International
Labour
Organization

थिंक.कॉप

कोऑपरेटिव एक सोच

थिंक.कॉप

कोऑपरेटिव एक सोच

विषय वस्तु

समूह को संदेश 7

इन संकेतकों का पालन करें 8

शुरू करें 9

सीखने की प्रक्रिया 9

सत्र 1: अच्छे संबंध और रोजगार 10

गतिविधि 1अ: एक–दूसरे को जानना 10

गतिविधि 1अ: वर्कशीट 11

गतिविधि 1ब: संबंधों का महत्व 11

सत्र 2: समस्तरीय व विषमस्तरीय संबंध 13

गतिविधि 2अ: विषमस्तरीय और समस्तरीय संबंधों की पहचान 13

गतिविधि 2ब: एकसाथ हम ऊपर बढ़ते हैं, बँटने पर हम नीचे गिरते हैं[1] 15

सत्र 3: सामूहिक क्रिया के लाभ 18

गतिविधि 3अ: सामूहिक क्रिया के अवसर 18

गतिविधि 3ब: अपनी सहायता, दूसरों की सहायता 21

गतिविधि 3ब के लिए वर्कशीट 24

सत्र 4: व्यवसाय की संरचना चुनें 26

गतिविधि 4अ: व्यवसाय की संरचना को समझना 26

गतिविधि 4ब: व्यवसाय चयन के विचारणीय पहलू 30

गतिविधि 4स: कोऑपरेटिव के सिद्धांत 33

सत्र 5: मिलकर व्यवसाय करना 44

गतिविधि 4अ: कोऑपरेटिव के प्रकार और सेवाओं की श्रेणियाँ 44

उत्तर: गतिविधि 2अ 53

उत्तर: गतिविधि 4ब 53

उत्तर: गतिविधि 4स 53

समूह को संदेश

कोऑपरेटिव एक सोच आप जैसे उन लोगों के लिए डिजाइन किया गया है जो सहकारी संस्था में काम करना चाहते हैं या फिर अपनी ही कोऑपरेटिव शुरू करना चाहते हैं। इस ओरिएंटेशन में आप विश्लेषण करेंगे कि आपका रोजगार बढ़ाने के अवसर पर काम करने में सहायक संबंध और सहयोग आपके लिए कितने मददगार हो सकते हैं, कोऑपरेटिव व्यवसाय के मूल सिद्धांतों को सीखेंगे और उन स्थितियों को समझेंगे जिनके तहत व्यवसाय करने या अपना काम करने के लिए कोऑपरेटिव एक बेहतर रास्ता है। इस ओरिएंटेशन के अंत में आप बेहतर ढंग से यह तय कर सकेंगे कि कोऑपरेटिव आपके लिए व्यवसाय का एक सही मॉडल है या नहीं।

इस प्रशिक्षण का तरीका परंपरागत तरीके से अलग है। आपकी प्रशिक्षण गाइड में दिये गये चर्चा और गतिविधियों के चरणवार निर्देशों का पालन करने के लिए एक टीम के रूप में आप साथ मिलकर काम करेंगे। प्रशिक्षण सामग्री और अभ्यास संबंधी किसी भी प्रश्न को हल करने में सहायता के लिए एक फैसिलिटेटर होगा। चूँकि यहाँ कोई भी समूह का नेता नहीं है, इसलिए समूह के सामने बारी–बारी से सभी सदस्य सूचना व निर्देशों को बोलकर पढ़ेंगे और समूह के सभी सदस्य समय का ध्यान रखने का जिम्मा उठायेंगे। नयी शैली के इस प्रशिक्षण में आप विचारों और रायों, कौशल, ज्ञान और अनुभव को साझा करते हुए एक–दूसरे से सीखेंगे। इसे प्रभावी बनाने के लिए समूह के सभी सदस्यों को चर्चा में शामिल होना चाहिए।

प्रशिक्षण के प्रभाव को समझने के लिए प्रशिक्षण से पहले और बाद आपको एक जानकारी (नॉलेज) सर्वेक्षण प्रपत्र भरना होगा। यह जानकारी गोपनीय रखी जायेगी। इसका इस्तेमाल प्रशिक्षण सामग्री और भावी कार्यक्रमों के आयोजन को बेहतर बनाने में किया जायेगा। कोऑपरेटिव पर इसके बाद प्रतिभागियों को दिये जा सकने वाले अन्य प्रशिक्षण की पहचान में भी यह मददगार होगा। प्रतिभागियों द्वारा प्रशिक्षण के बाद उठाये गये कदमों को जानने के लिए प्रशिक्षण के तीन, छह या बारह महीने बाद कुछ प्रतिभागियों से एक और सर्वेक्षण के लिए संपर्क साधा जा सकता है।

इन संकेतकों का पालन करें

प्रशिक्षण गाइड में दिये निर्देशों का पालन करना सरल है और हर चरण के लिए लगने वाला समय बताया गया है। इन संकेतकों को देखें –

संकेतक और उनके अर्थ

यह संकेतक गतिविधियों के लिए दिये गये समय को इंगित करता है

यह संकेतक समूह द्वारा पढ़ी जाने वाली पृष्ठभूमि संबंधी सूचना को इंगित करता है

यह संकेतक समूह चर्चा को इंगित करता है।

यह संकेतक बताता है कि गतिविधि शुरू हो रही है और चरण–दर–चरण निर्देशों को समूह के सामने बोलकर पढ़ा जाना है और उसी क्रम में पालन करना है।

यह संकेतक महिला व पुरुषों की भिन्न जरूरतों को पहचानने और उन्हें पूरा करने, महिलाओं की सक्रिय भागीदारी को बढ़ाने और महिलाओं एवं पुरुषों के विशिष्ट ज्ञान व क्षमताओं के युक्तिपूर्ण उपयोग की अच्छी प्रथा को इंगित करता है।

शुरू करें

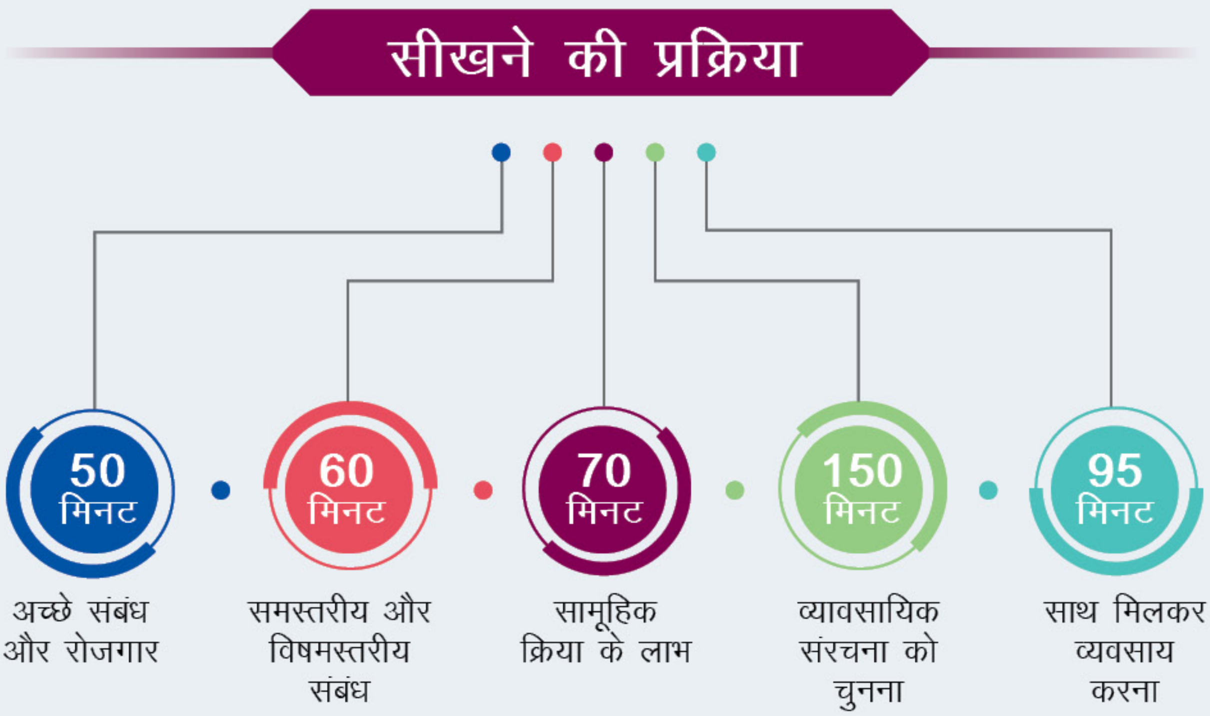
प्रशिक्षण शुरू करने से पहले व्यवस्थित होने के लिए नीचे दिये गये सरल चरणों का पालन करें:

प्रशिक्षण–पूर्व जानकारी सर्वेक्षण भरें। यदि इसकी कॉपी आपके पास नहीं है या पहले नहीं भरा है तो आयोजक से मांगें। प्रशिक्षणार्थियों के छोटे – छोटे समूह बनायें जिनमें अधिकतम 5–7 व्यक्ति हों। इस काम में आयोजक आपका मार्गदर्शन करेंगे।

प्रशिक्षण शुरू करने के लिए समूह में से किसी एक प्रतिभागी की पहचान 'समूह रीडर' के रूप में करें। समूह रीडर की भूमिका सूचनाओं और गतिविधियों के निर्देशों को समूह के सामने बोलकर पढ़ने की है। समूह का कोई भी सदस्य, जो बुनियादी स्तर पर साक्षर है, 'समूह रीडर' हो सकता है और पूरे प्रशिक्षण के दौरान आपका लक्ष्य इस भूमिका को प्रतिभागियों के साथ साझा करना होना चाहिए।

समूह के सभी सदस्य समय–सीमा का ध्यान रखने के लिए जिम्मेदार हैं। पर किसी गतिविधि या चरण के लिए निर्धारित समय पूरा हो जाने पर समूह का ध्यान दिलाने के लिए हर सत्र में समूह का कोई एक सदस्य तय किया जाना चाहिए। आपको समय सीमा का कड़ाई से पालन करने की जरूरत नहीं है। आपको पूरे प्रशिक्षण के लिए अपने समय का प्रबंधन करने की आवश्यकता है। किसी कोई गतिविधि निर्धारित समय से अधिक देर तक चलती है तो संतुलन बनाने के लिए दूसरी गतिविधियों में समय बचाने का प्रयास करें।

सभी समूह सदस्यों को यह प्रशिक्षण गाइड मिलेगा। इस गाइड में दिये गये सभी व्यक्तिगत और समूह कार्यों पूरे किये जा सकते हैं।



सत्र 1: अच्छे संबंध और रोजगार

सत्रावलोकन

5 मिनट

लोगों से प्रतिदिन संवाद करें। आप जीने के लिए चाहें जो काम करते हैं या जो भी बनना चाहते हैं, उसमें लोगों के साथ काम करना और बात करना शामिल है। इस सत्र में आप एक—दूसरे को जान पायेंगे, इस प्रशिक्षण की शैली से परिचित हो पायेंगे, साथ ही कोऑपरेटिव के महत्व के प्रति आपका आदर भाव बढ़ जायेगा। प्रत्येक सत्र में गतिविधि को पूरा करने का उद्देश्य है, एक—दूसरे से सीखना है। आपको अपने भिन्न विचारों और अनुभवों को साझा कर एक—दूसरे की मदद करनी चाहिए और यदि कोई अवधारणा या गतिविधि आपको समझ में नहीं आती है तो समूह और/या फैसिलिटेटर से प्रश्न पूछें। साथ—साथ सीखना सहयोग का एक स्वरूप है जिसमें प्रतिभागी अपनी स्वयं की और एक—दूसरे की सीखने की प्रक्रिया को अधिकतम करने के लिए एकसाथ कार्य करते हैं। जब भी लोग परस्पर लाभ के लिए मिलकर काम करते हैं, वहाँ सहयोग होता है।

गतिविधि 1अः एक—दूसरे को जानना

5 मिनट

अच्छे संबंध बनाने और सहयोग के पहले चरण के रूप में इस गतिविधि में आप एक—दूसरे को जानेंगे। सबसे पहले चरण 1 की गतिविधि को शुरू करने से पहले आप सभी निर्देशों को पढ़ेंगे।

चरण

20 मिनट

1. वर्कशीट में घेरे में अपना नाम व रोजगार लिखें।
2. सूची में से उन तीन व्यक्तियों (महिला और ६ या पुरुष) के नाम पर घेरा बनायें जो रोजी—रोटी के काम में आपकी सबसे अधिक मदद कर रहे हैं। इनकी गिनती 'सहायक' या 'अच्छे संबंध' में होगी। संबंध वह ढंग है जिसमें दो या दो से अधिक लोग जुड़े होते हैं या जुड़ने की स्थिति में होते हैं। (5 मिनट)
3. आप अपना परिचय देंगे और सूची को साझा करेंगे। (10 मिनट)

गतिविधि 1अः वर्कशीट

घेरे में अपना नाम और काम लिखें।

नाम

काम

मेरे काम में मदद व सहयोग करने वाले लोग

पड़ोसीः मेरी समान ही काम करते हैं समकक्ष

संबंधीः जो मुझे पैसा उधार देते हैं: भाई–बहन

माता–पिताः जो मेरे लिए काम करते हैं: बच्चे

लोग जो नये ग्राहक दिलाने में मेरी मदद करते हैं: आपूर्तिकर्ता।

पति / पत्नी बॉस अन्य (बतायें)

