ही तर लक्ष्मीची पाऊले

- लीना मेहेंदळे, भा.प्र.से.

गेल्या दहा वर्षात देशात हळूहळू एक मोठी चळवळ रुजली आहे. ती आहे महिला स्वयंसहायता गटांची. त्यांच्या वाटचालीचे मूल्यमापन करतांना असे लक्षांत येते की आज रोजी अस्तित्वांत असलेल्या सर्व गटांची विभागणी दोन टप्प्यांत करता येईल. ज्यांचे अस्तित्व अजून स्थिरावले नाही म्हणजेच ज्यांनी प्रगतीचा पहिला टप्पा अजून गाठला नाही असे खूपसे गट. त्यांच्या समस्या व निराकरण आणि त्यासाठी करावे लागणारे प्रयत्न वेगळ्या धर्तीचे आहेत. पण जे गट स्थिरावले आहेत त्यांना आता मोठी उडी घेण्याची शक्ती आणि क्षमता आलेली आहे. तसे त्यांना करता यावे यासाठी करावे लागणारे प्रयत्न आणि योजना वेगळ्या धर्तीच्या असतील.

महिला स्वयंसहायता गटांची कल्पना तशी सोपी आहे. पंधरा वीस (किंवा जास्त) महिला एकत्र येतात. दररोज किंवा दरमहा एक ठराविक रक्कम गटामध्ये स्वतःचे भांडवल म्हणून भरतात. अशा त-हेने गटाची म्हणून एक गंगाजळी साठत जाते.

त्यामधून गटाच्याच एखाद दुस-या सदस्य स्त्रीला लागेल तसा कर्जपुरवठा केला जातो. त्या महिलेची तात्कालिक गरज भागते. कुणाला घरातल्या आजारपणासाठी कर्ज लागत असेल, कुणाला लग्नकार्यासाठी, कुणाला गुरे विकत घेण्यासाठी, कुणाला आणखीन कशासाठी. कर्ज घेणारी महिला गटाचीच सदस्य असते. ती कर्ज व व्याजाची फेड ठराविक मुदतीत करते. कर्ज बुडवीचा प्रकार सहसा होत नाही. कारण गटातील इतर सदस्यांचा ओळखीचा व प्रेमाचा दबाव असतो. अशा त-हेने सर्व सदस्यांच्या छोटया छोटया गरजा भागत रहातात. शिवाय गटाची गंगाजळी वाढत रहाते.

गटातील प्रत्येक सदस्य महिलेला तिचे एक खाते पुस्तक दिलेले असते त्यामध्ये   तिने गटात   किती   पैसे दिले आहेत तसेच गटाच्या नफ्यामध्ये तिचा काय वाटा आहे, याचा हिशोब लिहीला असतो. गटाचे काम, हिशोब इत्यादि एखादी सेक्रेटरी बघते. तिला गट सचिव म्हणतात. ही बहुधा गटाचीच एक सदस्य असते.

महाराष्ट्रात खूप पूर्वी म्हणजे अगदी 1985 च्या आसपास श्रीमती सुधा कोठारी यांनी या दिशेने प्रयत्न सुरु केले. त्यांनी अशा गट सचिवांसाठी प्रशिक्षण वर्ग उघडले. त्यांनी हिशोब कोणत्या पध्दतीने

लिहावा, रजिस्टर्स कशा पध्दतीने ठेवावी इत्यादी व्यवस्था घालून दिली. श्रीमती कोठारी यांच्या कामासाठी भारत सरकारने त्यांना पद्मश्री देऊन गौरविले देखील आहे. त्या काळात गट सचिव ही गटाची सदस्य नसून बहुधा बाहेरील असायची. गट स्थापन करण्यासाठी चालना देण्याची सर्व कामे तीच करीत असे. त्यानंतर गट सचिवाचे काम करताना ती तिचा पगार घेत असे. एकच सेक्रेटरी चार सहा गटांचे देखील काम करत असे. आता देखील हे ऊभारणीचे व चालना देण्याचे काम बाहेरील महिलाच करतात. त्यांना सहयोगिनी असे म्हणतात. त्या महाराष्ट्र सरकार मान्य असल्यास त्यांना माविममार्फत (महिला आर्थिक विकास महामंडळ) रु. 1400/- दरमहा मानधन दिले जाते. मात्र आता गट सचिव शक्यतो त्याच गटाची सदस्य असते व तसे असेल तर ती एका गटाचेच काम पहाते.

