ఆచార్య ఎన్ జి రంగా వ్యవసాయ విశ్వవిద్యాలయం

లాం:: గుంటూరు

ANGRAU

DA – 243 (N S)

FARM MANAGEMENT, AGRICULTURAL CO-OPERATION, FINANCE AND MARKETING

Dr. V. Rajendra Prasad
Associate Professor
Department of Agricultural Economics
Agricultural College, Naira – 532 185, A.P.

కోర్సు నెంబరు : DA -243

కోర్సు పేరు : **క్షేత్రయాజమాన్యం, వ్యవసాయ సహకారము, విత్తము, క్రయవిక్రయం**

బోధనా గంటలు : **3(2+1)**

భౌతికశాస్త్ర ప్రకారము పదార్థాన్ని సృష్టించడం కాని నాశనం చేయడం గాని సాధ్యం కాదు. కేవలం వాటి రూపాన్ని మార్చగలం.

ఉత్పత్తి సిద్ధాంతం :

అర్థికశాస్త్ర పరిభాషలో ఉత్పత్తి అనేది కేవలం విలువగల వస్తువుల తయారీ లేదా సేవలనందించడం మాత్రమే.

ఉత్పత్తి - నిర్వచనం :

మనుషులు తమ అవసరాలు తీర్చగల వస్తువులను, సేవలను కొనుక్కొంటారు. వాటిని అమ్మడానికి ఉద్దేశించినపుడు ఆ వస్తువులకు లేదా సేవలకు మారకం విలువ వుంటుంది. అలా మారకం గల వస్తువులను ఉత్పత్తి చేయడాన్ని "ఉత్పత్తి" అంటారు.

భౌతికంగా ఇతరుల అవసరాలని మారకంద్వారా తీర్చడానికి ఉద్దేశించిన ఏ కార్యకలాపమైనా "ఉత్పత్తి" అంటారు. అనగా ఏదో ఒక కార్యకలాపం లేకుండా వస్తువులను కాని సేవలను కాని ఉత్పత్తి చేయలేము.

ఉదా :

* ఒక న్యాయవాది మేధస్సుతో ఉత్పత్తి చేసే న్యాయసలహా.
* రైతు భౌతికశ్రమతో పండించే పంట.
* పై రెండు కార్యక్రమాలు నిర్వచనం ప్రకారం ఉత్పత్తి కార్యక్రమాలే.
* ఈ కార్యకలాపాల వల్ల జరిగే ఉత్పత్తి ఇతరుల అవసరాలని తీర్చగలిగినదై ఉండాలి.
* న్యాయవాది తన స్వంత కేసులో వాడుకునే సలహా, తానుతినడం కోసమే పండించిన పంట ఈ నిర్వచనం ప్రకారం ఉత్పత్తి చేస్తున్నవాళ్లు కారు. వాళ్లు ఇతరుల కోసం చేసినపుడే అది ఉత్పత్తిఅవుతుంది.
* ఇతరుల అవసరాలు కూడ మారకం విలువ ద్వారా సంతృప్తి చెందాలి.
* మారక విలువ లేకుండా తమస్వంత అవసరాలను తీర్చడానికి చేసుకున్న ఉత్పత్తి-ఉత్పత్తిలో భాగం కాదు.

  ఉదా : ప్రతిఫలం ఏమీ లేకుండా తన దగ్గరి బంధువులకు ధాన్యం ఇచ్చిన రైతుని తీసుకున్నా రైతు ఉత్పత్తి ఇతరుల కోసం చేసినా దానికి మారకం మాత్రం జరగలేదు. ఉద్యమకారుడు, ఉత్పాదకాలు, ఉత్పాదితము, ఉత్పత్తిఫలము.

* **అర్థికశాస్త్రవేత్తల ప్రకారం ఉత్పత్తి కారకాలు :**
  1. భూమి (Land)
  2. శ్రమ (Labour)
  3. పెట్టుబడి (Capital) మరియు
  4. వ్యవస్థాపనము (Organization)
* భూమి, శ్రమ, పెట్టుబడులు, మరియు ఒకదాని ప్రభావం మరొకదానిపై వుండడం వలననే వస్తువుల ఉత్పత్తి అవుతుంటాయి.
* ఉత్పత్తి కార్యక్రమాన్ని అవాంతరాలు లేకుండా లాభాల బాటలో నడపడానికి ఒక వ్యవస్థాపకుడు (Organizer) అవసరం. అర్థిక పరిభాషలో వ్యవస్థాపకుడిని "ఉద్యమదారుడు" అంటారు.
* ఉద్యమదారుడు తన నిర్ణయం ద్వారా భూమి, శ్రమ, పెట్టుబడులను మిళితం చేసి వస్తు ఉత్పత్తి చేస్తాడు.

ఉదా : ఒక వస్తువును ఉత్పత్తిచేయడానికి శ్రమ, పెట్టుబడి, అనే రెండు ఉత్పాదకాలు కావాలి. ఈ రెండూ విభిన్న నిష్పత్తులలో మిళితం అవుతూ ఉండవచ్చు.

ఉత్పత్తి పద్ధతి	మొదట ఉత్పత్తి పద్ధతి	రెండవ ఉత్పత్తి పద్ధతి	మూడవ ఉత్పత్తి పద్ధతి
శ్రమ	1	2	3
పెట్టుబడి	4	3	2

ఒక యూనిట్ ఉత్పాదితాన్ని, ఒక యూనిట్ కాలంలో ఉత్పత్తి చేయడానికి వివిధ పద్ధతులు పై పట్టికలో చూపబడినవి. అయితే విభిన్న పద్ధతులలో సాంకేతికంగా ఎక్కువ సామర్థ్యం గల పద్ధతినే ఏ సంస్థ అయినా ఎంచు కుంటుంది. ఉదాహరణకు మనం రెండు పద్ధతులను తీసుకుందాం.

ఉత్పాదకాలు	మొదటి పద్ధతి	రెండవ పద్ధతి
శ్రమ	2	3
పెట్టుబడి	3	3

ఎక్కువ ఉత్పాదకాలను వినియోగించే రెండవపద్ధతి (3+3)లో ఎంత ఉత్పత్తి అవుతుందో తక్కువ ఉత్పాదకాలను వినియోగించే మొదటిపద్ధతి (2+3) ద్వారా కూడా అంతే ఉత్పత్తి అవుతోంది. అందువలన మొదటి పద్ధతినే అధిక సామర్థ్యం గల పద్ధతిగా పరిగణిస్తాము.

* ఉత్పత్తి సిద్ధాంతాలలో సాంకేతిక సామర్థ్యం ఎక్కువగా ఉన్న పద్ధతినే ఎంచుకుంటాము. అయితే సాంకేతికంగా సామర్థ్యం గల పద్ధతి ఆర్థికంగా సామర్థ్యం గలది కానవసరం లేదు.
* ఏ ఉత్పత్తి సంస్థలోనైనా, ఏ ఉద్యమదారుడైనా నిరంతరం లాభాలను అధికం చేసుకోవడానికి ప్రయత్నం చేస్తుంటాడు. లాభం అంటే ఆదాయానికి, ఖర్చుకిగల తేడా నికరలాభాన్ని ఎక్కువ చేసుకోవడం.

లాభము - రాబడి - వ్యయం :

* లాభాన్ని ఎక్కువ చేసుకోవడం అంటే ఒక రకంగా వ్యయాన్ని తగ్గించుకోవడం అన్నమాట.
* తక్కువ వ్యయంతో ఎక్కువ లాభం పొందే పద్ధతి అధిక సామర్థ్యం గల పద్ధతి అవుతుంది.

ఇప్పుడు మనం ఒక నిర్ణీత ఉత్పాదితాన్ని, నిర్ణీతకాలంలో ఉత్పత్తి చేయడానికి ఒక సంస్థ వద్ద రెండు పద్ధతులున్నాయనుకుందాం.

ఉత్పాదకాలు	ఉత్పత్తి పద్ధతి	
	మొదటి పద్ధతి	రెండవ పద్ధతి
శ్రమ	2	1
పెట్టుబడి	3	4

పైన పేర్కొనబడిన రెండు పద్ధతులలో ఏ పద్ధతిని ఉద్యమదారుడు ఎంపిక చేసుకుంటాడు అన్న విషయం ఆయా పద్ధతుల వ్యయం మీద ఆధారపడి వుంటుంది. శ్రమయూనిట్ల ధర తక్కువయి పెట్టుబడి యూనిట్లధర ఎక్కువయితే మొదటిపద్ధతిని ఎంపిక చేసుకుంటాడు. లేక పెట్టుబడి యూనిట్లధర తక్కువగా

వుండి శ్రమ యూనిట్ల ధర ఎక్కువగా వుంటే రెండవ పద్ధతి ఎన్నుకుంటాము. అందుకే సాంకేతిక సామర్థ్యం గురించి చర్చించినపుడు అధిక సామర్థ్యం కూడా పరిగణనలోకి తీసుకోవాలి.

సాంకేతిక ఉత్పత్తి పద్ధతులను బట్టి ఉత్పత్తి ఫలాన్ని రెండు రకాలుగా వర్గీకరించవచ్చు.

స్వల్పకాలిక ఉత్పత్తి ఫలము :

కొన్ని ఉత్పాదకాలను స్థిరంగా వుంచుకుని మిగతా వాటి పరిమాణాన్ని మార్చడంద్వారా ఉత్పాదితంలో మార్పులను సాధించవచ్చు. ఈ రకంగా మార్చుకోగల ఉత్పాదకాలను చలాంక ఉత్పాదకాలు అంటారు.

దీర్ఘకాల ఉత్పత్తి ఫలం :

దీర్ఘకాల ఉత్పత్తిఫలంలో అన్ని ఉత్పాదకాలను మార్చుకోవచ్చు. అన్నీ చలాంక ఉత్పాదకాలవుతాయి.

స్వల్పకాలంలో కొన్ని ఉత్పాదకాల పరిమాణాన్ని స్థిరంగా వుంచి, కేవలం ఒక ఉత్పాదక పరిమాణాన్ని మార్చడం ద్వారా ఉత్పత్తిని పెంచుకోవచ్చు. ఈ చలాంక ఉత్పాదక పరిమాణాన్ని మారుస్తూ ఉత్పత్తి మార్చుకునేటప్పుడు నిర్దేశించే సూత్రాన్ని "చర అనుపాతాల సూత్రం" అంటారు.

దీర్ఘకాలంలో అన్ని ఉత్పాదకాల అనుపాతాన్ని మార్చుకున్నపుడు - తద్వారా మొత్తం ఉత్పత్తి స్థాయి పెరుగుతుంది. అంటే ప్రతిఫలం కూడ మారుతుంది.

చర అనుపాతాల సూత్రం

అన్ని ఉత్పాదకాలను స్థిరంగా ఉంచి ఒకే ఒక చలాంక ఉత్పాదకం మార్పు ద్వారా ఉత్పాదితంలో జరిగే మార్పులను నిర్దేశించే సూత్రమే "చర అనుపాతాల సూత్రం".

ఈ సూత్రం ప్రకారం ఏ ఉత్పత్తి క్రమంలోనైనా ఒక చలాంక ఉత్పాదక పరిమాణాన్ని పెంచుకుంటూ పోతే ఒకదశ తర్వాత మొత్తం ఉత్పత్తి, సగటు ఉత్పత్తి, ఉపాంత ఉత్పత్తి తగ్గనారంభిస్తాయి.

మొత్తం ఉత్పత్తి :

* నిర్ణీతకాలవ్యవధిలో ఉత్పాదకాలన్నీ కలిపి చేసిన ఉత్పత్తిని మొత్తం ఉత్పత్తి అంటారు.
* ఒకే ఒక ఉత్పాదకం మినహా మిగతా అన్ని ఉత్పాదకాల పరిమాణాన్ని స్థిరంగా ఉంచినపుడు మొత్తం ఉత్పత్తి చలాంక ఉత్పాదకంతో పాటు మారుతుంది.

సగటు ఉత్పత్తి :

* ఒక యూనిట్ చలాంక ఉత్పాదకానికి ఉత్పత్తి అవుతున్న మొత్తం ఉత్పత్తిని సగటు ఉత్పత్తి అంటారు.

$$\text{సగటు ఉత్పత్తి} = \frac{\text{మొత్తం ఉత్పత్తి}}{\text{చలాంక ఉత్పాదకాలసంఖ్య}} = Y/X$$

ఉపాంత ఉత్పత్తి :

* చలాంక ఉత్పత్తిలో మార్పు ద్వారా మొత్తం ఉత్పత్తిలో కలిగే మార్పులను "ఉపాంత ఉత్పత్తి" అంటారు.

$$\text{ఉపాంత ఉత్పత్తి} = \frac{\text{మొత్తం ఉత్పత్తిలో మార్పు}}{\text{చలాంక ఉత్పత్తిలో మార్పు}} = DY/DX$$

ఈ క్రింది పట్టిక చలాంక ఉత్పాదకం, మొత్తం ఉత్పత్తి, సగటు ఉత్పత్తి, ఉపాంత ఉత్పత్తులు ఏ విధంగా మారుతాయో సూచిస్తుంది.

	ఎరువులు (కిలోలు)	మొత్తం ఉత్పత్తి	పెరుగుదల రేటు	సగటు ఉత్పత్తి	ఉపాంత ఉత్పత్తి	
మొదటి దశ	1	2.5		2.5	2.5	మొదటి దశ
			3.5			
	2	6.0		3.0	3.5 (6.0 - 2.5)	
			4			
	3	10.0		3.3	4.0 (10.0-6.0)	
			5			
	4	15.0		3.8	5.0 (15.0 - 10.0)	
			5			
	5	20.0		4.0	5.0 (20.0 - 15.0)	
			3			
	6	24.0		4.0	4.0 (24.0 - 20.0)	
			2			
రెండవ దశ	7	27.0		3.3	3.0 (27.0 - 24.0)	రెండవ దశ
			1			
	8	29.0		3.6	2.0 (29.0 - 27.0)	
	9	30.0		3.3	1.0 (30.0 - 29.0)	
	10	30.0		3.0	0 (30.0 - 30.0)	
మూడవ దశ	11	29.0		2.6	-1.0 (29.0 - 30.0)	మూడవ దశ
	12	27.0		2.3	-2.0 (27.0 - 29.0)	

పై పట్టిక ఈ క్రింద విషయాలను తెలుపుతున్నది.

భూమి, విత్తనాలు, వ్యవసాయ కూలీలు మొదలైన చలాంకాలు స్థిరంగా ఉంచి ఒక చలాంకాన్ని (ఎరువులు) పెంచుతూ పోయినపుడు :

మొదటిదశ :

a) ఎరువుల యూనిట్లు 9 వరకూ పెంచినప్పుడు మొత్తం ఉత్పత్తి పెరుగుతూ 90>10 యూనిట్ల వద్ద సమానమయి 11 యూనిట్ నుండి తగ్గినది.

b) ఈ దశలో 5 యూనిట్ల ఎరువులు పెంచి 20 యూనిట్లు మొత్తం ఉత్పత్తి చేసారు. ఈ దశ వరకు సగటు, ఉపాంత ఉత్పత్తి కూడ పెరుగుతున్నాయి.

c) ఉపాంత ఉత్పత్తి తగ్గనారంభించినపుడు, మరియు సగటు ఉత్పత్తి, ఉపాంత ఉత్పత్తి సమానమయినపుడు మొదటిదశ అంతమవుతుంది. అంటే సగటు, ఉపాంత ఉత్పత్తుల రేఖలు ఖండించుకునే దగ్గర మొదటి దశ అంతమవుతుంది.

d) కాని మొదటిదశలో ఉత్పత్తి రేటు పెరుగుతూ ఒక దశ వచ్చే సరికి ఉత్పత్తిరేటు కూడ తగ్గుతుంది.

e) హేతుబద్ధమైన ఉద్యమదారుడు మొదటిదశలో ఉత్పత్తిని కొనసాగిస్తాడు. ఎందుకంటే అతడికి మొదటిదశ హేతువిరుద్ధమైన దశ.

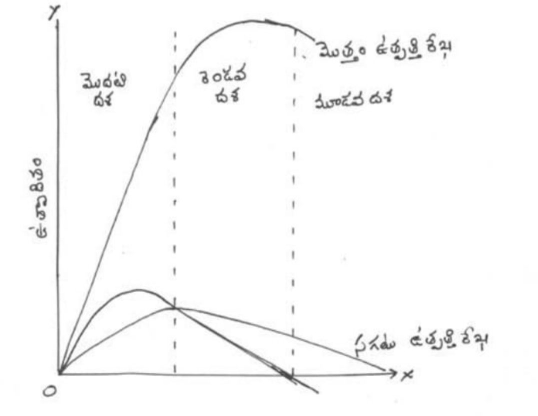
రెండవదశ :

a) ఈ దశలో కూడ ఉత్పత్తి పెరుగును కాని పెరుగుదల రేటు తగ్గుముఖం పట్టింది. ఇందులో మొత్తం ఉత్పత్తి రేఖ ఉన్నత స్థితికి చేరుకుంటుంది. సగటు ఉత్పత్తి తగ్గుతుంది. ఉపాంత ఉత్పత్తి తగ్గుతూ శూన్యం అవుతుంది. రెండవదశలో ఉపాంత ఉత్పత్తి రేఖ శూన్యమయ్యేదగ్గర అంతమగును.

b) రెండవదశ హేతుబద్ధమైన దశ. ఈ దశలో లాభాలు అధికంగా వుంటాయి.

మూడవదశ :

* మొత్తం ఉత్పత్తి తగ్గుతూ, సగటు ఉత్పత్తి తగ్గును, ఉపాంత ఉత్పత్తి ఋణదశకు చేరుతుంది.
* హేతువిరుద్ధమయినదశ.
* ఈ దశకు చేరుకుంటే లాభాలు తగ్గుతాయి. అందువల్ల హేతుబద్ధుడైన ఉద్యమదారుడు రెండవదశ వరకు ఉత్పత్తి కొనసాగిస్తాడు. ఈ రెండవదశనే ఆర్థికక్షేత్రం అని కూడ అనవచ్చు.



ప్రతిఫల నియమాలు / ప్రతిఫల సూత్రాలు :

* స్వల్పకాలవ్యవధిలో కొన్ని ఉత్పాదకాలను పెంచడం ద్వారా మాత్రమే ఉత్పాదకత మొత్తాన్ని విస్తరించుకోగలము.
* కాని దీర్ఘకాలవ్యవధిలో అన్ని ఉత్పాదకాలు పెంచుకొని ఉత్పాదకత మొత్తాన్ని విస్తరించుకోవచ్చు. అపుడు ఆ సంస్థలో ఉత్పత్తిస్థాయి మారుతుంది.
* దీర్ఘకాలంలో అన్ని ఉత్పత్తి సాధనాలను ఒక అనుపాతంలో మార్చినపుడు ఉత్పత్తి ఏ అనుపాతంలో మార్పు చెందుతుందో తెలియ జేసే దానిని "స్థాయిప్రతిఫలాలు" అంటారు.
* దీర్ఘకాలంలో ఉత్పాదకత మొత్తాన్ని రెండు రకాలుగా ఎక్కువ చేసుకోవచ్చు.
    1. ఉత్పత్తికారకాలన్నిటిని ఒక అనుపాతంలో పెంచి ఉత్పాదకత మొత్తాన్ని ఎక్కువ చేసుకోవచ్చు. (లేదా)

2. ఉత్పత్తి కారకాలను వివిధ అనుపాతాలలో పెంచి ఉత్పాదకత మొత్తాన్ని ఎక్కువ చేసుకోవచ్చు.

* స్థాయిప్రతిఫలాలంటే ఉత్పత్తి కారకాలను ఒకే అనుపాతంలో పెరిగినపుడు కలిగే ప్రభావం మాత్రమే.
* స్థాయి ప్రతిఫలాలు సాంకేతిక ప్రభావాన్ని మాత్రమే సూచిస్తాయి. కాని ఆదాయ ప్రతిఫలాలు సాంకేతి ప్రతిఫలాలతోపాటు ద్రవ్య రీత్యా ఆదాలను కూడ సూచిస్తాయి.
* అన్ని ఉత్పత్తి కారకాలు ఒక అనుపాతంలో పెరిగినపుడు ఉత్పత్తిస్థాయి పెరుగుతుంది. అందుకే అలాంటి పరిస్థితులలో ఉత్పత్తి కారకాల నిష్పత్తి మారదు. కేవలం ఉత్పత్తి స్థాయి మాత్రమే మారుతుంది.

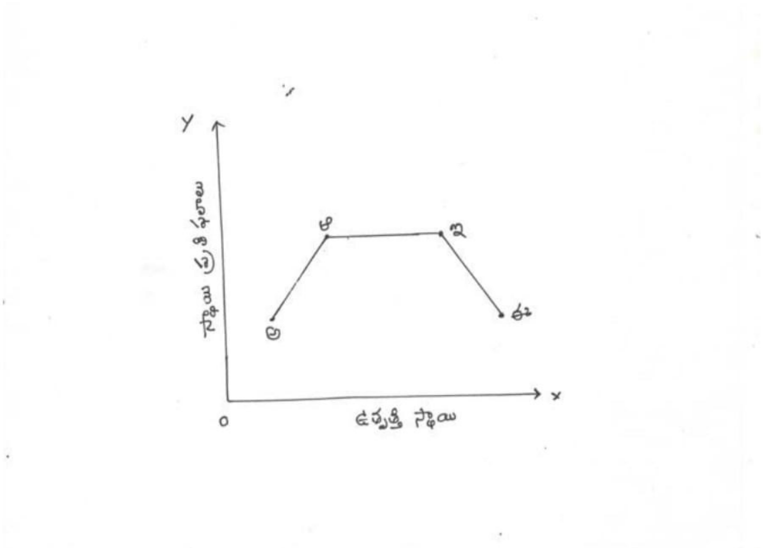
స్థాయిప్రతిఫలాలు - ప్రమేయాలు (Factors):

స్థాయిప్రతిఫల నియమాలు కొన్ని ప్రమేయాలు (factors) మీద ఆధారపడి వుంటాయి. అవి :

1. అన్ని ఉత్పత్తికారకాలు చలాంకాలే
2. ప్రతిశ్రామికుడికి నిర్ణీతమైన శ్రమసాధనాలుంటాయి.
3. సాంకేతిక మార్పులు ఏవీ ఉండవు.
4. ఉత్పాదితం భౌతిక మొత్తాలలో కొలువబడుతుంది.

   * అన్ని ఉత్పాదకాలు సరిసమానంగా వాడినపుడు ఉత్పత్తిస్థాయి పెరుగుతుంది.
   * ఉత్పాదితం పెరుగుదల / తరుగుదల మూడు దశలలో ఈ క్రింది విధంగా వుంటుంది.

దశ :



మొదటిదశ :

* ప్రతిస్థాయిఫలాలు పెరుగుదల ఉత్పాదకాలు పెరిగిన శాతం కంటె ఎక్కువ ఉత్పాదితం పెరుగుతుంది.
* మొత్తం అన్ని ఉత్పాదకాలను 1% పెంచితే ఉత్పాదితం1% కంటె పెరుగుతుంది.

రెండవదశ :

* స్థాయిప్రతిఫలాలు స్థిరంగా వుంటాయి. ఉత్పాదకాలు ఎంత మేరకు పెరిగాయో ఉత్పాదితం కూడ అంతే మేరకు పెరుగుతుంది.
* ఉత్పాదితం 1% మాత్రమే పెరుగుతుంది.

మూడవదశ :

* స్థాయిప్రతిఫలాలు క్షీణిస్తాయి.
* ఉత్పాదకాలు ఎంత మేరకు పెరిగాయో అంతకంటె తక్కువ స్థాయిలో ఉత్పాదితం పెరుగుతుంది.
* ఉత్పాదితం 1% కంటె తక్కువ పెరుగుతుంది.

వృద్ధి, స్థిర, క్షీణ స్థాయిప్రతిఫలాలు :

యూనిట్	ఉత్పత్తిస్థాయి	ఉత్పత్తిఫలాలు	ఉపాంతప్రతిఫలాలు		
1	1 కూలి + 1 ఎకరాభూమి	8	8.0	8	వృద్ధి స్థాయి ప్రతిఫలాలు
2	2 + 2	17	8.5 (17-8)	9	
3	3 + 3	27	9.0 (27-17)	10	
4	4 + 4	38	9.5 (38-27)	11	స్థిర స్థాయి ప్రతిఫలాలు
5	5 + 5	49	9.8 (49-38)	11	
6	6 + 6	59	9.8 (59-49)	10	క్షీణ స్థాయి ప్రతిఫలాలు
7	7 + 7	68	9.7 (68-59)	9	
8	8 + 8	76	9.5 (76-68)	8	

పై పట్టికలో 1 కూలీ + 1 ఎకరా దగ్గర ఉత్పత్తిస్థాయి ఉన్నపుడు ఉత్పాదితం 8 క్వింటాళ్లు. స్థాయిని రెట్టింపు చేస్తే (2+2) ప్రతిఫలాలు రెట్టింపు కంటె ఎక్కువ (8 కంటె ఎక్కువ 17 పెరిగింది). అలాగే స్థాయి మూడురెట్లు పెంచితే (3+3) ఉత్పాదితం (27కి) పెరిగింది. ఈ దశ వృద్ధి చెందుతున్న స్థాయిప్రతిఫలాల దశ.

రెండవదశలో నాల్గవ యూనిట్ నుండి ఉత్పత్తిస్థాయి పెరిగినా ఉపాంత ప్రతిఫలాలు 11 దగ్గర స్థిరంగా ఉన్నాయి. అంటే ఇది స్థిరస్థాయి ప్రతిఫలాలదశ.

మూడవదశలో 6, 7, 8 యూనిట్ల ఉత్పత్తి స్థాయి పెరుగుతున్న కొద్ది ప్రతిఫలాల స్థాయి తగ్గును. (10, 9, 8).

స్థాయి ప్రతిఫలాలు ఎందుకలా మొదట్లో పెరిగి తర్వాత స్థిరంగా ఉండి, క్షీణిస్తున్నాయి. ఈ మూడు దశలలో సూత్రాన్ని విశ్లేషించడం ద్వారా దీనికి సరైన సమాధానం రాబట్టవచ్చు.

1. వృద్ధిచెందుతున్న స్థాయి ప్రతిఫలాలు :

* సాధారణంగా ఉత్పత్తి కారకాలు విభజించడానికి వీలుకావు. (అవిభాజ్యంగా వుంటాయి)

  ఉదా : ఒక సంస్థ యంత్రాలసంఖ్య ఎక్కువ చేసుకుందని అనుకుంటే అది సగం యంత్రాన్ని వినియోగించలేదు. కొత్తగా ఒక పూర్తి యంత్రాన్ని వుపయోగించుకోవాలి.

* ఉత్పత్తికారకాల అవిభాజ్యతలపై స్థాయిప్రతిఫలాలు వృద్ధి చెందుతుంటాయి. ఈ అవిభాజ్యత ఎలాగున్నా ఉత్పత్తి స్థాయి పెరిగినపుడు ఎక్కువ ఆదాచేసుకునే అవకాశం పెరుగుతుంది. ఈ రకం ఆదాలనే "స్థాయి ఆదాయం" అని అంటారు.

* ఉత్పత్తి పెంచుకోవాలనుకున్నపుడు, యంత్రాలలో, శ్రమలో ప్రత్యేకీకరణ జరుగుతుంది. ప్రతిపని అనేక భాగాలుగా, ఉపభాగాలుగా విభజింపబడి దిగుబడి సామర్థ్యాన్ని పెంచుకునే అవకాశం వుంది.

* ప్రత్యేకీకరణ పెరిగేకొద్దీ అన్ని పరిశ్రమ విభాగాలలోనూ ఆదాచేసే అవకాశాలు పెరుగుతాయి.
  * ఉన్నతమయిన యంత్రాలను వినియోగించుకోవచ్చు.
  * వస్తువుల అమ్మకం సులభం చేసుకోవచ్చు.
  * అవసరమైన ఋణాలను తక్కువ వడ్డీకి తీసుకొనవచ్చు.
  * ముడిసరుకులను తక్కువ రేటుతో కొనవచ్చును.
  * ఎక్కువ మంది సమర్థవంతంగా పనిచేసుకోవచ్చును.
  * నైపుణ్యం గల శ్రామికులను నియమించుకోవచ్చు.
  * ఉత్పత్తి స్థాయి పెరగడం ద్వారా అనేక రకాలుగా ఆదాచేసుకోవచ్చు.
  * ఒకేచోట ఉత్పత్తి సంస్థలన్నీ ఉంటే రవాణాఖర్చులు తగ్గుతాయి.

* వ్యాపారసమాచారాన్నిచ్చే పత్రికలు, కొత్తపరిశోధనలు, శిక్షణాకేంద్రాలు ఏర్పాటు చేసుకుని ఉత్పత్తి సామర్థ్యాన్ని పెంచుకోవచ్చు.
* ఇవన్నీ కూడ స్థాయిప్రతిఫలాల వృద్ధికి తోడ్పడతాయి.

2. స్థిరస్థాయి ప్రతిఫలాలు :

* ఏ సంస్థలోనైనా లేదా పరిశ్రమలోనైనా స్థాయిప్రతిఫలాలు ఒక దశవరకు మాత్రమే వృద్ధిచెందుతుంటాయి. ఆ తర్వాత కూడ మొదటి దశలో మనం గమనించిన అంతర్గత ఆదాయాల వల్ల కలిగే ప్రయోజనాన్ని నష్టదాయకాలు రద్దు చేస్తాయి. ఆదాయాలు, నష్టదాయకాలు ఒకదానికొకటి సమానం చేసుకుంటే ఉత్పాదిత పరిమాణం స్థిరంగా వుంటుంది.
* ఉత్పాదకాలు ఎంతమేరకు పెరుగు అంతమేరకు ఉత్పాదితం పెరుగుతుంది. ఈ స్థిర స్థాయి ప్రతిఫలాలను సూచించే ఉత్పత్తి ఫలాన్ని జాతీయ ఉత్పత్తిఫలము అని కూడ పిలుస్తుంటారు.

3. క్షీణస్థాయి ప్రతిఫలాలు :

* ప్రతిఫలాలు స్థిరపడిన తర్వాత కూడ ఉత్పత్తిస్థాయి పెంచుకుంటే క్షీణస్థాయి ప్రతిఫలాలు లభించనారంభిస్తాయి.
* ఉత్పత్తి నిర్వహణ సాధ్యంకాని స్థాయికి పెరిగి వివిధ వస్తువుల మధ్య పనుల మధ్య సంయమనం దెబ్బతింటుంది.
* నష్టాలు ఆదాయాల కంటె ఎక్కువవుతాయి. ఉత్పత్తి కారకాల ధరలు పెరగడం వల్ల ఈ నష్టాలు కలుగవచ్చు. లేదా ఉత్పత్తి కారకాల ఉత్పాదకశక్తి తగ్గడం వల్ల కూడా కలుగవచ్చు.
    * డిమాండ్ పెరిగితే ధరలు పెరుగుతాయి.
    * ఉత్పత్తిస్థాయి పెరగడం వల్ల పెట్టుబడి, శ్రమ, భూమి అన్ని ఉత్పత్తికారకాల డిమాండ్ పెరుగుతుంది. ఫలితంగా వాటి ధరలు పెరుగుతాయి.
    * ఎక్కువ సంఖ్యలో యంత్రాలను వాడడం వల్ల కూడా నష్టాలు కలుగవచ్చును.
    * ఈ కారణాలన్నిటి వల్ల మూడవదశలో స్థాయిఫలాలు క్షీణిస్తాయి.

స్థాయి ఆదాయాలు

* ఏ ఉత్పత్తి సంస్థ అయినా లేదా పరిశ్రమ అయినా ఉత్పత్తిలో ఉండే ప్రయోజనాన్ని పొందడం కోసం తన ఉత్పత్తిస్థాయిని పెంచుకుంటుంది.
* పారిశ్రామిక విప్లవానంతరం ప్రపంచవ్యాప్తంగా పెద్ద పెద్ద యంత్రాలను వినియోగించడం ద్వారా ఉత్పాదిత మొత్తాన్ని పెంచుకోవడం వాడుకలోకి వచ్చింది.
* హెచ్చుస్థాయి ఉత్పత్తి వల్ల కలిగే లాభాలను అనుభవించడం కోసమే ఇది వాడుకలోకి వచ్చింది.
* అంతర్గతంగా ఉత్పాదితాన్ని విస్తరించడం ద్వారా గాని, బహిర్గతంగా ఒకే ప్రాంతంలో అనేక సంస్థలు కేంద్రీకృతం కావడం వల్ల గాని ఏ సంస్థ అయినా లేదా పరిశ్రమ అయిన ఉత్పత్తి వ్యయాన్ని తగ్గించుకొనడాన్ని స్థాయి ఆదాలు అని పిలుస్తుంటారు.
* **స్థాయి ఆదాలు రెండు రకాలు :**
    1. అంతర్గత ఆదాలు
    2. బహిర్గత ఆదాలు

1. అంతర్గత ఆదాలు :

ఏ ఉత్పత్తి సంస్థ అయినా తన ఉత్పాదితస్థాయిని పెంచుకున్నపుడు ఆ సంస్థకు కలిగే ఆదాలు - అంతర్గత ఆదాలు.

అంతర్గత ఆదాలు - రకాలు :

ఎ) సాంకేతిక ఆదాలు :

ఉన్నతసాంకేతిక పద్ధతులనవలంభించి (లేదా) సరసమైన ధరలకు

పెద్దయంత్రాలను కొనడం ద్వారా (లేదా)

బి) నిర్వహణ ఆదాలు :

విభిన్న భాగాలుగా ప్రత్యేకరించడం

విధులను ప్రత్యేకరించడం - నిర్వహణ ఆదాలు

సి) వాణిజ్య ఆదాలు :

ముడిపదార్థాలను సరసమైన ధరలకు కొనడం.

ఉత్పత్తి సరకులను సరసమైన ధరలకు అమ్మడం - వాణిజ్యఆదాలు.

డి) ద్రవ్యసంబంధ ఆదాలు :

ఋణసంస్థలనుండి ఋణాలు తీసుకోవడం వల్ల వడ్డీ రేట్లలో ఉన్న సౌలభ్యం వల్ల కలిగే ఆదాలు - ద్రవ్యసంబంధ ఆదాలు.

ఇ) నష్టాన్నిభరించే సంసిద్ధత వల్ల కలిగే ఆదాలు :

పెద్దసంస్థలు నష్టాన్ని భరించేశక్తి వుండవచ్చు.

అవసరమయితే ఉత్పాదితాన్ని ఇతర రంగాలకు మళ్లించడం.

ఉత్పాదితం - ముడిసరుకులు కావచ్చు.

2. బహిర్గత ఆదాలు :

* ఒక పరిశ్రమ ఒకే ప్రాంతంలో కేంద్రీకరింపబడటం వల్ల కలిగే ఆదాలను బహిర్గత ఆదాలు అంటారు.
* ఒక పరిశ్రమ ఉత్పత్తిస్థాయి పెరగడం వల్ల, ఉత్పత్తి సంస్థకు వ్యయం తగ్గినపుడు వచ్చే ఆదాలు బహిర్గత ఆదాలు.

బహిర్గత ఆదాలు మూడు రకాలు :

1. కేంద్రీకరణ వల్ల కలిగే ఆదాలు :

ఒక పరిశ్రమ ఒక ప్రాంతంలో కేంద్రీకరించబడడం వల్ల ఋణసౌకర్యం, రవాణా సౌకర్యం, నైపుణ్యంగల శ్రామికుల లభ్యత అన్నింటిలోను వ్యయం తగ్గుతుంది. దీనివల్ల చేసుకో గలిగే ఆదాలను కేంద్రీకరణ వల్ల కలిగే ఆదాలు అంటారు.

2. సమాచార ఆదాలు :

ఒక పరిశ్రమకు సంబంధించిన సమాచారం వాణిజ్య పత్రికలలోను, పరిశోధనా కేంద్రాలలోను లభ్యమవుతున్నపుడు ఆ సమాచారం వల్ల కలిగే ఆదాలను సమాచార ఆదాలు అంటారు.

3. వికేంద్రీకరణ ఆదాలు :

ఒక పరిశ్రమలో ఉత్పత్తి స్థాయి పెరిగినపుడు ఉత్పత్తి క్రమాన్ని విభజించి మరింత ప్రత్యేకీకరణ చేయడానికి అవకాశముంది. ఆ రకపు ఆదాయాలను వికేంద్రీకరణ ఆదాలు అంటారు.

వ్యయ, మరియు రాబడి విశ్లేషణ

1. వ్యయ విశ్లేషణ :

ఏదైనా సంస్థ ఎంత ఉత్పత్తి చేస్తున్నాది మరియు ఆ వస్తువు ధర ఎంతవుంది అన్న విషయాలను గూర్చి తెలుసుకోవాలి.

వ్యయంలో అనేక రకాలుంటాయి. అవి :

1. వ్యయం యొక్క స్వభావము
2. స్పష్టమైన మరియు అస్పష్టమైన వ్యయాలు
3. ద్రవ్యవ్యయాలు - వాస్తవిక వ్యయాలు - అవకాశవ్యయాలు
4. స్వల్పకాలంలో వ్యయం యొక్క స్వభావము
5. స్థిర వ్యయం - చరవ్యయం
6. సగటువ్యయం - ఉపాంతవ్యయం
7. స్వల్పకాలవ్యయ రేఖలు

వ్యయస్వభావము :

* మానవునికి కావలసిన వస్తువులను ఉత్పత్తి చేయడానికి ఉత్పత్తి కారకాలు లేక ఉత్పాదకాలు వినియోగించవలసి వుంటుంది. ఈ ప్రక్రియ భౌతికమైనది.
* ఉత్పత్తి కారకాల ధరలు వాటిని కొనడానికయ్యే ఖర్చు - వ్యయం అని చెప్పవచ్చు.
* వ్యయాన్ని బట్టి వస్తువును ఉత్పత్తి చేయవలెనా లేదా అన్న విషయాన్ని ఆ సంస్థ నిర్ణయించుకుంటుంది.
* మార్కెట్ వస్తువు ధర ఆ వస్తువు సప్లై మరియు డిమాండ్‌ను బట్టి ఉంటుంది.

1. స్పష్టమైన వ్యయాలు :

ఒక సంస్థ వస్తువులను కొనుటకు ప్రత్యక్షంగా చేసిన ధనరూప వ్యయాన్ని స్పష్టమైన వ్యయం అంటారు. శ్రామికులకు చెల్లించు వేతనాలు, ముడిసరుకు కొనడానికి పెట్టిన ఖర్చు, విద్యుశ్శక్తి ఖర్చు మొదలయినవన్నీ స్పష్టమైన వ్యయాలు.

2. స్పష్టతలేని వ్యయాలు (అస్పష్టమైన వ్యయాలు) :

* కొన్ని వ్యయాలు స్పష్టంగా లెక్కకట్టలేము. వాటిని ఊహించుకోవలసి వుంటుంది.
* స్వంతంగా చేయు పని యొక్క విలువ, స్వంతంగా లభ్యమైన వనరులు.
* ఉదా : అద్దె ఇవ్వకుండా స్వంత ఇంట్లోనున్న దానికి అద్దె యజమాని తానుచేయు పనికి వేతనము.
* ఉత్పత్తి వ్యయాలను లెక్కకట్టుటలో ఈ వ్యయాలను కూడ పరిగణనలోనికి తీసుకోవాలి.
* మొత్తం వ్యయంలో స్పష్టమైన మరియు అస్పష్టమైన వ్యయాలను సమీకరించాల్సి వుంటుంది.

3. వాస్తవిక వ్యయాలు :

* వస్తువులను ఉత్పత్తి చేయడానికి ఉత్పాదకాలతోబాటు సంఘంలోనున్న వ్యక్తులు కొంత త్యాగం చేయవలసి వుంటుంది.

  ఉదా : కార్మికులు వారి విరామ సమయాన్ని తగ్గించుకోవడం.
  పెట్టుబడిదారులు ఎంతోవ్యయ ప్రయాసలకోర్చి కూడబెట్టిన ధనం.
  పెట్టుబడి కింద పెట్టవలసి వుంటుంది.
* ఈ త్యాగాలకు ధర కట్టుట తేలికైన పనికాదు.
* వాస్తవిక వ్యయాలు ద్రవ్య వ్యయాలతో సమానంగా ఉండవు. కారణం త్యాగాన్ని ధనరూపంలో లెక్కకట్టడం కష్టమైన పని.
* వాస్తవిక వ్యయాలు, ద్రవ్య వ్యయాలు, స్వల్పకాలంలో గాని, దీర్ఘకాలంలో కాని సమానం కావు.

4. అవకాశ వ్యయాలు :

* వనరులు పరిమితంగా వుంటాయి కాని కోరికలు అపరిమితం.
* వనరులు వివిధ ఉపయోగాలకు వినియోగించుకోవచ్చు.

* వనరులు పుష్కలంగా లభ్యమయినచో ప్రత్యామ్నాయంగా వాటిని వాడుకోవచ్చు.
* పైన చెప్పినట్లు వాస్తవిక వ్యయాలు త్యాగాలతో ముడిపడి వుంటాయి. కనుక వస్తూత్పత్తి వ్యయాన్ని అవకాశ లేదా ప్రత్యామ్నాయ వ్యయాలలో పరిశీలించవలసి వుంటుంది.

ఉదా :

ఒక భూమిని వరిపంటకు గాని, గోధుమపంటకు గాని వినియోగించవచ్చుననుకుందాం. వరి పండించడానికి బదులు గోధుమ పండిస్తే గోధుమ పంట పండించడానికయిన ఖర్చు వరి పంటకు అయిన ఖర్చుకు సమానం. అనగా వరి పంటకు ఎంత వ్యయం అవుతుందో అంత కంటె తక్కువ ఉన్నపుడు గోధుమ పంటను పండిస్తాము. కనుక గోధుమ పంట ప్రత్యామ్నాయ వ్యయము వరి పంట వ్యయముతో సమానమగును.

ఒక శ్రామికుడు ఇటుకలు మరియు పెంకులను ఉత్పత్తి చేయగలడనుకుందాం. ఇటికలు ఉత్పత్తి చేయడానికైన ప్రత్యామ్నాయ వ్యయం పెంకులను తయారు చేయడానికయిన ఖర్చుతో సమానంగా వుంటుంది.

రూ॥ 500/-లలో ఒక సైకిలును తయారు చేయగలం అనుకుందాం. అదే డబ్బుతో రెండు వాచీలను కూడ తయారుచేయగలం అని అనుకుందాం. అప్పుడు ఒకదాని యొక్క ప్రత్యామ్నాయ వ్యయం రెండోదానికి సమానమయింది. కనుక అవసరాన్ని బట్టి ఈ రెండింటిలో ఏదైనా ఉత్పత్తి చేస్తాము.

దేనినైనా ఒక ప్రక్రియలో వినియోగించినపుడు అదే వస్తువులను ఇంకో విధంగా ఉపయోగించినందువల్ల రాగల ప్రయోజనాన్ని "ప్రత్యామ్నాయ వ్యయం" అని అంటాము.

* ప్రత్యామ్నాయ వ్యయాల భావన ఆర్థిక సమస్యలను అర్థం చేసుకోవడానికి చాలా ఉపయోగపడుతుంది.
* ప్రత్యామ్నాయ వ్యయాల భావన వల్ల వస్తువు యొక్క ధరను విశ్లేషించవచ్చును.
* వనరులు పరిమితంగా వున్నపుడు వాటిని ప్రత్యామ్నాయంగా ఎలా ఉపయోగించాలన్నది ఈ భావనతో ముడిపడి వుంది.

5. స్థిరవ్యయం మరియు చరవ్యయాలు :

* స్వల్పకాలంలో వస్తు ఉత్పత్తి చేయడానికి "స్థిరకారకాలు" మరియు "చరకారకాలు" ఉంటాయి. స్థిరకారకాలను మార్చకుండా చరకారకాలను మార్చినందువలన స్వల్పకాలంలో ఉత్పత్తి పెరుగును. కనుక స్థిరకారకాలను ఎంతవరకైతే మార్చకుండా వస్తూత్పత్తి కొనసాగించ గలమో ఆ కాలాన్ని "స్వల్పకాలం" అంటారు. స్వల్పకాలంలో ఉత్పత్తి ఎక్కువ చేయడానికి ముడిసరుకు, ఇంధనము, శ్రామికులు మొదలైన చరకారకాలను మార్చవలసి వుంటుంది. యంత్రాలు, భవనాలు మొదలైన స్థిరకారకాలను స్వల్పకాలంలో సంస్థమార్పు చేయలేదు.
* స్వల్పకాలంలో గల వ్యయాలు రెండు రకాలు : 1) స్థిరవ్యయం 2) చరవ్యయం

1. స్థిరవ్యయం (T.F.C) :

స్థిరకారకాలకయిన ఖర్చులను స్థిరవ్యయాలంటాము (భవనాలు, యంత్రాలు మొ॥)

ఉదా : యంత్రాలకైన ఖర్చుపైన వడ్డీ, భూమికి చెల్లించవలసిన "లీజు" శాశ్వత సిబ్బంది జీతభత్యాలు ఉత్పత్తి పరిమాణంతో నిమిత్తం లేకుండా ఈ ఖర్చులను సంస్థ భరిస్తూ వుంటుంది.

2. చరవ్యయాలు (T.V.C) :

చరకారకాలకయిన ఖర్చు చరవ్యయాల అంటారు.

ఉత్పత్తి పరిమాణంలో ఏ వ్యయాలైతే మారుతూ ఉంటాయో వాటిని చరవ్యయాలంటారు. సంస్థ వస్తువుల ఉత్పత్తి చేయనిచో ఈ వ్యయాలుండవు. ఈ వ్యయాలను ప్రాథమిక వ్యయాలు లేదా ప్రత్యక్ష వ్యయాలని కూడా అంటారు.