नीचे बाक्स में उन तीन व्यक्तियों पर घेरा बनायें जो आपकी सबसे अधिक मदद करते हैं।

तीन व्यक्तियों को चुनते समय काफी ध्यान से सोचें। कई बार महिलाओं की गतिविधियों को एकदम सामान्य मानकर उन्हें सही महत्व नहीं दिया जाता, जबकि रोजी–रोटी कमाने में वे दरअसल मुख्य भूमिका निभाती हैं। उदाहरण के लिए, देखभाल के काम या घरेलू काम महिलाओं की ही मुख्य जिम्मेदारी मानी जाती है। इन कामों का उन्हें कोई पैसा नहीं मिलता पर परिवार के स्वास्थ्य और रोजी–रोटी के लिए वे बेहद जरूरी हो सकते हैं।

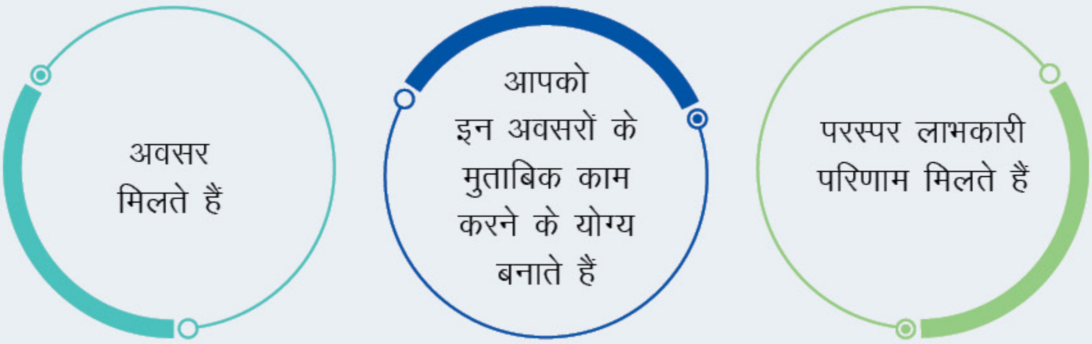
गतिविधि 1बः संबंधों का महत्व

जैसा कि सूची में आपने देखा, जो कुछ भी आप कर रहे हैं, उसमें परिणाम प्राप्त करने के लिए आपको लोगों की जरूरत होती है। अपने प्रयास की सफलता के लिए आपको विभिन्न महिलाओं और पुरुषों के सहयोग की जरूरत होती है।

अच्छे संबंध आपको प्रसन्न व स्वस्थ रखते हैं जिससे काम को पूरा करने में आसानी होती है। कार्यकुशलता बढ़ती है। जहाँ आप काम कर रहे हैं और रह रहे हैं, वहाँ के समुदाय, सहकर्मी महिला और– या पुरुष व दोस्तों से संबंध व सहयोग लक्ष्यों को हासिल करने के लिए आपको साधन मुहैया कराते हैं।

आपके संबंध आपके काम और जीवन को सार्थक और समृद्ध करते हैं। अक्सर, आपसी संबंध ही समस्याओं के समाधान, नयी संभावनाओं की शुरुआत और कार्य पूरा करने के आधार होते हैं।

अच्छे, सशक्त और सहयोगी संबंधों का साथ होने से व्यक्ति में वास्तविक बदलाव लाने की सामर्थ्य आ जाती है। अपना काम निकालने की स्वार्थी भावना से संबंध बनाने का कोई अर्थ नहीं। क्योंकि तब लोग समझेंगे कि आप उनका इस्तेमाल कर रहे हैं और वे दूर हो जायेंगे। आप किसी से संबंध बनायें क्योंकि आप वास्तव में उसे पसंद करते हैं, आपके पास उसे देने के लिए कुछ है या फिर आपके कुछ समान उद्देश्य हैं।



संकेतक और उनके अर्थ

महत्वपूर्ण संबंध: मेरे संबंध ------------------------------------ के साथ हैं।

संबंध महत्वपूर्ण है क्योंकि: ------------------------------------

----

सत्र 2: समस्तरीय व विषमस्तरीय संबंध

सत्रावलोकन

5 मिनट

हर संबंध अलग तरह का होता है पर सभी का अपना महत्व है। गतिविधि 2अ आपको समस्तरीय और विषमस्तरीय संबंधों के बीच अंतर समझने में मदद करेगी। गतिविधि – 2ब में आप रोजगार में सुधार और स्थिरता लाने में समस्तरीय संबंधों के महत्व को जानेंगे। गतिविधि पर काम शुरू करने से पहले आप निर्देशों को पढ़ेंगे।

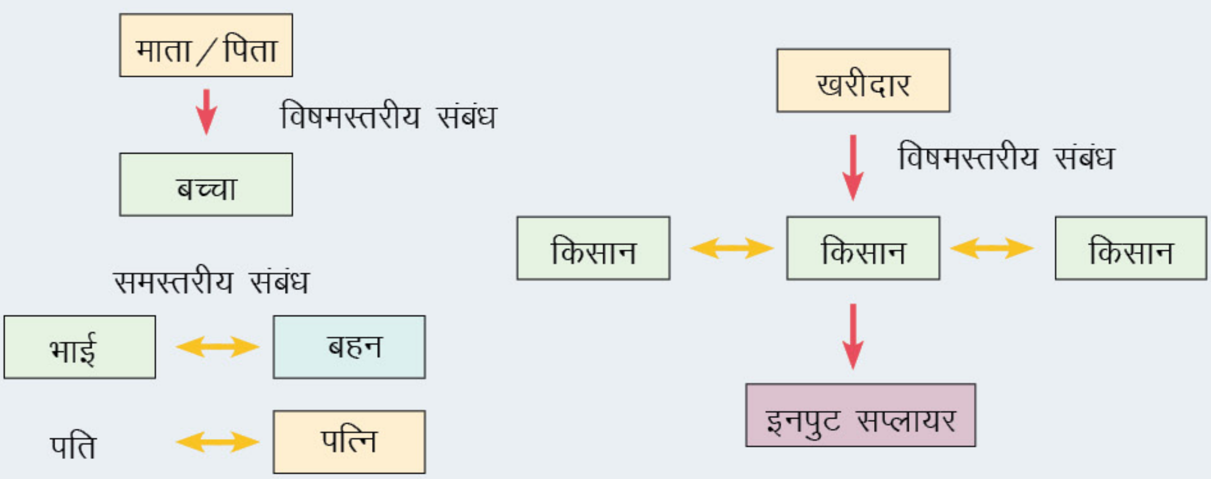
गतिविधि 2अः विषमस्तरीय और समस्तरीय संबंधों की पहचान

10 मिनट

विषमस्तरीय संबंध विभिन्न प्रकार के काम कर रहे लोगों के बीच संपर्कों को बताते हैं। आपके निजी जीवन में माता–पिता व बच्चे के बीच का संबंध इसका एक उदाहरण है। कार्यस्थल पर यह संबंध मालिक व मजदूर के बीच हो सकता है।

समस्तरीय संबंध एक जैसा काम कर रहे लोगों के बीच के संपर्कों को बताते हैं। परिवार में यह भाई बहनों के बीच का संबंध हो सकता है। विषमस्तरीय संबंध जहाँ ऊपर से नीचे के होते हैं, समस्तरीय संबंधों में समान स्तर व समान सामाजिक दबदबे वाले लोगों के बीच सहयोग होता है।

समस्तरीय व विषमस्तरीय संबंधों के उदाहरण



चरण

20 मिनट

1. नीचे परिवार से बाहर के संबंधों की एक सूची है। आप हर संबंध को पढ़ कर चर्चा करेंगे कि संबंध समस्तरीय है या विषमस्तरीय। जैसे ही एक उत्तर पर सहमति बन जायेगी, आप उचित घेरे में रंग भर देंगे। (10 मिनट)

संबंध	समस्तरीय	विषमस्तरीय
व्यापारी को माल बेचता किसान	☐	☐
परस्पर मदद करते कामगार	☐	☐
एक दुकानदार दूसरे दुकानदार से नयी तकनीक पर सलाह लेते हुए।	☐	☐
खाद विक्रेता और किसान	☐	☐
मछली बेचने वाले जिन्होंने अनौपचारिक बचत व उधार स्कीम की स्थापना की।	☐	☐
एक रेहड़ी पटरी वाला दूसरे रेहड़ी पटरी वाले से माल उधार लेते हुए।	☐	☐
कम्युनिटी वाटर पंप लगवाते मोहल्ले के लोग।	☐	☐
निर्माण मजदूर और ठेकेदार।	☐	☐

उत्तर पेज ————————————पर हैं ।

अपने अनुभव के आधार पर या कार्यस्थल या समुदाय में जो देखा है, उसके आधार पर विषमस्तरीय और समस्तरीय संबंधों का एक–एक उदाहरण दें। उन महिलाओं व पुरुषों से अपने संबंधों के बारे में सोचें जिनसे रोजी–रोटी कमाना संभव हुआ। (10 मिनट)

विषमस्तरीय संबंध --

समस्तरीय संबंध --

गतिविधि 2ब: एकसाथ हम ऊपर बढ़ते हैं, बँटने पर हम नीचे गिरते हैं[1]

सत्रावलोकन

5 मिनट

समस्तरीय सहयोग बराबर के लाभकारी विषमस्तरीय संबंधों को विकसित करने की जमीन भी तैयार करता है। उदाहरण के लिए जब कामगार एक समूह बना परस्पर लाभ के लिए एक–दूसरे का सहयोग करते हैं तो वे काम के बेहतर हालात की मांग को ज्यादा अच्छी तरह से रख सकते हैं। इसी तरह अगर टैक्सी ड्राइवर अपना समूह बनाते हैं तो एक–दूसरे को मदद के लिए सदस्यता आधारित एक बचत व कर्ज स्कीम का उद्यम शुरू कर सकते हैं जिनसे उन्हें अचानक सामने आ खड़े हुए खर्चों को पूरा करने के लिए पैसे की मदद मिल सकेगी। बच्चों की स्कूल फीस व अन्य वित्तीय जरूरतों को भी पूरा किया जा सकेगा। जब आप एक होते हैं तो मजबूत होते हैं। तब आप उन कामों को भी आसानी से कर लेते हैं जो अकेले नहीं कर सकते थे। इस तरह एक होने पर आप कहीं ज्यादा हासिल कर पाते हैं।

इस गतिविधि के लिए आपको चरणों को वैसा ही करना है जैसा कि यह पढ़ा गया है।

चरण

1. खाली पेज फाड़ें (अगला पेज)
2. पेज को दो बराबर हिस्सों में मोड़ें।
3. अब इसे बीच में से फाड़ कर दो हिस्सों में कर लें। इन दोनों हिस्सों को एक साथ फाइल में रख लें।
4. इसी तरह कागज को तब तक फाड़ते जायें जब तक कि उसे और फाड़ा न जा सके। क्योंकि कागज का बंडल इतना मोटा है कि उसे अंत तक फाड़ा ही नहीं जा सकता।

पेपर को फाड़ना आसान है अगर वह एक ही पेज है या फिर कुछ पेज हैं। जैसे जैसे कागज के पेज बढ़ते जायेंगे, उन्हें फाड़ना कठिन होता जायेगा। यही बात व्यवसाय के साथ है। अगर कोई किसान महिला/पुरुष अकेले काम करता है तो माल बेचते समय उसे लगेगा कि व्यापारियों की मोलभाव की ताकत ज्यादा है। पर जब किसान एक साथ समूह बना लेते हैं तो उनकी भी ताकत बढ़ जाती है।

कल्पना कीजिये कि एक किसान अकेले काम करता है और अपने उत्पाद को 40 रुपये प्रति किलो बेचना चाहता है। पर व्यापारी उसे 20 रुपये प्रति किलो से ज्यादा देने को तैयार नहीं। क्या आप सोचते हैं कि किसान व्यापारी से मनचाहा दाम ले सकेगा? क्यों और क्यों नहीं?

अब कल्पना कीजिये कि वह किसान दूसरे किसानों के साथ मिल जाता है और वे मिलकर एक साथ व्यापारी से मोलभाव करते हैं। क्या आपको लगता है कि अब उन्हें अकेले किसान के मुकाबले बेहतर दाम मिल सकेंगे। क्यों और क्यों नहीं?