स्वयंसहायता गटांना बळकट करण्यासाठी 1995 च्या आसपास या दिशेने केंद्र शासनाने टाकलेले पाऊल म्हणजे राष्ट्रीय महिला कोषाची स्थापना. या कोषातर्फे राज्यातील एखाद्या शासकीय अथवा स्वयंसेवी संस्थेला मोठे भांडवल दिले जाते. त्यावर कर्ज आकारणी कमी म्हणजे फक्त 4 टक्के दराने असते. संस्थेने हे भांडवल त्यांच्या

कार्यक्षेत्रातील किंवा त्यांना संलग्न असलेल्या महिला स्वयंसहायता गटांना द्यायचे व त्यांच्याकडून 6 टक्के व्याजदराने कर्जफेड करुन घ्यायची. अशा त-हेने महिला बचत गटांना ज्यादा भांडवलाचा पुरवठा होतो. याचा वापर त्यांच्या सदस्य महिलांना जास्त रक्कमेचे कर्ज देण्यासाठी केला जाऊ शकतो. महाराष्ट्रापुरते म्हटले तर महिला बचत गटांना अशाप्रकारे भांडवल पुरवठा करण्याची जबाबदारी माविमने उचललेली आहे.

स्वयंसहायता गटांची कल्पना बांगला देशमध्ये श्री. महम्मद युनूस यांनी एवढ्या चांगल्या पध्दतीने राबवली की त्यांनी उभी केलेली ग्रामीण बँक ही चळवळ जगभर गाजली आहे व त्या कामासाठी त्यांना नोबेल पुरस्कार देण्यात आलेला आहे. यावरून असे सिद्ध होते की स्वयंसहायता गटाचे कार्य वाढवत नेऊन त्याला बँकेइतके मोठे करता येते.

अशा त-हेने ज्या ठिकाणी महिलांचे बचत गट तयार झाले त्यांचे तात्काळ फायदे मोजायचे म्हटले तर ते खूपआहेत. महिलांना एकत्र येण्यासाठी एक फोरम- एक मंच निर्माण झाला हा पहिला फायदा तर होताच पण त्या गटाकडे आर्थिक पाठबळ उभे रहात होते हा

सर्वात मोठा फायदा होता. यामुळे सदस्य महिलांचे मनोबल वाढत होते. त्यांना अडीअडचणीला लहान-सहान कर्ज पुरवठा होत होता. एरवी सावकारांकडे कर्ज मागावे तर ते दरमहा दोन ते तीन टक्के म्हणजे वार्षिक 24 ते 36 टक्के दराने किंवा त्याही पेक्षा महाग असते. बॅंकेकडे कर्ज मागावे तर त्यांना एवढे लहान कर्ज देणे परवडत नाही. शिवाय त्यांचा सर्व व्यवहार कागदोपत्रांप्रमाणे होणार असल्याने भरमसाठ कागदपत्रांची पूर्तता केल्याशिवाय व त्यासाठी भरपूर वेळ वाया घातल्याशिवाय आणि प्रसंगी लाच इत्यादि दिल्याशिवाय तो व्यवहार होऊ शकत नाही. अशावेळी आपला गट आपल्या पाठीशी उभा असणे हे फार मोलाचे वरदान ठरत गेले.

