

## सरस आजीविका मेला 2026: ग्रामीण लचीलापन और शहरी बाजारों का मिलन

### UPSC प्रासंगिकता:

- **GS पेपर II:** कमजोर वर्गों के लिए कल्याणकारी योजनाएं; विकास में स्वयं सहायता समूहों (SHGs) की भूमिका।
- **GS पेपर III:** समावेशी विकास; ग्रामीण आजीविका; कृषि उत्पादों का विपणन (Marketing)।
- **निबंध:** "महिला नेतृत्व वाला विकास" या "भारत की आत्मा इसके गांवों में बसती है।"

### चर्चा में क्यों? (Why in the News?)

- सरस आजीविका मेला 2026 वर्तमान में गुरुग्राम के लेजर वैली पार्क (10-26 फरवरी) में आयोजित किया जा रहा है।
- ग्रामीण विकास मंत्रालय द्वारा आयोजित इस राष्ट्रीय स्तर के मेले ने एक शहरी कॉर्पोरेट केंद्र को "मिनी इंडिया" में बदल दिया है, जिसमें 28 राज्यों की 900 से अधिक महिला उद्यमी भाग ले रही हैं।
- यह कार्यक्रम स्वयं सहायता समूहों (SHGs) की जीवन निर्वाह आजीविका से औपचारिक सूक्ष्म उद्यमों (micro-enterprises) में बदलने की सफलता को उजागर करता है।



### पृष्ठभूमि: सरस (SARAS) पारिस्थितिकी तंत्र

- सरस (ग्रामीण कारीगरों द्वारा लेखों की बिक्री का समाज - Sale of Articles by Rural Artisans Society) मेला ग्रामीण कारीगरों को सीधे बाजार संपर्क प्रदान करने की एक प्रमुख पहल है।
- भारतीय संदर्भ में, ग्रामीण उत्पादकों को अक्सर "बिचौलियों की चुनौती" का सामना करना पड़ता है, जहाँ लाभ का एक बड़ा हिस्सा मध्यस्थों द्वारा हड़प लिया जाता है।
- **संस्थागत स्तंभ:** यह मेला दीनदयाल अंत्योदय योजना-राष्ट्रीय ग्रामीण आजीविका मिशन (DAY-NRLM) का एक मुख्य घटक है।

- **लक्ष्य:** महिलाओं को प्रत्यक्ष-से-उपभोक्ता (D2C) बिक्री, ब्रांड विजिबिलिटी और शहरी उपभोक्ता फीडबैक के लिए एक मंच प्रदान करके "लखपति दीदी" (सालाना ₹1 लाख से अधिक कमाने वाली महिलाएं) को सशक्त बनाना।

## मेले का बहु-आयामी प्रभाव

### 1. आर्थिक आयाम: मूल्य संवर्धन और बाजार लिंक (GS-III)

- **स्थानीय से वैश्विक:** यह मेला दिखाता है कि कैसे असम के मूगा सिल्क (GI-टैग उत्पाद) या पश्चिम बंगाल के जूट हस्तशिल्प को आधुनिक शहरी पसंद के अनुसार फिर से पैक (re-packaged) किया जा रहा है।
- **लाभप्रदता:** कारीगरों ने 60-70% के लाभ मार्जिन की सूचना दी है, कुछ स्टालों पर शुरुआती दिनों में ही ₹3 लाख से अधिक की बिक्री दर्ज की गई।
- **कचरे से कंचन:** धान के पुआल से पेंटिंग (ज्योत्स्ना दीदी) जैसे नवाचार बताते हैं कि कैसे कृषि अवशेषों को उच्च-मूल्य वाली कलात्मक संपत्ति में बदला जा सकता है।



### 2. सामाजिक आयाम: अंतर-पीढ़ीगत सशक्तीकरण (GS-I/II)

- **आय से परे:** SHGs "सामाजिक सुरक्षा जाल" के रूप में कार्य करते हैं। बैठकें ऐसे स्थान हैं जहाँ महिलाएं घरेलू चिंताओं, स्वास्थ्य और शिक्षा पर चर्चा करती हैं। [mitra.com](http://mitra.com)  9235313184, 9235440806
- **विरासत का निर्माण:** सुपर्णा दीदी की बेटी का अंतरराष्ट्रीय मिट्टी के बर्तनों के मेलों में प्रवेश करना यह दर्शाता है कि यह आंदोलन आत्मविश्वास से भरी, कुशल उद्यमियों की एक नई पीढ़ी तैयार कर रहा है।