స్థిర (T.F.C) చర (T.V.C) వ్యయాలు కలిపినచో మొత్తం వ్యయం (T.C) వస్తుంది.

$$T.C = T.F.C + T.V.C$$

ఈ క్రింది పట్టికలో ఉత్పత్తి పెరుగుతున్న కొలది మొత్తం వ్యయం (T.C) ఎలా పెరుగుచున్నదీ చూపించినాము.

* స్థిరవ్యయాన్ని మార్చకుండా నిలకడగా ఉంచితిమి. కారణం స్వల్పకాలంలో స్థిరవ్యయాలు మారవు, కాని చరవ్యయం మాత్రం మారుతూ ఉండడం గమనించవచ్చు.
* స్వల్పకాలంలో వస్తూత్పత్తిలో మార్పుకు మొత్తం చరవ్యయంలో ఏర్పడిన మార్పుకు సంబంధం ఉండును.
* పట్టిక, పటము పరిశీలించవచ్చును.
* మొత్తం వ్యయం = మొత్తం స్థిరవ్యయం + మొత్తం చరవ్యయం. పటములో మొత్తం వ్యయరేఖను C.S సూచించును. ఈ రేఖ మొత్తం స్థిరవ్యయం (T.F.C) మరియు Xఅక్షమునకు మధ్యగల దూరం మరియు మొత్తం చరవ్యయం (T.V.C) మరియు T.C ల మధ్య దూరము యొక్క కలయికయే.

A. సగటు వ్యయాలు :

మొత్తం వ్యయాన్ని వస్తు పరిమాణంతో భాగించినచో సగటు వ్యయం వస్తుంది.

* (ATC) లేక (AC) సగటు వ్యయం అంటే ఒక యూనిట్‌ను ఉత్పత్తి చేయడానికి అయిన సగటు ఖర్చు.
* సగటువ్యయం అన్నది సగటు స్థిరవ్యయం (AFC) మరియు సగటు చరవ్యయము (AVC) ల మొత్తం.
* పటంలో వస్తుపరిమాణం పెరుగుతున్న కొద్దీ మొదట్లో సగటువ్యయం (AC) క్షీణించి ఒక దశ దాటిన తరువాత పెరగడం ప్రారంభిస్తుంది. కాని సగటు స్థిరవ్యయం (A.F.C) మాత్రం వస్తూత్పత్తి పెరుగుతున్న కొద్ది క్షీణిస్తూ వుంటుంది.

పటంలో చూపిన మాదిరి సగటు చరవ్యయం (AVC) మరియు సగటువ్యయం (AC) కొంత వస్తుపరిమాణం వరకు క్షీణిస్తాయి. దీనికి కారణం మొదట్లో ఉత్పత్తి ఆదాలు వచ్చుటయే. ఒక దశ దాటిన తరువాత వస్తూత్పత్తి పెరుగుతున్న కొద్ది ఉత్పత్తి ప్రక్రియలో ఆదాలకు బదులు అనర్థాలు వస్తాయి. కనుక సగటు చర వ్యయం (AVC) మరియు సగటు వ్యయం (AC) పెరుగుతాయి. వ్యయానికి సంబంధించిన సూత్రాలు ఈ క్రింద నివ్వబడినవి.

సగటు చరవ్యయం = మొత్తం చరవ్యయం / వస్తుపరిమాణం (యూనిట్లలో)

AVC = TVC - వస్తుపరిమాణం (యూనిట్లలో)

సగటు స్థిరవ్యయం = మొత్తం స్థిరవ్యయం / వస్తుపరిమాణం (యూనిట్లలో)

AFC = TFC / వస్తుపరిమాణం (యూనిట్లలో)

సగటు వ్యయం = మొత్తం వ్యయం / వస్తుపరిమాణం (యూనిట్లలో)

ATC = TC / వస్తుపరిమాణం (యూనిట్లలో)

సగటు వ్యయం = సగటు స్థిరవ్యయం + సగటు చరవ్యయం

ATC = AFC + AVC

స్వల్పకాలంలో ఒక సంస్థ యొక్క ఉత్పత్తి వ్యయం :

వస్తు పరిమాణం (యూనిట్)	మొత్తం స్థిరవ్యయం (రూ) (TFC)	మొత్తం చరవ్యయం (రూ) (TVC)	మొత్తం వ్యయం (రూ) (TC)	సగటు స్థిరవ్యయం (రూ) (AFC)	సగటు చరవ్యయం (రూ) (AVC)	సగటు మొత్తం వ్యయం (రూ) (ATC)	ఉపాంత వ్యయం (రూ) (MC)
0	100	-	100	-	-	-	-
1	100	20	120	100	20.0	120.0	20.0
2	100	38	138	50	19.0	69.0	18.0
3	100	52.5	152.5	33.3	17.5	50.8	14.5
4	100	66	166.0	25	16.5	41.5	13.5
5	100	80	180.0	20	16.0	36.0	14.0
6	100	99	199.0	16.7	16.5	33.2	19.0
7	100	140	240.0	14.3	20.0	34.3	41.0
8	100	184	284.0	12.5	23.0	35.5	44.0

B. ఉపాంతవ్యయాలు : ఉపాంతవ్యయం స్వల్పకాలంలో చరకారకాలను మార్చినందువల్ల ఉత్పత్తిలో మార్పులను తేవచ్చును.

ఉదా : అదనంగా ఒక యూనిట్ ఉత్పత్తి చేయడానికి అదనంగా చరకారకాలను వినియోగించవలసి వుంటుంది. కనుక అదనంగా ఒక యూనిట్‌ని ఉత్పత్తి చేయడానికి అయిన అదనపు ఖర్చు లేదా వ్యయాన్ని ఉపాంతవ్యయమంటారు (MC).

స్వల్ప కాలంలో ఉపాంత వ్యయం చర వ్యయంతో ముడిపడి ఉంటుంది. కారణం స్థిరవ్యయాన్ని స్వల్పకాలంలో మార్చవలసిన పనిలేదు.

$$\text{ఉపాంతవ్యయం (MC)} = \frac{\text{మొత్తం వ్యయం (TC)}}{\text{వస్తుపరిమాణంలోమార్పు (Q)}}$$

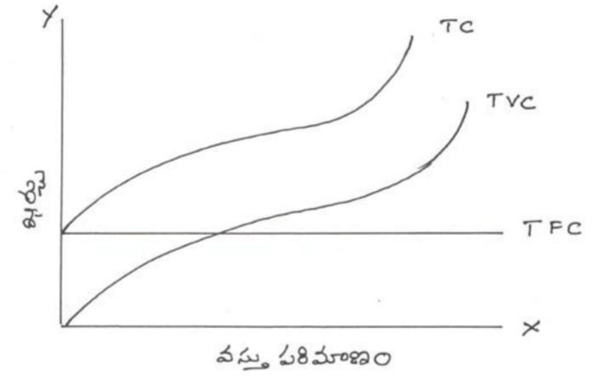
అదనంగా ఒక యూనిట్‌ను ఉత్పత్తి చేసినందువల్ల మొత్తం వ్యయం పెరుగుతుంది. మొత్తం వ్యయంలో ఏర్పడిన మార్పులను ఈ క్రింది సూత్రం ద్వారా చెప్పవచ్చు.

$$\text{ఉపాంతవ్యయం (MC)} = \frac{\text{చరకారకాలలో ఏర్పడిన పెరుగుదల}}{\text{వస్తూత్పత్తిలో పెరుగుదల}}$$

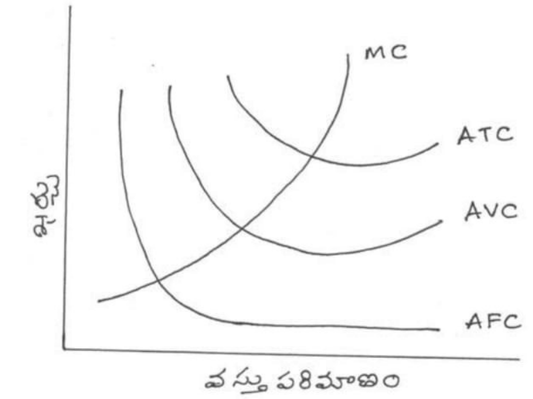
(లేదా)

$$MC = \frac{\text{చరకారకం యొక్క ధర}}{\text{చరకారకం యొక్క ఉపాంత ఉత్పత్తి}}$$

]



మొత్తం వ్యయ రేఖలు



సగటు వ్యయ రేఖలు

రాబడి విశ్లేషణ

సంస్థ యొక్క రాబడి మరియు సమతుల్యస్థితిని తెలుసుకోడానికి సంస్థ యొక్క రాబడికి సంబంధించిన విషయాలను తెలుసుకోవాలి.

1. మొత్తం రాబడి
2. సగటు మరియు ఉపాంతరాబడి
3. సంపూర్ణ పోటీలోనున్న సంస్థ యొక్క రాబడి రేఖలు
4. ఏకస్వామ్యంలో సగటు మరియు ఉపాంత రాబడి రేఖలు
5. సగటు మరియు ఉపాంత రాబడి రేఖల మధ్య సంబంధం
6. సగటు మరియు ఉపాంత రాబడి - వీటికి డిమాండ్ - వ్యాకోచానికి గల సంబంధం
7. ప్రత్యేకమైన సగటు మరియు ఉపాంత రాబడి రేఖలు
    1. మొత్తం రాబడి
    2. సగటు రాబడి
    3. ఉపాంత రాబడి (అదనపు రాబడి)

1. **మొత్తం రాబడి (TR) :**

ఒక సంస్థ యొక్క రాబడిని తెలుసుకోవడానికి ఆ సంస్థచే ఉత్పత్తి కాబడిన వస్తు పరిమాణాన్ని విక్రయించిన ధరతో గుణించవలెను.

ఉదా : ఒక సంస్థ 10 పుస్తకాలను ఒక్కొక్కటి రూ॥ 20 చొప్పున విక్రయించినచో సంస్థ యొక్క మొత్తం రాబడి రూ॥ 200 అగును.

మొత్తం రాబడి (TR) = ధర x విక్రయించిన వస్తుపరిమాణం

2. **సగటు రాబడి (A.R) :**

ఒక యూనిట్ వస్తువు ధర సగటు రాబడిని తెలియజేయును. సంస్థ యొక్క మొత్తం రాబడిని విక్రయించిన వస్తుపరిమాణంతో భాగించి సగటు రాబడిని లెక్కకట్టవచ్చు.

ఉదా : ఒక సంస్థ యొక్క మొత్తం రాబడి రూ॥ 200 అనుకొనుము. విక్రయించిన వస్తుపరిమాణము పదియూనిట్లు అనుకొనినచో, సగటు రాబడి (AR) రూ॥ 20/- అగును.

$$\text{సగటురాబడి (AR)} = \frac{\text{మొత్తం రాబడి}}{\text{విక్రయించిన వస్తుపరిమాణం}} = 200/10 = 20$$

3. **ఉపాంతరాబడి (M.R) లేదా అదనపురాబడి :**

వస్తువు యొక్క అదనపు యూనిట్‌ను విక్రయించి నందువల్ల మొత్తం రాబడిలో ఏర్పడిన మార్పును ఉపాంతరాబడి అంటారు. వస్తువు యొక్క అదనపు యూనిట్‌ను ఉపాంత యూనిట్‌అని తెలుసుకోవలెను. అదనంగా ఒక యూనిట్ అమ్మినపుడు అదనంగా రాబడి రావచ్చును. ఆ అదనపు రాబడిని ఉపాంతరాబడి (M.R) అంటారు.

ఉదా : ఒక సంస్థ ఉత్పత్తి చేయు వస్తువు పుస్తకాలనుకుంటే, ఒక వేళ 3 పుస్తకాలు ఒక్కొక్కటి రూ॥ 6/- ధరకు విక్రయించినచో సంస్థ యొక్క మొత్తం రాబడి రూ॥18/- అగును. ఒక వేళ 4 పుస్తకాలు రూ॥ 5/- చొప్పున విక్రయించినచో రాబడి రూ॥ 20/- అగును. కనుక అదనంగా ఒక పుస్తకాన్ని అమ్మినందువల్ల మొత్తం రాబడిలో 2 రూ॥ పెరిగింది. దీనినే 4వ యూనిట్ యొక్క ఉపాంతరాబడి అని అంటారు.

M.R = (4 యూనిట్ల మొత్తం రాబడి) - (3 యూనిట్ల మొత్తం రాబడి)

= (రూ॥ 20/-) - (రూ॥ 18/-) = రూ॥ 2/-

M.R = TRN + NTRN

ఇందు TRN + 1 = యన్ యూనిట్లరాబడి

TRN = యన్ యూనిట్ల మొత్తం రాబడి

ఈ విషయాన్ని ఇంకొక విధంగా కూడ చూపించవచ్చు.

MR = (N + 1) వ యూనిట్ ధర - ధర తగ్గినందువల్ల N యూనిట్లలో సంభవించిన తగ్గుదల

డిమాండు సూత్రాన్ని అనుసరించి వస్తువు ధర తగ్గినచో ఆ వస్తువుకు డిమాండు పెరుగును. అదే విధంగా వస్తువు ధర పెరిగినచో, వస్తువుకు డిమాండు తగ్గును. దీనిని పురస్కరించుకుని ఈ క్రింది పట్టికలో ధర, మొత్తం రాబడి మరియు ఉపాంతరాబడికి గల సంబంధాన్ని చూపబడినది.

మొత్తం, సగటు మరియు ఉపాంత రాబడుల పట్టిక :

విక్రయించిన యూనిట్ల సంఖ్య (X)	ధర లేదా సగటు రాబడి (AR)	మొత్తం రాబడి (TR)	ఉపాంత రాబడి (MR)
1	8	8	-
2	7	14	6
3	6	18	4
4	5	20	2
5	4	20	0
6	3	18	-2
7	2	14	-4

* పై పట్టికననుసరించి, వస్తువు ధర తగ్గను ధర తగ్గుతున్నందువల్ల అమ్మిన యూనిట్ల సంఖ్య కూడ పెరుగుచున్నది.
* 6 రూ॥ ధర వద్ద 3 యూనిట్లను విక్రయించినచో మొత్తం రాబడి రూ॥ 18 రూ॥ ఉంది.
* వస్తువు ధరను రూ॥ 6/- నుండి రూ॥ 5/- తగ్గించి నందువల్ల అదనంగా ఒక యూనిట్ అమ్మగలిగాము. అంటే రూ॥ 5/- వద్ద 4 యూనిట్లను అమ్మగలిగాము. అపుడు మొత్తం రాబడి రూ॥ 20/- అయింది. ఉపాంత రాబడి రూ 2/- అగును.
* 4 యూనిట్ల యొక్క మొత్తం రాబడి - 3 యూనిట్ల మొత్తం రాబడి = ఉపాంత రాబడి
  ఉపాంతరాబడి = 20 - 18 = 2 రూ॥
* పట్టిక ప్రకారం 2 యూనిట్లు అమ్మినపుడు 2వ యూనిట్ యొక్క ఉపాంతరాబడి రూ 6/- (14 - 8). అదే విధంగా 3 యూనిట్లు అమ్మినపుడు 3వ యూనిట్ యొక్క ఉపాంత రాబడి రూ 4/- (18-14) అగును. కనుక వస్తువు యొక్క ధర తగ్గుచున్నపుడు ఉపాంతరాబడి తగ్గుదల అధికంగా ఉన్నది.
  ఉదా : ధర 7 నుండి 6 కు తగ్గినపుడు ఉపాంత రాబడి 6 నుండి 4 కు తగ్గింది. అనగా ధరలో తగ్గుదల కంటె ఉపాంత రాబడిలో తగ్గుదల ఎక్కువగా యున్నది.
* పట్టిక వివరాలను బట్టి సగటు మరియు ఉపాంత రేఖలు గీయవచ్చు. ఈ క్రింది పటంలో వస్తుపరిమాణాన్ని x - అక్షంపైన మరియు రాబడిని y - అక్షముపైన చూపబడినది.
* ఉపాంతరాబడిలో తగ్గుదల సగటు రాబడి తగ్గుదలకంటె ఎక్కువగా వున్నందువలన, ఉపాంతరాబడిని సూచించు రేఖ సగటు రాబడిరేఖకు క్రింది భాగంలో వుండును.
* అంటే ఏ ఉత్పత్తి స్థాయి తీసుకున్నప్పటికి ఉపాంత రాబడి సగటు రాబడి కంటె తక్కువగా ఉండును.
* అయితే ఉపాంత రాబడి క్షీణిస్తూ, ఒక స్థితిలో x - అక్షాన్ని రాబడి రేఖ ఖండించును. అపుడు ఉపాంత రాబడి "o" అగును. ఈ పరిస్థితి పట్టికలో 5 యూనిట్లు విక్రయించినపుడు ఏర్పడింది. వస్తువు ధర రూ॥ 5/- నుండి రూ॥ 4/- తగ్గినందువలన సంస్థ 4 యూనిట్ల నుండి 5 యూనిట్ల వస్తువును అమ్మును. ఫలితంగా మొత్తం రాబడిలో పెరుగుదల ఏమియూ లేదు. (4 x 5 = 20) లేదా (5 x 4 = 20) కనుక 5వ యూనిట్ యొక్క ఉపాంతరాబడి "o" అవుతుంది.
* ఒక వేళ ధరను ఇంకా తగ్గించినచో, ఉపాంతరాబడి ఋణాత్మకమగును. వస్తువు ధరను రూ॥ 3/- తగ్గించి నందువల్ల సంస్థ 6 యూనిట్ల వస్తువును అమ్ముతుంది. అంటే 6 x 3 = 18 మొత్తం రాబడి అవుతుంది. కనుక మొత్తం రాబడి ఇంతకు ముందున్న స్థాయికంటె పడిపోతుంది.
  ఉపాంతరాబడి = 20 - 18 = - 2 అగును.

  పైన చూపబడిన పట్టిక మరియు పటము ఉపాంత మరియు సగటు రాబడుల సాధారణ మార్పులను మాత్రమే సూచిస్తాయి.

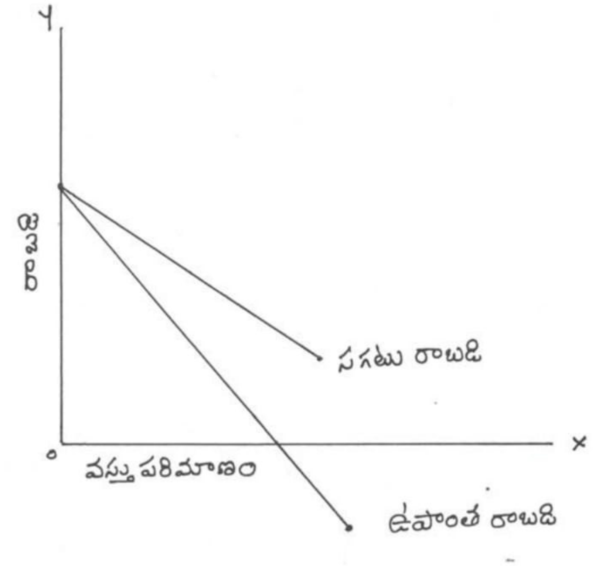
  వివిధ మార్కెట్లలో ఉపాంత మరియు సగటు రాబడుల గూర్చి ఈ క్రింది పేరాలలో విపులీకరించబడింది.

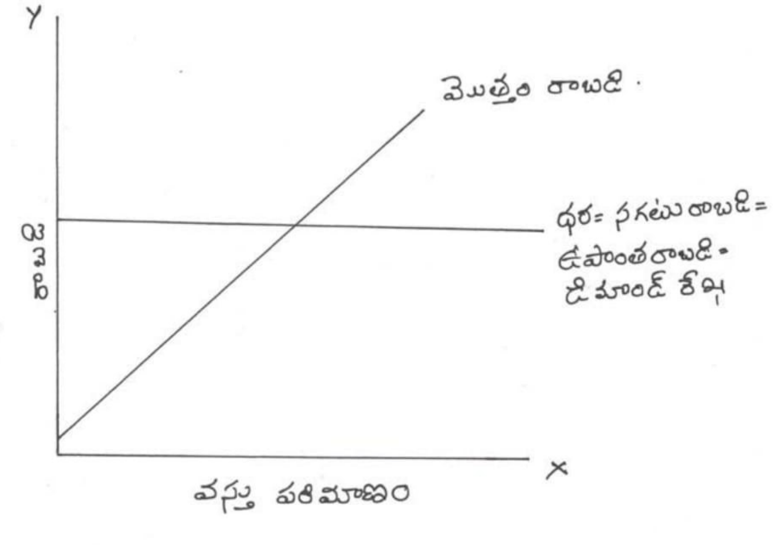
4. సంపూర్ణ పోటీలో సగటు మరియు ఉపాంత రాబడి రేఖలు :

సాధారణంగా ధర లేదా సగటు రాబడి పటంలో చూపిన మాదిరి ఉపాంత రాబడి కంటె ఎక్కువగా ఉంటుంది. కాని సంపూర్ణ పోటీలో మార్కెట్లో నున్నధరను ఒక సంస్థ తారుమారు చేయలేదు. అనగా మార్కెట్లో చలామణీ అవుతున్న ధరను యధాతథంగా అంగీకరించి వస్తువును విక్రయించ వలసి వుంటుంది. కనుక ధర మరియు ఉపాంత రాబడి మరియు సగటురాబడి సమానంగా వుంటాయి.

ధర = ఉపాంతరాబడి = సగటు రాబడి.

సంపూర్ణ పోటీలో ఒక సంస్థ యొక్క డిమాండ్ మరియు రాబడి పట్టిక (రూపాయిలలో) :


Y
ధర
సగటు రాబడి
0
వస్తు పరిమాణం
X
ఉపాంత రాబడి


Y
మొత్తం రాబడి
ధర
ధర = సగటు రాబడి =
ఉపాంత రాబడి =
డిమాండ్ రేఖ
X
వస్తు పరిమాణం

సంస్థ యొక్క సమతౌల్యస్థితి

లక్ష్యం :

ఒక సంస్థ సమతౌల్యస్థితిని పొందడానికి గల పరిస్థితులను వివరించుట :

1. సంగ్రహంగా :
2. సంస్థ యొక్క అర్థం
3. సంస్థ యొక్క ధ్యేయం
4. సంస్థ యొక్క సమతౌల్య స్థితి - మొత్తం వ్యయాలు మరియు మొత్తం రాబడి ననుసరించి
5. ఉపాంత వ్యయం మరియు ఉపాంత రాబడిని ననుసరించి సంస్థ యొక్క సమతౌల్యస్థితి.

అర్థశాస్త్రములో ఉత్పత్తి కార్యకలాపాలను నిర్వహించు ఒక యూనిట్‌ను సంస్థ అని అంటారు. ఉత్పత్తి కారకాలను ఉపయోగించి,వస్తూత్పత్తి జరుగుతుంది. ఒక ఉత్పత్తి సంస్థ ఇతర సంస్థల నుండి వస్తువులను కొనుగోలు చేయుట మరియు తన వస్తువును ఇతరులకువిక్రయించుట కూడా చేస్తుంది. అయితే సూక్ష్మ అర్థశాస్త్రములో సంస్థ అనునది ఒక్క వస్తువును మాత్రమే ఉత్పత్తి చేస్తుంది. ఆ వస్తువుకుఅవసరమైన ఉత్పత్తి కారకాలను సేకరించి, వస్తూత్పత్తిని సాగిస్తుంది.

మార్కెట్‌లో నున్న పరిస్థితులను పరిశీలించి, ఎంత మేరకు వస్తూత్పత్తిని చేయాలో సంస్థ నిర్ణయించుకోవలసి ఉంటుంది. అలా నిర్ణయించుకోవడంలో సంస్థ ఉత్పత్తి వ్యయాలను మరియు వస్తువును విక్రయించినందువల్ల రాగల రాబడిని పరిగణనలోనికి తీసుకోవలసిఉంటుంది. సంస్థ యొక్క ఉత్పత్తి వ్యయాల గూర్చి ఇంతకు ముందే మనము నేర్చుకొంటిమి. సంపూర్ణ పోటీలో వస్తువు యొక్క ధరను సంస్థనిర్ణయించదు. వస్తువు యొక్క ధరను ఆ వస్తువుకున్న మార్కెట్‌లో మొత్తం డిమాండ్ మరియు సప్లైలపై ఆధారపడి ఉండును. అనగా వస్తువు యొక్క ధర మార్కెట్‌లో ఎంత ఉందో అంత సంస్థ తీసుకోవలసి ఉంటుంది. ఉత్పత్తి వ్యయాలను దృష్టిలో ఉంచుకొని మార్కెట్‌లో నున్న ధరను యధాతధముగా అంగీకరించి, వస్తూత్పత్తిని చేయడానికి సంస్థ పూనుకొంటుంది. అలా చేయుటలో సంస్థ యొక్క ధ్యేయాలేమి? సంస్థ సమతౌల్య స్థితిని ఏ విధంగా పొందగలదు ? ఈ విషయాలను తెలుసుకొనే ముందు సంస్థకు సంబంధించిన లక్షణాలను వివిధఆర్థికవేత్తలఅభిప్రాయములు తెలుసుకోవడం ప్రయోజనకరం.

వస్తు సేవలను ఉత్పత్తి చేయడానికి సంస్థ ముడి సరుకులను, శ్రమ మొదలగు వనరులను సమీకరిస్తుంది. వ్యక్తుల కు మరియు ఇతర సంస్థలకు తను ఉత్పత్తి చేసిన వస్తు సేవలను విక్రయిస్తుంది. ఉత్పత్తి కార్యకలాపములతో నిర్వహింప బడు ఒక భాగమే సంస్థ అనిఅనుకోవచ్చు. సంస్థను నిర్వహించడానికి వివిధములైన సంవిధానం పొందవచ్చు. కొన్ని సంస్థ లు సొంత వ్యక్తులచే నిర్వహింపబడవచ్చు. ఒక్కొక్కప్పుడు సంస్థ నిర్వహణ కార్పోరేషన్‌గా గాని, లేక సహకార సంస్థగా కూడా ఉండవచ్చును. కొంత మంది అర్థశాస్త్రవేత్తల ననుసరించి,వ్యాపార కార్యకలాపాలను నిర్వహించడానికి లేదా ఉత్పత్తి కార్య కలాపాలను చేపట్టడానికి ఎంతో కొంత మూలధన సామాగ్రి అవసరం.

2. సంస్థ యొక్క ధ్యేయాలు :

వస్తూత్పత్తి చేయుటలో వివిధ సంస్థలకు వివిధ ధ్యేయాలు ఉండవచ్చును. ఈ ధ్యేయాలను క్షుణ్ణంగా అనేక మంది ఆర్థికవేత్తలు విశదీకరించిరి. అయితే వాటిలో

ముఖ్యమైన ధ్యేయాలను మాత్రమే ఇప్పుడు మనం పరిశీలిద్దాం

1. సాంప్రదాయ సిద్ధంగా గరిష్ట లాభార్జన చేయుట సంస్థ యొక్క ముఖ్యమైన లక్ష్యం. సాంప్రదాయ ఆర్థిక వేత్తల భావనను అంగీకరించిరి.సంస్థ యజమాని అయిన ఒక ఉద్యమదారు ఉత్పాదక కార్యకలాపమును గరిష్ట లాభార్జన చేయుట కొరకు మాత్రమే పూనుకొంటాడని వీరి అభిప్రాయము అయితే అన్ని సంస్థల యొక్క ధ్యేయం ఒక్క లాభార్జన చేయు టయే కాకపోవచ్చును. సంస్థలు విభిన్న ధ్యేయాలను కలిగి యుండవచ్చు.
    1. వాటిలో పూర్తి వ్యయాన్నిచ్చు ధరను సాధించుట
    2. సంతృప్తికరమైన లాభాలు సరిపుచ్చుకొనుట
    3. అమ్మకాలను అత్యధిక స్థాయికి పెంచుట
    4. సామాన్య ప్రయోజనాన్ని సాధించుట మరియు
    5. వృద్ధి రేటును ఎక్కువ చేయడానికి ప్రయత్నించుట, మొదలగునవి.
2. పూర్తి ఉత్పత్తి వ్యయాన్నిచ్చు ధరను సాధించుట కొంత మంది ఆక్స్‌ఫర్డ్ ఆర్థికవేత్తలు సుమారు 1930 లో ఈ ధ్యేయాన్ని సమర్థించిరి. సంస్థయొక్క సగటు ప్రత్యక్ష వ్యయాన్ని తీసుకొని దీనికి ఎంతో కొంత స్థిరవ్యయ శాతాన్ని కలిపినచో సంస్థచే ఉత్పత్తికాబడు వస్తురాశికిసంబంధించిన మొత్తం వ్యయం తెలుసుకోవచ్చును. దానికి సమానముగా ఉండునట్లు

సంస్థ ధరను నిర్ణయిస్తుంది. ఈ పద్ధతి వల్లమనకు తెలియునదేమనగా స్వల్పకాలంలో చరవ్యయాలే (ప్రత్యక్ష వ్యయాలే) కాక స్థిర వ్యయాల నుండి కూడా ఎంతో కొంత శాతాన్నిపొందడానికి సంస్థకు వీలున్నది. మామూలుగా తీసుకుంటే స్వల్పకాలంలో మార్కెట్ పరిస్థితులు అనుకూలంగా లేనప్పుడు స్థిర వ్యయాలను సంస్థ పొందలేకపోవచ్చును. కనుక ధరను మొత్తం వ్యయానికి సమానంగా ఉండునట్లు చేసినచో సంస్థకు స్వల్పకాలంలో కూడా నష్టాలు వచ్చే అవకాశం ఉండదు. అయితే దీర్ఘకాలంలో ఈ ధ్యేయం, కాకుండా సంస్థలు గరిష్ట లాభార్జన కొరకు ప్రయత్నించవచ్చు.

3. సంతృప్తికరమైన లాభాలతో సరిపుచ్చుకొనుట ఆర్థికశాస్త్రవేత్త హెచ్.కె. సైమన్ భావించినట్లు సంస్థలకు ఎల్లప్పుడు గరిష్ట లాభార్జన పొందేఅవకాశం ఉండక పోవచ్చు. దానికి కారణము వినియోగదారుల విషయంలోనూ మరియు ఇతర సంస్థల ప్రవర్తనలోనూ పూర్తి వివరాలుసంస్థకు తెలియకపోవుట అనగా మార్కెట్ గూర్చి తెలియనందు వల్ల గరిష్ట లాభార్జన ధ్యేయం సాధ్యం కాకపోవచ్చును. కనుక లాభాలతోసంస్థలు వస్తూత్పత్తిని చేయుచూ, ధ్యేయం గరిష్ట లాభార్జన చేయుట కొరకు ఎంతో కొంత లాభాలను పొందటానికి మాత్రమే ధ్యేయంం పెట్టుకొంటాయి.

అమ్మకాలను అత్యధిక స్థాయికి పెంచుట :

పెద్ద పెద్ద సంస్థలలో నిర్వహణ అనునది యాజమాన్యము నుండి నేరుగా ఉంటుంది.అటువంటి సంస్థలు సాధారణంగా కార్పొరేట్ రంగంలో ఉంటాయి. (అటువంటి సంస్థలు వాటాదార్లను తృప్తిపరచటానికి అమ్మకాలు పెంచడానికి ప్రయత్నిస్తాయి. కొన్ని విధానాలను అనుసరిస్తూ ఉంటారు. అటువంటి సంస్థలు అధిక స్థాయిలో అమ్మకాలను పెంచుటకు ప్రయత్నిస్తాయి. ఆర్థికవేత్త ప్రో. డబ్ల్యు. బామోల్ ననుసరించి సంస్థ వృద్ధి చెందాలంటే అమ్మకాలను ఎక్కువ చేయవలసి ఉంటుంది. గరిష్ట లాభాలు రాకపోయినప్పటికి కనిష్ట లాభాలు వస్తే చాలును. కనిష్ట లాభాలు కొనసాగుచున్నంత వరకు ఉత్పత్తిని సాగించవచ్చు. ఈ విదముగా చేసినందువల్ల బహిర్గత నిధులను ఆకర్షించవచ్చును అని కొంత మంది అభిప్రాయము.

నిర్వహణ లేదా యాజమాన్య ప్రయోజనాన్ని సాధించుట : విలియన్ అను శాస్త్రవేత్త ననుసరించి (సంస్థ నిర్వహణలో సాధారణంగా ఎన్నో అనవసరపు ఖర్చులు ఉంటాయి. ఉదాహరణకు ఆఫీసును బాహాటంగా అలంకరించుట, ఎక్కువ వ్యయంతో కూడిన ప్రయాణ మరియు ఎక్కువ విలాస వస్తువులను వినియోగించుట, విందులు మొదలగునవి. ఈ వ్యయాలు నిజానికి సంస్థను నడిపించడానికి అవసరము లేదు.కనుక సంస్థ యొక్క ధ్యేయం గరిష్ట లాభాలను ఆర్జించుటకు బదులుగా ఇటువంటి అప్రయోజనకరమైన వ్యయాన్ని తగ్గించి, వాటాదార్లకు సంతృప్తికరమైన డివిడెండ్లను చెల్లించుట కావచ్చును. అప్పుడు గరిష్ట లాభము రాకపోయినను ఈ వ్యయాలను తగ్గించినందువల్ల వాటాదార్లకు డివిడెండ్లు పెరగవచ్చును.

వృద్ధి రేటును ఎక్కువ చేయుట :

గరిష్ట లాభార్జనకు బదులుగా ఉత్పత్తిని ఎక్కువ చేయడాన్ని సంస్థలు లక్ష్యంగా పెట్టుకోవచ్చు. ఆర్.యల్. మార్లిన్ లను శాస్త్రవేత్త ననుసరించి (మార్కెట్‌లో వస్తువునకు డిమాండ్ పెరుగునప్పుడు దానికి సరిపోయినట్లుగా ఉత్పత్తిని కూడా ఎక్కువ చేయవలసి ఉంటుంది. కనుక సంస్థలు డిమాండ్ పరిస్థితులకు అనుకూలంగా వస్తూత్పత్తిని అధికం చేయవచ్చు. అలా చేసినందువల్ల వస్తువు యొక్క ధర పెరగడానికి అవకాశం ఉండదు. అనగా ఇతర సంస్థల నుండి పోటీ ఉండక పోవచ్చును.

సంస్థ యొక్క సమతౌల్యము :

ఒక సంస్థ ఒక వస్తువును ఉత్పత్తి చేయుట ప్రారంభించినదని అనుకుందాం. గరిష్ట లాభాలు పొందేవరకు వస్తూత్పత్తిని కొన సాగిస్తూనే ఉంటుంది. ఉదాహరణకు మనము ఊహించిన సంస్థ 100 యూనిట్లు వస్తువును ఉత్పత్తి చేసినచో, గరిష్ట లాభాలను ఆర్జించగలదని అనుకొనుము. ఒకవేళ 100 యూనిట్లకు మించి వస్తువును ఉత్పత్తి చేసినచో సంస్థ యొక్క లాభాలు గరిష్ట స్థాయి నుండి తగ్గిపోతాయి. అలాగే వస్తూత్పత్తి యూనిట్లు తక్కువ చేసినా లాభాలు గరిష్ట స్థాయికి చేరుకోలేవు. కనుక గరిష్ట స్థాయి లాభాలను ఆర్జించాలంటే సంస్థ వస్తూత్పత్తిని సరిగ్గా 100 యూనిట్లు మాత్రమే చేయవలసి ఉంటుంది. అప్పుడు వస్తూత్పత్తిని సరిగ్గా 100 యూనిట్లు మాత్రమే చేయవలసి ఉంటుంది. అప్పుడు వస్తూత్పత్తిని ఎక్కువ చేయటానికి గాని లేదా తక్కువ చేయటానికి గాని సంస్థకు ఎటువంటి ఉద్దేశ్యము ఉండదు.ఆ స్థితిని సంస్థ యొక్క సమతౌల్య స్థితి అంటారు. సంస్థ యొక్క సమతుల అంటారు.

ప్రమేయాలు సంస్థ సమతౌల్య స్థితిని తెలుపుటలో ఈ క్రింది ప్రమేయములు కలవు

1. ఉద్యమదారు హేతువాది. అనగా గరిష్ట లాభార్జన చేయుట తన లక్ష్యం.
2. సంస్థ ఒకే ఒక వస్తువును మాత్రమే ఉత్పత్తి చేయుచున్నది.
3. సంస్థ సమతౌల్యాన్ని రెండు విధాలుగా మనం నేర్చుకోవచ్చును.

అ) సంస్థ సమతుల్యం మొత్తం, వ్యయం, మరియు మొత్తం రాబడి

మొత్తం వ్యయం మరియు మొత్తం రాబడిని పరిగణనలోకి తీసుకొని సంస్థ సమతౌల్యాన్ని తెలుసుకోవచ్చు. మొత్తం వ్యయం కంటే మొత్తం రాబడి ఎక్కువున్నపుడు లాభాలు రావడానికి అవకాశం ఉంటుంది. ఒక ఉత్పత్తి స్థాయి వద్ద మొత్తం వ్యయం, మొత్తం రాబడికి సమానంగా ఉండును. ఆ పరిస్థితి తటస్థిని బిందువును సూచించును. మొత్తం వ్యయం రాబడీ మధ్యగల వ్యత్యాసము ఎక్కడైతే గరిష్ట స్థితినిచేరునో, ఆ ఉత్పత్తి స్థాయి, సంస్థకు గరిష్ట లాభాలను చేకూర్చును. పట్టికలో ఒక సంస్థ యొక్క వ్యయం మరియు రాబడిని సంపూర్ణ పోటీ మార్కెట్ స్థితిలో సూచించితిమి. మొత్తం స్థిర వ్యయాలు రూ. 20/- మొత్తం వ్యయాలకు సంబంధించిన మొత్తం వ్యయ రేఖను పటము 1లో చూపించితిమి. పట్టికలో వస్తువు యొక్క ఒక యూనిట్ ధరను రూ. 20/- గా చూపించితిమి. సంపూర్ణ పోటీల మార్కెట్‌లో నున్నధరకు సంస్థ తన వస్తువు ను విక్రయిస్తుంది. పటముల మొత్తం రాబడిని సూచించు రేఖను సరళరేఖగా చూపించితిమి. పట్టికలో లాభం లేదా నష్టాన్ని ఆఖరి కాలంలో చూడవచ్చు.

(పట్టిక మరియు పటం నుండి మనకు తెలియునదేమనగా ఉద్యమదారు గరిష్ట లాభాలను పొందునప్పుడు మొత్తం వ్యయం మరియు మొత్తం రాబడికి మధ్య గల వ్యత్యాసం గిరష్టంగా ఉండును) పటంలో ఒక సంస్థ 7 యూనిట్ల వస్తువును ఉత్పత్తి చేయునపుడు సంస్థ సమతౌల్య స్థితిలో నుండును. అప్పుడు రాబడి మొత్తం మరియు మొత్తం వ్యయ వి.సి లకు మధ్య గల దూరం గరిష్టంగా ఉన్నది. కనుక లాభాలుగరిష్ట స్థాయికి చేరాయి. సాగించినచో మొత్తం వ్యయం మొత్తం రాబడి కంటే ఎక్కువ ఉండును. దీనికి కారణం ఉత్పత్తి పరిమాణంతక్కువగా ఉంటే సగటు స్థిర వ్యయం వస్తువు ధర కంటే ఎక్కు వగా ఉండుటయే. కాని సంస్థ 4 యూనిట్లు మేరకు వస్తూత్పత్తి చేసినచో మొత్తం వ్యయం మరియు మొత్తం రాబడి సమా నమగును కనిష్ట బిందువును చేరుకొనును. ఈ ఉత్పత్తి స్థాయి వద్ద మొత్తం రాబడి రూ. 40/- ఉన్నది. మొత్తం వ్యయం కూడా రూ. 40/- ఉన్నది. ఈ పరిస్థితిని బిందువు వద్ద పటంలో చూచినాము. మొత్తం వ్యయ రేఖ మరియు మొత్తం రాబడి రేఖ ఈ రెండును ఆ బిందువు వద్ద ఖండించుచున్నవి. ఒక వేళ సంస్థ యింకా ఎక్కువ పరిమాణంలో వస్తూత్పత్తి చేసి నచో, మొత్తం వ్యయం కంటే మొత్తం రాబడి పెరుగుతుంది. కనుక లాభాలు వస్తాయి. ఉత్పత్తి పెరుగుతున్న కొద్దీ లాభాలు కూ డా పెరుగుతుంటాయి. అయితే సంస్థ యొక్క ఉత్పాదక శక్తికి మించి ఉత్పత్తి చేయడం లాభదాయకంగా ఉండదు. పట్టికలో చూపిన మాదిరి వస్తూత్పత్తి4 యూనిట్లు కనుక 7 యూనిట్ల వస్తూత్పత్తి సూచించు స్థితి సంస్థకు గరిష్ట లాభాలను చేకూర్చును.

మొత్తం వ్యయరేఖ టి సి కు 7 యూనిట్ల ఉత్పత్తి స్థాయి వద్ద స్పర్శరేఖను గీచి, దానికి సమాంతరంగా యింకొక స్పర్శ రేఖను మొత్తం రాబడి రేఖ (టి సి) వద్ద గీచితిమి. ఈ రెండు రేఖల వాలులు 7 యూనిట్లు ఉత్పత్తి స్థాయి వద్ద సమానంగా ఉన్నాయి. మొత్తం వ్యయ రేఖ యొక్క వాలు ఉపాంత వ్యయాన్ని (యం సి) మరియు మొత్తం రాబడి రేఖ యొక్క వాలు ఉపాంత రాబడిని (యం.ఆర్) సూచిస్తాయి. అనగా 7 యూనిట్ల ఉత్పత్తి స్థాయి వద్ద ఉపాంత రాబడి, ఉపాంత వ్యయము నకు యం ఆర్ = యం సి సమానమైంది. అప్పుడు లాభాలు గరిష్టము.

ఆ) ఉపాంత రాబడి మరియు ఉపాంత వ్యయరేఖల సహాయంతో సంస్థ యొక్క సమతుల్యత :

సంస్థ సమతౌల్య స్థితిని తెలియజేయుటకు లోగడ మొత్తం వ్యయం మరియు మొత్తం రాబడులను తీసుకొని విశ్లేషించి తిమి. ఇప్పుడు ఉపాంత వ్యయం మరియు ఉపాంత రాబడులను తీసుకొని సంస్థ సమతౌల్యాన్ని విశ్లేషించవచ్చు. 7 యూనిట్లు ఉత్పత్తి స్థాయి వద్ద సంస్థయొక్క ఉపాంత వ్యయం ఉపాంత రాబడికి సమానమైనది. (యం.ఆర్ = యం.సి) అప్పుడు సంస్థ గరిష్ట లాభార్జన చేయును. పట్టికను పరిశీలించినచో. 7 యూనిట్ల ఉత్పత్తి స్థాయి వద్ద (యం.ఆర్ = యం.సి = రూ. 10 ఉ నజి. 7 యూనిట్లకు మించి ఉత్పత్తి చేసినచో ఉపాంతవ్యయం (యం.సి) ఉపాంత రాబడి (యం.ఆర్) కంటె ఎక్కువగును. కనుక సంస్థకు అదనపు యూనిట్ల నుండి నష్టం వాటిల్లును. అనగామొత్తం లాభాలు క్షీణిస్తాయి. పటంలో చూచిన మాది రి లాభాలు గరిష్టమైనపుడు టి సి మరియు టి. ఆర్ ల మధ్య దూరం 7 యూనిట్లుఉత్పత్తి స్థాయి వద్ద అత్యధికంగా ఉన్నది. ఈ విషయాన్ని పటంలో కూడా చూడవచ్చును. ఇంచు యం.సి రేఖ యం.ఆర్ రేఖను 7 యూనిట్ల ఉత్పత్తి స్థాయి వద్ద క్రింది నుండి ఖండించుచున్నది. సంపూర్ణ ఎ సీల యం.ఆర్ రేఖ ఎ.ఆర్ నకు సమానము (సగటు రాబడి) X అక్షమునకు సమాం తరంగా ఉండును. సంపూర్ణ పోటీలో సంస్థ మార్కెట్‌లో నున్న ధరను తారుమారు చేయగలదు. మార్కెట్‌లోనున్న ధర నుయధాతథంగా అంగీకరించి, సంస్థ ఉత్పత్తి కాబడు వస్తువులను విక్రయించవలసి యుండును. ధరను దృష్టిలో ఉంచు కొని ఉత్పత్తిదారువస్తువును ఉత్పత్తి చేయవలసి ఉండును. పటం చూపిన మాదిరి వస్తూత్పత్తి 7 యూనిట్ల కంటే కొంచెం తక్కువగా ఉన్నప్పుడు ఉపాంత రాబడి యం.ఆర్, యం.సి కంటె, ఎక్కువగా నున్నది. కనుక లాభాలను ఎక్కువ చేసుకోవ టానికి ఉత్పత్తిదారు వస్తూత్పత్తిని పెంచుతాడు. ఒకవేళ 7 యూనిట్లకు మించి, వస్తూత్పత్తిని చేసినచో (యం.ఆర్) (యం.సి) కంటే ఎక్కువగును. కనుక లాభాలు తగ్గుతాయి. లాభాలనుగరిష్టం చేసుకోటానికి 7 యూనిట్లను మాత్రమే ఉత్పత్తి చేయవలసి ఉంటుంది. అప్పుడు యం.ఆర్ = యం.సి లగును.

సంస్థ సమతౌల్య స్థితిలో ఉండటానికి ఈ క్రింది షరతులుండవలెను.

1. యం.సి యం.ఆర్
2. యం.సి రేఖ యం.ఆర్ రేఖను క్రింది నుండి ఖండించవలెను.

ఈ షరతులను తృప్తి పరచినపుడు సంస్థకు గరిష్ట లాభాలు వస్తాయి.

