মার্কেট অরিয়েন্টেশন ও ভ্যালুচেইন উন্নয়ন প্রশিক্ষণ ম্যানুয়াল

Market Orientation and Value Chain Development Training Manual

মার্কেট অরিয়েন্টেশন ও ভ্যালুচেইন উন্নয়ন প্রশিক্ষণ ম্যানুয়াল

Market Orientation and Value Chain Development Training Manual

জানুয়ারী , ২০১৮

January, 2018

ব্লু গোল্ড প্রোগ্রাম

Blue Gold Program

Bangladesh Water Development Board

23/1 Motijheel Commercial Area, Hasan Court (8th Floor), Dhaka 1000

Tel: +88 02 711 15 25 or +88 02 956 98 43

E-mail: dp3.bwdb@gmail.com

Transfer of Technology for Agricultural Production (DAE Component)

Department of Agricultural Extension, Room 502 (4th Floor)

Middle Building, Khamarbari, Dhaka

Tel: +88 02 812 11 52

E-mail: bluegolddae@gmail.com

Embassy of the Kingdom of the Netherlands

House 49, Road 90, Gulshan-2, Dhaka 1212

E-mail: dha-OS@minbuza.nl

Preface

The goal of Blue Gold Program (BGP) is to increase agricultural production and achieve sustainable socioeconomic development by efficient water resource management at selected polders in Khulna, Satkhira, Patuakhali and Barguna. Since agriculture is the main source of earning for polder dwellers, BGP aims at increasing agricultural production, production of more profitable crops as well as more earning by selling surplus by better water resources management. This manual was prepared by BGP to promote the concept “agriculture is a business”, and develop knowledge and skills of farmers to benefit them.

BGP believes that this manual will be helpful in increasing production and improving linkage with different market actors (input traders, farias, paikers, arotders, processors, different private and public extension agents, tiller operators, sprayers etc.) and service providers. There are few such manuals prepared and published earlier by different organizations. This manual can be considered a valuable addition by BGP to spread the learning from a farmer perspective.

The information used in this manual is no way static and final. It reflects many years of field level experience. It is expected that farmers could learn about market system, value chain development and can use it for enhanced production and income. BGP would like to extend thanks to all who were involved with its preparatory phase in any way under any capacity. The manual has been developed by the value chain specialists within the technical assistance consultancy team based on their practical experience with the implementation of value chain activities over the last four years in BGP. Particular thanks are due to Shusanto Roy and ASM Shahidul Haque for conceiving, developing and customising the manual for wider use.

Government of Bangladesh and Embassy of Kingdom of the Netherlands have funded this manual to organize capacity building programs of BGP related field level staffs like SAAOs, Community Development Facilitators (CDF), Farmer Trainers (FT) and farmers. It is hoped that this manual will be able to fulfill the demand for such training programs.

Please send your comments and suggestions on the manual to info@bluegoldbd.org

মুখবন্ধ

খুলনা, সাতক্ষীরা, পটুয়াখালী ও বরগুনা জেলার নির্বাচিত পোল্ডার সমূহে পানির সুষ্ঠ ব্যবস্থাপনার মাধ্যমে কৃষি উৎপাদন বৃদ্ধি এবং টেকসই আর্থ-সামাজিক উন্নয়নই ব্লু গোল্ড প্রোগ্রাম এর মূল উদ্দেশ্য। কৃষি কাজ হচ্ছে পোল্ডারে বসবাসকারী জনগোষ্ঠীর প্রধান জীবিকা এবং আয়ের উৎস। পোল্ডারে বসবাসকারী জনগোষ্ঠী যেন সঠিক পানি ব্যবস্থাপনার মাধ্যমে কৃষি উৎপাদন বৃদ্ধি করে, পারিবারিক চাহিদা মেটানোর পর বাড়তি পণ্য বিক্রি করে অধিক আয় করতে পারে; তার জন্য পোল্ডার জনগোষ্ঠীকে "কৃষি কাজ যে একটি ব্যবসা"- এই ব্যবসা করে কিভাবে লাভবান হওয়া যায়- ম্যানুয়ালটি সেই জ্ঞান ও দক্ষতা উন্নয়নের উদ্দেশ্যে রচিত।

ম্যানুয়ালটি ফসল উৎপাদন বৃদ্ধি সহ বিভিন্ন মার্কেট এক্টরদের সাথে (উপকরণ ব্যবসায়ী, ফড়িয়া, পাইকার, আড়তদার, প্রক্রিয়াজাতকারী, বিভিন্ন সরকারী-বেসরকারী প্রতিষ্ঠান, ট্রাক্টর/পাওয়ার ট্রিলার অপারেটর, স্প্রেয়ার) সংযোগ স্থাপন ও সুলভ মূল্যে সেবাপ্রাপ্তির বিষয়ে খুবই সহায়ক হবে বলে আমরা বিশ্বাস রাখি। মার্কেট অরিয়েন্টশন ও ভ্যালু চেইন উন্নয়নে ইতোমধ্যে অনেক প্রশিক্ষণ ম্যানুয়াল প্রকাশিত হয়েছে এবং প্রশংসিতও হয়েছে। তার সাথে এই ধারাবাহিকতায় নতুন করে এই ম্যানুয়ালটি সংযোজন হলো।

ম্যানুয়ালটিতে প্রদত্ত কোন তথ্যাবলীই চুড়ান্ত বা অপরিবর্তনীয় নয়। মাঠ পর্যায়ে কাজের দীর্ঘ অভিজ্ঞতা এবং বিভিন্ন ব্যক্তিবর্গের মতামতের প্রতিফলন রয়েছে ম্যানুয়েলটিতে। মার্কেট অরিয়েন্টশন ও ভ্যালু চেইন উন্নয়ন এর ধারণা পৌঁছে যাক দেশের সকল কৃষকের কাছে এবং বৃদ্ধি পাক তাদের উৎপাদন ও আয় - এই প্রত্যাশা আমাদের সকলের। ম্যানুয়ালটির প্রস্তুতি পর্যায়ে জড়িত সকলকে আন্তরিক ধন্যবাদ। ব্লু গোল্ড প্রোগ্রামের ভ্যালু চেইন কার্যক্রম বাস্তবায়নে বিগত চার বছরের মাঠ পর্যায়ের বাস্তব অভিজ্ঞতার আলোকে ভ্যালু চেইন বিশেষজ্ঞদের কারিগরী সহায়তায় ম্যানুয়ালটি প্রণীত হয়েছে। সার্বজনীন ব্যবহারের উদ্দেশ্যে ম্যানুয়ালটির পরিকল্পনা, প্রণয়ন ও পরিবর্ধনের জন্য এএসএম শহিদুল হক ও সুশান্ত রায় কে বিশেষভাবে ধন্যবাদ। ম্যানুয়ালটি প্রকাশের সাথে জড়িত সকলের জন্য থাকলো অফুরন্ত শুভকামনা।

রাজকীয় নেদারল্যান্ড সরকার ও গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার এর আর্থিক সহায়তায় ব্লু গোল্ড প্রোগ্রামে মাঠ পর্যায়ে কর্মরত উপসহকারী কৃষি কর্মকর্তা, কমিউনিটি ডেভলপমেন্ট ফ্যাসিলিটেটর (সিডিএফ) ও কৃষক প্রশিক্ষকদের (এফটি) জন্য এই প্রশিক্ষণ ম্যানুয়ালটি প্রণয়ন করা হয়েছে। কৃষক পর্যায়ে কারিগরী জ্ঞান পৌঁছে দেয়ার জন্য মাঠ পর্যায়ে কর্মরত কর্মকর্তাদের চাহিদার ভিত্তিতে প্রণীত এই ম্যানুয়ালটি খুবই ইতিবাচক ভূমিকা রাখবে।

অনুগ্রহ করে ম্যানুয়ালটি পরিমার্জন ও পরিবর্ধনে যেকোন ধরণের মন্তব্য ও পরামর্শ প্রদান করুন - info@bluegoldbd.org

সূচীপত্র

সেশনের নং Session No	সেশনের নাম Session Name	পৃষ্ঠা নং Page No.
১	কৃষি একটি ব্যবসা Agriculture is a Business	০২
২	ভ্যালু চেইন সম্পর্কে ধারণা Basic Concept of Value Chain	০৯
৩	সমন্বিত ভ্যালু চেইনের বৃহত্তর পরিসীমা সম্পর্কে ধারণা করা Value Chain Donut	১৫
৪	ভ্যালু চেইন কিভাবে কাজ করে How Does Value Chain Work	২০
৫	ভ্যালু চেইন এর সমস্যা ও বাঁধাসমূহ Problems and Constrains of Value Chain	২৭
৬	কৃষক পর্যায়ে উৎপাদন বাজেট Enterprise Budget at Farmer Level	৩৬
৭	তথ্য সংগ্রহ ও সংরক্ষণ পদ্ধতি Information Collection and Record Keeping	৪৫
৮	যৌথ কাজ Collective Action	৫১
৯	ব্যবসায়িক নেটওয়ার্কিং Business Networking	৫৯
১০	কৃষি উন্নয়নে তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তির ভূমিকা Role of ICT in Agricultural Development	৬৭

সেশনের রূপরেখা - ০১

সেশনের শিরোনাম ঃ কৃষি একটি ব্যবসা

সেশনের উদ্দেশ্য ঃ

- ব্যবসা কি এবং কেন কৃষি একটি ব্যবসা তা ব্যাখ্যা করা
- ব্যবসার কি কি বৈশিষ্ট্য তা বর্ণনা করা
- অন্য ব্যবসার সাথে কৃষির কি কি মিল রয়েছে তা ব্যাখ্যা করা

সেশনের বিষয়-অনুবিষয় ঃ

- ব্যবসা
- ব্যবসার বৈশিষ্ট্য
- কৃষি একটি ব্যবসা

সেশনের মেয়াদ ঃ ৬০.০০ মিনিট

প্রশিক্ষণ পদ্ধতি ঃ মুক্ত আলোচনা, বড় দলে আলোচনা, প্রশ্ন-উত্তর, মুক্ত চিন্তার ঝড়, পোস্টার প্রদর্শন, ভিপকার্ড (VIPP-Visualization In Participatory Programme), ত্যাদি।।

প্রশিক্ষণ উপকরণ ঃ পোস্টার পেপার, ভিপকার্ড, মার্কার, বোর্ড মার্কার, হোয়াইট বোর্ড, ইত্যাদি।

সেশন সহায়তা প্রক্রিয়া ঃ সূচনা ও পরিচিতি (৩০ মিনিট)

ধাপ - ১ : সুচনা

- সহায়ক সকলকে স্বাগত, শুভেচ্ছা ও অভ্যর্থনা জানাবেন, কুশল বিনিময় করবেন যেন সম্পর্ক উন্নয়ন হয়।

ধাপ - ২ : প্রশিক্ষণের প্রয়োজনীয়তা ও সেশনের উদ্দেশ্য ঃ

- মুক্ত আলোচনা পদ্ধতিতে অংশগ্রহণকারীদের মাঝে আলোচ্য বিষয়ের প্রয়োজনীয়তা তুলে ধরা।
- সেশন এর মূল উদ্দেশ্য ও সাধারণ উদ্দেশ্য বিষয়ক পোস্টার প্রদর্শন করে, পোস্টারে বর্ণিত উদ্দেশ্যগুলো ব্যাখ্যা করা। এই সেশনের মূল লক্ষ্য হলো আলোচনার মাধ্যমে একটি মৌলিক ভ্যালু চেইন অংকন করে তা সকলকে অবহিত করা।

প্রশ্ন-উত্তরের মাধ্যমে অংশগ্রহণকারীদের কাছ থেকে জেনে নিন ভ্যালু চেইন সর্ম্পকে তাদের কি কি জানা আছে এবং কোথা থেকে তারা জেনেছেন? তাদের দেওয়া উত্তরগুলো বোর্ডে লিখুন।

অংশগ্রহণকারীদের এ বিষয়ে আর কোনো প্রশ্ন না থাকলে এ ধাপ এখানেই শেষ করুন।

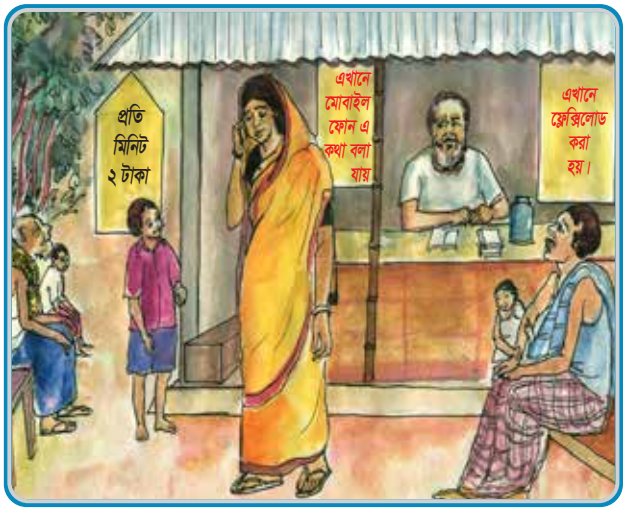
ধাপ-৩ : মূল আলোচনা

সহায়ক প্রশ্নোত্তরের মাধ্যমে অংশগ্রহণকারীদের কাছে জানতে চাইবেন, পোল্ডারের ভিতর কি কি ধরনের ব্যবসা পরিচালিত হচ্ছে?

অংশগ্রহণকারীরা যেসব উত্তর দিবেন তা সহায়ক লিপিবদ্ধ করবেন

সম্ভাব্য উত্তর হচ্ছে - পোল্ডারের ভিতর যে সমস্ত ব্যবসা পরিচালিত হচ্ছে-

যেমন- চা এর দোকান,
কাপড় এর দোকান,
জুতার দোকান, সেলুন,
চিংড়ি মাছের ডিপো,
ঔষধের দোকান,
ডেকোরেটরের দোকান,
মুদি দোকান, বেকারী,
রেষ্টুরেন্ট, মিষ্টির দোকান,
বই এর দোকান / বিক্রেতা,
ফলের দোকান,
সোনার দোকান / স্বর্ণকার,
হাড়ি-পাতিল এর দোকান
তেল বিক্রেতা,
মাংস বিক্রেতা,



ক্ষুদ্রঋন / ব্যাংক / ক্ষুদ্র সবজি বিক্রেতা / মাছ বিক্রেতা / বেপারী / আড়তদার / নসীমন ড্রাইভার / মোটর সাইকেল ড্রাইভার / শ মিল মালিক / ধান মিল মালিক / পাওয়ার টিলার / ট্রাক্টর মালিক / সেচ সেবা / দাদনদার / জমি বন্ধক / পাওয়ার টিলার / ট্রাক্টর মেরামত কারখানা / দর্জির দোকান / ফ্লেক্সিলোড এর দোকান / বীজ - সার এর দোকান / প্যারাভেট ইত্যাদি।

সহায়ক প্রশ্নোত্তরের মাধ্যমে অংশগ্রহণকারীদের কাছে জানতে চাইবেন

- ব্যবসা বলতে আপনারা কি বুঝেন? কেন করেন? কিভাবে করেন?
- ব্যবসায়ীরা কি করেন ?

অংশগ্রহণকারীরা যেসব উত্তর দিবেন তা সহায়ক হোয়াইট বোর্ডে অথবা পোষ্টার পেপারে লিপিবদ্ধ করবেন।

অতঃপর সহায়ক ব্যবসার সংজ্ঞা ও বৈশিষ্ট্য সম্পর্কে বিস্তারিত আলোচনা করবেন।

ব্যবসা ঃ মুনাফা লাভের উদ্দেশ্যে কোন পণ্য বা সেবার বিনিময় এবং এই বিনিময় ঘটবে ক্রেতা ও বিক্রেতার মধ্যে।

বৈশিষ্ট্য ঃ

- ক্রয়
- বিক্রয়
- বিনিময়
- লাভ

সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের মিষ্টি ব্যবসার উদাহরণ দিবেন এবং প্রশ্ন করবেন মিষ্টি প্রস্তুতকারী কি করেন ?

★ পরিকল্পনা করেন ঃ

পরিকল্পনার সুবিধা হলো:

- ❖ নিয়ম মাফিক কাজ করা যায়।
- ❖ ভুল হওয়ার সম্ভাবনা কম থাকে।
- ❖ সময় কম লাগে।
- ❖ কাজের প্রক্রিয়া পরিষ্কার ও সহজ হয়।
- ❖ খরচ কম করা যায়।
- ❖ কাজের / পণ্যের গুণগত মান ভাল হয়।
- ❖ উৎপাদন বেশী করা যায়।
- ❖ উদ্দীপনা বেড়ে যায়।
- ❖ কাজের পরবর্তী ধাপের জন্য পূর্ব প্রস্তুতি নেয়া যায়।
- ❖ আত্মবিশ্বাস বাড়ে।

★ বাজার জরীপ করেন ঃ

ব্যবসার বাজার জরীপ ও তথ্য সংগ্রহের কৌশল

পণ্য		- কোন পণ্যের চাহিদা বেশী? - পণ্যের মান কেমন? - কোন ধরনের ক্রেতা কোন ধরণের পণ্য ক্রয় করবে? - কত পণ্য বিক্রয় হয়? - পণ্যের কাঁচামার কোথায় পাওয়া যায়? - পণ্যের কাঁচামালের পর্যাপ্ততা - বিকল্প উৎস কি?
দাম		- পণ্যের দাম কেমন? - কি পরিমান পণ্য বিক্রয় হয়? - কেমন লাভ হয়? - দামের পরিমান কখন বেশী থাকে? - দাম উঠানামা করলে কারণ কি কি? - কাঁচামাল ক্রয়ে কত টাকা লাগে?
বিক্রয় স্থান		- বাজার কোথায়? - কারখানা থেকে বাজার কতদূর? - ক্রেতা সমাগম কেমন? - বাজারের যোগাযোগ ব্যবস্থা কেমন? - দোকান সাজানো গোছানো কি না? - বাজারের পরিবেশ কেমন? - দোকানদারের সমস্যা কি কি? - দোকানদারের সুবিধা কি কি?
বাজার যাচাই		- সব দোকান কি পণ্যের দাম একই? - সব দোকানের পণ্যের মান কি একই? - কাছের বাজার থেকে ক্রয়/বিক্রয় করলে কি সুবিধা/অসুবিধা? - দূরের বাজার থেকে ক্রয়/ কি সুবিধা/ অসুবিধা? - যৌথভাবে ক্রয় বা বিক্রয় করলে কি সুবিধা/ অসুবিধা? - বিভিন্ন বাজার যাচাই এর সুবিধা কি কি?
প্রচার		- কিভাবে প্রচার করা হয়? - বিজ্ঞাপনের মাধ্যমে? - পোষ্টারের মাধ্যমে? - লোক মুখে? - সাইন বোর্ডের মাধ্যমে? - রেডিও/ টেলিভিশনের মাধ্যমে? - ডিশ/ ক্যাবল লাইনের মাধ্যমে?

★ **উপকরণ ক্রয় করেন ঃ** দুধ, আটা, চিনি ও অন্যান্য উপকরণ ক্রয় করেন, তারপর মিষ্টি প্রস্তুত করেন এবং শেষে বিক্রি করেন। এখন মিষ্টি ব্যবসার সাথে যুক্ত ব্যক্তিদের কাজ সমূহ কি কি? তাদের বিভিন্ন ধরনের ব্যবসা সংক্রান্ত কার্যাবলী যেমন -

- ○ দুধ , চিনি, ময়দা, তেল, বাসন-কোসন, প্যাকেট, খড়ি, ডিজিটাল পাল্লা, ঘড় ভাড়া, শ্রম ইত্যাদি ক্রয়
- ○ রসগোল্লা, চমচম, ছানার মিষ্টি ইত্যাদি প্রস্তুত
- ○ রসগোল্লা, চমচম, ছানার মিষ্টি বিক্রয়
- ○ বিনিময় - মিষ্টি বিক্রি করেন এবং টাকা গ্রহন করেন
- ○ মিষ্টি বিক্রি করে আয় হয়
- ○ আয়-ব্যয় হিসাব করে লাভ বা ক্ষতি হয়
- ○ ব্যবসা পরিচালনার জন্য ব্যবস্থাপক এর প্রয়োজন হয়, যিনি আয়-ব্যয় এর তথ্য রাখবেন এবং উৎপাদন ও বিক্রয়ের সকল কার্যক্রম পরিচালনা করবেন।

★ **সংরক্ষণ ঃ** মিষ্টি দোকানের শোকেসে সংরক্ষণ করতে হয় যেন মাছি না বসে। অনেক সময় মিষ্টি/দই দোকানে ফ্রিজে সংরক্ষন করতে হয়।

★ **পরিবহন ঃ** মিষ্টির অর্ডার থাকলে মিষ্টি পরিবহন করে পৌছে দিতে হয়, বড় বড় শহরে দুধ অনেক দূর থেকে কিনে পরিবহন করতে হয়। বড় বড় শহরে মিষ্টির কারখানা ও দোকান ভিন্ন জায়গায় হওয়ায় নিয়মিত পরিবহন করতে হয়।

ব্যবসার বিনিয়োগ হিসাব

জমি মোট =

কাঁচামাল মোট =

ঘর মোট =

শ্রমিক মোট =

যন্ত্রপাতি মোট =

প্রচার-প্রসার মোট =

আসবাবপত্র মোট =

আপ্যায়ন মোট =

পরিবহন মোট =

নমুনা উৎপাদন মোট =

অর্থ পরিকল্পনা

নিজস্ব পুঁজি .....টাকা

ঋণ .....টাকা

মোট বিনিয়োগ.....টাকা

★ **পরিবর্ধণ ঃ** ব্যবসার উন্নয়নের জন্য অনেক সময় দোকান এর উন্নয়ন করতে হয়, এমনকি বাজার ধরার জন্য বাজার চাহিদা অনুযায়ী মিষ্টি বেশি বা কম উৎপাদন করতে হয়।

★ **শ্রমিক নিয়োগ ঃ** কারখানা এবং দোকান পরিচালনার জন্য অবশ্যই শ্রমিক নিয়োগ করতে হয়।

★ **কমিশন / ভ্যাট / ট্যাক্স ঃ** ব্যবসা পরিচালনার জন্য অবশ্যই কমিশন / ভ্যাট / ট্যাক্স ইত্যাদি দিতে হয়।

★ **প্রচার ও প্রসার ঃ** ব্যবসার প্রচার ও প্রসার করার জন্য সাইনবোর্ড, মিষ্টির প্যাকেটের গায়ে দোকানের নাম ঠিকানা, কেবল টিভিতে / টিভিতে প্রচারণা / পত্রিকায় বিজ্ঞাপন ইত্যাদি।

সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের প্রশ্ন করবেন, ধান উৎপাদন করার জন্য কৃষক কি কি করেন?

- কখন বীজতলা তৈরি করবেন, কতখানি জমিতে ধান চাষ করবেন, তার পরিকল্পনা করেন।
- জমি চাষ, বীজ, সার ক্রয়, শ্রমিক ভাড়ার জন্য কত টাকার প্রয়োজন হতে পারে তার সংস্থান করেন বা ঋণ এর ব্যবস্থা করেন।
- ভাল বীজ এর জন্য বীজ বিক্রেতার সাথে যোগাযোগ করেন, পরামর্শের প্রয়োজন হলে উপসহকারী কৃষি কর্মকর্তার সাথে যোগাযোগ করেন।
- জমি কর্ষণের জন্য পাওয়ার ট্রিলার অপারেটরের সাথে যোগাযোগ করেন।
- শ্রমিক ভাড়া করেন।
- ধানের রোগ বালাই হলে পেষ্টিসাইড বিক্রেতার সাথে যোগাযোগ করেন, পরামর্শের প্রয়োজন হলে উপসহকারী কৃষি কর্মকর্তার সাথে যোগাযোগ করেন।
- ধান পরিপক্ক হলে ধান কর্তনের জন্য শ্রমিক ভাড়া করেন।
- ধান কর্তনের পর ধান মাড়াই, ঝাড়াই ও গোলায় সংরক্ষণ করেন।
- এরপর ধান বিক্রি করার জন্য, বাজারে পরিবহন করার জন্য অথবা বাজারের নিয়ম অনুযায়ী বস্তায় ভরা হয়।
- অতঃপর ধানের বস্তা পরিবহন করে বাজারে নিয়ে যায় এবং ধান ব্যবসায়ীর কাছে বিক্রি করেন।
- ধানের বিনিময়ে ধান বিক্রেতার কাছ থেকে নগদ অর্থ গ্রহণ করেন।
- যদি কৃষক কাঙ্খিত মূল্য পান তাহলে কৃষক খুশি হন বা লাভ হয়েছে বলে মনে করেন।

খরচের খাত সমূহ

কাঁচামাল

মজুরী

ঘরভাড়া

অবচয়

উপযোগ

কাঁচামাল পরিবহন

মেরামত ও রক্ষণাবেক্ষণ

প্রচার ও প্রসার

পণ্য পরিবহন

মোড়ক

অন্যান্য

- ❖ যাতায়াত
- ❖ কমিশন
- ❖ যোগাযোগ

--------ইত্যাদি

- প্রকৃত পক্ষে কৃষকের উৎপাদন খরচের (উপকরণ খরচ + শ্রমিক+ পরিবহন + কর্ষণ খরচ ইত্যাদি) চেয়ে বেশি মূল্যে ধান বিক্রি করলে লাভ হয়েছে, আর যদি উৎপাদন খরচের চেয়ে কম মূল্যে ধান বিক্রি করলে ক্ষতি হয়েছে।

কাজেই আমরা দেখতে পাই যে, মিষ্টি ব্যবসার মতো কৃষি কাজেও একই ধরণের কাজ করতে হয়, যেমন - পুজিঁ বিনিয়োগ, উপকরণ ক্রয়, শ্রমিক ভাড়া, পণ্য উৎপাদন, প্যাকেট জাত, বিক্রয় এবং দিন শেষে লাভ বা ক্ষতি হয়। কাজেই কৃষি কাজ অন্য ব্যবসার মতো অবশ্যই একটি ব্যবসা।

নোট

ব্যবসা : মুনাফা লাভের উদ্দেশ্যে কোন পণ্য বা সেবার বিনিময় এবং এই বিনিময় ঘটবে ক্রেতা ও বিক্রেতার মধ্যে।

বৈশিষ্ট্যঃ

- ক্রয়
- বিক্রয়
- বিনিময়
- লাভ

সেশনের রূপরেখা - ০২

সেশনের শিরোনাম ঃ ভ্যালু চেইন সম্পর্কে ধারণা

সেশনের উদ্দেশ্য ঃ

- ভ্যালু চেইন কি তা ব্যাখ্যা করা
- ভ্যালু চেইন এ্যাক্টর কি তা বর্ণনা করা
- ভ্যালু চেইন এ্যাক্টর ও এ্যাক্টরদের মধ্যে সর্ম্পক ব্যাখ্যা করা

সেশনের বিষয় - অনুবিষয় ঃ

- ভ্যালু চেইন
- ভ্যালু চেইন এ্যাক্টর ও এ্যাক্টরদের মধ্যে সর্ম্পক

সেশনের মেয়াদ ঃ ৬০.০০ মিনিট

প্রশিক্ষণ পদ্ধতি ঃ মুক্ত আলোচনা, বড় দলে আলোচনা, মস্তিষ্কের ঝড়, প্রশ্ন-উত্তর, পোস্টার প্রদর্শন, ভিপকার্ড (VIPP-Visualization In Participatory Programme) ইত্যাদি।।

প্রশিক্ষণ উপকরণ ঃ ভিপকার্ড, পোস্টার পেপার, মার্কার, বোর্ড মার্কার, হোয়াইট বোর্ড ইত্যাদি।

সেশন সহায়তা প্রক্রিয়া ঃ সূচনা ও পরিচিতি (৩০ মিনিট)

ধাপ - ১ : সূচনা

- সহায়ক সকলকে স্বাগত, শুভেচ্ছা ও অভ্যর্থনা জানাবেন, কুশল বিনিময় করে সেশনের কাজ শুরু করবেন।

ধাপ - ২ : প্রশিক্ষণের প্রয়োজনীয়তা ও উদ্দেশ্য ব্যাখ্যা

- মুক্ত আলোচনা পদ্ধতিতে অংশগ্রহণকারীদের মাঝে আলোচ্য বিষয়ের প্রয়োজনীয়তা তুলে ধরা।
- সেশন এর মূল উদ্দেশ্য ও সাধারণ উদ্দেশ্য বিষয়ক পোস্টার প্রদর্শন করে, পোস্টারে বর্ণিত উদ্দেশ্যগুলো ব্যাখ্যা করা। এই সেশনের মূল লক্ষ্য হলো আলোচনার মাধ্যমে একটি মৌলিক ভ্যালু চেইন অংকন করে এবং তা সকলকে অবহিত করা।

প্রশ্ন-উত্তরের মাধ্যমে অংশগ্রহণকারীদের কাছ থেকে জেনে নিন ভ্যালু চেইন সম্পর্কে তাদের কি কি জানা আছে এবং কোথা থেকে তারা জেনেছেন। তাদের দেওয়া উত্তরগুলো বোর্ডে লিখুন।

অংশগ্রহণকারীদের এ বিষয়ে আর কোনো প্রশ্ন না থাকলে এ ধাপ এখানেই শেষ করুন।

ধাপ - ৩ : মূল আলোচনা

এখন সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের প্রশ্ন করবেন -

ভ্যালু শব্দটির অর্থ তারা জানে কি না? চেইন শব্দটির অর্থ তারা জানে কি না?

