

होण्डुरसको फर्निचर उत्पादन गर्ने सहकारी

होण्डुरसको COATLAHL सहकारीले सन् १९९६ मा एफ.एस.सी. प्रमाणपत्र पाएको थियो । यो सहकारीले १४ वटा स-साना काठ उत्पादन गर्ने समूहहरूको पक्षबाट एफ.सी.सी.को समूह प्रमाणपत्र पाएको छ । यी १४ वटा समूहहरूले १९,५०० हेक्टर प्राकृतिक वन क्षेत्र व्यवस्थापन गर्छन् । COATLAHL को एफ.एस.सी. प्रमाणित फर्निचर कारखाना छ र यसले विक्री वितरण एवं बजार व्यवस्थापन सम्बन्धी सेवा प्रदान गर्दछ । चिरान काठ र काठका फर्निचरहरू नै यसका मुख्य उत्पादन हुन । यो अध्ययनमा तिनीहरूले एफ. एस.सी. प्रमाणित उत्पादकको लागि बजार खोज्न र अन्तराष्ट्रिय खरिदकर्ताको माग पुरा गर्न उनीहरूले के के चुनौतिहरूको सामना गर्नुप्यो त्यसको विस्तृत विवरण दिइएको छ ।

इतिहास सहितको एउटा सहकारी

COATLAHL सन् १९७० मा स्थापना भएको थियो जसमा उत्तरी होण्डुरसका साना-साना काठ उत्पादन गर्ने समूहहरू आबद्ध थिए । यिनीहरूले काम गरेका जैविक विविधतापूर्व यी टृपिकल वन क्षेत्र वास्तवमा संरक्षण र व्यवस्थापन गर्न सामुदायिक वन समूहहरूलाई अनुमति दिइएका सार्वजनिक क्षेत्र थिए ।

प्रमाणीकरणमा पायोनियर

क्यानेडियन सहयोग नियोग (CIDA) को आर्थिक सहयोग प्राप्त यो COATLAHL वन प्रमाणीकरण क्षेत्रमा पहिलो (Pioneer) मध्येको एउटा हो जसले १९९६ मा एफ.सी.सी. सामुदायिक वन प्रमाणीकरण प्राप्त गर्‍यो । अरु पायोनियर जस्तै यसका अगाडि थुप्रै चुनौतिहरू थिए । प्रमाणीकरण सम्बन्धी प्रचार सामाग्रीहरूले बढी मूल्य प्राप्त गर्ने र बजार सुनिश्चित हुन्छ भन्ने कुराको प्रचार भयो तर शुरुमा आशा गरे बमोजिम न मूल्य पाए न बजार नै । गैर कानूनी तवरले निकालिएका काठसँग प्रतिस्पर्धा र गुणस्तर वा माग जो जस्तो भएपछि आफ्ना समूह सदस्यले उत्पादन गरेका शत प्रतिशत नै काठ किन्नै पर्ने आन्तरिक नीतिले गर्दा आर्थिक संकट भेल्लु प्यो र ऋणमा चलनुपर्ने देखियो । यसले गर्दा २००२ मा एफ.सी.सी. प्रमाणपत्रको म्याद सकिएपनि समूहहरूले यसको नविकरण नगर्ने निर्णय लिए ।

पुनर्जन्म

ऋइट्कीन्जि चाहिँ यति सजिलै छोड्ने खालको सहकारी थिएन । आइपरेका चुनौतिहरूलाई सम्बोधन गर्दै टाट पल्टिन लागिसकेको वेला संघर्षका साथै बचायो । म्ब्ल्म्ब को सहयोगमा डेनिस संस्था ल्भउबलतजभक सँग मिलेर उनीहरूले एफ.एस.सी. प्रमाणपत्र पुन प्राप्त गर्ने र एउटा सक्षम व्यवसाय स्थापित गर्ने निर्णय गरे ।

