USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

স্থানীয় সেবাদানকারীদের ১-দিনের প্রশিক্ষণঃ এক্সিয়েল এবং মিক্সড ফ্লো পাম্প

ফ্লিপ চার্ট

সেশন ৫ঃ পাম্প সেবা ব্যবসা এবং আয়-ব্যয় বিশ্লেষণ

সিসা - যান্ত্রিকীকরণ ও সেচ প্রকল্প
সিমিট বাংলাদেশ

CIMMYT

iDE

অর্থের বিনিময়ে কোন জিনিস তৈরি, ক্রয় বা বিক্রয় করা বা সেবাপ্রদান করাকে ব্যবসা বলে। অন্য কথায়, একজন ব্যক্তি বা একদল ব্যক্তি কর্তৃক লাভ অর্জনের পাশাপাশি ভোক্তার চাহিদা পূরণের উদ্দেশ্যে পরিচালিত যে কোন কর্মকান্ড বা পেশাকে ব্যবসা বলে।

ব্যবসা তিন ধরণের হতে পারেঃ

১) জিনিস-পত্র তৈরি বা প্রস্তুত করা

২) বিপনন করা (যেমন, দোকান পরিচালনা)

৩) সেবা প্রদান (যেমন, কৃষি যন্ত্র সেবা)

ব্যবসা পরিকল্পনা কি?

ব্যবসা পরিকল্পনা ব্যবসার ধরণ, বিক্রি ও বাজারজাতকরণের কৌশল, অর্থের যোগান এবং সম্ভাব্য লাভ-ক্ষতি ইত্যাদি বর্ণনা করে। সহজ কথায়, নিম্নবর্ণিত প্রশ্নসমূহের উত্তরগুলোই হলো ব্যবসা পরিকল্পনা।

১) আমার ব্যবসার (এখানে পাম্প সেবা) বাজার কোথায়?

২) বাজারে তার (পাম্প সেবার) চাহিদা কতটুকু?

৩) ব্যবসা করার জন্য (পাম্প সেবা প্রদানে)আমার সামর্থ্য কতটুকু?

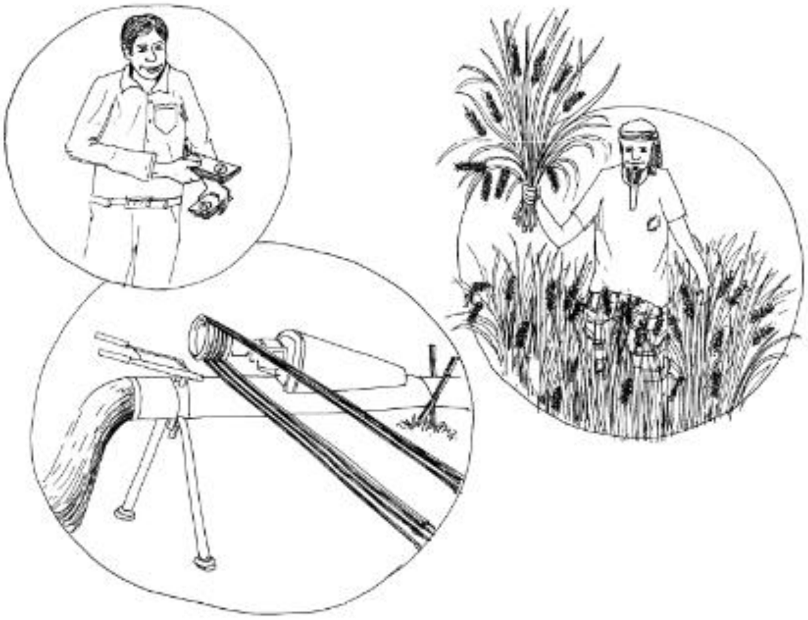
৪) এই ব্যবসা করতে (পাম্প সেবা দিতে) আমার কোন ধরণের মেশিন বা যন্ত্রপাতি প্রয়োজন?

৫) কোথা থেকে আমি প্রয়োজনীয় খুচরা যন্ত্রাংশ বা কাঁচামাল যোগাড় করব?

৬) আমার মূলধনের উৎস কি?

৭) প্রস্তাবিত ব্যবসা থেকে আমার কতটুকু লাভ হবে?

