



सत्यमेव जयते

Ministry of Rural Development
Government of India

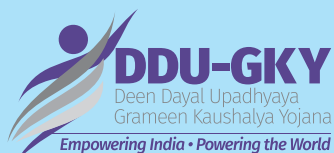
Journey Towards Success



Voices From Grass Roots



Deendayal Antyodaya Yojana
National Rural Livelihoods Mission



Deen Dayal Upadhyaya
Grameen Kaushalya Yojana

Empowering India • Powering the World



Rural Self Employment
Training Institutes

Powering Rural Entrepreneurship



प्रधानमंत्री कौशल विकास योजना

CONTENT

DAY-NRLM

BOTTOM OF POVERTY TO PROSPERITY External Institution Building CRP Pakiramma	1
गरीबी के तल से समृद्धि तक पहुंचने की दास्तान बाहरी संस्था निर्मात्री सीआरपी-पाकीरम्मा	3
BUSINESS CORRESPONDENT SAKHI - Amrita Devi from Jharkhand	5
बीसी सखी अमृता देवी झारखंड	7
EMPOWERING POOR PRODUCERS IN THE MARKET PLACE	9
गरीब उत्पादकों को विपणन में सशक्त करना	12
PASHU SAKHI – HELPING POOR TO DIVERSIFY LIVELIHOODS	15
पशु सखी- आजीविका को विविधता देने के लिए गरीबों की मदद करना	18
EXPANDING SUSTAINABLE LIVELIHOODS FROM FOREST RESOURCES - Vanopaj Sakhi, Sonamati Oraon	21
रंग लाया सोनमति का फैसला	24
BEARING THE TORCH - Mamta Baghel	27
मशाल जलाती हुई – ममता बघेल	29

DDU-GKY, RSETI

MS. SUBHASHREE SAMANTRAY UNDER DDU-GKY, ODISHA	31
कृ. शुभश्री सामन्तरे – डीडीयू-जीकेवाई, उड़ीसा	32
SHRI GOURAV KUMAR TIWARI UNDER RSETI, JHARKHAND	33
श्री गौरव कुमार तिवारी – आरएसईटीआई, झारखण्ड	34

PMKVY

ANANTA BOIRAGI - MAJULI, MOBIDIL PANJABARI PMKK, ORION EDUTECH PVT. LTD. Job Role: Field Technician Computer Peripheral	35
अनंत बोइरागी – माजुली, मोबिडिल पंजाबरी पीएमकेके, ओरॉयन एजुटेक प्राइवेट लिमिटेड व्यवसाय: फील्ड टैक्नीशियन कम्प्यूटर पेरिफेरल	36
SHAHIDA AHMED - MEHRAULI, DELHI TRAINED BY: PMKK SOUTH DELHI Job Role: Customer Care Executive	37
शाहिदा अहमद – महरौली, दिल्ली प्रशिक्षक : पीएमकेके दक्षिणी दिल्ली व्यवसाय : कस्टमर केयर एक्जीक्यूटिव	39



Deendayal Antyodaya Yojana
National Rural Livelihoods Mission

BOTTOM OF POVERTY TO PROSPERITY

External Institution Building CRP

Pakiramma

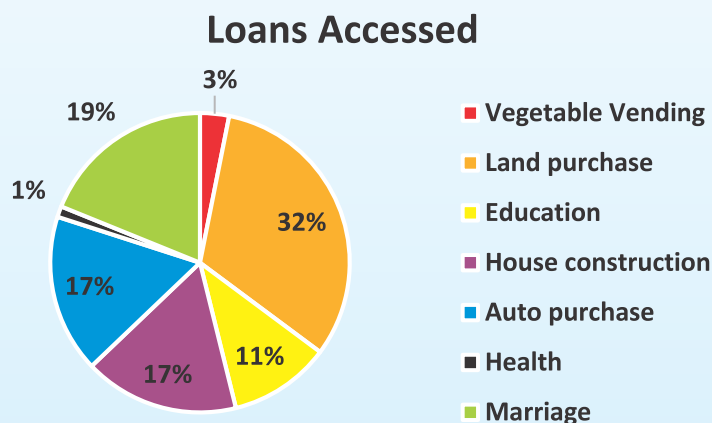


Name : Pakiramma
Age : 50 years
Caste : SC
Total Family Member : 7 (3 Children, 2 in-laws & spouse)
Total Land in Acres : 6
SHG : Vasundhara SHG
VO : Janmabhoomi Gramabhivrudhi Samstha
Mandal : Orvacal
District : Kurnool
States Supported : 9-J&K, Nagaland, Tripura, Meghalaya, UP, Bihar, Rajasthan, West Bengal, Gujarat

Pakiramma was born in a very poor dalit family and her father was a cobbler in a small village of Kurnool district, Andhra Pradesh. Kurnool district is well known for its feudalism and strong caste structure. Due to poverty and social taboos, her father couldn't send her to school. Going to school was dream for her, those days. At the age of 10, she got married and her husband was a scavenger. After her marriage, she also got involved in scavenging activity to support her joint family that has 7 members including her 3 children and her in laws. They could clean only 2 toilets per day and their daily income was just Rs.30. Every day was a challenge for them to provide a decent meal to their children and in-laws. Many a times, they slept with empty stomachs. Poverty embraced them from all corners. At that point of time, Self Help Group came as saviour to rescue her from that difficult situation. With support of her neighbours, she joined in one of the Self Help Groups – Vasundhara SHG. Now, with a broad smile on face, she proudly says “ Twenty five years of MY journey with my group took me to a new world - a new life. In one word I can say that joining group is a rebirth to me”.

Her Journey with SHG:

Along with her co-SHG members, she also started saving Rs.1/day in the SHG weekly meetings. With their internal corpus, their SHG started providing loans to its members with 24% rate of interest initially for meeting small consumption requirements . Also, they selected 3 members as SHG leaders and appointed a SHG bookkeeper for writing books of accounts. After 6 months, they opened a bank account on their group's name. After seeing the performance of SHG, the bank started providing loans. Slowly doors of capital opened for the poor. So far, she took Rs. 14 lakhs loan from the SHG. She invested 52% of the amount on various livelihoods and the rest on children's education, marriage, health and house construction



etc. Initially, she started vegetable vending business as a street vendor. Later on, she became a wholesale vegetable dealer and now supplying to many hotels. Her current income is Rs.53,000/- rupees per month. With the support of her SHG, she accessed all her entitlements. Government sanctioned her one house and a toilet and she constructed both. She also got a piece of land from the Government, in which she invested Rs. 3 lakh for land development. Currently she is getting an income of Rs. 50,000/- per annum through cultivating the same.

During her journey with the SHG, she acquired various assets like House, 6 acres of wet land, one car and an auto and jewellery. She also thought about her security in the old age and deposited Rs. 2 lakhs in the fixed deposit. In her case, age did not become a hurdle in learning. After joining in SHG, she learnt Hindi and English speaking skills for training SHGs members of other states. Her elder son completed his MBA and currently working in a finance company. Her daughter is a trained teacher and her daughter-in-law is lecturer in a college. She did not take dowry for her son's marriage. Now, she could break all deep rooted social taboos. She supported her family to come out of their traditional scavenging livelihood and pursuing alternate sustainable livelihoods.

Name of the Asset	Value of Assets (Rs. In Lakhs)	Income Sources	Monthly income
5 Cents House	20	Fruit Business	5000
6 Acres wet land	30	Vegetable Vending	3000
30 Cents dry land	1.5	Flower Business	1500
Jewellery	3.4	Auto	12000
Auto	2	Son's salary	17000
Car	3	Daughter-in-laws salary	10000
Fixed Deposit	2	House Rent	4000
Total	61.9	Total	52,500

Her journey did not stop in just bringing change in her family. She took up a bigger challenge of bringing out fellow poor households from the vicious cycle of poverty. She is now inspiring fellow poor women in the country, sharing her own case study and helping them in organizing into Self Help Groups. So far, she worked in 9 states - Uttar Pradesh, Bihar, Rajasthan, West Bengal, Nagaland, Meghalaya, Tripura, Jammu Kashmir, and Gujarat. She observed one common point among the poor of all these states. Poor are good everywhere. They are looking for a way to wriggle out of poverty. With her two and half decade experience with SHG, She strongly opined that unity and self-help is the time tested means for the poor to come out of poverty.

गरीबी के तल से समृद्धि तक पहुंचने की दास्तान बाहरी संस्था निर्मात्री सीआरपी-पाकीरम्मा



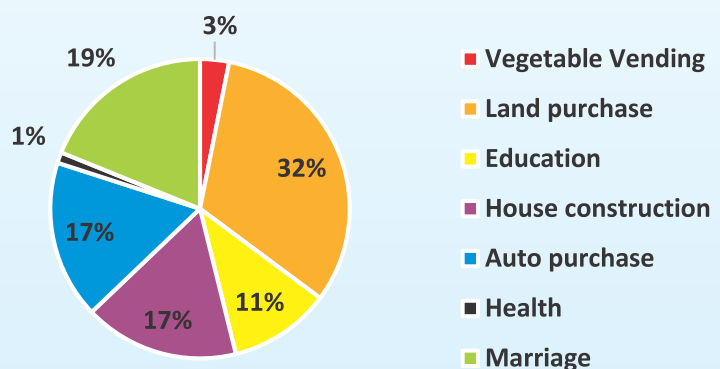
नाम	: पाकीरम्मा
आयु	: 50 वर्ष
जाति	: अनुसूचित जाति
परिवार के सदस्यों की कुल संख्या	: 7 (3 बच्चे, 2 सास-ससुर एवं दम्पति)
कुल भूमि एकड़ में	: 6
एसएचजी	: वसुंधरा एसएचजी
वीओ	: जन्म भूमि ग्रामभीवरुधि संस्था
मंडल	: ओरवाकल
जिला	: कुरनूल
राज्य जिन्होंने मदद की	: 9 –जम्मू एवं कश्मीर, नागालैंड, त्रिपुरा, मेघालय, उत्तर प्रदेश, बिहार, राजस्थान, पश्चिम बंगाल, गुजरात

पाकीरम्मा का जन्म एक गरीब दलित परिवार में हुआ और आपके पिता आंध्र प्रदेश के कुरनूल जिले के एक छोटे से गांव में मोची थे। कुरनूल जिला अपनी जागीरदारी प्रथा एवं मजबूत जाति व्यवस्था के लिए विख्यात है। गरीबी एवं सामाजिक पाबंदियों के कारण आपके पिता आपको स्कूल नहीं भेज सके। उन दिनों स्कूल जाना आपके लिए सपना था। 10 वर्ष की आयु में आपकी शादी हो गई और आपके पति मेहतर थे। शादी के बाद अपने 3 बच्चों एवं सास-ससुर सहित 7 सदस्यों वाले अपने संयुक्त परिवार की मदद के लिए आप भी मेहतर के धंधे से जुड़ गईं। वे प्रतिदिन केवल 2 शौचालयों की सफाई कर पाते थे और उनकी रोज की आमदनी 30 रुपए थी। अपने बच्चों एवं सास-ससुर को रोज अच्छा खाना उपलब्ध कराना बहुत बड़ी चुनौती थी। कई बार उनको भूखे पेट सोना पड़ता था। चारों ओर से वे गरीबी से घिरे थे। उस समय, स्वयं सहायता समूह उस कठिन परिस्थिति से आपको बचाने के लिए आपके परित्राता के रूप में आया। अपने पड़ोसियों की सहायता से आपने वसुंधरा नामक स्वयं सहायता समूह ज्वॉइन किया। आज आप अपने चेहरे पर मुस्काडन के साथ गर्व से कहती हैं, "अपने समूह के साथ 25 वर्ष की मेरी यात्रा ने मुझे एक नई दुनिया – एक नए जीवन में पहुंचा दिया है। ऐसी दुनिया में जिसके बारे में मैं कह सकती हूँ कि इस समूह को ज्वॉयइन करने मेरा पुर्नजन्म जैसा है।"

स्वयं सहायता समूह के साथ आपकी यात्रा:

अपने एसएचजी के अन्य सदस्यों के साथ आपने भी एसएचजी की साप्ताहिक बैठकों में प्रतिदिन 1 रुपए बचाना शुरू किया। अपने आंतरिक कॉर्पस से आपके एसएचजी ने उपभोग की छोटी-मोटी आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए अपने सदस्यों को शुरू में 24 प्रतिशत की ब्याज दर से ऋण प्रदान करना शुरू किया। साथ ही, उन्होंने 3 सदस्यों को एसएचजी के नेता के रूप में चुना तथा लेखा बहियां लिखने के लिए एक एसएचजी मुनीम की नियुक्ति की। 6 माह

प्राप्त किया गया ऋण



बाद, उन्होंने अपने समूह के नाम से बैंक खाता खोला। धीरे-धीरे गरीबों के लिए पूंजी के दरवाजे खुलने लगे। अब तक आप एसएचजी से 14 लाख रुपए का कर्ज ले चुकी हैं। आपने 50 प्रतिशत राशि विभिन्न आजीविकाओं में लगाया और शेष राशि बच्चों की शिक्षा, शादी, स्वास्थ्य एवं मकान निर्माण आदि पर खर्च की। शुरू में आपने गलियों में सब्जी बेचने का काम शुरू किया। आगे चलकर, आप सब्जी की थोक विक्रेता बन गईं और आज आप अनेक होटलों को सब्जी की आपूर्ति करती हैं। आज आपकी आमदनी 53,000 रुपए प्रतिमाह है। अपने एसएचजी की सहायता से आपने अपने सभी हकों को हासिल किया। सरकार ने आपको एक मकान और एक शौचालय संस्वीकृत किया तथा आपने दोनों का निर्माण कराया। आपको सरकार से जमीन का एक टुकड़ा भी मिला जिसके विकास पर आपने 3.00 लाख रुपए खर्च किए। आज आप इस भूमि पर खेती करके 50,000 रुपए प्रतिवर्ष की कमाई कर रही हैं।