---

[1] यह अभ्यास 'स्ट्रेंथनिंग लीडरशिप इन फार्मर्स ग्रुप एंड कोऑपरेटिव्ज: ए ट्रेनिंग पैकेज' से लिया गया है जिसे भूटान के प्रबंधन अध्ययन संस्थान ने 2011 में विकसित किया था।

गतिविधि 2ब के लिए पेपर। कृपया इसे फाड़ें

नोट– वर्कशीट में एक पेज दोनों तरफ से खाली छोड़ दें ताकि उसे फाड़ा जा सके।

सत्र 3: सामूहिक क्रिया के लाभ

सत्रावलोकन

5 मिनट

लोगों का एक समूह, जिसका लक्ष्य अपने स्तर को ऊँचा उठाना और समान उद्देश्य की पूर्ति करना है, सामूहिक कदम उठाता है तो उसे सामूहिक क्रिया कहा जायेगा। जब भी लोग परस्पर लाभ के लिए मिलकर काम करते हैं तो वहाँ आपको सहयोग मिलता है। इस सत्र का उद्देश्य आपको सामूहिक क्रिया के अवसरों और उन हालात की पहचान कराने में मदद करना है, जहाँ सामूहिक क्रिया व्यक्तिगत पहल के मुकाबले ज्यादा लाभकारी साबित हो सकती है।

गतिविधि 3 अ: सामूहिक क्रिया के अवसर

10 मिनट

सामूहिक क्रियाएँ किस हद तक जाकर की जा सकती हैं, इसकी अंतरदृष्टि विकसित करने के लिए आप आहना की कहानी पढ़ें।

आहना अपने छोटे से खेत में सब्जियाँ उगाती है। उसके गाँव का दुकानदार बहुत कम दाम में उसकी सब्जी खरीदता है क्योंकि उसकी सब्जी बहुत थोड़ी मात्रा में होती है। दुकानदार यह भी जानता है कि आहना अपनी सब्जी को किसी दूसरे गाँव में बेचने के लिए नहीं ले जायेगी क्योंकि ट्रांसपोर्ट इतना महंगा है कि उसका सारा लाभ उसी में घुस जायेगा। इसी तरह उसे खाद भी काफी महंगे दाम पर खरीदनी पड़ती है क्योंकि वह उसकी बहुत थोड़ी सी मात्रा खरीदती है।

एक दिन उसकी पड़ोसन रेखा, जो खुद एक लघु किसान है, ने आहना को अपनी एक समूह बैठक में भाग लेने के लिए आमंत्रित किया। बैठक में आहना ने जाना कि रेखा एक सामूहिक उद्यम, जिसे कोऑपरेटिव कहते हैं, की सदस्य है। यह उसके जैसे ही छोटे महिला व पुरुष किसानों से बना समूह है। कोऑपरेटिव को और किसानों की तलाश है ताकि वे उत्पाद की मात्रा को बढ़ाकर शहर में सब्जी विक्रेता को सीधे अपनी सब्जी बेच सकें।

अपने सभी सदस्यों के उत्पाद अब एक जगह आ जाने से उसकी मात्रा इतनी हो जाती है कि वे आसानी से उसे बाजार में बेच सकते हैं। उन्हें उसका दाम भी बेहतर मिलता है और परिवहन का खर्च भी कम हो जाता है। वे खेती के लिए इनपुट भी इकट्ठा ही खरीदते हैं जिससे उसकी कीमत कम और गुणवत्ता ज्यादा अच्छी मिल जाती है। सरकार के एक्सटेंशन कार्यक्रम तक भी सहकारी संस्था की पहुँच है जिससे किसान खाद के बेहतर इस्तेमाल को भी समझ सके हैं।

5 मिनट

नीचे दी गयी टेबल में आहना के सामने आ रही समस्याओं और रेखा व सहकारी संस्था की ओर से सुझाये गये हल बताये गये हैं। तीसरे कॉलम में लिखें कि कैसे ये हल आहना के रोजगार को बेहतर कर सकेंगे। अपने उत्तर समूह के साथ साझा करें और उन पर चर्चा करें।

कॉलम 1 आहना की समस्याएँ	कॉलम 2 हल/सामूहिक क्रिया	कॉलम 3 किन तरीकों से निकले हल से आहना को अपना रोजगार बढ़ाने में मदद मिलेगी?
फसल की मात्रा बहुत कम होने से बाजार में दाम ज्यादा नहीं मिलता और सौदेबाजी भी नहीं की जा सकती।	किसान अपना उत्पाद सहकारी संस्था को बेचते हैं और सहकारी संस्था उसे सीधे बाजार में वेंडर को बेचती है। इससे बीच में से बिचौलिया गायब हो जाता है।	
कम मात्रा होने के कारण वाहन का भाड़ा भी ज्यादा	सहकारी संस्था बड़ी मात्रा में खाद खरीदती है और फिर उचित दाम पर अपने सदस्य किसानो को दे देती है।	
खाद भी महंगी	सहकारी संस्था प्रशिक्षण भी दिलाती है।	

बनिता और बच्चों की देखभाल करने वाली कोऑपरेटिव

बनिता एक फैक्टरी में काम करती है। बाल कोऑपरेटिव में शामिल होने से पहले वह अपने चार साल के बेटे को अपने साथ ही काम पर ले जाती थी। वहाँ उसका बेटा हर समय फैक्टरी में इधर – उधर घूमता रहता था। इससे वह हमेशा उसके प्रति भयभीत रहती थी कि कहीं उसका बच्चा माल ढोने वालों की चपेट में न आ जाये। इससे उसका मन काम में नहीं लगता था।

एक दिन उसके साथ काम करने वाली चंपा बेन ने उसे चाइल्डकेयर सेंटर, जिसे उसकी कोऑपरेटिव ही चलाती थी, पर चलने के लिए कहा। वहाँ वह कोऑपरेटिव के प्रबंधकों व बच्चों की देखभाल करने वाली बहनों से मिली। उसे पता लगा कि उन सभी ने मिलकर बच्चों की देखभाल करने वाली कोऑपरेटिव बनायी क्योंकि बच्चों की देखभाल करने वाली बहनों को, अकेले–अकेले भुगतान कर पाने की उनकी क्षमता नहीं थी। कोऑपरेटिव बना लेने के बाद अब जो बहनें घर के बाहर काम करने जाती हैं, वे घर में रहनी वाली बहनों के पास अपने बच्चों को छोड़ जाती हैं। घरों में अपना काम करते हुए ये बहनें दूसरी बहनों के बच्चों की देखभाल कर लेती हैं और बदले में उन्हें बच्चों की माँ से तय राशि भी मिल जाती है। बच्चों की देखभाल करने वाली बहनों को सरकार से प्रशिक्षण दिलाया जाता है।

बनिता ने बपने बच्चे को एक सप्ताह कोऑपरेटिव सेंटर पर छोड़ा और उसे काफी अच्छा लगा। उसका बेटा शिक्षकों से जो कुछ भी सीखता, रोज अपनी माँ को बताता। ऐसे में बनिता को लगा कि फैक्टरी की बजाय उसके बेटे का सेंटर पर रहना ही सही है और उसने कोऑपरेटिव का सदस्य बनने का फैसला किया।

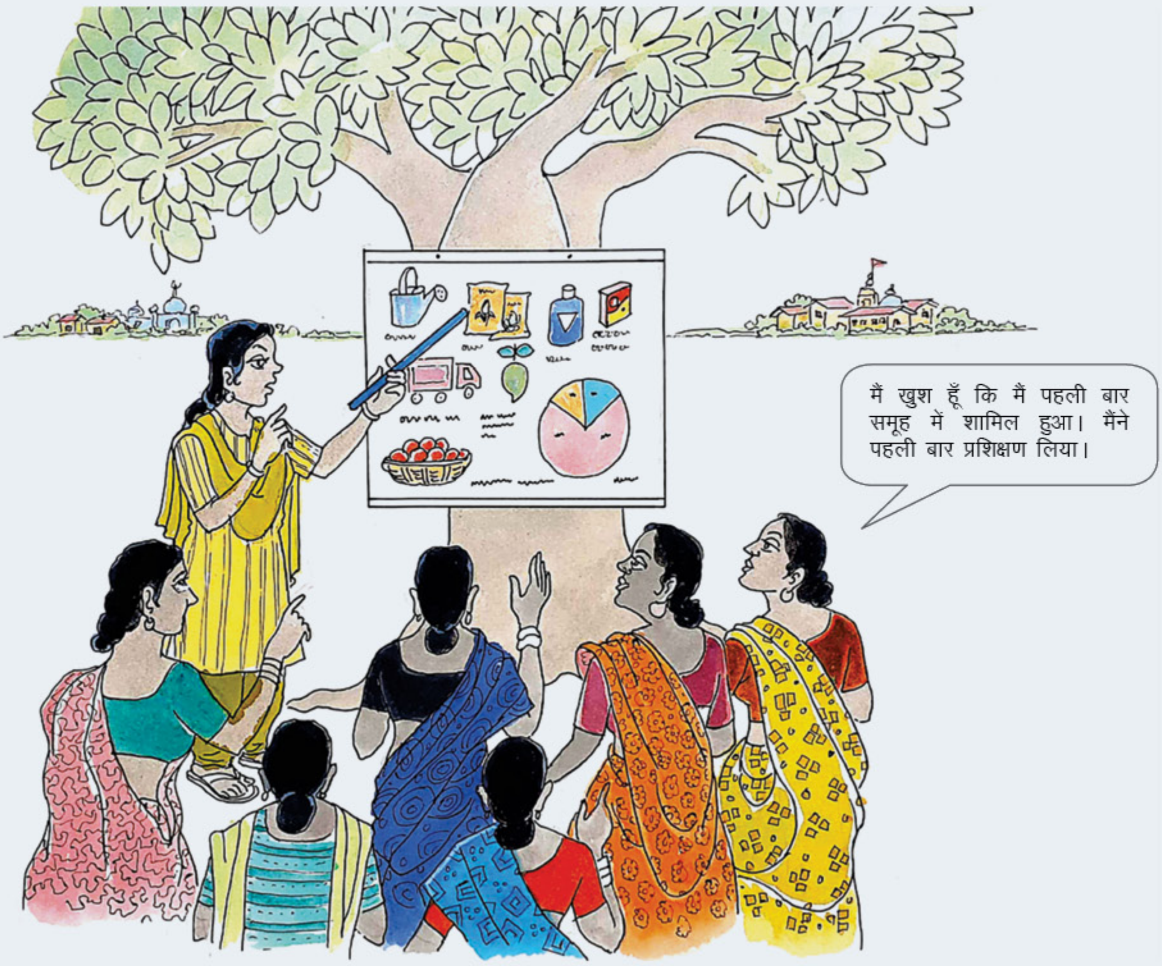
उधर, फैक्टरी में सुपरवाइजर ने नोट किया कि अब जब बनिता को अपने बच्चे को नहीं देखना होता, उसके काम में काफी सुधार आया है और उसका उत्पादन भी बढ़ गया है। नतीजा यह कि उसकी मजूरी बढ़ा दी गयी।

गतिविधि 3 बः अपनी सहायता, दूसरों की सहायता

15 मिनट

यहाँ दिये गये दिशानिर्देश बताते हैं कि समस्या का हल करने या अवसरों का लाभ उठाने के लिए आपको कब समूह क्रिया करनी है।

- आप अकेले जितने संसाधन जुटा सकते हैं या खरीद सकते हैं, आपको उससे कहीं ज्यादा की जरूरत है। उदाहरण के लिए रेखा और उसका समूह अपनी सब्जी का प्रसंस्करण करना चाहता था पर उनमें से कोई भी अकेले प्रसंस्करण उपकरण को नहीं खरीद सकता था। तब सभी ने थोड़ा – थोड़ा पैसा दिया और उपकरण खरीद लिया। समूह का हर सदस्य मामूली फीस देकर उस उपकरण का इस्तेमाल कर सकता है। फीस रखरखाव के लिए जरूरी है।
- ज्यादा मात्रा में माल खरीदकर आप उसके दाम कम करा सकते हैं। जैसे कि रेखा और उसके समूह ने ज्यादा मात्रा में खाद खरीदी तो सप्लायर ने उसे थोक भाव पर दी जो कि उसके खुदरा भाव से 30 प्रतिशत कम था। सदस्यों द्वारा अलग – अलग खाद के बैग खरीदने की बजाय सभी ने जरूरत के मुताबिक एक साथ खरीद लिये। इससे माल को अपनी जगह तक ले जाने का उनका परिवहन भाड़ा भी कम हो गया।



हमने समूह बनाने का फैसला किया क्योंकि हमारे पास सुपर मार्केट में बेचने के लिए पर्याप्त माल और संसाधन नहीं थे।

- अपने व्यवसाय को बढ़ाने के लिए कौशल व जानकारियों को बढ़ाने जैसी कई प्रकार की सेवाओं, और वित्त व उपकरण जैसे संसाधनों की जरूरत होती है। एक्सटेंशन एजेंसियाँ और माइक्रो फाइनेंस एजेंसियाँ अक्सर समूह की तो मदद करने को तैयार रहती हैं पर किसी एक व्यक्ति की नहीं।
- आपको अपनी सौदेबाजी की क्षमता बढ़ाने की जरूरत है। समस्तरीय सहयोग से मोलभाव करना, सेवाओं की मांग करना और नीतियों में वांछित बदलाव लाना संभव हो जाता है। बड़ी मात्रा में माल बेचने पर समूह नये ग्राहकों को आकर्षित कर सकते हैं, बेहतर दामों के लिए मोलभाव कर सकते हैं।

अपने रोजगार या काम में आने वाली उन बाधाओं और/या अवसरों पर ध्यान दीजिये जिनका सामना खुद आपको करना पड़ता है। उसके बाद आप उन्हें अकेले या समूह में शामिल होकर उनके हल निकालने के लाभ पर विचार करें।

संदर्भ व मार्गदर्शन के लिए नीचे उस उदाहरण को देखें जो गतिविधि 3ब की वर्कशीट की पहली पंक्ति में दिया गया है।

20 मिनट

1. अपने काम, व्यवसाय या आजीविका में आने वाली कम से कम तीन बाधाओं को लिखें।
2. अपनी बाधाओं के संभावित समाधानों को पहचानिये। याद रखिये कि जब आप अपनी समस्याओं के स्थायी हल निकालने की सोचते हैं तो आप अपने व दूसरे, दोनों के लिए ही बेहतरी के अवसर रच रहे होते हैं।
3. व्यक्तिगत या सामूहिक क्रिया के माध्यम से समाधान के लाभ सुनिश्चित कीजिए। तय करते समय दिशानिर्देशों को ध्यान में रखें।
4. पहचानिये कि व्यक्तिगत या सामूहिक क्रिया में से कौन सा विकल्प आपके लिए बेहतर है।
5. समूह के साथ साझा करें। चर्चा करें।

बाधाओं को अवसरों में बदलने के उदाहरण

बाधा – पीक सीजन में ज्यादा आवक से केले के दाम बाजार में कम हो गये। माल ज्यादा था तो किराया भाड़ा भी ज्यादा लगा।

हल – केले की चिप्स बनाने की एक सामूहिक सेवा सुविधा शुरू की जाये। खरीदारों को थोक में माल देने का सौदा किया जाये।

