

सूक्ष्म व लघु उद्यमियों  
के लिए  
बैंकेबिलिटी किट





मोहम्मद मुस्तफा आई ए एस

अध्यक्ष एवं प्रबंध निदेशक

## प्राक्कथन

पिरामिड के निचले पायदान पर मौजूद सूक्ष्म व लघु उद्यमों को सलाह की सबसे ज्यादा जरूरत होती है। एमएसई की दुनिया में नौकरियों, कौशल और नवोन्मेष की सबसे ज्यादा गुंजाइश होती है। अगर उन्हें सही से बढ़ावा मिले तो उद्यमिता को वास्तव में जन-जन तक पहुँचाया जा सकता है।

एमएसई की दुनिया को जगमगाने के लिए सिडबी ने अनुकरणीय प्रयास किए हैं। इनमें डिजिटल मित्र पोर्टलों (वित्तपोषण और गैर-वित्तीय उद्देश्यों के लिए [www.standupmitra.in](http://www.standupmitra.in) तथा [www.udyamimitra.in](http://www.udyamimitra.in)) की स्थापना और उन्हें उन्नत बनाना, कोलैटरल-रहित संस्था सीजीटीएमएसई में रूपान्तरकारी परिवर्तनों के जरिए उसे पुनरुज्जीवित करना आदि शामिल है। सुविधा-प्रदाताओं को सुदृढ़ करने के उद्देश्य से पैरोकारी के भी कुछ प्रयास किए गये हैं, जैसे एमएसई के मनोभावों के आकलन हेतु क्रिसिडेक्स और अद्यतन प्रवृत्तियों तथा एमएसएमई वित्त-पोषण के सूचकांक के रूप में एमएसएमई पल्स का शुभारंभ, जो वस्तुतः 'एमएसएमई स्वास्थ्य-सूचकांक' का काम करेगा। कहते हैं कि यदि समय पर किफायती और पर्याप्त वित्तीय सहायता तथा गैर-वित्तीय सेवाएँ मुहैया हो जाएँ तो उद्यमिता में जान आ जाती है। 'बैंकिंग किट' का उद्देश्य यह है कि इससे सूक्ष्म और लघु उद्यमों को बैंक से सहायता पाने की योग्यता हासिल हो सके। हमने विभिन्न विषयों को 'उद्यमितापूर्ण व्यक्तित्व को समझें', 'अपने बैंक को जानें' और 'बैंकिंग को समझें' शीर्षकों के अंतर्गत उप-विभाजित किया है। उद्यमिता की संभावना-युक्त भारत को वित्तीय साक्षरता से अगले पड़ाव की ओर ले जाने के विचार ने 4 जनवरी 2018 को 'एमएसएमई क्षेत्र के लिए संस्थागत वित्त का प्रवाह' विषय पर आयोजित भारतीय रिज़र्व बैंक की स्थायी सलाहकार समिति की 22वीं बैठक में जन्म लिया। साथ ही, मित्र पोर्टलों से जुड़नेवाले उद्यमियों से लगातार संवाद से भी यह संकेत मिला कि बैंक-सहायता की पात्रता के बारे में जानकारी देने का प्रयास करने की जरूरत है।

आपको इस पुस्तिका की एक प्रति सौंपते हुए मुझे प्रसन्नता हो रही है। इसे भारत के युवाओं, असेवित/अल्पसेवित घटकों और उन सभी लोगों को ध्यान में रखकर तैयार किया गया है, जिनकी आँखों में सपने पलते हैं। इसका लक्ष्य वे लाखों युवा भारतीय हैं, जो नौकरी की तलाश में भटक रहे हैं, लेकिन खुद उनमें नौकरी देने की संभावना विद्यमान हैं। इस पुस्तिका में भावी उद्यमियों के मन में माँग पक्ष की ओर से आशा और विश्वास जगाने का प्रयास किया गया है, ताकि आपूर्ति पक्ष की ओर से वे बैंकरों की अपेक्षाओं पर खरे उतर सकें।

हम 'सबका साथ, सबका विकास' में अपना योगदान करते हुए, उद्यम-नीत राष्ट्रीय विकास के सपने को साकार करने के लिए कृत-संकल्प हैं।

सीएमडी, सिडबी

## विषय-सूची

---

1. परिचय
2. अपने भीतर के उद्यमी को जानें
  - 2.1. एमएसएमई की परिभाषा को जानें
  - 2.2. एमएसएमई के लिए वित्तीय उत्पाद
  - 2.3. संपार्श्विक मुक्त गारंटी
  - 2.4. क्रेडिट सूचना रिपोर्ट (सीआईआर)
  - 2.5. अपने क्रेडिट स्कोर को कैसे सुधारे और कैसे उसे बनाए रखें
  - 2.6. ऋण के लिए और पथप्रदर्शक समर्थन के लिए कैसे आवेदन करें
  - 2.7. उद्यममित्र को जानें
  - 2.8. नया कारोबार शुरू करने के लिए जांच सूची
  - 2.9. आदर्श परियोजना की रूपरेखाएँ
  - 2.10. संवाद कैसे करें
  - 2.11. उद्यमी के लिए करने और न करने योग्य बातें
  - 2.12. सावधानी / तुरंत प्रतिक्रिया



2.13 सावधानियाँ - मंजूरी पूर्व, मंजूरी पश्चात, कार्यान्वयन और विस्तार / विशाखन के दौरान

2.14 सब्सिडी तक पहुँच

2.15 व्यवसाय सेवाओं और परामर्शदाता सेवा कैसे प्राप्त करें

3. अपने बैंकर को जानें

3.1 जानें कि बैंकर क्या देखते हैं

3.2 ऋण प्रदान करने के मापदंड

3.3 ऋण प्रक्रिया

4. बैंकिंग को जानें

4.1 ग्राहक पहचान सत्यापन हेतु अपेक्षित दस्तावेज़

4.2 बैंकिंग शर्तों को जानें

4.3 बैंक / वित्तीय संस्था से संपर्क के समय आवश्यकताओं की सुलभ सूची

# संक्षिप्तियाँ

---

1. सीसीसी - प्रमाणित ऋण परामर्शदाता
2. सीआईआर - ऋण सूचना रिपोर्ट
3. सीजीटीएमएसई - सूक्ष्म और लघु उद्यम ऋण गारंटी ट्रस्ट
4. डीआईसी - जिला उद्योग केंद्र
5. एचएचए - पथप्रदर्शक एजेन्सियां
6. आईएमपीएस - शीघ्र भुगतान सेवा
7. केवायसी - ग्राहक पहचान सत्यापन
8. केवीआयसी - खादी और ग्रामोद्योग आयोग
9. एमएसई - सूक्ष्म और लघु उद्यम
10. एमएसएमई - सूक्ष्म, लघु और मध्यम उद्यम
11. एमएसएमई-डीआई - एमएसएमई विकास केंद्र
12. मुद्रा - माइक्रो यूनिट्स डेवलेपमेंट एंड रिफाइनंस एजेन्सी
13. एनसीजीटीसी - राष्ट्रीय ऋण गारंटी ट्रस्टी कंपनी लिमिटेड
14. एनईएफटी - राष्ट्रीय इलेक्ट्रॉनिक निधि अंतरण
15. एनएसएफडीसी - राष्ट्रीय अनुसूचित जाति वित्त और विकास निगम
16. एनएसआईसी - राष्ट्रीय लघु उद्योग निगम
17. आरओसी - कंपनी रजिस्ट्रार
18. आरटीजीएस - तत्काल सकल निपटान
19. एसएफसी - राज्य वित्त निगम
20. सिडबी - भारतीय लघु उद्योग विकास बैंक
21. टीएटी - टर्नअराउंड टाइम / कायापलट अवधि



एक उभरते उद्यमी की खुलासा करने वाली प्रतिक्रिया में कहा गया है कि "मैं अपने शहर के लगभग प्रत्येक बैंक में गया। 95% बैंकों ने मेरे प्रस्ताव को खारिज कर दिया। केवल एक शाखा प्रबंधक थे जो मेरे प्रस्ताव को समझते थे और जो मैं आज हूँ यह उसका परिणाम है - मैं एक उद्यमी बन गया हूँ। आखिरकार मुझे एहसास हुआ कि एक बार जब आप बैंकों को अपने उद्यम को समझाने में सक्षम हो जाते हैं, तो वे निश्चित रूप से समर्थन करने पर विचार करते हैं "

# परिचय

एमएसई के आकांक्षियों को वित्तीय और गैर-वित्तीय सेवाओं तक पहुंचने के लिए समस्याओं का सामना करना पड़ता है। आपूर्ति पक्ष की ओर से देखा जाए तो ऋणदाता समर्थन योग्य (बैंक योग्य) प्रस्तावों की तलाश में रहते हैं।

पहली पीढ़ी के उद्यमियों को किसी भी परेशानी के बिना बैंक ऋण उपलब्ध कराना व अपने स्वयं के सूक्ष्म और लघु उद्यम (एमएसई) की स्थापना के स्वप्न को साकार करना, समर्थन का एक प्रमुख स्रोत है।

समय-समय पर आकांक्षियों से बातचीत और उनकी प्रतिसूचना के दौरान वे यह टीका करते हैं कि उन्हें बैंकों को निधि देने के लिए समझाना मुश्किल लगता है, खासकर जब वे पहली पीढ़ी के उद्यमी हों। बैंकों ने यह जानकारी दी है कि आकांक्षी उनके प्रस्तावित उद्यमों के बारे में क्या, कहाँ, कैसे, क्यों के सवालों के जवाब देने में असमर्थ रहते हैं। उनका कहना है कि चर्चाओं में परामर्शदाता स्वयं नेतृत्व करने लगते हैं, जबकि प्रवर्तक / आकांक्षी आत्मविश्वास बढ़ाने में असमर्थ रहते हैं।

एमएसई के लिए बैंकिंग साक्षरता पुस्तिका, मांग और आपूर्ति के बीच के अंतर को कम करने और उद्यमशील भारत के भविष्य में बैंक और आकांक्षी दोनों को निवेश में सक्षम करने का एक प्रयास है। इसका उद्देश्य उद्यमियों को अपनी स्वीकार्यता बढ़ाने के लिए इसे स्वयं करो के (DIY) दृष्टिकोण को अपनाने के लिए मार्गदर्शन करना है और अंततः उन्हें बैंकिंग प्रक्रियाओं से अवगत कराते हुए उभारना है।

इस बैंकिंग किट में कुछ बुनियादी जानकारी शामिल है, यह बतलाती है कि किसी एमएसई उधारकर्ता को ऋणदाता के पास जाते समय या संप्रेषण करते समय किन बातों का पता होना चाहिए। बातचीत के दौरान एक बैंकर क्या देखता है और इस समय किन पहलुओं को ध्यान में रखा जाना चाहिए, यह उसकी जानकारी देती है।

# अपने भीतर के उद्यमी को जानें

हम में से हर एक सपने देखते हैं लेकिन कुछ ही अपने सपनों को साकार करते हुए उसे एक उद्यम में रूपायित कर पाते हैं। पर्याप्त जानकारी का अभाव आपके स्वप्न को बिखेर सकता है। पहली बार प्रयास करते समय या कोई व्यावसायिक उद्यम स्थापित करने के विषय में सोचने पर बहुत सारे सवाल और संदेह पैदा होंगे।

## अपने स्वयं से कुछ प्रश्न पूछने चाहिए -

- आप इस उद्यम को क्यों चुन रहे हैं ? आपको जो करना है उसके संबंध में स्पष्ट रहें
- क्या यह आपकी पसंद है या निर्देशित या प्रभावित विकल्प है? मार्गदर्शन प्राप्त करें, लेकिन अपनी पसंद से संक्षिप्त सूची बनाए
- क्या आप चुने हुए क्षेत्र के मौजूदा उद्यमियों से मिलते हैं? आपको उनसे भेंट करने का और उनके उद्यम को देखने का प्रयास करना चाहिए।
- आपकी अंतर्निहित ताकत और कमजोरियाँ क्या हैं? इनसे निपटने के लिए इन्हें सूचीबद्ध करें


- आपकी शैक्षिक पृष्ठभूमि प्रस्तावित उद्यम के अनुरूप है? नहीं और हाँ
- क्या इस उद्यम में आपकी कोई विशेषज्ञता है या क्या आप इसके लिए नए हैं? यह मायने रखता है
- क्या आपके पास कोई व्यवसाय योजना है? यदि नहीं, तो क्या आप एक विश्वसनीय सलाहकार प्राप्त करने की सोच रहे हैं? सही गाइड या पथप्रदर्शक का होना जरूरी है
- क्या आप आर्थिक रूप से मजबूत लेकिन तकनीकी रूप से कमजोर हैं? क्या किसी अनुभवी और तकनीकी रूप से अर्हता प्राप्त व्यक्ति के साथ साझेदारी एक समाधान हो सकता है? इस पर विचार करें।