ভ্যালু শব্দটির অর্থ মূল্য এবং চেইন শব্দটির অর্থ শিকল। তাহলে ভ্যালু চেইন শব্দটির অর্থ হচ্ছে মূল্য শিকল।

এখন সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের প্রশ্ন করবেন -

নারীরা তাদের সৌন্দর্য্য বৃদ্ধি করার জন্য শিকলের কি কি ব্যবহার করেন?

সম্ভাব্য উত্তর আসতে পারে --

- মাথার সিঁথিতে ব্যবহারের জন্য সোনার টিকলি
- কানের দুলে ব্যবহারের জন্য সোনার টানা
- গলায় ব্যবহারের জন্য সোনার হার
- হাতের কব্জিতে ব্যবহারের জন্য সোনার ব্রেসলেট
- কোমড়ে ব্যবহার করার জন্য রুপার বিছা
- পায়ে ব্যবহারের জন্য রুপার নূপুর

তাহলে দেখা যাচ্ছে, ব্যবহারের উপর ভিত্তি করে শিকল বা চেইন এর বিভিন্ন নাম ও উপকরণ হতে পারে, যেমন- সোনা, রুপা, তামা, অ্যামিটেশন ইত্যাদি।

এবার সহায়ক বলবেন কৃষিতে ভ্যালু চেইন কিভাবে সর্ম্পকযুক্ত তা সকলকে বুঝাবেন।

এবার সহায়ক প্রশ্ন করবেন, আমরা যারা কৃষি কাজ করি আমরা কি করি? সম্ভাব্য উত্তর আসতে পারে, আমরা ধান উৎপাদন করি বা ফসল উৎপাদন করি। তাহলে যিনি ধান বা ফসল উৎপাদন করেন তাকে আমরা কি বলতে পারি? সম্ভাব্য উত্তর ধান চাষী বা ধান উৎপাদক। তাহলে যিনি ধান চাষ করেন তিনি উৎপাদক।

যদি অংশগ্রহণকারীরা একমত হন যে, যিনি ধান চাষ করেন তিনি উৎপাদক, তাহলে এই "উৎপাদক" লিখিত কার্ডটি বোর্ডে লাগান।

- ❖ সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের আবার প্রশ্ন করবেন - ধান এর ব্যবসা করতে গেলে কি কি প্রয়োজন হয়?
- বিভিন্ন বিষয়গুলো উত্তর হিসেবে আসতে পারে (যেমন- জমি কর্ষণ, বীজ, সার, পানি, পেষ্টিসাইড ইত্যাদি)। উত্তরগুলো একটি চার্টে লিখে রাখুন।
- ❖ এরপর সহায়ক আবারো প্রশ্ন করবেন - কোথা থেকে বীজ, সার,পানি, পেষ্টিসাইড ইত্যাদি সংগ্রহ করেন?
- বিভিন্ন বিষয়গুলো উত্তর হিসেবে আসতে পারে (যেমন- উপকরণ বিক্রেতার কাছ থেকে বীজ, সার, পেষ্টিসাইড, জমি কর্ষণ- পাওয়ার ট্রিলার অপারেটর, পানি - বিএডিসি/বরেন্দ্র/ সেচের জন্য পানি বিক্রি করে এমন ব্যক্তি। উত্তর থেকে

চিত্র: মৌলিক ভ্যালুচেইন

বিভিন্ন ধরণের ব্যবসার নাম লিপিবদ্ধ করুন, উদ্দেশ্য হলো ইনপুট ট্রেডার / উপকরণ বিক্রেতা / ব্যবসায়ী বিষয়টিকে সনাক্ত করা।

সহায়ক এখন ট্রেডার (ইনপুট সেলার/ উপকরণ বিক্রেতা) লিখিত কার্ডটিকে পূর্বের "উৎপাদক" কার্ডটির আগে বসান।

- ❖ ট্রেডার কার কাছ থেকে, কিভাবে বীজ, সার,পানি, পেষ্টিসাইড বিক্রির জন্য ক্রয় করে?
- ○ সম্ভাব্য উত্তর হিসেবে যে বিষয়গুলো আসতে পারে, মাছের নার্সারী থেকে মাছের পোনা, ফিড কোম্পানী থেকে মাছের খাবার, বীজ কোম্পানীর কাছ থেকে বীজ, যেমন- লাল তীর বা মেটাল বীজ কোম্পানী থেকে সবজি বীজ, বাংলাদেশ কৃষি উন্নয়ন কর্পোরেশন থেকে ধান/ গম বীজ, বিসিআইসি থেকে সার, শাহজালাল সীড কোম্পানীর ধান বীজ ইত্যাদি। তাহলে দেখা যাচ্ছে যে, উপকরণ বিক্রেতা বা ইনপুট সেলার উপকরণ বিক্রেতা কোম্পানী বা ইনপুট কোম্পানীর কাছ থেকে ক্রয় করেন। যেহেতু উপকরণ বিক্রেতা বা ইনপুট সেলার উপকরণ বিক্রেতা কোম্পানী বা ইনপুট কোম্পানীর কাছ থেকে ক্রয় করেন,

এখন তাহলে "ইনপুট কোম্পানী" কার্ডটি "উপকরণ বিক্রেতা বা ইনপুট সেলার ট্রেডার" কার্ডটির পূর্বে বসান। আবার সহায়ক উৎপাদকের দিকে ফিরে আসুন। তাহলে উৎপাদক হতে সরবরাহকারীদের দিকে পরিচালিত লিংক্কেজকে ব্যাকওয়ার্ড লিংক্কেজ বলে।

চিত্র ঃ ব্যাকওয়ার্ড লিংক্কেজ

- ❖ উৎপাদক তার উৎপাদিত পণ্য দিয়ে কি করেন? সবটুকুই খাদ্য হিসেবে গ্রহণ করেন? কিছু খাদ্য হিসেবে গ্রহণ করেন, কিছু বিক্রি করেন? বিক্রি করলে কার কাছে বিক্রি করেন?
- ○ ফড়িয়া / বেপারী / আড়তদার । তাহলে এরাও "ট্রেডার" বা ব্যবসায়ী। এদের আমরা বলতে পারি "মার্কেট ট্রেডার"।

এখন "মার্কেট ট্রেডার" কার্ডটি উৎপাদকের পরে অর্থাৎ বাম পাশে লাগান।

- ❖ "মার্কেট ট্রেডার" তাহলে পণ্য কোথায় দেয় বা বিক্রি করেন? না উনি সব নিজে খাবার হিসেবে গ্রহণ করেন?
- ○ সম্ভাব্য উত্তর হিসেবে আসতে পারে, মার্কেট ট্রেডার/ ফড়িয়া / বেপারী / আড়তদার ক্রেতা বা ভোক্তার কাছে বিক্রি করেন।

এখন এই ভোক্তা কার্ডটি মার্কেট ট্রেডার কার্ডের পরে একটু স্থান / জায়গা ফাঁকা রেখে লাগান যাতে ঐ শূণ্যস্থানে পরবর্তীতে প্রক্রিয়াজাতকারী ও খুচরা বিক্রেতা কার্ড দুটি লাগানো যায়।

- ❖ এখন সহায়ক প্রশ্ন করবেন - ভোক্তারা কি ধান খায়? ধান থেকে কি কি তৈরি হয়?
- ○ ধান থেকে চাল, চিড়া, মুড়ি ইত্যাদি তৈরি হয়।

- কেউ কেউ উত্তর দিবেন "চাল" খায়।

❖ তাহলে কে "চাল" তৈরি করেন?

- উত্তর চাল মিল মালিক বা প্রক্রিয়াজাতকারী।

এখন "প্রক্রিয়াজাতকারী" কার্ডটিকে ভোক্তা কার্ডের আগে ট্রেডার/ ফড়িয়া / বেপারীর পরে বসান।

❖ এখন প্রশ্ন করেন - ভোক্তারা কোথা থেকে "চাল" ক্রয় করেন? প্রক্রিয়াজাতকারী না আড়তদার/চালের মোকাম না খুচরা বিক্রেতা ?

যদি উত্তর - আড়তদার/চালের মোকাম হয়, তাহলে আড়তদার/চালের মোকাম কার্ডটি প্রক্রিয়াজাতকারীর পরে ভোক্তার মাঝে একটু ফাঁক রেখে বসান, যেন খুচরা বিক্রেতা কার্ডটি পরে বসানো যায়।

❖ এখন প্রশ্ন করেন - ভোক্তারা কোথা থেকে "চাল" ক্রয় করেন? প্রক্রিয়াজাতকারী না আড়তদার/চালের মোকাম না খুচরা বিক্রেতা ?

যদি উত্তর হয় খুচরা বিক্রেতা - তবে "খুচরা বিক্রেতা" কার্ডটি ভোক্তার পূর্বে বসান।

"প্রক্রিয়াজাতকারী" থেকে আড়তদার/চালের মোকাম হয়ে "খুচরা বিক্রেতা" হয়ে পণ্যটি ভোক্তার কাছে পৌঁছে। এবার উৎপাদক হতে গ্রাহক বা ভোক্তার দিকে যে লিংকেজ পরিচালিত হয় তাকে ফরোয়ার্ড লিংকেজ বলে।

চিত্র ঃ ফরোয়ার্ড লিংকেজ

এবার ধান ভ্যালু চেইন টি প্রশিক্ষণার্থীদের দেখান।

চিত্র ঃ একটি মৌলিক ভ্যালু চেইন ম্যাপ

এরপর অন্যকোন পণ্যের কথা চিন্তা করুন। ঐ পণ্যটিও কি একই রকম ভ্যালু চেইন অনুসরণ করে? যদি করে তাহলে এবার সবাইকে বুঝিয়ে বলুন যে, সাধারণভাবে প্রায় সব পণ্যের প্রবাহকে এভাবে ভ্যালু চেইন এর মাধ্যমে দেখানো যায়।

এবার সহায়ক ভ্যালু চেইন এর সংজ্ঞা দিবেন -

ভ্যালু চেইন হলো সকল এ্যাক্টরদের যারা পরস্পর কেনা বেচার মাধ্যমে নির্দিষ্ট কোন পণ্য সম্ভার উৎপাদক থেকে ভোক্তা পর্যন্ত পৌঁছাতে ভূমিকা রাখে তাদের সমন্বয়।

অথবা

ভ্যালু চেইন বলতে একাধিক কার্য সম্পাদনকে বুঝানো হয় যেখানে পরস্পর সম্পর্কযুক্ত কিছু ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান যারা নিজেদের মধ্যে একটি নির্দিষ্ট পণ্য বা সেবা কেনা বেচার উদ্দেশ্যে প্রাথমিক উৎপাদনকারী থেকে সর্বশেষ ভোক্তার কাছে পৌঁছানোর জন্য যে ধাপ গুলো অতিক্রম করে, তাই সংক্ষেপে ভ্যালু চেইন ।

সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের প্রশ্ন করবেন এ্যাক্টর বলতে তারা কি বুঝেন? অতঃপর সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের

সদ্য তৈরি ভ্যালু চেইনটি ব্যাখ্যা করবেন। সহায়ক ব্যাখ্যা করবেন যে,

এ্যাক্টর হলো সেই যিনি কোন বিশেষ কার্য সম্পাদন করেন। যেমন- উপকরণ বিক্রেতা হলো মাছ ভ্যালু চেইনে একটি এ্যাক্টর, কেননা সে মাছকে ভোক্তার কাছে পৌঁছানোর কাজটি করে। তার ভূমিকা ছাড়া ভোক্তার কাছে মাছ পৌছাবে না। বিষয়টি আরো ভালোভাবে দেখা যাক। ঢাকা শহরে বসবাসকারী একজন ভোক্তার কাছে মাছ পৌছাবে না, যদি মার্কেট ট্রেডার মাছের সরবরাহ নিশ্চিত করতে না পারে। কাজেই দেখা যাচ্ছে, ভ্যালু চেইনের সাফল্য নির্ভর করে এর নানা এ্যাক্টরদের পারস্পরিক লেনদেনের উপর।

এ্যাক্টরগণ এক একজন একেকটি বলয় এর মত, একজন আরেকজনের সাথে এমনভাবে লেগে থাকে যেন একটি মালা বা চেইন।

কোন পণ্য বা সেবা উৎপাদক থেকে ভোক্তা পর্যন্ত পৌছায় বিভিন্ন এ্যাক্টরদের হাত বদলের মাধ্যমে। কাজেই পণ্যের নামেই সেই ভ্যালু চেইনটি পরিচিত হয়। যেমন- পাঙ্গাস মাছ ভ্যালু চেইন, সূর্যমূখী ভ্যালু চেইন, চিংড়ি ভ্যালু চেইন, করলা ভ্যালু চেইন, পাট ভ্যালু চেইন ইত্যাদি।

চিত্র ঃ একটি মৌলিক ভ্যালুচেইন ম্যাপ

ধাপ - ৪ : সারসংক্ষেপ

সহায়ক সেশনের আলোচনার সারসংক্ষেপ করবেন এবং সকলকে ধন্যবাদ জানিয়ে সেশন শেষ করুন।

নোট

ভ্যালু চেইন ঃ ভ্যালু চেইন হলো সকল এ্যাক্টরদের যারা পরস্পর কেনা বেচার মাধ্যমে নির্দিষ্ট কোন পণ্য সম্ভার উৎপাদক থেকে ভোক্তা পর্যন্ত পৌঁছাতে ভূমিকা রাখে তাদের সমন্বয়।

অথবা

ভ্যালু চেইন বলতে একাধিক কার্য সম্পাদনকে বুঝানো হয় যেখানে পরস্পর সম্পর্কযুক্ত কিছু ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান যারা নিজেদের মধ্যে একটি নির্দিষ্ট পণ্য বা সেবা কেনা বেচার উদ্দেশ্যে প্রাথমিক উৎপাদনকারী থেকে সর্বশেষ ভোক্তার কাছে পৌঁছানোর জন্য যে ধাপ গুলো অতিক্রম করে তাহাই সংক্ষেপে ভ্যালু চেইন ।

এ্যাক্টর ঃ এ্যাক্টর হলো সেই যে কোন বিশেষ কার্য সম্পাদন করেন। যেমন- উপকরণ বিক্রেতা হলো মাছ ভ্যালু চেইনে।

কৃষি অর্থনৈতিক কার্যক্রম গুলোর মধ্যে দুটি ভিন্ন ধরণের লিংকেজ/সংযোগ দেখতে পাওয়া যায়। যেমন-

- ব্যাকওর্য়াড লিংকেজ/সংযোগ
- ফরোয়ার্ড লিংকেজ/সংযোগ

ব্যাকওর্য়াড লিংকেজ:

ব্যাকওর্য়াড লিংকেজ উৎপাদক হতে সরবরাহকারীদের (উপকরণ বিক্রেতা, কোম্পানী) দিকে পরিচালিত হয়।

ফরোয়ার্ড লিংকেজ:

ফরোয়ার্ড লিংকেজ উৎপাদক হতে গ্রাহক বা ক্রেতাদের (পাইকার, ফড়িয়া, বেপারী, আড়তদার, প্রক্রিয়াজাতকারী, খুচরা বিক্রেতা ও ভোক্তা) দিকে পরিচালিত হয়।

সেশনের রূপরেখা - ০৩

সেশনের শিরোনাম ঃ সম্বনিত ভ্যালু চেইনের বৃহত্তর পরিসীমা সম্পর্কে ধারনা করা

সেশনের উদ্দেশ্য ঃ

- সাপোর্ট ফাংশন ও ব্যবসা সহায়ক পরিবেশ সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা
- সাপোর্ট ফাংশন এ কি কি বিষয় জড়িত? পরিবহন, অর্থ/লোন, প্রযুক্তি সহায়তা, অবকাঠামো ভ্যালু চেইন উন্নয়নে কি ভূমিকা পালন করে সে সম্পর্কে জানানো
- ব্যবসা সহায়ক পরিবেশ এ কি কি বিষয় জড়িত? আইন ও বিধিমালা, নিয়ম, সামাজিক সংস্কার বা সাংস্কৃতিক বিষয়/ কালচার ভ্যালু চেইন উন্নয়নে কি ভূমিকা পালন করে সে সম্পর্কে জানানো

সেশনের বিষয়-অনুবিষয় ঃ

- সাপোর্ট ফাংশন - পরিবহন, অর্থ/লোন , প্রযুক্তি সহায়তা, অবকাঠামো
- ব্যবসা সহায়ক পরিবেশ - আইন ও বিধিমালা, নিয়ম, সামাজিক সংস্কার বা সাংস্কৃতিক বিষয়, কালচার

সেশনের মেয়াদ ঃ ৯০.০০ মিনিট

প্রশিক্ষণ পদ্ধতি ঃ মুক্ত আলোচনা, পোস্টার প্রদর্শন, ভিপকার্ড (VIPP-Visualization In Participatory Programme), মাল্টিমিডিয়া প্রজেক্টর, দলগত কাজ, দলগত কাজ উপস্থাপনা ইত্যাদি।

প্রশিক্ষণ উপকরণ ঃ পোস্টার (হাতে লেখা), ভিপকার্ড, পোস্টার পেপার, মার্কার, বোর্ডমার্কার, টেনিস বল ইত্যাদি।

সেশন সহায়তা প্রক্রিয়া ঃ সূচনা ও পরিচিতি (৩০ মিনিট)

ধাপ - ১ : সূচনা

- সকলকে স্বাগত, শুভেচ্ছা ও অভ্যর্থনা জানান।

ধাপ - ২ : প্রশিক্ষণের প্রয়োজনীয়তা ও উদ্দেশ্য ব্যাখ্যা

- মুক্ত আলোচনা পদ্ধতিতে অংশগ্রহণকারীদের মাঝে আলোচ্য বিষয়ের প্রয়োজনীয়তা তুলে ধরা।
- সেশন এর মূল উদ্দেশ্য ও সাধারণ উদ্দেশ্য বিষয়ক পোস্টার প্রদর্শন করে, পোস্টারে বর্ণিত উদ্দেশ্যগুলো ব্যাখ্যা করা।

অংশগ্রহণকারীদের এ বিষয়ে আর কোনো প্রশ্ন না থাকলে এ ধাপ এখানেই শেষ করুন।

ধাপ - ৩ : মূল আলোচনা

সহায়ক ভ্যালু চেইনের সাধারণ কাঠামোটি দেখাবেন ও আলোচনা শুরু করবেন। সহায়ক প্রশ্ন করবেন শুধুমাত্র এখন পর্যন্ত চিহ্নিত এ্যাক্টরদের দিয়েই কি সফলভাবে ব্যবসা পরিচালনা করা বা পণ্য উৎপাদক থেকে ভোক্তার কাছে পৌঁছানো সম্ভব ? যদি সম্ভব না হয় তাহলে সহায়ক অগ্রঞ্চষকারীদের কাছে জানতে চাইবেন কি কি ধরনের সহায়ক সেবার দরকার হয় যখন 'পণ্য' উৎপাদকের কাছ থেকে ভোক্তার কাছে পৌঁছে?

প্রত্যাশিত উত্তর হতে পারে, ভ্যান, নসিমন, ট্রাক, নৌকা, ট্রেন, প্লেন, ইত্যাদি। এখন সহায়ক "পরিবহন" কার্ডটি পূর্বের ভ্যালু চেইন কাঠামোটির উপরে লাগাবেন।

সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের চিন্তা করতে বলবেন,

যখন একজন কৃষক ধান/তিল/তরমুজ/মুগ ডাল চাষ করতে চায় কিন্তু বীজ বা সার কেনার সামর্থ নেই? তার অর্থ কি?

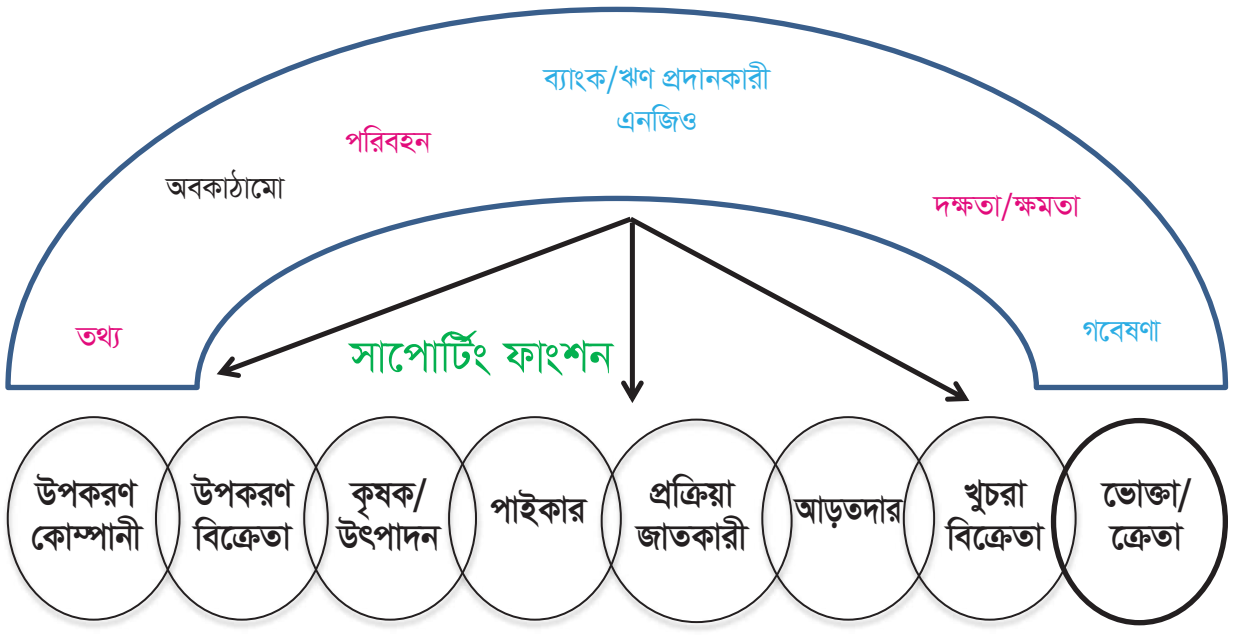
তাহলে উত্তরটি বিশ্লেষন করলে বলা যায় বিনিয়োগ করার ক্ষমতা কম। অর্থনৈতিক সহায়তার প্রয়োজন। এখন সহায়ক "অর্থ/লোন" কার্ডটি "পরিবহন" কার্ডটির পাশে লাগাবেন।

যদি একজন কৃষক স্ট্রবেরী চাষ করতে চান কিন্তু তিনি জানেন না যে কিভাবে চাষ করতে হবে? তাহলে তার কি কি বিষয়ে তথ্য প্রয়োজন? কোথায় তা পাওয়া যাবে?

সম্ভাব্য উত্তর হবে প্রযুক্তি, প্রশিক্ষন চাষ পদ্ধতি সম্পর্কিত জ্ঞান, নতুন জাত সম্পর্কিত জ্ঞান, সার প্রয়োগ সম্পর্কিত জ্ঞান, সেচ সম্পর্কে জ্ঞান, আন্তঃপরিচর্যা,ফসল আহরণ সম্পর্কিত, মোড়কজাতকরন সম্পর্কিত জ্ঞান। সহায়ক ব্যাখ্যা করবেন যে, কৃষি সম্প্রসারন সম্পর্কিত সেবা খুবই গুরুত্বপূর্ণ। সহায়ক "প্রযুক্তি সহায়তা" কার্ডটি উপরে বসাবেন।

সহায়ক প্রশ্ন করবেন কোন পণ্য উৎপন্ন করবেন এই ব্যাপারে কৃষকেরা কিভাবে সিদ্ধান্ত নেয়? ব্যাখ্যা করুন যে, যে পণ্যের চাহিদা আছে কৃষকদের সেই পণ্য উৎপাদন করা উচিত। যেমন- বাজারে সবুজ টমেটোর চাহিদা থাকে তাহলে কৃষকদের সবুজ টমেটো উৎপাদন করা উচিত। কাজেই দেখা যাচ্ছে যে, বাজার সংক্রান্ত তথ্য জানা খুবই গুরুত্বপূর্ন।

এভাবে সহায়ক নানা সহায়ক সেবা গুলো চিহ্নিত করতে সাহায্য করবেন এবং তা মূল ভ্যালু চেইনের উপরে লাগাবেন এবং পুনরায় সংক্ষেপে চিহ্নিত সহায়ক সেবাগুলো (সার্পোট ফাংশন) সম্পর্কে আলোচনা করবেন (পূর্বে প্রস্তুতকৃত ডোনাটটি দেখাবেন)।



চিত্র ঃ একটি মৌলিক ভ্যালু চেইন ও সাপোর্ট ফাংশন

ব্যবসা সহায়ক নীতিমালা প্রনয়ণকারী এ্যাক্টর চিহ্নিত করার উদ্দেশ্যে সহায়ক জানতে চাইবেন, ভ্যালু চেইনের জন্য নিয়ম নীতিমালা, বিধিবিধান, আইনের গুরুত্ব আছে কিনা?