गुणवत्ता में सुधार/रोजगार सृजन/बड़े बाजार तक पहुँच/इन तीनों से आय में बढ़ोतरी

बाधा

हल

गतिविधि 3ब के लिए वर्कशीट

बाधाएँ	संभावित हल	व्यक्तिगत लाभ	सामूहिक क्रिया के लाभ	आपके लिए कौन सा विकल्प बेहतर है। व्यक्तिगत या सामूहिक क्रिया?
मैं हर बार थोड़ा सा माल खरीदता हूँ इसलिए थोक दर पर माल नहीं खरीद पाता	मेरे जैसे कई विक्रेता समान उत्पाद बेच रहे हैं, हम एकसाथ माल खरीद सकते हैं।	तेजी से निर्णयय दूसरे विक्रेताओं के साथ सहयोग नहीं करना होता।	मौजूदा दर से 20 प्रतिशत कम पर माल खरीद सकता हूँ सप्लायर को अपने स्टाल तक माल भिजवाने के लिए कह सकता हूँ	

सही समय पर सही फैसला

चौदह साल की उम्र से कला ने कढ़ाई का काम करना शुरू कर दिया था। बिचौलिये से मिले ऑर्डर को पूरा करने में वह अपनी माँ की मदद करती थी। बाद में वह अपने लिए ऑर्डर लेने लगी। रोज सुबह वह जल्दी उठकर परिवार के लिए नाश्ता बनाती, तीनों बच्चों को स्कूल भेजने के लिए तैयार करती और फिर घर की सफाई करती। घर के सारे काम निपटा लेने के बाद वह अपना ऑर्डर पूरा करने के लिए काम पर बैठ जाती।

उसकी पूरी कोशिश रहती कि वह जो भी कपड़ा तैयार करे, वह खूबसूरत दिखे। पर ऑर्डर का माल लेने आने वाला संग्रहकर्ता हर बार उसके काम में कोई न कोई कमी निकाल उसके तय पैसों में से कटौती कर लेता। एक बार उसे अपने बच्चों के लिए पैसे की सख्त जरूरत थी। उसने माल उठाने वाले संग्रहकर्ता से काफी विनती की कि वह उसे उसके काम के पूरे पैसे दे दे, पर वह नहीं माना। उल्टा कहने लगा कि अगर वह संतुष्ट नहीं है तो वह उसका काम किसी दूसरे को दे देगा। कला को अहसास हुआ कि वह चाहे कितना ही अच्छा काम कर ले, अपने बूते बेहतर दाम के लिए मोलभाव नहीं कर सकती।

कला ने कढ़ाई करने वाली ऐसी महिलाओं के समूह के बारे में सुना हुआ था जिन्होंने अपनी कढ़ाई कोऑपरेटिव बनायी थी। वे अपनी कोऑपरेटिव की खुद ही मालिक थीं और कुछ संगठन उन्हें अपना कारोबार बढ़ाने में मदद करते थे। उसने उनके बारे में जो कुछ सुन रखा था, उसमें एक बात यह भी थी कि उन्हें अपने काम के बेहतर दाम मिलते हैं। उसे लगा कि उसे इस कोऑपरेटिव में शामिल हो जाना चाहिए पर फिर उसकी कई आशंकाएँ भी थीं। मसलन, काम के लिए उसे अपने घर से काफी दूर जाना पड़ेगा। काफी समय घर से बाहर गुजारना होगा। इससे घर में अशांति फैल सकती है। वह ऐसा कुछ नहीं चाहती थी पर अपने बच्चों के लिए एक अच्छी माँ भी साबित होना चाहती थी। उसका एक डर यह भी था कि समूह में शामिल होने के बाद नयी होने के कारण हो सकता है उसे ज्यादा काम न मिले। उसकी अपनी दुनिया तो अपने घर व माल संग्रहकर्ता तक ही सीमित है, ऐसे में वह कोऑपरेटिव के काम में अपनी ओर से क्या सहयोग दे सकेगी।

फिर एक दिन कला महिला समूह की ओर से चलायी जा रही एक कोऑपरेटिव में गयी। वहाँ वह यह जानकर हैरान रह गयी कि सदस्य काम वहीं केंद्र पर बैठकर या फिर अपने घर ले जाकर, दोनों ही तरह से कर सकते हैं। कोऑपरेटिव अपने नये सदस्यों को प्रशिक्षण भी देती है। केवल कढ़ाई करने का ही नहीं। उसमें यह भी बताया जाता है कि कोऑपरेटिव का एक जिम्मेदार सदस्य कैसे बना जाये और कैसे हर सदस्य अपने जीवन को बेहतर बनाने के लिए कोऑपरेटिव का अधिकतम उपयोग कर सकता है।

कला पाँच साल से कोऑपरेटिव की सदस्य है। उसे पीसवर्क के हिसाब से उसके काम का भुगतान होता है और साल के अंत में लाभ में से हिस्सा मिलता है। सब मिलाकर उसकी कमाई, जितना वह अपने घर में अपने आप काम करके कमाती थी, उससे दोगुनी तो हो ही जाती है। यही नहीं, उसे स्वास्थ्य सेवाएँ भी मिलती हैं और अन्य सदस्यों की तरह वह अपनी बचत भी करती है। वह नयी डिजाइन भी तैयार करती है जिन्हें कोऑपरेटिव अपने ग्राहकों को दिखा ऑर्डर ले सकती है। अब कला को विश्वास हो गया है कि वह अपने बच्चों को एक अच्छा भविष्य दे सकती है।

सत्र 4: व्यवसाय की संरचना चुनें

सत्रावलोकन

5 मिनट

अक्सर लोगों के छोटे समूह या मित्र अनौपचारिक तौर पर काम के साधनों को साझा करते हैं। काम ढूंढने में एक–दूसरे का सहयोग करते हैं या परिवहन खर्च बचाने और बेहतर दाम पाने के लिए माल को एक साथ मिलकर बेचते हैं। अनौपचारिक उद्यमों को कुछ सीमाओं का सामना करना पड़ता है। जैसे बैंकों से लेनदेन संबंधी कानूनी आधार का अभाव, संस्थागत क्रेताओं (सुपर मार्केट) की कमी, कामगारों को रोजगार के लाभ नहीं मिलना तथा व्यक्तिगत स्तर पर काम करते हुए प्रतिबद्धता का अभाव। क्योंकि ये अनौपचारिक समूह अक्सर मिलते और एक साथ काम करते हैं तो हो सकता है कि वे अपने समूह को एक औपचारिक संगठन का स्वरूप देना चाहें ताकि उसे एक कानूनी दर्जा मिल सके, बैंकों से कर्ज मिल सके और सुपरमार्केट, होटल और ऐसे ही संस्थानों में माल बेच सकें। अनौपचारिक गठजोड़ से औपचारिक व्यवसाय की ओर बढ़ते समय आपको स्वामित्व और व्यवसाय के ढाँचे के बारे में महत्वपूर्ण चुनाव करना होता है। गतिविधि 4अ में आप विभिन्न प्रकार के व्यावसायिक ढाँचे देख सकेंगे। गतिविधि 4ब में आप देखेंगे कि व्यावसायिक ढाँचे का चुनाव करते हुए किन पहलुओं को ध्यान में रखा जाये। गतिविधि 4स में आप कोऑपरेटिव के सिद्धांतों को समझेंगे और आकलन करेंगे कि ये सिद्धांत आपकी आशाओं के साथ मेल खाते हैं या नहीं।

गतिविधि 4अ: व्यवसाय की संरचना को समझना

5 मिनट

किसी भी व्यवसाय का मालिक व प्रबंधक कोई एक व्यक्ति या व्यक्तियों का एक समूह हो सकता है। स्वामित्व व प्रबंधन की इस व्यवस्था को व्यावसायिक संरचना कहा जाता है। आपके रोज के कामों से लेकर पूंजी की जरूरत, अपने स्तर पर उसकी व्यवस्था, देनदारियाँ और कर अदायगी सभी कुछ इस पर निर्भर करता है कि आपने अपने लिए कौन सा व्यावसायिक ढाँचा चुना है। आमतौर पर किये जाने वाले व्यवसायों की संरचना को समझने के लिए, आप चरणों को जिस तरह पढ़ा गया है, वैसे ही करें। एक बात और। हर देश में कानूनी स्वीकृति प्राप्त व्यवसायों के स्वरूप अलग–अलग हैं।

चरण

45 मिनट

- हर विवरण को बारी बारी से बोलकर पढ़ें। हर विवरण को पढ़ लेने के बाद अपने क्षेत्र के कोई दो या तीन व्यवसायों की पहचान करें जो विवरण से मेल खाते हैं। (15 मिनट)

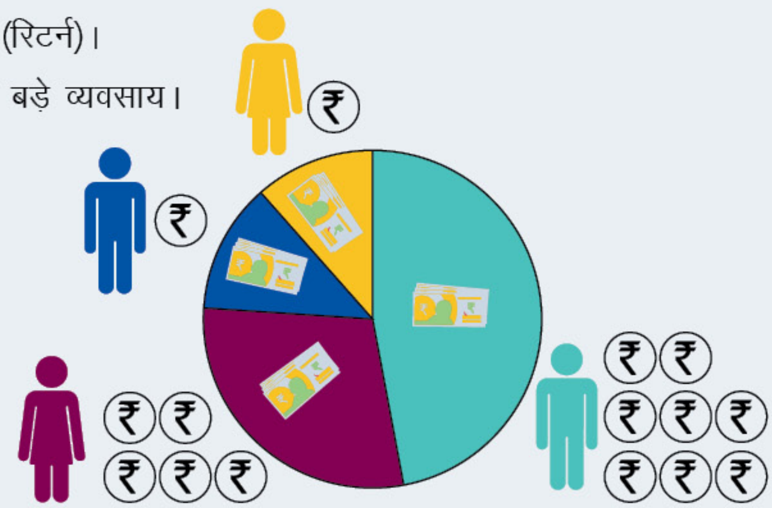
फुटनोट – विभिन्न देशों में व्यवसाय के विभिन्न प्रकार हैं। आप अपने देश में व्यवसायों के स्वरूप के बारे में फैसिलिटेटर से पूछ सकते हैं।

एकल स्वामित्व

1. एकल स्वामित्व
2. मजदूर, पूंजी व प्रबंधन सब की व्यवस्था मालिक ही करता है।
3. लाभ और हानि, सारा उसी का।
4. उद्देश्य: खुद की आय, खुद ही मालिक।
5. उदाहरण: अधिकतर छोटे व्यावसायी।

प्राइवेट लिमिटेड कंपनी

1. बड़ी मात्रा में पूंजी उठाने का एक तरीका
2. मालिकाना हिस्सेदारी व नियंत्रण निवेशित पूंजी की मात्रा पर निर्भर।
3. मालिक केवल पूंजी ही लगाता है।
4. उद्देश्य: निवेशित पूंजी पर आय (रिटर्न)।
5. उदाहरण: अधिकतर मध्यम और बड़े व्यवसाय।



गैर–लाभकारी संगठन

भारत में गैर–लाभकारी संगठन, कानूनन तीन प्रकार के होते हैं: ट्रस्ट, सोसाइटी व लिमिटेड (सेक्शन 8) गैर–लाभकारी कंपनियाँ।

- ट्रस्ट। ट्रस्ट (न्यास) की स्थापना गरीबों की मदद, शिक्षा, चिकित्सा सहायता, मनोरंजन संबंधी सुविधाओं के प्रावधान और सार्वजनिक हित के किसी अन्य लक्ष्य जैसे विभिन्न उद्देश्यों से की जा सकती है। भारतीय सार्वजनिक ट्रस्टों को आमतौर पर भंग नहीं किया जा सकता।
- सोसाइटी (संस्थाएँ): परोपकार के मकसद से पंजीकृत करायी गयी सदस्यता आधारित संस्थाएँ। इनका प्रबंधन अक्सर संचालन परिषद या प्रबंधन समिति करती हैं। इनका नियमन सोसाइटी पंजीकरण अधिनियम के तहत होता है। ट्रस्ट के विपरीत सोसाइटी को भंग किया जा सकता है।
- गैर–लाभकारी प्राइवेट लिमिटेड कंपनी: एक प्राइवेट लिमिटेड कंपनी भी बतौर गैर–लाभकारी संगठन काम कर सकती है बशर्ते वह निम्न शर्तों को पूरा करे– (1) इसका मकसद वाणिज्य, कला, विज्ञान, खेल, शिक्षा, अनुसंधान, समाज कल्याण, धर्म, दान, पर्यावरण संरक्षण, आदि हो। (2) अपने लाभ या आय को अपने उद्देश्य को पूरा करने में लगाने का इरादा रखती हो। (3) सदस्यों को लाभांश के भुगतान पर रोक लगाने की इच्छुक हो।

कोऑपरेटिव

- स्वामित्व, प्रबंधन व नियंत्रण सभी कुछ सदस्यों का।
- व्यक्तियों के समूह और/या फर्मों को 'लागत आधारित सेवा' मुहैया कराने का एक तरीका।
- सदस्य/मालिक/पैटर्न पूंजी मुहैया करवाते हैं और निरीक्षण नियंत्रण रखते हैं।
- एक सदस्य, एक वोट।
- उद्देश्य: सदस्यों की अपनी खरीद से होने वाले लाभ के कुछ अंश से उन्हें सेवाएँ प्रदान करना।
- उदाहरण: किसान सहकारी समिति, कामगार सहकारी समिति, रेहड़ी–पटरी वालों की सहकारी समिति।
- भारत में कुछ अन्य व्यावसायिक ढाँचे भी हैं जैसे अविभाजित हिंदू परिवार, सीमित उत्तरदायित्व भागीदारी, एक व्यक्ति की कंपनी आदि। अगर आप इन सबके बारे में और जानना चाहते हैं तो अपने फैसिलिटेटर से बात करें।

2. अपने आप कहानियों को पढ़ें और उनमें आयी व्यावसायिक संरचना को पहचानिये। अपने सह प्रशिक्षणार्थियों के बीच उसकी चर्चा कीजिये और अपने उत्तर के साथ उनके उत्तर की तुलना कीजिए। (20 मिनट)
   1. माया अपने गाँव में पंसारी की दुकान चलाती है। वह शहर के थोक बाजार से गोविंद व कुछ अन्य व्यापारियों से माल लाती है। इससे उसे कुछ पैसा बच जाता है। पाँच साल पहले माया ने दस हजार रुपये लगाकर अपना धंधा शुरू किया। यह पैसा उसने उस कोऑपरेटिव से कर्ज पर लिया जिसकी पिछले दस साल से वह सदस्य है। आज उसका धंधा काफी अच्छा चल रहा है। अच्छा मुनाफा कमा रही है। उसने अपना कर्ज भी पूरा चुका दिया है। काम में मदद के लिए दुकान पर दो लोगों को भी रख लिया है। माया की पंसारी की दुकान किस प्रकार की व्यावसायिक संरचना है?

