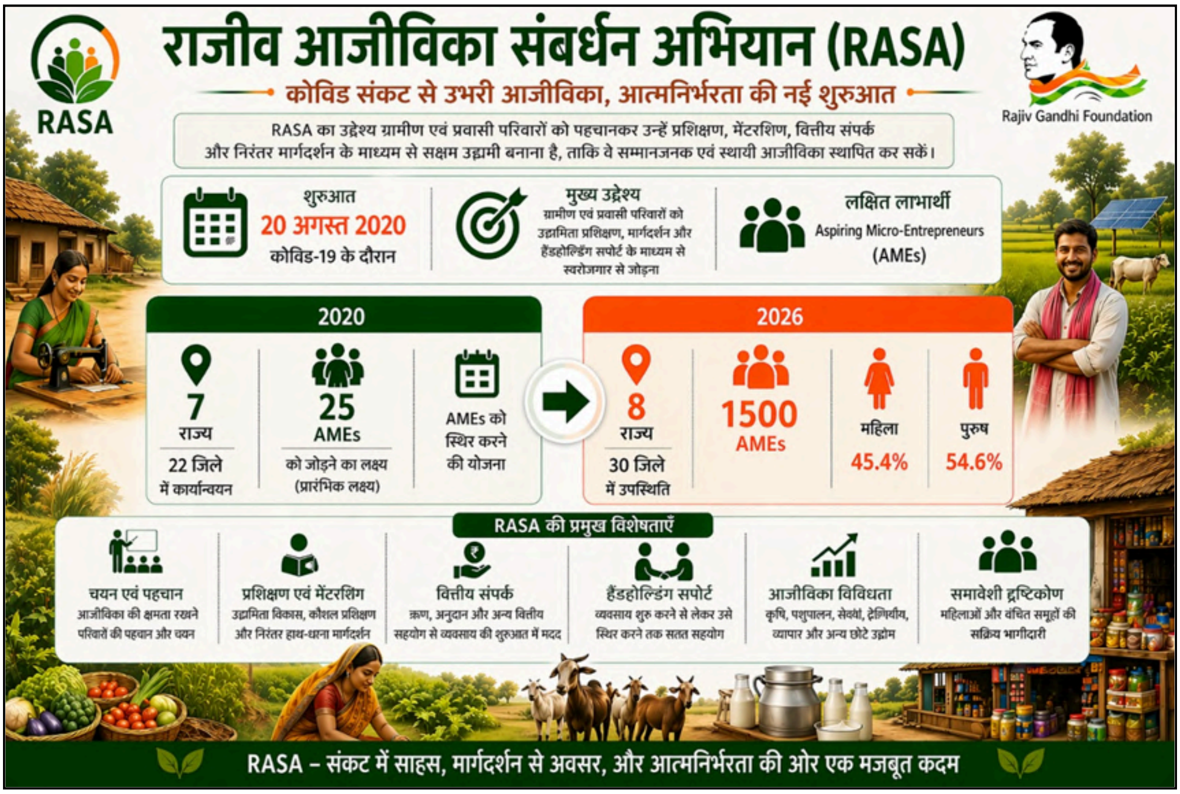
Glorious 35 YEARS

RAJIV GANDHI FOUNDATION

राजीव गाँधी आजीविका संवर्धन अभियान (RASA)

के अंतर्गत हुए पोस्ट प्रोजेक्ट फिल्ड सर्वे की विस्तृत रिपोर्ट



सन 2020 में कोविड-19 के दौरान और उसके बाद ग्रामीण तथा प्रवासी श्रमिकों के सामने सबसे बड़ी चुनौती केवल आय का नुकसान नहीं थी, बल्कि आजीविका की निरंतरता का टूट जाना भी था। शहरों से गाँव लौटे अनेक परिवारों के लिए स्थानीय स्तर पर पर्याप्त रोजगार उपलब्ध नहीं थे, जिससे उनकी आर्थिक स्थिति पर गहरा प्रभाव पड़ा। एक ओर गरीबी, आजीविका के साधनों का अभाव और रोजगार के अवसरों की कमी थी; ऐसे में प्रवासी श्रमिकों के लिए यह समय अत्यंत चुनौतीपूर्ण बन गया था। ऐसे समय में यह स्पष्ट हुआ कि केवल नौकरी की प्रतीक्षा करना पर्याप्त समाधान नहीं है, बल्कि स्थानीय स्तर पर स्वरोजगार और सूक्ष्म उद्यमिता को बढ़ावा देना भी उतना ही आवश्यक है।

इसी पृष्ठभूमि में 20 अगस्त 2020 को राजीव आजीविका संवर्धन अभियान (RASA) प्रारंभ किया गया। इस पहल का लक्ष्य ग्रामीण और प्रवासी श्रमिकों को Aspiring Micro Entrepreneurs (AMEs) के रूप में तैयार करना था। इसके तहत उन्हें प्रशिक्षण, मार्गदर्शन और वित्तीय संसाधनों तक पहुँच प्रदान की गई। साथ ही निरंतर सहयोग के माध्यम से उन्हें अपने उद्यम को स्थापित और संचालित करने में सहायता दी गई। इस प्रक्रिया का उद्देश्य उन्हें स्थायी, सम्मानजनक और स्वावलंबी आजीविका की दिशा में सक्षम बनाना था।

RASA की शुरुआत एक कठिन समय में हुई। उस समय रोज़गार का गहरा संकट था। लोगों के लिए उद्यम शुरू करना आसान नहीं था। स्वरोजगार केवल संसाधनों से संभव नहीं होता, इसके लिए आत्मविश्वास और जोखिम लेने की क्षमता जरूरी है। साथ ही स्पष्ट सोच और जिम्मेदारी की भावना भी आवश्यक होती है।

इसी कारण RASA ने सही व्यक्तियों की पहचान पर जोर दिया। ऐसे लोगों को चुना गया जिनमें उद्यमी बनने की प्रेरणा थी। प्रारंभ में 7 राज्यों के 22 जिलों को शामिल किया गया। लगभग 600 AMEs को जोड़ने का लक्ष्य रखा गया था। समय के साथ कार्यक्रम का विस्तार लगातार बढ़ता गया। वर्तमान में यह 8 राज्यों और 30 जिलों तक पहुँच चुका है।

