



राष्ट्रीय सहकारी विकास निगम
NCDC
Assisting Cooperatives. Always!
सहकारिताओं की सहायता में सदैव तत्पर!

एफपीओ सहकारी समितियों के लिए व्यवसाय विकास और संपत्ति प्रबंधन
केंद्रीय क्षेत्रक योजना के तहत "10000 एफपीओ का गठन और संवर्धन"
कृषि एवं किसान कल्याण मंत्रालय, भारत सरकार।



लक्ष्मणराव इनामदार राष्ट्रीय सहकारी अनुसंधान एवं विकास अकादमी
प्लॉट नंबर 89, सेक्टर-18, इंस्टीट्यूशनल एरिया, गुरुग्राम, हरियाणा
द्वारा आयोजित



विवरण

अध्याय	विषय	पृष्ठ सं.
1.	सहकारी व्यवसाय उद्यम की अवधारणा व आयामों को समझना	3
2.	व्यवसाय के अवसरों की पहचान करना	12
3.	सहकारिता के विकास में एनसीडीसी की भूमिका	21
4.	व्यवसाय विकास योजनाओं की तैयारी	31
5.	भौतिक और वित्तीय संपत्तियों का प्रबंधन	40
6.	केंद्रीय क्षेत्रक योजना 10000 एफपीओ का गठन और संवर्धन	54
अनुबंध		
I.	एफपीओ द्वारा इक्विटी अनुदान प्राप्त करने के लिए आवेदन पत्र	65
II.	शेयरधारकों की सूची प्रारूप	68
III.	सभी शेयरधारकों के निदेशक मंडल का संकल्प और सहमति प्रपत्र	69
IV.	सीजीएफ कवर प्राप्त करने के लिए आवेदन पत्र	73



अध्याय-01: सहकारी व्यवसाय उद्यम की अवधारणा व आयामों को समझना

सहकारी समिति / एफपीओ सहकारी समितियां संगठन का एक रूप है जो राज्य सहकारी समिति अधिनियम और नियमों के प्रावधानों के अनुसार पंजीकृत और विनियमित है। यह निजी स्वामित्व, साझेदारी, संयुक्त स्टॉक कंपनी, निगम और सार्वजनिक उपक्रम जैसे व्यावसायिक संगठनों के अन्य रूपों से अलग है। सहकारी उद्यम/एफपीओ सहकारी समितियों की प्रकृति और विशेषताएं अद्वितीय और विशिष्ट हैं। यह सहकारी प्रकृति और व्यावसायिक उद्यम सिद्धांतों दोनों का मिश्रण है, इसलिए इसे सहकारी व्यवसाय उद्यम कहा जा सकता है।

नई सहकारिता पहचान

सहकारी प्रकृति सहकारी संगठन को एक स्वतंत्र पहचान प्रदान करता है जो सितंबर, 1995 में मैनचेस्टर में आयोजित अंतर्राष्ट्रीय सहकारी गठबंधन कांग्रेस द्वारा अनुमोदित परिभाषाओं, मूल्यों और सिद्धांतों पर बयानों से उत्पन्न होता है। दुनिया के सभी देशों में जहां सहकारी संगठन का संचालन होता है, उन्हें यह सुनिश्चित करना होगा कि सहकारी समितियों द्वारा इन मूल्यों और सिद्धांतों का पालन किया जा रहा है। भारत सरकार और राज्य सरकारें सहकारिता और अंतर्राष्ट्रीय एजेंसियों के भरोसे और विश्वास के साथ हमेशा सहकारी कानूनों में संशोधन करने का प्रयास करती हैं ताकि सुदृढ़ सहकारी समितियों/एफपीओ सहकारी समितियों को विकसित करने की संभावनाएं पनप सकें।

परिभाषा, सहकारी मूल्यों और सहकारी सिद्धांतों वाली नई सहकारी पहचान का विवरण नीचे वर्णित है:

परिभाषा

सहकारिता एक संयुक्त स्वामित्व वाले और लोकतांत्रिक रूप से नियंत्रित उद्यम के माध्यम से अपनी आम आर्थिक, सामाजिक और सांस्कृतिक जरूरतों और आकांक्षाओं को पूरा करने के लिए स्वेच्छा से एकजुट व्यक्तियों का एक स्वायत्त संघ है।



मूल्य

सहकारिता स्व-सहायता, स्व-जिम्मेदारी, लोकतंत्र, समानता, समानता और एकजुटता के मूल्य पर आधारित है। अपने संस्थापकों की परंपरा में, सहकारी सदस्य ईमानदारी, खुलेपन, सामाजिक जिम्मेदारी और दूसरों की देखभाल के नैतिक मूल्यों में विश्वास करते हैं।

सहकारी सिद्धांत

पहला सिद्धांत: स्वैच्छिक और खुली सदस्यता

सहकारिता स्वैच्छिक संगठन हैं, जो अपनी सेवाओं का उपयोग करने में सक्षम सभी व्यक्तियों के लिए खुले हैं और लिंग, सामाजिक, राजनीतिक या धार्मिक भेदभाव के बिना सदस्यता की जिम्मेदारियों को स्वीकार करने के इच्छुक हैं।

दूसरा सिद्धांत: लोकतान्त्रिक सदस्य नियंत्रण

सहकारिता अपने सदस्यों द्वारा नियंत्रित लोकतांत्रिक संगठन हैं, जो अपनी नीतियों को निर्धारित करने और निर्णय लेने में सक्रिय रूप से भाग लेते हैं। निर्वाचित प्रतिनिधियों के रूप में कार्यरत पुरुष और महिलाएं सदस्यता के प्रति जवाबदेह हैं। प्राथमिक सहकारी समितियों में सदस्यों को समान मताधिकार (एक सदस्य, एक मत) प्राप्त होता है, और अन्य स्तरों पर सहकारी समितियों का भी लोकतांत्रिक तरीके से आयोजन किया जाता है।

तीसरा सिद्धांत: सदस्यों की आर्थिक भागीदारी

सदस्य अपनी सहकारिता की पूंजी में समान रूप से योगदान करते हैं, और उन्हें लोकतांत्रिक रूप से नियंत्रित करते हैं। संपत्ति का कम से कम हिस्सा आमतौर पर सहकारिता की सामान्य संपत्ति है। सदस्यता की शर्त के रूप में सदस्यता की गई पूंजी पर सदस्यों को आमतौर पर सीमित मुआवजा, यदि कोई हो, प्राप्त होता है। सदस्य निम्नलिखित में से किसी एक या सभी उद्देश्यों के लिए अधिशेष आवंटित करते हैं: सहकारिता को विकसित करना, संभवतः रिजर्व भाग की स्थापना करके, जिसका कम से कम अविभाज्य होगा: सहकारिता के साथ अपने लेनदेन के अनुपात में सदस्यों को लाभान्वित करना: और सदस्यता द्वारा अनुमोदित अन्य गतिविधियों का समर्थन करना।



चौथा सिद्धांत: स्वायत्तता और स्वतंत्रता

सहकारिता स्वायत्त, स्वयं सहायता संगठन हैं जिनका नियंत्रण उनके सदस्यों द्वारा किया जाता है। यदि वे सरकारों सहित अन्य संगठनों के साथ समझौते करते हैं या बाहरी स्रोतों से पूंजी जुटाते हैं, तो वे ऐसा उन शर्तों पर करते हैं जो उनके सदस्यों द्वारा लोकतांत्रिक नियंत्रण सुनिश्चित करते हैं और उनकी सहकारी स्वायत्तता बनाए रखते हैं।

5वां सिद्धांत: शिक्षा, प्रशिक्षण और सूचना

सहकारी समितियां अपने सदस्यों, निर्वाचित प्रतिनिधियों, शिष्टाचार और कर्मचारियों के लिए शिक्षा और प्रशिक्षण प्रदान करती हैं ताकि वे अपनी सहकारी समितियों के विकास में प्रभावी योगदान दे सकें। वे आम जनता- विशेष रूप से युवा लोगों और राय नेताओं को सहयोग की प्रकृति और लाभों के बारे में सूचित करते हैं।

छठा सिद्धांत: सहकारिताओं के बीच सहयोग

सहकारिताएं अपने सदस्यों की सबसे प्रभावी ढंग से सेवा करती हैं और स्थानीय, राष्ट्रीय, क्षेत्रीय और अंतर्राष्ट्रीय संरचना के माध्यम सहकारी आंदोलन को मजबूत करती हैं।

7वां सिद्धांत: समुदाय के लिए चिंता

सहकारी समितियां अपने सदस्यों द्वारा अनुमोदित नीतियों के माध्यम से अपने समुदायों के सतत विकास के लिए काम करती हैं।

व्यापार आयाम और सिद्धांत

एक सहकारिता अपने सदस्यों की आर्थिक, सामाजिक और सांस्कृतिक आवश्यकताओं और आकांक्षाओं को पूरा कर सकती है यदि इसे संयुक्त रूप से स्वामित्व वाले लोकतांत्रिक रूप से नियंत्रित व्यावसायिक उद्यम के रूप में प्रबंधित किया जाता है। यह व्यवसाय या आर्थिक गतिविधि है जो आय उत्पन्न करती है। सदस्यों की आय बढ़ाने के सतत प्रयासों से पहले चरण में उनका आर्थिक विकास सुनिश्चित होगा, उसके बाद सामाजिक और सांस्कृतिक विकास होगा। इस प्रकार, सहकारिता / एफपीओ सहकारिता वास्तव में दीर्घकालिक आधार पर सदस्यों की सेवा कर सकते हैं यदि यह प्रतिस्पर्धा से निपटने और सफल होने के लिए तैयार व्यावसायिक संस्थान के रूप में कार्य करता है।



एक व्यावसायिक उद्यम के रूप में कार्य करने के लिए, इसे निम्नलिखित सिद्धांतों और प्रथाओं का पालन करना चाहिए।

उद्यमिता: सहकारिता के संवर्धकों और निर्वाचित/नामित प्रतिनिधियों को सही मायने में उद्यमी होना चाहिए। सहकारी उद्यमी वह है जो सदस्यों और संसाधनों को संगठित करता है, व्यवहार्य आर्थिक गतिविधि की पहचान करता है, जोखिम लेता है, प्रेरित करता है और उत्पादन, विपणन और अन्य सेवाओं का नेतृत्व करता है ताकि सदस्यों के हित में सहकारिता के लाभों को प्राप्त किया जा सके।

व्यवसाय योजना: स्थानीय क्षेत्र के संसाधनों, क्षमता और विभिन्न प्रकार के सदस्यों की जरूरतों पर विकसित एक योजना व्यवहार्य व्यावसायिक गतिविधियों को सुनिश्चित करने की कुंजी है। यह लघु या मध्य अवधि में भविष्य के व्यावसायिक विकास के लिए एक विवेकपूर्ण ब्लू प्रिंट है और संसाधनों का इष्टतम उपयोग सुनिश्चित करता है।

निवेश: सहकारी समितियों के सदस्य इसके स्वामी होते हैं। मालिकों के रूप में, उन्हें ऐसी आर्थिक गतिविधियों में निवेश के अवसर तलाशने होते हैं जो विशेष रूप से अपने सदस्यों और सामान्य रूप से गैर-सदस्यों के लिए मौद्रिक और गैर-मौद्रिक आर्थिक लाभ प्रदान करते हैं। यह एक प्रकार से सदस्यों के विभिन्न समूहों की विविध आवश्यकताओं और हितों को परिपूर्ण करेगा।

पूंजी मिश्रण: आर्थिक गतिविधि शुरू करने के लिए मालिक की पूंजी पर्याप्त नहीं हो सकती है। इसलिए, सहकारी समिति पूंजी उधार ले सकती है। यहां तक कि सदस्य भी उधार लेने के लिए न्यूनतम शेयर पूंजी की व्यवस्था करने में सक्षम नहीं हो सकते हैं, इसलिए उन्हें शेयर पूंजी में सरकार की भागीदारी की तलाश करनी होगी। पूंजी मिश्रण क्या होगा, इसका निर्णय विभिन्न विकल्पों पर विचार करके किया जाना होता है क्योंकि सहकारी समितियों / एफपीओ सहकारी समितियों के निर्णय लेने और प्रबंधन पर उनके गंभीर प्रभाव पड़ते हैं।



उत्पादन और विपणन का एकीकरण: उत्पादन में वृद्धि के लिए समिति द्वारा दी जाने वाली सेवाओं के व्यापार चक्र को पूरा करने के लिए विपणन के उपयुक्त प्रयासों को एकीकृत किया जाना चाहिए। उत्पादन या विपणन के संबंध में अलग-अलग प्रयासों से सदस्यों की आय बढ़ाने के लिए वांछित परिणाम नहीं मिलेंगे।

प्रबंधकीय और परिचालन क्षमता: सहकारी समितियों / एफपीओ सहकारी समितियों को अपने सदस्यों को बाजार मूल्य से थोड़ा कम पर वस्तु और सेवाएं प्रदान करने की आवश्यकता होती है, लेकिन साथ ही साथ अधिशेष भी अर्जित करते हैं। यह इसके संचालन में उच्च दक्षता की मांग करता है। जहां तक संभव हो, न्यूनतम लागत के साथ व्यावसायिक परिणाम प्राप्त किए जा सकते हैं। लागत में कमी भी आय बढ़ाने का एक तरीका है। प्रशिक्षित और सक्षम जनशक्ति, प्रौद्योगिकी का उपयोग और प्रबंधन व्यवसाय संचालन को चलाने में अधिक कुशल हो सकता है।

संगठन संरचना: सहकारी समिति / एफपीओ सहकारी समितियों को उपयुक्त संगठन संरचना के अनुसार कार्य करना चाहिए। उपयुक्त संरचना के निर्माण का अर्थ है कार्य / कार्यों की पहचान, उनका समूह बनाना, विभाग बनाना, प्राधिकरण-उत्तरदायित्व संबंध बनाना, प्रतिनिधिमंडल, नियंत्रण की अवधि और नियम और साथ ही कार्यशाला प्रक्रिया।

आकार या संचालन का पैमाना: सहकारी समिति / एफपीओ सहकारिता में प्रत्येक लाभदायक संचालन का अपना न्यूनतम आकार या संचालन का पैमाना होता है। इसलिए, किसी भी गतिविधि-उत्पादन या विपणन या किसी भी सेवा के लिए जाने से पहले, संचालन के पैमाने का पता लगाया जाना चाहिए। इसके अलावा, संसाधनों, प्रबंधकीय और तकनीकी जानकारी के संदर्भ में सहकारी की क्षमता के आधार पर व्यवसाय के न्यूनतम से उच्च आकार पर विचार किया जा सकता है।

जोखिम को कम करने के लिए व्यवसाय का विविधीकरण: सहकारी समिति / एफपीओ सहकारी समितियों को धीरे-धीरे अपने व्यवसाय में विविधता लाने का प्रयास करना चाहिए ताकि सभी प्रकार के सदस्यों की विभिन्न आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए व्यापक गतिविधि का मिश्रण हो। इसके अलावा सहकारिता / एफपीओ सहकारिता को एक गतिविधि



में नुकसान की भरपाई करके दूसरी गतिविधि में अधिशेष के साथ जोखिम और अनिश्चितताओं को कम करने में सक्षम बनाएगा।

सक्षम और प्रेरित प्रबंधन: सहकारी / एफपीओ सहकारी के भुगतान प्राप्त प्रबंधक और कर्मचारियों को प्रेरित, गतिशील और सक्षम होना चाहिए, व्यावसायिक गतिविधियों की योजना बनाने और उन्हें लागू करने में सक्षम होना चाहिए, एक उद्यम के रूप में अपने लक्ष्य को प्राप्त करने में मदद करने के लिए प्रणाली और बुनियादी ढांचे का संचालन और उपयोग करना चाहिए। BoDs को सहकारिता /FPO सहकारिता के कामकाज का पेशेवर नेतृत्व और निर्देशन करने के लिए भी उन्मुख होना चाहिए।

एक सहकारिता / एफपीओ सहकारिता को अपने उद्देश्य पूरा करने के लिए सहकारी संस्थागत और व्यावसायिक आयामों को एकीकृत करके कार्य करना चाहिए और अपने सदस्यों के सामाजिक-आर्थिक विकास में महत्वपूर्ण योगदान देना चाहिए।

संस्थागत आयाम

- सहकारी मूल्य
- खुली और स्वैच्छिक सदस्यता
- लोकतान्त्रिक सदस्य नियंत्रण
- सदस्य आर्थिक भागीदारी
- स्वायत्तता और स्वतंत्रता
- शिक्षा, प्रशिक्षण और सूचना
- समुदाय के लिए चिंता

व्यवसाय के आयाम

- उद्यमिता
- निवेश
- पूंजी मिश्रण
- उत्पादन और विपणन का एकीकरण
- दक्षता
- संगठन संरचना
- संचालन पैमाने का आकार

| _____ |

|

सदस्यों की अधिकारिता और व्यवसाय में भागीदारी,
वित्त, प्रबंधन, सरकार विकास कार्यक्रम

|

सदस्यों का आर्थिक, सामाजिक और सांस्कृतिक विकास।



प्राथमिक स्तर की सहकारी समितियों के विशेष रूप से बहु सहकारी समितियाँ माल देने और अपने उद्देश्यों को पूरा करने में विफल होने के कई कारण हैं। इनमें से कुछ प्रमुख कारण हैं:

- पेशेवर प्रबंधन की कमी- इतने परिष्कृत उद्यम के लिए, एक बहु सहकारिता को योग्य, प्रशिक्षित कर्मियों की आवश्यकता होती है।
- एकीकृत सेवाओं की कमी-अधिकांश बहु सहकारी समितियों ने अपनी गतिविधियों को फसल ऋण सेवाओं के संगठन तक सीमित कर दिया है,
- सहकारी कानून-भारत में, सहकारिता राज्य का विषय है और प्रत्येक राज्य के अपने सहकारिता कानून हैं, जो कभी-कभी विकास क्षमता का दोहन करने के लिए प्रतिबंधित हो सकते हैं।
- सदस्यों द्वारा लोकतांत्रिक नियंत्रण का अभाव-कानून के अनुसार चुनाव कराना सरकार की जिम्मेदारी है, न कि सहकारी समितियों/एफपीओ सहकारी समितियों की।
- बाह्य निधियों पर अधिक निर्भरता- सहकारी समितियों/एफपीओ सहकारी समितियों में भी शेयरों को सरकारों और वित्तपोषित बैंकों द्वारा अभिदान किया जाता है। बहुत कम दायित्व पर, एक सदस्य के प्रतिबद्ध होने की शायद ही उम्मीद की जा सकती है।
- सदस्यों की भागीदारी का अभाव- बड़ी संख्या में सदस्य शामिल होते हैं लेकिन कभी भाग नहीं लेते हैं, जिम्मेदारी लेने में विफल होते हैं और अपनी सहकारी समितियों / एफपीओ सहकारी समितियों का उपयोग करते हैं।
- कम लागत प्रबंधन-यह सहकारी/एफपीओ सहकारी के लिए सबसे महंगी वस्तु का आकार या प्रभाव लेता है
- वित्तीय नीति में त्रुटियाँ-जैसे ऋण का अति विस्तार, भी
- प्रबंधन त्रुटियाँ जैसे अपर्याप्त सूची, खराब स्थान और सुविधा, कुशल प्रबंधन आदि।
- कम पूंजी, वित्तीय सुदृढ़ता की कमी आदि।

एक प्राथमिक सहकारी समिति / एफपीओ सहकारिता को सफल होने के लिए, निम्नलिखित तत्वों / कारकों को अपने कामकाज में अंतर्निहित और एकीकृत करना चाहिए:



1. उपयोगकर्ता केवल सदस्यों के रूप में
सदस्य मालिक और संरक्षक हैं। इसलिए, केवल संरक्षक, यानी उपयोगकर्ताओं को सदस्य बनने के लिए प्रोत्साहित किया जाना चाहिए। उपयोगकर्ता सदस्यों की सक्रिय भागीदारी व्यवसाय की मात्रा में वृद्धि को तीव्रता प्रदान करती है।
2. सदस्यों से संपूर्ण इक्विटी
इक्विटी एक उद्यम के मालिकों को परिभाषित करता है, जो आखिरकार निर्णय लेंगे। चूंकि बाहरी एजेंसियों जैसे वित्तीय एजेंसियों, सरकारों, आदि द्वारा इक्विटी योगदान निर्णय लेने में प्रभावित हो सकता है, ऐसे योगदान पर उचित विचार के बाद विचार किया जाना चाहिए। एक सहकारिता / एफपीओ सहकारिता को सदस्यों से पूरी इक्विटी जुटाने का लक्ष्य रखना चाहिए।
3. उच्च सदस्यों की केंद्रीयता
सदस्यों द्वारा अपने हितों के लिए गठित एक सहकारिता / एफपीओ सहकारिता सदस्य-संचालित, सदस्य-नियंत्रित और सदस्य-उत्तरदायी संगठन द्वारा होना चाहिए। एक सहकारिता को एक सच्चे लोकतांत्रिक संगठन के रूप में कार्य करने के लिए स्वयं को पुनः उन्मुख करना चाहिए।
4. उच्च इक्विटी-ऋण अनुपात
इक्विटी-ऋण अनुपात जोखिम की मात्रा का प्रतिनिधित्व करता है जो सदस्य अपने उद्यम में लेने के लिए तैयार हैं और उनका विश्वास और उनके संगठन के प्रति प्रतिबद्धता है। सदस्यों के वित्तीय निर्णय महत्वपूर्ण होने चाहिए यदि उन्हें अपने स्वयं के संगठन के प्रबंधन को गंभीरता से लेना है।
5. सदस्य केंद्रित एकीकृत सेवाएं
सहकारिता द्वारा आयोजित सभी वस्तुओं और सेवाओं को सदस्यों की जरूरतों को ध्यान में रखना चाहिए और तदनुसार, व्यावसायिक गतिविधियों की योजना बनाए, कार्यान्वित और विविधीकरण किया जाना चाहिए। उपनियमों में शामिल सदस्यों को एकीकृत और बहुविध सेवाएं प्रदान करने का प्रयास। सदस्यों की जरूरतों और



