



# एक खामोश यात्रा

स्थायित्व की ओर फंडरेशनों की अभिनव कोशिशें

एकीकृत आजीविका सहयोग परियोजना (ILSP)  
आईफैड एवं ग्राम्य विकास विभाग, उत्तराखण्ड सरकार  
की संयुक्त पहल





# एक खामोश यात्रा

स्थायित्व की ओर फैंडेशनों की अभिनव कोशिशें

(यह पुस्तिका एकीकृत आजीविका सहयोग परियोजना द्वारा पूर्व में अंग्रेजी में छापी गई पुस्तक  
A Quite Journey...का up-dated हिन्दी रूपांतरण है)

यह दस्तावेज कॉपीराइट एक्ट के अर्न्तगत सर्वाधिकार सुरक्षित है, लेकिन इस सामग्री का प्रयोग शिक्षण कार्यक्रमों, प्रशिक्षणों, जागरूकता अभियानों हेतु मूल स्रोत का उल्लेख करते हुए किया जा सकता है। कॉपीराइटधारक की अपेक्षा है कि दस्तावेज की सामग्री के किसी भी तरह के प्रयोग के बारे में उन्हें जरूर सूचित जरूर किया जाए ताकि इसके प्रभाव के आंकलन में उन्हें मदद मिले। किसी भी अन्य परिस्थिति में इस सामग्री के प्रयोग के लिए अनुमति लेना अनिवार्य है।

ईमेल— [km@ugvs.org](mailto:km@ugvs.org)

प्रथम संस्करण

500 प्रतियां

सामग्री संकलन: एकीकृत आजीविका सहयोग परियोजना, उत्तराखण्ड ग्राम्य विकास समिति द्वारा दिसम्बर 2014 में संकलित

प्रकाशक

एकीकृत आजीविका सहयोग परियोजना

216, फेज-2, पंडितवाड़ी, देहरादून-248007

टेलीफैक्स-0135 - 277 4800

ईमेल—[info@ugvs.org](mailto:info@ugvs.org)

वेबसाईट—[www.ugvs.org](http://www.ugvs.org)

## प्राक्कथन

उत्तराखंड ग्राम्य विकास समिति (UGVS) वर्ष 2004 से उत्तराखंड के पहाड़ी जिलों में गरीब एवं पिछड़े समुदाय के साथ काम कर रही है। कार्यक्रम द्वारा स्थानीय समुदायों खासकर महिलाओं को स्वयं सहायता समूहों का गठन कर उनकी क्षमताएं बढ़ाते हुए कुछ खास उद्देश्यों की पूर्ति हेतु एक साझा मंच “फैंडरेशन बनाने” हेतु प्रेरित किया गया। UGVS द्वारा स्थानीय समुदायों को आजीविका बढ़ाने वाली गतिविधियों के जमीनी क्रियान्वयन हेतु तकनीकी सहयोग दिया जा रहा है।

उत्तराखंड ग्राम्य विकास समिति द्वारा वर्ष 2004 से 2012 तक उत्तराखंड हिमालयी सुधार आजीविका परियोजना (ULIPH) का सफल क्रियान्वयन किया गया जो ‘आजीविका परियोजना’ के नाम से जानी जाती है। ‘आजीविका परियोजना’ उत्तराखंड सरकार एवं अंतर्राष्ट्रीय कृषि विकास निधि (IFAD) की संयुक्त पहल है। अंतर्राष्ट्रीय कृषि विकास निधि के अध्यक्ष श्री कनायो एफ. न्वांजे वर्ष 2009 में उत्तराखंड आये। वह ‘आजीविका कार्यक्रम’ की सफलता से बहुत प्रभावित हुए। उनकी पहल पर ‘आजीविका कार्यक्रम’ के परिणामों को नया आयाम देने के उद्देश्य से ‘अंतर्राष्ट्रीय कृषि विकास निधि’, भारत सरकार और उत्तराखंड सरकार के बीच ‘आजीविका परियोजना’ के दूसरे चरण के रूप में ‘समेकित आजीविका सहयोग परियोजना’ (ILSP) के क्रियान्वयन हेतु फरवरी 01, 2012 (ऋण संख्या 1-856-IN) को एक अनुबंध किया गया। ‘समेकित आजीविका सहयोग परियोजना’ द्वारा ‘खाद्य सुरक्षा एवं आजीविका वृद्धि घटक’ (घटक संख्या—1) का क्रियान्वयन जनपद अल्मोड़ा, बागेश्वर, चमोली, टिहरी, उत्तरकाशी, रुद्रप्रयाग, पिथौरागढ़ और देहरादून के 33 विकास खंडों के चुने हुये गांवों के 90,000 परिवारों के साथ किया जा रहा है। ILSP परियोजना की अवधि मार्च 2019 तक है।

ILSP ‘उत्पादक ढांचों’ अर्थात् खेतों, जंगलों, प्राकृतिक स्रोतों, स्थानीय लोगों और जानवरों के संवर्धन के लिए अनुकूल वातावरण व परिस्थितियां उपलब्ध कराने, खेती किसानों को ज्यादा उत्पादक व आयवर्धक बनाने हेतु प्रतिबद्ध है। इसी वजह से ILSP स्थानीय लोगों को अपने खेत-खलिहानों में शत-प्रतिशत समय व संसाधनों के निवेश हेतु प्रेरक की भूमिका में है। कृषि क्षेत्र में आने वाली कठिनाइयों के बावजूद उत्तराखंड की जलवायु बेमौसमी सब्जियों और शीतोष्ण फलों के उत्पादन हेतु बहुत अनुकूल है। बागवानी क्षेत्र में भी प्रदेश में विकास की बहुत संभावनायें हैं। जिसके अंतर्गत उत्कृष्ट उत्पादों जैसे मसालों, सगंध व औषधीय पौधों, सूखे मेवों और अन्य फलों आदि का उत्पादन बढ़ाना परियोजना के लक्ष्यों में शामिल है। इसके अलावा ‘ग्रामीण पर्यटन विकास’ पर भी खास ध्यान देने की योजना है। इन क्षेत्रों में स्थानीय लोगों की भागीदारी सुनिश्चित करने हेतु अभी व्यापक रूप से काम करने की जरूरत है जिससे स्थानीय समुदायों को इसका लाभ मिल सके।

यह पुस्तिका स्थानीय समुदायों द्वारा ग्रामीण उद्यमों से आजीविका बढ़ाने हेतु किये जा रहे छोटे छोटे प्रयासों एवं जमीनी अनुभवों का संकलन है। जिनको कुछ ‘खास लोगों’, ‘स्वयं सहायता समूहों’ और ‘फैंडरेशनों’ द्वारा व्यक्तिगत या सामूहिक रूप से किया

गया है। यह लोग जैसे तो साधारण, सरल और गांव से जुड़े लोग हैं पर उन्होंने अपनी कड़ी मेहनत, दूरदर्शिता व समर्पण की बदौलत एक ओर ग्रामीण उद्यमों के तय लक्ष्यों को प्राप्त किया है तो दूसरी ओर यह लोग उत्तराखंड ग्राम्य विकास समिति के अपेक्षित लक्ष्यों को प्राप्त करने में भी सहयात्री हैं। यह 'खास लोग' अपने सीमित संसाधनों के बीच अपना रास्ता खुद बनाते हुए धीरे धीरे मंजिल की ओर आगे बढ़ रहे हैं और अपनी छोटी-छोटी 'शानदार सफलताओं' के स्वयं ही ध्वजवाहक भी हैं। UGVs के ये सभी 'व्यापार मॉडल' ऐसी 'आजीविका छतरी' के नीचे काम कर रहे हैं, जिसमें गांव स्तर पर हुई अनेकों उत्कृष्ट व्यवसायिक, सामाजिक, शैक्षिक और राजनैतिक पहलें शामिल हैं।

माह दिसम्बर 2014 तक UGVs के तहत कार्यरत 5 जिलों के 69 फ़ैडरेशनों में 32,994 शेयर धारक हैं। जिनमें 80% से अधिक महिलाएं हैं। फ़ैडरेशन डेयरी, सब्जी उत्पादन, मुर्गी पालन, मसाला उत्पादन, कताई बुनाई, टैंट हाउस, टेलरिंग, इनपुट आउटपुट केन्द्र, संयुक्त विपणन, परम्परागत फसलों का उत्पादन आदि करते हुए एक ओर ग्रामीणों को स्थानीय उत्पादों हेतु बाजार उपलब्ध करा कर उनको बिचौलियों से बचाते हुए उत्पादों के सही दाम दे रहे हैं तो दूसरी ओर सेवा प्रदाता की तरह गांव की जरूरत की चीजों को कम दामों पर लोगों तक पहुंचाते हुए एक "Critical Mass" की तरह अपनी सफल उपस्थिति दर्ज करा रहे हैं। फ़ैडरेशनों का एक सुखद पहलू यह भी उभर कर सामने आया है कि यह अपने क्षेत्रों में सामाजिक, राजनैतिक आर्थिक व शैक्षणिक व्यवस्थाओं में भी हस्तक्षेप की भूमिका में उभर रहे हैं। सुदूर ग्रामीण अंचलों में काम करते हुए सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक 69 फ़ैडरेशनों का रू. 7,88,60,766 का टर्न ओवर रहा। जिसमें उनका कुल शुद्ध लाभ रू. 53,78,840 का है। इन आंकड़ों का सुखद पहलू यह है कि फ़ैडरेशन को इस व्यवसायिक मोड़ पर लाने के लिए परियोजना ने महज 1.2 करोड़ की धनराशि खर्च की है। व्यापार के इन आंकड़ों में उन्हीं उत्पादों के आंकड़े शामिल हैं जो फ़ैडरेशन के माध्यम से बिक रहे हैं। स्थानीय समुदायों को व्यक्तिगत या फ़ैडरेशन के स्तर पर फायदा हुआ है या नुकसान? और इन फ़ैडरेशनों, समूहों या व्यक्तिगत लोगों ने कितना लाभ अर्जित किया है? यह बात हमारे लिए इतनी महत्वपूर्ण नहीं है, बल्कि महत्वपूर्ण तथ्य यह है कि स्थानीय लोगों में 'व्यापारिक सोच' आई है और उन्होंने अपने खेत खलिहानों को सुधारते हुए अपनी छोटी छोटी पहलों से आजीविका के स्रोत बढ़ाते हुए जीवन में आमूल चूल बदलाव लाने का मन बनाया है। इन लोगों ने यह भी तय किया है कि वह अपनी कोशिशों से अपने गांव और समाज में बदलाव लाकर विकास की मुख्य धारा से जुड़ते हुए देश की सामाजिक, आर्थिक, शैक्षिक व राजनैतिक व्यवस्था में हस्तक्षेप हेतु प्रतिबद्ध हैं।

में समाज के इन टिमटिमाते 'ग्रामीण सितारों' की पूरी बुलंदी से चमकने की कामना करता हूं जो अपनी इन छोटी छोटी कोशिशों से सामाजिक बदलाव की प्रक्रिया में शामिल होकर उसे नई दिशा देने के काम में चुपचाप जुटे हैं।

# विषय सूची

1.	माँ पूर्णागिरि स्वायत्त सहकारिता मोतियापाथर, जिला अल्मोड़ा	02—04
2.	नारी एकता स्वायत्त सहकारिता मंगलता, जिला अल्मोड़ा	05—07
3.	एकता स्वायत्त सहकारिता, जिला अल्मोड़ा	08—14
4.	प्रगति स्वायत्त सहकारिता मोतियापाथर, जिला अल्मोड़ा	15—18
5.	तिरंगा स्वयं सहायता समूह मंगलता, जिला अल्मोड़ा	19—20
6.	देवी स्वयं सहायता समूह मंगलता, जिला अल्मोड़ा	21—23
7.	माँ दुर्गा स्वयं सहायता समूह खेटी, जिला अल्मोड़ा	24—25
8.	आजीविका स्वयं सहायता समूह कलौटा, जिला अल्मोड़ा	26—27
9.	बांदीखोल स्वयं सहायता समूह टांक, जिला अल्मोड़ा	28—29
10.	आजीविका स्वयं सहायता समूह धोरा, जिला अल्मोड़ा	30—31
11.	ज्योति स्वयं सहायता नैनोली, जिला अल्मोड़ा	32—33
12.	बैमोसमी सब्जी उत्पादन, जिला टिहरी	34—36
13.	सब्जी उत्पादन बनी आय वृद्धि का स्रोत, जिला बागेश्वर	37—40
14.	माल्टा फलों की बिक्री: एक सामूहिक पहल, जिला टिहरी	41—42
15.	आत्मनिर्भरता की ओर बढ़ते कदम, जिला टिहरी	43—45
16.	पहाड़ी आलू का सामूहिक व्यापार, जिला टिहरी	46—49
17.	स्थानीय दालों का सामूहिक व्यवसाय, जिला टिहरी	50—52
18.	चौलाई व्यवसाय: एक साझी पहल, जिला टिहरी	53—55
19.	ग्रामीण उत्पादों से आत्मनिर्भरता की ओर, जिला बागेश्वर	56—57
20.	सिलाई व्यवसाय से सुधरा जीवनस्तर, जिला अल्मोड़ा	58—59
21.	मुर्गी पालन ने तोड़ी परम्पराएं, बागेश्वर व अल्मोड़ा	60—63
22.	आपदाग्रस्त क्षेत्र में परियोजना की पहल, जिला उत्तरकाशी	64—65
23.	सही मौके और इच्छाशक्ति ने खोली भविष्य की राहें, जिला अल्मोड़ा	66—68
24.	कृत्रिम गर्भाधान केन्द्र: एक स्थानीय पहल, जिला टिहरी	69—70

## माँ पूर्णागिरि स्वायत्त सहकारिता, मोतियापाथर

माँ पूर्णागिरि स्वायत्त सहकारिता का गठन UGVs द्वारा वर्ष 2009 में किया गया। इस फैंडरेशन के अर्न्तगत 18 गांव और 70 स्वयं सहायता समूह शामिल हैं। फैंडरेशन के गांव 12-14 किमी० के क्षेत्रफल में फैले हुये हैं। फैंडरेशन में लगभग 674 शेयर होल्डर हैं। मोतियापाथर गांव अल्मोड़ा कस्बे से 25 किमी० की दूरी पर घने बांज और चीड़ के पेड़ों के बीच स्थित है। यह क्षेत्र फलों, सब्जियों और आलू के उत्पादन के लिये जाना जाता है। माँ पूर्णागिरि फैंडरेशन बागवानी, पशुओं का चारा, दुग्ध उत्पादन, स्टेशनरी, पशु आहार व साबुन जैसी व्यापारिक गतिविधियां कर रहा है। इसके अलावा फैंडरेशन ग्रामीणों के दैनिक उपभोग की वस्तुओं को उपलब्ध कराने, पशु पालन, मुर्गी पालन, सब्जी व बीज उत्पादन, औषधीय और सुगंध वाले पौधों के उत्पादन का काम सफलतापूर्वक कर रहा है। इन कामों हेतु फैंडरेशन अलग अलग विभागों एवं संस्थाओं के साथ मिल जुल अपनी गतिविधियों का संचालन करता है।

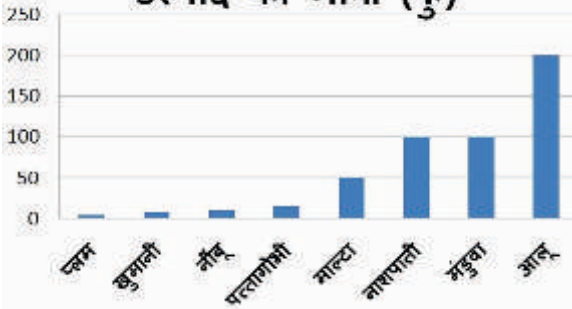
अभी फैंडरेशन से आस पास के गांवों के लोग ही फायदा उठा पाते हैं। फैंडरेशन के कार्य क्षेत्र से लगभग 400-500 लीटर दूध इकट्ठा करने की क्षमता है, लेकिन आस पास के गांवों से मात्र 150 लीटर दूध ही जमा हो पाता है। अभी 35 सदस्य ही फैंडरेशन को दूध की आपूर्ति करते हैं। परिवहन की समस्या के कारण गांवों तक दूध की आपूर्ति 3 बजे से पहले नहीं हो पाने के कारण अभी सारा दूध जमा नहीं हो पा रहा है। क्षेत्र में दुग्ध व्यवसाय बढ़ाने एवं पशु आहार शुरू करने की प्रबल संभावनाएं हैं। जिस पर फैंडरेशन सटीक रणनीति के तहत कार्य कर रहा है।

वर्तमान में फैंडरेशन की गतिविधियां छोटे स्तर पर हो रही हैं। फैंडरेशन की योजना अपने कामों का विस्तार करने की है जिससे फैंडरेशन अपने खर्चे स्वयं उठा सके। अभी फैंडरेशन की आय का स्रोत यह गतिविधियां ही हैं। फैंडरेशन के बोर्ड में कुल 9 सदस्य हैं। जिनमें दो पुरुष हैं। बोर्ड की बैठक में फैंडरेशन की गतिविधियों के लेखा जोखा, स्थानीय उत्पादों को जमा करना, उत्पादों की बिक्री एवं खरीद और फैंडरेशन की भावी योजना आदि पर चर्चा होती है। फैंडरेशन अपने स्वयं सहायता समूहों के लिए व्यवसायिक योजनाएं तैयार कर उसके क्रियान्वयन की जिम्मेदारी उठाता है। वर्तमान समय में फैंडरेशन व्यापार,



674 सदस्य → 70 SHGs → 18 गाँव

## उत्पाद की मात्रा (कुं)



उत्पादन, बाजार व्यवस्था और समूहों तक आवश्यक जानकारियां पहुंचाने, प्रशिक्षणों की व्यवस्था करने और समूहों से आये उत्पादों को बेचने का काम सफलतापूर्वक कर रहा है।

फलों का व्यवसाय फैंडरेशन की एक मुख्य गतिविधि है। एक सीजन में फैंडरेशन

लगभग 40,000 से 50,000 फलों को समूहों से जमाकर उनका व्यापार करता है। फैंडरेशन की योजना इस व्यवसाय से जुड़े बिचौलियों के तंत्र को समाप्त कर काश्तकारों को सही मूल्य दिलाने की है। फैंडरेशन अपने सदस्यों को उत्पादों की आपूर्ति के तुरंत बाद भुगतान कर देता है। फैंडरेशन ने इस सीजन में 50 कुंतल माल्टा, 5 कुंतल प्लम, 100 कुंतल नाशपाती, 8 कुंतल खुमानी और 10 कुंतल नींबू का व्यापार किया है। साथ ही फैंडरेशन ने 200 कुंतल आलू, 15 कुंतल बंदगोभी और 100 कुंतल मंडुआ का व्यवसाय भी किया है। समूह के सदस्य फैंडरेशन के फायदों के बारे में बताते हैं कि फैंडरेशन बनने के बाद

- फैंडरेशन के सदस्यों के बीच एक दूसरे के बारे में अच्छी आपसी समझदारी बनी है।
- एक दूसरे के साथ अपनेपन और सामूहिकता की भावना पनपी है।
- बैंकों का सदस्यों व फैंडरेशन पर दृढ़ विश्वास बना है।
- समूह के सदस्यों को अपने स्थानीय उत्पादों हेतु बाजार उपलब्ध हो रहा है।
- समूहों को अपने उत्पादों का सही मूल्य अपने घरों में ही प्राप्त हो रहा है।

फैंडरेशन को अपने व्यवसाय को बढ़ाने में अभी दूर दराज के गांवों व स्वयं सहायता समूहों तक अपनी पहुंच बनाने, खराब सड़कों के कारण आने वाली परिवहन की दिक्कतों, कार्यशील पूंजी की कमी, कमजोर व्यावसायिक तकनीकी ज्ञान एवं कौशल जैसी दिक्कतों से जूझना पड़ रहा है। जिसका हल स्थानीय स्तर पर खोजने की हर संभव कोशिश फैंडरेशन कर रहा है। जिससे फैंडरेशन का टर्न ओवर बढ़ाकर उसे स्वावलम्बी बनाया जा सके। भविष्य में फैंडरेशन की योजना है कि वह चारा उत्पादन, समूहों की व्यवसायिक समझ बनाने, समूहों हेतु सही व्यवसायों के चुनाव, लाभकारी वैल्यू चेनों का विश्लेषण कर उसके अनुसार काम करने, अन्य लाभकारी संसाधनों की संभावनाएं खोजते हुए टिकाऊ उद्यमों की स्थापना हेतु काम करे। फैंडरेशन के समूहों के सदस्य अपने दूध को अपने स्तर से स्थानीय बाजार और फल व सब्जियां हल्लानी मंडी में भेजते हैं। कुछ ही समूह फैंडरेशन के माध्यम से अपने उत्पादों को बाजार तक

पहुंचाते हैं। ज्यादातर स्वयं सहायता समूहों के सदस्यों की प्रतिमाह आमदनी परियोजना से जुड़ने के बाद औसतन दो हजार रुपये से दस बारह हजार प्रतिमाह तक है।

माँ पूर्णागिरि फ़ैडरेशन के 'जगदम्बा समूह' की तारा देवी समूह से एक लाख का ऋण लेकर मुर्गी पालन का काम कर रही हैं जिससे उनको साल भर में 60 हजार की शुद्ध आमदनी हो जाती है। इसके अलावा सब्जी व दूध बेचने से भी उनको अतिरिक्त आय होती है। परियोजना से जुड़ने के बाद तारा देवी का जीवन स्तर बदला है। तारा ने बढ़ी आय से अपने घर की मरम्मत भी करवाई है। फ़ैडरेशन के गौलीमोहर गांव की चम्पा देवी विधवा हैं। चम्पा बताती है कि परियोजना से जुड़ने के बाद उसने दो भैंसे पाली। जिससे रोज 16 लीटर दूध मिलता है। दूध के व्यवसाय से चम्पा को प्रतिमाह रू. 5-6 हजार की आय हो जाती है। चम्पा हर सीजन में लगभग 15 हजार की सब्जियां भी बेचती है। चम्पा ने अपने इस छोटे से कारोबार हेतु समूह से 40 हजार का ऋण लिया। जो कि उसने समूह को चुकता कर दिया है। अपनी आमदनी से उसने अपने मकान की मरम्मत कराई है। भगवती स्वयं सहायता समूह गौलीमोहर की सदस्या देवकी देवी हर साल 45-50 हजार की सब्जी बेचती है। देवकी बताती है कि समूह से रू. एक लाख का ऋण लेकर उसने दुकान खोली जिससे उसको अच्छी आय होती है। वह रोज 8 लीटर दूध बेचती है। सब स्रोतों से देवकी की औसतन दस हजार तक प्रतिमाह की आमदनी है। जिसका श्रेय वह परियोजना को देती है। कपकोट गांव की सरिता बिष्ट को दूध, सब्जी व फल बेचकर औसतन साल में रू. 60 हजार सालाना की आय होती है। फ़ैडरेशन के जय माँ कौमारी समूह के लक्ष्मण सिंह कनवाल दूध, सब्जी और फल बेचकर साल में रू. 60 हजार तक कमा लेते हैं।

माँ पूर्णागिरि फ़ैडरेशन ने वर्ष 2014-15 के लिये तय कार्य योजना में डेयरी गतिविधि, स्थानीय उत्पादों को बाजार तक पहुंचाना, पशु आहार की व्यवस्था, दैनिक उपभोग की वस्तुओं के व्यापार, सदस्यों को सोलर लालटेन, वॉटर फिल्टर व रोज की जरूरत के अन्य उत्पाद उपलब्ध कराना, सरकारी विभागों व संस्थाओं के साथ योजनाओं के सही क्रियान्वयन हेतु तालमेल बिठाना, महिलाओं का कार्य बोझ कम करना और फ़ैडरेशन की वार्षिक सामान्य बैठकों का नियमित संचालन करना आदि शामिल किया है। फ़ैडरेशन की मुख्य गतिविधियों में ग्रामीण गैर कृषि क्षेत्र की गतिविधियां, डेयरी व्यवसाय, मुर्गी पालन, रोज की जरूरत की वस्तुओं, स्टेशनरी और परम्परागत फसलों का व्यवसाय शामिल है। माँ पूर्णागिरि फ़ैडरेशन का माह सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक का इन गतिविधियों से कुल टर्न ओवर रू. 19,38,294 का रहा है।

— इस केस स्टडी का संकलन ILRT हैदराबाद द्वारा किया गया है।

## नारी एकता स्वायत्त सहकारिता

अल्मोड़ा जिले में UGVs द्वारा वर्ष 2007 में 'नारी एकता स्वायत्त सहकारिता' का गठन भैंसियाछाना विकासखंड की 13 ग्राम पंचायतों के 25 गांवों के 86 स्वयं सहायता समूहों के साथ किया गया। इस फ़ैडरेशन में 831 सदस्य हैं। जिनमें से 738 सदस्य नारी एकता फ़ैडरेशन के शेरधारक हैं। फ़ैडरेशन का सदस्य बनने हेतु रु. 110 की शेर धनराशि तय की गई है। फ़ैडरेशन में 9 बोर्ड सदस्य हैं। फ़ैडरेशन के मुख्य कार्यकारी अधिकारी की जिम्मेदारी व्यापार समन्वयक और फ़ैडरेशन का बाकी स्टाफ़ व्यापार गतिविधियों को बढ़ाने की जिम्मेदारी उठा रहे हैं। हर माह बोर्ड की बैठकें नियमित रूप से होती हैं जिनमें फ़ैडरेशन के काम काज को लेकर जरूरी चर्चाएं एवं निर्णय लिए जाते हैं। फ़ैडरेशन का स्टाफ़ ही रिकार्ड के रखरखाव की जिम्मेदारी उठाता है। नियमित बैठकों के अलावा फ़ैडरेशन की साल में एक बार सामान्य सभा की बैठक होती है।

फ़ैडरेशन के कार्यक्षेत्र में सिंचाई की सुविधा है और यहां का मौसम भी गरम है। क्षेत्र की मुख्य उपज मंडुवा, हल्दी व गडैरी है। इस क्षेत्र में प्राकृतिक खूबसूरती के कारण यहां पर्यटन की बहुत ज्यादा संभावनाएं हैं। यहां लोगों की आजीविका का मुख्य साधन खेती व उससे जुड़े व्यवसाय और मजदूरी है। कुछ लोग दस्तकारी का काम भी करते हैं। क्षेत्र की मुख्य उपज गेहूं, धान, मक्का, आलू, मूली, शिमला मिर्च, गोभी, प्याज, टमाटर, बैंगन, काला भट्ट, बीन, सोयाबीन, गहथ, आम, पपीता, नींबू, नारंगी, माल्टा, आड़ू, खुमानी, अखरोट, नाशपती, लहसुन, अदरक, धनिया व मिर्च है। क्षेत्र में गाय, भैंस, बकरियां, घोड़े, खच्चर, मुर्गी व मधुमक्खी आदि का पालन होता है।

स्थानीय जरूरतों को ध्यान में रखकर फ़ैडरेशन ने माह नवम्बर 2013 में 'ग्रामोद्योग' की स्थापना की। जिसमें मसाला पिसाई, आटा चक्की, धान की चक्की, तेल पिराई की मशीनें लगाकर प्रसंस्करित उत्पाद को बाजार तक पहुंचाने का काम शुरू किया गया है। परियोजना ने फ़ैडरेशन को ग्रामोद्योग की स्थापना हेतु आवश्यक प्रशिक्षण एवं तकनीकी सहायता उपलब्ध कराई है। इस उद्यम को चलाने हेतु फ़ैडरेशन ने 3 लोगों को नियुक्त किया है जिनमें से एक पुरुष (मशीन ऑपरेटर) व दो महिलाएं कृषि उत्पादों की सफाई, ग्रेडिंग और सुखाने का काम कर रही हैं। फ़ैडरेशन अपने सदस्यों से प्रचलित बाजार भाव पर कृषि उत्पाद खरीदता है। वर्तमान में निम्न उत्पादों के प्रसंस्करण का काम फ़ैडरेशन चला रहा है।

