

भारत में ग्रामीण महिला उद्यमिता के लिए अगला चरण क्या है?

यूपीएससी प्रासंगिकता - जीएस-III मेन्स अभ्यास प्रश्न

चर्चा में क्यों

दीनदयाल अंत्योदय योजना-राष्ट्रीय ग्रामीण आजीविका मिशन (DAY-NRLM) अगले वित्तीय चक्र (2026-27 से 2030-31) के लिए पुनर्मूल्यांकन (re-appraisal) के लिए तैयार है। चूंकि ग्रामीण महिलाओं की आकांक्षाएं अब केवल जीवन निर्वाह से आगे बढ़कर उद्यमिता और उद्यम विस्तार की ओर बढ़ रही हैं, इसलिए इस कार्यक्रम को अब सशक्तिकरण के अपने अगले चरण में प्रवेश करना होगा।



पृष्ठभूमि:

DAY-NRLM और इसकी उपलब्धियां ग्रामीण विकास मंत्रालय द्वारा शुरू किए गए DAY-NRLM का उद्देश्य महिलाओं के समूहों (क्लेक्टिव्स) को मुख्य संस्थागत तंत्र बनाकर स्थायी आजीविका के माध्यम से ग्रामीण गरीबी को कम करना है।

प्रमुख संस्थागत वास्तुकला (Institutional Architecture):

- लगभग 10 करोड़ ग्रामीण परिवारों को जोड़ा गया है।
- 91 लाख स्वयं सहायता समूह (SHGs) बनाए गए हैं।
- 5.35 लाख ग्राम संगठन (VOs) गठित किए गए हैं।
- 33,558 क्लस्टर-स्तरीय महासंघ (CLFs) मौजूद हैं।

प्रमुख उपलब्धियां:

- 11 लाख करोड़ रुपये से अधिक का बैंक ऋण (क्रेडिट) उपलब्ध कराया गया है।
- गैर-निष्पादित परिसंपत्ति (NPA) दर लगभग 1.7% है, जो औपचारिक एमएसएमई (MSME) ऋण की तुलना में बहुत कम है।
- 2 करोड़ से अधिक "लखपति दीदी" सालाना 1 लाख रुपये से अधिक कमा रही हैं।
- **उदाहरण:** बिहार में 'जीविका' और केरल में 'कुदुम्बश्री' के तहत, महिलाओं के नेतृत्व वाले समूहों ने कृषि-प्रसंस्करण, वन उपज के विपणन, कैटरिंग और खुदरा कियोस्क (दुकानों) के क्षेत्रों में सफलतापूर्वक विस्तार किया है।



इस प्रकार, DAY-NRLM दुनिया के सबसे बड़े महिला-केंद्रित गरीबी उन्मूलन और उद्यमिता कार्यक्रमों में से एक के रूप में उभरा है।

आर्थिक से राजनीतिक सशक्तिकरण की ओर आजीविका से परे, DAY-NRLM ने महिलाओं की राजनीतिक और सामाजिक भूमिका (एजेंसी) को काफी बढ़ाया है। राज्य सरकारें अब स्वयं सहायता समूहों (SHG) को विश्वसनीय मंच मान रही हैं और प्रत्यक्ष लाभ हस्तांतरण (DBT) योजनाओं को सीधे महिलाओं तक पहुंचा रही हैं।

उदाहरण: @resultmitra  www.resultmitra.com  9235313184, 9235440806

- लाइली लक्ष्मी योजना (मध्य प्रदेश)
- मईया सम्मान योजना (झारखंड)
- लाइकी बहिन योजना (महाराष्ट्र)
- मुख्यमंत्री महिला रोजगार योजना (बिहार) — 1 करोड़ से अधिक महिलाओं को ₹10,000 हस्तांतरित किए गए।

औचित्य: इन हस्तांतरणों से महिलाओं की वित्तीय स्वायत्तता, परिवारों के भीतर सौदेबाजी की शक्ति और स्थानीय शासन में भागीदारी बढ़ती है।

