

মূল্য সংযোজন ও প্রক্রিয়াজাতকরণ

কৃষক পর্যায়ে ফসলের ন্যায্যমূল্য প্রাপ্তিতে করণীয়

কৃষি প্রধান আমাদের এ দেশে বেশীর ভাগ পরিবার কৃষির উপর নির্ভরশীল। তাই কৃষক পর্যায়ে ফসলের 'ন্যায্যমূল্য প্রাপ্তির বিষয়টি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। টেকসই কৃষি প্রবৃদ্ধির জন্য ফসলের ন্যায্যমূল্য ওতপ্রোতভাবে জড়িত।

ন্যায্যমূল্যঃ

ফসলের ন্যায্যমূল্য বলতে উৎপাদন ও আনুষংগিক খরচের সাথে তার লাভ। অর্থাৎ ধরা যাক, এক কেজি আলু উৎপাদন করতে কৃষকের খরচ হয়েছে ৬ টাকা। সে যদি ৮-১০ টাকা কেজিতে বিক্রি করতে পারে তখন বলি ন্যায্যমূল্য পেয়েছে।

ন্যায্যমূল্য পাওয়ার উপায়ঃ

কৃষককে তার উৎপাদিত ফসলের ন্যায্যমূল্য পেতে হলে প্রধানতঃ করণীয়ঃ

- তার পণ্যের বাজার চাহিদা সৃষ্টি করতে হবে। যদি তার পণ্যের বাজার চাহিদা না থাকে তবে তিনি তা বিক্রি করতে পারবেন না। ফলে ক্ষতিগ্রস্ত হবেন।

বাজার চাহিদা সৃষ্টি করতে করণীয়ঃ

বাজার চাহিদা সৃষ্টি করতে হকরণীয়ঃ

পণ্যের মান বাড়াতে হবে। অর্থাৎ পণ্য দেখতে ভাল হতে হবে।

- পণ্য বাছাইকৃত হবে;
- প্যাকিং করতে হবে;
- সমবেতভাবে বাজারজাতকরণের ব্যবস্থা করতে হবে;
- পণ্য পরিবহনে সতর্ক হতে হবে।

পণ্য বাজারজাতকরণে করণীয়ঃ

পণ্য বাজারজাতকরণের পূর্বেই সঠিক বাজার তথ্য জানা প্রয়োজন। কারণ কৃষিজাত পণ্যের বাজার দর সহসা উঠানামা করে থাকে। তাই অবশ্যই বাজারদর জেনে পণ্য বাজারজাত করা উচিত।

বাজার তথ্য জানার উপায়ঃ

আপনি যদি জেলা সদরের আশে-পাশে হন তবে জেলা মার্কেটিং অফিস থেকে জানতে পারবেন। অথবা রেডিও, টিভির প্রচারের মাধ্যমে জানতে পারবেন। এছাড়া কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের ওয়েব সাইট www.dam.gov.bd-তে জানতে পারবেন অথবা নিকটস্থ জেলা মার্কেটিং অফিসে টেলিফোন করে জেনে নিতে পারবেন।

পণ্য বাছাইঃ

পণ্য তোলায় পর ছোট, বড় এবং মাঝারী এভাবে আলাদা করা যায়। এর ফলে দেখতেও ভাল লাগবে দামও বেশী পাওয়া যাবে।

পণ্য পরিবহনে সতর্কতাঃ

আমাদের দেশে কৃষিপণ্য পরিবহনে বিশেষায়িত কোন পরিবহন ব্যবস্থা নেই। তাই একই সাথে বিভিন্ন পণ্য পরিবহন করা হয়ে থাকে। পরিবহনের সময় ভালভাবে প্যাকিং করতে হবে এবং একটার উপর একটা স্তম্ভ না করে পাশাপাশি তা-এর উপর স্তম্ভ করে রাখা যেতে পারে। ফলে কোন চাপাচাপি হবে না পণ্যের মানও ভাল থাকবে এবং নষ্ট হওয়ার সম্ভবনা থাকবে না। উঠানো-নামানো সময় যত্নসহকারে করতে হবে। প্যাকিং-এর জন্য বাঁশের ঝুড়ি অথবা কাগজের কার্টুন ব্যবহার করা উত্তম।