### 3. शासन और डिजिटल आयाम (GS-II/III)

- **वित्तीय समावेशन:** स्टालों पर UPI का व्यापक उपयोग ग्रामीण उद्यमों में 'डिजिटल इंडिया' मिशन की पैठ को दर्शाता है।
- **ई-कॉमर्स एकीकरण:** e-SARAS पोर्टल को बढ़ावा देने से यह सुनिश्चित होता है कि इन महिलाओं के पास केवल 15 दिनों की प्रदर्शनी के बजाय "365 दिनों का बाजार" उपलब्ध हो।

## प्रमुख चुनौतियाँ और संरचनात्मक मुद्दे

जीवंत सफलता के बावजूद, ग्रामीण SHGs के लिए कई बाधाएं बनी हुई हैं:

- **रसद और खराब होने की संभावना:** कई खाद्य-आधारित SHGs कोल्ड-चेन लॉजिस्टिक्स के साथ संघर्ष करते हैं, जिससे उनकी ताज़ा क्षेत्रीय व्यंजनों को बेचने की क्षमता सीमित हो जाती है।
- **मानकीकरण बनाम विरासत:** अंतरराष्ट्रीय निर्यात के लिए आवश्यक गुणवत्ता स्थिरता के साथ "प्रामाणिक हस्तनिर्मित" अनुभव को संतुलित करना एक चुनौती बनी हुई है।
- **ऋण तक पहुँच:** हालांकि संस्थागत ऋण में सुधार हुआ है, लेकिन कई SHGs को घरेलू इकाई से छोटे कारखाने तक विस्तार करने के लिए "संपार्श्विक (collateral) बाधाओं" का सामना करना पड़ता है।

## सफलता की कहानियाँ: परिवर्तन की "दीदियाँ"

- **मेंटर (असम):** नाजिला दीदी ने 25,000 महिलाओं को प्रशिक्षित किया है, जो भाषाई या शहरी अनुभव की कमी वाले कारीगरों के लिए एक सेतु का काम करती हैं।
- **इंटीग्रेटर (महाराष्ट्र):** संजीवनी महिला SHG सीधे स्थानीय खेतों से कपास मंगवाकर अपने परिधान इकाई के लिए प्राथमिक कृषि को एकीकृत करती है, जिससे ग्रामीण-शहरी मूल्य श्रृंखला मजबूत होती है।

## आगे की राह

- **कौशल उन्नयन:** बुनियादी बुनाई से आगे बढ़कर "प्रोफेशनल ब्रांडिंग" और "डिजिटल मार्केटिंग" की ओर बढ़ना।
- **क्लस्टर विकास:** बेहतर सौदेबाजी की शक्ति और पैमाने की अर्थव्यवस्था (economies of scale) हासिल करने के लिए SHGs को 'उत्पादक कंपनियों' (Producer Companies) के रूप में गठित करना।
- **शहरी भागीदारी:** साल भर मांग सुनिश्चित करने के लिए गैर-सरकारी संगठनों और शहरी रिटेल आउटलेट्स के साथ सहयोग करना।

## निष्कर्ष

सरस आजीविका मेला केवल एक मेला नहीं है; यह "सशक्तीकरण का बाजार" है। यह साबित करता है कि संरचित संस्थागत समर्थन के साथ, ग्रामीण महिलाएं भारत के आर्थिक विमर्श की सक्रिय नेता बन सकती हैं। यह 'विकसित भारत' का एक जीवंत प्रमाण है—जहाँ परंपरा और तकनीक साथ-साथ चलते हैं।

## UPSC मुख्य परीक्षा अभ्यास प्रश्न

प्रश्न: "स्वयं सहायता समूहों (SHGs) का छोटी बचत इकाइयों से औपचारिक सूक्ष्म उद्यमों में विकास भारत में महिला नेतृत्व वाले विकास का एक महत्वपूर्ण चालक है।" सरस आजीविका मेला मॉडल के आलोक में, मूल्यांकन कीजिए कि संरचित बाजार संपर्क और संस्थागत समर्थन किस प्रकार ग्रामीण आजीविका को बदल रहे हैं। (250 शब्द | 15 अंक)

IAS-PCS Institute



**Result Mitra**  
रिजल्ट का साथी



@resultmitra



www.resultmitra.com



9235313184, 9235440806

**OPTIONAL SUBJECT**  
**वैकल्पिक विषय**  
**PSIR**  
Fee - मात्र 6999 ₹  
केवल 01 से 06 जुलाई  
Dr. Faiyaz Sir

**(वैकल्पिक विषय) Optional Subject**  
**GEOGRAPHY**  
**OPTIONAL**  
Fee - मात्र 6499 ₹  
केवल 21 से 26 जून