एसएचजी के साथ अपनी यात्रा के दौरान, आपने विभिन्न परिसंपत्तियां प्राप्त की जैसे कि मकान, 6 एकड़ दलदली भूमि, एक कार एवं एक आटो तथा आभूषण आदि। आपने बुढ़ापे में अपनी सुरक्षा का भी ख्याल रखा और मियादी जमा में 2.00 लाख रुपए जमा कराए। आपके मामले में आयु सीखने में बाधा नहीं बनी। एसएचजी ज्वॉइन करने के बाद, आपने अन्य राज्यों के एसएचजी सदस्यों को प्रशिक्षण देने के लिए हिंदी और अंग्रेजी बोलने की कला सीखी। आपके बड़े बेटे ने एमबीए की अपनी पढ़ाई पूरी कर ली है और इस समय एक वित्त कंपनी में काम कर रहा है। आपकी बेटी प्रशिक्षित अध्यापिका है और आपकी बहू किसी कॉलेज में लेक्चरर है। आपने अपने बेटे की शादी में दहेज नहीं लिया। आज आप समाज की उन सभी कुरीतियों को तोड़ सकती हैं जिनकी जड़ें बहुत गहरी हैं। आपने मेहतर का काम करने की अपनी परंपरागत आजीविका से बाहर निकलने तथा आजीविका का स्थाई विकल्प अपनाने में अपने परिवार की मदद की।

परिसंपत्ति का नाम	परिसंपत्ति का मूल्य (लाख रुपए में)	आय के स्रोत	मसिक आय
5 सेंस मकान	20	फल व्यवसाय	5000
6 एकड़ दलदली भूमि	30	सब्जी बेचना	3000
30 सेंस शुष्क भूमि	1-5	फूलों का व्यवसाय	1500
आभूषण	3-4	आटो	12000
आटो	2	बेटे का वेतन	17000
कार	3	बहू का वेतन	10000
मियादी जमा	2	मकान का किराया	4000
कुल	61-9	कुल	52,500

आपकी यात्रा अपने परिवार में बदलाव लाने के साथ ही समाप्त नहीं हो गई। आपने अपने साथ के गरीब परिवारों को गरीबी के दुष्चक्र से बाहर निकालने का बीड़ा उठाया। आज आप देश की अन्य गरीब महिलाओं को प्रेरित कर रही हैं, उनके साथ अपनी जीवन गाथा साझा कर रही हैं और स्वयं सहायता समूहों से जुड़ने में उनकी मदद कर रही हैं। अब तक आप 9 राज्यों – जम्मू एवं कश्मीर, नागालैंड, त्रिपुरा, मेघालय, उत्तर प्रदेश, बिहार, राजस्थान, पश्चिम बंगाल और गुजरात में काम कर चुकी हैं। आपने इन सभी राज्यों के गरीबों में एक आम बात देखी। गरीब हर जगह अच्छे हैं। वे गरीबी के दुष्चक्र से बाहर निकलने का प्रयास कर रहे हैं। एसएचजी के साथ ढाई दशक के अपने अनुभव के आधार पर आपकी यह पुरजोर राय है कि गरीबों के लिए एकता और स्वयं सहायता गरीबी के दुष्चक्र से बाहर निकलने के लिए खरा उपाय है।

BUSINESS CORRESPONDENT SAKHI

Amrita Devi from Jharkhand



Name	: Amrita Devi
SHG Name	: Jai Sarna Sakhi Mandal
Village	: Badajiyatu
Block	: Ghagra
District	: Gumla
Individual Saving Bank Account Opened	: 757
Total Transaction	: 1.66 Crore
Old Age Pension Distribution	: 800 members
MGNREGA Payment	: 200 members
Student Stipend Distributed	: 50 children
Aadhaar Linked	: 300 accounts
PMJJY and PMJSY done	: 232 members
SHGs Transaction	: 65 SHGs
House Hold Covered	: 1050
Villages Covered	: 6 villages
Monthly Earning	: Rs. 6,000 to Rs.8,000

Amrita Devi exemplifies the silent strength that women possess. Once she set her mind to do it, Amrita Devi changed the course of her destiny.

Amrita Devi is a symbol of the silent revolution that is sweeping across the state of Jharkhand. From a housewife who did agriculture for her living, to a go-getter who has been honoured for her work, it has been a journey of great success for the 23-year-old Self Help Group (SHG) member from Badajiyatu village, Ghaghara block of Gumla district. Financial inclusion is one of the important aspects to ensure economic development of rural poor. A number of innovative initiatives have been taken by government from time to time to bridge the gap between the rural population and the formal banking system. One such innovation is engaging SHG members as **Business Correspondent Sakhi** (BC Sakhi) supported by Jharkhand State Livelihood Promotion Society (JSLPS), Rural Development Department, Govt. of Jharkhand.

Under this programme, SHG members are identified, trained and groomed to become the interface between the rural poor and banks. The **Bank Didi**, as she is called, is leveraged to provide financial services to rural community at door steps under well-defined terms and conditions set by banks. Once trained, she provides basic financial services such as customer identification, collection of information / applications, account opening, cash withdrawal, deposit, transfer, doing aadhaar seeding, pension services scholarships to school children, wage payment under MGNREGA, fund withdrawal under Pradhanmantri Awas Yojana, etc. Amrita Devi's journey of transformation began in August 2016, when she became the member of Jai Sarna Sakhi Mandal. She took loan of Rs.8,000.00 (eight thousand rupees) for meeting her household expenditure and also for investing in agricultural activities.

Sharing her experience, Amrita says, *"The Sakhi Mandal gives me a sense of security. Now, I don't have to look to others for assistance. In case of any emergency, I know, my Sakhi Mandal is there for me."*



In March 2017, Amrita was selected to work as a BC Sakhi. The JSLPS imparted her various kinds of trainings and exposure required to perform her work efficiently. Currently, she is providing banking services to community at their doorsteps, as there was only one bank in the locality, the Jharkhand Gramin Bank. On an average she did monthly transactions of Rs 15 lakh to Rs 20 lakh. With the commission earned on every transaction, she managed to earn between Rs6,000 to Rs8,000 per month. As time progressed, Amrita supported her husband to open a shop in the market area of

Ghaghara Block. The shop provided photocopy and photography services. Now he manages to earn around 5,000 per month. Managing between her household responsibilities and her work was not easy, but Amrita was determined to do justice to both. Despite all the hardships, she is a happy today *sharing her feelings saying* ***“the love that, I received from the community is a matter of honour for me. If I go to somewhere then people of my locality wait for me and also start searching for me for getting financial services. I want to move ahead, serve my people and also earn well for the secure future of my family”.***

Usha Kumari, who came to Amrita for withdrawing money said, “here work gets easily done in less period of time and also I am not afraid to come here because of minimal paper work”.

Minaxi Kumari, who is a student, shared that she has never went to a bank because bank in the form of Amrita had come to her. Minaxi opened her saving bank account with the help of Amrita and also got her passbook form her. Urmila Devi, another customer of Amrita shared, *“I was frightened to go to banks and even in the cases of emergency, I did not have the courage to go there. This problem has been resolved now, as at any time, I can come to Amrita for banking related services.”*

Today, Amrita has made a mark for herself as Bank Didi. This is just a beginning for her, as many more achievements are awaiting her.

Income and Expenditure of Amrita Devi (April 2017 to March 2018) (in Rs.)

Investment	Income from commission of Bank	Financial support from JSLPS
60,000	1,00,213	24,000
Net Income	64213	

बीसी सखी अमृता देवी झारखंड



नाम	: अमृता देवी
एसएचजी का नाम	: जय सरना सखी मंडल
गांव	: बदाजीयाटू
ब्लॉक	: घाघरा
जिला	: घुमरा
व्यक्तिगत बैंक बचत खातें खुलवाए गए	: 757
कुल लेन देन	: 1.66 करोड़
वृद्धा अवस्था पेंशन वितरण	: 800 सदस्य
मनरेगा मजदूरी भुगतान	: 200 सदस्य
छात्र छात्रवृत्ति वितरण	: 50 छात्र
आधार से खातें जुड़ाए	: 300 खातें
पीएमजेजेवाई व पीएमजेएसवाई किए	: 232 सदस्य
एसएचजी लेन देन	: 65 एसएचजी
घरों का दौरा	: 1050
गांवों का दौरा	: 6 गांव
मसिक आय	: 6000 से 8000

अमृता देवी महिलाओं के अंदर दबी हुई उस अथाह मौन भाक्ति का प्रतीक है, जिसकी आवाज को सुनकर अगर कोई महिला कोई कुछ करने की ठान ले तो फिर कोई उसे नहीं रोक सकता। ऐसा ही कुछ अमृता देवी ने भी किया, एक बार जब उसने ठान लिया तो फिर अपने भाग्य की दिशा का रुख भी मोड़ दिया।

अमृता देवी उस स्थिर क्रांति का प्रतीक है जो पूरे झारखंड राज्य संचारित हो रही है। एक गृहणी जोकि अपनी आजीविका के लिए खेती बाड़ी करती थी, से एक ऐसी व्यावसायिक महिला बनना, जिसे अपने इस क्षेत्र में किए गए कामों के लिए सम्मानित किया गया, यह एक 23 वर्षीया महिला की सफलता की कहानी है, जो स्वयं सहायता समूह (एसएचजी) की जिला घुमला, ब्लॉक घाघरा के गांव बदाजियाटू, से सदस्य हैं। ग्रामीण इलाकों में बसने वाले गरीब वर्ग के लोगों के आर्थिक विकास को आश्वस्त करने के लिए वित्त समावेशन एक महत्वपूर्ण पहलू है। सरकार द्वारा समय समय पर औपचारिक बैंकिंग प्रणाली व ग्रामीण जनसंख्या के बीच की खाई को पाटने के लिए अनेक प्रगतिशील कदम उठाए जाते हैं। इन्हीं कदमों में से एक है, एसएचजी सदस्यों को व्यापारिक पत्रकार सखी (बीसी सखी) के तौर पर जोड़ना, जिसे झारखंड राज्य आजीविका प्रोत्साहन सोसाइटी, ग्रामीण विकास विभाग, झारखंड साकार का समर्थन प्राप्त है।

इस कार्यक्रम के अंतर्गत, उन एसएचजी सदस्यों की पहचान कर उन्हें प्रशिक्षण और उनको इसके लिए तैयार किया जाता है कि वह गरीब ग्रामीण जनता और बैंकों के बीच की कड़ी का काम कर सकें। बैंक दीदी, जैसाकि इनको नाम दिया गया है, का काम होता है कि वे गरीब ग्रामीण जनता को उनके घर के दरवाजों पर वित्तीय सेवाएं बैंकों द्वारा तय किए शर्तों व नियमों को ठीक से समझा कर उपलब्ध करवाएं। जो इस कार्य में प्रशिक्षित होते हैं, वे आधार भूत बैंकिंग सेवाएं जैसे, ग्राहक की पहचान, जानकारीयों/ आवेदन पत्रों को एकत्र करना, खाता खुलवाना, नकदी निकासी, नकदी जमा करना, हस्तांतरण, आधार की जानकारी एकत्र करना, पेंशन सेवाएं, स्कूल जाने वाले छात्रों के लिए छात्रवृत्ति, मनरेगा के अंतर्गत मजदूरी का भुगतान, प्रधानमंत्री आवास योजना के तहत कोश की निकासी आदि कार्य करते हैं। अमृता देवी के बदलाव की कहानी अगस्त 2016 में तब आरंभ हुई, जब वह जय सरना सखी मंडल की सदस्या बनी। उन्होंने अपने घर संबंधी आवश्यकताओं को पूरा करने व खेती में निवेश करने के उद्देश्य से 8,000 (आठ हजार रुपए) का कर्ज लिया।

अपने अनुभवों को साझा करते हुए अमृता कहती है, सखी मंडल ने मुझमें सुरक्षा की भावना का संचार किया है। अब, मुझे मदद के लिए किसी की ओर नहीं देखना पड़ता। किसी भी तरह की जरूरत पड़ने पर मुझे पता है कि मेरा सखी मंडल मेरे साथ है।



मार्च 2017 में, अमृता का चयन बीसी सखी के तौर पर काम करने के लिए किया गया। जेएसएलपीएस द्वारा उसका काम पूरे कौशल के साथ करने के लिए आवश्यक विभिन्न प्रकार के प्रशिक्षणों व अनावरणों से निहित किया गया। वर्तमान में वह समुदायों को उनके द्वार पर ही बैंकिंग सेवाएं उपलब्ध करवा रही हैं, चूंकि उस क्षेत्र में केवल एक बैंक झारखंड ग्रामीण बैंक उपलब्ध है। औसतन वह प्रति माह 15 से 20 लाख तक की लेन देन का कार्य करती है। प्रत्येक लेन देन पर उसकी कमाई कमीशन के माध्यम से वह प्रति वर्ष 6000 से लेकर 8000 तक की कमाई कर लेती है। जैसे जैसे उसकी स्थिति में सुधार आया, उसने अपने पति को घाघरा ब्लॉक के बाजार

में क्षेत्र में एक दुकान खोलने में भी मदद की। इस दुकान में लोगों को फोटो कॉपी और फोटो ग्राफी जैसी सुविधाएं उपलब्ध करवाई जाती हैं। अब उसके पति द्वारा इस दुकान से प्रति माह 5000 तक की कमाई की जाती है। अपने घर की जिम्मेदारियों के साथ साथ अपने काम के उत्तरदमयित्वों को भी पूरा करना अमृता के लिए कतई आसान नहीं होता। लेकिन अमृता ने दोनों के साथ पूरा पूरा न्याय करने का संकल्प लिया है। सभी बाधाओं के बावजूद, वह आज अपने अनुभवों को खुशी खुशी साझा करते हुए कहती है, समुदाय के लोगों से मुझे जो प्यार मिलता है, वह मेरे लिए सम्मान की बात है। अगर मैं कहीं चली जाती हूं तो मेरे मुहल्ले के लोग मेरा इंतजार करते हैं और जब उन्हें किसी तरह की वित्तीय सहायता चाहिए होती है तो वे लोग मुझे ढूंढने लगते हैं। मैं आगे बढ़ना चाहती हूं, अपने लोगों की सेवा करना चाहती हूं और अपने परिवार के भविष्य को सुरक्षित करने के लिए अच्छी कमाई भी करना चाहती हूं।

