



## औषधीय और सुगंधित पादपों के उत्पादक कंपनियों के विकास हेतु प्रक्रिया नियमावली और मार्गदर्शिका (MAPPC)

## GUIDELINES AND PROCESS MANUAL FOR PROMOTION OF MEDICINAL AND AROMATIC PLANTS PRODUCER COMPANY (MAPPC)



National Medicinal Plant Board  
Ministry of AYUSH  
Government of India





**औषधीय और सुगंधित पादपों के उत्पादक कंपनियों के विकास  
हेतु प्रक्रिया नियमावली और मार्गदर्शिका (MAPPC)**

**GUIDELINES AND PROCESS MANUAL FOR  
PROMOTION OF MEDICINAL AND AROMATIC  
PLANTS PRODUCER COMPANY (MAPPC)**

# विषय सूची



<b>ACRONYMS.....</b>	<b>8</b>
<b>उत्पादक कंपनी.....</b>	<b>11</b>
1.1 पृष्ठभूमि.....	12
1.2 उत्पादक कंपनियों की प्रमुख विशेषताएँ.....	12
1.2.1 प्राथमिक उत्पादक हैं:.....	12
1.2.2 उत्पादक कंपनियों (PC) की प्रमुख विशेषताएँ.....	14
1.2.3 उत्पादक कंपनियों की प्रमुख गतिविधियाँ.....	14
<b>औषधीय और सुगंधित पादप उत्पादन कंपनी के लिए राष्ट्रीय नीति.....</b>	<b>17</b>
2.1 पृष्ठभूमि.....	18
2.2 औषधीय और सुगंधित पादपों की उत्पादक कंपनियों का विकास (MAPPC).....	18
2.3 परिकल्पना.....	18
2.4 लक्ष्य.....	20
2.5 कार्य क्षेत्र और व्यापकता.....	20
2.6 MAPPC के विकास के लिए संवर्धन.....	20
2.7 MAPPC के विकास को बढ़ावा देने में आयुष/ NMPB/ केंद्र सरकार की एजेंसियों की भूमिका.....	20
2.8 MAPPC के संवर्धन में SMPB/ राज्य सरकार के संस्थानों की भूमिका.....	22
विविध.....	22
<b>MAPPC के विकास के लिए प्रक्रिया नियमावली.....</b>	<b>25</b>
3.1 सन्दर्भ.....	26
3.2 प्रक्रिया संबंधी विवेचन और उद्देश्य.....	26
3.3 MAPPC स्थिरता के लिखे मार्गदर्शक मान और सिद्धांत.....	26
3.4 MAPPC संवर्धन एजेंसी (MPA) का चयन.....	28
3.5 MAPPC संवर्धन और विकास प्रक्रिया.....	28
3.6 परियोजना विकास के चरण, समयावधि, प्रदेय और सत्यापन के उपाय.....	36
3.7 भुगतान संरचना और सूची.....	42
MAPPC के प्रमुख साझेदार.....	44
<b>अनुबंध.....</b>	<b>45</b>
<b>4.1 अनुबंध – 1 परियोजना लक्ष्य के अनुसार कार्य, उत्पादन और परिणाम का विवरण.....</b>	<b>46</b>
<b>4.2 अनुबंध – 2 MAPPC की संस्थागत व्यवस्था.....</b>	<b>48</b>
<b>4.3 अनुबंध – 3 अक्सर पूछे जाने वाले प्रश्न.....</b>	<b>50</b>
4.3.1 औषधीय और सुगंधित पादप उत्पादक कंपनी (MAPPC) के पंजीकरण और निगमन के लिए क्या प्रारंभिक तैयारी की जाती है?.....	50
4.3.2 एक उत्पादक कंपनी के गठन के लिए कानूनी औपचारिकताएँ क्या हैं?.....	50
4.3.3 डिजिटल हस्ताक्षर प्रमाणपत्र क्या है?.....	50
4.3.4 डिजिटल हस्ताक्षर प्रमाणपत्र के लिए एक प्रमाणित प्राधिकरण (CA) क्या है और CA को सूचीबद्ध करें?.....	52
4.3.5 निदेशक पहचान संख्या (DIN) क्या है?.....	52
4.3.6 संस्था के बहिर्नियम (MoA) क्या है?.....	52
4.3.7 संस्था के अंतर्नियम (AoA) क्या है?.....	52
4.3.8 MAPPC के निगमन के लिए रजिस्ट्रार ऑफ कंपनीज (RoC) को क्या दस्तावेज प्रस्तुत किए जाने हैं?.....	52
4.3.9 एक MAPPC की कानूनी स्थिति क्या है?.....	52
4.3.10 MAPPC पर सदस्यों का अधिकार क्या है?.....	52
4.3.11 सदस्यों के अधिकार क्या हैं?.....	54
4.3.12 किसी सदस्य के मतदान अधिकार क्या हैं?.....	54
4.3.13 एक CEO के कार्य क्या हैं?.....	54

# CONTENT



<b>ACRONYMS .....</b>	<b>9</b>
<b>CHAPTER 1 PRODUCER COMPANY .....</b>	<b>12</b>
1.1 Background .....	13
1.2 Key Characteristics of Producer Company .....	13
1.2.1 Primary Producers are: .....	13
1.2.2 Main Characteristics of PC .....	15
1.2.3 Important Activities of an PC .....	15
<b>NATIONAL POLICY FOR PROMOTION OF MEDICINAL AND AROMATIC PLANT PRODUCER COMPANY .....</b>	<b>17</b>
2.1 Preface .....	19
2.2 Promotion of Medicinal and Aromatic Plants Producer Company (MAPPC) .....	19
2.3 Vision .....	19
2.4 Mission .....	21
2.5 Scope and Coverage .....	21
2.6 Support For Promotion of MAPPC .....	21
2.7 Role Of AYUSH/ NMPB/ Central Government Agencies In Supporting The Promotion Of MAPPCs .....	21
2.8 Role Of SMPB/ State Government Institutions In Supporting MAPPC .....	23
Miscellaneous .....	23
<b>PROCESS GUIDELINES FOR PROMOTION OF MAPPCs .....</b>	<b>25</b>
3.1 Context .....	27
3.2 Project Considerations and Objectives .....	27
3.3 Guiding Values and Principles for MAPPC Sustainability .....	27
3.4 Selection of MAPPC Promoting Agency (MPA) .....	29
3.5 MAPPC Promotion and Development Process .....	29
3.6 Stages of Project Development, Timeline, Deliverable And Measures of Verification: .....	37
3.7 Payment Structure and Schedule .....	43
Key Stakeholders of MAPPC .....	44
<b>ANNEXURE .....</b>	<b>45</b>
<b>4.1 Annexure - 1 Details of Project Objective Wise Activities, Output And Outcome .....</b>	<b>47</b>
<b>4.2 Annexure - 2 Institutional Arrangement of MAPPC .....</b>	<b>49</b>
<b>4.3 Annexure - 3 Frequently Asked Questions .....</b>	<b>51</b>
4.3.1 What are the preparatory arrangements for registration and incorporation of a Medicinal and Aromatic Plant Producer Company (MAPPC)? .....	51
4.3.2 What are the legal formalities for formation of a Producer Company? .....	51
4.3.3 What is Digital Signature Certificate? .....	51
4.3.4 What is a Certifying Authority (CA) for Digital Signature Certificate and list the CAs? .....	53
4.3.5 What is Director Identification Number (DIN)? .....	53
4.3.6 What is Memorandum of Association (MoA)? .....	53
4.3.7 What is Articles of Association (AoA)? .....	53
4.3.8 What are the documents to be submitted to the Registrar of Companies (RoC) for incorporation of a MAPPC? .....	53
4.3.9 What is the legal status of a MAPPC? .....	53
4.3.10 What is the authority of the members on the MAPPC? .....	53
4.3.11 What are the rights of the members? .....	55
4.3.12 What are the voting rights of a member? .....	55
4.3.13 What are the functions of a CEO? .....	55

<b>4.4</b>	<b>अनुबंध - 4 व्यापार योजना.....</b>	<b>56</b>
4.4.1	मूल्य श्रृंखला विकास की अवधारणा क्या है?.....	56
4.4.2	मूल्य श्रृंखला हस्तक्षेप क्या है?.....	56
4.4.3	मूल्य श्रृंखला अवधारणा से क्या लाभ है?.....	56
4.4.4	व्यापार की योजना क्या है?.....	56
4.4.5	एक व्यापार योजना क्या होती है?.....	56
4.4.6	एक MAPPC को व्यापार योजना क्यों तैयार करनी चाहिए?.....	56
4.4.7	व्यापार योजना के मूलतत्व क्या हैं?.....	56
4.4.8	'बजट' क्या है?.....	60
4.4.9	व्यापारिक विचार कैसे उत्पन्न होते हैं?.....	60
4.4.10	आप व्यापार के अवसरों और जोखिमों की पहचान कैसे करते हैं?.....	60
4.4.11	आप जोखिमों की पहचान कैसे करते हैं और सुरक्षा उपाय प्रदान कैसे करते हैं?.....	60
4.4.12	बाज़ार संयोजन के लिए कॉर्पोरेट्स से क्या समर्थन उपलब्ध है?.....	60
<b>4.5</b>	<b>अनुबंध - 5 वित्तीय प्रबंधन.....</b>	<b>62</b>
4.5.1	शेयर पूँजी क्या है?.....	62
4.5.2	MAPPC के विषय में इक्विटी शेयर पूँजी के विशेष पहलू क्या हैं?.....	62
4.5.3	अधिकृत पूँजी क्या है?.....	62
4.5.4	निर्गमित पूँजी क्या है?.....	62
4.5.5	अधिकृत पूँजी बढ़ाने की प्रक्रिया क्या है?.....	62
4.5.6	शेयर के बड़ी / छोटी राशि में एकीकरण / विभाजन / निरस्तीकरण की प्रक्रिया क्या है?.....	62
4.5.7	पूँजी के घटाव के लिए क्या प्रक्रिया है?.....	62
4.5.8	बोनस शेयर जारी करने की प्रक्रिया क्या है?.....	64
4.5.9	क्या MAPPC अपने सदस्यों को ऋण दे सकती है?.....	64
4.5.10	क्या MAPPC अन्य कंपनियों में निवेश कर सकती है?.....	64
4.5.11	क्या सामान्य और अन्य भंडार बनाए रखना आवश्यक है?.....	64
4.5.12	क्या MAPPC द्वारा लेखा पुस्तकों को बनाए रखना आवश्यक है?.....	64
4.5.13	वाउचर क्या है?.....	64
4.5.14	क्या बैलेंस शीट और लाभ-हानि खाता तैयार करना आवश्यक है?.....	64
4.5.15	वित्तीय शक्तियों का प्रत्यायोजन क्या है?.....	66
4.5.16	क्या खातों की लेखा परीक्षा कराना अनिवार्य है?.....	66
4.5.17	MAPPC द्वारा प्रस्तुत किए जाने वाले वैधानिक वित्तीय अनुपालन क्या हैं?.....	66
4.5.18	क्या MAPPC शोध संस्थानों के साथ मिलकर जोड़े में कार्य कर सकता है?.....	66
4.5.19	MAPPC की सहायता के लिए कॉर्पोरेट क्या भूमिका निभा सकते हैं?.....	66
<b>4.6</b>	<b>अनुबंध - 6 वित्तपोषण की व्यवस्था.....</b>	<b>68</b>
4.6.1	MAPPC की विभिन्न वित्तीय आवश्यकताएँ क्या हैं?.....	68
4.6.2	निश्चित लागत क्या है?.....	68
4.6.3	आवधिक ऋण क्या है?.....	68
4.6.4	संचालन या कार्यशील पूँजी आवश्यकता क्या है?.....	68
4.6.5	कार्यशील पूँजी ऋण क्या है?.....	68
4.6.6	कार्यशील पूँजी की आवश्यकता का आकलन कैसे किया जाता है?.....	68
4.6.7	कार्यशील पूँजी के लिए वित्तपोषण की व्यापक शर्तें क्या हैं?.....	70
4.6.8	आवधिक ऋण की आवश्यकता का मूल्यांकन कैसे किया जाता है?.....	72
4.6.9	आवधिक ऋण के वित्तपोषण की व्यापक शर्तें क्या हैं?.....	72
4.6.10	वित्तीय आवश्यकता को पूरा करने के लिए MAPPC के लिए वित्त के विभिन्न स्रोत क्या हैं?.....	72
4.6.11	MAPPC विभिन्न ग्रामीण वित्तीय संस्थाओं के वित्त का उपयोग कैसे कर सकते हैं?.....	74
4.6.12	विस्तृत परियोजना रिपोर्ट (DPR) क्या है?.....	74
4.6.13	क्या DPR तैयार करने के लिए कोई सहायता उपलब्ध है?.....	74
4.6.14	यदि बैंक ऋण सुविधा प्रदान नहीं करते हैं, तो PO के लिए क्या विकल्प उपलब्ध हैं?.....	74
<b>4.7</b>	<b>अनुबंध - 7 संवर्धन एजेंसी (PA) के लिए मनोनयन प्रक्रिया.....</b>	<b>76</b>

# CONTENT



<b>4.4</b>	<b>Annexure - 4 Business Planning</b>	<b>57</b>
4.4.1	What is the concept of value chain development?	57
4.4.2	What is value chain intervention?	57
4.4.3	What is the benefit from Value Chain concept?	57
4.4.4	What is a business plan?	57
4.4.5	What is business planning?	57
4.4.6	Why should a MAPPC prepare a business plan?	57
4.4.7	What are the elements of a business plan?	57
4.4.8	What is a 'Budget'?	61
4.4.9	How does one generate business ideas?	61
4.4.10	How do you identify business opportunities and threats?	61
4.4.11	How do you identify the risks and provide safeguards?	61
4.4.12	What support is available from corporates for market linkage?	61
<b>4.5</b>	<b>Annexure - 5 Financial Management</b>	<b>63</b>
4.5.1	What is share capital?	63
4.5.2	What are the special aspects of equity share capital in case of MAPPCs?	63
4.5.3	What is the authorized capital?	63
4.5.4	What is the issued capital?	63
4.5.5	What is the process for increasing the Authorized capital?	63
4.5.6	What is the procedure for Consolidation/Division/Cancellation of Share into Larger/Smaller Amount?	63
4.5.7	What is the procedure for Diminution of Capital?	63
4.5.8	What is the procedure for issue of Bonus Shares?	65
4.5.9	Whether a MAPPC can give loans to its members?	65
4.5.10	Whether a MAPPC can invest in Other Companies?	65
4.5.11	Whether it is necessary to maintain general and other reserves?	65
4.5.12	Whether it is necessary to maintain the Books of Accounts by a MAPPC?	65
4.5.13	What is a Voucher?	65
4.5.14	Whether it is necessary to prepare Balance Sheet and Profit and Loss account?	65
4.5.15	What is the delegation of Financial Powers?	67
4.5.16	Whether it is compulsory to get the Audit of accounts?	67
4.5.17	What are the Statutory Financial Compliance to be submitted by a MAPPC?	67
4.5.18	Can the MAPPC enter into twinning arrangement with research institutions?	67
4.5.19	What role corporates can play to assist the MAPPCs?	67
<b>4.6</b>	<b>Annexure - 6 Funding Arrangements</b>	<b>69</b>
4.6.1	What are the different financial requirements of a MAPPC?	69
4.6.2	What is fixed cost?	69
4.6.3	What is Term loan?	69
4.6.4	What is running or working capital requirement?	69
4.6.5	What are Working capital loans?	69
4.6.6	How the working capital requirement is assessed?	69
4.6.7	What are the broad terms of financing for Working Capital?	71
4.6.8	How the Term loan requirement is assessed?	73
4.6.9	What are the broad terms of financing Term Loan?	73
4.6.10	What are different sources of Finance for MAPPC to meet the financial requirement?	73
4.6.11	How MAPPC s can access finances from various rural financial institutions?	75
4.6.12	What is Detailed Project Report (DPR)?	75
4.6.13	Is any support available for preparation of DPR?	75
4.6.14	If Banks do not provide credit facility, what are the options available for POs?	75
<b>4.7</b>	<b>Annexure - 7 Empanelment Process for MAPPC Promotion Agency (PA)</b>	<b>77</b>

A  
C  
R  
O  
N  
Y  
M  
S

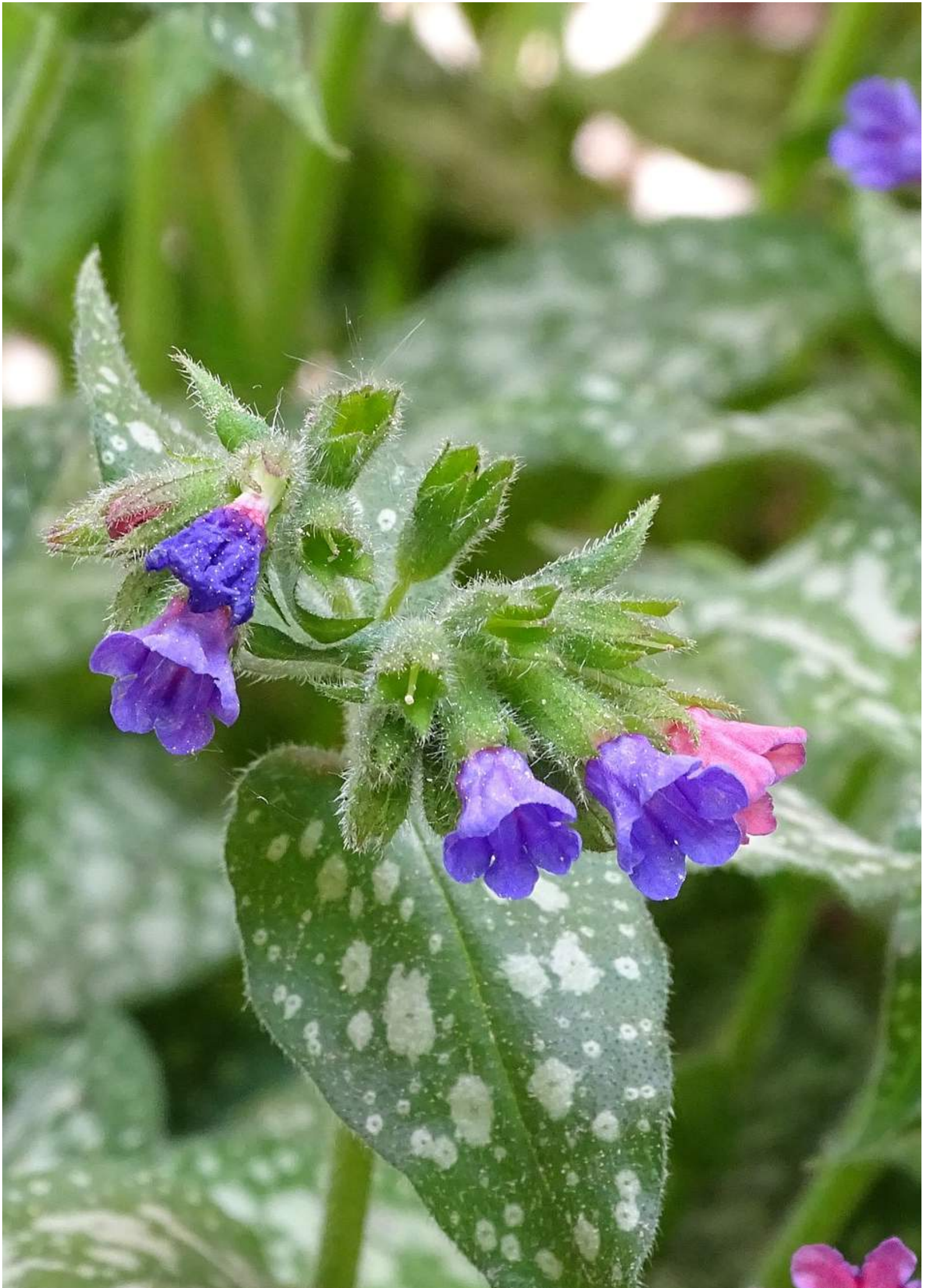
AGM	-	वार्षिक सामान्य सभा
MoAYUSH	-	आयुर्वेद, योग और प्राकृतिक चिकित्सा, यूनानी, सिद्ध और होम्योपैथी मंत्रालय
CB	-	क्षमता निर्माण
CE	-	समूह प्रबंधक
CEO	-	मुख्य कार्यकारी अधिकारी
FPC	-	किसान उत्पादक कंपनी
FPO	-	किसान उत्पादक संगठन
JFMC	-	संयुक्त वन प्रबंधन समिति
HR	-	मानव संसाधन
MAPPC	-	औषधीय और सुगंधित पादप उत्पादक कंपनी
MB	-	प्रबंधन बोर्ड
MBM	-	प्रबंधन बोर्ड मीटिंग
MFI	-	सूक्ष्म वित्त समावेशन
MIS	-	प्रबंधन सूचना प्रणाली
NMPB	-	राष्ट्रीय औषधीय पादप बोर्ड
PA	-	प्रचार करने वाली एजेंसी
PC	-	उत्पादक कंपनी
PGG	-	उत्पादक/ समूहक समूह
SHG	-	स्वयं सहायता समूह
SOP	-	मानक संचालन प्रक्रियाएँ





AGM	-	Annual General Meeting
MoAYUSH	-	Ministry of Ayurveda, Yoga and Naturopathy, Unani, Siddha and Homoeopathy,
CB	-	Capacity Building
CE	-	Cluster Executive
CEO	-	Chief Executive Officer
FPC	-	Farmer Producer Company
FPO	-	Farmer Producer Organisation
JFMC	-	Joint Forest Management Committee
HR	-	Human Resources
MAPPC	-	Medicinal and Aromatic Plant Producer Company
MB	-	Management Board
MBM	-	Management Board Meeting
MFI	-	Micro Finance Inclusion
MIS	-	Management Information System
NMPB	-	National Medicinal Plant Board
PA	-	Promoting Agency
PC	-	Producer Company
PGG	-	Producer / Gatherer Group
SHG	-	Self Help Group
SOP	-	Standard Operating Procedures

# A C R O N Y M S





उत्पादक कंपनी

PRODUCER COMPANY



## 1.1 पृष्ठभूमि

कुछ अपवादों को छोड़कर, औषधीय और सुगंधित पादपों का उत्पादन / संग्रह, संसाधन-रहित वनवासी या छोटे किसानों द्वारा किया जाता है, जो इन पादपों को इकट्ठा करते हैं या बंजर भूमि पर उगाते हैं। 2017 में भारतीय औषधीय बाजार 13470 करोड़ रुपये का था और 19 प्रतिशत के सीएजीआर(CAGR) से वर्ष 2022 तक, इसके 31660 करोड़ रुपये तक के होने की उम्मीद है। यह तेजी से बढ़ता क्षेत्र, औषधीय और सुगंधित पादपों के उत्पादकों / संग्रहकर्ताओं के लिए बहुत अच्छा अवसर है। लेकिन वैज्ञानिक और दीर्घकालिक संग्रह और उत्पादन प्रक्रियाओं को अपनाने में व्यापक अंतराल हुए हैं। MAP का व्यापार आपूर्ति श्रृंखला और बाजारों के लिए अपारदर्शी है। सामान्य तौर पर, व्यापार बिचौलियों, समूहों और व्यापारियों के कई समूहों के माध्यम से होता है। अपवाद के रूप में, MAP उपज की एक छोटी मात्रा है, जिसकी किसान खेती करते हैं और विनियमित बाजारों के माध्यम इनका व्यापार किया जाता है। हालांकि इन पहलों के अपने नफा और नुकसान हैं, सरकार अपनी विभिन्न पहलों के माध्यम से, संयुक्त वन प्रबंधन समितियों (JFMC), प्राथमिक सहकारी समितियों, राज्य स्तर के संघों आदि के गठन से समूहों को एकत्रित करने की कोशिश कर रही है।

यहाँ उन मुद्दों को उठाया गया है जो प्राथमिक उत्पादकों / खेतिहरों / समूहों द्वारा प्रभावी मूल्य प्राप्ति में बाधा उत्पन्न करते हैं (यहाँ खेतिहर शब्द का उपयोग औषधीय और सुगंधित पादपों (MAP) की खेती करने वाले किसानों के लिए किया जा रहा है)। छोटे और सीमांत समूहों / खेतिहरों के हितों की रक्षा के लिए, उत्पादक कंपनियों (PC) की स्थापना की

आवश्यकता है। इस मॉडल में, उत्पादक / खेतिहर एक सामूहिक संस्था बनाने के लिए एक साथ आते हैं, जो कि एक वाणिज्यिक उद्यम है और जिसे MAP की मूल्य श्रृंखलाओं में संलग्न किया जा सकता है। हाल के वर्षों में, यह सफलतापूर्वक प्रमाणित किया गया है कि उत्पादकों को औपचारिक संगठनों / PC में संग्रहित करने से उत्पादक समूहों को मूल्य श्रृंखलाओं में एकीकृत करने और बाजार में अपना उत्तोलन बढ़ाने में मदद मिलती है।

कृषि और डेयरी क्षेत्र में PC के गठन से काफी अच्छी सफलता प्राप्त हुई है। भारत सरकार का कृषि और किसान कल्याण विभाग पिछले कुछ वर्षों के दौरान सक्रिय रूप से PC को बढ़ावा दे रहा है।

उत्पादक कंपनी, निजी कंपनियों और सहकारी समितियों के बीच का एक हाइब्रिड मॉडल है, जिसका उद्देश्य पारंपरिक सहकारी समितियों और एक कंपनी की कार्यक्षमता को जोड़ना है। सहकारी मॉडल की इस कमी को दूर करने के लिए 21 दिसंबर, 1999 को नई दिल्ली में डॉ. वाई. के. अलघ की अध्यक्षता में एक उच्च-स्तरीय समिति का गठन किया गया। समिति ने 6 मार्च 2000 को अपनी रिपोर्ट प्रस्तुत की। रिपोर्ट की समीक्षा के बाद, कानून, न्याय और कंपनी मामलों के माननीय मंत्री ने इस बिल को, "कंपनी (संशोधन) विधेयक, 2000" का नाम दिया। 6 फरवरी, 2002 को लाया गया यह बिल, कंपनी अधिनियम 1956 में, उत्पादक कंपनियों के गठन के विषय में अतिरिक्त भाग "भाग IXA" अनुलग्न करने के लिए संशोधन करना चाहता है। कंपनी अधिनियम, MAP को अन्य प्रकार के उद्यमों के साथ एक समान स्तर पर लाने के लिए एक वैधानिक और विनियामक ढाँचा प्रदान करती है।

## 1.2 उत्पादक कंपनियों की प्रमुख विशेषताएँ

उत्पादक कंपनी (PC) एक मुनाफा कंपनी है जिसमें कई सदस्य (न्यूनतम 10 सदस्य) हो सकते हैं, जो विशिष्ट उत्पादकों द्वारा शेयरधारकों के रूप में या 10-20 सदस्यों के छोटे उत्पादक समूहों (PG) द्वारा बनाई जाती है। वे एक PC में संस्थागत शेयरधारक होते हैं। PC मंडल / एक या दो उप-ब्लॉक के भीतर या कभी-कभी निकटवर्ती क्षेत्र में जिलों में फैला हुआ होता है। PC के शेयरधारकों के जुड़ने का कारण एक वस्तु या वस्तुओं के समूह में आम रुचि है, चाहे वह बेहतर उत्पादन प्रक्रियाएँ हों, इनपुट श्रृंखला की सामूहिक खरीद या मूल्य श्रृंखला विकास या विपणन के माध्यम से मूल्य संवर्धन हो। चूंकि प्राथमिक उत्पादक के लिए उत्पादक कंपनी (PC) एक बहुत बड़ा व्यापार मॉडल है, इसलिए कभी-कभी PG और PC का एक झरने के रूप में, दो परतों में एकत्रीकरण किया जाता है। चूंकि, PC के सभी सदस्य प्राथमिक उत्पादक हैं, हमारे लिए यह जानना महत्वपूर्ण है कि प्राथमिक उत्पादक कौन हैं।

### 1.2.1 प्राथमिक उत्पादक हैं:

- कृषि, पशुपालन, बागवानी, फूलों की खेती, मछलीपालन, अंगूर की खेती, वानिकी, गैर-लकड़ी के वन उत्पाद (NTFP), वन उत्पादों या किसी भी प्राथमिक गतिविधि या कार्य के उत्पादक जो किसानों या उपभोक्ताओं के हितों को बढ़ावा देते हैं।
- हथकरघा, हस्तशिल्प और अन्य कुटीर उद्योगों में लगे हुए उत्पादक
- उत्पादक जो ऊपर दी गई गतिविधियों के उपफल के रूप में किसी भी अन्य कार्य में लगे हुए हैं (जैसे: चावल की पिसाई, दाल की पिसाई, बीज उत्पादन और प्रसंस्करण, आदि)

- उत्पादक जो ऊपर दी गई गतिविधियों को बढ़ावा देने वाले किसी भी सहायक गतिविधि में लगे हुए हैं। (जैसे: ग्रामीण कारीगर) PC अपने घटक किसान हित समूह (FIG) के माध्यम से प्राथमिक उत्पादकों के हितों का ध्यान रखता है जिसका प्राथमिक उत्पादक सदस्य होता है।

छोटे और सीमांत किसानों / समूहों / खेतिहरों के हितों की रक्षा के लिए, उत्पादक कंपनियों (PC) की स्थापना की आवश्यकता है।

## 1.1 BACKGROUND

Medicinal and Aromatic plants production / collection is characterized by engagement of resource-poor forest dwellers, tribes collecting the medicinal and aromatic plants or small farmers' cultivating these plants in wastelands, except some exceptions. Indian Herbal market is worth Rs 13470 Crores in 2017 and expected to grow with a CAGR of 19 per cent to Rs 31660 Crores by year 2022. This booming sector is the finest opportunity for producer/gatherer of Medicinal and Aromatic plants. But There has been wide gaps in adoption of scientific and sustainable collection and production practices. The trade of MAP is opaque with no transparency across the supply chain and markets. In general, the trade happens through many layers of middlemen, aggregators and traders, except a small quantity of MAP produce which is cultivated by the farmers and traded through regulated markets. Government, through its various initiatives, have been trying to collectivize the gatherers, such as formation of Joint Forest Management Committees (JFMCs), primary cooperative societies, state level federations etc., however these initiatives have their own positives and negatives.

Here emerge the issues that hindered effective value realization by the primary Producers/ Cultivators/ Gatherers (here the term Cultivator is being used for farmers cultivating Medicinal and Aromatic Plants (MAP). In order to protect the interests of the small and marginal Gatherers/ Cultivators, the emerging new model calls for establishment of Producer Company

(PC). In this model, Producer/ Cultivators come together to form a collective, which is a commercial enterprise and can be engaged across the value chains of MAPs. In the recent years, it has been successfully demonstrated that mobilizing producers into formal organizations/ PCs has helped integration of producer groups into value chains and increase their leverage in the market.

Formation of PCs for various commodities in agriculture and in dairy sector, has yielded fairly reasonable success. The Department of Agriculture and Farmers Welfare, Government of India, has been actively promoting the PCs during the last few years.

Producer Company is a hybrid model between private companies and cooperative societies, aiming to combine efficiency of a company with the spirit of traditional cooperatives. A high-level committee was formed on 21st December 1999 at New Delhi under the chairmanship of Dr. Y.K Alagh, to address shortfall of cooperative model. The committee submitted its report on 6th March 2000, after review of the report, Honorable Minister of Law, Justice and Company affairs entitled the Bill as, "Companies (Amendment) Bill, 2000" hereto annexed, seeks to amend the companies act 1956 with additional part "Part IXA", on 6th February 2002 concerning the formation of producer companies. The companies act offers a statutory and regulatory framework that allows for an equal footing with other forms of enterprises.

## 1.2 KEY CHARACTERISTICS OF PRODUCER COMPANY

Producer Company (PC) is a for-profit company with varied number of membership (with minimum of 10 members), formed either by the individual producers as shareholders or by the small Producer Groups (PGs) of 10-20 members, which are institutional shareholders in a PC. The PC is coterminous within a mandal /sub-block or two or sometimes spread in district / districts in contiguous area. The cementing factor for the shareholders of PC is the common interest in a commodity or group of commodities, be its better production practices, collective procurement of inputs or value addition through value chain development or marketing. Since the PC is too big business model for a primary producer, the aggregation is sometimes to be done at two layers, viz. PG and PC in a cascading way.

As all the members of PC are primary producers, it is important for us to know who the primary producers are.

### 1.2.1 Primary Producers are:

- o Producers of agriculture, animal husbandry, horticulture, floriculture, pisciculture, viticulture, forestry, NTFP, forest products or any primary activity or service which promotes the interest of the farmers or consumers
- o Producers engaged in handloom, handicraft and other cottage industries
- o Producers who are engaged in any activity as a bi-product of the above activities (E.g.: Rice milling, Dal milling, Seed production and processing, etc.)

- o Producers who are engaged in any ancillary activity that. Promotes the above activities. (E.g.: Rural artisans) PC takes care of interests of the primary producers through its constituent FIGs in which the primary producer is a member.

**In order to protect the interests of the small and marginal Farmers/ Cultivators/ gatherers, the emerging new model calls for establishment of Producer Company (PC).**

### 1.2.2 उत्पादक कंपनियों (PC) की प्रमुख विशेषताएँ

1. उत्पादक कंपनी (PC) मुनाफा कमाने के लिए एक प्राइवेट लिमिटेड कंपनी है
2. व्यक्तिगत शेयरधारक या उत्पादक समूह के माध्यम से संबद्ध सदस्य के रूप में, सदस्यों की अलग-अलग संख्या (न्यूनतम 10 सदस्यों की संख्या)
3. व्यापार और कॉर्पोरेट भावना
4. निकटवर्ती क्षेत्र में सामान्य ब्याज वस्तु/ वस्तुओं का समूह

PC निवेश सेवा, उपज विपणन, प्रौद्योगिकी हस्तांतरण, मूल्य संवर्द्धन, ब्रांड के शेयर बनाने, वस्तु व्यापार आदि में अपने सदस्यों का समर्थन कर सकती है।

### 1.2.3 उत्पादक कंपनियों की प्रमुख गतिविधियाँ

मूल रूप से, PC अपने शेयरधारकों को वैज्ञानिक और व्यावसायिक दृष्टिकोण के साथ-साथ परिमाण की अर्थव्यवस्था को अपनाकर संग्रह / उत्पादन, मूल्य संवर्द्धन और विपणन के व्यापार में आसानी पैदा करने के लिए संकल्पबद्ध है। उत्पादक कंपनी (PC) इस उद्देश्य को प्राप्त करने के लिए अपनी समझ से कोई भी तरीका अपना सकती है। उत्पादकों को आम तौर पर खेती की लागत कम करने में PC के समर्थन की आवश्यकता होती है, ताकि उन्हें सस्ती दरों पर सर्वश्रेष्ठ और नवीनतम तकनीक प्राप्त हो सके और किसी लाभकारी बाजार में वे अपनी उपज का विकास, बिक्री या एकत्रीकरण कर सकें। इस मूल्य श्रृंखला में, उत्पादन पूर्व से लेकर कटाई के बाद तक और विपणन तक, PC मूल्य श्रृंखला की निम्नलिखित गतिविधियों में अपने सदस्यों का समर्थन कर सकता है।

1. वितरक और कमीशन एजेंट के रूप में अत्यधिक प्रतिष्ठित कंपनियों और कृषिजन्य व्यापार प्रतिष्ठानों की डीलरशिप के साथ निवेश सेवाएँ।
2. मूल्य खोज, मौसमीपन और प्रमुख वस्तुओं की मांग के रुझान के मूल्य व्यवहार के बारे में बड़े पैमाने के डेटा विश्लेषण जो PC की देखरेख में होते हैं।
3. प्रौद्योगिकी हस्तांतरण, मूल्य श्रृंखला को बढ़ावा देना, सबसे प्रगतिशील किसानों और कार्यप्रणालियों की पहचान करना और सस्ती दरों पर उनके मॉडल की प्रतिकृति बनाना।
4. PC और PG की मूल्य श्रृंखला विकास गतिविधियों को वित्तपोषित करने के लिए सस्ते धन लागत वाले वित्तीय संसाधनों तक पहुँच बनाना।
5. अलग-अलग श्रेणियों में वस्तुओं को एकत्र करना, अलग करना और पैक करना ताकि किसानों को परिवहन, अस्वीकृति, कम कीमत की बोली और कभी-कभी पैकिंग सामग्री के खर्च को भी बचाया जा सके।
6. किसानों की महत्वपूर्ण जरूरतों को पूरा करने के लिए मूल्य वर्धित सेवाएँ।
7. उत्पादन और प्रसंस्करण में गुणवत्ता नियंत्रण ताकि सदस्यों को महंगाई में उनकी उपज का सही मूल्य मिले।
8. ब्रांड इक्विटी बनाना।

9. थोक में बाजार में स्वीकृत और सस्ती पैकिंग सामग्री से अपने सदस्यों की मदद करना।
10. कॉर्पोरेट खरीदारों के ग्राहक समूहों का विकास करना।
11. PC वस्तु विनमय के साथ पंजीकरण कर सकते हैं और तत्काल और भविष्य में ऑनलाइन व्यापार में भाग ले सकते हैं।
12. निर्यात बाजारों का पता लगाना और निर्माण करना।
13. ईको-स्मार्ट कृषि और बाजार स्वीकृति के अनुसार सदस्यों को अपनी उपज करने में मदद करना।
14. PC किसानों को उपलब्ध सबसे सशक्त सरकारी कार्यक्रमों और योजनाओं को सूचीबद्ध करता है।

दी गई सभी गतिविधियाँ PG और PC नेटवर्क के माध्यम से कार्यान्वयन योग्य एक्शन पॉइंट में बदली जा सकती हैं ताकि PC को ऊपर उठाया जा सके। मूल्य श्रृंखला को खोलना, PC की सफलता के लिए एक महत्वपूर्ण पहलू है और इसे सदस्य आधारित सूक्ष्म नियोजन और कार्यान्वयन के माध्यम से किया जा सकता है।

PC एक मंच के रूप में कार्य करता है, जिसके माध्यम से सरकारी सेवाओं तक बेहतर पहुँच बन सकती है। जैसे कि, विशिष्ट उत्पाद / फसल को बढ़ावा देने के लिए सरकार द्वारा प्रायोजित योजनाएँ, कटाई के बाद और विपणन के बुनियादी ढाँचे को बढ़ावा देने के लिए योजनाएँ, फसल बीमा योजनाएँ और बाजार संयोजन योजनाएँ इत्यादि। यह सरकारी विभागों के साथ संपर्क कर के विभिन्न सरकारी कार्यक्रमों के साथ संमिलन कर सकता है।



### 1.2.2 Main Characteristics of PC

1. An PC is a formal for-profit private limited company
2. Varied number of members (minimum starting from 10) in form of individual shareholder or through Producer Groups as associated member.
3. For business and corporate spirit
4. Common Interest Commodity/group of commodities in a contiguous area

PC can support its members in Input service, Output Marketing, Technology Transfer, Value addition, Brand equity building,

### 1.2.3 Important Activities of an PC

PC is basically conceived to help its shareholders in the ease of doing business of collection /production, value addition and marketing by adopting to the scientific and business approach as well as economy of scale. The PC can contribute in any manner deemed fit to achieve the above stated purpose. Producers normally need support of PC in reducing the costs of cultivation, to get the best and latest technology in affordable terms and to aggregate their produce, process and sell in a remunerative market. In this value chain, from pre-production to post-harvest and marketing, the PC can support its members in the following activities of value chain.