বিষয়টি বোঝার সুবিধার্থে চিংড়ি/ইলিশ ভ্যালু চেইন সম্পর্কে আলোচনা করা যেতে পারে।

চিংড়ি মাছের মধ্যে কোন কিছু ইনজেকশনের মাধ্যমে ঢুকিয়ে দেয়া নিষিদ্ধ। চিংড়ি মাছের ডিপো মালিকদের এই ব্যবসা করার জন্যে কিছু সরকারি নির্দেশনা মেনে চলতে হয় যেমন লাইসেন্স সংগ্রহ, ফ্লোর টাইলস্ দিয়ে বাধাই করা ইত্যাদি ।

ইলিশ মাছের জাটকা ধরা নিষেধ- এটা একটা আইন।

সহায়ক একটি কার্ডে "আইন ও বিধিমালা" লিখে তা মূল ভ্যালু চেইনের নিচে লাগাবেন যাতে এর গুরুত্ব বোঝা যায়।

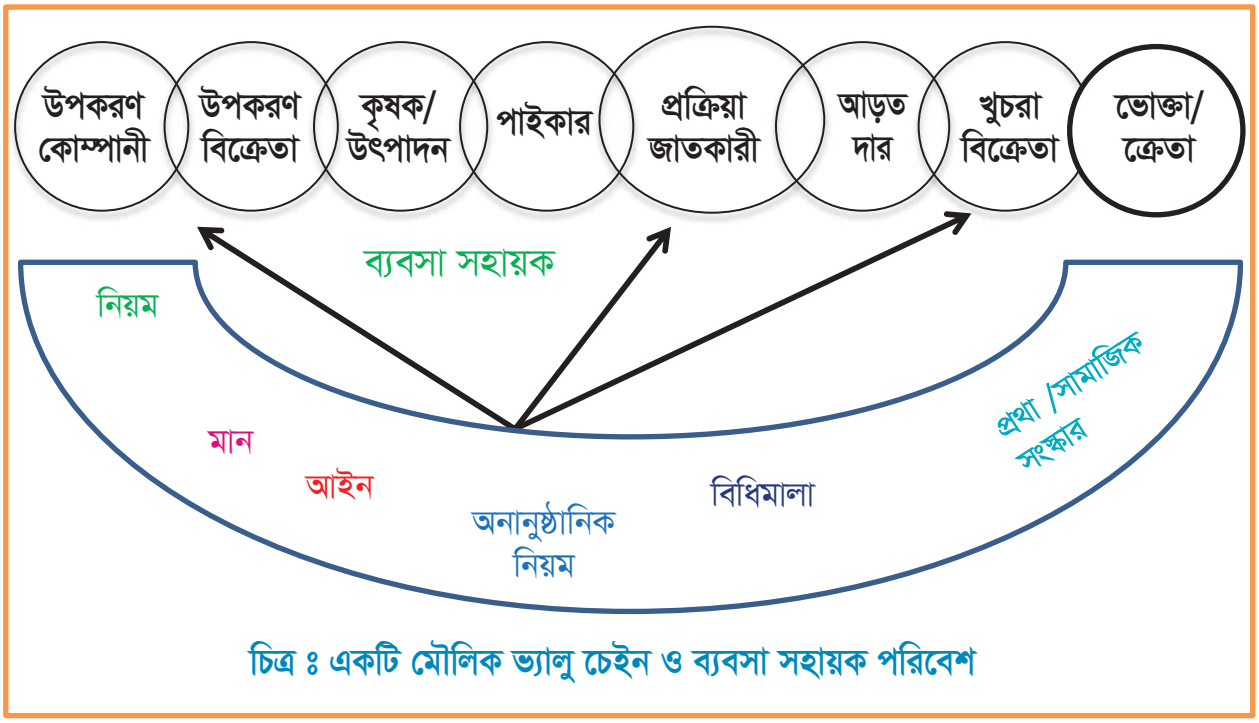
বিভিন্ন বাজারে "নসিমন" স্ট্যান্ড দেখা যায়। এই নসিমন গুলো স্ট্যান্ড ছাড়ার সময় একটা সিরিয়াল মেনে চলে, যেটা আগে আসে সেটা যাত্রী বা মাল নিয়ে আগে ছাড়ে । এটা একটা "নিয়ম" সবাইকে এই নিয়ম মেনে চলতে হয়। সহায়ক কার্ডটি পূর্বের কার্ডের পাশে লাগাবেন ।

অনেক বাজারে মহিলা উৎপাদক / বিক্রেতাদের জন্য জায়গা নির্দিষ্ট করা থাকে যাতে তারা বিক্রয় করতে পারে ।

সকল বিক্রেতাকে বাজারে টোল / ট্যাক্স দিতে হয়। যা কমিটি সংগ্রহ করে বাজারের উন্নয়নে ব্যয় করে ।

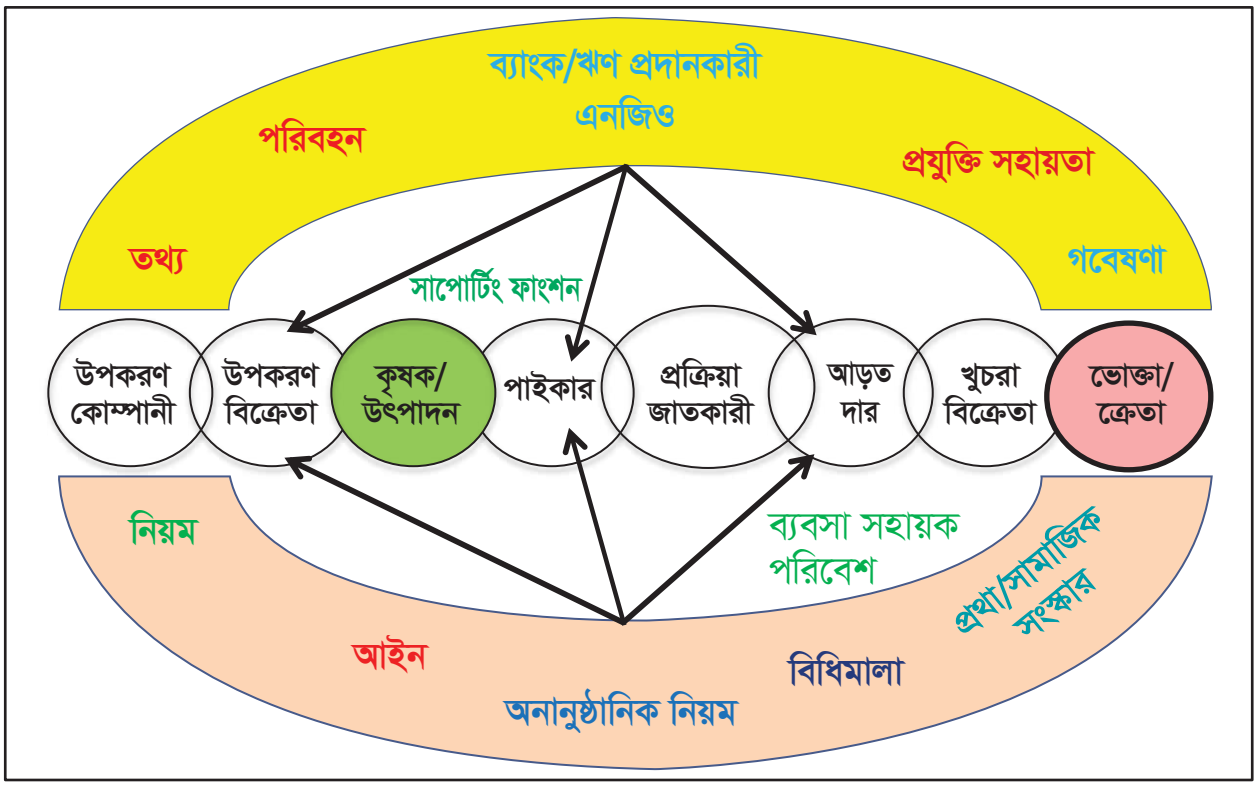
তাহলে এগুলো বাজার পরিচালনার বিধিমালা। এখন প্রশিক্ষক এই কার্ড পূর্বের কার্ডের পাশে বসাবেন।

অনেক স্থানে পানের বরজে মহিলাদের যেতে মানা করা হয় -এক ধরনের ধারণা আছে যে, মহিলারা পানের বরজে ঢুকলে উৎপাদন কম হবে।



চিত্র ঃ একটি মৌলিক ভ্যালু চেইন ও ব্যবসা সহায়ক পরিবেশ

এগুলো হল "সামাজিক সংস্কার" বা "সাংস্কৃতিক" বিষয়। যেগুলো অনেক ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ন। প্রশিক্ষক "সামাজিক সংস্কার" লেখা কার্ড পূর্বের কার্ডের পাশে লাগাবেন।



চিত্র ঃ ভ্যালু চেইন ডোনাট / ভ্যালু চেইন এর বৃহত্তর পরিসীমা

এবার সবশেষে প্রশিক্ষক ব্যবসা সহায়ক আইন-নীতিমালার গুরুত্ব এবং যারা এই সকল প্রনয়ণের সাথে যুক্ত সেই সব এ্যাক্টরদের ভূমিকা তুলে ধরবেন। এখানে প্রশিক্ষক একটি সমন্বিত ভ্যালু চেইন কাঠামো অংশগ্রহণকারীদের সামনে তুলে ধরবেন। এবার বোঝাবেন যে, সামগ্রিকভাবে একেই বাজার পদ্ধতি বলে।

দলগত কাজ সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের দলে বিভক্ত করে অনুশীলন করাবেন

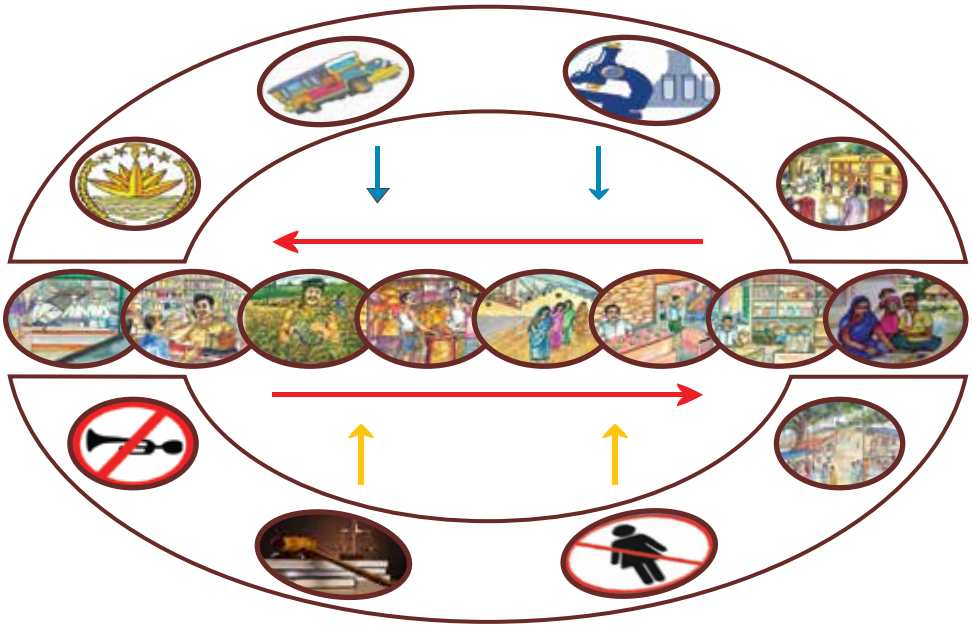
সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের দলে বিভক্ত করে অনুশীলন করাবেন। অংশগ্রহণকারীদের ৩টি গ্রুপে ভাগ হয়ে ৩টি পূর্ণাঙ্গ বাজার পদ্ধতিতে দলগত ভাবে ভ্যালু চেইন এ্যাক্টর, সহায়ক এ্যাক্টর, নীতি প্রনয়ণকারী এ্যাক্টর সমূহ চিহ্নিত করবেন এবং উপস্থাপন করবেন।

এই পূর্নাঙ্গ বাজার পদ্ধতি তৈরী কাঠামোকে ভ্যালু চেইন মানচিত্র প্রনয়ণ প্রক্রিয়াও বলা হয়

১,২,৩,৪ এভাবে গুনে অংশগ্রহণকারীদের ৪টি গ্রুপে ভাগ করবেন। একটা প্যাকেটে চারটি কার্ড থাকবে এবং তাতে ৪টি ভ্যালুচেইন লেখা থাকবে। প্রত্যেক গ্রুপ থেকে একজন এসে একটি কার্ড তুলে নিবে এবং সেই কার্ডের বর্ণিত ভ্যালু চেইনটি নিয়ে তাদের বাজার পদ্ধতিটি তৈরী করতে হবে।

সহায়ক বিভিন্ন বর্ণের ভিপকার্ড দিবেন। সেই সব কার্ড দিয়ে দলগত ভাবে ভ্যালু চেইন সাপোর্ট ফাংশন ও ব্যবসা সহায়ক পরিবেশ প্রনয়ণকারী এ্যাক্টর সমূহ চিহ্নিত করে লিখে সাজাতে হবে। সহায়ক তাদের জানাবেন যে, একে বাজার মানচিত্র তৈরী প্রক্রিয়া বলা হয়ে থাকে।

প্রত্যেক দল তাদের "বাজার পদ্ধতি" তৈরী করবেন এবং তা সবার সামনে উপস্থাপন করবেন। সকলের মতামতের ভিত্তিতে সেগুলো প্রয়োজনে সংশোধন করা হবে ।



ধাপ - ৪ : সারসংক্ষেপ

সহায়ক এই সেশনের সারসংক্ষেপ তুলে ধরবেন। উনি মনে করিয়ে দিবেন সহায়ক এক্টর এবং ব্যবসা সহায়ক নীতিমালা গুলো ভ্যালু চেইনের সফলতার জন্য গুরুত্বপূর্ন। উনি আবারও বলবেন যে, এই পূর্নাঙ্গ বাজার পদ্ধতি তৈরী কাঠামোকে ভ্যালু চেইন মানচিত্র প্রনয়ণ প্রক্রিয়াও বলা হয়। সহায়ক সেশনের আলোচনার সারসংক্ষেপ করবেন এবং সকলকে ধন্যবাদ জানিয়ে সেশন শেষ করবেন।

নোট

বাজার পদ্ধতি

- ভ্যালু চেইন এ্যাক্টর
- সহায়ক এ্যাক্টর
- ব্যবসা সহায়ক নীতিমালার এ্যাক্টর

সাপোর্ট ফাংশন

১. পরিবহন ২. অর্থ/লোন ৩. প্রযুক্তি সহায়তা ৪. অবকাঠামো

ব্যবসা সহায়ক পরিবেশ

১. আইন ও বিধিমালা ২. নিয়ম ৩. সামাজিক সংস্কার বা সংস্কৃতিক বিষয় কালচার

বাজার পদ্ধতির ধারনা

- ব্যবসা সহায়ক পরিবেশ ঃ বিভিন্ন ধরনের নিয়ম-নীতি যা ব্যবসা সহায়ক কাম্য পরিবেশ তৈরীতে সহায়তা করে। এই ধরনের নিয়ম-নীতি গুলো কখনও প্রাতিষ্ঠানিক বা অপ্রাতিষ্ঠানিক হতে পারে আবার কখনও কখনও সামাজিক কোন সংস্কার বা নীতি হতে পারে। এটি কোর/প্রধান ভ্যালু চেইন কার্যক্রমকে মারাত্নক ভাবে প্রভাবিত করে।
- ব্যবসা সহায়ক সেবা ঃ সরকারী-বেসরকারী সকল ধরনের কারিগরী, অর্থ, তথ্য ও প্রযুক্তি গত সেবা। যা কোর ভ্যালু চেইন এর কার্য সম্পাদনের সক্ষমতা বৃদ্ধি করে। এটি দক্ষতা, জ্ঞান ও পদ্ধতির সাথে সম্পর্কযুক্ত।
- কোর/প্রধান ভ্যালু চেইনঃ এটিকে অন্যভাবে চাহিদা ও সরবরাহের মধ্যে আন্তঃসম্পর্ককে বোঝায়। এটি বাজার পদ্ধতির প্রধান নিয়ন্ত্রক/বাহক। সকল কার্যক্রম এই কোর/প্রধান ভ্যালু চেইন কে কেন্দ্র করে পরিচালিত হয়।

সেশনের রূপরেখা - ০৪

সেশনের শিরোনাম ঃ ভ্যালু চেইন কিভাবে কাজ করে

সেশনের উদ্দেশ্য ঃ

- সংক্ষিপ্ত ভ্যালু চেইন এবং দীর্ঘ ভ্যালু চেইন সম্পর্কে ধারনা দেয়া
- স্থানীয় বাজার, আঞ্চলিক বাজার, জাতীয় বাজার, আন্তর্জাতিক বাজার সম্পর্কে ধারনা দেয়া
- ভোক্তার চাহিদা সম্পর্কে জানানো
- পণ্যের মূল্য নির্ধারন এবং মূল্য সংযোজন সম্পর্কিত ধারনা দেয়া

সেশনের বিষয়-অনুবিষয় ঃ

- সংক্ষিপ্ত ভ্যালু চেইন এবং দীর্ঘ ভ্যালু চেইন।
- স্থানীয় বাজার, আঞ্চলিক বাজার, জাতীয় বাজার, আন্তর্জাতিক বাজার
- ভোক্তার চাহিদা
- পণ্যের মূল্য নির্ধারন এবং মূল্য সংযোজন

সেশনের মেয়াদ ঃ ৭৫.০০ মিনিট

প্রশিক্ষণ পদ্ধতি ঃ মুক্ত আলোচনা, পোস্টার প্রদর্শন, ভিপকার্ড (VIPP-Visualization In Participatory Programme), ইত্যাদি।

প্রশিক্ষণ উপকরণ ঃ পোস্টার (হাতে লেখা), ভিপকার্ড, পোস্টার পেপার, মার্কার, বোর্ডমার্কার, ইত্যাদি।

সেশন সহায়তা প্রক্রিয়া ঃ সূচনা ও পরিচিতি

ধাপ - ১ : সূচনা

- সকলকে স্বাগত, শুভেচ্ছা ও অভ্যর্থনা জানান।

ধাপ - ২ : প্রশিক্ষণের প্রয়োজনীয়তা ও উদ্দেশ্য ব্যাখ্যা

- মুক্ত আলোচনা পদ্ধতিতে অংশগ্রহণকারীদের মাঝে আলোচ্য বিষয়ের প্রয়োজনীয়তা তুলে ধরা।
- সেশন এর মূল উদ্দেশ্য ও সাধারণ উদ্দেশ্য বিষয়ক পোস্টার প্রদর্শন করে, পোস্টারে বর্ণিত উদ্দেশ্যগুলো ব্যাখ্যা করা।

অংশগ্রহণকারীদের এ বিষয়ে আর কোনো প্রশ্ন না থাকলে এ ধাপ এখানেই শেষ করুন।

ধাপ - ৩ : মূল আলোচনা

সহায়ক সকলকে মনে করিয়ে দিবেন যে, আমরা বিগত অধিবেশনে শিখেছি যে, প্রত্যেক পণ্য, উৎপাদন থেকে ভোক্তার কাছে পৌঁছানোর জন্যে একটি চেইন মেনে চলে,যাতে বিভিন্ন এক্টরগণ জড়িত থাকে এবং তারা বিভিন্ন কাজ সম্পাদন করে। প্রত্যেক এক্টরের হাত বদলের সময় ক্রয়-বিক্রয় হয়, যার পরিসমাপ্তি ঘটে যখন পণ্যটি বিভিন্ন এক্টরের হাত বদলের মাধ্যমে ভোক্তার কাছে পৌঁছায়।

সহায়ক এবার মাছ ভ্যালুচেইনটি দেখাবেন এবং আলোচনা শুরু করবেন-

সাধারনত: প্রত্যেক ভ্যালু চেইনে একজন চুড়ান্ত ভোক্তা থাকে।

তাহলে ভোক্তা কি চায়?

উত্তর হলো - তাজা মাছ। আর কি হতে পারে ? যদি ভোক্তা তাজা মাছ না পায়? (এক্টর বা ভোক্তা মাছই কিনবে না বা কম মাছ কিনবে)।

ফলে মাছের বিক্রি কমে যাবে, মাছ বিক্রেতার কাছে মাছ বেশী পরিমানে থেকে যাবে, লাভ কমে যাবে।

তাহলে এর পরিণামে খুচরা মাছ বিক্রেতা পরবর্তিতে কম মাছ কিনবে অথবা মাছ সরবরাহকারী পরিবর্তন করবে।

এর প্রভাব আবার পড়বে মাছ চাষীর উপর, পাইকার কম মাছ কিনবে অথবা মাছ-চাষীর জন্য ভাল দামে ক্রেতা পাওয়া খুব কঠিন হয়ে পড়বে।

একইভাবে সহায়ক চাল (চিকন/পরিষ্কার?)/ দুধ (ঘন /ভাল/ পাতলা/ কম ভাল?) প্রভৃতি ভ্যালু চেইন অবতাড়না করে বর্ণনা করবেন যে, ভোক্তার চাহিদা অনুযায়ী পণ্য সরবরাহ করতে পারলে পণ্যের চাহিদা বৃদ্ধি পায়।

তাহলে দেখা যাচ্ছে যে, ভোক্তার চাহিদা সম্পর্কে জ্ঞান থাকা প্রত্যেক পণ্য উৎপাদক এবং অন্যান্য এক্টরদের জন্য খুবই গুরুত্বপূর্ন ।

প্রশিক্ষক পুনরায় মাছ ভ্যালু চেইনটি দেখিয়ে ব্যাখ্যা করবেন যে, বাজারের পন্যের চাহিদা সম্পর্কিত তথ্য এর ভোক্তা থেকে উৎপাদক এর দিকে প্রবাহিত হয়। উৎপাদক ভোক্তা চাহিদা সম্পর্কে জানবেন এবং সেই অনুযায়ী পণ্য উৎপন্ন করবেন (যেমন- তাজা ও টাটকা টমেটো)। যদি ভোক্তা সবুজ টমেটো বেশী দাম দিয়ে কিনতে চায় তাহলে কৃষকদেরও সবুজ টমেটো চাষ করা উচিত।

তাহলে এটা বলা যায় যে, যদি পণ্য চুড়ান্ত ভোক্তার পছন্দমত না হয় তাহলে তার চাহিদা কমে যায়, চুড়ান্ত ভোক্তা যা কিনতে চায় অন্য সব এক্টরদের সেই পণ্যই উৎপন্ন ও সরবরাহ করা উচিত। উৎপাদিত পণ্য যদি চুড়ান্ত ভোক্তার চাহিদা মত না হয় তাহলে ভ্যালু চেইন সঠিকভাবে কাজ করবে না। ।

তাহলে চুড়ান্ত ভোক্তার চাহিদা সম্পর্কে তথ্য ভোক্তা থেকে উৎপাদকের নিকট পৌঁছে এবং পণ্য তার বিপরীতে উৎপাদক থেকে ভোক্তার কাছে যায়।

- বিভিন্ন ধরনের বাজার সম্পর্কিত ধারনা
  - সংক্ষিপ্ত ভ্যালু চেইন এবং
  - দীর্ঘ ভ্যালু চেইন।

  সহায়ক পুনরায় মাছ ভ্যালু চেইনটি দেখাবেন।

- উদ্দেশ্য হল বিভিন্ন ধরনের বাজার

  যেমন -

  - স্থানীয় বাজার
  - আঞ্চলিক বাজার
  - জাতীয় বাজার
  - আন্তর্জাতিক বাজার ।

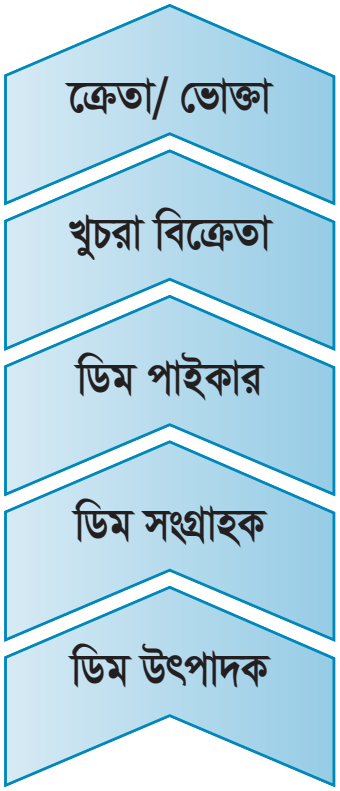
মাছ পায়রা নদীতে (আমতলী বাজার এর কাছে) ধরে যদি আমতলী / পটুয়াখালী বাজারে বিক্রি করা হয় তাহলে এক্টরের সংখ্যা হবে খুবই কম। এক্ষেত্রে আমতলী / পটুয়াখালী বাজারকে বলা যাবে স্থানীয় বাজার ।

আর যদি, সেই মাছ বরিশাল বাজারে বিক্রি হয়,তাহলে বরিশাল হবে আঞ্চলিক বাজার আর যদি মাছ ঢাকায় যায় তাহলে বেশ কিছু কার্য সম্পাদন করতে হবে এবং অনেক এক্টরদের মধ্যে লেনদেন হবে। এই ঢাকার বাজার এই ক্ষেত্রে হবে জাতীয় মার্কেট।

আর যদি মাছ রপ্তানী হয় এবং কোলকাতায় বিক্রি হয়, তাহলে সেটা হবে আন্তর্জাতিক বাজার ।

তাহলে আমরা দেখছি যে চুড়ান্ত ভোক্তা থাকেন শেষ বাজারে এবং সেটা কাছেও হতে পারে আবার অনেক দূরেও হতে পারে। অনেক "এক্টর" এর মাঝে থাকতে পারে আবার স্বল্প সংখ্যক এক্টরও হতে পারে।

(এখানে রপ্তানীযোগ্য চিংড়ি ভ্যালু চেইন নিয়ে আলোচনা করে সহায়ক স্থানীয়, আঞ্চলিক/ জাতীয় বা আন্তর্জাতিক বাজার সম্পর্কে ব্যাখ্যা দিতে পারেন।)



চিত্র ঃ সংক্ষিপ্ত ভ্যালু চেইন

এখন সহায়ক সংক্ষিপ্ত ভ্যালু চেইন এবং দীর্ঘ ভ্যালু চেইন ব্যাখা করবেন।

সহায়ক সংক্ষিপ্ত ভ্যালু চেইন এর জন্য কৃষক পর্যায়ে বসতবাড়ীতে দেশি হাঁস- মুরগীর ডিম ব্যবসার কথা বলবেন এবং দীর্ঘ ভ্যালু চেইন এর জন্য চিংড়ি ব্যবসার কথা বলবেন। সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের প্রশ্ন করবেন বসতবাড়ীতে উৎপাদিত দেশি হাঁস-মুরগীর ডিম কোথায় বিক্রি হয় ? কত বার হাত বদল হয় ? কত ব্যবসায়ী বা মার্কেট এক্টর জড়িত ? কত দূর পর্যন্ত বিক্রি হয় ?

সম্ভাব্য উত্তর আসতে পারে

হাঁস- মুরগীর ডিম প্রতিবেশির কাছে, কাছের হাট/বাজারে, কখনও কখনও কাছের উপজেলা/ জেলা বাজারে।

অল্প সংখ্যক ব্যবসায়ী জড়িত, অল্প সংখ্যক বার হাত বদল হয়।

সহায়ক এবার সংক্ষিপ্ত ভ্যালু চেইন এর সংজ্ঞা বলবেন .....

যখন কোন পণ্য উৎপাদক থেকে ভোক্তার কাছে পৌঁছানোর জন্যে তুলনামুলক কম "এক্টর" এর হাতবদল হয়, অপেক্ষাকৃত স্বল্প দুরত্ব অতিক্রম করে তখন সেটাকে সংক্ষিপ্ত ভ্যালু চেইন বলা যেতে পারে। উদাহরণ দেশী মুরগীর ডিম। দেশী মুরগীর ডিম পোল্ডারে পাওয়া যায় এবং পোল্ডারের ভিতরেই প্রতিবেশী/ক্রেতার কাছে বা স্থানীয় বাজারে বিক্রি হয়।

সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের প্রশ্ন করবেন চিংড়ি কোথায় কোথায় বিক্রি হয় ? কত বার হাত বদল হয় ? কত ব্যবসায়ী বা মার্কেট এক্টর জড়িত ? কত দূর পর্যন্ত বিক্রি হয় ?

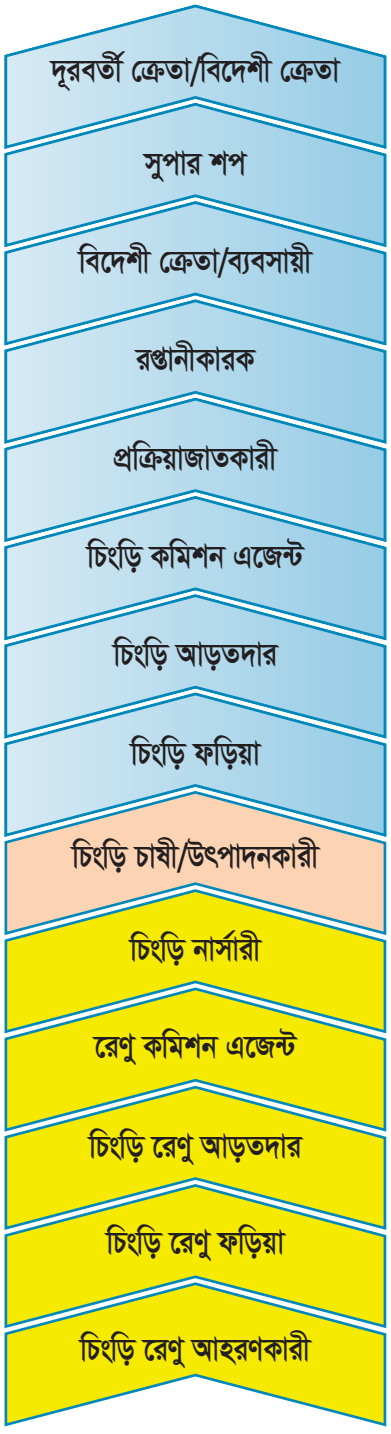
সম্ভাব্য উত্তর আসতে পারে - চিংড়ি কাছের ডিপোতে, কাছের হাট/বাজারে, কাছের উপজেলা/ জেলা বাজারে/ প্রক্রিয়াজাতকারীর কাছে, বিভাগীয় বা জাতীয় বাজারে, এমনকি আন্তর্জাতিক বাজারে।

প্রচুর সংখ্যক ব্যবসায়ী জড়িত, অনেক সংখ্যক বার হাত বদল হয়।

সহায়ক এবার দীর্ঘ ভ্যালু চেইন এর সংজ্ঞা বলবেন .....

