



Himachal Pradesh
Forest Department

आय सृजन गतिविधि व्यवसाय योजना

मशरूम की खेती एवं आचार बनाना और इसका मूल्यवर्धन
2022



ग्रामीण वन विकास समिति रोपा बंदला का शिकारी माता स्वयं सहायता समूह

| | | |
|---|---|---|
| स्वयं सहायता समूह का नाम | : | शिकारी माता स्वयं सहायता समूह |
| ग्रामीण वन विकास समिति का नाम | : | रोपा बंदला |
| फील्ड टेक्निकल यूनिट का नाम | : | कांगू |
| डीएमयू/वन मंडल का नाम | : | सुकेत |
| एफसीसीयू / सर्कल | : | मंडी |
| हि प्र व पा त प्र और आ सु प जाईका के द्वारा प्रायोजित | : | द्वारा तैयार:- डीएमयू सुकेत, एफटीयू कांगू और शिकारी माता स्वयं सहायता समूह |

विषयसूची

| विवरण | पृष्ठ |
|---|-------|
| परिचय | 3-4 |
| कार्यकारी सारांश | 4 |
| स्वयं सहायता समूह का विवरण | 4-6 |
| गांव का भौगोलिक विवरण | 6 |
| आय सृजन गतिविधि से संबंधित उत्पाद का विवरण। | 7 |
| उत्पादन प्रक्रियाएं | 7 |
| उत्पादन योजना का विवरण | 8-9 |
| विपणन / बिक्री का विवरण | 9-10 |
| सदस्यों के बीच प्रबंधन का विवरण | 10 |
| स्वोट अनालिसिस | 10 |
| संभावित जोखिमों का विवरण और उन्हें कम करने के उपाय। | 10 |
| परियोजना के अर्थशास्त्र का विवरण | 11-16 |
| अर्थशास्त्र का सारांश | 17 |
| लाभ लागत विश्लेषण | 17-18 |
| निधियों के संसाधन और निधि की आवश्यकता | 18 |
| ब्रेक-ईवन पॉइंट की गणना | 19 |
| ऋण चुकौती अनुसूची (10% ब्याज) पर | 19 |
| टिपणी | 19-20 |
| व्यवसाय योजना आचार बनाना और इसका मूल्यवर्धन | 20 |
| कार्यकारी सारांश | 20 |
| आय सृजन गतिविधि से संबंधित उत्पाद का विवरण | 20-21 |
| उत्पादन योजना का विवरण | 21 |
| कच्चे माल की आवश्यकता और अपेक्षित उत्पादन | 21 |
| मार्केटिंग/बिक्री का विवरण | 22 |
| स्वोट विश्लेषण | 22-23 |
| सदस्यों के बीच प्रबंधन का विवरण | 23 |
| अर्थशास्त्र का विवरण | 23-25 |
| वित्त आवश्यकता | 25 |
| प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन | 26 |
| ब्रेक-ईवन पॉइंट की गणना | 26 |
| निगरानी विधि | 26 |
| परियोजना की कुल लागत | 27 |
| अनुलग्नक | 28 |



परिचय

हिमाचल प्रदेश राजसी, पौराणिक भूभाग है और अपनी सुंदरता और शांति, समृद्ध संस्कृति और धार्मिक विरासत के लिए प्रसिद्ध है। राज्य में विविध पारिस्थितिकी तंत्र, नदियाँ और घाटियाँ हैं, और इसकी आबादी 7.5 मिलियन है और यह 55,673 वर्ग किमी में शिवालिक की तलहटी से लेकर मध्य पहाड़ियों (MSL से 300 - 6816 मीटर ऊपर), ऊँची पहाड़ियों और ऊपरी हिमालय के ठंडे शुष्क क्षेत्रों को शामिल करता है। यह घाटियों में फैला हुआ है जिसमें कई बारहमासी नदियाँ बहती हैं। राज्य की लगभग 90% आबादी ग्रामीण क्षेत्रों में रहती है। कृषि, बागवानी, जल विद्युत और पर्यटन राज्य की अर्थव्यवस्था के महत्वपूर्ण घटक हैं। राज्य में 12 जिले हैं और 14.58% आबादी के हिसाब से मंडी दूसरा जिला है।

यह जिला मध्य हिमाचल में स्थित है और अपने पर्यटन स्थलों और हिमालयी यात्राओं के लिए प्रसिद्ध है, मंडी जिला से हिमालयी यात्राओं के लिए रास्ते कुल्लू शिमला, बिलासपुर, सोलन, हमीरपुर और कांगड़ा जिलों को जोड़ते हैं ये जिले मंडी जिले के पश्चिम और दक्षिण में क्रमशः उत्तर-उत्तर पूर्व, पूर्व में सीमाबद्ध हैं।

यह जिला प्राचीन बस्तियों, पारंपरिक हथकरघा और सेब की खेती के किये प्रसिद्ध है जिसकी ब्यास और सतलुज नदी नदी मुख्य जीवन रेखा हैं।

बल्ह घाटी जिले की सबसे बड़ी घाटी है, हालांकि अन्य घाटियों जैसे करसोग और हटली घाटियों को भी खाद्यान्न उत्पादन के लिए जाना जाता है। जिसे देवताओं की घाटी के नाम से भी जाना जाता है। मंडी शहर ब्यास नदी के तट पर स्थित है, जो बल्ह घाटी के उत्तरी भाग में है, बल्ह घाटी के लोग को कड़ी मेहनत के लिए जाने जाते हैं।

वन और वन पारिस्थितिकी तंत्र समृद्ध जैव विविधता के भंडार हैं, और नाजुक ढलान वाली भूमि को संरक्षित करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं और ग्रामीण आबादी के लिए आजीविका के प्राथमिक स्रोत थे। ग्रामीण लोग अपनी आजीविका और सामाजिक-आर्थिक विकास के लिए वन संसाधनों पर सीधे निर्भर हैं। कठोर वास्तविकता यह है कि चारा, ईंधन, एनटीएफपी निकासी, चराई, आग और सूखा आदि जैसे अत्यधिक दोहन के कारण ये संसाधन लगातार कम हो रहे हैं।

रोपा बंदला वन ग्रामीण विकास समिति के तहत आजीविका सुधार गतिविधियों को लागू करने के लिए दो स्वयं सहायता समुहों का गठन किया गया है। इनमें से एक है, " शिकारी माता " स्वयं सहायता समुह, मशरूम की खेती एवं आचार बनाना और इसका मूल्यवर्धन से संबंधित है। समूह के सदस्य समाज के कमजोर वर्ग से संबंधित हैं और उनके पास कम भूमि जोत है। अपनी सामाजिक-आर्थिक स्थिति को बढ़ाने के लिए, उन्होंने मशरूम का उत्पादन करने का फैसला किया। व्यवसाय योजना तैयार करने के लिए तकनीकी सहयोग डॉ पंकज सूद, प्रमुख वैज्ञानिक, डॉ कविता शर्मा और डीएस यादव, कृषि विज्ञान केन्द्र मंडी स्थित सुंदर नगर द्वारा प्रदान किए गए थे। दल जिसमें विजय कुमार, विषय विशेषज्ञ, कार्यालय वनमंडल सुकेत, सुनीता कुमारी फील्ड टेक्निकल यूनिट कोऑर्डिनेटर कांगू परिक्षेत्र, श्री संजीव कुमार वन रक्षक, सेरी कोठी बीट और श्री उमा कान्त, वनखंड अधिकारी, वन खंड बटवाडा शामिल रहे जिसमें वेद प्रकाश पठानिया सेवानिवृत्त हि प्र व से के निरंतर पर्यवेक्षण और मार्गदर्शन में व्यवसाय योजना तैयार करने में योगदान रहा।

कार्यकारी सारांश

रोपा बंदला वन ग्रामीण विकास समिति:-

रोपा बंदला ग्रामीण वन विकास समिति राजस्व मुहाल रोपा बंदला का हिस्सा है और वन विकास समिति रोपा बंदला का गठन ग्राम पंचायत सेरी कोठी में किया गया है। यह हिमाचल प्रदेश में मंडी जिले के सुंदर नगर ब्लॉक में स्थित है और 31.4062360° उत्तर अक्षांश- 76.9736179° पूर्व देशांतर के बीच स्थित है। रोपा बंदला ग्रामीण वन विकास समिति सुकेत वन मंडल प्रबंधन इकाई (डीएमयू) में कंगू वन रेंज के अंतर्गत बटवाडा ब्लॉक के सेरी कोठी बीट के अंतर्गत आता है।

वीएफडीएस की महत्वपूर्ण विशेषताएं:-

यह क्षेत्र उड़द, बेमौसमी सब्जियां, अदरक, अनारदाना, निम्बू, अखरोट के लिए प्रसिद्ध है।

| | |
|--------------------|----------|
| परिवारों की संख्या | 121 |
| बीपीएल परिवार | 10=8.26% |
| कुल जनसंख्या | 458 |
| कुल मवेशी | 1065 |

