୧୬

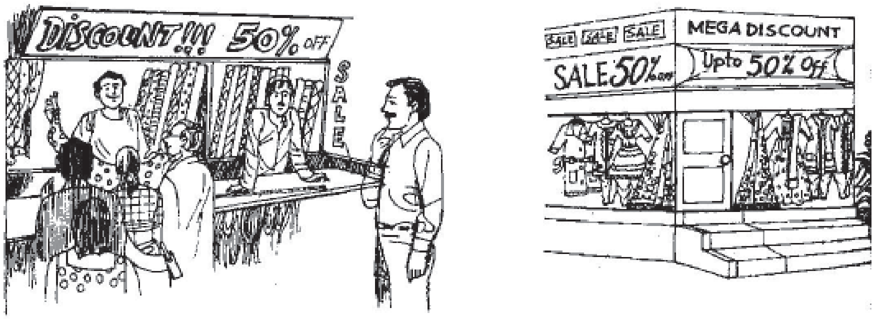
ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଏବଂ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ

ମନେକର ତୁମେ ସାବୁନ କିଣିବାକୁ ବଜାର ଗଲ, ଦୋକାନୀ କହିଲା ଯଦି ତୁମ୍ଭେ ୨ଟି ସାବୁନ କିଣିଲ ତେବେ ଦୁଇଟା କିଣି ତିନିଟା ପାଅ। ଯୋଜନାରେ ତୁମକୁ ଆଉ ଏକ ଅତିରିକ୍ତ ସାବୁନ ମାଗଣରେ ମିଳିବ। ତମେ କିଣିବାକୁ ଆକର୍ଷିତ ହେବ। କାରଣ ଏପରି କରିବା ଦ୍ୱାରା ତୁମେ ଗୋଟଏ ସାବୁନର ଦାମ ବଞ୍ଚା ପାରୁଛ। ଅଧିକନ୍ତୁ ସାବୁନ୍ ଏପରି ଏକ ସାମଗ୍ରୀ ଯାହା ନିୟନ୍ତିତ ଦରକାର ଓ ତୁମେ ଅତିରିକ୍ତ ୨ଟି ସାବୁନ୍ ପରେ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ରଖିପାରିବ। ଏହା ଏକ ଉପାଦାନର ବିକ୍ର କରିବାରୁ ପାୟ ଓ ଏହା ତୁମେ ପୁର୍ବବର୍ତ୍ତୀ ଦୁଇଟି ଅଧାୟରେ ପଢ଼ିଛ। ଏଥର ୬ ବିଷୟରେ ଆମେ ଏହି ଅଧାୟରେ ଅଧିକ ଜାଣିବା।

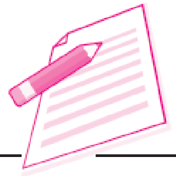
ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ

- ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ବା ବୃଦ୍ଧିର ଅର୍ଥ ବୁଝାଇପାରିବ
- ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକ କହିପାରିବ
- ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନର ବ୍ୟବହୃତ ବିଭିନ୍ନ କୌଶଳ ଏବଂ ତାର ଉପଯୋଗିତା ଗୁଡ଼ିକ ବର୍ଣ୍ଣନା କରିପାରିବ।
- ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନର ବ୍ୟବହୃତ ପ୍ରତିଟି କୌଶଳର ଭୂମିକା ଚିହ୍ନିପାରିବ
- ବ୍ୟବସାୟରେ ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନର ଗୁରୁତ୍ୱ ବର୍ଣ୍ଣନା କରିପାରିବ
- ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟରଅର୍ଥ କଣ ସୁଚାଇପାରିବ
- ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରିର ମୁଖ୍ୟ ଉପାଦାନ ଗୁଡ଼ିକ କଣ ତାକୁ ବାଖ୍ୟାକରିପାରିବ
- ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରିର ଗୁରୁତ୍ୱ କଣ ତାକୁ ବର୍ଣ୍ଣନାକରିପାରିବ
- ଜଣେ ସଫଳ ବିକ୍ରେତାର ଉତ୍ତମ ଲକ୍ଷଣ ଗୁଡ଼ିକ ଚିହ୍ନିପାରିବ

୧୬.୧ ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନର ଅର୍ଥ



Means of Sales Promotion



ଟିପ୍ପଣୀ

ପ୍ରତ୍ୟେକ ବ୍ୟବସାୟୀ ସେ ଯେଉଁ ମାଲର କାରବାର କରୁଛନ୍ତି, ତାହାର ବିକ୍ରୟ ବୃଦ୍ଧି କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି । ଏହି ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ପାଇଁ ସେ ଅନେକ ଉପାୟ ଅବଲମ୍ବନ କରିଥାନ୍ତି । ତୁମେ ଲକ୍ଷପତି ହୁଅ, ସିଙ୍ଗାପୁର ଯାତ୍ରା ଜିତ, ଏକ କିଗ୍ରା. ୩୦% ଅଧିକ କାର୍ଡ଼ ରାମ୍ପ ଓ ପୁରସ୍କାରଟିଏ ଜିତ ଇତ୍ୟାଦି ଶୁଣିଥିବ । କିଛି ଉତ୍ପାଦ ସହ ମିଳୁଥିବା ଜଳଖିଆ ବାକ୍ସ, ପେନ୍‌ସିଲ ବାକ୍ସ, କଲମ, ସାମ୍ପୁ ପାଉଚ ଆଦି ଉପହାର ମଧ୍ୟ ଦେଖିଥିବ । ବିନିମୟ ପ୍ରସ୍ତାବ ମଧ୍ୟ ରହିଛି ଯଥା-ବିଦ୍ୟମାନ ଟେଲିଭିଜନ ସେଟ୍ ବଦଳରେ ତୁମେ କମ୍ ଦାମରେ ନୂଆ ସେଟ୍ ପାଇପାରିବ । ତୁମେ ମଧ୍ୟ ପାଖ ବଜାରରେ ବିଜ୍ଞପ୍ତି ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିଥିବ । ଶୀତ ବିକ୍ରି, ଖରାବିକ୍ରି ବାଣିଜ୍ୟ ମେଳା ୫୦% ଯାଏ ରିହାତି ଓ ଏମିତି ଆହୁରି ସ୍କିମ୍ ଯାହା ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉତ୍ପାଦ କିଣିବା ପାଇଁ ଆକର୍ଷିତ କରିବାକୁ ଉଦ୍ଦିଷ୍ଟ । ଏ ସମସ୍ତ ହେଉଛି ନିର୍ମାତା ବା ଡିଲରଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ସେମାନଙ୍କ ଦ୍ରବ୍ୟର ବିକ୍ରି ବୃଦ୍ଧି କରିବାକୁ ଦିଆଯାଉଥିବା ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ପ୍ରସ୍ତାବ । ଏ ସମସ୍ତ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ମାଗଣା ନମୁନା ଉପହାର, ରିହାତି କୁପନ, ପ୍ରଦର୍ଶନ, ପ୍ରତିଯୋଗିତା ରୂପରେ ହୋଇ ପରେ ଏ ସମସ୍ତ ପଦକ୍ଷେପ ସାଧାରଣତଃ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଅଧିକ କିଣିବାକୁ ପ୍ରେରଣା ଦିଏ ଓ ଏହିପରି ଭାବେ ଉତ୍ପାଦର ବିକ୍ରି ବୃଦ୍ଧି କରାଯାଏ । ମାଲ ବିକ୍ରୟର ଏହି ଦୃଷ୍ଟିକୋଣ ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ରୂପେ ଜଣା । ପୂର୍ବ ଅଧ୍ୟାୟରେ ତୁମେ ବିଜ୍ଞାପନ ଓ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ ବିଷୟରେ ପଢ଼ିଛ । ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିଷୟରେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ସହ ମୁହାଁମୁହିଁ ସଂପର୍କ ଜଡ଼ିତ ଓ ବିଜ୍ଞାପନ ବହୁ ସଂଖ୍ୟକ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ପାଇଁ ଉଦ୍ଦିଷ୍ଟ । ସେଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟ ମାଲ ବିକ୍ରୟରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାନ୍ତି । ଏହିପରି ଭାବେ ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ପାଇଁ ଅଧିକ ସୁବିଧା ପ୍ରସ୍ତାବ ସଂପର୍କରେ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଜଣାଇବା ପାଇଁ ଏକ ଯୋଗାଯୋଗ ମାଧ୍ୟମ ରୂପେ ବିଜ୍ଞାପନକୁ ବ୍ୟବହାର କରିହେବ । ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟରେ ମଧ୍ୟ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଅଧିକ ସୁବିଧାର ଖବର ପ୍ରଦାନ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇପାରିବ । ମାତ୍ର ଦୃଷ୍ଟିକୋଣ ଓ ଉପାୟ ଦୃଷ୍ଟିରୁ ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ବିଜ୍ଞାପନ ଓ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟଠାରୁ ଭିନ୍ନ । ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନରେ ବିଭିନ୍ନ ଉପାୟରେ ବିକ୍ରି ବୃଦ୍ଧି କରିବାକୁ ସ୍ୱଳ୍ପକାଳୀନ ଆକର୍ଷକ ଯୋଜନା ପଦ୍ଧତି ଗ୍ରହଣ କରାଯାଏ । ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ବର୍ଷସାରା ଏହି ପ୍ରସ୍ତାବ ମିଳେନାହିଁ । ପର୍ବପର୍ବାଣି, ଋତୁ ଶେଷ, ବର୍ଷ ଶେଷ ଓ ଅନ୍ୟ କିଛି ଅବସରରେ ଏହି ସ୍କିମ୍‌ଗୁଡ଼ିକ ବଜାରରେ ମିଳେ । ଏହିପରି ଭାବେ ବିଜ୍ଞାପନ ଓ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ ଭିନ୍ନ ସମସ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପକୁ ନେଇ ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଗଠିତ ଯାହା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବସ୍ତୁ ବିକ୍ରି ବୃଦ୍ଧି କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ ।

ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ -୧୬.୧

ପ୍ରତ୍ୟେକ ପ୍ରଶ୍ନ ଶେଷରେ ଦିଆଯାଇଥିବା ସ୍ଥାନରେ ଉତ୍ତର ଲେଖ ।

(କ) 'ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ' କହିଲେ କ'ଣ ବୁଝାଯାଏ ?

____

____

____

(ଖ) ବିଜ୍ଞାପନ କିପରି ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ?

____

____

____

୧୬.୨ ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନର ଗୁରୁତ୍ୱ

ଆଜିର ବ୍ୟବସାୟ ଦୁନିଆ ହେଉଛି ପ୍ରତିଯୋଗିତାର ଦୁନିଆ । ବ୍ୟବସାୟ ଚାଲିପାରିବ ନାହିଁ ଯଦି ଏହାର ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକର ବଜାରରେ ବିକ୍ରି ହେବନାହିଁ ।ତେଣୁ ବିକ୍ରି ବଢ଼ାଇବା ପାଇଁ ସମସ୍ତ ବିପଣନ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ସଂଘଟିତ ହୁଏ । ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ବିଜ୍ଞାପନ ଓ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟରେ ଅନେକ ବ୍ୟୟ କରିପାରନ୍ତି । ତଥାପି ହୁଏତ ଉତ୍ପାଦ ବିକ୍ରି ହୋଇପାରେ । ତେଣୁ ଉତ୍ପାଦ କିଣିବା ପାଇଁ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ଆକର୍ଷିତ କରିବାକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ମିଳିବା ଆବଶ୍ୟକ । ଏହିପରିଭାବେ ଯେ କୌଣସି ଉତ୍ପାଦର ବିକ୍ରି ବୃଦ୍ଧି ପାଇଁ ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଅତି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ନିର୍ମାତା ଓ ଖାଉଟିଙ୍କ ଦୃଷ୍ଟିକୋଣରୁ ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନର ଗୁରୁତ୍ୱ ଆଲୋଚନା କରିବା ।

ନିର୍ମାତାଙ୍କ ଦୃଷ୍ଟିକୋଣରୁ

ନିର୍ମାତାଙ୍କ ପାଇଁ ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କାରଣ-

୧. ଏକ ପ୍ରତିଯୋଗିତାମୂଳକ ବଜାରରେ ଏହା ବିକ୍ରି ବୃଦ୍ଧିରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ଓ ଏହିପରି ଭାବେ ଲାଭମଧ୍ୟ ବୃଦ୍ଧି କରାଏ ।

୨. ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଦୃଷ୍ଟି ଆକର୍ଷଣ କରି ଏହା ବଜାରରେ ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ ପ୍ରଦାନ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

୩. ଯେତେବେଳେ ଏକ ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ ପରିବର୍ତ୍ତିତ ହୁଏ ବା ଖାଉଟିମାନଙ୍କ ରୁଚି ଓ ଶୈଳୀରେ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଘଟେ । ବିଦ୍ୟମାନ ମଜବୁତ୍ ମାଳଗୁଡ଼ିକ ତୁରନ୍ତ ଖଲାସ ହୋଇପାରେ ।

୪. ଏହା ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ବାନ୍ଧିରଖି ବିକ୍ରି ପରିମାଣ ସ୍ଥିର ରଖେ । ଆଜିର ପ୍ରତିଯୋଗିତାମୂଳକ ଯୁଗରେ ଜଣେ ଗ୍ରାହକ ନିଜର ମନ ବଦଳାଇ ଅନ୍ୟ କୌଣସି ବ୍ରାଣ୍ଡ ଆପଣେଇ ନେବା ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ସମ୍ଭବ । ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଅନ୍ତର୍ଗତ ବିଭିନ୍ନ ଯୋଜନା ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଧରି ରଖିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରନ୍ତି ।

ଖାଉଟିଙ୍କ ଦୃଷ୍ଟିକୋଣରୁ :

ଖାଉଟିଙ୍କ ପାଇଁ ବିକ୍ରିୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କାରଣ-

୧. ଉପଭୋକ୍ତା ଶସ୍ତା ଦରରେ ଜିନିଷ ପାଏ ।

୨. ପୁରସ୍କାର ଖାଉଟି ଉପଭୋକ୍ତା ବିଭିନ୍ନ ଉତ୍ପାଦର ଗୁଣବତ୍ତା, ବିଶେଷତ୍ୱ ଓ ପ୍ରୟୋଗ ସଂପର୍କରେ ସମସ୍ତ ତଥ୍ୟ ପାଏ ।

୩. ଟଙ୍କା ଫେରସ୍ତ ପ୍ରସ୍ତାବ ପରି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଯୋଜନା ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କର ମାଲ ଗୁଣବତ୍ତା ସଂପର୍କରେ ଭରସା ଜନ୍ମାଏ ।

୪. ଏହା ଲୋକଙ୍କ ଜୀବନଧାରଣ ମାନ ବୃଦ୍ଧି କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ସେମାନଙ୍କ ପୁରୁଣା ସାମଗ୍ରୀ ବିନିମୟରେ ସେମାନେ ବଜାରରେ ମିଳୁଥିବା ସର୍ବଶେଷ ସାମଗ୍ରୀ ପାଇପାରନ୍ତି ।

ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୬.୨

ଠିକ୍ / ଭୁଲ୍ ନିର୍ଣ୍ଣୟ କର

(କ) କେବଳ ଯେଉଁ ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକର ବିକ୍ରି ହ୍ରାସ ପାଉଛି ସେଗୁଡ଼ିକର ଦାମ୍‌ରେ ରିହାତି ଦିଆଯାଏ ।

(ଖ) କେବଳ ଯେତେବେଳେ ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ ବଜାରକୁ ନିୟମିତ ଆସେ, ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଯୋଜନା ଘୋଷଣା କରାଯାଏ ।

(ଗ) ଗ୍ରାହକମାନେ ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ସେମାନଙ୍କୁ ପ୍ରଲୁବ୍ଧ କରିବା ପାଇଁ ମାଗଣା ନମୁନା ବଣ୍ଟାଯାଏ ।

(ଘ) ଗ୍ରାହକମାନେ ଅଫ୍ ସିଜିନ୍ ରିହାତି ପାଇବାକୁ ଖରାଦିନେ ଏୟାର୍ କଣ୍ଡିସନର୍ କିଣିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ।

(ଙ) ବିଦ୍ୟମାନ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ବଜାୟ ରଖିବା ଓ ନୂତନ ଗ୍ରାହକ ସୃଷ୍ଟିକରିବାରେ ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

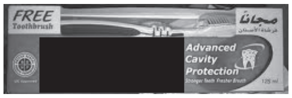
୧୬.୩ ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାନର ଉପାୟ / କୌଶଳ

ଯେକୌଣସି ଉତ୍ପାଦର ବିକ୍ରି ବଢ଼ାଇବା ପାଇଁ ନିର୍ମାତା ବା ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ମାଗଣା ନମୁନା, ଉପହାର, ବୋନସ୍ ଓ ଆହୁରି ଅନେକ ପଦକ୍ଷେପ ଗ୍ରହଣ କରନ୍ତି । ଏଗୁଡ଼ିକୁ ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନର କୌଶଳ ବା ଉପାୟ କୁହାଯାଏ । ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନର କେତେକ ଉପାୟ ବା କୌଶଳ ବିଷୟରେ ଅଧିକ ଜାଣିବା ।

୧. ମାଗଣା ନମୁନା :

ତୁମେ ବଜାରରୁ ବିଭିନ୍ନ ସାମଗ୍ରୀ କିଣିବାବେଳେ ସାମ୍ପୁ, ୱାସିଂ ପାଉଡର, କଫି ଆଦିର ମାଗଣା ନମୁନା ପାଇଥିବ । ବେଳେବେଳେ ଦୋକାନରୁ କିଛି ସାମଗ୍ରୀ ନ କିଣିଲେ ମଧ୍ୟ ଦୋକାନୀ ଏସବୁ ମାଗଣା ନମୁନା ବାଣ୍ଟିଥାନ୍ତି । ଏକ ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ ବ୍ୟବହାର କରିବା ପାଇଁ ଖାଉଟିଙ୍କୁ ଆକର୍ଷିତ କରିବାକୁ ଓ ଏହିପରି ଭାବେ ନୂତନ ଗ୍ରାହକ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଏପରି ବଣ୍ଟାଯାଏ । କେତେକ ବ୍ୟବସାୟୀ ଉତ୍ପାଦକୁ ଲୋକପ୍ରିୟ କରିବାକୁ ବଛା ବଛା ଲୋକଙ୍କୁ ଏହି ନମୁନା ବାଣ୍ଟିଥାନ୍ତି । ଉଦାହରଣସ୍ୱରୂପ, ଔଷଧ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଡାକ୍ତରଙ୍କୁ ମାଗଣା ନମୁନା ବଣ୍ଟାଯାଇଥାଏ । ପାଠ୍ୟପୁସ୍ତକ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଶିକ୍ଷକଙ୍କୁ ପୁସ୍ତକ ବଣ୍ଟାଯାଇଥାଏ ।

୨. ପ୍ରିମିୟମ୍ ବା ବୋନସ୍ ପ୍ରସ୍ତାବ :



ନେସ୍‌କେଫ୍ ସହ ଏକ ମିକ୍ସସେକ୍‌ର, ବର୍ଣ୍ଣବିଟା ସହ ମଗ୍, ୫୦୦ ଗ୍ରାମ୍ ଟୁଥ୍‌ପେଷ୍ଟ ସହ ଟୁଥ୍‌ବ୍ରସ୍, ୧ କିଗ୍ରା. ପ୍ୟାକ୍‌ରେ ୩୦% ଅଧିକ ଇତ୍ୟାଦି ଏକ ଉତ୍ପାଦ କିଣିଲେ ମାଗଣାରେ ଦିଆଯାଉଥିବା ପ୍ରିମିୟମ୍ ବା ବୋନସ୍‌ର ଉଦାହରଣ । ଖାଉଟିଙ୍କୁ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉତ୍ପାଦ କିଣିବା ପାଇଁ ପ୍ରଲୁବ୍ଧ କରିବାରେ ଏଗୁଡ଼ିକ କାର୍ଯ୍ୟ କରିଥାନ୍ତି । ବିଦ୍ୟମାନ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଉତ୍ସାହିତ ଓ ପୁରସ୍କୃତ କରିବାରେ ମଧ୍ୟ ଏହା ଉପଯୋଗୀ ।

୩. ବିନିମୟ ଯୋଜନା:

ଏହା ଉତ୍ପାଦର ମୂଳ ଦାମ୍‌ଠାରୁ କମ୍ ମୂଲ୍ୟରେ ପୁରୁଣା ଉତ୍ପାଦ ବିନିମୟରେ ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ ପାଇବା ପ୍ରସ୍ତାବ । ଏହା ଉତ୍ପାଦ ଉନ୍ନତି ପାଇଁ ଦୃଷ୍ଟି ଆକର୍ଷଣ

କରିବା ପାଇଁ ଉପଯୋଗୀ । ତୁମ ପୁରୁଣା ମିକ୍ସର-ଜୁସର୍ ଆଣ ଓ ଏହା ବଦଳରେ ମାତ୍ର ୫୦୦ ଟଙ୍କାର ନୂଆଟିଏ ନିଅ । କିମ୍ବା ତୁମର କଳାଧଳା ଟିଭି ବିନିମୟରେ ରଙ୍ଗିନ୍ ଟିଭି ନିଅ ଇତ୍ୟାଦି ବିନିମୟ ଯୋଜନାର ବିଭିନ୍ନ ଲୋକପ୍ରିୟ ଉଦାହରଣ ।

୪. **ମୂଲ୍ୟ ରିହାତି ପ୍ରସ୍ତାବ :** ଏହି ପ୍ରସ୍ତାବ ଅନ୍ତର୍ଗତ ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକ ମୂଳ ଦାମ୍‌ଠାରୁ କମ୍ ଦରରେ ବିକ୍ରି କରାଯାଏ । ଲାଇଫ୍‌ବୟ ସାବୁନ୍ କୁପନ୍‌ରେ ୨ ଟଙ୍କା ରିହାତି, ୨୫୦ ଗ୍ରାମ୍ ତାଜମହଲ୍ ଚା' ପ୍ୟାକ୍‌ରେ ୧୫ ଟଙ୍କା ରିହାତି ପାଅ । କୁଲର୍ ଉପରେ ୧୦୦୦ ଟଙ୍କା ରିହାତି ଇତ୍ୟାଦି କେତେକ ସାଧାରଣ ଯୋଜନା । ଅଫ୍ ସିଜିନ୍‌ରେ ବିକ୍ରି ଉତ୍ସାହିତ କରିବାରେ ଓ ବଜାରରେ ନୂଆ ଉତ୍ପାଦ ପ୍ରଚଳନ କଲାବେଳେ ଏପରି ଯୋଜନା କରାଯାଏ ।

୫. **କୁପନ୍ :** ବେଳେବେଳେ ନିର୍ମାତାମାନେ ଏକ ଉତ୍ପାଦର ପ୍ୟାକେଟ୍‌ରେ କିମ୍ବା ଖବରକାଗଜ ପତ୍ରିକାରେ ମୁଦ୍ରିତ ବିଜ୍ଞାପନ ମାଧ୍ୟମରେ କିମ୍ବା ଡାକଯୋଗେ କୁପନ ଜାରି କରିଥାନ୍ତି । ଉତ୍ପାଦ କିଣିବା ବେଳେ ଖୁଚୁରା ଦୋକାନୀଙ୍କୁ ଏହି କୁପନ ଦେବାକୁ ପଡ଼େ । କୁପନଧାରୀ ରିହାତି ଦରରେ ଉତ୍ପାଦଥାଏ । ଉଦାହରଣସ୍ୱରୂପ, ତୁମେ କୁପନ ଦେଖିଥିବ । ଏହାକୁ ଦେଖାଇ ୫ କି.ଗ୍ରା. ଅନ୍ନପୂର୍ଣ୍ଣା ଅଟା କ୍ରୟରେ ୧୫ ଟଙ୍କା ରିହାତି ପାଅ । ଏହି ଯୋଜନା ଅନ୍ତର୍ଗତ ହ୍ରାସ ମୂଲ୍ୟ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ଦୃଷ୍ଟି ନୂତନ ଓ ଉନ୍ନତ ଉତ୍ପାଦ ପ୍ରତି ଆକର୍ଷିତ କରେ ।

୬. **ମେଳା ଓ ପ୍ରଦର୍ଶନୀ:** ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ ପ୍ରଚଳନ କରିବା, ଉତ୍ପାଦ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବା ଓ ଉତ୍ପାଦ ଗୁଡ଼ିକର ବିଶେଷତ୍ୱ ଓ ଉପଯୋଗିତା ବୁଝାଇବା ପାଇଁ ସ୍ଥାନୀୟ ଆଞ୍ଚଳିକ, ଜାତୀୟ ବା ଆନ୍ତର୍ଜାତିକ ସ୍ତରରେ ମେଳା ଓ ପ୍ରଦର୍ଶନୀ ଆୟୋଜିତ କରାଯାଇ ପାରେ । ସାମଗ୍ରୀ ଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରଦର୍ଶିତ କରାଯାଏ ଓ ଯୁକ୍ତି ଯୁକ୍ତ ରିହାତିରେ ସେଗୁଡ଼ିକର ବିକ୍ରିର ବ୍ୟବସ୍ଥା କରାଯାଏ । ଦିଲ୍ଲୀର ପ୍ରଗତି ମଇଦାନରେ ପ୍ରତିବର୍ଷ ନଭେମ୍ବର ୧୪ରୁ ୨୩ ତାରିଖ ଯାଏ ଆୟୋଜିତ ହେଉଥିବା ଆନ୍ତର୍ଜାତିକ ବାଣିଜ୍ୟ ମେଳା ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ରୂପେ ମେଳା ଓ ପ୍ରଦର୍ଶନୀର ପ୍ରକୃଷ୍ଟ ଉଦାହରଣ ।

୭. **ଟ୍ରେଡିଂ ଷ୍ଟାମ୍ପ:** କେତେକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉତ୍ପାଦନ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କର କ୍ରୟ ମୂଲ୍ୟ ଅନୁସାରେ ଟ୍ରେଡ଼ିଂ ଷ୍ଟାମ୍ପ ବିତରଣ କରାଯାଏ । ଗ୍ରାହକମାନେ କିଛି ସୁବିଧା ହାସଲ କରିବାପାଇଁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟ ଭିତରେ ଯଥେଷ୍ଟ ମୂଲ୍ୟର ଷ୍ଟାମ୍ପ ସଂଗ୍ରହ କରିବା ଦରକାର ହୋଇଥାଏ । ଆବଶ୍ୟକ ମୂଲ୍ୟର ଷ୍ଟାମ୍ପ ସଂଗ୍ରହ କରିବା ପାଇଁ ଗ୍ରାହକମାନେ ଉତ୍ପାଦ ବାରମ୍ବାର କିଣିବାକୁ ଆଗ୍ରହୀ ହୋଇଥାନ୍ତି ।

୮. **ରାମ୍ପ ଓ ଜିତ ପ୍ରସ୍ତାବ:** ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉତ୍ପାଦ କିଣିବା ପାଇଁ ଆଗ୍ରହି କରିବାକୁ 'ରାମ୍ପ ଓ ଜିତ' ଯୋଜନାର ପ୍ରସ୍ତାବ ଦିଆଯାଏ । ଏହି ଯୋଜନା ଅନ୍ତର୍ଗତ ଗ୍ରାହକ ଉତ୍ପାଦନ ପ୍ୟାକେଟର

ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଚିହ୍ନିତ ଅଞ୍ଚଳ ରାମ୍ପନ୍ତି ଓ ସେଠାରେ ଲିଖିତ ତଥ୍ୟ ଅନୁସାରେ ସୁବିଧା ପାଆନ୍ତି । ଏହି ଉପାୟରେ ଚିହ୍ନିତ ସ୍ଥାନରେ ଉଲ୍ଲେଖିତ ତଥ୍ୟ ଅନୁସାରେ ମାଗଣାରେ କିଛି ଜିନିଷ ପାଇ ପାରନ୍ତି ବା ମୂଲ୍ୟ ରିହାତି ପାଇ ପାରନ୍ତି କିମ୍ବା ବେଳେବେଳେ ନିର୍ମାତାଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଆୟୋଜିତ ବିଭିନ୍ନ ସ୍ଥାନ ପରିଭ୍ରମଣରେ ସୁଯୋଗ ପାଇପାରନ୍ତି ।

୯. **ଟଙ୍କା ଫେରସ୍ତ ପ୍ରସ୍ତାବ:** ଏହି ପ୍ରସ୍ତାବ ଅନ୍ତର୍ଗତ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଆଶ୍ୱାସନା ଦିଆଯାଏ। ଯଦି ସେମାନେ ଉତ୍ପାଦନ ବ୍ୟବହାର କରିବା ପରେ ସନ୍ତୁଷ୍ଟ ନୁହନ୍ତି, ତେବେ ଉତ୍ପାଦର ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ମୂଲ୍ୟ ସେମାନଙ୍କୁ ଫେରସ୍ତ ଦିଆଯିବ । ଏହା ଉତ୍ପାଦର ଗୁଣବତ୍ତା ଉପରେ ଗ୍ରାହକ ମନରେ ଭରସା ସୃଷ୍ଟି କରେ । ବଜାରରେ ନୂଆ ଉତ୍ପାଦ ପ୍ରଚଳନ ସମୟରେ ଏହି କୌଶଳ ବିଶେଷ ଫଳପ୍ରଦ ହୋଇଥାଏ ।

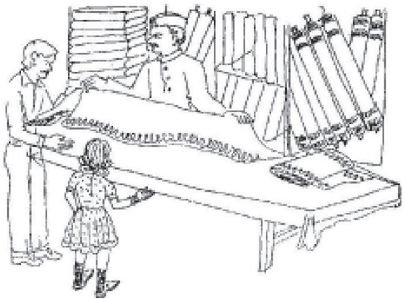
ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୬.୩

ଉପାୟ/କୌଶଳ ସହ ସେଗୁଡ଼ିକର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ମିଳନ କର ।

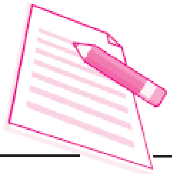
ଉପାୟ/କୌଶଳ	ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ
୧. ମାଗଣା ନମୁନା	(କ) ଏକ ଉତ୍ପାଦ ବାରମ୍ବାର କିଣିବା ପାଇଁ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଆକର୍ଷିତ କରିବା ।
୨. ବିନିମୟ ଯୋଗନା	(ଖ) ଉତ୍ପାଦ ଉନ୍ନତି ପ୍ରତି ଦୃଷ୍ଟି ଆକର୍ଷଣ କରିବା ।
୩. ମୂଲ୍ୟରିହାତି ପ୍ରସ୍ତାବ	(ଗ) ଏକ ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ ପ୍ରଚଳନ କରିବା ।
୪. ଟ୍ରେଡ଼ିଂ ଷ୍ଟାମ୍ପ	(ଘ) ଅଫ ସିଜିନ୍ ସମୟରେ ବିକ୍ରି ବଢ଼ାଇବା ।

