

आय सृजन गतिविधि

सी - बकथॉर्न (छरमा)

के मूल्यवर्धित उत्पादों के लिए व्यवसाय योजना



एस.एच.जी. नाम	::	जारिम
वी.एफ.डी.एस.नाम	::	गोहरमा
एफ.टी.यू./रेंज	::	पट्टन
डी.एम.यू./मंडल	::	लाहौल
एफ.सी.सी.यू./सर्किल	::	कुल्लू

हिमाचल प्रदेश वन परितन्त्र प्रबंधन एव आजीविका सुधार परियोजना
(जाईका वित्तपोषित)

अनुक्रमणिका

क्र०सं०	विवरण	पृष्ठ संख्या
1	कार्यकारिणी सारांश	1-3
2	परिचय	4-5
3	स्वयं सहायता का विवरण	6-8
4	उत्पादन प्रक्रिया और उत्पाद	9-10
5	स्वोट(SWOT)अनालिसिस	10-11
6	विपणन योजना	12
7	वित्तीय आवश्यकता	13-18
8	वार्षिक लक्ष्य शोधन योजना	18-19
9	सामूहिक चित्रण	20
10.	सहमति पत्र	21

स्वयं सहायता समूह के लिए व्यवसाय योजना तैयार करने की रूप रेखा-

1. कार्य कारिणी सारांश

इसमें सी-बकथॉर्न (छरमा) फल, पति, तने के बारे में सामान्य जानकारी शामिल है।

2. SHG का सामान्य विवरण

- लक्ष्य और उद्देश्य
- संगठन और प्रबंधन टीम

3. उत्पादन प्रक्रिया और उत्पाद

4. स्वीट(SWOT)अनालिसिस

5. विपणन योजना

- ग्राहक
- प्रचार योजना

6. वित्तीय आँकड़ा

- शुरूआत लागत
- लाभ -हानि विश्लेषण

7. वार्षिक लक्ष्य और शोधन योजना

अध्याय 1

परिचय

लाहौल और स्पीति, जिसे "शीत मरुस्थल" के रूप में भी जाना जाता है, जो की हिमाचल प्रदेश राज्य का क्षेत्रफल की दृष्टि से सबसे बड़ा जिला है, जहां प्रति वर्ग किमी 2 व्यक्ति की सबसे कम जनसंख्या घनत्व है। 2011 की जनगणना के अनुसार कुल जनसंख्या 31,528 है। जो 9,11,195 हेक्टेयर क्षेत्र में फैली हुई है। यह ठंडे रेगिस्तानी क्षेत्र में पड़ता है और जिले की घाटियों में एक तरफ ऊंचे पहाड़ और दूसरी तरफ ठंडे रेतीले इलाके हैं। यह तिब्बत, केंद्र शासित प्रदेश जम्मू-कश्मीर और लद्दाख के साथ अपनी सीमा साझा करता है। जिले में सर्दियों के मौसम में भारी बर्फबारी होती है और तापमान -25 डिग्री सेल्सियस तक गिर जाता है। कठोर मौसम की स्थिति के कारण, स्थानीय लोगों के पास काम करने का मौसम बहुत सीमित होता है और उनके पास आजीविका के सीमित अवसर होते हैं। लाहौल और स्पीति के कठोर स्वदेशी समुदाय स्वास्थ्य लाभ के लिए सीबकथॉर्न के अर्क का उपयोग केवल शुरू में आत्मनिर्भरता की दृष्टि से कर रहे थे। धीरे-धीरे यह महसूस किया गया कि ट्रांस हिमालयन झाड़ी का दुनिया भर में अत्यधिक व्यावसायिक और औषधीय महत्व है। और इस प्रकार, प्रशासन ने वन उत्पाद के तहत इसकी पहचान करके उत्पादन के अवसर को औपचारिक रूप देने के लिए कार्रवाई की। यह लेख लाहौल और स्पीति जिले में सी-बकथॉर्न प्रसंस्करण उद्योग की वर्तमान स्थिति, प्रशासन की पहल, प्रस्तावित योजनाओं और आगे के विकास और पर्यटन और आजीविका क्षेत्र में क्षमता के लिए हस्तक्षेप की व्याख्या करने का एक प्रयास है।