स्वयं सहायता समुह का विवरण

शिकारी माता स्वयं सहायता समुह का गठन अगस्त 2021 में रोपा बंदला वन ग्रामीण विकास समिति के अन्तर्गत कौशल और क्षमताओं को उन्नत करके आजीविका सुधार सहायता प्रदान करने के लिए किया गया था। समूह में गरीब और सीमांत किसान शामिल हैं।

शिकारी माता स्वयं सहायता समुह महिला समूह (दस महिला) है जिसमें कम भूमि संसाधन वाले समाज के सीमांत और वित्तीय कमजोर वर्ग के सदस्य शामिल हैं। हालांकि समूह के सभी सदस्य मौसमी सब्जियां आदि उगाते हैं, लेकिन चूंकि इन सदस्यों की भूमि बहुत छोटी है और सिंचाई की सुविधा कम है और उत्पादन का स्तर संतुष्टि के करीब पहुंच गया है, इसलिए अपनी वित्तीय आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए उन्होंने मशरूम की खेती करने का फैसला किया। जिससे उनकी आय में वृद्धि हो सकती है। इस समूह में 11 सदस्य हैं और उनका मासिक योगदान 50/- रुपये प्रति माह है। समूह के सदस्यों का विवरण इस प्रकार है:-

की खेती करने का फैसला किया। जिससे उनकी आय में वृद्धि हो सकती है। इस समूह में 10 सदस्य हैं और उनका मासिक योगदान 50/- रुपये प्रति माह है। समूह के सदस्यों का विवरण इस प्रकार है:-

फोटो के साथ एसएचजी सदस्यों का विवरण

| क्र स | नाम | पद | वर्ग | उम्र | शैक्षणिक योग्यता | मोबाइल नंबर |
|-------|-----------------------|----------|------|---------|------------------|-------------|
| 1. | श्री मति मोहिनी देवी | प्रधान | जनल | 40 वर्ष | 10th | 858078134 |
| 2. | श्री मति रीता देवी | सचिव | DO | 35 वर्ष | 8th | 858073806 |
| 3. | श्री मति दिलवरी देवी | उपप्रधान | DO | 33 वर्ष | 8th | 701899639 |
| 4. | श्री मति मजुला देवी | सदस्य | DO | 32 वर्ष | 10th | 858069076 |
| 5. | श्री मति वसुंधरा देवी | सदस्य | OBC | 32 वर्ष | 10th | 85447598 |
| 6. | श्री मति वल्लभा देवी | सदस्य | OBC | 32 वर्ष | 8th | 85447598 |
| 7. | श्री मति विमला देवी | सदस्य | Jen | 40 वर्ष | 10th | 945994507 |
| 8. | इत्या देवी | सदस्य | Jen | 32 वर्ष | +2 | 9459993167 |
| 9. | श्री मति युवावती | सदस्य | Jen | 40 वर्ष | 5th | 898897140 |
| 10. | श्री मति रीता देवी | सदस्य | Jen | 40 वर्ष | अनपठ | 8988700660 |
| 11. | | | | | | |
| 12. | | | | | | |
| 13. | | | | | | |
| 14. | | | | | | |
| 15. | | | | | | |
| 16. | | | | | | |
| 17. | | | | | | |
| 18. | | | | | | |
| 19. | | | | | | |
| 20. | | | | | | |

शिकारी माता स्वयं सहायता समूह रोपा बंदला

| | | |
|---|----|----------------------------------|
| स्वयं सहायता समूह का नाम | :: | शिकारी माता |
| एसएचजी/सीआईजी एमआईएस कोड संख्या | :: | - |
| ग्रामीण वन विकास समिति का नाम | :: | रोपा बंदला |
| फील्ड टेक्निकल यूनिट का नाम | : | कांगू |
| डीएमयू/वन मंडल का नाम | :: | सुकेत |
| गांव | :: | रोपा बंदला |
| खंड | :: | सुन्दर नगर |
| ज़िला | :: | मंडी |
| स्वयं सहायता समूह में सदस्यों की कुल संख्या | :: | 10 |
| गठन की तिथि | :: | 2021 |
| बैंक का नाम और विवरण | :: | HP Cooperative Bank Sunder Nagar |
| बैंक खाता संख्या | :: | 32910111075 |
| एसएचजी/मासिक बचत | :: | ₹.500/-माह |
| कुल बचत | :: | 3500/- |
| कुल अंतर-ऋण | :: | हां |
| नकद ऋण सीमा | :: | - |
| चुकौती स्थिति | | तिमाही आधार |

गांव का भौगोलिक विवरण

| | | |
|---|---|--|
| जिला मुख्यालय से दूरी | : | 62 किमी |
| मुख्य मार्ग से दूरी | : | 1 किमी (लेकिन मुख्य सड़क से 100 से 200 मीटर तक) लगभग |
| स्थानीय बाजार का नाम एवं दूरी | : | सुंदर नगर 38 किमी, सलापड 12 किमी, मंडी 62 किमी लगभग । |
| प्रमुख शहरों के नाम और दूरी | : | सुंदर नगर 38 किमी, सलापड 12 किमी, मंडी 62 किमी लगभग । |
| प्रमुख शहरों के नाम जहां उत्पादों को बेचा/विपणित किया जाएगा | : | सुंदरनगर, सलापड, मंडी |
| पिछली और अग्रिम कड़ियों की स्थिति | : | पिछली कड़ी प्रशिक्षण, (कृषि विज्ञान केन्द्र) कंपोस्ट बैग स्पैन (बागवानी विभाग) और अग्रिम कड़ी बाजार आपूर्तिकर्ताओं में निहित है आदि। |

आय सृजन गतिविधि से संबंधित उत्पाद का विवरण

| | | |
|------------------------------|----|---|
| उत्पाद का नाम | :: | समूह नियंत्रित वातावरण में बटन मशरूम और ढींगरी के उत्पादन में शामिल होगा |
| उत्पाद पहचान की विधि | :: | यद्यपि पूरे समूह के सदस्य मौसमी सब्जियों की फसल उगाते हैं। क्योंकि उनकी भूमि जोत बहुत छोटी है, उत्पादन संतृप्ति बिंदु पर पहुंच गई है, इसलिए वे अपनी वित्तीय आवश्यकताओं को पूरा करने में सक्षम नहीं हैं, इसलिए समूह के सदस्य द्वारा यह निर्णय लिया गया है कि मशरूम की खेती एवं आचार बनाना और इसका मूल्यवर्धन से उनकी आय में वृद्धि होगी। इसके अलावा वे आमतौर पर अपनी सब्जी की फसल सुंदर नगर बाज़ार में बेचने जाते हैं। बाजार कड़ियाँ पहले से ही मौजूद हैं। उन्हें मशरूम के विपणन के लिए अतिरिक्त समय और पैसा खर्च नहीं करना पड़ेगा। |
| एसएचजी/सीआईजी/ की सहमति समूह | :: | सहमति अनुलग्नक के रूप में संलग्न है। |

उत्पादन प्रक्रियाएं

केवीके सुंदरनगर में जाईका परियोजना द्वारा मशरूम की खेती के प्रशिक्षण की व्यवस्था की गई है। स्पॉट प्रदर्शन के साथ प्रशिक्षण की पूरी लागत JICA परियोजना द्वारा वहन की जाती है।

समूह ने शुरू में ढींगरी मशरूम उत्पादन के साथ काम शुरू करने का फैसला किया, क्योंकि फरवरी के दौरान प्रशिक्षण पूरा हो चुका है और मार्च के अप्रैल / मई, जून जुलाई के बाद के महीने इस मशरूम की खेती के लिए अधिक उपयुक्त हैं। 250 कम्पोस्ट स्पॉन एडेड बैग खरीदकर किराए/किराए के कमरे में लगाए जाएंगे।

श्री टियर वुडन/बांस रैक फिटिंग, साथ में दो एग्जॉस्ट फैन एक ताजी हवा के लिए और दूसरा नीचे की तरफ भीतरी हवा को बाहर निकालने के लिए लगाया जाएगा। एक सीलिंग फैन कमरे के तापमान को कम करने के लिए और दूसरा (हीट ब्लोअर) कमरे के तापमान को बढ़ाने के लिए, आवश्यक कमरे के तापमान को बनाए रखने के लिए हॉल में एक सूखा और गीला थर्मामीटर लगाया जाएगा। बैग लोड करने से पहले कमरे को फॉर्मेलिन (5 मिली/लीटर) से दो से तीन बार धोया और साफ किया जाएगा। बटन मशरूम की दो फसलों और ढींगरी की दो फसलों (प्रत्येक के लिए 70 से 75 दिन चक्र) के साथ व्यवसाय योजना। (अगस्त से फरवरी बटन मशरूम के लिए और ढींगरी के लिए मार्च से जुलाई सबसे अच्छे महीने हैं) समूह के साथ विचार-विमर्श व सहभागिता के बाद तैयार किया गया है। समूह के सदस्य रोजाना 1 घंटे, सुबह आधा घंटा और शाम को आधा घंटा काम करेंगे।