सन् २००३ मा पुनः प्रमाणिकरण प्राप्त गरे पनि अझै दुईवटा प्रमुख चुनौति देखिए । पहिलो चुनौति प्रमाणित उत्पादन प्रोत्साहन गर्ने किसिमको बजारको खोजी भने अर्को चाहिँ उपभोक्ताहरूले भनेको समयमा खोजेको गुणस्तरको उत्पादन दिन र ठूलठूला अन्तराष्ट्रिय माग पुरा गर्नको लागि आवश्यक पर्ने आन्तरिक क्षमता र पूँजीको जोहो गर्नु ।



बजारको खोजी

Nepenthes ले एउटा डेनिस रिटेलर (COOP Denmark) सँग प्रचारमा नै नआएका प्रजातिबाट बनेका फर्निचरहरू विक्री वितरण गर्नेलाई सम्बन्ध स्थापित गर्न सहयोग पुऱ्यायो । ग्रामीण भेगको सहकारीबाट प्राप्त एफ.एस.सी. प्रमाणित उत्पादनहरू विक्री वितरण हुने सम्भावना देखेर COOP आकर्षित भएको थियो तर शुरुमा COATLAHL ले गुणस्तरी र मागेको परिमाणमा दिन सक्छ भन्नेमा आश्वस्त भएको चाहिँ थिएन । २००४ मा उनीहरूले २२,००० काठका डोरम्याटको माग गरे तर यो भन्दा अगावै ५० वटा नमूना म्याटको माग गर्‍यो । COATLAHL को लागि यो परिमाण धेरै नै थियो तर ग्राहकको विश्वास जित्न उत्तिकै आवश्यक थियो । त्यसपछि त एक पछि अर्को गरेर विभिन्न उत्पादनको माग आयो । एउटा स्पेनिस संस्था COPADE ले समेत स्पेनमा फर्निचर विक्री वितरणमा सहयोग पुऱ्यायो ।

आन्तरिक बजारमा ठाउ पाउनु भन्नु चुनौतिपूर्ण देखियो : गैर कानूनी तवरले निकालिएका काठसँगको प्रतिस्पर्धा एकदम

उच्चस्तरीय उत्पादनको लागि तालिम

पहिले थोरै परिमाण मात्र उत्पादन गर्ने गरेकोले COATLAHL को लागि पहिलो पटकको अन्तराष्ट्रिय माग पुरा गर्नु एकदमै गाह्रो भयो । रेनफरेष्ट एलायन्स र नेपेन्थेसको सहयोगमा राष्ट्रिय अन्तराष्ट्रिय विज्ञवाट तालिम लिएपछि भने काठ सुकाउने, फर्निचर उत्पादन गर्ने लगायतका सिकर्मीका महत्वपूर्ण सीप विकास भएपछि भने COATLAHL वृहत उत्पादन गर्नको लागि तयार भयो

ग्राहकसँगको संचार सम्बन्ध

गर्दै सिक्दै सिद्धान्तबाट नै सही, ऋइवीबी ले आफ्नो प्रमुख ग्राहकसँग सिधा सम्बन्ध कायम गर्‍यो र सकारात्मक छवि दिन सफल भएको छ । शुरुमा सहकारी र युरोपियन ग्राहकविच सम्पर्क स्थापित गर्न लभउभलतजभक को भूमिका अत्यन्त महत्वपूर्ण रहयो । उसले दुवै पक्षका आ-आफ्ना वास्तविकता र आशातित पक्ष अभिव्यक्त गर्न सघायो । त्यो भन्दा पनि महत्वपूर्ण पक्ष भनेको चाहिँ ऋइइए प्रमुखको होण्डुरस भ्रमण नै थियो । उनले नमूना उत्पादनको निरिक्षण गरी कुन कुन पक्ष सुधार गर्नु पर्दछ, के के कुरा अपुग भयो भने ग्राहकले सामान अस्विकार गरिदिन्छन् र उत्पादनको मापदण्ड के के हुन् भन्ने कुरा स्पष्ट रुपामा राखिदिए । विस्तारै लभउभलतजभक ले सूचना सम्प्रेषणको भूमिका ऋइवीबी लाई दिदै गयो । पछि ऋइवीबी ले सूचना सम्प्रेषणको लागि आफ्नो दुईवटै कर्मचारी नियुक्त गर्‍यो ।