उशा कुमारी जो अमृता के पास नकद निकासी के लिए आई, कहती हैं, यहां पर काम आसानी से और कम समय में हो जाता है और मुझे यहां आकर काम करवाने तनिक भी डर नहीं लगता, क्योंकि यहां पर कागजी काम बहुत कम होता है।

मीनाक्षी कुमारी जो एक छात्रा हैं, ने अपने विचार साझा करते हुए कहा, उसे कभी भी बैंक जाने की आवश्यकता नहीं पड़ती, क्योंकि बैंक स्वयं उसके पास अमृता के रूप में आ जाता है। मीनाक्षी ने अमृता की मदद से अपना बचत खाता खोला है और उसे उसी से अपने खर्चों की पास बुक भी मिली है। उर्मिला देवी, जो अमृता की एक और ग्राहक हैं, ने साझा किया कि मुझे बैंक में जाने से डर लगता था, यहां तक कि आपातकालीन स्थिति में भी मैं वहां नहीं जाना चाहती थी। मुझमें वहां जाने का साहस ही नहीं था। मेरी यह परेशानी अब समाप्त हो गई है, अब मैं किसी भी समय अपनी बैंक संबंधी सेवाओं को प्राप्त करने के लिए अमृता के पास आ सकती हूं।

आज अमृता बैंक दीदी के रूप में अपनी एक खास पहचान बना चुकी है। उसके लिए यह नए जीवन की शुरुआत भर है, अभी आगे बहुत सी और उपलब्धियां उसकी राह देख रही हैं।

अमृता देवी का आय व्यय विवरण (अप्रैल 2017 से मार्च 2018 तक) (रुपए में)

निवेश	बैंक के कमीशन से आय	जेएसएलपीएस से सहायता
60,000	1,00,213	24,000
कुल आय	64213	

EMPOWERING POOR PRODUCERS IN THE MARKET PLACE



Name : Amrita Devi
SHG Name : Durga
VO Name : Chandani
CLF Name : Sanskar

Background

Jeevika project was launched by Bihar Government in 2006 in five districts of Bihar and has been implemented by Bihar Rural Livelihoods Promotion Society with the help from the World Bank. Khagaria was one of these five districts, where intensive interventions were started in the district. Amrita Devi was one of the earliest members of the community institutions (Self Help Group, Village Organization, Cluster Level Federation and Producer Groups) promoted under Jeevika. She joined Durga SHG in August, 2008. Being married at the tender age of 16, she did not get the opportunities to pursue school education neither she got any exposure. Her family was struggling to make both ends meet, agriculture being the only source of income and family land holding was only two bigha.

The Turning Point

After joining the SHG, she started receiving regular trainings and it helped her building self-confidence. Before Jeevika, access to finance from formal sources was almost non-existent for rural communities in these areas. Jeevika project ensured timely access to affordable credit through building strong community institutions and provisioning revolving fund and community investment fund through them. The journey started for Amrita Devi when she took her first loan of Rs 25,000/- from SHG for taking 0.5 bighas land on lease. After repaying that, she again took a loan to get one more bigha land on lease. Thus her income started increasing steadily.

Her family also recognized the benefits of becoming member of a SHG and encouraged her to participate more and more in Jeevika activities. It resulted in her increased interest in SHG movement and she assumed leadership roles in SHGs and VOs.

Breaking the vicious Poverty Cycle

Initially, she used the loan taken from SHG for leasing of agriculture lands. With increased income, economic security was ensured for the family and opened up the opportunity to think beyond survival. She understood the value of education, and provided opportunities of education to her children. She contributed a lot in the increasing outreach of Jeevika by helping in community mobilization. After getting exposure and confidence, she diversified her livelihoods and opened a grocery shop in her village. Today her earning from the shop stands at Rs 8,000/- per month. Till now she has taken more than Rs 7 Lakhs as loan from her SHG in repeated doses.



Association with Jeevika Women Agri Producer Company Limited

Jeevika Women Agri Producer Company Limited (JWAPCL) as a collective organization of the farmers was formed in 2009 with an objective of increasing the farmer's income through intervention in value chain of important crops with focus on developing market linkages. Amrita Devi was selected as a director of the company for her excellent leadership traits exhibited earlier. She had been at the forefront of all the activities of the

company including the mobilization of farmer members. In the initial stage, company was engaged in ensuring backward linkages and tried its hand at many activities including seed production and seed supply at VO level. Company also did the capacity building of farmers on benefits of kitchen garden. Amrita Devi herself adopted these practices.

Maize Value Chain Intervention by JWAPCL

After getting success at backward linkage development, JWAPCL decided to move towards forward linkage activities in 2016. The intervention was on maize, the major crop in the region. Farmer used to be dependent on middlemen for selling their maize as there is no organized market for buying of maize in the villages. In the year 2016, JWAPCL procured 1000 MT of maize directly from the farmer's. It was a giant leap for the company and it benefited the farmer's in multiple following ways:



- Transparency was increased as farmer's got market linked price in the village itself
- Reduced dependency on middlemen and their unfair practices in weighing and pricing
- Encouraged cashless transaction and farmer's got timely payment directly in their bank account



In the end of season, JWAPCL could earn a net profit of Rs 4 Lakhs and the success was highly cherished by the members. Amrita Devi was holding the position of treasurer and it was a great achievement for her to lead the business. She showed a lot of dedication and played a pivotal role in the business activities. In 2017, company procured 1650 MT maize and increased its outreach to one more block. Amrita Devi played an important role in the expansion by covering one more block under the intervention of company. By 2016, JWAPCL was able to substantially impact

the procurement practices in Khagaria region by introducing new initiatives like moisture meter and digital weighing scale. JWAPCL also introduced the grading system as per quality of maize to ensure transparent prices to farmers. It also created the employment opportunities at the village level as many Village Resource Persons (VRP), SEWs are now engaged by JWAPCL. Many external organizations came to visit the company once stories of its success reached far corners of country.

As a farmer, Amrita Devi got benefited by the intervention of company as maize was the major crop her family was growing. She sold the maize to the producer company and earned more benefits in the form of transparent prices and weight.

Table 1- Economic Analysis of Benefits Earned by Amrita Devi through Maize Selling to JWAPCL

Particulars	Unit
Total maize sold to company (A)	120 Quintal
Average selling price given by company (B)	Rs 1190/-
Total amount earned (C=A*B)	Rs 1,42,800/-
Average price which trader would have given-(D)	Rs 900/-
Monetary loss by improper weighing(Loss of at least 5 kg)(E)	Rs 45/-
Effective price given by traders(F)-(F=D-E)	Rs 855/-
Total amount trader would have given(G)-(G=F*A)	Rs 1,02,600/-
Difference-Net profit by selling maize to company(H)-(H=C-G)	Rs 40,200/-

JWAPCL has come a long way in its journey since starting its operation in 2009. Today company is aiming to procure 10,000 MT of maize annually. Company has more than 1000 farmers as shareholders and benefitting at least 3000 farmers. This success could be achieved to a great extent because of leaders like Amrita Devi. She provided effective leadership to the company and helped it reach new heights. Successes of the company have been recognized at many levels and it also got various awards.

With all this learning and support, Amrita Devi was able to diversify her income source. Earlier they were depended on agriculture, but her family has now many sources of income with the support of Jeevika.

गरीब उत्पादकों को विपणन में सशक्त करना



नाम : अमृता देवी
एस.एच.जी नाम : दुर्गा
वी.ओ. नाम : चाँदनी
सी.एल.एफ. नाम : संस्कार

2006 में बिहार सरकार ने विश्व बैंक की मदद से बिहार के पांच जिलों में बिहार राज्य ग्रामीण जीविकोपार्जन समिति द्वारा प्रारम्भ किया गया था। खगरिया उन पांच जिलों में से एक था, जहां गहन हस्तक्षेप शुरू किया गया था। अमृता देवी समुदाय संस्थानों (स्व सहायता समूह, ग्राम संगठन, क्लस्टर स्तर संघ और निर्माता समूह) की सबसे पहले पहली सदस्यों में से एक हैं जिसका निर्माण जीविका द्वारा किया गया था। वह अगस्त 2008 में दुर्गा एसएचजी में शामिल हो गईं। 16 साल की उम्र में विवाह होने के बाद, उन्हें स्कूल शिक्षा में आगे बढ़ाने और दुनिया देखने का अवसर नहीं मिला। और उनकी आय का एकमात्र जरिया कृषि युक्त दो बीघा पारिवारिक जमीन थी।

परिवर्तन का क्षण

एसएचजी में शामिल होने के बाद, उन्होंने प्रशिक्षण प्राप्त करना शुरू कर दिया और इससे आत्म विश्वास बनाने में मदद मिली। जीविका के आने से पहले वित्तीय संस्थाओं से इन क्षेत्रों ग्रामीण समुदायों का वित्त पोषण अस्तित्वहीन था। जीविका परियोजना ने मजबूत समुदाय संस्थानों के निर्माण और उनके माध्यम से रिवॉल्विंग फंड और सामुदायिक निवेश कोष के प्रावधान के माध्यम से किफायती क्रेडिट समय पर पहुँच सुनिश्चित की। अमृता देवी के लिए यात्रा तब शुरू हुई जब उसने पट्टे पर 0.5 बीघा जमीन लेने के लिए एसएचजी से 25,000 रुपये का पहला ऋण लिया। उसे चुकाने के बाद, उसने पट्टे पर एक और बीघा जमीन पाने के लिए फिर से एक ऋण लिया। इस प्रकार उनकी आय लगातार बढ़ने लगी। उनके परिवार ने एसएचजी के सदस्य बनने के लाभों को भी पहचाना और उन्हें जीविका गतिविधियों में अधिक से अधिक भाग लेने के लिए प्रोत्साहित किया इसके परिणामस्वरूप एसएचजी आन्दोलन में उनकी दिलचस्पी बढ़ गई और उन्होंने एसएचजी और ग्राम संगठन का नेतृत्व भी किया।

गरीबी के दुश्चक्र से निकलने का प्रयास

प्रारंभ में, उन्होंने कृषि भूमि को पट्टे पर लेने के लिए एसएचजी से लिए गए ऋण का इस्तेमाल किया। बढ़ती आय के साथ परिवार के लिए आर्थिक सुरक्षा सुनिश्चित की और उन्हें अलग हटके सौचने की प्रेरणा मिली। वह शिक्षा के मूल्य को समझ गई और अपने बच्चों को शिक्षा अवसर प्रदान किया। उन्होंने सामुदायिक आन्दोलन में मदद करके जीविका की पहुंच को आगे बढ़ाने में बहुत योगदान दिया। आत्मविश्वास प्राप्त करने के बाद, उसने अपनी आजीविका को विविधता दी और अपने गांव में एक किराने की दुकान खोली। आज दुकान से उनकी कमाई 8,000 रुपये प्रतिमाह है। अब तक उसने बार-बार खुराक में अपने एसएचजी से ऋण के रूप में 7 लाख रुपये से अधिक की राशि ली है।

जीविका महिला कृषि निर्माता कंपनी लिमिटेड के साथ संयोजन

किसानों के एक सामूहिक संगठन के रूप में जीविका महिला कृषि निर्माता कंपनी लिमिटेड (जेडब्ल्यूएपीसीएल) का निर्माण 2009 में महत्वपूर्ण फसलों की मूल्य शृंखला में हस्तक्षेप के माध्यम से किसानों की आय बढ़ाने के उद्देश्य से



किया गया था। अमृता देवी को उनके उत्कृष्ट नेतृत्व लक्षणों के लिए कंपनी के निदेशक के रूप में चुना गया था। तब से वह कंपनी के सभी गतिविधियों में सबसे आगे रहीं जिसमें किसान सदस्यों को संगठित करना भी एक था। शुरूआती चरण में, कंपनी उत्पाद सामग्रियों की सतत उपलब्धता सुनिश्चित करने में लगी हुई थी और ग्राम संगठन स्तर पर बीज उत्पादन और बीज आपूर्ति सहित कई गतिविधियां शुरू करने की काशिश की गयी। कंपनी ने किचन गार्डन के लाभों पर किसानों की क्षमता वर्धन भी किया। अमृता देवी ने खुद भी इन प्रथाओं की अपनाया।

जीविका महिला कृषि निर्माता कंपनी लिमिटेड द्वारा मक्का मूल्य श्रृंखला में अन्तःक्षेप

उत्पादक सामग्रियों की सतत उपलब्धता प्राप्त करने के बाद, जीविका महिला कृषि निर्माता कंपनी लिमिटेड ने 2016 में बाज़ार उन्मुखी गतिविधियों की आगे बढ़ाने का फैसला किया। उन्होंने मक्का जो कि उस पर क्षेत्र का प्रमुख फसल था उस पर सर्वप्रथम कार्य प्रारम्भ किया। किसान अपने मक्का बेचने के लिए बिचौलियों पर निर्भर थे क्योंकि गांवों में मक्का खरीदने के लिए कोई संगठित बाजार नहीं था। वर्ष 2016 में, जीविका महिला कृषि निर्माता कंपनी लिमिटेड ने किसानों से सीधे 1000 टन मक्का खरीदा। यह कंपनी के लिए एक बहुत बड़ी उपलब्धि थी और इससे किसानों को निम्नलिखित तरीकों से फायदा हुआ;



- पारदर्शिता में वृद्धि हुई क्योंकि किसान को गांव में बाजार से जुड़ा हुआ मूल्य मिला
- वजन और मूल्य निर्धारण में मध्यस्थों और उनके अनुचित प्रथाओं पर निर्भरता कम हुई
- नकद रहित लेनदेन और किसानों को सीधा अपने बैंक खाते में समय पर भुगतान मिलने का प्रोत्साहन मिला।



