कोडः एसएजीपी03

गुड प्रैकटिस नोट

आधुनिक पोल्ट्री बाज़ारों को गरीबों के लिए कारगर करने का प्रयास

क्षेत्र : दक्षिण एशिया
देश : भारत
राज्य : मध्यप्रदेश
ज़िला : होशंगाबाद, केसला

साउथ एशिया
प्रो-पुअर लाईवस्टोक पोलिसी प्रोग्राम
राष्ट्रीय डेरी विकास बोर्ड और सयुंक्त राष्ट्र के खाद्य एवम् कृषि संगठन का उपक्रम

आधुनिक पोल्ट्री बाज़ारों को गरीबों के लिए कारगर करने का प्रयास - मध्यप्रदेश, भारत से सहकारिता विकास का एक उदाहरण

लेखकः	हरे कृष्णा डेका, अनीष कुमार
समीक्षकः	एनी मकलौयड, बी आर पाटिल, फ़रांडस डोलबर्ग, हारून उर रशीद, कोरनल दास, लूसी मार्स, एम ए सालेक, ममता धवन, पल्लवी करूंदकर, प्रेम भासकर, रविंद्र पाटिल, आर के पठान, सोनम रेनचिन, तौचू रावगे, उगो पीका-सीयामारा, वहीदुल इसलाम
योगदानकर्ताः	मृद्यूपवन हज़ारिका, पवन ओझा
पाठ संपादकः	बी आर पाटिल, लूसी मार्स, ममता धवन, शीला कोयाना, शिफाली मिसरा, कविता मारिया
हिन्दी अनुवादः	शीला कोयाना, रुचिता खुराना, एन के शर्मा

© SA PPLPP
कॉपीराईट से संबंधित अधिक विवरण के लिए SA PPLPP के वेबसाइट http://sapplpp.org/copyright पर संपर्क करें।

विषय - सूची

आभार

1. प्रस्तावना

2. पृष्ठभूमि

3. गुड प्रैक्टिस के प्रमुख तत्व

4. सीखे हुए सबक और सफलता की कुंजी

5. दोहराने की गुंज़ाइश

परिशिष्ट

संक्षिप्तियाँ

आभार

गुड प्रैक्टीसिस (जी पी) की पहचान के साथ - साथ गरीबों के लिए समर्थक पशुधन विकास की एक समझ विकसित करना अनिवार्य हैं। इसके साथ प्रलेखन में क्षमता, सरल उपकरणो का उपयोग करके हितधारकों को संवेदनशील बनाना, गठबंधनों का निर्माण और नीति निर्माण और कार्यान्वयन को प्रभावित करना भी आवश्यक हैं।

एक काफी गहन और पुनरावृति प्रक्रिया के माध्यम से, एस.ए.पी.पी.एल.पी.पी. टीम ने जीपी नोट्स पहचानने और तैयार करने के लिए दिशा निर्देशों[1] का एक सेट विकसित किया है। धीरे – धीरे भूटान, बांग्लादेश और भारत की टीमों ने इनकी पहचान करके इन्हे संक्षेप में प्रस्तुत करने कि प्रगति की। यह संभावित जीपी लेख गरीब पशुधन रखवालो से संबंधित विभिन्न विषयों पर थे जैसे कि - छोटे मुर्गी धारक, छोटे मवेशी (भेड़ और बकरी), और 'पशुधन और आम संपत्ति संसाधन।

यह अंतर्निहित गुड प्रैक्टिस नोट कई चरणों के माध्यम से गुजरा। इस गुड प्रैक्टिस नोट (एसएजीपी03 और एसएजीपी09) के पहले दो संस्करण डॉ. एच. के. डेका और श्री प्रेम भास्कर द्वारा एस.ए.पी.पी.एल.पी.पी को भेजे गये। डॉ डेका, मध्य प्रदेश में एक प्राईवेट लिमिटेड महिला पोल्ट्री उत्पादक कंपनी के प्रबंधक हैं और श्री प्रेम भास्कर, झारखंड में तोरपा पोल्ट्री सहकारी लिमिटेड की एक परियोजना के कार्यकारी है। दोनों संस्करणो में पर्याप्त जानकारी थी ताकि उन्हे सबक सीखने वाली आयोजित कार्यशाला मे शामिल किया जा सके। इस कार्यशाला का उद्देश्य था तीनों देशों के जीपी चैंपियन्स और ओनर्स को साथ लाकर इस क्षेत्र के वरिष्ठ विशेषज्ञों के साथ इनकी पहचान और व्याख्या विश्लेषण करना। अन्य सभी नोटों की भांती इन दोनों नोटों के लेखकों को भी अधिक सांख्यिकीय और आर्थिक आंकड़े प्रदान करने का अनुरोध किया तथा एक ही सहकारी संस्था के अतीत, वर्तमान और भविष्य पर ध्यान केंद्रित करने को कहा गया।

इस कार्यशाला के बाद जीपी ओनर्स को पहले मसौदे में सुधार करने के लिए प्रेरित किया गया। सलाह और टिप्पणियों के आधार पर डा. एच.के. डेका ने अपना दूसरा मसौदा जल्द ही भेज दिया। एसएजीपी03 नोट के साथ आगे जाने का निर्णय लिया गया क्योंकि यह एक ऐसे अभ्यास को दर्शाता है जो एक लंबी अवधि से अस्तित्व में है। दूसरे मसौदे को समकक्ष समीक्षा के लिए भेजा गया। कुछ आंतरिक अनुसंधान के बाद डा. ममता धवन, (एस.ए.पी.पी.एल.पी.पी), सुश्री कविता मारिया (प्रदान) और सुश्री शेफाली मिश्रा (एस.ए.पी.पी.एल.पी.पी) ने इसका तीसरा मसौदा तैयार किया। इसका चौथा एवं अंतिम मसौदा श्रीमती लूसी मार्स ने तैयार किया। इस तरह कई व्यक्तियों ने इस नोट को बनाने मे योगदान दिया और प्रत्येक छोटी से छोटी जानकारी ने भी इस दस्तावेज़ को सुद्रढ बनाया।

हालांकि पहले से अंतिम मसौदे तक पहुँचने मे दस महीने लगे, जिस किसी ने भी इसमे योगदान दिया है, उसकी समझ विकसित हुई है और अब सही मायनों में उसे एक जीपी चैंपियन कहा जा सकता है।

[1] http://sapplpp.org/informationhub/guidelines-for-identifying-and-documenting-good-practices-for-pro-poor-livestock-development और http://sapplpp.org/informationhub/concise_guidelines-drafting-good-practice-note-pro-poor-livestock-development

1. प्रस्तावना

ऐसा निश्चित रूप से कहा जा सकता है कि पशुधन क्षेत्र में वृद्धि आर्थिक विकास और गरीबी में कमी लाने में महत्वपूर्ण योगदान कर सकती है। इसका कारण यह है कि विकासशील देशों में पशु स्रोत से भोजन की मांग तीव्र गती से बढ़ रही है (अली, 2007[2]; खान, 2004[3]) और ग्रामीण गरीबों की आजीविका का सबसे बड़ा हिस्सा, आंशिक या पूरी तरह से पशुओं पर निर्भर है। हालांकि, इस बात का भी सबूत है कि, व्यापक बाजार और संस्थागत खामियों को देखते हुए, मुख्य रूप से व्यवसायिक उत्पादकों ने पशु प्रोटीन के बढ़ते हुए बाजारों का लाभ उठाया है, और पशुधन क्षेत्र वृद्धि से गरीबी कम करने की समर्थता का योगदान काफी हद तक अप्रयुक्त व बेअसर रहा है (ब्लैन्च ऐट औल, 2003[4])।

भारत का कुक्कुट क्षेत्र उपरोक्त बात के लिए एक महत्वपूर्ण उदाहरण है। प्रति व्यक्ति मुर्गी मांस की खपत 1970 में 0.2 किलोग्राम से 2003 में 1.6 किलोग्राम तक पहुंची (एफएओ, 2008[5])। नतीजतन, मुर्गी पालन एक ऐसा कृषि व्यवसाय है जिसकी उल्लेखनीय वृद्धि हुई है, 1980 के दशक के दौरान 6 प्रतिशत, 1990 के दशक में 11 प्रतिशत, और 1997-2002 के दौरान लगभग 19 प्रतिशत। 2007 में लगभग 1.8 मिलियन टन मुर्गी का उपभोग हुआ और ऐसा माना जाता है कि 2010 तक इसका उपभोग बढ़कर 2.3 मिलियन टन हो जाएगा, जबकि वाणिज्यिक उद्योग की क्षमता पहले से ही 1,500 मिलियन ब्रौयलर आंकी गई है।

कुक्कुट क्षेत्र में वृद्धि बड़े वाणिज्यिक फार्मों द्वारा संचालित की गयी हैं जबकि छोटे और भूमिहीन किसानो (जो कि पोल्ट्री उत्पादकों में प्रपत्र बहुमत में है), को बड़े पैमाने पर इस विकास से नजरअंदाज किया गया है (भारत सरकार, 2005[6])। ऐसा मुख्य रूप से इसलिए हैं क्योंकि निर्वाह के लिए हो रहे मुर्गी पालन को आय सृजन के उद्यमों मे बदलना अर्थात उनके लिए सक्रिय पशुधन बाजारों के द्वार खोलना जितना कहना आसान हैं उतना करना नही।

ठोस प्रवेश बाधाएं जैसे कि आपूर्ति श्रृंखला की मांग, प्रतियोगिता, विस्तार और विपणन सेवाओं की कमी उपयुक्त प्रौद्योगिकी की उपलब्धता आदि गरीब किसानो के लिए बहुत बड़ी रुकावटें हैं जो कि उनके बाजार में सक्रिये होने के अवसरों को कम कर देतीं हैं (बॉक्स 1 देखें)।

---

[2] अली, जे (2007), भारत में पशुधन क्षेत्र का विकास और ग्रामीण गरीबी उन्मूलन पर इसका प्रभाव, लाइवसेटौक रिसर्च फौर रूरल डेवलपमेन्ट, क्रम 19, संख्या 2, फरवरी 2007

[3] खान ए.ए. (2004) भारत में पशुधन क्रांति: इसके प्रभाव और नीति प्रतिक्रिया, दक्षिण एशिया रिसर्च, 24 (2): 99-122

[4] ब्लैन्च आर, चैपमैन आर, स्लेमेकर टी. (2003) गरीबी न्यूनीकरण रणनीति पत्रों में पशुधन की भूमिका का एक अध्ययन, पी पी एल पी आई, कार्यपेपर 1, खाद्य और कृषि संगठन, http://www.fao.org/ag/againfo/projects /en/pplpi/publications.html से उपलब्ध

[5] एफएओ (2008) एफएओस्टैट, www.faostat.fao.org

[6] भारत सरकार (2005) मसौदा राष्ट्रीय पोल्ट्री नीति, पशुपालन विभाग, डेयरी और मत्स्य पालन, कृषि मंत्रालय, भारत सरकार।

बॉक्स 1: ग्रामीण गरीब क्यों इस विकास से दूर रहें?

कुक्कुट विकास की जबरदस्त सफलता ने निम्नलिखित कारणों से ग्रामीण गरीबों को नजरअंदाज किया है:

- **उच्च प्रवेश बाधाएं**

  पोल्ट्री उद्योग अत्यधिक आयोजित, जटिल, प्रतिस्पर्धी, और गहन रूप से बाजार उन्मुख है। गरीब अपने सामाजिक आर्थिक दोष और कम कौशल के आधार पर बाहरी समर्थन या हस्तक्षेप के बिना इस क्षेत्र में प्रवेश नहीं कर सकते हैं।
- **इनपुट आपूर्ति, विस्तार और विपणन**

  मौजूदा स्थिति की तुलना मे, जिसमे कई एजेंसिया इनपुट आपूर्ति, विस्तार, और विपणन की सेवाए प्रदान करती है, गरीब उत्पादकों को एक ही छत के नीचे इन सभी सेवाओं को जुटाना पड़ता है।
- **प्रौद्योगिकी तक पहुंच**

  अत्याधुनिक तकनीक अधिकतर अमीर किसानो तक ही सीमित है। उचित प्रौद्योगिकी, जो कि स्केलेबल है, गरीबो के पक्ष में उपयोगी है।
- **नीति का समर्थन**

  एक अधिक सुविधाजनक नीति दूरदराज के क्षेत्रों में गरीबों को एक समान स्तर प्रदान करने के लिए आवश्यक है।

स्रोत: प्रदान, 2007, 'ब्रौयलर खेती में पशुधन के अवसर'

इसके परिणाम स्वरूप आज वास्तविकता में ये छोटे उत्पादक इस क्षेत्र के कुल भाग मे मात्र 8 प्रतिशत का योगदान करते हैं।

इन आंकड़ों को देखते हुए भारत सरकार ने गरीबी को कम करने में, पोल्ट्री विकास के महत्व को चिह्नित कर यह अनुमान लगाया है कि इससे 35,000 प्राथमिक और 50,000 सहायक ग्रामीण आजीविकाएं[7] उत्पन्न हो सकती हैं। हालांकि यह अपने आप में ही महत्वपूर्ण है, यह सवाल उठता है कि, 'छोटे पैमाने के पोल्ट्री उत्पादकों के हित में इस क्षेत्र के विकास को कैसे बढ़ावा दिया जाना चाहिए', अर्थात रणनीति और कार्यक्रमों की रूपरेखा ऐसी हो जो गरीबों के हित मे हो रहे कुक्कुट क्षेत्र के विकास का समर्थन करने में प्रभावी हो।

यह गुड प्रैक्टिस, 'किस प्रकार इस क्षेत्र का विकास लघु पोल्ट्री उत्पादकों के हित में बढ़ाया जा सके' के प्रशन का जवाब एक उदाहरण के माध्यम से प्रस्तुत करता है जो ये दर्शाता है कि घर आधारित ब्रौयलर खेती मॉडल[8] छोटे (महिला) उत्पादकों को वाणिज्यिक पोल्ट्री बाधाओं पर सफलतापूर्वक काबू पाने के लिए सक्षम बनाता है।

यह पहल प्रदान[9] नामक एक सार्वजनिक सेवा संगठन द्वारा समर्थित है और सहकारी दृष्टिकोण की सफलता प्रस्तुत (एक उत्पादक संघ कंपनी के रूप में राज्य स्तर पर संघबध) करती है, जहां उत्पादन और विपणन विकास को अलग किया गया है ताकी उत्पादक को कम जोखिम उठाना पड़े और समरूपता का एक मानक बना रहे।

---

[7] पोल्ट्री विजन 2010, कृषि मंत्रालय, भारत सरकार।

[8] छोटे धारक उत्पादकों के पोल्ट्री मॉडल की एक त्वरित अवलोकन (घर आधारित ब्रौयलर खेती) और उसके प्रमुख तत्वों के लिए, अनुबंध VIII से परामर्श करें।

[9] प्रदान केंद्रीय भारतीय क्षेत्रों में ग्रामीण आजीविका को बढ़ावा देने की दिशा में काम करता है। यह 150000 परिवारों के साथ, अपने एकीकृत प्राकृतिक संसाधन प्रबंधन पोर्टफोलियो के तहत, विभिन्न आजीविका दृष्टिकोणो जैसे कि कृषि, पशु, वानिकी और छोटे उद्यम पदोन्नति पर काम करता है।

2. पृष्ठभूमि

1992 में, मध्यप्रदेश के होशंगाबाद ज़िले के एक दूर दराज के ब्लॉक में बसा 'केसला' पिछड़ेपन की एक तस्वीर मात्र था। यहाँ सिर्फ 38 प्रतिशत गांव सड़कों से जुड़े हुए थे, कम साक्षरता दर[10] और केवल 9 प्रतिशत क्षेत्र सिंचित था। कृषि मुख्य रूप से बारिश पर निर्भर थी और बहुसंख्यक आदिवासी (कुल जनसंख्या के 80 प्रतिशत से अधिक) अपने दैनिक निर्वाह के लिए संघर्ष-रत थे। बाजरा और मक्का की औसत उत्पादकता मात्र राष्ट्रीय औसत का 40 प्रतिशत थी औ अधिकतर परिवार एक साल में केवल छह महीने के लिए ही अनाज की आवश्यकताओं को पूरा करने में समर्थ थे। यदि उनकी ठेठ आजीविका का वर्गीकरण किया जाये तो लगभग एक तिहाई वर्षा आधारित कृषि पर, एक तिहाई लघु वन उत्पाद पर और शेष मजदूरी की कमाई पर निर्भर थी, परिणामस्वरूप औसतन वार्षिक घरेलू आय 15,000 रू से 18,000 रू थी।

इसके परिणामस्वरूप, लोगों को असुरक्षित व्यवसायों, जैसे कि भवन श्रमिकों या प्रवासी मजदूरों के रोजगार, का चयन करना पड़ रहा था। कुछ परिवारों ने तो उच्च जोखिम भरे कामो का भी सहारा लिया जैसे कि पास के सैन्य फायरिंग रेंज से अप्रयुक्त तोपें के गोलों को इकट्ठा कर, स्क्रैप धातु के रूप में बेचना, जबकि अन्य परिवारों ने फसल को काटने से काफी पहले उनके कृषि उत्पादनो को कम दरों पर गिरवी रख अति आवश्यक घरेलू जरूरतों को पूरा किया।

केसला के लोगों को पेश आ रही बाधाओं से निपटने के लिए प्रदान ने पोल्ट्री उत्पादन से आय बढ़ाने के उपायों को आरंभ और उन्नत करने का फैसला किया। आदिवासी परिवारों मे पशुओं की सबसे आम पाये जाने वाली प्रजाति, मुर्गी है और लगभग हर घर में कुछ मुर्गियाँ रखी जातीं हैं। एकीकृत कृषि प्रणाली के अन्तरगत छोटे संख्या में मुर्गी पालना एक सदियों पुरानी प्रथा है और आमतौर पर यह महिलाओं के नियंत्रण में रहती है जो कि देसी मुर्गियों को पालने मे कुशल व जानकार हैं। यह स्वीकारते हुए प्रदान ने ग्रामीण घरों में मुर्गी पालन को बढ़ाने का काम शुरू किया, लेकिन उसकी अंतिम दृष्टि थी एक घर आधारित ब्रौयलर खेती का पायलट शुरु करना। यह इस परिकल्पना पर आधारित था कि छोटे उत्पादकों का बड़ा समुह वाणिज्यिक पोल्ट्री बाधाओं पर काबू पा सकता था बशर्ते ग्रामीण उत्पादन क्षमता, गुणवत्ता अभिविन्यास और पशु चिकित्सा जानकारी का अटूट गठबंधन एक प्रभावी लागत प्रणाली प्रदान करे जो पोल्ट्री बाजार की अस्थिर स्वभाव का सामना कर सके।

हालांकि, स्थानीय मुद्दों पर काबू पाने और व्यावसायिक नैतिकता की संस्कृति के निर्माण के लिए विश्वास निर्माण, क्षमता विकास और बहुतायत में विकेन्द्रीकृत समर्थन सेवाओं की आवश्यकता है। इससे पता चला की ग्रामीण उद्यम के प्रबंधन को ढंग से चलाने में आई पेचीदगियों को समझने मे कई साल लग गए, जो कि विधमान क्षमता को गरीबो के हित के लाभ मे बदलने का एक मूल आधार था।

[10] स्रोत - जनगणना 1991 और 2001: 1991 में पुरुषो के लिए साक्षरता दर 67 प्रतिशत और महिलाओ के लिए 39 प्रतिशत था और 2001 मे क्रमश: 81 प्रतिशत और 58 प्रतिशत था।