1. Input services with dealership of highly reputed companies and agribusiness establishments as distributor and commission agent.
2. Price discovery, large size data analysis about price behavior on seasonality and demand trends of major commodities that the PC is dealing with from time to time.
3. Technology transfer, leveraging the best practices in unlocking value chain, identifying most progressive farmers and practices and replicating their models at affordable costs.
4. To access financial resources at affordable fund costs to finance value chain development activities of PC and Pgs.
5. To aggregate, segregate, grade and pack the commodities in different grades so that the farmers are saved of transportation, rejection, low cost quotes and sometimes even saving the packing materials.

6. Value-added services to address the critical needs of farmers.
7. Quality control in production and processing so that the members get value for money for their produce in the up-markets.
8. Building brand equity.
9. Helping the members with market acceptable and affordable packing material in bulk.
10. Building clientele groups of corporate buyers.
11. PC can register with Commodity Exchanges and participate online trading in spot and futures.
12. Find out and build export markets.
13. Help members build their produce in terms of eco-smart agriculture and market acceptability for it.
14. PC can list out the most potential government programmes and schemes accessible to farmers.

All the above-mentioned activities can be transformed into implementable action points through its PG and PC network so that the PC can achieve scale. Unlocking the value chain is key to the success of the PC and it can be done through member based micro planning and implementation.

PC serves as a platform to facilitate better access to government services like government sponsored schemes for promotion of specific product / crop, schemes for promotion of post-harvest and marketing infrastructure, crop insurance schemes and market linkage schemes. It can liaison with the Government departments for convergence with various government programmes.





NATIONAL MEDICINAL PLANTS BOARD  
Plants For Health & Prosperity



# औषधीय और सुगंधित पादप उत्पादन कंपनी के लिए राष्ट्रीय नीति

## NATIONAL POLICY FOR PROMOTION OF MEDICINAL AND AROMATIC PLANT PRODUCER COMPANY

## 2.1 पृष्ठभूमि

हाल के दिनों में, दोनों विकसित और विकासशील देशों में, पारंपरिक, पूरक और वैकल्पिक चिकित्सा (TCAM) और सार्वजनिक स्वास्थ्य में इसकी प्रासंगिकता के कारण रुचि बढ़ी है। आयुर्वेद के प्रति भी जागरूकता बढ़ी है और चिकित्सा के इस प्राचीन क्षेत्र के साथ-साथ कॉस्मेटोलॉजी में भी रुचि में लगातार वृद्धि हो रही है। इसके परिणामस्वरूप, भारत में जड़ी-बूटियों और हर्बल उत्पादों की मांग बढ़ रही है, जिससे औषधीय और सुगंधित पादप (MAP) समूहकों और उत्पादकों के लिए आय के अवसर बढ़ रहे हैं।

भारत में TCAM क्षेत्र में हर्बल औषधीय निरूपण की तैयारी के लिए, पंजीकृत हर्बल उद्योगों और असंगठित कुटीर स्तर की इकाइयों में औषधीय पादपों की मांग निरंतर बढ़ रही है। इसके साथ ही, पारंपरिक चिकित्सकों और भारतीय चिकित्सा पद्धति के चिकित्सकों द्वारा, घरेलू स्तर पर औषधीय पादप संसाधनों की बड़ी मात्रा में खपत होती है।

हालांकि, भारत में MAP का अधिकांश व्यापार अभी भी असंगठित है और व्यापार का संचालन अपारदर्शी तरीके से किया जाता है। संग्रहकों, व्यापारियों और उद्योग के स्तर पर औषधीय पादप व्यापार की सापेक्ष अपारदर्शिता के कारण औषधीय पादपों की मांग और आपूर्ति का आकलन एक जटिल मामला है। राष्ट्रीय और राज्य स्तर पर वनस्पति की आपूर्ति, व्यापार और खपत से संबंधित जानकारी के संरक्षण और एकीकरण के लिए प्रक्रिया की कमी से मांग और आपूर्ति का आकलन और भारत में MAP की वास्तविक बाजार क्षमता का आकलन करना कठिन है।

उत्पादन के मौसम की स्थिति, उत्पादन केंद्रों से दूरी, उत्पादन की मात्रा, गुणवत्ता, खरीद आदेश की मात्रा आदि के आधार पर व्यापार की जटिलताओं को समझने में कई अड़चनें हैं। इसके अलावा, व्यापार में औषधीय पादपों की प्रजाति के अनुसार उत्पादन और उनकी कीमतों का मूल्यांकन करना एक चुनौती है। ऐसा इसलिए है, क्योंकि इनमें से अधिकांश का व्यापार कई भागों में किया जाता है, न कि समग्र रूप में। मध्यवर्ती संस्थाओं की संख्या की अंतिम-उपयोग में भी भूमिका होती है जो इस मूल्य श्रृंखला पर नियंत्रण रखते हैं। इनका प्रभाव कीमतों पर होता है, जो किसानों द्वारा बातचीत करके तय की जा सकती है।



## 2.2 औषधीय और सुगंधित पादपों की उत्पादक कंपनियों का विकास (MAPPC)

मूल्य श्रृंखला को सुव्यवस्थित एवं सरल करने तथा इसे और पारदर्शी बनाने की आवश्यकता है। औषधीय और सुगंधित पादपों के संग्रहण को और अधिक वैज्ञानिक और टिकाऊ तरीके से एकीकृत करने की आवश्यकता है। इसके साथ ही, उत्पादन को आवश्यक कृषि पद्धतियों और बाजार की मांग पर आधारित कृषि चक्रों के अनुसार होना चाहिए। गुणवत्ता नियंत्रण, प्राथमिक मूल्य संवर्धन, आदानों की खरीद, MIS प्रणालियों के आधार पर बाजार की कीमतों की व्यवस्थित ट्रैकिंग, सही कीमतों पर उपज की बिक्री को व्यवस्थित करना, संग्रहकों और किसान उत्पादकों द्वारा किए गए ऐसे सामूहिक प्रयास हैं जिन्हें बड़े पैमाने पर लागू किया जाना चाहिए।

इसलिए, औषधीय और सुगंधित पादपों की उत्पादक कंपनी (MAPPC) में खेतिहरों / संग्रहकों का सामूहीकरण करना और विपणन के लिए उनकी उपज को एकत्रित करना, MAP के खेतिहरों / संग्रहकों के सामने आने वाली विभिन्न चुनौतियों का समाधान करने का सबसे प्रभावी तरीका है। MAPPC का गठन और संवर्धन आयुर्वेद, योग और प्राकृतिक चिकित्सा, यूनानी, सिद्ध और होम्योपैथी (MoAYUSH) मंत्रालय द्वारा सक्रियता से प्रोत्साहित और समर्थित किया गया है। MoAYUSH ने MAPPC के गठन और संवर्धन सहित देश में औषधीय पादपों के क्षेत्र में समग्र विकास के लिए योजनाएँ / कार्यक्रम लागू करने के लिए राष्ट्रीय औषधीय पादप बोर्ड (NMPB) की स्थापना की है। MAPPC का मूल उद्देश्य (क) बीज, उर्वरक, ऋण, बीमा, ज्ञान और विस्तार सेवाओं जैसे आदानों के लिए पश्चानुबंधन, (ख) मूल्य संवर्धन के लिए बुनियादी ढाँचे का निर्माण, प्राथमिक / माध्यमिक प्रसंस्करण (ग) अग्रानुबंधन जैसे सामूहिक विपणन, प्रसंस्करण, बाजार के अनुसार MAP का उत्पादन इत्यादि के लिए छोटे संग्रहकों / उत्पादकों को एकत्रित करना है। इस प्रयास का मूल आशय छोटे किसानों / संग्रहकों के लिए सामूहिक सौदेबाजी की शक्ति हासिल करना है।

## 2.3 परिकल्पना

एक उद्योगी औषधीय और सुगंधित पादप (MAP) उत्पादक कंपनी बनाना, जो संसाधनों के कुशल उपयोग के माध्यम से और सरकार, शिक्षाविदों, अनुसंधान संस्थानों, नागरिक समाज और निजी क्षेत्र के समर्थन और सामूहिक कार्रवाई के माध्यम से, उत्पादकों / संग्रहकों को उत्पादकता / संग्रह बढ़ाने तथा उनकी उपज के बदले अच्छा मुनाफा कमाने में सक्षम बनाती है।

## 2.1 PREFACE

In the recent past, there has been a growing interest in traditional, complementary and alternative medicine (TCAM) and its relevance in public health - both in developed and developing countries. The awareness of Ayurveda has also increased and there is a steady increase in interest in this ancient field of medicine as well as cosmetology. As a result, there is a growing demand for herbs and herbal products segment in India, leading to income-generating opportunities for the Medicinal and Aromatic Plant (MAP) gatherers and producers.

There is an ever-increasing demand for medicinal plant resources both by registered herbal industries as well as unorganized cottage-level units for preparation of herbal medicinal formulations in the TCAM sector in India. Coupled with this, significant quantities of medicinal plant resources are consumed in the country under its traditional health care practices at the household level, by traditional healers and by practitioners of Indian Systems of Medicine.

However, most of the trade of MAP in India is still unorganized and business is conducted in an opaque manner. The relative opacity of the medicinal plant trade at the level of gatherers, traders and the industry make the assessment of demand and supply of medicinal plants a complicated affair. Lack of any mechanism for maintenance and consolidation of information related to supply, trade and consumption of botanicals at the national and state level adds to the difficulty in making demand and supply estimation and the assessment of actual market potential of MAP in India.

There are several constraints in understanding the trade complexities on account of seasonality of production, distance from production centers, quantum of production, quality, size of procurement order, etc. Further, species-wise production and prices for medicinal plants in trade is a challenge to assess as most of these are traded in parts and not as a whole. The end-use also has a role to play in the number of intermediaries who handle this value chain and that impacts the price that can be negotiated by farmers.



## 2.2 PROMOTION OF MEDICINAL AND AROMATIC PLANTS PRODUCER COMPANY (MAPPC)

There is a need to streamline the value chain and make it more transparent. The collection of medicinal and aromatic plant needs to be organized in more scientific and sustainable manner and similarly the production has to be based on required agronomical practices and market demand-based farming cycles. Collectivized efforts by gatherers and farmers producers for adoption of practices of quality control, primary value addition, purchase of inputs, systematic tracking of market prices based on MIS systems, aggregated sale of produce at right prices are efforts which have to be brought at scale.

Therefore, Collectivization of Gatherers / Producers into Medicinal and Aromatic Plants Producer Company (MAPPC) and aggregating their produce for marketing, emerges to be as one of the most effective ways to address the various challenges faced by the MAP Gatherers / Cultivators. The formation and promotion of MAPPCs has been actively encouraged and supported by the Ministry of Ayurveda, Yoga and Naturopathy, Unani, Siddha and Homoeopathy (MoAYUSH). MoAYUSH has set up National Medicinal Plant Board (NMPB) for implementing Schemes / Programmes for overall development of medicinal plant sector in the country, including formation and promotion of MAPPC. The basic purpose of the MAPPC is to collectivize small gatherers / producer for (a) backward linkage for inputs like seeds, fertilizers, credit, insurance, knowledge and extension services, (b) creating infrastructure for value addition, primary / secondary processing and (c) forward linkages such as collective marketing, processing, market led MAP production, etc. At the heart of this effort is to gain collective bargaining power for small cultivators/Gatherers.

## 2.3 VISION

To build a vibrant Medicinal and Aromatic Plant (MAP) Producer Company, that enables producers/ gatherers to enhance productivity/collection through efficient use of resources and realize high returns for their produce, through collectivized action with support from government, academia, research institutions, civil society and private sector.



## 2.4 लक्ष्य

- औषधीय और सुगंधित पादपों के लिए आर्थिक रूप से जीव्य, सार्वलौकिक और स्वशासित कृषक / संग्रहक उत्पादक कंपनी (PC) को बढ़ावा देना।
- औषधीय और सुगंधित पादप (MAP) व्यापार को मुख्य-धारा के व्यापार में लाने के लिए, पारदर्शिता लाना, साझेदारों के नेटवर्क को सक्षम करना और कुशल बाजार मंच बनाना;
- योग्य निजी क्षेत्र के संस्थानों / संगठनों द्वारा ऐसे PC के विकास के लिए सहायता प्रदान करना।
- PC के विकास और उन्हें सुदृढ़ बनाने के लिए आवश्यक सहायता और संसाधन प्रदान करना - नीति प्रक्रिया, निवेश, तकनीकी ज्ञान, वित्तीय संसाधन और बुनियादी ढाँचा।
- अपने PC के माध्यम से खरीदारों और विक्रेताओं दोनों के रूप में बाजारों तक पहुँचने के लिए, खेतिहरों/संग्रहकों को सक्षम बनाने के लिए एक मंच स्थापित करना।
- सामूहिक उत्पादन / एकत्रीकरण और विपणन शक्ति का लाभ उठाने के लिए PC में निवेश के लिए एक सक्षम नीति वातावरण तैयार करना।

## 2.5 कार्य क्षेत्र और व्यापकता

- इस दिशानिर्देश के प्रावधान कंपनी अधिनियम या / अन्य केंद्रीय और राज्य सहकारी समिति कानूनों के तहत पहले से पंजीकृत JFMC / प्राथमिक सहकारिता, SHG / PC या फिर उन FPC पर लागू होंगे जो इन दिशानिर्देशों के जारी होने के बाद पंजीकृत हुए हैं।
- केंद्र और राज्य सरकारों की विभिन्न योजनाओं और कार्यक्रमों के तहत लाभ उठाने के लिए एक PC के लिए मुख्य योग्यता मानदंड यह है कि, यह MAP उत्पादकों / संग्रहकों द्वारा पंजीकृत और प्रशासित निकाय होना चाहिए और इस संगठन को औषधीय और सुगंधित पादपों के क्षेत्र और इससे संबद्ध गतिविधियों पर ध्यान केंद्रित करना चाहिए।

## 2.6 MAPPC के विकास के लिए संवर्धन

औषधीय और सुगंधित पादपों के क्षेत्र में, MAPPCC के गठन और विकास को विभिन्न केंद्र-प्रायोजित और राज्य-वित्त पोषित योजनाओं से वित्तीय संसाधनों का उपयोग करके, केंद्र और राज्य सरकारों और उनकी एजेंसियों द्वारा सक्रिय रूप से प्रोत्साहित किया जाएगा। यह लक्ष्य संबंधित समर्थक इकाईयों द्वारा साझेदारों का एक गठबंधन बनाकर प्राप्त किया जाएगा, जिसमें नागरिक समाज संस्थाएँ, अनुसंधान संगठन, सलाहकार, निजी क्षेत्र के खिलाड़ी और कोई अन्य संस्था शामिल होगी जो किसानों की निजी कंपनियों की मजबूती और विकास में योगदान कर सकती है।

MAPPCC के विकास के लिए विस्तृत दिशानिर्देश जिसमें PC को बढ़ावा देने वाली संस्थाओं को चुनने की पद्धति शामिल है, इन दिशानिर्देशों के साथ दी गयी है। ये MAPPCC के विकास में लगी केंद्र और राज्य सरकार की एजेंसियों का मार्गदर्शन करने के लिए हैं और MAP केंद्रित PC के

## परिकल्पना

**एक उद्योगी औषधीय और सुगंधित पादप (MAP) उत्पादक कंपनी बनाना, जो संसाधनों के कुशल उपयोग के माध्यम से और सरकार, शिक्षाविदों, अनुसंधान संस्थानों, नागरिक समाज और निजी क्षेत्र के समर्थन और सामूहिक कार्रवाई के माध्यम से, उत्पादकों/संग्रहकों को उत्पादकता/संग्रह बढ़ाने तथा उनकी उपज के बदले अच्छा मुनाफा कमाने में सक्षम बनाती है।**

निर्माण की परिकल्पना को प्राप्त करने के लिए एक विस्तृत मानचित्र प्रदान करते हैं, खासकर यदि आयुष की केंद्रीय योजनाओं के तहत धनराशि का उपयोग MAP के लिए PC को संवर्धित करने के लिए किया जा रहा है।

## 2.7 MAPPCC के विकास को बढ़ावा देने में आयुष, राष्ट्रीय औषधीय पादप बोर्ड (NMPB)/ केंद्र सरकार की एजेंसियों की भूमिका

- राष्ट्रीय औषधीय पादप बोर्ड, आयुष मंत्रालय, भारत सरकार देश में MAPPCC के विकास और संवर्धन के लिए प्रमुख एजेंसी के रूप में कार्य करेगा।
- राष्ट्रीय औषधीय पादप बोर्ड (NMPB), आयुष विभाग की नामित एजेंसी होगी, जो तकनीकी सहायता, प्रशिक्षण आवश्यकता, अनुसंधान और ज्ञान प्रबंधन के लिए केंद्रीकृत रूप में कार्य करेगी और निवेश, प्रौद्योगिकी और बाजारों के लिए संबंध बनाने में भी मदद करेगी। (NMPB), MMPPCC के विकास और संवर्धन में लगे (SMPB), (JFMC) और अन्य संस्थानों को चौतरफा सहायता प्रदान करेगा। (NMPB), MAPPCC और प्रौद्योगिकी प्रदाताओं, विस्तार और अनुसंधान एजेंसियों और विपणन और प्रसंस्करण के सार्वजनिक और निजी दोनों क्षेत्रों में, स्थायी संबंध बनाएगा।
- APEDA के आदेशपत्र में पहले से ही इसके विभिन्न कार्यक्रमों के तहत औषधीय, सुगंधित और हर्बल पादपों के निर्यात की सुविधा के लिए समर्थन शामिल है और MAPPCC भी APEDA की विभिन्न योजनाओं के तहत लाभ प्राप्त कर सकता है।
- NMPB और इसकी नामित एजेंसियाँ, MAPPCC की कार्यशील पूँजी और बुनियादी ढाँचे की निवेश आवश्यकताओं के लिए लघु और मध्यम अवधि के ऋण को निर्देशित करने के लिए, नाबार्ड और अन्य वित्तीय संस्थानों के साथ काम करेगी। MAPPCC के सदस्यों के लिए १००% वित्तीय समावेशन प्राप्त करने के लिए, NMPB सभी संबंधित साझेदारों के साथ भी काम करेगा। NMPB पर्यावरण मंत्रालय और वन मंत्रालय (MoEF), भारत सरकार और इसकी विभिन्न एजेंसियों के साथ मिलकर काम करेगा, ताकि प्रभावी कार्यान्वयन के लिए इस क्षेत्र में MoEF की विभिन्न मौजूदा पहलों से MAP संग्रहकों और उत्पादकों के लिए अनुकूल नीतिगत वातावरण तैयार किया जा सके।

## 2.4 MISSION

- To promote economically viable, democratic and self-governing cultivator/gatherers' Producer Company (PC) for Medicinal and Aromatic Plants.
- To bring the MAP trade to main-stream business by bringing in transparency, enabling stakeholders' network and creating efficient market platforms;
- To provide support for the promotion of such PCs by qualified private sector entities/ organizations.
- To provide the required assistance and resources – policy action, inputs, technical knowledge, financial resources and infrastructure – to enable promotion and strengthening of these PCs.
- To establish platforms to enable cultivators/gatherers to access the markets through their PC, both as buyers and sellers.
- To create an enabling policy environment for investments in PCs to leverage their collective production/gathering and marketing power.

## 2.5 SCOPE AND COVERAGE

- The provisions of this guidelines will apply to JFMCs / Primary Cooperatives, SHGs / PCs already registered either under the Companies Act or/and under various central and state cooperative society laws and those FPCs which will be registered subsequent to the issue of these guidelines.
- The main qualifying criterion for an PC to attract benefits under various schemes and programmes of the Central and State Governments is that it must be a body registered and administered by MAP producers/ gatherers and the organization must be focused on activities in the medicinal and aromatic plants sector and its allied activities.

## 2.6 SUPPORT FOR PROMOTION OF MAPPC

The formation and development of MAPPC will be actively encouraged and supported by the Central and State Governments and their agencies, using financial resources from various Centrally-sponsored and State-funded schemes in the medicinal and aromatic plants sector. This goal will be achieved by creating a coalition of partners by the concerned promoter entity, involving civil society institutions, research organizations, consultants, private sector players and any other entity which can contribute to the development of strong and viable farmer-owned companies.

Detailed guidelines for the promotion of MAPPC including methodology of selecting PC promoting entities are annexed to these Guidelines. These are meant to guide the Central and State Government agencies engaged in MAPPC promotion and provide a

## Vision

**To build a vibrant Medicinal and Aromatic Plant (MAP) Producer Company, that enables cultivator/gatherer to enhance productivity/gathering through efficient use of resources and realize high returns for their produce, through collectivized action with support from government, academia, research institutions, civil society and private sector**

detailed roadmap to achieve the vision of building MAP focused PC, especially if funds under Central schemes of AYUSH are being used to promote PCs for MAPs.

## 2.7 ROLE OF AYUSH/ NMPB/ CENTRAL GOVERNMENT AGENCIES IN SUPPORTING THE PROMOTION OF MAPPCS

- National Medicinal Plants Board, Ministry of AYUSH, Government of India will act as the nodal agency for the development and growth of MAPPCS in the country.
- The National Medicinal Plants Board (NMPB) will be the designated agency of Department of AYUSH to act as a single-window for technical support, training needs, research and knowledge management and to create linkages to investments, technology and markets. NMPB will provide all-round support to SMPBs, JFMCs and other entities engaged in promotion and development of MAPPCS. NMPB will create sustainable linkages between MAPPCS and technology providers, extension and research agencies and marketing and processing player - both in the public and private sectors.
- The mandate of APEDA already includes support to facilitating exports of medicinal, aromatic and herbal plants under its various programmes and MAPPC shall also be eligible to avail benefits under different schemes of APEDA.
- NMPB and its designated agencies will work with NABARD and other financial institutions to direct short and medium-term credit for working capital and infrastructure investment needs of MAPPCS. NMPB will also work with all relevant stakeholders to achieve 100% financial inclusion for members of MAPPCS. NMPB will also work with Ministry of Environment and Forests (MoEF), Government of India and its various agencies for creating required conducive policy environment for MAP gatherers and producers to align various existing initiatives of MoEF in this area of for effective execution.

## 2.8 MAPPC के संवर्धन में (SMPB)/ राज्य सरकार के संस्थानों की भूमिका

राज्य सरकारों को केंद्र प्रायोजित और राज्य-वित्तपोषित कार्यक्रमों और योजनाओं के माध्यम से बड़े पैमाने पर MAPPCC के गठन के लिए प्रोत्साहित करने के अलावा, SMPB / राज्य सरकार की एजेंसियों द्वारा MAPPCC के संवर्धन और उसे मजबूत करने के लिए निम्नलिखित कदम उठाए जा सकते हैं -

- सदस्य-स्वामित्व वाले संस्थानों को समय-समय पर दी जाने वाली सभी लाभों और सुविधाओं का विस्तार करना।
- MAPPCC के सुदृढीकरण के लिए राज्य के वन विभागों के तहत गठित विभिन्न JFMC में शामिल होने की सुविधा देना।
- बीज, रोपण सामग्री, मशीनरी, और उत्पादन और विपणन सब्सिडी जैसे आदानों में व्यापार करने के लिए MAPPCC के लिए लाइसेंस जारी करने का प्रावधान आसान करना।
- संग्रह समूहों के पास या फार्मगेट पर, MAPPCC के स्वामित्व वाले खरीद और विपणन केंद्रों के माध्यम से और MAPPCC और थोक खरीदारों के बीच प्रत्यक्ष विपणन व्यवस्था की सुविधा के लिए, MAP उत्पादन की प्रत्यक्ष बिक्री के लिए रास्ते बनाना।
- MAPPCC को कार्यशील पूँजी, भंडारण और प्रसंस्करण के बुनियादी ढाँचे और अन्य निवेशों के लिए, सहकारी बैंकों, राज्य वित्तीय निगमों, NBFC जैसे वित्तीय संस्थानों से जोड़ना।
- MAPPCC को समर्थन और मजबूती देने के लिए राज्य स्तर की नीतियों का प्रचार करना, उन्हें उद्योगी, स्थायी और स्व-शासी निकाय बनाना।

### विविध

- जब-जब आवश्यकता होगी, आयुष मंत्रालय समय-समय पर इन दिशानिर्देशों का अद्यतनीकरण/नवीनीकरण जारी करेगा।
- इन दिशानिर्देशों की प्रतियाँ आयुष, NMPB, SMPB और राज्य सरकार की वेबसाइटों पर डाली जाएँगी और चारों ओर प्रसारित की जाएँगी तथा व्यापक सूचना और प्रचार के लिए सभी आधिकारिक भाषाओं में इसका अनुवाद किया जाएगा।

## मुख्य विचार

- हाल के दिनों में, दोनों विकसित और विकासशील देशों में, पारंपरिक, पूरक और वैकल्पिक चिकित्सा (TCAM) और सार्वजनिक स्वास्थ्य में इसकी प्रासंगिकता के कारण रूचि बढ़ी है।
- भारत में MAP का अधिकांश व्यापार अभी भी असंगठित है और व्यापार का संचालन अपारदर्शी तरीके से किया जाता है।
- औषधीय और सुगंधित पादपों की उत्पादक कंपनी (MAPPCC) में खेतिहरों / संग्रहकों का सामूहीकरण करना और विपणन के लिए उनकी उपज को एकत्रित करना, MAP के खेतिहरों / संग्रहकों के सामने आने वाली विभिन्न चुनौतियों का समाधान करने के सबसे प्रभावी तरीकों में से एक है।
- राष्ट्रीय औषधीय पादप बोर्ड, आयुष मंत्रालय, भारत सरकार देश में MAPPCC के विकास और संवर्धन के लिए प्रमुख एजेंसी के रूप में कार्य करेगा।
- NMPB और SMPB (i) निवेश व्यापार के लाइसेंस (ii) MAPPCC को वित्तीय संस्थानों से जोड़ने (iii) MAP उपज की बिक्री के लिए मंच बनाने (iv) MAP की प्रत्यक्ष बिक्री के लिए बाजार संयोजन इत्यादि के लिए समर्थन दे सकते हैं।



## 2.8 ROLE OF SMPB/ STATE GOVERNMENT INSTITUTIONS IN SUPPORTING MAPPC

Besides encouraging State Governments to take up formation of MAPPCs on a large scale through Centrally-sponsored and State-financed programmes and schemes, the following steps could be taken by SMPBs/State Governments Agencies to support and strengthen MAPPCs -

- Extend all benefits and facilities that are given to member-owned institutions from time to time.
- Facilitate joining of various JFMCs formed under State Forests Departments for strengthening of MAPPCs.
- Making provisions for easy issue of licenses to MAPPCs to trade in inputs such as seed, planting material, machinery, and extending production and marketing subsidies to these MAPPCs.
- Create avenues to allow direct sale of MAP produce by MAPPCs near collection clusters or at the farmgate, through MAPPC owned procurement and marketing centers and for facilitating direct marketing arrangements between MAPPCs and bulk buyers.
- Linking MAPPCs to financial institutions like cooperative banks, State Financial Corporations, NBFCs, etc. for working capital, storage and processing infrastructure and other investments.
- Promulgating state level policies to support and strengthen MAPPCs to make them vibrant, sustainable and self-governing bodies.

### MISCELLANEOUS

- Ministry of AYUSH will issue updates to these Guidelines from time to time, as and when required.
- Copies of these Guidelines will be well circulated and will be placed on AYUSH, NMPB, SMPBs and State Government websites and translated into all official languages for wide publicity and information.

## Key Highlights

- In the recent past, there has been a growing interest in traditional, complementary and alternative medicine (TCAM) and its relevance in public health - both in developed and developing countries.
- Most of the trade of MAP in India is still unorganized and business is conducted in an opaque manner.
- Collectivization of Cultivators/Gatherers into Medicinal and Aromatic Plants Producer Company (MAPPC) and aggregating their produce for marketing, emerges to be as one of the most effective ways to address the various challenges faced by the MAP cultivators/ Gatherers.
- National Medicinal Plants Board, Ministry of AYUSH, Government of India will act as the nodal agency for the development and growth of MAPPCs.
- NMPB and SMPB could take steps to support MAPPC (i) License for input trade (ii) Linking MAPPC to financial institutions (iii) Create platform for direct sale of MAP produce (iv) Market Linkage for marketing of MAP produce.





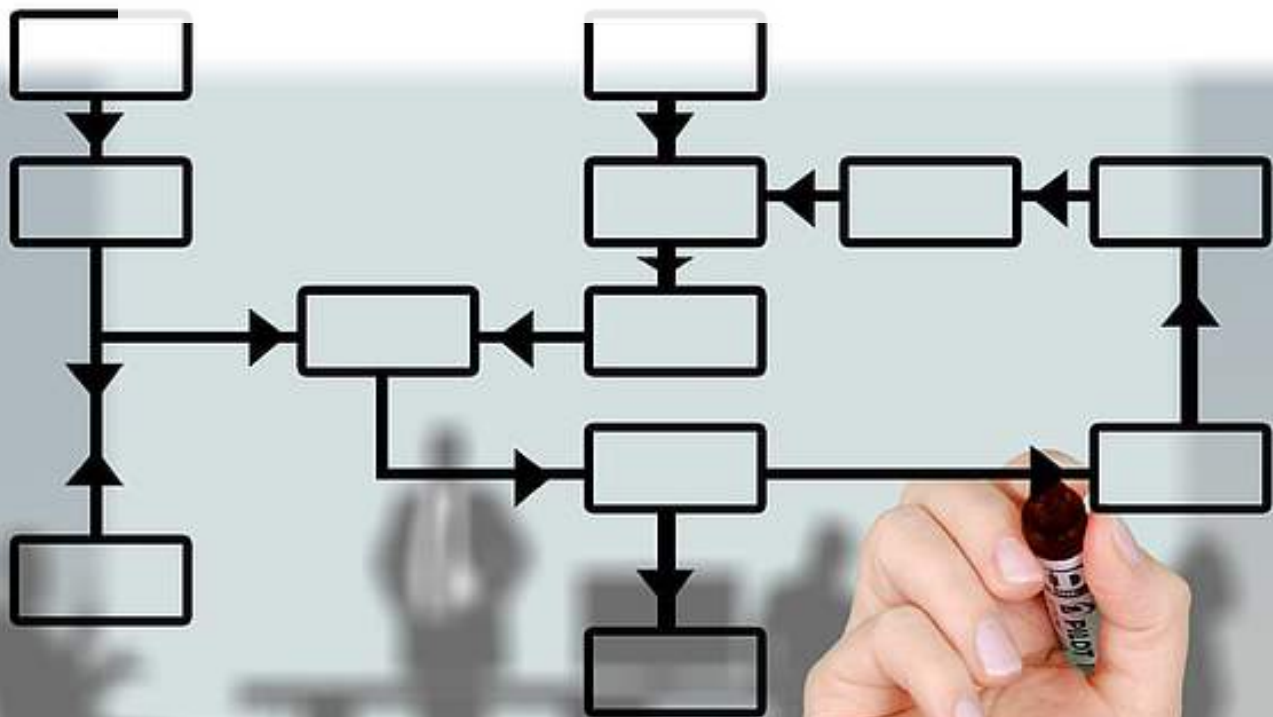
NATIONAL MEDICINAL PLANTS BOARD  
Plants For Health & Prosperity





# MAPPC के विकास के लिए प्रक्रिया नियमावली

## PROCESS GUIDELINES FOR PROMOTION OF MAPPCs



### 3.1 सन्दर्भ

MAPPC का मूल उद्देश्य (क) बीज, उर्वरक, ऋण, बीमा, ज्ञान और विस्तार सेवाओं जैसे आदानों के लिए पश्चानुबंधन, (ख) मूल्य संवर्धन के लिए बुनियादी ढाँचे का निर्माण, प्राथमिक / माध्यमिक प्रसंस्करण (ग) अग्रानुबंधन जैसे सामूहिक विपणन, प्रसंस्करण, बाजार के अनुसार MAP का उत्पादन इत्यादि के लिए छोटे संग्रहकों / उत्पादकों को एकत्रित करना है। इस प्रयास का मूल आशय छोटे किसानों / संग्रहकों के लिए सामूहिक सौदेबाजी की शक्ति हासिल करना है।

परियोजना के दिशा-निर्देश, विकास के चरण, प्रमुख प्रमाण योग्य संकेतक, परिणाम, और निरंतरता निम्नलिखित वर्गों में परिभाषित किए गए हैं -

### 3.2 प्रक्रिया संबंधी विवेचन और उद्देश्य

उत्पादकों / संग्रहकों को सदस्य-स्वामित्व वाली उत्पादक कंपनी में संघटित करने का प्राथमिक उद्देश्य, देश में उत्पादकों और संग्रहकों के उत्पादन, उत्पादकता और लाभप्रदता को बढ़ाना है। प्रतिभागी उत्पादकों / संग्रहकों को उनके अपने संदर्भ में उपयुक्त फसलों की पहचान करने के लिए आवश्यक सहायता दी जाएगी, जो कि खेतिहर / संग्रहकर्ता फील्ड स्कूलों सहित समुदाय आधारित प्रक्रियाओं के माध्यम से आधुनिक प्रौद्योगिकी तक अधिगम प्रदान करेंगे; उनकी क्षमताओं को बढ़ावा दिया जाएगा और उन्हें उन्नत उत्पादकता, संभव उत्पादों के मूल्यवर्धन और बाजार से गठजोड़ के लिए प्रौद्योगिकी के संबंध में अग्रानुबंधन की सुविधा प्रदान की जाएगी। उत्पादकों / संग्रहकों को आस-पास के छोटे पड़ोस के अनौपचारिक समूहों में संघटित किया जाएगा, जो कि उस क्षेत्र में संघों / संगठनों को बनाने के लिए कार्यक्रम के तहत समर्थित होंगे और अंत में, उन्हें बेहतर निवेश और उत्पाद बाजार में पहुँच बनाने के साथ-साथ सामूहिक सौदेबाजी की शक्ति प्रदान करने के लिए MAPPC में शामिल किया जाएगा।

- ग्रामीण स्तर पर MAP उत्पादकों / संग्रहकों को १०-१५ सदस्यों के समूह में संगठित करना (उत्पादक / संग्रहक समूह (MAPPGG)) और उनके संघों का निर्माण एक उपयुक्त संघात्मक बिंदु तक करना अर्थात् औषधीय और सुगंधित पादप उत्पादन कंपनी (MAPPC) बनाना ताकि MAP-विशिष्ट समूहों की योजना बनाई और कार्यान्वित की जा सके।
- संवर्धित उत्पादकता के लिए सर्वोत्तम संग्रहण पद्धतियाँ प्रदान करके और साथ ही साथ संग्रहकर्ताओं के लिए अच्छी संग्रहण कार्यप्रणालियों को लागू करके उत्पादकों / संग्रहकों की क्षमता को मजबूत करना।
- सघन औषधीय और सुगंधित पादपों के उत्पादन के लिए गुणवत्ता आदानों और सेवाओं तक अधिगम और उपयोग सुनिश्चित करना और समूह प्रतिस्पर्धा को बढ़ाना।
- बाजार समूहकों के माध्यम से विपणन के अवसरों के लिए MAPPGG / MAPPC को जोड़ना और निष्पक्ष और लाभप्रद बाजारों तक अधिगम को सुगम बनाना।
- प्रस्तावित गतिविधियों, उत्पादों और परिणामों का एक ढाँचा **अनुबंध 1** में दिया गया है।

ग्रामीण स्तर पर MAP उत्पादकों / संग्रहकों को 10-15 सदस्यों के समूह में संगठित करना जिन्हें MAP उत्पादक / संग्रहक समूह (MAPPGG) या PGG कहा जाता है।

- इन परिणामों को प्राप्त करने के लिए सुझाई गई संस्थागत व्यवस्था का अवलोकन **अनुबंध 2** में दिया गया है।

### 3.3 MAPPC स्थिरता के लिखे मार्गदर्शक मान और सिद्धांत

MAPPC, स्व-सहायता, स्व-जिम्मेदारी, जनतंत्र, समानता, इक्विटी और एकजुटता के मूल्यों पर आधारित हैं। MAPPC सदस्यों को ईमानदारी, खुलेपन, सामाजिक जिम्मेदारी और दूसरों की देखभाल के नैतिक मूल्यों में विश्वास करना चाहिए।

**सिद्धांत:** MAPPC सिद्धांत वे दिशानिर्देश हैं जिनके द्वारा MAPPC उनके मूल्यों को व्यवहार में लाएगा।

1. **सदस्यों के लाभ को पहले रखते हुए**, व्यावसायिक निर्णय लेते समय MAPPC, संवर्धन के उद्देश्य से MAP उत्पादकों / संग्रहकों का समूह बनाकर, उनकी उपज के लिए बेहतर सौदेबाजी और मूल्य प्राप्ति के लिए, हमेशा कम संसाधन वाले गरीब सदस्यों के हितों को सबसे अधिक प्राथमिकता देगा।
2. **स्वैच्छिक और खुली सदस्यता**, MAPPC स्वैच्छिक संगठन हैं, जो उन सभी व्यक्तियों के लिए खुला है, जो उनकी सेवाओं का उपयोग करने में सक्षम हैं और लिंग, सामाजिक, नस्लीय, राजनीतिक या धार्मिक भेदभाव के बिना सदस्यता की जिम्मेदारियों को स्वीकार करने के लिए तैयार हैं।
3. **लोकतांत्रिक उत्पादक सदस्य नियंत्रण**, MAPPC अपने सदस्यों द्वारा नियंत्रित लोकतांत्रिक संगठन हैं, जो अपनी नीतियों को स्थापित करने और निर्णय लेने में सक्रिय रूप से भाग लेते हैं। निर्वाचित प्रतिनिधियों के रूप में सेवारत सदस्य, सदस्यों की सामूहिक निकाय के प्रति उत्तरदायी होते हैं। प्राथमिक MAPPC में सदस्यों को समान मतदान अधिकार (एक सदस्य, एक वोट) और अन्य स्तरों पर MAPPC को भी लोकतांत्रिक तरीके से एकीकृत किया जाता है।
4. **उत्पादक / संग्रहक सदस्यों की आर्थिक भागीदारी**, सदस्य अपने MAPPC की पूँजी में समान रूप से योगदान करते हैं, और उसे लोकतांत्रिक रूप से नियंत्रित करते हैं। उस पूँजी का हिस्सा आमतौर पर MAPPC की आम संपत्ति है। सदस्यता की शर्त के रूप में पूँजी सदस्यता पर, यदि कोई हो, तो सदस्यों को आम तौर पर सीमित मुआवजा मिलता है। सदस्य निम्नलिखित में से किसी भी या सभी उद्देश्यों के लिए शेष आवंटित करते हैं: अपने MAPPC को विकसित करना, संभवतः भंडार स्थापित करके, जिनमें से कम से कम अविभाज्य होगा; सदस्यों को MAPPC के साथ अपने लेनदेन के अनुपात में लाभान्वित करना; और सदस्यों द्वारा अनुमोदित अन्य गतिविधियों का समर्थन करना।

### 3.1 CONTEXT

The basic purpose of the PC is to collectivize small medicinal and aromatic plants producers or gatherers for (a) backward linkage for inputs like seeds, fertilizers, credit, insurance, knowledge and extension services, (b) creating required post-harvest management, marketing and value addition infrastructure for handling of MAP and (b) forward linkages such as collective marketing, processing, market led agriculture production, etc. At the heart of this effort is to gain collective bargaining power for small farmers/producers/gatherers.

The project guidelines, stages of development, key verifiable indicators, outcome, and sustainability are defined in the following sections -

### 3.2 PROJECT CONSIDERATIONS AND OBJECTIVES

The primary objective of mobilizing producers/gatherers into member-owned producer company, is to enhance production, productivity and profitability of producers and gatherers in the country. The participant producers/gatherers will be given the necessary support to identify appropriate crops relevant to their context, provide access to modern technology through community-based processes including cultivator/gatherer Field Schools; their capacities will be strengthened and they will be facilitated to access forward linkages with regard to technology for enhanced productivity, value addition of feasible products and market tie-ups. Producers/Gatherers will be organized into small neighborhood informal groups which would be supported under the programmed to form associations/organizations relevant to their context and finally, confederating them into MAPPC for improved input and output market access as well as negotiating power.

