

KPMG

बिक्री केन्द्र
(कलेक्शन सेंटर)

योजना दस्तावेज

1. अवलोकन

पी.ओ.एस.-प्वाइंट ऑफ सेल यानि बिक्री केन्द्र का तात्पर्य एक ऐसी सामूहिक जगह से है, जहां पर किसानों की उपज एवं उत्पादों को प्राप्त कर इकट्ठा किया जाता हो, और किसानों को उनका भुगतान भी किया जाता हो। बिक्री केन्द्र एक ऐसी जगह है, जहां किसानों को खेती-बाड़ी से जुड़ी हर जरूरी सर्वोत्तम तकनीकी का प्रशिक्षण दिया जाता हो। साथ ही जहां पर किसानों की बाजार व्यवस्था से जुड़ी हर खबर तक आसानी से पहुंच हो। बिक्री केंद्र किसानों के लिए हर तरह के झंझट व परेशानी से मुक्त एक बाजार व्यवस्था है, क्योंकि यहां पर उनको खेती-बाड़ी से जुड़ी किसी भी जरूरी सामग्री, जानकारी और आपूर्ति श्रृंखला के बारे में जानकारी जुटाने को अलग-अलग परेशानी नहीं उठानी पड़ती।

1.1 उद्देश्य

- उत्तराखंड में संग्रह केन्द्र या बिक्री केन्द्र स्थापित करने की व्यवहार्यता की जांच करना और इन केन्द्रों की बनावट तय करना।
- विभिन्न हितधारकों जैसे किसानों, MPACS-एम. पैक्स यानि बहुउद्देशीय सहकारी समितियों और खरीदारों के सामने आने वाली अलग-अलग तरह की दिक्कतों और उनकी जरूरतों को समझना।
- फसल कटाई के बाद होने वाले नुकसानों को कम करना और कृषि उत्पादों की मजबूरी में होने वाली बिक्री के लिए बाजार विपणन की सुविधाओं को जुटाना।
- घरेलू बाजार में उत्पादकों और खरीदारों के बीच के व्यावसायिक संबंधों में सुधार लाना और ऐसी संस्तुतियां या सुझाव देना जो पिछले जमीनी अनुभवों की सीखों पर आधारित हों।
- कृषि उत्पादकों की आय और आजीविका में सुधार लाना और उत्पादकों व एम. पैक्स दोनों की आय में आने वाली संभावित घटाव-बढ़ाव की संभावनाओं को कम करना।
- गांवों से शहरों की ओर होने वाले पलायन को रोकना और इस तरह शहरी क्षेत्र में बढ़ने वाली भीड़-भाड़ व इससे जुड़ी अन्य समस्याओं की संभावनाओं को कम करना।

1.2 बिक्री केन्द्रों की आवश्यकता

छोटे किसानों को बाजार तक अपनी पहुंच बनाने और बाजार से जुड़ी जानकारियों को जुटाने में काफी दिक्कतों का सामना करना पड़ता है। किसान शायद ही कभी किसान समूहों के तौर पर काम कर पाते हैं। किसानों को बाजार के अर्थशास्त्र के बारे में जानकारी की कमी के कारण उच्च उत्पादन लागत को बर्दाश्त करना पड़ता है। महंगे परिवहन विकल्प बाजार में वस्तुओं की प्रतिस्पर्धात्मक मूल्यों पर आपूर्ति को रोकते हैं। किसानों के ज्यादातर खेत या तो बिखरे हुए होते हैं या वहां तक पहुंचने के लिए सड़कों की दशा बहुत खराब होती है, जिस कारण खरीदारों को सीधे किसानों तक पहुंचकर उनके उत्पादों की खरीद-फरोख्त करने में काफी मुश्किलें उठानी पड़ती हैं। खरीदारों की सीधे किसानों के खेतों में पहुंच की इस समस्या के कारण उपजी दिक्कतों की वजह से मंत्रालय द्वारा आडिट के बाद अपनी समर्थन गतिविधियों पर रोक लगा दी गई। जिस वजह से कार्यक्रम को जमीन तक पहुंचाने वाले क्षेत्रीय विस्तार कर्मचारी पूर्ण कुशलता और कौशल के साथ

