

त्योहारों से समृद्धि ग्रामीण आजीविका को नई दिशा

सरबवीर सिंह

त्योहार ग्रामीण उद्यमों के लिए बाज़ार में नए अवसर पैदा करते हैं क्योंकि इस दौरान पारम्परिक और पर्यावरण के अनुकूल वस्तुओं की माँग बढ़ जाती है। इससे उद्यमियों और स्वयं सहायता समूहों को स्थानीय संसाधनों का उपयोग करने, गैर-कृषि आय अर्जित करने और आजीविका बेहतर बनाने का अवसर मिलता है। सरकारी योजनाओं, डिजिटल सुविधाओं, सुलभ वित्तीय सहायता और बाज़ार से जुड़ाव के माध्यम से ग्रामीण उद्यम पारम्परिक कौशल को नवाचार के साथ जोड़ सकते हैं। इस प्रकार, त्योहारों के दौरान बढ़ने वाली माँग को टिकाऊ व्यवसायों में बदलकर समावेशी ग्रामीण विकास में योगदान दिया जा सकता है।

भारत में त्योहार केवल उत्सव मनाने के अवसर नहीं हैं बल्कि इनसे आर्थिक गतिविधियों को भी बढ़ावा मिलता है। हर साल त्योहारों के दौरान कुछ सप्ताह तक दीयों, मूर्तियों, रंगों, सजावटी सामान, हस्तशिल्प की वस्तुओं, उपहारों और पूजा-सामग्री जैसी चीज़ों की माँग काफी बढ़ जाती है। इस माँग से उत्पादन से लेकर बाज़ार तक कई स्तरों पर लोगों को कमाई के अवसर मिलते हैं। इससे किसानों, कारीगरों, छोटे निर्माताओं, व्यापारियों और परिवहन से जुड़े लोगों को लाभ होता है। ग्रामीण भारत के लिए यह अवसर विशेष रूप से महत्वपूर्ण है। त्योहारों में इस्तेमाल होने वाली कई वस्तुएँ स्थानीय स्तर पर उपलब्ध सामग्री और पारम्परिक हुनर की मदद से बनाई जा सकती हैं। मिट्टी, फूल, बीज, फसल के बचे हुए अवशेष और प्राकृतिक रेशों से ऐसी वस्तुएँ तैयार की जा सकती हैं, जिन्हें बाज़ार में अच्छी कीमत मिल सकती है। साथ ही, अब उपभोक्ता भी प्राकृतिक, आसानी से नष्ट होने वाली, दोबारा इस्तेमाल की जा सकने वाली और स्थानीय स्तर पर बनी वस्तुओं को पसंद कर रहे हैं।

लेखक पीबी फिनटेक में संयुक्त समूह मुख्य कार्यकारी अधिकारी हैं। ईमेलः sarbvir.singh@policybazar.com

त्योहारों के दौरान हर साल होने वाली यह आर्थिक गतिविधि ग्रामीण क्षेत्रों में नए व्यवसाय शुरू करने, आजीविका के दूसरे साधन विकसित करने और स्थानीय संसाधनों से उपयोगी वस्तुएँ तैयार कर उनका मूल्य बढ़ाने के अवसर देती है। चुनौती यह है कि त्योहारों के समय बढ़ने वाली माँग से ऐसे व्यवसाय विकसित हों, जो पूरे साल अच्छी कमाई कर सकें और आर्थिक रूप से मज़बूत बने रहें।

त्योहारों से ग्रामीण बाज़ारों का विस्तार

ग्रामीण अर्थव्यवस्था लंबे समय से मुख्य रूप से खेती पर निर्भर रही है। हालाँकि, अब स्थानीय स्तर पर रोज़गार और आय के अतिरिक्त साधन उपलब्ध कराने में गैर-कृषि व्यवसायों की भूमिका भी बढ़ रही है। आवधिक श्रम बल सर्वेक्षण (पीएलएफएस) की वार्षिक रिपोर्ट 2025 में ग्रामीण भारत में स्वरोज़गार के महत्व को बताया गया है। रिपोर्ट के अनुसार, वर्ष 2025 में ग्रामीण क्षेत्रों में काम करने वाली लगभग 70 प्रतिशत महिलाएँ स्वरोज़गार से जुड़ी थीं। इनमें अपना काम करने वाले, नियोक्ता और पारिवारिक व्यवसाय में योगदान देने वाले कामगार शामिल हैं।