3. టి.ఆర్ - టి.సి మాగ్జిమమ్ (Maximum)

యూనిట్ల సంఖ్య	మొత్తం స్థిర వ్యయం TFC	మొత్తం చర వ్యయం TVC	మొత్తం వ్యయం TC	ఉపాంత వ్యయం MC	సగటు రాబడి AR	మొత్తం రాబడి TR	ఉపాంత రాబడి MR	లాభం లేదా నష్టం Prafit/lass
1	20	6	26	6	10	10	-	-16
2	20	12	32	6	10	20	10	-12
3	20	17	37	5	10	30	10	-7
4	20	20	40	3	10	40	10	-0
5	20	24	44	4	10	50	10	6
6	20	29	49	5	10	60	10	10
7	20	39	59	10	10	70	10	11
8	20	50	70	11	10	80	10	10
9	20	70	90	20	10	90	10	0
10	20	92	112	22	10	100	10	-12

-గరిష్ట లాభార్జన

TC = TR

MC = MR

పట్టికలో 1వ మరియు 2వ కాలాలు డిమాండ్ ధరకు మధ్యగల సహ సంబందాన్ని తెలియజేస్తున్నాయి. ఈ సంబంధాన్ని బట్టి ఏకస్వామ్యదారుయొక్క డిమాండ్ రేఖను తెలుసుకోవచ్చును. వస్తువు ధరను తగ్గించినందువల్ల ఎక్కువ వస్తు పరిమాణాన్ని అమ్మవచ్చును. ఉదాహరణకు ధరరూ. 7 నుండి రూ. 6 కు తగ్గినందువల్ల అదనంగా యూనిట్‌ను అమ్మవచ్చును. ఫలితంగా మొత్తం రాబడి రూ. 7 నుండి 12 పలికింది. అనగా ఉపాంత రాబడి రూ.12-రూ.7-రూ.5 అవుతుంది. మొత్తం రాబడిని మరియు ఉపాంత రాబడిని 3 మరియు 4 కాలములలో చూపించినాము. అదే విధంగా ధరను ఇంకా తగ్గించనందువల్ల ఏకస్వామ్యదారు వస్తువు యొక్క యూనిట్లను అదనంగా అమ్మగలడు. మొత్తం రాబడి కూడా పెరుగుతుంది. కాని 4వ కాలంలో చూపించినట్లుగా ఉపాంత రాబడి క్రమక్రమంగా క్షీణిస్తున్నది. ఒక స్థితి దాటిన పిదప ధరను ఇంకా తగ్గించినచో మొత్తం రాబడి పడిపోవును. అపుడు విక్రయించిన వస్తు పరిమాణం పెరిగినప్పటికి, ఉపాంత రాబడి ఋణాత్మక మగును. ఈ పరిస్థితి పట్టిక 3లో వస్తువు ధర రూ. 3 లు ఉన్నప్పుడు గమనించవచ్చు. మొత్తం రాబడి ఇంతకు ముందు కంటే తగ్గిపోయినది. ఉపాంత రాబడి ఋణాత్మకమైనది పటం

సగటు రాబడి రేఖ ఎడమ నుంచి కుడికి క్రిందికి వాలుతూ ఉన్నది. దీని అర్థమేమంటే ధరను తగ్గించినచో ఎక్కువ పరిమాణంలో వస్తువును విక్రయించవచ్చు. పోతే, ఉపాంత రాబడి రేఖ (యం.ఆర్) కూడా ఎడమ నుండి కుడికి క్రిందికి వాలుతూ ఉన్నది. అయితే, ప్రతి ఉత్పత్తి స్థాయి వద్ద ఉపాంత రాబడి రేఖ సగటు రేఖకు క్రింది భాగంలో ఉన్నది. ఇప్పుడు ఇంకొక పటంలో మొత్తం రాబడి రేఖను గూర్చి తెలుసుకొంటాము.

వస్తు పరిమాణం యొక్క అమ్మకం పెరిగినచో, సంస్థకు లాభం పెరుగుతుంది.

విక్రయించిన యూనిట్ల సంఖ్య	ధర లేదా సగటు రాబడి (AR)	మొత్తం రాబడి (TR)	ఉపాంత రాబడి (MR)
1	8	8	8
2	7	14	6
3	6	18	4
4	5	20	2
5	4	20	-0
6	3	18	-2
7	2	14	-4

సంపూర్ణపోటీ మార్కెట్	ధర లేదా సగటు రాబడి (AR)	మొత్తం రాబడి (TR)	ఉపాంత రాబడి (MR)
1	10	10	10
2	10	20	10
3	10	30	10
4	10	40	10

అసంపూర్ణ	ధర లేదా సగటు రాబడి (AR)	మొత్తం రాబడి (TR)	ఉపాంత రాబడి (MR)
1	7	7	7
2	6	12	3
3	5	15	3
4	4	16	1
5	3	15	-1

కమతము (FARM)

కమతము అంటే పొలము :

1. భూమి (పొలం) నుండి ఎంత ఉత్పత్తిని సాధించవచ్చుననేది అనేక విషయాల మీద ఆధారపడి ఉంటుంది. ఆ రైతు పొలం సమంగాఉందా లేక ఏటవాలుగా ఉందా, వర్షపాతం సరిపడి ఉందా నీటి పారుదల, మురుగు పారుదల సౌకర్యాలు సక్రమంగా ఉన్నాయా, చీడపురుగులు, తెగుళ్ళు తాకిడి ఇంకా అనేక ఇతర విషయాలను బట్టి ఆ పొలంలో పండేది నిర్ణయించబడుతుంది.
2. ఇంతే గాకుండా రైతు చేతికి అవసరానికి సంబంధించి సరిపడే డబ్బు, అవసరమైన పనిముట్లు, మార్కెట్టు ధర వరలు, శిస్తులు, వ్యవసాయానికి సంబంధించిన చట్టాలు మొ॥ కూడా ఉత్పత్తి ప్రమాణాలను నిర్ణయిస్తాయి. వాటిని బట్టియే పంట దిగుబడులు తత్ఫలితంగా రైతులకు వచ్చు ఆదాయము ఆధారపడి ఉంటాయి. వ్యవసాయాన్ని లాభసాటి వ్యాపారంగా రూపొందించే క్రమంలో రైతు తన కమతంలో ఈ క్రింది పద్ధతులను పాటించవలెను.

అ) పైరులను ఎన్నుకొనుట : ఆయా ప్రాంతాలలోని పరిస్థితలను దృష్టిలో పెట్టుకొని ఒకే ఒక పైరుని పండించడమా లేదా రెండు మూడు పైర్లు పండిస్తే లాభసాటిగా వుంటుందా అనేది గ్రహించుకోవలసింది రైతే

ఎ) ఒక పంట పండించునపుడు :

1. ఉత్పత్తికి అనుకూలమైన అన్ని వనరులను రైతు పూర్తిగా వినియోగించుకోవటానికి అవకాశం ఉంటుంది.
2. రైతు, తన కుటుంబంలో పని చేసేవారు పైరును గురించి తెలుసుకునేందుకు, ఎల్లప్పుడు పనిచేస్తే ఎక్కువ లాభం చేకూరుతుంది, మొదలగువిషయాలను గురించి అవగాహన చేసుకోవటానికి వీలుంటుంది.
3. అలాగే పనిముట్లు తదితరమైన వాటి అవసరాలు గూడా చాలా తక్కువగా ఉంటాయి. అందువల్ల ఒక పంట నిర్వహణ తేలికగా ఉండుటయే, గాక తక్కువ ఖర్చుతో జరపటానికి వీలుంటుంది.

బి) రెండు లేదా మూడు పంటలు పండించినపుడు :

1. ఒక వేళ రైతు తన కమతంలో ఒకటి కంటే ఎక్కువ పైరులను పండించినప్పుడు అంటే విస్తృత వ్యవసాయం కొన సాగించదలచినప్పుడు భూమిని, కూలీలను, పనిముట్లను తదితరమైన వాటిని సక్రమంగా వినియోగించవలసి ఉంటుంది. ఒకే రకపు పైరును పొలమంతటా పండించే సందర్భంలో పంట కాలంలో కొన్ని పనిముట్లు, శక్తి, కూలీలు పని లేకుండా పడి ఉండును.
2. పని లేకుండా పడి ఉన్న పనిముట్లను శక్తిని, కూలీలను రెండు (లేక) మూడు రకాల పైర్లను పండించినప్పుడు సద్వినియోగ పరచుకోవచ్చును.
3. సస్యపరివర్తన పద్ధతి నవలంభించి అనేక పైరులను వేరు వేరు మళ్ళలో వేయడం ద్వారా పొలం యొక్క భూసారంను పెంచవచ్చును.
4. రెండు లేదా మూడు పంటలు వేయడం ద్వారా ఒక పంట నుంచి నష్టం వచ్చినా మరొక పంట కాపాడుతుంది.

సి) రెండు లేక మూడు వ్యాపకాలు చేసినపుడు :

1. రైతు తన కమతంలో ఒకటిగాక రెండు లేక మూడు వ్యాపకాలు కలిపి కొనసాగిస్తే ఉదాహరణకు పాడి పరిశ్రమలకు తోడు పశుగ్రాసపు పైరులని పండించు లేదా ఏవైనా పైరులను పండిస్తూ వానికి తోడుగా పశువుల ను, గానీ కోళ్లను గానీ పెంచితే రైతులకు ఖర్చులు కలిసి వస్తాయి దాని మూలంగా వచ్చే నికరాదాయం హెచ్చుగా ఉంటుంది.

అ) సాగుచేసే పద్ధతి :

1. ఒక్కొక్కప్పుడు పొలాన్ని స్వంతంగా సాగుచేస్తే ఎక్కువ లాభం ఉంటుందా, కౌలుకిస్తే ఎక్కువ లాభం వస్తుందా కూడా ఆలోచించి దాని ప్రకారంగా లాభసాటి పద్దతి నవలంభించవచ్చు.
2. సాంద్ర పద్దతిలో వ్యవసాయం చేయదలచిన రైతు తన పొలాన్ని సొంతంగానే సాగుచేయుట ఉత్తమం.
3. ఒక్కొక్కప్పుడు సహకార వ్యవసాయం తక్కువ ఖర్చుతో నిర్వహించు కోవడానికి అవకాశం ఉంటుంది. ఆ విధంగా ఆదా యం హెచ్చుగా పొందుటకు వీలుపడుతుంది.

ఇ) కమత విస్తీర్ణం బట్టి సాగు :

1. రైతు తనకు లభ్యమయ్యే భూమిని బట్టి వ్యవసాయానికి గాను పెట్టే పెట్టుబడిని బట్టి పెద్ద కష్టం లేకుండా తేలికగా తానెంత భూమిని సాగుచేయ గలడో నిర్ణయించవచ్చు.
2. విస్తీర్ణం ఎక్కువగా ఉన్న కమతంలో పెట్టిన పెట్టుబడిని, నియమించే కూలీలను ఎక్కడా వృధాకాకుండా చక్కగా విని యోగించుకొనవచ్చును.
3. అంతేగాక విస్తీర్ణం ఎక్కువగా ఉన్న కమతంలో యాంత్రిక శక్తిని లాభసాటిగా ఉపయోగించవచ్చును.
4. ఉత్పత్తి చేసిన ధాన్యము (లేక) పంట ఎక్కువగా ఉంటే మంచి ధర (Price) లభిస్తుంది.

ఈ) ఇతర పద్ధతులు :

1. ప్రతి రైతు అధిక దిగుబడినిచ్చే కొత్త పైరు రకాలను తన కమతంలో ప్రవేశ పెట్టాలి.
2. అలాగే పైరులను నీరు పెట్టుటలో లాభసాటిగా ఉండే నూతన పద్ధతులను అవలంభించాలి. (బిందు లేదా తుంపర్ల)

వ్యవసాయ క్షేత్ర రూపకల్పన (Farm Planning)

1. తన వ్యవసాయ పొలం (కమతం) లోనే తాను నివాసం ఏర్పరచుకొంటే రైతుకు కమతం నిర్వహణ చాలా తేలికగా ఉంటుంది.
2. అయితే తన కమతాన్ని మరింత పకడ్బందీగా నిర్వహించుకోటానికి గానూ తన కమతంలో రోడ్లు ఎలా, ఎక్కడ నుండి ఎక్కడకు వేయాలి, నీటి పారుదలకూ, మురుగు నీటి పారుదలకూ, బోదెలను కాలువలు ఎలా ఏర్పాటు చేసుకో వాలి. ఆ పొలాన్ని ఎన్ని మళ్లుగా విడగొట్టి సాగుచేస్తే బాగుంటుంది. అనే సాంకేతిక విషయాలను జాగ్రత్తగా చర్చించి ముందుగానే ఒక ప్లాను తయారుచేసుకోవాలి. /Properplanwillsavecost&alsoimproveprofit (భూమి లక్షణా లను అనుసరించి, పండించే పైరులను అనుసరించి, కమతంలో అవలంభించే సస్యరక్షణ పద్ధతులను అనుసరించి, కమతానికి సంబంధించిన ఏర్పాట్లు చేసుకోవలసి ఉండును).
3. మంచి పథకం తయారుచేసి దాని ప్రకారం కనుక నిర్వహణ జరిపించితే ఆ కమతంలో తక్కువ కూలీ ఖర్చుతో ఎక్కువ నైపుణ్యంతో వ్యవసాయపు పనులు నిర్వర్తించవచ్చు.
4. తాను నివసించే ఇల్లు, పశువుల శాల, వగైరాలను రైతు తన కమతంలో కొంచెం ఎత్తైన ప్రదేశంలో కట్టినచో మంచిది. పర్వత ప్రదేశం అయిన పక్షంలో సరిపడ సూర్యరశ్మి తగులుతూ, పెద్దగా వీచే గాలులు యిబ్బంది లేకుండా ఉండే ప్రదేశం లో కడితే ఉత్తమం.
5. ఆ కమతంలో అనుకూలమైన చోట్లల్లా ఉపయోగపడే చెట్లను నాటి పెంచాలి. ఆ విధంగా రైతు తనకు అవసరమైన పచ్చి ఆకు ఎరువులను, కట్టెలను, కలపను పెద్ద ఖర్చు లేకుండా పొందవచ్చును.
6. మళ్ల ఆకారం, విస్తీర్ణం, ఏ విధంగా ఎంతవరకు ఉండాలనేది కూడా ముందుగానే నిర్ణయించుకొని ఏర్పాటు చేయాలి. అయితే వ్యవసాయపు పనులు సాధ్యమైనంత వరకు చాలా తక్కువ ఖర్చుతో జరిగే విధంగా మళ్లను ఏర్పాటుచే సుకోవాలి.
7. భూమి యావత్తు ఏటవాలుగా ఉన్న పరిస్థితులలో సారవంతమైన పై మట్టి కొట్టుకొని పోకుండానూ, నీరు అనవసరంగా పారలు పడి బయటికి కొట్టుకొని పోకుండానూ భూసార పరిరక్షణ గట్లను ఏర్పాటు చేయవలసి ఉంటుంది.
8. భూమి సమతలంగా ఉన్న పక్షంలో పెద్ద పెద్ద మళ్లు ఏర్పాటు చేయుట మంచిది పొడవు ఎక్కువగా ఉన్న దీర్ఘచతురస్రా కారంగా ఉన్న మళ్లలో పనిచేయుట తేలికగా ఉంటుంది.

9. సాధ్యమైనంత వరకు ప్రతి మడి మిట్ట పల్లాలు లేకుండా సమమట్టంగా ఉండేటట్లు చూడాలి. Keep every Plot in equal level position.

10. అలాగే ఒక మడిలోని నేల యావత్తూ ఒకే మాదిరి స్వభావం కలిగి ఉండాలి. (Same type of soil)

11. సాధ్యమైనంత వరకూ తక్కువ ఖర్చుతో ఎక్కువ విస్తీర్ణం మేర నీటి పారుదల జరిగే విధంగా బోదెలు ఏర్పాటు చేసుకోవాలి.

12. ఇక సాంద్ర పద్దతులను అవలంబించి పండించే కూరగాయలు (లేదా) ఇతర పైరులు (లేదా) పెరటి తోటను దూరంగా గాక, ఇంటికి ఎంత దగ్గరగా ఏర్పాటు చేసుకుంటే అంత ఉత్తమంగా ఉంటుంది. (Keep vegetables, fruits plants as much as near)

సస్య విధానము (Crop Rotation)

1. కమతంలో జరిగే వ్యవసాయ పనులు సక్రమంగా పటిష్టంగా నిర్వహించడానికి గానూ రైతు ఒక క్రమబద్దమైన పైరులు పండించే విధానాన్ని అవలంభించవలసి ఉంటుంది. అంటే ఏ పైరు తర్వాత మరే పైర్లు పండించాలో ముందుగానే నిర్ణయించుకోవాలి. దీనినే సస్య పరివర్తన పద్ధతి అంటారు. Crop Rotation
2. సవ్యమైన సస్య పరివర్తన పద్ధతిని రూపొందించుట ద్వారా రైతుకు ఎక్కువ లాభం కలుగుతుంది. ఏమడికి ఆ మడిలో ఏ పైరు తర్వాత మరి ఏ పైరు పండిస్తే ఎక్కువగా వస్తుంది ఆలోచించి తదనుగుణంగా సస్యపరివర్తన పద్ధతిని అవలంభించాలి.
3. సస్య పరివర్తన పద్ధతి అవలంభించే మూడు లేదా 4 లేదా 5 సంవత్సరాల కాల పరిమితిలో ఆ కమతంలో పండించే ఆయా రకాల పైరుల విస్తీర్ణం ఒకే మాదిరిగా ఉండేటట్లుగా చూడాలి.
4. సస్యమైన సస్యపరివర్తన పద్ధతిలో పైరును పండించినప్పుడు కమతపు భూమి సారం తరిగిపోదు. పై హెచ్చు భూసారం పెరుగుటకు అవకాశం ఉంటుంది. (Soil fertility will in crease)
5. అలాగే భూమి యావత్తు సక్రమంగా పంటలు పండించుకోవడానికి గానూ పూర్తిగా వినియోగించబడుతుంది. కాబట్టి దిగుబడులు ఎక్కువగా వస్తాయి.
6. దీనికి తోడు క్రిమికీటకాదులు, తెగుళ్ల బాధ చాలా వరకు తగ్గిపోవటానికి అవకాశం ఉంటుంది.

కమతం పద్దులు (Farm Records)

ఎ) కమతం పద్దులు :

1. వ్యవసాయం చేసే ప్రతి రైతు తనది పెద్ద కమతంగాని, చిన్న కమతంగాని వ్యవసాయపు ఖర్చులను, ఆధాయాన్ని తెలిపే లెక్కలను ఖాతా పుస్తకాలలో (రికార్డ్) నమోదు చేయడం మంచిది.

తాను పండించే పైరులో ఎంత దిగుబడి వచ్చింది, పాడి పశువులలో ఒక్కొక్కటి ఎన్ని పాలు ఇచ్చింది. ఏఏ తేదీలలో, ఏ పనులు పూర్తయినవి, కూలీలు ఎంత మంది వినియోగించబడ్డారు, ఆయా పైర్లకు ఎంత కూలీ ఖర్చు అయ్యింది పెట్టుబడి /తగ్గినదా. సంవత్సరం లో వచ్చిన ఆదాయం, ఖర్చు ఎంత ? నికర ఆదాయం ఎంత ?

చివరికి లాభమా /నష్టమా అన్ని విషయాలు తెలుసుకోవాలంటే చాలా పుస్తకాల వివరాలను నమోదు చేయాలి. ఈ విధంగా చేయడం వలన కమత నిర్వహణలో Byfarmrecordswecanreduce ఏలోటు పాట్లు వున్నాయి తెల్సుకొని సరిచేసుకోవడానికి వీలవుతుంది. ఈ లెక్కల ఆధారంగా భవిష్యత్ ప్రణాళిక తయారు చేయడానికి వీలవుతుంది.

ఖాతా పుస్తకములు - రకములు :

ప్రతి రైతు కనీసం ఈ క్రింద తెల్పిన ఖాతా పుస్తకాలను ఉంచుకొని, వాటిని ఆయా విషయాలను విడవకుండా నమోదు చేసుకోవల్సి ఉంటుంది.

1. దినచర్య పుస్తకం లేక డైరీ/Dairy/Note book
2. రోజువారీ, ఆదాయ వ్యయాల ఖాతా/జమ ఖర్చుల ఖాతా

9. సాధ్యమైనంత వరకు ప్రతి మడి మిట్ట పల్లాలు లేకుండా సమమట్టంగా ఉండేటట్లు చూడాలి. Keep every Plot in equal level position.
10. అలాగే ఒక మడిలోని నేల యావత్తూ ఒకే మాదిరి స్వభావం కలిగి ఉండాలి. (Same type of soil)
11. సాధ్యమైనంత వరకూ తక్కువ ఖర్చుతో ఎక్కువ విస్తీర్ణం మేర నీటి పారుదల జరిగే విధంగా బోదెలు ఏర్పాటు చేసుకోవాలి.
12. ఇక సాంద్ర పద్ధతులను అవలంబించి పండించే కూరగాయలు (లేదా) ఇతర పైరులు (లేదా) పెరటి తోటను దూరంగా గాక, ఇంటికి ఎంత దగ్గరగా ఏర్పాటు చేసుకుంటే అంత ఉత్తమంగా ఉంటుంది. (Keep vegetables, fruits plants as much as near)

సస్య విధానము (Crop Rotation)

1. కమతంలో జరిగే వ్యవసాయ పనులు సక్రమంగా పటిష్ఠంగా నిర్వహించడానికి గానూ రైతు ఒక క్రమబద్ధమైన పైరులు పండించే విధానాన్ని అవలంభించవలసి ఉంటుంది. అంటే ఏ పైరు తర్వాత మరే పైర్లు పండించాలో ముందుగానే నిర్ణయించుకోవాలి. దీనినే సస్య పరివర్తన పద్ధతి అంటారు. Crop Rotation
2. సవ్యమైన సస్య పరివర్తన పద్ధతిని రూపొందించుట ద్వారా రైతుకు ఎక్కువ లాభం కలుగుతుంది. ఏమడికి ఆ మడిలో ఏ పైరు తర్వాత మరి ఏ పైరు పండిస్తే ఎక్కువగా వస్తుంది ఆలోచించి తదనుగుణంగా సస్యపరివర్తన పద్ధతిని అవలంభించాలి.
3. సస్య పరివర్తన పద్ధతి అవలంభించే మూడు లేదా 4 లేదా 5 సంవత్సరాల కాల పరిమితిలో ఆ కమతంలో పండించే ఆయా రకాల పైరుల విస్తీర్ణం ఒకే మాదిరిగా ఉండేటట్లుగా చూడాలి.
4. సస్యమైన సస్యపరివర్తన పద్ధతిలో పైరును పండించినప్పుడు కమతపు భూమి సారం తరిగిపోదు. పై హెచ్చు భూసారం పెరుగుటకు అవకాశం ఉంటుంది. (Soil fertility will in crease)
5. అలాగే భూమి యావత్తు సక్రమంగా పంటలు పండించుకోవడానికి గానూ పూర్తిగా వినియోగించబడుతుంది. కాబట్టి దిగుబడులు ఎక్కువగా వస్తాయి.
6. దీనికి తోడు క్రిమికీటకాదులు, తెగుళ్ల బాధ చాలా వరకు తగ్గిపోవటానికి అవకాశం ఉంటుంది.

కమతం పద్దులు (Farm Records)

ఎ) కమతం పద్దులు :

1. వ్యవసాయం చేసే ప్రతి రైతు తనది పెద్ద కమతంగాని, చిన్న కమతంగాని వ్యవసాయపు ఖర్చులను, ఆధాయాన్ని తెలిపే లెక్కలను ఖాతా పుస్తకాలలో (రికార్డ్) నమోదు చేయడం మంచిది.

తాను పండించే పైరులో ఎంత దిగుబడి వచ్చింది, పాడి పశువులలో ఒక్కొక్కటి ఎన్ని పాలు ఇచ్చింది. ఏఏ తేదీలలో, ఏ పనులు పూర్తయినవి, కూలీలు ఎంత మంది వినియోగించబడ్డారు, ఆయా పైర్లకు ఎంత కూలీ ఖర్చు అయ్యింది పెట్టుబడి /తగ్గినదా. సంవత్సరం లో వచ్చిన ఆదాయం, ఖర్చు ఎంత ? నికర ఆదాయం ఎంత ?

చివరికి లాభమా /నష్టమా అన్ని విషయాలు తెలుసుకోవాలంటే చాలా పుస్తకాల వివరాలను నమోదు చేయాలి. ఈ విధంగా చేయడం వలన కమత నిర్వహణలో Byfarmrecordswecanreduce ఏలోటు పాట్లు వున్నాయి తెల్సుకొని సరిచేసుకోవడానికి వీలవుతుంది. ఈ లెక్కల ఆధారంగా భవిష్యత్ ప్రణాళిక తయారు చేయడానికి వీలవుతుంది.

ఖాతా పుస్తకములు - రకములు :

ప్రతి రైతు కనీసం ఈ క్రింద తెల్పిన ఖాతా పుస్తకాలను ఉంచుకొని, వాటిని ఆయా విషయాలను విడవకుండా నమోదు చేసుకోవల్సి ఉంటుంది.

1. దినచర్య పుస్తకం లేక డైరీ/Dairy/Note book
2. రోజువారీ, ఆదాయ వ్యయాల ఖాతా/జమ ఖర్చుల ఖాతా

3. దిగుబడులు (లేదా) ఉత్పత్తుల ఖాతా/Production record/register
4. కూలీ ఖాతా Labour record/register
5. విత్తనాల ఖాతా Seed record/register
6. దాణాఖాతా feed record/register
7. ఆమం బాపతు ఖాతా Seed entriees feed entries
8. ఆస్తి వివరాల ఖాతా

1. దినచర్య (డైరీ) :

1. ఈ డైరీ పుస్తకాన్ని రైతు ఎల్లప్పుడు తనతో బాటే ఉంచుకొనుట మంచిది. పొలంలో జరిగిన పని, అందుకు ఉపయోగించిన పరికరాల వివరం, ఏయే పని ఎంతెంత మంది కూలీలు చేస్తున్నారు., ఎంత డబ్బు వచ్చింది, ఎంత డబ్బు ఖర్చుచేయబడింది మొదలైన వివరాలను అప్పటికప్పుడే ఆ డైరీలో నమోదు చేయవల్సి ఉంటుంది.
2. అలాగే ప్రతి రోజు ఉండే వాతావరణ Rainfall,climate,temperatureపరిస్థితి అంటే వర్షమెంత కురిసిందో, మబ్బులు తేలినవా, బెట్టగాఉన్నదా, ఆ రోజు ఉన్న గరిష్ట ఉష్ణోగ్రత, కనిష్ట ఉష్ణోగ్రతలో మొదలగు వాటిని నమోదు చేసుకోవాలి.
3. అలాగే ఆ రోజున జరిగిన ముఖ్య విశేషాలను వ్రాయవచ్చు. ఈ క్రింద ఒక రోజు వ్రాసిన దినచర్య వివరాలు నమూనాగా యివ్వబడినది. దాని ప్రకారంగా డైరీ వ్రాయవచ్చు.

దినచర్య పుస్తకం :

వాతావరణం : వర్షం కురిసింది. ఈ సంవత్సరానికి పెద్ద వర్షం ఈ రోజుననే కురిసింది.

చేసిన పని	మగ కూలీలు	ఆడకూలీలు
1. వరి నారు మడి తయారు చేయుట (1/2 ఎకరం)	1	-
2. గట్లను సరి చేయుటకు	1	-
3. పశువులకు గడ్డి కోసుకొని వచ్చుటకు	-	1

4. వ్యవసాయ శాఖ వారికి కొత్త రకపు వరి విత్తనం కొరకు వ్రాయడమైనది.
5. వచ్చే సోమవారం నాడు కో-ఆపరేటివ్ సొసైటీ నుండి రసాయనిక ఎరువులు తేవాలి.
6. క్రొత్తగా ఏర్పాటు చేసిన కో-ఆపరేటివ్ బ్యాంక్ విషయమై ప్రక్క ఊరి రైతుల నుండి తెల్సుకొనాలి. వచ్చే సోమవారం రసాయనిక ఎరువుల కొరకు సొసైటీకి వెళ్ళినపుడు ఈ బ్యాంక్ విషయమై మరికొన్ని వివరాలు సేకరించాలి.
7. జూలై 7వ తేదీన చెఱకు ఎండ్రిన్ మందు చల్లించాలి. ఇందుకుగాను రేపు గ్రామ సేవకునితో చర్చించాలి.

2) జమఖర్చులు : (ఆదాయ వ్యయాల) ఖాతా :

1. రోజు పెట్టే ఖర్చులు, వచ్చే జమలు ఈ ఖాతా పుస్తకంలో వ్రాయవల్సి ఉంటుంది.
2. ఎడమ ప్రక్క ఉన్న పేజీలో జమలను, కుడి ప్రక్క పేజీలలో ఖర్చులకు నమోదు చేయాలి.
3. ఈ క్రింద సూచించిన నమూనా ప్రకారంగా మీ ఖాతా పుస్తకంలో వ్రాయుము.

జమ (ఎడమ వైపు పేజీలో)

తేదీ వివరణ	పరిమాణం (లేదా) సంఖ్య	రేటు	వచ్చిన డబ్బు

ఖర్చు (కుడివైపు పేజీలో)

తేదీ వివరణ	పరిమాణం (లేదా) సంఖ్య	రేటు	ఇచ్చిన డబ్బు

3) దిగుబడుల ఖాతా/Production record:

1. ఈ ఖాతా (లేదా) రిజిష్టరులో ఏయే పైరు ఎంతెంత విస్తీర్ణంలో ఎంతెంత దిగుబడి నిచ్చింది వ్రాసుకోవడానికి పనికి వస్తుంది.

ఈ క్రింద సూచించిన విధంగా ఇందులో నమోదు చేయవచ్చును

పైరు పేరు　విస్తీర్ణం (Acres)　మొత్తం దిగుబడి (కేజీలు)　దిగుబడి/ఎకరాకి　రిమార్కులు

2. వరి, గోధుమ తదితర తృణ ధాన్యపు పైరుల విషయంలో కోతకు, కట్టి వేతకు, నూర్పిడికి, తూర్పారకు ఎంతెంత ఖర్చయిందీ ఈ దిగుబడుల ఖాతాలో వ్రాయవచ్చు.
3. ధాన్యమే గాకుండా, ఆ పైరుల నుండి లభించిన గడ్డి లాంటి వాటి దిగుబడులను కూడా ఇందులో నమోదు చేయాలి.
4. అలాగే తన స్వంత అవసరాలకు ఖర్చు చేసే దాన్యాన్ని ఇతర సరుకుల వివరాలను కూడా ఇందులో నమోదు చేయవచ్చు.

4) పశువుల దాణా ఖాతా / Feed :

1. పశువులకు మేపే గడ్డి, పచ్చిగడ్డి, వేరుశనగ పిండి, ప్రత్తి విత్తులు తదితర దాణా సరుకులను ఈ ఖాతాలో వ్రాయవల్సి ఉంటుంది.
2. ప్రతిరోజు పశువులన్నింటికి వేసే మేత, దాణాలు ఎంతెంతో వాటి విలువ ఎంతో ఈ ఖాతాలో నమోదు చేయాలి. తర్వాత ఒక్కొక్క పశువులకు ఇందుకుగాను ఎంత ఖర్చు అయ్యిందీ జమ కట్టడానికి వీలుంటుంది.
3. ఈ క్రింద సూచించిన ప్రకారంగా అందులో వ్రాయాలి.

నెం.	ఎండు గడ్డి		పచ్చి గడ్డి		దాణా (పిండి)	
	పరిమాణం	విలువ	పరిమాణం	విలువ	పరిమాణం	విలువ

4. వీటిలో గడ్డి, పచ్చి గడ్డి, ఉలవలు వగైరాతో పాటు పొలం నుండి వచ్చిన ఆదాయం రైతు తన పశువులకు మేపితే వాటి బజారులో కొంటే ధర ఎంత ఉంటుందో ఆ ప్రకారంగా లెక్క కట్టి నమోదు చేయాలి.

5. కూలీ ఖాతా /Labour record/register:

1. నెల వారీగా (లేదా) సంవత్సరం పొడవునా ఉంటే పాలేర్ల (జీతగాళ్ళ) లెక్క అలాగే రోజు వారీగా కుదుర్చుకొనే కూలీల లెక్కలు వేరు వేరుగా వ్రాయాలి.
2. నెల వారీగా (లేదా) సం. పొడవునా ఉండే వారి విషయంలో వాళ్ళనెప్పుడు కమతంలో పనికి చేర్చుకున్నదీ, వారికిచ్చే జీతం, రొక్కం రూపం, ధాన్య రూపం, ఎంతెంతో, వారికి పెట్టే తిండి విలువ, వారికిచ్చే బట్టలు తదితరమైన వాటి విలువ ఎంతెంతో ఈ ఖాతాలో నమోదు చేయాలి.
3. ఇక రోజు వారీ కూలీలకు గాను తేదీ వారు చేసే పని వివరం, అందుకు ముట్ట చెప్పే కూలీ (రొక్కం గాని, ధాన్యంగాని) వేరేగా నమోదు చేయాలి.
4. అలాగే పనిముట్లను వ్యవసాయానికి ఉపయోగించే ఇతర సామగ్రిని, యంత్రాలను బాగు చేయించడానికి అయ్యే ఖర్చులను కూడా ఈ ఖాతాలోనే వ్రాయాలి.

6. విత్తనాల ఖాతా/Seed record/register:

ఏయే రకపు విత్తనాలు, ఎన్ని, ఎంత ఖరీదు పెట్టుకొని నిల్వ చేసుకొన్నదీ, ఎంత విస్తీర్ణం మేర వాటిని వాడినది ఈ ఖాతా పుస్తకంలో వ్రాసుకోవాలి.

7. అమం బాపతు ఖాతా :

భూమి శిస్తు, నీటి తిరువా Landtox,Watertox,Machinerepair,chemicallal,fertilizers యంత్రాలకు పాత విడి భాగాలకు బదులు వేసిన కొత్త వాటి వివరాలు వాటి ఖరీదు, ఎరువులు, రసాయనికపు ఎరువులు, క్రిమి సంహారక మందులు మొదలగు వాటికి పెట్టిన ఖర్చు అలాగే ఇతర రకాల ఖర్చులను ఈ ఖాతా పుస్తకంలో ఎక్కించాలి.

8. ఆస్తి వివరాల ఖాతా :

1. రైతు తనకున్న ఆస్థి వివరాలన్నింటిని ఈ రిజిస్టర్‌లో నమోదు చేయవల్సి ఉంటుంది.
2. భూమి, కట్టడాలు, నీరు తోడటానికి ఉపయోగించే పనిముట్లు, యంత్రాలు, పశువులు, కమతంలో ఉత్పత్తి అయిన ధాన్యాదులు, పశువులదాణా, మేత రసాయనికపు ఎరువులు మొదలైనవి ఎంతెంత (లేదా) ఎన్నెన్ని ఉన్నాయో వాటి

విలువ, బ్యాంకులోనో, యితరుల వద్దఎంతెంత డబ్బు తీసుకున్నది. ఎంతెంత డబ్బు బట్వాడా అయ్యేది (లేదా) చేతికి ఎంతెంత వచ్చేదిమొదలైన వివరాలను ఇందులో నమోదు చేయాలి.

3. ఎద్దులు, ఆవులు, గేదెలు, మేకలు, గొర్రెలు, కోళ్ళు, మొదలైనవి ఎన్నెన్ని ఉన్నాయి వాటి వయస్సు, ఖరీదు విడివిడిగా వ్రాయాలి.

4. ఆస్థి వివరాలు ఎప్పుడైనా రాయవచ్చు గానీ, పెద్ద పంటలకు మాత్రం పనులు ప్రారంభించడానికి ముందే ఈ ఖాతాను వ్రాయాలి.

5. యంత్రాలు, పరికరాలు, సంవత్సరాలు గడిచిన కొద్దీ అరిగిపోతూ ఉంటాయి. పాతబడిపోతాయి. అలాగే కట్టడాలు కూడా పాతబడి పోతాయి. ఇందు మూలంగా ప్రతి సంవత్సరం వీటి విలువ తగ్గుతూ ఉంటుంది. వీటి విలువలో వచ్చే తగ్గుదలను తరుగు విలువ అని అంటారు. ప్రతి సంవత్సరం, ఈ తరుగుదల విలువ ఎంతో లెక్క కట్టి ఈ ఆస్థి వివరణ జాబితా లేక పట్టీలో నమోదు చేయాలి.

కమతపు పద్దులు వ్రాయటం వలన లాభాలు :

వ్యవసాయ సంబంధమైన లెక్కలను ఆయా ఖాతాలలో కనుక వ్రాసి ఉంచిన పక్షంలో ఈ క్రింద వివరించిన విశేషాలు తెల్సుకోవడానికి వీలుపడ్తుంది.

ఎ. మొత్తం కమతపు/Land value.

బి. నికరాదాయం (లేదా నష్టం) మొత్తం ఆదాయం నుండి అన్ని విలువలలో వచ్చిన తేడాను కూడా కల్పి మొత్తం ఖర్చు లను తీసివేస్తే నికరాదాయమెంతో (లేదా) నష్టమెంతో తెలియ వస్తుంది. Net profit Gross = Profits – Expenses

సి. కూలీ ఖాతాలో నమోదు చేసిన దానిని బట్టి ఏయే పనులకు కెంతెంత మంది కూలీలను నియమించినదీ, ఎంత వరకు కూలీలను తగ్గించి పని పూర్తి చేయటానికి అవకాశమున్నదీ పరిశీలించి తెల్సుకోవడానికి వీలు పడును.

డి. సంవత్సరంలో ఆస్థి పాస్థుల వివరణా, ఇతర లెక్కలు అన్నీ తయారు చేసిన తర్వాత, ఎక్కడ ఎక్కువగా అనవసరపు ఖర్చు జరుగుతుందో, ఎక్కడ తక్కువ ఖర్చు జరుగుతుందో రైతు క్షుణ్ణంగా పరిశీలించాలి. ఇప్పుడే తన వ్యవసాయపు ఖర్చులను సాధ్యమైనంత వరకు తగ్గించి తన నికరాదాయాన్ని పెంపొందించుకోవడానికి రైతు కృషి చేయడానికి వీలుపడ్తుంది.

సహకారము (Co-operation)

అర్థము : (Meaning):

ఒక లక్ష్యాన్ని సాధించడానికి అందరు కలసి పనిచేయటాన్ని సహకారము అందురు.

నిర్వచనం :

కో-ఆపరేటివ్ ప్లానింగ్ కమిటీ నిర్వచనము ప్రకారం, "సహకార సంస్థలలో సభ్యులందరు స్వచ్ఛందముగా కలిసి మెలసి వారి వారి లక్ష్యాలను సాధించుకుంటారు."

సర్ హూరేస్ ప్లంకెట్ ప్రకారం "సహకారం అంటే ఒక సంస్థ ఆధారంగా స్వయం సహాయం చేసుకోవడం" (Co-operation in self – help made effective by organization).

సహకారం యొక్క ముఖ్య ఉద్దేశ్యం "ఒక్కరు అందరికి మరియు అందరు ఒక్కడికి" (Bach for all and all for each in the motto of co-operation)

సహకారం యొక్క ముఖ్య సూత్రాలు :

1. **ప్రిన్సిపల్ ఆఫ్ ఓపెన్ అండ్ వాలంటరీ అసోసియేషన్ :** ఈ సూత్రము ప్రకారము కులము, మతము, పొలిటికల్ ఆంక్షలు ఏవి లేకుండా ఎవరైనను సహకార సంస్థలో సభ్యులుగా చేరవచ్చును. ఏ ఒక్కరి మీద ఎలాంటి వత్తిడి లేకుండా వారు స్వచ్ఛందముగా సభ్యులుగా చేరవచ్చును. అలాగే వారు ఎప్పటికి సభ్యులుగా కొనసాగాలి అనే ఆంక్ష కూడా లేదు. అతను ఎప్పుడు కావాలంటే అప్పుడు సంస్థలోంచి వెలుపలకు వెళ్ళివచ్చును.

2. **ప్రిన్సిపల్ ఆఫ్ డెమోక్రెటిక్ ఆర్గనైజేషన్** : డెమొక్రసీ సూత్రమాధారముగా సహకార సంస్థలు ఏర్పాటు కాబడి నిర్వహింప బడుతున్నాయి. ఈసూత్రము ప్రకారము ప్రతి సభ్యునికి కూడా ఓటు హక్కు ఉంటుంది. తాను సంస్థ యందు ఎంత సొమ్ము పెట్టి యున్నను ఒక వ్యక్తికి ఒక ఓటు సహకార సంస్థలో ఉంటుంది. డెమొక్రసీ సూత్రమాధారముగా ఎన్నుకోబడిన సహకార సంస్థ బోర్డు సభ్యులందరు కూడా ప్రభుత్వంఏర్పరిచిన చట్టాలు, నిబంధనలు ప్రకారము పని చేయాలి.

3. **ప్రిన్సిపల్ అఫ్ సర్వీస్ :** సహకార సంస్థల యొక్క లక్ష్యము సభ్యుల అవసరాలను తీర్చడం లాభాపేక్ష కాదు. అనగా సభ్యులందరి అవసరాలను తీర్చే సేవలో సంస్థ ఉంటుంది.

4. **ప్రిన్సిపల్ అఫ్ సెల్ఫ్ హెల్ప్ అండ్ మ్యూటువల్ హెల్ప్ :**
మామూలుగా సంస్థ యొక్క ఆర్థిక వనరుల సభ్యుల చందాల ద్వారా సమకూరుతుంది. కాని సభ్యులందరు అంతగా ఆర్థిక స్థోమత లేనివారు కనుక వారి ఆర్థికవసరాలను తీర్చుటకు సంస్థ వేరొక సంస్థ నుంచి తక్కువ వడ్డీకి తీసుకొచ్చి తన సభ్యుల అవసరాలను తీరుస్తుంది.దీనినే సభ్యుల స్వయం సహాయం (Selfhelp) చేసుకోవడం మరియు ఒక సంస్థ మరి యొక్క సంస్థను ఆదుకోవడం (mutual help) అని అంటారు.

5. **ప్రిన్సిపల్ అఫ్ డిస్ట్రిబ్యూషన్ అఫ్ ప్రాఫిట్స్ అండ్ సర్ప్లస్ :**
సహకార సంస్థలు లాభార్జన ధ్యేయంగా ఉండరాదు. సంస్థలు అత్యల్ప లాభాలతో చక్కగా పనిచేయాలి. సంస్థ తాను ఆర్జించిన లాభాలలో25 శాతం రిజర్వు ఫండ్‌గా వుంచి మిగిలిన దానిని సభ్యులందరి వారి వారి మూలధన షేర్లుకు అనుగుణంగా పంచాలి.

6. **ప్రిన్సిపల్ అఫ్ పొలిటికల్ అండ్ రిలిజియస్ న్యూట్రాలిటీ :**
సహకార సంస్థల యొక్క బలము అందరు సభ్యులు కలిసి వుండడం మరియు రాజకీయ పార్టీల జోక్యము తక్కువగా వుండడం మతాలకు, రాజకీయాలకు అతీతంగా సభ్యులందరు సహకార సంస్థ యొక్క అభివృద్ధికి సంఘటితంగా కృషి చేయాలి.

7. **ప్రిన్సిపల్ అఫ్ ఎడ్యుకేషన్ :** నిజానికి రాక్‌డేల్ పయనీర్ల ఆర్థిక సహాయంతోనే సహకార ఉద్యమం మొదలయింది. సహకార సంస్థలకు సక్రమంగా నిర్వహించాలంటే సభ్యులందరికి విద్య, యంత్రాంగానికి అవసరమయిన ట్రైనింగ్ ఇవ్వవలెను.
8. **ప్రిన్సిపల్ అఫ్ త్రిఫ్ట్ :** సహకార సంస్థలు సభ్యులలో పొదుపు గుణాన్ని పెంపొందించాలి. ఎక్కువగా సంస్థలో పొదుపు చేయు వారికి ఎక్కువగా రాయితీ (incentive) ఇవ్వవలెను. వారు చేసే పొదుపే స్వయం సహాయానికి మూలము. అందువలన, ఎక్కువగా పొదుపు చేసే వారికే ఎక్కువ ఋణాలు యివ్వవలెను.

9. **ప్రిన్సిపల్ అఫ్ పబ్లిసిటీ :** సంస్థలోని సభ్యులు ఒకవేళ నిరక్షరాస్యులైతే ముందుగా వారికి అక్షరాస్యులను చేయాలి. విద్యలేక పోతే వారు సంస్థ గురించి దాని పని తీరును కూడా సరిగా అర్థం చేసుకోలేరు. అందుచేత సభ్యులందరికి సంస్థ గురించి, అది చేపడుతున్న పనుల గురించి తెలియజేయాలి.

10. **ప్రిన్సిపల్ అఫ్ హానరరీ సర్వీస్** : ఉన్నతమైన గౌరవప్రదమైన వ్యక్తులు సహకార సంస్థలు వాటి లక్ష్యాలను సాధించాలంటే జాగ్రత్తగా గమనిస్తుండాలి/పర్యవేక్షిస్తుండాలి. ఇప్పుడు చాలా సహకార సంస్థలు జీతాలు చెల్లించి సెక్రటరీల ద్వారా సంస్థలను నడుపుతున్నాయి. కాని బీద వారితో ఏర్పడిన సహకార సంస్థలు జీతమిచ్చి ఒక సెక్రటరీని నియమించుకోలేవు కాబట్టి స్వచ్ఛందంగా పని చేయటానికి ముందుకొచ్చే ఉన్నతమైన గౌరవప్రదమైన వ్యక్తులను ఉపయోగించుకోవాలి.

భారతదేశంలో జరిగిన సహకార ఉద్యమం - చరిత్ర

భారతదేశంలో జరిగిన సహకార ఉద్యమం రెండు రకాలుగా చదువుతాము.

1. స్వాతంత్ర్యానికి ముందు కాలం
2. స్వాతంత్ర్యం తర్వాత కాలం

1. స్వాతంత్ర్యానికి ముందు కాలం :

దీనిని నాలుగు భాగాలుగా చేసి తెలిసి కొందము.

