প্রশিক্ষণ ম্যানুয়াল

সিআইজি রিফ্রেসার ট্রেনিং
(হাঁস পালন সিআইজি)

প্রশিক্ষণ মেয়াদকাল ঃ ১ দিন

সহযোগিতায়

ন্যাশনাল এগ্রিকালচারাল টেকনোলজি প্রোগ্রাম-ফেজ II প্রজেক্ট (এনএটিপি-২)
প্রজেক্ট ইমপ্লিমেন্টেশন ইউনিট (পিআইইউ) ঃ প্রাণিসম্পদ অংগ, প্রাণিসম্পদ অধিদপ্তর, ঢাকা।
www.natpdls.gov.bd

প্রশিক্ষণ ম্যানুয়াল

সিআইজি রিফ্রেসার ট্রেনিং
(হাঁস পালন সিআইজি)

প্রশিক্ষণ মেয়াদকাল ঃ ১ দিন

উপদেষ্টা
ডা: মনজুর মোহাম্মদ শাহজাদা
পরিচালক
পিআইইউ, এনএটিপি-২, ডিএলএস

সম্পাদনায়
ডা: মোহাম্মদ সালেহউদ্দিন খান
ট্রেনিং এন্ড কমুউনিকেশন স্পেশালিস্ট
পিআইইউ, এনএটিপি-২, ডিএলএস

সহযোগিতায়

ন্যাশনাল এগ্রিকালচারাল টেকনোলজি প্রোগ্রাম-ফেজ II প্রজেক্ট (এনএটিপি-২)
প্রজেক্ট ইমপ্লিমেন্টেশন ইউনিট (পিআইইউ) ঃ প্রাণিসম্পদ অংগ, প্রাণিসম্পদ অধিদপ্তর, ঢাকা।
www.natpdls.gov.bd

সূচিপত্র

ক্রমিকনং	বিষয়	পৃষ্ঠানং
১.	প্রশিক্ষণ কোর্সের উদ্দেশ্য	১
২.	উন্নত জাতের হাঁসের জাত ও বৈশিষ্ট্য	২
৩.	হাঁস পালন পদ্ধতি	৩
৪.	হাঁসের বাসস্থানে করণীয়	৪
৫.	হাঁসের খাদ্য ব্যবস্থাপনা	৬
৬.	হাঁসের স্বাস্থ্য ব্যবস্থাপনা	৭
৭.	ব্যবসা ভিত্তিক খামার পরিচালনা (Farming as a business)	১০
৮.	প্রাণিসম্পদ ব্যবসা	১০
৯.	খামারের আয়-ব্যয় হিসাব পদ্ধতি	১১
১০.	পণ্য বিপণন বা বাজারজাতকরণ	১৫
১১.	ব্যবসা ভিত্তিক খামার পরিচালনায় বাজারজাতকরণ চ্যানেলসমূহ	১৯
১২.	ব্যবসা ভিত্তিক প্রাণিসম্পদ খামারের ঝুকি সমূহ	২২
১৩.	সিআইজি এর কার্যক্রম	২৩
১৪.	পরিবেশ ও সামাজিক নিরাপত্তা	২৪

ন্যাশনাল এগ্রিকালচারাল টেকনোলজি প্রোগ্রাম-ফেজ ওও প্রজেক্ট (এনএটিপি-২)
প্রজেক্ট ইমপ্লিমেন্টেশন ইউনিট (পিআইইউ): প্রাণিসম্পদ অংগ
প্রাণিসম্পদ অধিদপ্তর
উপজেলা ঃ ---------- জেলা ঃ ----------

প্রশিক্ষণ শিরোনাম ঃ উন্নত/আধুনিক প্রাণিসম্পদ প্রযুক্তি ব্যবস্থাপনা ও ব্যবসা ভিত্তিক খামার পরিচালনা বিষয়ে হাঁস পালন সিআইজি খামারীদের রিফ্রেসার ট্রেনিং (Refresher Training of Duck Rearing CIG Farmers on Improved/Modern Livestock Technology Management and Farming as a business).

প্রশিক্ষণের মেয়াদ ঃ ১ দিন।

প্রশিক্ষণের তারিখ ঃ -----/-----/------

প্রশিক্ষণের স্থান ঃ -----------------

অংশগ্রহণকারী ঃ (সিআইজি এর নাম) হাঁস পালন সিআইজি খামারী/কৃষক

অংশগ্রহণকারীর সংখ্যা ঃ ৩০ জন

প্রশিক্ষণ সূচী

সেশন	সময়	প্রশিক্ষণের বিষয়	দায়িত্বপ্রাপ্ত ব্যক্তির নাম ও পদবী
১ম সেশন	০৮.৩০ – ০৯.০০	প্রশিক্ষণার্থীদের নাম নিবন্ধন	প্রশিক্ষণ সংগঠক (Training Organizer)
	০৯.০০ – ০৯.৩০	প্রশিক্ষণ কোর্স উদ্বোধন	প্রশিক্ষণ সংগঠক (Training Organizer)
	০৯.৩০ – ১০.৩০	গ্রামীণ পরিবেশে উন্নত পদ্ধতিতে হাঁস পালনের গুরুত্ব, উন্নত জাতের হাঁসের পরিচিতি, হাঁসের বাচ্চা প্রাপ্তি স্থান ও হাঁস পালন পদ্ধতি	প্রশিক্ষক (Resource Speaker)
	১০.৩০ – ১১.০০	চা- বিরতি	
২য় সেশন	১১.০০ – ১২.০০	আবদ্ধ অবস্থায় খামার ব্যবস্থাপনায় হাঁস পালনে উন্নত বাসস্থান এর জন্য বিবেচ্য বিষয় এবং হাঁসের বাচ্চার ব্রুডিং ব্যবস্থাপনা	প্রশিক্ষক (Resource Speaker)
৩য় সেশন	১২.০০ – ১৩.০০	হাঁস এর খাদ্য ও স্বাস্থ্য ব্যবস্থাপনা	প্রশিক্ষক (Resource Speaker)
	১৩.০০ – ১৪.০০	নামাজ ও মধ্যাহ্ন বিরতি হাঁস এর খাদ্য ব্যবস্থাপনা	
৪র্থ সেশন	১৪.০০ – ১৫.০০	ব্যবসা ভিত্তিক খামার পরিচালনা (Farming as a business)	প্রশিক্ষক (Resource Speaker)
৫ম সেশন	১৫.০০ – ১৬.০০	সিআইজি সদস্যদের কার্যক্রম; পরিবেশ ও সামাজিক নিরাপত্তা	প্রশিক্ষক (Resource Speaker)
	১৬.০০ – ১৬.৩০	চা - বিরতি	

	১৬.৩০ – ১৭.০০	প্রশিক্ষণ মূল্যায়ন ও প্রশিক্ষণ সমাপনি অনুষ্ঠান	প্রশিক্ষণ সংগঠক (Training Organizer)

অধিবেশন পরিকল্পনা

প্রশিক্ষণ শিরোনাম ঃ উন্নত/আধুনিক প্রাণিসম্পদ প্রযুক্তি ব্যবস্থাপনা ও ব্যবসা ভিত্তিক খামার পরিচালনা বিষয়ে হাঁস পালন সিআইজি খামারীদের রিফ্রেসার ট্রেনিং (Refresher Training of Duck Rearing CIG Farmers on Improved/Modern Livestock Technology Management and Farming as a business).

প্রশিক্ষণ কোর্সের উদ্দেশ্য ঃ

- গ্রামীণ পরিবেশে হাঁস পালন ও স্বাস্থ্য ব্যবস্থাপনায় উন্নত প্রযুক্তি ব্যবহার সম্পর্কে সিআইজি সদস্যদের জ্ঞান ও দক্ষতা বৃদ্ধিকরণ।
- হাঁস খামারের উৎপাদনশীলতা বৃদ্ধিকরণ।
- ব্যবসা ভিত্তিক খামার পরিচালনা।

প্রশিক্ষণের কোর্সের প্রত্যাশা ঃ

- সিআইজি খামারীদের দক্ষতা বৃদ্ধি পাবে এবং তাঁরা নিজেরাই খামারের সমস্যা চিহ্নিত করতে পারবেন।
- প্রশিক্ষণের ফলে উন্নত প্রযুক্তি ব্যবহার সম্পর্কে সিআইজি খামারীদের দক্ষতা ব্যবধান কমবে।
- সিআইজি খামারীগণ প্রশিক্ষণ লব্ধ জ্ঞান নিজ খামারে বাস্তবায়ন করে খামারের উৎপাদনশীলতা বৃদ্ধি করবে এবং এ বিষয়ে নন-সিআইজি খামারীগণকে পরামর্শ দিতে পারবেন।

প্রশিক্ষণার্থীদের নাম নিবন্ধন ঃ

এনএটিপি-২ এর আওতায় প্রতি ইউনিয়নে ৩টি করে সিআইজি রয়েছে। নতুন উপজেলাগুলোর সিআইজিতে ৩০ জন এবং পুরাতন (এনএটিপি-১) উপজেলাগুলোর সিআইজিতে ২০ জন খামারী রয়েছে। সিআইজি প্রশিক্ষণ পরিচালনায় প্রতি কোর্সে ৩০ জন সদস্যকে একত্রে প্রশিক্ষণ প্রদানের ব্যবস্থা করতে হবে। তাই পুরাতন উপজেলার ক্ষেত্রে ২টি সিআইজি থেকে খামারীদের নিয়ে ৩০ জন পুরণ করতে হবে। প্রশিক্ষণার্থীরা সুনির্দিষ্ট ফরমে নিজেদের নাম নিবন্ধন করবেন। এ জন্য প্রশিক্ষণ শুরুর আগে প্রশিক্ষণ পরিচালনায় সার্পোট ষ্টাফ (CEAL) / প্রশিক্ষণ সংগঠক (Training Organizer) সিআইজি খামারীদের নাম নিবন্ধন এর প্রয়োজনীয় ব্যবস্থা গ্রহণ করবেন।

প্রশিক্ষণের জন্য অভীষ্ট দল ঃ ৩০ জন সিআইজি খামারী।

নাম নিবন্ধন এর লক্ষ্য ঃ

আনুষ্ঠানিকভাবে প্রশিক্ষণ কোর্স উদ্বোধন করা যাতে প্রশিক্ষক, প্রশিক্ষণার্থী ও আমন্ত্রিত অতিথিদের মাঝে পরিচিতি ঘটে এবং কোর্স সম্পর্কে ইতিবাচক মনোভাবের সৃষ্টি হয়।

প্রশিক্ষণ সহায়ক সামগ্রী ঃ

ব্যানার, নিবন্ধন ফরম, প্রশিক্ষণ সামগ্রী, ইত্যাদি।

প্রশিক্ষণ কোর্স উদ্বোধন ঃ

- প্রশিক্ষণ কোর্স উদ্বোধন অনুষ্ঠান শুরুর আগে সকল প্রশিক্ষণার্থী ও আমন্ত্রিত অতিথিবৃন্দের আসন গ্রহন।
- প্রশিক্ষণ সংগঠক/ইউএলও উদ্বোধন অনুষ্ঠান এর সভাপতির দায়িত্ব পালন করতে পারেন।
- সভাপতির অনুমোতিক্রমে যথানিয়মে প্রশিক্ষণ কোর্স উদ্বোধন অনুষ্ঠান শুরুকরণ।

কোর্স উদ্বোধন অনুষ্ঠানে প্রশিক্ষণ সংগঠক যা আলোচনা করবেন ঃ

১. প্রশিক্ষণ শুরু করার সকল আনুষ্ঠানিকতা শেষে প্রশিক্ষণ সংগঠক উপস্থিত অংশগ্রহণকারীদের নিজ নিজ পরিচয় প্রদানের জন্য আহ্বান জনাবেন। এ পর্যায়ে সিআইজি সদস্যগণ নিজের নাম ও কোন গ্রামে থেকে এসেছেন জানিয়ে পরিচিত হবেন।

২. পরিচিতি পর্ব শেষে প্রশিক্ষণ সংগঠক তাঁর স্বাগত বক্তব্য প্রদান ও শুভেচ্ছা জ্ঞাপন করবেন। তিনি বক্তব্য প্রদানের সময় সংক্ষিপ্তভাবে এনএটিপি-২ সর্ম্পকে সকলকে অবহিত করবেন।

   - বাংলাদেশ সরকার, বিশ্ব ব্যাংক, ইফাদ ও ইউএসএআইডি এর আর্থিক সহায়তায় বর্তমানে দেশের ৫৭টি জেলার ২৭০টি উপজেলায় ন্যাশনাল এগ্রিকালচারাল টে কনোলজি প্রোগ্রাম - ফেজ II প্রজেক্ট (এনএটিপি-২) এর কার্যক্রম পরিচালিত হচ্ছে।
   - এনএটিপি-২ এর মূল লক্ষ্য ও উদ্দেশ্য হচ্ছে - প্রান্তিক ও ক্ষুদ্র খামারী/কৃষকদের খামারের উৎপাদনশীলতা বৃদ্ধি ও উপাদিত পণ্যের ন্যায্য বাজারমূল্য প্রাপ্তিতে বাজারে প্রবেশাধিকারে তাঁদের সক্ষমতা বৃদ্ধিকরণ।
   - উক্ত লক্ষ্য ও উদ্দেশ্য বাস্তবায়নের নিমিত্তে প্রাণিসম্পদ, কৃষি ও মৎস্য অীধদপ্তরের যৌথ পরিচালনায় প্রকল্পের কার্যক্রম পরিচালিত হচ্ছে।
   - এ জন্য প্রতি ইউনিয়ন পরিষদের নির্মীত ভবনে দুইটি কক্ষ নিয়ে FIAC গঠন করা হচ্ছে। এ পর্যায়ে FIAC সম্পর্কে একটি সংক্ষিপ্ত ধারণা দেয়া যেতে পারে এবং সংশ্লিষ্ট ইউনিয়ন এর CEAL-কে উপস্থিত সিআইজি সদস্যগণের সঙ্গে পরিচয় করিয়ে দেয়া হবে।

উদ্বোধনী অনুষ্ঠান সমাপ্তি করণ ঃ

- উদ্বোধনী অনুষ্ঠানে প্রশিক্ষণার্থীদের মধ্যে থেকে এক জনকে এবং আমন্ত্রিত অতিথিদের মধ্য থেকে এক জনকে বক্তব্য প্রদানের জন্য আমন্ত্রণ জানানো যেতে পারে।
- সিআইজি সদস্যদেরকে অত্র প্রশিক্ষনে সক্রিয় অংশগ্রহনের আহ্বান ও প্রশিক্ষণ থেকে প্রাপ্ত জ্ঞান কাজে লাগিয়ে খামারের উৎপাদন বৃদ্ধির জন্য উদ্বুদ্ধ পূর্বক উদ্বোধনী অনুষ্ঠান সমাপ্তিকরণ।

সেশন - ১

গ্রামীণ পরিবেশে উন্নত পদ্ধতিতে হাঁস পালনের গুরুত্ব, উন্নত জাতের হাঁসের পরিচিতি, হাঁসের বাচ্চা প্রাপ্তি স্থান ও হাঁস পালন পদ্ধতি সেশনে যা আলোচনা করা হবে ঃ

হাঁস পালনের গুরুত্ব

বাংলাদেশের নদী-নালা, খালবিল, হাওড়, পুকুর, ডোবা এছাড়াও আবহাওয়া ও জলবায়ু হাঁস পালনের জন্য উপযোগী। গ্রামীণ পরিবেশে হাঁস প্রাকৃতিক খাদ্য খেয়ে থাকে। এই কারণে একজন খামারী হাঁসকে সামান্য পরিমান খাদ্য প্রদান করে সারা বছরই লাভজনকভাবে হাঁস পালন করতে পারে।