3. गुड प्रैक्टिस के प्रमुख तत्व

3.1 उत्पत्ति

मुर्गी पालन केसला के आजीविका रेखा-चित्र का एक महत्वपूर्ण घटक था। अधिकतर गरीब परिवार 5-15 देशी मुर्गी रखते थे जो घर के बचे-खुचे खाने पर और दोनों श्रम और नकदी के मामले में कम संसाधनों पर पल जाती थी। हालांकि किसान को प्रति पक्षी अधिक आमदनी है, सालाना 15-20 पक्षियों को पालने की गतिविधि से परिवार को 1200 से 1800 रु की आमदनी होती हैं। इस क्षेत्र में साधारण परिवार की वार्षिक आय सभी आजीविका गतिविधियों को मिलाकर 16,000 रू है। इस प्रकार मुर्गी पालन से केवल 10-12 प्रतिशत तक की आय होती है जो कि आपातकालीन नकद आवश्यकताओं, घर उपभोग के लिए अंडे, और त्योहारों और मेहमानों के स्वागत के लिए कुक्कुट मांस के रूप मे पूरी होती हैं।

वर्ष 1988 में, प्रदान ने इन समुदायों को उनके पोल्ट्री उद्यमों के आकार क्षमता को बढ़ाने लिए प्रोत्साहित किया और छोटे पैमाने पर विभिन्न दृष्टिकोणो को शुरू किया। करके सीखने के माध्यम से प्रदान ने यह मूल्यांकन किया है कि छोटे पैमाने पर ब्रौयलर खेती संभव है। जब आवश्यक शर्तें एक जगह में हो ('व्यवहार्यता चेकलिस्ट' के लिए परिशिष्ट 1 देखें), छोटे पैमाने पर ब्रौयलर की खेती गरीबो के लिए अनुकूल है बशर्ते तैयार बाजार पास मे हो और किसानो की जरूरतों और क्षमताओं के लिए व्यावसायिक ब्रौयलर[11] के उत्पादन मॉडल के अनुकूलन की गुंजाइश हो।

क्षमता के बावजूद, छोटे उत्पादकों को ब्रौयलर के उत्पादन के जोखिम का डर था। उन्हे 30-50 पैसे की कीमत का निवेश एक वाणिज्यिक परत पक्षी की नर प्रजाति मे करना स्वीकार था पर उसकी तुलना में 5-7 रु की ब्रौयलर पक्षी मे नही। इस प्रकार प्रदान ने वृद्धिशील परिवर्तनों को लाना शुरू किया और पहले से मौजूद पिछवाड़े मे मुर्गी पालन की प्रणाली मे सुधार लाने की कोशिश की। उन्होने दोहरे उद्देश्य के और नर प्रजाति के पक्षियों की आपूर्ति का काम शुरू किया (बॉक्स 2 देखें) । साथ ही विपणन समर्थन और मुर्गी पालको (खास तौर पर आदिवासी और दलित परिवारों की महिलाए) को स्वयं सहायता समूहों में जुटाने का काम भी किया। इन पक्षियों के झुण्ड के आकार में 20-25 से अधिक की वृद्धि ना होने के प्रमुख कारण थे इनकी सीमित माँग, उत्पादन चक्र में 3 महीने का समय और घरेलु खेती से पर्याप्त चारा उपलब्ध ना करवा पाना।

[11] ब्रौयलर: तेजी से बढ़ने वाले पक्षी, जो 5 से 7 सप्ताह में खाने-पकाने के उद्देश्य से परिपक्व हो जाते हैं। इनका मांस नरम और त्वचा कोमल और चिकनी होती हैं और छाती की हड्डी की उपास्थि लचीली होती है।

बॉक्स 2: 'डिबयन रेड' और 'कुरौयलर' जैसे दोहरे उद्देश्य पक्षियों के साथ कार्य करना

प्रारंभिक चरण में पहले से ही प्रदान ने 'डिबया रेड' नामक दोहरे उद्देश्य पक्षी के साथ प्रयोग किया था, लेकिन अनुभव प्रोत्साहित करने वाले नही थे। इसका आंशिक कारण था प्रदान की अनुभवहीनता और दूसरा था समर्थन एजेंसी का अपनी प्रतिबद्धताओं को पूरा करने में विफलता। पश्चिम बंगाल में दोहरे उद्देश्य के मजबूत स्कैवैन्जिंग पक्षी 'कुरौयलर की सफलता के बारे में सुनकर प्रदान ने उत्पादक कंपनी केगफार्मस लिमिटेड से संपर्क कर सहयोग स्थापित किया गया। केगफार्मस लिमिटेड द्वारा विकसित घर-घर तक डिलीवरी का मॉडल (आहूजा एट अल, 2008) अपनाया गया, विक्रेतओ, माँ इकाइयों (मदर यून्टस्) और साइकिल फेरीवालो का पूरा सेट-अप बनाया गया जिसने कि शुरू में बहुत अच्छी तरह से काम किया। इसने न केवल एक अच्छी आय प्रदान की बल्कि; पक्षियों का प्रदर्शन भी उल्लेखनीय रहा। स्वयं सहायता समूहों के सदस्यो ने 50 से 100 के बैच में मां इकाइयों से कुरौयलर खरीदने के लिए ऋण भी लिया। ऋण के आधार पर लिए हुए 50 मुर्गी के चूजों के एक बैच को पालने वाले सदस्य को 6 सप्ताह में 940 रु का लाभ हुआ और 100 चूजों के एक बैच को पालने वाले सदस्य को एक साल (पवन कुमार ओझा, 2002) में 5280 रु का लाभ हुआ।

तेज पैमाने पर आय प्रदान करने वाले आजीविका के उपायों को लक्षित करते हुए प्रदान ने इस दृष्टिकोण और तेजी से लागू करना शुरु कर दिया। दो ऐसे अनुभव हुए जिससे कुरौयलर से हटकर ब्रौयलर खेती का विकल्प दूढना पङा। हालांकि शुरू में कुरौयलर, ब्रौयलर की तुलना में एक उच्च कीमत प्रदान कर रहा था जब बाजार में आपूर्ति बढ़ी, उसकी कीमत का स्तर गिर कर ब्रौयलर के स्तर तक आ गया। इस वजह से कुरौयलर, जिसका फ़ीड रूपांतरण दर बहुत अधिक है, आर्थिक रूप से कम आकर्षक.लगने लगा। एक उच्च इनपुट प्रणाली के लिए सही पक्षी का चुनाव करना था जबकि कुरौयलर, आम तौर पर स्कैवैन्जिंग(अर्ध) के लिए विकसित की गई दोनों मांस और अंडे की उत्पादन की क्षमता रखने वाला पक्षी हैं।

पवन कुमार ओझा, 2002, NewsReach मुद्दाः 'कलरिंग कुरौयलर्सः 'सैटिंग अप क्रौसब्रेड पोल्ट्री ऐस अ बैकअप लाइवलिहुड ऐकटीविटी फौर द पुअर इन लौहैरदागा, न्यूस रीच, अप्रैल 2002, दिल्ली, भारत.

आहूजा विनोद, एम धवन, एम, पंजाबी और एल मार्से 2008, ग्रामीण गरीबों की पोल्ट्री आधारित आजीविका"., पश्चिम बंगाल के कुरौयलर का मामला, एस ए पी पी एल पी पी, नई दिल्ली, भारत। http://www.sapplpp.org/ goodpractices/doc-12-poultry-based-livelihoods-of-rural-poor-case-of-kuroiler-in-west-bengal पर उपलब्ध है

1992 में, छोटे उत्पादकों और प्रदान ने फिर से पोल्ट्री पालन का अर्थशास्त्र मूल्यांकन किया और जानना चाहा (बॉक्स 3 देखें) की "जब हमने पहले से ही शेड निर्माण और चारा खरीद के बारे में सोचना शुरू कर दिया है, तो ब्रौयलर में निवेश कर क्यों ना अधिक लाभ हासिल किया जाए" (बॉक्स 4 देखें)

बॉक्स 3: परंपरागत मुर्गी पालन को बढ़ावा देना क्यों छोड़ दिया गया
प्रदान ऐसी आजीविका गतिविधियों जो मानय्ता देता है जो गरीब ग्रामीण परिवारों के लिए एक प्रर्याप्त आय प्रदान कर सके न कि केवल 5-15% तक की अनुपूरक अल्प आय। उन्नत नस्लों, उदाहरण के लिए वाणिज्यिक लेयर लाइनों के सस्ते नर पक्षी और दोहरे (अंडे और मांस) उद्देश्य के पक्षियों के साथ प्रदान का मिला-जुला अनुभव रहा।
प्रदान का, तेजी से बढ़ने वाले ब्रौयलर्स को शामिल करने का तर्क इस प्रकार है:
• कुरौयलर जैसे सकंर पक्षियों के लिए सीमित बाजार;
• लेयर लाइनों के नर पक्षियों का धीमी गति से विकास;
• लंबे उत्पादन चक्र जबकि गरीब परिवारों को जल्दी आय की आवश्यकता होती है;
• जोखिम में कमी करना अर्थात, पक्षियों की शिकारियों से रक्षा के लिए आवास निर्माण करना। इसका मतलब है पक्षियों के आवास में निवेश करना;
• घरेलु क्षेत्र सें स्कैवैन्जिंग और बचे-खुचे खाने से 20-25 पक्षियों से अधिक को चारा उपलब्ध ना करवा पाना। अर्थात पक्षियों की संख्या बढ़ाने पर बाहर से चारा खरीदना होगा।
जब फ़ीड खरीदना और मुर्गियों के लिए आवास प्रदान करना आवश्यकता है, तब तर्कसंगत यही है कि ऐसे पक्षी में निवेश किया जाए जो अधिकतम मुनाफा प्रदान करे। ब्रौयलर में फ़ीड को अधिकतम राशि में मांस में बदलने, यानी उच्च फ़ीड रूपांतरण दर (एफ सी आर), की क्षमता हैं।

हालांकि इस नई दृष्टि को प्रोत्साहित किया जा रहा था, वास्तविकता यह थी कि पोल्ट्री व्यवासायिक बाजार एक अस्थिर उद्योग था जिसमें कीमतों में दैनिक आधार पर उतार चढ़ाव होता था. साथ ही यह बहुत ही संगठित थी और जीवित पक्षियों के विपणन के लिए उच्च अंत की इनपुट सेवाओं की आवश्यकता थी।

इस क्षेत्र की मांग से मेल खाते हुए प्रतिस्पर्धा बनाए रखने के लिए ने केवल स्थानीय उत्पादन क्षमता का उद्योग मानकों के समकक्ष होना जरूरी था बल्कि खरीद जानकारी, इनपुट और विपणन प्रबंधन की भी जरूरत थी ताकि लंबे समय तक प्रभावी अर्थव्यवस्था प्रणाली को प्राप्त किया जा सके।

3.2 रण-नीति

1992 में, प्रदान[12] ने स्वयं सहायता समूहों के लिए ब्रौयलर उत्पादन को संभव बनाने की दिशा में पहला कदम उठाया। उसने एक वाणिज्यिक हैचरी के साथ जुड़कर मौजूदा नर पक्षियो की शैड को ब्रौयलर फार्म में परिवर्तित करने मे मदद की। शेड निर्माण के लिए प्रारंभिक लागत बैंक से ऋण और सरकार की मौजूदा गरीबी उन्मूलन योजनाओं जैसे की स्वर्ण जयंती ग्राम स्वरोजगार योजना[13] और जिला गरीबी पहल परियोजना के माध्यम से जुटाए गए थे। प्रदान ने यह सुनिश्चित किया कि अनुदान

[12] प्रदान कई राज्यों में काम करता है और विभिन्न क्षेत्र टीमों ने ग्रामीण पोल्ट्री उत्पादन में अपने-अपने अनुभवों से सीखा है। इसलिए सभी टीमों के परीक्षण दृष्टिकोण और अनुभव एक समान नहीं हैं। बॉक्स 11, प्रत्येक चरण की 'मुख्य विशेषताएँ और सीखे, प्रस्तुत करता है एक विश्लेषण, प्रदान द्वारा 1988 से 2002 के दौरान किए गए मुर्गी पालन के अनुभवो का।

[13] एस जी एस वाई, एक सरकारी योजना है जिसका लक्ष्य हैं ग्रामीण क्षेत्रों में सूक्ष्म उद्यमों की स्थापना करना। यह आर्थिक सहायता गरीबी रेखा से नीचे रहने वाले व्यक्तियों को एक स्वयं सहायता समूह से जोड़कर ऋण प्रदान करके दी जाती हैं। केसला में ब्रौयलर शैड पर लगभग 36,000 रुपए की लागत आई जिसमे सरकार ने 12,000 रुपये की सब्सिडी दी, बैंक ने 18,000 रुपये का ऋण दिया और किसानों को केवल 6,000 रुपये स्वयं जुटाने पडे।

केवल वैध उम्मीदवारों के लिए ही उपलब्ध हो। इसमें शामिल सदस्य प्रशिक्षण से गुजरने के लिए तैयार थे और उन्होने यह लिखित आश्वासन दिया कि मुर्गी पालन का बुनियादी ढांचा महिलाओं के नाम से होगा और उनके द्वारा ही इस्तेमाल किया जाएगा।

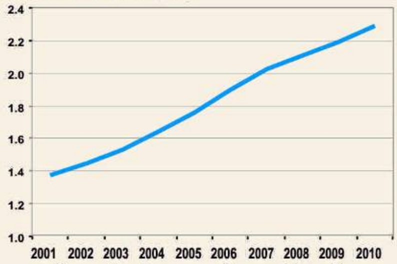
वॉक्स 4ः ब्रौयलर उत्पादन क्यों ?

ब्रौयलर का फायदा उसके लिए एक सुलभ और वढ़ता वाज़ार है। यह पक्षी वहुत तेज़ी से वढ़ते हैं और अत्यधिक फीड को मांस में परिवर्तित करने में सक्षम हैं। यह क्षेत्र **15** प्रतिशत से अधिक वार्षिक वृद्धि पर आंका गया है। इसके अलावा, कुछ वाहरी समर्थन के साथ, ब्रौयलर उत्पादन के लिए, कौशल और प्रौद्योगिकी को आसानी से गांव और समुदाय के स्तर पर आवश्यकताओं के अनुसार अनुकूलित किया जा सकता है।

ब्रौयलर उत्पादन मध्यम प्रारंभिक निवेश के लाभ के साथ साथ जल्दी और वेहतर रिटर्न्स की युग्मित भी प्रदान करता है। अन्त में गरीवों का मुर्गी करने के लिए सांस्कृतिक सुपरिचय इसे एक आसानी से स्वीकार किया जाने वाला व्यवसाय वनाता है।

स्रोतः प्रदान **2007** से अनुकूलित, ब्रौयलर खेती में आजीविका के अवसर

वाणिज्यिक ब्रौयलर पक्षी



ब्रौयलर के मांस उत्पादन में अनुमानित वृद्धि

स्रोतः यूएसडीए / ईआरएस

ऐसी योजना के बावजूद, ब्रौयलर प्रबंधन की जटिलताओं पर काम करने में कई वर्ष लग गए। यह प्रक्रिया बेहद संवेदनशील और प्रौद्योगिकी गहन थी। सही यूनिट आकार, शेड डिजाइन और उसके निर्माण की सामग्री, उसकी उत्पादन तकनीक और स्थानीय संगठन जैसे सरल पहलुओं पर काम करने के लिए समय, परीक्षण और प्रयास की आवश्यकता थी। उदाहरण के लिए, शुरू में कुछ उत्पादक अंडे सेने के चरण को बाहर से अनुबंधित कर के चूज़ो को बेच रहे थे। जब उन्हे एहसास हुआ कि केंद्रीकृत इकाइयों मे गुणवत्ता कि कमी हैं, अंडे सेने[14] की प्रकिया को एकीकृत किया गया। इसके अलावा प्रारंभिक वर्षों में, रानीखेत[15] प्रकोप जैसे बाहरी बाधाए मृत्यु दर के अधिक होने और छोटे उत्पादको के सपनों को चुनौती देने का प्रमुख कारण थी।

अब तक मिश्रित अनुभवों के आधार पर, 1997 में, एक मजबूत स्थानीय प्रबंधन प्रणाली होने के महत्व को महसूस किया गया। प्रदान ने स्वयं सहायता समूहों को एक सहकारिता[16] में आयोजित करने के लिए प्रेरित किया। इस के तहत, उत्पादको को सदस्य बनने के लिए केवल एक प्रतिशत (435 वर्ग फुट), भूमी की आवश्यकता थी, जिसपर या तो स्वामित्व हो या पट्टे पर लिया हो। इस भूमी पर 300-400 ब्रौयलर पक्षियों को पालने के लिए शेड बनाये जाने थे। इन पक्षियों को केवल 32-35 दिन के एक चक्र मे पाला जाता है जिससे सहकारिता के सदस्य एक वर्ष में 6-7 बैचों को रख सकते हैं।

---

14 अंडे सेने की अवधि: वह समय अंतराल जब युवा चूजो को अभी भी अनुपूरक गर्मी प्रदान की जाती है। यह अवधि, एक से दो हफ्तों की होती हीं और उष्णकटिबंधीय क्षेत्रो में आवास और मौसम की स्थिति पर निर्भर करती है।

15 रानीखेत रोग: यह न्यू कैसल बीमारी के रूप में भी जाना जाता है। यब अति संक्रामक और घातक रोग है जो कि एक एन डी वी वायरस के कारण होता। यह सभी उम्र के पक्षियों को प्रभावित करता है।

16 सहकारिता किसी भी अन्य व्यवसाय की तरह है लेकिन कई मायनों में यह अद्वितीय है क्योंकि यह लोकतांत्रिक स्वामित्व वाली होती हैं जिनको उनके सदस्यों द्वारा नियंत्रित किया जाता हैं और जिसमें अतिरिक्त राजस्व को सदस्यों को वापिस कर दिया जाता है। इस प्रकार सहकारिता केवल लाभ से ना प्रेरित होकर सेवा के द्वारा अपने सदस्यों की जरूरतों को पूरा करती हैं। इसकी संरचना किसानों को सामुदायिक तौर पर व्यवस्थित करने के लिए सक्षम बनाती है जिससे वे अपनी प्रसंस्करण इकाइयों को चलाते है जो कभी कभी व्यापार के स्तर तक विस्तारित होजाता हैं।

सहकारी संगठन अपने सदस्यो को निम्नलिखित सेवाए प्रदान करेगा i) उत्पादन संगठन का समर्थन; ii) एक अंतरफलक के रूप में इनपुट, आउटपुट बाजार के साथ संबध, और, iii) वित्तीय प्रणाली को बनाए रखने का योगदान।

इस सहकारी संगठन का सबसे पहला कदम था उत्पादन और प्रचार-प्रसार गतिविधिओ को अलग-अलग करना। इसका प्रमुख कारण था पोल्ट्री बाजार का कीमतों मे अस्थिर होना। इस प्रकार, छोटे उत्पादकों को एक अच्छा बैच पालने के बावजूद उन्हे एक बुरी कीमत वाले दिन पर बेचने का नुकसान का जोखिम उठाना पड़ता हैं। केसला सहकारी संगठन इसलिए पूर्व निर्धारित दर और दिन पर तैयार पक्षियों को उठाना सुनिश्चित करता हैं। ऐसे मे उत्पादकों को पूर्व मौजूदा सहकारी मानदंडों के आसपास एक साथ लाना एक महत्वपूर्ण चुनौती थी। कभी कभी स्थानीय बाजार में सहकारी दर से 60% तक की अधिक पेशकश हो सकती है ऐसे मे बेहतर सूचित सदस्य अक्सर पूर्व मौजूदा दिन या दर पर सहकारी संस्थान को माल बेचना पसंद नही करता। स्थिति तब और भी मुश्किल हो गई, जब ऋण पर दिए गए बैकएंड इनपुट्स की नकदी की कटौती उत्पाद की बिक्री के बाद करनी थी। ऐसे मे व्यक्तिगत स्तर पर नकदी की कमी से तनाव भी उत्पन्न हुआ जिससे अविश्वास की स्थिति पैदा हुइ। सदस्यो को लंबे समय तक की सदस्यता के लाभों को समझाने मे कई साल लग गए। इसके अलावा उन्हे इनपुट-आउटपुट पर लागत की गणना और सहकारी बैलेंस शीट का विश्लेषण करना भी सिखाया गया। इन संचयी प्रयासो से तनाव हटा और सदस्य लंबे समय में संयुक्त मुनाफे का निर्माण करने की संस्कृति की ओर प्रोतसाहित हुए।.