ఎ) 1904 నుంచి 1911 వరకు :

పూర్వకాలం గ్రామీణ ప్రాంతాల్లో రైతులు ఋణాల కొరకు ఎక్కువగా వడ్డీ వ్యాపారస్తులు మీదనే ఆధారపడేవారు. చాలా ఎక్కువ వడ్డీకి తీసుకున్న ఋణాలను చెల్లించలేక ఒక్కోసారి వారి ఆస్థి పాస్తులను కూడా అమ్ముకోవలసి వచ్చేది. దీనితో

వారిలో ఒక లాంటి వైరాగ్యం ఏర్పడి వడ్డీ వ్యాపరస్తుల మీద తిరగబడేవారు. పూణె, అహ్మద్ నగర్‌లలో జరిగిన ఇలాంటి సందర్భాలు ప్రభుత్వం దృష్టిని కూడా ఆకర్షించాయి. తద్వార ప్రభుత్వం రైతుల మేలు కొరకు మూడు చట్టాలు చేసింది.

1. డెక్కన్ అగ్రికల్చర్ రిలీఫ్ యాక్ట్ (1879)
2. ల్యాండ్ ఇంప్రూవ్ మెంట్ లోన్ యాక్ట్ (1883)
3. అగ్రికల్చరిస్ట్స్‌లోన యాక్ట్ (1884)

మద్రాసు ప్రభుత్వం 1892 లో ఫ్రెడరిక్ నిఖాల్సన్ (Fredirick Nicholson) ను జర్మనీలోని సహకార బ్యాంకులను గురించి తెలుసుకొనుటకు నియమించెను. అతను ఫైండ్ రైఫెశాన్ అను నినాదముతో జర్లనీ తరహాలోనే భారతదేశము కూడా సహకార బ్యాంకులను నెలకొల్పవచ్చునని తన రిపోర్ట్‌నుయిచ్చెను.

1901 లో ఇండియన్ ఫెమయిన్ కమీషన్ మరియు సర్ ఎడ్వర్డ్‌లో నేతృత్వంలోని మరియొక కమిటీ నిఖాల్సన సిఫారసు ను బలపరచి సహకార సంస్థలను రైఫెశాన మోడల్‌లో ఏర్పాటు చేయాలని సూచించారు. తద్వారా 1904 లో మొట్టమొదటి సహకార ఋణ సంస్థల చట్టం ఏర్పడింది. (Co-operative Societies Act, 1904).

1904 చట్టం లక్షణాలు :

1. గ్రామీణ ప్రాంతాల్లో, పట్టణాలలో ఏర్పడే సంస్థల మధ్య తేడాను తెలియజేసింది. ఐదింట నాలుగు వంతులు రైతులు సభ్యులుగా ఉన్నట్లైతే గ్రామీణ సహకార సంస్థలు (లేదా) ఐదింట నాలుగు వంతుల సభ్యులు వ్యవసాయదారులు కాకుంటే పట్టణాల సహకార సంస్థలుగాచెప్పారు.
2. సహకార సంస్థలను ఏర్పాటు చేయడానికి మరియు నియంత్రించడానికి ఒక రిజిస్ట్రారు ఉండవలెను.
3. సభ్యులకు ఋణాలు వారి స్వంత పూచీ కత్తు మీద (లేదా) భూమి లాంటి వానిని తనఖా పెట్టుకొని ఇవ్వవలెను.
4. ఈ చట్టం ప్రకారం ప్రతి సభ్యునికి ఒక ఓటు హక్కు ఉంటుంది.

బి) 1912 నుంచి 1918 వరకు

1904 చట్టంలోని లోపాలను సవరించి 1912 లో రెండవ సహకార సంస్థల చట్టం చేసారు. ఈ చట్టంలో అన్ని ఏజెన్సీలకు రక్షణ కల్పించారు. ఈ చట్టం ప్రకారం సహకార ఋణ సంస్థలే కాకుండా ఇతర సహకార సంస్థలు కూడా ఏర్పాటు చేసుకొనే అవకాశం ఇచ్చింది. ఇందుమూలంగా కొన్ని కొన్ని ప్రాంతాల్లో కొన్ని రకాల సహకార సంస్థలు యదేచ్ఛగా (విస్తృతంగా) ఏర్పడ్డాయి. దానితో ప్రభుత్వము 1914 లో సర్ ఎడ్వర్డ్ మెక్‌లాగన్ ఆధ్వర్యంలో ఒక కమిటీని ఈ సహకార సంస్థల పనితీరు ను పరిశీలించుటకు నియమించింది. వారు 1915 లో తమ రిపోర్ట్‌ను ఇచ్చారు. (సమర్పించారు). వారు 1912 చట్టంలో ని లోపాలను ఈ విధంగా గుర్తించారు.

1. సభ్యుల నిరక్షరాస్యత
2. మూల ధనాన్ని యిష్టమొచ్చిన రీతిగా ఉపయోగించడం
3. తమకు ఇష్టమైన వారికి ఋణాలివ్వడం
4. ఋణాల విడుదల ఆలస్యం చేయడం
5. చెల్లింపులు సక్రమంగా లేక పోవడం

మెక్‌లాగన్ గారు సహకార సంస్థల సక్రమ పనితీరుకు కొన్ని సూచనలు చేశారు.

1. ప్రతి సభ్యునికి సహకార సూత్రాల గురించి తెలిసి యుండాలి.
2. ఋణాలు సభ్యులకు మాత్రమే ఇవ్వాలి.
3. సభ్యుల నిజాయితీ ప్రాతిపదికగానే ఋణాలు యివ్వాలి.
4. సభ్యులు ఋణాలు కొరకు చేసుకున్న ధరఖాస్తులను జాగ్రత్తగా పరిశీలించిన పిదపే ఋణాలు యివ్వాలి. ఆ తీసుకున్న ఋణాలు సక్రమంగా వినియోగిస్తున్నది లేనిది కూడా గమనించాలి.
5. స్పెక్యులేషన్ పనులకు ఋణాలు యివ్వరాదు.
6. సంస్థ యొక్క మొత్తం బాధ్యత సభ్యులదే
7. సభ్యులలో పొదుపు గుణాన్ని పెంపొందించాలి.
8. ఒక సభ్యునికి - ఒక ఓటును ఖచ్చితంగా పాటించాలి.
9. ఋణాలుగా యివ్వవలసిన ధనం ఎక్కువ మటుకు సభ్యుల పొదుపు ద్వారా ఉండేలాగ చూడాలి.

10. ఖచ్చితంగా కాలపరిమితిలోగా చెల్లింపులు జరిగేలాగా చూడాలి.

సి) 1919 నుంచి 1929 వరకు :

1919 మోంటెస్ - చెల్మ్స్‌ఫోర్డ్ చట్టం ప్రకారం సహకారం ప్రావిన్స్‌ల పరిధిలోనికి వచ్చిన మూలంగా ఉద్యమం మరింత ఊపు వచ్చింది. 1920-29 మధ్య నున్న ఆర్థిక స్థితి గతులు ఉద్యమం మరింత పెరగటానికి అవకాశం వచ్చింది. అదే కాలంలో పంజాబ్, మద్రాసు (1925) లో ఇండియన్ సెంట్రల్ బ్యాంకింగ్ ఎన్‌క్వైరీ కమిటీ తక్కువ ఋణాలు అందించటం మరియు అందించటంలో జాప్యాలను ఎత్తిచూపింది. 1932 లో మద్రాసు సహకార సంస్థ మరియు 1934 మద్రాసు సహకార భూమి తనఖా బ్యాంకు ఏర్పడ్డాయి.

డి) 1930 నుండి 1946 వరకు

1930 దశకం ఏర్పడ్డ ఆర్థిక మాంద్యం మరియు వ్యవసాయ ఉత్పత్తుల ధరలు పడిపోవడం సహకార ఉద్యమాన్ని మూలపడేసింది. దీనితో చాలా ఎంక్వయిరీ కమిటీలు, మద్రాసులో విజయరాఘవాచార్య కమిటీ, ట్రావన్‌కోర్, మైసూరులలో రిహాబిలిటేషన్ ఎంక్వయిరీ కమిటీలు, గ్వాలియర్‌లో కాలే కమిటీ, బొంబాయిలో మెహత అండ్ బన్సాలీ కమిటీ, పంజాబ్‌లో వేస్ కమిటీ మొదలగునవి సహకార సంస్థల పునరుద్ధీకరణ కొరకు పరీక్ష సలిపే నియమించబడ్డాయి. తిరిగి రెండవ ప్రపంచ యుద్ధ సమయంలో ధరల పెరుగుదలతో సహకార సంస్థలు ఆర్థికంగాపంజుకొన్నాయి.

అగ్రికల్చరల్ ఫైనాన్స్ సబ్ కమిటీని నిర్వహిస్తున్నటువంటి ప్రొ.డి.ఆర్. గాడ్గిల్ 1944 సహకార సంస్థల గురించి ఈ దిగువ సూచనలు చేసారు.

1. సహకార సంస్థలు లిమిటెడ్ మయబిలిటీని కలిగి యుండాలి.
2. సభ్యుల నిజాయితీని వారు ఎంతమేరకు చెల్లించగలరో ఆధారంగా నిర్ధారించాలి.
3. చిన్న సహకార సంస్థల నిర్వహణ వ్యయాలను ప్రభుత్వము కూడా భరించాలి.
4. ఋణాలను మార్కెటింగుతో జత చేయాలి.

1945 లో ఆర్.జి.సరైయ ఆధ్వర్యంలోని కో-ఆపరేటివ్ ప్లానింగ్ కమిటీ సహకార సంస్థలు నిదానము వృద్ధి చెందడానికి రెండు కారణాలు పేర్కొన్నారు.

1. ప్రభుత్వం తక్కువగా కల్పించుకోవడం
2. సభ్యుల నిరక్షరాస్యత

2. స్వాతంత్ర్యం తర్వాత కాలం :

1950లో ఏర్పాటైన ప్రణాళికా సంఘం (PlanningCommission)తన మొట్టమొదటి పంచవర్ష ప్రణాళికలో సహకార సంస్థల యొక్క ముఖ్య ఉద్దేశ్యాలను ఈ విధంగా తెలియజేసింది.

1. సహకార సంస్థలు గ్రామీణ అభివృద్ధి పథకాలలో పాలుపంచుకోవాలి.
2. చాలా చక్కటి ఋణ వ్యవస్థను అభివృద్ధి చేయాలి.
3. సహకార సంస్థలను పరిశ్రమలకు, గృహ నిర్మాణాలకు, మార్కెటింగ్‌కు, వ్యవసాయానికి మరియు ఇతర రంగాలకు విస్తరించాలి.
4. సహకార సంస్థలలోనున్న పెద్దవారికి ట్రైనింగ్ ఇవ్వాలి.

శ్రీ ఎ.డి. గోర్వాలా నేతృత్వంలోని అఖిల భారత గ్రామీణ ఋణాల సర్వే కమిటీ (All India Rural credit) Survey Committee)

1951 లో సహకార ఋణాలు కావలసిన మోతాదులోసక్రమంగా అందించటం లేదని, పెద్ద రైతులకు మాత్రమే ఇస్తున్నారని, గ్రామీణ స్థాయిలో నున్నటువంటి ప్రాథమిక సహకార సంస్థలు చాలాబలహీనంగా లోప భూయిష్టంగా నడుస్తున్నాయని వారి రిపోర్ట్‌లో తెలిపారు. ఇంకా భారతదేశంలో సహకార ఉద్యమం ఫెయిల్ అయింది. అదిసక్సెస్ కావాలి అని కొన్ని సూచనలు చేసింది.

1. సహకార సంస్థలలో రాష్ట్ర ప్రభుత్వాలు కూడా అన్ని స్థాయిలో పాటు పంచుకోవాలి (బాధ్యత తీసుకోవాలి).
2. సహకార ఋణాలు, మార్కెటింగు మరియు ప్రాసెసింగ్ కలిసి పని చేయాలి.
3. గోదాములను (Ware houses) అభివృద్ధి చేయాలి.
4. అన్ని స్థాయిలలోనున్నటువంటి సహకార సంస్థల వారికి ట్రైనింగు యివ్వాలి.

అఖిల భారత గ్రామీణ ఋణాల సర్వే కమిటీ సిఫారసుల మేరకు నేషనల్ కో - ఆపరేటివ్ డెవలప్ మెంట్ అండ్ వేర్‌హౌసింగ్ బోర్డ్ (NationalCooperatureDevelopmentandwarehousingBoard,NCDWB)ని 1956 లో

ప్రభుత్వం ఏర్పాటు చేసింది. తిరిగి రెండవ పంచవర్ష ప్రణాళిక కాలంలో సహకార గోదాములు, ప్రాసెసింగ్ సంస్థలు, ఉత్పత్తి సంస్థలు ఏర్పడ్డాయి.

1959 లో శ్రీ. వి. యల్ మెహతా ఆధ్వర్యంలోని కమిటీ ఆన్ కో ఆపరేటివ్ క్రెడిట్ ఈ దిగువ సూచనలు చేసింది.

1. సహకార సంస్థలను ఇష్ట మొచ్చినట్లు విస్తరించరాదు.
2. సహకార సంస్థల సభ్యత్వము ఎక్కువ ఉండరాదు.
3. సహకార సంస్థ క్రింద నున్నటువంటి ప్రతి గ్రామము 3 లేదా 4 మైళ్ళ దూరము కంటే ఎక్కువలో ఉండరాదు.
4. గ్రామీణ స్థాయి ప్రాథమిక సహకార సంస్థలను జిల్లా స్థాయి సహకార సంస్థలు సూపర్‌వైజ్ చేయాలి. మూడవ పంచవర్ష ప్రణాళిక కాలంలో (1961-66) మూత పడిన సహకార సంస్థలకు చేయూత నివ్వడం, సహకార ఋణాలు, సహకార వ్యవసాయం మీద కేంద్రీకరించారు. 1963 లో జాతీయ సహకార అభివృద్ధి సంస్థ (National Co-operative Development Corporation, NCDC) ఏర్పడింది. ఇదే కాలంలో నేషనల్ ఫెడరేషన్ ఆఫ్ కో-ఆపరేటివ్ షుగర్ ఫ్యాక్టరీస్ ఏర్పడింది.

1966 లో ఏర్పాటైన ఆల్ ఇండియా రూరల్ క్రెడిట్ రివ్యూ కమిటీ (AIRCRC) చైర్మన్ శ్రీ బి. వెంకటప్పయ్య 1969 లో సమర్పించిన తన రిపోర్ట్‌లో ఈ దిగువ సూచనలు చేసారు.

1. చిన్న కారు రైతుల అభివృద్ధి సంస్థ ఏర్పాటు
2. గ్రామీణ విద్యుద్దీకరణ సంస్థ ఏర్పాటు
3. గ్రామ స్థాయిలో ప్రాథమిక సంఘాలు పనిచేసే లాగ చేయటం
4. జిల్లా స్థాయి సహకార బ్యాంకులను బాగా పనిచేయగలిగే ప్రాంతాలకు మార్చడం
5. ఖచ్చితమైన చెల్లింపులకు పాలసీలు చేయడం
6. చెల్లింపుకాని స్వల్పకాల ఋణాలను మధ్య కాల ఋణాలుగా మార్చడం
7. ఋణాలకొరకు చేసుకొనే ధరఖాస్తు ఫారంను సులభంగా నింపే లాగా చేయడం
8. కొద్ది శాతం ఋణాన్ని వస్తురూపేణ ఇవ్వడం

ఇదే కాలంలో రవాణాకు సంబంధించిన సహకార సంస్థలు కూడా ప్రారంభించబడ్డాయి. 1967 లో వైకుంఠ మెహతా నేషనల్ ఇన్స్టిట్యూట్ ఆఫ్ కో-ఆపరేటివ్ మేనేజ్‌మెంట్ ఏర్పాటయినది.

నాలుగవ పంచవర్ష ప్రణాళికలో జిల్లాస్థాయి సహకార బ్యాంకుల పునరుద్దీకరణకు ప్రాధాన్యత నిచ్చారు. ఇండియన్ ఫారమర్స్ ఫర్టిలైజర్ కో-ఆపరేటివ్ లిమిటెడ్ కాండ్లాలో ఏర్పరిచారు. వీటి సక్సెస్ దృష్ట్యా దీనిని ఐదవ పంచ వర్ష ప్రణాళికలో (1974-79) కొనసాగించారు. ఆరవ పంచ వర్ష ప్రణాళిక కాలంలో జాతీయ వ్యవసాయ మరియు గ్రామీణ అభివృద్ధి బ్యాంకు ఏర్పాటు చేశారు. ఈ కాలంలో పాడి సహకార సంస్థలు కూడా చాలా ఏర్పడ్డాయి. ఏడవ పంచవర్ష ప్రణాళిక కాలంలో ఋణాల చెల్లింపు మీద, ఎరువులను సహకార సంస్థల ద్వారా మార్కెట్ చేయడం మీద కేంద్రీకరించారు. ఈ కాలంలోనే ఏక గవాక్ష పద్ధతి ద్వారా ఋణాలు అందించడం ఏర్పాటయింది.

ఈ విధముగా స్వాతంత్ర్యం తర్వాత కాలంలో సహకార సంస్థలన్నీ మంచి పురోగతిని సాధించాయి.

రైతు సహకార సంఘముల అవశ్యకత

(లేదా)

రైతు సహకార సంస్థలు

సన్న కారు రైతులలో చదువు వచ్చిన వారు చాలా తక్కువ. ఎక్కువ మంది నిశానీదారులే అప్పిచ్చేవాడు, చిన్న వ్యాపారస్తుడు, మధ్య దళారీ అప్పిచ్చేవాడు (SmallBusinessmen) మధ్య దళారులు అందరూ రైతుల అమాయకత్వాన్ని ఆసరాగా చేసు కొని అందాల్సిన మొత్తం అందనీయకుండా తమ జేబులో నింపుకుంటున్నారు. ఈ సన్న కారు రైతు ఆర్థిక బాధల్లో చిక్కుకొని ఉండడం వల్ల పైన చెప్పిన వారిని తప్పించుకొని బయట పడటానికిఎక్కడ అవకాశముండేది కాదు. ఎప్పటికైనా నీళ్ల పైనే ఆధారపడవలసి వచ్చేది. ఇలాంటి పరిస్థితి నుంచి రైతులు విడివిడిగా ఒక్కొక్కర చేయలేని పనిని అందరు ఒక చోట బయట పడటానికి చేరినప్పుడు తేలికగా చేయడానికి తత్ఫలితంగా ఎక్కువ లాభం పొందడానికి అవకాశం ఉంది.

రైతు సహకార సంఘం :

రైతులు తమంతట తాము స్వచ్ఛందంగా వచ్చి, తమంతా ఒకటేననే భావంతో స్వచ్ఛంద ప్రవర్తన ప్రవృత్తితో ఒకరి కొకరు సాయం చేసుకుంటూ అందరి మంచి కోసం పనిచేసే అవకాశం గల సంస్థను రైతుల సహకార సంస్థ అని చెప్పవచ్చు.

1.సహకార పరపతి సంఘం

- రైతు పంట పండించి అమ్మే వరకు తన అవసరాలకు మరో చేతి నుండి డబ్బు తెచ్చుకోవలసి ఉంది.
- సులభమైన వాయిదాలతో తీర్చడానికి వీలుగా తక్కువ వడ్డీకి, సభ్యులకు స్వంత హామీ తో సహకార పరపతి సంఘాలు అప్పులు ఇస్తాయి.
- ఇది వరకు సహకార పరపతి సంఘాల లో పని చేసిన వాటిలో అనేకం సహకార సంఘాలుగా రూపొందించబడ్డాయి.

2. వస్తు విక్రయ సహకార సంఘం

- వస్తు విక్రయ సహకార సంఘం రైతులకు అవసరమైన వస్తువులను టోకు ధరకు మొత్తంగా కొని, చిల్లరగా సరసమైన ధరకు రైతులకు అందజేయడం జరుగుతుంది.
- సంవత్సరాంతం లో ఈ సహకార సంస్థలకువ్యాపారంలో వచ్చిన లాభాన్ని లెక్క కట్టి సభ్యులకు దామాషా ను రిబేటు కు పంచి పెట్టుట జరుగుతుంది.
- యంత్రములను, పనిముట్లను కొని వాటిని రైతులకు సరసమైన రేట్లకు బాడుగకివ్వవచ్చు.
- ఇప్పుడు ప్రభుత్వం గోదాముల సంస్థను ఏర్పాటు చేసినది. రైతులు తాము పండించిన దానిని ఈ గోదాములలో అవసరమైనంత కాలం నిలువ చేసుకోవచ్చు. అలాగే సహకార సంస్థలు కూడా తమ సభ్యులు పండించిన వాటిని నిల్వ చేసుకోవచ్చు. అయితే రైతులు గాని, సంస్థలు గాని ఈ కార్పోరేషన్ కు నామ మాత్రంగా అద్దె చెల్లించవలసి ఉంటుంది.
- విత్తనాలు, రసాయనికపు ఎరువులు, పనిముట్లు , యంత్ర సామాగ్రి మొదలైన వాటినే కాకుండా ఈ వస్తు విక్రయ సంఘం రైతులకు అవసరమైన ఇతర సామాగ్రి చీడ పురుగులను తెగుళ్ళను నాశనం చేసే మందులను కిరసనాయలు నూనె, వ్యవసాయ పనిముట్లు చేయించుకోవడానికి, ఇండ్లు, పశువుల శాల కట్టుకోవటానికి అవసరమైన ఇనుము, ఉక్కు సామాగ్రిని కూడా విలువ చేసి రైతులకు సరఫరా చేయవచ్చు.
- ప్రజలకు నేరుగా పాలు, వెన్న వగైరాలను అమ్మి ఎక్కువ లాభం పొందటానికి రైతులకు అవకాశం ఉంది. అలాగే పశువులకు అవసమైన గడ్డి, దాణా మొదలైనవి తక్కువ ధరలకు తెచ్చుకోవటానికి ఏర్పాటు చేసుకోవచ్చును. కొత్తగా పాడి పశువులను కొనుక్కోవడానికి కూడా ఈ సహకార సంస్థలు అప్పులు మంజూరు చేస్తాయి.
- పట్టణాలకు దూరంగా ఉండే గ్రామాలలో పాల నుండి వెన్న, నెయ్యి, కోవా మొదలైన పదార్థాలను తయారు చేసి వాటిని పట్టణాలకు సరఫరా చేయవచ్చు. పట్టణాలకు, నగరాలకు దగ్గరగా ఉన్నా పల్లెటూళ్ళలో ఇలాంటి పాల సొసైటీలనేకం ఏర్పడి పనిచేస్తాయి . వీటి ద్వారా పల్లె ప్రజలు ఎంతగానో లాభం పొందుతున్నారు .

- కోళ్ళను పెంచే వారు కూడా ఇలాంటి సహకార సంస్థలనే ఏర్పాటు చేసుకోవచ్చు. కోళ్ళకు అవసరమైన మిశ్రమ ఆహారాన్ని తయారు చేసి అమ్ముతున్న సభ్యుల దగ్గర నుంచి కోడి గుడ్లను పోగు చేసి గ్రేడింగు చేసి వాటిని సక్రమ ధరకు అమ్మవచ్చును. ఈ పనులన్నింటినీ ఈ యొక్క సహకార సంస్థ చేపట్టవచ్చు.
- రైతులు పండించే పండ్లు, కూరగాయలు, ఉత్పత్తి చేసే తేనె, మైనం మొదలైన సరుకులను సక్రమంగా ప్రజలందరికి అందించి దళారీ ల ప్రమేయం లేకుండా సరసమైన ధరలకు రాబట్టు కోవాలంటే వీటికి సంబంధించిన సహకార సంస్థలను నెలకొల్పుట ఉత్తమం.

3.భూముల సమీకరణ సహకార సంఘం

- భారత దేశంలో రైతుకుండే భూమి చాలా తక్కువ అందులోనూ అది చిన్న చిన్న ఖండాలుగా అక్కడక్కడ పడి ఉంటుంది.
- ఉన్నా కాస్త భూమి ఈ విధంగా ముక్కలుగా ముక్కలు విడివిడిగా ఉంటే వ్యవసాయ పనులను త్వరత్వరగా తక్కువ ఖర్చు తో చేసుకోవటానికి వీలు పడదు.
- ఈ చిన్న ఖండాలలో అభివృద్ధికి అవసరమైన పనులు చేయుట కూడా కష్టం.
- అందుకనే భూములను విడగొట్టి చిన్న చిన్న ముక్కలుగా చీల్చకుండా నిషేదిస్తూ రాష్ట్ర ప్రభుత్వాలు తగు చట్టాలు చేసాయి.
- ఒకే రైతుకు దూరాన ఉన్న ఒక చిన్న ఖండాన్ని పక్కనే ఉన్న పెద్ద ఖండం కలిగి ఉన్న మరో రైతు భూమికి కలుపుతారు. దానికి సమానమైన చిన్న ఖండాన్ని తన పెద్ద ఖండానికి చేర్చుకోవచ్చును.
- ఈ విధంగా మార్పిడి పద్ధతిని పాటించి సాధ్యమైనంత వరకు రైతు తన భూమిని అంతటినీ ఏక ఖండంగా ఏర్పాటు చేసుకొనేందుకు వీలు పడుతుంది.
- ఈ పనిని కొనసాగించేందుకు చాల ప్రాంతాల రైతులు సహకార సంఘాలను ఏర్పాటు చేసుకున్నారు. వీటిని భూముల సమీకరణ సహకార సంఘాలు అనీ అందురు.
- భూముల స్వభావం మెరుగు తరుగులు నిర్ణయిస్తారు. వాటి విలువ కట్టడం లో ఇవతల ఆసామికి ఎంత భూమికి గాను అవతల ఆసామి భూమి మార్పిడి కింద పుచ్చుకోవాలో, హద్దులను ఎలా నిర్ణయించాలి, ఒక కొత్త ఆసామికి కొంత భూమి ఏర్పాటు చేయాలి, మొదలైన విషయాలలో వచ్చే పేచీలన్నింటినీ ఈ సహకార సంఘ సభ్యులే సామరస్యత తో చర్చించుకొని పరస్పర సహకారం తో ఒక నిర్ణయానికి వస్తారు.

4.సహకార వ్యవసాయ సంఘం

అన్ని విధాలా సహకారం తో రైతులు వ్యవసాయం చేసుకోవాలంటే ఆ రైతులు సహకార వ్యవసాయ సంఘాలను ఏర్పాటు చేసుకోవచ్చు.అవి నిర్వహించే ప్రత్యేకమైన పనులను బట్టి సహకార వ్యవసాయ సంఘాలను ఏర్పాటు చేసుకోవచ్చు.

A. ఉత్తమ సేద్య సహకార సంఘం

B. ఉమ్మడి సహకార వ్యవసాయ సంఘం

C. కౌలుదార్ల సహకార వ్యవసాయ సంఘం

D. సమిష్టి వ్యవసాయ సహకార సంఘం

A.ఉత్తమ సేద్య సహకార సంఘం:

- ఈ సహకార సంఘ సభ్యులు తమలో తాము చర్చించుకొని అంగీకారానికి వచ్చి తమ ప్రాంతంలో లాభదాయకమైనటు వంటి అభివృద్ధికరమైన వ్యవసాయ పద్ధతులను అంటే మేలి రకపు పని ముట్లను ఉపయోగించుట, రసాయనికపు ఎరువులను ఉపయోగించుట, పశువుల కోసం పచ్చి మేతను ఇచ్చే పైరులను పెంచుట, కంపోస్టు ఎరువు తయారు చేయట మొదలైన పనులను చేయవచ్చును.
- ప్రతి సభ్యుడు తన భూమిని తన ఇష్టం వచ్చిన రీతినే సాగు చేసుకోవచ్చు.
- పని పాటల విషయం లో ఎక్కువగా అందరూ సహకరించి వ్యవసాయం కొనసాగిస్తున్నా రు.
- సహకార సంఘం నుండి తాను పొందిన సహాయ సహకారానికి ప్రతిగా సంఘం నిర్ణయించిన ప్రకారం డబ్బు జమ చేస్తాడు.
- పంట కాలువలను తవ్వుట ,బావులను లోతు చేయుట , ట్రాక్టర్ల తో బీడు భూములను, లోతుగా దున్నుట, మెట్ట పల్లాల గల భూములను సమంగా చేయుట, వ్యవసాయాన్ని సులువుగా చేసుకోవడానికి అవసరమైన రోడ్ల పంట పొలాలకు వేయుట, మొదలైన పనులను ఇలాంటి సహకార సంఘం చేపట్టవచ్చు.
- ఈ సంఘం సభ్యులు సహకార సంఘ పరంగా ట్రాక్టర్లనూ వాటికి సంబంధించిన విడి భాగాలనూ యంత్ర శక్తి పని చేయించే జిన్నులను, నీరు తోడే ఆయిలింజను పంపు సెట్లను, చెరకు నుండి రసం తీసే గానుగలను, తదితర భారీ- పనిముట్లను ఈ సహకార సంఘం కొని రైతులను వినియోగించుకోవటానికి ఇచ్చును.

B.ఉమ్మడి వ్యవసాయ సహకార సంఘం:

- ఈ విధమైన సహకార సంఘం లోని సభ్యులు తమకున్న కొద్దిపాటి భూమిని సంఘ ఆధ్వర్యం క్రిందకు తీసుకొనివచ్చి అభివృద్ధికరమైన వ్యవసాయ పద్ధతులను అవలంభిస్తూ ఉమ్మడి వ్యవసాయం చేసి, వచ్చిన లాభాలను పంచుకుంటారు.
- ప్రతి ఒక్క సభ్యుడు తాను రోజు చేసే పనికి రేటు కట్టి డబ్బు పుచ్చుకుంటాడు.
- పైరు కోసి లేక నూర్పిడి చేసి ధాన్యాన్ని లేక సరుకును అమ్మినపుడు తాను సంఘానికి ఇచ్చిన భూమి విస్తీర్ణాన్ని డెవిడెండు పొందగలుగుతాడు.
- ఇలాంటి సహకార సంఘం క్రిందకు చేర్చబడిన మొత్తం భూమి యావత్తు కు అవసరమైన విత్తనాలను, రసాయనికపు ఎరువులను, పనిముట్లను యంత్రసామాగ్రి కొంటుంది.

C.కౌలుదార్లు సహకార వ్యవసాయ సంఘం :

- పెద్ద భూఖండాన్ని ఉచితంగా గాని కౌలుకు గాని ఈ సహకార సంస్థ తీసుకొని దానిని చిన్న చిన్న కమతాలుగా విడగోట్టుతుంది. ఒక్కొక్క సభ్యునికి ఒక్కొక్క కమతాన్ని కౌలుకు అప్పజెప్పుతుంది.
- ఈ సహకార సంఘ కార్యవర్గ సభ్యులు ముందుగా ఆలోచించి ఆ కమతాలలో ఏయే విధాలుగా వ్యవసాయ కార్యక్రమాలు నిర్వహించాలో ఒక ప్రణాళికను సిద్ధపరుస్తుంది. దాని ప్రకారం ప్రతి ఒక్క సభ్యుడు తనకు అప్పజెప్పిన కమతం లో వ్యవసాయం చేయవలసి ఉంటుంది.
- ఈ సంఘం ఫలానా విత్తనాన్ని వాడాలి అంటే ఆ రకపు విత్తనాన్ని ఆ సభ్యులు విత్తవలసి వాస్తుంది. అలాగే ఫలానా ఎరువు ఫలానా విధంగా వేయాలని నిర్ణయిస్తే ఆ మాదిరిగానే చేయవలసి ఉంటుంది.
- అయితే ఈ సంఘ సభ్యులకు అవసరమైన విత్తనాలు, ఎరువులు, అవసరమైతే అప్పు మొదలగు వాటినన్నింటినీ సహకార సంఘం సరఫరా చేస్తుంది.
- అలాగే పండించిన ధాన్యాన్ని (లేదా) సరుకునూ లాభసాటిగా అమ్ముకునేందుకు ఈ సహకార సంఘం సహాయపడుతుంది. అయితే ఎవరి మట్టుకు వారు తాము పండించిన దాన్ని తమకు వచ్చిన రీతిన అమ్ముకునే స్వేచ్ఛ ప్రతి సభ్యునికీ ఉంటుంది.
- సంవత్సరాంతమున వచ్చిన లాభాన్ని ఆయా సభ్యులు అందజేసిన కౌలు మొత్తాన్ని బట్టి సభ్యులకు పంచిపెట్టుట జరుగుతుంది.

D.సమిష్టి వ్యవసాయ సహకార సంఘం:

- సమిష్టి వ్యవసాయ సహకార సంఘం భూమిని ఉచితంగా గాని, కౌలుకు గాని తన సభ్యులు సాగు చేయటానికి ఇస్తుంది.
- అయితే సభ్యులందరూ కలిసి ఉమ్మడిగా వ్యవసాయ పనులు చేస్తుంటారు.
- నిర్ణయించిన రేటు ప్రకారం చేసిన పనిని బట్టి సభ్యులకు వారి వేతనం ముట్టుతుంది.
- పెద్ద పెద్ద భూ ఖండాలనే సహకార సంఘాలు చేపడతాయి.కాబట్టి సమిష్టిగా వ్యవసాయం కొనసాగించాలంటే యంత్రాలనే ఎక్కువ ఉపయోగించాల్సి ఉంటుంది.
- ప్రతి సభ్యుడూ చేసిన పని గంటలను బట్టి ఈ లాభంలో భాగం పొందకలుగుతాడు.

5.సకలార్ధ సహకార వ్యవసాయ సంఘం లేదా ఏకగవాక్ష సంఘం

- ప్రతి ఒక్క ప్రత్యేకమైన పనికీ ఒక ప్రత్యేక సంఘాన్ని ఏర్పాటు చేయడం అనుకూలం కాకపోయిన సందర్భంలో అన్ని పనులనూ చేయగల సకలార్ధ సహకార సంఘాలను ఏర్పాటు చేసుకోనుటే మంచిది.
- ఈ సకలార్ధ సహకార సంఘం రైతులకు అప్పులీయవచ్చు, సభ్యులకు అవసరమైన విత్తనాలు, పనిముట్లు, రసాయనిక ఎరువులు, ఋణంగా అప్పుల మీద గాని ఖరీదుకు గాని సరఫరా చేయవచ్చు. అలాగే రైతులు పండించే ధాన్యాదులను లాభసాటిగా అమ్ముటలో సహాయపడవచ్చు.

- సకలార్థ సహకార సంఘం ఏ కొద్ది మందికి కాకుండా మొత్తం సభ్యుందరికీ అన్ని విధాలుగానూ ఉపయోగకరంగా ఉండేటట్లు కృషి చేయవలసి ఉంటుంది.

వ్యవసాయ విత్తం ఆవశ్యకత :

ఆవశ్యకత: అనేక గృహ సంబంధ వస్తువులనే కాక ఆహారం, దుస్తులకు అవసరమైన ముడి సరుకులను వ్యవసాయం, ఉత్పత్తి చేస్తుంది.

- కాని వ్యవసాయం చేయటం శ్రమతో కూడుకొన్న పరిశ్రమలలో ఒకటైపోయింది.
- వ్యవసాయ దారుడు తాను ఎంత పంట పండించ గలదో నమ్మకంగా చెప్పగలిగే పరిస్థితులో కూడా లేదు.అనావృష్టి, కరువు,తుఫానులు, వరదలు మొదలైన సమస్యలను రైతు ఎదుర్కోవలసి ఉంది.
- పంట పండించడానికి రైతు తన స్వంత వనరులపైననే ఎక్కువగా ఆధార పడాలి.
- ఋణం పొందేందుకై పారిశ్రామిక వేత్త వలె రైతు ఉత్పత్తి ఖర్చు, దానిపై వచ్చే ప్రతి ఫలాన్ని సరిగ్గా అంచనా వేయలేడు.
- తక్కువ మంది రైతులు భూమిని కౌలుకు తీసుకొని వ్యవసాయం చేసే వారు కావటం తో ప్రభుత్వ పరపతి సౌకర్యాలను వినియోగించుకోలేరు.
- పారిశ్రామిక రంగం తో పోలిస్తే వ్యవసాయ రంగం డిమాండుకు తగినట్లుగా సరఫరా సవరించుకోలేదు.
- వ్యవసాయ రంగంలో ఈ పరిస్థితి ఎంతగా ఉందంటే వ్యవసాయోత్పత్తుల ధరలు పడిపోయినప్పటికీ రైతు తన ఉత్పత్తిణి తగ్గించటం కాని, ఆపటం కాని చేయలేడు.
- పారిశ్రామిక వేత్త సంవత్సరం లో అనేక సార్లు తన పెట్టుబడిణి పునర్జీవింపచేయగల్గుతాడు.
- ఈ రకమైన ప్రత్యేకతల తో వ్యవసాయ రంగం యొక్క ఆర్ధికావసరాలు పూర్తిగా వేరేగా ఉంటాయి.

వ్యవసాయ పరపతి విధానం ముఖ్య లక్ష్యాలు::

- ప్రతి ఉపయోగకరమైన ప్రణాళిక లోనూ అర్హులైన వ్యక్తులకు తగిన సమయంలో సహాయాన్ని అందించటం.
- ఆర్ధిక సహాయాన్ని అందించే సంస్థల వనరులన్నింటినీ, సరైన వడ్డీ రేటుకు సులభ పద్ధతుల పై తిరిగి చెల్లించేటట్లు రైతులందరికీ అందుబాటులో ఉండటం.
- వివిధ సంస్థల ద్వారా స్వల్ప , దీర్ఘకాలిక అవసరాలను తీర్చడం.
- ఉత్పాదక శక్తిని పెంచి వ్యవసాయంలో మొత్తం ఉత్పత్తిని సాధించటం / పెంచటం

వీటన్నిటి తో పాటు పరపతి సంస్థలు, పరపతి వినియోగం పై ప్రత్యక్ష పర్యవేక్షణ , విస్తరణ సేవలు, సాధించిన అభివృద్ధిని అంచనా కట్టడం వంటి పనులు కూడా చేస్తాయి.

వ్యవసాయ పరపతి కపించడం లో ప్రభుత్వ ఆర్ధిక సహాయం పొందిన సంస్థల పాత్ర :

ప్రభుత్వ ఆర్ధిక సహాయం తో నడిచే సంస్థలు వాటి పని తీరు:

- బహుళార్థక సాధక పథకాలను నిర్మించటం.

- భూ సంస్కరణలను అమలు పుచుతయే కాక వ్యవసాయ రంగంలో అనేక కార్యక్రమాలకు ఋణాలివ్వడానికి అనేక కొత్త విత్తు సంస్థలను ప్రారంభించింది. అప్పటికే ఉన్న సంస్థల పరిధి పెంచింది.

A.సహకార బ్యాంకులు:

- భారత దేశం లో సహకార బ్యాంకింగు విధానం సమాఖ్య కలిగి ఉంది. గ్రామ స్థాయిలో ప్రాథమిక సంఘాలతోనూ, జిల్లా స్థాయిలో సహకార బ్యాంకుల తోనూ ఈ వ్యవస్థ ఏర్పడి వుంది.
- వ్యవసాయ పరపతిని కల్పించే రెండు వేర్వేరు రకాలైన సహకార బ్యాంకులు దేశంలో ఏర్పడ్డాయి. ఒక బ్యాంకు స్వల్ప, మధ్యకాలిక ఋణాఇవ్వగా రెండో బ్యాంకు దీర్ఘ కాలిక ఋణాలను ఇస్తుంది.

1. స్వల్ప కాలిక, మధ్యకాలిక ఋణాఅను ఇచ్చే బ్యాంకులు:

- ప్రాథమిక సంఘాలు, సహకార కేంద్ర బ్యాంకులు , రాష్ట్ర స్థాయిలోని ఉన్నత బ్యాంకులు ఈ తరగతికి వస్తాయి.
- అనుబంధ బ్యాంకుల వనరులలో హెచ్చు తగ్గులను సమతూకం లో ఉంచుతూ కేంద్ర సహకార బ్యాంకులు ముఖ్య పాత్ర నిర్వహిస్తాయి.
- స్థానిక పొదుపు మొత్తాలలో ఉత్పత్తికి అవసరమైన స్థానిక అవసరాలను తీర్చి, ఉన్నత స్థాయి బ్యాంకుల నుండి జిల్లా స్థాయి వరకు ద్రవ్య మార్కెట్ ను, రిజర్వ్ బ్యాంక్ నుండి నిధులను ఏర్పాటు చేస్తాయి.
- క్రింది స్థాయిలో ప్రాథమిక సహకార సంఘాలు ఒకటి రెండు పైన గ్రామాలలో సభ్యుల అవసరాలను తీరుస్తాయి.

2. దీర్ఘ కాలిక ఋణాలిచ్చే బ్యాంకులు:

- దీర్ఘ కాలిక పరపతి విధానం కేంద్ర భూమి తనఖా(అభివృద్ధి) బ్యాంకులు మరియు ప్రాథమిక బ్యాంకులతో కూడి ఉంది.
- 1960 సంవత్సరం నాటికి దాదాపు అన్ని రాష్ట్రాలలో కేంద్ర భూమి తనఖా బ్యాంకులు ఏర్పడ్డాయి.
- ఆంధ్రప్రదేశ్ లోనూ, ఇతర దక్షిణాది రాష్ట్రాల లోనూ ప్రాథమిక భూమి తనఖా (అభివృద్ధి) బ్యాంకులు తాలూకా స్థాయిలో పని చేసే యూనిట్లు గా ఉన్నాయి.
- ఉన్నత స్థాయి బ్యాంకుకు అనుబంధించబడి ఉన్న ఈ యూనిట్లు కేంద్ర భూమి తనఖా బ్యాంకు ఇచ్చిన నిధుల నుండి వ్యవసాయదారులకు ఋణాలిస్తాయి.
- రిజర్వ్ బ్యాంక్ ప్రత్యక్ష ఋణాల ద్వారాను, ప్రత్యేక డిబెంచర్లనుకొనడం ద్వారాను కేంద్ర భూమి తనఖా బ్యాంకులకు దీర్ఘకాలిక విత్తం అందిస్తుంది.

B.వాణిజ్య బ్యాంకులు(లీడ్ బ్యాంక్):

- 14 పెద్ద బ్యాంకులను 1969వ సంవత్సరం లో జాతీయం చేసిన తరువాత వాణిజ్య బ్యాంకులు వ్యవసాయ రంగం లోకి ఎక్కువ గా ప్రవేశించాయి.

- బ్యాంకింగ్ వ్యవస్థ లోని గ్రామీణ ప్రాంతాల అవసరాలను తీర్చేందుకై 1970 వ సంవత్సరం లీడ్ బ్యాంక్ పథకాన్ని ప్రారంభించారు.
- ఈ పథకం క్రింద ఒక్కో బ్యాంక్ ఒక్కో జిల్లాకు గాను 352 జిల్లాలకు కేటాయించారు.ఈ జిల్లాలలో వ్యవసాయాభివృద్ధికి ఎక్కడ ఎక్కువ పరపతి అవసరమో , ఎక్కడ వ్యవసాయం ప్రధానమైన వృత్తిగా ఉందో గుర్తించాలి.
- సంబంధిత జిల్లాలలో ఋణావసరాలను తీర్చడంలో లీడ్ బ్యాంక్ పథకం ప్రధాన పాత్ర నిర్వహించవలసి ఉన్నప్పటికీ, మొత్తం జిల్లాల్లో వ్యాపారం పై గుత్తాధికారం కలిగి ఉండకూడదని భావించారు.
- లీడ్ బ్యాంక్ పథకం మంచి అభివృద్ధి సాధించింది.
- అధిక సంఖ్యలో గ్రామీణ రైతులకు , చేతి వృత్తుల వారికి , చిఇన వర్తకులకు ఋణాలిచ్చారు.

లీడ్ బ్యాంక్ పథకం ఎదుర్కొంటున్న సమస్యలు:

- ఒక బ్యాంక్ కు ఒక జిల్లా ను కేటాయించటం వల్ల అది ఆ జిల్లాలోని బ్యాంకుల తో శాఖల విస్తరణ ను సమన్వయం చేస్తుంది.ధనిక సారవంతమైన జిల్లాల్లో ఋణాలకై తొందర పోటీ ఉండటం వల్ల వెనుకబడిన జిల్లాలకు తక్కువ ప్రాధాన్యత ఇవ్వటం జరుగుతుంది.
- పాలన సంబంధిత సమస్యలు ఎక్కువగా ఉండటం , అవినీతి పద్ధతులు, తమకు అనుకూలమైన వారికే ఋణాలివ్వటం లాంటి పద్ధతులను గురించి ప్రజలు ఫిర్యాదులు చేస్తూనే ఉన్నారు.
- రెండో వైపున చాలా ప్రాంతాల్లో ఋణాలు చెల్లించటం తక్కువగా ఉండటం బ్యాంకులకు బాధాకరంగా పరిణమించింది.

3.వ్యవసాయ పరపతి ,గ్రామీణ బ్యాంకులు:

14 పెద్ద బ్యాంకులను జాతీయం చేసిన తరువాత 50 శాతం కి పైగా వారి శాఖలు గ్రామీణ ప్రాంతాలలో ఉన్నప్పటికీ అనేక కారణాల వల్ల రైతులు వాణిజ్య బ్యాంకుల నుండి లాభం పొందలేక పోయారు.

- బలహీన వర్గాల సమస్యల పరిష్కరించేందుకై 1975 లో గ్రామీణ బ్యాంకులు ఉనికి లోకి వచ్చాయి.
- గ్రామీణ రుణ భారాన్ని రద్దు చేయటం వలన, బలహీన వర్గాల వారికి రుణాలను అందించటం లో వాణిజ్య బ్యాంకులు విఫలం అవ్వటం వలన ఏర్పడిన ఖాళీని పూడ్చడం వీటి ఉద్దేశ్యం.
- గ్రామీణ బ్యాంకుల ఆర్థిక స్వరూపం సామాన్యమైనది. 50 శాతం పెట్టుబడి ఆయా రాష్ట్ర ప్రభుత్వాలు ఇవ్వగా మిగిలినది జాతీయం చేయబడిన బ్యాంకుల నుండి సమకూరుస్తుంది.
- వీటి వడ్డీ రేట్లు తక్కువగా ఉంటాయి.సహకార సంఘాల వడ్డీ రెట్ల కంటే ఎక్కువ ఉండవు. ఈ బ్యాంకులు పేద రైతులను వడ్డీ వ్యాపారుల బారి నుండి విదిపించేవిగా ఉండాలని భావించారు.
- చిన్న, మధ్య తరహ రైతులు, వ్యవసాయ కూలీలు, గ్రామీణ చేతివృత్తుల వారు, చిన్న వర్తకులకు ప్రధానంగా ఇవి సహాయ పడతాయి. అర్హులైన వారి విషయం లో, ప్రత్యేకించి అణచివేయబడి కులాల వారి విషయంలోనూ సెక్యూరిటీ నిబంధనలు సడలిస్తారు.

