



आय सृजन गतिविधि पारंपरिक हिमाचली (कुलवी) सदरी एवं कुलवी टोपी निर्माण



हडीम्बा स्वयं सहायता समूह (कलिन्चा)

स्वयं सहायता समूह का नाम	::	हडिम्बा
BMC उप समिति का नाम	::	कलिन्गचा
ग्राम पंचायत	::	ओल्ड मनाली
वन परिक्षेत्र		वन परिक्षेत्र अधिकारी वन्यप्राणी परिक्षेत्र मनाली
वन मण्डल	::	वनमंडल अधिकारी वन्यप्राणी कुल्लू

Sponsored by PIHPFEM&L	Prepared by SMS Priya Thakur FTU Coordinator Shubham SHG PRADHAN Smt. Nirmala SHG SECRETARY Smt. Sunita Devi
---	---

हिमाचल प्रदेश वन पारिस्थितिकी तंत्र प्रबंधन एवं आजीविका सुधार परियोजना
(PIHPFEM&L)

सामग्री सूची

क्रम संख्या	विषय	पृष्ठ संख्या
1.	पृष्ठभूमि	3
2.	SHG/CIG का विवरण	3
3.	लाभार्थियों का विवरण	4
4.	गांव का भौगोलिक विवरण	4
5.	प्रबंधन	4
6.	ग्राहक	5
7.	केंद्र का लक्ष्य	5
8.	इस व्यवसाय को शुरू करने का कारण	5
9.	व्यवसाय शुरू करने के लिए प्रारंभिक चरण	5
10.	ग्राहकों को आकर्षित करने के कुछ महत्वपूर्ण विशेषताएँ	6
11.	काटने और सिलाई व्यवसाय का विपणन विश्लेषण	6
12.	व्यवसाय लक्ष्य	6
13.	आर्थिक पूर्वानुमान/प्रक्षिप्तियाँ	6
14.	आर्थिक विवरण	7
15.	आय प्रक्षिप्तियाँ	8
16.	आय और व्यय का विश्लेषण (मासिक)	8
17.	समूह में फंड फ्लो	8
18.	फंड्स और आपूर्ति की स्रोत	9
19.	प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन	9

क्रम संख्या	विषय	पृष्ठ संख्या
20.	ऋण चुकौती योजना	9
21.	निगरानी विधि	9
22.	टिप्पणियाँ	9

1. पृष्ठभूमि

कटिंग और टेलरिंग केंद्र SHG हिडिंबा द्वारा गांव कार्लीचा P.O. मनाली, तहसील मनाली, जिला कुल्लू HP में स्थित होगा। यह छोटा सा गांव कार्लीचा है, जिसके लिए यह कटिंग और टेलरिंग केंद्र काम करेगा। यह केंद्र उत्कृष्ट सेवा प्रदान करेगा और ग्राहकों को यह मार्गदर्शन करेगा कि उनके लिए कौन सा उत्पाद सबसे उपयुक्त है, ताकि उन्हें उच्चतम स्तर की संतुष्टि और आराम मिल सके।

2. स्वयं सहायता समूहकस्टमाइज्ड समूह का विवरण/

क्रम संख्या	विवरण	जानकारी
2.1	SHG/CIG का नाम	हिडिंबा
2.2	VFDS / BMC	ओल्ड मनाली
2.3	रेंज	मनाली (WL)
2.4	विभाग	कुल्लू (WL)
2.5	गांव	कार्लीचा
2.6	ब्लॉक	नागगर
2.7	जिला	कुल्लू
2.8	SHG के सदस्य संख्या	7
2.9	गठन की तिथि	21/07/2022
2.10	बैंक खाता संख्या	100
2.11	बैंक विवरण	कैनरा बैंक, मनाली

क्रम संख्या	विवरण	जानकारी
2.12	SHG/CIG मासिक बचत	110059903036
2.13	कुल बचत	4500
2.14	कुल अंतर-लोन	-
2.15	नकद क्रेडिट सीमा	-
2.16	पुनर्भुगतान स्थिति	-

3. लाभार्थियों का विवरण:

क्र.सं.	नाम	पिता/पति का नाम	आयु	श्रेणी	आय का स्रोत	पता	संपर्क विवरण
1	सवित्रा देवी	दिले राम	38	एससी	कृषि	कालिंगचा	9805687193
2	फुला देवी	दयालू राम	35	एससी	कृषि	कालिंगचा	7018306263
3	हुक्मी देवी	गोविंद	41	एससी	कृषि	कालिंगचा	8894663193
4	उर्मिला	तारा चंद	30	एससी	कृषि	कालिंगचा	9805692580
5	जयवंती	मनगल चंद	31	एससी	कृषि	कालिंगचा	8628815005
6	वीणा देवी	पुराण चंद	40	एससी	कृषि	कालिंगचा	9816235270
7	इसरा देवी	करम सिंह	41	एससी	कृषि	कालिंगचा	8894662807

4. गाँव का भौगोलिक विवरण:

क्र.सं.	विवरण	दूरी
3.1	जिला मुख्यालय से दूरी	50 किमी
3.2	मुख्य सड़क से दूरी	1 किमी

क्र.सं.	विवरण	दूरी
3.3	स्थानीय बाजार का नाम और दूरी	कुल्लू 50 किमी (लगभग) भुंतर 60 किमी (लगभग)
3.4	मुख्य बाजार का नाम और दूरी	कुल्लू 50 किमी (लगभग) भुंतर 60 किमी (लगभग) मनाली 5 किमी (लगभग)
3.5	प्रमुख शहरों का नाम और दूरी	पटलिकुल 30 किमी (लगभग)
3.6	उन स्थानों/स्थलों का नाम जहाँ उत्पाद बेचे जाएंगे	भुंतर, कुल्लू, मनाली, पटलिकुल

