୧୦

ବୀମା ସେବା

ବଜାରରେ ଥିବା ଦୋକାନଗୁଡ଼ିକ ତୁମେ ନିଶ୍ଚୟ ଦେଖିଥିବ । ଏହି ସବୁ ଦୋକାନରେ ବିକ୍ରି ନିମନ୍ତେ ଅନେକ ପଦାର୍ଥ ଗଚ୍ଛିତ ଥାଏ । ତୁମ ଭିତରୁ କେତେକ କାରଖାନା ଦେଖିଥିବେ । ବିଭିନ୍ନ ଦ୍ରବ୍ୟର ଉତ୍ପାଦନ ନିମନ୍ତେ ସେହି କାରଖାନାରେ ବିଭିନ୍ନ କଳ ବସିଥାଏ । ଏକ ସ୍ଥାନରୁ ଅନ୍ୟସ୍ଥାନକୁ ଜିନିଷ ପରିବହନ କରୁଥିବା ରେଳଗାଡ଼ି, ଟ୍ରକ୍, ଜାହାଜ ଇତ୍ୟାଦି କଥା ମଧ୍ୟ ତୁମେ ଜାଣିଥିବ । ଏ ସବୁଥିରେ ବିପୁଳ ପରିମାଣର ଅର୍ଥ ସଂପୃକ୍ତ ଏବଂ ଏସବୁର ପଥରେ ସର୍ବଦା କ୍ଷତିର ଆଶଙ୍କା ଲାଗିରହିଛି । ଉଦାହରଣସ୍ୱରୂପ, ଦୋକାନରେ ବିକ୍ରୟ ପାଇଁ ଗଚ୍ଛିତ ଥିବା ପଦାର୍ଥଗୁଡ଼ିକୁ କିଣିବାରେ ବହୁପରିମାଣରେ ଅର୍ଥ ଖର୍ଚ୍ଚ ହୋଇଥାଏ ଏବଂ ସେହି ପଦାର୍ଥଗୁଡ଼ିକ ବିକ୍ରୟ ହେବା ପୂର୍ବରୁ ନଷ୍ଟ ହୋଇଯିବାର ଆଶଙ୍କା ସର୍ବଦା ରହିଥାଏ । ଅଗ୍ନି ଦୁର୍ଘଟଣା, ପ୍ରାକୃତିକ ଦୁର୍ବିପାକ କିମ୍ବା ଏପରିକି ଦଙ୍ଗା ବା ଚୋରି ଯୋଗୁଁ ପଦାର୍ଥଗୁଡ଼ିକ ନଷ୍ଟ ହେବାର ଆଶଙ୍କା ଥାଏ । ସେହିପରି କାରଖାନାର କଳ ଖରାପ ହୋଇଯିବା ଦ୍ୱାରା ବହୁତ କ୍ଷତି ହୁଏ । ପରିବହନ ସମୟରେ ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ ଭାଙ୍ଗିରୁଜି ଯାଇପାରେ କିମ୍ବା ଦୁର୍ଘଟଣାରେ ନଷ୍ଟ ହୋଇଯାଇପାରେ । ଏହିସବୁ ପରିସ୍ଥିତିରେ ବ୍ୟବସାୟୀ ସର୍ବଦା କ୍ଷତି ସହନ୍ତି ।

ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କ ସାଧନ ବା ସମ୍ପତ୍ତି କେବଳ ନୁହେଁ, ତାଙ୍କ ଦୈନନ୍ଦିନ ଜୀବନ ମଧ୍ୟ ବିପଦମୁକ୍ତ ନୁହେଁ । ସେ କୌଣସି ରୋଗରେ ପଡ଼ିପାରନ୍ତି କିମ୍ବା ଦୁର୍ଘଟଣାଗ୍ରସ୍ତ ହୋଇପାରନ୍ତି ଓ ତାହା ତାଙ୍କ ପରିବାରକୁ ବିରାଟ କ୍ଷତି ପହଞ୍ଚାଇପାରେ । ଏହି ଆଶଙ୍କାଗୁଡ଼ିକୁ ଏଡ଼ାଇ ଦିଆଯାଇପାରିବ କି କିମ୍ବା ସର୍ବନିମ୍ନ କରିଦିଆଯାଇପାରିବ କି ? ଏହି ଆଶଙ୍କାଗୁଡ଼ିକ ଦୂର କରିବାର କିଛି ଉପାୟ ଅଛି କି ? ଆସ ଏ ସବୁ ବିଷୟରେ ଏହି ଅଧ୍ୟାୟରେ ଜାଣିବା ।

ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ

ଏହି ଅଧ୍ୟାୟଟିକୁ ପଢ଼ିସାରିବା ପରେ ତୁମେ ନିମ୍ନଲିଖିତ କାମ କରିବାକୁ ସମର୍ଥ ହେବ ।

- ବ୍ୟବସାୟରେ ଥିବା ବିପଦଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟ ବୁଝାଇପାରିବ ।
- ବୀମା କ'ଣ ତାହା କହିପାରିବ ।
- ବୀମାର ଗୁରୁତ୍ୱ ବିଷୟ ବୁଝାଇ ପାରିବ ।
- ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ବୀମାକୁ ଚିହ୍ନଟ କରିପାରିବ ।
- ଜୀବନବୀମା, ଅଗ୍ନି ବୀମା, ଜଳଯାତ୍ରା ବୀମା ଓ ଅନ୍ୟ ପ୍ରକାର ବୀମାର ପ୍ରଧାନ ଲକ୍ଷଣଗୁଡ଼ିକୁ ବର୍ଣ୍ଣନା କରିପାରିବ ।
- ବୀମାଚୁକ୍ତିର ନୀତିନିୟମ ସଂପର୍କରେ କହିପାରିବ ।

୧୦.୧ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ସଂପୃକ୍ତ ବିପଦର ସ୍ୱଭାବ

ତୁମେ ଯଦି ବ୍ୟବସାୟ କରିବାକୁ ସ୍ଥିର କର, ତାହାହେଲେ ସାଧାରଣତଃ ଲାଭ କରିବା ତୁମର

ମୁଖ୍ୟ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ରହିବ । ପ୍ରତ୍ୟେକ ବ୍ୟବସାୟର ଏହା ସବୁଠୁ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ । କାରଣ ଲାଭ ନ ହେଲେ ତୁମ ମୂଳଧନର ପରିମାଣ ହ୍ରାସ ପାଇବ ଓ ସମୁଦାୟ ମୂଳଧନ ବୁଡ଼ି ଯାଇପାରେ । ତେଣୁ ତୁମେ ତୁମ ବ୍ୟବସାୟକୁ ଦକ୍ଷତାର ସହ ପରିଚାଳନ କରିବାକୁ ପ୍ରାଣପଣେ ଉଦ୍ୟମ କରିବ । ବେଳେବେଳେ ଆପଣ ଦେଖିବେ ତୁମ କଳକାରଖାନାରେ ଉତ୍ପନ୍ନ ଦ୍ରବ୍ୟର ବିକ୍ରି ହ୍ରାସ ହେଉଛି । ତାହା ସତର୍କ ଘଣ୍ଟି । ତା'ପରେ ତୁମେ ତା'ର କାରଣ ଖୋଜି ବାହାର କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟାକରିବ । ଆପଣ ଯଦି ତା'ର କାରଣ ଚିହ୍ନଟ କରିପାରନ୍ତି, ତେବେ ତୁମେ ତା'ର ପ୍ରତିକାର କରିପାର । ମନେକର ତୁମେ ଜାଣିଲ ଯେ ସମାନ ମାନର ବିଦେଶରୁ ଉତ୍ପନ୍ନ ପଦାର୍ଥଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରତିଯୋଗୀ ବ୍ୟବସାୟୀ ଖୁବ୍ କମ୍ ଦରରେ ବିକ୍ରି କରୁଛନ୍ତି, ତୁମକୁ କ୍ଷତି ସହିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଆୟ କିମ୍ବା ଲାଭରେ କ୍ଷତି ଘଟାଇବା ପାଇଁ ଆହୁରି ଅନେକ କାରଣ ରହିଛି । ପରିବହନ ସମୟରେ ପଦାର୍ଥ ନଷ୍ଟ ହୋଇପାରେ କିମ୍ବା ଶ୍ରମିକମାନେ ହରତାଳ କରନ୍ତି । ଏହିସବୁ ଆଶଙ୍କାଗୁଡ଼ିକୁ ଆଗରୁ ଭାବିକି ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କରିପାରିବ ନାହିଁ । କ୍ଷତି ବା ନଷ୍ଟହେବାର ଆଶଙ୍କାଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟବସାୟିକ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ବାହାରେ ଏବଂ ତାହା ହିଁ ବିପଦର ଆଶଙ୍କା ।

ବ୍ୟବସାୟର ସମସ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ସହିତ ଅନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଘଟଣା ସଂପୃକ୍ତ ଏବଂ ସେଥିପାଇଁ ବ୍ୟବସାୟୀ କ୍ଷତି ସହେ । କେତେକ କ୍ଷୟକ୍ଷତିକୁ ଏଡ଼ାଇବା ନିମନ୍ତେ ସମୟୋଚିତ ପଦକ୍ଷେପ ନିଆଯାଇପାରିବ । କିନ୍ତୁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କେତେକ ପ୍ରକାରର କ୍ଷତି ଅଛି, ଯାହାକୁ ବ୍ୟବସାୟୀ ନିଜେ ବହନ କରିବେ ଅଥବା ସମ୍ଭବ ହେଲେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଭାଗ କରିବେ । କ୍ଷତି କିମ୍ବା ନଷ୍ଟ ଆଶଙ୍କାକୁ ଦୁଇପ୍ରକାରରେ ବିଭକ୍ତ କରାଯାଇପାରିବ । ଯଥା- ଅନିଶ୍ଚିତତା ଓ ବିପଦ ଆଶଙ୍କା । ଅନିଶ୍ଚିତ ହେଉଛି ଘଟଣା ଯାହାକୁ ଆଗରୁ ଜାଣିହେବ ନାହିଁ । କିନ୍ତୁ ବିଗତ ଅଭିଜ୍ଞତାକୁ ଭିତ୍ତିକରି ବିପଦ ଆଶଙ୍କାକୁ ଅନୁମାନ କରିହେବ । କାରଖାନାରେ କିମ୍ବା ଗୋଦାମରେ ନିଆଁ ଲାଗିବା ଆଶଙ୍କାକୁ ଏଡ଼ାଇବାକୁ ନିଆଯାଇଥିବା ସତର୍କତାମୂଳକ ପଦକ୍ଷେପ ଉପରେ ନିର୍ଭର କଲେ କିମ୍ବା ଆବଶ୍ୟକୀୟ ପ୍ରସ୍ତୁତି ଆଗରୁ ଥିଲେ ଏଧରଣର କ୍ଷୟକ୍ଷତିକୁ ସର୍ବନିମ୍ନ ସ୍ତରକୁ କମାଇ ହେବ । ଚୋରି ବା ଦୁର୍ଘଟଣାଜନିତ କ୍ଷୟକ୍ଷତି ସଂପର୍କରେ ସେହିପରି ପଦକ୍ଷେପ ନିଆଯାଇପାରିବ ।

ଏବେ ଆଉ ଏକ ପ୍ରକାରର ଅବସ୍ଥା କଥା ନିଆଯାଉ । ପ୍ରତ୍ୟେକ ମଣିଷ ଭବିଷ୍ୟତରେ ବାର୍ଦ୍ଧକ୍ୟ ଯୋଗୁଁ ବା ରୋଗ ଯୋଗୁଁ କାମ କରିବାକୁ ଅକ୍ଷମ ହେବା କଥା ଭାବନ୍ତି । ଏହା ଅନିଶ୍ଚିତ ଘଟଣା ନୁହେଁ । ମଣିଷ ଜୀବନରେ କେବେନା କେବେ ରୋଗ ନିଶ୍ଚୟ ଆସିବ । ସମ୍ଭବତଃ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବୟସ ପରେ ରୋଗ ଆସିବ । ଏହା ବିଚାର କରିବା କଥା ଯେ ଏମିତି ଗୋଟେ ସମୟରେ ମଣିଷ ଜୀବନରେ ମୃତ୍ୟୁ ଆସେ ଯେତେବେଳେ ତା ତତ୍ତ୍ୱାବଧାନରେ ଗୋଟେ ପରିବାର ଥାଏ ଓ ପୋଷିବାର ଦାୟିତ୍ୱ ତା' ଉପରେ ଥାଏ ।

ବ୍ୟବସାୟରେ ବିପଦ ଆଶଙ୍କାର ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଭୂମିକା ଅଛି । ପଦାର୍ଥ ଯେତେବେଳେ ଗୋଟିଏ ସ୍ଥାନରୁ ଅନ୍ୟସ୍ଥାନକୁ ପରିବହନ କରାଯାଏ, ସେତେବେଳେ ଦୁର୍ଘଟଣା ଘଟି ପଦାର୍ଥଗୁଡ଼ିକର କ୍ଷୟକ୍ଷତି ହୋଇପାରେ । ରେଳଗାଡ଼ି ଲାଇନ୍‌ଚ୍ୟୁତ ହୋଇପାରେ, ପୋଲ ଭୁଷୁଡ଼ି ଯାଇପାରେ କିମ୍ବା ଇଞ୍ଜିନ୍ ଗଣ୍ଡଗୋଳ ଯୋଗୁଁ ଉଡ଼ାଜାହାଜ ତଳେ ପଡ଼ିଯାଇପାରେ । ଅନ୍ୟ ସହରକୁ ଯାଉଥିବାବେଳେ ଟ୍ରକ୍‌ରୁ ପଦାର୍ଥ ଚୋରି ହୋଇଯାଇପାରେ । ପଦାର୍ଥ ଜାହାଜରେ ବୋଝେଇ ହେଲାବେଳେ କିମ୍ବା ଖଲାସ ହେଲାବେଳେ ପଦାର୍ଥ ନଷ୍ଟ ହୋଇଯାଇପାରେ । ସେହିପରି କ୍ଷୟକ୍ଷତି ଅନ୍ୟ କୌଣସି କ୍ଷୟ ବହନ କରିବେ କି ? ଏହି କ୍ଷୟକ୍ଷତି ବୀମା ଦ୍ୱାରା କିପରି ପୂରଣ କରାଯାଇପାରିବ ଚାଲନ୍ତୁ ଜାଣିବା ।

ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ସଙ୍କଟ

କାଳ୍ପନିକ ସଙ୍କଟ	କଳ୍ପନାଭିତ୍ତିକ ବ୍ୟବସାୟ ସଂପର୍କୀୟ ସଙ୍କଟ
ନିଶ୍ଚିତ ସଙ୍କଟ	ଫେସନ୍ ଓ ସରକାରୀ ନୀତିର ପରିବର୍ତ୍ତନ ଇତ୍ୟାଦି
ସମ୍ପତ୍ତିଗତ ସଙ୍କଟ	ଯେଉଁ ବିପଦରେ କ୍ଷତିର ଆଶଙ୍କାକୁ ଆଗରୁ ଅନୁମାନ କରିହୁଏ
ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସଙ୍କଟ	ଲୋକମାନଙ୍କ ଜୀବନ ବା ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ ସଂପର୍କୀୟ
ଆର୍ଥିକ ସଙ୍କଟ	ବ୍ୟବସାୟର ଆର୍ଥିକ କାରବାର ସଂପର୍କୀୟ
ବିକ୍ରି ସଂପର୍କୀୟ ସଙ୍କଟ	ପଦାର୍ଥ ବିକ୍ରି ସହିତ ସଂପର୍କୀୟ ସଙ୍କଟ

୧୦.୨ ବୀମା କହିଲେ କ'ଣ ବୁଝାଏ ?

ସାଧାରଣତଃ କିସ୍ତି ନାମକ ଏକ ଦେୟ ପ୍ରଦାନ କରି କ୍ଷୟକ୍ଷତିକୁ ଅନ୍ୟ ପକ୍ଷ (ବୀମାକାରୀ) ଉପରେ ପକାଇବା ଉପାୟକୁ ବୀମା କୁହାଯାଏ । ଯେଉଁ ପକ୍ଷର ବୀମାକାରୀଙ୍କ ଉପରେ ପକାଇଦିଆଯାଏ ସେ ପକ୍ଷ ବୀମାଧାରୀ ନାମରେ ପରିଚିତ । ବୀମାକାରୀ ସାଧାରଣତଃ ଏକ ସଂଗଠନ ଯିଏ କି କ୍ଷୟକ୍ଷତି ବହନ କରିବାକୁ ଇଚ୍ଛୁକ ଏବଂ ସେ କାମ କରିବାକୁ ଯୋଗ୍ୟ । ତେଣୁ,

ବୀମାକାରୀ (Insurer) ଓ ବୀମାଧାରୀଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ବୀମା ଏକ ଚୁକ୍ତି ବୀମାକାରୀ କିସ୍ତିରେ ବୀମାଧାରୀଙ୍କଠୁ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପରିମାଣର ଅର୍ଥ ନେଇ ତା' ବିନିମୟରେ ବୀମାଧାରୀଙ୍କୁ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପରିମାଣର ଅର୍ଥ ବୀମା ଯୋଗାଇ ଦିଅନ୍ତି ଏବଂ ବୀମାଧାରୀଙ୍କ ବାର୍ଦ୍ଧକ୍ୟ ବା ମୃତ୍ୟୁରେ ଅବା ଅନ୍ୟ କୌଣସି ଘଟଣା ଯୋଗୁଁ ତାଙ୍କର ଯାହା କ୍ଷୟକ୍ଷତି ହୁଏ, ତାହା ବୀମାଧାରୀ ପୂରଣ କରିବାକୁ ଚୁକ୍ତିବଦ୍ଧ ହୋଇଥାନ୍ତି । ଅନ୍ୟଥା ଯଦି ଏହି ବୀମାର ମୂଳଭିତ୍ତି ସଂପର୍କରେ ଚିନ୍ତା କରନ୍ତି, ତାହାହେଲେ ଅନୁଭବ କରିବେ ଯେ ଯେତେ ସବୁରେ ବିପଦର ଆଶଙ୍କା ଥାଏ, ତେବେ ମାଲିକମାନେ ସମସ୍ତେ ବୀମା କରିଥାନ୍ତି ଓ ସମସ୍ତେ ବୀମାର କିସ୍ତି ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି । କିନ୍ତୁ ସେମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରୁ ଅଳ୍ପ କେଇଜଣ ବୀମାଧାରୀ ଯେଉଁମାନେ କ୍ଷତିଗ୍ରସ୍ତ ହୁଅନ୍ତି । ସେଇମାନେ କେବଳ କ୍ଷତିପୂରଣ ପାଆନ୍ତି । ପ୍ରକୃତରେ ବହୁତ ସଂଖ୍ୟକ ପକ୍ଷରେ ସଙ୍କଟ ଥାଏ କିନ୍ତୁ ସେମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ମାତ୍ର ଅଳ୍ପ କେତୋଟି ପକ୍ଷ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟ ସୀମା ଭିତରେ କ୍ଷତିଗ୍ରସ୍ତ ହୁଅନ୍ତି । ବୀମାକାରୀ (କମ୍ପାନୀ) ଅଳ୍ପ ବୀମାଧାରୀ ପକ୍ଷଙ୍କ ପ୍ରକୃତ କ୍ଷତିକୁ ବହୁ ସଂଖ୍ୟକ ବୀମାଧାରୀଙ୍କ ଭିତରେ ବାଣ୍ଟିବାରେ ପ୍ରତିନିଧି (Agent) ଭାବେ କାର୍ଯ୍ୟକରେ ।

ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୦.୧

ନିମ୍ନଲିଖିତ ବାକ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ କେଉଁଗୁଡ଼ିକ ସତ ଓ କେଉଁଗୁଡ଼ିକ ମିଛ ?

୧. ପଦାର୍ଥ ବା ମଣିଷମାନଙ୍କର କ୍ଷୟକ୍ଷତିର ଆଶଙ୍କାକୁ ସଙ୍କଟ (risk) କୁହାଯାଏ ।

୨. ଫେସନ୍ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଏକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସଙ୍କଟ (risk) ।

୩. ଅନିଶ୍ଚିତ ଘଟଣା ଯୋଗୁଁ ଯେଉଁ କ୍ଷତିହୁଏ, ତାକୁ ବ୍ୟବସାୟୀମାନେ ବହନ କରିବାକୁ ହେବ ।

୪. ଯାନ୍ତ୍ରିକ ତ୍ରୁଟି ପରି କେତେକ ବିପଦକୁ ସତର୍କତାମୂଳକ ପଦକ୍ଷେପ ଗ୍ରହଣ କରିବା ଦ୍ୱାରା ଏଡ଼ାଇ ଯାଇପାରିବ ।

୫. କ୍ଷତିର ସଙ୍କଟକୁ (risk) ବହନ କରିବାକୁ ଇଚ୍ଛୁକ ଥିବା ଓ ଯୋଗ୍ୟଥିବା ପକ୍ଷ ଉପରେ ତାହା ନ୍ୟସ୍ତ କରିବାର ଉପାୟ ହେଉଛି ବୀମା ।

୧୦.୪ ବୀମାର ଗୁରୁତ୍ୱ

ବୀମାରୁ ଆମେ ପାଉଥିବା ଉପକାର ବିଷୟ ଆଲୋଚନା କଲେ ଆମେ ବୀମାର ଗୁରୁତ୍ୱକୁ ସ୍ୱୀକାର କରିବା । ଗତ ବିଭାଗଗୁଡ଼ିକରେ ଆମେ ଯେଉଁ ଆଲୋଚନା କଲେ ସେଥିରୁ ଜଣାଯାଏ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ତଥା ବ୍ୟବସାୟର କ୍ଷୟକ୍ଷତିକୁ ଅନେକଙ୍କ ଭିତରେ ବଣ୍ଟନ କରିବା ନିମନ୍ତେ ବୀମା ଏକ ଉପାଦେୟ ଉପାୟ । ତେଣୁ ବୀମାଧାରୀ ସୁରକ୍ଷିତ ଥିବା ଅନୁଭବ କରେ । ଯେଉଁ ବ୍ୟକ୍ତି ନିଜର ଚଳିତ ଆୟୁର ନିୟମିତ ଅନ୍ତରରେ କିସ୍ତି ଦାଖଲ କରନ୍ତି, ସିଏ ଅବସର ଗ୍ରହଣ କରିବା ପରେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପରିମାଣର ଅର୍ଥ ପାଇବାର ପ୍ରତିଶ୍ରୁତି ପାଇଛନ୍ତି କିମ୍ବା ତାଙ୍କ ମୃତ୍ୟୁ ପରେ ତାଙ୍କ ପରିବାର ସେହି ଅର୍ଥ ପାଆନ୍ତି । ବ୍ୟବସାୟର କ୍ଷୟକ୍ଷତି ସମ୍ପର୍କୀୟ ସଙ୍କଟରୁ ମୁକ୍ତି ପାଇବାକୁ ବ୍ୟବସାୟୀମାନେ ନିୟମିତ ବୀମା କିସ୍ତି ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି ।

ପଦାର୍ଥର ବହୁଳ ଉତ୍ପାଦନ ଓ ବିତରଣ ଦୃଷ୍ଟିରୁ ଜାତୀୟ ଓ ଆନ୍ତର୍ଜାତୀୟ ବଜାରରେ ବୀମାର ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଭୂମିକା ରହିଛି । କାରଖାନା ତଥା କଞ୍ଚାମାଲ ଓ ଉତ୍ପାଦିତ ପଦାର୍ଥରେ ବିପୁଳ ଅର୍ଥ ବିନିଯୋଗ କରାଇଥିବା ବାଣିଜ୍ୟ ଓ ଶିଳ୍ପଦ୍ୟୋଗ ଉଭୟକୁ ବୀମା ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ । ନାମକୁ ମାତ୍ର ଅଳ୍ପ ଅର୍ଥ ଦେଇ ଭବିଷ୍ୟତ କ୍ଷତିକୁ ଭରଣ କରିବା । ପ୍ରତିଶ୍ରୁତି ବୀମାରୁ ମିଳୁଥିବାରୁ ବ୍ୟବସାୟ ସଂପ୍ରଦାୟ ସୁରକ୍ଷିତ ଅନୁଭବ କରନ୍ତି । ଜାତୀୟ ଅର୍ଥନୀତି ଦୃଷ୍ଟିରୁ ବିଚାର କଲେ ବୀମାର କିସ୍ତି ପ୍ରଦାନ ଯୋଗୁଁ ଯେଉଁ ଅର୍ଥ ଜମାହୁଏ, ତାହା ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସଂଚୟ ଯୋଗୁଁ ସମ୍ଭବ ହୁଏ । ଏହି ପାଣ୍ଠି ବିଭିନ୍ନ ବଡ଼ ବଡ଼ କମ୍ପାନୀ ତଥା ସରକାରଙ୍କ ପ୍ରତିଶ୍ରୁତିରେ ବିନିଯୋଗ କରାଯାଏ ।

ଯେଉଁ ବ୍ୟକ୍ତି ବିଶେଷ ତାଙ୍କ ଦୈନନ୍ଦିନ ଖର୍ଚ୍ଚରୁ କିଛି କିଛି ସଂଚୟ କରି ତାକୁ ତାଙ୍କ ବାର୍ଦ୍ଧକ୍ୟ ଓ ମୃତ୍ୟୁ ସଙ୍କଟ ମୁକ୍ତ ହେବା ପାଇଁ ଜୀବନ ବୀମା କରନ୍ତି, ତାହା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ।

ଲୋକଙ୍କ ନିଯୁକ୍ତି ନିମନ୍ତେ ମଧ୍ୟ ବୀମା ଏକ ଉତ୍ସ । ଦେଶସାରା ବିସ୍ତୃତ ବୀମା ଅଫିସରେ ଲୋକମାନେ ନିଯୁକ୍ତି ପାଆନ୍ତି ଏବଂ କିଛି ଲୋକ ବୀମା କମ୍ପାନୀର ପ୍ରତିନିଧିଭାବେ କାମ କରି ତାଙ୍କର ଜୀବନ ନିର୍ବାହ କରନ୍ତି ।

ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୦.୨

ବନ୍ଧନୀ ମଧ୍ୟରେ ଦିଆଯାଇଥିବା ଉପଯୁକ୍ତ ଶବ୍ଦ ସାହାଯ୍ୟରେ ଶୂନ୍ୟସ୍ଥାନ ପୂରଣ କର ।

୧. ଅଳ୍ପ କିଛି ଲୋକଙ୍କ ______କୁ ଅନେକଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ବିସ୍ତାରିତ କରିବାର ଏକ ଉପାୟ ହେଉଛି ବୀମା । (କ୍ଷତି, ଖର୍ଚ୍ଚ)

୨. ବୀମା ଯୋଗୁଁ ବ୍ୟବସାୟ ସଂପ୍ରଦାୟର ସଭ୍ୟମାନେ _____ ଅନୁଭବ କରନ୍ତି । (ସୁରକ୍ଷିତ, ଅସୁରକ୍ଷିତ)

୩. ବୀମା କମ୍ପାନୀ ତାଙ୍କ ପାଣ୍ଠିକୁ ନିଗମ ଓ ସରକାରୀ _____ ଭାବେ ବିନିଯୋଗ କରନ୍ତି । (ଋଣ, ପ୍ରତ୍ୟାଭୂତି)

୪. ବୀମା _____ ତଥା ବାଣିଜ୍ୟ ସହାୟତା କରେ । (ଶିଳ୍ପ, ବ୍ୟବସାୟ)

୧୦.୪ ବୀମା ପ୍ରକାର ଭେଦ

ଚୁକ୍ତି ଉପରେ ଆଧାରିତ ବୀମାକୁ ନିମ୍ନଲିଖିତ ପ୍ରକାରରେ ବିଭକ୍ତ କରାଯାଇପାରିବ ।

୧. ଜୀବନ ବୀମା (Life Insurance)

୨. ଅଗ୍ନି ବୀମା (Fire Insurance)

୩. ସାମୁଦ୍ରିକ ବୀମା (Marine Insurance)

୪. ଅନ୍ୟପ୍ରକାର ବୀମା ଯଥା ସିନ୍ଧିଚୋରୀ ବୀମା, ମୋଟରଗାଡ଼ି ବୀମା ଇତ୍ୟାଦି ।
(Other types such as burglary insurance, motor vehicle insurance etc.)