గ్రామీణ బ్యాంకుల లోపాలు:

గ్రామీణ బ్యాంకులు మంచి ఆద్రాలతోనే స్థాపించబడినప్పటికీ కొన్ని సమస్యలున్నాయి.

- వాణిజ్య బ్యాంకులు సమర్థవంతమైన శాఖలను తమ ఖాతాదారులుగా ఉంచుకొని సామర్థ్యం అంతగా లేని శాఖల ప్రాంతాలను గ్రామీణ బ్యాంకులకు వదులుతాయి.
- క్రొత్తగా ఏర్పాటైన గ్రామీణ బ్యాంకులు అప్పటికీ ఆ రంగం లో స్థిరపడి ఉన్న వాణిజ్య బ్యాంకుల పోటీకి నిలబడలేకపోతాయి. గ్రామీణ బ్యాంకులను ఏర్పతుచేసినపుడు ఆ ప్రాంతహాల్లోని సహకార సంఘాల గ్రామీణ బ్యాంకులు వాటికి లోబడి ఉంటాయని భావించారు. కానీ , రాష్ట్ర ప్రభుత్వాలు ఈ పరిస్థితిని ఏర్పదనీయలేదు.
- గ్రామీణ బ్యాంకులు, సహకార సంఘాల మధ్య అనివార్యమైన సమస్యలు తలెత్తినాయి.

భారతీయ రిజర్వ్ బ్యాంక్

భారతీయ రిజర్వ్ బ్యాంక్ (Reserve Bank of India-RBI) భారతదేశపు కేంద్ర బ్యాంకు. ఈ బ్యాంకును 1935, ఏప్రిల్ 1 న భారతీయ రిజర్వ్ బ్యాంక్ చట్టం, 1934 ప్రకారము స్థాపించారు. స్థాపించబడినప్పటి నుంచి దీని ప్రధాన స్థావనం కోల్‌కతలో ఉండేది. తర్వాత ముంబాయి నగరంలో ఉంది. ప్రారంభంలో ఇది ప్రైవేటు అజమాయిషిలో ఉన్ననూ 1949లో జాతీయం చేయబడిన తర్వాత భారత ప్రభుత్వం అధీనంలో ఉంది.

రిజర్వ్ బ్యాంకుకు అధిపతి గవర్నర్ . ఇతనిని రిజర్వ్ బ్యాంక్ గవర్నర్ అని పిలుస్తారు. వీరిని కేంద్ర ప్రభుత్వం నియమిస్తుంది. సాధారణంలో ఆర్థిక నైపుణ్యం కల వ్యక్తులను ఈ బ్యాంకు అధిపతులుగా నియమించబడతారు.మన్‌మోహన్ సింగ్ గతంలో రిజర్వ్ బ్యానికి గవర్నర్ గా పనిచేసారు. రిజర్వ్ బ్యంకుకు ప్రస్తుత గవర్నర్ ఉర్జీత్ పటేల్ ఈయన 2016 న రఘురాం రాజన్ నుంచి పదవీ బాధ్యతలు స్వీకరించారు. రిజర్వ్ బ్యాంకుకు దేశవ్యాప్తంగా 22 ప్రాంతీయ కార్యాలయాలు ఉన్నాయి.

ప్రధాన ఉద్దేశ్యాలు

ద్రవ్య అధికారం

- ద్రవ్య పాలసీలను సూత్రీకరిస్తుంది, అమలు చేస్తుంది మరియు పర్యవేక్షిస్తుంది.
- ఉద్దేశం: రూపాయి విలువను స్థిరీకరిస్తుంది మరియు తయారీ సెక్టారులకు రుణప్రవాహ సౌకర్యాలు కలుగజేస్తుంది
- ఆర్థికంలో ఆప్టిమమ్ లిక్విడిటీను మెయింటైన్ చేస్తుంది.

ఎక్స్ ఛేంజి కంట్రోల్ మేనేజరుగా

- విదేశీ మారకద్రవ్యాన్ని, ఫారిన్ ఎక్స్ ఛేంజి ఆక్ట్ 1999 ను మేనేజ్ చేస్తుంది.
- ఉద్దేశం: బాహ్య వాణిజ్యం మరియు చెల్లింపులు మరియు, భారత్ లో విదేశీ మార్కెట్ ను అభివృద్ధి చేయుటకు పాటుపడుతుంది

కరెన్సీల విడుదల

- కరెన్సీను విడుదల చేస్తుంది లేక కరెన్సీను, నాణేలను నాశనం చేసి సర్క్యులేషన్ ను క్రమబద్ధీ

- ఉద్దేశం: ప్రజలకు నాణ్యమైన కరెన్సీని అందుబాటు చేస్తుంది మరియు వాణిజ్య బ్యాంకులకు రుణాలిస్తుంది, జి.డి.పి.ని అభివృద్ధి పరుస్తుంది.

ద్రవ్య విధానం

ద్రవ్య విధానం అనేది దేశంలోని ద్రవ్యనిధి అధికారం, సాధారణంగా సెంట్రల్ బ్యాంక్ ఆర్థిక వ్యవస్థలో ధన సరఫరాను నియంత్రిస్తుంది, ధరల స్థిరత్వాన్ని కొనసాగించి, అధిక ఆర్థిక వృద్ధిని సాధించడానికి వడ్డీరేట్లపై దాని నియంత్రణను నియంత్రిస్తుంది. భారతదేశం లో, కేంద్ర ద్రవ్యనిధి అధికారం రిజర్వ్ బ్యాంక్ ఆఫ్ ఇండియా (ఆర్బిఐ). ఇది ఆర్థిక వ్యవస్థలో ధర స్థిరత్వాన్ని కాపాడటానికి రూపకల్పన చేయబడింది.

ద్రవ్య విధానం యొక్క సాధన

నగదు నిల్వ నిష్పత్తి

నగదు నిల్వల నిష్పత్తి అనేది బ్యాంకు డిపాజిట్ల కొంత శాతం, బ్యాంకులు రిజర్వేషన్లు లేదా నిల్వలను రూపంలో ఆర్బిఐతో ఉంచడానికి అవసరమైనవి. ఆర్బిఐ తక్కువ ఉన్న CRR వ్యవస్థలో వ్యవస్థలోలిక్విడిటీ మరియు ఇదే విధంగా విరుద్ధంగా ఉంటుంది. ఆర్బిఐ సిఆర్ఆర్ను 15 శాతం మరియు 3 శాతం మధ్య మారుస్తుంది. కానీ నర్సింహ్మామ్ కమిటీ నివేదిక ప్రకారం సిఆర్ఆర్ను 1990 లో 15% నుంచి 2002 లో 5 శాతానికి తగ్గించారు. 2016 అక్టోబర్ 4 నాటికి సిఆర్ఆర్ 4.00 శాతం.

చట్టబద్ధ ద్రవ్యత నిష్పత్తి

ప్రతి ఆర్థిక సంస్థ వారి మొత్తం సమయం మరియు డిమాండ్ బాధ్యతలను ఏ సమయంలోనైనా ద్రవ ఆస్తులను కొంత మొత్తాన్ని తమతో ఉంచుకోవాలి. ఈ ఆస్తులు G- సెకండ్స్ విలువైన ఖనిజాలు, బాండ్ల వంటి ఆమోదం పొందిన సెక్యూరిటీల లాంటి నాన్ నగదు రూపంలో ఉంచాలి. సమయం మరియు డిమాండ్ బాధ్యతలకు ద్రవ ఆస్తుల నిష్పత్తి నియమబద్ధ ద్రవ్య నిష్పత్తిని సూచిస్తుంది. నర్సింహ్మామ్ కమిటీ సలహా ప్రకారం 38.5% నుండి 25% వరకు. ప్రస్తుత SLR 19.50%.

రెపో రేట్ మరియు రివర్స్ రెపో రేట్

రెపో రేటు అనేది సాధారణంగా ప్రభుత్వ సెక్యూరిటీలకు వ్యతిరేకంగా ఆర్బిఐ తన ఖాతాదారులకు ఇస్తుంది. రెపో రేటు తగ్గింపు వాణిజ్య బ్యాంకులు చవకైన రేటుతో డబ్బు సంపాదించడానికి మరియు రెపో రేటు పెరుగుదల వాణిజ్య బ్యాంకులు రేటు పెరుగుతుంది మరియు ఖరీదైనవిగా మారడానికి నిరుత్సాహపరుస్తాయి. రివర్స్ రెపో రేట్ అనేది ఆర్బిఐ వాణిజ్య బ్యాంకుల నుండి డబ్బును తీసుకునే రేటు. రెపో రేటు పెరుగుదల బ్యాంకుల రుణాలు మరియు రుణాల వ్యయం పెంచుతుంది, ఇది ప్రజలను నిరుత్సాహపరుస్తుంది, వాటిని డబ్బు తీసుకొని వాటిని డిపాజిట్ చేయమని ప్రోత్సహిస్తుంది. రేట్లు ఎక్కువగా ఉన్నందున క్రెడిట్ మరియు గిరాకీ లభ్యత తగ్గుదల వల్ల ద్రవ్యోల్బణం తగ్గుతుంది. రెపో రేటు మరియు రివర్స్ రిపో రేట్ ఈ పెరుగుదల విధానం యొక్క కఠినతరం చేయడానికి చిహ్నంగా ఉంది.

Budget 2018: బడ్జెట్ ముఖ్యాంశాలు

కేంద్ర బడ్జెట్‌ను ప్రవేశపెట్టిన ఆర్థిక మంత్రి ఈ ఏడాది రెండో అర్థభాగంలో భారత్ 7.2 - 7.5 శాతం చొప్పున వృద్ధి రేటు కనబరుస్తుందనే ఆశాభావం వ్యక్తం చేశారు. త్వరలోనే ప్రపంచంలో ఐదో అతిపెద్ద ఆర్థిక వ్యవస్థగా భారత్ ఆవిర్భవిస్తుందన్నారు. ఎన్డీయే హయాంలో తొలి మూడేళ్లలో భారత్ 7.5 శాతం చొప్పున వృద్ధిరేటు కనబర్చిందన్నారు. భారత ఆర్థిక వ్యవస్థ 2.5 లక్షల డాలర్లకు చేరిందన్నారు.

* రూ. 14.34 లక్షల కోట్లను గ్రామీణ ప్రాంతాల్లో మౌలిక వసతుల కల్పనకు ఖర్చు చేయస్తామని ఆర్థిక మంత్రి తెలిపారు. ఉజ్వల పథకంలో భాగంగా 8 కోట్ల ఉచిత గ్యాస్ కనెక్షన్లు ఇస్తామని చెప్పారు. సౌభాగ్య యోజనలో భాగంగా 4 కోట్ల విద్యుత్ కనెక్షన్లు ఇస్తామని చెప్పారు.

* వ్యవసాయ మార్కెట్లను అభివృద్ధి చేయడానికి రూ. 2 వేల కోట్లతో కార్పస్ ఫండ్ ఏర్పాటు చేస్తామని చెప్పారు. కనీస మద్దతు ధరను ఉత్పత్తి ధర కంటే ఒకటిన్నర రెట్లు పెంచుతామని జైట్లీ చెప్పారు. ఫుడ్ ప్రాసెసింగ్‌కు కేటాయింపులు రెట్టింపు చేశామన్నారు.

భారత్ త్వరలోనే 8 శాతం చొప్పున వృద్ధి రేటు సాధిస్తుందని ఆర్థికమంత్రి తెలిపారు. వచ్చే నాలుగేళ్లలో ప్రీమియం ఎడ్యుకేషన్ ఇన్‌ఫ్రాస్ట్రక్చర్ కోసం లక్షల కోట్లు పెట్టుబడి పెడతామని ఆయన చెప్పారు. వ్యవసాయ కార్యకలాపాల కోసం రూ. 10-11 లక్షల రుణం ఇస్తామన్నారు. ఫిషరీ అండ్ ఆక్వాకల్చర్, యానిమల్ హజ్బెండరీ కోసం రూ. 10 వేల కోట్లతో కార్పస్ ఫండ్ ఏర్పాటు చేస్తామన్నారు. ఆపరేషన్ గ్రీన్ కోసం రూ. 500 కేటాయించారు

భారత్ త్వరలోనే 8 శాతం చొప్పున వృద్ధి రేటు సాధిస్తుందని ఆర్థికమంత్రి తెలిపారు. వచ్చే నాలుగేళ్లలో ప్రీమియం ఎడ్యుకేషన్ ఇన్‌ఫ్రాస్ట్రక్చర్ కోసం లక్షల కోట్లు పెట్టుబడి పెడతామని ఆయన చెప్పారు. వ్యవసాయ కార్యకలాపాల కోసం రూ. 10-11 లక్షల రుణం ఇస్తామన్నారు. ఫిషరీ అండ్ ఆక్వాకల్చర్, యానిమల్ హజ్బెండరీ కోసం రూ. 10 వేల కోట్లతో కార్పస్ ఫండ్ ఏర్పాటు చేస్తామన్నారు. ఆపరేషన్ గ్రీన్ కోసం రూ. 500 కేటాయించారు

* ఎస్టీల కోసం ఏకలవ్య పాఠశాలలను ప్రారంభిస్తామని జైట్లీ తెలిపారు. టీచర్ల నైపుణ్యాలను పెంపొందించడం కోసం ఇంటిగ్రేటెడ్బీఈడీప్రోగ్రాంనుప్రారంభిస్తామన్నారు.

* పాఠశాలల్లో మౌలిక వసతుల కల్పన కోసం వచ్చే నాలుగేళ్లలో రైజ్ పథకంలో భాగంగా లక్ష కోట్ల రూపాయలు వెచ్చిస్తామనితెలిపారు.

* స్వచ్ఛభారత్ మిషన్లో భాగంగా రెండు కోట్లకు పైగా టాయిలెట్లను నిర్మించేందుకు ప్రభుత్వం ప్రణాళికలు రూపొందిస్తోందన్నారు.

* ప్రతి మూడు పార్లమెంట్ నియోజకవర్గాలకు ఒక మెడికల్ కాలేజీ ఉండేలా చూస్తామన్నారు.
ఆధార్ తరహాలోనే ప్రతి సంస్థకు యునిక్ ఐడీని ఏర్పాటు చేస్తామన్నారు.

* రైల్వేల కోసం వచ్చే ఆర్థిక సంవత్సరానికి రూ.1,48,528 కోట్లు ఖర్చుపెడతామని జైట్లీ తెలిపారు. అన్ని రైళ్లలో వైఫై, సీసీటీవీ, ఇతర సదుపాయాలు కల్పిస్తామన్నారు.

ఏపీ బడ్జెట్ 2018

ఆర్థిక మంత్రి యనమల రామకృష్ణుడు అసెంబ్లీలో ఏపీ బడ్జెట్ 2018 ప్రవేశపెట్టారు. అనంతరం బడ్జెట్ ప్రసంగం ప్రారంభించారు. రూ. 1,91,063.61 కోట్లతో ఆంధ్రప్రదేశ్ బడ్జెట్‌ను ప్రవేశపెట్టారు. నిరుద్యోగ భ్రుతి, కాపుల సంక్షేమం, పోలవరం ప్రాజెక్టు తదితరాలకు ప్రాధాన్యం ఇచ్చారు. వచ్చే సాధారణ ఎన్నికలకు ముందు టీడీపీ ప్రభుత్వం ప్రవేశపెట్టిన పూర్తి స్థాయి బడ్జెట్ ఇది. ఈ నేపథ్యంలో 2014 ఎన్నికల ప్రణాళికలో అపరిష్కృతంగా ఉన్న అంశాలకు ఈ బడ్జెట్‌లో ప్రాధాన్యం కల్పించారు.

యనమల సాధారణ బడ్జెట్ ప్రసంగం అనంతరం మంత్రి సోమిరెడ్డి చంద్రమోహన్ రెడ్డి 'ప్రత్యేక వ్యవసాయ బడ్జెట్'ను సభలో ప్రవేశపెట్టారు.

*దేశంలోనే మొదటిసారిగా మెగా సీడ్‌పార్క్

* **రైతు రథం పథకం** కింద రూ.2.50 లక్షల రాయితీతో ట్రాక్టర్లు మంజూరు

* **కౌలు రైతులకు** రూ.2,346 కోట్ల రుణాల పంపిణీ

* **కరవు నివారణకు** రూ.1,042 కోట్లు

* వ్యవసాయ ఆధారిత పరిశ్రమల ఏర్పాటుకు ప్రోత్సాహకాలు

* **వ్యవసాయ, వ్యవసాయ అనుబంధ శాఖల బడ్జెట్:** రూ.19,070.36 కోట్లు

* వ్యవసాయ బడ్జెట్‌లో రెవెన్యూ వ్యయం రూ.18,602.98 కోట్లు

* పెట్టుబడి వ్యయం రూ.467.38 కోట్లు

* ఉపాధి హామీ పథకం కింద వ్యవసాయ, అనుబంధ రంగాలకు రూ.4,730 కోట్లు

* ప్రాథమిక రంగంలో తొలి అర్ధ సంవత్సరంలో 25.6 వృద్ధి సాధించాం, రెండో అర్ధ సంవత్సరంలో 25.4 శాతం వృద్ధి

* జాతీయ స్థాయి వృద్ధి రేటుతో పోలిస్తే రాష్ట్ర వృద్ధి రేటు 14 శాతంగా ఉంది

* రబీలో 42 శాతం వర్షపాతం తక్కువగా నమోదు

* వరి దిగుబడి స్వల్పంగా తగ్గినా హెక్టారుకు 5,176 కిలోల ఉత్పత్తి నమోదు. వరి ఉత్పాదనలో దేశంలోనే మూడో స్థానం, మొక్కజొన్న ఉత్పత్తిలో దేశంలోనే రెండో స్థానం.

యనమల బడ్జెట్ ప్రసంగం - కేటాయింపులు

* ఆర్థికంగా వెనుకబడిన కులాల విద్యార్థులకు **బోధనా ఫీజు** కోసం రూ.700 కోట్లు

* మత్స్యకారుల సంక్షేమం కోసం రూ.77 కోట్లు, రజకుల సంక్షేమం కోసం రూ.70 కోట్లు

* దూదేకుల కులంవారి నైపుణ్యాభివృద్ధికి రూ.40 కోట్లు

* బీసీ ఉప కార్యాచరణ పథకానికి మొత్తంగా రూ.12,200 కోట్లు

* ఏపీ సాంఘిక సంక్షేమ గురుకుల విద్యా సొసైటీ సంస్థల కోసం రూ.1050 కోట్లు

* బీసీ స్టడీ సర్కిల్ తదితర పథకాలకు రూ.2,165 కోట్లు

* షెడ్యూల్ కులాలకు ఆర్థిక మద్దతు రాయితీ కోసం రూ.901 కోట్లు

* లిడ్ క్యాప్ సంస్థలకు రూ.40 కోట్లు

* **డప్పు కళాకారుల కోసం** రూ.12 కోట్లు

* బడ్జెట్‌లో ఎస్సీ కంపోనెంట్ మొత్తం రూ.11,228 కోట్లు

* గిరిజన గురుకుల పాఠశాలల భవనాల నిర్మాణం కోసం రూ.250 కోట్లు

* కౌమార దశ బాలికలకు సబల పథకం కింద రూ.60 కోట్లు

* **కౌమార బాలికలకు శానిటరీ నాప్‌కిన్స్** కోసం రూ.27 కోట్లు

* **దివ్యాంగుల సంక్షేమం** కోసం రూ.121 కోట్లు

* యువజన విధానానికి రూ.1000 కోట్లు, యువజన సంక్షేమ పథకాలకు రూ.305 కోట్లు, యువజన అభ్యుదయానికి రూ.1307 కోట్లు

* 2022 నాటికి పట్టణ ప్రాంతాల్లో పేదలకు 9 లక్షల ఇళ్ల నిర్మాణం
* ఎన్టీఆర్ ఆరోగ్య సేవకు రూ.1000 కోట్లు

* **విశాఖ - చెన్నై పారిశ్రామిక కారిడార్**కు రూ.1,168 కోట్లు

* ఎన్టీఆర్ పింఛన్లకు రూ.5000 కోట్లు

* **స్వచ్ఛ భారత్** కోసం రూ.1,450 కోట్లు

* **పోలవరం ప్రాజెక్ట్**కు రూ.9,000 కోట్లు

* మహిళా సంక్షేమానికి రూ.2,839 కోట్లు

* **నిరుద్యోగ భృతి**కి రూ.1000 కోట్లు

* చర్మకారుల జీవనోపాధి కోసం రూ.60 కోట్లు

* ఐటీ రంగానికి రూ.461 కోట్లు

* స్మార్ట్ సిటీ కోసం రూ.800 కోట్లు

* మెగా సీడ్ పార్క్‌కు రూ.100 కోట్లు

* ఫైబర్ గ్రిడ్ కోసం రూ.600 కోట్లు

* మెడ్ టెక్ జోన్ కోసం రూ.270 కోట్లు

* ఇ-ప్రగతికి రూ.200 కోట్లు

* గృహ నిర్మాణం-భూసేకరణకు రూ.575 కోట్లు

* **పౌష్టికాహార లోపం నియంత్రణకు** రూ.360 కోట్లు, **వారానికి 5 రోజుల గుడ్లు పథకానికి** రూ.266 కోట్లు

* **డ్వాక్రా మహిళలకు శానిటరీ నాప్‌కిన్స్** కోసం రూ.100 కోట్లు

* **హిజ్రాల సంక్షేమం** కోసం రూ.20 కోట్లు

* **రైతు రుణమాఫీ**కి రూ.4,100 కోట్లు

* స్టార్టప్‌లకు రూ.100 కోట్లు

* 'అన్న' క్యాంటీన్ల కోసం రూ.200 కోట్లు

* 'ఎన్టీఆర్ జలసిరి' కోసం రూ.100 కోట్లు

* కాపుల సంక్షేమం కోసం రూ.1000 కోట్లు, కాపు సామాజిక విద్యార్థులకు రూ.400 కోట్లు, వైశ్యుల సంక్షేమం కోసం రూ.30 కోట్లు

* హోంశాఖకు రూ.6,226 కోట్లు, పర్యాటక శాఖకు రూ.290 కోట్లు

* వైద్య ఆరోగ్య శాఖకు రూ.8,463 కోట్లు, జల వనరుల శాఖకు రూ.16,978 కోట్లు, న్యాయ శాఖకు రూ.886 కోట్లు

* వ్యవసాయం, వ్యవసాయ అనుబంధ రంగాలకు ప్రాధాన్యం

* తాగునీటి కోసం రూ.2,623.22 కోట్లు

* పట్టణాభివృద్ధికి రూ.7,740.80 కోట్లు, గృహ నిర్మాణానికి రూ.3,679.53 కోట్లు

* చంద్రన్న పెళ్లికానుక కింద ఎస్సీలకు రూ.100 కోట్లు, బీసీలకు రూ.100 కోట్లు

* సమాచార, పౌర సంబంధాల శాఖకు రూ.224.81 కోట్లు

* సంక్షేమ రంగానికి రూ.13,722.98 కోట్లు, సామాజిక భద్రత, సంక్షేమానికి రూ.3,029.02 కోట్లు

* సాధారణ సేవలకు రూ.56,113.17 కోట్లు, కార్మిక, ఉపాధి కల్పనకు రూ.902.19 కోట్లు

* గీత కార్మికుల సంక్షేమం కోసం రూ.70 కోట్లు, నాయీ బ్రాహ్మణుల కోసం రూ.30 కోట్లు

* చేతి వృత్తులకు 'ఆదరణ' పథకం కింద రూ.750 కోట్లు, చేనేతలను ప్రోత్సహించేందుకు 'జనతా వస్త్రాల పథకం' కింద రూ.250 కోట్లు.

* మేదరుల సంక్షేమం కోసం రూ.30 కోట్లు, బీసీల సంక్షమానికి రూ.12,200 కోట్లు* సాగునీటి రంగానికి రూ.16,978.23 కోట్లు, పరిశ్రమల శాఖకు రూ.30,74.87 కోట్లు

* రవాణా శాఖకు రూ.4,653.74 కోట్లు, విద్యా రంగానికి రూ. 24,185.75 కోట్లు

* క్రీడలు, యువజన సేవల శాఖకు రూ.1635.44 కోట్లు, సాంకేతిక విద్యకు రూ.818.02 కోట్లు

* కళా సాంస్కృతిక రంగానికి రూ.94.98 కోట్లు

* **2018-2019 సంవత్సరానికి ఏపీ బడ్జెట్ రూ.1,91,063.61**

రెవెన్యూ వ్యయం రూ. లక్షా 50 వేల 270 కోట్లు

మూలధన వ్యయం రూ. 28 వేల 671 కోట్లు

ఇంధర రంగానికి రూ 5,052.54 కోట్లు

వ్యవసాయానికి రూ. 12,355.32 కోట్లు

* సంక్షేమ రంగానికి పెద్దపీట వేస్తున్నాం. వ్యవసాయానికి గతంతో పోలిస్తే 35.91శాతం అధికంగా నిధులు. గ్రామీణాభివృద్ధి రూ. 20,815.98 కోట్లు

* రాష్ట్రం రెండంకెల వృద్ధి సాధించడం మంచి పరిణామం. ఆదాయాన్ని, రాజధానిని కోల్పోవడం రాష్ట్రానికి భారీ నష్టం. కేంద్రం నుంచి సాయం కూడా అందక సమస్య మరింత జఠిలమైంది.

"ద్రవ్యోల్బణం"

"ద్రవ్యోల్బణం" సాధారణంగా ఆర్థిక వ్యవస్థలోని వస్తువుల మరియు సేవలలోని మొత్తం ధరల స్థాయిను సూచించే బోర్డ్ ధర సూచికలో లెక్కించగల పెరుగుదలను సూచిస్తుంది.వినియోగదారు ధర సూచిక (CPI), వ్యక్తిగత వినియోగ వ్యయం ధర సూచిక (PCEPI) మరియు GDP కారకం వంటివి బోర్డ్ ధర సూచికలకు కొన్ని ఉదాహరణలు.ద్రవ్యోల్బణం అనే పదాన్ని ఆర్థిక వ్యవస్థలో సరుకులు (ఆహారం, ఇంధనం, లోహాలతో సహా), ఆర్థిక ఆస్తులు (స్టాక్‌లు, బాండ్లు మరియు స్థిరాస్తులు) మరియు సేవలు (వినోదం మరియు ఆరోగ్య రక్షణ వంటివి) వంటి స్వల్ప ఆస్తుల వర్గం, వస్తువులు లేదా సేవలలో ధరల స్థాయి పెంపును పేర్కొనడానికి కూడా ఉపయోగించవచ్చు.

ప్రభావాలు

ధరల సాధారణ స్థాయిలో పెరుగుదల కారణంగా ద్రవ్యం కొనుగోలు శక్తి తగ్గుతుంది.

మొత్తం ఆర్థిక వ్యవస్థపై అధిక లేదా అనూహ్య ద్రవ్యోల్బణ రేటులు హానికరమైనవిగా భావిస్తారు.అవి విపణిలో అసమర్థతను జోడిస్తాయి మరియు దీర్ఘ కాల-వ్యవధికి వార్షిక ప్రణాళిక లేదా నమూనాను రూపొందించడానికి సంస్థలకు కష్టంగా ఉంటుంది.

వినియోగదారు ధరలను అందుకునేందుకు ఉద్యోగులు అధిక వేతనాలను డిమాండ్ చేసే విధంగా పెరుగుతున్న ద్రవ్యోల్బణం ప్రేరేపిస్తుంది.

ప్రత్యామ్నాయాలు లేనప్పుడు స్థిర ఆస్తులుగా భావించి వారి వద్ద ఉన్న అధిక డబ్బు విలువ తగ్గకముందే, ప్రజలు శాశ్వతమైన వినియోగ వస్తువులు కొని నిల్వ చేసుకుంటారు, దీనివలన నిల్వ చేసుకున్న వస్తువుల కొరత ఏర్పడుతుంది.

ఒకవేళ ద్రవ్యోల్బణం నియంత్రణలో లేకపోతే (ఎగువ దిశలో), ఆర్థికపరమైన పనులలో స్థూలంగా జోక్యం చేసుకొని, దాని సరఫరా సామర్థ్యాన్ని దెబ్బ తీస్తుంది.

కానీ ద్రవ్యోల్బణం వలన ధరలలో నిత్యం మార్పు ఏర్పడుతున్నప్పుడు, వాస్తవ ధరలను కోల్పోతాయి, కావున వాటికి ప్రతినిధులు కూడా నెమ్మదిగా స్పందిస్తారు.

నిరంతర ధరల మార్పు ప్రత్యక్షంగా లేదా పరోక్షంగా చాలా ఖరీదైన చర్య.

ఆస్ట్రియన్ సిద్ధాంతం ప్రకారం, కృత్రిమ స్వల్ప వడ్డీలు మరియు ధన సరఫరాలో సంబంధిత పెరుగుదల వలన సమూహ హానికరమైన పెట్టుబడుల్లో చింతలేని, పరికల్పన రుణాలకు దారి తీస్తుంది, దీని వలన ఇవి స్థిరత్వం కోల్పోవడంతో ద్రవ్యంగా మార్చబడతాయి

ద్రవ్యోల్బణాన్ని నియంత్రించడం

నేడు ద్రవ్యోల్బణాన్ని నియంత్రించే ప్రధాన పరికరం ద్రవ్యనిధి విధానం.

అధిక వడ్డీ రేటులు మరియు ధన సరఫరా పెరుగుదలను తగ్గించడమనేవి సాంప్రదాయ మార్గాలు.

ద్రవ్యం అదుపుకు బదులుగా ద్రవ్యం యొక్క విలువను స్థిర పరచడానికి స్థిర మారక రేటుని ఉపయోగిస్తారు.

ఆర్థిక వ్యవస్థ విస్తరణ సమయంలో మొత్తం గిరాకీని తగ్గించడం మరియు మాంద్యం సమయంలో గిరాకీని పెంచడం వంటివి చేయాలని తెలిపాడు

21. గూడ్స్ అండ్ సర్వీసెస్ టాక్స్ - జీఎస్టీ

వస్తు, సేవల పన్ను (గూడ్స్ అండ్ సర్వీసెస్ టాక్స్ - జీఎస్టీ) అన్నది భారతదేశంలో అనేక విడివిడి పన్నులను ఒకే పన్నులో విలీనం చేసేలా రాబోతున్న పన్నుల వ్యవస్థ. దాన్ని 122వ రాజ్యాంగ సవరణ బిల్లు కింద రాజ్యాంగ (నూట ఒకటవ సవరణ) చట్టం 2016గా ప్రవేశపెట్టారు. జీఎస్టీ కౌన్సిల్, దాని ఛైర్మన్ కేంద్ర ఆర్థిక మంత్రి అరుణ్ జైట్లీ వస్తు సేవల పన్నును పరిపాలిస్తారు.

జీఎస్టీ అన్నది భారతదేశ వ్యాప్తంగా కేంద్ర, రాష్ట్ర ప్రభుత్వాలు విధించే పన్నుల బదులు వస్తువులు, సేవల తయారీ, అమ్మకం, వినియోగాలపై విధించనున్న సమగ్రమైన పరోక్ష పన్ను.

ఈ పద్ధతిలో జీఎస్టీ-నమోదిత వ్యాపారాలు తమ వాణిజ్య వ్యవహారాల్లో భాగంగా కొనుగోలు చేసే సాధారణ వస్తువులు, సేవలపై జీఎస్టీ విలువ మీద పన్ను మినహాయింపు పొందవచ్చు. వస్తువులు, సేవలపై పన్ను విధించే నిర్వహణ బాధ్యత సాధారణంగా ఏకైక అధికారి వద్ద ఉంటుంది.[1] ఎగుమతులు జీరో-రేటెడ్ సప్లైలుగా పరిగణిస్తారు, దిగుమతులపై జీఎస్టీ కిందకు రాని కస్టమ్ డ్యూటీనీ, దానితో పాటు దేశీయ వస్తువులు, సేవలకు పడేలాంటి జీఎస్టీని విధిస్తారు.

భారతదేశంలో పరోక్ష పన్నుల విధానాన్ని సంస్కరించడంలో వస్తు, సేవల పన్ను (జీఎస్టీ) ప్రవేశపెట్టడం ప్రాముఖ్యత కలిగిన పరిణామం. పలు కేంద్ర, రాష్ట్ర పన్నులను ఏకైక పన్నుగా [2] రూపొందించడం వల్ల రెండు మార్లు ఒకే పన్ను పడడం వంటి సమస్యలను పరిష్కరిస్తుంది, ఒకే జాతీయ సాధారణ మార్కెట్ సాధ్యమవుతుంది. పన్నులోని సరళత వల్ల పరిపాలన, అమలు సులభం అవుతున్నాయి. వినియోగదారుల కోణం నుంచి చూస్తే వస్తువుల మీద మొత్తం పన్ను భారం అంచనాల మేరకు 25 నుంచి 30 శాతం వరకూ తగ్గనుండడం, ఒక రాష్ట్రం నుంచి మరో రాష్ట్రానికి రాష్ట్ర సరిహద్దుల్లో పన్ను చెల్లింపుల గురించి గంటల పాటు నిలుపుదల లేకుండా రవాణా సాగడం, పెద్ద ఎత్తున రాతకోతలు తగ్గుదల వంటి ప్రయోజనాలు లభిస్తాయి.

ప్రపంచ వాణిజ్య సంస్థ (WTO)

ప్రపంచ వాణిజ్య సంస్థ (**WTO**) అనేది అంతర్జాతీయ వాణిజ్యాన్ని పర్యవేక్షించడానికి మరియు సరళీకృతం చేయడానికి దాని స్థాపకులచే రూపొందించబడిన ఒక అంతర్జాతీయ సంస్థ. ఈ సంస్థ 1947లోని ప్రారంభమైన సుంకాలు మరియు వాణిజ్యంపై సాధారణ ఒప్పందానికి (GATT) బదులుగా అధికారికంగా మారాకేష్ ఒప్పందాన్ని 1995 జనవరి 1లో ప్రారంభించింది. ప్రపంచ వాణిజ్య సంస్థ పాల్గొనే సంస్థల మధ్య వాణిజ్యాన్ని క్రమబద్ధీకరిస్తుంది; వాణిజ్య ఒప్పందాలను చర్చించడానికి మరియు నిర్మించడానికి ఒక ప్రణాళికను మరియు సభ్య ప్రభుత్వాల యొక్క ప్రతినిధులు మరియు వారి చట్టసభలచే సంతకం చేసిన WTO ఒప్పందాలకు పాల్గొనేవారు కట్టుబడి ఉండేలా చూడటానికి ఒక వివాద పరిష్కార విధానాన్ని అందిస్తుంది.[4][5] WTO దృష్టి సారించే అధిక సమస్యలను మునుపటి వాణిజ్య మంతనాల నుండి, ప్రత్యేకంగా ఉరుగ్వే రౌండ్ (1986-1994) నుండి ఉత్పాదిస్తుంది. ప్రస్తుతం ఈ సంస్థ ప్రపంచంలోని అత్యధిక జనాభాను సూచిస్తున్న పేద దేశాలు సమాన స్థానాలను పొందేలా మెరుగుపర్చడానికి 2001లో ప్రారంభించిన దోహా డెవలప్‌మెంట్ అజెండా(లేదా దోహా రౌండ్) అని పిలవబడే ఒక వాణిజ్య చర్చతో పట్టుదలగా కృషి చేస్తుంది. అయితే, " దిగుమతుల్లో కల్లోలాల నుండి రైతులను రక్షించడానికి ఒక 'ప్రత్యేక సురక్షిత కొలత' యొక్క ఖచ్చితమైన నియమాలపై వ్యవసాయ భారీ ఉత్పత్తుల ఎగుమతుదారులు మరియు జీవనోపాధి రైతులు అధికంగా గల దేశాల మధ్య విభేదం కారణంగా ఆ చర్చ కష్టసాధ్యమైంది. ఈ సమయంలో, దోహా రౌండ్ యొక్క భవిష్యత్తు అనిశ్చితంగా మారింది."[6]

WTO మొత్తం ప్రపంచ వాణిజ్యంలో 95% కంటే ఎక్కువ భాగాన్ని సూచిస్తున్న 152 సభ్యులు మరియు 30 పరిశోధకులను కలిగి ఉంది, పలువురు సభ్యత్వాన్ని అభ్యర్థిస్తున్నారు. మంత్రివర్గ సదస్సుచే WTO నిర్వహించబడుతుంది, ప్రతి రెండు సంవత్సరాలకు సమావేశం జరుగుతుంది; సదస్సు యొక్క విధాన నిర్ణయాలను అమలు చేసే ఒక సాధారణ మండలి మరియు ఇది రోజువారీ నిర్వహణ బాధ్యతను నిర్వహిస్తుంది మరియు మంత్రివర్గ సదస్సుచే ఒక ప్రధాన నిర్వహణాధికారి నియమించబడతారు. WTO యొక్క ప్రధాన కార్యాలయం స్విట్జర్లాండ్‌లోని జెనీవాలో సెంట్రీ విలియమ్ రాపార్డ్‌లో ఉంది.

జాతీయ వ్యవసాయ మరియు గ్రామీణ బ్యాంకు (National bank for Agricultural and Rural Development)(NABRD)

అగ్రికల్చరల్ రీఫైనాన్స్ అండ్ డెవలప్మెంట్ కార్పోరేషన్ గ్రామీణ ప్రాంతాల్లో వ్యవసాయ రుణాలు అందించడం అంతగా ముందుకు సాగలేక పోతున్న కారణంగా బ్యాంకింగ్ కమీషన్(1972), నేషనల్ కమీషన్ ఆఫ్ అగ్రికల్చర్ (1976) మరియు కమిటీ టు రివ్యూ అరెంజ్మెంట్స్ ఫర్ ఇనిస్టిట్యూషనల్క్రెడిట్ ఫర్ అగ్రికల్చర్ అండ్ రూరల్ డెవలప్మెంట్ (1979) బి.శివరామన్ (మాజీ ప్రణాళికా సంఘం సభ్యులు)గారి ఆధ్వర్యంలో ఒక జాతీయ స్థాయి సంస్థ ను సిఫారసు చేసారు. తదనుగుణంగా జాతీయ వ్యవసాయ మరియు గ్రామీణ అభివృద్ధి బ్యాంకు (NABARD) జూలై 12, 1982న ప్రారంభించబడినది. అప్పటి వరకు ఉన్నటువంటి అగ్రికల్చరల్ రీ ఫైనాన్స్ అండ్ డెవలప్మెంట్ కార్పోరేషన్ , అగ్రికల్చరల్ క్రెడిట్ డిపార్ట్ మెంట్ మరియు రూరల్ ప్రాసింగ్ అండ్ క్రెడిట్ సెల్ లను నాబార్డ్ నందు విలీనం చేసారు. భారత ప్రభుత్వం మరియు భారతీయ రిజర్వ్ బ్యాంక్ రూ 500కోట్ల తో ఈ నాబార్డ్ ను ముంబాయి హెడ్ ఆఫీస్ (ముఖ్య కార్యాలయంగా),17 రీజనల్ ఆఫీసులు (ఒక్కొక్కటి ఒక్కో ముఖ్య రాష్ట్రాలలో), 10 సభ- ఆఫీసులు (చిన్న రాష్ట్రాలు/ యూనియన్ టెర్రెటరీలు), 213 జిల్లా కార్యాలయాలతో ప్రారంభించింది.

బోర్డ్ ఆఫ్ మేనేజ్ మెంట్:

మేనేజ్ మెంట్ బోర్డ్ లోని డైరక్టర్ లు అందరినీ కూడా కేంద్ర ప్రభుత్వం భారతీయ రిజర్వ బ్యాంకును సంప్రదించి నియమిస్తుంది. నాబార్డుకు సంబంధించిన అన్ని కార్యక్రమాలు సక్రమంగా నిర్వహింపబడేలాగా చూడటం ఈ బోర్డ్ యొక్క బాధ్యత, మేనేజ్ మెంట్ బోర్డ్ నందు ఒక చైర్మన్ ఒక మేనేజింగ్ డైరెక్టర్ , 13 మంది ఇతర డైరెక్టర్లు (ముగ్గురు సహకార రంగం నుంచి , ముగ్గురు కమర్షియల్ బ్యాంక్ నుంచి, ముగ్గురుభారత ప్రభుత్వం, ఇరువురు రాష్ట్ర ప్రభుత్వాల నుంచి మరి ఇద్దరు గ్రామీణ ఆర్థిక శాస్త్రం, గ్రామీణ అభివృద్ధి శాస్త్రం లో నిష్ణాతులు) ఉంటారు.

ఆర్థిక వనరులు:

అథరైజ్డ్ షేర్ క్యాపిటల్ : రూ 500 కోట్లు

ఇష్యూడ్ అండ్ పైడ్ అప్ క్యాపిటల్ : రూ 100 కోట్లు

- భారత ప్రభుత్వం మరియు ఇతర సంస్థల నుంచి తీసుకొనే ఋణాలు
- భారత ప్రభుత్వము విక్రయించే లాండ్ ల వలన
- భారతీయ రిజర్వ్ బ్యాంక్ నుంచి తీసుకొనే ఋణాలు
- రాష్ట్ర ప్రభుత్వాల డిపాజిట్లు
- బహుమతులు, దానాలు

లక్ష్యాలు:

- దేశంలోనే అత్యుత్తమ (అతిపెద్ద) రీఫైనాన్సింగ్ సంస్థగా అన్ని రకాల ఋణాలను వ్యవసాయము మరియు గ్రామీణ అభివృద్ధికి అందజేస్తుంది.
- గ్రామీణ ప్రాంతాల్లో అభివృద్ధికి సంబంధించిన అన్ని కార్యక్రమాలను ప్రోత్సహించి అమలు చేయడానికి రీ ఫైనాన్స్ చేస్తుంది.
- కేంద్ర ప్రభుత్వం అనుమతి మేరకు ఏదైనా సంస్థ కు లేదా వ్యక్తికి కూడా ప్రత్యక్ష ఋణాలను అందిస్తుంది.
- భారతీయ రిజర్వ్ బ్యాంక్ తో మంచి సమన్వయంతో పనిచేస్తుంటుంది. ఆర్థిక వ్యవహారాలకు సంబంధించి సలహ సలహా సహకారాలను అందుకుంటుంది.

నిర్వహించు పనులు (functions) మూడు రకాలు:

1. ఋణ సంబంధమైన పనులు
2. అభివృద్ధి సంబంధమైన పనులు
3. రెగ్యులేటరీ పనులు

1. ఋణ సంబంధమైన పనులు:
   - ప్రతి జిల్లాలో ప్రతి సంవత్సరం వార్షిక ఋణ అవసరాలను సంబంధించిన ప్రణాళికను తయారు చేస్తుంది.
   - ప్రతి, మండలం, జిల్లా, రాష్ట్రానికి సంబంధించిన వార్షిక యాక్షన్ ప్రణాళికను రూపొందిస్తుంది.
   - తయారు చేసిన ఋణ ప్రణాళికలను అమలు జరిగేలాగా చూస్తుంది.
   - తన క్రింద ఉన్నటువంటి ప్రతి బ్యాంక్ కు కూడా ఉత్పత్తి, క్రయ విక్రయాలు, పెట్టుబడికి సంబంధించిన ఋణాలు అందచేయడం లో పాటించవలసిన సలహా సూచనలు చేస్తుంది.
   - వ్యవసాయ మరియు గ్రామీణ అభివృద్ధికి చేపట్టే అన్ని రంగాల వారికి, సంస్థలకు స్వల్ప, మధ్య, దీర్ఘ కాల ఋణాలను (రీ ఫైనాన్స్) అందిస్తుంది.

2. అభివృద్ధికి సంబంధమైన పనులు:
   - సహకార బ్యాంకులు, గ్రామీణ బ్యాంకులు ఇంకా ఇతర కమర్షియల్ బ్యాంకులు సంస్థ మరియు వ్యవస్థాపనము పని తీరులో అన్ని విధములుగా మెరుగుగా ఉండుటకు అవసరమైన అన్ని చర్యలను చేపడుతుంది.
   - వ్యవసాయ పరిశోధన గ్రామీణ అభివృద్ధి కొరకు ఒక ఫండ్ ను ఏర్పాటు చేసింది.
   - గ్రామీణ ప్రాంతాల్లో నేలకోల్పే వ్యవసాయాధారిత చిన్న సంస్థ ల కొరకు అగ్రికల్చరల్ అండ్ రూరల్ ఎంటర్ ప్రైజెస్ ఇంక్యు చేషన్ ఫండ్ ను ఏర్పాటు చేసింది.

- గ్రామీణ ప్రాంతాల్లో ఉన్నటువంటి సంస్థలకు ప్రోత్సాహక ఋణాలను అందించడం కొరకు రూరల్ ప్రొమోషన్ కార్పస్ ఫండ్ ను ఏర్పాటు చేసింది.
- గ్రామీణ బ్యాంకింగ్ కు సంబంధించి నూతన విధానాలను కనుగొనే పరిశోధన , సర్వేలకు సహాయం చేయుటకు క్రెడిట్ అండ్ ఫైనాన్షియల్ సర్వీసెస్ ఫండ్ ను ఏర్పాటు చేసింది.
- స్వయం సహాయక బృందాలను బ్యాంకులకు జత చేసి, ఏ బ్యాంకులైతే స్వయం సహాయక బృందాలకూ ఋణాలు అందిస్తున్నాయో ఆ బ్యాంకులకు వంద(100%)శాతం రీ ఫైనాన్స్ చేస్తుంది.