বাছাই ও প্যাকিং –এর উদ্দেশ্যঃ

- পণ্য বাছাই ও প্যাকিং করলে পণ্যের বাজার দর বেড়ে যায়;
- পণ্যের পঁচন কম হয়;
- বেশী সময় ধরে রাখা যায়;
- বাজারে চাহিদা বেড়ে যায়;

পণ্য বাজারজাতকরণে সরকারী সহায়তাঃ

আমাদের দেশে বেশীরভাগ বাজারেই কৃষকের বসার স্থান নেই বা নির্দিষ্ট কোন জায়গা নির্ধারিত নেই। কৃষকদের পণ্যের কেনা-বেচা একটি বড় সমস্যা। এ সমস্যা উত্তোরণের জন্য দেশের উত্তরাঞ্চলে রাজশাহী বিভাগের ১৬টি জেলায় ১৫টি পাইকারী ও ৬০টি উপজেলায় ৬০টি গ্রোয়ার্স মার্কেট নির্মাণ করা হয়েছে এবং ঢাকায় গাবতলীতে একটি সেন্ট্রাল মার্কেট নির্মাণ করা হয়েছে। যেখানে কৃষকগণ সরাসরি তার পণ্য বিক্রয়ের সুযোগ পাবেন। এখানে ফসলের কর্তোনোত্তর পরিচর্যা যেমন ফসল তোলা, বাছাই, গ্রেডিং, প্যাকিং ও প্রসেসিং সম্পর্কে নিয়মিত প্রশিক্ষণের ব্যবস্থা করা হয়ে থাকে।

এছাড়াও ভরা মৌসুমে কম মূল্যে পণ্য বিক্রি না করে গুদামজাত করে রাখা ও তার বিপরীতে শস্য ঋণ প্রদানের বিশেষ ব্যবস্থাও আছে। ফলে কৃষকগণ গুদামে পণ্য সংরক্ষণ করে ঋণ সহায়তা পেতে পারেন।

শস্য ঋণঃ

শস্য গুদাম ঋণ প্রকল্প (শগঋণ) নামে একটি প্রকল্প কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের তত্ত্বাবধানে বাস্তবায়িত হয়েছে। বর্তমানে দেশের ৩৫টি জেলায় ১১৬টি গুদাম রয়েছে। গুদাম এলাকায় কৃষকদের নিয়ে একটি পরিচালনা কমিটি তৈরী হয়। গুদাম কমিটির সদস্যগণ প্রত্যেকেই ক্ষুদ্র ও মাঝারী কৃষক। ফসল উঠার সময় কম দামে ফসল বিক্রি না করে ভাল করে শুকিয়ে গুদামের নিয়মানুযায়ী শস্য জমা রেখে নিকটস্থ ব্যাংক থেকে ফসলের বিপরীতে ঋণ পেতে পারেন। ফলে তাকে ফসল বিক্রি করার জন্য তাৎক্ষণিক সিদ্ধান্ত নিতে হচ্ছে না আবার কম দামেও বিক্রি করতে হচ্ছে না। কৃষকগণ ফসলের দাম বৃদ্ধি পেলে তা বিক্রি করে ব্যাংকের পাওনা টাকা পরিশোধ করেন। বাকী টাকা তিনি নিতে পারেন। উল্লেখ্য কৃষকগণই গুদাম পরিচালনা করে থাকেন। সরকারীভাবে সহায়তা প্রদান করা হয়ে থাকে।