इन व्यवसायों के सामने सबसे बड़ी चुनौतियों में से एक है अपने उत्पादों के लिए बाज़ार तलाशना। स्थानीय स्तर पर किसी वस्तु का उत्पादन करना पहला कदम है। कोई व्यवसाय तभी सफल हो सकता है, जब ग्राहक उसके उत्पादों को खरीदने के लिए तैयार हों और उनकी माँग लगातार बनी रहे। इसलिए ग्रामीण अर्थव्यवस्था में छोटे उद्यमों, उत्पादक समूहों और स्वयं सहायता समूहों (एसएचजी) की महत्वपूर्ण भूमिका है। त्योहार इनके लिए एक ऐसा बाज़ार उपलब्ध करा सकते हैं, जहाँ उत्पादों की माँग का पहले से अनुमान लगाया जा सकता है। नए व्यवसायों के लिए ऐसा बाज़ार तलाशना अक्सर मुश्किल होता है।



उदाहरण के लिए, दीये बनाने वाले किसी ग्रामीण उत्पादक समूह को अपने उत्पादों के लिए लोगों में नई आदत विकसित करने की ज़रूरत नहीं होती, क्योंकि इनके लिए बाज़ार पहले से मौजूद है। यही बात होली पर प्राकृतिक रंगों, गणेश चतुर्थी और दुर्गा पूजा पर मूर्तियों व सजावटी सामान तथा विभिन्न त्योहारों पर हस्तशिल्प और पारम्परिक खाद्य पदार्थों पर भी लागू होती है। त्योहारों के दौरान एक निश्चित समय में माँग बढ़ने से छोटे उत्पादकों को अपने उत्पादों को आजमाने, उनकी कीमत तय करने, ग्राहक बनाने और कमाई करने का अवसर मिलता है। इसके लिए उन्हें पूरे साल ग्राहकों का ध्यान आकर्षित करने के लिए संघर्ष नहीं करना पड़ता।

लोगों की खरीदारी की बदलती पसंद से इस अवसर को एक नया आयाम मिला है। अब उपभोक्ता इस बात पर भी ध्यान देने लगे हैं कि उत्पाद बनाने में किन चीज़ों का इस्तेमाल किया गया है और उनसे कितना कचरा पैदा होता है। इससे उन ग्रामीण उत्पादकों के लिए नए अवसर बन रहे हैं, जो पारम्परिक ज्ञान के साथ पर्यावरण के अनुकूल डिज़ाइन और सामग्री का इस्तेमाल करके उत्पाद तैयार कर सकते हैं।

स्थानीय संसाधनों से बाज़ार में बिकने वाली वस्तुएँ तैयार करने के तरीके में यह अवसर साफ दिखाई देता है। भारत के अलग-अलग हिस्सों में ग्रामीण महिलाएँ और छोटे उद्यम स्थानीय स्तर पर उपलब्ध सामग्री से पर्यावरण के अनुकूल दीये, बीजों से बनी वस्तुएँ, प्राकृतिक रंग और टेराकोटा के उत्पाद तैयार कर रहे हैं। इससे स्थानीय संसाधनों का बेहतर उपयोग होता है और लोगों के लिए कमाई के नए अवसर पैदा होते हैं।

स्थानीय संसाधनों से ग्रामीण उद्यमों को बढ़ावा

इन उद्यमों की सबसे बड़ी खासियत यह है कि इनमें स्थानीय स्तर पर पहले से उपलब्ध संसाधनों का इस्तेमाल किया जाता है। जहाँ कच्चा माल आसानी से मिल जाता है, वहाँ कम लागत वाले साधारण उपकरणों की मदद से भी कई तरह की वस्तुएँ बनाई जा सकती हैं। इनका एक और फायदा यह है कि इन उत्पादों के लिए त्योहारों के दौरान बाज़ार पहले से मौजूद होता है।

देश के कई हिस्सों में इस तरह के प्रयास देखने को मिलते हैं। महाराष्ट्र के बोर क्षेत्र की मिट्टी से पर्यावरण के अनुकूल गणेश प्रतिमाएँ बनाई गई हैं। ये प्रतिमाएँ पानी में घुल जाती हैं और इनमें तुलसी के बीज भी होते हैं। इस पहल से पता चलता है कि कृषि से जुड़े संसाधनों का इस्तेमाल त्योहारों में काम आने वाली वस्तुएँ बनाने के लिए किया जा सकता है। इससे ग्रामीण महिलाओं के लिए आजीविका के अवसर भी पैदा होते हैं।