- Mobilizing producers/gatherers into groups of between 10-15 members at the village level (MAP Producer / Gatherers Group (MAPPGG)) and building up their associations to an appropriate federating point i.e. Medicinal and Aromatic Plants Producer Company (MAPPC) to plan and implement MAP-specific clusters.
- Strengthening producers/gatherers capacity by imparting best cultivation practices for enhanced productivity as well as for good collection practices for gatherers.
- Ensuring access to and usage of quality inputs and services for intensive medicinal and aromatic plants' production and enhancing cluster competitiveness.
- Facilitating access to fair and remunerative markets including linking of MAPPGG/MAPPC to marketing opportunities through market aggregators.
- A results framework for proposed activities, outputs and outcomes is placed at Annexure 1

Mobilizing cultivators/gatherers into groups of 10-15 members at the village level called MAP Producer / Gatherers Group (MAPPGG) or PGG

- An overview of the suggested institutional arrangement to achieve these results is placed at Annexure 2

### 3.3 GUIDING VALUES AND PRINCIPLES FOR MAPPC SUSTAINABILITY

MAPPCs are based on the values of self-help, self-responsibility, democracy, equality, equity and solidarity. MAPPC members must believe in the ethical values of honesty, openness, social responsibility and caring for others.

**PRINCIPLES:** MAPPC principles are the guidelines by which MAPPCs will put their values into practice.

**1st Principle: Keeping Members Interest First,** given that the objectives of promoting MAPPC is to create collectives of MAP producers / gatherers for better bargaining and price realization for their produce, the MAPPC shall always keep the interest of resource poor members as its interest on top while taking business decisions.

**2nd Principle: Voluntary and Open Membership,** MAPPCs are voluntary organizations, open to all persons able to use their services and willing to accept the responsibilities of membership, without gender, social, racial, political or religious discrimination.

**3rd Principle: Democratic Producer Member Control,** MAPPCs are democratic organizations controlled by their members who actively participate in setting their policies and making decisions. Members serving as elected representatives are accountable to the collective body of members. In primary MAPPCs members have equal voting rights (one member, one vote) and MAPPCs at other levels are also organized in a democratic manner.

**4th Principle: Producer/Gatherer Member Economic Participation,** Members contribute equitably to, and democratically control, the capital of their MAPPC. At least part of that capital is usually the common property of the MAPPC. Members usually receive limited compensation, if any, on capital subscribed as a condition of membership. Members allocate surpluses for any or all of the following purposes: developing their MAPPC, possibly by setting up reserves, part of which at least would be indivisible; benefiting members in proportion to their transactions with the MAPPC; and supporting other activities approved by the members.

**5. स्वायत्तता और स्वतंत्रता,** MAPPC अपने सदस्यों द्वारा नियंत्रित स्वायत्त, स्वयं सहायता संगठन हैं। यदि वे सरकारों सहित अन्य संगठनों के साथ समझौते करते हैं, या बाहरी स्रोतों से पूँजी जुटाते हैं, तो वे ऐसा उन शर्तों पर करते हैं जो उनके सदस्यों द्वारा लोकतांत्रिक नियंत्रण सुनिश्चित करते हैं और उनकी MAPPC की स्वायत्तता बनाए रखते हैं।

**6. शिक्षा, प्रशिक्षण और सूचना,** MAPPC संचालक अपने सदस्यों, चुने हुए प्रतिनिधियों, प्रबंधकों और कर्मचारियों को शिक्षा और प्रशिक्षण प्रदान करते हैं ताकि वे अपने MAPPC के विकास में प्रभावी योगदान दे सकें। वे MAPPC की प्रकृति और लाभों के बारे में, आम जनता और नेताओं को सूचित करते हैं।

**7. MAPPCC के बीच सहयोग,** MAPPC अपने सदस्यों को सबसे प्रभावी ढंग से सेवा देते हैं और MAPPCC गतिविधि को स्थानीय, राष्ट्रीय, क्षेत्रीय और अंतरराष्ट्रीय संरचनाओं के माध्यम से एक साथ काम करके मजबूत करते हैं।

**8. समुदाय के लिए चिंता,** MAPPCC अपने सदस्यों द्वारा अनुमोदित नीतियों के माध्यम से अपने समुदायों के सतत विकास के लिए काम करते हैं।

### 3.4 MAPPCC संवर्धन एजेंसी (MPA) का चयन

MAP के लिए MAPPCC संवर्धन हेतु योग्य राजकीय और निजी क्षेत्र की संस्थाएँ/ संगठन, NMBP / SMPB को सीधे से संपर्क करके परियोजना प्रस्ताव प्रस्तुत कर सकते हैं। प्रायोजक एजेंसी MAPPCC संवर्धन के लिए संपर्क करने वाली एजेंसियों को MAP उत्पादकों / संग्रहकों को संघटित करने की क्षमता, उनकी MAP व्यापार की समझ सहित MAP उत्पादों और विपणन प्रणाली के संचालन के लिए बुनियादी तकनीकी ज्ञान (या तो संचित या तकनीकी टीम के माध्यम से) आदि के सन्दर्भ में क्षमता का आकलन करेगी। एजेंसी के पास विकासात्मक दृष्टिकोण के साथ-साथ व्यापार और बाजार की नीति भी होगी। ऐसे MAPPCC के संवर्धन के लिए NMPB द्वारा दिशानिर्देशों के अनुसार आवश्यक बजट को विधिवत अनुमोदित किया जा सकता है। प्रक्रिया का विवरण अनुबंध ७ में संलग्न है।

### 3.5 MAPPCC संवर्धन और विकास प्रक्रिया

MAPPCC के संवर्धन के उद्देश्य से, एक प्रक्रिया का पालन करने में समझदारी है, जिसमें संस्था की संभावित सीमा तक सफलता सुनिश्चित करने के लिए MAPPCC के संवर्धन से पहले ही विभिन्न गतिविधियाँ की जाती हैं। इस प्रक्रिया की कुछ महत्वपूर्ण गतिविधियाँ नीचे दी गई हैं –

**a. समूह एकीकरण** – MAP के विषय में, समूह का आकार पादपों की प्रजातियों, विविधता / प्रकार, निकटवर्ती क्षेत्र / समूह में उत्पादकों / संग्रहकों के केन्द्रीकरण और परिमाण की अर्थव्यवस्थाओं को प्रभावित करने वाले विभिन्न अन्य कारकों के आधार पर व्यापक रूप से भिन्न हो सकता है। MAPPCC संवर्धन एजेंसी (MPA) को इस विषय पर एक न्यायिक निर्णय लेना चाहिए

और एक निकटवर्ती क्षेत्र का चयन करना चाहिए, जिसमें पर्याप्त संख्या में उत्पादकों / संग्रहकों को पर्याप्त मात्रा में पादपों/ पादपों के भागों की खेती / संग्रह करना शामिल है, जिससे MAPPCC का संवर्धन आर्थिक रूप से संभव हो जाता है। समूह को एक या अधिक ब्लॉक में फैलाया जा सकता है और इसमें सक्रिय सदस्यों की मौजूदगी होनी चाहिए, जो MAPPCC के लिए व्यापार उत्पन्न करेंगे और इसके मूल मूल्यों को मजबूत करेंगे।

**b. नैदानिक और आधाररेखा अध्ययन** – MPPC संवर्धन एजेंसी (MPA), उत्पादकों / संग्रहकों की प्रारंभिक स्थिति के साथ-साथ MAP आपूर्ति श्रृंखला का आकलन करेगी तथा औषधीय और सुगंधित पादप उत्पादक कंपनी को बढ़ावा देने के लिए प्रस्ताव प्रस्तुत करने से पहले एक आधारभूत सर्वेक्षण करेगी। MPA को आधारभूत सर्वेक्षण से उत्पादकों / संग्रहकों के प्रकार, वर्तमान खेती या संग्रह के तरीके, उत्पादकताओं, उत्पादकों / संग्रहकों के स्तर पर मूलभूत मूल्यवर्धन, कटाई / संग्रह के बाद के तरीके, PHM के लिए बुनियादी ढाँचा, बिचौलियों का स्तर, प्राथमिक उत्पादकों / संग्रहकों द्वारा मूल्य वसूली, मूल्य वृद्धि और उत्पाद मूल्य श्रृंखलाओं जैसे विभिन्न मापदंडों पर आँकड़े इकट्ठे करने चाहिए। आधाररेखा, वर्तमान आपूर्ति श्रृंखला में शामिल सभी साझेदारों, इन साझेदारों द्वारा नियंत्रित की जाने वाली मात्रा, प्रत्येक मध्यस्थ द्वारा मूल्यवर्धन और आपूर्ति श्रृंखला के प्रत्येक स्तर पर मूल्य-वृद्धि की पहचान करेगा।

**c. आधाररेखा अध्ययन** स्पष्ट रूप से आपूर्ति श्रृंखला (संग्रह / उत्पादन, कटाई के बाद के चरण या बाजार के स्तर) की कमियों और मौजूदा अक्षमताओं को उजागर करेगा और आवश्यक हस्तक्षेपों की पहचान करेगा, जिन्हें MAPPCC के गठन के दौरान प्राथमिकता दी जानी चाहिए। यह, बाद के चरण में, MAPPCC के हस्तक्षेप द्वारा आए हुए परिवर्तन को मापने में मदद कर सकता है।

**d. व्यापार योजना** - आधाररेखा अध्ययन के आंकड़ों के आधार पर, पहचान किए गए हस्तक्षेप और MAPPCC के सक्रिय सदस्यों की भागीदारी के साथ, MPA द्वारा MAPPCC व्यापार योजना तैयार की जाएगी। व्यापार नियोजन की प्रक्रिया में, सबसे महत्वपूर्ण घटक, सदस्यों द्वारा MAPPCC के भविष्य की सामूहिक कल्पना है। व्यापार योजना, वर्तमान उत्पादन / संग्रह स्तर (उत्पादों की मात्रा) और अन्य आँकड़ों को आधार बनाते हुए, भविष्य के वित्तीय मापदंडों की परिकल्पना करेगा, जैसे कि पूँजी निवेश, MAPPCC की कुल बिक्री, लाभप्रदता, पूँजी पर लाभ आदि की आवश्यकता।

**e. संसाधन का संघटन** –MAPPCC के संचालन की शुरुआत करने से पहले, आवश्यक संसाधनों जैसे कि मानवशक्ति, पूँजी, तकनीकी और भौतिक संसाधनों (कार्यालय, अन्य बुनियादी ढाँचा इत्यादि) को जुटाना आवश्यक है। व्यापार योजना से संसाधनों के पर्याप्त आकलन की आवश्यकता होनी चाहिए और उसके अनुसार विभिन्न एजेंसियों को वित्त जुटाने, मानवशक्ति को काम पर रखने और प्रौद्योगिकियों के अधिग्रहण, लाभप्रदता, पूँजी पर लाभ आदि के लिए लक्षित किया जाएगा।

**5th Principle: Autonomy and Independence,** MAPPCs are autonomous, self-help organizations controlled by their members. If they enter into agreements with other organizations, including governments, or raise capital from external sources, they do so on terms that ensure democratic control by their members and maintain their MAPPC's autonomy.

**6th Principle: Education, Training and Information,** MAPPCs operatives provide education and training for their members, elected representatives, managers, and employees so that they can contribute effectively to the development of their MAPPCs. They inform the general public and opinion leaders – about the nature and benefits of MAPPCs.

**7th Principle: Co-operation among MAPPCs,** MAPPCs serve their members most effectively and strengthen the MAPPC movement by working together through local, national, regional and international structures.

**8th Principle: Concern for the Community,** MAPPCs work for the sustainable development of their communities through policies approved by their members.

### 3.4 Selection of MAPPC Promoting Agency (MPA)

Qualified Govt./private sector entities/organizations may directly approach NMBP/SMPB by submitting a project proposal to take up MAPPC promotion for MAP. The sponsoring agency shall assess the capability of the agency approaching to promote MAPPC, in terms of its ability to mobilize MAP producers / gatherers, understanding of MAP business including basic technical knowledge (either accumulated or through technical team) for handling of MAP products and marketing channels. The Agency shall have business and market orientation along with developmental approach. Necessary budget as per the guidelines may be duly approved by NMPB for promotion of such MAPPCs. The details of the process is attached at Annexure 7.

### 3.5 MAPPC Promotion and Development Process

For the purpose of promotion of MAPPC, it is prudent to follow a process, wherein various activities are taken-up even before promotion of MAPPC for ensuring certainty to possible extent success of the institution. Some of the important activities in the process are as below:

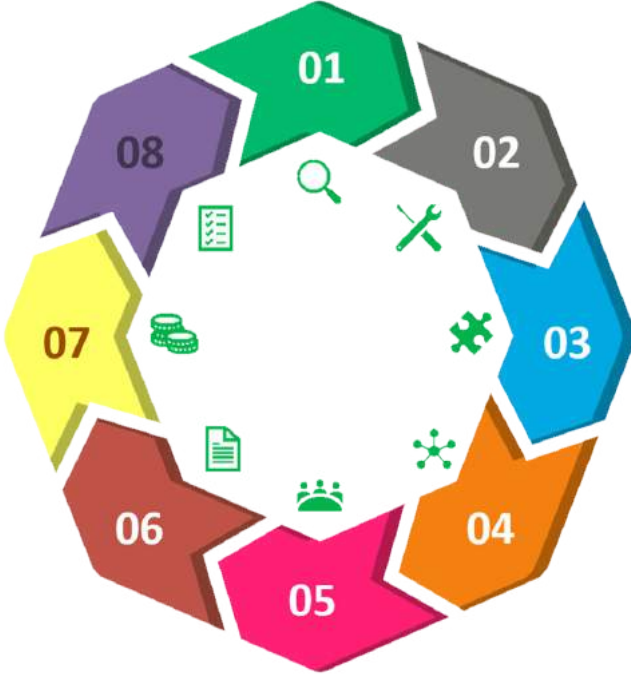
a. **Cluster Identification** – In case of MAP, the size of cluster may vary widely depending upon plant species, variety/type, concentration of producers / gatherers in contiguous area / cluster and various other factors impacting economies of scale. The MAPPC promoting agency (MPA) should take a

judicial decision on this and should select a contiguous area, wherein enough producers/gatherers are covered cultivating/gathering adequate quantity of plant/plant parts, which makes it economically feasible to promote an MAPPC. The cluster can be spread in one or more block and should have presence of active members, who generate business for MAPPC and strengthen the its core values.

- b. **Diagnostic and Baseline Study** – The MPPC Promoting Agency (MPA) shall take-up a baseline survey to assess the preliminary situation of producers/gatherers as well as of MAP supply chain prior to the submission of proposal for promotion of Medicinal and Aromatic plant producer company. The MPA should capture data on various parameters such as type of producers/gatherers, current cultivation practices or collection practices, productivities, primary value addition at producers / gatherers level, post-harvest / post-collection practices followed, infrastructure for PHM, level of intermediaries, price realization by primary producers / gatherers, price mark-ups and product value chains through baseline survey. Baseline shall also identify all the stakeholders involved in the current supply chain, quantities being handled by these stakeholders, value addition by each intermediary and price-mark-up at each level of supply chain.
- c. **Baseline study** shall clearly highlight the current inefficiencies an gap in the supply chain (collection / production, post-harvest level or market level) and shall identify necessary interventions, which will be taken-up on priority, while formation of MAPPC. This, at a later stage, can help in measuring the change brought in by the MAPPC interventions.
- d. **Business Planning** – based on data of baseline study, interventions identified and with participation of active members of the MAPPC, MAPPC business plan shall be prepared by the MPA. In the process of business planning, the most important component is collective visualization of future of the MAPPC by the members. Business plan, taking into account the current production / collection level (quantum of products) and other base data, shall project the future financial parameters such as requirement of capital investment, MAPPC turnover, profitability, returns on capital etc.
- e. **Resources Mobilization** – Before initiating the operations of the MAPPC, mobilization of required resources such as manpower, capital, technical and physical resources (office, other infrastructure) is necessary. Adequate assessment of resources need should emerge from the business plan and accordingly various agencies shall be targeted for raising finance, hiring manpower and acquiring technologies.

MPA की मदद से, सदस्यों के साथ समग्र समन्वय, व्यापार संचालन, वैधानिक अनुपालन, प्रलेखन और MAPPC की प्रबंधन गतिविधियों आदि के लिए, MAPPC, मासिक वेतन पर एक पूर्णकालिक प्रमुख कार्यकारी अधिकारी (CEO) की नियुक्ति करेगी। इसके अलावा, संवर्धन एजेंसी को MAPPC के प्रबंधन बोर्ड द्वारा लिए गए निर्णय के निष्पादन के लिए समूह प्रबंधक (CE) के रूप में न्यूनतम दो और अधिकतम चार क्षेत्र स्टाफ की नियुक्ति करनी चाहिए।

## MAPPC संवर्धन और विकास प्रक्रिया



### मुख्य विचार

- हाल के दिनों में, दोनों विकसित और विकासशील देशों में, पारंपरिक, पूरक और वैकल्पिक चिकित्सा (TCAM) और सार्वजनिक स्वास्थ्य में इसकी प्रासंगिकता के कारण रुचि बढ़ी है।
- भारत में MAP का अधिकांश व्यापार अभी भी असंगठित है और व्यापार का संचालन अपारदर्शी तरीके से किया जाता है।
- औषधीय और सुगंधित पादपों की उत्पादक कंपनी (MAPPC) में खेतिहरों / संग्रहकों का सामूहीकरण करना और विपणन के लिए उनकी उपज को एकत्रित करना, MAP के खेतिहरों / संग्रहकों के सामने आने वाली विभिन्न चुनौतियों का समाधान करने का सबसे प्रभावी तरीका है।
- राष्ट्रीय औषधीय पादप बोर्ड, आयुष मंत्रालय, भारत सरकार देश में MAPPC के विकास और संवर्धन के लिए प्रमुख एजेंसी के रूप में कार्य करेगा।
- NMPB और SMPB (i) निवेश व्यापार के लाइसेंस (ii) MAPPC को वित्तीय संस्थानों से जोड़ने (iii) MAP उपज की बिक्री के लिए मंच बनाने (iv) MAP की प्रत्यक्ष बिक्री के लिए बाजार संयोजन इत्यादि के लिए समर्थन मार्केट लिंकेज की प्रत्यक्ष बिक्री आदि के लिए समर्थन दे सकते हैं।

- 01 समूह की पहचान**  
औषधीय और सुगंधित पादप वृक्षारोपण वाले निकटवर्ती क्षेत्र।
- 02 नैदानिक और आधाररेखा अध्ययन**  
खेतिहरों / संग्रहकों की प्रारंभिक स्थिति का आकलन; वर्तमान खेती / संग्रहण और विपणन के तरीकों से संबंधित विभिन्न मापदंडों पर आँकड़ों का संग्रह।
- 03 व्यापार योजना**  
आँकड़ों के आधार पर, प्रस्तावित MAPPC के भविष्य की परिकल्पना; व्यापारिक गतिविधियों की पहचान और उनके वित्तीय प्रक्षेपण।
- 04 संसाधन का संघटन**  
मानवशक्ति, पूँजी, तकनीकी और भौतिक संसाधनों को व्यापार योजना के अनुसार जुटाया जाना चाहिए।
- 05 उत्पादकों / संग्रहकों को जुटाना और संगठित करना**  
विभिन्न प्रकार की संचार सहायता के माध्यम से, इच्छुक सदस्य किसानों को जुटाना चाहिए; इसे प्रस्तावित MAPPC की आवश्यक संरचना में एकीकृत किया जाना चाहिए।
- 06 SoP का विकास करना**  
वित्तीय नियंत्रण, निवेश और उत्पाद प्रबंधन, मानव संसाधन, भण्डार और वस्तु सूची, खरीद और गुणवत्ता प्रबंधन, विपणन, आंतरिक लेखा परीक्षा, आंतरिक विरोध समाधान और अन्य महत्वपूर्ण कार्यात्मक क्षेत्रों के लिए SoP का विकास किया जाना चाहिए।
- 07 व्यापार संचालन**  
कार्यालय की स्थापना कर, खरीद, उत्पादन, प्रसंस्करण और विपणन द्वारा व्यापार संचालन का प्रारंभ करना।
- 08 मूल्यांकन और लेखा परीक्षा**  
संस्थागत, वित्तीय और शासन मापदंडों पर MAPPC की प्रगति और प्रदर्शन का आकलन।

MAPPC will appoint with help of MPA a full time Chief Executive Officer (CEO) on monthly salary basis for overall coordination with members, business operation, statutory compliances, documentation and MAPPC's management activities. Also, Promoting Agency must appoint minimum two and maximum four field staff as Cluster Executives (CE) for execution of decision taken by Management board of MAPPC.

## MAPPC Promotion and Development Process



### KEY HIGHLIGHTES

- In the recent past, there has been a growing interest in traditional, complementary and alternative medicine (TCAM) and its relevance in public health - both in developed and developing countries.
- However, most of the trade of MAP in India is still unorganized and business is conducted in an opaque manner.
- Therefore, Collectivization of Cultivators/Gatherers into Medicinal and Aromatic Plants Producer Company (MAPPC) and aggregating their produce for marketing, emerges to be as one of the most effective ways to address the various challenges faced by the MAP cultivators/ Gatherers.
- National Medicinal Plants Board, Ministry of AYUSH, Government of India will act as the nodal agency for the development and growth of MAPPCs.
- NMPB and SMPB could take steps to support MAPPC (i) License for input trade (ii) Linking MAPPC to financial institutions (iii) Create platform for direct sale of MAP produce (iv) Market Linkage for marketing of MAP produce.

- 01 Cluster Identification**  
Contiguous area having Medicinal and Aromatic Plantations
- 02 Diagnostic & Baseline Study**  
Assessment of preliminary situation of Cultivators/Gatherers; Collection of data on different parameters related to current cultivation/gathering and Marketing practices
- 03 Business Planning**  
Based on data, Visualization of future of proposed MAPPC; Identification of business activities and its financial projection
- 04 Resources Mobilization**  
Manpower, Capital, Technical and physical resources to be mobilized as per Business Plan Projections
- 05 Mobilizing and Organising Producers/ Gatherers**  
Through variety of communication aids, interested member farmers should be mobilized; This to be organized into required structure of proposed MAPPC
- 06 Developing SoPs**  
SoPs for financial controls, Input and output management, Human resources, Stock and Inventory, Procurement and quality management, marketing, Internal audit, internal conflict resolution and other important functional areas should be developed
- 07 Business Operation**  
Commencement of business operation by setting up office, Procurement, Production, Processing and marketing
- 08 Assessment & Audit**  
Assessment of progress and performance of MAPPC on Institutional, Financial and Governance parameters.

**f. उत्पादकों / संग्रहकों को जुटाना और संगठित करना** - संचार के विभिन्न साधनों का उपयोग करके उत्पादकों / संग्रहकों को जुटाने की कवायद शुरू की जाएगी। लघु ग्राम स्तरीय सभाएँ, MAPPC के संवर्धन के उद्देश्यों को संप्रेषित करने और उत्पादकों / संग्रहकों को समझाने में मदद करती हैं। उत्पादकों / संग्रहकों को जुटाते हुए, संवर्धन एजेंसी यह सुनिश्चित करेगी कि उत्पादकों और संग्रहकों का पर्याप्त प्रतिनिधित्व सुनिश्चित हो। ऐसी संभावना हो सकती है कि कुछ समूहों और कुछ MAPPCC के लिए केवल उत्पादकों या केवल संग्रहकों को जुटाया जाता है। MAPPCC के लिए नियोजित किए जाने वाले उत्पादकों और संग्रहकों का कोई निश्चित अनुपात नहीं होना चाहिए; जमीनी हकीकत को देखते हुए, यह विशुद्ध रूप से MPA द्वारा क्षेत्र स्तर पर लिया गया निर्णय होना चाहिए।

प्रारंभिक स्तर पर, MAPPCC में शामिल होना पूरी तरह से स्वैच्छिक आधार पर होगा। एक बार पर्याप्त संख्या में उत्पादकों / संग्रहकों को संगठित करने के बाद, १०-२० किसानों की सदस्यता के साथ MAP उत्पादक / संग्रहक समूह (MAPPGG) की प्रक्रिया बनाई जाएगी। इसके बाद PGG औषधीय और सुगंधित पादप उत्पादक कंपनी (MAPPCC) में आयोजित किए जाएंगे, जिसमें १० से ६० किसान PGG के सदस्य हैं। MAPPGG में समग्र संतुलन के लिए PG नेता होंगे और उन्हें PG संयोजक (समूह संचालक) कहा जाएगा। MAPPCC को अपने प्रबंधन बोर्ड (MB) के लिए १० लोकतांत्रिक रूप से चुने गए नेताओं को सूचीबद्ध करना चाहिए। अंतिम रूप जिसे MAPPCC ग्रहण करती है (अर्थात् उत्पादक कंपनी), MAPPGG / PG सदस्यों द्वारा उचित समय पर लिया गया निर्णय होना चाहिए। MAPPGG / PG के लिए एकत्रीकरण के आशय को समझने और पैर जमाने के लिए १२ महीने तक की

अवधि आवश्यक हो सकती है। उसके बाद ही MAPPCC के पंजीकरण का प्रयास किया जाना चाहिए।

**g. मानक संचालन प्रक्रियाओं का विकास (SoP)** - MAPPCC संवर्धन एजेंसी को परिचालन दिशानिर्देशों और प्रक्रियाओं को स्थापित करने में MAPPCC की मदद करनी चाहिए। वित्त, मानव संसाधन, भण्डार और वस्तु सूची, खरीद और गुणवत्ता प्रबंधन, विपणन, आंतरिक लेखा परीक्षा, आंतरिक मतभेद समाधान और MAPPCC के अन्य महत्वपूर्ण कार्यात्मक क्षेत्रों के प्रबंधन के लिए, SoP के रूप में उचित दस्तावेज बनाए जाएंगे। अधिकांश सदस्य विभिन्न SoP के विकास और उसे अंतिम रूप देने की प्रक्रिया में लगे होंगे तथा उसके बारे में जानते होंगे।

**h. व्यापार संचालन** - संघटन के बाद, MAPPCC का पंजीकरण और संसाधन के संघटन का कार्य शुरू किया जाएगा। इसमें खरीद केंद्र की स्थापना, विपणन और प्रसंस्करण के बुनियादी ढाँचे की स्थापना, खरीद की शुरुआत, उत्पादन, विपणन और MAPPCC की वित्तीय गतिविधियाँ शामिल हो सकती हैं। सुचारू कामकाज के लिए प्रत्येक गतिविधि के परिचालन संबंधी दिशानिर्देशों का पालन किया जाना चाहिए। जहाँ तक संभव हो, परिचालन में उत्पाद की संपूर्ण मूल्य श्रृंखला को भी कवर किया जाएगा।

**i. मूल्यांकन और लेखा परीक्षा** - MAPPCC संवर्धन एजेंसी लगातार कारोबार, मुनाफे, सदस्यों की सक्रिय भागीदारी, बोर्ड के सदस्यों की नियमित बैठक आदि के विभिन्न मापदंडों पर MAPPCC के प्रदर्शन का आकलन करेगी। इसके अलावा, पारदर्शिता और जवाबदेही बनाए रखने के लिए संचालन और खातों की नियमित लेखा-परीक्षा होनी चाहिए।





**f. Mobilizing and Organizing Producers/Gatherers**

–Exercise of mobilizing producers/gatherers shall be initiated by using various means of communications. Small village level meetings help in communicating the objectives promoting MAPPC and convincing producers/gatherers. While mobilizing the producers/ gatherers, the promoting agency shall ensure that adequate representation of producers and gatherers is ensured. There can be chances that in some clusters and for some of the MAPPCCs only producers or only gatherers are mobilized. There should not be any fixed ratio of producers and gatherers to be targeted for MAPPCC, it should purely be a decision taken at the field level by the MPA; looking at the ground realities.

At initial stage, joining the MAPPCC shall completely be on voluntary basis. Once sufficient number of producers/ gatherers are mobilized, process of MAP Producer / Gatherers Group (MAPPGG) shall be formed with membership of 10-20 farmers. These PGG shall thereafter be organized into Medicinal and Aromatic Plants Producer Company (MAPPCC) wherein farmers from 10 – 60 PGG are members. MAPPGG will have PG leader for overall moderation role and will be termed as PG Coordinator (Samuh Sanchalak). MAPPCC must have empaneled 10 democratically elected leaders, constituting to its Management Board (MB). The final form which the MAPPCC assumes (i.e. producer company) must be a decision taken by MAPPGG / PG members at an appropriate time. Any period up to 12 months may be necessary for the MAPPGG / PG to settle down and understand

the implications of aggregation. Only then should the MAPPCC registration be attempted.

**g. Developing Standard Operating Procedures (SoPs)**

– MAPPCC promoting agency should help the MAPPCC in setting-up operational guidelines and procedures. Proper documents in form of SoPs shall be formed for management of finance, human resources, stock and inventory, procurement and quality management, marketing, internal audit, internal conflict resolution and other important functional areas of MAPPCC. Most members shall be engaged in process of developing and finalization of various SoPs and shall be aware of the SoPs.

**h. Business Operations**

– After mobilization, registration of MAPPCC and resources mobilization operation shall be commenced. This may include setting-up of procurement center, marketing and processing infrastructure, starting of procurement, production, marketing and financial activities of MAPPCC. Operational guidelines for each activity should be followed for smooth functioning. To possible extent, entire value chain of the product shall be covered in the operation.

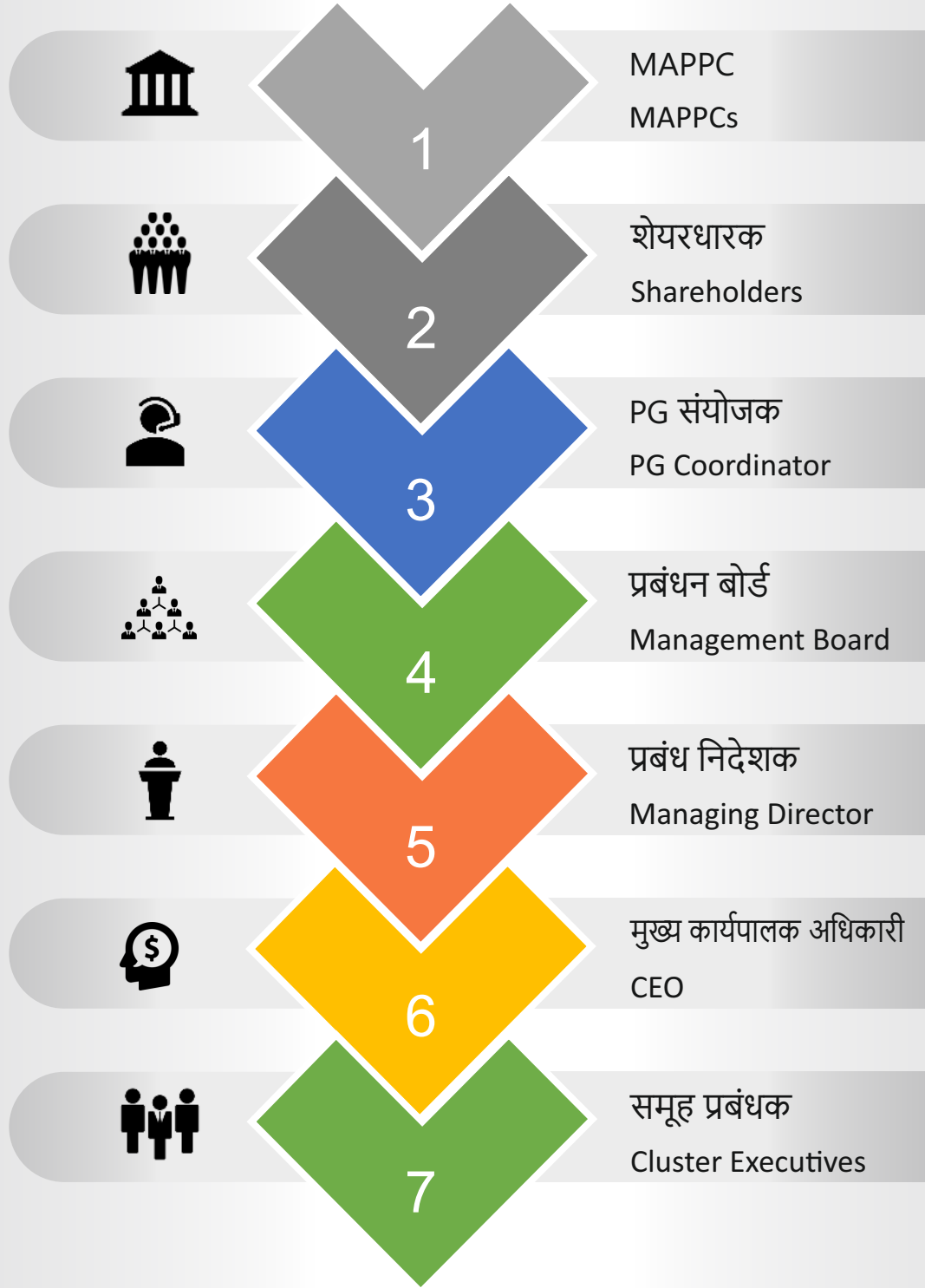
**i. Assessment and Audit**

– MAPPCC promoting agency shall constantly assess the MAPPCC's performance on different parameters of business turnover, profitability, active participation of members, regular meeting of board members etc. in addition, there should be regular audits of operation and accounts for maintaining transparency and accountability.