ଭାରତୀୟ ଜୀବନ ବୀମା ନିଗମ, ସାଧାରଣ ବୀମା ନିଗମ ଓ ତାଙ୍କର ସହାୟକ କମ୍ପାନୀଗୁଡ଼ିକ କେବଳମାତ୍ର ଅନୁଷ୍ଠାନଟିଏ କି ଜୀବନ ବୀମା ଓ ସାଧାରଣ ବୀମା ବ୍ୟବସାୟ କରୁଥିଲେ । କିନ୍ତୁ ବର୍ତ୍ତମାନ ଅନ୍ୟ ବହୁ ସଂଖ୍ୟକ ଘରୋଇ କମ୍ପାନୀ ଏହି ସେବା କ୍ଷେତ୍ରରେ ପ୍ରବେଶ କଲେଣି ।

୧. ଜୀବନ ବୀମା

ଜୀବନ ବୀମା (ଜୀବନ ପ୍ରତିଶ୍ରୁତି ଭାବେ ଜଣାଶୁଣା) ଏକ ଚୁକ୍ତି ଯେଉଁଥିରେ ବୀମାଧାରୀଙ୍କ ମୃତ୍ୟୁ ହେଲେ କିମ୍ବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସଂଖ୍ୟକ ବର୍ଷ ପୂରଣ ହେଲାପରେ ବୀମାକାରୀ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପରିମାଣରେ ଅର୍ଥ ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି । ତା'ର ପ୍ରତିବଦଳରେ ବୀମାଧାରୀ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷଟ ପରିମାଣର ଅର୍ଥ ବାର୍ଷିକ କିମ୍ବା ଷାଣ୍ମାସିକ ନିୟମିତ କିସ୍ତିରେ ଅଥବା ଏକକାଳୀନ ପ୍ରଦାନ କରିବାରେ ସ୍ୱୀକୃତି ଦିଅନ୍ତି । ଘଟିବାକୁ ଥିବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସଙ୍କଟକୁ ଏଥିରେ ବୀମା କରାଯାଇଥାଏ । ଜୀବନବୀମାକୁ ମଧ୍ୟ ଜୀବନ ପ୍ରତିଶ୍ରୁତି ବୋଲି କୁହାଯାଏ । ଏହାର ଲିଖିତ ଚୁକ୍ତି ଜୀବନବୀମା ପଲିସି ଭାବେ ଜଣାଶୁଣା । ଏହି ଚୁକ୍ତିରେ ବୀମାଧାରୀ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ତାରିଖରେ କିମ୍ବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଥିବା ଘଟଣା ଘଟିଲେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପରିମାଣରେ ଅର୍ଥ ପାଇବାର ବ୍ୟବସ୍ଥା ଥାଏ । ବ୍ୟବସାୟୀମାନେ ତାଙ୍କର ସମସ୍ତ କର୍ମଚାରୀଙ୍କୁ ଜୀବନ ବୀମା ଯୋଗାଇବା ପାଇଁ ଗୋଷ୍ଠୀ ବୀମା ଉପାୟ ଅବଲମ୍ବନ କରିପାରନ୍ତି । ଏହା ମଧ୍ୟ କର୍ମଚାରୀମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ଅନୁଗତ୍ୟ ବୃଦ୍ଧି କରିବ ଓ ଏହାକୁ ଋଣ ଉଠାଣ ନିମନ୍ତେ ପ୍ରତ୍ୟାଭୂତି ଭାବେ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରିବ ।

ଦୁଇ ପ୍ରକାରର ମୌଳିକ ଜୀବନ ପ୍ରତିଶ୍ରୁତି ପଲିସି ଅଛି । ଯଥା- (କ) ସାରାଜୀବନ ପଲିସି ଏବଂ (ଖ) ମିଆଦୀ ପଲିସି । ସାରାଜୀବନ ପଲିସି ବୀମାଧାରୀଙ୍କ ସମୁଦାୟ ଜୀବନକାଳ ପାଇଁ କାମ କରେ ଏବଂ ସବୁବେଳେ କିସ୍ତି ଦିଆଯାଏ । ପ୍ରତିଶ୍ରୁତି ଦିଆଯାଇଥିବା ପରିମାଣ ଅର୍ଥ ବୀମାଧାରୀଙ୍କ ମୃତ୍ୟୁପରେ ତାଙ୍କ ଉତ୍ତରାଧିକାରୀଙ୍କୁ ପ୍ରଦାନଯୋଗ୍ୟ ହୋଇଥାଏ । ଅନ୍ୟପକ୍ଷରେ ମିଆଦୀ ପଲିସିଟି ଏକ ସୀମିତ ସମୟ ପାଇଁ ଚାଲେ କିମ୍ବା ବୀମାକାରୀଙ୍କୁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବୟସ ହେବା ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଚାଲେ । ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟ ସୀମା ଶେଷ ହେବା ପରେ କିମ୍ବା ବୀମାଧାରୀଙ୍କ ମୃତ୍ୟୁ ହେଲେ (ଯାହା ଆଗ ପଡ଼େ) ଏଥିରେ ପ୍ରତିଶ୍ରୁତି ଦିଆଯାଇଥିବା ପରିମାଣର ଅର୍ଥ ପ୍ରଦାନ ଯୋଗ୍ୟ ହୁଏ ।

୨. ଅଗ୍ନି ବୀମା

ଅଗ୍ନିବୀମା ଏକ ଚୁକ୍ତି ଯାହାବଳରେ ବୀମା କମ୍ପାନୀ ନିଆଁରେ ପୋଡ଼ି ହୋଇଥିବା ବୀମାଧାରୀଙ୍କ ପଦାର୍ଥରେ କ୍ଷତିପୂରଣ ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି । ଏହା କ୍ଷତିପୂର୍ତ୍ତିର ଏକ ଚୁକ୍ତି । ପୋଡ଼ିଯାଇଥିବା ସମ୍ପତ୍ତିର ମୂଲ୍ୟ କିମ୍ବା ପଲିସି ପରିମାଣ ଦୁଇଟି ଭିତରୁ ଯେଉଁଟି କମ୍ ତାକୁ ତା'ଠୁ ଅଧିକ ବୀମାଧାରୀ ଦାବି କରିପାରିବେ ନାହିଁ । ନିଆଁରେ ପୋଡ଼ି ଯାଇଥିବା ପଦାର୍ଥର କ୍ଷତିପୂରଣ ଦୁଇଟି ସର୍ତ୍ତରେ ଦିଆଯାଇଥାଏ, ଯଥା- (କ) ପ୍ରକୃତ ଅଗ୍ନିକାଣ୍ଡ ଘଟିଥିବା ଆବଶ୍ୟକ ଏବଂ (ଖ) ଅଗ୍ନିକାଣ୍ଡ ଦୁର୍ଘଟଣାଜନିତ ହୋଇଥିବ । ଅଗ୍ନିକାଣ୍ଡର କାରଣ ଯାହା ହେଉନା କାହିଁକି, କିନ୍ତୁ ଜାଣିଜାଣି ନିଆଁ ଲଗାଇ ଦିଆଯାଇନଥିବ । କ୍ଷତିପୂରଣ ଦାବି କ୍ଷେତ୍ରରେ କ୍ଷତିପୂର୍ତ୍ତିର ମୌଳିକ ନୀତି ଲାଗୁହେବ । ବୀମାଧାରୀ ତାଙ୍କ ପ୍ରକୃତ କ୍ଷତିପରିମାଣର କ୍ଷତିପୂରଣ ପାଇବାକୁ ହକ୍‌ଦାର ହେବେ । କିନ୍ତୁ ତାହା ସିଏ କରିଥିବା ବୀମା ପରିମାଣର ସର୍ବୋଚ୍ଚ ସୀମା ଭିତରେ ସୀମିତ ରହିବ । ବୀମା ଜରିଆରେ ସେ ଲାଭ ଉଠାଇ ପାରିବେ ନାହିଁ । ଉଦାହରଣସ୍ୱରୂପ, ଯଦି ଜଣେ କୌଣସି ପଦାର୍ଥ ପାଇଁ ୨୦ ହଜାର ଟଙ୍କାର ଅଗ୍ନି ବୀମା କରନ୍ତି ଏବଂ ସେଥିମଧ୍ୟରୁ ୧୫ ହଜାର ଟଙ୍କା ମୂଲ୍ୟର ପଦାର୍ଥ ନିଆଁରେ ପୋଡ଼ିଯାଏ, ତେବେ ବୀମାଧାରୀ ତାଙ୍କ କ୍ଷତିପୂରଣ ବାବଦକୁ ସର୍ବୋଚ୍ଚ ୧୫ ହଜାର ଟଙ୍କା ଦାବି କରିପାରିବେ (କିନ୍ତୁ ୨୦ ହଜାର ଟଙ୍କା ନୁହେଁ) ।

୩. ସାମୁଦ୍ରିକ ବୀମା

ସାମୁଦ୍ରିକ ବୀମା ଏକ ଚୁକ୍ତି, ଯାହା ବଳରେ ବୀମା କମ୍ପାନୀ (ଦେୟ ଗ୍ରହଣକାରୀ) ଭାବେ ମଧ୍ୟ ଜଣାଶୁଣା) ଜାହାଜ ମାଲିକ କିମ୍ବା ଜାହାଜର ମାଲର ମାଲିକଙ୍କୁ ସାମୁଦ୍ରିକ ଅଭିଯାନର ସଙ୍କଟ ନିମନ୍ତେ କ୍ଷତିପୂରଣ ପ୍ରଦାନ କରିଥାନ୍ତି । ଜାହାଜ ବୁଡ଼ାର କ୍ଷତିପୂରଣ ବୀମା ମଧ୍ୟ ଏହାର ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ । ଯେଉଁ ସାମୁଦ୍ରିକ ବୀମା ବଳରେ ଝଡ଼ ଯୋଗୁଁ ଜାହାଜ ମାଲର କ୍ଷତିପୂରଣ କରିହୁଏ ତାହାକୁ ଜାହାଜ ବୀମା ସେବା କୁହାଯାଏ । ଜାହାଜର ମାଲିକ ସାମୁଦ୍ରିକ ସଙ୍କଟଜନିତ କ୍ଷତିପୂରଣ ପାଇଁ ବୀମା କରାନ୍ତି । ଯେତେବେଳେ ବୀମାର ବିଷୟବସ୍ତୁ ଜାହାଜ ହୁଏ, ସେତେବେଳେ ତାକୁ ଜାହାଜ ବୀମା କୁହାଯାଏ । ପୁନଶ୍ଚ ଯେଉଁ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଗନ୍ତବ୍ୟ ବହନରେ ଜାହାଜମାନ ପହଞ୍ଚାଇବା ପାଇଁ ମାଲିକ ଭଡ଼ା ଦିଏ, ସେ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଜାହାଜରେ ମାଲ ଦେଉଥିବା କମ୍ପାନୀ ମାଲର କ୍ଷୟକ୍ଷତି ଯୋଗୁଁ ବଡ଼ କ୍ଷତିପୂରଣ ପାଇଁ ବୀମା କରିପାରନ୍ତି । ଏହି ପ୍ରକାରର ସାମୁଦ୍ରିକ ବୀମା ସାଧାରଣତଃ ମାଲଭଡ଼ା ବୀମା ଭାବେ ଜଣାଶୁଣା । ସମସ୍ତ ସାମୁଦ୍ରିକ ବୀମା କ୍ଷତି ପୂର୍ତ୍ତିର ଚୁକ୍ତି ।

ନିମ୍ନରେ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ସାମୁଦ୍ରିକ ବୀମା ପଲିସିଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରଦତ୍ତ ହେଲା ।

କ. ମିଆଦି ପଲିସି (Time Policy) : ଏହି ପଲିସିରେ ଉଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବିଷୟକୁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟ ସୀମା ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସାଧାରଣତଃ ବର୍ଷକ ପାଇଁ ବୀମା କରାଯାଏ । ଏହା ସାଧାରଣତଃ ପାଣିଜାହାଜ କିମ୍ବା ଅଳ୍ପ ପରିମାଣର ଜାହାଜ ମାଲ ବୀମା କରିବା କ୍ଷେତ୍ରରେ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଏ ।

ଖ. ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୁଦ୍ର ଯାତ୍ରା ପଲିସି (Voyage Policy) : ସମୟକୁ ବିଚାରକୁ ନ ନେଇ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସାମୁଦ୍ରିକ ଯାତ୍ରା ପାଇଁ ଏହା ଉଦ୍ଦିଷ୍ଟ । ଜାହାଜମାଲର ବୀମା ପାଇଁ ଏହା ମୁଖ୍ୟତଃ ବ୍ୟବହୃତ ହୁଏ ।

ଗ. ମିଶ୍ର ପଲିସି (Mixed Policy) : ଏହି ପଲିସିରେ ଉଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବିଷୟ (ଉଦାହରଣସ୍ୱରୂପ ଜାହାଜ)କୁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୁଦ୍ର ଯାତ୍ରାର ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟ ପାଇଁ ବୀମା କରାଯାଇପାରିବ । ଏହି ମିଶ୍ର ପଲିସିରେ ଗୋଟିଏ ଜାହାଜରୁ ମୁମ୍ବାଇ ଠାରୁ କଲମ୍ବୋ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସାମୁଦ୍ରିକ ଯାତ୍ରାକୁ ୬ ମାସ ପାଇଁ ବୀମାଭୁକ୍ତ କରିହେବ ।

ଟିପ୍ପଣୀ

ଘ. ଚଳନ୍ତି ପଲିସି (Floating Policy) : ଏହି ପଲିସିରେ ଜାହାଜ ମାଲର ବୀମା ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପରିମାଣର ଅର୍ଥ ପାଇଁ କରାଯାଏ । ଯେତେବେଳେ ଜାହାଜରେ ମାଲ୍ ଲଦା ହୁଏ, ସେତେବେଳେ ବୀମା କମ୍ପାନୀ ତା'ର ମୂଲ୍ୟ ଘୋଷଣା କରେ ଏବଂ ପଲିସିର ମୋଟ ମୂଲ୍ୟ ସେହି ପରିମାଣକୁ କମିଆସେ । ପଲିସିର ମୋଟ ମୂଲ୍ୟ ଶେଷ ହେବା ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସେପରି ଜାହାଜ ବୋଝେଇ ଚାଲିଥାଏ ।

ପାର୍ଥକ୍ୟ ଦର୍ଶାଅ - ଅଗ୍ନିବୀମା, ସାମୁଦ୍ରିକ ବୀମା ଏବଂ ଜୀବନ ବୀମା ମଧ୍ୟରେ

କ୍ର.ନଂ.	ଆଧାର	ଅଗ୍ନି ବୀମା	ସାମୁଦ୍ରିକ ବୀମା	ଜୀବନ ବୀମା
୧.	କ୍ଷତିପୂରଣ	କ୍ଷତି ଯାହା ସବୁଦିନ ପାଇଁ କମ୍ ଥାଏ ତାହା କ୍ଷତିପୂରଣ ହିସାବରେ ଦିଆଯାଏ ।	ଜିନିଷର କିଣାମୂଲ୍ୟ ଏବଂ ୧୦ କିମ୍ବା ୧୫ ପ୍ରତିଶତ ଲାଭ ତାହା ମଧ୍ୟ ଦିଆଯାଏ।	ଏଠାରେ କୌଣସି କ୍ଷତିପୂରଣଦିଆଯାଏ ନାହିଁ କେବଳ ସାଧାରଣ ମୂଲ୍ୟ ଦିଆଯାଏ ।
୨.	ବୀମାଗତ ରଣ	ବୀମାଗତ ରଣ କେବଳ ପ୍ରସ୍ଥାନ କଲେ ଦି'ଟା ଜିନିଷରୁ ଗୋଟେ ସରକାରଙ୍କ ନୀତି ଓ ସମୟର କ୍ଷତି।	ଏହା କେବଳ ସମୟର କ୍ଷତି କରେ ।	ଏହା କେବଳ ସମୟ ନିଏ ସରକାରଙ୍କ ନୀତି ପାଇଁ
୩.	ଆଇନଗତ ହସ୍ତାନ୍ତରିତ	ବୀମା ସଂଘର ବିନା ଅନୁମତିରେ ଆଇନଗତ ହସ୍ତାନ୍ତରିତ ହୋଇ ପାରେନାହିଁ ।	ବୀମା ସଂଘର ବିନା ଅନୁମତିରେ ଆଇନଗତ ହସ୍ତାନ୍ତରିତ ହୋଇପାରେ ନାହିଁ ।	ଏଠାରେ କୌଣସି ଆଇନଗତ ହସ୍ତାନ୍ତରିତ ହୁଏନାହିଁ ।
୪.	ଆପଦ ବିପଦର ବା ପ୍ରକୃତି	ଅନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ	ଅନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ	କେବଳ ସମୟ ହେଉଛି ଅନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ
୫.	ଅବଧି	ସାଧାରଣତଃ ଗୋଟେ ବର୍ଷ ପାଇଁ	ଏହା ମଧ୍ୟ ଗୋଟେ ବର୍ଷ ପାଇଁ	ଏହା ବହୁତ ଦିନ ପାଇଁ ଗ୍ରହଣ କରାଯାଏ ।
୬.	ବୀମରୀ କିସ୍ତି (ପ୍ରିମିୟମ)	ବୀମାର କିସ୍ତି ସାଧାରଣତଃ ବୀମାରାଶି ଉପରେ ନିର୍ଭର କରେ। ବୀମା ରାଶି ଯେତେ ଅଧିକ ହେବ ବୀମାର କିସ୍ତି (ପ୍ରିମିୟମ) ସେତିକି ଅଧିକ ହେବ।	କ୍ଷତିର ବିପଦ ଅନୁସାରେ ବୀମାର କିସ୍ତି (ପ୍ରିମିୟମ) ଟଙ୍କା ଧାର୍ଯ୍ୟ କରାଯାଏ।	ବୀମାଭୁକ୍ତ ବ୍ୟକ୍ତିର ବୟସ ଏବଂ ପଲିସି ସମୟ ଅବଧି ଅନୁସାରେ ବୀମା କିସ୍ତି (ପ୍ରିମିୟମ) ଧାର୍ଯ୍ୟ କରାଯାଏ।
୭.	ଲକ୍ଷ୍ୟ	ଅଗ୍ନି ବିପଦରୁ କ୍ଷତିର ଭରଣ ପାଇଁ କରାଯାଏ।	ସମୁଦ୍ର ପଥରେ କ୍ଷତିର ବିପଦର ଭରଣା ପାଇଁ କରାଯାଏ।	ସୁରକ୍ଷା ଏବଂ ଟଙ୍କା ବିନିଯୋଗ କରାଯାଏ।
୮.	ବୀମାକାରୀର ବୀମା ପତ୍ରର ପ୍ରତ୍ୟର୍ପଣ ମୂଲ୍ୟ	ଏହା ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ସମୟ ପୂର୍ବରୁ ପ୍ରତ୍ୟର୍ପଣ କରିପାରିବ ନାହିଁ	ଏହା ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ସମୟ ପୂର୍ବରୁ ପ୍ରତ୍ୟର୍ପଣ କରିପାରିବ ନାହିଁ	ଏହା ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ସମୟ ପ୍ରତ୍ୟର୍ପଣ କରିପାରିବ

୪. ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ପ୍ରକାରର ବୀମା

ଜୀବନ ଅଗ୍ନି ଓ ସାମୁଦ୍ରିକ ବୀମା ବ୍ୟତୀତ ଆହୁରି ଅନେକ ପ୍ରକାରର ବୀମା ପଲିସି ଅନ୍ୟାନ୍ୟ

ସଙ୍କଟ ପାଇଁ ସାଧାରଣ ବୀମା କମ୍ପାନୀ ପଲିସି ଗୁଡ଼ିକ କରିଥାନ୍ତି । ସେହି ସବୁ ପଲିସି ଓ ସଙ୍କଟ ମଧ୍ୟରୁ କେତୋଟି ନିମ୍ନରେ ଉଲ୍ଲେଖ କରାଗଲା ।

(କ) ମଟର ଗାଡ଼ି ବୀମା : ସବୁ ପ୍ରକାର ମଟରଗାଡ଼ି, ଯାତ୍ରୀବାହୀ କାର୍, ଭ୍ୟାନ୍, ମଟର ସାଇକେଲ, ସ୍କୁଟର ଇତ୍ୟାଦି ଏହି ବୀମାର ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ । ଦୁର୍ଘଟଣାଜନିତ ଗାଡ଼ିର କ୍ଷତି, ଗାଡ଼ି ଚୋରି ଯୋଗୁଁ କ୍ଷତି ଏବଂ ଦୁର୍ଘଟଣାଜନିତ ଆଘାତ ଓ ମୃତ୍ୟୁ ଯୋଗୁଁ କ୍ଷତି ଏବଂ ଦୁର୍ଘଟଣାରେ ସଂପୃକ୍ତ ତୃତୀୟ ପକ୍ଷର କ୍ଷତି ଏହି ବୀମା ବହନ କରେ । ମୋଟର ଆକ୍ଟରେ ତୃତୀୟ ପକ୍ଷ କ୍ଷତିପୂରଣ ବୀମା ବାଧ୍ୟତାମୂଳକ ।

