟସ, ଲିଙ୍ଗ, ଶିକ୍ଷା, ପେସା, ବ୍ୟବହାରର ସମୟ, ବ୍ୟବହାରର ବାରମ୍ବାରତା, ଆୟସ୍ତର, ଭୌଗଳିକ ଅବସ୍ଥିତି ଆଦି)

ଖ. ଆମେ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଲକ୍ଷ୍ୟ ବନାଇବା,

କ- ଉତ୍ପାଦ ଦ୍ୱାରା ଏବଂ ଲକ୍ଷିତ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଦ୍ୱାରା

କ୍ରମିକ ସଂଖ୍ୟା	ପ୍ରଡକ୍ଟ ଲାଇନ୍ ୧	ଲକ୍ଷିତ ଗ୍ରାହକ
୧		
୨		
୩		

ଖ- ଭୌଗୋଳିକ ଅବସ୍ଥିତି

ଗ. ଆସନ୍ତା ବର୍ଷରେ ପ୍ରତ୍ୟାଶିତ ବିକ୍ରି

କ୍ର ସଂ	ମାସ	ପ୍ରଡକ୍ଟଲାଇନ୍ ୧	ପ୍ରଡକ୍ଟଲାଇନ୍ ୨	ପ୍ରଡକ୍ଟଲାଇନ୍ ୩
୧	ଏପ୍ରିଲ			
୨	ମେ			
୩	ଜୁନ୍			
୪	ଜୁଲାଇ			
୫	ଅଗଷ୍ଟ			
୬	ସେପ୍ଟେମ୍ବର			
୭	ଅକ୍ଟୋବର			
୮	ନଭେମ୍ବର			
୯	ଡିସେମ୍ବର			
୧୦	ଜାନୁଆରୀ			
୧୧	ଫେବୃଆରୀ			
୧୨	ମାର୍ଚ୍ଚ			
	ସମୁଦାୟ			

୨- ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱିତା

ଆମର ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱୀ କେଉଁମାନେ ?

ନାମ ____

ଠିକଣା ____

ବ୍ୟବସାୟର ବର୍ଷ ____

ବଜାର ଅଂଶ ____

ମୂଲ୍ୟ/ ଆଭିମୁଖ୍ୟ ____

ଉତ୍ପାଦ/ ସେବା

ବୈଶିଷ୍ଟ୍ୟ ____

(ଏହିଭଳି ସମାନ ପ୍ୟାଟର୍ନ ବ୍ୟବହାର କରି ଆଉ ୨ ଜଣ ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱୀଙ୍କ ନାମ ଲେଖ)

How competitive is the market?

HIGH: ____

MEDIUM: ____

LOW: ____

3. List below your strengths and weaknesses compared to your competitor's (consider such areas as location, size of resources, reputation, services, personnel, etc.):

STRENGTHS	WEAKNESSES
1.	1.
2.	2.
3.	3.

Environment

1. List below your strengths and weaknesses compared to your competitor's (consider such areas as location, size of resources, reputation, services, personnel, etc.):

____

____

2. The following are some important legal factors that will affect our market such as APMC imposes levies for purchase of agri commodities outside the market yard

____

____

3. The following are some important government factors (such as, Govt. policies banning inter-state transfer of food commodities, Govt. provides subsidy to procure directly from the farmers etc.)

____

____

II. PRODUCT OR SERVICE ANALYSIS

A. Description

1. Describe here what the product/service is and what it does:

____

____

ବଜାର ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱିତା କିପରି ?

ଉଚ୍ଚ ________________________________

ମଧ୍ୟମ ________________________________

ନିମ୍ନ ________________________________

୩. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱୀଙ୍କ ତୁଳନାରେ ଆପଣଙ୍କର ସାମର୍ଥ୍ୟ ଓ ଦୁର୍ବଳତା କ'ଣ ତାହା ତଳେ ଲେଖନ୍ତୁ। (ଅବସ୍ଥିତି, ସମ୍ବଳର ଆକାର, ଖ୍ୟାତି, ସେବା, କର୍ମଚାରୀ ବର୍ଗ ଇତ୍ୟାଦି ବିଚାରକୁ ନିଅନ୍ତୁ)

ସାମର୍ଥ୍ୟତା	ଦୁର୍ବଳତା
୧	୧
୨	୨
୩	୩

ପରିବେଶ

୧. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱୀଙ୍କ ତୁଳନାରେ ଅପଣଙ୍କର ସାମର୍ଥ୍ୟ ଏବଂ ଦୁର୍ବଳତାର ତାଲିକା ନିମ୍ନରେ କରନ୍ତୁ (ଏହିଭଳି କିଛି ବିଷୟ ବିଚାରକୁ ନିଅନ୍ତୁ ଯେପରି ସ୍ଥାନ, ସମ୍ବଳର ଆକାର, ଖ୍ୟାତି, ସେବା, କର୍ମଚାରୀ ବର୍ଗ ଇତ୍ୟାଦି):

____

____

୨. ନିମ୍ ଲିଖିତଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି କିଛି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଆଇନଗତ କାରକ ଯାହା ଆମର ବଜାରକୁ ପ୍ରଭାବିତ କରିବ, ଯେମିତି କି ବଜାର ପ୍ରାଙ୍ଗଣ ବାହାରୁ କୃଷି ଦ୍ରବ୍ୟଗୁଡ଼ିକ କ୍ରୟ କରିବାକୁ ଏ.ପି.ଏମ୍.ସି କର ଧାର୍ଯ୍ୟ କରେ ।

____

____

୩. ନିମ୍ନଲିଖିତଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି କିଛି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ସରକାରୀ କାରକ(ଯେପରି କି ସରକାରୀ ନୀତି ଖାଦ୍ୟଜାତୀୟ ଦ୍ରବ୍ୟଗୁଡ଼ିକର ଅନ୍ତଃରାଜ୍ୟ ସ୍ଥାନାନ୍ତରଣରେ କଟକଣା ଜାରି କରିଥାଏ । କୃଷକଙ୍କଠାରୁ ପ୍ରତ୍ୟେକ୍ଷ ଭାବରେ ସଂଗ୍ରହ କରିବା ପାଇଁ ସରକାର ରିହାତି ଯୋଗାଇଥାଏ, ଇତ୍ୟାଦି ।)

____

____

୨ ଦ୍ରବ୍ୟ ବା ସେବାର ବିଶ୍ଳେଷଣ

କ. ବର୍ଣ୍ଣନା

୧. ଦ୍ରବ୍ୟ/ସେବା କ'ଣ ଏବଂ ଏହା କ'ଣ କରେ ଏଠାରେ ବର୍ଣ୍ଣନା କରନ୍ତୁ:

____

____

B. Comparison

1. What advantages does our product/service have over those of the competitor's (consider such things as unique features, expertise, guaranteed services, on-farm services, etc.)?

____

____

2. What disadvantages does it have?

____

____

C. Some Considerations

1. Where will you get your materials and supplies?

____

2. List other considerations:

____

____

III. MARKETING STRATEGIES – MARKET MIX

A. Image

1. First, what kind of image do we want to have (such as small producers organization, quality service, professional management, low price, convenience)

____

B. Features

1. List the features that we will emphasise:

   a. ____

   b. ____

C. Features

1. We will be using the following pricing strategy:

   a. Markup on cost[18]____________________What% mark up?____________________

   b. Competitive[19]____

   c. Below competition ____

   d. Other____

ଖ. ତୁଳନା

୧. ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱୀଙ୍କ ସେହିଗୁଡ଼ିକ ତୁଳନାରେ ଆମ ଦ୍ରବ୍ୟ/ସେବାଗୁଡ଼ିକର କେଉଁ ଉପକାରଗୁଡ଼ିକ ଅଛି (ଅଦ୍ୱିତୀୟ ବିଶେଷ ଗୁଣ, ଦକ୍ଷତା, ପ୍ରତିଶ୍ରୁତିବଦ୍ଧ ସେବା, କୃଷି କ୍ଷେତ୍ରରେ ସେବା, ଇତ୍ୟାଦି ବିଷୟଗୁଡ଼ିକୁ ବିଚାରକୁ ନିଅନ୍ତୁ)

___

___

୨. ଏହାର କି କି ଅସୁବିଧାଗୁଡ଼ିକ ରହିଛି ?

___

___

ଗ. କିଛି ବିଚାର

୧. ଆପଣ ନିଜର ଦ୍ରବ୍ୟ ଏବଂ ଯୋଗାଣ କେଉଁଠାରୁ ପାଇବେ ?

___

___

୨. ଅନ୍ୟ ବିଚାରଗୁଡ଼ିକର ତାଲିକା କରନ୍ତୁ:

___

___

୩. ବିପଣନ କୌଶଳ – ବଜାର ମିଶ୍ରଣ(ମାର୍କେଟିଂ ମିକ୍ସ)
କ. ଛବି

୧. ପ୍ରଥମତଃ, ଆମେ କେଉଁ ପ୍ରକାରର ଛବି ରଖିବାକୁ ଚାହୁଁଛୁ (ଯେମିତି କି କ୍ଷୁଦ୍ର ଉତ୍ପାଦକ ସଂଗଠନ, ଗୁଣାତ୍ମକ ସେବା, ପେସାଦାର ପରିଚାଳନା, ସ୍ୱଳ୍ପ ଦାମ, ସୁବିଧା)

___

___

ଖ. ବିଶେଷ ଗୁଣ

୧. ଆମେ ଗୁରୁତ୍ୱ ଦେବାକୁ ଥିବା ବିଶେଷ ଗୁଣଗୁଡ଼ିକର ତାଲିକା କରନ୍ତୁ:

କ. ___

ଖ. ___

ଗ. ବିଶେଷ ଗୁଣ

୧. ଆମେ ନିମ୍ନଲିଖିତ ମୂଲ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ ନୀତି ଅନୁସରଣ କରୁଥିବୁ:

କ. ବ୍ୟୟ ୧୮ ରେ ମୂଲ୍ୟବୃଦ୍ଧି___ କେତେ ଶତକଡ଼ା ମୂଲ୍ୟବୃଦ୍ଧି ?___

ଖ. ପ୍ରତିଯୋଗିତାମୂଳକ ୧୯ ___

ଗ. ପ୍ରତିଯୋଗିତା ତଳେ___

ଘ. ଅନ୍ୟାନ୍ୟ

2. Are our prices in line with our image?

YES____ NO____

3. Do our prices cover costs and leave a margin of profit?

____

D. Customer Services

1. List the customer services we provide:

a. ____

b. ____

2. These are our sales/credit terms:

a. ____

b. ____

3. The competition offers the following services:

a. ____

b. ____

E. Advertising/Promotion

1. These are the things we wish to say about the business:

____

____

2. We will use the following advertising/promotion sources:

a. ____

b. ____

୨. ଆମର ମୂଲ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଆମର ଛବି ଅନୁସାରେ ଅଛି କି ?

ହଁ ______________________ ନା ______________________

୩. ଆମର ମୂଲ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଖର୍ଚ୍ଚଗୁଡିକୁ ଆବୃତ କରେ କି ଏବଂ ଏହା ଲାଭର ସୀମା ରଖିଥାଏ କି ?

____

ଘ. ଗ୍ରାହକ ସେବା

୧. ଆମେ ଯୋଗାଉଥିବା ଗ୍ରାହକ ସେବାଗୁଡ଼ିକର ତାଲିକା :

କ. ____

ଖ. ____

୨. ଏହିଗୁଡ଼ିକ ଆମର ବିକ୍ରି/ଜମାର ସର୍ତ୍ତାବଳୀଗୁଡ଼ିକ:

କ. ____

ଖ. ____

୩. ପ୍ରତିଯୋଗିତାଟି ନିମ୍ନଲିଖିତ ସେବାଗୁଡ଼ିକ ଯୋଗାଇଥାଏ:

କ. ____

ଖ. ____

ଗ. ବିଜ୍ଞାପନ/ପ୍ରୋତ୍ସାହନ

୧, ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ଆମେ କହିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ:

____

____

୨, ଆମ୍ଭେମାନେ ନିମ୍ନ ଲିଖିତ ବିଜ୍ଞାପନ/ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଉତ୍ସଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟବାହାର କରିବୁ:

କ. ____

ଖ. ____

4.5 FINANCIAL PLAN

The last part of the business planning process is the preparation of the financial plan. It is based on the marketing plan. The topics covered in this section are:

A. Concepts of finance

- ◊ Budget and its importance
- ◊ Fixed and variable costs
- ◊ Working capital

B. Financial Analysis

- ◊ Break-even sales and BE Analysis
- ◊ Interest rates calculations
- ◊ Net Present Value
- ◊ Internal rate of return
- ◊ Cash flow statement

C. Sensitivity analysis

- ◊ Acid test ratio
- ◊ Debt service coverage ratio

4.5.1 What is a 'Budget'?

For any entrepreneur or business, 'budget' is the ultimate tool with which to monitor and keep a control over the business. A budget is a forecast of all cash sources and expenditures. Budgets help to determine how much money you have, where to use it, and whether you can achieve your financial targets. It shows the flow of money into, through and out of the business. The three basic elements of a budget are:

- ◊ Sales revenue
- ◊ Costs and
- ◊ Profits

Sales revenue: Sales revenues are the key figures in any budget. One has to estimate the sales revenues that would accrue to the business as accurately as possible. These should be based upon the past sales records or the industry averages. Once the sales targets have been fixed (as accurately as possible), then the necessary costs can be estimated which would help in realizing the sales revenues.

Costs: Estimating costs in any business is a complicated procedure. Small changes in the assumptions on which the costs are estimated can render the whole budgeting exercise futile. Costs are of two types – one that changes with volumes of sales and other that do not change. These are called variable costs and fixed costs, respectively.

Variable costs: Variable costs are those that change directly with the sales volumes or with the size of the business. For example the cost of inventory or raw material is a variable cost. The more you sell, the more raw material you have to purchase and vice-versa. Suppose you are in the business of aggregating the agriculture produces and sell it in the bigger market. The more number of farmers you add to aggregate produce, the more you have to spend on procurement, grading, transportation, etc.

Fixed costs: Fixed costs are those which remain unaffected by the sales volumes. This means that you have to incur them, no matter how much is the sales volume. Rent or certain number of staff hired for the business are good example of fixed costs.

Profits: For any business to be viable in the long run, the sales revenues must always be greater than the costs. This difference in the sales and the costs is called profit. Simply put:

Sales – Costs = Profits

Or in other words:

Sales = Costs + Profits

This means that one should target the sales to be of such a volume that it covers all the costs and also have a reasonable amount of profits which is atleast equal to the benchmarked Return on Investment.

4.5.2 What is working capital?

Working capital is the difference between business's current assets and its current liabilities. In simple terms working capital is the amount of money required by a business to cover its short term liabilities. Working capital includes:

- ◊ Cash
- ◊ Marketable securities
- ◊ Accounts receivables
- ◊ Inventories
- ◊ Accounts payable, and
- ◊ Wages/salaries and taxes

Since any firm or business has about 40% of its capital

୪.୫ ଆର୍ଥିକ ଯୋଜନା

ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ପ୍ରକ୍ରିୟାର ଶେଷ ଅଂଶ ହେଉଛି ଆର୍ଥିକ ଯୋଜନାର ପ୍ରସ୍ତୁତି. ଏହା ବିପଣନ ଯୋଜନା ଉପରେ ଆଧାରିତ ଏହି ବିଭାଗରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇଥିବା ବିଷୟଗୁଡ଼ିକ ହେଲା:

କ. ବିତ୍ତର ଅବଧାରଣା

◊ ଆୟ ବ୍ୟୟ ଅଟକଳ ଏବଂ ଲାଭକ୍ଷତିଶୂନ୍ୟ ଗୁରୁତ୍ୱ
◊ ସ୍ଥାୟୀ ଏବଂ ପରିବର୍ତ୍ତନଶୀଳ ବ୍ୟୟ
◊ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପାଣ୍ଠି

ଖ. ଆର୍ଥିକ ବିଶ୍ଳେଷଣ

◊ ଲାଭ କ୍ଷତି ଶୂନ୍ୟ ବିକ୍ରୟ ଓ ଲାଭ କ୍ଷତି ଶୂନ୍ୟ ବିଶ୍ଳେଷଣ
◊ ସୁଧହାର ହିସାବ
◊ ଶୁଦ୍ଧ ସାଂପ୍ରତିକ ମୂଲ୍ୟ (ଏନ୍‌ପିଭି)
◊ ଆଭ୍ୟନ୍ତରୀଣ ଲାଭ ହାର(ଆଇଆର୍‌ଆର୍)
◊ ନଗଦ ପ୍ରବାହ ବିବରଣୀ (କ୍ୟାସ୍ ଫ୍ଲୋ ଷ୍ଟେଟମେଣ୍ଟ)

ଗ. ସଂବେଦନଶୀଳତା ବିଶ୍ଳେଷଣ

◊ ଅଗ୍ନି ପରୀକ୍ଷା ଅନୁପାତ (ଏସିଡ୍ ଟେଷ୍ଟ ରେସିଓ)
◊ ଋଣ ସେବା ବ୍ୟାପ୍ତି ଅନୁପାତ

୪.୫.୧ ଆୟବ୍ୟୟ 'ଅଟକଳ' କ'ଣ ?

କୌଣସି ଉଦ୍ୟୋକ୍ତା ବା ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ 'ଅଟକଳ' ହେଉଛି ଅନ୍ତିମ ସାଧନ ଯାହା ଦ୍ୱାରା ବ୍ୟବସାୟକୁ ନିୟମିତ ତଦାରଖ କରିହୁଏ ଏବଂ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ରକ୍ଷା କରି ହୁଏ । ଆୟବ୍ୟୟ ଅଟକଳ ହେଉଛି ସମସ୍ତ ନଗଦ ଅର୍ଥ ଉତ୍ସ ଏବଂ ବ୍ୟୟର ପୂର୍ବାନୁମାନ । ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ କେତେ ଅ ର୍ଥ ଅଛି, ଏହାକୁ କେଉଁଠି ବ୍ୟବହାର କରାଯିବ ଏବଂ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଆର୍ଥିକ ଲକ୍ଷ୍ୟ ହାସଲ କରିପାରିବେ କି ନାହିଁ ତାହା ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ବ୍ୟବସାୟ ମଧ୍ୟକୁ ଯାଉଥିବା, ତାହା ମଧ୍ୟ ଦେଇ ପ୍ରବାହିତ ହେଉଥିବା ଏବଂ ସେଥିରୁ ବାହାରୁଥିବା ଅର୍ଥର ପ୍ରବାହକୁ ଦ ର୍ଶାଏ । ଗୋଟିଏ ଅଟକଳର ତିନୋଟି ମୌଳିକ ଉପାଦାନଗୁଡ଼ିକ ହେଲେ:

◊ ବିକ୍ରି ରାଜସ୍ୱ
◊ ବ୍ୟୟ ଏବଂ
◊ ଲାଭ

ବିକ୍ରି ରାଜସ୍ୱ: ବିକ୍ରି ରାଜସ୍ୱଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି ଯେକୌଣସି ଆୟବ୍ୟୟ ଅଟକଳର ପ୍ରମୁଖ ଅଂଶ । ଜଣଙ୍କୁ ବିକ୍ରି ରାଜସ୍ୱ କଳନା କରିବାକୁ ପଡ଼ିଥାଏ ଯାହା କି ବ୍ୟବସାୟକୁ ଯଥା ସମ୍ଭବ ସଠିକ ଭାବରେ ଉପାର୍ଜିତ କରିବ । ଗତ ବିକ୍ରି ରେକର୍ଡ ବା ଉଦ୍ୟୋଗ ହାରାହାରି ଆଧାରରେ ଏଗୁଡିକ ହେବା ଉଚିତ । ଥରେ ବିକ୍ରିର ଲକ୍ଷ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ହୋଇଗଲା ପରେ (ଯଥା ସମ୍ଭବ ସଠିକ), ଆବଶ୍ୟକୀୟ ବ୍ୟୟଗୁଡ଼ିକ କଳନା କରାଯାଇପାରେ ଯାହା ବିକ୍ରି ରାଜସ୍ୱଗୁଡ଼ିକ ଉପଲବ୍ଧି କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ ।

ବ୍ୟୟ: ଯେକୌଣସି ବ୍ୟବସାୟରେ ବ୍ୟୟ କଳନା କରିବା ଏକ ଜଟିଳ ପ୍ରକ୍ରିୟା । ଅନୁମାନରେ ସାମାନ୍ୟ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଯାହା ଉପରେ ବ୍ୟୟ କଳନା କରାଯାଇଥାଏ ତାହା ସମଗ୍ର ଅଟକଳ କ୍ରିୟାକୁ ନିଷ୍ଫଳ କରିଦିଏ । ବ୍ୟୟ ଦୁଇ ପ୍ରକାରର– ଗୋଟିଏ ହେଉଛି ଯାହା ବିକ୍ରିର ପରିମାଣ ଅନୁସାରେ ପରିବର୍ତ୍ତିତ ହୋଇଥାଏ ଏବଂ ଅନ୍ୟଟି ହେଉଛି ଯାହା ପରିବର୍ତ୍ତିତ ହୋଇନଥାଏ । ଏହିଗୁଡ଼ିକୁ ଯଥାକ୍ରମେ ପରିବର୍ତ୍ତନଶୀଳ ଏବଂ ସ୍ଥିର ବ୍ୟୟ କୁହାଯାଏ ।

ପରିବର୍ତ୍ତନଶୀଳ ବ୍ୟୟ: ଯାହା ବିକ୍ରି ପରିମାଣ ବା ବ୍ୟବସାୟର ଆକାର ସହିତ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ଭାବରେ ପରିବର୍ତ୍ତିତ ହୋଇଥାଏ ତାହାକୁ ପରିବର୍ତ୍ତନଶୀଳ ବ୍ୟୟ କୁହାଯାଏ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ଗଚ୍ଛିତ ଦ୍ରବ୍ୟ ବା କଞ୍ଚାମାଲର ବ୍ୟୟ ହେଉଛି ଅସ୍ଥିର ବ୍ୟୟ । ଆପଣ ଯେତେ ଅଧିକ ବିକ୍ରି କରନ୍ତୁ ଆପଣଙ୍କୁ ସେତେ ଅଧିକ କଞ୍ଚାମାଲ କ୍ରୟ କରିବାକୁ ପଡ଼େ ଏବଂ ବିପରିତ ଭାବରେ ମଧ୍ୟ ତାହା ହୋଇଥାଏ । ମନେକରନ୍ତୁ ଆପଣଙ୍କର କୃଷିଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ ସଂଗ୍ରହ କରିବା ଏବଂ ତାକୁ ବୃହତ ବଜାରରେ ବିକ୍ରି କରିବା ବ୍ୟବସାୟ ଅଛି । ଆପଣ କୃଷିଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ ସଂଗହ କରିବା ପାଇଁ ଯେତେ ଅଧିକ କୃଷକ ଯୋଗ କରନ୍ତି, ତାହାର ସଂଗ୍ରହ, ଶ୍ରେଣୀଭୁକ୍ତ କରିବା, ପରିବହନ, ଇତ୍ୟାଦିରେ ଆପଣଙ୍କୁ ସେତେ ଅଧିକ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବାକୁ ପଡ଼େ ।

ସ୍ଥିର ବ୍ୟୟ: ଯାହା ବିକ୍ରି ପରିମାଣ ଦ୍ୱାରା ପ୍ରଭାବିତ ହୋଇନଥାଏ ତାହାକୁ ସ୍ଥିର ବ୍ୟୟ କୁହାଯାଏ । ଏହାର ଅର୍ଥ ବିକ୍ରି ମୂଲ୍ୟ ଯାହା ବି ହୋଇଥାଉ, ଆପଣଙ୍କୁ ତାହାର ସମ୍ମୁଖୀନ ହେବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଭଡ଼ା ବା ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ନିଯୁକ୍ତ କରାଯାଇଥିବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସଂଖ୍ୟକ କର୍ମଚାରୀ ହେଉଛନ୍ତି ସ୍ଥିର ମୂଲ୍ୟର ଉତ୍ତମ ଉଦାହରଣ ।

ଲାଭ: କୌଣସି ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ଦୀର୍ଘ ସମୟ ଧରି ସାଧନଯୋଗ୍ୟ ହୋଇ ରହିବାକୁ ହେଲେ ବିକ୍ରି ରାଜସ୍ୱ ସର୍ବଦା ବ୍ୟୟଠାରୁ ଅଧିକ ହେବାକୁ ପଡିବ । ବିକ୍ରି ଏବଂ ବ୍ୟୟ ମଧ୍ୟରେ ଏହି ଅନ୍ତରକୁ ଲାଭ କୁହାଯାଏ । ସରଳ ଭାବେ କହିବାକୁ ହେଲେ:

ବିକ୍ରି–ବ୍ୟୟ = ଲାଭ
ବା ଅନ୍ୟ ଶବ୍ଦରେ
ବିକ୍ରି = ଖର୍ଚ୍ଚ + ଲାଭ

ଏହାର ଅର୍ଥ ଜଣେ ଲକ୍ଷ୍ୟ ରଖିବା ଉଚିତ ଯେ ବିକ୍ରି ପରିମାଣ ଏପରି ହେବା ଉଚିତ ଯାହା ସମସ୍ତ ବ୍ୟୟକୁ ଆବୃତ କରୁଥିବ ଏବଂ ଏହାର ଯଥାର୍ଥ ପରିମାଣର ଲାଭ ଥିବ ଯାହା ଅନ୍ତତଃ ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରାଯାଇଥିବା ଅ ାଭ୍ୟନ୍ତରୀଣ ଲାଭ ହାର ସହିତ ସମାନ ଥିବ ।

୪.୫.୨ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପାଣ୍ଠି କ'ଣ ?

କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପାଣ୍ଠି ହେଉଛି ବ୍ୟବସାୟର ବର୍ତ୍ତମାନର ସଂପତ୍ତି ଏବଂ ବର୍ତ୍ତମାନର ଦେୟତା ମଧ୍ୟରେ ଥିବା ଅନ୍ତର । ସରଳ ଭାଷାରେ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପାଣ୍ଠି ହେଉଛି ବ୍ୟବସାୟର ସ୍ୱଳ୍ପ କାଳ ଋଣ ପରିଶୋଧ କରିବାକୁ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ଅର୍ଥର ପରିମାଣ ।
କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପାଣ୍ଠିରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ:

◊ ନଗଦ
◊ ବିକ୍ରିଯୋଗ୍ୟ ସୁରକ୍ଷା
◊ ହିସାବ ପ୍ରାପ୍ୟ
◊ ଗଚ୍ଛିତ ଦ୍ରବ୍ୟ
◊ ପୈଠ ଯୋଗ୍ୟ ହିସାବ, ଏବଂ
◊ ମଜୁରୀ/ଦରମା ଏବଂ କର

tied up in current assets, decisions regarding working capital greatly impact business success.

4.5.3 How to prepare a budget?

To prepare a good budget, the following three questions should be answered:

- ◊ How much net profit (i.e. sales minus costs) do I want the PC's business to make in the financial year?
- ◊ How much it will cost (both fixed and variable costs) to generate that profit?
- ◊ How much sales revenue is necessary to support both profit and costs?

Based upon the answers of the above three questions, the budget can be prepared.

4.5.4 Break-even analysis

The most commonly used budgeting statement is the 'break even analysis'. In simple terms, this means that one has to find out using the above three answers what should be the sales revenues so that all the costs incurred in the business are recovered. This volume of sales is called the break even sales or the break even point. The fixed costs that must be recovered from the sales revenues after the deduction of variable costs determines the sales volume required to break even. This also means that any amount of sales after this would result in profits for the business. At break even point, the total variable costs plus the fixed costs is equal to the total sales revenue.

This can be expressed as: F + V (X) = P(X)

Where, F = fixed costs
V = Variable costs per unit
X = volume of output (in units)
P = price per unit

Let us take a simple example to illustrate the above concepts Producers company-A (PC-A henceforth) wants to sell agriculture produce Gram to a bigger market. The following would be the costs:

- ◊ Cost price of Gram = ₹ 3000 per quintal
- ◊ Fixed costs per year = ₹ 1,00,000 (including rentals, salaries, communication, promotion, etc.)
- ◊ Additional variable cost per quintal of produce to be sold = ₹ 250 per quintal (including transportation, waste, insurance, etc.)
- ◊ The sale price of Gram in open market = ₹ 3,600 per quintal

What would be the break-even sales for PC-A?
Assuming that the break-even sales is Vb
The break-even sales for PC-A would be:
3600x Vb – 100000 – (3000+250)x Vb = 0
350 Vb = 100000
Vb = 285.714

This means that PC-A will have to sell more than 285 quintals of Gram in one year to break even.

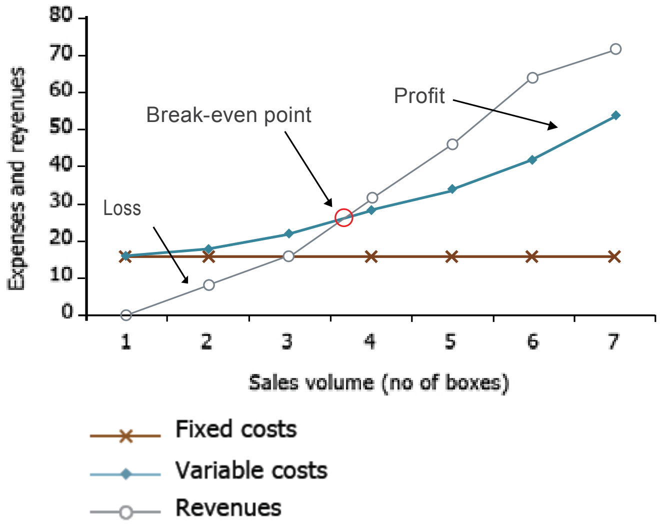
Now if PC-A also wants to recover the depreciation cost of its machinery (grading plant, generators, etc. of about ₹ 10,000 per month) and also make a profit of ₹ 140,000 per year, then the quantity of Gram it will have to sell will be calculated by this formula:

Total sales – total costs = (10,000 x 12) + 140,000 = ₹ 2,60,000

Applying the same formula:
3600 x Vb – 100000 – (3000 + 250) x Vb = 2,60,000
350 x Vb = 3,60,000
Vb = 1028.57

This indicates that in order to earn a profit and depreciation cost, the PC-A has to sell more than 571 quintals of Gram per year.

A typical break-even chart would look like this:



PART THREE

ଯେହେତୁ ଯେକୌଣସି ବ୍ୟାବସାୟିକ ପ୍ରତିଷ୍ଠାନର ବା ବ୍ୟବସାୟର ୪୦% ମୂଳଧନ ବର୍ତ୍ତମାନର ସଂପତ୍ତି ସହିତ ଜଡ଼ିତ ତେଣୁ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପାଣ୍ଠି ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ନିଷ୍ପତ୍ତିଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟବସାୟର ସଫଳତାକୁ ବହୁଳ ଭାବେ ପ୍ରଭାବିତ କରିଥାଏ ।

୪.୫.୩ ଆୟବ୍ୟୟ ଅଟକଳ କିପରି ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବେ ?

ଏକ ଉତ୍ତମ ଆୟବ୍ୟୟ ଅଟକଳ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ପାଇଁ ନିମ୍ନଲିଖିତ ତିନୋଟି ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦେବାକୁ ପଡ଼ିଥାଏ ।

◊ ଆର୍ଥିକ ବର୍ଷରେ ପି.ସିର ବ୍ୟବସାୟରେ ମୁଁ କେତେ ଶୁଦ୍ଧ ଲାଭ(ବିକ୍ରି ବ୍ୟୟ) କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛି ?

◊ ସେତିକି ପରିମାଣର ଲାଭ ପାଇବା ପାଇଁ କେତେ ବ୍ୟୟ (ଉଭୟ ସ୍ଥିର ଏବଂ ପରିବର୍ତ୍ତନଶୀଳ ବ୍ୟୟ) ହେବ ?

◊ ଉଭୟ ଲାଭ ଏବଂ ବ୍ୟୟ ସମ୍ଭାଳିବା ପାଇଁ କେତେ ପରିମାଣରେ ବିକ୍ରି ରାଜସ୍ୱ ଆବଶ୍ୟକ ?

ଉପର ତିନୋଟି ପ୍ରଶ୍ନଗୁଡ଼ିକର ଉତ୍ତରକୁ ଅଧାର କରି ଆୟବ୍ୟୟ ଅଟକଳ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରାଯାଇପାରେ ।

୪.୫.୪ ଲାଭ କ୍ଷତି ଶୂନ୍ୟ ବିଶ୍ଳେଷଣ

ସର୍ବାଧିକ ସାଧାରଣ ଭାବେ ବ୍ୟବହୃତ ହେଉଥିବା ଆୟବ୍ୟୟ ଅଟକଳ ସମ୍ବନ୍ଧିତ ଉକ୍ତିଟି ହେଉଛି 'ଲାଭ କ୍ଷତି ଶୂନ୍ୟ ବିଶ୍ଳେଷଣ' । ସରଳ ଭାଷାରେ ଏହାର ଅର୍ଥ ହେଉଛି ଉପରୋକ୍ତ ତିନୋଟି ଉତ୍ତରକୁ ବ୍ୟବହାର କରି ଜଣଙ୍କୁ ଖୋଜି ବାହାର କରିବାକୁ ପଡ଼ିଥାଏ ଯେ ବିକ୍ରି ରାଜସ୍ୱ କ'ଣ ହେବ ଯାହା ଫଳରେ ବ୍ୟବସାୟରେ ସମ୍ମୁଖୀନ ହୋଇଥିବା ସମସ୍ତ ବ୍ୟୟ ପୁନର୍ଲାଭ କରିହେବ । ବିକ୍ରିର ଏହି ପରିମାଣକୁ ଲାଭ-କ୍ଷତି ଶୂନ୍ୟ ବିକ୍ରି ବା ଲାଭ-କ୍ଷତି ଶୂନ୍ୟ ବିନ୍ଦୁ କୁହାଯାଏ । ସ୍ଥିର ବ୍ୟୟ, ଲାଭ-କ୍ଷତି ଶୂନ୍ୟ ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ବିକ୍ରି ପରିମାଣ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରେ ଯାହା ବିଭିନ୍ନ ବ୍ୟୟଗୁଡ଼ିକର ବିଯୋଗ ପରେ ବିକ୍ରି ରାଜସ୍ୱରୁ ପୁନର୍ଲାଭ ହୁଏ । ଅନ୍ୟ ଅର୍ଥ ହେଉଛି, ଏହା ପରେ ବିକ୍ରିର ଯେକୌଣସି ପରିମାଣ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ଲାଭ କରିଥାଏ । ଲାଭ-କ୍ଷତି ଶୂନ୍ୟ ବିନ୍ଦୁଠାରେ, ମୋଟ ଅସ୍ଥିର ବ୍ୟୟ ଯୁକ୍ତ ସ୍ଥିର ବ୍ୟୟ ହେଉଛି ମୋଟ୍ ବିକ୍ରି ରାଜସ୍ୱ ସହିତ ସମାନ ।

ଏହା ଦର୍ଶାଯାଇପାରେ: ର + ଠ (ଢ) = ଚ(ଢ)

ଯେଉଁଠାରେ, ର = ସ୍ଥିର ବ୍ୟୟ

ଠ = ଏକକ ପ୍ରତି ଅସ୍ଥିର ବ୍ୟୟ

ଢ = ଉତ୍ପାଦନର ପରିମାଣ(ଏକକରେ)

ଚ = ଏକକ ପିଛା ଦାମ

ଚାଲନ୍ତୁ ଉପରୋକ୍ତ ଅବଧାରଣାକୁ ସ୍ପଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଏକ ସରଳ ଉଦାହରଣ ନେବା । ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ-କ (ଏବେଠୁ ପି.ସି.-ଏ) କୃଷିଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ ଡାଲିକୁ ଏକ ବୃହତ ବଜାରରେ ବିକ୍ରି କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି । ନିମ୍ନଲିଖିତ ଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି ମୂଲ୍ୟ:

◊ ଡାଲିର ପରିବ୍ୟୟ ମୂଲ୍ୟ = କୁଇଣ୍ଟାଲ ପିଛା ୩୦୦୦ ଟଙ୍କା

◊ ବର୍ଷ ପ୍ରତି ସ୍ଥିର ବ୍ୟୟ = ୧,୦୦,୦୦୦ ଟଙ୍କା (ଭଡ଼ା, ଦରମା, ପରିବହନ, ବିଜ୍ଞାପନ କାର୍ଯ୍ୟ, ଇତ୍ୟାଦି ସହିତ)

◊ ବିକ୍ରି ହେବାକୁ ଥିବା ଉତ୍ପାଦର ଅତିରିକ୍ତ ଅସ୍ଥିର ବ୍ୟୟ କୁଇଣ୍ଟାଲ ପିଛା = ୨୫୦ଟଙ୍କା କୁଇଣ୍ଟାଲ ପିଛା(ପରିବହନ, ନଷ୍ଟ, ବୀମା, ଇତ୍ୟାଦି ସହ)

◊ ଖୋଲା ବଜାରରେ ଡାଲିର ବିକ୍ରି ମୂଲ୍ୟ = କୁଇଣ୍ଟାଲ ପିଛା ୩,୬୦୦ ଟଙ୍କା

ପି.ସି.-ଏ ପାଇଁ ଲାଭ-କ୍ଷତି ଶୂନ୍ୟ ବିକ୍ରି ମୂଲ୍ୟ କ'ଣ ହେବ ?

ମନେକରନ୍ତୁ ଲାଭ-କ୍ଷତି ଶୂନ୍ୟ ବିକ୍ରି ହେଉଛି ଠଭ

ପି.ସି.-ଏ ପାଇଁ ଲାଭ-କ୍ଷତି ଶୂନ୍ୟ ବିକ୍ରି ମୂଲ୍ୟ ହେବ:

୩୬୦୦ଘ ଠଭ – ୧୦୦୦୦୦ – (୩୦୦୦+୨୫୦)ଘ ଠଭ = ୦

୩୫୦ ଠଭ = ୧୦୦୦୦୦

ଠଭ = ୨୮୫.୭୧୪

ଏହାର ଅର୍ଥ ଲାଭ-କ୍ଷତି ଶୂନ୍ୟ ପାଇଁ ପି.ସି.-ଏକୁ ଏକ ବର୍ଷରେ ୨୮୫ କୁଇଣ୍ଟାଲ୍ ଡାଲିରୁ ଅଧିକ ବିକ୍ରି କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

ବର୍ତ୍ତମାନ ଯଦି ପି.ସି.-ଏ ନିଜର ଯନ୍ତ୍ରଗୁଡ଼ିକର (ମାସକୁ ହାରାହାରି ୧୦,୦୦୦ ଟଙ୍କାର ଶ୍ରେଣୀକରଣ ଯନ୍ତ୍ର, ଜେନେରେଟର, ଇତ୍ୟାଦି) ହ୍ରାସ ମୂଲ୍ୟକୁ ମଧ୍ୟ ପୁନର୍ଲାଭ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛି ଏବଂ ବର୍ଷକୁ ୧୪୦,୦୦୦ ଟଙ୍କାର ଲାଭ ମଧ୍ୟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛି, ତେବେ ବିକ୍ରି କରିବାକୁ ପଡୁଥିବା ଡାଲିର ପରିମାଣ ନିମ୍ନ ପ୍ରକାରେ ହିସାବ କରାଯିବ:

ମୋଟ ବିକ୍ରି ମୂଲ୍ୟ – ମୋଟ୍ ବ୍ୟୟ = (୧୦,୦୦୦ ଘ ୧୨) + ୧୪୦,୦୦୦ = ଟ.୨,୬୦,୦୦୦

ସେହି ସମାନ ସୂତ୍ର ପ୍ରୟୋଗ କରି:

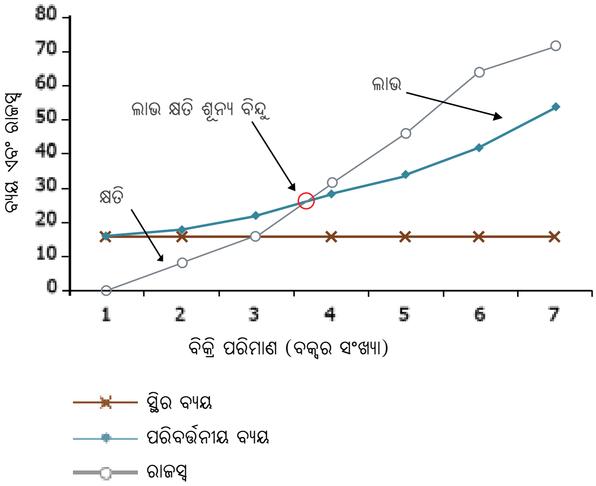
୩୬୦୦ ଘ ଠଭ – ୧୦୦୦୦୦ – (୩୦୦୦ + ୨୫୦) ଘ ଠଭ = ୨,୬୦,୦୦୦

୩୫୦ ଘ ଠଭ = ୩,୬୦,୦୦୦

ଠଭ = ୧୦୨୮.୫୭

ଏହା ସୂଚାଏ ଯେ, ଲାଭ ଏବଂ ହ୍ରାସ ମୂଲ୍ୟ ପାଇବା ପାଇଁ ପି.ସି.-ଏ କୁ ବର୍ଷ ପିଛା ୫୭୧ କୁଇଣ୍ଟାଲରୁ ଅଧିକ ଡାଲି ବିକ୍ରି କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

ଏକ ପ୍ରକାରଗତ ଲାଭ-କ୍ଷତି ଶୂନ୍ୟ ଚାର୍ଟ ନିମ୍ନ ଭଳି ହେବ:



4.5.5 Sources of finance

In simple terms, ways and means to raise the capital or money required to be invested in a business is called 'financing'. There are four basic but different ways to raise capital or funds for investing in any business. These are:

Personal financing: This is the money that PC has ready access to and on which the PC does not have to pay any interest. It may be sourced from the reserve and surpluses of previous years. This is the easiest (but not the best) way to finance the business. However, in case of a new PC this opportunity will not be there.

Credit capital: Credit capital can be obtained from credit companies or from potential buyers who give a grace period before the amount is due or interest is charged. The producers who sell their products to the PC would not hesitate in giving credit period to the PC if convinced about the soundness of the business idea. On the other hand the PC can get part payment in advance from prospective buyers of certain agriculture produce that PC has made a deal to supply. It can get agriculture inputs from the Agro dealers on the conditions of payment after sales. But mostly this type of finance is not available for start-up businesses or a new venture. Equity financing: Equity financing does not require the business to directly repay the money lent or invested by the investors. In case of PC the equity comes from the members and no external financier can participate in the equity investment. Being a small producers company the equity contribution is generally less and therefore it cannot contribute significantly to the total fund required for establishing a PC.

Debt financing: This is the most preferred way of financing a new business. Here it is a direct obligation to pay the interest on the money lent by the financier. The biggest advantage is that the financier does not have control over the business as opposed to equity financing. The important point to be noted in this is the rate of interest charged. However, it is not easy to raise debt financing for a producers company without collateral.

Grant support: The PC being a small holders organization may seek working capital support from the Government under certain government schemes (viz. GoMP has a policy for working capital support, SJSY special scheme can provide infrastructure grant to the PC) and from other development agencies.

Since any firm or business has about 40% of its capital tied up in current assets, decisions regarding working capital greatly impact business success.

4.5.6 What is interest? What are the various ways of calculating interest?

Interest is the cost or value of money. In debt financing, there are two main parties – the borrower and the lender. A borrower is the one who receives money from the lender. An interest rate is the amount, usually stated as a percentage, demanded by a lender (or an investor) to make an amount of money available to a borrower to use or invest in his business. Following are the examples of some interest calculations:

If PC-A borrowed ₹ 1,000 for 1 year at 12% interest then it has to repay ₹ 1,120, at the end of the year. Of this, ₹ 1,000 is the principal (abbreviated capital or lower case P) and ₹ 120 is interest (I or i). Together they are called Principal and Interest (abbreviated P & I or p + i).

Whereas, if PC-A were to borrow ₹ 1,000 for 1 year at 1% interest per month compounded (meaning paying interest on interest as well as principal) monthly, then he will have to repay ₹ 1,127 at the end of the year.

Similarly ₹ 1,000 borrowed by PC-A for 2 years at 12% per year, compounded, requires a payment of ₹ 1,254 at the end of 2 years.

