

# एम्फोरी बी एस सी आई सिस्टम मैनुअल परिशिष्ट 10

## परिशिष्ट 10 : एम्फोरी बी एस सी आई को सप्लाय चेन में कैसे आगे बढ़ाएँ

एम्फोरी बी एस सी आई सिस्टम मैनुअल का यह परिशिष्ट एम्फोरी बी एस सी आई सहभागियों और उनके कारोबारी साझेदारों का मार्गदर्शन करता है जिससे कि वे एम्फोरी बी एस सी आई की आचारसंहिता का पालन करने वाले कारोबारी साझेदारों की संख्या बढ़ा सकें।

### परिचय

एम्फोरी बी एस सी आई आचार संहिता और संबंधित लागू करने की शर्तों पर हस्ताक्षर करके, व्यवसायी उद्यम उन मान्यताओं और सिद्धांतों को बढ़ाने के लिए वचनबद्ध होते हैं :

- **कारोबारी ढांचे के अंदर** : उदाहरणार्थ, संपर्क और जरूरी सिस्टम (प्रणालियां), प्रक्रियाएं और योग्यताएं विकसित करें जिससे कि उसकी व्यवसाय संस्कृति में एम्फोरी बी एस सी आई आचार संहिता के अनुसार चल पाएँ।
- **सप्लाय चेन के अंदर** : उदाहरणार्थ, संपर्क और जरूरी सिस्टम (प्रणालियां), प्रक्रियाएं और योग्यताएं विकसित करें जिससे कि दोनों, प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष कारोबारी साझेदारों को एम्फोरी बी एस सी आई आचार संहिता की मान्यताएं और सिद्धांतों के लिए प्रोत्साहित कर सकें।

### कारोबारी ढांचे के अंदर कैस्केड असर

सीनियर मैनेजमेंट (वरिष्ठ प्रबंधन) (या सूक्ष्म और छोटे व्यवसाय उद्यमों के मामले में मालिक) को कैस्केड असर की शुरुआत करनी चाहिए और उन्हें कम से कम निम्नलिखित जरूरी विभागों (या व्यक्तियों) का साथ मिलना चाहिए :

- मानव संसाधन
- संचालन (उत्पादन, खरीद, और सोर्सिंग (साधन))
- कानूनी
- संचार

बाय-इन (खरीद) के इस स्तर तक पहुंचने के लिए विश्वास तो चाहिए ही, बल्कि निवेश भी। यह बिना जतन के नहीं होगा। यह कुछ ऐसे काम हैं जिन्हें टॉप मैनेजमेंट (शीर्ष प्रबंधन) को अपनाने पर विचार करना चाहिए:

- एम्फोरी बी एस सी आई आचार संहिता को अपने व्यवसाय संचालन में लागू करने वाली कारोबारी नीतियां, प्रक्रियाएं और प्रणालियों (सिस्टम्स) को मंजूरी देना उदाहरण, भर्ती, ओ एच एस, शिकायत व्यवस्था को एंक्सेस
- ढांचे के तहत अलग-अलग लोगों को नियमित ट्रेनिंग (प्रशिक्षण) देना सुनिश्चित करें
- लागू करने की तरफ़ी को आँकने के लिए वार्षिक लक्ष्य निर्धारित करें

### सप्लाय चेन के अंदर कैस्केड असर

व्यवसाय उद्यम अपने खुद के व्यवसाय ढांचे के अंदर कैस्केड करने से पहले अपनी सप्लाय चेन्स के ज़रिए एम्फोरी बी एस सी आई आचार संहिता की मान्यताएं और सिद्धांतों को कैस्केड करना शुरू कर सकते हैं।

हालांकि, यह अच्छा ही होगा कि तमाम सप्लाय चेन में कैस्केड असर के कामयाब होने के लिए एक न्यूनतम स्तर का खरीद, व्यवसाय ढांचे में मौजूद हो। अधिक जानकारी के लिए [परिशिष्ट 13 : क्षमता निर्माण को बढ़ावा कैसे दें देखें](#)।

व्यवसायी उद्यमों के पास सीमित साधन हो जिससे कि वे संपर्क और जरूरी सिस्टम (प्रणालियां), प्रक्रियाएं और योग्यताएं विकसित कर सकें ताकि दोनों, प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष कारोबारी साझेदारों को एम्फोरी बी एस सी आई आचार संहिता की मान्यताएं और सिद्धांतों के लिए प्रोत्साहित कर सकें। इसी कारणवश, मैपिंग (तालमेल) से उन्हें शुरुआत कहां करनी है यह प्राथमिकता तय करने में मदद मिलेगी।

