

వ్యాపార అభివృద్ధి ప్రణాళిక పై రైతు కంపెనీల ముఖ్య కార్య
నిర్వహణ అధికారులు / డైరెక్టర్లకు సామర్థ్య నిర్మాణ కార్యక్రమం
కోసం శిక్షణ పుస్తకము

సహకారం అందించిన వారు: ఐ.సీ.ఎస్.ఎస్. ఆర్ - (న్యూ ఢిల్లీ)



రచయిత: డా. ఆరిఫా సుల్తాన, కన్సల్టెంట్ (సెస్ - హైదరాబాద్)

తెలుగు అనువాదం: డా. సిలువేరు హరినాథ్
రీసెర్చ్ అసోసియేట్
(డివిజన్ ఫర్ సోషల్ ఇంక్లూషన్ - సెస్ హైదరాబాద్)

ఆర్థిక సామాజిక అంశాల అధ్యయన కేంద్రం
(ప్రణాళిక విభాగం తెలంగాణ ప్రభుత్వం మరియు, ఐ.సీ.ఎస్.ఎస్.ఆర్, విద్యా
మంత్రిత్వ శాఖ, భారత ప్రభుత్వం)



నిజామియా అభ్యర్షేటరీ క్యాంపస్, బేగంపేట్,

హైదరాబాద్ 500016, తెలంగాణ, భారత దేశం

Ph: 040-23416610 – 13, 23402789, Fax: 040 – 23406808

E-mail: post@cess.ac.in web: www.cess.ac.in

మార్చి - 2022

ముందు మాట

ఆర్థిక సామాజిక అంశాల అధ్యయన కేంద్రం ఆధ్వర్యంలో 'రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల ముఖ్య కార్యనిర్వహణ అధికారులు మరియు డైరెక్టర్ల కోసం వ్యాపార అభివృద్ధి ప్రణాళిక'పై హ్యాండ్‌బుక్‌ను తీసుకొచ్చినందుకు నేను సంతోషిస్తున్నాను. భారతదేశంలో ఏడు వేలకు పైగా రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు ఉద్భవించాయి.

అలాగే మరో పది వేలకు పైగా ఏర్పాటు కాబోతున్నాయి. రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు సమర్థవంతంగా పనిచేయడానికి ముఖ్య కార్యనిర్వహణ అధికారులు మరియు డైరెక్టర్లు వాటి నిర్వహణపై శిక్షణ మరియు సామర్థ్యాన్ని పెంపొందించుకోవడం చాలా అవసరం.

ఈ హ్యాండ్‌బుక్ నాలుగు విభాగాలుగా విభజించబడింది. ప్రధానంగా వ్యాపార ప్రణాళికకు అవసరమైన నిర్వహణ, ఉత్పత్తి, వ్యాపార మరియు ఆర్థిక అంశాలను ఇందులో వివరంగా పొందుపర్చారు.

వ్యవసాయ రంగానికి ప్రత్యేకించి రైతుల సంక్షేమం మరియు సంస్థల నిర్మాణం వంటి అంశాల్లో ఆర్థిక సామాజిక అంశాల అధ్యయన కేంద్రం చాలా కాలంగా కృషి చేస్తోంది. రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు పరిపూర్ణంగా పనిచేస్తుండడం ద్వారా ఆ సంస్థలపై పరిశోధన చేయడానికి ఎన్నో అంశాలు ఉన్నాయి.

రాష్ట్రంలో నాబార్డ్ ఆధ్వర్యంలో పనిచేస్తున్న రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థల పనితీరుపై నాబార్డ్ వారి సహకారంతో ఆర్థిక సామాజిక అంశాల అధ్యయన కేంద్రం ఇటీవలే రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు ఎదుర్కొంటున్న అడ్డంకులు మరియు వాటిని ఎలా అధిగమించాలనే అంశాలపై పరిశోధన కూడా చేయడం జరిగింది.

ఈ నేపథ్యంలో రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలను నడుపుతున్న ముఖ్య సిబ్బందికి ఆ సంస్థల సమర్థవంతమైన పనితీరు కోసం స్వీయ విశ్వాసం మరియు శక్తి సామర్థ్యాలను పెంపొందించేందుకు శిక్షణ అవసరం.

ఈ శిక్షణ కార్యక్రమాన్ని నిర్వహించడానికి మాకు అవకాశం కల్పించిన ఐ.సి.ఎస్.ఎస్.ఆర్. వారికి ధన్యవాదాలు. సంస్థల నిర్వహణకు సంబంధించిన అనేక అంశాలు ఈ హ్యాండ్ బుక్ లో పొందుపర్చినవి ఈ శిక్షణలో పాల్గొంటున్న వారికి ఎంతో ఉపయోగపడతాయి.

రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలపై పరిపూర్ణంగా పనిచేస్తున్న డా. అరిఫా సుల్తానా ఈ పుస్తకాన్ని ఆంగ్లంలో వ్రాయగా డా. సిలువేరు హరినాథ్ తెలుగులోకి అనువాదం చేశారు. రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థల నిర్వహణతో పాటు రైతులకు ఉపయోగపడే ఈ శిక్షణ

కార్యక్రమంలో పాలుపంచుకున్న వారందరికీ ఈ పుస్తకం ఎంతగానో ఉపయోగపడుతుందనని నేను ఆశిస్తున్నాను.

రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థల పని తీరుపై అధ్యయనం చేస్తున్న ఆర్థిక సామాజిక అంశాల అధ్యయన కేంద్రానికి ఎల్లవేళల సహకారాలందిస్తూ ఈ శిక్షణ కార్యక్రమ ప్రారంభోత్సవ సమావేశానికి తక్షణమే అంగీకరించిన శ్రీ. వై. కె. రావు, నాబార్డ్, చీఫ్ జనరల్ మేనేజర్ గారికి నా కృతజ్ఞతలు తెలుపుతున్నాను.

డా. ఇ. రేవతి
డైరెక్టర్ (సెస్)
5, మార్చి 2022

సారం:

ముందు మాట (పేజీ నెంబర్: 2-3)

రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల పరిచయం (పేజీ నెంబర్: 5-7)

థీమ్ - I: రైతు కంపెనీల నిర్వహణ ప్రణాళిక (పేజీ నెంబర్: 8-12)

సంస్థాగత ఏర్పాటు; వికేంద్రీకరణ; రికార్డులను నిర్వహించడం; సమావేశ వివరాల నమోదు; సిబ్బంది నియామకం; శిక్షణ మరియు ఎక్స్‌పోజర్ సందర్శనల ఏర్పాటు; ముఖ్య కార్యనిర్వహణ అధికారుల యొక్క విధులు మరియు బాధ్యతలు, పారదర్శకత, జవాబుదారీతనం మరియు లైసెన్సులు పొందడం.

థీమ్ - II: రైతు కంపెనీల ఉత్పత్తి ప్రణాళిక (పేజీ నెం: 13-17)

పంటల ఎంపిక; ఉత్పాదక అవసరం; వెనుకబడిన లింకేజీలు; ఉత్పాదకాలను కొనుగోలుచేయడానికి ఆర్థిక ఏర్పాటు; ఉత్పాదక దుకాణం; కస్టమ్ నియామక కేంద్రం, నిల్వ మరియు సేకరణ

థీమ్ - III: రైతు కంపెనీల వ్యాపార ప్రణాళిక (పేజీ నెం: 18-26)

వ్యాపార వ్యాహం, గిరాకీ మరియు సరఫరా; ఉత్పత్తి ధర; పంపిణీ; ఫార్వర్డ్ లింకేజ్; ఉత్పత్తి విలువ జోడింపు; కేంద్రీయ నియంత్రణ; వ్యాపార లక్ష్యం, పోటీదారులు; SWOT విశ్లేషణ తయారీ.

థీమ్ - IV: ఆర్థిక ఖాతాల తయారీ మరియు ప్రణాళిక (పేజీ నెం: 27-43)

నాగతు పుస్తకం వంటి వ్యాపార ఖాతా మరియు లాభ నష్టాల ఖాతా, సరితూల షీట్, నిష్పత్తి విశ్లేషణ తయారీ, మూలధనం, నికర లాభం నిష్పత్తి, ప్రస్తుత నిష్పత్తి, సమాన నిష్పత్తి రుణం వంటివి

సారాంశం మరియు ముఖ్యమైన అంశాలు (పేజీ నెం: 43-47)

అనుబంధం - 1: రైతు ఉత్పత్తిదారుల యొక్క ప్రాథమిక సమాచారం; స్థిర వ్యయం, నిర్వహణకు అయ్యే వ్యయాలు, మానవ వనరుల ప్రణాళిక, పంటల వివరాలు మరియు విస్తరణ కార్యకలాపాలు. (పేజీ నెం: 48-52)

అనుబంధం - 2: ప్రత్యక్ష మార్కెట్ వ్యాపార కోసం ముఖ్యమైన చిరునామాలు (పేజీ నెం: 53-55)

అనుబంధం - 3: E-NAM యొక్క విజయ గాథలు (పేజీ నెం: 56-57)

అనుబంధం - 4: భారతదేశంలో విజయవంతమైన రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు (పేజీ నెం: 57-61)

రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల పరిచయం - భావన మరియు అవగాహన

వ్యవసాయ రంగం రూపాంతరం చెందడం ద్వారా పండ్లు, కూరగాయలు, పాడిపరిశ్రమ, పౌల్ట్రీ, మాంసం మరియు చేపలు అధిక విలువ కలిగిన ఉత్పత్తులుగా మారుతున్నాయి. ప్రకృతిలో పాడయ్యే ఈ ఉత్పత్తులను రైతులకు సరసమైన ధరలకు పొందేందుకు సరైన సమయంలో నిల్వ చేయడానికి, గ్రేడింగ్ చేయడానికి గుర్తించడానికి, పాక్ చేయడానికి మరియు నేరుగా అమ్మడానికి సాంకేతిక పరిజ్ఞా అభివృద్ధి అనేది ఎంతో అవసరం. ఈ ఉత్పత్తుల వాటాను పెంచడానికి రైతులు ఆగ్రో-ప్రాసెసింగ్ వ్యవసాయ సరఫరా గొలుసును అనుసందానం చేయాల్సిన అవసరం ఉంది. మరోవైపు చిన్న మరియు ఉపాంత కమతాలలో 83 శాతం పెరుగుదల ఉంది. చిన్నసన్నకారు రైతులు అధిక విలువ గల పంటల ఉత్పత్తికి గణనీయమైన స్థాయిలో సహకరిస్తున్నారు. ఉదాహరణకు, కూరగాయల ఉత్పత్తిలో 70 శాతం, పండ్లలో 55 శాతం, తృణధాన్యాల ఉత్పత్తిలో 52 శాతం మరియు పాల ఉత్పత్తిలో 69 శాతం మేర రైతుల సహకారం ఉంది. (NABARD, 2015).

కానీ ఈ రైతులు ఉత్పాదకాలు మరియు ఉత్పత్తి పరిణామం మార్కెట్స్ లో వ్యక్తిగతంగా చర్చించలేకపోవడం వల్ల వారు పండించే వ్యవసాయ ఉత్పత్తులను సరైన ధరలకు అమ్మలేరు. అందువల్ల, చిన్న రైతులను సముదాయించడం మరియు ఉత్పాదకాలు, క్రెడిట్ సరఫరా, నిల్వ, రవాణా మరియు నేరుగా అమ్మకంలో వారికి మద్దతు ఇవ్వడం అనేది చాలా ముఖ్యమైన అంశం. అయితే భారత దేశంలో ఉన్న సహకార సంఘాలు ఈ సమస్య పరిష్కారం కోసం మార్గాన్ని చూపాయి. కానీ రాజకీయ ప్రోద్బలం ఉండడంతో పాటు అవినీతి మరియు ఇతర కారణాల వల్ల సమస్య పరిష్కారంలో విఫలమయ్యాయి. దీంతో వాటి ఉనికి సన్నగిల్లడంతో పాటు రైతులు తీవ్ర ఇబ్బందులు పడుతున్నారు. ఉత్పత్తిదారులను ఆధునికంగా మరియు వృత్తి నిపుణులుగా మార్చడం ద్వారా వ్యవస్థీకృత మార్కెటింగ్ ద్వారా ఉత్పత్తిదారుడి నుండి వినియోగదారునికి నేరుగా సంబంధాలు ఉండాలని గుర్తించబడింది. అందువల్ల భారతదేశంలోని రైతు ఉత్పాదక కంపెనీల వంటి ప్రత్యామ్నాయ సంస్థలను ప్రోత్సహించడానికి ప్రభుత్వం ఒక విధాన నిర్ణయం తీసుకోవాలని సూచించబడింది (Y. K. Alag, 2002). వ్యవసాయ సంక్షోభంలో ఉన్న ప్రస్తుత పరిస్థితుల్లో, సమిష్టి చర్యతో కొత్త సంస్థలు చిన్న మరియు సన్నకారు రైతులను పోటీపడేలా చేసే అవకాశం ఉంది.

రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల భావన అనేది కంపెనీల చట్టం 1956ని సవరించిన తర్వాత 2003లో రూపొందించబడింది. మరలా 2013లో కొత్త కంపెనీ చట్టం వచ్చింది. అయితే సవరించిన ఈ చట్ట ప్రకారం రైతు ఉత్పత్తిదారు కంపెనీని కనీసం 10 మంది రైతులు స్థాపించవచ్చు లేదా గరిష్టంగా ఎటువంటి పరిమితి లేదు. అయితే 2013 నుండి 2021 వరకు ఏడు వేలకు పైగా కంపెనీలు నమోదయ్యాయి. అయితే ప్రస్తుతం ఉన్న రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల ద్వారా రైతులు తమ ఆదాయాన్ని రెట్టింపు చేసుకుంటున్నారని పలు అధ్యయనాల ద్వారా తేలింది. ఇది మంచి పరిణామంగా భావించవచ్చు. ఈ కంపెనీలలో తమ పేర్లు నమోదు చేసుకున్న తర్వాత వారు వ్యాపార ప్రణాళికను తయారు చేయడమే కాకుండా దాని ప్రకారం పని చేయాలి. రైతు ఉత్పత్తి సంస్థలు తమ వ్యాపార కార్యకలాపాలను నిర్వహించడానికి ముఖ్య కార్యనిర్వహణ అధికారులను నియమిస్తున్నాయి, కాబట్టి ముఖ్య కార్యనిర్వహణ అధికారులు వారి పాత్ర, బాధ్యత మరియు రైతు ఉత్పత్తి సంస్థల నిర్వహణను పూర్తిగా వివరంగా తెలుసుకోవడం ఎంతో అవసరం. ముఖ్య కార్యనిర్వహణ అధికారులు

వ్యాపార ప్రణాళికను రూపొందించి, దాన్ని అమలు చేయడానికి దాని బోర్డు ఆఫ్ డైరెక్టర్స్ తో చర్చించాల్సి ఉంటుంది. ఈ వ్యాపార ప్రణాళిక దాని లక్ష్యా సాధనకు అనుగుణంగా సవరించబడుతుంది. తెలంగాణ రాష్ట్రంలో రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల ప్రభావం మరియు పనితీరుపై ఆర్థిక సామాజిక అధ్యయన కేంద్రం నాబార్డ్ వారి సహకారంతో ఒక అధ్యయనం చేసింది. ఈ అధ్యయనం సమయంలో చాలా రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల యొక్క ముఖ్య కార్యనిర్వహణా అధికారులు వ్యాపార ప్రణాళికను ఎలా సిద్ధం చేయాలి మరియు దానిని ముందుకు ఎలా తీసుకెళ్లాలి అనే దానిపై అవగాహన లేదని తేలింది. ఎందుకంటే వారిలో చాలామందికి ప్రణాళిక, ఉత్పత్తి, వ్యాపారంలో మరియు విషయాల పట్ల అనుభవం లేని వారే సంస్థలకు కార్య నిర్వహణ అధికారులుగా ఉన్నారు.

ఈ నేపథ్యంలో రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల ముఖ్య కార్యనిర్వహణ అధికారులకు తెలంగాణలో శిక్షణ ఇవ్వాలని నిర్ణయం తీసుకోవడం జరిగింది. రవాణా ఖర్చులను తగ్గించడంతో పాటు పెద్దమొత్తంలో కొనుగోలు చేయడం, రైతులకు మరియు కొనుగోలుదారుల మధ్య ప్రత్యక్ష అనుసందానం చేయడంతో పాటు ఉత్పాదక ధరలను తగ్గించడం ద్వారా ఆదాయాన్ని పెంచే మార్గాలు ఉన్నాయి. ఉత్పాదక మరియు ఉత్పాదన మార్కెటింగ్ ద్వారా రైతులకు ప్రయోజనం చేకూర్చడంతో పాటు నష్టాలను తగ్గించడం మరియు లాభాలను మెరుగుపరచడం జరుగుతుంది. పలురకాల వ్యాపార బంధనాలు ద్వారా రైతుల నష్టాలను తగ్గించడమే కాకుండా చిన్న మరియు సన్నకారు రైతులకు అధిక ధరను అందిస్తాయి, కానీ ఈ విషయంలో రైతులే నేరుగా మధ్యవర్తులతో చర్చలు జరపడం కష్టమే.

భారతదేశంలో రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల యొక్క వివిధ విజయ గాథలను పరిశీలించినప్పుడు అనేక రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు లాభాలను ఆర్జిస్తోంది. కానీ దానిలో ఉన్న సభ్యుల ఆదాయాలను మాత్రం పెంచడం లేదు. అందుకు రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలలో పనిచేసే ముఖ్య కార్యనిర్వహణ అధికారులకు మరియు డైరెక్టర్స్ కి ఈ కంపెనీల నిర్వహణపై పూర్తిస్థాయిలో అవగాహన లేకపోవడే అందుకు కారణం. కాబట్టి ముఖ్య కార్యనిర్వహణ అధికారులకు మరియు డైరెక్టర్స్ కి ఆ సంస్థల నిర్వహణపై పూర్తి స్థాయి జ్ఞానాన్ని పెంపొందించుకోవడం ఎంతో అవసరం.

వ్యాపార ప్రణాళిక - పరిచయం

రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల గురుంచి: వ్యాపార ప్రణాళికను వ్రాసే ముందు మొదటి దశలో రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు ఎప్పుడు ప్రారంభించబడింది మరియు దానిని ఎవరు ప్రోత్సహించారు మరియు సహకారం చేసే ఏజెన్సీ ఎవరు అనే దాని గురించి వ్రాయడం చాలా ముఖ్యమైన అంశం. ఈ రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలను ప్రోత్సహించడానికి గల కారణాలు ఏమిటి? రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల యొక్క చిన్న చరిత్రను క్లుప్తంగా వ్రాయడం ఎంతో ముఖ్యం. ముక్యంగా ఆ సంస్థను ఎవరు ప్రోత్సహిస్తున్నారు, సంస్థ ప్రారంభ సంవత్సరాల్లో ఎంత మంది సభ్యులు చేరారు మరియు రైతు ఉత్పత్తిదారుల వృద్ధి ఎలా ఉందనేది వ్రాయాలి. సంస్థ భౌగోళిక పరిమితులు అంటే ఎన్ని గ్రామాలకు, మండలాలకు మరియు జిల్లాలకు విస్తరించిందనే విషయాలు లిఖించాలి. వ్యవసాయ భూమి ఎన్ని ఎకరాలలో ఉంది, రైతులు ఎన్ని రకాల పంటలు పండిస్తున్నారు, రైతుల ద్వారా ఎంత పంట ఉత్పత్తి

అవుతుంది అనేది క్లుప్తంగా వ్రాయాలి. సంస్థలో చేరడానికి సిద్ధంగా ఉన్న సభ్యుల వివరాలు వ్రాయాలి. అదే విధంగా రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల ద్వారా ఎంపిక చేయబడిన పంటలు; రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల యొక్క మిషన్ ప్లేట్ మెంట్ అంటే రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు ఏమి చేయబోతున్నాయి? అది ఎలా చేయబోతోంది మరియు ఎందుకు చేయబోతోంది? మరియు రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల యొక్క విజన్ ప్లేట్ మెంట్ లో మీరు మీ రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీని 5 సంవత్సరాలు లేదా 10 సంవత్సరాల తర్వాత దీర్ఘకాలంలో ఎలా చూడాలనుకుంటున్నారు? దాని ప్రధానాంశాలు, లక్ష్యాలు మరియు వ్యూహాలు, రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలలో అందుబాటులో ఉన్న సౌకర్యాలు వంటివి వ్రాయాలి. ముందు మరియు వెనుక అనుసంధానాలు; అధీకృత మరియు చెల్లించిన మూలధనం; కనీసం గత మూడు సంవత్సరాలుగా రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల యొక్క వ్యాపార పరిమాణం. రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల సామాజిక మరియు పర్యావరణ కారకాలను ఎలా నెరవేర్చబోతోంది అనేది వ్రాయాలి ఉంటుంది.

థీమ్- I: రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల నిర్వహణ ప్రణాళిక

- సంస్థాగత ఏర్పాటు; వికేంద్రీకరణ; రికార్డులను నిర్వహించడం; సమావేశం ప్రధాన అంశాలను వ్రాయడం; సిబ్బంది నియామకం; శిక్షణ మరియు ఎక్స్‌ప్లొజర్ సందర్శనల ఏర్పాటు; ముఖ్య కార్యనిర్వహణ అధికారుల యొక్క విధులు మరియు బాధ్యతలు, పారదర్శకత జవాబుదారీతనం; లైసెన్సులు పొందడం.

కింది దశలను అనుసరించాలి:

- రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల నిర్మాణం, దాని ప్రధానాంశాలు, అది ఎలా పని చేస్తుంది, దాని సామాజిక లక్ష్యాల నియమాలు మరియు నిబంధనల గురించి వివరించాలి. చక్రియ నిర్మాణాన్ని గీయాలి.
- రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీ యొక్క భవనం లేదా ప్రాంగణాన్ని గురించి వివరించాలి. దాని పరిమాణం, సామర్థ్యం, మెట్రీక్ టన్నుల సామర్థ్యం ఉన్నట్లయితే దాని నిల్వ, రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీ ఎప్పటి నుండి ఇక్కడ ఉంది అనేది వివరించాలి. ఈ ప్రదేశంలో ఉండటం వల్ల కలిగే ప్రయోజనాలు తెలియచేయాలి. అదే విధంగా రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలకు ఇంకా ఏదైనా నిర్మాణం లేదా పునర్నిర్మాణం అవసరమైతే దాని ధర ఎంత అవుతుంది అనేది వ్రాయాలి. అలాగే వారు దానిని పూర్తి చేయడానికి ఎంత సమయం పడుతుందో తెలపాలి.
- నిర్వహణ ప్రణాళిక సభ్యుల సంఖ్య ప్రారంభం నుండి వారి పెరుగుదలతో ప్రారంభమవుతుంది. సభ్యత్వ వృద్ధిని చూపే బార్ రేఖా చిత్రాన్ని గీయాలి.
- అధికార క్రమాన్ని సూచించేలా సంస్థలో వివిధ దశలో ఉండే చిత్రాన్ని గీయాలి. అందులో ముఖ్య కార్యనిర్వహణ అధికారి, కమిటీలు, సంఘ నాయకులు, సభ్యుల వివరాలను తెలిపేలా ఉండాలి.
- డైరెక్టర్ల పేర్లు వారి హోదా, పాస్ నంబర్, ఫోన్ నంబర్లు మరియు డైరెక్టర్‌షిప్ పదవీకాలం అలాగే వారు ఉండే కార్యాలయాల చిరునామాతో జాబితాను రూపొందించాలి.
- విజయ వంతంగా పనిచేస్తున్న రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీ డైరెక్టర్లకు అవసరమైతే ఎక్స్‌ప్లొజర్ సందర్శన ఏర్పాటు చేసి ఆ ఛాయ చిత్రాలను తీసి వారి అభ్యాస ఫలితాలను ఏర్పాటు చేయాలి.
- రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలలో ఉండే క్రియాశీల సభ్యుల గురించి వ్రాసి వారి జాబితాను సిద్ధం చేసి వారు చేపట్టగల నైపుణ్యం మరియు ముఖ్యమైన కార్యకలాపాల గురించి వ్రాయండి.

- రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీ అభివృద్ధిలో బాధ్యతలను చేపట్టగల అర్హత కలిగిన ప్రత్యేక వ్యక్తుల నియామకం వంటి ముఖ్యమైన వ్యక్తుల గురించి చర్చించాలి. ముందుగా ఇప్పటికే ఉన్న ముఖ్యమైన వ్యక్తుల గురించి వ్రాసి, ఆపై మీ రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీకి అవసరమైన వ్యక్తుల గురించి వ్రాసి వారి స్థానాల గురించి వ్రాయాలి.
- మీ రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలోని వృత్తిపరమైన సలహాదారుల గురించి వ్రాయండి. లేదంటే వారిని మీ సలహాదారులుగా ఉంచడానికి మీరు ఎవరిని సంప్రదించబోతున్నారో వ్రాయండి, వారి సంస్థ నుండి మీ రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీకి ఆశించిన సహాయం గురించి వ్రాయండి. సలహాదారులకు ఏదైనా పారితోషికం చెల్లించవలసి ఉంటే అది కూడా వ్రాయండి. సలహాదారులు చార్టర్డ్ అకౌంటెంట్లు, వ్యవసాయ నిపుణులు, విస్తరణ అధికారులు, విశ్వవిద్యాలయాలు మరియు వ్యవసాయ శాఖల నుండి ఉండవచ్చు. మీరు తయారు చేయబోయే ప్రొఫెషనల్ టీమ్ గురించి వ్రాయండి.
- రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల యొక్క ముఖ్య కార్యనిర్వహణ అధికారులు అయిన అతను/ఆమె బోర్డు సమావేశాలు మరియు సభ్యుల సమావేశాలను క్రమం తప్పకుండా నిర్వహించాలి. అలాగే సమావేశంలో జరిగే విషయాలను వ్రాయాలి. సభ జరిగే తేదీ మరియు సమయం, వేదిక గురించి సభ్యులందరికీ వ్రాతపూర్వక నోటీసుతో ముందుగానే తెలియజేయడం ముఖ్య కార్యనిర్వహణ అధికారుల బాధ్యత.

• బీమా:

రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలోని తన సభ్యులకు పంట బీమా తీసుకున్నట్లయితే ఆ సభ్యులకు జీవిత బీమా ఏదైనా ఉంటే బీమా గురించి తప్పనిసరిగా వ్రాయాలి. బీమా ఏజెన్సీ గురించి వ్రాసి, అది సమూహ బీమా అయినా లేదా వ్యక్తిగత బీమా అయినా, సభ్యుడు బీమా కోసం ఎంత చెల్లించాలి మరియు మెచ్యూరిటీ సమయం ఎంత లేదా రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీ ఎప్పుడు బీమాను క్లెయిమ్ చేయగలదు అనే అంశాలు వివరించాలి.. కొందరు తమ రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలో అందజేస్తున్నారు, అలా అయితే నియమాలు ఏమిటి అనేవి వివరించాలి.

• సమావేశాలు

బోర్డ్ ఆఫ్ డైరెక్టర్ల సమావేశాలు మరియు గ్రూప్ లీడర్ల సమావేశాలు, జనరల్ బాడీ సమావేశాలు క్రమం తప్పకుండా నిర్వహించాలి. విజయవంతం అయిన రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు క్రమం తప్పకుండా సమావేశాలను జరిగిన సందర్భాలు ఉన్నాయి. రైతులు సమావేశమై వారి సమస్యలను చర్చించి, సాధ్యమైన పరిష్కారాలను రూపొందించినప్పుడు, అది రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీ సభ్యుల పరిస్థితిని మెరుగుపరుస్తుంది. సమావేశాలలో ప్రతి సభ్యుడు వారి సమస్యల గురించి మాట్లాడటానికి, చర్చించడానికి మరియు పలు సూచనలను సూచించడానికి సమాన అవకాశం కల్పించాలి. సమావేశానికి హాజరైన సభ్యుల సంతకం

తీసుకుని సమావేశాల హాజరు శాతం నమోదు చేయాలి. హాజరు కోసం రిజిస్టర్ పట్టికను ఏర్పాటు చేయాలి.

సమావేశం యొక్క వివరాలను ఈ క్రింది విధంగా దశల్లో వ్రాయబడాలి

- ❖ ముందుగా సమావేశం ఎజెండా గురించి రాయండి
- ❖ పేర్లు మరియు సంతకాలతో ఉన్న డైరెక్టర్ల సంఖ్య
- ❖ పాయింట్ల వారీగా ఎజెండాలో చర్చకు వచ్చే అంశాలు వివరంగా ఉండేలా చూడాలి.
- ❖ సభ్యుల స్టేట్‌మెంట్‌లకు అనుకూలంగా మరియు వ్యతిరేకంగా - ప్రతిదీ రికార్డ్ చేయాలి
- ❖ బోర్డు సభ్యులు దృష్టికి వచ్చిన సమస్యలు
- ❖ పై సమస్యల కోసం తీసుకోవాల్సిన చర్యలు
- ❖ సమావేశం యొక్క సారాంశం
- ❖ తదుపరి సమావేశం తాత్కాలిక తేదీలో నిర్వహించడానికి వీలు ఉండేలా చూడాలి.

వికేంద్రీకరణ యొక్క ప్రయోజనాలు

- ❖ నిర్వహణ, ఉత్పత్తి, వ్యాపారం మరియు ఆర్థిక అంశాల వంటి ప్రత్యేక పని యొక్క చిన్న విభాగాలు రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు సాఫీగా పనిచేయడానికి ఉపయోగపడతాయి. వికేంద్రీకరణతో కూడిన రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు ప్రతి పనికి బాధ్యత వహించి, ఆ ప్రాంతంలో మాత్రమే పనిచేసే కమిటీల రూపంలో వాటి ప్రత్యేకతను తక్కువ వ్యవధిలో పని చేసే అవకాశం ఉంది. వికేంద్రీకృతంలో భాగంగా రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలైన కరీంనగర్ మిల్క్ ప్రొడ్యూసర్ కంపెనీ పాల ఉత్పత్తులలో అదేవిధంగా ఇందర్వెల్లి ఫార్మర్ ప్రొడ్యూసర్ కంపెనీ మరియు ఆదిలాబాద్ పత్తి ఉత్పత్తితో పనిచేస్తున్నాయని ఒక ఉదాహరణగా చెప్పకోవచ్చు.
- ❖ సంబంధిత ప్రాంతానికి సమావేశాలు నిర్వహించబడాలి అలాగే నిర్దిష్ట రంగంలో అనుభవం ఉన్న వ్యక్తులను కమిటీలలో ఎంపిక చేస్తారు. ఇలాంటి సమావేశ ప్రక్రియలు ఒకేసారి ఒక ప్రాంతంలో చర్చించేలా చేయడం ద్వారా అలాంటి సమావేశాలపై మరింత దృష్టి కేంద్రీకరించే అవకాశం ఉంటుంది.
- ❖ వికేంద్రీకరణ లేని నిర్మాణంతో పోల్చినప్పుడు వికేంద్రీకృత నిర్మాణంతో రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు లాభాలను పెంచుకోగలవని అర్థం చేసుకోవాలి.
- ❖ వికేంద్రీకృత నిర్మాణానికి ఉత్తమ ఉదాహరణ కేరళలోని కుటుంబశ్రీ నమూనాగా చెప్పవచ్చు, అక్కడ ఆర్థిక రంగంలో బాగా ప్రావీణ్యం ఉన్న సభ్యుడిని పైనాన్స్‌లో

'మాస్టర్ ఫార్మర్'గా తయారు చేస్తారు, అదే విధంగా వ్యాపారం మరియు ఉత్పత్తి కోసం తయారు చేస్తారు.

లైసెన్సులను పొందడం

విత్తనాలు, ఎరువులు, పురుగుమందుల లైసెన్సులు పొందడం, వాటిని ఎప్పటికప్పుడు రెన్యూవల్ చేయించుకోవడం ముఖ్య కార్య నిర్వాహకుడి బాధ్యత. వ్యాపార ప్రణాళికలో మీరు ఏ లైసెన్సులను పొందారు మరియు ఇంకా చెల్లించాల్సినవి ఏమిటో తెలియచేయాలి.

ముఖ్య కార్య నిర్వాహకుడి విధులు మరియు బాధ్యతలు

ముఖ్య కార్య నిర్వాహణాధికారులు తమ అధికారాలను వినియోగించి ఈ క్రింద పేర్కొన్న విధులను నిర్వర్తించాలి, అవి:-

- రైతుల ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల వ్యాపారం యొక్క రోజువారీ నిర్వహణ
- రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల ఖాతాలను నిర్వహించడం మరియు నగదు సురక్షిత కస్టడీ కోసం ఏర్పాట్లు చేయడానికి బాధ్యత వహించాలి;
- రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల కోసం వారి తరపున పత్రాలపై సంతకం చేయడం;
- రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల యొక్క వివిధ పుస్తకాలు మరియు రికార్డుల సక్రమ నిర్వహణ కోసం ఈ చట్టం, నియమాలు మరియు ఉప-చట్టాల నిబంధనలకు అనుగుణంగా సరైన తయారీ, కాలానుగుణ సమన్వయ నివేదిక మరియు రిటర్న్లను సకాలంలో సమర్పించడం కోసం ఏర్పాట్లు చేయడం;
- రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల, బోర్డు, ఎగ్జిక్యూటివ్ కమిటీ మరియు ఇతర కమిటీలు లేదా సబ్-కమిటీల సాధారణ సభ సమావేశాలను ఏర్పాటు చేయడం మరియు అటువంటి సమావేశాల కోసం సరైన రికార్డులను నిర్వహించడం;
- నిబంధనలకు అనుగుణంగా రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలోని షాస్టులకు నియామకాలు చేపట్టడం;
- విధానాలు, లక్ష్యాల రూపకల్పన మరియు ప్రణాళికలో బోర్డుకు సహాయం చేయడం;
- శిక్షణ మరియు సామర్థ్య నిర్మాణ కార్యక్రమాలకు ఏర్పాట్లు చేయడం;

- రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీ యొక్క కార్యకలాపాలు మరియు విధులను అంచనా వేయడానికి అవసరమైన కాలానుగుణ సమాచారాన్ని బోర్డుకు అందించడం;
- రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీ యొక్క ఉప-చట్టాలలో నిర్దేశించబడిన లేదా పేర్కొన్న విధంగా ఇతర విధులను నిర్వర్తించడం మరియు అటువంటి ఇతర అధికారాలను ఉపయోగించడం.
- ముఖ్య కార్య నిర్వహణ అధికారులు పారదర్శకతను కాపాడుకోవాలి మరియు రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల యొక్క అన్ని లావాదేవీలకు జవాబుదారీగా ఉండాలి.

థీమ్ - II: రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల ఉత్పత్తి ప్రణాళిక

పంటల ఎంపిక; ఉత్పాదకాల అవసరం; వెనుకబడిన లింకేజీలు; ఉత్పాదకాలను కొనుగోలు చేయడానికి ఆర్థిక ఏర్పాటు; ఉత్పాదకాల దుకాణం; సుంకం నియామక కేంద్రం; నిల్వ; సేకరణ

ఉత్పత్తి ప్రణాళిక యొక్క లక్ష్యం గరిష్ట ఆదాయాన్ని పొందడం మరియు మార్కెట్లో డిమాండ్ ఉన్న పంటను ఉత్పత్తి చేయడం. ఉత్పత్తి ప్రారంభించే ముందు ముఖ్య కార్యనిర్వహణ అధికారులు మార్కెట్ సర్వే చేసి, సభ్యులు ఉత్పత్తి చేయబోయే ఉత్పత్తి యొక్క డిమాండ్ మరియు సరఫరాను తెలుసుకోవాల్సి ఉంటుంది. ఉత్పత్తి ప్రణాళికలో ఎంచుకున్న ఉత్పత్తులు, ఉత్పత్తికి అవసరమైన వివిధ ఉత్పాదకాలు మరియు ముడిపదార్థాలైనటువంటి ఎరువులు, పురుగుమందులు, విత్తనాలు, పేడ, నీటిపారుదల కోసం యంత్రాలు, నీటిపారుదల పరికరాలు, కలుపు తీయుట వంటి ఉత్పత్తి పరికరాలు, ట్రాక్టర్లు మరియు ఇతర ఉపకరణాలు ఉండేలా చూడాలి. ఉత్పత్తి వ్యయం (వ్యక్తిగతంగా సాగు చేస్తే) మరియు ఉత్పత్తి వ్యయం (ఇన్పుట్లను సమిష్టిగా కొనుగోలు చేస్తే) లెక్కించబడాలి మరియు రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు తమ లావాదేవీ ఖర్చులో ఎంత ఆదా చేయగలరో సరిచూసుకోవాల్సి ఉంటుంది.

లావాదేవీ ఖర్చు తగ్గించడం ద్వారా సాగు ఖర్చు సైతం తగ్గుతుంది. దాని ద్వారా రైతుల ఆదాయం పెరుగుతుంది. వెనుకబడిన లింకేజీలను ఈ స్థాయిలో జోడించడం ఎంతో అవసరం. ఎరువులు, పురుగుమందులు, విత్తనాలు, పేడ, నీటిపారుదల కోసం యంత్రాలు, నీటిపారుదల పరికరాలు, కలుపు తీయుట వంటి ఉత్పత్తి పరికరాలు, ట్రాక్టర్లు మరియు ఇతర ఉపకరణాలు వంటి ఇన్పుట్ల సరఫరాదారులతో అనుసంధానం చేయాలి. సరఫరాదారుడి విడి వ్యాపారం మరియు టోకు వ్యాపారం వంటివి రెండు రకాలు. టోకు సరఫరాదారులతో లింక్ చేయడం చాలా ముఖ్యం, ఎందుకంటే వారు మరింత తగ్గింపు ధరలకు ముడిసరుకులను అందిస్తారు అలాగే వారు ఉచిత రవాణాను సైతం కల్పిస్తారు. ఈ అనుసంధానాల వల్ల తక్కువ ధరలకే ముడిసరుకును పొందే అవకాశం ఉంది. ఈ ప్రణాళిక దశలో అనుకూల నియామక కేంద్రం కోసం ప్రణాళిక చేయడం కూడా చాలా ముఖ్యం. చిన్న మరియు సన్నకారు రైతులు అధిక ఖర్చుల వల్ల వ్యవసాయ పరికరాలు మరియు పనిముట్లను కొనుగోలు చేయలేకపోతున్నారు. కాబట్టి ఈ అద్దె సుంకాల కేంద్రాలలో లభించే పరికరాలను అద్దెకు తీసుకోవడం ద్వారా రైతులు ఖర్చులను ఆదా చేసే అవకాశం ఉంది.

ఒక పంట కాలానికి రైతులకు ఎంత ముడిసరుకు అవసరమో ఉత్పత్తి ప్రణాళికలో దృష్టి సారించాలి. ఇది మొత్తం విస్తీర్ణం ఎంత సాగు చేయబడుతోంది మరియు ఉత్పత్తికి ఎంత పరిమాణం అవసరం అలాగే రైతు ఉత్పత్తిదారుల కేంద్రాల నుండి ముడిసరుకును

కొనుగోలు చేయడానికి ఎంత మంది సభ్యులు అంగీకరించారనే దానిపై ఆధారపడి ఉంటుంది. ఈ వివరాల ఆధారంగా ముడిసరుకు ఆర్డర్ చేసి సభ్యులకు పంపిణీ చేయాలి. అనేక రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు మొదటి దశలో ఉత్పాదక వ్యాపారాన్ని మాత్రమే చేస్తున్నాయి. ఆ తర్వాత సేకరణ మరియు విక్రయాలను జోడిస్తున్నాయి. ఇక్కడ ముడిసరుకు సరఫరాదారులతో అనుసంధానంపై ముఖ్య కార్య నిర్వహణ అధికారులకు శిక్షణ అవసరం.

చర్చలు మరియు లావాదేవీల ఖర్చులో పొదుపును చూపించడానికి రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు పంపిణీ చేయబోయే ముడి పదార్థాల మార్కెట్ రేటుపై తులనాత్మక విశ్లేషణ చేయాలి. ఉత్పత్తి ప్రణాళికలో ముఖ్యమైన పరిమితులలో ఉత్పత్తి యొక్క డిమాండ్ మరియు సరఫరా; సరఫరాదారుల నుండి ముడి పదార్థం యొక్క ధర; ముడి పదార్థాల మార్కెట్ రేటు; తక్కువ వడ్డీ రేటుతో సభ్యుల కోసం క్రెడిట్ లేదా రుణాల ఏర్పాటు; మార్కెట్ కంటే తక్కువ ఖర్చుతో వ్యవసాయ పనిముట్లను అందించడానికి అనుకూల నియామక కేంద్రాలు; ముడి పదార్థాలను ఉంచడానికి నిల్వను ఏర్పాటు చేయడం. ఉత్పాదక దుకాణాన్ని తెరవడం; ఎరువులు, పురుగుమందులు మరియు విత్తనాల కోసం లైసెన్స్ తీసుకోవడం; పురుగుమందులు, ఎరువులు, బయో-ఎరువుల ఉత్పత్తి మరియు వినియోగం మరియు సేంద్రీయ పంటల ప్రాముఖ్యతపై శిక్షణ మరియు సామర్థ్య నిర్మాణ కార్యక్రమాలు నిర్వహించాలి.

కొందరు ముఖ్య కార్య నిర్వహణ అధికారులు విజయవంతంగా నడుస్తున్న రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల ఎక్స్‌పోజర్ సందర్శనను ఏర్పాటు చేయాలని కూడా భావిస్తున్నారు, దీని వలన రైతు ఉత్పత్తిదారుల యొక్క సభ్యులు లేదా డైరెక్టర్లు రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీ యొక్క నిర్మాణాన్ని అమలు చేయబడాలని భావిస్తున్న విధానాన్ని అర్థం చేసుకునే అవకాశం ఉంది. ముఖ్య కార్య నిర్వహణ అధికారులు తన విధులు, బాధ్యతలు, ఖాతాల నిర్వహణ సమావేశ ముఖ్య అంశాలను వ్రాయడం మరియు ఇతర రికార్డుల గురించి తెలుసుకోవాలి ఉంటుంది. సంస్థాగత ఏర్పాటు వంటి నిర్వహణ అంశాలు; డైరెక్టర్స్, ముఖ్య సిబ్బంది; రైతు ఉత్పత్తిదారుల సలహాదారులు మరియు రిస్క్ మేనేజ్‌మెంట్‌ను ఏర్పాటు చేసి ప్రణాళిక సిద్ధం చేయాలి.

• అనుకూల నియామక కేంద్రం

రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల వద్ద అందుబాటులో ఉన్న ప్లాంట్ మరియు యంత్రాలు ఏవి అనేవి మొదటి పట్టికలో వివరంగా వ్రాసి, ఆపై ఉత్పత్తికి ఏ ప్లాంట్ మరియు యంత్రాలు, వ్యవసాయ ఉపకరణాలు అవసరమో వ్రాసి, దాని ఖర్చులు మరియు దానిని కొనుగోలు చేయడానికి ఎంత మొత్తం అవసరమో వ్రాయాలి. రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు ఏ పరికరాలను కొనుగోలు చేయాలనుకుంటున్నది అలాగే వాటిని అమలు చేయడం గురించి

వ్రాయాలి. అలాగే అవి సభ్యులకు మరియు రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలకు దాని ప్రయోజనాలు ఏమిటి అనేవి వివరించాలి. రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల సభ్యులకు ఇవ్వబోయే నియామక ఛార్జీలను వ్రాయాలి. అలాగే రైతులు బయట పొందే మార్కెట్ ధరల గురించి వ్రాసి, ఆపై అనుకూల నియామక కేంద్రం యొక్క ప్రయోజనాలను సరిపోల్చి చూపాలి.

• ఉత్పత్తి సేవలు

రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు అందించబోయే ఉత్పత్తులు మరియు సేవల గురించి వ్రాయాలి. ఉత్పత్తుల పేర్ల వివరాలు, వినియోగదారులు రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల నుండి ఈ ఉత్పత్తులను ఎందుకు కొనుగోలు చేస్తారు, వినియోగదారులకు ఎలాంటి ప్రయోజనాలు ఉంటాయి మరియు రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలకు లాభం ఏమిటి? రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు తన సభ్యులకు ఏ సేవలను అందించబోతోంది మరియు ఆ సేవలను పొందడంలో సభ్యులకు ఎలాంటి ప్రయోజనాలు ఉంటాయో పంటల వారీగా విరిగా వివరాలు వ్రాయాలి.

• ముడి పదార్థాలు

రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు ముడి పదార్థాలను ఎక్కడి నుండి కొనుగోలు చేయబోతోంది అనే దాని గురించి వ్రాయాలి. దాని సరఫరాదారులు ఎవరు మరియు రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు ఎలాంటి ప్రయోజనాలను పొందుతుంది. అందులో ఉండే సభ్యులకు ఎలాంటి ప్రయోజనాలు కలుగుతాయి. రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు ముడిపరుకును సకాలంలో సరఫరా చేయడంలో విఫలమైతే, ముడి పదార్థాలను కొనుగోలు చేయగల ఇతర సరఫరాదారులు ఎవరైనా ఉన్నారా అని వివరించాల్సి ఉంటుంది.

• విలువ జోడింపు

విలువ జోడింపు అనేది ఇప్పటికే ఉన్న ఉత్పత్తులకు విలువను జోడించడం మరియు వ్రాసెసింగ్ కోసం తదుపరి స్థాయికి తీసుకెళ్లడం లేదా విలువ జోడింపు యొక్క ప్రతి దశతో సాధారణ పదాలు, ఉత్పత్తి విలువ పెరగడమే కాకుండా అధిక ధరను పొందుతుంది. ఇది ఉత్పత్తి రూపాన్నే కాకుండా దాని ధరను మరియు విలువను మారుస్తుంది. ఫలితంగా మరింత ఆదాయం పొందడానికి ఉత్పత్తికి విలువ జోడింపు చేయబడుతుంది. ఉత్పత్తిని మెరుగుపరచడానికి; కొత్త మార్కెట్లోకి ప్రవేశించడానికి; అవశేషాలను ఉపయోగించడం మరియు బై ఉత్పత్తులను తయారు చేయడం; పంటకోత తర్వాత నష్టాలను తగ్గించడానికి; మరియు అమ్మకాదారుల జీతాలను పెంచడానికి ఉపయోగపడుతాయి. ఒకవేళ కొత్త ఉత్పత్తిని సృష్టించినట్లయితే, అది మార్కెట్లోకి తీసుకెళ్లే ముందు పరిశోధన చేసి ఉత్పత్తిని పరీక్షించాల్సి ఉంటుంది.

• ఆపద్ధర్మ నిల్వ

రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలతో ప్రస్తుత ఆపద్ధర్మ నిల్వ గురించి వ్రాసి దాని విలువను సైతం వ్రాయాలి. రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు రుణం తీసుకున్నట్లయితే తక్కువ వ్యవధిలో డబ్బును తిరిగి చెల్లించే సామర్థ్యాన్ని కలిగి ఉందని మరియు ఆ నిల్వను విక్రయించి, రుణ మొత్తాన్ని తిరిగి చెల్లించడానికి డబ్బును ఏర్పాటు చేయవచ్చని ఇది తెలియచేస్తుంది. రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలతో అందుబాటులో ఉన్న మొత్తం పరిమాణం, యూనిట్కు దాని ధర మొత్తాన్ని వ్రాయాలి.