इसी तरह, झारखंड में ग्रामीण आजीविका कार्यक्रमों से जुड़ी महिलाओं ने फूलों और अन्य प्राकृतिक सामग्रियों से हर्बल गुलाल तैयार किया है। ऐसे प्रयास दिखाते हैं कि स्थानीय संसाधनों और



पारम्परिक ज्ञान का उपयोग करके त्योहारों के दौरान लोगों की माँग के अनुसार उत्पाद बनाए जा सकते हैं।

ये उदाहरण ग्रामीण उद्यमों के विकास के अलग-अलग चरणों को दर्शाते हैं। कुछ काम स्वयं सहायता समूहों (एसएचजी) के स्तर पर शुरू होते हैं, जबकि कुछ आगे चलकर विशेष उद्यमों का रूप ले लेते हैं और बड़े बाज़ारों तक पहुँच जाते हैं। इनसे एक बुनियादी आर्थिक सिद्धांत समझ में आता है कि स्थानीय स्तर पर उपलब्ध किसी संसाधन से जब बाज़ार की माँग के अनुसार उत्पाद तैयार किया जाता है तो उसका मूल्य बढ़ जाता है।

व्यापार के अवसर केवल त्योहारों तक सीमित नहीं रहते। किसी खास त्योहार के लिए तैयार किया गया उत्पाद बनाने से उद्यमियों को कई ऐसे काम सीखने का मौका मिलता है, जो आगे भी उनके काम आते हैं। इनमें कच्चा माल जुटाना, उत्पादन की व्यवस्था करना, गुणवत्ता बनाए रखना, पैकेजिंग, कीमत तय करना, बिक्री करना और मिले हुए ऑर्डर समय पर पूरे करना शामिल है। ये किसी भी व्यवसाय को चलाने के लिए ज़रूरी बातें हैं। नए उद्यमों के लिए शुरुआती बिक्री में सफलता यह समझने का अच्छा अवसर देती है कि बाज़ार में उनके उत्पाद की कितनी माँग है।

ऐसी गतिविधियों को अलग-अलग स्तर पर किए जाने वाले छोटे प्रयासों तक सीमित न रखकर आगे बढ़ाने में सरकारी सहायता महत्वपूर्ण है। दीनदयाल अंत्योदय योजना–राष्ट्रीय ग्रामीण आजीविका मिशन (डीएवाई-एनआरएलएम) के तहत दिसंबर 2025 तक 90.90 लाख स्वयं सहायता समूह (एसएचजी) बनाए जा चुके थे, जिनसे ग्रामीण गरीब परिवारों के 10.05 करोड़ लोगों को लाभ मिला। इसी मिशन के तहत उद्यमों को बढ़ावा देने वाली उप-योजना, स्टार्टअप ग्राम उद्यमिता कार्यक्रम (एसवीईपी) के अंतर्गत दिसंबर 2025 तक 5.88 लाख उद्यमों को सहायता दी जा चुकी थी।

सरकार ने भी माना है कि बाज़ार तक पहुँच के बिना उत्पादन का लाभ सीमित रह जाता है। स्वयं सहायता समूहों के उत्पादों को ग्राहकों तक पहुँचाने के लिए सरस मेले, सरस आजीविका स्टोर और ई-सरस डिजिटल मंच शुरू किए गए हैं। वर्ष 2025-26 में आयोजित चार राष्ट्रीय स्तर के सरस मेलों में कुल 35.73 करोड़ रुपये की बिक्री दर्ज की गई।

ग्रामीण उद्यमों का आर्थिक जोखिमों से बचाव

त्योहारों के अवसर पर ग्रामीण उद्यमों का उभरना उत्साहजनक है। लेकिन कोई वस्तु बनाने और उसे एक सफल व्यवसाय में बदलने के बीच काफी अंतर होता है। किसी उद्यम को चलाने के लिए कार्यशील पूँजी, पैकेजिंग, भंडारण, परिवहन, गुणवत्ता पर नियंत्रण, ब्रांडिंग और ग्राहकों तक पहुँच ज़रूरी है। माँग बढ़ने पर उसे पर्याप्त मात्रा में उत्पादन करने और त्योहारों का मौसम समाप्त होने के बाद बचे हुए सामान का सही प्रबंधन करने में भी सक्षम होना चाहिए। सबसे महत्वपूर्ण बात यह है कि उसे हर छोटे-बड़े व्यवसाय से जुड़े जोखिमों को संभालना आना चाहिए।