2. बसंती बेन की इतनी कमाई है कि उससे वह अपने मकान का किराया, परिवार की रोटी और दो बच्चों की पढ़ाई का खर्च निकाल लेती है। पर जो बात उसे दूसरों से अलग करती है वह यह कि उसकी पंसारी की तीन दुकानें हैं। इसमें उसके साथ 20 और वे महिलाएँ हैं जो अपने परिवारों को रसायन मुक्त खाद्यान खिलाना चाहती हैं। 2010 में इन सभी महिलाओं ने मिलकर एक–एक हजार रुपया जमा किया और उससे पहली दुकान खोली। अपनी सदस्यता राशि व शेयर राशि अदा कर देने के बाद उसे अब अपने निदेशक मंडल के लिए वोट देने और महत्वपूर्ण नीतियों व प्रशासनिक मुद्दों पर अपनी बात रखने का अधिकार है। अगर वह चाहे तो खुद भी निदेशक मंडल का चुनाव लड़ सकती है। अपने व्यवसाय में बसंती बेन को सबसे अच्छी बात यही लगती है कि दुकान की सभी मालिक सदस्यों को एक ही वोट का अधिकार है फिर चाहे किसी की भी हिस्सेदारी कितनी ही कम या ज्यादा क्यों न हो। अपनी दुकान से बसंती जब माल खरीदती है तो जितना भी पैसा वह उसके लिए देती है, उसका अधिकांश हिस्सा, उसके समुदाय/गाँव के लोगों के पास वापस चला जाता है। ऐसा इसलिए हो पाता है कि दुकान के लिए माल स्थानीय उत्पादकों से ही खरीदा जाता है। और दुकान पर काम करने वाले कामगार भी स्थानीय ही होते हैं। इसी तरह साल के अंत में उसे भी दुकान के कुल लाभ में से, उसकी हिस्सेदारी के अनुपात में, पैसा मिलता है।

   तो बसंती बेन के व्यवसाय की यह संरचना क्या है?

3. प्रवीण भाई और राजेश भाई का अपना जनरल स्टोर है। पर उसमें तीन अन्य की भी हिस्सेदारी है। हर शेयरधारक ने उसमें पैसों का निवेश किया हुआ है और उस निवेश के बदले में उन्हें कमाई की उम्मीद भी रहती है। प्रवीण की उसमें हिस्सेदारी 50 प्रतिशत है। अर्थात कंपनी के लिए 50 फीसदी पूंजी प्रवीण की लगी हुई है और बाकी 50 प्रतिशत में 20 प्रतिशत राजेश की है। चूँकि प्रवीण की हिस्सेदारी सबसे ज्यादा है, इसलिए किसी भी मुद्दे पर उसकी राय व वोट सबसे ज्यादा महत्व रखते हैं। हर साल के अंत में कंपनी के लाभ का जितना भी हिस्सा कंपनी ने शेयरधारकों में बाँटना तय किया है, उसका 50 प्रतिशत हिस्सा प्रवीण को मिलता है। प्रवीण को व्यवसाय की यह संरचना पसंद है क्योंकि एक तो इसमें उसे अपने निवेश के अनुपात में कमाई हो जाती है। दूसरा, अगर कंपनी अपने कर्जदाताओं को पैसा नहीं दे पाती तो भी उसकी अपनी निजी परिसंपत्तियों पर कोई आँच नहीं आती।

   प्रवीण और उसके दोस्तों के इस काम को कौन सी व्यावसायिक संरचना कहा जायेगा?

4. ज्यादा किराया होने के कारण 30 फल प्रसंस्करणकर्ताओं ने अपना कोई स्टोर लेने की बजाय 'फल मार्केटिंग लिमिटड कंपनी' बना ली। इस कंपनी के जरिये उन्हें शहर के आर्गेनिक ट्रेडिग सेंटर में दस स्टाल मिल गये। स्टाल का किराया, बिजली–पानी के बिल और सेल्समैन की तनख्वाह का भुगतान करने के लिए कंपनी को कुल बिक्री के आधार पर हर सदस्य से पाँच प्रतिशत का कमीशन मिलता है। प्रमोशनल अभियान के लिए भी कंपनी पाँच प्रतिशत कमीशन का इस्तेमाल करती है। कंपनी को साल भर में जो भी लाभ होता है, उसमें सदस्यों की कोई हिस्सेदारी नहीं होती। इसके अलावा, कंपनी की स्थापना करते समय सदस्यों ने यह प्रतिबद्धता जतायी थी कि अगर कभी कंपनी आर्थिक संकट में फँस जाती है और अपनी जिम्मेदारियों को पूरा नहीं कर पाती तो उनमें से हर कोई दो हजार रुपये कंपनी को देगा।

तो यह व्यावसायिक संरचना का कौन सा प्रकार है?

उत्तर पेज ——————— पर हैं।

3. चरण 2 में बताये गये व्यावसायिक ढाँचे के चार प्रकारों में आपको सबसे ज्यादा कौन सा पसंद आया और क्यों? अपने समूह के सदस्यों के बीच अपने उत्तर पर चर्चा करें। (दस मिनट)

गतिविधि 4ब: व्यवसाय चयन के विचारणीय पहलू

5 मिनट

अपने व्यवसाय के लिए व्यावसायिक संरचना का चयन करते समय निम्न पहलुओं पर विचार कर लेना चाहिए।

1. व्यवसाय की प्रेरणा: किन चुनौतियों, मुद्दों या समस्याओं को हल करने के लिए आप व्यवसाय शुरू करने जा रहे हैं और उससे आपकी उम्मीदें क्या हैं?
2. स्वामित्व: आप अकेले ही काम करेंगे या फिर एक से ज्यादा मालिक होंगे?
3. भागीदारी व नियंत्रण: प्रबंधन व नीतिगत फैसलों में कौन शामिल होगा?
4. लाभ में हिस्सेदारी: लाभ का बँटवारा कैसे होगा?
5. संसाधन: जमीन, कार्यगत पूंजी, भवन जैसे संसाधनों को हासिल करने संबंधी योग्यताक्षमता?
6. उत्तरदायित्व: व्यवसाय संबंधी कर्जों की जिम्मेदारी किस हद तक आप अपने पर लेना चाहते हैं?

व्यावसायिक संरचना पर फैसला लेते समय आप इस बात को सबसे ऊपर रखेंगे कि आपके अपने और आपकी भविष्य की योजनाओं के लिए सबसे ज्यादा जरूरी क्या है। हो सकता है किसी एक संरचना में वे सब बातें न मिलें जिनकी आप उम्मीद करते हैं। ऐसे में, आपको यही देखना होगा कि किस संरचना में आपकी जरूरत को पूरा करने वाली विशेषताएँ सबसे ज्यादा हैं।

चरण

5 मिनट

1. कॉलम 1 के सवाल को खुद ही पढ़िये। कॉलम 2 से 5 के बीच में से उस उत्तर पर घेरा बनायें जो आप समझते हैं कि आपके लिए सबसे ज्यादा सही है। (10 मिनट)

	छाँटें और जवाब पर घेरा बनायें			
सवाल कॉलम 1	उत्तर 1 कॉलम 2	उत्तर 2 कॉलम 3	उत्तर 3 कॉलम 4	उत्तर 4 कॉलम 5
व्यवसाय स्थापित करने का आपका मुख्य उद्देश्य क्या है?	अपने लिए मुनाफा कमाऊँ	अपने निवेश के बराबर मुनाफा कमाऊँ	उन सेवाओं तक पहुँच बनाना जिनसे मेरी और मेरे साथ वालों, दोनों की ही मदद हो। हमारी आजीविका में सुधार हो। इसके अलावा कुछ अतिरिक्त कमाई हो जिससे कुछ और लाभ कमाया जा सके।	उन सेवाओं तक पहुँच बनाना जिनसे मेरी और मेरे सहकर्मियों की आजीविका में सुधार होगाय पक्ष समर्थन को बढ़ावा देना।
व्यवसाय संचालन में आप कितना नियंत्रण चाहते हैं?	सौ प्रतिशत नियंत्रण	निवेश आधारित नियंत्रण	हिस्सेदारी के साथ सभी सदस्यों का बराबर का नियंत्रण	सभी सदस्यों का बराबर का नियंत्रण
आप क्या चाहते हैं लाभ की हिस्सेदारी कैसे हो?	सारा लाभ पूंजी मुहैया कराने वालो को ही दे दिया जाये।	निवेश के मुताबिक लाभ का बँटवारा किया जाये।	संस्था के साथ मैंने जो व्यवसाय किया या उसकी सेवाएँ लीं उनके अनुपात में लाभ में हिस्सेदारी की जाये।	लाभ सदस्यों में न बाँटकर दोबारा व्यवसाय में ही निवेश कर दिया जाये।
व्यवसाय को चलाने के लिए क्या आपके पास सभी कौशल और संसाधन हैं?	व्यवसाय स्थापित करने और उसे चलाने के लिए मेरे पास सभी संसाधन व कौशल हैं। मैं काम के लिए मजदूर रख सकता हूँ और जब भी जरूरत हो कर्ज ले सकता हूँ।	नहीं। पर व्यवसाय के लिए सभी जरूरी संसाधन व कौशल की व्यवस्था के लिए शेयरधारक पूंजी मुहैया करायेंगे।	नहीं। और कामगारों को काम पर रखने और कर्ज लेने की मेरी क्षमता भी नहीं है।	नहीं। और कामगारों को काम पर रखने और कर्ज लेने की मेरी क्षमता भी नहीं है।
आप संस्था की कितनी जिम्मेदारियाँ अपने पर लेना चाहते हैं?	मैं कर्ज, हानि और अन्य सब प्रकार की जिम्मेदारियाँ उठाने का इच्छुक हूँ।	अपनी निजी परिसंपत्तियाँ, जो व्यवसाय से जुड़ी हुई नहीं हैं, उन्हें मैं खतरे में नहीं डालना चाहता।	अपनी निजी परिसंपत्तियाँ, जो व्यवसाय से जुड़ी हुई नहीं हैं, उन्हें मैं खतरे में नहीं डालना चाहता।	अपनी ऐसी निजी परिसंपत्तियाँ, जो व्यवसाय से संबद्ध नहीं हैं, को मैं खतरे में डालने का इच्छुक नहीं हूँ।

2. कॉलम का कौन सा उत्तर बताता है: (5 मिनट)

- कोऑपरेटिव ....

....

- एकल स्वामित्व ....

....

- प्राइवेट लिमिटड कंपनी ....

....

- गैर–लाभकारी संगठन ....

....

उत्तर पेज..............................पर है।

3. कमला बेन एक निर्माण मजदूर है। कई सालों से वह अपने मित्रों–महिला व पुरुष दोनों ही, के साथ विभिन्न निर्माण परियोजनाओं में काम कर रही है। जब कभी भी उनमें से किसी को भी नयी परियोजना की जानकारी मिलती है, उसमें काम के अवसरों की जानकारी वे अपने मित्रों को भी देते हैं। परियोजनाओं में काम लेने के लिए अक्सर उन्हें ठेकेदार को कमीशन देना होता है। काम की स्थितियाँ और मजदूरी मुख्यतः ठेकेदार पर ही निर्भर करती है। कमला बेन और उसके मित्र अपना एक उद्यम खड़ा करने की सोच रहे हैं जो एक 'मैनपावर पूल एजेंट' के रूप में काम कर सकेगा। बहुत संभव है कि कुछ समय बाद निर्माण परियोजनाओं में सीधे ठेके भी लेने लगे। समूह का विश्वास है कि अगर एक उद्यम के रूप में वह अपनी उपस्थिति दर्ज करा लेते हैं तो वे निर्माण कंपनी के साथ सीधे ही मोलभाव कर सकते हैं और जरूरत के मुताबिक कामगार मुहैया करवा सकते हैं। तब उन्हें किसी एजेंट के जरिये काम नहीं करना पड़ेगा। उद्यम स्थापित करने के लिए निजी स्तर पर किसी के पास भी पर्याप्त पैसा नहीं है पर उनके पास कौशल है और निर्माण क्षेत्र में संपर्क भी है।

   अगर आप कमला बेन के मित्र हैं तो किस प्रकार के व्यावसायिक ढाँचे को चुनेंगे? चरण 1. में अपने उत्तर पर फिर से विचार करें और उसे अपने चयन का आधार बनायें। (5 मिनट)।

   व्यावसायिक संरचना के प्रस्तावित प्रकार ....

   ....

   ....