गेल्या दहा वर्षात स्वयंसहायता गटांच्या चळवळीने मूळ धरले. महाराष्ट्रात सध्या सुमारे साठ हजार स्वयंसहायता गट असून त्यांची गंगाजळी साठ कोटीच्या घरात आहे. त्यांनी स्वतःच्या सदस्यांना दिलेले गट कर्ज सुमारे नव्वद कोटी तर या कर्जाच्या आधाराने मिळविलेले बॅंकेचे कर्ज सुमारे पन्नास कोटी आहेत. अशा प्रकारे महिला स्वयंसहायता बचत गटाचे हे रोपटे वाढले, त्याचे सुंदर झाड झाले व लौकरच एक डौलदार वृक्ष तयार होऊ शकेल.

पण त्यासाठी या चळवळीत काही नवीन गोष्टी आणल्या गेल्या पाहिजेत. त्या कोणत्या ?

एखाद्या स्वयंसहायता गटाची निर्मिती झाल्यानंतर गटाचा पहिला टप्पा असतो स्थिरावण्याचा.   गटाकडे सर्व सदस्यांनी वेळोवेळी आपल्या वाट्याची रक्कम भरत रहाणे, गट सदस्यांच्या बैठका होणे, त्यांचे हिशोब वेळच्यावेळी लिहीले जाणे, गट सदस्यांना छोट्या मोठया कामांसाठी लागणारा कर्ज पुरवठा करणे, त्याची वेळेत फेड होणे या गोष्टी स्थिरावण्यासाठी सुमारे तीन ते पाच वर्षाचा कालावधी जावा लागतो. या काळात गट सदस्यांच्या छोट्या छोट्या घरगुती अडचणी भागलेल्या असतात. क्वचित प्रसंगी काही गट सदस्य थोडे मोठे कर्ज घेऊन भांडवल उभारणी देखील करतात. उदाहरणार्थ कुणी दळण काण्डण मशीन घेऊन तो उद्योग सुरु करील तर कोणाच्या घरी शेळया मेंढयांचा छोटा कळप घेतला जाईल.

एव्हाना गटाची गंगाजळी वाढलेली असते. गट सुरु होताना तसेच गंगाजळी लहान असताना गटाची सर्व रक्कम बँकेमध्ये ठेवली जाऊन बँकेकडून सेव्हिंग अकाऊंटच्या दराने व्याज देखील मिळत असते. मात्र पाच वर्षानंतर गटाची गंगाजळी बरीच वाढते. सदस्यांच्या प्राथमिक

गरजा भागून गटाला एक प्रकारचे स्थैर्य आलेले असते. अशावेळी गटाचा पैसा फक्त बँकेत सेव्हिंग अकाऊंटमध्ये पडून राहून भागणार नसते. कारण सेव्हिंग अकाऊंटमधील पैशांचे वास्तव मूल्य सतत कमी होत असते. ती गंगाजळी खेळती ठेवली, त्यातून नवीन नवीन कर्ज दिले गेले, आणि या सर्वातून नव्या व मोठया व्यवसायाची उभारणी झाली तरच तो गट वाढू शकतो अन्यथा स्टॅग्नेशन येऊन गटाची कार्यक्षमता व चांगले काम दोघांचा हळूहळू -हास होत राहणार.

पण नव्या मोठया व्यवसायाची उभारणी करायची तर गट सदस्यांच्या प्रशिक्षणाची व्यवस्था झाली पाहिजे. सर्वप्रथम पैशांचे व्यवहार कसे हाताळावे, कसे तपासावे हे प्रशिक्षण दिले गेले पाहिजे.