୧୬.୪. ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ପକ୍ରିୟା (Personal Selling)

ତୁମେ ଯେତେବେଳେ କିଛି କିଣିବାକୁ ଚାହଁ ତୁମେ ସାଧାରଣତଃ ଏକ ସଂପୃକ୍ତ ଦୋକାନକୁ ଯାଇ ତାକୁ କିଣିଥାଅ । କିନ୍ତୁ ବେଳେବେଳେ ତୁମେ କିଛି ଲୋକଙ୍କୁ ପାଇବ ସେମାନେ କିଛି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବସ୍ତୁ ବା ଉତ୍ପାଦ ଆଣି ତୁମ ଘର ପାଖରେ ତୁମକୁ ଦିଅନ୍ତି ।



ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ତୁମେ ଦେଖୁଥିବ କିଛି ଲୋକ ଗାଡ଼ିରେ ପନିପରିବା ବା ଚାଉଳ ଆଣି ଘରକୁ ଘର ବୁଲି ବିକୁଛନ୍ତି । ଲୋକେ ଏହି ଉପାୟରେ ଶାଢ଼ୀ, ଗାଲିଚା, ବୈଦ୍ୟୁତିକ ସାମଗ୍ରୀ ଆଦି ବିକୁଥିବାର ତୁମେ ନିଶ୍ଚୟ ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିଥିବ । ବସ୍ କିମ୍ବା ଲୋକାଲ ଟ୍ରେନ୍‌ରେ ଯାତ୍ରା କଲାବେଳେ ଲୋକେ ବସ୍ ବା ଟ୍ରେନ୍ ଭିତରେ କଲମ, ଖେଳଣା, ବହି, ପାନିଆ ଆଦି ବିକ୍ରି କରୁଥିବା ମଧ୍ୟ ଦେଖୁଥିବ । ସହରରେ ମଧ୍ୟ ଲୋକେ ଦ୍ୱାର ଦ୍ୱାର ଭାବୁନାହିଁ ଯେ ଦୋକାନରେ ମାଲ ରଖି ବିକିବାଠାରୁ



ଟିପ୍ପଣୀ

ଭିନ୍ନ ଏହା ଏକ ଅଲଗା ବିକ୍ରୟ ପଦ୍ଧତି ବୋଲି ।

ଚାଲ ଏହି ଧରଣର ବିକ୍ରୟ ଉପରେ ଅଧିକ ଜାଣିବା ।

୧୬.୫. ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟର ଅର୍ଥ

ଯେଉଁ ଲୋକମାନେ ବସ୍ତୁ ଓ ଦ୍ରବ୍ୟ ବିକିବାକୁ ତୁମ ପାଖକୁ ଆସନ୍ତି ସେମାନଙ୍କ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତାକର । ସେମାନେ କ'ଣ କରନ୍ତି ? ସେମାନେ ତୁମକୁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପ୍ରକାରର ବସ୍ତୁ ଦେଖାନ୍ତି, ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକର ବିଶେଷତ୍ୱ ବୁଝାଇବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତି । ଦରକାର ହେଲେ ସାମଗ୍ରୀଗୁଡ଼ିକର କାର୍ଯ୍ୟ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରନ୍ତି, ଦାମରେ ମିଳୁଥିବା ରିହାତି ସଂପର୍କରେ ଜଣାନ୍ତି । ଜିନିଷ କିଣିବା ପାଇଁ ତୁମକୁ ପ୍ରବର୍ତ୍ତାନ୍ତି ଓ କେତେକ କ୍ଷେତ୍ରରେ ତୁମ ପସନ୍ଦର କିଛି ସାମଗ୍ରୀ ଆଣିଦେବାକୁ ପ୍ରତିଶୃତି ଦିଅନ୍ତି । ତେଣୁ ସେମାନେ ତୁମକୁ ଉତ୍ପାଦ ସଂପର୍କରେ ତଥ୍ୟ ଦେଇ ବୁଝାଇବା ସହ ସେହି ସାମଗ୍ରୀ କିଣିବା ପାଇଁ ତୁମକୁ ଉଦ୍‌ବୁଦ୍ଧ କରନ୍ତି ଓ ଭବିଷ୍ୟତରେ ମଧ୍ୟ ତୁମେ ତାଙ୍କଠାରୁ କିଣ ବୋଲି ଚାହାନ୍ତି । ଅପର ପକ୍ଷରେ ତୁମେ ଉତ୍ପାଦ ସଂପର୍କରେ ଅଧିକ ତଥ୍ୟ ଚାହଁ, ଏହାକୁ ଭଲଭାବେ ପରଖିବା ପାଇଁ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଭାବେ ଦେଖ ବା ବୁଝ ।

ଯେଉଁ ବ୍ୟକ୍ତି ତୁମକୁ ଏହି ଉପାୟରେ ମାଲ ବିକେ, ତାକୁ "ସେଲସ୍‌ମ୍ୟାନ୍" କହନ୍ତି ଓ ଏପ୍ରକାର ବିକ୍ରୟ ପଦ୍ଧତି ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ ବା ସେଲସ୍‌ମ୍ୟାନ୍‌ସିପ୍ ଭାବରେ ଜଣା । ଏହିପରି ଭାବେ ସମ୍ଭାବ୍ୟ କ୍ରେତା ସମ୍ମୁଖରେ ସାମଗ୍ରୀ ଉପସ୍ଥାପନ ଓ ଏହାକୁ କିଣିବା ପାଇଁ ସେମାନଙ୍କୁ ପ୍ରବର୍ତ୍ତାଇବା ହିଁ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ ଉଲ୍ଲେଖ କରେ । ଏଥିସହ ମୁହାଁମୁହିଁ ସଂପର୍କ ଓ କିଣିବାକୁ ଥିବା ସାମଗ୍ରୀର ଶାରୀରିକ ଯାଞ୍ଚ ସଂପୃକ୍ତ । ଏହାର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ କେବଳ ଜଣକୁ ଉତ୍ପାଦ ବିକ୍ରୟ ନୁହେଁ ବରଂ ତାକୁ ସ୍ଥାୟୀ ଗରାଖ କରିବା ମଧ୍ୟ ଏଥିରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ।

ତୁମେ ମଧ୍ୟ କିଛି ଦୋକାନରେ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ ଦେଖିବାକୁ ପାଇବ ଯେଉଁଠାରେ ଏହି ଉପାୟ ପ୍ରୟୋଗ କରିବାକୁ ଦୋକାନୀ ଦ୍ୱାରା ସେଲ୍‌ସ୍‌ମ୍ୟାନ୍ ନିଯୁକ୍ତ ହୋଇଥାନ୍ତି । ଉଦାହରଣସ୍ୱରୂପ, ଅଳଙ୍କାର ଦୋକାନ ଉପଭୋକ୍ତା ସାମଗ୍ରୀ ଭଣ୍ଡାର, ଶାଢ଼ୀ ଦୋକାନ ଇତ୍ୟାଦିର ଏପରି ସେଲ୍‌ସ୍‌ମ୍ୟାନ୍ ଦେଖିବାକୁ ପାଇବ । କିଛି ସେବା କ୍ଷେତ୍ରରେ ମଧ୍ୟ ଦୋକାନରେ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ ବ୍ୟବହୃତ ହେଉଥିବା ଦେଖିବାକୁ ପାଇବ । ଉଦାହରଣସ୍ୱରୂପ, ଆମେ ପାଇବା ଲୋକେ ବାଳ କାଟିବା ପାଇଁ ଓ ମାଲିସ୍ ପାଇଁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସେଲୁନ୍ ବା ବାରିକ ପାଖକୁ ଯାଉଛନ୍ତି । ଏହା ଦର୍ଶାଉଛି ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ କ୍ଷେତ୍ରରେ ବିକ୍ରେତା ସାଧାରଣତଃ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ରୁଚି ଓ ପସନ୍ଦ ଜାଣିବାକୁ ଚେଷ୍ଟାକରେ ଓ ମାଲ୍ ବା ସେବା କିଣିବା ପାଇଁ ତାକୁ ପ୍ରଭାବିତ କରେ ।

ଗ୍ରାହକ ସମ୍ମୁଖରେ ସାମଗ୍ରୀ ଓ ସେବାର ଉପସ୍ଥାପନ ତଥା ସେହି ସାମଗ୍ରୀ ବା ସେବା କିଣିବା ପାଇଁ ସେମାନଙ୍କୁ ରାଜି କରାଇବା ହିଁ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ ମଧ୍ୟରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ।

ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ ସଂପର୍କରେ ଏକ ଧାରଣା ହେବା ପରେ ଏହାର କିଛି ଜରୁରୀ ଉପାଦାନ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଆସ ଜାଣିବା ।

୧୬.୬ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟର ଆବଶ୍ୟକୀୟ ଉପାଦାନ

ନିମ୍ନଲିଖିତ ଉପାଦାନ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟରେ ଅଛି:-

୧. **ମୁହାଁମୁହିଁ ସଂପର୍କ :** ସମ୍ଭାବ୍ୟ କ୍ରେତାମାନଙ୍କ ସହ ବିକ୍ରେତାର ମୁହାଁମୁହିଁ ସଂପର୍କ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟରେ ଘଟିଥାଏ ।

୨. **ପ୍ରବର୍ତ୍ତନ :** ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟରେ ସମ୍ଭାବ୍ୟ କ୍ରେତାଙ୍କୁ ବିକ୍ରେତା ଉତ୍ପାଦ କିଣିବା ପାଇଁ ପ୍ରବର୍ତ୍ତାଇବା

ଟିପ୍ପଣୀ

ଦରକାର ପଡ଼େ । ତେଣୁ ବିକ୍ରେତାର କ୍ରେତାଙ୍କୁ ବୁଝାଇପାରିବାର ଦକ୍ଷତା ନିଶ୍ଚୟ ରହିବା ଆବଶ୍ୟକ । ଯାହାଫଳରେ ସେହି ଉତ୍ପାଦ ବ୍ୟବହାର କରିବା ପାଇଁ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ମନରେ ଏକ ଆଗ୍ରହ ସୃଷ୍ଟି ହୋଇପାରେ ।

୩. **ନମନୀୟତା :** ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସଂପର୍କରେ ବିକ୍ରେତାର କାର୍ଯ୍ୟ ଓ କାର୍ଯ୍ୟଶୈଳୀ ସର୍ବଦା ନମନୀୟ । କେତେବେଳେ ବିକ୍ରେତା ଉତ୍ପାଦର ବିଶେଷତ୍ୱ ଓ ଫାଇଦା ସଂପର୍କରେ ବୁଝାନ୍ତି ତ କେତେବେଳେ ଉତ୍ପାଦର ପ୍ରୟୋଗ ସଂପର୍କରେ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରି ଦେଖାଇବାକୁ ପଡ଼େ ଓ ପୁଣି ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଅନେକ ପ୍ରଶ୍ନବାଣର ସମ୍ମୁଖୀନ ହେବାକୁ ପଡ଼େ । ପରିସ୍ଥିତି ଓ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଆଗ୍ରହକୁ ଦେଖି ବିକ୍ରେତାର କାର୍ଯ୍ୟଶୈଳୀ ତୁରନ୍ତ ସ୍ଥିର ହୋଇଯାଏ ।

୪. **ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ :** ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟର ଅନ୍ତିମ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ହେଉଛି ଅଧିକରୁ ଅଧିକ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଉତ୍ପାଦ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପ୍ରେରିତ କରି ବିକ୍ରୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେବା ।

୫. **ତଥ୍ୟ ଯୋଗାଣ :** ଉତ୍ପାଦ ଉପଲବ୍ଧତା ଏହାର ବିଶେଷ ଗୁଣ, ପ୍ରୟୋଗ ଓ ଉପଯୋଗିତା ଆଦି ସଂପର୍କରେ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ତଥ୍ୟ ପ୍ରଦାନ କରାଯାଏ । ତେଣୁ ଏହା ଏକ ଶିକ୍ଷାପ୍ରଦ ପ୍ରକ୍ରିୟା ।

୬. **ପରସ୍ପର ହିତ :** ଏହା ଏକ ଦୁଇପଟିଆ ପ୍ରକ୍ରିୟା । ଉଭୟ କ୍ରେତା ଓ ବିକ୍ରେତା ଏଥିରୁ ଲାଭ ପାଆନ୍ତି । ଗ୍ରାହକ ସାମଗ୍ରୀକୁ ନେଇ ସନ୍ତୁଷ୍ଟ ହେବାବେଳକୁ ବିକ୍ରେତା ଲାଭ ଉପଭୋଗ କରେ ।

ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୬.୪

ଉପଯୁକ୍ତ ଶବ୍ଦ ଲଗାଇ ଶୂନ୍ୟସ୍ଥାନ ପୂରଣ କର ।

୧. ସାମଗ୍ରୀ କିଣିବା ପାଇଁ _____କୁ ପ୍ରବର୍ତ୍ତାଇବା ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ ସହ ସଂପୃକ୍ତ ।

୨. ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟର ଅନ୍ତିମ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ହେଉଛି _____ ।

୩. ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟର ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଉପାଦାନ ହେଉଛି _____ ସଂପର୍କ ।

୪. ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ତଥ୍ୟ ଯୋଗାଣ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟକୁ _____ ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ପରିଣତ କରେ ।

୧୬.୭ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟର ଗୁରୁତ୍ୱ

ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । କାରଣ ଏହା ବିକ୍ରୟ ବୃଦ୍ଧିରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ମାତ୍ର ଏହାର ଅନ୍ୟ କିଛି ବିଶେଷତ୍ୱ ମଧ୍ୟ ଅଛି, ଯାହା ଏହାକୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କରିଥାଏ । ନିର୍ମାତା ଓ ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କ ଦୃଷ୍ଟିରୁ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟର ଗୁରୁତ୍ୱ ସଂପର୍କରେ ଆଲୋଚନା କରିବା ।

୧. ଏହା ଉଭୟ ନୂତନ ଓ ପ୍ରଚଳିତ ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକ ଚାହିଦା ସୃଷ୍ଟିକରେ ।

୨. ଏହା ନୂତନ ଗ୍ରାହକ ସୃଷ୍ଟିକରେ ଓ ଏପରି ଭାବେ ଉତ୍ପାଦ ପାଇଁ ବଜାର ସଂପ୍ରସାରଣରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

୩. ଏହା ଉତ୍ପାଦ ଉନ୍ନତି ପାଇଁ ବାଟ କଢ଼ାଏ । ବିକ୍ରେତା ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଭାବେ ବିକ୍ରୟ କଲାବେଳେ, ଗ୍ରାହକଙ୍କ ପସନ୍ଦ, ଚାହିଦା ସଂପର୍କରେ ଅବଗତ ହୁଏ ଓ ସେହି ଅନୁସାରେ ନିର୍ମାତାଙ୍କୁ ପ୍ରସ୍ତାବ ଦିଏ ।

ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଦୃଷ୍ଟିକୋଣରୁ :

୧. ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କୁ ବଜାରରେ ନୂଆକରି ଛଡ଼ାଯାଇଥିବା ଉତ୍ପାଦ ସଂପର୍କରେ ଜାଣିବା ପାଇଁ ସୁଯୋଗ ଦେଇଥାଏ । ଏହା ନୂଆ ଉତ୍ପାଦ ସଂପର୍କରେ ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କୁ ଖବର ଦିଏ ଓ ଶିକ୍ଷିତ କରାଏ ।

୨. କେବଳ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ ଯୋଗୁଁ ହିଁ ଗ୍ରାହକମାନେ ବଜାରରେ ପ୍ରବର୍ତ୍ତିତ ନୂତନ ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକର ପ୍ରୟୋଗ ବିଷୟରେ ଜାଣିପାରନ୍ତି । ବିକ୍ରେତା ଉତ୍ପାଦର ପ୍ରୟୋଗ ଓ ଉପଯୋଗିତା ବୁଝାଇବା ପାଇଁ ସମ୍ଭାବ୍ୟ କ୍ରେତା ସମ୍ମୁଖରେ ଏହାର ପ୍ରଦର୍ଶନ କରନ୍ତି ।

୩. ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟରେ ମୁହାଁମୁହିଁ ଯୋଗାଯୋଗ ସଂପୃକ୍ତ ଥିବାରୁ ଏହା ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ନିଜ ଆବଶ୍ୟକତା ଓ ରୁଚିର ସାମଗ୍ରୀ ବାଛିବାର ମାର୍ଗଦର୍ଶନ କରାଏ ।

୪. ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଉତ୍ପାଦ ବ୍ୟବହାରରେ ଆସୁଥିବା ସମସ୍ୟା ଓ ଅଭିଯୋଗ ଜଣାଇବାକୁ ଓ ତୁରନ୍ତ ସମାଧାନ ପାଇବାକୁ ସୁଯୋଗ ପ୍ରଦାନ କରେ ।

ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୬.୫

ନିମ୍ନଲିଖିତ ବାକ୍ୟରୁ ଠିକ୍ ଭୁଲ୍ ନିର୍ଣ୍ଣୟ କର ।

୧. ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ପ୍ରସ୍ତାବ କ୍ରମେ ନିର୍ମାତା ସେମାନଙ୍କ ଉତ୍ପାଦରେ ଉନ୍ନତି ଆଣିବାରେ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

୨. ଗ୍ରାହକମାନେ ବିକ୍ରେତାଠାରୁ ଉତ୍ପାଦ ସଂକ୍ରାନ୍ତୀୟ ସମସ୍ୟାର ତୁରନ୍ତ ସମାଧାନ ପାଆନ୍ତି ନାହିଁ ।

୩. ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ କେବଳ ବଜାରରେ ପୂର୍ବରୁ ଚାଲୁଥିବା ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକର ନୂଆ ଗ୍ରାହକ ସୃଷ୍ଟି ପାଇଁ ବାଟ ଦେଖାଏ ।

୪. ଉତ୍ପାଦର ସୁବ୍ୟବହାର ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟର ପରିଣାମ ନୁହେଁ ।

୫. ଗ୍ରାହକମାନେ ଏକ ଉତ୍ପାଦ ବିଷୟରେ ବିକ୍ରେତା ନିକଟରେ ଅଭିଯୋଗ କରିପାରିବେ ନାହିଁ ।

୧୬.୮ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟରେ ଲିପ୍ତଥିବା ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ଗୁଣ (Qualities of Salesman engaged in personal selling) :

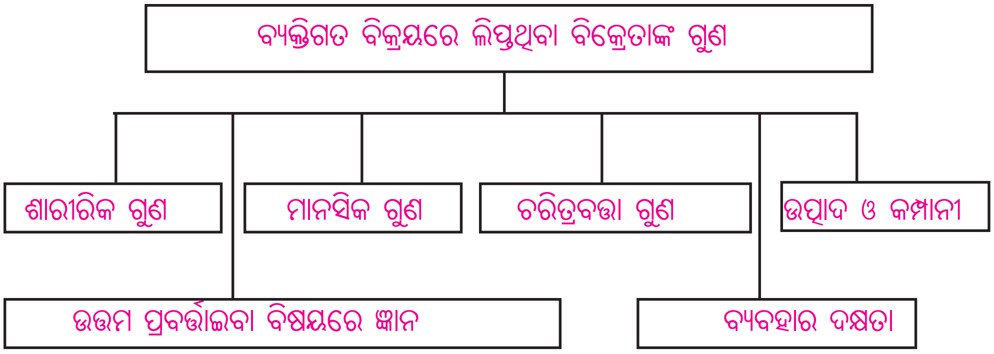
ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟରେ ଲିପ୍ତଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ଗୁଣର ତାଲିକା କରିବା ଅତ୍ୟନ୍ତ କଷ୍ଟସାଧ୍ୟ ଅଟେ । ସମୟକୁ ସମୟ ଓ ପରିସ୍ଥିତିକୁ ପରିସ୍ଥିତି ନେଇ ଗୁଣ ଭିନ୍ନ ହେବ । ଏହା ମଧ୍ୟ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଚାହିଦା ଓ ଉତ୍ପାଦର ପ୍ରକୃତି ଉପରେ ନିର୍ଭରଶୀଳ । ପୁଣି ଜଣେ ବିକ୍ରେତା ଗୋଟିଏ ପରିସ୍ଥିତିରେ ସଫଳ ହେଲେ ଅନ୍ୟଟିରେ ବିଫଳ ହୋଇପାରେ । ତେଣୁ ବାସ୍ତବିକ ଜୀବନରେ କିଛି ଗୁଣ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପ୍ରକାର ଉତ୍ପାଦ ପାଇଁ ଉପଯୁକ୍ତ ହୋଇପାରେ ଓ ଅନ୍ୟ କୌଣସି କ୍ଷେତ୍ରରେ ଅପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ହୋଇପାରେ । ସେ ଯାହାହେଉ ପ୍ରତ୍ୟେକ ବିକ୍ରେତା ସେମାନଙ୍କ ଜୀବନରେ ସଫଳ ହେବାକୁ କିଛି ସମାନ ସାଧାରଣ ଗୁଣର ଅଧିକାରୀ ହେବା ଉଚିତ । ଏହି ଗୁଣର ତାଲିକା ନିମ୍ନରେ ପ୍ରଦତ୍ତ ଅଛି ।

ଉପରୋକ୍ତ ଗୁଣାବଳୀ ସଂପର୍କରେ ବିସ୍ତୃତ ଭାବରେ ଜାଣିବା :-

୧. **ଶାରୀରିକ ଗୁଣ :** ଜଣେ ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ଭଲ ଚେହେରା ଓ ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ବ୍ୟକ୍ତିତ୍ୱ ରହିବା ଉଚିତ । ସେ ମଧ୍ୟ ସୁନ୍ଦର ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟର ଅଧିକାରୀ ହେବା ଉଚିତ ।

ଟିପ୍ପଣୀ

୨. **ମାନସିକ ଗୁଣ :** ଜଣେ ଭଲ ବିକ୍ରେତାଙ୍କର କଳ୍ପନାଶୀଳତା, ଉଦ୍ୟମଶୀଳତା, ଆତ୍ମବିଶ୍ୱାସ, ତୀକ୍ଷ୍ଣ ସ୍ମରଣ ଶକ୍ତି, ସର୍ବଦା ସଜାଗ ରହିବା ଆଦି କିଛି ମାନସିକ ଗୁଣ ରହିଥିବା ଉଚିତ । ସେ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଆବଶ୍ୟକତା ଓ ପସନ୍ଦ ବୁଝିପାରୁଥିବା ଉଚିତ ।



୩. **ଚରିତ୍ରବତ୍ତା :** ଜଣେ ଭଲ ବିକ୍ରେତା ସାଧୁତା ଓ ନିଷ୍ଠାପରତା ଆଦି ଗୁଣର ଅଧିକାରୀ ହେବା ଉଚିତ । ସେ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଭରସା ଜିତିପାରିବା ଆବଶ୍ୟକ । ସେ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଆବଶ୍ୟକତା ବୁଝିପାରୁଥିବା ଓ ଏହା କିପରି ପୂରଣ ହେବ ସେ ଦିଗରେ ମାର୍ଗଦର୍ଶନ କରିପାରୁଥିବା ଉଚିତ । ନିଯୁକ୍ତିଦାତାର ବିଶ୍ୱାସ ମଧ୍ୟ ତା' ଉପରେ ରହିବା ଉଚିତ । ଜଣେ ବିକ୍ରେତା ଉଭୟ ନିଯୁକ୍ତିଦାତା ଓ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ପ୍ରତି ନିଷ୍ଠାପର ରହିବା ଉଚିତ ।

୪. **ଉତ୍ପାଦ ଓ କମ୍ପାନୀ ବିଷୟରେ ଜ୍ଞାନ :** ଜଣେ ବିକ୍ରେତାର ଉତ୍ପାଦ ଓ ସେ ପ୍ରତିନିଧିତ୍ୱ କରୁଥିବା କମ୍ପାନୀ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ଜ୍ଞାନ ଥିବା ଉଚିତ । ଉତ୍ପାଦର ପ୍ରତ୍ୟେକ ଦିଗ ଅର୍ଥାତ୍ ଏହାର ଗୁଣମାନ, ପ୍ରୟୋଗ କେଉଁ କେଉଁ ସାବଧାନତା ପ୍ରୟୋଜନ ଇତ୍ୟାଦି ସେ ବୁଝାଇପାରୁଥିବା ଆବଶ୍ୟକ । ସେ କମ୍ପାନୀର ବ୍ୟବସାୟ ଓ ସେବା ବିବରଣୀ ମଧ୍ୟ ବୁଝାଇ ପାରୁଥିବା ଉଚିତ । ଅନ୍ୟ ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦୀଙ୍କ ଉତ୍ପାଦ ବିଷୟରେ ମଧ୍ୟ ତାହାର ଜ୍ଞାନ ରହିଥିବା ଆବଶ୍ୟକ । ଯାହାଫଳରେ ସେ ନିଜ ଉତ୍ପାଦର ଉତ୍କର୍ଷତା ଉପସ୍ଥାପନ କରିପାରିବ ।

୫. **ଉତ୍ତମ ବ୍ୟବହାର :** ଜଣେ ବିକ୍ରେତା ସହଯୋଗମୂଳକ ଓ ସୌଜନ୍ୟମୂଳକ ହେବା ଉଚିତ । ଉତ୍ତମ ବ୍ୟବହାର ଜଣଙ୍କୁ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଭରସା ଜିତିବାରେ ସକ୍ଷମ କରାଏ । ଯଦିବା କ୍ରେତା ଅନେକଗୁଡ଼ିଏ ପ୍ରଶ୍ନ ପଚାରେ ଓ ପ୍ରଶ୍ନଗୁଡ଼ିକ ଅପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ହୋଇଥିଲେ ସୁଦ୍ଧା ସେ ବିରକ୍ତ ହେବା ଉଚିତ ନୁହେଁ । ସେ ଯେଉଁ ବ୍ୟକ୍ତିକୁ ବୁଝାଉଛି ସେ ଯେ ଜିନିଷ କିଣିବ ଏହା ଜରୁରୀ ନୁହେଁ । ପ୍ରତି କ୍ଷେତ୍ରରେ ବିକ୍ରେତା ଶାନ୍ତ ଓ ନମ୍ର ରହିବା ଉଚିତ ।

୬. **ପ୍ରବର୍ତ୍ତାଇବା ଦକ୍ଷତା :** ଜଣେ ଭଲ ବିକ୍ରେତା କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାରେ ଦକ୍ଷ ହୋଇଥିବା ଦରକାର, ଯାହାଫଳରେ ସେ ଯେଉଁ ବ୍ୟକ୍ତି ସହ କାରବାର କରୁଛି ତାକୁ କଥାବାର୍ତ୍ତାରେ ମନେଇ ରଖିପାରିବ । ତାକୁ ବୁଝାଇବାରେ ଓ ତା' ମନରେ ଜିନିଷ ନେବାକୁ ଆଗ୍ରହ ସୃଷ୍ଟି କରିବାରେ ସକ୍ଷମ ହେବା ଉଚିତ ।

ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ -୧୬.୬

କ. ନିମ୍ନ ବାକ୍ୟରୁ କେଉଁଟି ଠିକ୍ ଏବଂ କେଉଁଟି ଭୁଲ୍ ନିରୂପଣ କର ।

୧. ଭଲ ବିକ୍ରେତା ହେବା ପାଇଁ ଉତ୍ପାଦ ବିଷୟରେ ଜ୍ଞାନ ଦରକାର ନାହିଁ ।

୨. ଜଣେ ଭଲ ବିକ୍ରେତା ପାଖରେ କଳ୍ପନାଶୀଳତା, ଉଦ୍ୟମଶୀଳତା ଓ ସର୍ବଦା ସଜାଗ ରହିବା ଉଚିତ ।

୩. ଜଣେ ଭଲ ବିକ୍ରେତା ସମାଜ ଦ୍ୱାରା ନିଶ୍ଚୟ ସ୍ୱୀକୃତ ହେବା ଜରୁରୀ ନୁହେଁ ।

୪. ଜଣେ ଭଲ ବିକ୍ରେତା ଗ୍ରାହକଙ୍କ ପ୍ରତି ନିଷ୍ଠାପର ରହିବା ଉଚିତ, ମାତ୍ର ନିଯୁକ୍ତିଦାତା ପ୍ରତି ନିଷ୍ଠା ଦରକାର ନାହିଁ ।

୫. ଆକର୍ଷଣୀୟ ସ୍ଥିର ଉତ୍ତମ ଚେହେରା, ଉତ୍ତମ ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ ଭଲ ବିକ୍ରେତାର ଗୁଣ ମଧ୍ୟରେ ସାମିଲ ନୁହେଁ ।

ଖ. ନିମ୍ନଲିଖିତ ଉତ୍ତର ମଧ୍ୟରୁ ଠିକ୍ ଉତ୍ତର ବାଛି ଲେଖ ।

୧. ନିର୍ମାତାଙ୍କ ପାଇଁ ବିକ୍ରୟ ବୃଦ୍ଧି ବା ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କାରଣ:-

(କ) ବର୍ଦ୍ଧିତ ଲାଭ ।

(ଖ) କମ୍ ମୂଲ୍ୟରେ ଜିନିଷ ବା ଉତ୍ପାଦ ଯୋଗାଇଦେବା ।

(ଗ) ଗୁଣ ଓ ବିଶେଷତା ସମ୍ପର୍କରେ ସୂଚନା ଯୋଗାଇଦିଏ ।

(ଘ) ଲୋକମାନଙ୍କର ଦୈନନ୍ଦିନ ଜୀବିକାର ମାନ ବୃଦ୍ଧି ପାଏ ।

୨. ଖାଉଟିଙ୍କ ପାଇଁ ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କାରଣ :-

(କ) ଏହା ବିକ୍ରୟ ବୃଦ୍ଧିରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

(ଖ) ଏହା ବିକ୍ରୟରେ ସ୍ଥିରତା ସୃଷ୍ଟିକରେ ।

(ଗ) ଦୈନନ୍ଦିନ ଜୀବିକାର ମାନ ବୃଦ୍ଧି କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

(ଘ) ଲାଭ ବୃଦ୍ଧି କରାଏ ।

୩. ଏଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ କେଉଁଟି ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନର କୌଶଳ / ଉପାୟ ଅଟେ ।

(କ) ମାଗଣା ନମୁନା (ଖ) ବିଜ୍ଞାପନ

(ଗ) ପ୍ରଚାର (ଘ) ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ

୪. ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରିର ଏକମାତ୍ର ଲକ୍ଷ୍ୟ ହେଉଛି:-