बाजारों में बदलाव के लिए एक सहकारिता को आक्रामक रूप से स्थिति बनानी चाहिए।

6. बोर्ड में योग्य सदस्यों का चुनाव करें

जहां स्वामित्व व्यापक और बड़ा है, वहां प्रबंधन की जवाबदेही जोखिम में हो सकती है। निदेशक मंडल में योग्य व्यक्ति शामिल होने चाहिए, जो मालिक सदस्यों द्वारा आपस में चुने गए हों। हो सकता है कि सरकार या वित्तीय एजेंसी या फेडरेशन के नामितों वाले बोर्ड मालिकों के प्रति जवाबदेह महसूस न करें।

7. व्यावसायिक प्रबंधन

सहकारी समितियों को पेशेवर रूप से सक्षम, प्रशिक्षित और योग्य कर्मचारियों द्वारा प्रबंधित किया जाना चाहिए, ताकि सहकारिता एक व्यावसायिक उद्यम के रूप में लोकतांत्रिक रूप से निर्वाचित निदेशक मंडल के पर्यवेक्षण और नियंत्रण में समृद्ध हो।

8. सहकारिता के प्रति जवाबदेह कर्मचारी

यदि कर्मचारियों को किसी संगठन के उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए काम करना है, तो उन्हें संगठन के प्रति पूरी तरह से जवाबदेह होना चाहिए, और उनका भविष्य संगठन के भविष्य से जुड़ा होना चाहिए। वित्तीय एजेंसियों के सरकारी अधिकारी और अन्य प्रतिनियुक्त सहकारी समितियों के कर्मचारियों के रूप में काम नहीं कर सकते हैं, और सहकारिता के लिए काम करने वाले सभी लोगों को सहकारिता के प्रति पूरी तरह से जवाबदेह होना चाहिए।



9. नई तकनीक और सर्वोत्तम तरीकों को अपनाएं

उपयुक्त और उन्नत तकनीकों को चुनें, उनका आकलन करें और उन्हें नियोजित करें; और व्यवसाय के लिए प्रतिस्पर्धा और सफल होने में सक्षम होने के लिए सर्वोत्तम प्रथाओं को अपनाएं।

10. सुशासन और नेतृत्व:

सहकारिता खुली, नैतिक, देखभाल करने वाली और सामाजिक रूप से जागरूक लोकतांत्रिक व्यावसायिक संस्थाएँ हैं। इन्हें सुशासन के मूल सिद्धांतों का पालन करना चाहिए और व्यावसायिक सफलता, सदस्यों और कर्मचारियों के हित और बड़े पैमाने पर समुदाय के लिए नेतृत्व किया जाना चाहिए।

11. शुरू से अंत तक मजबूत संबंध स्थापित करें

एक सहकारिता को उत्पादन क्षमता और दक्षता विकसित करने के लिए बाजार-स्थल और पिछड़े संबंधों में प्रतिस्पर्धात्मक लाभ प्राप्त करने के लिए आगे एकीकरण करना चाहिए।

12. सहकारी शिक्षा और प्रशिक्षण

सदस्यों की भागीदारी और सशक्तिकरण को बढ़ाने और समाज के कामकाज में व्यावसायिकता को आत्मसात करने के लिए, यह जरूरी है कि सभी श्रेणियों के सहकारी कर्मियों के लिए प्रासंगिक क्षेत्रों में सहकारी शिक्षा और प्रशिक्षण नियमित अंतराल पर आयोजित किया जाए ताकि उनकी जागरूकता, कौशल और दक्षताओं को उन्नत किया जा सके। सहकारी सफलता के लिए आवश्यक है।



अध्याय-02: व्यवसाय के अवसरों की पहचान करना

पर्यावरण का आकलन (अवसर और खतरे) और वर्तमान प्रदर्शन और संसाधनों का विश्लेषण (ताकत और कमजोरियां)

प्राथमिक स्तर की सहकारी समितियां, पैक्स या अन्य क्षेत्रीय सहकारी समितियां, नई उभरती जरूरतों को पूरा करने के लिए हमेशा बदलते परिवेश में काम कर रही हैं। परिवर्तन का सामना करने के लिए, उन्हें स्थिति को समझना होगा और अपने सहकारी उद्देश्यों को ध्यान में रखते हुए व्यवसाय की वृद्धि और लाभप्रदता के लिए उपयुक्त रणनीति तैयार करनी होगी। समय सीमा के भीतर और सीमित संसाधनों के भीतर निर्धारित उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए, सहकारी समिति को अपनी भविष्य की कार्यवाई की स्पष्ट रूप से योजना बनाने की आवश्यकता है।

यह आम तौर पर संगठनात्मक विश्लेषण की एक संयुक्त प्रक्रिया के माध्यम से किया जाता है (यह समझने के लिए कि संगठन की क्षमताएं और कमजोरियां क्या हैं) और उस वातावरण का गहन विश्लेषण जिसमें संगठन काम कर रहा है (ताकि विकास और विकास के अवसरों की पहचान हो सके) जो बाहरी दुनिया में संस्था के लिए उपलब्ध हैं और वे खतरे/खतरे जिनका संगठन को बाहर से सामना करना पड़ सकता है)। इस प्रक्रिया को शुरू करने के बाद, संगठन अवसरों के साथ (अपने विकास के लिए) कमजोरियों के साथ अपनी ताकत का मिलान करने का प्रयास करता है (संगठन में उपयुक्त क्षमता विकसित करने के लिए या चिह्नित कमजोरी पर काबू पाने के लिए ताकि वह अवसरों के दुरुपयोग के लिए तैयार हो सके)), खतरों के साथ ताकत (संभावित खतरों को दूर करने के लिए) और बाहरी वातावरण द्वारा उत्पन्न अस्तित्व के खतरों से निपटने के लिए। इस प्रकार, संगठनात्मक विश्लेषण नियोजन प्रक्रिया में एक महत्वपूर्ण कदम है क्योंकि यह संगठन को उसके संगठनात्मक लक्ष्यों की प्राप्ति में एक दिशा प्रदान करता है।

"ताकत" वे लाभ या कारक हैं जो एक सहकारी समिति को उसके उद्देश्यों या लक्ष्यों की प्राप्ति में सहायता प्रदान करते हैं। उदाहरण के लिए, एक पैक्स जिसने पर्याप्त जमा राशि जुटाई है, वह लागत प्रभावी तरीके से सदस्यों की ऋण आवश्यकताओं को पूरा करने के



लिए बेहतर स्थिति में होगी। इसलिए, यह एक ताकत है। इसी तरह, भंडारण गोदाम होने को भी ताकत के रूप में माना जा सकता है; क्योंकि समिति सदस्यों को भंडारण और संबंधित ऋण सुविधाएं प्रदान करने में सक्षम होगी। यदि समिति का लाभांश भुगतान करने का इतिहास है, तो इसे एक ताकत भी माना जा सकता है क्योंकि सदस्यों को अपना पैसा समिति के पास रखने में विश्वास होगा। संचित लाभ की एक अच्छी राशि लागत लाभ के साथ नए व्यवसाय को सुविधाजनक बनाने में एक ताकत होगी।

"कमजोरी" अपर्याप्तता या कारक हैं, जो लक्ष्यों की प्राप्ति के रास्ते में आते हैं। उदाहरण के लिए, यदि समाज में बड़ी मात्रा में संचित हानि या एनपीए है, तो यह एक कमजोरी है क्योंकि इसके सदस्यों की क्रेडिट और अन्य आवश्यकताओं को पूरा करने की क्षमता सीमित होगी, यहां तक कि गैर-डिफॉल्ट करने वाले सदस्य भी सीमित होंगे। लेनदार समाज को नए सिरे से ऋण देने में संकोच कर सकते हैं। नए सदस्य शामिल होना पसंद नहीं कर सकते हैं। आवश्यक नवीनतम सॉफ्टवेयर वाले कंप्यूटरों की अनुपस्थिति आधुनिक बैंकिंग गतिविधियों को शुरू करने और प्रतिस्पर्धा करने में एक बाधा के रूप में कार्य कर सकती है।

"अवसर" और "खतरे", जो एसडब्ल्यूओटी (स्वाट) विश्लेषण के अन्य दो घटक बनाते हैं, उस समाज के माहौल से संबंधित हैं जिसमें वह कार्य कर रहा है, अर्थात् समिति के बाहर। दूसरे शब्दों में, वे बाहरी कारक या क्षमताएं हैं, जो समिति के कामकाज को सकारात्मक या नकारात्मक तरीके से प्रभावित करती हैं। "माहौल" शब्द का अर्थ बाहरी दुनिया से है जिसमें सहकारी समिति / एफपीओ सहकारी समिति कार्य कर रही है। इस बाहरी वातावरण में कारकों की पांच श्रेणियां शामिल हो सकती हैं, अर्थात्, "राजनीतिक" "आर्थिक" "सामाजिक", "तकनीकी", "कानूनी" और "पर्यावरण" कारक (पेस्टल विश्लेषण)

सामाजिक कारक गांवों में रहने वाले समुदायों के रीति-रिवाज, विश्वास और परंपराएं हैं जिन्हें प्राथमिक समिति मानती है। उदाहरण के लिए, सदस्य शुक्रवार को ऋण चुकाने से अनिच्छुक होते हैं, यह कहते हुए कि यह अशुभ है।

"तकनीकी" कारकों में नई तकनीक का प्रयोग शामिल है। जैसे कृषि कार्यों में संयुक्त हार्वैस्टर की शुरुआत या पैक्स का कम्प्यूटरीकरण।



"कानूनी" कारक व्यवसाय, उपभोक्ताओं और पर्यावरण विनियमन आदि के लिए वर्तमान और भविष्य के विधानों को संदर्भित करते हैं। उदाहरण के लिए, पारस्परिक सहकारी समिति अधिनियम को मौजूदा राज्य सहकारी समिति अधिनियम के समानांतर पेश किया गया है जिससे क्षेत्र में नई सहकारी समिति स्थापित करने की अनुमति मिलती है।

"पर्यावरण" कारक पर्यावरण के मुद्दों, बाजार और ग्राहकों के मूल्यों को संदर्भित करते हैं। आदि।

"आर्थिक" कारक वे हैं जो क्षेत्र में रहने वाले लोगों की आय और रोजगार की स्थिति को प्रभावित करते हैं। उदाहरण के लिए, समिति के परिचालन क्षेत्र में एक निजी कंपनी द्वारा अनुबंध खेती की शुरुआत, रोजगार पर प्रतिकूल प्रभाव के साथ एक स्थानीय बड़े कारखाने को बंद करना।

"राजनीतिक" कारक वे हैं जो राजनीतिक व्यवस्था या सरकार की नीति में बदलाव लाते हैं। उदाहरण के लिए कर्जमाफी, सब्सिडी, स्थानीय राजनीतिक लॉबी आदि।

बाहरी कारक भी समिति के कामकाज को सकारात्मक या नकारात्मक रूप से प्रभावित करते हैं। यह जानने के लिए कि क्या वे वांछित लक्ष्यों की प्राप्ति में मदद करेंगे या बाधा डालेंगे, उनके प्रभाव का अध्ययन और विश्लेषण ध्यानपूर्वक करना होगा। ये बाहरी कारक समान नहीं रहते बल्कि बदलते समय के साथ विकसित होते रहते हैं। परिवर्तनों की प्रकृति और सीमा को भी स्पष्ट रूप से समझना होगा।

"अवसर" बाहरी वातावरण के उन कारकों या विशेषताओं का प्रतिनिधित्व करते हैं, जिनका उपयोग प्राथमिक सहकारी समिति / एफपीओ सहकारी द्वारा अपने लाभ के लिए किया जा सकता है। उदाहरण के लिए, यदि बाहरी आर्थिक वातावरण से पता चलता है कि किसान पारंपरिक फसलों से नकदी फसलों की ओर बढ़ रहे हैं, तो सहकारी समिति / एफपीओ सहकारिता के लिए अपने ऋण प्रवाह को बढ़ाने और नई फसलों के लिए आवश्यक अन्य आवश्यक समर्थन या मूल्य संवर्धन के लिए एक अवसर है। सदस्यों के हित में सुविधाएं

"खतरे" वे कारक हैं जो बाहरी वातावरण में मौजूद हैं और प्राथमिक सहकारी समितियों / एफपीओ सहकारी समिति के लक्ष्यों की उपलब्धि के लिए खतरा हैं। उदाहरण के लिए, यदि क्षेत्र के निजी बैंकों ने इंटरनेट और मोबाइल बैंकिंग सेवाएं शुरू की हैं और समिति ने ऐसा नहीं किया है, तो यह उसके व्यवसाय के लिए खतरा होगा।

मौजूदा "ताकतों" का उपयोग करके और मौजूदा "कमजोरियों" को कम करके "अवसरों" का लाभ उठाना होगा। उनके प्रभाव को कम करने के लिए उचित कदम उठाकर "खतरों" को



दूर करना होगा। उदाहरण के लिए, यदि समिति प्रतिस्पर्धियों द्वारा पेश किए गए समान क्रेडिट या बचत उत्पाद पेश करती है, तो इस कारण से उसके सदस्यों के दूसरे संस्थान में जाने की संभावना कम से कम हो जाती है। यदि बढ़ती प्रतिस्पर्धा का खतरा है, तो समिति अपनी सेवाओं की गुणवत्ता में सुधार करके अपने सदस्यों को बनाए रखने का प्रयास कर सकती है - जैसे, ऋण की त्वरित और समय पर मंजूरी, उन्हें आवश्यक विस्तार सेवाएं / मार्गदर्शन आदि प्राप्त करने में मदद करना।

पैक्स के स्वाट विश्लेषण का एक उदाहरण निम्नानुसार हो सकता है:

अवसर	जोखिम
- वीसीआर द्वारा सरकारी कार्यक्रम/योजना के तहत पुनरोद्धार का अवसर प्रदान किया गया* - संचालन में विविधता लाने की संभावना - बड़ी संख्या में ऐसे ग्राहक जिनकी अभी तक औपचारिक बैंकिंग प्रणाली तक पहुंच नहीं है	- वाणिज्यिक बैंक अच्छे ग्राहकों को ले जा रहे हैं, उन्हें बेहतर सुविधाएं प्रदान कर रहे हैं - बिगड़ता कारोबारी माहौल
ताकत	कमजोरियां
- लोगों और उनकी जरूरतों का अच्छा स्थानीय ज्ञान - ग्राहक मालिक हैं - डोर स्टेप/पड़ोस पर सेवा	- अपर्याप्त संसाधन - निधि और मार्गदर्शन के लिए डीसीसीबी पर निर्भरता - सीमित ज्ञान और सीमित संचालन

प्राथमिक सहकारी समिति की ताकत, कमजोरियां, अवसरों और खतरों की पहचान करना पर्याप्त नहीं है। स्वाट विश्लेषण को लागू करने में कमजोरियों और खतरों दोनों को कम करना या उनसे बचना आवश्यक है। कमजोरियों को ताकत में बदलने के लिए उन्हें ध्यान देना चाहिए। इसी तरह खतरों को अवसरों में बदलना चाहिए। अंत में, संगठन की क्षमता को अनुकूलित करने के लिए ताकत और अवसरों का मिलान किया जाना चाहिए। स्वाट तालिका से उत्पन्न होने वाली सामान्य रणनीतियों को नीचे दी गई तालिका में दिखाया गया है।



	बाजार में अवसर	बाजार से खतरा
पैक्स की ताकत:	अवसरों को भुनाने के लिए शक्तियों का प्रयोग करें (अवसर का उपयोग कैसे करें) उदाहरण: मौजूदा सदस्यों के लिए नया ऋण उत्पाद पेश करना। ड्रिप सिंचाई प्रणाली की स्थापना के लिए सोसायटी कितने सदस्यों को ऋण दे सकती है। (जैसा कि सरकार ने ड्रिप सिंचाई के लिए सब्सिडी की शुरुआत की है)	बाजार से खतरों से लड़ने के लिए शक्तियों का प्रयोग करें (इस चुनौती का सामना कैसे करें) उदाहरण: पड़ोसी वाणिज्यिक बैंक शाखा द्वारा उत्पन्न प्रतिस्पर्धा का सामना करने के लिए अतिरिक्त संसाधन जुटाना (ग्राहकों को उदार ऋण सीमा प्रदान करना)।
पैक्स की कमजोरियां	अवसरों का लाभ उठाने की क्षमता विकसित करें (इस अवसर का सर्वोत्तम उपयोग करने के लिए क्या विकसित किया जाए) उदाहरण: बैंकिंग काउंटर की स्थापना (पहले की कमजोरी: बैंकिंग बुनियादी ढांचे की कमी) और संभावित ग्राहकों से नए जमा संसाधनों को आकर्षित करने के लिए परिसर की फेस लिफ्ट की स्थापना के लिए जा रही एक सोसायटी।	बने रहने के लिए आवश्यक कौशल और क्षमताओं का विकास करना। (जीवित रहने के लिए क्या करें) उदाहरण: सदस्य शिक्षा और एनपीए पर कर्मचारियों की क्षमता निर्माण और कम वसूली की कमजोरी के साथ मिलकर ऋण माफी के खतरों का मुकाबला करने के लिए वसूली प्रबंधन।

वर्तमान समय में, कमजोरियों और खतरों के बावजूद, पैक्स के पास पर्याप्त ताकत है और माहौल अवसरों से भरा है। प्रत्येक पैक्स को अपने स्वयं के माहौल (आंतरिक और बाहरी दोनों) का विश्लेषण करने और अपने लाभ के लिए उपयुक्त रणनीतियों के साथ आने की जरूरत है। इसी प्रकार अन्य प्रकार की प्राथमिक सहकारी समितियों के लिए, विशेष रूप से कृषि संबद्ध क्षेत्र में, बदलते खान-पान और पोषण संबंधी आदतों को देखते हुए, विभिन्न उत्पादों में बढ़ने और विविधता लाने की अपार संभावनाएं उभर रही हैं।



व्यावसायिक अवसरों की पहचान करने की प्रक्रिया

प्राथमिक स्तर की सहकारी समितियों / एफपीओ सहकारी समितियों से अपेक्षा की जाती है कि वे अपने उपनियमों के संदर्भ में अपने सदस्यों की जरूरतों को पूरा करें और उनके अस्तित्व और विकास के लिए आवश्यक उचित लाभ अर्जित करें। इन्हें एक नए विचार पर कार्य करने की आवश्यकता है जो संचालन के क्षेत्र के लिए सहकारी समितियों / एफपीओ सहकारी समिति के लिए सही व्यावसायिक समझ बनाएगा। व्यवसाय पर निर्णय लेने से पहले यह सोचना और मूल्यांकन करना महत्वपूर्ण है कि व्यवसाय के टिकाऊ होने के लिए आय से कम लागत या व्यय होगा। उद्यम में निवेश किए गए समय और ऊर्जा को सही ठहराने के लिए कोई भी व्यवसाय पर्याप्त अधिशेष का उत्पादन करने में सक्षम होना चाहिए।

व्यवसाय का अवसर क्या है?