सात आठ वर्षापूर्वी कोल्हापूर विद्यापीठाने आयोजित केलेल्या एका स्वयंसहायता गटांच्या मेळाव्याला मी प्रमुख पाहुणी म्हणून उपस्थित होते. सुमारे 20 ते 25 गटांच्या अध्यक्ष किंवा प्रतिनिधी हजर होत्या. हे सर्व गट नव्यानेच गठित झालेले होते. गटांच्या गाठीला थोडा फार पैसा असल्याचे समाधान सर्वांनाच होते. अनुभव कथनामध्ये ब-याच जणींनी त्यांच्या छोट्या छोट्या घरगुती गरजा गटांकडून कर्ज घेऊन कशा भागवल्या व गटाची कर्जफेड कशी वक्तशीरपण केली ते अनुभव ऐकवले. पुनः गरज

लागेल तेव्हा कर्ज मिळू शकते हा दिलासाही विश्र्वासकारक होता असे त्यांनी बोलून दाखविले. आपापल्या पास पुस्तकाचा अभिमान आणि गट सेक्रेटरींच्या चांगल्या कामाबद्दल स्तुती ऐकायला मिळत होती.

मी विचारले गटाचे हिशोब कोण ठेवते ? सर्वांचे उत्तर होते - गट सचिव. तुमचे स्वत:चे पास पुस्तक कुणाकडे असते याचे उत्तर बहुतेक जणींनी गट सचिवाकडेच असते असे सांगितले. तुम्ही ते पासबुक कधी हातात घेऊन तपासता कां? याचे उत्तर नुसते नाही असे नव्हते. गटाचे काम व्यवस्थित चालत असताना आम्ही ते तपासायची गरज काय ? असा प्रश्न पण मला विचारला गेला. मी

म्हटले आपण एखादी भारी साडी विकत घेतो , सणा समारंभी नेसतो , मग घडी घालून कपाटात ठेवतो. मग पुढला सण येणार असेल कदाचित सहा महिन्यांनी . तरी पण अधून मधून कपाट उघडून आपण पहातोच की नाही ? झालच तर एखाद दिवस साडीला ऊन दाखवतो किंवा पुन: कपाटात ठेवताना डांबराची गोळी घालून ठेवतो. थोडक्यात साडीच ठीक चाललय म्हणून तिच्याकडे बघायच नाही, अस आपण नाही करत. हाच मुद्दा तुमच्या पास पुस्तकाचा. हे विवेचन ब-याच जणींना पटले. मग दोघी तिघींनी आवर्जून आमचे पास

पुस्तक आम्ही स्वत:कडेच ठेवतो व गट सचिवांकडून त्यामध्ये वेळोवेळी माहिती भरुन घेतो असे सांगितले.

मग मी विचारले - गट सचिव गटाचा जो संपूर्ण हिशोब व्यवस्थित लिहून ठेवतात आणि सांभाळतात तो कोणी तपासतात का ? याचे उत्तर पुन्हा नाही असेच होते. दोघी तिघींनी - फार तर अध्यक्षांनी तपासावे, आम्ही तपासण्याची गरज कांय असे विचारले. एका अध्यक्ष बाईने मी माझ्या गटाचे सर्व हिशोब गट सचिवांकडून दर महिन्याला समजून घेते (पण तपासत नाही) असे सांगितले.

मात्र यानंतर पुन: थोडी प्रश्नोत्तरे होऊन मी त्यांना पटवून दिले की, हा गटाचा पैसा म्हणजे तुमचा पैसा आहे. तो तुम्ही सांभाळायचा आहे व वाढवायचा देखील आहे. म्हणून तुम्ही हे हिशोब तपासले पाहिजेत. तरच तुम्हाला कळेल की काय केल्याने गटाचा पैसा वाढू शकतो.

हे ऐकल्यावर सर्वांनी कान टवकाराले. आम्ही गटाचा पैसा वाढवू शकतो? ते कसे कांय? याची काही उत्तरे शक्य आहेत. उदा. रेशन दुकान काढून ते चालवणे. पोषण आहार कार्यक्रमांत लागणारे पोषक