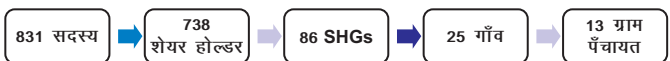
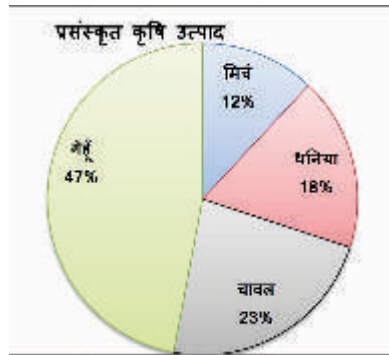
- गेहूं 40%
- चावल 20%
- धनिया 15%
- मिर्च 10%
- हल्दी

- मंडुआ
- अन्य

‘नारी एकता फ़ैडरेशन के उत्पादों को ‘पहाड़ी’ ब्रांड नाम से बेचा जा रहा है। कुल बिक्री के 65% उत्पादन की खपत स्थानीय क्षेत्रों में ही हो रही है। यद्यपि ‘नारी एकता फ़ैडरेशन’ का व्यवसाय अभी छोटे स्तर पर है परंतु वह अपना व्यवसाय सफलतापूर्वक कर रहा है। फ़ैडरेशन में कच्चे माल की कम आपूर्ति, किसानों द्वारा कम मात्रा में उत्पादन, फ़ैडरेशन व समूहों के बीच कमजोर समन्वय, अनियमित बिजली आपूर्ति, मशीनों की मरम्मत व रखरखाव की खराब व्यवस्था और उत्पादों को बेचने के लिए बाजार से ज्यादा दूरी आदि परेशानियों के कारण फ़ैडरेशन अपने व्यवसाय को आगे बढ़ाने में परेशानी महसूस कर रहे हैं। फ़ैडरेशन की योजना है कि वह भविष्य में अपनी व्यवसायिक गतिविधियों को आगे बढ़ाने के लिए प्रसंस्करण, मूल्य निर्धारण, किस्म निर्धारण, विपणन एवं बाजार से जुड़ाव, व्यवसाय को बढ़ावा देने हेतु, आपसी मतभेदों व झगड़ों का समाधान खोजने संबंधी और सहकारिता प्रबंधन जैसे विषयों पर अपनी क्षमताएं बढ़ाएगा।

फ़ैडरेशन की आय का मुख्य जरिया कृषि और गैर कृषि कार्य दोनों हैं। फ़ैडरेशन की आय का एक बड़ा स्रोत सोयाबीन की मार्केटिंग है। यातायात की दरें ज्यादा होने के कारण अभी फ़ैडरेशन को सब्जी, फल और स्थानीय अनाजों के व्यवसाय में बहुत ज्यादा फायदा नहीं हो रहा है। फ़ैडरेशन ने डेयरी व्यवसाय को बढ़ावा देने हेतु दस किसानों को IDBI बैंक से जोड़ा है। फ़ैडरेशन के सामने बड़ी समस्या है कि समूहों के ज्यादातर उत्पादों को बिचौलिए सस्ते दामों पर ले रहे हैं। फ़ैडरेशन के पास अपेक्षित मात्रा में कार्यशील पूंजी न होने के कारण वह बिचौलियों की तरह समूहों को कृषि उत्पादों हेतु अग्रिम धनराशि देने में असमर्थ है। जिस वजह से फ़ैडरेशन तक समूहों का सारा उत्पादन नहीं पहुंच पा रहा है। फ़ैडरेशन अध्यक्ष का कहना है कि इस व्यवसाय में फ़ैडरेशन के उतरने से यह फायदा हुआ है कि बिचौलियों को मजबूरी में अपने उत्पादों की

कीमत बढ़ानी पड़ी है जिस कारण ग्रामीणों को अपने उत्पादों की पहले से ज्यादा कीमत मिल रही है। नारी एकता फ़ैडरेशन की मुख्य वैल्यू चैन ग्रामीण गैर कृषि क्षेत्र, दैनिक उपयोग की वस्तुओं की आपूर्ति,





कृषि यंत्र, आटा चक्की, मसालों का व्यवसाय, सरसों का तेल, हैंडलूम यूनिट एवं बेमौसमी सब्जी उत्पादन है। इसके अलावा यह फैंडरेशन आंगनबाड़ी सेंटरों को मिड डे मील के लिए दलिया, दालें और अन्य आवश्यक वस्तुओं की सप्लाई का सफलतापूर्वक काम कर रहा है। नारी एकता फैंडरेशन का सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक में इन गतिविधियों से कुल टर्न ओवर रु० 27,20,954 रहा है।

अभी फैंडरेशन अपने प्रबंधन व व्यवसाय के संचालन हेतु परियोजना पर निर्भर है। भविष्य में फैंडरेशन अपने प्रभावी संचालन, सदस्य समूहों के साथ बेहतर तालमेल बढ़ाने और फैंडरेशन के कामों में समूहों की सक्रिय भागीदारी बढ़ाने की योजना पर काम कर रहा है जिससे फैंडरेशन को स्वावलम्बी बनाया जा सके।

— इस केस स्टडी का संकलन ILRT हैदराबाद द्वारा किया गया है।

## एकता स्वायत्त सहकारिता दन्या

जनपद अल्मोड़ा के विकासखण्ड धौलादेवी के अन्तर्गत न्याय पंचायत कलौटा एवं दन्या के 19 राजस्व गांवों में UGVs द्वारा संचालित आजीविका परियोजना अप्रैल 2006 में शुरू हुई। UGVs द्वारा इस क्षेत्र में 2008 में 'एकता स्वायत्त सहकारिता' का गठन स्वायत्त सहकारिता अधिनियम 2003 के अन्तर्गत किया गया। यह फैंडरेशन सीमान्त जिले पिथौरागढ़ व अल्मोड़ा के बीच स्थित है। इस फैंडरेशन से दोनों जिला मुख्यालय क्रमशः 75 व 55 किमी. की दूरी पर स्थित हैं। एकता फैंडरेशन धौलादेवी ब्लॉक में पंजीकृत होने वाली शुरूआती फेडरेशनों में से एक है। फैंडरेशन का कार्य क्षेत्र मुख्यतया धौलादेवी विकासखण्ड की कलौटा एवं दन्या न्याय पंचायतें हैं। एकता फैंडरेशन द्वारा UGVs के मार्गदर्शन में इस क्षेत्र में स्थानीय लोगों की आजीविका बढ़ाने के साथ ही क्षेत्र में सामाजिक भाईचारा व आपसी सामंजस्य बनाये रखने की दिशा में भी सराहनीय प्रयास किये गये। जिस वजह से क्षेत्र में फैंडरेशन के प्रति लोगों में बहुत ही सम्मान है।

शुरूआती दौर में परियोजना को चयनित गांवों में स्वास्थ्य, शिक्षा, बिजली, दूरसंचार व यातायात जैसी सुविधाओं और लोगों में जागरूकता की कमी जैसी बहुत सी चुनौतियों का सामना करना पड़ा। महिलाएं सामाजिक रूप से बहुत मुखर नहीं थीं। जिस कारण उनको पुरुषों के साथ बैठकों में बुलाने हेतु बहुत प्रयास किये गये। ज्यादातर पहाड़ी क्षेत्रों में महिलाओं पर काम का बोझ होने के कारण उनके पास बैठकों में भाग लेने हेतु समय नहीं होता। समय की कमी के कारण शुरूआती दौर में उनको बैठकों में बुलाने व बचत के लिए प्रेरित करना एक बड़ी चुनौती थी। क्षेत्र में शिक्षा का न्यूनतम स्तर भी एक बड़ी परेशानी थी। इन कठिनाईयों के बावजूद परियोजना द्वारा एक सोची समझी रणनीति के तहत धैर्य और सकारात्मक सोच के साथ गांवों के सामाजिक, आर्थिक व शैक्षिक विकास हेतु काम शुरू कर महिलाओं को स्वावलंबी बनाने की दिशा में प्रयास किये गये। समूह के सदस्यों को सब्जी, बीजों, औषधीय पौधों के उत्पादन, डेयरी, मुर्गी और मौन पालन पर प्रशिक्षण दिये गये। समूहों के शैक्षिक भ्रमण करवाकर इन गतिविधियों पर काम शुरू किया गया।

कलौटा दन्या क्षेत्र में सदस्यों को अप्रैल 2006 से स्वयं सहायता समूह बनाकर बचत हेतु प्रेरित किया गया। समूहों को आर्थिक रूप से मजबूत बनाने हेतु 73 समूहों में से 59 समूहों की बैंको में नकद साख सीमा बनवाई गई। इन समूहों को बैंकों से रु. 19,80,300 सी.सी.एल. के अन्तर्गत मिला। इसके अलावा इन समूहों को अलग अलग स्रोतों से रु. 68,45,272 का ऋण भी उपलब्ध कराया गया।

परियोजना द्वारा प्रवेश गतिविधि के रूप में महिलाओं के काम का बोझ घटाने के उद्देश्य से फैंडरेशन के गांवों में 10,285 नैपियर घास की जड़े उपलब्ध कराई गईं। पहले साल में सदस्यों ने इनका 25,082 जड़ों में विस्तार कर अलग अलग क्षेत्रों में

घास पहुंचाई। इसका परिणाम हुआ कि वर्तमान में नैपियर घास राजस्व गांव कलौटा, आरासल्पड़, टांक, चिमारखोली, कोला, धूरा, धारी, नैनोली, पचेल, मलाण में बहुत ज्यादा फैल चुकी है।

परियोजना द्वारा इस क्षेत्र में जैविक खेती को बढ़ावा देने, महिलाओं के काम के बोझ में कमी लाने व खेतों की उर्वरा शक्ति बढ़ाने के उद्देश्य से 419 वर्मी कम्पोस्ट गड्डों का प्रदर्शन किया गया। जिसमें सदस्यों ने 62 वर्मी कम्पोस्ट का विस्तार किया। आज वर्मी कम्पोस्ट सदस्यों की आजीविका बढ़ाने का बड़ा माध्यम बन चुकी है। इसके द्वारा फसलों को नुकसान पहुंचाने वाले कुरमुला कीड़े को भी नियंत्रित किया जा रहा है। इससे खेती में उत्पादकता बढ़ने के साथ-साथ महिलाओं के काम के बोझ में भी कमी आ रही है क्योंकि वर्मी कम्पोस्ट हल्की होने के साथ साथ इस खाद की कम मात्रा ही उत्पादकता बढ़ाने हेतु पर्याप्त है।

UGVS द्वारा गांवों में 'चारा नाद' का प्रयोग चारे की बरबादी को बचाने के लिए शुरू करवाया गया। चारा नाद का प्रयोग पशुओं को चारा खिलाने हेतु किया जाता है। इसके प्रयोग का एक कारण यह भी था कि जानवरों के चारे के लिए एक उपयुक्त स्थान पर चारे की नियमित आपूर्ति बनी रहे। इनके प्रयोग से समय की बचत हुई। इस क्षेत्र में सदस्यों द्वारा 109 चारा नादों का निर्माण व 03 चारा नादों का विस्तार किया गया।

फैडरेशन व समूह सदस्यों को गंगा गागर, ओसाई पंखा, मथानी व निर्धूम चुल्हे के बारे में भी जानकारी दी गई। इनके उपयोग से हुए फायदों एवं काम के बोझ में आई कमी को देखकर समूहों ने इनके प्रयोग में रुचि दिखाई। समूहों में कुल 82 दर्रातियां, 7 कुदाल, 6 पिरुल रैक, 9 गंड़ासे, 585 गंगा गागर व 18 ओसाई पंखों का प्रदर्शन किया गया जिनके कारण महिलाओं के समय में काफी बचत हुई।

क्षेत्र के असहाय व गरीब परिवारों को 'क्रायलर गतिविधि' से जोड़ा गया। जिसके अर्न्तगत क्षेत्र में 203 माइक्रोयूनिट, 06 रेयरिंग व 03 मदर यूनिटों की स्थापना हुई है। मदर यूनिट में एक दिन का चूजा पाला जाता है जिसे बाद में माइक्रो व रेयरिंग यूनिटों में दिया जाता है। परियोजना के शुरुआती दौर में मुर्गी पालन के काम को सामान्य परिवारों के लोग अपनी सामाजिक प्रतिष्ठा के खिलाफ मानते थे लेकिन अब ब्राह्मण परिवारों द्वारा ही मदर यूनिटें चलाई जा रही हैं।

फैडरेशन द्वारा अन्य विभागों एवं संस्थाओं के साथ मिलकर काम करने का प्रयास किया जा रहा है। जिसमें मुख्य रूप से फैडरेशन ने 13 बीपीएल व 2 एपीएल परिवारों हेतु जलागम से चैफ कटर और स्वजल परियोजना के सहयोग से शौचालय बनवाये। फैडरेशन की जागरूकता के चलते धूरा गांव के सदस्यों को स्वर्ण जयन्ती स्वरोजगार योजना से रू. 75,000 दीन दयाल आवासीय योजना से रू. 1,90,000 जनश्री बीमा योजना से रू. 15,800 एवं इन्दिरा आवास योजना के तहत चार लाभार्थियों को

रु. 1,94,000 का फायदा दिलाया गया। बैंकों से फ़ैडरेशन के सदस्यों को किसान क्रेडिट कार्ड का लाभ दिलवाया गया। दो लाभार्थियों ने डेयरी काम हेतु नाबार्ड की योजना का लाभ लिया। क्षेत्र के काश्तकारों को वी.पी.के.एस. हवालबाग से भी जोड़ा गया जिसके फलस्वरूप संस्थान ने काश्तकारों को 15 एल.डी.पी. टैंक बनाने, बीज और सिंचाई के साधन उपलब्ध करवाये। इसके अतिरिक्त फ़ैडरेशन ने समाज कल्याण विभाग से 90 लोगों को पेंशन, 46 लोगों को कन्याधन भी दिलाया। विभिन्न योजनाओं के तहत 33 सदस्यों को इन्दिरा आवास, 21 लोगों को पाली हाउस व 75 शौचालयों के निर्माण हेतु सहयोग दिलवाया। एकता फ़ैडरेशन द्वारा महिलाओं को सामाजिक सुरक्षा देने के साथ ही उनके परिवारों को भी आर्थिक रूप से सशक्त करने का प्रयास किया गया और गरीब महिलाओं का बिरला इंश्योरेन्स बीमा योजना के तहत बीमा कराया गया। फ़ैडरेशन के प्रयास से गांव बेलक व कोला के तोक दयोलीबगड़ की महिलाओं को आकस्मिक मृत्यु के उपरान्त 100 रुपये के बीमा के एवज में रु. 10,000 सम्बन्धित कम्पनी द्वारा दिलाए गये।

एकता फ़ैडरेशन ने अपनी क्षमताएं बढ़ाने के बाद वर्ष 2011 में ILSP के साथ परियोजना की गतिविधियों के संचालन हेतु अनुबन्ध किया। फ़ैडरेशन द्वारा अपने शेयर सदस्यों को वर्ष 2011 में 7975 रुपये के लाभांश का वितरण किया गया। फ़ैडरेशन इन गतिविधियों के अलावा गांव वालों को अन्य सेवायें भी दे रही है। फ़ैडरेशन द्वारा क्षेत्र में बिजली की अनिश्चितता को देखते हुए 'हल्द्वानी सनसाइन' से सोलर लालटेन उचित मूल्य पर उपलब्ध कराई गईं।

फ़ैडरेशन ने 2013 के पहले त्रैमास में भूसा क्रय विक्रय का काम शुरू किया। समय से बारिश न होने के कारण क्षेत्र में भूसे की बहुत ज्यादा मांग होने लगी। परियोजना के गांवों में महिलाओं द्वारा पहले स्थानीय व्यापारियों से भूसा खरीदा जाता था। व्यापारियों द्वारा भूसे का ज्यादा मूल्य लिए जाने पर फ़ैडरेशन ने आपसी सहमति से भूसा क्रय-विक्रय का काम शुरू किया। इससे सदस्यों को उचित दर पर भूसा मिला और फ़ैडरेशन ने भी कुछ पैसा कमाया। भूसा क्रय विक्रय कार्यक्रम फ़ैडरेशन हेतु एक सामाजिक कार्यक्रम साबित हुआ। सदस्यों को एक किग्रा. भूसा लगभग 13 रुपये में खरीदना पड़ रहा था जबकि फ़ैडरेशन ने वही भूसा 8.5 प्रति किग्रा की दर से सदस्यों को उपलब्ध कराया। फ़ैडरेशन के इस काम के बारे में कलौटा गांव के प्रधान श्री दयाकिशन पाण्डे का कहना था कि फ़ैडरेशन ने इस काम द्वारा इलाके में घास की कमी को दूर करने के साथ-साथ जानवरों और इंसानों को बचाने का काम भी किया। यदि पशुओं के लिए चारा नहीं होगा तो जानवर भूख से मरेंगे और जानवर भूखे होंगे तो बच्चों को दूध, दही, घी और मट्ठा वगैरह कहां से मिलेगा? इस क्षेत्र के लोग जानकारी के अभाव व उन्नत नस्ल के पशुओं की अनुपलब्धता के कारण अच्छी नस्ल के पशुओं के गर्भाधान का काम परंपरागत तरीके से ही कर रहे थे। परियोजना के हस्तक्षेप के बाद काश्तकार अब अच्छी नस्ल के पशुओं से गर्भाधान करवा रहे हैं।

फैंडरेशन ने पशु पालन को बढ़ावा देने के उद्देश्य से डेयरी व्यवसाय शुरू किया। एक कहावत है कि कोशिश करने वालों की हार नहीं होती। ऐसा ही कुछ पचेल गांव में भी हुआ। UGVs ने पचेल गांव में दुग्ध उत्पादन को बढ़ावा देने के लिए अच्छी नस्ल के पशु पालने की बात की। इसके लिए गांव वालों को समय-समय पर शैक्षणिक भ्रमण भी करवाये गये। इस गांव की एक खास बात है कि यहां दूध बेचने के लिए स्थानीय स्तर पर बाजार उपलब्ध है। दूध बेचने के लिए कहीं इधर उधर जाने की जरूरत नहीं है। गांव में उन्नत नस्ल की गायें खरीदने के लिए परियोजना द्वारा आर्थिक सहायता भी दी गयी और आरासल्पड़ में 02, नैनोली में 02, पचेल में 02 व राजस्व ग्राम दियारखोली में एक लाभार्थी को डेयरी प्रदर्शन का लाभ मिला। आज फैंडरेशन स्तर पर पचेल गांव दुग्ध उत्पादन में पहले नंबर पर है। इस छोटे से गांव से लगभग 50 ली. दूध आंचल डेयरी को दिया जाता है। यहां की अनीता देवी ने नाबार्ड से ऋण लेकर उन्नत नस्ल की दो गायें खरीदीं। फैंडरेशन को बेचे जाने वाले 45 ली. दूध में से 30 ली. दूध अकेले अनीता देवी द्वारा दिया जाता है। अनीता के कामों से प्रभावित होकर इसी गांव की एक अन्य महिला ने भी उन्नत नस्ल की गाय खरीदी है।

फैंडरेशन के सदस्यों को वर्ष 2013 में मौन पालन का प्रशिक्षण देकर मधुमक्खी के छत्तों के सुधारीकरण का काम इस उम्मीद से किया गया कि गांव के लोग इससे अपनी आजीविका बढ़ा सकेंगे। मौन पालन काफी कम लागत की गतिविधि है। इस गतिविधि में एक बार निवेश करके काश्तकार लम्बे समय तक फायदा उठा सकते हैं। परियोजना द्वारा अल्मोड़ा जिले में 400 छत्तों को सुधारा गया जिनमें से फैंडरेशन के कार्य क्षेत्र में 68 छत्ते हैं। साथ ही 12 राजस्व ग्रामों में 04 कलस्टर रिसोर्स पर्सनों को इस गतिविधि हेतु प्रशिक्षित भी किया गया।

फैंडरेशन द्वारा समूह के उन सदस्यों की आय बढ़ाने के लिए वनों से लीसा दोहन का काम शुरू किया गया जिनके पास कम खेती बाड़ी व आय के स्रोत कम हैं। यहाँ की भौगोलिक स्थितियों को देखते इन लोगों से अपेक्षा की गई कि वह वन पंचायतों में लीसा दोहन के साथ ही साथ वनों के रख रखाव व वनों को सुरक्षित रखने के अलावा जंगलों को आग से बचाने में भी मदद करेंगे। फैंडरेशन ने इस काम हेतु दो स्तरों पर काम किया। पहले उसने लीसा दोहन के बारे में समुदाय से संपर्क कर उसे इस काम हेतु तैयार किया और वन विभाग से इस बारे में पूरी जानकारी लेकर समूहों को बांटी। फैंडरेशन के प्रयास से एक वन में निविदा प्रक्रिया भी पूर्ण हो गई है। वर्ष 2013 में फैंडरेशन ने रु. 38,695 के लीसा का व्यवसाय किया।

फैंडरेशन द्वारा परियोजना से परम्परागत व नकदी फसलों के तुलनात्मक लाभों की जानकारी लेने के बाद गांवों में परम्परागत फसलों की बजाय नकदी फसलों जैसे अदरख, हल्दी, गडरी, प्याज व गोभी का उत्पादन शुरू किया गया। सदस्यों को इन फसलों को जंगली जानवरों खासतौर पर सुअरों से बचाने व इन फसलों के बाजार भाव की जानकारी दी गई। फैंडरेशन ने समूहों को परियोजना व अन्य विभागों से

उन्नत किस्म का बीज भी उपलब्ध कराया। क्षेत्र में जंगली जानवरों जैसे सुअर, बन्दर और साल आदि के नुकसान पहुंचाने के कारण लोगों में नकदी फसलों को उगाने में बहुत रुचि नहीं रह गई थी। एक और परेशानी थी कि नकदी फसलों के बीज बाजार में आसानी से नहीं मिलते थे और इन बीजों की बाजार दरें भी ज्यादा होने के कारण गांव वाले इन फसलों का उत्पादन करने से बचते थे। इस वजह से परियोजना ने समूहों को अन्य विभागों से अच्छी प्रजाति के बीज एवं आवश्यक तकनीकी जानकारियां उपलब्ध कराई। फ़ैडरेशन के प्रयासों का परिणाम हुआ कि लोगों ने क्षेत्र में व्यापक पैमाने पर नकदी फसलों का बीज बोया। परियोजना द्वारा 50 कुंतल हल्दी एवं 20 कुंतल अदरक का बीज उपलब्ध कराया गया था। बाकी बीज फ़ैडरेशन ने अन्य विभागों से समन्वय कर खरीदा। इन प्रयासों के अच्छे परिणाम वर्ष 2011 व 2012 में देखने को मिले।

### अदरक बीज प्रदर्शन

किग्रा	आर्थिक श्रेणी				कुल सदस्य संख्या		सामान्य		अनु० जाति	
	I	II	III	IV	M	F	M	F	M	F
1821	8	19	27	3	51	6	50	6	1	0

अदरक के बीजों के प्रदर्शन के अच्छे परिणामों को देखकर इन बीजों को गांव वालों द्वारा स्वयं फ़ैलाया गया। नीचे दी गई सारणी में अदरक विस्तार एवं हल्दी प्रदर्शन के आंकड़े दिखाये गये हैं।

### अदरक बीज विस्तारीकरण

किग्रा	आर्थिक श्रेणी				कुल सदस्य संख्या		सामान्य		अनु० जाति	
	I	II	III	IV	M	F	M	F	M	F
90	1	3	2	-	5	1	5	1	0	0

### हल्दी बीज प्रदर्शन

किग्रा	आर्थिक श्रेणी				कुल सदस्य संख्या		सामान्य		अनु० जाति	
	I	II	III	IV	M	F	M	F	M	F
4604	18	31	37	11	87	06	79	05	08	01

गांव के 10 काश्तकारों ने लगभग 2 कुन्तल हल्दी फ़ैडरेशन को 90 रु. प्रति किग्रा. की दर से बेची। उनका कहना है कि वह अभी तक कम मात्रा में हल्दी लगाते थे क्योंकि गांव में आने वाले व्यापारी इसका 20-25 रु. प्रति किग्रा. ही दाम देते थे। फ़ैडरेशन के आने से हमें बहुत फायदा हुआ है जिस वजह से क्षेत्र के किसान अब नकदी फसलों को उगाने हेतु उत्सुक हैं।

इस क्षेत्र में उच्च शिक्षा हेतु कोई संस्थान न होने की वजह से यहां के छात्र उच्च शिक्षा से वंचित थे। पहले भी अभिवावकों ने क्षेत्र में उच्च शिक्षण संस्थान खोलने हेतु कई



आन्दोलन किये लेकिन सफलता नहीं मिली। एकता फ़ैडरेशन ने सोचा कि 07 इण्टर कालेजों होने के बावजूद यहां के छात्र उच्च शिक्षा के विकल्प के अभाव में उच्च शिक्षा से वंचित हैं तो उन्होंने "स्टडी सेंटर" की स्थापना हेतु उत्तराखण्ड ओपन यूनिवर्सिटी से संपर्क किया। आवश्यक दस्तावेजों को पूरा करने के बाद वर्ष 2012-13 में स्टडी सेंटर की शुरुआत हुई। इसमें परियोजना द्वारा आवश्यक सहयोग दिया गया। दन्या क्षेत्र में स्टडी सेंटर की स्थापना के बाद स्थानीय जन प्रतिनिधियों द्वारा फ़ैडरेशन के काम की सराहना करते हुए कहा गया कि जो काम हम लोग सालों से नहीं कर सके वह फ़ैडरेशन की महिलाओं की एकता व जागरूकता से हो गया। फ़ैडरेशन भविष्य में स्टडी सेंटर में अधिक कोर्स चलाना चाहता है। फ़ैडरेशन की कताई बुनाई प्रशिक्षण केन्द्र खोलने की भी योजना है। उक्त कामों से क्षेत्र के लोगों का फ़ैडरेशन पर विश्वास बढ़ा है। स्थानीय लोगों में फ़ैडरेशन के प्रति विश्वास बढ़ना ही फ़ैडरेशन की सफलता का प्रतीक है। फ़ैडरेशन अपनी इस सफलता के लिए परियोजना का आभारी है। जहां से उसे समय समय पर मार्गदर्शन व आवश्यक तकनीकी जानकारियां व आवश्यक सुविधाएं मिलीं। अपने इन सराहनीय कामों के अलावा एकता फ़ैडरेशन अपने पंखों को इन अभिनव प्रयोगों की दिशा में भी फैलाने की कोशिश में है।

- ILSP के प्रोत्साहन से फ़ैडरेशन ने क्षेत्र में 'विलेज इंडस्ट्री' की स्थापना की। इस केन्द्र में फ़ैडरेशन स्थानीय उत्पादों के संग्रहण, ग्रेडिंग व प्रसंस्करण का काम

कर रहा है। फ़ैडरेशन के उत्पाद सफलतापूर्वक बाज़ार में बिक रहे हैं। फ़ैडरेशन के सराहनीय कामों को देख कर स्थानीय विधायक ने विधायक निधि से फ़ैडरेशन को रू. 2,50,000 का अनुदान दिया है।

- मसालों का प्रसंस्करण एकता फ़ैडरेशन व S.O.S. संस्था का संयुक्त उपक्रम है। फ़ैडरेशन ने देव महिमा उत्पादक समूह की बुनाई गतिविधि के मार्केटिंग के काम की जिम्मेदारी ली है। इस समूह का अक्टूबर 2014 तक कुल टर्न ओवर रू. 6.65 लाख रहा है।
- एकता फ़ैडरेशन अपने ब्लॉक के सभी आंगनबाड़ी केन्द्रों में प्रसंस्करित सोयाबीन, मंडुआ और दालों की आपूर्ति कर रहा है। जिला प्रशासन अल्मोड़ा ने उनकी गुणवत्ता से प्रभावित होकर पूरे जिले के केन्द्रों में पुष्टाहार की आपूर्ति हेतु कहा है पर अभी फ़ैडरेशन ब्लॉक स्तर पर ही काम करने की योजना बना रहा है। भविष्य में उसकी योजना अपने काम को फैलाने की है। भविष्य में जिले के दसों फ़ैडरेशन पुष्टाहार आपूर्ति के व्यवसाय में उतरने की तैयारी कर रहे हैं क्योंकि जिला प्रशासन द्वारा उनके काम की गुणवत्ता से प्रभावित होकर UGVS के 10 फ़ैडरेशनों को जिला अल्मोड़ा में पुष्टाहार की आपूर्ति करने को कहा गया है।
- वर्तमान में एकता फ़ैडरेशन के अर्न्तगत चलने वाली मुख्य गतिविधियों में अनाजों व दालों की प्रोसेसिंग यूनिट, दालों, तेल व फलों का व्यवसाय, बेमौसमी सब्जियों, आलू व अन्य नकदी फसलों का उत्पादन, परम्परागत स्थानीय अनाजों का व्यवसाय, लीसा दोहन, दैनिक जरूरत की वस्तुओं को गांवों तक पहुंचाना व स्टडी सेंटर आदि शामिल हैं। एकता फ़ैडरेशन का माह सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक कुल टर्न ओवर रू. 20,95,543 रहा है।