आधार को मजबूत करना: क्लस्टर-स्तरीय महासंघ (CLFs) CLFs एसएचजी (SHG) पारिस्थितिकी तंत्र के लिए एक रीढ़ की हड्डी के समान हैं, जो उप-ब्लॉक स्तर के महासंघों के रूप में कार्य करते हैं और कानूनी रूप से पंजीकृत निकाय हैं।

प्रमुख चुनौतियाँ:

- सरकारी अधिकारियों द्वारा बढ़ता नौकरशाही नियंत्रण।
- समुदाय के नेताओं की निर्णय लेने की सीमित स्वायत्तता।
- CLFs के सामुदायिक संस्थानों के बजाय राज्य की कार्यान्वयन शाखा बनने का जोखिम।

आगे की राह:

- **मूल दृष्टिकोण की वापसी:** इन्हें समुदाय के स्वामित्व वाले, स्वायत्त संस्थानों के रूप में फिर से स्थापित किया जाए।
- **सफल मॉडलों से सीखें:**
 - कुदुम्बश्री (केरल) — मजबूत सामुदायिक नेतृत्व।
 - जीविका (बिहार) — महासंघ प्रबंधन का व्यावसायीकरण (Professionalisation)।
- **उदाहरण:** केरल में मलाईपंडारम जैसे आदिवासी समुदायों से वन उपज का विपणन करने वाले कुदुम्बश्री द्वारा संचालित कियोस्क यह दर्शाते हैं कि सशक्त CLF आजीविका, समावेश और स्थिरता को कैसे एकीकृत कर सकते हैं।



धन का प्रबंधन और जवाबदेही सुनिश्चित करना

मुख्य तथ्य: समुदाय के संस्थानों को पूंजीकरण सहायता (केंद्र, राज्य और ब्याज आय सहित) के रूप में ₹56.69 लाख करोड़ प्रदान किए गए हैं।

चिन्ताएं:

- बड़ी मात्रा में धन का निष्क्रिय (Idle) पड़ा रहना।
- दुरुपयोग या कमजोर वित्तीय प्रशासन का जोखिम।

समाधान:

- समुदाय के नेतृत्व में सामाजिक ऑडिट (Social audits)।
- CLFs का वैधानिक ऑडिट।
- पारदर्शी लेखा (Accounting) प्रणालियां। **औचित्य:** मनरेगा (MGNREGA) के तहत इसी तरह के ऑडिट तंत्र ने पारदर्शिता में सुधार किया है और रिसाव (Leakages) को कम किया है।

ऋण पर पुनर्विचार: एसएचजी बैंक लिकेज से परे हालांकि एसएचजी-बैंक लिकेज ने ऋण तक पहुंच का विस्तार किया है, लेकिन उद्यमों को बढ़ा करने (स्केलिंग) के लिए यह अब पर्याप्त नहीं है।

चुनौतियां:

- समूह ऋण के तहत सीमित ऋण आकार।
- एसएचजी सदस्यों के लिए व्यक्तिगत क्रेडिट इतिहास (Credit history) का अभाव।
- उच्च-मूल्य वाले ऋण प्राप्त करने में कठिनाई।

आगे की राह:

- व्यक्तिगत एसएचजी सदस्यों के लिए सिबिल (CIBIL) स्कोर तैयार करना।
- CLFs को निम्नलिखित कार्यों के लिए सक्षम बनाना:
 - व्यक्तिगत ऋण की सुविधा देना।
 - ऋण अदायगी (Repayment) की निगरानी का समर्थन करना।

- **उदाहरण:** जहां महासंघों ने ऋण अदायगी अनुशासन की गारंटी दी है, वहां बैंकों ने ऋण देने में अधिक विश्वास दिखाया है।