- क्या आपको बैंकों या वित्तीय संस्थाओं से वित्तीय सहायता की आवश्यकता है? किन्तु नहीं जानते कैसे संपर्क करें? संभावनाओं का पता लगाएँ।
- क्या आप पेशेवर सलाहकार को खोजने में संघर्ष कर रहे हैं? क्या आप उनकी विश्वसनीयता से डरते हैं या अपने व्यय किए गए पैसे के महत्व के प्रति शंका है? सलाहकार आपकी विचारों को आकार देने में आपकी मदद कर सकते हैं।
- क्या आप विभिन्न योजनाओं/ कार्यक्रमों और ऋण प्राप्त करने में अपनी पात्रता के बारे में जानते हैं? सम्यक खोज करें या एकल उत्पाद समुच्चय मंच के लिए देखें।
- निवल मालियत, बैंकिंग इतिहास, आईटीआर, आस्तियां यदि कोई हो, अचल आस्तियां, तरल आस्तियां इत्यादि के संबंध में आपकी वित्तीय स्थिति। इसकी सूची बनाएँ।
- बाजार के विभिन्न पहलुओं के बारे में जैसेकि उत्पाद, लागत, मूल्य, मांग & आपूर्ति, बाजार स्थिति और प्रतिस्पर्धा इत्यादि के बारे में जानें। आप क्या विनिर्माण करते हैं जिसकी बिक्री की जानी है।
- वहाँ पर किस प्रकार की संरचनागत ढांचा (साफ्ट या हार्ड ) / उपयोगिताएं हैं जैसेकि भूमि, सड़क/ रेल, जल, मल-प्रवाह पद्धति, कचरा निपटान इत्यादि।
- क्या आप उद्यम के जोखिम के बारे जागरूक हैं? योजना बनाकर इसका समाधान अथवा कम किया जा सकता है।

## इन शंकाओं के कुछ समाधान एक क्लिक की दूरी पर है:

- प्रमाणित ऋण परामर्शदाता (<https://www.udyamimitra.in/home/ccc>)
- पोर्टल ([www.udyamimitra.in](http://www.udyamimitra.in)) के माध्यम से हैंड होल्डिंग सेवाओं के लिए पहुँच
- राष्ट्रीय उद्यमिता एवं लघु व्यवसाय विकास (वेब पता [www.niesbud.nic.in](http://www.niesbud.nic.in) है)
- भारतीय उद्यमिता संस्थान ( वेब पता <http://iie.nic.in/>) है )
- एमएसएमई विकास संस्थान (<http://www.dcmsme.gov.in/Contacts.htm#two>)
- उद्यम विकास राह में ज्ञान व दिशा ([www.msmsaksham.com](http://www.msmsaksham.com))
- EDII – [www.ediindia.org.in](http://www.ediindia.org.in)



# एमएसएमई परिभाषा जानें

सूक्ष्म, लघु & मध्यम उद्यम विकास (एमएसएमईडी) अधिनियम 2006 के अनुसार सूक्ष्म, लघु & मध्यम उद्यमों को दो श्रेणियों में वर्गीकृत किया गया है:

## 1. विनिर्माण उद्यम

उद्योग (विकास और विनियमन) अधिनियम 1951 की पहली अनुसूची में विनिर्दिष्ट किसी भी उद्योग से संबन्धित वस्तुओं के विनिर्माण या उत्पादन में लगे उद्यमों या अंतिम उत्पाद के मूल्य में वृद्धि करने की प्रक्रिया में संयंत्र और मशीनरी को नियोजित करना जिनका अलग नाम या चरित्र या उपयोग है। विनिर्माण उद्यमों को संयंत्र और मशीनरी में निवेश के आधार पर परिभाषित किया गया है।

## 2. सेवा उद्यम

उद्यम जो सेवा प्रदान करने में लगे हैं और जिनको उपकरण में निवेश के आधार पर परिभाषित किया गया है।



# एमएसएमई की नवीन परिभाषा जानें

सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यमों की नई परिभाषा (मैन्युफैक्चरिंग और सर्विस दोनों सेक्टर) 1.7.2020 से निम्न है:

उद्योग	नई परिभाषा	उद्योग श्रेणी
सूक्ष्म उद्यम	1 करोड़ तक संयंत्र व मशीनरी में निवेश और 5 करोड़ तक के कारोबार वाले उद्यम को सूक्ष्म उद्यम	मैन्युफैक्चरिंग और सर्विस दोनों सेक्टर।
लघु उद्यम	10 करोड़ तक संयंत्र व मशीनरी में निवेश और 50 करोड़ तक के कारोबार वाले उद्यम को लघु उद्यम	मैन्युफैक्चरिंग और सर्विस दोनों सेक्टर।
मध्यम उद्यम	50 करोड़ तक संयंत्र व मशीनरी में निवेश और 250 करोड़ तक के कारोबार वाले उद्यम को मध्यम उद्यम	मैन्युफैक्चरिंग और सर्विस दोनों सेक्टर

# एमएसएमई के लिए वित्तीय उत्पाद



प्रत्येक को अनुदान योजनाओं सहित वित्तीय उत्पादों और योजनाओं के बारे में स्पष्ट होने की आवश्यकता है।

निम्नलिखित के बारे में जानें :

आपका उद्यम किस उद्योग से संबंधित है (सूक्ष्म/लघु/मध्यम)

क्या इसे विनिर्माण/ सेवा / व्यापार के अंतर्गत शामिल किया गया है।

आप क्या चाहते हैं: नई इकाई की स्थापना अथवा आप कोई मौजूदा इकाई हैं जो, विस्तार, विविधिकरण, आधुनिकीकरण, जैसे कि विज्ञापन/प्रचार जैसे अमूर्त के लिए निवेश करना इत्यादि।

## उपयुक्त ऋणों के प्रकार

**सावधि ऋण:** पूंजीगत निवेश के लिए जैसे भूमि अधिग्रहण, भवन और संयंत्र एवं मशीनरी

**कार्यशील पूंजी:** व्यवसाय व्यापार चक्र के खर्चों को पूरा करने और दैनंदिन खर्चों को पूरा करने के लिए

**बिल भुनाई:** बड़े खरीद पर त्वरित नकदी उपलब्ध करने अथवा बैंक द्वारा बिल की क्रय / बिक्री बुनाई द्वारा ऋण बिक्री

₹.10 करोड़ तक के किसी उद्यम ऋण के लिए ऑनलाइन आवेदन करें, कृपया विजिट करें:  
<https://www.udyamimitra.in/>



उद्यमीमित्रा पर अपने दहलीज़ पर उधारकर्ता पाएँ।

## मार्जिन राशि / प्रवर्तक अंशदान:

मार्जिन वह राशि है जिसे आपको अपनी निधियों से भुगतान करना होता है, जबकि शेष बैंक द्वारा भुगतान किया जाता है। उदाहरण के लिए यदि आप को ₹. 100000 के ऋण की आवश्यकता है और बैंक ऋण राशि का 80 प्रतिशत (₹.80,000) ऋण वित्तपोषित करने के लिए तैयार है तो आपको शेष 20 प्रतिशत (₹.20,000) की व्यवस्था स्वयं करनी होगी। प्रवर्तक का अंशदान / मार्जिन मनी ऋण इक्विटी अनुपात से निकाला जाएगा जोकि प्रत्येक उधारकर्ता के लिए अलग हो सकता है।



आप केंद्र सरकार / राज्य सरकार विभागों द्वारा प्रचलित विभिन्न अनुदान / मार्जिन मनी योजनाओं के बारे में भी जान सकते हैं:

<https://www.udyamimitra.in/SubsidySchemes>

## गैर निधि आधारित

- बैंक गारंटी / साख पत्र: Bank Guarantee/Letter of Credit: वस्तुओं और सेवाओं के आयात को सुकर करने के लिए प्रमुख रूप से अंतरराष्ट्रीय व्यापार जैसे कि कच्चा माल खरीदने / मशीनरी अथवा पूंजीगत व्यय के लिए साख पत्र का उपयोग किया जाता है, जोकि बैंक गारंटी द्वारा प्रतिभूत किया जाता है।
- साख पत्र यह सुनिश्चित करता है कि लेन-देन की प्राप्तियाँ योजना के अनुसार हैं, जबकि यदि लेन-देन की प्राप्तियाँ योजना के अनुसार नहीं हो रही हैं तो बैंक गारंटी हानि को कम करती है।

## स्टार्टअप और नया उद्यम

सभी नए उद्यम स्टार्टअप नहीं हो सकते, किन्तु सभी स्टार्टअप नए उद्यम हो सकते हैं, इसे समझें और स्पष्टता रखें। स्टार्टअप में नवोन्मेषी माडल हैं (चाहे उत्पाद अथवा सेवाएँ हों)होते हैं। ये त्वरित रूप से (कभी-कभी बहुत तेज़ी से भी) बढ़ते हैं (पारंपरिक उद्यमों की तरह जो धीरे-धीरे आगे नहीं बढ़ते हैं)। वे अधिकतर पीड़ा को मूल्य श्रृंखला के लाभ में परिवर्तित करते हैं जिनकी वे सेवा करने का इरादा रखते हैं। इसके विपरीत यदि कोई मौजूदा / पारंपरिक उद्यम या उद्यमों विधिमान्य व्यवसायिक मॉडल को बदलकर एक नया उद्यम के रूप में स्थापित करता है तो उसे स्टार्टअप नहीं कहा जा सकता अपतु उसे सामान्य नई परियोजना कहा जाएगा। अधिकांशतः उद्यम सामान्य उद्यम के रूप में स्थापित किए जाते हैं।

# संपाशिवक प्रतिभूति

## मुक्त गारंटी

क्या आपके पास संपाशिवक प्रतिभूति के प्रस्ताव हेतु संपत्ति है ?क्या आप संपाशिवक प्रतिभूति मुक्त सहायता प्राप्त करना चाहेंगे। आपको स्मरण होना चाहिए कि आज के युग में कुछ भी बगैर मूल्य के प्राप्त नहीं हो सकता। अतिरिक्त लागत के बारे में जानें, यदि कोई हो तो, इससे सहायता मिलेगी।

### निम्न के संबंध में कुछ प्रश्न:

- क्या आपको प्राथमिक और संपाशिवक प्रतिभूति के संबंध में जानकारी है ?प्राथमिक प्रतिभूति वे आस्तियाँ हैं, जो परियोजना के अंतर्गत सृजित होती हैं (जैसे संस्थापित की जा रही परियोजना के अंतर्गत सृजित होने वाली भूमि और भवन, संयंत्र एवं मशीनरी) जबकि संपाशिवक प्रतिभूति से तात्पर्य ऐसी संपत्ति से है, जो बैंक ऋण को प्रत्याभूत किए जाने हेतु सुभीते के लिए उपलब्ध कराई जाती है (उदाहरण के लिए आवासीय संपत्ति, भू-खंड, तरल प्रतिभूति जैसे सावधि जमाएँ, जो प्रस्तावित परियोजना में सृजित होने वाली आस्तियों से परे होती हैं)।
- वास्तव में संपाशिवक प्रतिभूति मुक्त ऋण से तात्पर्य है कि उधार लेने के लिए किसी भी संपत्ति को संपाशिवक प्रतिभूति के रूप में या गिरवी रखने की आवश्यकता नहीं होती। ऐसे में आपको दिया गया ऋण अप्रत्याभूत होता है और ऋणदाता के पास चूक की स्थिति में अवलंब के लिए कोई संपत्ति नहीं होती। इससे बैंकों का ऋण जोखिम भरा हो जाता है।
- संपाशिवक प्रतिभूति /तृतीय पक्ष की गारंटी से संबंधित कठिनाइयों के बगैर बैंक ऋण की उपलब्धता पहली पीढ़ी के उद्यमियों को अपने स्वयं की सूक्ष्म एवं लघु उद्यमों की स्थापना का सपना साकार करने के लिए ऋण संबंधी वृद्धि का एक महत्तर सहायक-स्रोत है।
- भारत सरकार द्वारा कतिपय संगठनों की स्थापना की गई है, जो संपाशिवक प्रतिभूति से मुक्त ऋण प्रदान करते हैं, जैसे राष्ट्रीय ऋण गारंटी ट्रस्टी कं., सूक्ष्म एवं लघु उद्यम ऋण गारंटी निधि ट्रस्ट। ये संगठन ऋण प्रदान करने की प्रणाली को मजबूत बनाते हैं और एमएसएमई क्षेत्र के लिए ऋण का प्रवाह सुगम बनाते हैं। सिडबी भारत सरकार की ओर से इन दोनों ही संस्थानों का प्रबंधकीय नेतृत्व करता है।





- राष्ट्रीय ऋण गारंटी ट्रस्टी कं. लिमिटेड (एनसीजीटीसी):
- एनसीजीटीसी, शिक्षा ऋण, कौशल उन्नयन ऋण और फैक्टर /बिल भुनाई, स्टैंड-अप इंडिया, स्टार्ट-अप गारंटी कार्यक्रमों हेतु मुद्रा ऋण इत्यादि के लिए गारंटी प्रदान करता है।  
[www.ncgtc.in](http://www.ncgtc.in) वेबसाइट का अवलोकन कर और अधिक जानकारी प्राप्त की जा सकती है।
- सूक्ष्म एवं लघु उद्यम ऋण गारंटी निधि ट्रस्ट। यह विनिर्माण /सेवा क्षेत्र में संलग्न इकाइयों के 2 करोड़ रुपए तक के ऋणों हेतु संपार्श्विक प्रतिभूति कवर प्रदान करता है।  
<https://www.cgtmse.in/> वेबसाइट का अवलोकन कर और अधिक जानकारी प्राप्त की जा सकती है।