• శీతల గిడ్డంగి

రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలకు శీతల గిడ్డంగుల సముదాయాలు అవసరం అవుతుంది అలాగే దాని యొక్క సామర్థ్యం, డీల్ చేస్తున్న ఉత్పత్తి రకం వంటివి గిడ్డింగులలో ఉంచాలనే దాని పరిమాణంపై ఆధారపడి ఉంటుంది. నిల్వలు రెండు రకాలుగా ఉంటాయి. ఒకటి పొడి గోదాములు, రెండోది చల్లని గోదాములు. రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు గనుక ధాన్యాలతో వ్యవహరిస్తుంటే, దానికి పొడి గోదాములు అవసరం. పండ్లు మరియు కూరగాయలు వంటి పాడైపోయే వస్తువులతో వ్యవహరిస్తే, దానికి చల్లని గోదాములు అవసరం.

• ప్రమాద నిర్వహణ

రైతు ఉత్పత్తిదారుల కేంద్రాలు ఎదుర్కొనే సంభావ్య నష్టాలను జాబితాను సిద్ధం చేయాలి అలాగే మీరు దానిని ఎలా ఎదుర్కొంటారు, దానిని ఎలా పరిష్కరించబోతున్నారు అనే దాని గురించి వ్రాయండి. భవిష్యత్తులో ప్రమాదాలను తగ్గించడానికి లేదా నివారించడానికి మీరు ఎలాంటి చర్యలు తీసుకుంటారు అనేది కూడా వ్రాయాలి. ఉదాహరణకు ఉత్పత్తి నష్టం, దొంగతనం, వస్తువులు దెబ్బతిన్నాయి, కష్టమర్ల సంఖ్య తగ్గింది, సరఫరాదారులు ఇకపై సరఫరా చేయడానికి ఇష్టపడరు, వాటా మూలధనాన్ని పెంచుకోలేరు లాంటి మొదలైన అంశాలు వ్రాయాలి.

• నాణ్యత

రైతు ఉత్పత్తిదారుల కేంద్రాలు అందించే మంచి నాణ్యమైన ఉత్పత్తులు లేదా సేవలను తెలుపడం చాలా ముఖ్యం. నాణ్యత అనేది శాశ్వత ఖాతాదారులతో పాటు కొత్త ఖాతాదారులను పెంచే విధంగా చేస్తుంది. అలాగే రైతు ఉత్పత్తిదారుల కేంద్రాలు అందించే నాణ్యత గురించి కొత్త సభ్యులు తెలుసుకున్నప్పుడు వారుకూడా శాశ్వత సభ్యులుగా చేరే అవకాశం ఉంటుంది. ఉదాహరణకు మంచి నాణ్యమైన విత్తనాలను పంపిణీ చేస్తే అది రైతులకు మంచి దిగుబడి మరియు ఆదాయాన్ని ఇస్తుంది మరియు నకిలీ విత్తనాలను పంపిణీ చేస్తే అది పంటను పాడు చేయడమే కాకుండా రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలకు సమస్యను సృష్టిస్తుంది.

ఉత్పత్తి ప్రణాళిక క్రింది వాటిని అనుసరించాలి:

- తయారీ సంక్లిష్టత
- అవసరమైన పరికరాలు మరియు సాధనాలు
- ముడి పదార్థాలు మరియు కార్మికుల ధర
- ఉత్పత్తిని ఉత్పత్తి చేయడానికి సేవను అందించడానికి అయ్యే ఖర్చు
- రోజువారీ లేదా వారంవారీ ఉత్పత్తి గంటల సంఖ్య
- ఉత్పత్తి చేయవలసిన యూనిట్ల సంఖ్య లేదా పంపిణీ చేయవలసిన సేవల సంఖ్య
- నగతు అమ్మకపు ధర
- జాబితా స్థాయిలను నిర్వహించడం
- నిల్వ ఉంచబడవలసిన రోజుల సంఖ్య
- ఖర్చు నియంత్రణ
- తయారీ సిబ్బంది అవసరాలు
- మూలం మరియు డెలివరీ భాగస్వాముల ఒప్పంద నిబంధనలు
- అవసరమైన నిల్వ స్థాయిలను ఉత్పత్తి చేయడానికి పట్టే సమయం
- పర్యావరణ ప్రణాళికలు
- వ్యర్థాలను పారవేయడం
- అనుకూల నియామక కేంద్రాన్ని ఏర్పాటు చేయడం
- ఉత్పాదక దుకాణం
- కోత తర్వాత, సేకరణ ఎలా జరుగుతుంది. అలాగే రైతు ఉత్పత్తిదారుల కేంద్రాలకు మరియు మరియు దాని సభ్యులకు సేకరణ యొక్క ప్రయోజనాలు.
- సేకరణ కేంద్రం యొక్క ప్రదేశం
- నిల్వ కావాల్సిన స్థలం

థీమ్ - III: వ్యాపార ప్రణాళిక

వ్యాపార సౌకర్యాల కొరత అనేది ముఖ్యంగా నాసిరకం వస్తువులలో మధ్యవర్తుల ఆధిపత్యం కారణంగా రైతులు తమ ఉత్పత్తులకు చాలా తక్కువ ధరలను పొందుతున్నారు. అందువల్ల రైతు ఉత్పత్తిదారుల కేంద్రాలు మధ్యవర్తులను తొలగించడం ద్వారా లావాదేవీ ఖర్చును తగ్గించడం మరియు అన్ని వ్యాపార సౌకర్యాలను చూసుకునే అవకాశం ఉంది. వ్యాపార అనుసంధానాన్ని చక్కగా నిర్వహించి, స్థానిక మార్కెట్లో, జాతీయ మరియు అంతర్జాతీయ మార్కెట్లో ఉత్పత్తులను విక్రయించగలిగితే రైతులకు మంచి ధరలు లభిస్తాయి. అవి కేవలం రైతు ఉత్పత్తిదారుల కేంద్రాలు మాత్రమే చేసే అవకాశం ఉంది.

మొదట వ్యాపారాన్ని అధ్యయనం చేయాలి. అదే విధంగా ఖాతాదారులు ఎవరు వారి ప్రాధాన్యతలు ఏమిటి, వారు మీ ఉత్పత్తులను ఎందుకు కొనుగోలు చేయాలి? మీ ఉత్పత్తి ఇతర వాటి కంటే ఎలా భిన్నంగా ఉన్నాయి. మీరు ఖాతాదారులకు ఎలాంటి అదనపు ప్రయోజనాలను అందించబోతున్నారు. వ్యాపార ప్రణాళికలో దాన్ని టార్గెట్ చేస్తూ ఆ వ్యూహాల వివరాలను మరియు దానిని ఎలా సాధించబోతున్నారానే వివరాలు ఉండాలి. ఈ పోటీ ప్రపంచంలో రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు ఎదుర్కొనే చర్యలను వివరిస్తూ వ్రాయాలి.

వ్యాపార వ్యూహం అనేది వ్యాపార ప్రణాళికలో ఒక ముఖ్యమైన భాగం. ఎందుకంటే మీరు చేసిన కష్టానికి మీ ఉత్పత్తి సేవను ఖాతాదారులు ఆమోదించే అవకాశం ఉందని తెలియచేస్తుంది. మీకు వ్యాపారం లేకపోతే పెద్ద స్థాయిలో ఉత్పత్తిని కలిగి ఉండటంలో ఎలాంటి ప్రయోజనం ఉండదు.

మీ ఖాతాదారులు ఎవరు, వారు మీ ఉత్పత్తులు లేదా సేవలపై వారి డబ్బును ఖర్చు చేస్తున్నారా, మీ పోటీదారులు ఎవరు, పర్యావరణ కారకాలు మిమ్మల్ని ప్రభావితం చేస్తున్నాయా, ఉత్పత్తులను మీరు ఎలా విక్రయించబోతున్నారు, అలాగే మీ సేవలు ఎలా ఉండబోతున్నాయనేది పరిపూర్ణంగా పరిశోధన చేయాల్సిన అవసరం ఉంది.

వ్యాపార స్థలంలో మీ ఖాతాదారులు రైతు ఉత్పత్తిదారుల కేంద్రాల నుండి ఉత్పత్తులు కొనుగోలు చేసే అవకాశం ఉందా. లేదంటే వారిని ప్రేరేపించడానికి సాధ్యమయ్యే మార్గాలను అర్థం చేసుకోవడం చాలా కీలకం. మీరు ఇక్కడ రెండు రకాల పరిశోధనలు చేయాలి. ఒకటి ప్రాథమిక పరిశోధనలో భాగంగా పోటీదారులను గమనించడం, సంభావ్య ఖాతాదారులతో సమావేశాల ద్వారా గాని సర్వే ద్వారా గాని తెలుసుకోవచ్చు. రెండోది పరిశోధనలో భాగంగా ఇప్పటికే మీ దగ్గర ఉన్న ఖాతాదారుల వివరాల ద్వారా తెలుసుకోవచ్చు. మీ పరిశోధన అనేది మీరు ఏ ఉత్పత్తులను మరియు సేవలు అందిస్తున్నారు మరియు మీ ఖాతాదారులు ఎవరు, మీ వ్యారపం ఎక్కడ ఉంది అలాగే అక్కడ ఉన్న పోటీదారులపై ఆధార పది ఉంటుంది.

వ్యాపార పరిశోధన ప్రణాళిక కింది వాటిని కలిగి ఉంటుంది:

- ఖాతాదారుల వ్యక్తిత్వం మరియు లక్షణాలు – వయస్సు, లింగం, వృత్తి, ఆదాయం, ప్రదేశం, కొనుగోలు అలవాట్లుకష్టమర్ ప్రాధాన్యతలు, అవసరాలు మరియు అంచనాలు
- ఖాతాదారుల ప్రాధాన్యతలు, అవసరాలు మరియు అంచనాలు
- లక్ష్య వ్యాపారం
- ఖాతాదారుల ప్రాధాన్యతలు, అవసరాలు మరియు అంచనాలు
- మీ సామర్థ్య ప్రవేశానికి అడ్డంకులు మరియు వ్యాపారంపై ప్రభావం
- ఉత్పత్తి లక్షణాలు, అంగీకారం మరియు కొత్త అవకాశాలు
- ఉత్పత్తి ధర మరియు విక్రయాల అంచనాలు
- మార్కెట్ పరిమాణం (యూనిట్లు మరియు విలువ)
- మార్కెట్ వృద్ధి మరియు పోకడలు
- మార్కెట్ విభజన మరియు నిర్వచనం
- పోటీదారు విశ్లేషణ
- ప్రకటనలు మరియు ప్రచార అవకాశాలు
- కాలానుగుణ వైవిధ్యాలు
- పంపిణీ పద్ధతులు

ముందుగా మీరు మీ పోటీ తత్వాన్ని తక్కువ అంచనా వేసుకోవద్దు. మీ పోటీదారులు ఎవరు మరియు రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల వ్యాపారంపై వారు చూపే భావాలను మీరు అర్థం చేసుకొని వివరించాలి. వారి మార్కెట్ వాటా, వనరులు, ఉత్పత్తులు, వ్యాపార లక్ష్యం, వ్యూహాలు, బలాలు మరియు బలహీనతల వివరాలను తెలుసుకోవాలి. పోటీప్రపంచంలో రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల స్థాయి సరిపోతుందా, వ్యాపారంలో మీరు ఏ స్థాయి వాటాను ఆశించారు. వ్యాపారంలో ప్రవేశించడానికి ఏమైనా అడ్డంకులు ఎదుర్కొన్నారు? ఒకవేల ఇబ్బందులు ఎదుర్కున్నట్లయితే మీరు వాటిని ఎలా అధిగమించారు అలాగే వాటిని ఎలా పరిష్కరించారో వివరించాలి.

మీరు రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలో ప్రవేశించినప్పుడు పోటీదారుల నుండి ఎలాంటి ప్రతిస్పందన లభించిందో కూడా వివరించండి. మీ పోటీదారులతో పోలిస్తే మీరు అందించిన ఉత్పత్తులను మరియు సేవలను బిన్నంగా వివరించండి. రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీలు నిలకడగా నడవడానికి ఖాతాదారుల మీ ఉత్పత్తులు మరియు సేవలను తగినంతగా ఎలా సద్వినియోగం చేసుకున్నారో వివరంగా వ్రాయాలి.

- మీకు వేరే వ్యాపార లక్ష్యాలు ఉన్నాయా?
- లక్ష్య విఫణిలో మీరు నేర్చుకోవాల్సిన అవసరం ఉందా?

- మీరు భిన్నమైన లేదా కొత్త వాటిని అందిస్తున్నారా?
- మీరు అందించే ఉత్పత్తి నాణ్యతలో పాటు మీ సేవలో కొత్త లక్షణాలు ఏమైనా ఉన్నాయా?
- రైతు ఉత్పత్తిదారుల కేంద్రాల ప్రయోజనం మీ కోసం పని చేస్తుందా?
- మీ ఉత్పత్తి లేదా సేవ ప్రత్యేకమైనదైతే, దానిని కాపీ కొట్టడంలో పోటీదారులు ఎదుర్కొనే ఇబ్బందులను వివరించండి, ఉత్పత్తిని ప్రారంభించినప్పటి నుండి పోటీదారులు మీ ఉత్పత్తిని నకిలీ చేసే సమయాన్ని కూడా వివరించండి.

అవగాహన మరియు విక్రయాలను సృష్టించడానికి మొదటి సంవత్సరంలోని ప్రతి నెలలో మీ మార్కెటింగ్ వ్యూహాలు మరియు కార్యకలాపాలను నిర్ణయించండి. ఇది మీ మార్కెటింగ్ మిశ్రమం మరియు ఉత్పత్తి, ప్రదేశం, ధర, ప్రచారం, వ్యక్తుల ప్రక్రియకు సంబంధించినది.

ఉత్పత్తి వ్యూహం: ఉత్పత్తుల లక్షణాలు, స్థిరత్వం, ఫీచర్లు, అనుకూలత, ప్యాకేజింగ్ మరియు డిజైన్, ఉత్పత్తుల లక్షణాలను ఖాతాదారులు ఎలా గ్రహిస్తారు మరియు మీరు వాటిని ఎలా వ్యాపారం చేస్తారో తెలపండి.

వ్యూహ ప్రదేశము: పంపిణీ సాధనాలు, చిల్లర దుకాలనా స్థానం, మీ ఉత్పత్తులు అందుబాటులో ఉండే భౌగోళిక ప్రాంతం.

ధర వ్యూహం: పరిమాణం మరియు ముందస్తు చెల్లింపు కోసం తగ్గింపులతో సహా వివిధ ఖాతాదారుల మరియు వ్యాపార విక్రయ ధరను పరిగణించండి.

ఎగుమతుల వ్యూహం: మీ ఉత్పత్తిని వేరు చేయడానికి మీ ఉత్పత్తిని మరియు మీ సేవ గురించి వినియోగదారులకు అవగాహన కల్పించడానికి మీరు ఎలాంటి ప్రకటనలు, విక్రయాలు, విక్రయాల ప్రచారం, వాణిజ్య ప్రదర్శనలు, వెబ్ సైట్, మీడియా మరియు పబ్లిక్ రిలేషన్స్ కార్యకలాపాలను చేపట్టాలి అనేది తెలుసుకోవాలి.

వ్యక్తుల వ్యూహం: ఉత్పత్తిని ఎవరు విక్రయిస్తారో మరియు ఎవరు పంపిణీ చేస్తారో పరిగణించండి. వారిలో వ్యక్తులు, సిబ్బంది, వ్యూహాత్మక భాగస్వాములు మరియు దౌత్య ప్రతినిధి తదితరులు ఉండవచ్చు.

ప్రక్రియ వ్యూహం: ఇది మీరు వ్యాపార వ్యూహంలో భాగంగా ఇతర అంశాలను సాధించడానికి పట్టికను తయారు ప్లాన్ చేయడం చాలా ముఖ్యం. అదే విధంగా లక్ష్యం, ఖర్చు చేయడం, అభివృద్ధి చేయడం, అమలు చేయడం, పత్రంపై లిఖించడం, మరియు సమీక్షించడం వంటి వ్యూహాలు ఉంటాయి. మీరు సరైన ఉత్పత్తిని, సరైన ప్రదేశంలో సరైన ధరకు సరైన పరిమాణంలో ఖాతాదారులకు అందించే విధంగా వ్యూహం ఉండాలి.

డిజిటల్ మార్కెటింగ్- (ENAM)

ఇది 12వ ప్రణాళిక సమయంలో, వర్కింగ్ గ్రూప్ ఈ-నేషనల్ అగ్రికల్చర్ మార్కెట్ (ఇ-నామ్) ఏర్పాటు చేయాలని నిర్ణయించింది. జాతీయ వ్యవసాయ వ్యాపారం (NAM) అనేది పాన్-ఇండియా ఎలక్ట్రానిక్ ట్రేడింగ్ పోర్టల్. ఇందులో అన్ని వ్యవసాయ ఉత్పత్తుల వ్యాపార సంస్థలు (APMC) ఒకే వేదికపై అనుసంధానించబడి ఉన్నాయి. జాతీయ వ్యవసాయ వ్యాపారాన్ని (ENAM) ప్రధానమంత్రి శ్రీ నరేంద్ర మోదీ 14, ఏప్రిల్ 2016న డాక్టర్ బి. ఆర్. అంబేద్కర్ జయంతి సందర్భంగా ప్రారంభించారు. ఈ నిర్వాహక వ్యవస్థ ద్వారా వ్యాపారులు మరియు కొనుగోలుదారులు భారతదేశంలో ఎక్కడి నుండైనా ఈమార్కెటింగ్ చేయవచ్చు. వ్య

వసాయ ఉత్పత్తుల వ్యాపార సంస్థలు (APMC) యొక్క ఈ యంత్రాంగం ద్వారా వ్యవసాయ వస్తువులకు వ్యాపారాన్ని సృష్టించింది. (enam.gov.in) జాతీయ వ్యవసాయ వ్యాపారాన్ని (NAM) ప్రోత్సహించడానికి, కేంద్ర ప్రభుత్వం. రూ. 2014-15 మరియు 2015-16 బడ్జెట్లో అగ్రి-టెక్ ఇన్ఫ్రాస్ట్రక్చర్ ఫండ్ (ATIF)ని రూపొందించి రూ. 200 కోట్ల బడ్జెట్ కేటాయించారు. ఈ బడ్జెట్ అన్ని వ్యవసాయ ఉత్పత్తుల వ్యాపార సంస్థలను (APMC) మొదట రాష్ట్ర స్థాయిలో మరియు తరువాత జాతీయ స్థాయిలో జాలకార వ్యవస్థను (నెట్వర్క్) చేయడానికి రూపొందించబడింది. ప్రభుత్వం అన్ని మార్కెట్లకు ఉచితంగా శాస్త్ర సాంకేతిక పరిజ్ఞానాన్ని తీసుకురావాలని అందుకోసం ప్రతి నియంత్రిత వ్యవసాయ మార్కెట్లకు 30 లక్షల రూపాయలను మౌలిక సదుపాయాల అభివృద్ధి కోసం కేటాయించారు. పైలట్ ప్రాజెక్ట్ గా వివిధ మార్కెట్ యార్డులలో ఎలక్ట్రానిక్ బిడ్డింగ్ను ప్రవేశపెట్టారు.

ఎలక్ట్రానిక్ బిడ్డింగ్ విధానం ఈ విధంగా ఉంటుంది.

1. రైతు తన సరుకుతో మార్కెట్ యార్డులోకి ప్రవేశించినప్పుడు, అతని ప్రత్యేక గుర్తింపు సంఖ్యతో నమోదు చేయమని అడుగుతారు. అతను తన వ్యక్తిగత వివరాలను నమోదు చేసిన తర్వాత, అతని రిజిస్ట్రేషన్ పూర్తవుతుంది. ఆ తదుపరి అతను మార్కెట్ను సందర్శించిన ఎన్నిసార్లకైనా దీనిని ఉపయోగించవచ్చు. మరియు అతను ఈ రిజిస్ట్రేషన్ నంబర్ను ఉపయోగించవచ్చు, ఇది భారతదేశం అంతటా E-NAM వలె చెల్లుబాటు అవుతుంది. ఇది పాన్ ఇండియా కాన్సెప్ట్.
2. అప్పుడు అతని ఉత్పత్తుల వివరాలు ప్రవేశ గేట్ వద్ద రైతు పేరు, అతని గ్రామం పేరు, కమీషన్ ఏజెంట్ పేరు & రైతుల ఫోన్ నంబర్తో పాటు సంచుల సంఖ్య నమోదు చేయబడతాయి.
3. ఒకసారి రైతు వివరాలు నమోదు చేయగానే రైతు సెల్ ఫోన్ కు అతని వివరాలు అందుతాయి. సంచులల్లో సాధారణంగా 65 నుండి 70 కిలోల ఉత్పత్తి ఉంటుంది.

4. రైతు మార్కెట్ యార్డుకు చేరుకున్నప్పుడు, అతని ఉత్పత్తులను శ్రేణీకరణ కోసం కుప్పలో ఉంచుతారు. గ్రేడర్ ద్వారా నమూనా తీసివేసి తనిఖీ చేయబడుతుంది. ఆ ఉత్పత్తికి మూడు శ్రేణులు ఇస్తారు. శ్రేణి - I అత్యుత్తమ నాణ్యత, శ్రేణి - II మంచి నాణ్యత మరియు శ్రేణి - III సాధారణ నాణ్యత. గ్రేడింగ్ ముగిసిన తర్వాత లాట్ నంబర్ మరియు రైతు వివరాలతో కూడిన ఎలక్ట్రానిక్ చిట్ కుప్పపై ఉంచబడుతుంది. అప్పుడు వ్యాపారి కుప్పను పరిశీలించడానికి వస్తాడు మరియు వారు లాట్ ఐడి నంబర్ను నమోదు చేస్తారు మరియు అతనికి ఇచ్చిన పాస్‌వర్డ్‌ల ద్వారా కంప్యూటర్ లో అతని ఉత్పత్తికి ధరను నిర్ణయిస్తారు.
5. వ్యాపారులు బిడ్డింగ్‌లో తమ ధరలను కోట్ చేసిన తర్వాత, ఉత్తమమైన ధరను మెసేజ్ ద్వారా రైతుకు పంపడం జరుగుతుంది.
6. వ్యాపారులు తమ ధరలను ఇవ్వడం పూర్తి చేసిన తర్వాత, మధ్యాహ్నం 3 గంటలలోపు విజేతల జాబితాను సిద్ధం చేసి, నిర్ణయించమని రైతులకు సందేశం పంపబడుతుంది.
7. రైతు మంచి ధరను అందుకున్న తర్వాత, అతను తీసుకునే ధరను అంగీకరించాలా లేదా తిరస్కరించాలా అని నిర్ణయిస్తాడు. అతను ధరను అంగీకరిస్తే, అమ్మకం పూర్తయింది. తరువాత ఎలక్ట్రానిక్ వెయిటింగ్ తర్వాత బ్యాంకులను ప్యాక్ చేసి, డబ్బు అతని బ్యాంక్ ఖాతాకు బదిలీ చేయబడుతుంది. ఒకవేల రైతు ఆఫర్ చేసిన ధరను తిరస్కరిస్తే, వేలం రద్దు చేయాలని సూపర్‌వైజర్‌కు లిఖితపూర్వకంగా తెలియజేయాలి, ఆపై మళ్ళీ బిడ్డింగ్ మరుసటి రోజు జరుగుతుంది.
8. రైతు కమీషన్ ఏజెంట్ ద్వారా వెళితే 2 శాతం కమీషన్ ఛార్జీగా చెల్లించాలి. ఒకవేల అతను కమీషన్ ఏజెంట్లు లేకుండా వెళితే కమీషన్ ఉండదు. పైగా వారు ఎవరికీ ఎటువంటి నగతు చెల్లించాల్సిన అవసరం ఉండదు. కానీ రైతు తూకం మరియు లేబర్ ఛార్జీలు చెల్లించాలి. అదే విద్యాజ్ఞా వ్యాపారులు విక్రయించిన ఆదాయంపై మార్కెట్ యార్డుకు మార్కెట్ ఛార్జీలుగా ఒక శాతం చెల్లించాల్సి ఉంటుంది.