(ଖ) ସିନ୍ଧି ଚୋରୀ ବୀମା ପଲିସି : ଏହି ପଲିସିରେ ବୀମା କମ୍ପାନୀ ଚଳନ୍ତି ପଦାର୍ଥରେ ଚୋରି, ଡକାୟତି, ସିନ୍ଧିଜନିତ କ୍ଷତିପୂରଣ ଦେଇଥାନ୍ତି ।

(ଗ) ବିଶ୍ୱସ୍ତତା : କର୍ମଚାରୀମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ତହବିଲ ତୋଷାରଫ କିମ୍ବା ଜିନିଷ ଚୋରି ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କ ଗୋଦାମ ଦାୟିତ୍ୱରେ ଥିବା କର୍ମଚାରୀମାନଙ୍କ ଜାଲିଆତି ଓ ଅସାଧୁତାଜନିତ କ୍ଷତିଭରଣା କରିବା ପାଇଁ ଏହି ବୀମା କରାଯାଏ । ଏହାକୁ ବିଶ୍ୱସ୍ତତା ବୀମା ପଲିସି କୁହାଯାଏ । କର୍ମଚାରୀମାନେ ମଧ ବିଶ୍ୱସ୍ତତା ଗ୍ୟାରେଣ୍ଟି ବଣ୍ଡ ସ୍ୱାକ୍ଷର କରିପାରନ୍ତି ।

(ଘ) ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଦୁର୍ଘଟଣା ବୀମା କିମ୍ବା ଋଣ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ବୀମା: ଏହି ପଲିସି ଦ୍ୱାରା ମୃତ୍ୟୁ କିମ୍ବା ବିକଳାଙ୍ଗ ହେବା କ୍ଷତିର ଭରଣା ପାଇଁ କରାଯାଇପାରି। ଯାହାକି ଉଡ଼ାଯାହାଜରେ ଯିବା ସମୟରେ କିମ୍ବା ସେହିପରି ଅନ୍ୟ ବିଷୟରେ ଘଟିଥିବ।

(ଙ) ଦେୟ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ବୀମା: ଏହି ବୀମାସବୁ ଅନ୍ୟ ବ୍ୟକ୍ତିର ଆଘାତପାଇଁ କିମ୍ବା ମୃତ୍ୟୁ ପାଇଁ ହେଉଥିବା ଦେୟର ଆପଦ ବିପଦ ପାଇଁ କରାଯାଇପାରେ। ଏହା ଦୁଇ ପ୍ରକାରର ହୋଇପାରେ। (୧) ନିଯୁକ୍ତି ଦାତାର ଦେୟ- ଏହା କର୍ମଚାରୀ ମାନଙ୍କ ସୁରକ୍ଷା ପାଇଁ ନିୟମ କାନୁନ୍ ଅନୁସାରେ କର୍ମ ଯୋଗାଣକାରୀଙ୍କୁ ହେଉଥିବା ଦେୟ ପାଇଁ କରାଯାଇଥାଏ। (୨) ଜନସାଧାରଣଙ୍କ ଦେୟ- ଏହା ଜନ ସାଧାରଣଙ୍କ ପାଇଁ ଦେୟ କରାଯାଏ, ଯେଉଁମାନେ ବ୍ୟବସାୟକୁ କୌଣସି କାମରେ ଆସିଥାନ୍ତି ଏବଂ ତାଙ୍କର କିଛି ଆପଦ ବିପଦ ଘଟିଥାଏ।

(ଚ) ସମ୍ପତ୍ତି ବୀମା: ଏହି ବୀମା ଜିନିଷ ପତ୍ର ପଠାଯାଉଥିବା ସମୟରେ କିମ୍ବା ଗୋଟିଏ ଗୋଦାମ ଗୃହରେ ଥିବା ଜିନିଷ ଉପରେ କରାଯାଇପାରେ। ଏହା ବ୍ୟବସାୟୀ ମାନଙ୍କ ପାଇଁ ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ ଓ ବେସରକାରୀ ଗୃହକର୍ତ୍ତା ମାନଙ୍କ ପାଇଁ ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ।

ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୦.୩

ନିମ୍ନଲିଖିତ ବାକ୍ୟମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରୁ କେଉଁଟି ଠିକ୍ ଓ କେଉଁଟି ଭୁଲ ?

୧. ସମୁଦ୍ର ଯାତ୍ରା ବୀମା ଚୁକ୍ତି ଏକ ସାଧାରଣ ଚୁକ୍ତି । କିନ୍ତୁ ଜୀବନ ବୀମା ଏକ କ୍ଷତିପୂରଣ ଚୁକ୍ତି ।

୨. ଆଗ୍ନିକ ବୀମା ନିଆଁ ଦାଉରୁ ହେଉଥିବା କ୍ଷତିକୁ କ୍ଷତିପୂରଣ ଦିଏ କିନ୍ତୁ ବୀମା କମ୍ପାନୀ ଠାରୁ ଅର୍ଥ ଦାବି କରିବା ପାଇଁ ନିଆଁର କାରଣ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ନୁହେଁ।

୩. ସାମୁଦ୍ରିକ ମହାବିପତ୍ତିର କ୍ଷତିପୂରଣ ପାଇଁ ଜାହାଜ ବୀମା ଆବଶ୍ୟକ ।

୪. ମିଆଦୀ ପଲିସି କ୍ଷେତ୍ରରେ ବିମାଧାରୀ ଜୀବନସାରା କିସ୍ତି ପ୍ରଦାନ କରି ଚାଲିଥାନ୍ତି ।

ଟିପ୍ପଣୀ

୫. ଜୀବନ ବୀମା କ୍ଷେତ୍ରରେ ଏକକାଳୀନ ତଥା ବାର୍ଷିକ କିସ୍ତି ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇଥାଏ ।
୬. ସାମୁଦ୍ରିକ ବୀମା କ୍ଷେତ୍ରରେ ଅନେକ ସମୟରେ ଜାହାଜ ବୀମା ନିମନ୍ତେ ମିଆଦୀ ପଲିସି ବ୍ୟବହୃତ ହୋଇଥାଏ ।
୭. ବିଶ୍ୱସ୍ତତା ବୀମା ବ୍ୟବସାୟୀମାନଙ୍କ ପାଇଁ ବାଧ୍ୟତାମୂଳକ ନୁହେଁ ।
୮. କ୍ଷତିପୂରଣ ଚୁକ୍ତିର ଅନ୍ତର୍ନିହିତ ନୀତି ହେଉଛି ବୀମାଧାରୀ ବୀମାରୁ ଲାଭ ଉଠାଇବା ଉଚିତ ନୁହେଁ ।

୧୦.୫ ବୀମାର ନୀତି ନିୟମ

ବୀମାକାରୀ ଓ ବୀମାଧାରଣ ମଧ୍ୟରେ ହେଉଥିବା ଚୁକ୍ତିକୁ ଲାଗୁ ହେଉଥିବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କେତେକ ନିୟମ ଅଛି । ସେଗୁଡ଼ିକ ନିମ୍ନରେ ଉଲ୍ଲେଖ କରାଗଲା ।

୧. ସର୍ବୋଚ୍ଚ ବିଶ୍ୱାସ (Utmost Good Faith)

ପରସ୍ପର ମଧ୍ୟରେ ଥିବା ଆସ୍ଥା ଓ ବିଶ୍ୱାସର ଚୁକ୍ତି ହିଁ ବୀମା ଚୁକ୍ତି । ଚୁକ୍ତିର ଉଭୟ ପକ୍ଷ ଯଥା ବୀମାକାରୀ ଯଦି ଜୀବନ ପ୍ରତି ବିପଦ ସୃଷ୍ଟି କରୁଥିବା କୌଣସି ରୋଗରେ ପୀଡ଼ିତ ଥାଆନ୍ତି, ତେବେ ସେ ଜୀବନବୀମା ଚୁକ୍ତି ସ୍ୱାକ୍ଷର କଲାବେଳେ ତାହା ବୀମାକାରୀଙ୍କୁ ଯୋଗାଇ ଦେବା ଉଚିତ ।

୨. ବୀମାଯୋଗ୍ୟ ସ୍ୱାର୍ଥ (Insurable Interest)

ବୀମା ବିଷୟବସ୍ତୁରେ ଥିବା ଆର୍ଥିକ ସ୍ୱାର୍ଥକୁ ବୀମାଯୋଗ୍ୟ ସ୍ୱାର୍ଥ କୁହାଯାଏ । ଯେଉଁ ସମ୍ପତ୍ତି ବା ଜୀବନକୁ ମଣିଷ ବୀମାଭୁକ୍ତ କରେ, ତାହା ସୁରକ୍ଷିତ ରହିଲେ ସେଥିରୁ ସେ ଲାଭବାନ ହୁଏ ଏବଂ ତାହା ନଷ୍ଟ ବା ଧ୍ୱଂସ ହେଲେ ସେ ଆର୍ଥିକ କ୍ଷତି ସହେ । ଏହା ହିଁ ତା'ର ବୀମାଯୋଗ୍ୟ ସ୍ୱାର୍ଥ । ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଜୀବନବୀମା ପଲିସି କଲାବେଳେ ତାଙ୍କର ନିଶ୍ଚୟ ବୀମାଯୋଗ୍ୟ ସ୍ୱାର୍ଥ ରହିଥିବ । ଉଦାହରଣସ୍ୱରୂପ, ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଯଦି ତାଙ୍କ ସ୍ତ୍ରୀଙ୍କ ନାମରେ ଜୀବନ ବୀମା କରିଥାନ୍ତି ଓ ପରେ ସେମାନଙ୍କ ଛାଡ଼ପତ୍ର ହୋଇଯାଏ, ତଥାପି ବୀମାଚୁକ୍ତିକୁ ତାହା ପ୍ରଭାବିତ କରିବ ନାହିଁ । କାରଣ ବୀମା କଲାବେଳେ ତାଙ୍କ ସ୍ତ୍ରୀଙ୍କ ଜୀବନରେ ତାଙ୍କର ବୀମାଯୋଗ୍ୟ ସ୍ୱାର୍ଥ ନିହିତ ଥିଲା । ସମୁଦ୍ର ଯାତ୍ରା ବୀମା କ୍ଷେତ୍ରରେ ସମ୍ପତ୍ତିର କ୍ଷୟକ୍ଷତି ପ୍ରତି ବୀମାଯୋଗ୍ୟ ସ୍ୱାର୍ଥ ଥାଏ । ଅଗ୍ନିବୀମା କ୍ଷେତ୍ରରେ ପଲିସି କଲାବେଳେ ଓ ସମ୍ପତ୍ତିର କ୍ଷୟକ୍ଷତି ହେଲାବେଳେ ଉଭୟ ସମୟରେ ବୀମାଯୋଗ୍ୟ ସ୍ୱାର୍ଥ ରହିଥାଏ ।

୩. କ୍ଷତିପୂର୍ତ୍ତି (Indemnity)

କ୍ଷତିପୂର୍ତ୍ତି ଶବ୍ଦର ଅର୍ଥ ହେଉଛି, ସଂପୃକ୍ତ ଘଟଣା ଘଟିବା ପୂର୍ବରୁ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଯେଉଁ ଅବସ୍ଥାରେ ଥିବେ ତାଙ୍କୁ ସେ ଅବସ୍ଥା ଫେରାଇଦେବା । ଏହି ନିୟମ ଅଗ୍ନିବୀମା ଓ ସମୁଦ୍ରଯାତ୍ରା ବୀମା କ୍ଷେତ୍ରରେ ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ । କିନ୍ତୁ ଜୀବନ ବୀମା କ୍ଷେତ୍ରରେ ଏହା ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ ନୁହେଁ । କାରଣ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କର ମୃତ୍ୟୁ ହୋଇଗଲେ ତାଙ୍କୁ ଆଉ ତାଙ୍କ ଜୀବନ ଫେରାଇ ଦେଇହେବ ନାହିଁ ।

ଏହି ନୀତିର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ହେଲା - ବୀମାଧାରୀଙ୍କୁ ତାଙ୍କ ବୀମାଚୁକ୍ତିରୁ ଲାଭ କରିବାକୁ ଦିଆଯିବ

ନାହିଁ । ପ୍ରକୃତ କ୍ଷତିର ପରିମାଣ ବା ବୀମା କରାଯାଇଥିବା ପରିମାଣ, ତା' ଭିତରୁ ଯାହାର ପରିମାଣ କମ୍ ତାଙ୍କୁ ଭିତ୍ତିକରି କ୍ଷତିପୂରଣ ପ୍ରଦାନ କରାଯିବ ।

୪. ଆଂଶିକ ଦାନ (Contribution)

ଏହି ବିଷୟ ଏକାଧିକ ବୀମାକାରୀଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ବୀମାଭୁକ୍ତ କରାଯାଇପାରିବ । ସେପରି ସ୍ଥଳେ, ବୀମାଧାରୀଙ୍କୁ ଯେଉଁ ବୀମା ଦାବି ପ୍ରଦାନ କରାଯିବା ତାହା ସମସ୍ତ ବୀମାକାରୀ ସେମାନଙ୍କ ଭିତରେ ଭାଗ କରି ବହନ କରିବେ ।

୫. ପ୍ରତ୍ୟାଶନ (Suborganisation)

ବୀମାଚୁକ୍ତି କ୍ଷେତ୍ରରେ ପ୍ରତ୍ୟାଶନ ର ଅର୍ଥ ହେଉଛି ବୀମାକାରୀ ବୀମାଧାରୀଙ୍କୁ ତାଙ୍କ କ୍ଷତିପୂରଣ ପ୍ରଦାନ କରି ସାରିବା ପରେ, ବୀମାଭୁକ୍ତ ପଦାର୍ଥ ଉପରେ ବୀମାକାରୀଙ୍କର ସମସ୍ତ ଅଧିକାର ଆସିଥାଏ । ଉଦାହରଣସ୍ୱରୂପ, ମନେ କରନ୍ତୁ ୨୦ ହଜାର ଟଙ୍କାର ପଦାର୍ଥ ଆଂଶିକ ଭାବେ ନିଆଁରେ ପୋଡ଼ିଗଲା ଏବଂ ବୀମା କମ୍ପାନୀ ବୀମାଧାରୀଙ୍କୁ କ୍ଷତିପୂରଣ ପ୍ରଦାନ କରିଦେଲେ । ଏଥର ବୀମା କମ୍ପାନୀ ଆଂଶିକ ପୋଡ଼ିଯାଇଥିବା ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକୁ ନେଇଯାଇ ବଜାରରେ ବିକ୍ରି କରିଦେଇପାରିବେ ।

୬. ହ୍ରାସକରଣ (Mitigration)

କୌଣସି ଦୁର୍ବିପାକ ଘଟିଲେ, ବୀମାଧାରୀ ବୀମାଭୁକ୍ତ ପଦାର୍ଥର କ୍ଷତିର ପରିମାଣକୁ ହ୍ରାସ କରିବା ନିମନ୍ତେ ସମସ୍ତ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ପଦକ୍ଷେପ ନେବା, ଗୋଟିଏ ବୀମା ପଲିସି କରିଥିବାରୁ ବୀମାଧାରୀ ବୀମାଭୁକ୍ତ ପଦାର୍ଥର ସୁରକ୍ଷାକୁ ଯେପରି ଅବହେଳା ନ କରନ୍ତି, ତାହା ଦେଖିବା, ଏହି ନିୟମର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ।

୭. ନିକଟତମ କାରଣ (Causa-proxima (nearest cause))

ଯେଉଁ ବିପଦ ଆଶଙ୍କା କରି ବୀମା କରାଯାଇଥାଏ, ସେହି ବିପଦ ଯୋଗୁଁ ଯଦି କ୍ଷତିହୁଏ, ତା'ହେଲେ ବୀମା ନିୟମ ଅନୁସାରେ ଦାବି କରାଯାଇଥିବା କ୍ଷତିପୂରଣ ମିଳେ । ଉଦାହରଣସ୍ୱରୂପ, ଯଦି ଗୋଟିଏ କମଳା ବୋଝେଇ ଜାହାଜକୁ ଦୁର୍ଘଟଣା ବିପଦ ପାଇଁ ବୀମା କରାଯାଇଥାଏ ଏବଂ ସେହି ଜାହାଜ ଯଦି କୌଣସି ଦୁର୍ଘଟଣାରେ ନ ପଡ଼ି ବନ୍ଦରରେ ସୁରକ୍ଷିତ ଅବସ୍ଥାରେ ପହଞ୍ଚିଲା ଏବଂ ଜାହାଜରୁ କମଳା ଉତାରିବାରେ ବିଳମ୍ବ ହେବା ଯୋଗୁଁ କମଳାଗୁଡ଼ିକ ପଡ଼ିଗଲା ତେବେ ବୀମାକାରୀ ଏ ଦାବିରେ କିଛି କ୍ଷତିପୂରଣ ଦେବେ ନାହିଁ । କାରଣ କ୍ଷତିର ନିକଟତମ କାରଣ ଜାହାଜର ଜଳଯାତ୍ରା ଦୁର୍ଘଟଣା ନ ହୋଇ ଜାହାଜରୁ କମଳା ଉତାରିବାରେ ବିଳମ୍ବ ହିଁ ଥିଲା ।

ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୦.୪

ଉପଯୁକ୍ତ ଶବ୍ଦ ବ୍ୟବହାର କରି ଶୂନ୍ୟସ୍ଥାନ ପୂରଣ କରନ୍ତୁ :-

୧. ବୀମାକାରୀ ଓ ବୀମାଧାରୀଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ଥିବା ସର୍ବୋଚ୍ଚ ବିଶ୍ୱାସ ନୀତି __________ ଉପରେ ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ ।

୨. ଜୀବନବୀମା ଚୁକ୍ତିକ୍ଷେତ୍ରରେ ବୀମାକାରୀଙ୍କର _____ ସମୟରେ ବୀମାଯୋଗ୍ୟ ସ୍ୱାର୍ଥ ରହିବା ଆବଶ୍ୟକ ।

୩. _____ ବୀମାର ନୀତି ହେଲା ବୀମାଧାରୀଙ୍କୁ ତାଙ୍କ ବୀମାଚୁକ୍ତିରୁ ଲାଭ କରିବାକୁ ଦିଆଯିବ ନାହିଁ ।

୪. ଯଦି ଦୁଇ କିମ୍ବା ତତୋଧିକ ବୀମାକାରୀ ଥାଆନ୍ତି ଏବଂ ସେମାନଙ୍କ ଭିତରୁ ଜଣେ ବୀମାଜୀବି ପ୍ରଦାନ କରିଥାନ୍ତି, ତେବେ ଅନ୍ୟ ବୀମାକାରୀମାନେ _____ ଭାଗ କରି ବୀମା ଦାବି ପ୍ରଦାନ କରିଥିବା ବୀମାକାରୀଙ୍କୁ ଦେଇଥାନ୍ତି ।

୧୦.୫ ତୁମେ କ'ଣ ଶିଖିଲ

- ସମ୍ଭାବ୍ୟ କ୍ଷୟକ୍ଷତିର କାରଣ ଯାହା ଉପରେ ଆମର ଆଦୌ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ନଥାଏ, ତାହା ହିଁ ସଙ୍କଟ । ଅନିଶ୍ଚିତ ଘଟଣା ଯୋଗୁଁ ସମସ୍ତ ବ୍ୟବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପରେ କ୍ଷୟକ୍ଷତିର ବିପଦ ଦେଖାଯାଏ ।

- ବୀମା ଏକ ଉପାୟ ଯାହା ବଳରେ କିସ୍ତି ନାମକ ଏକ ଦେୟ ପ୍ରଦାନ କରି କ୍ଷୟକ୍ଷତିକୁ ଅନ୍ୟପକ୍ଷ (ବୀମା ସଂସ୍ଥା) ଉପରେ ପକାଇ ଦେଇହେବ । ଯେଉଁ ପକ୍ଷଙ୍କର ସଙ୍କଟକୁ ବୀମାକାରୀଙ୍କ ଉପରକୁ ଘୁଞ୍ଚାଇ ଦିଆଗଲା, ସେ ବୀମାଧାରୀ ଭାବେ ପରିଚିତ ।

- ବୀମାକାରୀ ଓ ବୀମାଧାରୀଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ସଂପାଦିତ ଚୁକ୍ତି ଉପରେ ବୀମା ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ । ବୀମାକାରୀ କିସ୍ତିରେ ବୀମାଧାରୀଙ୍କ ଠାରୁ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପରିମାଣର ଅର୍ଥ ନେଇ ତା' ବିନିମୟରେ ବୀମାଧାରୀଙ୍କୁ ଏକ ସୁନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପରିମାଣର ଅର୍ଥ ବୀମାଧାରୀଙ୍କ ଜୀବନରେ କୌଣସି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଘଟଣା (ବାର୍ଦ୍ଧକ୍ୟରେ ପେନସନ) ଦେବାକୁ କିମ୍ବା ଯଦି କିଛି କ୍ଷତି ଘଟେ ତା'ର କ୍ଷତିପୂରଣ ଦେବାକୁ ଚୁକ୍ତିବଦ୍ଧ ହୋଇଥାନ୍ତି ।

- **ବୀମାର ଗୁରୁତ୍ୱ (Importance of Insurance):** କ୍ଷୟକ୍ଷତି ବୋଝକୁ ଅନେକଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ବଣ୍ଟନ କରିବାର ସହଜ ଉପାୟ ହେଉଛି ବୀମା । ଜାତୀୟ ଓ ଅନ୍ତର୍ଜାତୀୟ ବଜାରରେ ପଦାର୍ଥର ବୃହତ୍ତ ଉତ୍ପାଦନ ଓ ବିତରଣ ଦୃଷ୍ଟିରୁ ଏହାର ବ୍ୟବସାୟ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଭୂମିକା ରହିଛି । ଉଭୟ ବାଣିଜ୍ୟ ଓ ଶିଳ୍ପ ଉଦ୍ୟୋଗ ନିମନ୍ତେ ଏହା ସହାୟକ । ବୀମାର ପୁଞ୍ଜିକୃତ କିସ୍ତି ଅର୍ଥ ପ୍ରତ୍ୟାଭୂତିରେ ବିନିଯୋଗ କରାଯାଏ ଏବଂ ପରବର୍ତ୍ତୀ ସମୟରେ ଏହି ଜାତୀୟ ବିକାଶ କାମରେ ବିନିଯୁକ୍ତ ହୁଏ । ଏହି ବୀମା ମଧ୍ୟ ଅନେକ ଲୋକଙ୍କୁ କର୍ମନିଯୁକ୍ତି ଯୋଗାଇଥାଏ ।

- **ବୀମାର ପ୍ରକାର (Types of Insurance):** ବୀମା ନିମ୍ନଲିଖିତ ପ୍ରକାରର ହୋଇପାରେ ।

ଜୀବନ ବୀମା (Life Insurance):	ସାରା ଜୀବନ ପଲିସି,ମିଆଦୀ ପଲିସି
ଅଗ୍ନିକ ବୀମା (Fire Insurance) :	ସମୟ ପଲିସି
ସମୁଦ୍ର ଯାତ୍ରା ବୀମା (Marine Insurance):	ସମୁଦ୍ର ଯାତ୍ରା ପଲିସି, ମିଶ୍ରିତ ପଲିସି, ଭାସମାନ ଯାନର ପଲିସି ।
ଅନ୍ୟାନ୍ୟ (Others):	ମଟରଯାନ ବୀମା, ଚୋରୀପାଇଁ ବୀମା, ବ୍ୟକ୍ତିର ଦୁର୍ଘଟଣା ଏବଂ ରୋଗ ଗ୍ରସ୍ତ ବୀମା, ଦେୟ ବୀମା, ସମ୍ପତ୍ତି ବୀମା ।

ଟିପ୍ପଣୀ

୧୦.୬ ପାଠାନ୍ତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ

୧. ବ୍ୟବସାୟର ବିପଦ ଆଶଙ୍କା ବା ସଙ୍କଟ କ'ଣ ?

୨. ବୀମାର ସଂଜ୍ଞା ପ୍ରଦାନ କର ।

୩. ବୀମାକୁ କାହିଁକି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ବୋଲି ବିଚାର କରାଯାଏ ? ଯେକୌଣସି ଦୁଇଟି କାରଣ ଦିଅ ।

୪. ମିଆଦୀ ଜୀବନ ବୀମାର ଅର୍ଥ କ'ଣ ?

୫. ସମୁଦ୍ର ଯାତ୍ରା ପଲିସି କ'ଣ ?

୬. ଜାହାଜ ବୀମାର ଅର୍ଥ କ'ଣ ?

୭. ବାଣିଜ୍ୟ ଓ ଶିଳ୍ପ ପାଇଁ ବୀମାର ଭୂମିକା କିପରି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ତାହା ବୁଝାଅ ।

୮. ସାରା ଜୀବନ ପଲିସି କିପରି ମିଆଦୀ ପଲିସି ଠାରୁ ପୃଥକ ତାହା ଦର୍ଶାଅ । ଜୀବନ ବୀମାକୁ ଜୀବନ ପ୍ରତିଶ୍ରୁତି ବୋଲି କାହିଁକି କୁହାଯାଏ ?