उत्पादन योजना का विवरण:

| | | |
|------------------------------|----|--|
| उत्पादन चक्र (75 दिन) | :: | <p>मंडी जिले में बटन मशरूम की खेती सितंबर से मार्च तक की जा सकती है। कम्पोस्ट बैग में स्पॉन डालने के बाद मशरूम को पिनअप हेड आने में 30 से 40 दिन का समय लगता है। उसके बाद तीन फ्लश लिया जा सकता है। मशरूम की फसल के तीन फ्लश लेने के लिए कुल 75 दिनों की आवश्यकता होती है। एक फसल का उत्पादन चक्र 75 दिनों का होगा। एक वर्ष में फसल के चार चक्र नीचे दिए गए विवरण के अनुसार दोहराए जाएंगे:-</p> <p>ढिंगरी मशरूम की पहली फसल (फरवरी से अप्रैल तक = 75 दिनों के लिए)</p> <p>ढिंगरी मशरूम की दूसरी फसल (मई से जुलाई के अंत तक)।</p> <p>बटन मशरूम की तीसरी फसल (सितम्बर से नवंबर तक = 75 दिनों के लिए</p> <p>बटन मशरूम की चौथी फसल (नवंबर से जनवरी = 75 दिनों के लिए</p> |
| जनशक्ति की आवश्यकता (संख्या) | :: | <p>प्रारंभ में पूरा समूह रैंक लगाने/निर्माण करने, कमरे को साफ करने और कम्पोस्ट बैग को सड़क से उत्पादन स्थलों तक ले जाने के लिए मिलकर काम करेगा। इसके बाद पहले 30 दिनों के लिए 2 व्यक्ति 1 घंटे (1/2 घंटे सुबह और 1/2 घंटे शाम) के लिए बारी बारी से सफाई, नमी, तापमान विनियमन आदि के लिए काम करेंगे।</p> <p>अगले 31 से 75 दिनों के लिए 4 व्यक्ति 3 घंटे कटाई, मिट्टी की, पिंजरा, सफाई, तोल और पैकिंग के लिए।</p> <p>विपणन के घंटे शामिल नहीं हैं क्योंकि सदस्यों में से एक नियमित रूप से बाजार में सब्जियों के साथ मशरूम बेचेगा।</p> <p>कम्पोस्ट बनाने वाले 4 व्यक्ति 2 दिन 2 घंटे काम करेंगे।</p> <p>श्रम कार्य कुल 706 घंटे का होगा, यदि हम इसे 8 (घंटों) से विभाजित करें तो यह 88 दिन हो जाएगा और इसे 300 रुपये / दिन की मजदूरी दर से गुणा करने पर श्रम की लागत 26400 रुपये निकलती है।</p> |
| कच्चे माल का स्रोत | :: | <p>उद्यान विभाग, पालमपुर एवं सोलन जिला हिमाचल प्रदेश के। आमतौर पर सभी सामग्री सुंदरनगर केवीके में उपलब्ध होती है।</p> |
| अन्य का स्रोत साधन। | :: | <p>-उपरोक्त-</p> |

| | | |
|---|----|---|
| (i) बटन मशरूम के लिए आवश्यक मात्रा (75 दिन) | :: | 250 कम्पोस्ट स्पॉन बैग, फॉर्मेलिन, 200 मिली, बाविसिटिन 100 ग्राम, पैकिंग सामग्री (पॉलीथीन स्लीव्स) 3 किग्रा। |
| (ii) ढींगरी के एक चक्र के लिए आवश्यक मात्रा यानी 75 दिन | | ढींगरी के लिए स्पॉन: 25 किलो, गेहूं या अन्य फसल का भूसा: 500 किलो, फॉर्मलाइन: 2 लीटर, बाविसिटिन: 100 ग्राम, पॉलीथीन: 1 ढींगरी खाद के लिए 300 पारदर्शी पॉलीथीन बैग, पॉलीथीन आस्तीन 5 किलो (नए के लिए 3 किलो और फटे बैग के प्रतिस्थापन के लिए 2 किलो) |
| 75 दिनों में अपेक्षित उत्पादन | :: | ढींगरी :- कम्पोस्ट की एक बोरी से ढींगरी का औसत उत्पादन लगभग 1.6 किलोग्राम है। 250 बैग के लिए उपज 400 किलोग्राम ढींगरी होगी बटन मशरूम :- एक बैग से मशरूम का औसत उत्पादन 2.0 किग्रा /1 बैग = 2.0 किग्रा . है 250बैग x 2.0 किग्रा.= 500 किग्रा . |

विपणन / बिक्री का विवरण

| | | |
|-------------------------------|----|---|
| संभावित बाजार स्थान | :: | मंडी, सलापड, सुंदरनगर। |
| इकाई से दूरी | :: | सुंदर नगर 38 किमी, सलापड 12 किमी, मंडी 62 किमी लगभग । |
| बाजार में उत्पाद की मांग | | मशरूम की मांग साल भर रहती है। |
| बाजार की पहचान की प्रक्रिया | :: | सुंदरनगर और सलापड कस्बे में सब्जी बेचने का बाजार सुस्थापित है । |
| बाजार पर मौसम का प्रभाव। | :: | मशरूम सभी मौसमों में स्वादिष्ट होते हैं और पूरे वर्ष उच्च मांग में रहते हैं। हालांकि, गर्मियों और शादी समारोहों के दौरान मांग अधिक बढ़ जाती है। |
| उत्पाद के संभावित खरीदार। | :: | संभावित बाजार खरीदार अस्पताल, होटल, छात्रावास, दुकानें, स्थानीय निवासी / विवाह और अन्य औपचारिक अवसर आदि हैं। |
| क्षेत्र में संभावित उपभोक्ता। | :: | सभी स्वास्थ्य के प्रति जागरूक नागरिक / परिवार। |

| | | |
|------------------------------|----|---|
| उत्पाद का विपणन तंत्र। | :: | बाजार में मांग के आधार पर मशरूम की दैनिक आपूर्ति और समूह स्थानीय सब्जियों के साथ-साथ लेदा और सुंदर नगर बाजार के खुले बाजार में भी इन्हें बेचेंगे। |
| उत्पाद की मार्केटिंग रणनीति। | :: | प्रारंभ में समूह सुंदरनगर शहर के सभी सब्जी खुदरा विक्रेताओं से संपर्क करेगा, उसके बाद उत्पादन में वृद्धि पर, मंडी बाजार के खुदरा विक्रेताओं से भी अपने उत्पाद को शुद्ध दर या कमीशन के आधार पर बेचने के लिए संपर्क किया जाएगा। |
| उत्पाद ब्रांडिंग। | :: | " शिकारी माता ताज़ा मशरूम"। |
| उत्पाद नारा | :: | "मशरूम खाओ सेहत बनाओ।" |

सदस्यों के बीच प्रबंधन का विवरण

सभी सदस्य प्रशिक्षण लेने के बाद स्वयं को दैनिक काम के संचालन, विपणन और विभाग तथा ग्रामीण वन विकास समिति के साथ जुड़ाव रखते हुए आपस में श्रम विभाजन करेंगे।

SWOT विश्लेषण

| विवरण / आइटम | : | विवरण |
|--------------|----|---|
| ताकत | :: | समूह के सभी सदस्य समान विचारधारा वाले, स्थानीय और सामाजिक वातावरण के अनुकूल होते हैं। उत्पादन लागत कम है, उत्पाद उच्च गुणवत्ता और मांग का है, बढ़ते चक्र कम हैं, उत्पादन पूरे वर्ष होगा। बागवानी विभाग के पास पालमपुर और सोलन में रेडीमेड कम्पोस्ट बैग उपलब्ध हैं। एसएचजी वित्तीय सहायता के लिए जेआईसीए वानिकी परियोजना द्वारा प्रशिक्षण और एक्सपोजर का आयोजन किया जाएगा। |
| दुर्बलता | :: | नया स्वयं सहायता समूह, मशरूम उत्पादन/खेती में अनुभव की कमी। |
| मौका | :: | डिमांड ज्यादा है और रिटर्न ज्यादा। |
| खतरा | :: | समूह में आंतरिक झगड़े, पारदर्शिता की कमी और बड़े खतरे वहन क्षमता की कमी |