5. प्रबंधन

SHG हिडिंबा द्वारा स्थापित कटिंग और टेलरिंग केंद्र में 7 महिला सदस्य होंगी और उनके पास व्यक्तिगत सिलाई मशीनें होंगी। वे अपने योजना को कार्यान्वित करने के लिए गाँव में एक कमरा किराए पर लेंगी और सामूहिक रूप से काम करेंगी। केंद्र में वास्तविक कार्य शुरू होने से पहले सभी सदस्यों को एक छोटे से समयावधि के प्रशिक्षण में कटिंग और टेलरिंग की शिक्षा दी जाएगी, जो कुछ पेशेवर प्रशिक्षकों द्वारा कराया जाएगा।

6. ग्राहक

हमारे केंद्र के मुख्य ग्राहक ज्यादातर महिलाएँ और कुछ कपड़ा व्यापारी होंगे जो बाजार के आसपास स्थित हैं, लेकिन बाद में यह व्यवसाय नजदीकी छोटे नगरों तक बढ़ाया जा सकता है।

7. केंद्र का उद्देश्य

केंद्र का मुख्य उद्देश्य कालीछा गाँव के निवासियों को विशेष, आधुनिक और उच्च गुणवत्ता वाली सिलाई सेवा प्रदान करना है, और इसके अलावा आस-पास के अन्य गाँवों के निवासियों को भी सेवा देना है। यह केंद्र आने वाले वर्षों में अपने कार्य क्षेत्र में गुणवत्ता के लिए सबसे प्रसिद्ध सिलाई केंद्र बनने का प्रयास करेगा।

8. व्यवसाय शुरू करने का कारण

इस SHG के सदस्य पहले से ही इसी प्रकार का काम करते आ रहे हैं, इसलिए इस आय-उत्पत्ति गतिविधि को चुना गया है और इसी कारण SHG इस व्यवसाय को शुरू कर रहा है। यह प्रयास विभिन्न सदस्यों की कौशल को एकत्रित करने और उनकी गतिविधियों को बढ़ाकर अधिक आय अर्जित करने का है।

9. व्यवसाय शुरू करने के लिए प्रारंभिक चरण

SHG हिडिंबा एक विशाल कमरा किराए पर लेगा, जिसमें 7 सदस्य और उनके उपकरण एक साथ रह सकेंगे। यह स्थान आसानी से सभी सदस्यों के लिए सुलभ होगा। व्यवसाय शुरू करने के लिए आवश्यक वस्तुओं और वित्तीय प्रक्षेपण का विवरण निम्नलिखित है:

10. कमरा किराया = 2000/- प्रति माह
11. सिलाई मशीन (फुट पैडल के साथ) = 7 @ 8000 = 56000
12. काटने की कैंची = 7 @ 450 = 3150
13. टेलर का पैमाना = 7 @ 200 = 1400
14. मापने का टेप = 7 @ 100 = 700
15. चाक (मार्किंग सामग्री) = 100
16. इस्त्री = 7 @ 700 = 4900
17. विभिन्न रंग के सिलाई धागे = 4 पैकेट @ 500 = 2000
18. तेल पिपेट = 12 @ 100 = 1200
19. ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए कुछ प्रमुख विशेषताएँ

- केंद्र पारंपरिक बास्केट, कुलवी टोपी, दैनिक उपयोग के आधुनिक और स्टाइलिश जैकेट्स की सिलाई सुनिश्चित करेगा।
- पुरुषों, महिलाओं और बच्चों के लिए आकर्षक और साधारण कपड़े सिलने पर ध्यान केंद्रित किया जाएगा।
- केंद्र सभी प्रकार के दोषों की मरम्मत करेगा और यह सुनिश्चित करेगा कि कोई भी ग्राहक बिना सेवा के न जाए।
- बाद में SHG अपना व्यवसाय बढ़ाकर रेडीमेड गारमेंट्स की बिक्री और खरीद में भी प्रवेश कर सकती है।

11. कटिंग और टेलरिंग व्यवसाय का विपणन विश्लेषण

यह वह सबसे महत्वपूर्ण तत्व है, जो हमारे व्यवसाय की सफलता सुनिश्चित करेगा। क्षेत्र का विस्तृत विश्लेषण और बाजार सर्वेक्षण एक महत्वपूर्ण घटक है, जो हमें हमारे लक्षित ग्राहकों का अवलोकन देगा और समूह के सदस्य नवीनतम मांगों और प्रवृत्तियों को समझ पाएंगे।

12. व्यवसाय के लक्ष्य

SHG हिडिंबा का मुख्य लक्ष्य इस क्षेत्र और आस-पास के गांवों में सबसे अच्छा सिलाई केंद्र बनना है। हमारा उद्देश्य धीरे-धीरे व्यवसाय का विस्तार करना और अगले 3-5 वर्षों में इसे लाभप्रद इकाई में बदलना है।

13. वित्तीय पूर्वानुमान/प्रक्षेपण

व्यवसाय शुरू करने के लिए अंतिम, बल्कि सबसे महत्वपूर्ण कदम एक वित्तीय योजना बनाना है, जो व्यवसाय चलाने की लागत को निर्धारित करेगी और यह भी बताएगी कि SHG को व्यवसाय से कितना लाभ होगा। संक्षेप में, एक लागत-लाभ विश्लेषण प्रस्तुत किया जाएगा।