ఆన్‌లైన్‌లో ఈ-నామ్‌లో ఎలా నమోదు చేసుకోవాలి

- FPOలు/FPCలు e-NAM పోర్టల్‌లో వెబ్‌సైట్ (www.enam.gov.in) లేదా మొబైల్ యాప్ ద్వారా నమోదు చేసుకోవచ్చు లేదా సమీప e-NAM మండల్ క్రింది వివరాలను అందించవచ్చు:
- FPOలు/FPCల పేరు, చిరునామా, ఇమెయిల్ ఐడి మరియు కాంటాక్ట్ నెం. అధీకృత వ్యక్తి (MD/CEO/మేనేజర్)
- బ్యాంక్ ఖాతా వివరాలు (బ్యాంక్ పేరు, బ్రాంచ్, ఖాతా నం. IFSC కోడ్)
- **ఈ-నేషనల్ అగ్రికల్చర్ మార్కెట్ (E-NAM) యొక్క ప్రయోజనాలు**
- FPOలు/FPCలు దాని సభ్యునికి అగ్రికేటర్‌గా పని చేస్తాయి మరియు అవసరాన్ని బట్టి ఇ-ట్రేడింగ్ ద్వారా ఒకటి/మల్తిపుల్ లాట్‌గా విక్రయించవచ్చు.
- చెల్లింపు నేరుగా FPO/FPCల బ్యాంక్ ఖాతాకు చేయబడుతుంది. క్రమంగా FPO/FPCలు సభ్యుల మధ్య పంపిణీ చేయవచ్చు.
- యూనియన్ బడ్జెట్ 2017-18లో సేకరణ/సార్దింగ్/గ్రేడింగ్/ప్యాకింగ్ సౌకర్యాలను ప్రాంగణంలో చేసేందుకు అవకాశం కల్పించింది.
- వ్యక్తిగతీకరించిన డ్యాష్‌బోర్డ్ మరియు వస్తువుల రాక, నాణ్యత మరియు ధరలపై సమాచారం కోసం ప్రొవిజన్ అందుబాటులో ఉంది. భారతదేశంలోని E-NAM పోర్టల్ లో ఇప్పటికే దాదాపు 2050 FPOలు నమోదు చేయబడ్డాయి.

E-NAM ద్వారా చెల్లింపు

- మొత్తం చెల్లింపులు FPO/FPC యొక్క ఒక బ్యాంక్ ఖాతాకు జమ చేయబడుతుంది.
- వ్యక్తిగత సభ్యుల రైతులకు మొత్తం చెల్లింపు పోస్ట్ క్రెడిట్ FPO/FPC ద్వారా చేయాలి
- FPOలు/FPCలు MIS మరియు FPOలు/FPCలచే అమలు చేయబడిన వాణిజ్యానికి సంబంధించిన నివేదికలను చూడటానికి e-NAM డ్యాష్‌బోర్డ్‌కు అనుమతించడం జరుగుతుంది.

బలాలు, బలహీనతలు, అవకాశాలు మరియు బెదిరింపుల విశ్లేషణ (SWOT)

బలాలు, బలహీనతలు, అవకాశాలు మరియు బెదిరింపులు (SWOT) విశ్లేషణ అనేది వ్యాపార అభివృద్ధి ప్రణాళికలో ముఖ్యమైన భాగం. ఇది రైతుల ఉత్పత్తిదారుల సంస్థ యొక్క అంతర్గత బలాలు మరియు బలహీనతలు మరియు రైతుల ఉత్పత్తిదారుల సంస్థ తీసుకోగల బాహ్య అవకాశాలను మరియు రైతుల ఉత్పత్తిదారుల సంస్థ ఎదుర్కొనే బాహ్య బెదిరింపులను చూపుతుంది. ఇది వ్యాపారం యొక్క భవిష్యత్తు పనితీరును ప్రభావితం చేసే ముఖ్యమైన అంశాలను కూడా చూపుతుంది.

• బలం:

రైతుల ఉత్పత్తిదారుల సంస్థ యొక్క బలం రైతుల ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలో ఉన్నటువంటి సభ్యుల సంఖ్యతో ఆధారపడి ఉంటుంది. సభ్యుల సంఖ్య ఎక్కువ అయితే దాని భలం ఒక ధైర్యాన్ని ఇస్తుంది. రైతుల ఉత్పత్తిదారుల సంస్థ సామాజిక మరియు పర్యావరణ లక్ష్యాలను పరిగణనలోకి తీసుకుని దాని సభ్యులకు అనుకూలంగా దాని లక్ష్యాలను రూపొందించాలి. రైతుల ఉత్పత్తిదారుల సంస్థ యొక్క ప్రధాన బలం దాని ఖాతాదారులు. రైతుల ఉత్పత్తిదారుల సంస్థ ప్రధాన బలం దాని ఖాతాదారులతో ఉంటుంది, వారు ఉత్పత్తి చేయబోయే నాణ్యత మరియు అది అందించబోయే సేవలు మరియు దాని ఖాతాదారులు సులభంగా చేరుకోగల స్థానాన్ని ఒక ప్రత్యేకతగా చెప్పవచ్చు. అలాగే దాని బలం దాని బృందం మరియు రైతు ఉత్పత్తి సంస్థను నడుపుతున్న నిపుణులపై ఆధారపడి ఉంటుంది.

• బలహీనతలు

కొన్ని బలహీనతలు విలువ జోడింపు లేదా సేవ లేకుండా మార్కెట్లో ఉన్న సారూప్య రకమైన ఉత్పత్తిని ఉత్పత్తి చేయడం. మరో అంశం ఏంటంటే ఎలాంటి శిక్షణ మరియు అనుభవం లేకుండా సిబ్బందిని నియమించడం మరో బలహీనత అని చెప్పవచ్చు. అదేవిధంగా సభ్యులు తక్కువగా ఉన్నప్పుడు మూలధనం కొరత కూడా రైతుల ఉత్పత్తిదారుల సంస్థకి బలహీనతగా మారుతుంది, ఎందుకంటే వ్యాపారంలో పెట్టుబడి పెట్టడానికి తగినంత నగతు ఉండదు. రైతుల ఉత్పత్తిదారుల సంస్థ తన అంతర్గత మరియు బాహ్య వ్యవస్థలను సరిగ్గా తయారు చేయకపోతే మరియు విషయాలను సరిగ్గా నియంత్రించకపోతే, అది రైతుల ఉత్పత్తిదారుల సంస్థకి బలహీనతగా మారుతుంది. ఒకవేల రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థ కొత్తదైతే వ్యాపారాన్ని నిర్వహించడంలో అనుభవం లేకుంటే, అది కూడా బలహీనతగా మారుతుంది.

• అవకాశాలు

రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు ఎల్లప్పుడూ అవకాశాలను సద్వినియోగం చేసుకొని వ్యాపారాన్ని నడిపించేందుకు ప్రయత్నించాలి. రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు తన

వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించినట్లయితే, అక్కడ పోటీ లేకుండా తక్కువ పోటీ ఉంటే, రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు తన వ్యాపారాన్ని వృద్ధి చేసుకోవడానికి మరియు పెంచుకోవడానికి అవకాశం ఉంది. కొన్నిసార్లు కొత్త వ్యాపారం మార్కెట్లోకి ప్రవేశించి, ప్రస్తుతం ఉన్న వ్యాపారాలకు తక్కువ ధరలతో లేదా మంచి నాణ్యతతో పోటీని ఇవ్వడం ప్రారంభించినప్పుడు, కొంతమంది పోటీదారులు మార్కెట్ను విడిచిపెట్టవచ్చు. ఇది రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థల వృద్ధికి అవకాశం ఇస్తుంది. రైతులకు వారి ఆర్థిక పరిస్థితులను మెరుగుపరిచే పంట డబ్బును ఇవ్వడం ద్వారా ప్రభుత్వం వారికి సహాయం చేస్తున్నప్పుడు వారు మరింత కొనుగోలు చేయవచ్చు మరియు మార్కెట్లో ఎక్కువ పెట్టుబడి పెట్టవచ్చు, ఇది రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు వృద్ధికి అవకాశం ఇస్తుంది.

• బెదిరింపులు

మార్కెట్లో ప్రబలంగా ఉన్న బలమైన పోటీదారుల నుండి రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు కొన్ని బెదిరింపులు మరియు అడ్డంకులు ఎదుర్కోక తప్పదు. ఎదుటివారు సారూప్య వ్యాపారాన్ని కలిగి ఉంటారు అప్పుడు అవి రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలకు ముప్పుగా మరి బలమైన పోటీని ఇస్తాయి. ప్రభుత్వం రైతులకు లేదా రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలకు అనుకూలంగా లేని విధానాన్ని రూపొందించినప్పుడు అది రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలకు ముప్పుగా మారుతుంది. కొత్త పోటీదారులు లేదా కొత్త రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు అదే ప్రదేశంలో మార్కెట్లోకి ప్రవేశించినప్పుడు సైతం అది రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలకు ముప్పుగా మారుతుంది.

బలాలు, బలహీనతలు, అవకాశాలు మరియు బెదిరింపుల విశ్లేషణ (SWOT)

బలాలు	బలహీనతలు
<p>ఉదాహరణలు:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ఎక్కువ ఖాతాదారుల సంఖ్య • సమతుల్యమైన సామాజిక మరియు వాణిజ్య లక్ష్యాలు • ఆకర్షణీయమైన ఖాతాదారుల సేవలు • అద్భుతమైన ప్రదేశం • ప్రత్యేకమైన ఉత్పత్తి లేదా సేవలు 	<p>ఉదాహరణలు:</p> <ul style="list-style-type: none"> • సాధారణ ఉత్పత్తి లేదా సేవలు • అనుభవం కలిగిన సిబ్బంది లేకపోవడం • తగిన వాటా దానం లేకపోవడం • అభివృద్ధి చెందని వ్యవస్థలు • అనుభవం లేకపోవడం
అవకాశాలు	బెదిరింపులు
<p>ఉదాహరణలు:</p> <ul style="list-style-type: none"> • పోటీ లేకపోవడం • పోటీదారు మార్కెట్ నుండి నిష్క్రమించడం • కొత్త ప్రభుత్వ గ్రాంట్ అందుబాటులో ఉండడం • ఆర్థిక పరిస్థితులు మెరుగుపడతాయి 	<p>ఉదాహరణలు:</p> <ul style="list-style-type: none"> • బలమైన పోటీదారులు • కొత్త నిబంధనలు • మార్కెట్లోకి కొత్త పోటీదారుడు ఉండడం • తక్కువ రుణ ధర

మూలం: సహకార నమూనా వ్యాపార ప్రణాళిక - కో-ఆప్ షెడరేషన్



మూలం: శిక్షణా కార్యక్రమం కోసం రచయిత ద్వారా సిద్ధం చేయబడింది

థీమ్ - IV: ఆర్థిక ప్రణాళిక

- ఏ వ్యాపారమైనా లేదా ఏ పని చేయాలన్న ఆర్థిక వనరులనేవి చాలా కీలకమైనవి. మరోవైపు ఆర్థిక లావాదేవీలు లేకుండా ఏ సంస్థను కూడా నడపలేము. రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలకి ఆస్తులు, వ్యవసాయ ఉపకరణాలు, జీతాలు, అద్దె, వేతనాలు, విద్యుత్ ఖర్చులు వంటి ఖర్చులు చెల్లించాలి, ముడిసరుకు మరియు ఉత్పాదకాల కొనుగోలు చేయడానికి ఆర్థిక వనరులు చాలా అవసరం. సరైన ఆర్థిక ప్రణాళిక ఉంటే రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థల కోసం ఆదాయాన్ని పొందే అవకాశం ఉంది. అందుకు ఖర్చు తగ్గించి అమ్మకాలు పెంచేందుకు ప్రయత్నించాలి.
- రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలను ప్రారంభించడానికి అవసరమైన మొత్తాన్ని వివరించాలి. సమాన మూలధనం నుండి ఎంత మొత్తం సేకరించబడుతుంది, రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలలో ఎంత కొరత ఉంది? రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలు ఆ మొత్తాన్ని ఎక్కడ నుండి పొందుతుంది? ఆర్థిక వనరులు పొందడానికి ఏదైనా సెక్యూరిటీ చూపించాల్సి వస్తే ఎలాంటి భద్రతను ఉంచుతారు? రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలు ఎంత లాభాలు పొందగలదని అంచనా వేయగలగాలి. విక్రయాల ద్వారా రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలకి ఆశించిన స్థాయిలో లాభాలు వస్తాయా? రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలు వృధా ఖర్చులను ఎలా తగ్గిస్తుంది మరియు లాభాన్ని ఎలా పెంచుతుంది అనేది స్పష్టంగా ఉండాలి.
- రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థల యొక్క సభ్యులు ఆర్థిక వివరాల గురించి కచ్చితంగా తెలుసుకోవాలి. అలాగే రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థల వార్షిక సంవత్సర సర్వసాధారణ సమావేశాల్లో సభ్యులకు సంస్థ యొక్క ఆర్థిక నివేదికల కాపీని వివరించాలి వారికి పంపిణీ చేయాలి. FPO వ్యాపారం చేయడానికి తగినంత వర్కింగ్ క్యాపిటల్ కలిగి ఉండాలి.
- రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంసారాలు వ్యాపారం చేయడానికి తగినంత మూల ధనాన్ని కలిగి ఉండాలి.
- రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు అన్ని ఖాతాలను ఖచ్చితంగా నిర్వహించాలి అలాగే వ్యయం యొక్క ప్రధానాశయం మరియు దాని విధానాలను అనుసరించాలి. పారదర్శకత, జవాబుదారీతనం తప్పనిసరిగా ఉండాలి. నగదును అత్యంత జాగ్రత్తగా చూడాలి. అన్ని లావాదేవీలకు ముఖ్య కార్యా నిర్వాహణ అధికారులు జవాబుదారీగా ఉంటారు. రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు ఖాతాదారులను పెంచుతూ లాభ నష్టాల ప్రకటన మరియు బ్యాలెన్స్ షీట్ ను సిద్ధం చేయాలి. అదే విధంగా తనిఖీ తర్వాత, కంపెనీల రిజిస్ట్రార్ కు వివరాలను సమర్పించాలి. అలాగే ఏదైనా ఉంటే ఆదాయపు పన్ను కోసం కూడా నమోదు చేసుకోవచ్చు.

• **ఆర్థిక అవసరాలు**

రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు బ్యాంకులు లేదా ఆర్థిక సంస్థల నుండి కొంత ఆర్థిక సహాయం తీసుకోవాలని భావించినట్లయితే, రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు ఏ బ్యాంకు నుండి రుణాలు లేదా నిధులను తీసుకోబోతోందో వివరించాలి. బ్యాంకు లేదా ఆర్థిక సంస్థ పేరు, సంచిత వడ్డీ రేటు మరియు రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు తీసుకున్న అప్పును ఎలా తిరిగి చెల్లించబోతున్నారో తెలియచేయాలి. స్వల్పకాలిక రుణాలు, దీర్ఘకాలిక రుణాలు మరియు తిరిగి చెల్లించే నిబంధనల గురించి తప్పని సరిగా వ్రాయాలి. అటువంటి రుణాలకు రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు ఏదైనా సెక్యూరిటీని చూపిస్తే అది కూడా వ్రాయాలి.

ముఖ్య కార్య నిర్వహణ అధికారులు ఆర్థిక లావాదేవీల పట్ల సరైన అవగాహన కలిగి ఉండాలి. అలాగే వారి ఉత్పత్తుల సంస్థల కోసం ఖాతాలను సిద్ధం చేసుకోవాలి. ఆర్థిక ప్రణాళికలో భాగంగా రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థల పనితీరును తెలుసుకోవడానికి నిష్పత్తి విశ్లేషణతో నగదు పుస్తకం, లాభం మరియు నష్టాల ఖాతా మరియు బ్యాలెన్స్ షీట్ ఎలా సిద్ధం సిద్ధం చేసుకోవాలో తెలుసుకోవాలి.

• **ప్రస్తుత పనితీరు**

రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు గత రెండు మూడు సంవత్సరాలు లేదా అంతకంటే ఎక్కువ కాలం నుండి ఉనికిలో ఉన్నట్లయితే, దాని ఆర్థిక స్థితి మరియు గత మూడు సంవత్సరాలలో వచ్చినటువంటి లాభాలు మరియు నష్టాల పరిస్థితి మరియు గత మూడు సంవత్సరాలలో దాని ఆస్తులు వివరాలు చూపాలి. రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు కొత్తవి అయి గత కాలానికి సంబంధించి ఎటువంటి లావాదేవీలు లేకుంటే, రాబోయే సంవత్సరాల్లో అంచనాలు ఎలా ఉంటాయో సిద్ధం చేయాలి. రాబోయే మూడు నుండి ఐదు సంవత్సరాలలో ఆశించే లాభాలు లేదా నష్టాలను చూపాలి. దానికి సంబంధించి ఒక గ్రాఫ్ రూపంలో వివరిస్తే బాగుంటుంది.

నగదు పుస్తకం అంటే ఏమిటి మరియు దానిని ఎలా తయారు చేస్తారు?

నగదు పుస్తకం అంటే మరేమీ కాదు, అది అన్ని రసీదులు మరియు అన్ని చెల్లింపులను రికార్డ్ చేసే చెల్లింపుల రశీదు పుస్తకం అని అంటారు. దీనిని నగదు ఖాతా అని కూడా అంటారు. ఖాతా టీ ఫారమ్లో సూచించబడుతుంది. అంటే. పేజీకి రెండు భాగాలుగా విభజించబడింది. అలాగే ఎడమ వైపున అన్ని రసీదులు నమోదు చేయబడతాయి మరియు కుడి వైపున అన్ని చెల్లింపులు నమోదు చేయబడతాయి. అకౌంటింగ్ పరిభాషలో ఖాతా యొక్క ఎడమ వైపు డెబిట్ సైడ్ అని అలాగే ఖాతా యొక్క కుడి వైపు క్రెడిట్ సైడ్ అని పిలుస్తారు. రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థల వ్యాపారం యొక్క రోజువారీ లావాదేవీలను నమోదు చేసి, నగదు పుస్తకాన్ని సిద్ధం చేద్దాం.

- 1.1.2022 - రూ. 15, 00,000 బ్యాంక్ నుండి రుణం పొందారు.
- 5.1.2022 - రూ. 5, 00,000 విలువైన ట్రాక్టర్ని కొనుగోలు చేశారు.
- 10.1.2022 - ముఖ్య కార్య నిర్వహణ అధికారికి చెల్లించిన జీతం రూ. 20,000
- 15.1.2022 - కొనుగోలు చేసిన ఎరువులు రూ. 2, 00,000
- 16.1.2022 - రైతులకు అమ్మిన ఎరువులు రూ. 2, 10,000
- 17.1.2022 - కొనుగోలు చేసిన పురుగుమందులు రూ. 25,000
- 18.1.2022 - కొనుగోలు చేసిన విత్తనాలు రూ. 20,000

జనవరి నెల 2022తో ముగిసే రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థ యొక్క నగదు పుస్తకం

తేదీ	రసీదులు	మొత్తం	తేదీ	చెల్లింపులు	మొత్తం
1.1.22	బ్యాంకు నుండి రుణం తీసుకోవడానికి	15,00,000	5.1.22	ట్రాక్టర్ ద్వారా	5,00,000
16.1.22	ఎరువుల విక్రయాలకు	15,00,000	10.1.22	జీతం ద్వారా	20,000
			15.1.22	ఎరువుల ద్వారా	2,00,000
			15.1.22	పురుగుమందుల ద్వారా	25,000
			17.1.22	విత్తనాల ద్వారా	20,000
			18.1.22	బ్యాలెన్స్ ద్వారా c/d	9,45,000
		17,10,000	31.1.22		17,10,000

పై ఉదాహరణలో, అన్ని రసీదులు ఎడమ వైపున నమోదు చేయబడటం మరియు అన్ని చెల్లింపులు నగదు పుస్తకం యొక్క కుడి వైపున నమోదు చేయబడటం మనం చూడవచ్చు. అదేవిధంగా చెక్కు ద్వారా స్వీకరించబడిన బ్యాంకు లావాదేవీలు మరియు చెక్కు ద్వారా చెల్లించిన మొత్తాలను నగదు పుస్తకంలో రసీదులు మరియు చెల్లింపుల వైపు అదే క్రమంలో నమోదు చేయాలి.

లెక్కలు చూపడం - ప్రాథమిక భావనలు

ఆస్తి: వ్యాపారం కలిగి ఉన్న దానిని ఏదైనా ఆస్తి అంటారు. ఉదాహరణకు ఫర్నిచర్, బంగ్లా, గిడ్డింగులు, నిల్వ, నగదు, బ్యాంక్ బ్యాలెన్స్ మొదలైనవి. అయితే స్థిర ఆస్తులు మరియు ప్రస్తుత ఆస్తులు రెండు రకాలు. స్థిర ఆస్తులు అనేవి భవనం, యంత్రాలు, ట్రాక్టర్లు; వ్యవసాయ పనిముట్లు మొదలైనవి అవి కూడా ఎక్కువ కాలం ఉండేవి. ప్రస్తుత ఆస్తులు అంటే నగదు రూపంలో ఉన్న ఆస్తులు లేదా సులభంగా నగదుగా మార్చగలిగే ఆస్తులు మరియు తక్కువ సమయంలో నగదు స్వీకరించదగినవి.

బాధ్యతలు: బాధ్యత అంటే రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు ఇతరులకు తిరిగి చెల్లించాల్సిన మొత్తం. ఉదాహరణకు రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు బ్యాంకు నుండి రుణం తీసుకుంటే,

రుణ ఒప్పందంలో పేర్కొన్న నిబంధనల ఆధారంగా భవిష్యత్తులో ఆ మొత్తాన్ని రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలే చెల్లించాలి. కాబట్టి రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థకి రుణం ఒక బాధ్యత అవుతుంది.

రుణదాతలు: రుణదాత అంటే రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలకు ఋణం పై ముడిసరుకులు కొనుగోలు చేసిన వ్యక్తి. ఉదాహరణకు మీ రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థ ఇండియన్ ఫార్మర్స్ ఫెర్టిలైజర్ కోఆపరేటివ్ లిమిటెడ్ (IFCO) నుండి ఎరువులను కొనుగోలు చేస్తే అప్పుడు మీ రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థ రూ. 5, 00,000 తిరిగి చెల్లించవలసి ఉంటుంది. ఇండియన్ ఫార్మర్స్ ఫెర్టిలైజర్ కోఆపరేటివ్ లిమిటెడ్ కి 5, 00,000. ఋణం పై ముడిసరుకును సరఫరా చేసే సరఫరాదారుని రుణదాత అంటారు.

రుణగ్రహీత: రుణగ్రహీత అంటే రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థల ఉత్పత్తులను ఋణంపై విక్రయించిన వ్యక్తి కాబట్టి భవిష్యత్తులో ఖాతాదారుడే ఆ మొత్తాన్ని రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థకి తిరిగి చెల్లించాలి. అందుకే అతన్ని రుణగ్రహీత అంటారు. రుణగ్రహీత రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థకి డబ్బు తిరిగి చెల్లించాల్సిన వ్యక్తి. రుణగ్రహీత అనే పదాన్ని ఉచ్చరించేటప్పుడు, 'బి' వర్ణమాల నిశ్శబ్దంగా ఉంటుంది, కాబట్టి దీనిని 'డిటర్' అని పిలువాలి.