ब्रौयलर्स के लिए एक स्थापित बाजार बनाना भी एक बड़ी बाधा थी। भोपाल के विशाल बाजार की क्षमता के प्रारंभिक व्यवहार्यता अध्ययन के बावजूद यह स्पष्ट हो गया कि वर्तमान मात्रा में उत्पादन, भोपाल बाजारों के साथ जुड़ी लागत के सामने अलाभकारी होगा। स्थानीय तैयार मांस के बाजार अधिकतर बकरी मांस के लिए अनिवार्य थे और बेचा जाने वाला चिकन ज्यादातर देशी या पारंपरिक मुर्गियो का था। इस प्रकार इन बाजारों में ब्रौयलर को एक वैकल्पिक मांस उत्पाद के रूप में वजन द्वारा बेचने के लिए 2 साल लग गए। (बौक्स 5 देखें)

वॉक्स 5ः सुखतवा ब्रौयलर ब्रांड का निर्माण

केसला सहकारिता ने भोपाल मे सुखतवा चिकन की चार अत्याधुनिक दुकानों का गठन किया है जहॉ पर चिकन को उपभोक्ता के सामने मशीन में संसाधित कर बेचा जाता है। दुकान प्रवंधक नियमित रूप से विस्तृत प्रोटोकॉल्स की अनुपालन रिपोर्ट को तैयार करते हैं। केसला इन दुकानो को वजन द्वारा पक्षियों की आपूर्ति करता है और प्रत्येक दुकान 10 - 15 किलोग्राम के मार्जिन पर औसतन 1,000 - 1,500 किलोग्राम चिकन हर महीने बेचता है जिससे उसकी संचालन लागत की देखभाल हो सके। हालांकी मध्य प्रदेश में सुखतवा पहले से ही सबसे ज्यादा प्राप्त पोल्ट्री ब्रांड की स्थिति तक पहुँच गया है, बाज़ार मे कारोबार 2,500 - 3,000 किलोग्राम की उम्मीद के स्तर से कम ही है। ऐसा इस वजह से है क्योंकि उपभोक्ता गुणवत्ता के चिकन के लिए एक अच्छा भुगतान करने को तैयार नहीं थे। इसके अलावा एक पूर्व मौजूदा बाज़ार वरीयताओं के भीतर एक नया उत्पाद पेश करने में समय लगता है।

स्रोतः प्रदान 2007 से अनुकूलित ब्रौयलर खेती में आजीविका के अवसर

गुणवत्ता पूर्ण इनपुट, आउटपुट सेवाओं की बेहतर कीमतों पर आपूर्ति करना भी एक बडी चुनौती थी जिसको हल करने मे कई वर्ष लगे। प्रत्येक सकारात्मक परिणाम के लिए, विस्तृत जानकारी युक्त योजना बनायी और लागू की जाती थी। उदाहरण के लिए, उत्पादन क्षमता को उद्योग मानकों के बराबर सुनिश्चित करने के लिए कठोर उत्पादक प्रशिक्षण, गहन उत्पादन का समर्थन, गुणवत्ता उन्मुखीकरण और मांग पर तुरंत पशु चिकित्सा सेवाओं को प्रदान करवाया गया। सहकारी संगठन ने थोक में आदानों (इन्पुट्स), जैसे की चूज़े, आहार, दवाए और तृणशैय्या की सामग्री आदि कि खरीद

सुनिश्चित की। साथ ही पशु चिकित्सा सेवाओं, स्थानीय व्यापारियों के माध्यम से विपणन सुविधाओं, शहर में गोदामों और सुखतवा की खुदरा दुकानों की भी आपूर्ति की गई।

सभी सदस्यों को प्रशिक्षण प्रदान किया गया जिसमे इस काम से जुडे विभिन्न पहलू शामिल है जैसे कि चूज़ा प्रबंधन, फ़ीड और दवाओं को मापना, टीका कार्यक्रम, रोगों की रोकथाम, शेड के रखरखाव, मुर्गी पालन के उपकरणो का प्रयोग और रिकार्ड रखना। यह प्रशिक्षण सदस्यों को मुर्गी पालन के पूरे चक्र की की जटिलताओं से अवगत कराता है विशेष रुप से जैव सुरक्षा, प्रमुख बीमारियों के प्रबंधन, जल प्रबंधन, और तृणशैय्या और कूड़े प्रबंधन आदि।

25-30 उत्पादकों वाले प्रत्येक गांव को एक प्रशिक्षित सहायक स्वास्थ्य कार्यकर्ता या पर्यवेक्षक (सूपरवाइसर के नाम से ज्ञात[17]) आवंटित किया गया था जो कि हर समय सदस्यो को उत्पादन समर्थन प्रदान करते हैं जैसे कि सदस्यो कि आवश्यकताओं के अनुसार आदानों का वितरण इत्यादि। यह पर्यवेक्षक शेड का कीटाणुशोधन, टीकाकरण, पक्षियों के वजन की जाँच और बिक्री, मृत्यु दर को दर्ज करने जैसे कार्य करता है। यह जानकारी सहकारी कार्यालय मे लाई जाती है, जहां पशु चिकित्सक के साथ संयुक्त रूप से, उत्पादन प्रदर्शन पर विश्लेषण किया जाता हैं और सुधारात्मक उपायों का सुझाव भी दिया जाता हैं।

प्रत्येक सदस्य को एक उत्पादन किताब (परिशिष्ट 3 देखें) प्रदान की जाती है। यह पूर्व स्वरूपित किताब अलग-अलग लेनदेन और बैचो के उत्पादन की दक्षता के संकेतो कों दर्शाती है। यह पुस्तक पर्यवेक्षक की मदद से भरी जाती है। यह प्रत्येक बैच की आपूर्ति और प्रदर्शन की जानकारी और पक्षियों की बिक्री का रिकॉर्ड रखती है। इस पुस्तक मे एक वर्ष की अवधि के दौरान 7 बैचो तक की विशिष्टियां अंकित करने का प्रावधान है। इस तरह से मुख्य रेकार्डस जैसे की मुख्य इनपुट्स (एक दिन के चूज़े, खाना, दवा), विविध इनपुट्स (चूना, लकडी का बुरादा बनाम), ब्रौयलर पक्षियौ की बिक्री, और उसके बाद फ़ीड की शेष राशि और इसके अलावा पक्षियौ की मृत्यु दर और इसके कारण इत्यादी दर्ज किये जाते हैं। ब्रौयलर पक्षियों के पूरे बैच की बिक्री के उपरान्त यह रेकार्डस पर्यवेक्षक को एक प्रदर्शन सारांश, जैसे की अवधि (दिनो में), मृत्यु दर (%),औसत वजन (किलोग्राम/पक्षी), फ़ीड खपत (किलो/पक्षी), फ़ीड रूपांतरण दर और क्षमता सूचकांक[18] तैयार करने मे सहायता करते हैं।

इस प्रकार यह पर्यवेक्षकों[19] द्वारा इस्तमाल किया जाने वाला एक महत्वपूर्ण विस्तार और संचार उपकरण है, जो ना केवल संबंधित सदस्यो बल्कि साप्ताहिक बैठकों के दौरान दूसरे पर्यवेक्षकों के साथ बातचीत करने मे उपयोग आता है। इन्हे सदस्य उनकी प्रबंधन बैठकों में भी उपयोग मे लाते हैं।

इस सहकारिता ने, छोटे धारक (परिशिष्ट 4 देखें) मुर्गी पालको के लिए आवश्यकता अनुकूलित एक उदयोगमुन्शी नामक सॉफ्टवेयर की विशेष रूप से स्थापना की हैं। यह समीक्षा और प्रतिक्रिया के लिए

---

17 अधिक जानकारी के लिये परिशिष्ट II:"सेवा प्रदाता का चयन-प्रयावेक्षक" देखे।

18 क्षमता सूचकांक: यह एक समग्र सूचक हैं जो सभी संकेतकों को एक समग्र पर संक्षेप में प्रस्तुत करता हैं। इसे अब व्यापक रूप से विकसित देशों और बड़े इन्टीग्रेटर्स द्वारा इस्तेमाल किया जाता हैं। [(शरीर का औसत वजन (किलोग्राम में.) x जीने की क्षमता (%) x100) / (फ़ीड रूपांतरण दर x दिनों की संख्या)].

19 यधपि सभी उतपादक महिलाए है, फिर भी प्रयावेक्षक पुरुष है। केसला संदर्भ मे प्राय पुरुष प्रयावेक्षक चयन के मुख्य कारण है अशिक्षा का ऊचा दर, गाँव-गाँव घूमने व मोटरबाइक चलाने की सहजता।

नियमित रूप से प्रबंधन सूचना प्रणाली की रिपोर्ट तैयार करता हैं। इन रिपोर्टों के आधार पर, सदस्यों को सहकारी कार्यालय द्वारा सहायता सेवाए उपलब्ध करवाई जाती है जिससे वे उच्च या कम मुनाफे के कारणों का विश्लेषण कर सके।

3.3 संरचना और इसमें शामिल लोग

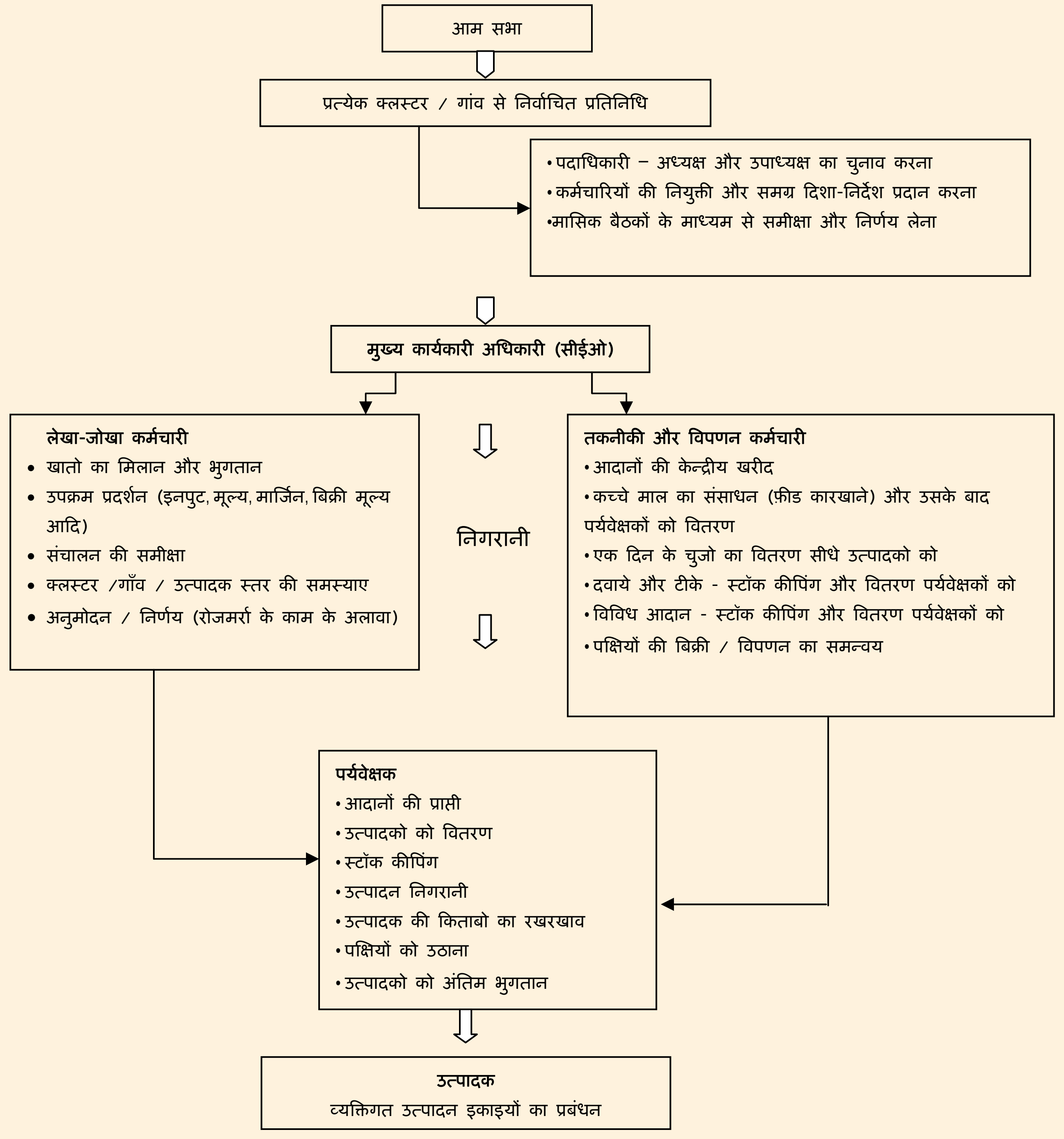
पोल्ट्री व्यापार को व्यावहारिक ढंग से चलाने के लिए कार्यकुशलता व कार्यो मे तालमेल व्यक्तिगत उत्पादक के स्तर पर और सहकारिता के स्तर पर बैठाने की आवश्यकता होती है। एक मुख्य कार्यकारी अधिकारी (सीईओ) सहकारिता के दैनिक कैर्यकलापो का प्रबंधन करता है और संबद्धित गांवों से आए हुए 37 कर्मचारी (पर्यवेक्षकों सहित) उसकी सहायता में कार्यरत रहते हैं। हर महीने एक प्रबंध मडंल जिसमे कम से कम 11 निर्वाचित महिला प्रतिनिधी शामिल हैं, कि बैठक होती है, और विभिन्न मुद्दों, जैसे कि समूहों द्वारा की गई खरीद और आपूर्ति का प्रदर्शन, इनपुट, आउटपुट मूल्यों को तय करना, नई नियुक्तियों, विभिन्न कर्मचारियों के पारिश्रमिक[20] तय करना और विपणन के मुद्दों (जैसे की मूल्य और माल उठाने की तिथि) इत्यादी, पर निर्णय लेता हैं।

इसके अलावा, पर्यवेक्षकों के साथ हुई साप्ताहिक बैठकों मे सहकारी समिती के कार्यक्रम जैसे कि उत्पादन और पक्षियों की उठाने के लिए तिथी को तय किया जाता है और सदस्यों को सूचित किया जाता है । यह बैठक एक ऐसे मंच के रूप में भी कार्य करता है जिसमे अच्छे उत्पादन के प्रदर्शन की समीक्षा और समाधान पर चर्चा की जाती हैं।

सभी सदस्यों की एक वार्षिक आम बैठक बुलाई जाती है जिसमे संरक्षण बोनस और लाभांश आदि मुद्दों पर चर्चा होती हैं। यह मंच वार्षिक और लेखा परीक्षा रिपोर्ट की पुष्टि भी करता हैं। इस प्रकार यह सहकारिता एक प्रभावशाली संगठन के रूप मे काम करती है जिसमे इनपुट और आउटपुट आवश्यकताओं पर स्पष्टता और एक पारदर्शी वित्तीय प्रबंधन प्रणाली (बॉक्स 6 देखें) का समावेश है।

[20] पारिश्रमिक कार्यकुशलता पर आधारित है और नियमित अंतराल पर निर्धारित की जाती हैं।

बॉक्स 6: एक मॉडल पोल्ट्री सहकारिता का संगठनात्मक चार्ट



स्रोत – प्रदान 2007 से अनुकूलित, ब्रौयलर खेती में आजीविका के अवसर

इनपुट, आउटपुट सेवा प्रावधानों को भागीदार कंपनियों के एक नेटवर्क के माध्यम से प्रबंधित किया जाता हैं और आपूर्तिकर्ताओं को सहकारिता के द्वारा (बॉक्स 7 देखें)। सेवा के प्रावधानो के प्रत्येक तत्व पर शोध कर खरीद की प्रोटोकॉल का पालन किया जाता हैं। जैसा की बॉक्स सात में प्रस्तुत अवलोकन मे दर्शाया गया है, केसला पोल्ट्री सहकारिता एक बड़ी प्रणाली का हिस्सा है जिसके तहत प्रदान एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाता हैं और प्रोत्साहन, क्षमता निर्माण, अनुसंधान और संपर्क आदि प्रदान करने, के संदर्भ में योगदान देता है।

बॉक्स *7* - संस्थागत व्यवस्था का मानचित्रण

कार्य	गांव	क्लस्टर	खंड	जिला	राज्य	राष्ट्रीय	संस्थानों के साथ लिंक
इनपुट आपूर्ति		हैचरी खाध इकाइयां					वेंकटेश्वर हैचरी / उनकी फ्रेंचाइजी
क्रेडिट / वित्त आपूर्ति	महिला स्वयं सहायता समूह						टीडीएस: सहकारिता विभाग
ज्ञान केंद्र							
प्राथमिक उत्पादन	महिला मुर्गीपालक	पोल्ट्री सहकारिता			उत्पादक संघ / सहकारी संघ	राष्ट्रीय सहयोगात्मक (उत्पादक संघ (कंपनी)	
माध्यमिक उत्पादन							
विपणन							
अन्य							
सहायक							
जागरूकता बनाना और जुटाना		केसला पोल्ट्री सहकारिता			प्रदान की राज्य स्तरीय शाखाए	प्रदान	
क्षमता निर्माण							
अनुसंधान							
नीति सहयोग							
बुनियादी ढांचे का विकास							
संपर्क बनाना / अन्य							

एक उदाहरण के रूप में, चूजो की आपूर्ति के लिए, केसला सहकारिता उन आपूर्तिकर्ताओं से खरीदना पसंद करती है जो अपने खुद के *पैरन्ट स्टौक* को बनाए रखते है। बाजार में उतार चढ़ाव के मध्यनजर यह सहकारिता 2-3 आपूर्तिकर्ताओं से माल खरीदती है। यह चूज़ो की मृत्यु दर पर नज़र रखती हैं साथ ही बैच की उच्च मृत्यु दर के मामले में पैसे की वापसी के लिए हैचरी से बातचीत स्थापित करती हैं।

अतीत मे, टीकों और दवाओ की खराब आपूर्ति से सबंधित अनुभवो को देखते हुए केसला सहकारिता ने एक पारदर्शी वित्तीय प्रबंधन के जरिए एक ऐसी प्रणाली को अपनाया जिसके तहत दवाए सीधे दवा उत्पादको से मगांई जाती है या कम से कम एक क्लियरिंग और अग्रेषण एजेंट की भर्ती करके ताकि सबसे अच्छी गुणवत्ता और दरों की गारंटी रहे।

ब्रौयलर की व्यक्तिगत इकाइयों में महिला उत्पादकों को निम्नलिखित सेवाओं की आवश्यकता होती हैं: i) उत्पादन समय सारिणी, ii) आदानों का समय पर वितरण, iii) उत्पादन और परिवर्तनो की निगरानी में मदद, iv) पशु चिकित्सा सेवाएं, v) पक्षियों के उठाने और विपणन की अनुसूची और vi) बहीखाता: विभिन्न सेवाओं के प्रदान किये जाने का विवरण परिशिष्ट 5 मे प्रस्तुत हैं।

निष्कर्ष यह हैं कि, जबकि सहकारी प्रबंधन अपने आप मे बातचीत की प्रक्रिया, उत्पादन चर को प्रभावित करने वाली वस्तुए और बहु इनपुट सेवाओं की जाँच-पड़ताल से घिरा हुआ है, सदस्यों को प्रारंभिक चरण मे एक सहकारिता में लामबंद करने से पहले स्वयं सहायता समूहों मे आयोजित करना लाभकारी साबित हुआ है। इससे न केवल ऋण प्रबंधन में अनुशासन लाने मे मदद मिली है बल्कि सदस्यों के बीच विश्वास भी निर्मित हुआ है। दूसरे छोर पर प्रदान ने किसानों के संगठित करने के लिए उनकी क्षमताओं का निर्माण कर उन्हे स्वयं सहायता समूह के सबसे साधारण मॉडल मे आयोजीत किया।

यह सहकारी संगठन (इस मामले में एक पारस्परिक रूप से सहायता प्राप्त सहकारी समिती, जो कि सहकारी अधिनियम 1999 के तहत पंजीकृत हैं), हर साल और भी अधिक व्यावहारिक होता जा रहा है और सदस्यों को एक मंच उपलब्ध करवा रहा है जिसके तहत मानकीकरण, संकलन, और औपचारिक प्रथाओं को लोकतांत्रिक ढंग से निभाना संभव है। हाल ही में, जैसा की बॉक्स 7 मे दर्शाया गया है, सभी सहकारी समितियों (केसला सहित) को प्रदान के समर्थन द्वारा राज्य स्तर पर एक उत्पादक संध के रूप में एक संस्था में सम्मिलित कर राष्ट्रीय स्तर पर एक राष्ट्रीय सहयोग में सम्मिलित किया गया है। परिशिष्ट VI सहकारी संगठन और उत्पादक संध की तुलना प्रदान करता है.