अब इस कार्यक्रम के अंतर्गत 1500 AMEs दर्ज हैं। यह वृद्धि कार्यक्रम की प्रभावशीलता को दर्शाती है। भौगोलिक विस्तार भी स्पष्ट रूप से बढ़ा है। लाभार्थियों की संख्या में भी निरंतर वृद्धि हुई है। महिला भागीदारी 45.4 प्रतिशत तक पहुँच चुकी है। यह ग्रामीण उद्यमिता में सकारात्मक बदलाव का संकेत है।

कार्यक्रम की एक प्रमुख विशेषता इसका संरचित चयन मॉडल था। इसके साथ एक स्पष्ट मार्गदर्शन ढांचा भी विकसित किया गया। दिल्ली स्थित RGF/RGICS की केंद्रीय टीम ने इसकी रूपरेखा तैयार की। इस टीम ने पूरे कार्यक्रम को दिशा और निगरानी प्रदान की। इससे कार्यान्वयन में एकरूपता बनी रही।

कार्यक्रम की संकल्पना श्री विजय महाजन द्वारा की गई थी। इसके क्रियान्वयन का नेतृत्व डॉ. राकेश मल्होत्रा ने किया। इस कार्य में श्री उजैर खान और सुश्री नारायणी गुप्ता का सहयोग रहा। प्रशिक्षण को मजबूत करने के लिए राष्ट्रीय स्तर के विशेषज्ञों को जोड़ा गया। डॉ. दीपांकर रॉय और श्रीमती रीता सेनगुप्ता ने प्रशिक्षण दिया। उन्होंने स्टाफ, मेंटर्स और AMEs को तैयार करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाई।

RASA के अंतर्गत प्रत्येक जिले में स्थानीय NGO पार्टनर जोड़े गए। इनकी संख्या कुल मिलाकर 25 से अधिक थी। उनके स्टाफ सदस्यों को मेंटर्स के रूप में चिन्हित किया गया। यही मेंटर्स कार्यक्रम के मुख्य एंकर बने। उन्होंने गाँव स्तर पर संभावित AMEs की पहचान की। साथ ही संवाद, परामर्श और निरंतर फॉलोअप का कार्य किया।

इन मेंटर्स को डॉ. दीपांकर और रीता सेनगुप्ता द्वारा प्रशिक्षित किया गया। प्रशिक्षण का उद्देश्य केवल लाभार्थी चयन तक सीमित नहीं था। इसमें उद्यमिता क्षमता और प्रेरणा को समझने पर भी जोर दिया गया। साथ ही व्यावसायिक तैयारी का आकलन भी सिखाया गया। इससे मेंटर्स की भूमिका अधिक प्रभावी बनी।

उद्यमिता के अनुभव के आधार पर एक महत्वपूर्ण मान्यता ली गई। माना गया कि पाँच में से केवल एक व्यक्ति सफल होता है। इसी आधार पर चयन प्रक्रिया तैयार की गई। शुरुआती चरण में प्रत्येक जिले से लगभग 125 संभावित AMEs की पहचान की गई। इन्हें एक व्यवस्थित मूल्यांकन प्रक्रिया से गुजारा गया। अंततः लगभग 25 सक्षम AMEs का चयन किया गया।

यह प्रक्रिया संख्या के बजाय गुणवत्ता पर केंद्रित थी। इसका उद्देश्य सही और प्रेरित व्यक्तियों को आगे लाना था। मेंटर्स को दीर्घ सूची और शॉर्टलिस्टिंग की प्रक्रिया सिखाई गई। साथ ही उन्हें डेटा संकलन और गूगल शीट्स का प्रशिक्षण दिया गया। अचीवमेंट मोटिवेशन और कार्यात्मक कौशल पर भी ध्यान दिया गया। इससे पूरी चयन प्रक्रिया अधिक व्यवस्थित और परिणामकारी बनी।

AMEs चयन की प्रक्रिया में Need for Achievement (nAch) सिद्धांत का महत्वपूर्ण उपयोग किया गया। यह सिद्धांत डेविड मैक्लेलैंड द्वारा विकसित किया गया था। इसके अनुसार सफल उद्यमियों में कुछ विशेष गुण होते हैं। वे व्यक्तिगत जिम्मेदारी लेना पसंद करते हैं। साथ ही वे मध्यम स्तर का जोखिम उठाते हैं। ऐसे व्यक्ति अपने प्रयासों का परिणाम जानना चाहते हैं। वे कठिन परिस्थितियों में भी टिके रहते हैं। नए तरीके अपनाने के लिए हमेशा तैयार रहते हैं। उनका दृष्टिकोण भविष्य की ओर केंद्रित होता है। यही गुण उन्हें अन्य लोगों से अलग बनाते हैं। RASA में इस सिद्धांत को व्यवहारिक रूप दिया गया। संभावित AMEs से उनके भविष्य के बारे में पूछा गया। उनसे समझा गया कि वे छह महीने बाद कहाँ रहना चाहते हैं। साथ ही यह भी जाना गया कि वे उस दिशा में क्या प्रयास करेंगे।

इस प्रक्रिया का उद्देश्य केवल जरूरतमंद लोगों की पहचान करना नहीं था। इसका लक्ष्य प्रेरित और सक्षम व्यक्तियों को चुनना था। ऐसे लोगों को आगे लाया गया जिनमें उद्यमिता की आंतरिक प्रेरणा थी। इससे चयन प्रक्रिया अधिक प्रभावी और परिणामकारी बनी।

कार्यक्रम के विस्तार से इसकी निरंतर प्रगति स्पष्ट होती है। समय के साथ इसका भौगोलिक दायरा बढ़ता गया। प्रारंभिक चरण में प्रति जिले सीमित AMEs का चयन किया गया। 2021 तक यह लक्ष्य बढ़कर लगभग 600 AMEs तक पहुँचा। अब वर्तमान में कुल 30 जिलों में 1500 AMEs दर्ज हैं।

बिहार और झारखण्ड RASA कार्यक्रम के प्रमुख कार्यक्षेत्र के रूप में उभरकर सामने आते हैं। बिहार में 310 AMEs और झारखण्ड में 50 AMEs के साथ कार्यक्रम की मजबूत उपस्थिति दिखाई देती है। दोनों राज्यों में उद्यमों का प्रमुख झुकाव कम निवेश और त्वरित आय देने वाली गतिविधियों की ओर है, जहाँ किराना, पशुपालन, सिलाई और सब्जी उत्पादन जैसे विकल्प प्रमुख हैं। साथ ही, महिला लाभार्थियों की उल्लेखनीय भागीदारी यह दर्शाती है कि SHG नेटवर्क और सामुदायिक संरचना कार्यक्रम के क्रियान्वयन में महत्वपूर्ण भूमिका निभा रहे हैं।