— इस केस स्टडी का संकलन जनपद अल्मोड़ा की टीम द्वारा किया गया है।

## प्रगति स्वायत्त सहकारिता , मोतियापाथर

प्रगति स्वायत्त सहकारिता का गठन UGVs द्वारा जिला अल्मोड़ा के मोतियापाथर क्षेत्र में वर्ष 2008 में किया गया। इस क्षेत्र में सर्दियों के मौसम में बर्फवारी होती है। इस फैंडरेशन से 59 समूह जुड़े हैं। यह फैंडरेशन मुख्य रूप से फलों व सब्जियों के विपणन का काम कर रही है क्योंकि मोतियापाथर क्षेत्र में सब्जियों व फलों का उत्पादन परंपरागत रूप से होता है। क्षेत्र के 2000 से 3000 किसान इस व्यवसाय में जुड़े हैं। समूह अपने उत्पादों को हल्द्वानी मंडी में भेजता है जबकि पहले काश्तकार उत्पादों को आढ़तियों या बिचौलियों को बेचते थे। पहले दूर दराज के किसान सड़क से दूरी व उत्पादों की मात्रा कम होने के कारण उत्पादों को मंडी तक नहीं पहुंचा पाते थे। फैंडरेशन गठन के बाद ज्यादातर उत्पादों का विपणन फैंडरेशन के माध्यम से होने लगा है। समूहों द्वारा उत्पादन बढ़ाने के लिए फलों व सब्जियों के बगीचों को भी सुधारा गया है। फैंडरेशन सभी उत्पादों को बाजार तक पहुंचाकर किसानों को सहयोग दे रहा है। उत्पादों को जमा करने हेतु परियोजना ने 4-5 गांवों के बीच एक 'मिनी संग्रहण केंद्र' खोला। किसान मिनी कलेक्शन केंद्र पर 2 किग्रा. उत्पाद भी बेच सकता है। इससे मोतियापाथर क्षेत्र में मिनी कलेक्शन केंद्रों के बारे में लोगों में जागरूकता बढ़ी। फैंडरेशन ग्रेडिंग के बाद उत्पादों को बॉक्स में पैक करते हैं।

फैंडरेशन ने ग्रेडिंग की गुणवत्ता को दिल्ली और हल्द्वानी बाजारों के भ्रमण में सीखा।



बाजार का सर्वे कर वह यह बात समझ सके कि दिल्ली बाजार की ग्रेडिंग के मापदंड बहुत ऊंचे हैं जबकि हल्द्वानी मंडी में मिश्रित ग्रेड की सामग्री बेची जा सकती है। फ़ैडरेशन ने अपने उत्पादों को दिल्ली मंडी तक भी पहुंचाया। परियोजना ने हल्द्वानी मंडी में ग्रेडिंग व पैकेजिंग का काम करने वाले लोगों से स्थानीय किसानों को फलों की ग्रेडिंग (फलों के आकार, रंग, बीमारी व कीड़ों आदि से मुक्त फलों के चुनाव) पर एक महीने का प्रशिक्षण दिलवाया। उत्पादों को उनके ग्रेड और गुणवत्ता के आधार पर तीन श्रेणियों ए, बी और सी में बांटा जाता है। ग्रेड 'ए' और 'बी' दिल्ली और हल्द्वानी में व 'बी' और 'सी' श्रेणी के उत्पाद स्थानीय अल्मोड़ा बाजार में बिकते हैं। फ़ैडरेशन अपने उत्पादों की बिक्री मेलों में भी करता है। 'शहीद दिवस' के मेले में फ़ैडरेशन ने एक दिन में ₹. 12,000 का सामान बेचा। फ़ैडरेशन आड़ू, प्लम, सेब, खुमानी और नाशपाती आदि का व्यापार कर रहा है। फ़ैडरेशन ने 2014-15 के सीजन में लगभग 400 कुंतल आड़ू, 500 कुंतल प्लम, 350 कुंतल सेब, 150 कुंतल खुमानी और 350 कुंतल नाशपाती का व्यापार किया।

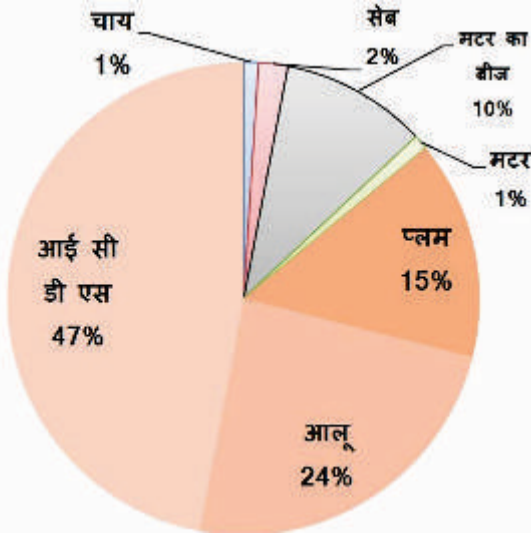
### फ़ैडरेशन का व्यवसाय वर्ष 2014-15 में एक नजर में

गतिविधि	वैल्यूचेन	गतिविधि में लाभार्थी	गतिविधि में महिला लाभार्थी	गतिविधि में अनु जाति के लाभार्थी	कुल निवेश	कुल टर्नओवर	कुल लाभ
सेब	फल	22	15	6	5000	12500	870
फल व्यापार	फल	35	22	12	51050	98000	16470
ICDS	RNFS	120	105	24	235000	307160	42270
आलू विपणन	बेमौसमी सब्जी	50	35	12	134000	155996	9350
बेमौसमी मटर		15	8	3	7500	9500	607
मटर का बीज	बेमौसमी सब्जी	150	122	33	48100	64000	7840
चायपत्ती	RNFS	30	25	7	2720	3000	120
कुल		422	332	97	483370	650156	77527

हल्द्वानी के बाजार में राहुल प्रकाश और कैलाश पांडे फ़ैडरेशन के मुख्य खरीददार हैं। यह लोग दिल्ली के बाजार में फलों की आपूर्ति करते हैं। परियोजना द्वारा किसानों को बीज बोने, कलम लगाने, सब्जी या फलों को तोड़ने और अन्य उपलब्ध बेहतरीन तौर तरीकों से छंटाई, ग्रेडिंग और पैकिंग के बारे में प्रशिक्षण दिलवाया गया। अल्मोड़ा के डॉ. एम.पी. सिंह कांट्रेक्ट फॉर्मिंग कर रहे हैं और फ़ैडरेशन से जुड़े स्थानीय किसानों को भी इसमें जोड़ रहे हैं। वह किसानों को बीज भी उपलब्ध करा रहे हैं क्योंकि दिल्ली बाजार में स्थानीय किस्म की प्रजातियों की मांग ज्यादा नहीं है।

प्रगति फ़ैडरेशन को राष्ट्रीय स्तर पर देश की 5 बेहतरीन काम करने वाली फ़ैडरेशनों में चुना गया है। प्रगति फ़ैडरेशन को जिला स्तरीय कृषि मेले में भी लगातार दो बार प्रथम पुरुस्कार मिला है।

## कुल टर्न ओवर



प्रगति फ़ैडरेशन की योजना आस पास के किसानों को भी अपने फ़ैडरेशन में शामिल कर व्यापार को बढ़ाना है। इस फ़ैडरेशन की खूबी है कि वह अपनी वार्षिक योजना, दैनिक प्रगति रिपोर्ट एवं अन्य दस्तावेजी स्वयं बना लेता है। फ़ैडरेशन अपनी बैठकों में व्यापार एवं निवेश के लिये वार्षिक लक्ष्य का निर्धारण कर उसके क्रियान्वयन की पूरी कोशिश करता है।

फ़ैडरेशन पहले फलों को लकड़ी की पेटियों में पैक करता था, जिनका मूल्य रु. 90 प्रति पेटि था। यह पेटियां एक बार ही उपयोग में आती थीं। अब फ़ैडरेशन द्वारा 4 प्लाई के कार्टन बॉक्स का प्रयोग किया जा रहा है। जिसकी कीमत लगभग रु. 20 है। इससे पैकेजिंग की कीमत एक चौथाई ही रह गई है। टमाटर, शिमला मिर्च व मटर को क्रेट्स में पैक किया जाता है। फ़ैडरेशन के पास लगभग 200 क्रेट्स हैं। फ़ैडरेशन का मुख्य व्यवसाय बेमौसमी सब्जियों व फलों का उत्पादन है। फ़ैडरेशन ने शिमला मिर्च, टमाटर, मटर, स्नूपी, जुकुनी, रंगीन शिमला मिर्च, ब्रोकली, नाशपाती, सेब आदि का व्यवसाय भी शुरू किया है। फ़ैडरेशन व्यवसाय के विस्तार हेतु निम्न क्षेत्रों में अपने सदस्यों को प्रशिक्षित करने की योजना बना रहा है।

- पौधारोपण से पहले की तैयारियों सम्बन्धी क्षमतावर्धन
- खेतों में बुआई सम्बन्धी नवीनतम तकनीकी
- पौधों की अलग-अलग अवस्थाओं के दौरान साल भर में किये जाने वाले भ्रमण सम्बन्धी प्रशिक्षण
- फसल काटने व फल तोड़ने की तकनीक का प्रशिक्षण
- पैकिंग आदि का प्रशिक्षण

फ़ैडरेशन अपने 59 स्वयं सहायता समूहों में से लगभग 30 समूहों को प्रशिक्षित करा चुका है। फ़ैडरेशन की बैठक माह में केवल एक बार ही होती है क्योंकि इसके सदस्य समूह दूर दराज के क्षेत्रों से हैं। इन समूहों के प्रशिक्षित किसान अब स्वयं ही प्रशिक्षक बन चुके हैं और अपने स्तर पर ही अन्य स्वयं सहायता समूहों को

प्रशिक्षण दे रहे हैं। यह फ़ैडरेशन की सबसे बड़ी खूबी है कि यहां पर कई स्तर पर नेतृत्व क्षमता उभर रही है। फ़ैडरेशन ने समूहों के उत्पाद की गुणवत्ता बढ़ाने के उद्देश्य से हिमाचल प्रदेश से 103 कुंतल आलू का बीज खरीदा और इसे अपने सदस्यों में बांटा है। फ़ैडरेशन अब उत्पादित आलू को समूहों से खरीद कर उसका व्यापार करेगा।

फ़ैडरेशन ने रामनगर व कोटद्वार स्थित उद्यान विभाग के प्रशिक्षण केंद्र से अपने कच्चे उत्पादों के मूल्य में वृद्धि हेतु तकनीकी उपलब्ध कराने हेतु समन्वय किया है। किसान बाजार की मांग पर आड़ू, प्लम, खुमानी और सेब आदि फलों का उत्पादन कर रहे हैं। क्षेत्र में नाशपाती पहले रु. 01 प्रति किग्रा. की दर से बिकती थी लेकिन फ़ैडरेशन के माध्यम से अब नाशपाती की ग्रेडिंग कर मंदर डेरी को रु. 6 प्रति किग्रा. की दर से बेची जा रही है। छांटे फलों में से 'सी' ग्रेड वाले फलों से जैम व जैली बनाई जा रही हैं। ETHE नाम की स्वयंसेवी संस्था व उद्यान विभाग से फ़ैडरेशन ने खाद्य प्रसंस्करण का प्रशिक्षण लिया है। भविष्य में इन उत्पादों के पैकेजिंग की भी योजना है। प्रगति फ़ैडरेशन ने FPO प्रमाणीकरण हेतु आवेदन किया है।

प्रगति फ़ैडरेशन के स्वयं सहायता समूहों के सदस्य अपने दुग्ध व्यवसाय को स्वतंत्र रूप से कर रहे हैं। ज्यादातर समूह सदस्यों की औसत मासिक आमदनी परियोजना से जुड़ने के बाद रु. दो से छः हजार प्रतिमाह तक है। फ़ैडरेशन की सदस्या भटवाड़ भांगा देवली की नीमा देवी सब्जी, फल और दूध आदि के व्यवसाय से एक लाख रुपये सालाना तक कमा लेती हैं और उसमें से वह रु. पचास हजार तक बचत कर लेती हैं। इसी तरह आदर्श समूह भांगा देवली की अनीता देवी की खेती, सब्जी, दूध व फलों से सालाना आय पचास से साठ हजार तक है और इसमें से उनकी शुद्ध बचत रुपये पच्चीस हजार तक हो जाती है।

प्रगति फ़ैडरेशन की मुख्य वैल्यू चेन फल, बेमौसमी सब्जी उत्पादन, नकदी फसलों का व्यवसाय, मसाला व्यवसाय, परम्परागत अनाजों और ग्रामीण गैर कृषि क्षेत्र हैं। फ़ैडरेशन अपने समूहों को दैनिक उपयोग की वस्तुएं भी कम दाम पर उपलब्ध करा रहा है। फ़ैडरेशन का अपनी इन सभी गतिविधियों से सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक रु. 35,05,474 का टर्न ओवर रहा है।

— इस केस स्टडी का संकलन ILRT हैदराबाद द्वारा किया गया है।

## तिरंगा स्वयं सहायता समूह, मंगलता अल्मोड़ा

जिला अल्मोड़ा के डुंगरलेख, मंगलता गांव में वर्ष 2006 में 9 महिलाओं ने मिलकर तिरंगा स्वयं सहायता समूह का गठन किया। समूह की सभी सदस्य सामान्य श्रेणी की हैं। इस समूह का गठन UGVS द्वारा आजीविका परियोजना के अर्न्तगत गांव समूहों की आजीविका बढ़ाने के उद्देश्य से किया गया था। समूह की अपनी नियमावली है जो कि सर्वसम्मति से तय की गई है। समूह के नेतृत्व व संचालन हेतु आपसी सहमति से अध्यक्ष, कोषाध्यक्ष और सचिव को चुना गया। समूह में रोटेशन पर नेतृत्व की परिपाटी है।

समूह की गतिविधियों का प्रारंभ रू. 100 प्रति माह बचत की प्रवेश गतिविधि से हुआ। समूह की बैठक प्रत्येक माह की 8 तारीख को रोटेशन के आधार पर प्रत्येक सदस्य के घर पर होती है। समूह का बैंक खाता ग्रामीण बैंक में है। समूह बचत का प्रयोग आपस में लेन देन के लिए करता है। सदस्य अपनी पारिवारिक जरूरतों से लेकर आजीविका के साधनों को बढ़ाने के लिए बचत ऋण का प्रयोग करते हैं। समूह अपनी बैठकों व बचत रिकार्ड का रख रखाव नियमित रूप से करता है।

समूह के सदस्यों को ऋण 1% मासिक दर से दिया जाता है। अधिकांश समूह के सदस्यों ने कृषि कार्यों, घरेलू उपभोग संबंधी जरूरतों, शिक्षा और स्वास्थ्य आदि के लिये समूह से ऋण लिया है। समूह के सदस्य व्यक्तिगत स्तर पर आजीविका संबंधी गतिविधियों कर रहे हैं लेकिन अभी कोई गतिविधि सामूहिक रूप से नहीं हो रही है। सामूहिक गतिविधि करने की समूह योजना तैयार कर रहा है। समूह को अभी फैंडरेशन के साथ सामूहिक रूप से व्यावसायिक संबंध जोड़ने की दिशा में सकारात्मक पहल करनी है क्योंकि अभी तक उसके सदस्य आजीविका सम्बन्धी गतिविधियां व्यक्तिगत स्तर पर ही कर रहे हैं। अभी समूह के सदस्य फैंडरेशन के साथ व्यक्तिगत रूप से जुड़ कर उसे अनेक तरह के कच्चे माल की आपूर्ति कर रहे हैं। समूह की मुख्य गतिविधियों में मुर्गी पालन एवं विलेज लेवल इंडस्ट्री हेतु कच्चे माल की सप्लाई मुख्य हैं। समूह के सदस्य अपने गांवों में हल्दी व गडैरी व अन्य नकदी फसलों का उत्पादन कर रहे हैं। क्षेत्र के मुख्य उत्पादों में मंडुवा, झंगोरा और सोयाबीन आदि हैं। समूह अपने इन उत्पादों को बाजार तक पहुंचाने हेतु फैंडरेशन तक पहुंचाते हैं।

तिरंगा समूह के सभी सदस्य 'नारी एकता स्वायत्त सहकारिता' के शेयर होल्डर हैं। नारी एकता फैंडरेशन द्वारा क्षेत्र में विलेज लेवल इंडस्ट्री स्थापित की गई है। जहां पर स्थानीय उत्पादों को जमा कर उनकी साफ सफाई, ग्रेडिंग एवं पैकिंग जैसे विभिन्न कार्य किये जाते हैं। तिरंगा समूह के सभी सदस्य विलेज लेवल इंडस्ट्री के कार्यों में सक्रिय भागीदारी निभाते हैं जिससे सभी सदस्यों की निरंतर आमदनी का एक नया



साधन बना है। समूह की मुख्य गतिविधियों में मुर्गी पालन व विलेज लेबल इंडस्ट्री है। विलेज लेवल इंडस्ट्री से सम्बन्धित कार्यों से समूह के सभी सदस्यों की औसत रु. 3000 से 4500 प्रतिमाह की आमदनी हो रही है। विलेज लेवल इंडस्ट्रीज गतिविधि से नारी एकता फ़ैडरेशन का कुल टर्न ओवर सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक रु. 4,04,190 रहा है।

तिरंगा समूह के सदस्य निम्न विषयों पर अपनी क्षमता बढ़ाना चाहते हैं। कमोबेश इसी तरह की आवश्यकताएं ज्यादातर स्वयं सहायता समूहों की हैं जिन विषयों पर स्वावलम्बन के दृष्टिकोण से समूहों के क्षमतावर्धन की जरूरत है।

- बैंक लिंकेज और लोन प्रक्रियाएं
- दस्तावेजीकरण
- स्वयं सहायता समूह का प्रबन्धन
- व्यवसाय प्रबन्धन
- उद्यमशीलता
- बकरी पालन पर प्रशिक्षण
- मुर्गी पालन
- मार्केटिंग

— इस केस स्टडी का संकलन ILRT हैदराबाद द्वारा किया गया है।

## देवी स्वयं सहायता समूह, मंगलता

अल्मोड़ा जिले के मंगलता गांव में UGVS द्वारा जून 2006 में देवी स्वयं सहायता समूह का गठन 10 महिलाओं का समूह बनाकर किया। समूह द्वारा अपने नियम स्वयं तय कर अध्यक्ष, कोषाध्यक्ष और सचिव का चयन किया गया। समूह में नेतृत्व के लिए उन महिलाओं को वरीयता दी गई जो सामाजिक कामों में सक्रिय हों और समूह के कामों के लिए समय निकाल सकें। इस समूह की खूबी है कि समूह में नेतृत्व और सामूहिक कामों जैसे बैंक से ऋण लेने, प्रशिक्षण आदि के लिये रोटेशन प्रणाली को अपनाया गया ताकि समूह का प्रत्येक सदस्य इन प्रक्रियाओं को सीख सके।

समूह के सदस्य प्रतिमाह रू. 100 की बचत नियमित रूप से कर रहे हैं। समूह का नियम है कि वह दो माह की बचत को रोजमर्रा के खर्चों के लिये रख लेता है जबकि बाकी की बचत को बैंक में जमा किया जाता है। समूह अपने सदस्यों को प्रतिमाह 1% ब्याज पर कर्ज देता है। सदस्य नियमित रूप से कर्ज का भुगतान करते हैं। समूह के सदस्य अपनी बचत का उपयोग आपस में लेन देन के लिए करते हैं। ज्यादातर कर्ज समूह के सदस्य अपनी पारिवारिक जरूरतों, दुःख बीमारियों, बच्चों की शादी ब्याह, शिक्षा व छोटे मोटे रोजगार के लिए करते हैं। गांव की महिलाएं अपने बचत समूह को गांव का ए.टी.एम. मशीन कहती हैं। जहां से वक्त बेवक्त वह कर्जा ले सकती हैं।

गांव की महिलाएं बताती हैं कि “समूह बनाने के बाद हमको एक बड़ा फायदा यह हुआ कि आजीविका परियोजना से मिली नैपियर घास की जड़ों से हमारे खेतों की मेंडों में पशुओं का चारा काफी मात्रा में उग जाता है, जिससे हम औरतों का घास के लिए रोज जंगल जाना कम हुआ है। इससे हमें घर और अपने लिए थोड़ा वक्त मिल जाता है और फुरसत के पलों में हम और काम कर लेते हैं। घास की उपलब्धता का असर पशुओं की संख्या पर भी पड़ा है और पशुओं के होने से खेती बाड़ी के लिए गोबर और बच्चों के लिए दूध, घी, मट्ठा व दही आदि मिल जाता है। हमारा समूह खेती के लिए जैविक खाद को वर्मी-कम्पोस्ट विधि से सामूहिक रूप से तैयार करता है। समूह का सदस्य होने से हम मिल जुल कर समूह के सभी सदस्यों को जरूरत पड़ने पर मदद कर देते हैं। समूह बनने के बाद हम कभी अपने को अकेला नहीं महसूस करते”...।

देवी स्वयं सहायता समूह UGVS द्वारा गठित नारी एकता स्वायत्त सहकारिता से जुड़ा है। मंगलता खेती बाड़ी के दृष्टिकोण से एक उपजाऊ क्षेत्र है। यहां सब्जी व मसालों की खेती प्रमुखता से होती है। इस क्षेत्र में 105 परिवार रहते हैं। जिनकी आजीविका का मुख्य साधन खेती बाड़ी है। देवी स्वयं सहायता समूह के ज्यादातर सदस्य बेमौसमी सब्जी का उत्पादन कर रहे हैं। फैंडरेशन अपने समूह सदस्यों को तकनीकी जानकारी, बीज एवं अन्य आवश्यक जानकारियां प्रदान करता है। फैंडरेशन के माध्यम से समूह अपने फसल के उत्पादों का विपणन करते हैं। समूह की अध्यक्ष गंगा



देवी व कोषाध्यक्ष आनन्द बल्लभ ने बताया कि समूह के ज्यादातर सदस्य सब्जी उत्पादन, पशु पालन व मसालों का उत्पादन कर रहे हैं। समूह अभी अपने उत्पादों को फ़ैडरेशन द्वारा संचालित 'विलेज इंडस्ट्री' को प्रसंस्करण या विपणन हेतु आपूर्ति कर रहे हैं। इससे दोहरा लाभ होता है एक तो फ़ैडरेशन को विलेज इंडस्ट्री हेतु कच्चा माल मिल जाता है। साथ ही समूह के सदस्यों को अपना माल बेचने हेतु जगह जगह नहीं भटकना पड़ता। समूह की ग्रामीण बैंक में ऋण साख सीमा बनी है जिससे समूह अभी तक रू. दो लाख व आन्तरिक ऋण से रू. डेढ़ लाख का ऋण लेकर अपनी आजीविका के संसाधनों में निवेश कर चुका है। बेमौसमी सब्जी उत्पादन समूह की आजीविका की मुख्य गतिविधि बनकर उभरा है। समूह के सदस्यों को सब्जी उत्पादन से एक सीजन में रू. 3,000 से 15,000 की मासिक आमदनी हो जाती है। प्रत्येक समूह सदस्य सब्जी व अन्य गतिविधियों से महीने में रू. 6,000 प्रतिमाह तक कमा लेता है।

समूह के सदस्य समूह से जुड़ने के निम्न फायदे बताते हैं

- समय पर ऋण मिलना
- जानवरों हेतु नैपियर घास का मिलना
- वर्मी कम्पोस्ट
- व्यक्तिगत सशक्तिकरण

- सामाजिक पहचान बढ़ना
- वित्तीय मामलों में प्रबन्धन की समझ बढ़ना
- बैंकों तक पहुँच होना

देवी समूह की 55 वर्षीय गंगा देवी सही मायने में उद्यमी हैं। वह ज्यादा पढ़ी लिखी नहीं हैं। मात्र साक्षर होने के बावजूद वह सही मायने में एक बेजोड़ उद्यमी हैं। वह हर काम को सलीके से करने का हुनर जानती हैं। हिसाब किताब में उन्हें कोई ठग नहीं सकता है। वह बताती हैं कि **परियोजना से जुड़ने से पहले उन्हें हर छोटे मोटे काम के लिए पैसों का अभाव रहता था पर आज मेरी स्थिति बदल चुकी है।** मैं आज तीन नाली जमीन पर सब्जी का कारोबार कर रही हूँ जबकि मैंने 25 नाली जमीन पर आम, अमरूद, पपीते का बाग लगा रखा है। परियोजना से जुड़ने के बाद मैंने एक जर्सी गाय खरीदी है और मुर्गी पालन का काम भी शुरू किया है। इसके साथ ही समूह से रू. 40,000 का ऋण लेकर मैंने एक मालवाहक वाहन भी खरीदा है। गंगा बताती हैं कि उन्होंने एक रिजार्ट का निर्माण किया है और गंगा ने रू. 40,000 का ऋण भी चुका दिया है। गंगा देवी बहुत संतुष्ट होकर सहज भाव से बताती हैं कि इन सभी उद्यमों से मुझे वार्षिक लगभग रू. एक लाख की शुद्ध आय हो जाती है।

देवी समूह की मुख्य गतिविधि सब्जी उत्पादन है। समूह के सदस्यों की सब्जी एवं अन्य गतिविधियों से प्रतिमाह रू. 3,000 से 7,500 प्रतिमाह है। नारी एकता फ़ंडरेशन का बेमौसमी सब्जी उत्पादन से सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक कुल टर्न ओवर रू. 1,42,694 रहा है।

– इस केस स्टडी का संकलन ILRT हैदराबाद द्वारा किया गया है।

## माँ दुर्गा स्वयं सहायता समूह, अल्मोड़ा

माँ दुर्गा स्वयं सहायता समूह का गठन UGVs द्वारा 9 महिलाओं के साथ वर्ष 2010 में किया गया। समूह का गठन, पदाधिकारियों की चयन प्रक्रियाएं एवं नियमावली आदि सामूहिक रूप तय की गईं। समूह सदस्यों को समूह की गतिविधियों के प्रभावी संचालन के लिये प्रशिक्षण दिये गये। समूह के सदस्य रु. 100 प्रति माह की बचत करते हैं। प्रत्येक माह की 3 तारीख समूह की बैठक के लिए तय है। समूह अभी अपने बचत आदि के रिकॉर्ड्स का रखरखाव करने में पूरी तरह सक्षम नहीं है। बैंक द्वारा समूह की नकद साख सीमा रु. 1,00,000 तय की गई है। समूह ने दो बार बैंक से रु. 1,00,000 का ऋण लिया है। समूह के सदस्यों ने अपनी आजीविका संबंधी गतिविधियों में वृद्धि हेतु समूह के कोष और बैंक दोनों से ऋण लिया है और बकरियां और भैंसे खरीदी हैं। कुछ सदस्यों ने सामाजिक समारोहों के लिये भी ऋण लिया है। समूह के सदस्यों को ऋण 2 प्रतिशत प्रतिमाह की ब्याज दर से दिया जाता है। समूह सामूहिक रूप से सदस्यों को ऋण देने का निर्णय लेता है। सदस्यों द्वारा समूह व बैंक के ऋण भुगतान की दर शत प्रतिशत है। जिस वजह से समूह को दूसरी बार भी बैंक से ऋण मिला है।