একজন সেবাদানকারীর অভিজ্ঞতা বর্ণনা



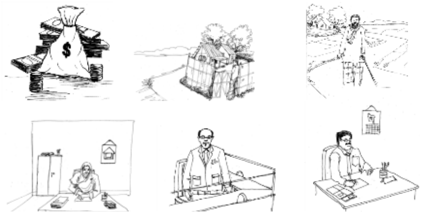
একজন সফল এক্সিয়েল ফ্লো পাম্প সেবাদানকারী তার ব্যবসার অভিজ্ঞতা বর্ণনা করবেন। এক্ষেত্রে তিনি নিম্নবর্ণিত বিষয়গুলোতে আলোকপাত করবেনঃ

- কেন তিনি এক্সিয়েল ফ্লো-পাম্প সেবা ব্যবসা করছেন?
- কিভাবে তিনি এক্সিয়েল ফ্লো-পাম্প সেবা দিচ্ছেন?
- এই ব্যবসায় খরচ ও লাভ কেমন?
- কত দিনে তিনি ব্রেক-ইভেন অর্জন করেছেন?
- কোন কর্মকান্ড বা কৌশল এই ব্যবসাকে লাভজনক করেছে?
- এই ব্যবসা করতে কি ধরণের চ্যালেঞ্জ মোকাবিলা করতে হচ্ছে?
- ভোক্তা কৃষকরা এক্সিয়েল ফ্লো-পাম্প ব্যবসা থেকে কিভাবে লাভবান হচ্ছেন?

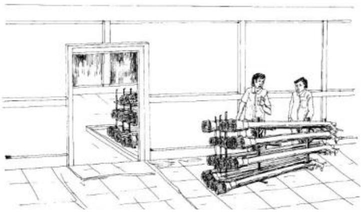
সেচ সেবাদানকারী হওয়ার আগে প্রশ্নগুলোর উত্তর জানা দরকার (দলীয় অনুশীলন)

এলএসপি

পাম্প ক্রয়ের জন্য অর্থের উৎস কি?



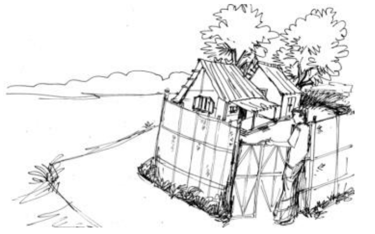
কোথা থেকে পাম্প সংগ্রহ করা যাবেঃ



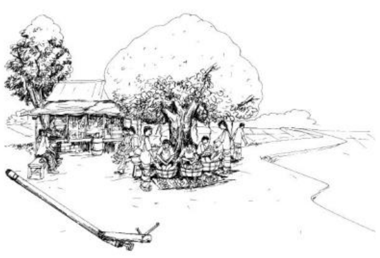
ভাল সেবা দেওয়ার জন্য কিভাবে আমি দক্ষতা বাড়তে পারি?

কিভাবে মেশিন মেরামত করবেন, খুচরা যন্ত্রাংশ কোথায় পাবেন?

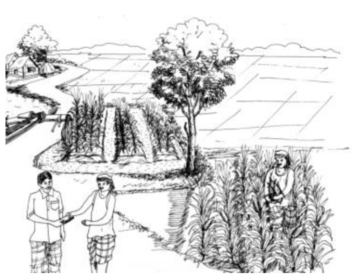
ব্যবসা কোথায় শুরু করবো? সেখানে সেচ সেবার চাহিদা কতটুকু? আর কোথায় চাহিদা আছে?



কি কর্মকান্ড/কৌশল অবলম্বন করলে ব্যবসা বাড়ানো যাবে?



সেবামূল্য কিভাবে নির্ধারণ করলে লাভ করা যাবে?



কম মূল্যে সেবাপ্রদানেরফলে কৃষকরালাভবানহবেন

কিভাবে আমি লাভ করতে পারি এবং একই সাথে কৃষকেরাও লাভবান হতে পারে?
কিভাবে আমি এএফপি সেবা গ্রহণের জন্য কৃষকদের আকর্ষণ করবো?

