

কৃষিপণ্যের সমবায় ভিত্তিক বিপণন

বাংলাদেশে ক্ষুদ্র ও প্রান্তিক কৃষকের সংখ্যা বেশী। এ দেশে এখনও কৃষিতে সেভাবে বাণিজ্যিকায়ন ঘটেনি। দীর্ঘ কাল যাবত কৃষি উৎপাদন ও বিপণন গতানুগতিক ধারায় চলে আসছে। ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র কৃষক নিজ উদ্যোগে ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র আকারে কৃষিপণ্য উৎপাদন করে এবং উৎপাদিত পণ্য নিজেরা বিচ্ছিন্নভাবে একাকী বিপণন করে থাকে। ফলে পণ্যের দর কষাকষিতে মধ্যস্বত্বভোগী বা ব্যবসায়ীগণ সুবিধাজনক অবস্থায় থাকে এবং কৃষকদের দরকষাকষির ক্ষমতা না থাকায় পণ্যের ন্যায্যমূল্য থেকে বঞ্চিত হয়। মধ্যস্বত্বভোগী বা ব্যবসায়ীদের একচেটিয়া প্রভাব বা শোষণ থেকে মুক্তির জন্য এবং কৃষকদের উৎপাদিত কৃষি পণ্যের ন্যায্যমূল্য প্রাপ্তিতে দলগতভাবে বিপণনের গুরুত্ব অপরিসীম।

দলগত বিপণন বা গ্রুপ মার্কেটিং:

গ্রুপ মার্কেটিং বলতে সাধারণত আমরা বুঝি যে, এক দল কৃষক বা উৎপাদনকারী তাদের উৎপাদিত পণ্য বাজারজাতকরণের জন্য একত্রিত হয়। ঐ দলের সদস্যগণ বাজারজাত করার বিভিন্ন দায়িত্ব নিজেরা ভাগাভাগি করে নেয়। তাদের এই উদ্যোগ সম্মিলিতভাবে সিদ্ধান্ত নিতে সাহায্য করে যা পণ্য বাজারজাতকরণের খরচ কমিয়ে দেয় এবং উৎপাদনকারীদের অধিক মুনাফা নিশ্চিত করে। দলগত বিপণন বা গ্রুপ মার্কেটিং মূলতঃ এক ধরনের সমবায় ভিত্তিক বিপণন বা কো-অপারেটিভ মার্কেটিং। কো-অপারেটিভ মার্কেটিং এর মত গ্রুপ মার্কেটিং কোন নিয়মতান্ত্রিক প্রতিষ্ঠান নয়।

দলগত বিপণনের উদ্দেশ্য :

- (ক) অধিক মুনাফার মাধ্যমে কৃষকের আয় বৃদ্ধি করা।
- (খ) ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র কৃষকের ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র আকারে উৎপাদিত কৃষি পণ্যকে একটা বড় আকারে বিপণন করা।
- (গ) কৃষকের দরকষাকষির ক্ষমতা বৃদ্ধি করা।
- (ঘ) বিপণন খরচ কমিয়ে আনা।
- (ঙ) কৃষি পণ্যের ন্যায্যমূল্য প্রাপ্তি নিশ্চিত করা।
- (চ) পণ্যের মূল্য সহনশীল বা স্থিতিশীল পর্যায়ে রাখা।
- (ছ) সহজে ঋণ সুবিধা গ্রহণ করা।

বিপণন ব্যয় কমিয়ে আনার উপায় :

উত্তরঃ ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র কৃষকগণ তাদের উৎপাদিত পণ্য কোন নির্দিষ্ট জায়গায় একীভূত করে দলগত বিপণনের মাধ্যমে প্রাথমিক মধ্যস্বত্বভোগী অর্থাৎ ফড়িয়া, বেপারী, আড়ৎদার ইত্যাদি ব্যবসায়ীদের পরিহার করে সরাসরি পাইকারী বাজারে পণ্য বিক্রয় করতে পারে। এতে পরিবহন খরচ, প্যাকেজিং খরচ, শ্রমিক খরচ ইত্যাদি খরচ কমে যায় ফলে মুনাফা বৃদ্ধি পায় এবং কৃষকগণ পণ্যের ন্যায্যমূল্য প্রাপ্ত হয়।

দলগত বিপণনের মাধ্যমে পণ্যের মূল্য স্থিতিশীল রাখা :