यह एक अवसर है जिसमें आवश्यकता या इच्छा शामिल है जिसका लाभप्रद रूप से दोहन किया जा सकता है। इसे एक ऐसी गतिविधि के रूप में भी देखा जा सकता है जो प्रथम दृष्टया व्यवहार्य और आशाजनक है और जो आगे की परीक्षा और मूल्यांकन के योग्य है। एक सहकारी समिति / एफपीओ सहकारी समिति के संदर्भ में एक अच्छा व्यवसाय वह है जो मदद करता है:

- सदस्यों की जरूरतों को पूरा करने या उनकी समस्याओं को हल करने के लिए
- तकनीकी-आर्थिक और प्रबंधकीय रूप से व्यवहार्य है
- व्यावसायिक रूप से व्यवहार्य और
- पर्यावरणीय दृष्टि से टिकाऊ

गतिविधियों की प्रकृति के अनुसार व्यवसायों को तीन प्रकारों में वर्गीकृत किया जा सकता है: -

- व्यापार या बिक्री - इसमें केवल बिक्री शामिल है, उदाहरण के लिए दूध, सब्जियां, कपड़े, किराने की वस्तुओं, कृषि आदानों आदि का व्यापार।
- निर्माण - इसमें उत्पादन की प्रक्रिया शामिल है, उदाहरण के लिए हथकरघा बुनाई, बिस्कुट/रोटी बनाना, टोकरी बनाना आदि।



• सेवा - इसमें सेवा के लिए उपयोगकर्ताओं को प्रदान करना और चार्ज करना शामिल है, उदाहरण के लिए बैंकिंग, बीमा, नाई की दुकान, ब्यूटी पार्लर आदि। एक सहकारी समिति / एफपीओ सहकारी समिति, हालांकि, अपने सदस्यों या ग्राहकों की विभिन्न आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए एक या सभी प्रकार के व्यवसाय कर सकता है।

एक सही व्यावसायिक विचार के लिए सहकारी व्यवसाय के हर पहलू और प्रक्रिया की अवसर स्कैनिंग की आवश्यकता होती है। यहां कुछ उदाहरण दिए गए हैं जहां कोई अवसरों की तलाश कर सकता है: -

- एक नया उत्पाद या सेवा।
- मौजूदा उत्पाद में वृद्धि करें।
- मौजूदा उत्पाद के लिए एक नया बाजार।
- मौजूदा उत्पाद के लिए एक नया अनुप्रयोग।
- अनुदान या पुरस्कार का स्रोत
- आपूर्तिकर्ताओं के साथ बेहतर व्यवस्था
- बेहतर प्रचार, विज्ञापन, प्रचार
- दक्षता और आदेश देने की गति में सुधार
- नए संपर्क स्रोत
- कुछ भी करने के नए और बेहतर तरीके
- सहकारी समितियों के मौजूदा संसाधनों का लाभ उठाने के तरीके

पहचान के लिए आंकड़ों की जरूरत

कृषि सहकारी समितियों / एफपीओ सहकारी में व्यवसाय के अवसरों की पहचान करने के लिए निम्नलिखित सूचना / डेटा स्रोतों से सुराग प्राप्त किए जा सकते हैं:

- बुनियादी डेटा- कृषि और संबद्ध क्षेत्र
- सदस्यों की जरूरतों की सूची-बैठकों के माध्यम से



- बाजार, सामाजिक, व्यावसायिक और तकनीकी रुझान
- मौजूदा कमी और शोषण की स्थिति
- स्थानीय खपत की जरूरतें और अधिशेष उपलब्ध या उत्पादों/सेवाओं की कमी/गैर-उपलब्धता
- अधिशेष के निपटान के मौजूदा तरीके और उपलब्ध विकल्प
- मांगों को पूरा करने के मौजूदा तरीके
- उपभोक्ता मूल्य में फार्म गेट मूल्य का हिस्सा
- भंडारण और प्रसंस्करण संभावनाओं की उपलब्धता
- मूल्यवर्धन की संभावनाएं
- वित्तीय संस्थानों की रिपोर्ट
- जिला संभावित विकास लिंकड योजना (नाबार्ड)
- उपलब्ध अवसर की तुलना में समाज के प्रबंधन का स्वाट विश्लेषण

व्यवसाय शुरू करने की तैयारी

व्यवसाय के चयन पर और मजबूती के लिए, इन पहलुओं पर विचार/अवसर का मूल्यांकन किया जाना चाहिए:

- सदस्यों की जरूरतें-उनकी अधूरी/अपर्याप्त रूप से पूरी की गई उत्पादन और खपत की जरूरतें, अभिनव उत्पाद या सेवाओं की आकांक्षाएं।
- बाजार-बाजार कहां है? वर्तमान बाजार में मौजूद अक्षमताएं। उपभोक्ता कौन हैं? प्रतियोगी कौन हैं? मांग-आपूर्ति परिदृश्य क्या है?
- पूंजी-भवन, उपकरण, औजार, कच्चे माल और नकदी के लिए कितनी पूंजी की आवश्यकता है? व्यापार से संभावित नकदी प्रवाह क्या हैं?
- सामग्री- सामग्री की क्या आवश्यकता है? क्या उपभोक्ता प्रसंस्करण के लिए अपनी सामग्री स्वयं लाएगा? क्या उचित मूल्य पर पर्याप्त मात्रा में कच्चा माल उपलब्ध है?
- लोग-क्या उत्पाद बनाने के लिए आवश्यक व्यावसायिक कौशल या व्यवसाय का प्रबंधन करने के लिए कौशल उपलब्ध हैं? क्या लोगों के पास पेशेवर दक्षताएं हैं?



- लाभप्रदता-व्यापार की लाभप्रदता की संभावना क्या है? क्या पैमाने की अर्थव्यवस्थाएं मौजूद हैं।
- बढ़ता हुआ क्षेत्र/उद्योग-क्या व्यापार विचार बढ़ते क्षेत्र या उद्योग का हिस्सा है? वर्षों में व्यवसाय कैसे बनेगा?

प्राथमिक कृषि सहकारी समितियों (पैक्स) को विशेष रूप से अपने सदस्यों की भागीदारी को बढ़ाने और बढ़ाने के लिए विभिन्न प्रकार के सदस्यों द्वारा आवश्यकतानुसार कृषि ऋण की मौजूदा गतिविधि से परे अपनी व्यावसायिक गतिविधियों को संरक्षित करना और विविधता देना है। इन ग्राम सहकारी समितियों को बहुउद्देश्यीय सहकारी समितियों में बदलने की सख्त जरूरत है। उभरते बाजार परिदृश्य और प्राथमिकताओं को देखते हुए छोटे व्यवसायों की कुछ संभावनाओं को पैक्स द्वारा निम्नलिखित में से चुना जा सकता है: -

- **कृषि-भंडारण केंद्र:** परक्राम्य (नेगोशिएबल) भंडारण रसीद प्रणाली के अनुसार छँटाई / ग्रेडिंग इकाई के साथ नए गोदाम के निर्माण के लिए निकास भंडारण सुविधा का विकास। इससे वे गोदाम रसीदें जारी कर सकेंगे।
- **कृषि-सेवा केंद्र:** किराये के लिए सदस्यों की आवश्यकताओं के आधार पर हाई-टेक कृषि-उपकरण जैसे पावर टिलर, लैंड लेवलर, मूवर्स, सीड ड्रिलर, मल्टी क्रॉप प्लांटर, धान ट्रांसप्लांटर, स्प्रेयर, कंबाइन हार्वेस्टर आदि की खरीद इन उपकरणों की कस्टम हायरिंग।
- **कृषि-प्रसंस्करण केंद्र:** (i) प्राथमिक प्रसंस्करण - छँटाई, ग्रेडिंग इकाई, वैक्सिंग / पॉलिशिंग इकाई, प्री-कूलिंग चेंबर, आदि। (ii) माध्यमिक प्रसंस्करण - उत्पादन के लिए मूल्यवर्धन जैसे। मिनी राइस मिल, आटा-चक्की, बागवानी उत्पाद प्रसंस्करण आदि और समिति किसानों से पर्याप्त प्रसंस्करण लागत वसूल करेगी।
- **कृषि-क्लिनिक केंद्र:** मिट्टी और पानी के लिए परीक्षण प्रयोगशाला, भुगतान के आधार पर सेवाएं प्रदान करने के लिए विशेषज्ञों का पैनल बनाना, ज्ञान प्रसार केंद्र, किसानों को प्रशिक्षण की व्यवस्था करना। किसानों को परीक्षण प्रयोगशाला की सेवाएं और विशेषज्ञ मार्गदर्शन एक कीमत पर प्रदान किया जाएगा।
- **कृषि-बाजार केंद्र और परिवहन:** कृषि उपज की खरीद, एकीकरण और/या प्रसंस्करण के बाद प्रत्यक्ष बाजार लिंकेज, ग्रामीण मार्ट की स्थापना, आदि।



- उपभोक्ता स्टोर और अन्य विविध गतिविधियाँ: गाँवों में प्राथमिक सहकारी समितियों को 'वन स्टॉप' के लिए सहयोग दिया जा सकता है जहाँ वे कृषि उपज / कृषि इनपुट के अलावा सभी प्रकार की उपभोग्य सामग्रियों की बिक्री / विपणन करेंगी। इन्हें एलपीजी एजेंसी या पेट्रोल पंप रखने के लिए भी सहयोग दिया जा सकता है बशर्ते उनके पास आवश्यक लाइसेंस हो और लाइसेंसिंग प्राधिकरण के नियमों और शर्तों का पालन करते हों।
- कृषि-उत्पादन सुविधा: पशु/मछली/कुक्कुट चारा का उत्पादन/विनिर्माण, जैव कीटनाशकों का उत्पादन, वर्मिन-खाद और जैव-उर्वरक का उत्पादन, और गुणवत्ता वाले बीजों की आपूर्ति, आदि। बागवानी उत्पादन को बढ़ाने और लोकप्रिय बनाने से संबंधित सूक्ष्म सिंचाई प्रणालियों की गतिविधियाँ।
- अन्य सेवाएं: डीजल, मिट्टी के तेल, किराना सामान, टिकाऊ उपभोक्ता सामान, इलेक्ट्रॉनिक सामान आदि जैसी अन्य वस्तुओं की बिक्री के लिए आउटलेट।
- सेवा प्रदाता: टिकटों की बुकिंग, इंटरनेट सुविधा, बैंकों / आरएफआई के लिए व्यापार कोरेस्पोंडेंट, बिल भुगतान, मोबाइल का रिचार्ज, ऋण उद्देश्य के लिए भूमि दस्तावेजों की खोज, बीमा उत्पादों के लिए एजेंसी, आदि, विभिन्न प्रकार की ई-गवर्नेंस सेवाएं।

इसी तरह, मत्स्य पालन, मुर्गी पालन, डेयरी, हथकरघा, हस्तशिल्प, रेशम उत्पादन आदि में कार्यरत क्षेत्रीय सहकारी समितियाँ लाभ कमाने और अपने सदस्यों की सामाजिक-आर्थिक स्थिति को मजबूत करने के लिए मूल्य श्रृंखला के किसी भी गतिविधि/सेवा/चरण के आसपास व्यवहार्य व्यवसाय की पहचान और विकास कर सकती हैं।



अध्याय 3: सहकारी समितियों के विकास में एनसीडीसी की भूमिका

एनसीडीसी के विषय में:

राष्ट्रीय सहकारी विकास निगम (एनसीडीसी) की स्थापना वर्ष 1963 में संसद के एक अधिनियम द्वारा कृषि एवं किसान कल्याण मंत्रालय के तहत एक सांविधिक निगम के रूप में की गई थी।

विवरण एनसीडीसी वेबसाइट <http://www.ncdc.in/> पर उपलब्ध हैं।

कार्य:

कृषि उत्पाद, खाद्य सामग्री, कुछ अन्य अधिसूचित वस्तुओं के उत्पादन, प्रसंस्करण, विपणन, भंडारण, निर्यात और आयात के लिए योजना, प्रचार और वित्तपोषण कार्यक्रम। उर्वरक, कीटनाशक, कृषि मशीनरी, लाख, साबुन, मिट्टी का तेल, कपड़ा, रबर आदि, उपभोक्ता वस्तुओं की आपूर्ति और सहकारी समितियों के माध्यम से लघु वनोपज का संग्रह, प्रसंस्करण, विपणन, भंडारण और निर्यात, मुर्गी पालन जैसी गतिविधियों की आय उत्पन्न करने वाली धारा के अलावा, डेयरी, मत्स्य पालन, रेशम उत्पादन, हथकरघा आदि।

एनसीडीसी अधिनियम में आगे संशोधन किया गया है जो विभिन्न प्रकार की सहकारी समितियों की सहायता करने और अपने वित्तीय आधार का विस्तार करने के लिए निगम के संचालन के क्षेत्र को व्यापक आधार देगा। एनसीडीसी अब ग्रामीण औद्योगिक सहकारी क्षेत्रों में परियोजनाओं और ग्रामीण क्षेत्रों में कुछ अधिसूचित सेवाओं जैसे जल संरक्षण, सिंचाई और सूक्ष्म सिंचाई, कृषि बीमा, कृषि ऋण, ग्रामीण स्वच्छता, पशु स्वास्थ्य, आदि के लिए वित्तपोषण करने में सक्षम होगा।

प्राथमिक और माध्यमिक स्तर की सहकारी समितियों के वित्तपोषण के लिए राज्य सरकारों को ऋण और अनुदान दिए जाते हैं और सीधे राष्ट्रीय स्तर और एक राज्य से आगे तक विकसित अन्य समितियों को दिए जाते हैं। अब, निगम निर्धारित शर्तों को पूरा करने पर सहायता की अपनी विभिन्न योजनाओं के तहत परियोजनाओं के प्रत्यक्ष वित्त पोषण के लिए भी कार्य कर सकता है।



जिन उद्देश्यों के लिए सहायता प्रदान की जाती है:

- ❖ कार्यशील पूंजी वित्त जुटाने के लिए मार्जिन राशि (100% ऋण)
- ❖ समितियों के शेयर पूंजी आधार का सुदृढीकरण (100% ऋण)
- ❖ क्षेत्रीय/राज्य स्तरीय विपणन संघों को कार्यशील पूंजी (100% ऋण)
- ❖ गोदामों, कोल्ड स्टोरेज, उपकरण वित्तपोषण, परिवहन वाहनों, नावों और अन्य मूर्त संपत्तियों की खरीद जैसी बुनियादी सुविधाओं के निर्माण के लिए सावधि ऋण
- ❖ कृषि-प्रसंस्करण उद्योगों के नए, आधुनिकीकरण/विस्तार/पुनर्वास/विविधीकरण की स्थापना के लिए सावधि और निवेश ऋण।
- ❖ परियोजना रिपोर्ट/व्यवहार्यता अध्ययन आदि तैयार करने के लिए सब्सिडी।

एनसीडीसी द्वारा वित्त पोषित गतिविधियां

क. विपणन

- ✚ विपणन संघों को मार्जिन मनी सहायता
- ✚ प्राथमिक/जिला विपणन समितियों के शेयर पूंजी आधार को सुदृढ बनाना
- ✚ विपणन (फल और सब्जी)\
- ✚ कार्यशील पूंजी वित्त

ख. प्रसंस्करण

- ✚ नई चीनी मिलों की स्थापना (निवेश ऋण)/मौजूदा चीनी कारखानों का आधुनिकीकरण और विस्तार/विविधीकरण (निवेश ऋण + सावधि ऋण)
- ✚ सहकारी कताई मिलों / राज्य सहकारी कपास संघों को मार्जिन मनी सहायता / नई कताई मिलों में शेयर पूंजी भागीदारी / आधुनिकीकरण / कताई मिलों का विस्तार / मौजूदा मिलों का आधुनिकीकरण और आधुनिक जिनिंग और प्रेसिंग इकाइयों की स्थापना / रुग्ण कताई मिलों का पुनर्वास / कपास विकास कार्यक्रम
- ✚ अन्य प्रसंस्करण इकाइयाँ: खाद्यान्न / तिलहन / वृक्षारोपण फसलें / कपास की जुताई और प्रेसिंग / फल और सब्जी / मक्का स्टार्च / कण बोर्ड, आदि।
- ✚ करघा से पहले और बाद की सुविधाओं को कवर करने वाली पावर लूम सहकारी समितियां

ग. सहकारी भंडारण

- ✚ गोदामों का निर्माण (सामान्य)
- ✚ मौजूदा गोदामों का उन्नयन/नवीनीकरण
- ✚ कोल्ड स्टोरेज का निर्माण / कोल्ड स्टोरेज का उन्नयन / पुनर्वास



घ. सहकारी समितियों के माध्यम से आवश्यक वस्तुओं का वितरण

- ✚ ग्रामीण/शहरी/अर्द्ध शहरी क्षेत्रों में उपभोक्ता वस्तुओं का वितरण।

ड. औद्योगिक सहकारिता

- ✚ सभी प्रकार की औद्योगिक सहकारिताएं, कुटीर एवं ग्रामोद्योग, हस्तशिल्प/ग्रामीण शिल्प आदि।

च. सेवा सहकारी समितियां

- ✚ कृषि ऋण
- ✚ कृषि बीमा
- ✚ श्रम सहकारिता
- ✚ जल संरक्षण कार्य/सेवाएं
- ✚ ग्रामीण क्षेत्रों में सिंचाई, सूक्ष्म सिंचाई
- ✚ पशु देखभाल/स्वास्थ्य रोग की रोकथाम
- ✚ सहकारी समितियों के माध्यम से ग्रामीण स्वच्छता / जल निकासी / सीवेज प्रणाली

छ. कृषि सेवाएं

- ✚ सहकारी किसान सेवा केंद्र
- ✚ कस्टम हायरिंग के लिए कृषि सेवा केंद्र
- ✚ कृषि आदानों के निर्माण और संबद्ध इकाइयों की स्थापना।
- ✚ सिंचाई/जल संचयन कार्यक्रम।

ज. जिला योजना स्कीमें

चयनित जिलों में एकीकृत सहकारी विकास परियोजनाएं (आईसीडीपी)

- ✚ कमजोर वर्गों के लिए सहकारिता
- ✚ मछली पालन
- ✚ डेरी
- ✚ मुर्गी पालन
- ✚ जनजातीय
- ✚ हथकरघा



✚ कॉयर और रेशम उत्पादन

झ. कम्प्यूटरीकरण के लिए सहायता

ञ. संवर्धनात्मक एवं विकास कार्यक्रम

✚ तकनीकी और संवर्धनात्मक प्रकोष्ठ

✚ अध्ययन / परियोजना रिपोर्ट, प्रबंधन अध्ययन, बाजार सर्वेक्षण और कार्यक्रमों के मूल्यांकन आदि के लिए परामर्श।

✚ प्रशिक्षण और शिक्षा

।. परामर्श सेवाएं

एनसीडीसी द्वारा वर्षों से विकसित विशेषज्ञता प्रदान करने के लिए जनवरी 2004 में "एनसीडीसी कंसल्टेंसी सर्विसेज डिवीजन" (एनसीएस) की स्थापना की गई थी। एनसीडीसी विभिन्न प्रकार की सहकारी समितियों, अन्य वित्तीय संस्थानों, विभागों और विभिन्न मंत्रालयों के संगठनों के लाभ के लिए परामर्श सेवाएं प्रदान करता है। परामर्श बहुत मामूली शुल्क पर दिया जाता है और एनसीडीसी ऐसी परियोजनाओं के वित्तपोषण पर भी अपने सामान्य नियमों और शर्तों के अनुसार विचार करता है। एनसीडीसी का परामर्श उद्देश्य उन्मुख, कुशल, समयबद्ध, लागत प्रभावी और ग्राहकों के अनुकूल है ताकि संगठनों को उनकी गतिविधियों के विस्तार/विविधीकरण, मूल्यवर्धन, मानव संसाधन विकास आदि में मदद मिल सके, जिससे वे आत्मनिर्भर बनने में सक्षम हो सकें। एनसीडीसी निम्नलिखित क्षेत्रों में परामर्श प्रदान करता है:

✚ परियोजना निर्माण और व्यवहार्यता अध्ययन

✚ परियोजनाओं का मूल्यांकन

✚ परियोजनाओं की निगरानी

✚ निवेश संभावित सर्वेक्षण

✚ वित्तपोषण व्यवस्था और ऋण सिंडिकेशन

✚ घरेलू विपणन और कृषि उपज का आयात/निर्यात

✚ सहकारी समितियों की प्रदर्शन रेटिंग

✚ प्रशिक्षण और एक्सपोजर विज़िट



नई योजनाएं

- ✚ पर्यटन, आतिथ्य, परिवहन, बिजली (नए/गैर-पारंपरिक) और ग्रामीण आवास कार्यक्रमों के लिए सहकारी समितियों को वित्तीय सहायता - दिशानिर्देश
- ✚ अस्पताल, स्वास्थ्य देखभाल और शिक्षा के लिए सहकारी समितियों को वित्तीय सहायता - दिशानिर्देश
- ✚ एनसीडीसी का कॉर्पोरेट सामाजिक उत्तरदायित्व कार्यक्रम - दिशानिर्देश
- ✚ कृषि ऋण सहकारी समितियों को कार्यशील पूंजी के लिए एनसीडीसी के अल्पावधि ऋण देने की योजना