अवधि के अंत में, जीविका महिला कृषि निर्माता कंपनी लिमिटेड को 4 लाख रुपये का शुद्ध लाभ हुआ जिसे सदस्यों द्वारा सराहा गया। अमृता देवी ने कोषाध्यक्ष की भूमिका में नेतृत्व करके व्यापार में एक महान उपलब्धि हासिल की। उन्होंने अपने समर्पण द्वारा व्यापारिक गतिविधियों में एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाई। 2017 में, कंपनी ने 1650 मीट्रिक टन मक्का खरदा एवं एक और ब्लॉक में अपनी पहुंच बढ़ा दी। अमृता देवी ने नए प्रखंड में कंपनी के विस्तार में एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाई 2016 तक, जीविका महिला कृषि निर्माता कंपनी लिमिटेड, आद्रता मापक यंत्र और डिजिटल वजन पैमाने जैसी नई पहल शुरू करके खगरिया क्षेत्र में खरीद प्रथाओं पर काफी

प्रभाव डालना शुरू कर दिया जीविका महिला कृषि निर्माता कंपनी लिमिटेड ने किसानों को उचित कीमत सुनिश्चित करने के लिए मक्का के गुणवत्ता के अनुसार ग्रेडिंग सिस्टम भी शुरू किया। इससे ग्राम स्तर पर कई गांव संसाधनों व्यक्तियों (वीआरपी) के रोजगार के अवसर भी बने, एसईडब्ल्यू अब जीविका महिला कृषि निर्माता कंपनी लिमिटेड द्वारा लगाये जाते हैं। इसकी सफलता की कहानी के देश के सुदूर कोनों तक पहुंचने के बाद कई बाहरी संगठन कंपनी का दौरा करने आए।

एक किसान के रूप में अमृता देवी को कंपनी के कार्यों से फायदा हुआ क्योंकि मक्का उनके परिवार की मुख्य फसल थी। उसने मक्का को निर्माता कंपनी को बेच दिया और उचित कीमतों और वजन के रूप में अधिक लाभ अर्जित किया।

उनकी सेवाओं के माध्यम से उनकी आय का विवरण:-

विवरण	इकाई
कंपनी को बेचा गया कुल मक्का (ए)	120 क्विंटल
कंपनी द्वारा दी गई औसत बिक्री मूल्य (बी)	रुपये 1190/-
अर्जित कुल राशि (सी = ए * बी)	रुपये 1,42,800/-
व्यापारी द्वारा दिया गया औसत मूल्य – (डी)	रुपये 900/-
अनुचित वजन के कारण से कम आर्थिक नुकसान (कम से कम 5 किलो का नुकसान) (डी)	रुपये 45/-
व्यापारियों द्वारा प्रदान की जाने वाली प्रभावी कीमत (एफ) – (एफ = डी-ई)	रुपये 855/-
व्यापारी द्वारा देय कुल राशि (जी) – (जी = एफ * ए)	रुपये 1,02,600/-
कंपनी का मक्का बेचकर शुद्ध लाभ (एच) – (एच = सी-जी) में	रुपये 40,200/-

जीविका महिला कृषि निर्माता कंपनी लिमिटेड ने 2009 में काम शुरू करने के बाद से काफी लंबा सफर तय कर चुका है। आज कंपनी 10,000 मीट्रिक टन मक्का खरीदने का लक्ष्य बना रही है। कंपनी के शेयरधारकों के रूप में 1000 से अधिक किसान हैं और कम से कम 3000 किसान लाभान्वित हुए हैं। अमृता देवी जैसे नेताओं की वजह से यह सफलता काफी हद तक हासिल की जा सकी है। उन्होंने कंपनी को प्रभावी नेतृत्व प्रदान किया और इस नई ऊंचाइयों तक पहुंचने में मदद की। कंपनी के सफलताओं को कई स्तरों पर मान्यता मिली है और इसे विभिन्न पुरस्कार भी मिले हैं।

अमृता देवी इन अनुभवों और सहयोग की सहायता से अपने आय स्रोत को विविधता देने में सक्षम हुई हैं। इससे पहले वे कृषि पर निर्भर थी, परन्तु आज उनके परिवार के पास “जीविका” के कारण आय के कई स्रोत हैं।

PASHU SAKHI – HELPING POOR TO DIVERSIFY LIVELIHOODS



Name : Ranjana Bapurao Kamadi
Village : Koli, Ghatanji
District : Yavatmal, Maharashtra

Background

Ranjana Bapurao Kamadi joined Gajanan Maharaj SHG in Koli (Bu) village in Ghatanji block of Yavatmal district in the year 2012 which was promoted by UMED-Maharashtra SRLM. Her life has been a tough one as she got married at the tender age of ten. After six years of marriage, she faced a major crisis, when her In-laws decided to divide the assets of the family and she got only one-acre plot of non-agricultural land as her husband's share. To cope with the growing financial needs, she started working as an agricultural laborer. She would leave for work early in the morning and return late in the evening. Though her husband did not want her to go through all these hardships, she had no other option left, but to embrace the situation as she was highly concerned about her child's education and future. But despite working long days and nights, she and her husband were barely able to manage the household expenses. Even though keeping aside the weekly savings for the SHG was extremely difficult she ensured that she saved Rs. 20 with the SHG every week.

The Turning Point

During one weekly SHG meetings, a SHG member shared her experiences in goat rearing which inspired her to take up goat rearing as an additional income generating activity. That was the moment when, she decided to purchase a goat with the money borrowed from her SHG. She bought a pregnant goat for Rs. 7000. After that, she had to ensure the goat's well-being while working as a daily wage laborer. Gradually, the size of the herd increased and so did her confidence.

While working with poor women, NRLM observed that especially in the rainfed areas a large number of poor are highly dependent on animal husbandry especially goat rearing for their livelihood. To ensure the doorstep delivery of extension and health care services for the animal which was not easily available otherwise to the poor in the rural areas, NRLM has been promoting Pashu Sakhi model across all the states for providing village level extension service for animal health care. A Pashu sakhi is usually chosen from the SHG members who are the best practitioners in animal rearing in the village. Once identified the Pashu Sakhi provide extensive multiple doses of module based training on various aspects of improved animal husbandry practices like feeding, housing, immunizations, deworming among many others through qualified trainers.

In 2015, during one of the SHG meetings Ranjana Tai learnt about the Pashu Sakhi selection process from the UMED functionaries and decided to appear for the selection process. She requested her Village Organization to refer her name for the same to the SRLM.



However, some transitions are difficult to cope with and her family refused the idea of her working as a Pashu sakhi as it requires travelling. She had never travelled beyond the borders of Yavatmal district but the training for Pashu Sakhis required her to travel outside the state. However, with constant persuasion, she was finally able to garner the support of her family and went for the Pashu Sakhi training along with many other Pashu Sakhis from Yavatmal district. The experience of going outside her home for so many days and spending time in learning something new has energized her and now she is more confident and comfortable in speaking to people.

After the training was over, she was back in Koli (Bu) village and diligently conducted all the tasks assigned to her like a survey of the goat-rearers, discussion on goat based livelihoods in the SHG meetings, dissemination of information related to good goat rearing practices, etc. However, she found difficulty in convincing the villagers on good goat-rearing practices, as there were few goat rearers in the village who have been practicing this occupation for decades and they always questioned my work and role as a Pashu Sakhi.

It was through the regular meetings conducted by UMED's team for the villagers that people started to accept her work and adopt at least few of the practices.

Initially she got an honorarium from UMED for her services as a Pashu Sakhi. But she is now able to earn much more than that by providing services like vaccination, deworming and sale of value added feed products like dana mishran, pashuchaat, masala bolus in her own village as well as in adjoining villages. Earlier, she used to get around Rs 2500-3500 for every goat sold which has now gone up to Rs 6500-7000 per goat. In May 2015 there were only 20 families in goat rearing and now she is supporting 49 families with a goat population of 280. To start a goat enterprise of her own she took a loan of Rs 45,000 from special livelihood project of NRLM to set up the goat shed. She has also established "Memna Nursery" in which she keeps 5 kids for 6 months which earns her a profit of Rs. 18000/- . Now because of her regular motivation and hands on support to the goat rearers, a major impact is seen on sustainability of goat with 0% mortality rate in comparison to 30% mortality earlier.



Now she has graduated as a Master Trainer and is providing trainings to new pashu sakhis. She is one of the most dedicated trainers; she maintains a complete record of number of kids, goat and their health. She is also known for her good documentation and dedication as master trainer.

Details of her Income earned through her services:

Particular	Dana Mixture	Pashu Chhat	Masala Gola	De-Worming	Total
Income (per annum)	2400	1200	3000	3600	10,200/-

Income after Intervention

Activity	Income (per annum)
Help goat rearers for sale in market	6000
Memna Nursery	18,000
Sold 10 Kids, 3 Goats in a year	80,000
Total Income	104,000/-

Now Ranjana tai earns Rs 114,200/- per annum through support as pashu sakhti to beneficiary and she is planning to further expand her enterprise around goat rearing. She herself being an accomplished goat rearer having been able to build an enterprise around goat she stands out as an exemplary Pashu Sakhi.

She confidently says "I don't want to look back now to the earlier days and my days as a daily wage laborer is behind me." Now she proudly says that she treats & rear goats. People also call her and take consultation whenever an animal is sick. Goat mortality has gone down significantly. Also the demand for value added products have increased manifold. She doesn't have to worry about her child's future no longer as her financial condition has improved significantly.

पशु सखी— आजीविका को विविधता देने के लिए गरीबों की मदद करना



नाम : रंजना बापूराव कामदी

ग्राम : कोली, घाटमूजी

जिला : यवतमाल, महाराष्ट्र

रंजना बापू राव कामदी, वर्ष 2012 में उमेद—महाराष्ट्र एस.आर.एल.एम द्वारा निर्मित गजानन महाराज स्वयं सहायता समूह में सम्मिलित हुई। यह समूह यवतमाल जिले के घाटमूजी प्रखण्ड में कोली (बू) ग्राम में अवस्थित है। 10 साल की कम उम्र में शादी के बाद उनका जीवन कठिनाईयों से भरा रहा है। शादी के 6 साल बाद, उन्हें एक बड़े संकट का सामना करना पड़ा जब उनके ससुराल वालों ने परिवार की संपत्तियों का विभाजन करने का फैसला किया और उन्हें अपने पति के हिस्से के रूप में केवल एक एकड़ बंजर भूमि मिली। बढ़ती वित्तीय जरूरतों का सामना करने के लिए उन्होंने कृषि मजदूर के रूप में काम करना शुरू किया। वह सुबह जल्दी उठकर काम के लिए निकलती और देर शाम को लौटती। यद्यपि उनका पति नहीं चाहता था वह इन कठिनाईयों से गुजरें पर उनके पास कोई और विकल्प नहीं था। उन्हें परिस्थितियों का सामना करना था क्योंकि वह अपने बच्चे के भविष्य और शिक्षा के बारे में चिंतित थीं। लेकिन लंबे समय तक दिन रात काम करने के बावजूद वह और उनके पति बामुश्किल अपने घर के खर्चों का प्रबंधन कर पा रहे थे। हालांकि समूह के लिए 20 रुपये प्रति सप्ताह की बचत करना भी उनके लिए कठिन था किंतु उन्होंने सुनिश्चित किया कि उसे बचा लिया जाय।

परिवर्तन का क्षण

एक साप्ताहिक समूह बैठक के दौरान, एक समूह सदस्य के बकरी पालन अनुभव साझा करने से प्रेरित होकर उन्होंने बकरी पालन को अतिरिक्त आय की गतिविधि के रूप में शुरू किया। इसी क्षण उन्होंने समूह से उधार ली गई धनराशि से एक बकरी खरीदने का निर्णय लिया। उन्होंने एक गर्भवती बकरी को 7000 रुपये में खरीदा। उन्होंने इस बकरी की दैनिक मजदूरी का कार्य करते हुए भी देख-भाल सुनिश्चित की। धीरे-धीरे बकरियों की संख्या बढ़ने के साथ उनका भी आत्मविश्वास बढ़ता गया।

गरीब महिलाओं के साथ काम करते हुये, एन.आर.एल.एम ने यह पाया कि विशेष रूप से वर्षा आधारित क्षेत्रों में गरीब पशुपालन एवं विशेषतः बकरी पालन पर आजीविका के लिए निर्भर है। गरीबों को उनके द्वार पर पशुओं की विस्तार एवं स्वास्थ्य सुविधाओं का वितरण सुनिश्चित कराने के उद्देश्य से जो कि उन्हें आसानी से उपलब्ध नहीं है, एन.आर.एल.एम पशु सखी के माध्यम से उपलब्ध कराने का प्रयास कर रहा है। एक पशु सखी आमतौर पर समूह के सदस्यों में से चयनित की जाती है। एवं इन्हें पशुपालन करने का सर्वश्रेष्ठ अनुभव होता है। चयन होने के पश्चात् चयनित प्रशिक्षुओं को मॉड्यूल आधारित प्रशिक्षण के विभिन्न खुराकों के माध्यम से पशुपालन प्रथाओं यथा भोजन, आवस, टीकाकरण, कृमिनाशक, जैसी उन्नत पशुपालन तकनीक का प्रशिक्षित प्रशिक्षकों द्वारा प्रशिक्षण दिया जाता है।

वर्ष 2015 में, एक समूह बैठक के दौरान रंजना ताई ने उमेद कार्यकर्ताओं से पशु सखी चयन प्रक्रिया के बारे में सीखा एवं उसमें सम्मिलित होने का फैसला किया। उन्होंने अपने ग्राम संगठन से अनुरोध किया वह उनका नाम एस.आर.एल.एम को प्रस्तुत करें। परिवर्तन का सामना करना हमेशा कठिन होता है और रंजना ताई के साथ भी ऐसा ही हुआ।



उनके परिवार ने उन्हें पशु सखी के रूप में कार्य करने के विचार को बदलने को कहा, क्योंकि इसमें यात्रा की आवश्यकता थी। उन्होंने कभी यवतमाल जिले से बाहर यात्रा नहीं की थी लेकिन पशु सखी के प्रशिक्षण के लिए उन्हें राज्य के बाहर भ्रमण करने की आवश्यकता थी। हालांकि उन्होंने अपने दृढ़ विश्वास के आधार पर अपने परिवार का समर्थन हासिल किया और यवतमाल जिले की अन्य चयनित पशुसखियों के साथ प्रशिक्षण के लिए गई। इतने दिनों तक अपने घर से बाहर जाकर कुछ नया सीखने और समय बिताने का अनुभव उन्हें उत्साहित कर चुका है, और अब वह लोगों से बात करने में अधिक आत्मविश्वासी हैं। प्रशिक्षण समाप्त होने के बाद वह कोली (बू) गाँव में वापस आयीं और जो