An interest calculation based on borrowing ₹ 1,000 for 5 years at 12% interest per year compounded is as follows:

TABLE 6: CALCULATION OF INTEREST

Year 0	₹ 1000.00
Add: 12% for Year 1	₹ 120.00
End of Year 1	₹ 1,120.00
Add 12% for Year 2	₹ 134.40
EOY 2	₹ 1,254.40
Add 12% for Year 3	₹ 150.53
EOY 3	₹ 1,404.93

୪.୫.୫ ଆର୍ଥିକ ସମ୍ବଳର ବ୍ୟବସ୍ଥା

ସରଳ ଭାଷାରେ କହିବାକୁ ଗଲେ, ଏକ ବ୍ୟବସାୟରେ ବିନିଯୋଗ କରିବାକୁ ଆବଶ୍ୟକ ହେଉଥିବା ମୂଳଧନ ବା ଅର୍ଥକୁ ଯୋଗାଡ଼ କରିବାର ଉପାୟକୁ ଆର୍ଥିକ ବ୍ୟବସ୍ଥା କୁହାଯାଏ । ଯେକୌଣସି ବ୍ୟବସାୟରେ ନିବେଶ ପାଇଁ ମୂଳଧନ ବା ପୁଞ୍ଜିର ଯୋଗାଡ଼ ପାଇଁ ଚାରୋଟି ମୌଳିକ କିନ୍ତୁ ଭିନ୍ନ ଭିନ୍ନ ଉପାୟ ଅଛି । ଏହିଗୁଡ଼ିକ ହେଲା:

ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଅର୍ଥ ନିବେଶ: ଏହା ହେଉଛି ଅର୍ଥ ଯାହା ଉପରେ ପି.ସି.ର ପ୍ରସ୍ତୁତ ସୁଗମତା ଅଛି ଏବଂ ଯାହା ପାଇଁ ପି.ସି.କୁ କୌଣସି ସୁଧ ପୈଠ କରିବାକୁ ପଡ଼ିନଥାଏ । ଏହା ପୂର୍ବ ବର୍ଷର ସଂରକ୍ଷିତ ବା ବଳକା ଅର୍ଥରୁ ମିଳିପାରେ । ଏହା ହେଉଛି ବ୍ୟବସାୟରେ ଅର୍ଥ ନିବେଶ କରିବାର ସବୁଠାର ସହଜ ଉପାୟ (କିନ୍ତୁ ସର୍ବୋତ୍ତମ ନୁହେଁ) । ତଥାପି ନୂତନ ପି.ସି. କ୍ଷେତ୍ରରେ ଏହି ସୁଯୋଗ ଥାଏ ।

ଉଧାର ପାଣ୍ଠି: ଉଧାର ପାଣ୍ଠି, ଜମାଥିବା କମ୍ପାନୀଠାରୁ ମିଳିପାରିଥାଏ ବା ସମ୍ଭାବିତ କ୍ରେତାମାନଙ୍କଠାରୁ ମିଳିପାରିଥାଏ ଯେଉଁମାନେ ଅର୍ଥ ପୈଠ କରିବାର ଧାର୍ଯ୍ୟ ସମୟ ବା ସୁଧ ଲାଗିବା ପୂର୍ବରୁ ଅନୁଗ୍ରହ ଅବଧି ଦେଇଥାନ୍ତି । ପି.ସି.କୁ ନିଜର ଦ୍ରବ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ବିକ୍ରି କରୁଥିବା ଉତ୍ପାଦକମାନେ ବ୍ୟବସାୟର ବିଚାରର ଦୃଢ଼ତା ବିଷୟରେ ଯଦି ଆଶ୍ୱସ୍ତ ହେଲେ ତେବେ ସେମାନେ ପି.ସି.କୁ ଉଧାର ଅବଧି ଦେବାରେ କୁଣ୍ଠାବୋଧ କରିବେ ନାହିଁ । ଅନ୍ୟ ପାର୍ଶ୍ୱରେ ପି.ସି. ଯୋଗାଇ ଦେବାକୁ ଚୁକ୍ତି କରିଥିବା କୃଷିଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟର ସମ୍ଭାବିତ କ୍ରେତାମାନଙ୍କଠାରୁ ପି.ସି. ଆଂଶିକ ପୈଠ ପାଇପାରନ୍ତି । ବିକ୍ରି ପରେ ପୈଠ କରିବାର ସର୍ତ୍ତାବଳୀ ଉପରେ ଆଧାର କରି ଏହା କୃଷି ସାମଗ୍ରୀ ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କଠାରୁ କୃଷି ଉତ୍ପାଦନ ସାମଗ୍ରୀ ପାଇପାରନ୍ତି । କିନ୍ତୁ ଆରମ୍ଭ ହେଉଥିବା ବ୍ୟବସାୟ ବା ନୂତନ ବେପାର ପାଇଁ ପ୍ରାୟ ଏହି ଭଳି ଅର୍ଥ ମିଳି ନଥାଏ । ଇକ୍ୟୁଟି ଅର୍ଥ ନିବେଶ: ଇକ୍ୟୁଟି ଅର୍ଥ ନିବେଶରେ ବ୍ୟବସାୟକୁ ନିବେଶକର୍ତ୍ତାମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଧାର ଦିଆଯାଇଥିବା ବା ନିବେଶ କରାଯାଇଥିବା ଅର୍ଥକୁ ସିଧା ସଳଖ ଫେରସ୍ତ କରିବାକୁ ପଡ଼ି ନଥାଏ । ପି.ସି. କ୍ଷେତ୍ରରେ ଇକ୍ୟୁଟି ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କଠାରୁ ଆସିଥାଏ ଏବଂ କୌଣସି ବାହ୍ୟ ନିବେଶକର୍ତ୍ତା ଇକ୍ୟୁଟି ଅର୍ଥ ନିବେଶରେ ଯୋଗଦାନ କରିପାରନ୍ତି ନାହିଁ । କ୍ଷୁଦ୍ର ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ ହୋଇଥିବାରୁ ଇକ୍ୟୁଟି ଯୋଗଦାନ ସାଧାରଣତଃ କମ ହୋଇଥାଏ ଏବଂ ତେଣୁ ଏକ ପି.ସି. ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିବାକୁ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ମୋଟ ପୁଞ୍ଜିରେ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଭାବେ ଯୋଗଦାନ ଦେଇପାରେ ନାହିଁ ।

ଋଣ ଅର୍ଥ ନିବେଶ: ନୂତନ ବ୍ୟବସାୟରେ ଅର୍ଥ ନିବେଶ ପାଇଁ ଏହା ସବୁଠାରୁ ଅଧିକ ପସନ୍ଦ ଯୋଗ୍ୟଉପାୟ । ଏଠାରେ ନିବେଶକର୍ତ୍ତାଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଧାର ଦିଆଯାଇଥିବା ଅର୍ଥ ଉପରେ ସୁଧ ପୈଠ କରିବାରେ ଏହା ଏକ ଚୁକ୍ତିବଦ୍ଧତା । ଏହାର ସବୁଠାରୁ ବଡ଼ ସୁବିଧା ହେଉଛି ଯେ ବ୍ୟବସାୟରେ ନିବେଶକର୍ତ୍ତାମାନଙ୍କର କୌଣସି ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ନଥାଏ ଯାହା ଇକ୍ୱିଟି ଅର୍ଥ ନିବେଶର ବିପରୀତ । ଗୁରୁତ୍ୱ ପୂର୍ଣ୍ଣ ବିଷୟଟି ହେଉଛି ଲାଗୁ ହେଉଥିବା ସୁଧ ହାର । ତଥାପି ଆନୁଷଙ୍ଗିକ ବିନା ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀ ପାଇଁ ଋଣ ଅର୍ଥ ନିବେଶ ଯୋଗାଡ଼ କରିବା ସହଜ ନୁହେଁ ।

ଅନୁଦାନ ସହାୟତା: ଏକ କ୍ଷୁଦ୍ର ଧାରକ ସଂଗଠନ ହୋଇଥିବାରୁ ଏହା ସରକାରଙ୍କଠାରୁ କେତେକ ସରକାରୀ ଯୋଜନା (ଯେମିତି କି ମଧ୍ୟପ୍ରଦେଶ ସରକାରଙ୍କର କର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପାଣ୍ଠି ସମର୍ଥନ ପାଇଁ ଏକ ନୀତି ଅଛି, ଏସ୍‌ଜେଏସ୍‌ୱାଇ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଯୋଜନା ପି.ସି. କୁ ଭିତ୍ତିଭୂମିର ଅନୁଦାନ ଯୋଗାଇଥାଏ) ଏବଂ ଅନ୍ୟ ଉନ୍ନୟନ ସଂସ୍ଥା ପକ୍ଷରୁ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପାଣ୍ଠିର ସାହାଯ୍ୟ ଖୋଜି ପାରନ୍ତି ।

ଯେହେତୁ ଯେକୌଣସି ଉଦ୍ୟୋଗର ମୂଳଧନର ୪୦% ବର୍ତ୍ତମାନର ସଂପତ୍ତି ସହିତ ଜଡ଼ିତ ତେଣୁ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପାଣ୍ଠି ସମ୍ବନ୍ଧିତ ନିଷ୍ପତ୍ତିଗୁଡ଼ିକ ବହୁଳ ଭାବରେ ବ୍ୟବସାୟର ସଫଳତାକୁ ପ୍ରଭାବିତ କରିଥାଏ ।

୪.୫.୬ ସୁଧ କ'ଣ ? ସୁଧ ହିସାବ କରିବାର ବିଭିନ୍ନ ଉପାୟ କ'ଣ ?

ସୁଧ ହେଉଛି ଅର୍ଥର ଦାମ୍ ବା ମୂଲ୍ୟ । ଋଣ ଅର୍ଥ ନିବେଶରେ ଦୁଇଟି ପକ୍ଷ ଅଛନ୍ତି – ଋଣଗ୍ରହିତା ଏବଂ ଋଣଦାତା । ଋଣଦାତାଠାରୁ ଯିଏ ଅର୍ଥ ଗ୍ରହଣ କରେ ସେ ଋଣଗ୍ରହିତା । ସୁଧହାର ହେଉଛି ଏକ ପରିମାଣ ଯାହା ସାଧାରଣତଃ ଶତକାଡ଼ା ଭାବରେ ବ୍ୟକ୍ତ କରାଯାଏ, ନିଜ ବ୍ୟବସାୟରେ ନିବେଶ ବା ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଋଣଗ୍ରହିତା ପାଖରେ କିଛି ପରିମାଣର ଅର୍ଥ ଉପଲବ୍ଧ କରାଇବା ପାଇଁ ଋଣଦାତା(ନିବେଶକ) ଦ୍ୱାରା ଦାବି କରାଯାଇଥାଏ । ନିମ୍ନଲିଖିତଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି ସୁଧ ଗଣନା କରିବାର କିଛି ଉଦାହରଣ:

ଯଦି ପି.ସି.-ଏ ୧ ବର୍ଷ ପାଇଁ ୧୨% ସୁଧରେ ୧,୦୦୦ ଟଙ୍କା ଧାର ନେଲା ତେବେ ଏହାକୁ ବର୍ଷ ଶେଷରେ ୧,୧୨୦ ଟଙ୍କା ଫେରସ୍ତ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

ଏହାର, ୧,୦୦୦ ହେଉଛି ମୂଳଧନ (ସଂକ୍ଷିପ୍ତ କରାଗଲା ବଡ଼ ବା ଛୋଟ ଚ) ଏବଂ ୧୨୦ ହେଉଛି ସୁଧ (ଓ ବା ସ) । ମିଳିତ ଭାବରେ ଏଗୁଡ଼ିକୁ କୁହାଯାଏ ମୂଳଧନ ଓ ସୁଧ (ସଂକ୍ଷିପ୍ତ କରାଗଲା ଚ ଛ ଓ ବା କ୍ସ + ସ) ।

ଯେତେବେଳେ ପି.ସି.-ଏ ଯଦି ୧,୦୦୦ ଟଙ୍କା ୧ ବର୍ଷ ପାଇଁ ୧% ମାସିକ ଚକ୍ରବୃଦ୍ଧି ସୁଧରେ (ଅର୍ଥାତ୍ ମୂଳଧନ ସହ ସୁଧ ଉପରେ ସୁଧ ପୈଠ) ଧାର ନେଲା , ତେବେ ତାଙ୍କୁ ୧,୧୨୭ ଟଙ୍କା ବର୍ଷ ଶେଷରେ ପରିଶୋଧ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

ସେହିଭଳି ପି.ସି.-ଏ ଦ୍ୱାରା ୧,୦୦୦ ଟଙ୍କା ୨ ବର୍ଷ ପାଇଁ ବାର୍ଷିକ ଚକ୍ରବୃଦ୍ଧି ଭାବେ ୧୨% ରେ ଧାର କରାଗଲା, ତେବେ ପୈଠ ପାଇଁ ୨ ବର୍ଷ ଶେଷରେ ୧,୨୫୪ ଟଙ୍କା ଆବଶ୍ୟକ ହେବ ।

୧,୦୦୦ ଟଙ୍କା ଧାର କରିବାରେ ୫ ବର୍ଷ ପାଇଁ ବାର୍ଷିକ ଚକ୍ରବୃଦ୍ଧି ୧୨% ସୁଧରେ ସୁଧ ହିସାବ ହେଉଛି ନିମ୍ନ ପ୍ରକାରରେ:

ସାରଣୀ ୬ : ସୁଧ ହିସାବ

ବର୍ଷ ୦	ଟ.୧୦୦୦.୦୦
ବର୍ଷ ୧ ପାଇଁ ୧୨% ଯୋଗ କରନ୍ତୁ	ଟ. ୧୨୦.୦୦
୧ ବର୍ଷ ଶେଷରେ	ଟ.୧,୧୨୦.୦୦
ବର୍ଷ ୨ ପାଇଁ ୧୨% ଯୋଗ କରନ୍ତୁ	ଟ.୧୩୪.୪୦
୨ ବର୍ଷ ଶେଷରେ	ଟ.୧,୨୫୪.୪୦
ବର୍ଷ ୩ ପାଇଁ ୧୨% ଯୋଗ କରନ୍ତୁ	ଟ. ୧୫୦.୫୩
୩ ବର୍ଷ ଶେଷରେ	ଟ.୧,୪୦୪.୯୩

Add 12% for Year 4	₹ 168.59
EOY 4	₹ 1,573.52
Add 12% for Year 5	₹ 188.82
EOY 5	₹ 1,762.34

Hence if the loan is to be repaid after five years, the payment would be ₹ 1762.34 of which the principal returned is ₹ 1000, whereas the interest is ₹ 762.34.

There are three most common methods of loan repayment calculations. These are:

- **Interest only** – meaning only interests during the loan duration and the last instalment is paid along with the principal amount.
- **Equal payments** – here the interest and the principal to be repaid are spread evenly for the entire loan term.
- **Equal principal payment** – in this case, the principal amount is paid in equal instalments, while the interest decreases (based upon the balance principal amount).

TABLE 7: REPAYMENT PLAN

Year	Yr 1	Yr 2	Yr 3	Yr 4	Yr 5	Yr 6	Yr 7	Yr 8	Yr 9	Yr 10	Total
Interest Only	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	174000	390000
Equal Payment	31035	31035	31035	31035	31035	31035	31035	31035	31035	31035	310350
Equal Principal	39000	36600	34200	31800	29400	27000	24600	22200	19800	17400	282000

Let us assume that the PC-A has managed to borrow ₹ 150000 from a commercial bank. The bank offers the PC-A about the three plans of repayment (interest only, equal payments and equal principal payments). Given the three options, which option the PC-A should opt for?

To answer the above question, the PC-A could take recourse to calculating Net present Value of the future cash outflows in all the three options.

4.5.7 What is Net Present Value (or NPV)?

Present Value or PV is a method to calculate what would be the value of a future cash flow if it were to happen today. Here a discount rate (similar to interest rate) is used to calculate the PV. An interest rate looks forward in time. It represents what someone expects to earn in the future. A discount rate serves the same function, except that it works backwards in time, taking a future cash flow and giving it a value today. The Present value is calculated in the following manner:

PV = A/(1 + D)T
Where A = Amount expected,
D = Discount rate, and
T = Time (in years)
If PC-A were to earn ₹ 10,000 in 1 year from today, its present value given a discount rate of 12% would be:
PV = ₹ 8928.57

This means that if PC-A were to earn ₹ 8928.57 today, it would be equivalent to getting (cash inflow) ₹ 1000 in the next year. Please note that it would also mean that if PC-A were to give ₹ 1000 next year (cash outflow), it would be equivalent to giving ₹ 8928.57 today.

Similarly, if PC-A were to give ₹ 1000 in two years time from now, its present value would be ₹ 7971.94.

The Net Present Value or NPV is the sum total of present values of such cash outflows or inflows over a period of time. This is used when calculating the present worth of future investments or cash inflows or instalment payments.

The formula is as follows:

NPV = A1/(1 + D/100)1 + A2/(1+D/100)2 + A3/(1 + D/100)3 + …….. + An/(1 + D/100)n

Where, A1, A2, A3, ….., An are the cash flows expected in 1, 2, 3, and nth year respectively and D is the discount rate.

In our example earlier, given the three cash outflow scenarios for PC-A, the NPV for each one of them is given below:

ବର୍ଷ ୪ ପାଇଁ ୧୨% ଯୋଗ କରନ୍ତୁ	ଟ. ୧୬୮.୫୯
୪ ବର୍ଷ ଶେଷରେ	ଟ. ୧,୫୭୩.୫୨
ବର୍ଷ ୫ ପାଇଁ ୧୨% ଯୋଗ କରନ୍ତୁ	ଟ. ୧୮୮.୮୨
୫ ବର୍ଷ ଶେଷରେ	ଟ.୧,୭୬୨.୩୪

ଏଣୁ ଯଦି ପାଞ୍ଚ ବର୍ଷ ପରେ ଋଣ ପରିଶୋଧ କରାଯାଏ ତେବେ ଦେୟ ୧୭୬୨.୩୪ ହେବ , ଯାହାର ଫେରସ୍ତ ମୂଳଧନ ୧୦୦୦ ହେବାବେଳେ ସୁଧ ୭୬୨.୩୪ ହେବ ।

ଋଣ ପରିଶୋଧ ହିସାବ କରିବା ପାଇଁ ସାଧାରଣତଃ ତିନୋଟି ପ୍ରଣାଳୀ ଅ ଛି । ଏହିଗୁଡ଼ିକ ହେଲା:

◊ **କେବଳ ସୁଧ** – ଅର୍ଥାତ୍ ଋଣ ଅବଧିରେ କେବଳ ସୁଧ ଏବଂ ଶେଷ କିସ୍ତି ସହିତ ମୂଳଧନ ଦିଆଯାଏ ।

◊ **ସମାନ ଦେୟ** – ଏଠାରେ ପରିଶୋଧ କରିବାକୁ ଥିବା ସୁଧ ଏବଂ ମୂଳଧନ ସମଗ୍ର ଋଣ ଅବଧିରେ ସମାନ ଭାବରେ ବିସ୍ତାର କରାଯାଇଥାଏ ।

◊ **ସମାନ ମୂଳଧନ ଦେୟ** – ଏହି କ୍ଷେତ୍ରରେ ମୂଳଧନ ସମାନ କିସ୍ତିରେ ପୈଠ କରାଯାଉଥିବା ବେଳେ ସୁଧ ହ୍ରାସ ପାଇଥାଏ(ବଳକା ମୂଳଧନ ଆଧାରରେ) ।

ଟେ । ସାଂପ୍ରତିକ ମୂଲ୍ୟ ନିମ୍ନ ପ୍ରକାରରେ ହିସାବ କରାଯାଏ:

ଚଠ = ଇ/(୧ + ଊ)ଞ
ଯେଉଁଠାରେ ଇ = ଆଶା କରାଯାଇଥିବା ପରିମାଣ,
ଊ = ରିହାତି ହାର, ଏବଂ
ଞ = ସମୟ(ବର୍ଷରେ)
ଯଦି ପି.ସି.-ଏ ଆଜିଠାରୁ ୧ ବର୍ଷ ଭିତରେ ୧୦,୦୦୦ ରୋଜଗାର କରେ, ୧୨% ରିହାତି ହାର ଦିଆଯାଇଥିବା ଏହାର ବର୍ତ୍ତମାନ ମୂଲ୍ୟ ହେବ:
ପି.ଭି. = ଟ.୮୯୨୮.୫୭ ଟଙ୍କା

ଏହାର ଅର୍ଥ ଯଦି ପି.ସି.-ଏ ଆଜି ୮୯୨୮.୫୭ ଟଙ୍କା ରୋଜଗାର କରେ, ତେବେ ଏହା ପରବର୍ତ୍ତୀ ବର୍ଷ ୧୦୦୦ ଟଙ୍କା ପାଇବା (ନଗଦ ଅନ୍ତଃ ପ୍ରବାହ) ସହିତ ସମତୁଲ୍ୟ ହେବ । ଦୟାକରି ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତୁ, ଏହାର ଅର୍ଥ ମଧ୍ୟ ଏହା ହେବ ଯେ ଯଦି ପରବର୍ତ୍ତି ବର୍ଷ ପି.ସି.-ଏ କୁ ୧୦୦୦ ଦେବାକୁ ପଡ଼ିଲା (ନଗଦ ବାହ୍ୟ ପ୍ରବାହ) ତେବେ ଆଜି ୮୯୨୮.୫୭ ଟଙ୍କା ଦେବା ସହିତ ଏହା ସମାନ ।

ସେହିଭଳି ଯଦି ଆଜିଠାରୁ ଧରି ଦୁଇ ବର୍ଷ ମଧ୍ୟରେ ପି.ସି.-ଏକୁ ୧୦୦୦ଟଙ୍କା ଦେବାକୁ ପଡେ ତେବେ ଏହାର ସାଂପ୍ରତିକ ମୂଲ୍ୟ ୭୯୭୧.୯୪ ଟଙ୍କା ହେବ ।

ସାରଣୀ ୭ : ପରିଶୋଧ ଯୋଜନା

ବର୍ଷ	ଶକ୍ସ ୧	ଶକ୍ସ ୨	ଶକ୍ସ ୩	ଶକ୍ସ ୪	ଶକ୍ସ ୫	ଶକ୍ସ ୬	ଶକ୍ସ ୭	ଶକ୍ସ ୮	ଶକ୍ସ ୯	ଶକ୍ସ ୧୦	ମୋଟ
କେବଳ ସୁଧ	୨୪୦୦୦	୨୪୦୦୦	୨୪୦୦୦	୨୪୦୦୦	୨୪୦୦୦	୨୪୦୦୦	୨୪୦୦୦	୨୪୦୦୦	୨୪୦୦୦	୧୭୪୦୦୦	୩୯୦୦୦୦
ସମାନ ଦେୟ	୩୧୦୩୫	୩୧୦୩୫	୩୧୦୩୫	୩୧୦୩୫	୩୧୦୩୫	୩୧୦୩୫	୩୧୦୩୫	୩୧୦୩୫	୩୧୦୩୫	୩୧୦୩୫	୩୧୦୩୫୦
ସମାନ ମୂଳଧନ	୩୯୦୦୦	୩୬୬୦୦	୩୪୨୦୦	୩୧୮୦୦	୨୯୪୦୦	୨୭୦୦୦	୨୪୬୦୦	୨୨୨୦୦	୧୯୮୦୦	୧୭୪୦୦	୨୮୨୦୦୦

ମନେକରନ୍ତୁ ପି.ସି.-ଏ ଏକ ବାଣିଜ୍ୟିକ ବ୍ୟାଙ୍କରୁ ୧୫୦୦ଟଙ୍କା ନେଇପ ।ରିଲା । ବ୍ୟାଙ୍କଟି ଫେରସ୍ତ କରିବା ପାଇଁ ପି.ସି.-ଏକୁ ତିନି ପ୍ରକାର ଯୋଜନା ଦେଲା (କେବଳ ସୁଧ, ସମାନ ଦେୟ ଏବଂ ସମାନ ମୂଳଧନ ଦେୟ) ।

ତିନୋଟି ବିକଳ୍ପ ଦିଆଯାଇଥିବା ବେଳେ, କେଉଁ ବିକଳ୍ପଟି ପି.ସି.-ଏ ପ ସନ୍ଦ କରିବ ?