তুনমূল পর্যায়ে ফসলের ন্যায্যমূল্য নিয়ন্ত্রণে করণীয়

তুনমূল পর্যায়ে মূল্য নিয়ন্ত্রণঃ

প্রকৃতপক্ষে তুনমূল পর্যায়ে অর্থাৎ মাঠ পর্যায়ে ফসলের দাম নির্ধারণের কোন সুনির্দিষ্ট নিয়ম-কানুন আমাদের দেশে নেই। সাধারণতঃ পাইকারদের প্রস্তাবিত দাম ও পূর্বের দামের সাথে সমন্বয়ের মাধ্যমেই বেশীরভাগ ফসলের বাজার-দর নির্ধারিত হয়ে থাকে।

ফসলের ন্যায্যমূল্যঃ

ফসলের দাম নির্ভর করে প্রধানতঃ তার উৎপাদন, বিপণন বা বাজারজাতকরণ খরচের উপর। যদি উৎপাদন ও বাজারজাতকরণ বা মার্কেটিং খরচ কম হয় তবে কৃষক কম দামে বিক্রি করতে পারবে। এই খরচ বেশী হলে বেশী দামে বিক্রি করতে হয়। তাই প্রত্যেকটি উৎপাদনকারী অঞ্চলে উৎপাদন ও মার্কেটিং খরচ-এর ভিত্তিতে আলাদা আলাদাভাবে ফসলের দাম নির্ধারণ করা উচিত। তাহলে কৃষক তার ফসলের ন্যায্যমূল্য পাবে। ভোক্তারাও সঠিকমূল্যে ফসল কিনতে পারবে।

উৎপাদন খরচঃ

ফসল উৎপাদন করতে যেয়ে যে সমস্ত উপকরণ লাগে যেমন, বীজ, সার, ঔষধ, পানি, লেবার, জমি ইত্যাদি বাবদ যে খরচ হয় সেগুলোই একত্রে উৎপাদন খরচ।

বাজারজাতকরণঃ

ফসল উৎপাদন করার পর ফসল তোলা, বাছাই, গ্রেডিং, প্যাকিং, বাজারে নিয়ে যাওয়া বাবদ পরিবহন খরচ এবং বাজারের টোল ইত্যাদি খরচকে বাজারজাতকরণ/মার্কেটিং খরচ বলা হয়।

তুনমূল পর্যায়ে ফসলের দাম নিয়ন্ত্রণে করণীয়ঃ

তুনমূল পর্যায়ে ফসলের দাম নিয়ন্ত্রণে করণীয়-

- সঠিকভাবে বাজার তথ্য জানতে হবে;
- ফসলের উৎপাদন খরচ কম রাখতে হবে;
- পরিবহন খরচ কম হতে হবে;
- মার্কেটিং বা বাজারজাতকরণ খরচ কমাতে হবে;
- সরকার নির্ধারিত মার্কেট চার্জ অনুসরণ করতে হবে;
- বাজারে অযথা হয়রানী বন্ধ করতে হবে;
- কৃষককে তার ফসল সরাসরি বিক্রির সুযোগ করে দিতে হবে;
- বাজারে দালাল/ফুড়িয়াদের অর্থাৎ মধ্যস্বত্বভোগীদের সংখ্যা কমাতে হবে;
- সরকারীভাবে ফসলের দাম নির্ধারণ করতে হবে।

উৎপাদন খরচ কমানোর উপায়ঃ

উৎপাদন খরচ কমানোর ক্ষেত্রে-

- ভাল বীজের সরবরাহ নিশ্চিত করতে হবে; অর্থাৎ বীজ ভাল হলে ফলন ভাল হবে, ফলে উৎপাদন খরচ কম হবে;
- ভেজালমুক্ত কৃষি উপকরণ সার ও কীটনাশকের সরবরাহ স্বাভাবিক করতে হবে। সার ও ঔষধের ভেজালের কারণে ক্ষেতে বেশী বেশী দিতে হচ্ছে, ফলে খরচও বেশী হচ্ছে, এজন্য উৎপাদন খরচ বেশী পড়ে যাচ্ছে;
- বাজারে হয়রানী বা অযাতীত হস্তক্ষেপ বন্ধ করতে হবে;
- সুষ্ঠু পরিবহন ব্যবস্থা গড়ে তুলতে হবে; পরিবহনের কারণে দেখা যায় শতকরা ৩০/৪০ ভাগ পুচনশীল পণ্য নষ্ট হয়। ফলে ভাল ৬০ ভাগের ওপর ১০০ ভাগের দাম নির্ধারণ করা হয়, এজন্য ফসলের দাম বেড়ে যায়।