इन दोनों राज्यों के चार जिलों—मुजफ्फरपुर, नवादा, गया और गिरिडीह—2025-26 में कुल 55 AMEs के किए गए मूल्यांकन अध्ययन से यह स्पष्ट हुआ कि अधिकांश AMEs किसी न किसी रूप में आजीविका गतिविधियों में सक्रिय हैं। यहाँ 55 में 40 सफल मामलों में पूर्व अनुभव, मेंटर गाइडेंस, परिवार या SHG का सहयोग तथा बाजार की समझ प्रमुख कारक रहे। वहीं 15 असफल या संघर्षरत मामलों में बाजार संपर्क की कमी, सीमित वित्तीय संसाधन, बीमारी, पारिवारिक दबाव, पशुपालन में जोखिम तथा पुनः शहरों की ओर पलायन जैसी बाधाएँ सामने आईं। इसके बावजूद एक महत्वपूर्ण निष्कर्ष यह रहा कि अधिकांश लाभार्थियों ने आजीविका के प्रयास को जारी रखा, जो इस कार्यक्रम की प्रभावशीलता और स्थायित्व को दर्शाता है।

फील्ड अध्ययन से यह स्पष्ट होता है कि जिन उद्यमों में बाजार से जुड़ाव कमजोर रहा, उत्पाद के उचित मूल्य नहीं मिल पाए, जिनमें प्रेरणा की कमी थी, या तकनीकी एवं निरंतर मार्गदर्शन की कमी रही, वहाँ उद्यम को टिकाए रखना कठिन हुआ। कई मामलों में बीमारी, प्राकृतिक जोखिम (जैसे पशुओं की मृत्यु या बाढ़), पूँजी की सीमित उपलब्धता तथा परिवार की जिम्मेदारियों ने भी व्यवसाय को प्रभावित किया। विशेष रूप से मशरूम उत्पादन, मुर्गी पालन या कुछ कृषि आधारित गतिविधियों में लागत और बिक्री मूल्य के असंतुलन के कारण उद्यमियों को नुकसान उठाना पड़ा, जिससे कई लोगों को अपना कार्य आंशिक या पूर्ण रूप से बंद करना पड़ा।

हालाँकि, इन चुनौतियों के बावजूद अधिकांश AMEs ने दृढ़ता दिखाई और अपने आजीविका प्रयासों को जारी रखा। इसी निरंतरता ने कार्यक्रम में दिखाई देने वाली सफलता की प्रवृत्तियों के लिए एक मजबूत आधार तैयार किया।

फील्ड अध्ययन से जो सबसे महत्वपूर्ण शक्ति सामने आती है, वह AMEs की आंतरिक प्रेरणा और लगातार प्रयास करने की क्षमता है। सीमित संसाधनों और कठिन परिस्थितियों के बावजूद कई लाभार्थियों ने आदर्श स्थिति की प्रतीक्षा नहीं की, बल्कि छोटे स्तर से शुरुआत की और निरंतर मेहनत से अपने उद्यमों को आगे बढ़ाया। उदाहरण के लिए, मुजफ्फरपुर के श्री मनोज कुमार ने सीमित भूमि और छोटे ऋण के साथ सब्जी उत्पादन शुरू किया। शुरुआती चरण में उन्हें नुकसान और कम बिक्री जैसी समस्याओं का सामना करना पड़ा। प्रशिक्षण और मेंटर सहयोग से उन्होंने धीरे-धीरे अपने कार्य को स्थिर किया। आज वे सालाना ₹1 लाख से अधिक कमा रहे हैं, जो दर्शाता है कि निरंतर प्रयास और सही मार्गदर्शन अनिश्चितता को स्थिरता में बदल सकते हैं।

एक अन्य महत्वपूर्ण सफलता कारक नियमित मेंटर सहयोग और प्रशिक्षण रहा है। इससे AMEs को बेहतर निर्णय लेने और अपने कार्य-व्यवहार में सुधार करने में मदद मिली। कई लाभार्थियों ने शुरुआती चुनौतियों से निपटने में मेंटर्स की भूमिका को महत्वपूर्ण माना। मुजफ्फरपुर की श्रीमती अनीता देवी ने सीमित निवेश से ब्यूटी पार्लर शुरू किया। नियमित मेंटर संवाद और प्रशिक्षण ने उन्हें अपना उद्यम स्थापित करने और उसे स्थायी आय के स्रोत में बदलने में सहायता की।

परिवार और समुदाय का सहयोग, विशेष रूप से स्वयं सहायता समूहों (SHGs) के माध्यम से, उद्यमों की सफलता में निर्णायक रहा। कई मामलों में छोटे ऋण और भावनात्मक समर्थन ने AMEs को पहला कदम उठाने में मदद की। मुजफ्फरपुर की श्रीमती रीता देवी ने SHG सहयोग से अपने परिवार के मौजूदा फर्नीचर व्यवसाय को मजबूत किया।

बाद में यह कार्य एक ऐसे उद्यम में विकसित हुआ, जिसमें कई लोगों को रोजगार भी मिला। यह दर्शाता है कि उद्यम की वृद्धि अक्सर केवल व्यक्तिगत प्रयास नहीं, बल्कि सामूहिक सहयोग का परिणाम होती है।

महिला उद्यमियों की अधिक भागीदारी और उनकी दृढ़ता कार्यक्रम की एक उल्लेखनीय ताकत रही है। कई महिलाएँ कठिन परिस्थितियों में भी अपने परिवार की प्रमुख आय-सहयोगी बनीं। नवादा की श्रीमती रिंकू देवी ने अपने पति की बीमारी और आर्थिक दबाव के बावजूद छोटे व्यवसाय को जारी रखा। लगातार प्रयासों से उन्होंने अपने परिवार को संभाला और आजीविका को बनाए रखा।

इसी प्रकार, मुजफ्फरपुर की श्रीमती किरण कुमारी ने मधुमक्खी पालन का सफल उद्यम खड़ा किया। इससे उन्हें अच्छी आय प्राप्त हुई और स्थानीय स्तर पर रोजगार के अवसर भी बने। यह महिला-नेतृत्व वाले उद्यमों की परिवर्तनकारी क्षमता को स्पष्ट रूप से दर्शाता है।