ଉପରୋକ୍ତ ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦେବାପାଇଁ, ଭବିଷ୍ୟତ ନଗଦ ପ୍ରବାହର ଶୁଦ୍ଧ ସାଂପ୍ରତିକ ମୂଲ୍ୟ ହିସାବ କରିବାକୁ ପି.ସି.-ଏ ସମସ୍ତ ତିନୋଟି ବିକଳ୍ପ ଅ ବଲମ୍ବନ କରିପାରେ ।

୪.୫.୭ ଶୁଦ୍ଧ ସାଂପ୍ରତିକ ମୂଲ୍ୟ (ବା ଏନ୍‌ପିଭି) କ'ଣ ?

ବର୍ତ୍ତମାନ ପରିପ୍ରେକ୍ଷିରେ ଭବିଷ୍ୟତ ପ୍ରବାହର ମୂଲ୍ୟ କଣ ହୋଇପାରେ ତାହା ହିସାବ କରିବାର ଏକ ପ୍ରଣାଳୀ ହେଉଛି ସାମ୍ପ୍ରତିକ ମୂଲ୍ୟ ବା ପି.ଭି. । ଏଠାରେ ପି.ଭି. ହିସାବ କରିବାକୁ ଏକ ରିହାତି ହାର(ସୁଧହାର ତୁଲ୍ୟ) ବ୍ୟବହୃତ ହୁଏ । ସୁଧ ହାର ସମୟରେ ଆଗକୁ ଦେଖିଥାଏ । ଏହା ଦର୍ଶାଏ ଯେ ଜଣେ ଭବିଷ୍ୟତରେ କ'ଣ ଅର୍ଜନ କରିବାକୁ ଆଶା କରିଥାଏ । ଏକ ଭବିଷ୍ୟତ ନଗଦ ପ୍ରବାହକୁ ନେଇ ଏବଂ ଏହାକୁ ଆଜି ଏକ ମୂଲ୍ୟ ଦେଇ ସମୟରେ ପଛୁଆ କାମ କରିବା ବ୍ୟତୀତ ରିହାତି ହାରର କାର୍ଯ୍ୟ ସମାନ ଅ

ଶୁଦ୍ଧ ସାଂପ୍ରତିକ ମୂଲ୍ୟ ବା ଏନ୍‌ପିଭି ହେଉଛି ଏକ ସମୟ କାଳ ମଧ୍ୟରେ ଥିବା ନଗଦ ଅନ୍ତଃ ପ୍ରବାହ ବା ନଗଦ ବହିଃ ପ୍ରବାହରର ମୋଟ ସମଷ୍ଟି ଅ ଟେ । ଭବିଷ୍ୟତ ନିବେଶର ସାଂପ୍ରତିକ ମୂଲ୍ୟ ବା ନଗଦ ଅନ୍ତଃ ପ୍ରବାହ ବା କିସ୍ତି ପୈଠ ହିସାବ କରିବାବେଳେ ଏହା ବ୍ୟବହୃତ ହୁଏ ।

ସୂତ୍ରଟି ନିମ୍ନ ପ୍ରକାରର:

ଏନ୍‌ପିଭି = ଇ୧/(୧ + ଊ/୧୦୦)୧ + ଇ୨/(୧+ଊ/୧୦୦)୨ + ଇ୩/(୧ + ଊ/୧୦୦)୩ + ଙ୍ଙ.. + ଇଭ/(୧ + ଊ/୧୦୦)ଭ

ଯେଉଁଠାରେ ଇ୧, ଇ୨, ଇ୩, ଙ., ଇଭ ଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି ଯଥାକ୍ରମେ ୧, ୨, ୩, ଏବଂ ଭତ୍ମଷ ବର୍ଷରେ ଆଶା କରାଯାଇଥିବା ନଗଦ ପ୍ରବାହ ଏବଂ ଊ ହେଉଛି ରିହାତି ହାର ।

ଆମର ପୂର୍ବ ଉଦାହରଣରେ ପି.ସି.-ଏ ପାଇଁ ତିନୋଟି ନଗଦ ବହିଃ ପ୍ରବାହର ପରିଦୃଶ୍ୟ ଦିଆଯାଇଛି, ସେମାମଙ୍କ ମଧ୍ୟରୁ ପ୍ରତ୍ୟେକର ଘଟଠ ନିମ୍ନରେ ପ୍ରଦତ୍ତ ହୋଇଛି:

TABLE 8: CALCULATION OF NPV

PAYMENT PLAN	NPV
Interest Only	₹ 150,000.00
Equal Payment	₹ 149,999.21
Equal Principal	₹ 150,000.00

As we can observe, the NPV for all the three payment plans is almost same. This means that for PC-A or for the Bank, the three plans are the same. However, depending upon the paying capacity of PC-A or the money requirement of the Bank, one of the options can be chosen. For example, in plan 1 – Interest Only, the maximum amount is payable only in the 10th year. This may not suit the Bank as it will get far less money during the initial years to service other loans. Also the risk is higher for the Bank. Most of the repayment plans prefer either plan 2 or 3.

Theoretically, the net present value of a future stream of cash flows (outgoing and incoming) must be positive to justify an investment. In other words, if a project is worth more than it costs (outflows are less than the inflows), its NPV will be positive.

In the example below the NPV has been calculated on three different marketing strategies generating three different cash flow although total cash flow is the same. In such case, a net present value analysis would help the PC-A to compare among the three choices.

ସାରଣୀ ୮ : ଏନ୍‌ପିଭି ହିସାବ

ପୈଠ ଯୋଜନା	ଏନ୍‌ପିଭି
କେବଳ ସୁଧ	ଟଙ୍କା ୧୫୦,୦୦୦.୦୦
ସମାନ ପୈଠ	ଟଙ୍କା ୧୪୯,୯୯୯.୨୧
ସମାନ ମୂଳଧନ	ଟଙ୍କା ୧୫୦,୦୦୦.୦୦

ଯେମିତି କି ଆମେ ଦେଖି ପାରୁଛୁ, ସମସ୍ତ ତିନୋଟି ଯୋଜନା ପାଇଁ ଏନ୍‌ପିଭି ପ୍ରାୟ ସମାନ ଅଟେ । ଏହାର ଅର୍ଥ ପି.ସି.-ଏ ବା ବ୍ୟାଙ୍କ ପାଇଁ ତିନୋଟି ଯାକ ଯୋଜନା ସମାନ । ତଥାପି, ପି.ସି.-ଏର ପୈଠ କରିବାର କ୍ଷମତା ବା ବ୍ୟାଙ୍କର ଅର୍ଥ ଆବଶ୍ୟକତା ଉପରେ ନିର୍ଭର କରି ଗୋଟିଏ ବିକଳ୍ପ ବଛାଯାଇପାରେ ।

ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଯୋଜନା -୧, କେବଳ ସୁଧରେ ସର୍ବାଧିକ ପରିମାଣ କେବଳ ୧୦ମ ବର୍ଷରେ ପୈଠ କରିହୁଏ ।

ଅନ୍ୟ ଋଣଗୁଡ଼ିକର ସେବା ଦେବାକୁ ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ବର୍ଷଗୁଡ଼ିକରେ ଖୁବ୍ କମ୍ ଅର୍ଥ ପାଉଥିବାରୁ ଏହା ବ୍ୟାଙ୍କ ପାଇଁ ଅନୁକୂଳ ହୋଇନପାରେ । ବ୍ୟାଙ୍କ ପାଇଁ କ୍ଷତିର ଆଶଙ୍କା ମଧ୍ୟ ଅଧିକ ଥାଏ । ଅଧିକାଂଶ ପରିଶୋଧ ଯୋଜନା ୨ କିମ୍ବା ୩ ଯୋଜନାକୁ ପସନ୍ଦ କରିଥାଏ ।

ତାତ୍ତ୍ୱିକ ଦୃଷ୍ଟିରୁ ନଗଦ ପ୍ରବାହର (ଆସୁଥିବା ଏବଂ ଯାଉଥିବା) ଭବିଷ୍ୟତ ଧାରାର ଶୁଦ୍ଧ ସାଂପ୍ରତିକ ମୂଲ୍ୟ ନିବେଶକୁ ଯଥାର୍ଥ କରିବାକୁ ସକରାତ୍ମକ ହୋଇଥିବା ନିହାତି ଆବଶ୍ୟକ । ଅନ୍ୟ ଶବ୍ଦରେ, ଯଦି ଏକ ପ୍ରକଳ୍ପ ଏହାର ବ୍ୟୟଠାରୁ ଅଧିକ ହୁଏ (ବହିଃ ପ୍ରବାହଗୁଡ଼ିକ ଅନ୍ତଃ ପ୍ରବାହଠାରୁ କମ୍ ହୋଇଥାଏ) ତେବେ ଏନ୍‌ପିଭି ସକରାତ୍ମକ ହୁଏ ।

ନିମ୍ନ ଉଦାହରଣରେ ଯଦିଓ ମୋଟ ନଗଦ ପ୍ରବାହ ସମାନ ଅଛି ତିନୋଟି ଭିନ୍ନ ନଗଦ ପ୍ରବାହ ସୃଷ୍ଟି କରି ତିନୋଟି ଭିନ୍ନ ବଜାର କୌଶଳ ଉପରେ ଏନ୍‌ପିଭି ହିସାବ କରାଯାଇଛି । ଏହିଭଳି କ୍ଷେତ୍ରରେ ଶୁଦ୍ଧ ସାଂପ୍ରତିକ ମୂଲ୍ୟ ବିଶ୍ଲେଷଣ ପି.ସି.-ଏକୁ ତିନୋଟି ବିକଳ୍ପ ମଧ୍ୟରେ ତୁଳନା କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ ।

Table 9: Cash Flow-1

	Yr 0	Yr 1	Yr 2	Yr 3	Yr 4	Yr 5	Yr 6	Yr 7	Yr 8	Yr 9	Yr 10	Total	NPV (at 12%)
Strategy A	(300000)	10000	30000	45000	60000	50000	45000	60000	70000	50000	45000	165000	₹ (9,338)
Strategy B	(300000)	30000	45000	70000	60000	50000	45000	65000	35000	50000	15000	165000	₹ 3,944
Strategy C	(300000)	20000	40000	65000	70000	60000	30000	50000	40000	60000	30000	165000	₹ 6,467

Please note that the outgoing cash (in Year zero) is always shown as a negative, as it is an investment.

Looking at these three choices, only two strategies (B & C) have a positive NPV at a 12% discount rate while the third (Strategy A) is negative. This means that even if the three strategies would cost the same (the sum total of all the three cash flows is ₹ 1,65,000), the net present value of these is different and the Strategy with the best NPV (Strategy B in this case) should be normally selected over the other two.

Now if the discount rate changes, the NPV would also change. For example if the discount rate is lowered from 12% to 8%, the resulting NPV would be:

Table 10: Cash Flow - 2

	Yr 0	Yr 1	Yr 2	Yr 3	Yr 4	Yr 5	Yr 6	Yr 7	Yr 8	Yr 9	Yr 10	Total	NPV (at 8%)
Strategy A	(300000)	10000	30000	45000	60000	50000	45000	60000	70000	50000	45000	165000	₹ 61,704.20
Strategy B	(300000)	30000	45000	70000	60000	50000	45000	65000	35000	50000	15000	165000	₹ 81,460.35
Strategy C	(300000)	20000	40000	65000	70000	60000	30000	50000	40000	60000	30000	165000	₹ 75,060.21

Now all the three strategies yield positive net present values.
Now if the discount rate changes to 16%, then NPV for the same streams of cash flow would yield the following result:

TABLE 11: CASH FLOW - 3

	Yr 0	Yr 1	Yr 2	Yr 3	Yr 4	Yr 5	Yr 6	Yr 7	Yr 8	Yr 9	Yr 10	Total	NPV (at 16%)
Strategy A	(300000)	10000	30000	45000	60000	50000	45000	60000	70000	50000	45000	165000	₹ (57,472.46)
Strategy B	(300000)	30000	45000	70000	60000	50000	45000	65000	35000	50000	15000	165000	₹ (32,732.80)
Strategy C	(300000)	20000	40000	65000	70000	60000	30000	50000	40000	60000	30000	165000	₹ (40,633.59)

In this case all of the three strategies yield negative NPV and hence do not appear attractive.

This exercise demonstrates that in financial analysis, and especially in Net Present Value (NPV) analysis, the choice of discount rate is crucial. However for investments, analysis only on the basis of NPV may lead to faulty outcome and decision as its result hinges crucially on the discount rate adopted. Calculation of discount rate is complicated and requires expert advice.

Is there another, easier and a surer method to compare different cash flow streams? Yes, another technique called the Internal Rate of Return or IRR – is used for project analysis or the comparison of cash flow alternatives without having a specific discount rate.

ସାରଣୀ ୯ : ନଗଦ ପ୍ରବାହ– ୧

	ଶକ୍ସ ୦	ଶକ୍ସ ୧	ଶକ୍ସ ୨	ଶକ୍ସ ୩	ଶକ୍ସ ୪	ଶକ୍ସ ୫	ଶକ୍ସ ୬	ଶକ୍ସ ୭	ଶକ୍ସ ୮	ଶକ୍ସ ୯	ଶକ୍ସ ୧୦	ଊକ୍ଟୁପବକ୍ଷ	ଘଟଠ (୧୨% ରେ)
କୌଶଳ ଇ	(୩୦୦୦୦୦)	୧୦୦୦୦	୩୦୦୦୦	୪୫୦୦୦	୬୦୦୦୦	୫୦୦୦୦	୪୫୦୦୦	୬୦୦୦୦	୭୦୦୦୦	୫୦୦୦୦	୪୫୦୦୦	୧୬୫୦୦୦	ଟଙ୍କା(୯,୩୩୮)
କୌଶଳ ଈ	(୩୦୦୦୦୦)	୩୦୦୦୦	୪୫୦୦୦	୭୦୦୦୦	୬୦୦୦୦	୫୦୦୦୦	୪୫୦୦୦	୬୫୦୦୦	୩୫୦୦୦	୫୦୦୦୦	୧୫୦୦୦	୧୬୫୦୦୦	ଟଙ୍କା୩,୯୪୪
କୌଶଳ ଉ	(୩୦୦୦୦୦)	୨୦୦୦୦	୪୦୦୦୦	୬୫୦୦୦	୭୦୦୦୦	୬୦୦୦୦	୩୦୦୦୦	୫୦୦୦୦	୪୦୦୦୦	୬୦୦୦୦	୩୦୦୦୦	୧୬୫୦୦୦	ଟଙ୍କା୬,୪୬୭

ଦୟାକରି ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତୁ ଯେ, ଯାଉଥିବା ନଗଦ (ଶୂନ ବର୍ଷରେ) ଏକ ନିବେଶ ହୋଇଥିବାରୁ ସର୍ବଦା ବିୟୁକ୍ତ ଦ୍ୱାରା ଦର୍ଶାଯାଏ ।

ଏହି ତିନୋଟି ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ଦେଖି ଜଣାଯାଏ ଯେ କେବଳ ଦୁଇଟି କୌଶଳ (ଈ ଏବଂ ଉ) ୧୨%ର ରିହାତି ହାରରେ ଏକ ସକରାତ୍ମକ ଏନ୍‌ପିଭି ଥିବା ବେଳେ ତୃତୀୟ (କୌଶଳ ଇ) ଋଣାତ୍ମକ ଅଟେ । ଏହାର ଅର୍ଥ ତିନୋଟି କୌଶଳଗୁଡ଼ିକର ବ୍ୟୟ ସମାନ ହେଉଥିଲେ (ତିନୋଟି ନଗଦ ପ୍ରବାହର ସମଷ୍ଟି ଟ. ୧୬୫୦୦) ବି ଏଗୁଡ଼ିକର ଶୁଦ୍ଧ ସାଂପ୍ରତିକ ମୂଲ୍ୟ ଭିନ୍ନ ଏବଂ ସବୁଠାରୁ ଉତ୍ତମ ଏନ୍‌ପିଭି ଥିବା କୌଶଳଟି (ଏହି କ୍ଷେତ୍ରରେ କୌଶଳ ଈ) ସାଧାରଣତଃ ଅନ୍ୟ ଦୁଇଟି ଅପେକ୍ଷା ଚୟନ କରାଯାଇଥାଏ ।

ବର୍ତ୍ତମାନ ଯଦି ରିହାତି ହାର ବଦଳେ, ତେବେ ଏନ୍‌ପିଭି ମଧ୍ୟ ବଦଳିବ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ଯଦି ରିହାତି ହାର ୧୨% ରୁ ୮% କୁ ହ୍ରାସ ହୁଏ ଏନ୍‌ପିଭି ହେବ:

ସାରଣୀ ୧୦ : ନଗଦ ପ୍ରବାହ– ୨

	ଶକ୍ସ ୦	ଶକ୍ସ ୧	ଶକ୍ସ ୨	ଶକ୍ସ ୩	ଶକ୍ସ ୪	ଶକ୍ସ ୫	ଶକ୍ସ ୬	ଶକ୍ସ ୭	ଶକ୍ସ ୮	ଶକ୍ସ ୯	ଶକ୍ସ ୧୦	ଊକ୍ଟୁପବକ୍ଷ	ଘଟଠ (୧୨% ରେ)
କୌଶଳ ଇ	(୩୦୦୦୦୦)	୧୦୦୦୦	୩୦୦୦୦	୪୫୦୦୦	୬୦୦୦୦	୫୦୦୦୦	୪୫୦୦୦	୬୦୦୦୦	୭୦୦୦୦	୫୦୦୦୦	୪୫୦୦୦	୧୬୫୦୦୦	ଟଙ୍କା୬୧,୭୦୪.୨୦
କୌଶଳ ଈ	(୩୦୦୦୦୦)	୩୦୦୦୦	୪୫୦୦୦	୭୦୦୦୦	୬୦୦୦୦	୫୦୦୦୦	୪୫୦୦୦	୬୫୦୦୦	୩୫୦୦୦	୫୦୦୦୦	୧୫୦୦୦	୧୬୫୦୦୦	ଟ୮୧,୪୬୦.୩୫
କୌଶଳ ଉ	(୩୦୦୦୦୦)	୨୦୦୦୦	୪୦୦୦୦	୬୫୦୦୦	୭୦୦୦୦	୬୦୦୦୦	୩୦୦୦୦	୫୦୦୦୦	୪୦୦୦୦	୬୦୦୦୦	୩୦୦୦୦	୧୬୫୦୦୦	ଟ୭୫,୦୬୦.୨୧

ବର୍ତ୍ତମାନ ସମସ୍ତ କୌଶଳଗୁଡ଼ିକ ସକରାତ୍ମକ ଶୁଦ୍ଧ ସାଂପ୍ରତିକ ମୂଲ୍ୟ ଫଳ ଦେବ ।

ବର୍ତ୍ତମାନ ଯଦି ରିହାତି ହାର ୧୬% କୁ ପରିବର୍ତ୍ତିତ ହୁଏ ତେବେ ସେହି ସମାନ ଧାରାର ନଗଦ ପ୍ରବାହ ପାଇଁ ଏନ୍‌ପିଭି ନିମ୍ନ ପରିଣାମ ଦେବ:

ସାରଣୀ ୧୧ : ନଗଦ ପ୍ରବାହ–୩

	ଶକ୍ସ ୦	ଶକ୍ସ ୧	ଶକ୍ସ ୨	ଶକ୍ସ ୩	ଶକ୍ସ ୪	ଶକ୍ସ ୫	ଶକ୍ସ ୬	ଶକ୍ସ ୭	ଶକ୍ସ ୮	ଶକ୍ସ ୯	ଶକ୍ସ ୧୦	ଊକ୍ଟୁପବକ୍ଷ	ଘଟଠ (୧୨% ରେ)
କୌଶଳ ଇ	(୩୦୦୦୦୦)	୧୦୦୦୦	୩୦୦୦୦	୪୫୦୦୦	୬୦୦୦୦	୫୦୦୦୦	୪୫୦୦୦	୬୦୦୦୦	୭୦୦୦୦	୫୦୦୦୦	୪୫୦୦୦	୧୬୫୦୦୦	ଟଙ୍କା.(୫୭,୪୭୨.୪୬)
କୌଶଳ ଈ	(୩୦୦୦୦୦)	୩୦୦୦୦	୪୫୦୦୦	୭୦୦୦୦	୬୦୦୦୦	୫୦୦୦୦	୪୫୦୦୦	୬୫୦୦୦	୩୫୦୦୦	୫୦୦୦୦	୧୫୦୦୦	୧୬୫୦୦୦	ଟଙ୍କା(୩୨,୭୩୨.୮୦)
କୌଶଳ ଉ	(୩୦୦୦୦୦)	୨୦୦୦୦	୪୦୦୦୦	୬୫୦୦୦	୭୦୦୦୦	୬୦୦୦୦	୩୦୦୦୦	୫୦୦୦୦	୪୦୦୦୦	୬୦୦୦୦	୩୦୦୦୦	୧୬୫୦୦୦	ଟଙ୍କା(୪୦,୬୩୩.୫୯)

ଏହି କ୍ଷେତ୍ରରେ ତିନୋଟି କୌଶଳଗୁଡ଼ିକର ଫଳାଫଳ ଋଣାତ୍ମକ ଏନ୍‌ପିଭି ଅଟେ ଏବଂ ତେଣୁ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଦେଖାଯାଏ ନାହିଁ ।

ଏହି ଅଭ୍ୟାସଟି ଦର୍ଶାଏ ଯେ ଆର୍ଥିକ ବିଶ୍ଳେଷଣରେ ବିଶେଷ କରି ଶୁଦ୍ଧ ସାଂପ୍ରତିକ ମୂଲ୍ୟ (ଏନ୍‌ପିଭି) ବିଶ୍ଳେଷଣରେ ରିହାତି ହାରର ଚୟନ ମହତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଅଟେ । ତଥାପି ନିବେଶ ପାଇଁ , କେବଳ ଏନ୍‌ପିଭି ଉପରେ ଆଧାରିତ ବିଶ୍ଳେଷଣଟି ଦୋଷଯୁକ୍ତ ପରିଣାମ ଏବଂ ନିଷ୍ପତ୍ତି ଆଡ଼କୁ ନେଇଥାଏ ଯେହେତୁ ଏହାର ଫଳ ଗ୍ରହଣ କରାଯାଇଥିବା ରିହାତି ହାର ଉପରେ ମହତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଭାବେ ନିର୍ଭର କରିଥାଏ । ରିହାତି ହାର ହିସାବ କରିବା ଜଟିଳ ଅଟେ ଏବଂ ଏହା ବିଶେଷଜ୍ଞଙ୍କ ଉପଦେଶ ଆବଶ୍ୟକ କରିଥାଏ ।

ବିଭିନ୍ନ ନଗଦ ପ୍ରବାହ ଧାରାଗୁଡ଼ିକ ତୁଳନା କରିବାକୁ ଆଉ କୌଣସି ସହଜ ଏବଂ ନିଶ୍ଚିତତର ପ୍ରଣାଳୀ ଅଛି କି ? ହଁ, ଅନ୍ୟ କୌଶଳଟି ହେଉଛି ଅ ।ଭ୍ୟନ୍ତରୀଣ ପ୍ରତିଫଳ ହାର ବା ଆଇଆରଆର୍ – ଏହା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ରିହାତି ହାର ବିନା ପ୍ରକଳ୍ପ ବିଶ୍ଳେଷଣ ବା ନଗଦ ପ୍ରବାହ ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ବ୍ୟବହୃତ ହୁଏ ।

4.5.8 WHAT IS AN INTERNAL RATE OF RETURN?

An internal rate of return calculation allows you to determine the interest rate that a business will earn on the original amount of capital invested and the expected future cash inflows. In other words it provides the discount rate that a business produces rather than applying a discount rate determined from outside the business. It is calculated by equating the present value of expected cash outflows with the present value of expected inflows.