যখন কোন পণ্য চুড়ান্ত ভোক্তার কাছে পৌঁছানোর জন্যে অনেক কার্যাবলী সম্পন্ন করে, সময় বেশী লাগে, অনেক হাত বদল হয়, অনেক দূরের চুড়ান্ত ভোক্তার কাছে পৌঁছায় তখন সেটাকে সংক্ষিপ্ত ভ্যালু চেইন বলা যেতে পারে। এটা সাধারনতঃ একটি জটিল প্রক্রিয়া।

আবার যদি রপ্তানীযোগ্য ইলিশ মাছের কথা চিন্তা করি তাহলে দেখব যে, সেখানে অনেক এক্টর আছে, অনেক সংখ্যক বার হাত বদল হয় এবং অনেক দূরের চুড়ান্ত ভোক্তার কাছে পৌঁছায়।



চিত্র ঃ দীর্ঘ ভ্যালু চেইন

পণ্যের মূল্য নির্ধারন এবং মূল্য সংযোজন সম্পর্কিত ধারনা

সহায়ক তরমুজ ভ্যালু চেইনের দুই ধরনের কাঠামো দেখাবেন। যাদের একটিতে আঞ্চলিক বাজার (পটুয়াখালী) এবং অপরটিতে জাতীয় বাজার (ঢাকা) দেখানো হয়েছে। প্রশিক্ষক ব্যাখ্যা করবেন যে, বিভিন্ন স্থানে তরমুজের বিভিন্ন দাম এবং এর কারন গুলো হচ্ছে-

- পরিবহন খরচ,
- পণ্যের গুনগত ক্ষতি / পণ্যের পরিবহনজনিত ক্ষতি
- বিনিয়োগ / সংরক্ষন খরচ
- চাঁদা / কমিশন ইত্যাদি।

সহায়ক পোল্ডারের সাথে সম্পর্কিত আরো উদাহরন দিবেন। বীজের দাম পোল্ডারের ভিতরে বা এর কাছের বাজারে তুলনামুলক বেশী উপজেলা বাজারের চেয়ে। উন্নত জাতের বীজের দাম খুলনায় কম কিন্তু বটিয়াঘাটায় বেশী ।

কেন এমন হয়?

বটিয়াঘাটার খুচরা বিক্রেতা -বীজের দামের সাথে

- যাতায়াত খরচ,
- সংরক্ষক খরচ বিনিয়োগ এবং
- ব্যয়িত সময়-খরচ যোগ করে।

একই কারনে ক্ষুদ্র বিক্রেতা যারা পোল্ডারের ভিতরে বা কাছাকাছি বাজারে বীজ বিক্রি করেন, তাদের মূল্য বটিয়াঘাটার থেকে কিছু বেশি।

আরেকটা উদাহরন হচ্ছে,আলুর দাম। শীতকালে যখন আলু উঠে তখন অনেক কৃষক ৫/৭ টাকা কেজি দরে উঠানে আলু বিক্রি করতে পারে। সেই আলুর বগুড়া বাজারে ৮/১০ টাকা কেজিতে বিক্রি হয়। ঢাকাতে একই সময় তখন বাজারে আলুর দাম ১৩/১৫ টাকা হতে পারে। তাহলে দেখা যায়,পণ্যের মূল্য বৃদ্ধির জন্য পরিবহন বিনিয়োগ, চাঁদা, পন্যের ক্ষতি, সংরক্ষক, শ্রমিক এবং অবকাঠামো খরচ দায়ী। আবার আলুর চিপস এর দাম আলুর চেয়ে বেশ বেশি। আমরা যদি একটু গভীর ভাবে লক্ষ্য করি, তাহলে দেখবো যে, বিভিন্ন প্রকার চিপস এর দাম বিভিন্ন এবং চিপস এর গুনগত মান, মোড়ক এর মান ও খরচও ভিন্ন।

একই ভাবে শীতকালে যখন টমেটো উঠে তখন অনেক কৃষক ১০/১২ টাকা কেজি দরে উঠানে টমেটো বিক্রি করতে পারে। সেই টমেটো মানিকগঞ্জ বাজারে ১৪/১৫ টাকা কেজিতে বিক্রি হয়। ঢাকাতে একই সময় তখন বাজারে আলুর দাম ১৯/২০ টাকা হতে পারে। তাহলে দেখা যায়,পণ্যের মূল্য বৃদ্ধির জন্য পরিবহন বিনিয়োগ, চাঁদা, পন্যের ক্ষতি, সংরক্ষণ/ কোল্ড ষ্টোরেজ ভাড়া, শ্রমিক এবং অবকাঠামো খরচ দায়ী। আবার টমেটো সস এর দাম টমেটোর চেয়ে বেশ বেশি। আমরা যদি একটু গভীর ভাবে লক্ষ্য করি, তাহলে দেখবো যে, বিভিন্ন প্রকার সস এর দাম বিভিন্ন এবং সস এর গুনগত মান, মোড়ক এর মান ও খরচও ভিন্ন।

কাজেই বিভিন্ন স্তরে পণ্যের মূল্য বৃদ্ধি পায় যখন একজন এক্টর র্কাযটি পালন করে যার সাথে খরচের সংযুক্তি আছে কেননা প্রত্যেক এক্টর কে অবশ্যই কিছু উপার্জন করতে হবে জীবিকার জন্যে ।

আলুর চিপস্ অনেক বেশী দামে বিক্রি হয় কেননা চিপস্ বাজারজাত করতে প্রক্রিয়াজাতকরন/ মোড়কজাতকরন /বিপনন প্রভৃতি খরচ যুক্ত হয়।

তরমুজের রস বেশী দামে বিক্রি হয়। পণ্যের মূল্য বাড়ে মূল্য সংযোজনের কারণে। পণ্য প্রক্রিয়াজাতকরনের প্রতিটি পর্যায়ে খরচ আছে যার ফলে পণ্যের মূল্য বাড়ে।

প্রশিক্ষক আলুর চিপস/তরমুজের রসের মূল্য বৃদ্ধির বিষয়গুলো অবতাড়না করে মূল্য বৃদ্ধি ও অধিক মুনাফা সংক্রান্ত ধারনাটির বিষয়ে মনোযোগ আর্কষন করবেন।

চালের মুল্য বৃদ্ধি পাচ্ছে যখন উৎপাদক থেকে হাত বদল হয়ে বেপারি প্রক্রিয়াজাতকরন, আড়ত, পাইকারী বিক্রেতা, খুচরা বিক্রেতা হতে "ভোক্তার" কাছে পৌঁছে । কাজেই পণ্যের মূল্যের পার্থক্যের পিছনে সাধারনত: যৌক্তিক কারন থাকে।

- তাহলে দেখা যাচ্ছে, ক্রেতা শোষন সম্পর্কে যে ধারনাটি আছে তা সব সময় সঠিক নয়। যদি বিভিন্ন স্তরে মূল্য সংযোজনের বা অতিরিক্ত কাজগুলো একটু বিস্তারিত ভাবে বিশ্লেষন করা যায়

- তাহলে পণ্য মূল্যের পার্থক্যের বিষয়গুলো সহজভাবে ব্যাখ্যা করা সম্ভব।

বাজারে পণ্যের চাহিদা এবং চুড়ান্ত ভোক্তা সম্পর্কে তথ্য জানা উৎপাদকের জন্য গুরুত্বপূর্ণ। চাহিদা অনুযায়ী উৎপাদককে পণ্য সরবরাহ করতে হবে। বিভিন্ন পণ্যের জন্য বিভিন্ন ধরনের বাজার আছে যেমন- স্থানীয়, আঞ্চলিক, জাতীয় এবং আন্তর্জাতিক। কাজেই ভ্যালু চেইন ও বাজার, এক্টর ও ভোক্তার উপর নির্ভর করে সংক্ষিপ্ত বা দীর্ঘ হতে পারে। এক্টরদের হাত বদলের সাথে সাথে পণ্যের মূল্য বাড়ে, পন্যের গুনগত মান বাড়ে মূল্য সংযোজনের মাধ্যমে, যা বিভিন্ন এক্টর ও তাদের কাজের মাধ্যমে অর্জিত হয়। কাজেই ক্রেতা শোষনের ধারনাটি সবসময় সঠিক নয়। সহায়ক সেশনের আলোচনার সারসংক্ষেপ করবেন এবং সকলকে ধন্যবাদ জানিয়ে সেশন শেষ করবেন।

নোট

সংক্ষিপ্ত ভ্যালু চেইন ঃ যখন কোন পণ্য উৎপাদক থেকে ভোক্তার কাছে পৌঁছানোর জন্যে তুলনামুলক কম "এক্টর" এর হাতবদল হয়, অপেক্ষাকৃত স্বল্প দুরত্ব অতিক্রম করে তখন সেটাকে সংক্ষিপ্ত ভ্যালু চেইন বলা যেতে পারে। উদাহরন: দেশী মুরগীর ডিম। দেশী মুরগীর ডিম পোল্ডারের ভিতর পাওয়া যায় আবার পোল্ডারের ভিতরেই প্রতিবেশী/ক্রেতার কাছে বা স্থানীয় বাজারে বিক্রি হয়।

দীর্ঘ ভ্যালু চেইন ঃ যখন কোন পণ্য চুড়ান্ত ভোক্তার কাছে পৌঁছানোর জন্যে অনেক কার্যাবলী সম্পন্ন করতে হয়, সময়ও লাগে, অনেক হাত বদল হয়, অনেক দূরের চুড়ান্ত ভোক্তার কাছে পৌঁছায়। তখন সেটাকে দীর্ঘ ভ্যালু চেইন বলা যেতে পারে । এটা সাধারনতঃ একটি জটিল প্রক্রিয়া ।

আবার যদি রপ্তানীযোগ্য ইলিশ কথা চিন্তা করি তাহলে দেখব যে, সেখানে অনেক এক্টর আছে, অনেক সংখ্যক বার হাত বদল হয় এবং অনেক দূরের চুড়ান্ত ভোক্তার কাছে পৌঁছায়।

বিভিন্ন ধরনের বাজার যেমন :

- ❑ স্থানীয় বাজার
- ❑ আঞ্চলিক বাজার
- ❑ জাতীয় বাজার
- ❑ আন্তর্জাতিক বাজার

মাছ পায়রা নদীতে (আমতলী বাজার এর কাছে) ধরে যদি আমতলী /পটুয়াখালী বাজারে বিক্রি করা হয় তাহলে এক্টরের সংখ্যা হবে খুবই কম। এক্ষেত্রে আমতলী/পটুয়াখালী বাজারকে বলা যাবে স্থানীয় বাজার

- ❑ আঞ্চলিক বাজার
  যদি সেই মাছ বরিশাল বাজারে বিক্রি হয়,তাহলে বরিশাল হবে আঞ্চলিক বাজার
- ❑ জাতীয় বাজার
  যদি মাছ ঢাকায় যায় তাহলে বেশ কিছু কার্য সম্পাদন করতে হবে এবং অনেক এক্টরদের মধ্যে লেনদেন হবে। ঢাকার বাজার এই ক্ষেত্রে হবে জাতীয় মার্কেট
- ❑ আন্তর্জাতিক বাজার
  যদি মাছ রপ্তানী হয় তাহলে সেটা হবে আন্তর্জাতিক বাজার

- ❑ তাহলে আমরা দেখছি যে চুড়ান্ত ভোক্তা থাকেন শেষ বাজারে এবং সেটা কাছেও হতে পারে আবার অনেক দূরেও হতে পারে। অনেক "এক্টর" এর মাঝে থাকতে পারে আবার স্বল্প সংখ্যক এক্টর ও হতে পারে।

- ❑ রপ্তানীযোগ্য চিংড়ি ভ্যালু চেইন - স্থানীয়, আঞ্চলিক জাতীয় বা আন্তর্জাতিক বাজার

বিভিন্ন স্থানে ফসল/পণ্যের বিভিন্ন দাম এবং এর কারনগুলো হচ্ছে-

- পরিবহন খরচ,
- পণ্যের গুনগত ক্ষতি
- বিনিয়োগ,
- চাঁদা/কমিশন ইত্যাদি।

কেন খুচরা বিক্রেতার দোকানে পাইকারী বিক্রেতার থেকে দাম বেশি হয়?

কারণ খুচরা বিক্রেতার বীজের দামের সাথে -

- যাতায়াত খরচ,
- সংরক্ষণ খরচ বিনিয়েগ এবং
- ব্যয়িত সময়-খরচ যোগ করে।

সেশনের রূপরেখা - ০৫

সেশনের শিরোনাম ঃ ভ্যালু চেইন এর সমস্যা ও বাঁধা সমুহ

সেশনের উদ্দেশ্য ঃ

- ভ্যালু চেইন এর সমস্যা ও বাঁধা সমুহ কি কি হতে পারে তা ব্যাখ্যা করা
- উৎপাদক পর্যায়ে সমস্যা গুলো ও সম্ভাব্য সমাধান কি হতে পারে তা বর্ণনা করা
- উপকরণ পর্যায়ে সমস্যা গুলো ও সম্ভাব্য সমাধান কি হতে পারে তা জানানো
- বাজারজাতকরণ পর্যায়ে সমস্যা গুলো ও সম্ভাব্য সমাধান কি হতে পারে তা ব্যাখ্যা করা
- মূলধন সংক্রান্ত সমস্যা গুলো ও সম্ভাব্য সমাধান কি হতে পারে তা বর্ণনা করা
- চুড়ান্ত ভোক্তা পর্যায়ে সমস্যা গুলো ও সম্ভাব্য সমাধান কি হতে পারে তা আলোচনা করা
- ট্রেডার পর্যায়ে সমস্যা গুলো ও সম্ভাব্য সমাধান কি হতে পারে তা ব্যাখ্যা করা
- প্রক্রিয়াজাতকারী পর্যায়ে সমস্যা গুলো ও সম্ভাব্য সমাধান কি হতে পারে তা জানানো ও বুঝানো

সেশনের বিষয়-অনুবিষয় ঃ

- উৎপাদক পর্যায়ে সমস্যা ও সম্ভাব্য সমাধান
- উপকরণ পর্যায়ে সমস্যা ও সম্ভাব্য সমাধান
- বাজারজাতকরণ পর্যায়ে সমস্যা ও সম্ভাব্য সমাধান
- মূলধন সংক্রান্ত সমস্যা ও সম্ভাব্য সমাধান
- চুড়ান্ত ভোক্তা পর্যায়ে সমস্যা ও সম্ভাব্য সমাধান
- ট্রেডার পর্যায়ে সমস্যা ও সম্ভাব্য সমাধান
- প্রক্রিয়াজাতকারী পর্যায়ে সমস্যা ও সম্ভাব্য সমাধান

সেশনের মেয়াদ ঃ ১২০.০০ মিনিট

প্রশিক্ষণ পদ্ধতি ঃ মুক্ত আলোচনা, বড় দলে আলোচনা, পিপিটি, প্রশ্ন-উত্তর, পোস্টার প্রদর্শন, ভিপকার্ড (VIPP-Visualization In Participatory Programme), ইত্যাদি।

প্রশিক্ষণ উপকরণ ঃ পোস্টার (হাতে লেখা), ভিপকার্ড, পোস্টার পেপার, মার্কার, বোর্ডমার্কার, মাল্টিমিডিয়া প্রজেক্টর ইত্যাদি।

সেশন সহায়তা প্রক্রিয়া ঃ সূচনা ও পরিচিতি (৩০ মিনিট)

ধাপ - ১ : সূচনা

- সহায়ক সকলকে স্বাগত, শুভেচ্ছা ও অভ্যর্থনা জানাবেন, কুশল বিনিময় করবেন যেন সম্পর্ক উন্নয়ন হয়।

ধাপ - ২ : প্রশিক্ষণের প্রয়োজনীয়তা ও উদ্দেশ্য ব্যাখ্যা

- মুক্ত আলোচনা পদ্ধতিতে অংশগ্রহণকারীদের মাঝে আলোচ্য বিষয়ের প্রয়োজনীয়তা তুলে ধরা।
- সেশন এর মূল উদ্দেশ্য ও সাধারণ উদ্দেশ্য বিষয়ক পোস্টার প্রদর্শন করে, পোস্টারে বর্ণিত উদ্দেশ্যগুলো ব্যাখ্যা করা। এই সেশনের মূল লক্ষ্য হলো আলোচনার মাধ্যমে একটি মৌলিক ভ্যালু চেইন অংকন করে তা সকলকে অবহিত করা।

প্রশ্ন-উত্তরের মাধ্যমে অংশগ্রহণকারীদের কাছ থেকে জেনে নিন ভ্যালু চেইন এর বিভিন্ন এক্টরদের সমস্যা সর্ম্পকে তাদের কি কি জানা আছে এবং কোথা থেকে তারা জেনেছেন। তাদের দেওয়া উত্তরগুলো বোর্ডে লিখুন।

অংশগ্রহণকারীদের এ বিষয়ে আর কোনো প্রশ্ন না থাকলে এ ধাপ এখানেই শেষ করুন।

ধাপ - ৩ : মূল আলোচনা

সহায়ক প্রশ্নোত্তোরের মাধ্যমে অংশগ্রহণকারীদের কাছে জানতে চাইবেন উৎপাদক বা কৃষকদের ব্যবসা পরিচালনা করতে কি কি ধরনের সমস্যা দেখা যায়? সমস্যার সম্ভাব্য সমাধান গুলো কি কি হতে পারে?

অংশগ্রহণকারীরা যেসব উত্তর দিবেন তা সহায়ক লিপিবদ্ধ করবেন

এরপর সহায়ক বলবেন যে,

"উৎপাদক" পর্যায়ে সমস্যাগুলো মুলত চারভাগে ভাগ করা যায়

- উৎপাদন
- উপকরন
- বাজারজাত
- মূলধন

"উৎপাদক" পর্যায়ে সমস্যাগুলো

	উৎপাদন	উপকরণ	উপকরণ	উপকরণ
সমস্যা				
প্রতিক্রিয়া				
সম্ভাব্য ইন্টারভেনশন				

উৎপাদক পর্যায়ে সমস্যা গুলো

সমস্যা

- ❖ খারাপ বীজ ব্যবহার বা উচ্চফলনশীল বীজের ব্যবহার না জানা
- ❖ বিভিন্ন ধরনের সারের সঠিক ব্যবহার না জানা
- ❖ ভুল কীটনাশক, ব্যবহারমাত্রা ভুল হওয়া বা প্রয়োগ পর্যায় ভুল হওয়া
- ❖ জমি সঠিক ভাবে প্রস্তুত না হওয়া সেচ বা জল নিষ্কাশনের ব্যবস্থা না থাকা
- ❖ এফএফএস থেকে চিহ্নিত সমস্যা

প্রতিক্রিয়া

- ❖ কাংক্ষিত ফলন না পাওয়ার ফলে উৎপাদকের লাভ কম হওয়া, পণ্যের গুনগত মান খারাপ হওয়া (ক্ষুদ্র, অপরিপক্ক) যা বাজারে সরবরাহ করলে ভোক্তা কিনতে আগ্রহী হবে না, ফলে চাহিদা কমে যাবে
- ❖ এমন সময় পণ্য বাজারজাত করা, যখন বাজার ঐ পণ্যে সয়লাব ফলে পণ্যের মূল্য কমে যাবে।

সম্ভাব্য সমাধান

- ❖ এই সমাধানগুলো কৃষি সম্প্রসারণ সেবা ও ব্লু-গোল্ড প্রকল্পের আওতায় এফএফএস এর মাধ্যমে উৎপাদক পর্যায়ে নিয়ে তাদের সচেতনতা বৃদ্ধি এবং উৎপাদন পরিকল্পনার উন্নয়ন (কি ধরনের পণ্য উৎপাদন করা ভাল) এর মাধ্যমে করা যেতে পারে। খেয়াল রাখতে হবে যে, এফএফএস গুলো যাতে দলীয় ভিত্তিতে হয়, ফলে অনেক কৃষক দক্ষতার সাথে তথ্যগুলো বিনিময় করতে সক্ষম হবে।

সহায়ক প্রশ্নোত্তোরের মাধ্যমে অংশগ্রহণকারীদের কাছে জানতে চাইবেন উপকরণ পর্যায়ে কি কি ধরনের সমস্যা দেখা যায়? সমস্যার সম্ভাব্য সমাধান গুলো কি কি হতে পারে?

অংশগ্রহণকারীরা যেসব উত্তর দিবেন তা সহায়ক লিপিবদ্ধ করবেন

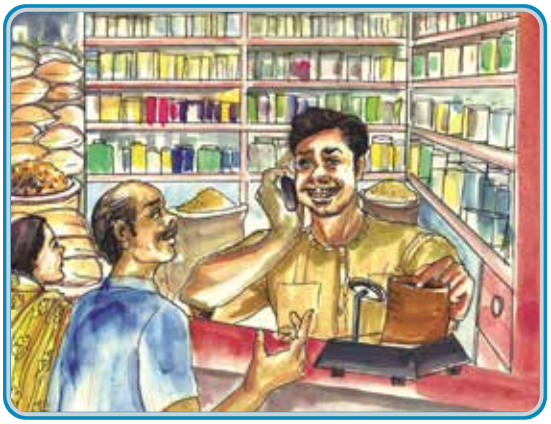
এরপর সহায়ক বলবেন যে,

উপকরণ পর্যায়ে সমস্যা গুলো

সমস্যা:

- ❖ ভালমানের বীজ স্থানীয়ভাবে পাওয়া যায় না।
- ❖ স্থানীয় বাজারে দাম বেশী।
- ❖ অন্য বাজার থেকে স্বল্প পরিমানে বীজ সংগ্রহ খরচ বেশী পরে।
- ❖ সার যথাসময়ে পাওয়া যায় না।
- ❖ বছরের কোন কোন সময় শ্রমিক পাওয়া যায় না।
- ❖ (আরও অন্যান্য সমস্যা)

প্রতিক্রিয়া:



- উৎপাদন সম্ভাবনার চেয়ে অনেক কম ফলে উৎপাদকের আয় কমে যাবে ।
- লাভের পরিমান কমে যাবে যেহেতু খরচ বেশী হচ্ছে
- ফলে খানার উপার্জন কমে যাবে ।

সম্ভাব্য সমাধান:

এই ক্ষেত্রে যে কোন ইন্টাভেনশন গ্রহন করার লক্ষ্য হবে

- ভাল ন্যায্য মূল্যে উপকরণের প্রাপ্যতা স্থানীয় বাজারে বাড়ানো বা কৃষকদের বাজার থেকে কেনাকে সহজ করে তোলা ।
- ভাল বীজের খুচরা বিক্রেতার সাথে সংযোগ ঘটান একটি সম্ভাবনা যা খুচরা বিক্রেতা বা কোম্পানীর বা বড় কৃষকের জন্য ব্যবসায়ের সম্ভাবনা সৃষ্টি করে।
- কৃষকেরা দলগতভাবে কেনা বেচা করতে এই সম্ভাবনা কাজে লাগাতে পারে।

সহায়ক প্রশ্নোত্তোরের মাধ্যমে অংশগ্রহণকারীদের কাছে জানতে চাইবেন বাজারজাতকরণ পর্যায়ে কি কি ধরনের সমস্যা দেখা যায়? সমস্যার সম্ভাব্য সমাধান গুলো কি কি হতে পারে?

অংশগ্রহণকারীরা যেসব উত্তর দিবেন তা সহায়ক লিপিবদ্ধ করবেন , এরপর সহায়ক বলবেন যে,

বাজারজাতকরণ পর্যায়ে সমস্যা গুলো

সমস্যা:

- ফরিয়া বা অন্য ক্রেতা কৃষককে খামার বাড়ীতে কম দাম দেয়
- ফসল উঠার সময় দাম কম থাকে
- রাস্তা ঘাটের অবস্থা ভাল না খরচ বেশী পরে
- বড় বাজার গুলোতে পণ্যের দাম বেশী
- উৎপাদকেরা বর্তমান বাজার মূল্য জানতে পারে না
- কখনও হঠাৎ সরবরাহ বেড়ে যায় ফলে দাম কমে যায়
- ভুল সময়ে ফসল তোলা, ফলে বাজারে যাওয়ার আগে পণ্য নষ্ট হওয়া

প্রতিক্রিয়া:

- যদি উৎপাদকরা ভাল বাজারে যাবার কোন পথ না পায় তাহলে প্রত্যাশার চেয়ে কম দামে পণ্য বিক্রি করতে বাধ্য হবে, ফলে আয় কমে যাবে। কমমূল্যে বিক্রির জন্যে লাভের পরিমান কম হবে। ফলে, খানার আয় কমে যাবে।

- ❖ কম মূল্যে বিক্রির জন্যে লাভের পরিমান কম হবে ফলে খানার আয় কমে যাবে।

সম্ভাব্য সমাধান:

এই লক্ষ্যে যে কোন ইন্টারভেনশনের উদ্দেশ্য হবে

- ❖ উৎপাদকের অবস্থানকে শক্তিশালী করা যাতে বিক্রির জন্য যে বেশী উৎপাদন করতে পারে, যাতে সে যথাযথ স্থানে পণ্য নিয়ে যেতে পারে,
- ❖ সঠিক সময়ে বিক্রি করতে পারে,যাতে পরিবহন খরচ কম হয় (পরিবহন খরচ ও সময় সাশ্রয়) যাতে মার্কেটে পণ্যের দাম সম্পর্কে ধারনা করতে পারে
- ❖ এমনকি যাতে মহিলা উৎপাদকরা গৃহের পরিবর্তে বাজারে তাদের পণ্য বিক্রি করতে পারে ।
- ❖ এগুলোর অনেক কিছুই উৎপাদক ট্রেডার সম্পর্ক উন্নয়নের মাধ্যমে ঘটতে পারে যা উৎপাদকেরা নিজেদের মধ্যে সহযোগীতা করে দলগত ভাবে করতে পারে।

সহায়ক প্রশ্নোত্তোরের মাধ্যমে অংশগ্রহণকারীদের কাছে জানতে চাইবেন মূলধন পর্যায়ে কি কি ধরনের সমস্যা দেখা যায়? সমস্যার সম্ভাব্য সমাধান গুলো কি কি হতে পারে?

অংশগ্রহণকারীরা যেসব উত্তর দিবেন তা সহায়ক লিপিবদ্ধ করবেন

এরপর সহায়ক বলবেন যে,

মুলধন সংক্রান্ত সমস্যা গুলো

সমস্যা:

- ❖ নিজস্ব মুলধনের অভাবে জমি বন্ধক নিতে বা নির্দিষ্ট শস্য উৎপাদন করতে পারে না ।
- ❖ লোন পাওয়া কঠিন
- ❖ এমএফআই থেকে প্রাপ্য লোন যথেষ্ট নয়
- ❖ সুদের হার বেশী
- ❖ সাপ্তাহিক কিস্তি প্রদান সহায়ক নয়।
- ❖ যন্ত্রপাতিতে বিনিয়োগ সহজ নয়
- ❖ (অন্যান্য.....)

প্রতিক্রিয়া:

- ❖ যদি উৎপাদক মূলধনের অভাবে জমি বন্ধক নিতে না পারে বা যন্ত্র ব্যবহার না করতে পারে বা মান সম্পন্ন উপকরণ কিনতে না পারে, তাহলে সক্ষমতার তুলনায় কম জমিতে উৎপাদন করবে। ফলে খানার উপার্জন কম হবে।

- যদি উৎপাদকরা মুলধন সংগ্রহের ক্ষেত্রে পর্যাপ্ত বিশ্লেষন করে সিদ্ধান্ত নিতে সক্ষম না হন তবে এর ঝুঁকি বাড়বে এবং খানার আয় বিপদের মুখে থাকবে।

সম্ভাব্য সমাধান:

যেকোন ইন্টারভেনশন নেবার ক্ষেত্রে লক্ষ্য রাখতে হবে যে,

- কৃষক যেন মূলধনের ব্যবহারের সুবিধা অসুবিধাগুলো বিবেচনা করে ভাল সিদ্ধান্ত (ব্যবসা পরিকল্পনা) গ্রহণ করতে পারে।
- তারা এমএফআই বা ব্যাংক লোন নিতে যেতে পারেন বা দলগতভাবে সঞ্চয় করে যৌথ বিনিয়োগের মাধ্যমে তার উৎপাদিত পণ্যের মান উন্নয়ন ঘটাতে পারেন ।

সহায়ক প্রশ্নোত্তোরের মাধ্যমে অংশগ্রহণকারীদের কাছে জানতে চাইবেন চুড়ান্ত ভোক্তা পর্যায়ে কি কি ধরনের সমস্যা দেখা যায়? সমস্যার সম্ভাব্য সমাধান গুলো কি কি হতে পারে?