इस संरचना को मध्यप्रदेश सरकार की नीतियो से, लाभ उठाने का अद्वितीय अवसर प्राप्त हुआ, जो कि उत्पादक संध के समर्थन मे है। इससे स्थापना और प्रबंधन विषयो मे तो अच्छा समर्थन मिला ही साथ में कर कटौती जैसे अन्य लाभ और सहकारिता विभाग की योजनाओं पर भी लाभ मिला। इससे कंपनी को अधिक से अधिक स्वतंत्रता भी मिली जिससे वह अपनी गतिविधिओ के आधार का निर्माण कर सके।

3.4 परिणाम और निरन्तरता

केसला पोल्ट्री सहकारी समिती के गठन से छोटे धारकों को तेजी से बढ़ रहे ब्रौयलर बाजारों से जुड़ने मे मदद मिली। ऐसा एक पारदर्शी सामूहिक संकलन बनाने, कौशल मे खामी को भरके, उत्पादन से संबधित वस्तुओ को सुधारते हुए, इनपुट सेवाये प्रदान करते हुए और संस्थागत वसूली की रचना करके हुआ। इन प्रयासों से केसला के गरीबों को बाजार तक पहुँचने के अवसरो को रोकने वाली प्रवेश बाधाओ (बॉक्स 1 देखें) को हटाने मे सफलता प्राप्त हुई।

केसला सहकारी संगठन मे आज 18 गांवों से 459 महिला सदस्य शामिल हैं। प्रत्येक सदस्य कम से कम 300-400 ब्रौयलर पक्षियों की उत्पादन इकाई का मालिक है। यह सहकारिता इन पक्षियों को व्यापारियों, भंडारगृहों, या अत्याधुनिक सुखतवा चिकन की दुकानें के माध्यम से बेचती है।

बॉक्स 8: कलसो बाई, बोरखेडा गांव से पोल्ट्री उत्पादक

कलसो बाई, बोरखेडा गांव मे रहनेवाली एक पोल्ट्री उत्पादक है। उनके परिवार मे चार सदस्य है, वह स्वंय, उनके पति और दो बच्चे। वह एक भूमिहीन किसान है और मुर्गी पालन जैसी गतिविधियों में शामिल होने से पहले वह मुख्य रूप से ट्रकों में रेत लादने का काम करती थी। पूरे दिन मे अपना खून-पसीना एक कर के भी वह मात्र 10-15 रुपये एक दिन में कमा पाता थी। इसके अलावा कटाई के मौसम में, गेहूं और सोयबीन की कटाई के लिए वह अपने पति के साथ पड़ोसी जिलों में वेतन श्रम पर पलायन करती थी। कलसो बाई के बुरे दिनों का अंत सन् 2,000 मे हुआ जब वह एक स्वसहायता समूह मे शामिल हो गई। उन्होने 2% के मासिक ब्याज दर पर घरेलू जरूरतों के लिए स्वसहायता समूह से छोटे ऋण उधार लिये। इससे पहले वह साहूकारों से एक बहुत ही उच्च ब्याज दर पर (प्रति माह 10%) पैसे उधार लिया करती थी। कलसोबाई और उनका परिवार गुणवत्ता का अनाज, नए कपड़े, स्वास्थ्य सेवाए और बच्चों के लिए शिक्षा की सुविधा नहीं उपलब्ध करवा सकते थे।

सन् 2001 में उनके स्वयं सहायता समूह ने एक स्थानीय बैंक से एसजीएसवाई स्कीम (बीपीएल परिवारों के लिए भारत सरकार द्वारा संचालित एक गरीबी उन्मूलन योजना) के तहत 250,000 रुपये का ऋण लिया। दस सदस्यो के इस स्वयं सहायता समूह के प्रत्येक सदस्य ने इस पैसे के साथ अपने घर के पिछवाड़े में 400 पक्षियो की क्षमता वाला एक व्यक्तिगत पोल्ट्री शेड का निर्माण किया। 2002 के मध्य में कलसो बाई ने मुर्गी पालन शुरू किया और उसके बाद वह आगे ही आगे बड़ती गई। उनके समूह ने 3 साल के भीतर ही पूरा ऋण घटक चुका दिया।

सन् 2007 में उसने फिर से एक और 400 पक्षियों की क्षमता वाले, पोल्ट्री शेड के निर्माण के लिए 16,000 रुपये का ऋण लिया। उसने अपने खुद की भी बचत से 7,000 रुपये का निवेश किया। मुर्गी पालन ने तो जैसे उनके परिवार का परिदृश्य ही बदल दिया है और अब वह अच्छा खाना, कपड़े और स्वास्थ्य सुविधाओ का लाभ भी जरूरत पड़ने पर उठा सकती हैं। उनके दोनों बच्चे एक स्थानीय विद्यालय में पढ़ रहे हैं।

कलसो बाई ने 50,000 रुपए खर्च कर एक बड़े घर का निर्माण किया। इस खर्च का एक प्रमुख हिस्सा पोल्ट्री लाभ से आया है। उन्होने दो जीवन बीमा पौलीसिओ मे भी निवेश किया है जिसका प्रति माह प्रीमियम 500 रुपये वह जमा करवाती है।

आजकल वह प्रति वर्ष कम से कम 25,000 रुपए कमातीं है। वह अब एक हैंड पंप लगवाना चाहती है और पोल्ट्री गतिविधि का विस्तार 1,200 पक्षियों की क्षमता तक करना चाहती है।

योगदान - डॉ. अच के डेका

1998 में परिचालन क्षेत्र (इटारसी से शाहपुर तक 60 किलोमीटर का एक छोटा क्षेत्र) मे केवल 2,500 ब्रौयलर पक्षियों का मासिक व्यापार होता था। 2007-08 में यह आंकड़ा बड़कर 7.15 लाख पक्षियों का हो गया है और मध्य प्रदेश में ब्रौयलर के उत्पादन का तीसरा बड़ा क्लस्टर कहलाता हैं। 2008 मे केसला सहकारिता ने 1,360 टन जिन्दा ब्रौयलर पक्षियों का व्यापार किया जिसकी कीमत 5.84 करोड़ रुपए है जिसके द्वारा मध्य प्रदेश के सबसे बड़े मुर्गी उत्पादन घरों में से एक धर के रूप मे सूचीबध हुआ। सहकारी सदस्यों हर साल 6-7 बैचों को रखते है और प्रति बैच 1,500 से 2,500 रुपये कमाते है। इस तरह उनकी औसत वार्षिक आय 9,000 से 15,000 रुपए के बीच है (बॉक्स 8 देखें)।

वह सहकारी संगठन जो औपचारिक रूप से 2001 में पंजीकृत किया गया था, आज 35 लाख रुपये का शुद्ध लाभ[21] उठा रहा है और 10 लाख रुपए की जेखिम शमन निधि भी अर्जित की हुई है। यह निधी सहकारिता द्वारा रखी गई है ताकी भविष्य मे कीमतो के उतार चढ़ाव के समय काम आ सके।
इसका सालाना कारोबार पिछले तीन वर्षों में दोगुना हो गया है, और 2008 में, सदस्यों को वितरित की गई कुल राशि 67.2 लाख थी जो 2004-05 के मुकाबले लगभग चार गुना हैं। पिछले कुछ सालो मे चयनित मानकों पर इसकी वित्तीय स्थिति बॉक्स 9 में प्रस्तुत तालिका में दी गई है।

बॉक्स 9. सहकारिता का वित्तीय प्रदर्शन – 2004 से 2008 की अवधि के दौरान				
विवरण	2007 – 08	2006 – 07	2005 – 06	2004 - 05
सदस्यों की संख्या	459	376	354	276
सदस्यों को वितरित अर्जित लाभ	6,722,219	4,053,373	2,680,242	1,931,271
कुल बिक्री (रु. में)	58,441,163	38,195,184	33,917,392	27,061,784
सकल लाभ	1,527,175	2,071,622	1,152,429	2,510,402
गैर नकद प्रभारी पूर्व लाभ	373,950	314,291	253,632	271,411
शुद्ध लाभ	247,850	110,000	-60,078	271,411

इन आशावादी आंकड़ो के निर्माण में सहकारिता को कई सालो तक वित्तीय और संस्थागत व्यवहार्यता का निवेश करना पड़ा।

वित्तीय स्थिरता पर व्यक्तिगत स्तर पर नजर रखी गई जिसमें सदस्य केवल अपने स्वयं के उत्पादन के लिए जिम्मेदार थे जबकि केसला सहकारी सभी इनपुट, आउटपुट संबधित प्रबंधन देख रही थी।

इस प्रकार सदस्यो को प्रोत्साहित किया गया कि वह अपने ब्रौयलर के उद्यम का अधिकतम उपयोग को सुनिश्चित करे जिसके तहत उचित भागीदार का चयन, प्रशिक्षण और उत्पादन समर्थन संभव हो।

सेवा प्रावधानों का समावेश सहकारी स्तर पर प्रोत्साहन के माध्यम से किया गया जिसमें पर्यवेक्षकों को उत्पादक द्वारा बेचे गए प्रत्येक पक्षी के आधार पर (0.45 – 0.70 पैसे[22]) भुगतान किया गया। इस बात का ध्यान रखा गया कि प्रत्येक पर्यवेक्षक पर्याप्त संख्या मे सदस्यों के साथ काम करे ताकि प्रति माह उसे 1,500 रुपए की न्यूनतम आय हो सके। सहकारिता प्रति चूज़े पर 1 रू कमाती हैं ताकि परिचालन लागत वसूल कर सके। आमतौर पर यह कीमत सीईओ, पशुचिकित्सा, और सहकारी कार्यों के प्रबंधन के लिए पर्याप्त थी।

---

21 शुद्ध लाभ (वर्ष 2008 तक), निवेश लागत के घटाने और सदस्यो मे अर्जित राशि बांटने के बाद।

22 बेचे जाने वाले प्रत्येक पक्षी की कामत अलग है और यह सहकारिता की मासिक बैठकों के दौरान तय की जाती है।

जितनी सहकारिता की रूप-रेखा तैयार करने मे प्रबंधन प्रणाली महत्वपूर्ण थी, उतना ही आवश्यक था सदस्यों का एक तंत्र के रूप में इस प्रणाली के महत्व को समझना, कि यह उन्हें बाजार के जोखिम के खिलाफ बचाना सुनिश्चित करेगी। इस प्रणाली से लाभ का परीक्षण बर्ड फ्लू के दौरान समझ में आया। इस अवधि के दौरान, (दिसंबर 2005 से जून 2006 तक) जबकि कीमतें इस हद तक कम हो गई थी कि ज्यादातर उत्पादक खत्म हो गए थे और इस संकट के समय पक्षियों को 1 रुपया/किलोग्राम के मूल्य पर बेचना पड़ा, उधर सहकारिता ने अपने जोखिम उपशमन कोष का उपयोग कर ग्रामीण बाजार में 15 रुपये किलोग्राम की दर पर पक्षियों को उस क्षेत्र मे बेचना जारी रखा जहां लोग बर्ड फ्लू के डर से कम प्रभावित थे। जब बाजार की कीमते काफी गिर गई सहकारिता ने न केवल उत्पादन कम किया बल्कि सदस्यों को एक न्यूनतम समर्थन मूल्य और जानकारी प्रदान की। नतीजतन, आज अधिकांश सदस्यों ने अपने नुकसान की वसूली कर ली है और धीरे धीरे अवसाद पर काबू पा लिया है।

व्यक्तिगत उत्पादन और विपणन को अलग करने से भी स्थायी व्यवस्था के निर्माण की दिशा में एक प्रमुख योगदान मिला। पोल्ट्री बाजार की अस्थिरता पर काबू पाने का यह एकमात्र रास्ता था जिससे बैचों[23] के चक्रीय सुधार मे योगदान मिला। यह सुनिश्चित करता है कि उत्पादक को बफर प्रणाली से लाभ हो और एक गारंटीकृत नकद आय की प्राप्ति हो।

अंत में, सहकारिता का किसान केंद्रित चरित्र भी उसकी सफलता और स्थिरता के लिए भारी योगदान देता है। औद्योगिक ब्रोयलर श्रृंखला की तुलना में कम यूनिट आकार के बावजूद, प्रति यूनिट अधिक लाभ को बनाए रखना एक चुनौती पूर्ण कार्य था। हालांकि, केसला मॉडल ने अपनी भौगोलिक क्षेत्र में एक निजी बड़े किसान से अधिक क्षमता का प्रदर्शन किया और प्रतिस्पर्धी रहने के लिए सक्षम रहा; बॉक्स 10 में प्रस्तुत तालिका यह दर्शाती है कि यधपि प्रति पक्षी की कुल लागत तुलनात्मक हैं, छोटे धारक मॉडल मे 'श्रम भुगतान' महिला उत्पादको के श्रम का वास्तविक प्रतिफल है। ऐसा मुख्य रूप से है क्योंकि यह मॉडल, शहरो और उनके आस-पास के क्षेत्रों में उच्च लागत परिश्रम की तुलना में, ग्रामीण घरों में उपलब्ध अदक्ष और कमजोर श्रम पर बनाया गया है। एक महत्वपूर्ण धारणा है कि अपने स्वयं के काम के लिए देखभाल की भावना अधिक होती है; इस मामले में न सिर्फ सहकारी सदस्य बल्कि उनका पूरा परिवार यह सुनिश्चित करता है कि दिन और रात की देखभाल में पूर्ण योगदान दे विशेष रूप से चूज़ो के चरण में।

बॉक्स 10: एक किलो जीवित चिकन के उत्पादन के लिए मूल्य तुलना

अवयव	*इन्टीग्रेटर*	*बड़ा निजी किसान*	*छोटे धारक मॉडल*
चूजा (रुपये/चूजा)	4.00	6.00	6.00
खाद्य (रूपये/पक्षी)	18.00	18.00	18.50
बिछौना सामग्री	0.50	0.50	0.50
उत्पादक/श्रम भुगतान (रुपये/पक्षी)	3.00	1.75	3.00
पशु चिकित्सक और चिकित्सा (रुपये/पक्षी)	1.00	1.50	1.25
उत्पादक प्रशासन (रुपये/पक्षी)	0.50	0.30	0.75

23 सामान्य कीमत से कम कीमत की वसूली का भरपाई, अतीत या भविष्य मे सामान्य कीमत से ज्यादा कीमत की वसूली द्वारा किया जाता हैं।

बिजली और पानी	0.00	0.75	0.00
कुल उत्पादन लागत (रुपये/पक्षी)	27.00	28.80	30.00
जीवित पक्षी परिवहन (रुपये/पक्षी)	1.25	1.00	1.25
बाजार में जीवित पक्षी पर लागत (रुपये/पक्षी)	28.25	29.80	31.25
पूंजी की लागत (रुपये/पक्षी)	1.40	1.50	0.00
उद्येग उपकरम का अर्जित लाभ (रुपये/पक्षी)	1.40	1.40	0.00
कुल लागत (रुपये/पक्षी)	31.05	32.70	31.25
नोट: बताये गए मूल्य केवल द्रिषटान्त देने वाले हैं और उनमे उतार चढ़ाव हो सकता हैं, यह छोटे धारको के मॉडल के अपेक्षित प्रतिस्पर्धात्मकता को दिखाता है। *स्रोत: प्रदान 2007, 'ब्रौयलर खेती में आजीविका के अवसर'।*			

सहकारिता ने छोटी विकेन्द्रीकृत इकाइयों से भी एकत्रीकरण सुनिश्चित किया जिससे स्थिरता को बढ़ावा मिला। अंत में, किसानों को पशु चिकित्सा सेवाए एवं उनके कार्यकलाप प्रबंधन मे मदद के एवज मे एक लागत मूल्य का प्रावधान रखने से उधम की वित्तीय व्यवहार्यता मे सुनिश्चित्ता आई।

एक साधारण अध्ययन का विश्लेषण नीचे प्रस्तुत है:

कमजोरियाँ	**खतरे**
1. अनन्य गरीब पर ध्यान केंद्रित करने के कारण शासन कार्य कम विकसित हैं।	1. बर्ड फ्लू के डर से बाजार में दोहराती गिरावट।
2. व्यक्तिगत उधम पर सामुहिकता का दबदबा होना।	2. निवेश बाधाए - आपूर्ति श्रृंखला के समेकन के कारण प्रतियोगिता में वृद्धि।
3. गरीबो द्वारा स्वामित्व और प्रबंधन होने से आत्मविश्वास की कमी होना।.	3. उचित क्रेडिट के प्रावधानों के लिए पहुँच।
4. प्रभावी खाद प्रबंधन (वर्तमान में खाद बेच दिया जाता है) पर ध्यान देना।	4. छोटे पैमाने पर वाणिज्यिक मुर्गीपालन[25] के लिए प्रतिकूल नियमों का होना।
5. ब्रौयलर उत्पादको द्वारा पिछवाड़े मे हो रहे मुर्गी पालन के साथ कोई संबध न होना (उदाहरण के लिए य्कैवैन्जिंग पक्षियों के टीकाकरण की कोई सुविधा नही)।[24]	5. निरंतर पानी की कमी वाले क्षेत्रो में खपत वाली पानी क्रिया।
6. लघु वाणिज्यिक पोल्ट्री के समर्थन मे अनुकूल नीति का अभाव।	6. प्रदान जैसी समर्थन एजेंसी के पेशेवर बैकअप को कायम रखना।

23 अधिकतर ब्रौयलर मुर्गीपालक परंपरागत पिछवाडे वाली मुर्गीपालन प्रणाली मे कोई छेड-छाड नही करते हैं।

24 “राष्ट्रीय अंडा समन्वय समिति (NECC) ने सरकार से अपील की है उन सभी परियोजनाओ और कार्यक्रमों को निरस्त किया जाए जो पिछवाड़े मे मुर्गी पालन को बढ़ावा देने के उद्देश्य से … … ", मुर्गीपालन नियोजक, वॉल्यूम. 10, अंक 1, जनवरी 2009.