গ্রামের ও পার্শ্ববর্তী গ্রামের কৃষকদের সামনে তুলে ধরতে হবে

এএফপি/এমএএফপি-এর সুবিধাগুলো স্মরণ রাখা দরকারঃ

- উত্তোলন উচ্চতা কম (৩ মিটারের কম) হলে সেন্ট্রিফিউগাল পাম্পের তুলনায় এএফপি-র ২১-৫০% জ্বালানী কম লাগে, ফলে সেবাদানকারীর খরচ কম হয়।
- জ্বালানী খরচ কম হয় বিধায় সেবাদানকারী কৃষকদের কম মূল্যে সেচ দিতে পারেন ফলে কৃষকেরাও লাভবান হতে পারেন।
- এএফপি/এমএএফপি একই সময়ে সেন্ট্রিফিউগাল পাম্পের তুলনায় বেশি পানি উত্তোলন করে, তাই বেশি সংখ্যক কৃষককে সেচ সেবা দিয়ে লাভবান হওয়া যায়।

এএফপি সেবা ব্যবসার আয়-ব্যয় বিশ্লেষণ (দলীয় অনুশীলন)

প্রচলিত সেন্ট্রিফিউগাল পাম্প

A -(সেচের খরচ)

ভুট্টার ক্ষেত্রেঃ

জমির পরিমাণ =

তেল-জ্বালানী খরচ =

নালা তৈরি =

মোট=

H-(সেচের খরচ)

বোরো ধানের ক্ষেত্রেঃ

জমির পরিমাণ =

তেল-জ্বালানী খরচ =

নালা তৈরি =

মোট=

N -(সেচের খরচ)

অন্য ফসলের ক্ষেত্রেঃ

জমির পরিমাণ =

তেল-জ্বালানী খরচ =

নালা তৈরি =

মোট=

W - ব্রেক-ইভেন অর্জনে

সময় প্রয়োজন (বছরে) $= \frac{B}{(AG+AH+AI)}$

এএফপি/এমএফপি

B- (মূলধন)

এএফপি-এর দাম (টাকা) =

পাওয়ার টিলার-এর দাম (টাকা) =

C- ভুট্টা

জ্বালানী-তেল খরচ (টাকা/বিঘা) =

নালা তৈরির খরচ =

D- ভুট্টা

এলএসপি-র শ্রমের সুযোগ মূল্য (টাকা/বিঘা) =

E- ভুট্টা

সেচ প্রদান বাবদ এলএসপি-র সেবামূল্য (টাকা/বিঘা) =

F - এলএসপি-র লাভ (ভুট্টা থেকে)

$= [E - (C + D)]$

G - কৃষকের সাশ্রয় (ভুট্টা থেকে)

$= [A - E]$

I - বোরো ধান

জ্বালানী তেল খরচ (টাকা/বিঘা) =

নালা তৈরির খরচ =

J - বোরো ধান

এলএসপি-র শ্রমের সুযোগ মূল্য (টাকা/বিঘা) =

K - বোরো ধান

সেচ প্রদান বাবদ এলএসপি-র সেবামূল্য (টাকা/বিঘা)=

L - এলএসপি-র লাভ (বোরো ধান থেকে) =

$= [K - (I + J)]$

M - কৃষকের সাশ্রয় ((বোরো ধান থেকে) $= [H - K]$

O – অন্য ফসল

জ্বালানী তেল খরচ (টাকা/বিঘা) =

নালা তৈরির খরচ =

P- অন্য ফসল

এলএসপি-র শ্রমের সুযোগ মূল্য (টাকা/বিঘা) =

Q - অন্য ফসল

সেচ প্রদান বাবদ এলএসপি-র সেবা মূল্য (টাকা/বিঘা) =

R - এলএসপি-র লাভ (অন্যান্য ফসল)

$= [Q - (O + P)]$

S - কৃষকের সাশ্রয় (অন্যান্য ফসল)

$= [N - Q]$

T - এক দিনে কতটুকু জমিতে সেচ প্রয়োগ করা যায়

ভুট্টা (AA) =

বোরো ধান (AB) =

অন্যান্য ফসল (AC) =

U - বছরে কত দিন সেচ প্রয়োগ করা যায়

ভুট্টা (AD) =

বোরো ধান (AE) =

অন্যান্য ফসল (AF)=

V - সেবাদানকারীর এক বছরে লাভঃ

ভুট্টা: $AG = [AA \times AD \times (E - (C + D))]$

বোরো ধান: $AH = [AB \times AE \times (K - (I + J))]$

অন্যান্য ফসল: $AI = [AC \times AF \times (Q - (O + P))]$

এএফপি/এমএফপি সেচ ব্যবসা সংক্রান্ত তথ্য সংরক্ষণ

সেবাদানকারীগণ এএফপি/এমএফপি চালানোর জন্য প্রতিদিন কত খরচ হচ্ছে এবং প্রতিদিন সেচ সেবা দিয়ে কত লাভ করছেন এ সংক্রান্ত তথ্যসমূহ একটি রেজিষ্টারে সংরক্ষণ করবেন। এএফপি/এমএফপি ক্রয়ের জন্য বিনিয়োগকৃত অর্থের ব্রেক-ইভেন পেতে কতদিন লাগবে সেটা নির্ণয় করতে এবং ব্যবসায় আরও লাভ কিভাবে করা যাবে সেটা নির্ধারণ করার জন্য এটা খুবই জরুরী। নিচে কিছু উদাহরণ দেওয়া হলো যা সেবাদানকারীগণ ব্যবহার করতে পারেন।