14. आर्थशास्त्र का विवरण:

A. पूंजी लागत (Capital Cost)

Sr. No	Particulars	Quantity	Unit Price (Rs.)	Total Amount (Rs.)
1	Sewing machine with tool pedal	7	8000	56,000
2	Cutting scissors	7	450	3,150
3	Tailor's scale	7	200	1,400
4	Measuring tape	7	100	700
5	Interlocking machine	1	8000	8,000
6	Hangers	7	100	700
7	Iron	7	700	4,900
कुल पूंजी लागत (A)				74,850

B. आवर्ती लागत (Recurring Cost)

Sr. No	Particulars	Quantity	Price (Rs.)	Total Amount (Rs.)
1	Room rent	1	2,000	2,000
2	Marking material (chalk etc.)	L/S	L/S	100
3	Sewing thread of different colours	4 m	500	2,000
4	Oiling pippet	15	100	1,500
5	Buttons (different types)	1 box	1,000	1,000
6	Bukerem	20 m	50	1,000
7	Miscellaneous expenditure (electric bills, repair of machines, etc.)	L/S	L/S	1,000
कुल आवर्ती लागत (B)				8,600

15. आय अनुमान (Income Projections):

शुरुआत में यह अनुमानित है कि प्रत्येक सदस्य प्रतिदिन एक महिलाओं का सूट पूरा करेगा। वर्तमान में जैकेट और टोपी की सिलाई शुल्क लगभग 500 रुपये प्रति जैकेट और 500 रुपये प्रति टोपी है। औसतन, समूह के 3 सदस्य एक महीने में 180 जैकेट और 4 सदस्य 240 टोपी सिल सकते हैं, ताकि यह सुनिश्चित किया जा सके कि अन्य घरेलू जिम्मेदारियों को भी ध्यान में रखा जा सके।

समूह का कुल उत्पादन इस प्रकार अनुमानित है:

- जैकेट: $180 \times 500 = 90,000$ रुपये
- टोपी: $240 \times 500 = 1,20,000$ रुपये

इस प्रकार, समूह का कुल उत्पादन 2,10,000 रुपये के आसपास अनुमानित है।

16. आय और व्यय का विश्लेषण (मासिक):

Sr. No.	Particulars	Expenditure / month (Rs)	Income per month (Rs)
1.	10% Depreciation on capital cost	624	
2.	Total Recurring Cost	8,600	
3.	Total Expenditure	9,224	
4.	Income per month		2,10,000
5.	Net Profit		2,00,776

नेट लाभ वितरण (Net Profit Distribution):

- लाभ सभी समूह के सदस्यों के बीच समान रूप से वितरित किया जाएगा।
- लाभ का एक हिस्सा IGA में आगे निवेश के लिए उपयोग किया जाएगा।

17. समूह में निधियों का प्रवाह (Fund Flow in the Group):

Sr. No.	Particulars	Total Amount (Rs)	Project Contribution (75%)	SHG Contribution (25%)
1.	Total Capital Cost	74,850	56,137.5	18,712.5
2.	Total Recurring Cost	8,600	0	8,600
3.	Trainings	60,000	60,000	0
	Total Outlay	1,43,450	1,16,137.5	27,312.5

नोट (Note):

- पूंजी लागत (Capital Cost): कुल पूंजी लागत का 75% परियोजना द्वारा वहन किया जाएगा।
- निरंतर व्यय (Recurring Cost): पूरी लागत SHG/CIG द्वारा वहन की जाएगी।
- प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन (Trainings/Capacity Building/Skill Up-gradation): कुल लागत परियोजना द्वारा वहन की जाएगी।

18. निधियों के स्रोत और क्रय (Sources of Funds and Procurement):

परियोजना समर्थन (Project Support):

- कुल पूंजी लागत का 75% मशीनों की खरीद में उपयोग किया जाएगा।
- SHG बैंक खाता में 1 लाख रुपये तक एक रिवाँल्विंग फंड के रूप में रखा जाएगा।
- प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन लागत परियोजना द्वारा वहन की जाएगी।
- मशीनों की खरीद संबंधित DMU/FCCU द्वारा सभी औपचारिकताओं का पालन करने के बाद की जाएगी।

SHG योगदान (SHG Contribution):

- कुल पूंजी लागत का 75% SHG द्वारा वहन किया जाएगा।
- निरंतर व्यय (Recurring Cost) SHG द्वारा वहन किया जाएगा।

19. प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन (Trainings/Capacity Building/Skill Upgradation)

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

- टीम वर्क
- गुणवत्ता नियंत्रण
- पैकेजिंग और विपणन
- वित्तीय प्रबंधन

20. ऋण पुनर्भुगतान योजना (Loan Repayment Schedule)

यदि बैंक से ऋण लिया जाता है तो यह कैश क्रेडिट लिमिट (CCL) के रूप में होगा और CCL के लिए कोई पुनर्भुगतान योजना नहीं है; हालांकि, सदस्यों से मासिक बचत और पुनर्भुगतान प्राप्तियां CCL के माध्यम से चलाई जानी चाहिए।

- CCL में, SHG का बकाया मूलधन प्रत्येक वर्ष बैंक को पूरी तरह से चुकता किया जाना चाहिए। ब्याज की राशि का भुगतान मासिक आधार पर किया जाना चाहिए।
- टर्म लोन में, पुनर्भुगतान बैंक के पुनर्भुगतान कार्यक्रम के अनुसार किया जाना चाहिए।