शक्तियाँ	अवसर
1. जोखिम शमन और एक छोटे किसान को भी बड़े पैमाने पर किफायत के लाभ की प्राप्ति। 2. लघु उत्पादक एक बड़े तंत्र का भाग (बाजार जानकारी, इनपुट्स आदि तक सरल पहुँच) ; छोटे किसानों के पास हर समाधान उपलब्ध (प्रासंगिक सरकारी योजनाओं की खबर)। 3. महिलाए प्रधान उत्पादक(पहुँच और नियंत्रण उनके हाथ में) हैं। 4. कम मुर्गी घनत्व / प्रदूषण का कोई स्रोत नहीं। 5. मॉडल का मॉड्यूलर / लोकतांत्रिक स्वभाव हर स्तर पर सहभागिता की अनुमति देता है। 6. पेशेवर सहायता वाली संस्थता का समर्थन उपलब्ध / उन्नत प्रौद्योगिकी, जानकारी और अनुसंधान आदि तक सरल पहुँच। 7. उद्योग मे उत्कृष्ट संबंध / हितधारकों के साथ उच्च विश्वसनीयता। 8. विभिन्न राज्यों में सफलता सिद्ध[26]।	1. तेजी से दो अंकों में बाजार वृद्धि। 2. विनियोजनीय मॉडल. 3. प्रौद्योगिकी प्रगति के साथ छोटी इकाइयों से उत्पादकता लाभ बनाना संभव। 4. शहरी परिवेश मे औद्योगिक पोल्ट्री का सतत भविष्य असंभव। 5. गरीबी उन्मूलन के लिए सार्वजनिक निवेश में वृद्धि। 6. उद्योगो का दूरदराज के इलाकों पर ध्यान केंद्रित। 7. अधिक कार्यो (जैसे की हैचरी) को प्रणाली (देशव्यापी) में शामिल करना। 8. फसल उत्पादन प्रणाली के अंदर ही खाद उपयोग[27]। 9. एकजुट आवाज़ का विकास /'लघु पोल्ट्री उत्पादकों'[28] की अपने हक मे विचार रखने की शक्ति।

[25] जानकारी के लिए अनुबंध दस "छोटे धारक ब्रौयलर खेती करनेवालो का आउटरीच' देखे

[26] ब्रौयलर के खाद की मान रचना के लिए अनुबंध नौ देखें; उत्पादक कंपनी / सहकारी संघ के स्तर पर निम्नलिखित सवालों की जवाबदेही, मिट्टी के प्रकार और फसले जो ब्रौयलर की ठोस खाद / लिटर से बेहतर उत्पादन देती हैं; स्थायी खाद प्रबंधन की गतिविधिया / बायोगैस के उत्पादन की व्यवहार्यता।

[27] वर्तमान में औद्योगिक कुक्कुट क्षेत्र सुव्यवस्थित और सभी स्तरों पर पैरवी में मजबूत है.

4. सीखे हुए सबक और सफलता की कुंजी

सफलता के लिए प्रमुख तत्व

1997 के बाद से परिचालित केसला सहकारी मॉडल दर्शाता है कि इस व्यवहार्य लघु ब्रौयलर उत्पादन प्रणाली, जिसमे अग्रगामी और पश्चगामी श्रिखंला भी शामिल है, तक पहुंचने के लिए उन्हे कितने कठोर सबक सीखने वाले सालो से गुजरना पड़ा।

गृह-आधारित ब्रौयलर मूल्य श्रृंखला अपने मूल में एक आधुनिक औद्योगिक ब्रौयलर मूल्य श्रृंखला का एक छोटा संस्करण है। इन दोनों मूल्य श्रृंखलाओ और उनके प्रमुख कार्यकर्ताओ की अर्जित आय कि जानकारी, परिशिष्ट *7* - 'मूल्य श्रृंखला - औद्योगिक बनाम घर आधारित लघु-धारक ब्रौयलर खेती' में प्रस्तुत हैं।

'घर आधारित ब्रौयलर खेती' (परिशिष्ट 8 देखें) की स्थापना के लिए आवश्यक तत्वों को एकत्रित करना दो प्रमुख कारणों से संभव हुआ है; एक सपना – कि गरीब लोग भी कुशल पोल्ट्री उत्पादक हो सकते हैं जब उन पर सही निवेश किया जाता है - और एक रणनीति - तकनीक उपलब्धता और आर्थिक मापदन्डो को प्राप्त करने का लाभ जो गरीबों के अनुकूल हो – स्थापित करना। इनके बीच प्राथमिक हैं उत्पादको में एक पर्याप्त कौशल का विकास और स्थानीय क्षमताओं को सर्जित करना जो उत्पादको की मांग के अनुकूल हो। उतनी ही प्रासंगिक है किफायती लागत में वृद्धि लाने के लिए उत्पादको की कार्य क्षमता को बढ़ाना, एक एकल खिड़की खरीद प्रक्रिया को सुनिश्चित करने और मजबूत अग्रगामी और पश्चगामी श्रिंखला की स्थापना करना।

संस्थागत मानदंडों पर सहमति, वित्त में पारदर्शिता और सूचना साझा करना और अपने सदस्यों की ओर सहकारिता की मजबूत जवाबदेही ने भी भरोसा और विश्वास सुद्रिढ करने के लिए भारी योगदान दिया।

लघु-धारक मॉडल का लाभ सुनिश्चित करने के लिए रोगों के प्रसार को तोड़ने के लिए अलग- अलग शेड का निर्माण, स्थानीय रूप से उपलब्ध श्रम का उपयोग, और उत्पादको को गुणवत्ता प्रबंधन के लिए जवाबदेह बनाना इस मॉडल की कामयाबी को सुनिश्चित करता हैं।

बॉक्स 11: मुख्य विशेषताएँ और प्रत्येक चरण से सीख

चरण	***मुख्य विशेषताएँ***	***सबक***
*पहला **चरण**: 1988-1992* **प्रयोग**: उन्नत नस्लों की पिछवाड़े मे हो रहे मुर्गी पालन में शुरिआती बाजार में बेहतर कीमत वसूली और समुदाय जुटाने के लिए हस्तक्षेप।	1. विपणन 2. मुर्गो का पिंजरा पालन 3. अंडे सेना और पालन अलग करना।	• उद्योग से कम संपर्क और अपने खुद पर प्रयोग। • निवेश पर उच्च प्रतिफल परन्तु कम पूर्ण आय उत्तेजना और गतिविधि मे तीव्रता लाने के लिए विफल रहता है। • 25-30 पक्षिओ का पिंजरा पालन बुरी तरह विफल।

दूसरा ***चरण***: *1992-1997* पायलट परीक्षण और ब्रौयलर खेती का प्रदर्शन	1. डीप लिटर पर ब्रौयलर खेती शुरू। 2. अंडे सेना और पालन एक ही परिवार के द्वारा किया गया। 3. कठोर प्रशिक्षण। 4. उत्पादन प्रोटोटाइप का मानकीकरण।	• पर्याप्त वित्तपोषण – इकाइया कम वित्तपोषित थी और संपर्क सुविधाओ के लिए बाहरी समर्थन की आवश्यकता थी। • यूनिट आकार की पेचीदगिया - छोटा यूनिट आकार पर्याप्त ऋण सेवा प्राप्ती के लिए पूर्वउपाय नहीं करता। • बाजार में अस्थिरता द्वारा वित्तीय उलझनो के आकलन का अभाव और जोखिम उपशमन प्रणाली की कमी ने इस हस्तक्षेप को और नाजुक किया।
तीसरा ***चरण***: *1997-2002* **स्तर में वृद्धि: विस्तार, सिस्टम की स्थापना, उत्पादक सहकारी समितियो की स्थापना**	1. तेजी से विस्तार 2. सहकारी रूप में संगठित उत्पादक 3. मूल्य श्रृंखला के अन्य घटकों में हस्तक्षेप - विपणन गोदाम की स्थापना और थोक व्यापार आदि	• बाजार की अस्थिरता का समाधान करने की प्रणाली सफलता की कुंजी - उत्पादन और उद्यम जोखिम को अलग करना। • स्वामित्व निर्माण मात्र प्रणालियों के माध्यम से नहीं हो सकता। इसके लिए लोगों में निवेश की आवश्यकता होती है। • प्रतिष्ठान के खर्चे से निबटने के लिए एक अतिरिक्त राशि वसूलने का प्रावधान।
चौथा ***चरण***: *2002 उपरान्त* **प्रतिकृति विकास: दस्तावेज़ीकरण, बड़े पैमाने पर विपणन के लिए प्रणालिया विकसित करना, पैरवी, नए स्थानों में परियोजनाओं की स्थापना**	1. आधुनिक खुदरा दुकाने 2. खाद्द उत्पादन 3. अन्य गैर सरकारी संगठनों, सरकार या प्रदान द्वारा प्रतिकृति	• बड़ी चुनौती है एक अच्छी शासन संरचना की स्थापना करना जो पांरगतो द्वारा प्रबंधित ऑपरेटिंग संरचना पर स्वामित्व और नियंत्रण जताने में सक्षम हो। ऐसी स्थापना मे कई साल लग जाते है। • सभी सहकारी समितियों को एक उत्पादक संघ (कंपनी) के माध्यम से एकिक्रित

		करना जोकि छोटे धारक पोल्ट्री किसानों के विकास के लिए समर्पित हो और उनकी विशिष्ट सेवाओं के निर्माण में मदद करता हो, स्वायत्तता और स्वामित्व को बढ़ाता हो।
स्रोतः 'प्रदान 2007, ब्रौयलर खेती में आजीविका के अवसर'।		

कुछ विशिष्ट पहलुओं पर जैसे कि विपणन, एक महत्वपूर्ण सीख जो उभरी है, है कि केसला को खुद की गई थोक बिक्री के साथ कुछ मिश्रित अनुभव हुए है (उपयुक्त कौशल की कमी और दरारो के कारण) जबकि स्वयं की गई खुदरा बिक्री के अनुभव प्रोत्साहित करने वाले थे, बशर्ते उत्पादन को पर्याप्त मात्रा में उपलब्ध कराया जा सके। दूसरे, हालांकि निश्चित कीमतों पर आपूर्ति आमतौर पर केसला द्वारा प्रोत्साहित की जाती है, ऐसा कड़ा मुकाबले के कारण संभव नहीं था और इसलिए कई वर्षों से केसला को इस प्रक्रिया में लचीलेपन को अपनाना पड़ा है। अन्त में, अपने अनुभवों के आधार पर, बिक्री के लिए सबसे अच्छा विकल्प है कि थोक विक्रेताओं को अपने खेतो से ही बाजार दरों पर नकदी मे भुगतान पर आपूर्ति की जाये (बॉक्स 12 देखें)।

वॉक्स 12ः छोटे धारक मॉडल कैसे सफल होते हैं?

- यह तटस्थ पैमाने पर है जहाँ श्रम की अवसर लागत कम है।
- गरीव किसानों का लक्ष्य स्वरोज़गार और वापसी का उचित दर होता है, जबकि व्यावसायिक संस्करण भुगतान श्रम के इष्टतम रिटर्न पर निर्भर करता है। यह व्यवस्था छोटे धारक मॉडल को सुरक्षा का एक मार्जिन प्रदान करती है।
- नियोजित श्रमिक की तुलना में, छोटी इकाइयों में, मालिक श्रमिक वेहतर उतपादन की क्षमता रखते हैं।
- सहकारिता के माध्यम से इनपुट, आउटपुट वाज़ारों की सीमाओं का एकीकरण वड़ी इकाइयों के समान वड़े पैमाने पर अर्थव्यवस्था वनाता है।

केसला सहकारी मॉडल, यह भी दिखाता है कि किस प्रकार बड़ी निवेश राशि को इस्तेमाल किया जाए जो कि पहले से ही गरीबी उन्मूलन कार्यक्रमों, जैसे कि एसजीएसवाई, आर एस वी वाई और सरकार की अन्य ग्रामीण विकास योजनाओं के अंतर्गत उपलब्ध हैं। इस राशि के लिए सक्रिय रूप से नेटवर्किंग और पैरवी, लाभार्थी चयन और अनुपालन मानक स्थापित करके प्रदान ने छोटे उत्पादकों की परिसंपत्ति योग्यता का प्रदर्शन किया।

अंत में, जब ब्रौयलर खेती मे ग्रामीण गरीबी पर गहरी छाप छोड़ने का अपार सामर्थ है, एक अच्छी तरह से सोचा-समझा हुआ अनुभवी हस्तक्षेप लाजमी है। इस मामले में, एक समूह बनाने के निर्णय ने इस उद्यम की सफलता मे बड़ा योगदान दिया। सहकारी संरचना के बैनर के तहत, सही आकार द्वारा किफायत के पैमानो तक पहुँचा जा सकता है, जोखिम कम किये जा सकते है, कीमतो पर लाभ उठाया जा सकता है और उत्पादक क्षमता को बिना व्यक्तिगत प्रक्रिया के बढ़ाया जा सकता है।

हालांकि केसला अनुभव से यह भी पता चलता है कि एक पारदर्शी और सुनियोजित शासन संरचना के बिना, व्यक्तिगत हित के कारण सहकारी मॉडल की सामूहिक दृष्टि व सोच कमजोर हो सकती है।

सीखे हुए सबक

1. कुक्कुट क्षेत्र के भीतर, 'छोटे किसान आधारित ब्रौयलर इकाइंया', 'बड़ी नियोजित श्रम आधारित ब्रौयलर इकाइयों' से समान रूप में या उनसे अधिक कुशल हो सकती है, बशर्ते वे एक समूह मे आयोजित हो जिससे जोखिम कम किया जा सके, अग्रगामी (इनपुट) और पश्चगामी (बाजार में पहुँच) संपर्कों का एकीकरण सुनिश्चित किया जा सके, कुशल उत्पादन के लिए प्रोत्साहन प्रणाली और सेवा वितरण और क्रेडिट, सूचना, कौशल और तकनीके सुनिश्चित की जा सके।
2. वंचित दूरस्थ ग्रामीण क्षेत्रों में स्थित घरों मे 'घर आधारित ब्रौयलर खेती' को संगठित कर उसका विकास करना बहुत मुश्किल है; यह तभी सफल हो सकता है जब इस ओर पहल करने वाली एजन्सी को पर्याप्त समय दिया जाए (विश्वास निर्माण कौशल, विकास, आदि के लिए), सही विशेषज्ञता उपलब्ध हो (गहन ब्रौयलर उत्पादन, इनपुट खरीद, उत्पादन, विपणन वित्तीय प्रबंधन आदि) और प्रतिबद्धता और लगन हो कि इस प्रणाली को गरीबों की भागीदारी के लिए अनुकूल बनाया जाए।
3. बर्ड फ्लू नियंत्रण सामूहिक 'घर आधारित ब्रौयलर खेती' (एक साथ अन्दर और बाहर जाने की व्यवस्था अस्तित्व में है)के माध्यम से गरीब समर्थक किया जा सकता है - जोखिम शमन धन को जुटाकर, व्यक्तिगत ब्रौयलर इकाइयों में जैव सुरक्षा उपायों को सुनिश्चित कर, और हर स्तर पर स्वच्छ्ता और अन्य नियमित कार्यो के रखरखाव के लिए शिष्टाचार का पालन (देखभाल, परिवहन, बिक्री के आउटलेट आदि) यानी खेत से लेकर उपभोक्ता तक। 'सुखतवा चिकन' उत्पाद (ब्रांड) सुरक्षित और ताजा मांस का पर्याय है। हालांकि उत्पाद ब्रांडिंग सफल है लेकिन उपभोक्ता अब भी अधिक भुगतान करने के इच्छुक नही हैं।
4. वर्तमान नीतियाँ (मुर्गी पालन संबंधित क्षेत्र) और कार्यक्रम/परियोजनाए (गरीबी कम करने की ओर उन्मुख) छोटे पैमाने पर हो रहे पोल्ट्री उत्पादन के प्रोत्साहन और समर्थन करने के लिए अनुकूल नहीं हैं। जबकि नीतियाँ बड़े पैमाने के उत्पादकों के हित में हैं और इस क्षेत्र को वाणिज्यिक पथ पर ले जाने का दृष्टिकोण रखती है, कार्यक्रम एवं परियोजनाए के प्रभावपूर्ण उपयोग का तात्पर्य है क्षमता और ऊर्जा जिससे दृढ़ता से प्रशासनिक कार्यो को फैसीलिटेटिंग एजेंसी द्वारा सुविधाजनक बनाया जा सके क्योकि यह अकेले गरीब परिवार द्वारा संभव नही हैं।
5. आदिवासी महिलाए और अन्य वंचित समुदायों की महिलाए जो परंपरागत रूप से मुर्गी पालन कर रही है, अपने उत्कृष्ट कौशल आधार पर एक सक्षम ब्रौयलर पालक उद्यमी बनने की क्षमता रखती हैं।वे दो विभिन्न प्रणालियों का एक साथ प्रबंधन कर सकती है, जैसे कि उच्च तकनीक युक्त ब्रौयलर पालन और परंपरागत तरीके से घर के पिछवाड़े मे पाले जाने वाले देसी पक्षियों पर आधारित, जो की घरेलु खपत और सांस्कृतिक कारणों के लिए रखी जाती है। ब्रौयलर पक्षियों को देसी नस्लों की पोल्ट्री के संपर्क में नहीं आने दिया जाता और कम उम्र में बेच दिया जाता है (सामान्य रूप से 35 दिनों का चक्र होता है)।
6. सहकारिता कि ओर एक निरन्तर प्रयास यह सुनिश्चित करने के लिए महत्वपूर्ण है कि सभी सदस्यों मे प्रयाप्त कौशल हो और यह दृष्टिकोण हो कि सब मिलकर इसे सफल बनायेंगे; एक स्वयं सहायता (बचत और ऋण) समूह के रूप से शुरू कर और एक सफल लंबी अवधि के उपरान्त यह एक सहकारी संगठन के लिए एक अच्छा आधार प्रदान करता है। एक सहकारिता का सदस्य होने

का अर्थ हैं उसके लाभ और कर्तव्यो का बराबर का भागीदार होना। विश्वास की संस्कृति को बढ़ावा देना, जवाबदेही और संयुक्त सदस्य लाभ केवल समय के साथ-साथ ही बनता है; अनुशासन, प्रोत्साहन और हतोत्साहन, सहकारीता के कार्यों को समझना (इनपुट, आउटपुट लागत की गणना; कच्चा चिट्ठा पढ़ना इत्यादि). सहकारी मॉडल को ऊपर से नीचे की दिशा वाले ढांचे से निर्मित करना लाभकारी नही होगा।