# MAPPC संरचना



### 3.6 परियोजना विकास के चरण, समयावधि, प्रदेय और सत्यापन के उपाय:

#### औषधीय और सुगंधित पादप उत्पादक कंपनी के संवर्धन के लिए प्रक्रिया मैट्रिक्स

चरण	समयावधि	प्रमुख गतिविधियाँ	उप-गतिविधियाँ	प्रदेय	सत्यापन के उपाय
चरण - 0	0 महीने	पूर्व परियोजना प्रारंभिक चरण	<ul style="list-style-type: none"> <li>समूह एकीकरण</li> <li>साझेदारों का प्रतिचित्रण और पूर्व परियोजना परामर्श</li> <li>उत्पादन एकीकरण</li> <li>मौजूदा आपूर्ति श्रृंखला, उसकी कमियों, मूल्य वृद्धि आदि का प्रतिचित्रण</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>समूह विस्तार, प्रमुख साझेदार,</li> <li>MAP के आँकड़े</li> <li>वर्तमान आपूर्ति/ मूल्य श्रृंखला, कमियों आदि पर संक्षिप्त टिपण्णी</li> </ul>	आधाररेखा विवरण
चरण - I	0-6 महीने	दो स्तरों वाले कृषक समुदाय की स्थापना और विकास	<ul style="list-style-type: none"> <li>आम हित समूहों में समूह और ग्रामीण स्तरीय सभाओं के माध्यम से अवधारणा साझा करना और आम हित समूहों में इच्छुक किसानों को जुटाना</li> <li>शेयर पूँजी जुटाने की पहल</li> <li>प्रमुख संवर्धकों का एकीकरण</li> <li>उत्पादक कंपनियों का प्रलेखन और पंजीकरण</li> <li>MAPCC के सुसज्जित कार्यालय की स्थापना</li> <li>वैधानिक अनुपालन</li> <li>CIG स्तर के अभ्यास के माध्यम से प्रयोजन और परिकल्पना बनाना तथा MAPCC के लिए मानचित्र तैयार करना</li> <li>CIG स्तर के अभ्यास के माध्यम से MAPPCC की व्यापार योजना तैयार करना</li> <li>प्रशिक्षण की जरूरत की पहचान और प्रशिक्षण मैनुअल तैयार करना</li> <li>प्रबंधन बोर्ड और MAPPCC के सदस्यों को एक दिन का प्रशिक्षण</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>खेतिहरों का संघटन, और CIG का गठन हुआ</li> <li>शेयर पूँजी का संघटन शुरू हुआ, और 50% सदस्य अपने हिस्से की राशि का योगदान करके MAPCC में शामिल हो गए</li> <li>उत्पादक कंपनी को पंजीकृत, स्थापित और AGM किया गया</li> <li>संचालन संरचना धरातल पर फलीभूत</li> <li>अगले पाँच वर्षों के लिए MAPCC की व्यापारिक योजना तैयार और साझा करना</li> <li>प्रशिक्षण मैनुअल तैयार किया गया और प्रथम प्रशिक्षण में मदद करना</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CIG की सूची</li> <li>कंपनी का निगमन प्रमाण पत्र</li> <li>प्रबंधन समितियों का विवरण</li> <li>RoC से AGM की फाइलिंग से संबंधित दस्तावेज</li> <li>प्रशिक्षण मैनुअल और प्रशिक्षण की रिपोर्ट</li> </ul>
चरण - II	6-12 महीने	पूर्व व्यापार गतिविधियाँ	<ul style="list-style-type: none"> <li>पंजीकृत सदस्यों को शेयर प्रमाणपत्र का वितरण</li> <li>एक संस्थागत व्यवस्था के तहत MAP व्यापार के प्रभावी प्रबंधन पर प्रमुख साझेदारों का प्रशिक्षण – केंद्रबिंदु व्यापार की योजना और निष्पादन – मासिक पुनश्चर्चा</li> <li>MAPPCC के लिए त्रैमासिक व्यापारिक लेनदेन के लिए लक्ष्य निर्धारित करना</li> <li>MAPCC के लिए धन जुटाने के लिए वित्तीय संस्थानों के साथ जुड़ना- पहल शुरू करना</li> <li>त्रैमासिक व्यापारिक लेनदेन के लक्ष्यों को पूरा करने के लिए धन का संघटन</li> <li>साझेदारों से परामर्श (तकनीकी संस्थान, वित्तीय संस्थान (FI), निवेश आपूर्तिकर्ता सहित बाजार के अन्य खिलाड़ी)</li> <li>MAP की बिक्री के लिए संभावित बाजारों, संस्थानों और बाजार के</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>MAPCC के लिए अगले पाँच वर्षों का मानचित्र करना</li> <li>त्रैमासिक व्यापार नियोजन कर और 75% वित्तीय आवश्यकता की व्यवस्था करना</li> <li>4-5 उपयुक्त वित्तीय संस्थानों (FI) की पहचान की गई जो MAPCC-सौदेबाजी को अंतिम चरण में वित्तीय सहायता प्रदान कर सकते हैं</li> <li>100% सदस्यों से एकत्रित की गयी शेयर की धनराशि</li> <li>MAPPCC का व्यापारिक मामला / संगठन तैयार (जाँच सूची के अनुसार), सदस्यों की विस्तृत जानकारी सूची तैयार</li> <li>3 क्रेता विक्रेता सम्मेलन का आयोजन और बाजार के</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>मानचित्र से संबंधित दस्तावेज</li> <li>त्रैमासिक व्यापार योजना</li> <li>शेयर पैसा संग्रह पंजिका और बैंक विवरण</li> <li>संस्थागत संयोजन की प्रति</li> <li>प्रशिक्षण रिपोर्ट और क्रेता विक्रेता बैठक पंजिका</li> </ul>

### 3.6 Stages Of Project Development, Timeline, Deliverable And Measures of Verification:

Process matrix for promotion of Medicinal and Aromatic Plants Producer Company

Stages	Duration	Key Activities	Sub-Activities	Deliverables	Means of Verification
Stage-0	0 Months	Pre project preparatory phase	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cluster identification</li> <li>Stakeholders mapping and pre project consultation</li> <li>Produce identification</li> <li>Mapping of existing supply chain, Gaps, Price mark ups etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Clusters detail, key stakeholders,</li> <li>Statistics about the MAPs</li> <li>Brief note on current supply/value chain, Gaps etc.</li> </ul>	Baseline report
Stage- I	0-6 Months	Development and establishment of two layered farmers Collectives	<ul style="list-style-type: none"> <li>Concept sharing through cluster and village level meetings and mobilization of interested farmers in Common interest groups</li> <li>Initiation of share capital mobilization</li> <li>Identification of key promoters</li> <li>Documentation &amp; registration of Producer Companies</li> <li>Establishment of well-furnished office of MAPCC</li> <li>Statutory compliances</li> <li>Scoping &amp; vision building through CIG level exercise &amp; Preparation of road map for MAPCC</li> <li>Preparation of business plan of MAPCCs through CIG level exercise</li> <li>Identification of training needs &amp; preparation of training manual</li> <li>One day training to Management Board and members of MAPCC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cultivators mobilized, and CIGs formed</li> <li>Share capital mobilization started, and 50% members joined MAPCC by contributing their share money</li> <li>Producer company registered, established and AGM done</li> <li>Governance structure grounded</li> <li>Business plan of MAPCC for next five years prepared and shared</li> <li>Training manual prepared and first training facilitated</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>List of CIGs</li> <li>Incorporation certificate of company</li> <li>Details of management committees</li> <li>Documents related to Filing of AGM to RoC.</li> <li>Training Manual and raining Report</li> </ul>
Stage-II	6-12 Months	Pre-Business activities	<ul style="list-style-type: none"> <li>Distribution of share certificate to registered members</li> <li>One day training of Key stakeholders on effective management of MAPs business under an Institutional set up - Key focus on the business planning and execution- Followed by monthly refreshers</li> <li>Setting up targets for quarterly business transactions for MAPCC</li> <li>Linkages with financial Institutions to mobilize funds for MAPCC- Start of initiatives</li> <li>Mobilization of funds to meet the targets of quarterly business transactions</li> <li>Stakeholders consultation (Technical Institutions, FIs, Market players, including input suppliers</li> <li>Mapping of Potential Markets, institutions and market players to sell of MAP produces and supply of inputs to MAPCC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Road map for next five years for MAPCC prepared.</li> <li>Quarterly business planning done and 75% of financial requirement arranged</li> <li>4-5 suitable FIs identified who can provide financial support to MAPCC- Negotiation in final stage</li> <li>Share money collected from 100% members</li> <li>Business Case of MAPCC/Collective prepared (checklist provided) members detailed information list prepared.</li> <li>3 buyers sellers meet done and institutional linkages done with market players and input suppliers</li> <li>Key crops suitable to</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Documents related to road maps</li> <li>Quarterly business Plan</li> <li>Share money collection register and bank statement</li> <li>Copy of Institutional linkages</li> <li>Training report and buyer seller meet register</li> </ul>

### औषधीय और सुगंधित पादप उत्पादक कंपनी के संवर्धन के लिए प्रक्रिया मैट्रिक्स

चरण	समयावधि	प्रमुख गतिविधियाँ	उप-गतिविधियाँ	प्रदेय	सत्यापन के उपाय
			<ul style="list-style-type: none"> <li>खिलाड़ियों का मानचित्रण और MAPPCC को निवेश की आपूर्ति</li> <li>क्रेता विक्रेता हर दो महीने के बाद 3 बार मिलते हैं</li> <li>बाजारों के खिलाड़ियों और निवेश प्रदाताओं के साथ MAPPCC का संपर्क</li> <li>सबसे अच्छी खेती की पद्यतियों पर एक दिवसीय प्रशिक्षण</li> <li>वन से MAP के स्थायी निष्कर्षण पर एक दिवसीय प्रशिक्षण -</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>खिलाड़ियों और निवेश आपूर्तिकर्ताओं के साथ संस्थागत संपर्क</li> <li>कृषि जलवायु क्षेत्र के लिए उपयुक्त प्रमुख फसलों की पहचान की गई और इच्छुक कृषकों की सूची तैयार की गई</li> </ul>	
चरण- III	12-18 महीने	व्यापारिक गतिविधियों की शुरुआत	<ul style="list-style-type: none"> <li>MAPPCC का सुदृढीकरण - प्रणाली के विकास के लिए सेवाएँ प्रदान करना (ऑपरेटिंग सिस्टम, MIS, मानव संसाधन)</li> <li>MAPPCC की दूसरी वार्षिक आम बैठक</li> <li>NMPB के समर्थन से MAPPCC में नर्सरी और प्रसंस्करण इकाई की स्थापना</li> <li>MAP के प्रसंस्करण पर 2 दिन का प्रशिक्षण</li> <li>नर्सरी विकास और व्यापारिक उद्देश्य के लिए औषधीय और सुगंधित पादपों की खेती पर एक दिवसीय प्रशिक्षण</li> <li>गुणवत्ता रोपण सामग्री (QPM) की आपूर्ति के लिए RCFC और SFRI या SMPB और अन्य संस्थानों के साथ संस्थागत संपर्क</li> <li>MAPCC को खेती में समर्थन (विशेषज्ञों द्वारा क्षेत्र का दौरा और तकनीकी सलाह)</li> <li>प्रसंस्कृत और ब्रांडेड उत्पादों के व्यापार की गतिशीलता पर किसानों की मार्गदर्शन और मार्गदर्शक मंडल का 2 दिनों का प्रशिक्षण</li> <li>MAPPCC के प्रसंस्कृत और ब्रांडेड उत्पादों के विपणन की पहल</li> <li>NMPB को वार्षिक व्यापार प्रदर्शन रिपोर्ट प्रस्तुत करना</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>MAPPCC उपलब्ध SoP और MIS के अनुसार कार्य शुरू करना</li> <li>नर्सरी और प्रसंस्करण इकाइयाँ स्थापित और कार्य शुरू करना</li> <li>MAPPCC द्वारा खरीदे गए औषधीय और सुगंधित पादप</li> <li>व्यापार की गतिशीलता पर निदेशक मंडल और प्रमुख साझेदारों की बेहतर समझ</li> <li>MAPPCC की व्यावसायिक गतिविधियाँ शुरू</li> <li>वार्षिक व्यापार प्रदर्शन रिपोर्ट NMPB को प्रस्तुत</li> <li>MAPPCC का दूसरा AGM किया गया और कंपनी रजिस्ट्रार में दर्ज किया गया</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SoP</li> <li>प्रसंस्करण इकाइयों का प्रत्यक्ष सत्यापन</li> <li>निवेश आपूर्तिकर्ता संस्थानों की चुनौती</li> <li>प्रशिक्षण रिपोर्ट</li> <li>MAPPCC के व्यापार संचालन से संबंधित आंकड़े</li> <li>वार्षिक व्यापार प्रदर्शन रिपोर्ट</li> </ul>
चरण- IV	18-24 महीने	व्यापार लेखा परीक्षा और स्थिरता पहल	<ul style="list-style-type: none"> <li>कमियों और उत्प्रेरक की पहचान करने के लिए व्यापारिक प्रदर्शन का आकलन</li> <li>चल रही व्यापारिक प्रक्रिया की कमियों को दूर करने के लिए रणनीतियों बनाना</li> <li>बाजार की जरूरत और गुणवत्ता मानकों को समझने के लिए क्रेता विक्रेता सम्मेलन</li> <li>व्यापारिक लेनदेन के प्रलेखन पर एक दिवसीय प्रशिक्षण</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>न्यूनतम 50-65% व्यापारिक गतिविधियों को योजना के अनुसार निष्पादित किया गया</li> <li>MAPPCC की सुचारू व्यापारिक गतिविधियों को सुनिश्चित करने के लिए सांविधिक मंजूरी प्राप्त</li> <li>बाजार की जरूरत का आकलन किया और गुणवत्ता मानकों को सूचीबद्ध किया गया</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>व्यापार योजना - वित्तपोषण योजना सहित</li> <li>MAPPCC गतिविधियों के लिए विनियामक अनुमोदन</li> <li>संबंधित विभागों से प्रमाण पत्र</li> <li>MAPPCC की बैलेंस शीट</li> </ul>

Process matrix for promotion of Medicinal and Aromatic Plants Producer Company

Stages	Duration	Key Activities	Sub-Activities	Deliverables	Means of Verification
			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buyer seller meets-3 Nos. after every two months</li> <li>• linkages of MAPPCC with markets players and input providers</li> <li>• One day training on best cultivation practices</li> <li>• One day training on sustainable extraction of MAPs from forest-</li> </ul>	Agro climatic zone identified and list of interested cultivators prepared	
Stage-III	12-18 Months	Initiation of business activities	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strengthening MAPPCC – providing services for system development (Operating System, MIS, HR)</li> <li>• Second AGM of MAPPCC</li> <li>• Establishment of Nursery and processing unit in the MAPPCC with support from NMPB</li> <li>• 2 days training on Processing of MAPs</li> <li>• One day training on nursery development and start of cultivation of medicinal and aromatic plants for commercial purpose</li> <li>• Institutional linkages with RCFCs and SFRI for supply of Quality Planting Materials (QPM)</li> <li>• Cultivation support (in field visit and technical advice by experts) to MAPCC</li> <li>• 2 days training of governing board and lead farmers on business dynamics of processed and branded products.</li> <li>• Initiation of the marketing of processed and branded products of MAPPCC</li> <li>• Submission of annual business performance report to NMPB</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• MAPPCC starts functioning as per SoP and MIS available</li> <li>• Nursery and Processing units established and starts functioning</li> <li>• Medicinal and aromatic plants saplings procured by MAPPCC</li> <li>• Improved understanding of BoDs and key stakeholders on business dynamics</li> <li>• Business activities of MAPPCC started</li> <li>• Annual business performance report submitted to NMPB</li> <li>• Second AGM of MAPPCC done and filed to RoC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SoP</li> <li>• Physical verification of Nursery and Processing units</li> <li>• Challan of input supplier Institutes</li> <li>• Training reports</li> <li>• Statistics related to business operations of MAPPCC.</li> <li>• Annual business performance report</li> </ul>
Stage-IV	18-24 Months	Business audit and sustainability initiatives	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assessment of business Performance to identify gaps and catalyst</li> <li>• Designing of strategies to address the gaps in the ongoing business process</li> <li>• Buyer Seller meet to understand the market need and quality parameters</li> <li>• One day training on documentation of business transactions</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Min 50-65% business activities executed as per plan</li> <li>• Statutory clearance obtained to ensure smooth business activities of MAPPCC</li> <li>• Market needs assessed and quality parameters listed</li> <li>• Minimum 25% of target members got access to improved cultivation/collection services including</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Business Plan – including financing plan</li> <li>• Regulatory approvals for MAPPCC activities</li> <li>• Certificates from concern departments</li> <li>• Balance sheet of MAPPCC.</li> </ul>

### औषधीय और सुगंधित पादप उत्पादक कंपनी के संवर्धन के लिए प्रक्रिया मैट्रिक्स

चरण	समयावधि	प्रमुख गतिविधियाँ	उप-गतिविधियाँ	प्रदेय	सत्यापन के उपाय
				<ul style="list-style-type: none"> <li>लक्षित सदस्यों के न्यूनतम 25% को बाजार तक बेहतर पहुँच सहित उन्नत खेती / संग्रह सेवाओं तक पहुँच मिली</li> <li>MAPPC के कारोबार में वृद्धि</li> <li>वार्षिक लेखापरीक्षा प्रक्रिया शुरू करना</li> </ul>	
चरण- V	24-30 महीने	मूल्यवर्धन के माध्यम से व्यापार का प्रवर्धन	<ul style="list-style-type: none"> <li>माँग बनाम आपूर्ति का आकलन</li> <li>नए बाजारों में उत्पादों की पहुँच का विस्तार करने के लिए बाजार और संसाधकों के साथ मेलमिलाप</li> <li>MAPPC के प्रसंस्कृत उत्पादों की बाजार प्रतिस्पर्धा और अवसरों का आकलन</li> <li>नए अवसरों का दोहन करने के लिए विपणन रणनीतियाँ बनाना</li> <li>उभरते बाजार की जरूरतों का आकलन करने और उपज की पहुँच का विस्तार करने के लिए क्रेता-विक्रेताओं का मेलमिलाप</li> <li>मूल्य प्रस्ताव और गुणवत्ता आश्वासन पर दो एक दिवसीय प्रशिक्षण</li> <li>MAPPC के वित्तीय सुदृढीकरण के लिए पहल</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>प्रसंस्कृत उपज का 5-10% बाजार में अपना ब्रांड स्थापित करने में सफल रहना</li> <li>चुनिदा वस्तुओं के लिए 15-25% बाजार की माँगों को MAPPC के माध्यम से पूरा किया जाना</li> <li>संस्थागत प्रक्रिया के बाद 5-7 नए खरीदारों / संसाधकों को जोड़ा जाना</li> <li>नए मूल्य प्रस्ताव की पहचान और शुरूआत</li> <li>MAPPC की इक्रेटी में 10-15% की वृद्धि</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>बिक्री पंजिका</li> <li>प्रशिक्षण की रिपोर्ट और क्रेता-विक्रेता बैठक के परिणाम</li> <li>नए खरीदारों और संसाधकों की सूची</li> <li>नए संसाधकों के साथ किए गए संस्थागत समझौते की प्रति</li> <li>नए मूल्य प्रस्ताव का विवरण</li> </ul>
चरण- VI	30-36 महीने	परियोजना के बाद स्थिरता के लिए प्रणाली (परियोजना विकास चरण)	<ul style="list-style-type: none"> <li>संवर्धन एजेंसी और MAPCC दीर्घकालिक संबंध के लिए रणनीति तैयार की है</li> <li>परिभाषित और प्रलेखित भूमिकाएँ और जिम्मेदारियाँ</li> <li>MAPPC की तीसरी लेखा परीक्षा</li> <li>बेहतर कार्यप्रणाली और मामले के अध्ययन का प्रलेखन</li> <li>व्यापार के नए अवसरों की खोज</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>संवर्धन एजेंसी और MAPPC के बीच दीर्घकालिक समर्थन के लिए समझौता निष्पादित</li> <li>दीर्घकालिक समझौते के लिए प्रबंधन बोर्ड का प्रस्ताव पारित</li> <li>MAPPC और शोयरधारकों को व्यापारिक गतिविधियों से आय प्राप्त करना</li> <li>MAPCC गतिविधियों में किसानों और संग्रहकों की भागीदारी बढ़ाना</li> <li>MAPPC न्यूनतम विचलन के साथ MBM, AGM, आंतरिक लेखा परीक्षण और वैधानिक लेखा परीक्षा में नियमित करना</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>समझौते की प्रति</li> <li>पंजिका से प्रबंधन बोर्ड की बैठक का लिखित ब्यौरा (MBM)</li> <li>MAPPC का बैलेंस शीट</li> <li>AGM पंजिका और लेखा परीक्षकों की संतोषजनक रिपोर्ट</li> <li>परियोजना की समाप्ति की रिपोर्ट</li> </ul>



Process matrix for promotion of Medicinal and Aromatic Plants Producer Company

Stages	Duration	Key Activities	Sub-Activities	Deliverables	Means of Verification
				better access to market • Increased business turnover of MAPPCCs • Annual audit process started	
Stage-V	24-30 Months	Scaling up the business through value addition	<ul style="list-style-type: none"> <li>Assessment of demand vs supply</li> <li>Networking with market players and processors to extend the outreach of products to new markets</li> <li>Assessment of market competitiveness of processed products of MAPPCC and opportunities</li> <li>Designing of marketing strategies to tap the new opportunities</li> <li>3- buyer-seller meets to assess the emerging market needs and extend the outreach of the produce</li> <li>Two one day training on Value propositions and quality assurances</li> <li>Initiatives for financial strengthening of MAPPCC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>5-10% of the processed produce has succeeded in establishing its brand in the market</li> <li>15-25% market demands for selected items are being catered through MAPPCC</li> <li>5-7 new buyers/processors have been linked following institutional process</li> <li>New value proposition identified and introduced</li> <li>10-15% increase in equity of MAPPCC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sale register</li> <li>Training reports and outcome of buyer-seller meet</li> <li>List of new buyers and processors</li> <li>Copy of Institutional agreement done with new processors</li> <li>Details of new value proposition</li> </ul>
Stage-VI	30-36 Months	Systems for post-project sustainability (Project Exit Phase)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Promoting agency and MAPCC have designed strategies for long term association</li> <li>Roles and responsibilities defined and documented</li> <li>MAPPCC's third audit to be done</li> <li>Documentation of best practices and case studies</li> <li>Exploring new business opportunities</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Agreement executed between promoting Agency &amp; MAPPCC for long-term support</li> <li>Management Board's passed resolution for long term agreement</li> <li>MAPPCCs &amp; shareholders have started getting income from the business activities</li> <li>Increased participation of cultivators and collectors in MAPPCC activities</li> <li>MAPPCCs are regular in MBM, AGM, internal Audits and Statutory Audits with minimum deviation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Copy of Agreement</li> <li>Minutes of Management Board meeting (MBM) from register</li> <li>MAPPCCs balance sheet</li> <li>Management Board Meeting (MBM), AGM registers and Satisfactory Reports of Auditors</li> <li>Project ends report</li> </ul>

### 3.7 भुगतान संरचना और सूचीपत्र

MAPPC के संवर्धन के लिए लागत को लचीला रखा गया है, क्योंकि विभिन्न क्षेत्रों / क्षेत्रों / समूहों में सदस्यों की संख्या भिन्न हो सकती है। इसलिए, NMPB में संवर्धन एजेंसी को भुगतान करने में लचीलापन होगा।

**a) MAPPC के संवर्धन के लिए विस्तृत लागत पत्रक (36 महीने के लिए, भुगतान को भुगतान अनुसूची के अनुसार जोड़ा जाना है - संग्रहक)**

क्र. सं.	विवरण	इकाई	इकाइयों की संख्या	इकाई दर (लाख में)	राशि (लाख में)
1	सदस्य जुटाना (प्रारंभिक बैठकों, स्थानीय संसाधनों और अन्य जुटाव गतिविधियों के लिए वेतन)				
	a. 100 - 300 सदस्य	LS	1	5.40	5.40
	b. 301 - 600 सदस्य	LS	1	16.20	16.20
	c. 601-1000 सदस्य	LS	1	27.00	27.00
3	सदस्यों के लिए प्रशिक्षण और प्रदर्शन				
	a. 100 - 300 सदस्य	रु. प्रति ट्रेनिंग	9	0.45	4.05
	b. 301 - 600 सदस्य	रु. प्रति ट्रेनिंग	9	0.45	4.05
	c. 601-1000 सदस्य	रु. प्रति ट्रेनिंग	9	0.45	4.05
4	MAPPC संचालन का समर्थन (तकनीकी और प्रशासनिक मानवशक्ति)	LS	1	7.92	7.92
5	MAPPC कार्यालय की स्थापना और अन्य आधारभूत संरचना का समर्थन	LS	1	1.50	1.50
6	MPA के लिए परियोजना प्रबंधन लागत				
	a. 100 - 300 सदस्य	LS	15%		2.83
	b. 301 - 600 सदस्य	LS	15%		4.45
	c. 601-1000 सदस्य	LS	15%		6.07
7	FPO के संवर्धन की कुल लागत				
	a. 100 - 300 सदस्य				21.70
	b. 301 - 600 सदस्य				34.12
	c. 601-1000 सदस्य				46.54

प्रत्येक औषधीय और सुगंधित पादप उत्पादक कंपनी (MAPPC), NMPB की जरूरतों और निर्दिष्ट मानदंडों के अनुसार प्रसंस्करण इकाई की एक इकाई और एक नर्सरी की अधिकारी होगी।

**b) MAPPC के संवर्धन के लिए विस्तृत लागत पत्रक (36 महीने के लिए, भुगतान को भुगतान अनुसूची के अनुसार जोड़ा जाना है - खेतिहर)**

क्र. सं.	विवरण	इकाई	इकाइयों की संख्या	इकाई दर (लाख में)	राशि (लाख में)
1	सदस्य जुटाना (प्रारंभिक बैठकों, स्थानीय संसाधनों और अन्य जुटाव गतिविधियों के लिए वेतन)				
	a. 100 - 300 सदस्य	LS	1	5.40	5.40
	b. 301 - 600 सदस्य	LS	1	16.20	16.20
	c. 601-1000 सदस्य	LS	1	27.00	27.00
3	सदस्यों के लिए प्रशिक्षण और प्रदर्शन				
	a. 100 - 300 सदस्य	रु. प्रति ट्रेनिंग	12	0.45	5.40
	b. 301 - 600 सदस्य	रु. प्रति ट्रेनिंग	12	0.45	5.40
	c. 601-1000 सदस्य	रु. प्रति ट्रेनिंग	12	0.45	5.40
4	MAPPC संचालन का समर्थन (तकनीकी और प्रशासनिक मानवशक्ति)	LS	1	7.92	7.92
5	MAPPC कार्यालय की स्थापना और अन्य आधारभूत संरचना का समर्थन	LS	1	1.50	1.50
6	गुणवत्ता वाले रोपण सामग्री की लागत (QPM)				
	a. 100 - 300 सदस्य	LS	1	1.50	1.50
	b. 301 - 600 सदस्य	LS	1	2.00	2.00
	c. 601-1000 सदस्य	LS	1	2.50	2.50
7	MPA के लिए परियोजना प्रबंधन लागत				
	a. 100 - 300 सदस्य	LS	15%		3.26
	b. 301 - 600 सदस्य	LS	15%		4.95
	c. 601-1000 सदस्य	LS	15%		6.65
8	FPO के संवर्धन की कुल लागत				
	a. 100 - 300 सदस्य				23.48
	b. 301 - 600 सदस्य				37.973
	c. 601-1000 सदस्य				50.97

प्रत्येक औषधीय और सुगंधित पादप उत्पादक कंपनी (MAPPC), NMPB की जरूरतों और निर्दिष्ट मानदंडों के अनुसार प्रसंस्करण इकाई की एक इकाई और एक नर्सरी की अधिकारी होगी।

### 3.7 Payment Structure and Schedule

The working of costing for promotion of MAPPC has been kept flexible considering that number of members may vary in different regions / areas / clusters. Therefore, NMPB shall have flexibility to work on making payment to the promoting agency.

#### a) Detailed Cost Sheet for Promotion of MAPPC (for 36 Months, payment to be linked as per payment schedule-

S. NO.	PARTICULARS	UNIT	NO. OF UNITS	UNIT RATE (IN Lakhs.)	AMOUNT (IN Lakhs.)
1	Member Mobilization (initial meetings, salary for local resources and other mobilization activities)				
	a. 100 - 300 Members	LS	1	5.40	5.40
	b. 301 - 600 Members	LS	1	16.20	16.20
	c. 601-1000 Members	LS	1	27.00	27.00
2	Training and exposure for members				
	a. 100 - 300 Members	Rs. Per training	9	0.45	4.05
	b. 301 - 600 Members	Rs. Per training	9	0.45	4.05
	c. 601-1000 Members	Rs. Per training	9	0.45	4.05
3	MAPPC Administration support (Technical and Administrative Manpower)	LS	1	7.92	7.92
4	MAPPC Office set-up and other infrastructure support	LS	1	1.50	1.50
5	Project Management Cost for MPA				
	a. 100 - 300 Members	LS	15%		2.83
	b. 301 - 600 Members	LS	15%		4.45
	c. 601-1000 Members	LS	15%		6.07
6	Total Cost of Promoting FPO				
	a. 100 - 300 Members				21.70
	b. 301 - 600 Members				34.12
	c. 601-1000 Members				46.54

Every Medicinal and Aromatic Plants Producer Company (MAPPC) will be entitled for one unit of processing unit and one nursery as per needs and specified norms of NMPB

#### b) Detailed Cost Sheet for Promotion of MAPPC (for 36 Months, payment to be linked as per payment schedule- Cultivators

S. NO.	PARTICULARS	UNIT	NO. OF UNITS	UNIT RATE (IN Lakhs.)	AMOUNT (IN Lakhs.)
1	Member Mobilization (initial meetings, salary for local resources and other mobilization activities)				
	a. 100 - 300 Members	LS	1	5.40	5.40
	b. 301 - 600 Members	LS	1	16.20	16.20
	c. 601-1000 Members	LS	1	27.00	27.00
2	Training and exposure for members				
	a. 100 - 300 Members	Rs. Per training	12	0.45	5.40
	b. 301 - 600 Members	Rs. Per training	12	0.45	5.40
	c. 601-1000 Members	Rs. Per training	12	0.45	5.40
3	MAPPC Administration support (Technical and Administrative Manpower)	LS	1	7.92	7.92
4	MAPPC Office set-up and other infrastructure support	LS	1	1.50	1.50
5	Cost of Quality Planting Materials (QPM)				
	a. 100 - 300 Members	LS	1	1.50	1.50
	b. 301 - 600 Members	LS	1	2.00	2.00
	c. 601-1000 Members	LS	1	2.50	2.50
6	Project Management Cost for MPA				
	a. 100 - 300 Members	LS	15%		3.26
	b. 301 - 600 Members	LS	15%		4.95
	c. 601-1000 Members	LS	15%		6.65
7	Total Cost of Promoting FPO				
	a. 100 - 300 Members				23.48
	b. 301 - 600 Members				37.973
	c. 601-1000 Members				50.97

Every Medicinal and Aromatic Plants Producer Company (MAPPC) will be entitled for one unit of processing unit and one nursery as per needs and specified norms of NMPB

### NMPB और MPA के बीच भुगतान अनुसूची:

चरण	समयरेखा	भुगतान
समझौते पर हस्ताक्षर करने के बाद	0 महीने	20%
चरण II के पूरा होने के बाद	12 महीने	20%
चरण III के पूरा होने के बाद	18 महीने	20%
चरण V के पूरा होने के बाद	30 महीने	25%
फाइनल रिपोर्ट जमा करने के बाद	36 महीने	15%
<b>कुल</b>		<b>100%</b>

### MAPPC के प्रमुख साझेदार

प्रत्यक्ष रूप से जुड़े हुए	अप्रत्यक्ष रूप से जुड़े हुए
आयुष मंत्रालय	लघु कृषक कृषि व्यापार संघ (SFAC)
राष्ट्रीय औषधीय पादप बोर्ड (NMPB)	राष्ट्रीय कृषि और ग्रामीण विकास बैंक (NABARD)
संवर्धन एजेंसी (PA)	कृषि और प्रसंस्कृत खाद्य उत्पाद निर्यात विकास प्राधिकरण (APEDA)
द ट्राइबल कोऑपरेटिव मार्केटिंग डेवलपमेंट फेडरेशन ऑफ इंडिया (TRIFED)	वन विभाग
राज्य औषधीय पादप बोर्ड (SMPB)	राज्य लघु वनोपज (टीएंडडी) सहकारी संघ
औषधीय पादपों पर राज्य मिशन निदेशालय	राज्य बागवानी विभाग
क्षेत्रीय सह सुविधा केंद्र (RCFC)	

### Payment Schedule between NMPB and MPA:

Phase	Timeline	Payment
After Signing of Agreement	0 Months	20%
After completion Stage II	12 Months	20%
After completion of Stage III	18 Months	20%
After completion of Stage V	30 Months	25%
After submission of Final Report	36 Months	15%
<b>Total</b>		<b>100%</b>

### Key Stakeholders of MAPPC

Directly Linked	Indirectly Linked
Ministry of Ayush	Small farmers Agribusiness Consortium (SFAC)
National Medicinal Plant Boards (NMPB)	National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD)
Promoting Agency (PA)	Agricultural and Processed Food Products Export Development Authority (APEDA)
Tribal Federation (TRIFED)	Forest Department
State Medicinal Plant Board (SMPB)	State Minor Forest Produce (T & D) Co-op. Fed
State Mission directorate on Medicinal Plant	State Horticulture Department
Regional cum Facilitation Center (RCFC)	



## 4.1 अनुबंध :-

### 1 परियोजना लक्ष्य के अनुसार कार्य, उत्पादन और परिणाम का विवरण

कार्य	उत्पादन	परिणाम
<ul style="list-style-type: none"> <li>अनौपचारिक समूहों (PGG) में उत्पादकों / संग्रहकों को संगठित करना।</li> <li>समूह की कार्यशैली, समूह मानदंडों और प्रणालियों से संबंधित विषयों पर सदस्यों और नेताओं को प्रशिक्षित करना।</li> <li>संघ का निर्माण/PGG के MAPPC।</li> <li>PGG के पोषण के लिए MAPPC के सदस्यों और नेताओं को प्रशिक्षित करना और बाहरी संसाधन संस्थानों जैसे सरकार, वित्तीय संस्थानों और बाजारों के विषय में मध्यस्थता करना।</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PGG में संगठित निकटवर्ती भौगोलिक क्षेत्र के 15-20 गाँवों के 300 या उससे अधिक उत्पादकों / संग्रहकों को गहन MAP आधारित आजीविका हस्तक्षेप के लिए तैयार किया गया है।</li> <li>उत्पादकता, संग्रह कुशलता, निवेश और उत्पादन बाजारों तक पहुँच, MAP से संबंधित अन्य कार्यक्रमों के साथ संपर्क करने वाले MAPP / अनौपचारिक संघों में PGG का संगठन किया जाता है।</li> <li>समूह कार्यप्रणाली के मापदंड पर कम से कम 75% पर खरा उतरना या ऊपर होना।</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>80% PGG में उत्पादक/ संग्रहक विश्वस्त हैं और अपनी वर्तमान स्थिति को सकारात्मक रूप से बदलने के लिए उत्सुक हैं और समूह विशेष उत्पादों के नियोजन के तालमेल और बाजार पहुँच के लिए योजना तैयार करते हैं।</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>आधुनिक MAP खेती / संग्रहण कार्यप्रणालियों का अभ्यास करने वाले गाँवों / खेतों के लिए परियोजना गाँवों के चयनित सदस्यों के प्रदर्शन का संचालन करना।</li> <li>अपनी विशिष्ट स्थितियों के लिए उपयुक्त सदस्यों के समूहों के साथ, वैकल्पिक खेती प्रणालियों / टिकाऊ संग्रह प्रणाली के बारे में चर्चा करना, और स्थानीय खेती / संग्रह योजनाएँ तैयार करना।</li> <li>समुदाय आधारित विस्तार एजेंटों के रूप में कार्य करने के लिए प्रशिक्षण और विस्तार की जरूरतों और संभावित CE की पहचान करना।</li> <li>MAP खेती / संग्रह की नई प्रणालियों को अपनाने वाले सदस्यों को विस्तार सहायता प्रदान करने के लिए CE को प्रशिक्षित करना।</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>सभी परिवारों के 50% ने बेहतर उत्पादन / संग्रह कार्यप्रणाली को अपनाने की इच्छा जताई और गुणवत्ता आदानों तक पहुँच बनाई।</li> <li>MAP के लिए कटाई के बाद / संग्रहण के बाद की उन्नत कार्यप्रणालियाँ।</li> <li>बड़ी संख्या में कार्यान्वित CE प्रशिक्षण मॉड्यूल।</li> <li>घरेलू और समूह-स्तरीय उत्पादन और संग्रह योजनाओं के कार्यान्वयन का समर्थन करने के लिए प्रशिक्षित CE।</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>इस परियोजना के तहत नई प्रणालियों को अपनाने की दर को बढ़ावा देना।</li> <li>50% परियोजना परिवार मौजूदा उत्पादों के लिए कृषक की उत्पादकता / संग्रह मात्रा में 30% से अधिक की वृद्धि दर्शाते हैं या उत्पाद की समान मात्रा का संग्रह करने में 20% समय की बचत होना।</li> <li>समुदाय द्वारा प्रभावी रूप से उपयोग किए जा रहे प्रशिक्षित CE के संवर्ग की विशेषज्ञता और सेवाएँ लेना।</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>SHG / MFI, बैंकिंग क्षेत्र और अन्य स्रोतों से कार्यशील पूंजी तक पहुँचने में परिवारों की मदद करना।</li> <li>निवेश और सेवाओं के लिए आपूर्ति चैनलों को संयोजित / विकसित करना।</li> <li>गुणवत्ता आदानों का उचित उपयोग सुनिश्चित करने के लिए CE द्वारा क्षेत्र में समर्थन करना।</li> <li>प्रासंगिक कृषि मशीनीकरण प्रथाओं के उपयोग और प्रभावशीलता का प्रदर्शन करना।</li> <li>MAP उत्पादों के कुशल संग्रह के लिए उपकरणों का प्रदर्शन और उन्हें अपनाना।</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>भाग लेने वाले 60% परिवारों द्वारा गुणवत्ता आदानों का उपयोग करना।</li> <li>MAPP / खेती संग्रहण को बढ़ावा देना।</li> <li>भाग लेने वाले परिवारों को इन संगठनों ने अंतर्गत लाना।</li> <li>प्रति परिवार सकल MAP उत्पादन में रुपये मूल्य में 50% की वृद्धि होना।</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>भाग लेने वाले परिवारों ने गुणवत्ता आदानों और सेवाओं की आपूर्ति का आश्वासन दिया है।</li> <li>स्थानीय क्षेत्र में विकसित निवेश और सेवाओं के वितरण तंत्र का नेटवर्क।</li> <li>भाग लेने वाले परिवार में MAP खेती / संग्रह को तीव्र करने का आत्मविश्वास।</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>बिक्री योग्य अधिशेष की महत्वपूर्ण मात्रा के उत्पादन / संग्रह के लिए उत्पादन समूहों का विकास करना।</li> <li>जहाँ कहीं भी आवश्यकता हो, उत्पादन / संग्रहण समूहों में संग्रहण / विघटन केंद्रों की पहचान करना और उनका निर्माण करना।</li> <li>इन समूहों को बाजार के खिलाड़ियों (जैसे व्यापारियों, कमीशन एजेंटों, संसाधकों, आयुष उद्योग, आदि) से जोड़ना।</li> <li>कृषक/संग्रहक संगठनों द्वारा उत्पादन विपणन का कार्य करना।</li> <li>MAPP / गठन करना।</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>गहन, बाजार उन्मुख खेती / संग्रहण समूहों का विकास किया गया।</li> <li>अधिशेष उत्पादन का लाभकारी मूल्य पर विपणन किया गया। संसाधक और उद्योग के साथ सीधे जुड़ाव के साथ।</li> <li>भाग लेने वाले परिवारों का समन्वित बाजार-उन्मुख उत्पादन / संग्रह में संलग्न होना।</li> <li>सदस्य परिवारों द्वारा सतत उत्पादन / संग्रह कार्यप्रणालियाँ अपनाना।</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>उत्पादन के लिए बनाए गए विपणन के लिए सतत और प्रतिस्पर्धी संयोजन।</li> <li>उत्पादन / संग्रह समूहों में भाग लेने वाले परिवारों के पास अपने MAP उत्पाद को बेचने के लिए कई विकल्प की मौजूदगी।</li> <li>इस क्षेत्र के बड़े बाजारों में समूहों में उचित प्रचलित दरें।</li> </ul>

## 4.1 ANNEXURE :-

### 1 - DETAILS OF PROJECT OBJECTIVE WISE ACTIVITIES, OUTPUT AND OUTCOME

ACTIVITIES	OUTPUT	OUTCOMES
<ul style="list-style-type: none"> <li>Organize producers/gatherers into informal groups (PGG)</li> <li>Train members and leaders in matters relating to group functioning, group norms and systems.</li> <li>Form associations/MAPPC of PGGs</li> <li>Train members and leaders of MAPPCs to nurture PGGs and mediate vis-à-vis external resource institutions such as government, financial institutions and markets.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>300 and above producers / gatherers from 15-20 villages in close and contiguous geographic cluster organized into PGGs, prepared for intensive MAP based livelihoods interventions.</li> <li>PGGs organized into MAPPC/Informal associations supporting productivity, collection efficiency, access to input and output markets, linkages with another MAP related programs.</li> <li>75% meet or exceed quality benchmarks on group functioning</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Producers/Gatherers in 80% PGGs confident and keen to positively change their current condition and have developed plans to synergies planning and market access on the cluster-identified products.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Conduct exposure for selected members from project villages to villages /farms practicing modern MAP cultivation/collection practices.</li> <li>Discuss alternate cultivation systems/sustainable collection system with groups of members suitable to their specific situations and generate local cultivation/collection plans.</li> <li>Identify training and extension needs and potential CEs to function as community-based extension agents.</li> <li>Train CEs to provide extension support to members adopting new systems of MAP cultivation/ collection.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>50% of all families interested to take up improved production/ collection practices and have access to quality inputs.</li> <li>20% of member families start adopting improved post-harvest/post-collection practices for MAP</li> <li>CE training modules being implemented in large number.</li> <li>Trained CEs supporting implementation of the household and cluster-level production and collection plans.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>High adoption rates of new practices promoted under this project.</li> <li>50% project families report over 30% increase in cultivator's productivity/collection quantities for existing products or there is saving of 20% time in collecting same quantity of product.</li> <li>The expertise and services of a cadre of trained CEs being utilized by the community effectively.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Helping families access working capital from SHG / MFI, banking sector and other sources.</li> <li>Link/develop supply channels for inputs and services.</li> <li>On-field hand-holding support by CEs to ensure appropriate usage of quality inputs.</li> <li>Demonstration of usage and effectiveness of relevant farm mechanization practices.</li> <li>Demonstration and adoption of tools for efficient collection of MAP products.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>60 % of participating families using quality inputs.</li> <li>MAPPCs/cultivation Aggregations promoted.</li> <li>Participating families covered by these collectives.</li> <li>Gross MAP Output per family increase by 50% in rupee value terms.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participating families have assured supply of quality inputs and services.</li> <li>Network of input and services delivery mechanisms developed in the local area.</li> <li>Participating families feel confident to intensify their MAP cultivation/collection.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Developing production clusters for producing / collection of significant volume of marketable surplus.</li> <li>Identifying and building aggregation/ disaggregation centers in production / collection clusters wherever required.</li> <li>Linking these clusters with market players (e.g. traders, commission agents, processors, AYUSH industries, etc.).</li> <li>Cultivator/Gatherer collectives taking output marketing.</li> <li>Formation of MAPPCs.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Intensive, market-oriented Cultivation/Gathering clusters developed.</li> <li>Surplus produce marketed at remunerative prices. With direct linkages with processors and industry.</li> <li>Participating families engaged in coordinated market-oriented production / collection.</li> <li>Sustainable production / collection practices are adopted by the member families.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sustainable and competitive linkages for marketing created for produce.</li> <li>Participating families in production/collection clusters have multiple options to sell their MAP produce.</li> <li>The prevailing rates in the cluster are fair vis-à-vis large markets in the region.</li> </ul>