किसानों को आवश्यक प्रशिक्षण देने और निरंतर सलाह देने और अन्य आवश्यक सहायता प्रदान करने में असमर्थ रहे हैं। किसानों के उत्पादों की मूल्य श्रृंखला के साथ-साथ किसी व्यवस्थित योजना के अभाव में मांग और आपूर्ति का संतुलन बिगड़ गया है।

किसानों के उत्पादों के लिए एक टिकाऊ बाजार की कमी फसल कटाई के बाद बढ़ने वाले कचरों का ढेर का एक बड़ा कारण है। ग्रामीण क्षेत्रों में अपर्याप्त पैकहाउस और भंडारण सुविधाओं की कमी बड़ी तेजी से उपज की गुणवत्ता और उसकी जीवन्तता को कम करती है।

ग्रामीण क्षेत्रों में काम करने वाले उत्पादकों और खरीदारों की एक बड़ी संख्या होने की वजह से उनके पास मौजूद जरूरी सूचनाओं में विषमता व भ्रमक स्थिति पैदा हो जाती है। इस कारण यह क्षेत्र बहुत ज्यादा प्रतिस्पर्धात्मक हो गया है।

1.3 बिक्री केन्द्रों के फायदे

- बेहतर कीमत और बाजार की जानकारियों की उपलब्धता।
- खरीदारों द्वारा उपज की मात्रा, गुणवत्ता और कीमतों का बेहतर पूर्वानुमान कर पाना।
- उत्तराखंड के जैविक उत्पादों को बढ़ावा देना और उनकी बेहतर बाजार तक पहुंच बना पाना।
- बिचौलियों के साथ बेहतर संबंध स्थापित कर पाना, क्योंकि यह व्यवस्था विपणन के साथ-साथ कृषि निवेश और प्रशिक्षण के बेहतर अवसर प्रदान कर सकती है।
- कृषि व्यवसाय प्रबंधन, ग्रेडिंग, फसल कटाई के बाद के आवश्यक प्रबंधन और फसल उपचार आदि के बारे में बेहतर प्रशिक्षण प्राप्त करने के मौकों का उपलब्ध होना।
- बहुउद्देशीय सहकारी समितियों—MPACS—एम. पैक्स के अन्तर्गत सक्षम किसान समूहों के विकास हेतु तकनीकी सहायता के मौके उपलब्ध होना।
- अपनी स्वयं की बहुउद्देशीय सहकारी समितियों और सहकारी बैंकों जैसे वित्तीय संस्थानों के माध्यम से अनुप्रासंगिक समस्याओं का हल खोजने के साथ-साथ वित्तीय संस्थानों तक बेहतर पहुंच बनाने के आसान मौके उपलब्ध होना।
- यह बिक्री केंद्र खरीदारों के साथ अनुबंध स्थापित करने के मौके उपलब्ध कराने में मददगार होंगे, फिर चाहे यह मौके किसान समूहों को मिलें या फिर व्यक्तिगत किसानों को वह इन संभावनाओं का फायदा अपनी पूरी क्षमताओं व दक्षताओं के साथ अलग-अलग मौकों पर उठा सकते हैं।
- यह बिक्री केंद्र विभिन्न कृषि उत्पादों को सुखाकर, उनका गूदा बनाकर, उनका जूस बनाकर या उनको ठंडे स्थान में सुरक्षित रखकर उनका विपणन करने जैसे कई घरेलू प्रसंस्करण उद्योगों के विकास में सहायक साबित हो सकते हैं।
- पर्यटन उद्योग में स्थानीय उत्पादों और व्यंजनों के उपयोग में वृद्धि की संभावना।

1.4 किसानों को होने वाले लाभ

| | |
|------------------|--|
| बिक्री के बिंदु | बिक्री केंद्र द्वारा किसानों को अपनी पूरी फसल बेचने के लिए एक नियत जगह मिलेगी और उनको अलग-अलग खरीदार खोजने के लिए अलग-अलग जगहों पर नहीं घूमना पड़ेगा। |
| पैसे की बचत | किसानों को अपनी उपज को बेचने के लिए अलग-अलग जगहों पर नहीं ले जाना होगा। इसलिए परिवहन की प्रक्रिया में लगने वाली लागत को किसान बचा सकेंगे। |
| वर्तमान बाजार दर | किसानों को खरीदारों की तलाश करने और बाजार में अपनी उपज की तुलना करने के लिए अतिरिक्त मेहनत नहीं करनी पड़ेगी। बिक्री केन्द्र होने से उन्हें अपनी उपज का वर्तमान बाजार दर बिक्री केंद्र में ही मिल जायेगा। |