7. पिछवाड़े मे हो रहे मुर्गी पालन के विपरीत, लघु इकाइयों में ब्रौयलर का कुशल पालन, पोल्ट्री उत्पादन का एक उन्नत और उच्च तकनीकी रूप है; सही चूज़ो (एक दिन के) का चयन, गुणवत्ता खाद्द का प्रावधान, पानी, खाना, बिछौना, तापमान, प्रकाश आदि का समुचित प्रबंधन, नियंत्रित पक्षी घनत्व, अंडे सेने का पर्याप्त प्रबंधन, पक्षियों के व्यवहार की जाँच (खाना खा रहे है या नहीं...आदि), जेसी सभी जरूरते अपनी जगह में होनी चाहिए ताकि उत्कृष्ट विकास और समग्र प्रदर्शन प्राप्त किया जा सके।
8. प्रारंभिक चरण के लिए, विस्तार [काम करते हुए प्रशिक्षण, क्षेत्रो का दौरा और विचारो का आदान-प्रदान] में निवेश जरूरी है, ताकि संभावित लघु ब्रौयलर उत्पादकों के लिए एक कौशल का आधार विकसित किया जा सके। प्रदान एक 7 दिन का गहन कार्यक्रम और 35 दिन का व्यापक कार्यक्रम (एक उत्पादन चक्र का पूरा व्यावहारिक प्रशिक्षण) उपलब्ध करवाता है। 7 दिनों का प्रशिक्षण आत्म मूल्यांकन / आत्म-चयन मे भी में मदद करता है अर्थात्, "क्या मैं इस उद्यम की कठोरता का सामना कर सकती हू" और सदस्य इस कार्यक्रम से बाहर होने का फैसला ले सकते है।
9. 'उत्पादक कार्ड' निगरानी उपकरण के रूप मे' केंद्रित संपर्क का एक प्रभावी माध्यम है, प्रदर्शन का विश्लेषण करने के लिए और सलाह (उत्पादक - सुपरवाइज़र) प्रदान करने के लिए, समस्याओं पर चर्चा और तकनीकी सहायता (पर्यवेक्षक - सहकारिता का तकनीकी / पशु चिकित्सा स्टाफ), समग्र प्रदर्शन की चर्चा करने के लिए, मासिक बैठकों के दौरान सहकारी कार्यक्रमो की योजना बनाने के लिए, प्रदर्शन से जुड़ी हुई प्रोत्साहन योजना पर्यवेक्षक स्तर पर शीघ्र और उच्च गुणवत्ता की सेवाओं को बढ़ावा और उत्पादकों को बेहतर फ़ीड रूपांतरण अनुपात देने के लिए प्रोत्साहित करती है।
10. गरीब ग्रामीण महिलाए जो मुर्गी पालन मे रुचि रखती हैं, उनकी सहकारिता के तत्वाधान में एक सक्षम उद्यमी बन सकती है और सफलतापूर्वक एक जटिल और अस्थिर पोल्ट्री बाजार की मांग को पूरा कर सकती हैं। ब्रौयलर के उत्पादन से एक जीविका बनाने के अलावा, वे विश्वास, सम्मान और विभिन्न कौशल (संचार, बातचीत, रिकार्ड आदि) आसानी से हासिल कर सकती हैं।

5. दोहराने की गुंज़ाइश

भारतीय पोल्ट्री क्रांति का एक आयाम पोल्ट्री उत्पादन का औद्योगिकीकरण रहा है, जिसके तहत उत्पादन किसानों के नेतृत्व मे हो रहे एक परंपरागत स्थानीय बहु प्रयोजन के बजाय एक तेजी से बाजार उन्मुख और एकीकृत व्यवसाय, जो कि व्यावसायिक (कारपोरेट) परिवारो द्वारा अधिक्रित है ना कि किसानो द्वारा, मे बदल रहा है। यह शहरो और उनके आस-पास के क्षेत्रों में केन्द्रित हुआ, अच्छी तरह से आयोजित, नवीनतम तकनीकों के साथ काम करता हुआ और बड़े शहरों में लगभग पूरे ब्रौयलर मांस और अंडा बाजार पर क़ब्ज़ा कर रहा हैं।

दूसरे चरम पर, पिछवाड़े मे हो रहा खुली व्यवस्था (स्कैवैन्जिंग) पर आधारित मुर्गी पालन है। यह गुड प्रैक्टिस इन दोनों के बीच के एक 'मध्य मार्ग' मॉडल की पड़ताल कर कहा हैं जिसमें व्यक्तिगत स्वामित्व मे बढ रही 300-500 पक्षियो की इकाइयों को अवसर प्रदान कर, उत्पादक चलित सहकारिता मे एकीक्रित कर पूंजीकृत किया जाता है। यह अभ्यास पुनाव्रिती के योग्य है क्योंकि यह इस घर आधारित ब्रौयलर खेती मॉडल की विकासक्षमता दिखाता है जो वाणिज्यिक पोल्ट्री बाधाओं को लांघ कर गरीब महिलाओं को छोटे उत्पादकों मे बदलने मे सक्षम बनाता है।

आज प्रदान 5,306 महिला ब्रौयलर किसानो को, 16 सहकारी समितियों में आयोजित कर, मध्यप्रदेश, छत्तीसगढ़, उड़ीसा और झारखंड के राज्यों में उनके साथ काम करता है। इनका वार्षिक कारोबार 2007-08 में 27.25 करोड़ रुपये था जो इसे सम्पूर्ण भारत में किसानो के सबसे बडे समूह के नेतृत्व मे हो रहे आधुनिक मुर्गी पालन का सबसे बढ़ा प्रयास है। मध्यप्रदेश सरकार ने प्रदान के साथ हाथ मिलाया है और अन्य जिलों में केसला मॉडल की प्रतिक्रिति शुरू कर दी है।

प्रारंभिक संघर्ष से सीखते हुए, सहकारिताए अब अग्रगामी और पश्चगामी संपर्कों को मजबूत कर रही हैं। उदाहरण के लिए, बाजार से फ़ीड और चूजो की खरीद के बजाय सहकारी समितियाँ अपनी स्वयं की हैचरी स्थापित कर रही हैं जबकि बहुत सी सहकारिताओ के पहले से ही अपने आहार यूनिट है। उदाहरण के लिए, झारखंड की लोहरदागा ग्रामीण पोल्ट्री सहकारी सोसायटी ने हैचरी स्थापना की है जिसकी उत्पादन क्षमता प्रति माह 3 लाख चूजों की हैं। पोल्ट्री उत्पादकों की एक राष्ट्रीय सहयोगिता का भी गठन किया जाने वाला है जो कि सहकारी समितियों को प्रमुख सेवाए प्रदान करेगी, जिसमे शामिल है जटिल पोल्ट्री मूलभूत व्यवस्थाओ का प्रबंधन, श्रृंखला प्रबंधन और हैचरी स्थापना पर विशेषज्ञ सलाह। अंत में, ब्रौयलर खेती मॉडल से एक गुणक प्रभाव पड़ा है। नये पोल्ट्री फीड स्टोर, टीका आपूर्तिकर्ता और चूजे वितरित करने वाले एजेंटों के ब्रौयलर खेती करने वाली महिला किसानो के साथ जुड़ने से पोल्ट्री आधारित ग्रामीण रोजगार को बढ़ाने की गुंजाइश एक वास्तविकता मे बदल रही है।

हालांकि, इस मॉडल को प्रभावी ढंग से दोहराया जाने के लिए स्थितियों का अपनी सही जगह में होना आवश्यक है। ब्रैक बांग्लादेश का सबसे बड़ा राष्ट्रीय गैर सरकारी संगठन है जो कि 1972 में शुरू किया गया था। यह संगठन गरीबो के बीच में छोटे पैमाने पर मुर्गी पालन को बढ़ावा देने में अपनी सफलता के लिए प्रसिद्ध हैं; यह अपने देश के सभी राज्यों (www.brac.net) मे कार्यरत है और

पोल्ट्री उत्पादन[29] से संबंधित 18 लाख रोजगारो का सृजन किया है। स्पष्ट मतभेद होते हुए भी, प्रदान का 'घर आधारित ब्रौयलर खेती मॉडल' और इसके पिछले और अग्रिम संपर्कों की प्रमुख विशेषताए[30] ब्रैक मौडल से मेल खाती है जैसे की, i. उच्च गुणवत्ता की विस्तार सेवाए (उत्पादकों का कठोर प्रशिक्षण, गहन उत्पादन समर्थन और गुणवत्ता अभिविन्यास, कॉल पर पशु चिकित्सा सेवाएं, उपयुक्त प्रौद्योगिकी); ii. अग्रगामी (बाजार तक पहुँच) और पश्चगामी (इनपुट आपूर्ति) संपर्कों का प्रावधान और, iii. एक गरीब समर्थक रुझान/गरीबों के लिए प्रतिबद्धता।

बांग्लादेश और भारत में सरकार और अन्य गैर सरकारी संगठनों द्वारा 'ब्रैक पोल्ट्री मॉडल' की प्रतिकृति करने के प्रयास मे मिश्रित परिणाम उपलब्ध हुए है। इसलिए सफल प्रतिकृति के लिए समर्थन एजेंसी की गुणवत्ता और क्षमता उसके निर्धारण कारक है।

इस प्रकार केवल इस क्षेत्र की सम्मिलित लक्ष्य व सूझबूझ के माध्यम से, एक प्रयुक्त नीतिगत ढांचे, बाहरी कार्यकर्ताओ की तकनीकी दक्षता तथा छोटे उत्पादकों को बाजार माँग के समकक्ष लाने की प्रतिबद्धता द्वारा ही छोटे पैमाने पर वाणिज्यिक पोलट्री वृद्धि करके लाखों लोगों के सपनो को साकार कर सकती हैं, ताकि ग्रामीण क्षेत्रों में उनकी आय में सुधार हो और वे एक सभ्य जीवन जी सके।

---

[28] ब्रैक एवं बांग्लादेश में पदोन्नत अन्य पोल्ट्री मॉडल अच्छी तरह से प्रलेखित रहे हैं; एफएओ "परिवार कुक्कुट विकास के लिए अंतरराष्ट्रीय नेटवर्क' साईट पर, http://www.fao.org/ag/AGAInfo/themes/en/infpd/home.html: विभिन्न मॉडल और योजनाओं के प्रभाव के बारे में विस्तृत जानकारी उपलब्ध है.

[30] ब्रैक ग्रामीन मुर्गी पालन कार्यक्रम के तहत छह पैरेन्ट फार्म्स और तीन व्यावसायिक फार्म्स चलाता है। इनमे किसी एक मे भी अभी तक एवियन इनफ्लूऐन्जा का प्रकोप नही आया है। यह एक हजार ब्रौयलर प्रति घन्टा की क्षमता वाले पोल्ट्री प्रस्संकरण स्यंत्र चलाता हैं।

परिशिष्ट 1: व्यवहार्यता चेकलिस्ट*

ब्रौयलर आधारित आजीविका की क्षमता के आंकलन के लिए चेकलिस्ट

वस्तु / विषय	हाँ	नही
क्या 250 किमी के दायरे में ब्रौयलर के लिए पर्याप्त बाजार है?		
क्या निजी किसानों के बीच वर्तमान मे अर्जित राशि (मार्जिन) पता लगाने के लिए एक छोटे सर्वेक्षण का आयोजन किया गया है?		
क्या स्थानीय प्रचलित मजदूरी दर से प्रति दिन की आय बेहतर है?		
क्या चयनित गांवों के 25 किमी के दायरे में कम से कम 200 उत्पादको की उपलब्धता है?		
क्या इन संभावित गांवों में पूरे वर्ष के दौरान सड़क संपर्क रहता है?		
क्या इन गांवों में अच्छी गुणवत्ता वाले पीने के पानी और बिजली की आपूर्ति की उपलब्धता है?		
नोट: एक आदर्श परियोजना स्थान के लिए सभी मापदंडों पर 'हाँ' होगा।		

एक हस्तक्षेप के आकार का आकलन: एक उदाहरण

छत्तीसगढ के धरमतारी जिले में विश्व बैंक द्वारा सहायता प्राप्त डी पी आर पी परियोजना आजीविका गतिविधि के रूप में ब्रौयलर खेती आरंभ करना चाहती थी. प्रदान ने इस हस्तक्षेप के आकार का आकंलन इस प्रकार किया:

- गरीब समुदायों को उत्साहित करने वाली आय का मूल्यांकन किया गया। परिवार की महिला सदस्यो द्वारा 40-50 रुपये प्रति दिन लाभ वाली घर आधारित गतिविधि को समुदाय ने अच्छा बताया।
- परियोजना टीम द्वारा यूनिट आकार के निर्धारण के लिए निम्नलिखित गणना की गई।
  - प्रति दिन रिटर्न की उम्मीद - 40-50 रुपये
  - मासिक आय की उम्मीद - 1,350-1,575 रुपये
  - ब्रौयलर पक्षियों पर अर्जित लाभ - 4-5 रुपये/कि.ग्रा
  - उत्पादन अवधि - 30-35 दिन
  - जीवित पक्षि के वजन की उम्मीद - 1.0-1.25 कि.ग्रा
  - प्रति पक्षी अपेक्षित अर्जित राशि - 5.00 रुपये
  - उम्मीद की मासिक आय के लिए बैच का आकार- 300
- धरमतारी परियोजना टीम ने 350 पक्षियों की इकाई के आकार पर फैसला किया। जिला मुख्यालयों और 100 किलोमीटर के दायरे में छोटे शहरों में किये गये बाजार सर्वेक्षण के अनुसार पक्षियों की दैनिक खपत लगभग 1,000 है। धरमतारी के स्थानीय किसान केवल 400 पक्षियों की आपूर्ति कर रहे हैं और बाकी के 600 पक्षियो को बाहर से व्यापारियों द्वारा खरीदा जा रहा था। व्यापारियों ने यह संकेत भी दिया कि पिछले 3-4 वर्षों के दौरान बाजार का आकार 20% सालाना की दर पर बढ़ रहा हैं।

* *स्रोत: प्रदान 2008 ब्रौयलर खेती से आजीविका के अवसर'*

- परियोजना टीम ने पाया कि एक बैच के उठाव सहित उसके पूरा होने का समय लगभग 45 दिनों का हैं। इस प्रकार औसतन (3% की मृत्यु दर के हिसाब से) 350 पक्षियों के प्रत्येक खेत से प्रति दिन 7.5 {350 x (1-3%) / 45 दिन} पक्षियों की आपूर्ति की जा सकती हैं। इससे पता चला कि स्थानीय बाजार में घाटे की भरपाई आसानी से, 350 पक्षियों को रखने वाले 80 उत्पादकों (600/7.5) को खपा सकती हैं। 20% की वार्षिक वृद्धि लगभग 26 उत्पादकों [1,000 पक्षी x (20% / 7.5 पक्षी)] को और खपाने मे सक्षम थी।
- उपरोक्त विश्लेषण के आधार पर धरमतारी परियोजना ने साल में ही 100 उत्पादकों को जोड़ने की योजना बनाई।

परिशिष्ट 2: सेवा प्रदाता का चयन - पर्यवेक्षक

प्रदान पुस्तिका एक, के अनुसार स्थानीय सेवा प्रदाताओं के चयन के दौरान निम्नलिखित बातों को ध्यान में रखा जाना चाहिए:

- व्यक्ति युवा और पर्याप्त शिक्षित होना चाहिए (8वी कक्षा से ऊपर की योग्यता को प्राथमिकता) ताकि खातों को बनाए रखने के लिए और एक सहयोगी चिकित्सक की नौकरी के लिए प्रासंगिक कौशल प्राप्त कर सके।
- वह उत्पादको के ही गांव से या उस गांव के आसपास के क्षेत्र से होना चाहिए।
- संभावित आय इतनी आकर्षक हो कि वह इस काम को पर्याप्त समय और रुचि से निभा सके।

सेवा प्रदाता को भुगतान

सेवा प्रदाताओं को, बेचे गए पक्षियों के आधार पर, उन उत्पादकों से भुगतान मिलता है जिनके साथ वे काम करते है। उन्हे प्रति पक्षी 0.50 – 0.55 रुपये का भुगतान मिलता हैं। पर्यवेक्षक को अधिक जिम्मेदार बनाने के लिए यह खंड जोड़ा जा सकता हैं कि किसी भी बैच में नुकसान के मामले में कोई भुगतान नही किया जाएगा। हालाँकि, यह ध्यान रखा जाना चाहिए कि प्रत्येक सेवा प्रदाता पर्याप्त संख्या के उत्पादकों के साथ काम कर रहा है ताकि प्रति माह पूर्ण सक्रिय रूप मे प्रति माह 1,500 रुपए औसतन कमा सके। प्रत्येक उत्पादक से 1 रुपया प्रति चूजा लिया जाता है ताकि ना केवल सेवा प्रदाता के खर्चों का बल्कि सहकारिता के खर्चों का ख्याल रखा जा सके। उत्पादक जानते हैं कि वे सेवा प्रदाता को भुगतान करते हैं। यह सुनिश्चित करता है कि सेवा प्रदाता उन के प्रति जवाबदेह हो।

अनुभव बताता है कि सेवा प्रदाताओं का उत्पादकों से निकटम संबंध है, अर्थात अच्छे उत्पादन प्रदर्शन से आम तौर पर उनका काम भी अच्छी तरह से चलेगा।

'स्रोत: प्रदान 2007 'ब्रॉयलर खेती से आजीविका के अवसर'

'परिशिष्ट 3: उत्पादको की पुस्तिका'

रजि.क्रमांक जेआरबी/स्वायत्त/2001/14

केसला पोल्ट्री सहकारिता मर्यादित
सुखतवा
प्रोड्यूसर किताब
वर्ष 200

प्रोड्यूसर का नाम	:	______
पिता/पति का नाम	:	______
गांव का नाम	:	______
पंचायत का नाम	:	______
के.पी.सी. कोड नं.	:	______
सुपरवाइजर का नाम	:	______
संचालक मण्डल सदस्य	:	______

ब्रूडर (शेड) बनाई का विवरण

शेड की जमीन का खसरा नं.	:	______
शेड पूरा होने की तारीख	:	______
शेड पर कुल लागत	:	______
कुल लागत पर छूट	:	______
कुल कर्ज	:	______
ब्याज की दर	:	______
कर्ज लौटाने की आखिरी तारीख	:	______

पताः केसला पाल्ट्री कोआपरेटिव लिमिटेड, प्रदान कालोनी, गांव एवं पो. सुखतवा, केसला, जि. होसंगाबाद

'स्रोतः प्रदान 2007 'ब्रौयलर खेती से आजीविका के अवसर'

परिशिष्ट 4: उद्योगमुंशी के माध्यम से पोल्ट्री प्रबंधन का कम्प्यूटरीकरण

कंप्यूटर सॉफ्टवेयर - '**उद्योगमुंशी**', जो कि विशेष रूप से छोटे मुर्गी धारको के लिए तैयार किया गया है, मे कई उपयोगी सुविधाएँ है। इस माध्यम से, सहकारी किताबो का प्रबंधन लेखापरीक्षित प्रपत्रो के रुप मे, लेखा पद्धती मानकों के अनुसार, स्टॉक केन्द्रों की अवधारणा के अनूरूप रखा जाता है। गांव अथवा क्लस्टर के आधार पर यह विकेन्द्रीकृत स्टॉक के रखरखाव और साथ मे माल केन्द्रों के साथ एकिकरन के विकल्प की सुविधा भी प्रदान करता है। इसमे उत्पादको की किताबो को बैच के अनुसार रखने का भी प्रावधान है।

'उपयोगकर्ता' अपने खुद के 'खातों के चार्ट', को बना सकते हैं यानी खातों और उप खातों को संपत्ति, दायित्वों, आय और व्यय में आयोजित करना और साथ ही मे सामान्य बही खाते के समूह बनाने का विकल्प भी उपलब्ध हैं।

इस सॉफ्टवेयर की कुछ उपयोगकर्ता 'दोस्ताना विशेषताएं हैं:

- एक ही स्क्रीन से नकद या उधार लेनदेन
- स्टॉक मात्रा और मूल्य लेनदेन एक ही स्क्रीन से
- आसान प्रविश्टी और खोज के लिए वित्तीय वाउचर महीने के लिहाज से व्यवस्थित
- अलग अलग डेटा फ़ील्ड्स के साथ ब्राउज़ और खोज विकल्प आसानी से संगठित
- चुनिन्दा बैचो का/ एक उत्पादक के सारे बैचो का/ बहुत उत्पादको के बैचों का प्रदर्शन किसी भी समय अवधि के लिए देखा जा सकता है