सहकार 22: नए भारत के लिए एक एनसीडीसी मिशन 2022

- ✓ सहकारिता: किसानों के साथ एक मजबूत ताकत
- ✓ भारत में 300 मिलियन सदस्यों के साथ 01 मिलियन सहकारी समितियां हैं, जिनमें अधिकतर किसान हैं
- ✓ एनसीडीसी सीधे किसानों तक पहुंचता है
- ✓ एनसीडीसी ने सहकारिताओं की विविध रैंज को वित्तीय सहायता प्रदान की है:
- ✓ क्रेडिट और गैर-क्रेडिट सहकारी समितियां।
- ✓ छोटे (उर्वरक जैसे आपूर्ति इनपुट) से बहुत बड़े (डायरी/चीनी/वस्त्र)
- ✓ छोटे सहकारी बैंक से लेकर बड़े सहकारी बैंक- यूसीबी, डीसीसीबी, एसटीसीबी
- ✓ बड़ी निर्यातोन्मुखी झींगा प्रसंस्करण इकाइयों के लिए छोटी मछली तालाब आधारित गतिविधि
- ✓ छोटे उपभोक्ता स्टोर से लेकर बड़ी रिटेल चेन / मॉल तक
- ✓ छोटे स्वास्थ्य केंद्र से बड़े अस्पतालों तक
- ✓ एनसीडीसी लगभग शून्य एनपीए सांविधिक संगठन है जो केवल सहकारिताओं के लिए है
- ✓ एनसीडीसी का उद्देश्य सहकारी समितियों द्वारा उनकी खरीद के माध्यम से इनपुट की लागत में कमी करना है
- ✓ बढ़ी हुई बिक्री के माध्यम से थोक और आउटपुट मूल्य वृद्धि
- ✓ एनसीडीसी सहकारी समितियों को सालाना 20,000 करोड़ रुपये से अधिक का अग्रिम देता है
- ✓ सहकारी समितियों के किसान सदस्यों को बुनियादी ढांचे, प्रसंस्करण और प्रतिस्पर्धी ऋण के माध्यम से व्यापक मूल्यवर्धन पर ध्यान केंद्रित किया गया।



- ✓ एनसीडीसी ने लगभग 400 जिलों में सहकारी समितियों की सहायता की है और 18 राज्यों में इसके कार्यालय हैं।
- ✓ एनसीडीसी राज्यों/केंद्र शासित प्रदेशों के साथ मिलकर काम करता है।
- ✓ एनसीडीसी कठोर औपचारिक ऋण संस्थानों और साहूकारों और व्यापारियों के शोषण से राहत देता है।

सहकारिता में वर्ष 2022 तक नए भारत के मिशन को प्राप्त करने के लिए, किसानों की आय को दोगुना करके, एनसीडीसी एक नई मिशन मोड गतिविधि, सहकार 22 शुरू करेगा। सहकार 22 में शामिल होंगे

- ❖ फोकस 222- 222 जिलों में सहकारिता के लिए एनसीडीसी सहायता एकत्रित करना
- ❖ पैक्स हब- पैक्स और अन्य कूपों को अपना किसान संसाधन केंद्र के रूप में रूपांतरित करें
- ❖ एईएन ई सी - एक्ट ईस्ट एंड पूर्वोत्तर सहकारिताएं
- ❖ CEMtC- कूपों के माध्यम से बाजार के लिए उत्कृष्टता केंद्र
- ❖ सहकार प्रज्ञा: सहकार 22 के लिए क्षमता विकास आधार के रूप में लक्ष्मणराव इनामदार राष्ट्रीय सहकारिता अनुसंधान एवं विकास अकादमी

लक्ष्मणराव इनामदार राष्ट्रीय सहकारी अनुसंधान और विकास अकादमी (लिनाक)

एनसीडीसी ने वर्ष 1985 में विश्व बैंक परियोजना के माध्यम से अपना प्रशिक्षण संस्थान स्थापित किया था। समय के साथ यह संस्थान भारत और विदेशों में सहकारी क्षेत्र के पेशेवरों की दक्षता विकसित करने के लिए एक प्रमुख सुविधा का केंद्र बन गया। प्रशिक्षण संस्थान की ताकत पर निर्माण और सहकारी क्षेत्र में अनुसंधान और विकास को बढ़ावा देने के लिए, भारत सरकार ने फरवरी, 2018 में संस्थान को प्रशिक्षण, अनुसंधान और परामर्श के लिए व्यापक जनादेश के साथ उन्नत किया और इसका नाम बदलकर लक्ष्मणराव इनामदार राष्ट्रीय सहकारी अनुसंधान अकादमी रखा। और विकास (लिनाक)।

अकादमी सहकारी समितियों / एफपीओ सहकारी समितियों में संस्थागत क्षमताओं और मानव संसाधनों को मजबूत करने के लिए एक मजबूत ग्राहक-उन्मुख और अंतर-अनुशासनात्मक परिप्रेक्ष्य के साथ अपने कार्यक्रमों और हस्तक्षेपों को विकसित करने का प्रयास करती है। अकादमी एनसीडीसी सहायता प्राप्त परियोजनाओं, राज्य सहकारी विभागों, सहकारी संघों / समितियों और कृषि और संबद्ध क्षेत्र से संबंधित अन्य संगठनों के



राष्ट्रीय सहकारी विकास निगम

NCDC

Assisting Cooperatives. Always!

सहकारिताओं की सहायता में सदैव तत्पर!

अधिकारियों के लिए पूरे वर्ष विभिन्न प्रकार के प्रशिक्षण कार्यक्रम आयोजित करती है। यह अंतर्राष्ट्रीय प्रतिभागियों के लिए प्रशिक्षण कार्यक्रम भी आयोजित करता है।

लिनाक के कार्यात्मक लिंकेज, कार्य / गतिविधियाँ, वर्ष 2022-23 के लिए प्रशिक्षण कैलेंडर आदि के बारे में विवरण एनसीडीसी की वेबसाइट

http://www.ncdc.in/Activities_files/Topic.htm पर देखा जा सकता है।



एनसीडीसी से वित्तीय सहायता प्राप्त करने की प्रक्रिया

स्वीकृति/सहायता के वितरण की प्रक्रिया

एनसीडीसी सहायता व्यक्तिगत लाभार्थी उन्मुख नहीं है बल्कि सहकारी समितियों के संस्थागत विकास के लिए है। एनसीडीसी राज्य सरकार के प्रयासों का पूरक है। राज्य सरकारें निर्धारित योजनाबद्ध प्रारूप में एनसीडीसी को व्यक्तिगत समिति/परियोजना के प्रस्ताव की सिफारिश करती हैं। _निर्धारित शर्तों को पूरा करने पर सहायता की विभिन्न योजनाओं के तहत परियोजनाओं के प्रत्यक्ष वित्त पोषण का भी लाभ समिति उठा सकती है। प्रस्तावों की संबंधित कार्यात्मक प्रभाग में जांच की जाती है और यदि आवश्यक हो तो मौके पर क्षेत्र मूल्यांकन किया जाता है। इसके बाद, राज्य सरकार समिति को धन की औपचारिक मंजूरी से अवगत कराया जाता है। धनराशि जारी करना कार्यान्वयन की प्रगति पर निर्भर करता है और प्रतिपूर्ति के आधार पर होता है। ऋण चुकौती की अवधि 3 से 8 वर्ष तक होती है। ब्याज की दर समय-समय पर बदलती रहती है।

सामान्य आवेदन पत्र

आवेदन पत्र एनसीडीसी की वेबसाइट <http://claf.ncdc.in/claf/> पर उपलब्ध है।

उत्पादक संगठनों (पीओ), किसान उत्पादक संगठनों (एफपीओ) और स्वयं सहायता समूहों (एसएचजी) को सहकारिता के दायरे में लाना

हाल के दिनों में किसानों, दूध उत्पादकों, मछुआरों, बुनकरों, ग्रामीण कारीगरों, शिल्पकारों और ग्रामीण क्षेत्रों में आम जनता जैसे प्राथमिक उत्पादकों द्वारा उनके उत्पादन में सुधार और आय सृजन गतिविधियों को शुरू करने के लिए ऋण तक पहुंच के लिए विभिन्न प्रकार के सामूहिक आयोजन किए गए हैं। ये मोटे तौर पर सहकारी सिद्धांतों पर पंजीकृत सहकारी समितियों के समानांतर काम कर रहे हैं।

जनसंपर्क किसी भी उत्पाद के उत्पादकों के संगठन के लिए एक सामान्य नाम है, चाहे वह कृषि हो। जबकि अगर सदस्य किसान हैं तो इसे एफपीओ कहा जाता है। ये मूल रूप से पैमाने की अर्थव्यवस्थाओं का लाभ प्रदान करने और बेहतर रिटर्न प्रदान करने और सौदेबाजी की शक्ति को बढ़ाने के लिए बिचौलियों की लंबी श्रृंखला को काटने के लिए गठित किए गए हैं। पीओ भारतीय कंपनी अधिनियम के तहत पंजीकृत हैं।

स्वयं सहायता समूह (एसएचजी) सामूहिक लक्ष्य प्राप्त करने के लिए लोगों के स्वैच्छिक संघ हैं। जो लोग सामाजिक पृष्ठभूमि, विरासत, जाति या पारंपरिक व्यवसायों के संबंध में समरूप हैं, वे समूह के सदस्यों के लाभ के लिए संसाधनों को जुटाने और प्रबंधित करने के



लिए एक सामान्य कारण के लिए एक साथ आते हैं। एसएचजी की कुछ महत्वपूर्ण विशेषताएं हैं: -

- स्वैच्छिक और छोटे संगठन, ज्यादातर सदस्य, जाति/व्यवसाय/खेत के आकार/लिंग या आय के मामले में समरूप होते हैं
- अन्य सामाजिक उद्देश्यों के साथ-साथ अक्सर एक आर्थिक उद्देश्य रखता है।
- सदस्यों को समान दर्जा प्राप्त है और लोकतांत्रिक तरीके से अपने नेतृत्व का चुनाव करते हैं।
- कार्य करना चरित्र में सहभागी है।
- पहले बचत की मूल अवधारणा पर काम करें और बाद में क्रेडिट करें
- ये तदर्थ संघ नहीं हैं, लेकिन इनके नियम और विनियम, उप-नियम या संविधान हैं जो लिखित रूप में हो सकते हैं।
- कुछ एसएचजी औपचारिक, पंजीकृत संगठन हैं जबकि अन्य अपंजीकृत और अनौपचारिक संगठन हैं।

एसएचजी बड़े पैमाने पर बचत और क्रेडिट समूह के रूप में कार्य कर रहे हैं, जो आर्थिक गतिविधियों को शुरू करने के लिए सदस्यों को ऋण की स्थानीय और आसान पहुंच सुनिश्चित करते हैं। एसएचजी शुरू में अपने दम पर काम करते हैं लेकिन बाद में सदस्यों द्वारा एसएचजी-बैंक लिंकेज प्रोग्राम के तहत पैक्स/डीसीसीबी, आरआरबी या वाणिज्यिक बैंकों के साथ काम करते हैं।

हालांकि, पीओ, एफपीओ और एसएचजी को विभिन्न बाधाओं का सामना करना पड़ता है, जब उन्हें विपणन और मूल्यवर्धन गतिविधियों में संलग्न होकर किसानों को बेहतर रिटर्न प्रदान करने के लिए अपनी पहुंच और व्यवसाय की मात्रा बढ़ानी होती है। एक आजमाया हुआ मॉडल होने के कारण सहकारी समितियों को सरकारों द्वारा अत्यधिक संरक्षण दिया जाता है। सहकारी विकास के लिए केंद्र और राज्य सरकारों की ओर से विभिन्न प्रकार की योजनाएं और कार्यक्रम उपलब्ध हैं। सहकारी समितियों को मार्गदर्शन, निगरानी, पर्यवेक्षण और सलाह देने के लिए मशीनरी मौजूद है और आसानी से सुलभ है। पीओ, एफपीओ और एसएचजी के पास फंड तक सीमित पहुंच है जबकि सहकारी समितियां डीसीसीबी जैसे आरएफआई और एनसीडीसी जैसे अन्य संस्थानों से आसानी से फंड जुटा सकती हैं। एसएचजी पंजीकृत नहीं हो सकते हैं और उनकी कानूनी स्थिति नहीं है इसलिए धन जुटाना अभी भी मुश्किल है। एसएचजी वर्तमान में केवल छोटे क्रेडिट समूहों के रूप में काम कर



रहे हैं और अपने सदस्यों को बेहतर सेवा देने के लिए सहकारी समितियों की तरह कानूनी स्थिति रखने और उद्यम बनने की आवश्यकता है। सरकार। / स्वयं सहायता समूहों में केवल कुछ चुने हुए सदस्यों के लिए एनजीओ सहायता भी उपलब्ध है। कई एसएचजी बाहरी हस्तक्षेप ज्यादातर राजनीतिक और कम व्यावसायिकता के कारण भी विफल हो जाते हैं, यह भी देखा गया है कि जब स्वयं सहायता समूह बड़े हो जाते हैं, तो कभी-कभी असहनीय हो जाते हैं। बड़ी संख्या में स्वयं सहायता समूह क्रेडिट समूह के रूप में संतृप्त हो गए हैं और ग्रामीण क्षेत्रों में स्थायी आजीविका के लिए अंत तक समाधान प्रदान करने के लिए बचत और ऋण सेवाओं से परे देखने की जरूरत है। विभिन्न प्रकार के समूहों को सही प्रकार के व्यवसाय को अपनाकर, कौशल में सुधार, विपणन लिंकेज आदि प्रदान करके विस्तार करने की तत्काल आवश्यकता है, जिसे प्रभावी ढंग से और कुशलता से किया जाएगा यदि ये निहित लाभों और सरकारों से उपलब्ध संरक्षण को देखते हुए खुद को सहकारी समितियों के रूप में पंजीकृत करते हैं। पंजीकृत सहकारी समितियों के रूप में, एनसीडीसी जैसी संस्था से व्यावसायिक मार्गदर्शन, प्रशिक्षण और प्रचार लाभ के अलावा, सभी प्रकार के समूह व्यवसाय को बढ़ावा देने और बुनियादी ढांचे और सुविधाओं के निर्माण के लिए वित्तीय सहायता (सब्सिडी सहित) प्राप्त कर सकते हैं।



अध्याय-04: व्यवसाय विकास योजनाओं की तैयारी

1. सहकारी समितियों, विशेष रूप से प्राथमिक कृषि सहकारी समितियों (पैक्स)/बहुउद्देश्यीय सहकारी समितियों (एमपीसीएस) से अपेक्षा की जाती है कि वे अपने संचालन के क्षेत्र में अपनी ताकत और संसाधनों को प्रभावी ढंग से जुटाकर और उपयोग करके अपने सदस्यों को सभी उत्पादन और खपत संबंधी सेवाएं प्रदान करें। . इसके लिए उचित व्यवसाय योजना और इसके विवेकपूर्ण कार्यान्वयन की आवश्यकता है ताकि सहकारी समिति एक कुशल, प्रभावी और व्यवहार्य सदस्यों की संस्था बन सके।

2. व्यवसाय विकास योजना (बीडीपी) और उसके घटकों का अर्थ

नियोजन सबसे बुनियादी और महत्वपूर्ण प्रबंधकीय कार्य है जो अन्य सभी कार्यों से पहले होता है। यह उद्देश्यों के निर्धारण और उनकी प्राप्ति के लिए समन्वित प्रयासों से संबंधित है। इसमें दो पहलू शामिल हैं- निर्धारित सीमाओं के भीतर सहकारिता का सुधार, और स्वयं सीमाओं का प्रश्न, मूल्यांकन और पुनर्गठन।

सहकारी समिति एफपीओ की बीडीपी का अर्थ उन व्यावसायिक गतिविधियों की योजना है जो समिति आने वाले वर्षों में एक विशिष्ट अवधि में सदस्यों के लाभ के लिए शुरू करने जा रही है। यह योजना क्षेत्र में संभावनाओं के आधार पर शुरू की जाने वाली विभिन्न व्यावसायिक गतिविधियों को इंगित करेगी, सापेक्ष लागत और लाभ का मार्जिन जो समाज ऐसी गतिविधियों से अर्जित करेगा। इससे यह भी निर्दिष्ट होता है कि कब, कैसे और किसके द्वारा गतिविधियों को एक समय अवधि में किया जाना है।

बीडीपी के तहत पैक्स द्वारा की जाने वाली गतिविधियों और इस अवधारणा को एक प्रबंधन कार्य के रूप में आंतरिक बनाने के मद्देनजर, बीडीपी के विभिन्न घटक हैं:

- बुनियादी व्यापार योजना
- कार्यात्मक/गतिविधि योजना
- क्रेडिट बिजनेस प्लान



- गैर-कृषि ऋण व्यवसाय योजना
- उपभोक्ता व्यवसाय योजना
- इनपुट बिजनेस प्लान
- कृषि विपणन व्यवसाय योजना आदि।
- जमा और इसकी उपयोगिता योजना
 - बजट तैयार करना
 - कार्यन्वयन की योजना
 - निगरानी और नियंत्रण

3. प्रत्येक प्राथमिक सहकारी/एफपीओ सहकारी के व्यवसाय विकास योजना (बीडीपी) को निम्नलिखित की संभावनाओं को देखना चाहिए:

- मौजूदा कारोबार को बढ़ाना
- संभावनाओं और सदस्यों की जरूरतों के आधार पर व्यवसाय के नए लाभदायक क्षेत्रों में विविधता लाना
 - सदस्यों की भागीदारी बढ़ाना
 - सदस्यों की शेयर पूंजी और जमा सहित संसाधन जुटाने को बढ़ावा देना
 - निष्क्रिय सदस्यों को स्वयं सहायता समूहों (एसएचजी) में संगठित करना
 - विपणन और उपभोक्ता सहकारी समितियों के साथ व्यापार संबंधों को मजबूत करना।

4. योजना के लाभ

प्राथमिक सहकारी समितियों / एफपीओ सहकारी समितियों के कामकाज में कमियों को दूर करने के लिए व्यवसाय विकास की योजना बनाना पहला कदम है। यह निम्नलिखित तरीकों से मदद करता है: -

- संस्थागत तत्व को बढ़ावा देता है।
- जोखिम और अनिश्चितताओं को कम करता है
- प्रदर्शन का अनुकूलन करता है



- नियंत्रण का आधार प्रदान करता है।

5. योजना प्रक्रिया

प्राथमिक सहकारी / एफपीओ सहकारी समिति में प्रत्येक व्यावसायिक गतिविधि की योजना में व्यवसाय के लिए लक्ष्यों का आकलन करना शामिल है और साथ ही गतिविधि से समिति द्वारा अर्जित की जाने वाली सापेक्ष लागत और लाभ का मार्जिन भी शामिल है। इसे एक से पांच साल की अवधि के लिए काफी पहले से तैयार करना होता है।

यह अभ्यास दो अलग-अलग तरीकों से किया जा सकता है (1) पैक्स की संपूर्ण व्यावसायिक गतिविधियों को एक निश्चित अवधि के लिए समग्र रूप से कवर करके एक योजना तैयार की जा सकती है जिसे बेसिक या मास्टर बिजनेस प्लान कहा जाता है। इससे प्रत्येक व्यावसायिक गतिविधि के लिए योजनाएँ तैयार की जाती हैं और कार्यान्वित की जाती हैं (2) प्रत्येक व्यावसायिक गतिविधि के लिए एक वर्ष के लिए अलग से एक योजना तैयार की जा सकती है, जैसे क्रेडिट योजना, कृषि। इनपुट प्लान आदि (जिसे ऑपरेशनल या फंक्शनल प्लान कहा जाता है)। इन गतिविधि योजनाओं को एक मूल या मास्टर बिजनेस प्लान बनाने के लिए एक में एकीकृत किया जा सकता है। यह दूसरा दृष्टिकोण है जिसे ज्यादातर पैक्स द्वारा अपनाया जाता है।

व्यवसाय विकास योजना तैयार करने की प्रक्रिया में निम्नलिखित दौर और चरण होते हैं: -

1. प्रारंभ क. जागरूकता पैदा करना पैक्स के सदस्यों की स्वीकृति, प्रबंध समिति के सदस्यों और प्रबंधकों द्वारा अवधारणा।
ख. डेटा संग्रह
 - क्षेत्र प्रोफाइल की तैयारी
 - पैक्स के वर्तमान प्रदर्शन, ताकत और कमजोरियों पर सर्वेक्षण रिपोर्ट तैयार करना



2. तैयारी क. डेटा विश्लेषण

ख. समस्याओं की पहचान और परिभाषा

ग. लक्ष्य और उद्देश्य निर्धारित करना

घ. परिचालन/कार्यात्मक योजनाओं का मसौदा तैयार करना।

- कारोबार व्यवसाय का अनुमान

- व्यापार मार्जिन, कुल लागत और शुद्ध लाभ

ई. आधार योजना में परिचालन योजनाओं का एकीकरण।

3. अंतिम रूप देना क. सदस्यों और उनकी सहमति और परामर्श से योजनाओं को अंतिम रूप देना