నిల్వ: FPOలు ఎరువులు, పురుగుమందులు, విత్తనాలు మొదలైన ఇన్పుట్లతో వ్యవహరిస్తున్నాయి కాబట్టి FPO ఈ ఇన్పుట్లను తన రైతులకు విక్రయిస్తున్నట్లయితే మరియు FPO వద్ద ఏవైనా ఇన్పుట్లు మిగిలి ఉంటే, దానిని స్టాక్ అంటారు. రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు ఎరువులు, పురుగుమందులు, విత్తనాలు మొదలైన ఉత్పాదకాలతో వ్యవహరిస్తున్నాయి కాబట్టి రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు ఈ ఉత్పాదకాలను తమ రైతులకు విక్రయిస్తున్నట్లయితే రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు వద్ద ఏవైనా ఉత్పాదకాలు మిగిలి ఉంటే, దానిని నిల్వ అంటారు. అదే విధంగా రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థల వ్యాపారం 100 క్వంటాళ్ల వరిధాన్యాన్ని విక్రయించి, 80 క్వంటాళ్ల వరి ధాన్యాన్ని భారత ఆహార సంస్థలకి విక్రయించిన తర్వాత 20 క్వంటాళ్ల వరిధాన్యం మిగులుతుంది. కాబట్టి ఆ 20 క్వంటాళ్లను నిల్వ అంటారు. సంవత్సరం ప్రారంభంలో ఉన్న నిల్వను ప్రారంభ నిల్వ అని మరియు సంవత్సరం చివరిలో మిగిలి ఉన్న నిల్వను ముగింపు నిల్వ అని పిలుస్తారు.

వస్తువులు: లెక్కలు చూపే పరిభాషలో వస్తువులు అంటే మీ రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలు పప్పులను విక్రయిస్తుంటే, పప్పులను వస్తువులు అంటారు, మీరు వరిని విక్రయిస్తే, వరిని వస్తువులు అంటారు.

అధీకృత వాటా మూల దానం: పెద్ద మొత్తంలో డబ్బు పొందడం చాలా కష్టం, కాబట్టి రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థల వ్యాపారానికి అవసరమైన మొత్తాన్ని చిన్న యూనిట్లుగా విభజించి, ఈ యూనిట్లను మూల దానం అని పిలుస్తారు. ఉదాహరణకు మీ రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థ

వ్యాపారంలో 10, 00, 000, పెట్టుబడి పెట్టవలసి వస్తే రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థ అప్పుడు ఈ మొత్తం చిన్న యూనిట్లుగా విభజించి ఒక్కొక్కటి 1000 వీలుగా చూపిస్తుంది. కాబట్టి ఇది రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలకి 1000 మూల దనం ఉన్నాయని చూపిస్తుంది. ఇందులో రెండు రకాల మూల ధన వాటాలు ఉన్నాయి. ఒకటి ప్రాధాన్య మూల దనం మరియు సమాన మూల దనం, రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థల ప్రైవేట్ కంపెనీ అయినందున సమాన మూల దనంను మాత్రమే జారీ చేయగలదు. సమాన మూల దన ఖాతాదారులకు అన్ని ఖర్చులు చెల్లించిన తర్వాత కంపెనీ లాభంలో వాటా పొందుతారు.

అధీకృత మూలధనం:

అధీకృత మూలధనం అనేది రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థ తన వాటాను గరిష్ట పరిమితిని జారీ చేసే అవకాశం ఉంటుంది. ఉదాహరణకు మీ రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థ యొక్క అధీకృత మూలధనం రూ. 20, 00,000, ఉన్నట్లయితే అప్పుడు మీరు సమాన మూల ధన విలువ వరకు మాత్రమే జారీ చేయవచ్చు మీ రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థ 20, 00,000. . రూపాయల మొత్తం పరిమితిని జారీ చేసి, అది పెట్టుబడి కోసం మరింత మూలధనాన్ని కోరుకుంటే, రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థ ఒక తీర్మానాన్ని ఆమోదించడం ద్వారా అసోసియేషన్ ఆర్థికల్స్ కు సవరణ చేసి దాని ద్వారా అధీకృత మూలధనాన్ని పెంచుకోవచ్చు. ఈ తీర్మానంపై డైరెక్టర్లు సంతకం చేయాలి మరియు సాధారణ సమావేశంలో ప్రస్తావించాలి.

చెల్లించిన మూలధనం: చెల్లించిన మూలధనం అంటే రైతులకు జారీ చేయబడిన లేదా విక్రయించబడిన వాటా మొత్తం, ఉదాహరణకు, మీరు 100 మంది రైతుల నుండి రూ.1000, తీసుకున్నట్లయితే అప్పుడు మీ చెల్లించే మూలధనం రూ. 1, 00, 000 అని అర్థం.

డివిడెండ్: డివిడెండ్ అనేది మూలధనం వాటాదారులకు పంపిణీ చేయబడిన లాభం.

దీర్ఘకాల బాధ్యతలు: దీర్ఘకాలిక బాధ్యతలు అంటే రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలకు దీర్ఘకాలంలో చెల్లించాల్సిన మొత్తం .అంటే మూడు సంవత్సరాల కంటే ఎక్కువ. ఉదాహరణకు, రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలకు 6 సంవత్సరాల కాలానికి రుణం తీసుకుంటే దానిని దీర్ఘకాలిక రుణం అంటారు.

ప్రస్తుత బాధ్యతలు: ప్రస్తుత బాధ్యతలు అంటే రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థల ద్వారా ఒకటి నుండి మూడు సంవత్సరాలలోపు తక్కువ వ్యవధిలో చెల్లించాల్సిన మొత్తం. ఉదాహరణకు రుణదాతలు, మరియు స్వల్పకాలిక రుణాలు మొదలైనవి.

బ్యాంక్ నిల్వ కన్నా ఎక్కువ వాడకం: బ్యాంక్ నిల్వ కన్నా ఎక్కువ వాడకం అనేది రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థల వద్ద ఎటువంటి ఎలాంటి ఋణం లేనప్పుడు బ్యాంకు ఖాతా నుండి మొత్తాన్ని విత్తడా చేసుకునేందుకు బ్యాంకులు ఇచ్చే సదుపాయం. ఈ సదుపాయాన్ని

అందించినందుకు బ్యాంకులు వడ్డీ మొత్తాన్ని వసూలు చేస్తాయి. నిల్వ కన్నా ఎక్కువ వాడకం పరిమితిని బ్యాంకులు నిర్ణయిస్తాయి. ఇది బ్యాంకు నుండి తీసుకున్న స్వల్పకాలిక రుణం వంటిది, దానిని వడ్డీతో తిరిగి చెల్లించాలి.

తరుగుదల: తరుగుదల అంటే ఆస్తి విలువ తగ్గడం. తరుగుదలకి వివిధ కారణాలు ఉంటాయి. అది స్థిరంగా ఉపయోగించడం వల్ల కావచ్చు లేదా ఆస్తి వాడుకలో లేనప్పుడు కావచ్చు. ఆస్తులపై తరుగుదలని లెక్కించడానికి రెండు పద్ధతులు ఉన్నాయి, మొదటి పద్ధతిని స్థిర వాయిదా పద్ధతి అంటారు, ఇక్కడ ఆస్తి జీవితకాలం వరకు ప్రతి సంవత్సరం అదే మొత్తంలో తరుగుదల వసూలు చేయబడుతుంది. రెండవ పద్ధతిని క్రమంగా క్షీణిస్తున్న ఋణం పద్ధతి అంటారు, ఇక్కడ ప్రతి సంవత్సరం బ్యాలెన్స్ పై తరుగుదల లెక్కించబడుతుంది. ఉదాహరణకు రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలు ఒక ట్రాక్టర్ ను రూ. 6, 00, 000 కొనుగోలు చేసిందని అనుకుందాం. రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలు తరుగుదలని 10 శాతం లేదా నిబంధనల ప్రకారం నిర్ణయించాలని నిర్ణయించింది. కాబట్టి తరుగుదల విలువ ప్రతి సంవత్సరం రూ.60, 000 ఉంటుంది. (6, 00,000*10 % = రూ. 60,000)

పరస్పర క్రయ విక్రయ లాభం: రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలు యొక్క వాణిజ్య లాభాన్ని తెలుసుకోవడానికి, మనము వాణిజ్య ఖాతా అని పిలువబడే ఖాతాను సిద్ధం చేయాలి. అది ఈ కింది విధంగా తయారు చేయాలి.

31.03.2022తో ముగిసే సంవత్సరానికి రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థల యొక్క వాణిజ్య ఖాతా (నమూనా)

తేదీ	వివరాలు	మొత్తం	తేదీ	వివరాలు	మొత్తం
	నిల్వ తెరవడానికి			విక్రయాల ద్వారా తక్కువ అమ్మకాల ఫలితాలు	
	కొనుగోళ్లకు తక్కువ ఫలితాలు కొనుగోలు			ముగింపు నిల్వ ద్వారా	
	కొనుగోళ్లపై లేదా నిర్దేశించడానికి ఖర్చులు ఖర్చులను			స్థూల లాభం లేదా వాణిజ్య లాభం ద్వారా	
	వేతనాలకు				
	స్థూల లాభం c/d				

అందువల్ల విక్రయాలను తీసుకొని దానికి ముగింపు నిల్వను జోడించడం ద్వారా వాణిజ్య లాభాన్ని లెక్కించవచ్చు. స్థూల లాభం పొందడానికి ప్రారంభ నిల్వ, కొనుగోళ్లు, అన్ని ప్రత్యక్ష ఖర్చులు మరియు వేతనాలను తీసివేయాలి. అమ్మకాలు మరియు ముగింపు నిల్వ విలువ

ఎడమ వైపు కంటే తక్కువగా ఉంటే, రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థలు స్థూల లాభం కాకుండా స్థూల నష్టాన్ని పొందే అవకాశం ఉంది.

నికర లాభం: రైతు ఉత్పత్తిదారుల సంస్థల యొక్క నికర లాభాన్ని తెలుసుకోవడానికి, మనము లాభ మరియు నష్ట ఖాతాను సిద్ధం చేయాలి. ఈ లాభం మరియు నష్టాల ఖాతా వాణిజ్య లాభం లేదా స్థూల లాభంతో ప్రారంభమవుతుంది. లాభం మరియు నష్టాల ఖాతా యొక్క కుడి వైపు లేదా క్రెడిట్ వైపు లెక్కలుచూపే మూడు రకాల ఖాతాలు ఉన్నాయి,

అవి ఒకటి నిజమైన రియల్ ఖాతా. ఇక్కడ ఖర్చు ఎంత వస్తుంది. మరియు నిల్వ ఎంత బయటకు వెళ్తుంది. రెండవ రకం ఖాతా "ఖర్చు" అన్ని చెప్పే నామమాత్రపు ఖాతా. ఖర్చులు మరియు నష్టాలు మరియు వెచ్చించగల ఋణం అన్ని ఆదాయాలు మరియు లాభాలు తెలియచేస్తుంది. మూడవ రకం ఖాతా వ్యక్తిగత ఖాతా. ఇందులో నియమం రుణం "గ్రహీత" మరియు క్రెడిట్ "దాత" అని అంటారు.

అవి 1. రియల్ ఖాతా ఇక్కడ డెబిట్ "ఏం వస్తుంది" మరియు క్రెడిట్ "ఏం బయటకు వెళ్తుంది" మరియు రెండవ రకం ఖాతా "డెబిట్ - 'అన్ని అని చెప్పే నామమాత్రపు ఖాతా. ఖర్చులు మరియు నష్టాలు" మరియు క్రెడిట్ "అన్ని ఆదాయాలు మరియు లాభాలు" మరియు మూడవ రకం ఖాతా వ్యక్తిగత ఖాతా మరియు నియమం రుణం "గ్రహీత" మరియు క్రెడిట్ "దాత". లాభ మరియు నష్ట ఖాతా అనేది నామమాత్రపు ఖాతా అయిన రెండవ రకం ఖాతా. అందుకే మనం అన్ని ఖర్చులు మరియు నష్టాలను చెల్లింపులను లేదా ఎడమ వైపు అన్ని ఆదాయాలు, లాభాలను మరియు నష్ట ఖాతా యొక్క కుడి వైపున వ్రాయాలి.

31-03-2022తో ముగిసే సంవత్సరానికి FPO యొక్క లాభం మరియు నష్టాల ఖాతా (ఫార్మాట్)

ఖర్చు					జమ
తేదీ	వివరాలు	మొత్తం	తేదీ	వివరాలు	మొత్తం
	జీతానికి			స్థూల లాభం లేదా వ్యాపార లాభం ద్వారా	
	ప్రింటింగ్ మరియు స్టేషనరీకి			నియామక ఛార్జీల ద్వారా (కస్టమ్ హైరింగ్ సెంటర్)	
	అమ్మకం మరియు పంపిణీ ఖర్చులకు			బ్యాంకులో నియమిత నిల్వ పై వడ్డీ ద్వారా	
	స్థిర ఆస్తులపై తరుగుదల			ఉత్పత్తి అమ్మకం ద్వారా వచ్చిన కమీషన్	
	సేకరణ కేంద్రం మరియు లేదా కార్యాలయ అద్దెకు				
	రుణంపై వడ్డీకి				
	నికర లాభం (ఎదైనా ఉంటే)			నికర నష్టం ద్వారా (ఎదైనా ఉంటే)	

రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలు నికర లాభం పొందినట్లయితే, దానిని సమతుల్యత పట్టికలోని ఆధారిత మూలధనం జోడించాలి. ఒక వేళా నష్టాన్ని పొందినట్లయితే, బ్యాలెన్స్ షీట్లోని మూలధనం నుండి తీసివేయాలి.

సమతుల్యత పట్టిక: సమతుల్యత పట్టిక అనేది రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థల యొక్క మొత్తం చిత్రాన్ని చూపే పత్రం. దాని ఆస్తులు మరియు బాధ్యతలు మరియు వ్యాపారంలో పెట్టుబడి పెట్టబడిన మూలధనం. ఈ ప్రకటనతో ఎవరైనా మీ రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థల ఆర్థిక స్థితిని చూడగలరు. అది సమతుల్యత పట్టికలోని రెండు వైపులా ఉంటుంది. బాధ్యతలు ఎడమ వైపున వ్రాయబడతాయి మరియు ఆస్తులు కుడి వైపున వ్రాయబడతాయి.

31.03.2022 నాటికి రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థల యొక్క సమతుల్యత పట్టిక (ఫార్మాట్)

బాధ్యతలు	మొత్తం	ఆస్తులు	మొత్తం
రాజధాని అధీకృత మూలధనం చెల్లింపుల మూలధనం నిల్వలు మరియు మిగులు		స్థిర ఆస్తులు తక్కువ తరుగుదల నిర్మించడం మెషినరీ తక్కువ తరుగుదల ట్రాక్టర్ తక్కువ తరుగుదల	
దీర్ఘకాల బాధ్యతలు		ప్రస్తుత ఆస్తులు	
దీర్ఘకాలిక రుణాలు		నగదు నిల్వ	
ప్రస్తుత బాధ్యతలు:		బ్యాంక్ నిల్వ	
రుణదాతలు		రుణగ్రస్తులు	
బాకీ ఖర్చులు		ప్రీపెయిడ్ ఖర్చులు	
బ్యాంక్ నిల్వ కన్నా ఎక్కువ వాడకం		రుణాలు మరియు బయాన	
స్వల్పకాలిక రుణాలు		స్వీకరించదగిన మొత్తం	
బయాన అందిన మొత్తం		ముగింపు నిల్వ	

రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థల యొక్క సమతుల్యత పట్టిక ఎప్పటికప్పుడు లెక్కించబడుతుంది. అంటే సమతుల్యత పట్టిక యొక్క బాధ్యతల వైపు ఎల్లప్పుడూ సమతుల్యత పట్టిక యొక్క ఆస్తుల వైపు సమానంగా ఉంటుంది. సమతుల్యత పట్టిక యొక్క బాధ్యతల వైపు మూలధనం వ్రాయబడుతుంది, ఎందుకంటే అది రైతులు వాటాగా పెట్టుబడి పెట్టిన మొత్తం మరియు రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలు మూసివేయబడిన సందర్భంలో రైతులకు ఆ వాటా మూలధన మొత్తాన్ని తిరిగి చెల్లించడానికి రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలు బాధ్యత వహిస్తుంది. అందువల్ల మూలధనం మొత్తాన్ని వాటాదారులకు తిరిగి ఇవ్వాలి కాబట్టి అది సమతుల్యత పట్టిక యొక్క బాధ్యతల వైపు వ్రాయబడుతుంది.

చెల్లించవలసిన ఖర్చులు: బాకీ ఉన్న ఖర్చులు అంటే ప్రస్తుత సంవత్సరంలో తగ్గే ఖర్చు అయితే రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలు చెల్లించలేదు. ఉదాహరణకు ముఖ్య కార్య నిర్వహణ అధికారి జీతం రూ. 20,000 మరియు రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలు రెండు నెలలుగా కార్య నిర్వహణ అధికారి జీతం చెల్లించలేదు, తర్వాత రూ. 20,000 * 2 = రూ. 40,000 బకాయి జీతం అని పిలవబడుతుంది. అది సమతుల్యత పట్టిక యొక్క బాధ్యతల వైపు వ్రాయాలి.

ముందస్తు ఖర్చులు: ముందుగా చెల్లించే ఖర్చులను ముందస్తు ఖర్చులు అంటారు. ఉదాహరణకు, రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలు ఒక నెల ముందుగానే సంపాదన కేంద్రానికి అద్దెను చెల్లిస్తే, దానిని ముందస్తు అద్దె అంటారు మరియు రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలు ముందుగానే చెల్లించినట్లుగా సమతుల్యత పట్టిలోని ఆస్తుల వైపు వ్రాయబడుతుంది, అది లేని ఆస్తిగా మారుతుంది. అవి భవిష్యత్తులో చెల్లించనవసరం లేదు.

రుణాలు: తీసుకున్న రుణాలు భవిష్యత్తులో చెల్లించబడతాయి కాబట్టి అది సమతుల్యత పట్టికలో బాధ్యతల వైపు చూపబడాలి. రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థల ద్వారా ఎవరికైనా రుణం ఇస్తే అది ఆస్తి అవుతుంది. ఉదాహరణకు, రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలు ఒక లక్ష రూపాయలు రుణం ఇచ్చిందని అనుకుందాం. 6 నెలల పాటు డైరెక్టర్ కు లక్ష రూపాయలు రుణం ఇస్తే అది ఆ సందర్భంలో డైరెక్టర్ ఆ మొత్తాన్ని రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థకి తిరిగి చెల్లించాలి, కనుక ఇది ఆస్తిగా మారుతుంది. రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థల ద్వారా చెల్లించవలసిన మొత్తాలు బాధ్యతలు మరియు రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థల ద్వారా స్వీకరించదగిన మొత్తాలు ఆస్తులు.

ముందస్తుగా స్వీకరించిన మొత్తం: ముందస్తుగా స్వీకరించిన మొత్తం సమతుల్యత పట్టికలో బాధ్యతల వైపు వ్రాయబడాలి మరియు భవిష్యత్తులో రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థ దానిని స్వీకరించదు కాబట్టి అది సమతుల్యత పట్టికలో బాధ్యతల వైపు వ్రాయాలి.

పైన వ్రాసిన లావాదేవీ పైన పేర్కొన్న ఫార్మాట్‌లకే పరిమితం కాదని గమనించండి, రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల కోసం మరిన్ని లావాదేవీలు ఉండవచ్చు.

రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల ఆర్థిక పనితీరుకు సూచికలు

S. No	సూచిక పేరు	పద్ధతి	సూచిక యొక్క వివరణ
1	మొత్తం వార్షిక అమ్మకాలు	రైతు ఉత్పత్తిదారుల కంపెనీల యొక్క వ్యాపార పరిమాణం (ఆదాయ ప్రకటనలో ఇచ్చినట్లుగా)	దీనిని నికర రాబడి అని కూడా పిలుస్తారు మరియు ఆదాయ ప్రకటన జాబితా లో ఉంటుంది. నికర అమ్మకాలు అనేది కంపెనీ తన ఉత్పత్తులను / లేదా సేవలను విక్రయించడం ద్వారా ఏదైనా అమ్మకాల రాబడి, తిరిగి చెల్లింపులు మరియు జీత బత్యాలను తీసివేయడం ద్వారా వచ్చే ఆదాయం.
2	స్థూల సరిహద్దు	అమ్మకాల నుండి వచ్చే ఆదాయం - ప్రత్యక్ష ఖర్చు	స్థూల ఆదాయం అనేది ప్రకృతిలో వైవిధ్యంగా ఉండే విక్రయించబడిన వస్తువుల ధరను చెల్లించిన తర్వాత కంపెనీ ఎంత లాభం పొందుతుందో సూచిస్తుంది. సంస్థ యొక్క సామర్థ్యం అధిక స్థూల ఆదాయం నిష్పత్తిపై ఆధారపడి ఉంటుంది.
3	నికర లాభం	పరిపాలన ఖర్చు, అమ్మకం మరియు పంపిణీ ఖర్చులు వంటి ఖర్చులను తీసివేసిన తర్వాత కంపెనీ వాస్తవానికి ఎంత లాభాన్ని పొందుతుందో నికర లాభాన్ని సూచిస్తుంది.	అధిక నికర లాభం సంస్థ యొక్క సమర్థవంతమైన నిర్వహణను సూచిస్తుంది
4	ప్రస్తుత నిష్పత్తి	ప్రస్తుత నిష్పత్తి = ప్రస్తుత ఆస్తులు / ప్రస్తుత బాధ్యతలు కంపెనీ వాటా దానం = ప్రస్తుత ఆస్తులు - ప్రస్తుత బాధ్యతలు	కంపెనీ ద్రవత్వం స్థానం ప్రస్తుత నిష్పత్తి ద్వారా అంచనా వేయబడుతుంది, దీనిని వర్కింగ్ అధీకృత మూలధనం రేషియో అని కూడా అంటారు. ఒకటి కంటే తక్కువ నిష్పత్తి కంపెనీకి తక్కువ వర్కింగ్ అధీకృత మూలధనం ఉందని చూపిస్తుంది మరియు వైస్ వెర్సా.