অংশগ্রহণকারীরা যেসব উত্তর দিবেন তা সহায়ক লিপিবদ্ধ করবেন

এরপর সহায়ক বলবেন যে,

চুড়ান্ত ভোক্তা পর্যায়ে সমস্যা গুলো

সমস্যা:

- তাজা মাছ প্রাপ্যতা

প্রতিক্রিয়া:

- উত্তর হলো "ভোক্তা" কম মাছ কিনবেন বা একদমই কিনবেন না। অথবা বিক্রেতা একজন অসচেতন ক্রেতার নিকট কম দামে বিক্রি করে দিবেন । এমনকি সেটা যদি একটু ক্ষতিতেও হয়। তাহলে বিক্রেতার আয় কমে যাবে যদি মাছ তাজা না হয় । তাহলে যদি ঘটনাটি প্রায়ই ঘটতে থাকে, তাহলে মাছের চাহিদা কমতে থাকবে,মাছ উৎপাদনকারীর মাছ কম বিক্রি হবে,কেননা তাজা মাছ "ভোক্তার" কাছে পৌঁছান কঠিন বা মোটেও সম্ভব নয়।

- ভোক্তার পর্যায়ে আরো সমস্যা হতে পারে যাতে তার চাহিদা কমে যায় যেমন- মাছের গুনগত মান ভাল নয়, মোড়কজাতে সমস্যা, পর্যাপ্ত পরিমানে সরবরাহ নেই, নানা ধরনের মাছ পাওয়া যায় না, দাম বেশী ইত্যাদি।

সম্ভাব্য সমাধান:

- "চুড়ান্ত ভোক্তা' পর্যায়ে সমস্যার সমাধান যদি ঐ ভ্যালু চেইনের কোন এক্টর একক ভাবে বা কয়েকজন এক্টর যৌথভাবে সমাধানে সক্ষম হন তাহলে ভ্যালু চেইনের সর্বাঙ্গীন উন্নয়নের জন্য সেটা একটা ভাল ইন্টারভেনশনের সুযোগ সৃষ্টি করতে পারে। উদাহরন হিসাবে বলা যায়, যদি মোড়কজাতকরনের সমস্যা থাকে তাহলে সেটায় উন্নয়ন ঘটান সম্ভব। যদি মাছ তাজা না থাকে,তা হলে সংরক্ষণের সুযোগ বাড়ানো (কোল্ড চেইন) উচিত অথবা পরিবহনের যথাযথ সুবিধা তৈরী করা উচিত।

- ❖ যদি ভেজালের জন্য ক্রেতা কিনতে না চান (ফল) তাহলে যথাযথ কর্তৃপক্ষের গুনগতমান সম্পর্কে নিশ্চয়তা প্রদান করতে ব্যবস্থা নিতে হবে।

সহায়ক প্রশ্নোত্তোরের মাধ্যমে অংশগ্রহণকারীদের কাছে জানতে চাইবেন, ট্রেডার পর্যায়ে কি কি ধরনের সমস্যা দেখা যায়? সমস্যার সম্ভাব্য সমাধান গুলো কি কি হতে পারে?

অংশগ্রহণকারীরা যেসব উত্তর দিবেন তা সহায়ক লিপিবদ্ধ করবেন

এরপর সহায়ক বলবেন যে,

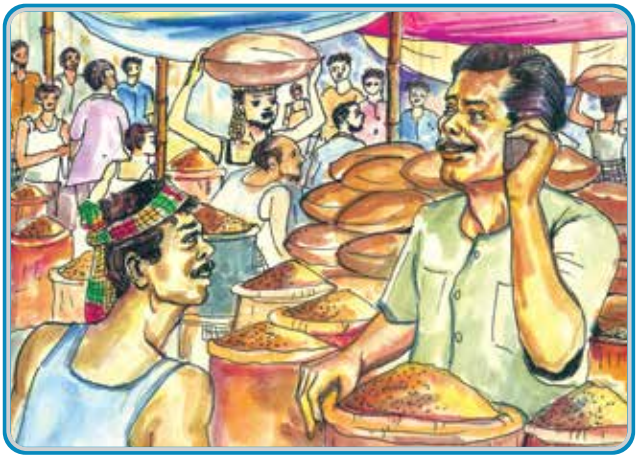
ট্রেডার পর্যায়ে সমস্যা গুলো

সমস্যা:

- ❖ সবজির বা ফলের গুনগত মান খারাপ কেননা পরিবহনে সমস্যা বা সংরক্ষনের পর্যাপ্ত ব্যবস্থা নেই ফলে ভাল পণ্য সরবরাহ করতে পারেন না।
- ❖ অপর্যাপ্ত সরবরাহ কেননা পণ্য ব্যবস্থপনায় ত্রুটির (হুকের ব্যবহার) ফলে পণ্যের ক্ষতি হয়।
- ❖ মুলধনের সীমাবদ্ধতার কারনে পর্যাপ্ত সরবরাহ না পাওয়া, ধার দিতে না পারা বা বেশী দেনার জন্য সরবরাহকারী কমে যাওয়া।

প্রতিক্রিয়া:

- ❖ গুনগতমান বজায় থাকে না ফলে ক্রেতারা তার কাছ থেকে কম কেনেন,ফলে তুলনামূলক কম লাভে বিক্রি করতে হয়।
- ❖ পণ্যের একটা অংশ অবচয় হয় যা বিক্রি করা যায় না বা কম দামে বিক্রি করতে হয়।
- ❖ পর্যাপ্ত মুলধন না থাকার কারনে ব্যবসার কার্যক্রম সীমাবদ্ধ হয়ে পড়বে এবং সুযোগ হাতছাড়া হবে, লাভ কম হবে, কম সংখ্যক লোকের কর্মসংস্থান হবে।



সম্ভাব্য সমাধান:

- ❖ বিকল্প পরিবহন ব্যবস্থা করা বা সংরক্ষন ব্যবস্থায় উন্নয়ন করা যাতে পণ্যের ভাল মান বজায় রাখা যায়।
- ❖ পণ্য মোড়কজাতকরনের সম্ভাবনা যাচাই করা ,পণ্য পরিবহনে বা মাঠ থেকে উত্তোলনের সময় যত্নবান হওয়া যাতে পণ্যের ক্ষতি না হয় ।
- ❖ উপযুক্ত পরিকল্পনা থাকা যাতে ব্যাংকের থেকে লোন পাওয়া যায়,অর্থ ব্যবস্থাপনার উন্নয়ন ঘটানো এবং পূর্বের ভুল থেকে শিক্ষা নেয়া ।

সহায়ক প্রশ্নোত্তোরের মাধ্যমে অংশগ্রহণকারীদের কাছে জানতে চাইবেন প্রক্রিয়াজাতকারী পর্যায়ে কি কি ধরনের সমস্যা দেখা যায়? সমস্যার সম্ভাব্য সমাধান গুলো কি কি হতে পারে?

অংশগ্রহণকারীরা যেসব উত্তর দিবেন তা সহায়ক লিপিবদ্ধ করবেন

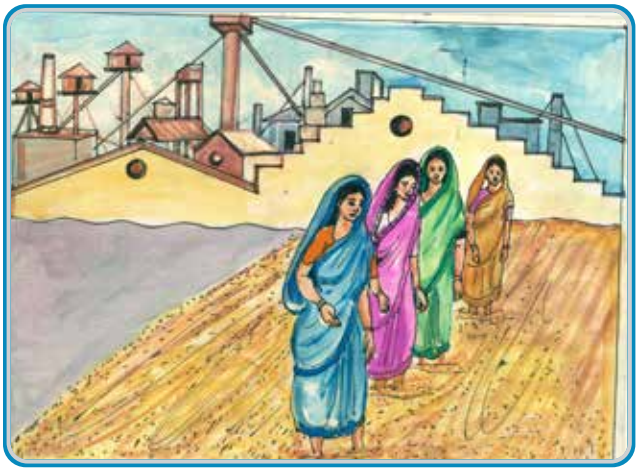
এরপর সহায়ক বলবেন যে,

প্রক্রিয়াজাতকারী পর্যায়ে সমস্যা গুলো

সমস্যা:

- সঠিক প্রযুক্তির অভাবে নীচু মান সম্পন্ন পণ্য উৎপাদন করা [(ধান কলে পালিস করার মেশিন নাই বা সরু চাল করা যায় না), উৎপাদন ক্ষমতা কম (তেল মিল কম (%) হারে তেল বের করতে পারে) অথবা তেলের মান ভাল না ।]
- চিংড়ি প্রক্রিয়াজাতকরন প্রতিষ্ঠানগুলো প্রায়ই তাদের উৎপাদন ক্ষমতা অনুযায়ী ভাল চিংড়ি মাছ ডিপো থেকে সরবরাহ পায় না। অনেকসময় মাছগুলো তাজা থাকে না (বরফের অভাবজনিত কারনে খামার পর্যায়ে) ভেজাল মেশানো চিংড়ি বা জৈব দূষিত চিংড়ি সরবরাহের কারণে
- তিল থেকে যারা তেল প্রস্তুত করেন তারা ভাল মানের তিলের সরবরাহ পান না (তিলে ধুলা ময়লা থাকে বা আর্দ্রতা বেশী থাকে) আবার এমন তিল পান যাতে তেলের শতকরা হার কম ।

প্রতিক্রিয়া:



- উৎপাদকের উৎপাদন খরচ বেড়ে যাবে কেননা শ্রমিক বেশী লাগবে বা পুনরায় আরেক ধাপ প্রক্রিয়া প্রয়োজন হতে পারে । সেই সাথে গুনগতমান ভাল না হবার জন্যে পণ্যের চাহিদা কম হবে (আটার মান খারাপ বা তেল পরিশোধন ভাল না হলে) ক্রেতারা কম কিনবে ফলে লাভ কম হবে।
- প্রক্রিয়াজাতকরন খরচ বেড়ে যায়, পণ্যের মান খারাপ হয় এবং রপ্তানী বাজারে কম দাম পাওয়া যায়।
- খারাপ কাঁচামালের জন্য খরচ বাড়ে। কেননা, অতিরিক্ত বাছাই প্রয়োজন হয়, অবচয় বাড়ে, শুকানোর খরচ বাড়ে, ফলে উৎপাদনের খরচ বাড়ে উৎপাদন দক্ষতা কমে, রপ্তানী চাহিদা মেটানো যায় না।

সম্ভাব্য সমাধান:

- সঠিক প্রযুক্তি ব্যবহার এবং মান সম্পন্ন পণ্য প্রস্তুত করা যার বাজারে চাহিদা আছে। কর্মীদের দক্ষতা বৃদ্ধি, উৎপাদন প্রক্রিয়ার উন্নয়ন বা পুন:বিশ্লেষণ যাতে মান সম্পন্ন পণ্য উৎপাদন করা যায়।
- কৃষক এবং সরবরাহকারী পর্যায়ে সচেতনতা বৃদ্ধি করতে হবে, দরকারী সেবা, যেমন- বরফকল, হিমঘর সুবিধার সাথে সংযোগ স্থাপন করতে হবে যেন মাছ ভাল থাকে। ডিপো মালিকদের দক্ষতা ও সচেতনতা বৃদ্ধি করতে হবে যাতে মাছে ভেজাল বা দূষণজনীত সমস্যা কমে যায়।

- ❖ উন্নতজাতের তিল চাষ, তিল সরবরাহ নিশ্চিত করা, সঠিক আর্দ্রতা এবং পরিপক্কতা নিশ্চিত করা, চাষীদের সক্ষমতা বাড়ানো এবং তাদের সঠিক উপকরণ সরবরাহকারীর সাথে সংযোগ ঘটানো ।

ঐ সকল সমস্যা গুলো অবশ্যই পরবর্তী এক্টরদের সাফল্যের উপর প্রভাব ফেলে। প্রত্যেক সমস্যার সমাধানের মাঝেই ব্যবসার সুযোগ লুকিয়ে আছে ।

এভাবেই ট্রেডার, প্রতিক্রিয়াজাতকারী এক্টররা এমন পণ্য চাইবেন যার বাজারে চাহিদা আছে। এই তথ্যগুলোই তারা তাদের পূর্ববর্তী এক্টরদের কাছে পৌঁছাবেন। এভাবেই শেষ পর্যন্ত তথ্যগুলো "উৎপাদক" পর্যায়ে যাবে, যাতে তারা "ভোক্তা" চাহিদানুযায়ী পণ্য উৎপাদন করতে সচেষ্ট হন। একটি ভ্যালু চেইনের নানা এক্টররা যেসব সমস্যা মোকাবেলা করেন তার সমাধানের মধ্যে ব্যবসার সুযোগ আছে যা ব্লু গোল্ড প্রকল্প বিবেচনা করতে চায় ।

যদি ঐ সকল সমস্যা ও বাঁধাসমূহের সমাধান দ্বারা ঐ ভ্যালু চেইনকে আরও ভালভাবে কার্যকর করা যায় তাহলে তা ভোক্তার চাহিদা আরও ভালোভাবে মেটাতে পারবে । উপরে যে, উদাহরণগুলো আলোচনা করা হয়েছে, সেভাবেই ব্লু গোল্ড প্রকল্প উৎপাদক ও অন্যান্য এক্টরদের সাথে নিয়ে সমস্যা সমাধানের লক্ষ্যে কাজ করবে ।

প্রত্যেক ইন্টারভেশনের লক্ষ্য হবে এক বা একাধিক এক্টরের ব্যবসার উন্নয়ন যাতে সামগ্রীকভাবে পুরো ভ্যালু চেইনটি খুব ভালভাবে কাজ করতে পারে এবং চুড়ান্ত ভোক্তার চাহিদা সুচারু রুপে মেটাতে পারে ।

নোট

"উৎপাদক" পর্যায়ে সমস্যাগুলো মুলত চারভাগে ভাগ করা যায়

- ❖ উৎপাদন
- ❖ উপকরণ
- ❖ বাজারজাত
- ❖ মূলধন

"উৎপাদক"পর্যায়ে সমস্যাগুলো

	উৎপাদন	উপকরণ	উপকরণ	উপকরণ
সমস্যা				
প্রতিক্রিয়া				
সম্ভাব্য ইন্টারভেনশন				

সেশনের রূপরেখা - ০৬

সেশনের শিরোনাম ঃ কৃষক পর্যায়ে উৎপাদন বাজেট

সেশনের উদ্দেশ্য ঃ

- শস্য বাজেট সম্পর্কে জানানো
- শস্য বাজেট কেন করবো তা ব্যাখ্যা করা
- শস্য বাজেট কিভাবে করবো তা বর্ণনা করা
- একটি শস্য বাজেটে কি কি তথ্য থাকে, সে সর্ম্পকে জানানো

সেশনের বিষয়-অনুবিষয় ঃ

- শস্য বাজেট
- শস্য বাজেট কেন করবো?
- শস্য বাজেট কিভাবে করবো?
- একটি শস্য বাজেটে কি কি তথ্য থাকে?
- বিভিন্ন প্রকার ব্যয়

সেশনের মেয়াদ ঃ ১৫০ মিনিট

প্রশিক্ষণ পদ্ধতি ঃ মুক্ত আলোচনা, বড় দলে আলোচনা, প্রশ্ন-উত্তর, পোস্টার প্রদর্শন, ভিপকার্ড (VIPP-Visualization In Participatory Programme), ইত্যাদি।

প্রশিক্ষণ উপকরণ ঃ পোস্টার (হাতে লেখা), ভিপকার্ড, পোস্টার পেপার, মার্কার, বোর্ডমার্কার, ইত্যাদি।

সেশন সহায়তা প্রক্রিয়া ঃ সূচনা ও পরিচিতি (৩০ মিনিট)

ধাপ - ১ : সূচনা

➲ সহায়ক সকলকে স্বাগত, শুভেচ্ছা ও অভ্যর্থনা জানাবেন, কুশল বিনিময় করবেন যেন সম্পর্ক উন্নয়ন হয়।

ধাপ - ২ : প্রশিক্ষণের প্রয়োজনীয়তা ও উদ্দেশ্য ব্যাখ্যা

➲ মুক্ত আলোচনা পদ্ধতিতে অংশগ্রহণকারীদের মাঝে আলোচ্য বিষয়ের প্রয়োজনীয়তা তুলে ধরা।

➲ সেশন এর মূল উদ্দেশ্য ও সাধারণ উদ্দেশ্য বিষয়ক পোস্টার প্রদর্শন করে, পোস্টারে বর্ণিত উদ্দেশ্যগুলো ব্যাখ্যা করা। এই সেশনের মূল লক্ষ্য হলো আলোচনার মাধ্যমে একটি শস্য বাজেট তৈরি করা এবং তা সকলকে অবহিত করা।

প্রশ্ন-উত্তরের মাধ্যমে অংশগ্রহণকারীদের কাছ থেকে জেনে নিন বাজেট সম্পর্কে তাদের কি কি জানা আছে এবং কোথা থেকে তারা জেনেছেন। তাদের দেওয়া উত্তরগুলো বোর্ডে লিখুন।

অংশগ্রহণকারীদের এ বিষয়ে আর কোনো প্রশ্ন না থাকলে এ ধাপ এখানেই শেষ করুন।

ধাপ - ৩ : মূল আলোচনা

সহায়ক প্রশ্নোত্তোরের মাধ্যমে অংশগ্রহণকারীদের কাছে জানতে চাইবেন কি কি ধরনের বাজেট হতে পারে ?

অংশগ্রহণকারীরা যেসব উত্তর দিবেন তা সহায়ক লিপিবদ্ধ করবেন -

এরপর সহায়ক সকলকে জানাবেন যে,

শস্য বাজেট হলো একটি আর্থিক ব্যবস্থাপনা টুলস যা একটি কৃষি উৎপাদন কার্যসম্পাদনের জন্য খরচের পরিমাণ, আয় ও মুনাফা/ লাভ হিসাব করা হয়।

সহায়ক প্রশ্নোত্তোরের মাধ্যমে অংশগ্রহণকারীদের কাছে জানতে চাইবেন শস্য বাজেট কেন করবো?

অংশগ্রহণকারীরা যেসব উত্তর দিবেন তা সহায়ক লিপিবদ্ধ করবেন এবং সহায়ক সকলকে জানাবেন যে,

- ❖ আয়-ব্যয়ের হিসাব রাখার মাধ্যমে লাভ বা ক্ষতি সম্পর্কে জানা যায়।
- ❖ ফসল উৎপাদনে কি পরিমান অর্থের প্রয়োজন, কখন প্রয়োজন সে সম্পর্কে ধারণা পাওয়া যায়।
- ❖ কোন কোন ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠানের সাথে যোগাযোগ করতে হবে সে সর্ম্পকে পূর্বে থেকে প্রস্তুতি নেওয়ার সময় পাওয়া যায়।
- ❖ উপকরণ বাবদ কত খরচ হবে তা জানা যায়।
- ❖ কত বিনিয়োগ করতে হবে তা জানা যায়।
- ❖ ঝুঁকির পরিমাণ বিবেচনা করতে পারা যায়।
- ❖ কৃষক ঝুঁকি নিরসনে / কমাতে কি কি পদক্ষেপ নেওয়ার সুযোগ আছে সে সম্পর্কে বিবেচনা করতে পারেন।
- ❖ বর্তমানে ঝুঁকি নিরসনে / কমাতে কি কি উপায় হতে পারে সে সম্পর্কে চিন্তা করতে পারেন।
- ❖ কৃষকের কর্ম পরিকল্পনা করতে সুবিধা হয় এবং পরিকল্পনা অনুযায়ী কাজ বাস্তবায়নে সুবিধা হয়।
- ❖ কত মুনাফা হলো তা জানা যায়।

সহায়ক প্রশ্নোত্তোরের মাধ্যমে অংশগ্রহণকারীদের কাছে জানতে চাইবেন শস্য বাজেটে কি কি তথ্য থাকে ?

অংশগ্রহণকারীরা যেসব উত্তর দিবেন তা সহায়ক লিপিবদ্ধ করবেন এবং সহায়ক সকলকে জানাবেন যে,

একটি শস্য বাজেটে কি কি তথ্য থাকে

- ❑ স্থায়ী খরচ
  - ➢ জমি
  - ➢ ঘর
- ❑ অবচয় খরচ
  - ➢ পাওয়ার টিলার
  - ➢ স্প্রে মেশিন
  - ➢ খাতা- রেকর্ড পত্র/স্টেশনারী
- ❑ অস্থায়ী খরচ
  - ➢ জমি কর্ষন খরচ
  - ➢ উপকরণ খরচ
  - ➢ বীজ ও সার
  - ➢ শ্রমিক খরচ
  - ➢ সেচ খরচ
  - ➢ কীটনাশক খরচ
  - ➢ ছত্রাকনাশক খরচ
  - ➢ ফসল কর্তন খরচ
  - ➢ পরিবহন খরচ
  - ➢ টোল / খাজনা
  - ➢ মাড়াই খরচ
  - ➢ পরিষ্কার/গ্রেডিং বাবদ খরচ
- ❑ মোট বিক্রি
- ❑ মোট আয়
- ❑ মোট মুনাফা

সহায়ক প্রশ্নোত্তোরের মাধ্যমে অংশগ্রহণকারীদের কাছে জানতে চাইবেন শস্য বাজেট কেন করবো?

অংশগ্রহণকারীরা যেসব উত্তর দিবেন তা সহায়ক লিপিবদ্ধ করবেন এবং সহায়ক সকলকে জানাবেন যে,

সহায়ক এবার বিভিন্ন সংজ্ঞা সর্ম্পকে সকলকে জানাবেন যেন তারা শস্য বাজেটটি ভালভাবে বুঝতে পারেন।

প্রোডাক্ট/পণ্যঃ যে কোন জিনিস বা সেবা যা ক্রেতার চাহিদা বা প্রয়োজন মিটাতে সক্ষম।

- ✍ যার বিনিময়ে বিক্রেতা ক্রেতার নিকট থেকে টাকা/অর্থ পায়, তাই ব্যবসার পণ্য।
- ✍ বাজারঃ কোন পণ্যের বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতাই হল ঐ নির্দিষ্ট পণ্যের বাজার।

- সাধারণভাবে বিনিয়োগ হল, ভবিষ্যতে লাভের আশায় কোন কাজে অর্থ বা অন্যান্য সম্পদ (যেমন-জমি/মেশিন/বা অন্য কোন জিনিস, শ্রম, সময় ইত্যাদি) বরাদ্দ করা বা খরচ করা। অন্যভাবে, ব্যবসা পরিচালনায় যে সকল খরচ (অর্থে রূপান্তরিত) হয় তাই ঐ ব্যবসার বিনিয়োগ।

- অর্থনৈতিক ধারণায় বিনিয়োগ হল, কোন ক্রয় করা যা এখনই ভোগ করা হবে না কিন্তু ভবিষ্যতে সম্পদ তৈরী করতে ব্যবহৃত হবে।

- আর্থিক ধারণায় বিনিয়োগ হল, কোন আর্থিক (Monetary) সম্পদ ক্রয় করা এই ধারণায় যে ঐ সম্পদ ভবিষ্যতে আয় বা উপার্জন দেবে বা উচ্চ মূল্যে বিক্রি করে লাভ পাওয়া যাবে।

- খরচ কি ? উৎপাদন, গবেষণা, বা হিসাব বিজ্ঞান এ খরচ হল অর্থের মূল্য যা কোনকিছু তৈরী/উৎপাদন করতে ব্যবহৃত হয়েছে, এবং সেটি আর একবারও ব্যবহার যোগ্য নয়।

খরচ ঃ

ব্যবসায় খরচ হল, কোন কিছু পেতে একটা অর্থের পরিমান যা দিতেই হবে বা প্রদান করতেই হবে। খরচ সাধারণত (১) প্রচেষ্টা, (২) উপকরণ, (৩) সম্পদ, (৪) সময় ও উপযোগীতার ক্ষয়, (৫) আরোপিত ঝুঁকি, এবং উৎপাদন এবং পণ্য বা সেবার সরবরাহের সুযোগ বঞ্চিত হওয়ার আর্থিক মূল্যায়ন।

বিভিন্ন প্রকার ব্যয় সংজ্ঞা

১. অপরিবর্তনীয়/স্থায়ী ব্যয় (Fixed Cost) ঃ এই জাতীয় খরচ উৎপাদনের তারতম্যের সাথে পরিবর্তনীয় নয়। এমনকি উৎপাদন বন্ধ থাকলেও খরচের কম-বেশী হয় না।

২. পরিবর্তনীয় খরচ/পরিচালনা ব্যয় (Variable Cost) ঃ এই জাতীয় খরচ উৎপাদনের তারতম্যের সাথে পরিবর্তনীয়।

৩. সুযোগ ব্যয় (Opportunity Cost) ঃ একটি পণ্য/দ্রব্য/সেবা উৎপাদনের জন্য পরবর্তী সবচেয়ে ভাল বিকল্পটি বিসর্জন দেয়া হয়, সেটিই হল সুযোগ ব্যয়।

৪. অবচয় ব্যয় (Depreciation Cost) ঃ অবচয় হল কোন পরিঃসম্পদের ব্যয় বরাদ্দের একটি হিসাবরক্ষণ পদ্ধতি, যা ঐ পরিঃ সম্পদের মোট ব্যবহৃত জীবনকালের উপর হয়।

৫. অপ্রকাশিত/অদৃশ্য ব্যয় (Implicit Cost) ঃ অপ্রকাশিত/অদৃশ্য ব্যয় হল মালিকের ব্যবসায় সম্পৃক্ততাজনিত ব্যয়।

৬. প্রকাশিত/এ্যাকাউন্টিং/প্রকৃত অর্থ ব্যয় (Explicit Cost) ঃ এই ব্যয় হল প্রকৃত অর্থে প্রদানকৃত ব্যয়।

৭. মোট ব্যয় (Total Cost) ঃ সকল খরচের যোগফল হল মোট খরচ (স্থায়ী খরচ + পরিবর্তনশীল খরচ)।

৮. গড় ব্যয় (Average Cost) ঃ মোট ব্যয় ভাগ মোট উৎপানের পরিমান। অর্থাৎ এক ইউনিট উৎপাদন ব্যয়।

৯. মূলধনী ব্যয় (Cost of Capital) ঃ কোন ঋণকৃত মূলধনের উপর আরোপিত সুদ কে মূলধনী ব্যয় বলে।

আয়-ব্যয় সাম্য বিন্দু (Break-even point/BEP) ঃ আয়-ব্যয় সাম্য বিন্দু বা ব্রেক-ইভেন পয়েন্ট হল আয়-ব্যয়ের এমন একটি অবস্থা যেখানে মোট আর্থিক আয় ও মোট আর্থিক খরচ সমান। ব্যবসার লেন-দেনের যে অবস্থায় কোন লোকসান বা মুনাফা হয় না এবং তার চেয়ে বেশী আয় হলে মুনাফা হবে বা কম আয় হলে লোকসান হবে।

অবচয় খরচ :

অবচয় খরচ হলো এক প্রকার খরচ যা নগদে করা হয় না। প্রতি বছরই কৃষি যন্ত্রপাতির মূল্য কমে নির্দিষ্ট মেয়াদ শেষে এক পর্যায়ে উহার আর অবশিষ্ট মূল্য থাকবে না। তাই প্রতি বছর অবচয় খরচ হিসাব করে ভবিষ্যতের জন্য প্রভিশন/সঞ্চয় করে হিসাব খাতে জমা রাখা হয়। কৃষি যন্ত্রপাতি এক সময় সচল থাকবে না এবং তা দিয়ে চাষাবাদ করা যাবে না তাই প্রতি বছর তার অবচয় খরচ বাদ দেয়া হয় এবং উক্ত পরিমাণ অর্থ ভবিষ্যতের জন্য প্রভিশন করে তহবিল গঠন করা হয়।

আয় ও মুনাফা

আয় (Income) ঃ আয় হল উপার্জিত অর্থ যা কোন ব্যক্তি বা ব্যবসা গ্রহণকরে কোন পণ্য বা সেবা প্রদানের বিনিময়ে অথবা কোন পুজি লগ্নি করণের মাধ্যমে।

মুনাফা (Profit) ঃ মুনাফা হল মোট আর্থিক আয় ও মোট খরচের (উহ্য ব্যয় ও বর্ণিত উভয় ব্যয়) পার্থক্য।

অর্থনৈতিক লাভ সুযোগ ব্যয় হিসেব করে, কিন্তু এ্যাকাউন্টিং সুযোগ ব্যয় হিসেব করে না এবং এর ফলে অর্থনৈতিক লাভ এ্যাকাউন্টিং লাভের চেয়ে কম হয়।

এই পর্বে সহায়ক পূর্বে প্রস্তুতকৃত আয়-ব্যয় পর্যালোচনা ছকটি এমন একটি স্থানে ঝুলাবেন বা টানাবেন যেন সকলে স্পষ্ট দেখতে পায়। এরপর সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের জিজ্ঞাসা করবেন ধান উৎপাদনে কি কি উপকরণ প্রয়োজন হয়? অংশগ্রহণকারীরা যেসব উপকরণের নাম বলবেন সহায়ক তা পূর্বে প্রস্তুতকৃত আয়-ব্যয় পর্যালোচনা ছকটির নির্ধারিত ঘরে লিখবেন বা একজন অংশগ্রহণকারীকে লিখতে বলবেন যেমন-

- ধান বীজ, ইউরিয়া সার, টিএসপি, এমওপি, জিংক, জিপসাম, বোরন, গোবর সার এবং কীটনাশকের নাম সদস্যরা বলবেন যা একজন সদস্য ছকের নিদির্ষ্ট ঘরে লিখবেন এবং বাকি ঘরগুলো ফাঁকা রাখবেন যেন পরবর্তীতে প্রয়োজনে লেখা যায়।

এরপর সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের জিজ্ঞাসা করবেন ধান উৎপাদনে কি কি কাজ করতে হয়?