21. निगरानी विधि (Monitoring Method)

- VFDS की सामाजिक लेखा परीक्षा समिति (Social Audit Committee) IGA की प्रगति और प्रदर्शन की निगरानी करेगी और यदि आवश्यकता हो तो सुधारात्मक कार्रवाई का सुझाव देगी, ताकि इकाई का संचालन परियोजना के अनुसार हो सके।
- SHG को भी प्रत्येक सदस्य के IGA की प्रगति और प्रदर्शन की समीक्षा करनी चाहिए और यदि आवश्यक हो तो सुधारात्मक कार्रवाई का सुझाव देना चाहिए, ताकि इकाई का संचालन सही तरीके से हो सके।

Resolution-cum-Group-consensus Form

It is decided in the General house meeting of the group HIDIMBA
held on 03/06/2022 at Old Manali that our group will undertake the
Topic Jacket as Livelihood Income Generation Activity under the Project for
Implementation of Himachal
Pradesh Forest Ecosystem management and Livelihood (JICA assisted).

Savitri Devi
President
Signature of Group President
Hadimba Self Help Group
V.P.O. Old Manali, Teh. Manali,
Distt. Kullu (H.P.)
President / Treas.
BMC Sub-Group, Manali
Signature of President BMC
Teh. Manali Distt. Kullu (H.P.)

Prakruti Devi
Signature of Group Secretary

[Signature]
Range Forest Officer
Signature of RFO-Cum-RTO
Wild Life Range Manali

[Signature]
Assistant Conservator of Forests
Wild Life Division KULLU

Approved

[Signature]
Divisional Management Unit Officer
Divisional Forest Officer-Cum-
Wild Life Division, Kullu

Member of Self Help Group Hidimba:

			
Isra Devi	Hukmi Devi	Savitri Devi (Pradhan)	Jaivanti
			
Nisha Devi	Phula Devi (Sachiv)	Urmila	

Prepared By: Priya Thakur (SMS)

व्यवसाय योजना

आय सृजन गतिविधि - पारम्परिक भोजन
हडिम्बा- स्वयं सहायता समूह



स्वयं सहायता समूह का नाम	::	हडिम्बा
BMC उप समिति का नाम	::	कलिन्गचा
ग्राम पंचायत	::	ओल्ड मनाली
वन परिक्षेत्र		वन परिक्षेत्र अधिकारी वन्यप्राणी परिक्षेत्र मनाली
वन मण्डल	::	वनमंडल अधिकारी वन्यप्राणी कुल्लू



हिमाचल प्रदेश वन पारिस्थितिकी तंत्र प्रबंधन एवं आविजिका सुधार परियोजना (जायका वित्तपोषित)

विषयसूची

क्रम सं.	विवरण	पृष्ठ संख्या
1.	परिचय	3
2.	पृष्ठभूमि	3
3.	एसएचजी / सीआईजी का विवरण	4
4.	लाभार्थी का विवरण	5
5.	गाँव का भौगोलिक विवरण	5
6.	प्रबंधन	6
7.	प्राथमिक कार्य योजना	6
8.	ग्राहक	6
9.	केंद्र का लक्ष्य	6
10.	इस व्यवसाय को शुरू करने का कारण	6
11.	SWOT विश्लेषण (स्ट्रेंथ, वीकनेस, ऑपच्युनिटी, थ्रेट)	7-9
12.	मशीनरी, औज़ार एवं अन्य उपकरण	9
13.	महीने में कुल उत्पादन एवं बिक्री राशि	10-13
14.	लाभ का बँटवारा	14
15.	धन के स्रोत एवं क्रय	14

क्रम सं.	विवरण	पृष्ठ संख्या
16.	प्रशिक्षण / क्षमता निर्माण / कौशल उन्नयन	15
17.	ऋण चुकौती अनुसूची	15
18.	निगरानी विधि	15-16
19.	समूह सदस्यों की तस्वीरे	16
20	MOU	17

1. परिचय

फ्लेवर्स ऑफ़ मनाली एक पाक-कला उद्यम है जिसका उद्देश्य हिमाचल प्रदेश के खूबसूरत शहर **मनाली** के विविध व्यंजनों को प्रदर्शित करना है।

हम एक अनूठा पाक-कला अनुभव प्रदान करेंगे — जहाँ स्थानीय लोग और पर्यटक दोनों ही खाना पकाने की कक्षाओं, भोजन यात्राओं और खानपान सेवाओं का आनंद ले सकेंगे।

हमारा ध्यान स्थानीय रूप से प्राप्त सामग्रियों, पारंपरिक व्यंजनों के उपयोग और स्थायी प्रथाओं को बढ़ावा देने पर होगा।

पाक-कला विशेषज्ञता, सांस्कृतिक विरासत और स्थानीय स्वादों के प्रति जुनून के संयोजन के साथ, **फ्लेवर्स ऑफ़ मनाली** का लक्ष्य भोजन प्रेमियों के लिए एक प्रमुख गंतव्य बनना है।

2. पृष्ठभूमि

हडिम्बा एसएचजी कलिन्गचा ” द्वारा एक कुकिंग सेंटर **दूनग्री गाँव** में स्थापित किया जाएगा।