উন্নত জাতের হাঁসের জাত ও বৈশিষ্ট্য ঃ

বাংলাদেশে হাঁস উৎপাদনকারী এলাকাগুলোতে উন্নত জাতের কয়েকটি হাঁস এর সংক্ষিপ্ত পরিচিতি ও বৈশিষ্ট্য ঃ

- দেশী জাত ঃ একটি হাঁসি বছরে ৭০-৮০টি ডিম দেয় এবং উন্নত ব্যবস্থাপনায় আবদ্ধ অবস্থায় এগুলো (দেশী সাদা ও দেশী কালো) বছরে প্রায় ২০০-২০৫টি ডিম পাড়ে। প্রাপ্ত বয়স্ক হাঁসার ওজন ১.৭৫ - ২.৫০ কেজি এবং হাঁসীর ওজন ১.০ -১.৫০ কেজি।
- খাকি ক্যাম্পবেল ঃ একটি হাঁসি বছরে ২৫০-৩০০টি ডিম পাড়ে। প্রাপ্ত বয়স্ক হাঁসার ওজন ২.২৫ - ২.৫০ কেজি এবং হাঁসীর ওজন ১.২৫ -১.৫০ কেজি।

- জিংডিং ঃ একটি হাঁসি বছরে প্রায় ২৭০টি ডিম পাড়ে। প্রাপ্ত বয়স্ক হাঁসার ওজন ১.৭৫ - ২.০০ কেজি এবং হাঁসীর ওজন ১.২৫ -১.৫০ কেজি।
- ইন্ডিয়ান রানার ঃ একটি হাঁসি বৎসরে ২৫০-৩০০টি ডিম পাড়ে। প্রাপ্ত বয়স্ক হাঁসার ওজন ২.২৫ - ২.৫০ কেজি এবং হাঁসীর ওজন ১.২৫ -১.৫০ কেজি।
- পিকিং ঃ গায়ের রং সাদা, গড়ে ১৫০- ১৬০ টি ডিম দেয়, ওজন ৪ - ৪.৫ কেজি হয়ে থাকে।
- মাসকোভি ঃ মাংসের জন্য ব্যবহার করা হয়, ডিম উৎপাদন ৮০ -১০০টি, ওজন ৬ - ৭ কেজি হয়।

হাঁসের বাচ্চা প্রাপ্তির স্থান ঃ

- সরকারী পর্যায়ে কেন্দ্রীয় হাঁস প্রজনন খামার নারায়নগঞ্জ ও আঞ্চলিক হাঁস প্রজনন খামার দৌলতপুর, নওগাঁ, সোনাগাজী, গোপালগঞ্জ, সুনামগঞ্জ থেকে বর্তমানে হাঁসের বাচ্চা সংগ্রহ করা যেতে পারে। তবে অচিরেই হাঁস প্রজনন খামার সিরাজগঞ্জ, কুড়িগ্রাম, কিশোরগঞ্জ, নীলফামারি, মাগুড়া ও হবিগঞ্জ হাঁস খামার থেকেও হাঁসের বাচ্চা পাওয়া যাবে।
- অনেকে ব্যক্তি পর্যায়ে হাঁসের বাচ্চা উৎপাদন করে বিক্রি করে থাকেন।

হাঁস পালন পদ্ধতি ঃ

হাঁস বিভিন্ন পদ্ধতিতে পালন করা যেতে পারে, যেমন ঃ

১. আবদ্ধ পদ্ধতি ঃ

এই পদ্ধতিতে হাঁসকে ঘরের মধ্যে রেখে লালন পালন করা হয়। এই পদ্ধতিতে রাতে হাঁস ঘরে আবদ্ধ থাকে এবং দিনের বেলায় ঘরের সামনে চারণ (১০-১২বর্গফুট) এ ঘুরে বেড়ায়। এই পদ্ধতি ৩ প্রকার ঃ মেঝেতে লালন পালন, খাঁচায় লালন পালন এবং তারের জালের ফ্লোর।

- ফ্লোরে লালন পালন ঃ এই পদ্ধতিতে মেঝেতে লিটার (তুষ) এর উপর হাঁস পালন করা হয়।
- খাঁচায় লালন পালন ঃ এই পদ্ধতিতে খাঁচাগুলো একটির পর একটি স্তরে স্তরে রেখে হাঁস পালন করা হয়।
- তারের জালের ফ্লোর ঃ এই পদ্ধতিতে ফ্লোর থেকে উঁচু করে তারের জাল দিয়ে মাচা প্রস্তুত করে হাঁস পালন করা হয়। ফলে ফ্লোরের তুলনায় এক তৃতীয়াংশ জায়গা কম লাগে।

২. অর্ধ আবদ্ধ পদ্ধতিঃ

- এই পদ্ধতিতে হাঁসগুলো রাতে ঘরে আবদ্ধ থাকে এবং দিনের বেলায় ঘরের সামনে চারণ (১০-১২বর্গফুট) এ ঘুরে বেড়ায়।
- খাদ্য ঘরের ভিতরে অথবা চারণে দেয়া যেতে পারে। তবে সুবিধাজনক হারে চারণে দেয়া ভাল।
- ঘরের সাথে একটি পানির চৌবাচ্চা দেয়া যেতে পারে যার প্রস্থ ২০ ইঞ্চি এবং গভীরতা ৬-৮ ইঞ্চি হয় যাতে হাঁসগুলো সহজে পানি খেতে এবং ভাসতে পারে।

৩. মুক্ত রেঞ্জ পদ্ধতি ঃ

- এই পদ্ধতিতে হাঁসকে কেবলমাত্র রাতের বেলায় ঘরে আটকিয়ে রাখা হয় এবং দিনের বেলায় হাঁস বিভিন্ন জায়গায় যেমন-নদী নালা, খালবিল, হাওড়, পুকুর, ডোবায় বেড়িয়ে খায়।
- পূর্ণ বয়স্ক হাঁসের জন্য ৩ বর্গফুট জায়গা দরকার এবং বাড়ন্ত হাঁসের জন্য ২ বর্গফুট জায়গা দরকার।

৪. হার্ডিং পদ্ধতি ঃ

- এই পদ্ধতিতে হাঁসগুলোকে কোন প্রকার ঘরে রাখা হয়না। যে সমস্ত জায়গায় খাবার আছে সেই সকল এলাকায় হাঁসগুলোকে নিয়ে যাওয়া হয়। সারাদিন খাদ্যগ্রহণ করে রাতের বেলা হাঁসগুলোকে কোন একটি উঁচু জায়গায় আটকিয়ে রাখা হয়। এভাবে হাঁসগুলোকে একটি নির্দিষ্ট জায়গার কিছুদিন খাওয়ানোর পর অন্য জায়গায় নিয়ে যাওয়া হয়।

৫. ল্যানটিং পদ্ধতিঃ

এই পদ্ধতিতে বড় বড় বিল, হাওড়, জলাশয় এবং আশে পাশে ঘর তৈরী করে হাঁস পালন করা হয়, যাতে হাঁসগুলো রাতের বেলায় থাকে। প্রতিটি ফ্লকে ১০০-২০০টি হাঁস থাকে।

হাঁসের বাসস্থান ও ঘরের ব্যবস্থাপনা:

- হাঁস খুব বেশী গরম ও খুব বেশী ঠান্ডা সহ্য করতে পারে না । হাঁসের ঘর নির্মাণ করতে গিয়ে বেশী খরচ না করে সীমিত খরচের মধ্যেই সীমাবদ্ধ থাকা উচিৎ। আবার বাসস্থান নির্মাণ করতে গিয়ে এমন নড়বরে ঘর রাখা উচিৎ নয় যাতে শিয়াল, বন বিড়াল, নেউল, চিকা, ইদুর ইত্যাদি হাঁস ও হাঁসের বাচ্চার ঘরে প্রবেশ করে ক্ষতি করতে পারে।

স্থান নির্বাচনঃ

- খোলামেলা উঁচু ও রৌদ্র থাকে এমন জায়গা নির্বাচন করা উচিত,
- ড্রেন কাটার সুবিধা আছে এবং ঘাস জন্মাতে পারে এমন স্থান নির্ধারণ করা উচিত,
- ঘরের আশে পাশে গাছ বা জঙ্গল থাকা এবং মুরগীর খামারের পাশে থাকা ঠিক নয়,
- হাঁসের সংখ্যা এবং কি ধরণের ঘরে হাঁস পালন করা হবে তা বিবেচনা করে ঘর তৈরী করতে হবে।

ঘরের নমুনা ঃ

- অল্প হাঁসের জন্য ছোট ঘর এবং বেশী হাঁসের জন্য বড় স্থায়ী ঘর তৈরী করাই ভাল ।
- লম্বা, সরু এবং চারকোণা ঘর তৈরী করা উচিত।
- গ্রামীন পরিবেশ এবং প্রাকৃতিক দুযোর্গ ও পারিপাশিক অবস্থার বিষয় চিন্তা ভাবনা করে ঘরের চালা নির্বাচন করতে হবে।

মেঝে এবং মেঝের পরিমাপ ঃ

- মেঝে অবশ্যই স্যাঁতসেঁতে মুক্ত হবে এবং কোন প্রকার গর্ত থাকবে না।
- ১-২ সপ্তাহ বয়সের বাচ্চার জন্য ১/২ বর্গফটু, ৩-৪ সপ্তাহ বয়সের বাচ্চার জন্য ১ বর্গফুট এবং ৫-৭ সপ্তাহ ও এর উপরের বয়সের হাঁসের জন্য ২ বর্গফুট জায়গার দরকার।

খাবার ও পানির পাত্র ঃ

- ঘরে পানির জন্য ওয়াটার চ্যানেল তৈরী করতে হবে যার প্রস্থ ২০ ইঞ্চি এবং গভীরতা ৮-৯ ইঞ্চি।

সেশন - ২

আবদ্ধ অবস্থায় হাঁস পালনে উন্নত বাসস্থান এবং হাঁসের বাচ্চার ব্রুডিং ব্যবস্থাপনা সেশনে যা আলোচনা করা হবে ঃ

হাঁসের বাসস্থানে করণীয় -

তাপমাত্রা ঃ

- হাঁসের জন্য খুব বেশী বা কম তাপ ক্ষতিকর,

- ঘরের তাপমাত্রা ৫৫ ডিগ্রী ফাঃ ৭৫ ডিগ্রী ফাঃ পর্যন্ত রাখাই সর্বোত্তম।

আদ্রতা ঃ

- হাঁসের ঘরের আদ্রতা ৭০% থাকাই বাঞ্ছনীয়,
- অনুকূল পরিবেশ এবং আবহাওয়ায় লোম গজানো, শারীরিক বৃদ্ধি এবং ডিম উৎপাদন ভাল হয়। ঘরের আদ্রতা ৭০% এর বেশী হলে ককসিডিয়া ও কৃমি হয়।

আলো ঃ

- হাঁসের ঘরে প্রথম ৬ সপ্তাহ পর্যন্ত রাতে আলোর ব্যবস্থা রাখলে হাঁসের বাচ্চা খাদ্য বেশী খাবে এবং দৈহিক ওজন বৃদ্ধি পাবে,
- ডিম পাড়া হাঁসের জন্য ১৪-১৬ ঘন্টা আলো থাকা দরকার। এই অতিরিক্ত আলোর জন্য বাল্বের মাধ্যমে কৃত্রিম আলোর ব্যবস্থা করতে হবে।

বাতাস চলাচল ব্যবস্থা (ভেন্টিলেশন)ঃ

- হাঁসের ঘর শুষ্ক রাখার জন্য বাতাস চলাচল ব্যবস্থা খুবই জরুরী।
- ঘরের দেয়ালের শতকরা ৪০ ভাগ লম্বালম্বি তারের জালের বা বাঁশের সাহায্যে ছিদ্রওয়ালা বেড়ার ব্যবস্থা থাকতে হবে।

হাঁসের বাচ্চার ব্রুডিং ব্যবস্থাপনা ঃ

- ব্রুডিং হচ্ছে বাচ্চাকে তাপানো। ব্রুডার হচ্ছে যেখানে বাচ্চাকে রেখে তাপানো হয়।
- ব্রুডিংকালে হাঁসের বাচ্চার মৃত্যুহার খুব বেশী হয়ে থাকে। তাই এ সময় বাচ্চার যত্নে প্রয়োজনীয় কৃত্রিম তাপ, আলো ও বায়ু চলাচল এর সুব্যবস্থা নিশ্চিত করতে হবে।
- বাচ্চা ব্রুডিং ঘরে নেয়ার ১২-১৪ ঘন্টা পূর্ব থেকেই ঘর গরম (২৮ - ৩১ সেঃ) করে রাখতে হয়। তা না হলে প্রথম কয়েকদিনের ঠান্ডা এবং কম তাপমাত্রার কারণে বাচ্চাগুলো নিউমোনিয়া, ডায়রিয়া ইত্যাদি রোগে আক্রান্ত হবে এবং নাভী শুকাতে দেরী হবে। অন্যদিকে তাপমাত্রার ব্যবস্থা যথাযথভাবে অনুসরণ করা হলে বাচ্চার মৃত্যুর হার ২০ শতাংশ থেকে নেমে ৩-৪ শতাংশ চলে আসবে।
- ব্রুডারের নিচে পর্যপ্ত তাপের জন্য প্রথম সপ্তাহে ব্রুডার থেকে ৪-৫ ফুট উঁচুতে এবং ২য় সপ্তাহ থেকে ৭-৮ ফুট উঁচুতে ১০০ ওয়াটের ৪টি বাল্ব ঝুলিয়ে আলো দেয়া প্রয়োজন,
- শীতকালে সাধারণতঃ ৩-৪ সপ্তাহ এবং গরম কালে ২-৩ সপ্তাহ ব্রুডিং করতে হবে। ইলেকট্রিক বাল্ব, গ্যাস চুলা, কেরোসিনের চুলা ও বি,এল,আর,আই উদ্ভাবিত ব্রুডার দিয়ে ব্রুডিং করা যায়।
- চিক গার্ড হচ্ছে বাচ্চাকে তাপানোর জন্য ব্রুডার বক্সের চারিদিকে ঘেরাও করে দেয়া, যাতে বাচ্চা নির্দিষ্ট বেষ্টনীর বাইরে না যেতে পারে। চিক গার্ডের ভিতরে বাচ্চা ছাড়ার আগেই পানির পাত্র সরবরাহ করতে হবে,
- হাঁসের বাচ্চা ব্রুডিংকালে প্রয়োজনীয় কৃত্রিম তাপ, আলো ও বায়ু চলাচল ব্যবস্থা ঃ

বয়স (সপ্তাহ)	তাপমাত্রা (ফা)	আলো প্রদান (ঘন্টা/দিন)	বায়ু চলাচল
২	৯০	১৮	ঘরে বায়ু চলাচলের ব্যবস্থা থাকলে ক্ষতিকর গ্যাস বেরিয়ে যাবে। আর্দ্রতা ঠিক থাকবে ও বাচ্চা সুস্থ্য থাকবে।
৩	৮৫	১৪	
৪	৮০	১২	
৫	৭৫	১২	
৬	৭০	১২	

হাঁসের বাচ্চা পানিতে ছাড়ার সময় ঃ

সাধারণতঃ চার সপ্তাহ পর্যন্ত হাঁসের বাচ্চা পানিতে ছাড়া উচিৎ নয়। ৪ সপ্তাহ পর্যন্ত ঘরে প্রতিপালন করে তারপর পানিতে ছাড়ার অভ্যাস করতে হবে। পানিতে ছাড়ার সময় হলে ১ম দিনই সারা দিন পানিতে রাখা ঠিক নয়, ধীরে ধীরে পানিতে চরার অভ্যাস করতে হবে। গরমকালে দু'সপ্তাহ পরেই পানিতে ছাড়া যেতে পারে।