୯. ମଟର ଗାଡ଼ି ବୀମା ଓ ବିଶ୍ୱସ୍ତ ବୀମାରେ କି ପ୍ରକାର ସଙ୍କଟର ଯତ୍ନ ନିଆଯାଏ ତାହା ବୁଝାଅ ।

୧୦. ସମୁଦ୍ର ଯାତ୍ରା ପଲିସି କେଉଁ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ଚରିତାର୍ଥ କରେ ? ରପ୍ତାନୀକାରୀ ଓ ଆମଦାନୀକାରୀଙ୍କ ବୀମାରେ ଲାଗୁଥିବା ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ସମୁଦ୍ର ଯାତ୍ରା ପଲିସି ବିଷୟରେ ବୁଝାଅ ।

୧୧. କର୍କଟ ରୋଗରେ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଜୀବନ ବୀମା ପଲିସି କଲାବେଳେ ତାଙ୍କୁ ରୋଗ ହେବା କଥା ଜଣାଇଲେ ନାହିଁ । ସେ ଏହାଦ୍ୱାରା କେଉଁ ନିୟମ ଉଲଙ୍ଘନ କଲେ ? ତାହା ପ୍ରାୟ ୫୦ଟି ଶବ୍ଦରେ ବୁଝାଅ ।

୧୨. (କ) ଜୀବନବୀମା (ଖ) ଅଗ୍ନି ବୀମା (ଗ) ସମୁଦ୍ର ଯାତ୍ରା ବୀମାରେ କେଉଁ ସମୟରେ ବୀମା ଯୋଗ୍ୟ ସ୍ୱାର୍ଥ ଥାଏ ?

୧୦.୯ ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀର ଉତ୍ତର

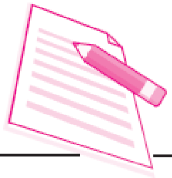
୧୦.୧	(୧) ସତ	(୨) ମିଛ	(୩) ମିଛ	(୪) ସତ
	(୫) ସତ	(୬) ସତ		
୧୦.୨	(୧) କ୍ଷତି	(୨) ସୁରକ୍ଷିତ	(୩) ପ୍ରତ୍ୟାଭୂତି	(୪) ଶିଳ୍ପ
୧୦.୩	(୧) ମିଛ	(୨) ସତ	(୩) ସତ	(୪) ମିଛ
	(୫) ସତ	(୬) ସତ	(୭) ସତ	(୮) ସତ

୧୦.୪ (୧) ପରସ୍ପର ମଧ୍ୟରେ ବିଶ୍ୱାସ ଓ ଆସ୍ଥା (୨) ଚୁକ୍ତି

(୩) କ୍ଷତିକୁ ସୁରକ୍ଷା ଦେବା (୪) ସମାନୁପାତିକ

ତୁମ ପାଇଁ କାମ

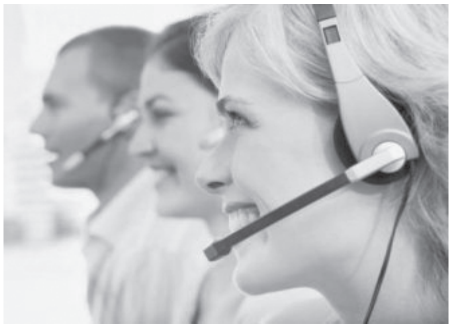
- ଅଗ୍ନିକାଣ୍ଡ ସଙ୍କଟ ପାଇଁ ବୀମା କରିଥିବା କେତେ ଜଣ ଦୋକାନୀ ସ୍ଥାନୀୟ ବଜାରରେ ଅଛନ୍ତି । ଛାତ୍ରଛାତ୍ରୀମାନେ ତାହା ଅନୁସନ୍ଧାନ କରିବାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହୁଅନ୍ତୁ ।
- କେତେଜଣ ଜୀବନ ବୀମା କରିଛନ୍ତି ତାହା ଛାତ୍ରଛାତ୍ରୀମାନେ ଅନୁସନ୍ଧାନ କରିବା ଆବଶ୍ୟକ । ସେମାନେ ସାରା ଜୀବନ ପଲିସି କରିଛନ୍ତି କି ମିଆଦୀ ପଲିସି କରିଛନ୍ତି ତାହା ମଧ୍ୟ ଅନୁସନ୍ଧାନ କରିବା ଆବଶ୍ୟକ ।



୧୧

ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ

କାର୍ଯ୍ୟ ପ୍ରଣାଳୀ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ ଏକ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଯାହାକି ଅନ୍ୟ କୌଣସି ବ୍ୟକ୍ତି /ସଂସ୍ଥାକୁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟ ସୀମା ଭିତରେ ଚୁକ୍ତି ଭିତ୍ତିରେ ଦିଆଯାଇଥାଏ। ଏହି କାର୍ଯ୍ୟକୁ ସେହି ବ୍ୟକ୍ତି/ସଂସ୍ଥା ହୁଏତ କମ୍ପାନୀର ଭିତରେ ବା ବାହାରେ ସମ୍ପାଦନ କରି ପାନ୍ତି। ଏହାକୁ ଅନ୍ୟଭାଷାରେ ଦରିଆପାରି କାର୍ଯ୍ୟ ପ୍ରଣାଳୀ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ କୁହାଯାଏ। ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ଦୂର ସଞ୍ଚାର କଲ ସଂସ୍ଥା, ବୈଷୟିକ ସହାୟତା ଓ କମ୍ପ୍ୟୁଟର କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଇତ୍ୟାଦି। କାର୍ଯ୍ୟାପ୍ରଣାଳୀ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ ବ୍ୟବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟ ପ୍ରଣାଳୀ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ (ବି.ପି.ଓ) ବା ଜ୍ଞାନ ଆହରଣ ପ୍ରଣାଳୀ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ କୁ ବୁଝାଇଥାଏ। କୌଣସି ବ୍ୟବସାୟିକ ସଂସ୍ଥାର ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କାର୍ଯ୍ୟ ଯଥା କର୍ମଚାରୀ ମାନଙ୍କର ଦରମା ଖାତା (ପେ ରୋଲ) ତିଆରି କରିବା ପାଇଁ ଅନ୍ୟ କୌଣସି ବ୍ୟକ୍ତି / ବ୍ୟବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟ ପ୍ରଣାଳୀ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ କୁହାଯାଏ। ଏହା ମୋଟାମୋଟି ଖର୍ଚ୍ଚ କମାଇବାର ଏକ ପ୍ରକ୍ରିୟା। ଅଧୁନା ପାଶ୍ଚ୍ୟାତ୍ୟ ଦେଶମାନଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟିକ ସଂସ୍ଥା ଗୁଡ଼ ସେମାନଙ୍କର ଅନେକ କାର୍ଯ୍ୟ ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ଚୀନ ଏବଂ ଭାରତରେ କରାଇଥାନ୍ତି। ଏହି ଅଧ୍ୟାୟରେ ଆମେ ବ୍ୟବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟ ପ୍ରଣାଳୀ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ (ବି.ପି.ଓ) ଏବଂ ଜ୍ଞାନ ଆହରଣ ପ୍ରଣାଳୀ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା ରଣ (ନଲେଜ୍ ପ୍ରୋସେସ୍ ଆଉଟ୍‌ସୋର୍ସିଂ) ବିଷୟରେ ଶିକ୍ଷାକରିବା।



ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ

- ବ୍ୟବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟ ପ୍ରଣାଳୀ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ ବର୍ଣ୍ଣନା କରିବା
- ଜ୍ଞାନ ଆହରଣ ପ୍ରଣାଳୀ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ ବର୍ଣ୍ଣନା କରିବା।
- ଉପରୋକ୍ତ ଦୁଇଟିର ଗୁରୁତ୍ୱ ବର୍ଣ୍ଣନା କରିବା।
- ଉପରୋକ୍ତ ଦୁଇଟିର ପାର୍ଥକ୍ୟ ବର୍ଣ୍ଣନା କରିବା।

୧୧.୧ ବ୍ୟବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟପ୍ରଣାଳୀ ବାହଞ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ

ଅନ୍ତରୀଣ ପଦ୍ଧତି ବା ସେବା ଅନ୍ୟ କୌଣସି ସଂସ୍ଥାକୁ ହସ୍ତାନ୍ତର କରିବାକୁ ବ୍ୟବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟପ୍ରଣାଳୀ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ କୁହାଯାଇଥାଏ। ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ଏକ ବୀମା ସଂସ୍ଥା ତାର ଦାବି ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ ସେବା ଅନ୍ୟ କୌଣସି ସଂସ୍ଥାକୁ ହସ୍ତାନ୍ତର କରିବା। ଅଧୁନା କମ୍ପାନୀ ମାନଙ୍କର ଅନେକ କାର୍ଯ୍ୟ କଲ୍ ସେଣ୍ଟର ମାଧ୍ୟମରେ କରାଯାଉଅଛି। ଏପରି କରାଯିବାର ମୁଖ୍ୟ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ହେଉଛି ମୂଲ୍ୟ ବା ଦାମ୍ କମାଇବା।

ବ୍ୟବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟପ୍ରଣାଳୀ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ ମୁଖ୍ୟତଃ ଦୁଇପ୍ରକାରର। ଆଭ୍ୟନ୍ତରୀଣ ବ୍ୟବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ ଏବଂ ଗ୍ରାହକ ବା ଖରିଦ୍‌ଦାର ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ କାର୍ଯ୍ୟ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ। ଶ୍ରମ ବା ଶ୍ରମସାଜ୍ୟ କର୍ମର ମୂଲ୍ୟ (ଲେବର କଷ୍ଟ) ଦେଶ ଦେଶ ଭିତରେ ପାର୍ଥକ୍ୟ ରହେ। ଯେଉଁ ଦେଶରେ ଶ୍ରମର ମୂଲ୍ୟ କମ୍ ଥାଏ ସେହି ଦେଶକୁ ବ୍ୟବସାୟ ସଂସ୍ଥାମାନେ ସେମାନଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକ (ଆଭ୍ୟନ୍ତରୀଣ ବା ଗ୍ରାହକ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ) ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ କରିଥାନ୍ତି। ଏହା ଦ୍ୱାରା ସେମାନଙ୍କର କମ୍ ଖର୍ଚ୍ଚରେ କାର୍ଯ୍ୟ ସୂଚାରୁ ରୂପେ ସମ୍ପାଦନ ହୋଇଥାଏ ଏବଂ ଗ୍ରାହକ ମାନଙ୍କୁ ନିଜ ଅକ୍ତିଆରରେ ରଖିବାରେ ସହାୟକ ହୋଇଥାଏ।

୧୧.୨ ଉପକାରିତା

ନିତିଦିନିଆ ମ୍ୟାନେଜ୍‌ମେଣ୍ଟ ଦାୟିତ୍ୱରୁ ମୁକ୍ତ କରିବା ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ କାର୍ଯ୍ୟ ପ୍ରଣାଳୀର ଏକ ମୁଖ୍ୟ ଆଧାର। ଥରେ ଏକ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ ସଫଳତାର ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ହୋଇଗଲେ, ସେମାନେ ନୂତନ ଆୟ ପଦ୍ଧତି (ରେଭେନ୍ୟୁ) ପାଇଁ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ପ୍ରୋଜେକ୍ଟଉପରେ ଗ୍ରାହକ ମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଫୋକସ କରିଥାନ୍ତି।

ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ ଦ୍ୱାରା ବ୍ୟାକ୍ ଅଫିସ୍ ଅପରେସନ ପାଇଁ କମ୍ପାନୀ ମାନଙ୍କୁ ନିମ୍ନ ଲିଖିତ ଉପକାରିତା ଗୁଡ଼ିକ ମିଳିଥାଏ-

୧. ଖର୍ଚ୍ଚ କମାଇବା:

ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ ବ୍ୟବସାୟ ସଂସ୍ଥାମାନଙ୍କୁ ତାଙ୍କର ଖର୍ଚ୍ଚ କମାଇବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ। ଏହା କାର୍ଯ୍ୟ ପ୍ରଣାଳୀ ଉନ୍ନତି କରଣ ଏବଂ ନୂତନ ପ୍ରଯୁକ୍ତି ବିଦ୍ୟା ପ୍ରୟୋଗ ଦ୍ୱାରା ସମ୍ଭବ ହୋଇଥାଏ।

୨. ମୂଖ୍ୟ ବ୍ୟବସାୟରେ ଧ୍ୟାନ:

ଏହାଦ୍ୱାରା ପରିଚାଳନା ମଣ୍ଡଳୀ ମୁଖ୍ୟ ବ୍ୟବସାୟରେ ଧ୍ୟାନ ଦେବାର ତଥା ଅଧିକ ସମୟ ଦେବାର ସୁଯୋଗ ପାଇଥାଏ।

୩. ବାହ୍ୟ ଦକ୍ଷତା ତଥା ନିପୁଣତାର ସୁଯୋଗ:

ଏହା ବ୍ୟବସାୟ ସଂସ୍ଥା ମାନଙ୍କୁ ବାହ୍ୟ ଦକ୍ଷତା ତଥା ନିପୁଣତା ଆହରଣ କରିବାର ସୁଯୋଗ ଦେଇଥାଏ।

୪. ପରିବର୍ତ୍ତନଶୀଳ ଗ୍ରାହକ ଚାହିଦା ମେଣ୍ଟାଇବା:

ବ୍ୟବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଶୀଳ ତଥା ପରିବର୍ତ୍ତିତ ଗ୍ରାହକ ଚାହିଦା ମେଣ୍ଟାଇବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ।

୫. ଆୟ ବଢ଼ାଇବା:

ଏହା ବ୍ୟବସାୟିକ ସଂସ୍ଥାର ଆୟ ବଢ଼ାଇବାରେ ମଧ୍ୟ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ। ଏହା ଦ୍ୱାରା କମ୍ପାନୀ ସେମାନଙ୍କର ବିକ୍ରି ଏବଂ ମାର୍କେଟ୍ ସେୟାରକୁ ବଢ଼ାଇଥାନ୍ତି। ନୂତନ ଦ୍ରବ୍ୟ କରିବା, ନୂତନ ବଜାରୀ କରଣ ଏବଂ ଉତ୍ତମ ଗ୍ରାହକ ସେବା ଓ ସନ୍ତୁଷ୍ଟି ପ୍ରତି ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାନ୍ତି।

୧୧.୩ ଜ୍ଞାନ ପ୍ରଣାଳୀ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ

ଏହା ବ୍ୟବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ ଠାରୁ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ଭିନ୍ନ। ଏଥିରେ ମୁଖ୍ୟତଃ ଜ୍ଞାନ ଦକ୍ଷତା ଉପରେ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ନଜର ଦିଆଯାଇଥାଏ। ଏହାକୁ ଅନ୍ୟଭାଷାରେ ବ୍ୟବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣର ଏକ ଉନ୍ନତ ବିସ୍ତାରିତ ସଂସ୍କରଣ ବୋଲି କୁହାଯାଇପାରେ। ଜ୍ଞାନ ପ୍ରଣାଳୀ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ ଏକ ଉଚ୍ଚମୂଲ୍ୟ ଯୁକ୍ତ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଯେଉଁଥିରେ ଆମେ ମୁଖ୍ୟତଃ ନିପୁଣତା, ଜ୍ଞାନ ଦକ୍ଷତା ଏବଂ ଅଭିଜ୍ଞତା ଉପରେ ନିର୍ଭର କରିଥାଉ। ମୂଲ୍ୟାୟନ, ପୁଞ୍ଜିଲଗାଣ ଗବେଷଣା ଏକାଧିକାର ବଜାୟ ରଖିବା ଏବଂ ବୀମା ଆଦି କ୍ଷେତ୍ରରେ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇଥାଏ।

୧୧.୪ ଉପାକରିତା

୧. ପୁନଃଯାନ୍ତ୍ରିକ ଲାଭ:

ଏହା ଅନେକ ଗୁରୁତ୍ତର କାର୍ଯ୍ୟ ତଥା ମୂଲ୍ୟ ସେବା, ଗୁଣବତ୍ତା ଆଦିର ଉନ୍ନତିକରଣରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ।

୨. ଉଚ୍ଚ ଶ୍ରେଣୀର ଆହରଣ:

ଏହାଉଚ୍ଚ ମାନର ପ୍ରଯୁକ୍ତି ବିଦ୍ୟା, ମାନବ ସମ୍ବଳ ଏବଂକାର୍ଯ୍ୟ ପ୍ରଣାଳୀ ଆହରଣ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ।

୩. ନଗଦ ରାଶି:

ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣଦ୍ୱାରା ଉପକରଣ ବା ସରଞ୍ଜାମ ଗାଡ଼ି, ବ୍ୟବସ୍ଥା ଏବଂ ଲାଇସେନ୍ସ ଆଦି ହାତକୁ ଯାଇଥାଏ, ଯାହାକୁ ଭିତ୍ତିକରି ବିକ୍ରେତା ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ସେବା ଯୋଗାଇ ଦେଇଥାଏ। ଏହାଦ୍ୱାରା ସଂସ୍ଥାକୁ ନଗଦ ରାଶି ଆସିଥାଏ।

୪. ସୀମିତ ସମ୍ବଳ:

ସମସ୍ତ ସଂସ୍ଥାର ସମ୍ବଳ ସୀମିତ। ଏହା ସିମୀତ ସମ୍ବଳକୁ ଉପଯୁକ୍ତ ଭାବରେ ବିନିଯୋଗ କରିଥାଏ।

୫. ଗୁରୁତର ସମସ୍ୟାର ସମାଧାନ:

ଏହା ସମସ୍ତକାର୍ଯ୍ୟ ଏବଂ ସମସ୍ୟାକୁ ସମାଧାନ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ।

୬. ମୁଖ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟରେ ମନୋନିବେଶ:

ଜ୍ଞାନ ପ୍ରଣାଳୀ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ ସଂସ୍ଥାକୁ ତାର ମୁଖ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟ ସମ୍ପାଦନ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ।

୭. ଆର୍ଥିକ ଉତ୍ସର ସୁବିନିଯୋଗ:

ବର୍ତ୍ତମାନ ସମସ୍ତ ବ୍ୟବସାୟିକ ସଂସ୍ଥା ବଜାରରେ ବା ବଜାରରେ ପ୍ରବେଶ ବେଳେ ତୀବ୍ର ପ୍ରତିଯୋଗିତାର ସମ୍ମୁଖୀନ ହେଉଛନ୍ତି। ପରିଚାଳନା ମଣ୍ଡଳୀ ଏ ପ୍ରକାର ବାତାବରଣରେ ସୀମିତ ପୁଞ୍ଜି ବିନିଯୋଗ କରିବା ପାଇଁ ସମସ୍ୟାରେ ରହନ୍ତି। ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ ସୀମିତ ସମ୍ବଳର ଉପଯୁକ୍ତ ବିନିଯୋଗ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଏ।

୮. ଏହା ମୁଲ୍ୟ କମାଇବାରେ ମଧ୍ୟ ସହାୟକ ହୋଇଥାଏ।

୯. କମ୍ ବିପଦ ପୂର୍ଣ୍ଣ

ପରିବର୍ତ୍ତନଶୀଳ ବ୍ୟବସାୟିକ ପରିସ୍ଥିତିରେ ଏହା ଖୁବ୍ ନିରାପଦ ଏବଂ କମ୍ ବିପଦପୂର୍ଣ୍ଣ।

୧୧.୫ ବି.ପି.ଓ ଏବଂ କେ.ପି.ଓ ମଧ୍ୟରେ ପ୍ରଭେଦ

ବ୍ୟବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟ ପ୍ରଣାଳୀ ଏବଂ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ ଏବଂ ଜ୍ଞାନ ପ୍ରଣାଳୀ ବାହ୍ୟ ପକ୍ରିୟାକରଣ ପରସ୍ପର ଠାରୁ ପୃଥକ। ପ୍ରଥମଟି କମ ଗୁଣ ବତ୍ତା ଏବଂ ଦକ୍ଷତାରେ ସମ୍ପନ୍ନ ହୋଇପାରିବ। କିନ୍ତୁ ଦ୍ୱିତୀୟଟି ସମ୍ପନ୍ନ କରିବା ପାଇଁ ଉଚ୍ଚମାନର ଦକ୍ଷତା ଏବଂ ଗୁଣ ବତ୍ତା ଦରକାର କରିଥାଏ। ମୁଖ୍ୟ ପ୍ରଭେଦ ଟି ହେଲା ବି.ପି.ଓ. ଶ୍ରମ ପାଇଁ ଅଳ୍ପ କାର୍ଯ୍ୟ ଦକ୍ଷତା ଥିବା କର୍ମଚାରୀ ଦରକର କରୁଥିବା ବେଳେ କେ.ପି.ଓ. ଅତ୍ୟଧିକ ଜ୍ଞାନ ଥିବା କର୍ମଚାରୀ ଦରକାର ଯେମିତିକି ଓକିଲ, ଡାକ୍ତର ଏମ୍.ବି.ଏ ଏବଂ ଦକ୍ଷ ଯନ୍ତ୍ରୀ। ଏହାର ପ୍ରଭେଦ ମୂଲ୍ୟ ଉପରେ ମଧ୍ୟ ପଡ଼ିଥାଏ, ଯେମିତିକି ବି.ପି.ଓ ଅପେକ୍ଷା କେ.ପି.ଓ କର୍ମଚାରୀ ମାନେ ଅଧିକ ଦରମା ପାଇଥାନ୍ତି, କାରଣ ଏଠାରେ ଉଚ୍ଚତର ଶିକ୍ଷା ସମ୍ପନ୍ନ ବ୍ୟକ୍ତିଥାନ୍ତି ଯେମିତିକି, ଇଂଜିନିୟର, ଡାକ୍ତର, ଚାଟାର୍ଡ଼ ଏକଉଣ୍ଟାଟ୍, ଓକିଲ ଇତ୍ୟାଦି। ବି.ପି.ଓ. ଗ୍ରାହକ ସେବା, ବୈଷୟିକ ସହାୟତା କଥାବାର୍ତ୍ତା ଜରିଆରେ, ଟେଲି-ମାର୍କେଟିଂ, ବିକ୍ରୟ ଇତ୍ୟାଦି। ଯେଉଁଠାରେ କି କେ.ପି.ଓ. ଦେଇଥାଏ ଗଭୀର ଜ୍ଞାନ, ଅଭିଜ୍ଞ ଯେମିତିକି ଆଇନ୍ କାନୁନ୍ ସେବା, ବ୍ୟବସାୟ ଏବଂ ବଜାର ରିସର୍ଚ୍ଚ ଇତ୍ୟାଦି।

ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୧.୧

କ. ଶୂନ୍ୟ ସ୍ଥାନ ପୂରଣ କର।

୧) କୌଣସି ଦ୍ରବ୍ୟର ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ ସାଧାରଣତଃ ସହଜ ଅଟେ। ଯେହେତୁ ଦ୍ରବ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକର ସ୍ୱାଭାବିକ ସହଜ ଅଟେ, ଯେହେତୁ ଦ୍ରବ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକର ସ୍ୱାଭାବି ଭାବରେ .... ଅଛି।

୨) .... ଏକ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଅଟେ ଯେଉଁଠାରେ ଗ୍ରାହକ ମାନେ ତାଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ ହାସଲ ପାଇଁ ସେମାନଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ ଗୁଡିକ ବିଭିନ୍ନ ଯାଗାକୁ ପଠାଇଥାନ୍ତି।

୩) କମ୍ପାନୀ ତାର ଲିଖିତ ତଥ୍ୟକୁ ସାଧାରଣ କାଗଜରୁ ଇଲେକ୍ଟ୍ରୋନିକ୍ ପେପରକୁ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିବା ଶୈଳୀକୁ .... କୁହାଯାଏ।

୪) ବ୍ୟବସାୟୀକ କାର୍ଯ୍ୟ ପ୍ରଣାଳୀର ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ ପ୍ରକାରଗତ ଭାବେ ଦୁଇ ଭାଗରେ ବିଭକ୍ତ କରାଯାଇଛି ....।

ଖ. ନିମ୍ନଲିଖିତ ବାକ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ କେଉଁଟି ଠିକ୍ ଓ କେଉଁଟି ଭୁଲ।

୧) ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ (ବିପିଓ) ରେ ନିୟୋଜିତ କର୍ମଚାରୀମାନେ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ସହିତ କଥାବାର୍ତ୍ତା ଆଦାନ ପ୍ରଦାନ କରିବା ଜରୁରୀ।

୨) ସିଧାସଳଖ କଥାବାର୍ତ୍ତା ଅପେକ୍ଷା ବ୍ୟବସାୟରେ ବାହ୍ୟପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ (ବିପିଓ) ଦ୍ୱାରା ଯୋଗାଯୋଗ ସ୍ତର ବୃଦ୍ଧି ହୁଏ।

୩) କଲସେଣ୍ଟର ମାନଙ୍କରେ ଯୋଗଯୋଗ କାରୀ ମାନଙ୍କଠାରେ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କର ପୂର୍ବ କାର୍ଯ୍ୟ କଳାପ ଏବଂ ହିସାବରେ ସୂଚନା ଥାଏ।

୪) କମ୍ପାନୀ ମାନେ ଅତି ଆବଶ୍ୟକୀୟ ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ କରିଥାନ୍ତି।

୫) ବ୍ୟବସାୟର ଉତ୍ପାଦନ ସାମର୍ଥ୍ୟ ଏବଂ ସଠିକତାକୁ ବୃଦ୍ଧି କରିବା ବାହ୍ୟପ୍ରକ୍ରିଆ କରଣ (ବିପିଓ) ର ମୂଳ ଲକ୍ଷ୍ୟ ଅଟେ।

ଗ. ବହୁସମ୍ଭାବ୍ୟ ପ୍ରଶ୍ନ ଉତ୍ତର

୧) ନିମ୍ନଲିଖିତ କେଉଁ କାର୍ଯ୍ୟାକଳାପଟି ଜ୍ଞାନ ପ୍ରଣାଳୀ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ ପାଇଁ ଏକ ସୁବିଧା ଜନକ ସ୍ଥିତି ନୁହେଁ।

(କ) ସମ୍ବଳର ଅନୁକୁଳତମ ବ୍ୟବହାର

(ଖ) ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ସମସ୍ୟାର ସମାଧାନ

(ଗ) ମୁଖ୍ୟ ବ୍ୟବସାୟ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ

(ଘ) ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ସମସ୍ୟାର ସମାଧାନ

୨) ଜ୍ଞାନପ୍ରଣାଳୀ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ (କେ.ପି.ଓ) ର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ରୂପ କ'ଣ ଅଟେ ?