4. समूह में अपने उत्तर पर चर्चा करें। (5 मिनट)।

गतिविधि 4सः कोऑपरेटिव के सिद्धांत

15 मिनट

कोऑपरेटिव एक ऐसा व्यवसाय है जिसमें एक–दूसरे की एक जैसी जरूरतों को पूरा करने के लिए महिला व पुरुष सदस्यों का स्वामित्व रहता है। कोऑपरेटिव माल व सेवाएँ तो मुहैया कराती ही है, इसमें निम्न तत्व भी रहते हैं –

- कोऑपरेटिव एक व्यवसाय
- कोऑपरेटिव पर स्वामित्व व नियंत्रण उन्हीं का जो इनकी सेवाएँ लेते हैं(सदस्य)।
- कोऑपरेटिव को लोकतांत्रिक तरीके से संचालित किया जाता है।
- कोऑपरेटिव का अस्तित्व अपने सदस्यों को सेवाएँ देने के लिए है।

प्रशासन और पारदर्शिता कोऑपरेटिव की सफलता की कुंजी है। अच्छा प्रशासन, क्षमता निर्माण, वित्तीय प्रशिक्षण, उत्तरदायित्व और वित्तीय विवरण की सदस्यों से साझेदारी किसी भी कोऑपरेटिव की सफलता के प्रमुख संकेतक हैं।

सदस्य

सहकारी सफाई सेवा भुगतान कार्यालय, विद्यालय इत्यादि

1. कार्य नियुक्ति मोलभाव भुगतान संग्रह
2. प्रशिक्षण औजार और उपकरण
3. मजदूरी भुगतान सामांजिक सुरक्षा
4. लाभांश / श्रम कमीशन पूँजी

सामूहिक क्रिया के लिए कोऑपरेटिव एक उद्यम और संगठन दोनों ही है। कोऑपरेटिव अपने सदस्यों को उनकी जरूरत के मुताबिक सेवाएँ और / या माल मुहैया कराती है। ऐसा करते हुए वह अपने महिला व पुरुष सदस्यों के हितों और उद्यमियता के उद्देश्यों व संगठन की वित्तीय स्थिरता को खासतौर से ध्यान में रखती है। कोऑपरेटिव के विकास में सदस्य बतौर उपभोक्ता व मालिक, तीन स्तरों पर भागीदारी के माध्यम से काम करते हैं:

1. संसाधनों की व्यवस्था में भागीदारी जैसे कि पूंजी में सहयोग, मजदूरी, सेवाओं या उत्पाद की डिलीवरी।
2. कोऑपरेटिव की निर्णय–निर्माण प्रक्रिया में भागीदारी।
3. कोऑपरेटिव की ओर से कमाये गये मुनाफे के हिस्से में पैट्रोनेज रिफंड के रूप में भागीदारी। पैट्रोनेज रिफंड सदस्य के साथ या उसके लिए कोऑपरेटिव की ओर से मात्रा या मूल्य के आधार पर किये गये व्यवसाय से कमाये मुनाफे में से किया जाने वाला भुगतान है।

1. यह जरूरी है कि महिला व पुरुष सदस्यों के विशिष्ट, व एकमात्र हितों, जरूरतों व योगदान को कोऑपरेटिव में मान्यता दी जाये।
2. महिला व पुरुष दोनों सदस्यों को समूह चर्चा में भाग लेने के लिए प्रोत्साहित किया जाना चाहिए ताकि वे अपने विशेष हितों व जरूरतों को बता सकें और यह भी बता सकें कि अपने हालात के मद्देनजर वे किस–किस प्रकार से योगदान कर सकते हैं।
3. हो सकता है कि आप उन खास स्थितियों पर गौर करना चाहें जिनका सामना महिलाओं को करना पड़ता है। जैसे कि कानून उन्हें जमीन का मालिकाना हक या आर्थिक रूप से आत्मनिर्भर होने का हक नहीं देता, पारिवारिक जिम्मदारियों का बोझ, गर्भावस्था आदि।
4. कोऑपरेटिव में महिला सदस्यों की सक्रिय भागीदारी सुनिश्चित करने के लिए स्टार्ट.कॉप में और अधिक विशेष योजनाओं की जानकारी दी जायेगी।

अब आप उन सात सिद्धांतों को और अधिक गौर से देखिये जो प्रतिष्ठान और कोऑपरेटिव के कार्यों को निर्देशित और संचालित करते हैं। और अपने लक्ष्यों व उद्देश्यों, खासकर आजीविका के संदर्भ में, उनके औचित्य का आकलन कीजिये। इस बात का ध्यान रहे कि कोऑपरेटिव क्या होनी चाहिए, इसके संदर्भ में ये सिद्धांत विवरणात्मक (डिसक्रिप्टिव) ही हैं, कानूनी (प्रेसक्रिप्टिव) नहीं।

चरण

45 मिनट

1. हर सिद्धांत को पढ़ने के बाद एक समूह के रूप में पहचानिये कि कौन सा काम सिद्धांत का उल्लंघन है। शब्द पर घेरा बनाकर अपना उत्तर दें। (30 मिनट)

सिद्धांत 1. स्वैच्छिक और खुली सदस्यता

सहकारी संस्थाएँ स्वयंसेवी संगठन हैं। कोई भी, जो इसकी जिम्मेदारियों को उठाने का इच्छुक है और सेवाओं का लाभ उठाना चाहता है, वह इसका सदस्य हो सकता है। लिंग, समाज, जाति, धर्म या राजनीति, किसी आधार पर सदस्यता देने में भेदभाव नहीं किया जाता। कोई सदस्य जब चाहे, सदस्यता छोड़ सकता है।

निम्न में से कौन सा काम सिद्धांत का उल्लंघन है?

1. भेदभाव रहित काम।
2. ऐसी वित्तीय व प्रक्रियात्मक बाधाओं को दूर करना जो सदस्यों की सेवाओं तक पहुँच को सीमित करती हैं।
3. जो अपनी सदस्यता छोड़ना चाहते हैं, उन्हें परेशान करना।
4. कोई भी व्यक्ति जो सदस्य बनना चाहता है, बन सकता है।

सिद्धांत – 2 लोकतंत्रिक सदस्य नियंत्रण

कोऑपरेटिव संस्था के संचालन में हर सदस्य को मतदान व निर्णय करने का बराबर का अधिकार होता है। संस्था में पूंजीगत हिस्सा चाहे किसी का कम हो या ज्यादा, महिला व पुरुष हर सदस्य का एक ही वोट होता है। निर्वाचित प्रतिनिधि के रूप में सेवाएँ दे रहे महिला व पुरुष सदस्यों के प्रति जिम्मेदार होते हैं।

निम्न में से कौन सा काम सिद्धांत का उल्लंघन है?

1. हमेशा अध्यक्ष के प्रस्तावों से सहमति रखने वाले सदस्यों को ही बैठक में बुलाना।
2. सभी के समान मताधिकार का सम्मान करना।
3. सभी सदस्यों के साथ सूचनाएँ साझा करते हैं।
4. कोऑपरेटिव की सेवाओं पर अपनी राय देने के लिए सभी सदस्यों (ओनर्स) को प्रोत्साहित करते हैं।

सिद्धांत 3: सदस्यों की आर्थिक भागीदारी

व्यवसाय शुरू करने व चलाने के लिए जरूरी संसाधनों, पैसा और ध या वस्तुओं को सदस्य उपलब्ध कराते हैं। संस्था की पूंजी व पैसा कैसे इस्तेमाल किया जायेगा, यह निर्णय सभी सदस्य मिलकर लोकतांत्रिक तरीके से करते है। सदस्यों के निवेश की मात्रा के आधार पर नहीं। सदस्यों को कोऑपरेटिव से जो लाभ मिलते हैं, उनका आधार पूंजी निवेश की मात्रा नहीं होता। वह सदस्यों द्वारा कोऑपरेटिव के साथ किये जाने वाले व्यापार के अनुपात में मिलता है।

निम्न में से कौन सा काम सिद्धांत का उल्लंघन है?

1. कोऑपरेटिव की पूंजी में सदस्यों को उदारता से योगदान करने देना।
2. पूंजी व पैसा कैसे इस्तेमाल किया जाये, इसका निर्णय वही करते हैं जिनका कार्यगत पूंजी में ज्यादा हिस्सा है।
3. 'अतिरिक्त' को सभी सदस्यों में बराबर बाँटा जाता है।
4. पूंजी का उपयोग कोऑपरेटिव के दूरगामी लक्ष्यों को पूरा करने के लिए किया जाता है।

सिद्धांत 4.: स्वयत्तता और स्वतंत्रता

कोऑपरेटिव अपने सदस्यों द्वारा नियंत्रित स्वायत्त, स्व–सहायता संगठन हैं। बाहरी स्रोतों से पूंजी लेने के लिए अगर वे किन्हीं दूसरे संगठनों या सरकारी संस्थानों से कोई समझौता करते हैं तो वह ऐसी शर्तों पर किया जाता है जिससे सदस्यों का लोकतांत्रिक नियंत्रण बना रहे और वे अपनी कोऑपरेटिव की स्वायत्ता को बरकरार रख सकें।

निम्न में से कौन सी गतिविधि सिद्धांत का उल्लंघन है?

1. अपने पक्ष में लाभ कि लिए, कोऑपरेटिव जहाँ तक भी संभव हो, उस सीमा तक जाकर राजनेताओं की इच्छाओं को पूरा करती है फिर चाहे उससे अधिकांश सदस्यों के हितों को चोट ही क्यों न पहुँचे।
2. सरकार या किसी भी अन्य संगठन के साथ समझौता तभी करती है जब उसकी स्वायत्ता का सम्मान किया जाता है।
3. सदस्यों के नियंत्रण के माध्यम से स्वतंत्र संगठन के रूप में काम करती है।
4. बाजार में अपने को दूसरों से अलग साबित करने के लिए स्वतंत्रता का हवाला दिया जाता है।

सिद्धांत 5: शिक्षा, प्रशिक्षण और सूचना

कोऑपरेटिव अपने सदस्यों, निर्वाचित प्रतिनिधियों, प्रबंधकों व कर्मचारियों को शिक्षा व प्रशिक्षण देती है ताकि वे उसके विकास में प्रभावी योगदान दे सकें। वे आम लागों, खासकर युवा व राय निर्माताओं को सहयोग की प्रकृति व लाभों के बारे में जानकारी देते हैं।

निम्न में से कौन सी गतिविधि सिद्धांत का उल्लंघन है?

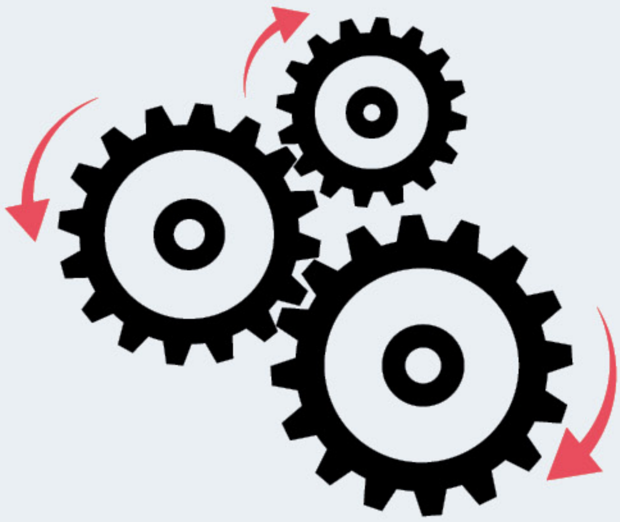
1. सक्रिय भागीदारी निभाते हुए सदस्य व कर्मचारी प्रभावी ढंग से अपने काम कर सकें इसके लिए कोऑपरेटिव उन्हें शिक्षा व प्रशिक्षण देती है।
2. कोऑपरेटिव मॉडल व कोऑपरेटिव के लाभ पर जागरूकता अभियान चलाती है।
3. व्यवसाय के कोऑपरेटिव मॉडल के संबंध में सदस्यों का ज्ञान बढ़ाती है।
4. केवल बोर्ड के सदस्यों व प्रबंधकों को ही प्रशिक्षण में भागीदारी के अवसर दिये जाते हैं।

सिद्धांत 6: कोऑपरेटिवों के बीच में सहयोग

कोऑपरेटिव अपने सदस्यों का बहुत ख्याल रखती हैं और स्थानीय, क्षेत्रीय व अंतरराष्ट्रीय सहकारी ढाँचों के साथ मिलकर काम करते हुए कोऑपरेटिव आंदोलन को मजबूत करती हैं।

निम्न में से कौन सी गतिविधि सिद्धांत का उल्लंघन है?

1. स्थानीय अर्थव्यवस्था को संरक्षित करने व सदस्यों के महत्व को बढ़ाने के लिए स्थानीय कोऑपरेटिवों के साथ संबंध बनाती है।
2. सहकारी संस्थाओं को अपना प्रतिद्वंद्वी मानते हुए उनसे सूचनाओं का लेनदेन करने से बचती है।
3. कोऑपरेटिव संबंधी ज्ञान देने वाले कार्यक्रमों में हिस्सा लेती है।
4. दूसरी कोऑपरेटिवों से सीखती है।



सिद्धांत 7: समुदाय की चिंता

अपने सदस्यों द्वारा मंजूर की गयी नीतियों पर चलते हुए कोऑपरेटिव अपने समुदायों के टिकाऊ विकास के लिए काम करती हैं।

निम्न में से कौन सी गतिविधि सिद्धांत का उल्लंघन है?