1.5 अपेक्षित परिणाम

- किसानों के लिए आय सृजन के बेहतर मौके
- पलायन में कमी
- मार्केट लिंकेज या खरीदारों या प्रसंस्करण कंपनियों से अनुबंध
- बिक्री केंद्र के एक व्यवसायिक ईकाई के तौर पर उभरने से बहुउद्देशीय सहकारी समितियों के सशक्तीकरण की संभावना
- सामूहिक सहकारी खेती को बढ़ावा
- रोजगार सृजन के मौके बढ़ेंगे

2. बिक्री केन्द्रों की गतिविधियां

2.1 परिवहन

कलेक्शन सेंटर या बिक्री केंद्र तक उपज पहुंचाने के दो सीधे तरीके हो सकते हैं, या तो किसान स्वयं अपनी उपज को कलेक्शन सेंटर तक पहुंचा सकते हैं या फिर इस कार्य हेतु कलेक्शन सेंटर उनकी मदद कर सकता है।

2.1.1 बिक्री केन्द्रों तक परिवहन

किसानों के पास अपनी उपज को कलेक्शन सेंटर या पिक-अप प्वाइंट तक अपने ही वाहन द्वारा पहुंचाने का विकल्प खुला रहेगा। किसानों की उपज को बिक्री केन्द्र पहुंचाने पर तोला जायेगा।

2.1.2 बिक्री केन्द्रों द्वारा परिवहन

किसानों से उपज प्राप्त करने के लिए चिन्हित जगहों पर पिक अप वैन भेजी जायेगी या फिर किसानों के खेतों से उपज को सीधे इक्कठा करने के लिए पिक अप वैन को पूर्व निर्धारित मार्ग पर भेजा जायेगा।

2.2 गुणवत्ता निरीक्षण

किसानों का उत्पाद जब एक बार बिक्री केंद्रों पर जमा हो जाएगा तो उसकी गुणवत्ता जांच की जायेगी। बिक्री केंद्र में उत्पाद की गुणवत्ता के आधार के पर उनकी छंटाई व ग्रेडिंग का कार्य किया जायेगा। किसी भी उत्पाद की गुणवत्ता की जांच से उस उत्पाद की खुद की गुणवत्ता को बनाये रखने में मदद मिलती है। साथ ही उत्पाद को बाजार में बेहतर मूल्य मिलने की संभावनाएं भी बढ़ जाती हैं। इस तरह की पिक-अप सेवा देना यह उस एम.पैक्स का निर्णय होगा, जो बिक्री केंद्र की स्थापना करेगा। एम.पैक्स उत्पादों को इक्कठा करने के लाभ एवं खर्चों का अवलोकन करके ही इस सुविधा को देने का निर्णय लेगा।

2.2.1 गुणवत्ता निरीक्षण के चरण

- दृश्य निरीक्षण
सबसे पहले उत्पाद की गुणवत्ता की जांच आंखों से देखकर ही की जायेगी।
- क्रमरहित सैंपलिंग (random sampling)
इसके लिए उपलब्ध उत्पादों में से बिना क्रम के कुछ नमूनों को लेकर उनकी गुणवत्ता जांच की जायेगी।
- तय मानकों के अनुरूप उपज की जांच करना
उत्पादों के चयनित नमूनों की तय मानकों के अनुरूप जांच की जायेगी क्योंकि बिक्री केन्द्र में प्रत्येक वस्तु की गुणवत्ता तय करने के लिए अलग से खास मानक तय किए गए हैं।