(କ) ଜୀବନଧାରଣ ମାନ ବୃଦ୍ଧି କରିବା ।

(ଖ) ଉତ୍ତମ ଗୁଣସମ୍ପନ୍ନ ଜିନିଷ ବା ଉତ୍ପାଦ ଯୋଗାଇଦେବା ।

(ଗ) ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ବେଶି ତୃପ୍ତିଲାଭ କରିବା ।

(ଘ) ଉତ୍ପାଦର ବିକ୍ରି ବୃଦ୍ଧି କରିବା ।

୫. ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟର ଆବଶ୍ୟକୀୟ ଉପାଦାନ :

(କ) କମ୍ ମୂଲ୍ୟରେ ଜିନିଷ

(ଖ) ମୁହାଁମୁହିଁ ସଂପର୍କ

(ଗ) ବିକ୍ରେତାର ଶାରୀରିକ ଦକ୍ଷତା

(ଘ) ବିକ୍ରେତାର ଉତ୍ତମ ବ୍ୟବହାର

ତୁମେ କ'ଣ ଶିଖିଲ

- ଏକ ସାମଗ୍ରୀର ବିକ୍ରୟ ବୃଦ୍ଧି କରିବା ପାଇଁ ବିଜ୍ଞାପନ ଓ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟକୁ ଛାଡ଼ି ଅନ୍ୟ ସମସ୍ତ ପ୍ରୋତ୍ସାହନମୂଳକ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ହିଁ ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ।
- ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ :-
  ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ ପ୍ରବର୍ତ୍ତନ କରିବା, ନୂଆ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଆକର୍ଷିତ କରିବା ଓ ବିଦ୍ୟମାନ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଧରି ରଖିବା, ଋତୁକାଳୀନ ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକର ବିକ୍ରି ଅବ୍ୟାହତ ରଖିବା, ପ୍ରତିଯୋଗିତାର ମୁକାବିଲା କରିବା ।
- ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନରେ ବ୍ୟବହୃତ ଉପାୟ / କୌଶଳ :-
  ମାଗଣା ନମୁନା, ଅଧିକ ପାଉଣା (Bonus) ବା କିସ୍ତି (Premium)ର ପ୍ରସ୍ତାବ, ବିନିମୟ ଯୋଜନା, ମୂଲ୍ୟ ରିହାତି ପ୍ରସ୍ତାବ, କିଣିବା ପାଇଁ ଚିର୍‌କୁଟ ପ୍ରଦାନ (Coupon) କରିବା, ମେଳା ଓ ପ୍ରଦର୍ଶନୀ, ବେପାରରେ ଷ୍ଟାମ୍ପ, ଦୈବାତ୍ ପ୍ରାପ୍ତ ଏବଂ ଉପହାର ଜିତିବା ପ୍ରସ୍ତାବ ବା ଟଙ୍କା ଫେରସ୍ତ ପ୍ରସ୍ତାବ ।

ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନର ଗୁରୁତ୍ୱ (Importance of Sales Promotion)

- **ନିର୍ମାତାଙ୍କ ପାଇଁ :** ବିକ୍ରି ପରିମାଣ ବଢ଼ାଏ, ବଜାରରେ ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ ପ୍ରଚଳନ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ, ଏବର ମହଜୁଦ୍ ମାଲ୍‌ର ତ୍ୱରିତ୍ ଖଲାସ କରାଏ ।
- **ଖାଉଟିଙ୍କ ପାଇଁ :** ଶସ୍ତା ଦରରେ ଜିନିଷ ମିଳେ, ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଆର୍ଥିକ ଫାଇଦା, ନୂତନ ବ୍ରାଣ୍ଡ ସଂପର୍କରେ ସଚେତନତା ସୃଷ୍ଟିକରେ, ବିକ୍ରି ପରିମାଣ ସ୍ଥିର ରଖେ, ଗୁଣବତ୍ତା ନେଇ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ମନରେ ଭରସା ଜନ୍ମାଏ, ଜୀବନଧାରଣର ମାନ ବୃଦ୍ଧି କରେ ।
- ସାମଗ୍ରୀ ଓ ସେବା ଉପସ୍ଥାପନ ଓ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଗ୍ରାହକ ସାମଗ୍ରୀ ଓ ସେବା କିଣିବା ପାଇଁ ତାଙ୍କୁ ବୁଝାଇବା ତଥା ପ୍ରବର୍ତ୍ତାଇବା ହେଉଛି ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ ।
- ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟର ଜରୁରୀ ଉପାଦାନ :
  ମୁହାଁମୁହିଁ ସଂପର୍କ, ପ୍ରବର୍ତ୍ତନା, ନମନୀୟତା, ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ, ତଥ୍ୟ ପ୍ରଦାନ ଓ ପାରସ୍ପରିକ ଲାଭ ।
- ଉଭୟ ଗ୍ରାହକ ଓ ନିର୍ମାତା ଦୃଷ୍ଟିକୋଣରୁ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ।
- ବିକ୍ରେତାଙ୍କୁ ସମାନ ଓ ପ୍ରଭାବଶାଳୀ କରିବା ପାଇଁ ଅନେକ ଗୁଣ ରହିଛି, ଯଥା-ଶାରୀରିକ ଓ ମାନସିକ ଗୁଣ, ଚରିତ୍ରବତ୍ତା, ଉତ୍ପାଦ ଓ କମ୍ପାନୀ ସମ୍ବନ୍ଧିତ ଜ୍ଞାନ, ଉତ୍ତମ ବ୍ୟବହାର ଓ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ପ୍ରବର୍ତ୍ତାଇବା ।

ପାଠାନ୍ତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ

୧. ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନର ସଂଜ୍ଞା ନିରୂପଣ କର ।

୨. ନିର୍ମାତା ଦୃଷ୍ଟିରୁ ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନର ଗୁରୁତ୍ୱ ବୁଝାଅ ।

୩. ଖାଉଟି ଦୃଷ୍ଟିରୁକୋଣରୁ ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନର ଗୁରୁତ୍ୱ ବୁଝାଅ ।

୪. ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନରେ ବ୍ୟବହୃତ ଯେକୌଣି ୬ଟି ଉପାୟ ଓତାଲିକା ପ୍ରସ୍ତୁତ କର।

୫. ବକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନର ଅର୍ଥ ବୁଝାଅ। ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ କାହିଁକ ଦରକାରୀ ?

୬. ଉଦାହରଣ ସହ ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନର ଯେକୌଣି ୨ଟି କୌଶଳ ବାଖ୍ୟାକର।

୭. ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନର କୌଶଳ ରୂପେ ରିହାତି ଦାମ ପ୍ରସ୍ତାବ ମାଗଣା ନମୁନା ବର୍ଣ୍ଣନା କର।

୮. ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାରେ ବିକ୍ରୟପ୍ରୋତ୍ସାହନ କିପରି ସାହାଯ୍ୟ କରେ ବୁଝାଅ।

୯. ଏକ ଟୁଥପେଷ୍ଟ କମ୍ପାନୀ ୫୦୦ଗ୍ରାମ ଟୁଥ୍‌ପେଷ୍ଟ ପ୍ୟାକ୍ ସହ ୨୫୦ ଗ୍ରାମ ଟୁଥପେଷ୍ଟ ମାଗଣା ଦେଉଛି। ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋ୍ସାହନର ଏହିକୌଶଳର ନାମ କଣ ? ଏହି ଯାଜନାର ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ କ'ଣ ? ଏହା ବ୍ୟତୀତ ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନର ଆଉ ୨ଟି ଯୋଜନା ବିଷୟରେ ଲେଖ।

୧୦. ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନର ସଂଜ୍ଞା କ'ଣ ? ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକ କଣ ?

୧୧. ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଶବ୍ଦର ବ୍ୟାଖ୍ୟାକର। ଏହାର ଯେକୌଣସି ଚାରୋଟି କୌଶଳ ଆଲୋଚନା କର।

୧୨. ଉଭୟ ନିର୍ମାତା ଓ ଖାଉଟିଙ୍କ ପାଇଁ ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କିପରି ବୁଝାଅ ?

୧୩. ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ କହିଲେ କ'ଣ ବୁଝ ?

୧୪. ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟର ଆବଶ୍ୟକ ଉପାଦାନ କଣ ?

୧୫. ଗ୍ରାହକ ଦୃଷ୍ଟିକୋଣରୁ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟର ଗୁରୁତ୍ୱ କଣ ବର୍ଣ୍ଣନା କର।

୧୬. ନିର୍ମାତା ଦୃଷ୍ଟିକୋଣରୁ ବ୍ୟକ୍ତିଗ ବିକ୍ରୟର ଗୁରୁତ୍ୱ କଣ ବର୍ଣ୍ଣନା କର।

୧୭. ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବକ୍ରୟରେ କାର୍ଯ୍ୟରତ କେଉଁସବୁ ଶାରୀରକ ଓ ମାନସିକ ଗୁଣ ରହିଥାଏ ବୁଝାଅ।

୧୮. ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟରେ ଲିପ୍ତଥିବା ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ସାମାଜିକ ଗୁଣ ବର୍ଣ୍ଣନାକର।

୧୯. ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟରେ ବିକ୍ରେତାଙ୍କ କେଉଁ ବୃତ୍ତିଗତ ଗୁଣ ରହିବା ଉଚିତ୍।

୨୦. ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟର ସଂଜ୍ଞା ନିରୁପଣ କର। ଗ୍ରାହକ ଓ ନିର୍ମାତା ଦୃଷ୍ଟିକୋଣରୁ ଏହାର ଗୁରୁତ୍ୱ କଣ ବୁଝାଅ।

୨୧. ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ କଣ ବୁଝାଅ। ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟର ଆବଶ୍ୟକ ଉପାଦନ ଗୁଡ଼ିକ ବର୍ଣ୍ଣନା କର।

୨୨. ତୁମେ କଣ ଭାବୁଛ ସଫଳ ବିକ୍ରେତା ହେବାକୁ କେବଳ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଓ ମାନସିକ ଗୁଣ ଯଥେଷ୍ଟ ? ତୁମ ଉତ୍ତର ସପକ୍ଷରେ କାରଣ ଦର୍ଶାଅ।

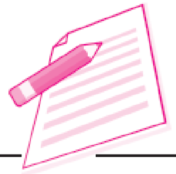
୨୩. ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟ କାର୍ଯ୍ୟରେ ଲିପ୍ତ ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ବିଭିନ୍ନ ଗୁଣ ବିଷୟରେ ଲେଖ।

୨୪. ଯଦି ଉତ୍ପାଦ ଭଲ ତେବେ ବିକ୍ରେତାଭ୍କ କୌଣସି ଗୁଣ ରହିବା ଆବଶ୍ୟକ ନାହିଁ। ତୁମେ ଏଥିର ଏକମତ କି ? କାରଣ ଦର୍ଶାଅ।

ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀର ଉତ୍ତର

୧୬.୧

୧. ବିଜ୍ଞାପନ ଓ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକ୍ରୟକୁ ଛାଡ଼ି ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷଟ ବସ୍ତୁର ବିକ୍ରି ବୃଦ୍ଧିରେ ସାହାଯ୍ୟ କରୁଥିବା ସମସ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ହେଉଛି ବିକ୍ରୟ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ।



୨. ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ବିକ୍ରୟ ବୃଦ୍ଧିର ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଜଣାଇବାରେ ବିଜ୍ଞାପନ ଏକ ଯୋଗାଯୋଗ ମାଧ୍ୟମ ରୂପେ ବ୍ୟବହାରର କରାଯାଇପାରିବ।

୧୬.୨ (କ) ଭୁଲ (ଖ) ଭୁଲ (ଗ) ଠିକ୍ (ଘ) ଭୁଲ (ଙ) ଠିକ୍

୧୬.୩ (୧) ଗ (୨) ଖ (୩) କ (୪) ଘ

୧୬.୪ (୧) ଗ୍ରାହକ (୨) ଉତ୍ପାଦ ବିକ୍ରିର ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେବା
(୩) ମୁହାଁ ମୁହିଁ (୪) ଶିକ୍ଷାପ୍ରଦ

୧୬.୫ (୧) ଠିକ୍ (୨) ଭୁଲ (୩) ଭୁଲ (୪) ଭୁଲ (୫) ଭୁଲ

୧୬.୬

କ. ୧. ଭୁଲ ୨.ଠିକ୍ ୩. ଭୁଲ ୪.ଭୁଲ ୫. ଭୁଲ

ଖ ୧. କ ୨. ଗ ୩. କ ୪. ଘ ୫. କ

ତୁମପାଇଁ କାମ

୧. ପାଖ ବଜାରର ଖୁଚୁରା ଦୋକାନୀଙ୍କ ଠାରୁ ବୁଝ କେଉଁ ସମୟରେ ସେମାନେ ମାଲ ଖଲା ବିକ୍ରୟ ପ୍ରସ୍ତାବ ଦେଇଥାନ୍ତି ଓ କାହିଁକି ?

୨. ନିର୍ମାତାଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ପ୍ରଚଳିତ ବିଭିନ୍ନ ବିକ୍ରୟ ସମ୍ବର୍ଦ୍ଧନ ଯୋଜନା ସଂପର୍କରେ ଖବର କାଗଜ ଓ ପତ୍ରପତ୍ରିକାରେ ପ୍ରକାଶିତ ବିଜ୍ଞାପନରୁ ତଥ୍ୟ ସଂଗ୍ରହ କର।

୩. କୌଣସି ସାମଗ୍ରୀ ବା ସେବା କିଣବା ବେଳେ ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ବ୍ୟବହାର ଭଲଭାବେ ନିରୀକ୍ଷଣ କର ଓ ତାଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା ବିଭିନ୍ନ ଗୁଣ ଲିପିବଦ୍ଧ କର।

ମଡ୍ୟୁଲ-୫

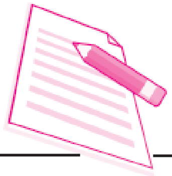
ସର୍ବାଧିକ ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ ନମ୍ବର-୧୬ **ଅଧ୍ୟୟନର ସମୟ: ୩୫ ଘଣ୍ଟା**

ଖାଉଟି ସଚେତନତା

ଖାଉଟିଙ୍କୁ ତୃପ୍ତିଲାଭ କରାଇବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ବ୍ୟବସାୟର ମୂଳ ଲକ୍ଷ ବା ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ହେବା ଉଚିତ୍। ଅଥଚ ପ୍ରଥା ଅନୁଯାୟୀ ଖାଉଟି ସବୁବେଳେ ବ୍ୟବସାୟୀମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ବିଭିନ୍ନ ଉପାୟରେ ଶୋଷଣ ହୋଇଥାଏ। ବେଳେବେଳେ ନିମ୍ନସ୍ତରର ଜିନିଷ ବିକ୍ରୟ ହୋଇଥାଏ ବା ଅଧିକ ମୂଲ୍ୟ ନିଆଯାଇଥାଏ। ଖାଉଟିମାନଙ୍କ ଅଧିକାର ଏବଂ କର୍ତ୍ତବ୍ୟ ବିଷୟରେ ସେମାନଙ୍କର ସଚେତନତାର ଅଭାବ ହେତୁ ଏହା ହୋଇଥାଏ। ଖାଉଟି ହିସାବରେ ଖାଉଟିମାନଙ୍କ ଅଧିକାର, କର୍ତ୍ତବ୍ୟ ଏବଂ ଆଇନ୍‌ରେ ବିଭିନ୍ନ ଧାରା ଅନୁଯାୟୀ ସେମାନଙ୍କୁ ସୁରକ୍ଷା ଦେବା ଏବଂ ଶିକ୍ଷାର୍ଥୀମାନଙ୍କ ଭିତରେ ବୁଦ୍ଧିର ବିକାଶ କିପରି ହେବ ଏହିପରି ଭାବରେ ସଂପୃକ୍ତି ପରିସ୍ଥିତିରେ ଏହି ମଡ୍ୟୁଲକୁ ପରିକଳ୍ପନା କରାଯାଇଛି।

ଅଧ୍ୟାୟ-୧୭: ଖାଉଟି ମାନଙ୍କର ଅଧିକାର ଏବଂ କର୍ତ୍ତବ୍ୟ

ଅଧ୍ୟାୟ-୧୮: ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା



୧୭

ଖାଉଟିଙ୍କ ଅଧିକାର ଓ ଦାୟିତ୍ୱ

ପୂରା ପଇସା ଦେଇ ଖରାପ ବସ୍ତୁ ପାଇଥିବାର ଅଭିଯୋଗ କରୁଥିବା ଅନେକ ଲୋକଙ୍କ ସହ ଆମର ଦେଖାସାକ୍ଷାତ ହୁଏ । ସେମାନଙ୍କ ଭିତରୁ କେତେକଙ୍କ ବସ୍ ଓ ରେଳରେ ଯାତ୍ରା କରିବା ସମୟରେ ଟିକେଟର ପୂରା ମୂଲ୍ୟ ଦେଇ ସୁଦ୍ଧା ଆରାମଦାୟକ ସ୍ଥାନ ନପାଇଥିବାର ଅଭିଯୋଗ କରିଥାନ୍ତି । ବ୍ୟୟ ଅର୍ଥ ତୁଳନାରେ ପୂରାମୂଲ୍ୟ ସେବା ଲୋକଙ୍କୁ ଅନେକ ସମୟରେ ମିଳିପାରି ନଥାଏ । ଉପଭୋଗ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ବସ୍ତୁର ପୂରାମୂଲ୍ୟ ଦେଇ ତା'ର ପୂରା ସେବା ପାଇବାର କ'ଣ ଅଧିକାର ସେମାନଙ୍କର ନାହିଁ ? ବେଳେବେଳେ ଲୋକମାନେ ନିଜ କାରଣରୁ ବସ୍ତୁ ସେବା ଲାଭରୁ ବଞ୍ଚିତ ହେବାର କାରଣ ଦେଇଥାନ୍ତି । ସେମାନଙ୍କର ଆବଶ୍ୟକ ହେଉଥିବା ବସ୍ତୁ ସଂପର୍କରେ ନିଜର ସବିଶେଷ ଧାରଣା ନଥାଏ । ବସ୍ତୁଟି କିଣିବା ଆଗରୁ ବିକ୍ରି ପରବର୍ତ୍ତୀ ସମୟରେ ସେବା (ଗ୍ୟାରେଣ୍ଟି) ଓ ଗୁଣବତ୍ତା ସଂପର୍କରେ ନବୁଝି ବସ୍ତୁ କିଣିଥାନ୍ତି । ଯେଉଁ ବସ୍ତୁ ଉପଯୋଗ ପାଇଁ ସେମାନଙ୍କର ଆବଶ୍ୟକତା ରହିଛି ସେ ସଂପର୍କରେ ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ବିବରଣୀ ଦେବା କଣ ସେମାନଙ୍କର କର୍ତ୍ତବ୍ୟ ନୁହେଁ ? ଏବେ ଆସ, ଖାଉଟି ବା ଗ୍ରାହକର ଅଧିକାର ତଥା ଦାୟିତ୍ୱବୋଧ ସଂପର୍କରେ ବିସ୍ତୃତ ଭାବେ ଜାଣିବା ।

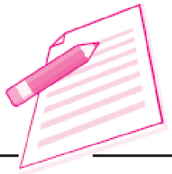
ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ

ଏହି ପାଠ ପଢ଼ିବା ପରେ

- ଖାଉଟି (ଉପଭୋକ୍ତା)ର ଅର୍ଥ ବୁଝାଇପାରିବ ।
- ବସ୍ତୁର ଖାଉଟି ଓ ସେବାର ଖାଉଟି ଭିତରେ ଥିବା ଫରକ ଜାଣିପାରିବ ।
- ଖାଉଟିବାଦ (ଉପଭୋକ୍ତାବାଦ) ଶବ୍ଦର ଅର୍ଥ ବୁଝାଇପାରିବ ।
- କୌଣସି ଖାଉଟିର ଭିନ୍ନ ଭିନ୍ନ ଅଧିକାର ଗୁଡ଼ିକର ବ୍ୟାଖ୍ୟା କରିପାରିବ ।
- ଖାଉଟିର ଦାୟିତ୍ୱବୋଧ ସଂପର୍କରେ କହିପାରିବା ।

୧୭.୧ ଖାଉଟି କିଏ

ସରଳ ଭାଷାରେ କହିଲେ ଭିନ୍ନ ଭିନ୍ନ ବସ୍ତୁଗୁଡ଼ିକର ଉପଯୋଗ, ସେବାର ଉପଯୋଗ ଲୋକକୁ ଖାଉଟି କୁହାଯାଏ । ବସ୍ତୁ ଦୁଇ ପ୍ରକାରର । ଖାଉଟି ବସ୍ତୁ (ଗହମ, ଅଟା, ଲୁଣ, ଚିନି, ଫଳ ଆଦି) ଓ ସ୍ଥାୟୀ ବସ୍ତୁ (ଯେମିତି ଟେଲିଭିଜନ, ରେଫ୍ରିଜେରେଟର, ଟେଷ୍ଟର, ମିକ୍ସର, ସାଇକେଲ ଆଦି) । ଯେଉଁ ସେବା ବା ସୁବିଧା ଆମେ କିଣିଥାଉ । ସେଗୁଡ଼ିକ ଭିତରୁ ବିଦ୍ୟୁତ ଟେଲିଫୋନ୍ ପରିବହନ ସେବା, ସିନେମା ଆଦି ଅନ୍ୟତମ ।



ମନେରଖିବାକୁ ହେବ, ଉପଭୋଗ ଓ ଉପଯୋଗ ନିମନ୍ତେ ବସ୍ତୁ ଓ ସେବାକୁ କ୍ରୟ କରୁଥିବା ବ୍ୟକ୍ତି ହେଉଛି ଖାଉଟି ବା ଉପଭୋକ୍ତା । ଜଣେ ତଥା ବିକ୍ରେତାରୁ ଜଣେ ଖୁଚୁରା ବ୍ୟବସାୟୀ ବସ୍ତୁ କ୍ରୟକଲେ ସେ ଖାଉଟି ହୁଏ ନାହିଁ । କାରଣ ସେ ପୁନର୍ବାର ବିକ୍ରି ଲାଗି ବସ୍ତୁ କ୍ରୟ କରିଥାଏ । କେବଳ କ୍ରେତା କ'ଣ ଏକାକୀ ବସ୍ତୁର ଉପଯୋଗ କରିବ ? ତୁମେ ଯଦି ଲେଖିବା ଲାଗି ଏକ ଖାତା କିଣୁଛ, ତେବେ ସେଠାରେ ତୁମେ ଯେମିତି କ୍ରେତା ସେମିତି ଉପଭୋକ୍ତା । ତୁମ ବାପା ଖାଦ୍ୟ ସାମଗ୍ରୀ କିଣିଲେ ତୁମ ପରିବାରର ସମସ୍ତେ ତା'ର ଉପଯୋଗ କରୁଛନ୍ତି । ଲୁଗା ସଫା କରିବା ନିମନ୍ତେ ଲୁଗାଧୁଆ ପାଉଡ଼ର କିଣିଲେ ପରିବାରର ସମସ୍ତ ସଦସ୍ୟ ତାହା ବ୍ୟବହାର କରିପାରନ୍ତି । ଏପରି କି ଅନ୍ୟ କେହି (ଲୁଗା ସଫା କରୁଥିବା ଚାକର ମଧ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରିପାରେ, ତା' ପରିବାର ଲୋକେ ବ୍ୟବହାର କରିପାରନ୍ତି । କିମ୍ବା ତା' ତରଫରୁ ଅନ୍ୟ କେହି ବ୍ୟକ୍ତି ମଧ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରିପାରନ୍ତି ।

Notes : - ଖାଉଟି ନିଜେ କିମ୍ବା ନିଜ ତରଫରୁ ଅନ୍ୟ କେହି ବ୍ୟବହାର କରିବା ଲାଗି ବସ୍ତୁ କ୍ରୟ କରିଥାଏ । ବସ୍ତୁ ଗୁଡ଼ିକ ଭିତରେ ଗମନାଗମନ, ବିଦ୍ୟୁତ୍ , ସିନେମା ଆଦି ସେବା ଯାଇଁ ଅର୍ଥ ଦେବାକୁ ହୋଇଥାଏ ।

ଖାଉଟି ବା ଉପଭୋକ୍ତାକୁ ଏପରି ବୁଝାଇହେବ, ଯେଉଁବ୍ୟକ୍ତି ବସ୍ତୁ ଓ ସେବା ଲାଗି ଟଙ୍କା ଖର୍ଚ୍ଚ କରେ । ନିଜର ଆବଶ୍ୟକତା ପୂରଣ କରିବା ଲାଗି ସେ ସବୁର ବ୍ୟବହାର କରେ । ତାକୁ ଖାଉଟି ବା ଉପଭୋକ୍ତା କୁହାଯାଇଥାଏ ।

ବସ୍ତୁର ଖାଉଟି ଓ ସେବାର ଖାଉଟି ମଧ୍ୟରେ ଯେଉଁ ଫରକ ରହିଛି ତାହା ଏବେ ଦେଖିବା । ଯେଉଁ ସେବାକୁ ଆମେ କ୍ରୟ କରିଥାଉ, ସେଥିରେ ପରିବହନ ବା ଯାତାୟାତକୁ ନିଆଯାଇପାରେ । ଆମେ କୌଣସି ସ୍ଥାନକୁ ଯିବା ପାଇଁ ଅଟୋରିକ୍‌ସା କିମ୍ବା ଟ୍ୟାକ୍ସି, ସର୍ବସାଧାରଣ ବସ୍ କିମ୍ବା ରେଲରେ ଯାତ୍ରା କଲେ ଆମେ ପରିବହନ ସେବାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିଥାଉ । ତୁମ ନିକଟରେ ତୁମ ସାଇକେଲ ସ୍କୁଟର, ମୋଟର ସାଇକେଲ ଥିଲେ ତାର ମରାମତି ଦରକାର ହୋଇଥାଏ । ସେହି ମରାମତି କାର୍ଯ୍ୟ ବା ସେବା ପାଇଁ ଟଙ୍କା ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବାକୁ ପଡ଼ିଥାଏ । ସେ ସମୟରେ ତୁମେ ସେବାର ଖାଉଟି । ଆମେ ଘରେ ବା ଅଫିସରେ ବିଦ୍ୟୁତ୍ ବ୍ୟବହାର କରୁଛେ । ପ୍ରତିଦିନ ଟେଲିଫୋନ୍ ବ୍ୟବହାର କରୁଛେ । ସେଥିପାଇଁ ଟଙ୍କା ଦେଉଛେ । ମନୋରଂଜନ ପାଇଁ ସିନେମା ଗୃହରେ ସିନେମା ଦେଖିବା ସେବାର ଏକ ଉଦାହରଣ ।

ବସ୍ତୁ ଓ ସେବାର ଉପଭୋଗରେ ତଫାତ୍ ହେଉଛି ଯେ ବସ୍ତୁକୁ କ୍ରୟ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ଯାଞ୍ଚ କରାଯାଇପାରେ । ଅଥଚ ସେବାର ବିଶ୍ୱସନୀୟତା ଓ ଧାରାବାହିକତାକୁ ଆଗରୁ ପରିକ୍ଷା କରାଯାଇ ପାରେ ନାହିଁ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ତୁମେ ଟେଲିଭିଜନ କିଣିବାକୁ ଚାହିଁଲେ ଏହାର ଛବି, ଧ୍ୱନି, ଗୁଣବତ୍ତା ଆଦିକୁ ପୂର୍ବରୁ ପରୀକ୍ଷା କରିପାରିବ, ନିଜେ ମଧ୍ୟ ଦେଖିପାରିବା କିନ୍ତୁ ବିଦ୍ୟୁତର ଭୋଲ୍‌ଟେଜ ସବୁ ସମୟରେ ଠିକ୍ ରହୁଛି କି ନାହିଁ ତୁମେ ପରୀକ୍ଷା କରିପାରିବ ନାହିଁ । ତୁମେ କୌଣସି ଖାଦ୍ୟ ପଦାର୍ଥ କ୍ରୟ ପୂର୍ବରୁ ତାହା ଅଧିକ ପାଚିଛି କି ନାହିଁ ପରୀକ୍ଷା କରିପାର । କିନ୍ତୁ ସ୍କୁଟର ବା କାରଡ୍ରାଇଭର ସବୁବେଳେ ସତର୍କ ରହିବ, ଆଦୌ ଦୁର୍ଘଟଣା ହେବ ନାହିଁ, ସିନେମା ଦେଖିବାବେଳେ ଛବି ଓ ସ୍ୱର ଠିକ୍ ରହିବ କି ନାହିଁ । ଏ ସବୁ ଆଗରୁ ପରୀକ୍ଷା କରିପାରିବ ନାହିଁ ।

ଆମେ ଯେଉଁ ସବୁ ବସ୍ତୁକୁ କ୍ରୟକରୁ, ତାହାକୁ ତୁରନ୍ତ ବ୍ୟବହାର କରିପାରୁ କିମ୍ବା କିଛି ସମୟ ପରେ କରିପାରୁ ଆମେ ଖାଦ୍ୟଶସ୍ୟ ସପ୍ତାହ-ସପ୍ତାହ, ମାସ-ମାସ ଧରି ସଂଗ୍ରହ କରିପାରୁ । ଗୋଟିଏ ରେଫ୍ରିଜେରେଟରକୁ ସମାୟାନୁସାରେ ଆବଶ୍ୟକ ହେଉଥିବା ମରାମତି କରିପାରିଲେ । ତାକୁ ବର୍ଷ ବର୍ଷ

ଧରି ବ୍ୟବହାର କରିପାରୁ କିନ୍ତୁ ପରିବହନ ସେବା ମରାମତି, ବିଦ୍ୟୁତ୍ ଯୋଗାଣ ଟେଲିଫୋନ ଯୋଗାଯୋଗ ଅଥବା ଚଳଚିତ୍ର ପ୍ରଦର୍ଶନ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଏହା ସମ୍ଭବ ନୁହେଁ ।

ପାଠାଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୭.୧

ନିମ୍ନଲିଖିତ ଉତ୍ତର ହଁ ବା ନାଁ ଶବ୍ଦ ପ୍ରୟୋଗ କର ।

(କ) ଯିଏ ବସ୍ତୁ କିଣିଥାଏ ସେ ଖାଉଟି ହୋଇପାରେ ଅଥବା ନହୋଇପାରେ, ଏହା ଠିକ୍ କି ?

(ଖ) ଖାଦ୍ୟପଦାର୍ଥକୁ କିଣିଥିବା ଲୋକ ହିଁ ଉପଭୋଗ କରିଥାଏ, ଏହା କଣ ଠିକ୍ ?

