



व्यापार की योजना

आय सृजन गतिविधि-(मशरूम की खेती)द्वारा

कान्हा-स्वयं सहायता समूह

एसएचजीनाम	कान्हा
वीएफडीएसनाम	भलून
श्रेणी	नूरपुर
विभाजन	नूरपुर विभाजन

के अंतर्गत तैयार-

हिमाचल प्रदेश वन पारिस्थितिकी तंत्र प्रबंधन और आजीविका में सुधार के लिए परियोजना (JICAA सहायता प्राप्त)

विषयसूची

क्रमांक।	विवरण	पेज/एस
1	एसएचजी का विवरण	3
2	लाभार्थियों का विवरण	4,5
3	गांव का भौगोलिक विवरण	6
4	कार्यकारी सारांश	6
5	आय सृजन गतिविधि से संबंधित उत्पाद का विवरण	6
6	उत्पादन प्रक्रियाएं	6
7	उत्पादन योजना	7
8	बिक्री एवं विपणन	7
9	स्वोट अनालिसिस	8
10	सदस्यों के बीच प्रबंधन का विवरण	8
11	अर्थशास्त्र का विवरण	9,10,11
12	आय और व्यय का विश्लेषण	11
13,14	फंड की आवश्यकता, फंड के स्रोत	12
15 से 19	प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन, अन्य स्रोत आय, निगरानी विधि और टिप्पणियाँ	13
	एसएचजीग्रुपफोटोग्राफ	

1. एसएचजी का विवरण

1	एसएचजी नाम	कान्हा
2	वीएफडीएस	भलून
3	श्रेणी	नूरपुर
4	विभाजन	नूरपुर
5	गाँव	भलून
6	अवरोध पैदा करना	Khanni
7	ज़िला	कांगड़ा
8	एसएचजी में सदस्यों की कुल संख्या	12
9	गठन की तिथि	17-11-2023
10	बैंक/सी.एन.ओ.	54150100005370
11	बैंक विवरण	बैंक ऑफ बड़ौदा
12	एसएचजी मासिक बचत	(50/- प्रति व्यक्ति)
13	कुल बचत	600/-
14	कुल अंतर-ऋण	-
15	कैशक्रेडिटलिमिट	-
16	चुकौतीस्थिति	-

2. लाभार्थियों का विवरण:

सीनियर कुंआ।	एसएचजी सदस्यों का नाम	पति/पिता का नाम	लिंग	वर्ग	आय स्रोत
1	रुचिका	यशपाल सिंह	महिला	अन्य पिछड़ा वर्ग	कृषि
2	सलोचना देवी	बलबीर सिंह	महिला	जनरल	कृषि
3	यमुना देवी	जसवन्त सिंह	महिला	जनरल	कृषि
4	Sapna Bibi	शैफ अली	महिला	अनुसूचित जनजाति	कृषि
5	हिलकोरे	रघुबीर सिंह	महिला	जनरल	कृषि
6	संतोष कुमार	केवल सिंह	महिला	जनरल	कृषि
7	-उर्मिला देवी	विजय कुमार	महिला	जनरल	कृषि
8	रेखा देवी	किशोर लाल	महिला	अन्य पिछड़ा वर्ग	कृषि
9	मलका देवी	गगन सिंह	महिला	जनरल	कृषि
10	लीला देवी	सुखदेव	महिला	अन्य पिछड़ा वर्ग	कृषि
11	पुछपा	नरेंद्र सिंह	महिला	अन्य पिछड़ा वर्ग	कृषि
12	अर्चना देवी	बलवंत	महिला	अन्य पिछड़ा वर्ग	कृषि

3. गांव का भौगोलिक विवरण

1	जिला मुख्यालय से दूरी	115 कि.मी
2	मुख्य सड़क से दूरी	1 कि.मी
3	स्थानीय बाज़ार का नाम एवं दूरी	जसूर -5 किमी, नूरपुर -8 किमी और पठानकोट -30 किमी
4	मुख्य बाज़ार का नाम एवं दूरी	जसूर-5 किमी, नूरपुर-8 किमी
5	मुख्य शहरों का नाम एवं दूरी	
6	मुख्य शहरों के नाम जहां उत्पाद बेचा/विपणन किया जाएगा	जसूर -5 किमी, नूरपुर -8 किमी और पठानकोट -30 किमी