4. अनुमोदन क. पैक्स की प्रबंध समिति द्वारा योजना का अनुमोदन।

5. क. लक्ष्यों को चरणबद्ध करना

ख. विभिन्न एजेंसियों का समर्थन जुटाना

ग. आवश्यक संसाधन जुटाना

घ. विभिन्न स्तरों पर संपर्क स्थापित करना

ई. निष्क्रिय सदस्यों को सक्रिय करना

6. व्यापार योजना के लिए सूचना की आवश्यकता

व्यवसाय विकास के लिए पैक्स द्वारा योजनाओं को तैयार करने के लिए मूल रूप से दो प्रकार की जानकारी की आवश्यकता होती है - (1) समिति के संचालन के क्षेत्र के बारे में प्रासंगिक जानकारी, और (2) कम से कम पिछले 3 वर्षों के लिए पैक्स के प्रदर्शन। इन 2 व्यापक श्रेणियों के अंतर्गत आवश्यक महत्वपूर्ण जानकारी यहाँ इंगित की गई है:

ए एरिया प्रोफाइल

- भूगोल
- जनसांख्यिकीय पहलू
- भूमि उपयोग और भूमि जोत का वितरण
- जनसंख्या का व्यावसायिक वितरण



- उगाई जाने वाली और कृषि उत्पादन योग्य फसलें। उत्पादन
- फसल पद्धति
- सिंचाई सुविधाएं
- इनपुट खपत पैटर्न
- विपणन शर्तें और सुविधाएं उपलब्ध
- फसल-वार विपणन योग्य अधिशेष
- बाजार आउटलेट
- आर्थिक क्रियाकलाप
- पैक्स द्वारा जनसंख्या कवरेज
- व्यावसायिक संभावनाएं और समस्याएं
- व्यापार प्रतियोगिता

बी पैक्स प्रदर्शन

- नाम, स्थान और अन्य पृष्ठभूमि
- सदस्यता के प्रकार (व्यक्तिगत, सरकारी अन्य सहकारी समितियां आदि)
- सदस्यता की संरचना (बड़े, मध्यम, छोटे किसान, ग्रामीण कारीगर, भूमिहीन मजदूर आदि)
- वित्तीय स्थिति
- शेयर पूंजी
- रिजर्व और अन्य फंड
- जमा
- उधार
- निवेश
- अग्रिम
- अचल सम्पत्ति
- कार्यशील पूंजी
- गतिविधि-वार व्यापार टर्नओवर
- कृषि अग्रिम



- गैर कृषि अग्रिम
- एग्री की बिक्री। इनपुट
- आउटपुट का विपणन
- उपभोक्ता वस्तुओं की बिक्री
- गतिविधिवार आय और व्यय
- ऋण की मांग और संग्रह
- प्रबंधकीय जानकारी
- समाज की मुख्य समस्याएं
- अवसंरचनात्मक सुविधाएं - गोदाम, प्रसंस्करण इकाई, वर्किंग शेड, दुकान, ट्रैक्टर

अन्य मशीनरी आदि।

सूचना, अन्य सभी मामलों की तरह, नियोजन निर्णयों का आधार है। एरिया प्रोफाइल के हिस्से के रूप में एकत्र किए गए डेटा का उचित विश्लेषण प्रबंधक को व्यावसायिक संभावनाओं, क्षेत्र की समस्याओं, कारकों और लोगों की आकांक्षाओं को सक्षम और सीमित करने के बारे में जानने और समझने में मदद कर सकता है। दूसरी ओर, पैक्स के प्रदर्शन पर डेटा के विश्लेषण से आंतरिक समस्याओं, ताकत और कमजोरियों का खुलासा होगा। इसके बाद, यह अध्ययन किया जाएगा कि पैक्स की समस्याओं को कैसे दूर किया जा सकता है और मौजूदा व्यवसाय की मात्रा को बढ़ाकर और क्षेत्र द्वारा खुली संभावित आर्थिक गतिविधियों को अपनाकर लोगों/सदस्यों की आकांक्षाओं को पूरा किया जा सकता है। इस विश्लेषण के आलोक में, प्रबंधन व्यवसाय के प्रकार के उद्देश्य तय कर सकता है जिसे एक वर्ष या अधिक वर्षों में साकार किया जा सकता है।

7. कार्यात्मक योजनाओं की तैयारी और उनका एकीकरण

एक बार व्यवसाय-वार उद्देश्य तय हो जाने के बाद, प्रबंधक को अगले वर्ष के लिए प्राथमिक सहकारी समितियों / एफपीओ सहकारी समिति द्वारा प्रत्येक व्यवसाय के लिए लक्ष्य निर्धारित करना होता है। इन लक्ष्यों को अधिकारियों के उचित अनुमोदन के बाद, संबंधित कर्मचारियों को इन पर काम करने और वर्ष के दौरान उन्हें प्राप्त करने के लिए सौंपा जाता है।



प्रत्येक व्यावसायिक गतिविधि के लिए, अगले वर्ष के लिए निम्नलिखित लक्ष्यों पर काम करने की उम्मीद है:

1. बिक्री का अनुमान - प्रत्येक कार्यात्मक योजना (क्रेडिट, इनपुट, उपभोक्ता, कृषि प्रसंस्करण जमा जुटाने-सह-उपयोग योजना) के लिए बिक्री का अनुमान लगाने के लिए बाहरी और आंतरिक कारकों / तत्वों पर विचार करने की आवश्यकता है ये विभिन्न कार्यात्मक के लिए भिन्न हो सकते हैं योजनाओं को अलग-अलग पहचाना जाना चाहिए और उनके प्रभाव और संभावित प्रभाव का अध्ययन किया जाना चाहिए। उदाहरण के लिए, कृषि के मामले में। इनपुट योजना, जिन महत्वपूर्ण कारकों पर विचार किया जाना है, वे हैं - (i) विभिन्न फसलों के तहत क्षेत्र (ii) फसल पद्धति (iii) विभिन्न उर्वरकों की औसत खपत (iv) कृषि पद्धतियां (v) सिंचाई सुविधाएं (vi) पात्र मौजूदा और नए सदस्य (vii) इनपुट की खपत का पैटर्न (viii) विशेष घटनाएं और उनका प्रभाव - जैसे सूखा, बारिश की कमी, बाढ़, महामारी, कीट, बीमारी आदि। (ix) सरकार। नीतियां/सब्सिडी (x) कृषि विभाग द्वारा अनुशंसित खुराक (xi) प्रतिस्पर्धा (xii) बाजार आदि के हिस्से में संभावित वृद्धि। इसके बाद, मात्रा और मूल्य (यानी बिक्री मूल्य) के अनुमानों की गणना पूरे वर्ष के लिए अलग-अलग इनपुट के लिए की जाती है। वार्षिक अनुमानों को खरीफ और रबी मौसम-वार लक्ष्यों में विभाजित किया गया है।

2. आगतों की लागतों और चालू लागतों का अनुमान - आगतों की लागत का अनुमान व्यापार मार्जिन के आधार पर लगाया जा सकता है। माल की लागत प्राप्त करने के लिए व्यापार मार्जिन को अगले वर्ष के लिए अनुमानित बिक्री से घटाया जाता है।

इस प्रकार माल की लागत = अगले वर्ष अनुमानित बिक्री - व्यापार मार्जिन

कृषि की परिचालन लागत। इनपुट व्यवसाय में प्रबंधक/कर्मचारियों का विभाजित वेतन, मूल्यहास/किराया, उधार ली गई पूंजी पर ब्याज और अन्य लागत जैसे बीमा, स्टेशनरी, बिजली, टीए/डीए आदि शामिल होंगे।

3. शुद्ध अधिशेष का अनुमान - बिक्री के अनुमान से माल की लागत घटाकर व्यावसायिक गतिविधि के सकल अधिशेष की गणना की जाती है



इस प्रकार, सकल अधिशेष = बिक्री अनुमान - माल की लागत शुद्ध अधिशेष पर पहुंचने के लिए, अनुमानित परिचालन लागत को सकल अधिशेष में से घटा दिया जाता है।

इस प्रकार, शुद्ध अधिशेष = सकल अधिशेष - अनुमानित परिचालन लागत लीकेज, कीमतों में कटौती और अपव्यय के कारण, यदि व्यवसाय को ठीक से प्रबंधित नहीं किया जाता है, तो व्यावसायिक गतिविधि में व्यापार मार्जिन कम होने की संभावना है। एक सहकारी समिति में, ये बिक्री का 0.5 प्रतिशत से 1.00 प्रतिशत हो सकता है। इसलिए, शुद्ध अधिशेष इस हद तक और कम हो जाएगा। इस प्रकार बचा हुआ मार्जिन पर्याप्त नहीं होगा। सहकारी / एफपीओ सहकारिता के पास अधिक पूंजी होनी चाहिए, सदस्यों को पूंजी पर अधिक लाभांश का भुगतान करना चाहिए, ढांचागत सुविधाओं में निवेश करना चाहिए और अपनी गतिविधियों / सेवाओं में आगे विकास और विविधीकरण के लिए संसाधन होना चाहिए। इस प्रकार इसे व्यावसायिक गतिविधि पर शुद्ध अधिशेष बढ़ाने का प्रयास करना चाहिए। इसे व्यवसाय में वृद्धि करके, इनपुट की लागत को कम करके और/या चालू लागत को कम करके और रिसाव/अपव्यय आदि को कम करके प्राप्त किया जा सकता है।

एक बार जब प्रत्येक व्यावसायिक गतिविधि के लिए उपर्युक्त लक्ष्यों का अनुमान लगाया जाता है, तो प्रत्येक व्यवसाय के लिए वित्तीय आवश्यकताओं पर काम करने की आवश्यकता होती है। सबसे पहले, एक वर्ष में प्रत्येक व्यवसाय के कारोबार की अपेक्षित दर तय की जाती है। इसके बाद, प्रत्येक व्यावसायिक गतिविधि की अनुमानित व्यावसायिक मात्रा को वित्तीय आवश्यकताओं को प्राप्त करने के लिए टर्नओवर की दर से विभाजित किया जाता है। वहां धन जुटाने के लिए विभिन्न स्रोतों की पहचान की जाती है। मूल रूप से, प्रबंधक को यह देखना होता है कि आंतरिक संसाधनों जैसे शेयर पूंजी, आरक्षित और अन्य निधियों और सदस्यों और गैर-सदस्यों से जमा के माध्यम से कितना धन जुटाया जा सकता है। धन की शेष आवश्यकता को बैंकों और वित्तीय संस्थानों से उधार लेना पड़ सकता है। एक बार धन की उपलब्धता तय हो जाने के बाद, आवश्यक राशि को विभिन्न गतिविधियों के लिए आवंटित किया जा सकता है। सभी कार्यात्मक योजनाओं को तब पैक्स के लिए कुल व्यवसाय विकास योजना (मास्टर या मूल योजना) में एकीकृत किया जाता है।



बीडीपी तैयार करने, वित्तीय आवश्यकताओं का प्रक्षेपण और निधियों की उपलब्धता के लिए सांकेतिक प्रारूप अनुबंध-1 और II में हैं।

योजना के प्रभावी कार्यान्वयन के उपाय

एक व्यवसाय विकास योजना, हालांकि अच्छी तरह से तैयार की गई हो, वांछित परिणाम तभी प्राप्त करेगी जब इसे ठीक से संचालित और कार्यान्वित किया जाएगा। इस उद्देश्य के लिए कुछ महत्वपूर्ण उपाय और दिशानिर्देश इस प्रकार हैं:

- समय पर कार्यान्वयन शुरू करने/व्यवस्थित करने के लिए योजना पहले से तैयार कर लें
- सभी हितधारकों को योजनाओं के बारे में बताएं और समझाएं
- योजनाओं के सफल कार्यान्वयन में निर्वाचित प्रबंधन और भुगतान किए गए कर्मचारियों की अपेक्षित भूमिका और जिम्मेदारियों को स्पष्ट करें
- सदस्यों, विशेष रूप से महिलाओं को शामिल करें और निकट और निरंतर संपर्क बनाए रखें
- अनुमोदन और लाइसेंस प्राप्त करें और अन्य कानूनी औपचारिकताएं पूरी करें



अनुबंध- I

पैक्स में व्यवसाय विकास योजना - सांकेतिक प्रारूप

(रु. 000 में)

व्यापार	व्यापार	व्यापार	कुल	
गतिविधि ऋण	टर्नओवर	मार्जिन	रनिंगलागत	शुद्ध अधिशेष

लघु अवधि

- खरीफ
- रबी

मध्यावधि

- कृषि क्षेत्र
- आईआरडीपी
- गैर-कृषि क्षेत्र

दीर्घकालिक

- उपभोग

इनपुट

- बीज
- उर्वरक
- उपकरण
- प्लांट का संरक्षण
- अन्य

विपणन

- एकमुश्त



राष्ट्रीय सहकारी विकास निगम

NCDC

Assisting Cooperatives. Always!

सहकारिताओं की सहायता में सदैव तत्पर!

- कमिसन
- अन्य

उपभोक्ता

- नियंत्रित
- गैर-नियंत्रित
- अन्य

भंडारण

जमा

- फिक्स
- अन्य

कोई अन्य गतिविधि

नोट: उसी प्रारूप पर पैक्स एक से पांच वर्षों के लिए अपनी अनुमानित व्यवसाय योजना तैयार कर सकता है



अध्याय-05: भौतिक और वित्तीय संपत्ति का प्रबंधन

संपत्ति प्रबंधन

संपत्ति को आमतौर पर ऐसे मूल्य के रूप में जाना जाता है जो आर्थिक संसाधनों या स्वामित्व का प्रतिनिधित्व करता है जिसे नकद जैसे मूल्य में परिवर्तित किया जा सकता है। वित्तीय संपत्ति और भौतिक संपत्ति, दोनों मूल्य के ऐसे स्वामित्व का प्रतिनिधित्व करते हैं, भले ही वे अपनी विशेषताओं और विशेषताओं के आधार पर एक दूसरे से बहुत भिन्न हों।

सहकारी समिति / एफपीओ सहकारी समिति की संपत्ति को अगर अच्छी तरह से प्रबंधित किया जाए तो पैसे और समय की बचत हो सकती है। परिसंपत्ति प्रबंधन सहकारी समिति / एफपीओ सहकारी समिति को सर्वोत्तम रिटर्न और लाभ प्रदान करने के लिए संपत्ति के रखरखाव और उपयोग को अधिकतम करने की प्रक्रिया है। संपत्ति प्रबंधन महत्वपूर्ण है क्योंकि यह:

- सहकारी समिति को सभी संपत्तियों का ट्रैक रखने की अनुमति देता है-उनका स्थान, उनका उपयोग कैसे किया जाता है और उनमें परिवर्तन कब किए जाते हैं। इससे एसेट रिकवरी से बेहतर रिटर्न भी सुनिश्चित होगा।
- सुनिश्चित करें कि संपत्ति का नियमित मूल्यांकन किया जाता है ताकि यह सुनिश्चित हो सके कि व्यवसाय के वित्तीय विवरण सटीक हैं।
- संपत्ति की वसूली स्वचालित रूप से रिकॉर्ड / सिस्टम में दिखाई देती है। एक बार जब संपत्तियां खत्म हो जाती हैं या बेच दी जाती हैं, तो उक्त संपत्ति को व्यवसाय के रिकॉर्ड और किताबों से हटा दिया जाएगा।
- उचित रिकॉर्ड रखने और निर्धारित अनुसूचियों का पालन करके रखरखाव पर पैसे बचाता है।
- अधिक कुशल संचालन को पूरा करता है। संपत्ति प्रबंधन अपनी संपत्ति की क्षमताओं को समझने की अनुमति देता है, कि उन्हें सबसे प्रभावी तरीके से कैसे संचालित किया जा सकता है।
- □ उपयोग, संपत्ति के स्वामित्व और उनके बीमा के आधार पर जोखिम प्रबंधन योजना के कार्यान्वयन की अनुमति देता है
- आपकी सूची में छदम संपत्ति को हटा देता है। कई बार खो जाने या चोरी हो जाने वाले सामान अभी भी इन्वेंट्री रिकॉर्ड में होते हैं। इन्हें छदम संपत्ति के रूप में जाना जाता है।
- परिसंपत्ति प्रबंधन प्रणाली के उपयोग से चोरी की घटनाओं में कमी आई है।



वित्तीय संपत्ति और भौतिक संपत्ति के सामान्य प्रकार हैं:

वित्तीय संपत्ति

वित्तीय परिसंपत्तियां अमूर्त होती हैं, जिसका अर्थ है कि उन्हें देखा या महसूस नहीं किया जा सकता है और उनकी भौतिक उपस्थिति नहीं हो सकती है। यह ध्यान रखना महत्वपूर्ण है कि इन वित्तीय संपत्तियों का प्रतिनिधित्व करने वाले कागजात और प्रमाणपत्रों का कोई आंतरिक मूल्य नहीं है (आगे का कागज केवल स्वामित्व प्रमाणित करने वाला एक दस्तावेज है और इसका कोई मूल्य नहीं है)। कागज अपने मूल्य को उस संपत्ति के मूल्य से प्राप्त करता है जो प्रतिनिधित्व करता है। ऐसी वित्तीय संपत्तियों के उदाहरणों में सहकारी या बैंक में रखी गई नकद/फंड, निवेश, प्राप्य खाते, कंपनी सद्भावना, कॉपीराइट, पेटेंट इत्यादि शामिल हैं। वे अभी भी फर्म की बैलेंस शीट में दर्ज किए गए मूल्य का प्रतिनिधित्व करने के लिए दर्ज किए जाते हैं।

भौतिक संपत्ति

भौतिक संपत्ति मूर्त संपत्ति हैं और बहुत ही पहचान योग्य भौतिक उपस्थिति के साथ देखी और छूई जा सकती हैं। भौतिक संपत्ति में भूमि, भवन, दुकान मशीनरी, संयंत्र, उपकरण, उपकरण, वाहन, या मूर्त आर्थिक संसाधन का कोई अन्य रूप शामिल है। भौतिक संपत्ति उन चीजों को संदर्भित करती है जिन्हें तब समाप्त किया जा सकता है जब इकाई अपने हित को समाप्त कर देती है। भौतिक संपत्तियों का एक उपयोगी आर्थिक जीवन होता है, अपनी आयु तक पहुंचने पर इसका निपटान किया जा सकता है। वे आम तौर पर मूल्यहास के रूप में ज्ञात निरंतर उपयोग के माध्यम से संपत्ति के टूटने के कारण मूल्य में कमी का अनुभव करते हैं, या अप्रचलित, या उपयोग के लिए बहुत पुराना होने में अपना मूल्य खो सकते हैं। कुछ मूर्त संपत्तियां भी खराब होती हैं, जैसे कि सेब का एक कंटेनर, या फूल जिन्हें जल्द ही बेचने की आवश्यकता होती है ताकि यह सुनिश्चित हो सके कि वे नष्ट न हों और अपना मूल्य न खो दें। भौतिक संपत्ति के उचित प्रबंधन के लिए, व्यक्तिगत संपत्ति का एक व्यवस्थित रिकॉर्ड उदा। अधिग्रहण लागत, मूल सेवा जीवन, शेष उपयोगी जीवन, भौतिक स्थिति, मरम्मत और रखरखाव स्थिरता आदि को बनाए रखा जाना चाहिए। मॉडल दिशानिर्देशों और बीमा कवर आदि के दिशानिर्देशों और आवश्यकताओं



के अनुसार नियोजित रखरखाव आवश्यकताओं के माध्यम से भौतिक संपत्तियों को प्रभावी ढंग से रखा और बनाए रखा जाना चाहिए।

भंडार

इन्वेंटरी या स्टॉक वह सामान और सामग्री है जो एक व्यवसाय पुनर्विक्रय (या मरम्मत) या प्रसंस्करण आदि में उपयोग के अंतिम लक्ष्य के लिए रखता है।

इन्वेंटरी प्रबंधन मुख्य रूप से स्टॉक किए गए सामानों के प्रकार के आकार और प्लेसमेंट को निर्दिष्ट करने के बारे में एक अनुशासन है। उत्पादन इकाई की मांग को पूरा करने के लिए किसी गोदाम या दुकान या बिक्री के लिए या आपूर्ति नेटवर्क में अन्य स्थानों में सूची की आवश्यकता हो सकती है।

लेन-देन, सजगता और अनुमानों के महत्वपूर्ण उद्देश्यों की पूर्ति के लिए स्टॉक आयोजित किए जाते हैं। माल की आगमन और बहिर्गमन को सिंक्रनाइज़ करने में सामान्य अक्षमता से पहला परिणाम जो किसी भी उत्पादन-वितरण प्रणाली की विशेषता है। दूसरा उद्देश्य जोखिम के माहौल में काम करता है जिसके लिए सुरक्षा मार्जिन हमेशा बनाए रखा जाता है क्योंकि पुनःपूर्ति हमेशा सटीक और समय पर नहीं हो सकती है। तीसरा लागत में अपेक्षित वृद्धि और सफलतापूर्वक प्रतिस्पर्धा करने के परिणामस्वरूप संचालित होता है।