(କ) ଜ୍ଞାନ ପ୍ରଣାଳୀର ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ

(ଖ) ଜାଣିବା ପ୍ରଣାଳୀର ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ

(ଗ) ନିର୍ମଳ ଜ୍ଞାନର ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ

(ଘ) ଜ୍ଞାନ ପ୍ରଣାଳୀର ତତ୍ତ୍ୱାବଧାନ କରିବା

୩) ନିମ୍ନ ଲିଖିତ ମଧ୍ୟରୁ କେଉଁଟି କୌଣସି ଦ୍ରବ୍ୟର ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ କରିବାରେ ଅସୁବିଧା ହୁଏ ଯେହେତୁ ଦ୍ରବ୍ୟରେ ସାଧାରଣତଃ ନଥାଏ ?

(କ) ବାହ୍ୟ ଆକୃତି

(ଖ) ଆକାର

(ଗ) ମୂଳ ଉପାଦାନ

(ଘ) ମୂଲ୍ୟ

ତୁମେ କ'ଣ ଶିଖିଲ

କୌଣସି ଗୋଟିଏ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବ୍ୟବସାୟର କାର୍ଯ୍ୟାବଳୀ ଯଥା- ଦରମା ମଜୁରୀର ହିସାବ କୌଣସିଗୋଟିଏ ତୃୟ ପକ୍ଷକୁ ଦେବାର ଚୁକ୍ତିକୁ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ (ବିପିଓ) କୁହାଯାଏ। ସାଧାରଣତଃ ଖର୍ଚ୍ଚକାଟ ପାଇଁ ଯେଉଁଠି ଗୋଟିଏ କମ୍ପାନୀ ତାଙ୍କର ସ୍ଥିତିକୁ ବଜାୟ ରଖିବା କାଇଁ ବଜାରର ପରିସ୍ଥିତି ଉପରେ ନିର୍ଭର କରନ୍ତିନାହିଁ । ଏଠାରେ ବ୍ୟବସାୟର ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ (ବିପିଓ) କୁ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରାଯାଏ। ବ୍ୟବସାୟରେ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣର ଉପକାରିତା ହେଲା ଖର୍ଚ୍ଚ କମେଇବା, ନିଜର ମୁଖ୍ୟ ବ୍ୟବସାୟକୁ ଧ୍ୟାନ ଦେବା, ବାହ୍ୟ ସ୍ଥିତିରେ ନିଜର ଦକ୍ଷତା ଇତ୍ୟାଦି। ଜ୍ଞାନ ଆହରଣର ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ (କେପିଓ) କହିଲେ ବୁଝାଏ ଯେ, ସୁବିଧା ଉପକାର ବୃଦ୍ଧି କରିବା ପାଇଁ ପୂର୍ଣ୍ଣମାତ୍ରାରେ ଦକ୍ଷତା ପାଇବା, ଅତିକଷ୍ଟକର କାର୍ଯ୍ୟକଳାପକୁ ପରିଚାଳନା କରିବା, ନିଜର ମୂଳ ବ୍ୟବସାୟକୁ ଧ୍ୟାନଦେବା, ଦୀର୍ଘ ଅବଧି ସମୟପାଇଁ ପାଣ୍ଠି

ଯୋଗାଡ଼ କରିବା ଇତ୍ୟାଦି। ଏହି ଦୁଇଟି ମଧ୍ୟରେ ମୂଳ ପାର୍ଥକ୍ୟ ହେଲା ବ୍ୟବସାୟ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣରେ (ବିପିଓ) ଶ୍ରମିକ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଅଟେ। ଏବଂ ସେଥିରେ କମ ଦକ୍ଷତା ଥିବା କାର୍ମଚାରୀ ଆବଶ୍ୟକ ହୋଇଥାଏ। କିନ୍ତୁ ଜ୍ଞାନ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ (କେପିଓ) ରେ ବିହିତ ଜ୍ଞାନ ଥିବା ଆବଶ୍ୟକ ହୋଇଥାଏ। ଯେଉଁଥିରେ ଓକିଲ, ଡାକ୍ତର, ଶିକ୍ଷିତ ପରିଚାଳକ ଏବଂ ଅତି ଦକ୍ଷ ଯନ୍ତ୍ରୀ (ଇଂଜିନିୟର) ମାନଙ୍କୁ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇଥାନ୍ତି।

ଅନ୍ତିମ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ

୧. ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ କହିଲେ ତୁମେ କ'ଣ ବୁଝ ?

୨. ବ୍ୟବସାୟ କାର୍ଯ୍ୟ ପ୍ରଣାଳୀରେ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ ବିଷୟରେ ବର୍ଣ୍ଣନା କର। ଏହାର ସୁବିଧା ଜନକ ସ୍ଥିତି ଗୁଡ଼ିକ କ'ଣ ?

୩. ଜ୍ଞାନ ପ୍ରଣାଳୀର ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣର ଅର୍ଥ କ'ଣ ? ଏହାର ସୁବିଧା ଜନକ ସ୍ଥିତି ଗୁଡ଼ିକ ବାଖ୍ୟାକର।

୪. ବ୍ୟବସାୟ କାର୍ଯ୍ୟ ପ୍ରଣାଳୀରେ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ ଏବଂ ଜ୍ଞାନ ପ୍ରଣାଳୀର ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ ମଧ୍ୟରେ ପାର୍ଥକ୍ୟ ଦର୍ଶାଅ।

ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀର ଉତ୍ତର

କ. (୧) ବାହ୍ୟ ଆକୃତି, ଆକାର, ମୂଳ ଉପାଦାନ
(୨) ଉପକୂଳରୁ ଦୂରବର୍ତ୍ତୀ
(୩) ତଥ୍ୟ ପ୍ରବେଶ କରାଇବା
(୪) ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ କାର୍ଯ୍ୟପାଇଁ ଏବଂ ନିଜସ୍ୱ ଅଫିସ୍ କାର୍ଯ୍ୟ ପାଇଁ

ଖ. (୧) ଭୁଲ (୨) ଭୁଲ (୩) ଠିକ୍ (୪) ଭୁଲ (୫) ଠିକ୍

ଗ. (୧) ଘ (୨) କ (୩) ଘ

ତୁମ ପାଇଁ କାର୍ଯ୍ୟ

- ପାଖରେ ଥିବା କୌଣସି ବ୍ୟବସାୟ ପ୍ରଣାଳୀ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣ ଏବଂ ଜ୍ଞାନ ପ୍ରଣାଳୀ ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା କରଣର କେନ୍ଦ୍ରସ୍ଥଳୀକୁ ପରିଦର୍ଶନ କର ଏବଂ ସେହି କେନ୍ଦ୍ର ସ୍ଥଳଗୁଡ଼ିକରେ କରାଯାଉଥିବା ବିଭିନ୍ନ କାର୍ଯ୍ୟ ଖୋଜି ବାହାର କର।
- ଗୋଟିଏ କମ୍ପାନୀକୁ ପରିଦର୍ଶନ କର ଏବଂ ସେମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ବିଭିନ୍ନ କାର୍ଯ୍ୟର ବାହ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ ଗୁଡ଼ିକ ଖୋଜି ବାହାର କର।

ମଡ୍ୟୁଲ-୪

ସର୍ବାଧିକ ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ ନମ୍ବର-୨୦ **ଅଧ୍ୟନର ସମୟ: ୪୫ ଘଣ୍ଟା**

କ୍ରୟ, ବିକ୍ରୟ ଏବଂ ବିତରଣ

ଆଜିର ବ୍ୟବସାୟ ଦୁନିଆରେ ବଜାରରେ ବିକ୍ରି ପ୍ରକ୍ରିୟା ଏବଂ ବିତରଣର ଫଳପ୍ରଦ ପ୍ରଣାଳୀର ବ୍ୟବସହାର ପାଇଁ ବହୁଳ ପରିମାଣର ଉତ୍ପାଦନ ଜରୁରୀ ହୋଇପଡ଼ିଛି। ବିକ୍ରୟ ଏବଂ ବିତରଣର କୌଶଳକୁ ଆଧୁନିକ କୌଶଳର ଆମୁଳଚୁଳ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିଅଛି ଏବଂ ଆଜିର ବ୍ୟବସାୟ ଦୁନିଆକୁ ଏକ ବିଶ୍ୱାପ୍ରାପ୍ତି ବଜାର ତିଆରି କରିବାରେ ସକ୍ଷମ ହୋଇଅଛି। ବର୍ତ୍ତମାନ ସମୟରେ ଗୋଟିଏ ଦେଶରେ ଉତ୍ପାଦନ ହେଉଥିବା ଜିନିଷ ଏବଂ ସେବା ଅନ୍ୟ ଦେଶରେ ଅତି ସହଜରେ ଉପଲବ୍ଧ ହୋଇପାରୁଛି। ଆଧୁନିକ ବ୍ୟବସାୟ ଦୁନିଆରେ ଜିନିଷ ଏବଂ ସେବାରେ କ୍ରୟ ବିକ୍ରୟ ଏବଂ ବିତରଣର ପ୍ରକ୍ରିୟା ବାବଦରେ ଶିକ୍ଷାର୍ଥୀ ମାନଙ୍କ ଭିତରେ ବୁଦ୍ଧିର ବିକାଶ ବା ବୁଝିବା ଶକ୍ତିର କ୍ରୀୟାଶୀଳ ପଦ୍ଧତି ଏହି ମଡ୍ୟୁଲରେ ପରିକଳ୍ପନା କରାଯାଇଛି। ଏବଂ ବିଜ୍ଞାପନ ଓ ବିକ୍ରୟ ର ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର କାର୍ଯ୍ୟପ୍ରଣାଳୀ ଏଠାରେ ବ୍ୟବହୃତ ହୋଇଛି।

ଅଧ୍ୟାୟ-୧୨: କ୍ରୟ ଏବଂ ବିକ୍ରୟ

ଅଧ୍ୟାୟ-୧୩: ବିତରଣର ମାଧ୍ୟମ

ଅଧ୍ୟାୟ-୧୪: ଖୁଚୁରା ବେପାର ବା ବ୍ୟବସାୟ

ଅଧ୍ୟାୟ-୧୫: ବିଜ୍ଞାପନ

ଅଧ୍ୟାୟ-୧୬: ବିକ୍ରୟ ବୃଦ୍ଧି ଏବଂ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ

୧୨

କ୍ରୟ ଓ ବିକ୍ରୟ

ଦୈନନ୍ଦିନ ଜୀବନରେ ତୁମ ଚାହିଦା ଓ ଇଚ୍ଛା ପୂରଣ କରିବା ପାଇଁ ତୁମେ ଅନେକ ଗୁଡ଼ିଏ ଜିନିଷ ଦରକାର କରିଥାଅ । ଯେମିତି ଜଳଖିଆ ପାଇଁ କ୍ଷୀର, ପିନ୍ଧିବା ପାଇଁ ଲୁଗାପଟା, ଚଢିବା ପାଇଁ ସାଇକେଲ, ରୋଗରୁ ଆରୋଗ୍ୟ ହେବା ପାଇଁ ଔଷଧ, ମନୋରଂଜନ ପାଇଁ ଚଳଚ୍ଚିତ୍ର ଦେଖିବା ଇତ୍ୟାଦି । ଏ ସବୁ ଜିନିଷ ତୁମେ କିପରି ପାଇବ ? ଏସବୁ ବଜାରରେ ମିଳିଥାଏ । ଓ ତୁମେ ଯେତେବେଳେ ଚାହିଁବ କ୍ରୟ କରିପାରିବ । ଅନୁରୂପ ଭାବେ ବ୍ୟବସାୟରେ ସମସ୍ତ ବ୍ୟବସାୟୀ ଉଦ୍ୟୋଗ ଉତ୍ପାଦନ ପାଇଁ କଞ୍ଚାମାଲ, ଯନ୍ତ୍ରପାତି, କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ ପରିସର ପାଇଁ ଜମି, ଘର, କାଠଉପକରଣ, କମ୍ପ୍ୟୁଟର ଓ ଏହିପରି ଅନ୍ୟସବୁ ଜିନିଷ କିଣିବା କାର୍ଯ୍ୟରେ ବ୍ୟାପୃତ ଥାଆନ୍ତି । ସେମାନେ ଉତ୍ପାଦିତ ସାମଗ୍ରୀ ଓ ସେବା କାର୍ଯ୍ୟରେ ମଧ୍ୟ ଲାଗିଥାନ୍ତି ।

ଏହିପରି ଆମେ ପାଇବା ଯେ ଆମ ଚାରିପାଖରେ କ୍ରୟ ଓ ବିକ୍ରୟ ପରି ଦୁଇଟି ଅତି ଜରୁରୀ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ଚାଲିଛି । ଏହି ଅଧ୍ୟାୟରେ ଏହି ବିଷୟରେ ଆମେ ଅଧିକ ଜାଣିବା ।

ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ

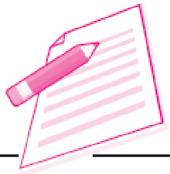
ଏହି ଅଧ୍ୟାୟ ପଢିବା ପରେ ତୁମେ

- କ୍ରୟ ଓ ବିକ୍ରୟ ସଂଜ୍ଞା ନିରୂପଣ କରି ପାରିବ ।
- ବ୍ୟବସାୟରେ "ବିକ୍ରୀ" ଅବଧାରଣା ବୁଝାଇପାରିବ ।
- ବିବିଧ କ୍ରୟବିଧି ଓ ବିକ୍ରୟ ପଦ୍ଧତି ବର୍ଣ୍ଣନା କରିପାରିବ ।
- ବିକ୍ରି ପଦ୍ଧତି ଓ ବିକ୍ରୟରେ ବ୍ୟବହୃତ କାଗଜପତ୍ର ବୁଝାଇପାରିବ ।

କ୍ରୟ ଓ ବିକ୍ରୟର ଅର୍ଥ

କ୍ରୟ ହେଉଛି ଏକ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଯାହା ଦେଇ ଏକ ବ୍ୟକ୍ତି ଟଙ୍କା ଦେଇ ଅନ୍ୟ କାହାର ଜିନିଷ ବା ସମ୍ପତ୍ତିକୁ ନିଜ ନାମରେ ସ୍ଥାନାନ୍ତରିତ କରିଥାଏ । ଏହା ମଧ୍ୟରେ ଟଙ୍କା ଦେଇ ଅନ୍ୟର ସେବା ନେବା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ । ଅନୁରୂପ ଭାବେ ବିକ୍ରୟ ଏକ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଯାହା ଦେଇ ନଗଦରେ ବା ବାକିରେ ଜିନିଷ/ସେବା ଜଣଙ୍କ ନାମରୁ ଅନ୍ୟ ଜଣଙ୍କ ନାମରେ ସ୍ଥାନାନ୍ତରିତ ହୋଇଥାଏ । ଏହା ମଧ୍ୟରେ ଟଙ୍କା ବଦଳରେ ସେବା ମଧ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ।

ଏହିପରି ଭାବେ ବିକ୍ରୟ ଓ କ୍ରୟ ସର୍ବଦା ସାଥି ହୋଇ ଚାଲିଥାନ୍ତି । ଯେତେବେଳେ ବିକ୍ରୟ ହୋଇଥାଏ, ସେତେବେଳେ କ୍ରୟ ମଧ୍ୟ ହୋଇଥାଏ । ତେଣୁ ମୂଳତଃ ପ୍ରତି ବିକ୍ରୟରେ ଦୁଇଟି ପକ୍ଷ



ଥାଆନ୍ତି । ଯେଉଁ ପ୍ରଥମ ପକ୍ଷ ବିକ୍ରୟ କରିଥାଏ । ସେ "ବିକ୍ରେତା" ଓ ଅନ୍ୟପକ୍ଷ ଯିଏ କ୍ରୟ କରିଥାଏ ସେ କ୍ରେତା ନାମରେ ପରିଚିତ । ଏକ ଉଦାହରଣ ନେବା ତୁମ ଅଞ୍ଚଳରେ ରମେଶ ଜଣେ ଦୋକାନୀ । ସେ ସହରକୁ ଯାଇ ଟଙ୍କା ଦେଇ ଥୋକ ବ୍ୟାପରିଙ୍କ ଠାରୁ ରେଡିମେଡ ପୋଷାକ କିଣିଥାଏ । ଏଠାରେ ଥୋକ ବ୍ୟାପରି ହେଉଛନ୍ତି ବିକ୍ରେତା ଓ ରମେଶ ହେଉଛି କ୍ରେତା । ରମେଶ ରେଡିମେଡ ପୋଷାକ ତା ଦୋକାନକୁ ଆଣିବା ପରେ ତୁମେ ତା ଦୋକାନକୁ ଯାଇ ମୂଲ୍ୟ ଦେଇ ନିଜ ପାଇଁ ସାର୍ଟ କିଣ । ଏଠାରେ ତୁମେ କ୍ରେତା ଓ ରମେଶ ବିକ୍ରେତା ।

ଏହିପରି ଆମେ ପାଇବା ଜେ ପ୍ରତି କ୍ରୟ ବିକ୍ରୟରେ କ୍ରେତା ତାର ନିଜ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ଜିନିଷ ବା ସେବା କିଣିବା ପାଇଁ କ୍ରେତାକୁ ଟଙ୍କା ଦେଇଥାଏ ଓ ବିକ୍ରେତା ଟଙ୍କା ଗ୍ରହଣ କରି ସେହି ଜିନିଷ ବା ସେବାଠାରୁ ନିଜର ଅଧିକାର ତ୍ୟାଗ କରିଥାଏ । ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ କ୍ରେତା ତୁରନ୍ତ ବା ଏକ ପରବର୍ତ୍ତୀ ତାରିଖରେ ବିକ୍ରେତାକୁ ଟଙ୍କା ପୈଠ କରିଥାଏ ।

କ୍ରୟ ଓ ବିକ୍ରୟ ଅବଧାରଣା

ତୁମେ ଜାଣ ବ୍ୟବସାୟୀମାନେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ପାଇଁ ସାମଗ୍ରୀ କିମ୍ବା ସେବା ଉତ୍ପାଦନ କରିଥାନ୍ତି । ଲୋକମାନେ ମୂଲ୍ୟଦେଇ ଏହି ସାମଗ୍ରୀ ଓ ସେବା କିଣନ୍ତି ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟୀ ସେଥିରୁ ଟଙ୍କା ରୋଜଗାର କରନ୍ତି । ଜିନିଷ ଓ ସେବା ଉତ୍ପାଦନରେ ଯେତେ ଟଙ୍କା ଖର୍ଚ୍ଚ ହୋଇଥିବ ତା ଠାରୁ ଏହି ରୋଜଗାର ଅର୍ଥ ଅଧିକ ହେବା ଦରକାର । ବ୍ୟବସାୟୀ ଏହିପରି ଲାଭ ଅର୍ଜନ କରନ୍ତି । ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କ ରିସ୍କ ନେବାର ପୁରସ୍କାର ହେଉଛି ଲାଭ ଓ ଏହା ମଧ୍ୟ ସେମାନଙ୍କ ପୁଞ୍ଜି ନିବେଶରୁ ରୋଜଗାର । ତେଣୁ ବ୍ୟବସାୟୀ ଉଦ୍ୟୋଗଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଉତ୍ପାଦିତ ସାମଗ୍ରୀ ଓ ସେବା ବିକ୍ରି ହେବା ଦରକାର । ବ୍ୟବସାୟର ଅସ୍ଥିର ଓ ସମୟକ୍ରମେ ଅଭିବୃଦ୍ଧି ପାଇଁ ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୟ ଅତି ଜରୁରୀ ।

ସାମଗ୍ରୀ ଓ ସେବା ବିକ୍ରୀ କରିବା ପାଇଁ ପୂର୍ବରୁ ଆହୁରି କିଛି ଅଧିକ କରାଯିବା ଦରକାର –

(କ) ଲୋକଙ୍କ ଚାହିଦା ଚିହ୍ନିବା ଓ ସ୍ଥିର କରିବା ଓ ତଦନୁଯାଇ ସାମଗ୍ରୀ କିମ୍ବା ସେବା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ।

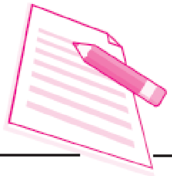
(ଖ) ଗ୍ରାହକମାନେ ଯାହା କିଣୁଛନ୍ତି ସେଥିରୁ ନିଶ୍ଚୟ ତୃପ୍ତି ପାଇବା ଉଚିତ । ତେଣୁ ଉତ୍ପାଦିତ ସାମଗ୍ରୀ ବା ସେବାର ନିରନ୍ତର ଉନ୍ନତି ଦରକାର ।

(ଗ) ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ସାମଗ୍ରୀ ବା ସେବା ସହଜରେ ମିଳିବା ସୁନିଶ୍ଚିତ ହେବା ଉଚିତ୍ ।

(ଘ) ସାମଗ୍ରୀ ବା ସେବାର ମୂଲ୍ୟ ଏପରି ହେବା ଉଚିତ ଯେପରି ଗ୍ରାହକମାନେ ଏହାକୁ କିଣିପାରିବେ ।

(ଙ) ବିକ୍ରୟ ପୂର୍ବରୁ ଓ ପରେ ସାମଗ୍ରୀ ବା ସେବା ତଥା ଏହାର ସମ୍ବନ୍ଧିତ ସୁବିଧା ଉପରେ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ସଚେତନ କରାଯିବା ଉଚିତ ।

ଉପରୋକ୍ତ ସମସ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ଏକାଠି କରାଯିବାକୁ କୌଣସି ପ୍ରତିଷ୍ଠାନର ବିପଣନ କାର୍ଯ୍ୟ କୁହାଯାଏ । ବିକ୍ରୟ ଏ କାର୍ଯ୍ୟ ରୂପେ ବିପଣନ କାର୍ଯ୍ୟଠାରୁ ଭିନ୍ନ, ଯଦିଓ ଏହା ବିପଣନ କାର୍ଯ୍ୟର ଏକ ଅଂଗ ।



ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୨.୧

ବନ୍ଧନୀ ମଧ୍ୟରୁ ଉପଯୁକ୍ତ ଶବ୍ଦ ବାଛି ଶୂନ୍ୟସ୍ଥାନ ପୂରଣ କର

(୧) ବିକ୍ରୟ ଓ .... ସର୍ବଦା ଏକାଠି ହୋଇ ଚାଲେ । (ବଜାର, କ୍ରୟ, ଦୋକାନ)

(୨) ପ୍ରତ୍ୟେକ ବିକ୍ରୟ ଓ କ୍ରୟ ଉପରେ ବିକ୍ରେତାକୁ .... ଟଙ୍କା ହୋଇଥାଏ । (ଦୋକାନୀ, କ୍ରେତା, ଉତ୍ପାଦନକାରୀ)