यहीं पर उद्यमों का औपचारिक पंजीकरण महत्वपूर्ण हो जाता है। जैसे-जैसे कोई व्यवसाय बढ़ता है, उसकी आर्थिक ज़रूरतें भी बदलने लगती हैं। उसे अधिक कार्यशील पूँजी, मशीनों, भंडारण की जगह, परिवहन और कर्मचारियों की ज़रूरत पड़ सकती है। मार्च 2026 तक उद्यम और उद्यम असिस्ट प्लेटफॉर्म के माध्यम से 7.9 करोड़ से अधिक सूक्ष्म, लघु और मध्यम उद्यमों (एमएसएमई) तथा अनौपचारिक सूक्ष्म उद्यमों का पंजीकरण किया जा चुका था। एमएसएमई क्षेत्र में ऋण गारंटी की सुविधाएँ भी शामिल हैं, जिनका उद्देश्य सूक्ष्म और छोटे उद्यमों के लिए वित्तीय सहायता को आसान बनाना है।

लेकिन वित्तीय सहायता मिलना ही एकमात्र ज़रूरत नहीं है। किसी व्यवसाय के लिए आर्थिक झटकों या अचानक होने वाले नुकसान को सहन कर पाना भी उतना ही ज़रूरी है।

ग्रामीण क्षेत्रों के छोटे उद्यमों को अक्सर मुश्किलों का सामना अधिक करना पड़ता है, क्योंकि उनके पास कार्यशील पूँजी सीमित होती है और अचानक होने वाले खर्चों या नुकसान से निपटने के लिए पर्याप्त धन नहीं होता। भुगतान मिलने में देरी, कच्चे माल की कीमतों में अचानक बढ़ोतरी, तैयार माल का नुकसान, मशीनों को क्षति, आग लगना, चोरी या परिवहन में बाधा जैसी समस्याएँ उनके लिए ऑर्डर पूरा करना मुश्किल बना सकती हैं। त्योहारों पर निर्भर व्यवसायों के लिए यह जोखिम और भी बढ़ जाता है क्योंकि उनके पास उत्पाद बेचने के लिए बहुत कम समय होता है। यदि दिवाली या होली से ठीक पहले माल खराब हो जाए या उत्पादन रुक जाए तो नुकसान की भरपाई करने के लिए शायद ही पर्याप्त समय मिल पाए।

एमएसएमई क्षेत्र के अनुभवों से भी इन चुनौतियों का पता चलता है। सूक्ष्म, लघु और मध्यम उद्यम मंत्रालय के अनुसार, छोटे व्यवसायों को आज भी ऋण, तकनीक और बाज़ार तक पहुँचने में कठिनाइयों का सामना करना पड़ता है। इसके अलावा, बुनियादी सुविधाओं की कमी और भुगतान मिलने में देरी भी उनके लिए बड़ी समस्याएँ हैं। मंत्रालय यह भी मानता है कि विभिन्न कारणों से कामकाज़ में आने वाली बाधाओं का असर व्यवसायों के पास उपलब्ध धन, माल के भंडार और आपूर्ति व्यवस्था पर पड़ता है।

व्यवसाय और घरेलू बचत की सुरक्षा

ग्रामीण उद्यमों के लिए शुरुआत से ही ऐसी योजना बनाना ज़रूरी है, जिससे वे आर्थिक मुश्किलों का सामना कर सकें। इसके लिए कार्यशील पूँजी, बैंकों के साथ औपचारिक संबंध और वित्तीय लेन-देन का सही रिकॉर्ड रखना महत्वपूर्ण है। साथ ही, ऐसे जोखिमों से सुरक्षा भी ज़रूरी है, जो वर्षों की मेहनत से खड़े किए गए व्यवसाय को नुकसान पहुँचा सकते हैं।

जैसे-जैसे कोई छोटा कारोबार बढ़कर एक औपचारिक उद्यम का रूप लेता है, उसके माल, मशीनों, कार्यस्थल और व्यावसायिक संबंधों का महत्व भी बढ़ता जाता है। साथ ही, ऐसे व्यवसाय अक्सर उन्हें चलाने वाले परिवारों से गहराई से जुड़े होते हैं। कई बार व्यवसाय में लगाई गई रकम और परिवार की बचत भी एक-दूसरे से जुड़ी होती हैं। ऐसे में, किसी भी तरह की बाधा या नुकसान से उबरना और भी मुश्किल हो जाता है।