सही मात्रा और प्रकार के स्टॉक की उपलब्धता कई तरह से मदद करती है, क्योंकि

- ✓ यह मांग और आपूर्ति की अनिश्चितताओं से सुरक्षा प्रदान करता है।
- ✓ उत्पादन प्रक्रियाओं के माध्यम से सामग्री के सुचारु प्रवाह को सुनिश्चित करता है।
- ✓ जनशक्ति और उपकरणों आदि का उचित उपयोग सुनिश्चित करता है, और
- ✓ अच्छी ग्राहक सेवाओं को बनाए रखने के साधन प्रदान करता है।

स्टॉक मूल रूप से कुछ आर्थिक मूल्य के निष्क्रिय संसाधन हैं। इनमें उच्च लागत और निवेश की आवश्यकता होती है, और इस प्रकार उनका उचित प्रबंधन बहुत महत्व रखता है।

उचित स्टॉक नियंत्रण प्रक्रियाएं

गोदामों/भंडारों में 'इकाइयों' या 'सकल मूल्य' पर आधारित स्टॉक नियंत्रण प्रणाली लागू की जाती है। 'इकाइयां' प्रणाली मात्रा के संबंध में स्टॉक प्रविष्टियों को शामिल करती है जबकि



'सकल मूल्य' प्रणाली में स्टॉक की बिक्री मूल्य के संबंध में प्रविष्टियां शामिल होती हैं। ऐसी स्थिति में जहां कुल स्टॉक आइटम संख्या में कई हैं, चयनात्मक नियंत्रण लागू होते हैं। नियंत्रण उद्देश्यों के लिए वस्तुओं को पहले उनके महत्व के अनुसार वर्गीकृत किया जाता है और अधिक महत्वपूर्ण वस्तुओं पर अधिक ध्यान दिया जाता है। किसी वस्तु के महत्व को उपभोग स्तर, बिक्री मूल्य, इकाई लागत, महत्वपूर्णता, उपलब्धता और आपूर्ति में समस्या आदि के आधार पर आंका जाता है। चयनात्मक नियंत्रण के लिए लागू सामान्य तकनीकें हैं-

एबीसी विश्लेषण

इस तकनीक में, चयनात्मक नियंत्रण के लिए उनके वार्षिक उपयोग/उपभोग मूल्य के आधार पर " कुछ महत्वपूर्ण " वस्तुओं को " कम महत्वपूर्ण" से अलग किया जाता है। बनाई गई तीन श्रेणियां हैं-

- क. आम तौर पर शीर्ष मदों का 5 से 10% कुल उपयोग मूल्य का 70% होता है। इन्हें 'ए' आइटम कहा जाता है
- ख. बी। अगले 15 से 20% आइटम कुल उपयोग मूल्य के 20% के लिए होते हैं। इन्हें 'बी' आइटम कहा जाता है।
- ग. शेष आइटम (70-80%) कुल उपयोग मूल्य के शेष 10% के लिए होते हैं। इन वस्तुओं को 'सी' आइटम कहा जाता है।

बीईडी विश्लेषण

यह काफी हद तक स्पेयर पार्ट्स पर लागू होता है। पुर्जों को उनकी महत्ता के आधार पर महत्वपूर्ण, आवश्यक और वांछनीय श्रेणियों में वर्गीकृत किया जाता है।

एफएसएन विश्लेषण

वस्तुओं को उनकी उपभोग पद्धति के अनुसार फास्ट मूविंग, स्लो मूविंग और नॉन-मूविंग के रूप में वर्गीकृत किया गया है। यह अप्रचलित वस्तुओं से निपटने में मदद करता है चाहे स्पेयर पार्ट्स हों या कच्चे माल या घटक। तीन वर्गों के कट-ऑफ अंक आमतौर पर पिछले वर्षों में मुद्दों की संख्या के संदर्भ में होते हैं।

निधियों और अवसंरचनात्मक सुविधाओं का इष्टतम उपयोग:-

सहकारी समितियों / एफपीओ सहकारी समितियों ने अपने स्वयं के या एनसीडीसी की वित्तीय सहायता से विभिन्न प्रकार के बुनियादी ढांचे या सुविधाओं का निर्माण किया है।



कुछ महत्वपूर्ण दुकानें, गोदाम, कार्यालय परिसर, प्रसंस्करण इकाइयाँ, आधुनिक बैंकिंग इकाइयाँ आदि हैं। हालाँकि, कई सहकारी समितियाँ / एफपीओ सहकारी समितियाँ उनका बेहतर उपयोग नहीं कर रही हैं।

प्राथमिक सहकारी समितियों / एफपीओ सहकारी समितियों में धन, मानव पूंजी सहित सभी प्रकार की संपत्तियों के खराब उपयोग के सामान्य कारण हैं:

- व्यवसाय योजना और बजट नहीं बनाना
- धन का गलत आकलन
- वित्तीय विश्लेषण और समीक्षा प्रणाली का अभाव
- महत्वपूर्ण क्षेत्रों में विशेषज्ञता की कमी
- व्यवसाय/सुविधाओं के स्थान का गलत चुनाव
- संस्थागत समस्याएं-प्राधिकरण, जिम्मेदारियाँ और कामकाजी संबंध पूरी तरह से स्पष्ट नहीं हैं
- अव्यवसायिक और अक्षम कर्मचारी
- नियंत्रित करने योग्य को नियंत्रित नहीं करना
- लागत घटाने के साधनों का उपयोग नहीं करना
- खराब स्थान उपयोग
- निधियों की लागत पर नज़र न रखना और निधियों के निष्क्रिय होने की अनुमति देना
- समय के उचित सदुपयोग का अभाव
- प्रतिभा पहचान और प्रशंसा की कमी
- नए विचारों की उपेक्षा करना जो मददगार हो सकते हैं
- खराब तरीके, संसाधन और उनका अनुप्रयोग
- उचित निगरानी का न होना
- खराब पारस्परिक संबंध / असहयोग
- शासन और नेतृत्व की कमी

समिति में प्रत्येक अवसंरचनात्मक सुविधा एक उद्देश्य के साथ बनाई गई है उदाहरण के लिए उपभोक्ता दुकान या स्टोर कुशल व्यावसायिक इकाई के रूप में कार्य कर सकता है यदि यह सुविधा प्रदान करता है।



- स्थान का प्रभावी उपयोग: स्थान का प्रभावी ढंग से उपयोग करने की आवश्यकता है, स्टोर को तार्किक और कार्यात्मक क्षेत्रों जैसे पीओएस (पॉइंट-ऑफ-सेल), कार्य स्थान, स्टोर, पेंट्री, शौचालय, आदि में विभाजित करने के लिए सभी क्षेत्रों की उचित योजना बनाई जाती है। .

- ग्राहकों को आमंत्रित करना: लेआउट लक्षित दर्शकों को आकर्षित करने के लिए डिज़ाइन किया गया है। इसे स्वतः आकर्षक चाहिए और ग्राहकों का व्यापार के सभी क्षेत्रों में मार्गदर्शन करना चाहिए।

- आंतरिक व्यवस्था - उपस्थिति, दीवारों, वर्गों और क्षेत्रों की योजना बनाई जानी चाहिए और अच्छी तरह से स्थित होना चाहिए। लेआउट की योजना बनाते समय प्रकाश और संगीत व्यवस्था को ध्यान में रखा जाना चाहिए।

एक दुकान या उपभोक्ता स्टोर को प्रदर्शन की जाने वाली संभावित विभिन्न गतिविधियों के लिए पर्याप्त जगह और व्यवस्था प्रदान करनी चाहिए, जैसे

- माल की प्राप्ति
- अनपैकिंग / पैकिंग
- मूल्य अंकन
- शेल्फ को फिर से भरना, प्रदर्शित करना
- विशेष डिस्प्ले की व्यवस्था
- नकदी संभालना
- ग्राहकों की सेवा
- रिकॉर्ड रखना
- दुकान की सफाई

आम तौर पर, एक अच्छी दुकान बनाने वाले विभिन्न अभिन्न कारक हैं-

- अच्छा समग्र रूप
- साफ सुथरा और साफ-सुथरा
- पर्याप्त रोशनी और वेंटिलेशन
- चलने के लिए पर्याप्त जगह
- वाइड काउंटर
- अच्छी तरह से प्रदर्शित माल



- काउंटर के पीछे पर्याप्त कार्य स्थान
- काउंटर के किनारे पर एक रास्ता
- पर्याप्त शेल्फ स्थान
- विशेष प्रदर्शन के लिए कुछ जगह

इसी प्रकार पैक्स में एक गोदाम निम्नलिखित उद्देश्यों को पूरा करता है:

- भौतिक/विशिष्ट पहचान प्रदान करने के लिए
- पैक्स के व्यवसाय को बढ़ाने और विविधता लाने के लिए
- बेहतर और सुनिश्चित आर्थिक सेवाएं सुनिश्चित करने के लिए
- भंडारित स्टॉक की गुणवत्ता बनाए रखने के लिए
- पैक्स को व्यवहार्य बनाने के लिए

और यदि गोदाम का आवश्यकतानुसार उपयोग नहीं किया जाता है, तो इसके परिणाम हो सकते हैं-

- स्थान का नुकसान
- अवसरों का नुकसान
- उच्च परिचालन लागत
- समाज को कमजोर करता है

सार्वजनिक शुल्कों एवं करों का भुगतान:-

एक सहकारी समिति / एफपीओ सहकारी समितियां आयकर अधिनियम, 1961 के तहत एक कर योग्य इकाई है। अधिनियम के तहत एक सहकारी समिति को व्यक्तियों के संघ (एओपी) के रूप में माना जाना है, जो आय के तहत 'व्यक्ति' की परिभाषा में शामिल है। कर अधिनियम, 1961। सहकारी समिति के मामले में आय पर कर की कोई सीमा नहीं है। इसे रुपये तक की कर देयता आय की गणना के लिए एक स्लैब दर का पालन करना होगा। 10,000 - कर @ 10%, आय रुपये से। 10,001 से रु. 20,000 - कर @ 20% और आय रु. 20,001 से आगे - कर @ 30%। शिक्षा उपकर @ 2% और माध्यमिक उच्च शिक्षा उपकर @ 1% सहकारी समिति पर लागू होते हैं इसके अलावा एक करोड़ सीमान्त रहत के अधीन आयकर पर अधिभार @ 12% (आयु 2016-17) देय है यदि आय रुपये से अधिक है। यदि किसी सोसायटी की कोई कर योग्य आय है, तो उसे 30 सितंबर तक फॉर्म आईटीआर 5 में आय की रिटर्न दाखिल करनी होगी।

सहकारी समितियां / एफपीओ सहकारी समितियां अपनी कर योग्य आय की गणना में कई रियायतों की हकदार हैं। सहकारी समिति के मामले में कोई संपत्ति कर नहीं लगाया जाता



है। वैकल्पिक न्यूनतम कर (एएमटी) के प्रावधान लागू हैं। केंद्रीय उत्पाद शुल्क, सेवा कर, वैंट और आयात-निर्यात के तहत पंजीकरण आवश्यक है क्योंकि अप्रत्यक्ष करों के प्रावधान लागू हैं।

इसके अलावा, स्टॉप शुल्क सहकारी समिति द्वारा भुगतान किए गए शुल्कों में से एक है। यह सरकार द्वारा अचल संपत्ति/ संपदा के स्वामित्व के हस्तांतरण पर लगाया गया कर है। स्टॉप शुल्क की सीमा पंजीकरण के समय घर/संपत्ति के मूल्य पर आधारित होगी।

धन के स्रोत और संग्रहण:-

सहकारी समिति दो स्रोतों से धन जुटा सकती है।

(i) सदस्य शेयर पूंजी और जमा के माध्यम से और

(ii) उधार के माध्यम से उच्च वित्तपोषण एजेंसियां।

इन स्रोतों के अलावा, वे शुद्ध लाभ अर्जित करके संसाधन उत्पन्न कर सकते हैं और इसे अपने व्यवसाय में पुनः प्रयोग कर सकते हैं।

एक सहकारी समिति / एफपीओ सहकारी को निम्नलिखित कारणों से धन जुटाने की आवश्यकता होती है: -

(i) सहकारी समितियां / एफपीओ सहकारी समितियां अपने सदस्यों की ऋण आवश्यकता को पूरा करने के लिए बाध्य हैं जिसके लिए वे संसाधन हैं

(ii) सहकारी समितियों / एफपीओ सहकारी समितियों द्वारा उच्च वित्तीय एजेंसियों से उधार लेने पर भुगतान की गई लागत बहुत अधिक है और उनके लिए उपलब्ध मार्जिन उनकी लेनदेन लागत को पूरा करने के लिए बहुत कम है।

(iii) बाहरी फंडिंग पर अतिराप निर्भरता न केवल बहुत महंगी है, बल्कि व्यवसाय की मात्रा बढ़ाने और मुनाफा कमाने के लिए पर्याप्त परिचालन स्वतंत्रता भी नहीं देती है।

(iv) सहकारी समिति / एफपीओ सहकारी को सदस्यों की अधूरी जरूरतों को प्रभावी ढंग से पूरा करने के लिए नए व्यवसायों / गतिविधियों को शुरू करना होगा

इसलिए, सहकारी समितियों/एफपीओ सहकारी समितियों को उपर्युक्त कठिनाइयों को दूर करने और बाहरी एजेंसियों पर निर्भरता के स्तर को कम करने के लिए संसाधन जुटाने की नितांत आवश्यकता है।

समिति द्वारा धन की आवश्यकता का आकलन व्यवसाय विकास योजना के संचालन के लिए व्यापार कारोबार, कार्यशील पूंजी की जरूरतों और आंतरिक धन की उपलब्धता के लक्ष्यों पर निर्भर करेगा। इसके अलावा, एक सहकारी / एफपीओ सहकारी को नए बुनियादी



ढांचे या सुविधाओं को पूर्ण या आंशिक रूप से स्थापित करने के लिए धन की आवश्यकता हो सकती है यदि एनसीडीसी जैसे बाहरी स्रोतों से ऋण या सब्सिडी उपलब्ध है।

लाभ और उसका अनुकूलन

लाभ वह है जो संगठनों को उनके उद्देश्यों की पूर्ति करने, मौजूदा सेवाओं/कार्यों पर समेकित करने और अपने हितधारकों की बदलती जरूरतों और अपेक्षाओं को पूरा करने में अधिक प्रभावी बनने के लिए बनाए रखता है। सहकारी सिद्धांतों पर चलने वाले लोगों के व्यावसायिक संगठन होने के नाते सहकारी समितियों / एफपीओ सहकारी समितियों को भी अपने द्वारा कमाए जाने वाले लाभ के लिए गंभीर होना चाहिए। एक बैंक के रूप में सहकारी समिति सभी परिसंपत्तियों के विवेकपूर्ण उपयोग और वित्तपोषण, धन के प्रभावी पुनर्चक्रण के लिए बकाया/अग्रिम की समय पर वसूली, परिचालन दक्षता, लागत को नियंत्रित करने और सर्वोत्तम ग्राहक सेवाएं प्रदान करके लाभप्रदता में सुधार कर सकती है। इसे लगातार अपने स्वास्थ्य की रक्षा और मजबूती करनी चाहिए और उनसे अपेक्षित सामाजिक दायित्वों की सीमाओं के भीतर लाभप्रदता में सुधार करने का प्रयास करना चाहिए।

लाभ एक विशेष अवधि (लेखा अवधि यानी एक वर्ष) के दौरान एक सहकारी समिति द्वारा अर्जित कुल आय और कुल व्यय के बीच का अंतर है। लाभ को समझने का सरल सूत्र है;

लाभ = कुल आय - कुल व्यय

एक सहकारी समिति को निम्नलिखित कारणों से लाभ अर्जित करना चाहिए:

- आर्थिक रूप से मजबूत बनना और अपने सदस्यों की सेवा करने के लिए हमेशा बेहतर स्थिति में रहना।
- इसकी दक्षता और प्रतिस्पर्धात्मकता को स्पष्ट करना।
- सदस्यों का बेहतर संरक्षण और भागीदारी प्राप्त करने के लिए
- सदस्यों की सभी उत्पादन और संचार आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए जीवित रहने और विविधता लाने के लिए।

लाभ एकाएक नहीं होता है। सावधानीपूर्वक योजना और प्रबंधन से लाभ प्राप्त होता है। घाटे में चल रही समिति को हमेशा लाभ अर्जित करने की योजना बनानी चाहिए (अर्थात् वर्तमान व्यवहार्यता प्राप्त करना) और संचित हानियों को मिटा देना (अर्थात् स्थायी



व्यवहार्यता प्राप्त करना) जबकि लाभ कमाने वाली समिति को अपने लाभ में वृद्धि के लिए निरंतर प्रयास करना चाहिए।

लाभ की योजना बनाते समय आय के स्रोतों और व्यय के क्षेत्रों को समझना महत्वपूर्ण है।

प्राथमिक सहकारी समितियों में आय निम्नलिखित स्रोतों से आ सकती है:

- पीडीएस सहित गैर-क्रेडिट/गैर-निधि व्यवसाय से अर्जित आय,
- अग्रिमों पर अर्जित ब्याज
- बैंक शेष/डीसीसीबी में निवेश से अर्जित ब्याज, यदि कोई हो
- कृषि इनपुट और गैर-पीडीएस (उपभोक्ता वस्तुएं), आदि, यदि कोई हो।
- कृषि-विपणन और भंडारण किराये आदि से अर्जित आय।

दूसरी ओर व्ययकर्ता लागतों को निम्नलिखित शीर्षों के अंतर्गत वर्गीकृत किया गया है:

क वित्तीय लागत

- जमा पर ब्याज
- उधार पर ब्याज

ख लेनदेन लागत

- कर्मचारियों को वेतन और भुगतान - वेतन बिल या प्रबंधन की लागत के रूप में जाना जाता है
- अन्य परिचालन व्यय

ग जोखिम लागत

- एक वर्ष के दौरान गैर-निष्पादित परिसम्पतियों (एनपीए) के लिए किए गए वृद्धिशील प्रावधान।

एक सहकारी समिति / एफपीओ सहकारी समिति को हमेशा आय बढ़ाने और लक्षित लाभ स्तर प्राप्त करने या इसे और अधिक बढ़ाने के लिए लागत को कम करने या नियंत्रित करने के तरीकों की तलाश करनी चाहिए। लाभ नियोजन में व्यवसाय के ऐसे क्षेत्रों को शामिल करना होता है। इसे सरल बनाने के लिए, लाभ नियोजन के छह घटक हैं अर्थात्।



संसाधन नियोजन और प्रबंधन, व्यवसाय विकास, निधि प्रबंधन, गैर-क्रेडिट व्यवसाय (विविध आय), आय लीकेज का नियंत्रण और लागत नियंत्रण तथा प्रबंधन।

लाभ योजना के घटक

- i. संसाधन योजना और प्रबंधन
- ii. संसाधन आवंटन और व्यवसाय विकास
- iii. फंड प्रबंधन
- iv. गैर-क्रेडिट व्यवसाय (विविध आय)
- v. आय लीकेज का नियंत्रण
- vi. लागत नियंत्रण और प्रबंधन

सामान्य तौर पर, सहकारी बैंकिंग इकाई के रूप में एक पैक्स के लाभ में सुधार के लिए प्रमुख कदम और तरीके इस प्रकार हैं:

- विभिन्न गतिविधियों में ऋण प्रदान करना
- नई व्यावसायिक गतिविधियों/व्यवसाय के नए क्षेत्रों की तलाश करना
- बेहतर लाभप्रदता के लिए ग्राहक सेवा में सुधार।
- क्रेडिट मूल्यांकन की गुणवत्ता बनाए रखना।
- सुरक्षा, चलनिधि और लाभप्रदता सुनिश्चित करने के लिए प्रभावी नकद प्रबंधन। अत्यधिक नकदी को रोकना, बीमित सीमा से अधिक, जोखिम वहन करना।
- राजस्व के लीकेज को रोकने के लिए नियमित आधार पर राजस्व जांच कार्य करना।
- धन के दुरुपयोग की संभावना को कम करने के लिए सभी ऋण खातों की नियमित अनुवर्ती कार्रवाई और निगरानी। ऋण बकाया की समय पर वसूली और धन के पुनर्चक्रण से बेहतर लाभप्रदता होती है।
- खातों के एनपीए बनने की जांच करें। एक बार अग्रिम वापस लेने का निर्णय लेने के बाद, निर्णय लेने में कोई देरी नहीं होनी चाहिए। मध्यस्थता निर्माण और उसके बाद निष्पादन कार्यवाही के लिए त्वरित कानूनी कार्यवाही/फाइलिंग सुनिश्चित करें।
- कर्मचारियों की संख्या बढ़ाने पर ध्यान दें निर्णय लेने में उन्हें शामिल करना