5	రుణ సమాన మూలధనం నిష్పత్తి	మొత్తం బాధ్యతలు/వాటాదారుల సమాన మూలధనం	అధీకృత మూలధనం రుణ నిష్పత్తి యజమానులు పెట్టుబడి పెట్టే మూలధనాన్ని పెట్టుబడిదారులు అందించే నిధులతో పోలుస్తారు. నిష్పత్తి అంటే పెట్టుబడిదారులు మరియు రుణదాతలు వ్యాపార ఆస్తులలో సమాన వాటాను కలిగి ఉంటారు.
6	వ్యాపార పరిమాణ నిధుల నిష్పత్తి	నిధులు / వ్యాపార పరిమాణం	సహకారాలు మరియు మంజూరు నిష్పత్తి ఈ మూలాల నుండి వచ్చే సంస్థ నిధుల కూర్పును కొలుస్తుంది. ఈ ప్రాంతంలో సంస్థాగత ఆదాయ కూర్పును మార్చగల వ్యూహాత్మక నిధుల లక్ష్యాలకు అనుగుణంగా దీర్ఘ మరియు స్వల్పకాలిక పోకడలను గుర్తించడానికి సంస్థలు ఈ సూచికను ఉపయోగించవచ్చు.
7	బ్రేక్-ఈవెన్ అమ్మకాలు	బ్రేక్ ఈవెన్ అమ్మకాలు = మొత్తం స్థిర ఖర్చులు/1-(మొత్తం సగటు ఖర్చులు/మొత్తం అమ్మకాల పరిమాణం)	బ్రేక్-ఈవెన్ సేల్స్ అనేది అద్దె, పరిపాలన జీతాలు మరియు ప్రకటనల వంటి దాని వేరియబుల్ మరియు స్థిర ఖర్చులను కంపెనీ కవర్ చేసే పరిస్థితి. విక్రయాల పరిమాణంతో సంబంధం లేకుండా కంపెనీలు కొంత స్థిర వ్యయాలను భరిస్తాయి.
8	నిర్వహణ లాభం	అమ్మకాల ముగింపు నిల్వ - ప్రారంభ నిల్వ - ప్రత్యక్ష ధర	నిర్వహణ లాభం సాధారణ వ్యాపారం ఫలితంగా అమ్మకాల లాభదాయకతను చూపుతుంది. నిర్వహణ ఆదాయం సాధారణ వ్యాపార కార్యకలాపాల నుండి వస్తుంది మరియు ఇతర రాబడి లేదా నష్టాలు, అసాధారణ అంశాలు, దీర్ఘకాలిక బాధ్యతలపై వడ్డీ మరియు ఆదాయపు పన్నులను మినహాయిస్తుంది.
9	ఇన్వెంటరీ టర్నోవర్ నిష్పత్తి	విక్రయించిన వస్తువుల ధర/సగటు జాబితా. విక్రయించిన వస్తువుల ధర = ప్రారంభ నిల్వ కొనుగోలు - ముగింపు	ఇన్వెంటరీ వ్యాపార పరిమాణం నిష్పత్తి ఉత్పత్తి మరియు కొనుగోలు సామర్థ్యానికి మంచి సూచన. అధిక నిష్పత్తి ఇన్వెంటరీ త్వరగా

		<p>నిల్వ; సగటు ఇన్వెంటరీ = ప్రారంభ నిల్వ + ముగింపు నిల్వ / 2</p>	<p>అమ్ముడవుతుందని మరియు తక్కువ ఉపయోగించని ఇన్వెంటరీ నిల్వ చేయబడిందని సూచిస్తుంది (లేదా ఇన్వెంటరీ కొరత అని కూడా అర్థం కావచ్చు). నిష్పత్తి తక్కువగా ఉంటే, అది అధిక నిల్వలు, వాడుకలో లేని ఇన్వెంటరీ లేదా విక్రయ సమస్యలను సూచిస్తుంది.</p>
10	కార్యాచరణ స్వయం సమృద్ధి	<p>వ్యాపార ఆదాయం/మొత్తం ఖర్చులు. వ్యాపార ఆదాయం ఏదైనా నాన్-ఆపరేటింగ్ రాబడి లేదా విరాళాలను మినహాయించాలి. మొత్తం ఖర్చులు అన్ని ఖర్చులను కలిగి ఉండాలి. (ఆపరేటింగ్ మరియు నాన్-ఆపరేటింగ్)</p>	<p>నిర్వహణ లాభం స్వయం సమృద్ధి సంస్థ యొక్క ఖర్చులు దాని ప్రధాన వ్యాపారం ద్వారా కవర్ చేయబడే స్థాయిని కొలుస్తుంది మరియు మంజూరు మద్దతు లేకుండా స్వతంత్రంగా పని చేయగలదు. 1 నిష్పత్తి అంటే మీరు నిధుల రాబడి లేదా ఇతర నిధులపై ఆధారపడరు.</p>
11	ఆర్థిక స్వయం సమృద్ధి	<p>నిర్వహణ ఆదాయం (రుణాల పెట్టుబడులు)/ఆపరేటింగ్ ఖర్చులు రుణ నష్టం కేటాయింపులు ఆర్థిక ఖర్చులు మూలధన ధర సర్దుబాటు. మూలధనం యొక్క సర్దుబాటు ధర = (ద్రవ్యోల్పణం రేటు* (సగటు సమాన మూలధనం - సగటు స్థిర ఆస్తులు) (సగటు నిధుల బాధ్యతలు * మార్కెట్ రుణ రేటు) వాస్తవ ఫైనాన్సింగ్ ఖర్చులు.)</p>	<p>ఆర్థిక వనరులకు సంబంధించి స్వావలంబన అనేది ప్రత్యక్ష ఖర్చులు - ధనసహాయం ఖర్చులు, రుణ నష్టాల కోసం కేటాయింపులు మరియు నిర్వహణ ఖర్చులతో సహా - మరియు పరోక్ష ఖర్చులు, మూలధనం యొక్క సర్దుబాటు వ్యయంతో సహా రెండింటినీ కవర్ చేయడానికి తగినంత రాబడి సంపాదించబడిందా లేదా అని సూచిస్తుంది. ద్రవ్యోల్పణం (లేదా మూలధనం మార్కెట్ రేటు)కి సంబంధించి మూలధనం విలువను నిర్వహించడానికి అయ్యే ఖర్చు మరియు రాయితీ రుణాల కంటే వాణిజ్య రేటు బాధ్యతలను మార్గం చేయడానికి అయ్యే ఖర్చు మూలధన సర్దుబాటు వ్యయంగా పరిగణించబడుతుంది. 100 తప్ప</p>

12	<p>రుణ సేవ నిధి నిష్పత్తి</p>	<p>నికర నిర్వహణ ఆదాయం/మొత్తం రుణ సేవ. నికర నిర్వహణ ఆదాయం= కంపెనీ రాబడి - నిర్వహణ ఖర్చులు. మొత్తం రుణ సేవ = ప్రస్తుత రుణ బాధ్యతలు అంటే రాబోయే సంవత్సరంలో చెల్లించాల్సిన ఏదైనా వడ్డీ, అసలు, మునిగిపోతున్న నిధి మరియు లీజు చెల్లింపులు. సమతుల్యత పట్టికలో, ఇందులో స్వల్పకాలిక రుణం మరియు దీర్ఘకాలిక రుణం యొక్క ప్రస్తుత భాగం ఉంటాయి.</p>	<p>రుణ-సేవ కవరేజ్ నిష్పత్తి (DSCR) అనేది ప్రస్తుత రుణ బాధ్యతలను చెల్లించడానికి అందుబాటులో ఉన్న నగదు ప్రవాహానికి కొలమానం. నిష్పత్తి నికర నిర్వహణ ఆదాయాన్ని వడ్డీ, అసలు, మునిగిపోయే నిధి మరియు లీజు చెల్లింపులతో సహా ఒక సంవత్సరంలోపు రుణ బాధ్యతల బహుళంగా పేర్కొంటుంది.</p>
----	-------------------------------	---	--

నిష్పత్తి విశ్లేషణ

- స్థూల లాభం నిష్పత్తి =

స్థూల లాభం/ నికర అమ్మకాలు * 100

$$25,000/1,00,000 * 100 = 25\%$$

నికర అమ్మకాలు = మొత్తం అమ్మకాలు - అమ్మకాలు ద్వారా వచ్చిన రాబడి.

$$(1,00,000 - 5,000) 50,000 (50,000 - 2,000)$$

- నికర లాభం నిష్పత్తి =

నికర లాభం/ నికర అమ్మకాలు * 100

$$20,000/1,00,000 * 100 = 20\%$$

ప్రస్తుత నిష్పత్తి

- స్థిర ఆస్తులు, ప్రస్తుత ఆస్తులు
- నగదు, బ్యాంక్, రుణగ్రస్తులు, ముందస్తు ఖర్చులు, నిల్వ
- బాధ్యతలు, ప్రస్తుత బాధ్యతలు
- ప్రస్తుత నిష్పత్తి = ప్రస్తుత ఆస్తులు / ప్రస్తుత బాధ్యతలు
- పెట్టుబడి అధీకృత మూలధనం = ప్రస్తుత ఆస్తులు - ప్రస్తుత బాధ్యతలు
- ప్రస్తుత బాధ్యతలు = రుణదాతలు,
- బ్యాంకు నిల్వకన్నా ఎక్కువ వాడకం, స్వల్పకాలిక రుణాలు, బాకీ ఉన్న ఖర్చులు.
- ఉదాహరణ: ప్రస్తుత ఆస్తులు = 2,00,000; ప్రస్తుత బాధ్యతలు = 3,00,000
- ప్రస్తుత నిష్పత్తి = 2,00,000/1,00,000=2
- పెట్టుబడి అధీకృత మూలధనం = 2,00,000-3,00,000=-1,00,000

రుణ సమాన మూలధనం నిష్పత్తి

- మొత్తం బాధ్యతలు/వాటాదారుల సమాన మూలధనం
- 1 నిష్పత్తి అంటే పెట్టుబడిదారులు మరియు రుణదాతలు వ్యాపార ఆస్తులలో సమాన వాటాను కలిగి ఉంటారు.
- ఉదాహరణ: బాధ్యతలు = 80,000; సమాన మూలధనం పెట్టుబడి = 1,00,000
- 80,000/1,00,000= 0.8

బ్రేక్-ఈవెన్ సెల్స్

- స్థిర ఖర్చులు = 1,00,000
- చరవ్యయం ఖర్చులు = 80 శాతం అమ్మకాలు

- విరాళం లాభం = అమ్మకాలు –(Variable) చరవ్యయం ఖర్చులు
- విరాళం లాభం = 100-80=20 శాతం
- బ్రేక్-ఈవెన్ అమ్మకాలు = స్థిర ఖర్చులు/ విరాళం లాభం
- బ్రేక్-ఈవెన్ అమ్మకాలు = 1,00,000/20 *100 = 5,00,000
- స్థిర ఖర్చులు = 1,00,000
- చరవ్యయం ఖర్చులు = 80 శాతం అమ్మకాలు
- విరాళం లాభం = అమ్మకాలు – చరవ్యయం (వేరియబుల్) ఖర్చులు
- విరాళం లాభం = 100-80=20 శాతం
- బ్రేక్-ఈవెన్ అమ్మకాలు = స్థిర ఖర్చులు/ విరాళం లాభం
- బ్రేక్-ఈవెన్ అమ్మకాలు = 1,00,000/20 *100 = 5,00,000
- చరవ్యయం ధర = అమ్మకాలలో 80 శాతం
- 5,00,000 * 80 శాతం = 4,00,000
- స్థిర ధర = 1,00,000; చరవ్యయం ధర = 4,00,000
- మొత్తం ఖర్చు = 1,00,000 4,00,000= 5,00,000
- అమ్మకాలు = 5,00,000; లాభం = సున్నా

ఆపరేషన్ స్వయం సమృద్ధి నిష్పత్తి

- వ్యాపార ఆదాయం/మొత్తం ఖర్చులు. వ్యాపార ఆదాయం ఏదైనా పనిచేయని రాబడి లేదా విరాళాలను మినహాయించాలి. మొత్తం ఖర్చులు అన్ని ఖర్చులను కలిగి ఉండాలి. (పనిచేసేటి మరియు పనిచేయని)
- నిర్వహణ స్వయం సమృద్ధి సంస్థ యొక్క ఖర్చులు దాని ప్రధాన వ్యాపారం ద్వారా కవర్ చేయబడే స్థాయిని కొలుస్తుంది మరియు నిధులు మద్దతు లేకుండా స్వతంత్రంగా పని చేయగలదు. 1 నిష్పత్తి అంటే మీరు నిధులు రాబడి లేదా ఇతర నిధులపై ఆధారపడరు.
- ఉదా: వ్యాపార ఆదాయం = 5,00,000; మొత్తం ఖర్చులు = 5,00,000

ఇన్వెంటరీ వ్యాపార పరిమాణ నిష్పత్తి

- విక్రయించిన వస్తువుల ధర/సగటు నిల్వ
- అమ్మిన వస్తువుల ధర = ప్రారంభ నిల్వ కొనుగోలు - ముగింపు నిల్వ
- సగటు నిల్వ = (ప్రారంభ నిల్వ ముగింపు నిల్వ)/2
- 5000 10,000=15,000/2= 7,500

- అధిక నిష్పత్తి ఇన్వెంటరీ త్వరగా అమ్ముడవుతుందని మరియు తక్కువ ఉపయోగించని ఇన్వెంటరీ నిల్వ చేయబడిందని సూచిస్తుంది (లేదా ఇన్వెంటరీ కొరత అని కూడా అర్థం కావచ్చు). నిష్పత్తి తక్కువగా ఉంటే, అది ప్రారంభ నిల్వ, వాడుకలో లేని ఇన్వెంటరీ లేదా విక్రయ సమస్యలను సూచిస్తుంది.
- ఉదాహరణ: ప్రారంభ నిల్వ = 1,00,000; కొనుగోలు = 2,00,000; ముగింపు నిల్వ = 50,000
- $1,00,000 \ 2,00,000 - 50,000 = 2,50,000$
- $(1,00,000 \ 50,000) / 2 = 75,000$
- $2,50,000 / 75,000 = 3.3$

సారాంశం మరియు ముఖ్యమైన అంశాలు

మొత్తం పని పూర్తయిన తర్వాత కార్యనిర్వాహక సారాంశాన్ని సిద్ధం చేయాలి. అయితే ఇది వ్యాపార ప్రణాళిక ప్రారంభంలో ఉంచాలి. కార్యనిర్వాహక సారాంశం మొత్తం వ్యాపార ప్రణాళిక యొక్క సంక్షిప్త సారాంశం తప్ప మరొకటి కాదు. మీరు వ్యాపార ప్రణాళికలోని ప్రతి విభాగం నుండి నిర్వహణ నుండి ఉత్పత్తి నుండి వ్యాపారం, మరియు ఆర్థిక లావాదేవీల వరకు ప్రధాన అంశాలను వ్రాయవలసి ఉంటుంది. అదేవిధంగా ఇది మీ వ్యాపార ప్రణాళిక యొక్క అవలోకనాన్ని పాఠకుడికి అందించాలి.

కార్యనిర్వాహక సారాంశం రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థ గురించిన వివరాలను దాని ప్రచారకర్త వివరాలతో ఒక చిన్న ప్రకటనలో కలిగి ఉండాలి; సహకారం అందించిన ఏజెన్సీ, రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థ ఉత్పత్తి చేయబోయే ఉత్పత్తులు, భౌగోళిక వ్యాప్తి, రైతుల వర్గం, సామాజిక కూర్పు, మొత్తం విస్తీర్ణం, రైతుల సగటు ప్రాంతం, రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థ డైరెక్టర్లు, ప్రధాన నాయకులు మరియు ప్రతి గ్రామంలో సభ్యులు. ముడి పదార్థాలు, క్రెడిట్, పరికరాలు, యంత్రాలు మరియు నిధుల కోసం వెనుకబడిన లింకేజీల సారాంశాన్ని నిల్వ సామర్థ్యం, అనుకూల నియామక కేంద్రం, ఇన్పుట్ షాపులు మరియు సేకరణ కేంద్రాల వివరాలతో అందించాలి.

కార్యనిర్వాహక సారాంశంలో రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థ ఎవరికి ఉత్పత్తులను విక్రయించబోతోంది మరియు దాని ధర నిర్ణయాలు, దాని ప్రకటనల వ్యాహం, ప్రమోషన్లు, పంపిణీ మరియు చెల్లింపుల నిబంధనలు వంటి వ్యాపార అంశాలను కలిగి ఉండాలి. ముఖ్యమైన నిష్పత్తులతో ఆశించిన ఆర్థిక పనితీరు యొక్క సారాంశం, దాని అంచనా లాభాలు, నిర్వహణ అధీకృత మూలధనం, అప్పులు మరియు దాని క్లియరెన్స్, దాని ఆస్తులు మరియు బాధ్యతల స్థానం ఇక్కడ చూపబడాలి. రాబోయే 3 నుండి 5 సంవత్సరాల కాలంలో రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థ ఎలా లాభాలను పొందబోతోందో ఇది స్పష్టంగా వివరించాలి. రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థ ఊహించిన ఖర్చులు మరియు ఆదాయాలను ఉత్పన్నమయ్యే సంభావ్య సమస్యలతో మరియు రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థ దానిని ఎలా ఎదుర్కోబోతుందో చూపిస్తుంది.

అందువల్ల కార్యనిర్వాహక సారాంశాన్ని వ్యాపార ప్రణాళిక ప్రారంభంలో ఉంచాలి మరియు రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థ దాని సమస్యలు మరియు సాధ్యమైన పరిష్కారాలతో వ్యాపారాన్ని ఎలా చేయబోతుందో మొత్తం చిత్రాన్ని అందించగలగాలి.

వ్యాపార ప్రణాళికను రూపొందించేటప్పుడు గుర్తుంచుకోవలసిన ముఖ్యమైన అంశాలు

- రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థ యొక్క దృష్టి, లక్ష్యం, ప్రయోజనం మరియు విలువల గురించి వ్రాయండి.
- ప్రచారకర్త మరియు రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థ ప్రమోషన్ కోసం వారు అందించిన సహాయం గురించి వ్రాయండి.
- రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థ ద్వారా డీల్ చేయబడిన ఉత్పత్తి/ల వివరాలను వ్రాయండి
- రైతుల మొత్తం ఉత్పత్తి వైశాల్యం మరియు సభ్యుల సగటు దిగుబడి మరియు ఉత్పత్తి గురించి వ్రాయండి.
- ఇప్పటికే ఉన్న డైరెక్టర్స్ గురించి వ్రాసేటప్పుడు, వారి అనుభవాల గురించి వ్రాయండి మరియు వారికి ఉన్న ముఖ్యమైన నైపుణ్యాలపై దృష్టి పెట్టండి.
- ఉద్యోగులను నియమించుకోవడం కోసం, ఇప్పటికే ఉన్న సిబ్బందిని వివరాలను వ్రాసి, ఆపై మీరు ఎవరినైనా నియమించాలనుకుంటున్నారో, నిర్దిష్ట అర్హతలు లేదా అనుభవం ఉన్న వ్యక్తి మరియు చెల్లించాల్సిన జీతం గురించి వ్రాయండి.
- ముందుగా మీ రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలో ప్రస్తుతం ఉన్న సభ్యుల గురించి వ్రాసి, మీ రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలో చేరే అంచనా సభ్యుల సంఖ్య గురించి రాయండి. చేరాలని భావిస్తున్న సమీప గ్రామ సభ్యుల వివరాల గురించి వ్రాయండి.
- రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలో క్రియాశీల సభ్యుల సంఖ్య చాలా ముఖ్యమైనది, ఎందుకంటే వారు వాటా మూలధనాన్ని అందించడమే కాకుండా రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థ వ్యాపారంలో చురుకుగా పాల్గొంటారు మరియు సేకరణ ప్రక్రియలో పాల్గొంటారు. ఎక్కువ సంఖ్యలో క్రియాశీల సభ్యులు రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థ విజయానికి దారి తీస్తుంది. ఉదాహరణకు, మీ రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థ 500 క్వింటాళ్ల వరిని సరఫరా చేయడానికి హోల్ సేల్ దారులనుండి నుండి ఆర్డర్ తీసుకున్నట్లయితే మరియు మీకు 300 క్వింటాళ్ల వరకు అందించగలిగే 40 శాతం క్రియాశీల సభ్యులు మాత్రమే ఉన్నట్లయితే, మీ రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థ సరఫరా చేయడానికి కొరతగా ఉంటుంది.
- అవసరమైన పదార్థం. అందువల్ల ఎక్కువ శాతం క్రియాశీల సభ్యులు రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థల విజయానికి దారి తీస్తుంది. రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలో క్రియాశీల సభ్యుల శాతం గురించి వ్రాయండి.

- ముడిసరుకు కొనుగోలు కోసం లేదా ఎరువులు, పురుగుమందులు మరియు విత్తనాల కొనుగోలు కోసం సరఫరాదారులతో నేరుగా అనుసంధానం చేయడం వల్ల మార్కెట్ ధర కంటే తక్కువ ధర ఉంటుంది. సరఫరాదారులతో ఇప్పటికే ఉన్న లింకేజీలను వ్రాయండి మరియు మీరు ఏవైనా కొత్త సరఫరాదారులను ప్రయోజనాలతో ప్రయోజనాలు ఉన్నట్లయితే వాటి వివరాలు వ్రాయాలి.
- మీరు రైతులకు సరఫరా చేయబోయే ఉత్పాదకాలు ధరలను నిర్ణయించేటప్పుడు, మీరు పెద్దమొత్తంలో కొనుగోలు చేశారని నిర్ధారించుకోండి, తద్వారా మీకు తక్కువ ధరకు లభిస్తుంది మరియు రైతులు పొందగలిగే విధంగా ధరను నిర్ణయించండి. మార్కెట్ కంటే తక్కువ ఉండేలా చూడాలి. ఇక్కడ మీరు సరఫరాదారులతో ఉత్పాదకాలు ధరల పట్టికను మరియు రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థలతో ఉత్పాదకాల ధరను మరియు సభ్యులు కొనుగోలు చేసే స్థానిక గ్రామాలలోని మార్కెట్ ధరను రూపొందించాలి.
- రైతులకు సకాలంలో ముడి పదార్థాలు లేదా ఉత్పాదకాలను సరఫరా చేయండి. ఉత్పాదకాలు సకాలంలో సరఫరా చేయకపోతే, రైతులు చాలా ఇబ్బందులు పడతారు మరియు వారు బయట మార్కెట్ నుండి మరియు అధిక ధరలకు కొనుగోలు చేయవలసి వస్తుంది. సమయానికి పదార్థాల సరఫరాతో పంట సీజన్ ను వ్యాపార ప్రణాళికలో చూపండి.
- ఉత్పాదకాలు సభ్యులందరికీ చేరాలి. ఉత్పాదకాలను కొనుగోలు చేయడానికి ముందు, మీ ఉత్పాదకాల పాప్ నుండి కొనుగోలు చేయడానికి ఎంత మంది సభ్యులు ఆసక్తి కలిగి ఉన్నారో నిర్ధారించుకోండి మరియు మీరు నిర్ణయించిన ధరకు కొనుగోలు చేయడానికి వారు అంగీకరిస్తున్నారో లేదో కూడా తనిఖీ చేయండి. ఆపై మీ ఖాతాదారుల/రైతుల జాబితాను రూపొందించి, మీరు మొత్తం జాబితాకు సరఫరా చేసేలా చూడండి. రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థల సభ్యులందరికీ ఉత్పాదకాలను సరఫరా చేయలేకపోవడాన్ని కొన్ని సందర్భాల్లో గమనించారు. ప్రతి ఒక్కరికీ ఉత్పాదకాలను అందించడం చాలా ముఖ్యం.
- వ్యవసాయోత్పత్తి, చీడపీడల దాడి, బీమా, పర్యావరణం, మార్కెట్ అనుసంధానం, ఆర్థిక అంశాలపై అవగాహన, నిపుణుల ఉపాధి తదితర అంశాలపై రైతులకు శిక్షణ మరియు సామర్థ్య నిర్మాణ కార్యక్రమాలు క్రమం తప్పకుండా నిర్వహించాలి. మీరు ఇంతకు ముందు నిర్వహించిన కార్యకలాపాలను వ్యాపార ప్రణాళికలో వ్రాసి, ఆపై మీరు ప్లాన్ చేసిన కార్యకలాపాల గురించి వ్రాయండి.
- వికేంద్రీకరణ విజయానికి దారి తీస్తుంది. ప్రతి సభ్యుని వద్దకు వెళ్లి రైతు ఉత్పత్తుల సంస్థల విషయాలను వివరించడం ముఖ్య కార్య నిర్వహణ అధికారికి చాలా కష్టం. కాబట్టి గ్రామాల వారీగా నాయకులను తయారు చేస్తే, సమాచారం సజావుగా సాగుతుంది మరియు స్థానిక గ్రామ నాయకుడు అన్ని సమస్యలను సభ్యులతో వ్యక్తీకరించవచ్చు మరియు వివరించవచ్చు. గ్రామాల వారీగా నాయకులను బృందంగా తయారు చేసుకోవచ్చు మరియు ఈ బృందం ప్రతినెలా సమావేశమై వారి

సమస్యలపై చర్చించాలి. గ్రామ సభ్యులు, డైరెక్టర్లు మరియు ముఖ్య కార్య నిర్వహణ అధికారి వారి సమస్యలను పరిష్కరించగలరు. భావ ప్రచారం అనేది సులభమైన కాబట్టి సమస్యలను పరిష్కరిస్తుంది మరియు సభ్యులు సంతోషంగా ఉంటారు. మీరు మీ సంస్థలను ఎలా వికేంద్రీకరించారు మరియు వ్యాపార ప్రణాళికలో ఇది ఎలా పని చేస్తుందో చూపండి. ప్రతి కమిటీ అధిపతి లేదా నాయకుని బాధ్యతలను వ్రాయండి

- రైతు ఉత్పత్తి సంస్థ కస్టమ్ నియామక సెంటర్ కోసం ప్లాన్ చేస్తుంటే, ముందుగా రైతు ఉత్పత్తి సంస్థతో ఇప్పటికే ఉన్న పరికరాలు లేదా వ్యవసాయ పరికరాల గురించి, దాని ధర గురించి వ్రాసి, ఆపై ఖర్చుల ధర మరియు సరఫరాదారుల వివరాలతో అవసరమైన పనిముట్ల గురించి వ్రాయండి. ఈ యంత్రాలు లేదా వ్యవసాయ పనిముట్లను కొనుగోలు చేయడానికి ఎంత ఖర్చు అవసరమో వ్రాయండి.
- మీ రైతు ఉత్పత్తి సంస్థ యొక్క ప్రస్తుత ఉత్పాదకాల పాప్ గురించి వ్రాయండి. మీకు ఉత్పాదకాల పాప్ లేకపోతే, మీరు ఉత్పాదకాల పాపును ఎక్కడ తయారు చేయాలనుకుంటున్నారు, ఎంచుకున్న ఉత్పాదకాల పాప్ స్థలం రైతులకు అందుబాటులో ఉంటే ఎంత ఖర్చు అవుతుంది అనే దాని గురించి వ్రాయండి? ఉత్పాదకాల పాపు నుంచి ఉత్పాదకాలను తీసుకోవడానికి రైతులు సగటున ఎన్ని కిలోమీటర్లు రావాలి అనేది కూడా వ్రాయాలి.
- మీరు ఉత్పాదకాల పాప్ లొకేషన్ గురించి వ్రాసిన తర్వాత, రైతు ఉత్పత్తి సంస్థతో ఉన్న అనుమతి గురించి, పునరుద్ధరణ తేదీల గురించి వ్రాయండి, ఆపై మీరు రైతు ఉత్పత్తి సంస్థ కోసం ఏదైనా కొత్త అనుమతులను తీసుకోబోతున్నారా అని వ్రాయండి.
- రైతు ఉత్పత్తి సంస్థ యొక్క ప్రతి లక్ష్యం గురించి వ్రాయండి మరియు మీరు దానిని ఎలా సాధించబోతున్నారో వ్రాయండి. రెండు నిలువు వరుసలతో పట్టికను రూపొందించండి మరియు మీ లక్ష్యాలను ఎడమ వైపున మరియు మీరు దానిని కుడి వైపున ఎలా సాధించబోతున్నారో చూపండి.
- రైతు ఉత్పత్తి సంస్థ పర్యవేక్షణ మరియు నివేదికలు తయారు చేయడం గురించి వ్రాయండి (నెలవారీ మరియు వార్షికంగా)
- ఉత్పత్తిని నిర్ణయించే ముందు వ్యాపార పరిశీలన చేయండి. మీరు డీల్ చేయబోయే ఉత్పత్తులకు ప్రస్తుతం ఉన్న డిమాండ్ మరియు సరఫరాను కనుగొనండి. దీని ధరలు, హెచ్చుతగ్గులు, నష్టాలు, ప్రయోజనాలు మరియు ఆశించిన వ్రాయాలి.