সেশন - ৩

হাঁসের খাদ্য ও স্বাস্থ্য ব্যবস্থাপনা ঃ

হাঁসের খাদ্য ব্যবস্থাপনা -

- গ্রামাঞ্চলে হাঁস অর্ধ আবদ্ধ পদ্ধতিতে পালন করা হয়। পুকুর খাল-বিল, নদী ইত্যাদিতে হাঁস চড়ে বেড়ায় এবং এখান থেকেই খাদ্য সংগ্রহ করে।
- অনেক খামারীগণ হাঁসকে শুধু ধানের কুঁড়া, চাল, গম এসব খেতে দেয়।
- সাধারণত বর্ষা মৌসুমে সম্পুরক খাদ্য হিসেবে বাচ্চা প্রতি ৫০ গ্রাম এবং বয়স্ক গুলোকে ৬০ গ্রাম হারে সুষম খাদ্য দিতে হবে।
- শুষ্ক মৌসুমে প্রাকৃতিক খাদ্যের পর্যাপ্ততা কমে যাবার কারণে ঐ সময় খাবার পরিমাণ (৭০-৮০ গ্রাম) বাড়িয়ে দিতে হয়। খাদ্য ব্যবস্থাপনায় এ ধরণের পরিবর্তন আনলে হাঁসের ডিম উৎপাদন বেড়ে যায়।

খাদ্য উপকরণে যে পুষ্টি উপাদান অধিক পরিমানে থাকে তাকে সে জাতীয় খাদ্য বলে। যেমন-

- শর্করা জাতীয় খাদ্য (ভুট্টা, গম, কাওন, চাউলের কুঁড়া, গমের ভুষি, ইত্যাদি)।
- আমিষ জাতীয় খাদ্য (সয়াবিন মিল, তিলখৈল, শুটকিমাছ, মিটমিল, ইত্যাদি)।
- চর্বি জাতীয় খাদ্য (এনিমেল ফ্যাট , হাঁস-মুরগরি তৈল, ভেজিটেবল অয়েল, সার্কলিভার ওয়েল, ইত্যাদি)।
- ভিটমিন জাতীয় খাদ্য (শাকসব্জি ও কৃত্রিম ভিটামিন)
- খনিজ জাতীয় খাদ্য (ঝিনুক , ক্যালশিয়াম ফসফেট, রকসল্ট, লবন, ইত্যাদি)।
- পানি ঃ দেহ কোষে শতকরা ৬০- ৭০ ভাগ পানি থাকে। তাই কোন প্রাণি খাদ্য না খেয়েও কিছু দিন বাঁচতে পারে, কিন্তু পানি ছাড়া সামান্য কিছু দিনের বেশী বাঁচে না।
    - ➢ সাধারণত দেহ থেকে পানির ক্ষয় হয় মলমূত্র ও শ্বাস প্রশ্বাসের মাধ্যমে ।
    - ➢ অপরদিকে পানি আহরিত হয় পানি পান করে, রসালো খাদ্য গ্রহণ করে এবং দেহের ভিতর বিভিন্ন পুষ্টি উপদানের অক্সিডিশন প্রক্রিয়ার মাধ্যমে।
    - ➢ দেহের বেশির ভাগ অংশ পানি দ্বারা গঠিত।
    - ➢ ডিমের বেশির ভাগ অংশ পানি দ্বারা গঠিত।
    - ➢ হাঁস-মুরগির দেহে পানির কাজ ঃ
        - খাদ্যতন্ত্রের মধ্যে খাদ্য বস্তু নরম ও পরিপাকে সাহায্য করে।
        - খাদ্যতন্ত্রের মধ্যে পুষ্টি উপাদান তরল করে দেহের প্রত্যন্ত অঞ্চলে পরিবহণ করে।
        - দেহের তাপ নিয়ন্ত্রণ করে ও দেহকে সতেজ রাখে।
        - দেহের ভিত্তিতে দুষিত পদার্থ অপসারণ করে।
        - দেহের গ্রন্থি হতে নিঃসৃত রস, হরমোন, এনজাইম এবং রক্ত গঠনে ভূমিকা রাখে।

শর্করা জাতয়ি খাদ্য আবার ২ প্রকার

- দানাদার ঃ সকল প্রকার দানাদার খাদ্যশস্য যেমন, ভুট্টা গম , যব, কাওন, চাউল, ইত্যাদি।
- আঁশ ঃ সকল প্রকার দানাদার খাদ্যের উপজাত যেমন চাউলের কুঁড়া, গমের ভূষি, ভুট্টার গুটেন, কাসাভা, ইত্যাাঁদি।
- হাঁস-মুরগির খাদ্যের বেশীর ভাগ শর্করা পুষ্টি উপাদান যেমন দানাদার শতকরা ৪০ হতে ৬০ ভাগ এবং উপজাত অংশ শতকরা ১০ হতে ৩০ ভাগ ব্যবহার করা হয়।

আমিষ জাতীয় খাদ্য আবার ২ (দুই) প্রকার

- প্রানিজ আমিষ ঃ যে সমস্ত আমিষের উৎস প্রানী থেকে হয় তাকে প্রানীজ আমিষ বলে। যেমন, শুটকি মাছ , শুটকি মাংস মিট ও বোনমিল, ফিদার মিল, লিভার মিল, প্রোটিন কনসেনট্রেট, ইত্যাদি।
- উদ্ভিদ আমিষ ঃ যে সমস্ত আমিষের উৎস উদ্ভিদ থেকে হয় তাকে উদ্ভিদ জাতীয় আমিষ বলে। যেমন, সায়াবিন মিল, তিলখৈল , তৈল বীজের খৈল, তুলা বীজের খৈল, সবুজ শাকসব্জি, ইত্যাদি।
- বয়সভিত্তিক হাঁসের সুষম খাদ্যে বিভিন্ন দানাদার খাদ্য উপাদান ও উক্ত উপাদানের মিশ্রনের পরিমান নিম্নরুপ ঃ

বিভিন্ন বয়সের হাঁসের খাদ্য উপদান ও মিশ্রণের পরিমান

খাদ্য উপাদান (%)	হাঁসের বাচ্চা ০-৬ সপ্তাহ	বাড়ন্ত হাঁস ৭-১৯ সপ্তাহ	ডিম পাড়া হাঁস ২০ সপ্তাহ তদুর্দ্ধ
গম ভাঙ্গা	৩৬.০০	৩৮.০০	৩৬.০০
ভুট্টা ভাঙ্গা	১৮.০০	১৮.০০	১৬.০০
চালের কুঁড়া	১৮.০০	১৭.০০	১৭.০০
সয়াবিন মিল	২২.০০	২৩.০০	২৩.০০
প্রোটিন কনসেনট্রেট	২.০০	২.০০	২.০০
ঝিনুক চূর্ণ	২.০০	২.০০	৩.৫০
ডিসিপি	১.২৫	১.২৫	০.৭৫
ভিটামিন খনিজ মিশ্রিত	০.২৫	০.২৫	০.২৫
লাইসিন	০.১০	০.১০	০.১০
মিথিওনিন	০.১০	০.১০	০.১০
লবন	০.৩০	০.৩০	০.৩০
মোট	১০০.০০	১০০.০০	১০০.০০

হাঁসের স্বাস্থ্য ব্যবস্থাপনা -

হাঁসের দু'টি মারাত্মক রোগ হলো ডাক প্লেগ ও ডাক কলেরা রোগ। এ দু'টি রোগের লক্ষণ ও প্রতিকার সর্ম্পকে আলিাচনা করতে হবে।

হাঁসের নিম্নে বর্ণিত রোগের লক্ষণ ও প্রতিকার সর্ম্পকে সংক্ষিপ্ত আলোচনা -

❖ ডাক প্লেগ

❖ ফাউল কলেরা

ডাক প্লেগ ঃ

- হাঁসের ডাক প্লেগ জীবানু এক প্রকার ভাইরাস। এ রোগ অত্যন্ত ছোঁয়াচে। তাই খামারে এ রোগের প্রদুর্ভাব ঘটলে দ্রুত সকল হাঁসে ডাক প্লেগ রোগ ছগিয়ে পড়ে। তাই হাঁস চাষ করতে হলে সকল হাঁসকে অবশ্যই নিয়মিতভাবে এ রোগের টিকা দিতে হবে। ডাক প্লেগ রোগে আক্রান্ত হাঁসের লক্ষন ঃ
    - ➢ আক্রান্ত হাঁস দাঁড়াতে পারে না, খুঁড়িয়ে হাঁটে এবং সাঁতার কাটতে চায়না।
    - ➢ বয়স্ক হাঁস বেশী মারা যায়।
    - ➢ রোগ বাড়ার সঙ্গে সঙ্গে হাঁসের পিপাসা বেড়ে যায়।
    - ➢ হাঁস পাখা মাটিতে ঝুলিয়ে বসে থাকে।
    - ➢ হলুদ রংএর পাতলা পায়খানা হয়।
    - ➢ কখনও কখনও পায়খানার সাথে রং দেখা দেয়।
    - ➢ নাক দিয়ে পানি ঝরে।

ফাউল কলেরা বা হাঁসের কলেরা ঃ

- হাঁসের কলেরা জীবানু এক প্রকার ব্যাকটেরিয়া। এই জীবানু হাঁসের দেহে প্রবেশ করে রক্তের সাথে মিশে এক প্রকার বিষক্রিয়ার সৃষ্টি করে এবং রক্ত চলাচলের সাথে মিশে সারা শরীরে ছড়িয়ে পড়ে। আক্রান্ত হাঁসের মল দ্বারা এ রোগ খাদ্য ও পানিকে দূষিত করে এবং খামারে ছড়িয়ে পড়ে। বাজার থেকে রোগাক্রান্ত হাঁস কিনে আনলেও এ রোগ খামারে ছড়াতে পারে। সকল বয়সের হাঁস এ রোগে আক্রান্ত হতে পারে। কলেরা রোগে আক্রান্ত হাঁসের লক্ষণ ঃ
    - ➢ এ রোগে আক্রান্ত হাঁস খেতে চায়না।
    - ➢ পালকগুলো খসখসে হয়ে যায়, চেহারায় অবসন্নতা আসে ও রক্তশূন্য মনে হয়ে ।
    - ➢ হাঁসের পিপাসা বেড়ে যায়।
    - ➢ পায়খানার রং সবুজ এবং সাদা ও ফেনাযুক্ত মনে হয়।
    - ➢ চলাফেরা করার ক্ষমতা হারিয়ে ফেলে।
    - ➢ এক জায়গায় দাড়িয়ে ঝিমাতে থাকে এবং অল্প সময়ের মধ্যে মারা যায়।

হাঁসের উপরোক্ত দু'টি রোগ ছাড়াও হাঁসের খাদ্যে বিষক্রিয়াজনিত কারণ যেমন, আফ্লাটক্সিন ও বটুলিজম এর বিষক্রিয়ায় হাঁসের মুত্যু ঘটতে দেখা যায়। তাই এ বিষয়েও আলোচনা করা যেতে পারে। আফলাটক্সিন থেকে রক্ষা করার জন্য খাদ্য তৈরী করার সময় বিশেষ করে ভুট্টাদানা খুব ভালভাবে দেখে নিতে হবে যেন ভুট্টাদানার মুখে কাল দাগ অর্থাৎ ছত্রাক না থাকে। খাদ্য উপাদানে এ ধরণের ভূট্টাদানা বাদ দিয়ে খাদ্য তৈরী করলে অন্ততঃ আফলাটক্সিন সমস্যা দূর করা যেতে পারে।

হাঁসের রোগ প্রতিকার

হাঁসের রোগ প্রতিরোধে প্রথমে আমাদেরকে রোগ বিস্তারের কারণ জানতে হবে। তা হলে হাঁসের রোগ প্রতিকার করা সহজ হবে।

রোগের বিস্তারের কারণসমূহ ঃ

- হাঁসের সুষম খাদ্যের অভাব।
- সীমাবদ্ধ স্থানে নির্ধারিত সংখ্যার চেয়ে অতিরিক্ত হাঁসের অবস্থান।
- অস্বাস্থ্যকর বাসস্থান বা পরিবেশে হাঁস পালন।

- খামারে রোগ সৃষ্টিকারী অনুজীবাণু, জীবাণু, পরজীবী, ছত্রাক, ইত্যাদির আবির্ভাব।
- খামারীদের হাঁসের রোগজীবাণু বিষয়ে অসতর্কতা, অজ্ঞতা ও অনভিজ্ঞতা।
- হাঁসকে দুষিত ও ভেজা খাদ্য সরবরাহ করা।

হাঁসের স্বাস্থ্য ব্যবস্থাপনায় করণীয় ঃ

- প্রতিদিন সকালে ও সন্ধ্যায় হাঁসের আচরণ পরীক্ষা করতে হবে।
- খাদ্য খাওয়া ও পানি পান করার পরিমানের উপর হাঁসের স্বাস্থ্যের অবস্থা নির্ভর করে।
- ঘরে হাঁসের মৃত্যু হলে মৃত্যুর কারণ অনুসন্ধানসহ দ্রুত মৃত হাঁসের সৎকারের ব্যবস্থা করতে হবে।
- খাদ্যে বিষক্রিয়াজনিত রোগ যেমন আফলাটক্সিন ও বটুলিজম এর কারণে হাঁসের মৃত্যু ঘটতে দেখা যায়। এ বিষয়েও সংক্ষিপ্ত আলোচনা করা যেতে পারে।
- খাদ্য তৈরীর সময় বিশেষ করে ভূট্টাবীজ খুব ভালোভাবে দেখে নিয়ে অন্যান্য খাদ্য উপাদানসহ খাদ্য তৈরী করলে এ সমস্যা এড়ানো সম্ভব।
- স্থানীয় ভেটেরিনারি ডাক্তারের পরামর্শে খাদ্য বা পানির সাথে ঔষধ সেবনের ব্যবস্থা করতে হবে।
- খামারের জৈব নিরাপত্তা যথাযথভাবে পালন করতে হবে।

হাঁসের রোগ প্রতিরোধে করণীয় ঃ

- খামারে হাঁসের চিকিৎসার চেয়ে রোগ প্রতিরোধ ব্যবস্থা করা উত্তম।
- মনে রাখতে হবে অসুস্থ হাঁস একবার সংক্রামক রোগে অসুস্থ হলে চিকিৎসায় সেই হাঁস আর পূর্বের মত উৎপাদনশীল থাকে না।
- তাই হাঁসের রোগ প্রতিকার এর জন্য টিকা প্রদান কর্মসূচী হচ্ছে একমাত্র উত্তম উপায়।
- তবে হাঁসের ফাউল কলেরা রোগ প্রতিকারে স্বাস্থ্যকর বাসস্থান ও স্বাস্থ্য বিষয়ে সচেতন হলে এ রোগের জন্য টিকা প্রদানের প্রয়োজন হয় না। সাধারণত হাঁসকে কেবল ডাক প্ল্যাগ টিকা দিলে চলে।
- গবাদি প্রাণির চিকিৎসা সেবা গ্রহনের জন্য যথাসময়ে ইউনিয়ন পরিষদে অবস্থিত FIAC এ গিয়ে সিল (CEAL) এর সহায়তা অথরা উপজেলা ভেটেরিনারি হাসপাতালে গিয়ে Veterinary Doctor এর পরামর্শ নেয়ার জন্য খামারীদের উদ্বুদ্ধকরণ।
- টীকাদান কর্মসূচী নিয়মিত অনুসরণ করলে সম্পূর্ণরূপে হাঁসের উক্ত রোগের ঝুঁকি থেকে মুক্তি পাওয়া যায়। এসব রোগের টিকাদান পরিকল্পনা ও প্রদানের নিয়মাবলী নিম্নে প্রদান করা হলো ঃ