1. सभी लोगों के साथ मान–आदर से पेश आती है।
2. स्थानीय कौशल व संसाधनों का प्रयोग करती है।
3. सामुदायिक कार्यक्रमों का क्रियान्वयन करती हैं, जिसका लाभ सदस्यों व समुदाय दोनों को होता है।
4. जैव विविधता संरक्षण इसके कार्यों के केंद्र में नहीं है, इसलिए अपने कामों के पर्यावरण पर प्रभाव के बारे में नहीं सोचती।

उत्तर पृष्ठ .... पर है।

1 इन सात सिद्धांतों पर आधारित कोऑपरेटिव को भागीदारी व सेवाओं संबंधी प्रावधानों में महिला व पुरुष सदस्यों को समान रूप से देखना होगा।

2 सहकारी गतिविधियों में महिला सदस्यों की पूर्ण भागीदारी हो, इसके लिए कुछ फेरबदल किये जा सकते हैं। जैसे कि प्रशिक्षण कार्यक्रमों का समय ऐसा रखा जा सकता है जो महिलाओं की पारिवारिक जिम्मेदारियों के समय से टकराये नहीं। शाम की बैठकों में भाग लेना उनके लिए संभव नहीं हो पाता।

2. अपनी आजीविका व सामान्य हालात को बेहतर करने में मदद के लिए आप अपनी पसंद के संगठन के लिए हर सिद्धांत के महत्व का आकलन करिए। स्केल का प्रयोग करते हुए हर सिद्धांत की रेटिंग (श्रेणी) करिये। (5 मिनट)

1	बिल्कुल भी महत्वपूर्ण नहीं	4	बहुत महत्वपूर्ण
2	कुछ खास महत्वपूर्ण नहीं	5	बहुत ज्यादा महत्वपूर्ण
3	कुछ कुछ महत्वपूर्ण		

सिद्धांत	रेटिंग
स्वैच्छिक और खुली सदस्यता	
लोकतंत्रिक सदस्य नियंत्रण	
सदस्यों की आर्थिक भागीदारी	
स्वायत्तता और स्वतंत्रता	
शिक्षा, प्रशिक्षण और सूचना	
कोऑपरेटिवों के बीच सहयोग	
समुदाय की चिंता	

3. रेटिंग के आधार पर उस सिद्धांत का चयन करें जो आपके लिए सर्वाधिक महत्वपूर्ण है और समूह में चर्चा करें कि आप इसे बहुत महत्वपूर्ण क्यों मानते हैं। (10 मिनट)

सर्वाधिक महत्वपूर्ण सिद्धांतः...

....

....

....

यह महत्वपूर्ण है क्योंकिः ....

....

....

....

कुछ सिद्धांतों पर करीबी नजर

सदस्यों की आर्थिक भागीदारीः प्रफुला जैविक सब्जियों का उत्पादन करती है। यह उसकी आजीविका का मुख्य स्रोत है। अपने साथ की उत्पादक बहनों के साथ मिलकर उसने जैविक किसान कोऑपरेटिव बनायी। अपनी कोऑपरेटिव के लिए पूंजी जुटाने के वास्ते उन सभी ने दो–दो हजार रुपये मूल्य की सब्जी दी। उसको बेचने से जो पैसा आया, उससे सेंट्रल बाजार में एक स्टाल किराये पर लिया और तौलने की एक मशीन खरीदी। अब सभी सदस्य बारी–बारी से उस स्टाल पर बैठती हैं। काम में मदद के लिए उन्होंने कुछ स्थानीय लोगों को काम पर भी रख लिया है।

प्रफुला को पिछले सप्ताह अपनी कोऑपरेटिव से 2500 रुपये मिले। हर साल जब सभी बिलों का भुगतान कर दिया जाता है और कुछ पैसा बचत व निवेश के लिए रख लिया जाता है तो बची हुई अतिरिक्त राशि को कोऑपरेटिव अपने सदस्यों में लाभांश के रूप में बाँट देती है। प्रफुला को हर साल जो लाभांश मिलता है, वह उसकी कोऑपरेटिव को पूरे साल में दी गयी सब्जियों की मात्रा के अनुपात में होता है। प्रफुला खुश है कि अतिरिक्त राशि को निष्पक्ष ढंग से सदस्यों में बाँट दिया जाता है।

कोऑपरेटिवों के बीच सहयोगः दक्षता एक कढ़ाई कोऑपरेटिव की सदस्य है। कढ़ाई वाले सिल्क उत्पादों में इस कोऑपरेटिव का अपना एक नाम है। वह सिल्क बुनकरों की कोऑपरेटिव से सिल्क खरीदती है। इस व्यवस्था से दक्षता खुश है। दोनों कोऑपरेटिवों के बीच अच्छे संबंध हैं। कढ़ाई कोऑपरेटिव को भरोसा है कि सिल्क बुनकर कोऑपरेटिव से उसे अच्छी गुण्वत्ता का माल मिलता रहेगा और बुनकर कोऑपरेटिव को सुविधा है कि दक्षता की कोऑपरेटिव से उसे लगातार आर्डर मिलते रहने से उसे माल बेचने के लिए इधर–उधर ग्राहक खोजने नहीं पड़ते और आसानी से निरंतर आय का एक स्रोत उनके पास रहता है।

दक्षता की कोऑपरेटिव को जब किसी बड़े आर्डर को पूरा करने के लिए पैसे की जरूरत होती है तो वह ऋण एवं बचत कोऑपरेटिव से संपर्क करती है। यह कोऑपरेटिव स्थानीय कोऑपरेटिवों के साथ काम करने के लिए प्रतिबद्ध है। उसने दक्षता की कोऑपरेटिव के लिए कर्ज का एक खास डिजाइन तैयार किया। दूसरी कोऑपरेटिवों के साथ संबंध विकसित करने से दक्षता और उसकी कोऑपरेटिव पूरे भरोसे के साथ ज्यादा बड़े महंगे बाजारों में भी अपना माल पहुँचा पा रही है।

समाज की चिंताः एकता हर महीने के तीसरे गुरूवार को दूध कोऑपरेटिव की अन्य सदस्यों के साथ मिलकर उनके गाँवों में स्कूली बच्चों को दूध बाँटती है। ये सभी सदस्य उन बच्चों के माता–पिता को बच्चों के उचित पोषण का महत्व भी समझाती हैं। कोऑपरेटिव ने उनके गाँव में स्कूल बनवाने में भी मदद की है। एकता व दूसरी सभी सदस्यों ने तय किया है कि उनकी सालाना अतिरिक्त आय का पाँच प्रतिशत सामुदायिक परियोजनाओं पर खर्च किया जायेगा।

सत्र 5: मिलकर व्यवसाय करना

सत्रावलोकन

5 मिनट

गतिविधि 5अ में आप कोऑपरेटिवों के विभिन्न प्रकारों और एक सहकारी संस्था की ओर से दी जाने वाली अलग–अलग प्रकार की सेवाओं की श्रेणियों को जानेंगे। इस मॉड्यूल का समापन आप कोऑपरेटिव के लाभ व हानियों को गिनाते हुए करेंगे। इससे, कोऑपरेटिव आपकी जरूरतों व महत्वाकांक्षाओं को पूरा करने का सही व्यावसायिक मॉडल है या नहीं, इसका फैसला करने में आपको और ज्यादा मदद मिलेगी।

गतिविधि 4अः कोऑपरेटिव के प्रकार और सेवाओं की श्रेणियाँ

10 मिनट

कोऑपरेटिव की ओर से दिये जाने वाले उत्पाद अपने सदस्यों की जरूरतों पर निर्भर करते हैं। इन जरूरतों को तय करते समय संसाधनों और कौशल तक पहुँच में महिलाओं व पुरुषों में असंतुलन का खास ध्यान रखा जाता है। बहुत से मामलों में कोऑपरेटिवओं की गतिविधियों का लक्ष्य सदस्यों की उन बाधाओं को दूर करना होता है, जो उनकी आजीविका कमाने में आड़े आ रही हैं। और/या व्यवसाय के उन अवसरों का लाभ उठाने में उनकी मदद करना होता है जिन तक वे अपने बूते नहीं पहुँच सकते। नीचे दी गयी टेबल में कोऑपरेटिव के सदस्यता आधारित मूलभूत प्रकार और उनके कार्य दिये गये हैं। संभव है कि एक कोऑपरेटिव एक से ज्यादा प्रकार के काम करे। जैसे कि उत्पादन व मार्केटिंग। जब कोऑपरेटिव एक से ज्यादा काम करती हैं तो उन्हें बहुद्देश्यीय कोऑपरेटिव कहा जाता है।

कोऑपरेटिव के प्रकार	विवरण
उपभोक्ता कोऑपरेटिव	ग्राहक ही इसके मालिक होते हैं। कोऑपरेटिव खुदरा माल सस्ती दरों पर बेचती है जैसे कि खाने का सामान, कपड़े व अन्य उपभोक्ता सामान।
वित्तीय कोऑपरेटिव / बचत व कर्ज कोऑपरेटिव	ऐसे वित्तीय संस्थान जिसमें पैसा जमा कराने व उधार लेने वाले ही इसके मालिक व संचालक होते हैं। इसका गठन इस उद्देश्य से किया जाता है कि सभी सदस्यों से पैसा लेने व देने में पारदर्शिता बरती जायेगी। आम तौर पर कर्ज–यूनियन या फिर बीमा कोऑपरेटिव ही वित्तीय कोऑपरेटिव के रूप में चलन में है।
हाउसिंग कोऑपरेटिव	सस्ती दरों पर मकान खरीदवाती हैं और मकान किराये पर दिलाती हैं।
सेवाओं संबंधी कोऑपरेटिव	सेवा कोऑपरेटिव के मालिक उसकी सेवाओं का उपभोग करने वाले हो सकते हैं। (जैसे कि बच्चों की देखभाल करने वाली कोऑपरेटिव की मालिक कामकाजी महिलाएँ और स्वास्थ्य देखभाल कोऑपरेटिव के सदस्य व मालिक परिवार हो सकते हैं)। या फिर सेवा प्रदाता (जैसे कि कचरा बीनने वाले या फिर सफाई कर्ता)। यह भी हो सकता है कि किसी कोऑपरेटिव में उपभोक्ता व प्रदाता दोनों का ही स्वामित्व हो।
कामगार कोऑपरेटिव	अपने सदस्यों को खेती, वस्त्र, कला व मनोरंजन, घर की देखभाल व नर्सिंग, यातायात इत्यादि जैसे क्षेत्रों में काम दिलवाती है।
किसान कोऑपरेटिव	छोटे किसान अपना उत्पादन बढ़ाने के लिए यह कोऑपरेटिव बनाते हैं। इसमें विभिन्न प्रकार की गतिविधियाँ की जाती हैं जैसे कि 1) खेती में काम आने वाले सामान को थोक में खरीद लेना जिससे हर किसान को कम दाम पर सामान उपलब्ध हो सके। (2) सामूहिक खेती।
मार्केटिंग कोऑपरेटिव	अपने सदस्यों के उत्पाद व सेवाओं के लिए बाजार ढूँढ़ती है। उनकी सौदेबाजी की ताकत बढ़ाती है। सदस्यों के उत्पाद को बाजार तक पहुँचाती है और उत्पाद की गुणवत्ता बढ़ाती है। पर्यटन, टैक्सीध्परिवहन, कला व शिल्प व डेयरी जैसे क्षेत्रों में मार्केटिंग कोऑपरेटिव काफी सहायक सिद्ध होती है।
उत्पादकों की कोऑपरेटिव	छोटे उत्पादक इसे अपनी कार्य क्षमता बढ़ाने के लिए बनाते हैं। वे इसके माध्यम से अपना कच्चा माल, उपकरण, व संसाधन सामूहिक रूप से थोक में खरीदते हैं और अपने उत्पाद भी जहाँ तक संभव हो सामूहिक रूप से बेचते हैं। उनकी कोशिश होती है कि किसी बिचौलिये के बिना माल सीधे खुद ही ग्राहक तक पहुँचाएँ ताकि सारा मुनाफा उन्हें ही मिले। हस्तशिल्प, मत्स्य पालक, पशुपालक, खाद्यान विक्रेता जैसे क्षेत्रों के छोटे उत्पादक अक्सर कोऑपरेटिव बना अपना व्यवसाय करते हैं।

सहकारी सेवाओं की बेहतर समझ के लिए निम्न चरणों का अनुसरण करें।

चरण

45 मिनट

1. हरेक उदाहरण को पढ़ लेने के तुरंत बाद एक समूह के रूप में सदस्यों की मांग पर कोऑपरेटिव द्वारा दी जाने वाली सेवाओं और लाभध्लाभों, को पहचानें। (25 मिनट)

उदाहरण 1

एमसीएम बीड़ी व किसान कामगार बहनों की एक बचत व ऋण कोऑपरेटिव है। कोऑपरेटिव बनाने से पहले ये बहनें अपनी अचानक सामने आ खड़ी जरूरतों जैसे परिवार में बीमारी या फिर ट्यूशन फीस के लिए उच्च ब्याज दर पर कर्ज लिया करती थीं। रेहन रखने के लिए कुछ भी न होने के कारण बैंक भी उन्हें कर्ज नहीं देता था। वे बैंक में अपना खाता भी नहीं खोल पाती थीं क्योंकि उसके लिए न्यूनतम राशि उनके पास नहीं होती थी।

इन सभी हालात को देखते हुए आखिर में कुछ कामगार बहनों ने मिलकर एमसीएम नाम से अपनी बचत व ऋण कोऑपरेटिव शुरू की। उसी का नतीजा है कि आज फरहा जैसी बहनों का अपने नाम पर बचत खाता है। एमसीएम उसके घर से काफी करीब है, इसलिए फरहा की कोशिश होती है कि वह हर सप्ताह कम से कम सौ रुपये अपने खाते में जमा करा दे। सहकारी समिति की सदस्य बनने से पहले वह अपनी बचत को अपने बिस्तर के नीचे छुपा कर रखती थी। पर उसे हमेशा डर बना रहता था कि कोई उसके पैसे चुरा भी सकता है। एमसीएम में आने के बाद उसे अहसास हुआ कि उसका पैसा सुरक्षित तो है ही, उसके पैसे पर उसे ब्याज भी मिलता है। अब जब उसका बच्चा बीमार होता है तो वह महाजन से उधार लेने की बजाय अपने खाते में से पैसा निकाल उसका इलाज करवा लेती है। उसे यह भी अच्छा लगता है कि अपना खाता बनाये रखने के लिए न्यूनतम राशि भी ज्यादा नहीं है।

फरहा ने कोऑपरेटिव से अपना पहला कर्ज पांच हजार रुपये, खेती का उपकरण खरीदने के लिए लिया। इससे उसका उत्पादन काफी बढ़ गया। वित्तीय साक्षरता प्रशिक्षण के दौरान उसे समझाया गया था कि कर्ज जहाँ तक हो सके उत्पादक कार्यों के लिए लेना चाहिए न कि उपभोग के उद्देश्य से। कर्ज की ब्याज दर भी कम है और भुगतान की शर्तें आसान। उपकरण के इस्तेमाल से उसकी आय में जो बढ़ातरी हुई वह उसकी हर महीने कर्ज की किस्त चुकाने से ज्यादा ही थी।

बचत / जमा

कोऑपरेटिव ऋण / कर्ज

घटा हुआ शुल्क बचत दर ऋण दर शेयर पूँजी

वित्तीय साक्षरता प्रशिक्षण

कोऑपरेटिव द्वारा उपलब्ध सेवाएँ: ....