## 4.2 अनुबंध :-

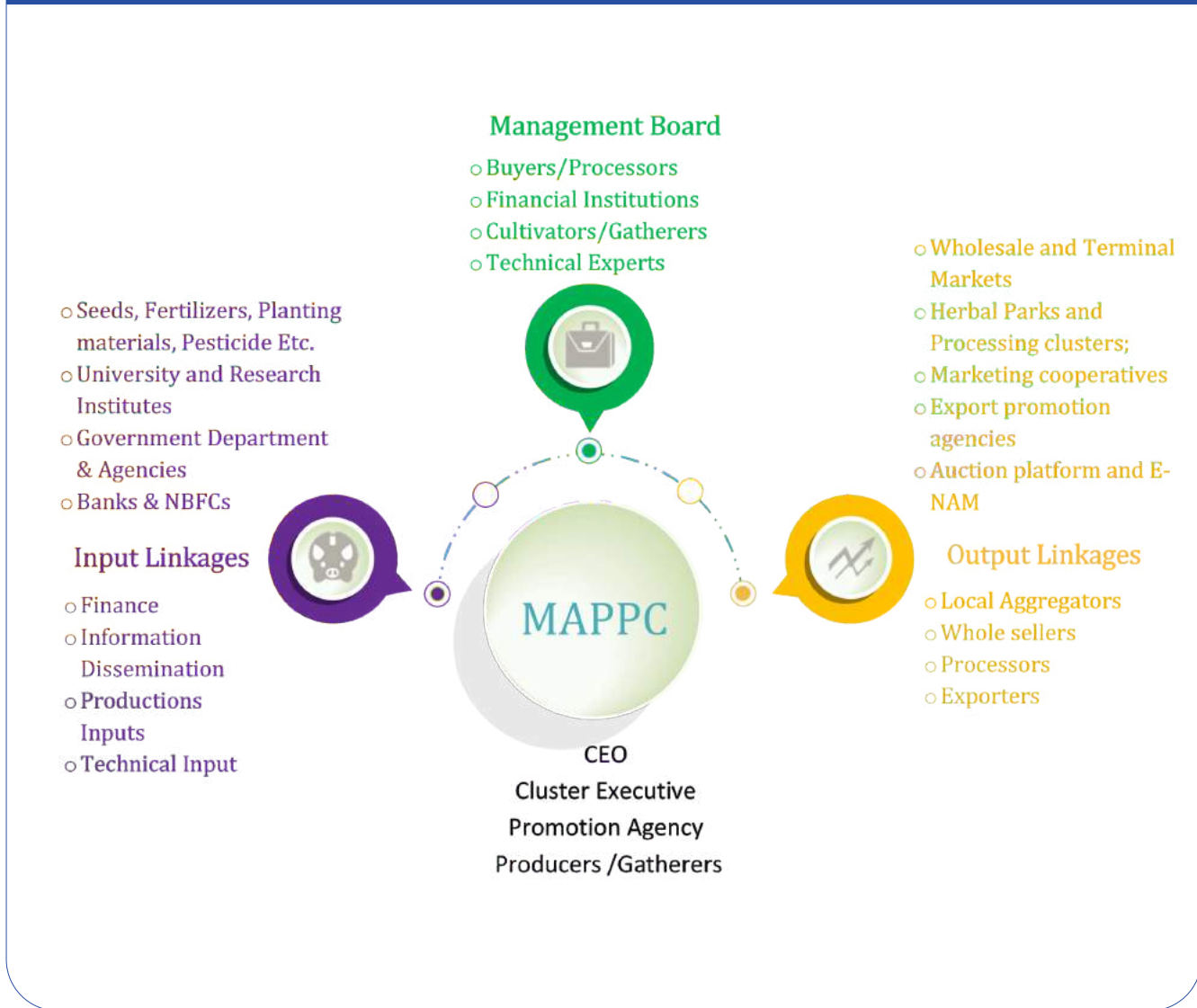
### 2 - MAPPC की संस्थागत व्यवस्था





## 4.2 ANNEXURE –

### 2 - INSTITUTIONAL ARRANGEMENT OF MAPPC



## 4.3 अनुबंध :-

### 3 - अक्सर पूछे जाने वाले प्रश्न

#### Q 4.3.1 औषधीय और सुगंधित पादप उत्पादक कंपनी (MAPPC) के पंजीकरण और निगमन के लिए क्या प्रारंभिक तैयारी की जाती है?

MAPPC के निगमन के प्रारंभिक चरण हैं:

- जहाँ MAPPC बनाई जा सकती है, ऐसे समूह की पहचान करना।
- यह सुनिश्चित करने के लिए कि एक व्यवहार्य MAPPC का गठन किया जा सके, आधारभूत और व्यवहार्यता अध्ययन करना। आय में सुधार के लिए व्यापारिक गतिविधियों के लिए योजना बनाना।
- ग्रामीणों (प्राथमिक उत्पादकों / संग्रहकों) से मिलना और उन्हें उत्पादक कंपनी के सिद्धांतों से परिचित कराना।
- प्राथमिक उत्पादकों / संग्रहकों के साथ MAP उत्पादक कंपनी (MAPPC) की आवश्यकता का अन्वेषण करें। प्राथमिक उत्पादकों / संग्रहकों को इनके लाभों को समझाना और इनकी आवश्यकता महसूस कराना।
- इच्छुक प्राथमिक उत्पादकों / संग्रहकों को एक कार्यरत MAPPC के प्रदर्शन भ्रमण पर ले जाना और उनके बीच सार्थक बातचीत को सक्षम बनाना।
- प्राथमिक उत्पादकों / संग्रहकों का एक महत्वपूर्ण समूह बनाना, जो MAPPC के विषय में, उनके सिद्धांत, विवरण और लाभों के विषय में बहुत उत्साहित हों और उन्हें आगे के लिए सशक्त बनाना।
- समीक्षात्मक समूह का उपयोग करके MAPPC की आवश्यकता, तात्कालिकता और लाभों के बारे में अन्य योग्य सदस्यों के बीच प्रचार करना।
- संभावित प्राथमिक उत्पादकों / संग्रहक सदस्यों को यह विचार समझने के लिए पर्याप्त समय देना। उनसे लगातार बाचचीत करना और उनकी सभी शंकाओं को समाधान करना। इसका उद्देश्य सभी भावी सदस्यों को सही समझ देना, और अपने पारस्परिक लाभ के लिए एक साथ भाग लेने और काम करने के लिए तैयार करना। इस तरह की सामाजिक संघटन में आमतौर पर ३ से ६ महीने का समय लग सकता है।
- समूह की बैठक पर ध्यान केंद्रित करना और योग्य सदस्यों को शेयरधारक बनने के लिए प्रेरित करना।
- संभावित शेयरधारकों के साथ बैठक करना और उद्देश्यों और कंपनी के संभावित व्यापारिक सुझावों पर चर्चा करना।
- संभावित सदस्यों के विचारों को ध्यान में रखते हुए कंपनी की विचार योजना को संशोधित करना।
- जब प्राथमिक उत्पादक / संग्रहक MAPPC बनाने और शेयर पूँजी में योगदान करने के लिए तैयार हों।
- प्रमोटर निदेशकों की पहचान करना।
- संस्था के अंतर्निर्णय (आर्टिकल्स ऑफ एसोसिएशन) (AoA) का एक प्रालेख तैयार करना।
- संस्था के बहिर्निर्णय (मेमोरेंडम ऑफ एसोसिएशन) का प्रालेख (MoA) तैयार करना। यदि आवश्यक हो तो AoA और MoA के प्रालेखन के लिए एक सलाहकार की सेवाएँ लेना।
- अनुमोदन के लिए शेयरधारकों की पहली अनौपचारिक बैठक बुलाना अनुमोदन के लिए शेयरधारकों की पहली अनौपचारिक बैठक बुलाना।
- संस्था के अंतर्निर्णय
- संस्था के बहिर्निर्णय
- प्रमोटर का चुनाव
- प्रत्येक शेयर की अधिकृत पूँजी और लागत
- यदि संभव हो तो पूँजी और बचत भी एकत्र करना।

#### Q 4.3.2 एक उत्पादक कंपनी के गठन के लिए कानूनी औपचारिकताएँ क्या हैं?

- RoC को ऑनलाइन जमा करने के लिए सभी दस्तावेजों पर DSC लगाने वाले नामांकित निदेशक के डिजिटल हस्ताक्षर प्राप्त करना।
- वरीयता क्रम में MAPPC के लिए अधिकतम 4 नामों का चयन करना।
- फॉर्म - INC1 में नाम उपलब्धता के लिए आवेदन करना।
- एक बार नाम उपलब्ध होने के बाद, यह बताते हुए RoC से एक पत्र प्राप्त होता है। उसके बाद RoC को प्रस्तुत किए जाने वाले दस्तावेज हैं:
- संस्था के अंतर्निर्णय (AoA)
- संस्था के बहिर्निर्णय (MoA)
- पंजीकृत कार्यालय के लिए फॉर्म संख्या INC-22।
- निदेशकों की नियुक्ति के लिए फॉर्म संख्या DIR -12।
- प्रस्तावित निदेशकों के लिए निदेशक पहचान संख्या (DIN) के लिए ऑन-लाइन आवेदन करना।
- INC-7 - अगर वे हिंदी में हस्ताक्षर कर चुके हैं, तो संस्था के बहिर्निर्णय के लिए ग्राहकों द्वारा शपथ पत्र का ज्ञापन दायर करना।
- RoC की आवश्यकता के अनुसार MoA और AoA में आवश्यक परिवर्तन करने के लिए, एक सलाहकार के पक्ष में, उसे अधिकार देने के लिए मुख्तारनामा बनाना।
- उत्पादक कंपनी के निगमन के लिए दस्तावेज RoC को भेजना।
- INC-21 में आरंभ के लिए प्रमाण पत्र प्राप्त करना।

#### Q 4.3.3 डिजिटल हस्ताक्षर प्रमाणपत्र क्या है?

- डिजिटल हस्ताक्षर प्रमाणपत्र कागज़ के प्रमाणपत्र के बराबर है। डाइविंग लाइसेंस, पास पोर्ट आदि प्रमाण पत्र किसी विशेष उद्देश्य के लिए किसी व्यक्ति की पहचान के प्रमाण के रूप में काम करते हैं। DSC का उपयोग लोगों द्वारा विभिन्न महत्वपूर्ण दस्तावेजों को ऑन-लाइन दर्ज करने के लिए किया जाता है।
- सूचना प्रौद्योगिकी शिक्षा २००० और MCA२१ ई-गवर्नेंस कार्यक्रम के अनुसार, सभी दस्तावेजों को डिजिटल रूप से हस्ताक्षरित करने और RoC को ऑनलाइन जमा करने की आवश्यकता है।
- PC के अधिकृत व्यक्ति द्वारा, PC के दस्तावेजों पर हस्ताक्षर करने और ऑनलाइन जमा करने के लिए, डिजिटल हस्ताक्षर प्रमाणपत्र (DSC) प्राप्त किया जाना है।
- डिजिटल हस्ताक्षर प्रमाणपत्र (DSC) प्राप्त करने के लिए फॉर्म प्रमाणित करने वाली प्राधिकारी की प्रमाणित एजेंसियों में उपलब्ध होता है।
- फॉर्म भरने के बाद, इसे प्रमाणित करने वाले अधिकारियों के पास जमा किया जाता है।
- DSC को सामान्य रूप से एक या दो साल की वैधता तारीख के साथ जारी किया जाता है और उसके बाद इसका नवीनीकरण किया जा सकता है।
- DSC की तीन श्रेणियाँ हैं, जैसे श्रेणी १, श्रेणी २ और श्रेणी ३। श्रेणी -२ DSC का उपयोग किसी व्यक्ति द्वारा उत्पादक कंपनी के लिए विभिन्न फॉर्म भरने या आयकर रिटर्न दाखिल करने के लिए किया जाना चाहिए।
- श्रेणी -२ (DSC) प्राप्त करने की लागत बाजार संचालित है और प्रमाण एजेंसी पर निर्भर करती है और एक वर्ष के लिए इसकी लागत रु. १०००/- और दो वर्षों के लिए रु. १२००/- है, जैसा कि मेसर्स वेरासिटी द्वारा मेसर्स सेफस्क्रिप्ट और (एन) कोड सॉल्यूशंस के एक एजेंट द्वारा उद्धृत किया गया है, जो कि प्रमाणित प्राधिकरण हैं।

## 4.3 ANNEXURE :-

### 3 - FREQUENTLY ASKED QUESTIONS

#### Q 4.3.1 What are the preparatory arrangements for registration and incorporation of a Medicinal and Aromatic Plant Producer Company (MAPPC)?

The preparatory steps to be followed for the incorporation of a MAPPC are:

- a) Identify a cluster where the MAPPC can be formed.
- b) Conduct Baseline and Feasibility Studies to ensure that a viable MAPPC can be formed in the cluster. Plan for business activities that are possible to improve the incomes.
- c) Meet the villagers (primary producers/gatherers) and introduce the concept of Producer Company to them.
- d) Explore the need for a MAP Producer Company (MAPPC) with the primary producers/gatherers. The primary producers/gatherers should understand the benefits and feel the need for it.
- e) Take the interested primary producers/gatherers on an exposure visit to a functioning MAPPC and enable meaningful interaction among them.
- f) Create a critical group of primary producers/gatherers, who are very enthusiastic about the idea of MAPPC and empower them further with the concept and details and benefits of a MAPPC.
- g) Use the critical group for canvassing among other eligible members about the need, urgency and benefits of a MAPPC.
- h) Allow enough time to the prospective primary producers/gatherers members to understand the idea. Make frequent visits to them and clarify all their doubts. The objective should be that the prospective members have right understanding, and willing to participate and work together for their mutual benefit. It may take typically 3 to 6-months' time for this kind of social mobilization.
- i) Have focused group meeting and motivate eligible members to become shareholders.
- j) Hold a meeting with the prospective shareholders and discuss objectives and possible business ideas for the company.
- k) Revise the business plan for the company taking into account the views of the prospective members.
- l) Once the primary producers/gatherers are willing to form a MAPPC and are ready to contribute to the share capital
- m) Identify Promoter Directors.
- n) Prepare a draft Articles of Association (AoA).
- o) Prepare a draft Memorandum of Association (MoA). Hire the services of a consultant to get the AoA and MoA drafted, if necessary.
- p) Call first informal meeting of the shareholders to approve
- q) Articles of Association
- r) Memorandum of Association
- s) Selection of Promoter
- t) Authorized capital and cost of each share
- u) Collect the capital and savings also if possible.

#### Q 4.3.2 What are the legal formalities for formation of a Producer Company?

- a) Obtain Digital Signature of the Nominated Director, who will be affixing DSC on all the documents to be submitted to RoC online, on behalf of the company.
- b) Chose maximum 4 names for the MAPPC in order of preference.
- c) Apply for the name availability in Form - INC1.
- d) Once name is available, a letter is received from RoC indicating it. The documents to be submitted to RoC thereafter are:
  - e) Articles of Association (AoA).
  - f) Memorandum of Association (MoA).
  - g) Form No. INC-22 for Registered Office.
  - h) Form No. DIR-12 for Directors' Appointment.
  - i) Apply on-line for Directors Identification Number (DIN) for the proposed Directors.
  - j) INC-7 - Affidavits by subscribers to Memorandum of Association to be filed, in case, if they have signed in Hindi.
  - k) Power of Attorney in favor of a consultant to authorize him to make necessary changes in MoA and AoA as required by the RoC.
  - l) Submit the documents to RoC for Incorporation of Producer Company.
  - m) Obtain Certificate of Commencement in INC-21

#### Q 4.3.3 What is Digital Signature Certificate?

- a) Digital Signature Certificates are equivalent to the paper certificates e.g. Driving License, Pass port etc. The certificates serve as a proof of identity of a person for a particular purpose. DSCs are used by the people for filing various important documents online.
- b) All documents need to be signed digitally and submitted online to the RoC as per MCA21 e-Governance programme and in accordance with Information Technology Act 2000.
- c) Digital Signature Certificate (DSC) is to be obtained for signing documents of the PC for submission online by the authorized person of the PC.
- d) Form for obtaining Digital Signature Certificate (DSC) is available from the Certifying Agencies of Certifying Authorities.
- e) After filling the form, it is to be submitted to Certifying Authorities.
- f) The DSCs are issued with one- or two-year validity normally and can be renewed thereafter.
- g) There are three classes of DSCs namely Class 1, Class 2 and Class 3. Class -2 DSC need to be used by an individual for filing various forms for Producer Company or to file an Income Tax Return.
- h) The cost of obtaining Class -2 (DSC) is market driven and depends on the Certification Agency and it costs Rs. 1000/- for one year and Rs. 1200/- for two years, as quoted by M/s Varacity an agent of M/s Safescript and (n)Code Solutions which are Certifying Authorities.

**Q 4.3.4 डिजिटल हस्ताक्षर प्रमाणपत्र के लिए एक प्रमाणित प्राधिकरण (CA) क्या है और CA को सूचीबद्ध करें?**

आईटी अधिनियम, अधिकारियों को प्रमाणित करने के कार्य को लाइसेंस और विनियमित करने के लिए प्रमाणन प्राधिकरणों का नियंत्रक (CCA) प्रदान करता है। प्रमाणन प्राधिकारी (CA) उपयोगकर्ताओं के इलेक्ट्रॉनिक प्रमाणीकरण के लिए डिजिटल हस्ताक्षर प्रमाणपत्र जारी करते हैं। वर्तमान में निम्नलिखित संगठन CCA, भारत सरकार के तहत प्रमाणित प्राधिकारी के रूप में अधिकृत हैं।

- NIC (केवल सरकारी विभागों / उपक्रमों के लिए) (<http://nicca.nic.in>)
- (n) Code Solutions CA(GNFC) ([www.ncodesolutions.com](http://www.ncodesolutions.com))
- Safescript ([www.safescript.com](http://www.safescript.com))
- TCS ([www.tcs-ca.tcs.co.in](http://www.tcs-ca.tcs.co.in))
- MTNL ([www.mtnltrustline.com](http://www.mtnltrustline.com))
- सीमा शुल्क और केंद्रीय उत्पाद शुल्क ([www.icert.gov.in](http://www.icert.gov.in))
- ई-मुद्रा ([www.e-mudhra.com](http://www.e-mudhra.com))
- बैंकिंग प्रौद्योगिकी विकास और अनुसंधान संस्थान (IDRBT)

**Q 4.3.5 निदेशक पहचान संख्या (DIN) क्या है?**

- कंपनी मामलों का मंत्रालय (MCA) सभी कंपनियों के सभी निदेशकों का विवरण एक विशिष्ट पहचान संख्या द्वारा रखता है जिसे निदेशक पहचान संख्या (DIN) कहा जाता है।
- हर निदेशक के पास MCA द्वारा दिया गया एक DIN फॉर्म होना चाहिए। DIN फॉर्म MCA के वेबसाइट पर उपलब्ध है। MAPPCC के गठन से पहले सभी निदेशकों / अध्यक्षों के पास DIN होना चाहिए।
- यदि किसी निदेशक को एक बार DIN मिल जाता है, तो उसे दोबारा नए सिरे से प्राप्त करने की आवश्यकता नहीं है।
- ऑनलाइन आवेदन करने पर MCA, पहचान प्रमाण देने पर १००० /- रुपये की लागत पर DIN प्रदान करता है। पहचान के लिए केवल पैन कार्ड, वोटर आईडी कार्ड, पासपोर्ट या ड्राइविंग लाइसेंस नंबर स्वीकार किया जाता है।

**Q 4.3.6 संस्था के बहिर्नियम (MoA) क्या है?**

- MoA एक दस्तावेज है बताता है कि एक कंपनी क्या गतिविधियाँ कर सकती है।
- MAPPCC की वर्तमान और भविष्य की सभी गतिविधियों को व्यापक तरीके से पूरा करने के लिए MoA को सावधानीपूर्वक तैयार करने की आवश्यकता है।
- MoA को कागज के दोनों ओर बनाया और छापा जाना चाहिए।
- ग्राहकों / प्रमोटरों की अपेक्षित संख्या द्वारा पिता के नाम, व्यापार, पते और उनके द्वारा अभिदत्त किए गए शेरों की संख्या सहित यह स्वयं अभिदत्त / हस्ताक्षरित होना है।
- संस्था के अंतर्नियम (AoA) के मुद्रांकन की तारीख के बाद MoA को दिनांकित करने की आवश्यकता है।

**Q 4.3.7 संस्था के अंतर्नियम (AoA) क्या है?**

- AoA एक दस्तावेज है जो MAPPCC के संचालन के नियमों को निर्दिष्ट करता है।
- यह कंपनी के उद्देश्य को परिभाषित करता है और यह बताता है कि संगठन के अंदर कार्यों को कैसे पूरा किया जाना है।
- इसमें निदेशकों की नियुक्ति की प्रक्रिया शामिल है और या भी कि वित्तीय रिकॉर्ड कैसे संभाला जाता है।
- AoA को कागज के दोनों ओर बनाया और छापा जाना चाहिए।
- ग्राहकों / प्रमोटरों की अपेक्षित संख्या द्वारा पिता के नाम, व्यापार, पते और उनके द्वारा अभिदत्त किए गए शेरों की संख्या सहित यह स्वयं अभिदत्त / हस्ताक्षरित होना है।

**Q 4.3.8 MAPPCC के निगमन के लिए रजिस्ट्रार ऑफ कंपनीज (RoC) को क्या दस्तावेज प्रस्तुत किए जाने हैं?**

- नाम की उपलब्धता की पुष्टि करने वाले RoC के पत्र की प्रतिलिपि।
- MoA और AoA विधिवत मुद्रांकित और हस्ताक्षरित।
- फॉर्म INC-22 जो कंपनी के पंजीकृत कार्यालय को पूरे पते के साथ दर्शाता है।
- कंपनी के निदेशकों के बारे में विवरण के साथ फॉर्म DIR-12 की प्रतिलिपि।
- स्टैम्प पेपर पर फॉर्म INC-७ द्वारा कंपनियों के गठन के संबंध में सभी और आकस्मिक मामलों के अनुपालन की घोषणा।
- प्रत्येक निदेशक की सहमति के साथ फॉर्म DIR-12।
- एक शपथपत्र जो यह दर्शाता है कि अगर वे हिंदी में हस्ताक्षर करते हैं, तो MoA ग्राहकों / हस्ताक्षरकर्ताओं द्वारा पूरी तरह से समझा गया है।
- यदि आवश्यक हो, RoC की निश्चितता के लिए, मुख्तारनामा के लिए एक प्रतिनिधि जो MoA और AoA में सुधार करने के लिए RoC के साथ काम कर रहा हो।

**Q 4.3.9 एक MAPPCC की कानूनी स्थिति क्या है?**

- निगमन और प्रमाण पत्र (CoC) में उल्लिखित तारीख से, कंपनी कानून की नजर में एक व्यक्ति बन जाती है।
- यह एक क्रमिक उत्तराधिकार है, अर्थात् सदस्य आ और जा सकते हैं, लेकिन यह तब तक कार्य करेगा जब तक कि यह कानून की प्रक्रिया का पालन करके बंद न किया जाए।
- इसमें एक सामान्य मुहर होती है, जिसे निदेशक की उपस्थिति में कंपनी की ओर से निष्पादित सभी दस्तावेजों पर चिपकाया जाता है और अधिकृत हस्ताक्षरकर्ता या हस्ताक्षरकर्ताओं द्वारा हस्ताक्षरित किया जाता है।
- इसे संपत्तियों को अपने नाम पर रखने का अधिकार है और इन पर उनका अपना अधिकार है।
- यह अपने नाम पर अनुबंध कर सकता है।
- यह दूसरों पर मुकदमा कर सकता है और दूसरे इस पर मुकदमा कर सकते हैं।
- सरल शब्दों में, कानून की नजर में इसके पास भी अन्य व्यक्ति की तरह संविदात्मक क्षमता है।

**Q 4.3.10 MAPPCC पर सदस्यों का अधिकार क्या है?**

सदस्य आम बैठक के माध्यम से ही कंपनी पर अपने अधिकार को काम में लाते हैं। आम बैठक स्वयं ही निम्नलिखित कार्य कर सकती हैं:

- बजट स्वीकृत करना और कंपनी के वार्षिक खातों को अपनाना
- अस्वीकृत मूल्य की मात्रा को स्वीकृति देना
- संरक्षण बोनस को स्वीकृति देना
- बोनस शेरों के निर्गमन को अधिकृत करना
- एक लेखा परीक्षक नियुक्त करना
- लाभांश घोषित करना और संरक्षण के वितरण पर निर्णय लेना
- MoA और AoA में संशोधन करना
- बोर्ड द्वारा किसी निदेशक को दिए जाने वाले ऋण की शर्तों और सीमाओं को निर्दिष्ट करना
- सदस्यों के निर्णय के लिए लेखों में विशेष रूप से आरक्षित किसी भी अधिनियम या किसी अन्य मामले को अनुमोदित करना

**Q 4.3.4 What is a Certifying Authority (CA) for Digital Signature Certificate and list the CAs?**

The IT Act provides for the Controller of Certifying Authorities (CCA) to license and regulate the working of Certifying Authorities. The Certifying Authorities (CAs) issue Digital Signature Certificates for electronic authentication of users. At present the following organizations are authorized as Certifying Authorities under CCA, Government of India.

- NIC (For Government Departments / Undertakings only) (<http://nicca.nic.in>)
- (n)Code Solutions CA(GNFC) ([www.ncodesolutions.com](http://www.ncodesolutions.com))
- Safescript ([www.safescript.com](http://www.safescript.com))
- TCS ([www.tcs-ca.tcs.co.in](http://www.tcs-ca.tcs.co.in))
- MTNL ([www.mtnltrustline.com](http://www.mtnltrustline.com))
- Customs & Central Exercise ([www.icert.gov.in](http://www.icert.gov.in))
- e-Mudhra ([www.e-mudhra.com](http://www.e-mudhra.com))
- IDRBT

**Q 4.3.5 What is Director Identification Number (DIN)?**

- Ministry of Company Affairs (MCA) maintains the details of all the Directors of all the companies with a unique Identification Number which is called Director Identification Number (DIN).
- Every director needs to have a DIN form MCA. DIN form is available on the wCesite of MCA. Before formation of the MAPPCC all the Directors / Chairman should have DIN.
- If any Director got a DIN, the same need not be obtained afresh.
- MCA on online application provides DIN at a cost of Rs. 1000/- against identity proof. For identity only PAN Card, Voter ID Card, Passport or Driving License number is accepted.

**Q 4.3.6 What is Memorandum of Association (MoA)?**

- MoA is a document that indicates what activities the company can undertake.
- MoA needs to be prepared carefully to cover all the activities planned for the present and future of the MAPPCC in a broad manner.
- MoA should be prepared and printed on both sides of the paper.
- It is to be subscribed/signed by the requisite number of subscribers/promoters in his/her own hand along with details like father's name, occupation, address and the number of shares subscribed for, by them.
- MoA needs to be dated after the date of stamping of the Articles of Association (AoA).

**Q 4.3.7 What is Articles of Association (AoA)?**

- AoA is a document that specifies the rules for a MAPPCC's operations.
- It defines the company's purpose and lays out how tasks are to be accomplished within the organization.
- It includes the process for appointing Directors and how financial records are handled.
- AoA should be prepared and printed on both sides of the paper.
- It is to be subscribed/signed by the requisite number of subscribers/promoters in his/her own hand along with details like father's name, occupation, address and the number of shares subscribed for.

**Q 4.3.8 What are the documents to be submitted to the Registrar of Companies (RoC) for incorporation of a MAPPCC?**

- Copy of the letter of RoC confirming the availability of name.
- MoA and AoA duly stamped and signed.
- Form INC-22 indicating the Registered Office of the company with full address.
- Form DIR-12 in duplicate with details about the directors of the company.
- Form INC-7 on stamp paper declaring compliance with all and incidental matters regarding formation of companies.
- Consent of each of the Directors along with form DIR-12.
- An affidavit indicating that MoA is fully understood by the subscribers/signees, if they sign in Hindi.
- Power of Attorney to the agent who is dealing with the RoC to make corrections in MoA and AoA, if necessary, to the satisfaction of the RoC.

**Q 4.3.9 What is the legal status of a MAPPCC?**

- On incorporation and from the date mentioned in the Certificate of Commencement (CoC), the company becomes a person in the eyes of law.
- It has perpetual succession, meaning members may come and go, but it will go on until it is wound up by following the process of law.
- It has a common seal, which is affixed on all the documents executed on behalf of the company in the presence of a director and signed by the authorized signatory or signatories.
- It is empowered to hold the properties in its own name and has its own right.
- It can enter into contracts in its own name.
- It can sue others and can be sued by others.
- In simple terms it has contractual capacity in the eyes of law just like any other person who has contractual capacity.

**Q 4.3.10 What is the authority of the members on the MAPPCC?**

Members exert authority on the company only through General Meetings. The General Meetings alone can do the following:

- Approve Budget and adopt Annual Accounts of the Company
- Approve the quantum of withheld price
- Approve the patronage bonus
- Authorize the issue of bonus shares
- Appoint an auditor
- Declare a dividend and decide on the distribution of patronage
- Amend the MoA and AoA
- Specify the conditions and limits of loans that may be given by the Board to any Director
- Approve any act or any other matter that is specifically reserved in the articles for decision for members

**Q 4.3.11 सदस्यों के अधिकार क्या हैं?**

- अपने शेयर हस्तांतरित करना
- कंपनी की बैठकों में प्रस्तावों पर वोट करना
- कंपनी की एक असाधारण आम बैठक की मांग करना या एक संयुक्त अधियाचन करना
- एक आम बैठक में भाग लेने और बोलने के लिए, आम बैठक का सूचना पत्र प्राप्त करना
- बैठकों में प्रस्तावित प्रस्तावों में संशोधन करना
- यदि सदस्य एक सामूहिक निकाय है, तो अपनी ओर से आम बैठकों में भाग लेने और मतदान करने के लिए एक प्रतिनिधि नियुक्त करना
- कंपनी को अपने प्रस्तावों को प्रसारित करना आवश्यक करना
- लाभांश के रूप में कंपनी के मुनाफे का आनंद लेना
- निदेशकों का चुनाव करना और उनके माध्यम से कंपनी के प्रबंधन में भाग लेना
- उत्पीड़न के मामले में कंपनी लॉ बोर्ड में आवेदन करना
- कुप्रबंधन के मामले में कंपनी लॉ बोर्ड में आवेदन करना
- कंपनी के समापन के लिए अदालत में आवेदन करना
- समापन पर अधिशेष साझा करना
- उनके शेयरों के संबंध में एक शेयर प्रमाणपत्र जारी करना

**Q 4.3.12 किसी सदस्य के मतदान अधिकार क्या हैं?**

- जिन MAPPC में केवल व्यक्तिगत सदस्य या व्यक्तिगत सदस्यों और MAPPC संस्थानों का संयोजन शामिल है, उनके मतदान के अधिकार प्रति सदस्य एक वोट पर आधारित होंगे।
- जिन MAPPC में केवल कृषक / संग्रहकों वाले संस्थान शामिल हैं, उनके मतदान के अधिकार पिछले वर्ष में MAPPC के व्यापार में भागीदारी के आधार पर होंगे।
- MAPPC, मतदान के अधिकार को केवल अपने सक्रिय सदस्यों तक सीमित कर सकती है बशर्ते वह अपने संस्था के अंतर्नियम द्वारा अधिकृत हो।

**Q 4.3.13 एक CEO के कार्य क्या हैं?**

एक CEO के कार्यों में निम्नलिखित शामिल हैं:

- MAPPC के दिन-प्रतिदिन के मामलों के प्रबंधन सहित नियमित प्रकृति के प्रशासनिक कार्य करते हैं;
- बैंक खातों को स्वयं संचालित करना या बोर्ड की सामान्य या विशेष स्वीकृति के अधीन किसी भी व्यक्ति को बैंक खाते संचालित करने के लिए अधिकृत करना;
- MAPPC की नकदी और अन्य संपत्तियों की सुरक्षा के लिए व्यवस्था करना;
- MAPPC की ओर से 'बोर्ड द्वारा अधिकृत' के रूप में व्यापार से संबंधित दस्तावेजों पर हस्ताक्षर करना;
- खाते की उचित पुस्तकें बनाए रखना, वार्षिक खाते तैयार करना, बोर्ड के समक्ष और सदस्यों की वार्षिक आम बैठक में लेखा परीक्षित खातों को रखना;
- MAPPC के संचालन और कार्यों से अवगत कराने के लिए समय-समय पर सदस्यों को जानकारी देना;
- बोर्ड द्वारा सौंपे गए प्राधिकार के अनुसार पदों पर नियुक्तियाँ करना;
- लक्ष्यों, उद्देश्यों, रणनीतियों, योजनाओं और नीतियों के निर्माण में बोर्ड की सहायता करना;
- प्रस्तावित और चल रही गतिविधियों के संबंध में कानूनी और विनियामक मामलों के संबंध में बोर्ड को सलाह देना और उसके संबंध में आवश्यक कार्रवाई करना;
- व्यापार की साधारण कार्यवाही में आवश्यक प्राधिकारों का प्रयोग करना;
- बोर्ड द्वारा प्रदत्त अन्य कार्यों का निर्वहन करना, और ऐसी अन्य ऐसे प्राधिकारों का प्रयोग करना;
- अनुसूचित कंपनी की बैठकों या आपात या लघु सूचना बैठकों के लिए सदस्यों और निदेशक मंडल को समय पर जानकारी प्रदान करना।



**Q 4.3.11 What are the rights of the members?**

- a) To transfer one's shares
- b) To vote on resolutions at meetings of the Company
- c) To requisition an extraordinary general meeting of the Company or to make a joint requisition
- d) To receive notice of a general meeting; to attend and speak in a general meeting
- e) To move amendments to resolutions proposed at meetings
- f) in case the member is a corporate body, to appoint a representative to attend and vote at general meetings on its behalf
- g) To require the company to circulate its resolutions
- h) To enjoy the profits of the company in the form of dividends
- i) To elect directors and to participate in the management of the company through them
- j) To apply to the Company Law Board in case of oppression
- k) To apply to the Company Law Board in case of mismanagement
- l) To apply to the court for winding up of the company
- m) To share the surplus on winding up
- n) To have a share certificate issued to him/her in respect of his/her shares

**Q 4.3.12 What are the voting rights of a member?**

- a) In case of MAPPC comprising only of individual members or combination of individual members and MAPPC institutions, then the voting rights shall be based on one vote per member.
- b) In case of MAPPC consisting only of cultivator/gatherer institutions, then the voting rights shall be based on the participation in the business of the MAPPC in the previous year.
- c) The MAPPC can restrict the voting rights to only its active members provided it is authorized by its Articles of Association.

**Q 4.3.13 What are the functions of a CEO?**

The functions of a CEO include the following:

- a) Do administrative acts of routine nature including managing the day-to-day affairs of the MAPPC;
- b) Operate bank accounts or authorize any person, subject to the general or special approval of the Board;
- c) Make arrangements for safe custody of cash and other assets of the MAPPC;
- d) Sign business related documents as may be 'authorized by the Board' for and on behalf of the MAPPC;
- e) Maintain proper books of account, prepare annual accounts, place the audited accounts before the Board and in the Annual General Meeting of the Members;
- f) Furnish the members with periodic information to appraise them of the operation and functions of the MAPPC;
- g) Make appointments to posts in accordance with the powers delegated to him by the Board;
- h) Assist the Board in the formation of goals, objectives, strategies, plans and policies;
- i) Advise the Board with respect to legal and regulatory matters concerning the proposed and ongoing activities and take necessary action in respect thereof;
- j) Exercise the powers as may be necessary in the ordinary course of business;
- k) Discharge such other functions, and exercise such other powers, as may be delegated by the Board;
- l) To provide timely information to the Members and Board of Directors for scheduled company meetings or emergency or short notice meetings.