Remember collateral free loan facility comes with a cost in the form of यह ध्यान रहे कि संपार्श्विक प्रतिभूति मुक्त ऋण-सुविधा भुगतान किए जाने वाले प्रीमियम के रूप में लागत के साथ सम्मुख आती है। यदि आपके पास संपार्श्विक प्रतिभूति उपलब्ध हो तो, आप इन पर बचत कर सकते हैं, जिससे ऋण की लागत बढ़ जाती है। कुछ बैंक गारंटी कवरेज प्राप्त करने में शामिल लागतों को साझा करने पर भी विचार करते हैं। इनका पता लगाएँ।

# ऋण सूचना रिपोर्ट (सीआईआर)

- ऋण के लिए आवेदन करते समय, ऋणदाता के निर्णय करने की प्रक्रिया में ऋण सूचना रिपोर्ट (सीआईआर) की महत्वपूर्ण भूमिका सम्मुख आती है। आपका ऋण स्कोर और सीआईआर आपकी ऋण पात्रता के मापदंड हैं। सीआईआर पिछले चुकोती-निष्पादन पर आधारित एक ऐसी रिपोर्ट है जिसमें व्यक्ति विशेष के संबंध में वे सूचनाएँ उपलब्ध होती हैं, जो विभिन्न सदस्य ऋणदाताओं द्वारा ऋण सूचना कंपनियों को दी गई होती हैं।
- सीआईआर की आवश्यकता क्यों : - इसमें आपके ऋण के इतिहास से संबंधित ब्यौरे शामिल होते हैं, जो ऋण सूचना कंपनी या ऋण ब्यूरो द्वारा समानुक्रमित किए गए होते हैं। जब भी आप ऋण के लिए आवेदन करते हैं, ऋणदाता ऋण ब्यूरो से इस आशय का अनुरोध करते हैं कि वे इसकी जाँच कर लें कि क्या आपने अपनी पूर्ववर्ती देयताओं का समय से भुगतान किया है। सीआईआर में ऐसे व्यक्तियों को एक ऋण स्कोर प्रदान किया जाता है, जिससे उनकी ऋण पात्रता के निर्धारण में सहायता मिलती है।

एक सीआईसी के मुताबिक, मंजूर 79% ऋण उन व्यक्तियों के लिए हैं जिनके ऋण-स्कोर संबंधी अंक 750 से अधिक हैं (सूचित सीमा 300- 900 है)। आपके ऋण आवेदन के साथ हाल की सीआईआर संलग्न होने की स्थिति में उसके त्वरित रूप से संसाधित होने की संभावनाएँ बढ़ जाएंगी।

- कई बार ऋण रिपोर्ट में त्रुटियों या गलतियों के कारण आवेदन निरस्त किया जा सकता है या ऋण की मंजूरी उच्च ब्याज दर पर की जा सकती है। खाते से संबंधित त्रुटियाँ भी संभव हैं (जैसे भुगतान के पश्चात् भी विलंबित भुगतान स्वरूप राशि का प्रतिदर्शित होना, क्रेडिट कार्ड या ऋण खाते का गलत तरीके से व्यवहृत होना, किसी व्यक्ति विशेष या ऋण खाता पहले से बंद हो, पर सेवा प्रदाता द्वारा उसके प्रयोग-बाह्य होने का उल्लेख न किया गया हो)। व्यक्तिक सूचनाओं में त्रुटियाँ हो सकती हैं (जैसे - भ्रांतिपूर्ण खाता /नाम, त्रुटिपूर्ण पते से संबंधित ब्यौरे इत्यादि)। इन त्रुटियों को संबंधित ऋणदाता की सहमति के उपरांत, किसी भी प्रकार के शुल्क का भुगतान किए बिना सुधारा जा सकता है।

- क्या आप जानते हैं कि आप अपने स्वयं की क्रेडिट रिपोर्ट बगैर किसी भुगतान के देख सकते हैं !! भारतीय रिजर्व बैंक ने भारत में सभी सीआईसी के लिए यह अनिवार्य कर दिया है कि वे वर्ष के दौरान, संबंधित आशय का अनुरोध किए जाने पर, बगैर किसी शुल्क के उन व्यक्तियों से संबंधित ऋण रिपोर्ट प्रदान करें, जिनका ऋण संबंधी इतिहास उनके पास उपलब्ध हो।
- वर्तमान में, भारत में इस प्रकार की चार कंपनियाँ कार्यरत हैं : सीआरआईएफ हाई मार्क क्रेडिट इंफॉर्मेशन सर्विसेज प्राइवेट लिमिटेड ([www.criifhighmark.com](http://www.criifhighmark.com)), इक्विफैक्स क्रेडिट इन्फर्मेशन सर्विसेज प्राइवेट लिमिटेड, ([www.equifax.co.in](http://www.equifax.co.in)), एक्सपेरियन क्रेडिट इन्फर्मेशन कंपनी ऑफ इंडिया प्राइवेट लि. ([www.experian.in](http://www.experian.in)) और ट्रांसयूनियन सिबिल लि ([www.transunioncibil.com](http://www.transunioncibil.com))
- आरबीआई ने सभी क्रेडिट ब्यूरो को इस आशय का परामर्श दिया है कि वे अपनी वेबसाइटों पर बगैर शुल्क रिपोर्ट प्राप्त करने की प्रक्रिया प्रदर्शित करें, जो पूरी कर ली गई हैं। तथापि, प्रक्रिया और संबंधित रिपोर्ट प्राप्त करने हेतु लगने वाली समय में भिन्नता हो सकती है।

क्यों ना आप अपना  
सीआईआर अभी जांच  
करें!!!

जब आप [www.udyamimitra.in](http://www.udyamimitra.in) पर ऋण के लिए ऑनलाइन आवेदन करते हैं तो आपके ऑनलाइन ऋण आवेदन के साथ ही आपका ऋण स्कोर और सीआईआर रिपोर्ट आपके चुने हुए ऋणदाताओं के अवलोकन हेतु स्वतः संलग्न हो जाते हैं।

# अपना क्रेडिट स्कोर कैसे सुधारें और बेहतर बनाए रखें?



- ✓ अपने क्रेडिट कार्ड या ऋण (निजी, आवास अथवा उपभोगता ऋण) के देयताओं का समय पर भुगतान करना हमेशा याद रखें।
- ✓ हमेशा ध्यान रखें कि क्रेडिट कार्ड देयताओं अथवा ऋण का निपटान करने के पश्चात अगले ऋण सूचना रिपोर्ट (सीआईआर) में वह प्रकट होता है।
- ✓ हमेशा प्रतिभूत और अप्रतिभूत ऋणों का संतुलित मिश्रण रखें।
- ✓ माह के अंत में बैंकों में आय & निम्न बकाया में उतार चढ़ाव से सावधान रहें, कम बकाया से निम्न स्कोर हो सकता है।
- ✓ ऋण लेने अथवा इस की बढ़ोतरी के आवेदन के छः माह पूर्व सीआईआर लिया जाए ताकि इस के किसी क्षेत्र में ध्यान देने की आवश्यकता पड़े तो उस पर ध्यान दिया जा सके।
- ✓ अपना व्यय अथवा चुकौती (भुगतान हमेशा देय तिथि को या उस से पूर्व करें) ध्यानपूर्वक / समय पर करें। यह स्कोर को प्रभावित करता है।
- ✓ आरटीजीएस/एनईएफटी/आईएमपीएस के माध्यम से भुगतान करें।
- ✓ ब्याज दर्ज करने के लिए कार्यशील पूंजी खाते में प्रावधान करें।
- ✓ विशेष माह के ब्याज का भुगतान करने के लिए प्रति माह पर्याप्त क्रेडिट रखें।
- ✓ जारी किए गए चेकों की सूची रखें।
- ✓ जांच करें कि अनुसूचित भुगतान डेबिट किए गए हैं।
- ✓ अवकाश पर जाने से पूर्व सभी देयताओं का भुगतान करें।
- ✓ अपने उधारकर्ता को हमेशा सही सूचना उपलब्ध कराएं।
- ✓ कागज़ से संबंधित अनिवार्य कार्य पूर्ण करें और संगठन, मंजूरी, और संवितरण प्रक्रिया समझें।
- ✓ किसी भी ऋण प्रलेख पर हस्ताक्षर करने से पूर्व, फ़ाइन प्रिंट को पढ़ें और किसी भी छिपे शुल्क, सेवा लागत, प्रतिकूल बाहर निकलने के क्लॉज़ (उदाहरण निकलने के लिए उच्च प्रीमियम) से बचने के लिए स्पष्टीकरण मांगें।
- ✓ नियमों और शर्तों को ध्यानपूर्वक पढ़ें ताकि वे बाद में ऋण सेवा में बाधक ना हों।
- ✓ कभी कभी दीर्घ ऋण चुकौती अवधि का विकल्प लेना कम चुकौती अवधि विकल्प के मुकाबले उपयुक्त होता है। पर्याप्त ऋण स्थगन अवधि (जिस के दौरान मूलधन वापस नहीं देना होता है) महत्वपूर्ण है।
- ✓ केवल आवश्यकतानुसार उधार लें अर्थात् पर्याप्त उधार लें न अधिक और न ही बहुत कम। वित्त पोषण के विभिन्न विकल्पों की तुलना करें।





## कृपया न करें

- \* अपने ऋण किश्त में चूक. विलंब से चुकौती करने से आपके स्कोर में नकारात्मक असर पड़ता है
- \* एक साथ कई बैंकों के साथ संपर्क. क्या आप जानते हैं कि प्रत्येक खोज से आपके स्कोर पर प्रतिकूल असर पड़ता है.
- \* कई नए खाते एक बार में खोलना या बिना आपके बैंकर की जानकारी के नया खाता खोलना . यह ऋण दाताओं द्वारा अच्छा नहीं माना जाता
- \* बिना योजना के ऋण के लिए आवेदन
- \* खाते में अथशेष न होने पर चेक जारी करना
- \* खाते से अधिक आहरण
- \* सभी ऋण सुविधाओं की देय तिथि को भूलजाना
- \* वित्तीय अनुशासन की अवहेलना. दंडिक ब्याज का एक पैसा भी देने से आप के ऋण इतिहास पर फर्क पड़ता है.
- \* अनजान व्यक्ति से ऋण लेना
- \* स्मृति पर भरोसा करना. सिस्टम में चुकौती को अधिसूचित करना
- \* अपने कर्मचारी पर भरोसा कि उसने समय पर देयता का भुगतान कर दिया है
- उधार रखना या अपनी वित्तीय सूचना को गुप्त रखना

# ऋण एवं हैंड होल्डिंग सहायता के लिए कैसे आवेदन करें



- ऋण के लिए आवेदन दोनों तरीके से बैंक की किसी शाखा में जाकर अथवा पोर्टल पर आन लाइन द्वारा किया जा सकता है
- आन लाइन ऋण आवेदन से निसंदेह समय की बचत होती है. पारंपरिक रूप से ऋण लेने के लिए आवेदन की हार्ड प्रति की अपेक्षा आन लाइन आवेदन में और ऋण पाने में आसानी होगी . सभी ऋण इच्छुकों को आन लाइन ऋण वेबसाइट पर जाना चाहिए जहाँ पर वह अनेक ऋण दाताओं के प्रस्तावों को तुलना कर सकेंगे.