सी-बकथॉर्न (छरमा) के बारे में

लंबे समय से हिमालय की एक झाड़ी के रूप में माना जाता है, सी-बकथॉर्न पौधे का हर हिस्सा - फल, पत्ती, टहनी, जड़, छाल और कांटा पारंपरिक रूप से दवा, पोषक तत्वों की खुराक और जलाऊ लकड़ी और बाड़ बनाने के लिए उपयोग किया जाता है। कठोर, सूखा प्रतिरोधी और अत्यधिक तापमान विविधता के प्रति सहनशील - 43° C से + 40° C तक, पौधे में एक व्यापक जड़ प्रणाली होती है जो वायुमंडलीय नाइट्रोजन को ठीक कर सकती है, जिससे यह मिट्टी के कटाव को नियंत्रित करने और मरुस्थलीकरण को रोकने के लिए आदर्श बन जाती है। सी-बकथॉर्न बेरीज विटामिन सी, विटामिन ए, बी1, बी2, बी6, बी9 और बी12 सहित अन्य विटामिनों से भरपूर होते हैं। वे ओमेगा 3, 6, 7 और 9 का भी एक बड़ा स्रोत हैं। उस क्षेत्र में जहां अन्य विटामिन युक्त फलों की उपलब्धता सीमित है।

सी-बकथॉर्न बेरीज (स्थानीय रूप से 'छरमा' के रूप में जाना जाता है) अपनी अद्वितीय विशेषता के बावजूद पूरे सर्दियों के महीनों में झाड़ी बरकरार रहने की अनूठी विशेषता है जैसे, कई पक्षी प्रजातियां इसकी बेरीज से भोजन करती हैं, कभी-कभी भोजन के अन्य स्रोत इस क्षेत्र में सीमित होते हैं। दूसरी ओर, पत्ते ठंडे रेगिस्तानी जानवरों के लिए प्रोटीन युक्त चारे का काम करते हैं। लाहौल और लद्दाख में सर्दियों से सी-बकथॉर्न का उपयोग पारंपरिक 'अमची' चिकित्सा पद्धति में भी किया जाता रहा है। सी-बकथॉर्न का औषधीय महत्व 8वीं शताब्दी में तिब्बती औषधीय ग्रंथ

‘rGyudBzi’में दर्ज किया गया था। दिलचस्प बात यह है कि यह माना जाता है कि महान चंगेजखान ने इसका इस्तेमाल अपनी सेना की याददाश्त, सहनशक्ति, ताकत, फिटनेस और बीमारी से लड़ने की क्षमता में सुधार के लिए किया था। जब क्षेत्र में भोजन के अन्य स्रोत सीमित होते हैं तो पक्षियों की प्रजातियां सी-बकथॉर्न पर फ़ीड करती हैं।

वी.एफ.डी.एस. गोहरमा के तहत आजीविका सुधार गतिविधियों को लागू करने के लिए दो एस. एच. जी. का गठन किया गया है। समूह के सदस्य समाज के कमजोर वर्ग के हैं और उनके पास कम जमीन है। अपनी सामाजिक-आर्थिक स्थिति को बढ़ाने के लिए व्यवसाय योजना को तैयार किया गया।

अध्याय 2

SHG .का विवरण

2.1 स्वयं सहायता समूह का विवरण

एस.एच.जी.कानाम	::	जारिम
एस.एच.जी./सी.आई.जी.एम.आई.एस.कोड संख्या	::	
वीएफडीएस	::	गोहरमा
सीमा	::	पट्टन
विभाजन	::	लाहौल
गांव	::	गोहरमा
खण्ड	::	केलांग
ज़िला	::	लाहौलऔरस्पीति
एस.एच.जी.में सदस्यों की कुल संख्या	::	5
गठन की तिथि	::	25/07/2020
बैंक का नाम और विवरण	::	के.सी.सी. बैंक शांशा
बैंक खाता संख्या	::	50071864239
एस.एच.जी /मासिक बचत	::	100
कुल बचत	::	
कुल अंतर-ऋण	::	हाँ

2.2 लक्ष्यऔरउद्देश्य:

- गोहरमा पंचायत में आजीविका के वैकल्पिक विकल्प को बढ़ावा देना।
- सी-बकथॉर्न के मूल्य वर्धित उत्पादों का उत्पादन करना।
- संरक्षण के लिए संबंधित विभागों के साथ काम करना।
- आसपास के क्षेत्रों में वन्य जीवों की रक्षा के लिए।

- पट्टन घाटी में पारिस्थितिक पर्यटन को बढ़ावा देना।

2.3 संगठन चार्ट और प्रबंधन दल:

SHG सदस्यों को टीम के अनुसार कर्तव्य सौंपे जाते हैं:

एस.एच.जी.में महिलाओं को सी-बकथॉर्न के मूल्य वर्धित उत्पादों की कटाई से लेकर प्रसंस्करण तक विशिष्ट कार्य करने के लिए समूह में बांटा गया है।

- समूह अध्यक्ष समूह की सभी गतिविधियों के लिए जिम्मेदार होता है।
- सचिव उचित रिकॉर्ड बनाए रखने के लिए जिम्मेदार है।
- लेखाकार उचित खाता विवरण बनाए रखने के लिए जिम्मेदार है।

2.4 आय सृजन गतिविधि से संबंधित उत्पाद का विवरण :

उत्पाद का नाम	::	सी-बकथॉर्न उत्पाद
उत्पाद की विधि पहचान	::	समूह के सदस्यों ने जा.ई.का. के माध्यम से वैकल्पिक आजीविका की नई संभावनाओं का पता लगाने के लिए एजेंडा के साथ एक बैठक आयोजित की है। सी-बकथॉर्न गांव के जंगली क्षेत्रों में पाया जाता है और पारंपरिक रूप से औषधीय उद्देश्य के रूप में उपयोग किया जाता है । पर्यटकों की आमद में वृद्धि के साथ, स्थानीय स्तर पर सी-बकथॉर्न उत्पादों के विपणन की एक बड़ी गुंजाइश है। इसलिए, समूह के सदस्य द्वारा यह निर्णय लिया गया है कि सी-बकथॉर्न विकसित करने से उनकी आय में वृद्धि होगी।
एस.एच.जी. की सहमति	::	सहमति अनुलग्नक के रूप में संलग्न है।