भी कार्य उन्हें सौंपा गया जैसे समूह बैठकों में बकरी आधारित आजीविका पर चर्चा, अच्छी बकरी से संबंधित जानकारी का प्रसार आदि कार्यों का लगन पूर्वक निष्पादन किया।

हालांकि उन्हें अच्छे बकरी पालन के तरीकों पर विश्वास दिलाने में कठिनाई हुई क्योंकि गाँव में कुछ बकरी पालक जो दशकों से इस व्यवसाय को कर रहे थे, उन्होंने उनके कार्य और भूमिका पर प्रश्न किया।

उमेद की टीम द्वारा आयोजित नियमित बैठकों के माध्यम से ग्रामीण उनके कार्यों को स्वीकार करने लगे एवं उनके द्वारा सीखायी गयी कुछ तकनीकों को भी अपनाया।



शुरुआत में उन्हें एक पशुसखी के रूप में सेवा देने के लिए उमेद से मानदण्ड मिला। लेकिन अब वह अपने गाँव व अपने आस-पास के गाँव में दाना मिश्रण, पशु चाट, मसाला गोला जैसी मूल्य संचर्धित चारा उत्पादों के बिक्री एवं टीकाकरण एवं कृमिनाशक जैसी सेवाओं को प्रदान करके पहले से ज्यादा कमाई कर रही हैं। पहले उन्हें बेची गई प्रत्येक बकरी के लिए लगभग 2500 से 3500 रुपये मिलते थे जो अब प्रति बकरी 6500 से 7000 रुपये बढ़ गये हैं। मई 2015 में केवल 20 परिवार बकरी पालन कर रहे थे किन्तु आज वहां 49 परिवार 280 बकरियों का पालन कर रहे हैं। अपने बकरी उद्यम को शुरू करने के लिए उन्होंने एन.आर.एल.एम के विशेष आजीविका परियोजना से 45000 रुपये का ऋण लिया। उन्होंने एक “मेमना नर्सरी” की भी स्थापना की जिसमें वह 5 मेमनों को 6 महीनों तक रखती है जिससे उन्हें 18000 रुपये की आमदनी होती है। अब उनकी नियमित प्रेरणा एवं व्यक्तिगत भागीदारी के कारण बकरियों की मृत्यु दर जो शुरुआत में 30 प्रतिशत थी वह घटकर शून्य प्रतिशत हो गई है, जिसे एक बड़े प्रभाव के रूप में देखा जा सकता है।

उन्होंने क्रमशः नये प्रशिक्षण प्राप्त करके मुख्य प्रशिक्षक की उपाधि भी प्राप्त कर ली है और नय पशु सखियों को प्रशिक्षण दे रही हैं। वह सबसे समर्पित प्रशिक्षकों में से एक हैं; वह मेमनों, बकरियों की संख्या और उनके स्वास्थ्य का पूरा अभिलेख रखती हैं। वह मुख्य प्रशिक्षक के रूप में अपने अच्छे दस्तावेजों और समर्पण के लिए जाने जाती हैं।

उनकी सेवाओं के माध्यम से उनकी आय का विवरण:-

विवरण	दाना मिश्रण	पशु चाट	मसाला गोला	कृमिनाशक	कुल आय
आय प्रतिवर्ष (रु.में)	2400/-	1200/-	3000/-	3600/-	10,200/-

समूह सदस्यों की सहायता एवं प्रशिक्षण के बाद आय:

गतिविधि	आय प्रतिवर्ष (रु.में)
बाजार में बिक्री के लिए बकरी पालक की मदद करके	6000/-
मेमना नर्सरी	18,000/-
10 मेमनें एवं 3 बकरियों को बेचकर	80,000/-
कुल आय	104,000/-

अब रंजना ताई, पशु सखी के रूप में लाभार्थियों को मदद करके प्रतिवर्ष 1,14,200 रुपये कमा रही हैं एवं बकरी पालन से जुड़े हुये अपने उद्यमों को बढ़ाने की योजना बना रही हैं।

वह एक कुशल बकरी पालक हैं जो अपना उद्यम बनाने में सफल हुईं, वह एक अनुकरणीय पशु सखी के रूप में भी उभर कर सामने आयीं हैं।

वह आत्मविश्वास से कहती हैं "मैं पीछे मुड़कर पुराने दिनों में दैनिक मजदूर के रूप में किये गये कार्यों को नहीं देखना चाहती हूँ"। अब वह गर्व से कहती हैं कि वह एक बकरी पालक हैं और बकरियों का इलाज करती हैं। जब भी कोई पशु बीमार होता है तो उन्हें लोग बुलाते हैं और परामर्श लेते हैं। बकरी की मृत्यु दर बहुत कम हो गयी है। इसके अलावा मूल्यवर्धित उत्पादों की मांग में कई गुना वृद्धि हुई है। उन्हें अपने बच्चे के भविष्य के बारे में चिंता करने की भी आवश्यकता नहीं है, क्योंकि उनकी वित्तीय स्थिति में काफी सुधार हुआ है।

EXPANDING SUSTAINABLE LIVELIHOODS FROM FOREST RESOURCES

Vanopaj Sakhi, Sonamati Oraon



Name	: Sonamati Oraon
Husband Name	: Nandu Oraon
Age	: 32 years
Village	: Kalamati
VO (Village Organisation)	: Kalamati Aajeevika Gram Sangathan
PG (Producers Group)	: Kalamati Utpadak Samuh
Position	: Board member of Kalamati RSC
Total family members	: 5 (dependent in family:4)
Total Land	: 4 Acres
Caste	: ST

Background

Khunti district of Jharkhand is one of the highest lac producing districts in India. Besides, it is also one of the hubs for various Non-Timber Forest Product (NTFP) commodities like Tamarind, Harra, Kusum seed etc.

For generations the tribal people in these areas lived harmoniously with nature and built their livelihoods around collection and selling of these NTFP. But over time due to its close proximity to Ranchi people started to migrate for higher wage labour and thus ignoring the importance of the highly valued non-timber produces found in the extensive forests of Khunti.

Sonamati Oraon of Ujala Aajeevika SHG of Kalamati village, Fudi Panchayat was leading a difficult life. She was webbed into the vicious circle of middlemen and money lenders to support her family and children when SHG formation started to take place in her village in 2015 under DAY-NRLM.

During the mobilisation drive under DAY-NRLM she got to know about Self Help Groups and became a member of Ujala Aajeevika Self Help Group in Sept. 2015. She has taken Rs. 35000 loan from her SHG in 3 different doses for various livelihood activities including cultivation of lac. Regular training & capacity building activities under DAY-NRLM gave her the confidence and she started involving herself in various collective activities in the SHGs. During the year 2016-17, to enhance the livelihood opportunities, scientific lac cultivation and tamarind value chain interventions were taken up by Jharkhand State Livelihoods Promotion Society, implementing DAY-NRLM in the state, under special fund value chain project of DAY-NRLM to help the NTFP collectors to double their income. DAY-NRLM developed a strong partnership with various technical agencies for the scientific practices and also for continuous training of the community. Members of SHGs having prior experience of traditional cultivation of lac were identified for scientific lac cultivation with *kusumi* strain of lac. Sonamati Oraon took 5 kg of brood lac as loan from her Village Organisation (VO) in the month of January 2017. The brood lac was used as a seed material for lac production. She diligently adopted the complete package of practice prescribed by Indian Institute of Natural Resin and Gums (IINRG), Namkum. In the month of June 2017, she harvested a total of 55 kg of brood lac from a single Kusum tree and also got 10 kg of scrap lac. By selling the harvest she has earned Rs. 18300, out of which Rs. 16500 from brood lac and Rs. 1800 from scrap lac sale. She returned 5.5 kg of brood lac to the VO against repayment of the 5 Kg brood lac loan taken from the VO. Again, in July 2017 production cycle she produced 109 kg of brood lac and 45 kg of scrap lac from 35 ber

trees. This time she has earned Rs.32,700 from brood lac sales and Rs.8,100 from scrap lac sales.

Tamarind being another important forest produces in this area; value chain development activities for tamarind have also been promoted by JSLPS in a systematic manner. Organizing these women SHG members into producers' collectives for livelihood promotion is an important component under DAY-NRLM. Mahila Utpadak Samuh, Kalamati and Kalamati Rural Service Centre were promoted as producers' collectives after rigorous Producers Group formation drive along with capacity building exercise on post-harvest management, financial management and business model. JSLPS has continuously invested in the training and capacity building of the SHG members in various aspects of production, harvest, value addition and marketing of forest produces.

Her earlier experience of leadership role in SHG gave her the confidence to take up multiple roles and assume leadership in financial management and livelihood intervention as well. Today this has helped her to be part of Khunti's first Rural Service Center (RSC) set up in Kalamati where she has been elected as one of the RSC board members. As board member she manages the tamarind unit; procurement of raw tamarind from 15 Producers' Groups and processing of raw tamarind into pulp and brick. At the same time, she has also managed the financial transactions, market linkage and post-harvest management of tamarind in the RSC. She has now become the guiding force behind 588 tribal families engaged in tamarind collection in this area.



Kalamati RSC has set for itself a procurement target of 90 MT of Tamarind during 2018-19. Collectivisation drive is now going on under her leadership, in which each collector is expected to earn a minimum of Rs.3500/- within 45 days of operation. It has already procured 50 MT of tamarind and processed 35 MT of that into flower and brick form under her management. It is envisaged that the RSC would earn a net profit of Rs.5,00,000 this year which will be used in different kinds of livelihood opportunities with enterprise model. She herself has contributed 190

kg of raw tamarind to the RSC and for that received a payment of Rs.7980. She is also involved in pulp extraction unit at RSC where she has earned Rs.12000 by processing 1.5 MT of raw tamarind into pulp @ Rs.8/kg.

Annual income of Sonamati Oraon

Income from Activities	Expenditure (in Rs.)	Income (in Rs.)	Net income (in Rs.)
Scientific Lac Cultivation (Brood, equipment, medicines and other expenses)	5900	59100	53200
Tamarind-Selling Raw Tamarind	0	7980	7980
Tamarind- Pulp and Brick making	0	12000	12000
Total	5900	79080	73180



Now Sonamati Oraon is leading a confident and dignified life and has been recognised by various institutions for leading the Kalamati Rural Service Centre. JSPLS is also using her services as Community Resource Person to replicate the model in other areas.

Sonamati Oraon says:

“JSLPS and MKSP have given me the opportunity to learn and have brought tremendous change in my life, which I never expected earlier. Given the opportunity, I will share this experience on larger platforms to develop more community level leaders within the society”.

रंग लाया सोनमति का फैसला



नाम	: सोनामती उँराव
पति का नाम	: नन्दू उँराव
उम्र	: 32
ग्राम	: कालामाटी
ग्राम संगठन	: कालामाटी आजीविका ग्राम संगठन
उत्पादक समूह	: कालामाटी उत्पादक समूह
पद	: कालामाटी आरएससी के बोर्ड सदस्य
पारिवारिक सदस्य	: 5 (परिवार में भार-4)
कुल भूमि (एकड़ में)	: 4
जाति	: एसटी

खूँटी प्रखण्ड, झारखण्ड राज्य एवं भारत का सर्वाधिक लाह एवं ईमली उत्पादक प्रखण्ड है। इसके अलावा यहाँ विभिन्न प्रकार के लघु वनोपज(एनटीएफपी) जैसे—ईमली, हर्रा, कुसुम बीज आदि का प्रचुर मात्रा में पाया जाता है।

पीढियों से यहाँ रह रहे आदिवासी समुदाय ने प्रकृति के साथ सामंजस्य स्थापित कर लघु वनोपज (एनटीएफपी) के संग्रहण एवं बिक्री को अपने आजीविका का आधार बनाया हुआ है। लेकिन ग्रामीणों ने राजधानी राँची से निकटता होने के कारण अधिक पारिश्रमिक के चाहत में पलायन करना प्रारम्भ कर दिया है तथा इस प्रकार खूँटी के जंगलों में पाये जाने वाले मूल्यवान लघु वनोपज(एनटीएफपी) के उत्पादन एवं इसके आजीविका महत्ता के उपयोग को अनदेखा किया गया।

श्रीमती सोनामती उराँव, निवासी कालामाटी गाँव, फूदी पंचायत जो कष्टदायक एवं अत्यंत गरीबी की जिन्दगी व्यतीत कर रही थी। सर्वप्रथम 2015 में DAY-NRLM के संपर्क में आने के पश्चात् “उजाला स्वयं सहायता समूह” की सदस्या बनी। उस समय वनोपज इकट्ठा करना तथा मजदूरी करना इनके आजीविका का मुख्य श्रोत था। वनोपज आधारित मुख्य आजीविका के साधन होने के कारण उनका परिवार बिचौलियों और उधारदताओं के दुश्चक्र में बुरी तरह फंसा और परेशान था।