बुनियादी समेकन की रिपोर्ट्स जो कि इस सॉफ्टवेयर द्वारा उत्पन्न कर सकते हैं मे शामिल हैं किसी भी तारीख की बैलेंस शीट, किसी भी अवधि का लाभ और हानि विवरण, समेकित स्टॉक विवरण, और नकद, बैंक, बिक्री और खरीद पर दैनिक रोजनामचा की जानकारी। कुछ और विशिष्ट विवरण के लिए निम्नलिखित रिपोर्ट्स शामिल हैं:

- स्वनिर्धारित बैलेंस शीट एवं कार्यक्रम और समूहों के साथ लाभ और हानि का विवरण
- आइटम के हिसाब से बिक्री एवं खरीद सारांश
- क्रेता और आपूर्तिकर्ता सारांश
- स्टॉक केंद्र शेष
- एक दिन पुराने चूजो और बिक्री के लिए जीवित पक्षियों की संख्या का मिलान
- व्यक्तिगत बैच के प्रदर्शन संकेतक

परिशिष्ट 5: सेवा वितरण

सेवाए	पर्यवेक्षक	सहकारिता	निर्णय बिंदु
◈ उत्पादन समयबद्धन: **उत्पादन समयबद्धन मे शामिल है शेड के आधार पर चूजो की नियुक्ति कि योजना, अलग अलग तारीखों पर चूजो का स्थापन के लिए एक कैलेंडर तैयार करना, जो की आपूर्तिकर्ताओ को पक्षियों की आपूर्ति के लिए दिये गये आदेश से मेल खाता हो और पक्षी सथापन के सभी प्रारंभिक कदमो को क्रमबद्ध करना।**	▪ व्यक्तिगत उत्पादको के साथ चर्चा ▪ शेड के कीटाणुशोधन को आयोजित करना ▪ चूजो की आपूर्ति के बारे में उत्पादक को सूचित करता है और समय पर वितरण सुनिश्चित करता है।	विभिन्न गांवों में चूजो के आवंटन का मासिक स्थापन तय करना	पर्यवेक्षकों की साप्ताहिक बैठक
◈ आदानों का समय पर वितरण: इसमे शामिल है पूर्व निर्धारित तारीखों पर उत्पादकों के लिए चूजो की आपूर्ति। हर उत्पादक की बदलती जरूरतों के अनुसार चारा और दवा आपूर्ति की व्यवस्था करना जो विकास की अवस्था और समस्याओं पर निर्भर करता है।	▪ दैनिक आधार पर स्टॉक्स और आवश्यक आदानों की आपूर्ति ▪ आपूर्ति की कमी की जानकारी सहकारिता को देना और पुनःपूर्ति की व्यवस्था करना	आदानों को थोक में खरीदता है और विभिन्न पर्यवेक्षकों को आपूर्ति करता है	नियमित रूप से चलने वाली गतिविधि
◈ उत्पादन निगरानी: इस सेवा के अनतरगत पक्षियों के प्रदर्शन की जाँच की आवश्यकता है, उनमे आए बदलावो को देखना, फीडबैक प्रदान करना और सुधारात्मक कार्रवाई की शुरुआत करना।	▪ नियमित खेतो का दौरा ▪ मानकों के आधार पर प्रदर्शन की साप्ताहिक रिपोर्ट प्रदान करना ▪ सहकारिता के लिए प्रोटोकॉल अनुपालन सुनिश्चित करना	पशुचिकित्सा / सीईओ के माध्यम से साप्ताहिक स्टॉक लेना, , नियमित दौरे और प्रमुख समस्याओं के मामलों में विशेष दौरे करना	पर्यवेक्षकों की साप्ताहिक बैठक

◈ **पशु चिकित्सा सेवाएं:** **इसमे शामिल है मौके पर मदद प्रदान करना और निवारक और उपचारात्मक कार्रवाई के लिए डॉक्टरों की मदद और सलाह उपलब्ध करवाना।**	▪ चौबीसों घंटे प्राथमिक पशु चिकित्सक सेवाएं उपलब्ध करवाना ▪ तत्काल उपचारात्मक उपायों को आरंभ करना और गंभीर मामलों को डॉक्टरों की सेवा के लिए रिपोर्ट करना	रेफरल पशु चिकित्सा सेवाएं प्रदान करना	नियमित रूप से चलने वाली गतिविधि
◈ **पक्षियों को उठाना और उनका विपणन:** **35-40 दिनों मे विपणन आयू प्राप्त करने पर पक्षियों को एकत्रित और वजन कर उन्हे परिवाहन द्वारा केंद्रों तक ले जाने की जरूरत है।**	▪ पक्षियों के तैयार हो जाने पर सहकारिता को सूचित करना ▪ उत्पादकों की कोई विशेष समस्या रिपोर्ट करना ▪ पक्षियों का सही तौल सुनिश्चित करना	बाजार की मांग के आधार पर पक्षियो को उठाने की अनुसूची तय करना और पर्यवेक्षकों को सूचित करना	पर्यवेक्षकों की साप्ताहिक बैठक
◈ **खाते और लाभ वितरण:** **इसमे शामिल है उत्पादक के बहीखाते और अन्य रिकाड्र्स में प्रमानिक लेनदेन को दर्ज करना। सहकारिता को समय-समय पर प्रतिक्रिया उपलब्ध कराना भी इसी सेवा का हिस्सा है।**	▪ उत्पादक के बहीखातो और अन्य अभिलेखों में लेन - देन के सही समय पर उचित परविष्टी सुनिश्चित करना	खातों की मिलन करना और भुगतानों की व्यवस्था करना	नियमित रूप से चलने वाली गतिविधि

'स्रोत: प्रदान 2007 'ब्रौयलर खेती से आजीविका के अवसर'

परिशिष्ट-6: सहकारी और उत्पादक संघ (कंपनी) की तुलना

मापदण्ड	सहकारी समिति	उत्पादक संघ (कंपनी)
1. पंजीकरण	राज्य अधिनियम - सहकारी समितियों के नियामक (रजिस्ट्रार)	राज्यों के कंपनी नियामक (रजिस्ट्रार) जहां उनका पंजीकृत कार्यालय स्थित है
2. सदस्यता	व्यक्ति	व्यक्ति / समूह
3. सदस्यों की भागीदारिता	शेयरों और संरक्षण मात्रा के साथ कोई संबंध नही।	कम्पनी के अधिनियम मे आपूर्ति को शेयरधारिता के आधार पर जोड़ा जा सकता हैं। प्रावधान व्यापार आधारित अधिकारों और नियंत्रण को सुदृढ़ करते है जिससे मालिको का भागीदारी को सही मान्यता मिलती है और इसका सही उपयोग होता हैं।
4. सरकार और नौकरशाही का हस्तक्षेप	एक राज्य अधिनियम के तहत पंजीकृत होने के नाते यह राज्य सरकार के निर्देशों और नियंत्रण की चपेट में है	केंद्रीय अधिनियम होने के कारण इसके प्रावधान राज्य स्तरीय राजनीतिक मंसूबो की ओर अतिसंवेदनशील नहीं हैं
5. प्रयोजन	सदस्यों और समुदाय का हित	सदस्यों का हित
6. मतदान का अधिकार	एक व्यक्ति एक मत सिद्धांत लागू होता है	मतदान के अधिकार को संरक्षण से जोड़ा जा सकता है यदि अधिनियम में वर्णित हो।
7. मुनाफे का वितरण	कानून द्वारा निर्दिष्ट है कि शुद्ध लाभ का अनुपात सामान्य सुरक्षा कोश में स्थानांतरित और अधिकतम लाभांश दिया जाना चाहिए।	कानून द्वारा निर्दिष्ट है कि शुद्ध लाभ का अनुपात सामान्य सुरक्षा कोश में स्थानांतरित और अधिकतम लाभांश देना चाहिए।
8. करों और एमआरटीपी की प्रयोज्यता	सहकारी क्षेत्र के लिए छूट लागू है	कुछ छूट सहकारी समितियों में केंद्रीय स्तर पर तो लागू है, लेकिन राज्यों में नहीं।
9. नियंत्रण / विधी	सहकारी समितियों के रजिस्ट्रार	यह उस राज्य के कंपनी रजिस्ट्रार द्वारा शासित है जिसमे उनका अपना पंजीकृत कार्यालय स्थित है।
10. प्रकटीकरण नियमों और लेखापरीक्षण की	नियामक को वार्षिक रिपोर्ट	कंपनी कानून के अनुसार यह बहुत कड़े है। . कंपनी अधिनियम के अनुसार,

आवश्यकताए		समय पर लेखा परीक्षा करना आवश्यक है। इसके अलावा अधिकारियों के पास जरूरी दस्तावेज भेजना भी आवश्यक है अन्यथा कठोर दंड भुगतना पड़ सकता हैं।
11. बोर्ड सदस्यों के रूप में पेशेवर लोग	आज्ञा प्रदान नही की जाती, बोर्ड विशेष रूप से सदस्यों का है।	विशेषज्ञों को बोर्ड के सदस्यों के रूप में मनोनीत किया जा सकता है।
12. बाह्य वित्त का जुटाना	नियमित चैनलों के अलावा सहकारी विशिष्ट वित्त स्रोतों से फायदा ले सकते हैं।	नियमित वित्तपोषण मार्ग, सहकारी विशिष्ट वित्त स्रोतों से फायदा नही ले सकते हैं।
13. बाहरी अंशधारिता	नियमित वित्तपोषण मार्ग, सहकारी विशिष्ट वित्त स्रोतों से फायदा नही ले सकते।	कोई प्रावधान नहीं
'स्रोत: प्रदान 2007 'ब्रॉयलर खेती से आजीविका के अवसर'		

परिशिष्ट 7: मूल्य श्रृंखला - औद्योगिक बनाम लघु धारक गृह आधारित ब्रौयलर खेती

गृह आधारित ब्रौयलर मूल्य श्रृंखला अपने मूल में आधुनिक औद्योगिक ब्रौयलर मूल्य श्रृंखला का एक छोटा संस्करण है। इन दोनों मूल्य श्रृंखलाओ और इनके प्रमुख हितधारको में अर्जित राशि नीचे प्रतिचित्रित हैं:

औद्योगिक ब्रौयलर मूल्य श्रृंखला					**रुपये में मात्रा**	
हितधारक	उपभोक्ता कीमत में हिस्सा	उत्पादक के लिए प्राप्त कीमत	मूल्य वृद्धि	प्रत्यक्ष लागत	नफ़ा / अर्जित राशि	कुल नफ़े का हिस्सा
किसान	76%	38	38	35.5	2.5	33%
थोक व्यापारी	4%	40	2	1.5	0.5	7%
वितरक	6%	43	3	1.5	1.5	20%
फुटकर विक्रेता	14%	50	7	3	3	40%
			50	41.5	7.5	

लघु धारक गृह आधारित ब्रौयलर खेती					**राशि रू में**	
हितधारक	उपभोक्ता कीमत में हिस्सा	उत्पादक के लिए प्राप्त कीमत	कीमत वृद्धि	प्रत्यक्ष कीमत	नफ़ा / अर्जित राशि	कुल नफ़े का हिस्सा
किसान	76%	38	38	34	4	44%
सहकारिता	4%	40	2	1	1	11%
थोक व्यापारी	6%	43	3	2	1	11%
वितरक	0%	43	0	0	0	0%
फुटकर विक्रेता	14%	50	7	4	3	33%
			50	41	9	

मूल्य श्रृंखला का किसान-केंद्रित चरित्र ही सफलता की कुंजी है; जैसा की औद्योगिक ब्रौयलर श्रृंखला के मुकाबले, कम यूनिट आकार पर प्रति यूनिट आय अधिक होनी चाहिए। केसला में शुरू की गई छोटे धारक मूल्य श्रृंखला उस क्षेत्र के निजी बड़े किसान से अधिक कुशल है और इस तरह प्रतिस्पर्धी रहने में सक्षम है।

नयी मूल्य श्रृंखला की मुख्य विशेषताओ में शामिल हैं:

i. यह शहरो एंव उसके आस-पास के क्षेत्रों में उपलब्ध उच्च लागत के परिश्रम की तुलना में, ग्रामीण घरों में उपलब्ध कम लागत के सुस्त श्रम पर आश्रित है; किसान के साथ इसका मार्जिन लगभग 60% अधिक है।

ii. विक्रेय के लिए सहकारिता छोटे विकेन्द्रीकृत इकाइयों से एकत्रीकरण करता है; सामूहीकरण और किसानों को पशु चिकित्सा एवं प्रबंधन सेवाए उपलब्ध करवाने की कुछ लागत है। बढ़ी हुई लागत की भरपाई सीधे खुदरा विक्रेताओं द्वारा बाजार मे पहूँच बनाकर और वितरकों को हटाकर की जाती है। सहकारी बाजार ज्यादातर दूरदराज के इलाकों में छोटे ग्रामीण बाजारो मे स्थित होते है, इस प्रकार यह संभव है थोक विक्रेता खुदरा विक्रेताओं को सीधे- सीधे सेवा प्रदान करे।

लेनदेन के विभिन्न स्तरो पर छोटे धारक मूल्य श्रृंखला – अर्जित आय और हितधारको का नीचे मानचित्रण किया गया है।

यह देशी मुर्गी / घर के पिछवाड़े मे हो रहे मुर्गी-पालन मूल्य श्रृंखला की तुलना करने मे उपयोगी हो सकता है।

लेन – देन का मौका व स्थिति	उत्पादन / खरीद की लागत	बिक्री मूल्य	सकल अर्जित राशि	लेनदेन लागत	शुद्ध अर्जित राशि	% लाभ	% अंतिम बाजार	%हितधारको की कुल अर्जित राशि
उत्पादन समाप्ति	34	38	4	0	4	12	76	44व्यक्ति
प्राथमिक थोक खरीद	38	40	2	1	1	3	80	11सहकारिता
थोक	40	43	3	2	1	3	86	11व्यापारी
अंतिम बाजार	43	50	7	4	3	7	100	33व्यापारी

श्रृंखला मे उत्पादन छेर पर कुल मार्जिन के अनुपात में किसान की सीमा देशी मुर्गी मूल्य श्रृंखला की तुलना में 20% कम है तथापि, नोट करने के लिए महत्वपूर्ण चर यह है कि देशी मुर्गी की मूल्य श्रृंखला में कम वार्षिक मुनाफा कम वहन क्षमता के कारण है; i.e यानी स्कैवैनजिंग प्रतिबंधित क्षेत्र तक ही सीमित है और सामान्य रूप से एक घर केवल 15-25 पक्षी रख सकता हैं। घर आधारित ब्रौयलर मॉडल मे किसानों को बाहर से आवश्यक समस्त संसाधनों जैसे कि भोजन, दवा की व्यवस्था होती है और इस तरह छोटे किसान संसाधनों की कमी से स्वतंत्र रहते है; यूनिट आकार परिवार को इस गतिविधि के लिए अपने अतिरिक्त बाहर से श्रम तैनात करने की अनुमति देता है।

पोल्ट्री क्रांति का एक आयाम पोल्ट्री उत्पादन का औद्योगिकीकरण रहा है, जिसके तहत उत्पादन एक परंपरागत स्थानीय बहु प्रयोजन गतिविधि से बदल कर एक तेजी से बाजार उन्मुख और एकीकृत व्यवसायिक गतिविधि (स्कैवैन्जिंग और घर के पिछवाड़े मे मुर्गी-पालन) हो गई है।

स्पेक्ट्रम के इन दो सिरों के बीच व्यक्तिगत स्वामित्व की 300-500 पक्षियो की इकाइयां को बढ़ावा देने का अवसर है, उन्हे सहकारी समितियों या उत्पादक कंपनियों में जोड़ कर। इनका ध्यान छोटे किसानों पर केंद्रित है ताकि वे खुद को संगठित करे और उद्योग की प्रतिस्पर्धा क्षमता को पाने की कोशिश करे।

छोटे धारक पोल्ट्री मॉडल की प्रतिस्पर्धा*

- उन स्थितियों में जहां श्रम की अवसर लागत कम है छोटे धारक पोल्ट्री मॉडल संभव है, क्योंकि यह आर्थिक मापदन्डो को निष्प्रभावी कर देता हैं।
- यहाँ ध्यान स्व रोजगार और उचित रिटर्न पर है नाकि उच्चतर लाभ मकसद या बड़े खेतों में उद्यम रिटर्न पर।
- बड़े आकार के खेतों में लगे हुए भाड़े के श्रमिकों के विपरीत छोटे धारक मॉडल, मालिक के खुद का श्रम या अपने परिवार के श्रम पर निर्भर करता है।

छोटे धारक पोल्ट्री मॉडल की सफलता के लिए सबसे आवश्यक है आदानों की आपूर्ति का एकीकरण और प्रभावी बाजार तक पहुंच जो कि समूहीकरण के माध्यम से संभव है। छोटे धारक पोल्ट्री जोखिम मे दाँव पर हो सकती है अगर प्रौद्योगिकी मापदन्डो को निष्प्रभावी करने वाली नहीं है और अगर निवेश आदानों की लागत प्रतिस्पर्धात्मक नहीं है। इसके अलावा, समूहीकरण की उच्च लागत भी इसके काम करने की क्षमता पर प्रतिकूल प्रभाव डाल सकती है।

परिशिष्ट 8: लघु धारक पोल्ट्री मॉडल*

हालांकि ब्रौयलर पालन काफी जटिल प्रौद्योगिकी का उपयोग करता है, पर अनिवार्य रूप से यह एक ग्रामीण उद्यम है। यह उत्पादन, उपलब्ध तकनीक और विपणन की जटिलताओं की वजह से गरीबो की पहुंच से परे था। इस प्रक्रिया मे बड़े उत्पादकों के हाथों में उत्पादन की बागडोर का एक कारण है छोटे उत्पादकों की विफलता और उनका तेजी से बाजार उन्मुख और एकीकृत हो रहे उद्योगो से तालमेल बैठाने की अक्षमता।

यह मॉडल इस क्रिया मे सुधार कर इसे गराबो के लिए सहज अनुगामी बनाने का प्रयास करता है ताकि वे इस गतिविधी मे भाग ले सके। इस गतिविधि को एक मजबूत ढंग से आयोजित किया गया है ताकि यह बड़े खेतों की चुनौतियों का सामना कर सके, और उद्योग द्वारा पेश किये गये अवसरों का लाभ उठा सके। इसके लिए आवश्यकता है की नुकसान को कम किया जाए और छोटी और विकेंद्रित इकाइयों को तीन मोर्चो पर लाभान्वित किया जाए: **उत्पादन संगठन, इनपुट, आउटपुट बाजार के साथ बातचीत और वित्तीय प्रणालिया।**

सहकारिता अपने सदस्यों को जो सेवाए प्रदान करती है उनमे शामिल है, थोक में आदानों की खरीद, पशु चिकित्सा और संबंधित सेवाओं को समय पर उपलब्ध कराना, और थोक मे उपज का विपणन थोक विक्रेताओं को करना। यह उत्पादक को बाजार के जोखिम से अलग करने के लिए पक्षियों को एक निश्चित मूल्य पर खरीदता है। अतिरिक्त अर्जित राशि सहकारिता द्वारा रखी जाती है ताकि भविष्य में मूल्य के उतार चढ़ाव से निपटने मे काम आ सके। इससे सहकारी समितियों मे एक लचीलापन आया हैं, जो अन्य जोखिम भरे उद्यमो में छोटे उत्पादकों के पास नहीं होता है। उदाहरण के लिए बर्ड फ्लू के दौरान कीमतें इस हद तक गिर गई थी कि सबसे छोटे उत्पादकों का सफाया ही हो गया। छोटे उत्पादक इस संकट के समय पर 1 रुपये / किलो की कीमत पर पक्षियों को बेच रहे थे। यह प्रभाव दिसंबर 2005 से जून 2006 तक रहा। सहकारी समितियों अपने जोखिम रोकने के तंत्र की वजह से बच गई। उन्होंने भी ग्रामीण बाजार में पक्षियों को रुपए 15/kg की कीमत पर बेचा, जहां लोग बर्ड फ्लू के डर से कम प्रभावित थे।