एक और महत्वपूर्ण सफलता कारक स्थानीय मांग और उपलब्ध कौशल के अनुरूप उद्यमों का चयन रहा। किराना दुकान, सिलाई, पशुपालन और छोटे सेवा-आधारित कार्यों में अधिक निरंतरता दिखाई दी, क्योंकि ये गतिविधियाँ स्थानीय जरूरतों से सीधे जुड़ी थीं। नवादा की श्रीमती मालती देवी ने आटा चक्की स्थापित कर न केवल स्थिर आय का स्रोत बनाया, बल्कि अपने परिवार की समग्र आर्थिक स्थिति को भी मजबूत किया। इसमें परिवार के कई सदस्यों का योगदान भी जुड़ा रहा।

मूल्यांकन से यह भी स्पष्ट होता है कि सीखने की इच्छा और नए प्रयोग करने की क्षमता ने कई AMEs को आगे बढ़ाया। कई लाभार्थी पहले प्रयास में सफल नहीं हुए, लेकिन उन्होंने परिस्थितियों के अनुसार अपना कार्य बदला और अधिक व्यवहारिक विकल्प अपनाए। गया/औरंगाबाद की श्रीमती रूबी कुमारी ने बकरी पालन और मशरूम उत्पादन में असफलता के बाद नर्सरी विकास की ओर रुख किया। आज वे सालाना ₹4 लाख तक कमा रही हैं। उनकी यात्रा यह दिखाती है कि लचीलापन और बाजार की वास्तविकता के अनुसार दिशा बदलने की क्षमता उद्यमिता में अत्यंत महत्वपूर्ण है।

जिन AMEs को मेंटर का नियमित मार्गदर्शन मिला, परिवार या स्वयं सहायता समूह (SHG) का सहयोग प्राप्त हुआ, और जिन्होंने स्थानीय मांग को समझते हुए अपने उद्यम को ढाला, वहाँ उल्लेखनीय सफलता देखने को मिली। कठिन परिस्थितियों के बावजूद इन उद्यमियों ने अपने प्रयास जारी रखे और धीरे-धीरे अपने काम को स्थिरता दी।

किराना, पशुपालन, सिलाई, मधुमक्खी पालन, डेयरी तथा छोटे व्यापार जैसे उद्यमों में अपेक्षाकृत अधिक स्थिरता और आय की निरंतरता बनी रही। कई मामलों में यह भी देखा गया कि प्रारंभिक छोटे निवेश से शुरू हुए कार्य समय के साथ नियमित आय के स्रोत बन गए। कुछ उद्यमियों ने न केवल अपना ऋण चुकाया, बल्कि अपने व्यवसाय का विस्तार भी किया और स्थानीय स्तर पर रोजगार के अवसर भी उत्पन्न किए।

RASA का अनुभव यह स्पष्ट रूप से दर्शाता है कि जहाँ एक ओर नौकरियों के अवसर सीमित हैं और हर व्यक्ति तुरंत स्वरोजगार शुरू करने में सक्षम नहीं होता, वहीं सही पहचान, प्रेरणा, प्रशिक्षण और निरंतर हैंडहोल्डिंग के माध्यम से उद्यमिता की भावना विकसित की जा सकती है। यह पहल इस बात को स्थापित करती है कि केवल आर्थिक सहायता पर्याप्त नहीं होती, बल्कि व्यवहार में बदलाव, आत्मविश्वास का निर्माण, बाजार की समझ और निरंतर मार्गदर्शन ही किसी उद्यम को स्थायी बना सकते हैं।

आगे की दिशा में RASA को केवल उद्यम शुरू कराने तक सीमित नहीं रहना चाहिए, बल्कि उन्हें दीर्घकालिक रूप से टिकाऊ बनाने पर अधिक ध्यान देना आवश्यक है। इसके लिए मजबूत बाजार संपर्क, नियमित उद्यम विकास सहयोग, जोखिम प्रबंधन की समझ, डिजिटल एवं ई-कॉमर्स से जुड़ी क्षमताओं का विकास, वित्तीय साक्षरता तथा उद्यम-विशेष तकनीकी सहायता को सुदृढ़ करना होगा।

यदि इन पहलुओं पर व्यवस्थित और निरंतर कार्य किया जाए, तो RASA छोटे स्तर के आजीविका प्रयासों को स्थायी, सम्मानजनक और आय-सृजन करने वाले सशक्त ग्रामीण उद्यमों में परिवर्तित करने की क्षमता रखता है।

इन्हीं सीखों और अनुभवों को ज़मीनी स्तर पर समझने और कार्यक्रम के प्रभाव का आकलन करने के उद्देश्य से बिहार और झारखण्ड में एक विस्तृत फील्ड अध्ययन किया गया। इस अध्ययन के माध्यम से यह जानने का प्रयास किया गया कि विभिन्न क्षेत्रों में AMEs किस प्रकार अपने उद्यमों को संचालित कर रहे हैं, उन्हें किन अवसरों और चुनौतियों का सामना करना पड़ रहा है, और इन प्रयासों के माध्यम से वे किस प्रकार सफल और स्थायी आजीविका की दिशा में आगे बढ़ रहे हैं।

राजीव गाँधी आजीविका संवर्धन अभियान के अंतर्गत हमारी टीम ने अगस्त 2025 और फिर फ़रवरी - मार्च 2026 के दौरान कुल दो चरणों में बिहार एवं झारखण्ड राज्यों के कुछ चिन्हित जिले जिनमे मुजफ्फरपुर, नवादा और गया शामिल थे एवं झारखण्ड के गिरिडीह जिले में जाकर कुल 55 AME से मुलाक़ात हुई। जिसमे लोकल सहयोगी संस्थानों का पूर्ण सहयोग मिला।

दरअसल ये फील्ड स्टडी का उद्देश्य उन कुछ परिवारों से मिलना था जिनके घर के मुख्य सदस्य कोरोना महामारी के तुरंत बाद हुए भारी पलायन के कारण अचानक शहर छोड़कर अपने गांवों में आने को मजबूर हुए। ऐसी दशा में जब एकदम उन परिवारों पर रोजी रोटी का संकट उत्पन्न हुआ तो RASA ने देश भर में कई राज्यों में जिनमे बिहार, ओडिशा, उत्तर प्रदेश, मध्य प्रदेश, राजस्थान, महाराष्ट्र आदि अनेक राज्यों में अपने लोकल गैर सरकारी संगठनों की टीम के सहयोग से ऐसे परिवारों को स्वरोजगार से प्रेरित करने और जरुरी साधनों से जोड़ने के लिए एक मिशन चलाया जोकि 2 से लेकर 3 वर्षों तक एक योजना के माध्यम से उनसे जुड़ा रहा और उनका मनोबल बढाने का निरंतर काम करता रहा।