2.3 छंटाई एवं ग्रेडिंग

जांच की प्रक्रिया से गुजरे सभी उत्पादों को तय मानकों के अनुसार क्रमबद्ध और वर्गीकृत किया जाता है। समस्त कृषि उत्पादों को उनके विभिन्न आयामों एवं गुणवत्ता के अनुसार वर्गीकृत किया जाता है। इस ग्रेडिंग का उपयोग विभिन्न उत्पादों को क्रमबद्ध करने और विभिन्न बिक्री माध्यमों को सौंपने के लिए किया जाता है। किसी भी उत्पाद को यदि उसकी खासियतों के अनुसार सही ढंग से बिक्री हेतु उपलब्ध कराया जाए तो निश्चित तौर पर इस उत्पाद से ज्यादा आय अर्जित की जा सकती है। कृषि उत्पादों की छंटाई निम्न कई तरीकों से की जा सकती है—

- माप छंटाई
किसी उत्पाद की माप या साईज के अनुसार छंटाई के अन्तर्गत कई तरह की उन स्क्रीनों और छलनियों का प्रयोग किया जा सकता है, जिनमें निश्चित या अलग-अलग नाप के छेद मौजूद होते हैं। यह स्क्रीन आवश्यकतानुसार स्थिर, घूमने वाली या कंपनशील हो सकती हैं।
- आकार छंटाई
- किसी उत्पाद की आकार के आधार पर छंटाई हेतु उनको हाथों या मशीनों द्वारा अलग-अलग करके छांटा जा सकता है। उदाहरण के लिए एक बेल्ट या रोलर सॉर्टर द्वारा।
- वजन छंटाई

वजन छंटाई एक बहुत ही सटीक विधि है। इसलिए इसका उपयोग ज्यादा कीमत के खाद्य पदार्थों (कट मीट, अंडे, उष्णकटिबंधीय फल, कुछ खास तरह की सब्जियां आदि) की छंटाई के लिए किया जाता है।

- रंग छंटाई
माइक्रोप्रोसेसर द्वारा नियंत्रित रंग अलग करने वाली मशीनों का उपयोग करके सामान्य से ज्यादा कीमत पर रंग छंटाई की जा सकती है।

2.4 पैकेजिंग

कृषि पैकेजिंग की मदद से किसी भी भोज्य उत्पाद को किसान और निर्यातकों तक बहुत ही आसानी से कहीं भी बिना किसी नुकसान के पहुंचाया जा सकता है। उत्पादों की सही तरीके से पैकेजिंग से फसल कटाई के बाद और उत्पादन, भंडारण व परिवहन के दौरान उत्पादों की अनावश्यक होने वाली बर्बादी को रोका जा सकता है। यह किसानों और उपभोक्ताओं के बीच अल्पकालिन एवं दीर्घकालिन स्थायित्व को सुनिश्चित करती है। बिक्री केंद्रों में खरीदारों की सुविधा के अनुसार पैकेजिंग की सुविधा उपलब्ध होगी।

3. मानव संसाधन की आवश्यकता

बिक्री केंद्र या संग्रह केंद्र में दिन-प्रतिदिन की गतिविधियों को सुचारु रूप से चलाने के लिए कुशल मानव संसाधन की आवश्यकता होगी। बिक्री केंद्र में कुछ मानव संसाधन को नियमित आधार पर रखने की जरूरत होगी, जबकि कुछ मानव संसाधन को काम के सीजन के अनुसार अनुबंध पर रखा जा सकता है। बिक्री केंद्र में दैनिक गतिविधियों के संपादन के लिए आवश्यक मानव संसाधन की सूची निम्नानुसार है—

- केंद्र प्रबंधक या पर्यवेक्षक
- लेखाकार या डाटा ऑपरेटर
- चपरासी या गार्ड
- अन्य आवश्यक स्टाफ जिसकी एम.पैक्स को आवश्यकता लगती हो

4. मार्केट लिंकेज

बिक्री केंद्र या संग्रह केंद्र की सफलता में खरीदारों की अहम भूमिका होती है। वह उत्पादकों और बिक्री केंद्रों हेतु उत्पादन-आपूर्ति श्रृंखला को पूरा करने की प्रक्रिया में एक महत्वपूर्ण कड़ी हैं। बाजार में कृषि उत्पादों की खरीद-फरोख्त के लिए बाजार कई तरह के खरीदार होते हैं, जिनको उन उत्पादों के मार्केट लिंकेज बनाने के क्रम में खुदरा विक्रेताओं, मंडी आड़तियों या बिचौलियों, होटल और रेस्तरां, सुपरमार्केट, विभिन्न उत्पादों के प्रोसेसरों, और निर्यातकों से जोड़ा जाएगा।