सहकारी समितिया अब पश्चगामी संपर्कों का एकीकरण करने की प्रक्रिया में हैं। उदाहरण के लिए. बाजार से फ़ीड और चूजे खरीदने की बजाय अपनी खुद कि हैचरी और चारा इकाइयां स्थापित कर सकती हैं. बहुत सी सहकारी समितियों की अब अपनी फ़ीड यूनिट है।

आदिवासी और अन्य गरीब परिवारों की महिलाओं को सहकारी समितियों में आयोजित किया जाता हैं। मूल्य श्रृंखला में एक ठेठ किसान वह ग्रामीण औरत है जो वंचित समुदायों से है, और अपनी आजीविका के लिए अभी तक, वर्षा आधारित कृषि और मजदूरी श्रम पर निर्भर हैं।

वे ब्रौयलर्स को घर के पीछे बने शेड्स मे पालते हैं। यह हस्तक्षेप महिलाओ को कौशल, बुनियादी सुविधाए, निवेश, और घर आधारित ब्रौयलर मुर्गी पालन के विपणन का आश्वासन प्रदान करता है। उन्हे आवश्यकता है केवल एक प्रतिशत(435 वर्ग फुट) भूमि की जिस पर या उनका स्वामित्व हो या उसे पट्टे पर लिया गया हो। प्रत्येक पालन शेड मे 300-500 पक्षियों का एक बैच पाला जा सकता है।

* जैसा कि सहकारिता के मुख्य कार्यकारी अधिकारी द्वारा बताया गया।

एक दिन के चूजो (डे ओल् चिक्स) की आपूर्ति कर दी जाती हैं, जो औसतन 35 दिनों के एक चक्र में बिक्री के लिए तैयार हो जाते हैं। एक साल में छह से सात बैचों को पाला जा सकता है। प्रत्येक महिला सालाना 9,000 से 15,000 /- रुपये के बीच कमाती है अर्थात 200 दिनों के काम के लिए वह प्रतिदिन 45-75 रुपये तक कमा लेती हैं। यह आय, एक सतत आधार पर नकदी मे नियमित रूप से उपलब्ध रहती है और नकद खर्च की जरूरतो को पूरा करने और परिवार में पूंजी निर्माण में मदद करती है। यूनिट का पसंदीदा आकार 400 पक्षी है।

नीचे की तालिका मूल्य श्रृंखला में एक व्यक्ति की औसतन ब्रौयलर इकाई का वित्तीय और प्रदर्शन विवरण प्रस्तुत करता है:

व्यक्तिगत ब्रौयलर इकाई का तकनीकी-अर्थशास्त्र *(इकाई आकारe: 400* **पक्षी प्रति साइकिल***)*					
पूंजी निवेश (रुपए)	36,000	एक वर्ष में बैच	6	फ़ीड रूपांतरण अनुपात	1.65
कार्यशील पूंजी (रुपए)	17,000	दिन प्रति बैच	35	मृत्यु दर	5%
मार्जिन प्रति बैच (रुपए)	3,100	घंटे प्रति दिन	3	झुंड का औसतन वजन	1.5 kg
वार्षिक मार्जिन (रुपए)	18,600	प्रति वर्ष दिन लगे	210	क्षमता सूचकांक	246
फ़ीड रूपांतरण अनुपात:		कुल फ़ीड खपत / जीवित बेचे जाने वाले पक्षियों का वजन		मानक: 150	
क्षमता सूचकांक:	औसत शरीर का वजन (किलो) x जीवन क्षमता (%) / फ़ीड रूपांतरण अनुपात x दिनों की संख्या		X 100	मानक: 250 और उससे ऊपर	
मृत्यु दर :	मृत पक्षी / रखे गये एक दिन के चुजे			मानक: 3%	

छोटे धारक पोल्ट्री मॉडल के प्रमुख तत्व* इस प्रकार हैं:

1) गरीब आदिवासी महिलाओं को ब्रौयलर खेती के लिए आवश्यक कौशल प्रदान करना

क) नए उत्पादकों के लिए कठोर प्रशिक्षण।

ख) प्रशिक्षित सहायक पशु चिकित्सकों के माध्यम से 24 धंटो घर-घर तक सेवा प्रदान करना।

ग) पशु चिकित्सक को कॉल के माध्यम से गुणवत्ता रेफरल सेवा उपलब्ध कराना।

2) उत्पादकों को बेहतर प्रदर्शन के लिए सक्षम बनाना

क) उत्पादको को पक्षियों की बढ़त का सही भुगतान और कुशल उत्पादन के लिए प्रोत्साहन प्रणाली।

ख) सहायक पशु चिकित्सक (पर्यवेक्षक) का शुल्क उत्पादक के उत्पादन से जुड़ा हुआ।

ग) स्थानीय उद्योग के साथ तुलना और उच्च दक्षता के लिए तरक़्की की कोशिश करना।

3) **छोटी इकाई का लाभ बढ़ाना**

क) एक साथ खरीद और बेचने की प्रणाली बेहतर प्रबंधन में मदद करती है।

ख) पृथक शेड्स पर जोर जो कि रोगों के क्षैतिज फैलाव को रोकता हैं।

ग) छोटी इकाइयों में कार्यरत स्वरोजगारित श्रमिक बडे खेतो मे काम कर रहे भाडे के श्रमिको से अधिक कुशल है।

घ) मालिको द्वारा संचालित होने के कारण से छोटे खेतो मे हमेशा बेहतर पशुपालन होता है।

मुर्गी-पालक के रूप में महिलाए

महिलाओं ने परिवार की कृषि और पशुओं की गतिविधियों में महत्वपूर्ण भूमिका निभाई है। पशुधन पालन में उनकी महत्वपूर्ण भूमिका विशेष रूप से मुर्गी पालन मे परंपरागत रूप से स्वीकार की गयी है और पॉल्ट्री से हुई आय उसके पास ही रहती है और उसे 'स्त्री धन' माना जाता है। देखभाल, बचत और अपव्यय टालने जैसी स्वाभाविक वृत्तिया उन्हे कृषि में दक्ष साबित करती है। घर में रह रही महिलाओं को भी घर आधारित मुर्गी पालन सुविधाजनक लगता है और वह आसानी से अपनी दैनिक दिनचर्या में पोल्ट्री गतिविधियों को फिट कर सकती है।

स्रोत: प्रदान 2008. ब्रौयलर की खेती में आजीविका के अवसर

4) **लागत कुशलता**

क) निविष्टियाँ की सामूहिक खरीद और उत्पाद के विपणन की एकल खिड़की।

ख) खाध और चूजो का पश्चगामी एकीकरण।

ग) भंडारण और खुदरा बिक्री का अग्रगामी एकीकरण।

घ) सामूहिकरण बाजार मे एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। यह बाजार के बडे भाग को पर्याप्त रूप से घेर कर मूल्य निर्धारित करने मे मदद करता है।

ङ) उत्पादन कार्यक्रम को विभिन्न इकाईयो मे अन्तर के साथ व्यवस्थित करने से कार्यशील पूंजी की आवश्यकता को भी फैलाने में मदद मिलती है।

5) **नियमित जानकारी के प्रवाह की व्यवस्था बनाना**

क) सभी उत्पादकों के उत्पादन चर की साप्ताहिक निगरानी।

ख) पैदावार के प्रदर्शन पर एक स्वनिर्धारित सॉफ्टवेयर के माध्यम से निगरानी।

ग) विशेषज्ञ मार्गदर्शन के लिए पशु चिकित्सक द्वारा फार्म के दौरो का मूल्यांकन।

6) **वित्तीय प्रणाली**

क) विकेन्द्रीकृत स्टॉक केन्द्रों, बैचो, और उत्पादको के माल की गतिशीलता पर नज़र रखने के लिए अनुकूलित वित्तीय सॉफ्टवेयर।

ख) व्यक्तिगत सदस्य वित्तपोषण के माध्यम से बनायी गई पूंजी आस्तियों .

ग) कार्यशील पूंजी का सामूहिक रूप से प्रबंधन और समूह द्वारा बैंकों एवं अन्य वित्तीय संस्थाओं से सर्जन करना।

7) **जवाबदेह पेशेवर प्रबंधन**

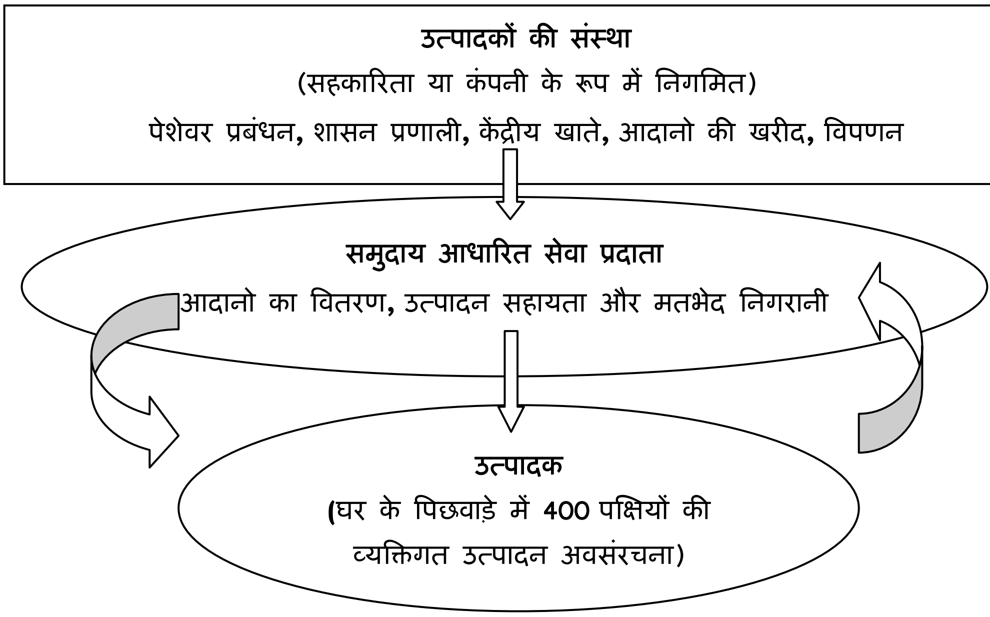
क) सहकारी प्रबंध के लिए प्रशिक्षित पेशेवर प्रबंधन की तैनाती।

ख) एक मजबूत शासन प्रणाली की स्थापना (मासिक बोर्ड बैठक के साथ व्यापक रिपोर्टिंग)।

ग) गांव स्तर के पर्यवेक्षकों के लिए साप्ताहिक बैठक का आयोजन।

घ) नवीनतम विश्व पोल्ट्री उद्योग घटनाओं पर जानकारी प्रदान करना।

छोटे धारक पोल्टी मॉडल



8) कीमतों में अस्थिरता के कारण हुए जोखिम को कम करना

क) आदानो के मूल्य और उत्पादक इकाइयों की पैदावार को बाजार के उतार-चढ़ाव से अलग करना।

ख) मूल्य फायदे के लिए सामूहिक रूप से बाजार के साथ बातचीत।

ग) उत्पादन क्षमता के आधार पर उत्पादक मार्जिन प्रदान करना।

परिशिष्ट 9: विभिन्न प्रकारों की खाद के लिए संरचना मूल्य

औसत और संरचना मानों की श्रेणी (किग्रा टन-1) ठोस खाद –ब्रौयलर, बिछौना खाद और पशु फार्म यार्ड से खाद – विभिन्न स्रोतों से मिली सूचना

खाद के प्रकार	सूखा पदार्थ (किग्रा टन-1)	नाइट्रोजन	अमोनिया+ नाइट्रोजन	फास्फोरस	सोडियम	मैग्नीशियम
ठोस खाद						
औसतन ब्रौयलर्स	603	24.5	8	8.1	14.2	4.2
सीमा	450-850	21.8-40	2.0-15	3.0-10.9	5.6-19.1	2.5-6.5
औसतन बिछौना खाद	605	30.5	5.5	7.4	18.7	3.9
पशु फार्म यार्ड से खाद	250	6	0.6-1.5	1.5	6.6	0.4

स्रोत: आई ए ई एफ, 2008. एशियाई पशुधन उत्पादन सिस्टम में सतत खाद प्रबंधन के लिए दिशानिर्देश. http://www-pub.iaea.org/MTCD/publications/PDF/TE_1582_web.pdf पर उपलब्ध

परिशिष्ट 10: छोटे धारक ब्रौयलर खेती का फैलाव

क्रमांक	सहकारी समिति का नाम और पता	निर्माण का वर्ष	कुल सदस्यता	बेचे गए ब्रौयलर की मात्रा (मीट्रिक टन)	कुल बिक्री (रु. लाख में)	उत्पादकों को लाभ (रु. लाख में)
1	लोहरदागा ग्रामीण पोल्ट्री सहकारी सोसायटी लिमिटेड, लोहरदागा, झारखंड	2003	572	783.60	455.60	23.32
2	स्नेहा ग्रामीण पोल्ट्री सहकारी सोसायटी लिमिटेड, लोहरदागा, झारखंड	2006	286	357.00	147.82	10.46
3	गुमला ग्रामीण पोल्ट्री सहकारी सोसायटी लिमिटेड, गुमला, झारखंड	2004	618	692.80	300.26	25.90
4	पोटका ग्रामीण सहकारी सोसायटी लिमिटेड, पूर्व सिंगभूम, झारखंड	2005	219	463.44	194.67	12.54
5	तोरपा ग्रामीण पोल्ट्री सहकारी सोसायटी लिमिटेड, खुन्ती, झारखंड	2004	264	324.4	133.42	8.28
6	पेटेरबार ग्रामीण पोल्ट्री सहकारी सोसायटी लिमिटेड, पेटेरबार, झारखंड	2007	486	360.40	142.99	10.83
7	चंदवारा ग्रामीण पोल्ट्री सहकारी सोसायटी लिमिटेड, कोडेमा, झारखंड	2007	40	33.55	12.24	0.52
8	बरही ग्रामीण पोल्ट्री सहकारी सोसायटी लिमिटेड, हजारीबाग, झारखंड	2008	637	73.71	28.01	0.74
9	केसला पोल्ट्री सहकारिता मरयादित होशंगाबाद, मध्य प्रदेश	2001	483	1,360.50	536.03	67.00
10	महिला मुर्गी-पालक स्वायत सहकारिता सिमित सिद्धी, मध्य प्रदेश	2003	393	795.50	304.15	25.50
11	राजनगर ग्रामीण महिला मुर्गी उत्पादक सहकारिता मरयादित छत्तरपुर, मध्य प्रदेश	2007	360	279.65	112.00	8.85
12	बेरबार ग्रामीण महिला मुर्गी उत्पादक स्वायत समिति, तीकमगढ, मध्य प्रदेश	2007	221	319.00	125.00	8.07
13	ओरछा ग्रामीण महिला मुर्गी उत्पादक सहकारिता समिति तीकमगढ, मध्य प्रदेश	2007	224	225.00	89.15	7.50
14	रानी दुर्गावती महिला मुर्गी उत्पादक सहकारिता मरयादित डिनडोरी, मध्य प्रदेश	2008	136	67.00	23.00	1.91
15	केलो पोल्ट्री सहकारी. सोसायटी लिमिटेड, राजगढ, छत्तीसगढ	2006	293	170.00	73.00	4.40
16	केयोन्झार ग्रामीण पोल्ट्री सहकारी सोसायटी लिमिटेड, केयोन्झार, उडीसा	2008	76	109.26	45.31	3.18
	कुल		**5,308**	**6,414.61**	**2,722.54**	**219.00**

जैसा की 31 मार्च 2008 पर

संक्षिप्तियाँ

सीईओ	मुख्य कार्यकारी अधिकारी (चीफ ऐक्सीक्यूटिव औफीसर)
डीओसी	एक दिन के चूज़े (डे ओल्ड चिक्स)
एफएओ	संयुक्त राष्ट्र का खाद्य और कृषि संगठन
जीओआइ	भारत सरकार
ऐनजीओ	गैर सरकारी संगठन
आरएसवीवाइ	राष्ट्रीय सम विकास योजना
एसजिएसवाई	स्वर्णज्यन्ती ग्राम स्वरोजगार योजना
एसएचजी	स्वयं सहायता समूह
स्वौट	शक्ति कमजोरी अवसर खतरा

प्रदान (प्रोफैशनल ऐसिसटैन्स फौर डेवलपमैन्ट ऐकशन) एक गैर सरकारी, गैर लाभ संगठन है जो कि भारत के ग्रामीण गरीबों के साथ काम करता है। देश के सात सबसे गरीब राज्यों में, प्रदान स्वयं सहायता समूहों को बढ़ावा देता है; स्थानीय स्तर पर उपयुक्त आर्थिक गतिविधियों को विकसित करता है; वित्त जुटाता है और ऐसी प्रणालियों से परिचय करवाता है जो ग्रामीण गरीबों की आजीविका में सुधार लाती है और उनकी प्रगति को बनाए रखने मे सहयोग देती है।

प्रदान के बारे में अधिक जानकारी के लिए कृप्या उनके वेबसाईट पर जाएँ http://www.pradan.net/

इस गुड प्रैक्टिस के बारे में

मध्यप्रदेश के मध्यवर्ती मैदानी भाग मे महिला मुर्गी-उत्पादक, रोगों को दूर करना, खाता पुस्तकों को बनाए रखना, और ब्रॉयलर पक्षियों के लिए एक लाभकारी मूल्य के लिए बातचीत करना, सीख रहीं हैं। उनकी सहकारिता के तत्वावधान में, वे कुशल उद्यमी बन गई हैं और एक जटिल और अस्थिर पोल्ट्री वाज़ार को पक्षियों की आपूर्ति कर रही हैं। यह लेख उन प्रक्रियाओं को संक्षेप मे प्रस्तुत करता है जिनसे उन्होने प्रवेश बाधाओं को तोड़कर एक व्यवहार्य उद्यम बनाया है।

साउथ एशिया प्रो-पुअर लाईवस्टोक पोलिसी प्रोग्राम

राष्ट्रीय डेरी विकास बोर्ड और सयुंक्त राष्ट्र के खाद्य एवम् कृषि संगठन का उपक्रम

क्षेत्र कार्यालयः

एनडीडीबी हाऊस, पोस्ट बॉक्स 4906, सफदरजंग एनक्लेव, नई दिल्ली, 110 029, भारत

टेलीफ़ोनः +91 (0) 11 2619 7851 / 7649 • फैक्सः +91 (0) 11 2618 9122

ई मेलः sapplpp@sapplpp.org

वेबसाईटः www.sapplpp.org

सहभागी संस्थाएं

ब्राक
ब्राक सेन्टर
75 मोहाखाली ढाका 1212
बांग्लादेश
टेलीफ़ोनः +880 2 88241807
एक्सटेनशनः 2311
फैक्सः +880 2 8823542, 8826448
ई मेलः rouf.s@brac.net

पशुधन विभाग
कृषि मंत्रालय
थिम्पु
भुटान
टेलीफ़ोनः +975 (0) 2 351102
फैक्सः +975 (0) 2 322094, 351222
ई मेलः tshering@sapplpp.org
naip@druknet.bt

बाएफ डीवेलपमेन्ट रीसर्च फाउनडेशन
डॉ मणीभाई देसाई नगर, एन एच 4
वरजे, पुने, 411058, भारत
टेलीफ़ोनः +91 (0) 20 25231661
फैक्सः +91 (0) 20 25231662
ई मेलः sepawar@sapplpp.org
sepawar@baif.org.in