इस मिशन मे सीधे तौर पर कोई आर्थिक मदद तो नहीं दी गयी लेकिन सही जानकारी और जुड़ाव देने का सफल कार्य किया और लोकल स्तर पर ही सुलभ साधन से जोड़ने में एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाई। लगातार प्रशिक्षण कार्यक्रम हुए और व्यक्तिगत काउन्सलिंग का प्रबन्धन भी किया गया। जिसके फलस्वरूप ये परिवार न केवल स्वयं का रोजगार शुरू कर पाए बल्कि अनेक आज भी अपने उस शुरू किये गए स्व रोजगार के साथ जीवन निर्वाह कर रहे है।

इन्ही सब कार्यो का एक जमीनी आंकलन करने के उद्देश्य से जिन लगभग 250 परिवारों तक ये मिशन जुड़ा उनमे से लगभग 55 परिवारों से मिलकर इस प्रोजेक्ट की सफलता - असफलता को समझने के लिए फील्ड स्टडी की गयी। जिसमे गाँव गाँव जाकर उस समय जो भी उपलब्ध परिवार मिले उनसे मिला गया और उनके साथ समय बिताकर उनकी कहानी को समझने का प्रयास हुआ।

कोरोना के एकदम बाद जिन्दगी पर आई आफत से लेकर फिर RASA के साथ जुड़ने से लेकर और आज तक उनकी जिन्दगी में क्या परिवर्तन आये, कौन सा उद्योग उन्होंने तब शुरू किया, कैसे किया, आर्थिक साधन कैसे जुटाए और इस पूरे प्रयोजन में RASA की भूमिका को वो किस रूप में देखते है। और आज उनके द्वारा उस समय शुरू हुआ कार्य किस दशा में है।

इन सब विषयों को ध्यान में रखकर ये पूरी स्टडी सफलता पूर्वक की गयी। जिसमे जो कुल सैंपल हमको मिले इसमें सफल और सफल दोनों ही श्रेणी में हमें लोग मिले लेकिन संतोष की बात ये है कि ज्यादातर लोग आज भी अपने उस उद्यम को कर रहे है। कुछ लोग आगे भी बढे है।

हाँ - हमारे सैंपल में कुल 55 में 25% से लेकर 30% तक लोग ऐसे मिले जो बीच में ही अपने काम को रोक दिए या किसी वजह से छोड़ने को मजबूर हुए जैसे बीमारी या शहर जाकर फिर से अपने पुराने काम पर लग जाना। बहुत कम ऐसे लग मिले जिन्होंने परेशान होकर या धंधा नहीं चलने की वजह से अपने काम को छोड़ा।

लेकिन एक उदाहरण के तौर पर मशरूम का काम जिन्होंने शुरू किया उन लोगों में जरुर ये बात साफ़ थी कि निराश होकर और नुक्सान झेलकर उन्होंने अपना काम बंद किया क्योंकि लागत की तुलना में बाजार मूल्य बहुत कम और अस्थायी होना उनके लिए संकट बन गया।

बाकी ज्यादातर AME जिनमे दुकानदार, ब्यूटी पार्लर, टेलरिंग, कोचिंग, पशु पालन, खेती, राजमिस्त्री जैसे अनेक कार्यों में संलंग लोग आज भी काम कर पा रहे है जोकि एक अच्छा संकेत समझा जा सकता है।

हाँ एक बात जो जरुर चिंतन योग्य है कि जानकारी का अभाव, शहर से दूर, मामूली संसाधन और धन के साथ उद्योग से हम बहुत बड़ी सफलता की अपेक्षा नहीं रख सकते। ये उद्योग केवल रोज की जरुरत और बस चार चला भर सकने लायक ही मदद कर पाते है।

इसलिए कुछ परिवारों में ये भी देखने को मिला कि पति के द्वारा कोरोना में काम गाँव शुरू किया लेकिन बाद में पति दोबारा शहर चले गए लेकिन उस काम को उसकी पत्नी ने करना जारी रखा जोकि एक एक अच्छी सोच को दर्शाता है। इन परिवारों ने माना कि ये घर में दूकान या लघु काम कुछ अतिरिक्त आर्थिक राहत दे पाता है लेकिन घर और बच्चों की बड़ी जरूरतों के लिए पति को फिर से बाहर जाकर काम करना ही पड़ रहा है।

इन सबके अतिरिक्त जो मुख्य बिंदु उभरकर सामने आये जोकि असफल होने या सफल होने की राह में सबसे बड़े संकट बने रहते है। क्योंकि जो लोग आज भी अपने उद्योग को कर पा रहे है समस्याओं की कमी वहां भी नहीं है। चूँकि घर का अन्य सदस्य कहीं और काम कर रहा है तो जसी तैसे वो अपने उद्यम को बनाये रखने में सफल है। जिन AME से मिलना हुआ उनसे बातचीत के आधार पर कुछ बिंदु सपष्ट निकल करे आये जिनको कि संज्ञान में लिया जाना बहुत जरुरी है।

क्योंकि इस स्टडी का पहलु सिर्फ AME की वास्तिविक दशा भर जानना नहीं था। बल्कि किन चुनौतियों को भी समझना था जो ग्रामीण परिवेश में किसी भी परिवार को स्वरोजगार करने में बाधा बनती है। ताकि वो सुझाव भी लिए जा सके जिनको भविष्य में ऐसे किसी भी प्रयास को करते हुए ध्यान में रखा जाए और ज्यादा मजबूत कदम उठाये जाए।

55 सैंपल AME से मिलकर जो समझ आया उस आधार पर हम ये कह सकते है कि गरीब भारत जोकि विशेषकर गाँव में रहता है और शहर जाकर अपने परिवार के लालन पालन के लिए मजबूरी में जाकर काम करता है। लेकिन जैसे ही शहर में कोई समस्या उनके सामने आती है। जिसमे मंहगाई, समय पर सैलरी नहीं आना या कम सैलरी आना, लम्बी बीमारी लग जाना जैसे अनेक कारण आना मुख्य है। जोकि एकदम शहर से गाँव वापिस आने के लिए उसे मजबूत कर देता है। ऐसे में परिवार पर बहुत बोझ बढ़ जाता है।