3. రెగ్యులేటరీ పనులు:

వ్యవసాయ మరియు గ్రామీణాభివృద్ధికి సంబంధించి అత్యున్నత బ్యాంకుగా (NABARD) సహకార మరియు గ్రామీణ బ్యాంకుల పని తీరును నియంత్రించే కార్యాలలో భారతీయ రిజర్వ్ బ్యాంక్ తో కలిసి పని చేస్తుంది.

- బ్యాంకింగ్ రెగ్యులేషన్ చట్టం (1949) క్రింద గ్రామీణ మరియు సహకార బ్యాంకులకు తనఖీ చేసి అవి డిపాజిటర్ల ఇచ్చ మేరకు మూల ధనాన్ని కలిసి పని చేస్తున్నాయా లేవా అని బేరీజు వేస్తుంది.
- ఏదైనా గ్రామీణ బ్యాంకు లేదా సహకార బ్యాంకు నూతన బ్రాంచిని తెరవవలేనన్న భారతీయ రిజర్వ్ బ్యాంకుకు నాబార్డు సిఫారసు చేయవలసి ఉంటుంది.
- రాష్ట్రీయ మరియు జిల్లా స్థాయి సహకార బ్యాంకులు వాటి లిమిట్ ను మించి సహాయం చేయవలేనన్న నాబార్డు అనుమతి తీసుకోవలెను.

స్వయం సహాయక బృందాలు (Self help groups (SHGS)

స్వయం సహాయక బృందం లో ఒకే రకమైన ఆర్థిక స్థితి గతులు ఉన్నటువంటి బీద వారు ఈ దిగువ లక్ష్యాలు సాధించుటకు ఒక బృందం గా ఏర్పడుతారు.

- చిన్న మొత్తాలతో పొదుపు చేయుట
- అందరు సమ్మత పూర్వకంగా ఒక ఫండ్ ఏర్పాటు చేసుకొనుటకు
- ఆ ఫండ్ ద్వారా వారి అత్యవసరాలను తీర్చుకొనుటకు
- అందరూ కలిసి నిర్ణయాలు తీసుకొనుటకు
- ఒక వేళ బృందం లోని మెంబర్ల మధ్య ఏవైనా తగాదాలు వస్తే అందరూ కూర్చొని, చర్చించుకొని పరిష్కరించుకునేందుకు
- బృందం నిర్ణయించిన మార్కెట్ లోని వడ్డీ రేటుకు ఇతరుల పూచీకత్తు మీద ఋణాలు అందించుట కొరకు

స్వయం సహాయక బృందం అనునది ఒక లక్ష్యాన్ని సాధించుట కొరకు సాంఘికంగా , ఆర్ధికంగా మరియు వ్యాపక పరంగా కూడా ఒకే రకమైన సాంప్రదాయాలు కలిగినటువంటి వారు వాలంటరీగా ముందుకు వచ్చి ఏర్పాటు చేసుకొనే ఒక అసోసియేషన్ . ఈ అసోసియేషన్ బృందం లోని సభ్యులందరిలబ్ధి కొరకు పనిచేస్తుంది.

ఈ స్వయం సహాయక బృందాలను గ్రామాలలో వాలంటరీ ఏజెన్సీలు (లేదా) యస్.జి.ఓ లు (లేదా) బ్యాంకు మేనేజర్లు ఆధ్వర్యం లో ఏర్పాటు చేయబడతాయి.ఈ వాలంటరీ ఏజెన్సీలు/ యాస్.జి.ఓ లు బృందం మరియు బృందం లోని సభ్యుందరు చక్కగా పనిచేయుటకు వారి వంతు సహాయాన్ని ట్రైనింగ్ మరియు ఇతర రూపాలలో అందిస్తుంటారు.

గ్రామీణ ప్రాంతాలలో ఋణాలు అందించడం బ్యాంకులకు చాలా వ్యయ ప్రయాసలతో కూడుకొన్నది. అలాగే గ్రామీణులు చిన్న చిన్న పొదుపు అకౌంట్లను కొనసాగించడం కూడా బ్యాంకు వాళ్లకు చాలా ఖర్చు తో కూడుకొన్నది. ఒక్క బ్యాంకులే కాకుండా లబ్ది దారులు కూడా చిన్న మొత్తాలలో పొదుపు చేయడానికి మరియు చిన్న మొత్తం ఋణం కొరకు చాలా దూరాల నుంచి చాలా సార్లు బ్యాంకులు వచ్చి వెళ్లటం వ్యయ ప్రయాస గా భావిస్తున్నారు. ఈ వ్యయాలను ట్రాస్ సాక్షన్ వ్యయాలు అంటారు.గ్రామీణ ప్రాంతాల్లో ఋణాలు అందించడం లో అధికమవుతున్నటువంటి ఈ ట్రాస్ సాక్షన్ వ్యయాలను తగ్గించుకొనేందుకు స్వయం సహాయక బృందాల ద్వారా గ్రామీణ ప్రాంతాల్లో ఋణాలందించడం లో అధికమవుతున్నటువంటి ఈ ట్రాన్స్ సాక్షన్ వ్యయాలను తగ్గించుకొనేందుకు స్వయం సహాయక బృందాల ద్వారా గ్రామీణ ప్రాంతాల్లో ఋణాలు అందించడం ఒక మంచి మార్గంగా కనుగొన్నారు. ఈ విధంగా చేయుటకు స్వయం సహాయక బృందాలకు కొన్ని బ్యాంకింగ్ భాధ్యతలను కూడా అప్పగించాల్సి ఉంటుంది. దీనినే స్వయం సహాయక బృందాలను బ్యాంకులకు జత చేయడం అంటారు.

SHG Bank linkage programme:

మొదటగా 1992 లో జాతీయ వ్యవసాయ మరియు గ్రామీణ అభివృద్ధి బ్యాంకు (NABARD) పైలెట్ ప్రాజెక్ట్ క్రింద 500 స్వయం సహాయక బృందాలను బ్యాంకులతో జత చేసి, 1994 నుంచి ఈ ప్రక్రియలను సక్సెస్ ఫుల్ గా కొనసాగిస్తున్నది.

స్వయం సహాయక బృందం బ్యాంకు తో జత పడవలేనన్న ఈ క్రింది విధంగా ఉండవలెను.

- బృందం గత 6 నెలలుగా ఏంతో స్పూర్తిగా పనిచేస్తుండవలెను.
- బృందం పొదుపు కార్యక్రమం నిర్వహిస్తూ, అందులో నుంచే ఋణాలను అందిస్తుండాలి.
- బృందం లోని ప్రతీ సభ్యునికి కూడా స్వేచ్ఛ ,స్వాతంత్రం ఉండవలెను.
- బృందం నిర్వహించే ఆర్ధిక సహాయ కార్యక్రమం మరియు సభ్యులందరూ కలిసి మెలసి ఉండడం గురించి బ్యాంకు వారు సంతృప్తి చెందవలెను.
- బృందం లోని సభ్యులందరు కూడా ఒకే రకమైన ఆర్ధిక స్థితి గతులు లక్ష్యం కలిగి ఉండాలి.

23.'నిర్మాత నిర్మాణాత్మక సంస్థలు (FPO లు)'

పెట్టుబడిదారులకు, సాంకేతిక పరిజ్ఞానాలకు, ఇన్పుట్లను మరియు మార్కెట్లకు మెరుగైన యాక్సెస్ వంటి వ్యవసాయ సవాళ్లను సమిష్టిగా సమీకరించటానికి సమర్థవంతమైన కూటమిని ఏర్పరుచుకునేందుకు, నిర్మాతల ముఖ్యంగా చిన్న మరియు సన్నకారు రైతులకు సంబద్ధమైనదిగా 'ఫార్మర్ ప్రొడ్యూసర్ ఆర్గనైజేషన్స్ (FPO)' అనే భావనను కలిగి ఉంది. వ్యవసాయ మంత్రిత్వశాఖ మంత్రిత్వశాఖ, వ్యవసాయం మరియు సహకార శాఖ. సంస్థల చట్టం, 1956 లోని ప్రత్యేక నిబంధనల ప్రకారం నమోదు చేయబడిన భారతదేశపు రైతు నిర్మాత సంస్థలు, వారి ఉత్పత్తి మరియు మార్కెటింగ్ శక్తిని సమకూర్చుటకు వారి సామర్థ్యాన్ని పెంపొందించుటకు రైతుల సమీకరణకు అనుగుణంగా తయారు చేయవలసిన సరైన సంస్థాగత రూపంగా గుర్తించారు. సాంకేతిక మద్దతు, శిక్షణ అవసరాలు, పరిశోధన మరియు నాలెడ్జ్ నిర్వహణ కోసం ఒక విండోగా వ్యవహరించడానికి నియమించబడిన ఏజెన్సీగా, వ్యవసాయ మరియు సహకార శాఖ (ఎస్.ఎ.ఎ.ఒ. పెట్టుబడి, సాంకేతికత మరియు మార్కెట్లు. SFAC రాష్ట్ర ప్రభుత్వాలకు FPOs మరియు FPO ల ప్రోత్సాహక మరియు అభివృద్ధిలో నిమగ్నమైన ఇతర సంస్థలకు అన్ని రౌండ్ల మద్దతును అందిస్తుంది.

FPO లకు తమ మూలధనాన్ని పురోగమిస్తూ, SFAC 2014 జనవరి 1 న కొత్త కేంద్ర సెక్టార్ పథకం "ఈక్విటీ గ్రాంట్ అండ్ క్రెడిట్ గ్యారంటీ ఫండ్ స్కీమ్ ఫర్ ఫార్మర్స్ ప్రొడ్యూసర్ కంపెనీస్" ను ప్రారంభించింది. ఈ పథకంలో రెండు ప్రధాన భాగాలు ఉన్నాయి:

a) ఈక్విటీ గ్రాంట్ స్కీమ్: ప్రతి నమోదిత ఫార్మర్ ప్రొడ్యూసర్ కంపెనీకి (కంపెనీల చట్టం యొక్క ప్రత్యేక నిబంధన క్రింద నమోదు చేయబడిన) సంస్థకు ఇచ్చిన ఈక్విటీ సభ్యుడికి రూ .10.00 లక్షల మంజూరు ఇవ్వబడుతుంది. ఇది FPC యొక్క ఈక్విటీ బేస్ను మెరుగుపరుస్తుంది మరియు పని రాజధానిని పెంచటానికి ఆర్థిక సంస్థలను చేరుకోవటానికి ఇది దోహదపడుతుంది.

బి) క్రెడిట్ గిరార్టీ ఫండ్ (CGF): CGF అనునది రైతులకు నిర్దోషిగా ఉన్న కంపెనీలకు బ్యాంకులు విస్తరించిన రుణాలకు 85% కవర్ను అందిస్తాయి, గరిష్టంగా రూ .1.00 కోట్లకు.

కిసాన్ క్రెడిట్ కార్డ్ లు (KCC):

యూనియన్ ఫైనాన్స్ మినిస్టర్ 1998-99 బడ్జెట్ సమావేశాలప్పుడు ఈ కిసాన్ క్రెడిట్ కార్డ్ ల యొక్క ప్రవేశం గురించి ప్రస్తావించారు. ఆ తర్వాత భారతీయ వ్యవసాయం మరియు గ్రామీణ అభివృద్ధి బ్యాంకు (NABARD) ఇతర ముఖ్య బ్యాంకులన్నింటి తో సంప్రదించి ఒక మోడల్ కిసాన్ క్రెడిట్ కార్డ్ ను తయారు చేసింది. ఆ విధంగా ఆగష్టు 1998 లో అన్ని బ్యాంకులు కిసాన్ క్రెడిట్ కార్డ్ పథకాన్ని ప్రారంభించాయి.

కిసాన్ క్రెడిట్ కార్డ్ నందు పొందుపరచిన వివరాలు:

ఇది ఒక క్రెడిట్ కార్డ్ మరియు పాస్ పుస్తకం (లేదా)క్రెడిట్ కార్డ్ కమ్ పాస్ పుస్తకముగా ఉంటుంది.ఇందులో క్రెడిట్ కార్డ్ పుచ్చుకుంటున్నట్టి వ్యక్తి పేరు, అడ్రస్/ చిరునామా, భూమి విస్తీర్ణం, ఎంత మొత్తం ఋణంగా పొందవచ్చు, ఆ కార్డ్ ఎంత కాలం ఉపయోగపడుతుంది, ఆ వ్యక్తి యొక్క పాస్ పోర్ట్ సైజు ఫోటో మరియు ఇతర వివరాలు ఉంటాయి. రైతుకి ఈ క్రెడిట్ కార్డ్ ఒక ఐడెంటిటి కార్డ్ లాగా కూడా ఉపయోగపడుతుంది. రైతు తన బ్యాంక్ అకౌంట్ ను ఆపరేట్ చేసిన ప్రతిసారి ఈ క్రెడిట్ కార్డ్ ను చూపించవలసి ఉంటుంది.

కిసాన్ క్రెడిట్ కార్డ్ ముఖ్య ఉద్దేశ్యం:

రైతులకు అవసరమైనంత ఋణం అవసరమున్న సమయంలో అందగలిగేలాగా చూడటం. దీని ద్వారా రైతులు తమ వ్యవసాయానికి అవసరమైన ఉత్పాదకాలను తక్కువ ఖర్చుతో కొనుగోలు చేసే అవకాశం ఉంటుంది.

కిసాన్ క్రెడిట్ కార్డ్ లక్షణాలు :

1. ఎలిజిబిలిటి : రైతు లబ్దిదారుడు గత రెండు సంవత్సరములుగా తానూ తీసుకున్న ఋణాలను సక్రమంగా తిరిగి చెల్లిస్తూ, 5000రూ ఇంకా ఎక్కువగా ఋణావసరం కలిగిన వాడై ఉండాలి.
2. ఋణ మొత్తం యొక్క లిమిట్: రైతు లబ్ధిదారుడు ఎంత మొత్తం ఋణం పొందగలడు(లిమిట్) అనేది అతను వ్యవసాయం సాగిస్తున్న భూ విస్తీర్ణం ,పండిస్తున్న పంటల సరళి,ఆ పంటలకి ఇవ్వగాలిగినటువంటి ఋణ మొత్తం (scale of finance)మీద ఆధారపడి ఉంటుంది.
3. కంటింజెంట్ క్రెడిట్ అవసరాలు: అర. వ. గుప్తా కమిటీ సిఫారసుల ప్రకారం కిసాన్ క్రెడిట్ కార్డ్ లు స్వల్ప కాల ఋణాల తో బాటు రైతుల ఇతర అవసరాలకు కూడా అంటే , ఆరోగ్య రీత్యా ఖర్చుల కొరకు, పిల్లల చదువుల కొరకు, వారి పెళ్ళిళ్ళ కొరకు ఇంకా ఇలాంటి చాలా అవసరాలకు ఋణాలను అందిస్తుంది.కాకపోతే అతను అవసరాలకు ఇతర తీసుకొనే ఋణం 15%క్రెడిట్ లిమిట్ లేదా 10000 రూ . మించరాదు.
4. క్రెడిట్ కార్డ్ రెన్యువల్: ఈ క్రెడిట్ కార్డ్ నకు 3 సంవత్సరముల వరకు వాలిడిటి ఉంటుంది. కాకపోతే ప్రతి సంవత్సరం కూడా క్రెడిట్ లిమిట్ లెక్కించి నమోదు చేయవలసి ఉంటుంది. ఋణాల చెల్లింపు వాయిదా పంటలను కోసి అమ్మే సమయంలో ఉంటుంది. రైతు ఒక వేళ రెండు పంట కాలాల్లో వరుసగా ఈ కార్డ్ ఉపయోగించుకుంటే దాని వాలిడిటి పోతుంది.

కిసాన్ క్రెడిట్ కార్డ్ లను కలిగియున్న దాని వల్ల ఉపయోగాలు:

- అవసరమైనంత ఋణము అవసరమైన సమయం లో తీసుకొనవచ్చును.
- రైతు సంవత్సరం పొడవునా అవసరమైనంత ఋణ సదుపాయం కలదు.
- ఋణాలుఅందించడం చాలా తక్కువ ప్రయాస తో కూడుకొన్నది.(Minimum paper work, simplification of documentation)
- ఎప్పుడు అవసరమైతే అప్పుడు డబ్బులు డ్రా చేసి ఉత్పాదకాలను కొనుగోలు చేయవచ్చు.
- ఖచ్చితమైన ఋణ సదుపాయం తక్కువ వడ్డీ కి అందుతుంది.
- లబ్దిదారుని ఋణాల చెల్లింపు విధానం సంతృప్తిగా ఉన్నట్లైతే కార్డ్ వాలిడిటి పెంచి ఎక్కువ మొత్తం ఋణసదుపాయం చేసే అవకాశం ఉంది.
- బ్యాంకు కు సంబంధించిన ఇతర బ్రాంచీలందు కూడా లబ్ది దారుడు డబ్బులు డ్రా చేసుకొనే అవకాశం ఉంది.

క్రెడిట్ కార్డ్ స్కీం వల్ల బ్యాంకులకు కలిగిన ఉపయోగాలు:

- బ్యాంకు వారి పని ఒత్తిడి తగ్గింది.
- తక్కువైన పేపర్, డాక్యుమెంటేషన్ పనులు
- బాగవుతున్న చెల్లింపు విధానం
- బ్యాంకులకు ట్రాన్సాక్షన్ వ్యయాలు తగ్గడం
- బ్యాంకరు –క్లైంట్ ల మధ్య బంధం బలపడింది.

పంటల భీమా పథకం (crop insurance)

వ్యవసాయం చాలా రిస్క్ తో కూడుకొన్న వ్యాపకం. ఈ రిస్క్ కు చాలా కారణాలున్నాయి. అవి వాతావరనంవల్ల, మార్కెట్ ధరల వలన, పంటలు పండించే సమయంలో ఉత్పాదకాల లభ్యత వల్ల , చీడ పీడల వల్ల మొదైనవి. వీటి మూలంగా రైతు ఖచ్చితంగా ఇంత దిగుబడి వస్తుంది అని లెక్కించలేకున్నాము. పై కారణాల లో ఏదైనా ఒక్కటి జరిగినా ఉదా: వర్షాలు సకాలంలో పడకపోయినా ,తీర కోతలు కోసిన తరువాత బారీగా ధర పడిపోయినా, పంట ఉత్పత్తి సమయంలో ఎరువులు లాంటి ముఖ్య ఉత్పాదకాలు లభ్యం కాకపోయినా లేదా ఏవైనా చీడ పీడలు ఉధృతంగా వ్యాపించినా రైతులు చాలా మేరకు పంట నష్టానికి గురి అవుతారు.

ఈ రకమైన పంట నష్టాలు నుండి రైతులను కాపాడుట కొరకే పంటల భీమా పథకం ను ప్రవేశపెట్టారు .ముఖ్యంగా కరువులు వరదలు లాంటివి సంభవించినపుడు రైతులు భారీగా నష్టపోతారు. భారత దేశానికి స్వాతంత్ర్యం వచ్చిన పిదప 1948 లో రెండు పైలెట్ స్కీం లు, పంటల భీమా మరియు పశువుల భీమా పథకాలు ఏర్పరిచారు. కాని ఆర్థికంగా స్థోమత లేని కారణంగా ఏ రాష్ట్ర ప్రభుత్వం కూడా ఈ పథకాలను అమలు చేయలేడు. 1970 లో ధరమ్ నారాయణ్ నేతృత్వంలోని ఎక్స్ పర్ట్ కమిటీ పంటల భీమా పథకం అమలు చేయలేమని చెప్పారు. కాని దీనికి వ్యతిరేకంగా ప్రో. దండేకర్ పంటల భీమా ఆవశ్యకత ను అమలు పరచాల్సిన విధానాలను కూడా తెలియజేసారు.

తద్వారా 1973 లో భారత ప్రభుత్వం అన్ని రకాల భీమాలను సలుపుటకు జనరల్ ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీ (General insurance company, GIC) ని ఏర్పాటు చేసింది.

మొట్ట మొదటగా పంటల భీమా గుజరాత్ రాష్ట్రంలో ప్రత్తి పంటకు కల్పించారు. 1985 జనరల్ ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీ పంటల భీమా కొరకు ఒక కాంప్రహెన్సివ్ క్రాప్ ఇన్సూరెన్స్ స్కీం ను ప్రవేశపెట్టింది. ఈ పథకం పంట ఋణాలు పొందుతున్న అన్ని పంటలకు వర్తిస్తుంది. పంట ఋణాలు తీసుకొంటున్న అందరు రైతులు ఈ పథకం క్రిందకు వస్తారు. పంట ఋణం మొత్తానికి భీమా వర్తిస్తుంది. ప్రతి రైతుకు వారు తీసుకున్న రూ.10000 పంట ఋణం వరకు భీమా ఉంటుంది. భీమా ప్రీమియం దాదాపు 2% భీమా మొత్తం ఉంటుంది. చిన్న సన్నకారు రైతులకు ఈ భీమా ప్రీమియం లో 50% వరకు రాయితీ ఉంటుంది. ఈ పథకం క్రింద పంటల నష్టాన్ని దిగువనిచ్చిన సూత్రము ద్వారా లెక్కిస్తారు.

ఇన్ డెమినిటి =తగ్గిన పంట దిగుబడి/పంట త్రెషోల్డ్ దిగుబడి x భీమా మొత్తం

ఇన్ డెమినిటి = పంట నష్టానికి ఇచ్చే కాంప్ పెంజేషన్

త్రెషోల్డ్ దిగుబడి: గత 5 సంవత్సరాలలో ఆ పంటకు సంబంధించిన సగటు దిగుబడిలో 80%.

ప్రస్తుతం జాతీయ వ్యవసాయ భీమా పథకం (National Agricultural Insurance Scheme)(NAIS) 1999-2000 రబీ కాలం నుంచి దేశం లో ఖరీఫ్ 2000 నుంచి మన రాష్ట్రం లో అమలు జరుగుతున్నాయి.

ఈ పథకం క్రింద పంట ఋణాలు తీసుకుంటున్న రైతుదే గాక ఇతరులు కూడా లబ్ది పొందవచ్చు. భీమా ప్రీమియం లో 10% రాయితీ ఉంటుంది.

ఈ పథకం ప్రకారం పంట నష్టాన్ని ఈ దిగువు నిచ్చిన విధంగా లెక్కిస్తారు.

త్రెషోల్డ్ దిగుబడి-అసలు దిగుబడి / త్రెషోల్డ్ దిగుబడి x భీమా మొత్తం (పంట ఋణం)

త్రెషోల్డ్ దిగుబడి = గ్యారంటిడ్ దిగుబడి

అసలు దిగుబడి =ఇప్పుడు ఇచ్చిన దిగుబడి

పంటల భీమా వల్ల ఉపయోగాలు:

- పంటల నష్టం జరిగినపుడు వ్యవసాయం సజావుగా సాగేందుకు ఉపయోగపడుతుంది.
- ఈ భీమా ద్వారా ఒక విధమైన హామీ ఉండడం వల్ల రైతుల భీమా చేసినటువంటి రైతులు పంట నష్టం వాటిలినపుడు ఇతర ఏజెన్సీ లను కలవాల్సిన అవసరం ఉండదు.
- పంటల భీమా చేయడం వలన రైతుల మంచి శాస్త్రీయ పద్ధతులతో మేలు రకమైన ఉత్పాదకాలను ఉపయోగించే అవకాశం ఉంటుంది.
- ఈ పంటల భీమా పథకం వలన ఇంతకు ముందు సాగు చెయ్యని భూములు కూడా సాగులోనికి వచ్చాయి.

రైతులు వివిధ సంస్థల నుంచి ఋణాలు పొందుటలో ఎదుర్కొంటున్న సమస్యలు :

- రైతులు వివిధ సంస్థ ల నుండి ఋణాలు పొందుటలో పడే ఇబ్బందులకు మూల కారణం వారి నిరక్షరాస్యత . ఇప్పటికి మన రాష్ట్రంలో 70-80 శాతం రైతులు నిరక్షరాస్యులె. వారి నిరక్ష్యరాస్యత మూలంగా వారు ఏయే సంస్థలు ఎంతెంత వడ్డీ రేటుకు ఋణాలు అందచేస్తున్నాయో తెలుసుకోలేకపోతున్నారు. దగ్గరలో ఉన్న వడ్డీవ్యాపారుల దగ్గర ఎక్కువ వడ్డీకి ఋణాలు తీసుకుంటున్నారు.
- రైతులకు ఋణాలు అందించే ప్రభుత్వ సంస్థల గురించి తెలిసినా, అక్కడ ఋణం తీసుకొనేందుకు సెక్యూరిటీ గా చూపించగలిగినంత ఆస్థి పాస్తులు తమ దగ్గర ఋణాలు తీసుకుంటారు.
- వడ్డీ వ్యాపారస్తులు ఈ అవకాశాన్ని ఆసరాగా తీసుకొని ఒక్కోసారి ఎలాంటి సెక్యూరిటి లేకున్నా రైతులకు వారు అడిగినంత ఋణాలు అధిక వడ్డీ రేట్లకు అందిస్తారు. అంతే కాకుండా రైతులు తమ ఉత్పత్తులను బలవంతంగా తమకే విక్రయించేలా చేస్తారు.
- ఒక్కోసారి వర్షాకాలం లో కొన్ని గ్రామాలకు ఇతర కమ్యూనికేషన్ సదుపాయాలు స్థంభించి పోవడం కారణంగా ప్రభుత్వ రంగ బ్యాంకులు ఆ ప్రాంతంలో అనుకున్నంత మేరకు ఋణాలు అందించలేవు.
- చాలా మంది రైతులు వారి నిరక్షరాస్యత మరియు చిన్న కమతాలలో సాగు చేస్తున్నందున కమతం పద్దులు వ్రాయరు. ఇలా కమతం పద్దులు లేని కారణంగా వారికి ఋణాలను అందించడం ప్రభుత్వ రంగ సంస్థలకు కష్టం అవుతుంది.

బాలన్స్ షీట్ (Balance Sheet)

చిన్న రైతైన , పెద్ద రైతైన ప్రతి సంవత్సరం వారు సాగిస్తున్నటువంటి వ్యవసాయ ఆర్థిక పురోగతిని విశ్లేషించాల్సిన అవసరం ఉంది. ఈ విశ్లేషణకు బాలన్స్ షీట్ ఒక పరికరముగా ఉపయోగపడును.

ఒక వ్యవసాయదరునికున్న మొత్తం ఆస్తులు, వాటి విలువ, చెల్లించాల్సిన అప్పులు, పోతే మిగులును తెలియజేసే పట్టికనే బాలన్స్ షీట్ అంటారు. ఈ పట్టిక ఎడమవైపున వివిధ రకములైన ఆస్తులు (కరెంట్ అసెట్స్, మీడియం టర్మ్ లయబిలిటీస్, లాంగ్ టర్మ్ లయబిటీస్) దాని క్రింద ఈక్విటీ/ మిగులు (మొత్తం ఆస్తులు-మొత్తం అప్పులు) ఉంటాయి. అనగా మొత్తం అప్పులు మరియు మిగులు మొత్తం ఆస్తులకు సమానంగా ఉండును. అందువలనే ఈ పట్టికను బాలన్స్ షీట్ అందురు.

రైతులు తమ వద్దనున్న కమతం పద్దుల ఆధారంగా ఈ బాలన్స్ షీట్ ను సులభంగా తయారుచేయవచ్చు. ఈ పట్టికను రైతు తన వ్యవసాయమనే వ్యాపారం యొక్క ఆర్థిక స్థితి గతులు తెలుసుకొనే కొరకు ఎప్పుడైనా ఏ పట్టికను తయారు చేయవచ్చు. ఒక వేళ రైతు ప్రతీ సంవత్సరం ఒక రోజున ఈ పట్టికలను తయారుచేసినచో అతను తన వ్యవసాయం లాభసాటిగా సాగవుతున్నది లేనిది కనుగొనే అవకాశం ఉంటుంది. ప్రతీ సంవత్సరం పట్టిక లో ఈక్విటి / మిగులు పెరుగుచున్నచో వ్యాపారం (వ్యవసాయం) ఆర్థికంగా పురోగమిస్తున్నట్లు లెక్క.

ఈ బాలన్స్ షీట్ ను తయారు చేయుటకు ముఖ్యముగా కావలసిన ఆస్తులు మరియు అప్పుల వివరాలు.

ఈ ఆస్తులను , అప్పులను కూడా కాలపరిమితి ఆధారంగా (అంటే ఆస్తులు ఎంత కాలం లోపు (త్వరితముగా) డబ్బు రూపం లోనికి మార్చవచ్చు, అప్పులను ఎంతకాలం లోపు తిరిగి చెల్లించాలి) 3 రకములుగా విభజించారు.

అసెట్స్ (Assets) ఆస్తులు:

1. కరెంట్ అసెట్స్: ఈ ఆస్తులను చాలా తక్కువ కాలం లో అంటే ఒక సంవత్సరం లోపు డబ్బుగా మార్చగలము. ఉదా: రైతు చేతిలో ఉన్నటువంటి డబ్బు, అమ్మటానికి తయారుగా ఉన్నటువంటి ఉత్పత్తులు.
2. ఇంటర్ మీడియట్ / వర్కింగ్ అసెట్స్: ఈ రకము ఆస్తులను కరెంట్ అసెట్స్ లాగా తక్కువ కాలం లో డబ్బుగా మార్చలేము.
   ఉదా : యంత్రాలు, ట్రాక్టర్ , ట్రక్కు, పశువులు
3. లాంగ్ టర్మ్ అసెట్స్ / స్థిరాస్తులు : ఈ స్థిరాస్తి రైతుకు చాలా ఎక్కువ కాలం ఉపయోగకరం గా ఉండును. ఈ రకమైన ఆస్తులను డబ్బు రూపంలోనికి మార్చాలంటే చాలా ఎక్కువ కాలం పడుతుంది.
   ఉదా:భూమి, కమతాల లోనున్నటువంటి నిర్మాణాలు (ఫామ్ బిల్డింగ్).

లయబిలిటీస్ / అప్పులు :

1. కరెంట్ లయబిలిటీస్ : ఈ అప్పులను చాలా తక్కువ కాలం లో చెల్లించవలసి ఉంటుంది.
   ఉదా: పంట ఋణాలు, ఇతరుల దగ్గర చేబదులుగా తీసుకున్న ఋణాలు
2. ఇంటర్ మీడియట్ లయబిలిటీస్ ; ఈ రకం ఋణాల ను 2 నుంచి 5 సంవత్సరం లోపు చెల్లించవలసి ఉంటుంది. ఉదా: పశువుల ఋణాలు, యంత్రాల ఋణాలు
3. లాంగ్ టర్మ్ లయబిలిటీస్ : ఈ ఋణాలను 5 నుంచి 20 సంవత్సరముల లోపు చెల్లించవలసి ఉంటుంది.
   ఉదా: ట్రాక్టర్ ఋణాలు, పండ్ల తోటల ఋణాలు, మొదలగునవి.

బాలన్స్ షీట్

ఆస్తులు	రూ	అప్పులు	రూ
కరెంట్ అసెట్స్		కరెంట్ లయబిలిటీస్	
చేతి యందు ఉన్న ధనం	10,000	పంట ఋణాలు	8000
బ్యాంకుల్లో దాచుకొన్న ధనం	8000	ఇతరులకు చెల్లించాల్సిన ధనం	11000
కోళ్ళ పరిశ్రమ ఉత్పత్తులు (కోళ్ళు, గ్రుడ్లు)	60000	చేబదులుగా తీసుకున్న ఋణాలు	5000
అమ్మటానికి తయారుగా ఉన్నటువంటి ధాన్యం	38500	విత్తనాలు, ఎరువుల డీలర్లకు చెల్లించాల్సిన ఋణాలు	25000

అమ్మటానికి తయారుగా ఉన్నటువంటి, పండ్లు, కూరగాయలు, గడ్డి, ఎరువులు	8000	మధ్యకాలిక , దీర్ఘ కాలిక ఋణాలకు చెల్లించాల్సిన వడ్డీ	19000
	1,24,500		68,000
ఇంటర్ మీడియట్ అసెట్స్		ఇంటర్ మీడియట్ లయబిలిటీస్	
పాలిచ్చు పశువులు	10000	చెల్లించవలసిన పశువుల ఋణం	8000
ఎద్దులు	9000	చెల్లించవలసిన యంత్రముల ఋణం	15000
కోళ్ళు	15000		
యంత్రాలు, ఇతర వ్యవసాయ పనిముట్లు	15000	ఇతర ఋణాలు	10000
ట్రాక్టర్	175000		
	2,24,000		33,000
లాంగ్ టర్మ్ అసెట్స్		లాంగ్ టర్మ్ లయబిలిటీస్	
భూమి	600000	ట్రాక్టర్ ఋణం	120000
ఫామ్ బిల్డింగ్	25000	పండ్ల తోటల ఋణము	25000
		ఇతర ఋణాలు	10000
	625000		155000
మొత్తం అసెట్స్ (ఆస్తులు)	973500	మొత్తం అప్పులు	256000
		మిగులు (ఈక్విటీ)	717500
		మొత్తం అప్పులు + ఈక్విటీ	973500

బాలన్స్ షీట్ ఉపయోగాలు:

బాలన్స్ షీట్ ను విశ్లేషించి లెక్కించే నిష్పత్తుల ద్వారా వ్యవసాయం లాభసాటిగా మరియు నిలకడగా సాగుతున్నదా లేదా అనునది బేరీజు వేయవచ్చును.

బ్రేక్ ఈవన్ ఎనాలిసిస్ (Break-even Analysis):

బ్రేక్ ఈవన్ ఎనాలసిస్ అనునది స్వల్ప కాలంలో ఖర్చులు- ఉత్పత్తి పరిమాణం – లాభాల మధ్య సంబంధాన్ని తెలియజేస్తుంది. స్వల్ప కాలం లో ఉత్పత్తికి ఉపయోగించే పద్ధతి (టెక్నాలజీ) ఉత్పాదకాల మరియు ఉత్పాదితం యొక్క ధరలు స్థిరంగా ఉంటాయని ఈ విశ్లేషణ జరుపుతారు. స్వల్ప కాలం లో ఏ పాయింట్ దగ్గరైతే మొత్తం

వ్యయాల రేఖ , మొత్తం ఆదాయాల రేఖ చేధిస్తాయో (కలుస్తాయో), ఆ పాయింట్ ను బ్రేక్ –ఈవస్ పాయింట్ అందురు. ఆ పాయింట్ దగ్గర ఉన్నటువంటి ఉత్పత్తిని చేస్తే రైతుకి ఎలాంటి లాభము కాని నష్టం కానీ జరుగదు. ఆ పాయింట్ దగ్గర ఉన్నటువంటి ఉత్పతిని బ్రేక్-ఈవస్ అవుట్ పుట్ అంటారు. వ్యవసాయదారుడు బ్రేక్-ఈవస్ పాయింట్ దగ్గర తన వ్యవసాయాన్ని సాగిస్తున్నాడు అంటే అతను వెచ్చించే ఖర్చులు, ఆర్జించే ఆదాయానికి సమానం.

ఈ బ్రేక్ –ఈవస్ పాయింట్ ను రెండు విధాలుగా తెలుసుకొనవచ్చును.

1. రేఖా పాఠం ద్వారా
2. బ్రేక్-ఈవస్ పాయింట్ సూత్రము ద్వారా

1. రేఖా పాఠం ద్వారా: దిగువన ఇచ్చిన పాఠం అ-ఆ రేఖ మొత్తం వ్యయాలను, ఇ-ఈ రేఖ మొత్తం ఆదాయాలను తెలుపుతుంది.ఎక్కడైతే ఈ రెండు రేఖలు ఒకదాన్ని ఒకటి చేదించుకుంటున్నాయో , ఆ పాయింట్ (ఉ) బ్రేక్ – ఈవస్ పాయింట్, ఇ-ఊ బ్రేక్-ఈవస్ అవుట్ పుట్ .

   గ్రాఫ్

2. బ్రేక్- ఈవస్ పాయింట్ సూత్రము ద్వారా :

   బ్రేక్ –ఈవస్ అవుట్ పుట్ =

   స్థిర వ్యయాలు /(యూనిట్ ఉత్పత్తి - యూనిట్ ఉత్పత్తి యొక్క మార్కెట్ ధర అయ్యే చర వ్యయం)

ఉదా: ఉల్లిని ఒక ఎకరా లో సాగు చేయటానికి అయ్యే స్థిర వ్యయం = రూ. 19175

ఒక క్వింటాలు ఉల్లిని ఉత్పత్తి చేయడానికి అయ్యే చర వ్యయం =రూ.840

ఒక క్వింటాలు ఉల్లి మార్కెట్ ధర = రూ.1215

బ్రేక్- ఈవస్ పాయింట్ (బ్రేక్- ఈవస్ అవుట్ పుట్) = 19175/(1215- 840) =51.13 క్వింటాళ్ళు

మార్కెట్

మార్కెట్ : ఆధునిక శాస్త్రవేత్తల ప్రకారం కొనుగోలుదార్లు, అమ్మకం దార్లు ప్రత్యక్షం గా కాని, ప్రతినిధుల ద్వారా కాని, వస్తు సేవల విక్రయ సంప్రదింపులు జరిపి వ్యవహారం ను చక్కబెట్టుట చే మార్కెట్ ధర కలిగిన ప్రతి వస్తువు కి మార్కెట్ ఏర్పడుతుంది.

మార్కెట్ వర్గీకరణ (వివిధ రకాల మార్కెట్)

మార్కెట్ ను డిమాండ్, కాల వ్యవధి, పోటీని బట్టి వివిధ రకాలుగా వర్గీకరించవచ్చు.

వస్తువునకు గల డిమాండ్ ని బట్టి మూడు రకముల మార్కెట్లు ఏర్పడతాయి.అవి:

అ. స్థానిక మార్కెట్

ఆ. జాతీయ మార్కెట్

ఇ. అంతర్జాతీయ మార్కెట్

అ. స్థానిక మార్కెట్ : ఒక వస్తువు సప్లై , డిమాండ్ కేవలం ఒక ప్రదేశానికి పరిమితమైతే దానిని స్థానిక మార్కెట్ గా పేర్కొంటారు. ఉదా : మనం రోజూ కొనే కూరగాయలు, పండ్లు, పాలు, పూలు, చేపలు, మాంసం మొదలైనవి స్థానిక మార్కెట్లో లభిస్తాయి. ఏ ప్రాంతంలో ఇవి లభ్యమవుతాయో వాటి డిమాండ్, సప్లైలు అవి లభించే ప్రాంతానికే పరిమితమై ఉంటాయి. సాధారణంగా ఎక్కువ కాలం నిలవ ఉంచడానికి వీలు లేని వస్తువుల క్రయవిక్రయాలు స్థానిక మార్కెట్లో జరుగుతాయి.

ఆ. జాతీయ మార్కెట్ : ఏ వస్తువుకైతే దేశ వ్యాప్తంగా డిమాండ్, సప్లైలు ఉంటాయో దానికి జాతీయ మార్కెట్ ఉన్నదని అంటాం.

ఉదా : గోధుమలు, పంచదార, మందులు, సబ్బులు, కుర్చీలు మొదలైన వాటికి దేశవ్యాప్తంగా డిమాండ్, సప్లైలు ఉంటాయి.

స్థానిక మార్కెట్లో లభించే వస్తువులకు కూడా జాతీయ డిమాండ్ ఉండవచ్చు.

ఉదా : ఆంధ్రప్రదేశ్ నుండి కూరగాయలను సౌదీ అరేబియా, ఇరాన్ లకు పంపుచున్నారు.

ఇ. అంతర్జాతీయ మార్కెట్: ఒక వస్తువుకు ప్రపంచమంతా సప్లై, డిమాండ్లు ఉంటే దానికి అంతర్జాతీయ మార్కెట్ లేదా ప్రపంచ మార్కెట్ ఉన్నదని అంటాం.

ఉదా : బంగారం, వెండి, ఎలక్ట్రానిక్స్, బట్టలు, కుట్టుమిషన్లు, పంఖాలు మొదలైన వాటికి అంతర్జాతీయ మార్కెట్ ఉంది.

2. కాల వ్యవధి ఆధారంగా మార్కెట్లను ముడు రకాలుగా విభజించడం జరిగింది.

అ) అతి స్వల్పకాలిక మార్కెట్

ఆ) స్వల్పకాలిక మార్కెట్

ఇ) దీర్ఘకాలిక మార్కెట్

అ) అతి స్వల్పకాలిక మార్కెట్ : (very short period)

అతి స్వల్ప కాలాన్ని మార్కెట్ కాలం (maarket period) అని అంటారు. ఈ కాలంలో వస్తువు విలువ, సప్లై లు మారవు. అందువలన ధర నిర్ణయంలో డిమాండ్ ప్రభావము ఎక్కువగా ఉంటుంది. అతి స్వల్పకాలంలో నిర్ణయమయ్యే ధరను మార్కెట్ ధర అంటారు.

ఆ) స్వల్పకాలిక మార్కెట్ : (short period)

ఈ కాలంలో వస్తు సప్లైని మార్చడానికి కొంత మేరకు అవకాశం ఉంది. డిమాండ్ కు అనుగుణంగా చర సాధనాలు మార్చి సప్లైని కొంత వరకు మార్చుకోవచ్చు.

ఇ) దీర్ఘకాలిక మార్కెట్ : (long peroid)

ఈ కాలంలో వస్తు సప్లైని మార్చడానికి కావలసిన వ్యవధి ఉంటుంది. వస్తువు డిమాండ్ ను బట్టి సప్లైని పెంచడానికి లేదా తగ్గించడానికి అవకాశం ఉంటుంది. డిమాండ్ పెరిగినపుడు అధిక ఉత్పత్తి కారకాలతో ఉత్పత్తిని అధికం చేయడానికి, డిమాండ్ తగ్గినప్పుడు ఉత్పత్తి కారకాలను తగ్గించి ఉత్పత్తి తగ్గించడానికి వీలుంటుంది. ఉదా : నూలు వస్త్రాలకు డిమాండ్ పెరిగితే దీర్ఘ కాలంలో ఎక్కువ యంత్రాలను ఉపయోగించి సప్లై పెంచవచ్చు. సప్లై, డిమాండ్ ల మధ్య సమతౌల్యాన్ని దీర్ఘకాలిక మార్కెట్లో సాధించవచ్చు.

3. పోటీ ఆధారంగా మార్కెట్లను రెండు రకాలుగా విభజించడం జరిగింది.

అ) పరిపూర్ణ పోటీ మార్కెట్ (perfect competition)

ఆ) అపరిపూర్ణ పోటీ మార్కెట్ (imperfect competition)

అ) పరిపూర్ణ పోటీ మార్కెట్ :

1. ఈ మార్కెట్ లో అమ్మకందార్లు, కొనుగోలుదార్ల మధ్య పరిపూర్ణ పోటీ ఉంటుంది.
2. మార్కెట్లో అమ్మే వస్తువులు సజాతీయంగా ఉంటాయి.
3. మార్కెట్లో నిర్ణయమైన ధరనే అమ్మకం దార్లు, కొనుగోలుదారులు అంగీకరిస్తారు.
4. ఈ ధర మార్కెట్ లో సప్లై , డిమాండ్ లను బట్టి నిర్ణయించబడును.

ఆ) అపరిపూర్ణ పోటీ మార్కెట్ :

1. ఈ మార్కెట్లో అమ్మకం దారులు, కొనుగోలు దారుల మధ్య పోటీ అపరిపూర్ణంగా ఉంటుంది.
2. ఇక్కడ ఒక నిర్ణీత కాలం లో , ఒక వస్తువుకు, ఒకే ధర ఉండకపోవచ్చు.

అపరిపూర్ణ పోటీ ని తిరిగి నాలుగు రకాలుగా విభజించవచ్చును.

- ఏక స్వామ్యం (Monopoly)
- ఏక స్వామ్య పోటీ (Monopolistic competetion)
- పరిమిత స్వామ్యం (Oligopoly)
- ద్విస్వామ్యం (Dupoly)

1. ఏక స్వామ్యం (Monopoly): ఈ మార్కెట్లో ఒకే ఒక ఉత్పత్తి దారుడు వస్తువును ఉత్పత్తి చేస్తాడు. ఆ వస్తువుకు ప్రత్యామ్నాయ వస్తువులు ఉండవు. అందువలన ఏకస్వామ్యదారుడు ఉత్పత్తి చేసే వస్తు పరిమాణాన్ని, ధరను ఇతర వస్తువులు ప్రభావితం చేయలేవు.
2. ఏక స్వామ్య పోటీ (Monopolistic competition):ఈ మార్కెట్ అనేక సంస్థలు కొద్ది మార్పులతో ఒకే రకమైన ఉత్పత్తిని చేపడతాయి. అంటే ఉత్పత్తి చేసే వస్తువుకు దగ్గర ప్రత్యామ్నాయాలు ఉంటాయి. ఇలాంటి సంస్థ లను ఏకస్వామ్య పోటీ సంస్థ లుగా పరిగణిస్తారు.

3. ద్విస్వామ్యం (Dupoly):ద్విస్వామ్యంలో అమ్మకం దారులు లేదా ఉత్పత్తిదారులు ఇద్దరుంటారు. వీరి మధ్య పోటీ అధికంగా ఉంటుంది. ఒక సంస్థ తన మార్కెట్ విధానాన్ని రూపొందించడం లో తనకు పోటీగా ఉన్న సంస్థ ప్రవర్తన ఎప్పుడు పరిశీలిస్తూ బాగా అవగాహన చేసుకుంటుంది.
4. పరిమిత స్వామ్యం (Oligopoly): పరిమిత స్వామ్యంలో ఉత్పత్తిదారులు చాలా పరిమితంగా ఉంటారు. ఏకస్వామ్యం లో ఒకే సంస్థ ఉంటే ఈ మార్కెట్లో ఒకటికి మించి కొన్ని సంస్థలు ఉంటాయి. పరిమిత స్వామ్యం లో వస్తువులు మధ్య తేడాలుంటాయి.తక్కువగా సంస్థలున్నందు వల్ల సాధారణంగా ఒక సంస్థ తీసుకున్న నిర్ణయాలు ఇతరులకు తేలికగా తెలిసిపోతాయి. ఒక సంస్థ ఏదైనా చర్య తీసుకొంటే మిగతా సంస్థలు కూడా పోటీ చర్యలు తీసుకుంటాయి.