(ଗ) ଜଣେ ଦୋକାନି ନିଜ ପାଇଁ ଏକ ପୋଷାକ କିଣିଲେ ତାକୁ ଖାଉଟି ବା ଉପଭୋକ୍ତା ଭାବେ ଗ୍ରହଣ କରାଯାଇପାରିବକି ?

(ଘ) ଏକ ସର୍ବସାଧାରଣ ପାଠାଗାରର ସଦସ୍ୟତା ଚାନ୍ଦା ଦେଇ ମୁଁ ସେଠାରେ ପୁସ୍ତକ ଓ ପତ୍ରପତ୍ରିକା ପଢେ । ମୁଁ କଣ ସେବାର ଉପଭୋକ୍ତା ?

(ଙ) ତୁମର ଜଣେ ବନ୍ଧୁ ଏକ ଗଳ୍ପ ପୁସ୍ତକ କିଣି ପଢିସାରିବା ପରେ ତାକୁ ଏକ ପୁରୁଣା ବହି ବିକ୍ରେତାକୁ ବିକ୍ରି କରିଦେଲେ । ସେ କଣ ଜଣେ ଉପଭୋକ୍ତା ?

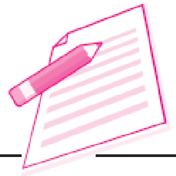
୧୭.୨ ଉଭଭୋକ୍ତାବାଦର ଅର୍ଥ

ଜଣେ ଉପଭୋକ୍ତା ହୋଇଥିବାରୁ ତୁମେ ସମୟ ସମୟରେ ବସ୍ତୁ ଓ ସେବାର ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବ । ତୁମର କୌଣସି ଯୋଗାଣକାରୀ ଦ୍ୱାରା ଶୋଷଣର ଶିକାର ହୋଇଥିବାର ଅନୁଭବ ଥିବ । ଏ ପ୍ରକାରର ଶୋଷଣକୁ କୌଣସି ଜଣେ ଉପଭୋକ୍ତା ଏକାକୀ ବନ୍ଦ କରିବା କଷ୍ଟକର । ଯଦି ଖାଉଟିମାନେ ସଚେତନ ହୁଅନ୍ତି । ଏ ପ୍ରକାର ଭୁଲ୍ କାର୍ଯ୍ୟରେ ବିରୋଧରେ ମିଳିମିଶି କାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତି । ତେବେ ଏ ପ୍ରକାର ଶୋଷଣକୁ କମ୍ କରାଯାଇପାରେ । ନିଜର ସୁରକ୍ଷା ନିମିତ୍ତ ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ହେଉଥିବା ପ୍ରୟାସକୁ ଉପଭୋକ୍ତାବାଦ କୁହାଯାଏ । ଉପଭୋକ୍ତାବାଦ ଅଭିପ୍ରାୟ ଉପଭୋକ୍ତା ଆନ୍ଦୋଳନ ସହ ସଂପୃକ୍ତ । ଉପଭୋକ୍ତା ବା ଖାଉଟି ଆନ୍ଦୋଳନର ଲକ୍ଷ୍ୟ ହେଉଛି ଖାଉଟିଙ୍କ ସ୍ୱାର୍ଥର ସୁରକ୍ଷା, ବସ୍ତୁ ନିର୍ମାଣ, ବିକ୍ରେତା ଓ ସେବା ପ୍ରଦାନକାରୀ ଶୋଷଣରୁ ଖାଉଟିମାନଙ୍କୁ ରକ୍ଷା କରିବା । ସେମାନେ ଯେପରି ଖାଉଟିଙ୍କୁ ଉତ୍ତମ ବ୍ୟବହାର ପ୍ରଦର୍ଶନ କରନ୍ତି, ତାହା ନିର୍ଶ୍ଚିନ୍ତ କରିବା । ଖାଉଟିଙ୍କୁ ସଚେତନ କରିବା, ସେମାନଙ୍କ ସମସ୍ୟାର ସମାଧାନ ଲାଗି ପ୍ରଚେଷ୍ଟା କରିବା ଖାଉଟିମାନେ ବସ୍ତୁ ଓ ସେବାର ଉପଯୋଗ କରିବା ବେଳେ ନିଜର ଅଧିକାର ଏବଂ କର୍ତ୍ତବ୍ୟ ପ୍ରତି ସଚେତନ ହେଲେ ହିଁ ଏହି ଆନ୍ଦୋଳନ ସଫଳ ହେବ । ଆସ ଖାଉଟିମାନଙ୍କ ଅଧିକାର ଓ ଦାୟିତ୍ୱ ବିଷୟରେ ଜାଣିବା ।

Consumer Protection Act, 1986

୧୭.୩ ଖାଉଟିଙ୍କ ଅଧିକାର

ଆଦି ଖାଉଟିମାନଙ୍କ କିପରି ବଜାରରେ ପ୍ରତିଯୋଗିତା, ପ୍ରଥଭ୍ରଷ୍ଟକାରୀ ବିଜ୍ଞାପନ, ଖରାପବସ୍ତୁ ଓ



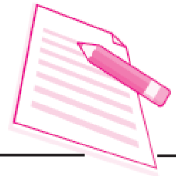
ସେବାରେ ତ୍ରୁଟି ଆଦି ଅନେକ ପ୍ରକାରର ସମସ୍ୟାର ସମ୍ମୁଖୀନ ହେବାକୁ ଯେ ପଡୁଛି, ତାହା ତୁମକୁ ଜଣାଥିବା । ତେଣୁ ଖାଉଟି ସ୍ୱାର୍ଥର ସୁରକ୍ଷା ନିମନ୍ତେ ସରକାର ସେମାନଙ୍କର ଅଧିକାରକୁ ସ୍ୱୀକୃତି ଦେଇଛନ୍ତି । ଅନ୍ୟ ଶବ୍ଦରେ କହିଲେ ଖାଉଟିମାନେ ନିଜକୁ ଠକେଇ ଓ ଶୋଷଣରୁ ରକ୍ଷା କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିଲେ । ସେମାନଙ୍କୁ କିଛି ଅଧିକାର ଦେବାକୁ ହେବ, ଯେପରିକି ସେମାନେ ବସ୍ତୁର ବିକ୍ରେତା ଓ ସେବା ପ୍ରଦାନକାରୀଙ୍କ ସହ ବ୍ୟବହାର ସମୟରେ ସତର୍କ ରହିବେ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ଖାଉଟିଙ୍କ ଅଧିକାର ଭିତରୁ ଗୋଟିଏ ହେଉଛି ନିର୍ବାଚନ ବା ବାଣ୍ଟିବାର ଅଧିକାର । ତୁମେ ଯଦି ଏହି ଅଧିକାରର ସୂଚନା ରଖିଛ, ତେବେ ଦୋକାନୀକୁ ଗୋଟିଏ ବସ୍ତୁର ଭିନ୍ନ ଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ଦେଖାଇବାକୁ କହି ପାରିବ । ତନ୍ମଧ୍ୟରୁ ନିଜର ପସନ୍ଦ ମୁତାବକ ବସ୍ତୁ ବାଛି ପାରିବା । ଯେଉଁ ବସ୍ତୁର ଅଧିକ ଲାଭ ମିଳେ ଦୋକାନୀ ସେହି ବ୍ରାଣ୍ଡ ବା ମାର୍କାର ବସ୍ତୁ ବିକ୍ରି କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରିଥାଏ । ତାହା ଶସ୍ତା ଓ କମଗୁଣବତ୍ତା ସଂପନ୍ନ ବସ୍ତୁ ମଧ୍ୟ ହୋଇପାରେ । ବସ୍ତୁ ବାଛିବା ସମୟରେ ନିର୍ବାଚନର ଅଧିକାରକୁ ଉପଯୋଗ କରି ଗୋଟିଏ ଦୋକାନରେ ଆବଶ୍ୟକ ବସ୍ତୁ ନ ମିଳିବା କ୍ଷେତ୍ରରେ ଅନ୍ୟ ଦୋକାନକୁ ଯାଇପାରିଲେ ଦୋକାନୀ ନିଜ ଇଚ୍ଛା ପୂରଣକୁ ବନ୍ଦ କରିପାରିବେ । ଭାରତ ସରକାର ସ୍ୱୀକୃତି ଦେଇଥିବା ଅଧିକାର ସଂପର୍କରେ ଏବେ ଆସ ଆଲୋଚନା କରିବା ।

(କ) ସୁରକ୍ଷାର ଅଧିକାର(Right to Safety)

ଜୀବନ ଓ ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ ପ୍ରତି ହାନିକାରକ ବସ୍ତୁର ବିକ୍ରିରୁ ରକ୍ଷା ପାଇବା ଲାଗି ଖାଉଟିଙ୍କ ଅଧିକାର ରହିଛି । ଖାଉଟି ଭାବେ ଏହି ଅଧିକାର ସମ୍ବନ୍ଧରେ ତୁମେ ସଚେତନ ଥିଲେ କ୍ଷତିକୁ ରୋକିବା ଲାଗି ପଦକ୍ଷେପ ନେଇପାରିବ । ବିକ୍ରେତା ନିକଟରେ ଅଭିଯୋଗ କରିପାରିବ ତଥା କ୍ଷତି ପୂରଣ ଲାଗି ଦାବି କରିପାରିବ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ କୌଣସି ଔଷଧ କିଣିଛ, ଔଷଧ କ୍ଷତିକାର ହୋଇଥିଲେ ଔଷଧ ବିକ୍ରେତାକୁ ଉତ୍ତରଦାୟୀ କରିପାରିବ । ଏହିପରି ରୋଷେଇ ସମୟରେ ଗ୍ୟାସ ସିଲିଣ୍ଡରରୁ ଗ୍ୟାସ ଜଳିବା ପୂର୍ବରୁ ବାହାରିଯାଉଛି କି ନାହିଁ ପରୀକ୍ଷା କରିବା ଉଚିତ୍ । ଏହାପରେ ଯଦି ଗ୍ୟାସ୍ ବାହାରିଯାଇ ନିଆଁ ଲାଗିଯାଏ, କୌଣସି କ୍ଷତି ହୁଏ, ଅଥବା କାହାର ମୃତ୍ୟୁ ହୋଇଯାଏ । ତେବେ ଗ୍ୟାସ ଯୋଗାଣକାରୀ କ୍ଷତିପୂରଣ ଲାଗି ଦାୟୀ ରହିବ ।

(ଖ) ସୂଚନା ପାଇବାର ଅଧିକାର (Right to be informed)

ବିକ୍ରି ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ ବସ୍ତୁର ଗୁଣବତ୍ତା, ମାତ୍ରା, ଶୁଦ୍ଧତା, ଶ୍ରେଣୀ ମୂଲ୍ୟ ଆଦି ସମସ୍ତ ବିଷୟ ଜାଣିବାର ଅଧିକାର ପ୍ରତ୍ୟେକ ଖାଉଟିର ରହିଛି । ଯାହାଫଳରେ କି ସେ ଜାଣିବା ଆଗରୁ ବସ୍ତୁ ବାଛିପାରିବା । ଏହି ସହିତ ବସ୍ତୁ ଉପଭୋଗ ସମୟରେ ତହିଁରୁ ହେଉଥିବା କ୍ଷତି ଅଥବା ଆଘାତରୁ ରକ୍ଷା ପାଇବା ନିମିତ୍ତ ଖାଉଟିକୁ କେଉଁ ବିଷୟ ପ୍ରତି ଦୃଷ୍ଟି ଦେବାକୁ ହେବ ସେ ବିଷୟରେ ଖାଉଟିକୁ ଜଣାଇବା ଆବଶ୍ୟକ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ଗ୍ୟାସ ସିଲିଣ୍ଡର, ଗ୍ୟାସର ଯୋଗାଣକାରୀ, ଏହାର ଉପଭୋକ୍ତାକୁ ନିଶ୍ଚୟ ଜଣେଇଦେବ ଯେ ରେଗୁଲେଟର ସାହାଯ୍ୟରେ ଗ୍ୟାସର ଗତିକୁ କିପରି ବନ୍ଦ କରାଯିବ ଯେତେବେଳେ ଏହା କୌଣସି କାମରେ ଲାଗୁନାହିଁ ।



(ଗ) ମତ ଦେବାର ଅଧିକାର (Right to heard)

ଏହି ଅଧିକାରକୁ ତିନୋଟି ଭିନ୍ନ ଭିନ୍ନ ଅର୍ଥରେ ବୁଝାଯାଇପାରେ ବିସ୍ତୃତ ଭାବେ କହିଲେ ସରକାର ଓ ସାର୍ବଜନୀନ ସଂସ୍ଥା ଦ୍ୱାରା ଖାଉଟିଙ୍କ ସ୍ୱାର୍ଥକୁ ପ୍ରଭାବିତ କଲାପରେ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେବା ବେଳେ ଖାଉଟିମାନଙ୍କ ମତାମତ ଗ୍ରହଣ କରିବା ଉଚିତ୍ । ନିର୍ମାତା, ବିକ୍ରେତା ଓ ବିଜ୍ଞାପନଦାତା ଉତ୍ପାଦନ ଉତ୍ପାଦନ ତଥା ବିବରଣୀ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେବା ସମୟରେ ଖାଉଟିମାନଙ୍କ ମତାମତ ଜାଣିବା ଦରକାର । ଖାଉଟିମାନଙ୍କର ଏଥିପାଇଁ ଅଧିକାର ରହିଛି । ତୃତୀୟରେ ଉପଭୋକ୍ତା ବା ଖାଉଟିମାନଙ୍କର ଅଭିଯୋଗର ଶୁଣାଣି ସମୟରେ ଅଥବା ନ୍ୟାୟାଳୟ କାର୍ଯ୍ୟାନୁଷ୍ଠାନ ସମୟରେ ଶୁଣାଣି ଜାଣିବାର ଅଧିକାର ଖାଉଟିମାନଙ୍କର ରହିଛି ।

(ଘ) ବାଛିବାର ଅଧିକାର(Right to choose)

ଭିନ୍ନ ଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ବସ୍ତୁଗୁଡ଼ିକ ଭିତରୁ ନିଜର ପାଇଁ ଦରକାର ହେଉଥିବା ବସ୍ତୁକୁ ବାଛିବା ଲାଗି ଖାଉଟିର ଅଧିକାର ରହିଛି । ଅନେକ ସମୟରେ ବ୍ୟବସାୟୀମାନେ ଖରାପ ବସ୍ତୁକୁ ବିକ୍ରି କରିବା ନିମନ୍ତେ ଜବରଦସ୍ତ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତି । ଟିଭି ବିଜ୍ଞାପନ ଦେଖି ବେଳେବେଳେ ଖାଉଟି ପ୍ରଭାବିତ ହୋଇଥାଏ । ଖାଉଟି ଯଦି ନିଜର ବାଛିବାର ଅଧିକାର ପ୍ରତି ସଚେତନ ଥାଏ । ତେବେ ଏହି ସବୁ ଅସୁବିଧାକୁ ରକ୍ଷାପାଇହେବ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ଗ୍ୟାସ ସିଲିଣ୍ଡର ଯୋଗାଇ ଦେବା ସମୟରେ ଯୋଗାଣକାରୀ ଖାଉଟିଙ୍କୁ ବୁଝାଇଦେବା ଦରକାର ଯେ ଗ୍ୟାସ୍ ଉପଯୋଗ ହେଉନଥିବା ସମୟରେ ଗ୍ୟାସ ପ୍ରବାହକୁ ବନ୍ଦ କରିବା ଲାଗି ରେଗୁଲେଟର ଉପଯୋଗ କରିବା ଉଚିତ୍ ।

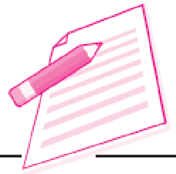
(ଙ) ସମାଧାନ ଅଧିକାର(Right to seek redressal)

କୌଣସି ଖାଉଟି ବ୍ୟବସାୟୀ ବା ବିକ୍ରେତାଠାରୁ ଅନୁଚିତ୍ ବ୍ୟବହାର ପାଇଲେ ଅଧିକ ମୂଲ୍ୟଦେବାକୁ ପଡ଼ିଲେ, ବଜାରରେ ଖରାପ ଗୁଣବତ୍ତାର ଅଥବା ହାନିକାରକ ବସ୍ତୁ ବିକ୍ରିହେଲେ, ବସ୍ତୁ ଓ ସେବା ଯୋଗାଇ ଦେବାରେ ଅନିୟମିତତା ହେଲେ, ଅପମିଶ୍ରିତ ବସ୍ତୁ ଯୋଗୁଁ କୌଣସି କ୍ଷତି ହେଲେ ଖାଉଟି ସମସ୍ୟାର ସମାଧାନ ଲାଗି ଅଭିଯୋଗ କରିପାରିବ ଏବଂ ସେହି ଅଭିଯୋଗର ସମାଧାନ ନିମନ୍ତେ ତାର ଅଧିକାର ରହିଛି । ଦୋଷଯୁକ୍ତ ବସ୍ତୁ ବଦଳରେ ଅନ୍ୟବସ୍ତୁ ଅଥବା ବିକ୍ରେତାଠାରୁ ବସ୍ତୁର ମୂଲ୍ୟ ଫେରି ପାରିବା ଲାଗି ତାର ଅଧିକାର ଅଛି । ଆଇନ ଗତ ନ୍ୟାୟ ପାଇବା ଲାଗି, ବିଚାରାଳୟରେ ବିଚାର ପାଇବା ଲାଗି ତାର ଅଧିକାର ରହିଛି । ଅଭିଯୋଗ ପ୍ରତି ଉଚିତ୍ ବିଶ୍ୱାସ ସୃଷ୍ଟି କରିଥାଏ । ବସ୍ତୁର ନିର୍ମାଣ ଓ ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ତ୍ରୁଟି ଯୋଗୁଁ ଖାଉଟିର କୌଣସି କ୍ଷତି ସାଧନ ହେଲେ ଅଥବା କୌଣସି ଅସୁବିଧାର ସମ୍ମୁଖୀନ ହେବାକୁ ପଡିଲେ ଖାଉଟିଙ୍କୁ ଉଚିତ୍ କ୍ଷତିପୂରଣ ଦେବା ଲାଗି ଆଇନ୍ ରହିଛି ।

(ଚ) ଖାଉଟି ଶିକ୍ଷା ଅଧିକାର (Right to Consumer education)

ବଜାରରେ ଦୋଷଯୁକ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟ ଓ ଖାଉଟି ଶୋଷଣକୁ ରୋକିବା ନିମନ୍ତେ ଖାଉଟିଙ୍କ ଭିତରେ ସଚେତନ ସୃଷ୍ଟି ଓ ଶିକ୍ଷା ପ୍ରଦାନ ବହୁତ ଆବଶ୍ୟକ । ଏହି ଲକ୍ଷ୍ୟ ହାସଲ ଲାଗି ଖାଉଟି ସଂଗଠନ । ଶିକ୍ଷା ଅନୁଷ୍ଠାନ ଓ ସରକାରୀ ନୀତି ନିର୍ଦ୍ଧାରକମାନଙ୍କ ଠାରୁ ଆଶା କରାଯାଉଛି ଯେ ସେମାନେ ଖାଉଟିଙ୍କ –

(୧) ଅନୁଚିତ ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କୁ ରୋକିବା ନିମନ୍ତେ ଅନେକ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ଆଇନ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହୋଇଛି ।



(୨) ଅସାଧୁ ବ୍ୟବସାୟୀ ଓ ବସ୍ତୁ ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଖାଉଟିଙ୍କୁ ଠକିବା ନିମନ୍ତେ ବ୍ୟବସାୟୀ ନିତିକୁ ଏପଟ ସେପଟ କରିବାର ଚେଷ୍ଟା କରାଯାଇଥାଏ।

(୩) ଖାଉଟି କିପରି ନିଜ ସ୍ୱାର୍ଥର ସୁରକ୍ଷା କରୁଛି ।

(୪) ଅଭିଯୋଗ କରିବା ସମୟରେ ଖାଉଟି କଣ କରିବା ଦରକାର । ସେ ସଂପର୍କରେ ସେମାନଙ୍କୁ ଜଣାଇବା ଓ ଶିକ୍ଷା ଦେବା ।

ଖାଉଟିମାନଙ୍କୁ ସଚେତନ କରିବା ଦିଗରେ ଅନେକ ଗୁଡିଏ ଖାଉଟି ସଂଗଠନ ପ୍ରଚାରପତ୍ର, ପତ୍ରିକା, ପ୍ରଚାରପତ୍ର ମାଧ୍ୟମରେ ଶିକ୍ଷା ଦେବା ଲାଗି ପୂର୍ବରୁ ପ୍ରୟାସ କରିଛନ୍ତି । ଟିଭି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଏଥିରେ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଭୂମିକା ନେଇଛି ।

୧୭.୨ ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ

(କ) କ ତଥା ଖ ସ୍ତମ୍ଭରେ ପ୍ରଦତ୍ତ ବାକ୍ୟଗୁଡ଼ିକୁ ମିଳାଅ ।

କ ସ୍ତମ୍ଭ	ଖ ସ୍ତମ୍ଭ
୧. ମତଦେବାର ଅଧିକାର	କ. ନ୍ୟାୟାଳୟରେ ଆଇନଗତ ସମାଧାନ ଲାଗି କାର୍ଯ୍ୟକରିବା ।
୨. ସୁରକ୍ଷା ଅଧିକାର	ଖ. ନିତିଗତ ନିଷ୍ପତ୍ତି ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଖାଉଟିଙ୍କ ସହ ପରାମର୍ଶ
୩. ଖାଉଟି ଶିକ୍ଷା ଅଧିକାର	ଗ. ସର୍ବୋତ୍ତମ ଗୁଣବତ୍ତା ସଂପନ୍ନ ବସ୍ତୁ ବାଛିବା
୪. ସମାଧାନ ଅଧିକାର	ଘ. ହାନିକାରକ ବସ୍ତୁର ବିତରଣରୁ ସୁରକ୍ଷା ।
୫. ବାଛିବାର ଅଧିକାର	ଙ. ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ଆଇନ ସଂପର୍କରେ ସୂଚନା ।

(ଖ) କେଉଁଟି ଠିକ୍ ଓ କେଉଁଟି ଭୁଲ ଦର୍ଶାଅ ।

(୧) ବ୍ୟବସାୟ ଲାଗି ଖାଉଟିଙ୍କୁ ବସ୍ତୁର ଗୁଣବତ୍ତା ସଂପର୍କରେ ଜଣାଇବା ଦରକାର ନାହିଁ । କାରଣ ସେମାନେ ନିଜେ ତା'ର ଗୁଣବତା ପରୀକ୍ଷା କରିପାରିବେ ।

(୨) ସେବା ପ୍ରଦାନ ନିମ୍ନମାନର ଥିଲେ ତାର ସମାଧାନ ଲାଗି ଖାଉଟିଙ୍କୁ ସୁଯୋଗ ଦେବାଲାଗି ସେବା ପ୍ରଦାନକାରୀ ଦାୟୀ ନୁହେଁ।

(୩) ମତ ଦେବାର ଅଧିକାର ଖାଉଟିମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କୁ ସ୍ୱାର୍ଥର ସୁରକ୍ଷା ଉପଯୁକ୍ତ ଫୋରମରେ ଉଠାଇବା ଲାଗି କ୍ଷମତା ଦେଇଛି।

(୪) ଖାଉଟିମାନେ ସଂଗଠିତ ନହେଲେ ମତ ଦେବାର ଅଧିକାର ଭଲ ଭାବରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିପାରିବ ।

(୫) ନିଜ ଇଚ୍ଛାନୁସାରେ ବସ୍ତୁନିର୍ବାଚନ କରିବା ଲାଗି ଖାଉଟିର ଅଧିକାର ରହିଛି । ବ୍ୟବସାୟ ଏ ଦିଗରେ ତାକୁ ପୂର୍ଣ୍ଣ ସ୍ୱାଧିନତା ଦେବା ଉଚିତ୍ ।

୧୭.୪ ଖାଉଟିଙ୍କ ଦାୟିତ୍ୱ

କଥାରେ ଅଛି ଦାୟିତ୍ୱ ନଥିଲେ ଅଧିକାର ନଥାଏ । ଖାଉଟିମାନଙ୍କର ଅଧିକାର, ଅଧିକାରର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ତାର ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ କରିବା ପରେ ବୁଝିବା ଦରକାର ଯେ ନିଜର ଅଧିକାର ସାବ୍ୟସ୍ତ କରିବା ଲାଗି ଖାଉଟିମାନେ କେତେକ ଦାୟୀତ୍ୱ ନିର୍ବାହ କରିବା ଦରକାର । ଯଦି ଖାଉଟିଙ୍କର ମତ ଦେବାର ଅଧିକାର ରହିଛି ସେ ତାକୁ ପ୍ରୟୋଗ କରିପାରିବେ । ସେଥିପାଇଁ ତାଙ୍କର ନିଜସ୍ୱ ଦାୟୀତ୍ୱ ହେଉଛି ନିଜ ଅଧିକାର ସଂପର୍କର ସବିଶେଷ ସୂଚନା ସଂଗ୍ରହ କରିବା । ନିଜ ଅଭିଯୋଗର ସମାଧାନ ଚାହିଁବା ଆଗରୁ ବସ୍ତୁ ନିର୍ବାଚନ ସମୟରେ ଖାଉଟି ଯେପରିକି ଠିକ୍ ବସ୍ତୁ ଉଚିତ୍ ମୂଲ୍ୟରେ କିଣିବେ ସେଥିପ୍ରତି ଦୃଷ୍ଟି ଦେବା ଦରକାର । କ୍ଷତି ବା ହାନିରୁ ରକ୍ଷା ପାଇବା ପାଇଁ କି ପ୍ରକାର ଉପାୟ, କରିବାକୁ ହେବ ତାହା ମଧ୍ୟ ଶିକ୍ଷା କରିବା ଆବଶ୍ୟକ । ଖାଉଟିଙ୍କର ଯେଉଁସବୁ ଦାୟୀତ୍ୱ ରହିଛି । ସେଗୁଡ଼ିକ ନିମ୍ନରେ ପ୍ରଦତ୍ତ ହେଲା ।

(୧) ସ୍ୱୟଂ ସହାୟତା ଦାୟୀତ୍ୱ (Responsibility of Self-help)

ବସ୍ତୁ ସଂପର୍କରେ ତଥା ସଂଗ୍ରହ ଓ ବସ୍ତୁ ନିର୍ବାଚନ ଲାଗି ଖାଉଟି ଯଥା ସମ୍ଭବ ବିକ୍ରେତା ଉପରେ ନିର୍ଭର ଶୀଳ ହେବା ଅନୁଚିତ । ଠକେଇରୁ ରକ୍ଷା ପାଇବା ନିମନ୍ତେ ଖାଉଟି ନିଜେ ଦାୟୀତ୍ୱ ସଂପନ୍ନ ଓ ସଚେତନ ହେବା ଦରକାର । ଜଣେ ସଚେତନ ଖାଉଟି ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ଅପେକ୍ଷା ନିଜର ସ୍ୱାର୍ଥପ୍ରତି ଅଧିକ ଧ୍ୟାନ ଦେଇପାରେ । ପ୍ରଥମରୁ ସଚେତନ ହେବା, ନିଜେ ନିଜକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ହେଉଛି କ୍ଷତି ପରେ ସମାଧାନ ଖୋଜିବାଠାରୁ ଶ୍ରେଷ୍ଠ ଉପାୟ ।

(୨) ଦେଣ-ଦେଣର ପ୍ରମାଣ(Proof of Transactions)

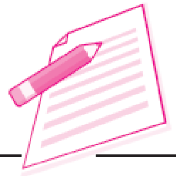
ବସ୍ତୁ କ୍ରୟର ପ୍ରମାଣ, ତାର କାଗଜପତ୍ର ଆଦି ସୁରକ୍ଷିତ କିର ରଖିବା ହେଉଛି ଖାଉଟିଙ୍କ ଦାୟୀତ୍ୱ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ବସ୍ତୁ କିଣିବା ସମୟରେ କ୍ରୟ ଦେୟ ପତ୍ର (Cash Memo) ହାସଲ କରିବା ଆବଶ୍ୟକ । କୌଣସି ବସ୍ତୁର ଗୁଣବତ୍ତା କିମ୍ବା ସେବାରେ ଅସୁବିଧା ଥିବାର ପରିଲକ୍ଷିତ ହେଲେ ବସ୍ତୁର ମରାମତି ଓ ବଦଳି ଲାଗି କ୍ରୟ ପ୍ରମାଣ ପତ୍ର ଖାଉଯି ରଖିବା ଦରକାର । ଟି.ଭି., ରେଫ୍ରିଜେରେଟର ଆଦି ସ୍ଥାୟୀ ବସ୍ତୁ କିଣିବା ସମୟରେ ବିକ୍ରେତା ଆଶ୍ୱାସନ/ଗ୍ୟାରେଣ୍ଟି କାର୍ଡ ଦେଇଥାଏ । ଏହି କାଡ଼ କ୍ରୟ ପରେ ମରାମତି ଅଥବା ପ୍ରତିସ୍ଥାପନ ଅଧିକାର ଖାଉଟିଙ୍କୁ ଦେଇଥା ।

(୩) ଯୁକ୍ତିଯୁକ୍ତ ଦାବି (Proper claim)

ଅଭିଯୋଗ କରିବାବେଳେ, ବସ୍ତୁଯୋଗୁ କ୍ଷତିପୂରଣ ମାଗିବା ସମୟରେ ଖାଉଟି ଅନୁଚିତ ଦାବି ନ କରିବା ଉଚିତ । ଖାଉଟି ସମୟ ସମୟରେ ନ୍ୟାୟାଳୟକୁ ମଧ୍ୟ ଯାଇଥାନ୍ତି । କାରଣ ନଥାଇ ବିକ୍ରେତା ଠାରୁ ବହୁତ ଟଙ୍କା ପାଇବା ଆଶାରେ ଖାଉଟି ଅଭିଯୋଗ କରିଥିବା ଅନେକ ଘଟଣା ଦୃଷ୍ଟିକୁ ଆସିଛି । ଏହା ଅଧିକାରର ଅସଦ୍ ଉପଯୋଗ । ଏପରି କାର୍ଯ୍ୟରୁ ନିବୃତ ରହିବା ଦରକାର ।

(୪) ବସ୍ତୁ ଓ ସେବାର ଉଚିତ୍ ଉପଯୋଗ (Proper use of Product/Services)

ଗ୍ୟାରେଣ୍ଟି ସମୟ ଭିତରେ ବସ୍ତୁର ମରାମତି ଅଥବା ପତିସ୍ଥାପନ ହୋଇପାରିବ ବୋଲି ଧରି ନେଇ କେତେକ ଖାଉଟି ବସ୍ତୁର ଦୁରୁପଯୋଗ କରିଥାନ୍ତି । କ୍ରୟ କରିଥିବା ବସ୍ତୁକୁ କଂପାନୀ ବା ଦୋକାନୀର