অংশগ্রহণকারীরা যেসব কাজের নাম বলবেন সহায়ক তা পুর্বে প্রস্তুতকৃত আয়-ব্যয় পর্যালোচনা ছকটির নির্ধারিত ঘরে লিখবেন, যেমন-

নিম্নের কাজগুলি করতে হয়।

- জমি প্রস্তুত (জমি পরিষ্কার, জো অবস্থা পরীক্ষা, জমি কর্ষণ), বীজ বপণ, সেচ প্রয়োগ, সার ও কীটনাশক প্রয়োগ, ফসল কর্তন ও পরিবহন, ফসল শুকানো ও মাড়াই ইত্যাদি। কিছু কাজের কথা অংশগ্রহণকারীরা নাও বলতে পারেন, তবে সহায়ক পূর্বে প্রস্তুতকৃত আয়-ব্যয় পর্যালোচনা ছকটিতে যেসব কাজের নাম অংশগ্রহণকারীরা বলেছেন তাই লিখবেন এবং বাকি ঘরগুলো ফাঁকা রাখবেন যেন পরবর্তীতে প্রয়োজনে লিখা যায়।

এরপর সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের জিজ্ঞাসা করবেন যেসব উপকরনের নাম সদস্যরা বলেছেন তার দাম কত? যেমন

✓ ধান বীজের দাম কেজি প্রতি কত টাকা?

- অংশগ্রহণকারীরা যে পরিমান টাকার (উদাহরণ- ১০০ টাকা) কথা বলবেন তা পূর্বে প্রস্তুতকৃত আয়-ব্যয় পর্যালোচনা ছকটির নির্ধারিত ঘরে লিখবেন, এরপর প্রশ্ন করবেন।

✓ প্রতি বিঘায় কি পরিমান বীজ প্রয়োগ করেন?

- অংশগ্রহণকারীরা যে পরিমান বীজের (কেজি) (উদাহরণ- ৩ কেজি) কথা বলবেন তা পুর্বে প্রস্তুতকৃত আয়-ব্যয় পর্যালোচনা ছকটির নির্ধারিত ঘরে লিখবেন, এরপর প্রশ্ন করবেন।

✓ তাহলে প্রতি বিঘায় (৩৩/৫০ শতাংশ) মোট কত টাকার বীজ ক্রয় করতে হবে?

অংশগ্রহণকারীদের বীজের দাম ও পরিমাণ গুন করতে সহযোগিতা করবেন (উদাহরণ- ১ কেজি = ১০০ টাকা, ৩ কেজি = ৩০০ টাকা) এবং গুণফল মোট খরচের নির্ধারিত ঘরে লিখবেন।

অনুরূপভাবে সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের জিজ্ঞাসা করবেন ইউরিয়া সারের দাম কেজি প্রতি কত টাকা?

- অংশগ্রহণকারীরা যে পরিমান টাকার কথা বলবেন তা পূর্বে প্রস্তুতকৃত আয়-ব্যয় পর্যালোচনা ছকটির নির্ধারিত ঘরে (একক মূল্য/ টাকা) লিখবেন, এরপর প্রশ্ন করবেন।

✓ প্রতি বিঘায় কি পরিমাণ ইউরিয়া সার প্রয়োগ করেন?

- অংশগ্রহণকারীরা যে পরিমাণ সারের (কেজি) কথা বলবেন তা পূর্বে প্রস্তুতকৃত আয়-ব্যয় পর্যালোচনা ছকটির নির্ধারিত ঘরে (পরিমান/কেজি) লিখবেন, এরপর প্রশ্ন করবেন।

✓ তাহলে প্রতি বিঘায় (৩৩/৫০ শতাংশ) ইউরিয়া সার ক্রয় করতে মোট কত টাকা লাগে?

✓ সদস্যদের ইউরিয়া সারের দাম ও পরিমাণ গুন করতে সহযোগিতা করবেন এবং গুণফল মোট খরচের নির্ধারিত ঘরে লিখবেন।

✓ একইভাবে টিএসপি, এমওপি, জিংক, জিপসাম, বোরন, গোবর সার এবং কীটনাশকের দাম ও পরিমাণ জিজ্ঞাসা করে বের করবেন এবং গুণ করতে সহযোগিতা করে গুণফল মোট খরচের নির্ধারিত ঘরে লিখবেন।

অনুরূপভাবে সহায়ক জমি প্রস্তুত, আন্তঃপরিচর্যা, কর্তন, মাড়াই ও শুকানোর খরচ সম্পর্কে জিজ্ঞাসা করবেন, যেমন-

✓ প্রতি বিঘা জমি পরিষ্কার ও জো অবস্থা পরীক্ষা করতে কত টাকার প্রয়োজন?

- যদি অংশগ্রহণকারীরা বলেন টাকার প্রয়োজন নাই, তাহলে সহায়ক সেই তথ্য লিখবেন না, আর যদি অংশগ্রহণকারীরা বলেন টাকার প্রয়োজন আছে তাহলে যে পরিমান টাকার কথা তারা বলবেন তা নির্ধারিত ঘরে লিখতে হবে। আবার

✓ প্রতি বিঘা জমি কর্ষণ করতে কত টাকার প্রয়োজন?

- যদি অংশগ্রহণকারীরা বলেন টাকার প্রয়োজন আছে তাহলে যে পরিমান টাকার কথা তারা বলবেন, তা নির্ধারিত ঘরে লিখতে হবে। তবে তথ্য সংগ্রহের সময় লক্ষ্য রাখতে হবে যেন অধিকাংশ কৃষকের জমি কর্ষণ পদ্ধতি ও খরচ যা, তাই যেন পূর্বে প্রস্তুতকৃত আয়-ব্যয় পর্যালোচনা ছকটির নির্ধারিত ঘরে লিখা হয়।

- এভাবে বীজ বপন, সার ও কীটনাশক প্রয়োগ, ফসল কর্তন ও পরিবহণ এবং ফসল শুকানো ও মাড়াই বাবদ কত জন শ্রমিকের প্রয়োজন? শ্রমিক প্রতি মজুরী কত টাকা? যে পরিমান টাকার কথা কৃষক বলবেন, তা নির্ধারিত ঘরে লিখবেন।

[উল্লেখ্য হিসাব করার সময় স্থানীয় একক ব্যবহার করা ভাল]

✓ উৎপাদন খরচের সকল তথ্য লিখে ফেলার পর সহায়ক খাতওয়ারি সকল খরচ যোগ করবেন এবং যোগফল অংশগ্রহণকারীদের জানাবেন।

এবার সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের জিজ্ঞাসা করবেন আপনারা প্রতি বিঘায় (৩৩/৫০ শতক) কত মণ ধান ফলন পান?

যে পরিমাণ ধান ফলন হিসাবে পান তা উৎপাদন/পরিমাণের ঘরে লিখবেন এবং জিজ্ঞাসা করবেন প্রতি মণ ধানের সর্বোচ্চ দাম কত পান এবং সর্বনিম্ন দাম কত পান? এরপর অংশগ্রহণকারীদের সাথে আলোচনা করে গড় দাম ধরবেন এবং গড় দামটি নির্ধারিত ঘরে লিখবেন এবং পরিমাণ ও দাম গুণ করে টাকার ঘরে লিখবেন।

এবার মোট আয়/বিক্রয় মূল্য থেকে মোট ব্যয় বিয়োগ দিতে হবে এবং যে ফলাফল পাওয়া যাবে যদি তা ধণাত্বক হয় তাহলে লাভ হয়েছে আর যদি ঋণাত্বক হয় তবে লাভ হয় নাই।

এবার সহায়ক আধুনিক পদ্ধতিতে ধান চাষের আয়-ব্যয় হিসাব করবেন

- এই পর্বে সহায়ক উন্নত জাতের বীজের দাম, অনুমোদিত সারের মাত্রা অনুযায়ী দাম নির্ধারণ করে নির্ধারিত ঘরে লিখবেন এবং আধুনিক পদ্ধতিতে যে পরিমাণ ফলন পাওয়া যায় তার মূল্য সদস্যদের সাথে আলোচনা করে নির্ধারিত ঘরে লিখবেন।
- এবার মোট আয়/বিক্রয় মূল্য থেকে মোট ব্যয় বিয়োগ দিতে হবে এবং ফলাফল নির্ধারিত ঘরে লিখবেন।
- এবার কৃষক পদ্ধতি ও আধুনিক পদ্ধতির তুলনা উপস্থিত অংশগ্রহণকারীদের মাঝে উপস্থাপন করবেন এবং কৃষকদের সিদ্ধান্ত গ্রহণে সহযোগিতা করবেন।

উৎপাদন/শস্য বাজেট পরিকল্পনা

চাষকৃত ফসলের নাম:		ফসলের জাত:	
রোপন/বপন সময়:		ফসলের মেয়াদকাল:	
চাষকৃত জমির পরিমাণ:	শতক	ফসল উৎপাদনের খরচ =	টাকা
প্রয়োজনীয় অর্থ =	টাকা		
অর্থের যোগান/উৎস্য:		নিজস্ব =	টাকা
ঋণ গ্রহণ =	টাকা	অন্যের কাছ থেকে =	টাকা
সম্ভাব্য উৎপাদন =	কেজি	বিক্রিত ফসলের সম্ভাব্য মূল্য =	টাকা
মোট মুনাফা =	টাকা		

ক্র. নং	উপকরণ/ খাত	আধুনিক চাষাবাদ কৌশল			
		পরিমাণ	প্রয়োজনীয় মোট পরিমাণ	একক মূল্য (টাকা)	মোট মূল্য (টাকা)
	জাত				
	জমির পরিমাণ				
১.	উপকরণ খরচ				
ক.	বীজতলা				
	বীজ (কেজি)				
	বীজতলা তৈরি (শ্রমিক)/টাকা				
	বীজতলা তৈরি (সেচ)/টাকা				
	চারা উত্তোলন (শ্রমিক)/টাকা				
	সার (টাকা)				
	বালাইনাশক (টাকা)				
	বীজ তলা বাবদ মোট খরচ (টাকা)				
খ.	জমি তৈরি				
	জমি কর্ষণ (পাওয়ার ট্রিলার/ট্রাক্টর)/ভাড়া				
গ.	সার				
	ইউরিয়া (কেজি)				
	টিএসপি (কেজি)				
	এমওপি (কেজি)				
	জিঙ্ক (কেজি)				
	জিপসাম (কেজি)				
	বোরণ (কেজি)				
	গোবর সার (ঝুড়ি)				
ঘ.	কীটনাশক (গ্রাম/কেজি)				
	ছত্রাকনাশক (গ্রাম/কেজি)				
	মোট				
২.	শ্রমিক				
	আগাছা পরিষ্কার				
ক	জমি মই দেওয়া (দিন)				
খ	চারা রোপন (দিন)				
গ	সার ও কীটনাশক প্রয়োগ (দিন)				
ঘ	সেচ (দিন)				
ঙ	ধান কর্তন/ সংগ্রহ/ পরিবহন (দিন)				
চ	শুকানো ও ঝাড়াই-বাছাই (দিন)				
ছ	অন্যান্য				
	মোট				
	মোট খরচ (১+২) =				
৩	উৎপাদন				
ক	ফলন (মণ)				
খ	উপজাত/খড় (আঁটি)				
	মোট আয়				
৪	মোট মুনাফা = মোট আয় - মোট খরচ				

অংশগ্রহণকারীদের একজনকে আলোচনার সার সংক্ষেপ করার জন্য আহ্বান করতে পারেন অথবা নিজে সার সংক্ষেপ করতে পারেন। অংশগ্রহণকারীদের উত্তরের সূত্র ধরে প্রয়োজনীয় তথ্য/ধারণা যোগ করুন (হ্যান্ড নোটের সহায়তা নিন)। সকলের সক্রিয় অংশগ্রহণের সুযোগ দিন। পুনঃ আলোচনায় কোনো কিছু বাদ গেলে তা যোগ করুন । লক্ষ্য রাখুন পুনরালোচনার মাধ্যমে সেশনের মূল বিষয়গুলো যেন উঠে আসে। অংশগ্রহণের জন্য সকলকে ধন্যবাদ জানিয়ে সেশন সমাপ্ত করুন।

নোট

শস্য বাজেট হলো একটি আর্থিক ব্যবস্থাপনা টুলস যা একটি কৃষি উৎপাদন কার্য সম্পাদনের জন্য খরচের পরিমাণ, আয় ও মুনাফা/ লাভ হিসাব করা হয়।

অপরিবর্তনীয়/স্থায়ী ব্যয় (Fixed costs) ঃ এই জাতীয় খরচ উৎপাদনের তারতম্যের সাথে পরিবর্তনীয় নয়। এমনকি উৎপাদন বন্ধ থাকলেও খরচের কম-বেশী হয় না।

পরিবর্তনীয় খরচ/পরিচালনা ব্যয় (Variable Cost) ঃ এই জাতীয় খরচ উৎপাদনের তারতম্যের সাথে পরিবর্তনীয়।

সুযোগ ব্যয় (Opportunity Cost) ঃ একটি পণ্য/দ্রব্য/সেবা উৎপাদনের জন্য পরবর্তী সবচেয়ে ভাল বিকল্পটি বিসর্জন দেয়া হয় সেটিই হল সুযোগ ব্যয়।

অবচয় ব্যয় (Depreciation cost) ঃ অবচয় হল কোন পরিঃসম্পদের ব্যয় বরাদ্দের একটি হিসাবরক্ষণ পদ্ধতি, যা ঐ পরিঃসম্পদের মোট ব্যবহৃত জীবনকালের উপর হয়।

অপ্রকাশিত/অদৃশ্য ব্যয় (Implicit Costs) ঃ অপ্রকাশিত/অদৃশ্য ব্যয় হল মালিকের ব্যবসায় সম্পৃক্ততাজনিত ব্যয়।

প্রকাশিত/এ্যাকাউন্টিং/প্রকৃত অর্থ ব্যয় (Explicit Costs) ঃ এই ব্যয় হল প্রকৃত অর্থে প্রদানকৃত ব্যয়।

মোট ব্যয় (Total Cost) ঃ সকল খরচের যোগফল হল মোট খরচ (স্থায়ী খরচ + পরিবর্তনশীল খরচ)।

গড় ব্যয় (Average Cost) ঃ মোট ব্যয় ভাগ মোট উৎপানের পরিমান। অর্থাৎ এক ইউনিট উৎপাদন ব্যয়।

মূলধনী ব্যয় (Cost of Capital) ঃ কোন ঋণকৃত মূলধনের উপর আরোপিত সুদ কে মূলধনী ব্যয় বলে।

সেশনের রূপরেখা - ০৭

সেশনের শিরোনাম ঃ তথ্য সংগ্রহ ও সংরক্ষণ পদ্ধতি

সেশনের উদ্দেশ্য ঃ

- এই অধিবেশনের মাধ্যমে অংশগ্রহণকারীরা তথ্য সংরক্ষণের গুরুত্ব বুঝতে পারবে
- এই অধিবেশনের মাধ্যমে অংশগ্রহণকারীরা জানতে পারবে, তথ্য সংগ্রহের কৌশল এবং তথ্যের বিভিন্ন উৎস্য সম্পর্কে
- তথ্য কি? তথ্য কেন সংগ্রহ করব? কি ভাবে সঠিক তথ্য সংরক্ষণ নিশ্চিত করা যায় বুঝতে পারবে

সেশনের বিষয়-অনুবিষয় ঃ

- তথ্য কি? তথ্য কেন সংগ্রহ করব? কি ভাবে সঠিক তথ্য সংরক্ষণ নিশ্চিত করা যায়?
- তথ্য সংগ্রহের প্রয়োজনীয়তা কি?

সেশনের মেয়াদ ঃ ৬০.০০ মিনিট

প্রশিক্ষণ পদ্ধতি ঃ মুক্ত আলোচনা, পোস্টার প্রদর্শন, ভিপকার্ড (VIPP-Visualization In Participatory Programme), ইত্যাদি।

প্রশিক্ষণ উপকরণ ঃ পোস্টার (হাতে লেখা), ভিপকার্ড, পোস্টার পেপার, মার্কার, বোর্ডমার্কার, নোট বুক, রেজিষ্টার ইত্যাদি।

সেশন সহায়তা প্রক্রিয়া ঃ সূচনা ও পরিচিতি (৩০ মিনিট)

ধাপ - ১ : সূচনা

- সকলকে স্বাগত, শুভেচ্ছা ও অভ্যর্থনা জানান।

ধাপ - ২ : প্রশিক্ষণের প্রয়োজনীয়তা ও উদ্দেশ্য ব্যাখ্যা

- মুক্ত আলোচনা পদ্ধতিতে অংশগ্রহণকারীদের মাঝে আলোচ্য বিষয়ের প্রয়োজনীয়তা তুলে ধরা।
- সেশন এর মূল উদ্দেশ্য ও সাধারণ উদ্দেশ্য বিষয়ক পোস্টার প্রদর্শন করে, পোস্টারে বর্ণিত উদ্দেশ্য গুলো ব্যাখ্যা করা।

অংশগ্রহণকারীদের এ বিষয়ে আর কোনো প্রশ্ন না থাকলে এ ধাপ এখানেই শেষ করুন।

ধাপ - ৩ : মূল আলোচনা

এই সেশনটি সহায়ক প্রশ্নোত্তর এর মাধ্যমে পরিচালনা করবেন। এক্ষেত্রে সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলি করতে পারেন যেমন:

- তথ্য কি?
- একজন কৃষক হিসেবে আপনার কি কি ধরণের তথ্য প্রয়োজন হয়?

- তথ্য সংরক্ষণের প্রয়োজনীয়তা কি?
- কেন আমরা তথ্য সংগ্রহ ও সংরক্ষণ করব?
- আপনার প্রয়োজনীয় তথ্যের জন্য কোথায় যোগাযোগ করে থাকেন?
- ইত্যাদি.. . . .

তাদের মতামত জানার পর সহায়ক আলোচনা করবেন আমাদের কি কি ধরণের তথ্য জানা প্রয়োজন? এবার সহায়ক একটি বাস্তব উদাহরণ এর মাধ্যমে তার সেশন পরিচালনা করবেন। ধরুন আপনি একজন আমন ধান চাষী- আপনার কি তথ্য দরকার? উত্তরে আসবে আমন ধান চাষ এর জন্য কি উপকরণ দরকার? চাষের জন্য সেবা বা প্রযুক্তি দরকার? বিক্রির জন্য কোথায় বাজার তা জানা দরকার? এবার সহায়ক একে একে বিষয় গুলি আলোচনা করবেন। যেমন- উপকরণ এর তথ্য বিষয়ে আলাচনার সময় সহায়ক বলবেন- আপনার দরকার গুণগত মানের বীজ, তাহলে আপনার তথ্য রাখা দরকার যে, কোন কোম্পানীর বীজ ভালো হবে, জাত কি হবে, বীজ চেনার উপায় আপনার জানা আছে কি-না বা কে এই সম্পর্কে ভালো জানেন? বীজের দাম কত? কোথায় বা কোন দোকানে এই ভালো বীজ পাওয়া যায় ইত্যাদি। একইভাবে সহায়ক সার, কীটনাশক, জমি চাষ সংক্রান্ত তথ্য বিষয়ে আলোকপাত করতে পারেন। সহায়ক এই আলোচনার মাধ্যমে তাদেরকে জানাবেন যে যদি আমরা (কৃষক) এই ধরণের তথ্য আগে থেকে সংগ্রহে রাখতে পারি তবে আমরা কখনও উপকরণ সংক্রান্ত সমস্যায় পড়ব না।

অনুরূপভাবে চাষের প্রযুক্তি বা সেবা সংক্রান্ত তথ্য এবং বাজারজাত সংক্রান্ত বিষয়ে কি ধরণের তথ্য রাখা প্রয়োজন তা আলোচনা করবেন।

এবার সহায়ক একটি ব্রাউন পেপার উপস্থাপনার মাধ্যমে দেখাবেন যে একজন এফএফএস সদস্য হিসেবে নিম্নলিখিত বিষয়ের উপর নিয়মিত তথ্য সংগ্রহ ও সংরক্ষণ করা জরুরী।

- উৎপাদনকারীর বীজ ব্যবহার সম্পর্কিত তথ্য।
- উপকরণ সংক্রান্ত তথ্য।
- টাকার যোগান বা টাকার উৎসের তথ্য।
- পাইকার, আড়তদার, বেপারীদের বিভিন্ন তথ্য ও বিভিন্ন বাজার তথ্য।
- সার, ছত্রাকনাশক ও কীটনাশক ব্যবহার ও প্রয়োগ বিধি সংক্রান্ত তথ্য।
- নতুন/উন্নত প্রযুক্তি গ্রহণ করা হলে সেই তথ্য।
- ফসলে রোগ / পোকামাকড় আক্রান্ত হবার তথ্য।
- ফিল্ড ট্রায়াল থেকে শিক্ষণ এর তথ্য।
- নিম্নমানের উপকরণ ব্যবহারের আর্থিক ঝুঁকি সংক্রান্ত তথ্য।
- মার্কেট এ্যাক্টর (উপকরণ বিক্রেতা) এর সাথে যোগাযোগ তথ্য (মোবাইল নম্বর)।
- মার্কেট এ্যাক্টর /সেবাদানকারীদের সাথে যোগাযোগ তথ্য (মোবাইল নম্বর)।
- প্রশিক্ষণ সংক্রান্ত তথ্যাবলী।
- উৎপাদন বাজেট ও পরিকল্পনা সংক্রান্ত তথ্য।
- ইত্যাদি. . . . .. . ।

বিশেষ করে এই ছোট সেশনটি পরিচালনার মাধ্যমে সহায়ক তাদেরকে বোঝাতে চেষ্টা করবেন যে একজন সফল চাষী/কৃষি ব্যবসায়ী হতে হলে তাদের বিভিন্ন বিষয়ের উপর তথ্য থাকা দরকার।

এবার সহায়ক আলোচনা করবেন যে সংগৃহীত তথ্য যে সঠিক তা কিভাবে বুঝবেন? সংগৃহীত সকল তথ্য যে সব সময় সঠিক হবে তা বলা যাবে না। কাজেই এই ক্ষেত্রে তথ্যের উৎস সম্পর্কে ভালো ভাবে জানতে হবে। এবার সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের জানানোর চেষ্টা করবেন যে তথ্য সংগ্রহের বেশ কিছু মাধ্যম আছে এবং এই মাধ্যমে গুলো সহায়ক আগে থেকেই ব্রাউন পেপারে লিখে নিয়ে যাবেন।

- সরাসরি মূল তথ্য দাতার সাথে আলোচনা (ইন্টারভিউ বা সাক্ষাতকার পদ্ধতি বা নিজে থেকে তথ্য সংগ্রহ)।
- একই তথ্য সম্বলিত বিভিন্ন ব্যক্তির সাথে আলোচনা (এফজিডি বা দলীয় আলোচনার মাধ্যমে বা তথ্য ক্রস চেক করা)।
- তথ্য উৎস্যের কাছাকাছি গিয়ে দেখে শুনে তথ্য নিশ্চিত হওয়া (ক্রস ভিজিট বা পরিদর্শন পদ্ধতি)।
- বিষয়ভিত্তিক কোন দক্ষ ব্যক্তির কাছ থেকে তথ্য সংগ্রহ (আরএফ, এফএফএস সদস্য, প্রতিবেশী বা পরিবার)।

সহায়ক প্রতিটি বিষয়ের উপর অংশগ্রহণকারীদের নিয়ে উন্মুক্ত আলোচনা সংগঠিত করবেন।

এবার সহায়ক আলোচনা করবেন, কেন তথ্য সংগ্রহ করব? বা তথ্য সংগ্রহের প্রয়োজনীয়তা কি? তাদের মতামত জানার পর আগে থেকেই প্রস্তুতকৃত ব্রাউন পেপারে বিষয়গুলি উপস্থাপন করবেন এবং তাদের মধ্যে পরিষ্কার ধারণা তৈরী করবেন যে, নিম্নলিখিত কারণে আমাদের তথ্য সংরক্ষণ করা দরকার-

- লাভ-ক্ষতি, আয়-ব্যয় সম্পর্কে প্রকৃত অবস্থা জানতে পারা যায়।
- ঝুঁকি সম্পর্কে জানা যায় ও ঝুঁকি বিবেচনা করে কৃষি ব্যবসা পরিকল্পনা করা যায়।
- উপকরণের উৎস্য ও প্রাপ্যতা সম্পর্কে জানা যায়।
- বিক্রয় তথ্য লেখা থাকলে বাজার ও বাজার দর ওঠা-নামা সম্পর্কে জানা যায়।
- বিভিন্ন সমস্যা সম্পর্কে জানা যায় এবং সমস্যা মোকাবেলায় আগাম পদক্ষেপ নেয়া যায়।
- সেবাদানকারীদের তথ্য থাকলে উপযুক্ত সময়ে তাদের সাথে যোগাযোগ সহজ হয়।
- বিভিন্ন উৎপাদন সংক্রান্ত তথ্য ও প্রশিক্ষণের কারিগরি বিষয়ের তথ্য থাকলে অনেক সমস্যার সমাধান নিজেই করা যায়।
- আপনি যা জানতে চান তার তথ্য ভান্ডার হিসেবে কাজ করবে।
- সঠিক সিদ্ধান্ত গ্রহণে সহায়তা করবে।
- কৃষি ব্যবসার সক্ষমতা বৃদ্ধি করে।
- ইত্যাদি .. . . . . ।

এবার সহায়ক আলোচনা করবেন এই সকল তথ্য কিভাবে এবং কোথায় সংরক্ষণ করব। তার উপর আলোচনা সংগঠিত করবেন। এক্ষেত্রে সহায়ক এফএফএস এ সরবরাহকৃত নোট বুক ও রেজিষ্টার বুক এর উপর বিস্তর আলোচনা করবেন। নোট বুক ও রেজিষ্টার বুক এর প্রতিটি ফরমেট বা ছক এর বিষয়ে কৃষকদের ধারণা প্রদান করবেন। এক্ষেত্রে সহায়ক প্রতিটি ফরমেট ধরে ধরে কৃষকদের বোঝাতে সক্ষম হবেন যে, কোন তথ্য, কেন রাখব এবং কিভাবে তথ্য সংরক্ষণ করব এবং প্রয়োজনে তাদের হাতে কলমে তা দেখিয়ে দেবেন।

নোট বুক ও রেজিষ্টার বুক নিয়ে আলোচনা করুন।

অংশগ্রহণকারীদেরকে চাষী নোট বই এবং রেজিষ্টার দেখিয়ে জিজ্ঞাসা করুন-

- এই বই দুটোকে কি মনে হয়?
- এ দুটি কি কাজে ব্যবহার করা হয় বলে মনে হয়?