- अनुकूल वातावरण बनाना जहां कर्मचारी सशक्त महसूस करता है
- बैंकिंग और कुशल ग्राहक सेवाओं के लिए विपणन दृष्टिकोण का पालन करें
- आंतरिक गृह व्यवस्था में सुधार

जोखिम और विकल्प

प्राथमिक स्तर की सहकारी समितियाँ, अन्य व्यवसायों की तरह, सभी प्रकार के जोखिमों का सामना करती हैं, जिससे लाभ में गंभीर नुकसान हो सकता है या दिवालियापन भी हो सकता है। हालाँकि, खुद को छोटा व्यवसाय मानते हुए, ये इस मुद्दे को व्यवस्थित तरीके से देखने की अपेक्षा करते हैं। व्यापार जोखिम के मुख्य प्रकार हैं:

(i) सामरिक जोखिम- व्यवसाय विकास योजना की एक सुविचारित योजना काम नहीं करती है और समिति अपने लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए संघर्ष करता है। यह तकनीकी परिवर्तन, नए प्रतिस्पर्धियों, ग्राहकों की मांग में बदलाव, कच्चे माल की लागत में अचानक वृद्धि आदि का कारण हो सकता है।

(ii) अनुपालन जोखिम-एक सहकारी समिति सभी लागू कानूनों और विनियमों का पालन नहीं कर सकती है। व्यवसाय में परिवर्तन के साथ, एक सहकारी समिति को नए नियमों आदि का पालन करने की आवश्यकता हो सकती है।

(iii) परिचालन जोखिम-आज के कार्यों में अप्रत्याशित दोष या विफलता को संदर्भित करता है। यह लोगों, प्रक्रियाओं या तकनीक के ठीक से काम न करने के कारण हो सकता है।

(iv) वित्तीय जोखिम - व्यवसाय के अंदर और बाहर बहने वाले धन को संदर्भित करता है जिसके परिणामस्वरूप अतिरिक्त लागत या राजस्व की हानि हो सकती है। उदाहरण के लिए, समिति ने बड़ी संख्या में ग्राहकों को 60 दिनों के क्रेडिट पर उपभोक्ता वस्तुओं का विस्तार किया है और वे भुगतान करने या भुगतान में देरी करने में असमर्थ हैं। अपेक्षा से अधिक ब्याज दर पर व्यवसाय के लिए धन जुटाना भी एक वित्तीय जोखिम है।

(v) प्रतिष्ठित जोखिम- सहकारी समिति चाहे किसी भी प्रकार के सदस्य और व्यवसाय से संबंधित क्यों न हो, उसकी प्रतिष्ठा ही सब कुछ है। यदि प्रतिष्ठा को नुकसान होता है, तो इससे व्यापार और संबंधित राजस्व की हानि होगी। सदस्य लंबे समय तक प्रतिकूल प्रभाव के साथ भरोसा और विश्वास खो सकते हैं।



एक सहकारी समिति जोखिम प्रबंधन के लिए निम्नलिखित तीन सरल चरणों को लागू कर सकती है:

- I. जोखिम की पहचान: जोखिमों की पहचान करें, वे कैसे बाधा के रूप में आते हैं और उनके परिणाम। पिछले और समानांतर व्यवसायों के मुद्दों और जोखिमों का अध्ययन करके अपने निदेशक मण्डल सदस्यों, कर्मचारियों की टीम और अन्य लोगों की विशेषज्ञता और अनुभव का उपयोग करें।
- II. जोखिम मूल्यांकन: चिह्नित गए जोखिम कितने बड़े हैं? जोखिम मूल्यांकन वह प्रक्रिया है जो इस प्रश्न का उत्तर देने का प्रयास करती है। जोखिम होने की संभावना और परिणामों के प्रभाव का अनुमान लगाया जाना है।
- III. जोखिम योजना: जोखिम मूल्यांकन के आधार पर, इन जोखिमों से उत्पन्न होने वाली समस्याओं और मुद्दों से बचने का एक तरीका खोजना होगा। या तो जोखिम से बचने या (अर्थात समस्या होने की संभावना को कम करना) या जोखिम शमन (अर्थात समस्या का प्रभाव कम) के लिए योजना बनाना।

इसके अलावा, सहकारी को जोखिमों और की गई कार्रवाइयों की निरंतर निगरानी करने, अनुवर्ती कार्रवाई और मूल्यांकन को नियमित रूप से अद्यतन करने की आवश्यकता है।



अध्याय 6 - 10,000 एफपीओ के गठन और संवर्धन हेतु केंद्रीय क्षेत्र योजना

- छोटे और सीमांत किसानों को मौजूदा संसाधनों का अधिकतम अवसर और कृषि क्षेत्र में उपलब्ध नवीनतम तकनीक का लाभ उठाने में सक्षम बनाने के लिए कृषि क्षेत्र में सुधार के उद्देश्य से, भारत सरकार ने जुलाई में 10,000 एफपीओ के गठन और संवर्धन के लिए एक योजना शुरू की।
- एफपीओ को कंपनी अधिनियम के साथ-साथ मौजूदा सहकारी अधिनियमों के तहत पंजीकृत किया जाएगा
- एनसीडीसी एसएफएसी, नाबार्ड और डीएसी एंड एफडब्ल्यू द्वारा अनुमोदित अन्य एजेंसियों के साथ-साथ कार्यान्वयन एजेंसियों में से एक है।

योजना के उद्देश्य

- समग्र सामाजिक-आर्थिक विकास और कृषि समुदायों की भलाई के लिए समग्र और व्यापक आधारित सहायक पारिस्थितिकी तंत्र प्रदान करना
- सामूहिक कार्रवाई के माध्यम से अपनी उपज की उत्पादकता बढ़ाने और टिकाऊ बनने के लिए नए एफपीओ को सहयोग और समर्थन प्रदान करना
- कृषि-उद्यमिता कौशल विकसित करने के लिए एफपीओ को प्रभावी क्षमता निर्माण प्रदान करना

एफपीओ क्या हैं

- एक एफपीओ किसानों के एक समूह द्वारा गठित एक पंजीकृत निकाय है जो संगठन में शेयरधारक भी हैं
- यह एफपीओ के सदस्यों के लाभ के लिए सभी प्रकार की कृषि गतिविधियों जैसे कृषि आदानों, प्रसंस्करण, मूल्यवर्धन, बाजार लिंकेज, क्रेडिट लिंकेज, प्रौद्योगिकी के उपयोग आदि से संबंधित है।

एफपीओ का पंजीकरण

- कंपनी अधिनियम के तहत



- राज्य के सहकारी समिति अधिनियम के तहत (पारस्परिक सहायता प्राप्त या आत्मनिर्भर सहकारी समिति अधिनियम, चाहे उसे किसी भी नाम से पुकारा जाए)
- एफपीओ सहकारी समितियों के उप-नियमों में उपयुक्त प्रावधान सुनिश्चित किया जाना चाहिए

एफपीओ द्वारा प्रदान की जाने वाली सेवाएं

- उचित दरों पर गुणवत्तापूर्ण उत्पादन इनपुट की आपूर्ति करना
- आवश्यकता आधारित उत्पादन और पोस्ट-प्रोडक्शन मशीनरी और उपकरण उपलब्ध कराएं
- उचित सस्ती दरों पर मूल्यवर्धन की सुविधा
- भंडारण और परिवहन सुविधाओं की सुविधा

एफपीओ द्वारा प्रदान की जाने वाली सेवाएं

- बीज उत्पादन, मधुमक्खी पालन, मशरूम की खेती, आदि जैसी उच्च आय पैदा करने वाली गतिविधियों को अंजाम देना
- किसान-सदस्यों की उपज के छोटे-छोटे ढेरों का एकत्रीकरण करना
- उपज के बारे में बाजार की जानकारी को सुगम बनाना और कृषि विपणन में सहयोग सुनिश्चित करना

कार्यान्वयन एजेंसियां

- a) राष्ट्रीय सहकारी विकास निगम (रा.स.वि.नि.)
- b) राष्ट्रीय कृषि और ग्रामीण विकास बैंक (नाबार्ड)
- c) छोटे किसान कृषि व्यवसाय संघ (एसएफएसी)
- डी) डीएसी एंड एफडब्ल्यू द्वारा अनुमोदित अन्य संस्थान/संगठन

कार्यान्वयन एजेंसियां क्लस्टर आधारित व्यावसायिक संगठनों (सीबीबीओ) की मदद से एफपीओ का गठन और प्रचार करेंगी।

समन्वय और निगरानी एजेंसियां

1.राष्ट्रीय परियोजना प्रबंधन सलाहकार और निधि स्वीकृति समिति (एन-पीएमएफएससी)



- सुचारु कार्यान्वयन के लिए सभी कार्यान्वयन एजेंसियों, राज्य स्तरीय सलाहकार समिति और जिला स्तरीय निगरानी समिति (डी-एमसी) के साथ समन्वय करना।
- एफपीओ के गठन और संवर्धन के लिए कार्यान्वयन एजेंसियों को उत्पाद समूहों/जिलों/राज्यों का आवंटन।
- सचिव, डीएसी और एफडब्ल्यू की अध्यक्षता में।

समन्वय और निगरानी एजेंसियां

राष्ट्रीय परियोजना प्रबंधन एजेंसी (एनपीएमए)

- एसएफएसी द्वारा स्थापित
- एकीकृत पोर्टल और सूचना प्रबंधन और निगरानी के माध्यम से समग्र परियोजना मार्गदर्शन, डेटा रखरखाव प्रदान करने के लिए
- विभिन्न हितधारकों के साथ बातचीत और समन्वय
- राष्ट्रीय परियोजना प्रबंधन सलाहकार और निधि स्वीकृति समिति की सहायता शाखा

समन्वय और निगरानी एजेंसियां

राज्य स्तरीय परामार्शदात्री समितियां (एसएलसीसी)

- राज्य स्तर पर योजना के कार्यान्वयन और निगरानी के लिए विभिन्न हितधारकों के प्रयासों में तालमेल बिठाना
- नियमित बैठकें आयोजित करना और एफपीओ गठन की समीक्षा और प्रगति की निगरानी करना
- योजना के कार्यान्वयन के दौरान बाधाओं की पहचान करना और डीएसी एंड एफडब्ल्यू से संवाद करना
- राज्य के कृषि या कृषि विपणन विभाग के प्रभारी अपर मुख्य सचिव/सचिव की अध्यक्षता में

समन्वय और निगरानी एजेंसियां

जिला स्तरीय निगरानी समिति (डी-एमसी)

- जिला स्तर पर योजना के कार्यान्वयन के समग्र समन्वय, निगरानी और समीक्षा के लिए
- जिले में संभावित उत्पादन समूहों का सुझाव देना
- जिला स्तरीय बैंकर्स समिति के माध्यम से एफपीओ की वित्तीय और अन्य बाधाओं की पहचान करना और उनका समाधान करना



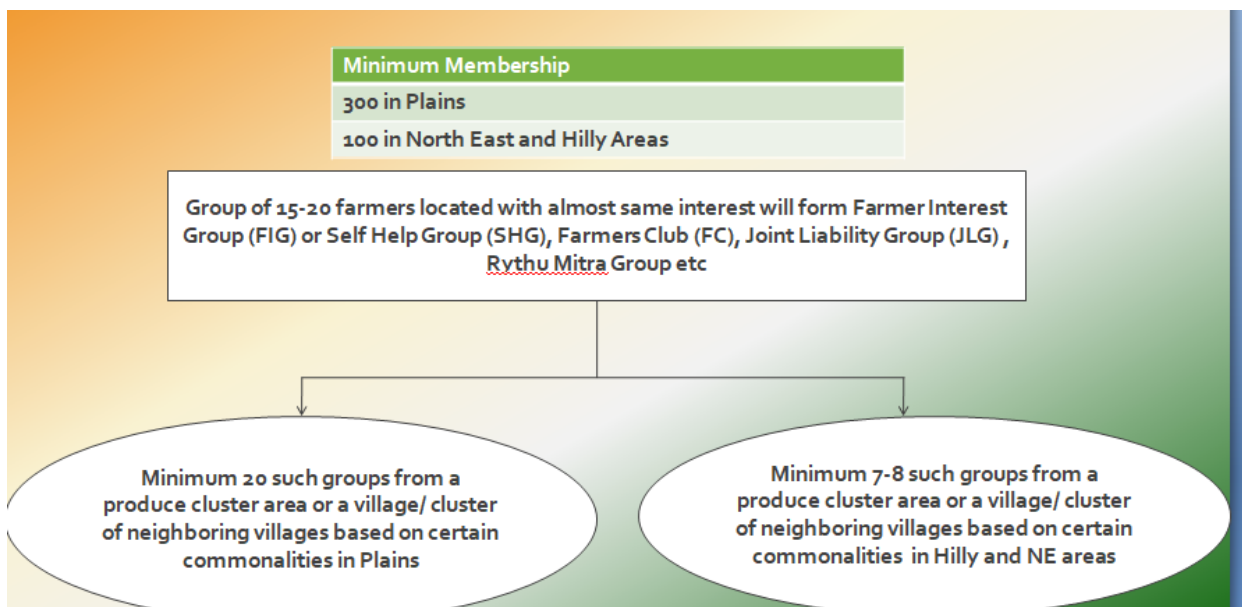
- जिला कलेक्टर की अध्यक्षता में

एफपीओ के गठन की रणनीति

- उत्पादन क्लस्टर क्षेत्र के आधार पर एफपीओ का गठन किया जाना है
- उत्पादन क्लस्टर क्षेत्र को कार्यान्वयन एजेंसियों द्वारा पहचाना जाना है
- उपज समूहों की पहचान के लिए "एक जिला एक उत्पाद" दृष्टिकोण लागू किया जाएगा
- डी-एमसी विभिन्न कार्यान्वयन एजेंसियों के बीच ब्लॉकों के दोहराव की जांच करेगा और आवश्यक समायोजन करेगा

सीबीबीओ व्यवहार्यता अध्ययन करेंगे, जिसमें आधारभूत सर्वेक्षण शामिल होगा

- कृषि की वर्तमान स्थिति, छोटे, सीमांत और भूमिहीन किसानों को एकत्रीकरण उद्देश्य के लिए पहचानना
- न्यूनतम भौगोलिक क्षेत्र की पहचान करने के लिए
- उपज समूहों की पहचान या पुष्टि करने के लिए



एफपीओ के गठन पर मुख्य फोकस

इन पर दिया जाएगा विशेष ध्यान:

- छोटे, सीमांत और महिला किसान/महिला स्वयं सहायता समूह सदस्य के रूप में
- अनुसूचित जाति/अनुसूचित जनजाति के किसान और अन्य आर्थिक रूप से कमजोर वर्ग सदस्य के रूप में।



- उत्पाद विशेषज्ञता के विकास के लिए "एक जिला एक उत्पाद" दृष्टिकोण
- आकांक्षी जिलों में एफपीओ का गठन
- जनजातीय समुदाय और लघु वनोपज का संवर्धन

कार्यान्वयन एजेंसियों के कर्तव्य और उत्तरदायित्व

- सीबीबीओ का चयन और पैनल
- सीबीबीओ की निगरानी करना
- एमआईएस से संबंधित कार्यों के लिए एकीकृत पोर्टल का निर्माण
- एफपीओ के लिए रेटिंग टूल तैयार करना
- वार्षिक कार्य योजना तैयार कर और डीएसी एवं एफडब्लू को प्रस्तुत करना
- मूल्य-श्रृंखला संगठन के साथ समन्वय

सीबीबीओ

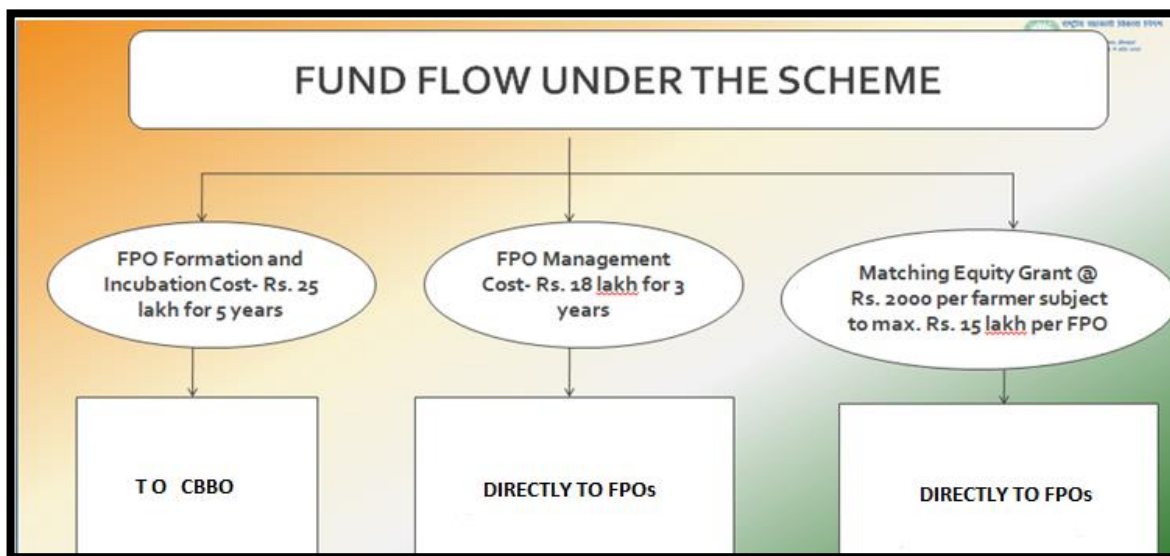
सीबीबीओ क्लस्टर आधारित व्यावसायिक संगठन या संस्थान हैं जो एफपीओ के गठन, पोषण और प्रचार के लिए काम करेंगे और

- क्लस्टर पहचान, सामुदायिक संघटन और आधारभूत सर्वेक्षण के लिए कार्यान्वयन एजेंसियों की सहायता करना
- एफपीओ के लिए व्यवसाय योजना तैयार करने में सहायता करना
- इक्विटी अनुदान प्राप्त करने, हितधारकों के साथ नियमित इंटरफेस स्थापित करने और एफपीओ की प्रशिक्षण आवश्यकताओं की पहचान करने में एफपीओ की सहायता करना

सीबीबीओ की पहचान के लिए मानदंड

- एक कानूनी इकाई होनी चाहिए, जो पिछले 3 वर्षों से मौजूद हो, टर्नओवर रुपये से अधिक हो। मैदानी क्षेत्रों में 2 करोड़ रुपये और रुपये से अधिक। पूर्वोत्तर और हिमालयी क्षेत्रों में 1 करोड़
- फसल पालन, कृषि विपणन/मूल्य संवर्धन/प्रसंस्करण, सामाजिक संघटन, आईटी/एमआईएस और कानून/लेखा के क्षेत्र में पेशेवरों को नियुक्त करने के लिए या इच्छुक होना चाहिए

योजना के तहत निधि प्रवाह



एफपीओ गठन और इन्क्यूबेशन लागत में हैं:-

- ✓ आधारभूत सर्वेक्षण करने की लागत,
- ✓ किसानों की लामबंदी
- ✓ जागरूकता कार्यक्रम आयोजित करना
- ✓ एक्सपोजर विज़िट आयोजित करना
- ✓ इन्क्यूबेशन, सीबीबीओ को शामिल करने की लागत
- ✓ अन्य उपरिव्यय

एफपीओ प्रबंधन लागत

रु. 3 साल के लिए 18 लाख या एफपीओ को भुगतान की गई वास्तविक लागत

प्रमुख	लागत
सीईओ/प्रबंधक का वेतन	अधिकतम रु.25000/
लेखाकार का वेतन	अधिकतम रु. 10000/
एकमुश्त पंजीकरण	अधिकतम रु. 40000/



लागत-	
कार्यालय किराया	अधिकतम रु. 48000/- प्रति वर्ष
उपयोगिता शुल्क	रुपये तक बिजली और टेलीफोन शुल्क। 12000/
मामूली उपकरणों के लिए एकमुश्त लागत	फर्नीचर और फिक्स्चर सहित अधिकतम रु. 1,00,000/
यात्रा और बैठक की लागत	अधिकतम रु.18,000/
विविध	सफाई, स्टेशनरी आदि अधिकतम रु. 12,000/

एफपीओ के पदाधिकारियों की न्यूनतम योग्यता

सीईओ/प्रबंधक कृषि/कृषि विपणन/कृषि-व्यवसाय प्रबंधन में स्नातक या बीबीए या समकक्ष होना चाहिए

लेखाकार के पास अनिवार्य विषय के रूप में गणित के साथ या वैकल्पिक रूप से वाणिज्य या लेखा पृष्ठभूमि के साथ 10+2 की शैक्षिक योग्यता होनी चाहिए।

एफपीओ के सदस्यों पर भी विचार किया जा सकता है यदि वे उपरोक्त मानदंडों को पूरा करते हैं

इक्विटी अनुदान

एफपीओ के प्रति निर्माता सदस्य को 2000/- रुपये तक का मिलान अनुदान, अधिकतम रु. 15.00 लाख प्रति एफपीओ