किसी छोटे उद्यम के लिए उत्पादन इकाई, मशीनों या तैयार माल का नुकसान केवल उस संपत्ति की कीमत तक सीमित नहीं होता। कामकाज़ बंद रहने के दौरान उसकी कमाई भी रुक सकती है। उद्यम के प्रकार के अनुसार, बीमा आग लगने, संपत्ति को नुकसान पहुँचने, कर्मचारियों के साथ दुर्घटना होने, स्वास्थ्य संबंधी आपात स्थिति और व्यवसाय से जुड़ी कुछ अन्य देनदारियों जैसे जोखिमों से सुरक्षा देने में मदद कर सकता है।

भारतीय बीमा विनियामक और विकास प्राधिकरण (आईआरडीएआई) के छोटे और मध्यम उद्यमों के लिए दिशा-निर्देशों में कई तरह के बीमा कवर शामिल हैं। इनमें आग और उससे जुड़े जोखिमों, मशीनों व इलेक्ट्रॉनिक उपकरणों को नुकसान, कर्मचारियों से जुड़े जोखिमों, जन-दायित्व और अन्य संभावित जोखिमों से सुरक्षा देने वाले बीमा शामिल हैं।

ग्रामीण उद्यमों के बढ़ने और परिवार के सदस्यों के अलावा अन्य लोगों को रोज़गार देने के साथ इनकी ज़रूरत और भी बढ़ जाती है। ऐसे में उद्यमी केवल अपने परिवार की आय की ही सुरक्षा नहीं कर रहा होता बल्कि कर्मचारी, आपूर्तिकर्ता और ग्राहक भी उद्यम के लगातार चलते रहने पर निर्भर होते हैं।

इसलिए आर्थिक रूप से मज़बूत होने का मतलब जोखिमों से पूरी तरह बचना नहीं है। व्यवसाय में जोखिम हमेशा बने रहते हैं। इसका असली उद्देश्य यह सुनिश्चित करना है कि किसी एक अप्रत्याशित घटना से वर्षों की मेहनत पर पानी न फिर जाए।

ग्रामीण विकास में त्योहारों की भूमिका

ग्रामीण उद्यमों को सहायता देने वाली वित्तीय व्यवस्था का भी विस्तार हो रहा है। जनवरी 2026 में, स्वयं सहायता समूहों (एसएचजी), महिला उद्यमियों, ग्रामीण उद्यमों और सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यमों (एमएसएमई) को वित्तीय सेवाएँ, लॉजिस्टिक्स और बाज़ार तक पहुँच उपलब्ध कराने के लिए ग्रामीण विकास मंत्रालय और डाक विभाग के बीच एक समझौता हुआ। इस साझेदारी के तहत बचत, जमा, बीमा और पेंशन योजनाओं तक पहुँच उपलब्ध कराने के साथ-साथ डाक नेटवर्क के माध्यम से पैकेजिंग, सामान की ढुलाई और बाज़ार तक पहुँच बनाने में भी सहायता दी जाएगी।

त्योहारों से जुड़ी अर्थव्यवस्था ग्रामीण उद्यमों के विकास में महत्वपूर्ण भूमिका निभा सकती है। इसकी संभावनाएँ पारम्परिक उत्पादों की जगह पर्यावरण के अनुकूल विकल्पों को बढ़ावा देने में हैं। इसके साथ ही, यह स्थानीय स्तर पर उत्पादन से लेकर बिक्री तक की व्यवस्था को मज़बूत करने, खेती के अलावा आय के दूसरे साधन विकसित करने, महिलाओं द्वारा संचालित उद्यमों को बढ़ावा देने और ग्रामीण उत्पादकों को बड़े बाज़ारों से जोड़ने में भी मदद कर सकती है।

अगला कदम यह सुनिश्चित करना है कि त्योहारों के दौरान मिलने वाला अच्छा अवसर केवल एक बार तक सीमित न रह जाए। बेहतर कौशल, आकर्षक डिज़ाइन, ब्रांडिंग, डिजिटल माध्यमों तक पहुँच, बाज़ार से जुड़ाव, सस्ती दरों पर वित्तीय सहायता और जोखिमों से उचित सुरक्षा मिलने पर छोटे ग्रामीण उद्यम केवल त्योहारों के मौसम में उत्पादन करने के बजाय पूरे साल स्थिर रूप से चलने वाले व्यवसाय बन सकते हैं। ❑