संभावित खतरों का विवरण और उन्हें कम करने के उपाय

| | | |
|---|---|---|
| संभावित जोखिम | : | उपाय करने के लिए कम करने के लिए उन्हें। |
| एक ही समय में हानिकारक संक्रमण उत्पाद को नष्ट कर सकते हैं | : | सबसे पहले हाथ धोकर साफ-सफाई रखनी है और पैरों को साबुन से लगाकर पहले फॉर्मलिन के घोल में डुबोएं कमरे में प्रवेश कर रहा है। |
| 2. तापमान का रखरखाव और नियन्त्रण | : | केवल 2 से 3 व्यक्ति ही फुल किट (टोपी दस्ताने, एप्रन आदि) के साथ कमरे में प्रवेश करेंगे। फंगल अटैक से बचने के लिए नियमित स्प्रे करें। थर्मो मीटर की मदद से आवश्यक तापमान दिए गए उपकरणों के साथ बनाए रखा जाएगा। |
| 3. बाजार संत्रिप्ता | : | मूल्य वर्धन के लिए सूखी मशरूम, मशरूम अचार, सूप और अन्य उत्पाद आदि तैयार किए जाएंगे। |
| समूह में आंतरिक संघर्ष, पारदर्शिता | : | कलह को मिटाने के लिए कारण को प्रारंभिक चरण में निपटाया जायेगा। समूह के सभी सदस्यों के लिए समान अनावरण, समान लाभ का बंटवारा, हर सदस्य को आदर और सम्मान देने की आवश्यकता। |
| बाज़ार | : | बाजार में हमेशा उतार-चढ़ाव होता है; मांग और आपूर्ति हमेशा भिन्न होती है। इसलिए सदस्य नए बाजारों और खरीदारों को खोजते रहें। |
| उत्पादन | : | बाजार के हिसाब से धीरे-धीरे उत्पादन को बढ़ाया जाएगा |

परियोजना के अर्थशास्त्र का विवरण

पहला चक्र:

| परियोजना की लागत | राशि रु में |
|---|-------------|
| पूँजी लागत | |
| तीन टायर लकड़ी/बांस रैक फिटिंग का निर्माण | 15,000 |
| सीलिंग फैन (1 नहीं) | 2500 |
| निकास पंखे (2) | 3000 |
| रूम हीट/ब्लोअर/ | 1500 |
| सूखा और गीला थर्मामीटर (1सेट) | 1000 |
| इलेक्ट्रॉनिक वजन मशीन (1no) | 900 |
| गर्म प्लास्टिक की छत की छड़ (1no) | 800 |
| हल्का स्प्रे पंप (1no) | 1800 |
| धारदार चाकू का सेट नं (1सेट) | 75 |
| कैंची, (2 न) | 400 |
| ट्रे/बास्केट (6 न) | 600 |

| | |
|---|--------------|
| फल टोकरा (4 न)। | 2400 |
| पानी की टंकियां 1000 लीटर 1 नंबर किराये सहित | 8000 |
| पानी और बिजली फिटिंग सामग्री और शुल्क | 4000 |
| विविध व्यय | 3000 |
| कुल पूंजी लागत | 44975 |
| पहले चक्र की आवर्ती लागत (75 दिन) | |
| किराए के कमरे की लागत 1 हॉल (मशरूम उगाने वाली इकाई) @ रु। 1000/माह। (3माह) = | 3,000 |
| फॉर्मेलिन | 600 |
| श्रम मजदूरी 88 दिन=(@Rs 300/दिन)= रु 26400 | 26400 |
| ढींगरी कम्पोस्ट बैग 250 न @ 40 रुपये प्रति बैग और अन्य कच्ची सामग्री किराए सहित | 10000 |
| पैकेजिंग (पैकेजिंग सामग्री आदि) | 3000 |
| किराया | 1000 |
| बिजली और पानी का उपयोग शुल्क @ 1000 रुपये प्रति माह | 3000 |
| विविध व्यय (स्टेशनरी, बिल बुक, रसीद आदि) | 1500 |
| | |
| एक चक्र की आवर्ती लागत=B1+B2+B3+B4+B5+B6+B7+B8 | 48500 |
| | |
| कुल परियोजना लागत (ए+बी)=44975+ 48500=93475 | 93475 |
| | |

लागत लाभ विश्लेषण प्रथम चक्र:-

| विशेष | इकाई | मात्रा/नहीं | भाव | राशि (रु.) |
|---|-----------|-------------|------|-------------|
| पूंजीगत लागत पर मूल्यह्रास 10% | महीना | 3 | 10% | 1125 |
| 3 महीने के लिए आवर्ती लागत | | | | |
| किराए के कमरे की कीमत 1 हॉल (मशरूम उगाने की इकाई) @ रु.1000/माह। (3माह) | महीना | 3 | 1000 | 3,000 |
| प्रत्येक बोतल में 250 युक्त फॉर्मेलिन। | नहीं | 2 बोतल | 300 | 600 |
| श्रम मजदूरी 88 दिन =(@ रु 300/दिन) = रु 26400 | दिन | 88 | 300 | 26400 |
| ढींगरी खाद बैग 250 नहीं @ रु। 40 प्रति बैग और गाड़ी सहित अन्य कच्चा माल | नहीं | 250 | 40 | 10000 |
| पैकेजिंग (पैकेजिंग सामग्री आदि) | किलोग्राम | 5 | 600 | 3000 |
| यातायात भुगतान | - | - | - | 1000 |

| | | | | |
|--|---|-------|------------|--------------------------|
| विजली और पानी का उपयोग शुल्क @ 1000 रुपये प्रति माह | महीना | 3 | 1000 | 3000 |
| विविध व्यय (स्टेशनरी, बिल बुक, रसीद आदि) | | एल/एस | - | 1500 |
| कुल | | | | 48500 |
| कुल उत्पादन किग्रा. | ढिंगरी खाद | | | 400 किग्रा 500 किग्रा |
| किलो में उत्पादन की बिक्री। | ढिंगरी 400 किलो @ 150 रुपये कम्पोस्ट 500 किग्रा @ 5 | | | 60000 2500 |
| | | | कुल | 62500 |
| कुल लाभ | 62500- (1125+48500) | | | 12875 |
| सकल लाभ | कुल लाभ + श्रम मजदूरी + कमरे का किराया 12875+(26400+3000)= | | | 42275 |
| लाभ आरक्षित की जाने वाली शुद्ध राशि की दूसरी और तीसरी किस्त लौटाने के लिए राशी | | | | 14494 |
| प्रथम चक्र में सदस्यों के बीच लाभ का वितरण के लिए उपलब्ध राशि = उत्पाद की बिक्री -(प्रधान राशि + ब्याज + दूसरी और तीसरी किस्तकी आवर्ती लागत) 62500- (18563 + 1437 + 48500 + 14494) | | | | -20494 |
| | | | | |

नोट :- 14494 रु. की दूसरी और तीसरी किस्त के भुगतान हेतु आरक्षित रखा जायेगा ।

लागत लाभ विश्लेषण दूसरा चक्र

| सीनियर नहीं | विशेष | इकाई | मात्रा/नहीं | भाव | राशि (रु.) |
|-------------|---|-----------|-------------|------|-------------|
| ए | पूंजीगत लागत पर मूल्यहास 10% | महीना | 3 | 10% | 1125 |
| बी | 3 महीने के लिए आवर्ती लागत | | | | |
| 1. | किराए के कमरे की कीमत 1 हॉल (मशरूम उगाने की इकाई) @ 1000 रुपये/माह।(3 महीने)= | महीना | 3 | 1000 | 3,000 |
| 2. | प्रत्येक बोतल में 250 युक्त फॉर्मेलिन | नहीं | 2 बोतल | 300 | 600 |
| 3. | श्रम मजदूरी 88 दिन =(@ रु 300/दिन) = रु 26400 | दिन | 88 | 300 | 26400 |
| 4. | ढिंगरी खाद बैग 250 नहीं @ रु। 40 प्रति बैग और किराए सहित अन्य कच्चा माल | नहीं | 250 | 40 | 10000 |
| 5. | पैकेजिंग (पैकेजिंग सामग्री आदि) | किलोग्राम | 5 | 600 | 3000 |
| 6. | यातायात भुगतान | - | - | - | 1000 |

| | | | | | |
|-----|---|---|---|------------|----------------------|
| 7. | बिजली और पानी का उपयोग शुल्क @ 1000 रुपये प्रति माह | महीना | 3 | 1000 | 3000 |
| | कुल | | | | 47000 |
| 9. | कुल उत्पादन किग्रा. | ढींगरी मशरूम खाद | | | 400 किलो 500 किलो |
| 10. | किलो में उत्पादन की बिक्री। | ढींगरी 400 किलो @ 150 रुपये कम्पोस्ट 500 किग्रा @ 5 | | | 60000 2500 |
| | | | | कुल | 62500 |
| 11. | कुल लाभ | 62500 - (1125+47000) | | | 14375 |
| 12. | सकल लाभ | कुल लाभ + श्रम मजदूरी + कमरे का किराया 14375 +(26400+3000) = | | | 43775 |
| 13. | दूसरे चक्र में सदस्यों के बीच लाभ के वितरण के लिए उपलब्ध राशि = उत्पाद की बिक्री - (मूल राशि + ब्याज + अगले चक्र के लिए आवर्ती लागत) =62500-(19032 + 968 +57300) | | | | (-)14800 |