समूह के सदस्य व्यक्तिगत रूप से आजीविका गतिविधियों से जुड़े हुये हैं। अभी स्वयं सहायता समूह का फैंडरेशन के साथ व्यवसायिक संबंध विकसित नहीं हुआ है। समूह के सदस्य अभी फैंडरेशन और इसकी गतिविधियों के प्रति बहुत जागरूक नहीं हो पाये हैं। सदस्यों ने बताया कि स्वयं सहायता समूह से जुड़ने के बाद महिलाओं की गतिशीलता में वृद्धि हुई है और बैंक तक उनकी आवाजाही बढ़ी है। समूह से जुड़ने के बाद महिलाओं में आपसी आत्मीयता बढ़ी है। समूह जब से फैंडरेशन का शेयर होल्डर बना है तब से उनकी कृषि से जुड़ी जानकारियों का स्तर बढ़ा है।



समूह के सदस्य गांव स्तर पर काफी सक्रिय हैं और सबको अपने समूह की गतिविधियों की पूरी जानकारी है। समूह में बचत और ऋण की गतिविधियां चल रही हैं। सदस्य अपनी व्यक्तिगत आजीविका व अन्य आवश्यकताओं के लिये समूह से ऋण लेते हैं। UGVs के द्वारा समूहों को उनके जीवन से जुड़े मुद्दों पर जागरूक किया गया। महिलाओं को उनकी जरूरत से जुड़े मुद्दों पर प्रशिक्षण दिये गये एवं विभिन्न संस्थानों में शैक्षिक भ्रमण हेतु भेजा गया। पहाड़ की महिलाओं के जीवन से काम का बोझ घटाने हेतु चारा नाद, नैपियर घास, समृद्धि घड़ा, उन्नत कृषि यंत्र, वर्मी कम्पोस्ट जैसी गतिविधियाँ गाँवों में करवाई गई जिससे उनको अपने व्यस्ततम दिनचर्या में से खुद के लिए थोड़ा सा वक्त मिल सके। इन गतिविधियों का गांवों में होने से यह फायदा हुआ कि महिलाओं को घास की काफी मात्रा अपने घरों के आस पास ही मिल जाती है। समूह में पालीहाउस, फ़ैरो सीमेंट टैंक, गोठ सुधार, मुर्गी पालन जैसी गतिविधियां के बारे में जानकारी देकर इनको शुरू करवाया गया। समूह के सदस्यों को उन्नत बीज, दवाएं, जैविक खाद एवं अन्य आवश्यक तकनीकी जानकारीयां भी समय समय पर दी गई।

समूह की खष्टी देवी बताती हैं कि पहले हमारी खेती बाड़ी सिर्फ दो रोटी कमाने का जरिया था पर जब से आजीविका परियोजना से जुड़ी हूं तब से मैं खेती बाड़ी व सब्जी आदि से रू. 5,000 तक महीना कमा लेती हूं। मैं और मेरा परिवार गोभी, प्याज, आलू, मटर, बैंगन, लहसुन, हल्दी, मिर्च, धनिया, टमाटर आदि का उत्पादन कर रहे हैं। वह खुश होकर बताती हैं कि पहले तो मैं खेती से आय के बारे में सोच भी नहीं सकती थी। कभी कभार ही हमारे कुछ उत्पाद बिक जाते थे लेकिन अब मैं जानकारीयां मिलने व परियोजना से आर्थिक सहयोग मिलने के बाद 10-12 नाली जमीन पर सब्जी उत्पादन कर रही हूं। मेरी आय बढ़ने का सीधा असर हुआ कि समाज और गांव में मेरी इज्जत बढ़ गई है। अब मैं बच्चों की शिक्षा दीक्षा पर भी हाथ खोलकर खर्च कर रही हूं। मैं चाहती हूं मेरे बच्चे पढ़ लिख जायें।

जय माँ दुर्गा आजीविका समूह के सभी सदस्यों ने अपनी आय बढ़ाने हेतु बेमौसमी सब्जी उत्पादन की शुरूआत की है। जय मां दुर्गा आजीविका समूह UGVs द्वारा गठित 'एकता स्वायत्त सहकारिता' से जुड़ा है। फ़ैडरेशन समूह सदस्यों को तकनीकी जानकारी, बीज एवं अन्य आवश्यक इनपुट प्रदान करता है। फ़ैडरेशन के माध्यम से समूह अपने फसल उत्पादों का विपणन करते हैं। बेमौसमी सब्जी उत्पादन से सदस्यों को रू. 1,500 से 4,500 तक की मासिक आमदनी हो रही है। बेमौसमी सब्जी उत्पादन गतिविधि से एकता फ़ैडरेशन का सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक कुल टर्न ओवर रू. 1,20,000 हुआ है।

— इस केस स्टडी का संकलन ILRT हैदराबाद द्वारा किया गया है।

## आजीविका स्वयं सहायता समूह, कलौटा

आजीविका स्वयं सहायता समूह, कलौटा का गठन UGVS द्वारा वर्ष 2007 में किया गया। इसमें 13 सदस्य हैं। ये सभी सदस्य प्रतिमाह रू. 60 की बचत करते हैं। समूह अपने सदस्यों को 18 प्रतिशत सालाना ब्याज दर पर ऋण देता है। सदस्य अपनी आजीविका के लिये कृषि, बकरी पालन, डेयरी,



सूक्ष्म उद्यमों और नरेगा योजना में मजदूरी पर निर्भर हैं। सदस्य अपनी घरेलू और आजीविका संबंधी आवश्यकताओं और आजीविका लिये समूह से ऋण लेते हैं। इसके अलावा सदस्य अपने बच्चों की शिक्षा, दीक्षा और स्वास्थ्य संबंधी आवश्यकताओं के लिये भी ऋण लेते हैं। समूह के एक सदस्य द्वारा टैंट हाउस के लिये भी ऋण लिया गया और वह अपने इस काम को सफलतापूर्वक चला रहा है। गांव के व्यक्तिगत और सामूहिक कामों में उसका टैंट हाउस ही किराये पर जाता है। टैंट हाउस आज उसकी आमदनी का जरिया बन चुका है।

समूह की अध्यक्ष बताती हैं कि गांव में नकदी फसल का उत्पादन होने के बावजूद बाजार की दूरी, यातायात साधनों की कमी व ग्रेडिंग के ज्ञान के अभाव में हम लोग अपने उत्पादों का विपणन नहीं कर सकते थे पर अब हमारा फैंडरेशन हमारी इन जरूरतों को पूरा कर देता है। हमें पहले यह नहीं पता था कि हम क्या उगायें जो बाजार में बिक सके। यहां लोगों की आर्थिक स्थिति कमजोर थी और साहूकारों से अपनी जरूरत की चीजों के लिए कर्ज लेने के लिए हम साहूकारों के चगुल में फंसे रहते थे। अब समूह गठन होने से हमें अपनी जरूरतों के लिए आसानी से कर्ज अपने समूह या बैंक से मिल जाता है।

समूह के सदस्यों द्वारा मसालों में हल्दी, मिर्च, लहसुन, अदरक व धनिया को प्रमुखता से उगाया जाता है। सब्जियों में आलू, मूली, शिमला मिर्च, बंद व फूल गोभी, स्नूपी, बैंगन व मटर आदि का उत्पादन होता है। समूह में सोयबीन भी उगाया जाता है। समूह द्वारा अपनी जरूरत से ज्यादा के कच्चे उत्पादों को अपनी फैंडरेशन को बेचा जाता है। फैंडरेशन गठन का फायदा समूह सदस्यों को यह महसूस हो रहा है कि फैंडरेशन का सदस्य होने के कारण उनको अब अपने उत्पादों को बेचने में मदद मिल रही है। पहले सदस्यों को यह मालूम नहीं था कि उन्हें अपना उत्पाद कहाँ और कैसे बेचना चाहिये जिससे वह अपने उत्पादों का अच्छा मूल्य प्राप्त कर सकें।

फ़ैडरेशन गठन का एक बड़ा फायदा हुआ कि यदि किसी परिवार के पास अब थोड़ी सी मात्रा भी बेचने के लिए उपलब्ध है तो उसे वह फ़ैडरेशन तक पहुंचा देते हैं। पहले यह संभव नहीं था। एक और बड़ी बात समूह की अध्यक्षा कहती है कि हमारा सामान कम या ज्यादा बिके और हमें कितना मुनाफा हो रहा है यह बात हमारे लिए ज्यादा जरूरी नहीं है क्योंकि अभी तो हमारी यह शुरुआत ही है। हमारे लिए ज्यादा जरूरी है कि अब हमारे समूह के सदस्य बाजार, मोलभाव और बिजनेस के बारे में सोचने लगे हैं। वास्तव में परियोजना का मुख्य उद्देश्य बिजनेस से पहले बिजनेस की सोच बनाना है और एक बार समूह के सदस्यों के समझ में यह बात आ गई कि व्यवसाय के क्या मायने और फायदे हैं तो उन्हें किसी भी व्यवसाय में आसानी से दक्ष किया जा सकता है।

आजीविका समूह के सभी सदस्य दुग्ध उत्पादन की गतिविधि से जुड़े हैं, लेकिन वह स्थानीय परिवहन की दिक्कतों के चलते अपना दूध बाजार में बेच नहीं पाते हैं। जिस कारण वह इस व्यवसाय को एक उद्यम के रूप में नहीं बढ़ा पाये हैं। समूह का कुछ दूध फ़ैडरेशन में बिकने हेतु जाता है और जितना भोजना संभव नहीं होता है वह गांव में ही बिक जाता है। समूह की योजना है कि वह भविष्य में अपने गांव में ही दुग्ध प्रसंस्करण की सुविधायें जुटाए जिससे वह अपने दूध के व्यवसाय को एक उद्यम के रूप में विकसित कर सके। समूह के कुछ सदस्यों ने फ़ैडरेशन के माध्यम से ओपन यूनिवर्सिटी में उच्च शिक्षा लेने की शुरुआत की है जो कि एक शानदार कदम है।

समूह के सदस्यों का मानना है कि आजीविका परियोजना से निश्चित रूप से हमारे जीवन में बदलाव आया है। अब लोग अपनी खेती पाती में उन्नत व परिष्कृत बीजों व तकनीक का प्रयोग कर रहे हैं। सदस्य अपने रोजमर्रे के जीवन में चारा नाद, फेरो व एलडीपी टैंक, नैपियर घास, शौचालयों, गंगागागर व आधुनिक कृषि उपकरणों का प्रयोग करने लगे हैं। जिससे महिलाओं के कार्यबोझ में कमी आई है। अब समूह बाजार मांग के अनुसार फसलें उगाते हैं। यह समूह जैविक खेती कर रहा है। समूह की महिलाओं का मानना है कि परियोजना के माध्यम से संगठित होने के बाद अब वह विकास की मुख्यधारा से जुड़कर अपने गांव के छोटे छोटे निर्णयों को भी प्रभावित करने लगी हैं। वह गांवों की बैठकों में भी जाने लगी हैं।

आजीविका समूह UGVS द्वारा गठित 'एकता स्वायत्त सहकारिता' से जुड़ा है। फ़ैडरेशन अपने समूह के सदस्यों को खेती, सब्जी एवं दुग्ध उत्पादन से जुड़ी आवश्यक तकनीकी जानकारियां एवं अन्य इनपुट प्रदान करता है। दुग्ध उत्पादन से सदस्यों को रू. 1,500 से 4,500 की मासिक आमदनी हो रही है। दुग्ध उत्पादन एवं मुर्गी पालन व्यवसाय समूह स्वतंत्र रूप से कर रहे हैं। एकता फ़ैडरेशन का सब्जी उत्पादन गतिविधि से सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक कुल टर्न ओवर रू. 1,20,000 का रहा है।

— इस केस स्टडी का संकलन ILRT हैदराबाद द्वारा किया गया है।

## बांदीखोल स्वयं सहायता समूह, टांक अल्मोड़ा

जिला अल्मोड़ा का बांदीखोल समूह धौलादेवी विकासखंड के टांक तोक कोला गांव में है। कोला गांव में 40 परिवार हैं। जिनकी आर्थिक स्थिति एक जैसी ही है। यहां आजीविका का मुख्य साधन खेती बाड़ी है। यहां गडेरी, हल्दी, अदरक, धान व मडुवा की खेती के अलावा फलों की अच्छी पैदावार होती है। गांव में बांदीखोल समूह का गठन वर्ष 2007 में 9 सदस्यों के साथ हुआ है। समूह द्वारा की जाने वाली मुख्य गतिविधियों में डेरी, कृषि, बागवानी, बकरी पालन आदि हैं। समूह का एक सदस्य आटा चक्की का व्यवसाय करता है। समूह के सभी सदस्य नरेगा कार्यक्रम में काम करते हैं। समूह के सदस्य प्रतिमाह रू. 30 की बचत करते हैं। समूह के सदस्य घरेलू और व्यवसायिक उद्देश्यों के लिये ऋण लेते हैं।

समूह के सदस्य शिक्षा, स्वास्थ्य, विवाह, भैंस आदि के लिए ऋण लेते हैं। समूह के सदस्य फलों में केला और आम का प्रमुखता से उत्पादन करते हैं। पहले समूह को अपने उत्पाद बेचने में कठिनाई होती थी परन्तु अब सभी समूह UGVs द्वारा गठित 'एकता स्वायत्त सहकारिता' के माध्यम से अपने उत्पादों का विपणन कर रहे हैं। समूह में आम एवं सब्जियों का उत्पादन एवं विपणन किया जा रहा है। समूह सदस्यों को इनके व्यवसाय से रू. 1,500 से 5,000 प्रति माह की आमदनी हो रही है। समूह अपने फैंडरेशन को हल्दी, मसूर और अदरक जैसे उत्पाद विपणन हेतु दे रहे हैं। दुग्ध





## आजीविका विकास समूह, धोरा गांव, धौलादेवी

आजीविका विकास स्वयं सहायता समूह धोरा गांव, विकासखंड धौलादेवी का गठन वर्ष 2006 किया गया था, जिसमें 15 महिलाएं सदस्य हैं। समूह की बचत प्रति माह प्रति व्यक्ति रु. 50 है। स्वयं सहायता समूह 12 प्रतिशत की दर से ब्याज लेता है। समूह के सदस्य कृषि कार्य, डेयरी, हल्दी उत्पादन, अदरक उत्पादन, सब्जी उत्पादन आदि का काम कर रहे हैं। कृषि उत्पादों में कोदा, ज्वार, मक्का व सब्जियों में बैंगन, टमाटर, भिंडी और प्याज आदि शामिल हैं। मसालों में धनिया और मिर्च समूह के प्रमुख उत्पाद हैं। इन उत्पादों को फैंडरेशन के माध्यम से बाहर बेचा जा रहा है। फैंडरेशन के सामने एक बड़ी समस्या यह है कि जब स्थानीय उत्पादों के भाव बाजार में कम होते हैं उस समय उत्पादकों को सही मूल्य देना एक चुनौती बन जाती है। उदाहरण के तौर पर जिस समय बाजार में मिर्च का भाव रु. 60 तक गिर गया था उस समय फैंडरेशन को अपने उत्पादक समूहों को रु. 90 का भाव देने में बहुत कठिनाई हुई।

किसानों के उत्पाद बहुत कम मात्रा में होने से उनका परिवार की आय में बहुत थोड़ा ही योगदान होता है, जिसको बढ़ाने का प्रयास समूह कर रहे हैं। उदाहरण के लिये समूह का एक परिवार मिर्च से रु. 800, रु. 1,400 अदरक, रु. 2,500 बकरी और 17,000 सोयाबीन के माध्यम से कमाता है। सोयाबीन और दूध के व्यापार के लिये



स्थानीय बाजार उपलब्ध है। यहाँ फल काफी तादाद में होते हैं पर फलों का विपणन पूरी तरह से नहीं हो पाता है। इसी तरह समूह द्वारा उत्पादित हल्दी पूरी तरह से नहीं बिक पाती है और दूध आदि का बाजार स्थानीय क्षेत्रों तक ही सीमित है। इन सभी समस्याओं का मुख्य कारण है

- सड़कों का खराब होना
- गांवों और कस्बों के बीच की लंबी दूरियाँ
- समय पर विपणन न हो पाने के कारण
- ज्यादा लागत के कारण
- परिवहन की सुविधा उपलब्ध न होने के कारण

यह समस्याएं सिर्फ इस समूह की समस्या नहीं है, बल्कि यह पहाड़ों के ज्यादातर समूहों की समस्या है। जिनके कारण पहाड़ों के गांवों में व्यवसाय की प्रबल संभावनाएं नहीं बन पाती हैं। आजीविका स्वयं सहायता समूह गाय, भैंस और बकरियों को खरीदने के लिये भी ऋण देता है लेकिन इस प्रकार के ऋण सदस्यों द्वारा बहुत कम लिये जा रहे हैं। उत्पादन की खरीदारी के अलावा फ़ैडरेशन बीजों, जैविक खादों व उत्पादों के सामूहिक विपणन हेतु भी अपनी सेवायें प्रदान करता है।

समूह प्रत्येक माह की 10 तारीख को अपनी बैठक करता है। बैठकों के दौरान सदस्यों को दिये जाने वाले ऋण पर चर्चा, उत्पादन की योजना बनाना, फ़ैडरेशन को दिये जाने वाले उत्पादों एवं उनका अनुमान लगाना आदि शामिल है। समूह के सभी सदस्यों ने आय में बढ़ोतरी हेतु बेमौसमी सब्जी उत्पादन की शुरुआत की है। आजीविका विकास समूह UGVs द्वारा गठित 'एकता स्वायत्त सहकारिता' से जुड़ा है। फ़ैडरेशन अपने समूह सदस्यों को खेती व उद्यमों से जुड़ी तकनीकी जानकारियां, बीज एवं अन्य इनपुट प्रदान करता है। फ़ैडरेशन के माध्यम से समूह अपने फसल उत्पादों का विपणन करते हैं। दुग्ध उत्पादन, मुर्गी पालन एवं अन्य छोटी छोटी गतिविधियां समूह स्वतंत्र रूप से कर रहे हैं। बेमौसमी सब्जी उत्पादन से सभी सदस्यों को रू. 1,500 से 4,500 की मासिक आमदनी हो रही है। एकता फ़ैडरेशन का सब्जी उत्पादन गतिविधि से सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक कुल टर्न ओवर रू. 1,20,000 रहा है।

— इस केस स्टडी का संकलन ILRT हैदराबाद द्वारा किया गया है।

## ज्योति स्वयं सहायता समूह, नैनोली

ज्योति स्वयं सहायता समूह का गठन 9 महिला सदस्यों के साथ कुरुटी गांव पंचायत के नैनोली गांव में वर्ष 2009 में हुआ था। कुरुटी गांव में 70 परिवार निवास करते हैं। जिनकी आजीविका का साधन मुख्यतया खेती बाड़ी है। ज्योति समूह की अधिकांश सदस्याएं निरक्षर हैं। सभी सदस्य प्रतिमाह रू. 50 की नियमित बचत करते हैं। समूह में सभी सदस्य रोटेशन पर नेतृत्व की भूमिका में आते हैं। समूह की बैठक प्रत्येक माह नियमित रूप से होती है। समूह की बैठकें प्रत्येक सदस्य के घर पर रोटेशन के आधार पर होती हैं। सदस्य समूह की बचत में से 1% मासिक ब्याज दर पर ऋण लेते हैं। बैंक के द्वारा समूह की ग्रेडिंग तो की गई लेकिन नकद साख सीमा तय नहीं हुई है। जिस कारण समूह को बैंक से ऋण नहीं मिल सका है। समूह सदस्य अपने बच्चों की शिक्षा दीक्षा, बेटी के विवाह, मकान के छत की मरम्मत, परचून की दुकान खोलने आदि के लिये ऋण लेते हैं। समूह के सदस्य ऋण समय पर लौटा देते हैं।

समूह 2% की ब्याज दर पर उन सदस्यों को भी ऋण देते हैं, जो समूह के सदस्य नहीं हैं। समूह के सदस्य ऋण का भुगतान नियमित रूप से करते हैं। समूह सदस्य अपने कामों हेतु पूरी तरह से कोषाध्यक्ष पर निर्भर हैं, जो पोस्ट ग्रेजुएट हैं और स्थानीय प्राइमरी स्कूल में पढ़ाते हैं। समूह के सदस्य रू. 110 की शेयर धनराशि जमा कर फैंडरेशन के सदस्य बने हैं।



अभी समूह ऋण और बचत की गतिविधियों को ही करता है। समूह को अभी बैंक से ऋण नहीं प्राप्त हो पा रहा है। सदस्यों में अभी बैंकिंग प्रक्रियाओं, बाजार व व्यवसाय सम्बन्धी समझ की कमी है। फैंडरेशन के साथ समूह का संपर्क अभी कम है। समूह में परिवार के पुरुष सदस्य रोजगार की खोज में बड़े शहरों की ओर पलायन कर गये हैं और महिलायें खेती बाड़ी व पशु पालन से परिवार की आजीविका चला रही हैं। समूह का सरकार एवं अन्य संस्थाओं से अभी कम सम्पर्क है जिसे फैंडरेशन के सहयोग से बढ़ाया जा रहा है।

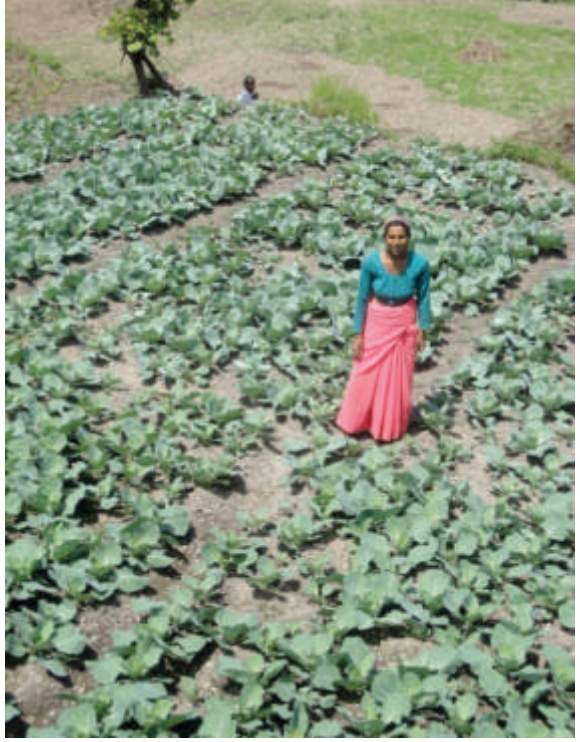
समूह के सदस्यों को परियोजना की ओर से प्रशिक्षणों एवं शैक्षिक भ्रमणों पर भेजा गया है जिससे उनको उनकी जरूरत के विषयों पर जागरूक किया जा सके। ननौली गांव में हल्दी, अदरक के अलावा पशु पालन व मौन पालन आदि की गतिविधियां भी चल रही हैं। यह गतिविधियां समूह द्वारा अपने प्रयोग के लिए हो रही हैं। अभी इनको उद्यम के रूप में नहीं बढ़ाया जा सका है। समूह के गठन से महिलाओं के जीवन स्तर में बदलाव आया है। एक ओर उनकी आय में बढ़ोतरी हुई है तो दूसरी ओर उनके सामाजिक स्तर, खान-पान व स्वच्छता में सुधार आया है। महिलाएं निःसंकोच अपने घरों से बाहर जाने लगी हैं और घर व समाज में निर्णय प्रक्रिया में अपनी दमदार उपस्थिति दर्ज करने लगी हैं।

समूह के सभी सदस्यों ने आय अर्जन हेतु बेमौसमी सब्जी एवं दुग्ध उत्पादन की शुरुआत की है। ज्योति समूह UGVS द्वारा गठित 'एकता स्वायत्त सहकारिता' से जुड़ा है। फैंडरेशन समूह सदस्यों को तकनीकी जानकारी, बीज एवं अन्य आवश्यक इनपुट प्रदान करता है। अपने फैंडरेशन के माध्यम से समूह अपने उत्पादों का विपणन करते हैं। बेमौसमी सब्जी एवं दुग्ध उत्पादन से समूह के प्रत्येक सदस्य को रू. 1,500 से 4,500 की मासिक आमदनी हो रही है। दुग्ध उत्पादन एवं मुर्गी पालन समूह स्वतंत्र रूप से कर रहे हैं। एकता फैंडरेशन का सब्जी एवं दुग्ध उत्पादन गतिविधि से सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक कुल टर्न ओवर रू. 1,20,000 हुआ है।

— इस केस स्टडी का संकलन ILRT हैदराबाद द्वारा किया गया है।

## बेमौसमी सब्जी उत्पादन- एक नई शुरुआत

गंगा देवी टिहरी जनपद के न्याय पंचायत खेड़ा, जौनपुर के बंगशील कोणेश्वर आजीविका स्वयं सहायता समूह की सक्रिय सदस्या है। गंगा आजीविका परियोजना से वर्ष 2007 में जुड़ी। गंगा के परिवार की आजीविका का मुख्य साधन खेती बाड़ी है। गंगा का गांव स्थानीय थत्यूड़ बाजार से लगभग 10 किमी. की दूरी पर है। गंगा के गांव तक पहुंचने की सड़क अभी तक कच्ची ही है।



गांव में एक प्राथमिक विद्यालय व एक इन्टर कॉलेज है लेकिन उसके बावजूद भी गंगा को पढ़ने लिखने का मौका नहीं

मिला। वह सिर्फ साक्षर है। पहले गंगा का परिवार अपनी गुजर बसर के लिए खेती का काम करता था। परिवार ने खेती को कभी व्यवसाय के रूप में नहीं देखा था। परिवार की मुख्य पैदावार परम्परागत फसलें एवं मौसम पर उगने वाली सब्जियां थीं। कम पढ़ा लिखा होने के कारण गंगा को बाजार का अनुभव नहीं था और वह ठीक से हिसाब किताब भी नहीं कर पाती थी।

UGVS द्वारा वर्ष 2007 में न्याय पंचायत खेड़ा में स्वयं सहायता समूह का गठन कर बचत की गतिविधि शुरू की। साथ ही समूह के सदस्यों को बचत हेतु प्रेरित कर गांव की जरूरत से जुड़े मुद्दों पर जागरूक करना शुरू किया गया। महिलाओं द्वारा परियोजना की गतिविधियों में रूचि दिखाने पर उनके साथ आय बढ़ाने के मुद्दे पर भी बातचीत शुरू की गई। सदस्यों को शैक्षणिक भ्रमण पर ले जाने के साथ उनको कई तरह के प्रशिक्षण देकर उनकी जानकारियां बढ़ाई गईं। अनेक तरह के व्यवसायिक प्रशिक्षण देकर उनका आत्मविश्वास बढ़ाने की कोशिश की गई। सदस्यों को बचत राशि, टर्म लोन, बैंकिंग प्रक्रियाओं आदि की बारीकियां समझाकर नई जानकारियां दी गईं। नई जानकारियां पाकर सदस्यों का उत्साह बढ़ा और महिलाएं परियोजना गतिविधियों में बढ़-चढ़ कर हिस्सा लेने लगीं।

इन जानकारियों में से एक प्रशिक्षण 'बेमौसमी सब्जी उत्पादन' के बारे में भी था। प्रशिक्षण की बारीकियों एवं उससे होने वाले लाभ की संभावनाओं से प्रेरित होकर गंगा देवी ने बेमौसमी सब्जी का उत्पादन व्यवसायिक स्तर पर करने का निर्णय लिया। परियोजना द्वारा गंगा को समय समय पर तकनीकी सहायता व अन्य जरूरी मदद उपलब्ध कराई गई। परियोजना ने गंगा को उन्नत बीज व जैविक खाद उपलब्ध कराकर बेमौसमी सब्जी उत्पादन के अर्न्तगत बंदगोभी व फ्रैन्चबीन के उत्पादन की सलाह दी। दृढ़ निश्चयी गंगा ने बचत समूह में ऋण हेतु प्रस्ताव रखा। समूह ने गंगा के प्रस्ताव पर विचार कर रु. 20,000 का ऋण स्वीकृत किया और गंगा ने अपने परिवार के साथ मिलकर बंदगोभी और फ्रैन्चबीन की खेती शुरू की। परियोजना का सहयोग गंगा को समय समय पर मिला। गंगा की मेहनत रंग लाई और पहले सीजन में सब्जी की फसल अच्छी हुई। गंगा ने स्थानीय बाजार में सब्जी को बेचा। एक सीजन की फसल का विवरण इस तरह से है।