ক) প্রাথমিক বিনিয়োগঃ

বিষয়	তারিখ	সংখ্যা	একক মূল্য (টাকা)	নিজস্ব (টাকা)	ঋণ (টাকা)
১। ২-চাকার পাওয়ার টিলার/ ডিজেল ইঞ্জিন					
২। এএফপি/এমএফপি					
৩। পরিবহণ খরচ					
৪। অন্যান্য					
			মোটবিনিয়োগ =		

খ) মাসিক আয়-ব্যয় সম্পর্কিত তথ্যঃ

তারিখ	এএফপি/এমএফপি চালাতে খরচ			সেবা মূল্য বাবদ আয়		
	খাত	পরিমাণ/সংখ্যা	টাকা (পরিশোধ)	কৃষক	জমির পরিমাণ ও ফসল	টাকা (পরিশোধ)
মার্চ	ডিজেল	১০ লিটার	৫৫০/-	আব্দুল জলিল	০.২৫ হেঃ (বোরো)	৮০০/-
	মবিল/গ্রীজ	৫০০ মি.লি.	১০০/-	শাহাবুদ্দীন	০.৪৫ হেঃ (বোরো)	১০০০/-
	খুচরা যন্ত্রাংশ	২ টি	৬০/-	মালেক মিয়া	০.২৫ হেঃ (বোরো)	১২০০/-
	পরিবহণ		৫০/-	সফিক মিয়া	০.৪০ হেঃ (বোরো)	১৬০০/-
	শ্রমিক		৩০০/-			
		মোট ব্যয় =	১০৬০/-		মোট আয় =	৪৬০০/-
					মোট লাভ (মোট আয় - মোট ব্যয়) =	৩৫৪০/-
এপ্রিল						
		মোট ব্যয় =			মোট আয় =	
					মোট লাভ (মোট আয় - মোট ব্যয়) =	

এএফপি সেচ সেবাগ্রহণকারীদের তালিকা রাখা ব্যবসা লাভজনক করতে সাহায্য করেঃ

কৃষকের নাম, ঠিকানা ও মোবাইল নম্বর	ফসল	জমির পরিমাণ	সম্ভাব্য তারিখ	সময়

মূলবার্তাসমূহ

সেবাদানকারীগণ ব্যবসা মডেল ব্যবহার করে সর্বাধিক লাভ অর্জন করবেন পাশাপাশি ভোক্তা কৃষকের সন্তুষ্টির দিকে লক্ষ্য রাখবেন। একজন এক্সিয়েল ফ্লো পাম্প সেবাদানকারী নিচে প্রদত্ত প্রশ্নগুলোর উত্তর জানার চেষ্টা করবেনঃ

- আমি যে সেচ সেবা দিতে চাচ্ছি তার বাজার কোথায়?
- বাজারে সেচ সেবার চাহিদা কতটুকু?
- সেবা দেওয়ার জন্য আমার সামর্থ্য কতটুকু?
- সেবা দেওয়ার জন্য কি ধরণের মেশিন বা যন্ত্রপাতি দরকার?
- এই ব্যবসা থেকে আমার কি লাভ হবে?
- ফসলে সেচ দেওয়া বেশি লাভজনক? নাকি মাছ বা চিংড়ি চাষের পুকুরে সেচ দেওয়া বেশি লাভজনক?
- বিনিয়োগের উপর ব্রেক-ইভেন অর্জন করা বলতে কি বুঝায়?
  [ব্যবসায় (এক্ষেত্রে এক্সিয়েল ফ্লোপাম্প ক্রয়ের জন্য) বিনিয়োগকৃত অর্থের সমপরিমাণ অর্থ লাভ করাই হলো ব্রেক-ইভেন]
- ব্রেক-ইভেন অর্জন করতে কত দিন লাগবে?