यानी कुल मिलाकर हालात बहुत विषम बन जाते है। जो भी लोग अपना उद्यग करने का प्रयास कर रहे है या करने के बाद अपने काम को बंद करने को मजबूर हो जाता है। ऐसे ही कुछ कारण हमने चिन्हित किये है जोकि निम्नलिखित है:-

बाजार एवं प्रतिस्पर्धा से जुड़ी चुनौतियाँ

ग्रामीण क्षेत्रों में उत्पादों की बिक्री सीमित रही तथा स्थानीय बाजार में प्रतिस्पर्धा अधिक होने के कारण उत्पादों को उचित मूल्य नहीं मिल पाया। परिणामस्वरूप लाभार्थियों को उनकी लागत के अनुपात में आय प्राप्त नहीं हुई, जिससे उनका मनोबल लगातार गिरता गया।

छोटे स्तर (Low Scale) पर संचालन

अधिकांश AME बहुत छोटे स्तर पर कार्य कर रहे थे, जिससे न तो वे थोक में उत्पादन कर पाए और न ही लागत को संतुलित कर सके। छोटे पैमाने के कारण प्रति यूनिट लागत अधिक रही और मुनाफा सीमित या शून्य हो गया।

पशुपालन में जोखिम एवं हानि

बकरी एवं मुर्गी पालन जैसे कार्यों में बीमारी लगना एक बड़ी समस्या बनकर सामने आई। बार-बार पशुओं के बीमार पड़ने या मरने से सीधा आर्थिक नुकसान हुआ, जिससे व्यवसाय टिकाऊ नहीं रह पाया।

वित्तीय संसाधनों की कमी एवं ऋण दबाव

अधिकांश लाभार्थियों ने Self Help Group (SHG) के माध्यम से 10,000 से 50,000 रुपये तक का ऋण लिया था। व्यवसाय से अपेक्षित आय न होने के कारण:

- ऋण की समय पर अदायगी में कठिनाई हुई
- ब्याज एवं किस्तों का दबाव बढ़ता गया
- आर्थिक स्थिति और कमजोर हो गई

सीमित बाजार एवं अधिक लागत

ग्राम स्तर पर मांग सीमित होने तथा परिवहन एवं अन्य लागतों अधिक होने के कारण उत्पादों की खपत कम रही। इससे व्यवसाय का विस्तार संभव नहीं हो सका और लाभ के बजाय घाटा बढ़ता गया।

सामाजिक-आर्थिक स्थिति का प्रभाव

लाभार्थियों की पारिवारिक एवं आर्थिक स्थिति पहले से ही कमजोर थी। ऐसे में लगातार नुकसान झेलने के बाद उनके पास व्यवसाय को जारी रखने के लिए पर्याप्त पूंजी या जोखिम उठाने की क्षमता नहीं बची।

समग्र निष्कर्ष

उपरोक्त सभी तथ्यों के आधार पर यह निष्कर्ष निकलता है कि AME लाभार्थियों में कार्य करने की इच्छा, प्रारंभिक प्रयास एवं आत्मनिर्भर बनने का उत्साह तो था, परंतु:

- उचित बाजार संपर्क (Market Linkage)
- व्यवसाय विस्तार हेतु मार्गदर्शन
- जोखिम प्रबंधन (विशेषकर पशुपालन में)
- और सतत वित्तीय सहयोग

जैसे अनेक कारण है जिन पर योजनाबद्ध ढंग से काम किये जाने की जरुरत है। हमारे लोग उद्यम करना चाहते है और मेहनत में भी को कोर कसर नहीं छोड़ते है। लेकिन अनिश्चित संसाधन और बेहद सीमित मार्किट लिंक उनके मनोबल को तोड़ता है। साथ साथ नियमित प्रशिक्षण की अनुपलब्धता भी एक वजह उन्हें आगे बढ़ने से रोकती है। बहुत सारी सरकारी योजनाये भी उन तक नहीं पहुँच रही।

आज के इस विषम आर्थिक दौर में बिजनेस इन्क्यूबेशन एक सबसे बड़ी डिमांड है। यानी लगातर हैण्डहोल्डिंग मिलना बहुत जरुरी है। क्योंकि बाजार लगातार बदलती धुरी है ऐसे में कम संसाधन और अनियमित मार्गदर्शन सबसे कमजोर कड़ी बन जाता है।

आज के इस ऑनलाइन इ कॉमर्स के युग में अपार सम्भावनाये है ऐसे में हमारे ग्रामीण भी इसका लाभ ले सकते है। पर ये फिल्ड अभी एकदम खाली है। या बहुत ना के बराबर लोग ही यहाँ आये है।

कहने का अर्थ यही है कि नियमित सपोर्ट दिया जाना इन सभी AME को मिलने पर बेहतर परिणाम हम देख सकते है।

प्रथम चरण में जिन AME का इंटरव्यू लिया गया उनका विवरण निम्नलिखित है

1	श्री मनोज कुमार	सब्जी खेती
2	श्री राकेश शाह	सब्जी खेती व लीची बाग
3	श्रीमती किरण कुमारी	मधुमक्खी पालन
4	श्रीमती रीता देवी	फर्नीचर व्यवसाय
5	श्रीमती सुगंधी देवी	बकरी पालन
6	श्रीमती मीना कुमारी	किराना दुकान
7	श्रीमती अनीता देवी	ब्यूटी पार्लर व कॉस्मेटिक
8	श्रीमती सुलेखा देवी	मधुमक्खी पालन
9	श्री हरिलाल प्रसाद	मवेशी पालन
10	श्री नन्द किशोर प्रसाद	शौचालय निर्माण
11	श्रीमती सोनिया देवी	राशन दुकान
12	श्रीमती मालती देवी	आटा चक्की
13	श्रीमती रेनू देवी	सिलाई कार्य
14	श्रीमती सुषमा देवी	हलवाई दुकान
15	श्रीमती सावित्री देवी	सिलाई कार्य
16	श्रीमती जासो देवी	साइबर कैफे (बेटे द्वारा)
17	श्रीमती रेशमा देवी	बिजली दुकान
18	श्रीमती रिंकू देवी	चूड़ी व श्रृंगार सामान बिक्री
19	श्रीमती संजू कुमारी	राशन दुकान
20	श्रीमती मुन्नी देवी	सिलाई कार्य
21	श्रीमती सोनी कुमारी	सिलाई सेंटर व ब्यूटी पार्लर