হাঁসের রোগ প্রতিরোধক টীকাদান কর্মসূচী ঃ

রোগের নাম	প্রয়োগের বয়স	প্রয়োগ পদ্ধতি
ডাক প্লেগ	প্রথম মাত্রা ২১-২৮ দিন বয়সে। দ্বিতীয় মাত্রা (বুস্টার ডোজ (প্রথম মাত্রার ১৫ দিন পর অর্থাৎ ৩৬-৪৩ দিন বয়সে পরবর্তী ৪-৫ মাস পর একবার	বুকের মাংসে / প্রয়োগ বিধিমতে
ডাক কলেরা	প্রথম মাত্রা ৪৫-৬০ দিন বয়সে ২য় মাত্রা (বুস্টার ডোজ) ১ম মাত্রার ১৫ দিন পর অর্থাৎ পরবর্তী ৬০-৭৫ দিন বয়সে পরবর্তী প্রতি ৪-৫ মাস পরপর একবার।	ডানার তলদেশে পালক ও শিরাহীন স্থানে চামড়ার নীচে/ প্রয়োগ বিধিমতে।

সেশন - ৪

ব্যবসা ভিত্তিক খামার পরিচালনা (Farming as a business) ঃ

CIG খামারীগণ NATP-2 থেকে উন্নত প্রযুক্তি গ্রহণ করে প্রথমত উক্ত প্রযুক্তি নিজ খামারে প্রয়োগের মাধ্যমে খামারের বর্তমান উৎপাদন বৃদ্ধি করবেন। পরবর্তী পর্যায়ে খামারের উৎপাদন বৃদ্ধি পেলে উক্ত CIG খামারী বাণিজ্যিকভাবে উৎপাদনের লক্ষ্যে উন্নত প্রজাতির প্রাণী লালন-পালন করে কিভাবে করে ব্যবসা ভিত্তিক খামার পরিচালনা করা যায় তার উদ্যোগ গ্রহণ করবেন। পরবর্তীতে তিনি ব্যবসার কৌশল বুঝতে পারলে পর্যায়ক্রমে নিজেকে কৃষিজভিত্তিক ক্ষুদ্র ব্যবসায়ি হিসাবে প্রতিষ্ঠিত করবেন। ব্যবসা ভিত্তিক খামার পরিচালনার বিষয়ে নিম্নে কিছু ধারণা দেয়া হলো।

প্রাণিসম্পদ ব্যবসা ঃ

ব্যবসা হচ্ছে এমন একটি অর্থনৈতিক পন্থা যেখানে পণ্য (Product) বা পরিসেবা (Service) একে অপরের মধ্যে বিনিময় করা হয়। ব্যবসায় মুনাফা অর্জনের জন্য কিছু বিনিয়োগের প্রয়োজন হয়। অন্যদিকে উৎপাদিত পণ্য

বাজারজাত করার জন্য পর্যাপ্ত গ্রাহক/ভোক্তার প্রয়োজন হয়। প্রাণিসম্পদ ব্যবসা হচ্ছে প্রাণিসম্পদ খামার পরিচালনা, প্রাণিসম্পদ পণ্য উৎপাদন এবং উৎপাদিত পণ্যের প্রক্রিয়াজাতকরণ ও বাজারজাতকরণ। ব্যবসা শুরু করার আগে খামারিদেরকে কিছু যোগ্যতা অর্জন করতে হয়। এ যোগ্যতা অর্জনের জন্য নিম্নে বর্ণিত কিছু কার্যক্রম গ্রহন করা যেতে পারে।

- একজন খামারি যে ব্যবসা করতে ইচ্ছাপোষন করেন তাঁকে সে ব্যবসার সংগে সম্পৃক্ত কোন একজন অভিজ্ঞ ব্যবসায়ির সংগে কিছু দিনের জন্য কাজ করতে হবে।
- উক্ত ব্যবসায়ির সংগে কাজ করার ফাঁকে ফাঁকে তাঁকে কৌশলে সংশ্লিষ্ট খামারের উৎপাদন, উৎপাদিত পণ্য প্রক্রিয়াজাতকরণ, বাজারজাতকরণ, পণ্য অবিক্রিত থাকলে ক্ষতি বা করণীয় ইত্যাদি বিষয়ে যা যা জানা প্রয়োজন তা আলাপের মাধ্যমে জেনে নিতে হবে।
- একজন অভিজ্ঞ ব্যবসায়ির সংগে কাজ করার সময়ে তাঁকে ব্যবসা সংক্রান্ত প্রয়োজনীয় বিষয়গুলো প্রশ্ন করে জেনে নিতে ভয় পেলে চলবে না। কেননা ভবিষ্যতে তাঁরও এ ধরণের ব্যবসায় সম্পৃক্ত হওয়ার লক্ষ্য রয়েছে। সে সময়ে উক্ত ব্যবসার কাজে কোন প্রকার সমস্যার উদ্ভব হলে তাকেই দ্রুত উহার সমস্যা নিরসনে যথাযথ ব্যবস্থা নিতে হবে।

উক্ত যোগ্যতা অর্জন করার পর ব্যবসা শুরু করার আগে নিম্নে বর্ণিত বিষয়গুলো ভালভাবে জেনে নেয়া প্রয়োজন -

- যে ব্যবসা করবেন সে ব্যবসায় কোন কোন পণ্য গ্রাহক/ভোক্তা পছন্দ করেন বা ক্রয় করেন বা চাহিদা রয়েছে এমন পণ্যগুলো কি কি জানতে হবে।
- উক্ত ব্যবসায় কোন কোন পণ্য গ্রাহক/ভোক্তা পছন্দ করেন না বা ক্রয় করেন না বা চাহিদা কম থাকে এমন পণ্যগুলো কি কি জানতে হবে।
- গ্রাহক/ভোক্তার নিকট পণ্য বিক্রয়ে প্রযুক্তিগত বিষয়গুলো জানা প্রয়োজন।
- কোন কোন পণ্য প্যাকেটজাত করলে গ্রাহক/ভোক্তা ক্রয় করতে বেশী আগ্রহী হন এবং উক্ত পণ্য প্যাকেটজাত করার নিয়ম কি জেনে নিতে হবে।

এক সময় বাংলাদেশের খামারীগণ মূলত নিজ পরিবারের খাদ্য সংগ্রহে পারিবারিক কৃষিজ কাজ করতেন। বর্তমানে খামারীগণ কৃষিজ কাজকে বাণিজ্যিক উৎপাদনের লক্ষ্যে ব্যবসা ভিত্তিক খামার হিসেবে পরিচালনা করে আসছেন।

আর বাণিজ্যিক কর্মকান্ডে ব্যবসায় আয়-ব্যয় বা লাভ ক্ষতির বিষয়টি মূখ্য নিয়ামক হিসেবে কাজ করে। এ জন্য আয়-ব্যয় বা লাভ ক্ষতি হিসাব করা বা নিরুপন করার নিমিত্ত কৃষিজ ভিত্তিক কর্মকান্ডের প্রয়োজনীয় তথ্যাদি যথাযথভাবে লিপিবদ্ধ ও সংরক্ষণ করা অপরিহার্য। তাই ব্যবসা পরিচালনায় খামারে প্রাণির সংখ্যা, দেশি ও উন্নত জাত, খাদ্য, শ্রম, উৎপাদন, মেশিনারী ও যন্ত্রপাতি, বাজারজাত করা ইত্যাদির রেকর্ড সংরক্ষণ করতে হয়। খামারে প্রাণীর রোগ বালাই আক্রমণ, চিকিৎসা, জন্ম-মৃত্যু, ভ্যাকসিনেশন, কৃমিনাশক সেবা ইত্যাদির তথ্য সংরক্ষণ করাও অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

ব্যবসা ভিত্তিক খামার পরিচালনা করতে হলে প্রতিটি খামারের আয়-ব্যয় হিসাব করার জন্য একটি ইনভেন্টরি (তালিকা) সংরক্ষণ করা প্রয়োজন। সাধারণত বৎসরের প্রথম দিনে বা কোন নির্দিষ্ট তারিখে খামারের সকল প্রকার দব্যাদি ও মালামালের তালিকা প্রস্তুত করাই হলো খামার ইনভেন্টরি। উক্ত ইনভেন্টরিতে প্রতিটি দ্রব্য ও মালামালের আর্থিক মূল্য ও খামারের দায় দেনা তালিকায় অন্তর্ভূক্ত থাকবে। বৎসর শেষে অনুরুপভাবে খামারের সকল দ্রব্যাদি ও মালামালের তালিকাসহ ইনভেন্টরি তৈরি করতে হবে যাতে পরবর্তী বৎসরের প্রথম তারিখের ইনভেন্টরি হিসেবে উক্ত তথ্য ব্যবহার করা যায়। খামারের জমির মূল্য বর্তমান বাজার দর অনুযায়ী হিসাব করতে হবে। ঘর ও অন্যান্য যন্ত্রপাতি এবং আসবাবপত্র এর ক্রয়মূল্য হতে অবচয় (Depriciation) বাদ দিয়ে বর্তমান মূল্য হিসাব করতে হবে। পশু-পাখির মূল্য বর্তমান বাজার দর অনুযায়ী হিসাব করতে হবে। খাদ্যসহ অন্যান্য দৈনন্দিন ব্যবহার্য দ্রব্যাদির আর্থিক মূল্য বর্তমান বাজার দর অনুযায়ী হিসাব করতে হবে।

CIG খামারীগণ প্রথমত প্রযুক্তি ব্যবহার করে কিভাবে খামারের উৎপাদন বৃদ্ধি করা যায় তা আয়ত্তে এনে ব্যবসা ভিত্তিক খামার পরিচালনার বিষয়টি মাথায় নিয়ে বাণিজ্যিকভাবে উৎপাদনে যাবেন। ব্যবসা ভিত্তিক খামার পরিচালনায় লাভ/ক্ষতির হিসাব কিভাবে করতে হবে তা বুঝার সুবিধার্থে নমুনা হিসাবে নিম্নে বিভিন্ন প্যাকেজভিত্তিক ৫টি টেবিলে হিসাব উপস্থাপন করা হলো ঃ

খামারের আয়-ব্যয় হিসাব পদ্ধতি ঃ

আয়-ব্যয়ের হিসাবের মাধ্যমে ১টি খামার লাভজনক কিনা তা জানা যায়। আয়-ব্যয় সাধারণত ১টি ইউনিটের বা ১টি খামারের নির্দিষ্ট সময়ের হিসাব করা হয়। আয়-ব্যয়ের হিসাব সাধারণত টাকায় প্রকাশ করা হয়।

খামারের আয়-ব্যয় হিসাবের উপাদানসমূহ ঃ

ক) উৎপাদন ব্যয় ঃ

উৎপাদন প্রক্রিয়ায় ব্যবহৃত নিজস্ব বা ভাড়াকৃত মালামাল বা দ্রব্যাদির আর্থিক মূল্য যা নগদে (In Cash) বা দ্রব্যে (In Kind) পরিশোধ করা হয়। উৎপাদন খরচ দুই ধরনের - স্থির খরচ (Fixed Cost) এবং পরিবর্তনশীল খরচ (Variable Cost)। আবার পরিবর্তনশীল খরচ (Variable Cost) দুই ধরণের - নগদে প্রদান (In Cash) এবং অনগদে প্রদান বা দ্রব্যে প্রদান (In Kind)। উৎপাদন প্রক্রিয়ার সাথে যে খরচ জড়িত অর্থাৎ উৎপাদন হলে যে ব্যয় হয় এবং উৎপাদন না হলে যে ব্যয় হয় না, তাই পরিবর্তনশীল খরচ। অন্যদিকে উৎপাদন কার্যক্রম না হলেও যে খরচ হয় তা স্থির খরচ। দীর্ঘ মেয়াদে সকল খরচই পরিবর্তনশীল খরচ, কিন্তু স্বল্পমেয়াদে কিছু স্থির খরচ এবং কিছু পরিবর্তনশীল খরচও হয়ে থাকে। শ্রমিক ব্যয়, খাদ্য ব্যয়, চিকিৎসা ব্যয় ইত্যাদি পরিবর্তনশীল খরচ। স্থির খরচ এবং পরিবর্তনশীল খরচ মিলেই হলো মোট খরচ।

খ) মোট আয় (উৎপাদন মূল্য) ঃ

উৎপাদিত দ্রব্যের মোট আর্থিক মূল্য যা বিক্রয়, ভোগ, অন্যকে প্রদান, দেনাদারকে প্রদান (যা নগদ বা দ্রব্যে হতে পারে)। উৎপাদন প্রক্রিয়ায় উৎপাদিত উপ-উৎপাদিত দ্রব্যাদির আর্থিক মূল্য মোট আয়ে অন্তর্ভূক্ত করতে হবে।

গ) নীট লাভ/ক্ষতি ঃ

মোট আয় থেকে উৎপাদন ব্যয় বাদ দিলে নীট লাভ/ক্ষতি পাওয়া যাবে। আয় ও ব্যয় দুটোই নগদে এবং দ্রব্যে হতে পারে। নগদে হলে সরাসরি আর্থিক মূল্য হিসাব করতে হবে। অন্যদিকে আয় এবং ব্যয় যদি নগদে না হয়ে দ্রব্যে হয়, তাহলে আয়কৃত বা ব্যয়কৃত দ্রব্যের মূল্য বর্তমান বাজার দরে হিসাব করে আর্থিক মূল্য বের করতে হবে।

ঘ) বিভিন্ন খামারের আয় ব্যয় হিসাব বের করার টেবিল এর নমুনা ঃ

আয় ব্যয় হিসাব টেবিল (নমুনা) - ১

খামারের নাম: গাভীপালন (১টি শংকর গাভী) বৎসর ঃ ২০১৭

বিবরণ	সংখ্যা/পরিমাণ	একক মূল্য (টাকা)	মোট মূল্য (টাকা)	মন্তব্য
ক. মোট আয়				
দুধ বিক্রয়	২,০০০ লি:	৫০.০০	১,০০,০০০.০০	
গোবর বিক্রয়	৫,০০০ কেজি	২.০০	১০,০০০.০০	
অন্যান্য উচ্ছিষ্ট	থোক		২,০০০.০০	
মোট আয় (ক)			১,১২,০০০.০০	
খ. মোট ব্যয়				
খ. ১ নগদ ব্যয়				
ঘর নিমার্ণ	মোট ব্যয় = ১,০০,০০০.০০ মোট আয়ূস্কাল = ১০ বৎসর		১০,০০০.০০	(বাৎসরিক অবচয়)
খাদ্য ক্রয়: দানাদার	১,৫০০ কেজি	৩০.০০	৪৫,০০০.০০	
খাদ্য ক্রয় (খড়)	১,৫০০ কেজি	৩.০০	৪,৫০০.০০	
ভ্যাকসিন ও ঔষধ ক্রয়	থোক		১,০০০.০০	
যন্ত্রপাতি	থোক		১,০০০.০০	
বিদ্যুৎ ও জ্বালানী	থোক		৫,০০০.০০	
অন্যান্য			৩,০০০.০০	
উপমোট নগদ ব্যয় (খ.১)			৬৯,৫০০.০০	
খ.২ অনগদ ব্যয়				
নিজের শ্রম (খন্ডকালিন)			২০,০০০.০০	
নিজস্ব ঘাস	৩৬৫০ কেজি	২.০০	৭,৩০০.০০	
উপমোট অনগদ ব্যয় (খ.২)			২৭,৩০০.০০	
মোট ব্যয় (খ)			৯৬,৮০০.০০	
নীট আয় (ক-খ)			১৫,২০০.০০	বাছুর অতিরিক্ত