వ్యాపార ప్రణాళికతో జతచేయవలసిన వివరాలు:

- రైతు ఉత్పత్తి సంస్థ యొక్క నియమాలు
- గత మూడు సంవత్సరాల ఆర్థిక నివేదికలు

- రైతు ఉత్పత్తి సంస్థని అమలు చేయడంలో నిమగ్నమైన డైరెక్టర్లు, నిపుణులు మరియు ఇతరుల జాబితా
- స్థానం, నిల్వ, ఉత్పాదక దుకాణాలు, రిఫైల్ అవుట్‌లెట్‌లు, వ్యవసాయ ఉపకరణాలు మొదలైన వాటి యొక్క ఫోటోగ్రాఫ్‌లు.
- విక్రయాల సూచన మరియు కస్టమర్ల నుండి మొత్తం ఖాతాదారుల నుండి ఎంత వస్తుంది.
- కొనుగోలు అంచనాలు మరియు మొత్తం సరఫరాదారులకు ఎలా చెల్లించబడుతుంది
- రైతు ఉత్పత్తి సంస్థకి ప్రమోటర్ల సహాయం గురించి
- ఏదైనా ఇతర ముఖ్యమైన పత్రం

అనుబంధం: I

రైతు ఉత్పత్తి సంస్థ యొక్క ప్రాథమిక అంచనాలు/బేస్ లైన్ సమాచారం

Sl. No.	కార్యాచరణ	2021	2022	2023	2024
		సంవత్సరం 1	సంవత్సరం 2	సంవత్సరం 3	సంవత్సరం 4
Sl. No.	రైతు ఉత్పత్తి సంస్థ ఉన్న ప్రాంతం				
	గ్రామాలు				
	పంచాయతీలు				
	మండలాలు/ బ్లాక్లు				
1	రైతు ఉత్పత్తి సంస్థలోని సమూహాల సంఖ్య				
	గ్రామంలోని సభ్యుల సగటు సంఖ్య				
	రైతు ఉత్పత్తి సంస్థలో ఉన్న సభ్యుల సంఖ్య				
2	రైతు ఉత్పత్తి సంస్థలో సంచిత సభ్యుల సంఖ్య				
3	ఒక్కో సభ్యునికి వాటా మూలధనం				
	మొత్తం వాటా మూలధనం (సంవత్సరంలో)				
	సంచిత వాటా మూలధనం				
4	ఒక్కో రైతుకు సభ్యత్వ రుసుము				
	సభ్యత్వ రుసుము (సంవత్సరంలో)				
	మొత్తం సభ్యత్వ రుసుములు				
5	ఉత్పత్తి ప్రాంతం (ఎకరం)				
	వరి				
	కందులు				
	పత్తి				
	మొక్కజొన్న				
	వేరుశనగ				
	కూరగాయలు				
6	ఎకరానికి క్వింటాళ్లలో దిగుబడి				
	వరి				
	కందులు				
	పత్తి				
	మొక్కజొన్న				

	వేరుశనగ				
	కూరగాయలు				
7	క్వింటాల్లో మొత్తం ఉత్పత్తి				
	వరి				
	కందులు				
	పత్తి				
	మొక్కజొన్న				
	వేరుశనగ				
	కూరగాయలు				
8	క్వింటాలుకు యూనిట్ సేకరణ రేటు				
	వరి				
	కందులు				
	పత్తి				
	మొక్కజొన్న				
	వేరుశనగ				
	కూరగాయలు				
9	క్వింటాలుకు రవాణా ఖర్చు				
	వరి				
	కందులు				
	పత్తి				
	మొక్కజొన్న				
	వేరుశనగ				
	కూరగాయలు				
10	క్వింటాలుకు నిర్వహణ ఖర్చు				
	వరి				
	కందులు				
	పత్తి				
	మొక్కజొన్న				
	వేరుశనగ				
	కూరగాయలు				
11	క్వింటాలుకు విక్రయ ధర				
	వరి				
	కందులు				
	పత్తి				
	మొక్కజొన్న				
	వేరుశనగ				
	కూరగాయలు				
12	PCకి విక్రయించడానికి అందుబాటులో ఉన్న శాతం				

	వరి				
	కందులు				
	పత్తి				
	మొక్కజొన్న				
	వేరుశనగ				
	కూరగాయలు				
13	పోడిగింపు సేవ కోసం ప్రతి రైతుకు సేవారుసుము				
	విత్తన చికిత్స				
	ఆన్-ఫీల్డ్ మానిటరింగ్ సపోర్ట్				
	మార్కెట్ అనుసంధానం				
14	ఎక్స్పోజర్ విజిట్స్ కి ఎన్ని సార్లు వెళ్లారో వెళ్లిన వారి సంఖ్య				
	నిపుణుల రుసుము				
15	డెమో ప్లాట్ల సంఖ్య				
	డెమో ప్లాట్ కు ధర				
16	రైతుల బహిరంగ పర్యటనలు				
	ప్రతి సందర్శన ఖర్చు				
17	పాలన				
	బోర్డు సమావేశాల సంఖ్య				
	కమిటీ సమావేశాల సంఖ్య				
	వార్షిక జనరల్ బాడీ సమావేశాలు				
	సిబ్బంది ధోరణి కార్యక్రమాలు				
	సభ్యుల విద్య				
A	సభ్యుల విద్య				
	సంఖ్య				
	ఖర్చు / శిక్షణ				
B	బోర్డ్ ఆఫ్ గవర్నర్స్ సమావేశం				
	సంఖ్య				
	ఖర్చు / శిక్షణ				
C	కమిటీ సమావేశాలు				
	సంఖ్య				
	ఖర్చు / శిక్షణ				
D	వార్షిక జనరల్ బాడీ సమావేశాలు				
	సంఖ్య				
	ఖర్చు / శిక్షణ				
C	సిబ్బంది ధోరణి కార్యక్రమాలు				
	సంఖ్య				
	ఖర్చు / శిక్షణ				

రైతు ఉత్పత్తి సంస్థ యొక్క స్థిర వ్యాపార నిర్వహణకు అయ్యే ఖర్చు

స్థిర వ్యాపార నిర్వహణకు అయ్యే ఖర్చు	నెలకు
అద్దె	
విద్యుత్ మరియు నీరు	
మరమ్మతులు	
స్టేషనరీ	
టెలిఫోన్, ఇంటర్నెట్	
ప్రయాణ ఖర్చులు (TA/DA)	
ఆఫీసు ఖర్చులు	
ఇతర ఓవర్ హెడ్లు	

మానవ వనరుల ప్రణాళిక

విభాగం	నెలకు ఖర్చు రూ.			
ముఖ్య కార్య నిర్వహణ అధికారి				
కార్యదర్శి				
సేకరణ				
సేకరణ ఇంచార్జ్				
సమూహ సమన్వయకర్త				
సంఘ సమన్వయకర్త				
ప్రాసెసింగ్ ప్లాంట్				
ప్రాసెసింగ్ ఇన్ ఛార్జ్				
పర్యవేక్షకులు				
క్వాలిటీ కంట్రోల్ ఆఫీసర్				
సమయపాలకులు				
సెక్యూరిటీ గార్డ్స్				
వ్యాపారం				
వ్యాపార ఇన్ చార్జి				
కార్యనిర్వహకులు				
ఆర్థిక లావాదేవీలు				
ఉపగణాధికారి				

పంటల వివరాలు

Sl. No	పంట పేరు	
1	విస్తీర్ణం (ఎకరం)	
2	ఎకరం (కిలోలు/లీటర్)	
3	మొత్తం పరిమాణం (కిలోలు/లీటర్)	
4	కొనుగోలు ధర/కేజీ/లీటర్	
5	యూనిట్ రవాణా ఖర్చు/కిలో	
6	నిల్వ	
7	ఆచరణీయ ఖర్చులు	
8	సేకరణ ఖర్చు	
9	రవాణా	
10	నిల్వ	
11	మొత్తం వేరియబుల్ ఖర్చులు	
12	కిలో అమ్మకపు ధర	
13	మొత్తం విక్రయాలు	
14	సేల్స్ రియలైజేషన్ (9-7)	

రైతు ఉత్పత్తి సంస్థలు యొక్క విస్తరణ కార్యకలాపాలు

S. No	కార్యాచరణ	సంవత్సరం 1	సంవత్సరం 1	సంవత్సరం 1	సంవత్సరం 1	సంవత్సరం 1
1	సభ్యుల సంఖ్య					
2	క్షేత్రాలకు వెళ్లిన నిపుణుల సందర్శనల సంఖ్య					
3	నిపుణుల రుసుము					
4	నిపుణుల రుసుము సందర్శనల మొత్తం ఖర్చు					
5	డెమో ప్లాట్ల సంఖ్య					
6	డెమో ప్లాట్ కు ధర					
7	డెమో ప్లాట్ల మొత్తం ఖర్చు					
8	రైతుల బహిర్గత సందర్శనలు					
9	ప్రతి సందర్శన ఖర్చు					
10	మొత్తం విస్తరణ ఉదంతం ఖర్చు					
	మొత్తం (4+7+10)					

మూలం: NABARD/CSA శిక్షణ - రైతు ఉత్పత్తి సంస్థ ఫార్మాట్

అనుబంధం: II

ప్రత్యక్ష మార్కెట్ అనుసంధానం కోసం ముఖ్యమైన చిరునామాలు
ఇఫో- ఫార్మర్స్ సర్వీస్ సెంటర్ మరియు బజార్ సెంటర్ చిరునామాలు (తెలంగాణ)

శ్రీ సుధీర్ ఫెర్టిలైజర్స్ (BA)-Ib1103

ఆఫీస్ నెం-1-110, రేలకుంట, ఎట్-వరంగల్, వరంగల్ జిల్లా, (తెలంగాణ)-506342
ఉదయం 9 నుండి సాయంత్రం 5 వరకు

సాయి కృపా ఫెర్టిలైజర్స్ అండ్ పెస్టిసైడ్స్ - (Ba)-Ib1093

7-1-415, రాంగోపాల్ స్ట్రీట్, ఎట్-నిజామాబాద్, నిజామాబాద్ జిల్లా, (తెలంగాణ)-503001
ఉదయం 9 నుండి సాయంత్రం 5 వరకు

శ్రీ మణికంఠ శ్రేడర్స్ (BA)-IB1094

2/5/397,1వ అంతస్తు, బురదర్లవపురం, అట్-ఖమ్మం, జిల్లా-జిల్లా-ఖమ్మం (తెలంగాణ)-507003
ఉదయం 9 నుండి సాయంత్రం 5 వరకు

సాయి కృష్ణ ఫెర్టిలైజర్స్ - యడ్పల్లి-IB0238

సిండికేట్ బ్యాంక్ దగ్గర, నిజామాబాద్ జిల్లా, తెలంగాణ - 503202
ఉదయం 9 నుండి సాయంత్రం 5 వరకు

పెద్దకొత్తపల్లి-IB0557

H.No. 6-23/5 మెయిన్ రోడ్, ఎస్సార్ ఆయిల్ పంప్ పక్కన, పెద్ద కొత్తపల్లి, నాగర్ కర్నూల్ జిల్లా,
తెలంగాణ - 509412
ఉదయం 9 నుండి సాయంత్రం 5 వరకు

సదాశివపేట-IB0173

3-8-23/1 వికారాబాద్ రోడ్ సదాశివపేట, జిల్లా మెదక్, తెలంగాణ - 502291
ఉదయం 9 నుండి సాయంత్రం 5 వరకు

దొల్తాబాద్-IB0172

321/ 1 బస్టాండ్ దగ్గర, హత్నూర మండలం, మెదక్ జిల్లా, తెలంగాణ రాష్ట్రం - 502296
ఉదయం 9 నుండి సాయంత్రం 5 వరకు

గుడేబల్లూర్-IB0168

షాప్ నెం. 3,4,5, సై.నెం. 776/A, వెంకటగిరి కాంప్లెక్స్ తై రోడ్, గ్రామం గుడేబల్లూర్, మండలం
కృష్ణ మండలం, మహబూబ్ నగర్ జిల్లా, తెలంగాణ -509352
ఉదయం 9 నుండి సాయంత్రం 5 వరకు

తంగళ్లపల్లి-IB0169

ZP హై స్కూల్ ఎదురుగా, మెయిన్ రోడ్, తంగళ్లపల్లి గ్రామం మరియు మండలం,

రాజన్న సిరిసిల్ల జిల్లా, తెలంగాణ- 505405
ఉదయం 9 నుండి సాయంత్రం 5 వరకు

కోడాడ్-IB0167

డోర్ నెం. 1-13/5/1/A, OPP. హెచ్.పి. పెట్రోల్ పంప్, సూర్యాపేట రోడ్, కోడాడ్ టౌన్, తెలంగాణ

- ఆఫీస్ నెం-1-110, రేలకుంట, వద్ద-వరంగల్ జిల్లా (తెలంగాణ)-506342
- 7-1-415, రాంగోపాల్ స్ట్రీట్, ఎట్-నిజామాబాద్ నిజామాబాద్ జిల్లా, (తెలంగాణ) - 503001
- 2/5/397,1వ అంతస్తు, బురదర్శవపురం, ఖమ్మం జిల్లా (తెలంగాణ)-507003
- D నెం-2-25, మెయిన్ రోడ్, గొల్లపూడి, వైరా మండలం, ఖమ్మం జిల్లా(తెలంగాణ)-507165
- షాప్ నెం. 721/5/1, RTC బస్టాండ్ ఎదురుగా, మెయిన్ రోడ్, నల్గొండ రోడ్, చందూర్, నల్గొండ జిల్లా, తెలంగాణ రాష్ట్రం – 508255.
- G M ఖేసీ బిల్డింగ్ 2-3-53 సుభాస్ గంజ్ జహీరాబాద్, మెదక్ జిల్లా, తెలంగాణ - 502220
- యడ్పల్లి, సిండికేట్ బ్యాంక్ దగ్గర, నిజామాబాద్ జిల్లా, తెలంగాణ రాష్ట్రం- 503202
- ZP హై స్కూల్ ఎదురుగా, మెయిన్ రోడ్, తంగళ్లపల్లి గ్రామం మరియు మండలం, రాజన్న సిరిసిల్ల జిల్లా, తెలంగాణ
- డోర్ నంబర్: 2-72 మరియు 2-78 గ్రామం భూపతిపూర్, గర్రెపల్లి క్రాస్ రోడ్, హైవే పక్కన, మండలం: సులతానాబాద్, కరీంనగర్ జిల్లా, తెలంగాణ - 505186
- డోర్ నం. 1-13/5/1/A, ఎదురుగా. హెచ్.పి. పెట్రోల్ పంప్, సూర్యాపేట రోడ్, కోడాడ్ టౌన్
- షాప్ నెం. 3,4,5, సై.నెం. 776/A, వెంకటగిరి కాంప్లెక్స్ తై రోడ్, గ్రామం గుడేబెల్లూర్, మండలం కృష్ణ మండలం, మహబూబ్ నగర్ జిల్లా, తెలంగాణ 509352
- H.No. వద్ద షాప్ నెం.1, 2. 5-46 (పాతది), శారదా నర్సింగ్ హోమ్ దగ్గర, వైరా గ్రామం, ఖమ్మం జిల్లా, తెలంగాణ 507165
- బస్టాండ్ ముందు, కమ్లాపూర్, వరంగల్ అర్బన్, తెలంగాణ- 505425-506169
- 10-5-22, మాసబ్ ట్యాంక్, హైదరాబాద్, 500028, దక్షిణ – జోన్, ఫ్యాక్స్ - 040-23317916
- మెయిల్: SmmTelangana@Iffco.in

విత్తనాల కోసం సంప్రదించండి

తెలంగాణ విత్తనాభివృద్ధి సంస్థ

5-10-193, II అంతస్తు, HACA భవన్, పబ్లిక్ గార్డెన్స్ ఎదురుగా, హైదరాబాద్, 500004
ఫోన్ 040-23236088, 23292526 ఇమెయిల్: tssdcltd@gmail.com

తెలంగాణ స్టేట్ కోఆపరేటివ్ మార్కెటింగ్ ఫెడరేషన్ లిమిటెడ్ (MARKFED)

D.No.5-2-68, 3వ అంతస్తు, మహాత్మా గాంధీ మార్కెట్ భవన్

జాంబాగ్, హైదరాబాద్ - 500 095

ఫోన్: 040- 2460 7106/108, ఫ్యాక్స్: 040-2460 7100

అనుబంధం: III

విజయ గాథ E-NAM (E-NAM వెబ్ సైట్ నుండి తీసుకోబడింది)

eNAM మహా కౌశల్ ప్రోగ్రెసివ్ ఫార్మర్స్ సెల్స్ రిలయన్స్ ప్రొడ్యూసర్ కంపెనీ లిమిటెడ్ (MPFSRPCL) ద్వారా రైతులు పొందిన మెరుగైన ధరలు మధ్య ప్రదేశ్ లోని సియోని జిల్లా చిక్నా గ్రామంలో నమోదు చేయబడ్డాయి. ఇది సియోనిలోని 29 గ్రామాలకు చెందిన 3000 మంది రైతులకు సేవలు అందిస్తోంది. ENAM గురించి అవగాహన కల్పించడానికి MPFSRPCL యొక్క కిసాన్ సమ్మేళనకు సియోనిలోని eNAM మండి ప్రొఫెషనల్ శ్రీ మనోజ్ పాట్లే హాజరయ్యారు. పరస్పర చర్య MPFSRPCL సభ్యులలో ఆసక్తిని పెంచడమే కాకుండా eNAM గురించి మరింత తెలుసుకోవడానికి వారు తమ అధికారులను అభ్యర్థించారు. MPFSRPCL మెంటర్ శ్రీ దిబ్యా పాండే, రిలయన్స్ ఫౌండేషన్ ప్రాజెక్ట్ డైరెక్టర్, eNAM గురించి మరిన్ని అంతర్గత వివరాలను పొందడానికి ఢిల్లీలోని eNAM మార్కెటింగ్ బృందానికి సంబంధించిన వివరాలను వెల్లడించారు. అలాగే నిర్వహణ ప్రక్రియ, నాణ్యత అంచనా, పారదర్శక, బరువు మరియు చెల్లింపులకు సంబంధించిన వివరణాత్మక చర్చల తర్వాత, అతను వారి సభ్యులు ఉత్పత్తి చేసే మొక్కజొన్నను విక్రయించడానికి eNAMని ఉపయోగించడానికి ఆసక్తిని వారిలో పెంచారు. దీంతో గ్రామస్థాయిలో విక్రయాలతో పోలిస్తే సియోనిలోని ఈనామ్ మండి పోర్టల్ ద్వారా క్వంటాలీకు రూ.70-150 అధికంగా ఆదాయం వస్తుందని రైతులు సంతోషం వ్యక్తం చేశారు.

eNAM ద్వారా విక్రయించడం ద్వారా, వారు మెరుగైన పారదర్శక మార్గంలో పోటీ ధరలను తెలుసుకుంటారు మరియు చెల్లింపు వారి నిర్మాత కంపెనీ ఖాతాలో ఆన్లైన్లో జమ చేయబడుతుందని అతను వారి సభ్యులతో చర్చించాడు. దీంతో గ్రామ స్థాయిలో అమ్మకంతో పోలిస్తే సియోనిలోని ఈనామ్ మండి పోర్టల్ ద్వారా క్వంటాలీకు రూ.70-150 అధిక ఆదాయం వస్తుందని రైతులు సంతోషం వ్యక్తం చేశారు. MPFSRPCL వారి సభ్యుల నుండి మొక్కజొన్నను సమీకరించింది, పారదర్శక మార్గంలో eNAM ద్వారా ఉత్పత్తులను ఆన్లైన్ లో విక్రయించడానికి eNAM మండికి ఉత్పత్తులను తీసుకురావడానికి లాజిస్టిక్స్ మరియు ఇతర నిర్వహణ మద్దతును తెలియచేశారు.

ప్రారంభం దశలో వారు ప్రక్రియ పరిచయం కోసం eNAMలో చిన్న పరిమాణాలను విక్రయించారు. ఉత్పత్తి కంపెనీ సభ్యులు eNAM యొక్క ప్రక్రియను అర్థం చేసుకున్న తర్వాత వారు eNAM సిస్టమ్ పై విశ్వాసం వ్యక్తం చేసిన తర్వాత, వారు eNAM సియోని మండి ద్వారా విక్రయించడానికి తమ ఉత్పత్తులను ఎక్కువ పరిమాణంలో తీసుకువచ్చారు. డిసెంబర్ 2018 నుండి జనవరి 2019 మధ్య కాలంలో మొక్కజొన్న సీజన్లో వారు సియోనిలోని eNAM మండి ద్వారా రూ. 70.12 లక్షల విలువైన 5000 క్వంటాలీ మొక్కజొన్నను విక్రయించారు, వాణిజ్య ధరలు eNAMలో క్వంటాలీకు రూ. 1325 నుండి రూ. 1510 మధ్య

ఉండడం సంతోషం. చిన్న మరియు సన్నకారు రైతులకు సేవలందిస్తున్న ఈ వ్యాపారానికి ప్రశంసాపూర్వకంగా, MPFSRPCLకి 26 జనవరి 2019న సియోని కలెక్టర్ శ్రీ ప్రవీణ్ సింగ్ “ప్రశంస లేఖ” అందించారు.