4. कार्यकारी सारांश

कान्हा स्वयं सहायता समूह द्वारा मशरूम खेती आय सृजन गतिविधि का चयन किया गया है। यह आईजीए इस एसएचजी के 12 सदस्यों द्वारा किया जाएगा। यह व्यवसायिक गतिविधि समूह सदस्यों द्वारा पूरे वर्ष संचालित की जायेगी। मशरूम की खेती की प्रक्रिया में लगभग 4 महीने लगते हैं, तीन महीने में 3 किलो प्रति बैग (बटन मशरूम/ढींगरी मशरूम)। उत्पादन प्रक्रिया में सफाई, बैगों को स्प्रे पंप से पानी उपलब्ध कराना और कटाई, बाजार के लिए मशरूम की पैकिंग जैसी प्रक्रिया शामिल है। उत्पाद बेचा जाएगा शुरुआत में सीधे समूह द्वारा या परोक्ष रूप से निकट बाजार के खुदरा विक्रेताओं और थोक विक्रेताओं के माध्यम से। 1 किलो मशरूम का विक्रय मूल्य लगभग 150/- प्रति किलोग्राम होगा (प्रति पैक 200 ग्राम पैकिंग)

5. आय सृजन गतिविधि से संबंधित उत्पाद का विवरण

1	उत्पाद का नाम	Kanha Mushroom
2	उत्पाद की पहचान की विधि	उत्सव और विवाह के अवसर पर उच्च मांग और एसएचजी सदस्यों ने सब्जी और अचार के उद्देश्य से बाजार में मशरूम की मांग की पहचान की।
3	एसएचजी सदस्यों की सहमति	हाँ

6. उत्पादन प्रक्रियाओं का विवरण

- समूह मशरूम की खेती कराएगा। यह व्यावसायिक गतिविधि समूह सदस्यों द्वारा पूरे वर्ष संचालित की जाएगी।
- मशरूम की खेती की प्रक्रिया में लगभग 3 से 4 महीने लगते हैं।

अनुमान/अनुभव के आधार पर - एक बैग से 3 कि.ग्रा. उपज प्राप्त हुई। 3 से 4 महीने की अवधि में. उत्पादन प्रक्रिया में सफाई, नमी, कटाई और पैकिंग जैसी प्रक्रियाएँ शामिल हैं।

7. उत्पादन योजना का विवरण

1	उत्पादन चक्र (दिनों में)	4 महीने
2	प्रति चक्र आवश्यक मानव शक्ति (संख्या)	12 सदस्य
3	कच्चे माल का स्रोत	स्थानीय बाज़ार/मुख्य बाज़ार
4	अन्य संसाधनों का स्रोत	स्थानीय बाज़ार/मुख्य बाज़ार
5	प्रति चक्र आवश्यक मात्रा (किलो)	चार माह में 5 क्विंटल प्रति 200 बैग।
6	प्रति चक्र अपेक्षित उत्पादन (किलो)	600 किग्रा

कच्चे माल की आवश्यकता और अपेक्षित उत्पादन

क्रमांक	कच्चा सामग्री	इकाई	समय	मात्रा(3 चक्र)	राशिप्रति किग्रा(रु.)	कुलराशि तीन चक्र
1	एम.बैग	220 किग्रा	4 महीने	5.5 क्विंटल.	150	82,500