పరి పూర్ణ మార్కెట్ యొక్క లక్షణాలు:

1. అనేక మంది అమ్మకం దారులు, కొనుగోలుదారులు : పరిపూర్ణ పోటీ ఉన్న మార్కెట్లో అధిక సంఖ్య లో అమ్మకందారులు, కొనుగోలుదారులు ఉంటారు. అమ్మకందారులు గాని, కొనుగోలుదారులు గాని వస్తువు ధరను మార్చలేరు. మార్కెట్ పై ఎవ్వరి ప్రభావం ఉండదు.
2. సజాతీయ వస్తువులు:మార్కెట్లో వివిధ సంస్థలు అమ్మే వస్తువులు సజాతీయంగా ఉంటాయి. అంటే ఒక సంస్థ ఉత్పత్తి చేసిన దానికి ఇంకొక సంస్థ ఉత్పత్తి చేసిన దానికి ఎటువంటి తేడా ఉండదు. వస్తు స్వరూపం, నాణ్యత,బరువు, రంగు,రుచి,వాసన మొదలైన వాటిలో తేడాలు కన్పించవు. సజాతీయ వస్తువు మార్కెట్లో ఉన్నప్పుడు ధర కూడా ఒకే విధంగా ఉంటుంది.
3. సంస్థల స్వేచ్ఛా ప్రవేశం, నిష్క్రమణ : ఈ మార్కెట్లో సంస్థలు పరిశ్రమ లోకి కొత్తగా ప్రవేశించడానికి (లేదా) పరిశ్రమ నుంచి బయటికి వెళ్ళడానికి సంపూర్ణ స్వేచ్ఛ ఉంటుంది.అధిక లాభాలు వస్తున్నప్పుడు కొత్త సంస్థ లు పరిశ్రమ లోకి వస్తాయి. నష్టాలు వస్తున్నప్పుడు ప్రస్తుతం ఉన్న సంస్థల్లో కొన్ని పరిశ్రమ నుంచి నిష్క్రమిస్తాయి.
4. ఉత్పత్తి కారకాల గమన శీలత : ఏ మార్కెట్లో శ్రమ, మూల ధనం మొదలైన ఉత్పత్తి కారకాలకు ఒక సంస్థ నుంచి మరొక సంస్థకు తరలి వెళ్ళడానికి సంపూర్ణ స్వేచ్ఛ ఉంటుంది. అందువల్ల వివిధ ఉత్పత్తి సంస్థ లలో ఉత్పత్తి కారకాలు ధరలు ఒకే విధంగా ఉంటాయి.
5. సంపూర్ణ జ్ఞానం: అమ్మకం దారులకు, కొనుగోలుదారులకు మార్కెట్ కు సంబంధించిన జ్ఞానం ఉంటుంది. అంటే వస్తువు ధర ఏ విధంగా మారుతుందో, కొనుగోలుదారులకు ఎంత వస్తు రాశి ని ఉత్పత్తి చేయాలో ఉత్పత్తి దారులు లేదా అమ్మకం దారులు తెల్సుకొని ఉంటారు. అంటే కొనుగోలుదారులకు, అమ్మకం దారులకు ధర, వస్తువు ఉత్పత్తి పరిమాణం విషయం లో పరస్పర అవగాహన ఉంటుంది.

6. రవాణా ఖర్చులు ఉండవు: పరిపూర్ణ పోటీ మార్కో ఒకే ధర ఉంటుంది.రవాణా ఖర్చులుండకపోవడం వల్లనే సాధ్యమవుతుంది.

7. పోటీ ప్రకటనలు ఉండవు: వివిధ సంస్థలు తయారు చేసే వస్తువులన్నీ సజాతీయమైనపుడు ఆ సంస్థల మధ్య పోటీ ప్రకటనలకు తావుండదు.

8. మార్కెట్లో ఒకే ధర ఉంటుంది: పైన పేర్కొన్న లక్షణాల వల్ల మార్కెట్ అంతటా ఒకే ధర ఉంటుంది.

9. సగటు రాబడి(AR) రేఖ స్వభావం: పరిపూర్ణమైనపోటీ మార్కెట్లో సగటు రాబడి రేఖ AR,X అక్షానికి సమాంతరంగా ఉంటుంది. కింది రేఖా పటంలో ఈ విషయాన్ని చూడవచ్చు. నిర్ణీత ధర వద్ద సంస్థ ఎంత వస్తు రాశి నైనా అమ్ముకోవచ్చు. వినియోగదారులు ఎంత వస్తు పరిమాణాన్నైన కొనుగోలు చేయవచ్చు. సంస్థ , ధరను తగ్గించడం (లేదా) పెంచడం చేయలేడు ఎందుకంటే పరిపూర్ణ పోటీలో సంస్థలు పరిశ్రమ నిర్ణయించిన ధరను మాత్రమే తీసుకోవాలి. OP ధర వద్దనే సంస్థ OM గాని OM1, వస్తురాశిని గాని అమ్మగలదు.

10. ధర నిర్ణయం : పరి పూర్ణ పోటీ మార్కెట్లో మార్కెట్ డిమాండ్, మార్కెట్ సప్లై వస్తువు సమతౌల్య ధరను నిర్ణయిస్తాయి. ఉత్పత్తి దారులు సప్లై ని , కొనుగోలుదారులు డిమాండ్ ను నిర్ణయిస్తారు. ఏ ధర వద్ద మార్కెట్ సప్లై, మార్కెట్ డిమాండ్ సమానమవుతాయో, ఆధరను సమతౌల్య ధర అంటారు. ఒక నిర్ణీత కాలంలో వివిధ ధరల వద్ద ఒక వ్యక్తి కొనుగోలు చేసే వస్తు పరిమాణాన్ని వైయుక్తిక డిమాండ్ అంటారు. ఈ ధరకు మార్కెట్లో కొనుగోలుదారులు ఏ పరిమాణం లో కొంటారో దానిని మార్కెట్ డిమాండ్ అంటారు.వస్తు ధర తగ్గితే డిమాండ్ పెరుగును. ధర పెరిగితే కొనుగోలుదారులు తక్కువ డిమాండ్ చేస్తారు. వివిధ ధరల వద్ద ఉత్పత్తి దారులు/ అమ్మకందారులు ఎంత పరిమాణాన్ని అమ్మడానికి సంసిద్ధత వ్యక్తం చేస్తారో దానిని మార్కెట్ సప్లై అంటారు. ధర పెరిగితే సప్లిని పెంచడం, ధర తగ్గితే సప్లిని తగ్గించడం చేస్తుంటారు.వస్తువు ధరను డిమాండ్, సప్లై లు నిర్ణయిస్తాయి. అది ఒకదానికొకటి వ్యతిరేకంగా ఉంటాయి. ఎక్కడైతే డిమాండ్, సప్లై లు సమానం అవుతాయో ఆ ధరను సమతౌల్య ధర అంటారు. ఆ సమతౌల్య ధర వద్ద అమ్మకందారుల, కొనుగోలుదారుల మధ్య వస్తు రాశి వినిమయం జరుగుతుంది. ఆ వస్తు రాశిని సమతౌల్య వస్తు రాశి అంటారు.

పై పటంలో X అక్షం పై వస్తురాశి ని ,Y అక్షం పై ధరను తీసుకోవడం జరిగింది. ధర 4 రూ. లు ఉన్నప్పుడు సప్లై ఆధిక్యత ను, ధర 2 రూపాయలు ఉన్నప్పుడు డిమాండ్ ఆధిక్యతను చూడవచ్చు. E వద్ద మొత్తం సప్లై, మొత్తం డిమాండ్ సమానం అవుతాయి. అక్కడా సమతౌల్య ధర 3 రూపాయలు సమతౌల్య వస్తురాశి 6000 కేజీలు, సప్లై ఆధిక్యత ఉన్నప్పుడు ధర,సమతౌల్య ధర కంటే తక్కువ.ఒక వేళ ఏ కారణం వల్లనైనా సమతౌల్య ధర వద్ద సమానమవుతాయి. ఈ విధంగా పరిపూర్ణ పోటీలో సమతౌల్య ధర నిర్ణయం జరుగుతుంది.

సప్లై డిమాండ్ లలో మార్పులు: సప్లై డిమాండ్ లలోని మార్పుల వల్ల సమతౌల్య ధర లో మార్పు వస్తుంది.సప్లై మారకుండా డిమాండ్ లో మార్పులు సంభవిస్తే : (డిమాండ్ వ్యాకోచం)

వివరణ: పై పటంలో X అక్షం పై సప్లై , డిమాండ్ ల పరిమాణం, Y అక్షం పై ధరను తీసుకోవడం జరుగింది. DD డిమాండ్ రేఖ, SS సప్లై రేఖ అవి రెండూ Q బిందువు వద్ద ఖండించుకోగా అక్కడ సమతౌల్య ధర ఏర్పడుతుంది. అప్పుడు వస్తు రాశి OM, ధర OP డిమాండ్ పరిస్థితులలో మార్పు వచ్చినందున డిమాండ్ D_1D_1 కి పెరిగింది. సప్లై లో మార్పు లేదు. Q_1 దగ్గర సప్లై, డిమాండ్ రేఖలు ఖండించుకోగా అక్కడ సమతౌల్య ధర ఏర్పడుతుంది. అప్పుడు ధర OP_1, వస్తు రాశి OM_1, సప్ప్లై మారనప్పుడు డిమాండ్ పెరిగితే ధర పెరుగుతుంది. అదేవిధంగా డిమాండ్ తగ్గితే ధర తగ్గుతుంది. పటంలో ఇది OP_2 ఇక్కడ వస్తు రాశి OM_2.

డిమాండ్ మారకుండా సప్ప్లైలో మార్పులు సంభవిస్తే : (సప్ప్లై, వ్యాకోచం)

వివరణ : పక్క పటంలో X అక్షం పై సప్ప్లై, Y అక్షం పై ధరను తీసుకోవడం జరిగింది. DD డిమాండ్ రేఖ, SS సప్ప్లై రేఖ డిమాండ్, సప్ప్లై ధర రేఖలు Q బిందువు వద్ద ఖండించుకోగా అక్కడ OM, ధర OP సప్ప్లై పరిస్థితుల్లో మార్పు వచ్చినందువల్ల సప్ప్లై పరిస్థితుల్లో మార్పు వచ్చినందువల్ల సప్ప్లై S_1S_1 కి పెరిగింది. డిమాండ్ లో మార్పు లేనందువల్ల సప్ప్లై, డిమాండ్ రేఖలు Q1 వద్ద ఖండించుకోగా అక్కడ సమతౌల్య ధర ఏర్పడుతుంది. అప్పుడు ధర OP1, వస్తు రాశి OM, డిమాండ్ మారకుండా సప్ప్లై పెరిగితే ధర తగ్గుతుంది. అదే విధంగా రేఖా పటంలో చూపినట్లు సప్ప్లై తగ్గితే ధర పెరుగుతుంది. అంటే OP2 ధర OM2 సప్లై పరిమాణం.

ధర నిర్ణయం లో కాల వ్యవధి పాత్ర: సంపూర్ణ పోటీ మార్కెట్లో సప్లై డిమాండ్ లు ధరను నిర్ణయిస్తాయి. ధర పై సప్లై డిమాండ్ లలో ఏది ఎక్కువ ప్రభావం చూపుతుంది అనే అంశాన్ని కాల వ్యవధి ఆధారంగా విశ్లేషించాడు. మార్షల్ ప్రకారం కాల విశ్లేషణ రెండు అంశాలపై ఆధారపడుతుంది.

1. సప్లై ని పెంచే సౌకర్యం
2. సప్లిని పెంచినపుడు వ్యయాల పై కలిగే ప్రభావం

పై అంశాలను బట్టి మార్షల్ 3 రకాల కాలాలను గుర్తించాడు.

1. మార్కెట్ కాలం
2. స్వల్ప కాలం
3. దీర్ఘకాలం

- మార్కెట్ కాలం లో డిమాండ్, అసలైన నిల్వల ద్వారా మార్కెట్ ధరలు నిర్ణయించబడతాయి. మార్కెట్ కాలం లో సప్లై స్థిరంగా ఉంటుంది.డిమాండ్ పెరిగితే ధర పెరుగుతుంది.డిమాండ్ తగ్గితే ధర తగ్గుతుంది. అంటే మార్లెట్ కాల ధర మీద డిమాండ్ ప్రభావం ఎక్కువ ఉంటె సప్లై లో మార్పు చేసే అవకాశం లేదు. కాబట్టి ఉత్పత్తి వ్యయాల్లో మార్పుండదు.
- స్వల్ప కాలంలో ఉత్పత్తి సంస్థ తన వద్ద ఉన్న పరికరాలను, యంత్రాలను ఉపయోగించుకొని ఎక్కువ మంది పదార్థాలను, శ్రామికులను నియమించి అంటే చర సాధనాలు ఎక్కువ ఉపయోగించి ఉత్పత్తిని పెంచదానికి చూస్తుంది.స్థిర సాధనాలు (ఉదా:యంత్రాలు) అతి సాంద్రంగా ఉపయోగించటం జరుగుతుంది. అయితే సంస్థ ఉత్పాదక శక్తి పై పరిమితి ఉంటుంది. కాబట్టి డిమాండ్ పెరిగిన మేరకు సప్లై పెరగదు. ధరపై డిమాండ్ ప్రభావమే ఉంటుంది.(కొంత మేరకు సప్లై ప్రభావితం చేయగల్గినా)
- అయితే దీర్ఘకాలం లో ఎక్కువ ఉత్పాదక శక్తి కల్గిన కొత్త యంత్రాలను ప్రవేశపెట్టి డిమాండ్ పెరిగిన మేరకు సప్లిని పెంచవచ్చు. ఈ కాలంలో అన్ని సాధానాలు చర సాధనాలే, అన్ని వ్యయాలు చర వ్యయాలే, దీర్ఘకాలంలో డిమాండ్ పెరిగిన మేరకు సప్లై పెరుగుతుంది. కాబట్టి డిమాండ్ పెరిగినపుడు పెరిగిన ధర, దీర్ఘ కాలంలో తిరిగి పూర్వ సతికి వస్తుంది.అయితే ఉత్పత్తి పెంచటంలో పరిశ్రమ ఎదుర్కొనే వ్యయాలను అనుసరించి ఈ ధర మొదట ఏర్పడ్డ సమతౌల్య ధర కంటే కొంచెం ఎక్కువ ఉంటుంది.దీర్ఘకాలంలో ఉండే ధరను సహజ ధర అంటారు.

<u>అపరిపూర్ణ మార్కెట్ యొక్క లక్షణాలు :</u>

పరి పూర్ణ పోటీ కు భిన్నమైనది అపరిపూర్ణ పోటీ, అపరిపూర్ణ పోటీలో ఏకస్వామ్యం , ఏకస్వామ్యం పోటీ, ద్విస్వామ్యం, పరిమిత స్వామ్యం అని 4 రకాల మార్కెట్లు ఉంటాయి. అపరిపూర్ణ పోటీ సాధారణ లక్షణాలు క్రింది విధంగా ఉంటాయి.

1. అమ్మకం దారులు:పరిపూర్ణ పోటీలో అనేక మంది అమ్మకం దారులు కొనుగోలు దారుల్లు ఉంటే అపరిపూర్ణ పోటీలో భాగమైన ఏకాస్వామ్యంలో ఒక్కరు, ద్విస్వామ్యంలో ఇద్దరు, పరిమిత స్వామ్యంలో కొందరు, ఏకస్వామ్య పోటీలో ఎక్కువ మంది అమ్మకం దారులు ఉంటారు. కాని కొనుగోలు దారులకు పరిమితి లేదు.
2. వస్తువు స్వభావం: పరిపూర్ణ పోటీలో మార్కెట్లో వస్తువులు సజాతీయంగా ఉంటాయి. అపరిపూర్ణ పోటీ మార్కెట్లో ఇట్లా ఉండదు. ఏకస్వామ్య పోటీలో వస్తువులు వేర్వేరు లేబుళ్ళతో , ట్రేడ్ మార్కులతో మార్కెట్లో కన్పిస్తాయి.
3. ధర: పరిపూర్ణ పోటీ మార్కెట్లో ఒకే ధర ఉంటే అపరిపూర్ణ పోటీలో వస్తువులు ఒకే రకంగా ఉన్నా వివిధ సంస్థల ఉత్పత్తుల ధరలు వేర్వేరుగా ఉంటాయి.

4. సంస్థల ప్రవేశం: పరిపూర్ణ పోటీ మార్కెట్లో సంస్థలు పరిశ్రమలోకి క్రొత్తగా ప్రవేశించడానికి ,. పరిశ్రమ నుంచి బయటకు వెళ్ళడానికి పూర్తి స్వేచ్ఛ ఉంటుంది. అయితే అపరిపూర్ణ పోటీలో, ముఖ్యంగా ఏకస్వామ్యంలో ఇది సాధ్యపడదు. ఎందుకంటే ఏకస్వామ్యం లో సంస్థ పరిశ్రమ ఒక్కటే.
5. ఉత్పత్తి కారకాల గమన శీలత: పరిపూర్ణ పోటీలో ఉత్పత్తి కారకాలకు గమన శీలత ఉంటుంది.అపరిపూర్ణ పోటీలో ఉత్పత్తి కారకాలు ఒక సంస్థ నుంచి మరొక సంస్థ కు మారడానికి వీలుండదు.
6. సంపూర్ణ జ్ఞానం : పరిపూర్ణ మార్కెట్లో కొనుగోలుదారులకు, అమ్మకం దారులకు మార్కెట్ గురించి సంపూర్ణ జ్ఞానం ఉంటుంది. అపరిపూర్ణ పోటీ మార్కెట్లో ఉండదు.
7. రవాణా ,ప్రకటన ఖర్చులు: పరిపూర్ణ పోటీ మార్కెట్లో రవాణా ఖర్చులు, ప్రకటన ఖర్చులు ఉండవు. కాని అపరిపూర్ణ పోటీలో ఈ రెండూ ఉంటాయి.అపరిపూర్ణ పోటీలో మార్కెట్లో ఉత్పత్తి దారులు టీవి, రేడియో, పత్రికల ద్వారా ఆకర్షణీయమైన ప్రకటనలు చేస్తుంటారు.
8. సగటు రాబడి AR: సంపూర్ణ పోటీ మార్కెట్లో AR రేఖ X అక్షానికి సమాంతరంగా ఉంటే, అపరిపూర్ణ పోటీలో AR రేఖ వాలు ఎడమ నుంచి కుడికి వాలుగా ఉంటుంది. అంటే అమ్మకం దారులు ధరను తగ్గించి ఎక్కువ వస్తురాశిని అమ్ముకోవచ్చు.
   పరిపూర్ణ పోటీలో ఈ విధంగా ధరను తగ్గించవలసిన అవసరం లేదు.

<u>మార్కెటింగ్ పనులు/కార్యాలు (Marketing Functions)</u>

మార్కెటింగ్ చేయునపుడు వస్తువు యొక్క యాజమాన్యత్వం ఉత్పత్తి దారుని నుంచి వినియోగదారునికి చేర్చబడును.ఈ యాజమాన్య మార్పులో చాలా పనులు జరుగుతాయి. కాని , మొత్తం మార్కెటింగ్ కార్యాన్ని ఒకే ఒక పనిగా భావించినచో అది వస్తువును ఉత్పత్తి దారుని నుంచి వినిమయ దారునికి చేర్చటం అయితే ఈ మార్కెటింగ్ కార్యము అనునది వస్తు సేకరణ మరియు అమ్మకం పనులతో కూడుకొన్నది.మార్కెటింగ్ కార్యకలాపాలు ఈ క్రింది విధంగా ఉండును.

1. వస్తు క్రయ విక్రయము: వస్తువు క్రయ విక్రయము ద్వారానే వస్తువు యాజమాన్యత్వం ఉత్పత్తి దారుని నుంచి వినియోగ దారునికి మార్చబడుతుంది. ఈ వస్తు క్రయ విక్రయాలు వివిధ పద్ధతులలో జరుగుతాయి.
   - చేతి మీద గుడ్డ కప్పుకొని చేతి వ్రేళ్ళను నొక్కుకుంటూ జరిపే క్రయ విక్రయము (Sale under covers of a cloth)
   - అమ్మకం దారుడు కొనుగోలుదారుడు పరస్పరం కలుసుకొని చర్చించుకొని ధర ధర నిర్ణయించుకొని జరిపే క్రయ విక్రయము
   - కమీషన్ ఏజెంట్ లు వస్తువుల యొక్క నమూనాలను (samples)చూపించి జరిపే క్రయ విక్రయము

- మోర్గమ్ పద్ధతి: రైతులు తమ ఉత్పత్తులను గ్రామాల్లోనే తమకు అప్పిచ్చినటువంటి ఋణదాతలకు (Local Money lenders) అమ్మే పద్ధతి
- వేలం పద్ధతి: ఈ పద్ధతి సామాన్యంగా రెగ్యులేటేడ్ మార్కేతండు గమనించగలము.
- టెండర్ పద్ధతి: ఇది వేలం పద్ధతి లాగానే కాకపోతే సీల్డ్ టెండర్ రూపంలో బిడ్డింగ్ జరుగును.

2. ధర నిర్ణయం : సాధారణంగా మార్కెట్ నందు వస్తువు యొక్క సప్లై డిమాండ్ ల ఆధారంగా జరుగుతుంది.వస్తువును వినియోగదారునికి అందించే మార్కెటింగ్ కార్యకలాపంలో పాల్గొన్న ప్రతి ఒక్కరు కూడా లబ్ది పొందాలి. అలా జరగాలంటే వస్తువు ఉత్పత్తి దారుని నుంచి వినియోగదారునికి చేర్చబడే దారిలో వివిధ స్థాయిలలో (stages) ధర నిర్ణయింపబడాలి.మధ్య దళారీలు తమ దగ్గర ఉన్నటు వంటి వస్తు పరిమాణం ,డిమాండ్ ఆధారంగా ధర నిర్ణయించాలి.
3. వస్తు రవాణా: రవాణా చేయకుండా వస్తువుల యొక్క యాజమన్యత్వం ని రైతుల దగ్గర నుంచి వినియోగదారులకు మార్చలేము.సాధారణంగా వ్యవసాయ ఉత్పత్తులు ఎక్కువ పరిమాణంలో ఉత్పత్తి కాబడిన ప్రదేశాల నుంచి తక్కువ పరిమాణం లో ఉత్పత్తి అయ్యే ప్రదేశాలకు రవాణా కాబడతాయి.రవాణా సౌకర్యాలు కొత్త మార్కెట లను ఏర్పరచడానికి, ధర నియంత్రణకు, ఉద్యోగ అవకాశాలను పెంచడానికి ఉపయోగపడతాయి.సాధారణంగా ఎడ్ల బండ్లు, ట్రాక్టర్లు,ట్రక్కులు ,రైళ్ళు వ్యవసాయోత్పత్తుల రవాణాకు ఉపయోగిస్తారు.
4. స్టోరేజి: వ్యవసాయ ఉత్పత్తులు కాలంతో ముడి పడి ఉన్నది.అయితే వాటి ఉపయోగము నిరంతరం అనగా సంవత్సరం పొడవునా ఉంటుంది. దీని కారణంగావ్యవసాయ ఉత్పత్తులను గోదాములలో దాచవలసిన అవసరం ఏర్పడింది. ఈ స్టోరేజి అనునది వివిధ స్థాయిలలో అనగా, రైతు స్థాయిలలో , మధ్య దళారీల స్థాయిలో మరియు వినియోగదారుల స్థాయిల్లో కూడా చేపడతారు. అందరు కూడా వాళ్ళ వాళ్ళ స్థాయిల్లో ఉన్నటువంటి ధర ఉపయోగాన్ని పొందుట కొరకు స్టోరేజి చేస్తారు. అయితే ఇది కొంచెం రిస్క్ తో కూడుకున్నట్టి వ్యవహారం . ఈ రిస్క్ కు కారణాలు తేమ , ఎలుకలు, స్టోరేజ్ పురుగులు , మంచి స్టోరేజ్ పద్ధతులు పాటించక పోవడం కావచ్చు. కాని ఆ వస్తువును విక్రయించేటప్పుడు ఈ రిస్క్ లన్నీ కూడా వస్తువు ధర రూపం లో కవరైనట్లైతే అమ్మకందారుడు స్టోరేజ్ చేసినందుకు మిగుల సంతోషించును.
5. గ్రేడింగ్ మరియు ప్రమాణీకరణ: గ్రేడింగ్ కన్నా ముందుగా వస్తువుల ప్రమాణీకరణ చేయవలెను.వ్యవసాయ ఉత్పత్తుల యొక్క తాజాదనం, పక్వం, రంగు, రూపం,సైజు,తేమ శాతం,కల్తీల ఆధారంగా వాటి ప్రమాణాలను నిర్ణయిస్తారు. ఆ తర్వాత ఒకటే ప్రమాణం, నాణ్యత గల వాటిని ఒక గ్రేడుగా నిర్ణయించి, మొత్తం వస్తువులను వివిధ గ్రేడులుగా విభజిస్తారు. ఈ విధమైన గ్రేడింగు ఎగుమతి చేసే వ్యవసాయ ఉత్పత్తులకు తప్పని సరిగా చేయవలసి ఉంటుంది. రైతు స్థాయిలో చేసే గ్రేడింగు ను కచ్చా గ్రేడింగుగా మరియు వర్తకుల స్థాయిలో చేసే గ్రేడింగు ను పక్కా గ్రేడింగు గా చేస్తారు. గ్రేడేడ్ వస్తువుకు మంచి ధర వస్తుంది.

6. ప్యాకేజింగ్: వ్యవసాయ ఉత్పత్తులను రైతు పొలాల్లో నుంచి వర్తకులకు, వారి దగ్గర నుంచి వినిమయ దారులకు చేర్చవలేనన్న ప్యాకేజింగ్ అవసరం. ఆహార ధాన్యాలు, పప్పుధాన్యాలు, నూనె గింజలు, నిమ్మకాయలు, ఆలుగడ్డలు, బెండకాయలు మొదలగు కూరగాయల ప్యాకేజికి జనుము తో తయారయిన గోతాలను వాడుతారు. ద్రాక్ష ,ఆపిల్ వంటి పండ్లను అత్తా పెట్టెలలోను, చేపలలోను వెదురు బుట్టలలోను, పాలు, నూనె లాంటి పదార్థాలను ప్లాస్టిక్ సంచిలలోను ప్యాక్ చేస్తారు. ఈ విధంగా ప్యాక్ చేసి రవాణా చేయడం సులభమే కాకుండా వస్తువులు నాన్యత్ కోల్పోకుండా , రవాణా లో నష్టం కాకుండా, ఎక్కువ కాలం నిలువ చేసుకునే అవకాశం ఉంది మార్కెటింగ్ ఖర్చులు తగ్గగలవు.

7. మార్కెట్ విత్తం : ఆర్థికావసరం అనునది రైతులు, వర్తకులు ఇద్దరికీ ఉంటాయి. రైతులకు ఉత్పత్తి సమయం లో పంట ఋణాలు, మార్కెటింగు సమయం లో మంచి ధర వచ్చి ఉత్పత్తులను అమ్మే వరకు మార్కెట్ ఋణాలు అవసరం అవుతాయి. లేనిచో వారు తమ ఉత్పత్తులను తక్కువ ధరలకు బలవంతంగా విక్రయించి నష్టపోవాల్సి వస్తుంది. అదే విధంగా వర్తకులకు కూడా వారి వారి స్థాయిల్లో వస్తువులు కొనుగోలుకు , వివిధ మర్లేటింగ్ కార్యక్రమాల నిర్వహించుటకు (ప్యాకేజింగ్ , ప్రోసెసింగ్ ,స్తోరేగ్ మొదలగునవి) మార్కెట విత్తం అనునది ఎంతైనా అవసరం.

8. మార్కెట్ సమాచారం: మార్కెట్ సమాచారం అనగా మార్కెట్ పరిజ్ఞానాన్ని / సమాచారాన్ని (సప్లై, డిమాండ్ ధరలు, మొదలగు విషయాలను)సేకరించి అందరికి తెలియజేయటం . ఈ సమాచారం రైతులు, వర్తకులు మరియు ప్రభుత్వానికి కూడా ఎంతో ఉపయోగంగా ఉంటుంది. మార్కెట్ సమాచారం తెలియుట వలన రైతులు తమ ఉత్పత్తులను ఏ మార్కెట్ నందు విక్రయించాలి, ఎక్కడ విక్రయిస్తే ఎక్కువ ధర వస్తుంది లాంటి విషయాల మీద నిర్ణయించుకోగలరు .అలాగే వర్తకులు ఏయే ఉత్పత్తులను ఏయే మార్కెట్లలో కొనాలో, ఏయే మార్కెట్లలో ఎంత పరిమాణం విక్రయించాలి, ఎంత పరిమాణం నిలువ ఉంచి ఆ తరువాత విక్రయించాలి మొదలైన విషయాలు నిర్ణయించుకోగలరు. ఇకపోతే ప్రభుత్వ ధర వరలను జాగ్రత్తగా గమనిస్తూ అవసరమైన చోట చర్యలను చేపట్టడానికి, బఫర్ స్టాక్ కొనుగోలు చేయటానికి ఉపయోగంగా ఉంటుంది. మార్కెట్ సమాచారం అనేది మార్కెట్ న్యూస్, మరియు మార్కెట్ ఇంటలిజెన్స్ తో కూడినది. ఇంతకూ ముందు వార్తా పత్రికలు, వ్యవసాయ ఉత్పత్తుల ధరలను తెలియజేసే బులిటిన్ లు, మాస పత్రికలు, బ్యూరో ఆఫ్ ఎకనామిక్స్ అండ్ స్టాటిస్టిక్స్, డైరెక్టరేట్ ఆఫ్ మార్కెటింగ్ అండ్ ఇస్ స్పెక్షన్ , డైరెక్టరేట్ ఆఫ్ ఎకనామిక్స్ అండ్ స్టాటిస్టిక్స్, రెగ్యులేటడ్ మార్కెట్లు విడుదల చేసే రిపోర్ట్ ల ద్వారా మార్కెట్ సమాచారం తెలిసేది. కాని ఇప్పుడు వీటి తో పాటు ప్రతి రోజు మాస్ మీడియా (అన్ని వార్తాపత్రికలు, రేడియో, టీవి చానళ్ళ)ద్వారా మార్కెట్ సమాచారం తెలుస్తుంది.

మార్కెటింగ్ సామర్థ్యం:

మార్కెటింగ్ సామర్థ్యం అనునది మార్కెటింగ్ జరిపే పద్ధతి మీద ఆధార పడుతుంది. మార్కెటింగ్ సామర్థ్యం అనునది చాలా క్లిష్టమైన పదం. దీనిని అర్థము చేసుకోవలేనన్న ముందుగా మార్కెటింగ్ యొక్క ముఖ్య ఉద్దేశ్యాలు తెలుసుకోవాలి.

- మార్కెటింగ్ యొక్క ముఖ్య ఉద్దేశ్యం ధరను తగ్గించడం (లేదా) మార్కెటింగ్ యొక్క లక్ష్యాన్ని పెంచడం
- మార్కెటింగ్ లో పాల్గొనే వారి ధ్యేయాలు సాధించడం అనగా , రైతుకు లాభదాయకమైన ధరను లభింపచేయడం, వినియోగదారులకు అవసరమైన వస్తువులు, అవసరమైన నాణ్యత, పరిమాణం లో చేల్లిన్చాగాలిగినటువంటి ధరకు లభింప చేయడం.
- మధ్య దళారీలు కూడా వారు చేస్తున్నట్టి శ్రమకు నిలకడగా వృద్ధి చెందుతున్న ఆదాయం పొందేలాగా చూడటం.
- చివరగా ప్రభుత్వం యొక్క వాంఛ –మార్కెటింగ్ విధానం ద్వారా ప్రతి ఒక్కరు వారి ధ్యేయాలను / కోరికలు సాధించి తద్వారా మొత్తం సోసటీ లబ్ది పొందేలాగా చూడటం.
- ఈ విధంగా ఏదేని మార్కెటింగ్ వ్యవస్థ పై లక్ష్యాలన్నీ సాధించినట్లయితే అది సామర్థ్యం తప్ పని చేస్తున్నట్లే లెక్క.

మార్కెటింగ్ సామర్థ్యం నిర్వచనం:

ఆర్థిక వేత్తలు కోల్ మరియు ఉల్ (1980) మార్కెట్ ఉత్పాదితం (సంతృప్తి), మార్కెటింగ్ ఉత్పాదకాల(మార్కెటింగ్ వనరుల మీద వెచ్చించిన ఖర్చుల) నిష్పత్తిని మార్కెటింగ్ సామర్థ్యం అని అన్నారు. ఈ నిష్పత్తి విలువ పెరిగినట్లయితే సామర్థ్యం పెరిగినట్లు, తగ్గినట్లితే సామర్థ్యం తగ్గినట్లుగా భావించవలెను.

మార్కెటింగ్ సామర్థ్యాన్ని రెండు విధాలుగా తెలుసుకొనవచ్చును. అవి 1)సాంకేతిక పరమైన సామర్థ్యం 2) ధర పరమైన సామర్థ్యం

1. సాంకేతిక పరమైన సామర్థ్యం (Technical efficiency/ physical efficiency / operational efficiency): సాంకేతిక మార్పు చేత వివిధ మార్కెటింగ్ పనులను (వస్తు సేకరణ, రవాణా, స్టోరేజి,గ్రేడింగు మరియు ప్రమాణీకరణ, ప్రోసెసింగ్, ప్యాకేజి మొదలగునవి) నిర్వహించుటలో మార్కెటింగ్ వ్యయాలను తగ్గించినాచో మార్కెటింగ్ సామర్థ్యం పెరుగును. ఆ విధంగా పెరిగిన సామర్థ్యం ను సాంకేతిక పరమైన సామర్థ్యం అందురు.
2. ధరపరమైన సామర్థ్యం (Pricing efficiency/ allocative efficiency): మార్కెటింగ్ వ్యవస్థ ధరమైన సామర్థ్యాన్ని సాధించావలేనన్న

అ) రెండు దూరమైనమార్కెట్లలోధరల తేడా రవాణా ఖర్చులకు మాత్రమే పరిమితమై ఉండాలి.

ఆ) ధరలో తేడా అ వస్తువును ఎంత కాలంగా స్టోరేజి నందు ఉంచినారో దానికి సమానమై ఉండాలి.

ఇ)వస్తువు యొక్క ధరలో తేడా ఆ వస్తువు తయారీకి (ప్రోసెసింగ్ కు) అయినటువంటి ఖర్చుకు సమానమై ఉండాలి.

<u>మార్కెట్ అపాయాలు/హానులు(Risks), అధిగమించడానికి సూచనలు</u>

వ్యవసాయ ఉత్పత్తుల మార్కెటింగ్ లో అపాయాలు/ హానులు నిలువరించరానివి. నిప్పు, ఎలుకలు, గోదాములలోని చీడ పీడలు, అధిక తేమ శాతం మొదలగునవి ఉత్పత్తుల మార్కెటింగులో నష్టానికి కారణాలుగా చెప్పబడును. వస్తువు యొక్క ఉత్పత్తి మరియు దాని ఉపయోగం మధ్యన ఉన్న సమయాభావం మార్కెట ధర హెచ్చు తగ్గులకు కారణభూతమవుతుంది.మార్కెటింగు రిస్క్ ఉన్నప్పుడు మధ్య దళారీలు ఎక్కువగా లబ్ది పొందుటకు అవకాశం ఉంటుంది. ఒక్కోసారి ప్రభుత్వ పాలసీ లలో , పథకాలలో విధించే టాక్స్ లు , లేవీల్లో తేడాల వలన మరియు ధరల నియంత్రణ , వస్తువుల రవాణా నియంత్రణ చర్యలు మార్కెట్ రిస్క్ నకు కారణాలవుతాయి. మార్కెట్ రిస్క్ ను అధిగమించడానికి పాటించవలసిన పద్ధతులు:

1. నాణ్యమైన పద్ధతులను అవలంభించి గోదాములలో ఉత్పత్తులను నిలువ చేయవలెను.
2. వ్యవసాయ ఉత్పత్తుల రవాణా త్వరితగతిన జరుగుటకు చర్యలు చేపట్టడం.
3. ఉత్పత్తులను భీమా చేయడం
4. ప్రభుత్వం ముఖ్య వ్యవసాయోత్పత్తుల ధరలను (మినిమమ్- మాగ్జిమమ్) నిర్ణయించడం.
5. ఎప్పటికప్పుడు వ్యవసాయోత్పత్తుల మార్కెట్ సమాచారం (ధరలు, డిమాండ్ మరియు సప్లై) తెలుసుకొనే సౌకర్యాలను పెంచడం.
6. వ్యవసాయ ఉత్పత్తులను ఫార్వర్డ్ (Forward) మార్కెటింగ్ (హేడ్జింగ్ (Hedging) మరియు స్పెక్యులేషన్ (speculation) ద్వారా విక్రయించే అవకాశాలను పెంచడం.

<u>మార్కెట్ ధర:</u>

మార్కెట్ ధరలు పరిపూర్ణమైన పోటీ పరిస్థితులలో డిమాండ్ , సప్లై ప్రభావ ఫలితంగా వస్తు ధర నిర్ణయించబడును. ఒక నిర్ణీత కాలంలో ఒక వస్తువునకు గల ధర మార్కెట్ ధర. సామాన్యంగా మార్కెట్ ధరపై డిమాండ్ ప్రభావమే ఎక్కువగా ఉంటుంది. సప్లైమాత్రం పరిమితంగా ఉంటుంది.

లక్షణములు:

1. మార్కెట్ ధర వాస్తవమైనది.
2. ఒక నిర్ణీత కాలంలో ఒక వస్తువునకు గల తాత్కాలిక ధరయే మార్కెట్ ధర
3. ప్రతి వస్తువునకు మార్కెట్ ధర ఉంటుంది.
4. అపురూప వస్తువులగు వజ్రములు, వర్ణ చిత్రములు మొదలగు వాటికి మార్కెట్ ధర ఉంటుంది.

5. ఈ ధర సప్లై, డిమాండ్ ల మధ్య వచ్చు తాత్కాలిక సమతౌల్యం వలన ఏర్పడుతుంది.

6. ఇది డిమాండ్ వలన ఎక్కువగా నిర్ణయించబడుతుంది.

7. మార్కెట్ ధరలో మార్పులు అతి స్వల్పంగా వస్తాయి.

8. ఉత్పత్తి వ్యయం కంటే సర్వసాధారణంగా మార్కెట్ ధర హెచ్చుగా ఉండవచ్చు.(లేదా) తక్కువ ఉండవచ్చు.

సహజ ధర:

ఇదియే వస్తువు యొక్క సామాన్య ధర మరియు దీర్ఘ కాలం లో ఉండే ధర ఉత్పత్తి సాధనములు పెంచకుండా, తగ్గించకుండా ఉన్నంత కాలం ఈ ధర లో మార్పులు రావు.

లక్షణములు:

1. సహజ ధర దీర్ఘ కాల పరిస్థితులకు లోనై ఉంటుంది.
2. ఈ ధరకు స్థిరత్వం హెచ్చు
3. ఇది ఉహా జనితమైనది
4. ఇది సప్లై వలన నిర్ణయమవుతుంది
5. అపురూప వస్తువులకు సహజ ధర ఉండదు.
6. మరల మరల ఉత్పత్తి చేయుట కు వీలయ్యే వస్తువులకు మాత్రమే సహజ ధర ఉంటుంది.
7. సహజ ధర దీర్ఘ కాల వ్యవధి డిమాండ్, సప్లై ల మధ్య ఏర్పడే సమతుల్యము వలన నిర్ణయింపబడుతుంది.
8. ఇది ఎల్లప్పుడూ ఉత్పత్తి వ్యయానికి సమానంగా ఉంటుంది.

మార్కెట్ ధరకు సామాన్య ధరకు గల భేదము:

క్ర.సం.	మార్కెట్ ధర	సామాన్య ధర
1	ప్రతి వస్తువుకు మార్కెట్ ధర ఉండును	మరల ఉత్పత్తి చేయుటకు వీలగు వస్తువులకు మాత్రమే ఈ ధర ఉండును.
2	ఇది తాత్కాలిక పరిస్థితులకు లోనగును.	ఇది దీర్ఘకాల పరిస్థితులకు లోనగును
3	ఇది వాస్తవమైనది	ఇది ఉహా జనితమైనది
4	అపురూప వస్తువులకు ఈ ధర ఉంటుంది	అపురూప వస్తువులకు ఈ ధర ఉండదు
5	ఇది డిమాండ్ ల వలన నిర్ణయించబడును	ఇది సప్లై ల వలన నిర్ణయింపబడును
6	సప్లై ,డిమాండ్ ల మధ్య వచ్చే తాత్కాలిక్ సమతుల్యం వలన మార్కెట్ ధర ఏర్పడును	దీర్ఘ కాల వ్యవధిలో డిమాండ్ , సప్లై ల మధ్య వచ్చే సమతౌయ వలన ఇది ఏర్పడును
7	ప్రయోజనం ప్రభావం మార్కెట్ ధరపై అధికం	ఉత్పత్తి వ్యయాల ప్రభావం సహజ ధరపై అధికం
8	ఉత్పత్తి వ్యయం కంటే మార్కెట్ ధర హెచ్చుగా	సహజ ధర మాత్రము ఎల్లప్పుదు ఉత్పత్తి

	ఉండవచ్చు.(లేదా)తక్కువగా ఉండవచ్చు	వ్యయానికి సమానంగా ఉంటుంది.
9	అన్ని వస్తువులకు మార్కెట్ ధర ఉంటుంది.	పునరుత్పత్తి వస్తువులకు ఈ ధర మాత్రమే ఉంటుంది.

మార్కెటింగ్ దశలు:

1. సన్నకారు రైతుల వద్ద నుండి అల్ప పరిమానాపు ఉత్పత్తి ని సేకరించుట మొదటి దశ (లేదా)వస్తు సేకరణ అంటారు. దేనినే Assembling the product లని కూడా అంటారు.
2. దీని నాణ్యత ను బట్టి గ్రేడింగ్ చేస్తారు. నాణ్యత బట్టి Agmark ,ISI మార్కులు ఇవ్వబడతాయి. వీటి ఉత్పత్తులను సరిగా ప్యాక్ చేసి బజారుకు తరలిస్తారు.దీనిలో రెండవ దశ పూర్తయింది.
3. మార్కెట్ లోని ఉత్పత్తులను మార్కెటింగ్ అయినట్లు భావించాలి. ఒక రైతు దాని ఉత్పత్తి దారుడు కాని ఈ మూడు దశలను హేపట్ట ఏడు. కాబట్టి పండించేది ఒకరు, అమ్మేది వేరొకరు, వినియోగము చేసేది ఇంకొకరు అగుచున్నారు.

సప్లై (Supply)	ధర (Price)	డిమాండ్ (Demand)
25	5	5
20	4	10
15	3	15
10	2	20
5	1	25

31. కనీస మద్దతు ధర

కనీస మద్దతు ధర (MSP) అనేది వ్యవసాయ ఉత్పత్తిదారులకు భీమా కల్పించడానికి భారత ప్రభుత్వం యొక్క మార్కెట్ జోక్యం యొక్క రూపం. వ్యవసాయ వ్యయాలు మరియు ధరలు (CACP) యొక్క కమిషన్ సిఫార్సుల ఆధారంగా కొన్ని పంటలకు విత్తనపు సీజన్ ప్రారంభంలో భారత ప్రభుత్వం కనీస మద్దతు ధరలను ప్రకటించింది. ఉత్పాదకతను రక్షించడానికి భారత ప్రభుత్వం నిర్దేశించిన ధరను MSP ఖరీదు చేస్తుంది - రైతులకు - బంపర్ ఉత్పత్తి సంవత్సరాలలో ధరలో అధిక పతనంతో. కనీస మద్దతు ధరలు ప్రభుత్వం నుంచి తమ ఉత్పత్తులకు హామీ ధర. బాధిత అమ్మకాల నుండి రైతులకు మద్దతు ఇవ్వడం మరియు ప్రజా పంపిణీ కోసం ఆహార ధాన్యాలు సేకరించడం ప్రధాన లక్ష్యాలు. మార్కెట్లో బంపర్ ప్రొడక్షన్ మరియు గ్లుట్ కారణంగా ప్రకటించిన కనీస ధర క్రింద వస్తువు ధర మార్కెట్ ధర పడితే, ప్రభుత్వ సంస్థలు ప్రకటించిన కనీస ధర వద్ద రైతులు అందించే మొత్తం పరిమాణాన్ని కొనుగోలు చేస్తాయి.