দুটি বই এর মধ্যে একটি চাষী নোট বই এবং অন্যটি যে এফএফএস রেজিষ্টার তা পরিষ্কার করুন। কাগজের মাঝ বরাবর উপর নিচে দাগ টানা একটি ফ্লিপচার্ট বোর্ডে টানান। চাষী নোট বই এবং এফএফএস রেজিষ্টারে কি কি তথ্য রাখা হয় অংশগ্রহণকারীদের তা জিজ্ঞেস করুন। তারা যা বলবেন পূর্ব থেকে ভিপ কার্ডে লেখা সে সকল বিষয়ের কার্ড ফ্লিপ চার্টে দাগের এক পাশে চাষী নোট বই এর বিষয় এবং অন্য পাশে এমএফএস/এফএফএস রেজিষ্টারের বিষয় লাগিয়ে দিন।

এবার বই দুটো অংশগ্রহণকারীদের মধ্যে বিতরণ করুন এবং পর্যায়ক্রমে চাষী নোট বই এবং এফএফএস রেজিষ্টারের গুরুত্ব, এবং এর ব্যবহারের ক্ষেত্র ও তথ্য সংরক্ষণ পদ্ধতি বর্ণনা করুন।

সহায়ক চাষী নোট বই এ যে সমস্ত তথ্য সংরক্ষণ করতে হবে তার শিরোনামগুলো লেখা একটি ফ্লিপচার্ট সঙ্গে করে নিয়ে আসবে। এ পর্যায়ে সেটি বোর্ডে ঝুলাবে এবং এটির সহায়তা নিয়ে ধারাবাহিকভাবে আলোচনা করবেন।

ফ্লিপচার্ট

- উৎপাদনকারীর বীজ ব্যবহার সম্পর্কিত তথ্য।
- উপকরণ সংক্রান্ত সমস্যা।
- উৎপাদনকারীর সার ব্যবহার সম্পর্কিত তথ্য।
- ফসলে ছত্রাকনাশক / কীটনাশক / আগাছানাশক ব্যবহার সর্ম্পকিত তথ্য।
- নতুন / উন্নত প্রযুক্তি গ্রহণ করা হলে সেই তথ্য।
- ফসলে রোগ / পোকামাকড় আক্রান্ত হবার তথ্য।
- টাকার যোগান নিয়ে সমস্যা।
- বাজারজাত করা নিয়ে সমস্যা।
- ফিল্ড ট্রায়াল থেকে আমরা কি শিখলাম।
- উৎপাদন বাজেট।
- শস্য বাজেট পরিকল্পনা।
- নিম্নমানের উপকরণ ব্যবহারের আর্থিক ঝুঁকি।
- মার্কেট এ্যাক্টর (উপকরণ বিক্রেতার) যোগাযোগ তথ্য।
- মার্কেট এ্যাক্টর / সেবাদানকারীদের সাথে যোগাযোগ।
- বাজারতথ্য।
- বিক্রয় তথ্য।
- প্রশিক্ষণ সংক্রান্ত তথ্যাবলী।

সহায়ক নিশ্চিত হবেন যে, অংশগ্রহণকারীদের সবার চাষী নোট বই এর বিষয়গুলো সম্বন্ধে ধারণা স্পষ্ট হয়েছে।

সহায়ক এমএফএস/এফএফএস রেজিষ্টারে যে সমস্ত তথ্য সংরক্ষন করতে হবে তার শিরোনামগুলো লেখা (একপাশে প্রশাসনিক এবং অন্যপাশে কারিগরি) একটি ফ্লিপচার্ট সঙ্গে করে নিয়ে আসবেন। এ পর্যায়ে সেটি বোর্ডে ঝুলাবে এবং এটির সহায়তা নিয়ে ধারাবাহিকভাবে আলোচনা করবেন।

প্রশাসনিক	**কারিগরী**
চাষীদের তালিকা ও তথ্য	সম্পদ মানচিত্র তথ্য
সদস্য চাষীদের হাজিরা	ব্যালট বক্স পরীক্ষা ফলাফল
মালামাল বিতরণের তথ্য	সেশন ভিত্তিক শিক্ষা
ফলো আপের বিবরণ	উৎপাদন পরিকল্পনা
সমান্তরাল শিক্ষা	নেটওর্য়াকিং তথ্য
মাঠ দিবস	ট্রায়ালের তথ্য

সেশনটি পরিচালনার সময় সকল সদস্য যেন সক্রিয় অংশগ্রহণ করে তা লক্ষ্য রাখবেন। সহায়ক পুর্বে প্রস্তুতকৃত ব্রাউন পেপারের ছকে ট্রায়াল প্লটের বাজেট প্রস্তুত করবে এবং সে অনুযায়ী প্রত্যেক কৃষক তাদের নিজ নিজ জমির পরিমাণের উপর ভিত্তি করে নিজ নিজ পরিকল্পনা প্রস্তুত করবেন।

প্রথমে সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের জিজ্ঞাসা করবেন ধান উৎপাদনকালীন সময়ে তারা আয়-ব্যয়ের হিসাব রাখেন কি না?

যদি রাখেন তবে কিভাবে রাখেন? লিখে রাখেন না মনে রাখেন? লিখে রাখলে কোথায় লিখে রাখেন?

এরপর সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের উৎপাদন খরচের/আয়-ব্যয়ের হিসাব ব্যবস্থাপনার গুরুত্ব সম্পর্কে বলবেন।

- আয়-ব্যয়ের হিসাব রাখার মাধ্যমে লাভ বা ক্ষতি সম্পর্কে জানা যায়।
- ফসল উৎপাদনে কি পরিমাণ অর্থের প্রয়োজন, কখন প্রয়োজন সে সম্পর্কে ধারণা পাওয়া যায়।
- কোন কোন ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠানের সাথে যোগাযোগ করতে হবে সে সর্ম্পকে আগে থেকে প্রস্তুতি নেওয়ার সময় পাওয়া যায়।

নোট

নোট বুক

- উৎপাদনকারীর বীজ ব্যবহার সম্পর্কিত তথ্য।
- উপকরণ সংক্রান্ত তথ্য।
- টাকার যোগান বা টাকার উৎসের তথ্য।
- পাইকার, আড়তদার, বেপারীদের বিভিন্ন তথ্য ও বাজার তথ্য।
- সার, ছত্রাকনাশক ও কীটনাশক ব্যবহার ও প্রয়োগ বিধি সংক্রান্ত তথ্য।
- নতুন/উন্নত প্রযুক্তি গ্রহণ করা হলে সেই তথ্য।
- ফসলে রোগ / পোকামাকড় আক্রান্ত হবার তথ্য।
- ফিল্ড ট্রায়াল থেকে শিক্ষণ এর তথ্য।
- নিম্নমানের উপকরণ ব্যবহারের আর্থিক ঝুঁকি সংক্রান্ত তথ্য।
- মার্কেট এক্টরদের (উপকরণ বিক্রেতা) সাথে যোগাযোগ তথ্য (মোবাইল নম্বর)।
- মার্কেট এক্টর / সেবাদানকারীদের সাথে যোগাযোগ তথ্য (মোবাইল নম্বর)।
- প্রশিক্ষণ সংক্রান্ত তথ্যাবলী।
- উৎপাদন বাজেট ও পরিকল্পনা সংক্রান্ত তথ্য।
- ইত্যাদি. . . . .. . ।

রেজিষ্টার

প্রশাসনিক	কারিগরী
চাষীদের তালিকা ও তথ্য	সম্পদ মানচিত্র তথ্য
সদস্য চাষীদের হাজিরা	ব্যালট বক্স পরীক্ষা ফলাফল
মালামাল বিতরণের তথ্য	সেশন ভিত্তিক শিক্ষা
ফলো আপের বিবরণ	উৎপাদন পরিকল্পনা
সমান্তরাল শিক্ষা	নেটওর্য়াকিং তথ্য
মাঠ দিবস	ট্রায়ালের তথ্য

সেশনের রূপরেখা - ০৮

সেশনের শিরোনাম ঃ কালেকটিভ এ্যাকশন / যৌথ কার্যক্রম

সেশনের উদ্দেশ্য ঃ এই সেশন শেষে অংশগ্রহণকারীগণ কালেক্টিভ এ্যাকশন/ যৌথকাজ সম্পর্কে জানতে ও ব্যাখ্যা করতে শিখবেন এবং একটি কার্যকর যৌথকাজ সংগঠন কিভাবে করতে হয় তা জানতে পারবেন।

সেশনের বিষয়-অনুবিষয় ঃ

- যৌথ কার্যক্রম/ কালেক্টিভ এ্যাকশন বলতে আমরা কি বুঝি?
- যৌথ কার্যক্রম/ কালেক্টিভ এ্যাকশনের উদ্দেশ্য কি?
- কিভাবে যৌথ কার্যক্রম/ কালেক্টিভ এ্যাকশন সংগঠিত করতে হবে?
- যৌথ কার্যক্রম/ কালেক্টিভ এ্যাকশনের প্রতি উদ্বুদ্ধকরন ইস্যু / বিষয় গুলো কি?
- যৌথ কার্যক্রম/ কালেক্টিভ এ্যাকশন কিভাবে সংগঠিত হবে?
- যৌথ কার্যক্রম/ কালেক্টিভ এ্যাকশনে মাঠ কর্মীর ভূমিকা কি হবে?
- যৌথ কার্যক্রম/ কালেক্টিভ এ্যাকশনের চ্যালেঞ্জ / ঝুঁকিসমূহ কি হবে জানতে পারবেন
- পানি ব্যবস্থাপনা দলে সম্ভাব্য যৌথ কার্যক্রম / কালেক্টিভ এ্যাকশন কি কি হতে পারে?

সেশনের মেয়াদ ঃ ৬০.০০ মিনিট

প্রশিক্ষণ পদ্ধতি ঃ মুক্ত আলোচনা, পোস্টার প্রদর্শন, ভিপকার্ড (VIPP-Visualization In Participatory Programme), ইত্যাদি।

প্রশিক্ষণ উপকরণ ঃ পোস্টার (হাতে লেখা), ভিপকার্ড, পোস্টার পেপার, মার্কার, বোর্ডমার্কার, ইত্যাদি।

সেশন সহায়তা প্রক্রিয়া ঃ সূচনা ও পরিচিতি (৩০ মিনিট)

ধাপ - ১ : সূচনা

- সকলকে স্বাগত, শুভেচ্ছা ও অভ্যর্থনা জানান।

ধাপ - ২ : প্রশিক্ষণের প্রয়োজনীয়তা ও উদ্দেশ্য ব্যাখ্যা

- মুক্ত আলোচনা পদ্ধতিতে অংশগ্রহণকারীদের মাঝে আলোচ্য বিষয়ের প্রয়োজনীয়তা তুলে ধরা।
- সেশন এর মূল উদ্দেশ্য ও সাধারণ উদ্দেশ্য বিষয়ক পোস্টার প্রদর্শন করে, পোস্টারে বর্ণিত উদ্দেশ্যগুলো ব্যাখ্যা করা।

অংশগ্রহণকারীদের এ বিষয়ে আর কোনো প্রশ্ন না থাকলে এ ধাপ এখানেই শেষ করুন।

ধাপ - ৩ : মূল আলোচনা

যৌথ কার্যক্রমের সংজ্ঞা ঃ

যৌথ কার্যক্রম বলতে একটি দলীয় কাজকে বুঝায় যেখানে সকলেই একই উদ্দেশ্য অর্জন ও অবস্থার উন্নতির জন্য একত্রিত হয়ে কাজ করে। এটা সাধারণতঃ দলের একজন প্রতিনিধির দ্বারা পরিচালিত হয়।

যৌথ কার্যক্রমের উদ্দেশ্য

- অধিক অর্জন / লাভ (মুনাফা)
- গুনগত উপকরণ সংগ্রহ
- উৎপাদন খরচ কমানো (উপকরণ খরচ)
- উৎপাদিত পণ্য থেকে ভাল / অধিক মূল্য পাওয়া
- এ্যাক্টরের সাথে নেটওয়ার্ক তৈরী
- প্রতিপক্ষের সাথে দর-কষাকষির ক্ষমতা বৃদ্ধি

যৌথভাবে ক্রয় বিক্রয় করার লাভ কি কি?

- উপকরণ বাজারে প্রবেশ্যতা / প্রবেশাধিকার
- পাইকারী বাজারে / আড়তে প্রবেশ্যতা / প্রবেশাধিকার
- ব্যয়বহুল সেবা প্রাপ্তি বাজারে প্রবেশ্যতা / প্রবেশাধিকার
- নতুন বৈচিত্রময় পণ্য / সেবা প্রাপ্তিতে প্রবেশ্যতা / প্রবেশাধিকার

উদ্বুদ্ধকরণ ইস্যু/বিষয়

- অর্থ সাশ্রয়ী
- সময় সাশ্রয়ী
- শ্রম সাশ্রয়ী
- গুনগত উপকরণ সংগ্রহ
- দরকষাকষির ক্ষমতা বৃদ্ধি
- অধিক বিক্রয় মূল্য

কিভাবে যৌথ কাজ সংগঠিত করতে হবে?

- যৌথ কার্যক্রম / কালেক্টিভ এ্যাকশন এর ভূমিকা বা উদ্দেশ্য বর্ণনা
- প্রাথমিক সভা আয়োজন ও কৃষকদের সমস্যা চিহ্নিতকরণ
- আগ্রহী কৃষকদের নিয়ে দল গঠন ও দলীয় নেতা নির্বাচন
- প্রত্যেকের চাহিদা নিরুপন (উপকরণ চাহিদা/পণ্যের পরিমাণ)

- বাজার তথ্য সংগ্রহ ও বাজারজাত দলের জন্য উন্নয়ন কৌশল
- দৃষ্টিভঙ্গি / বিকাশ ও দলের উদ্দেশ্য নির্ধারণ
- কর্মপরিকল্পনা তৈরী
- আর্থিক সরঞ্জাম / কৌশল যা বাজারজাতকরণ দলের ব্যবসা সমর্থন করে
- মূলধন সংহতি / একত্রিকরণ
- পৃথক পৃথক চাহিদা একত্রিত করে দলের চাহিদা তৈরী করা
- উপকরন বিক্রেতা / বড় ব্যবসায়ীদের / প্রতিষ্ঠানের সাথে যোগাযোগ ও বাজার যাচাই
- ফড়িয়া / পাইকার / আড়তদার / বড় ব্যবসায়ীর সাথে যোগাযোগ ও বাজার যাচাই
- দলনেতা কর্তৃক উপকরণ সংগ্রহ এবং সদস্যদের মাঝে বন্টন / বিক্রেতার নিকট বিক্রয়
- বড় দলে সম্পাদিত যৌথকাজের অভিজ্ঞতা বিনিময়
- দলকে গতিশীল রাখা ও বাজারের লেনদেন অব্যাহত রাখা

যৌথভাবে ক্রয় বিক্রয় করার খরচ ও ঝুঁকি কি কি / যৌথ কার্যক্রমের চ্যালেঞ্জ ঃ

- দলনেতার উপর আস্থার সংকট (সকলেই একমত হয় না)
- দলনেতা সদস্যদের ঠকাতে / প্রতারণা করতে পারে
- সকল সদস্য একই সাথে প্রস্তুত হয় না বা হতে পারে না
- কৃষক যৌথ কাজের সুবিধা সম্পর্কে অবগত নয়
- পণ্য বিক্রির ক্ষেত্রে সকল সদস্যের পণ্য একই মানের হয় না
- কখনো কখনো সদস্যরা অসদাচরন করে থাকে
- সম্পদের মালিকানা বা নিয়ন্ত্রণ নিয়ে সদস্যদের মধ্যে মনোমালিণ্য হতে পারে
- দলে অভ্যন্তরীণ গণতন্ত্র না থাকলে সমস্যা হতে পারে
- যৌথভাবে পণ্য বিক্রয় করার সময় বাজার পদ্ধতির কারণে কখনও কখনও মুনাফা কম বা ক্ষতিও হতে পারে।

যৌথ কার্যক্রমের প্রকারভেদ ঃ

- ১ম পর্যায়ের যৌথ কার্যক্রম (একই দলের মধ্যে)
- ২য় পর্যায়ের যৌথ কার্যক্রম (দুই বা ততোধিক দলের মধ্যে)

যৌথ কার্যক্রমের চুক্তি

- অনিয়মিত চুক্তি
- নিয়মিত চুক্তি
- অনানুষ্ঠানিক চুক্তি
- আনুষ্ঠানিক চুক্তি

যৌথ কার্যক্রমের শর্তাবলী বা কখন সম্ভব?

- সদস্য থাকতে হবে
- উদ্দেশ্য থাকতে হবে
- যৌক্তিক দলের আকার থাকতে হবে
- ভৌগলিকভাবে অর্ন্তভূক্ত এলাকা থাকতে হবে
- প্রাতিষ্ঠানিক স্তর
- চুক্তিভিত্তিক কৃষি পণ্য উৎপাদন
- সেবাপ্রাপ্তিতে সহজলভ্যতা

যৌথ কার্যক্রমে কৃষক প্রশিক্ষক /মাঠ কর্মীর ভূমিকা

- কৃষক প্রশিক্ষক যৌথকাজের ভাল ও মন্দ দিক সেশনে আলোচনা করবেন
- কৃষক প্রশিক্ষক এ্যাক্টর ম্যাপ তৈরীতে আরএফ (রিসোর্স ফার্মার) কে সহায়তা করবেন
- কৃষক প্রশিক্ষক দলের চাহিদা নিরুপনে দলনেতাকে (রিসোর্স ফার্মার) সহায়তা দিবেন
- কৃষক প্রশিক্ষক এ্যাক্টরের সাথে যোগাযোগ তৈরীতে দলনেতাকে (রিসোর্স ফার্মার) সহায়তা করবে
- কৃষক প্রশিক্ষক যৌথকাজ সম্পাদনে দলনেতার (রিসোর্স ফার্মার) সঙ্গে থেকে কাজ করবেন
- কৃষক প্রশিক্ষক সমস্ত কাজের উপর সজাগ দৃষ্টি রাখবেন যাতে কোন অপ্রত্যাশিত ঘটনা (প্রতারণা) না ঘটে।

যৌথ কার্যক্রমে আরএফ/দলনেতার ভূমিকা

- উপকরণ ও বিক্রিত পণ্যের মূল্য ও লভ্যতা সম্পর্কে আলোচনা শুরু করা
- যৌথ কাজ করার জন্য দলকে সংগঠিত/তৈরী করা
- দলীয় সদস্যদের নিকট থেকে চাহিদা সংগ্রহ করা
- উপকরণ বিক্রেতা/বড় ব্যবসায়ী প্রতিষ্ঠানের সাথে যোগাযোগ
- এ্যাক্টরদের সাথে নেটওয়ার্ক তৈরী
- বাজার মূল্য যাচাই করা (উপকরন ক্রয়/পণ্য বিক্রয়)
- উপকরণ বিক্রেতা বা মুগ/তিল/সবজি/ধান/ডিম/দুধ ক্রেতার সাথে আলাপ-আলোচনা করা (দরকষাকষি)
- উপকরণ সংগ্রহ ও সদস্যদের মাঝে বিতরণ অথবা পণ্য ক্রেতার নিকট ক্রয় করা

পানি ব্যবস্থাপনা দলে কি কি যৌথ কাজ করার সুযোগ আছে?

১) যৌথভাবে জমি কর্ষণ

২) যৌথভাবে বীজ ক্রয় - ধান বীজ, সবজি বীজ, তিল বীজ, মুগ ডাল বীজ, তরমুজ বীজ

৩) যৌথভাবে সার ক্রয় - টিএসপি, এমওপি, ইউরিয়া, জিঙ্ক, ড্যাপ সার

৪) যৌথভাবে পানি অপসারণ/ স্লুইজ গেট পরিচালনা

৫) যৌথভাবে কৃষি পণ্য বিক্রয় - সজিনা, তিল, মুগ ডাল, সবজি, ধান,মাছ, দুধ, ডিম

৬) যৌথভাবে কারিগরী সেবা প্রাপ্তির জন্য কৃষি সম্প্রসারণ অধিদপ্তর, মৎস্য অধিদপ্তর, প্রাণি সম্পদ অধিদপ্তর, বাংলাদেশ পানি উন্নয়ন বোর্ড এর সাথে যোগাযোগ করা

৭) কৃষি কাজ সুচারুভাবে সম্পন্ন করার জন্য যৌথভাবে কচুরীপানা/পলি অপসারণ ও বাঁধ মেরামত।

আলাউদ্দিনের উদ্যোগে কমিউনিটি উপকৃত

আরএফ মোঃ আলাউদ্দিনখান, উত্তর ছোট আউলিয়াপুর

উদ্যোগী মানুষেরা সবসময়ই তাদের কাজের মাধ্যমে নিজেদের আলাদা করে চেনাতে ভুল করেন না। এমনি একজন উদ্যোগী ব্যক্তি হলেন রিসোর্স ফার্মার মোঃ আলাউদ্দিন। আলাউদ্দিন এর গৃহীত উদ্যোগে বাজারমুখী কৃষক মাঠ স্কুলের চাষীরা মুগডাল উৎপাদনে উপকরণ (বীজ ও বালাইনাশক) ব্যবহারে খরচ কমিয়ে এনেছেন। পটুয়াখালী সদর উপজেলার প্রায় ১৭ কি. মি. দক্ষিণে আউলিয়াপুর ইউনিয়নের একটি ডাব্লিউএমজি, উত্তর ছোট আউলয়াপুর। এ গ্রামের সকল পরিবারই কম-বেশী কৃষির সাথে জড়িত এবং প্রায় শতকরা ৯০ ভাগ কৃষক মুগডাল চাষ করেন। মুগডাল অত্র এলাকার প্রধান অর্থকারী ফসল হলেও উৎপাদন খরচ বৃদ্ধির কারনে কৃষকগণ তেমন লাভবান হতে পারছিলেন না। এমত্তোবস্থায়, ব্লু গোল্ডের সহায়তায় একটি বাজারমুখী কৃষকমাঠ স্কুল গঠন করা হয়। একটি পানি ব্যবস্থাপনা দল এর সভাপতি আলাউদ্দিন সাহেব এই স্কুলের অধিবেশনে নিয়মিত উপস্থিত থাকেন এবং রির্সোস ফার্মার মনোনিত হন। বাজারমুখী কৃষকমাঠ স্কুলের মাধ্যমে তিনি বুঝতে পারেন যে, মুগডাল চাষে লাভ করতে হলে সম্মিলিত ভাবে একত্রে কোন বড় বীজ ব্যবসায়ীর নিকট হতে পাইকারী দরে বীজ ক্রয় করে উৎপাদন খরচ কমাতে হবে। আলাউদ্দিন সাহেবের যেমনি ভাবনা তেমনি কাজ, সিডিএফ/ পিএফ/প্রডিউসার গ্রুপ ফ্যাসিলিটেটর (ব্লু গোল্ড স্টাফ) এর সহায়তায় পটুয়াখালী শহরের কৃষি ঘরের সাথে সম্পর্ক তৈরী করেন এবং ১৮০ কেজি মুগডালের ভিত্তিবীজ ৮০টাকা / কেজি দরে ক্রয় করেন যার খুচরা বাজারমূল্য ১০০টাকা / কেজি। এর পর তিনি বাজারমুখী কৃষক মাঠ স্কুলের চাষীদের সংগঠিত করে ৫ টাকা/কেজি লাভে চাষীদের নিকট ঐ বীজ ৮৫ টাকা/ কেজি দরে বিক্রি করনে। এতে কৃষক কেজি প্রতি ১৫টাকা কম মূল্যে বীজ পেয়েছে এবং তাদের যাতায়াত ও শ্রম বেঁচেছে আর তিনি কেজি প্রতি ৫ টাকা লাভ করেছেন। এতে সে অনুপ্রাণিত হয়ে পরবর্তীতে অনুরুপভাবে এক কার্টুন কীটনাশক ক্রয় করেছেন, যেখানে কৃষক বোতল প্রতি ১৫ টাকা কম মূল্যে পেয়েছে এবং তিনি বোতল প্রতি ৫টাকা লাভ করেছে।

বর্তমানে আলাউদ্দিন তাদের উৎপাদিত মুগডাল একত্রীত করে কোন বড় ক্রেতার নিকট বেশী মূল্যে বিক্রির জন্য বিভিন্ন আড়ত/ বড়ব্যবসায়ীর সাথে যোগাযোগ রক্ষা করছেন। তার ভবিষ্যৎ স্বপ্ন ভবিষ্যতে একজন ব্যবসায়ী হয়ে তার এলাকার মুগডাল চাষীদেরকে সহায়তা করবেন।

যৌথ কার্যক্রম বাস্তবায়নে বিনীতা রায় এর সাফল্য

বিনীতা রায় একজন সফল নারী উদোক্তা, সেবাদানকারী ও দক্ষ কৃষক। বাজার ভিত্তিক কৃষক মাঠ স্কুল থেকে প্রাপ্ত ব্যবসায়ীক জ্ঞান ও দক্ষতা কাজে লাগিয়ে বিনীতা রায় হয়ে উঠেছেন একজন দক্ষ ব্যবসায়ী সেবাদানকারী। কোম্পানী ও উপকরণ বিক্রেতাদের সাথে কার্যকরী যোগাযোগের মাধ্যমে যৌথ ভাবে গুনগত মানের তিল ও ধানের বীজ ক্রয় এবং পাইকারের সাথে যোগাযোগ করে তিল, সজিনা ও আমন ধান দলীয় ভাবে বিক্রি করে নিজের ও দলের সদস্যদের অর্থিক ভাবে লাভবান করতে পেরেছেন এবং যৌথ ভাবে কৃষি পণ্য ক্রয়-বিক্রয় এর ক্ষেত্রে তার বিভিন্ন পদক্ষেপ এলাকায় একটি নজির স্থাপন করেছে। স্থানীয় পর্যায়ে গুনগতমানের বীজের অভাব, অপ্রতুল্য উৎপাদন প্রযুক্তির ব্যবহার এবং উৎপাদিত পণ্যের বাজার জাত কৃষির প্রধান সমস্যা। ২০১৬ সালের প্রথম দিকে বিনীতা রায়, 'ন্যাচারাল এগ্রো প্রসেশিং কোম্পানী' থেকে ২০ জন কৃষকের জন্য ৫০ কেজী কালো জাতের উচ্চ ফলনশীল তিল বীজ যৌথভাবে ক্রয় করেন এবং ২০১৭ সালে ৬০ জন কৃষকের জন্য ৩২০ কেজি তিল বীজ ক্রয় করে সদস্যদের মাঝে বিতরন করেন। স্থানীয় বাজারে যেখানে নিম্ন মানের তিল বীজের দাম ৮০- ৮৫ টাকা/কেজি, সেখানে

বিনীতা রায় ৬০ টাকা/কেজি দরে তিল বীজ ক্রয় করে সদস্যদের মাঝে ৭০ টাকা দরে বিক্রি করেন। এই যৌথ কার্যক্রমের মাধ্যমে বিনীতা রায় মোট ৩৭০০ টাকা আয় করেন যার মধ্যে পরিবহন ও যাতায়াত খরচ বাদ দিয়ে তার মোট মুনাফা ছিল ২৯৫০ টাকা (৩৭০০-৭৫০ টাকা)। অন্যদিকে সদস্যদের কেজি প্রতি সাশ্রয় হয়েছিল ১৫-২০ টাকা, একই ভাবে বিনীতা রায় ডুমুরিয়া উপজেলার 'মেসার্স কৃষি ভান্ডার' এর সাথে যোগাযোগ করে ৪০ জন কৃষকের জন্য ৬৬ বস্তা (৬৬০ কেজী) রোপা আমন ধানের ভিত্তি বীজ (বিআর-২৩ ও ব্রি ধান-৫২) যৌথ ভাবে ৫৩০ টাকা দরে ক্রয় করেন এবং সদস্যদের মাঝে ৫৫২ টাকা দরে বিক্রি করেন। ৬৬ বস্তায় তার মোট আয় হয় ১৪৫০ টাকা। এতে তার মোট মুনাফা হয় ৬০০ টাকা (১৪৫০-৮৫০)। অন্যদিকে বিনীতা রায়, গ্রামের ৩০ টি পরিবারের (নারী সদস্যদের) ৯০০ কেজী সজিনা যৌথ ভাবে এক স্থানে সংগ্রহ করে সোনাডাঙ্গা আড়তে বিক্রি করেন। এই কার্যক্রমের মাধ্যমে গড়ে প্রতি কেজী সজিনা ৫৯ টাকা দরে বিক্রি করেছেন যেখানে স্থানীয় বাজারে গড় মূল্য ৪৫ টাকা/কেজী এবং সেই হিসেবে কেজী প্রতি মুনাফা হয় গড়ে ১৪ টাকা।

এছাড়াও বিনীতা রায়, গজেন্দ্রপুর এর ধান পাইকার মোঃ জয়নাল আবেদীন এর সাথে যোগাযোগ করে ১৫০ মণ আমন ধান দলীয় ভাবে বিক্রি করতে সহযোগীতা করেন। এই যৌথ কাজের মাধ্যেমে বিনীতা রায় প্রতি মণ আমন ধান ৮২০ টাকা দরে বিক্রি করেন যেখানে সেই সময় স্থানীয় ভাবে মণ প্রতি দাম ছিল ৭৮০-৭৯০ টাকা। বিনীতা রায় এর যৌথ কার্যক্রম গ্রামে এক দৃষ্টান্ত স্থাপন করেছেন এবং কাঞ্চন নগর পানি ব্যবস্থাপনা দলের বেশীরভাগ সদস্য এখন বুঝতে পেরেছেন যে 'কৃষি একটি ব্যবসা'। বিনীতা রায় এর দলীয় ভাবে সজিনা বিক্রি কার্যক্রম দেখে গ্রামের ইউনুস, দেবাশীষ, বিধান, বিশ্বজিৎ, বুদ্ধিশ্বর, পলাশ ও অশোক সহ গ্রামের প্রায় ৪০-৪৫ জন কৃষকের সবজি যৌথভাবে সংগ্রহ করে সোনাডাঙ্গা সবজি আড়তে বিক্রি করছেন।