यह केंद्र उत्कृष्ट सेवाएँ प्रदान करेगा और ग्राहकों को उनके लिए सबसे उपयुक्त उत्पादों के बारे में मार्गदर्शन करेगा, ताकि उन्हें सर्वोच्च स्तर की संतुष्टि और आराम प्राप्त हो सके

3. एसएचजी/सीआईजी का विवरण

क्रम सं.	विवरण	जानकारी
1.	एसएचजी / सीआईजी का नाम	हडिम्बा
2.	बी एम् सी उप समिति	कलिन्गचा
3.	क्षेत्र (ब्लॉक / तहसील)	मनाली
4.	विभाजन (ज़िला)	कुल्लू
5.	गाँव	ओल्ड मनाली
6.	ब्लाक	नग्गर
7.	ज़िला	कुल्लू
8.	एसएचजी में सदस्यों की कुल संख्या	7
9.	गठन की तिथि	21/07/2022
10.	बैंक खाता संख्या	110059903036
11.	बैंक विवरण	केनरा बैंक मनाली
12.	एसएचजी मासिक बचत (प्रत्येक सदस्य का अंशदान)	₹100/- प्रति सदस्य
13.	कुल बचत (सभी सदस्यों का संयुक्त अंशदान)	₹20,000/-
14.	कुल अंतर-ऋण	—

क्रम सं.	विवरण	जानकारी
15.	नकद क्रेडिट सीमा	—
16.	पुनर्भुगतान स्थिति	—

4. लाभार्थियों का विवरण:

क्रम सं.	नाम	पिता / पति का नाम	आयु (वर्ष)	वर्ग	आय स्रोत	पता
1.	सवित्रा देवी	दिले राम	41	अनुसूचित	कृषि	गाँव कलिन्गचा , डाकघर मनाली
2.	फुला देवी	दयालु राम	38	अनुसूचित	कृषि	गाँव कलिन्गचा , डाकघर मनाली
3.	हुकमी देवी	गोविन्द	44	अनुसूचित	कृषि	गाँव कलिन्गचा , डाकघर मनाली
4.	उर्मिला	तारा चन्द	33	अनुसूचित	कृषि	गाँव कलिन्गचा , डाकघर मनाली
5.	जयवान्ति	मंगल चन्द	34	अनुसूचित	कृषि	गाँव कलिन्गचा , डाकघर मनाली
6.	वीना देवी	पूरण चन्द	43	अनुसूचित	कृषि	गाँव कलिन्गचा , डाकघर मनाली
7.	इशारा देवी	कारण सिंह	41	अनुसूचित	कृषि	गाँव कलिन्गचा , डाकघर मनाली

5. गाँव का भौगोलिक विवरण

क्रम सं.	विवरण	जानकारी
3.1	ज़िला मुख्यालय से दूरी	50 किलोमीटर
3.2	मुख्य सड़क से दूरी	1 किलोमीटर
3.3	स्थानीय बाज़ार का नाम एवं दूरी	मनाली (2 किमी), सोलंग नाला (15 किमी)
3.4	मुख्य बाज़ार का नाम एवं दूरी	मनाली (2 किमी)
3.5	मुख्य शहर का नाम एवं दूरी	मनाली (2 किमी)
3.6	वे स्थान जहाँ उत्पाद बेचा / विपणन किया जाएगा	मनाली (2 किमी), सोलंग नाला (15 किमी)

6. प्रबंध

7 महिला सदस्यों द्वारा एक कुकिंग सेंटर स्थापित किया जाएगा। प्रत्येक सदस्य के पास अपनी व्यक्तिगत कुकिंग मशीनें होंगी। वे गाँव में एक कमरा किराए पर लेंगी, ताकि अपनी योजना को प्रभावी ढंग से क्रियान्वित कर सकें और सामूहिक रूप से कार्य कर सकें। केंद्र में वास्तविक कार्य प्रारंभ होने से पूर्व सभी सदस्यों को पेशेवर प्रशिक्षकों द्वारा कुकिंग का प्रशिक्षण देने हेतु एक अल्पकालिक कैप्सूल कोर्स कराया जाएगा।

7. प्राथमिक कार्य योजना

इस स्वयं सहायता समूह के सदस्यों का इस आईजीए के बारे में बहुत स्पष्ट दृष्टिकोण है तथा सावधानीपूर्वक विचार-विमर्श और समूह के भीतर चर्चा के बाद अतिरिक्त आय के लिए इस गतिविधि को अपनाने का निर्णय लिया गया है। सदस्य पहले इस गतिविधि को अलग-अलग स्तर पर कर रहे थे, लेकिन अब उन्होंने इसे छोटे-बड़े पैमाने पर और योजनाबद्ध तरीके से करने के लिए आपस में हाथ मिलाया है। सदस्यों के बीच श्रम का विभाजन सावधानीपूर्वक और योजनाबद्ध रूप से किया गया है, ताकि प्रत्येक सदस्य आईजीए को मजबूत करने में योगदान दे सके और परिणामस्वरूप उनकी आय में वृद्धि हो सके।

8. वाहक

हमारे केंद्र के प्राथमिक ग्राहक अधिकांशतः गाँव और उसके आसपास के स्थानीय लोग होंगे, लेकिन भविष्य में इस व्यवसाय को आसपास के छोटे कस्बों तक विस्तार देकर बढ़ाया जा सकता है।