5. आवश्यक निधि

बिक्री केंद्र या कलेक्शन सेंटर की गतिविधियों को सुचारु रूप से चलाने के लिए एक नियमित पूंजी या फंड की जरूरत पड़ेगी। बिक्री केंद्रों की विभिन्न गतिविधियों जैसे आधारभूत संरचना विकास, परिवहन, छंटाई और ग्रेडिंग, कार्यशील पूंजी जैसे वेतन, बिजली, दैनिक मजदूरी आदि के लिए पूंजी निवेश की

आवश्यकता होगी। उपरोक्त गतिविधियों के संचालन हेतु मार्केट लिंकेज से प्राप्त कमीशन या आय को प्रयोग किया जाएगा।

6. जिम्मेदारियां

| कार्य | जिम्मेदार व्यक्ति | उत्तरदायी व्यक्ति | परामर्श किया | अवगत कराया |
|--|--|--|-----------------|----------------------------------|
| फसल की बुवाई | किसान | किसान | बिक्री केंद्र | यू.के.सी.डी.पी. |
| फसल कटाई | किसान | किसान | बिक्री केंद्र | यू.के.सी.डी.पी. |
| फसल कटाई की मात्रा एवं अनुमानित तिथि की जानकारी प्राप्त करना | किसान | किसान | बिक्री केंद्र | बिक्री केंद्र यू.के.सी.डी.पी. |
| परिवहन और अन्य गतिविधियां | बिक्री केंद्र (बहुउद्देशीय सहकारी समिति बिक्री केंद्र को एक समर्पित मानव संसाधन टीम उपलब्ध कराएगी) | बिक्री केंद्र से प्राप्त समर्पित मानव संसाधन | खरीदार | किसान, यू.के.सी.डी.पी. |
| क्रेता प्रबंधन | बिक्री केंद्र | बिक्री केंद्र | यू.के.सी.डी.पी. | यू.के.सी.डी.पी. |
| भुगतान संचालन प्रक्रिया | बिक्री केंद्र | बिक्री केंद्र | यू.के.सी.डी.पी. | यू.के.सी.डी.पी. |

ज्यादातर पूछे जाने वाले संभावित प्रश्न

- बिक्री केंद्र का लाभार्थी कौन हो सकता है?
समिति का वह सदस्य जो व्यावसायिक कृषि उत्पादन कर रहा हो एवं उत्पाद को केंद्र के माध्यम से बेचने का इच्छुक हो।
- बिक्री केन्द्र का लाभ किसान कैसे ले सकता है?
इच्छुक किसान को समिति को उत्पाद बेचने हेतु अपनी सहमति पत्र सौंपना होगा।
- बिक्री केंद्र के क्या फायदे किसानों को मिल सकते हैं?
उचित दाम, निकटस्थ केंद्र पर विपणन की सुविधा, अच्छे छवि के खरीदारों से जुड़ना, समय पर उत्पाद का भुगतान आदि लाभ मिल सकेगा।
- बिक्री केंद्र में क्या-क्या कार्य होंगे?
उत्पाद क्रय, परिवहन सुविधा, रिकार्ड प्रबंधन, लेन-देन का विवरण, खरीदारों से संपर्क करना एवं खरीद हेतु आमंत्रित करना।
- उत्पादों का परिवहन किसके द्वारा किया जाएगा?
खरीदार केन्द्र से उत्पादों को स्वयं परिवहन करेगा।
- उत्पादों की गुणवत्ता परीक्षण कैसे और कौन करेगा?

बिक्री केंद्र में मौजूद क्रेता ही उत्पादों की गुणवत्ता परीक्षण एवं उनका वर्गीकरण करेगा।

7. उत्पादों का भुगतान किस प्रकार से एवं कौन करेगा?

उत्पादों का भुगतान समिति द्वारा सदस्य को किया जायेगा।

8. उत्पादों का मूल्य निर्धारण कैसे एवं कौन करेगा?

बाजार मूल्य के आधार पर एक दिन पूर्व बिक्री केंद्र में मौजूद क्रेता अगले दिन के मूल्य को जारी करेगा, जिसे बिक्री केंद्र पर चरपा किया जाएगा।