Mathematically it may be represented as:

A0 = A1/(1 + R/100)1 + A2/(1 + R/100)2 + A3/(1 + R/100)3 + ……... + An/(1 + R/100)n

Where A0 is the initial investment and A1, A2, A3, …..,
A n are the cash flows expected in 1, 2, 3, and nth year respectively and R is the rate or Internal Rate of Return. The Internal Rate of Return – IRR – requires a computer for calculation.

On computer MS Excel programme
Enter cash flows in cells
Open f*
Choose Financial
Choose IRR
"OK"
Highlight values from Year 0 to Year n
"OK"

In our example of PC-A's expected cash inflows from the three strategies, the IRR as calculated with the help of computer is as follows:

TABLE 12: CALCULATION OF IRR

Strategy	IRR
Strategy A	7.74%
Strategy B	9.29%
Strategy C	8.73%

What do these values mean? Or what should be the acceptance criteria?

Here PC-A will have to compare the IRR from the three strategies with the required rate of return. If the IRR is more than the required rate of return, then the proposal would be accepted. For example, if the required rate of return is 12% then the IRR has to be equal to or more than 12% for consideration.

4.5.9 CASH FLOW STATEMENT

Cash flow statements show cash inflow and outflow over a period of time and are used for internal planning. If it is an established business, worksheets can be put together from the actual figures of income and expenses of previous years combined with projected changes for the next period. If it is a new venture, one will have to project the financial requirements and disbursements. The profit at the end of the year will depend on the proper balance between cash inflow and outflow.

The cash flow statement identifies

- When cash is expected to be received?
- How much cash will be received?
- When cash must be spent to pay bills and debts?
- How much cash will be needed to pay expenses?

It also allows the manager to identify the source of necessary cash, i.e., will it come from sales and services rendered or should it be borrowed? One has to make sure that the projections take into account receivables and how long it will take the customers to pay. The cash flow statement deals only with actual cash transactions and not with depreciation or other non-cash expense items.

A cash flow statement can be prepared for any period of time. It should be prepared on a monthly basis for the next year and revised not less than quarterly to reflect actual performance in the preceding three months of operations.

PREPARING CASH FLOW STATEMENT

The vertical columns of a cash flow statement represent the twelve months, preceded by a total column. Horizontal rows on the statement contain figures for the sources of cash and cash to be paid out copied from the two previous worksheets and from individual budgets.

The figures are projected for each month, reflecting the flow of cash in and out of the business for a one-year period. Begin with the first month of the business cycle and proceed as follows:

୪.୫.୮ ଆଭ୍ୟନ୍ତରୀଣ ପ୍ରତିଫଳ ହାର କ'ଣ ?

ନିବେଶ କରାଯାଇଥିବା ମୂଳଧନର ପ୍ରକୃତ ପରିମାଣ ଉପରେ ଗୋଟିଏ ବ୍ୟବସାୟ ରୋଜଗାର କରୁଥିବା ସୁଧର ହାର ଏବଂ ପ୍ରତ୍ୟାଶିତ ନଗଦ ଅନ୍ତଃ ପ୍ରବାହଟି ଆଭ୍ୟନ୍ତରୀଣ ପ୍ରତିଫଳ ହାର ହିସାବ ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରିଥାଏ । ଅନ୍ୟ ଶବ୍ଦରେ କହିବାକୁ ଗଲେ, ଏହା ବ୍ୟବସାୟ ବାହାରୁ ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରାଯାଇଥିବା ରିହାତି ହାର ପ୍ରୟୋଗ କରିବା ପରିବର୍ତ୍ତେ ବ୍ୟବସାୟଟି ଦେଉଥିବା ରିହାତି ହାର ଯୋଗାଇଥାଏ । ପ୍ରତ୍ୟାଶିତ ଅନ୍ତଃ ପ୍ରବାହ ସହିତ ପ୍ରତ୍ୟାଶିତ ବହିଃ ପ୍ରବାହର ସମୀକରଣ କରିବା ଦ୍ୱାରା ଏହା ହିସାବ କରାଯାଇପାରେ ।

ଗାଣିତିକ ଭାବରେ ଏହା ନିମ୍ନ ପ୍ରକାରେ ଦର୍ଶାଇ ହୁଏ:

ଇ୦ = ଇ୧/(୧ + ଜ/୧୦୦)୧ + ଇ୨/(୧ + ଜ/୧୦୦)୨ + ଇ୩/(୧ + ଜ/୧୦୦)୩ + ଙ୍ଟ.. + ଇଭ/(୧ + ଜ/୧୦୦)ଭ

ଯେଉଁଠାରେ ଇ୦ ହେଉଛି ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ନିବେଶ ଏବଂ ଇ୧, ଇ୨, ଇ୩, ଙ୍ଟ., ଇ ଭ ଯଥାକ୍ରମେ ୧ , ୨, ୩, ଏବଂ ଭତମ ବର୍ଷର ପ୍ରତ୍ୟାଶିତ ନଗଦ ପ୍ରବାହ ଏବଂ ଜ ହେଉଛି ଆଭ୍ୟନ୍ତରୀଣ ପ୍ରତିଫଳ ହାର ।

ଆଭ୍ୟନ୍ତରୀ ପ୍ରତିଫଳ ହାର - ଆଇଆର୍‌ଆର୍ - ହିସାବ ପାଇଁ ଏକ କମ୍ପ୍ୟୁଟର ଆବଶ୍ୟକ କରେ

କମ୍ପ୍ୟୁଟରର ଗଝ ଏକ୍ସେଲ୍ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍‌ରେ

ନଗଦ ପ୍ରବାହଗୁଡ଼ିକ ସେଲ୍‌ଗୁଡ଼ିକରେ ପ୍ରବେଶ କରାନ୍ତୁ

ଲ* ଖୋଲନ୍ତୁ

ଫାଇନାନ୍ସିଆଲ୍ ବାଛନ୍ତୁ

ଓଜଜ ବାଛନ୍ତୁ

"ଙକ"

୦ ବର୍ଷ ରୁ ଭ ବର୍ଷ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ହାଇଲାଇଟ୍ କରନ୍ତୁ

"ଙକ"

ଚଉ-ଇର ତିନୋଟି କୌଶଳ ମଧ୍ୟରୁ ର ପ୍ରତ୍ୟାଶିତ ନଗଦ ପ୍ରବାହର ଆମ ଉଦାହରଣରେ ଓଜଜ ନିମ୍ନ ପ୍ରକାରରେ କମ୍ପ୍ୟୁଟର୍ ସହାୟତାରେ ହିସାବ କରାଯାଇଛି:

ସାରଣୀ ୧୨ : ଓଜଜ ହିସାବ

କୌଶଳ	ଆଇଆର୍‌ଆର୍
କୌଶଳଇ	୭.୭୪%
କୌଶଳଈ	୯.୨୯%
କୌଶଳଉ	୮.୭୩%

ଏହି ମୂଲ୍ୟଗୁଡ଼ିକର ଅର୍ଥ କ'ଣ ? ବା ସ୍ୱୀକୃତି ମାପଦଣ୍ଡ କ'ଣ ହେବା ଉଚିତ ?

ପି.ସି.-ଏକୁ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ପ୍ରତିଫଳ ହାର ସହିତ ତିନୋଟି କୌଶଳର ଆଇଆର୍‌ଆର୍ ଗୁଡ଼ିକ ତୁଳନା କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଯଦି ଆଇଆର୍‌ଆର୍ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ପ୍ରତିଫଳ ହାରଠାରୁ ଅଧିକ ହୁଏ ତେବେ ପ୍ରସ୍ତାବ ଗ୍ରହଣ କରାଯାଏ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ଯଦି ଆବଶ୍ୟକୀୟ ପ୍ରତିଫଳ ହାର ୧୨% ହୁଏ ତେବେ ବିଚାର ପାଇଁ ଆଇଆର୍‌ଆର୍‌କୁ ୧୨% ବା ତାହାଠାରୁ ଅଧିକା ହେବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

୪.୫.୯ ନଗଦ ପ୍ରବାହ ବିବରଣୀ

ନଗଦ ପ୍ରବାହ ବିବରଣୀ ଏକ ସମୟ କାଳର ଅନ୍ତଃ ପ୍ରବାହ ଏବଂ ବହିଃ ପ୍ରବାହକୁ ଦର୍ଶାଇଥାଏ ଏବଂ ଆଭ୍ୟନ୍ତରୀଣ ଯୋଜନା ପାଇଁ ବ୍ୟବହୃତ ହୁଏ । ଯଦି ଏହା ଏକ ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ ବ୍ୟବସାୟ ହୋଇଥାଏ, ତେବେ ପରବର୍ତ୍ତି ସମୟକାଳ ପାଇଁ ପରିଯୋଜିତ ପରିବର୍ତ୍ତନଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ମିଶିଥିବା ପୂର୍ବ ବର୍ଷର ଆୟ ଏବଂ ବ୍ୟୟର ପ୍ରକୃତ ଅଙ୍କ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟପତ୍ର ରଖାଯାଇପାରେ । ଯଦି ଏହା ଏକ ନୂତନ ଉଦ୍ୟୋଗ ତେବେ ଜଣଙ୍କୁ ଆର୍ଥିକ ଆବଶ୍ୟକତା ଏବଂ ଅର୍ଥ ସଂବିତରଣ ପରିଯୋଜନା କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ବର୍ଷ ଶେଷରେ ଲାଭଟି ନଗଦ ଅନ୍ତଃ ପ୍ରବେଶ ଏବଂ ବହିଃ ପ୍ରବେଶ ମଧ୍ୟରେ ସଠିକ୍ ଭାରସାମ୍ୟ ଉପରେ ନିର୍ଭର କରିବ ।

- ◊ ନଗଦ ପ୍ରବାହ ବିବରଣୀ ଦର୍ଶାଏ ଯେ
- ◊ ନଗଦ କେତେବେଳେ ପାଇବାର ଆଶା କରାଯାଏ ?
- ◊ କେତେ ନଗଦ ଗ୍ରହଣ କରାଯିବ ?
- ◊ ବିଲ୍ ବା ଋଣ ପୈଠ କରିବାକୁ କେତେବେଳେ ନଗଦ ଖର୍ଚ୍ଚ କରାଯିବ ?
- ◊ ଖର୍ଚ୍ଚଗୁଡ଼ିକ ପୈଠ କରିବାକୁ କେତେ ନଗଦ ଆବଶ୍ୟକ ?

ଏହା ମ୍ୟାନେଜର୍‌କୁ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ନଗଦର ଉତ୍ସ ଚିହ୍ନାଇଥାଏ, ଅର୍ଥାତ୍ ଏହା ବିକ୍ରି ବା ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇଥିବା ସେବାଗୁଡ଼ିକରୁ ଆସିବ ନା ଧାର କରାଯିବ ? ଜଣେ ନିଶ୍ଚିତ ହେବା ଦରକାର ଯେ ଅନୁମାନଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରାପ୍ୟ ଖାତାରେ ନିଆଯିବ ଏବଂ ଗ୍ରାହକ ଏହାକୁ ପୈଠ କରିବାକୁ କେତେ ସମୟ ନେବେ । ନଗଦ ପ୍ରବାହ ବିବରଣୀ କେବଳ ପ୍ରକୃତ ନଗଦ କାରବାର ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଏବଂ ଅବକ୍ଷୟ ବା ଅନ୍ୟ ନଗଦହୀନ ଖର୍ଚ୍ଚ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ନୁହେଁ ।

ଏକ ନଗଦ ପ୍ରବାହ ବିବରଣୀ ଯେକୌଣସି ସମୟ କାଳ ପାଇଁ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରାଯାଇପାରେ । ପରବର୍ତ୍ତୀ ବର୍ଷ ପାଇଁ ମାସିକ ହିସାବରେ ଏହା ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବା ଉଚିତ ଏବଂ କାର୍ଯ୍ୟପାଳନର ପୂର୍ବବର୍ତ୍ତୀ ତିନିମାସରେ ପ୍ରକୃତ ସଂପାଦନା ପ୍ରତିବିମ୍ବିତ କରିବାକୁ ଅତିକମରେ ତ୍ରୈମାସିକ ଥରେ ସଂଶୋଧିତ ହେବା ଉଚିତ ।

ନଗଦ ପ୍ରବାହ ବିବରଣୀ ପ୍ରସ୍ତୁତି

ଏକ ନଗଦ ପ୍ରବାହ ବିବରଣୀର ଭୂଲମ୍ବରେ ଥିବା ସ୍ତମ୍ଭଗୁଡ଼ିକ ଏକ ମୋଟ୍ ସ୍ତମ୍ଭ ପୂର୍ବରୁ ଥାଇ ବାର ମାସକୁ ଉପସ୍ଥାପିତ କରେ । ବିବରଣୀରେ ଭୂ-ସମାନ୍ତର ଧାଡ଼ିଗୁଡ଼ିକ ନଗଦର ଉତ୍ସ ପାଇଁ ଏବଂ ପୂର୍ବର ଦୁଇଟି କାର୍ଯ୍ୟପତ୍ର ଓ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଅଟକଳରୁ ପୈଠ କରିବାକୁ ଥିବା ନଗଦର ନକଲ କରାଯାଇଥିବା ଅଙ୍କଗୁଡ଼ିକ ଧାରଣ କରିଥାଏ ।

- ◊ Project the beginning cash balance. Enter under the first month of the business cycle.
- ◊ Project the cash receipts for the first month.
- ◊ Add beginning cash balance and cash receipts to determine total cash available.
- ◊ Project the direct, indirect and interest expenses for the first month.
- ◊ Project money due on taxes, long-term assets and loan repayments. Also project any amounts to be drawn by owners
- ◊ Total all expenses and draws. This is the total cash paid out.
- ◊ Subtract total cash paid out from total cash available. Enter the result under cash balance/deficiency. If the result is negative, be sure to bracket this figure.
- ◊ Project loans to be received and equity deposits to be made. Add to cash balance/deficiency to get ending cash balance
- ◊ Carry forward the ending cash balance for January as February's beginning cash balance.
- ◊ Repeat the process through the last month of the business cycle.

To complete the total column, proceed as follows:

- ◊ Enter the beginning cash balance for the first month in the first space of the total column.
- ◊ Add the monthly figures for each category horizontally and enter the result in the corresponding total category.

Compute the total column in the same manner as each of the individual months. If you have been accurate in your computations, the December ending cash balance will be exactly the same as the total ending cash balance.

ଏକ ବର୍ଷ ସମୟ କାଳ ପାଇଁ ବ୍ୟବସାୟ ମଧ୍ୟକୁ ଏବଂ ବାହାରକୁ ନଗଦର ପ୍ରବାହକୁ ପ୍ରତିବିମ୍ବିତ କରି ଅଙ୍କଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରତିମାସ ପାଇଁ ଦର୍ଶାଯାଇଥାଏ । ବ୍ୟବସାୟ ଚକ୍ରର ପ୍ରଥମ ମାସରୁ ଆରମ୍ଭ ହୋଇ ନିମ୍ନ ପ୍ରକାରରେ ଅ ।ଗେଇଥାଏ:

ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ବଳକା ନଗଦ ଦର୍ଶାନ୍ତୁ. ବ୍ୟବସାୟ ଚକ୍ରର ପ୍ରଥମ ମାସ ତଳେ ପ୍ରବେଶ କରାନ୍ତୁ ।

◊ ପ୍ରଥମ ମାସ ପାଇଁ ନଗଦ ପ୍ରାପ୍ତି ଦର୍ଶାନ୍ତୁ ।
◊ ଉପଲବ୍ଧ ଥିବା ମୋଟ ନଗଦ ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରିବାକୁ ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ବଳକା ନଗଦ ଏବଂ ନଗଦ ପ୍ରାପ୍ତି ଯୋଗ କରନ୍ତୁ ।
◊ ପ୍ରଥମ ମାସ ପାଇଁ ପ୍ରତ୍ୟେକ୍ଷ, ପରୋକ୍ଷ ଏବଂ ସୁଧ ଖର୍ଚ୍ଚଗୁଡ଼ିକ ଦର୍ଶାନ୍ତୁ ।
◊ କର, ଦୀର୍ଘକାଳୀନ ସଂପତ୍ତି ଏବଂ ଋଣ ପରିଶୋଧ ପାଇଁ ଦେୟ ଥିବା ଅର୍ଥ ଦର୍ଶାନ୍ତୁ । ମାଲିକମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଉଠାଇବାକୁ ଥିବା ପ ରିମାଣ ମଧ୍ୟ ଦର୍ଶାନ୍ତୁ ।
◊ ସମସ୍ତ ଖର୍ଚ୍ଚ ଏବଂ ଉଠାଣଗୁଡ଼ିକ ମୋଟ ହିସାବ କରନ୍ତୁ । ଏହା ହେଉଛି ପୈଠ କରାଯାଇଥିବା ସମୁଦାୟ ନଗଦ ।
◊ ଉପଲବ୍ଧ ଥିବା ସମୁଦାୟ ନଗଦରୁ ପୈଠ କରାଯାଇଥିବା ସମୁଦାୟ ନଗଦ ବିୟୋଗ କରନ୍ତୁ । ବଳକା / ଅଭାବ ନଗଦ ତଳେ ପ୍ରବେଶ କରାନ୍ତୁ । ଯଦି ଉତ୍ତର ଋଣାତ୍ମକ ହୁଏ ତେବେ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବାରେ ସଂଖ୍ୟାଟିକୁ ବନ୍ଧନୀ ମଧ୍ୟରେ ରଖନ୍ତୁ ।
◊ ପାଇବାକୁ ଥିବା ଋଣ ଏବଂ ହେବାକୁ ଥିବା ଇକ୍ୟୁଟି ଜମା ଦର୍ଶାନ୍ତୁ । ଶେଷ ବଳକା ନଗଦ ପାଇବାକୁ ବଳକା / ଅଭାବ ନଗଦ ତଳେ ପ୍ରବେଶ କରାନ୍ତୁ ।
◊ ଫେବୃଆରୀର ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ବଳକା ନଗଦ ଭାବେ ଜାନୁଆରୀ ପାଇଁ ଅନ୍ତିମ ବଳକା ନଗଦ ଆଗକୁ ନିଅନ୍ତୁ ।
◊ ବ୍ୟବସାୟ ଚକ୍ରର ଅନ୍ତିମ ମାସଯାଏଁ ପ୍ରକ୍ରିୟାଟି ଚାଲୁ ରଖନ୍ତୁ ।

ମୋଟ୍ ସ୍ତମ୍ଭକୁ ପୂରଣ କରିବାକୁ ନିମ୍ନ ପ୍ରକାରରେ ଅଗ୍ରସର ହୁଅନ୍ତୁ:
◊ ପ୍ରଥମ ମାସ ପାଇଁ ମୋଟସ୍ତମ୍ଭର ପ୍ରଥମ ସ୍ଥାନରେ ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ବଳକା ନଗଦ ପ୍ରବେଶ କରାନ୍ତୁ ।
◊ ଭୂ-ସମାନ୍ତର ଭାବେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ବିଭାଗ ପାଇଁ ମାସିକ ଅଙ୍କ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ଏବଂ ଫଳାଫଳକୁ ତା'ର ଅନୁରୂପ ମୋଟ୍ ବିଭାଗରେ ପ୍ରବେଶ କରାନ୍ତୁ ।

ପ୍ରତ୍ୟେକ ମାସ ଭଳି ସମାନ ଭାବରେ ମୋଟ ସ୍ତମ୍ଭଟିକୁ ହିସାବ କରନ୍ତୁ । ଯଦି ଆପଣ ହିସାବରେ ସଠିକ୍ ଅଛନ୍ତି ତେବେ ଡିସେମ୍ବର ମାସର ଅନ୍ତିମ ବଳକା ନଗଦ ମୋଟ ଅନ୍ତିମ ବଳକା ନଗଦ ସହିତ ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ସମାନ ହେବ ।

An example of cash flow statement is given below.

CASH FLOW STATEMENT

Name of business & PC:__________________________________ Projected/Actual Date:____________________

	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Total
First of Month													
Beginning cash sales													
CASH IN													
Cash sales													
A/R collections													
Interest income													
Sale of fixed assets													
Loans received													
Other cash sources													
TOTAL CASH IN													
CASH OUT													
Inventory & raw mat.													
Salaries & wages													
General supplies													
Rep & maintenance													
Travel													
Shipping & delivery													
Legal & account. Fees													
Telephone, rent													
Utilities													
Interest charges													
Taxes													
Other operating expenditure													
Loan repayments													
Fixed asset payments													
Capital expenditures													
TOTAL CASH OUT													

	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Total
End of Month													
CASH FLOW													
CASH Balance													
Operating data													
Sales volume													
Accounts receivables													
Bad debts													
Inventory on hand													
Accounts payable													
Depreciation													

ନିମ୍ନରେ ନଗଦ ପ୍ରବାହ ବିବରଣୀର ଏକ ଉଦାହରଣ ଦିଆଯାଇଛି:

ନଗଦ ପ୍ରବାହ ବିବରଣୀ

ବ୍ୟବସାୟ ଏବଂ ଚଉ ର ନାମ ....ପରିଯୋଜିତ / ପ୍ରକୃତ ତାରିଖ:.............