ऋण से अभिनव (Innovative) वित्तपोषण की ओर बढ़ना जैसे-जैसे ग्रामीण उद्यम परिपक्व हो रहे हैं, केवल कर्ज आधारित वित्तपोषण अपर्याप्त है।

आवश्यक बदलाव:

- इक्विटी वित्तपोषण (Equity financing)
- वेंचर कैपिटल (उद्यम पूंजी)
- मिश्रित वित्त (Blended finance) मॉडल

संस्थागत साझेदारी:

- सिडबी (SIDBI)
- एनबीएफसी (NBFCs)
- नियो-बैंक (Neo-banks)
- सामाजिक प्रभाव निवेशक (Social impact investors)

औचित्य: ग्रामीण महिला उद्यमियों के जोखिम प्रोफाइल और नकदी प्रवाह अलग होते हैं, जिसके लिए शहरी एमएसएमई (MSME) टेम्पलेट के बजाय अनुकूलित (Customised) वित्तीय उत्पादों की आवश्यकता होती है।

अलगाव को खत्म करना: अभिसरण (Convergence) और समन्वय DAY-NRLM की उप-योजनाएं अक्सर अलग-थलग काम करती हैं।

 @resultmitra

 www.resultmitra.com

 9235313184, 9235440806

प्रस्तावित सुधार:

- प्रत्येक राज्य/केंद्र शासित प्रदेश के लिए वार्षिक आजीविका कार्य योजनाएं।
- ग्राम समृद्धि और लचीलापन योजना (VPRP) को योजना के आधार के रूप में उपयोग करना।
- CLFs को "बिजनेस क्लीनिक" के रूप में विकसित करना जो प्रदान करें:
 - ऋण सहायता
 - बाजार संपर्क (Market linkages)



- कौशल और उद्यम मार्गदर्शन

अभिसरण को संस्थागत बनाना:

- नीति (NITI) आयोग में एक 'कन्वर्जेंस सेल' बनाना।
- निम्नलिखित क्षेत्रों की योजनाओं के बीच समन्वय करना:
 - कृषि
 - पशुपालन
 - खाद्य प्रसंस्करण
 - ग्रामीण उद्योग
- **उदाहरण:** डेयरी और मुर्गी पालन योजनाओं के साथ एनआरएलएम (NRLM) के अभिसरण ने पहले ही कई राज्यों में आय में सुधार किया है।

विपणन (Marketing): छूटी हुई कड़ी एसएचजी उद्यमों के लिए सबसे बड़ी बाधा खराब बाजार पहुंच है।

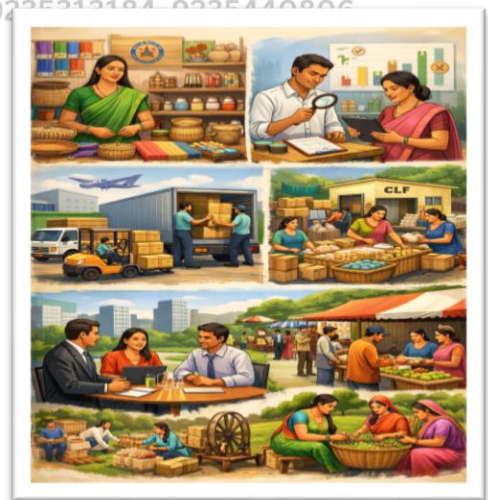
प्रमुख कमियां:

- कमजोर ब्रांडिंग और पैकेजिंग।
- सीमित लॉजिस्टिक्स और वितरण (Distribution)।
- औपचारिक बाजारों में कम दृश्यता (Visibility)।

प्रस्तावित उपाय:

DAY-NRLM के तहत एक समर्पित विपणन वर्टिकल (Marketing vertical) बनाना।

- इन पर ध्यान केंद्रित करना:
 - ब्रांडिंग
 - गुणवत्ता मानक (Quality standards)
 - मूल्य निर्धारण
 - लॉजिस्टिक्स
- CLFs को लॉजिस्टिक्स हब के रूप में विकसित करना।