8. विपणन/बिक्री का विवरण

1	संभावित बाज़ार	जसूर -5 किमी, नूरपुर -8 किमी और पठान कोट -
2	इकाई से दूरी	30 किमी
3	बाज़ार में उत्पाद की मांग	दैनिक मांग और उच्च मांग, समय, त्योहार और विवाह के अवसर।
4	बाज़ार की पहचान की प्रक्रिया	समूह के सदस्य, उनके अनुसार उत्पादन क्षमता और बाजार में मांग, खुदरा विक्रेता/थोक विक्रेता का चयन/सूचीबद्ध किया जाएगा। प्रारंभ में उत्पाद नजदीकी बाजारों में बेचा जाएगा।
5	उत्पाद की विपणन रणनीति	एसएचजी सदस्य अपने उत्पाद को सीधे गांव की दुकानों के माध्यम से और विनिर्माण स्थान/दुकान से बेचेंगे। इसके अलावा खुदरा विक्रेताओं, निकट बाजारों के थोक विक्रेताओं द्वारा भी। शुरुआत में उत्पाद 200 और 500 ग्राम पैकेजिंग में बेचा जाएगा।
6	उत्पादब्रांडिंग	एसएचजी स्तर पर उत्पाद का विपणन किया जाएगा ब्रांडिंग एसएचजी। बाद में इस आईजीए को क्लस्टर स्तर पर ब्रांडिंग की आवश्यकता हो सकती है
7	उत्पाद"नारा"	"SHGLakshmi का उत्पाद"

9. स्वोट अनालिसिस

❖ ताकत-

- कुछ एसएचजी सदस्यों द्वारा अपने घरेलू उपयोग के लिए गतिविधि पहले से ही की जा रही है।
 - कच्चा माल आसानी से उपलब्ध
 - विनिर्माण प्रक्रिया सरल है
 - उचित पैकिंग और परिवहन में आसान
 - उत्पाद शेल्फ जीवन लंबा है
- ❖ कमजोरी-
- विनिर्माण प्रक्रिया/उत्पाद पर तापमान, आर्द्रता, नमी का प्रभाव।
 - अत्यधिक श्रमसाध्य कार्य।

- सर्दी और बरसात के मौसम में उत्पाद निर्माण चक्र बढ़ जाएगा
- ❖ अवसर-
 - उच्च मांग, उत्सव और विवाह का अवसर
 - बाजारों का स्थान
 - दैनिक/साप्ताहिक उपभोग और सभी मौसमों में सभी खरीददारों द्वारा उपभोग
- ❖ धमकियाँ/जोखिम-
 - विनिर्माण और पैकेजिंग के समय तापमान, नमी का प्रभाव, विशेष रूप से सर्दी और बरसात के मौसम में।
 - कच्चे माल की कीमत में अचानक वृद्धि
 - प्रतिस्पर्धीबाजार

10. सदस्यों के बीच प्रबंधन का विवरण

आपसी सहमति से एसएचजी समूह के सदस्य कार्य को पूरा करने के लिए अपनी भूमिका और जिम्मेदारी तय करेंगे। कार्य को सदस्यों के बीच उनकी मानसिक और शारीरिक क्षमताओं के अनुसार विभाजित किया जाएगा।

- समूह के कुछ सदस्य प्री-प्रोडक्शन प्रक्रिया में शामिल होंगे (यानी कच्चे माल की खरीद, बैगों को नमी प्रदान करना, परिपक्व मशरूम की कटाई, पैकिंग और बाजार में बिक्री आदि)
- कुछ समूह सदस्य उत्पादन प्रक्रिया में शामिल होंगे।
- समूह के कुछ सदस्य पैकेजिंग और मार्केटिंग में शामिल होंगे।

11. अर्थशास्त्र का विवरण:

एक।	पूँजीगत लागत			
क्रमांक।	विशिष्ट	मात्रा.	यूनिट मूल्य	मात्रा
1	जल स्प्रे पंप (सौर के साथ इलेक्ट्रिक पैनल)	2	1800	3600
2	वॉटरटब(40-50लीटर)	2	700	1400
3	डिजिटल वजन मापने की मशीन	1	1200	2400
4	पॉलीसीलिंग टेबल टॉप हीट सीलर पाउच प्लास्टिक पैकेजिंग मशीनें	1	3000	3000
5	एप्रन, टोपी, प्लास्टिक हाथ के दस्ताने आदि	5	रास	1,500
6	उत्पादभंडारणटोकरे		रास	6,000
7	रैक, बेंच, सीढ़ियाँ		रास	10,000
8	टावरएयरकूलर(15लीटर/-)	2	8000	16,000
9	चाकू		रास	2000
कुल पूँजी लागत				45900 /-