खाद्यान्न पुरवठा करण्याचे कंत्राट घेऊन गटाच्या सदस्यानी एकत्रितपणे पोषक आहार योजना राबवायला घेणे. रोपवाटिका तयार करणे. या सारखे कार्यक्रम हाती घेऊन गटाचा पैसा वाढवता येईल वगैरे वगैरे ! पण यातील प्रत्येक काम हाती घेण्यासाठी गट सदस्यांना काही ना काही प्रशिक्षण घ्यावे लागणारच. त्यातील पहिली गरज असेल ती गटाचे हिशोब समजून घेणे, ते अधून मधून तपासत राहणे. गटाच्या कामांत आणि निर्णय प्रक्रियेत गट सदस्यांचा सहभाग तसेच भावनिक बांधिलकी निर्माण होण्यासाठी हे प्रशिक्षणाचे पाऊल महत्त्वाचे तर आहेच पण पुढील मोठ्या उडीसाठी ते अत्यावश्यक ही आहे.

लक्ष्मीची पावले गटाकडे वळविण्यासाठी आज तरी मोठी उडी घेण्याच्या टप्प्यावर सुमारे पाच हजार गटच निघतील. त्यांना देखील योग्य प्रशिक्षणाखेरीज अशी उडी शक्य नाही.

हे प्रशिक्षण कोण देणार ?

खरे म्हटले तर माविमचा हाच कार्यक्रम व प्रयत्न आहे -- स्वयं सहायता गट सदस्यांसाठी प्रशिक्षणाची सोय करणे. पण निव्वळ प्रशिक्षण देऊन पुरेसे नसते. हे वारंवार दिसून आलेले आहे. प्रशिक्षणानंतर उद्योजक म्हणून स्थिरावण्यासाठी महिला बचत

गटांना थोडी आणखीन मदत, थोडे हात धरुन चालायला शिकवण्याची गरज आहे. व्यवसायासाठी लागणा-या कौशल्य प्रशिक्षणा सोबतच उद्योजकता प्रशिक्षण, बँकेत कराव्या लागणा-या प्रोजेक्टच्या कागदपत्रांचे प्रशिक्षण आणि व्यक्तिमत्व विकासाचे प्रशिक्षण अशा चारही प्रकारच्या प्रशिक्षणाची गरज असते (संदर्भ - मेहेंदळे 1989). ही गरज कोण भागवणार ?

सुरुवातीच्या काळांत महिला बचत गटांची स्थापना होऊन त्यांनी स्थिरावण्याच्या टप्प्यांत गट सचिवांनी मोठी भूमिका पार पाडली. त्यांना असलेल्या शिक्षणाचा लाभ घेत त्यांनी गटांना चालना दिली. त्यासाठी त्यांना लागणारे व त्यांनी वापरलेले कौशल्य यांचे महत्व कमी नाही. त्यांनी गट सचिवाचे काम करण्याचे प्रशिक्षण घेतले ते तर अत्यंत महत्वाचे होते. पण दुस-या टप्प्यात गटाने काही व्यवसाय करण्याशिवाय पर्याय नाही आणि या व्यवसायाच्या व्यवस्थापनेसाठी गट सचिवांकडे किंवा सहयोगिनींकडे आज असलेले कौशल्य तसेच इतर प्रशिक्षण पुरेसे नाही.

यासाठी गट सचिव तसेच कित्येक गट सदस्यांना वेगळे प्रशिक्षण द्यावे लागेल. अगदी मोठया स्तरावर बँकांच्या धर्तीवर कर्ज देण्याचा

उद्योग असो किंवा रेशन दुकान चालवण्याचा उद्योग असो किंवा ग्रामपंचायतीकडून एखादे शाळेच्या बिल्डिंगचे कॉन्ट्रक्ट मिळवायचे असो, यापैकी प्रत्येकासाठी काही वेगळे कौशल्य शिक्षण घ्यावे लागणार.

नुकताच एक उत्साहित करणारा निर्णय शासनाच्या अन्न पुरवठा विभागाने घेतला आहे. तो म्हणजे किरकोळ रॉकेल विक्रीचा परवाना काही प्रमाणांत महिला बचत गटांना देणे. यामुळे महिला अल्पबचत गट व्यापारात पुढे येऊ लागतील. तसे पाहिले तर किरकोळ रॉकेल विक्री परवाना हा काही खूप मोठया उलाढालीचा धंदा नसतो. पण गटासाठी एक नवे दालन या निमित्ताने उघडे झाले की, पुढे मागे घाऊक परवाने देखील मिळू शकतात यादृष्टीने वाटचालीला सुरुवात होते.