(୩) ବ୍ୟବସାୟୀ................. ଅର୍ଜନ କରନ୍ତି କାରଣ ଲୋକମାନେ ମୂଲ୍ୟଦେଇ ସାମଗ୍ରୀ ବା ସେବା କିଣନ୍ତି । (ଲାଭ, ଟଙ୍କା, ବଳକା)

(୪) ଗ୍ରାହକ କିଣି ପାରିବା ଭଳି ମୂଲ୍ୟରେ ସାମଗ୍ରୀ ବିକିବା ପାଇଁ ଛାଡ଼ିବା .... କାର୍ଯ୍ୟର ଅଙ୍ଗ । (ବିକ୍ରୟ, ବିପଣନ, ଆବଣ୍ଟନ)

(୫) ଉତ୍ପାଦନକାରୀଠାରୁ ଉପଭୋକ୍ତା ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସାମଗ୍ରୀ ଓ ସେବାର ପ୍ରବାହ ଦିଗରେ ଉଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମସ୍ତ କର୍ଯ୍ୟକଳାପ.............. ର ଅଂଶ ବିଶେଷ । (ଆବଣ୍ଟନ, ପରିବହନ, ବିକ୍ରୟ)

୧୨.୨ କ୍ରୟ ଓ ବିକ୍ରୟ ଧାର କିମ୍ବା ଟଙ୍କା ଦ୍ୱାରା ହୋଇଥାଏ

କ୍ରୟ ଓ ବିକ୍ରୟ ଧାର ସୂତ୍ରରେ କିମ୍ବା ଟଙ୍କା ମାଧ୍ୟମରେ ହୋଇପାରିବ । ଯଦି କ୍ରେତା ଜିନିଷ କିରିବା ସମୟରେ ଟଙ୍କା ପ୍ରଦାନ କରେ ତାକୁ ଟଙ୍କା ଦ୍ୱାର କ୍ରୟ ବୋଲି କୁହାଯାଏ । ଯଦି କ୍ରେତା ଜିନିଷ କିଣିବା ସମୟରେ ଟଙ୍କା ଦବା ପରିସ୍ଥିତିରେ ନଥାଏ ଏବଂ ସେ ବିକ୍ରେତାଙ୍କୁ କିଛି ସମୟ ମାଗେ ଟଙ୍କା ପୈଠ କରିବା ପାଇଁ ଯଥା ୧୫ ଦିନ କିମ୍ବା ୩୦ ଦିନ ଏବଂ ତାକୁ ବିକ୍ରେତା ସେହି ଅନୁରେଧକୁ ଗ୍ରହଣ କରନ୍ତି, ତାକୁ ଧାର ସୁତ୍ରରେ କ୍ରୟ କୁହାଯାଏ ।

ବର୍ତ୍ତମାନ ପ୍ରତିଯୋଗୀତାମୂଳକ ବ୍ୟବସାୟ ପରିବେଶରେ ବିକ୍ରେତା କେବଳ ଟଙ୍କା ଦ୍ୱାର ବିକ୍ରୟ କରିପାରିବ ନାହିଁ । ଯେତେବେଳେ ବିକ୍ରେତା ଧାର ସୁତ୍ରରେ ଜିନିଷ କ୍ରେତାକୁ ବିକ୍ରୟ କରେ ସେତେବେଳେ ସେ କ୍ରେତାର ଟଙ୍କା ପୈଠ କରିବାର କ୍ଷମତା ଅଛି କି ନାହିଁ ତାହା ଦେଖିବା ଉଚିତ୍ ଅଟେ ।

୧୨.୩ କ୍ରୟ ପ୍ରକାର

କ୍ରୟ ଓ ବିକ୍ରୟ ବିଷୟରେ କିଛି ଧାରଣା ହେବା ପରେ ସାମଗ୍ରୀ କିରିଲା ବେଳେ ଗ୍ରହଣ କରାଯାଇଥିବା ବିଭିନ୍ନ ଡଙ୍ଗ ବିଷୟରେ ଜାଣିବା ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ରୂପେ ନିରୀକ୍ଷଣ କରି କିମ୍ବା ନମୁନା ପରୀକ୍ଷା ଅଧାରେ କିମ୍ବା ଏକ ସାମଗ୍ରୀର ବର୍ଣ୍ଣନା ବା ବ୍ରାଣ୍ଡ ନାମ ଅଧାରରେ ସାମଗ୍ରୀ କିଣାଯାଇପାରେ । ଏହି ପ୍ରକାର ବିଷୟରେ ଜାଣିବା ।

(୧) ନିରୀକ୍ଷଣ ଦ୍ୱାର କ୍ରୟ: ମନେକର ତୁମେ ସାର୍ଟ କଲମ, କିମ୍ବା କିଛି ପନିପରିବା କିଣିବାକୁ ଚାହଁ । ଏବେ ତୁମେ କଣ କରିବ ? ତୁମେ ସମ୍ଭବତଃ ନିକଟତମ ଦୋକାନକୁ ଯାଇ ସାର୍ଟ, କଲମ ବା ପରିବା କିଣିବା ପୂର୍ବରୁ ନିଜେ ଯାଞ୍ଚ କରିବ । ଏହା ନିରୀକ୍ଷଣ ଦ୍ୱାରା କ୍ରୟ ନାମରେ ଜଣା । କିଣିବାର ସର୍ବାଧିକ ଜଣାସୁଣା ପଦ୍ଧତି ଯେଉଁଠି କ୍ରେତା ବିକ୍ରେତା ପାଖକୁ ଯାଇ କିଣିବା ପାଇଁ ଯୋଜନା କରିଥିବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସାମଗ୍ରୀ ବା ସାମଗ୍ରୀମାନ ଯା* କରେ । ଏହା ଅଧିକତଃ କିଣାକ୍ଷେତ୍ରରେ ପ୍ରୟୋଗ କରାଯାଏ ।

(୨) ନମୁନା ଦ୍ୱାରା କ୍ରୟ: ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ବିପୁଳ ପରିମାଣରେ ସାମଗ୍ରୀ କିଣିବାକୁ ଚାହିଁବ, ସବୁଯାକ ସାମଗ୍ରୀ ଯାଞ୍ଚ ବା ନିରୀକ୍ଷଣ କରିବା ସମ୍ଭବପର ନୁହେଁ । ତୁମେ କ'ଣ କରନା ସାମ୍ପଲ ଦେଖି କାହାକୁ କିଣିବ ସ୍ଥିର କର । ସାମ୍ପଲ ହେଉଛି ସାମଗ୍ରୀ ବିଶେଷ କରି କଂମାଲ, ଖାଦ୍ୟପଦାର୍ଥ ଆଦିର ନମୁନା । ଏହା ବିପୁଳ ପରିମାଣର ପ୍ରତିନିଧିତ୍ୱ କରିଥାଏ । ଅନୁରୂପ ଭାବେ ପ୍ୟାଟେର୍ଣ୍ଣ ହେଉଛି ବସ୍ତ୍ର, କଣ ଆଦି ନିର୍ମିତ ସାମଗ୍ରୀର ନମୁନା । ଏହା ରଙ୍ଗ ଚୟନ ରୀତି ଆଦି ଜଣାଇଥାଏ ଓ ବେଳେବେଳେ ଏହାର କୋଡ ନମ୍ବର ଥାଏ । କ୍ରୟ ପାଇଁ ଆଦେଶ ଦେଲାବେଳେ କୋଡ ନମ୍ବର ଉଲ୍ଲେଖ କରାଯାଇପାରେ । ଉଭୟ ପକ୍ଷ ସହମତି ପ୍ରକାଶ କରନ୍ତି ଯେ ନମୁନା ଯେଉଁ ଗୁଣମାନର ମୋଟା ପରିମାଣ ମଧ୍ୟ ସେହି ଗୁଣମାନର ହେବ ।

(୩) ବର୍ଣ୍ଣନା କିମ୍ବା ବ୍ରାଣ୍ଡ ଦ୍ୱାରା କ୍ରୟ : କେତେକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କ୍ଷେତ୍ରରେ ସମ୍ଭାବିତ କ୍ରେତାଙ୍କୁ ନମୁନା ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବା । ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ପକ୍ଷେ ସମ୍ଭବ ହୋଇନଥାଏ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ କାଠଉପକରଣ ନିର୍ମାତା ବିକ୍ରେତାଙ୍କୁ ଦେଖେଇବା ପାଇଁ ନମୁନା ଧରି ବୁଲି ପାରିବେ ନାହିଁ । ତା ପରିବର୍ତ୍ତେ ସାମଗ୍ରୀର ବର୍ଣ୍ଣନା ଥିବା ତାଲିକା ଓ ମୂଲ୍ୟ ତାଲିକା ଧରିଥାନ୍ତି । ବେଳେବେଳ ସାମଗ୍ରୀ ଗୁଡ଼ିକୁ ଷ୍ଟାଣ୍ଡାର୍ଡ ଉତ୍ପାଦ ହୋଇଥାନ୍ତି ଓ ସେଗୁଡ଼ିକର ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଗୁଣମାନ ଓ ମୂଲ୍ୟଥାଏ । ସେଗୁଡ଼ିକୁ କ୍ରମାଙ୍କ ବା ନାମ ଦିଆଯାଏ । ବେଳେବେଳେ ନାମ ଗୁଡିକ ବ୍ରାଣପରି ଲୋକପ୍ରିୟ ହୋଇଥାନ୍ତି ଯେପରିକି ଗଡରେଜ, ଷ୍ଟୋରୱେଲ ସର୍ଫ, ଧାରା, ଲାଇଫବୟ, ଫେଭିକଲ, ପେପସୋଡେଣ୍ଟ ଇତ୍ୟାଦି । ଏଠାରେ କ୍ରେତାଙ୍କୁ କ୍ରୟ ଆଦେଶ ଦେଲାବେଳେ କେବଳ ବ୍ରାଣ୍ଡ ନାମ ବା ବର୍ଣ୍ଣିତ ଉତ୍ପାଦର ନାମ ଉଲ୍ଲେଖ କରିବାକୁ ପଡେ ।

୧୨.୪ ବିକ୍ରୟ ପଦ୍ଧତି

ଯେକୌଣସି ଜିନିଷ କିଣିବା ପୂର୍ବରୁ ଆମେ ସବୁବେଳେ ନିଶ୍ଚିତ ଥାଉ ସେଗୁଡ଼ିକ କିପରି ମିଳିବ ଓ କିପରି ଏଥିପାଇଁ ଦେୟ ଦେବାକୁ ପଡିବ । ମନେକର ଯଦି ଆମେ ବିଦ୍ୟୁତ୍ ସାମଗ୍ରୀ କାରବାର କରୁଥିବା ଦୋକାନକୁ ଯିବ । ସାଧାରଣତଃ ଦୋକାନୀ ଆଶା କରିବ ଯେ ଆମେ ଯେଉଁ ଜିନିଷ ବାଛିବୁ ତା ପାଇଁ ନଗଦ ଟଙ୍କା ଦେବୁ । ଯଦି ବସ୍ତୁଟି ମୂଲ୍ୟବାନ ହୋଇଥାଏ, ଯେପରିକି ମାଇକ୍ରୋୱେଭ ଓଜନ, ତେବେ କ୍ରେତା ହୁଏତ ତୁରନ୍ତ ଟଙ୍କା ପଇଠ କରିବାରେ ସକ୍ଷମ ହୋଇ ନ ପାରେ ବିକ୍ରେତା ହୁଏତ ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ଭାବେ ଅଳ୍ପ ପରିମାଣର ଅର୍ଥ ଦେଇ ବଳକା ପରିମାଣ ମାସିକ କିସ୍ତିରେ ଦେବା ପାଇଁ ଅନୁମତି ଦେଇପାରେ । ପୁଣି ତୁମେ ରାସ୍ତା କଡରେ ବ୍ୟାନର ଦେଖ ଯେ ଅମୁକ ରବିବାରରେ ଫର୍ଣ୍ଣିଚର ନିଲାମରେ ବିକ୍ରି ହେବ । ତୁମେ ତୁମ ମନ ପସନ୍ଦର ଜିନିଷ ପାଇଁ ନିଲାମକୁ ଯାଇ କିଣି ପାର । ବେଳେ ବେଳେ ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କ ଠାରୁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗାଣ ପାଇଁ ରାଜ୍ୟସରକାରଙ୍କ ଟେଣ୍ଡର/କୋଟେସନ ନୋଟିସ ତୁମର ଦୃଷ୍ଟିଗୋଚର ହୋଇଥାଏ । ଏଗୁଡ଼ିକ ସବୁ ବିକ୍ରୟର ଗୋଟିଏ ଗୋଟିଏ ପଦ୍ଧତି । ଆମେ ଏହିସବୁ ପଦ୍ଧତି ଉପରେ ସବିସ୍ତୃତ ଆଲୋଚନା କରିବା ।

(୧) ଭଡାକ୍ରୟ ଭିତ୍ତି: ଭଡାକ୍ରୟ ଭିତ୍ତିରେ ବିକ୍ରୟ କିଣା ମୂଲ୍ୟକୁ କିସ୍ତିରେ ଦେବାର ସୁବିଧା ଦେଇଥାଏ । ମାତ୍ର ଏ ବ୍ୟବସ୍ଥାରେ ଯେପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସବୁଯାକ କିସ୍ତି ପଇଠ ନ ହୋଇଛି ସେ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସାମଗ୍ରୀଗୁଡ଼ିକମୁ ଉପରେ ଦିଆଯାଇଛି ବୋଲି ବିବେଚନା କରାଯାଏ । ଅନ୍ୟ ଅର୍ଥରେ କହିବାକୁ ଗଲେ ଯଦିଓ ସାମଗ୍ରୀ ଗୁଡ଼ିକୁ କ୍ରେତା ହାତକୁ ଯୋଗାଇଦିଆଯାଇଥାଏ । ଏହାର ମାଲିକାନା ଅଧିକାର ବିକ୍ରେତା ପାଖରେ ରହେ ଓ ଗ୍ରାହକ ଯେଉଁ ଅର୍ଥ ଦେଇଥାଏ ତାହା ସାମଗ୍ରୀ ଭଡା ଟଙ୍କା ବୋଲି କୁହାଯାଏ । ଯଦି ଗ୍ରାହକ କୌଣସି କିସ୍ତି ଦେଇ ନ ପାରେ ତେବେ ବିକ୍ରେତା ସାମଗ୍ରୀ ଫେରାଇ

ଦେବାକୁ କହିପାରେ ଓ କ୍ଷତି ପାଇଁ ଖିଲାପି କ୍ରେତାଙ୍କ ବିରୁଦ୍ଧିରେ ମାମଲା କରିପାରେ । ଏଠାରେ ଉଲ୍ଲେଖଯୋଗ୍ୟ ଯେ ଗ୍ରାହକ କିସ୍ତି ସମୟରେ ଯେକୌଣସି କିସ୍ତି ଦେଇ ନ ପାରେ ତେବେ ବିକ୍ରେତା ସାମଗ୍ରୀ ଫେରେଇ ଦେବାକୁ କହିପାରେ ଓ କ୍ଷତି ପାଇଁ ଖିଲାପି କ୍ରେତାଙ୍କ ବିରୁଦ୍ଧରେ ମାମଲା କରିପାରେ । ଏଠାରେ ଉଲ୍ଲେଖ ଯୋଗ୍ୟ ଯେ ଗ୍ରାହକ କିସ୍ତି ସମୟରେ ଯେକୌଣସି ସ୍ତରରେ ମୋଟ ମଳକା ଦେୟ ଦେଇ ସାମଗ୍ରୀଟିକୁ କିଣିନେବାର ଅଧିକାର ପ୍ରାପ୍ତ । ଏ ପ୍ରକାର ବିକ୍ରୟ ଗୃହ, କାରଖାନା, ଯନ୍ତ୍ରପାତି ଆଦି ସ୍ଥାୟୀ ଓ ମୂଲ୍ୟବାନ ଜିନିଷ କ୍ଷେତ୍ରରେ ବ୍ୟବହୃତ ହୋଇଥାଏ ।

(୨) ଅନୁମୋଦନ କ୍ରମେ ବିକ୍ରୟ : ଅନୁମୋଦନ କ୍ରମେ ବିକ୍ରୟ ମୌଳିକ ରୂପେ ଏକ ସର୍ତ୍ତମୂଳକ ବିକ୍ରୟ । ଏ ପ୍ରକାର ବିକ୍ରୟରେ ଦେୟ ପଇଠ ପରେ ସାମଗ୍ରୀ କ୍ରେତାକୁ ଏହି ବୁଝାମଣାରେ ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଏ ଯେ ଯଦି ସାମଗ୍ରୀ କ୍ରେତାର ଆବଶ୍ୟକତା ପୂରଣ କରୁନଥାଏ, ତେବେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟସୀମା ଭିତରେ ସେ ବିକ୍ରେତାକୁ ସାମଗ୍ରୀ ଫେରାଇ ଦେଇ ପାରିବ ଓ ଟଙ୍କା ଫେରସ୍ତ ମାଗିପାରିବ । ଯଦି ସେହି ସମୟ ମଧ୍ୟରେ କ୍ରେତା କୌଣସି ଯୋଗାଯୋଗ ନ କଲେ ତେବେ ଧରି ନିଆଯାଏ ବିକ୍ରି ହୋଇଯାଇଛି । ବେଳେ ବେଳେ ବିଭିନ୍ନତା ସହ ଏହି ପ୍ରଥା ଅନୁସୃତ ହୋଇଥାଏ । ସାମଗ୍ରୀ କ୍ରେତାକୁ ଅନୁମୋଦନ କ୍ରମେ ଏହି ବୁଝାମଣାରେ ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଏ ଯେ ଅନୁମୋଦନ ଜଣାଇ ମୂଲ୍ୟ ପଇଠପାରେ କିମ୍ବା ସାମଗ୍ରୀ ଫେରାଇ ଦେଇପାରେ ।

(୩) ଟେଣ୍ଡର ମାଧ୍ୟମରେ ବିକ୍ରୟ : ଏ ପ୍ରକାର ବିକ୍ରୟ ପଦ୍ଧତି ସାଧାରଣତଃ ବଡ ଅନୁଷ୍ଠାନ କିମ୍ବା ସରକାରୀ ସଂସ୍ଥା ଦ୍ୱାରା କ୍ରୟରେ ଦେଖାଯାଇଥାଏ । ଯେଉଁଠି ଦରକାର ହେଉଥିବା ଜିନିଷ ଓ ସଂପୃକ୍ତ ମୂଲ୍ୟ ଅଧିକ ହୋଇଥାଏ । ଟେଣ୍ଡର ହେଉଛି ଏଥିରେ ବିକ୍ରୟର ସର୍ତ୍ତାବଳୀ ଉଲ୍ଲେଖ ସହ ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗାଣରେ ବୁଝାବଣା । ଏ ପ୍ରକାର ବିକ୍ରୟ ସର୍ବାଧିକ ପ୍ରତିଯୋଗିତାମୂଳକ ଓ ସୁହାଇବା ସର୍ତ୍ତ ପ୍ରସ୍ତାବ ହେଉଥିବା ଯୋଗାଣକାରୀ ବାଛିବା ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ କ୍ରେତାଙ୍କ ଦ୍ୱାର ଦିଆଯାଇଥିବା ଟେଣ୍ଡର ପ୍ରତ୍ୟୁତର ସଂପୃକ୍ତ । ଟେଣ୍ଡର ନୋଟିସ ବା ବିଜ୍ଞାପନ ଏକ ବା ଏକାଧିକ ଖବରକାଗଜରେ ପ୍ରକାଶିତ ହୁଏ ଓ ଏଥିରେ ସାମଗ୍ରୀ ବିଷୟରେ ବିସ୍ତୃତ ବୀବରଣୀ ଥାଏ । ବିଜ୍ଞାପନର ଓ ପ୍ରତ୍ୟୁତ୍ତରରେ ଆବେଦନ କଲେ ଆଗ୍ରହୀ ପକ୍ଷଙ୍କୁ ଟେଣ୍ଡର ପକାଇବା ଫର୍ମ ଓ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବିବରଣୀ ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଏ । ଟେଣ୍ଡର ସହ ଏକ ଅମାଡେ ରାଶି ଜମା କରିବାକୁ ପଡେ । ଏହା ଆଗ୍ରହୀ ପକ୍ଷଙ୍କ ଆନ୍ତରିକତା ସୁନିଶ୍ଚିତତା କରିଥାଏ । ସାଧାରଣ ପରମ୍ପରା ହେଉଛି ଜଉମୁଦା ଖୋଳରେ ଟେଣ୍ଡର ଗ୍ରହଣ କରିବା, ଯଦ୍ୱାରା ପ୍ରସ୍ତାବିତ ସର୍ତ୍ତାବଳୀ ଗୁପ୍ତ ରହିବ ଓ ଏଥିରେ ବେଆଇନ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରାଯାଇ ପାରିବ ନାହିଁ । ଉପଯୁକ୍ତ କର୍ତ୍ତୃପକ୍ଷଙ୍କ ଉପସ୍ଥିତିରେ ଜଉମୁଦ ଖୋଳ ସବୁ ଖୋଲାଯାଏ ଓ ସର୍ବାଧିକ ଅନୁକୂଳ ଟେଣ୍ଡର ଗ୍ରହଣ କରିନିଆଯାଏ । ଏହା ପରେ ପ୍ରସ୍ତାବିତ ସର୍ତ୍ତ ଆଧାରରେ ଟେଣ୍ଡର ପକ୍ଷ ସହ ବିକ୍ରୟ ପାଇଁ ବିଧିବଦ୍ଧ ଚୁକ୍ତି ସ୍ୱାକ୍ଷର କରାଯାଏ ।

के आई ओ सी एल लिमिटेड

KIOCL LIMITED

(Formerly KUDREMUKH IRON ORE COMPANY LIMITED)
(A Government of India Enterprise)

AN ISO 9001, 14001 & OHSAS 18001 COMPANY

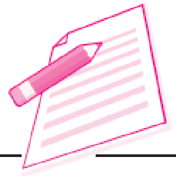
No.: KIOCL/MTLS/e-auction/2011-12 Date: 12.10.2011

Notice inviting tender for appointment of service provider for sale of scraps through e-auction

KIOCL Limited, a 100% Export Oriented Unit with Mini-Ratna Status under Ministry of Steel, Govt. of India, invites sealed tenders in duplicate in two bid system from interested parties for appointment of service provider for sale of scraps through e-auction. Please visit out website : www.kiocltd.com and Govt. Tender Portal NIC http://tenders.gov.in/department.asp?id=215 for tender document along with terms & conditions and subsequent amendments to NIT terms, if any. Last date for receipt of sealed tender 14.00hrs. (IST) on 14.11.2011.