## सोर्सिंग मॉडल्स की मैपिंग (तालमेल)

ऐसे तीन मुख्य सोर्सिंग मॉडल्स हैं :

- **सीधे सोर्सिंग :** सीधे सोर्सिंग एक उत्पादक जो अंतिम उत्पाद बनाता है और व्यवसाय (एक एम्फोरी बी एस सी आई सहभागी) के बीच होती है जब कोई मध्यवर्ती (बिचौली) संस्थाएं नहीं होती।
- **अप्रत्यक्ष सोर्सिंग :** अप्रत्यक्ष सोर्सिंग एक उत्पादक जो अंतिम उत्पाद बनाता है और व्यवसाय (एक एम्फोरी बी एस सी आई सहभागी) के बीच होती है जब बीच में एक या एक से ज्यादा संस्थाएं होती हैं।
- **हाइब्रिडसोर्सिंग :** हाइब्रिड सोर्सिंग एक उत्पादक जो अंतिम उत्पाद बनाता है और व्यवसाय (एक एम्फोरी बी एस सी आई सहभागी) के बीच होती है, जब कोई मध्यवर्ती (बिचौली) संस्थाएं नहीं होती, जबकि और उत्पादों के लिए बीच में एक या एक से ज्यादा संस्थाएं होती हैं।

## महत्वपूर्ण कारोबारी साझेदारों की मैपिंग

इन तीनों सोर्सिंगमॉडल्स में कुछ कारोबारी साझेदारों को कारोबार के लिए महत्वपूर्ण माना जाएगा (उदाहरण किसी एक विशेष बाज़ार में बिक्री का 40% से ज्यादा का हिस्सा उसी कारोबारी साझेदार या कारोबारी साझेदारों के समूह पर निर्भर करता है)

महत्वपूर्ण कारोबारी साझेदारों को एम्फोरी बी एस सी आई आचार संहिता और एम्फोरी बी एस सी आई लागू करने की शर्तें का पता होना चाहिए और उनकी सहमति होनी चाहिए।

आखिरकार same cnमें से कुछ महत्वपूर्ण कारोबारी साझेदारों को एम्फोरी बी एस सी आई ऑडिट पूरा करना पड़ेगा। औरों पर दूसरे तरीकों से नजर रखी जाएगी (उदाहरण कारोबारी मुलाकातें)। अगर किसी उत्पादक को ऑडिट पूरा करना जरूरी है तो उसे अपने सोर्सिंग मॉडल्स और महत्वपूर्ण कारोबारी साझेदारों को मैप करना चाहिए और अच्छी तरह कागजी कार्रवाई करनी चाहिए क्योंकि ऑडिटर (लेखा परीक्षक) को समझना पड़ेगा कि उत्पादक कैसे :

- उनकी एम्फोरी बी एस सी आई आचार संहिता को आदर करने की क्षमता और तत्परता का ध्यान रखके, अपने कारोबारी साझेदारों को चुनता है।
- अपने महत्वपूर्ण कारोबारी साझेदारों से एम्फोरी बी एस सी आई आचार संहिता हस्ताक्षरित करने के लिए संपर्क व विनती करता है

अगर उत्पादक, सप्लाय चेन की मैपिंग की दशा अपने सभी लिंक किए (जुड़े) हुए सहभागियों को बताना चाहता है तो इसके लिए [एम्फोरी बी एस सी आई मंच](#) में उत्पादक प्रोफाइल में एक विशेष खंड मौजूद है।

उत्पादक महत्वपूर्ण कारोबारी साझेदारों की एक सूची बना सकते हैं जिसमें कारोबारी साझेदार का प्रकार, उनकी महत्वता का स्तर, उन्होंने एम्फोरी बी एस सी आई आचार संहिता को हस्ताक्षरित किया है या नहीं और उन पर नजर रखी गई है या नहीं (उदाहरण आंतरिक आंकलन), यह सब दिखाया जा सकता है।

इसकी जगह, उत्पादक [टैपलेट 2 : सप्लाय चेन की मैपिंग](#) का इस्तेमाल करके भी यह जानकारी इकट्ठी कर सकता है या किसी और सिस्टम की जो उसे उचित लगे।