लागत लाभ विश्लेषण तीसरा चक्र

| विशेष | इकाई | मात्रा/नहीं | भाव | राशि (रु.) |
|---|----------------------|-------------|------|--|
| पूंजीगत लागत पर 10% मूल्यह्रास | महीना | 3 | 10% | 1125 |
| 3 महीने के लिए आवर्ती लागत | | | | |
| किराए के कमरे की लागत 1 हॉल (मशरूम उगाने वाली इकाई) @ रु 1000/माह। (तीन माह) | महीना | 3 | 1000 | 3,000 |
| प्रत्येक बोतल में 250 युक्त फॉर्मेलिन। | नहीं | 2 बोतल | 300 | 600 |
| श्रम मजदूरी 88 दिन =(@ रु 300/दिन) = रु 24200 | दिन | 88 | 300 | 26400 |
| बटन मशरूम कम्पोस्ट बैग 250 नं @ 90 रुपये प्रति बैग और अन्य कच्चा माल जिसमें गाड़ी भी शामिल है | नहीं | 250 | 90 | 22,500 |
| पैकेजिंग (पैकेजिंग सामग्री आदि) | किलोग्राम | 2.5 | 600 | 1500 |
| यातायात भुगतान | - | - | - | 1000 |
| बिजली और पानी का उपयोग शुल्क @ 1000 रुपये प्रति माह | महीना | 3 | 1000 | 3000 |
| कुल | | | | 58000 |
| कुल उत्पादन किग्रा. | बटन मशरूम खाद | | | 500 किग्रा 750 किग्रा |

| | | |
|---|---|--------------|
| किलो में उत्पादन की बिक्री। | 500 किलो @ 150 रुपये | 75000 |
| | कम्पोस्ट 750 किग्रा @ रु 10 | 7500 |
| | कुल | 82500 |
| कुल लाभ | 82500 -(1125+58000) | 23375 |
| सकल लाभ | कुल लाभ + श्रम मजदूरी + कमरे का किराया 23375+ (26400+3000) = | 52775 |
| तीसरे चक्र में सदस्यों के बीच लाभ के वितरण के लिए उपलब्ध राशि = उत्पाद की बिक्री - (मूल राशि + ब्याज + आवर्ती लागत) 82500-(19405 + 489 + 58000) | | 4606 |

लागत लाभ विश्लेषण चौथे चक्र

| विशेष | इकाई | मात्रा/नहीं | भाव | राशि (रु.) |
|---|--|-------------|------|------------------------|
| पूंजीगत लागत पर 10% मूल्यहास | महीना | 3 | 10% | 1125 |
| 3 महीने के लिए आवर्ती लागत | | | | |
| किराए के कमरे की कीमत 1 हॉल (मशरूम उगाने की इकाई) @ रु.1000/माह। (3माह) | महीना | 3 | 1000 | 3,000 |
| प्रत्येक बोतल में 250 युक्त फॉर्मेलिन। | नहीं | 2 बोतल | 300 | 600 |
| श्रम मजदूरी 88 दिन =(@ रु 300/दिन) = रु.26400 | दिन | 88 | 300 | 26400 |
| बटन मशरूम कम्पोस्ट बैग 250 नं @ 90 रुपये प्रति बैग और गाड़ी सहित अन्य कच्चा माल | नहीं | 250 | 90 | 22,500 |
| पैकेजिंग (पैकेजिंग सामग्री आदि) | किलोग्राम | 2.5 | 600 | 1500 |
| यातायात भुगतान | - | - | - | 1000 |
| बिजली और पानी का उपयोग शुल्क @ 1000 रुपये प्रति माह | महीना | 3 | 1000 | 3000 |
| कुल | | | | 58000 |
| कुल उत्पादन किग्रा. | बटन मशरूम खाद | | | 500 किलो 750 किग्रा |
| किलो में उत्पादन की बिक्री। | 500 किलो @ 150 रुपये | | | 75000 |
| | कम्पोस्ट 750 किग्रा @ रु 10 | | | 7500 |
| | कुल | | | 82500 |
| कुल लाभ | 82500 - (1125 +58000) | | | 23375 |
| सकल लाभ | कुल लाभ + श्रम मजदूरी + कमरे का किराया 23375 +(26400 + 3000)= | | | 52775 |

| | |
|---|-------|
| चौथे चक्र में सदस्यों के बीच लाभ के वितरण के लिए उपलब्ध राशि = उत्पाद की बिक्री- (मूल राशि + ब्याज + आवर्ती लागत) 82500 -(0+0+58000) | 24500 |
|---|-------|

| | |
|---------------------------------|---------------|
| आय | |
| प्रत्यक्ष आय | |
| (i) पहला चक्र ढींगरी मशरूम | (-20494) |
| (ii) दूसरा चक्र ढींगरी मशरूम | (-14800) |
| (iii) तीसरा चक्र बटन मशरूम | 4606 |
| (iv) चौथा चक्र बटन मशरूम | 24500 |
| कुल प्रत्यक्ष आय | -6188 |
| अप्रत्यक्ष आय | |
| श्रम मजदूरी | |
| (i) पहला चक्र | 26400 |
| (ii) दूसरा चक्र | 26400 |
| (iii) तीसरा चक्र | 26400 |
| (iv) चौथा चक्र | 26400 |
| कुल | 105600 |
| कमरे का किराया | |
| (i) पहला चक्र | 3000 |
| (ii) दूसरा चक्र | 3000 |
| (iii) तीसरा चक्र | 3000 |
| (iv) चौथा चक्र | 3000 |
| कुल | 12000 |
| कुल अप्रत्यक्ष आय | 117600 |
| कुल आमदनी | 111412 |

अर्थशास्त्र का सारांश

चारों चक्रों में उत्पादन की लागत

| विशेष | राशि रुपये में |
|---|----------------|
| कुल आवर्ती लागत | |
| (i) पहला चक्र ढींगरी मशरूम | 48500 |
| (ii) दूसरा चक्र ढींगरी मशरूम | 47000 |
| (iii) तीसरा चक्र बटन मशरूम | 58000 |
| (iv) चौथा चक्र बटन मशरूम | 58000 |
| कुल | 211500 |
| पूँजीगत लागत पर 10% मूल्यह्रास मूल्य (वार्षिक)। | 4500 |
| ऋण पर 10% ब्याज | 2894 |
| कुल | 218894 |

उत्पादन लागत का सार

| विवरण | राशि (रु.) |
|------------------------------------|---------------|
| आवर्ती लागत | 211500 |
| पूँजी पर 10% मूल्यह्रास मूल्य लागत | 4500 |
| ऋण पर 10% ब्याज | 2894 |
| कुल | 218894 |

बिक्री मूल्य का आकलन

| विवरण | इकाई | राशि (रु.) |
|---------------------------|-----------|------------|
| आवर्ती लागत (211800/1800) | किलोग्राम | 117 |
| निश्चित लाभ 32% | किलोग्राम | 33 |
| कुल | | 150 |
| बाजार कीमत | किलोग्राम | 150 |

लाभ लागत विश्लेषण (वार्षिक)

| विवरण | राशि (रु.) |
|------------------------------------|-------------|
| पूँजीगत लागत पर 10% मूल्यह्रास (ए) | 4498 |
| आवर्ती लागत (बी) | |
| कमरे का किराया | 12000 |
| श्रम | 105600 |
| कम्पोस्ट बैग की कीमत | 65000 |

| | |
|--|---------------|
| फॉर्मेलिन | 2400 |
| पैकेजिंग (पैकेजिंग सामग्री आदि) | 9000 |
| यातायात भुगतान | 4000 |
| बिजली और पानी का उपयोग | 12000 |
| विविध व्यय (स्टेशनरी, बिल बुक, रसीद आदि) | 1500 |
| कुल | 211500 |
| ढींगरी और बटन मशरूम का कुल उत्पादन | 1800 किग्रा |
| ढींगरी और बटन मशरूम की बिक्री मूल्य | 270000 |
| खाद का बिक्री मूल्य | 20000 |
| कुल | 290000 |
| कुल लाभ = बिक्री मूल्य- (पूँजीगत लागत + आवर्ती लागत) =290000- (44975+211500) | 33525 |
| सकल लाभ = कुल लाभ + श्रम मजदूरी + कमरा किराया =33525+105600+12000 | 151125 |
| चार चक्र के बाद समूह के सदस्यों के बीच लाभ का वितरण = कुल लाभ - (मूल राशि + ब्याज + पांचवें चक्र के लिए आवर्ती लागत) =33525-(0+0+48500) | -14525 |