ନୁହେଁ ବରଂ ନିଜର ବସ୍ତୁ ବୋଲି ମନେକରି ତାର ଉଚିତ୍ ଉପଯୋଗ କରିବା ଦରକାର । ଏ ସବୁ ଦାୟୀତ୍ୱ ବ୍ୟତିରେକ ଖାଉଟିର ଅନ୍ୟାନ ଦାୟୀତ୍ୱ ମଧ ରହିଛି । ବସ୍ତୁର ନିର୍ମାତା, ବିକ୍ରେତା ଓ ସେବା ପ୍ରଦାନକାରୀ ଯେପରି କଥା ମୁତାବକ କାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତି, ସେଥିପ୍ରତି କଠୋର ହେବା ଦରକାର । ଧାରା ସୂତ୍ରରେ କିଣିଥିବା ବସ୍ତୁ ଦେୟ ସମୟାନୁସାରେ ପ୍ରଦାନ କରିବା ଉଚିତ୍ । ବିଦ୍ୟୁତ୍ ମିଟର ଜଳଯୋଗାଣ ମିଟର, ବସ୍ ଓ ରେଳଗାଡ଼ିର ସିଟ୍‌ଗୁଡ଼ିକର କୌଣସି ପ୍ରକାର କ୍ଷତି ନକରିବା ଉଚିତ୍ । ନିଜ ଦାୟୀତ୍ୱ ପାଳନ କଲେ ହିଁ ଅଧିକାର ପାଇଁ ଦାବି କରିପାରିବେ ଏକଥା ଖାଉଟି ମନେରଖିବା ଉଚିତ୍ ।

ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୭.୩

ନିମ୍ନରେ ପ୍ରଦତ୍ତ ବିଷୟଗୁଡ଼ିକର ଭିତରୁ କେଉଁଟି ସତ୍ୟ ଓ କେଉଁଟି ମିଥ୍ୟା ତାହା ଦର୍ଶାଅ ।

(୧) ନିଜସ୍ୱାର୍ଥର ସୁରକ୍ଷା ଲାଗି ଯିଏ ନିଜେ ପ୍ରୟାସ କରିଥାଏ ସେ ହିଁ ଜଣେ ଦାୟିତ୍ୱବାନ ଖାଉଟି ।

(୨) ବସ୍ତୁର ଗୁଣବତ୍ତାକୁ ନେଇ ବିକ୍ରେତା ଉପରେ ଖାଉଟି କେବେ ବି ନିର୍ଭର କରିବା ଅନୁଚିତ୍ ।

(୩) ସମସ୍ତ ସାବଧାନିକତା ସତ୍ତ୍ୱେ ଯଦି ମୁଁ କୌଣସି ବସ୍ତୁ କିଣେ, ତେବେ ମୁଁ ଅଧିକାର ସାବ୍ୟସ୍ତ କରିବା ଲାଗି ଦାବି କରିପାରିବି ନାହିଁ ।

(୪) ଗ୍ୟାରେଣ୍ଟି ସମୟ ଭିତରେ ସାବଧାନ ହୋଇ ବସ୍ତୁ ବ୍ୟବହାର କରିବା ସେମିତି ନିହାତି ଆବଶ୍ୟକ ନୁହେଁ ।

(୫) ଏକ ଖରାପ ବିଦ୍ୟୁତଚୁଲ୍ଲୀ (ହିଟର) ଯୋଗୁ ମୋର ଶରିରର କ୍ଷତି ହୋଇ ଚିକିତ୍ସାରେ ୫୦୦୦ ଟଙ୍କା ଖର୍ଚ୍ଚ ହୋଇଥିଲେ । ଖାଉଟି ହୋଇଥିବାରୁ ୫୦,୦୦୦ ଟଙ୍କା କ୍ଷତିପୂରଣ ପାଇବାକୁ ମୋର ଦାବି କରିବା ଅଧିକାର ରହିଛି ।

(୨) ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଉତ୍ତର ବାଛି ଲେଖ ।

(୧) କେଉଁ ବର୍ଷ ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା ଆଇନ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ହେଲା ।

(କ) ୧୯୭୨ (ଖ) ୧୯୮୨ (ଗ) ୧୯୮୬ (ଘ) ୧୯୯୫

(୨) ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା ଆଇନ ୧୯୮୬ ଅନୁସାରେ ଖାଉଟିଙ୍କୁ କେତୋଟି ଅଧିକାର ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଇଛି ।

(କ) ୬ (ଖ) ୮ (ଗ) ୭ (ଘ) ୪

(୩) କେଉଁଟି ଖାଉଟିର ଦାୟୀତ୍ୱରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ଅଟେ ।

(କ) ବସ୍ତୁ ଓ ସେବାର ଉଚିତ୍ ଉପଯୋଗ

(ଖ) ଖାଉଟି ଶିକ୍ଷା ଅଧିକାର

(ଗ) ଅଧିକାର ପାଇଁ ନିଶ୍ଚୟ ସଂଗ୍ରାମ କରିବା ।

(ଘ) ଖାଉଟି ନ୍ୟାୟାଳୟକୁ ସର୍ବଦା ଭ୍ରମଣ କରିବା ଉଚିତ୍ ।

(୪) ଉପଭୋକ୍ତା କାଦର ଅଭିପ୍ରାୟ ଉପଭୋକ୍ତା ଆନ୍ଦୋଳନ

(କ) ସରକାରଙ୍କ ଦ୍ୱାରା (ଖ) ସମାଜ ଦ୍ୱାରା

(ଗ) ଉତ୍ପାଦକ ଦ୍ୱାରା (ଘ) ଖାଉଟି ଦ୍ୱାରା

ଟିପ୍ପଣୀ

(୫) କେଉଁ ଅଧିକାର ଖାଉଟିଙ୍କୁ ସହାନୁଭୂତି/ସମବେଦନା ଯୋଗାଇ ଦିଏ ।
(କ) ସୂଚନା ପାଇବାର ଅଧିକାର (ଖ) ସମାଧାନର ଅଧିକାର
(ଗ) ମତଦେବାର ଅଧିକାର (ଘ) ବାଛିବାର ଅଧିକାର

ତୁମେ କଣ ଶିଖିଲ

- ବସ୍ତୁ ଅଥବା ସେବାକୁ ନିଜେ କିମ୍ବା ନିଜତରଫରୁ ଅନ୍ୟକେହି ବ୍ୟବହାର ଅଥବା ଉପଭୋଗ ଲାଗି କ୍ରୟ କରୁଥିବା ବ୍ୟକ୍ତି ହେଉଛି ଖାଉଟି । ବସ୍ତୁ ସାଧାରଣ ଦୁଇ ପ୍ରକାର - ଉପଭୋଗ୍ୟ ଏବଂ ସ୍ଥାୟୀ। ପଇସା ଦେଇ ଯେଉଁ ସେବା ଲାଭ କରାଯାଇଥାଏ, ତାହା ହେଲା ପରିବହନ । ବିଦ୍ୟୁତ୍ ଚଳଚିତ୍ର ଏବଂ ଏହିପରି ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ।
- ଉପଭୋକ୍ତା ର ସଂପର୍କ ଗ୍ରାହକ ବା ଖାଉଟିମାନଙ୍କ ଆନ୍ଦୋଳନରେ ନିହତ ରହିଥାଏ । ଯାହାଙ୍କ ବସ୍ତୁ ନିର୍ମାତା, ବ୍ୟବସାୟୀ ବିକ୍ରେତା ଏବଂ ସେବାପ୍ରଦାନକାରୀ ମାନଙ୍କ ଖାଉଟିମାନଙ୍କ ପ୍ରତି ସ୍ୱଚ୍ଛ ଓ ନୈତିକ ବ୍ୟବହାର ଉପରେ ଯୋଗ ଦେଇଥାଏ ।
- ଖାଉଟି ଅଧିକାର ହେଉଛି (୧) ସୁରକ୍ଷା ଅଧିକାର (୨) ସୂଚନା ପାଇବାର ଅଧିକାର (୩) ନିର୍ବାଚନ ବା ବାଛିବାର ଅଧିକାର । (୪) ମତ ଦେବାର ଅଧିକାର (୫) ସମାଧାନର ଅଧିକାର, (୬) ଖାଉଟି ଶିକ୍ଷା ଅଧିକାର ।
- ଖାଉଟିମାନଙ୍କ ଦାୟୀତ୍ୱ ହେଲା (୧) ସ୍ୱୟଂ ସୁରକ୍ଷା (୨) କିଣା-ବିକା । ଦେଶ-ଦେଶର ପ୍ରମାଣ (୩) ଉଚିତ୍ ଦାବି (୪) ବସ୍ତୁ ଓ ସେବାର ଉପଯୁକ୍ତ ଉପଯୋଗ ।

ପାଠାନ୍ତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ :-

(୧) ଖାଉଟିର ସଂଜ୍ଞା ପ୍ରଦାନ କର ।

(୨) ବସ୍ତୁର ଖାଉଟି ଓ ସେବାର ଖାଉଟି ମଧ୍ୟରେ ଥିବା ପାର୍ଥକ୍ୟ ବୁଝାଅ ।

(୩) ଉପଭୋକ୍ତାବାଦ ଅବଧାରଣା ସଂପର୍କରେ ବର୍ଣ୍ଣନା କର ।

(୪) ଖାଉଟି ଶିକ୍ଷା ଅଧିକାର ଦୃଷ୍ଟିରୁ ଖାଉଟି କି ପ୍ରକାର ଶିକ୍ଷା ପାଇବାକୁ ଆଶା କରେ ।

(୫) ଖାଉଟିର ବିଭିନ୍ନ ଅଧିକାର ସଂପର୍କରେ ବୁଝାଅ ।

(୬) ଖାଉଟି କିଏ ? ଖାଉଟିର ଦାୟୀତ୍ୱ କ'ଣ ?

(୭) ସ୍ଥାୟୀ ବସ୍ତୁ କ୍ରୟ ପରେ ଖାଉଟି କେଉଁ କାଗଜ ପତ୍ର ସାଇତି ରଖିବା ଦରକାର ।

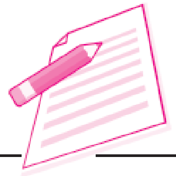
ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀର ଉତ୍ତର

୧୭.୧ (କ) ହଁ (ଖ) ନା (ଗ) ହଁ (ଘ) ହଁ (ଙ) ହଁ

୧୭.୨

କ. (୧) ଖ, (୨) ଘ, (୩) ଙ, (୪) କ, (୫) ଗ

ଖ (୧) ଭୁଲ୍ (୨) ଭୁଲ୍ (୩) ଠିକ୍ (୪) ଭୁଲ୍ (୫) ଠିକ୍



୧୭.୩.୧ (୧) ଠିକ୍ (୨) ଠିକ୍
(୩) ଭୁଲ୍ (୪) ଭୁଲ୍
(୫) ଭୁଲ୍

୧୭.୩.୨ (୧) ଗ (୨) କ
(୩) କ (୪) ଘ
(୫) ଖ

ତୁମପାଇଁ କାମ :-

- ତୁମେ ଦୈନନ୍ଦିନ ଜୀବନରେ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ବସ୍ତୁ ଓ ସେବାଗୁଡ଼ିକର ଏକ ତାଲିକା ପ୍ରସ୍ତୁତ କର ।
- ଜଣେ ଖାଉଟିଭାବେ ବସ୍ତୁ କିଣିବା ଅଥବା ସେବା ପାଇବା ସମୟରେ ତୁମେ କୌଣସି ପ୍ରକାରର ଅସୁବିଧା ଅନୁଭବ କରିଛିକି ? ତୁମ ସ୍ୱାର୍ଥର ସୁରକ୍ଷା ପାଇଁ ତୁମେ କି ପ୍ରକାର ପଦକ୍ଷେପ ଗ୍ରହଣ କରିଛ ?

୧୮

ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା

(Consumer Protection)

ଗତ ଦୁଇଟି ଅଧ୍ୟାୟରେ ଉପଭୋକ୍ତା କିଏ, ତାର ଅଧିକାର ଓ କର୍ତ୍ତବ୍ୟ କ'ଣ ରହିଛି ସେ ସମ୍ପର୍କରେ ତୁମେ ପଢ଼ିଛ । ତୁମେ ଉପଭୋକ୍ତାବାଦ ବିଷୟରେ ପଢ଼ିଛ । ସେମାନଙ୍କ ସମସ୍ୟା ଓ ଅଧିକାର ସଂପର୍କରେ ଅବଗତ କରାଇବା ଲାଗି ହେଉଥିବା ଆନ୍ଦୋଳନ ସମ୍ପର୍କରେ କୁହାଯାଇଛି । ଯାହା ଫଳରେ କି ସେମାନେ ନିଜେ ନିଜର ଅସୁବିଧା ଓ କ୍ଷତିର ସମ୍ମୁଖୀନ ହେବା ପାଇଁ ଉପାୟ ବାଛିପାରିବେ । ଏହା ପୂର୍ବରୁ ତୁମେ ବୁଦ୍ଧିମତାପୂର୍ଣ୍ଣ କ୍ରୟର ଅବଧାରଣା ଓ ଜଣେ ବୁଝିପାରୁଥିବା କ୍ରେତା କିପରି ଭାବେ କ୍ରୟ ପୂର୍ବରୁ ସାବଧାନିକତା ପ୍ରତିଦୃଷ୍ଟି ଦିଏ ତାହା ମଧ୍ୟ ଜାଣିସାରିଛ । ଏହି ପାଠରେ ଖାଉଟିମାନଙ୍କ ସୁରକ୍ଷାର ଆବଶ୍ୟକତା କାହିଁକି ରହିଛି ଓ ସେମାନଙ୍କୁ ବ୍ୟବସାୟୀମାନଙ୍କୁ ଅନୁଚିତ ବ୍ୟବହାରରୁ କିପରି ରକ୍ଷା କରାଯାଇପାରିବ ସେ ସମ୍ପର୍କରେ ଚର୍ଚ୍ଚା ଆଲୋଚନା କରିବା -

ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ

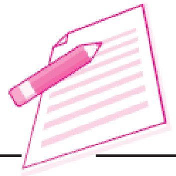
ଏହିପାଠ ଅଧ୍ୟୟନ ପରେ ତୁମେ -

- ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା ଅର୍ଥର ବାଖ୍ୟା କରିପାରିବ ;
- ଖାଉଟି ସମ୍ମୁଖୀନ ହେଉଥିବା ସମସ୍ୟାଗୁଡ଼ିକ ସଂପର୍କରେ ବୁଝି ପାରିବ ;
- ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷାର ଆବଶ୍ୟକତାକୁ ଅନୁଭବ କରିପାରିବ ;
- ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷାରେ ଥିବା ଭିନ୍ନ ଭିନ୍ନ ବିଷୟଗୁଡ଼ିକ ଚିହ୍ନିପାରିବ ;
- ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା ଲାଗି ହୋଇଥିବା ଆଇନ ଓ ତାର ପ୍ରୟୋଗ ସମ୍ପର୍କରେ ଆଲୋଚନା କରିପାରିବ ।
- ଖାଉଟି ସମସ୍ୟାର ସମାଧାନ ଲାଗି ଗଢାଯାଇଥିବା ଆଇନ ଅଧିକାର କ୍ଷେତ୍ର ବିଷୟରେ **ଆଲୋଚନା କରିପାରିବ**

୧୮.୧ ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷାର ଅର୍ଥ

ଖାଉଟିମାନଙ୍କୁ କିଛି ମୌଳିକ ଅଧିକାର ଦିଆଯାଇଛି । ସେ ବିଷୟରେ ତୁମକୁ ଜଣାଅଛି ଯେମିତି ସୁରକ୍ଷା ଅଧିକାର, ସୂଚନା ଅଧିକାର, ବସ୍ତୁନିର୍ବାଚନର ଅଧିକାର ଓ ଅଭିଯୋଗ ଶୁଣାଇବାର ଅଧିକାର । କିନ୍ତୁ ଆମେ ବସ୍ତୁ କ୍ରୟ ସମୟରେ ଏହି ସବୁ ଅଧିକାର ସମ୍ପର୍କରେ ସବୁବେଳେ ମନେ ପକାନ୍ତି କି ? ବୋଧହୁଏ ନୁହେଁ । କିନ୍ତୁ ଏହି ଅଧିକାର ଗୁଡ଼ିକ ଯଦି ଆମେ ଜାଣିଛୁ ତଥାପି ଅନେକ ସମୟରେ ବିକ୍ରେତା ଆମ ସ୍ଥିତିରୁ ଫାଇଦା ଉଠାଇ ଏଭଳି ବସ୍ତୁ ଯୋଗାଇ ଥାଏ, ଯାହା ତ୍ରୁଟିଯୁକ୍ତ, କ୍ଷତିକାରକ, ଅସୁରକ୍ଷିତ ଓ ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟପ୍ରତି ହାନି କାରକ ସାବସ୍ଥ୍ୟ ହୋଇଥାଏ ।

ମନେକର ତୁମେ ଖାଇବା ତେଲ କିଣିବାକୁ କୌଣସି ଦୋକାନକୁ ଗଲ । ଦୋକାନୀ ତୁମକୁ କହିଲା ଯେ, ତେଲ ବନ୍ଦଥିବା ଟିଣାରେ ହଁ ମିଳୁଛି, ତେଲ ଅପମିଶ୍ରିତ କି ନୁହେଁ ସେ ସମ୍ପର୍କରେ ତୁମେ ଆଶ୍ୱସ୍ତ



ହେବାକୁ ଚାହୁଁଛ । ତୁମେ ଚାହିଁଲେ ଦୋକାନୀ ତୁମକୁ ତେଲର ଲେବୁଲ୍ ଦେଖାଇବ ଓ କହିବ ଯେ ଏହା ଜଣାଶୁଣା କମ୍ପାନୀ ବୋଲି । ଏହି କମ୍ପାନୀ ଆଦୌ ଖରାପ ତେଲ ଦିଏ ନାହିଁ ବୋଲି କହିପାରେ । ତୁମେ ତା କଥାକୁ ବିଶ୍ୱାସ କରିବାକୁ ହେବ କାରଣ ତେଲର ଶୁଦ୍ଧତାକୁ ପରୀକ୍ଷା କରିବା ଲାଗି ତୁମେ ବନ୍ଦଥିବା ଡ଼ବାର ସିଲ୍‌କୁ ଖୋଲିପାରିବ ନାହିଁ । ତୁମେ ତେଲ ବ୍ୟବହାର କରିବାରେ ରୋଗରେ ପଡ଼ିଗଲ । ଏବେ କ'ଣ ତୁମେ ଦୋକାନୀ ପାଖକୁ ଯାଇ ତେଲ ଫେରାଇ ପାରିବ ? ନା ଅଳ୍ପ ବ୍ୟବହାର ହୋଇସାରିଥିବା ଓ ସିଲ୍ ଖୋଲାହୋଇ ସାରିଥିବା ଟିଣକୁ ଦୋକାନି ଫେରାଇ ନେବ ନାହିଁ । ଏପରିକି ଅନ୍ୟ କିଛି କାରଣ ଯୋଗୁଁ ତୁମ ଦେହ ଖରାପ ହେଲା ବୋଲି ସେ କହିପାରେ । ଏବେ ତୁମେ ସେହି ମାର୍କା ତେଲ ବ୍ୟବହାର କରିବା ବନ୍ଦ କରିବ । କିନ୍ତୁ ଅନ୍ୟ ମାର୍କାର ତେଲ ବ୍ୟବହାରରେ ତୁମ ଶରୀର ଯେ କ୍ଷତି ହେବ ନାହିଁ ତାର କି ଗ୍ୟାରେଣ୍ଟି ଅଛି ।

ଅନ୍ୟ ଏକ ଉଦାହରଣ ଶୁଣ, କୌଣସି ଜଣେ ଖାଉଟିର ପଙ୍ଖାର ରେଗୁଲେଟର, ବିଦ୍ୟୁତ୍ ହିଟର ବା ଟେଲିଭିଜନ ସେଟ୍‌ର କୌଣସି ତ୍ରୁଟି ଥିବା ଦୃଷ୍ଟିକୁ ଆସିଲା । ୱାରେଣ୍ଟି ସମୟ ଭିତରେ ଡ଼ିଲର ଅନ୍ୟ କିଛି ଅର୍ଥ ନ ତାକୁ ସଜାଡ଼ି ଥାଏ, ହେଲେ ତାପରେ ବି ତ୍ରୁଟି ରହିଗଲେ ଖାଉଟି କରିବ କ'ଣ ? ଖାଉଟି ବିକ୍ରେତା ନିକଟକୁ ଯାଇପାରେ । ଏମିତିବି ହୋଇପାରେ ଦୋକାନୀ ତୁମ ଉପରେ ଅଭିଯୋଗ କରି ବ୍ୟବହାର ସମୟରେ ସାବଧାନ ହୋଇ ନାହିଁ ବୋଲି କହିପାରେ ।

ସଚେତନ କ୍ରେତା ହୋଇ ମଧ୍ୟ ଏସବୁ ଖାଉଟିମାନଙ୍କ ଅସୁବିଧାର କିଛି ଉଦାହରଣ । ଏସବୁ ସ୍ଥିତିର ଖାଉଟି ଯଦି ନିଜର ଅଧିକାର ସମ୍ପର୍କରେ ଅବଗତ ନ ହୁଏ, ତେବେ ତାକୁ ତା କ୍ଷତିର ଅନେକ ଗୁଣ ଅଧିକ କ୍ଷତି ସହିବାକୁ ପଡ଼େ । ଏଣୁ ଖାଉଟି ସ୍ୱାର୍ଥର ସୁରକ୍ଷା ପାଇଁ ବସ୍ତୁ ଓ ସେବାର ବିକ୍ରେତାମାନଙ୍କ ମନମୁଖୀ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପରୁ ସାଧାରଣ ଜନତାର ରକ୍ଷାପାଇଁ, ସାହାଯ୍ୟ କରିବା ପାଇଁ କେତେକ ଉପାୟ ରହିଛି । ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷାର ଅର୍ଥ ହେଲା - ବ୍ୟବସାୟରେ ହେଉଥିବା ଅନିୟମିତତାରୁ ସାଧାରଣ ଖାଉଟିର ସୁରକ୍ଷା ଲାଗି ହେଉଥିବା ଉଦ୍ୟମ ବା ଆବଶ୍ୟକ ଉପାୟ । ଏହିପରି ଉପଭୋକ୍ତା ବା ଖାଉଟିବାଦ ପରି ଏହାକୁ ମଧ୍ୟ ଏକ ଆନ୍ଦୋଳନ ଭାବେ ଗ୍ରହଣ କରାଯାଇପାରେ । ଏସବୁ ହେଉଛି ପ୍ରାଥମିକ କଥା, କାରଣ ପ୍ରତ୍ୟେକ ବ୍ୟବସାୟୀ ଅଧିକରୁ ଅଧିକ ଲାଭ କରିବାକୁ ଚାହେଁ ଓ ସେ ଖାଉଟିର ଖର୍ଚ୍ଚରୁ ତାହା ପାଇବାକୁ ଚାହେଁ । ଏବେ ଆସ ଆମେ ଦେଶର ପ୍ରଚଳିତ ଥିବା ବ୍ୟବସାୟିକ ଗତିବିଧିର ସ୍ୱରୂପ ସମ୍ପର୍କରେ ବିଚାର ଆଲୋଚନା କରିବା ଯେଉଁଥିରେ ଲୋକଙ୍କ ଆର୍ଥିକ କ୍ଷତି ହେବା ସଙ୍ଗେ ସଙ୍ଗେ ସେମାନଙ୍କ ଜୀବନ ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟର ମଧ୍ୟ କ୍ଷତି ହୋଇଥାଏ ।

୧୮.୨ ଖାଉଟିମାନେ ସମ୍ମୁଖୀନ ହେଉଥିବା ସମସ୍ୟାବଳୀ

ଠକ ବ୍ୟବସାୟୀମାନେ ଅନେକ ଉପାୟରେ ଖାଉଟିମାନଙ୍କୁ ଠକି ପାରନ୍ତି । ବ୍ୟବସାୟୀ, ବିତରକ, ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ବା ଉତ୍ପାଦକ, ନିର୍ମାତା ଓ ସେବା ପ୍ରଦାନକାରୀ ସମସ୍ତେ ଏହି ବର୍ଗର ଅନ୍ତର୍ଗତ । କେବେ ନା କେବେ ତୁମେ ଏହିପରି ସମସ୍ୟାର ସମ୍ମୁଖୀନ ହୋଇଥିବ ।

(୧) ଅପମିଶ୍ରଣ କହିଲେ ବିକ୍ରି ହେଉଥିବା ବସ୍ତୁରେ ଖରାପ ମାନର ବସ୍ତୁକୁ ମିଶାଇ ଦେବା । ଏହି ଅପମିଶ୍ରଣ ଖାଦ୍ୟ ପଦାର୍ଥ, ମସଲା ଚାହା ପତ୍ର ଖାଇବା ତେଲ ଓ ପେଟ୍ରୋଲ (କିରୋସିନ୍‌ରେ ଅପମିଶ୍ରଣ)ରେ ହୋଇଥାଏ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ସୋରିଷ ତେଲରେ ରେପସିଡ଼ ତେଲ ବା ଅର୍ଜିମୋନ ତେଲର ମିଶ୍ରଣ । କଳା ଲଙ୍କାଗୁଣ୍ଡରେ ଶୁଖିଲା ଅମୃତଭଣ୍ଡା ମଞ୍ଜିର ମିଶ୍ରଣ, ଘିଅ ବା ଲହୁଣିରେ ବନସ୍ପତିର ମିଶ୍ରଣ ହୋଇପାରେ । ଅନେକ ସମୟରେ ଏହିପରି ଅପମିଶ୍ରିତ ଖାଦ୍ୟ ବା ତେଲ ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ ପ୍ରତି କ୍ଷତିକାରକ ସାବ୍ୟସ୍ତ ହୋଇଥାଏ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ : ଆଇସିକ୍ରିମ୍, ହଳଦୀ ଓ ମିଠେଇ ପ୍ରସ୍ତୁତିରେ ବ୍ୟବହାର ହେଉଥିବା ହଳଦିଆ ରଙ୍ଗ ହେଉଛି ଏକ ପ୍ରକାର ବିଦେଶୀ ନିଷେଧ ହୋଇଥିବା ବିଦେଶୀ ରଙ୍ଗ ।

(୨) ନକଲି ବସ୍ତୁର ବିକ୍ରି ବା ଅସଲ ବସ୍ତୁ ବଦଳରେ ଖାଉଟିମାନଙ୍କୁ ମୂଲ୍ୟହିନ ଖରାପ ବସ୍ତୁ ବିକ୍ରୟକୁ ବୁଝାଇଥାଏ । ଏହିପରି ଅପମିଶ୍ରିତ ଓ ନିଷେଧ ହୋଇଥିବା ଔଷଧ ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ ପ୍ରତି କ୍ଷତିକାରକ ସାବ୍ୟସ୍ତ ହୋଇ ଇଞ୍ଜେକ୍ସନରେ କେବଳ କେବଳ ନିରଳା ପାଣି ରହିଥିବା ଓ ଗ୍ଲୁକୋଜ ପାଣି ବୋତଲରେ ପ୍ରାୟ ଅଶୁଦ୍ଧ ଜଳ ମିଳିଥିବାର ଅନେକ ଘଟଣା ଦୃଷ୍ଟିକୁ ଆସିଛି ।

(୩) ମାପ ଓ ଓଜନରେ ଠକେଇ ହେଉଛି ବ୍ୟବସାୟୀମାନଙ୍କ ଓଜନ ହୋଇ ବିକ୍ରୀ ହେଉଥିବା ବସ୍ତୁ ଯେମିତି ପନିପରିବା, ଖାଦ୍ୟ ସାମଗ୍ରୀ ଚିନି, ଡାଲି; ବା ମାପରେ ବିକ୍ରି ହେଉଥିବା ବସ୍ତୁ ଯେମିତି କପଡ଼ା ବା ସୁଟ୍‌ପିସ୍ ଆଦି କେବେ ପ୍ରକୃତ ଓଜନ ଓ ମାପଠାରୁ କମ୍ ଥିବାର ଦୃଷ୍ଟିକୁ ଆସିଥାଏ । ଏସବୁ କ୍ଷେତ୍ରରେ ତ୍ରୁଟିଯୁକ୍ତ ନିକିତି (ଯେପରି ଏକ କିଲୋଗ୍ରାମ, ୫୦୦ ଗ୍ରାମ ବା ୨୦୦ ଗ୍ରାମର ବଟକରା), ଅଥବା ଭୁଲ୍‌ଥିବା ଗଜ ବା ଟେପ୍ କ୍ରେତାକୁ ଠକିବା ପାଇଁ ବ୍ୟବହୃତ ହୋଇଥାଏ । କେବେ କେବେ ମୁଦା ହୋଇଆସିଥିବା ଡ଼ବା ଉପରେ ଲେଖାଯାଇଥିବା ଓଜନରୁ କମ୍ ଓଜନର ଦ୍ରବ୍ୟ ରହିଥିବା ଦୃଷ୍ଟିକୁ ଆସିଥାଏ । ଅନେକ ସମୟରେ ଏହାକୁ ପ୍ରମାଣ କରିବା ସହଜ ହୋଇନଥାଏ କାରଣ ସାଧାରଣତ ମିଠା ଡବା ବା ଖୋଳରେ ରଖାଯାଇ ଓଜନ କରାଯାଇଥାଏ । ଏବଂ ଯେଉଁ ଖୋଳର ଓଜନ ୫୦ ରୁ ୧୦୦ ଗ୍ରାମ ହୋଇଥିଲେ ବିକ୍ରେତାକୁ ମିଠା ଦରରେ ଅର୍ଥ ଦେବାକୁ ହୋଇଥାଏ ।

(୪) ଜାଲ୍ ବସ୍ତୁର ବିକ୍ରି କହିଲେ ବସ୍ତୁ ଉପରେ ଯେଉଁ ଗୁଣବତ୍ତାର ଛାପ ଦିଆଯାଇଥାଏ ବାସ୍ତବରେ ବସ୍ତୁ ତଦନୁରୂପ ନହେବା, ଯେମିତିକି ଏଠାରେ ପ୍ରସ୍ତୁତ ବସ୍ତୁଗୁଡ଼ିକ ବିଦେଶରୁ ଆମଦାନୀ ହୋଇଆସିଥିବାର କହି ଅଧିକ ଦାମରେ ବିକ୍ରୀ କରିବା । କାରଣ ବାହାର ଆସୁଥିବା ବସ୍ତୁ ସାଧାରଣତଃ ଭଲ ବୋଲି ଧରାନିଆଯାଇଥାଏ । ଲୁଗାଧୁଆ ସାବୁନ ବା ପାଉଡ଼ର, ଖୁବ ଲାଇଟ, ଜାମ ଓ ଔଷଧରେ ଜଣାଶୁଣା ମାର୍କା ଛାପା ରହିଥାଏ, ଅସଲରେ ଏସବୁ ବସ୍ତୁ ଅନ୍ୟ କମ୍ପାନୀ ଦ୍ୱାରା ପ୍ରସ୍ତୁତ ହୋଇଥାଏ ।