Addl. General Manager (Materials)

(୪) ନିଲାମ ବିକ୍ରୟ : ନିଲାମ ବିକ୍ରୟ ହେଉଛି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସାମଗ୍ରୀର ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ତାରିଖ ଓ ସମୟରେ ଖୋଲା ଖୋଲି ବିକ୍ରୟ ଯେଉଁଠି ଲୋକେ ନିଲାମ ଭଳି ସାମଗ୍ରୀ କିଣପାରିବେ । ଯିଏ ସର୍ବାଧିକ ବୋଲି ଡାକିବ ଜିନିଷ ତାହାର । ନିଲାମ ବିକ୍ରୟରେ ସାମଗ୍ରୀଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହୋଇଥାଏ ଓ ଏକ ସଂରକ୍ଷିତ ମୂଲ୍ୟ ବିକ୍ରେତା ଦ୍ୱାରା ସ୍ଥିର ହୋଇଥାଏ ଓ ଏହା ଜନତାଙ୍କୁ ପ୍ରକାଶ୍ୟରେ ଜଣାଇ ଦିଆଯାଇପାରେ କିମ୍ବା ଗୋପନ ରଖାଯାଇପାରେ । ବେଳେବେଳେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସ୍ଥିରୀକୃତ ମୂଲ୍ୟରୁ ହି ବୋଲି ଆରମ୍ଭ ହୋଇଥାଏ । ଏହାକୁ ସର୍ବନିମ୍ନ ମୂଲ୍ୟ କହିପାରିବା ଯାହା ତଳକୁ ଜିନିଷ ବିକ୍ରି ହୋଇ ପାରିବ ନାହିଁ । କ୍ରେତା ଦ୍ୱାରା ବୋଲିକୁ ପ୍ରସ୍ତାବ ବୋଲି ଧରାଯାଏ ଓ ଏହା ଯଦି ସର୍ବାଧିକ



ଟିପ୍ପଣୀ

ବୋଲି ହୋଇଥାଏ ତେବେ ଗୃହୀତ ହୁଏ । ଥରେ ଗୃହୀତ ହେବାପରେ ବୋଲି ଦେଇଥିବା କ୍ରେତା ଆଉ ପଛକୁ ଫେରି ଯାଇପାରିବ ନାହିଁ ଓ ମୂଲ୍ୟଦେଇ କିଣିବାକୁ ବାଧ୍ୟ । ମାତ୍ର ସର୍ବାଧିକ ବୋଲିରେ ମଧ୍ୟ ଜିନିଷ ବିକ୍ରି ନ କରିବାକୁ ବିକ୍ରେତା ସ୍ୱାଧିନ । ଆଜିକାଲି ଇଣ୍ଟର ନେଟ ମାଧ୍ୟମରେ ନିଲାମ ବିକ୍ରୟ ଅଧିକ ହେଉଛି ।

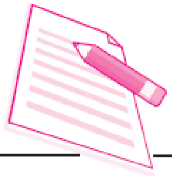
(୫) ନିଲାମ ବିକ୍ରୟ : ନିଲାମ ବିକ୍ରି କହିଲେ ବୁଝାଯାଏ ଯେ, ସର୍ବ ସମ୍ମୁଖର ଗୋଟିଏ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଜିନିଷ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ତାରି ଏବଂ ସମୟରେ ବିକ୍ରି କରାଯାଏ । ଲୋକମାନେ ଅଂଶଗ୍ରହଣ କରନ୍ତି । ଯିଏ ସାର୍ବୋଚ୍ଚ ନିଲାମ ମୂଲ୍ୟ ଡାକନ୍ତି, ତାଙ୍କୁ ଜିନିଷଟି ବିକ୍ରି କରାଯାଏ । ଏହି ନିଲାମ ବିକ୍ରିର ଜିନିଷଟି ସର୍ବସମ୍ମୁଖରେ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରାଯାଏ ଏବଂ ଗୋଟିଏ ସର୍ବନିମ୍ନ ମୂଲ୍ୟ ଧାର୍ଯ୍ୟ କରାଯାଏ ଯାହାର କମ୍ ମୂଲ୍ୟରେ ଏହା ବିକ୍ରି କରାଯାଏ ନାହିଁ । ବିକ୍ରେତା ଏହି ସର୍ବନିମ୍ନ ମୁଲ୍ୟ ଧାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତି ଏବଂ ଏହା ଜନସାଧାରଣଙ୍କୁ ଆଗରୁ ଜଣେଇ ଦିଆଯାଏ କିମ୍ବା ତାକୁ ଗୁପ୍ତ ରଖାଯାଏ ।

ଅନେକ ସମୟରେ ଗୋଟିଏ ମୂଲ୍ୟ ଧାର୍ଯ୍ୟ କରାଯାଏ । ଏହା ସର୍ବନିମ୍ନ ମୁଲ୍ୟ ଯାହାଠାରୁ କମ୍‌ରେ ଜିନିଷଟି ବିକ୍ରି କରାଯାଏ ନାହିଁ । ଆଗ୍ରହି ବିକ୍ରେତାଙ୍କର ତାଙ୍କର ଡାକକୁ ପ୍ରସ୍ତାବ କୁହାଯଏ ଏବଂ ଏହା ଯଦି ଯଦି ସର୍ବୋଚ୍ଚ ହୋଇଥିବ ଏହା ଗ୍ରହଣ କରାଯାଏ । ଥରେ ଗ୍ରହଣ ହେଲା ପରେ ସର୍ବୋଚ୍ଚ ନିଲାମ ଡାକିଥିବା ବ୍ୟକ୍ତି ଆଉ ନିଲାମକୁ ଫେରାଇ ନେଇପାରିବେ ନାହିଁ ଏବଂସେ ଡାକିଥିବା ମୁଲ୍ୟ ଦେବାକୁ ପଡ଼ିବ ଏବଂ ତାଙ୍କୁ କିଣିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ସେ ଯାହା ହଉନା କାହିଁକି ବିକ୍ରେତାଙ୍କର ପୂର୍ଣ୍ଣ ଅଧିକାର ଅଛି ଏହି ବାବଦରେ ଏବଂ ସର୍ବୋଚ୍ଚ ମୂଲ୍ୟରେ ମଧ୍ୟ ଜିନିଷଟି ବିକ୍ରି ନକରିବା ତାଙ୍କର ଅଧିକାର । ବର୍ତ୍ତମାନ ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ ସାହାଯ୍ୟରେ ନିଲାମ ବିକ୍ରି କରିବା ଗୋଟିଏ ସାଧାରଣ କଥା ହୋଇଯାଇଛି ।

(୬) ଧୂଆଧୋଇ ବିକ୍ରୟ : ତୁମେ "ଗ୍ରାଣ୍ଡ କ୍ଲିଅରାନ୍‌ସ ସେଲ" ୭୦% ଯାଏ ରିହାତି କିମ୍ବା 'ସମର ସେଲ' କିମ୍ବା ଆନୁଆଲ ସେଲ ଇତ୍ୟାଦି ଉଲ୍ଲେଖ ଥିବା ବିଜ୍ଞାପନ ଦେଖିଥିବ । ସାଧାରଣତଃ ବଳକା ବା ଅବାଂ୍‌ତ ଷ୍ଟକ ସାରିବା ପାଇଁ ଏପରି ସେଲ କରାଯାଏ ଓ ଏହାକୁ ୱାସ ସେଲ କୁହାଯାଏ । ବିକ୍ରେତାମାନେ ଷ୍ଟକ ସାରିବା ପାଇ ସମୟେ ସମୟେ ଏପରି ବିକ୍ରିର ଆୟୋଜନ କରିଥାନ୍ତି । ଅଧିକାଂଶ ବିକ୍ରେତା ବିପୁଳ ରିହାତି ଦେଇଥାନ୍ତି ।

ସ୍ଥଗିତ କିସ୍ତି ପଦ୍ଧତି ଓ ଭଡା କ୍ରୟ ପଦ୍ଧତି ମଧ୍ୟରେ ପାର୍ଥକ୍ୟ

ସ୍ଥଗିତ କିସ୍ତି ପଦ୍ଧତି	ଭଡାକ୍ରୟ ପଦ୍ଧତି
୧. ଏହା ମୂଳତଃ ବିକ୍ରୟ ପାଇଁ ଏକ ଚୁକ୍ତି	୧. ଏହା ମୂଳତଃ ବସ୍ତୁର ଭଡା ପାଇଁ ଏକ ଚୁକ୍ତି ।
୨. ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ଦେୟ ପଇଠ ପରେ ମାଲିକାନା ସ୍ୱତ୍ତ କ୍ରେତା ପାଖକୁ ଚାଲିଯାଏ ।	୨. ମାଲିକାନା ସତ୍ତ୍ୱ ବିକ୍ରେତା ପାଖରେ ରହିଥାଏ ଓ ଗ୍ରାହକ କେବଳ ବସ୍ତୁ କିଣିବାର ଇଚ୍ଛା ଜାହିର କରିଥାଏ ।
୩. ଦେୟ ପଇଠ କରିବାରେ ଖିଲାଫ ହେଲେ ବଳକା ଦେୟ ପାଇଁ ବିକ୍ରେତା ବିରୁଦ୍ଧରେ ମାମଲା କରିପାରେ ସେ ବସ୍ତୁ ଫେରାଇ ନେବ ନାହିଁ । ସେହିପରି କ୍ରେତା ବସ୍ତୁ ଫେରାଇ ବଳକା ଦେୟ ମୀମାଂସା କରି ପାରିବ ନାହିଁ ।	୩. ଯେକୌଣସି ପର୍ଯ୍ୟାୟରେ କ୍ରେତା ବସ୍ତୁ ଫେରାଇ ଦେଇପାରେ । ଅନ୍ୟଦେୟ କ୍ଷେତ୍ରରେ ବିକ୍ରେତା ବସ୍ତୁ ଫେରାଇ ନେଇପାରେ ।



ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୨.୨

ନିମ୍ନଲିଖିତ ବାକ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ କେଉଁଟି ଠିକ୍ ଏବଂକେଉଁଟି ଠିକ୍ ଅଟେ ?

(୧) ନିଲାମ ବିକ୍ରୟରେ ସଂରକ୍ଷିତ ମୂଲ୍ୟଥିଲେ ମଧ ସର୍ବାଧିକ ବୋଲି ଲଗାଇଥିବା କ୍ରେତାକୁ ଜିନିଷ ସର୍ବଦା ବିକ୍ରି କରାଯାଏ ।

(୨) ଭଡା-କ୍ରୟ ପଦ୍ଧତିରେ କ୍ରେତା ଯେକୌଣସି ପର୍ଯ୍ୟାୟରେ ସାମଗ୍ରୀ ଫେରାଇପାରେ ।

(୩) କ୍ରେତାକୁ 'ଅନୁମୋଦନ' କ୍ରମେ ଭିତ୍ତିରେ ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଇଥିବା ସାମଗ୍ରୀ ପାଇଁ ସର୍ବଦା ଅଗ୍ରୀମ ଦେୟ ନିଆଯାଇଥାଏ ।

(୪) ଟେଣ୍ଡର ଦାଖଲକାରୀ ଦେଉଥିବା ଅମାନତ ଟଙ୍କା ଟେଣ୍ଡରକୁ ନେଇ ସେମାନଙ୍କ ଆନ୍ତରିକତା ସୁନିଶ୍ଚିତ କରେ ।

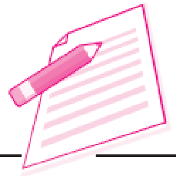
(୫) ଠିକ୍ ବର୍ଷା ଋତୁ ପରେ ରିହାତି ଦରରେ ଜିନିଷ ବିକ୍ରିକୁ ଓ୍ୱାସ ସେଲ୍ କୁହାଯାଏ ।

୧୨.୫ ଦେୟ ପ୍ରଦାନର ବିଧି

ଯେତେବେଳେ ବିକ୍ରୟ ହେଉଛି, କ୍ରେତା ମୂଲ୍ୟଦେଇ ଜିନିଷ କିଣିବାକୁ ପ୍ରସ୍ତାବ ଦିଏ ଓ ବିକ୍ରେତା ଏାକୁ ଗ୍ରହଣ କରେ, କିମ୍ବା ବିକ୍ରେତା ମୂଲ୍ୟ ବିନିମୟରେ ଜିନିଷ ବିକିବା ପାଇଁ ପ୍ରସ୍ତାବ ଦିଏ ଓ କ୍ରେତା ଏହାକୁ ଗ୍ରହଣ କରେ । ଏବେ ଜିନିଷ ପାଇଁ ଦେୟ ପ୍ରଦାନ ତୁରନ୍ତ ହୋଇପାରେ ବା ସ୍ଥଗିତ ରହିପାରେ । ସ୍ଥଗିତ ଦେୟ ପ୍ରଦାନ ହେଉଛି କିସ୍ତି ଦେୟ ପ୍ରଦାନ କିମ୍ବା ରାଜି ହୋଇଥିବା ଧାର ସମୟ ଶେଷରେ ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ଦେୟ ପ୍ରଦାନ ।

(୧) ତୁରନ୍ତ ଦେୟ ପ୍ରଦାନ: ତୁରନ୍ତ ଦେୟ ପ୍ରଦାନରେ କ୍ରେତା ବିକ୍ରେତାକୁ ନଗଦ ଆକାରରେ ସମ୍ପତ୍ତିର ଦେୟ ଦେଇଥାଏ । ବିକ୍ରେତା ରାଜି ହେଲେ ସେ ଚେକ/ଡ୍ରାଫ୍ଟ/ କ୍ରେଡିଟ୍ କାର୍ଡ/ ଡେବିଟ୍ କାର୍ଡ ଯୋଗେ ଦେୟ ପ୍ରଦାନ କରିପାରେ । ପ୍ରକୃତରେ ପ୍ରକାଶ୍ୟ କିମ୍ବା ପ୍ରଚ୍ଛନ୍ନ ରାଜିନାମା ନଥିଲେ ବିକ୍ରେତା ଚେକ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଦେୟ ନେବାକୁ ବାଧ୍ୟ ନୁହେଁ । ଖୁଚୁରା କିଣାବିକା ଯେଉଁଠି ଅଳ୍ପ ଟଙ୍କା ଦେୟ ସଂପୃକ୍ତ ଥାଏ । ଏହା ସ୍ୱାଭାବିକ ପରମ୍ପରା, ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ତେଜରାତି ଜିନିଷ, ପନିପରିବା, ରେଡିମେଡ୍ ପୋଷାକ, ଅଳ୍ପ ମୂଲ୍ୟରେ ଖାଉଟି ସାମଗ୍ରୀ ଆଦି ବିକ୍ରୟରେ ତୁରନ୍ତ ଦେୟ ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇଥାଏ ।

(୨) ବିଳମ୍ବିତ କିସ୍ତି ଯୋଜନା : ଏହା 'ଏବେ କଣ ପରେ ଦିଏ' ଯୋଜନା ନାମରେ ଅଧିକ ପରିଚିତ । ଏଥିରେ କ୍ରେତା କିଣିବା ସମୟରେ ବିକ୍ରେତାକୁ ଏକ ନାମକୁ ମାତ୍ର ଅର୍ଥ ଦେଇ ଜିନିଷ ନେଇଥାଏ । ବଳକା ଟଙ୍କା ସେ ସମୟକ୍ରମେ କିସ୍ତି ଆକାରରେ ଦେଇଥାଏ । କିସ୍ତି ହେଉଛି ବିକ୍ରେତାକୁ ମାସିକ କିମ୍ବା ତ୍ରୟମାସିକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପରମାଣର ଅର୍ଥ ଦେବା ଓ ମୋଟ ଦେୟରେ ବଳକା ଅର୍ଥ ଓ ଏହା ଉପରେ ସୁଧ ମିଶି ରହିଥାଏ । କିସ୍ତି ପ୍ରଦାନ ସହ ବଳକା ଅର୍ଥ ପରମାଣ ଉପରେ ସୁଧ କମି କମି ଯାଏ । ବେଳେ ବେଳେ ବିକ୍ରେତା ସୁଧରହିତ କିସ୍ତିର ପ୍ରସ୍ତାବ ଦେଇପାରେ । ଯଦି କ୍ରେତା କିସ୍ତି ଦେବାରେ ହେଳାକରେ, ବିକ୍ରେତା ବଳକା ଦେୟ ପାଇଁ ମାମଲା କରିପାରେ । ଏକ ଉଦାହରଣ ନେବା । ବିନୋଦ ରଙ୍ଗୀନ୍ ଟେଲିଭିଜନ୍ କିଣିବା ପାଇଁ ସ୍ଥାନୀୟ ଦୋକାନକୁ ଗଲା । ଟିଭି ସେଟ୍‌ର ଦାମ୍ ୨୦,୦୦୦ ଟଙ୍କା । ତାକୁ ସ୍ଥଗିତ କିସ୍ତି ଯୋଜନାରେ ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ରୂପେ ମୋଟ



ଟିପ୍ପଣୀ

ମୂଲ୍ୟରେ ଶତକଡା ୧୦ ଭାଗ ଦେଇ ଅବଶିଷ୍ଟ ପରିମାଣ ୧୦ଟି ସୁଧରହିତ ମାସିକ କିସ୍ତିରେ ଦେବାର ଥିଲା । ଏହିପରି ଭାବେ ତାକୁ ୨୦୦ ଟଙ୍କା ଦେଇ ଟିଭି ହିସାରେ ୧୦ ମାସରେ ଦେବ । ଯଦି ବିନୋଦ କିସ୍ତି ଦେଇ ନ ପାରେ ତେବେ ଦୋକାନୀ ଅନାଦେୟ ଅର୍ଥ ଫେରି ପାଇବା ପାଇଁ ଅଦାଲତରେ ମାମଲା କରିପାରେ । ଯେଉଁ ଜିନିଷ ଗୁଡିକ କମ୍ ଓ ସ୍ଥାଇ ଓ କ୍ରମକ୍ଷୟିଷ୍ଣୁ, ସେ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଏପରି ବିକ୍ରୟ ପଦ୍ଧତି ଦେଖାଯାଇଥାଏ ।

(୩) ଉଧାର ସମୟ ଶେଷରେ ବିଳମ୍ବିତ ଦେୟ ପ୍ରଦାନ : ଜିନିଷ ଯେତେବେଳେ ଧାର ସୂତ୍ରରେ ବିକ୍ରି ହୁଏ । କ୍ରେତାକୁ ରାଜି ହୋଇଥିବାର ଧାର ସମୟସୀମା ଶେଷରେ ଦେୟ ଦେବାକୁ ପଡେ । ଯଦି ସେ ତା ପୂର୍ବରୁ ଦେୟ ଦେଇଦିଏ । ତେବେ ବିକ୍ରେତା ତାକୁ ବିଶେଷ ରିହାତି ଦିଏ । ଯାହା ବିଲ୍‌ରେ ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ତାରିଖ ପୂର୍ବରୁ ସହଜ ଦେୟ ରୂପେ ଦେବାକୁ ଥିବା ମୋଟ ଅର୍ଥରାଶି ବୋଲି ଉଲ୍ଲେଖ ଥାଏ ।

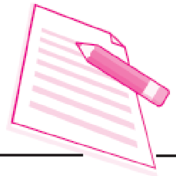
୧୨.୬ ବିକ୍ରୟ ପଦ୍ଧତି

ବଜାରରେ ସାଧାରଣତଃ ଆମେ ଏ ଦୋକାନରୁ ସେ ଦୋକାନ ବୁଲୁ । ଦାମ କଥା ପଚାରିବୁଝୁ ଗୁଣମାନ ତୁଳନା କରୁ ଓ ଶେଷରେ ଆମ ପସନ୍ଦର ଜିନିଷ କିଣିବାକୁ ସ୍ଥିରକରୁ । କିନ୍ତୁ ଯେଉଁ ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ବା ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କ ଉତ୍ପାଦନ କେନ୍ଦ୍ର ବା ବାଣିଜ୍ୟ କେନ୍ଦ୍ର ହର ସ୍ଥାନରେ ଅବସ୍ଥିତ ସେଠାରୁ ଜିନିଷ କିଣିବା ଏତେ ସୁଗମ ନୁହେଁ କ୍ରେତା ଓ ବିକ୍ରେତା ଉଭୟଙ୍କୁ ଏକ ପଦ୍ଧତି ଗ୍ରହଣ କରିବାକୁ ପଡିବ ଓ କାରବାର ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ହେବା ପୂର୍ବରୁ ବିଭିନ୍ନ ସ୍ତର ଦେଇ ଗତି କରିଥାଏ । ଦେଶର ଭୌଗଳିକ ସୀମା ଭିତରେ ଜିନିଷ କ୍ରୟ ବିକ୍ରୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା ସହ ସଂପୃକ୍ତ ବିଭିନ୍ନ ସ୍ତର ବିଷୟରେ ଏହି ବିଭାଗରେ ପଢିବା । ଜଣେ ଉପଭୋକ୍ତା ଓ ବ୍ୟବସାୟୀ ରୂପେ ଏହି ପଦ୍ଧତିର ଜ୍ଞାନ ତୁମକୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରେ । ବିକ୍ରୟ ନିର୍ଘଣ୍ଟ ରୂପେ ପରିଚିତ ସାମଗ୍ରୀ ବିଷୟର ସାଧାରଣ ପଦ୍ଧତିରେ ନିମ୍ନଲିଖିତ ପର୍ଯ୍ୟାୟ ସଂପୃକ୍ତ :-

(୧) ଅନୁସନ୍ଧାନ : ବିକ୍ରୟ ପଦ୍ଧତି ଆରମ୍ଭ ହୁଏ ମାଲର ଯୋଗାଣ, ଦାମ ଓ ଗୁଣବତ୍ତା ସଂପର୍କରେ ସର୍ବୋତ୍ତମ ମିଳୁଥିବବା ବିକ୍ରେତା ଠାରୁ କ୍ରେତାର ଅନୁସନ୍ଧାନରୁ ଏହି ଅନୁସନ୍ଧାନ ଖବର କାଗଜ, ବିଜ୍ଞାପନ ବଜାର, ରିପୋର୍ଟ, କାଟଲଗ୍ ମୂଲ୍ୟ ତାଲିକା ଆଦି ଗୌଣ ସୂତ୍ରରୁ କରାଯାଇପାରେ । ଯୋଗାଣର ସର୍ବୋତ୍କୃଷ୍ଟ ଉତ୍ସ ସ୍ଥିର କରିବା ପାଇଁ ବିକ୍ରେତା ବା ନିର୍ମାତଠାରୁ ସିଧାସଳଖ ତଥ୍ୟ ସଂଗ୍ରହ କରିବାକୁ ଅନୁସନ୍ଧାନ କୁହାଯାଏ । ନିୟମିତ କ୍ରୟ କରୁଥିବା ବଡ ବଡ ବ୍ୟବସାୟ ସଂସ୍ଥାର ଲିଖିତ ଅନୁସଂଧାନ ଫର୍ମ ଥାଏ ।

(୨) କୋଟେସନ୍ : ସମ୍ଭାବ୍ୟ କ୍ରେତାଠାରୁ ଅନୁସନ୍ଧାନ ମୂଳକ ଚିଠି ପାଇବା ପରେ ବିକ୍ରେତା ଆବଶ୍ୟକ ତଥ୍ୟ-ବିବରଣୀ ପ୍ରଦାନ କରିଥାଏ । ଯାହାକୁ କୋଟେସନ କୁହାଯାଏ । ବିକ୍ରେତା ପକ୍ଷରୁ କୋଟେସନରେ ଉଲ୍ଲେଖିତ ବିଷୟର ସର୍ତ୍ତାବଳୀ ଓ ମୂଲ୍ୟ ପରବର୍ତ୍ତି ମୂଲଚାଲ ପାଇଁ ଉନ୍ମୁକ୍ତ ଥାଏ । ବିକ୍ରେତା ମଧ୍ୟ କୋଟେସନ ଫର୍ମ ବ୍ୟବହାର କରିଥାନ୍ତି ।

(୩) ଅର୍ଡର : କୋଟେସନରେ ଉଲ୍ଲେଖିତ ସର୍ତ୍ତାବଳୀରେ କ୍ରେତା ସନ୍ତୁଷ୍ଟ ହେଲେ ସେ ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗାଣ ପାଇଁ ବିଦ୍ଧିବଦ୍ଧ ଅର୍ଡର ଦିଅନ୍ତି । ବେଳେବେଳେ କ୍ରେତା ଅର୍ଡର ଫର୍ମ ଛପାଇଥାନ୍ତି ।



ଟିପ୍ପଣୀ

(୪) ଅର୍ଡର ।କର୍ଯ୍ୟାନୂୟନ : ଅର୍ଡର ପାଇବାକ୍ଷଣି ସାଧାରଣତଃ ବିକ୍ରେତା ଏହାର ପ୍ରାପ୍ତି ସ୍ୱୀକାର କରନ୍ତି । ଯଦି ଅର୍ଡର ସଂଗେ ସଂଗେ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରାଯାଏ, ତେବେ ଏହାର ଆବଶ୍ୟକତା ନଥାଏ । ଏହାପରେ ପ୍ରାପ୍ତି ତାରିଖ ସହ ଅର୍ଡର ଉପରେ ମୋହର ମରାଯାଏ । ଏହାକୁ ଏକ ରେଫରେନ୍ସ ନମ୍ବର ଦେଇ ଅର୍ଡର ଗ୍ରହଣ ରେଜିଷ୍ଟରରେ ଚଢାଯାଏ । ଯଦି ଅର୍ଡର ନୂତନ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଠାରୁ ଆସିଥାଏ ତେବେ ବିକ୍ରେତା ତାହାଙ୍କ ଋଣ ଯୋଗ୍ୟତା ବା ଆର୍ଥିକ ସ୍ଥିତି ଦେଖନ୍ତି । ଯଦି ବିକ୍ରେତା କ୍ରେତାଙ୍କ ଋଣ ଯୋଗ୍ୟତା ଉପରେ ସନ୍ତୁଷ୍ଟ ହୁଅନ୍ତି ତେବେ ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରି କରିବାକୁ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନିଅନ୍ତି । ନଚେତ ଅଡର ଗ୍ରହଣ କରିବାର ଅକ୍ଷମତା ଦର୍ଶାଇ କ୍ଷମା ପ୍ରାର୍ଥନା ଚିଠି ପଠାନ୍ତି । ଯଦି ଅର୍ଡର ଦିଆଯାଇଥିବା ସାମଗ୍ରୀ ଭଣ୍ଡାରରେ ନ ଥାଏ, ତେବେ ଉତ୍ପାଦନ ସମୟକୁ ଚାହିଁ ଯୋଗାଣ ତାରିଖ ସ୍ଥିର କରାଯାଏ । ଏହା ପରେ ଯୋଗାଣ ତାରିଖ ଲେଖି ଉତ୍ପାଦନ ବିଭାଗକୁ ଅର୍ଡରର ପ୍ରତିଲିପି ପଠାଇ ଦିଆଯାଏ ।