....

....

....

सदस्यों को मिलने वाले लाभ: ....

....

....

....

उदाहरण 2

हैपी चिकन छोटे मुर्गी पालकों से बनी एक कोऑपरेटिव है। मुर्गी पालन में सबसे ज्यादा खर्च फीड पर होता है। कोऑपरेटिव बनाने से पहले ये मुर्गी पालक शहर जाकर एक स्टोर से यह फीड लाते थे। क्योंकि एक बार में वे एक ही बैग खरीदते थे, इसलिए एक साथ पाँच बैग खरीदने वालों के मुकाबले उन्हें माल महँगा मिलता था। माल को गाँव तक ले जाने का किराया, बैग चाहे एक हो या पाँच, बराबर ही था। इस तरह एक बैग फीड और किराया– भाड़ा, दोनों की कीमत पाँच बैग के मुकाबले काफी ज्यादा हो जाती थी। ऐसे में उनके लिए बड़े पोल्ट्री फार्म वालों का मुकाबला कर पाना संभव नहीं था। तब छोटे मुर्गी पालकों ने एक कोऑपरेटिव बनाने का फैसला किया ताकि वे फीड को थोक में खरीद कर अपने सदस्यों को बाजार से कम खुदरा दर पर बेच सकें। कोऑपरेटिव के तीन सदस्यों ने जैविक फीड उत्पादन पर एक एनजीओ से प्रशिक्षण लिया। फिर उन्होंने अपनी जानकारियों को बाकी सदस्यों से साझा किया। एक साल पहले शुरू हुई कोऑपरेटिव अब बड़ी मात्रा में फीड का भंडारण कर रही है। इसके साथ ही उसने आर्गेनिक फीड उत्पादन का अपना एक छोटा सा संयंत्र भी लगा लिया है।

कोऑपरेटिव द्वारा दी जाने वाली सेवाएँ: ....

....

....

सदस्यों को मिलने वाले लाभः ....

....

....

उदाहरण 3.

पाँच साल पहले लैला अपनी आय बढ़ाने के लिए हाथ से बुने वालेट और बैग बनाती थी। पहले तीन साल उसने अकेले ही माल का उत्पादन व मार्केटिंग की। अपना व्यवसाय जमाने के लिए तीन साल की कड़ी मेहनत के बाद उसने पाया कि उसके ग्राहक बढ़ने की बजाय कम हो गये हैं। अपने अड़ोस–पड़ोस और बाजार दोनों ही जगह उसे ग्राहक नहीं मिल रहे हैं। इससे उसकी बिक्री तो कम हुई ही है, उसे अपनी सीमित पूंजी घटने का डर भी लगने लगा। तब लैला उसके जैसे ही बैग बुनने वाली अपनी अन्य सहेलियों से मिली और उन्हें अपनी कोऑपरेटिव बनाने के लिए राजी कर लिया। 2015 में 'माउंटेन क्राफ्ट कोऑपरेटिव' स्थापित की गयी। आस पास के गाँवों में छोटी छोटी दुकानों पर अकेले अकेले उत्पाद बेचने की बजाय कोऑपरेटिव ने जगह किराये पर लेकर अपना स्टोर स्थापित करने का फैसला किया। संस्था सदस्यों से मिलने वाले उत्पाद के दाम पर स्टोर के प्रशासनिक खर्च निकालने के लिए 15 प्रतिशत अतिरिक्त ग्राहक से लेती है। इसके बावजूद सदस्यों को अब अपने उत्पाद के बेहतर दाम मिलते हैं। उत्पाद का स्टोर में बेहतर डिस्पले होता है। एक साल के काम के बाद कोऑपरेटिव ने तीन हाई–स्पीड सिलाई मशीनें खरीदीं जिन पर मामूली शुल्क अदा कर सदस्य अपना उत्पाद तैयार कर सकती हैं। अब सदस्य अपने व गाँव के लोगों के लिए एक डे केयर सेंटर खोलने पर भी विचार कर रही हैं।

कोऑपरेटिव द्वारा दी जाने वाली सेवाएँ: ....

....

....

सदस्यों को मिलने वाले लाभः ....

....

....

2. नीचे विभिन्न प्रकार की कोऑपरेटिवों की एक सूची दी गयी है। साथ ही एक उदाहरण, जो बताता है कि वह कैसे आपकी जरूरतों को पूरा कर सकती है। आपके ख्याल से इनमें से कौन सी कोऑपरेटिव आपके समुदाय के लोगों के लिए सर्वाधिक उपयुक्त है? (5 मिनट)

- उपभोक्ताध्खाद्यान्न कोऑपरेटिव (स्थानीय किसानों व उत्पादकों से खाद्यान्न प्राप्त करने में मदद)
- हाउसिंग कोऑपरेटिव (रहने के लिए अच्छा मकान खरीदने में मदद)।
- उत्पादकों की कोऑपरेटिव (कच्चा माल प्राप्त करने व तैयार उत्पाद को अधिकतम संभव मूल्य पर बेचने और इसके साथ ही जरूरी तकनीक हासिल करने में मदद करती है)।
- डे केयर कोऑपरेटिव (माता–पिता, जब काम पर होते हैं, तब उनके बच्चों की देखभाल में मदद)।
- स्वास्थ्य कोऑपरेटिव (स्वस्थ रहने में मदद करती है)।
- ऊर्जा कोऑपरेटिव (सस्ती बिजली प्राप्त करने में मदद)
- कर्ज कोऑपरेटिव (कर्ज लेने में मदद)
- किसान कोऑपरेटिव (किसानों को सस्ती दरों पर बीज व उपकरण खरीदने और अपनी फसल बेहतर दाम पर बेचने में मदद)
- अन्य कोई हो तो बतायें। ....

....

3. इतने सारे उदाहरणों के बाद अब आपको यह समझ तो आ ही गया कि लोग, अपनी जरूरतों को पूरा करने के लिए, समूह बनाकर अपनी कोऑपरेटिव खड़ी कर सकते हैं। कोऑपरेटिव आपको वे काम करने में मदद करती है जो आप अकेले नहीं कर सकते। अगर आप किसी कोऑपरेटिव में शामिल होते हैं या कोऑपरेटिव बनाते हैं तो वे कौन सी सेवाएँ हैं जिनकी आपको जरूरत होगी? आप एक कोऑपरेटिव से किस तरह के लाभों की उम्मीद करते हैं? अपने उत्तर समूह के साथ साझा करें। (10 मिनट)

कोऑपरेटिव द्वारा दी जाने वाली सेवाएँ: ....

....

....

सदस्यों को मिलने वाले लाभः ....

....

....

गतिविधि 5 बः कोऑपरेटिव के लाभ व हानियाँ

15 मिनट

पिछले सत्रों में आपने देखा कि कोऑपरेटिव के दो स्वरूप होते हैं। एक ओर यह व्यावसायिक उद्यम है और दूसरी ओर सामूहिक क्रिया के लिए सदस्यता आधारित संगठन। परंपरागत व्यवसाय और कोऑपरेटिव में आधारभूत अंतर यह है कि कोऑपरेटिव में स्वामित्व सामूहिक और लोकतांत्रिक होता है और नियंत्रण भी उन्हीं का, जो इसके उत्पाद व सेवाओं का इस्तेमाल करते हैं। जबकि परंपरागत व्यवसाय में एक व्यक्ति या कुछ व्यक्तियों का समूह ही सारे फैसले लेता है। परंपरागत व्यवसाय में ग्राहक कंपनी से बाहर के लोग होते हैं जबकि कोऑपरेटिव में मालिक, उपभोक्ता व ग्राहक सभी एक ही, यानि उसके सदस्य ही होते हैं।

कोऑपरेटिव में लोग रोजगार के संबंध में उन बाधाओं व अवसरों पर विचार के लिए एकसाथ आते हैं जिन पर वे खुद अकेले विचार नहीं कर पाते। मुनाफा कमाना कोऑपरेटिव का एकमात्र मकसद नहीं होता। निगमों का एकमात्र लक्ष्य मुनाफा कमाना होता है क्योंकि उन्हें अपने उन शेयरधारकों को संतुष्ट करना होता है जिन्होंने उसमें निवेश किया है। कोऑपरेटिव में संगठन का संचालन करने वाले ही उसके मालिक भी होते हैं और उसका लक्ष्य यही रहता है कि हर सदस्य को बराबर का लाभ मिले। पर इसका यह अर्थ नहीं कि निगम बुरे हैं और कोऑपरेटिव अच्छी। यह तो सब कुछ हालात व उद्देश्य पर निर्भर करता है।

निम्न हालात में कोऑपरेटिव बनाना या उसकी सदस्यता लेना लाभकर साबित हो सकता है:

1. समस्याओं व बाधाओं का हल अकेले नहीं निकाला जा सकता। एक–सी समस्या का सामना कर रहे लोग जब एक साथ आ जाते है तो समस्या का हल आसानी से निकल आता है।
2. समस्या को हल करने के लिए जो मदद चाहिए वह परिवार, अन्य उद्यमों, सरकार व सामाजिक संगठनों से नहीं मिल सकती। कोऑपरेटिव से निश्चय ही यह मदद मिलती है और समस्या का हल भी निकलता है।
3. सहकारी संस्था की सदस्यता के लाभ जैसे कि सेवाएँ, इनपुट्स, वित्तीय सेवाएँ बाजार आदि कोऑपरेटिव को दिये जाने वाले समय, संसाधन व जिम्मेदारियों से कहीं ज्यादा हैं।

जिस समाज में महिला व पुरुष मिलकर काम नहीं करते, वहाँ महिलाओं की समस्याओं, जरूरतों व हितों को ध्यान में रखते हुए 'केवल महिलाओं की कोऑपरेटिव' चलायी जाती है।

चरण

20 मिनट

अपने काम या आजीविका कमाने में आप जिन हालात का सामना कर रहे हैं, उन्हें देखते हुए आप अपने दृष्टिकोण से कोऑपरेटिव स्थापित करने या उसका सदस्य बनने के लाभ व हानियाँ नीचे सूची में लिखिये।

कोऑपरेटिव स्थापित करने / उसका सदस्य बनने के लाभ	कोऑपरेटिव स्थापित करने / उसका सदस्य बनने के हानियाँ

कोऑपरेटिव स्थापित करनेरु / उसका सदस्य बनने के इस गहन विशलेषण के बाद क्या आप सोचते हैं कि कोऑपरेटिव आपके व्यवसाय का उपयुक्त मॉडल है? क्यों और क्यों नहीं? (10 मिनट)

उत्तरः गतिविधि 2 अ

संबंध	विषमस्तरीय / समस्तरीय
व्यापारी को माल बेचता किसान	विषमस्तरीय
एक दूसरे की मदद करते कामगार	समस्तरीय
एक दुकानदार दूसरे दुकानदार से नयी तकनीक पर सलाह लेते हुए	समस्तरीय
खाद विक्रेता और किसान	विषमस्तरीय
मछली विक्रेता जिन्होंने अनौपचारिक बचत व उधार स्कीम स्थापित की	समस्तरीय
एक रेहड़ी पटरी वाला दूसरे रेहड़ी पटरी वाले से माल उधार लेते हुए	समस्तरीय
कम्युनिटी वाटर पंप लगवाते मोहल्ले के लोग	समस्तरीय
निर्माण मजदूर और ठेकेदार	विषमस्तरीय

उत्तरः गतिविधि 4 अ

1. एकमात्र स्वमित्व
2. कोऑपरेटिव
3. प्राइवेट लिमिटेड कंपनी
4. गैर–लाभकारी संगठन

उत्तरः गतिविधि 4 ब

1. कालम 4
2. कालम 2
3. कालम 3
4. कालम 5

उत्तरः गतिविधि 4 स

सिद्धांत 1: 3

सिद्धांत 2: 1

सिद्धांत 3: 2

सिद्धांत 4: 1

सिद्धांत 5: 4

सिद्धांत 6: 2

सिद्धांत 7: 4

International
Labour
Organization

INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION
ILO DWT for South Asia and Country Office for India
Core 4B, 3rd Floor, India Habitat Centre, Lodhi Road,
New Delhi 110 003, India
Tel: (+91-11) 24602101-03
Website: www.ilo.org

ilo.org/india • ilo.org/100 @ILONewDelhi www.facebook.com/IndiaILO