## कैस्केड असर में आम तौर पर शामिल कारोबारी साझेदार

कुछ कारोबारी साझेदारों को कैस्केड असर में शामिल करना एक युक्तिपूर्ण कारोबारी फैसला है।

**बिज़नेस टू कंज़्यूमर (B2C) साझेदार के मामले में,** बाज़ार के कथित सामाजिक जोखिम एक महत्वपूर्ण कारण होंगे यह तय करने में कि कौन से कारोबारी साझेदारों को और किन देशों में एम्फोरी बी एस सी आई आचार संहिता को कैसे कैस्केड किया जाएगा और उसके पालन पर आखिरकार निगरानी रखी जाएगी।

**बिज़नेस टू बिज़नेस (B2B) साझेदार के मामले में,** जैसे कि उत्पादक और उनकी मध्यवर्ती संस्थाएं, उन्हें न केवल अपने नज़रिए से सप्लाय चेन को मैप करने की जरूरत है बल्कि अपने ग्राहकों (उदाहरण एम्फोरी बी एस सी आई सहभागी) के नज़रिए से समझे सामाजिक जोखिम को भी ध्यान में रखना पड़ेगा।

जिन उत्पादकों को एम्फोरी बी एस सी आई ऑडिट मिलता है, उनके लिए मैप किए गए आमतौर पर सबसे महत्वपूर्ण कारोबारी साझेदार हैं :

- **उप-ठेकेदार :** बहुत सारे ग्राहक (उदाहरण एम्फोरी बी एस सी आई सहभागी) उत्पादक को उप-ठेकेदारों का इस्तेमाल तभी करने देंगे अगर पहले से उनके इस्तेमाल की मंजूरी हो। इससे यह तसल्ली रहेगी कि, उत्पादक को उप-ठेकेदारों के सामाजिक प्रदर्शन की ऊपरी तौर पर जानकारी है, बिल्कुल ऐसे जैसे वे उसी के कारोबार का हिस्सा हों।
- **रोज़गार एजेंसियाँ (या दलाल) :** बहुत सारे ग्राहक (उदाहरण एम्फोरी बी एस सी आई सहभागी), जिस तरह से कामगार को काम पर लगाया जाएगा उसके नकारात्मक सामाजिक प्रभाव को पहचानेंगे। रोजगार एजेंसी या दलाल (अगर लागू हो तो) किस जिम्मेदाराना तरीके से कामगारों को काम पर लगाते हैं, इस पर उत्पादक का सबसे ज्यादा प्रभाव होगा। अधिक जानकारी के लिए देखें [परिशिष्ट 17 : जिम्मेदाराना भर्ती प्रक्रिया को बढ़ावा कैसे दें](#)।
- **खेत और लघु धारक (स्मॉल होल्डर्स) :** बहुत सारे ग्राहक (उदाहरण एम्फोरी बी एस सी आई सहभागी), मानते हैं कि कृषि काम का माहौल उनकी विशेष प्राथमिकता है और मानव अधिकार का यथोचित परिश्रम। इसी कारण से, उत्पादक का उद्देश्य होगा, जो उन्हें ताज़े उत्पाद पहुँचाते हैं ऐसे खेत और लघु धारकों (स्मॉल होल्डर्स) के सामाजिक प्रदर्शन की एक अच्छी ऊपरी जानकारी और उन पर प्रभाव रखना। यह ऊपरी जानकारी नियमित अंदरूनी आंकड़ों से मिल सकती है। आखिरकार एक एम्फोरी बी एस सी आई ऑडिट में ऑडिट सम्भावना के तहत इन खेतों का एक नमूना शामिल किया जा सकता है।

## खाद्य सप्लाय चैन में कैस्केड असर

चूंकि कई खाद्य उत्पादक आज नहीं तो कल अपनी सप्लाय चैन में कृषि काम के माहौल से जोड़े ही जाएंगे, एम्फोरी बी एस सी आई सिस्टम में एक विशेष ऑडिट प्रक्रिया शामिल है जो यह सब करने देती है :

- एम्फोरी बी एस सी आई सहभागी को कृषि क्षेत्र में काम करने के हालातों की गहराई से समझ होने देना
- खाद्य उत्पादक को अपने खुद के एम्फोरी बी एस सी आई ऑडिट सम्भावना के तहत इन खेतों का एक नमूना शामिल करके सहक्रिया और पैमाने की बचतें उत्पन्न करने देना।