• ऑनलाइन उधार प्लेटफार्म इस मायने में फायदेमंद हैं कि वे ग्राहकों /इच्छुकों को इंटरनेट पर एक बार में ही कई ऋण प्रस्तावों की तुलना करने का अवसर प्रदान करते हैं। यह महत्वपूर्ण है और वहां यह तुलना करना और सर्वोत्तम ब्याज दर और संभव शर्तों को प्राप्त करना आसान बनाता है। आगे अगर उम्मीदवार बैंक ऋण के लिए योग्य नहीं होते हैं और धन की आवश्यकता तुरंत महसूस करते हैं तो ऑनलाइन उधार एक उपयुक्त विकल्प हो सकता है ।



• प्रौद्योगिकी के क्षेत्र में नवोन्मेष के साथ और आपकी दहलीज पर पर क्रेडिट सुविधा उपलब्ध कराने के लिए, भारत में कई ऑनलाइन ऋण देने वाले प्लेटफार्म उपलब्ध हैं जैसे: लेंडबॉक्स, फेयरेंट, आई-लेंड, इजी रुपिया, लेनडेन क्लब, रुबिक आदि. बैंक भी समान रूप से ऑनलाइन पहुंच की पेशकश कर रहे हैं ।

• क्रेडिट प्लस दृष्टिकोण के साथ एक ऐसा ऑनलाइन ऋण देने वाला प्लेटफार्म [www.udyamimitra.in](http://www.udyamimitra.in) पोर्टल है (जहां न केवल लोग ऋण के लिए आवेदन कर सकते हैं, बल्कि हैंड होल्डिंग / परामर्शदाता / कौशल उन्नयन / तकनीकी प्रशिक्षण / परामर्श आदि के लिए भी सहायता प्राप्त कर सकते हैं)

उद्यमीमित्रा पोर्टल, क्रेडिट के उपयोग के लिए सिडबी से संस्थागत समाधान का हिस्सा है। यह एक सार्वभौमिक एंटरप्राइज ऋण पोर्टल के रूप में स्थित है जो ऋण के उपयोग करने के तरीके को बदलने के लिए उद्यमशील है।

उद्यमीमित्र (उद्यमियों का मित्र) इच्छुक व्यक्तियों के सपने को साकार करने वाला एक ऐसा प्लेटफार्म है जहाँ (जो उद्यमी बनना चाहते हैं) और आपूर्ति पक्ष से ( जो हैंड होल्डिंग एजेंसियां , उधारदाता, हितधारक है ) दोनों की मांग पूरी हो सकती है । इससे पहले एक उम्मीदवार को सलाहकारों / परामर्शदाताओं तक विश्वसनीय पहुंच के लिए संघर्ष करना पड़ता था। उसे ऋण पाने में कठिनाई होती थी । आज इंटरनेट और इंटरनेट सुविधा युक्त मोबाइल से कहीं से किसी भी समय ज्ञान भंडार (300 से अधिक परियोजना प्रोफाइल, क्या करना है, क्या नहीं करना है / विश्वसनीय स्रोतों के लिए लिंक), 17000 से अधिक हैंड होल्डिंग एजेंसियों का (मार्गदर्शन / सलाह मिलना ), प्रमाणित क्रेडिट परामर्शदाताओं से (बोर्ड पर 500 परामर्शदाता से विश्वसनीय ऋण परामर्श), ई-मार्केट प्लेसमेंट पर 145 उधारदाताओं (95 बैंक और 50 नए युग उधारदाताओं जैसे एनबीएफसी, फिनटेक, लघु वित्त बैंक, विदेशी बैंक) के पूल डोमेन पर पहुंच की जा सकती हैं।

कोई भी मानक प्रारूप में 10 करोड़ रुपये (मुद्रा , स्टैंड अप इंडिया और एमएसएमई ऋण) तक ऑनलाइन ऋण आवेदन( फार्म स्थानीय भाषा में भी उपलब्ध ) कर सकता है। ऋण के इच्छुक हितधारकों के साथ इंटरफेस कर सकते हैं और अपने अनुरोध के नियमित अलर्ट और स्थिति का अद्यतन भी प्राप्त कर सकते हैं। हैंड होल्डिंग एजेंसियां अपने आगामी कार्यक्रम के कैलेंडर को सबकी पहुंच के लिए यहाँ डाल सकती हैं। ई-मार्केट स्थान से कोई भी बैंक आवेदन को उठा सकता है और ऋण के इच्छुकों को इस प्रकार पारदर्शी और प्रतिस्पर्धी प्रस्ताव मिल सकेंगे जो उनके लिए खुशी की बात होगी । उधारकर्ताओं को हैंड होल्डिंग एजेंसियों एवं परामर्शदाताओं से आसानी से व्यापार की सुराग मिल जाती है ।

पोर्टल के ई-टूल से उद्यमिता यात्रा में सहूलियत मिलती हैं. चाहे वह एक स्व-मूल्यांकन टूल हो जिससे (एक योजना के लिए अपनी पात्रता के बारे में ऋण आकांक्षी को यह पता चलता है कि उसे प्रशिक्षण सहायता की आवश्यकता है या नहीं), एक आभासी पर्यावरण में हैंड होल्डिंग एजेंसियों द्वारा ऋण इच्छुकों के जो कुछ करने के बाद उनका ऑनलाइन आवेदन भरा जाता है) या उत्तरदायी हैंडलिंग एजेंसियों के स्वतः वर्गीकरण या आन लाइन अनुरोध या सीआईआर रिपोर्ट या ई केवाईसी (आधार, पैन, मतदाता-आईडी) संलग्न करने के लिए या रूल इंजन (जो ऋण दाता द्वारा तेजी से ऋण प्रसंस्करण के लिए संपार्श्विक मुक्त पात्रता को टैग करता है) आदि तक सुलभ पहुंच ही इसका उद्देश्य है।



UdyamiMitra

Empowering MSMEs

चार आसान तरीके से ऋण तक पहुँच



Register  
पंजीकरण



Choose Hand Holding  
Support  
हैंड होल्डिंग  
सहायता के लिए चयन



Fill Application Form  
आवेदन फार्म भरना



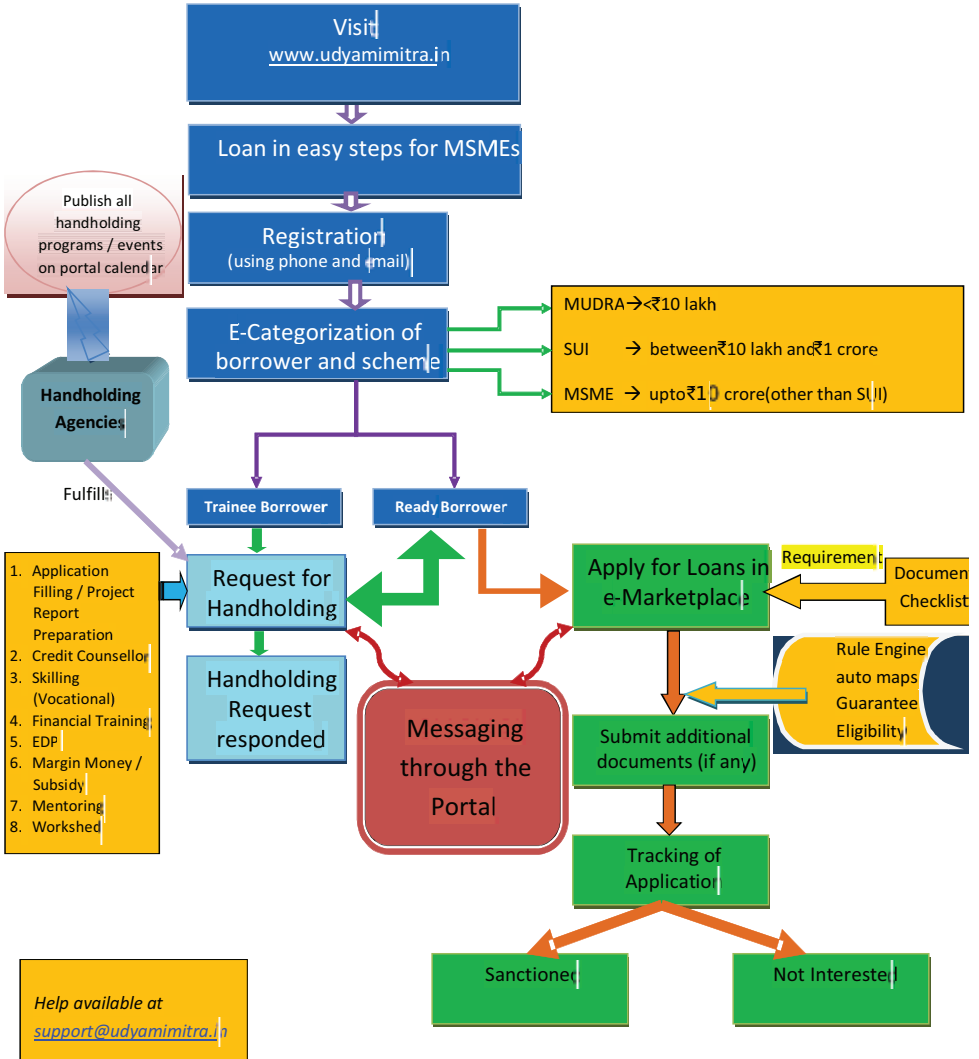
Apply to preferred  
lender  
परसंद के ऋण दाता को  
आवेदन

कोई भी एक इकाई की स्थापना एवं इकाई को बढ़ाने के लिए (जैसे विस्तार, आधुनिकीकरण और विविधीकरण) के लिए सावधि ऋण / कार्यशील पूंजी सावधि ऋण / कैश क्रेडिट के लिए आवेदन कर सकता है)। औसत आकार के छोटे ऋणों में कम समय लगने के कारण यह संकेत मिलता है कि सूक्ष्म, लघु व माध्यम उद्यम प्रसन्नता महसूस कर रहे हैं और उद्यमिता के सपने बहुत कम लागत पर पूरे होने वाले हैं। यह गैर-वित्तीय चुनौतियों का समाधान कर रहा है। एंटरप्राइज क्लिनिकों के माध्यम से, स्वयं सेवी महिला अधिकारियों (मी 4WE), चैंपियन एजेंसियों की सहायता से पहुंच को आसान बनाने के प्रोग्रामेटिक दृष्टिकोण से मिलकर, स्वयंसेवक महिला अधिकारियों (मी 4WE), चैंपियन एजेंसियों और इतने पर का समर्थन जारी है।

असेवितों, अल्पसेवितों और जो सेवित और भलोभांति सेवित हैं उन सूक्ष्म, लघु व मध्यम उद्यमों के लिए पोर्टल संस्थागत समाधान प्रस्तुत करता है। उद्यमीमित्र, उद्यम / उद्यमिता विकास पर विभिन्न योजनाओं और कार्यक्रमों के साथ अभिसरण और तालमेल रखने की प्रक्रिया में है, जो संपूर्ण मूल्य श्रृंखला के लिए लाभकारी होगा। यह भी योजना बनाई गई है कि पोर्टल पर थोक पूंजी प्लेटफार्म विकसित हो जिसमें विभिन्न ऋणदाता उनके द्वारा वित्त पोषित सूक्ष्म लघु उद्यमों को उनकी पूंजी आवश्यकताओं को पूरा करने में सक्षम हों।

ऋणदाताओं और हैंड होल्डिंग एजेंसियों की जानकारी के लिए कृपया [www.udyamimitra.in](http://www.udyamimitra.in) पर जाएँ।

## Portal Flow Diagram



## नया व्यवसाय आरंभ करने के लिए जांच-सूची

आप जब भी उद्यम आरंभ करना चाहते हैं एवं ऋण लेना चाहते हैं, तब स्वयं के पृष्ठभूमि की जांच करें और आपके पास कम-से-कम निम्नांकित दस्तावेज़ उपलब्ध रहें:

- पहचान का प्रमाण – आधार कार्ड/ पैन कार्ड/ मतदाता पहचान-पत्र/ वाहन-चालन अनुज्ञप्ति
- अजा/अजजा/अन्य पिछड़ा वर्ग से होने का प्रमाण (मामले में जैसा लागू हो)
- वैयक्तिक आयकर विषयक विवरणियाँ/ प्रवर्तक/ गारंटीकर्ता के मिल्कियत की विवरणी
- प्रवर्तकों/गारंटीदाताओं का आत्म-विवरण उनके व्यवसायगत अनुभव सहित
- प्रोप्राइटर / साझेदारों / निदेशकों के नवीनतम छायाचित्र
- निवास का प्रमाण - नवीनतम बिजली बिल/ टेलीफोन बिल / साझेदारों/निदेशकों/गारंटीदाताओं/तृतीय पक्ष के प्रतिभूतिदाताओं के आधार कार्ड.
- उ.आ.जा. – उद्योग आधार मेमोरेंडम
- व्यवसाय पंजीकरण - जीएसटी पंजीकरण / वैट पंजीकरण / पैन कार्ड / सीआईएन / दुकानें और स्थापना प्रमाणपत्र
- यदि इकाई एक निजी/सार्वजनिक लिमिटेड कंपनी हो तो संस्था के अंतर्नियम और बाह्य-नियम.
- मशीनरी प्रदाताओं/अन्य आस्तियों विषयक कोटेशन
- यदि इकाई पहले से मौजूद हो तो पिछले 6 महीनों के लिए बैंक की विवरणी, यदि नहीं तो अपने वैयक्तिक बैंक खाते की विवरणी तैयार रखें.
- पिछले 3 वर्षों के लिए इकाई का तुलन पत्र; आयकर विवरणियाँ और लेखापरीक्षा रिपोर्टों के साथ (यदि इकाई पहले से मौजूद हो)
- दी गई समपार्श्विक प्रतिभूति का ब्यौरा.
- बैंक के साथ परिचालनरत चालू खाता (यदि मौजूद हो).
- परियोजना रिपोर्ट जिसमें वित्तीय स्रोत, व्यय किया गया खर्च और औचित्यपूर्ण विवरण सहित अनुमान
- बिजली, प्रदूषण, भवन योजना के बारे में सरकार के अनुमोदनों को दस्तावेजी प्रमाणों सहित
- आपके बैंकर द्वारा अपेक्षित अन्य कोई दस्तावेज़



# आदर्श परियोजना प्रोफाइल्स

प्रोजेक्ट रिपोर्ट एक ऐसा दस्तावेज़ है जो प्रस्तावित योजना/गतिविधि की संभावनाओं का पता लगाने के लिए परियोजना प्रस्ताव का ब्यौरा देता है।