	ଜାନୁଆରୀ	ଫେବୃଆରୀ	ମାର୍ଚ୍ଚ	ଏପ୍ରିଲ୍	ମଇ	ଜୁନ	ଜୁଲାଇ	ଅଗଷ୍ଟ	ସେପ୍ଟେମ୍ବର	ଅକ୍ଟୋବର	ନଭେମ୍ବର	ଡିସେମ୍ବର	ମୋଟ
ମାସର ଆରମ୍ଭ													
ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ନଗଦ ବିକ୍ରି													
ଆସିଥିବା ନଗଦ													
ବିକ୍ରି ନଗଦ													
ଇ/ଜ ସଂଗ୍ରହ													
ସୁଧ ଆୟ													
ସ୍ଥିର ସଂପତ୍ତିର ବିକ୍ରି													
ପ୍ରାପ୍ତ ଋଣ													
ଅନ୍ୟ ନଗଦ ଉତ୍ସ													
ସମୁଦାୟ ଆସିଥିବା ନଗଦ													
ଯାଇଥିବା ନଗଦ													
ଦ୍ରବ୍ୟ ସମ୍ଭାର ଏବଂ କଞ୍ଚାମାଲ													
ଦରମା ଏବଂ ମଜୁରୀ													
ସାଧାରଣ ଯୋଗାଣ													
ମରାମତି ଏବଂ ରକ୍ଷଣା-ବେକ୍ଷଣ													
ଯାତ୍ରା													
ପରିବହନ ଏବଂ ବିତରଣ													
ଆଇନ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ଏବଂ ହିସାବ ଗଣନାପାଉଣା													
ଟେଲିଫୋନ ଏବଂ ଭଡ଼ା													
ଉପଯୋଗିତା													
ଲାଗୁ ହେଉଥିବା ସୁଧ													
କର													
ଅନ୍ୟାନ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟପାଳନ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ଖର୍ଚ୍ଚ													
ଋଣ ପରିଶୋଧ													
ସ୍ଥିର ସମ୍ପତ୍ତି ପେଠ													
ମୂଳଧନ ଖର୍ଚ୍ଚ													
ସମୁଦାୟ ବାହାରିଥିବା ନଗଦ													

	ଜାନୁଆରୀ	ଫେବୃଆରୀ	ମାର୍ଚ୍ଚ	ଏପ୍ରିଲ୍	ମଇ	ଜୁନ	ଜୁଲାଇ	ଅଗଷ୍ଟ	ସେପ୍ଟେମ୍ବର	ଅକ୍ଟୋବର	ନଭେମ୍ବର	ଡିସେମ୍ବର	ମୋଟ
ମାସର ଶେଷ													
ନଗଦ ପ୍ରବାହ													
ବଳକା ନଗଦ													
କାର୍ଯ୍ୟପାଳନ ସଂବନ୍ଧୀୟ ତଥ୍ୟ													
ବିକ୍ରି ପରିମାଣ													
ପ୍ରାପ୍ୟ ହିସାବ													
ମନ୍ଦ ଋଣ													
ହାତରେ ଥିବା ଦ୍ରବ୍ୟ ସମ୍ଭାର													
ଦେୟ ହିସାବ													
ହ୍ରାସ/ ଅବକ୍ଷୟ													

4.5.10 SENSITIVITY ANALYSIS

After having learnt all these concepts, how can we evaluate the performance of PC-A's business? One of the measurements of the financial condition and performance of a business venture is a ratio or index, which relates two pieces of financial data from the business. There are several indices which can be used, here we would be discussing only two of the most commonly used ones, namely, acid test ratio and debt service ratio.

Acid test ratio

Acid test ratio or Quick ratio is the measure of the ability of the firm to be able to meet short-term obligations. This is a ratio of the current assets of the firm to its current liabilities. The current assets include cash and bank balance, short-term marketable securities and debtors/receivables. It may be noted that the inventories already lying with the firm are not included in the current assets. This ratio is the best available measures of the liquidity position of a firm. Usually an acid test ratio of 1:1 is considered satisfactory as a firm can quickly meet all its current or short-term liabilities.

Debt service coverage

While acid test ratio is a measure of the ability of a firm to pay off its current liabilities, the Debt Service coverage ratio is a measure of the firm's ability to meet long-term obligations. This ratio is expressed as the amount a project pays (or proposes to pay) each year for principal and interest on the debt/loan; that is, the amount of debt service to be paid when compared with the funds available to pay that debt service.

If PC-A's income is ₹ 100,000 and its operating expenses are ₹ 50,000 it has ₹ 50,000 available to pay principal and interest on loans (debt service). If the PC borrows ₹ 1,50,000 for 10 years at 16% interest with equal payments every year, its obligation is ₹ 31,035. When compared to the ₹ 50,000 available for debt service the project has what is called a 1.6 times debt service coverage or debt service coverage ratio or DSCR (arrived at by dividing ₹ 50,000 by ₹ 31,035).

In real life however, the projects do not have such uniform debt service coverage calculations. For this reason we must look at what is called Average Debt Service Coverage (the sum of all the year's available amounts divided by the sum of all the debt service payments) and examine the coverage ratios of each year. We should then focus on the years when the debt service coverage is the lowest as well as the average DSCR.

Why is the debt service coverage ratio important and how are they used?

DSCR is important because they tell a lender what excess funds exists in the event revenues or expenses are less or greater than estimated in a project. Most lenders have a specific cut-off ratio that must be met for both average and lowest year debt service coverage. If a business cannot meet these tests then the options with the borrower could be:

Lowering the amount to be borrowed (and increasing the amount of equity that needs to be put in a project). Setting up reserves or credit agreements to pay the shortfall amount in the specific year.

Essentially debt service coverage calculations determine how much debt a project can afford. Combined with IRR, these two tools assist the entrepreneur to determine the business viability.

4.6 WRITING A BUSINESS PLAN

Now that we have completed our marketing and financial plans, we are now ready to write out the business plan.

4.6.1 WHAT IS A BUSINESS PLAN?

The business plan is a succinct document that specifies the components of a strategy with regard to the business mission, external and internal environments and problems identified in earlier analysis. A business plan is not written each time a modification to a strategy is made. It should be written when you develop a new venture or launch a major new initiative. The business plan serves several important purposes:

- ◊ It helps determine the viability of the venture in a designated markets.
- ◊ It provides guidance to the entrepreneur in organising his or her planning activities.
- ◊ It serves as an important tool in helping to obtain financing/funding.

ଏହି ସମସ୍ତ ପରିକଳ୍ପନା ଜାଣିବାପରେ ଆମେ ବ୍ୟବସାୟର ସଂପାଦନତାକୁ କିପରି ମୂଲ୍ୟାୟନ କରିପାରିବା ? ଏକ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଉଦ୍ୟୋଗର ଆର୍ଥିକ ପରିସ୍ଥିତି ଓ ସଂପାଦନତାର ମାପ ଏକ ଅନୁପାତ ବା ସୂଚକ, ଯାହା ବ୍ୟବସାୟରୁ ଦୁଇ ଖଣ୍ଡ ଆର୍ଥିକ ତଥ୍ୟ ଯୋଡିଥାଏ । ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ସୂଚକାଙ୍କ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇଥାଏ, ସେଥି ମଧ୍ୟରୁ ଏଠାରେ ଆମେ ଅଗ୍ନି ପରୀକ୍ଷା ଅନୁପାତ(ଏସିଡ ଟେଷ୍ଟ ରେସିଓ) ଏବଂ ଋଣ ସେବା ଅନୁପାତ (ଡେବ୍ଟ୍ ସର୍ଭିସ୍ ରେସିଓ) ନାମରେ ଦୁଇଟି ବହୁ ସାଧାରଣ ଭାବେ ବ୍ୟବହାର ହୋଇଥିବ ସୂଚକାଙ୍କ ବିଷୟ ଆଲୋଚନା କରିବା ।

ଅଗ୍ନି ପରୀକ୍ଷା ଅନୁପାତ(ଏସିଡ ଟେଷ୍ଟ ରେସିଓ)

ଅଗ୍ନି ପରୀକ୍ଷା ଅନୁପାତ (ଏସିଡ ଟେଷ୍ଟ ରେସିଓ) ବା ଦ୍ୱରିତ ଅନୁପାତ(କୁଇକ୍ ରେସିଓ) ସ୍ୱଳ୍ପ ମିଆଦୀ ଆନୁଗତ୍ୟଗୁଡ଼ିକରେ ସଫଳତା ପାଇବାକୁ ସାମର୍ଥ୍ୟର ଉପାୟ ଅଟେ । ଏହା ହେଉଛି ଉଦ୍ୟୋଗର ସାଂପ୍ରତିକ ସମ୍ପତ୍ତି ସହିତ ସାଂପ୍ରତିକ ଋଣର ଅନୁପାତ । ସାଂପ୍ରତିକ ସମ୍ପତ୍ତିରେ ନଗଦ ଏବଂ ବ୍ୟାଙ୍କ ଜମା, ସ୍ୱଳ୍ପ ମିଆଦୀ ବିପଣନ ଯୋଗ୍ୟ ପ୍ରତିଭୂତି ଏବଂ ଋଣୀ/ପ୍ରାପ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ଥାଏ । ଏହା ନୋଟ୍ କରାଯାଇପାରେ ଯେ ଉଦ୍ୟୋଗ ସହିତ ପଡି ରହିଥିବା ଦ୍ରବ୍ୟ ସମ୍ଭାରଗୁଡିକ ସମ୍ପତ୍ତି ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ନୁହେଁ । ଏହି ଅନୁପାତ ଉଦ୍ୟୋଗର ତାରଲ୍ୟ ସ୍ଥିତିର ଉପଲବ୍ଧ ଥିବା ସର୍ବୋତ୍ତମ ମାପ । ନିଜର ସାଂପ୍ରତିକ ବା ସ୍ୱଳ୍ପ ମିଆଦୀ ଋଣ ଶୀଘ୍ର ତୁଲାଇ ପାରୁଥିବାରୁ ସାଧାରଣତଃ ୧:୧ ର ଏକ ଅଗ୍ନି ପରୀକ୍ଷା ଅନୁପାତ (ଏସିଡ୍ ଟେଷ୍ଟ ରେସିଓ)ସନ୍ତୋଷଜନକ ବୋଲି ଧରାଯାଏ ।

ଋଣ ସେବା ବ୍ୟାପ୍ତି

ନିଜର ସାଂପ୍ରତିକ ଦେୟତା ପରିଶୋଧ କରିବାକୁ ଅଗ୍ନି ପରୀକ୍ଷା ଅନୁପାତ (ଏସିଡ୍ ଟେଷ୍ଟ ରେସିଓ) ଗୋଟିଏ ଉଦ୍ୟୋଗର ସାମର୍ଥ୍ୟତାର ଉପାୟ ହୋଇଥିବାବେଳେ ଋଣ ସେବା ବ୍ୟାପ୍ତି ଅନୁପାତ ଦୀର୍ଘ କାଳୀନ ଆନୁଗତ୍ୟ ଲାଭ କରିବା ସାମର୍ଥ୍ୟତାର ଉପାୟ ଅଟେ । ଏକ ପ୍ରକଳ୍ପ ପ୍ରତି ବର୍ଷ ଉଧାର/ଋଣ ଉପରେ ପୈଠ କରୁଥିବା (ବା କରିବାକୁ ଥିବା) ମୂଳଧନ ଏବଂ ସୁଧର ପରିମାଣ ଭାବେ ଅନୁପାତଟି ବ୍ୟକ୍ତ ହୋଇଥାଏ; ତାହା ହେଉଛି ଋଣ ସେବା ପୈଠ କରିବାକୁ ଉପଲବ୍ଧ ଥିବା ଜମା ସହିତ ପୈଠ କରିବାକୁ ଥିବା ଋଣ ସେବାର ପରିମାଣ ସହ ତୁଳନା ।

ଯଦି ପି.ସି.-ଏର ଆୟ ହେଉଛି ୧୦୦,୦୦୦ ଟଙ୍କା ଏବଂ ଏହାର କାର୍ଯ୍ୟପାଳନ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ବ୍ୟୟ ହେଉଛି ୫୦,୦୦୦ ଟଙ୍କା ଏବଂ ଋଣ (ଉଧାର ସେବା) ଉପରେ ମୂଳଧନ ଓ ସୁଧ ପରିଶୋଧ କରିବାକୁ ଏହା ପାଖରେ ୫୦,୦୦୦ ଟଙ୍କା ଉପଲବ୍ଧ ଅଛି । ପି.ସି. ଯଦି ୧,୫୦,୦୦୦ ଟଙ୍କା ୧୦ ବର୍ଷ ପାଇଁ ୧୬% ସୁଧରେ ପ୍ରତିବର୍ଷ ସମାନ ଦେୟ ସହିତ ଧାର କରେ ତେବେ ଏହାର ଦାୟିତ୍ୱ ହେବ ୩୧,୦୩୫ ଟଙ୍କା । ଯେତେବେଳେ ଋଣ ସେବା ପାଇଁ ପ୍ରକଳ୍ପ ପାଖରେ ୫୦,୦୦୦ ଟଙ୍କା ଉପଲବ୍ଧ ଥାଏ, ୧.୬ ଗୁଣ ଋଣ ସେବା ବ୍ୟାପ୍ତି ବା ଋଣ ସେବା ବ୍ୟାପ୍ତି ଅନୁପାତ ବା ଡିଏସ୍‌ସିଆର୍ (୫୦,୦୦୦ ଟଙ୍କାକୁ ୩୧,୦୩୫ ଟଙ୍କାରେ ଭାଗ କରିବା ଦ୍ୱାରା ଆସିଥାଏ) ବୋଲି ବୁଝାଏ ।

ବାସ୍ତବ ଜୀବନରେ ତଥାପି ପ୍ରକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକର ଏହିଭଳି ସମ ଋଣ ସେବା ବ୍ୟାପ୍ତି ହିସାବ ନଥାଏ । ସେଥିପାଇଁ ଆମେ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବେ ହାରାହାରି ଋଣ ସେବା ବ୍ୟାପ୍ତି (ପ୍ରତି ବର୍ଷର ଉପଲବ୍ଧ ପରିମାଣର ସମଷ୍ଟି ବିଭକ୍ତ ସମସ୍ତ ଋଣ ସେବା ଦେୟର ସମଷ୍ଟି)କୁ ଦେଖୁ ଏବଂ ପ୍ରତିବର୍ଷର ବ୍ୟାପ୍ତି ଅନୁପାତକୁ ପରୀକ୍ଷା କରୁ । ଆମେ ତା' ପରେ ଡିଏସ୍‌ସିଆର୍ ଭଳି ଋଣ ସେବା ବ୍ୟାପ୍ତି ସର୍ବନିମ୍ନ ଥିବା ଓ ହାରାହାରି ଡିଏସ୍‌ସିଆର୍ ଥିବା ବର୍ଷଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରତିଧ୍ୟାନ ଦେବା ଉଚିତ ।

ଋଣସେବା ବ୍ୟାପ୍ତି ଅନୁପାତ କାହିଁକି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଏବଂ ସେଗୁଡ଼ିକ କିଭଳି ବ୍ୟବହୃତ ହୁଏ ?

ଋଣସେବା ବ୍ୟାପ୍ତି ହେଉଛି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କାରଣ ରାଜସ୍ୱ ବା ବ୍ୟୟ ପ୍ରକଳ୍ପର କଳନା ତୁଳନାରେ କମ ବା ଅଧିକ ଥିବା ପରିସ୍ଥିତିରେ ବଳକା ପାଣ୍ଠି କେତେ ଅଛି ତାହା ଋଣଦାତାକୁ କହିଥାଏ । ଅଧିକାଂଶ ଋଣଦାତାଙ୍କର ସର୍ବନିମ୍ନ ଅନୁପାତ ଅଛି ଯାହା ଉଭୟ ହାରାହାରି ଏବଂ ସର୍ବନିମ୍ନ ବର୍ଷ ଋଣସେବା ବ୍ୟାପ୍ତି ପାଇଁ ଯଥେଷ୍ଟ ହୋଇପାରୁଥିବ । ଯଦି ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ଏହି ପରୀକ୍ଷାଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ଯଥେଷ୍ଟ ହୋଇନଥାଏ ତେବେ ଋଣଗ୍ରହିତାଙ୍କ ପାଇଁ ନିମ୍ନଲିଖିତ ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ନିଆଯାଇଥାଏ:

ଧାର କରାଯାଉଥିବା ପରିମାଣ ହ୍ରାସ କରିବା (ଏବଂ ଇକ୍ୟୁଟିର ପରିମାଣ ବଢ଼ାଇବା ଯାହା ପ୍ରକଳ୍ପରେ ରଖିବା ଆବଶ୍ୟକ ହୋଇଥାଏ) । ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବର୍ଷରେ କମ ହେଉଥିବା ପରିମାଣ ପୈଠ କରିବାକୁ ସଂଚିତ ବା ଋଣ ଚୁକ୍ତି ସ୍ଥିର କରିବା ।

ବିଶେଷକରି ଋଣସେବା ବ୍ୟାପ୍ତି ହିସାବ ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରେ ଯେ, ଏକ ପ୍ରକଳ୍ପ କେତେ ଋଣ ନେଇପାରିବ । ଆଇଆରଆର୍ ସହିତ ମିଶି ଏହି ଦୁଇଟି ସରଞ୍ଜାମ ଉଦ୍ୟୋଗୀକୁ ବ୍ୟବସାୟର ସାଧନଯୋଗ୍ୟତା ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ ।

୪.୬ ଏକ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନା ଲିଖନ

ବର୍ତ୍ତମାନ ଆମେ ଯେହେତୁ ଆମର ବିପଣନ ଏବଂ ବିତ୍ତ ଯୋଜନାଗୁଡ଼ିକ ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ କରିଦେଇଛୁ, ଆମ୍ଭେମାନେ ବର୍ତ୍ତମାନ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ଲେଖିବାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ ।

୪.୬.୧ ଏକ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନା କ'ଣ ?

ଏକ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନା ହେଉଛି ଏକ ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ନଥିପତ୍ର ଯାହା ପୂର୍ବ ବିଶ୍ଳେଷଣରେ ଜଣାଯାଇଥିବା ବ୍ୟବସାୟ ଲକ୍ଷ୍ୟ, ବାହ୍ୟ ଏବଂ ଆଭ୍ୟନ୍ତରିଣ ପରିବେଶ ଓ ସମସ୍ୟାଗୁଡ଼ିକ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଏକ କୌଶଳର ଉପାଦାନଗୁଡ଼ିକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କରିଥାଏ । କୌଶଳ ପରିବର୍ତ୍ତନର ପ୍ରତି ସମୟରେ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ଲେଖାଯାଏ ନାହିଁ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ନୂତନ ଉଦ୍ୟୋଗର ବିକାଶ କରନ୍ତି ବା ନୂତନ ପ୍ରାରମ୍ଭର ସୂତ୍ରପାତ କରନ୍ତି, ସେତେବେଳେ ଏହା ଲେଖାହେବା ଉଚିତ । ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା କେତେକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ସାଧିତ କରିଥାଏ:

◊ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବଜାରରେ ଉଦ୍ୟୋଗର ସାଧନ ଯୋଗ୍ୟତା ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରିବାରେ ଏହା ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ ।

◊ ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ନିଜର ଯୋଜନା କାର୍ଯ୍ୟ ସଂଗଠନ କରିବାରେ ଏହା ମାର୍ଗଦର୍ଶନ କରିଥାଏ ।

◊ ଅର୍ଥ ନିବେଶ/ବିତ୍ତ ପୋଷଣ ସାହାଯ୍ୟର ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ସରଞ୍ଜାମ ଭାବେ କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ।

A well-written business plan also will provide broad parameters upon which progress toward goals can be assessed and control decisions made at a later time.

4.6.2 WHAT ARE THE ELEMENTS OF A BUSINESS PLAN?

Introduction & Executive Summary: A typical business plan begins with a brief introduction followed by an executive summary. The executive summary is prepared after the total plan has been written. Its purpose is to communicate the plan in a convincing way to important audiences, such as potential investors, so they will read further.

Industry Analysis: An industry analysis usually follows the executive summary. This section communicates key information – the collection of which was discussed earlier – that puts the venture or plan into the proper context.

Marketing Plan: The marketing plan is the first step in developing any new strategy. It is developed within the context of the PC's goals and should be based on a realistic assessment of the external environment, as discussed earlier. The marketing plan is written first because marketing decisions typically determine resource needs in other areas. Obviously, a decision to seek a large share of a market will require a significant commitment of resources of various kinds. How you choose to promote and distribute your product or service will have clear ramifications for your organizational, production, human resource and financial plans.

Financial Plan: The financial plan underpins this entire system of plans. Three financial areas are generally discussed.

- ◊ Financing pattern
- ◊ Cash flow statement
- ◊ Three year income statement

Usually an appendix is included in a business plan. This generally contains supporting information, documents and details that would interfere with clear communication in the body of the plan. Examples of this type of information include price lists, economic forecasts, demographic data and market analyses.

4.6.3 TIPS ON WRITING A BUSINESS PLAN

The text of a business plan must be concise and yet must contain as much information as possible. This sounds like a contradiction, but you can solve this dilemma by using the Key Word approach. Write the following key words on a card and keep it in front of you while writing:

Who/What/Where/When/Why/How/How Much

Answer all these questions (asked by the key words) in one paragraph at the beginning of each section of the business plan. Then expand on that statement by telling more about each item in the text that follows.

There is no set length to a business plan. The average length seems to be 30 to 40 pages, including the supporting documents section. Break the plan down into sections. It takes discipline, time and privacy to write an effective business plan.

You will save time by compiling your list of supporting documents while writing the text. For example, while writing about the legal structure of your business, you will realize the need to include a copy of your partnership agreement. Write partnership agreement on your list of supporting documents. When compiling that section of your plan, you will already have a list of necessary documents. As you go along, request any information that
you do not have, such as credit reports.

With the previous considerations in mind, you are ready to begin formulating your plan. Read through this entire publication to get an overall view of the business planning process.

4.6.4 SUGGESTED OUTLINE OF A BUSINESS PLAN

I. Cover Sheet

Serves as the title page of the business plan. It should contain the following:

- ◊ Name of the Producer Company.
- ◊ Company address
- ◊ Company phone number (include area code).
- ◊ Logo (if any).
- ◊ Names, titles, addresses, phone numbers (include area code) of CEO/Board of Directors.
- ◊ Month and year of the plan was issued.
- ◊ Name of the person/organisation who prepared it.

ଏକ ଉତ୍ତମ ଲିଖିତ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ଏକ ପ୍ରଶସ୍ତ ପରିମାପକ ଯାହା ଲକ୍ଷ୍ୟ ଆଡ଼କୁ ଅଗ୍ରଗତିର କଳନା କରିଥାଏ ଏବଂ ପରବର୍ତ୍ତୀ ସମୟରେ ନିଷ୍ପତ୍ତିଗୁଡ଼ିକ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କରିଥାଏ ।

୪.୬.୨ ଏକ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନାର ଉପାଦାନଗୁଡ଼ିକ କ'ଣ ?