प्रथम चरण में जिन AME का इंटरव्यू लिया गया उनका विवरण निम्नलिखित है

22	श्रीमती शांति देवी	मशरूम उत्पादन
23	श्रीमती मीना	मशरूम उत्पादन (अब बंद)
24	श्री मनोज प्रसाद	ढाबा व फास्ट फूड
25	सुश्री गुलशन परवीन	मुर्गी पालन
26	सुश्री राबिया खातून	राशन दुकान
27	श्रीमती रूबी कुमारी	नर्सरी (पौध उत्पादन)
28	श्रीमती अनीता कुमारी	डेयरी (गाय पालन)
29	श्री उदय शंकर प्रसाद	लेमन ग्रास खेती
30	श्री शमशाद	पेंटिंग कार्य
31	श्रीमती ललिया देवी	राशन दुकान
32	श्रीमती गीता देवी	सिलाई व सूअर पालन
33	श्रीमती ममता देवी	सरकारी कार्य/बागवानी
34	श्री विनोद तुडडू	बकरी पालन
35	उत्तरा देवी	राशन दुकान
36	सविता कुमारी	ट्यूशन/बकरी पालन
37	श्री वजीर दास	ऑर्गेनिक खेती
38	श्रीमती कंचन देवी	बकरी पालन
39	सविता देवी	गाय पालन
40	सीमा	सिलाई कार्य

दुसरे चरण में मिले AME का विवरण (फ़रवरी – मार्च 2026)

- संगीता कुमारी – मशरूम उत्पादन, गया
- नूतन कुमारी – मुर्गी पालन, गया
- रणजीत कुमार – पपीता खेती, गया
- रंजन शर्मा – दरवाजा/खिड़की निर्माण
- तेंत्री देवी – बकरी पालन
- निर्मला कुमारी – बकरी पालन
- कौशलेन्द्र कुमार – किराना दुकान
- कुंदन कुमार – राजमिस्त्री
- इंदु कुमारी – मुर्गी पालन
- अमित कुमार – मशरूम पालन
- लक्ष्मी देवी – कृषि कार्य, गिरिडीह
- शिलवंती – सिलाई कार्य
- चमेली देवी – कृषि कार्य
- सीमा हाड़ी – दुकान
- बुधनी देवी – टेलरिंग

परिशिष्ट: सूक्ष्म उद्यमिता संवर्धन (Aspiring Micro Entrepreneur-AME) के ABCDEFGH

सूक्ष्म उद्यमिता संवर्धन में चार प्रमुख घटक होते हैं -

(1) संवर्धन संस्था - इस मामले में राजीव गांधी फाउंडेशन (RGF), जो अपने कार्यकर्त्ता के माध्यम से कार्य करता है। RGF ने प्रत्येक जिले में ऐसे गैर-सरकारी संगठनों (NGOs) की पहचान की, जिनके पास सूक्ष्म उद्यमों को बढ़ावा देने का कुछ अनुभव था। इसके बाद उनसे ऐसे कर्मचारी की पहचान करने को कहा गया, जिनके पास आवश्यक कौशल हो और साथ ही उच्च उपलब्धि की प्रेरणा (n-Ach) भी हो। इस व्यक्ति को AMEs के लिए मेंटर के रूप में प्रशिक्षित किया गया।

(2) मेंटर - जो सामान्यत: किसी स्थानीय NGO का उच्च प्रशिक्षित कर्मचारी होता है। इनमें उच्च उपलब्धि की प्रेरणा (n-Ach) होना आवश्यक है। ऐसे व्यक्ति की पहचान RGF के कर्मचारियों द्वारा 15 मिनट की बातचीत पर आधारित मनोमितीय मूल्यांकन (psychometric scoring) के माध्यम से की जाती है। इसके बाद इन्हें AMEs के मेंटर के रूप में प्रशिक्षित किया जाता है।

(3) प्रशिक्षक-उद्यमी (Trainer-Entrepreneur) - वह उद्यमी जो किसी निकटवर्ती कस्बे में पहले से ही एक उद्यम चला रहा हो और उसी गतिविधि में संभावित नए उद्यमी (start-up) को प्रशिक्षण देने के लिए तैयार हो, लेकिन अपने स्वयं के क्षेत्र/कस्बे से भिन्न स्थान पर।

(4) आकांक्षी सूक्ष्म उद्यमी (AME) - वह व्यक्ति जिसमें उच्च उपलब्धि की प्रेरणा (n-Ach) होनी चाहिए।