एमएसएमईडीआईज़, एनएसआईसी और राज्य सरकार की एजेंसियाँ, यथा - डीआईसी, टीसीओ - परियोजना रिपोर्ट तैयार करने में आपकी मदद कर सकते हैं। आप विभिन्न बिन्दुओं पर जानकारी एकत्र करके स्वयं भी रिपोर्ट तैयार कर सकते हैं।

परियोजना रिपोर्ट में निम्नलिखित के बारे में विस्तृत जानकारी रहती है:

- आवश्यक भूमि और भवन
- वार्षिक विनिर्माण क्षमता
- विनिर्माण प्रक्रिया
- मशीनरी और उपकरण, उनके मूल्य और विशेष विवरण सहित
- कच्चे माल की आवश्यकता
- आवश्यक बिजली और पानी
- जन-शक्ति की आवश्यकताएँ
- बाजार
- परियोजना और उत्पादन की लागत
- वित्तीय विश्लेषण और परियोजना की तकनीकी व आर्थिक व्यवहार्यता



कोई परियोजना रिपोर्ट एमएसएमईडीआई, डीआईसी और वित्तीय संस्थानों के पास उपलब्ध दिशानिर्देशों की सहायता से तैयार की जाती है। कोई उद्यम स्थापित करने के लिए मशीनरी, और उपकरणों, कच्चे माल और अन्य विभिन्न निविष्टियों की कीमत के बारे में जानकारी एकत्रित किए जाने की जरूरत होती है।

सूक्ष्म, लघु और मध्यम उद्यम विकास संस्थान (पूर्व लघु उद्योग सेवा संस्थान), एमएसएमई टेक्नोलोजी डेवलपमेंट सेंटर (पूर्व पीपीडीसी) / उपकरण कक्ष, एनआरडीसी और क्षेत्रीय अनुसंधान प्रयोगशालाओं जैसी अनुसंधान और विकास एजेंसियां आपको सही उत्पादन प्रक्रिया और अपेक्षित उपकरणों आदि के चयन में मददगार हो सकती हैं।

आप बैंक-समर्थनीय नमूना प्रोफाइल / टेम्पलेट्स देखने हेतु <https://udyamimitra.in/ProjectProfiles> पर जा सकते हैं। इससे आपको विचार मिलेगा कि परियोजना रिपोर्ट कैसे तैयार की जाए और साथ ही साथ परियोजना में होने वाले निवेश के अनुमान और इसकी व्यवहार्यता को समझने में भी सुविधा होगी।



## संवाद कैसे करें

- बैंक ऋण के आवेदक कभी-कभी भटक सकते हैं। तथापि इस अपरिचय के डर को पूर्व तैयारी के साथ दूर किया जा सकता है। जब तक आप स्वयं नहीं जानते कि आपको क्या चाहिए तब तक आप औरों को विशेषकर बैंक को कदापि आश्वस्त नहीं कर पाएंगे, जो आपको और आपके प्रस्ताव का आकलन तकनीकी आर्थिक व्यवहार्यता के दृष्टिकोण से करता है। कतिपय उपाय:-
- किसी बैंक के पास जाने और मिलने से पहले अपने अभिप्राय के बारे में स्पष्ट हो लें। जैसे, विनिर्माण या प्रसंस्करण की प्रक्रिया क्या होगी, मूल्य शृंखला, कच्चे माल के आपूर्तिक, मशीनरी के आपूर्तिक, उपलब्ध बाजार जिसके प्रयोग का विचार है और पहले से मौजूद बाजार व्यवस्था में आपके आने से क्या परिवर्तन होगा।
- कृपया इस बारे में स्पष्ट हो लें कि आपको क्या चाहिए/ वास्तव में कितनी जरूरत है।
- ईमानदारी के साथ अपनी ताकत और कमजोरियां बताएं। बैंकर्स को ईमानदार उम्मीदवार पसंद होते हैं।
- यदि आप अपने साथ सलाहकार को ले जाएँ तब भी चर्चा में खुद आगे रहें। अनुसरणकर्ता होने की बजाय चर्चा को दिशा प्रदान करें।
- अपने बैंक या वित्तीय सलाहकार के साथ जितने अधिक पारदर्शी हो सकें उतना ही अच्छा है। इससे उन्हें वस्तुस्थिति को समझने में सुविधा होगी और वे आपको सही सलाह दे सकेंगे। अन्य उधारदाताओं के प्रति अपनी देनदारियों या पहले से बंधक रखी गई आस्तियों के बारे में महत्वपूर्ण जानकारी छिपाने से बाद में निश्चित ही कठिनाइयाँ आएंगी। जिससे न सिर्फ आपका समय व्यर्थ होगा अपितु संभवतः भविष्य में बैंक के साथ लेन-देन का रास्ता भी बंद हो जाए।
- पहले से अपना होमवर्क और तैयारी ठीक से कर लें। यह आपके नौकरी के साक्षात्कार की तरह ही है।
- लापवाह न रहें। यदि यह आपके लिए सचमुच महत्वपूर्ण है तो गंभीरता प्रदर्शित करें और इसके खातिर आपको अद्यतन रहना जरूरी है।

- बैंक आपके उद्यमशीलता उन्मुखीकरण / लक्षण, चयनित गतिविधि की व्यवहार्यता, इससे जुड़े जोखिम (आपकी जोखिम झेलने की क्षमता सहित) और कर्जा लौटाने की क्षमता और इरादे के बारे में निर्णय करना चाहते हैं। आपको अपने बैंक को अपने जुनून और अपने उद्यमी प्रयास में उत्कृष्टता की इच्छा के बारे में आश्वस्त करना होता है।



# उद्यमी करें और न करें

## उद्यमी ये करें



- ✓ आप ने गतिविधि अथवा व्यवसाय क्यों चुना जानें
- ✓ व्यवसाय चक्र जानें,
- ✓ अपना बाज़ार जानें,
- ✓ अपने राज्य / केंद्र की औद्योगिक नीति जानें।
- ✓ प्रौद्योगिकी / गुणवत्ता प्रमाणीकरण
- ✓ एक बैंक में चालू खाता खोलें जो आप के योजनाबद्ध / मौजूदा व्यवसाय परिसर के समीप हो। यह आप को त्वरित लेन-देन करने और समय की बचत करने में मदद करेगा।
- ✓ अनिवार्य पंजीकरण करें जो व्यवसाय चलाने के लिए, वस्तु एवं सेवा कर पंजीकरण संख्या, उद्योग आधार पंजीकरण इत्यादि अपेक्षित हैं
- ✓ वित्तीय लेन देन, बिलों, वस्तु एवं सेवा कर भुगतान, वस्तु एवं सेवा कर विवरणियाँ, भविष्य निधि विवरणियाँ इत्यादि का उपयुक्त अभिलेख रखना।
- ✓ विवरणियाँ फ़ाइल करना महत्वपूर्ण है जैसे वस्तु एवं सेवा कर विवरणियाँ, आकार विवरणियाँ, समय पर अग्रिम कर का भुगतान करना, सांविधिक दस्तावेज़ लाभ और हानि खाता, तुलन पत्र तैयार करना इत्यादि।
- ✓ क्रेडिट शर्तों के अनुसार, देय तिथियों में कच्चा माल आपूर्तिकारों को भुगतान करना।
- ✓ सांविधिक देयताओं, बिजली, दूरभाष इत्यादि का भुगतान देय तिथि को या उस से पूर्व करें।
- ✓ अपने सभी ऋण किशतों, क्रेडिट कार्डों इत्यादि का भुगतान देय तिथि या उस से पूर्व करें। यह उधारकर्ताओं के साथ अच्छे चुकौती रिकॉर्ड बनाने में मदद करेगा।
- ✓ व्यवसाय के सभी वाणिज्यिक अभिलेख रखें।
- ✓ सूक्ष्म/ लघु प्रबंध मामलों को प्रत्ययोजित करने की संभावनाओं का पता लगाएँ और मुख्य व्यवसाय पर ध्यान दें।
- ✓ क्रय आदेश की प्रति अपने अभिलेख के लिए प्राप्त करने का प्रयास करें चाहे आप जॉब वर्क आधार पर कार्य कर रहे हैं।
- ✓ परिचालनगत खर्चों का ध्यान रखें (व्यवसाय परिचालनों से संबन्धित) और पूंजीगत खर्चों के लिए बजट बनायें (भूमि, भवन, संयंत्र और मशीनरी) इत्यादि।

□ सुविधा की समय पर नवीकरण के लिए अपने बैंकर को स्टॉक विवरणी, और आँय वित्तीय विवरणियाँ समय पर प्रस्तुत करें।

Bankability Kit for

MSE Entrepreneurs

- ✓ अच्छे संबंध व्यवसाय में महत्वपूर्ण हैं। सकारात्मक रहें तथा कोई करार या आदेश मिलने या न मिलने के निरपेक्ष अच्छे संबंध बनाए रखें।
- ✓ उद्योग संघ तथा अपने समान व्यवसाय वालों के साथ अच्छे संबंध रखें, जिससे आपको नवीनतम परिवर्तनों तथा बाजार के माहौल को जानने में मदद मिलेगी।
- ✓ आपकी गतिविधि से संबंधित सम्मेलनों व संगोष्ठियों में सहभागिता करें।
- ✓ 3 माह से अधिक के खर्चों के लिए नकद कार्यशील पूंजी का प्रावधान रखें, ताकि ग्राहक से भुगतान में देरी होने पर यह काम आए।
- ✓ यदि आपको व्यवसाय में अस्थायी या दीर्घवधि समस्याओं का अंदेशा हो, तो उधारदाताओं को स्पष्ट कर दें।

## उद्यमी यह न करें :

- × नकद लेनदेन से बचें
- × हानि दर्शाते हुए दुष्क्रम में न फँसें।  
आप एक बार कर से बच सकते हैं, किंतु आपकी वृद्धि की संभावनाएं सदा के लिए रुक जाएंगी। व्यवसाय में कर से बचने हेतु हानि दर्शाने की अपेक्षा, आय पर कर देना अच्छा है।
- × सस्ती / भुगतान व उपयोग कार्यस्थलों, अविश्वसनीय अनुसंधान व प्रायोगिक सुविधाओं आदि का उपयोग न करें।
- × अपनी कंपनी के कर्मियों, स्टाफ के वेतन में देरी न करें। समय पर वेतन देने से आपको उद्योग में अच्छे कर्मी मिलने में मदद मिलेगी।
- × कार्य आदेश लेने के लिए ऐसे गलत वचन न दें, जो आप पूरे न कर पाएं।
- × अपने उधारदाता / बैंकर के फोन को बीच में न काटें।
- × निजी व व्यावसायिक संबंधों या व्यवसाय लेनदेनों को आपस में न मिलाएं।
- × आकर्षक योजनाओं / प्रस्तावों का शिकार न बनें, जो बाद में समस्याओं का कारण बन सकती हैं।  
याद रखें कि प्रत्येक वस्तु की कीमत होती है तथा कुछ भी मुफ्त में नहीं मिलता।



## सावधानी / टिगर्स

- अल्पावधि निधियों से दीर्घावधि निवेश करने से बचें
- अपनी बैंक विवरणी की नियमित निगरानी करें। सभी नामे और जमा पर समान रूप से नजर रखें।
- अपने भुगतान पर नियमित नजर रखें।
- अपने लेनदारों और देनदारों पर नजर रखें।
- यदि मौजूदा क्षमता का उपयोग अपने उच्चतम स्तर पर पहुँच रहा हो अथवा पर्याप्त क्रय आदेश (नियमित न कि एकबारगी) हाथ में हों, तो अतिरिक्त निवेश करें।
- कड़े वित्तीय अनुशासन का पालन करें।



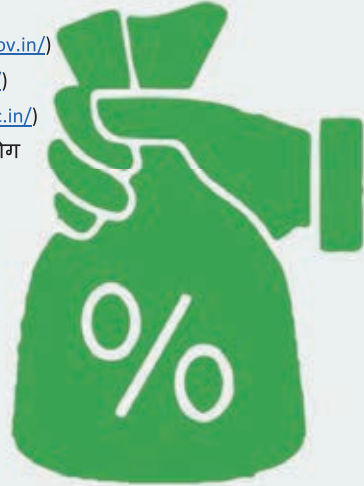
## सावधानी - मंजूरी-पूर्व, मंजूरी-पश्चात, कार्यान्वयन तथा विस्तार / विविधीकरण

- सभी सांविधिक अनुमोदन जैसे - भवन योजना अनुमोदन, प्रदूषण नियंत्रण बोर्ड की अनुमति ( जो लागू हो), प्राप्त करें; बिजली और पानी का कनेक्शन आदि लें।
- कंपनी रजिस्ट्रार के यहां रजिस्ट्रेशन / बंधक रजिस्ट्रेशन आदि
- अर्जित आस्तियों का बीमा
- कर्मचारी भविष्य निधि, कर्मचारी राज्य बीमा में पंजीकरण कराएं और उनके लिए आवश्यक प्रावधान रखें
- परियोजना के घटनाक्रमों, व्यवसाय वृद्धि तथा अतिरिक्त सावधि ऋण या कार्यशील पूंजी की संभावित जरूरतों के विषय में बैंकर को सूचित रखें। अंतिम क्षण तक इंतजार न करें। यदि आप बैंकर को अंतिम क्षण में बताएं, तो बैंकर भी अपना समय ले सकता है।