नोट:- इस राशि में लेबर वेज और रूम रेंट शामिल नहीं है।

उपरोक्त से यह स्पष्ट है कि प्रत्येक सदस्य को 75 दिनों के चार चक्र पूरे करने के बाद कोई अतिरिक्त आय नहीं मिलेगी। 48500 का समग्र लाभ निवेशित पांचवें चक्र स्टैंड की आवर्ती लागत के रूप में है।

निधियों के संसाधन और निधि की आवश्यकता

| संसाधनों का विवरण | राशि रुपये में |
|---|----------------|
| 44975 की पूँजीगत लागत पर परियोजना का हिस्सा (50%) | 22488 |
| अब तक का मासिक योगदान | 3500 |
| बैंक से ऋण | 57000 |
| कुल | 82988 |

एक लाख रूपए की राशि स्वयं सहायता समूह को बैंक से ऋण लेने के लिए परिक्रामी निधि के रूप में प्रदान की जाएगी।

पूँजीगत लागत का 50% हिस्सा परियोजना द्वारा वहन किया जाएगा।

ऋण का 5% ब्याज परियोजना द्वारा वहन किया जाएगा।

ब्रेक ब्रेक-ईवन पॉइंट की गणना

ब्रेक ब्रेक-ईवन पॉइंट = पूंजीगत लागत/बिक्री/किग्रा.-आवर्ती लागत/किग्रा।

$$=44975/150 -117$$

$$=44975/33=1362 \text{ किग्रा}$$

1362 किलो ढींगरी और बटन मशरूम की बिक्री के बाद नौ महीने के बाद ब्रेक ईवन प्वाइंट हासिल किया जा सकता है।

ऋण चुकौती अनुसूची (10% ब्याज) पर

| S.no | महीना | ऋण वापसी | | | संचयी ऋण वापसी | ऋण शेष | | |
|------|----------|----------|------|-------|----------------|----------|------|-------|
| | | मूल राशि | रुचि | कुल | | मूल राशि | रुचि | कुल |
| | महीना-1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 57000 | 475 | 57475 |
| 2 | महीना-2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 57475 | 479 | 57954 |
| 3 | महीना-3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 57954 | 483 | 58437 |
| 4 | महीना-4 | 18563 | 1437 | 20000 | 20000 | 38437 | 320 | 38757 |
| 5 | महीना-5 | 0 | 0 | 0 | 0 | 38757 | 322 | 39057 |
| 6 | माह-6 | 0 | 0 | 0 | 0 | 39057 | 326 | 39383 |
| 7 | महीना-7 | 19032 | 968 | 20000 | 20000 | 19405 | 162 | 19567 |
| 8 | महीना-8 | 0 | 0 | 0 | 0 | 19567 | 163 | 19730 |
| 9 | महीना-9 | 0 | 0 | 0 | 0 | 19730 | 164 | 19894 |
| 10 | महीना-10 | 19405 | 489 | 19894 | 19894 | 0 | 0 | 0 |
| 11 | कुल | 57000 | 2894 | 59894 | 59894 | | 2894 | |

टिपणी:

समूह का आगामी दृष्टिकोण अचार, रेडीमेड सूप, सूखे मशरूम आदि के रूप में मूल्य संवर्धन द्वारा उनकी आय में वृद्धि करना है।

आपकी त्वचा, मस्तिष्क और हड्डियों के लिए आश्चर्यजनक मशरूम स्वास्थ्य लाभ

"उनमें सेलेनियम, पोटेशियम, तांबा, लोहा और फास्फोरस जैसे कई खनिज होते हैं जो अक्सर पौधों से प्राप्त खाद्य पदार्थों में नहीं पाए जाते हैं।"

1. मशरूम आपको युवा बनाए रखने में मदद करता है।
2. उम्र बढ़ने के साथ मशरूम आपके दिमाग की रक्षा करता है।

3. मशरूम आपकी याददाश्त को बढ़ा सकता है।
4. मशरूम आपके दिल के स्वास्थ्य में मदद कर सकता है।
5. मशरूम आपकी हड्डियों को मजबूत बनाने में मदद कर सकता है।
6. मशरूम आपको ऊर्जा देने में मदद करेगा।
7. मशरूम कई बीमारियों खासकर कैंसर से लड़ने में मदद करता है।

मशरूम की स्वादिष्टता विशेष व्यंजन, स्वादिष्ट, स्वस्थ और किफायती है।

टिपणी:

समूह की आगामी आय को ध्यान में रखते हुए समूह द्वारा दूसरी प्रस्तावित गतिविधि आचार बनाना और इसका मूल्यवर्धन है क्योंकि यह निर्णय सिद्धान्तिक रूप में समीक्षा मिशन के समय लिया गया, कि एक व्यापार योजना में एक से अधिक गतिविधि सम्मिलित की जानी चाहिए, अतः दूसरी प्रस्तावित गतिविधि नीचे संलग्न है।

व्यवसाय योजना

आचार बनाना और इसका मूल्यवर्धन द्वारा

शिकारी माता स्वयं सहायता समूह

कार्यकारी सारांश

अचार बनाने की आय सृजन गतिविधि का चयन शिकारी माता स्वयं सहायता समूह द्वारा किया गया है। यह आईजीए इस स्वयं सहायता समूह की सभी महिलाओं द्वारा किया जाएगा। इस समूह द्वारा प्रारंभ में गलगल, आंवला आदि का अचार और आंवला का चूर्ण बनाया जाएगा। यह गतिविधि इस समूह की कुछ महिलाओं द्वारा पहले से ही की जा रही है। यह व्यावसायिक गतिविधि समूह के सदस्यों द्वारा मौसमी समय में की जाएगी। अचार बनाने की प्रक्रिया में लगभग 7 दिन लगते हैं। उत्पादन प्रक्रिया में सफाई, धुलाई, पीसने, मिश्रण, सुखाने आदि जैसी प्रक्रिया शामिल है। प्रारंभ में समूह गलगल और आंवला के अचार का निर्माण करेगा। उत्पाद सीधे समूह द्वारा या परोक्ष रूप से खुदरा विक्रेताओं और निकट बाजार के पूरे विक्रेताओं के माध्यम से बेचा जाएगा।

आय सृजन गतिविधि से संबंधित उत्पाद का विवरण

| | | |
|----------------------|----|--|
| उत्पाद का नाम | :: | आचार बनाना और इसका मूल्यवर्धन |
| उत्पाद पहचान की विधि | :: | यह गतिविधि पहले से ही कुछ स्वयं सहायता समूह महिलाओं द्वारा की जा रही है और समूह के सदस्यों द्वारा तय किया गया है |

| | | |
|--|----|-----|
| एसएचजी/सीआईजी/क्लस्टर सदस्यों की सहमति | :: | हां |
|--|----|-----|

उत्पादन प्रक्रियाओं का विवरण

- समूह गलगल, आंवला आदि का अचार बनाएगा। यह व्यवसायिक गतिविधि समूह के सदस्यों द्वारा मौसमी समय में की जाएगी।
- अचार बनाने की प्रक्रिया में लगभग 7 दिन लगते हैं।
- उत्पादन प्रक्रिया में सफाई, धुलाई, पीसने, मिश्रण, सुखाने आदि जैसी प्रक्रिया शामिल है।
- प्रारंभ में समूह मौसम के दौरान इलाके में उपलब्ध स्थानीय फलों के लिए प्रति माह 100 किलो अचार का निर्माण करेगा और अन्य उत्पाद भी बनाएगा जिसमें समान उत्पादन प्रक्रिया का उपयोग होता है।

उत्पादन योजना का विवरण

| | | |
|--|----|---|
| गलगल के अचार का उत्पादन चक्र (दिनों में) | :: | 7 दिन |
| आंवला अचार का उत्पादन चक्र (दिनों में) | | 7 दिन |
| प्रति चक्र आवश्यक जनशक्ति (सं।) | : | जैसी ज़रूरत |
| कच्चे माल का स्रोत | :: | स्थानीय सामग्री |
| अन्य संसाधनों का स्रोत | :: | स्थानीय बाजार / मुख्य बाजार |
| गलगल के अचार के लिए प्रति चक्र आवश्यक मात्रा (किलोग्राम) | :: | 50 किलो गलगल के अचार के लिए 40 किलो गलगल और 10 किलो मसाला चाहिए |
| आंवला के लिए प्रति चक्र आवश्यक मात्रा (किलोग्राम) | | 50 किलो आंवला अचार के लिए 35 किलो आंवला और 15 किलो मसाला चाहिए |
| प्रति चक्र अपेक्षित उत्पादन (किग्रा) | :: | 50 किलो प्रत्येक |