ଉପକ୍ରମ ଏବଂ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ସାରାଂଶ: ଗୋଟିଏ ପ୍ରକାରଗତ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନା କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ସାରାଂଶକୁ ଅନୁସରଣ କରି ଏକ ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ପରିଚୟ ସହିତ ଆରମ୍ଭ ହୋଇଥାଏ । କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ସାରାଂଶଟି ସମୁଦାୟ ଯୋଜନା ଲିଖିତ ହେବା ପରେ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହୋଇଥାଏ । ଏହାର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ହେଉଛି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଶ୍ରୋତାମାନଙ୍କୁ, ଯେମିତି କି ସମ୍ଭାବିତ ନିବେଶକମାନଙ୍କୁ ବିଶ୍ୱାସପ୍ରଦ ଭାବରେ ଜଣାଇବା, ଯାହା ଫଳରେ କି ସେମାନେ ଆଗକୁ ପଢିବେ ।

ଉଦ୍ୟୋଗ ବିଶ୍ଳେଷଣ: ଉଦ୍ୟୋଗ ବିଶ୍ଳେଷଣଟି ସାଧାରଣତଃ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ସାରାଂଶକୁ ଅନୁସରଣ କରିଥାଏ । ଏହି ବିଭାଗଟି ପ୍ରମୁଖ ସୂଚନାଗୁଡ଼ିକ ଜଣାଇଥାଏ – ଯାହାର ସଂକଳନ ପୂର୍ବରୁ ଆଲୋଚିତ ହୋଇଛି – ତାହା ଉଦ୍ୟୋଗ ବା ଯୋଜନାଟିକୁ ଉଚିତ ପ୍ରସଙ୍ଗରେ ରଖିଥାଏ ।

ବିପଣନ ଯୋଜନା: ଯେକୌଣସି ନୂତନ କୌଶଳ ବିକାଶରେ ବିପଣନ ଯୋଜନା ହେଉଛି ପ୍ରଥମ ପଦକ୍ଷେପ । ଏହା ପି.ସି.ର ଲକ୍ଷ୍ୟ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଥିବା ପ୍ରସଙ୍ଗ ମଧ୍ୟରେ ବିକଶିତ ହୋଇଥାଏ ଏବଂ ପୂର୍ବରୁ ଆଲୋଚିତ ହୋଇଥିବା ଭଳି ବାହ୍ୟ ପରିବେଶର ବାସ୍ତବବାଦୀ ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ ଉପରେ ଅଧାରିତ ହେବା ଉଚିତ୍ । ବିପଣନ ଯୋଜନାଟି ପ୍ରଥମେ ଲିଖିତ ହୋଇଥାଏ କାରଣ ଏହା ସାଧାରଣତଃ ଅନ୍ୟକ୍ଷେତ୍ରରେ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ସମ୍ବଳ ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରିଥାଏ । ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ରୂପରେ, ବଜାରର ଏକ ବୃହତ ଅଂଶ ଖୋଜିବାର ନିଷ୍ପତ୍ତି ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ସମ୍ବଳର ମହତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ପ୍ରତିବଦ୍ଧତା ଆବଶ୍ୟକ କରିଥାଏ । ଆପଣଙ୍କର ଉତ୍ପାଦ ବା ସେବାଗୁଡ଼ିକର ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଓ ବିତରଣ ପାଇଁ ଆପଣ କିଭଳି ଚୟନ କରୁଛନ୍ତି ସେହି ଅନୁସାରେ ଆପଣଙ୍କର ସଂଗଠନାତ୍ମକ, ଉତ୍ପାଦନ, ମାନବ ସମ୍ବଳ ଏବଂ ବିତ୍ତୀୟ ଯୋଜନାର ଶାଖା ବିସ୍ତାରିତ ହେବ ।

ବିତ୍ତୀୟ ଯୋଜନା: ବିତ୍ତୀୟ ଯୋଜନା ଏହି ସମଗ୍ର ଯୋଜନା ବ୍ୟବସ୍ଥାକୁ ଏକତ୍ର ଗୁନ୍ଥିଥାଏ । ସାଧାରଣତଃ ତିନୋଟି ବିତ୍ତୀୟ ଯୋଜନା ଆଲୋଚିତ ହୁଏ ।

◊ ବିତ୍ତ ଯୋଗାଣ ଢାଞ୍ଚା
◊ ନଗଦ ପ୍ରବାହ ବିବରଣୀ
◊ ତିନିବର୍ଷ ଆୟର ବିବରଣୀ

ସାଧାରଣତଃ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନାରେ ଏକ ପରିଶିଷ୍ଟ ଯୋଡ଼ା ଯାଇଥାଏ । ଏହା ସାଧାରଣତଃ ସମର୍ଥନ କରୁଥିବା ସୂଚନା, ନଥିପତ୍ର ଏବଂ ବିବରଣୀ ଧାରଣ କରିଥାଏ ଯାହା ସ୍ପଷ୍ଟ ସଂଚାର ସହିତ ଯୋଜନା ହସ୍ତକ୍ଷେପ କରିଥାଏ । ଏହିଭଳି ସୂଚନାର ଉଦାହରଣରେ ଦର ତାଲିକା, ଆର୍ଥିକ ପୂର୍ବାନୁମାନ, ଜନସଂଖ୍ୟା ସମ୍ବନ୍ଧିତ ତଥ୍ୟ ଏବଂ ବଜାର ବିଶ୍ଳେଷଣ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ଅଟେ ।

୪.୬.୩ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନା ଲେଖିବା ଉପରେ ସଂକେତ

ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନାର କଳେବର ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ହେବା ଉଚିତ୍ ଏବଂ ଯଥାସମ୍ଭବ ସୂଚନା ଧାରଣ କରିଥିବ । ଏହା ଏକ ବିରୋଧାଭାଷ ଭାବେ ଶୁଣାଯାଏ କିନ୍ତୁ ପ୍ରମୁଖ ଶବ୍ଦ ଦୃଷ୍ଟିକୋଣ ବ୍ୟବହାର କରି ଆପଣ ଏହି ଦ୍ୱିଧାକୁ ସମାଧାନ କରିପାରିବେ । ଏକ କାର୍ଡ ଉପରେ ନିମ୍ନଲିଖିତ ପ୍ରମୁଖ ଶବ୍ଦଗୁଡ଼ିକ ଲେଖନ୍ତୁ ଏବଂ ଲେଖିବା ବେଳେ ଏହାକୁ ନିଜ ସାମନାରେ ରଖନ୍ତୁ ।

କିଏ/କ'ଣ/କେଉଁଠି/କେତେବେଳେ/କାହିଁକି/କେମିତି/କେତେ

ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନାର ପ୍ରତ୍ୟେକ ଅଂଶର ଆରମ୍ଭରେ ଗୋଟିଏ ଅନୁଚ୍ଛେଦରେ ସମସ୍ତ ପ୍ରଶ୍ନ (ପ୍ରମୁଖ ଶବ୍ଦ ଦ୍ୱାରା ପଚରା ଯାଇଥିବା) ର ଉତ୍ତର ଦିଅନ୍ତୁ । ତା'ପରେ ପାଠରେ ଉକ୍ତିଟିର ସମସ୍ତ ପଦ ବିଷୟରେ ଅଧିକ କିଛି କହି ତାହାକୁ ବିସ୍ତୃତ କରନ୍ତୁ ।

ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନା ପାଇଁ କୌଣସି ସ୍ଥିର କରାଯାଇଥିବା ଆକାର ନାହିଁ । ହାରାହାରି ଆକାରଟି ସମର୍ଥିତ ନଥିପତ୍ର ବିଭାଗ ସହିତ ୩୦ ରୁ ୪୦ ପୃଷ୍ଠା ହୋଇଥିବ । ଯୋଜନାଟିକୁ ବିଭାଗରେ ବିଭକ୍ତ କରନ୍ତୁ । ଏକ ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନା ଲେଖିବାକୁ ଶୃଙ୍ଖଳା, ସମୟ ଓ ଏକାନ୍ତ ସ୍ଥାନ ଆବଶ୍ୟକ ହୋଇଥାଏ ।

ପାଠଟି ଲେଖିବାବେଳେ ଆପଣଙ୍କର ସହାୟକ ନଥିପତ୍ରଗୁଡ଼ିକ ଏକତ୍ରିତ କରି ସମୟ ବଞ୍ଚାଇପାରବେ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଆପଣ ବ୍ୟବସାୟର ଆଇନଗତ ଗଠନ ବିଷୟରେ ଲେଖିବା ବେଳେ ଆପଣଙ୍କର ଭାଗିଦାରୀ ଚୁକ୍ତିନାମାର ଏକ ନକଲ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବାର ଆବଶ୍ୟକତା ଅନୁଭବ କରବେ । ଆପଣଙ୍କର ସହାୟକ ନଥିପତ୍ର ତାଲିକାରେ ଭାଗିଦାରୀ ଚୁକ୍ତିନାମା ଲେଖନ୍ତୁ । ଆପଣ ଯୋଜନାର ସେହି ଅଂଶଟି ସଂକଳନ କରିବା ବେଳେ ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଆବଶ୍ୟକ ନଥିପତ୍ର ତାଲିକା ଥିବ । ଆପଣ ଆଗକୁ ବଢିବାବେଳେ ଆପଣଙ୍କ ନିକଟରେ ଯେଉଁ ସୂଚନା ନାହିଁ ତାହା ଅନୁରୋଧ କରନ୍ତୁ ଯେପରିକି ଋଣ ବିବରଣୀ ।

ଧ୍ୟାନରେ ଥିବା ପୂର୍ବ ବିଚାରଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତି ଆରମ୍ଭ କରିବାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ ଅଟନ୍ତି । ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନା ପ୍ରକ୍ରିୟାର ଏକ ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ଦର୍ଶନ ପାଇବାକୁ ଏହି ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ପ୍ରକାଶନକୁ ପଢନ୍ତୁ ।

୪.୬.୪ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନାର ବ୍ୟକ୍ତ ରୂପରେଖ

୧. ଆବରଣ ପତ୍ର

ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନାର ଶୀରୋନାମା ପୃଷ୍ଠା ଭାବେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିଥାଏ । ଏହି ନିମ୍ନଲିଖିତ ବିଷୟ ଧାରଣ କରିଥିବା ଉଚିତ:

◊ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀର ନାମ.
◊ କମ୍ପାନୀ ଠିକଣା
◊ କମ୍ପାନୀ ଫୋନ ନମ୍ବର (ଆଂଚଳିକ କୋଡ ସହିତ)
◊ ପ୍ରତୀକ ଚିହ୍ନ (ଯଦି ଥାଏ)
◊ ମୁଖ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟନିର୍ବାହୀ ଅଧିକାରୀ (ସିଇଓ) /ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ମଣ୍ଡଳୀଙ୍କ ନାମ, ପଦବୀ, ଠିକଣା, ଫୋନ୍ ନମ୍ବର(ଆଂଚଳିକ କୋଡ ସହିତ)
◊ ଯୋଜନାଟି ପ୍ରଚଳନ ହୋଇଥିବା ମାସ ଏବଂ ବର୍ଷ
ଏହାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିଥିବା ବ୍ୟକ୍ତି/ସଂଗଠନର ନାମ

II. Brief Description of the Business

This gives a brief description of the business idea. What is the propose? Why it will be successful?

III. Table of Contents

A page listing the major topics and references.

IV. Marketing Plan

A marketing plan includes information about the total market with emphasis on the target market. It helps in identifying the target customers and suggests the means to rightly position and supply the products or services to them.

- ◊ ***Target market:*** Identify characteristics of the customers. Tell how the results have been arrived. Back up information with demographics questionnaires and surveys. Estimate the market size

- ◊ ***Competition:*** Evaluate indirect and direct competition. Show how one can compete. Evaluate competition in terms of location, market and business history.

- ◊ ***Place:*** Tell about the manner in which products and services will be made available to the customer. Back up decisions with statistical reports, rate sheets etc

- ◊ ***Promotion:*** How the advertising will be tailored to the target market? Include rate sheets, promotional material and time lines for advertising campaign

- ◊ ***Pricing:*** Pricing will be determined as a result of market research and costing of the product or service. Tell how the pricing structure has been arrived and back it up with materials from research.

- ◊ ***Product:*** Answer key questions regarding product design and packaging. Include graphics and proprietary rights information.

- ◊ ***Timing of market entry:*** Decide when to enter in the market and how this decision has been arrived at.

- ◊ ***Targeted sales:*** State the sales targeted for the next 3 years. The first year's sales may be presented month-wise.

- ◊ ***Industry trends:*** Give current trends about how the market may change and what is the plan to adjust with the changing scenario.

V. Financial Documents

These are the records used to show past, current and projected finances. The following are the major documents that would be required to include in the business plan. The work is easier if these are done in the order presented.

- ◊ ***Cash flow statement (budget):*** This document projects what your business plan means in terms of rupees. It shows cash inflow and outflow over a period of time and is used for internal planning. Cash flow statements show both how much and when cash must flow in and out of your business.

- ◊ ***Three-year income projection:*** A pro forma income statement showing your projections for your company for the next three years. Use the pro forma cash flow statement for the first year's figures and project the next according to economic and industry trends.

- ◊ ***Break-even analysis:*** The break-even point is when a company's expenses exactly match the sales or service volume. It can be expressed in total rupees or revenue exactly offset by total expenses or total units of production (cost of which exactly equals the income derived by their sales). This analysis can be done either mathematically or graphically.

- ◊ ***Debt-service ratio:*** The Debt Service coverage ratio is a measure of the firm's ability to meet long-term obligations. This ratio is expressed as the amount a project pays (or proposes to pay) each year for principal and interest on the debt/loan; that is, the amount of debt service to be paid when compared with the funds available to pay that debt service.

VI. Supporting Documents

- ◊ Brief profile of the PC and resumes of the key Director/CEO
- ◊ Copies of leases, if any
- ◊ Letters of reference
- ◊ Contracts/work order/MoU for selling produces etc.
- ◊ Legal documents (registration, business license, etc.

୨. ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନା ଉପରେ ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ବିବରଣୀ

ଏହା ବ୍ୟାବସାୟିକ ବିଚାର ବିଷୟରେ ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ବର୍ଣ୍ଣନା ଦେଇଥାଏ । ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ କ'ଣ ? କାହିଁକି ଏହା ସଫଳ ହେବ ?

୩. ସୂଚିପତ୍ରର ସାରଣୀ

ମୁଖ୍ୟ ବିଷୟ ଏବଂ ସନ୍ଦର୍ଭଧାରଣ କରିଥିବା ପୃଷ୍ଠା

୪. ବିପଣନ ଯୋଜନା

ଏକ ବିପଣନ ଯୋଜନାରେ ସମଗ୍ର ବଜାର ଏବଂ ମୁଖ୍ୟତଃ ଲକ୍ଷିତ ବଜାର ବିଷୟରେ ସୂଚନା ଥାଏ । ଏହା ଲକ୍ଷିତ ଗ୍ରାହକ ଚିହ୍ନଟ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ଏବଂ ସାଧନଗୁଡ଼ିକ ଠିକ୍ ସ୍ଥାନରେ ରଖିବାର ପ୍ରସ୍ତାବ ଦେଇଥାଏ ଓ ସେମାନଙ୍କୁ ସେବା ବା ଉତ୍ପାଦ ବିତରଣ କରିଥାଏ ।

◊ **ଲକ୍ଷିତ ବଜାର:** ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ଲକ୍ଷଣଗୁଡ଼ିକ ଚିହ୍ନଟ ଲରିଥାଏ । କିଭଳି ପରିଣାମ ଆସିବ ତାହା କହିଥାଏ । ଜନସଂଖ୍ୟା ସମ୍ବନ୍ଧିତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ଏବଂ ସର୍ବେକ୍ଷଣ ସହିତ ତଥ୍ୟଗୁଡ଼ିକର ସଂରକ୍ଷିତ କରି ରଖିଥାଏ । ବଜାର ଆକାରକୁ କଳନା କରିଥାଏ ।

◊ **ପ୍ରତିଯୋଗିତା:** ପ୍ରତ୍ୟେକ୍ଷ ଏବଂ ପରୋକ୍ଷ ପ୍ରତିଯୋଗିତାର ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ କରିଥାଏ । କିଭଳି ଜଣେ ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱିତା କରିବ ତାହା ଦର୍ଶାଇଥାଏ । ଅଂଚଳ, ବଜାର ଏବଂ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଇତିହାସକୁ ନେଇ ପ୍ରତିଯୋଗିତାର ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ କରିଥାଏ ।

◊ **ସ୍ଥାନ:** ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ନିକଟରେ କିପରି ଉତ୍ପାଦ ବା ସେବା ଉପଲବ୍ଧ ହେବ ତାହା ବିଷୟରେ କହିଥାଏ । ପରିସଂଖ୍ୟାନ ବିବରଣୀ, ଦର ପତ୍ର ଇତ୍ୟାଦି ସହିତ ନିର୍ଣ୍ଣୟ ନେବା ପାଇଁ ସହାୟତା କରିଥାଏ ।

◊ **ଅଭିବୃଦ୍ଧି:** ଲକ୍ଷିତ ବଜାରରେ କିଭଳି ବିଜ୍ଞାପନ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରାଯିବ ? ବିଜ୍ଞାପନ ଅଭିଯାନ ପାଇଁ ଦରପତ୍ର, ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଭିତ୍ତିକ ଜିନିଷ ଏବଂ ସମୟ ସୀମା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ ।

◊ **ମୂଲ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ:** ଉତ୍ପାଦ ବା ସେବାର ବ୍ୟୟ ଏବଂ ବଜାର ଗବେଷଣା ଫଳାଫଳକୁ ନେଇ ଦର ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରାଯାଇଥାଏ । କିଭଳି ଭାବେ ମୂଲ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ ତାଞ୍ଚା ପହଞ୍ଚିଛି ତାହା କୁହେ ଏବଂ ଗବେଷଣାର ବସ୍ତୁଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ତାକୁ ସମର୍ଥିତ କରିଥାଏ ।

◊ **ଉତ୍ପାଦ:** ଉତ୍ପାଦ ଡିଜାଇନ୍ ଏବଂ ପ୍ୟାକେଟ୍ କରିବା ସମ୍ବନ୍ଧିତ ପ୍ରମୁଖ ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦେଇଥାଏ । ଚିତ୍ର ଏବଂ ମାଲିକାନା ସମ୍ବନ୍ଧିତ ସୂଚନା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିଥାଏ ।

◊ **ବଜାର ପ୍ରବେଶର ସମୟ:** କେତେବେଳେ ବଜାରରେ ପ୍ରବେଶ କରାଯିବ ଏବଂ ଏହି ନିର୍ଣ୍ଣୟରେ କିପରି ପହଞ୍ଚି ହେବ ତାହାର ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେଇଥାଏ ।

◊ **ଲକ୍ଷିତ ବିକ୍ରି:** ଆସନ୍ତା ୩ ବର୍ଷ ପାଇଁ ଲକ୍ଷ୍ୟ ରଖାଯାଇଥିବା ବିକ୍ରି ଉଲ୍ଲେଖ କରେ । ପ୍ରଥମ ବର୍ଷର ବିକ୍ରି ମାସିକ ହିସାବରେ ଉପ ସ୍ଥାପନ କରାଯାଇପାରେ ।

◊ **ଶିଳ୍ପ ପ୍ରବୃତ୍ତି:** କିଭଳି ବଜାର ପରିବର୍ତ୍ତିତ ହେବ ଏବଂ ପରିବର୍ତ୍ତିତ ହେଉଥିବା ପାର୍ଶ୍ୱଦୃଶ୍ୟ ସହିତ ଖାପଖୁଆଇବାର ଯୋଜନା କ'ଣ ସେହି ସମ୍ବନ୍ଧିତ ସାଂପ୍ରତିକ ପ୍ରବୃତ୍ତି ଦେଇଥାଏ ।

୫. ବିତ୍ତୀୟ ନଥିପତ୍ର

ଏହା ହେଉଛି ଅତୀତ, ସାଂପ୍ରତିକ ଏବଂ ପରିକଳ୍ପିତ ବିତ୍ତକୁ ଦର୍ଶାଇବା ପାଇଁ ବ୍ୟବହୃତ ରେକର୍ଡ । ନିମ୍ନଗୁଡ଼ିକ ହେଲା ପ୍ରମୁଖ ନଥିପତ୍ର ଯାହା ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନାରେ ଆବଶ୍ୟକ ହୋଇପାରେ । ଏହି କାର୍ଯ୍ୟଟି ସହଜ ହୋଇପାରେ ଯଦି ଏହା ନିମ୍ନ ଅନୁକ୍ରମରେ କରାଯାଏ ।

◊ **ନଗଦ ପ୍ରବାହ ବିବରଣୀ (ଆୟବ୍ୟୟ ଅଟକଳ):** ଟଙ୍କା ହିସାବରେ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନାର ଅର୍ଥ କଣ ତାହା ଏହି ନଥିପତ୍ର ପରିକଳ୍ପନା କରିଥାଏ । ଏହା ଏକ ସମୟ କାଳର ନଗଦ ଅନ୍ତଃ ପ୍ରବାହ ଏବଂ ବହିଃ ପ୍ରବାହକୁ ଦର୍ଶାଇଥାଏ ଓ ଆଭ୍ୟନ୍ତରୀଣ ଯୋଜନା ପାଇଁ ବ୍ୟବହୃତ ହୋଇଥାଏ । ନଗଦ ପ୍ରବାହ ବିବରଣୀ ଉଭୟ କେତେ ଆଉ କେବେ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟର ନଗଦ ଅ ।ସିବ ଏବଂ ଯିବ ତାହା ନଗଦ ପ୍ରବାହ ଦର୍ଶାଇଥାଏ ।

◊ **ତିନି ବର୍ଷର ଆୟ ପରିକଳ୍ପନା:** ନିୟମାନୁରୂପ ଆୟ ବିବରଣୀ ଅ ।ଗାମୀ ତିନି ବର୍ଷ ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କ କମ୍ପାନୀ ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ପ ରିକଳ୍ପନା ଦର୍ଶାଇଥାଏ । ପ୍ରଥମ ବର୍ଷର ଅଙ୍କଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ନିୟମାନୁରୂପ ନଗଦ ପ୍ରବାହ ବିବରଣୀ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଅର୍ଥନୀତି ଏବଂ ଶିଳ୍ପ ପ୍ରବୃତ୍ତି ଅନୁସାରେ ଅଗାମୀ ବର୍ଷ ପାଇଁ ପରିକଳ୍ପନା କରନ୍ତୁ ।