# सब्सिडी तक पहुँच

- सब्सिडी निवेश को प्रेरित करने और उपलब्ध संसाधनों तथा लक्षित निवेश के बीच की खाई को भरने के लिए दी जाती हैं। कभी-कभी ये ऐसे पिछड़े इलाकों अथवा क्षेत्रों में परियोजनाएं स्थापित करने के लिए दी जाती हैं, जो अल्पसेवित होते हैं अथवा जिनकी संभावनाओं का अधिकतम संदोहन करना होता है।
- सब्सिडी पूंजी के रूप में हो सकती है (जो योजना के अनुसार, किसी आस्ति की प्रारंभिक पूँजीगत लागत अर्थात् स्थिर/चल आस्तियों में निवेश के हिस्से को कवर करती है) अथवा ब्याज के रूप में हो सकती है जो ऋण स्थगन अवधि अथवा वाणिज्यिक उत्पादन से पूर्व की अवधि की ब्याज लागत को कवर करती है। सामान्यतः यह समय पर किए गए ब्याज-भुगतान की प्रतिपूर्ति के रूप में दी जाती है।
- उद्यमीमित्र पोर्टल पर ऐसे उपयोगी लिंक उपलब्ध कराए गए हैं, जिनके माध्यम से विभिन्न सब्सिडी योजनाओं तथा संबंधित एजेंसियों तक पहुंचा जा सकता है।
- सब्सिडी योजनाओं के बारे में अधिक जानकारी के लिए <http://udyamimitra.in/UsefulLinks> देख सकते हैं।
- अन्य स्रोत
  1. केवीआईसी (<http://www.kviconline.gov.in/>)
  2. एनएसआईसी (<http://www.nsic.co.in/>)
  3. एनएसएफडीसी (<http://www.nsfcd.nic.in/>)
- राज्य की सब्सिडी के लिए कृपया राज्य के उद्योग विभाग की वेबसाइट देखें।



# व्यवसाय सेवाएं (पथप्रदर्शन सहित) प्राप्त करना



- स्थापना (विचार निरूपण से परियोजना का रूप देने तक) से लेकर व्यवसाय को आगे बढ़ाने (विस्तार, विविधीकरण, प्रौद्योगिकी उन्नयन, अर्जन और यहाँ तक कि कारोबार बंद कर उससे बाहर निकलने) तक के संपूर्ण उद्यम विकास चक्र में व्यक्ति को विशेषज्ञों की सेवाओं की जरूरत होती है। इन सेवाप्रदाताओं को अपने आस-पास के इलाके में खोजें।
- किसी ऐसे मौजूदा उद्यमी को खोजें जिसका व्यवसाय अच्छा चल रहा हो और उससे नियमित रूप से टिप्स लें।

- उद्यमीमित्र जैसे पोर्टल विभिन्न एजेंसियों के माध्यम से हैंडहोल्डिंग सहायता उपलब्ध कराते हैं। ये हैंडहोल्डिंग एजेंसियाँ आवेदन भरने/रिपोर्ट तैयार करने, वित्तीय प्रशिक्षण, कौशल विकास, पथप्रदर्शन, उद्यमिता विकास कार्यक्रम, वर्क शेड तथा सब्सिडी योजनाओं संबंधी सहायता प्रदान करती हैं।

- सूक्ष्म और लघु उद्यमी विश्वसनीय ऋण सलाहकार खोजते हैं। वे यह आश्वासन चाहते हैं कि सेवाओं के क्षेत्र, सेवाओं की गुणवत्ता, निर्दिष्ट शुल्क तथा परिवेदना निवारण की दृष्टि से सलाहकार अभिशासित हों। भारतीय रिज़र्व बैंक के मार्गदर्शन में, सिडबी प्रमाणित ऋण सलाहकारों को उद्यमीमित्र पोर्टल पर ला रहा है, जो ऋण कनेक्ट सेवाएं प्रदान करेंगे। ऋण सलाहकारों के इस समूह को निरंतर अद्यतन किया जा रहा है। प्रमाणित ऋण सलाहकारों की उपस्थिति ऋणदात्री संस्थाओं / बैंकों को ऋण प्रस्तावों के संबंध में आश्वस्त करेगी और ऋण आकांक्षियों / उद्यमियों को ऋण तक आसान पहुंच उपलब्ध कराएगी क्योंकि वे सम्यक् सावधानी प्रक्रिया से गुजरेंगे।



- ऋण सलाहकार सेवाओं के लिए <http://www.udyamimitra.in/Home/CCC> देखें।

# अपने बैंक को जानिए



जानिए कि बैंकर क्या देखते हैं

खुद को तैयार कीजिए

सामान्य जानकारी

- यदि ऋणदाता पहले से आपको भली भाँति नहीं जानते, तो सर्वश्रेष्ठ तरीका यह है कि अपनी पृष्ठभूमि से संबंधित जानकारी तैयार रखें।

परिचय हेतु पत्र

- यदि आपका कारोबारी समुदाय आपको अभी नहीं पहचानता है, तो यह उपयोगी होगा कि कोई ऐसा व्यक्ति आपको परिचित करा दे जो उन कारोबारियों द्वारा समाहृत हो जो आपको जानते हैं। परिचित कराने का परंपरागत तरीका है - एक संक्षिप्त पत्र, जिसमें आपकी उपलब्धियों का उल्लेख हो और जो आपके चरित्र एवं सत्यनिष्ठा को अभिप्रमाणित करता हो। यदि निर्देशी व्यक्ति कारोबारी समुदाय में समाहृत व्यक्ति है, तो ऐसे पत्र का सकारात्मक प्रभाव होगा।

आपकी प्रोफाइल

- नौकरी के आवेदन की तरह, आपकी शैक्षणिक उपलब्धियों, व्यवसायिक प्रशिक्षण, योग्यताओं, नियोजन अभिलेख तथा उपलब्धियों का उल्लेख करता हुआ आपका बायोडाटा तैयार होना चाहिए। बेहतर होगा कि बायो-डाटा एक या दो पृष्ठ का ही हो। प्रोफाइल से आपके बैंक को आपकी व्यापार करने, निर्यात के लिए माल और सेवाओं का उत्पादन करने तथा लोगों का प्रबंधन करने की क्षमता का आकलन करने में मदद मिलती है।
- अपने पिछले नियोक्ता के प्रमाणपत्र एवं सदर्थ साथ रखें, बशर्ते आपको लगता हो कि वे प्रासंगिक हैं और आपके अनुभव और क्षमताओं को दर्शाने में मददगार होंगे।

अपने व्यवसाय की विवरणिका

- यदि आपकी इकाई विद्यमान है, तो अपनी कंपनी की विवरणिका तैयार रखें। इसमें आपके व्यवसाय का प्रकार, आपके उत्पाद तथा इस व्यवसाय में आप कब से हैं, इसका उल्लेख होना चाहिए। ग्राहकों अथवा सेवारथियों की सूची मददगार होती है। यदि सूची गोपनीय हो, तो यह बात अपने बैंकर को सूची देते समय बता दें। यदि आपकी साझेदारी फर्म है या आपकी कंपनी में निदेशक हैं, तो उल्लेख करें कि वे कौन हैं और यदि कारोबारी समुदाय में उनकी अच्छी प्रतिष्ठा हो तो उनका संक्षिप्त बायोडाटा दे दें।

## बैंक एवं अन्य जानकारी

जिस ऋण-दाता के पास आप जा रहे हैं, यदि वह आपका वर्तमान बैंक नहीं है, तो उसे अपने बैंक की जानकारी दें। इससे उस संस्था को आपके बारे में, खास तौर से चुकौती नियमित रूप से करने, उधार के पिछले रिकॉर्ड और सामान्य सूचनाओं के संबंध में पूछताछ करने में मदद मिलेगी।

## कंपनी के स्वामित्व तथा पंजीकरण का प्रमाण

बैंक को पंजीकरण के विवरण चाहिए होते हैं। यदि आपका उद्यम पहले से है तो आपको आस्तियों व देयताओं की सूची देनी होगी, जो लेखा-परीक्षित हो तो और अच्छा रहेगा। ऋण-दाता आपके व्यवसाय की अद्यतन वित्तीय जानकारी लेना चाहेगा। जो मानक वित्तीय रिपोर्टें आपको तैयार रखनी चाहिए, वे हैं- तुलन-पत्र, लाभ-हानि खाता और नकदी-प्रवाह विवरणी।

## तुलन-पत्र, लाभ-हानि खाता और नकदी-प्रवाह विवरणी

ये किसी सनदी लेखाकार कंपनी द्वारा लेखा-परीक्षित अथवा किसी निष्पक्ष लेखाकार द्वारा प्रमाणित और आपके निदेशक-मंडल में पारित संकल्प के ज़रिए अनुमोदित होने चाहिए। ऐसा न होने पर आपको यह प्रमाण देना होगा कि आपके लेखे आपकी वित्तीय स्थिति की सच्ची और उचित स्थिति दर्शाते हैं। आपके तुलनपत्र का आकार तथा आपके व्यवसाय में ईक्विटी की राशि महत्वपूर्ण हैं, किन्तु आपका बैंक आपको ऋण देने का निर्णय उसी आधार पर करेगा, ऐसा नहीं है। हो सकता है आपका बैंक इस पर अधिक ध्यान दे कि आप जो ऋण ले रहे हैं उसका क्या उपयोग करेंगे। यदि आपके लेखापरीक्षित खाते तीन महीने पुराने हैं (यानी खाताबंदी की तारीख तीन महीने या उससे पहले की है) तो आपके पास हाल की परिचालन-विवरणी तथा नकदी-प्रवाह विवरण होना चाहिए।

## चालू अथवा आगामी वर्ष का बजट

चालू अवधि अथवा आगामी वर्ष की आपकी अनुमानित बिक्री तथा राजस्व, परिचालन लागत और उपरिव्यय के संबंध में आपके पास एक अलग कागज होना चाहिए, जिसपर नियोजित पूँजीगत व्यय दर्शाए गए हों। आपने अनुमान अथवा प्राक्कलन किस आधार पर किया है, यह भी बताया जाना चाहिए। जो आँकड़े दिखाएँ वह आपके मन-माफिक नहीं, बल्कि पक्के और अनंतिम आदेशों पर आधारित होनी चाहिए। पिछले कार्यनिष्पादन के आधार पर आप इनमें अनुमानित माँग को जोड़ सकते हैं।

## प्राप्त आदेशों की वाणिज्यिक सूचना

यदि आप किसी बड़ी अथवा नयी लाभप्रद संविदा को पूरा करने के लिए ऋण का अनुरोध कर रहे हैं, तो सभी दस्तावेज़, पत्राचार, आपूर्तिकर्ताओं की निविदाएं, क्रेताओं और आपूर्तिकर्ताओं की संविदाओं के मसौदे और अपनी लागत के विवरण व गणनाएं विचार-विमर्श के लिए तैयार रखें। अपने बैंक से ऋण और भुगतान के तौर-तरीके पर चर्चा करने से पहले किसी आपूर्तिकर्ता अथवा ग्राहक के साथ किसी पक्की संविदा पर हस्ताक्षर न करें।



## व्यवसाय-योजना

अपने बैंकर अथवा वित्तीय सलाहकार से यदि आप अपने उद्यम की अद्यतन व्यवसाय-योजना पर विस्तृत चर्चा करें तो सबसे अच्छा रहेगा। इसमें इच्छित पूँजी निवेश, आगामी तीन से पाँच वर्ष में होनेवाली अनुमानित आय और व्यय का विवरण होना चाहिए। यदि आपने ऐसी योजना नहीं बनाई है तो उसे बना लेना ठीक रहेगा। निजी तौर पर आपके लिए यह बहुत उपयोगी रहेगा और जब आप ऋण-दाताओं से ऋण के लिए अनुरोध पर चर्चा करेंगे तब इससे विश्वसनीयता बढ़ेगी।

## व्यवहार्यता अध्ययन

हो सकता है आप कोई नयी परियोजना लगाने वाले हों या वर्तमान गतिविधि का विस्तार करना चाहते हों और अतिरिक्त पूँजीगत सामग्री (जैसे मशीनरी, उपकरण, कलपुर्जों अथवा कच्चे माल) के लिए आपको वित्त की ज़रूरत हो। अपने बैंकर को दिखाने के लिए आपको व्यवहार्यता अध्ययन की ज़रूरत पड़ेगी।