## 4.4 अनुबंध :-

### 4 - व्यापार योजना

#### 4.4.1 मूल्य श्रृंखला विकास की अवधारणा क्या है?

मूल्य श्रृंखला में अलग-अलग लेकिन परस्पर जुड़े चरणों में वो सभी गतिविधियाँ शामिल हैं जो उत्पादन के विभिन्न चरणों के माध्यम से एक विशेष उत्पाद के लिए मूल्य जोड़ते हैं, जिसमें कच्चे माल और अन्य निवेशों की खरीद शामिल है। आमतौर पर, क्रमिक गतिविधियों की एक श्रृंखला के माध्यम से अंतिम उपभोक्ताओं के लिए उत्पादन, परिवर्तन / प्रसंस्करण और माल और सेवाओं को लाने के लिए मूल्य श्रृंखला के साथ कई अन्य सक्रियक हैं। जब उत्पादन MAP से होता है, तो हम इसे MAP मूल्य श्रृंखला कहते हैं। जैसे दूध का उदाहरण लेते हैं। दुग्ध उत्पादन के लिए, किसान को दुधारू पशु, पशुओं के लिए चारा और गायशाला की आवश्यकता होती है। दूध देने के बाद (दिन में एक / दो बार), दूध को संग्रह केंद्र में ले जाया जाता है, जहाँ मात्रा, वसा और SNF सामग्री को मापा जाता है। संग्रह केंद्र से, दूध को बल्क मिल्क चिलिंग यूनिट में ले जाया जाता है, जहाँ दूध को ताज़ा रखने के लिए, छान कर उसे ठंडा किया जाता है। वहाँ से, यह मिल्क प्रोसेसिंग प्लांट में जाता है, जहाँ पास्चुरीकरण के माध्यम से बैक्टीरिया को सक्रिय किया जाता है, और विभिन्न प्रकार के दूध और दुग्ध उत्पाद बनाए जाते हैं। तरल दूध (मलाई युक्त दूध, मलाई रहित दूध, विटामिन-ए फोर्टिफाइड दूध) को पैकेट बना कर थोक विक्रेताओं को भेजा जाता है। खुदरा विक्रेताओं को थोक विक्रेताओं से दूध के पैकेट मिलते हैं और वे उपभोक्ताओं को मिल्क बूथ और / या घर तक पहुँचाने के माध्यम से बेचते हैं। मक्खन, दही, पनीर, घी आदि जैसे प्रसंस्कृत दुग्ध उत्पाद भी प्रसंस्करण सुविधा से अंत-उपभोक्ताओं तक एक ही माध्यम से पहुँचते हैं। दुधारू पशुओं की खरीद से लेकर दूध के पैकेटों की डिलीवरी तक की पूरी श्रृंखला उपभोक्ताओं के लिए दूध की मूल्य श्रृंखला है। यद्यपि मूल्य प्रत्येक चरण में जोड़ा जाता है, लेकिन प्रमुख मूल्य मिल्क चिलिंग, पाश्चराइजेशन और प्रसंस्करण के दौरान जोड़ा जाता है। इस श्रृंखला में एक या एक से अधिक गतिविधियों को करने वाले सभी व्यक्तियों / एजेंसियों को मूल्य श्रृंखला में सक्रियक कहा जाता है।

#### 4.4.2 मूल्य श्रृंखला हस्तक्षेप क्या है?

MAPPC मूल्य श्रृंखला की गतिविधि शुरू करने के लिए कोई भी एक या एक से अधिक विकल्प चुन सकती है। ऊपर दिए गए उदाहरण में, MAPPC निवेश का निर्माण / खरीद सकती है और इसे उत्पादकों / संग्रहकों को इसकी आपूर्ति कर सकती है। यह राज्य के बाहर से सदस्यों के लिए थोक में बीज खरीद सकता है। यह MAP प्रौद्योगिकी संयंत्र स्थापित कर सकता है। यह प्रसंस्कृत MAP उत्पादों के परिवहन के लिए प्रशीतित वैन खरीद सकते हैं। यह MAP मूल्य वर्धित उत्पादों को अंतिम-उपभोक्ताओं को बेचने के लिए MAP पार्लरों की स्थापना कर सकता है। ऐसी कोई भी गतिविधि मूल्य श्रृंखला का हस्तक्षेप होगी। उस हस्तक्षेप को चुनना जहाँ मूल्य-वृद्धि (और इसलिए लाभ) अधिक है, और जिसे MAPPC द्वारा बाजार में प्रतिस्पर्धा को ध्यान में रखते हुए प्रभावी ढंग से प्रबंधित किया जा सकता है, सबसे महत्वपूर्ण है।

#### 4.4.3 मूल्य श्रृंखला अवधारणा से क्या लाभ है?

निवेश आपूर्ति, उत्पादन वितरण और सेवाओं दोनों के मूल्य निर्धारण के संदर्भ में लाभ हो सकता है। कृषि मूल्य श्रृंखलाओं में, निम्नलिखित से लाभ प्राप्त हो सकते हैं, जिसके परिणामस्वरूप लागत में कमी या राजस्व अधिकतमकरण होगा।

- व्यापारिक प्रक्रियाएँ: एकत्रीकरण, पृथक्करण और संचालन
- उत्पादकता: व्यक्ति, सामग्री, पैसा, निवेश और उत्पाद
- भण्डारण: स्थान, लागत और संचालन
- प्रसंस्करण: स्वयं बनाम बाहरी स्त्रोत को ठेके पर देना

- उत्पाद: प्रसंस्कृत खाद्य पदार्थ और व्युत्पन्न करने के लिए पूरे खाद्य पदार्थ
- हानि कम करना

#### 4.4.4 व्यापार की योजना क्या है?

व्यापार योजना एक सफल दस्तावेज है जो व्यापार मिशन, बाहरी और आंतरिक वातावरण और पहले विश्लेषण में पहचानी गई समस्याओं के संबंध में एक रणनीति के घटकों को निर्दिष्ट करता है। हर बार जब कोई रणनीति बनाई जाती है तो एक व्यापार योजना नहीं लिखी जाती है। यह तब लिखा जाना चाहिए जब एक नया उद्यम विकसित किया जाता है या एक बड़ी नई पहल शुरू की जाती है। व्यापार अवधारणा, व्यापार अवसर, प्रतिस्पर्धी परिदृश्य, सफलता के लिए आवश्यक तत्व और जो लोग शामिल होंगे, के विषय में गंभीर चिंतन की आवश्यकता होती है। इस अभ्यास से अक्सर बहुत सारे प्रश्न पैदा होंगे, और इन नए प्रश्नों का आगे बढ़ने के लिए मुद्दों और चुनौतियों के बारे में गहन जानकारी प्राप्त करने के लिए ठीक से शोध किया जाना चाहिए। संक्षेप में, व्यापार योजना में "कौन / क्या / कहाँ / कब / क्यों / कैसे / कितना" जैसे प्रश्नों के उत्तर होने चाहिए।

#### 4.4.5 एक व्यापार योजना क्या होती है?

व्यापारिक नियोजन प्रक्रिया व्यापारिक विचारों की उत्पत्ति के साथ शुरू होती है, इसके बाद अवसर और खतरों का विश्लेषण होता है जो व्यापारिक अवसरों की पहचान के लिए उपयुक्त होता है। एक बार व्यापारिक अवसर की पहचान हो जाने के बाद, एक विपणन योजना तैयार की जाती है। प्रक्रिया का अंतिम भाग वित्तीय योजना से संबंधित है।

#### 4.4.6 एक MAPPC को व्यापार योजना क्यों तैयार करनी चाहिए?

अपने आकार की परवाह किए बिना हर व्यापार को योजना बनाने की आवश्यकता होती है। विकास और स्थिरता के लिए व्यापार की योजना बनाना आवश्यक है। यह भविष्य में आने वाली अपेक्षित और अप्रत्याशित अवसरों को पूरा करने और बाधाओं को रोकने के लिए व्यापक विचार प्रदान करता है। MAPPC के विषय में, यह और भी आवश्यक है क्योंकि अधिकांश सदस्य पहली बार व्यापारी के रूप में कार्य करेंगे। एक व्यापार योजना निम्नलिखित तरीकों से MAPPC की मदद करती है:

- यह किसी विशेष बाजार में उद्यम की व्यवहार्यता की जाँच करने में मदद करता है।
- यह आयोजन और नियोजन गतिविधियों में MAPPC को मार्गदर्शन प्रदान करता है।
- यह वित्त / वित्तपोषण प्राप्त करने में एक महत्वपूर्ण उपकरण के रूप में कार्य करता है। यदि वित्तदाता व्यापार योजना से आश्वस्त है, तो MAPPC को एक विस्तृत परियोजना रिपोर्ट (DPR) तैयार करने के लिए कहा जाएगा।

#### 4.4.7 व्यापार योजना के मूलतत्व क्या हैं?

व्यापार योजना MAPPC के लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए व्यापक मापदंड प्रदान करती है। एक विशिष्ट व्यापार योजना में निम्नलिखित शामिल होंगे:

- कार्यकारी सारांश
- व्यापार विवरण
- उद्योग/क्षेत्र विश्लेषण
- विपणन योजना
- संचालन योजना
- वित्तीय योजना



## 4.4 ANNEXURE :-

### 4 - BUSINESS PLANNING

#### 4.4.1 What is the concept of value chain development?

Value chain comprises all the activities at different yet interlinked stages that add value to a particular product through the different phases of production, including procurement of raw materials and other inputs. Usually, there are many actors along the value chain for producing, transforming/processing and bringing goods and services to end-consumers through a series of sequential activities. When the produce originates from MAP, we call it an MAP value chain. Let us take the case of milk. For producing milk, the farmer requires milch cattle, feed and fodder and shed for the cattle. After milking (once/twice a day), the milk is taken to the collection centre where the volume, fat and SNF contents are measured. From the collection centre, milk is transported to the Bulk Milk Chilling Unit, where the milk is filtered and chilled to keep it fresh. From there, it goes to Milk Processing Plant, where bacteria is deactivated through pasteurization, and different types of milk and milk products are made. Liquid milk (whole milk, toned milk, vitamin-A fortified milk) is made into packets and sent to wholesalers. The retailers get milk packets from the wholesalers and sell to the consumers through milk booth and/or through door delivery. Processed milk products like butter, curd, cheese, ghee etc., also reach the end-consumers from the processing facility through the same channel. The whole chain from purchasing of milch cattle to delivery of milk packets to consumers is the value chain for milk. Though value is added at each stage, major addition takes place through Milk Chilling, Pasteurization and Processing. All the persons/agencies undertaking one or more activities in this chain are called the actors in the value chain.

#### 4.4.2 What is value chain intervention?

The MAPPC may choose to undertake any one or more than one activity of the value chain. In the example above, the MAPPC may also manufacture/procure inputs and supply it to the producers/gatherers. It can purchase seedlings in bulk from outside the state for the members. It can establish MAP Processing Plant. It can purchase refrigerated vans for transport of processed MAP products. It can establish MAP parlors to sell MAP value added products to the end-consumers. Any such activity will be a value chain intervention. The key is to choose the intervention where the value-addition (and therefore the margin) is high, and which can be effectively managed by the MAPPC keeping in view competition in the market.

#### 4.4.3 What is the benefit from Value Chain concept?

The benefits may be in terms of pricing, both for input supply, output delivery and services. In Agricultural value chains, benefits may come from the following, which would result in cost reduction or revenue maximization

- a) **Business Processes:** Aggregation, segregation and logistics
- b) **Productivity:** Man, material, money, input and output
- c) **Warehousing:** Space, costs and logistics
- d) **Processing:** Own vs. out-source

- e) **Products:** Whole foods to processed foods and to derivatives
- f) **Risk mitigation**

#### 4.4.4 What is a business plan?

Business plan is a succinct document that specifies the components of a strategy with regard to the business mission, external and internal environments and problems identified in earlier analysis. A business plan is not written each time a modification to a strategy is made. It should be written when a new venture is developed or a major new initiative is launched. Sincere contemplation is needed about the business concept, the business opportunity, the competitive landscape, the essential elements for success, and the people who will be involved. The exercise will often lead to more questions, and these new questions must be properly researched to gain deep insight into the issues and challenges that lie ahead. In short, the business plan must contain answers to the questions "Who/ What/ Where/ When/Why/How/How Much".

#### 4.4.5 What is business planning?

The business planning process starts with Generation of Business Ideas, followed by Opportunities & Threats Analysis leading to Identification of suitable Business Opportunities. Once Business Opportunity is identified, a Marketing Plan is prepared. The final part of the process deals with the Financial Plan.

#### 4.4.6 Why should a MAPPCC prepare a business plan?

Every business irrespective of size needs planning. Business planning is essential for growth and sustainability. It provides broad ideas to meet the expected and unexpected opportunities and obstacles the future holds. In case of a MAPPCC, it is all the more essential since most of the members will be acting as businessmen for the first time. A business plan helps the MAPPCC in the following ways:

- a) It helps in examining viability of the venture in a particular market.
- b) It provides guidance to the MAPPCC for organizing and planning activities.
- c) It serves as an important tool in accessing finance/funding. If the financier is comfortable with the business plan, the MAPPCC will be asked to prepare a Detailed Project Report (DPR).

#### 4.4.7 What are the elements of a business plan?

The business plan provides broad parameters for achieving the goals of the MAPPCC. A typical business plan will contain the following:

- a. Executive summary
- b. Business Description
- c. Industry/Sector analysis
- d. Marketing plan
- e. Operations plan
- f. Financial plan

**a) कार्यकारी सारांश में क्या शामिल होता है?**

कार्यकारी सारांश एक सार है जिसमें व्यापार योजना के महत्वपूर्ण बिंदु होते हैं। इसका उद्देश्य संभावित लोगों, जैसे कि संभावित निवेशकों के लिए एक ठोस तरीके से योजना को संप्रेषित करना है, ताकि वे आगे इसे पढ़ सकें। प्रस्ताव पर त्वरित निर्णय लेने के लिए पाठक द्वारा उपयोग की जाने वाली व्यापारिक योजना का यह एकमात्र अध्याय हो सकता है। इस प्रकार, इसे पाठक की (वित्तदाता की) अपेक्षाओं को पूरा करना चाहिए। यह पूरी योजना लिखे जाने के बाद तैयार किया जाता है। कार्यकारी सारांश को निम्नलिखित का वर्णन करना चाहिए:

- उद्योग और बाजार का वातावरण जिसमें अवसर विकसित और सफल होंगे
- विशेष और अनूठे व्यापारिक अवसर — उत्पाद या कार्य जिस समस्या को हल करेंगे
- सफलता के लिए रणनीति - जो प्रतियोगियों के उत्पादों से उत्पाद या कार्यों को अलग करती है
- वित्तीय क्षमता - व्यापार का प्रत्याशित घाटा और प्रतिफल
- प्रबंधन टीम- वो जो लोग परिणाम लाएँगे
- जिन संसाधनों या पूँजी के लिए अनुरोध किया जा रहा है - अपने पाठकों को एक स्पष्ट कथन कि आप उनसे क्या हासिल करना चाहते हैं, चाहे वह पूँजी हो या कोई अन्य संसाधन।

**b) एक व्यापार के विवरण में क्या शामिल है?**

व्यापार विवरण, व्यापार के सिद्धांत को व्यापार उद्देश्यों सहित इतिहास की संक्षिप्त जानकारी, मूल प्रकृति, और व्यापार के उद्देश्य प्रदान करके बताता है कि व्यापार सफल क्यों होगा। व्यापार विवरण के उद्देश्य निम्नलिखित हैं:

- व्यापारिक सिद्धांत की स्पष्ट रूप से समझ
- उद्यम के लिए उत्साह साझा करना
- व्यापारिक उद्यम का यथार्थवादी चित्र प्रस्तुत करके पाठक की अपेक्षाओं को पूरा करना

**c) उद्योग विश्लेषण क्या है?**

व्यापार योजना के लिए उद्योग, प्रतियोगिता और बाजार को समझना, जिसमें व्यापार संचालित होगा, मौलिक आवश्यकता है। सदस्यों की वास्तविक समस्या को हल करने में और वास्तविक अवसर की पहचान करने में विश्लेषण मदद करता है।

विश्लेषण का परिणाम होगा:

- माहौल की पूरी समझ प्रदान करना
- एक प्रभावी विपणन योजना विकसित करने में मार्गदर्शन करना
- व्यापार योजना के पाठकों को उद्यम की यथार्थवादी क्षमता के लिए तैयार करना
- व्यापार, ग्राहकों को क्या विशेष तकनीक, नवाचार, नए परिप्रेक्ष्य, या अनूठी अवधारणा प्रदान करेगा?

**d) विपणन योजना क्या है?**

विपणन योजना बताती है कि उत्पाद कैसे बेचा जाएगा, और व्यापार ग्राहक को खरीदने के लिए कैसे प्रेरित करेगा। व्यापार योजना में विपणन योजना को शामिल करने और विकसित करने का उद्देश्य दो गुना है:

- एक सुसंगत विपणन योजना तैयार करने की प्रक्रिया, जो कि समग्र व्यापार योजना का एक अभिन्न हिस्सा है। यह व्यापार को नई योजनाओं का परीक्षण करने, विकल्पों का पता लगाने और सफलता के लिए प्रभावी रणनीति निर्धारित करने में मदद करेगी।
- एक भली भांति कल्पित और सुसंगत विपणन योजना का परिणाम, व्यापार योजना के पाठकों को व्यापार की क्षमता के बारे में बताना है।

**e) विपणन रणनीति क्या है?**

विपणन योजना किसी भी नई रणनीति को विकसित करने का पहला कदम है। यह बाहरी वातावरण के सच्चे और सही मूल्यांकन पर आधारित होना चाहिए। विपणन रणनीति आम तौर पर अन्य क्षेत्रों में संसाधन की जरूरतों को निर्धारित करती है। उदाहरण के लिए, बाजार के बड़े हिस्से को अधिकृत करने की रणनीति के लिए विभिन्न प्रकार के संसाधनों की सार्थक प्रतिबद्धता की आवश्यकता होगी। व्यापार, उत्पाद को कैसे बढ़ावा देता और वितरित करता है, इसका संगठनात्मक, उत्पादन, मानव संसाधन और वित्तीय योजनाओं पर भारी प्रभाव पड़ेगा।

**f) बाज़ार विश्लेषण क्या है?**

बाजार विश्लेषण में इन विषयों का विवरण होना चाहिए:

- समग्र बाजार
- बाजार में परिवर्तन
- बाजार क्षेत्र, उनका आकर्षण, लाभप्रदता
- लक्षित बाजार और ग्राहक
- ग्राहकों का विवरण
- प्रतियोगी - प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष

**g) आप विपणन रणनीति का चुनाव कैसे करते हैं?**

जिसे PO लक्षित करना चाहता है, वह बाज़ार खंड चुनने और स्मॉट (SWOT) विश्लेषण करने के बाद, उपयुक्त विपणन रणनीति को चुना जाना चाहिए। PO का चुनाव कई कारकों पर निर्भर करता है जिसमें उत्पाद और संगठन की वह छवि शामिल है जो वह दिखाना चाहता है, इसके बिक्री उद्देश्य जैसे कि यह बाजार में तेजी से प्रवेश करना चाहता है या धीमी गति से संतुष्ट है। एक उचित विपणन रणनीति विकसित करने के लिए, PO अपनी रणनीति के लिए एक या अधिक संयोजन चुन सकता है जिसमें उसे 4 P (उत्पाद, मूल्य, स्थान और संवर्धन - जिसे विपणन मिश्रण कहा जाता है) के रणनीतिक योजना की जरूरत है।

**h) संचालन योजना क्या है?**

संचालन व्यापार का कार्य (गतिविधि) है। इसका कार्य ग्राहक को बेचे जाने वाले कच्चे माल को उत्पाद में बदलना है। संचालन योजना व्यापार की दैनिक गतिविधियों के प्रवाह और उन्हें समर्थन देने वाली रणनीतियों का अवलोकन देती है। संचालन योजना अनुभाग का मुख्य उद्देश्य यह दिखाना है कि व्यापार महत्वपूर्ण परिचालन कारकों पर केंद्रित है जो इसे सफल बनाएँगे। इसमें महत्वपूर्ण सफलता कारक शामिल होने चाहिए जिसमें व्यापार कैसे व्यापार के हितधारकों के लिए मान और विखंडन बिंदु सुनिश्चित करता है शामिल होना चाहिए।

**i) विखंडन बिंदु क्या होता है?**

यह उस व्यापार के संचालन की मात्रा है जिस पर इकाई बिक्री और परिचालन लागत बराबर होते हैं। विखंडन बिंदु यह निर्धारित करते हैं कि उत्पादन की लागत को कवर करने के लिए, या हानि रहित व्यापार करने के लिए उत्पाद की कितनी इकाइयों को बेचा जाना चाहिए। यह वह बिंदु है जिस पर व्यापार को कोई लाभ नहीं तो कोई नुकसान भी नहीं होगा।

**j) वित्तीय योजना क्या है?**

वित्तीय योजना व्यापार के अन्य सभी भागों - अवसर, परिचालन योजना, विपणन योजना, प्रबंधन टीम - को प्रत्याशित वित्तीय परिणामों में बदलती है। इसमें व्यापार के वित्तीय प्रदर्शन की वर्तमान स्थिति और भविष्य के प्रक्षेपण शामिल हैं। वित्तीय योजना में शामिल जोखिमों का सबसे अच्छा अनुमान और निवेश पर प्रतिफल का प्रतिनिधित्व करता है। वित्तीय योजना में आमतौर पर तीन वित्तीय क्षेत्रों पर चर्चा की जाती है:

- पूँजी की आवश्यकता और वित्तपोषण का तरीका
- नकदी निर्माण की क्षमता सहित वित्तीय अनुमान
- वित्तीय लाभ (निवेश पर लाभ, आंतरिक प्रतिफल दर, वर्तमान मूल्य)

**a) What is included in an executive summary?**

The executive summary is an abstract containing the important points of the business plan. Its purpose is to communicate the plan in a convincing way to important audiences, such as potential investors, so they will read further. It may be the only chapter of the business plan a reader uses to make a quick decision on the proposal. As such, it should fulfill the reader's (financier's) expectations. It is prepared after the total plan has been written. The executive summary should describe the following:

- a) The industry and market environment in which the opportunity will develop and flourish
- b) The special and unique business opportunity—the problem the product or service will be solving
- c) The strategies for success—what differentiates the product or service from the competitors' products
- d) The financial potential—the anticipated risk and reward of the business
- e) The management team—the people who will achieve the results
- f) The resources or capital being requested—a clear statement to your readers about what you hope to gain from them, whether it is capital or other resources

**b) What is included in a Business Description?**

The business description explains the business concept by giving a brief yet informative picture of the history, the basic nature, and the purpose of the business, including business objectives and why the business will be successful. The purposes of the business description are to:

- a) Express clearly understanding of the business concept
- b) Share enthusiasm for the venture
- c) Meet the expectations of the reader by providing a realistic picture of the business venture

**c) What is Industry Analysis?**

Understanding the industry, the competition, and the market in which the business will operate is fundamental to the business plan. The analysis will help in identification of a real opportunity that solves a real problem of the members.

The result of the analysis will:

- a) Provide thorough understanding of the business environment
- b) Guide in developing an effective marketing plan
- c) Persuade the readers of business plan of the realistic potential of the venture
- d) What special technology, innovation, new perspective, or unique concept will the business offer to the customer?

**d) What is Marketing Plan?**

The marketing plan describes how the product will be sold, how the business will motivate the customer to buy. The purpose of developing and including the marketing plan in the business plan is twofold:

- a) The process of designing a coherent marketing plan, that is an integral part of the overall business plan, will help the business to test ideas, explore options, and determine effective strategies for success.
- b) The result of a well-conceived and coherent marketing plan will convince the business plan reader about the competence of the business.

**e) What is Marketing Strategy?**

The marketing plan is the first step in developing any new strategy. It should be based on a realistic assessment of the external environment. Marketing strategy largely determine resource needs in other areas. For example, the strategy to seek a large share of a market will require a significant commitment of resources of various kinds. How the business chooses to promote and distribute the product will have huge implications on organizational, production, human resource and financial plans.

**f) What is market analysis?**

The market analysis should cover details about:

- a) The overall market
- b) Changes in the market
- c) Market segments, their attractiveness, profitability
- d) Target market and customers
- e) Description of customers
- f) Competitors – Direct and indirect

**g) How do you choose a marketing strategy?**

After choosing the market segment that the PO wishes to target and having carried out the SWOT analysis, the suitable marketing strategy should be chosen. The choice depends on a variety of factors including the image that the PO wants to project about the product and the organization, its sales objectives like whether it wants rapid penetration or is content with slow penetration of the market etc. The PO may choose one or more combinations of strategy but needs to strategically plan a right mix of the 4 Ps (Product, Price, Place & Promotion – called the Marketing Mix) to develop an appropriate marketing strategy.

**h) What is Operations Plan?**

Operations is the work (activity) of the business. It is transforming of the raw materials into products to be sold to the customer. The operations plan gives an overview of the flow of the daily activities of the business and the strategies that support them. The main purpose of the operations plan section is to show that the business is focused on the critical operating factors that will make it successful. It should contain the critical success factors affecting how the business creates value for the stakeholders of the business, and the breakeven point.

**i) What is break-even point?**

It is that volume of operation of the business at which unit sales equals operating costs. The breakeven point determines how many units of the product must be sold to break even, to cover the cost of production. It is the point at which the business will have no profit, no loss.

**j) What is Financial Plan?**

The financial plan translates all the other parts of the business - the opportunity, the operating plan, the marketing plan, the management team—into anticipated financial results. It contains the current status and the future projection of financial performance of the business. The financial plan represents the best estimates of the risks involved, and the return on investment. Three financial areas are generally discussed in the financial plan:

- a) Capital requirement and financing pattern
- b) Financial projections including cash flow statement
- c) Financial returns (Return on Investment, Internal Rate of Return, Net Present Value)

#### 4.4.8 'बजट' क्या है?

एक बजट सभी नकदी स्रोतों और परिणियोजन का पूर्वानुमान है। बजट यह निर्धारित करने में मदद करता है कि किसी के पास कितना पैसा है या पहुँच सकता है, इसका उपयोग कहाँ करना है, और क्या वित्तीय लक्ष्य हासिल किए जाएँगे। यह व्यापार में, उसके माध्यम से और उसके बाहर धन के प्रवाह को दर्शाता है। बजट के तीन मूल तत्व हैं:

- बिक्री राजस्व
- लागत
- लाभ

#### 4.4.9 व्यापारिक विचार कैसे उत्पन्न होते हैं?

विशिष्ट व्यापारिक अवसर की पहचान आमतौर पर एक प्रतिक्रियात्मक प्रक्रिया है। एक व्यापारिक विचार से सफलता पाने के कुछ तरीके नीचे दिए गए हैं:

- यह विचार प्राथमिक उत्पादकों / संग्रहकों द्वारा अनुभव की जाने वाली समस्या का समाधान हो सकता है। उदाहरण के लिए, बड़े बाजारों में MAP उपज की सामूहिक बिक्री से बिचौलियों की भूमिका कम होगी और उत्पादकों / संग्रहकों को बेहतर कीमत सुनिश्चित होगी। बीज, अंकुर, उर्वरक, कीटनाशक, आदि जैसे MAP आगत की सामूहिक खरीद और उन्हें उत्पादकों / संग्रहकों को बेचना आगत की गुणवत्ता सुनिश्चित करते हुए प्रति इकाई लागत को कम करता है।
- यह व्यापक रूप से महसूस की जाने वाली आवश्यकता को पूरा करने के लिए नई तकनीक या सामग्री के उपयोग के लिए हो सकता है। छोटे उत्पादकों / संग्रहकों को किराये के पर ट्रैक्टर, पॉवर-टिलर, ट्रांसप्लान्टर, हार्वैस्टर, थ्रेशर आदि किराए पर देने के लिए कृषि सेवा केंद्र बनाने का विचार उत्पादकता बढ़ाने के अलावा उत्पादन लागत को कम कर सकता है। इसी तरह, MAP उत्पादकों / संग्रहकों के लिए एक प्रसंस्करण इकाई स्थापित करना एक अच्छा व्यापार विचार हो सकता है।
- यह शुल्क-आधारित विस्तार सेवाएँ प्रदान करने के लिए MAP-क्लिनिक स्थापित करने के लिए हो सकता है।

#### 4.4.10 आप व्यापार के अवसरों और जोखिमों की पहचान कैसे करते हैं?

एक बार कुछ व्यापारिक विचार उत्पन्न होने के बाद, प्रत्येक विचार का व्यापार के अवसर और जोखिमों की पहचान के लिए बाहरी वातावरण के सन्दर्भ में गंभीर मूल्यांकन किया जाना चाहिए। हर विचार का मूल्यांकन यह जानने के लिए किया जाना चाहिए कि क्या यह मेहनत करने लायक है। प्रत्येक विचारों के अवसरों और खतरों का विश्लेषण निम्नलिखित विशेषताओं के संदर्भ में किया जाता है:

- बाजार का आकार
- इसकी स्थिरता यानी, उत्पाद की माँग लंबे समय तक के लिए है या अस्थायी है?
- वर्तमान समाधान से बाजार किस हद तक असंतुष्ट है
- प्रतियोगिता का स्तर, उच्च, मध्यम या निम्न
- बाजार की कीमत और गुणवत्ता संवेदनशीलता
- प्रवेश / निकास में बाधाएँ
- सरकार की नीतियों में परिवर्तन जैसे कि सब्सिडी, कम लागत पर धन की उपलब्धता, आदि।

#### 4.4.11 आप जोखिमों की पहचान कैसे करते हैं और सुरक्षा उपाय प्रदान कैसे करते हैं?

जोखिमों की पहचान और संभावित सुरक्षा उपाय प्रदान करना अवसर / जोखिम विश्लेषण का एक अभिन्न अंग है। लक्ष्य पूरी तरह से जोखिम (एक असंभव कार्य) को खत्म करना नहीं है, बल्कि उन्हें पहचानना और यह आकलन करना है कि उन्हें परिचालन के लचीलेपन के माध्यम से उन्हें संभाला या कम किया जा सकता है। यदि जोखिम या खतरे अनियंत्रित लग रहे हैं, तो व्यक्ति व्यापार विचार को त्याग सकता है। शुरू करने के बाद भी, व्यापार के दोनों माहौल में, आंतरिक और बाह्य रूप में जोखिम बना रहता है। इसलिए, जोखिम मूल्यांकन तंत्र और जोखिम को कम करने की रणनीति विकसित करना महत्वपूर्ण है। इस रणनीति के विकास में पाँच प्रमुख चरण हैं।

- पहला कदम उन प्रक्रियाओं / कारकों की पहचान करना और उनका खाका बनाना है जो बाधित होने पर लाभ पर सबसे बड़ा प्रभाव डालते हैं। उदाहरण के लिए, खराब मानसून वर्षा-सिंचित क्षेत्रों में MAP की खेती / संग्रह को बुरी तरह प्रभावित करेगा और इस प्रकार MAPPC के लाभ में काफी कमी आएगी।
- दूसरा कदम महत्वपूर्ण बुनियादी ढाँचे की पहचान करना है - प्रक्रियाओं, संबंधों, लोगों, विनियमों, संयंत्र और उपकरणों की पहचान करना - जो MAPPC की आय उत्पन्न करने की क्षमता को संवर्धित करता है। उदाहरण के लिए, यदि MAP प्रसंस्करण इकाई में खराबी आती है, तो आपूर्ति श्रृंखला के प्रतिकूल प्रभाव के अलावा, संसाधित सामग्री का पूरा स्टॉक खराब और बेकार हो जाएगा।
- तीसरा चरण मुख्य अक्षमता की पहचान करना है। किसी घटना या जोखिम के प्रतिकूल प्रभावों का सामना करने में अक्षमता कमजोरी है। उदाहरण के लिए, MAP का भंडारण, प्रसंस्करण और व्यापार नए विनियमन के तहत आ सकता है, जो ऐसी शर्तों को लागू करता है, जिनका संक्षिप्त सूचना पर पालन करना MAP के लिए मुश्किल हो सकता है।
- चौथा चरण सबसे कमजोर कड़ियों की पहचान करना है, जिनके आधार पर सभी अन्य निर्भर हैं। उदाहरण के लिए, यदि सभी MAP उत्पादों के लिए एक ही खरीदार है, तो यह सबसे कमजोर कड़ी है।
- अंतिम चरण जोखिम को कम करने के लिए योजनाबद्ध प्रतिक्रिया विकसित करना है। उदाहरण के लिए, उद्यम कुछ महत्वपूर्ण बुनियादी ढाँचे में अतिरिक्त का निर्माण कर सकता है जैसे प्रसंस्कृत MAP उत्पादों के लिए अतिरिक्त प्रशीतित वैन।

#### 4.4.12 बाज़ार संयोजन के लिए कॉर्पोरेट्स से क्या समर्थन उपलब्ध है?

कॉर्पोरेट्स को प्रसंस्करण और मूल्य संवर्धन के लिए मनचाही गुणवत्ता वाले MAP उत्पादन की निरंतर आपूर्ति की आवश्यकता होती है। इसलिए, वे कुछ MAPPCC के साथ अनुबंध करना पसंद करते हैं जो उनकी आवश्यकता को पूरा कर सकते हैं। आमतौर पर निम्नलिखित प्रक्रिया अपनाई जाती है:

- खुदरा श्रृंखला खरीद के लिए MAPPCC के साथ गठबंधन।
- संघ खेत की मशीनों की डीलरशिप और MAPPCC के आगत का विस्तार करते हैं।
- संघ MAPPCC को सामग्री के उत्पादन / संग्रहण के लिए खरीद-वापस व्यवस्था के साथ प्राथमिक प्रसंस्करण उपकरण प्रदान करते हैं।



#### 4.4.8 What is a 'Budget'?

A budget is a forecast of all cash sources and deployments. Budgets help to determine how much money one has or can access, where to use it, and whether the financial targets will be achieved. It shows the flow of money into, through and out of the business. The three basic elements of a budget are:

- a) Sales revenue
- b) Costs
- c) Profits

#### 4.4.9 How does one generate business ideas?

Identification of specific business opportunity is largely a reactive process. Some of the ways to hit upon a business idea are given below:

- a) The idea can be a solution to a problem experienced by primary producers/gatherers. For instance, collective sale of MAP produce to the bigger market will reduce the role of middlemen and ensure better price to producers/gatherers. Collective purchase of MAP inputs like seeds, seedling, fertilizers, pesticides, etc., and selling them to the producers/gatherers reduces per unit cost while ensuring quality of the inputs.
- b) It can be for use of new technology or material to meet a widely felt need. An idea of creating an agro service center for hiring tractor, power-tiller, transplanter, harvester, thresher etc., on rental basis to the small producers/ gatherers can reduce cost of production besides increasing productivity. Similarly, establishing a processing Unit for MAP producers/gatherers can be a good business idea.
- c) It can be for establishing an MAP-Clinic for providing fee-based extension services.

#### 4.4.10 How do you identify business opportunities and threats?

Once a few business ideas are generated, each idea must be critically evaluated with respect to the external business environment for identifying the business opportunity and threats. Every idea must be evaluated to know whether it is worth pursuing. The opportunities and threats of each ideas are analyzed in terms of the following attributes:

- a) Size of the market
- b) Its stability i.e., the demand for the product long term or purely temporary?
- c) The extent to which the market is dissatisfied with the existing solution
- d) Level of competition, high, medium or low
- e) Price and quality sensitivity of the market
- f) Barriers to entry/exit
- g) Changes in government's policies such as subsidy, availability of low-cost funds, etc.

#### 4.4.11 How do you identify the risks and provide safeguards?

Identification of risks and possible safeguards is an integral part of the Opportunity/Threat analysis. The goal is not to eliminate risk altogether (an impossible proposition) but to identify them and assess whether they can be managed or minimized through operational resilience. If the risks or threats seem unmanageable then one may discard the business idea all together. Even after starting the business, the risks continue to remain in the business environment, internally and externally both. Hence, it is important to develop risk assessment mechanism and risk mitigation strategy. There are five key steps in the development of this strategy.

- a) The first step is to identify and map the processes/ factors that would have the biggest impact on earnings, if disrupted. For example, bad monsoon will severely affect MAP cultivation/collection in rain-fed areas thus reducing earning of the MAPPCC considerably.
- b) The second step is to identify critical infrastructure—including processes, relationships, people, regulations, plant, and equipment—that supports the MAPPCC's ability to generate earnings. For example, if there is break-down in the MAP processing Unit, the whole stock of processed material will be spoilt and go waste, besides adversely affecting the supply chain.
- c) The third step is to identify the main vulnerabilities. Vulnerability is inability to cope with the adverse effects of an event or risk. For example, storage, processing and trading of MAP can come under new regulation, imposing conditions, which the MAP may find difficult to comply with, at short notice.
- d) The fourth step is to identify the weakest links, the elements on which all the others depend. For example, if there is a single buyer for all MAP products, this is the weakest link.
- e) The last step is to develop planned response to mitigate the risks. For example, the enterprise may build redundancies in some critical infrastructure like a spare refrigerated van for processed MAP products.

#### 4.4.12 What support is available from corporates for market linkage?

The corporates need continuous supply of desired quality MAP produce for processing and value addition. Therefore, they prefer to enter into contract with few MAPPCC who will meet their requirement. Usually the following mechanisms are adopted:

- a) Retail chains tie up with MAPPCCs for procurement.
- b) Corporates extend dealership for farm machinery and inputs to MAPPCCs.
- c) Corporates provide primary processing machinery to MAPPCCs with buy-back arrangement for the produce/gather material



## 4.5 अनुबंध :-

### 5 - वित्तीय प्रबंधन

#### 4.5.1 शेयर पूँजी क्या है?

शेयर पूँजी या इक्विटी का मतलब कंपनी / समुदाय के सभी शेयरधारकों (उत्पादकों / संग्रहकों, उत्पादकों/ संग्रहकों की संस्था) द्वारा उनके शेयरों पर किए गए भुगतान का कुल हिस्सा है। यह समूह के लिए एक सदस्य की प्रतिबद्धता दिखाता है और यह समूह में प्रत्येक सदस्य की हिस्सेदारी को परिभाषित करता है। MAPPCC में इसमें केवल इक्विटी शेयर शामिल होंगे।

#### 4.5.2 MAPPCC के विषय में इक्विटी शेयर पूँजी के विशेष पहलू क्या हैं?

- शेयर की लागत और प्रति सदस्य शेयरों की संख्या पर अंतिम निर्णय लेते समय, आर्थिक रूप से पिछड़े शेयरधारकों की भुगतान क्षमता पर भी विचार किया जाना चाहिए।
- कंपनी अधिनियम में प्रति सदस्य प्रति शेयर की संख्या पर कोई रोक नहीं है।
- MAPPCC की शक्ति संरचना में संतुलन बनाए रखने के लिए सदस्यों के बीच समान संख्या में हिस्सेदारी का सुझाव दिया जाता है।
- शेयर के वितरण के मानदंडों को संस्था के अंतर्नियम में उल्लिखित किया जाना चाहिए।
- पात्रता के लिए समुदाय के सदस्य BOD को सदस्यता आवेदन पत्र (अधिनियम में निर्दिष्ट) के माध्यम से आवेदन कर सकते हैं। सामान्य निकाय (GB) के पास सदस्यता आवेदन को स्वीकृत या अस्वीकार करने का अंतिम अधिकार है।
- कंपनी की अधिकृत पूँजी और प्रत्येक शेयर की लागत पर शेयरधारक अंतिम निर्णय लेते हैं।
- एक MAPPCC में शेयर पूँजी का हस्तांतरण बराबर मूल्य पर सदस्यों तक सीमित है।
- शेयरधारकों के माध्यम से एकत्र की गई राशि का उपयोग पंजीकरण शुल्क और अन्य प्रसंस्करण संबंधी व्यय के लिए किया जा सकता है जैसे कि कंपनी सचिव, स्टेशनरी, यात्रा आदि का शुल्क। खातों की पुस्तकों में, इसे शेयर पूँजी से लिए गए ऋण के रूप में दिखाया जा सकता है। एक बार जब कंपनी व्यापार के माध्यम से संसाधन जुटाती है तो उसे चुकाया जा सकता है।
- PC बनाने के लिए आवश्यक उत्पादकों की न्यूनतम संख्या १० है, जबकि अधिकतम सदस्यों की संख्या की कोई सीमा नहीं है, और इसे औचित्य और आवश्यकता के अनुसार बढ़ाया जा सकता है।
- उत्पादक कंपनियों में कोई भी सरकारी या निजी इक्विटी हिस्सेदारी नहीं की जा सकती है, जिसका अर्थ है कि PC सार्वजनिक या डीमड पब्लिक लिमिटेड कंपनी नहीं बन सकती है।

#### 4.5.3 अधिकृत पूँजी क्या है?

पूँजी जो इक्विटी शेयरों के माध्यम से जुटाने के लिए संस्था के अंतर्नियम / संस्था के बहिर्नियम द्वारा निर्दिष्ट कर MAPPCC को अधिकृत किया गया है। उत्पादक कंपनी के निगमन के समय न्यूनतम अधिकृत पूँजी 5 लाख रुपये होनी चाहिए।

#### 4.5.4 निर्गमित पूँजी क्या है?

सदस्यों के नाम पर जारी की गई शेयर पूँजी को निर्गमित पूँजी कहा जाता है।

#### 4.5.5 अधिकृत पूँजी बढ़ाने की प्रक्रिया क्या है?

- कंपनी की आवश्यकताओं को ध्यान में रखते हुए आम बैठक में एक साधारण प्रस्ताव पारित करके नए शेयरों के निर्माण के द्वारा, अधिकृत पूँजी को बढ़ाया जा सकता है। प्रस्ताव मौजूदा शेयरधारकों को अतिरिक्त शेयर लेने के लिए मजबूर नहीं कर सकता है।
- यह परिवर्तन कंपनी की जारी पूँजी को प्रभावित नहीं करता है।
- कंपनी के संस्था के अंतर्नियम यह शक्ति प्रदान करते हैं, और यदि ऐसा नहीं होता है तो इसे संशोधित किया जाना चाहिए।
- इस परिवर्तन में पंजीकरण शुल्क लगोगा और शेयर पूँजी में वृद्धि की सूचना प्रस्ताव पारित होने के ३० दिनों के भीतर दाखिल शुल्क के साथ शेयर पूँजी बढ़ाने के लिए, फॉर्म संख्या 5 में दायर किया जाना चाहिए।
- संशोधन को ज्ञापन और लेख की हर प्रति में सूचित किया जाना चाहिए।

#### 4.5.6 शेयर के बड़ी / छोटी राशि में एकीकरण / विभाजन / निरस्तीकरण की प्रक्रिया क्या है?

- शेयरों के समेकन / विभाजन / रद्द करने के लिए, सबसे पहले, बोर्ड की बैठक में इस पर विचार किया जाना चाहिए और इसे अनुमोदित किया जाना चाहिए। उसी बैठक में आम बैठक के लिए तारीख / समय, बैठक की सूचना और आवश्यक प्रस्तावों और व्याख्यात्मक बयानों पर अंतिम निर्णय लिया जा सकता है और अनुमोदित किया जा सकता है।
- आम बैठक में: आवश्यक प्रस्ताव पारित किया जाना चाहिए, और फॉर्म संख्या २३ को और निर्धारित किए गए शुल्क और संलग्नक के साथ ३० दिनों के भीतर, कंपनी रजिस्ट्रार के अधिनियम की अनुसूची X के रूप में दाखिल करना होगा।
- समेकन / विभाजन के विषय में, सदस्यों के रजिस्ट्रार में उचित प्रविष्टियाँ करके, सदस्यों को मौजूदा शेयर प्रमाणपत्रों के बदले में नए प्रमाणपत्र जारी किए जाने चाहिए। जबकि, शेयरों को रद्द करने के लिए, फॉर्म संख्या ५ में कंपनी रजिस्ट्रार के अधिनियम की अनुसूची X के अनुसार निर्धारित शुल्क के साथ एक सूचना जारी की जानी चाहिए।

#### 4.5.7 पूँजी के घटाव के लिए क्या प्रक्रिया है?

- कंपनी अपने अधिकृत या नाममात्र की पूँजी (लेकिन जारी नहीं की गई) की मात्रा को उन शेयरों को रद्द करके कम कर सकती है जो अधिकृत या नाममात्र हैं और जिन्हें जारी करने के लिए सहमति नहीं है, और यदि इसके अनुच्छेद ऐसे रद्दीकरण को अधिकृत करते हैं।
- घटाव प्रभावित हो सकता है, और इसके बाद फॉर्म संख्या 5 में 30 दिनों के भीतर रजिस्ट्रार को दिया जाना चाहिए।
- यह ध्यान दिया जाना चाहिए कि प्रस्ताव आम बैठक में एक साधारण प्रस्ताव पारित करके अपनी नाममात्र पूँजी में वृद्धि करने से कंपनी को प्रभावित करता है।
- घटाव के विषय में, रद्द किए गए शेयर जो कभी जारी नहीं किए गए हैं या किसी को आवंटित नहीं किए गए हैं, घट गए हैं।



## 4.5 ANNEXURE :-

### 5 - FINANCIAL MANAGEMENT

#### 4.5.1 What is share capital?

Share capital or equity means the total of the payments made to the company/society by all the shareholders Members (Producers/Gatherer, institutions of Producers/Gatherer) on their shares. It represents a form of member commitment to the group and it defines each member's stake in the group. In a MAPPCC it shall consist of only equity shares.