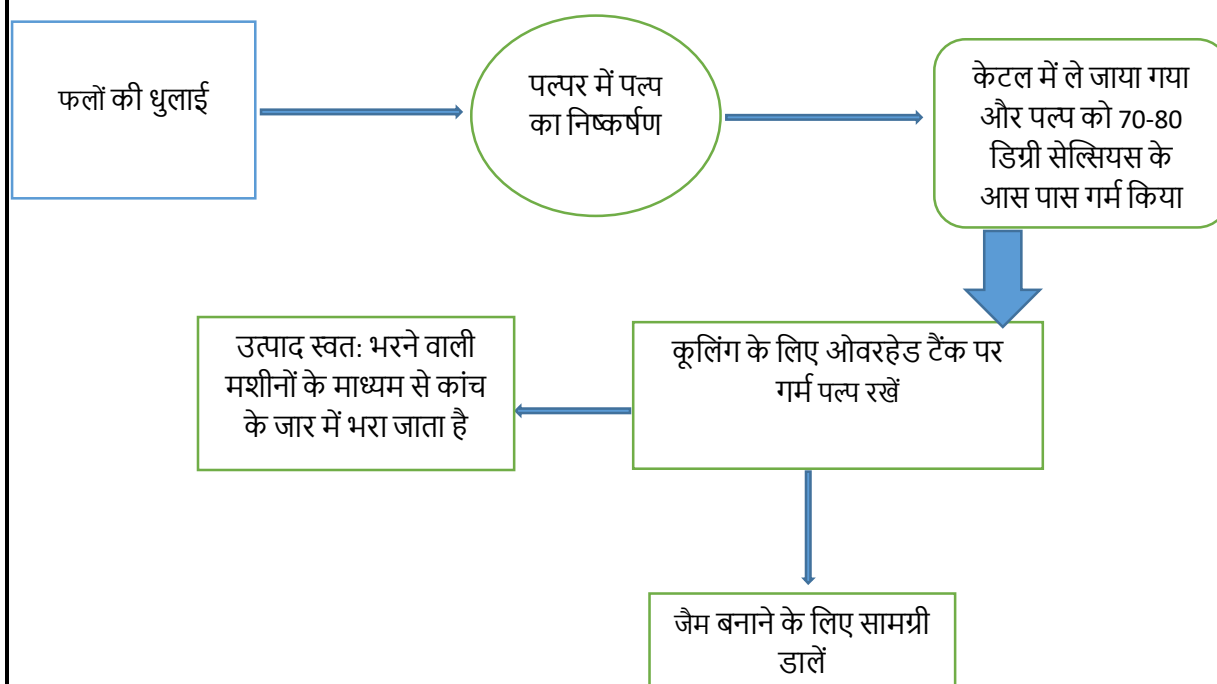
2.5 जारिम के एस.एच.जी.का विवरण

क्रमांक	नाम	पद	आयु	लिंग	शैक्षणिक योग्यता	श्रेणी	संपर्क नंबर
1	मानदासी	प्रधान	49	स्त्रीलिंग	अशिक्षित	अनुसूचित जनजाति	7018046486
2	कमला	सचिव	39	स्त्रीलिंग	10 वीं	अनुसूचित जनजाति	9051179381
3	निर्मला	सदस्य	31	स्त्रीलिंग	8वीं	अनुसूचित जनजाति	9015186442
4	सीमा	सदस्य	29	स्त्रीलिंग	12 वीं	अनुसूचित जनजाति	8988649803
5	संगीता	सदस्य	30	स्त्रीलिंग	12 वीं	अनुसूचित जनजाति	9459988904

अध्याय 3

उत्पादन प्रक्रिया और उत्पाद

3.1 उत्पादन लाइन



उत्पादनलाइनफ्लोचार्ट

3.2 उत्पादन योजना का विवरण:

पल्प बनाने की प्रक्रिया के लिए: सी-बकथॉर्न जामुन जंगली से एकत्र किए जाते हैं। आगे की प्रक्रिया से पहले जामुन को ठीक से धोया जाएगा। धुले हुए जामुन को कुचला जाता है और फिर 65-75 सेल्सियस तापमान तक गर्म किया जाता है।

गरम पल्प को 2-3 घंटे के लिए ठंडा किया जाता है और फिर बोटलों में भर दिया जाता है।

जैम बनाने की प्रक्रिया : गरम पल्प को चीनी के साथ मिलाया जाता है और फिर 5 घंटे के लिए ठंडा किया जाता है और कंटेनरों में पैक किया जाता है ।

सूखे पत्ते : सी-बकथॉर्न के नर पौधों से सूखे पत्तों को एकत्र किया जाएगा और फिर 2-3 दिनों के लिए धूप या खुली धूप में सुखाया जाएगा। सूखे पत्तों को संसा धित और कंटेनरों में पैक किया जाता है ।

सी.बकथॉर्न के मूल्यवान वर्धित उत्पादों की सूची हैं :

1. पल्प
2. जैम
3. सूखे पत्ते
4. सूखा पाउडर

स्वयं सहायता समूह द्वारा तैयार किये जाने वाले उत्पाद :-

- जूस (प्लपर)
- तेल

अध्याय 4 - SWOT विश्लेषण

SWOT विश्लेषण दो कारकों पर निर्भर करता है अर्थात संगठन में आंतरिक कारक और बाहरी कारक जो संगठन के व्यवसाय को प्रभावित करते हैं। एफ.जी.डी. के दौरान एस.डब्ल्यू.ओ.टी. विश्लेषण करने के लिए आंतरिक और बाहरी कारकों का मानचित्रण किया जाता है :

क्र.सं.	आंतरिक कारक आकलन सारांश	बाहरी कारक आकलन सारांश
1.	कच्चा माल प्राप्त करना	व्यापक रूप से बाजार की उपलब्धता
2	मानव संसाधन क्षमता	सरकारी सहायता
3	अनुकूल, क्योंकि कोई व्यावसायिक एकाधिकार नहीं है	
4	सदस्यों के बीच सहयोग और अच्छे संबंध	औषधिय उत्पाद
5	व्यवसाय की जगह	स्थानीय मौसम की स्थिति
6	व्यवसाय प्रबंधन संरचना	उच्च श्रम समय
7	प्रचार	कमजोर संचार नेटवर्क
8	पैकेजिंग	संसाधनों का इष्टतम उपयोग