ফসলের দাম নিয়ন্ত্রণে বাজার তথ্যঃ

বাজার তথ্য কোন পণ্য কেনা-বেচার জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। সঠিক তথ্য না থাকলে বিক্রেতা ও ক্রেতা সঠিক সিদ্ধান্ত নিতে পারে না। বাজার তথ্য জানা থাকলে উভয়ই সঠিক সিদ্ধান্ত নিয়ে কেনা-বেচা করতে পারেন।

বাজার তথ্য প্রাপ্তিঃ

রেডিও এবং টিভি'র প্রচারের মাধ্যমে অথবা মোবাইলে বাজার তথ্য পাওয়া যাবে। নিকটস্থ জেলা মার্কেটিং অফিসে যেয়ে অথবা টেলিফোন করে জানা যাবে। এছাড়া কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের website: www.dam.gov.bd-তে বিভিন্ন ফসলের বাজার দর পাওয়া যাচ্ছে।

কৃষকের ফসল সরাসরি বিপণনের ব্যবস্থাকরণঃ

আসলে আমাদের দেশে গ্রাম্য বাজার বা শহরের বাজারই বলেন কৃষকের জন্য নির্দিষ্ট কোন জায়গা বরাদ্দ নেই। যার ফলে ইচ্ছা থাকলেও কৃষক তার ফসল সরাসরি নিজে বিক্রি করতে পারে না। তাই দেশের উত্তরাঞ্চলে ১৬টি জেলায় ১৫টি পাইকারী বাজার ও ৬০টি গ্রোয়ার্স মার্কেট এবং ঢাকার গাবতলীতে একটি সেন্ট্রাল মার্কেট নির্মাণ করা হয়েছে। সেখানে সরাসরি কৃষক তার ফসল বিক্রি করতে পারবেন। ফলে কৃষক লাভবান হবেন এবং ভোক্তাগণও ভাল জিনিস কেনার সুযোগ পাবেন। এছাড়া সারা দেশে কৃষকরা নিজেদের মধ্যে দল গঠন করে উৎপাদিত মালামাল একত্র করে পাইকারী বাজারে বিক্রির উদ্যোগ গ্রহণ করতে পারেন।

মৌসুমী ফল প্যাকেজিং-এ সর্তকতা

মৌসুমী ফলঃ

আমরা সবাই জানি বাংলাদেশ ছয় ঋতুর দেশ। আমাদের দেশে ছয়টি ঋতু বা কাল মূলতঃ ছয়টি মৌসুমে বিভক্ত। যেমন- গ্রীষ্ম, বর্ষা, শরৎ, হেমন্ত, শীত ও বসন্ত। এক এক মৌসুমে এক এক রকম ফল উৎপন্ন হয়। যে মৌসুমে যে ফল উৎপন্ন হয় তাকে সেই মৌসুমের মৌসুমী ফল বলা হয়। যেমন- আম, লিচু, কাঁঠাল গরম কালের মৌসুমী ফল। আবার তাল ভাদ্র মাসে পাকবে। তালকে তাই ভাদ্র মাসের মৌসুমী ফল বলা হয়। মৌসুমী ফল প্রতিটি মানুষের কাছে খুব প্রিয়। ডাক্তারদের মতে প্রতিটি মৌসুমী ফলে অধিক রোগ প্রতিরোধ ক্ষমতা আছে।

প্যাকেজিংঃ

প্যাকেজিং হলো ইংরেজী শব্দ। এর অর্থ হলো মোড়কীকরণ। অর্থাৎ কোন কিছু দিয়ে আবৃত করা বা মুড়ানো। প্যাকিং করা ফল কিনতে ক্রেতা উৎসাহ বোধ করে কারণ এর মান ভাল থাকে। মৌসুমী ফল বাজারজাতকরণের সময় মোড়ক লাগিয়ে বা মুড়িয়ে বিক্রির ব্যবস্থা করা উত্তম। যেমন- পৈপে কাগজে মুড়িয়ে এবং আম ছোট ছোট কাগজের কাটুনে করে বিক্রি করা।