#### 4.5.2 What are the special aspects of equity share capital in case of MAPPCCs?

- a) While finalizing the cost of share and the number of shares per member, the paying capacity of the economically deprived shareholders should also be considered.
- b) There is no bar on the number of shares per member in the company Act.
- c) It is suggested to have equal number of shares among the members to maintain a balance in the power structure of the MAPPCC.
- d) The norms for distribution of share should be mentioned in the Articles of Association.
- e) The eligible community members may apply through a membership application form (specified in the Act.) to the BoD. The General Body (GB) is the final authority to approve or reject the membership application.
- f) The shareholders finalize the authorized capital of the company and the cost of each share.
- g) Transfer of Share capital is limited to members on par value in a MAPPCC
- h) The amount collected through shareholders could be used for registration fees and other processing related expenditures like fees for Company secretary, stationary, travel etc. In the books of accounts, it can be shown as loan taken from the share capital. Once the company mobilizes resources through business it can be repaid.
- i) Minimum number of producers required to form a PC is 10, while there is no limit for maximum number of members, and it can be increased as per feasibility and need.
- j) There cannot be any government or private equity stake in the producer companies, which implies that PC cannot become a public or deemed public limited company

#### 4.5.3 What is the authorized capital?

Capital that a MAPPCC has been authorized to raise by way of equity shares through the Articles of Association/Memorandum of Association. The minimum authorized capital at the time of incorporation of Producer Company should be Rs.5 lakh.

#### 4.5.4 What is the issued capital?

The share capital that has been issued to the members in their names is called issued capital.

#### 4.5.5 What is the process for increasing the Authorized capital?

- a) The authorized capital could be increased keeping in view the requirements of the Company, by creation of new shares by passing an ordinary resolution in general meeting. The resolution cannot compel the existing shareholders to take the additional shares.
- b) The alteration does not affect the company's issued capital.
- c) The Articles of Association of the company should confer this power, if not it should be suitably amended.
- d) The changes will cost registration fee and notice of increase in share capital should be filed in Form No. 5 within 30 days of passing resolution for increasing the share capital along with the filing fee.
- e) Amendment should be noted in every copy of Memorandum and Articles.

#### 4.5.6 What is the procedure for Consolidation/ Division/ Cancellation of Share into Larger/Smaller Amount?

- a) For the consolidation/division/cancellation of shares, at first, it should be considered and approved by the Board in its meeting. In the same meeting the date/time for the general meeting and the notice of the meeting containing the necessary resolutions and explanatory statements may also be finalized and approved.
- b) At the general meeting: The necessary resolution should be passed, Form No. 23 has to be filed within 30 days of passing the resolutions along with the filing fees and enclosures as prescribed in Schedule X to the Act with the Registrar of Companies.
- c) In case of consolidation/division, the Members must be issued new certificates in lieu of the existing share certificates, by making appropriate entries in the register of members. Whereas, in cancellation of shares, a notice to the Registrar of Companies in Form No. 5, along with the fees as prescribed in Schedule X to the Act.

#### 4.5.7 What is the procedure for Diminution of Capital?

- a) The Company may diminish the amount of its authorized or nominal (but not issued) capital by cancelling shares which have not been issued or agreed to be issued, if its Articles authorize such cancellation.
- b) The diminution may be affected, and it must be given to the Registrar within 30 days thereafter in Form No. 5.
- c) It must be noted that the resolution does affect the Company from subsequently increasing its nominal capital by passing an ordinary resolution in general meeting.
- d) In case of diminution, the cancelled shares that have never been issued or allotted to anyone are extinguished.

#### 4.5.8 बोनस शेयर जारी करने की प्रक्रिया क्या है?

- कोई भी MAPPC, बोर्ड की सिफारिश और आम बैठक में प्रस्ताव पारित करने पर, सदस्यों द्वारा रखे गए ऐसे शेयरों के अनुपात में, जारी होने की तिथि पर आम भंडार से राशि के पूँजीकरण द्वारा बोनस शेयर जारी कर सकता है।
- प्रस्तावित बोनस शेयर कंपनी की अधिकृत पूँजी के भीतर होना चाहिए।
- यदि नहीं, तो संस्था के बहिर्नियम के पूँजी भाग में संशोधन करके अधिकृत पूँजी को बढ़ाने के लिए आवश्यक कदम उठाए जाने चाहिए।
- आवश्यक दस्तावेजों और फीस के साथ 30 दिनों के भीतर रजिस्ट्रार के साथ विधिवत बुलाई गई और दायर की गई आम बैठक में एक प्रस्ताव पारित किया जाना चाहिए।
- जहाँ कंपनी ने टर्म लेंडिंग संस्थानों से किसी भी लोन की सुविधा का लाभ उठाया है, वहीं, टर्म लेंडिंग समझौते के अनुसार संस्थान से पूर्व अनुमति लेनी होती है।
- फॉर्म 2 रजिस्ट्रार के पास आवश्यक शुल्क के साथ 30 दिनों के भीतर दायर किया जाना चाहिए।

#### 4.5.9 क्या MAPPC अपने सदस्यों को ऋण दे सकती है?

बोर्ड, लेखों में प्रावधानों के अधीन, उत्पादक कंपनी के सदस्यों को वित्तीय सहायता प्रदान कर सकता है:

- किसी भी सदस्य को कंपनी के व्यापार के संबंध में क्रेडिट सुविधा, छह महीने से अधिक की अवधि के लिए नहीं।
- ऋण और अग्रिम, किसी भी सदस्य को लेखों में निर्दिष्ट सुरक्षा के खिलाफ, ऐसे ऋणों या अग्रिमों के लिए संवितरण की तारीख से तीन महीने से अधिक की अवधि के लिए लेकिन सात वर्ष से अधिक के लिए नहीं।

#### 4.5.10 क्या MAPPC अन्य कंपनियों में निवेश कर सकती है?

किसी भी MAPPC के सामान्य भंडार में जारी अनुमोदित प्रतिभूतियों, सावधि जमा, इकाइयों और बांडों से उपलब्ध उच्चतम लाभ को सुरक्षित करने के लिए सरकार या सहकारी या अनुसूचित बैंक द्वारा निवेश किया जाना चाहिए।

- एक MAPPC दूसरे MAPPC के शेयरों का अधिग्रहण कर सकती है।
- MAPPC के उद्देश्यों को बढ़ावा देने के उद्देश्य से, एक विशेष प्रस्ताव पारित करके, यह शेयर पूँजी की सदस्यता भी ले सकता है, या किसी सहायक कंपनी, संयुक्त उद्यम या किसी भी संघ के साथ किसी अन्य तरीके से किसी भी समझौते या अन्य व्यवस्था में प्रवेश कर सकता है।
- कोई भी MAPPC, किसी MAPPC के अलावा या तो अपनी सहायक कंपनियों के साथ मिलकर, सब्सक्रिप्शन, खरीद या किसी अन्य कंपनी के शेयरों के माध्यम से निवेश कर सकती है, जिसकी प्रदत्त पूँजी और मुक्त भंडार की कुल राशि तीस प्रतिशत से अधिक नहीं है। हालाँकि, विशेष प्रस्ताव पारित करके केंद्र सरकार की पूर्व स्वीकृति के साथ, एक MAPPC अपनी प्रदत्त पूँजी और मुक्त भंडार के कुल के 30% से अधिक में भी निवेश कर सकती है।
- MAPPC द्वारा वे सभी निवेश किए जा सकते हैं जो निवेश MAPPC के उद्देश्यों के अनुरूप हों।
- MAPPC, अपने पंजीकृत कार्यालय में, सभी निवेशों के विवरणों के साथ एक रजिस्टर रखेगी, जिसमें उन कंपनियों के नाम दिखाए जाएंगे जिनमें शेयरों का अधिग्रहण किया गया है, संख्या और शेयरों का मूल्य; अधिग्रहण की तारीख; और जिस तरीके से किसी शेयर का बाद में निपटान किया गया है, उसका तरीका और कीमत। यह किसी भी सदस्य द्वारा निरीक्षण के लिए खुला रहेगा।

#### 4.5.11 क्या सामान्य और अन्य भंडार बनाए रखना आवश्यक है?

- प्रत्येक MAPPC प्रत्येक वित्तीय वर्ष में एक सामान्य रिज़र्व बनाए रखेगा, इसके द्वारा रखे गए किसी भी रिज़र्व के अलावा, जैसा कि लेखों में निर्दिष्ट किया जा सकता है।
- ऐसे मामले में जहाँ MAPPC में भंडार बनाए रखने के लिए किसी वित्तीय वर्ष में पर्याप्त धनराशि नहीं है, जैसा कि लेखों में निर्दिष्ट किया गया हो, रिज़र्व में दिया गया योगदान उस वर्ष में उस कंपनी के व्यापार में उनके संरक्षण के अनुपात में सदस्यों के बीच साझा किया जाएगा।

#### 4.5.12 क्या MAPPC द्वारा लेखा पुस्तकों को बनाए रखना आवश्यक है?

- प्रत्येक कंपनी को सभी लेन-देन के लिए लेखा पुस्तकें रखनी होती हैं।
- मुख्य कार्यकारी अधिकारी (CEO), कंपनी के प्रत्येक निदेशक (CEO की अनुपस्थिति में), और कंपनी के प्रत्येक अधिकारी और अन्य कर्मचारी और एजेंट 'लेखा पुस्तक' रखने के लिए जिम्मेदार हैं।
- MAPPC की समुचित "लेखा पुस्तकें" निम्नलिखित संबंध में अपने पंजीकृत कार्यालय में रखी जानी चाहिए:
  - MAPPC द्वारा प्राप्त और खर्च किए गए धन के सभी रकम और प्राप्तियों और व्यय के संबंध में मामले;
  - MAPPC द्वारा माल की सभी बिक्री और खरीद; MAPPC की ओर से निष्पादित या देयता के साधन;
  - MAPPC की परिसंपत्तियाँ और देनदारियाँ;
  - उत्पादन, प्रसंस्करण और विनिर्माण में लगे MAPPC के मामले में, सामग्री या श्रम या लागत के अन्य मदों के उपयोग से संबंधित विवरण।

#### 4.5.13 वाउचर क्या है?

प्रत्येक लेनदेन के लिए एक वाउचर तैयार किया जाना चाहिए और इसमें सहायक दस्तावेज (मूल प्रति) संलग्न करना चाहिए, जैसे चालान, बिल, खरीद आदेश आदि।

- सभी वाउचरों को अधिकृत अधिकारी द्वारा अनुमोदित किया जाना चाहिए।
- 3 प्रकार के वाउचर रखने होते हैं जैसे; (1) नकद लेन-देन के लिए नकद वाउचर, (2) बैंक लेनदेन के लिए बैंक वाउचर और (3) अतिरिक्त समायोजन के लिए जर्नल वाउचर।
- वाउचर को क्रमवार वित्तीय वर्ष के साथ क्रमबद्ध रूप से क्रमांकित किया जाना चाहिए और सहायक दस्तावेजों के साथ एक क्रमबद्ध क्रम में दर्ज किया जाना चाहिए।
- नकद, बैंक और जर्नल वाउचर के लिए अलग-अलग फाइलें रखनी चाहिए।

#### 4.5.14 क्या बैलेंस शीट और लाभ-हानि खाता तैयार करना आवश्यक है?

हाँ। प्रत्येक MAPPC को प्रत्येक वित्तीय वर्ष की बैलेंस-शीट और लाभ और हानि खाते (आवश्यक संलग्नक के साथ) तैयार करना चाहिए, जिसे कंपनी के AGM में शेयरधारकों के समक्ष रखा जाएगा।

- बैलेंस शीट और 'लाभ और हानि' खाते पर दो निदेशकों (BoD की ओर से) और कंपनी के CEO द्वारा हस्ताक्षर किए जाने चाहिए।
- प्रत्येक उत्पादक कंपनी को अपनी निदेशकों की रिपोर्ट, लेखा परीक्षा की गई बैलेंस शीट और लाभ और हानि खाते को कार्यवाही और वार्षिक रिटर्न के साथ, जिस दिन बैलेंस शीट और लाभ और हानि खाता वार्षिक आम बैठक में सदस्यों के सामने रखी गई थी, उस दिन से 60 दिनों के भीतर रजिस्ट्रार को दाखिल करना होता है।



**4.5.8 What is the procedure for issue of Bonus Shares?**

- a) Any MAPPC may, upon recommendation of the Board and passing of resolution in the general meeting, issue bonus shares by capitalization of amounts from general reserves in proportion to the shares held by the Members on the date of the issue of such shares.
- b) Proposed Bonus Shares should be well within the authorized capital of the Company.
- c) If not, necessary steps should be taken to increase the authorized capital, by amending the capital clause of the Memorandum of Association.
- d) A resolution should be passed in the general meeting duly convened and filed with the Registrar within 30 days together with requisite documents and fees.
- e) Where the Company has availed of any loan facility from term lending institutions, prior permission is to be obtained from the institution as per the term lending agreement.
- f) Form 2 should be filed with the Registrar within 30 days also with requisite fees.

**4.5.9 Whether a MAPPC can give loans to its members?**

The Board may, subject to provisions in articles, provide financial assistance to the members of the Producers company by way of:

- a) Credit facility, to any member, in connection with the business of the Company, for a period not exceeding six months.
- b) Loans and advances, against security specified in articles to any Member, repayable within a period exceeding three months but not exceeding seven years from the date of disbursement of such loans or advances.

**4.5.10 Whether a MAPPC can invest in Other Companies?**

The general reserves of any MAPPC should be invested to secure the highest returns available from approved securities, fixed deposits, units and bonds issued by the Government or co-operative or scheduled bank or in any other prescribed mode.

- a) A MAPPC may acquire the shares of another MAPPC.
- b) By passing a special resolution, it can also subscribe to the share capital, or enter into any agreement or other arrangement, whether by way of formation of its subsidiary company, joint venture or in any other manner with anybody corporate, for the purpose of promoting the objectives of the MAPPC.
- c) Any MAPPC, either by itself or together with its subsidiaries, may invest, by way of subscription, purchase or otherwise, shares in any other company, other than a MAPPC, for an amount not exceeding thirty per cent of the aggregate of its paid-up capital and free reserves. However, with the prior approval of the Central Government by passing special resolution, a MAPPC can invest even in excess of 30% of the aggregate of its paid up capital and free reserves.
- d) All investments by a MAPPC may be made if such investments are consistent with the objectives of the MAPPC.
- e) The MAPPC, at its registered office, shall maintain a register containing particulars of all the investments, showing the names of the companies in which shares have been acquired, number and value of shares; the date of acquisition; and the manner and price at which any of the shares have been subsequently disposed of. It shall be open to inspection by any Member.

**4.5.11 Whether it is necessary to maintain general and other reserves?**

- a) Every MAPPC shall maintain a general reserve in every financial year, in addition to any reserve maintained by it, as may be specified in articles.
- b) In a case where the MAPPC does not have sufficient funds in any financial year for transfer to maintain the reserves as may be specified in articles, the contribution to the reserve shall be shared amongst the members in proportion to their patronage in the business of that company in that year.

**4.5.12 Whether it is necessary to maintain the Books of Accounts by a MAPPC?**

- a) Each Company has to maintain 'books of account' for all the transactions.
- b) Chief Executive Officer (CEO), every Director of the company (in absence of CEO), and every officer and other employee and agent of the company is responsible for keeping of 'Books of Accounts'.
- c) Proper 'books of account' of MAPPC should be kept at its registered office with respect to:
  - i. All sums of money received and expended by the MAPPC and the matters in respect of which the receipts and expenditure take place;
  - ii. All sales and purchase of goods by the MAPPC; the instruments of liability executed by or on behalf of the MAPPC;
  - iii. The assets and liabilities of the MAPPC;
- d) In case of a MAPPC engaged in production, processing and manufacturing, the particulars relating to utilization of materials or labour or other items of costs.

**4.5.13 What is a Voucher?**

A voucher should be prepared for each transaction and supporting documents (in original) should be attached to it, such as invoice, challan, bills, purchase orders etc.).

- a) All the vouchers should be approved by the authorized official.
- b) There are 3 types of vouchers to be maintained viz.: (1) Cash Voucher for cash transaction, (2) Bank Voucher for bank transaction and (3) Journal Voucher for internal adjustments.
- c) Vouchers should be serially numbered along with the ongoing financial year and filed in a sequential order along with supporting documents.
- d) Separate files should be maintained for Cash, Bank and Journal vouchers.

**4.5.14 Whether it is necessary to prepare Balance Sheet and Profit and Loss account?**

Yes. Each MAPPC should prepare a balance-sheet and profit and loss account (along with needed annexure) of each financial year, which will be laid before the shareholders at the AGM of the company.

- a) The balance sheet and 'profit and loss' account should be signed by two Directors (on behalf of BoD) and CEO of the company.
- b) Every producer company has to file its Directors' Report, the audited balance sheet and profit and loss account along with the proceedings and the annual return with the Registrar within 60 days from the day on which the balance sheet and profit and loss account were laid before the members at the annual general meeting.

#### 4.5.15 वित्तीय शक्तियों का प्रत्यायोजन क्या है?

##### A. CEO को

- वह MAPPCC के बैंक खाते से, 5000/- (पाँच हजार) रुपये की सीमा तक नकद निकाल सकता है।;
- किसी भी परिस्थिति में किसी भी सामान या सेवाओं की खरीद के लिए नकद भुगतान 500 / - (पाँच सौ) रुपये केवल तक सीमित रहेगा।।
- ५०० / - (पाँच सौ) रुपये से ऊपर के सभी भुगतान केवल चेक द्वारा किए जाएँगे। किसी भी संस्था या व्यक्ति द्वारा चेक की स्वीकृति न होने की स्थिति में, केवल ३ निदेशकों वाली समिति के अनुमोदन से नकद भुगतान किया जाएगा।
- MAPPCC द्वारा अपने व्यापार संचालन के उपयोग के लिए 5000 / - (पाँच हजार) रुपये तक के सभी उपभोज्य वस्तुओं और सेवाओं की खरीद या इसके मामलों का प्रबंधन निर्धारित खरीद प्रक्रिया के अनुसार किया जा सकता है।

##### B. कंपनी से अग्रिम

- कर्मचारियों द्वारा कार्यालय से निम्नलिखित उद्देश्यों के लिए कार्य अग्रिम लिया जा सकता है:
  - यात्रा व्यय और दैनिक भत्ता
  - आधिकारिक मद की खरीद;
  - कोई अन्य कार्य।
- संबंधित कर्मचारी द्वारा कर्मचारियों के अग्रिम खाते की जाँच करना ताकि यह सुनिश्चित किया जा सके कि पिछली बकाया राशि को चुका दिया गया है;
- किसी भी कर्मचारी को नई अग्रिम राशि देने से पहले भुगतान वाउचर या अग्रिम के लिए आवेदन पर विभागीय प्रमुख की उचित मंजूरी सुनिश्चित करना।

##### C. कंपनी से लिए गए अग्रिम का लेखांकन

- अग्रिम के लिए अनुरोध दिए जाने से पहले, सुनिश्चित करना कि प्रस्तावित व्यय संबंधित वर्ष के लिए योजना और बजट की सीमा के भीतर है;
- सुनिश्चित करना कि कार्य अग्रिम का उद्देश्य वाउचर पर उल्लिखित है;
- यह भी सुनिश्चित करना कि अग्रिम केवल तभी अनुमोदित किया जाना चाहिए जब पिछला अग्रिम चुका दिया गया हो, और यह तत्काल है।
- यह सुनिश्चित करना कि काम पूरा होने के तुरंत बाद या 15 दिन के भीतर खातों का निपटान कर लिया जाएगा।

#### 4.5.16 क्या खातों की लेखा परीक्षा कराना अनिवार्य है?

MAPPCC के विषय में आंतरिक लेखापरीक्षा करना अनिवार्य है। अपने खातों का आंतरिक लेखा-जोखा, ऐसे अंतराल पर और ऐसे तरीके से किया जाना चाहिए, जैसा कि एक चार्टर्ड एकाउंटेंट द्वारा संस्था के अंतर्नियम में निर्दिष्ट किया गया हो।



#### 4.5.17 MAPPCC द्वारा प्रस्तुत किए जाने वाले वैधानिक वित्तीय अनुपालन क्या हैं?

इलेक्ट्रॉनिक फाइलिंग अनिवार्य है। वार्षिक फाइलिंग के एक हिस्से के रूप में, कंपनी अधिनियम, 1956 के तहत निगमित कंपनियों को ई-फॉर्म के साथ कंपनियों के रजिस्ट्रार (RoC) को निम्नलिखित दस्तावेज दाखिल करने की आवश्यकता होती है:

# दस्तावेज	ई-फॉर्म
1 बैलेंस शीट	सभी कंपनियों द्वारा फॉर्म 23AC दायर किया जाना है
2 लाभ और हानि खाता	सभी कंपनियों द्वारा फॉर्म 23ACA दायर किया जाना है
3 वार्षिक रिटर्न	शेयर पूँजी रखने वाली कंपनियों द्वारा फॉर्म 20 बी दायर किया जाना है
4 वार्षिक रिटर्न	शेयर पूँजी के बिना कंपनियों द्वारा फॉर्म 21A दायर किया जाना है

#### 4.5.18 क्या MAPPCC शोध संस्थानों के साथ मिलकर जोड़े में कार्य कर सकता है?

कई शोध संस्थान और प्रौद्योगिकी आपूर्तिकर्ता MAPPCC के लिए जुड़वाँ प्रबंध कर सकते हैं। ऐसे प्रबंध में, MAPPCC के कर्मचारियों को समर्थन प्रदान करके तकनीकी और प्रबंधकीय क्षमता का निर्माण करने के लिए अपने अनुभवी लोगों के निरंतर परिनियोजन के माध्यम से, अनुसंधान संस्थान, व्यापार संबंधी सेवा प्रदान करेगी। अनुसंधान संस्थान के कर्तव्यों और जिम्मेदारियों में निम्नलिखित हो सकते हैं:

- कर्मचारियों की क्षमता का निर्माण
- उपयुक्त प्रबंधन प्रणाली की रूपरेखा तैयार करना और कार्यान्वयन
- तकनीकी सेवा और परामर्श प्रदान करने की क्षमता का विकास
- क्षमता निर्माण के लिए पाठ्यक्रम की रूपरेखा तैयार करना
- विशिष्ट समस्याओं के समाधान के लिए प्रयुक्त अनुसंधान का आयोजन
- MAPPCC के प्रदर्शन और राष्ट्रीय मानदंड के बीच की खाई को पाटना

#### 4.5.19 MAPPCC की सहायता के लिए कॉर्पोरेट क्या भूमिका निभा सकते हैं?

कॉर्पोरेट्स CSR पहल के माध्यम से MAPPCC को वित्तीय और तकनीकी रूप से समर्थन कर सकते हैं। निम्नलिखित गतिविधियाँ की जा सकती हैं:

- बेहतर प्रौद्योगिकी में उत्पादकों को प्रशिक्षण और क्षमता निर्माण
- आम बुनियादी सुविधाओं के लिए सहायता प्रदान करना
- MAPPCC के लिए कृषि आदानों की थोक आपूर्ति
- प्रौद्योगिकी, संयंत्र और मशीनरी प्राप्त करने के लिए सहायता प्रदान करना
- बाजार के विनिर्देशों को पूरा करने के लिए गुणवत्ता नियंत्रण और परीक्षण प्रयोगशालाओं की स्थापना करना
- आगे की प्रक्रिया के लिए MAPPCC की उपज की थोक खरीद
- MAPPCC के सहयोग से उपज का विपणन

**4.5.15 What is the delegation of Financial Powers?**

- A. To CEO**
- He can withdraw cash up to the limit of Rs. 5000/ (Rs. Five thousand) from the MAPPC's bank account;
  - The cash payment against any purchase of goods or services in any circumstances shall be limited to Rs. 500/- (Rs. Five Hundred Only).
  - All payments above Rs. 500/- (Rs. Five Hundred Only) shall be paid by cheque only. In case of non-acceptance of cheque by any institution or individual, cash payment only with the approval of a committee comprising of 3 directors.
  - Purchase of all consumable goods and services for use by the MAPPC for its business operations or managing its affairs up to Rs. 5000/- (Rs. Five Thousand Only) following stipulated purchase procedure.
- B. Advance from the Company**
- The work advance may be taken from the office by staff for the following purpose:
    - Travel expenses and Daily Allowance(s);
    - Procurement of official item(s);
    - Any other purpose(s).
  - Scrutinize advance account of staff by concerned employee to ensure that previous outstanding balance(s) has been cleared;
  - Ensure proper approval of departmental head on the payment voucher or application for advance, before fresh advance is given to any staff.
- C. Accounting for Advance Taken from the Company**
- Before request for advance is granted, ensure that the proposed expense is within the limits of Plan & Budget for the relevant year;
  - Ensure that purpose of work advance is mentioned on the voucher;
  - Also ensure that advance should be sanctioned only when the previous drawings are settled, and it is urgent.
  - Ensure that accounts are settled within 15 days or immediately after the work is completed whichever is earlier.

**4.5.16 Whether it is compulsory to get the Audit of accounts?**

It is compulsory to conduct Internal Audit in the case of MAPPC. Internal audit of its accounts should be carried out, at such interval and in such manner as may be specified in its Articles of Association, by a chartered accountant.



**4.5.17 What are the Statutory Financial Compliance to be submitted by a MAPPC?**

Electronic filing is mandatory. As a part of Annual Filing, companies incorporated under the Companies Act, 1956 are required to file the following documents along with the e-Forms to the Registrar of Companies (RoC):

Document	e-Form
1 Balance-Sheet	Form 23AC to be filed by all companies
2 Profit & Loss Account	Form 23ACA to be filed by all companies
3 Annual Return	Form 20B to be filed by companies having share capital
4 Annual Return	Form 21A to be filed by companies without share capital

**4.5.18 Can the MAPPC enter into twinning arrangement with research institutions?**

Many research institutions and technology suppliers can provide twinning arrangement to the MAPPC. Under such arrangement, professional service will be rendered by the research institution through continuous deployment of its professionals to build the technical and managerial capacity by providing hand-holding support to the staff of MAPPC. The duties and responsibilities of the research institution may include:

- Building up the capacity of staff
- Designing and implementing suitable management system
- Developing capacity to provide technical service and consultancy
- Designing and preparing courses and curricula for building capacity
- Conducting applied research to address specific problems
- Bridging the gap between MAPPC's performance and national benchmarks

**4.5.19 What role corporates can play to assist the MAPPCs?**

Corporates can support the MAPPC s financially and technologically through CSR initiatives. The following activities can be taken up:

- Training and capacity building of producers in better technology
- Providing support for common infrastructure
- Bulk supply of agricultural inputs to MAPPC s
- Providing support for acquiring technology, plant and machinery
- Establishing quality control and testing labs to meet market specifications
- Bulk purchase of produce of the MAPPC s for further processing
- Marketing the produce in collaboration with the MAPPC

## 4.6 अनुबंध :-

### 6 - वित्तपोषण की व्यवस्था

#### 4.6.1 MAPPC की विभिन्न वित्तीय आवश्यकताएँ क्या हैं?

किसी भी व्यापार को शुरू करने और चलाने के लिए वित्तीय आवश्यकताएँ होती हैं। पूँजी की आवश्यकता व्यापार की प्रकृति और मात्रा पर निर्भर करेगी जो हर स्थिति में भिन्न होगी। लागत में निश्चित और दिन प्रतिदिन का खर्च दोनों शामिल होंगे।

#### 4.6.2 निश्चित लागत क्या है?

a) निश्चित लागत आम तौर पर एक बार का खर्च है। न्यूनतम फर्नीचर, फिक्स्चर और कंप्यूटर, प्रिंटर, अलमारी, इंटरनेट / टेलीफोन कनेक्शन जैसे अन्य उपकरणों के साथ कार्यालय की व्यवस्था का खर्च निश्चित लागत है।  
b) आम तौर पर MAPPCC बिक्री से पहले कच्चे माल की खरीद, संग्रहण और श्रेणीकरण की गतिविधियों में लगे हुए होते हैं। ऐसी परिस्थितियों में, किसी भी MAPPCC के लिए आधारभूत संरचना जैसे भंडार, काँटा, श्रेणी-निर्धारक / छँटाईकार आदि की आवश्यकता होगी, जो एक निश्चित लागत भी है। इन अवसंरचनाओं को खरीदा जा सकता है या आर्थिक स्थिति के अनुसार किराए पर लिया जा सकता है।

#### 4.6.3 आवधिक ऋण क्या है?

मशीनरी खरीदने या आधारभूत संरचना स्थापित करने के लिए निश्चित लागत को पूरा करने के लिए दीर्घकालिक ऋण की आवश्यकता होती है।

#### 4.6.4 संचालन या कार्यशील पूँजी आवश्यकता क्या है?

MAPPCC द्वारा अपने दैनिक व्यापार के लिए आवश्यक लागत को 'रनिंग कॉस्ट' या कार्यशील पूँजी आवश्यकता कहा जाता है। किसी भी व्यापारिक इकाई की कार्यशील पूँजी की गणना निम्न मानदंडों के आधार पर की जाती है:

- कच्चे माल की खरीद, भंडारण लागत, प्रसंस्करण, परिवहन, बीमा, आदि।
- प्रबंधन और प्रशासन में दिन-प्रतिदिन की गतिविधियों के लिए खर्च, जिसमें कर्मचारी वेतन, (प्रबंधक / CEO, उत्पादन अधिकारी, लेखाकार, विपणन अधिकारी, आदि) शामिल हो सकते हैं: यात्रा, किराया, बिजली, पानी, दूरसंचार, फोन / फैक्स, स्टेशनरी, सफाई, BoD / GB, लाइसेंस शुल्क, बीमा और अन्य वैधानिक शुल्क और अन्य विविध व्यय, BoDs और PC पदाधिकारियों का प्रशिक्षण और क्षमता निर्माण: अधिनियम, नियमों और विनियमों, वैधानिक अनुपालन, BoD और सामान्य निकायों की भूमिकाएँ और जिम्मेदारियाँ, बैंकिंग परिचालन जैसे विषयों पर प्रशिक्षण और सफल MAPPCC के दौरे।



#### 4.6.5 कार्यशील पूँजी ऋण क्या है?

यह एक अल्पकालिक ऋण है, जो MAPPCC के मौजूदा संचालन को चलाने के लिए आवश्यक है; जिसका उपयोग कच्चे माल को खरीदने के लिए किया जा सकता है (उदाहरण के लिए, खेत और चमड़ा, धागा, आदि के मामले में, बीज, उर्वरक इत्यादि, गैर कृषि क्षेत्र में, इकाई के प्रकार पर निर्भर करता है) या वस्तुसूची निर्माण के लिए। कार्यशील पूँजी ऋण एक समग्र ऋण (सावधि ऋण + कार्यशील पूँजी) या अलग अवधि का हिस्सा हो सकता है। कार्यशील पूँजी की सीमा को कार्यान्वित करने के अलग-अलग तरीके हैं। आम तौर पर बैंक वार्षिक कारोबार का 20% कार्यशील पूँजी ऋण के रूप में प्रदान करते हैं।

#### 4.6.6 कार्यशील पूँजी की आवश्यकता का आकलन कैसे किया जाता है?

कार्यशील पूँजी की आवश्यकता की मात्रा विभिन्न इकाई विशिष्ट आंतरिक कारकों पर निर्भर करती है, जैसे, संचालन दक्षता, नियोजित प्रौद्योगिकी और गुणवत्ता नियंत्रण का स्तर और बाहरी कारक, जैसे, मांग और आपूर्ति का अंतर, गतिविधि की प्रकृति, उत्पादन आदानों की उपलब्धता (कच्चा माल), श्रम, बिजली और ईंधन), और ऋण की उपलब्धता, आदि। इस प्रकार, कार्यशील पूँजी मौजूदा स्थितियों, स्तर और व्यापार के प्रकार पर निर्भर करेगी। समय के साथ इसमें बदलाव हो सकता है। इसलिए, बैंक नियमित आधार पर उधार लेने वाले उद्यमों की कार्यशील पूँजी आवश्यकताओं की समीक्षा करते हैं और उन्हें आश्वस्त करते हैं।

बैंकों द्वारा उपयोग की जाने वाली कार्यशील पूँजी की आवश्यकता का आकलन करने के कई तरीके हैं। वित्तीय संस्थाओं द्वारा, गतिविधियों के प्रकार के आधार पर नकद बजट प्रणाली, विक्रय राशि विधि, अधिकतम अनुमेय बैंक वित्त (MPBF) प्रणाली, और शुद्ध स्वामित्व पूँजी प्रणाली आदि तरीकों का इस्तेमाल किया जाता है।

नकद बजट विधि: महीने-दर-महीने नकदी प्रवाह विश्लेषण के लिए, नकद बजट एक वर्ष के लिए किया जाता है। आवश्यक जानकारी (उधारकर्ता से प्राप्त की जाने वाली) इस प्रकार है:

- पिछले वित्तीय वर्ष का बैलेंस शीट (मौजूदा PO के विषय में)
- बजट वर्ष के लिए अनुमानित बैलेंस शीट
- बजट वर्ष के लिए अनुमानित लाभ और हानि खाता
- मासिक बिक्री और खरीद का अनुमान
- खरीद और बिक्री के अलावा मासिक खर्चों और आय का अनुमान (नीचे दी गई तालिका में से कुछ अंतर्वाह और बहिर्प्रवाह के मद दिए गए हैं)
- व्यापार से संबद्ध मौसमी कारक, यदि कोई हो

इस जानकारी से, नकदी प्रवाह की गणना निम्नानुसार की जाती है।  
नकदी प्रवाह: प्रारंभिक नकद / बैंक बैलेंस (+) महीने की शुरुआत में प्राप्तियों की राशि (+) बिक्री (-) महीने के अंत में प्राप्तियों की राशि  
नकदी बहिर्वाह: कच्चे माल / उपभोग्य सामग्रियों (प्रारंभिक व्यापार में जमा राशि (+) खरीद (-) महीने के अंत में व्यापार जमा धन से किए गए भुगतान); निश्चित परिसंपत्ति आपूर्तिकर्ताओं को किया गया भुगतान; ब्याज का भुगतान; कर का भुगतान; अन्य खर्चों जैसे श्रम, उपयोगिताओं, आदि के लिए भुगतान; समापन नकदी शेष

## 4.6 ANNEXURE :-

### 6 - FUNDING ARRANGEMENTS

#### 4.6.1 What are the different financial requirements of a MAPPC?

Any business will have financial requirement to start the business and run the business. The capital requirement will depend on the nature and volume of business which would vary from case to case. The cost will include both fixed and running cost.

#### 4.6.2 What is fixed cost?

- a) Fixed cost is the expenditure which will normally be a one-time expenditure. The expenses on minimum office setup with furniture, fixtures and other equipment like computer, printer, Almirahs, Internet/ telephone connections are fixed cost.
- b) Normally the MAPPCC s are engaged in the activities of procurement, aggregation and grading of raw produce before sale. In such cases, Infrastructure like warehouse, weighing machine, graders/ sorters, etc. will be required for any MAPPCC, which is also a fixed cost. These infrastructures can be purchased or can be taken on rent depending upon the situation.

#### 4.6.3 What is Term loan?

Long term loans, required to meet the fixed cost, like buying machinery or setting up infrastructure.

#### 4.6.4 What is running or working capital requirement?

The cost required by a MAPPCC its day to business is called 'running cost' or working capital requirement. The working capital of any business unit is calculated based on the following criteria:

- a) Procurement of Raw material, storage cost, processing, transportation, insurance, etc.
- b) Management and administration cost for day to day activity, which may include Staff salary, (Manager/CEO, Production Officer, Accountant, Marketing officer, etc.) travel, rent, electricity, water, telecommunication, Phone /Fax, Stationary, Cleaning, Meeting Expenses of BoD /GB, License fee, Insurance & Other statutory fee and Other Miscellaneous Expenses
- c) Training and capacity building of BoDs and PC functionaries: Training on subjects, like provisions in the Act, rules and regulations, statutory compliances, roles and responsibilities of BoD and General body, banking operations, and also by exposure visits to the successful MAPPCC s



#### 4.6.5 What are Working capital loans?

It is a short-term loan, required for running existing operations of the MAPPCC; which can be used for buying raw materials (for example, seed, fertilizer, etc., in case of farm sector and leather, thread, etc., in case of non-farm sector, depending on the type of unit) or building inventories. Working capital loan may be a part of a composite loan (term loan + working capital) or separate limit. There are different methods of working out the working capital limit. Normally banks provide 20% of the annual turnover as working capital loan.

#### 4.6.6 How the working capital requirement is assessed?

The quantum of working capital requirement depends on various unit specific internal factors, like, operating efficiency, technology employed and the level of quality control and external factors, like, demand and supply gap, nature of activity, availability of production inputs (raw material, labour, power & fuel), and availability of credit, etc. Thus, the working capital would depend on the prevailing conditions, level and type of business. It may change with time. The banks, therefore, review and reassess the working capital requirements of borrowing enterprises on a regular basis.

There are several methods to assess the working capital requirement used by Banks. The methods like Cash Budget System, Turnover Method, Maximum Permissible Bank Finance (MPBF) System, and Net Owned Funds System, depending on the type of activity, are used by financial institutions.

A. Cash Budgeting Method: Cash budgeting is done for a year, with month to month cash flows being taken up for analysis. Information required (to be called for from the borrower) is as follows:

- i. Balance sheet for the previous financial year (In case of existing PO)
- ii. Projected balance sheet for the budget year
- iii. Projected profit and loss account for the budget year
- iv. Estimate of monthly sales and purchases
- v. Estimate of monthly expenses and incomes other than from purchases and sales (the table below gives some of the heads of inflows and outflows)
- vi. Seasonality factors in the business, if any

From this information, the cash flow is computed as follows.