प्रतिक्रिया मूल्यांकन के परिणामों के आधार पर , कुछ आंतरिक कारक सी-बकथॉर्न व्यवसाय की ताकत, कमजोरी बन जाते हैं । इसी तरह , बाहरी कारक संबंधित व्यवसाय के लिए अवसर और सूत्र बन जाते हैं।

आंतरिक कारक	
ताकत	कमज़ोरी
कच्चा माल प्राप्त करने में आसानी	व्यवसाय की जगह
कोई एकाधिकार नहीं है	व्यवसाय प्रबंधन संरचना
सदस्यों के बीच सहयोग और अच्छे संबंध	प्रचार
मानव संसाधन क्षमता	पैकेजिंग
बाह्य कारक	
अवसर	धागा
बाजार उपलब्धता	स्थानीय मौसम की स्थिति
सरकारी सहायता	उच्च श्रम समय
औषधिय उत्पाद	कमजोर संचार नेटवर्क
ऊंची मांग	संसाधनों का इष्टतम उपयोग

SWOT विश्लेषण के परिणामों के आधार पर, संगठन की कमजोरियों और सूत्रों द्वारा तैयार की गई रणनीति:

कमजोरी- सूत्रों द्वारा तय की गई रणनीति

WT1: उत्पादन में सुधार और श्रम समय को कम करने में मदद करने के लिए उपयुक्त और सस्ती तकनीक डिजाइन करें।

WT2: विपणन शर्तों को बढ़ाने के लिए उत्पाद ले बल, आकर्षक पैकेजिंग और प्रभावी बाजार जानकारी बनाने में प्रशिक्षण में सहायता प्रदान करें।

WT3: अधिकतम दर्शकों तक पहुंचने के लिए मार्केटिंग रणनीति बनाना।

WT4: कई हितधारकों को शामिल करके उत्पादों की सुचारू आपूर्ति बनाए रखने के लिए तंत्र।

अध्याय 5

विपणन योजना और प्रचार योजना

संभावित बाजार स्थान	केलांग, 20 कि.मी., मनाली 90 कि.मी.
इकाई से दूरी	केलांग, 20 कि.मी., मनाली 90 कि.मी.
बाजार में उत्पाद की मांग	सी-बकथॉर्न उत्पादों के कई स्वास्थ्य लाभ हैं और बहुत मांग में हैं।
बाजार की पहचान की प्रक्रिया	सी-बकथॉर्न उत्पादों के लिए एक सुस्थापित बाजार है।
बाजार पर मौसम का प्रभाव	सी-बकथॉर्न की पूरे साल काफी मांग रहती है। गर्मी के दिनों में टूरिस्ट सेशन के कारण डिमांड बहुत ज्यादा होती है।
उत्पाद के संभावित खरीदार	संभावित बाजार खरीदार छात्रावास, दुकानें, स्थानीय निवासी, पर्यटक आदि।
क्षेत्र में संभावित उपभोक्ता	सभी स्वास्थ्य के प्रति जागरूक नागरिक / परिवार और पर्यटक।
उत्पाद का विपणन तंत्र	उत्पाद को स्थानीय विक्रेताओं में प्रदर्शित किया जाएगा और उत्पादों को बेचने के लिए विक्रेता के साथ कुछ कमीशन की राशि तय की जाती है।
उत्पाद की मार्केटिंग रणनीति	प्रारंभ में समूह कुल्लू शहर के सभी सब्जी खुदरा विक्रेताओं से संपर्क करेगा, उसके बाद उत्पादन में वृद्धि पर, भुंतर और मनाली बाजार के खुदरा विक्रेताओं से भी अपने उत्पादको शुद्ध दर या कमीशन के आधार पर बेचने के लिए संपर्क किया जाएगा।
उत्पाद ब्रांडिंग	
उत्पाद नारा	"

अध्याय 6

वित्तीय योजना

प्राथमिक प्रसंस्करण इकाई का विवरण (पूंजीगत लागत)