कच्चे माल की आवश्यकता और अपेक्षित उत्पादन

| अनु क्रमांक | कच्चा माल | इकाई | समय | मात्रा (लगभग) | राशि प्रति किलो (₹.) | कुल रकम | अपेक्षित उत्पादन मासिक (किग्रा) |
|-------------|-----------|-----------|----------|---------------|----------------------|---------|---------------------------------|
| 1 | गलगल | किलोग्राम | महीने के | 100 | 20 | 2000 | 125 |
| 2 | मसाला | किलोग्राम | महीने के | 25 | 150 | 3750 | |
| 1 | आंवला | किलोग्राम | महीने के | 100 | 30 | 3000 | 125 |
| 2 | मसाला | किलोग्राम | महीने के | 25 | 150 | 3750 | |

मार्केटिंग/बिक्री का विवरण

| | | |
|---|-----------------------------|---|
| 1 | संभावित बाजार स्थान | सुंदर नगर 38 किमी, सलापड 12 किमी, मंडी 62 किमी |
| 2 | इकाई से दूरी | लगभग । |
| 3 | बाजार में उत्पाद की मांग | दैनिक मांग |
| 4 | बाजार की पहचान की प्रक्रिया | समूह के सदस्य, स्थानीय होटल व्यवसायियों से उनकी मांग के लिए हर महीने संपर्क करेंगे और बाजार में मांग, खुदरा विक्रेता / थोक विक्रेता का चयन / सूची करेंगे। प्रारंभ में उत्पाद निकट बाजारों में बेचा जाएगा। |
| 5 | उत्पाद की मार्केटिंग रणनीति | स्वयं सहायता समूह सदस्य अपने उत्पाद को सीधे गांव की दुकानों और निर्माण स्थल/दुकान से बेचेंगे। इसके अलावा खुदरा विक्रेता द्वारा, निकट बाजारों के थोक व्यापारी। प्रारंभ में उत्पाद 0.5-1 किलोग्राम पैकेजिंग में बेचा जाएगा। |
| 6 | उत्पाद ब्रांडिंग | सीआईजी/एसएचजी स्तर पर सीआईजी/एसएचजी की ब्रांडिंग करके उत्पाद का विपणन किया जाएगा। बाद में इस IGA को क्लस्टर स्तर पर ब्रांडिंग की आवश्यकता हो सकती है |
| 7 | उत्पाद "नारा" | " शिकारी माता गलगल का अचार और चटनी" |

स्वोट विश्लेषण

ताकत -

- गतिविधि पहले से ही कुछ एसएचजी सदस्यों द्वारा की जा रही है
- कच्चा माल आसानी से उपलब्ध
- निर्माण प्रक्रिया सरल है
- उचित पैकिंग और परिवहन में आसान
- उत्पाद शेल्फ जीवन लंबा है
- घर का बना, कम लागत

कमजोरी -

- विनिर्माण प्रक्रिया/उत्पाद पर तापमान, आर्द्रता, नमी का प्रभाव।
- अत्यधिक श्रमसाध्य कार्य।
- अन्य पुराने और प्रसिद्ध उत्पादों के साथ प्रतिस्पर्धा ।

मौका -

- मुनाफे के अच्छे अवसर हैं क्योंकि उत्पाद की लागत अन्य समान श्रेणियों के उत्पादों की तुलना में कम है।

- दुकानों फास्टफूड स्टालों, खुदरा विक्रेताओं, थोक व्यापारी, कैंटीन रेस्तरां और रसोइया गृहिणियों में उच्च मांग बड़े पैमाने पर उत्पादन के साथ विस्तार के अवसर हैं।
- सभी मौसमों में सभी खरीदारों द्वारा दैनिक/साप्ताहिक खपत और उपभोग।

खतरे / जोखिम -

- विशेष रूप से सर्दी और बरसात के मौसम में निर्माण और पैकेजिंग के समय तापमान, नमी का प्रभाव।
- कच्चे माल के दामों में अचानक हुई बढ़ोतरी।
- प्रतिस्पर्धी बाजार।
-

सदस्यों के बीच प्रबंधन का विवरण

आपसी सहमति से स्वयं सहायता समुह के सदस्य कार्य को अंजाम देने के लिए अपनी भूमिका और जिम्मेदारी तय करेंगे। सदस्यों के बीच उनकी मानसिक और शारीरिक क्षमता के अनुसार काम का बंटवारा किया जाएगा। (श्रम विभाग)

- समूह के कुछ सदस्य पूर्व-उत्पादन प्रक्रिया में शामिल होंगे (अर्थात - कच्चे माल का संग्रह आदि)
- कुछ समूह सदस्य उत्पादन प्रक्रिया में शामिल होंगे।
- समूह के कुछ सदस्य पैकेजिंग और मार्केटिंग में शामिल होंगे।

अर्थशास्त्र का विवरण :

| ए। | पूंजी लागत | | | | |
|-------------|--|--------|-------------|-----------------|---------------|
| अनु क्रमांक | विवरण | मात्रा | यूनिट मूल्य | कुल राशि (₹.) | |
| 1 | ग्राइंडर मशीन (1-2 एचपी) | 1 | 18000 | 18,000 | |
| 2 | मिक्सर | 2 | 4000 | 8,000 | |
| 3 | सब्जी निर्जलीकरण | 1 | 40000 | 40,000 | |
| 4 | तोल मशीन | 1 | 2000 | 2,000 | |
| 5 | रसोईघर के उपकरण | | लगभग | 8000 | |
| 6 | तैयार उत्पाद भंडारण अलमारी/रैक | | लगभग | 8000 | |
| 7 | हाथ से संचालित जार सीलिंग मशीन | 1 | 15000 | 15000 | |
| 8 | एप्रन, टोपी, प्लास्टिक के हाथ के दस्ताने आदि | 5 | लगभग | 1000 | |
| | कुल पूंजीगत लागत (ए) = | | | 1,00,000 | |
| बी। | आवर्ती लागत | | | | |
| अनु क्रमांक | विवरण | इकाई | मात्रा | कीमत | कुल राशि (₹.) |

| | | | | | |
|---|--|------------|------|------|--------------|
| 1 | गलगल | किग्रा/माह | 100 | 20 | 2000 |
| 2 | कच्चा माल (मसाला) | किग्रा/माह | 50 | 150 | 7500 |
| 3 | आंवला | किग्रा/माह | 100 | 30 | 3000 |
| 4 | पैकेजिंग सामग्री | महीना | लगभग | 5000 | 5000 |
| 5 | परिवहन | महीना | 1 | 1000 | 1000 |
| 6 | अन्य (स्थिर, बिजली, पानी का बिल, मशीन की मरम्मत) | महीना | 1 | 1000 | 1000 |
| 7 | आचार के दो क्विंटल उत्पादन के लिए दो घंटे / दिन। 03 दिन के लिए पांच महिलाओं के कुल 30 घंटे जोकि 8 घंटे के हिसाब से श्रम लागत 04 दिन @ 300/- /दिन | दिन | 04 | 300 | 1200 |
| | आवर्ती लागत | | | | 20700 |

| | |
|-------------------------------------|-------------------|
| उत्पादन की लागत (मासिक) | |
| विवरण | राशि (रु.) |
| कुल आवर्ती लागत | 20700 |
| पूंजीगत लागत पर सालाना 10% मूल्यहास | 10000 |
| कुल | 30700 |

| | | |
|--|-------------|-------------------|
| गलगल के अचार का विक्रय मूल्य गणना(प्रति चक्र) | | |
| विवरण | इकाई | राशि (रु.) |
| बनाने की कीमत | किलोग्राम | 82.8 |
| वर्तमान बाजार मूल्य | किलोग्राम | 250-300 |
| अपेक्षित बिक्री मूल्य | रुपये | 200 |

| | | |
|---|-------------|-------------------|
| आंवला अचार के लिए बिक्री मूल्य गणना (प्रति चक्र) | | |
| विवरण | इकाई | राशि (रु.) |
| बनाने की कीमत | किलोग्राम | 143 |
| वर्तमान बाजार मूल्य | किलोग्राम | 200-300 |
| अपेक्षित बिक्री मूल्य | रुपये | 240 |

| | |
|--|-------------------|
| आय और व्यय का विश्लेषण (मासिक): | |
| विवरण | राशि (रु.) |
| पूंजीगत लागत पर सालाना 10% मूल्यहास | 10000 |
| कुल आवर्ती लागत | 9850 |
| प्रति माह कुल उत्पादन गलगल का अचार (किलोग्राम) | 125 |
| विक्रय मूल्य (प्रति किग्रा) | 200 |
| आय सृजन (200*125) | 25000 |

| | |
|---|---|
| प्रति माह कुल उत्पादन आंवला अचार (किलो) | 125 |
| विक्रय मूल्य (प्रति किग्रा) | 240 |
| आय सृजन (240*125) | 30000 |
| शुद्ध लाभ | मासिक आधार पर 34300- |
| शुद्ध लाभ का वितरण | लाभ मासिक/वार्षिक आधार पर सदस्यों के बीच समान रूप से वितरित किया जाएगा। |
| | लाभ का उपयोग आवर्ती लागत को पूरा करने के लिए किया जाएगा। |
| | IGA में आगे निवेश के लिए लाभ का उपयोग किया जाएगा |