### एक फसल पर गंगा के व्यवसाय का विवरण

क्र. स.	नाम	बीज मात्रा	दर प्रति किग्रा	लागत	मात्रा कुतल में	बिक्री दर	रु.	कुल बिक्री मूल्य	कुल खर्चे गाड़ी भाड़ा, बीज, आदत, अन्य	शुद्ध लाभ
1.	फ्रैन्चबीन	15 किलो	50	750	45	65-00	2000	90,000	15,000	75,000
2.	बंदगोभी	30 ग्राम	15	255	40	35-00	1500	60,000	12,000	48,000
कुल शुद्ध लाभ रु० 1,50,000 - रु.27,000 = रु. 1,23,000								1,50,000	27,000	1,23,000

इस तरह से व्यवसायिक रूप से किये गये बेमौसमी सब्जी उत्पादन से एक फसल से गंगा को एक लाख तेईस हजार रुपये की शुद्ध आय हुई। इससे प्रेरित होकर गंगा ने सब्जी उत्पादन को ही अपनी आजीविका का आधार बनाना तय किया।

आज गंगा बंगशील गांव में सब्जी उत्पादन के लिए महिलाओं व अन्य काश्टकारों के बीच एक जाना पहचाना नाम है। गंगा बताती है कि परिवार की आय बढ़ने से उसका और परिवार का आत्मविश्वास बढ़ा है। पहले की अपेक्षा परिवार के निर्णयों में गंगा की भागेदारी बढ़ी है। समाज में उसकी पहचान बनी है। जो गंगा पहले बेहद संकोची स्वभाव की थी वह आज पूरी तरह मुखर है। वह सब्जियों के बाजार भाव, गाड़ी भाड़ा, खाद, बीज और अन्य जरूरी जानकारियां रखती है। गंगा अब इतनी सक्षम हो गई है कि वह स्वयं देहरादून, चम्बा और मसूरी की मंडियों से सीधा सब्जियों के रोज के बाजार भाव की जानकारी लेती है। सब्जियों के व्यवसायिक उत्पादन से गंगा के परिवार की आर्थिक स्थिति में बहुत सुधार आया है। आज गंगा के बच्चे अच्छी शिक्षा प्राप्त कर रहे हैं। गंगा के पति और बच्चे इस काम में मदद करते हैं।

गंगा सहज भाव से बताती है कि सब्जी उत्पादन से घर की आय बढ़ी है और परिवार में पशुधन की भी बढ़ोतरी हुई है। घर में पशुओं की संख्या बढ़ने से खेती के लिए पर्याप्त गोबर, बच्चों के लिए दूध, दही, घी और मट्ठा मिल जाता है। ताजी सब्जियां और दूध पीने से बच्चों और मेरे स्वास्थ्य में बहुत अंतर आया है। हमारे घर में दो पैसे आने से परिवार में मेल जोल और सहयोग की भावना बढ़ी है। इससे परिवार में शांति और खुशहाली आई है। आज मैं और मेरा परिवार बहुत खुश है। घर की खुशहाली ने गंगा के सपनों को एक नई उड़ान दी है। वह अब बच्चों को पढ़ा लिखाकर एक अच्छा इंसान बनाना चाहती है। गंगा और उसका परिवार इस खुशहाली का श्रेय आजीविका परियोजना को देते हैं।

गंगा “अगलाढ़ घाटी स्वायत्त सहकारिता” की सक्रिय शेयर होल्डर है जिसे UGVS द्वारा सहयोग दिया जा रहा है। सब्जी उत्पादन से आत्मनिर्भरता की ओर बढ़ते गंगा के कदमों को बाजार से जोड़ने, तकनीकी जानकारियां समय पर उपलब्ध कराने में फैंडरेशन उसको सहयोग करता है। ‘बेमौसमी सब्जी उत्पादन’ गंगा की आजीविका का मुख्य साधन एवं उसकी खास पहचान है। गंगा एक सफल काश्तकार के रूप में अपनी पहचान बनाकर क्षेत्र के किसानों के लिए प्रेरणा स्रोत है। गंगा की सफलता के पीछे अगलाढ़ फैंडरेशन व UGVS की समन्वित ताकत और सोच का बड़ा हाथ है।

गंगा की कहानी एक महिला के प्रयासों को मिली सफलता की शुरुआत है पर आज गंगा ही नहीं अगलाढ़ घाटी स्वायत्त सहकारिता के 28 अन्य सदस्य बेमौसमी सब्जी उत्पादन का काम सफलतापूर्वक कर रहे हैं। UGVS सब्जी उत्पादन हेतु फैंडरेशन के सदस्यों को सभी आवश्यक इनपुट, तकनीकी जानकारियां एवं विपणन में सहयोग दे रही है। अगलाढ़ फैंडरेशन की मुख्य गतिविधियों में गोभी, मटर, फ्रैन्चबीन एवं अन्य सब्जियों का उत्पादन है। बेमौसमी सब्जी उत्पादन से फैंडरेशन का टर्न ओवर सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक रू. 1,22,550 रहा है। इस अवधि में अगलाढ़ फैंडरेशन का कुल टर्न ओवर रू. 3,36,150 रहा है। इस फैंडरेशन में ज्यादातर लोग अपना सब्जी का व्यवसाय व्यक्तिगत स्तर पर कर रहे हैं। आज कुल 57 फैंडरेशन सब्जी उत्पादन व्यवसाय से जुड़े हैं। फैंडरेशन अदरक, हल्दी, धनिया, मिर्च, लहसुन, प्याज, मूली, आलू, जखिया, गोभी, मटर, लौकी, कद्दू, तोरी, टमाटर आदि प्रमुखता से उगा रहे हैं। सब्जी व्यवसाय से फैंडरेशन का सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक का टर्न ओवर रू. 1,69,06,796 रहा है। यह आंकड़े सिद्ध करते हैं कि सब्जी उत्पादन व्यवसाय काश्तकारों को आत्मनिर्भर बनाने की दिशा में मील का पत्थर साबित होगा।

— इस केस स्टडी का संकलन फैंडरेशन के समूह संसाधन व्यक्ति द्वारा किया गया है।

## सब्जी उत्पादन बनी आय वृद्धि का स्रोत

बागेश्वर जिला यद्यपि विकास की दृष्टि से पिछड़ा माना जाता है लेकिन यहां पर पर्यटन, जल विद्युत परियोजनाओं, जड़ी-बूटी, जैविक खेती, सब्जी उत्पादन, उद्यानिकी की बहुत संभावनाएं हैं। किसी सटीक पहल के अभाव में यहां के संसाधनों का लाभ स्थानीय निवासियों को नहीं मिल पाया है। बागेश्वर जिले में UGVs द्वारा आजीविका परियोजना के अर्न्तगत 207 गांवों को 10 फैडरेशनों में संगठित किया गया। वर्ष 2008 से समूहों को सब्जी उत्पादन की उन्नत तकनीकों पर प्रशिक्षण उपलब्ध करवाये गए जिससे लोगों में सब्जी उत्पादन को व्यवसाय के तौर पर करने हेतु रुझान पैदा हो क्योंकि यहां की जलवायु एवं उपजाऊ भूमि सब्जी उत्पादन के लिए अनुकूल है। पहाड़ी क्षेत्रों में सब्जियां अपने उपयोग और गांव या रिश्तेदारी में बांटने के लिए तो उगाते रहे हैं पर व्यवसाय करने का रिवाज कम ही रहा है। इसलिए सब्जी उत्पादन को बढ़ावा देने के लिए UGVs द्वारा अलग अलग फैडरेशन में कुछ लोगों से पॉली हाउस में सब्जी उत्पादन प्रारम्भ करवाया। शुरू में दवाओं की जानकारी व उनकी उपलब्धता न होना, पौधों की बीमारियां व अन्य तकनीकी जानकारी का अभाव आदि समस्याएं आईं। काश्तकारों को बेमौसमी सब्जी उत्पादन पर प्रशिक्षण व शैक्षिक भ्रमण पंतनगर विश्वविद्यालय व अन्य संस्थानों में करवाये गये और उनको उन्नत कृषि यंत्र, उन्नत बीज, पॉली हाउस और कम्पोस्ट पिट आदि उपलब्ध करवाये गये। जिले के उद्यान विभाग से फैडरेशन का सम्पर्क कराकर आवश्यक सुविधाएं लेने में मदद की गई। सब्जी उत्पादन हेतु काश्तकारों ने समूहों से ऋण भी लिया जिसे काश्तकारों ने ब्याज सहित समय पर लौटा दिया। सब्जी के व्यापार से समूहों की मासिक आय में वृद्धि हुई। व्यवसाय के दौरान काश्तकारों की बाजार से जुड़ी समस्याओं को देखते हुए बागेश्वर जिले के विकास भवन में एक 'स्थानीय उत्पाद विपणन केंद्र' की स्थापना की गई। यहां पर स्थानीय काश्तकार और फैडरेशन के सदस्य अपने उत्पादों का व्यापार कर उनका उचित मूल्य प्राप्त रहे हैं।

बागेश्वर के खातीगांव क्षेत्र के 46 समूहों के 454 परिवार 'कमस्यार घाटी फैडरेशन' से जुड़े हैं। वर्ष 2010-11 में UGVs द्वारा फैडरेशन के 7 गांवों के 11 परिवारों में 11 पॉली हाउसों का निर्माण कर सब्जी उत्पादन की शुरुआत की गई। पॉली हाउस इस क्षेत्र के किसानों के लिए एक नई पहल थी। इन किसानों की देखा देखी गांवों के अन्य किसानों ने भी बेमौसमी सब्जियों का उत्पादन खुले में शुरू किया। इसके अच्छे परिणाम आये। इसका यह परिणाम हुआ कि जिन सब्जियों को लोग बाजार से खरीद कर ला रहे थे, अब वह गांव की दुकानों में आनी बन्द हो गई हैं क्योंकि अब गांव के काश्तकार ही शिमला मिर्च, टमाटर, खीरा, लौकी, फ्रैन्चबीन, बैंगन, आलू, प्याज आदि अपने गांव की दुकानों व बागेश्वर के सण्डे मार्केट में बेचने लगे हैं। इन काश्तकारों

की देखा देखी आसपास के फ़ैडरेशनों ने भी बेमौसमी सब्जियों का उत्पादन शुरू कर दिया है।

बेमौसमी सब्जी उत्पादन का एक सफल उदारहण 'धपोली कलस्टर' के गुरना गांव की इन्दिरा देवी हैं। परिवार के पास लगभग दस नाली भूमि है। जिसमें से 4 नाली सिंचित तथा 6 नाली असिंचित है। इन्दिरा देवी का अपना पक्का मकान, खेती हेतु बैल, दुधारू भैंस और दो बकरियां है। इन्दिरा एक साधारण परिवार से है, लेकिन समाज में उसकी बहुत प्रतिष्ठा है। इन्दिरा 'संघे शक्ति आजीविका स्वयं सहायता समूह' की सदस्या है। वर्ष 2007-08 में मिले सब्जी प्रशिक्षण से प्रेरित हो इन्दिरा ने पॉली हाउस में प्याज, पत्ता गोभी, फूल गोभी, कद्दू, खीरा व शिमला मिर्च आदि का उत्पादन शुरू किया। इससे उसे अच्छा फायदा हुआ। चार सालों में प्रति फसल बेमौसमी सब्जी उत्पादन से इन्दिरा के परिवार को हुए फायदे को इससे समझा जा सकता है कि वर्ष 2007-08 से 2013-14 में इन्दिरा को प्रति फसल रू. 1,500 से 8,000 तक का फायदा हुआ है। इन्दिरा की सफलता को देखते हुए आस-पास के कई लोगों द्वारा अपने खेतों व गांव के दो अन्य व्यवसायियों द्वारा उद्यान विभाग से बीज व दवाओं की जानकारी लेकर पॉलीहाउस में बेमौसमी सब्जी व्यवसाय को सफलतापूर्वक किया जा रहा है। सब्जी उत्पादन में कमस्यार फ़ैडरेशन एवं इन्दिरा देवी के व्यक्तिगत प्रयासों की सफलता के कई सकारात्मक पहलू सामने आये।

- कमस्यार फ़ैडरेशन की सफलता के बाद आस पास के फ़ैडरेशनों ने भी सब्जी उत्पादन शुरू कर दिया है।
- इस फ़ैडरेशन के अन्य सदस्यों ने भी बेमौसमी सब्जी उत्पादन को एक उद्यम के रूप में अपनाना शुरू कर किया है।
- समूह के लोगों की उन्नत बीजों व कृषि यंत्रों के प्रति समझ बनी एवं इनका प्रयोग शुरू हुआ।
- गांव वालों की सब्जियों के प्रति बाजार पर निर्भरता धीरे-धीरे कम हो रही है।
- उन्नत तकनीक तथा वैज्ञानिक पद्धति अपनाकर गांव वालों ने पॉली हाउस में खेती शुरू की। जिससे वह पहले पौध बेचकर व बाद में फसल बेचकर आमदनी प्राप्त कर रहे हैं।
- सब्जियों की मांग हमेशा बनी रहती है। पॉली हाउस में वैज्ञानिक विधि से सब्जी उत्पादन होता है। अतः बाजार की मांग के अनुरूप सब्जी उत्पादन से किसानों को एक सीजन में प्रति पॉली हाउस रू. 8,000 से 10,000 तक आय हो रही है।
- इससे समूह सदस्यों की आजीविका में सुधार हुआ है। कुछ किसान प्रति फसल लगभग रू. 12,500 से 13,750 तक की आय केवल बेमौसमी सब्जी उत्पादन से प्राप्त कर रहे हैं।

- इसका फायदा हुआ है कि क्षेत्र में पॉली हाउस के संरक्षित वातावरण व खेतों में व्यावसायिक रूप से सब्जी उगाने के लिए जागरूकता बढ़ रही है। आस पास के किसान सब्जी उत्पादन हेतु उद्यान विभाग व नाबार्ड से सम्पर्क कर रहे हैं।
- अपने ही बीच की एक महिला की सफलता को देखकर महिलाओं में आत्मविश्वास बढ़ा है।
- क्षेत्र में सब्जी उत्पादन को व्यवसाय के रूप में अपनाने की सोच पनप रही है।
- इससे परिवार के स्वास्थ्य में सुधार की संभावना बनी है।
- इन्दिरा देवी के उदाहरण से प्रेरित होकर क्षेत्र में हुई कुछ सकारात्मक पहलें इस तरह से हैं
  - ♦ 'फेणीनाग फेडरेशन' धरमघर के दुर्गामाता स्वयं सहायता समूह की भवानी देवी ने सब्जी उत्पादन को अपनी आजीविका बढ़ाने का जरिया बनाया। उसने टमाटर, बंदगोभी, फूलगोभी, मटर, शिमला मिर्च, मूली, आलू, प्याज आदि की फसल को 20 नाली भूमि में करना शुरू किया। भवानी ने जंगली जानवरों से बचाव हेतु पहले जमीन की तारबाड़ की। वह प्रतिदिन रू. 200–300 की सब्जी बेचती है। सब्जी से वह रू. 6,000 महीना तक कमा लेती है। सब्जी व दूध आदि से उसकी महीने की आय लगभग रू. 9,000 से 10,000 तक है।
  - ♦ चेटाबगड़ कलस्टर के धर्मानन्द जी ने अन्य किसानों की बेमौसमी सब्जी उत्पादन की सफलता से प्रभावित होकर सब्जी के बीजों की नर्सरी से शुरूआत की। उन्होंने शिमला मिर्च, टमाटर, बंद गोभी, फूल गोभी, शिमला मिर्च, बैंगन आदि से शुरूआत कर वर्ष 2011–12 में खरीफ की फसल में रू. 27,300 व रबी की फसल में रू. 44,800 का शुद्ध लाभ कमाया। अब उन्होंने मजदूरी करना छोड़ कर सब्जी उत्पादन को ही अपना व्यवसाय बना लिया है। वह आज सीजन में कम से कम रू. 50,000 का शुद्ध लाभ कमा रहे हैं।
  - ♦ जागनाथ फेडरेशन के अंडोली गांव के देवी दत्त भट्ट ने गांव के दूसरे किसानों की सफलता से प्रेरित हो पॉली हाउस में वर्ष 2011–12 में बंदगोभी, शिमला मिर्च, टमाटर, बैंगन आदि का उत्पादन शुरू किया। आज वह सब्जी उत्पादन से रू. 8,000 से 9,000 तक प्रतिमाह कमा रहे हैं।
  - ♦ बागेश्वर के ही रमेश चंद्र पांडे ने बेमौसमी सब्जी उत्पादन का काम वर्ष 2008 में शुरू किया। आज वह सब्जी से माह में लगभग रू. 5,000 से रू. 10,000 तक कमा लेते हैं।
  - ♦ निर्मल फेडरेशन धपोली की भवानी देवी के पति सेना में थे। पति की असमय मौत के बाद परिवार को पालने की जिम्मेदारी उन पर आ पड़ी। भवानी ने आस पास के गांवों में सब्जी उत्पादन से लोगों को अच्छा पैसा कमाते देखा

और इसे व्यवसाय के रूप में करने का निर्णय लिया। उसने नवम्बर 2013 में अपने फ़ैडरेशन से रू. 26 प्रति किलो की दर से मटर का बीज खरीदा और उसे 5 नाली जमीन में बोकर कुल रू. 1760 का निवेश किया। इस फसल से उन्हें 2 कुंतल मटर प्राप्त हुआ जिसे उन्होंने 40 रू. प्रति किलो की दर से बेचा और रू. 10,000 का लाभ कमाया। तब से वह लगातार मटर की खेती कर रही हैं। भवानी देवी की देखा देखी आसपास के किसानों ने भी मटर की खेती शुरू कर दी है।

- ♦ बागेश्वर के 10 फ़ैडरेशनों जागनाथ, कमस्यूरघाटी, माँ भद्रकाली, माँ भगवती चिल्ठा, उज्जवल, माँ चिल्ठा, निर्मल, फेणीनाग, श्री महादेव, श्री मूल नारायण का माह सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक में सब्जी उत्पादन का कुल टर्न ओवर रू. 6,57,173 रहा जो कि उत्साहवर्धक शुरुआत है।

कमस्यूर घाटी एवं इन्दिरा देवी की एक छोटी सी पहल कैसे बेमौसमी सब्जी उत्पादन में मील का पत्थर बनी यह बात इस तथ्य से समझी जा सकती है कि UGVS के 57 फ़ैडरेशनों के काश्तकारों ने एक साल में स्थानीय बाजारों में सब्जी उत्पादन से सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक रू. 1,69,06,706 का व्यवसाय किया है। इन आंकड़ों में सिर्फ वही आंकड़े शामिल हैं जो व्यापार फ़ैडरेशन के माध्यम से हुआ है। जो व्यापार व्यक्तिगत स्तर पर हुआ है उसका लेखा जोखा इसमें शामिल नहीं है। सब्जी उत्पादन का ज्यादातर व्यवसाय समूह के सदस्य व्यक्तिगत स्तर पर कर रहे हैं।

– इस केस स्टडी का संकलन फ़ैडरेशन के व्यापार प्रोत्साहक के द्वारा किया गया है।

## माल्टा फलों की बिक्री: एक नई पहल

टिहरी जिले की न्याय पंचायत भटकोट में वर्ष 2007 में आजीविका परियोजना के माध्यम से समूह बनाने की शुरुआत हुई। भटकोट गांव में खेती बाड़ी और पशु पालन व्यवसाय प्रचलित था। गांव के लोग कभी कभार मजूदरी भी करते थे। खेती लाभप्रद व्यवसाय नहीं था। UGVS ने इस क्षेत्र में वर्ष 2010 में 'संगम स्वायत्त सहकारिता' का गठन किया। संगम फैंडरेशन ने क्षेत्र के समूहों को विभिन्न व्यवसायों से जुड़ने हेतु प्रेरित किया जिससे स्थानीय लोग आजीविका के नये अवसरों की तलाश कर अपनी आर्थिक स्थिति सुधार सकें। इस फैंडरेशन में 580 शेयर होल्डर हैं।

उत्तराखंड के पहाड़ी जिलों का मौसम फलों के उत्पादन हेतु बहुत अनुकूल है। फलों का व्यवसाय काश्तकारों और व्यवसाय से जुड़े व्यापारियों को मुनाफा देने वाला व्यापार है। देवप्रयाग क्षेत्र में 'माल्टा फल' का उत्पादन बहुत होता है। माल्टा व्यवसाय की संभावनाओं को देखते हुए UGVS ने 'संगम फैंडरेशन' को इसके व्यवसाय हेतु प्रेरित किया और फैंडरेशन ने माल्टा व्यवसाय की ठोस कार्य योजना बनाई। फैंडरेशन ने आस पास के गांवों से माल्टा खरीदकर स्थानीय देवप्रयाग बाजार में व्यापार का निर्णय लिया। देवप्रयाग क्षेत्र में बहुत गर्मी पड़ती है। गर्म इलाका होने के कारण यहां माल्टा के फलों एवं उसके जूस की मांग साल भर रहती है। देवप्रयाग विश्व प्रसिद्ध धार्मिक स्थल है। देवप्रयाग में भागीरथी व अलकनंदा नदी का संगम है। यहीं से भागीरथी नदी अलकनंदा में मिलने के बाद 'गंगा' कहलाती है। यहां 'संगम' के अद्भुत दृश्य को देखने व गंगा स्नान हेतु साल भर देश विदेश के सैलानियों एवं तीर्थ



यात्रियों का आना लगा रहता है। देवप्रयाग बट्टीनाथ, केदारनाथ, हेमकुंड साहिब सहित कई पर्यटक स्थलों व 'ट्रैकिंग रूटों' के मुख्य यात्रा सड़क पर बसा है। जिस कारण यात्रा सीजन में यहां भारी भीड़ रहती है। फैंडरेशन ने तय किया कि माल्टा कहां से, कब, कौन, किस मूल्य पर खरीदेगा और कैसे माल्टा देवप्रयाग पहुंचेगा। इन जरूरी पहलुओं पर कार्य योजना एवं रणनीति तय की गई। व्यवसाय हेतु बैंक से कोई वित्तीय सहायता नहीं ली गयी। फैंडरेशन इस तरह के व्यापार में पहली बार उतर रहा था। उसके पास अपनी कोई दुकान नहीं थी। इसलिए फैंडरेशन ने देवप्रयाग बाजार में मुख्य सड़क के किनारे बैठ कर ही माल्टा बेचने का निर्णय लिया।

फैंडरेशन ने अपने व्यापार सुगमकर्ता त्रिलोक सिंह को माल्टा खरीदने अंजनीसैण भेजा। अंजनीसैण क्षेत्र के लोग फैंडरेशन को थोक रेट पर माल्टा उपलब्ध कराते हैं। फैंडरेशन ने पहली खेप में एक कुन्तल 25 किलो माल्टा रु. 3,200 में खरीदा। अंजनीसैण से देवप्रयाग आने वाली बस से माल्टा लाया गया। जिसका देवप्रयाग तक का किराया रु. 300 था। पहली खेप में लाये माल्टा में से 25 किलो माल्टा खराब हो गया। व्यवसाय के पहले चरण में माल्टा का कुल खरीद मूल्य रु. 3,500 व बिक्री मूल्य रु. 4,375 था। फैंडरेशन को इस व्यवसाय में पहली खेप में रु. 875 का शुद्ध लाभ हुआ। फैंडरेशन द्वारा तय गया कि माल्टा बेचने से प्राप्त लाभ फैंडरेशन का होगा और भविष्य में फैंडरेशन अन्य उत्पादों का व्यापार भी करेगा।

इस प्रयोग से समूह को यह सोच पुख्ता करने में मदद मिली कि यदि स्थानीय उत्पादों को यात्रा रूट से जोड़कर उनका व्यापार किया जाये तो यात्रा रूट पर आने वाले पर्यटकों की संख्या का फायदा व्यापार को आगे बढ़ाने में मदद करेगी क्योंकि पहाड़ी उत्पादों की मांग मैदानों में बहुत ज्यादा है और उसका दाम भी वह बहुत अच्छा देने को तैयार रहते हैं। यदि हम यात्रा मार्गों पर स्थानीय उत्पादों को उपलब्ध करा सके तो इससे काश्तकारों व फैंडरेशन दोनों को अपने उत्पादों का अच्छा मूल्य प्राप्त होगा। इस प्रयोग का फायदा हुआ कि जो लोग पहले माल्टा अन्य दुकानदारों से खरीदते थे वह अब फैंडरेशन से खरीदने लगे हैं। फैंडरेशन के लिये यह बहुत बड़ी बात थी। माल्टा व्यापार के अपने पहले अनुभव से फैंडरेशन ने सीखा कि कहां और कैसे सुधार करके ज्यादा मुनाफा कमाया जा सकता है। अनुभवों के आधार पर रणनीति बनाकर संगम फैंडरेशन ने माल्टा फलों के व्यवसाय का विस्तार किया। इससे फैंडरेशन को अच्छा मुनाफा भी हुआ। वर्तमान में फैंडरेशन अपने 48 सदस्यों के साथ मिलकर माल्टा फलों के विपणन का व्यवसाय कर रहा है। फैंडरेशन की मुख्य गतिविधि माल्टा व्यवसाय व दैनिक उपयोग की वस्तुओं का व्यापार है। फैंडरेशन ने माह सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक माल्टा व्यवसाय से रु. 1,85,290 का व्यवसाय किया और उसका अपना कुल टर्न ओवर विभिन्न गतिविधियों से रु. 8,63,984 रहा है। इस अवधि में UGVs के 19 फैंडरेशनों का सेब, माल्टा, प्लम आदि फलों का टर्न ओवर रु. 18,94,678 रहा है।

— इस केस स्टडी को फैंडरेशन के लेखाकार अनिल बिष्ट द्वारा संकलित किया गया है।

## आत्मनिर्भरता की ओर बढ़ते कदम

टिहरी जिले के देवप्रयाग ब्लॉक की न्याय पंचायत डोबरी में क्षेत्र की महिलाओं ने अपनी आर्थिक स्थिति में सुधार और सामाजिक पहचान बनाने के उद्देश्य से UGVS के प्रोत्साहन से वर्ष 2010 में 'सत्यम् स्वायत्त सहकारिता' का गठन किया। क्षेत्र की 671 महिलायें सत्यम फ़ैडरेशन की शेयर होल्डर हैं जो इसकी गतिविधियों का कुशलता से संचालन कर रही हैं।

सत्यम् फ़ैडरेशन अपनी छोटी छोटी कोशिशों से सदस्यों की आजीविका में सुधार हेतु व्यावसायिक गतिविधियां कर रहा है। फ़ैडरेशन क्षेत्र में सब्जी उत्पादन और दालों के व्यवसाय को संचालित कर रहा है। क्षेत्र की भौगोलिक विषमताओं और स्थानीय दुकानों पर दैनिक उपयोग की वस्तुओं की उपलब्धता मंहगी दरों पर होते देख फ़ैडरेशन ने एक नया प्रयोग करने की कोशिश की। फ़ैडरेशन ने क्षेत्र की आवश्यकताओं को जानने के लिए गांवों में जाकर बैठकें कीं और स्थानीय लोगों से आवश्यक वस्तुओं की जानकारी लेकर उनकी दरें स्थानीय बाजार में मालूम कीं। गांवों से प्राप्त जानकारी के आधार पर फ़ैडरेशन ने पहले साबुन व चायपत्ती का व्यवसाय करने का निर्णय लिया। सत्यम् फ़ैडरेशन के द्वारा यह नया प्रयोग सितम्बर 2013 में शुरू किया गया जिसे बिना किसी बाहरी मदद के सदस्यों के द्वारा अपने स्तर पर ही संचालित किया जा रहा है।