इस प्रक्रिया में आठ चरण होते हैं।

चरण	इस चरण का मुख्य उद्देश्य	उपकरण/ कार्यवाही
A	उपलब्धि-प्रेरित व्यक्तियों (आकांक्षी सूक्ष्म उद्यमी—AMEs) का चयन एवं गतिविधि की पहचान	ऐसे व्यक्तियों की पहचान की जाती है जिनमें उच्च उपलब्धि की प्रेरणा (n-Ach) हो, जिसके लिए 15 मिनट की बातचीत पर आधारित मनोमितीय मूल्यांकन (psychometric scoring) का उपयोग किया जाता है। चयन दर अधिकतम 20% (अर्थात् 5 में से 1) रखी जाती है। यह कार्य संबंधित जिले के मेंटर द्वारा किया जाना है। गतिविधि की पहचान चयनित स्थान में किए गए बाज़ार सर्वेक्षण के आधार पर की जाएगी, अतः यह AME के अपने स्थान पर ही की जानी चाहिए।
B	सभी गतिविधियों के लिए सामान्य व्यावसायिक कौशल	वीडियो और PPT के माध्यम से व्याख्यान दिए जाएंगे, जो ऑनलाइन भी हो सकते हैं। इसमें खरीद, भंडारण (स्टॉक प्रबंधन), लेखांकन, बिक्री एवं ग्राहक संबंध, तथा संचालन प्रबंधन शामिल होंगे। प्रारंभिक प्रशिक्षण के बाद, मेंटर द्वारा आवश्यकतानुसार मासिक दौरों के दौरान इन विषयों पर आगे मार्गदर्शन प्रदान किया जाएगा।
C	चयनित गतिविधि से संबंधित विशिष्ट दक्षताएँ - जैसे वेल्डिंग की दुकान, ब्यूटी पार्लर	इन दक्षताओं को उसी गतिविधि में कार्यरत किसी स्थापित उद्यम में काम करके सर्वोत्तम रूप से सीखा जा सकता है। मेंटर को ऐसे इच्छुक प्रशिक्षक-उद्यमी की पहचान करने में सहायता करनी चाहिए। यह संभव नहीं है कि चयनित स्थान पर कार्यरत कोई उद्यमी संभावित प्रतिस्पर्धी को प्रशिक्षण देने के लिए सहमत हो। इसलिए निकटवर्ती कस्बे में ऐसे प्रशिक्षक-उद्यमी की तलाश करना उपयुक्त है, जो पर्याप्त रूप से स्थापित हो और नए प्रतिस्पर्धी से स्वयं को असुरक्षित महसूस न करे।
D	डिजिटल सक्षमता - अपने स्मार्ट मोबाइल फोन का उपयोग	वीडियो और PPT के माध्यम से व्याख्यान दिए जाएंगे, जो RGF मीडिया लैब टीम के साथ ऑनलाइन भी आयोजित किए जा सकते हैं। इसमें PAN, GST और उद्यम (Udyam) पंजीकरण के लिए आवेदन करना, बैंक खाता खोलना और संचालित करना, कच्चे माल/इनपुट का ऑर्डर देना, भुगतान करना और प्राप्त करना, वेबसाइट पर उत्पाद एवं सेवाओं का प्रदर्शन करना, पोस्टर बनाना, तथा इंस्टाग्राम और यूट्यूब जैसे प्लेटफॉर्म का उपयोग शामिल होगा।
E	उद्यम योजना (Enterprise Planning)	इस चरण में मेंटर की सहायता से AME एक उद्यम योजना तैयार करता है, जिसमें यह स्पष्ट किया जाता है कि कौन-से उत्पाद/सेवाएँ निर्मित या व्यापारित की जाएँगी तथा प्रति माह प्रस्तावित उत्पादन/क्षमता क्या होगी। साथ ही, इन उत्पादों/सेवाओं के विक्रय मूल्य निर्धारित किए जाते हैं, जिससे प्रति माह कुल आय का अनुमान लगाया जा सके। इसके पश्चात परिवर्तनीय लागतों (प्रति इकाई कच्चे माल और श्रम लागत, जिन्हें मासिक इकाइयों से गुणा किया जाता है) तथा मासिक स्थिर लागतों जैसे किराया, बिजली और वेतन को घटाकर प्रति माह शुद्ध लाभ की गणना की जाती है। यह भी देखा जाता है कि यह लाभ पर्याप्त है या नहीं। साथ ही यह सुनिश्चित किया जाता है कि GST का समुचित प्रावधान किया गया है। कच्चे माल के स्रोत तथा श्रमिकों की पहचान भी इसी चरण में की जाती है।

चरण	इस चरण का मुख्य उद्देश्य	उपकरण/ कार्यवाही
F	वित्तीय व्यवस्था (Financial Arrangement)	आवश्यक पूंजी की मात्रा का आकलन उपर्युक्त उद्यम योजना के हिस्से के रूप में किया जाएगा। पूंजीगत लागत के घटकों में मशीनरी एवं उपकरण, फर्नीचर एवं भंडारण, तथा बिजली/पानी के कनेक्शन शामिल हैं, यह मानते हुए कि भवन किराए पर लिया गया है। इसके पश्चात कार्यशील पूंजी की गणना की जाएगी, जिसमें कच्चा माल/इनपुट, मजदूरी, किराया तथा व्यक्तिगत निकासी (drawings) को प्रति माह के आधार पर लेकर तीन महीनों के लिए गुणा किया जाएगा। इस कुल राशि की अग्रिम व्यवस्था करना आवश्यक है। इस पूंजी के स्रोतों में स्वयं की बचत, परिवार एवं मित्रों से सहायता, स्वयं सहायता समूह (SHG) से ऋण, माइक्रोफाइनेंस संस्थान (MFI) से ऋण, बैंक ऋण तथा किसी विशेष सरकारी योजना से अनुदान शामिल हो सकते हैं।
G	प्रारंभ - संचालन की शुरुआत (Get Going - Start Operations)	यह महत्वपूर्ण चरण होता है—जब दुकान/कार्यशाला का उद्घाटन किया जाता है, पहला ग्राहक सेवा प्राप्त करता है या पहला उत्पाद बेचा जाता है। हालांकि, प्रारंभिक चरण केवल पहले दिन या पहले महीने तक सीमित नहीं होता; इसे स्थापित और स्थिर होने में सामान्यतः लगभग एक वर्ष का समय लग सकता है। यदि शुरुआती कुछ महीनों में अपेक्षित स्थिरता न मिले, तो चिंतित होने की आवश्यकता नहीं है।
H	निरंतर मार्गदर्शन (Hand-holding Ongoing)	यह अत्यंत महत्वपूर्ण चरण है, जिसमें मेंटर मासिक दौरों के दौरान सभी संचालन और लेखा-व्यवस्था की व्यवस्थित समीक्षा करते हुए मार्गदर्शन प्रदान करता है। यदि लाभप्रदता प्राप्त नहीं हुई है, तो इसके कारणों का विश्लेषण किया जाता है—क्या बिक्री कम है या लागत अधिक है? यदि लागत अधिक है, तो यह देखा जाता है कि वे प्रति इकाई परिवर्तनीय लागत हैं या स्थिर लागत। आवश्यकतानुसार सुधारात्मक कदमों की योजना बनाई जाती है। यदि पहले से कोई कार्ययोजना बनाई गई थी, तो यह भी देखा जाता है कि उसे लागू किया गया या नहीं; यदि नहीं, तो क्यों नहीं; और यदि लागू किया गया, तो अपेक्षित परिणाम क्यों नहीं मिले। इन मासिक दौरों के बीच, AME किसी भी विशिष्ट समस्या के समाधान के लिए मेंटर से फोन पर संपर्क कर सकता है। सहायता लेना एक सकारात्मक प्रक्रिया है। AME अपने गतिविधि-विशेष प्रशिक्षक-उद्यमी से भी मार्गदर्शन प्राप्त कर सकता है। सहायता प्राप्त करना सदैव उपयोगी होता है।

राजीव गाँधी आजीविका संवर्धन अभियान (RASA)

के अंतर्गत हुए पोस्ट प्रोजेक्ट फिल्ड सर्वे की विस्तृत रिपोर्ट

Follow us on:

https://rgfindia.org/

Jawahar Bhawan, Dr. Rajendra Prasad Road, New Delhi – 110 001, INDIA