अन्न नागरी पुरवठा विभाग किंवा जिल्हयाचे पुरवठा अधिकारी परवाना देतील. पण अशा बचत गटांना पुढे काय अडचणी आल्या आणि किती सक्षमतेने त्यांना आपला व्यवसाय पुढे नेता आला हे बघण्याची व त्याचे डॉक्युमेंटेशन करण्याची जबाबदारी कोण घेणार ? यासाठी ज्या त्या जिल्हयातील पुरवठा अधिकारी किंवा महिला

बाल कल्याण अधिकारी किंवा माविमचे अधिकारी यांनी पुढाकार घेतला पाहिजे. तसेच - सैद्धांतिक पातळीवर या योजनेचे मूल्यमापन होण्यासाठी व याचे चांगल्या त-हेने डॉक्युमेंटेशन होण्यासाठी यशदा सारख्या शासकीय प्रशिक्षण संस्था किंवा विभिन्न कॉलेजेस मधील NSS गट किंवा MSW कॉलेजातील विद्यार्थी किंवा रिसर्च स्टुडण्ट किंवा सेवाभावी संस्था गट यांनी ही जबाबदारी उचलली पाहिजे. तरच ही योजना शीघ्रगतीने मूळ धरेल व तगून राहील.

अन्न नागरी पुरवठा विभागाप्रमाणेच शासनाचा महिला बाल विभाग देखील अशी पाऊले उचलू शकतो. प्रत्येक जिल्हयातील शालेय पोषण आहार कार्यक्रमांमध्ये महिला अल्पबचत गटांचा समावेश करुन त्यांना हे काम मिळवून देणे महिला विकास विभागाला शक्य आहे. त्यांच्याकडील आंगनवाडीतील पोषण आहार कार्यक्रमात काही प्रमाणात महिला बचत गटांना काम देण्यात आलेले आहे. खरे तर जिल्हयातील कित्येक योजनांमध्ये किमान दहा टक्के योजना महिला बचत गटामार्फत राबविल्या जाव्यात अशी परवानगी दिली जाऊ शकते. उदा. प्रत्येक जिल्हयांत मोठया प्रमाणावर शाळेतील

विद्यार्थ्यांना गणवेश पुरवण्याचे सरकारी कंत्राट देण्यात येते. तिथेही दहा टक्के काम महिला अल्पबचत गटांना देता येईल. पण यासाठी सर्व सरकारी कंत्राटे मंत्रालयातून नियोजित करण्याची पध्दत बदलली पाहिजे. त्याऐवजी किमान दहा टक्के योजना जिल्हाधिकारी, मुख्य कार्यकारी अधिकारी यांनी त्यांच्या कल्पकतेनुसार राबवण्याची संधी दिली पाहिजे.

महिला स्वयं सहायता गटाच्या माध्यमातून जेंव्हा गट सदस्य एखादे काम सुरु करतात तेव्हा प्रत्येक महिलेने काही तरी वेगळे काम करणे यापेक्षा कित्येक सदस्यांनी एकाच त-हेचे काम करणे याला विशेष महत्व आहे. अशा कामांना आपण गटाचा उपक्रम असे म्हणू या. गटाच्या उपक्रमाचा व्याप हळूहळू वाढत जातो व खूप मोठया प्रमाणावर वाढला जाऊ शकतो. यासाठी माविमकडे तेजस्विनी महिला स्वावलंबन निधी किंवा सी.एम.आर.सी. सारख्या काही योजना नव्याने सुरु करण्यात आलेल्या आहेत. परंतु त्यांचे परिणाम दिसायला अजून वेळ लागेल.