फैंडरेशन के पास इस व्यवसाय के लिए पर्याप्त धन उपलब्ध था। सबसे पहले इन वस्तुओं की गुणवत्ता एवं मूल्य के बारे में क्षेत्र की दुकानों व ऋषिकेश के बाजार से जानकारी ली गई। फैंडरेशन ने ऋषिकेश के थोक विक्रेताओं से सीधे गांव वालों को बाजार मूल्य से कम कीमत पर साबुन व चायपत्ती उपलब्ध करवाई। स्थानीय बाजार में साबुन 40 रु. प्रति किग्रा. था, जब कि सहकारिता द्वारा इसे 36 रु. प्रति किग्रा. पर उपलब्ध कराया गया। इससे फैंडरेशन को 4 रु. प्रति किग्रा० का लाभ हुआ। इसी तरह गांव वालों को बाजार से चायपत्ती रु. 260 प्रति किग्रा. की दर से प्राप्त होती थी वहीं फैंडरेशन ने इसे रु. 220 प्रति किग्रा. पर उपलब्ध कराया। इससे फैंडरेशन को 20 रु. प्रति किग्रा. का लाभ हुआ।

### फैंडरेशन की व्यवसाय तालिका

क्र.सं.	कार्य का नाम	निवेश	टर्न ओवर (रु.)	बचत
1	साबुन	26000	29620	3620
2	चायपत्ती	32000	34840	2840

इस व्यवसाय का फायदा हुआ कि स्थानीय लोगों को गुणवत्तापूर्ण सामान व उसके सही मूल्य की जानकारी मिली और उनका फैंडरेशन के प्रति विश्वास बढ़ने लगा। इससे यह भी फायदा हुआ कि फैंडरेशन के सभी शेयर धारकों व अन्य ग्रामीणों द्वारा निर्णय लिया गया कि भविष्य में वह सिर्फ फैंडरेशन से ही चायपत्ती व साबुन खरीदेंगे।

सत्यम् फैंडरेशन को पहली खेप में चायपत्ती के व्यवसाय से रु. 2,840 व साबुन उद्यम से रु. 3,620 की बचत हुई। फैंडरेशन को पहली बार व्यापार से कुल 6,460 रु. का शुद्ध लाभ हुआ। इससे फैंडरेशन की अपने कार्य क्षेत्र में एक अलग पहचान बनी और उसकी आय का एक नया स्रोत तैयार हुआ। फैंडरेशन की सफलता देख परियोजना ने उसे रु. 20,000 की राशि प्रोत्साहन के तौर पर दी। जिसका उपयोग फैंडरेशन ने उद्यम को आगे बढ़ाने में किया। परियोजना ने व्यवसाय को आगे बढ़ाने के लिए उसे जरूरी प्रशिक्षण व तकनीकी सहयोग भी दिया। फैंडरेशन की इस गतिविधि से ग्रामीणों को स्थानीय बाजार से कम दरों पर सामान उपलब्ध हो रहा है। फैंडरेशन ने इस गतिविधि से स्थानीय व्यापारियों को चुनौती देकर अपने शेयर धारकों व ग्रामीणों को लाभ पहुँचाने का सफल प्रयास किया और स्थानीय व्यापारियों के सामने एक चुनौती पेश की कि उन्हें स्थानीय लोगों को सही दरों पर अच्छी गुणवत्ता का सामान उपलब्ध कराना होगा।

इस प्रयोग के बाद फैंडरेशन ने तय किया है कि वह भविष्य में सेवा प्रदाता के रूप में गांव की जरूरत के आवश्यक उत्पादों को शेयर धारकों तक पहुंचाने का काम करेगा। फैंडरेशन ने सभी शेयर होल्डरों के साथ एक विस्तृत कार्य योजना बनाकर इस दिशा

में काम शुरू किया है। फ़ैडरेशन ने माह सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक चायपत्ती व साबुन से रू. 1,50,000, आलू व अदरक से रू. 1,79,000, 'इनपुट आउटपुट सेंटर' में दालों व अन्य आवश्यक उत्पादों से रू. 8,72,907 और दैनिक उपयोग के सामान की बिक्री से रू. 1,49,927 का व्यवसाय किया है।

फ़ैडरेशन की मुख्य गतिविधियां में दालों, परम्परागत फसलों, सब्जी उत्पादन, नकदी फसलों, मसालों और रोज की जरूरत की वस्तुओं का व्यापार शामिल है। फ़ैडरेशन का माह सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक में कुल टर्न ओवर रू. 12,02,730 का रहा है। इस अवधि में UGVs के कुल 60 फ़ैडरेशनों की ग्रामीण गैर कृषि क्षेत्र गतिविधि का कुल टर्न ओवर रू. 3,35,50,946 रहा है।

यद्यपि यह गांव की महिलाओं के छोटे छोटे प्रयास हैं पर हमारा विश्वास है कि आने वाले कल में जमीनी स्तर पर लिखी जाने वाली व्यापार की यह कहानियां स्थानीय व्यवसायों से आत्मनिर्भरता की ओर बढ़ते कदमों की नई इमारत गढ़ने में मील का पत्थर साबित होंगी।

— इस केस स्टडी का संकलन फ़ैडरेशन के व्यापार प्रोत्साहक द्वारा किया गया है।

## पहाड़ी आलू का सामूहिक व्यापार

टिहरी जिले के भिलंगना ब्लॉक के अति दुर्गम क्षेत्र बालगंगा घाटी में वर्ष 2010 में UGVs द्वारा क्षेत्र की महिलाओं को अपने साझा हितों के लिए एक मंच पर संगठित होने के लिए प्रेरित किया गया। इस अति दुर्गम क्षेत्र की महिलाओं ने 'बालगंगा स्वायत्त सहकारिता खिरबेल बासर चमियाला' के नाम से अपने फैंडरेशन को सहकारिता अधिनियम 2003 के अधीन पंजीकृत करवाया। इस फैंडरेशन से क्षेत्र के 15 गाँव जुड़े हैं। फैंडरेशन में जुड़ने से पूर्व सदस्यों की आय का मुख्य साधन पशु पालन व खेती बाड़ी था।

परियोजना द्वारा 'खिरबेल फैंडरेशन' के शेयर होल्डरों की आय बढ़ाने के लिए क्षमता विकास, सशक्तीकरण तथा कई तरह की प्रदर्शन गतिविधियां की गईं। सभी शेयर होल्डर सात सालों से परियोजना के साथ सामुदायिक स्तर पर काम कर रहे हैं। फैंडरेशन के अंतर्गत समूह में छोटी छोटी व्यवसायिक गतिविधियां चल रही हैं। फैंडरेशन में स्थानीय उत्पादों के व्यापार की संभावनाओं को देखते हुए सितम्बर 2013 से विभिन्न व्यावसायिक गतिविधियों द्वारा फैंडरेशन के व्यवसाय को बढ़ाने हेतु बातचीत शुरू हुई। लगातार बातचीत के बाद फैंडरेशन ने स्थानीय पहाड़ी आलू की 'गंगी प्रजाति' के व्यापार को सामूहिक रूप से करने का फैसला लिया।

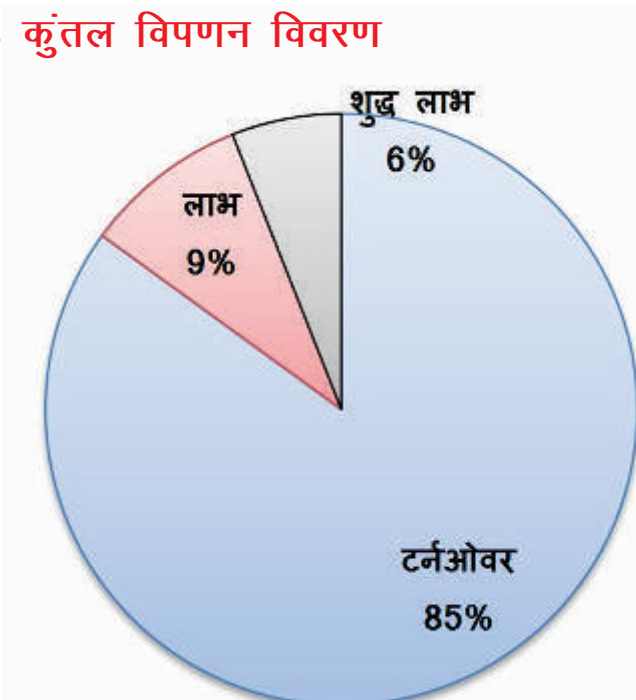
भिलंगना क्षेत्र में गंगी गाँव के आलू की स्थानीय प्रजाति 'गंगी' अपने स्वाद के कारण बहुत प्रसिद्ध है। गंगी टिहरी जिले का अन्तिम सीमांत गाँव है। यहां की टंडी जलवायु



में उगने के कारण आलू देर से तैयार होता है और बहुत स्वादिष्ट होता है। यहां के आलू की देश भर में बहुत मांग है। यहां का आलू आदान प्रदान व्यापार व्यवस्था के आधार पर मैदानी क्षेत्रों में तो चला जाता है पर क्षेत्र की दुर्गम भौगोलिक परिस्थितियों के कारण यहां के स्थानीय लोगों को उपलब्ध नहीं होता था। फैंडरेशन ने इस स्थानीय आलू की प्रजाति को अपनी आय बढ़ाने का माध्यम बनाकर यहां के स्थानीय निवासियों एवं परियोजना क्षेत्र के अन्य गांवों तक आलू पहुंचाने का निर्णय लिया।

फैंडरेशन के इस प्रयोग से पहले आलू को स्थानीय जरूरत के लिए एकत्र करना एक कठिन काम था क्योंकि मैदानी क्षेत्रों के व्यापारी आलू को गंगी की छानियों में आकर ही ले जाते थे और बदले में उनकी जरूरत की चीजें उन्हें दे जाते थे। यहां महत्वपूर्ण तथ्य यह है कि गंगी खतलिंग ग्लेशियर के मुहाने पर बसा एक आत्मनिर्भर अर्थव्यवस्था का गांव है। गंगी गांव के बाद कोई आबादी नहीं है। पहले गंगी के लोग चीन के साथ अपनी जरूरत की चीजों का लेन देन करते थे। गंगी घुत्तु रोड़ हैड से लगभग 20 किमी. दूर है और घुत्तु व गंगी के बीच में कोई भी गांव नहीं बसा है। सिर्फ गंगी की एक छानी 'रीह' है जो यहां के निवासियों और बाहरी व्यापारियों के बीच व्यापार का प्रमुख केन्द्र बिन्दु है। घुत्तु एवं गंगी के बीच का पूरा रास्ता खड़ी पैदल चढ़ाई भरा है।

### आलू 33 कुंतल विपणन विवरण



स्थानीय बाजार चमियाला तथा आस पास के गांवों में गंगी के आलू व उसके बीजों की बहुत ज्यादा मांग है। फ़ैडरेशन के सदस्यों ने पहले गाँव गाँव जाकर आलू की मांग के बारे में जानकारी एकत्र की। आलू की कुल मांग को जानने के बाद फ़ैडरेशन ने गंगी जाकर वहां के लोगों से उनका आलू जमा किया। फ़ैडरेशन ने पहली खेप में इस दुर्गम गांव गंगी से 33 कुंतल 70 किग्रा. आलू का बीज 25 रु. प्रति किग्रा. की दर से खरीदा। इसमें से 70 किग्रा. की छीजन (आलू का सड़ना आदि) हुई। बाकी 33 कुंतल आलू को चमियाला बाजार एवं परियोजना क्षेत्र के अन्य गाँवों में 30 रु. प्रति किग्रा. की दर से बेचा गया। फ़ैडरेशन के द्वारा आलू व्यवसाय की शुरुआत फ़ैडरेशन के पास जमा 694 सदस्यों व 3 सब कलस्टरो की शेर धनराशि, फ़ैडरेशन के सुविधा शुल्क व अन्य गतिविधियों से प्राप्त धनराशि से की गई। व्यापार करने के बाद प्राप्त धनराशि को पुनः फ़ैडरेशन के खाते में जमा कर दिया गया। परियोजना द्वारा फ़ैडरेशन को तकनीकी सहयोग, व्यापार हेतु आवश्यक जानकारियां एवं मार्ग दर्शन समय समय पर दिया गया। फ़ैडरेशन को सरकारी व गैर सरकारी योजनाओं व कार्यक्रमों की जानकारी भी दी जाती रही है। फ़ैडरेशन को वार्षिक कार्य योजना बनाना भी सिखाया गया जिससे वह अपनी व्यवहारिक कार्य योजना बनाकर लाभ कमा सके।

खिरबैल फ़ैडरेशन का आलू व आलू के बीजों के विपणन से माह दिसम्बर 2013 में रु. 1,01,100 का टर्न ओवर हुआ जिसमें फ़ैडरेशन का सकल लाभ रु. 11,100 का तथा शुद्ध लाभ रु. 7,150 का था। इस प्रक्रिया में कुल रु. 3,950 खर्च आया। फ़ैडरेशन द्वारा प्राप्त लाभ में से कम्प्यूटर हेतु एक यू.पी.एस. खरीदा गया। आलू व्यापार के अपने प्रयास से उत्साहित होकर फ़ैडरेशन ने पहाड़ी आलूओं का यह व्यापार और उत्साह से किया। आज फ़ैडरेशन का आलू व्यवसाय निरंतर प्रगति पर है और उसकी नियमित गतिविधि बन चुका है। फ़ैडरेशन के आलू व्यवसाय से फायदा हुआ कि

- फ़ैडरेशन से जुड़े सभी सदस्यों को समय पर बेहतरीन प्रजाति के आलू का बीज उपलब्ध होता है।
- आस पास के इलाके एवं स्थानीय बाजार में फ़ैडरेशन की व्यवसायिक पहचान बढ़ी और उसका व्यापक प्रचार प्रसार भी हुआ है। इस बात का यह लाभ भी हुआ कि लोग अब फ़ैडरेशन के साथ व्यवसाय हेतु स्वयं सम्पर्क करने लगे हैं।
- आलू व्यवसाय में लाभ होने से फ़ैडरेशन का आत्मविश्वास बढ़ा है और उसका आलू के साथ अन्य उत्पादों को और व्यापक तौर पर करने हेतु रुझान बढ़ा है।
- फ़ैडरेशन को अपने पर भरोसा हो गया है कि हम अपना व्यावसायिक टर्न ओवर इसी तरह की स्थानीय गतिविधियों को हाथ में लेने से ही बढ़ा सकते हैं।

क्षेत्र में आलू के बीज की दर रु. 34 से 35 प्रति किग्रा. थी क्योंकि स्थानीय दुकानदार

सड़ने के डर से कम मात्रा में ही आलू का बीज रखते थे और उसे बहुत अधिक कीमत पर बेचते थे। लेकिन अब फ़ैडरेशन द्वारा आलू का बीज खरीद कर सीधे गांवों तक उपलब्ध करवाया जा रहा है। इससे गांवों के लोग बहुत खुश हैं कि उन्हें अच्छी किस्म का बीज एवं आलू कम दाम व सही समय पर अपने ही घरों में मिल जाता है।

प्रयोग के तौर पर शुरू हुआ आलू के बीजों का व्यवसाय आज फ़ैडरेशन की नियमित गतिविधि बन चुकी है। अच्छी प्रजाति के आलू के बीजों को गांवों तक पहुंचाकर फ़ैडरेशन द्वारा एक तरह से आलू की प्रजाति सुधारने का अभिनव प्रयास किया गया है।

फ़ैडरेशन सब्जी उत्पादन, आलू व अन्य नकदी फसलों का व्यापार, आलू, मसालों, बीजों, अदरक, दालों और रोज की जरूरत की चीजों को समूहों तक उपलब्ध कराने का व्यापार कर रहा है। फ़ैडरेशन द्वारा सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक में आलू व आलू के बीजों का कुल रू. 8,87,992 का व्यवसाय किया गया है। इस अवधि में फ़ैडरेशन का कुल टर्न ओवर रू. 19,44,743 रहा है। इस अवधि में ही UGVS के कुल 28 फ़ैडरेशनों का आलू का व्यवसाय रू. 35,79,146 का रहा है। साथ ही आलू के बीजों से 13 फ़ैडरेशनों ने रू. 36,69,595 का व्यवसाय किया है। इस प्रकार आलू व आलू के बीजों का इस अवधि में रू. 72,48,741 का व्यवसाय UGVS के फ़ैडरेशनों ने किया।

फ़ैडरेशन के इन व्यवसायिक आंकड़ों ने यह सिद्ध कर दिया है कि अपने स्थानीय संसाधनों का उपयोग बुद्धिमतापूर्ण करके छोटे छोटे प्रयासों से गांवों में ही आत्मनिर्भरता की कहानी लिखी जा सकती है। साथ ही इस तरह की अभिनव कोशिशें समन्वित तरीके से करके हम रोजगार की तलाश में गांवों से शहरों की ओर होते पलायन को एक सीमा तक रोक सकने में भी सफल हो सकते हैं।

— यह कैसे स्टडी फ़ैडरेशन के व्यापार समन्वयक के द्वारा संकलित की गई है।

## स्थानीय दालों का व्यापार- एक साझी पहल

उत्तराखण्ड राज्य के पहाड़ी जिलों में हमेशा से ही स्थानीय उपजों का उत्पादन एवं उनका विपणन आजीविका की मुख्य गतिविधि रहा है। किसानों द्वारा अपनी जरूरत की उपज अलग रखने के बाद अतिरिक्त उत्पादन को बिक्री के लिए स्थानीय बाजारों या गांवों में बेचने का रिवाज रहा है। गांव वालों के सामने परेशानी होती है कि किसान उत्पाद की मात्रा कम होने व स्थानीय क्षेत्र में संग्रहित बाजार व्यवस्था का प्रचलन ना होने से अपना उत्पाद सामूहिक रूप से सीधे बाजार में नहीं बेच पाते हैं। जिस कारण लोगों को उच्च गुणवत्ता के जैविक उत्पादों का उचित मूल्य नहीं मिल पाता है। गांव वालों की इसी मजबूरी का फायदा उठाकर बिचौलिए गांव वालों के उत्पादों को कम दाम पर बड़ी मात्रा में खरीदकर ले जाते हैं। बिचौलिए इस उत्पाद को कुछ समय गोदामों में रखकर बाजार में उत्पाद का भाव बढ़ने पर अच्छा मुनाफा लेकर उसे बेच देते हैं। इस वजह से किसानों को नुकसान उठाना पड़ता है और वह अपनी मेहनत का सही दाम ना मिलने के कारण खेती किसानी से दूर हटकर शहरों की ओर रोजगार की तलाश में भटकने को मजबूर हो जाते हैं। यह पहाड़ के तकरीबन हर गांव और घर की कहानी है। छोटे छोटे काम करने वाले पहाड़ी युवा कहते हैं कि कौन खुशी से अपना घर छोड़कर दूसरों के घर दुकानों पर दो रुपये कमाने जाता है....।

पहाड़ों के इस दर्द को समझकर वर्ष 2010 में UGVs द्वारा गठित प्रतापनगर ब्लॉक के मोटणा भेनगी क्षेत्र में कार्यरत 'विकास स्वायत्त सहकारिता' के द्वारा स्थानीय उपजों



के व्यापार की योजना बनाई गई। प्रतापनगर क्षेत्र की जलवायु गरम है तथा इलाके में बारिश कम होती है। इस क्षेत्र में दालों की अच्छी पैदावार होती है। जिनमें तोर और गहथ मुख्य फसलें हैं। स्थानीय बाजारों एवं मैदानी क्षेत्रों में पहाड़ी दालों की बहुत मांग रहती है। इन पहाड़ी दालों का दाम भी बहुत अच्छा मिलता है। दालों के व्यवसाय में मुनाफे की संभावना को देखते हुए फ़ैडरेशन ने तय किया कि वह अब दालों का व्यवसाय करेगा।

विकास फ़ैडरेशन ने इस संबंध में एक रणनीति तैयार की और प्रयोग के तौर पर वर्ष 2011 में 17 कुन्तल गहथ जमा कर उसे बाजार तक पहुंचाया। गहथ का खरीद मूल्य 60 रु० प्रति किग्रा. था। लेकिन स्थानीय यातायात की दिक्कतों एवं व्यवसाय का बहुत ज्यादा अनुभव ना होने के कारण गहथ को बाजार तक पहुंचाने में अधिक समय लग गया। जिस कारण फ़ैडरेशन को वर्ष 2011 में गहथ के खरीद मूल्य से भी कम दाम पर गहथ बेचकर नुकसान उठाना पड़ा लेकिन फ़ैडरेशन के सदस्यों ने हिम्मत नहीं हारी और अपनी पुरानी गलतियों व दिक्कतों का अवलोकन कर फिर से अगले सीजन में गहथ के व्यापार की योजना बनाई। वर्ष 2012 में फसल उत्पादन बहुत कम होने के कारण विपणन नहीं किया जा सका।

यद्यपि इस प्रयोग में दालों के व्यवसाय से फ़ैडरेशन को बहुत फायदा नहीं हुआ पर फ़ैडरेशन के व्यापक प्रचार प्रसार से प्रतापनगर क्षेत्र के सभी गांवों को पता चल गया कि फ़ैडरेशन के साथ व्यवसाय करके उनके गुणवत्तापरक उत्पादों का उचित मूल्य मिलेगा। इसके बाद गांव वालों ने तय किया कि अब वह अपना सामान फ़ैडरेशन के माध्यम से ही बाजार में बेचेंगे जिससे उनके फ़ैडरेशन को लाभ मिलेगा, उसकी क्षेत्रीय पहचान बनेगी और किसानों को भी उनके उत्पादों का उचित मूल्य प्राप्त हो सकेगा। अपने फ़ैडरेशन को मजबूत करने के उद्देश्य से गांव वालों ने अपना सामान स्वयं फ़ैडरेशन कार्यालय तक पहुंचाने की जिम्मेदारी उठाने का निर्णय लिया ताकि अनावश्यक बस भाड़ा आदि से बचा जा सके। स्थानीय समूहों ने यह भी तय किया कि वह गहथ व अन्य दालों जैसे तोर, राजमा, काली उड़द व लोबिया के साथ साथ जखिया, झंगोरा, मंडुआ आदि परम्परागत उत्पादों को भी अपने फ़ैडरेशन के माध्यम से ही बड़ी मंडी में भेजेंगे ताकि उनके फ़ैडरेशन की प्रतापनगर क्षेत्र से बाहर भी पहचान और साख बन सके।

इस फ़ैडरेशन के अनुभव इस वजह से बहुत महत्वपूर्ण हैं क्योंकि आज टिहरी बांध के कारण बनी झील के कारण यह क्षेत्र विषम परिस्थितियों से जूझ रहा है। यातायात के रास्तों का चारों ओर से कट जाने के कारण यहां रोजमर्रा की वस्तुएं बहुत ही मंहगे दामों पर मिलती हैं। इन्हें टिहरी आने के लिए झील को पार करके आना पड़ता है जिसके लिए नौकाओं का ही सहारा है। ऐसी हालतों में यदि इनके उत्पादों के बाजार

तक पहुंचाने की जिम्मेदारी फैंडरेशन लेता है तो गांव की महिलाओं के लिए यह बड़े राहत एवं सामाजिक सुरक्षा की बात होगी।

अपने ही अनुभवों से सीखकर वर्ष 2013 में फैंडरेशन ने 7 कुन्तल गहथ एकत्रित कर उसका विपणन किया। इसमें मिले फायदे से प्रोत्साहित होकर फैंडरेशन ने सटीक कार्य योजना बनाकर सितम्बर 2013 से अक्टूबर 2014 तक दालों एवं अन्य उत्पादों के व्यवसाय से कुल रू. 5,25,000 का व्यवसाय किया है। फैंडरेशन की मुख्य गतिविधियों में गैर कृषि क्षेत्र, कृषि यंत्रों का व्यापार, दैनिक उपयोग की वस्तुओं, सब्जी उत्पादन, मसालों, आलू एवं नकदी फसलों और परम्परागत फसलों का व्यापार है। फैंडरेशन का सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक का कुल टर्न ओवर रू. 13,91,750 है। UGVs के दाल व्यवसाय में लगे कुल 33 फैंडरेशनों ने इस अवधि में रू. 28,30,650 का व्यवसाय किया है।

इस क्षेत्र की महिलाएं अपने अनुभवों को साझा करते हुए कहती हैं कि पहाड़ी क्षेत्र के लोगों को चाहिए कि वह अपना सामान कम दामों पर अलग अलग जगह न बेचकर फैंडरेशन के माध्यम से एक जगह एकत्र कर एक साथ मिलकर बेचें और उत्पाद बेचने के लिए एक या दो व्यक्ति सबका सामान लेकर मंडी में जाएं। इससे अनावश्यक परिवहन का खर्चा और बहुत सारे लोगों का समय बचेगा। साथ ही बिचौलियों से भी बचा जा सकेगा जो गांव वालों को अपनी मनमानी दरों पर सामान बेचने को मजबूर करते हैं।

संगम फैंडरेशन की अध्यक्षा ने यह भी बताया कि हमारे फैंडरेशन के दालों व परम्परागत अनाजों के व्यवसाय में आने से पहला बड़ा फायदा यह हुआ कि गांव वालों ने जो खेती की तरफ ध्यान देना बिलकुल बंद कर दिया था अब उनका ध्यान इस लालच में खेती की ओर आकृष्ट होगा कि हमें खेती बाड़ी करके दो पैसे मिलेंगे। दूसरा हम अपने मोटे अनाज कोदा, झंगोरा, मोटी दालों आदि का मोल नहीं समझते थे। अब पहली बार गहथ के व्यापार में टोटा खाकर अर्थात् नुकसान सहकर हमने उनका मोल जाना।

प्रतापनगर क्षेत्र का यह छोटा सा अनुभव और महिलाओं की गहरी सोच शायद भविष्य में रोजगार की तलाश में खाली होते गांवों और खेत खलिहानों को फिर से हरा भरा करने की दिशा में एक पड़ाव साबित हो। हमारा यह भी विश्वास है कि यह छोटे छोटे अनुभव और कोशिशें पहाड़ के युवाओं को फिर से अपने ही घर गांवों में कुछ नया करने की प्रेरणा देंगे।

— इस केस स्टडी का संकलन फैंडरेशन के व्यापार समन्वयक द्वारा किया गया है।

## चौलाई व्यवसाय- एक साझी पहल

जनपद टिहरी गढ़वाल के दूरस्थ भिलंगना ब्लॉक के आरगढ़ क्षेत्र में UGVs द्वारा वर्ष 2006-07 में गांवों में स्वयं सहायता समूहों के गठन के बाद से ही आजीविका परियोजना की कई तरह की गतिविधियां चलाई जा रही हैं। UGVs द्वारा समूहों की परिपक्वता के बाद क्षेत्र के समूहों को आर्थिक रूप से मजबूत करने के उद्देश्य से उन्हें एक साझा मंच पर लाकर 'आरगढ़ घाटी स्वायत्त सहकारिता' का गठन वर्ष 2010 में किया गया। 'आरगढ़ घाटी फैंडरेशन' में कुल 1402 परिवार शामिल हैं जिनमें से 202 परिवार गांवों से शहरों की ओर पलायन कर चुके हैं। इस फैंडरेशन का कार्य क्षेत्र सुनारगाँव तक है। आरगढ़ क्षेत्र में कुल 70 समूह गठित हैं जिनमें 924 महिला व पुरुष जुड़े हैं। कुल 924 सदस्यों में से 685 फैंडरेशन के शेयर धारक हैं।

आरगढ़ क्षेत्र के लोग अपनी आय के लिये खेती-बाड़ी, बागवानी व पशु पालन व्यवसाय पर निर्भर हैं लेकिन इन व्यवसायों से मात्र उनकी आजीविका ही चल पाती है। आरगढ़ क्षेत्र में रगड़ी, म्यार, भीमलेत, भीमखेत, धैरका आदि गांवों में चौलाई का बहुत उत्पादन होता है जो कि समुदाय की आय का मुख्य स्रोत है। इन क्षेत्रों की चौलाई गुणवत्ता के लिहाज से अच्छी मानी जाती है। इस क्षेत्र में आजीविका परियोजना के संचालन से पहले इन गांवों से चौलाई की खरीद फरोख्त प्रतापनगर ब्लॉक की भदूरा पट्टी के व्यापारी अपने मनमाने दामों पर करते थे।