দলগত বিপণনের মাধ্যমে কৃষকগণ যতদূর সম্ভব মধ্যস্বত্বভোগীদের পরিহার করে সরাসরি পাইকারী বাজারে পণ্য বিক্রয় করায় ৩/৪ প্রকার মধ্যস্বত্বভোগীর মুনাফার অংশ উৎপাদক ও ভোক্তার নিকট বিভক্ত হওয়ায় উভয় পক্ষই লাভবান হয়। তাছাড়া সরাসরি উৎপাদক থেকে ভোক্তার নিকট পণ্য পৌঁছার কারণে পণ্য মূল্য বৃদ্ধিতে মধ্যস্বত্বভোগীদের কারসাজি অনেকাংশে লোপ পেয়ে পণ্য ভোক্তার ক্রয়ক্ষমতার মধ্যে থাকে। ফলে পণ্যের মূল্য সহনশীল বা স্থিতিশীল পর্যায়ে থাকে।

এছাড়াও দলগত বিপণনের মাধ্যমে বিভিন্ন প্রকার নিষ্প্রয়োজনীয় ব্যয় যেমনঃ পরিবহন ব্যয়, প্যাকেজিং ব্যয়, লেবার খরচ ইত্যাদি ব্যয় কম হলে পণ্যের মূল্যও কম হয় এবং পণ্য ক্রয়ের ক্ষেত্রে ক্রেতা সাধারণ সন্তুষ্ট থাকে, ফলে পণ্যের মূল্য স্থিতিশীল থাকার এটিও একটি কারণ।

দলগত বিপণনের সুফল :

- কৃষকগণ অসংগঠিত থাকে বলে ব্যবসায়ীরা কৃষকদের প্রায়ই তাদের পণ্যের ন্যায্যমূল্য থেকে বঞ্চিত করে। দলগতভাবে বিপণনের মাধ্যমে বিত্তশালী ব্যবসায়ীদের শোষণ থেকে মুক্তি পাওয়া সম্ভব।
- ন্যায্যমূল্য প্রাপ্তির জন্য কৃষকের একার পক্ষে দরকষাকষি করার ক্ষমতা থাকে না কিন্তু দলগতভাবে কৃষকদের দরকষাকষির ক্ষমতা বৃদ্ধি পায়।
- ঋণদানকারী প্রতিষ্ঠান থেকে এককভাবে একজন কৃষকের পক্ষে ঋণ পাওয়া খুবই কষ্টসাধ্য ব্যাপার। ঋণ পেতে হলে তাদেরকে অনেক বাধ্যবাধকতা পালন করতে হয়। কিন্তু দলগতভাবে সংগঠিত হলে আস্থার ভিত্তিতে ঋণদানকারী প্রতিষ্ঠান সহজ শর্তে ও কম সুদের হারে ঋণ প্রদান করে থাকে।

দলগত বিপণনের মাধ্যমে এভাবে কৃষকগণ উপকৃত হতে পারে।

দলগত বিপণনে সরকারী কার্যক্রম :

সরকারের কৃষি মন্ত্রণালয়াদি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের অধীনে শস্য গুদাম ঋণ প্রকল্প সংক্ষেপে শগঋক- এর আওতায় দেশের ৩৫টি জেলায় ১১৫টি চালু শস্য গুদামের মাধ্যমে প্রায় ১ লক্ষ কৃষক পরিবারের প্রায় ৫০০০ কৃষক গ্রুপকে দানাদার ফসলের ন্যায্যমূল্য প্রাপ্তিতে শস্য সংরক্ষণের বিপরীতে ঋণদান কর্মসূচী অব্যাহত রয়েছে।

এছাড়াও রাজশাহী বিভাগে উত্তর-পশ্চিম শস্যবহুমুখীকরণ প্রকল্প সংক্ষেপে এনসিডিপি নামক সমাপ্ত প্রকল্পের আওতায় গঠিত ৬৫০টি গ্রুপের ২ লক্ষ ৫০ হাজার কৃষকের উৎপাদিত পণ্যের ন্যায্যমূল্য প্রাপ্তির লক্ষ্যে প্রকল্প কর্তৃক নির্মিত ৭৬টি উন্নত ও আধুনিক বাজার অবকাঠামো উন্নয়নের মাধ্যমে দলগত বিপণন কার্যক্রম অব্যাহত রয়েছে।