वित्त आवश्यकता:

| विवरण | कुल राशि (₹.) | परियोजना योगदान | एसएचजी योगदान |
|--------------------------------------|---------------|-----------------|---------------|
| कुल पूंजी लागत | 100000 | 50000 | 50000 |
| कुल आवर्ती लागत | 20700 | 0 | 20700 |
| प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन | 50,000 | 50,000 | 0 |
| कुल | 170700 | 100000 | 70700 |

ध्यान दें-

- पूंजीगत लागत - परियोजना के तहत कवर की जाने वाली पूंजीगत लागत का 50%
- आवर्ती लागत - स्वयं सहायता समूह /सीआईजी द्वारा वहन किया जाना।
- प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन - परियोजना द्वारा वहन किया जाएगा

वित्त के स्रोत:

| | | |
|--------------------------|--|---|
| परियोजना का समर्थन | <ul style="list-style-type: none"> • पूंजीगत लागत का 50% मशीनरी और उपकरणों की खरीद के लिए उपयोग किया जाएगा • SHG बैंक खाते में 1 लाख रुपये तक जमा किए जाएंगे। • प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन लागत। | संबंधित डीएमयू/एफसीसीयू द्वारा सभी कोडल औपचारिकताओं का पालन करते हुए मशीनरी/उपकरणों की खरीद की जाएगी। |
| स्वयं सहायता समूह योगदान | <ul style="list-style-type: none"> • पूंजीगत लागत का 50% स्वयं सहायता समूह द्वारा वहन किया जाएगा, इसमें मशीनरी के अलावा अन्य सामग्री/उपकरणों की लागत शामिल है। • स्वयं सहायता समूह द्वारा वहन की जाने वाली आवर्ती लागत | |

प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन

प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन लागत परियोजना द्वारा वहन की जाएगी।
निम्नलिखित कुछ प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन प्रस्तावित/आवश्यक हैं:

- कच्चे माल की लागत प्रभावी खरीद
- गुणवत्ता नियंत्रण
- पैकेजिंग और मार्केटिंग
- वित्तीय प्रबंधन

ब्रेक-ईवन पॉइंट की गणना

= पूंजीगत व्यय/विक्रय मूल्य (प्रति किग्रा)-उत्पादन की लागत (प्रति किग्रा)

= 100000/ (200-82.80)

= 854 किलो

इस प्रक्रिया में 854 किलो आचार बेचने के बाद ब्रेक ईवन प्राप्त किया जाएगा ।

आय के अन्य स्रोत:

ग्रामीणों/स्थानीय लोगों की गलगल, आवला, दाल, गेहूं, मक्का आदि पीसने से आय।

बैंक ऋण चुकौती - यदि ऋण बैंक से लिया गया है तो यह नकद ऋण सीमा के रूप में होगा और सीसीएल के लिए पुनर्भुगतान अनुसूची नहीं है; हालांकि, सदस्यों से मासिक बचत और चुकौती रसीद सीसीएल के माध्यम से भेजी जानी चाहिए।

- सीसीएल में, एसएचजी के बकाया मूलधन का बैंकों को साल में एक बार पूरा भुगतान किया जाना चाहिए। ब्याज राशि का भुगतान मासिक आधार पर किया जाना चाहिए।
- सावधि ऋणों में, चुकौती बैंकों में चुकौती अनुसूची के अनुसार की जानी चाहिए।

निगरानी विधि -

- वीएफडीएस की सामाजिक लेखा परीक्षा समिति आईजीए की प्रगति और प्रदर्शन की निगरानी करेगी और प्रक्षेपण के अनुसार इकाई के संचालन को सुनिश्चित करने के लिए यदि आवश्यक हो तो सुधारात्मक कार्रवाई का सुझाव देगी।
- एसएचजी को प्रत्येक सदस्य के आईजीए की प्रगति और प्रदर्शन की समीक्षा करनी चाहिए और प्रक्षेपण के अनुसार इकाई के संचालन को सुनिश्चित करने के लिए यदि आवश्यक हो तो सुधारात्मक कार्रवाई का सुझाव देना चाहिए।

निगरानी के लिए कुछ प्रमुख संकेतक इस प्रकार हैं:

- समूह का आकार
- निधि प्रबंधन
- निवेश
- आय उपार्जन
- उत्पाद की गुणवत्ता

परियोजना की कुल लागत है

पूंजीगत लागत = 44975/-

आवर्ती लागत = 211500/-

मशरूम की खेती के लिए कुल = 256475/-

आचार बनाना और इसका मूल्यवर्धन परियोजना की लागत है

पूंजीगत लागत = 100000/-

आवर्ती लागत = 20700/-

आचार बनाना और इसका मूल्यवर्धन परियोजना के लिए कुल = 120700/-

व्यवसाय योजना का कुल योग रु. केवल 377175/-


| क्रम संख्या | व्यवसाय योजना | पूंजीगत लागत | आवर्ती लागत | परियोजना का हिस्सा | लाभार्थी अंशदान | कुल लागत |
|-------------|-------------------------------|--------------|-------------|--------------------|-----------------|----------|
| 1. | मशरूम की खेती | 44975/- | 211500 | 22488/- | 233988/- | 256475/- |
| 2. | आचार बनाना और इसका मूल्यवर्धन | 100000/- | 20700/- | 50000/- | 70700/- | 120700/- |
| | कुल | 144975 | 232200 | 72488 | 304688 | 377175 |


अनुलग्नक


हम सब समूह सदस्य ने आईजीए गतिविधि में सक्रिय रूप से भाग लेने के लिए सहमति दी। एचपी पारिस्थितिकी तंत्र प्रबंधन और आजीविका में सुधार और वीएफडीएस के साथ समन्वय के लिए आईसीए परियोजना के दिशानिर्देश के अनुसार समूह (मशरूम की खेती गतिविधि एवं आचार बनाना और उसका मूल्यवर्धन) द्वारा चुना गया। सदस्यों का विवरण इस प्रकार है

| क्र स | नाम | पद | वर्ग | उम्र | हस्ताक्षर |
|-------|----------------------|----------|---------|---------|--------------|
| 1. | श्री मति मोहिनी देवी | प्रधान | सामान्य | 40 वर्ष | Mohini Devi |
| 2. | श्रीमति रीता देवी | सचिव | सामान्य | 35 वर्ष | Rita Devi |
| 3. | श्री मति दिलपरी देवी | उपप्रधान | सामान्य | 33 वर्ष | Dilpary Devi |
| 4. | श्रीमति मंजुला देवी | सदस्य | सामान्य | 28 वर्ष | Manjula Devi |
| 5. | श्री मति रुमली देवी | सदस्य | OBC | 32 वर्ष | Rumali Devi |
| 6. | श्री मति बन्धना देवी | कौषल्य | सामान्य | 38 वर्ष | Bandha Devi |
| 7. | श्री मति विमला देवी | सदस्य | सामान्य | 40 वर्ष | Bimla Devi |
| 8. | श्री मति हल्या देवी | सदस्य | सामान्य | 32 वर्ष | Halja Devi |
| 9. | श्री मति युवापती | सदस्य | सामान्य | 41 वर्ष | Yuvapati |
| 10. | श्री मति रीता देवी | सदस्य | सामान्य | 40 वर्ष | Rita Devi |
| 11. | | | | | |
| 12. | | | | | |
| 13. | | | | | |
| 14. | | | | | |
| 15. | | | | | |
| 16. | | | | | |
| 17. | | | | | |
| 18. | | | | | |
| 19. | | | | | |
| 20. | | | | | |


हस्ताक्षर *Ruta Devi*
सचिव स्वयं सहायता समूह

हस्ताक्षर 
सचिव, वन ग्रामीण विकास
समिति


हस्ताक्षर 
वन रक्षक


हस्ताक्षर 
वन परिश्रेत्र अधिकारी
बागू (ह.प्र.)

हस्ताक्षर *Mohini Devi*
सचिव
शिकारी माता S.H.G. रोपा-बंदला
ग्रामीण स्वयं सहायता समूह
ग्राम पंचायत रोपा-बंदला, तहसील निहरी, मण्डी (हि.प्र.)

हस्ताक्षर 
सचिव
प्रधान
ग्रामीण वन विकास समिति
रोपा-बंदला तहसील निहरी
जिला मण्डी (हि.प्र.) - 175038

हस्ताक्षर
प्रधान, वन ग्रामीण विकास
समिति

हस्ताक्षर 
वन खण्ड अधिकारी

हस्ताक्षर 
Divisional Forest Officer
Suket Forest Division
Sundernagar (H.P.) - 175018