समूह से जुड़ने के पश्चात् श्रीमती सोनामती उराँव ने समूह से 35000/- रुपये का ऋण प्राप्त करने के पश्चात् वैज्ञानिक तरीके से लाह की खेती और ईमली से संबंधित कार्य प्रारम्भ किया। कार्यक्रम (DAY-NRLM) के अंतर्गत नियमित प्रशिक्षण और क्षमता वर्धन गतिविधि से श्रीमती सोनामती उराँव ने आत्मविश्वास प्राप्त किया तथा स्वयं को समूह में होने वाले विभिन्न प्रकार के संग्रहण गतिविधियों में शामिल करना प्रारम्भ कर दिया। वर्ष 2016-17 के दौरान, आजीविका के अवसरों को बढ़ाने हेतु विभिन्न प्रकार की लघु वनोपज (एनटीएफपी) गतिविधियाँ आरम्भ की गयी जिससे ग्रामीणों की आय दुगुनी की जा सके। जिसमें मुख्यतः वैज्ञानिक विधि से लाह की खेती एवं ईमली वैल्यू-चैन आधारित आजीविका को DAY-NRLM के अंतर्गत आरम्भ किया गया। अतः DAY-NRLM के अंतर्गत विभिन्न संस्थाओं द्वारा अभिसरण कर प्रशिक्षण योजनाओं को तैयार किया गया जिससे वैज्ञानिक आधारित तरीके से खेती एवं प्रसंस्करण संभव हो पाया। लाह की खेती का पहले से अनुभव रखने वाले समूह के सदस्यों को कुसुमी लाह की वैज्ञानिक खेती के लिए चिन्हित किया गया। तत्पश्चात् श्रीमती सोनामती उराँव ने जनवरी 2017 को अपने ग्राम संगठन (वीओ) से लोन के रूप में 5 किलो बिहन लाह प्राप्त किया। लाह उत्पादन के लिए बिहन लाह बीज सामग्री के रूप में लिया गया था। उन्होंने इन्डियन इंस्टीट्यूट ऑफ नैचुरल रेजिन एण्ड गम्स (IINRG), नामकुम जो वैज्ञानिक तरीके से लाह के खेती को बढ़ावा देने के लिए जानी-मानी सरकारी संस्था है, के द्वारा प्राप्त प्रशिक्षण DAY-NRLM के अंतर्गत प्राप्त किया। प्राप्त प्रशिक्षण के आधार पर श्रीमती सोनामती उराँव ने वैज्ञानिक तरीके से लाह की खेती सफलतापूर्वक आरम्भ की। जुन 2017 के महीने में उन्होंने 1 कुसुम पेड़ से कुल 55 किलो बिहन लाह तथा 10 किलो स्क्रेप लाह की कटाई किया। फसल की बिक्री में उन्होंने 18300 रुपये की प्राप्ति की, जिसमें 16500 रुपये बीहन लाह से तथा 1800 रुपये स्क्रेप लाह से। इसके पश्चात् लोन के रूप में 5 किलो बीहन लाह के जगह उन्होंने ग्राम संगठन को 5.5 किलो बीहन लाह वापस कर दिया। पुनः

जुलाई 2017 के उत्पादन चक्र में उन्होंने 35 बेर पेड़ों के फसल से 109 किलो बीहन लाह तथा 45 किलो स्क्रेप लाह का उत्पादन किया। इस तरह दूसरे फसल से कुल 40800 रुपये आय की प्राप्ति की। जिसमें 32700 रुपये बीहन लाह से तथा 8100 रुपये स्क्रेप लाह से आय की प्राप्ति की।

क्योंकि ईमली इस क्षेत्र में दूसरा महत्वपूर्ण वनोत्पाद है। यही कारण है कि ईमली के लिए वैल्यू-चैन आधारित आजीविका गतिविधियों को क्रमबद्ध तरीके से DAY-NRLM के अंतर्गत प्रारम्भ किया गया। DAY-NRLM के अंतर्गत सखी मंडलों को उत्पादक समूह के रूप में विकसित करना एक महत्वपूर्ण लक्ष्य है। इसके बाद समुदाय आधारित व्यापार के संवर्धन के लिए समुदाय प्रबंधित महिला उत्पादक समूह (PG), कालामाटी और कालामाटी ग्रामीण सेवा केन्द्र(RSC) का सघन ड्राइव चलाकर गठन किया गया। इनके क्षमता वर्धन के लिए उत्पादक समूह और ग्रामीण सेवा केन्द्र में विभिन्न प्रकार के प्रशिक्षण आयोजन किया गया। जिसमें मुख्यतः उत्पादन के विभिन्न आयामों, कटाई, मूल्य संवर्धन और वनोत्पाद के बाजार हेतु नियमित प्रशिक्षण का आयोजन हुआ।

श्रीमती सोनामती उराँव को नेतृत्व (सखी मंडल) के पुराने अनुभव का लाभ मिला। जिसके अंतर्गत उन्होंने वित्तिय एवं आजीविका प्रबंधन से संबंधित अनुभव हासिल की थी। आज इस कारण उन्हें कालामाटी में स्थापित खूँटी के पहले ग्रामीण सेवा केन्द्र (आरएससी) का सक्रिय हिस्सा बनने में भरपूर मदद मिली जहाँ उन्हें आरएससी बोर्ड सदस्यता प्राप्त भी हुई है। बोर्ड के सदस्य के रूप में वह ईमली ईकाई का प्रबंधन करती है। 15 उत्पादक समूहों से गुणवत्ता के आधार पर कच्ची ईमली खरीदना और कच्ची ईमली का पल्प और ईट का उत्पादन करना, उनकी भूमिका है। वित्तिय लेन-देन प्रबंधन, बाजार लिंकेज और RSC में कटाई के बाद ईमली का प्रबंधन भी किया करती है। वह अब इस क्षेत्र में ईमली संग्रहण में लगे 588 जनजातिय परिवारों की मार्गदर्शक बन चुकी है।



कालामाटी आरएससी ने 2018-19 के दौरान समुदाय के निर्णय के आधार पर 90 मिट्रिक टन ईमली खरीद का लक्ष्य निर्धारित किया है। श्रीमती सोनामती उराँव के नेतृत्व में ही संग्रहण ड्राइव प्रारम्भ किया गया है, जिसमें प्रत्येक संग्राहक को आय के रूप में कम से कम 3500/- रुपये 45 दिनों (पार्ट-टाइम) के कार्य में मिलने का अनुमान है। अबतक 50 मिट्रिक टन ईमली की खरीदारी की जा चुकी है तथा उनके प्रबंधन से 35 मिट्रिक टन फूल और ब्रिक्स में प्रसंस्कृत किया जा चुका है। इस वर्ष आरएससी से 5,00,000 रुपये कुल लाभ होने का अनुमान है जिसे उद्यमिता आधारित मॉडल एवं विभिन्न प्रकार के आजीविका के अवसर हेतु प्रयोग किया जायेगा।

उन्होंने स्वयं आरएससी को 190 किलो कच्ची ईमली का योगदान किया है और उसके बदले 7980 रुपये का भुगतान भी प्राप्त की है। आरएससी में ये पल्प निष्कर्षण ईकाई में एक सदस्य भी है जहाँ उन्होंने स्वयं 1.5 मिट्रिक टन कच्ची ईमली का पल्प के रूप में प्रसंस्करण किया है और 8 रुपये प्रति किलो की दर से 12000 रुपये की आय प्राप्त कर चुकी है।

सोनामती उराँव की वार्षिक आय

गतिविधियों से आय	खर्च (रुपये में)	आय (रुपये में)	कुल आय (रुपये में)
वैज्ञानिक लाह खेती (बुड, ओजार, दवा, और अन्य खर्च)	5900/-	59100/-	53200/-
ईमली- कच्ची ईमली बिक्री	0	7980/-	7980/-
ईमली- पल्प और ब्रिक बनाना	0	12000/-	12000/-
कुल	5900/-	79080/-	73180/-



अब सोनामती उराँव एक आत्मविश्वास और सम्मानित जीवन की ओर अग्रसर है और कालामाटी आरएससी के पथ प्रदर्शक एवं मार्गदर्शक के रूप में जानी जाती है। जेएसएलपीएस भी उन्हे सामुदायिक संसाधन व्यक्ति (सीआरपी) के रूप में अन्य क्षेत्रों में इस मॉडल के विस्तार हेतु उपयोग करती है।

सोनामती उराँव का कथन—

“जेएसएलपीएस (JSLPS) और एमकेएसपी (MKSP) ने मुझे जीवन में बहुत आत्मविश्वास दिया तथा जीवन में बड़ा बदलाव लाने का अवसर प्रदान किया जिसे मैं कभी सोच नहीं सकती थी। मैं इस अनुभव को बड़े पैमाने पर समाज के साथ साझा करूंगी तथा हमारा प्रयास रहेगा कि समुदाय में अधिक से अधिक नेतृत्व करने की क्षमता विकसित हो सकें।”

BEARING THE TORCH

Mamta Baghel



Name : Mamta Baghel
Marital Status : Unmarried
Age : 31 years
Village : Sangaon
VO : Ujval VO SANGAON
Position : CRP-EP
Total Family Members : 7
Caste : ST

Start-up Village Entrepreneurship Programme(SVEP) is being implemented in Rajpur block of District Barwani since August 2016. Interventions for micro enterprise creation amongst Self Help Groups(SHG), creation of community cadre & their capacity building, financial linkages etc. have been undertaken in this block with Community Based Organizations(CBOs) as the main drivers of this Programme.

Mamta Baghel, a resident of Sangaon village in Rajpur block comes from a humble background of bhilala tribe. Her family of seven members is involved in agriculture and related works in the village. After demise of her father, the family found it difficult to make ends meet. Mamta with Bachelors in home science pursued her thought of providing support to her mother and family and started working with Madhya Pradesh State Rural Livelihood Mission(MPSRLM) in the year 2012 as a book keeper and master book keeper in SHGs and Village Organizations(VOs) promoted under DAY - NRLM. The profile also offered her an opportunity to provide training to other book keepers. After seeking experience in book keeping for a period of four years Ms. Mamta became a CRP-EP (Community Resource Person – Enterprise Promotion) when SVEP Project was launched in the Rajpur block.

Being CRP-EP Ms. Mamta worked relentlessly in two villages viz.; Sangaon and Siwai assigned to her in Rajpur block. Armed with the knowledge acquired as bookkeeper, it took her little time and effort to understand and pick up the threads for SVEP. She created awareness about the need to start small business among SHG members, provided trainings about various aspects involved in starting business, supported in preparation of business proposals as part of her role as CRP-EP. She took potential entrepreneurs for exposure visits to see successful business enterprises in the block and accompanied them to local haats to understand different types of business. She also trained the CBO leaders about the various facets about SVEP.

Mamta says *“Working with poor families of the village and making them understand about saving and handling money within the SHG ecosystem and helping people move up the ladder of social and economic status provides her immense pleasure”*.

She has helped 39 SHG women in setting up business, both individual and group enterprises. She has supported 11 individual enterprises and 03 collective enterprises (28 Women Members in the enterprise). She has supported the group enterprises which is not easy as number of factors like group dynamics among members, framing of common rules, assigning of responsibilities etc. are involved. The group enterprises have been supported in Aggarbatti, Leaf plate (Dona-pattal) and soap making manufacturing units.



Her hard work and dedication has contributed to making Sangoan village poverty free. Today all the women in these villages earn more than Rs 10,000 per month, thus securing place for this village in the famed **“lakhpathi club”** under MP- DAYSRLM.

On the SVEP and her role, she says, *“Working as CRP-EP is most important event in my life, I have been acquiring new skills and got this chance to work with community, handholding them and seeing them happy and succeed give me immense satisfaction”*

Ms. Mamta today earns around Rs 6000-7000 per month as CRP-EP. She enjoys a satisfied and happy life along with her family. She has now become the strength of villages as well as a voice of the women in their village. Indeed, a rising leader and star of Barwani district.

मशाल जलाती हुई ममता बघेल



नाम: : ममता बघेल
 वैवाहिक स्थिति : अविवाहित
 आयु : 31 वर्ष
 ग्राम : सनगांव
 वीओ : उज्ज्वल वीओ सनगांव
 पद : सीआरपी-ईपी
 परिवार के सदस्यों की : 7
 कुल संख्या :
 जाति : अनुसूचित जनजाति

अगस्त 2016 से बारवानी जिले के राजपुर ब्लॉक में स्टार्टअप ग्राम उद्यमिता कार्यक्रम (एसवीईपी) चलाया जा रहा है। इस कार्यक्रम के मुख्य चालक के रूप में समुदाय आधारित संगठनों (सीबीओ) के साथ स्वयं सहायता समूहों (एसएचजी) में सूक्ष्म उद्यमों के सृजन, सामुदायिक संवर्ग के सृजन एवं उनकी क्षमता निर्माण, वित्तीय पैकेज आदि के लिए कदम उठाए गए हैं।

राजपुर ब्लॉक के सनगांव ग्राम की रहने वाली ममता बघेल भिलाला जनजाति से हैं। आपका सात सदस्यों वाला परिवार ग्राम में ही कृषि एवं संबद्ध कार्यों में लगा है। आपके पिता के निधन के बाद आपके परिवार के लिए गुजर-बसर करना मुश्किल हो गया। गृह विज्ञान में स्नातक करने वाली ममता ने अपनी मां एवं परिवार को सहायता प्रदान करने की ठानी और वर्ष 2012 में मध्य प्रदेश राज्य ग्रामीण आजीविका मिशन (एमपीएसआरएलएम) में बहीखाता लेखक तथा डीएवाई – एनआरएलएम के तहत प्रमोट किए गए एसएचजी एवं ग्राम संगठनों (वीओ) में मास्टर बहीखाता लेखकों के रूप में काम करना शुरू किया। इस काम ने आपको अन्य (बहीखाता लेखकों को प्रशिक्षण प्रदान करने का भी अवसर प्रदान किया। चार वर्ष का अनुभव प्राप्त करने के बाद सुश्री ममता उस समय सीआरपी-ईपी (सामुदायिक संसाधन व्यक्ति – उद्यम संवर्धन) बन गई जब एसवीईपी परियोजना राजपुर ब्लॉक में शुरू की गई।

सीआरपी-ईपी होने के नाते ममता ने राजपुर ब्लॉक के दो गांवों अर्थात् सनगांव एवं सिवाई जो आपको सौंपे गए, में अथक रूप से काम किया। बहीखाता लेखक के रूप में आपको जो ज्ञान प्राप्त हुआ था उसके आधार पर आपको एसवीईपी के लिए आवश्यक कार्यों को समझने में बहुत कम समय लगा तथा बहुत कम प्रयास करना पड़ा। आपने एसएचजी सदस्यों में छोटा व्यवसाय शुरू करने की आवश्यकता के बारे में जागरूकता पैदा की, व्यवसाय शुरू करने से जुड़े विभिन्न पहलुओं के बारे में प्रशिक्षण प्रदान किया, तथा सीआरपी-ईपी के रूप में अपनी भूमिका के उद्यम का रूप में व्यवसाय प्रस्ताव तैयार करने में मदद की। ब्लॉक में सफल उद्यमों को देखने के लिए आप संभावित उद्यमियों को ज्ञानार्जन दौरे पर ले गई और उनके साथ स्थानीय हाट में गई ताकि वे विभिन्न प्रकार के व्यवसायों को समझ सकें। आपने सीबीओ प्रतिनिधियों को एसवीईपी के विभिन्न आयामों के बारे में प्रशिक्षण प्रदान किया।