क्रमांक	उपकरण का नाम	आवश्यक मात्रा	प्रति यूनिट लागत रु में (अनुमानित रेंज)
1.	पल्पर (Juice Extractor Machine)	1	80,000/-
2.	ऑइलऑइल मशीन (Screw Machine and liquid bottle filling machine)	1	1,65,000/-
3.	बोतल पैकिंग मशीन (Bottle cap locking Machine)	1	20,000/-
4.	ट्रे ड्रायर	1	1,50,000/-
5.	अन्य व्यय		25,000/-
			4,40,000/-

सी-बकथॉर्न (छरमा) के मूल्य वर्धित उत्पाद जूस की औसत बिक्री लागत लगभग 1000 रुपये प्रति किलोग्राम या 1000 मिलीलीटर है

जूस की बिक्री लागत = 1000 रुपये प्रति किलो ग्राम या प्रति लीटर

1 इकाई के लिए परिवर्ती लागत की गणना

1 किलो सी-बकथॉर्न फल उपज = 500 मिली

2 किलो सी-बकथॉर्न फल उपज = 1000 मिली

प्रसंस्करण के लिए कुल श्रम लागत, 1-इकाई उत्पाद के लिए पैकिंग = 200 र

1 इकाई उत्पाद के उत्पादन में शामिल कुल प्रत्यक्ष लागत (श्रम लागत + मशीन चलाने की लागत + पैकेजिंग सामग्री की लागत) = 200 रुपये + 40 +40 = 280

1 यूनिट के उत्पादन में शामिल अप्रत्यक्ष लागत (किराया, बिजली की लागत, मूल्यहास लागत, परिवहन) = रु 80

1 इकाई के उत्पादन के लिए परिवर्तनीय लागत = प्रत्यक्ष लागत + अप्रत्यक्ष लागत

एक इकाई के उत्पादन के लिए परिवर्तनीय लागत = 280+ 80 = 360 रुपये

1 इकाई की औसत बिक्री लागत = 1000 रुपये

बेचे गए माल की लागत (सीओजीएस) = रु 280

सकल लाभ = बिक्री - बेचे गए माल की लागत (सी.ओ.जी.एस.) = 1000-280 = रु 720

सकल लाभ मार्जिन = राजस्व - COGS/राजस्व

$(1000-280)/1000=72\%$

आय = सकल लाभ - (परिचालन व्यय + अन्य व्यावसायिक व्यय)

$720- 80 = 640$

लाभ मार्जिन = लाभ / राजस्व = 640/1000 = 64%

जूस बनाने के पश्चात फलो से बीज प्राप्त होता है , जिसका तेल बनाया जा सकता है | यह तेल

ओषधिय गुणों से भरपूर है और इसकी बाज़ार में काफी अच्छी मांग है|

सी-बकथॉर्न (छरमा) के मूल्य वर्धित उत्पाद तेल की औसत बिक्री लागत लगभग 20000 रुपये प्रति लीटर है

तेल की बिक्री लागत = 20000 रुपये प्रति लीटर

लगभग 10 किलो ग्राम सी - बकथॉर्न के फल से 1 किलो ग्राम बीज प्राप्त होता है |

1 इकाई के लिए परिवर्ती लागत की गणना

1 किलो सी-बकथॉर्न फल के बीज से प्राप्त तेल = 10 मिली

10 किलो सी-बकथॉर्न फल के बीज से प्राप्त तेल = 100 मिली

जिसकी की बाज़ार में कीमत लगभग 200 से 230 रु० (प्रति 100 मिली)है |

प्रसंस्करण के लिए कुल श्रम लागत, 1-इकाई उत्पाद के लिए पैकिंग = 400 रु.

1 इकाई(100 मिली) उत्पाद के उत्पादन में शामिल कुल प्रत्यक्ष लागत (श्रम लागत + मशीन चलाने की लागत + पैकेजिंग सामग्री की लागत) = 40 रुपये + 4 + 4 = 48 रु.