- राज्य/केंद्र शासित प्रदेश स्तर पर पेशेवर, बाजार-उन्मुख एजेंसियों की स्थापना करना। **औचित्य:** बाजार एकीकरण के बिना, ऋण और कौशल के बावजूद उत्पादन-नेतृत्व वाले मॉडल के रुकने (Stagnation) का जोखिम है।

निष्कर्ष

DAY-NRLM ने लामबंदी (Mobilisation) और समावेशन के अपने पहले चरण को सफलतापूर्वक पूरा कर लिया है। अगले चरण में निम्नलिखित पर ध्यान केंद्रित किया जाना चाहिए:

- संस्थागत स्वायत्तता
- उद्यम को बढ़ावा देना (Enterprise scaling)
- अभिनव (Innovative) वित्त
- बाजार एकीकरण
- पेशेवर सहायता प्रणाली

यदि इसे अच्छी तरह से क्रियान्वित किया जाता है, तो यह कार्यक्रम स्वयं सहायता समूहों (SHGs) को गरीबी-उन्मूलन समूहों से बदलकर ग्रामीण महिलाओं के नेतृत्व वाले आर्थिक विकास के इंजन में बदल सकता है, जो कल्याण से उद्यमिता की ओर एक निर्णायक बदलाव का प्रतीक होगा।

प्रारंभिक परीक्षा अभ्यास प्रश्न

प्रश्न 1. DAY-NRLM के संदर्भ में, निम्नलिखित कथनों पर विचार कीजिए: 9235313184, 9235440806

1. क्लस्टर-स्तरीय महासंघ (CLFs) उप-ब्लॉक स्तर पर कानूनी रूप से पंजीकृत निकाय हैं।
2. DAY-NRLM के तहत एसएचजी-बैंक लिंकेज ने पारंपरिक एमएसएमई ऋण की तुलना में कम गैर-निष्पादित परिसंपत्ति (NPA) दर दर्ज की है।
3. DAY-NRLM विशेष रूप से सूक्ष्म ऋण (Microcredit) पर ध्यान केंद्रित करता है और बाजार संपर्क या उद्यम विकास में संलग्न नहीं होता है।

उपर्युक्त कथनों में से कौन-सा/से सही है/हैं?

A. केवल 1 और 2 B. केवल 2 और 3 C. केवल 1 और 3 D. 1, 2 और 3

सही उत्तर: A

प्रश्न 2. निम्नलिखित में से कौन एसएचजी (SHG) सदस्यों के लिए व्यक्तिगत सिबिल (CIBIL) स्कोर उत्पन्न करने के औचित्य को सबसे अच्छी तरह स्पष्ट करता है?

- A. समूह ऋण को संपार्श्विक-आधारित (Collateral-based) ऋण से बदलने के लिए।
- B. उच्च व्यक्तिगत ऋण पहुंच के माध्यम से उद्यमों को बढ़ाने (Scaling) में सक्षम बनाने के लिए।
- C. ऋण सुविधा में CLF की भूमिका को कम करने के लिए।
- D. DAY-NRLM के तहत ब्याज सहायता (Interest subvention) को समाप्त करने के लिए।

सही उत्तर: B

मेन्स अभ्यास प्रश्न

प्रश्न. दीनदयाल अंत्योदय योजना-राष्ट्रीय ग्रामीण आजीविका मिशन ने ग्रामीण महिलाओं को वित्तीय समावेशन से उद्यमिता की ओर बढ़ाया है। भारत में ग्रामीण महिला उद्यमिता को अगले चरण में ले जाने के लिए जिन प्रमुख चुनौतियों का समाधान किया जाना चाहिए, उन पर चर्चा करें। (250 शब्द)



@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
BEOGRAPHY
OPTIONAL
Fee - मात्र 6499 ₹
केवल 21 से
26 जुलाई