(୫) ଖାଉଟିମାନେ ସମ୍ମୁଖୀନ ହେଉଥିବା ଅନ୍ୟ ଏକ ସମସ୍ୟା ହେଲା କଳାବଜାରୀ ବା ଜମାଖୋରୀ । କୌଣସି ଆବଶ୍ୟକ ଖାଉଟିବସ୍ତୁ ଖୋଲାବଜାରରେ ନ ମିଳିଲେ ଓ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ମୂଳକ ଭାବେ ବିତରକମାନେ ତାକୁ ଲୁଚାଇ ରଖିବାକୁ ତାକୁ ଜମାଖୋରୀ କୁହାଯାଏ । ଏହାର ଲକ୍ଷ୍ୟ ହେଉଛି କୃତ୍ରିମ ଅଭାବ ସୃଷ୍ଟି କରି ମୂଲ୍ୟ ବୃଦ୍ଧି କରିବା । ଏହି ସବୁ ଲୁଗାଛପାରେ ରହିଥିବା କଳାବଜାରୀ କୁହାଯାଏ । କୌଣସି ଦ୍ରବ୍ୟର ଯୋଗାଣ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଅଭାବ ହେଲେ ଏପରି ସ୍ଥିତି ବ୍ୟବସାୟୀମାନେ ସୃଷ୍ଟି କରିଥାଆନ୍ତି । କିଛି ଦିନ ପୂର୍ବେ ଖୋଲା ବଜାରରେ ପିଆଜର ଅଭାବ ଦେଖାଦେଇଥିବା ଏବଂ ଯେଉଁମାନଙ୍କ ପାଖରେ ପିଆଜ ଗଚ୍ଛିତ ରହିଥିଲା । ସେମାନେ ଅଧିକ ଦରରେ ବିକ୍ରୀ କରିବା ଖବର ସମ୍ବାଦ ପତ୍ରରେ ପ୍ରକାଶ ପାଇଥିଲା, ତାହା ତୁମ ଦୃଷ୍ଟିକୁ ଆସିଥିବ ।

(୬) କେବେ କେବେ କ୍ରେତାମାନଙ୍କୁ ସର୍ତ୍ତମୂଳକ ଭାବେ ଗୋଟିଏ ବସ୍ତୁ ସହ ଅନ୍ୟଟିକୁ କିଣିବା ଓ ବର୍ଷକ ପୂର୍ବରୁ ଆଗତୁରା ସେବା ପାଇବା ପାଇଁ ଦେୟ ଅଗ୍ରୀମ ଦେଇ ଦେବାକୁ କୁହାଯାଇଥାଏ । ଏହା ସିତର୍ତ୍ତଯୁକ୍ତ ବିକ୍ରୀ ଭାବେ ପରିଚିତ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ଜାଳେଣି ଗ୍ୟାସ ସଂଯୋଗ ନେବାକୁ ହେଲେ ଚୁଲାଟିଏ କିଣିବାକୁ ହୋଇଥାଏ ଓ କ୍ରେତା ଗ୍ୟାସ ବିକ୍ରୀ କରୁଥିବା ଏଜେଣ୍ଟକୁ ଚୁଲାର ଅର୍ଥ ମଧ୍ୟ ଦେବାକୁ ପଡ଼ିଥାଏ । ସେହିପରି ଟି.ଭି. ସେଟ ବିକ୍ରୀ ଦେଲେ ଏକ କାଳୀନ ଗୋଟିଏ ବର୍ଷର ସେବା ଖିୟ ଆଗତୁରା ଦେବାକୁ ହୋଇଥାଏ ।

(୭) କୌଣସି ଅତିରିକ୍ତ ମୂଲ୍ୟ ନ ଦେଇ କୌଣସି ବସ୍ତୁ ପରେ କିଣିଲେ ଉପହାର ଲାଭ କରିବାକୁ ବିକ୍ରେତାମାନଙ୍କ ପକ୍ଷରୁ ଖାଉଟିମାନଙ୍କୁ ଆକର୍ଷିତ କରିବା ପାଇଁ ବେଳେ ବେଳେ କୂପନ ଦିଆଯାଇଥାଏ । ପ୍ରାୟତଃ ଏହିପରି ଢଙ୍ଗରେ ବିକ୍ରୀ ହେଉଥିବା ବସ୍ତୁ ଗୁଡ଼ିକର ମୂଲ୍ୟ ଚଢାଯାଇ ଉପହାର ଦିଆଯାଇଥାଏ । କେବେ କେବେ ବିତରକମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ପ୍ରତିଯୋଗିତା ଏପରି ହୁଏ ଯେ, ସେମାନେ ବସ୍ତୁର ବିକ୍ରୀପାଇଁ ଲଟେରୀ ଟିକେଟ ଦେବା ପାଇଁ ମଧ୍ୟ ଘୋଷଣା କରିଦିଅନ୍ତି । ଯଦିଓ ଆଇନ ଦୃଷ୍ଟିରୁ ଏପରି ଟିକେଟ ଦେବାର କ୍ଷମତା ବିତରକଙ୍କୁ ଦିଆଯାଇନଥାଏ । ଖାଉଟିମାନଙ୍କୁ ଏହିପରି ଆକର୍ଷିତ କରିବାର ପ୍ରତିଯୋଗିତାରେ ହେଉଥିବା ଖର୍ଚ୍ଚର ଉପଯୋଗ ସେହିସବୁ ବସ୍ତୁର ମୂଲ୍ୟ କମ କରିବା ଲାଗି କରାଯାଇଥାଏ । କେତେକ ଭାଗ୍ୟଶାଳୀ ବିଜେତାଙ୍କୁ ପୁରସ୍କାର ଦେବା ପାଇଁ ମୂଲ୍ୟରେ ମଧ୍ୟ କମ୍ କରିବାକୁ ହୋଇଥାଏ ।

(୮) ବିଭ୍ରାନ୍ତିକର ବିଜ୍ଞାପନ ମାଧ୍ୟମରେ ଖାଉଟିମାନଙ୍କୁ ଜାଲରେ ପକା ଯାଇଥିଲା । ଏହିସବୁ ବିଜ୍ଞାପନରେ ବସ୍ତୁର ଗୁଣବତ୍ତାର ସ୍ତର ସେବାର ସ୍ତର ଉନ୍ନତମାନର ବୋଲି ଯେଉଁ ପ୍ରଚାର କରାଯାଉଥାଏ । ଅନେକ କ୍ଷେତ୍ରରେ ତାହା ପରବର୍ତ୍ତୀ ସମୟରେ ମିଥ୍ୟା ବୋଲି ପ୍ରମାଣିତ ହୋଇଥାଏ । ବିକ୍ରେତାମାନେ ଏପରି ମିଛ ଆଶ୍ୱାସନା ଦେଇ ଖାଉଟିମାନଙ୍କୁ ଠକିଥାନ୍ତି । ଗୋଟିଏ ଔଷଧ କମ୍ପାନୀ ପାରମିଟାମଲ ଟାବ୍‌ଲେଟ୍‌ର ଆସ୍‌ପିରିନ୍ ପରି ଖରାପ ପ୍ରଭାବ ନାହିଁ ବୋଲି ବିଜ୍ଞାପନ ଦେଲା । ଅଥଚ ବିଶେଷଜ୍ଞଙ୍କ ରିପୋର୍ଟରେ ପାରାସିଟାମଲ୍ ଉପଯୋଗ କରିବା ଦ୍ୱାରା ଶରୀର ଉଦରେ ପ୍ରତିକୂଳ ପ୍ରଭାବ ପଡ଼ିଥାଏ। ବୋଲି ଉଲ୍ଲେଖ ଥିଲା । ଏହିପରି ଅନ୍ୟ ଏକ ସ୍କୁଟର କମ୍ପାନୀ ଘୋଷଣା କଲା ଯେ ସେ ବିଦେଶୀ ବୈଷୟିକ ଜ୍ଞାନ ସହଯୋଗରେ ୧୫୦ ସି.ସି. ସ୍କୁଟର ନିର୍ମାଣ କରୁଛି । ଅଥଚ ବାସ୍ତବରେ ଏହିପରି କୌଣସି ସହଯୋଗରେ ସ୍କୁଟର ନିର୍ମାଣ ହେବା ଘଟଣା ମିଥ୍ୟାଥିଲା । ଅନ୍ୟ ଏକ ଘଟଣାରେ କମ୍ପାନି ନିଜ ବିଜ୍ଞାପନରେ ଜଣାଶୁଣା କମ୍ପାନୀ ଫିଲ୍ପର ଟ୍ରେଡମାର୍କ ବ୍ୟବହାର କରିଥିଲା। ସେହି କମ୍ପାନୀ ନିଜ ଟେଲିଭିଜନ ସେଟରେ ଫିଲିପ୍ସର ଟ୍ରେଡମାର୍କକୁ ବ୍ୟବହାର ପରେ ଯାଞ୍ଚ କରାଯିବାର ଜଣା ପଡ଼ିଲା ଯେ, ସେହି ଟେଲିଭିଜନରେ ଫିଲିପ୍ସର ଟ୍ରେଡମାର୍କକୁ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଲାଗି ଉକ୍ତ କମ୍ପାନୀ ଫିଲିପ୍ସର ଟ୍ରେଡମାର୍କକୁ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଲାଗି ଉକ୍ତ କମ୍ପାନୀ ଫିଲିପ୍ସଠାରୁ କୌଣସି ପୂର୍ବାନୁମତି ପାଇ ନଥିଲା । ଅସଲ କଥା ହେଉଛି ସେହି କମ୍ପାନୀର ଅଡ଼ିଓ ଉତ୍ପାଦ ଉପରେ ଫିଲିପ୍ସର ଟ୍ରେଡ଼ମାର୍କ ଲଗାଇବାର ଅନୁମତି ଥିଲା । ଏହା ଭୁଲ ବିଜ୍ଞାପନର ନମୁନ।

(୯) ନ୍ୟୁନମାନର ବସ୍ତୁବିକ୍ରୀ କହିଲେ ଅସୁରକ୍ଷିତ ଗୁଣବତ୍ତାହୀନ ବସ୍ତୁବିକ୍ରିକୁ ବୁଝାଇଥାଏ । ଏହି ସବୁ ବସ୍ତୁ ଭିତରେ ପ୍ରେସର କୁକର, ଷ୍ଟୋଭ, ଇଲେକ୍ଟ୍ରିକ ହିଟର, ଟୋଷ୍ଟର, ରୋଷେଇ ଗ୍ୟାସ ସିଲିଣ୍ଡର ଆଦି ରହିଥାଏ ଯାହାର ସାମାନ୍ୟ ତ୍ରୁଟି ଯୋଗୁଁ ଖାଉଟିର ଜୀବନ ପ୍ରତି କ୍ଷତିର ଆଶଙ୍କା ରହିଥାଏ ।

ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୮.୧

ନିମ୍ନଲିଖିତ ବାକ୍ୟମଧ୍ୟରୁ କେଉଁଟି ସତ ଓ କେଉଁଟି ମିଛ ଦର୍ଶାଅ ।

(୧) ଅପମିଶ୍ରଣର ଅର୍ଥ ବିକ୍ରୀ ହେଉଥିବା ଦ୍ରବ୍ୟରେ ବିଷାକ୍ତ ଦ୍ରବ୍ୟର ମିଶ୍ରଣ ନୁହେଁ ।

(୨) ସର୍ତ୍ତଯୁକ୍ତ ବିକ୍ରୀରେ ଗୋଟିଏ ଦରରେ ଦୁଇଟି ବସ୍ତୁ ବିକ୍ରୀ ହୋଇଥାଏ ।

(୩) ବିଭ୍ରାନ୍ତିକର ବିଜ୍ଞାପନର ଅର୍ଥ କୌଣସି ଉତ୍ପାଦର ଗୁଣବତ୍ତା ସମ୍ପର୍କରେ ମିଥ୍ୟାବାଦୀ କରୁଥିବା ବିଜ୍ଞାପନକୁ ବୁଝାଏ ।

(୪) କଳାବଜାରୀର ଅର୍ଥ ରାତି ଅଧରେ ବସ୍ତୁ ବିକ୍ରୀ ।

(୫) ବିକ୍ରିହେଉଥିବା ବସ୍ତୁସହ ଉପହାର ଦେବାର ଘୋଂଷଣା କରିବା ଅର୍ଥ ଉପହାର ଦେଇପାରୁ ନଥିବା ପ୍ରତିଯୋଗୀ ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ପ୍ରତି ଅନ୍ୟାୟ ।

୧୮.୩ ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷାର ଆବଶ୍ୟକତା

ବ୍ୟବସାୟରେ ହେଉଥିବା ଠକେଇ ଓ ଅନୁଚିତ ବ୍ୟବହାରରୁ ସାଧାରଣ ଗରାଖ ଓ ଖାଉଟି ରକ୍ଷା ପାଇବା କ୍ଷେତ୍ରରେ ଅସହାୟତା ଯୋଗୁଁ ଖାଉଟିଙ୍କ ସ୍ୱାର୍ଥର ଆବଶ୍ୟକତା ପଡ଼ିଥାଏ । କୌଣସି ଖରାପ ବସ୍ତୁ ବା ସେବା ଯୋଗୁଁ ହେଉଥିବା କ୍ଷତିରୁ ରକ୍ଷାରୁ ରକ୍ଷା ପାଇବା ଲାଗି ଖାଉଟିର ଅଧିକାର ରହିଛି - ଏହି ନିଃସନ୍ଦେହରେ କୁହାଯାଇପାରେ । ଏସବୁ ସତ୍ତ୍ୱେ ଅଜ୍ଞାନତା ସଚେତନତା ଅଭାବ ହେତୁ ଖାଉଟି ନିଜ ଅଧିକାରକୁ ଉପଯୋଗ କରିପାରେ ନାହିଁ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ବଜାରରେ ଉପଲବ୍ଧ ହେଉଥିବା ଅନେକ ପ୍ରକାର ବସ୍ତୁଭିତରେ ଉତ୍ତମ ବସ୍ତୁ ବାଛିବା ଲାଗି ଆମର ଅଧିକାର ଥିଲେ ମଧ ଆମେ ବିଜ୍ଞାପନରେ ମାୟାରେ ପଡ଼ି ଠିକ୍ ବାଝିନପାରି ଅଳ୍ପ ଗୁଣବତ୍ତା ସମ୍ପନ୍ନ ବସ୍ତୁ ଖରିଦ କରି ଆଣୁ । କେତେକ ପରିସ୍ଥିତିରେ ଆମେ ନାଚାର ହୋଇଯାଉ । ଯେମିତି ବସ୍ତୁର ଗୁଣବତ୍ତା ବାଛିବା ଲାଗି ଆମେ ନିଜେ ଅସମର୍ଥ ହେଉ ।

ଚତୁର ଦୋକାନୀ ତାର ଚାଟୁବାକ୍ୟରେ ଆମକୁ ମନ୍ତ୍ରମୋହିତ କରି ସୁବିଧାରେ ଠକିଦିଏ । ଔଷଧ ବଟିକା ଉପରେ ଏକ୍ସପାୟାର ତାରିଖ ଠିକ୍ ଭାବରେ ପଢି ହେଉନଥିବା ସ୍ଥଳେ ଆମେ ଏତେ ବ୍ୟସ୍ତ ହୋଇପଡୁ ଯେ, ତାର ସଠିକତା ପ୍ରମାଣ ନକରି ଦୋକନିର କଥାକୁ ଗୁରୁତ୍ୱ ଦେଇ ଗ୍ରହଣ କରିନେଉ । ଔଷଧ ଖାଇବା ପରେ ପ୍ରଭାବ ଅନୁଭୂତ ନ ହେବା ସ୍ଥଳେ ଆମେ ପୁନର୍ବାର ଡାକ୍ତର ପାଖକୁ ଯାଉ ଓ ଅନ୍ୟ କିଛି ଔଷଧ ଲେଖିବା ପାଇଁ ଅନୁରୋଧ କରୁ । ଆମେ ଭୁଲିଯାଉଯେ ଯେଉଁ ଔଷଧ ଆମେ କିଣିଥିଲୁ ତା'ର ବ୍ୟବହାର ତାରିଖ ସରିଯାଇଥିବା ହେତୁ ଆମ ଉପରେ କୌଣସି ପ୍ରଭାବ ପଡ଼ିଲା ନାହିଁ । ଏମିତିକି କେତେ ସ୍ଥଳରେ ହୁଏ ଯେ, ଆମେ ଭିତ୍ତିହୀନ ଚିନ୍ତା ଯୋଗୁଁ ଠକି ହେଉ । ଯେମିତି ଆମ ଭିତରୁ ଅନେକ ଲୋକଙ୍କ ବିଶ୍ୱାସ ରହିଛି ଯେ ଅଧିକ ଦରର ବସ୍ତୁ ହିଁ ସବୁବେଳେ ଅଧିକ ଗୁଣବତ୍ତା ସମ୍ପନ୍ନ । ଏପରି ସ୍ଥଳେ ଉତ୍ପାଦ ସମ୍ପର୍କରେ ବିକ୍ରେତା ଯଦି ଗୁଣବତ୍ତାର ସୁପାରିଶ ଦେଲା ତେବେ ତା କଥାକୁ ବିଶ୍ୱାସ କରି ଆମେ ଅଧିକରୁ ଅଧିକ ଟଙ୍କା ଦେବାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହୋଇପଡୁ । ଆହୁରି ମଧ୍ୟ ବିଦେଶରୁ ଆମଦାନି ହେଉଥିବା ବସ୍ତୁ ଅଧିକ ଗୁଣବତ୍ତା ସମ୍ପନ୍ନ ବୋଲି ଏକ ଧାରଣା ରହିଛି । କୌଣସି ଉତ୍ପାଦ ଉପରେ ବିଦେଶୀ ନିର୍ମିତ ବୋଲି ଟେବୁଲ ବା ଛପା ଲଗାଇ ଦେଲେ ତାର ନିର୍ମାଣ ସ୍ଥଳରେ ପ୍ରମାଣ ନ ପାଇ ମଧ୍ୟ ଆମେ ଅଧିକ ଦର ଦେଇ ସେହି ବସ୍ତୁକୁ କିଣି ନେଉ ।

ବିକ୍ରୀ ହେଉଥିବା ଆଳୁ ଚିପ୍ସ ପରି ଖାଦ୍ୟ ପଦାର୍ଥ ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ ପାଇଁ କ୍ଷତିକାରକ ହେଲେ ଏହା ପାଟିକୁ ଭଲ ଲାଗୁଥିବାରୁ ପିଲାମାନେ ଏସବୁ କିଣିଥାନ୍ତି । ସେହିପରି ଥଣ୍ଡା ପାନୀୟ ଭିତରୁ କେତେକ ବ୍ରାଣ୍ଡ ଯୁବକମାନଙ୍କ ଭିତରେ ଅଧିକ ଲୋକ ପ୍ରିୟତାର କାରଣ ହେଲେ ତାର ଟେଲିଭିଜନ ବିଜ୍ଞାପନରେ ନାମୀ ଦାମୀ ସିନେମା କଳାକାର ରହିଥାନ୍ତି । ଆଉ ସେମାନଙ୍କର କଥା ସେମାନଙ୍କ ଉପରେ ପ୍ରଭାବ ପକାଇଥାଏ । ଏବେ ଜଣା ପଡୁଛି ଚିନି ଓ ଲୁଣ ପଡ଼ିଥିବା ଲେମ୍ବୁପାଣିରେ ସ୍ୱାଦଯୁକ୍ତ ହିତକାରକ ପାନୀୟର ମହତ୍ତ୍ୱ ପ୍ରାୟ ସମସ୍ତେ ଭୁଲି ଯିବାକୁ ବସିଲେଣି ।

ଅନେକ ବସ୍ତୁର ନିର୍ମାତା ପ୍ରାୟତଃ ପ୍ୟାକିଂ କରିବା ପରେ ଗୁଣବତ୍ତାର ପ୍ରମାଣ ସ୍ୱରୂପ ଆଇ.ଏସ. ଆଇ ଛାପା ଲଗାଇ ଦେଇଥାନ୍ତି । ଅଥଚ ଆଇ.ଏସ.ଆଇ ଚିହ୍ନ ଅନେକ ପରୀକ୍ଷା ଓ ଯାଂଚପରେ ମିଳିଥାଏ । ତେଣୁ ଯଦି ପ୍ୟାକ୍ ହୋଇଥିବା ବସ୍ତୁ ଛପା ହୋଇଥିବା ଓଜନରୁ ବସ୍ତୁ ଅସଲରେ କମ୍ ହୋଇଥାଏ ତେବେ ସବୁ ବେଳେ ଓଜନ କରି ବସ୍ତୁ କିଣିବା କଷ୍ଟକର ହୋଇଥାଏ । ଏହିପରିକି କେବେ କେବେ ଓଜନ କରାଯାଉଥିବା ମେସିନ୍ ମଧ୍ୟ ତ୍ରୁଟିପୂର୍ଣ୍ଣ ଥାଏ ।

ସବୁଠୁ ବଡ଼କଥା ହେଲା ବସ୍ତୁର ତ୍ରୁଟିପୂର୍ଣ୍ଣ ସେବାରେ କ୍ଷତି ହେବା ଓ ତାର ଭରଣା କରିବା ପାଇଁ ନିରାକରଣ ଉପାୟ ବିଷୟରେ ସାଧାରଣ ଧାରଣା ମଧ୍ୟ ଖାଉଟିଙ୍କ ନଥାଏ ।

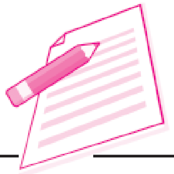
ଖାଉଟିମାନଙ୍କୁ ଏହିପରି ଅନୁଚିତ୍ ବ୍ୟବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟ କଳାପରୁ ରକ୍ଷା କରିବା ଲାଗି ଉପାୟ ଚିନ୍ତା କରିବା କାହିଁକି ଆବଶ୍ୟକ ତାହା ଏବେ ବୁଝିପାରିବା । ଯାହା ଦ୍ୱାରା ଆର୍ଥିକ ହାନି ହୁଏ ତାହା ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ ପ୍ରତି ମଧ୍ୟ କ୍ଷତିକାରକ ।

୧୮.୨ ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ

ବନ୍ଧନୀ ଭିତରେ ଦିଆଯାଇଥିବା ଶବ୍ଦ ଗୁଡ଼ିକ ଭିତରୁ ଠିକ୍ ଶବ୍ଦ ବାଛି ଶୂନ୍ୟସ୍ଥାନ ପୂରଣ କର ।

(୧) ବିଦ୍ୟୁତ୍ ଉପକରଣ କିଣିବା ଲାଗି ମୋ ପଡୋଶୀ ସବୁବେଳେ ପାଖ ଦୋକାନକୁ ଯାଇଥାନ୍ତି, କାରଣ ସେ......... ର ନି ଅଧିକାର ସମ୍ପର୍କରେ ଅନଭିଜ୍ଞ ।

(ମୂଲ୍ୟ ପରୀକ୍ଷା କରିବା, ବାଛିବା, ଗୁଣବତ୍ତା ପରୀକ୍ଷା କରିବା)



ଟିପ୍ପଣୀ

(୨) ଛୋଟ ପିଲାମାନେ ପ୍ୟାକେଟ୍ ଭିତରେ ମିଳୁଥିବା ପ୍ରସ୍ତୁତ ଖାଦ୍ୟକୁ ଅଧିକ ପରିମାଣରେ ଖାଇଥାନ୍ତି କାରଣ ତାହା ଯେ ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ ଲାଗି କ୍ଷତିକାରକ ଓ ସେମାନେ............ର ନିଜ ଅଧିକାର ସମ୍ପର୍କରେ ପରିଚି ନୁହନ୍ତି । (କ୍ଷତିକାରକ ଖାଦ୍ୟ ବସ୍ତୁ ନ ଖାଇବା,. ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ଠାରୁ ପରାମର୍ଶ ନେବା, ସୂଚନା)

(୩) କେତେକ ଖାଉଟି ଅଧିକ ଦାମ୍ ଦେଇ ବସ୍ତୁ କିଣିବାକୁ ଅଧିକ ଗୁରୁତ୍ୱ ଦେଇଥାନ୍ତି କାରଣ ସେମାନଙ୍କ ଧାରଣା ହେଉଛି ଯେ ଅଧିକ ଦରର ବସ୍ତୁ ପ୍ରମାଣ କରେ ଯେ............ ।

(ସେମାନେ ଧନୀ, ଦୋକାନୀ ଠିକ୍ ମୂଲ୍ୟ ନେଉଛି, ବସ୍ତୁ ଉଚ୍ଚମାନର)

(୪) ଆପଣ ଯଦି ବିଜ୍ଞାପନର ପ୍ରମାଣକୁ ଆଧାର କରି କୌଣସି ନୂତନ ବ୍ରାଣ୍ଡର ଉତ୍ପାଦ, ସର୍ବୋତ୍ତମ ଗୁଣବତ୍ତା ସମ୍ପନ୍ନ ଭାବି କ୍ରୟ କରୁଛନ୍ତି ଓ ଘରେ ତାହା ଦୋଷପୂର୍ଣ୍ଣ ବୋଲି ଜାଣିବାକୁ ପାଉଛନ୍ତି ତେବେ ଏହା............. ବିଜ୍ଞାପନର ବିଷୟ । (ଖରାପ, ମିଥ୍ୟା, ବିଭ୍ରାନ୍ତକାରୀ)

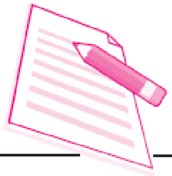
୧୮.୪ ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା ସହ ଜଡିତ ପକ୍ଷ

ଖାଉଟି ସ୍ୱାର୍ଥର ରକ୍ଷା ଲାଗି ପଦକ୍ଷେପ ଗ୍ରହଣ କରିବାର ଆବଶ୍ୟକତାକୁ ଠିକ୍ ଭାବରେ ଯଦି ତୁମେ ନେଇପାରିବେ ବା ଆମକୁ ସରକାରଙ୍କ ଉପରେ ନିର୍ଭର ରହିବାକୁ ହେବ । ବ୍ୟବସାୟୀମାନେ କିଛି କରିପାରିବେ କି ? ବା ଖାଉଟିମାନଙ୍କୁ ନିଜ ସ୍ୱାର୍ଥର ରକ୍ଷା ପାଇଁ ବେସରକାରୀ ସଂଗଠନ ପାଖକୁ ଯିବା ଉଚିତ୍ ବାସ୍ତବରେ ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକ ହେଉଛି ଏହି ତିନି ଗୋଟି ପକ୍ଷ (କ) ଖାଉଟି (ଖ) ବ୍ୟବସାୟୀ) (ଗ) ସରକାରଙ୍କୁ ଏଥିରେ ସାମିଲ କରିବାକୁ ହେବ ।
ଏହିସବୁ ପକ୍ଷ କ'ଣ କ'ଣ କରିପାରିବେ ଆସ ବିଚାର କରିବା

(କ) (Self-help is the best help) ନିଜେ ନିଜକୁ ସାହଯ୍ୟ କରିବା ହେଉଛି ସର୍ବୋତ୍ତମ ସହାୟତା । ଏଥିପାଇଁ ଯେତେଦୂର ସମ୍ଭବ ଖାଉଟିମାନେ ନିଜ ସ୍ୱାର୍ଥର ରକ୍ଷା କରିବା ଲାଗି ନିଜେ ଦୃଷ୍ଟି ଦେବା ଉଚିତ୍ ଓ ବଜାରର ଅନୁଚିତ ବ୍ୟବହାରକୁ ନିଜକୁ ରକ୍ଷା କରିବା ଉଚିତ୍ । ଏଥିପାଇଁ ନିଜର ଅଧିକାର ଓ ତାର ଉପଯୋଗ ସମ୍ପର୍କରେ ଜାଣିବା ଆବଶ୍ୟକ । ସେମାନେ ବ୍ୟବସାୟୀକୁ ବିଶ୍ୱାସ କରି ରହିଲେ ହେବ ନାହିଁ। ସମସ୍ତ ପ୍ରକାରର ସୂଚନା ପାଇବାରେ ଅଧିକାର ଅଭିଯୋଗ କରିବାର ଅଧିକାର ଖାଉଟିମାନଙ୍କର ରହିଛି। ସେମାନେ ସ୍ଥାନୀୟ ଖାଉଟି ସଙ୍ଗଠନଦ୍ୱାରା ଆୟୋଜିତ ଖାଉଟି ପ୍ରଶିକ୍ଷଣ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମରେ ଅଂଶଗ୍ରହଣ କରିବା ଉଚିତ । ଖାଉଟିମାନଙ୍କ ଅଧିକାରର ସୁରକ୍ଷା ଲାଗି ଥିବା ଆଇନ ସମ୍ପର୍କରେ ବୁଝାଇବା ଲାଗି ଏହି କ୍ଷେତ୍ରରେ କାର୍ଯ୍ୟକରୁଥିବା ସଙ୍ଗଠନର କାର୍ଯ୍ୟକର୍ତ୍ତାଙ୍କୁ ନିମନ୍ତ୍ରଣ କରିବା ଉଚିତ୍ ।

(ଖ) (As regards businessmen) :ବ୍ୟବସାୟୀ, ଉତ୍ପାଦକ, ବିତରକ, ଡିଲର ଖୁଚୁରା ବିକ୍ରେତା ସମସ୍ତେ ନିଜର ହିତ ଦୃଷ୍ଟିରୁ ଖାଉଟିମାନଙ୍କ ଅଧିକାର ପ୍ରତି ସମ୍ମାନ ଜଣେଇବା ଉଚିତ । ସେମାନେ ଠିକ୍ ମୂଲ୍ୟରେ ଉତ୍ତମ ଗୁଣବତ୍ତା ସମ୍ପନ୍ନ ବସ୍ତୁର ସେବା ଓ ଯୋଗାଣ ନିଶ୍ଚିତ କରିବା ଉଚିତ୍ । ଅନୁଚିତ୍ ବ୍ୟବହାରକୁ ରୋକିବା ଲାଗି ବ୍ୟବସାୟୀ ସଂଘ, ବାଣିଜ୍ୟ ଓ ଉଦ୍ୟୋଗ ସଂଘ ତଥା ନିର୍ମାତା ସଂଘଗୁଡ଼ିକ ନିଜେ ନିଜର ସଦସ୍ୟଙ୍କ ବିରୋଧରେ ଖାଉଟିଙ୍କ ଅଭିଯୋଗ ଶୁଣିବା ଉଚିତ୍ ଓ ଭୁଲ୍ ସର୍ତ୍ତ ରଖୁଥିବା ଲୋକଙ୍କ ବିରୋଧରେ ଉଚିତ୍ ପଦକ୍ଷେପ ଗ୍ରହଣ କରିବା ଉଚିତ୍ ।