Cash Inflow: Opening cash/bank balance (+) amount of receivables at the beginning of the month (+) sales (-) amount of receivables at the close of the month

Cash Outflow: Payments made for raw materials/consumables (opening trade credits (+) purchases (-) trade credits at the end of the month); payment made to fixed asset suppliers; payment of interest; Payment of tax; payment towards other expenses such as labour, utilities, etc.; closing cash balance

क्र. सं	विवरण / महीने	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	प्रारंभिक नकद राशि												
2	रसीद - बिक्री												
3	प्राप्तियों का संग्रह												
4	विविध रसीद												
	A नकदी प्रवाह (1 से 4)												

1	कच्चे माल के लिए भुगतान												
2	उपभोग्य सामग्रियों के लिए भुगतान												
3	लेनदारों को भुगतान												
4	अचल संपत्ति के लिए भुगतान												
5	कर, ब्याज और श्रम का भुगतान												
6	अन्य भुगतान												
7	समापन नकदी शेष												
	B नकद का बहिर्गमन (1 से 7)												
	नकद के बहिर्गमन और अंतर्वाह के बीच अंतर (B-A)												

नकदी के प्रवाह और बहिर्वाह के बीच का अंतर स्पष्ट रूप से उस अवधि को इंगित करेगा जब व्यापार में नकदी की कमी होती है और किस हद तक उसे धन की आवश्यकता होती है। महीने दर महीने नकदी की कमी में बदलाव होगा। नकदी की कमी का चरम स्तर कार्यशील पूँजी आवश्यकताओं की बाहरी सीमा होगी। एक दो-पटरी वाली कार्यशील पूँजी सीमा, जिसमें एक आधार स्तर पर है जो साल भर की सामान्य आवश्यकताओं का ध्यान रखती है और दूसरी मौसमी मांगों की देखभाल के लिए एक और अतिरिक्त सीमा, पर कार्यान्वित किया जाता है।

**A. अनुमानित वार्षिक बिक्री (PAT):** उधार देने वाले बैंकों द्वारा प्रदान की जाने वाली कार्यशील पूँजी की ऋण सीमा, अनुमानित वार्षिक बिक्री (PAT) के न्यूनतम २०% के स्तर पर है। यह मानदंड, ग्रामीण और छोटी इकाइयों के पास बैंकिंग प्रणाली से ५ करोड़ रुपये तक की कुल निधि आधारित 'कार्यशील पूँजी की ऋण सीमा की इकाइयों (नए और मौजूदा) के मामले में लागू होता है। PAT शब्द सकल बिक्री के लिए है न कि कुल बिक्री के लिए।

**B. ऋण देने के मानदंड मानते हैं कि एक इकाई की कार्यशील पूँजी आवश्यकताओं को उत्पाद या PAT के मूल्य का 25% माना जा सकता है। बैंक आम तौर पर दीर्घकालिक स्रोतों से, संवर्धक द्वारा मुनाफे के माध्यम से लाए जाने वाले शेष भाग से, इस राशि का 4/5 या 80% प्रदान करते हैं। बैंकों द्वारा प्रदान की जाने वाली कार्यशील पूँजी ऋण सीमा अनुमानित वार्षिक कारोबार के न्यूनतम २०% के स्तर पर है।**

**C. PAT के 25% पर आंकी गई, एक इकाई की कुल कार्यशील आवश्यकताएँ, 3 महीने की औसत कार्यशील पूँजी चक्र को मानती है। हालांकि वास्तविकता में, विभिन्न गतिविधियों वाली विभिन्न इकाइयों में 3 महीने के औसत चक्र की तुलना में उच्च और निम्न स्तर पर अलग-अलग कार्यशील पूँजी चक्र पैटर्न होते हैं। इसलिए, यह आवश्यक है कि बैंक ऋण के अनुमेय स्तर का अन्य तरीकों का उपयोग करके भी मूल्यांकन किया जाता है जो कि प्रत्येक मामले में ऋण आवश्यकताओं के PAT आधारित मूल्यांकन के साथ लागू होता है।**

#### 4.6.7 कार्यशील पूँजी के लिए वित्तपोषण की व्यापक शर्तें क्या हैं?

वित्तपोषण की व्यापक शर्तें निम्नानुसार होंगी:

- सीमाएँ और उप-सीमाएँ
- सुरक्षा: प्राथमिक और संपार्श्विक
- मार्जिन की आवश्यकता
- ब्याज की दर
- कमीशन और अन्य शुल्क
- आहरण शक्ति
- स्टॉक बयान और वित्तीय विवरण की प्रस्तुति
- स्टॉक की लेखा परीक्षा
- बीमा
- धन-वापसी की शर्तें: कार्यशील पूँजी ऋण अल्पावधि ऋण हैं और आम तौर पर परिचालन चक्र के आधार पर संवितरण / मंजूरी की तारीख से 12 महीने की अवधि में देय होते हैं। उधारकर्ताओं को अपने परिचालन खर्चों को पूरा करने के लिए एक सीमा दी जाती है और वे स्वीकृत सीमा के भीतर और 12 महीने की अवधि के भीतर आवश्यकतानुसार कई बार पैसे निकालने और चुकाने के लिए स्वतंत्र होते हैं।
- हस्ताक्षर किए जाने वाले दस्तावेजों / समझौतों के प्रकार
  - ऋण समझौता
  - दृष्टि बंधक समझौता (आवधिक ऋण / कार्यशील पूँजी)
  - बंधक (समान / पंजीकृत)
  - मांग वचनपत्र (DPN)
  - गारंटी विलेख (व्यक्तिगत / बैंक / सरकारी गारंटी)

S.No.	Particulars / Months	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Opening cash balance												
2	Receipts - sales												
3	Collection of receivables												
4	Miscellaneous receipts												
	<b>A Cash inflow (1 TO 4)</b>												

1	Payments for raw material												
2	Payment for consumables												
3	Payment to creditors												
4	Payment for fixed assets												
5	Taxes, interest and Labour payments												
6	Other payments												
7	Closing cash balance												
	<b>B Cash outflow (1 to7)</b>												
	<b>Difference between cash Out flow and inflow (B- A)</b>												

The difference between inflow and outflows of cash would clearly indicate period when the business is short of cash and to what extent it requires funding. There would be variations in the cash deficit from month to month. The peak level of cash deficit would be the outer limit of working capital requirements. A two-track working capital limit, one at the base level taking care of the normal requirements over the year and another additional limit to take care of increased seasonal demands, is worked out.

**B. Projected Annual Turnover (PAT):** The working capital credit limits provided by lending banks is at a minimum level of 20% of the Projected Annual Turnover (PAT). This norm is applicable in case of units (new as well as existing), village and tiny units with aggregate fund based working capital credit limits up to Rs.5 Crore from the banking system. The term PAT is with Gross Sales and not Net Sales.

**B.** The lending norms presuppose that the working capital requirements of a unit may be considered as 25% of the value of output or PAT. Banks normally provide 4/5th or 80% of this amount, the residual portion to be brought in by the promoter by way of margin from long term sources. The working capital credit limits provided by banks is at a minimum level of 20% of the projected annual turnover.

**C.** The total working capital requirements of a unit, pegged at 25% of PAT, assumes an average working capital cycle of 3 months. In reality though, different units with different activities have different working capital cycle patterns at levels higher and lower than the average cycle of 3 months. It is therefore, necessary that the permissible level of bank credit is

also assessed by using other methods of appraisal as applicable in each case along with the PAT based appraisal of credit requirements for units.

#### 4.6.7 What are the broad terms of financing for Working Capital?

The broad terms of financing would be as under

- a) Limits and sub-limits
- b) Security: Primary & collateral
- c) Margin requirement
- d) Rate of Interest
- e) Commission and other fee
- f) Drawing power
- g) Submission of Stock statement and Financial Statements
- h) Stock Audit
- i) Insurance
- j) Repayment Terms: Working Capital Loans are short term loans and are generally payable in 12 months period, from the date of disbursement/sanction, depending upon the operating cycle. The borrowers are sanctioned a limit for meeting their operating expenses and are free to draw and repay as many times as required, within the sanctioned limit and within 12 months period.
- k) Types of Documents/ agreements to be signed
  - i. Loan agreement
  - ii. Hypothecation agreement (term loan / working capital)
  - iii. Mortgage (equitable / registered)
  - iv. Demand Promissory Note (DPN)
  - v. Deed of guarantee (personal / bank / govt. guarantee)

#### 4.6.8 आवधिक ऋण की आवश्यकता का मूल्यांकन कैसे किया जाता है?

सावधि ऋण पूँजीगत परिसंपत्तियों के अधिग्रहण के उद्देश्य से दिया गया ऋण है, जैसे कि कारखाने की इमारतों का निर्माण, मशीनरी की खरीद, आधुनिकीकरण, संयंत्र का युक्तिकरण और पहले से तय कार्यक्रम के अनुसार उद्यम की भविष्य की कमाई से चरणों / किशतों से चुकाई जा सकती है। आवधिक ऋण एक निश्चित अवधि के लिए, सामान्य रूप से 3 साल से अधिक की अवधि के लिए स्वीकृत किया जाता है, जो कि व्यापार उद्यम से नकदी प्रवाह और निर्मित परिसंपत्तियों के आर्थिक जीवन पर निर्भर करता है। कुल परियोजना लागत को पूरा करने के लिए ऋण शब्द केवल एक स्रोत है। निम्नलिखित उद्देश्य के लिए किए जाने वाले खर्चों के आधार पर कुल परियोजना लागत का आकलन किया जाता है;

- भूमि
- फैक्टरी भवन / शेड / गोदाम / प्रशासनिक भवन
- मशीनरी
- फर्नीचर और स्थिर वस्तु
- तकनीकी जानकारी / अनुसंधान एवं विकास
- पूर्व-संचालन और आकस्मिक व्यय
- कार्यशील पूँजी के लिए लाभ राशि

#### 4.6.9 आवधिक ऋण के वित्तपोषण की व्यापक शर्तें क्या हैं?

आवधिक ऋण के वित्तपोषण की व्यापक शर्तें निम्नानुसार हैं:

- लाभ और लाभ के स्रोत
  - चरणों में संवितरण
  - सुरक्षा: प्राथमिक और संपार्श्विक और गारंटी
  - ब्याज की दर
  - कमीशन और अन्य शुल्क
  - बीमा
  - धन वापसी: सावधि ऋण किशतों (मासिक, त्रैमासिक, अर्धवार्षिक या वार्षिक या फसल के मौसम, मुख्य रूप से फसलों और बागवानी योजनाओं के लिए), गतिविधियों के आधार पर और परियोजना और निर्मित संपत्ति के आर्थिक स्थिति के नकदी प्रवाह पर निर्भर करता है।
  - दस्तावेजों / समझौतों के प्रकार
  - ऋण समझौता
  - दृष्टि बंधक समझौता (आवधिक ऋण / कार्यशील पूँजी)
  - बंधक (समान / पंजीकृत)
  - DPN
  - गारंटी विलेख (व्यक्तिगत / बैंक / सरकारी गारंटी)
- ऋण की मंजूरी के लिए निम्नलिखित विवरण भी उपलब्ध कराने की आवश्यकता होगी।

- ✓ **भूमि:** व्यापार मौजूदा भूमि पर या पट्टे पर ली गई भूमि पर हो सकता है। आम तौर पर बैंक भूमि की खरीद के लिए धन नहीं देती है और भूमि की लागत संगठन द्वारा वहन की जाती है और परियोजना के लिए इस राशि को लाभ के रूप में माना जा सकता है।
- ✓ **फैक्टरी भवन / शेड / गोदाम / प्रशासनिक:** कारखाना भवन / शेड / गोदाम / प्रशासनिक भवन के निर्माण के लिए उपयुक्त प्राधिकारी द्वारा अनुमोदित योजना। चार्टर्ड इंजीनियर / वास्तुकार द्वारा विभिन्न चरणों में निर्माण के लिए, उपरोक्त संरचना के निर्माण का आकलन, समय सीमा के साथ किया जाएगा। विभिन्न नियामकों से मंजूरी लेना भी जरूरी होगा।

- ✓ **मशीनरी:** प्रत्येक मशीनरी की क्षमता (डीजी सेट और बिजली के खम्भे और कनेक्शन शुल्क सहित), बिक्री के बाद की सेवाओं पर कर और मशीन मँगवाने की लागत, और यदि कोई हो, तो मशीन को चालू करने की लागत के विवरण के साथ आवश्यक मशीनरी की खरीद के लिए कोटेशन।
- ✓ **फर्नीचर:** आवश्यक फर्नीचर की खरीद के लिए कोटेशन।
- ✓ **तकनीकी ज्ञान / अनुसंधान और विकास:** संभावित उधारकर्ता द्वारा समझौतों की एक प्रति प्रदान की जाएगी, जिसमें कुल लागत शामिल है।
- ✓ **पूर्व-संचालन और आकस्मिक व्यय:** इन लागतों का विवरण

#### 4.6.10 वित्तीय आवश्यकता को पूरा करने के लिए MAPPCC के लिए वित्त की विभिन्न स्रोत क्या हैं?

वित्त की व्यवस्था निम्न स्रोतों से की जा सकती है:

- स्वयं के संसाधन: पिछले वर्षों के आरक्षित और अधिशेष व्यक्तिगत वित्तपोषण के स्रोत हैं। हालांकि, जब एक नए MAPPCC का गठन होता है, तो यह अवसर नहीं मिलेगा।
- आपूर्तिकर्ता का क्रेडिट और खरीदारों से अग्रिम भुगतान: आपूर्तिकर्ताओं का क्रेडिट संभावित खरीदारों और विक्रेताओं या क्रेडिट कंपनियों से प्राप्त किया जा सकता है। MAPPCC को अपने उत्पाद को उत्पादकों / संग्रहकों को क्रेडिट पर बेच सकते हैं। MAPPCC अपने संभावित खरीदारों से अग्रिम भुगतान प्राप्त कर सकती है। यह बिक्री के बाद भुगतान की शर्तों पर MAP / एग्री डीलरों से कृषि निवेश प्राप्त कर सकता है। लेकिन ज्यादातर इस प्रकार का वित्त नए व्यापारों या किसी नए उद्यम के लिए उपलब्ध नहीं है।
- इक्विटी: MAPPCC के मामले में इक्विटी सदस्यों से मिलती है और कोई भी बाहरी वित्तदाता इक्विटी निवेश में भाग नहीं ले सकता है।
- अनुदान सहायता: MAPPCC एक छोटा संगठन होने के कारण कुछ सरकारी योजनाओं के तहत सरकार से पूँजी सहायता और अन्य सहायता ले सकती है। MAPPCC का समर्थन करने के लिए दो प्रमुख पहल (i) MAPPCC के इक्विटी आधार को समान इक्विटी अनुदान प्रदान करके समर्थन, और (ii) भारत सरकार द्वारा की गई जमानत के बिना MAPPCC को अग्रिम ऋण की घोषणा के लिए बैंकों को कवर प्रदान करने के लिए एक क्रेडिट गारंटी फंड की स्थापना। इन योजनाओं को राष्ट्रीय औषधीय पादप बोर्ड (NMPB) द्वारा कार्यान्वित किया जाएगा। राष्ट्रीय और राज्य औषधीय पादप बोर्ड जैसी विभिन्न योजनाओं के तहत ग्रामीण विकास और पंचायत विभाग, आयुष विभाग से भी अनुदान उपलब्ध हो सकता है। विश्व बैंक, द्विपक्षीय / बहुपक्षीय दाता एजेंसियों और CSR के तहत कॉर्पोरेट्स भी MAPPCC से धन / अनुदान के अन्य संभावित स्रोत हो सकते हैं। MAPPCC को इस उद्देश्य के लिए वित्तीय रूप से व्यवहार्य व्यावसायिक योजनाएँ विकसित करनी होंगी।
- ऋण वित्तपोषण: यह एक नए व्यापार के वित्तपोषण का सबसे मान्य तरीका है। यहाँ वित्तदाता द्वारा उधार दिए गए पैसे पर ब्याज का भुगतान करना एक प्रत्यक्ष दायित्व है। इसका सबसे बड़ा फायदा यह है कि वित्तदाता के पास इक्विटी वित्तपोषण के विपरीत व्यापार पर नियंत्रण नहीं होता है। इसमें ध्यान दिया जाने वाला महत्वपूर्ण बिंदु ब्याज की दर है। हालांकि, बिना जमानत और लाभ के, MAPPCC के लिए ऋण वित्तपोषण करना आसान नहीं है।





**4.6.8 How the Term loan requirement is assessed?**

A term loan is a loan granted for the purpose of acquisition of capital assets, such as construction of factory buildings, purchase of machinery, modernization, rationalization of plant and is repayable from out of the future earnings of the enterprise, in phases/instalments, as per a pre-arranged schedule. Term Loans is sanctioned for a fixed term, normally for a period of more than 3 years, depending upon the cash flow generation from the business enterprise and economic life of the assets created. The term loan is only one of the sources to meet the total Project Cost. The total project cost is assessed on the basis of expenses to be incurred for the following purpose;

- a) Land
- b) Factory building/shed/godowns/administrative building
- c) Machinery
- d) Furniture and Fixtures
- e) Technical knowhow / research & development
- f) Pre-operative & contingencies
- g) Margin Money for working capital

**4.6.9 What are the broad terms of financing Term Loan?**

The broad terms of financing Term Loan are as under:

- a) Margins and sources of margins
- b) Disbursements in phases
- c) Security: Primary & collateral and Guarantee
- d) Rate of Interest
- e) Commission and other fee
- f) Insurance
- g) Repayment: Term loan is repayable in instalments (monthly, quarterly, half yearly or yearly or depending on the harvest seasons, mainly for crops and horticulture schemes), depending upon the activity supported and the cash flow generation from the project and economic life of the asset created.
- h) Types of Documents/ agreements
  - i. Loan agreement
  - ii. Hypothecation agreement (term loan / working capital)
  - iii. mortgage (equitable / registered)
  - iv. DPN
  - v. Deed of guarantee (personal / bank / govt. guarantee)

The following details would also be required to be made available for sanction of loan.

- ✓ **Land:** The business may be on existing land or on a leased land. Normally banks do not fund for purchase of land and the cost of land has to be borne by the Organization and the amount may be treated as Margin for the project.
- ✓ **Factory building/Shed/Godowns/Administrative:** Plan, approved by the appropriate authority, for construction of the Factory Building/Shed/ Godowns/ Administrative Building. The estimate for construction of the above structure shall be from the Chartered Engineer/Architect along with time frame for construction in different phases. Clearances from different regulators.

- ✓ **Machinery:** Quotations for purchase of requisite machinery with details of capacity of each of the machinery (including DG Sets & Electricity Poles & connection charges), the post sales services and the taxes and landing costs, if any, cost of erection/grounding the machinery.
- ✓ **Furniture:** Quotations for purchase of requisite furniture.
- ✓ **Technical Knowhow / Research & Development:** A copy of the Agreements entered into and the total cost involved shall be provided by the potential Borrower.
- ✓ **Pre-Operative & Contingencies:** Details of these costs

**4.6.10 What are different sources of Finance for MAPPC to meet the financial requirement?**

The finance can be arranged from the following sources.

- a) **Own Resources:** The reserve and surpluses of previous years are the source for personal financing. However, in case of a new MAPPC this opportunity will not be there.
- b) **Suppliers' Credit and Advance Payment from Buyers:** Suppliers' Credit can be obtained from credit companies or from potential buyers and sellers. The producers/gatherers who sell their products to the MAPPC, can sell on credit. MAPPC can get part payment in advance from prospective buyers. It can get agriculture inputs from the MAP/Agro dealers on the conditions of payment after sales. But mostly this type of finance is not available for start-up businesses or a new venture.
- c) **Equity:** In case of a MAPPC the equity comes from the members and no external financier can participate in the equity investment.
- d) **Grant support:** The MAPPC being a small holders' organization may seek capital support and other assistance from the Government under certain government schemes. Two major initiatives to support MAPPC (i) support to the equity base of MAPPC s by providing matching equity grants, and (ii) setting up of a Credit Guarantee Fund to provide cover to banks which advance loans to MAPPC s without collateral has been announced by Gol. The Schemes will be implemented by National Medicinal Plant Board (NMPB). Funding may also be available from the Department of Rural Development and Panchayats, AYUSH under various schemes like National and State Medicinal Plant Board. World Bank, bilateral/ multilateral donor agencies and corporates under CSR may be other possible source of funds/grants from MAPPC. The MAPPCs will have to develop a financially viable business plans for the purpose.
- e) **Debt financing:** This is the most preferred way of financing a new business. Here it is a direct obligation to pay the interest on the money lent by the financier. The biggest advantage is that the financier does not have control over the business as opposed to equity financing. The important point to be noted in this is the rate of interest charged. However, it is not easy to raise debt financing for a MAPPC without collateral and margin.



#### 4.6.11 MAPPC विभिन्न ग्रामीण वित्तीय संस्थाओं के वित्त का उपयोग कैसे कर सकते हैं?

बैंक किसी भी व्यापार की कार्यशील पूँजी आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए लघु अवधि ऋण प्रदान करते हैं और किसी भी व्यापार के लिए पूँजीगत परिसंपत्तियों (आवधिक ऋण) के अधिग्रहण के लिए मध्यम से दीर्घकालिक ऋण प्रदान करते हैं। बैंकों द्वारा लघु और दीर्घकालिक वित्तीय आवश्यकताओं दोनों के लिए ऋण लेने के लिए एक समग्र ऋण भी स्वीकृत किया जाता है। वित्त व्यापार की प्रकृति और मात्रा पर निर्भर करेगा जो हर मामले में अलग-अलग होगा। MAPPC को वित्तीय रूप से व्यवहार्य व्यापार योजना / विस्तृत परियोजना रिपोर्ट के साथ बैंक से संपर्क करना होगा। बैंकों को आम तौर पर ऋण की मंजूरी के लिए निम्नलिखित जानकारी / डेटा की आवश्यकता होती है;

- क्रेडिट समर्थन का लाभ उठाने के लिए औपचारिक आवेदन के रूप में एक व्यापार योजना और विस्तृत परियोजना रिपोर्ट (DPR)
- लाभ राशि का योगदान
- MAPPC के परियोजना प्रबंधन (कार्यकारी टीम और निदेशक मंडल की योग्यता और अनुभव) का विवरण
- परियोजना के निष्पादन और निगरानी के लिए बनाई गई समर्पित टीम का विवरण
- प्रस्तावित व्यापार योजना का विवरण
- व्यापार योजना को निष्पादित करने के लिए वित्तीय आवश्यकताएँ
- खातों और संलग्नक पर टिप्पणियों के साथ पिछले 3 वर्षों के वित्तीय विवरणों का लेखा-जोखा (बैलेंस शीट और हानि लाभ खाता)। यदि MAPPC का गठन किया जाना है या यदि यह तीन साल से कम पुराना है, तो अनुमानित वित्तीय विवरण प्रस्तुत किए जा सकते हैं
- अन्य बैंकों / वित्तीय संस्थाओं / विकास एजेंसियों / व्यक्तियों से प्राप्त पूर्व / वर्तमान ऋणों / अनुदानों का विवरण (स्वीकृति पत्र) यदि कोई हो
- दी जाने वाली सुरक्षा / संपार्श्विक का विवरण
- पंजीकरण की प्रतियाँ (निगमन / व्यापार के प्रारंभ / सोसायटी पंजीकरण / FCRA / न्यास विलेख आदि का प्रमाण पत्र) और MA / AA
- PAN/TAN/बिक्री कर पंजीकरण की प्रतियाँ
- कराधान में राहत के लिए अनुमोदन की प्रतियाँ (I-T और बिक्री कर)
- लीज / तय आर्डर के लिए दर्ज की गई समझौतों की प्रतियाँ, यदि कोई हो
- सहयोगी कंपनियों का विवरण (3 वर्ष के लिए लेखा परीक्षित वित्तीयों के साथ)

#### 4.6.12 विस्तृत परियोजना रिपोर्ट (DPR) क्या है?

DPR किसी भी वित्तपोषण एजेंसी से क्रेडिट समर्थन प्राप्त करने के लिए एक औपचारिक आवेदन है। यह संगठन, व्यापार योजना, विपणन योजना, संचालन और प्रबंधन योजना, वित्तीय अनुमानों और वित्तीय आवश्यकताओं के बारे में विवरण प्रदान करता है। हालांकि कुछ ऐसे NGO और उत्पादक संगठन होंगे जो DPR तैयार करने में अनुभवी हैं। पर आमतौर पर MAPPCC को DPR तैयार करने में विशेषज्ञों की आवश्यकता होगी, जो यह कार्य कुछ लागत पर करते हैं।



#### 4.6.13 क्या DPR तैयार करने के लिए कोई सहायता उपलब्ध है?

NMPB इकटिटी अनुदान और क्रेडिट गारंटी फंड योजना के लिए अनुभवजन्य सलाहकारों / संस्थानों के माध्यम से इकटिटी अनुदान आवेदन और विस्तृत परियोजना रिपोर्ट (DPR) तैयार करने के लिए परियोजना विकास सुविधा (PDF) प्रदान करता है। DPR तैयार करने की पूरी लागत को NMBP उठाएगा। यह सुविधा केवल MAPPCC के लिए उपलब्ध होगी। सहायता लेने के इच्छुक MAPPCC सीधे निकटतम परामर्शदाता या SFAC से संपर्क कर सकते हैं। PODF के तहत संवर्धन की तीन व्यापक श्रेणियों (यानी क्रेडिट समर्थन, क्षमता निर्माण और बाज़ार संयोजन) के अलावा, NABARD, DPR तैयार करने के लिए अनुदान सहायता प्रदान करता है। यह अनुदान परियोजना राशि का 0.5% या रु. 1.0 लाख हो सकता है, जो भी कम हो, इस शर्त पर कि परियोजना नाबार्ड द्वारा अनुमोदित है। अनुदान सहायता ऋण राशि के 20% के भीतर होगी।

#### 4.6.14 यदि बैंक ऋण सुविधा प्रदान नहीं करते हैं, तो PO के लिए क्या विकल्प उपलब्ध हैं?

एक नवगठित MAPPCC के पास सफल व्यापार करने के लिए पर्याप्त शेयर पूँजी, भंडार और प्रमाणपत्र नहीं होता है, इसलिए शुरुआती चरण में बैंकों से धन जुटाना मुश्किल होता है। इन सभी लागतों के शामिल होने पर, MAPPCC को शुरुआत से भारी वित्तीय बोझ का सामना करना पड़ सकता है और PO की स्थापना के विचार को त्यागना भी पड़ सकता है। इस समस्या को दूर करने के लिए, भंडारण और साख बनाने के लिए, MAPPCC शुरुआती वर्षों में निम्नलिखित व्यापार मॉडल को अपना सकते हैं।

- शुरुआती वर्षों में उन गतिविधियों को चुनें जिनमें बहुत कम पूँजी या किसी पूँजी की आवश्यकता नहीं होती और जिसमें नुकसान की कोई गुंजाइश न हो।
- कंपनियों से बीज और उर्वरकों की डीलरशिप लें और कमीशन एजेंट के रूप में काम करें। MAPPCC उन कंपनियों के साथ अच्छा लाभ और व्यापारिक संबंध बना सकती है, जिसके परिणामस्वरूप बाद के वर्षों में क्रेडिट सीमा मिलती है।
- विभिन्न कंपनियों से विभिन्न कृषीय उपकरणों जैसे वाटर पंप सेट, मशीनीकृत हल आदि की डीलरशिप, जो वे अपने सदस्यों को उचित मूल्य पर बेच सकते हैं और कमीशन कमा सकते हैं।
- कृषि उपज की खरीद। MAPPCC ने संभावित खरीदारों की पहचान की और उनसे गारंटी खरीद की व्यवस्था की। बिक्री का कार्य फार्म गेट स्तर पर आयोजित किया गया था, इसलिए MAPPCC स्तर पर कोई परिवहन और भंडारण का व्यय शामिल नहीं था। MAPPCC ने खरीदारों और विक्रेताओं (सदस्यों और गैर-सदस्य दोनों) के बीच एक पारदर्शी लेनदेन सुनिश्चित किया और ऐसा करके उन्होंने खरीदारों से कुछ लाभ अर्जित किया।
- कई PO ने भारत सरकार (GoI) की उस स्कीम का लाभ उठाया, जिसमें वे बिना जमानत के भंडार रसीद (WHR) जमा करने पर ऋण के रूप में उपज के मूल्य का 80% प्रदान करते हैं।
- इस तरह के व्यापार का सफल प्रदर्शन सदस्यों और अन्य साझेदारों के बीच उनकी साख बनाएगा। इसके अलावा, MAPPCC के लिए निष्पक्ष-व्यापार कार्यप्रणाली का प्रदर्शन बहुत महत्वपूर्ण है। ये छोटी-छोटी गतिविधियाँ MAPPCC को ऐसी कार्यप्रणालियों को प्रदर्शित करने का अवसर देती हैं। दोनों सदस्य और व्यापार और उद्योग, जिनके साथ MAPPCC व्यापार करती है, इस तरह की उचित कार्यप्रणालियों की सराहना करते हैं और यह MAPPCC की प्रतिष्ठा बढ़ाता है।

**4.6.11 How MAPPC s can access finances from various rural financial institutions?**

The banks provide Short Term loan to meet working capital requirements and Medium to Long Term Loan for acquisition of capital assets (Term Loan) for any business. A composite loan to take care of both short- and long-term financial requirements loan is also sanctioned by Banks. The finance will depend on the nature and volume of business which would vary from case to case. The MAPPC s will have to approach the bank with a financially viable business plan/Detailed Project Report. The banks will generally require the following information/ data for sanction of loan;

- a) A business plan and Detailed Project Report (DPR) as a formal application for availing the credit support
- b) Margin money contribution
- c) Details of project management (Executive team and Board of Directors with qualification and experience) of MAPPC
- d) Details of dedicated team for execution and monitoring of the project
- e) Details of proposed business plan
- f) Financial requirements for executing the business plan
- g) Last 3 years audited financial statements (Balance Sheet & P/L statement) with notes on accounts & annexure. In case the MAPPC is to be formed or in case it is less than three years old the projected financial statements may be submitted
- h) Details of earlier/ current loans/ grants if any (sanction letters) availed from other Banks/ FIs/ Dev. Agencies/ Individuals
- i) Details of security / collaterals to be offered
- j) Copies of Registrations (Certificate of Incorporation/ Commencement of business/Society Registration/ FCRA/ Trust Deeds etc.) & MA/AAs
- k) Copies of PAN/TAN/Sales Tax Registration
- l) Copies of approvals for reliefs in Taxation (I-T & Sales Tax)
- m) Copies of agreements, if any, entered into for Lease / Confirmed Orders
- n) Details of Associate companies (with audited financials for 3 years)

**4.6.12 What is Detailed Project Report (DPR)?**

A DPR is a formal application for availing the credit support from any funding agency. It should provide details about the organization, Business plan, Marketing Plan, Operation and Management Plan, Financial projections and financial requirements. Although there would be some NGOs and Producer Organizations that are experienced in preparing DPRs, typically a MAPPC would require assistance in preparation of the DPR through experts/ professional, which may involve some cost.

**4.6.13 Is any support available for preparation of DPR?**

NMPB provides Project development Facility (PDF) for Equity Grant and Credit Guarantee Fund Scheme for the preparation of Equity Grant Application and Detailed

Project Reports (DPR) through empaneled consultants/ institutions. NMPB will cover the full cost of preparation of DPR. This facility will be available for MAPPC only. MAPPC desirous of assistance may approach the nearest empaneled consultant or SFAC directly. In addition to three broad categories of support (i.e. credit support, capacity building & market linkage) under PODF, NABARD provides grant support for preparation of DPR up to 0.5% of the project cost or Rs. 1.0 lakh whichever is lower, subject to the fact that the project is sanctioned by NABARD. The grant assistance would be within the overall cap of 20% of the loan amount.

**4.6.14 If Banks do not provide credit facility, what are the options available for POs?**

A newly formed MAPPC does not have enough share capital, reserves and credentials for doing successful business, therefore mobilizing funds from banks is difficult in the initial phase. With all the costs included, the MAPPC may face huge financial burden from the beginning and the idea of setting up PO may not even take off. To overcome the problem, the MAPPCs may adopt the following business model in the initial years before they generate reserves and establish credentials.

- a. Choose those activities in the initial years which require very less capital or no capital and which are risk free.
- b. Take Dealership of seeds and fertilizers from the companies and work as commission agents. MAPPC s can earn good margin and a business relationship with those companies which resulted in getting credit limit in the subsequent years.
- c. Dealership from various companies for various agriculture implements like water pump sets, mechanized plough, etc., which they can sell to their members at a reasonable price and earn commission.
- d. Procurement of agriculture produce. The MAPPC s identified the prospective buyers and arranged buy back guarantee from them. Sell was organized at the farm gate level, therefore no transportation and storage cost were involved at the MAPPC level. MAPPC ensured a transparent transaction between the buyers and sellers (members and non- members both) and by doing so they earned some margin from the buyers.
- e. Many POs took the advantage of Gol scheme, which provide 80% of the value of produce as loan against pledge of Warehouse Receipts (WHR) without collateral.
- f. The successful demonstration of such business would build their credentials among the members and other stakeholders. Further, Demonstration of fair-trade practices is very important for the MAPPC. These small activities give MAPPC s the opportunity to demonstrate such practices. Both the members and the trade and industry with whom MAPPC does the business appreciate such fair practices and it builds reputation for the MAPPC.



## 4.7 अनुबंध :-

### 7 - संवर्धन एजेंसी (PA) के लिए मनोनयन प्रक्रिया

राष्ट्रीय औषधीय पादप बोर्ड (NMPB), MAPPCC संवर्धन एजेंसी (PA) के रूप में, MAP के लिए MAPPCC को बढ़ावा देने के लिए नोडल एजेंसी के रूप में समय-समय पर विभिन्न एजेंसियों को सशक्त बनाएगी। एजेंसियों के मनोनयन का उद्देश्य, MAPPCC के प्रचार में तकनीकी रूप से योग्य और साधन संपन्न एजेंसियों को शामिल करना है। मनोनयन प्रक्रिया के लिए व्यापक दिशानिर्देश यहाँ दिए गए हैं, हालांकि, इसे संशोधित या आवश्यकता के अनुसार संशोधित किया जा सकता है।

#### MAPPCC संवर्धन एजेंसी के लिए मनोनयन प्रक्रिया -

1. संवर्धन एजेंसी के अनुकरण के लिए मानदंड विकसित करना
  2. विस्तारित नियमों और शर्तों, कार्यक्षेत्र, अनुबंध की अवधि, अपेक्षित वितरण और मसौदा समझौता के साथ RFP दस्तावेज के सम्मिलन की तैयारी।
  3. राष्ट्रीय स्तर पर प्रस्ताव के लिए अनुरोध (RFP) का प्रकाशन।
  4. परिभाषित मानदंडों के आधार पर एजेंसियों का चयन।
  5. चुनी गई एजेंसियों द्वारा कार्य लेने के लिए क्षमताओं, संसाधनों और विस्तार दृष्टिकोण की व्याख्या करने के लिए प्रस्तुति।
  6. RFP दस्तावेज में निर्धारित संकेतकों के पूर्व-निर्धारित और पूर्व-अनावृत सेट के आधार पर एजेंसियों को अंतिम रूप देना।
- संवर्धन एजेंसियों (PA) के लिए सम्मिलन प्रक्रिया पात्रता मानदंड में निम्नलिखित बिंदुओं पर विचार करेगी और इसे संभावित PA की स्पष्टता और समझ के लिए आगे विस्तार से बताएगी -
- आवश्यक योग्यता के साथ पूर्णकालिक तकनीकी संसाधनों के साथ-साथ औषधीय और सुगंधित पादपों (MAP) के क्षेत्र में काम करने का अनुभव;

- उत्पादक संगठनों (MAPPCC / SHG / FPC / सहकारी समितियों, FMC) के संवर्धन के क्षेत्र में एजेंसियों का पिछला अनुभव;
- आजीविका परियोजनाओं और बाजार संयोजन पर छोटे और सीमांत उत्पादकों, वन संग्रहकों, आदिवासी समुदायों के साथ काम करने का अनुभव।

MAPPCC संवर्धन एजेंसी (PA) के सशक्तिकरण के लिए RFP के पास क्षमताओं, अनुभव और वित्तीय क्षमता के प्रमाण के रूप में दस्तावेजों की एक विस्तारित सूची RFP आवेदन के रूप में दी जानी चाहिए। संभावित दस्तावेजों की सूची नीचे दी गई है -

- इकाई के कानूनी अस्तित्व के लिए दस्तावेजी साक्ष्य (पंजीकरण प्रमाणपत्र)
- निदेशक मंडल, शेयरधारकों, सदस्यों, ट्रस्टियों, भागीदारों, संवर्धकों की दस्तावेजी साक्ष्यों के साथ पूरी जानकारी;
- विस्तारित बायो डाटा के साथ कार्यभार लेने वाले तकनीकी और परिचालन टीम की सूची;
- वैधानिक विनियमन और अनुपालन के लिए कर / GST / अन्य प्राधिकरणों के साथ पंजीकरण का विवरण;
- दस्तावेजी साक्ष्य जैसे कंपनी का पंजीकरण प्रमाण पत्र की प्रति, पट्टे के काम, संपत्ति का पता आदि के साथ पंजीकृत कार्यालय / संघ / शाखा कार्यालयों का पता।
- पिछले तीन वर्षों के लेखा परीक्षा का वित्तीय विवरण;
- यह देखते हुए कि एजेंसी को केंद्र या राज्य स्तर पर किसी भी सरकारी विभाग / एजेंसी द्वारा काली सूची में नहीं डाला गया है;
- यदि लागू हो, एक अल्पकालीन संघटन समझौता, यदि एक एजेंसी अन्य एजेंसी के साथ साझेदारी में भाग ले रही है।



## 4.7 ANNEXURE :-

### 7 - EMPANELMENT PROCESS FOR MAPPC PROMOTION AGENCY (PA)

National Medicinal Plants Board (NMPB), as nodal agency for promoting MAPPC for MAP shall empanel various agencies on time to time as MAPPC Promotion Agency (PA). Purpose of empanelment of agencies is to engage technically qualified and resourceful agencies in promotion of MAPPC. The broad guideline for empanelment process has been given here, however, this may be revised or modified as per requirement.

#### Empanelment process for MAPPC Promotion Agency –

1. Developing Criteria for Empanelment of Promotion Agency
2. Preparation of the RFP document empanelment with detail terms & condition, scope of work, engagement period, expected deliverables and a draft agreement.
3. Publishing the Request for Proposal (RFP) at national level.
4. Shortlisting of agencies based on criteria defined.
5. Presentation by shortlisted agencies for explaining capabilities, resources and detail approach to take-up the assignment.
6. Finalization of agencies based on a pre-determined and pre-disclosed set of indicators as laid down in the RFP document.

Empanelment process for Promoting Agencies (PA) shall consider following points in eligibility criteria and this should be explained further in detail for clarity and understanding of potential PA-

- Experience of working in area of Medicinal and Aromatic Plants (MAP) along with full time technical resources with required qualification;

- Past of experience of agencies in area of promoting producer collectives (MAPPCs / SHGs / FPCs/ Cooperatives, FMCs);
- Experience of working with small and marginal producers, forest gatherers, tribal communities on livelihood projects and market linkages.

RFP for empanelment of MAPPC Promotion Agency (PA) shall also have detail list of documents to be submitted as part of RFP application as proof of capabilities, experience and financial ability. Tentative list of documents is given below –

- Documentary evidence for legal existence of entity (Registration Certificate)
- Full details of Board of Directors, Shareholders, Members, Trustees, Partners, Promoters along with documentary evidence;
- List of technical and operational team to be engaged for the assignment with detail Cvs;
- Details of registration with tax /GST/other authorities for statutory regulation and compliances;
- Address of the registered office/corporate/branch offices along with documentary evidence like copy of the registration certificate of the company, lease deeds, property papers etc.
- Audited Financial Statement for last three years;
- Undertaking that the agency has not been blacklisted by any of the government department / agency at Central or State level;
- A consortium agreement, if agency is participating in partnership with other agency, if applicable.









REPORT COMPLIED BY:



**Synergy Technofin Pvt. Ltd.**

(CIN) U74120DL2009PTC187141

Regd. Office: B-231, First Floor, GK-1 | New Delhi - 110048 (India) |

Phone: +91 11 41669393

Mobile: +91 9818186367 | [www.synergytechnofin.com](http://www.synergytechnofin.com)