(୫) ଇନ୍‌ଭଏସ : ଇନ୍‌ଭଏସ୍‌ର କାରବାରରେ ବିସ୍ତୃତ ବିବରଣୀ ଓ କ୍ରେତାଠାରୁ ବିକ୍ରେତା ପାଇବାକୁ ଥିବା ଅର୍ଥ ପରିମାଣ ଲିଖିତ ଥାଏ । ବିକ୍ରେତା ସାମଗ୍ରୀ ସହ ଇନଭଏସ କ୍ରେତା ପାଖକୁ ପଠାନ୍ତି । ବିକ୍ରେତା ନିଜ ପାଖରେ ଇନଭଏସ ଏକ ପ୍ରତିଲିପି ରଖନ୍ତି । ପ୍ରତ୍ୟେକର ଗୋଟିଏ ଲେଖାଏଁ ପ୍ରତିଲିପି ଉତ୍ପାଦନ ବିଭାଗ କିମ୍ବା ଗୋଦାମ ଏବଂ ହିସାବ ବିଭାଗକୁ ପଠାଯାଏ ।

(୬) ଗ୍ରାହକର ହିସାବ ଖୋଲିବା : ହିସାବ ବିଭାଗ ଯେତେବେଳେ ଇନଭଏସର ପ୍ରତିଲିପି ପାଏ, ଲେଜରରେ ଗ୍ରାହକ ନାମରେ ଏକ ହିସାବ ଖୋଲାଯାଏ । ଏହି ହିସାବରେ ବିକ୍ରି ହୋଇଥିବା ସାମଗ୍ରୀଗୁଡିକର ଇନ୍‌ଭଏସ୍ ମୂଲ୍ୟ, ଗ୍ରାହକକୁ ଦିଆଯାଉଥିବା ଧାର ଓ ତା ଠାରୁ ପ୍ରାପ୍ତ ଦେୟ ଲିପିବଦ୍ଧ କରାଯାଏ । ଯଦି ପୂର୍ବରୁ ହିସାବ ଥାଏ, ତେବେ ସେଥିରେ ଆବଶ୍ୟକ ତଥ୍ୟ ଲେଖାଯାଏ ।

(୭) ଡେସ୍‌ପାଚ ଓ ଡେଲିଭରି : ସାମଗ୍ରୀ ଛାଡିବା ପାଇଁ ଗୋଦାମ କିମ୍ବା ଉତ୍ପାଦନ ବିଭାଗ ହିସାବ ବିଭାଗଠାରୁ ଇନ୍‌ଭଏସ୍ ପ୍ରତିଲିପି ବା ଡେଲିଭରି ନୋଟ୍ କିମ୍ବା ଉଭୟ ଦରକାର କରେ । ସାମଗ୍ରୀ ଏଠାରୁ ଯାଏ ପ୍ୟାକେଜିଂ ବିଭାଗକୁ ଯେଉଁଠାରେ ଅନ୍ତିମ ନିରୀକ୍ଷଣ କରାଯାଏ ଅର୍ଡର ଅନୁସାରେ ସାମଗ୍ରୀ ଅଛି କି ନାହିଁ । ଏହାପରେ ଲେବୁଲ ମରାଯାଇ ଡେସପାଚ୍ ବିଭାଗକୁ ପଠାଯାଏ । ଏହି ନୋଟକୁ ଆଡଭାଇସ୍ ନୋଟ ମଧ୍ୟ କୁହାଯାଏ । ଯେଉଁଥିରେ ପଠାଯାଇଥିବା ସମସ୍ତ ସାମଗ୍ରୀର ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ବର୍ଣ୍ଣନା ଥାଏ । ଏଥିରେ ମଧ୍ୟ ଥାଏ କ୍ରେତା କିପରି ତାଙ୍କ ଆଡୁ ସାମଗ୍ରୀ ଗ୍ରହଣ କରିବେ । ଯଦି ସାମଗ୍ରୀ ରେଲ୍ ବା ସଡକ ପରିବହନ କର୍ତ୍ତୃପକ୍ଷଙ୍କ ରସିଦ ମଧ୍ୟ ଡେସପାଚ ନୋଟ ସହ ସଂଲଗ୍ନ କରାଯାଏ ।

(୮) ସାମଗ୍ରୀ ଗ୍ରହଣ କରିବା : ବିକ୍ରେତା ଠାରୁ ରେଲ୍ ରସିଦ ବା ପରିବହନ ରସିଦ୍ ପାଇବାପରେ କ୍ରେତା ରେଲ୍ ବା ପରିବହନ କର୍ତ୍ତୃପକ୍ଷଙ୍କ ନିକଟରୁ ସାମଗ୍ରୀ ଗ୍ରହଣ କରନ୍ତି । ସାମଗ୍ରୀ ନେବାବେଳେ ଭଲ ଭାବରେ ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତି । ଯଦି ସାମଗ୍ରୀ ନଷ୍ଟ ହୋଇଥାଏ ତେବେ ନିଶ୍ଚୟ ପରିବହନ କର୍ତ୍ତୃପକ୍ଷଙ୍କୁ ଜମାଇବେ ଓ କ୍ଷତି ପୂରଣ ଦାବି ତୁରନ୍ତ କରିବା ଉଚିତ୍ ।

(୯) ହିସାବ ନିସ୍ପାଦକ : ପ୍ରକ୍ରିୟାର ଶେଷ ସୋପାନ ହେଉଛି ସାମଗ୍ରୀ ପାଇଁ ଦେୟ ପ୍ରଦାନ । ପୂର୍ବରୁ ଯେଉଁ ରାଜିନାମା ହୋଇଥାଏ ତଦନୁସାରେ ଦେୟ ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇଥାଏ । ଆଭ୍ୟନ୍ତରିଣ

ବାଣିଜ୍ୟରେ ମନଅର୍ଡର, ଚେକ୍, ବ୍ୟାଙ୍କ ଡ୍ରାଫଟ୍, ବିଲଅଫ ଏକସଚେଞ୍ଜ, ନଗଦ ଟଙ୍କା ଆକାରରେ ସାଧାରଣତଃ ଦେୟ ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇଥାଏ ।

ନିୟମିତ ଗ୍ରାହକ କ୍ଷେତ୍ରରେ ସମସ୍ତ ବକେୟା ଦେୟ ଏକାଠି କରାଯାଏ ଓ ଗ୍ରାହକ କାରବାର ଭିତି ପରିବର୍ତ୍ତେ ନିୟମି ବ୍ୟବଧାନରେ ଦେୟ ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ପଡିଥାଏ । ଯଦି ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ଦେୟ ମିଳିଯାଏ, ତେବେ ହିସାବ ନିକାଶ ହୋଇଗଲା ବୋଲି କୁହାଯାଏ । ଯେଉଁ ଦେୟ ପଠାଯାଇଥାଏ, ତାହାର ବିଦ୍ଧିବଦ୍ଧ ପ୍ରାପ୍ତି ସ୍ୱୀକାର କରାଯାଏ ଓ ବେଳେବେଳେ ବିକ୍ରେତା ହିସାବର ସାମୟିକ ବିବରଣୀ ଜାରୀ କରନ୍ତି । ଏଥିରେ ନିମ୍ନଲିଖିତ ତଥ୍ୟ ଥାଏ ।

(କ) କ୍ରୟ ଓ ଦେୟ ପ୍ରଦାନର ତାରିଖ ।

(ଖ) କ୍ରେତାଠାରୁ ମିଳିଥିବା ଦେୟ ।

(ଗ) ଯେତେ ପରିମାଣର ସାମଗ୍ରୀ କିଣା ଯାଇଛ ।

(ଘ) କ୍ରେତା ଉପରେ ବକେୟା ଦେୟ ।

(୧୦) ଭ୍ରମ ସଂଶୋଧନ : ଏ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ତୁମେ ପଢିଛ ଯେ ବ୍ୟବସାୟ କାରବାର କ୍ରେତା କିଣିବାକୁ ଥିବା ସାମଗ୍ରୀ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଅନୁସନ୍ଧାନରୁ ଆରମ୍ଭ ହୋଇ ଯେତେବେଳେ ସେ ବିକ୍ରେତା ସହ ହିସାବ ନିକାଶ କରନ୍ତି ସେତେବେଳ ଶେଷ ହୁଏ । ସାମଗ୍ରୀ ପଠାଇବା ଓ ଇନଭଏସ ତିଆରି କଲା ବେଳେ ବିକ୍ରେତା ସଜାର ଥିଲେ ମଧ କିଛି ଭୁଲ ରହିଥାଇପାରେ । କ୍ରେଡିଟ ନୋଟ୍ ଓ ଡେବିଟ ନୋଟ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରି ଏହି ଭୁଲ ସଂଶୋଧନ କରାଯାଇପାରେ । ଏହି ନୋଟ ବିଷୟରେ ସବିସ୍ତୃତ ଜାଣିବା-

(କ) କ୍ରେଡିଟ୍ ନୋଟ୍ : ଏକ ଦସ୍ତାବିଜ ଯାହା କ୍ରେତାକୁ ଜଣାଏ ଯେ ତା ହିସାବରୁ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଧିଷ୍ଟ ଅର୍ଥ ପରମାଣ କାଟି ଦିଆଯାଇଛି ।

(ଖ) ଡେବିଟ୍ ନୋଟ୍ : ଏକ ଦସ୍ତାବିଜ ଯାହା କ୍ରେତାକୁ ଜଣାଏ ଯେ ତା ହିସାବରେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଧିଷ୍ଟ ଅର୍ଥ ପରମାଣ ଯୋଗ କରାଯାଇଛି ।

ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୨.୩

କ. 'କ' ସ୍ତମ୍ଭ ସହ 'ଖ' ସ୍ତମ୍ଭକୁ ମିଳାଅ

କସ୍ତମ୍ଭ	ଖ ସ୍ତମ୍ଭ
୧. କାମ ପାଇଁ ଆନୁମାନିକ ମୁଲ୍ୟ ଚିଠା (କୋଟେସନ)	କ) ବର୍ତ୍ତମାନ କିଣନ୍ତୁ ପରେ ମୂଲ୍ୟ ଦିଅନ୍ତୁ ଯୋଜନା
୨. ପ୍ରେରିତ ଦ୍ରବ୍ୟର ମୂଲ୍ୟ ସହ ଏକ ତାଲିକା (ଇନ୍‌ଭଏସ୍)	ଖ) ବିକ୍ରୟର ସନ୍ତୋଷ ଜନକ ନିତିନିୟମ
୩. ସମୟ କ୍ରମେ ଯୋଜନା	ଗ) କ୍ରେତା ସହିତ ବିଣାବିକାର ବିସଦ ବିବରଣୀ
୪. ସମୟ କ୍ରମେ ଦେୟ	ଘ) କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ହୋଇପାରିନଥିବା ଆଦେଶ
୫. ଅନୁଶୋଚନା ପତ୍ର	ଙ) ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ଅବଶିଷ୍ଟ ପ୍ରାପ୍ୟ

ଖ. ନିମ୍ନଲିଖିତ କଥନରୁ କେଉଁଗୁଡ଼ିକ ଠିକ ଓ କେଉଁ ଗୁଡିକ ଭୁଲ୍ ?

(୧) ଗ୍ରାହକଙ୍କ ହିସାବରେ ମୁଖ୍ୟତଃ ଗ୍ରାହକ ଦ୍ୱାରା ପ୍ରଦାନ କରାଯାଉଥିବା ଦେୟର ବିବରଣୀ ରଖାଯାଏ ।

(୨) ଏକ "ଡେସପାଚ" ନୋଟ ମଧ୍ୟ ଆଡଭାଇସ ଲେଟର ନାମରେ ପରିଚିତ ।

(୩) ଯଦି ଗ୍ରାହକ ପାଏ ଯେ ପରିବହନ କାଳରେ ସାମଗ୍ରୀ ନଷ୍ଟ ହୋଇଛି ସେ ତୁରନ୍ତ ପରିବହନ କର୍ତ୍ତୃପକ୍ଷ ନିକଟରେ କ୍ଷତି ପୂରଣ ଦାବି କରିବା ଉଚିତ୍ ।

(୪) ଗ୍ରାହକକୁ ଦିଆଯାଇଥିବା ଅଧିକ ଧାରା ବା ଦେୟ ଦାବି ଭୂଲର ପରମାର୍ଜନ ପାଇଁ ବିକ୍ରେତା କ୍ରେଡିଟ ନୋଟ୍ ପ୍ରସ୍ତୁ କରିଥାନ୍ତି ।

(୫) ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ଦ୍ୱାର ଜାରି ଡେବିଟ୍ ନୋଟ୍ କ୍ରେଙ୍କୁ ଜଣାଏ ଯେ ତା ହିସାବରେ କିଛି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଅର୍ଥ ପରମାଣ ଯୋଗ କରାଯାଇଛି ।

ଗ. **ବହୁସମ୍ଭାବ୍ୟ ଉତ୍ତର ମୂଳକ ପ୍ରଶ୍ନ**

୧. ଯେତେବେଳେ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ବହୁଳ ପରିମାଣର ଜିନିଷ କ୍ରୟ କରିବାକୁ ଋହେଁ, ସେତେବେଳେ ତା ପାଇଁ ସର୍ବଶ୍ରେଷ୍ଠ କ୍ରୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା ହେବ-

(କ) ନରୀକ୍ଷଣ ମୂଳକ କ୍ରୟ

(ଖ) ନମୂନା ମୂଳକ କ୍ରୟ

(ଗ) ବର୍ଣ୍ଣନା ମୂଳକ କ୍ରୟ

(ଘ) ନିକଟସ୍ଥ ଖୁଚୁରା ବ୍ୟବସାୟୀ ଠାରୁ କ୍ରୟ

୨. କ୍ରୟଅର୍ଥ

(କ) ବିକ୍ରେତା ଦ୍ୱାରା ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଜିନିଷର ମାଲିକାନା ହସ୍ତାନ୍ତର କରିବା

(ଖ) ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଦ୍ୱାରା ଅନ୍ୟ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଠାରୁ ବସ୍ତୁର ଅକ୍ତିୟାର ନେବା

(ଗ) ଜଣେ ବନ୍ଧୁଠାରୁ କିଛିଦିନର ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ଜିନିଷ ନେବା

(ଘ) ମାଲିକ ଠାରୁ ଜିନିଷ ବା ଦ୍ରବ୍ୟ ଭଡ଼ା ସୂତ୍ରରେ ଆଣିବା

୩. ଜିନିଷର କ୍ରୟ ପୂର୍ବରୁ ନିମ୍ନଲିଖିତ କେଉଁ ବିଷୟପ୍ରତି କ୍ରେତା ବିଋର କରିବା ଅନୁଚିତ୍ ?

(କ) ଗ୍ରାହକ ଦ୍ୱାରା ବ୍ୟବହୃତ ଜିନିଷର ଚିହ୍ନଟ

(ଖ) ଜିନିଷ ବା ଦ୍ରବ୍ୟର ଗୁଣାବଳୀ

(ଗ) ଜିନିଷର ମୂଲ୍ୟ ଦେଇପାରିବାର ସାମର୍ଥ୍ୟ

(ଘ) ପଡ଼ିଶା ଘରେ ବ୍ୟବହୃତ ଜିନିଷର ଗୁଣାବଳୀ

୪. ନିମ୍ନଲିଖିତ ମଧ୍ୟରୁ କେଉଁଟି ବିକ୍ରୟର ମାଧ୍ୟମ ନୁହେଁ ।

(କ) ନଗଦ ଟଙ୍କାରେ ବକ୍ରୟ

(ଖ) ଭଡ଼ା ସୂତ୍ରରେ ବିକ୍ରୟ

(ଗ) ଉଧାରୀ ବ୍ୟବସ୍ଥାରେ ବିକ୍ରି

(ଘ) କିସ୍ତିରେ ଟଙ୍କା ପୈଠ ମାଧ୍ୟମରେ ବିକ୍ରୟ

୫. ନିମ୍ନ ଲିଖିତ ମଧ୍ୟରୁ କେଉଁଟି ବିକ୍ର ପଦ୍ଧତିର କ୍ରମ ନୁହେଁ ?

(କ) କ୍ରୟକାରୀ ଦ୍ୱାରା କରାଯାଇଥିବା ଅନୁସନ୍ଧାନ

(ଖ) କ୍ରୟକାରୀ ଠାରୁ ପ୍ରାପ୍ୟ ପତ୍ର

(ଗ) କ୍ରୟକାରୀକୁ ହସ୍ତାନ୍ତର କରାଯାଇଥିବା ଦ୍ରବ୍ୟ

(ଘ) ବିକ୍ରେତା ଦ୍ୱାରା କରାଯାଇଥିବା କ୍ରେଡିଟ୍ ନୋଟ୍

ତୁମେ କ'ଣ ଶିଖିଲ

- କ୍ରୟ ଏକ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଯାହା ମାଧ୍ୟମରେ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଟଙ୍କା ଦେଇ କିଛି ସାମଗ୍ରୀ ବା ସଂପତ୍ତି ଅନ୍ୟଠାରୁ ନିଜ ନାମରେ ହସ୍ତାନ୍ତରିତ କରିଥାଏ । ଏଥିରେ ମଧ୍ୟ ଟଙ୍କା ଦେଇ ଅନ୍ୟଠାରୁ ସେବା ହସ୍ତାନ୍ତରଣ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ।
- ବିକ୍ରୟ ଏକ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଯାହା ମାଧ୍ୟମରେ ନଗଦ କିମ୍ବା ବାକିରେ ଜଣକଠାରୁ ଅନ୍ୟକୁ କିଛି ସାମଗ୍ରୀ ବା ସଂପତ୍ତି ହସ୍ତାନ୍ତରିତ ହୋଇଥାଏ । ଏଥିରେ ମଧ୍ୟ ଟଙ୍କା ବଦଳରେ ସେବା ପାଇଁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ।
- କ୍ରୟ ଓ ବିକ୍ରୟ ସର୍ବଦା ଏକ ସହିତ ହୋଇଥାଏ ।
- ଉତ୍ପାଦନକାରୀଠାରୁ ଉପଭୋକ୍ତା ଆଡକୁ ସାମଗ୍ରୀ ଓ ସେବା ପ୍ରବାହ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ହୋଇଥିବା ସମସ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ବ୍ୟବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟରୂପେ ବିକ୍ରୟରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ।
- ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ରୂପେ ନିରିକ୍ଷଣ କରି କିମ୍ବା ନମୁନା ବା ପ୍ୟାଟର୍ଣ୍ଣ ଆଧାରରେ କିମ୍ବା ବର୍ଣ୍ଣନା ବା ବ୍ରାଣ୍ଡ ନାମ ଆଧାରରେ ସାମଗ୍ରୀ କିଣାଯାଇପାରେ ।
- ବିକ୍ରୟ ପଦ୍ଧତି ମଧ୍ୟରେ ଭଡାକ୍ରୟ ଆଧାରରେ ବିକ୍ରୟ, ସ୍ଥଗିତ କିସ୍ତି ବିକ୍ରୟ ଯୋଜନା ଅନୁମୋଦନ କ୍ରମେ ବିକ୍ରୟ, ଟେଣ୍ଡର ମାଧ୍ୟମରେ ବିକ୍ରୟ ନିଲାମ ବିକ୍ରୟ ଓ ୱ୍ୱାସ ସେଲ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ।
- ବିକ୍ରୟ ପାଇଁ ଦେୟ ପ୍ରଦାନ ତୁରନ୍ତ, ବିଳମ୍ବିତ କିସ୍ତି ଯୋଜନା କିମ୍ବା ଧାର ସମୟ ଶେଷରେ ବିଳମ୍ବିତ ଦେୟ ପ୍ରଦାନ ରୂପରେ ହୋଇପାରେ ।
- ବିକ୍ରୟ ନିର୍ଘଣ୍ଟରେ ଅନୁସନ୍ଧାନ, କୋଟେସନ, ଅର୍ଡର କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ, ଇନଭଏସେ, ଗ୍ରାହକ ହିସାବ ଖୋଲିବା ଡେସପାଚ ଓ ଡେଲିଭରି, ସାମଗ୍ରୀ ଗ୍ରହଣ କରିବା ଓ ଶେଷରେ ହିସାବ ନିକାଶ ସଂପୃକ୍ତ ।
- ସାମଗ୍ରୀ ପଠାଇବା କିମ୍ବା ଇନଭଏସ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାରେ ତୃଟି କ୍ରେଡିଟ ନୋଟ ଓ ଡେବିଟ୍ ନୋଟ ଦ୍ୱାରା ପରିମାର୍ଜିତ ହୁଏ ।

ପଠାନ୍ତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ

(୧) 'କ୍ରୟ' କହିଲେ କ'ଣ ବୁଝ ?

(୨) ଏକ ଉତ୍ପାଦ ବିକ୍ରୟ ସହ ସଂପୃକ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ବର୍ଣ୍ଣନା କର ।

(୩) 'ନିଲାମ ବିକ୍ରୟ' କହିଲେ କ'ଣ ବୁଝ ?

(୪) ଦେୟ ପ୍ରଦାନ ବିଧି ରୂପେ "ବିଳମ୍ବିତ କିସ୍ତି ଯୋଜନା ବୁଝାଅ ।

(୫) ସାମଗ୍ରୀ ପଠାଇବା ଓ ଇନଭଏସ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ କଲାବେଳେ ହୋଇଥିବା ଭୁଲ୍ କିପରି ଶଂସୋଧନ କରାଯାଇ ପାରିବ ବର୍ଣ୍ଣନା କର ।

(୬) ବିକ୍ରୟର ବିଳମ୍ବିତ କିସ୍ତି ଓ ଭଡା କ୍ରୟ ପଦ୍ଧତି ମଧ୍ୟରେ ପାର୍ଥକ୍ୟ ନିରୁପଣ କର ।

(୭) କୌଣସି ଏକ ଉତ୍ପାଦର କ୍ରୟ ନିମନ୍ତେ ଦେୟ ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ କେଉଁ କେଉଁ ବିଧି ରହିଛି ?

(୮) ଟେଣ୍ଡର ମାଧ୍ୟମରେ ବିକ୍ରୟ ପଦ୍ଧତି ବୁଝାଇ ଲେଖ ।

(୯) ଏକ ଉତ୍ପାଦର କ୍ରୟ ପାଇଁ ଥିବା ବିଭିନ୍ନ ପଦ୍ଧତି ବର୍ଣ୍ଣନା କର ।

(୧୦) ଏକ ଉତ୍ପାଦ ବିକ୍ରୟ କରିବାର ବିଭିନ୍ନ ପଦ୍ଧତି ବୁଝାଇ ଲେଖ ।

(୧୧) ଏକ ଉତ୍ପାଦ ବିକ୍ରୟ କରିବାକୁ କେଉଁ କେଉଁ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଦରକାର ପଡିଥାଏ ।

(୧୨) ଅର୍ଡର କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ହେବାପରେ ବିକ୍ରୟ ନିର୍ଘଣ୍ଟର ଅଂଶ ରୂପେ କେଉଁ କେଉଁ ସୋପାନ ଦେଇ ଯିବାକୁ ପଡିଥାଏ ।

ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀର ଉତ୍ତର

୧୯.୧ (୧) କ୍ରୟ (୨) କ୍ରେତା (୩) ଲାଭ
(୪) ବିପଣନ, (୫) ବିକ୍ରୟ

୧୯.୨ (୧) ଭୁଲ୍, (୨) ଠିକ୍, (୩) ଠିକ୍, (୪) ଠିକ୍, (୫) ଭୁଲ୍

୧୯.୩ **କ.** (୧) ଖ (୨) ଗ, (୩) କ (୪) ଙ, (୫) ଘ

ଖ. (୧) ଭୁଲ (୨) ଠିକ୍ (୩) ଠିକ୍ (୪) ଭୁଲ
(୫) ଠିକ୍

ଗ. (୧)ଖ (୨) କ (୩) ଘ (୪) ଖ (୫) ଘ

ତୁମ ପାଇଁ କାମ

- ଟେଣ୍ଡର ଆହ୍ୱାନକାରୀ ବିଜ୍ଞାପନ ଦର୍ଶାଉଥିବା ଖବର କାଗଜ କଟିଂ ସଂଗ୍ରହ କର ଓ ସେଥିରେ ଥିବା ସମସ୍ତ ତଥ୍ୟ ଅଧ୍ୟୟନ କର ।
- ଯଦି ତୁମର କୌଣସି ବନ୍ଧୁ ବା ପରବାର ସଦସ୍ୟ ଅଫିସର ରୂପେ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଥାନ୍ତି ତେବେ ତାଙ୍କ ଠାରୁ ବୁଝି ଅଫିସ ଆସବାସ ପତ୍ର, ଷ୍ଟେସନାରୀ, କମ୍ପ୍ୟୁଟର ଆଦି କିଣିବା ପାଇଁ ସେଠାରେ କେଉଁ କେଉଁ ପଦ୍ଧତି ଅନୁସୃତ ହେଉଛି ।