ধাপ - ৪ : সারসংক্ষেপ

সেশনের আলোচনার সারসংক্ষেপ করুন এবং সকলকে ধন্যবাদ জানিয়ে সেশন শেষ করুন।

দলগত কাজ

Blue Gold

ব্লু গোল্ড প্রোগ্রাম

নোট

যৌথ কার্যক্রম ঃ

যৌথ কার্যক্রম বলতে একটি দলীয় কাজকে বুঝায় যেখানে সকলেই একই উদ্দেশ্য অর্জন ও অবস্থার উন্নতির জন্য একত্রে হয়ে কাজ করে। এটা সাধারনতঃ দলের একজন প্রতিনিধির দ্বারা পরিচালিত হয়।

যৌথ কার্যক্রমের উদ্দেশ্য

- অধিক অর্জন/লাভ (মুনাফা)
- গুনগত উপকরণ সংগ্রহ
- উৎপাদন খরচ কমানো (উপকরণ খরচ)
- উৎপাদিত পণ্য থেকে ভাল/অধিক মূল্য পাওয়া
- এ্যাক্টরের সাথে নেটওয়ার্ক তৈরী
- প্রতিপক্ষের সাথে দর-কষাকষির ক্ষমতা বৃদ্ধি

সেশনের রূপরেখা - ০৯

সেশনের শিরোনাম ঃ নেটওয়ার্কিং

সেশনের উদ্দেশ্য ঃ এই সেশন শেষে অংশগ্রহণকারীগণ নেটওয়ার্কিং সম্পর্কে জানতে ও ব্যাখ্যা করতে শিখবেন এবং একটি কার্যকর নেটওয়ার্কিং কিভাবে সংগঠিত করতে হয় তা জানতে পারবেন।

সেশনের বিষয়-অনুবিষয় ঃ

- নেটওয়ার্কিং কি?
- কৃষকের কি কি বিষয়ে সহযোগিতা প্রয়োজন?
- নেটওয়ার্কিং বৃদ্ধি করার উপায়
- কিভাবে নেটওয়ার্কিং বৃদ্ধি করবো
- কার কার সাথে নেটওয়ার্কিং বৃদ্ধি করবো

সেশনের মেয়াদ ঃ ৬০.০০ মিনিট

প্রশিক্ষণ পদ্ধতি ঃ মুক্ত আলোচনা, পোস্টার প্রদর্শন, ভিপকার্ড (VIPP-Visualization In Participatory Programme), ইত্যাদি।

প্রশিক্ষণ উপকরণ ঃ পোস্টার (হাতে লেখা), ভিপকার্ড, পোস্টার পেপার, মার্কার, বোর্ডমার্কার, থ্রেড বল ইত্যাদি।

সেশন সহায়তা প্রক্রিয়া ঃ সূচনা ও পরিচিতি (৩০ মিনিট)

ধাপ - ১ : সূচনা

- সকলকে স্বাগত, শুভেচ্ছা ও অভ্যর্থনা জানান।

ধাপ - ২ : প্রশিক্ষণের প্রয়োজনীয়তা ও উদ্দেশ্য ব্যাখ্যা

- মুক্ত আলোচনা পদ্ধতিতে অংশগ্রহণকারীদের মাঝে আলোচ্য বিষয়ের প্রয়োজনীয়তা তুলে ধরা।
- সেশন এর মূল উদ্দেশ্য ও সাধারণ উদ্দেশ্য বিষয়ক পোস্টার প্রদর্শন করে, পোস্টারে বর্ণিত উদ্দেশ্যগুলো ব্যাখ্যা করা।

অংশগ্রহণকারীদের এ বিষয়ে আর কোনো প্রশ্ন না থাকলে এ ধাপ এখানেই শেষ করুন।

ধাপ - ৩ : মূল আলোচনা

নেটওয়ার্কিং ঃ নেটওয়ার্কিং একটি শব্দ, যা দেখে ব্যবসা বৃদ্ধির বিষয়ে একাধিক অর্থ আছে বলে মনে হয়। কারো কারো মতে নেটওয়ার্কিং হলো বিভিন্ন পরিচিত, সামান্য পরিচিত ব্যবসায়ীদের বিজনেস কার্ড সংগ্রহ করে একটি ডাটাবেজ একত্রিত করা। কেউ কেউ মনে করেন জনগণ/ক্রেতা/বিক্রেতাদের সামনে ব্যক্তিগতভাবে ব্যবসার সুযোগ বৃদ্ধি করার উপায়। এছাড়া অনেকে কথা বলা, চা-পান খাওয়া, কোন নির্দিষ্ট উদ্দেশ্যে দেখা ও মেলামেশা করার জন্য নেটওয়ার্কিং করে থাকেন।

সুতরাং নেটওয়ার্কিং সম্পর্কে ধারণা হলো - নেটওয়ার্কিং একটি প্রচেষ্টা, যেখানে ব্যবসা এবং ব্যক্তিগত অভিজ্ঞতার ভিত্তিতে সম্পর্ক তৈরি হয়।

তাহলে নেটওয়ার্কিং হলো, সেই পদ্ধতি, যেখানে নিজস্ব যোগাযোগ, সম্পর্ক বৃদ্ধির মাধ্যমে বিভিন্ন বিষয়ে নিজ জ্ঞান, দক্ষতা উন্নত করে নিজস্ব ব্যবসায়িক গোলক/পরিধি বৃদ্ধি করে নিজ ও সমাজের উন্নয়ন করা।

অথবা

ব্যবসার উন্নয়ন, নিজ জ্ঞান, দক্ষতার উন্নতর উন্নয়ন ও নিজস্ব ব্যবসায়িক গোলক/পরিধি বৃদ্ধি করার উদ্দেশ্যে বিভিন্ন ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠানের সাথে সর্ম্পক উন্নয়ন ও সর্ম্পক বৃদ্ধি করার প্রক্রিয়া।

সহায়ক কৃষকদের প্রশ্ন করবেন

ফসল চাষ (ধান, তিল, মুগ ডাল, সরিষা, শাক-সবজি, মাছ, মুরগী পালন, গরু মোটাতাজাকরণ, তরমুজ) করতে গিয়ে আপনারা কি কি সমস্যার সম্মুখীন হন?

সম্ভাব্য উত্তর-

- ভাল বীজ কিনতে পাইনা
- বীজের দাম বেশি
- সার এর দাম বেশি
- সঠিক কীটনাশক পাই না
- সঠিক সময়ে জমি কর্ষণ
- পানি নিষ্কাশনের সমস্যা
- ফসলের দাম পাই না
- কৃষি অফিসার / মৎস অফিসার / প্রানী সম্পদ অফিসারকে কাছে পাই না বা চিনি না
- আধুনিক কলাকৌশল সম্পর্কে জানি না
- কোথায় বিক্রি করলে দাম বেশি পাব জানি না
- কোন ধরনের পণ্যের দাম বেশি জানি না
- সহায়ক কৃষকদের আবারও প্রশ্ন করবেন
- হাসঁ-মুরগী পালন ও গরু ছাগল পালন করতে গিয়ে আপনারা কি কি সমস্যার সম্মুখীন হন?

সম্ভাব্য উত্তর-

- ভাল জাত
- সঠিক খাদ্য
- টীকা
- আধুনিক কলাকৌশল সম্পর্কে জানি না

- কোথায় বিক্রি করলে দাম বেশি পাব জানি না
- কোন পণ্যের দাম বেশি জানি না

এবার সহায়ক কৃষকদের আবারও প্রশ্ন করবেন কৃষকের কি কি বিষয়ে সহযোগিতা প্রয়োজন?

- বাজারে প্রবেশে সহযোগিতা
- বাজারের চাহিদা, কোন সময় চাহিদা বেশি? কি করলে দাম বেশি পাওয়া যাবে?
- বিভিন্ন বাজারের পাইকার / আড়তদারদের সাথে পরিচিতি
- বিভিন্ন বাজারে বিভিন্ন উপকরণের দামের পার্থক্য
- খুচরা মূল্য ও পাইকারী মূল্যের পার্থক্য
- ভাল পরিবহন ব্যবস্থা
- ভাল সংরক্ষণাগার
- বাজারের নিয়ম - কানুন
- কারিগরী তথ্য - উৎপাদন
- ভাল বীজ
- ভাল পোনা / হাঁস-মুরগীর বাচ্চা
- ভেজাল মুক্ত সার
- সঠিক কীটনাশক ও সঠিক মাত্রা
- সঠিক সময়ে হাঁস-মুরগীর টিকা
- মুরগীর / মাছের খাবারে সঠিক প্রোটিন মান
- ঋণপ্রাপ্তি
- সঠিক সময়ে স্লুইজ গেট পরিচালনা ও রক্ষণাবেক্ষণ
- সেবা প্রদানকারী প্রতিষ্ঠান ও ব্যক্তির সাথে পরিচিতি বা সম্পর্ক স্থাপন
- জমি কর্ষণকারী ও ট্রাক্টর মেরামতকারীদের সাথে যোগাযোগ
- শ্রমিকদের সাথে যোগাযোগ

এই সেবাগুলো পেতে হলে কোথায় কোথায় বা কার কার সাথে যোগাযোগ করতে হবে ?

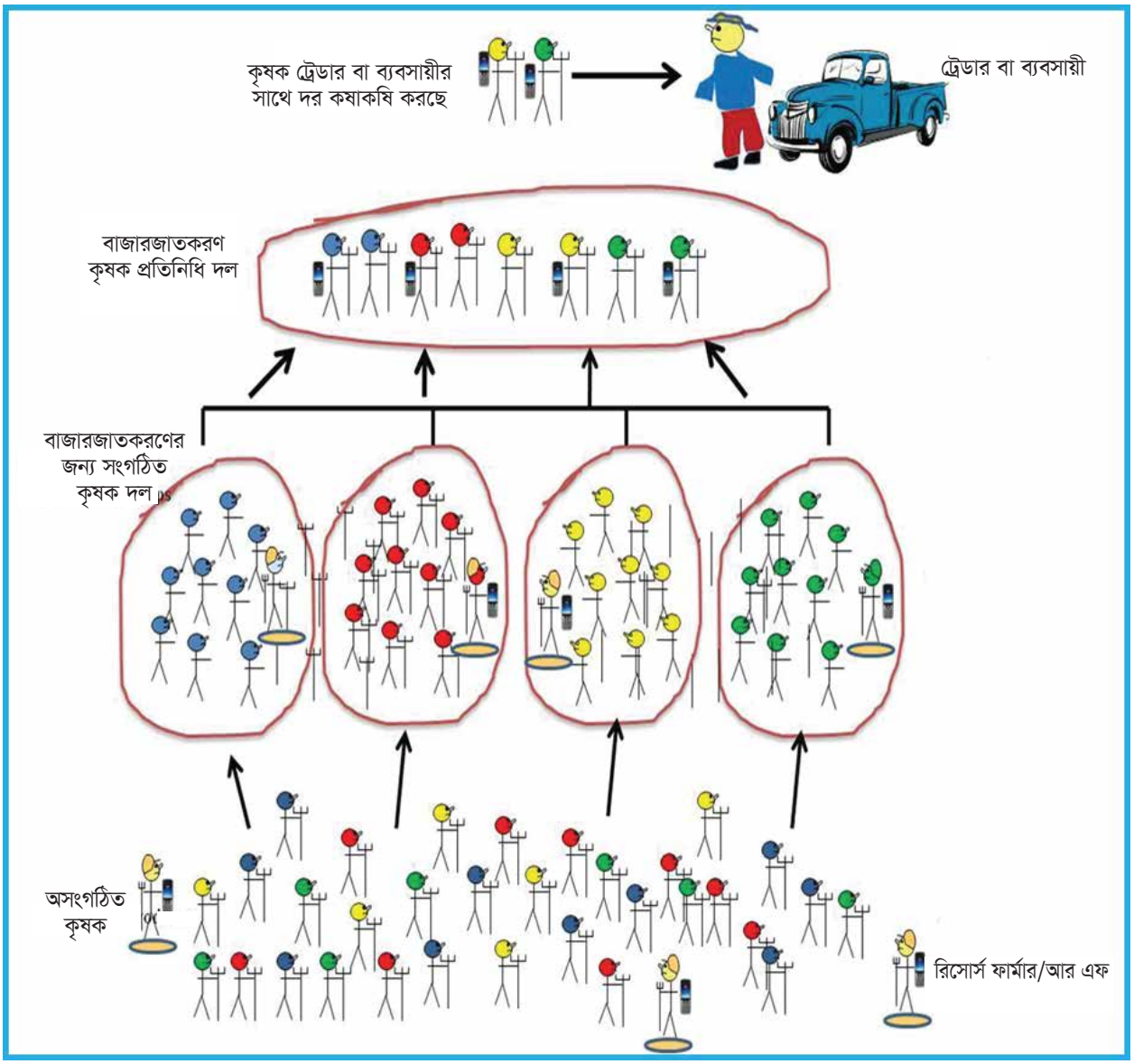
সম্ভাব্য উত্তর:

- উপজেলা কৃষি অফিস / উপসহকারী কৃষি কর্মকর্তা
- উপজেলা মৎস্য অফিস
- উপজেলা প্রানী সম্পদ অফিস
- বীজ, সার ও কীটনাশক বিক্রেতা

- জমি কর্ষণকারী
- পাইকার
- আড়তদার
- বেপারী
- শ্রমিক
- টীকা প্রদানকারী
- মাছ ও হাঁস-মুরগী খাদ্য বিক্রেতা
- চিংড়ি ডিপোট
- ডিম সংগ্রহকারী
- বাংলাদেশ পানি উন্নয়ন বোর্ড
- দুধ চিলিং সেন্টার

কেন যোগাযোগ বা নেটওর্য়াকিং করবো?

- ভোক্তার রুচি ও চাহিদা পরিবর্তনশীল, রুচি ও চাহিদার উপর ভিত্তি করে সরবরাহ ঘাটতি পূরণ করার উদ্দেশ্যে।
- কৃষি পণ্যের দাম অস্থিতিশীল এবং দাম সম্পর্কে পূর্ব থেকে ধারণা পাওয়া খুব কঠিন।
- কৃষি উৎপাদন ও বাজারজাতকরণ পরিবেশ খুব দ্রুত পরিবর্তিত হচ্ছে।
- বাজারজাতকরণে নতুন নতুন চ্যালেঞ্জ এর মুখোমুখি হতে হচ্ছে।
- বছরের বিভিন সময়ে বিভিন্ন তথ্যের প্রয়োজন হয় এবং সেই তথ্য প্রাপ্তি স্থান অপ্রতুল।
- ব্যবসায়িক সর্ম্পক বৃদ্ধি ও সংগঠিত হওয়া



নেটওয়ার্কিং বৃদ্ধি কারার উপায়:

- ❖ নিয়মিত যোগাযোগ রাখুন
- ❖ ভালো কাজের জন্য প্রশংসা করুন
- ❖ অযথা পরামর্শ দিবেন না, কেননা কোন ব্যক্তিকে পরামর্শ দেওয়ার এখতিয়ার আপনার সীমিত
- ❖ কেউ কিছু চাওয়ার আগেই তাকে কিছু দিন, যদি আপনার সামর্থ্য থাকে
- ❖ কোন গোপন উদ্দেশ্য থাকা চলবে না
- ❖ সম্ভাব্য বির্তকিত ও স্পর্শকাতর বিষয় এড়িয়ে চলুন।
- ❖ যার কাছ থেকে পরামর্শ নিতে ফি লাগে, সেখানে বিনা মূল্যে পরামর্শ চাইবেন না।

নেটওর্য়াকিং বৃদ্ধি করার পদ্ধতি:

- ➢ ইতিবাচক থাকতে হবে
- ➢ স্বশরীরে উপস্থিত থাকলে ভাল হয়
- ➢ যার সাথে যোগাযোগ বাড়াতে চান, তিনি ঐ সময় অন্য কারো সাথে কথা বলতে ব্যস্ত থাকলে নীরব থাকুন
- ➢ সংক্ষেপে কথা বলুন
- ➢ উপকার বা সুবিধা পেয়ে থাকলে কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করুন
- ➢ আন্তরিকভাবে কথা বলুন
- ➢ ধীরে কথা বলুন
- ➢ যেকোন পণ্য বিক্রি করলে বা সরবরাহ করলে মান নিশ্চিত করুন
- ➢ পূর্বের কোন স্মৃতি থাকলে স্মৃতি জাগিয়ে তুলুন
- ➢ মনোযোগ সহকারে শুনুন
- ➢ ইঙ্গিত ঘড়ি - যখন তিনি কথা বলতে বা শুনতে প্রস্তুত, তখনই কথা বলার/পণ্য কেনার/ সেবা কেনার/পণ্য বিক্রির চেষ্টা করুন বা কথা বলুন

ধাপ - ৪ : সারসংক্ষেপ

সেশনের আলোচনার সারসংক্ষেপ করুন এবং সকলকে ধন্যবাদ জানিয়ে সেশন শেষ করুন।

নেটওয়ার্কিং

ব্লু গোল্ড প্রোগ্রাম

নোট

নেটওয়ার্কিং ঃ

ব্যবসার উন্নয়ন, নিজ জ্ঞান, দক্ষতা উন্নতর উন্নয়ন ও নিজস্ব ব্যবসায়িক গোলক/পরিধি বৃদ্ধি করার উদ্দেশ্যে বিভিন্ন ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠানের সাথে সর্ম্পক উন্নয়ন ও সর্ম্পক বৃদ্ধি করার প্রক্রিয়া।

কেন নেটওর্য়াকিং করবো?

- ভোক্তার রুচি ও চাহিদা পরিবর্তনশীল, রুচি ও চাহিদার উপর ভিত্তি করে সরবরাহ ঘাটতি পূরণ করার উদ্দেশ্যে
- কৃষি পণ্যের দাম অস্থিতিশীল এবং দাম সম্পর্কে পূর্ব থেকে ধারণা পাওয়া খুব কঠিন
- কৃষি উৎপাদন ও বাজারজাতকরণ পরিবেশ খুব দ্রুত পরিবর্তিত হচ্ছে।
- বাজারজাতকরণে নতুন নতুন চ্যালেঞ্জ এর মুখোমুখি হতে হচ্ছে।

সেশনের রূপরেখা - ১০

সেশনের শিরোনাম ঃ কৃষি উন্নয়নে তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তির ভূমিকা

সেশনের উদ্দেশ্য ঃ

- এই সেশন শেষে অংশগ্রহণকারীরা তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তি কৃষি উন্নয়নে কিভাবে ভূমিকা রাখতে পারবে, তা জানতে পারবেন
- কৃষি ও বাজারজাতকরণে কি কি তথ্যের প্রয়োজন হয় এবং সেই তথ্য কিভাবে ঘরে বসে পাওয়া যায়, নেটওর্য়াকিং বৃদ্ধিতে তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তির ভূমিকা কি- সে সম্পর্কে জানতে পারবেন

সেশনের বিষয়-অনুবিষয় ঃ

- কৃষি কল সেন্টার
- কৃষি সংক্রান্ত বিভিন্ন সরকারী ওয়েবসাইট
- কৃষি সংক্রান্ত বিভিন্ন অ্যাপস
- নেটওর্য়াকিং বৃদ্ধিতে তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তির ভূমিকা

সেশনের মেয়াদ ঃ ৪৫.০০ মিনিট

প্রশিক্ষণ পদ্ধতি ঃ মুক্ত আলোচনা, পোস্টার প্রদর্শন, ভিপকার্ড (VIPP-Visualization In Participatory Programme), ইত্যাদি।

প্রশিক্ষণ উপকরণ ঃ পোস্টার (হাতে লেখা), ভিপকার্ড, পোস্টার পেপার, মার্কার, বোর্ডমার্কার, মোবাইল ফোন ইত্যাদি।

সেশন সহায়তা প্রক্রিয়া ঃ সূচনা ও পরিচিতি (৩০ মিনিট)

ধাপ - ১ : সূচনা

- সকলকে স্বাগত, শুভেচ্ছা ও অভ্যর্থনা জানান।

ধাপ - ২ : প্রশিক্ষণের প্রয়োজনীয়তা ও উদ্দেশ্য ব্যাখ্যা

- মুক্ত আলোচনা পদ্ধতিতে অংশগ্রহণকারীদের মাঝে আলোচ্য বিষয়ের প্রয়োজনীয়তা তুলে ধরা।
- সেশন এর মূল উদ্দেশ্য ও সাধারণ উদ্দেশ্য বিষয়ক পোস্টার প্রদর্শন করে, পোস্টারে বর্ণিত উদ্দেশ্যগুলো ব্যাখ্যা করা।

অংশগ্রহণকারীদের এ বিষয়ে আর কোনো প্রশ্ন না থাকলে এ ধাপ এখানেই শেষ করুন।

ধাপ - ৩ : মূল আলোচনা

এই সেশনটি সহায়ক প্রশ্নোত্তর এর মাধ্যমে পরিচালনা করবেন। এক্ষেত্রে সহায়ক অংশগ্রহণকারীদের নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলি করতে পারেন

- আইসিটি (তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তি) বলতে কি বুঝি?
- তথ্য প্রাপ্তির জন্য কি কি উপায় হতে পারে?
- ঘরে বসে কি ভাবে তথ্য পেতে পারি?

তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তি (আইসিটি) হল তথ্য প্রযুক্তির সম্প্রসারিত পরিভাষা, যা সমন্বিত যোগাযোগের উপর গুরুত্ব আরোপ করে এবং টেলিযোগাযোগের সমন্বয় করে (টেলিফোন, ওয়ার্লেস সিগনাল, কম্পিউটার ও বিভিন্ন সফ্টওয়্যার, অডিও-ভিজুয়াল সিস্টেম, মোবাইল ফোন ইত্যাদি)।

কৃষিতে আইসিটি, ই-কৃষি হিসেবেও পরিচিত যা কৃষিকে গুরুত্ব দিয়ে নতুন নতুন ধারনা দিয়ে আইসিটি উপকরণের প্রয়োগ/ব্যবহার।

কৃষিতে আইসিটি ব্যবহারের সুযোগ ঃ

- নতুন নতুন ফসল ও জাত সর্ম্পকে জানা
- চাষ পদ্ধতি, সমস্যার সমাধান (রোগ-পোকামাকড়)
- বাজার তথ্য জানা
- তথ্যের উৎস অনুসন্ধান, ইত্যাদি।

কেন তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তির ব্যবহার?

- দূরত্বের জন্য সেবা প্রাপ্তিতে খরচ বেশি
- সম্প্রসারণ কর্মী স্বল্পতা
- কারিগরী জ্ঞানের অভাব
- বর্ষাকালে যোগাযোগ স্থাপন কঠিন
- জরুরী ভিত্তিতে সেবার প্রয়োজন হয়

কারিগরী সমাধান

- মোবাইল ফোনের মাধ্যমে যে কারও সাথে যোগাযোগ করা যায়।
- বিভিন্ন মোবাইল অ্যাপস এর মাধ্যমেও যে কেউ প্রয়োজনীয় তথ্য সংগ্রহ করতে পারে।
- রেডিও যে কোন জায়গায় পৌঁছাতে পারে।

বিভিন্ন ওয়েবসাইট যেমন :

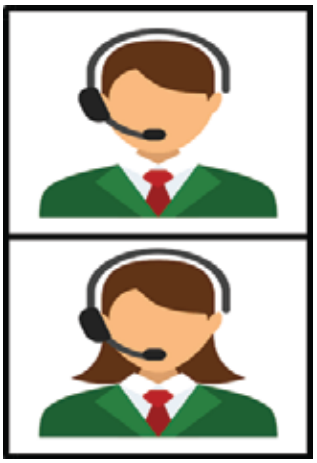
কৃষি মন্ত্রণালয়	: http://www.moa.gov.bd
কৃষি সম্প্রসারণ অধিদপ্তর	: http://www.dae.gov.bd
কৃষি বিপণন অধিদপ্তর	: http://dam.portal.gov.bd
বাংলাদেশ কৃষি গবেষণা ইনস্টিটিউট	: http://www.bari.gov.bd
বাংলাদেশ ধান গবেষণা ইনস্টিটিউট	: http://www.brri.gov.bd
বাংলাদেশ মৃত্তিকা গবেষণা ইনস্টিটিউট	: http://www.srdi.gov.bd
মৎস্য অধিদপ্তর	: http://www.fisheries.gov.bd
প্রাণিসম্পদ অধিদপ্তর	: http://www.dls.gov.bd
সার সুপারিশ নির্দেশিকা	: http://www.frs-bd.com

বিভিন্ন মোবাইল অ্যাপ

কৃষি সম্প্রসারণ অধিদপ্তর	: কৃষকের জানালা
	কৃষকের ডিজিটাল ঠিকানা
	বালাইনাশক নির্দেশিকা
	বিএমডি আবহাওয়া অ্যাপ
বাংলাদেশ কৃষি গবেষণা ইনস্টিটিউট	: কৃষি প্রযুক্তি ভান্ডার
বাংলাদেশ ধান গবেষণা ইনস্টিটিউট	: Rice Knowledge Bank
মৎস্য অধিদপ্তর	: Fish Advice
প্রাণিসম্পদ অধিদপ্তর	: Livestock Diary
	BLRI Feed Master

বিভিন্ন কল সেন্টার

কৃষি কল সেন্টার	: ১৬১২৩
মেটাল সীড কোম্পানী	: ০৯ ৬০৬ ১১১ ৬৬৬
এগ্রো ইনপুট রিটেইলার নেটওর্য়াক	: ০৯ ৬০৬ ৯৯৯ ৮৮৮
বাংলালিংক	: ৭৬৭৬
বাংলালিংক	: ২৪৭৪
রবি	: ২৭৬৭৬
গ্রামীণ ফোন	: ২৭৬৭৬



তথ্য ও যোগাযোগ মাধ্যম ঃ

তথ্য / Information	যোগাযোগ / Communication
ডাটা সেন্টার	রেডিও
হার্ডওয়ার	টেলিভিশন
সার্ভার	পত্রিকা
পত্রিকা	মোবাইল
মোবাইল অ্যাপস	টেলিফোন
কম্পিউটার	ওয়ারলেস
ওয়েবসাইট	স্যাটেলাইট

কৃষি উন্নয়নে বিভিন্ন প্রকার প্রযুক্তি ঃ

- টেলিফোন
- কম্পিউটার
- টেলিভিশন
- রেডিও
- ইন্টারনেট - ওয়েবসাইট
- অ্যাপস

ধাপ - ৪ : সারসংক্ষেপ

সেশনের আলোচনার সারসংক্ষেপ করুন এবং সকলকে ধন্যবাদ জানিয়ে সেশন শেষ করুন।

নোট

কৃষিতে তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তি (আইসিটি) হল, তথ্য প্রযুক্তির সম্প্রসারিত পরিভাষা, যা সমন্বিত যোগাযোগের উপর গুরুত্ব আরোপ করে এবং টেলিযোগাযোগের সমন্বয় (টেলিফোন, ওয়ার্লেস সিগনাল, কম্পিউটার ও বিভিন্ন সফ্টওয়ার, অডিও-ভিজুয়াল সিস্টেম, মোবাইল ফোন ইত্যাদি) এর মাধ্যমে কৃষি সংক্রান্ত তথ্য ও প্রযুক্তি কৃষকের নিকট পৌঁছতে সাহায্য করে।

কৃষি সংক্রান্ত যাবতীয় তথ্য ও সেবা সার্বক্ষনিক দেশের যেকোন স্থানে কৃষকের কাছে পৌঁছে দিতে আইসিটি বর্তমানে খুবই গুরুত্বপূর্ন ভুমিকা পালন করছে।

কৃষিতে আইসিটি ব্যবহারের সুবিধা ঃ

- কৃষক নতুন নতুন ফসল ও জাত সর্ম্পকে জানতে পারে
- চাষ পদ্ধতি, সমস্যার সমাধান (রোগ-পোকামাকড়) সম্পর্কে তথ্য নিতে পারে
- বাজার তথ্য সম্পর্কে জানতে পারে
- কৃষক কৃষি সংক্রান্ত নানা তথ্যের উৎস অনুসন্ধান করতে পারে