गटांच्या उपक्रमामार्फत चार त-हेचे मोठे उपक्रम घेता येतील.

क) प्रत्यक्ष उत्पादन करणे - उदा. नंदूरबार जिल्हयातील कित्येक गटांनी स्ट्रॅाबेरीचे उत्पादन घेणे सुरु केले आहे.

ख) एखादा व्यापार हाती घेणे - उदा. किरकोळ रॉकेल विक्रीचा व्यापार.

ग) एखादी सुविधा पुरविणे - उदा. गटाने एकत्रित सायबर कॅफे चालविणे किंवा केबल ऑपरेटरचे काम हाती घेणे.

घ) बँकिंग व्यवहार - गटाने बँकेचे स्वरूप धारण करणे.

अशा प्रकारे गटाचा उपक्रम इंडस्ट्री सेक्टर व सर्विस सेक्टर या दोन्हीकडे केला जाऊ शकतो. अशा प्रत्येक गट उपक्रमासाठी दोन नितांत भिन्न स्वरुपाच्या प्रशिक्षणाची गरज असते. पहिले प्रशिक्षण त्या त्या व्यवसायातील मॅनेजमेंटशी संबंधित असते. तर दुसरे प्रशिक्षण त्या त्या व्यवसायाशी निगडित कौशल्य प्रशिक्षणाचे असते. शिवाय प्रोजेक्टच्या कागदपत्रांचे प्रशिक्षण आणि व्यक्तिमत्व विकासाचे

प्रशिक्षण हवे. या दोन्ही बाबींसाठी स्वयंसेवी संस्था, महाविद्यालये किंवा ज्या त्या व्यवसायातील असोसिएशन पुढे येण्याची गरज आहे.

आज रोजी माविमकडे असलेल्या प्रशिक्षण योजनेमध्ये या बाबींचा साकल्याने विचार होऊन त्यावर सतत पाठपुरावा होणे तसेच प्रत्येक कार्यक्रमाची फलनिष्पत्ति किती लौकर व किती प्रमाणात झाली ते पहाणे गरजेचे आहे.

याही पुढील भविष्याचा वेध घेताना असे लक्षात येते की जे उपक्रम कित्येक गटांनी मोठया संख्येने होती घेतले आहेत अशा गट सदस्यांना त्या त्या उपक्रमाच्या नवीन नवीन क्षितीजांची ओळख करुन देणे व त्यासाठी त्यांच्या जागरुकता सहली काढणे अत्यंत गरजेचे आहे. उदा. नंदूरबार जिल्हयातील स्ट्रॉबेरी उत्पादन करणा-या गट सदस्यांना स्ट्रॉबेरी आईस्क्रीम बनविणा-या कंपन्या, स्ट्रॉबेरी पॅकींग करणा-या कंपन्या, स्ट्रॉबेरीवर प्रक्रीया करणा-या कंपन्या तसेच निर्यातदार कंपन्या यांच्याकडे नेऊन त्या त्या बाबींची माहिती करुन देता येईल. परंतु त्यासाठी किती गटांमध्ये एखादा ठराविक

गट-उपक्रम सुरु झालेला आहे व तो उपक्रम नेमका काय आहे याची नोंद सरकार दरबारी होणे आवश्यक आहे. ते होत नसेल तर निदान एखाद्या स्वयंसेवी संस्थेमार्फत किंवा मॅनेजमेंट संस्थेमार्फत असा सर्व्हे

वेळोवेळी घेतला जावा हे गरजेचे आहे. मोठ्या उडीसाठी याची फार गरज आहे.

असे काही मोठया प्रमाणावर झाले तर लक्ष्मीची पावले अल्पबचत गटांच्या लक्ष्मीकडे वळतील आणि महिला सक्षमीकरणाची एक नवी वाट खुली होईल.

पत्ता : 15, सुनिति, जगन्नाथ भोसले मार्ग, मंत्रालय समोर,चर्चगेट, मुंबई-400 021.

email leenameh@yahoo.com