. केंद्र का लक्ष्य

केंद्र का मुख्य उद्देश्य विशेष रूप से गाँव के निवासियों तथा आसपास के गाँवों के अन्य सभी निवासियों को आधुनिक, उच्च गुणवत्ता एवं उत्कृष्ट श्रेणी की खाना पकाने की सेवाएँ प्रदान करना है। यह केंद्र आने वाले वर्षों में अपने परिचालन क्षेत्र में गुणवत्तापूर्ण कार्य के साथ एक प्रतिष्ठित खाना पकाने के केंद्र के रूप में स्थापित होगा।

इस स्वयं सहायता समूह के सदस्यों के पूर्व अनुभव के कारण, जो पहले से ही इस प्रकार का कार्य अलग-अलग स्थानों पर कर रहे हैं, इस आईजीए का चयन किया गया है। इसी कारण एसएचजी द्वारा इस व्यवसाय को प्रारंभ किया जा रहा है। यह प्रयास विभिन्न सदस्यों के कौशल को संयोजित करने तथा उनकी गतिविधियों का विस्तार कर अधिक आजीविका अर्जित करने के उद्देश्य से किया गया है।

11. SWOT

विश्लेषण

ताकत:

अतिरिक्त स्थान:

मनाली एक लोकप्रिय पर्यटन स्थल है, जो अपनी प्राकृतिक सुंदरता और साहसिक गतिविधियों के लिए जाना जाता है। यहाँ पूरे वर्ष पर्यटकों का ताँता लगा रहता है।

स्थानीय ग्राहक:

रेस्तरां पारंपरिक हिमाचली व्यंजन का लाभ उठा सकता है और पर्यटकों को उनके स्वाद और विशेषताओं को दर्शाने वाले स्थानीय व्यंजन पेश कर सकता है।

सांस्कृतिक अनुभव:

मनाली की सांस्कृतिक विरासत बहुत समृद्ध है। रेस्तरां स्थानीय संगीत, सजावट और परंपराओं को शामिल करके एक अनूठा भोजन अनुभव प्रदान कर सकता है।

टिकाऊ सामग्री:

जैविक खेतों और स्थानीय बाजारों के निकट होने के कारण मनाली रेस्तरां को ताजी और टिकाऊ सामग्री उपलब्ध कराने की सुविधा प्रदान करता है, जो स्वास्थ्य के प्रति जागरूक ग्राहकों को आकर्षित करती है।

कमजोरियाँ:

मौसमी मांग:

मनाली में पर्यटन में मौसमी उतार-चढ़ाव होता है, जहाँ गर्मियों और सर्दियों के दौरान पीक सीजन होता है। इसके परिणामस्वरूप ऑफ-पीक महीनों में ग्राहकों की संख्या कम हो सकती है।

पर्यटन पर निर्भरता:

रेस्तरां की सफलता पर्यटन की आबादी पर काफी हद तक निर्भर हो सकती है, जो अस्थायी हो सकती है और मौसम की परिस्थितियों या राजनीतिक परिस्थितियों जैसे बाहरी कारकों के अधीन हो सकती है।

सीमित स्थानीय ग्राहक आधार:

मनाली की स्थानीय आबादी शायद व्यवसाय को पूरी तरह बनाए रखने के लिए पर्याप्त न हो। रेस्तरां का संचालन पूरे वर्ष जारी रहता है, जिससे पर्यटकों को आकर्षित करने पर विशेष ध्यान देने की आवश्यकता होती है।

अवसर:

लक्षित विपणन:

ऑनलाइन और सोशल मीडिया रणनीति:

ऑनलाइन प्रचार, ट्रेवल एजेंसियों के साथ साझेदारी और सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म का लाभ उठाने सहित विशेष रूप से पर्यटकों को लक्षित करने वाली विपणन रणनीतियाँ विकसित की जाएँ।

साहसिक पर्यटन:

साहसिक खेल संचालकों के साथ सहयोग करें और लंबी पैदल यात्रा या ट्रेकिंग जैसी बाहरी गतिविधियों में शामिल पर्यटकों के लिए विशेष भोजन पैकेज पेश करें।

खाद्य महोत्सव और कार्यक्रम:

स्थानीय खाद्य महोत्सवों में भाग लें या विशेष कार्यक्रम आयोजित करें, जो हिमाचली व्यंजनों के अनूठे स्वाद को प्रदर्शित करें और पर्यटकों तथा स्थानीय लोगों दोनों को आकर्षित करें।

खतरे:

प्रतिस्पर्धा:

मनाली में कई रेस्तरां और भोजनालय हैं, जिसके कारण यह क्षेत्र एक जीवंत पाककला परंपरा प्रस्तुत करता है।

रेस्तरां को अनूठी पेशकश, उच्च गुणवत्ता वाली सेवा और यादगार भोजन अनुभव के माध्यम से स्वयं को अन्य प्रतिस्पर्धियों से अलग करना चाहिए।

मौसमी रणनीति:

ऑफ-पीक सीजन के दौरान, जब पर्यटन धीमा होता है, कुशल कर्मचारियों को काम पर रखना और उन्हें बनाए रखना चुनौतीपूर्ण हो सकता है। निरंतर सेवा सुनिश्चित करने के लिए उचित योजना और लचीली रणनीति प्रणाली का होना अत्यंत महत्वपूर्ण है।

बुनियादी ढांचे की सीमाएँ:

परिवहन और सुविधाओं सहित मनाली का बुनियादी ढांचा पीक सीजन के दौरान रेस्तरां को कुछ सीमाओं का सामना कराता है, जिससे रेस्तरां के संचालन और सेवा की गुणवत्ता पर प्रभाव पड़ सकता है।