আয়-ব্যয় হিসাব টেবিল (নমুনা) - ২

খামারের নাম: গরু হৃষ্টপুষ্টকরন (২টি করে ৩ ব্যাচে ৬টি গরু) বৎসর ঃ ২০১৭

বিবরণ	সংখ্যা/পরিমাণ	একক মূল্য (টাকা)	মোট মূল্য (টাকা)	মন্তব্য
ক. মোট আয়				
গরু বিক্রয়	৬টি	৫০,০০০.০০	৩,০০,০০০.০০	
গোবর বিক্রয়	৫,০০০ কেজি	২.০০	১০,০০০.০০	
অন্যান্য উচ্ছিষ্ট			২,০০০.০০	
মোট আয় (ক)			৩,১২,০০০.০০	
খ. মোট ব্যয়				
খ. ১ নগদ ব্যয়				
ঘর নির্মাণ	ঘর মূল্য =,১,০০,০০০.০০ আয়ুস্কাল = ১০ বছর		১০,০০০.০০	(বাৎসরিক অবচয়)
গরু ক্রয়	৬টি	২৫,০০০.০০	১,৫০,০০০.০০	
দানাদার খাদ্য ক্রয়	১,৮০০ কেজি	৩০.০০	৫৪,০০০.০০	
UMS	২,২০০ কেজি	৫.০০	১১,০০০.০০	
টিকা ও ঔষধ			৩,০০০.০০	
যন্ত্রপাতি ও দ্রব্যাদি			৩,০০০.০০	
জ্বালানী ও বিদ্যুৎ অন্যান্য			৬,০০০.০০	
অন্যান্য			৩,০০০.০০	
উপমোট নগদ ব্যয়			২,৪০,০০০.০০	
খ.২ অনগদ ব্যয়				
নিজস্ব খাদ্য (কাচা ঘাস)	৪,০০০ কেজি	২.০০	৮,০০০.০০	
নিজের শ্রম (খন্ডকালিন)			২০,০০০.০০	
অন্যান্য			৩,০০০.০০	
উপমোট অনগদ ব্যয়			৩১,০০০.০০	
মোট ব্যয় (খ.১ + খ.২)			২,৭১,০০০.০০	
নীট আয় (ক - খ)			৪১,০০০.০০	

আয়-ব্যয় হিসাব টেবিল (নমুনা) - ৩

খামারের নাম : ছাগল পালন (৪টি ছাগী) বৎসর ঃ ২০১৭

বিবরণ	সংখ্যা/পরিমাণ	একক মূল্য (টাকা)	মোট মূল্য (টাকা)	মন্তব্য
ক. মোট আয়				
ছাগল বিক্রয়	১২টি বড় বাচ্চা	বড় বাচ্চা - ৮,০০০.০০	৯৬,০০০.০০	
মোট আয় (ক)			৯৬,০০০.০০	
খ. মোট ব্যয়				
খ. ১ নগদ ব্যয়				
ঘর নির্মাণ	ঘর তৈরি = ৫০,০০০.০০		৫,০০০.০০	(বাৎসরিক অবচয়)

বিবরণ	সংখ্যা/পরিমাণ	একক মূল্য (টাকা)	মোট মূল্য (টাকা)	মন্তব্য
	আয়ূস্কাল = ১০ বৎসর			
খাদ্য ক্রয়	৫০০ কেজি	৩০.০০	১৫,০০০.০০	
ঔষধ ও টিকা			১,০০০.০০	
UMS	১,০০০ কেজি	৫.০০	৫,০০০.০০	
অন্যান্য			৫০০.০০	
উপমোট নগদ ব্যয় (খ.১)			২৬,৫০০.০০	
খ.২ অনগদ ব্যয়				
নিজের শ্রম (খন্ডকালিন)			২০,০০০.০০	
উপমোট অনগদ ব্যয় (খ.২)			২০,০০০.০০	
মোট ব্যয় (খ)			৪৬,৫০০.০০	
নীট আয় (ক - খ)			৪৯,৫০০.০০	

আয়-ব্যয় হিসাব টেবিল (নমুনা) - ৪

খামারের নাম : ব্রয়লার পালন (১০০০ বাচ্চা) বৎসর ঃ ২০১৭

বিবরণ	সংখ্যা/পরিমাণ	একক মূল্য (টাকা)	মোট মূল্য (টাকা)	মন্তব্য
ক. মোট আয়				
মুরগি বিক্রয় (৯,৯৫০টি) (৫% মৃত্যু ধরে প্রতিটি ১.৫ কেজি)	১,৪২৫ কেজি	১১৫.০০	১,৬৩,৮৭৫.০০	
লিটার বিক্রয়			৩,০০০.০০	
মোট আয় (ক)			১,৬৬,৮৭৫.০০	
খ. মোট ব্যয়				
খ. ১ নগদ ব্যয়				
ঘর নির্মাণ	ঘরের মূল্য = ১,০০,০০০.০০ আয়ূস্কাল = ১০ বৎসর		১০,০০০.০০	(বাৎসরিক অবচয়)
বাচ্চা ক্রয়	১,০০০টি	২০.০০	২০,০০০.০০	
খাদ্য ক্রয়	২,৩০০ কেজি	৪০.০০	৯২,০০০.০০	
ঔষধ ও টিকা			২,০০০.০০	
লিটার ক্রয়			৪,০০০.০০	
ফিডার ও ড্রিংকার			৩,০০০.০০	
জ্বালানী/বিদ্যুৎ			৬,০০০.০০	
অন্যান্য			২,০০০.০০	
উপমোট: নগদ ব্যয় (খ.১)			১,৩৯,০০০.০০	
খ.২ অনগদ ব্যয়				
নিজের শ্রম (খন্ডকালিন)			১০,০০০.০০	
উপমোট অনগদ ব্যয় (খ.২)			১০,০০০.০০	
মোট ব্যয় (খ.১ + খ.২)			১,৪৯,০০০.০০	
নীট আয়			১৭,৮৭৫.০০	

আয়-ব্যয় হিসাব টেবিল(নমুনা) - ৫

খামারের নাম : বাণিজ্যিক লেয়ার পালন ঃ ১,০০০টি মুরগি (১টি ব্যাচ) সময় ঃ ৭৮-৮০ সপ্তাহ

বিবরণ	সংখ্যা/পরিমাণ	একক মূল্য (টাকা)	মোট মূল্য (টাকা)	মন্তব্য
ক. মোট আয়				
ডিম বিক্রয় (৯৫০টি মুরগী থেকে)	২,৮৫,০০০ টি	৬.৫০	১৮,৫২,৫০০.০০	
মুরগি বিক্রয়, (৫% মৃত্যু হার)	৯৫০ টি	২৫০.০০	২,৩৭,৫০০.০০	
মোট আয়			২০,৯০,০০০.০০	
খ. মোট ব্যয়				
খ. ১ নগদ ব্যয়				
ঘর নির্মাণ	ঘরের মূল্য =৩০০০০০/- আয়ূস্কাল = ১০ বৎসর		৩০,০০০.০০	(বাৎসরিক অবচয়)
বাচ্চা ক্রয়	১০০০ টি	২৫/-	২৫,০০০.০০	
খাদ্য ক্রয়	৪৫,৩৬০ কেজি	৩৮/-	১৭,২৩,৬৮০.০০	
ঔষধ ও টিকা			২০,০০০.০০	
ফিডার/ড্রিংকার			৫,০০০.০০	
বিদ্যুৎ ও জ্বালানী			২০,০০০.০০	
শ্রম ব্যয়			১,০০,০০০.০০	
অন্যান্য			২,০০০.০০	
উপমোট নগদ ব্যয় (খ.১)			১৯,২৫,৬৮০.০০	
খ.২ অনগদ ব্যয়				
নিজের শ্রম (খন্ডকালিন)			৬০,০০০.০০	
অন্যান্য			১০,০০০.০০	
উপমোট অনগদ ব্যয় (খ.২)			৭০,০০০.০০	
মোট ব্যয়			১৯,৯৫,৬৮০.০০	
নীট আয়			৯৪,৩২০.০০	

পণ্য বিপণন বা বাজারজাতকরণ ঃ

পণ্য বিপণন বা বাজারজাতকরণ হচ্ছে একটি বাণিজ্যিক প্রক্রিয়া। এই প্রক্রিয়ার মাধ্যমে গ্রাহক/ভোক্তার চাহিদা মত খামারে উৎপাদিত কৃষিজ পণ্য লাভের/মুনাফার সহিত বিক্রি করা হয়। কৃষিজ পণ্য বিাজারজাতকরণ প্রক্রিয়ার মাধ্যমে বক্রি করলে সর্বোচ্চ লাভ পাওয়ার সুযোগ হয়। বাজারজাতকরণ প্রক্রিয়ায় নিম্নের বিষয়গুলো অন্তর্ভূক্ত/বিবেচনা করতে হয় ঃ

- বাজার/ভোক্তার চাহিদা মত উচ্চমূল্যের কৃষিজ পণ্য যেমনঃ মাংস, দুধ, ডিম ইত্যাদি নির্বাচন করা;
- ব্যবসায়ী সনাক্ত করা, বুঝতে হবে ক্রেতা কি চায়, কিভাবে চায়, সেইভাবে পণ্য সরবরাহ করা;
- পণ্যের গুণগত মান নিশ্চিত করা যেমন - পণ্যের মধ্যে কোন প্রকার ভেজাল না থাকা ইত্যাদি;
- পণ্যের গুণগত মান উন্নয়ন, রক্ষণাবেক্ষণ ও মূল্য যোগ করার জন্য পণ্য উৎপাদনে টেকসই উন্নত প্রযুক্তি ব্যবহার করা;
- খামার থেকে সঠিক নিয়মে পণ্য সংগ্রহ করে জীবাণু মুক্ত ও পরিষ্কার পরিচ্ছন্ন রাখা;

- বাজারজাতকরণ খরচ কমানো এবং ন্যায্য মূল্যে বিক্রির জন্য দলগতভাবে বাজারজাত করা;
- লাভজনক বাজারজাতকরণ টেকসই করা, ভাল মানের পণ্য সরবরাহের মাধ্যমে ক্রেতা বিক্রেতার মধ্যে বিশ্বাস সৃষ্টি করা, নিশ্চিত করতে হবে যে ক্রেতা ঠকছে না এবং টাকার বিনিময়ে ভাল পণ্য পাচ্ছে।

বাজারজাতকরণ কার্যক্রমের প্রধান দিকসমূহ হলো ঃ

ক্ষুদ্র খামারীদের সফলতা নির্ভর করে উৎপাদিত পণ্য লাভজনক দামে বিক্রির উপর। সিআইজি সদস্যদের বাজারজাতকরণ সম্পর্কে জ্ঞান, সচেতনতা, তথ্য প্রবাহ এবং বাজারজাতকরণে প্রাতিষ্ঠানিক দক্ষতা বৃদ্ধি গুরুত্বপূর্ণ বিষয়। বাজারজাতকরণ সম্পর্কিত মৌলিক বিষয়সমূহ যেমন কি পণ্য, কার কাছে, কত দামে, কোথায় এবং কিভাবে বিক্রি করবে তা জানা দরকার। বাজারজাতকরণ খরচ কমানো এবং লাভজনক বিক্রি বিষয়ে কৌশল অবলম্বন করা উচিত। সিআইজি এবং বাজারে ভাল ব্যবসায়ীদের মধ্যে বাজারজাতকরণ সংযোগ প্রতিষ্ঠিত হলে ভাল মানসম্পন্ন পণ্য অপেক্ষাকৃত ভাল দামে বিক্রির সুযোগ হবে। সিআইজি খামারীগণ ক্রমে ক্রমে উন্নত সাপ্লাই চেইনে সম্পৃক্ত হবে। খামারে উৎপাদিত পণ্য ন্যায্য মূল্যে বিক্রি করলে আয় বাড়বে, উৎপাদনে বিনিয়োগ বাড়বে এবং সাথে সাথে ভাল মানসম্পন্ন পণ্য উৎপাদন এবং বাজারজাতকরণ শক্তিশালী হবে।

গ্রামীন হাট বাজার হলো খামারী ও ব্যবসায়ীদের জন্য একটি গুরুত্বপূর্ণ স্থান। ক্ষুদ্র ও প্রান্তিক খামারীগণ তাদের উৎপাদিত পণ্য স্থানীয় বাজারে বিক্রি করে থাকেন। সরকারী হাট-বাজারসমূহের ইজারা পদ্ধতি ও ব্যবস্থাপনা নীতিমালার আওতায় বাজার ব্যবস্থাপনা কমিটি বা বাজারে ব্যবসায়ীদের বণিক সমিতি ও ইজারাদার বাজার পরিচালনা করছে। বর্তমানে বিভিন্ন বাজারে বিভিন্ন হারে খামারীদের নিকট থেকে খাজনা, কমিশন/আড়ৎদারি, দালালী/চাঁদা ইত্যাদি আদায় করা হয়। এছাড়া একজন ক্ষুদ্র/প্রান্তিক খামারী স্বল্প উৎপাদন হেতু এবং কৃষিজ পণ্যের গুণগত মান ভাল না হলে উৎপাদিত পণ্যের ন্যায্য মূল্য পাওয়া থেকে বঞ্চিত হন। বাজারে ক্ষুদ্র ও প্রান্তিক খামারীদের নিয়ন্ত্রিত কোন পণ্য সংগ্রহ এবং বাজার সংযোগ উন্নয়ন কেন্দ্র না থাকায় তাদের অনেকেই উৎপাদিত পণ্য বাজারে বিক্রয় করতে আসে না। এ শ্রেণীর খামারীগণ খামারে/বাড়ীতে/এলাকার রাস্তায় পণ্য বিক্রি করে। এমতাবস্থায় সিআইজিগুলোর বেশীরভাগ সদস্যগণ স্থানীয় যে বাজারে তাদের উৎপাদিত কৃষিজ পণ্য বিক্রি করে সেই বাজারে সিআইজিগুলোর প্রতিনিধিগণের ব্যবস্থাপনায় তাঁদের উৎপাদিত পণ্য সংগ্রহ ও বাজার সংযোগ উন্নয়ন কেন্দ্র প্রতিষ্ঠা করা প্রয়োজন। একটি কার্যকর পণ্য সংগ্রহ ও বাজার সংযোগ উন্নয়ন কেন্দ্র প্রতিষ্ঠা হলে সিআইজি সদস্যগণ তাদের উৎপাদিত পণ্যের ন্যায্য মূল্য পেতে সক্ষম হবে। এতে খামারীদের স্বার্থ সংরক্ষিত হবে এবং মধ্যবর্তী ব্যবসায়ীদের প্রভাব মুক্ত বা কমে যাবে।

বাজারজাতকরণের খরচ ঃ

সিআইজি সদস্যরা নিজেরাই নিজেদের উৎপাদিত কৃষিজ পণ্য বাজারজাত/বিক্রি করে। বাজারজাতকরণের খরচগুলো খামারীদের নিকট দৃশ্যমান নয়। খামারীদের বাজারজাতকরণের খরচ সম্পর্কে ধারণা থাকা উচিত। খরচ কিভাবে কমানো যায় গুরুত্বের সহিত বিবেচনা করা উচিত। বাজারজাতকরণ প্রক্রিয়ার সাথে সম্পৃক্ত গুরুত্বপূর্ণ খরচগুলো সম্পর্কে নিম্নে আলোচনা করা হলো ঃ

১. কৃষিজ পণ্য প্রস্তুতি এবং প্যাকেজিং ঃ
   - কৃষিজ পণ্য খামার থেকে প্যাকেজিং পয়েন্টে নিয়ে আসতে সময় ও শ্রমের মজুরি;
   - প্যাকেজিং খরচ যেমন প্লাষ্টিক ক্রেটস্ এর দাম। পণ্যের পরিমাণ এবং ক্রেটস্ ব্যবহার দিনসমূহ বিবেচনা করে প্যাকেজিং খরচ নির্ণয় করা যাবে;
   - বাজারজাতকরণ চেইন এর প্রত্যেকটি পর্যায়, যেমন পণ্যদ্রব্য উঠানো, নামানো, প্যাকেজিং, প্যাকিং খোলা, এসব প্রত্যেকটি কাজের খরচ আছে। একটি কাজে খরচ কম কিন্তু সবগুলো কাজের মোট খরচ অনেক।