'आरगढ़ घाटी फैंडरेशन' द्वारा क्षेत्र में आजीविका बढ़ाने हेतु पहल की गई। स्थानीय किसानों को जागरूक कर यह विश्वास दिलाया गया कि किसानों के सभी उत्पादों को बाजार तक पहुंचाने की जिम्मेदारी फैंडरेशन के द्वारा उठाई जायेगी ताकि किसानों को उनके उत्पादों का सही मूल्य मिल सके। परियोजना द्वारा फैंडरेशन को इस बारे में जरूरी तकनीकी एवं मार्केटिंग सहयोग दिया गया।

'आरगढ़ घाटी फैंडरेशन' द्वारा अपने शेयर धारकों की शेयर एवं डेमो शुल्क की धनराशि से चौलाई की खरीद का काम प्रारम्भ किया गया। चौलाई खरीद के लिये किसी भी प्रकार का ऋण नहीं लिया गया। फैंडरेशन द्वारा प्रयोग के तौर पर नवम्बर 2013 में 16 समूहों के 238 सदस्यों के साथ रु. 25 की दर से चौलाई की खरीद की गयी। फैंडरेशन की इस पहल से किसानों को काफी फायदा हुआ। फैंडरेशन द्वारा दूसरी खेप में सदस्य गांवों से 30 रु. प्रति किलो की दर से आरगढ़ क्षेत्र से कुल 2,999 किग्रा. चौलाई की खरीद की गयी। किसानों को इस तरह चौलाई को 20 रु. की जगह 30 रु. में बेचने से 10 रु. प्रति किलो का फायदा मिला। इस काम हेतु फैंडरेशन द्वारा रु. 90,000 अपने पास से खर्च किया गया।

आरगढ़ अपनी भौगोलिक विषमताओं के कारण एक दुर्गम क्षेत्र है। यहां यातायात की बहुत कम सुविधाएं हैं। साथ ही घने जंगलों के इस इलाके में पैदल चलकर किसी भी



उत्पाद को बाजार तक पहुंचाना और बेचना अपने आप में एक चुनौती है। कई चुनौतियों का सामना करने के बावजूद फ़ैडरेशन ने चौलाई के व्यवसाय से स्थानीय किसानों को काफी लाभ दिलवाया। इस खरीद फरोख्त से फ़ैडरेशन का टर्न ओवर रु. 1,07,964 का हुआ है। इसमें रु. 17,974 का सकल लाभ हुआ और नवम्बर 2013 में रु. 8,734 का शुद्ध लाभ हुआ।

चौलाई के व्यवसाय से आर्थिक फायदे के साथ साथ फ़ैडरेशन को जो सबसे बड़ा फायदा हुआ वह यह था कि चौलाई के व्यापार से उसे व्यवसाय के लिए जरूरी सभी पहलुओं की जानकारी मिली। फ़ैडरेशन ने सीखा कि व्यापार के दौरान कहां और किस तरह की बाधाएं आती हैं और कैसे उनसे निपटा जा सकता है। चौलाई के व्यापार से उन्होंने यह भी सीखा कि किसी भी व्यवसाय के रास्ते में आने वाली छोटी छोटी बाधाओं व व्यवसाय के सभी चरणों को ध्यान में रखकर यदि योजना व रणनीति बनाई जाये तो व्यापार में मुनाफा कमाया जा सकता है।

फ़ैडरेशन के अस्तित्व में आने से पहले बिचौलियों के माध्यम से किसानों को बहुत कम फायदा होता था क्योंकि बिचौलिये अपने मनमाने दामों पर ही किसानों से उनका उत्पाद खरीदते थे। फ़ैडरेशन के माध्यम से चौलाई बेचने पर किसानों को अपने उत्पाद का सही मूल्य प्राप्त हुआ और प्रति किलो चौलाई पर रु. 10 का फायदा भी हुआ। क्षेत्र के लोगों का फ़ैडरेशन के माध्यम से व्यवसाय करने पर आत्मविश्वास बढ़ा है और उनको अब अपने फ़ैडरेशन पर भी भरोसा हो गया है।

चौलाई की बाजार में अच्छी मांग होने के कारण फेडरेशन ने तय किया कि आने वाले साल 2104 में चौलाई विपणन हेतु उन क्षेत्रों में सम्पर्क किया जायेगा जहां चौलाई का उत्पादन अधिक होता है। इसी रणनीति के तहत भिलंगना ब्लॉक के गेंवाली क्षेत्र में सम्पर्क किया गया। फेडरेशन ने बिचौलियों से बचने तथा सही दाम पाने के लिए फेडरेशन से सहयोग प्राप्त करने हेतु गांव गांव में इस बारे में प्रचार किया। साथ ही क्षेत्र के स्थानीय व्यक्तियों से सम्पर्क कर फेडरेशन की व्यापार प्रक्रिया के सम्बन्ध में जानकारी का आदान प्रदान भी किया। फेडरेशन ने तय किया कि वह हर साल चौलाई विपणन का लक्ष्य तय करके अपना व्यापार करेगा। फेडरेशन के द्वारा चौलाई व्यवसाय को कुशलता से संचालित किया जा रहा है। फेडरेशन ने यह भी तय किया है कि अब वह उन्नत किस्म के उन बीजों की खरीददारी करेंगे जो साल में तीन फसलें देते हैं।

फेडरेशन की मुख्य गतिविधियों में सब्जी उत्पादन, दालों, परम्परागत फसलों का उत्पादन और दैनिक उपयोग की वस्तुओं का व्यवसाय है। चौलाई व्यवसाय से फेडरेशन का सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक कुल रू. 3,36,150 का टर्न ओवर रहा है। इस अवधि में आरगढ़ फेडरेशन का कुल टर्न ओवर रू. 7,25,246 रहा है। UGVS के कुल 23 चौलाई उत्पादक फेडरेशनों का टर्न ओवर सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक में रू. 68,81,284 रहा है।

— इस केस स्टडी का संकलन फेडरेशन के व्यापार समन्वयक द्वारा किया गया है।

## ग्रामीण उत्पादों से स्वावलंबन की ओर

जनपद बागेश्वर में UGVs ने वर्ष 2010 में गांव समूहों को सशक्त करने के उद्देश्य से एक साझा मंच पर लाकर 10 फ़ैडरेशनों का गठन किया। सभी फ़ैडरेशनों को उत्तराखंड स्वायत्त सहकारिता अधिनियम 2003 के अन्तर्गत पंजीकृत करवाया गया। इसका उद्देश्य समूह के सदस्यों का सामाजिक एवं आर्थिक विकास करना था। फ़ैडरेशन तैयार उत्पादों को स्थानीय मेलों, प्रदर्शनियों एवं मण्डियों के माध्यम से बेच रहा था लेकिन माल भाड़े में ज्यादा खर्च होने के कारण फ़ैडरेशनों को अपेक्षित लाभ नहीं मिल रहा था। समूह अपने फ़ैडरेशन से सहयोग की अपेक्षा कर रहे थे तो दूसरी ओर फ़ैडरेशन को हो रहे नुकसान के कारण फ़ैडरेशन का संचालक मण्डल स्वयं को असहाय महसूस कर रहा था।

समूहों द्वारा उत्पादों को हल्द्वानी व अन्य मंडियों में ले जाने में आ रही लागत से फ़ैडरेशन को हानि हो रही थी। इस स्थिति में दो ही विकल्प थे या तो फ़ैडरेशन हानि उठाते हुए उत्पादों को मण्डी भेजती रहे या समूहों से सामग्री लेने से मना कर दे। सभी फ़ैडरेशनों ने UGVs से जिला मुख्यालय पर ऐसा स्थान उपलब्ध कराने को कहा जहां सभी फ़ैडरेशन अपने उत्पादों को जमा कर उपभोक्ताओं को बेच सकें। इससे एक तो काश्तकारों को उत्पादों का उचित मूल्य मिलेगा और दूसरा फ़ैडरेशन भी आर्थिक रूप से स्वालम्बी बन सकेंगे। UGVs ने जिले के मुख्य विकास अधिकारी को फ़ैडरेशन की सोच से अवगत कराकर विकास भवन में स्थान उपलब्ध कराने हेतु निवेदन किया।



फ़ैडरेशन को नवम्बर 2013 में विकास भवन में स्टॉल लगाने की अनुमति मिली। जहां अल्मोड़ा के सभी फ़ैडरेशनों द्वारा अपने उत्पादों को जमा किया गया। उत्पादों को बेचने की जिम्मेदारी 'बागनाथ फ़ैडरेशन' को दी गई। फ़ैडरेशनों के गुणवत्तायुक्त उत्पादों को स्थानीय उपभोक्ताओं एवं विकास भवन के कर्मचारियों ने बहुत पसंद किया। पहले सप्ताह में भट्ट, सोयाबीन, नमकीन, उखल का कुटा हुआ चावल, घराट का पिसा गेहूं, मंडुवे का आटा, भांग, माल्टा एवं नींबू आदि स्थानीय उत्पादों के माध्यम से फ़ैडरेशनों ने कुल ₹. 8,500 का व्यापार किया गया। इसमें फ़ैडरेशन को ₹. 1,360 का शुद्ध लाभ हुआ और काशतकारों को उनके उत्पादों का मूल्य बिचौलियों द्वारा दिये जाने वाले मूल्य से काफी अधिक मिला। अब फ़ैडरेशनों के उत्पादों की मांग बहुत ज्यादा आ रही है लेकिन फ़ैडरेशन इतना उत्पाद सप्लाई नहीं कर पा रहा है।

फ़ैडरेशन द्वारा दिसम्बर 2013 में कुल ₹. 41,491 की बिक्री की गयी। बागनाथ फ़ैडरेशन की अध्यक्ष श्रीमती बसन्ती देवी ने बताया कि यदि UGVs स्टॉल लगाने में मदद नहीं करती तो इन उत्पादों को या तो समूह बिचौलियों को सस्ते दाम पर बेच देते या स्वयं उपयोग कर लेते। स्टॉल की प्रति सप्ताह औसतन बिक्री ₹. 8,000 से 8,600 के बीच है। इस छोटे से प्रयास ने सभी फ़ैडरेशनों का आत्मविश्वास बढ़ाकर उनकी व्यापारिक सोच बनाने एवं आर्थिक विकास में अहम योगदान दिया। फ़ैडरेशनों को इस स्टॉल से औसतन 12 से 15 प्रतिशत का सकल लाभ एवं 4 से 6 प्रतिशत के बीच शुद्ध लाभ हो रहा है। बागेश्वर के फ़ैडरेशनों का यह छोटा सा मगर संयुक्त कदम उनको स्वावलम्बी बनाने की दिशा में बहुत महत्वपूर्ण है। स्टाल से विक्रय हुए उत्पादों का माह दिसम्बर 2013 के व्यवसाय का ब्यौरा इस प्रकार रहा

क्र.सं.	क्रय उत्पाद रु.	अन्य व्यय रु.	स्टाक रु.	विक्रय उत्पाद रु.	शुद्ध लाभ रु.
1	51,652	774	11,507	41,491	2,120

सभी फ़ैडरेशनों ने अपने प्रयासों को मिल रहे समर्थन, सदस्यों की आय में हुई वृद्धि, सदस्यों व फ़ैडरेशनों को आर्थिक रूप से स्वावलम्बी बनाने में स्टॉल की भूमिका से प्रभावित होकर भविष्य में Dismantled Fabricated स्टॉल से अपने व्यवसाय को व्यापक स्तर पर करने की योजना बनायी है। बागनाथ फ़ैडरेशन का सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक में कुल ग्रामीण उत्पादों एवं इनपुट आउटपुट सेंटर का कुल व्यवसाय ₹. 3,21,312 का व इसी फ़ैडरेशन का विभिन्न गतिविधियों से कुल टर्न ओवर ₹. 21,02,336 का रहा है। बागेश्वर के सभी 10 फ़ैडरेशनों का कुल ग्रामीण उत्पादों से सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक कुल टर्न ओवर ₹. 69,72,426 रहा है। UGVs के 69 फ़ैडरेशनों ने इस गतिविधि से इस अवधि में कुल ₹. 3,35,50,946 का व्यवसाय किया है।

— इस केस स्टडी का संकलन बागनाथ फ़ैडरेशन के व्यापार प्रोत्साहक द्वारा किया गया है।

## सिलाई व्यवसाय से सुधरा जीवन स्तर

उत्तराखण्ड के पहाड़ी क्षेत्र में निवास करने वाले समुदाय को कठिन भौगोलिक परिस्थितियों का सामना करना पड़ता है। साथ ही प्राकृतिक आपदाएं इस क्षेत्र के जन जीवन को अस्त व्यस्त करने में अपनी पूरी भूमिका निभाती हैं। यही वजह है कि यहां पर सीमित रोजगार के साधन हैं। जिस कारण दूरस्थ गांवों के युवक एवं युवतियां का रोजगार की तलाश में महानगरों की ओर पलायन करना एक बड़ी समस्या बन चुका है। पलायन की इस समस्या के कारण पहाड़ों के गांवों में खेत खलिहान उजड़ते जा रहे हैं। गांव के गांव वीरान हो चुके हैं। पलायन की इस समस्या का हल खोजना आज पहाड़ों की सबसे बड़ी चुनौती है। पहाड़ जैसी कठिनाईयों के बीच कुछ ऐसे हिम्मती एवं हुनर वाले लोग भी हैं जो इन चुनौतियों का सामना करते हुए न सिर्फ अपने लिए बल्कि समाज के लिए भी प्रेरणा हैं।

वर्ष 2004-05 में अल्मोड़ा जनपद में UGVS द्वारा लमगड़ा विकासखण्ड के बडियारबिष्ट कलस्टर के कूरी गांव में स्वयं सहायता समूह बनाकर एवं आजीविका वृद्धि की गतिविधियां शुरू की गईं। इस क्षेत्र में 'समाधान फैंडरेशन' UGVS की गतिविधियों का संचालन कर रहा है। कूरी गांव के बिशन सिंह का परिवार आर्थिक रूप से कमजोर था। परिवार के पास लगभग 5 नाली असिंचित जमीन है। जिस कारण फसल उत्पादन बारिश पर निर्भर है। परिवार के पास 1 गाय, 2 मुर्गी और एक पक्का मकान है। परिवार में दो बच्चे भी हैं। बिशन सिंह व उसकी पत्नी खेती बाड़ी व मजदूरी कर किसी तरह से जीवन निर्वाह करते थे। दैनिक मजदूरी कब और कितनी मिलेगी? या मिलेगी भी या नहीं? उसे नहीं मालूम होता था। कभी-कभी तो बिशन सिंह को कई दिनों तक बगैर मजदूरी के समय बिताना पड़ता। बिशन सिंह को साल भर में कुछ ही दिनों का रोजगार मिल पाता था। इतने कठिन हालातों में परिवार का लालन-पालन करना कितना कठिन होगा इस बात का अंदाजा सहज लगाया जा सकता है। कमोबेश इसी तरह की कहानी पहाड़ के हर गांव की है। बिशन सिंह ने नौकरी की तलाश में गांव से दिल्ली का रुख किया। बिशन सिंह को दिल्ली में रोजगार तो मिला, पर दिल्ली जैसे महानगर में उसे अपना खर्चा ही चलाना मुश्किल हो रहा था। निराश होकर वह गांव वापस आ गया और फिर से खेती व मजदूरी कर परिवार की गुजर बसर करने लगा। परिवार की दैनिक मजदूरी से साल भर की आय लगभग ₹. 13,000 थी।

श्री बिशन सिंह आठवीं पास व उसकी पत्नी मात्रा साक्षर है। बच्चे सरकारी स्कूलों में पढ़ रहे हैं। बिशन सिंह की छवि गांव में एक मेहनती एवं जुझारू व्यक्ति की है। अपनी कम आमदनी व कमजोर आर्थिक स्थिति के चलते वह कभी खुद को कोसता तो कभी किस्मत को दोष देता। लेकिन इससे क्या हासिल होना था? एक दिन उसने प्रण किया कि वह सम्मानजनक आजीविका गतिविधि को अपनाकर परिवार को खुशहाल

बनाएगा। उसने निर्णय लिया कि अब वह सिलाई का काम सीखकर अपनी रोजी रोटी कमाएगा। वह सिलाई का काम सीखने फिर से दिल्ली गया। सिलाई सीखने के बाद उसने वहीं पर काम करना शुरू किया। दिल्ली जैसे महानगर के अपने खर्चों के बाद कुछ बचत नहीं होती थी। बिशन सिंह को परिवार से बहुत दूर होना भी खलता था। एक दिन उसने सोचा कि क्यों ना इस काम को अपने गांव में ही शुरू करूं।

बिशन सिंह अपने गांव लौटा और उसने एक छोटे से कमरे में अपना काम शुरू किया। धीरे धीरे उसका काम जमने लगा। उसने सोचा कि मुझे अपने सिलाई व्यवसाय को आकर्षक रूप देना चाहिए। इसके लिए सबसे महत्वपूर्ण पक्ष था 'वित्त व्यवस्था'। बिशन सिंह की पत्नी ने आत्मविश्वास के साथ पैसा जुटाने में पति का सहयोग दिया। समाज में जहां आज भी पुरुष प्रधान मानसिकता प्रचलित हो और महिलाओं को आर्थिक मामलों में बहुत कम स्वतंत्रता हो वहां ग्रामीण परिवेश में हाशिए पर जीवनयापन करने वाले एक परिवार की महिला अपने पति को आर्थिक सहयोग दिलाने की कोशिश करे तो यह अपने आप में एक सुखद आश्चर्य है।

बिशन सिंह की पत्नी ने अपने समूह की बैठक में पति के सिलाई काम हेतु जरूरी आर्थिक सहयोग के बारे में चर्चा की। सदस्यों ने इस काम हेतु रु. 30,000 का ऋण परिवार को दिया। समूह ने बिशन सिंह को स्थानीय बैंक के माध्यम से अतिरिक्त धनराशि दिलाने में भी मदद की। इस तरह से कुल रु. 70,000 की पूंजी से बिशन सिंह ने अपना रोजगार शुरू किया। पत्नी व परिवार के सहयोग से बिशन सिंह ने अपने व्यवसाय को अच्छी तरह से जमा लिया।

बिशन सिंह की सफलता देख गांव के अन्य बेरोजगार भी स्वरोजगार से आजीविका कमाने की बात सोचने लगे हैं। क्षेत्र के लोग बिशन सिंह से उसके व्यवसाय के बारे में जानकारी लेकर जानने की कोशिश करते हैं कि वह कैसे और किस तरह के प्रशिक्षण लेकर अपना व्यवसाय शुरू कर सकते हैं। बिशन सिंह का अपना बैंक खाता भी है, जिसमें वह आमदनी का एक निश्चित हिस्सा जमा करते हैं।

आज बिशन सिंह को सिलाई व्यवसाय से प्रतिमाह 10,000 की शुद्ध आमदनी हो रही है। आज बिशन सिंह ने न केवल अपने परिवार की आर्थिक स्थिति को सुधारा है बल्कि समाज में स्वयं को एक सफल व्यवसायी के तौर पर भी स्थापित किया है। बिशन सिंह के बच्चे आज स्कूल जा रहे हैं। दोनों पति पत्नी अपने बच्चों को पढ़ा लिखाकर एक जिम्मेदार नागरिक बनाना चाहते हैं। बिशन सिंह अपनी इस उपलब्धि के लिए अपनी पत्नी एवं सैम देवता आजीविका समूह के सदस्यों के प्रति आभारी हैं जिनकी बदौलत वह अपनी आजीविका को स्थापित कर सके।

— इस केस स्टडी का संकलन जनपद अल्मोड़ा की टीम द्वारा किया गया है।

## मुर्गी पालन ने तोड़ी परंपराएं



एक खामोश यात्रा  
स्थायित्व की ओर फेडरेशनों की अभिलाष कोशिशें

बागेश्वर जिले में पर्यटन, जड़ी बूटी, उद्यानिकी, जैविक खेती और बेमौसमी सब्जी उत्पादन की संभावनाएँ तो हैं पर तकनीकी जानकारी के अभाव व अन्य कारणों से लोग इन्हें उद्यम के रूप में नहीं अपना पाये हैं। यहां लोगों के पास खेती योग्य भूमि की कमी है और प्रति व्यक्ति औसतन 5-6 नाली ही जमीन है। यहां के लोग पारंपरिक तरीके से खेती बाड़ी करते हैं तथा खेती पूरी तरह बारिश पर निर्भर है। लोगों की आय बढ़ाने के लिए जरूरी है कि खेती के साथ साथ आजीविका के अन्य स्रोत खोजे जाएं। डेयरी एवं मुर्गी पालन व्यवसाय इसके विकल्प हो सकते हैं। डेयरी गतिविधि को करने के लिए अधिक पूंजी की जरूरत होती है परन्तु मुर्गी पालन को कम पूंजी से भी शुरू किया जा सकता है। जब UGVs ने इस क्षेत्र में मुर्गी पालन करने की सोची तो क्षेत्र के लोगों की रूढ़िवादिता एवं अधविश्वास इसमें बाधा बनकर सामने आयी। यहां यह धारणा प्रचलित थी कि सामान्य जाति एवं उच्च वर्ग के लोग मुर्गी पालन का काम नहीं कर सकते हैं।

परियोजना शुरू होने के बाद सन् 2004 से समूह गठन करने की प्रक्रिया शुरू हुई। 'खाती गांव क्लस्टर' में 46 समूहों के 454 परिवारों को जोड़कर उनको मुर्गी पालन पर पंतनगर विश्वविद्यालय एवं अन्य संस्थानों में एक सप्ताह का प्रशिक्षण दिया गया। जब मुर्गी पालन व्यवसाय में जिले के कई काश्तकारों ने अच्छा लाभ अर्जित किया तो

अन्य लोग भी इस बारे में जागरूक हुए। मुर्गी पालन में आर्थिक लाभ की संभावनाएं देखकर सामान्य वर्ग के काश्तकारों ने भी इस व्यवसाय को अपनाना शुरू किया। इस व्यवसाय में मदर यूनिट धारक को 500—1000 चूजे प्रदर्शन के आधार पर उपलब्ध कराये गये एवं 21 दिन पालने के बाद इन्हें बेचना तय किया गया। चूजों को 21 दिन पालने के बाद मदर यूनिट धारकों द्वारा इन्हें बैकयार्ड मुर्गी पालकों को बांटा गया। इनमें से अधिकांश मुर्गी पालक प्रथम एवं द्वितीय श्रेणी के थे। उन्होंने इस उद्यम हेतु समूह से ऋण लिया था। खाती गांव कलस्टर में मुर्गी पालन की शुरुआत 1 मदर यूनिट धारक एवं 24 बैकयार्ड मुर्गी पालकों के साथ की गई थी। जो आज बढ़कर 5 मदर यूनिट धारक एवं 86 बैकयार्ड मुर्गी पालक हो गई है। बैकयार्ड मुर्गी पालकों का लाभ इस प्रकार है

20 मुर्गियों की खरीद (20x40)	=	रु. 800
दाना	=	रु. 1,400
बाड़े का व्यय	=	रु. 1,000
कुल व्यय (800+1,400+1,000)	=	रु. 3,200
कुल बिक्री 3 माह पश्चात् (20x400)	=	रु. 8,000
कुल लाभ (कुल बिक्री—कुल व्यय)	=	रु. 4,800
शुद्ध लाभ	=	रु. 4,800

बैकयार्ड मुर्गी पालक को लगभग रु. 4,800 का शुद्ध मासिक लाभ हो रहा है। मुर्गी पालक दाना भी ज्यादातर अपने घर के अनाजों से बनाते हैं जिससे उनका दाने का व्यय भी बच जाता है। इसके अलावा अंडे एवं मांस से उनको पौष्टिक भोजन भी प्राप्त हो रहा है। समूहों द्वारा मुर्गी पालन व्यवसाय को अपनाने के निम्न सकारात्मक पहलू सामने आये

- सामाजिक रुढ़िवादिता व अंधविश्वास का खत्म होना
- काश्तकारों द्वारा खेती के साथ किया जा सकने वाला एक सफल उद्यम
- भोजन में पौष्टिकता की वृद्धि और सब्जियों व दालों में होने वाले खर्च में कमी
- कम पूंजी व सीमित जगह में शुरू किया जा सकने वाला उद्यम
- मुर्गी पालन एक लाभकारी व्यावसायिक गतिविधि के रूप में उभरा है
- भूमिहीन, अनुसूचित जाति व जनजाति के लिए स्थानीय स्तर पर सतत आय सृजित करने वाला व्यवसाय
- कम समय एवं कम लागत में शुरू किया जा सकने वाला रोजगार
- अन्य व्यवसायिक गतिविधियों की अपेक्षा कम श्रम लगने वाला व्यवसाय
- स्थानीय स्तर पर पौष्टिक आहार की उपलब्धता सुनिश्चित कराने वाला व्यवसाय

- वर्तमान में इनमें से 40 परिवार बेमौसमी सब्जी उत्पादन का काम कर रहे हैं तथा 11 परिवार दुग्ध उत्पादन का काम कर रहे हैं

मुर्गी पालन से कैसे आर्थिक स्थिति सुधर सकती है इसका एक सशक्त हस्ताक्षर पार्वती देवी है। पार्वती देवी जिला अल्मोड़ा के लमगड़ा ब्लॉक के ग्राम पीपली तल्ली की हैं। उनकी उम्र 52 साल की है। आर्थिक दिक्कतों के चलते वह ज्यादा पढ़ लिख नहीं सकीं। उन्हें पांचवीं कक्षा में ही स्कूल छोड़ना पड़ा। वह भूमिया तल्ला आजीविका स्वयं सहायता समूह पीपली तल्ली की सदस्या हैं। पार्वती के परिवार की आर्थिक स्थिति अच्छी नहीं थी। उसके बावजूद वह गांव की गतिविधियों में हमेशा हिस्सा लेती थीं। उनके गांव में वर्ष 2006 में UGVs द्वारा काम की शुरुआत की गई। पार्वती देवी ने आजीविका परियोजना के प्रशिक्षणों में बढ़ चढ़कर हिस्सा लिया और सब्जी उत्पादन व मुर्गी पालन को अपनी आजीविका का साधन बनाने का निर्णय लिया। पार्वती पहले मजदूरी कर रू. 200 से 250 तक रोज कमाती थी जिससे परिवार का गुजारा नहीं होता था। सब्जी व मुर्गी पालन व्यवसाय अपनाने के बाद परिवार के सभी सदस्यों ने जी तोड़कर मेहनत की और आज परिवार सालाना रू. 1,25,000 तक कमा रहा है। पार्वती बताती है कि मेरे परिवार के रहन सहन का स्तर भी सुधरा है। परिवार के बच्चे अच्छी शिक्षा प्राप्त कर रहे हैं और घर में बचत भी हो रही है। बचत के पैसे से पार्वती ने अपनी दुकान शुरू की है। पार्वती आत्मविश्वास से भरी है और पढ़ी लिखी न होने के बावजूद अपनी दुकान का हिसाब किताब खुद ही कर लेती है। मुर्गी पालन में पार्वती को बहुत फायदा हुआ है। पार्वती की आर्थिक स्थिति में हुए बदलाव का समाज में अच्छा संदेश गया और गांव के अन्य लोगों ने भी सब्जी व मुर्गी पालन का काम शुरू किया है।