প্যাকেজিং—এর উপকারিতাঃ

মৌসুমী ফল উৎপাদন করা হয় খাওয়ার জন্য ও বাণিজ্যিকভাবে উৎপাদন করা হয় বেশী টাকা আয় করার জন্য। সেই জন্য প্যাকিং করে মৌসুমী ফল বাজারজাত করার ব্যবস্থা করলেঃ

- ✓ ফল নষ্ট কম হবে;
- ✓ ফলের রং ও আকার ভাল থাকে;
- ✓ দেখতে ভাল লাগবে;
- ✓ বাজারে দর বেশী পাওয়া যাবে;
- ✓ বেশী দিন পর্যন্ত সংরক্ষণ করা যায়;
- ✓ বাজারে নেওয়া মাত্রই বিক্রি হয়ে যায়;
- ✓ খাদ্যগুন বা পুষ্টি অক্ষত থাকবে;
- ✓ বিদেশে রপ্তানীর চাহিদা বাড়ে।

প্যাকেজিং—এর সতর্কতাঃ

প্যাকেজিং করার সময় কৃষক ভাইদের খুবই সতর্ক ও যত্নবান হতে হবে; যেমন-

- ✓ ফল পরিপক্ব হওয়ার পর গাছ থেকে পাড়তে হবে;
- ✓ ভালমত বাছাই করতে হবে;
- ✓ সাইজ বা আকার অনুযায়ী আলাদা আলাদা করে সাজাতে হবে;
- ✓ শুষ্ক ও ছায়াযুক্ত জায়গায় রাখতে হবে;
- ✓ স্বাস্থ্য সম্মত বা অনুমোদিত কার্টুনে বা প্যাকেটে প্যাকিং করার ব্যবস্থা করতে হবে;
- ✓ ভালভাবে পরিবহন করতে হবে;
- ✓ প্যাকিং এর কার্টুন বা প্যাকেট ভালভাবে পরীক্ষা করতে হবে যেন ছেড়া, কাটা বা ছিদ্রযুক্ত না থাকে;
- ✓ স্বল্প সময়ের মধ্যে বিক্রির ব্যবস্থা করতে হবে।

প্যাকেজিং—এর উপায়ঃ

বাঁশের টুকরী, পুরানো ব্যবহারকৃত কাগজের ও কাঠের কার্টুন, চটের বস্তায় করে আমাদের দেশে মৌসুমী ফল অনেক আগে থেকেই বিক্রি হয়। ইদানিং এগুলো ছাড়াও প্লাষ্টিকের কার্টুনে বা ক্যান বা .ব্যাক এর ব্যবহার দেখা যাচ্ছে। কৃষক ভাইয়েরা এগুলো ব্যবহার করতে পারেন। এ ছাড়াও পুরাতন খবরের কাগজে মুড়িয়ে ও অনুমোদিত পলিথিন এর প্যাকেট করেও ফল ফলাদী বাজারজাত করার ব্যবস্থা করা যায়।

স্বাস্থ্য সম্মত কার্টুনঃ

বাজারে অনেক রকমের প্যাকেট বা কার্টুন ও পলিথিন দেখা যায়। সবগুলো মান সম্মত নয়। যে সমস্ত জিনিষ ব্যবহারের পর ধ্বংস হয় বা মাটির সাথে মিশে যায়, পরিবেশ দূষণ করে না সেগুলো স্বাস্থ্য সম্মত বা মান সম্পূর্ণ। সব সময় কাগজের কার্টুন ও ঠোংগা ব্যবহার করা পরিবেশ বান্ধব। যে কোন জিনিস ব্যবহারের সময় মানুষের স্বাস্থ্য ও পরিবেশের কথা বিবেচনা করতে হবে।