बैंकर से चर्चा के लिए जाँच-सूची

- अपना ससंदर्भ परिचय दें।
- अपने लेनदेन अथवा परियोजना की विस्तृत जानकारी दें।
- अपनी ज़रूरतों और अपेक्षाओं के बारे में बताएँ।
- अपने क्रेता अथवा आपूर्तिकर्ता से बिक्री अथवा खरीद की संविदा पर हस्ताक्षर करने से पहले अपने बैंक से भुगतान के तौर-तरीकों पर चर्चा करें।
- वित्तीय विवरण तथा जो भी संपार्श्विक उपलब्ध हो उसकी जानकारी देने के लिए तैयार रहें।
- उपलब्ध सुविधाओं का पता लगाएँ और देखें कि पर्याप्त/व्यवहार्य प्रस्ताव के लिए विभिन्न योजनाओं का आपके अनुरूप बनाया जा सकता है या उन्हें एक साथ जोड़ा जा सकता है।
- जो संभावनाएं बैंक की विवरण-पुस्तिका में नहीं दी गयी हैं, उनका पता लगाएँ।
- सेवाओं, सुविधाओं की लागत के बारे में पूछताछ कर लें।
- हर संस्था में जा-जाकर पूछताछ न करें, किन्तु उनकी सेवाओं एवं प्रभारों की जानकारी रखें।
- खुलकर बातचीत करें। ऐसी कोई सूचना न छिपाएँ, जिसपर आपका बैंकर आपको अच्छी सलाह दे सकता हो।
- अच्छे चुकौतीकर्ता की छवि कायम करें।
- ब्याज का भुगतान हमेशा समय पर करते रहें।
- कठिनाइयों, विलंब आदि के बारे में पहले से सूचित करें।
- जैसे-जैसे आपका व्यवसाय बढ़े, आपकी उधार की ज़रूरतें बढ़ें और आपके ऋण-शोधन रिकार्ड से आपके व्यवसाय की प्रतिष्ठा में वृद्धि हो, वैसे-वैसे बेहतर शर्तों के लिए बातचीत करें। शुरु से ही सर्वश्रेष्ठ सौदा करने की कोशिश करें।

याद रखें कि यदि दोनों पक्षों को पूरी जानकारी हो तो आपूर्ति माँग के अनुरूप रहती है।

## पूर्व सूचना देना अथवा पहले से समय लेना

मिलने के लिए पहले फोन कर लें अथवा एक चिट्ठी या फैक्स भेजकर संक्षेप में बता दें कि आप कौन हैं और क्या करते हैं तथा आप कितनी राशि और क्यों उधार लेना चाहते हैं। हालांकि आप पत्राचार से अपना लेन-देन पूरा कर सकते हैं, किन्तु ऋण अथवा उधार अथवा खुदरा/व्यापारिक वित्त के प्रभारी से खुद मिल लेना आम तौर पर बेहतर रहता है। यदि संस्था बहुत दूर स्थित हो, स्वाभाविक है कि यह संभव नहीं होगा। ऐसी स्थिति में आपको अपना परिचय देने और अपने बारे में जानकारी देने के मामले में खास सावधानी बरतनी होगी।

## अच्छे से तैयार रहें

आपका बैंक एक व्यस्त व्यक्ति है और वह आपके अनुरोध के स्वरूप को जल्दी से समझना चाहता है। आपको जल्दी से अपनी बात पर आना चाहिए। आप कौन हैं, क्या कारोबार करते हैं, कितने धन की और किस काम के लिए आपको उसकी ज़रूरत है, यह सब पताएँ। यदि आपके पास वार्षिक रिपोर्ट हो तो वह अथवा वित्तीय विवरणियाँ जैसे तुलनपत्र, लाभ-हानि खाता, बजट, व्यवसाय-आयोजना और कंपनी का ब्रोशर देने के लिए तैयार रखें। जो धन आप उधार लेना चाहते हैं, उससे आपका क्या करने का इरादा है, यह स्पष्ट बताएँ। यदि आपका इरादा विनिर्माण उत्पादों के लिए आवश्यक माल खरीदने का है तो अपने बैंकर को पूरी बात बताएँ- किससे आप माल खरीद रहे हैं, किसे बेच रहे हैं, कैसे आपको भुगतान मिलेगा और आप कैसे भुगतान करेंगे।

### परियोजना में निहित जोखिमों को जानें

क. **एमएसई का परिप्रेक्ष्य-** निधीयन का जोखिम, प्रौद्योगिकी का जोखिम, प्रतिस्पर्धा का जोखिम, सेंकेंद्रण का जोखिम, राजनीतिक, पर्यावरण एवं सामाजिक जोखिम (जैसे प्रदूषण-कारक अथवा हरित उद्योग) एवं भौगोलिक जोखिम

ख. **बैंकर का परिप्रेक्ष्य-** क्रियान्वयन का जोखिम (निधीयन एवं निर्माण संबंधी जोखिम)। प्रबंधन-जोखिम (तकनीकी क्षमता, समरता और अनुभव), कारोबारी जोखिम (भौगोलिक अवस्थिति, बाजार में संस्था की स्थिति, संसाधनों की उपलब्धता आदि), वित्तीय जोखिम (उत्पाद-मार्जिन और लाभप्रदता) तथा उद्योग-जोखिम (पर्यावरण- प्रदूषण स्तर, प्रतिस्पर्धा, सरकार से नीतिगत समर्थन एवं परिचालन-चक्र)।

याद रखें कि संबंधित परियोजना/उद्यम के क्रियान्वयन में लगनेवाले समय के बारे में सुस्पष्टता का होना बहुत ज़रूरी है। उसमें थोड़ी गुंजाइश होनी चाहिए, जिसके लिए आपको ऋण-प्रदाता को मनाना पड़ेगा। यदि वाणिज्यिक उत्पादन की तारीख पक्की करके उधार-प्रस्ताव में लिख दी गयी हो और बाद में उसमें अनुचित रूप से अत्यधिक विलंब हो तो आपकी परियोजना अनर्जक आस्ति वर्गीकृत हो सकती है, जिससे आपकी व्यवसाय-संभावना पर कुप्रभाव पड़ सकता है।

सलाह लें

- विभिन्न चुकौती पद्धतियों, लेन-देन की उपयुक्त वित्तीय पद्धतियों और आपके उधार के लिए गारंटीकर्ता के रूप में दी जानेवाली प्रतिभूति के बारे में अनुभवी बैंक आपको मार्गदर्शन और सलाह दे सकते हैं। मुद्रा तथा मूल्यों के उतार-चढ़ाव के जोखिम को कवर अथवा कम करने के लिए हेजिंग की संभावना के बारे में पूछना न भूलें। यदि आसपास के इलाके में कोई परियोजना सफल अथवा विफल हुई हो तो उसकी सफलता या विफलता के कारणों के बारे में भी वे मार्गदर्शन कर सकते हैं। इससे शुरुआत से ही तैयार रहने में मदद मिलेगी।

सावधान रहें

- अपनी ज़रूरत से ज्यादा, अधिक समय के लिए और बहुत अधिक ब्याज-दर पर उधार लेने से बचें। कभी-कभी बैंक उस तरह की उधार अथवा चुकौती पद्धतियाँ प्रस्तावित करते हैं, जिनसे वे सर्वाधिक परिचित हैं या जो सबसे ज्यादा आय-प्रद या न्यूनतम जोखिम वाली हों। उनके खर्चों के बारे में पूछें। याद रखें कि ब्याज-दर के अलावा खर्च, शुल्क और प्रभार भी होते हैं। पूर्ववर्ती अथवा अपफ्रंट शुल्क के बारे में भी पूछें। (ये वे भुगतान हैं जिन्हें संवितरण के समय ऋण में से काट लिया जाता है। इससे आपके अनुरोध के मूल्यांकन, जोखिम-आकलन अथवा ऋण-खाता खोलने पर ऋण-प्रदाता के खर्च की पूर्ति की जाती है।) पूछें कि हर संवितरण पर बैंक-ऑफिस शुल्क कितना लगेगा। यदि विदेशी मुद्रा खरीदने अथवा प्रलेखी-ऋण खोलने के लिए बैंक में ऋण आवेदन किया गया है तो जान लें कि उस पर कितना खर्च आएगा?
- अधिकतर संस्थाओं में सेवाओं के लिए मानक अथवा घटते क्रम पर दरें होती हैं। ये दरें आपके लेन-देन को कैसे प्रभावित करेंगी, यह जानने के लिए पूछताछ अथवा उनकी एक प्रति लेने में कभी संकोच न करें। यदि कोई ऋण-संविदा तैयार करने अथवा आस्तियों पर प्रभार-सृजन के लिए वकील के शुल्क आदि के रूप में विधिक प्रभार देय हों तो वचनबद्ध होने से पहले स्थिति साफ कर लें। आस्तियों के मूल्यांकन, निगरानी और आकलन आदि से संबंधित शुल्क आपको मालूम होने चाहिए।

**इधर-उधर मोल-तोल करने से बचें**

- सबसे अच्छे सौदे के लिए आपका इधर-उधर मोल-तोल करना, तुलना करने के लिए कई-कई संस्थाओं में जाना आपके बैंकर को पसंद नहीं आएगा। आपके साथ चर्चा करने, दस्तावेजों के तैयार हो जाने और अपनी ऋण समिति से ऋण-प्रस्ताव मंजूर करा लेने के बाद यदि आप उन्हें बताएं कि दूसरी जगह इससे बेहतर सौदा मिल रहा है तो इसका अर्थ होगा कि आपने उनका समय बर्बाद किया है। सच कहें तो बैंकिंग क्षेत्र को समझने और सबसे अच्छा सौदा पाने की कोशिश करने में कुछ भी गलत नहीं है। किन्तु जब बातचीत पूरी होने के बाद करारनामे को अंतिम रूप देकर उस पर अनुमोदन का इंतजार हो रहा हो, तब आपको यह भनक नहीं लगने देनी चाहिए कि आप इस बारे में दूसरों से भी बातचीत कर रहे हैं। अच्छे ऋणकर्ता-ऋणदाता संबंध की सफलता मुख्य रूप से विश्वास की बुनियाद पर आधारित होती है। विश्वास सकारात्मक अनुभवों के आधार पर लंबे समय में धीरे-धीरे पनपता है।

प्रायः बैंकर खूब सुरक्षित और अल्प अवधि के लिए कम राशि ऋण देकर अपने भावी ग्राहक को परखकर देखते हैं कि वह कैसे काम करता है। जब लेन-देन बार-बार सफलतापूर्वक दुहराए जाते हैं, तब ग्राहक की प्रतिष्ठा बढ़ती है और उसकी साख में सुधार होता है।

जब आप किसी संस्था से पहली बार संपर्क करते हैं तो हमेशा ध्यान रखें कि सबसे सस्ता ऋण-प्रदाता लंबे समय में सर्वोत्तम सिद्ध होगा, यह कोई ज़रूरी नहीं है।

# ऋण देने के मापदंड

बैंकर्स क्या देखते हैं?

- बैंकों और अन्य उधारदाताओं को अपने स्वयं के आंतरिक नियम निर्धारित करने पड़ते हैं। फिर भी, सभी वित्तीय संस्थान आरबीआई द्वारा स्थापित सामान्य विनियमों और दिशानिर्देशों से बंधे होते हैं। प्रति ग्राहक आमतौर पर एक ऋण सीमा निर्धारित होती है। किसी विशेष क्षेत्र या उप क्षेत्र में ऋणदाता अपने क्रेडिट पोर्टफोलियो के कुछ प्रतिशत से अधिक धन नहीं दे सकते। कभी-कभी किसी उधारकर्ता को सुविधा प्रदान न करने का कारण उनके ऋण मापदंड या वैधानिक नियम भी हो सकते हैं।
- बैंकर जिन बातों को देखना चाहते हैं उनमें ये शामिल हैं:-

परखा हुआ मॉडल

- यदि कोई जांचा परखा हुआ मॉडल या ज्ञात उत्पाद / सेवा या सफल उद्यम है तो यह मायने रखता है। यदि आपके उद्यम के लिए उच्च स्तरीय तकनीक की जरूरत है, तो ऋणदाता आपकी टीम के अनुभव का परीक्षण करेगा या किसी प्रतिष्ठित / मान्यता प्राप्त तकनीकी संस्था से प्रमाण-पत्र / सत्यापन की अपेक्षा रखेगा।

त्वरित जीत महत्वपूर्ण है

- यदि आप कोई नया उत्पाद या नया उद्यम खड़ा करने जा रहे हैं, तो आप बैंकर का विश्वास कैसे जीत सकते हैं? उदाहरण के लिए किसी सफल उद्यम को दिखाने के लिए साइट का दौरा करके या किसी प्रतिष्ठित संस्था से संस्तुति प्राप्त करके और उनके किसी वर्तमान ग्राहक द्वारा अपना परिचय करवाकर उनका विश्वास बढ़ा सकते हैं।

अच्छा नकद प्रवाह

- बैंकर यह देखेंगे कि जिस उपक्रम की योजना बनाई जा रही है उसका परिचालन न केवल लाभप्रद होगा बल्कि वह अपनी सभी प्रतिबद्धताओं को कवर करने के लिए पर्याप्त नकदी भी उत्पन्न करेगा।

पर्याप्त प्रवर्तक निधि

- किसी उपक्रम में अधिकतम निवेश करने की तैयारी चाहे वह आपकी निधि से हो या आपके भागीदार की निधि से यह आपकी वचनबद्धता को दर्शाता है। यदि आपका चालू / मौजूदा उपक्रम है तो आपको पहले से ही अन्य उधारदाताओं के प्रति अधिक प्रतिबद्ध नहीं होना चाहिए बल्कि व्यवसाय में अपनी खुद की पूंजी उचित अनुपात में होनी चाहिए।