एम्फोरी बी एस सी आई सहभागी और महत्वपूर्ण कारोबारी साझेदार (खाद्य उत्पादक) दोनों की, जो उन्हें ताज़े उत्पाद पहुँचाते हैं ऐसे खेत और लघु धारकों (स्मॉल होल्डर्स) के सामाजिक प्रदर्शन की एक अच्छी ऊपरी जानकारी रखने में दिलचस्पी होगी। खासकर तब, जब यह ताज़ा उत्पाद सीधे खाद्य उत्पादक को पहुँचाया जाता है (यानि कि कोई बीच की संस्थाएँ नहीं), यह सबसे ज्यादा जरूरी हो जाता है कि, काम करने के हालातों, भर्ती करने की प्रक्रियाओं और खेतों पर कोई भी दूसरी प्रक्रियाओं पर अब्बल दर्जे की स्पष्टता पाने की कोशिश करें।

खाद्य उत्पादक जिन्हें सीधे खेतों से साधन मिलते हैं, उन्हें अपनी सप्लाय चेन्स की अच्छी समझ रखने की और एक सोशल मैनेजमेंट सिस्टम बनाने की कोशिश करनी चाहिए जिससे कि वे कम-से-कम दो-तिहाई खेतों के सामाजिक प्रदर्शन पर नज़र रख पाएँ। [परिशिष्ट 18 : खाद्य क्षेत्र में उत्पादकों की संस्थाओं पर नज़र कैसे रखें](#) देखें

लघु धारकों (स्मॉल होल्डर्स) समेत, ज्यादातर महत्वपूर्ण खेतों की मैपिंग (तालमेल) के बाद, खाद्य उत्पादक को यह सब करना जरूरी है :

- **प्राथमिकताएँ तय करना :** शायद उन सभी खेतों को जो महत्वपूर्ण कारोबारी साझेदार हैं, आँकना संभव न हो, पर खाद्य उत्पादक को उनकी अच्छी समझ होनी चाहिए जो कारोबार के लिए सबसे ज्यादा जोखिम-भरे हैं।
- **एक सुचारू सोशल मैनेजमेंट सिस्टम :** खेतों को चलाने और उनकी निगरानी करने का एक व्यवस्थित तरीका साधनों की बचत करेगा और रिस्क मैनेजमेंट (जोखिम प्रबंधन) के स्तर पर मनोबल बढ़ाएगा। [परिशिष्ट 3 : एक सोशल मैनेजमेंट सिस्टम \(SMS\) कैसे स्थापित करें](#) देखें
- **सहारा देने वाला व्यक्ति :** एक ऐसे व्यक्ति को नियुक्त करना जो खेतों को एम्फोरी बी एस सी आई आचार संहिता अमल करने की प्रक्रिया में साथ दे सके, जिससे कि लगातार सुधार और टिकने वाले समझौते की तसल्ली की जा सके, यह सबसे ज्यादा किफायती तरीका होगा।

इस प्रक्रिया को सहारा देने के लिए एम्फोरी बी एस सी आई सिस्टम की सलाह है कि एम्फोरी बी एस सी आई सहभागी किसी खेत को पहली बार ऑडिट करने से पहले एक छःह महीने की तैयारी का वक्त जाने दें।

इसके अलावा, एम्फोरी बी एस सी आई सहभागी खाद्य पदार्थ उत्पादक को मुख्य उत्पादक मानकर ऑडिट शुरू कर सकते हैं, जिस दौरान आंतरिक निगरानी की जा सकती है या खेतों से संबंधित खास मानक जिससे कि खेतों पर अलग से निगरानी रखी जा सके।

एकमात्र उद्देश्य यह होना चाहिए की सप्लाय चेन्स की हमेशा एक अच्छी समझ हो और लगातार सुधार को बढ़ावा दें, साथ ही कोशिशों को दोहराने और साधनों की बर्बादी से बचें।

क्योंकि खेतों के साथ व्यवसायिक संबंध बदल सकते हैं, खाद्य उत्पादकों को अपने खेतों की निगरानी रखने के सिस्टम को आधुनिक रखना चाहिए और हाल की सच्चाई उससे पता चलनी चाहिए। ऐसा ना करने से गलत असर हो सकता है और ग्राहकों के विश्वास और छवि को नुकसान पहुंचा सकता है।