ममता कहती हैं, “गांव के गरीब परिवारों के साथ काम करने और एसएचजी के इको सिस्टम के तहत धन की बचत करने एवं संभालने के बारे में उनको समझाने तथा सामाजिक एवं आर्थिक स्तर की सीढ़ी चढ़ने में लोगों की मदद करने से मुझे अपार खुशी मिलती है।”

आपने व्यक्तिगत एवं समूह के उद्यम दोनों स्थापित करने में 39 एसएचजी महिलाओं की मदद की है। आपने 11 व्यक्तिगत उद्यमों एवं 03 सामूहिक उद्यमों (उद्यम में 28 महिला सदस्यों) की सहायता की है। आपने समूह के उद्यमों की सहायता की है जो आसान काम नहीं हैं क्योंकि इसमें सदस्यों की गतिशीलता, सामान्य नियमों का निर्माण, जिम्मेदारियां सौंपना आदि जैसे अनेक पहलू शामिल होते हैं। अगरबत्ती, दोना पत्तल तथा साबुन निर्माण एवं विनिर्माण यूनिटों में समूह के उद्यमों को सहायता प्रदान की गई है।

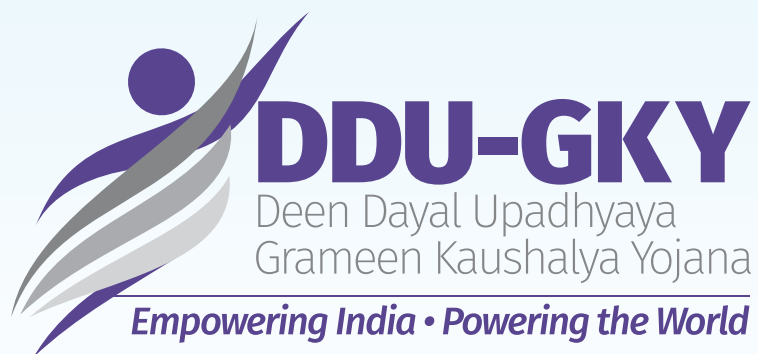


सनगांव ग्राम के गरीबी मुक्त होने में आपकी कड़ी मेहनत एवं समर्पण का काफी योगदान है। आज इन गांवों की सभी महिलाओं की मासिक आमदनी 10,000 रुपए से अधिक है जिससे यह गांव एमपी – डीएवाईएसआरएलएम के तहत प्रतिष्ठित “लखपति क्लब” में अपनी जगह बना रहा है।

एसवीईपी एवं अपनी भूमिका के बारे में ममता कहती हैं, “सीआरपी-ईपी के रूप में काम करना मेरे जीवन की सबसे महत्वपूर्ण घटना है, – मैं नए-नए कौशल प्राप्त कर रही हूँ तथा मुझे समुदाय के साथ काम करने, उनको प्रशिक्षण देने एवं उनको

प्रसन्न देखने का यह अवसर मिला तथा उनकी सफलता से मुझे असीम संतोष मिलता है।”

आज सीआरपी-ईपी के रूप में सुश्री ममता की आमदनी 6000–7000 रुपए प्रतिमाह है। आप अपने परिवार के साथ संतुष्ट एवं खुशहाल जीवन जी रही हैं। आज आप गांवों की ताकत तथा उनके गांव में महिलाओं की आवाज बन गई हैं। आप सही मायने में बारवानी जिले की उदीयमान नेत्री एवं गरीब ग्रामीण महिलाओं का आत्मविश्वास हैं।



MS. SUBHASHREE SAMANTRAY UNDER DDU-GKY, ODISHA



Name : Ms. Subhashree Samantray
Father Name : Mr Abhaya Samantray
Place : Kapaleswar
PO : Patenigan
Via : Raghunathpur
GP : Gualipur
Block : Raghunathpur
District : Jagatsinghpur

Ms. Subhashree Samantray, D/O of Mr Abhaya Samantray, resident of Raghunathpur, Jagatsinghpur belongs to a lower middle class family. After completion of 12th class she joined as Retail sales associate (CCD) trainee in Gramtarang under DDU-GKY program.

In her own words:

I am thankful to Gram Tarang Employability Training Services to provide me such a wonderful opportunity to build my career in a great extent. This activity of Government gives an opportunity to poor and unemployed youths to prove our capability and expertise in relevant fields.

Transformation is visible due to DDU-GKY's intervention. She has been in the same line of work for more than 24 months. She has grown in the job in terms of promotion and pay.

After DDU-GKY Intervention, She is continuing in the job and completed more than 3 years

A small Brief about Subhashree. Full Name: Ms. Subhashree Samantray, Place: At - Kapaleswar, Po - Patenigan, Via - Raghunathpur, GP - Gualipur, Block - Raghunathpur, District - Jagatsinghpur, Training trade & PIA: She completed a course in Retail Associates from Gram Tarang Employability Training Services.

Currently working with Haagen Dazs, Chennai, Job: After completion of the course she has joined as Trainee Operations in CCD, Chennai with initial salary of Rs: 6,500. Later she got promoted to Café In-charge with a salary of Rs: 10,000. Currently, she is working in Haagen Dazs, Chennai and now drawing Salary of Rs. 38000/- per month.

कु. शुभश्री सामन्तरे डीडीयू-जीकेवाई, उडीसा



नाम : कु. शुभश्री सामन्तरे
पिता का नाम : मि. अभय सामन्तरे
स्थान : कपालेश्वर
डाकघर : पतेनीगान
निवासी : रघुनाथपुर
ग्रा. पं. : गुआलीपुर
ब्लाक : रघुनाथपुर
जिला : जगतसिंहपुर

कु० शुभश्री सामन्तरे पुत्री मि० अभय सामन्तरे, निवासी रघुनाथपुर, जगतसिंहपुर के एक निम्न मध्यमवर्गीय परिवार से सम्बन्ध रखती हैं। इन्होंने 12वीं पास करने के बाद डीडीयू-जीकेवाई कार्यक्रम के तहत ग्राम तरंग से रिटेल सेल्स एशोसिएट (सीसीडी) में प्रशिक्षण लेना शुरू किया।

इनके अपने शब्दों में –

मैं ग्राम तरंग एम्प्लोयबिलिटी ट्रेनिंग सर्विसेस की आभारी हूँ कि मुझे अपने कैरियर में इस ऊँचाई तक पहुँचने का अद्भुत अवसर प्रदान किया गया। सरकार का यह प्रयास हम गरीब तथा बेरोजगार युवाओं को सम्बन्धित क्षेत्र में अपनी योग्यता व विशेषज्ञता सिद्ध करने का अवसर प्रदान करता है।

शुभश्री में, डीडीयू-जीकेवाई के प्रयासों के कारण बदलाव दिखाई दे रहा है। वह अपने क्षेत्र में 24 माह से अधिक समय से कार्यरत हैं। उन्हें अपने कार्य में वेतन एवं पद दोनों रूपों में तरक्की मिली है। डीडीयू-जीकेवाई के प्रयासों से वह लगातार नौकरी में हैं तथा तीन वर्ष पूरे कर चुकी हैं।

कु० शुभश्री का संक्षिप्त परिचय:— पूरा नाम:— कु० शुभश्री सामन्तरे, स्थान:— कपालेश्वर, डाकघर-पतेनीगान, द्वारा-रघुनाथपुर, ग्रा. पं.-गुआलीपुर, ब्लाक-रघुनाथपुर, जिला-जगतसिंहपुर। व्यापार प्रशिक्षण तथा पीआईए:- इन्होंने रिटेल एशोसिएट पाठ्यक्रम में ग्राम तरंग एम्प्लोयबिलिटी ट्रेनिंग सर्विसेस से प्रशिक्षण लिया है।

वर्तमान में हैगन डैज, चेन्नई में कार्यरत हैं। नौकरी:- अपना पाठ्यक्रम पूरा करने के बाद ट्रेनी ऑपरेशन के रूप में सीसीडी, चेन्नई में रु. 6,500/- के साथ नौकरी शुरू की। बाद में कैफे प्रभारी के रूप में प्रोन्नति मिलने पर रु.10,000/- मिलने लगा। वर्तमान में वह हैगन डैज, चेन्नई में रु. 38000/- प्रतिमाह वेतन पा रही हैं।

SHRI GOURAV KUMAR TIWARI UNDER RSETI, JHARKHAND



Shri Gourav Kumar Tiwari, belongs to a BPL family of Barki Champi village, Lohardaga district of Jharkhand. He had to discontinue studies after 12th Standard, due to the poor economic condition of his family.

Shri Tiwari was inclined towards technical works such as mobile repairing, DTH services etc. and always wanted to start something of his own in this area to supplement his family income. Meanwhile, he came to know about the free training programmes being organized by Bank of India RSETI, Lohardaga and immediately got enrolled himself for Cell Phone Servicing training programme at the RSETI. He took keen interest in imbibing the hard and soft skills imparted at the Institute and grasped the training contents with the guidance of RSETI team.

Soon after the training, he decided to start his own venture. With the assistance of the Director of the RSETI, he got a loan of Rs.100,000.00 from Bank of India, Lohardaga branch and started his shop by name Baba Telecom. Now, the unit is running well and he is earning a monthly income of around Rs.25,000.00 to Rs.30,000.00 per month. He has provided employment to two person in his shop and not only the employment, he teaches them how to use the internet, and other programs/software through computer. He is grateful to the RSETI for the timely support and guidance provided to him in moulding him to become a successful entrepreneur.

श्री गौरव कुमार तिवारी आरएसईटीआई, झारखण्ड



झारखंड राज्य के लोहारदगा जिले के बारकीचम्पी गांव में अतिनिर्धन परिवार से संबंधित हैं। उन्होंने परिवार की आर्थिक स्थिति कमजोर होने के कारण 12 वीं के बाद अध्ययन करना छोड़ दिया था।

श्री गौरव कुमार तिवारी का रुझान तकनीकी कार्यों, जैसे मोबाइल सुधार, डीटीएच सेवा आदि के प्रति था और वे अपने परिवार की आय में सहयोग देने के लिए इस क्षेत्र में अपना स्वयं का कार्य शुरू करना चाहते थे। इसी दौरान उन्हें बैंक ऑफ इंडिया आरएसईटीआई, लोहारदगा द्वारा आयोजित किए जा रहे निःशुल्क कार्यक्रमों के बारे में जानकारी मिली और उन्होंने तुरंत आरएसईटीआई में सेल फोन सर्विसिंग प्रशिक्षण कार्यक्रम के लिए नामांकन किया। उन्होंने संस्थान में दी जा रही हार्ड तथा सॉफ्ट स्किल्स से संबंधित शिक्षा को आत्मसात करने में रुचि ली तथा आरएसईटीआई दल के मार्गदर्शन में प्रशिक्षण विषयवस्तु को अच्छे से समझा।

प्रशिक्षण के पश्चात, उन्होंने अपना स्वयं का उद्यम शुरू करने का निर्णय लिया। आरएसईटीआई के निदेशक की सहायता से उन्हें बैंक ऑफ इंडिया, लोहारदगा शाखा से 1,00,000/- रु. का ऋण प्राप्त हुआ और उन्होंने बाबा टेलिकोम के नाम से अपनी दुकान की शुरुआत की। अब यह दुकान बहुत अच्छी चल रही है और वे प्रति माह लगभग 25,000/- से 30,000/- रु. तक कमा रहे हैं। उन्होंने अपनी दुकान में दो व्यक्तियों को रोजगार दिया है। वे आरएसईटीआई का उन्हें एक सफल उद्यमी बनाने के लिए समय से सहायता और मार्गदर्शन प्रदान करने धन्यवाद देते हैं।



**ANANTA BOIRAGI - MAJULI, MOBIDIL
PANJABARI PMKK, ORION EDUTECH PVT. LTD.
Job Role: Field Technician Computer Peripheral**



I would love parts of physics which taught us about different machines specially the computers. I kept fiddling with parts to understand and make out what they were used for. My father always said to me when I was in school, "study well and then you will be working on computers and earning so much". It hurt me even more to see his sad face whenever we faced the fact that I had to drop my education because of our financial weaknesses. I could complete my studies only till 10th standard. We were 5 brothers and sisters and our parents strived with their responsibilities to make ends meet. In a hand to mouth situation we were in, studies and a promising career seemed unrealistic. Many a times I sat and thought about what I could have done to get something sustainable and worthwhile, but always ended clueless. With my educational background I couldn't even dream of doing something I enjoyed.

It surely was a fateful day when one of my friends talked about Pradhanmantri Kaushal Vikas Yojna to me. I was surprised that something like this existed for people like me. At the age of 30, I could possibly still follow my dreams. The best part was almost like a fairytale. I did not have to pay for the training and the trainers would also help me get a job. Talk about a steady income to a farmer and you would know what it means to him. The proposition deserved a shot.

I enrolled for the training under the job role of Field technician computer peripheral in Panjabari PMKK. It took them barely 3 months to teach me almost everything which has built for me the basis of development for my entire life. Practical training and classes helped me understand intricate details so well. It seemed I was done with learning in no time.

I look back and it seems such an amazing period. I can never forget those life transforming three months of training. I am earning Rs 16,000 every month now and the smile full of satisfaction on my father's face is priceless. I learn new things and feel full of confidence every day. I make it a point to talk about the scheme to people and youngsters whenever relevant. You never know where it could help another Ananta Boiragi!