बी।	आवर्ती लागत				
क्रमांक	विवरण	इकाई	मात्रा.	कीमत	मात्रा
1	हॉलरेंट	1	12(महीना)	2,000	24,000
2	श्रम(एसएचजी सदस्यों द्वारा किया जाएगा)	काम एसएचजी सदस्यों द्वारा किया जाएगा, रोटेशन आधार एक चक्र के लिए (97 दिन*मजदूरी दर 350)			33,950
3	पैकेजिंग सामग्री	पी/बैग	रास	-	3300
4	परिवहन	2500/-रुपये साइकिल		रास	8000
5	इलेक्ट्रिसिटीएक्सपी.	1	12महीना	1000	12000
6	अगली साइकिल के लिए मशरूम बैग	एम.बैग	220	200	44000
	आवर्ती लागत				125250/-
कुल आवर्ती लागतB=125,250/- (आवर्ती लागत-श्रम लागत) एसएचजी सदस्यों द्वारा कार्य/श्रम के रूप में किया जाएगा।					

सी।	उत्पादन की लागत (मासिक)	
क्रमांक	विवरण	राशि(रु.)
1	कुल आवर्ती लागत	125250
2	पूंजीगत लागत पर वार्षिक 10% मूल्यह्रास(45900)	382
	कुल:-	125632

डी।	विक्रयमूल्यगणना(प्रतिसाइकिल)				
क्रमांक	विवरण	इकाई	मात्रा	राशि(रु.)	
1	उत्पादन की लागत	3चक्र	15क्विंटल	130440	यह धीरे-धीरे कम हो जाएगा मात्रा उत्पादन में वृद्धि
2	वर्तमान बाज़ार कीमत	-	प्रतिकिलो	150-200	
3	SHG द्वारा अपेक्षित विक्रय मूल्य	-	प्रतिकिलो	150	

12. आय एवं व्यय का विश्लेषण (मासिक) -

<u>क्रमांक।</u>	<u>विवरण</u>	<u>राशि(रु.)</u>
1	पूँजीगत लागत पर सालाना 10% मूल्यहास	382
2	कुल आवर्ती लागत	125250/-
3	हर चार महीने में कुल उत्पादन(क्विटीएल)	5.5 क्विंटल(15 क्विंटल प्रति वर्ष)
4	विक्रय मूल्य (प्रतिकिलो)	150
5	आय सृजन(150*12*100)	180000 वार्षिक
6	शुद्ध लाभ(180000-125250) (आय सृजन-कुल आवर्ती लागत)	54750/-
7	शुद्ध लाभ का वितरण	<ul style="list-style-type: none"> ● लाभ को आपस में समान रूप से वितरित किया जाएगा सदस्यमासिक/वार्षिक आधार पर। ● लाभ का उपयोग आवर्ती लागत को पूरा करने के लिए किया जाएगा। ● लाभ का उपयोग आईजीए में आगे के निवेश के लिए किया जाएगा

13. धन की आवश्यकता

<u>क्रमांक</u>	<u>विवरण</u>	<u>राशि(रु.)</u>	<u>परियोजना योगदान (75%)</u>	<u>स्वयं सहायता समूह योगदान</u>
1	कुलपूंजीलागत	45900	34425	11475
2	कुल आवर्ती लागत	125250	0	125250
3	प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन	30,000	30,000	0
	कुल	201150/-	64425/-	136725/-

टिप्पणी-

- **पूंजीगत लागत-परियोजना के तहत पूंजीगत लागत का 75% कवर किया जाना है क्योंकि एक को छोड़कर सभी सदस्य एससी/एसटी श्रेणी के हैं।**
- **आवर्ती लागत-एसएचजी द्वारा वहन किया जाना**
- **प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन-परियोजना द्वारा वहन किया जाना**