12. मशीनरी, औजार और अन्य उपकरण

पारंपरिक पाककला के साथ-साथ आधुनिक पाककला को भी अपनाया जाएगा, ताकि विपणन के लिए एक मूल्यवान उत्पाद उपलब्ध हो सके और उसे गुणवत्ता एवं मूल्य दोनों के मामले में प्रतिस्पर्धी बनाया जा सके।

मांग के आधार पर कुछ वस्तुओं का उत्पादन पारंपरिक तरीके से और कुछ का उत्पादन यांत्रिक तरीके से किया जाएगा।

इस हेतु निम्नलिखित मशीनरी और उपकरणों की खरीद आवश्यक है।

ए. पूंजीगत लागत

क्रमांक	मशीनरी / उपकरण का विवरण	मात्रा	प्रति यूनिट दर (₹)	कुल राशि (₹)
1	वाणिज्यिक गैस बर्नर	1	12,000	12,000
2	कप और प्लेट	24	4,000	4,000
3	रेफ्रिजरेटर	1	15,000	15,000
4	बर्तन, तवा, कढ़ाई, सुराही	10	10,000	10,000
5	काम करने की मेज	3	1,200	7,200

क्रमांक	मशीनरी / उपकरण का विवरण	मात्रा	प्रति यूनिट दर (₹)	कुल राशि (₹)
6	प्लेटिक की कुर्सियाँ/ स्टूल	12	800	9,600
7	स्टीमर { मोक्डू }	1	2000	2000
8	चाकू , चोपिंग बोर्ड	3	1500	1500
9	मिक्सी	1	3500	3500

कुल पूंजीगत लागत: ₹ 50,000

B. आवर्ती लागत

क्रमांक	विवरण	इकाई	प्रति इकाई दर (₹)	कुल राशि (₹)
1	कमरे का किराया	प्रति माह	1,500	1,500
2	जल एवं बिजली	प्रति माह	1,000	1,000
3	राशन	प्रति माह	40,000	40,000
4	टूट-फूट	प्रति माह	1,000	1,000

कुल आवर्ती लागत: ₹ 43,500

13. महीने में कुल उत्पादन और बिक्री राशि

चूँकि यह स्वयं सहायता समूह में उनके नियमित घरेलू काम के अलावा एक अतिरिक्त गतिविधि है, इसलिए परिणाम प्रत्येक सदस्य के काम के समय के अनुपात में होगा। शुरुआत में उत्पादन को हमेशा धीरे-धीरे बढ़ाया जाएगा।

उत्पादन को धीरे-धीरे बढ़ाना बेहतर होता है, ताकि समय बीतने और कार्य अनुभव के साथ इसे बढ़ाया जा सके। इसीलिए, यह माना जाता है कि समूह दिन में नाश्ता, दोपहर का भोजन और रात का खाना तैयार करेगा। प्रारंभ में 20 नाश्ते, 20 लंच और 20 डिनर आइटम बिक्री के लिए उपलब्ध कराए जा सकते हैं। इस उत्पादन को ध्यान में रखते हुए, एक दिन में लगभग 60 तैयार वस्तुएँ बिक्री के लिए तैयार हो जाएँगी। शुरुआत में, यदि प्रत्येक वस्तु की औसत दर ₹150 मानी जाए, तो इस महीने की कुल आय इस प्रकार होगी:

विवरण	कुल राशि (₹)	परियोजना योगदान (75%)	एसएचजी योगदान (25%)
कुल पूंजीगत लागत	50,000	37,500	12,500
आवर्ती लागत	43500		43,500
पूंजी पर 10% मूल्यहास/महीना	500	-	500
कुल	94,000	37,500	56,500

महीने की कुल बिक्री:

- दैनिक उत्पादन: 60 आइटम
- दिन प्रति माह: 30 दिन
- प्रति आइटम औसत दर: ₹150
 $60 \times 30 \times 150 = 2,70,000$ ₹

पहले महीने का कुल व्यय:

- पूंजीगत लागत: ₹71,600
- आवर्ती लागत: ₹43,500
 $71,600 + 43,500 = 1,15,100$ ₹

निष्कर्ष:

- महीने की अनुमानित बिक्री: ₹2,70,000
- महीने का कुल व्यय: ₹1,15,100
- **महीने का अनुमानित लाभ:**
 $2,70,000 - 1,15,100 = 1,54,900$ ₹

हालाँकि, ₹37500 की राशि परियोजना सहायता है, इसलिए गणना के उद्देश्य से इस राशि को व्यय कॉलम से सुरक्षित रूप से घटाया जा सकता है और शुद्ध आय को फिर से प्रदर्शित किया जा सकता है। इसके अलावा, SHG के सदस्य सामूहिक रूप से काम करेंगे, इसलिए उनकी मजदूरी को ध्यान में नहीं रखा गया है।

महीने के अंत में शुद्ध आय को निम्नानुसार पुनः प्रदर्शित किया जाता है:

यह रहा आपके वित्तीय विवरण का शुद्ध, स्पष्ट और पेशेवर रूप, सही गणना के साथ:

वित्तीय सारांश (पहला महीना)

विवरण	मात्रा (₹)	SHG योगदान (₹)
पूंजीगत लागत	50,000	12,500
पूंजीगत लागत पर 10% मूल्यहास/महीना	500	500
सामूहिक/अन्य खर्च (आवर्ती लागत)	43,500	43,500
कुल व्यय	94000	56500