अनंत बोइरागी – माजुली, मोबिडिल पंजाबरी पीएमकेके, ओरॉयन एजुटैक प्राइवेट लिमिटेड व्यवसाय: फील्ड टैक्नीशियन कम्प्यूटर पेरिफेरल



मुझे भौतिक विज्ञान के वे अध्याय बेहद पसंद थे, जिनसे हमें विभिन्न मशीनों, विशेषकर कम्प्यूटरों के बारे में जानकारी मिलती थी। मैं कम्प्यूटर के अलग-अलग पार्ट का इस्तेमाल समझने के लिए उनका अध्ययन करता रहता था। जब मैं स्कूल में था तब मेरे पिताजी हमेशा कहा करते थे, “अच्छे से पढ़ाई करो और फिर तुम कम्प्यूटरों पर काम करके काफी सारा पैसा कमाओगे”। जब कभी हमें इस सच्चाई का अहसास होता कि हमारी आर्थिक तंगहाली के कारण मुझे अपनी पढ़ाई बीच में ही छोड़नी पड़ी, तब उनका उदास चेहरा देखकर मुझे और भी ज्यादा दुख होता था। मैं दसवीं कक्षा तक ही पढ़ाई कर पाया। हम पाँच भाई—बहन थे और हमारे माता—पिता को गुजारा चलाने के लिए भी मेहनत करनी पड़ती थी। हम मात्र गुजर—बसर कर सकने वाली जिस परिस्थिति में थे, उस परिस्थिति में पढ़ाई और भरोसेमंद करियर पहुँच से बहुत दूर नजर आते थे। कई बार मैं बैठकर सोचा करता था कि मैं कोई टिकाऊ और उपयोगी काम कैसे कर सकता हूँ, लेकिन कभी भी कोई तरकीब न सूझ पाती। अपनी इस शैक्षणिक पृष्ठभूमि के साथ तो मैं वह काम करने सपना भी नहीं देख सकता था, जो काम मेरा शौक था।

वह वाकई सौभाग्यशाली दिन था जब मेरे किसी दोस्त ने मुझे प्रधानमंत्री कौशल विकास योजना के बारे में बताया। मुझे बहुत हैरानी हुई कि मेरे जैसे लोगों के लिए ऐसी कोई योजना मौजूद थी। मैं, तीस वर्ष की आयु में, संभवतः अपने सपने पूरे कर सकता था। इसका सर्वोत्तम पहलू तो परी कथा जैसा था कि मुझे इस प्रशिक्षण के लिए कोई भुगतान नहीं करना था और प्रशिक्षक मुझे रोजगार भी दिलाएंगे। किसी किसान से निरंतर आमदनी की बात करके देखिए, आप समझ जाएंगे कि उसके लिए निरंतर आमदनी कितनी जरूरी है। यह प्रस्ताव तो पूरी तरह अपनाने योग्य था।

मैंने पंजाबरी पीएमकेके में फील्ड टैक्नीशियन कम्प्यूटर पेरिफेरल के व्यवसाय के अंतर्गत प्रशिक्षण के लिए नामांकन कराया। उन्हें मुझको वह सबकुछ सिखाने में महज तीन महीने लगे, जिससे मेरे आजीवन विकास का आधार तैयार हो गया है। व्यावहारिक प्रशिक्षण और कक्षाओं से मुझे जटिल ब्यौरों को बहुत अच्छी तरह से समझने में मदद मिली। ऐसा लगा कि मैं पलक झपकते ही सब कुछ सीख गया।

जब मैं अतीत में झाँकता हूँ तो यह पूरा सफर अविश्वसनीय सा लगता है। मैं प्रशिक्षण के उन तीन महीनों को कभी नहीं भूल सकता हूँ, जिन्होंने मेरा जीवन ही बदलकर रख दिया। अब मैं प्रतिमाह 16,000/- रुपए कमा रहा हूँ और मेरे पिताजी के मुख पर दिखाई देने वाली संतोष की वह मुस्कान मेरे लिए अनमोल है। मैं रोजाना नई—नई चीजें सीखता हूँ और मेरा आत्मविश्वास और भी बढ़ता रहता है। जब कभी जरूरी होता है तब मैं लोगों और बच्चों को इस योजना के बारे में जरूर बताता हूँ। पता नहीं होता है कि कब किसी और अनंत बोइरागी को मदद मिल जाए!

SHAHIDA AHMED - MEHRAULI, DELHI
TRAINED BY: PMKK SOUTH DELHI
Job Role: Customer Care Executive



I had always wanted to work. Chores of the house did not interest me. I dreamt of completing my education and then probably doing something worthwhile that could support my family as well as make me feel proud. So, when I had to leave my education due to the state of our finances and could not complete my studies, my confident really fell. It seemed as if nothing of the things that I used to think would ever happen now. The situation in my family did not allow me to study beyond intermediate. I had turned 20 already and was left with little hope that I would be able to resume my education. Had I been living in a place but the capital of India, in a far-flung village maybe, the life and activity around me would not incessantly sting me about my failure or my fate. Going out of my house was almost depressing as I saw so many girls going out to work, walking with confidence, paying for their own things and being able to support their families too with me doing absolutely nothing on the other side.

Sometimes I felt like a burden too. My parents had already started talking about my marriage. These suggestions often put me into pangs of frustration which I could possibly share with only friends. Though I avoided the friends who either continued their education or had started working. I didn't want them to know about my sorry state and I felt that they wouldn't be able to relate to me. One day I bumped into an old friend. I had been avoiding her for long and she caught me near a local grocery store. She was working in the retail sector with a leading employer. She forcefully took me to her house. Friends from your childhood always know you. She could very well make out what I was going through without me saying much. She said she had been trying to contact me and meet me since long, but I had obviously been avoiding her. She wanted to tell me how I could still follow my dreams. It was then that I saw a ray of hope. She told me about Pradhanmantri Kaushal Vikas Yojna. I used to wonder how she had started working as even she discontinued her education after class twelfth. Now she told me that there were special training programs under the PMKVY scheme that equipped the youth with skills and helped them get jobs across so many sectors. She had got trained at the Pradhanmantri Kaushal Kendra in South Delhi and had got a job.

My excitement knew no ends. I went home and told my parents about what my friend had told me. They were not as excited I must admit but just because the training was at PMKK which was at South Delhi, wasn't long and we had to pay nothing for it they agreed, thinking that it wasn't much I was asking for. I joined the course of a Customer Service Executive, a profile that had always attracted me. I enjoyed the course thoroughly. It taught me so

much in a short span of time. Trainers gave time to individual trainees and tried to work on their weak areas. I can never thank my counselor and my trainer enough for bringing this difference in my life.

Just months ago, I was dejected, discouraged and depressed about my future. Now my life has transformed. I go to office like so many independent girls in the city. I sometimes don't believe that I am able to support my family. Together with that I am also left with some money to spend on myself which I never could think. My parents keep talking about me and how proud they are of me to almost everyone they meet. I earn Rs. 15,500 every month and every time I see the number in the message from the bank, my confidence leaps a step up. The name of my company is Round the Clock and we operate from Delhi. I have so many dreams now I wish to fulfill. I have thought of completing my education too. All this was possible only because of the opportunity and the training I got. Had it not been for this scheme so many girls and boys like me would not have been able to do what they are doing today.

शाहिदा अहमद — महरौली, दिल्ली
प्रशिक्षक : पीएमकेके दक्षिणी दिल्ली
व्यवसाय : कस्टमर केयर एक्जीक्यूटिव



मैं हमेशा से ही कामकाज करना चाहती थी। घरेलू काम में मेरी कोई दिलचस्पी नहीं थी। मेरा यही सपना था कि मैं अपनी पढ़ाई पूरी करके संभवतः कोई ऐसा काम कर पाऊँ, जिससे मेरे परिवार को सहारा मिले और मुझे अपने ऊपर गर्व हो। इसलिए जब मुझे आर्थिक तंगहाली की वजह से अपनी पढ़ाई पूरी किए बिना बीच में ही छोड़नी पड़ी तब मेरा आत्मविश्वास वाकई चूर-चूर हो गया। ऐसा लगा कि जो कुछ भी मैं सोचा करती थी, वैसा कुछ अब कभी नहीं होगा। मेरे परिवार के हालात ऐसे नहीं थे कि मैं इंटरमीडिएट से आगे पढ़ पाती। मेरी उम्र पहले ही 20 वर्ष हो चुकी थी और ऐसी कोई उम्मीद भी नहीं बची थी कि मैं फिर से अपनी पढ़ाई शुरू कर सकूँगी। अगर मैं देश की राजधानी की बजाए किसी दूर-दराज के गाँव में रह रही होती तो शायद अपने आसपास की जिंदगी और लोगों के कार्यकलाप देखकर मुझे लगातार मेरी इस असफलता या दुर्भाग्य का अहसास न होता। घर से बाहर निकलकर जब मैं अनेक लड़कियों को कामकाज पर जाते, आत्मविश्वास से चलते, अपनी चीजें खुद खरीदते और अपने परिवारों को सहारा देते देखती तो मेरे मन में अपने कुछ भी न कर पाने की निराशा और भी गहरा जाती।

कई बार तो मुझे ऐसा भी लगता कि मैं बोझ हूँ। मेरे माता-पिता ने तो मेरी शादी के बारे में बातें करना भी शुरू कर दिया था। ये बातें सुनकर तो मेरे मन की निराशा और बढ़ जाती, जिसके बारे में, मैं शायद अपनी दोस्तों से ही बात कर पाती थी। हालाँकि, मैं ऐसी दोस्तों से बात करने से बचा करती थी, जिन्होंने अपनी पढ़ाई जारी रखी या कामकाज करना शुरू कर दिया था। मैं यह नहीं चाहती थी कि वे मेरी दुर्दशा के बारे में जानें और मुझे यह लगता था कि वे मेरी हालत को समझ नहीं पाएंगी। एक दिन अचानक मैं अपनी पुरानी दोस्त से मिली। मैं काफी समय से उससे बात करने से बच रही थी और वह मुझे स्थानीय पनसारी की दुकान के पास देख कर मेरे पास आई। वह अग्रणी नियोक्ता के पास खुदरा क्षेत्र में कार्यरत थी। वह मुझे जबरदस्ती अपने घर ले गई। आपके बचपन के दोस्त हमेशा ही आपको समझ पाते हैं। उसे मेरे कुछ भी कहे बिना ही मेरे हालात बड़ी अच्छी तरह से समझ आ गए थे। उसने बताया कि वह काफी समय से मुझसे संपर्क करने और मिलने की कोशिश कर रही थी, लेकिन स्पष्ट है कि मैं ही उससे मिलने से बच रही थी। वह मुझे बताना चाहती थी कि मैं अब भी अपने सपने कैसे पूरे कर सकती थी। तब जाकर मुझे उम्मीद की किरण दिखाई दी। उसी ने मुझे प्रधानमंत्री कौशल विकास योजना के बारे में बताया। मैं भी सोचा करती थी कि बारहवीं कक्षा करके पढ़ाई छोड़ने के बाद भी वह काम कैसे करने लगी थी। अब उसने मुझे बताया कि पीएमकेकेवाई योजना के अंतर्गत विशेष प्रशिक्षण कार्यक्रम चलाए जा रहे थे, जिनसे युवा हुनर सीख सकते थे और उन्हें अनेकों क्षेत्रों में रोजगार प्राप्त करने में मदद मिलती थी। उसने दक्षिणी दिल्ली में प्रधानमंत्री कौशल केंद्र में प्रशिक्षण प्राप्त करके नौकरी पाई थी।

मेरी खुशी का कोई पारावार न रहा। मैंने घर जाकर अपने माता-पिता को वही बताया, जो कि मेरी दोस्त ने मुझे बताया था। मुझे यह तो मानना होगा कि मेरे माता-पिता को उतनी खुशी नहीं हुई लेकिन सिर्फ इस वजह से कि प्रशिक्षण दक्षिणी दिल्ली में पीएमकेकेके में होना था, जो कि बहुत दूर नहीं था और हमें इसके लिए कोई भुगतान भी नहीं करना था, वे यह सोचकर राजी हो गए कि मैं कोई बहुत बड़ी मांग भी नहीं कर रही थी। मैंने कस्टमर सर्विस एक्जीक्यूटिव

पाठ्यक्रम में दाखिला ले लिया, जो कि हमेशा से ही मुझे आकर्षक प्रोफाइल लगती थी। मुझे इस पाठ्यक्रम में बेहद मजा आया। इसमें मुझे थोड़े से ही समय में बहुत कुछ सीखने को मिला। प्रशिक्षक प्रत्येक प्रशिक्षु पर ध्यान देते थे और उनकी कमजोरियों को दूर करने के प्रयास करते थे। मेरे जीवन में इतना बड़ा बदलाव लाने वाले अपने परामर्शदाता और प्रशिक्षक का आभार व्यक्त करने के लिए मेरे पास शब्द नहीं हैं।

कुछ ही महीने पहले मेरे मन में अपने भविष्य के लिए कोई आशा शेष नहीं थी। अब मेरा जीवन इतना बदल गया है। मैं शहर की अनेकों आत्मनिर्भर लड़कियों की तरह कार्यालय जाती हूँ। कई बार तो मुझे यकीन ही नहीं होता कि मैं अपने परिवार को सहारा दे पा रही हूँ। इसी के साथ मेरे पास अपने ऊपर खर्च करने के लिए भी कुछ पैसे बच जाते हैं, जिसके बारे में तो मैं कभी सोच ही नहीं सकती थी। मेरे माता-पिता अब जिस किसी से भी मिलते हैं, उसे बड़े गर्व से मेरे बारे में बताते हैं। मैं प्रतिमाह 15,500 रुपए कमाती हूँ और हर बार जब मैं बैंक से आने वाले मैसेज में यह रकम देखती हूँ तब मेरा आत्मविश्वास और भी बढ़ जाता है। मेरी कंपनी का नाम राउंड द क्लॉक है और हम दिल्ली से कारोबार कर रहे हैं। मेरे अनेकों सपने हैं, जिन्हें अब मैं पूरा करना चाहती हूँ। मैंने अपनी पढ़ाई पूरी करने का भी इरादा कर लिया है। यह सब कुछ मुझे मिले अवसर और प्रशिक्षण के कारण ही संभव हो पाया है। अगर यह योजना न रही होती तो मेरी जैसी अनेक लड़कियाँ और लड़के वे काम न कर पाते जो कि वे आज कर रहे हैं।



Deendayal Antyodaya Yojana - National Rural Livelihoods Mission

Ministry of Rural Development, Government of India

6th Floor, Hotel Samrat Kautiliya Marg, Chankyapuri New Delhi -110021

www.aajeevika.gov.in