২. পরিবহন খরচ ঃ

- কৃষিজ পণ্য প্যাকেজিং করার পর পরিবহন করা হয়। গ্রামে পরিবহন মাধ্যম হলো ভ্যান, বাস, নৌকা, মটর সাইকেল, ট্রাক ইত্যাদি।
- খামার হতে বাজারে পণ্য পরিবহনের হিসাব করতে হয়।
- কৃষিজ পণ্য বেশী হলে পরিবহনের জন্য ট্রাক/পিক আপ ভাড়া করতে হয়।

৩. কৃষি পণ্যের গুণগত মান হ্রাস পায় ঃ

সিআইজি সদস্যগণ তাদের কৃষিজ পণ্য পরিবহনের সময় ওজন হ্রাস পায়। কৃষিজ পণ্য পরিবহণের ক্ষতি একটি সাধারণ বিষয়। পরিবহনের সময় ওজনের ক্ষতি না হলেও গুণগত মানের ক্ষতি হয়। এই ক্ষতি পণ্যদ্রব্যের বিক্রি মূল্যে প্রভাব ফেলে।

৪. বাজার টোল/এজেন্টের কমিশন ঃ

- অনেক সময় খামারী কৃষিজ পণ্য কমিশন এজেন্টের মাধ্যমে বিক্রি করে। এতে শতকরা ৫-১০ টাকা কমিশন দিয়ে এজেন্টের মাধ্যমে খুচরা ব্যবসায়ীর কাছে বিক্রি করে।
- এছাড়া বাজারে ইজারাদার আছে, বাজারে এসে কৃষিজ পণ্য বিক্রি করলে টোল দিতে হয়।

৫. বাজারজাতকরণ পরিকল্পনা ঃ

একজন খামারীকে তার খামারে উৎপাদিত দুধ, ডিম, মাংস বাজারজাতকরণের জন্য অবশ্যই একটি পরিকল্পনা করা উচিত। পরিকল্পনার জন্য নিম্নের তথ্যগুলো জানা উচিত ঃ

- পণ্য সংগ্রহের সময় প্রত্যাশিত মূল্য।
- কোথায় বিক্রি করবে।
- পণ্য সংগ্রহোত্তর ব্যবস্থাপনা কার্যক্রম বাছাই, গ্রেডিং এবং প্যাকেজিং।
- পরিবহন কিভাবে করা হবে।
- কে বিক্রয় করবে - খামারীগণ নিজেরাই ব্যবসায়ী।
- বাজারজাতকরণের সময় ”উচ্চ এবং কম” মূল্যের সময়।
- বাজারজাতকরণের খরচ - পণ্য সংগ্রহ, প্যাকেজিং, পরিবহন, কমিশন, বিক্রয়কারীর মজুরি।

৬. বাজারজাতকরণ পরিকল্পনা তৈরীর উপাদান নিম্নে উল্লেখ করা হলোঃ

- নির্বাচিত কৃষিজ পণ্য বাজার সাইজ বা চাহিদার পরিমাণ;
- প্রত্যাশিত মোট আয়, খরচ এবং নীট লাভ;
- বাজারজাতকরণ কৌশল;
- ঝুকি কমানোর কৌশল;

৭. ভাল ক্রেতা/ব্যবসায়ী শনাক্ত করা ঃ

যে সব ব্যবসায়ীর লেনদেন ভাল, কৃষিজ পণ্য ক্রয়ের কথা দিয়ে কথা মত ক্রয় করে, সামর্থবান, অনেক বছর ধরে সুনামের সহিত ব্যবসা করেন এরাই হলেন ভাল ব্যবসায়ী। এ ধরণের ভাল ক্রেতা/ব্যবসায়ী শনাক্ত করতে হলে যে সব বাজারে সিআইজি সদস্যরা পণ্য বিক্রি করে যেমন উপজেলা বাজার, গ্রামের বড় বাজার ইত্যাদি স্থানের বণিক

সমিতি এবং বাজার ব্যবস্থাপনা কমিটির সভাপতি/সাধারণ সম্পাদকে/কৃষিজ পণ্য ব্যবসায়ী এর সাথে আলাপ-আলোচনা করে ভাল পাইকার, আড়ৎদার, খুচরা ব্যবসায়ী যারা তাজা পণ নিয়ে ব্যবসা করেন তাদের তালিকা তৈরী করতে হবে। তালিকায় নিম্নের তথ্য থাকবে ঃ

- ব্যবসায়ীর নাম
- ঠিকানা
- মোবাইল ফোন নম্বর
- শনাক্তকৃত ব্যবসায়ীরা কি ধরনের কৃষিজ পণ্য ক্রয় করে, কত পরিমান, ক্রয়ের পরে কোথায় কিভাবে কার কাছে বাজারজাত করে ইত্যাদি তথ্য সংগ্রহ করে লিপিবদ্ধ করতে হবে।

৮. কৃষক এবং ব্যবসায়ীদের মধ্যে সভার আয়োজন করা ঃ

সভা শনাক্তকৃত ভাল ব্যবসায়ী/কোম্পানী এবং সিআইজি বিক্রয় প্রতিনিধির জন্য একত্রে মিলিত হয়ে নির্বাচিত উচ্চ-মূল্যের কৃষিজ পণ্য ভাল দামে বাজারজাতকরণের ওপর আলোচনা এবং বিশ্লেষণ করার সুযোগ করে দেবে। সভার মাধ্যমে একে অপরকে চেনা, জানা, বাজারজাতকরণের সম্পর্ক উন্নয়নের লক্ষ্যে মত-বিনিময় করতে পারে। সভা সাধারণত কয়েক ঘন্টার বেশী স্থায়ী হয় না। সভা নির্বাচিত পণ্য উৎপাদন এলাকায় হলে ভাল হবে। কারণ সভার পরে খামার পরিদর্শন করতে পারবেন। এ সভা শুধু তখনি ব্যবস্থা করা যেতে পারে যখন সভা করার চাহিদা থাকে। সভার আলোচনার বিষয় হবে নির্বাচিত উচ্চমূল্যের কৃষিজ পণ্য বাজারজাতকরণ। এর মধ্যে পণ্যের গুণাগুণ, চাহিদার পরিমাণ, দাম, প্যাকেজিং, পরিবহন মূল্য পরিশোধ ইত্যাদি নিয়ে আলোচনা করতে পারে। সভার জন্য সকলের নিকট গ্রহণযোগ্য তারিখ, সময় ও স্থানের ব্যাপারে একমত হওয়া।

সংশ্লিষ্ট লাইন এজেন্সির উপজেলা কর্মকর্তা, মাঠ পর্যায়ের কর্মকর্তা/ষ্টাফ উপস্থিত থাকলে সভা কার্যকর হবে। সভার সময় উপস্থাপন ও আলোচনা, তথ্য প্রদান (নির্বাচিত পণ্যদ্রব্যের মৌসুমে উৎপাদনের পরিমাণ, বাজার চাহিদা, দাম) এবং অংশগ্রহণ উৎসাহিত করণের মধ্যে ভারসাম্য করা উচিত।

৯. পরিদর্শন/উদ্বুদ্ধকরণ ভ্রমণ আয়োজন করা ঃ

বাজারজাতকরণ শক্তিশালী করার জন্য উদ্বুদ্ধকরণ ভ্রমন আয়োজন করা যেতে পারে। উদ্বুদ্ধকরণ ভ্রমন বলতে একদল ব্যবসায়ীকে/একজন ভাল ব্যবসায়ীকে নির্বাচিত উচ্চ-মূল্যের কৃষিজ পণ্য উৎপাদন এলাকায় পরিদর্শনের জন্য নিয়ে যাওয়াকে বুঝায়। একইভাবে সিআইজি বিক্রয় প্রতিনিধিগণ উচ্চ-মূল্যের বাজারগুলো এবং সুপার মার্কেট চেইনগুলো পরিদর্শন করে একটি ব্যবসায়ীক সম্পর্ক তৈরী করতে পারেন। এ ভ্রমন ব্যবসায়ী এবং কৃষকদের মধ্যে কৃষি পণ্য ক্রয়-বিক্রয় ধ্যান-ধারণার আদান প্রদান করতে একটি ভাল সুযোগ করে দেয়। উদ্বুদ্ধকরণ ভ্রমণ শুধু তখনি ব্যবস্থা করা যেতে পারে যখন খামারীগণ কৃষিজ পণ্য স্থানীয়ভাবে বিক্রি করে ভাল দাম পায় না এবং উচ্চ-মূল্যের বাজারে বিক্রির ভাল সুযোগ আছে। এছাড়া খামারী/সম্প্রসারণ কর্মী/ব্যবসায়ীদের জন্য নুতন প্রযুক্তি পরিদর্শনের ব্যবস্থা করা যেতে পারে।

ভ্রমণের কর্মসূচী করার আগে নিশ্চিত হওয়া যে নির্বাচিত কৃষিজ পণ্য উচ্চ-মূল্যের বাজারে চাহিদা আছে এবং উৎপাদনের পরিমাণ যথেষ্ট যা ব্যবসায়ীদের বাজারজাতকরণ খরচ মিটিয়ে তাঁদের ব্যবসা হবে এবং চাহিদামত সরবরাহ করতে পারবে। ভ্রমণের স্থানটি/গ্রাম অর্থাৎ পণ্যের উৎপাদন এলাকা ঠিক করে শনাক্তকৃত ব্যবসায়ীর সাথে আলোচনা করে ভ্রমণের গমন পথ, দিন সময়কাল ও সময়সূচী নির্ধারন করতে হবে । নিশ্চিত হওয়া যে দিন ও সময়কাল সকলের কাছে গ্রহনযোগ্য; উদ্বুদ্ধ করণ ভ্রমণের জন্য যানবাহনের ব্যবস্থা করা, আপ্যায়নের ব্যবস্থা করা। সিআইজি সদস্যদের সুবিধাজনক স্থানে ও সময়ে সাক্ষাৎ, আলোচনা এবং পণ্য উৎপাদন এলাকা পরিদর্শন করা।

ব্যবসা ভিত্তিক খামার পরিচালনায় বাজারজাতকরণ চ্যানেলসমূহ ঃ

সিআইজি সদস্যদের উৎপাদিত পণ্য বাজারজাতকরণের সময় উৎপাদন খরচের সাথে সাথে বাজারজাতকরণের খরচ হিসাব করতে হবে। অর্থাৎ উৎপাদনের ক্ষেত্র হতে বাজারে পৌছাতে খরচসমূহ বিবেচনা করতে হবে।

প্রধান প্রধান বাজারজাতকরণ চ্যানেলসমূহ নিম্নে ব্যাখ্যা দেয়া হলো ঃ

১. খামারে বিক্রি ঃ

উৎপাদিত পণ্য খামার হতে সরাসরি ক্রেতার নিকট বিক্রি করা। ফলে ক্রেতাগণ (ফঁড়িয়া) সরাসরি খামারে চলে আসেন ক্রয়ের জন্য।

- সুবিধাসমূহ ঃ
  - পরিবহন খরচ নাই।
  - সিআইজি সদস্যদের বাজারে যেতে হয় না, খামারেই বিক্রি করায় সময় কম লাগে এবং খরচ কম হয়।
- অসুবিধাসমূহ ঃ
  - ক্রেতা কম বা বিভিন্ন শ্রেণীর ক্রেতা না থাকায় খামারীদের উৎপাদিত পণ্য খুবই কম দামে বিক্রি করতে হয়।
  - উৎপাদিত পণ্য বাজারজাতকরণের জন্য খামারের যোগাযোগ ভাল না হতে পারে।
  - স্থানীয় বাজারে চাহিদা মিটানোর পরে খামারীদেরকে দুরে কোন বাজারে বিক্রি করতে হয়।

২. বাজারে সিআইজিগুলোর ব্যবস্থাপনায় পণ্য সংগ্রহ কেন্দ্রে বিক্রি ঃ

CIG সদস্যগণ তাদের উৎপাদিত পণ্য বিক্রি করে লাভবান হওয়ার উদ্দেশ্যে গ্রুপ গঠন করেছেন। কিন্তু বাজারে তাদের কোন নিয়ন্ত্রণ নাই। তাই CIG সদস্যগণ সচরাচর স্থানীয় বাজারে (যেমন উপজেলা বাজার, গ্রামের বাজার) তাদের উৎপাদিত কৃষিজ পণ্য বিক্রি করে।

উৎপাদিত ভাল মানসম্পন্ন পণ্য সিআইজিগুলোর নির্বাচিত বিক্রয় প্রতিনিধি দ্বারা বা খামারী নিজেই বিক্রির জন্য পণ্য সংগ্রহ কেন্দ্রে নিয়ে আসবেন। সিআইজি সদস্যগণ অনেকেই পণ্য কেন্দ্রে নিয়ে আসলে অনেক পরিমান পণ্য সংগ্রহ হবে। ভাল ক্রেতা আকৃষ্ট হবে। বড় ধরণের পাইকারের/ব্যবসায়ীর নিকট তুলনামূলক বেশী দামে বিক্রি করতে পারবেন। বাজারজাতকরণ খরচ কমবে। CIG সদস্য দ্বারা পণ্য সংগ্রহ কেন্দ্র নিয়ন্ত্রিত হবে। এ ধরনের কেন্দ্রে দ্রুত পচনশীল দ্রব্য যেমন দুধ, মাংস ও ডিম বিক্রির জন্য উপযুক্ত।

- সুবিধাসমূহ ঃ
  - সিআইজি সদস্যদের কমিশন দিতে হবে না, বিক্রির জন্য শতকরা ৫ থেকে ১০ টাকা কমিশন হতে মুক্তি পাবে।
  - বাজারের চাহিদা মোতবেক ভাল মানের অনেক পরিমাণ পণ্য এক স্থানে সংগ্রহের জন্য বেশী দামে বিক্রি করতে পারবে।
  - দলগতভাবে কেন্দ্রে কৃষিজ পণ্য নিয়ে আসলে পরিবহনের খরচ কমে যাবে।
  - ক্ষুদ্র কৃষকদের ক্ষমতায়ন হবে।
  - সিআইজি সদস্যরা বাজারে চাহিদা মোতাবেক সরবরাহ এবং কৃষিজ পণ্যের দাম নিয়ন্ত্রণ করতে পারবেন।
- অসুবিধাসমূহ ঃ
  - কেন্দ্র ব্যবস্থাপনা কমিটির প্রাতিষ্ঠানিক দক্ষতা বৃদ্ধি সবচেয়ে বড় চ্যালেঞ্জ।

- প্রাথমিকভাবে ফড়িয়া/ব্যাপারী/কমিশন এজেন্ট এর সু-দৃষ্টিতে নাও পড়তে পারে।
- বাজার ইজারাদার বাধা দিতে পারে, যদি টোল আদায়ের পরিমাণ কমে যায়।

৩. বাড়িতে বাড়িতে বাজারজাতকরণ ঃ

CIG এর উৎসাহি বিক্রয় প্রতিনিধিগণ কৃষকদের উৎপাদিত কৃষিজ পণ্য উপজেলা এবং শহরের গৃহস্থালীদের/ভোক্তার বাড়িতে বাড়িতে গিয়ে বিক্রয় করতে পারে। বাজারজাতকরণের এই চ্যানেলের মাধ্যমে স্থানীয় তাজা পণ্যের চাহিদা পূরন করা যেতে পারে।