14. स्रोतऑफ़ंड:

<p>प्रोजेक्टसमर्थन</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● पूंजीगत लागत का 75% होगा मशीनरी की खरीद के लिए उपयोग किया जाता है यानी उपकरण सहित मशीनें। ● एसएचजी बैंक खाते में एक लाख रुपये जमा हो गए हैं। ● प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन लागत। 	<p>की खरीद मशीनरी/उपकरण सभी नोडल औपचारिकताओं का पालन करने के बाद संबंधित डीएमयू/एफसीसीयू द्वारा किया जाएगा।</p>
<p>एसएचजीयोगदान</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● पूंजीगत लागत का 25% वहन किया जाना है द्वारा एसएचजी, यह शामिल करना लागत मशीनरी के अलावा सामग्री/उपकरण का। ● एसएचजी द्वारा वहन की जाने वाली आवर्ती लागत 	

15. 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

16. आय के अन्य स्रोत:

समूह का एक अन्य दृष्टिकोण अचार और सूखे मशरूम के रूप में अपना मूल्यवर्धन बढ़ाने का है।

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

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

18. **निगरानी विधि**-प्रारंभिक चरण में लाभार्थियों का बेसलाइन सर्वेक्षण और वार्षिक सर्वेक्षण किया जाएगा।

निगरानी क्षेत्रों के लिए कुछ प्रमुख संकेतक:

- समूह का आकार
- निधि प्रबंधन
- निवेश
- आय पीढ़ी
- उत्पादनस्तर
- उत्पाद की गुणवत्ता

- बेचा गया सामान
- बाज़ार पहुंच

19. टिप्पणी

➤ मशरूम के स्वास्थ्य लाभ-

- प्रोस्टेट और स्तन कैंसर की रोकथाम में मदद करता है
- हड्डियों को स्वस्थ बनाता है
- रोग प्रतिरोधक क्षमता को बढ़ाता है
- कयोरसेनेमिया
- मुक्त कट्टरपंथियों से लड़ने में मदद करता है
- कोलेस्ट्रॉल के स्तर को कम करने में मदद करता है
- दांतों, नाखूनों और बालों को मजबूत बनाएं
- रक्तचाप कम करता है

Photo of SHG Kanha Under VFDS Bhaloon



~~Handwritten scribble~~

Resolution cum Group Consensus Form

It is decided in the general house meeting of the group Kanha held on 02-01-2024 at Bhaloon that our group will undertake the Mashoom farming as livelihood income generation activity Under the project for implementation of Himachal Pradesh forest ecosystem Management and livelihood (JICA assisted).

Ruchika

प्रधान

सचिव

SabnaBibi

कोषाध्यक्ष

कान्हा जायका स्वयं सहायता समूह
Signature of Group President (JICA)
गांव बासी समलोटिया तह १९९९

प्रधान

सचिव

कोषाध्यक्ष

कान्हा जायका स्वयं सहायता समूह
Signature of Group Secretary (JICA)
गांव बासी समलोटिया तह १९९९

Business Plan Approval by VFDS & DMU

Kanha Group will undertake the Mushroom farming as livelihood Income Generation Activity under the project for implementation of Himachal Pradesh forest ecosystem Management and livelihood (JICA assisted). In this regard business plan of amount Rs. 201150/- has been submitted by group on 02/01/2024 and the business plan has been approved by the VFDS Bhaloon

Business plan is submitted through FTU for further action please.

Ruchika

Thank you सचिव
कान्हा जायका स्वयं सहायता समूह
Signature of Group President
गांव बासा समलेटियां तह नूरपुर

Sahra Bibi
कीषाध्यक्ष

Heinzel Kishan
Signature of President VFDS

Signature of Group Secretary
प्रधान सचिव
कान्हा जायका स्वयं सहायता समूह
गांव बासा समलेटियां तह नूरपुर

Devi
DMU - cum NURP
NURP Forest Division
Nurp DMU cum Nurp