1 यूनिट के उत्पादन में शामिल अप्रत्यक्ष लागत (किराया, बिजली की लागत, मूल्यहास लागत, परिवहन) = रु 8

1 इकाई(100 मिली) के उत्पादन के लिए परिवर्तनीय लागत = प्रत्यक्ष लागत + अप्रत्यक्ष लागत

एक इकाई के उत्पादन के लिए परिवर्तनीय लागत = 48 + 8 = 56 रुपये

1 इकाई (100 मिली) की औसत बिक्री लागत = 220 रुपये

बेचे गए माल की लागत (सीओजीएस) = रु 56

सकल लाभ = बिक्री - बेचे गए माल की लागत (सी.ओ.जी.एस.) = 220 - 56 = रु 164

सकल लाभ मार्जिन = राजस्व - COGS/राजस्व

$(220-56)/220=74\%$

आय = सकल लाभ - (परिचालन व्यय + अन्य व्यावसायिक व्यय)

$164 - 48 = 116$

लाभ मार्जिन = लाभ / राजस्व = 116/220 = 52%

6.2 सी-बकथॉर्न के ब्रेक ईवन एनालिसिस वैल्यू एडेड प्रोडक्ट्स

ब्रेक-ईवन विश्लेषण में राजस्व संग्रह और संबंधित लागतों के आधार पर एक इकाई के लिए सुरक्षा के मार्जिन की गणना और जांच करना शामिल है। दूसरे शब्दों में, विश्लेषण से पता चलता है कि व्यवसाय करने की लागत का भुगतान करने में कितनी बिक्री होती है। मांग के विभिन्न स्तरों से संबंधित विभिन्न मूल्य स्तरों का विश्लेषण करते हुए, ब्रेक-ईवन विश्लेषण यह निर्धारित करता है कि कंपनी की कुल निश्चित लागत को कवर करने के लिए कि सस्तर की बिक्री आवश्यक है।

ब्रेक इवन एनालिसिस का फॉर्मूला

ब्रेक ईवन विश्लेषण का सूत्र इस प्रकार है:

ब्रेक ईवन मात्रा = निश्चित लागत / (प्रति इकाई बिक्री मूल्य – प्रति इकाई परिवर्तनीय लागत)

निर्धारित लागत:

इस खंड में मशीन की लागत शामिल है। तो निश्चित लागत = 4,40,000/-

प्रति यूनिट बिक्री मूल्य:

सीबकथॉर्न के मूल्यवर्धित उत्पाद (जूस) की औसत बिक्री लागत लगभग 1000 रुपये प्रति किलोग्राम या 1000 मिली लीटर है।

उत्पाद की बिक्री लागत = 1000 रुपये प्रति किलोग्राम या प्रतिलीटर।

1 इकाई के उत्पादन के लिए परिवर्तनीय लागत = प्रत्यक्ष लागत + अप्रत्यक्ष लागत

एक इकाई के उत्पादन के लिए परिवर्तनीय लागत = 280 + 80 = 360 रुपये

ब्रेक इवन मात्रा (जूस) = 4,40,000/ (1000-360) = 687 उत्पादित इकाइयाँ

सीबकथॉर्न के मूल्यवर्धित उत्पाद (तेल) की औसत बिक्री लागत लगभग 220 रुपये प्रति 100 मिली लीटर है।

उत्पाद की बिक्री लागत = 220 रुपये प्रति 100 मिली लीटर।

1 इकाई के उत्पादन के लिए परिवर्तनीय लागत = प्रत्यक्ष लागत + अप्रत्यक्ष लागत

एक इकाई के उत्पादन के लिए परिवर्तनीय लागत = 48 + 8 = 56 रुपये

ब्रेक इवन मात्रा (तेल) = 4,40,000/ (220-56) = 2680 उत्पादित इकाइयाँ

कुल लागत(जूस) = निश्चित लागत + परिवर्तनीय लागत = 440000 + 247320 = 687320/- रुपये

687 इकाइयों की बिक्री से उत्पन्न कुल राजस्व = 687 * 1000=687000 रुपये

कुल लागत(तेल) = निश्चित लागत + परिवर्तनीय लागत = 440000 + 150080 = 590080/- रुपये

2680 इकाइयों की बिक्री से उत्पन्न कुल राजस्व = 2680 * 220=589600/- रुपये

आवर्ती लागत (जूस)