అనుబంధం: IV

భారతదేశంలో విజయవంతమైన రైతు ఉత్పత్తిదారులు

భారత సేంద్రీయ రైతు ఉత్పత్తి సంస్థ కొచ్చి, కేరళ: ఈ సంస్థ సెప్టెంబరు 2004లో భారతదేశంలో స్థాపించబడిన మొదటి సంస్థ కావడం గమనార్హం. ఈ సంస్థ దాని అధీకృత మూలధనాన్ని రూ. 50 లక్షలుగా ఉండగా ఒక్కొక్కటి 1000 మూలధనం వాటా. ఇది 4 సంవత్సరాల వ్యవధిలో ౧౦ మంది వాటాదారుల నుండి ఏకంగా 1356కి చేరింది. అంటే ప్రస్తుత కంపెనీ మూలధనం వాటా 13, 56,000 రూపాయలు. ఈ కంపెనీలో 8 మంది డైరెక్టర్లు మరియు 3 ఉద్యోగులు ఉన్నారు. ఈ కంపెనీ తన ప్రోత్సాహాన్ని ఒక్కో షేరుకు 40,000 రూపాయలను ప్రతి ఏటా తమ వాటాదారులకు అందిస్తుంది. ఈ సంస్థ పెప్పర్, ఏలకులు, వనిల్లా, కాఫీ, కోకో మరియు జాజికాయ మొదలైన సేంద్రీయ పంటలతో వ్యవహరిస్తోంది.

అలాగే వర్షాధార ప్రాంతం అయితే సాగు కోసం ఉపయోగించే విస్తీర్ణం 12,793 ఎకరాలు. ఈ సంస్థ వ్యాపార పరిమాణం కేవలం నాలుగు సంవత్సరాల కాలంలో సున్నా నుండి రూ. 5.52 కోట్లు చేరుకుంది. ఈ సంస్థ ఆధ్వర్యంలో పండించే ఉత్పత్తుల విక్రయాల కోసం, హిందూస్థాన్ యూనిలీవర్, క్యాడ్బరీ మరియు స్విట్లర్లాండ్, కెనడా, జర్మనీ వంటి అంతర్జాతీయ కంపెనీలతో వ్యాపార లావాదేవీలు కొనసాగిస్తుంది. సంస్థలోని సభ్యులకు సామర్థ్య నిర్మాణ కార్యక్రమాల ద్వారా వ్యవసాయ పద్ధతులపై అవగాహన కల్పించారు. ఒక్కో సమూహంలో 10-15 మంది సభ్యులతో కూడి ఉంది. వీరు పంటలపై ఆసక్తిని పెంచుకోవడమే కాకుండా వారు పండించిన పంటలను తమ ఇంటివద్ద నుండే సేకరించి గిడ్డింగులకు పంపించే విధానాన్ని అవలంబిస్తున్నారు.

ఈ సంస్థ రైతులు పండించే ఉత్పత్తులను సేకరించే సమయంలోనే వారికి అక్కడికక్కలే నాగతు చెల్లింపులు చేస్తున్నారు. ప్రస్తుతం ఈ సభ్యులు గతంలో సంపాదించిన దానికంటే ఇప్పుడు అధిక మొత్తంలో సంపాదిస్తున్నారు. క్యాడ్బరీతో అనుబంధించడం ద్వారా కంపెనీ లాభపడమే కాకుండా వారు సేకరించే వాటిలో రూ. 70 నుంచి రూ. 96-100 వరకు సంపాదించారు. ఈ సంస్థ తన సేంద్రీయ ఉత్పత్తికి ధృవీకరణ కోసం INDOCENT, కొచ్చితో కలవడం జరిగింది. ధృవీకరణ ద్వారా నేషనల్ హార్టికల్చర్ మిషన్ ద్వారా వచ్చిన మొత్తంలో ఎకరాకు 150 రూపాయల రాయితీ ఇచ్చారు. కంపెనీ అంతర్గత నియంత్రణ వ్యవస్థ బాగా పనిచేస్తుంది అని చెప్పాలి. కంపెనీ అందించే పంటలలో కోకో బీన్స్ అంతర్జాతీయ ప్రమాణాలకు ప్రాసెసింగ్ మరియు విలువ జోడింపు కోసం ఎంపిక చేయబడింది. దీనికి ముందు కోకో గింజల ఎగుమతి నాణ్యత లోపించడం కారణంగా తిరస్కరించబడింది. అందువల్ల కంపెనీ దానిని ప్రాసెస్ చేయడం ద్వారా విలువ పెంచే ప్రక్రియను చేపట్టింది. కోకో బీన్స్ ఎగుమతి కోసం భారీ డిమాండ్ ఉందని కంపెనీ గుర్తించింది, ప్రస్తుతం వారు అక్కడ మొత్తం డిమాండ్ను సరఫరా చేయలేకపోతున్నారు.

పంటల ఉత్పాదకత కాలక్రమేణా క్షీణించింది. ఉదాహరణకు మిర్చి ఉత్పాదకత ఎకరాకు 100 కిలోల నుండి 200 కిలోలకు తగ్గింది. అలాగే కాళ్ళ తెగులు వ్యాధి వల్ల కంపెనీ రైతులు కాఫీ, మిరియాలతో కూడిన మిశ్రమ వ్యవసాయాన్ని ఎంచుకున్నారు. కొబ్బరి, అరేకా గింజ చెట్లు, వనిల్లా మొక్కలు మరియు అరటి మొక్కలు పండిస్తున్నారు. ఈ మిశ్రమ ఫలితం ద్వారా వ్యవసాయం కోసం బావులు మరియు బోరు బావుల నిర్మాణం పెరుగుతున్నాయి. అల్లాగే ఎకరానికి రెండు 2 ఆవులను కొనుగోలు చేయడం జరుగుతుంది. వ్యవసాయం పలు ప్రయోజనాలు సమకూరడం ద్వారా నియంత్రణ మరియు సేంద్రియ ఎరువు వాడకం వల్ల ఎకరం భూమికి ఆదాయం రెట్టింపు అవుతుంది. వాతావరణ మార్పులు మరియు వార్షిక వర్షపాతం తగ్గడం వల్ల పంట ఉత్పాదకతను ప్రభావితం అవుతుందని తెలిసింది. ఈ ప్రాంతంలో అరటి ధర రూ. 120000 ఉండగా బియ్యం ధర మాత్రం కేవలం రూ. 15000 మాత్రమే ఉండడం గమనార్హం.

కాబట్టి ప్రజలు వరి పంటను కాదని అరటి తోటల పెంపకం వైపు మొగ్గు చూపుతున్నారు. ఈ ప్రాంతంలో మిరియాలు తక్కువ దిగుబడి ఇస్తుండడం వల్ల కాఫీ మరియు వనిల్లా సాగుకు రైతులు ఆదరణ చూపుతున్నారు. ప్రస్తుతం కంపెనీ అధీకృత మూలధనం కొరతను ఎదుర్కొంటుంది. అప్పుగా ఉన్న ౨౦ లక్షల బ్యాంకు ఋణం తీర్చడానికి సభ్యులు తమ వ్యక్తిగత ఆస్తులను తాకట్టు పెట్టి 13.75% శాతం వడ్డీకి బ్యాంకు అప్పును తీర్చారు. ఈ కంపెనీలో ఉన్న సభ్యులు అందరు కూడా చిన్న మరియు మధ్యతరహా రైతులే కావడం విచారం కల్పించే అంశం. అంటే వారు వారు తమ స్వార్థం కోసం కాకుండా తమ సంస్థను కాపాడడంలో చూపిన చొరవ ఎంతో గొప్పది.

భాంగర్ కూరగాయల ఉత్పత్తి కంపెనీ, పశ్చిమ బెంగాల్:

ఈ కార్యక్రమాన్ని రాష్ట్ర ఉద్యానవన శాఖ మరియు ఫుడ్ ప్రాసెసింగ్ అండ్ యాక్సెస్ డెవలప్ మెంట్ సర్వీసెస్ (ADS) చేపట్టింది. ఈ కంపెనీ రైతులను సమీకరించడంలో విజయవంతమైంది. ఇది ఉత్పాదకతను పెంచడమే కాకుండా అమ్మకాల ధరను మెరుగుపరుస్తుంది. ఈ కంపెనీ లాభాలను పెంచుతూ తిరిగి లబ్ధి పొందిన సభ్యులను సైతం అభివృద్ధి చేస్తుంది. ప్రస్తుతం ఈ కంపెనీలో ఒక ఎకరం భూమి కలిగిన సన్నకారు రైతులు 1750 మంది సభ్యులు ఉన్నారు. ఇప్పుడు ఒక రైతు 7500 కిలోల నుండి 9500 కిలోల కంటే ఎక్కువ ఉత్పత్తిని పెంచగల సానుకూల అంశాలు ఉండడం ఆలోషించే విధంగా ఉంది. వారి ఆదాయంలో సైతం భారీ మార్పులకు దారి తీసింది.

గతంలో 140 రోజుల్లో రూ. 22,000 సంపాదించగా ప్రస్తుతం కేవలం 120 రోజులకే రూ. 85,000 ఆదాయం సమకూర్చుకుంటున్నారు. ఈ కంపెనీలో చేరడానికి ముందు, రైతులకు వ్యవసాయ మౌలిక సదుపాయాల కొరత, ఉత్పాదకాలు మరియు ఆర్థిక కొరత, బహుళ పంటలు మరియు అంతర్ పంటలపై అవగాహన లేకపోవడమే కాకుండా వ్యాపార కొరత తీవ్రంగా ఉండేది. కంపెనీని అభివృద్ధి చేయడానికి రైతులు ఒక్కొక్కరు 15-20 మంది సభ్యులతో కూడిన ఉమ్మడి ఆసక్తి సమూహాలను ఏర్పాటు చేసుకున్నారు. దాదాపు 48 గ్రామాల నుండి సభ్యులను చేర్చించుకొని 117 FIGలను ఏర్పాటు చేసుకున్నారు. ఈ కంపెనీ 2012 సెప్టెంబర్ లో అందుబాటులోకి వచ్చింది. ఈ సంస్థ యొక్క ప్రధాన లక్ష్యాలు ఏమిటంటే ప్రధానంగా కూరగాయల సాగు ఖర్చును తగ్గించడం, ఆధునిక సాంకేతిక పరిజ్ఞానాన్ని

ఉపయోగించడం, మౌలిక సదుపాయాలను మెరుగుపరచడం, ప్రత్యక్ష మార్కెట్ అనుసంధానాన్ని ప్రోత్సహించడం, పంటలకు విలువను జోడించడం మరియు సేంద్రియ వ్యవసాయాన్ని ప్రోత్సహించడం వంటివి ప్రధానమైనవి.

ప్రస్తుతం రైతులకు కంపెనీ చెల్లించిన మూలధనం రూ. 7.3 లక్షలు కావడం గొప్ప విషయం అని చెప్పవచ్చు. రైతులు పండించే ప్రధాన పంటలు మిర్చి, బెండకాయ, క్యాప్పిక్, దోసకాయ, క్యాలిఫ్లవర్, టమాటా, క్యాబేజీ తదితర పంటలు అని చెప్పవచ్చు. కంపెనీ 92 పాలీ హౌస్ల నిర్మాణానికి ఉత్పాదకాలను అందించి సభ్యులను ఒప్పించింది జరిగింది. వారు ఎరువుల కొనుగోలు కోసం భారత రైతు ఎరువుల కోఆపరేటివ్ లిమిటెడ్ (IFFICO)తో ఒప్పందం కుదుర్చుకున్నారు. భూసార పరీక్షల కోసం సైతం విజ్ఞాన కేంద్రంతో ఈ సంస్థ ఒప్పందం చేసుకుంది. వివిధ మార్కెట్లకు సరఫరా చేసే కూరగాయలను కంపెనీ ప్రాసెస్ చేసి, గ్రేడింగ్ చేసి ప్యాక్ చేస్తుంది. ఈ కంపెనీ మదర్ డైరీతో పాటు పశ్చిమ బెంగాల్ ప్రభుత్వంతో కూరగాయలను సరఫరా చేయడానికి ఒప్పందం చేసుకుంది. అలాగే ఈ కంపెనీ మెట్రో క్యాష్ మరియు క్యారీ లిమిటెడ్ వంటి రిటైల్ మరియు హోల్సేల్ అవుట్లెట్లతో కూడా ఒప్పందం కుదుర్చుకున్నాయి. అలాగే మరియు కొన్ని హోటళ్ళు కూరగాయలను సరఫరా చేయడానికి ఒప్పందాలు చేసుకున్నాయి.

ఈ కంపెనీ సభ్యులను ఒప్పించి తక్కువ ధరలకే బ్యాంకు నుండి రుణాలు తీసుకునేలా చేసి కొత్త రకాల ఉత్పత్తులను అందుబాటులోకి తీసుకురావాలని ప్రయత్నం చేస్తున్నారు. అందుకోసం అనేక సవాళ్ళను సంస్థ ఎదుర్కోక తప్పడం లేదు. ఈ సవాళ్ళను సంస్థ అధిగమిస్తూనే ఎన్నో విజయాలు సాధిస్తూ వస్తుంది. ఈ సంస్థ పశ్చిమ బెంగాల్ ప్రభుత్వం నుండి 121.65 లక్షల రూపాయలు సబ్సిడీ తీసుకోవడం ద్వారా ప్రస్తుతం వారు కోల్డ్ స్టోరేజీలను నిర్మించాలని ప్రణాళికలు సిద్ధం చేశారు. ఆ విధంగా భాంగర్ కూరగాయల ఉత్పత్తి కంపెనీ ఒక ఉదాహరణగా నిలిచింది అని చెప్పవచ్చు. అదే విధంగా ఈ సంస్థ పలు ఉత్పత్తి సంస్థలకు ఒక నమూనాగా నిలుస్తుందని చెప్పవచ్చు. ఈ నేపథ్యంలో ప్రధాన అంశాలు ఏమిటంటే, గరిష్ట జ్ఞానాన్ని రైతులకు అందించడం మరియు ప్రారంభ దశలలో రైతుకు అవగాహన కల్పించడం, పారదర్శకత మరియు జవాబుదారీతనం నిర్వహించడం, వనరులను సభ్యులందరూ సద్వినియోగం చేసుకోవడం, బ్యాంకు రుణాలు సైతం అందరు రైతులు పొందేలా చూడడం కీలకాంశం. మార్కెట్లను అనుసంధానం చేయడానికి, వాటిని ప్రస్తుత పరిస్థితుల నేపథ్యంలో అప్లేట్ కావాల్సిన అవసరం ఉంది. అందుకే ఈ అంశాలపై నిరంతర పరిశోధనలు జరగాల్సిన అవసరం ఉంది.

మధ్యప్రదేశ్ మహిళా కోళ్ల పరిశ్రమ సంస్థ ప్రైవేట్ లిమిటెడ్:

దారిద్ర్య రేఖకు దిగువన ఉన్న ఎస్సీ మరియు ఎస్టీ కుటుంబాలకు చెందిన మహిళలతో భారతదేశంలోనే ఈ రకమైన కంపెనీ మొదటిది కావడం గొప్ప విషయం అని చెప్పాలి. ఈ రాష్ట్రంలో గిరిజనులు వారి జీవనోపాధి కోసం అటవీ భూములపై ఆధారపడి జీవిస్తున్నారు. అయితే అటవీ ప్రాంతంలో ఆంక్షలు ఉనందున గిరిజనులు వారి ఆధారితం కోల్పోయారు. ఫలితంగా వారు మరింత పేదరికంలోకి నెట్టివేయబడుతున్నారు. బతుకు దెరువు కోసం పురుషులు తమ కుటుంబ సభ్యులను ఇంటి వద్దనే వదిలివేసి ఇతర ప్రాంతాలకు వలస వెళ్తున్నారు. దాని వల్ల మహిళలకు కుటుంబ భాద్యతలు బరువుగా మరి వారు అనేక ఇబ్బందులు ఎదుర్కొంటున్నారు.

అయితే గిరిజన కుటుంబాలు ఆహారం కోసం తమ పెరట్లో పక్షులను పెంచుకునే పరిస్థితి దాపురించింది. కానీ ఆ పక్షుల పెంపకమే వారికి ఆదాయం చేకూర్చుతుంది భావించలేక పోయారు. ఆ గ్రామ ప్రధాన్ గిరిజనులు పెంచుకుంటున్న కోళ్లను చూసి వారిని ఆ రంగంలోనే రాణించాలని వారిని కోరారు. ఫలితంగా వారు ఇప్పుడు కోళ్ల పెంపకంలో ఆరితేరి కోళ్ల పరిశ్రమలో సభ్యులుగా ఉన్నారు. ప్రస్తుతం ఇప్పుడు మంచి ఆదాయం సంపాదిస్తున్నారు. ఆ గ్రామ ప్రధాన్ ప్రతి గిరిజన కుటుంబానికి 30 వేల రూపాయలు రుణంగా ఇప్పించి ఆ డబ్బుతో వారి ఇంటి పెరట్లో కోళ్ల పెంపకానికి కావాల్సిన షెడ నిర్మాణం పూర్తిచేయించి జరిగింది. ఆ గిరిజన మహిళలు 1994 లో కోళ్ల పెంపకాన్ని ప్రారంభించడం జరిగింది. రాష్ట్రంలో మొదటి ప్లాట్ల కో-ఆపరేటివ్ 2001లో కేన్సా ప్లాట్ల సహకారి సొసైటీ పేరుతో స్థాపించబడింది. అదేవిధంగా 8 కో-ఆపరేటివ్లు ప్రారంభించబడ్డాయి. అక్కడ ప్రతి స్త్రీ 400-800 పక్షులను పెంచే భాద్యతను నిర్వహిస్తున్నారు.

చాలా మంది సభ్యులు గోండ్ జాతికి చెందిన గిరిజన మహిళలే. వారి జీవనోపాధికి ప్రత్యామ్నాయాలు లేనందున ఆ గ్రామ ప్రధాన్ ప్లాట్ల జోక్యంతో ప్రయత్నించి సఫలీకృతం అయ్యారు. ఈ కంపెనీని ప్రోత్సహించడానికి ప్రాథమిక ఆలోచన ఏమిటంటే, చిన్న వాటా దారుగా ఉన్న మహిళా ప్లాట్ల ఉత్పత్తిదారులను ప్రోత్సహించడం మరియు వారిని మార్కెట్ సూత్రాలపై పని చేసే కలెక్టివ్ లో ఏకీకృతం చేయడంతో పాటు వారి సామాజిక-ఆర్థిక అభ్యున్నతి కోసం కృషి చేయడం ప్రధాన లక్ష్యాలలో ఒకటి అని చెప్పాలి. ఈ కంపెనీ 8 సహకార సంస్థలచే ప్రోత్సహించడం జరిగింది. అందులో మధ్యప్రదేశ్ రాష్ట్ర ప్రభుత్వం, MPDPIP, SGSY ప్రోగ్రామ్ ద్వారా గ్రామీణాభివృద్ధి మంత్రిత్వ శాఖ, FORD ఫౌండేషన్ & RABO బ్యాంక్ ఫౌండేషన్ MPWPCL వంటి సంస్థలు ఈ కంపెనీ వృద్ధికి సబ్సిడీ మరియు సీడ్ మనీ అందించడం జరిగింది.

ఈ సంస్థలో మధ్యప్రదేశ్ లోని హోషంగాబాద్, సిద్ది, చత్తర్ పూర్, దిండోరి మరియు టికార్ ఘర్ లోని 5 జిల్లాల నుండి 108 గ్రామాల్లో ఉన్న 8 సహకార సంఘాల్లో 4,050 మంది ఎస్సీ మరియు ఎస్టీ మహిళా సభ్యులు ఉన్నారు. పాలన అనేది గ్రామ స్థాయి నుండే నిర్మాణం కావాలనే ఉద్దేశంతో గ్రామ స్థాయిలో స్వయం సహాయక బృందాలు ఏర్పాటు చేశారు. దాని ద్వారా ఆసక్తి ఉన్న వారిని ప్రోత్సహిస్తూ వారిని సంస్థలకు భాద్యులుగా చేశారు. అలా మొదలైన ఈ సంస్థలు ఇప్పుడు పూర్తి స్థాయి సభ్యులతో సగర్వాంగా నడుస్తూ అందరికీ ఆదర్శంగా నిలుస్తున్నాయి. ఈ కంపెనీనిలు ఒక వెటర్నరీ డాక్టర్ తో పాటు ముఖ్య కార్య నిర్వహణ

అధికారులు ఉన్న నిపుణ్యం గల బృందం చేత పనిచేస్తూ ఎలాంటి ఇబ్బందులు లేకుండా సజావుగా నడుస్తున్నాయి. ప్రతి కో-ఆపరేటివ్ కింద ప్రొడక్షన్ మేనేజర్, కో-ఆపరేటివ్ మేనేజర్ మరియు మార్కెటింగ్ మేనేజర్లను నియమించారు. ప్రస్తుతం 4 దాన ప్రాసెసింగ్ యూనిట్లు మరియు ఒక ఔషధ తయారీ యూనిట్ ఏర్పాటు చేయడం ద్వారా కంపెనీ లావాదేవీల వ్యయాన్ని తగ్గించగలిగింది.

ఇది వారి ఉత్పాదక ఏర్పాట్ల వల్ల వారు తయారు చేసిన దాన మార్కెట్లో కిలోకు సగటు ధర 22.36 రూపాయలు ఉండగా వీరు తయారు చేసిన మేత దాణా ధర రూ. 17.36 మాత్రమే. అంటే వారు తయారు చేసిన దాణా ద్వారా వృధా ఖర్చును తగ్గించడం జాగిందన్న మాట. మహిళా వ్యాపారవేత్తలను ఏకతాటిపై తీసుకురావాలనే ముఖ్య ఉద్దేశం ఏమిటంటే వారి ఆధ్వర్యంలో నడుస్తున్న వ్యాపార విక్రయాలను విస్తృతం చేయడం ప్రధాన లక్ష్యం. ఈ వ్యాపార సంసలకు దేశంలోని వివిధ మార్కెట్లలో ఉన్న ధరల గురించి రోజువారీ సమాచారాన్ని అందించే మార్కెట్ సమాచార సేవకు లింక్ చేయడం జరిగింది. రోజువారీ ధర సహకార సంఘాల ద్వారా అంచనా వేయడమే కాకుండా వారి అధ్వర్యంలో రోజు వరి ధర నిర్ణయించబడుతుంది. "సుఖివా చికెన్" అనే బ్రాండ్ పేరు ప్రారంభించబడింది. అలాగే ఈ కంపెనీ ప్రభావవంతమైన విక్రయాల కోసం ఇటాలీలో హేచర్ మరియు పేరెంట్ ఫారమ్ను కూడా స్థాపించింది. సాధారణంగా విక్రయాలు నగదు ప్రాతిపదికన జరుగుతాయి, అయితే అవి అంకితమైన కస్టమర్లకు 3 రోజుల క్రెడిట్ను ఇస్తాయి.

సాధారణంగా విక్రయాలు నగదు ప్రాతిపదికన జరుగుతాయి, కానీ కొంత మంది ఖాతాదారులకు 3 రోజుల క్రెడిట్ను ఇస్తున్నాయి. ఈ పరిణామాల వల్ల ఇప్పుడు రూ. 31, 52,868 షేర్లు ఉన్నాయి. అలాగే కంపెనీ యొక్క అధీకృత మూలధనం 3, 50, 00,000 ఉంది. దీనికోసం చెల్లించిన మూలధనం 3, 15, 28,680.కావడం గర్వించదగ్గ విషయం. ప్రస్తుతం రాష్ట్ర కంపెనీ షేర్లలో 51 % కేస్తా కో-ఆపరేటివ్ ఆధీనంలో ఉన్నాయి. కంపెనీ వ్యాపార పరిమాణం 2014-15లో రూ. 34, 59, 54,751 ఉండగా ప్రతి సంవత్సరం పురోగతిని సాధిస్తూ వస్తుంది. ఈ మోడల్ విజయవంతమైన తర్వాత విదిష మరియు సాగర్లలో ప్రదర్శించిన తరువాత నిధులు SGSY పథకం నుండి నిధులు సైతం సమకూర్చబడుతున్నాయి (అరఫా సుల్తానా, 2016).