MSP యొక్క చారిత్రక దృష్టికోణం

వ్యవసాయ ధరల పరంగా పదునైన పతనానికి వ్యతిరేకంగా వ్యవసాయ ఉత్పత్తిదారులకు భీమా కల్పించాలని ప్రభుత్వం యొక్క ధరల మద్దతు విధానం నిర్దేశించబడింది. కనీస హామీ ధరలు మార్కెట్ ధరల వస్తాయి కాదు క్రింద ఒక ఫ్లోర్ ఏర్పాటు పరిష్కరించబడింది. 1970 ల మధ్యకాలం వరకు ప్రభుత్వం రెండు రకాల నిర్వహణా ధరలను ప్రకటించింది:

- కనీస మద్దతు ధర (MSP)
- సేకరణ ధరలు

MSP లు సేల ధరలకు మరియు నిర్మాతల పెట్టుబడి నిర్ణయాలు కోసం ప్రభుత్వం దీర్ఘకాల హామీని స్వీకరించి, వారి వస్తువుల ధరలను ప్రభుత్వం నిర్ణయించే స్థాయికి తగ్గించటానికి అనుమతించబడదని హామీ ఇవ్వబడింది, బంపర్ పంట విషయంలో కూడా. PDS ద్వారా విడుదలకు బహిరంగ సంస్థలు (FCI వంటివి) దేశీయంగా సేకరించే ఖరీఫ్ మరియు రబీ తృణధాన్యాలు ధరల సేకరణ ధరలు. పంట ప్రారంభమైన వెంటనే ఇది ప్రకటించబడింది. సామాన్యంగా బహిరంగ మార్కెట్ ధర మరియు MSP కన్నా ఎక్కువగా ఉన్న సేకరణ ధర తక్కువ. 1973-74 వరకూ, వరి విషయంలో రెండు వైవిధ్యాలతో ఈ రెండు అధికారిక ధరలు ప్రకటించబడ్డాయి. గోధుమ విషయంలో 1969 లో అది నిలిపివేయబడింది, తర్వాత 1974-75లో ఒక సంవత్సరం మాత్రమే పునరుద్ధరించబడింది. 1975-76 లో ఎంఎస్పిని స్థాపించడానికి చాలా డిమాండ్లు ఉన్నందున, ప్రస్తుత విధానం అభివృద్ధి చేయబడింది, ఇందులో నెయ్యి (మరియు ఇతర ఖరీఫ్ పంటలు) మరియు బఫర్ స్టాక్ కార్యకలాపాలకు గోధుమలు సేకరించబడుతున్నాయి.

2017-18 కోసం కనీస మద్దతు ధర

పంటల భారతదేశం లో నాటడం సీజన్ రాష్ట్ర నుండి రాష్ట్రంలో మారుతుంది మరియు పంట పండించడం వివిధ ఆధారపడి ఉంటుంది. కాబట్టి ఖరీఫ్లో 2016-17లో పండించిన పండే పంట అక్టోబరులో కూడా మార్కెట్లో చేరవచ్చు. 2017-18 కోసం ఖరీఫ్ పంటల MSP సీజన్ 2017 సెప్టెంబరు నుండి వర్తించబడుతుంది.

కమోడిటీ	వెరైటీ	2016-17 కొరకు క్వింటాల్కు రూ.	2017-18 కోసం క్వింటాల్కు రూ.	మునుపటి సంవత్సరంలో పెరుగుదల (క్వింటాల్కు రూ.)
ఖరీఫ్ పంటలు				
వరి	సాధారణ	1470	1550	80
	గ్రేడ్ 'A'	1510	1590	80
రాగిని	హైబ్రిడ్	1625	1700	75
	Maldandi	1650	1725	75
సజ్జ		1330	1425	95
మైజ్		1365	1425	60
రాగి		1725	1900	175
అజర్ (టర్)		5050 (రూ .425 / - బోనస్)	5450 (రూ .200- బోనస్ కలిగి ఉంటుంది)	400
పెసర		5225 (రూ .425 / - బోనస్)	5575 (రూ .200 / - బోనస్)	350
మినప్పప్పు		5000 (రూ .425 / - బోనస్)	5400 (రూ .200- బోనస్ కలిగి ఉంటుంది)	400
కాటన్	మీడియం ప్రధానమైన *	3860	4020	160
	లాంగ్ ప్రధానమైన **	4160	4320	160

షెల్ లో వేరుశెనగ		4220 (రూ .100 / - బోనస్)	4450 (రూ .200 / - బోనస్)	230
ప్రొద్దుతిరుగుడు విత్తనం		3950 (రూ .100 / - బోనస్)	4100 (రూ .100 / - బోనస్)	150
Soyabeen	పసుపు మరియు నలుపు	2775 (రూ .100 / - బోనస్)	3050 (రూ .200 / - బోనస్)	275
అవి నువ్వులు	-	5000 (రూ .100 / - బోనస్)	5300 (రూ .100 / - బోనస్)	300
Nigerseed	-	3825 (రూ .100 / - బోనస్)	4050 (రూ .100 / - బోనస్)	225
రాబీ పంటలు (2018-19 లో విక్రయించబడాలి)				
గోధుమ		1625	1735	110
బార్లీ		1325	1410	85
గ్రామ		4000 (క్వింటాల్ కి 200 రూపాయల బోనస్ ఉంటుంది)	4400 *(క్వింటాల్కు 150 రూపాయల బోనస్ ఉంటుంది)*	400
మసుర్ (లెంటిల్)		3950 *(క్వింటాల్ కి 150 రూపాయల బోనస్ ఉంటుంది)*	4250 *(క్వింటాల్కు రూ .100 బోనస్ కలిగి ఉంటుంది)*	300
రాప్ విత్తన / ఆవాలు		3700 *(క్వింటాల్కు రూ .100 బోనస్ కలిగి ఉంటుంది)*	4000 *(క్వింటాల్కు రూ .100 బోనస్ కలిగి ఉంటుంది)*	300
కుసుంభ		3700 *(క్వింటాల్కు రూ .100 బోనస్ కలిగి ఉంటుంది)*	4100 *(క్వింటాల్కు రూ .100 బోనస్ కలిగి ఉంటుంది)*	400
Toria		3560	3900	340
ఇతర పంటలు				
కోప్రా (2018 పంట కాలం)	మర		7511	-

	బాల్		6785	-
డి హుస్క్డ్ కొబ్బరి			2030	-
రా జ్యూట్ (2018-19 సీజన్)			3700	-
చెరకు $		230	-	-
* 24.5 -25.5 యొక్క ప్రధానమైన పొడవు (mm) మరియు మైక్రోనియర్ విలువ 4.3 -5.1				
** 29.5 -30.5 యొక్క ప్రధానమైన పొడవు (mm) మరియు 3.5 -4.3 యొక్క మైక్రోరాయియర్ విలువ				
$ ఫెయిర్ మరియు వేతనం ధర				

2017-18 చక్కెర సీజన్ కోసం చక్కెర మిల్లులు చెల్లించే ఫెయిర్ అండ్ రెమ్యూనరేటివ్ ప్రైస్ క్వింటాల్ కి రూ. ఇది ప్రాథమిక స్థాయి రికవరీ రేటు 9.5 శాతంతో ఉంటుంది, ఆ స్థాయి కంటే రికవరీ ప్రతి 0.1 శాతం పాయింట్ల పెరుగుదలకు క్వింటాల్కు రూ .2.68 ప్రీమియం.

31. వ్యవసాయ మార్కెట్ ఇంటెలిజెన్స్ యొక్క అవగాహన మరియు ఉపయోగం

భారతదేశంలో వ్యవసాయ అభివృద్ధి చరిత్ర 1960 ల చివరలో భారతదేశ వ్యవసాయం 45 కోట్ల జనాభాను ఆహారంగా తీసుకోలేక పోయింది. ఇప్పుడు 21 వ శతాబ్దంలో భారతదేశంలో జనాభా 100 కోట్ల రూపాయలకు పైగా తిండి చేయగలదు, అలాగే దుస్తులు మరియు పారిశ్రామిక అవసరాల కోసం ముడి పదార్థాలను ఎగుమతి చేయటానికి సహేతుకమైనదిగా ఇస్తున్నది. అందువల్ల అనేక వ్యవసాయ వస్తువుల ఉత్పత్తిలో భారీగా పెరుగుదల ఉంది, అయితే రైతుల జీవన స్థాయికి ఈ సానుకూల ప్రతిబింబం లేదు. దీనికి ప్రధాన కారణమేమిటంటే, రైతుల పెంపకంతో కూడిన వ్యవసాయ ఉత్పత్తుల మార్కెటింగ్కు తగిన శ్రద్ధ లేదు. కేంద్ర, రాష్ట్ర స్థాయిలలోని ప్రభుత్వాలు, లేదా రైతులు వ్యవసాయ మార్కెటింగ్కు ప్రాముఖ్యత ఇవ్వలేదు. తేదీ నాటికి, భారత రైతులు ఉత్పాదక సాంకేతికతలతో బాగా ప్రావీణ్యం కలిగి ఉంటారు, కానీ వారు మార్కెటింగ్లో లేరు. భారతదేశంలో ఉన్న 70 శాతం జనాభాలో 6.25 లక్షల గ్రామాలలో నివసిస్తున్న దేశంలో మరియు వారి ప్రధాన వృత్తిగా వ్యవసాయం మీద ఆధారపడి, వ్యవసాయ వస్తువుల మార్కెట్ ధరలు గురించి ఖచ్చితమైన మరియు సకాలంలో మార్కెట్ గూఢచార విపరీత ప్రాముఖ్యత ఉంది.

మార్కెట్ సమాచారం మరియు గూఢచార సంస్థలు రైతులు మరియు వర్తకులు ఎవరిని పెంచుకోవాలో, నిర్ణీత మార్కెట్లు ఉత్పత్తి చేయటానికి, మరియు నిల్వ చేయాలా వద్దా అనేదాని గురించి సమాచారం నిర్ణయాలు తీసుకోవటానికి కీలకమైనవి. రైతు యొక్క అతి ముఖ్యమైన మార్కెటింగ్ గూఢచార అవసరం ధర మేధస్సు. చాలామంది రైతులు ఇప్పటికీ తమ ఉత్పత్తి మరియు మార్కెటింగ్ నిర్ణయాలు మార్గదర్శిగా మార్కెట్ గూఢచారాన్ని ఉపయోగించడానికి ఒక మంచి అవగాహన మరియు సామర్థ్యాన్ని కలిగి ఉన్నారు. అన్ని భారతీయ రాష్ట్రాలు ప్రధాన వ్యవసాయ మరియు ఉద్యాన వస్తువుల కోసం వర్తక వాణిజ్యంపై ఆధారపడతాయి. అందువల్ల మార్కెట్ సమాచారం (డిమాండ్, ఉత్పత్తి మరియు ధరల) ప్రచారం, పోటీ విక్రయ ప్రక్రియను అనుగుణంగా మొత్తం మార్కెట్ పనితీరులో కీలక పాత్ర పోషిస్తుంది. ఉత్పత్తి కోసం మార్కెట్ డిమాండ్ ఉన్నట్లయితే అది మార్కెటింగ్కు వెళుతుందని నిర్ధారించడం ద్వారా, మార్కెటింగ్ చానెళ్లను తగ్గిస్తుంది మరియు రవాణా ఖర్చులు తగ్గిస్తుంది. ప్రతి మార్కెటింగ్ లావాదేవి సరసమైనదేనని మరియు అందరు పాల్గొనేవారికి నష్టాలను మరియు ప్రయోజనాలను పంచుకునేందుకు ఇది సహాయపడుతుంది.

సమాచార సాంకేతిక పరిజ్ఞానంలో ఇటీవలి పురోగమనాలు రైతులకు అవసరమైన మార్కెటింగ్ సమాచారాన్ని అందించడానికి మరింత సాధ్యమయ్యేలా చేస్తున్నాయి. ఏమైనప్పటికీ, వ్యవస్థ సరిగా నిర్వహించకపోతే లేదా వారి అవసరాలకు రూపకల్పన చేయకపోతే, అధునాతన సదుపాయాల నుండి రైతులు ప్రయోజనం పొందలేరు. మార్కెటింగ్ సమాచారం సేకరించేందుకు ఇది సరిపోదు; అది రైతులకు అందుబాటులో ఉండే రూపంలో కూడా పంపిణీ చేయాలి మరియు వారి అవసరాలకు దత్తతు తీసుకోవాలి. భారతదేశంలో ఇప్పటికే ఉన్న వ్యవసాయ మార్కెట్ సమాచార సేవలు తరచుగా ఒకటి లేదా అంతకంటే ఎక్కువ ప్రాంతాలలో తగ్గుతాయి. రేడియో, టీవీ మరియు వార్తాపత్రికలచే వ్యవసాయ సంబంధిత సమాచారం అందించినప్పటికీ, సమాచారం యొక్క విస్తారమైన పరిమాణాన్ని సరళమైన, అర్థవంతమైన వర్తక మేధస్సులోకి విశ్లేషించడం, అనువదించడం మరియు మార్చడానికి ఎలాంటి యంత్రాంగం లేదు.ఇది రైతుల స్నేహపూర్వక, సులభంగా అందుబాటులో ఉన్న మార్కెట్ గూఢచార వ్యవస్థకు పిలుపునిచ్చింది. ప్రస్తుతం దేశవ్యాప్తంగా ప్రధాన నియంత్రిత మార్కెట్లను కనెక్ట్ చేయడం ద్వారా రియల్ టైమ్ సమాచారాన్ని అందించే భారతదేశంలో AGMARKNET అతిపెద్ద నెట్వర్క్.

మార్కెట్ సమాచారం vs మార్కెట్ ఇంటెలిజెన్స్

మార్కెట్ ఇంటెలిజెన్స్ అనేది సమీప భవిష్యత్లో ఏం జరుగుతుంది అనేదానిపై మీకు అవగాహన కల్పించే ప్రక్రియ. ఈ విధానానికి మార్కెట్ డేటా నుండి సమాచారంగా మరియు మార్కెట్ మేధస్సుకి వెళ్లాలి. ఇక్కడ ఒక ప్రాథమిక ఉదాహరణ:

• డేటా - మా ఉత్పత్తులు కోసం ధరలు 5 శాతం తగ్గాయి.

• సమాచారం - న్యూ ఆఫ్షోర్ సౌకర్యాలు తక్కువ కార్మిక వ్యయాలు.

• ఇంటెలిజెన్స్ - మా కీ పోటీదారు భారతదేశంలో ఒక సౌకర్యాన్ని పొందేందుకు వెళుతున్నాడు, ఇది మార్కెట్లో భవిష్యత్ అమ్మకాలకు నిల్వ సౌకర్యాన్ని పెంచుతుంది, అది అధిక లాభాలను పొందుతుంది.

విశ్లేషణ యొక్క కొంత రూపం అవసరం నుండి ఇంటెలిజెన్స్ సమాచారం భిన్నంగా ఉంటుంది. ఈ విశ్లేషణ యొక్క ప్రయోజనం డేటా మరియు సమాచారం యొక్క పైల్స్ నుండి కొంత అర్థం పొందటం. రైతులకు, వ్యాపారులకు సంబంధించి నిర్ణయాలు తీసుకునేలా మార్కెట్ సమాచారం మరియు నిఘా కీలకమైనవి

- ఏమి పెరగడం
- పంటకు ఎప్పుడు
- ఉత్పత్తిని విక్రయించడానికి ఎక్కడ
- దాన్ని నిల్వ చేయాలా వద్దా

మార్కెట్ ఇంటెలిజెన్స్ కేవలం వాస్తవాలు తెలియచేయడం కాదు, మేము కనుగొన్నామని ప్రకటించారు; కానీ సమీప భవిష్యత్తులో ఏమి జరుగుతుందనే దానిపై విశ్వాసంతో ఒక ప్రకటన చేయటానికి బదులుగా. మా వ్యూహాత్మక నిర్ణయాలు మెరుగుపరచడం మరియు మా పోటీదారులకు వ్యతిరేకంగా మంచి పనితీరును మెరుగుపరచడం ద్వారా మార్కెట్ ఇంటెలిజెన్స్ మాకు పోటీనిస్తుంది. మార్కెట్ ఇంటెలిజెన్స్ అన్ని వాస్తవాలను వెంబడించడం లేదు, కానీ తక్షణ చర్య కోసం ఒక సహేతుకమైన ముగింపును డ్రా చేయడానికి తగినంత సమాచారం వస్తుంది. రైతు యొక్క అతి ముఖ్యమైన మార్కెటింగ్ గూఢచార అవసరం ధర మేధస్సు. రైతు మరింత మార్కెట్ కేంద్రంగా మారడంతో, పొడిగింపు కార్మికులు పంటలను ఎలా పెరగాలి, వాటిని ఎలా విక్రయించాలో కూడా వారికి సలహా ఇవ్వడానికి స్థిరంగా ఉండాలి. ఉత్పత్తి నిర్వహణ, నిల్వ మరియు ప్యాకేజింగ్ యొక్క అవగాహన కూడా అవసరం. రాష్ట్ర మరియు కేంద్ర ప్రభుత్వాల కార్యక్రమాలు చాలా వరకు మార్కెట్ ఇంటెలిజెన్స్లో భాగం కావు, చివరకు రైతులకు తక్కువ నికర ధరలను గుర్తించడం జరుగుతుంది. మార్కెట్ గూఢచార పేలవమైన అవగాహన మరియు ఉపయోగం వివిధ కారణాల ఫలితంగా ఉంది:

i) మార్కెట్ గూఢచార పరిమిత లభ్యత.

ii) సంబంధిత మార్కెట్ సమాచారం కోసం తక్కువ ప్రాప్తి.

iii) రైతులకు మరియు వ్యవస్థాపకులకు ఉన్న సమాచారం యొక్క పరిమిత వ్యాప్తి.

iv) ధర అంచనా వ్యవస్థ లేకపోవడం.

వి) మార్కెట్ మేధస్సుని అర్థం చేసుకోవడానికి మరియు ఉపయోగించేందుకు పరిమిత సామర్థ్యం.

వ్యవసాయ మార్కెటింగ్ సమాచార వ్యవస్థ యొక్క ప్రధాన ప్రయోజనం (AMIS) ఖచ్చితమైన మరియు సకాలంలో మార్కెటింగ్ సమాచారాన్ని ప్రచారం చేస్తుంది, తద్వారా మార్కెటింగ్ నిర్ణయ తయారీ మరియు మార్కెటింగ్ ప్రయత్నాలలో పారిశ్రామికవేత్తలు, రైతులు, ప్రభుత్వం, అభివృద్ధి సంస్థలు, విద్యావేత్తలు మరియు పరిశోధకులు మద్దతు ఇవ్వడం. వ్యవసాయ మార్కెట్ సమాచార వ్యవస్థ (AMIS) ఉత్పత్తికి డిమాండ్ ఉన్న మార్కెట్లకు వెళుతుందని భరోసా ఇస్తుంది. ఇది మార్కెటింగ్ చానెల్లను తగ్గిస్తుంది మరియు రవాణా వ్యయాలపై తగ్గుతుంది, మరియు ప్రతి మార్కెటింగ్ లావాదేవి సరసమైనది, మరియు అందరు పాల్గొనేవారికి నష్టాలు మరియు లాభాలను పంచుకుంటున్నాయని నిర్ధారిస్తుంది. అయితే, మార్కెటింగ్ సమాచారం అసమానంగా పంపిణీ చేయకపోతే ఇది జరగదు, ఎందుకంటే భారతదేశంలోని అనేక చిన్న-స్థాయి రైతులు సాపేక్షంగా కొద్దిస్థాయిలో ఉన్న డీలర్లకు విక్రయించబడుతున్నప్పుడు సాధారణంగా ఇది జరుగుతుంది. రైతులు అప్పుడు ప్రమాదం ఎక్కువ భాగం కన్నా ముగుస్తుంది, డీలర్స్ లాభాలు ఎక్కువ భాగం ముగుస్తుంది అయితే. రైతులకు వివిధ ప్రయోజనాల కోసం అందుబాటులో ఉన్న సమాచారాన్ని వెతకండి మరియు వారు ఉత్తమ ప్రయోజనం కోసం విక్రయించవలసి ఉంటే ఉండాలి. ఒకే మార్కెట్ అవుట్లెట్ ఉన్నట్లయితే, లేదా రైతులు ధర ఉద్యోగార్థుల కంటే ధర నిర్ణయాలు తీసుకుంటే, ధర సమాచారం తక్కువగా ఉపయోగపడుతుంది. వ్యవసాయ గేట్ ధర మరియు టోకు మార్కెట్లలో మరియు వినియోగదారుల ద్వారా చెల్లించే ధర మధ్య విస్తృత అంతరాన్ని ఎక్కడ, మార్కెటింగ్ సమాచారం గ్యాప్ ఇరుకైన సహాయపడుతుంది.

ఆదర్శ వ్యవసాయ మార్కెటింగ్ సమాచార వ్యవస్థ (AMIS) బాధ్యత ఉండాలి

- వివిధ సంస్థలచే సేకరించబడిన అన్ని మార్కెట్ డేటా / సమాచారాన్ని సమీకరించడం;
- ఉపయోగకర జ్ఞానంలోకి మార్చడానికి అటువంటి డేటా / సమాచారాన్ని ప్రాసెస్ చేయడం మరియు విశ్లేషించడం; మరియు
- రేడియో, టీవీ, న్యూస్లెటర్స్, బులెటిన్స్ మరియు వెబ్సైట్లు వంటి వివిధ మాధ్యమాల ద్వారా సమాచార / జ్ఞాన వ్యాప్తి కోసం అభివృద్ధి పద్ధతులు / వ్యవస్థలు.

అగ్రికల్చరల్ మార్కెటింగ్ ఇన్ఫర్మేషన్ నెట్వర్క్ (AGMARKNET)

అగ్రికల్చరల్ మార్కెటింగ్ ఇన్ఫర్మేషన్ నెట్వర్క్ (AGMARKNET)

అగ్రికల్చర్ మార్కెటింగ్ ఇన్ఫర్మేషన్ నెట్వర్క్ (AGMARKNET) మార్చి 2000 లో కేంద్ర వ్యవసాయ మంత్రిత్వశాఖ ప్రారంభించింది. డైరెక్టరేట్ ఆఫ్ మార్కెటింగ్ అండ్ ఇన్స్పెక్షన్ (DMI), మంత్రిత్వశాఖ పరిధిలో ఉంది, భారతదేశంలో 7,000 వ్యవసాయ టోకు మార్కెట్లు భారత వ్యవసాయ మార్కెటింగ్ బోర్డు మరియు డైరెక్టరేట్లు సమర్థవంతమైన సమాచార మార్పిడి కోసం ఉన్నాయి. నేషనల్ ఇన్ఫార్మాటిక్స్ సెంటర్ (ఎన్ఐసి) చేత అమలు చేయబడిన ఈ ఇ-పాలన పోర్టల్ పోర్టల్ ఎగ్జిక్యూటివ్స్, వినియోగదారులకి, వ్యాపారులకు మరియు విధాన నిర్ణేతలు పారదర్శకంగా మరియు త్వరితగతిన ఉత్పత్తిదారులకి, ఉత్పత్తిని పంపిణీ చేయటానికి, వ్యవసాయ ఉత్పత్తుల మార్కెట్ల నుంచి వస్తువుల రాక సమాచారం మరియు వెబ్ ఆధారిత వ్యాప్తికి దోహదపడుతుంది.

AGMARKNET వెబ్సైట్ (http://www.agmarknet.nic.in) ఒక G2C ఇ-గవర్నెన్స్ పోర్టల్, ఇది రైతులు, పరిశ్రమలు, విధాన నిర్ణేతలు మరియు అకాడమిక్ సంస్థల వంటి వివిధ వాటాదారుల అవసరాలను తీరుస్తుంది. ఒకే విండో. తగినంత మార్కెట్ సమాచారాన్ని పొందడానికి తగినంత వనరులను కలిగి లేని రైతులకు చేరుకోవడానికి పోర్టల్ సహాయం చేసింది. ఇది వెబ్ ఆధారిత సమాచార ప్రసరణకు దోహదపడుతుంది, ప్రతిరోజూ దేశవ్యాప్తంగా విస్తరించిన వ్యవసాయ ఉత్పత్తుల మార్కెట్లలో వస్తువుల ధరలు మరియు ధరలు. అన్ని ప్రాంతీయ మార్కెట్లలోని సమాచారం 8 ప్రాంతీయ భాషలలో మరియు ఇంగ్లీష్లో AGMARKNET పోర్టల్ లో అందుబాటులో ఉంది. ఇది సంపూర్ణ-వారీగా, వెరైటీ వారీగా రోజువారీ ధరలను మరియు అన్ని టోకు మార్కెట్ల నుండి వచ్చిన సమాచారంను ప్రదర్శిస్తుంది. ముఖ్యమైన వస్తువుల ధరలు మరియు రాకపోకల కోసం ధోరణి నివేదికలతో సహా వివిధ రకాలైన నివేదికలను చూడవచ్చు. ప్రస్తుతం, దాదాపు 1,800 మార్కెట్లను అనుసంధానించి, మరో 700 మార్కెట్లకు పని జరుగుతోంది. AGMARKNET పోర్టల్ ఇప్పుడు 300 వస్తువుల మరియు 2,000 రకాల డేటాబేస్ను కలిగి ఉంది.

డైరెక్టరేట్ ఆఫ్ మార్కెటింగ్ అండ్ ఇన్స్పెక్షన్ (డిఎంఐ) దేశంలో అగ్రికల్చరల్ మార్కెటింగ్ డెవలప్మెంట్ కోసం రాష్ట్ర వ్యవసాయ మార్కెటింగ్ బోర్డు, డైరెక్టరేట్లుతో అనుబంధం కలిగి ఉంది. వ్యవసాయ ఉత్పత్తి మార్కెట్ కమిటీ (APMC) నోటీసు బోర్డులపై మార్కెట్లో ఉన్న ధరలను ప్రదర్శిస్తుంది మరియు అఖిల భారత రేడియో ద్వారా ఈ సమాచారాన్ని ప్రసారం చేస్తుంది. ఈ సమాచారం ముఖ్యమైన మార్కెట్ల నుండి రాష్ట్ర మరియు కేంద్ర ప్రభుత్వానికి సరఫరా చేయబడింది. రాక, అమ్మకాలు, ధరలు మొదలైన గణాంకాలను సాధారణంగా APMC లచే నిర్వహిస్తారు.

దేశంలోని అన్ని వ్యవసాయ టోకు మార్కెట్లను కలిపి, ఈ మార్కెట్లలో పనిచేసే రైతులకు సమాచారం అందజేయడానికి ప్రభుత్వ మరియు ప్రభుత్వేతర సంస్థలతో వ్యూహాత్మక భాగస్వామ్యాలను ఏర్పాటు చేయడమే భవిష్యత్తు అభివృద్ధి. AGMARKNET క్రింద అభివృద్ధి చేయబడిన డేటాబేస్ ఇతర వ్యవసాయ డేటాబేస్లకు అనుసంధానించబడుతుంది, ఉదాహరణకు, ప్రాంతం, ఉత్పత్తి, పంటల దిగుబడి, భూ వినియోగం, సాగు ఖర్చు, వ్యవసాయ ఎగుమతులు మరియు దిగుమతులు, మరియు అందువలన, ఒక డేటా గిడ్డంగిని అభివృద్ధి చేయడానికి. ఇది గిరాకీ-ఆధారిత వ్యవసాయ ఉత్పత్తికి ప్రణాళికా రచన కోసం ఒక ధ్వని ఆధారాన్ని అందిస్తుంది. AGARKNET కూడా వ్యవసాయ మార్కెటింగ్లో ఇ-కామర్స్ను ప్రారంభించడంలో కీలక పాత్ర పోషిస్తుందని భావిస్తున్నారు.

AGMARKNET పోర్టల్ ద్వారా ప్రచారం జరుగుతుంది:

- ధరలు మరియు రాకపోకలు (డైలీ మాక్స్, మిని, మోడల్, MSP; వీక్లీ / నెలసరి ధరలు / రాక పోకడలు; 3 జాతీయ సరుకుల ఎక్స్చేంజాల నుండి భవిష్యత్తు ధరలు)
- తరగతులు మరియు ప్రమాణాలు
- రెడ్ గ్రామ్, సోయాబీన్, గోధుమ, వేరుశనగ, సన్ఫ్లవర్, బ్లాక్ గ్రామ్, సెసేం, గ్రీన్ గ్రామ్, బంగాళాదుంప, మొక్కజొన్న, జోవర్, కాటన్, గ్రేప్స్, మిరపకాయలు, మాండరిన్ ఆరెంజ్ మొదలైనవి)
- మార్కెట్ ప్రొఫైల్స్ (సంప్రదింపు వివరాలు, రైలు / రహదారి అనుసంధానం, మార్కెట్ ఛార్జీలు, మౌలిక వసతులు, ఆదాయం మొదలైనవి)
- ఇతర నివేదికలు (బెస్ట్ మార్కెటింగ్ పద్ధతులు, మార్కెట్ డైరెక్టరీ, పథకం మార్గదర్శకాలు, టెర్మినల్ మార్కెట్స్ మొదలైన డిపిఆర్లు)
- రీసెర్చ్ స్టడీస్

- కాంట్రాక్ట్ ఫార్మింగ్లో పాల్గొన్న కంపెనీలు
- అగ్రికల్చరల్ మార్కెటింగ్ ఇన్ఫ్రాస్ట్రక్చర్ను బలోపేతం చేయడానికి DMI యొక్క పథకాలు

E-nam

నేషనల్ అగ్రికల్చర్ మార్కెట్ లేదా ఇఎన్ఎఎం భారతదేశంలో వ్యవసాయ వస్తువుల కొరకు ఒక ఆన్లైన్ వాణిజ్య వేదిక. మార్కెట్ రైతులకు, వర్తకులు మరియు కొనుగోలుదారులు ఆన్లైన్ ట్రేడింగ్ వస్తువులతో సులభతరం చేస్తుంది. మార్కెట్ మంచి ధరల ఆవిష్కరణలో సహాయం చేస్తుంది మరియు వారి ఉత్పత్తుల యొక్క సున్నితమైన మార్కెటింగ్ కోసం సదుపాయాలను అందిస్తుంది. మార్కెట్ లావాదేవీలన్నీ జనవరి 2018 నాటికి □ 36,200 కోట్ల రూపాయలుగా ఉన్నాయి. ప్రధానమైన ఆహార ధాన్యాలు, కూరగాయలు మరియు పండ్లతో సహా 90 కన్నా ఎక్కువ వస్తువులని వర్తకం కోసం అందుబాటులో ఉన్న వస్తువుల జాబితాలో ప్రస్తుతం జాబితాలో చేర్చారు. [1] ఎఎన్ఎమ్ఎం మార్కెట్లు ప్రజాదరణ పొందాయి. పంటలు వెంటనే బరువుగా ఉంటాయి మరియు స్టాక్ అదే రోజున ఎత్తివేయబడుతుంది మరియు చెల్లింపులు ఆన్లైన్లో క్లియర్ చేయబడతాయి.ఫిబ్రవరి 2018 లో, MIS డాష్బోర్డ్ , BHIM మరియు ఇతర మొబైల్ చెల్లింపులు వంటి కొన్ని ఆకర్షణీయ లక్షణాలు, గేట్ ఎంట్రీ మరియు చెల్లింపు మొబైల్ ఫోన్లు మరియు రైతుల డేటాబేస్ వంటి మొబైల్ అనువర్తనాల్లో మెరుగైన లక్షణాలు దత్తతకు మరింత సహాయపడతాయి. ప్రస్తుత వర్తకం ఎక్కువగా మార్కెట్లోనే జరుగుతుంది, కానీ దశల్లో, అంతర-మార్కెట్, ఇంటర్-స్టేట్ లో వర్తకం చేయడానికి, వ్యవసాయ ఉత్పత్తులకు ఏకీకృత జాతీయ విఫణిని రూపొందిస్తుంది.

చరిత్ర

దీనిని వ్యవసాయ మంత్రిత్వ శాఖ, భారత ప్రభుత్వం ప్రారంభించింది. భారతదేశం అంతటా ఎలక్ట్రానిక్ మార్కెట్ పైలట్ ఏప్రిల్ 14, 2016 న భారత ప్రధానమంత్రి నరేంద్ర మోడీ ప్రారంభించారు . టెక్నాలజీ ప్రొవైడర్, NFCL యొక్క iKisan డివిజన్తో చిన్న వ్యవసాయదారుల వ్యవసాయ సంస్థ కన్సార్టియమ్ (SFAC) ద్వారా ఈ పోర్టల్ నిర్వహించబడుతుంది. కర్ణాటక రాష్ట్రంలోని యు.పి.ఎ. కాలంలో పదవీ విరమణ చేసిన కాంగ్రెస్ ప్రభుత్వం కూడా ఇదే విధమైన ప్రణాళికను ప్రారంభించింది. ఎన్డిఎ ప్రభుత్వం దేశీయంగా దాన్ని తయారు చేసింది

మార్కెట్

ఇఎన్ఎఎం ప్లాట్ఫారమ్పై, రైతులు నేరుగా మొబైల్ అనువర్తనం ద్వారా లేదా రిజిస్టరు కమిషన్ ఏజెంట్ ద్వారా వారి స్వంత వ్యాపారాన్ని ఎంచుకోవచ్చు.

15 రాష్ట్రాల్లో 45 లక్షల మంది రైతు సభ్యత్వంతో, 16 రాష్ట్రాలు, 2 కేంద్రపాలిత ప్రాంతాలలో 585 మార్కెట్ (ఎపిఎంసి) తో ఎఎన్ఎంఎం అనుసంధానించబడింది. [2] మార్కెట్లో వ్యాపారులు మరియు ఎగుమతిదారులు అత్యధిక నాణ్యత ఉత్పత్తిని ఒకే స్థలంలో సేకరించి, పారదర్శక ఆర్థిక లావాదేవీలకు హామీ ఇస్తున్నారు.

వేదికతో 22,000 గ్రామాలను , స్థానిక రైతుల మార్కెట్లను కలపాలని ప్రభుత్వం యోచిస్తోంది. మెరుగైన సర్టిఫికేషన్ కోసం ఎజిమార్కో వెతకడం ద్వారా వ్యవసాయ శాఖ మెరుగైన శ్రేణీకరణ,

సాంకేతిక పరిజ్ఞానం

ట్రేడింగ్ కంప్యూటర్ల ద్వారా లేదా అన్ని ఇ-నామ్ మార్కెట్లలో మొబైల్ అనువర్తనం ద్వారా ఆన్లైన్ వ్యాపారం జరుగుతుంది.

మొబైల్ అనువర్తనం

ENAM మొబైల్ అప్లికేషన్, ఆండ్రాయిడ్లో 8 భాషల్లో లభ్యమయ్యే అనువర్తనానికి లావాదేవీలు చేయటానికి రైతులకు మరియు వర్తకులకు అందుబాటులో ఉంది.

చెల్లింపు

చెల్లింపు నెట్వర్క్ RTGS / NEFT, డెబిట్ కార్డు మరియు ఇంటర్నెట్ బ్యాంకింగ్ కూడా అనువర్తనం లోకి విలీనం చేయబడింది. 2017 లో మొబైల్ చెల్లింపు, యునిఫైడ్ పేమెంట్ ఇంటర్ఫేస్ (UPI) సదుపాయం BHIM మద్దతు ద్వారా చేర్చబడింది

గేట్ ఎంట్రీ

మొబైల్ ఫోన్ గేట్ ప్రవేశం, రైతుల డేటాబేస్ మరియు ఇ-లెర్నింగ్ మాడ్యూల్ యొక్క ఏకీకరణ అందుబాటులో ఉంది. ఏజెంట్ ఎక్కువగా వ్యవసాయదారుల తరఫున వాణిజ్యం కోసం ఎఎన్ఎమ్ఎమ్ మొబైల్ అప్లికేషన్ను ఉపయోగిస్తున్నారు.

E-NAM మొబైల్ అనువర్తనం నుండి గేట్ ఎంట్రీ యొక్క క్లిష్టమైన ఆపరేషన్ మొబైల్ అనువర్తనాల్లో ముందుగా గేట్ ఎంట్రీ చేయడానికి రైతులకు సులభతరం చేస్తుంది, ఇది మార్కెట్లోకి వచ్చే రైతులకు చాలా సమయం తగ్గిస్తుంది మరియు భారీ సామర్థ్యాన్ని కలిగిస్తుంది మరియు మృదువైన రాక రికార్డింగ్ను సులభతరం చేస్తుంది గేట్ వద్ద.

రైతులకు కొత్త ఫీచర్ను ప్రవేశపెట్టారు. అక్కడ తమ లావాదేవీల పురోగతిని వారు గమనించవచ్చు. ధరల వాస్తవిక బిడ్డింగ్ పురోగతి వారి మొబైల్ అప్లికేషన్లో రైతులకు కనిపిస్తుంది.

స్వీకరించడం

MIS డాష్బోర్డ్ ఫిబ్రవరి 2018 లో ప్రవేశపెట్టబడింది, వస్తువుల రాక మరియు వాణిజ్యం పరంగా ప్రతి మార్కెట్ (మండీ) యొక్క పనితీరుపై ఎక్కువ అవగాహన కల్పించడం.

ఉత్తరప్రదేశ్ - 100, మధ్యప్రదేశ్ - 58, హర్యానా - 54, మహారాష్ట్ర - 60, గుజరాత్ - 79, తెలంగాణ - 47, - మార్చి 2018 నాటికి అత్యధిక ఎన్ఎన్ఎమ్లు కలిగిన ఆరు రాష్ట్రాలు.

లక్ష్యాలు

- నియంత్రిత మార్కెట్లలో పారదర్శక విక్రయ లావాదేవీలు మరియు ధరల ఆవిష్కరణ కోసం ఒక జాతీయ ఇ-మార్కెట్ వేదిక. తమ రాష్ట్ర వ్యవసాయ మార్కెటింగ్ బోర్డ్ / APMC ద్వారా ఇ-ట్రేడింగ్ను ప్రోత్సహించడానికి వారి APMC చట్టంలో సరిఅయిన నిబంధనలను అనుసరించి అంగీకరిస్తున్నారు.
- మార్కెట్ యార్డ్లో భౌతిక ఉనికిని లేదా దుకాణం / ఆవరణను స్వాధీనం చేసుకునే ముందుగా రాష్ట్ర వ్యాపారులచే వ్యాపారులు / కొనుగోలుదారులు మరియు కమిషన్ ఏజెంట్ల లిబరల్ లైసెన్సింగ్.
- రాష్ట్రంలో అన్ని మార్కెట్లలో చెల్లుబాటు అయ్యే వ్యాపారదారునికి ఒక లైసెన్స్.

- కొనుగోలుదారులచే నిర్ణయించిన బిడ్డింగ్ను ప్రారంభించడానికి ప్రతి మార్కెట్లో వ్యవసాయ ఉత్పత్తుల నాణ్యతా ప్రమాణాలను మరియు నాణ్యతా ప్రమాణాలను (నాణ్యతా పరీక్ష) అవస్థాపనకు కేటాయించడం. సాధారణ వస్తువుల పారామితులు ఇప్పటివరకు 25 వస్తువుల కొరకు అభివృద్ధి చేయబడ్డాయి.
- మార్కెట్ రుసుము యొక్క ఒకే పాయింట్ లెవీ, అనగా రైతు నుండి మొదటి టోకు కొనుగోలు.
- మండీ లో ఈ సదుపాయాన్ని రైతులకు సందర్శించడానికి సులభమవ్వడానికి ఎంచుకున్న మండలిలో లేదా సమీపంలోని మట్టి పరీక్ష ప్రయోగశాలలు ఏర్పాటు. కుమారి. నాగార్జున ఫర్టిలైజర్స్ అండ్ కెమికల్స్ లిమిటెడ్ వ్యూహాత్మక భాగస్వామి (ఎస్పి), ఇది వేదిక అభివృద్ధి, ఆపరేషన్ మరియు నిర్వహణ బాధ్యత. వ్యూహాత్మక భాగస్వామి యొక్క విస్తృత పాత్ర సమగ్రమైనది మరియు సాఫ్ట్వేర్ రాయడం, NAM తో కలిసి పనిచేయడం మరియు ప్లాట్ఫారమ్ను అమలు చేయడానికి సిద్ధంగా ఉన్న రాష్ట్రాలలోని మండలి యొక్క నిర్దిష్ట అవసరాలను తీర్చడం కోసం అనుకూలీకరించడం.

అమలు చేసే సంస్థ

చిన్న వ్యవసాయదారుల అగ్రిబిజినెస్ కన్సార్టియం (SFAC) అనేది NAM యొక్క ప్రధాన ప్రమోటర్. వ్యవసాయం, సహకార, రైతుల సంక్షేమ శాఖ (DAC & FW) వ్యవసాయ, వ్యవసాయ సంక్షేమ శాఖ క్రింద SFAC రిజిస్టర్ అయిన సొసైటీ. NF ఇ-ప్లాట్ఫారమ్ అభివృద్ధి, నిర్వహణ మరియు నిర్వహించడానికి వ్యూహాత్మక భాగస్వామి (SP) గా నాగార్జున ఎరువులు మరియు కెమికల్స్ లిమిటెడ్ / ఐకిసాన్ డివిజన్ ఎంపిక చేసిన ఓపెన్ టెండర్ ద్వారా SFAC. ఎస్.ఎఫ్.సి., ఎస్.ఎఫ్, ఎఫ్ డబ్ల్యు నుంచి ఎస్పి, బడ్జెటరీ గ్రాంట్ మద్దతుతో సాంకేతిక మద్దతుతో ఎన్ఎ ఎం అమలు చేసింది. DAC & FW సాఫ్ట్వేర్ కోసం ఖర్చులు మరియు దాని అనుకూలీకరణను రాష్ట్రాల కోసం కలుస్తుంది మరియు ఉచితంగా అందించబడుతుంది. DAC & FW ఇ-మార్కెట్ ప్లాట్ఫాంను స్థాపించడానికి మండికి (ప్రైవేట్ మాదిరికి కాకుండా) ఒక లక్ష రూపాయల వరకు ఒకసారి ఒక స్థిర వ్యయం గా మంజూరు చేస్తోంది. సుమారు 6500 APMCs దేశవ్యాప్తంగా పనిచేస్తాయి, వీటిలో రాష్ట్రంలో 585 జిల్లా స్థాయి మండలు చేరడానికి ఇష్టపడే రాష్ట్రాలు / కేంద్రపాలిత ప్రాంతాలు NAM ద్వారా అనుసంధానించబడతాయి. మార్చి 2017 నాటికి 470 మండీస్ సంఘటితమైంది, మిగిలిన మార్చి 2018 నాటికి మిగిలినవి.

ఫండ్స్ కేటాయింపు

అగ్రి టెక్ ఇన్ఫ్రాస్ట్రక్చర్ ఫండ్ (ATIF) ద్వారా జాతీయ వ్యవసాయ మార్కెట్ను ప్రోత్సహించడానికి కేంద్ర సెక్టార్ పథకాన్ని ఆర్థిక వ్యవహారాల కేబినెట్ కమిటీ ఆమోదించింది. నూతనంగా సృష్టించిన ATIF కు ప్రభుత్వం 200 కోట్లు కేటాయించింది. ఈ ఫండ్ తో SFAC 2015-16 నుండి 2017-18 వరకు మూడు సంవత్సరాలు NAM అమలు చేస్తుంది. ప్రతి మార్కెట్ విభాగం 30 లక్షలు ఇవ్వబడింది.

వివిధ వాటాదారుల ప్రయోజనాలు

- రైతులు: వారు బ్రోకర్లు లేదా మధ్యవర్తుల మధ్యవర్తిత్వం లేకుండా ఉత్పత్తిని అమ్మివేయవచ్చు, తద్వారా వారి పెట్టుబడులు నుండి పోటీని తిరిగి పొందవచ్చు.

- ట్రేడర్లు: భారతదేశంలో ఎక్కడైనా ఒక APMC నుండి మరొక వ్యాపారాన్ని ట్రేడర్లు చేయగలరు. స్థానిక వ్యాపారులు సెకండరీ ట్రేడింగ్ కోసం పెద్ద జాతీయ మార్కెట్ను పొందవచ్చు.

- కొనుగోలుదారులు, ప్రాసెసర్లు & ఎగుమతిదారులు

పెద్ద రిటైలర్లు, ప్రాసెసర్లు లేదా ఎగుమతిదారులు వంటివారు భారతదేశంలోని ఏ మాండీకి నుండి సరకు రవాణా చేయగలరు, తద్వారా మధ్యవర్తిత్వ ఖరీదును తగ్గించవచ్చు. మధ్యవర్తులపై వారి భౌతిక ఉనికి మరియు ఆధారపడటం అవసరం లేదు.

- వినియోగదారులు

NAM వర్తకుల సంఖ్యను పెంచుతుంది మరియు వారిలో పోటీ పెరుగుతుంది. ఇది స్థిరమైన ధరలకు మరియు వినియోగదారులకు లభ్యతగా అనువదిస్తుంది.

- Mandis

బుక్ కీపింగ్ మరియు రిపోర్టింగ్ రిపోర్టింగ్ వ్యవస్థలో ఆటోమేటిక్ గా ఉత్పత్తి అవుతున్నందున తగ్గింపు ఉంటుంది. వ్యాపారులు మరియు కమిషన్ ఏజెంట్ల పర్యవేక్షణ మరియు నియంత్రణ సులభం అవుతుంది. ప్రక్రియలో పారదర్శకత టెస్టింగ్ / వేలం ప్రక్రియ యొక్క తారుమారు యొక్క పరిధిని తొలగిస్తుంది. మార్కెట్లో జరుగుతున్న అన్ని లావాదేవీల వలన మార్కెట్ కేటాయింపు రుసుము పెరుగుతుంది. టెల్లరింగ్ / వేలం ప్రక్రియ ప్రక్రియ ఎలక్ట్రానిక్గా నిర్వహించబడుతుండటంతో ఇది మానవ వనరుల అవసరాలు తగ్గిస్తుంది. ఉదాహరణకు, సిస్టమ్ కొన్ని సెకన్లలో మా విజేత ప్రకటించింది. ఇది APMC యొక్క అన్ని కార్యకలాపాలను నేరుగా వెబ్సైట్ నుండి తెలిసిన విధంగా సమాచార అసమర్థతను తొలగిస్తుంది.

- ఇతరులు

వ్యవసాయ రంగం యొక్క మార్కెటింగ్ అంశాన్ని మెరుగుపరచడానికి NAM లక్ష్యం. మొత్తం రాష్ట్ర మరియు ఒకే పాయింట్ లెవికి ఒక లైసెన్స్, మొత్తం రాష్ట్రం ఒక మార్కెట్ అవుతుంది మరియు అదే రాష్ట్రం లోపల మార్కెట్ విభజన రద్దు చేయబడుతుంది. ఇది వస్తువుల సరఫరా గొలుసును పెంచుతుంది మరియు వ్యర్థాలను తగ్గిస్తుంది.

Email id: **pasad_v@yahoo.com**
Pasadv2007@gmail.com