250 ml प्लास्टिक की एक बोतल की कीमत = 3 रूपए

शुरुवाती दौर के लिए बोतल की आवश्यकता = 500 बोतल लगभग

कुल लागत = 500 X 3 = 1500 रूपए

500 ml प्लास्टिक की एक बोतल की कीमत = 6 रूपए

शुरुवाती दौर के लिए बोतल की आवश्यकता = 500 बोतल लगभग

कुल लागत = 500 X 6 = 3000 रूपए

1 l प्लास्टिक की एक बोतल की कीमत = 10 रूपए

शुरुवाती दौर के लिए बोतल की आवश्यकता = 500 इकाई

कुल लागत = 500 X 10 = 5000 रूपए

आवर्ती लागत (तेल)

100 मिली लीटर प्लास्टिक की 1 बोतल की कीमत = 3.50 रु.

शुरुवाती दौर के लिए बोतल की आवश्यकता = 500 इकाई

कुल लागत = 500 x 3.50 = 1750 रु.

बोतल सीलिंग शीट = 200 रूपए/100 इकाई

कुल आवश्यक सीलिंग = 1000 इकाई

कुल लागत 1000 इकाई सीलिंग = 650 रूपए

कुल आवर्ती लागत = सीलिंग + कुल लागत 1 l बोतल + कुल लागत 500 ml बोतल + कुल लागत 300 ml बोतल + कुल लागत 100ml(तेल) बोतल

$$= 650+5000+3000+1500+1750$$

$$= 11900\text{रूपए}$$

अध्याय 7

वार्षिक लक्ष्य और शोधन योजना

प्रथम वर्ष की उत्पादन योजना के लिए :

प्रथम वर्ष के उत्पादन का लक्ष्य = 2000 इकाई

बिक्री राजस्व सूत्र = बेची गई इकाइयों की संख्या * प्रति इकाई औसत बिक्री मूल्य

कुल बिक्री राजस्व लागत = 20,00,000

ब्रेक पॉइंट :-

जूस	तेल
687 इकाई	2680 इकाई
ब्रेक ईवन लागत = 687000	ब्रेक ईवन लागत = 589600

शुद्ध बिक्री = 687000+589600= 1276600/-

बेचे गए माल की लागत=56*2680=15080(तेल)

$$=360*687=274320(\text{जूस})$$

अर्जित लाभ = शुद्ध बिक्री – बेचे गए माल की लागत (COGS)= 397400/-

शुद्ध लाभ = सकल लाभ - (व्यापार व्यय) =रु 279882

=(सकल लाभ तेल + सकल लाभ जूस) – (व्यपार व्यय जूस + व्यपार व्यय तेल)

= 1276600 – 934160

= 342440/- रु.

अप्रत्यक्ष आय:

श्रम लागत = 2000*200=400000

शोधन योजना:

प्रतेक साल में आंतरिक और बाहरी कारकों के आधार पर व्यवसाय योजना को परिष्कृत किया जाएगा ।

उत्पादों की कीमतों को आन्तरिक लागत यानी प्रत्यक्ष लागत और अप्रत्यक्ष लागत में निवेश वृद्धि के अनुसार संशोधित किया जाएगा ।

सदस्यों और स्वयं सहायता समूहों की तस्वीर :-



मानदासी



कमला



निर्मला



सीमा



संगीता



सामुहिक चित्र

समूह का सहमति पत्र

आज दिनांक 26-08-2022 को स्वयं सहायता समूह "जारिम" की बैठक प्रधान "श्रीमती मानदासी" की अध्यक्षता में हुई जिसमें समूह के सभी सदस्यों ने सर्वसहमति से यह निर्णय लिया कि समूह की आय को बढ़ाने के लिए "छरमा" (Sea Buckthorn) का कार्य और आजीविका सुधार योजना (JICA) से जुड़ने की सहमति प्रदान करते हैं।

प्रधान मानदासी

जारिम स्वयं सहायता समूह
गोहरमा

सचिव अनन्ना

जारिम स्वयं सहायता समूह
गोहरमा

1. अनन्ना
2. निर्मला देवी
3. Seema
4. अर्पिता
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.

अनुमति
अनन्ना
Goharama,
Distt. L&S (H.P.)

Recommend for approval
Range Forest Officer
Pattan Range
Jabalpur

Dmu-Cum- Division Forest Officer
Lahoul at Keylong