महीने की कुल बिक्री:

$$60 \{ \text{आइटम} \} \times 30 \{ \text{दिन} \} \times 150 \text{ ₹/आइटम} = 2,70,000 \text{ ₹}$$

शुद्ध लाभ:

$$2,70,000 - 94000 = 1,76,000 \text{ ₹}$$

14. लाभ का बटवारा

स्वयं सहायता समूह के सदस्यों ने आपसी सहमति से तय किया है कि प्रत्येक सदस्य को आय के रूप में बराबर हिस्सा दिया जाएगा। साथ ही, लाभ का एक हिस्सा उनके बैंक खाते में आपातकालीन आरक्षित निधि के रूप में रखा जाएगा, ताकि भविष्य में किसी आकस्मिक आवश्यकता को पूरा किया जा सके।

15. समूह में निधि प्रवाह

क्रमांक	विवरण	कुल राशि (₹)	परियोजना योगदान (₹)	स्वयं सहायता समूह योगदान (₹)
1	कुल पूंजीगत लागत	50000	37500	12500
2	कुल आवर्ती लागत	43,500	0	43,500
3	प्रशिक्षण	45,000	45,000	0
कुल परियोजना		1,38,500	82500	56000

टिप्पणी:

- पूंजीगत लागत – कुल पूंजीगत लागत का 75% परियोजना द्वारा वहन किया जाएगा।
- आवर्ती लागत – पूरी लागत स्वयं सहायता समूह (SHG)/CIG द्वारा वहन की जाएगी।
- प्रशिक्षण / क्षमता निर्माण / कौशल उन्नयन – परियोजना द्वारा वहन की जाने वाली कुल लागत।

16. धन और खरीद के स्रोत

पारियोजना सहायता:

- पूंजीगत लागत का 75% हिस्सा मशीनरी की खरीद के लिए उपयोग किया जाएगा।
- स्वयं सहायता समूह के बैंक खाते में एक लाख रुपये तक की धनराशि पारंपरिक निधि के रूप में जमा की जाएगी।
- प्रशिक्षण / क्षमता निर्माण / कौशल उन्नयन की लागत परियोजना द्वारा वहन की जाएगी।
- मशीनरी की खरीद सभी कोड और औपचारिकताओं का पालन करने के बाद संबंधित DM/FCU द्वारा की जाएगी।

स्वयं सहायता समूह योगदान:

- पूंजीगत लागत का 25% हिस्सा स्वयं सहायता समूह द्वारा वहन किया जाएगा।
- आवर्ती लागत पूरी तरह से स्वयं सहायता समूह द्वारा वहन की जाएगी।

17. प्रशिक्षण / क्षमता निर्माण / कौशल उन्नयन

प्रशिक्षण / क्षमता निर्माण / कौशल उन्नयन

प्रशिक्षण, क्षमता निर्माण और कौशल उन्नयन की लागत परियोजना द्वारा वहन की जाएगी।

निम्नलिखित कुछ प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन गतिविधियाँ आवश्यक हैं:

- टीम वर्क
- गुणवत्ता नियंत्रण
- पैकेजिंग और विपणन
- वित्तीय प्रबंधन

18. ऋण चुकौती अनुसूची

यदि ऋण बैंक से लिया गया है, तो यह नकद ऋण सीमा के अंतर्गत होगा और सीसीएल (क्रेडिट कैश लिमिट) के लिए कोई पुनर्भुगतान अनुसूची नहीं होगी; हालाँकि, सदस्यों से मासिक बचत और पुनर्भुगतान रसीद सीसीएल के माध्यम से दी जानी चाहिए।

- सीसीएल में: एसएचजी के बकाया मूल ऋण का भुगतान वर्ष में एक बार बैंक को किया जाना चाहिए। ब्याज राशि का भुगतान मासिक आधार पर किया जाएगा।
- साविधिक ऋण में: पुनर्भुगतान बैंक में निर्धारित पुनर्भुगतान अनुसूची के अनुसार किया जाना चाहिए।

19. निगरानी विधि

- BMC की सामाजिक लेखा परीक्षा सीमित IGA की गतिविधियों और उत्पादन की निगरानी करेगी तथा आवश्यकता पड़ने पर संचालन सुनिश्चित करने के लिए सुधारात्मक कार्रवाई का सुझाव देगी।
- स्वयं सहायता समूह को प्रत्येक सदस्य की IGA की गतिविधियों और उत्पादन की समीक्षा करनी चाहिए तथा यदि आवश्यक हो तो सुधारात्मक कार्रवाई का सुझाव देना चाहिए, ताकि इकाई का संचालन अनुमानित अनुसार सुनिश्चित हो सके।

समूह सदस्यों की तस्वीरें:



Resolution-cum-Group-consensus Form

It is decided in the General house meeting of the group Hidimba
held on 6-10-2025 at Old Manali that our group will undertake the
traditional food as Livelihood Income Generation Activity under the Project for
Implementation of Himachal [Add on activity]
Pradesh Forest Ecosystem management and Livelihood (JICA assisted).

Signature of Group President
President Savitri Devi
Hadimba Self Help Group
P.O. Old Manali, Teh. Manali,
Signature of President BMC Manali,
Kullu (H.P.)
President Iskender
BMC Sub Committee (JICA)
Kallingcha, Manali, Kullu

Signature of Group Secretary
Phela Devi

Signature of FTU-Cum-RFO
Ambedkar

Approved

[Signature]
Divisional Management Unit Officer-Cum-
Divisional Forest Officer, Wild Life Division,
Kullu, District Kullu.