(ଗ) (For Government) :ସମାଜର କଲ୍ୟାଣ ଦୃଷ୍ଟିରୁ ସରକାର ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା ଏକ ଦାୟୀତ୍ୱ ଭାବେ ଗ୍ରହଣ କରିବା ଉଚିତ୍ । ବିଭିନ୍ନ ଖାଉଟି ସଂଗଠନ ଦୃଷ୍ଟିକୋଣ ଅନୁଯାୟୀ ଖାଉଟିଙ୍କ ସ୍ୱାର୍ଥର ସୁରକ୍ଷା ଲାଗି ଆଇନ୍ ତିଆରି କରିବା ଓ ବର୍ତ୍ତମାନ ଆଡ଼ିନରେ ସଂସ୍କାର ଆଣିବା ଆବଶ୍ୟକ । କେନ୍ଦ୍ର ଓ ରାଜ୍ୟ ସ୍ତରରେ ଗଠିତ ନୀତି ନିର୍ଦ୍ଧାରକ ଗୋଷ୍ଠୀର ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା ସଂଗଠନ ଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରତିନିଧିକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ



ଟିପ୍ପଣୀ

କରାଯିବା ଆବଶ୍ୟକ । ସମୟ ସମୟରେ ସରକାର ଏ ଦିଗରେ କେତେକ ପଦକ୍ଷେପ ମଧ୍ୟ ନେଇଛନ୍ତି ।

୧୮.୩ ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ

ତଳେ ଦିଆଯାଇଥିବା ବାକ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଭିତରୁ କେଉଁଟି ଠିକ୍ ଓ କେଉଁଟି ଭୁଲ୍ ବାଛ ।

(୧) ଖାଉଟିମାନଙ୍କ ସ୍ୱାର୍ଥର ସୁରକ୍ଷା ଲାଗି ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କ ଦ୍ୱାରା କିଛି କରାଯାଇ ପାରିବ ନାହିଁ ।

(୨) ସରକାର ଖାଉଟି ସ୍ୱାର୍ଥର ସୁରକ୍ଷାପ୍ରତି ଉଦାସୀନ ।

(୩) ଖାଉଟି ସଂଗଠନଗୁଡ଼ିକୁ ସରକାରୀ ସମିତିକୁ ନିଜର ପ୍ରତିନିଧିଙ୍କୁ ପଠାଇବାକୁ କୁହାଯିବା ଉଚିତ୍ ଯାହା ଫଳରେ କି ଖାଉଟିମାନଙ୍କ ସମସ୍ୟା ଓ ସେମାନଙ୍କ ମତାମତ ଶୁଣିବା ଲାଗି ସୁବିଧା ହେବ ।

(୪) କେବଳ ମୂଳ ଅଧିକାର ଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ପରିଚିତ ହେବା ଯଥେଷ୍ଟ ନୁହେଁ, ଖାଉଟିମାନଙ୍କୁ ନିଜର ଅଧିକାର ପ୍ରତି ସଚେତନ ରହିବା ଉଚିତ୍ ।

(୫) ସ୍ଥାନୀୟ ଖାଉଟି ସଙ୍ଗଠନ ଦ୍ୱାରା ଆୟୋଜିତ କୌଣସି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମରେ ଖାଉଟିମାନେ ଅଂଶଗ୍ରହଣ କରିବା ଉଚିତ୍ ନୁହେଁ ।

୧୮.୫ ଖାଉଟିମାନଙ୍କୁ ଆଇନଗତ ସୁରକ୍ଷା :-

ବିଗତ କିଛି ବର୍ଷରେ ଭାରତ ସରକାର ଖାଉଟିମାନଙ୍କ କଲ୍ୟାଣରେ କେତେକ ଆଇନ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିଛନ୍ତି । ଏହି ସବୁ ଆଇନର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ସମ୍ପର୍କରେ ଏଠାରେ ସଂକ୍ଷେପରେ କୁହାଯାଇଛି ।

(୧) କୃଷି ଉତ୍ପାଦ (ବର୍ଗୀକରଣ ବା ବିତରଣ) ଅଧିନିୟମ ୧୯୩୭: ଏହି ଅଧିନିୟମରେ କୃଷି ଉତ୍ପାଦନ ଗୁଡ଼ିକ ଗୁଣବତ୍ତା ସ୍ତରକୁ ପ୍ରମାଣିତ କରିବା ଓ ସେଗୁଡ଼ିକୁ ବର୍ଗୀକରଣ କରିବାର ବ୍ୟବସ୍ଥା ରହିଛି । ଏହା ଉପରେ ଭାରତ ସରକାରଙ୍କ କୃଷି ବିତରଣ ବିଭାଗରେ ଗୁଣବତ୍ତାର ପ୍ରମାଣ ସ୍ୱରୂପ 'ଏଗମାର୍କ' ଛାପା ଲଗାଯାଇଥାଏ ।

(୨) ଶିଳ୍ପ ଆଇନ (ବିକାଶ ଓ ନିୟମ ପ୍ରଣୟନ) ୧୯୫୧: ଏହି ଆଇନରେ ଉତ୍ପାଦନ ଓ ଉତ୍ପାଦିତ ବସ୍ତୁର ବିତରଣ ଉପରେ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ବ୍ୟବସ୍ଥା ରହିଛି । ଏହି ଆଇନ ଅନୁସାରେ କେନ୍ଦ୍ର ସରକାର ଯେକୌଣସି ଉଦ୍ୟୋଗର ବା ଶିଳ୍ପର ଯାଞ୍ଚ କରିବାକୁ ଆଦେଶ ଜାରି କରିପାରନ୍ତି । ଯଦି ଉତ୍ପାନରେ କୌଣସି ଅତି ମାତ୍ରାରେ ହ୍ରାସ ହୁଏ ବାଓହାଦର ଗୁଣବତ୍ତାରରେ ହ୍ରାସ ହୋଇଥାଏ ବା ଉତ୍ପାଦର ମୂଲ୍ୟରେ ଅନୁଚିତ ଢଙ୍ଗରେ ମୂଲ୍ୟ ବୃଦ୍ଧି ଘଟିଥାଏ ତେବେ ସରକାର ଅନୁସନ୍ଧାନ ପରେ ସ୍ଥିତିକୁ ସୁଧାରିବା ଲାଗି ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ଜାରି କରିଥାନ୍ତି । ଯଦି ସରକାରଙ୍କ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ପାଳନରେ ଉକ୍ତ ଶିଳ୍ପ ସହଯୋଗ ନ କରେ ତେବେ ସରକାର ସେ ଶିଳ୍ପକୁ ନିଜ ହାତକୁ ନେଇ ପାରିବାର ବ୍ୟବସ୍ଥା ରହିଛି ।

(୩) ଖାଦ୍ୟ ଅପମିଶ୍ରଣ ନିରୋଧି ଆଇନ, ୧୯୫୪ : ଏହି ଆଇନ୍ ପ୍ରଥମେ ଜନୁନ୍ ୧୯୫୫ରେ ଲାଗୁ ହୋଇଥିଲା । ଖାଦ୍ୟ ପଦାର୍ଥରେ ଅପମିଶ୍ରଣ ପାଇଁ କୋଠର ଦଣ୍ଡ ଦେବାର ବ୍ୟବସ୍ଥା ରହିଛି । ଏହି ଅପମିଶ୍ରଣ ପାଇଁ ଆଜୀବନ କାରାଦଣ୍ଡ ସହ ୩୦୦୦ ଟଙ୍କାର ଜୋରିମାନା ଦେବାର ବ୍ୟବସ୍ଥା ରହିଛି । ଯାଂଚକରିବା ପାଇଁ ନିରୀକ୍ଷକମାନଙ୍କୁ ନିଯୁକ୍ତି କରାଯାଇଥାଏ । ବସ୍ତୁର ନବୁନା ସଂଗ୍ରହ କରି ତାର ଯାଂଚ ଓ ବିଶ୍ଳେଷଣ ନିମନ୍ତେ ପ୍ରେରଣର ଅଧିକାର ସେମାନଙ୍କର ରହିଛି । ଏହି ଆଇନ ଅନୁଯାୟୀ ଅପମିଶ୍ରିତ ଓ ନକଲି ଛାପର ଖାଦ୍ୟ ସାମଗ୍ରୀ ନିର୍ମାଣ, ଆମଦାନୀ, ଭଣ୍ଡାରୀକରଣ, ବିକ୍ରୀ ଓ ବିତରଣ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ଅପରାଧ ଲାଗି ଦଣ୍ଡର ବ୍ୟବସ୍ଥା ରହିଛି ।

ଟିପ୍ପଣୀ

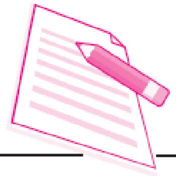
(୪) **ଅତ୍ୟାବଶ୍ୟକ ବସ୍ତୁ ଆଇନ, ୧୯୫୫ :** ଏହି ଆଇନ ଅନୁଯାୟୀ କୌଣସି ବସ୍ତୁକୁ ଅତ୍ୟାବଶ୍ୟକୀୟ ସାମଗ୍ରୀ ଭାବେ ଘୋଷଣା କରିବାର ଅଧିକାର ସରକାରଙ୍କର ରହିଛି । ସରକାର ଏହି ବସ୍ତୁର ଉତ୍ପାଦନ, ଯୋଗାଣ ଓ ବିତରଣ ତଥା ବ୍ୟବସାୟକୁ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ମଧ୍ୟ କରିପାରେ । ଏହି ଆଇନ ଅନୁଯାୟୀ ମୁନଫାଖୋର, ଜମାଖୋରୀ, କଳାବଜାରିମାନଙ୍କ ଅସାମାଜିକ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ବିରୁଦ୍ଧରେ କାର୍ଯ୍ୟାନୁଷ୍ଠାନ ପାଇଁ ବ୍ୟବସ୍ଥା ରହିଛି ।

(୫) **ଓଜନ-ମାପ ମାନଙ୍କ ଆଇନ, ୧୯୫୬:** ଏହି ଆଇନ ଅନୁଯାୟୀ ସାରା ଦେଶରେ ମାପଲାଗି ଓ ଓଜନ ମାନଙ୍କର ପ୍ରୟୋଗ କରାଯାଇଥାଏ । ଦୈର୍ଘ୍ୟ ମାପିବା ଲାଗି ମିଟର ଓ ଓଜନ କରିବା ଲାଗି କିଲୋଗ୍ରାମକୁ ଆଧାର ବୋଲି ଗ୍ରହଣ କରାଯାଇଥାଏ । ଏହି ଆଇନ ଲାଗୁ ହେବା ପୂର୍ବରୁ ଦେଶର ଭିନ୍ନ ଭିନ୍ନ ଅଞ୍ଚଳରେ ମାପ ଓ ଓଜନ ପାଇଁ ପାଉଣ୍ଡର, ଛଟାକ୍ ଓ ସେର୍ ତଥା ଦୈର୍ଘ୍ୟ ପାଇଁ ଗଜ, ଇଞ୍ଚ ଓ ଫୁଟ ଇତ୍ୟାଦି । ମାପ ଓ ଓଜନରେ ଏକ ବିଭିନ୍ନତା ଯୋଗୁଁ ବ୍ୟବସାୟୀମାନେ ଖାଉଟିମାନଙ୍କୁ ଶୋଷଣ କରିବା ଲାଗି ସୁଯୋଗ ପାଉଥିଲେ ।

(୬) **ଏକାଧିକାରେ ଓ ନିଷେଧ ବାଣିଜ୍ୟ ଆଇନ, ୧୯୬୯ :** ୧୯୮୩ ଓ ୧୯୮୪ରେ ସଂଶୋଧିତ ହୋଇଥିବା ଏହି ଆଇନ ଅନୁଯାୟୀ ଖାଉଟି ସମୂହ ନିଷେଧ ଓ ଅନୁଚିତ ବ୍ୟବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ସଂପର୍କରେ ଅଭିଯୋଗ ଆଣି ଯାଞ୍ଚ କରାଇବାର ଅଧିକାର ଉପଯୋଗ କରାଇପାରିବେ। ସରକାର ଏକ ଏକାଧିକାର ଓ ନିଷେଧ ବ୍ୟାପାର ଆୟୋଗ ଗଠନ କରିଛନ୍ତି । ଏହି କମିଶନକୁ ଅନୁସନ୍ଧାନ କରି ଓ ଯାଞ୍ଚ ପରେ ଖାଉଟିମାନଙ୍କ ଅଭିଯୋଗ ଖାଉଟିମାନଙ୍କର କ୍ଷତି ପୂରଣ ଭରଣା ପାଇଁ ସମ୍ପୃକ୍ତ ପକ୍ଷକୁ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ଦେବାର ଅଧିକାର ଏହି ଆୟୋଗଙ୍କ ନିକଟରେ ରହିଛି । ତ୍ରୁଟିପୂର୍ଣ୍ଣ ବ୍ୟବସାୟୀକ ଗତିବିଧି ଉପରେ ଆୟୋଗ ଯାଞ୍ଚ ସମୟରେ ଅସ୍ଥାୟୀ ଭାବେ ନିଷେଧାଜ୍ଞା ଜାରିକରିପାରେ । ଏହି ଆୟୋଗକୁ ଏକ ସିଭିଲ୍ କୋର୍ଟର ସମକକ୍ଷ ଅଧିକାର ଦିଆଯାଇଛି ।

(୭) **କଳାବଜାରୀ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ଓ ଆବଶ୍ୟକ ବସ୍ତୁଯୋଗାଣ ଆଇନ, ୧୯୮୦ :** ଏହି ଆଇନର ପ୍ରାଥମିକ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ହେଲା କଳାବଜାରୀକୁ ରୋକିବା ଓ ଅତ୍ୟବଶ୍ୟକୟ ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗାଣ ବ୍ୟବସ୍ଥାକୁ ବଜାୟ ରଖିବା, ଦୋଷୀ ଲୋକଙ୍କୁ ଗିରଫ କରିବାଲାଗି ବ୍ୟବସ୍ଥା କରିବା । ଏହି ଆଇନର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ବିରୁଦ୍ଧରେ କୌଣସି ପ୍ରକାର କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ଆଇନ୍ ଅନୁଯାୟୀ ୬ ମାସ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ କାରାଦଣ୍ଡ ଦିଆଯାଇପାରେ ।

(୮) **ଭାରତୀୟମାନଙ୍କ ବ୍ୟୁରେ ଆଇନ, ୧୯୮୬:** ଖାଉଟିମାନଙ୍କ କଲ୍ୟାଣକୁ ଗୁରୁତ୍ୱ ଦେଇ ତାର ସୁରକ୍ଷା ଲାଗି ଭାରତୀୟମାନଙ୍କ ସଂସ୍ଥାନ ବଦଳରେ ଭାରତୀୟ ମାନଙ୍କ ବ୍ୟୁରୋ ଏହି ଆଇନ ଗଠନ କରାଯାଇଛି । ଏହାର ଦୁଇଟି ମୁଖ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟ ହେଉଛି ଉତ୍ପାଦ ଲାଗି ଗୁଣବତ୍ତା ମାନଙ୍କର ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରିବା ଓ BIS ଚିହ୍ନ ଯୋଜନା ଅନୁଯାୟୀ ତାର ପ୍ରମାଣ ଦେବା । ଗୁଣବତ୍ତାର ମାନଙ୍କ ସୁରକ୍ଷା ଓ କାର୍ଯ୍ୟ ସମ୍ପାଦନା ଅନୁଯାୟୀ ପର୍ଯ୍ୟାପ୍ତ ଯାଞ୍ଚ ପରେ ଉତ୍ପାଦକଙ୍କୁ ତାଙ୍କ ଉତ୍ପାଦ ଉପରେ ମାନକ ଚିହ୍ନ ISI ପ୍ରୟୋଗ କରିବାର ଅନୁମତି ଦିଆଯାଇଥାଏ । ତୁମେ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଅତ୍ୟାବଶ୍ୟକୀୟ ବସ୍ତୁ- ଯେମିତ ରଙ୍ଗିନ ଖାଦ୍ୟ ସାମଗ୍ରୀ, ବନସ୍ପତି, ସିମେଣ୍ଟ ଏଲ.ପି.ଜି ଗ୍ୟାସ ଷ୍ଟୋଭ, ଘରୋଇ ବିଦ୍ୟୁତ୍ ଉପକରଣ ଇତ୍ୟାଦି ଉପରେ ମାନକ ଚିହ୍ନ ରହିବ । ନିହାତି ଆବଶ୍ୟକ। କେତେକ ଉତ୍ପାଦକ ନିଜ ଇଚ୍ଛାରେ ଉତ୍ପାଦ ଉପରେ ଚିହ୍ନ ଦେଇଥାନ୍ତି । ସାଧାରଣ ଖାଉଟିଙ୍କ ମତରେ ଗୁଣବତ୍ତା ପ୍ରତି ସଚେତନତା ସୃଷ୍ଟି କରିବା ଲାଗି ବ୍ୟୁରୋ ତରଫରୁ ଖାଉଟି ମାମଲାର ବିଭାଗ ଗଠନ କରାଯାଇଛି । ଏକ ସର୍ବସାଧାରଣ ଅଭିଯୋଗ ପ୍ରକୋଷ୍ଠ ରହିଛି ଯେଉଁଠି ଖାଉଟି ଆଇ.ଏସ୍.ଆଇ. ଗୁଣବତ୍ତା ନିଜର ଅଭିଯୋଗ ଦାଖଲ କରିପାରିବେ ।



(୯) ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା ଆଇନ, ୧୯୮୬ : ଅନ୍ୟ ସମସ୍ତ ଆଇନ ଅପେକ୍ଷା ଏହି ଆଇନ ଅଧିକ ବ୍ୟପକଭାବେ ଖାଉଟିମାନଙ୍କୁ ସୁରକ୍ଷା ପ୍ରଦାନ କରିଥାଏ । ବ୍ୟାପକଭାବେ ହେଉଥିବା ବ୍ୟବସାୟିକ ଅନିୟମିତା ଲାଗି ଖାଉଟିଙ୍କୁ ଆଇନ ଗତ ସୁରକ୍ଷା ଦିଆଯାଇଛି । ଏଥିରେ କେବଳ ବସ୍ତୁ ଓ ଉତ୍ପାଦର ନୁହେଁ ଏପରିକି ବ୍ୟାଙ୍କ ସେବା, ବୀମା, ଅର୍ଥ, ପରିବହନ, ଟେଲିଫୋନ୍ ବିଦ୍ୟୁତ୍ ବା ଅନ୍ୟ ଶକ୍ତି ଯୋଗାଣ, ଆବାଶ, ମନରଞ୍ଜନ ଓ ଆମଦ ପ୍ରମୋଦ ପରି ଅନେକ ସେବା ଏଥିରେ ସାମିଲ୍ ରହିଛି । ଏହି ଆଇନ୍ ଅନୁଯାୟୀ କେନ୍ଦ୍ର ଓ ରାଜ୍ୟ ସ୍ତରରେ ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା ପରିଷଦର ସ୍ଥାପନା ବ୍ୟବସ୍ଥା ରହିଛି । ଖାଉଟି ବିବାଦଗୁଡ଼ିକୁ ସମାଧାନ କରିବା ଲାଗି ଏହି ଆଇନ୍‌ରେ ଅର୍ଦ୍ଧନାୟିକ ବ୍ୟବସ୍ଥା ରହିଛି । ଏଥିରେ ଖାଉଟି ବିବିଦର ସମାଧାନ ଲାଗି ଜିଲ୍ଲା ଫୋରମ, ରାଜ୍ୟ ଓ ରାଷ୍ଟ୍ରୀୟ ଆୟୋଗ ରହିଥାନ୍ତି । ଏଗୁଡ଼ିକ ଖାଉଟି ଅଦାଲତ ଭାବେ ଗଣାଯାଇଥାଏ ।

ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୮.୪

ନିମ୍ନୋକ୍ତ ବକ୍ତବ୍ୟ ଭିତରୁ କେଉଁଟି ଠିକ୍ ଓ କେଉଁଟି ଭୁଲ୍ ଦର୍ଶାଅ ।

(୧) ଯଦି ଖାଦ୍ୟ ବସ୍ତୁରେ କୌଣସି ପ୍ରକାର ଅପମିଶ୍ରଣ କୌଣସି ବ୍ୟକ୍ତ କରିଥିବାର ଜଣା ପଡ଼ିଲେ ଖାଦ୍ୟ ଅପମିଶ୍ରଣ ନିରୋଧି ଆଇନ୍ ଅନୁଯାୟୀ କଠୋର ଦଣ୍ଡର ବ୍ୟବସ୍ଥା ରହିଛି ।

(୨) ମାପ, ଓଜନ ମାନକ ଆଇନ ଅନୁଯାୟୀ ବିଭିନ୍ନ କ୍ଷେତ୍ରରେ ମାନକ ଓଜନ ଓ ମାପର ପ୍ରୟୋଗ ଆବଶ୍ୟକ ଅଛି ।

(୩) ଖାଉଟି ସଂଘ ଖାଉଟି ମାନଙ୍କ ତରଫରୁ ଏକାଧିକାର ଓ ନିଷେଧ ବାଣିଜ୍ୟ ଆୟୋଗ ସମ୍ମୁଖରେ ଅଭିଯୋଗ ଦାଖଲ କରିପାରିବ ନାହିଁ । କେବଳ ନିଜ ତରଫରୁ ଖାଉଟି ବ୍ୟକ୍ତି ଗତ ଭାବେ ଏହା କରିପାରିବ ।

(୪) ଅତ୍ୟବଶ୍ୟକ ବସ୍ତୁ ଆଇନ ର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ହେଉଛି ବସ୍ତୁ ଗୁଡ଼ିକର ଉତ୍ପାଦନ ଓ ବିତରଣକୁ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କରିବା ।

(୫) ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା ଆଇନ ୧୯୮୬ ଅନୁଯାୟୀ କେନ୍ଦ୍ର ଓ ରାଜ୍ୟ ସ୍ତରରେ ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା-ମଂଚର ସ୍ଥାପନ କରାଯାଇଛି ।

(୬) ଭାରତୀୟମାନଙ୍କ ବ୍ୟୁରୋ ଗୁଣବତ୍ତା ମାନର ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରିଥାଏ ଓ ନିର୍ମାତକୁ ଗୁଣବତ୍ତା ପ୍ରମାଣ ସ୍ୱରୂପ ଆଇ.ଏସ୍. ଆଇ ଚିହ୍ନକୁ ଉପଯୋଗ କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ ।

(୭) ସର୍ବସାଧାରଣଙ୍କ ସ୍ୱାର୍ଥ ଦୃଷ୍ଟିରୁ କୌଣସି ବସ୍ତୁକୁ ଅତ୍ୟବଶ୍ୟକ ବସ୍ତୁଭାବେ ଘୋଷଣା କରିବାର ଅଧିକାର ସରକାରଙ୍କର ରହିଛି ।

୧୮.୬ ଖାଉଟି ଅଦାଲତର ଅଧିକାର କ୍ଷେତ୍ର

ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା ଆଇନ୍ ୧୯୮୬ ଅନୁଯାୟୀ ଗଠିତ ବିଚାର ବ୍ୟବସ୍ଥାରେ ଜିଲ୍ଲା, ରାଜ୍ୟ ଓ ଜାତୀୟ ସ୍ତରରେ ଖାଉଟି ଅଦାଲତ ରହିଛି । ଏଗୁଡ଼ିକ କ୍ରମଶଃ ଜିଲ୍ଲା ଫୋରମ, ରାଜ୍ୟ ଖାଉଟି ଅଭିଯୋଗ ଆୟୋଗ ତଥା ରାଷ୍ଟ୍ରୀୟ ଖାଉଟି ଅଭିଯୋଗ ଆୟୋଗ ରୂପେ ପରିଚିତ । କୌଣସି ଖାଉଟି ବା ଖାଉଟି ସଂଘ ବସ୍ତୁର ଦର ଅନୁଯାୟୀ ଯଦି କ୍ଷତିପୂରଣ ଚାହାନ୍ତି ତେବେ ସେମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କ ଦାବି ଜିଲ୍ଲା ରାଜ୍ୟ ବା ଜାତୀୟ ଫୋରମରେ ଲିଖିତ ରୂପରେ ଦାଖଲ କରିପାରିବେ ।

ଯଦି ବସ୍ତୁ ସେବାରେ ଦର ବା କ୍ଷତିପୂରଣର ଦାବି ୨୦ ଲକ୍ଷ ଟଙ୍କାରୁ ଅଧିକ ହୋଇଥାଏ । ତେବେ

ଏହି ସବୁ ଅଭିଯୋଗର ବିଚାର ଜିଲ୍ଲା ଫୋରମ କରିପାରିବେ । ୨୦ ଲକ୍ଷରୁ ଅଧିକ ଓ ୧ କୋଟି ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ କ୍ଷତି ପୂରଣ ମାମଲାଗୁଡ଼ିକ ବିଚାର ରାଜ୍ୟ ଆୟୋଗ କରିପାରିବେ । ୧ କୋଟିରୁ ଅଧିକ ସମସ୍ତ ଦାବି ଓ ମାମଲା ବିଚାର ହେଉଛି ଜାତୀୟ ଆୟୋଗଙ୍କ ବିଚାର ଅନ୍ତର୍ଗତ । ଏହା ବ୍ୟତୀତ ଜିଲ୍ଲା ଫୋରମ ଓ ରାଜ୍ୟ ଆୟୋଗଙ୍କ ଆଦେଶ ବିରୋଧରେ ଦାଖଲ ହୋଇଥିବା ଅଭିଯୋଗ ଗୁଡିକ ମଧ୍ୟ ଜାତୀୟ ଆୟୋଗ ବିଚାର କରନ୍ତି । ଯଦି ଜାତୀୟ ଆୟୋଗଙ୍କ ଆଦେଶ ବିରୋଧରେ ଅପିଲ କରିବାକୁ ଥାଏ, ତେବେ ଉଚ୍ଚମ ନ୍ୟାୟାଳୟ ଯିବାକୁ ହେବ ।

୧୮.୭. ଖାଉଟି ଅଭିଯୋଗ ସମାଧାନର ପ୍ରକ୍ରିୟା

ପୂର୍ବରୁ ଯେପରି କୁହାଯାଇଛି ଯେ ଖାଉଟି ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଭାବେ ବା ଖାଉଟିଙ୍କ ସଂଗଠନ ନିଜର ଅଭିଯୋଗ ଦାଖଲ କରିପାରିବେ । ସେମାନେ ସେହି ଜିଲ୍ଲାର ଫୋରମରେ ସେମାନଙ୍କ ଅଭିଯୋଗ ଦାଖଲ କରିପାରିବେ । ଯେଉଁ କ୍ଷେତ୍ରରେ ବା ଜଲ୍ଲାଣରେ ବିରୋଧି ପକ୍ଷ ରହିଥାନ୍ତି ସେଠାରେ କରିପାରିବେ । ରାଜ୍ୟ ସରକାର ବା କେନ୍ଦ୍ର ଶାସିତ ପ୍ରଦେଶର ସରକାର ଦ୍ୱାରା ଅଧିସ୍ୱତୀତ ଓ ରାଜ୍ୟ ଆୟୋଗ ନିକଟରେ କିମ୍ବା ନୂଆ ଦିଲ୍ଲୀଠାରେ ଥିବା ଜାତୀୟ ଆୟୋଗଙ୍କ ଠାରେ ଦାଖଲ କରିପାରିବେ । ଅଭିଯୋଗ କରିବାର କୌଣସି ଦେୟ ଦେବାକୁ ପଡେ ନାହିଁ । ଅଭିଯୋଗ ଅଭିଯୋଗକାରୀ ଦ୍ୱାରା ଯେଉଁ ବା ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ରୂପେ ହେଉ କିମ୍ବା ତାଙ୍କ ତରଫରୁ ଅଧିକୃତ ଏଜେଣ୍ଟଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଦାଖଲ କରିପାରିବେ ଅଥବା ଅଭିଯୋଗ ଲିଖିତ ଭାବେ ଡାକଯୋଗ ପଠାଇ ପାରିବେ । ଅଭିଯୋଗ ନିମ୍ନଲିଖିତ ସୂଚନା ସହ ପାଞ୍ଚଟି ନକଲ ସହ ଦାଖଲ ହେବା ଦରକାର ।

(୧) ଅଭିଯୋଗକାରୀର ନାମ, ଠିକଣା ଓ ବିବରଣୀ ।

(୨) ବିରୋଧି ପକ୍ଷ ବା ପକ୍ଷଗୁଡିକର ନାମ, ସେମାନଙ୍କ ଠିକଣା ଓ ବିବରଣୀ ।

(୩) ଅଭିଯୋଗ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ତଥ୍ୟ ଓ ଘଟଣା କେବେ ସେ କେଉଁଠି ହେଲା, ସେ ବିଷୟରେ ବିବରଣୀ।

(୪) ଅଭିଯୋଗ କରାଯାଉଥିବା ସପକ୍ଷରେ ଥିବା କାଗଜପତ୍ର ଯଥା- କ୍ୟାସମେମୋ, ରସିଦ୍ ଇତ୍ୟାଦି।

(୫) ଅଭିଯୋଗକାରୀ କି ପ୍ରକାର ସମାଧାନ ଚାହୁଁଛନ୍ତି । ତାହାର ବିମରଣୀ ।

ଅଭିଯୋଗ ପତ୍ରରେ ଅଭିଯୋଗକାରୀ ବା ତାଙ୍କର ଅଧିକୃତ ପ୍ରତିନିଧିଙ୍କ ହସ୍ତାକ୍ଷର ହେବା ଆବଶ୍ୟକ। ଏହି ଅଭିଯୋଗ ଜିଲ୍ଲା ଫୋରମ, ରାଜ୍ୟ ଆୟୋଗ ବା ଜାତୀୟ ଆୟୋଗର ଅଧ୍ୟକ୍ଷଙ୍କୁ ଲେଖା ହେବା ଦରକାର । ଯେ କୌଣସି ଅଭିଯୋଗ ଘଟଣା ଘଟିବାର ଦିନଠାରୁ ଦୁଇବର୍ଷ ଭିତରେ ଦାଖଲ କରାଯାଇପାରିବ ଯଦି ଏଥିରେ ବିଳମ୍ବ ହୁଏ । ତେବେ ଫୋରମ ବା ଆୟୋଗ ତାଙ୍କୁ କ୍ଷମା ଦିଅନ୍ତି । ତେବେ ବିଳମ୍ବର କାରଣ ରେକର୍ଡ କରାଯିବା ଉଚିତ୍ ।