इसी तरह अल्मोड़ा जिले में UGVs ने 2004-05 में सेम देवता स्वयं सहायता समूह का गठन किया। समूह 20 रू. प्रतिमाह जमा करता है जो कि अब रू. 50 प्रतिमाह हो चुका है। इस समूह के सभी सदस्य गरीबी रेखा से नीचे निवास करते हैं। ज्यादातर सदस्य अपनी आजीविका मजदूरी से कमाते हैं जिससे उनका जीवन निर्वाह नहीं होता था। इस समूह के सुरेश लाल के परिवार में पत्नि एवं दो बच्चे हैं। पति और पत्नि की मजदूरी से परिवार का पालन नहीं होता था। UGVs द्वारा सुरेश को मुर्गी पालन की गतिविधि शुरू करने की सलाह दी गई। सुरेश के पास थोड़ी असिंचित जमीन, दो बैल, एक गाय और 4 मुर्गियां हैं। इसके अलावा उसके पास कुछ खेती बाड़ी व मजदूरी के औजार हैं। सुरेश अपनी मजदूरी के काम से 15,000 रू. साल कमाता था। सुरेश ज्यादा पढ़ा लिखा नहीं है। उसने मुश्किल से प्राइमरी शिक्षा प्राप्त की है। परियोजना से प्रेरित होकर सुरेश ने मुर्गी पालन करने की सोची। UGVs द्वारा उसे पंतनगर प्रशिक्षण हेतु भेजा गया। परियोजना ने उसे इस उद्यम को शुरू करने में पूरा सहयोग दिया। प्रशिक्षण पूरा करने के बाद सुरेश ने 500 चूजों के साथ काम शुरू

किया। आज उसके पास 1,000 चूजे हैं। स्वयं सहायता समूह का सदस्य होने के नाते उसके बैंक से अच्छे संबंध हैं। व्यवसाय शुरू करते समय सुरेश को मौसम बदलाव, मुर्गीबाड़ा की साफ सफाई, मुर्गियों की बीमारी, जंगली जानवरों द्वारा मुर्गियों को मारना और मुर्गियों को बाजार में बेचने जैसी समस्याएं सामने आईं लेकिन उसने इन सब कठिनाईयों के सामने हिम्मत नहीं हारी।

एक सफल व्यवसायी की तरह परियोजना ने उसे बैंक से वित्तीय सहायता दिलाने में मदद की। सुरेश 'नारी एकता फ़ैडरेशन जमराड़ी' का सदस्य है। उसका फ़ैडरेशन उसे उसके व्यवसाय को बढ़ाने में पूरी मदद करता है। सुरेश मुर्गी पालन और अन्य व्यवसायों से रू. सात से दस हजार महीना कमा लेता है। आज सुरेश की जिंदगी खुशहाल है। उसके बच्चे स्कूल जा रहे हैं और उसकी आय बढ़ने से उसकी आजीविका बहुत अच्छी तरह चल रही है। सुरेश परियोजना के प्रति आभारी है जिसके सहयोग व प्रेरणा से उसने मुर्गी व्यवसाय को शुरू करने का निर्णय लिया। अल्मोड़ा में 4 फ़ैडरेशनों में मुर्गी पालन का काम चल रहा है जिनका माह सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक का टर्न ओवर रू. 3,84,940 रहा है। UGVS के कुल 16 फ़ैडरेशन मुर्गी पालन का काम कर रहे हैं। इस अवधि में इनका टर्न ओवर रू. 16,90,002 रहा है।

— इस केस स्टडी का संकलन फ़ैडरेशन के व्यापार प्रोत्साहक के द्वारा किया गया गया है।

## आपदाग्रस्त क्षेत्र परियोजना की पहल

मई 2013 में केदारनाथ धाम में आई जल प्रलय के दौरान उत्तराखंड के ज्यादातर जिलों में बारिश से जान और माल की अपूरणीय क्षति हुई। जिला उत्तरकाशी भी आपदा की चपेट में आया। ILSP द्वारा अपने स्तर से उत्तरकाशी के आपदाग्रस्त इलाकों में काम करने का निर्णय लिया गया। जिला इकाई उत्तरकाशी ने जनपद के भटवाड़ी



ब्लॉक की स्थानीय उपज आलू की मार्केटिंग करने का निश्चय कर स्थानीय काश्तकारों को मदद पहुंचाना सुनिश्चित किया क्योंकि इस जल प्रलय के दौरान स्थानीय सड़कें बुरी तरह क्षतिग्रस्त हो गई थीं। स्थानीय उत्पादों को बाजार तक ना पहुंचा पाना एक बड़ी समस्या थी और ना ही स्थानीय उत्पादों के बीज मिल पा रहे थे। एक तरह से यह किसानों के लिए दोहरा तिहरा नुकसान था। नकदी फसलों का उत्पादन एवं व्यापार उनकी आजीविका का एक बड़ा माध्यम है। टनों आलू, सेब, टमाटर यातायात की सुविधाओं के अभाव में सड़ने की स्थिति में था। आलू का बीज नहीं मिल पा रहा था। निराशा के इस दौर में ILSP की इस छोटी सी पहल से उनके बुझे दिलों में रोशनी का दिया टिमटिमाने लगा। इस तरह वर्ष 2013-14 में भटवाड़ी ब्लॉक में आलू के सामूहिक व्यापार की शुरुआत हुई।

UGVS ने 2008 में समूहों की गतिविधियों को एक साझा मंच देने के लिए डुंडा ब्लॉक में 'चौरंगी फैंडरेशन' का गठन किया था। इस फैंडरेशन में कुल 365 सदस्य हैं। यहां महत्वपूर्ण तथ्य यह है कि सभी सदस्य महिलाएं हैं। ILSP द्वारा भटवाड़ी ब्लॉक के दो गांवों निसमौर और सारी गांवों को इस काम हेतु छांटा गया। चौरंगी फैंडरेशन को इन आपदाग्रस्त गांवों को सहयोग करने की जिम्मेदारी दी गई। जो कि आलू उत्पादन के लिए प्रसिद्ध थे। चौरंगी फैंडरेशन के सदस्यों ने इन गांवों के लोगों को 82 किलो आलू का बीज 19 ₹. प्रति किलो की दर से दिया। फैंडरेशन ने सदस्यों को भरोसा दिलाया कि उन्हें आलू का बीज उनके घरों में ही उपलब्ध कराया जायेगा जिससे उनके आने जाने का खर्चा बच सके। इसके अलावा फैंडरेशन ने काश्तकारों को आलू की फसल से जुड़ी आवश्यक तकनीकी जानकारियां जैसे आलू के बीजों को लाइन में बोना, बोने से उत्पादन तक के सभी चरणों में आवश्यक देखरेख, कीड़ों एवं बीमारियों से फसल की सुरक्षा आदि जानकारियां उपलब्ध कराई।

निसमौर गांव में 39 और सारी गांव में 24 काश्तकारों को प्रदर्शन गतिविधि हेतु चुना

गया। यह सभी काश्तकार गरीब परिवारों से थे और गरीबी रेखा के नीचे जीवनयापन कर रहे थे। सभी काश्तकारों ने अपने कुल उत्पादन का बीस प्रतिशत हिस्सा चौरंगी फ़ैडरेशन में जमा किया। सितम्बर 2014 में जब फसल तैयार हुई तो काश्तकारों को आलू की छंटाई, ग्रेडिंग और पैकिंग संबंधी जरूरी जानकारियां दी गईं। इसमें से 11 कुंतल आलू उत्तरकाशी और 50 कुंतल आलू देहरादून की मंडियों में भेजा गया। इस आलू को मंडी की प्रचलित दरों रू. 14 से 28 प्रति किलो के हिसाब से बेचा गया। इस तरह से फ़ैडरेशन को इस व्यवसाय से कुल रू. 19,800 का फायदा हुआ और मंडी कमीशन (रू. 1 प्रति किलो) व फ़ैसिलिटेशन चार्ज (रू. 0.50 प्रति किलो) के रूप में रू. 1,650 मिला। इस प्रकार काश्तकारों को प्रचलित दरों से प्रति किलो 5 से 10 रू. प्रति किलो का फायदा हुआ।

इस प्रक्रिया के दौरान काश्तकारों के मंडी के थोक व्यापारियों से अच्छे संबंध स्थापित हो गये हैं और अब वह सीधे अपनी फसलों को मंडियों में भेजकर स्वयं को बिचौलियों के चंगुल से बचा रहे हैं। इसके अलावा परियोजना द्वारा लाटा गांव के 5 स्वयं सहायता समूहों को अपनी लघुकालीन रणनीति कार्यक्रम के अर्न्तगत 58 कुंतल आलू का बीज उपलब्ध कराया गया। जिसका तात्पर्य है कि जब तक परियोजना के इन क्षेत्रों में कार्यदायी संस्थाओं का चयन नहीं हो जाता तब तक इस क्षेत्र के स्वयं सहायता समूह ILSA के साथ काम करते रहेंगे। इस पहल का यह फायदा हुआ कि काश्तकारों ने तय किया कि

- कि वह भविष्य में बिचौलियों से सीधे आलू का बीज नहीं खरीदेंगे बल्कि उन्नत और शुद्ध नस्ल का बीज सीधे मंडियों से ही खरीदेंगे।
- वह अपने उत्पादों को मंडियों में भेजने से पहले उनकी स्वयं ग्रेडिंग करेंगे।
- वह मंडियों की दरों को स्वयं मालूम करेंगे जिससे उनको अपने उत्पादों का अच्छा भाव मिले।
- अब समूहों और गांव वालों की उम्मीद है कि परियोजना उनको अन्य लाभकारी गतिविधियों से जोड़ेगी जिससे उनके आपदाग्रस्त क्षेत्र का पुर्नवास हो सके और उसे फिर से विकास की मुख्यधारा से जोड़ा जा सके।

चौरंगी फ़ैडरेशन का सितम्बर 2013 से दिसम्बर 2014 तक आलू के बीजों के व्यवसाय का टर्न ओवर रू. 3,68,902 और अपनी मुख्य गतिविधियों फलों, परम्परागत फसलों, बीजों, परम्परागत अनाजों, दालों, बेमौसमी सब्जियों, खेती के औजारों एवं दैनिक उपयोग की वस्तुओं के व्यवसाय से इस अवधि में कुल टर्न ओवर रू. 12,47,679 रहा है। इस अवधि में UGVS के आलू के बीजों के व्यवसाय में लगे 13 फ़ैडरेशनों का कुल टर्न ओवर रू. 36,69,595 और आलू व्यवसाय में लगे 28 फ़ैडरेशनों का टर्न ओवर रू. 35,79,146 रहा है।

— इस केस स्टडी का संकलन जिला टीम उत्तरकाशी द्वारा किया गया है।

## सही मौके और इच्छाशक्ति ने खोली भविष्य की राह...

(ILSP के अन्तर्गत आयोजित व्यवसायिक प्रशिक्षण)

— ललिता नेगी

+91 7579131293

UGVS द्वारा संचालित ILSP परियोजना के 'खाद्य सुरक्षा एवं आजीविका वृद्धि घटक' के अन्तर्गत आयोजित व्यावसायिक प्रशिक्षणों का उद्देश्य उत्तराखण्ड के स्थानीय युवाओं को स्वावलम्बी और आत्मनिर्भर बनाना है। इन व्यवसायिक प्रशिक्षणों की शुरुआत अप्रैल 2014 से हॉस्पिटेलिटी या आतिथ्य प्रशिक्षण, कंप्यूटर आधारित लेखा प्रशिक्षण, ई.आर.पी. सॉल्यूशन, डाटा एंट्री ऑपरेटर, कंप्यूटर हार्डवेयर मैकेनिक, हॉस्पिटल एवं नर्सिंग होम असिस्टेंट, मोबाइल रिपेयरिंग, सौंदर्य एवं स्वास्थ्य प्रबंधन और रिटेलिंग सहित 11 रोजगारपरक व्यवसायिक प्रशिक्षणों को युवाओं तक पहुंचाने का काम ILSP द्वारा चयनित 6 'कौशल प्रदाता प्रशिक्षण एजेंसियों' द्वारा किया जा रहा है। दिसम्बर 2014 तक इन प्रशिक्षणों में कुल 653 अभ्यर्थियों ने प्रवेश लिया। जिनमें से 649 अभ्यर्थी सफलतापूर्वक अपना प्रशिक्षण पूरा कर चुके हैं। इनमें से 199 अभ्यर्थियों को 'जॉब प्लेसमेंट' दिलाया जा चुका है। UGVS का लक्ष्य इन प्रशिक्षणों के अलावा कुछ अन्य स्थानीय 'मांग आधारित ट्रेड्स' को भी इन व्यवसायिक प्रशिक्षणों में शामिल कर कुल 15,000 स्थानीय युवाओं को प्रशिक्षित करने का है।

जनपद अल्मोड़ा के तड़ियाल बाखली गांव पोस्ट ऑफिस गनाई चौखुटिया की छोटे कद काठी की सौम्य स्वभाव की ललिता लगभग 21 साल की है। शर्मीले स्वभाव की इस लड़की ने अपनी किशोरावस्था गांव में ही बिताई। ललिता ने अपने गांव के सरकारी कन्या इंटरमीडिएट कॉलेज चौखुटिया अल्मोड़ा से बारहवीं कक्षा पास की। बारहवीं पास करने तक वह अपने गांव से बाहर नहीं गई थी। ललिता के परिवार में छः सदस्य हैं। ललिता के पिता किसान थे। पिता का स्वर्गवास होने के कारण परिवार की आर्थिक स्थिति कमजोर है। जिस वजह से ललिता का जीवन बहुत कठिन था। 24 जुलाई 1994 को जन्मी बारहवीं पास ललिता अपने भविष्य को लेकर बड़ी दुविधा में थी कि वह आगे का रास्ता कैसे चुने? घर की हालातों को देखते हुये ललिता अपनी मां का हाथ बंटाने के लिए नौकरी करना चाहती थी। लेकिन ललिता को मालूम नहीं था कि उसे क्या करना चाहिये और कैसे?

एक दिन ललिता को अचानक गांव में UGVS एवं IL&FS कौशल विकास निगम लिमिटेड द्वारा संयुक्त रूप से चलाए जा रहे जागरूकता अभियान से ILSP के 'प्लेसमेंट लिंकड हॉस्पिटेलिटी प्रशिक्षण' कार्यक्रम के बारे में जानकारी मिली। ललिता

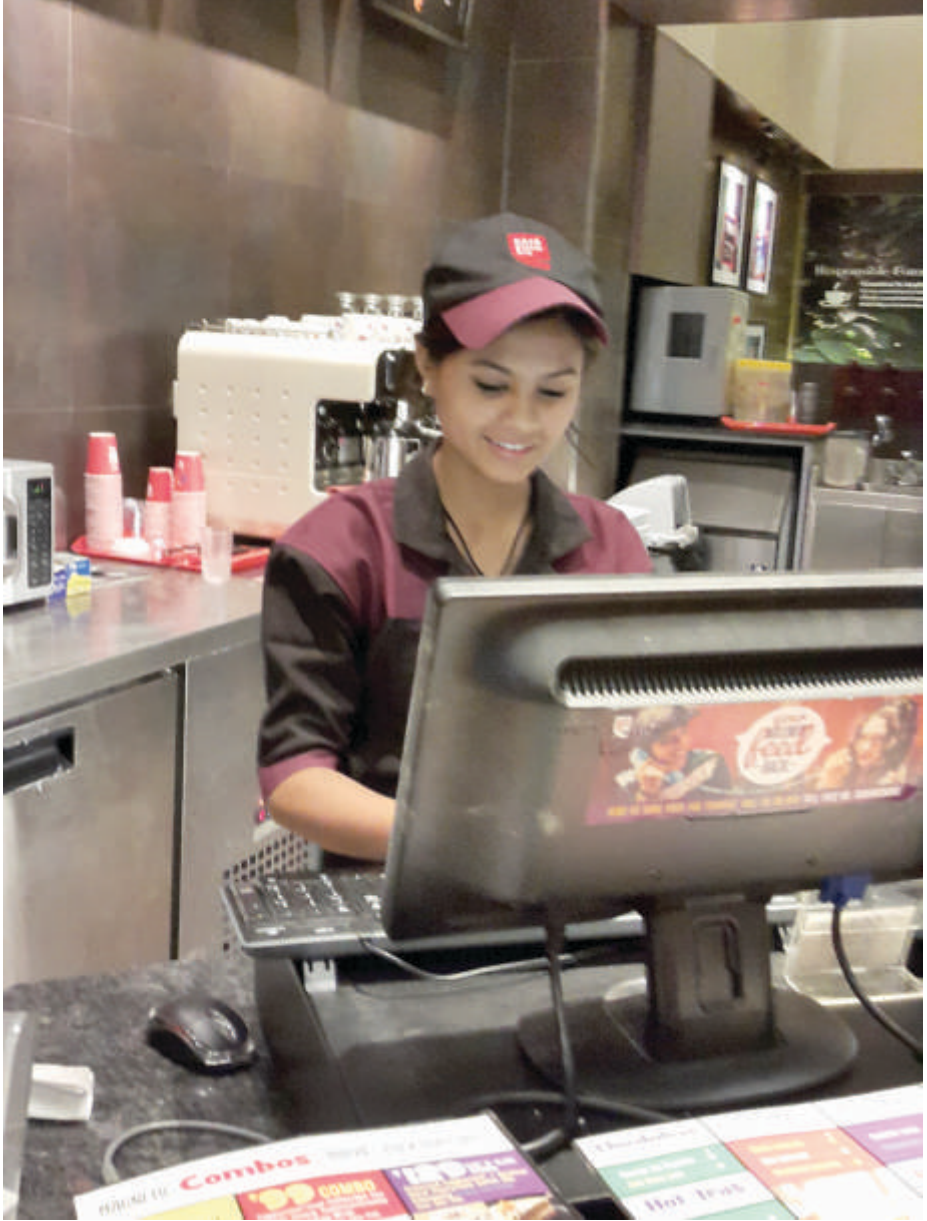


गांव में वहां गई जहां इस प्रशिक्षण हेतु अभ्यर्थियों का चयन हो रहा था। ललिता ने 'खाद्य एवं पेय सेवा' (F&B) की प्रवेश आंकलन परीक्षा में भाग लिया। ललिता परीक्षा में सफल हुई और उसे प्रशिक्षण के लिए चुन लिया गया।

19 अगस्त 2014 को ललिता एक माह के प्रशिक्षण हेतु देहरादून पहुंची। गांव से चलते वक्त ललिता के मन में सिर्फ एक ही बात थी कि इस प्रशिक्षण के द्वारा उसे अपना भविष्य संवारना है। प्रशिक्षण के शुरुआती दिनों में ऐसा लगता था कि ललिता बहुत कम बोलने वाली लड़की है लेकिन जल्दी ही वह सबसे घुल मिल गई। प्रशिक्षण खत्म

होने तक ललिता की पहचान एक बुद्धिमान लड़की के रूप में होने लगी। उसके सहपाठियों को बाद में पता चला कि ललिता गाना भी बहुत अच्छा गाती है। ललिता के बातचीत का ढंग बहुत ही प्रभावशाली था। वह बहुत उत्साही और कौतुहल से भरी लड़की थी। शुरुआती दिनों में उसे अंग्रेजी भाषा में बातचीत करने में परेशान होती थी लेकिन ललिता ने प्रशिक्षण (जिसमें सॉफ्ट स्किल के सत्र भी शामिल थे) के दौरान मेहनत करके अच्छी अंग्रेजी बोलना भी सीख लिया। ललिता का प्रशिक्षण सितंबर 2014 में पूरा हुआ।

प्रशिक्षण पूरा करने के बाद ललिता को "कैफ़े कॉफी डे" देहरादून में 'जॉब प्लेसमेंट' के लिये साक्षात्कार देने का मौका मिला। ललिता साक्षात्कार में सफल हुई।



आज ललिता कैफे कॉफी डे देहरादून में काम कर रही है। ललिता को रू. 4,700 वेतन मिलता है। ललिता काम के साथ साथ अपनी बी.ए. की पढ़ाई भी पूरी कर रही है। मुस्कुराते हुये अपने काम को करना और जिम्मेदारियों को पूरी लगन से निभाना ललिता की पहचान है। ललिता 'कैफे कॉफी डे' में अपने इसी शानदार तरीके से काम करने के अंदाज के कारण युवाओं के बीच एक अनुकरणीय उदाहरण बन चुकी है।

— इस केस स्टडी को शशांक गोड़ हॉस्पिटैलिटी ट्रेनर IL&SP द्वारा लिखा गया है।

## कृत्रिम पशु गर्भाधान केन्द्र: एक सफल स्थानीय पहल

टिहरी जिले के भिलंगना ब्लाक के देवज क्षेत्र में UGVs द्वारा गांव स्तर पर स्वयं सहायता समूहों के साथ परियोजना के शुरूआती दौर से ही काम किया जा रहा है। यह क्षेत्र भौगोलिक दृष्टि से काफी विकट और सामाजिक रूप से पिछड़ा हुआ है। परियोजना द्वारा समूहों को एक मंच पर लाकर 'खतलिंग स्वायत्त सहकारिता' की नींव रखी गई।

देवज क्षेत्र से बार बार कृत्रिम पशु गर्भाधान केन्द्र की मांग आ रही थी। इस इलाके में डेयरी व्यवसाय की बहुत संभावना है। फैंडरेशन की बैठकों में पशु गर्भाधान केन्द्र की बात उठने पर इस बात पर चर्चा हुई और इसका कारण जानने की कोशिश की गई कि अभी तक यहां पर केन्द्र क्यों नहीं बन सका है? समूह से पहला कारण निकल कर आया कि केंद्र तो हम खोल देंगे पर उसे खोलने के लिये आवश्यक सामग्री कहां से आएगी? दूसरा कारण पता चला कि क्षेत्र का कोई भी व्यक्ति इस कार्य को करने के लिये तैयार नहीं हो रहा है।

खतलिंग फैंडरेशन ने परियोजना से देवज क्षेत्र में कृत्रिम गर्भाधान केन्द्र खोलने हेतु मदद मांगी। परियोजना द्वारा केन्द्र के सभी पहलुओं पर विचार कर स्थानीय फैंडरेशन के गांव गवाणा मल्ला के जयवीर राणा का इस काम हेतु चयन किया।

जयवीर राणा की उम्र 44 वर्ष है और वह बी.ए. पास हैं। वह पेशे से दुकानदार हैं और एक कर्मठ व्यक्ति के रूप में उनकी पहचान है। परियोजना ने उनको पशु पालन विभाग के सहयोग से 6 माह व सरकारी पशु चिकित्सक के द्वारा एक वर्ष का पशुओं के उपचार संबंधी प्रशिक्षण दिलवाया। प्रशिक्षण के बाद उनको केंद्र चलाने हेतु आवश्यक सामग्री जैसे ए.आई. किट व नाइट्रोजन आदि भी उपलब्ध करवाई।

क्षेत्र में केन्द्र खुलने के अच्छे परिणाम सामने आए। केन्द्र से लगभग 30 गांवों के लोग फायदा उठा रहे हैं। इससे पशुओं की नस्ल सुधार का काम तेजी से हो रहा है और अच्छी नस्ल के पशुओं की संख्या बढ़ी है। अब पशुओं की बीमारियों का उपचार भी गांव में ही संभव है। आज श्री राणा को गांव में एक सामान्य ग्रामीण की अपेक्षा एक सफल कृत्रिम गर्भाधान केन्द्राधिकारी व पशु चिकित्साधिकारी के रूप में जाना जाता है। वह माह में 20 से 50 तक कृत्रिम गर्भाधान करवाते हैं।

वह अपने केन्द्र में कृत्रिम गर्भाधान, टीकाकरण, प्राथमिक चिकित्सा, दवा पान एवं पशुओं की अन्य बीमारियों का सफलता पूर्वक इलाज कर रहे हैं। इसके अलावा वह केन्द्र में पशुओं का आहार चाटन भेली और चारा ब्लॉक आदि भी रखते हैं जिसे ग्रामीण पशु आहार के रूप में बहुत पंसद करते हैं। श्री राणा की इस केन्द्र से माह में लगभग 10 से 15 हजार की आमदनी हो जाती है। अपने जानवरों सम्बन्धी दिक्कतों का हल पाकर क्षेत्र के लोग अब पशु पालन में रुचि लेने लगे हैं। पशुओं की संख्या

बढ़ने से भविष्य में इस क्षेत्र में डेयरी व्यवसाय फलने फूलने की संभावना बढ़ी है। पशुओं की संख्या बढ़ने का सीधा सीधा फायदा खेती बाड़ी व्यवसाय को होगा। प्रचुर मात्रा में दूध, दही और घी आदि उपलब्ध होने से स्थानीय लोगों के स्वास्थ्य व आर्थिक स्थिति पर इसका असर देखने को मिलेगा। इस केन्द्र की सफलता से फैंडरेशन के सदस्य बहुत खुश हैं। इस अभिनव प्रयास हेतु देवज क्षेत्र के लोग श्री राणा व परियोजना के आभारी हैं।

यह तो एक आत्मनिर्भर 'पशु चिकित्सा व कृत्रिम गर्भाधान केन्द्र' व उसके उत्साही व गांवों के विकास के लिए समर्पित 'पैरावैट नायक श्री जयवीर राणा' की सफल कहानी का चित्रण है। UGVS द्वारा वर्ष 2010 में शुरू किये इसी तरह के 33 पशु चिकित्सा कृत्रिम गर्भाधान केन्द्र आज सफलतापूर्वक परियोजना क्षेत्र जिला टिहरी, उत्तरकाशी, चमोली, अल्मोड़ा व बागेश्वर में चल रहे हैं। इन एकीकृत कृत्रिम गर्भाधान केन्द्रों को UGVS और ULDB (Uttarakhand Livestock Development Board) समन्वित रूप से चला रहे हैं। केन्द्रों के संचालन की जिम्मेदारी गांव के स्थानीय प्रशिक्षित पैराविट उठा रहे हैं। केन्द्रों का नियमित अनुश्रवण व केन्द्रों के संचालन हेतु आवश्यक सहयोग स्थानीय पशु पालन विभाग के पशु चिकित्साधिकारियों व पशुधन प्रसार अधिकारियों द्वारा दिया जाता है।

कृत्रिम गर्भाधान केन्द्र परियोजना, पशु पालन विभाग व फैंडरेशन के बीच समन्वय का एक अभिनव प्रयास है जिसकी सफलता से उत्साहित होकर परियोजना क्षेत्र में सितम्बर 2014 से देहरादून, रूद्रप्रयाग व पिथौरागढ़ जिले में इसी तरह के 31 एकीकृत कृत्रिम गर्भाधान केन्द्रों के खुलने की प्रक्रिया शुरू हो चुकी है। इन केन्द्रों के संचालन हेतु फैंडरेशनों द्वारा चयनित 17 स्थानीय पैराविटों का प्रशिक्षण भी हो चुका है। इस कार्यक्रम का गांव स्तर पर यह फायदा हुआ कि कृत्रिम गर्भाधान की दरें पशु पालन विभाग की तुलना में इन केन्द्रों में ज्यादा हो रही है। इन केन्द्रों के माध्यम से अनुत्पादक बैलों के बधियाकरण की प्रक्रिया की शुरुआत हो चुकी है जिससे पशु नस्ल सुधार कार्यक्रम को बढ़ावा मिल रहा है। पशुओं में दवापान और टीकाकरण के प्रति जागरूकता फैल रही है। हमारी उम्मीद है कि इन सभी छोटे छोटे सुधारों के माध्यम से क्षेत्र में भविष्य में डेयरी विकास कार्यक्रम को बढ़ावा मिलेगा।

'खतलिंग फैंडरेशन' का कृत्रिम गर्भाधान केन्द्र खोलने का यह प्रयास क्षेत्रीय जरूरतों को गहराई से महसूस करने, उनका सही विश्लेषण और क्षेत्रीय मांग के अनुसार समय पर क्रियान्वयन हेतु किए प्रयास का सुन्दर और सफल उदाहरण है। जो इस बात को बताता है कि यदि स्थानीय जरूरतों का सही आंकलन कर उनके निदान हेतु समय पर सटीक प्रयास किये जाएं तो गांव की जरूरतों का हल गांवों में ही गांवों के ही संसाधनों द्वारा गांव वालों द्वारा ही खोजे जा सकते हैं।

— इस केस स्टडी का संकलन फैंडरेशन के व्यापार समन्वयक द्वारा किया गया है।





## **Integrated Livelihood Support Project- ILSP**

### **एकीकृत आजीविका सहयोग परियोजना**

(उत्तराखण्ड ग्राम्य विकास समिति)

216, फेस-II, पंडितवाड़ी, देहरादून, फोन: 0135-2773800

वेबसाइट: [www.ugvs.org](http://www.ugvs.org), ई-मेल: [info@ugvs.org](mailto:info@ugvs.org)