- সুবিধাসমূহ ঃ
  - CIG খামারী নিজেই ভাল মানের কৃষিজ পণ্য বাজারজাতকরণ কার্যক্রম উন্নয়নে অবদান রাখতে পারবেন।
  - ভোক্তার কাছে সরাসরি বিক্রির মাধ্যমে উচ্চ দাম পাওয়ার সুযোগ হবে।
  - মহিলাদের জন্য তাজা কৃষিজ পণ্য ক্রয়ের সুযোগ সৃষ্টি হবে।
  - ব্যস্ত পুরুষদের বাসায় বসে তাজা কৃষিজ পণ্য ক্রয়ের সুযোগ সৃষ্টি হবে।
- অসুবিধা ঃ
  - বাজারজাতকরণের জন্য পরিবহন প্রয়োজন যেমন ভ্যান গাড়ী, ঠেলা গাড়ী ইত্যাদি। ক্ষুদ্র খামারীদের পক্ষে পরিবহন ব্যবস্থা করা কঠিন বা ব্যয় বহুল হবে।
  - বাজারজাতকরণের জন্য অন্যান্য চ্যানেলের চেয়ে দীর্ঘ সময়ের প্রয়োজন হবে।
  - ক্রেতার চাহিদা পূরনের জন্য অনেক পরিমান পণ্য নিয়মিতভাবে সরবরাহের প্রয়োজন হবে।

৪. উপজেলা পর্যায়ে বাজারে খুচরা বিক্রেতাদের কাছে সরাসরি পণ্য বিক্রি ঃ

বর্তমানে খামারীগণ তাদের উৎপাদিত কৃষিজ পণ্য ফঁড়িয়া/পাইকার আড়ৎদারকে সরবরাহ করে। খুচরা বিক্রেতাগণ আড়ৎদার কাছ থেকে ক্রয় করে ভোক্তার নিকট বিক্রি করে। ফলে কৃষিজ পণ্য খামার থেকে কয়েক বার অনেক ধরনের বাজারজাতকারীর হাত বদল হয়ে ভোক্তার নিকট পৌছায়, প্রতিবার হাত বদলে পণ্যের মূল্য যোগ হয়ে দাম বেড়ে যায়। এ ক্ষেত্রে খামারী তার উৎপাদিত পণ্য সরাসরি উপজেলা বাজারে খুচরা বিক্রেতার নিকট বেশী দরে বিক্রি করে লাভবান হতে পারেন। পরিশেষে ভোক্তাও অপেক্ষাকৃত কম দামে কিনতে পারবেন।

৫. শহরের বাজারে বিক্রি করা ঃ

উচ্চ মূল্যের এবং বিশাল পরিমান চাহিদা আছে এ ধরনের বাজার যেমন রাজধানী ঢাকা, জেলা ও বিভাগীয় শহরে পাইকারী বাজারসমূহ, সুপার মার্কেট চেইন, জণাকীর্ণ স্পটে,জেলার পৌর বাজারসমূহে গুণগত মানসম্পন্ন উচ্চ মূল্যের কৃষিজ পণ্য বিক্রি করে CIG সদস্যগণ লাভবান হতে পারেন।

- সুবিধাসমূহ ঃ
  - স্বল্প সময়ের মধ্যে CIG সদস্যগণ অনেক পরিমাণ কৃষিজ পণ্য উচ্চ মূল্যে বিক্রির সুযোগ গ্রহণ করতে পারেন।
  - শহরের বাজারসমূহে কৃষিজ পণ্যের চাহিদা পরিমানের দিক দিয়ে অনেক বেশী হয়।
  - বাজারজাতকরণের জন্য CIG-কে সুনামধারী কমিশন এজেন্ট/আড়ৎদার সেবাসমুহ কাজে লাগাতে পারে।
- অসুবিধাসমূহ ঃ
  - সঠিক সিদ্ধান্ত গ্রহণে বাজার তথ্য খুবই গুরুত্বপূর্ণ, যাহা প্রায়ই সহজপ্রাপ্য নাও হতে পারে।
  - মূল্যের উঠা-নামা হতে পারে।
  - উৎপাদন এলাকা হতে শহরের বাজার অনেক দূরে থাকে।

- পণ্যের গুণগতমান, প্যাকেজিং এবং উপস্থাপন খুবই গুরুত্বপূর্ণ, ক্ষুদ্র খামারীদের কাছে এ বিষয়গুলো নতুন।
- শহরে বাজারজাতকরণের খরচ, পরিবহণ, কমিশন ইত্যাদি বহন করার সামর্থ কম থাকে।

৬. স্থানীয় ডিলার, প্যাকার ও রপ্তানীকারকদের নিকট বিক্রি

একটি এলাকার উল্লেখিত ক্রেতাগণ/ব্যবসায়ীগণ খামারীদের নিকট থেকে কৃষিজ পণ্য সরাসরি ক্রয়ে আগ্রহ প্রকাশ করে থাকেন। এ ধরণের ক্রেতাগণ ক্রয়ের পরে বড় প্রতিষ্ঠানের নিকট বা বড় রপ্তানীকারক বা শহরে বাজারে বিক্রি করেন। অনেক ক্ষেত্রে কৃষিজ প্রক্রিয়াজাতকরণ শিল্প প্রতিষ্ঠানের এজেন্ট হিসেবে কাজ করেন।

- সুবিধাসমূহ ঃ
  - কৃষিজ পণ্য স্থানীয় পর্যায়ে সরবরাহ করা হয় বিধায় পরিবহণ খরচ কম হয়।
  - অনেক পরিমাণ পণ্য বিক্রির সুযোগ থাকে।
  - একটি বা অল্প কয়েকটি কৃষিজ পণ্য উৎপাদন করতে হয়।
- অসুবিধাসমূহ ঃ
  - ভোক্তার নিকট সরাসরি বিক্রির চেয়ে দাম কম পাওয়া যাবে, যেহেতু ডিলার/প্যাকার লাভ নিবে।
  - কম মূল্য দেয়ার আরও কারণ হচ্ছে ব্যবসায়ীদের কৃষিজ পণ্য পরিবহণ ও অন্যান্য খরচ খামারীদের কাছ থেকে তুলে নেয়।

৭. বড় প্রতিষ্ঠানের নিকট সরাসরি বিক্রি করা ঃ

CIG দ্বারা পরিচালিত কৃষিজ পণ্য সংগ্রহ ও বাজারজাতকরণ কেন্দ্রের ব্যবস্থাপনা কমিটি বা একটি একক সিআইজি নিম্নে উল্লেখিত প্রতিষ্ঠানের নিকট কৃষিজ পণ্য বাজারজাত করতে পারেন ঃ

- প্রাতিষ্ঠানিক ক্রেতা যেমন পুলিশ বিভাগ, সেনা ক্যাম্প, শিক্ষা প্রতিষ্ঠান, হাসপাতাল।
- হোটেল এবং রিসোর্ট।
- রেষ্টুরেন্ট।
- অতিথি ভবন।
- সুপার মার্কেট।
- ডিপার্টমেন্টাল ষ্টোর।

- সুবিধাসমূহঃ
  - খামারে উৎপাদিত কৃষি পণ্য বাজারজাতকরণের নিশ্চিত সুযোগ থাকে।
  - অনেক পরিমাণ কৃষি পণ্য একত্রে বিক্রি সুতরাং পরিবহণ ব্যয় কম হয়।
  - সচরাচর একটি সঙ্গতিপূর্ণ চাহিদা রক্ষা করে।
- অসুবিধাসমূহঃ
  - একজন খামারী সারা বৎসরের চাহিদা মিটাতে নাও পারতে পারে।
  - বিভিন্ন ধরণের কৃষিজ পণ্যের চাহিদা থাকতে পারে, কিন্তু ক্রেতা একজন সরবরাহকারীর মাধ্যমে পণ্য ক্রয় পছন্দ করে, এতে তার নিকট কম ঝামেলা ও সহজ মনে হতে পারে।
  - চাহিদামত ভাল গুণগত মানসম্পন্ন কৃষিজ পণ্য সরবরাহ করা একটি বড় চ্যালেঞ্জ।
  - বাজারজাতকরণ কার্যক্রম খুব স্বল্প সময়ের নোটিশে ব্যহত হতে পারে, ফলে কৃষিজ পণ্য অবিক্রীত থাকবে এবং খামারী লোকসানের মোকাবিলা করবে।

৮. কৃষিজ পণ্যের দাম ঃ

খামারী তার কৃষিজ পণ্য বিক্রি করে যে দাম পায় তা মূলত সরবরাহ ও চাহিদা দ্বারা প্রভাবিত হয়। পণ্যের ভাল মূল্য পাওয়ার ক্ষেত্রে অন্যান্য গুরুত্বপূর্ণ কারণসমূহ হলো ঃ

- ক্রেতাদের মধ্যে প্রতিযোগিতা ঃ

  একজন ক্রেতা বাজারে থাকলে দাম কম প্রদান করতে চাইবে। বাজারে অনেক সংখ্যক ক্রেতা থাকলে তাদের মধ্যে পণ্য ক্রয়ের প্রতিযোগিতা হবে ফলে দাম বেশী পাওয়া যাবে এবং বেশী লাভ হবে।

- বাজার ঃ

  একজন খামারী বাজার মূল্য এবং বাজারে ক্রেতার চাহিদার তথ্য না জানলে পণ্য বিক্রির ব্যাপারে দর কষাকষি করতে সামর্থ্য হবে না।

- পণ্যের গুণাগুণ ঃ

  ক্রেতাগণ গুণগত মানসম্পন্ন পণ্যের জন্য ভাল দাম প্রদান করেন। যদি বেশীরভাগ খামারীর পণ্য নিম্নমানের হয় তবে ব্যবসায়ীদের জন্য ভালমানের পণ্য বাজারজাত করা কঠিন হয়।

- পরিবহন খরচ ঃ

  যে সব পণ্যের পরিবহন খরচ বেশী সে সব পণ্যের জন্য ব্যবসায়ীরা কম দাম প্রদান করে। যেমন- পণ্যের পরিমাণ কম, বাজার হতে অনেক দূরে এবং রাস্তা খারাপ, এ সব কারণসমূহের জন্য পণ্যের দাম কম দেয়।

ব্যবসা ভিত্তিক প্রাণিসম্পদ খামারের ঝুকি সমূহ ঃ

সকল প্রকার ব্যবসাতেই কিছ না কিছু ঝুকি থাকে। সে হিসাবে ব্যবসা ভিত্তিক প্রাণিসম্পদ খামার করতেও কিছু ঝুকি অছে। এই ঝুকির মধ্যে উল্লেখ যোগ্য হচ্ছে -

- ➢ প্রাণির বিভিন্ন প্রকার রোগ, যা খামারের উৎপাদন ব্যহতসহ প্রাণী মারাও যেতে পারে। এ সকল রোগের মধ্যে সংক্রামক ও কৃমি জাতীয় রোগ এর ঝুকি বেশী থাকে।
- ➢ প্রাণীর পুষ্টিকর খাদ্যের উপর নির্ভর করছে প্রত্যাশিত উৎপাদন। হঠাৎ প্রাণীর খাদ্যের পরিবর্তন করা হলে এবং প্রাণীর খাদ্যে পুষ্টির মান সঠিক না হলে খামারের উৎপাদন কমে যাবে।

ব্যবসা ভিত্তিক প্রাণিসম্পদ খামার উল্লেখিত ঝুকি থেকে পরিত্রাণের উপায় সমূহ ঃ

- ➢ সাধারণত খামারের পরিবেশ সুরক্ষা না থাকলে সহজেই প্রাণীর দেহে রোগ-জীবাণু প্রবেশ করতে পারে। তাই খামারের পরিবেশ সুরক্ষায় প্রয়োজনীয় সকল প্রকার ব্যবস্থা গ্রহণ করতে হবে।
- ➢ খামারের প্রতিটি প্রাণিকে নিয়মিত টিকা প্রদান ও কৃমিনাশক প্রয়োগের ব্যবস্থা করতে হবে।
- ➢ খামারের বাসস্থান/আঙ্গিনা দৈনিক পরিষ্কার পরিচ্ছন্ন করতে হবে।
- ➢ প্রাণির খাবার পাত্র ও পানির পাত্র অবশ্যই দৈনিক পরিষ্কার পরিচ্ছন্ন করে ব্যবহার করতে হবে।
- ➢ প্রাণিকে প্রত্যহ পরিষ্কার পানি, টাটকা খাদ্য খাওয়াতে হবে।
- ➢ প্রাণির খাদ্য উপাদান ভেজালমুক্ত ও গুণগত মানের হতে হবে।

সেশন - ৫

সিআইজি সদস্যদের কার্যক্রম; পরিবেশ ও সামাজিক নিরাপত্তা সেশনে যা আলোচনা করা হবে ঃ

সিআইজি এর কার্যক্রম ঃ

১. কমন ইন্টারেস্ট গ্রুপ (CIG) হচ্ছে কিছু সংখ্যক কৃষক বা খামারীদের নিয়ে এমন একটি সংগঠন যাদের জীবিকা নির্বাহে মূখ্য কর্মকান্ড সমূহের মধ্যে সামঞ্জস্যপূর্ণ এবং এদের অধিকাংশ সদস্য একই আর্থ-সামাজিক অবস্থা সম্পন্ন ও পারস্পরিক স্বার্থ সংশ্লিষ্ট রয়েছে।

২. এনএটিপি-২ প্রকল্পের সংস্থান অনুযায়ী প্রতিটি ইউনিয়নে ৩টি প্রাণিসম্পদ CIG গঠন করা হয়েছে। নতুন উপজেলাগুলোর CIG-তে ৩০ জন করে খামারী রয়েছে এবং পুরাতন উপজেলাগুলোর CIG-তে ২০ জন করে খামারী রয়েছে। এদের মধ্যে ক্ষুদ্র ও প্রান্তিক খামারী ৮০% এবং বড় ও মাঝারীসহ অনান্য খামারী ২০% এবং মোট সদস্যদের নারীর সংখ্যা ন্যূনতম ৩৫%।

৩. CIG কার্যক্রম পরিচালনার জন্য ৯ (নয়) সদস্য বিশিষ্ট একটি নির্বাহী কমিটি (Executive Committee-EC) গঠন থাকবে। তাঁরা মাসে কমপক্ষে একবার অথবা কমিটির সিদ্ধান্ত অনুযায়ী নিয়মিতভাবে CIG- এর সভা অনুষ্ঠানের ব্যবস্থা নেবেন। কমিটির মেয়াদ ২ বছর হবে।

৪. CIG নির্বাহী কমিটি গঠন সংক্রান্ত রেজুলেশন একটি রেজিষ্টারে সংরক্ষণ করতে হবে। পরবর্তীতে মাসিক ও বিশেষ সভার রেজুলেশনও উক্ত রেজিষ্টারে লিপিবদ্ধ করা হবে।

৫. CIG নির্বাহী কমিটির সাংগঠনিক কাঠামো নিম্নরূপ হবে ঃ

সভাপতি	-	১ জন
সহ-সভাপতি	-	১ জন
সম্পাদক	-	১ জন
কোষাধ্যক্ষ	-	১ জন
সদস্য	-	৫ জন

৬. নির্বাহী কমিটি CIG সদস্যদেরকে মাসিক সঞ্চয়ের মাধ্যমে তহবিল গঠনে উদ্বুদ্ধ করবে এবং স্থানীয় যে কোন একটি তফসিলি ব্যাংকে CIG এর নামে ব্যাংক হিসাব খুলে অর্থ জমা করবে। সে সঙ্গে সদস্যদের মাসিক সঞ্চয় এর টাকা একটি পৃথক রেজিষ্টারে রেকর্ডভূক্তি করে হিসাব সংরক্ষণ করবে। CIG সদস্যগণ মাসিক সঞ্চয়ের হার বা পরিমাণ নির্ধারণের সিদ্ধান্ত নিবেন।

৭. নির্বাহী কমিটি CIG সমষ্টিগত স্বার্থে কোন ব্যাংক বা আর্থিক প্রতিষ্ঠান হতে ঋণ গ্রহণ ও মজুদ অর্থ ব্যবহারে প্রকল্প গ্রহণ ও বাস্তবায়ন করবেন।

৮. নির্বাহী কমিটি সমবায় দপ্তরে CIG নিবন্ধন (CIG Registration) করে CIG-কে প্রাতিষ্ঠানিক রূপদানের এর ব্যবস্থা নেবেন।