◊ **ଲାଭ କ୍ଷତି ଶୂନ୍ୟ ବିଶ୍ଳେଷଣ:** ଯେତେବେଳେ ଏକ କମ୍ପାନୀର ବ୍ୟୟ, ବିକ୍ରି ବା ସେବାର ପରିମାଣ ସହିତ ସମାନ ହୋଇଥାଏ ତାହା ଲାଭ କ୍ଷତି ଶୂନ୍ୟ ବିନ୍ଦୁ ଅଟେ । ଏହା ସମୁଦାୟ ଟଙ୍କା ବା ରାଜସ୍ୱରେ ବ୍ୟକ୍ତ କରାଯାଇପାରେ (ଯାହାର ବ୍ୟୟ ସେଗୁଡ଼ିକର ବିକ୍ରି ଦ୍ୱାରା ହୋଇଥିବା ଆୟ ସହିତ ସମାନ ହୁଏ) ଯାହା ସମୁଦାୟ ବ୍ୟୟ ବା ସମୁଦାୟ ଉତ୍ପାଦର ସଂଖ୍ୟା ଦ୍ୱାରା ପୂର୍ଣ୍ଣିତ ହୋଇଥାଏ । ଏହି ବିଶ୍ଳେଷଣ ଗାଣିତିକ ବା ରେଖାଚିତ୍ର ଭାବେ କରିହୁଏ ।

◊ **ଋଣ ସେବା ଅନୁପାତ:** ଋଣ ସେବା ବ୍ୟାପ୍ତି ଅନୁପାତ ହେଉଛି ଗୋଟିଏ ଉଦ୍ୟୋଗର ଦୀର୍ଘ ମିଆଦୀ ଦେୟତା ତୁଳାଇବା ସାମର୍ଥ୍ୟର ମାପ । ଏହି ଅନୁପାତ ଋଣ/କରଜ ଉପରେ ମୂଳଧନ ଏବଂ ସୁଧ ପାଇଁ ପ୍ରକଳ୍ପ ପ୍ରତି ବର୍ଷ ପୈଠ କରୁଥିବା (ବା ପୈଠ କରିବାର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ଥିବା) ପରିମାଣ ଭାବେ ବ୍ୟକ୍ତ କରାଯାଏ; ତାହା ହଉଛି ଋଣ ସେବା ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ ଥିବା ପୁଞ୍ଜି ସହିତ ପୈଠ କରିବାକୁ ଥିବା ଋଣ ସେବାର ପରିମାଣ ସହ ତୁଳନା ।

୬. ସହାୟକ ନଥିପତ୍ର

◊ ପି.ସି.ର ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ରୂପରେଖ ଏବଂ ପ୍ରମୁଖ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ବା ସିଇଓ ଙ୍କର ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ବିବରଣୀ

◊ ସମୟାବଦ୍ଧ ପଟ୍ଟାର ନକଲ, ଯଦି ଥାଏ

◊ ପ୍ରସଙ୍ଗଜନିତ ପତ୍ର

◊ ଠିକା/କାର୍ଯ୍ୟ ବରାଦ/ ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକ ବିକ୍ରି କରିବା ପାଇଁ ଚୁକ୍ତି/ ରାଜିନାମା (ଏମ୍ଓୟୁ) ଇତ୍ୟାଦି

◊ ଆଇନଗତ ନଥିପତ୍ର (ପଞ୍ଜିକରଣ, ବ୍ୟାବସାୟିକ ଲାଇସେନ୍ସ, ଇତ୍ୟାଦି)

CHAPTER 5

ASSESSING INSTITUTIONAL

PERFORMANCE OF PRODUCER COMPANY

(The Chapter describes a practical tool that can be used to measure the health of the producer companies)

A method of institutional assessment of producer company, namely, Framework of Participatory Assessment of Institutional Performance of PC, has been discussed in the following section. This method is used frequently by ASA to assess the institutional performance of the PC time to time. Based on the findings of the assessment capacity building strategy for the PC, it is developed or modified.

5.1 FRAMEWORK OF PARTICIPATORY ASSESSMENT OF INSTITUTIONAL PERFORMANCE OF PC

The framework is comprised of a set of Criteria and Institutional Maturity Indicators, considered important for quality checks to ensure that the formation process and functioning of PC is such that it contributes towards strengthening of the governing system of the PC. A suggestive set of criteria and IMIs are given below.

TABLE 13: CRITERIA AND INDICATORS FOR ASSESSING PC FORMATION PROCESS AND FUNCTIONING

CRITERIA	INDICATORS
Characteristics	◊ Size: good enough to be viable and socially cohesive ◊ Social homogeneity: kinship or other social ties, absence of dependency on relations. ◊ Not dominated by politically/economically powerful members ◊ Poor and women are included (if mandated)
2. Identity & structure	◊ Members know the purpose of forming PC ◊ Members represent their households. ◊ There is continuity in household representatives. ◊ All members can give an account of all the PC's activities. ◊ All members can give an account (General) of the PC's finances
3. Leadership	◊ Leadership roles change, fixed tenure ◊ Leaders have been elected/selected by the members. ◊ Selection/election of leader based on desired characteristics
4. Functioning	◊ PC has a set of rules (by-laws) which have been discussed and agreed upon as well as sanctions for rule breakers ◊ Regular BOD meeting and AGM take place with significant attendance ◊ The majority of members (X%) contribute to BOD/AGM discussion and decision making ◊ Up to date maintenance of records and statutory compliances
5. Independence (in proportional to the age of the PC)	◊ X% meetings of BOD/AGM regularly take place in the absence of promoting institution or with diminishing support ◊ Records are maintained without or with little support from the Promoting Agency (PA) ◊ X% decisions are taken independent of the PA
6. Resource mobilisation	◊ PC raises funds to carry out business ◊ Overheads expenditure met with the own resources ◊ Reserve funds builds up to X% ◊ PC mobilises specialist skills or services from the government and private sources ◊ PC obtains govt. scheme to meet identified needs (convergence with other schemes)
7. Resource management	◊ PC develops business plan and implementation is as per the plan ◊ PC has shown ability to negotiate with the various stakeholders ◊ PC effectively oversees/manages the work of executives working as salaried persons ◊ Budget control ◊ Transparency
8. Skill acquisition & use	◊ X% of BOD members have attended training programmes (including specialised training) ◊ BOD has used planning skills to identify and solve operational problems.
9. Distribution of benefits	◊ Equitable distribution of benefits (dividends and services) ◊ Mechanism of benefits-sharing developed and adhered to

ଅଧ୍ୟାୟ ୫

ଉତ୍ପାଦକ କଂପାନୀର ସଂସ୍ଥାଗତ

ନିଷ୍ପାଦନ ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ

ବିଷୟଟି ଏକ ବ୍ୟାବହାରିକ ସରଞ୍ଜାମ ବର୍ଣ୍ଣନା କରୁଛି, ଯାହା ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀର ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ ମାପିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ

ପି.ସି.ର ସଂସ୍ଥାଗତ ନିଷ୍ପାଦନର ଭାଗିଦାରୀ ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନର ଢାଞ୍ଚା (ଫ୍ରେମ୍ ଓ୍ୱାର୍କ ଅଫ୍ ପାର୍ଟିସିପେଟୋରି ଆସେସ୍‌ମେଣ୍ଟ ଅଫ୍ ଇନଷ୍ଟିଚ୍ୟୁସନାଲ୍ ପର୍ଫରମାନ୍ସ ଅଫ୍‌ପି.ସି.) ନାମରେ ଏକ ଉତ୍ପାଦକ କମ୍ପାନୀର ସଂସ୍ଥାଗତ ଆକଳନର ପ୍ରଣାଳୀ ନିମ୍ନ ଅନୁଭାଗରେ ଅଲୋଚିତ ହୋଇଛି । ସମୟ ସମୟରେ ପି.ସି.ର ସଂସ୍ଥାଗତ ନିଷ୍ପାଦନର ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ କରିବାକୁ ଏଏସ୍‌ଏ ଦ୍ୱାରା ଏହା ବାରମ୍ବାର ବ୍ୟବହୃତ ହୁଏ । ପି.ସି. ପାଇଁ ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧି କୌଶଳର ନିର୍ଣ୍ଣୟ ଉପରେ ଆଧାରିତ କରି ଏହା ବିକଶିତ ବା ପରିବର୍ତ୍ତିତ ହୋଇଛି ।

୫.୧ ପି.ସି.ର ସଂସ୍ଥାଗତ ନିଷ୍ପାଦନର ଭାଗିଦାରୀ ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନର ଢାଞ୍ଚା (ଫ୍ରେମ୍ ଓ୍ୱାର୍କ ଅଫ୍ ପାର୍ଟିସିପେଟୋରି ଆସେସ୍‌ମେଣ୍ଟ ଅଫ୍ ଇନଷ୍ଟିଚ୍ୟୁସନାଲ୍ ପର୍ଫରମାନ୍ସ ଅଫ୍ ପି.ସି.)

ଢାଞ୍ଚାଟି ମାପଦଣ୍ଡ ଏବଂ ସଂସ୍ଥାଗତ ପରିପକ୍ୱତା ସୂଚକ ସମୂହର ଏକ ସମାହାର ଅଟେ, ପି.ସି.ର ଗଠନ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଓ କାର୍ଯ୍ୟକାରିତା ପି.ସି.ର ଶାସନ ପ୍ରଣାଳୀକୁ ସୁଦୃଢ କରିବାକୁ ଯୋଗଦାନ କରେ ବୋଲି ନିଶ୍ଚିତ କରିବାକୁ ଏହି ଢାଞ୍ଚା ଗୁଣାତ୍ମକ ପରୀକ୍ଷା ନିମନ୍ତେ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ବୋଲି ବିବେଚିତ । ଉପଦେଶ ଦିଅ ।ଯାଇଥିବା ମାପଦଣ୍ଡ ଏବଂ ଆଇଏମ୍‌ଆଇଗୁଡ଼ିକ ନିମ୍ନରେ ପ୍ରଦତ୍ତ ହୋଇଛି ।

ସାରଣୀ ୧୩: ପି.ସି.ଗଠନ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଏବଂ କାର୍ଯ୍ୟପଦ୍ଧତି ଆକଳନ କରିବା ପାଇଁ ମାପଦଣ୍ଡ ଏବଂ ସୂଚକ

	ମାପଦଣ୍ଡ	ସୂଚକ
୧	ବିଶେଷତା	◊ ଆକାର: ଯଥେଷ୍ଟ ସାଧନକ୍ଷମ ଏବଂ ସାମାଜିକ ରୂପେ ସଂଯୋଗଶୀଳ ◊ ସାମାଜିକ ଏକରୂପତା: ସମ୍ପର୍କ ବା ଅନ୍ୟ ସାମାଜିକ ବନ୍ଧନ, ସମ୍ପର୍କ ଉପରେ ନିର୍ଭରତାର ଅଭାବ ◊ ରାଜନୈତିକ/ଅର୍ଥନୈତିକ କ୍ଷମତାଶାଳୀ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଶାସିତ ହୋଇନଥାଏ । ◊ ଗରୀବ ଲୋକ ଏବଂ ମହିଳାମାନେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇଥାନ୍ତି (ଯଦି ଅନିବାର୍ଯ୍ୟ ଥାଏ)
୨	ପରିଚୟ ଏବଂ ଗଠନ	◊ ପି.ସି. ଗଠନର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ସଦସ୍ୟମାନେ ଜାଣନ୍ତି । ◊ ସଦସ୍ୟମାନେ ନିଜର ଘରପରିବାରର ପ୍ରତିନିଧିତ୍ୱ କରନ୍ତି । ◊ ଘରପରିବାର ପ୍ରତିନିଧିତ୍ୱର ନିରନ୍ତରତା ଥାଏ । ◊ ପି.ସି.ର ସମସ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପଗୁଡ଼ିକର ହିସାବ ସମସ୍ତ ସଦସ୍ୟ ଦିଅନ୍ତି । ◊ ପି.ସି.ର ବିତ୍ତଗୁଡ଼ିକର ହିସାବ (ସାଧାରଣ) ସମସ୍ତ ସଦସ୍ୟ ଦିଅନ୍ତି ।
୩	ନେତୃତ୍ୱ	◊ ନେତୃତ୍ୱ ଭୂମିକା ପରିବର୍ତ୍ତନ, ନିଶ୍ଚିତ କାର୍ଯ୍ୟକାଳ । ◊ ନେତାମାନେ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ନିର୍ବାଚିତ / ଚୟନ କରାଯାଇଛନ୍ତି । ◊ ନେତାମାନଙ୍କର ଚୟନ/ନିରର୍ବାଚନ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ବିଶେଷତା ଉପରେ ଆଧାରିତ ।
୪	କାର୍ଯ୍ୟକରଣ	◊ ପି.ସି. ର ଏକ ନିୟମାବଳୀ (ଉପବିଧି) ଅଛି ଯାହା ନିୟମ ଉଲଙ୍ଘନକାରୀ ପାଇଁ ଆଲୋଚିତ ହୋଇ ସହମତ ହେବା ସହିତ ଅନୁମୋଦିତ ହୋଇଛି । ◊ ନିୟମିତ ବିଓଡି ବୈଠକ ଏବଂ ଏଜିଏମ୍‌ମହତ୍ତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଉପସ୍ଥିତି ସହିତ ହୋଇଥାଏ । ◊ ସଂଖ୍ୟା ଗରିଷ୍ଠତା ସଦସ୍ୟମାନେ(ଢ%) ବିଓଡି/ଏଜିଏମ୍‌ଙ୍କ ସହତ ଆଲୋଚନା ଏବଂ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେବାରେ ଯୋଗଦାନ କରନ୍ତି । ◊ ସମୟାନୁସାରେ ରେକର୍ଡର ଅନୁରକ୍ଷଣ ଏବଂ ବୈଧାନିକ ଅନୁପାଳନ ।
୫	ସ୍ୱାଧିନତା (ପି.ସି. ର ବୟସ ଅନୁପାତରେ)	◊ ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଂସ୍ଥାର ଅନୁପସ୍ଥିରେ ବା ହ୍ରାସମାନ ସହାୟତାରେ ବିଓଡି/ଏଜିଏମ୍‌ଙ୍କର ଢ% ବୈଠକ ନିୟମିତ ଭାବରେ ହୋଇଥାଏ । ◊ ପ୍ରୋତ୍ସାହକ ସଂସ୍ଥା (ପି.ଏ.) ତରଫରୁ ସାମାନ୍ୟ ସମର୍ଥନ ସହିତ ବା ବିନା ସମର୍ଥନରେ ରେକର୍ଡଗୁଡ଼ିକ ଅନୁରକ୍ଷିତ କରାଯାଇଥାଏ । ◊ ପି.ଏ.ବିନା ଢ% ନିଷ୍ପତ୍ତି ସ୍ୱାଧିନ ଭାବରେ ନିଆଯାଏ
୬	ସମ୍ବଳ ଯୋଗାଡ଼	◊ ବ୍ୟବସାୟ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରିବାକୁ ପି.ସି. ପୁଞ୍ଜି ଯୋଗାଡ଼ କରିଥାଏ । ◊ ଅଧିକ ଖର୍ଚ୍ଚ ନିଜର ସମ୍ବଳ ଦ୍ୱାରା କରାଯାଇଥାଏ । ◊ ସଂଚିତ ପୁଞ୍ଜି ଢ% ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସଂଚୟ କରିଥାଏ । ◊ ସରକାରୀ ବା ଘରୋଇ ଉତ୍ସରୁ ପି.ସି. ବିଶେଷଜ୍ଞ କୌଶଳ ଯୋଗାଡ଼ କରିଥାଏ । ◊ ଚିହ୍ନଟ ହୋଇଥିବା ଆବଶ୍ୟକତାଗୁଡ଼ିକ ମେଣ୍ଟାଇବାପାଇଁ ପି.ସି. ସରକାରୀ ଯୋଜନା ନେଇଥାଏ ।(ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଯୋଜନା ସହିତ ସଂମିଳନ
୭	ସମ୍ବଳ ପରିଚାଳନା	◊ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଯୋଜନା ପି.ସି. ତିଆରି କରିଥାଏ ଏବଂ ଏହାର ପରିପାଳନ ଯୋଜନା ଅନୁସାରେ ହୋଇଥାଏ । ◊ ବିଭିନ୍ନ ତୃତୀୟପକ୍ଷ ସହିତ ଆପୋଶ ଆଲୋଚନା କରିବାରେ ପି.ସି.ସାମର୍ଥ୍ୟତା ଦର୍ଶାଇଛି । ◊ ପି.ସି.ଫଳପ୍ରଦ ଭାବେ ବେତନଭୋଗୀ ବ୍ୟକ୍ତି ଭାବରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଥିବା କାର୍ଯ୍ୟକର୍ତ୍ତାମାନଙ୍କ କାମକୁ ତଦାରଖ/ପରିଚାଳନା କରେ । ◊ ଆୟବ୍ୟୟ ଅଟକଳ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ । ◊ ପାରଦର୍ଶିତ
୮	କୌଶଳ ଅଧିଗ୍ରହଣ ଏବଂ ବ୍ୟବହାର	◊ ବିଓଡିର ଢ% ସଦସ୍ୟମାନେ ତାଲିମ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମରେ ଯୋଗ ଦେଇଛନ୍ତି (ବିଶେଷ ତାଲିମ ସହିତ) । ◊ ପରିଚାଳନାଗତ ସମସ୍ୟାଗୁଡ଼ିକ ଚିହ୍ନଟ ଏବଂ ସମାଧାନ ପାଇଁ ବିଓଡି ଯୋଜନା କୌଶଳ ବ୍ୟବହାର କରିଛି
୯	ଲାଭ ବିତରଣ	◊ ଲାଭର ସମାନ ବିତରଣ (ଲାଭାଂଶ ଏବଂ ସେବା) ◊ ଲାଭ-ବଣ୍ଟନ ପ୍ରଣାଳୀ ବିକଶିତ ଓ ପାଳିତ

Against each of these criteria and associated indicators the institutional performance of the PC can be assessed in different time frame. The timing of the assessment is context specific and therefore difficult to prescribe. However, it is suggestive that it can be used for some criteria in the beginning and repeat exercise can be conducted once in a year.

It is desirable that the assessment is done in a participatory manner, especially involving the members of the BoD, so that they get the maximum benefits by this assessment in the form of discussion on the spot analysis, etc. This analysis would help the BoD to identify their strength and limitations for course correction. Hence, the process of facilitation is crucial.

Since the assessment is qualitative in nature therefore the facilitator for this assessment may choose to use different scales viz. 1 to 10 or attributes like very good, good, satisfactory, poor, etc. to bring in some amount of objectivity to the exercise.

ADDITIONAL RESOURCES

Tool Kit for Financial Analysis

For the convenience of the practitioners and others an Excel programme based software has been developed for the financial analysis. This will be useful for appraising different variables while doing the financial analysis. The softcopy of the Tool kit can be downloaded for free from the SFAC website (www.sfacindia.com).

ଏହି ପ୍ରତ୍ୟେକ ମାପଦଣ୍ଡ ଏବଂ ତାହା ସହିତ ଜଡ଼ିତ ସୂଚକଗୁଡ଼ିକୁ ନେଇ ପି.ସି.ର ସଂସ୍ଥାଗତ ନିଷ୍ପାଦନ ବିଭିନ୍ନ ସମୟ ସୀମାରେ ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ କରିହୁଏ । ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନର ସମୟ ପ୍ରସଙ୍ଗ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଏବଂ ତେଣୁ ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ କରିବାକୁ କଷ୍ଟକର ଅଟେ । ତଥାପି, ଏହା ଉପଦେଶାତ୍ମକ ଯେହେତୁ ଏହା ଆରମ୍ଭ ସମୟରେ କିଛି ମାପଦଣ୍ଡ ପାଇଁ ବ୍ୟବହୃତ ହୋଇପାରେ ଏବଂ ବର୍ଷରେ ଥରେ ପୁନର୍ବାର ଅଭ୍ୟାସ କରିହୁଏ ।

ଏହା ବାଂଛନୀୟ ଯେହେତୁ ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନଟି ଭାଗିଦାରୀ ଉପାୟରେ କରାଯାଇଥାଏ ବିଶେଷ କରି ବିଓଡି ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରି, ତେଣୁ ତତ୍କାଳ ବିଶ୍ଳେଷଣ ଇତ୍ୟାଦି ଉପରେ ଆଲୋଚନା ରୂପରେ ଏହି ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ ଦ୍ୱାରା ସେମାନେ ବହୁ ଲାଭ ପାଇଥାନ୍ତି । ଏହି ବିଶ୍ଳେଷଣଟି କାର୍ଯ୍ୟପ୍ରଣାଳୀରେ ସୁଧାର ପାଇଁ ବିଓଡିକୁ ନିଜର ଶକ୍ତି ଓ ସୀମାଗୁଡ଼ିକ ଜାଣିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରେ । ଏଣୁ ସରଳୀକରଣ ପ୍ରକ୍ରିୟାଟି ମହତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଅଟେ ।

ଯେହେତୁ ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନଟି ପ୍ରକୃତିରେ ଗୁଣାତ୍ମକ ଅଟେ ତେଣୁ ଏହି ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ ପାଇଁ ସୁବିଧାକାରୀମାନେ ଅଭ୍ୟାସରେ କିଛି ପରିମାଣରେ ବସ୍ତୁନିଷ୍ଠତା ଆଣିବାକୁ ବିଭିନ୍ନ ମାପକ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପସନ୍ଦ କରିପାରନ୍ତି ଯଥା ୧ ରୁ ୧୦ ବା ଅତି ଉତ୍ତମ, ଉତ୍ତମ, ସନ୍ତୋଷଜନକ, ଖରାପ, ଇତ୍ୟାଦି ଭଳି ବିଶେଷତା ।

ଅତିରିକ୍ତ ସମ୍ବଳ

ବିତ୍ତୀୟ ବିଶ୍ଳେଷଣ ପାଇଁ ସାଜ ସରଞ୍ଜାମ(ଟୁଲ୍ କିଟ୍)

ବ୍ୟବସାୟୀ ଏବଂ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସୁବିଧା ପାଇଁ ବିତ୍ତୀୟ ବିଶ୍ଳେଷଣ କରିବାକୁ ଏକ ଏକ୍ସେଲ୍ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ଉପରେ ଆଧାରିତ ସଫ୍ଟୱେୟାର୍ ବିକଶିତ ହୋଇଛି । ବିତ୍ତୀୟ ବିଶ୍ଳେଷଣ କରିବାବେଳେ ବିଭିନ୍ନ ପରିବର୍ତ୍ତନଗୁଡ଼ିକର ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ କରିବାରେ ଏହା ସହାୟକ ହେବ । ଟୁଲ୍ କିଟ୍‌ର ସଫ୍ଟକପି, ଏସ୍‌ଏଫ୍‌ଏସି ୱେବ୍‌ସାଇଟ୍ (www.sfacindia.com) ରୁ ବିନାମୂଲ୍ୟରେ ଡାଉନ୍‌ଲୋଡ୍ କରିହେବ ।

सत्यमेव जयते

ଭାରତ ସରକାର

କୃଷି ମନ୍ତ୍ରଣାଳୟ

କୃଷି ଓ ସମବାୟ ବିଭାଗ