ଅଭିଯୋଗକାରୀଙ୍କ ଅଭିଯୋଗ ଦାଖଲ ହେବା ପରେ ବିରୋଧି ପକ୍ଷଙ୍କୁ ନୋଟିସ ହୋଇଥାଏ । ଏବଂ ବିରୋଧି ପକ୍ଷ ନୋଟିସ ଗ୍ରହଣ କରିବାର ତିନିମାସ ଭିତରେ ଅଭିଯୋଗର ଫଇସଲା ଯଥା ସମ୍ଭବ କରିଦେବା ଦରକାର । ଯେଉଁ ମାମଲା ଗୁଡ଼ିକରେ ବସ୍ତୁର ପରୀକ୍ଷା ଗାରରେ ବିଶ୍ଲେଷଣ ଯାଞ୍ଚ ବ୍ୟବସ୍ଥା ଦରକାର ହୋଇଥାଏ । ସେ ସବୁ ମାମଲାରେ ଏହି ସମୟ ସୀମା ପାଂମାସ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ହୋଇପାରେ ।

ଫୋରମ ବା ଆୟୋଗ ଅଭିଯୋଗର ପ୍ରକୃତି ଖାଉଟିଙ୍କ ଦ୍ୱାରା କରାଯାଇଥିବା ଦାବି ଓ ମାମଲାର

ତଥ୍ୟ ଅନୁଯାୟୀ ନିମ୍ନ ଲିଖିତ ଏକ ବା ଏକାଧିକ ଆଦେଶ ଦେଇପାରିବେ ।

(କ) ବସ୍ତୁରେ ତ୍ରୁଟି । ସେମାରେ ତ୍ରୁଟିକୁ ଦୂର କରିବା ।

(ଖ) ବସ୍ତୁ ବଦଳରେ ଅନ୍ୟବସ୍ତୁ ଦେବା, ସେବା ଚାଲୁରଖିବା ।

(ଗ) ବସ୍ତୁ ପାଇଁ ଦିଆଯାଇଥିବା ମୂଲ୍ୟ ବା ସେବା ପାଇଁ ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇଥିବା ଅତିରକ୍ତ ଦେୟ ଫେରାଇବା ।

(ଘ) କ୍ଷତି ଲାଗି କ୍ଷତିପୂରଣ ଦେବା । ଅଧିକ ଟଙ୍କା ଫେରାଇବା ।

ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୮.୫

ବନ୍ଧନୀ ଭିତରେ ଦିଆଯାଇଥିବା ଶବ୍ଦଗୁଡ଼ିକ ଭିତ୍ରୁ ଠିକ୍ ଶବ୍ଦ ବାଛି ଶୂନ୍ୟସ୍ଥାନ ପୂରଣ କର ।

(୧) (କ) ଦିଲ୍ଲୀ ଫୋରମ ସେହି ଅଭିଯୋଗଗୁଡ଼ିକର ବିଚାର କରିପାରବେ, ଯେଉଁଥିରେ ବସ୍ତୁର ମୂଲ୍ୟ ଓ କ୍ଷତି ପୂରଣ .... ଟଙ୍କାଠାରୁ ଅଧିକ ନୁହେଁ । (୨୦ ଲକ୍ଷ, ୫୦ ଲକ୍ଷ, ୧ କୋଟି)

(ଖ) ଦିଲ୍ଲୀ ଫୋରମ୍‌ରେ ଦାଖଲ ହୋଇଥିବା ଅଭିଯୋଗ ବସ୍ତୁର ପରୀକ୍ଷଗାରରେ ଯାଞ୍ଚ ଆବଶ୍ୟକ ହେଲେ, ମାମଲାର ବିଚାର............. ମଧ୍ୟରେ ହେବା ଉଚିତ୍ । (୩ମାସ, ୪ ମାସ, ୫ ମାସ)

(ଗ) ଜାତୀୟ ଆୟୋଗର କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷେତ୍ର ସେହି ସବୁ ଅଭିଯୋଗକୁ ବିଚାରି ଭିତରକୁ ନେଇଥାଏ । ଯେଉଁଥିରେ ଉତ୍ପାଦ ଆଦିର ମୂଲ୍ୟ.............. ରୁ ଅଧିକ ହୋଇଥାଏ ।
(୧୦ ଲକ୍ଷ, ୨୦ ଲକ୍ଷ, ୧ କୋଟି)

(ଘ) ରାଜ୍ୟ ଆୟୋଗଙ୍କ ଆଦେଶ ବିରୋଧରେ ଅପିଲ........... ଠାରେ ଦାଖଲ କରାଯାଇପାରେ । (ଉଚ୍ଚତମ, ନ୍ୟାୟାଳୟ, ଉଚ୍ଚ ନ୍ୟାୟାଳୟ, ଜାତୀୟ ଆୟୋଗ)

(ଙ) ରାଜ୍ୟ ଆୟୋଗ ସେହିସବୁ ମାମଲାଗୁଡ଼ିକର ବିଚାର କରିପାରିବେ ଯେଉଁଥିପାଇଁ ବସ୍ତୁର ମୂଲ୍ୟ କ୍ଷତିପୂରଣ .... ରୁ ଅଧିକ ହୋଇ ନଥାଏ । (୨୦ ଲକ୍ଷ, ୫୦ ଲକ୍ଷ, ୧ କୋଟି)

୨. ଏଥିରୁ କେଉଁଟି ଠିକ୍ କେଉଁଟି ଭୁଲ ?

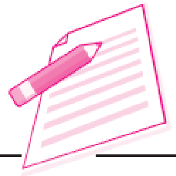
(କ) କେବଳ ଖାଉଟି ଦ୍ୱାରା ହିଁ ଅଭିଯୋଗ ଦାଖଲ କରାଯାଇପାରିବ ।

(ଖ) କେବଳ ଜିଲ୍ଲା ଫୋରମ୍‌ରେ ଅଭିଯୋଗ ଦାଖଲର କୌଣସି ଶୁଳ୍କ ଦେବାକୁ ପଡ଼େ ନାହିଁ ।

(ଗ) କୌଣସି ଅଭିଯୋଗ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଭାବେ ଦାଖଲ କରାଯାଇପାରେ ବା ଡାକଯୋଗେ ପଠାଯାଇପାରେ ।

(ଘ) ଅଭିଯୋଗ ଘଟଣା ହେବାର ତାରିଖଠାରୁ ୧ ବର୍ଷ ଭିତରେ ଦାଖଲ କରିବାକୁ ହୋଇଥାଏ ।

(ଙ) ଟେଲିଫୋନ୍ ସେବାରେ ତ୍ରୁଟିଯୋଗୁ କରାଯାଇଥିବା ଅଭିଯୋଗରେ ଯେଉଁ ସମାଧାନ ଦାବି କରାଯାଇଥାଏ ସେଥିରେ ସେବାର ତ୍ରୁଟି ଦୂରକରିବା, ସେବା ଚାଲୁକରିବା, ଦାଖଲ କରାଯାଇଥିବା ଅତିରିକ୍ତ ଦେୟ ଫେରାଇବା ବା ହୋଇଥିବା କ୍ଷତିର କ୍ଷତିପୂରଣ ରହିପାରେ ।



(ଚ) ଦାଖଲ ହୋଇଥିବା ଅଭିଯୋଗରେ ଖାଉଟି ବା ତାଙ୍କ ଅଧିକୃତ ଏଜେଣ୍ଟଙ୍କ ଦସ୍ତଖତ ରହିବା ଉଚିତ୍ ।

୧୮.୮ ବେସରକାରୀ ସଂଗଠନଗୁଡ଼ିକର ଭୂମିକା

ବେସରକାରୀ ସଂଗଠନ, ଲୋକମାନଙ୍କର ଏପରି ଏକ ଗୋଷ୍ଠି ଯାହାକି କୌଣସି ଆର୍ଥିକ ଲାଭର ଆଶା ନରଖି ଜନକଲ୍ୟାଣ କାର୍ଯ୍ୟରେ ଲାଗିଥାନ୍ତି । ଏହିସବୁ ସ୍ୱଚ୍ଛାସେବୀ ସଂଗଠନ ଗୁଡ଼ିକର ନିଜସ୍ୱ ସମ୍ବିଧାନ ଓ ନିଜସ୍ୱ ଆଇନ୍ ରହିଥାଏ । ଏବଂ ଏଗୁଡ଼ିକ ସରକାରୀ ହସ୍ତକ୍ଷେପଠାରୁ ମୁକ୍ତ ରହିଥାଏ । ଏହି ସବୁ ସଂଗଠନ ଗୁଡ଼ିକ ଅନୁଦାନ ଉପରେ ଓ ଆଂଶିକ ରୂପେ ସରକାରୀ ସହଯୋଗ ଉପରେ ନିର୍ଭର କରିଥାନ୍ତି । ଖାଉଟିଙ୍କ ସମସ୍ୟା ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ବେସରକାରୀ ସଂଗଠନ ଗୁଡ଼ିକ ଖାଉଟି ସଂଘ ବା ଖାଉଟି ସଂଗଠନ ଭାବେ ପରିଚିତ ।

ବିଗତ ୯୦ ବର୍ଷ ଭିତରେ ସେବାକାରୀ ସଂଗଠନଗୁଡ଼ିକର ଭୂମିକା ଢେର ବଢିଛି । ବର୍ତ୍ତମାନ ଭାରତରେ ପ୍ରାୟ ୮୦୦ ରୁ ଅଧିକ ଏହିପରି ସଂଗଠନ ରହିଛି । ଏହିସବୁ ସଂଗଠନ ସୋସାଇଟ ରେଜିଷ୍ଟ୍ରେସନ ଆକ୍ଟ ବା କମ୍ପାନୀ ଆକ୍ଟ ବା ଚାରି ଟେବୁଲ ଟ୍ରଷ୍ଟ ଭାବେ ପଞ୍ଜିକୃତ । ବେସରକାରୀ ସଂଗଠନ ଗୁଡ଼ିକ ଖାଉଟି ଆନ୍ଦୋଳନ ଏବଂ ଅଂଶ ବିଶେଷ ରୂପେ ଭିନ୍ନ ଭିନ୍ନ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଚାଲୁ ରଖିଛନ୍ତି । ଏଗୁଡ଼ିକ ଅନେକ ପ୍ରକାର କାର୍ଯ୍ୟ କରିଥାନ୍ତି ।

(କ) ଖାଉଟି ଅଧିକାର ସମ୍ବନ୍ଧରେ ସଚେତନା ସୃଷ୍ଟି କରିବା, ଖାଉଟି ସମସ୍ୟାର ସମାଧାନ ପାଇଁ ଆଲୋଚନା ଚକ୍ର, କର୍ମଶାଳା ଓ ପ୍ରଶିକ୍ଷଣ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ମାଧ୍ୟମରେ ସଚେତନତା ସୃଷ୍ଟି କରିବା ।

(ଖ) ଖାଉଟିଙ୍କୁ ଆଇନ ମାମଲାରେ ସହଯୋଗ କରିବା ଓ ପରାମର୍ଶ ଦେବା ।

(ଗ) ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା ପରିଷଦ ତଥା ଅନ୍ୟ ଶାଖାର ପ୍ରତି ନିଧିରୂପେ ଖାଉଟିଙ୍କ ପକ୍ଷରୁ ଯୁକ୍ତି କରିବା ।

(ଘ) ନିଜସ୍ୱ ଯାଞ୍ଚ ବ୍ୟବସ୍ଥା ବା ପରୀକ୍ଷାଗାରାରେ ବସ୍ତୁର ତୁଳନାତ୍ମକ ଯାଂଚ କରିବା, ପ୍ରତିଯୋଗୀ ବ୍ରାଣ୍ଡଗୁଡ଼ିକ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଗୁଣବତ୍ତାର ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ କରିବା ଓ ଯାଞ୍ଚର ଫଳାଫଳ ପ୍ରକାଶ କରି ଖାଉଟିଙ୍କୁ ସଚେତନ କରିବା ପାଇଁ ପଦକ୍ଷେପ ନେବା ।

(ଙ) ସମୟ ସମୟରେ ପତ୍ରପତ୍ରିକା ପ୍ରକାଶ କରିବା, ପାଠକଙ୍କ ନିକଟରେ ଖାଉଟି ସମସ୍ୟା ସଂପର୍କରେ ଆଇନଗତ ତଥ୍ୟ ତଥା ଖାଉଟିଙ୍କ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ଅନ୍ୟ ସୂଚନା ପହଂଚାଇବା । ଏଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ ଅଧିକାଂଶ ପତ୍ର ବ୍ୟବସାୟୀକ ଅନୁଷ୍ଠାନର ବିଜ୍ଞାପନ ଗ୍ରହଣ କରନ୍ତି ନାହିଁ ।

(ଚ) ସୁପାରିଶ ଓ ମତାମତ ଦେବା ଯାହାକି ସରକାରୀ ଅଧିକାରୀଙ୍କୁ ନିତି ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ ଓ ଖାଉଟିଙ୍କ କଲ୍ୟାଣ ପାଇଁ କରାଯାଉଥିବା ପ୍ରଶାସନିକ କାର୍ଯ୍ୟବେଳେ ଗ୍ରହଣ କରାଯାଇପାରେ ।

(ଛ) କେତେକେ ବେସରକାରୀ ସଂଗଠନ ଅନେକ ମାମଲାରେ ଖାଉଟି ଅଧିକାରକୁ ଲାଗୁକରିବା, ଜନସ୍ୱାର୍ଥ ମାମଲାଗୁଡ଼ିକର ସଫଳତା ପୂର୍ବକ ଉପଯୋଗ କରିଛନ୍ତି । ଅନ୍ୟ ଶବ୍ଦରେ କହିଲେ, ବେସରକାରୀ ସଂଗଠନ କୌଣସି ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ପାଇଁ ନୁହେଁ ବରଂ ସର୍ବସାଧାରଣ ହିତ ଦୃଷ୍ଟିରୁ ଅଦାଲତରେ ମକଦ୍ଦମା ଦାୟର କରନ୍ତି ।

ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୮.୬

କ. ଏଗୁଡ଼ିକ ଭିତରୁ କେଉଁଟି ଠିକ୍, କେଉଁଟି ଭୁଲ୍

(୧) ବେସରକାରୀ ସଂଗଠନ ହେଉଛି ଲାଭ କରୁଥିବା ସଂଗଠନ ।

(୨) ସାଧାରଣତଃ ସରକାରୀ ଆଇନ୍ କାନୁନ୍ ବେସରକାରୀ ସଂଗଠନଗୁଡ଼ିକର କାର୍ଯ୍ୟକଳାପକୁ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କରିଥାଏ । ସେମାନଙ୍କୁ ଆଂଶିକ ରୂପେ ସରକାରୀ ସାହାଯ୍ୟ ମଧ୍ୟ ମିଳିଥାଏ ।

(୩) ବେସରକାରୀ ସଂଗଠନ ଦ୍ୱାରା ଖାଉଟି ଆନ୍ଦୋଳନ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଆୟୋଜିତ ଆଲୋଚନା ଚକ୍ର, କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଓ ପ୍ରଶିକ୍ଷଣ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ହେଉଛି ଖାଉଟି ମାନଙ୍କୁ ସଚେତନ କରିବା ।

(୪) ବେସରକାରୀ ସଂଗଠନ ସରକାରଙ୍କ ନୀତି ନିର୍ଦ୍ଧାରଙ୍କ ଓ ପ୍ରଶାସନିକ ବ୍ୟବସ୍ଥା ମାଧ୍ୟମରେ ଖାଉଟିମାନଙ୍କର ଅଭିଯୋଗ ଶୁଣାଣିର ଅଧିକାରକୁ ମୂର୍ତ୍ତ ରୂପେ ଦେଇଥାନ୍ତି ।

(୫) ସରକାରୀ ଆଇନ୍ ଗୁଡ଼ିକର ସଂଶୋଧନ କରିବା ସମୟରେ ଖାଉଟି ସଂଗଠନ ଗୁଡ଼ିକ ଦ୍ୱାରା ଦ୍ୱାରା ଦିଆଯାଇଥିବା ମତାମତକୁ ବିଚାରକୁ ନେଇଥାନ୍ତି ।

ଖ. ବହୁସମ୍ଭାବ୍ୟ ଉତ୍ତର

୧. ନିମ୍ନଲିଖିତ ମଧ୍ୟରୁ କେଉଁଟା ଏକ ସମସ୍ୟା ଭାବରେ ଉପଭୋକ୍ତା ସମ୍ମୁଖୀନ ହୋଇନଥାଏ:

(କ) ଅପମିଶ୍ରଣ

(ଖ) ଅପକୃତ ଦ୍ରବ୍ୟ ବିକ୍ରୟ

(ଗ) ଗୁପ୍ତ ସଂଚୟ ଓ କଳାବଜାରୀ

(ଘ) କେବଳ ଗୋଟିଏ ମାନର ଦ୍ରବ୍ୟ

୨. ଉପଭୋକ୍ତାମାନେ ସେମାନଙ୍କର ଅଧିକାର ସାବ୍ୟସ୍ତ କରିବାରେ ଅସମର୍ଥର କରାଣ:

(କ) ସଚେତନତା ଓ ଅଜ୍ଞତା (ଖ) ଆର୍ଥିକ ସମ୍ବଳ

(ଗ) ଶିକ୍ଷା (ଘ) ପ୍ରସାର

୩. BIS ଅର୍ଥ

(କ) ଶିଳ୍ପ ମାନଦଣ୍ଡ ଦପ୍ତର

(ଖ) ଭାରତୀୟ ମାନଦଣ୍ଡ ଦପ୍ତର

(ଗ) ଆଭ୍ୟନ୍ତରିକ ମାନଦଣ୍ଡ ଦପ୍ତର

(ଘ) ଅନୁଷ୍ଠାନ ମାନଦଣ୍ଡ ଦପ୍ତର

୪. ନିମ୍ନଲିଖିତ ମଧ୍ୟରୁ କେଉଁଟା ଉପଭୋକ୍ତା ନ୍ୟାୟାଳୟ ଅନ୍ତର୍ଭୂକ୍ତ ନୁହେଁ।

(କ) ଜିଲ୍ଲା ଫୋରମ (ଖ) ରାଜ୍ୟ କମିଶନ

(ଗ) ଜାତୀୟ କମିଶନ (ଘ) ଉଚ୍ଚତମ ନ୍ୟାୟାଳୟ

୫. କୌଣସି ଦ୍ରବ୍ୟ ବା ସେବା ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଭରଣା ଜିଲ୍ଲା ଫୋରମ୍‌ରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ଅଭିଯୋଗ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପରିମାଣରୁ ଅତିକ୍ରମ କରେ ନାହିଁ।

(କ) ଦଶ ଲକ୍ଷ (ଖ) କୋଡ଼ିଏ ଲକ୍ଷ

(ଗ) ଏକ ଲକ୍ଷ (ଘ) ଏକ କୋଟି

ତୁମେ କ'ଣ ଶିଖିଲ

- ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷାର ଅର୍ଥ ହେଲା ବ୍ୟବସାୟରେ ହେଉଥିବା ବେଆଇନ୍ କାର୍ଯ୍ୟରୁ ଖାଉଟିମାନଙ୍କୁ ସୁରକ୍ଷା ଲାଗି ନିଆଯାଉଥିବା ପଦକ୍ଷେପ ।
- ଖାଉଟିମାନେ ସମ୍ମୁଖିନ ହେଉଥିବା ସମସ୍ୟାଗୁଡ଼ିକ ସ୍ୱରୂପ ।
  - ଅପମିଶ୍ରଣ
  - ନକଲି ବସ୍ତୁର ବିକ୍ରି
  - ଓଜନ ଓ ମାପରେ ତ୍ରୁଟି
  - ନକଲି ମାଲର ବିକ୍ରି
  - ଉପହାର ଦେବାର ଘୋଷଣା
  - ବିଭ୍ରାନ୍ତିକର ବିଜ୍ଞାପନ
  - ନ୍ୟୁନମାନର ବସ୍ତୁ ବିକ୍ରି
- ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷାର ଆବଶ୍ୟକତା - ବ୍ୟବସାୟରେ ହେଉଥିବା ଅନୁଚିତ ବ୍ୟବହାର ଯୋଗୁଁ ଖାଉଟିମାନଙ୍କର ଅସହାୟ ସ୍ଥିତିରେ ସେମାନଙ୍କ ସ୍ୱାର୍ଥର ସୁରକ୍ଷା ପାଇଁ ଉଦ୍ୟମ ଆବଶ୍ୟକ ।
- ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା ସହ ଜଡ଼ିତ ପକ୍ଷ
  (କ) ଖାଉଟି
  (ଖ) ବ୍ୟବସାୟୀ
  (ଗ) ସରକାର
- ଖାଉଟିଙ୍କ ପାଇଁ ଆଇନଗତ ସୁରକ୍ଷା -
  - ଶିଳ୍ପ ଆଇନ୍ ୧୯୩୧ (Industries commodites Act, 1955)
  - ଅତ୍ୟାବଶ୍ୟକ ବସ୍ତୁ ଆଇନ (Essential Commodities Act, 1955)
  - ଖାଦ୍ୟ ପଦାର୍ଥ ଅପମିଶ୍ରଣ ନିରୋଧ ଆଇନ୍ । ୧୯୫୪ (Prevention of Black-marketing and maintenance of essential supplies Act, 1980)
  - କଳାବଜାରୀ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ଓ ଆବଶ୍ୟକ ବସ୍ତୁ ଯୋଗାଣ ଆଇନ ୧୯୮୦
  - ଭାରତୀୟମାନଙ୍କ ବ୍ୟୁରୋ ଅଧିନିୟମ ୧୯୮୬
  - କୃଷି ଉତ୍ପାଦକ ଆଇନ୍ ୧୯୫୭
  - ମାପ ଓଜନମାନଙ୍କ ଆଇନ୍ ୧୯୫୬
  - ଏକାଧିକାର ଓ ନିଷେଧ ବାଣିଜ୍ୟ ଆଇନ୍ ୧୯୬୯
  - ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା ଆଇନ୍ ୧୯୮୬
- ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷାପାଇଁ ବିଚାର ପଦ୍ଧତି ସ୍ଥାପନା :-
- ବେସରକାରୀ ସଂଗଠନଗୁଡ଼ିକ ଖାଉଟିମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କର ଅଧିକାର ଓ ଦାୟୀତ୍ୱ ବୋଧ ସଂପର୍କରେ ସଚେତନ କରାଇଥାନ୍ତି । ସେମାନଙ୍କୁ ଆଇନ୍‌ଗତ ସହାୟତା ପ୍ରଦାନ କରିଥାନ୍ତି ତଥା ବିଭିନ୍ନ ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା ପରିଷଦ ଓ ନୀତିନିର୍ଦ୍ଧାରକର ପ୍ରତିନିଧିତ୍ୱ କରିଥାନ୍ତି ।

ଟିପ୍ପଣୀ

ପଠାନ୍ତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ

(୧) ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷାର ଅର୍ଥ କ'ଣ ?
(୨) ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା କାହିଁକି ଆବଶ୍ୟକ ?
(୩) ଖାଉଟି ମାନଙ୍କ ଦୈନନ୍ଦୀନ ଜୀବନରେ ଆସୁଥିବା ଭିନ୍ନ ଭିନ୍ନ ସମସ୍ୟାଗୁଡ଼ିକର ବର୍ଣ୍ଣନା କର ।
(୪) ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ଭିନ୍ନ ଭିନ୍ନ ପଦର ନାମ କୁହ, ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷାରେ ସେମାନଙ୍କ ଭୂମିକା କ'ଣ ବୁଝାଅ ।
(୫) ଖାଉଟିମାନଙ୍କ ସ୍ୱାର୍ଥର ସୁରକ୍ଷା ପାଇଁ ସରକାରଙ୍କ ତରଫରୁ ଗୃହୀତ ଭିନ୍ନ ଭିନ୍ନ ଆଇନର ନାମ କୁହ ।
(୬) ଖାଉଟି ଅଦାଲତରେ କୌଣସି ଅଭିଯୋଗ ଦାଖଲ କରାଯିବା ସମୟରେ କେଉଁ କେଉଁ ସୂଚନା ଦରକାର ହୋଇଥାଏ ।
(୭) ଖାଉଟି ଅଦାଲତ ଖାଉଟି ସପକ୍ଷରେ କି ପ୍ରକାର ପଦକ୍ଷେପ ନେଇଥାଏ ଦର୍ଶାଅ ।
(୮) ଭିନ୍ନ ଭିନ୍ନ ଖାଉଟି ଅଦାଲତ ଅଧିକାର କ୍ଷେତ୍ର ସମ୍ପର୍କରେ ବର୍ଣ୍ଣନା କର ।
(୯) ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷାରେ ବେସରକାରୀ ସଂଗଠନଗୁଡ଼ିକର ଭୂମିକା ବିଷୟରେ ବର୍ଣ୍ଣନା କର ।
(୧୦) ଖାଉଟି ଅଭିଯୋଗର ସମାଧାନ ପ୍ରକ୍ରିୟାକୁ ବୁଝାଅ ।

ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ଉତ୍ତର

୧୮.୧ (୧) ଠିକ୍‌ (୨) ଭୁଲ୍‌ (୩) ଠିକ୍‌ (୪) ଭୁଲ୍‌ (୫) ଠିକ୍‌

୧୮.୨ (୧) ବାଛିବା (୨) ସୂଚନା (୩) ବସ୍ତୁ ଉଚ୍ଚମାନର (୪) ବିଭ୍ରାନ୍ତକାରୀ

୧୮.୩ (୧) ଭୁଲ୍‌ (୨) ଭୁଲ୍‌ (୩) ଠିକ୍‌ (୪) ଠିକ୍‌ (୫) ଭୁଲ୍‌

୧୮.୪ (୧) ଠିକ୍‌ (୨) ଭୁଲ୍‌ (୩) ଭୁଲ୍‌ (୪) ଠିକ୍‌
(୫) ଠିକ୍‌ (୬) ଠିକ୍‌ (୭) ଠିକ୍‌

୧୮.୫

କ. (୧) ୨୦ ଲକ୍ଷ (୨) ପାଞ୍ଚ ମାସ (୩) ୧ କୋଟି
(୪) ଜାତୀୟ ଆୟୋଗ (୫) ୧ କୋଟି

ଖ. (୧) ଭୁଲ୍‌ (୨) ଠିକ୍‌ (୩) ଠିକ୍‌ (୪) ଭୁଲ୍‌
(୫) ଠିକ୍‌ (୬) ଠିକ୍‌

୧୮.୬.

କ. (୧) ଠିକ୍‌ (୨) ଭୁଲ୍‌ (୩) ଠିକ୍‌ (୪) ଠିକ୍‌ (୫) ଠିକ୍‌

ଖ. (୧) ଘ (୨) ଖ (୩) ଖ (୪) ଘ (୫) ଖ

ତୁମପାଇଁ କାମ

ଖାଉଟି ସୁରକ୍ଷା ବିଷୟରେ ସମ୍ବାଦପତ୍ର ଓ ପତ୍ର ପତ୍ରିକାରେ ପ୍ରକାଶ ପାଉଥିବା ସୂଚନା ଗୁଡ଼ିକ ଏକତ୍ରିତ କର ।

ମଡ୍ୟୁଲ-୬

ସର୍ବାଧିକ ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ ନମ୍ବର-୧୨ **ଅଧ୍ୟନର ସମୟ: ୨୫ ଘଣ୍ଟା**

ବ୍ୟବସାୟରେ ରୋଜଗାରର ସୁଯୋଗ

ଗୋଟିଏ ସମୟରେ ଆମ୍ଭମାନଙ୍କର ଭିତରୁ ପ୍ରତ୍ୟେକ ବ୍ୟକ୍ତି ବା ଅନ୍ୟମାନେ ଆମର ଜୀବିକା। ଉପାର୍ଜନପାଇଁ ଗୋଟିଏ ରୋଜଗାର ସୁଯୋଗ ଚୟନ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ। ଏହା ଆମ୍ଭମାନଙ୍କର ଜୀବନ ଶୈଳୀର ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଭାବ ଅଟେ। ବ୍ୟବସାୟର କ୍ଷେତ୍ର ଗୁଡ଼ିକ ବହୁଳ ପରିମାଣରେ ରୋଜଗାରର ବିଭିନ୍ନ ପଥ ଯାହା ଆତ୍ମନିଯୁକ୍ତି ଏବଂ ଋକିରୀର ପ୍ରସ୍ତାବଦିଅନ୍ତି। ବର୍ତ୍ତମାନ ଦେଶର ବିକାଶ ଏବଂ ରୋଜଗାରର ସମସ୍ୟା ପାଇଁ ଆତ୍ମ ନିଯୁକ୍ତ ଏକ ସର୍ବୋତ୍କୃଷ୍ଟ ସମାଧାନର ବାଟ ଅଟେ। ଜଣେ ନିଜପାଇଁ କାମ କରିବା ଏକ ଆହ୍ୱାନ ଅଟେ ଏବଂ ଏହା ନିଜ ଦ୍ୱାରା ନିଜ ପାଇଁ ଏକ ସଫଳତା ଅଟେ। ରୋଜଗାରର ବିଭିନ୍ନ ସୁଯୋଗ ଏବଂ ବିଶ୍ୱପ୍ରାପ୍ତି କାର୍ଯ୍ୟ ଧାରାରେ ପ୍ରବେଶ ପାଇଁ ଦରକାରୀ ବା ଜରୁରୀ ହେଉଥିବା ଆବଶ୍ୟକୀୟ ସମର୍ଥ ବିଷୟରେ କିପରି ଶିକ୍ଷାର୍ଥୀ ମାନଙ୍କୁ ଜଡ଼ିତ କରାଇବା। ଏହାକୁ ଆଖି ଆଗରେ ରଖି ବର୍ତ୍ତମାନର ମଡ୍ୟୁଲକୁ ଏହିପରି ଭାବରେ ପରିକଳ୍ପନା କରାଯାଇଛି।

ଅଧ୍ୟାୟ-୧୯: ଏକ ରୋଜଗାରର ଚୟନ

ଅଧ୍ୟାୟ-୨୦: ଉଦ୍ୟମଶୀଳତା ବା ଉଦ୍ୟୋକ୍ତା