COOP के लागि COATLAHL ले बनाएको एउटा काठको डुअरम्याट

पूजि निर्माण

ग्राहकको अडर अनुसार काम गर्न आवश्यक पर्ने पूजि नहुनु एउटा ठूलो चुनौति थियो । पेशकी भुक्तानी थिएन र विना धितो ऋण दिन होन्दुरसको बैंकले COATLAHL लाई पत्याएन । धेरै दुःख गरेपछि होन्दुरस सरकारले सहकारीलाई २८ हजार अमेरिकी डलर सापटी दियो । पछिल्लो वर्ष सरकारी नीति परिवर्तन भयो र सरकारले COATLAHL लाई अयोग्य ठहर्‍यायो । धन्न पछि होन्दुरसका र अन्तराष्ट्रिय बैंकले पूजि व्यवस्था गरिदिए । अघिल्लो ऋण समयमै बुझाएको हुनाले हाल डेनिस बैंकले सहकारीलाई कम जोखिमको सूचिमा राखेको छ ।



सिकाईहरू

ग्राहकसँगको सूचना समन्वय एकदमै महत्वपूर्ण हुने भएकोले यसको लागि जिम्मेवारी सहित छुट्टै कर्मचारी व्यवस्थापन गर्दा व्यापार विस्तारमा टेवा पुग्दछ ।

➤ सानो सामुदायिक कम्पनीको लागि अन्तराष्ट्रिय ग्राहकसँग मिलेर व्यापार गर्दा आपसी विश्वास हुन आवश्यक हुन्छ । यसको लागि कुनै संख्या जस्तै कुनै गैर सरकारी संस्थाले शंका निवारण गर्न र प्रतिबद्धता गरिदियो भने सजिलो हुन्छ ।

➤ आतिर व्यवसाय छोडिहाल्नुहोस् । सूचनाको लागि संघसंस्थाहरूसँग पुग्नुहोस् । कहिलेकाँही त आर्थिक सहयोग उपलब्ध हुन्छ, तर दुवै पक्षले थाहा नपाएर लिन दिन नपाइरहेको पनि हुन सक्छ ।

➤ ऋण माग गर्दा नै आफ्नो लगानी योजनाको विस्तृत एवं वास्तविक सूचना र ऋण लिँदाका शर्तहरू पालना गर्ने प्रतिबद्धता जनाउनु महत्वपूर्ण हुन्छ ।

अझै बाकी चुनौतिहरू

➤ राष्ट्रिय बजारमा आफ्नो स्थान लिनु र आफ्नो ग्राहकको संख्या बढाउनु परेको छ । कम्तिमा ३ वटा अन्तराष्ट्रिय ग्राहकहरू त अवश्यै खोज्नुपर्छ ।

➤ ग्राहकले माग गर्दा वित्तिकै आवश्यक काठ उपलब्ध गराउनको लागि उत्पादन सुधार प्रक्रियामा लगानी बढाउनु आवश्यक छ ।

➤ प्रमाणीकरण पश्चात काम गर्नेहरूलाई बढी फाइदा दिनको लागि प्रमाणित वस्तुको बढी मूल्य लिनु पर्दछ । प्रमाणीकरण गर्दा लाग्ने खर्च जोहो गर्नु चुनौतिपूर्ण भएपनि उनीहरूले एउटा प्रमाणीकरण कोष स्थापना गरेकाले यसैको लागि बाहिरी सहयोग माग्नु परेको छैन ।

तथ्य तथा आंकडा

प्रमाणपत्र: SW-FM/COC-024

क्षेत्रफल: १९५८८.३ हेक्टर

सदस्यता: १४ वटा समूहहरू र करिब १८० व्यक्तिगत उत्पादनकर्ता

परिमाण: समूहहरूको वार्षिक कारोबार २६४०० डलर र ऋइवीबी को वार्षिक कारोबार १५७७०० डलर

Information provided by Sergio Herrera

Contact details

Carlos Peralta, (Cooperative President) coatlahl@caribe.hn

Tel: +504 442 2178

Sergio Herrera (Technical Advisor) sherrera@caribe.hn

Tel: + 504 9937 98914

Web: www.coatlahl.com

more information

www.fsc.org/smallholders

developed by

ProForest
www.proforest.net