विवरण	किसान इक्विटी (अधिकतम)	प्रदान किया गया मिलान अनुदान (अधिकतम)
निर्माता सदस्य	रु. 2000 (वांछित)	रु. 2000
यदि एफपीओ में 750 सदस्य हैं,	रु. 15,00,000	रु. 15,00,000



तो		
----	--	--

इक्विटी अनुदान के उद्देश्य हैं: -

- (i) एफपीओ की व्यवहार्यता और स्थिरता को बढ़ाना
- (ii) एफपीओ की क्रेडिट योग्यता बढ़ाना
- (iii) सदस्यों की हिस्सेदारी बढ़ाने के लिए उनके स्वामित्व और एफपीओ में भागीदारी

इक्विटी अनुदान के लिए पात्रता

- एफपीओ सहकारी समिति को एक कानूनी इकाई, यानी पंजीकृत होना चाहिए।
- इसने अपने संघ के अंतर्नियमों/उपनियमों में निर्धारित के अनुसार अपने सदस्यों से इक्विटी जुटाई है।
- इसके न्यूनतम 50% शेयरधारक छोटे, सीमांत और भूमिहीन काश्तकार किसान हैं
- किसी एक सदस्य द्वारा अधिकतम शेयरधारिता एफपीओ की कुल इक्विटी के 10% से अधिक नहीं होनी चाहिए।
- निदेशक मंडल (बीओडी) और एफपीओ के शासी निकाय में महिला किसान सदस्य (सदस्यों) का पर्याप्त प्रतिनिधित्व।
- इसके पास अगले 18 महीनों के लिए एक व्यवसाय योजना और बजट है जो एक स्थायी, राजस्व मॉडल पर आधारित है।

इक्विटी अनुदान

आवेदन अनुदान आवेदनों में निरपवाद रूप से शामिल होंगे:-

- सीए / सहकारी लेखा परीक्षकों द्वारा विधिवत प्रमाणित शेयरधारकों की सूची और शेयर पूंजी योगदान
- इक्विटी अनुदान प्राप्त करने के लिए निदेशक मंडल/शासी निकाय का संकल्प
- शेयरधारकों की सहमति
- मौजूदा एफपीओ के मामले में सभी वर्षों के लेखा परीक्षित वित्तीय विवरण/नए एफपीओ के लिए छह महीने का बैंक खाता विवरण (अस्तित्व के 1 वर्ष के भीतर)
- अगले 18 महीनों के लिए व्यवसाय योजना और बजट



इक्विटी अनुदान के लिए समुचित सावधानी

कार्यान्वयन एजेंसियों द्वारा उचित परिश्रम में शामिल होंगे: -

- शासन पहलू
- व्यापार और व्यवसाय योजना व्यवहार्यता
- प्रबंधन क्षमता पहलू
- वित्तीय पहलू

सभी दस्तावेजों और सूचनाओं को सीबीबीओ द्वारा सत्यापित किया जाएगा और कार्यान्वयन एजेंसी को भेजा जाएगा

इक्विटी अनुदान

- एफपीओ, इक्विटी अनुदान प्राप्त होने के 45 दिनों के भीतर, अपने शेयरधारकों को पात्र अतिरिक्त शेयर जारी करेगा।
- एफपीओ अधिकतम 3 किशतों (4 वर्षों के भीतर) में इक्विटी अनुदान प्राप्त कर सकते हैं।
- दूसरी किशत के लिए अनुरोध को नए आवेदन के रूप में माना जाना चाहिए और कार्यान्वयन एजेंसियों द्वारा लागू किए जाने वाले समान परिश्रम को लागू किया जाना चाहिए।

इक्विटी अनुदान

इक्विटी अनुदान वापस लिया जा सकता है

- सदस्यों को 45 दिनों के भीतर अतिरिक्त शेयर जारी करने में विफलता के मामले में
- इक्विटी अनुदान की प्राप्ति के 5 वर्षों के भीतर एफपीओ को बंद करना/विघटित करना

इक्विटी अनुदान के दुरुपयोग/दुरुपयोग का उदाहरण

इक्विटी अनुदान के लिए प्रपत्र और अनुबंध

- एफपीओ द्वारा इक्विटी अनुदान प्राप्त करने के लिए आवेदन पत्र (अनुलग्नक-I)
- शेयरधारकों की सूची का प्रारूप (अनुलग्नक-II)
- सभी शेयरधारकों के निदेशक मंडल का संकल्प और सहमति प्रपत्र (अनुलग्नक-III)



क्रेडिट गारंटी सुविधा

- मुख्यधारा के बैंकों और वित्तीय संस्थानों से एफपीओ की क्रेडिट तक पहुंच सुनिश्चित करना
- योजना में 1500 करोड़ रुपये रुपये का एक समर्पित क्रेडिट गारंटी फंड। का प्रावधान किया गया है
- यह एफपीओ को ऋण देने के लिए वित्तीय संस्थानों के जोखिम को कम करके एफपीओ को संस्थागत ऋण के प्रवाह में तेजी लाने के लिए उपयुक्त क्रेडिट गारंटी कवर प्रदान करेगा।
- इससे बेहतर व्यावसायिक योजनाओं को कार्यान्वित करने की उनकी वित्तीय क्षमता में सुधार होगा जिससे लाभ में वृद्धि होगी

क्रेडिट गारंटी सुविधाएं

- परियोजना ऋण के मामले में रु. 1 करोड़ रुपये की सीमा के साथ क्रेडिट गारंटी कवर बैंक योग्य परियोजना ऋण 85 लाखन की सीमा के साथ 85% होगा।
- 1 करोड़ रुपये से अधिक और रुपये तक के परियोजना ऋण के मामले में। 2 करोड़ रुपये की अधिकतम सीमा के साथ क्रेडिट गारंटी कवर बैंक योग्य परियोजना ऋण 150 लाख सीमा के साथ 75% होगा।
- हालांकि, केवल 2.0 करोड़ रुपये से अधिक परियोजना ऋण के लिए। बैंक योग्य परियोजना ऋण के 2 करोड़, क्रेडिट गारंटी कवर तक सीमित होगा।

क्रेडिट गारंटी सुविधाएं

- एकल एफपीओ उधारकर्ता के संबंध में 5 वर्षों की अवधि में अधिकतम 2 बार ऋण सुविधा उपलब्ध है
- डिफॉल्ट सेटलमेंट के मामले में राशि का 85% या 75% तक डिफॉल्ट में, जैसा कि ऊपर अधिकतम कवर के अधीन निर्दिष्ट किया गया है।
- सीजीएफ कवर प्राप्त करने के लिए आवेदन पत्र (अनुलग्नक-IV)

पात्र ऋण संस्थाएं-एलआईएस

- भारतीय रिजर्व बैंक अधिनियम, 1934 की दूसरी अनुसूची में फिलहाल शामिल अनुसूचित वाणिज्यिक बैंक,
- क्षेत्रीय ग्रामीण बैंक,
- सहकारी बैंक,
- सहकारी ऋण समिति,
- एनसीडीसी आदि जैसे विकास निधि संस्थान



- एक ईएलआई एफपीओ / एफपीओ के संघ के लिए क्रेडिट गारंटी का लाभ उठा सकता है, जो इस योजना के अंतर्गत आते हैं

एफपीओ का प्रशिक्षण और क्षमता निर्माण

लक्ष्मणराव इनामदार राष्ट्रीय सहकारी अनुसंधान एवं विकास अकादमी (लिनाक), गुरुग्राम और क्षेत्रीय प्रशिक्षण केंद्र (आरटीसी) को केंद्रीय स्तर पर नोडल प्रशिक्षण संस्थान के रूप में नामित किया गया है।

लिनाक अन्य प्रतिष्ठित प्रशिक्षण संगठनों जैसे नियाम, वेमनिकॉम, मैनेज, एनआईआरडी, एनसीसीटी, आईआरएमए, एससीआई, आदि के साथ भी समन्वय करेगा।

लिनाक ने एफपीओ सहकारी समितियों और हितधारकों को प्रशिक्षण देने के लिए 45 प्रशिक्षण मॉड्यूल विकसित किए हैं



राष्ट्रीय सहकारी विकास निगम

NCDC

Assisting Cooperatives. Always!

सहकारिताओं की सहायता में सदैव तत्पर!

अनुलग्नक - I

Application Form for seeking Equity Grant by FPO

Date:

To,

(i) The Managing Director
Small Farmers' Agri-Business Consortium (SFAC),
NCUI Auditorium, August Kranti Marg,
Hauz Khas, New Delhi 110016.

(ii) The Managing Director
National Co-operative Development Corporation (NCDC),
4, Siri Institutional Area,
Hauz Khas, New Delhi 110016.

(iii) The Chief General Manager
National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD),
Regional Office -----

(iv) To any other additional Implementing Agency
allowed/designated, as the case may be.

Sub: Application for Equity Grant under scheme of Formation and Promotion of 10,000
Farmer Producer Organizations (FPOs)

Dear Sir/Madam,

We herewith apply for Equity Grant as per the provisions under the captioned scheme.

1. The details of the FPO are as under-

S. No.	Particulars to be furnished	Details
1.	Name of the FPO	
2.	Correspondence address of FPO	
3.	Contact details of FPO	
4.	Registration Number	
5.	Date of registration/incorporation of FPO	
6.	Brief account of business of FPO	
7.	Number of Shareholder Members	
8.	Number of Small, Marginal and Landless Shareholder Members	



राष्ट्रीय सहकारी विकास निगम

NCDC

Assisting Cooperatives. Always!

सहकारिताओं की सहायता में सदैव तत्पर!

9.	Paid up Capital (in INR)	
10.	Amount of Equity Grant sought (in INR)	
11.	Maximum shareholding of an Individual Shareholder Member	
12.	Bank name in which account is maintained	
13.	Account number	
14.	Branch name & IFSC code	
15.	Number of Directors with their briefs	
16.	Mode of Board formation (election/ nomination)	
17.	Number of Women Director(s)	
18.	Date(s) of Board/Governing Body Meetings held in the last year	
19.	Number of functional committees of the FPO: (Mention the major activities of each committee)	1. 2. 3.
20.	Roles & Responsibility of Boards/ Governing Body	1. 2. 3. 4.

2. Details of Board of Directors/Governing Body-

S. No.	Name of the Directors of Board/ Governing Body	Designation/ Role In the FPO	Aadhar Number	DIN Number	Qualifications Tenure (In yrs.)	Contact No./ Address	Land holding (In Acres)
1.							
2.							
3.							
4.							



3. Details of Members of Board/ Governing Body

S. No.	Name of the Members of Board/ Governing Body	Role in the FPO	Aadhar Number	Qualifications Tenure (in yrs.), if any	Contact No./ Address	Land holding (in Acres)
1.						

4. Details of Shareholding of FPO Members-

#	Number of shareholders	Number and face value (INR) of shares allotted	Total amount paid (including premium in INR.)

We certify that no member of our FPO had availed Equity Grant facility earlier.

We submit our application along with the mandatory documents and request that the equity grant be approved.

Yours faithfully,

President/Chief Executive Officer/Manager

Authorized Representative/ Director of FPO



राष्ट्रीय सहकारी विकास निगम
NCDC
Assisting Cooperatives. Always!
सहकारिताओं की सहायता में सदैव तत्पर!

अनुलग्नक - II

**Shareholders' List and Share Capital contribution by each member verified
and certified by a Chartered Accountant (CA) prior to submission**

S.No	Member Name & Gender	Date of Member- ship	Share Money deposited by member (Rs.)	No. of Shares allotted (Share Value in INR)	Folio Share distinctive Number	Land holding of Shareholders (in Acres)	Land Record (Khasra No.)

Signature of President

Signature of CEO Name: Name:

Place:

Place:

Date:

Date:

Verified and certified by Chartered Accountant (CA) (Sign and Seal)



**Resolution of Board of Directors/Governing Body to seek Equity
Grant for Members**

FPO to seek Equity Grant for Shareholders (Certified true Copy)

a) Place of meeting.....

b) Date of meeting.....

Agenda of Meeting: to avail Equity Grant support

Whereas the FPO has been formed under _____
(legal registration status of FPO) and on the basis of the decision of the
AGM/EGM (held on) _____ (mention the date) to
avail Equity Grant support under the Scheme.

We, the Board of Directors of the FPO unanimously resolve that-

- i. The grant shall be utilized for business enhancement of the FPO.
- ii. The basis of allocation of the said fund shall be the individual share money contribution by members and in accordance with the criteria laid down in the Scheme.
- iii. The accounts of the said grant shall be maintained in a proper manner.
- iv. The benefit of the said support shall be extended shareholder member-wise and shall be available to an individual till she/he is the member of the FPO.
- v. If a shareholder member quits the FPO at any point, the shares issued in lieu of the grant shall be retained by the FPO and shall not be paid to the member but shall be allocated to a new/additional existing member as per the scheme guidelines. This has been discussed in the AGM/EGM held for this purpose on----- and the Shareholders are fully cognizant of the Terms and Conditions of the Scheme & have agreed to abide by the same.

We further resolve that to execute the documents pertaining to this support,
the President / in his absence, any one of the following Directors of the FPO



राष्ट्रीय सहकारी विकास निगम

NCDC

Assisting Cooperatives. Always!

सहकारिताओं की सहायता में सदैव तत्पर!

for any reason due to non-availability of the President and the Chief Executive of FPO, whose signatures are given below and certified by the Bank are authorised to sign all documents and forms jointly. Further resolved that this Resolution be communicated to..... (Name of Implementing Agency) and shall remain in force until further notice in writing.

Signed by the CEO & Board of Directors and Sealed

S.No.	Name	Designation	Signatures



Consent Form of all Shareholders

We are Shareholders in _____ (Name of the FPO) located in _____ (Name of village/block/district/State). We have purchased _____ (number of issued Shares) worth Rs. _____ (value of the issued Shares) from the FPO, as per the list below-

(List to be attached stating name of shareholder, gender, number of shares held face value of shares, land holding, and signature.)

We have been informed about /read the Terms and Conditions of the EG and agree to the same. In particular, each shareholder hereby agrees that the entire amount of Equity Grant sanctioned by.....(Name of Implementing Agency) on our behalf be directly transferred to our FPO's account towards the consideration of additional shares to be issued to us of equivalent amount in the FPO.

On receipt of the amount, the FPO shall immediately, issue additional shares to respective shareholders, of the equivalent amount sanctioned to each shareholder by the.....(Name of Implementing Agency)

We also agree that should any shareholder at any point cease to be a Member of the FPO for any reason whatsoever, the additional shares against the Equity Grant that stand in his/her name shall be retained by the FPO to be allocated to another Member as specified under the Scheme and that in such a case, he shall not receive the value of the share.

In support of our consent, we have affixed our signatures /thumb impressions below: Consent details:-



राष्ट्रीय सहकारी विकास निगम

NCDC

Assisting Cooperatives. Always!

सहकारिताओं की सहायता में सदैव तत्पर!

	Name & Gender of Shareholder	Current Equity holding (Number and Face Value in INR)	Current Landholding (in acres.)	Signatures/ Thumb impressions
1.				
2.				
3.				

We declare that the information furnished by the shareholders above is true.

Chief Executive Officer (Seal)

President/Authorised Signatory

Certified by a Chartered Accountant (CA) (Seal) Countersigned by Bank Manager

(of the Bank where the FPC has the account) (Seal)



Annexure - IV

Application Form for Seeking Credit GUARANTEE Cover UNDER CGF

Name of Implementing Agency (NABARD/NCDC):			
Address:			
Phone Number:			
(Each page of the application form should be signed by Branch head and Zonal Manager)			
Name and Address of the applicant Bank Branch :			
1 a)	Complete Postal Address (*with pin-code) :		
1 b)	Phone No. with STD :		
1 c)	Fax No.:		
1 d)	E-Mail Address:		
1 e)	Details of the authorised person of the Bank submitting the Claim:	Designation	Mobile No.
			E-Mail Address.
2	Name of Borrower FPO :		
2 a)	Constitution:	Producer Organization	
2 b)	Registered Office Address (*with pin-code):		
	(I). Phone No.	(II). Fax No.	(III). E-mail Address
2 c)	Business Office Address (if any)		
	(I). Phone No.	(II). Fax No.	(III). E-mail Address
2 d)	Name of CEO :		
	Mobile No.		
2 e)	Credit Facility for which guarantee cover sought :		
	Old	New	Expansion
			Technical Up- gradation
2 f)	Give details of components:-		
	Inputs:	Processing:	
	Marketing:	Any other:	
	Total Investment:		
3	Banking Facilities Sanctioned by sanctioning authority (Rs. in Lakh):-		
	(I). Term-Loan :	Date of Sanction:	Amount Outstanding:
			IRAC Status:



राष्ट्रीय सहकारी विकास निगम

NCDC

Assisting Cooperatives. Always!

सहकारिताओं की सहायता में सदैव तत्पर!

	(II).Cash Credit :	Date of Sanction:	Amount Outstanding:	IRAC Status:
3 a)	Sanctioning Office:	Branch:	ZO / RO:	HO:
3 b)	Designation of Sanctioning Authority :			
3 c)	Sanctioning authority approval vide :			
3 d)	Sanction / Appraisal Note No.		Dated:	
3 e)	Agenda No. / Minutes conveying sanction :			
4	Name and Address of Controlling Office of the Branch (*with pin-code):			
4.a).	Name of Controlling Authority :			
4.b).	Mobile No.:			
4.c).	Fax. No. :			
4.d).	E-Mail Address. :			
5	Present status of FPO Activity : (Give component wise details)			
5. a)				
5. b).				
5. c).				
5. d).				
5. e).				
5. f)				
6	Status of Accounts			
6. a).	Term-Loan:			
	Amount of Disbursement till date :		Outstanding as on date :	
	I). First Installment due on (date) :			
	II). Last Installment due on (date) :			
6. b).	Cash Credit :			
	Limit:	Drawing Power:	Outstanding:	
	Comments on Irregularity (If any):			
	Any adverse comments on the unit by inspecting official in last inspection report:			
7.	A. Cost of Project (as accepted by sanctioning authority)(In Rs. Lakh)		B. Means of Finance (as accepted by sanctioning authority)(In Rs. Lakh)	
	Give component wise details		a. Term loan of Bank:	
			b. Promoter Equity	



राष्ट्रीय सहकारी विकास निगम

NCDC

Assisting Cooperatives. Always!

सहकारिताओं की सहायता में सदैव तत्पर!

			c. Unsecured loan :	
			d. Others if any	
	Total		Total	
8.	A. Forward Linkages:		B. Backward Linkages with Small/Marginal farmers:	
	1		No. of members:	
	2		Details of Primary and Collateral Securities taken by the bank (If any)	
	3		a. Primary Securities	b. Collateral Securities
	4			
	5			
	6			
	(Please enclose details separately)			
9	Name of the Consortium (if any) associated with Credit Facility with complete address, contact details and email:			
9 a)	Address (*with pin-code) :			
9 b)	Contact Details :			
9 c)	Email Address :			
Request of Branch head for Credit Guarantee:-				
In view of the above Information, we request Credit Guarantee Cover against Credit Facility of Rs.....(In Rupees) to FPO(copy of sanction letter along with appraisal/process note of competent authority is enclosed for your perusal and record). Further we confirm that : 1. The KYC norms in respect of the Promoters have been complied by us. 2. Techno-feasibility and economic viability aspect of the project has been taken care of by the sanctioning authority and the branch. 3. On quarterly basis, bank will apprise the(Name of Implementing Agency)about progress of unit, recovery of bank's dues and present status of account to.....(Name of Implementing Agency) 4. We undertake to abide by the Terms & Conditions of the Scheme.				



Date.....	Signature of Branch Manager with branch seal Name
	
	Designation
	
	 Signature
	of Authorized Person in zonal office
	Name..... Designation
	

List of Enclosures

1. Recommendation with amount of CGC sought on Bank's Original letterhead with date and dispatch number duly signed by the Branch Manager on each page.	5. Promoter's request letter addressed to the Bank Manager on original letter head of FPO	9. List of shareholders confirmed by promoter and bank
2. Sanction letter of sanctioning authority addressed to recommending branch.	6. Implementation Schedule confirmed by the bank.	10. Affidavit of promoters that they have not availed CGC from any other institution for sanctioned Credit Facility.
3. Bank's approved Appraisal/Process note bearing signature of sanctioning authority.	7. Up-to-date statement of account of Term loan and Cash Credit (if Sanctioned).	11. Field Inspection report of Bank official as on recent date.
4. Potential Impact on small farmer producers 1. Social Impact, 2. Environmental Impact 3. Risk Analysis	8. a). Equity Certificate, C.A/CS certificate/RCS certificate b). FORM-2, FORM-5 and FORM-23 filed with ROC for Company/ RCS.	* Pin Code at Column No. 1. a), 2. b), 2. c), 4. a) and 9. a) is Mandatory