৯. ইউনিয়নের সকল সিআইজি সমন্বয়ে গঠিত ফেডারেশন অর্থাৎ প্রডিউসার্স অর্গানাইজেশন (PO) এর সাথে বাজার তথ্য সংগ্রহে যোগাযোগ রক্ষা করবেন।

১০. নির্বাহী কমিটি প্রাণিসম্পদ উৎপাদন বৃদ্ধিতে প্রযুক্তি সম্প্রসারণের লক্ষ্যে CIG সদস্যদের সমস্যা চিহ্নিতকরণ ও উহা সমাধানে প্রতি বৎসর প্রযুক্তি প্রদর্শনী গ্রহণ, গবাদি প্রাণি-হাঁস-মুরগীর কৃমিণাশক ও টিকা প্রদানের ক্যাম্পিং, ইত্যাদি বাস্তবায়নে সিআইজি মাইক্রোপ্লান প্রণয়ন ও তা উপজেলা সম্প্রসারণ প্রকল্পে অন্তর্ভূক্তির নিমিত্তে Community Extension Agent for Livestock (CEAL) এর নিকট প্রেরণ করতে হবে।

১১. উৎপাদন বৃদ্ধির নিমিত্তে CIG সদস্যগণ প্রদর্শণী থেকে প্রাপ্ত প্রযুক্তি নিজ নিজ খামারে ব্যবহার করবে এবং প্রত্যেক CIG সদস্য উক্ত প্রযুক্তি নিজ খামারের পার্শ্ববর্তী কমপক্ষে ৩(তিন) জন নন-সিআইজি কৃষক/খামারীকে গ্রহনে উদ্বুদ্ধ করবেন।

১২. নতুন প্রযুক্তি ব্যবহারকারী সিআইজি ও নন-সিআইজি সকল সদস্যদের নাম, ঠিকানা এবং উক্ত প্রযুক্তি ব্যবহারের পূর্বে ও পরে উৎপাদনের রেকর্ড একটি রেজিষ্টারে লিপিবদ্ধ করবেন।

১৩. উন্নত প্রযুক্তি ব্যবহার বিষয়ে নন-সিআইজি কৃষক/খামারীদেরকেও পরবর্তীতে প্রশিক্ষনের ব্যবস্থা গ্রহণ করা হবে।

পরিবেশ ও সামাজিক নিরাপত্তা ঃ

১. পরিবেশ ও সামাজিক সুরক্ষা হচ্ছে পার্শ্ববর্তী এলাকায় ক্ষতিকর কর্মকান্ড থেকে পরিবেশ ও সমাজকে রক্ষা করা, অর্থাৎ প্রাণিসম্পদ এর সম্প্রসারণ কর্মকান্ডের ফলে যাতে পরিবেশ ও সমাজ ব্যবস্থায় কোন প্রকার বিরূপ প্রভাব না ঘটে সে দিকে সচেতন থাকতে হবে।

২. তাই অত্র প্রকল্পে প্রাণিসম্পদ সম্প্রসারণ কার্যক্রমে পরিবেশ ও সামাজিক বিরূপ প্রভাব হয় এ ধরণের কোন কার্যক্রম গ্রহণ থেকে বিরত থাকতে হবে।

৩. প্রাণিসম্পদ সিআইজি মাইক্রোপ্ল্যান প্রণয়নের সময় যাতে জীব বৈচিত্র্য হারিয়ে না যায় বা পরিবেশ দূষণের ফলে প্রাণির স্বাস্থ্যের কোন ক্ষতি না ঘটে সেদিকে লক্ষ্য রেখে পরিকল্পনা নিতে হবে। এ জন্য পরিবেশ ও সামাজিক বিষয়ে সিআইজি ও সিল সদস্যদের-কে উদ্বুদ্ধ পূর্বক সচেতনতা বৃদ্ধি করতে হবে।

৪. প্রণির দেহে বিভিন্ন পথে রোগে-জীবনু প্রবেশ করতে পারে, যেমন- মুখ, নাক, পায়ুপথ, দুধের বাট, চামড়ার ক্ষতস্থান, চোখ, ইত্যাদি। সাধারণত পরিবেশ সুরক্ষা না থাকলে এ সকল পথে রোগে-জীবনু সহজেই প্রবেশ করতে পারে। যেমন পরিবেশে বাতাস/পানি দুষিত থাকলে, রোগাক্রান্ত/মৃত প্রাণির যথাযথ ব্যবস্থা না নিয়ে চলাচল/স্থানান্তর করা হলে, প্রাণির পরিচর্যাকারী কোন রোগাক্রান্ত প্রাণির সংস্পর্শে এসে প্রয়োজনীয় ব্যবস্থা না নিয়ে সুস্থ প্রাণির পরিচর্যা করলে, প্রাণিকে পঁচা/বাসি খাদ্য সরবরাহ করা হলে, হাট/বজারে অসুস্থ প্রাণি নিয়ে আসলে, ইত্যাদি। তাই পরিবেশ সুরক্ষায় এ সকল বিষয়ে প্রয়োজনীয় ব্যবস্থা নিতে হবে।

৫. প্রাণির রোগ মুক্তি ও পরিবেশ সুরক্ষায় মৃত প্রণি যত্রতত্র মাঠে ময়দানে বা ঝোপঝাড়ে না ফেলে মাটিতে পুঁতে রাখতে হবে।

৬. বাজার/অন্য কোনভাবে ক্রয়কৃত প্রাণিকে বাড়িতে/খামারে এনে সরাসরি অন্য প্রাণির সঙ্গে রাখা যাবে না। প্রয়োজন বোধে উক্ত প্রণিকে ৭-২১ দিন পর্যন্ত পৃথকভাবে রেখে পর্যবেক্ষণ করতে হবে। এ সময়ের মধ্যে যদি নতুন প্রণির মধ্যে রোগের কোন লক্ষণ প্রকাশ না প্রায়, তখন বুঝতে হবে বাড়ির/খামারের অন্যান্য প্রাণির সাথে এই প্রণিকে একত্রে পালতে কোন সমস্যা নাই।

৭. প্রাণিকে সময়মত টিকা প্রদান ও কৃমিনাশক চিকিৎসার ব্যবস্থা করতে হবে। নিজের খামারের প্রণিকে টিকা প্রদানের সাথে সাথে পার্শ্ববতী বাড়ি/খামারের প্রাণিকেও ঠিক একই প্রকারের টিকা প্রদানের ব্যবস্থা করতে হবে।

৮. পোলট্রির সংক্রামক রোগ নিয়ন্ত্রণ কল্পে জীবনিরাপত্তায় নিম্নে বর্ণিত কার্যক্রম গ্রহন করতে হবে ঃ

- অসুস্থ প্রাণিকে পৃথকী করণ।
- খামারে অভন্তরে বহিরাগতদের যাতায়াত নিয়ন্ত্রণকরণ।
- একটি সেডে একই বয়সের ব্রীড এর হাঁস/মুরগী পালন।
- স্বাস্থ্যবিধান (Sanitation) পদ্ধতি যথাযথভাবে পালন।

৯. প্রাণির বাসস্থান/খামার/আঙ্গিনা দৈনিক পরিষ্কার পরিচ্ছন্ন করতে হবে।

১০. প্রাণিকে প্রত্যহ পরিষ্কার পানি, টাটকা খাদ্য খাওয়াতে হবে।

১১. প্রাণির খাবার পাত্র ও পানির পাত্র পরিষ্কার পরিচ্ছন করতে হবে।

১২. আর্সেনিক প্রবণ এলাকায় প্রাণিকে আর্সানিক মুক্ত পানি খাওয়ানোর বিষয়ে সচেতন হতে হবে।

১৩. প্রণির উৎপাদিত পণ্য যেমন দুধ/মাংশ/ডিম এর গুণগত মান রক্ষায় সচেতন থাকতে হবে।

১৪. প্রাণির খাদ্য উপাদান ভেজালমুক্ত ও গুণগত মান হতে হবে।

১৫. প্রাণিকে সুষম খাদ্য সরবরাহ করতে হবে।

১৬. প্রাণির খামার স্থাপনে লোকালয়/মানুষের বাসস্থান থেকে একটু দূরে করতে হবে।

১৭. অতিরিক্ত শীত/গরম ও খড়া/বন্যা/প্রাকৃতিক দূর্যোগের সময় প্রাণি স্বাস্থ্যের প্রতি বিশেষ যত্ন নিতে হবে। এ সময়ে ঘাস চাষ কম হয় এবং প্রণির খাদ্য অপ্রতুল/দুস্প্রাপ্য থাকে। অনেকে এ সময়ে প্রাণি বিক্রি করে পরবর্তীতে সামাজিকভাবে দুর্বল হয়ে পড়েন। তাই এ দিক বিবেচনায় রেখে অগাম প্রস্তুতি হিসাবে সময়পোযুগী দ্রুত বর্ধনশীল ঘাস চাষের ব্যবস্থা নিতে হবে।

১৮. সম্প্রসারণ কার্যক্রমে মহিলা ও ক্ষুদ্র নৃগোষ্ঠীর স্বার্থ/সুবিধা যথাযথভাবে সংরক্ষণ করতে হবে।

১৯. পরিবেশ ও সামাজিক সুরক্ষায় সিআইজি সদস্যদের সভায় উপরোক্ত বিষয়গুলো নিয়মিত আলোচনা করে সচেতনতা বৃদ্ধি করতে হবে এবং পার্শ্ববর্তী নন-সিআইজি সদস্যদেরও বিষয়টি আলোচনার মাধ্যমে জানাতে হবে।

২০. পরিবেশে বায়ু দুষণ কমানোর জন্য প্রাণির স্বাস্থ্য ব্যবস্থাপনায় সিআইজি/সিল/এডপ্টারদের প্রশিক্ষণের ব্যবস্থা করতে হবে।

পরিবেশ সুরক্ষায় খামারের বর্জ্য ব্যবস্থাপনা ঃ

১. গবাদিপ্রাণি ও হাঁস-মুরগি ইত্যাদির সরবরাহকৃত খাদ্যের ৫০-৬০% মল ও মূত্র হিসাবে বেরিয়ে আসে যা আংশিক বা পরিপূর্ণভাবে নষ্ট বা অপচয় হওয়ার কারণে পরিবেশ ও সামাজিক নিরাপত্তায় বিঘ্ন ঘটে।

২. খামার ব্যবস্থাপনায় গবাদিপ্রাণিকে পুষ্টি সমৃদ্ধ খাদ্য সরবরাহ করায় রুমেন থেকে মিথেন উৎপাদন প্রায় ৩০% হ্রাস পায় ও পরিবেশ সুরক্ষায় সহায়ক ভূমিকা পালন করে।

৩. প্রাণির রোগ মুক্তি ও পরিবেশ সুরক্ষায় মৃত প্রাণির চামড়া ছাড়ানো যাবে না। মৃত পশু-পাখী যত্রতত্র মাঠে ময়দানে বা ঝোপঝাড়ে না ফেলে মাটিতে পুঁতে রাখতে হবে।

৪. প্রাণিকে নিয়মিত টিকা দিতে হবে।

৫. পরিবেশ সুরক্ষায় গোবর/বিষ্ঠা, মূত্র, প্রণি খাদ্যের উচ্ছিষ্ট ও অন্যান্য বর্জ্য পদার্থ যথাযথভাবে ও সময়মত অপসারণ করলে পরিবেশ সুরক্ষিত হবে। একাজে বায়োগ্যাস প্ল্যান্ট করা যেতে পারে।

৬. গোবর/বিষ্ঠা থেকে কম্পোষ্ট সার প্রস্তুত করা হলে একদিকে পরিবেশে দূর্গন্ধ দুর হয় ও অন্যদিকে উৎপাদিত কম্পোষ্ট সার কৃষিতে ব্যবহার করায় কৃষির উৎপাদনও বৃদ্ধি পায়।

৭. বায়োগ্যাস প্ল্যান্ট থেকে পরিচ্ছন্ন জ্বালানী উৎপাদন হওয়ায় দুষণমক্ত বায়ু ও স্বাস্থ্যকর পরিবেশ সৃষ্টি ও উন্নত মানের জৈব সার উৎপাদন হয়। তাই বায়োগ্যাস প্ল্যান্ট সামাজিক নিরাপত্তায় অবদান রাখছে।

৮. বর্জ্য সঠিকভাবে কম্পোষ্ট করা হলে ব্যাকটেরিয়া ও ভাইরাস মারা যায় ও প্রাণির রোগ নিয়ন্ত্রিত হয়।

কম্পোস্ট ও কম্পোষ্টিং প্রক্রিয়া

১. কম্পোস্ট হচ্ছে পচাঁ জৈব উপকরণের এমন একটি মিশ্রণ যা উষ্ণ আর্দ্র পরিবেশে অনুজীব কর্তৃক প্রক্রিয়াজাত হয়ে উদ্ভিদের সরাসরি গ্রহন উপযোগী পুষ্টি উপকরণ সরবরাহ করে।

২. কম্পোষ্টিং হচ্ছে একটি নিয়ন্ত্রিত জৈবপচন প্রক্রিয়া, যা জৈব পদার্থকে স্থিতিশীল দ্রব্যে রূপান্তর করে।

৩. যে সকল অনুজীব পচনশীল পদার্থকে তাদের খাদ্য হিসেবে ব্যবহার কবে, সে সকল অনুজীবের উপর এ প্রক্রিয়া নির্ভরশীল।

৪. কম্পোষ্টিং প্রক্রিয়ায় বর্জ্যের গন্ধ ও অন্যান্য বিরক্তিকর সমস্যা সম্বলিত পদার্থকে স্থিতিশীল গন্ধ ও রোগ জীবানু, মাছি ও অন্যান্য কীট পতঙ্গের প্রজননের অনপুযোগী পদার্থে রূপান্তরীত করে।

৫. মুরগির বিষ্টা ও আবর্জনার প্রকারভেদে কম্পোস্ট সার প্রস্তুত হওয়ার সময় ভিন্ন ভিন্ন হতে পারে। তবে কম্পোস্ট সার হিসাবে তখনই উপযুক্ত হবে যখন তার রং গাঢ় বাদামী হবে, তাপ কমে আসবে এবং একটা পঁচা গন্ধ বের হবে।

প্রশিক্ষণ মূল্যায়ন ও প্রশিক্ষণ সমাপনি অনুষ্ঠান

প্রশিক্ষণ মূল্যায়ন, সারা দিন প্রশিক্ষণের সার সংক্ষেপ আলোচনা ও সমাপ্তিকরণ ঃ

- প্রশিক্ষণ সংগঠক প্রশিক্ষণ সমাপ্তি অনুষ্ঠান পরিচালনা করবেন।
- তিনি প্রশিক্ষণ মূল্যায়নে ২/৩ জন প্রশিক্ষণার্থীকে তাঁদের অনুভূতি প্রকাশের জন্য আহ্বান জানাবেন।
- এ সময় প্রশিক্ষণার্থীগণ খোলামেলাভাবে প্রশিক্ষণ মূল্যায়ন করবেন এবং প্রশিক্ষণ থেকে তাঁদের প্রাপ্ত জ্ঞান খামার পরিচালনায় বাস্তবায়নের বিষয়ে আলোকপাত করবেন।
- পরিশেষে প্রশিক্ষণ সংগঠক এক দিন প্রশিক্ষণের সার সংক্ষেপ আলোচনা করবেন এবং সিআইজি সদস্যগণকে প্রশিক্ষণ থেকে প্রাপ্ত জ্ঞান নিজ নিজ খামারে কাজে লাগিয়ে প্রাণির উৎপাদন বৃদ্ধির জন্য উদ্বুদ্ধ করে প্রশিক্ষণ অনুষ্ঠান সমাপ্তি ঘোষণা করবেন।