## पर्याप्त प्रतिभूति

- बैंकर यह सुनिश्चित करना चाहेंगे कि उनकी निधियाँ वापस मिलेंगी और इसके लिए वे यह देखेंगे कि उनकी निधियों के प्रति पर्याप्त प्रतिभूति उपलब्ध हो। यदि आपकी आस्तियाँ पहले ही किसी ऋणदाता /ऋणदाताओं को गिरवी रखी हुई हैं, तो आप किसी बैंक से ऋण प्राप्त नहीं कर पाएँगे।

### अनुभव

- अधिकतर संस्थाएँ यह जानना चाहेंगी कि आपका सफल व्यवसाय या व्यापार करने का पिछला इतिहास अच्छा हो। यदि आप व्यवसाय या व्यापार के क्षेत्र में पूर्णतः नए हैं, या आप बिल्कुल ऐसे अपरीक्षित उत्पादों और अज्ञात ग्राहकों या आपूर्तिकर्ताओं के साथ पूरी तरह से नई व्यापार गतिविधि शुरू करने जा रहे हैं, जिनके साथ आपका पहले कोई संव्यवहार नहीं रहा है, तो आपको ऋण देने के लिए किसी बैंकर को मना पाना कठिन होगा। अतः इस संबंध में पारस्परिक व्यवस्थाएँ करें और वित्तीय /तकनीकी भागीदारों का सहयोग लें।

### अच्छी प्रतिष्ठा

- आपके संदर्भ और प्रत्यय (साख) ऋणदाताओं को स्वाकार्य होने चाहिए। उनके लिए किसी दिवालिया कंपनी या ज्ञात चूककर्ता के लिए अग्रिम अनुमोदित कराने के लिए अपनी ऋण समिति को राज़ी करने में निस्संदेह कठिनाई होगी। यहाँ तक कि यह मान लेने पर भी कि आपका अतीत बेदाग रहा है, किसी प्रतिष्ठित प्रायोजक का समर्थन सहायक होगा। ऐसा प्रायोजक कोई व्यवसाय क्षेत्र का कोई जाना-माना व्यक्ति या आपके व्यापार संघ या यहाँ तक कि आपका कोई ग्राहक या आपूर्तिकर्ता भी हो सकता है।

### विशिष्ट प्रयोजन

- यद्यपि कुछ ऋणदाता उस प्रतिभूति के आधार पर ओवरड्राफ्ट सुविधाएँ मंजूर करते हैं, जिनका आप प्रस्ताव करते हैं, किंतु अधिकतर संस्थाएँ अपने ऋण विशिष्ट प्रयोजन वाले संव्यवहारों के साथ संबद्ध करने को वरीयता देते हैं। संव्यवहारों की पूरे विवरण के साथ व्याख्या की जानी चाहिए और वे लाभप्रद तथा स्वतः परिसमापनशील होने चाहिए (वित्तपोषित किए जाने वाले संव्यवहारों से होने वाली आय से उधार ली गई राशि की चुकौती होगी)।



ऋण मूल्यांकन के बारे में जानें

• ऋण का मूल्यांकन उस समय से आरंभ हो जाता है, जब कोई भावी उधारकर्ता बैंक या ऋणदाता की शाखा में आता है और ऋण प्रदायगी एवं निगरानी पर समाप्त होता है। इस पूरी प्रक्रिया का उद्देश्य उधार की गुणवत्ता सुनिश्चित करने और बनाए रखने तथा ऋण जोखिम का स्वीकार्य सीमाओं में प्रबंध करना होता है।

ऋण मूल्यांकन के आयाम

• प्रबंधकीय मूल्यांकन : इस क्षेत्र पर काफी ध्यान दिया जाना होता है, क्योंकि यह उन दीर्घकालिक कारकों में से एक होता है, जो प्रतिष्ठान के व्यवसाय को प्रभावित करते हैं। बैंक निम्नलिखित की जाँच करते हैं : क्या प्रवर्तक और प्रबंधतंत्र को संबंधित व्यवसाय का पर्याप्त अनुभव है? उसका पिछला कामकाज कैसा है? पिछले इतिवृत्त क्या हैं? किसने हमें संदर्भित किया है /परिचय कराया है?

ये कुछ प्रश्न हैं, जिनका उत्तर किसी उद्यम के लिए ऋण-जोखिम सीमा प्राप्त करने से पहले दिया जाना ज़रूरी होता है।

तकनीकी मूल्यांकन

• प्रयुक्त प्रौद्योगिकी की स्थिति क्या है? क्या उत्पाद का आद्यरूप (प्रोटोटाइप) विकसित किया गया है? वर्तमान प्रौद्योगिकी का आर्थिक रूप से संभावित जीवनकाल कितना हो सकता है? क्या उद्यम तकनीकी रूप से व्यवहार्य है?

वाणिज्यिक मूल्यांकन

• हमारे (बैंक के) लिए आगे कार्रवाई करने के प्रयोजन से व्यवसाय वाणिज्यिक रूप से सक्षम होना चाहिए। क्या बाज़ार में इसकी पर्याप्त माँग है? क्या यह स्थानीय, क्षेत्रीय, राष्ट्रीय या अंतरराष्ट्रीय बाज़ार की आवश्यकताओं की पूर्ति करने जा रहा है? उसका आधार क्या है। क्या उत्पाद बाज़ार में स्वीकार किया जाता है? उस जैसे कितने उत्पाद बाज़ार में मौजूद हैं। प्रवेश और निकास संबंधी क्या बाधाएँ हैं? क्या आगे संवृद्धि की संभावनाएँ हैं?

वित्तीय मूल्यांकन

• क्या प्रवर्तक की वित्त (अपनी ईक्विटी और ऋण दोनों) जुटाने की क्षमता है? मार्जिन के स्रोत क्या हैं? क्या व्यवसाय से पर्याप्त निधियाँ अर्जित होंगी, जिनसे ऋण तथा अन्य हितधारकों की अदायगी हो सकेगी? क्या पूँजीगत ढाँचा इष्टतम है?

आर्थिक मूल्यांकन

• लाभ-अलाभ स्तर/बिंदु का स्तर क्या है? क्या व्यवसाय अपने आर्थिक जीवनकाल के दौरान सकारात्मक निवल वर्तमान मूल्य दर्ज करेगा। लागत/लाभ का स्तर क्या है? इसकी आंतरिक प्रतिफल दर क्या है? क्या निधीयन और परिचालन की लागत आंतरिक प्रतिफल दर से नीचे रहेगी?

इन सभी प्रश्नों के उत्तर ऋण मूल्यांकन की प्रक्रिया से गुजर कर उसे उसकी परिणिति तक पहुँचाएँगे।

# मूल्यांकन प्रक्रिया

कोई ऋण मूल्यांकन छह चरणीय जाँच से होकर गुजरता है – अर्थात् चरित्र, क्षमता, पूँजी, दशा/परिस्थिति, संपार्श्विक प्रतिभूति तथा नक़दी प्रवाह।

## चरित्र:

विशेष रूप से निम्नलिखित क्षेत्र देखे जाने की आवश्यकता होती है।

- पूर्ववृत्त /इतिवृत्त - किसने संदर्भित किया है /परिचय कराया है – क्या यह नया या अधिगृहीत खाता है? स्थिति रिपोर्ट क्या कहती है? पृष्ठभूमि – शिक्षा – व्यवसायिक – सामाजिक-आर्थिक – राजनीतिक – पहल एवं अभियान।

## क्षमता :

- गतिविधिसंबंधी अनुभव – यदि नई है, तो क्षमता कैसे स्थापित करेंगे, - ऋण वापस करने की क्षमता और इरादा – पिछला कामकाज – योजना तैयार करना, बज़ट बनाना तथा समीक्षा की देखरेख – उत्पादन क्षमता – क्षमता उपयोग – व्यक्तियों, सामग्री, धन की देखरेख की व्यवसायिक क्षमता तथा आकस्मिक परिस्थितियों व संकटकालीन स्थितियाँ सम्हालने की क्षमता।

## पूँजी:

- व्यवसाय में हितधारिता की सीमा
- वित्त जुटाने की सामर्थ्य - अपनी ईक्विटी और ऋण दोनों
- प्रेरित करने और निवेशकों का विश्वास बनाए रखने का सामर्थ्य
- हानियाँ सहन करने की क्षमता – प्रत्याशित एवं अप्रत्याशित

## परिस्थितियाँ:

- अर्थव्यवस्था की स्थिति – संवृद्धिशील, गतिहीन या मंदीग्रस्त
- उद्योग की स्थिति – उभरता हुआ, पूर्णतः नवीन या अस्तगामी
- प्रतिस्पर्द्धियों की संख्या
- बाज़ार में स्थानापन्न उत्पाद – स्थानीय-क्षेत्रीय-राष्ट्रीय या अंतरराष्ट्रीय
- माँग बनाम आपूर्ति
- सरकारी नीतियाँ और विनियम
- प्रौद्योगिकी की स्थिति
- श्रमिकों, सामग्री एवं अन्य संसाधनों की उपलब्धता
- उपयोज्य वस्तुएँ /मदें
- गतिविधि के स्तरोन्नत होने की क्षमता
- प्रदूषण नियंत्रण एवं बहिस्साव उपचार



## संपार्श्विक प्रतिभूति:

- जोखिम बोध एवं मूल्यांकन
- वित्तीय मापदंड
- ऋण /ईक्विटी अनुपात
- आस्ति सुरक्षा
- ब्याज सुरक्षा
- ऋण चुकौती सुरक्षा अनुपात
- प्रतिभूति की उपलब्धता, उपयुक्तता एवं प्रभारीयता

## नकदी प्रवाह:

- नकदी उपार्जन की पद्धति (पैटर्न)
- चलनिधि जोखिम
- लाभ-अलाभ विश्लेषण
- लागत/लाभ विश्लेषण
- वाणइज्यिक एवं आर्थिक व्यवहार्यता
- कार्यशील पूँजी प्रबंध

जब उपर्युक्त सभी 6 पहलुओं पर गहनता से विचार किया जाता है, तब विस्तृत ऋण मूल्यांकन होता है। यद्यपि सूक्ष्म एवं लघु उद्यमों पर ये सभी मूल्यांकन मानक एकसमान रूप से लागू नहीं किए जा सकते हैं, किंतु मोटे तौर पर मूल्यांकन में निम्नलिखित शामिल होते हैं :

- केवाईसी मानकों /दिशानिर्देशों के अनुरूप प्रवर्तक(कों) की समुचित पहचान तथा उसका / उनके पूर्ववृत्त, प्रवर्तक(कों) का अनुभव, शैक्षिक व सामाजिक पृष्ठभूमि, तकनीकी/व्यवसायिक सक्षमता, सत्यनिष्ठा, पहलधर्मिता, आदि।
- भारि.बैंक की इरादतन चूककर्ता सूची तथा ईसीजीसी की विशिष्ट अनुमोदन सूची, आदि में जाँच।
- विनिर्मित उत्पाद की स्वीकार्यता, उसकी लोकप्रियता /बाज़ार माँग, बाज़ार में प्रतिस्पर्द्धी।
- विचाराधीन उद्यम के संदर्भ में राज्य एवं केंद्र सरकार की नीतियों (समर्थकारी परिवेश) का विकास-क्रम, पर्यावरणीय एवं सामाजिक नियम /व्यवस्थाएँ,
- आवश्यक मूलभूत संरचनाओं की उपलब्धता – सड़कें, बिजली, श्रमिक, कच्चा माल और बाज़ार
- इकाइयों का तकनीकी-आर्थिक मूल्यांकन
- परियोजना लागत, प्रवर्तक का अपना वित्तीय अंशदान, तीन वर्षों के प्रानुमान, अन्य महत्वपूर्ण मापदंड, जिनमें लाभ-अलाभ स्तर/बिंदु, तरलता, शोधन-क्षमता, तथा लाभप्रदता, आदि शामिल हैं।



# केवाईसी अनुपालन के लिए अपेक्षित दस्तावेज़

किसी कंपनी के लिए:

1. संस्था के बहिर्नियम एवं अंतर्नियम
2. स्थापना /निगमन प्रमाणपत्र
3. यदि लागू हो, तो व्यवसाय प्रारंभ होने संबंधी प्रमाणपत्र
4. निदेशकों की सूची और उनके निदेशक होने का समर्थन करने वाला फ़ार्म 32
5. कंपनी के नाम में पैन आवंटन-पत्र या पैन-कार्ड की प्रति
6. व्यवसाय के पंजीकरण से संबंधित कोई दस्तावेज़ / प्रमाणपत्र – दुकान एवं प्रतिष्ठान पंजीकरण जीएसटीआईएन प्रमाणपत्र
7. कंपनी के नाम में बिजली बिल /टेलीफोन बिल
8. उद्योग आधार ज्ञापन

किसी स्वामित्व प्रतिष्ठान के लिए :

1. पंजीकरण प्रमाणपत्र (पंजीकृत प्रतिष्ठान होने पर)
2. दुकान एवं प्रतिष्ठान अधिनियम के अंतर्गत नगरपालिका प्राधिकारियों की और से जारी प्रमाणपत्र / लाइसेंस
3. बिक्री एवं आयकर विवरणियाँ
4. जीएसटीआईएन प्रमाणपत्र
5. 3 वर्ष की पूर्ण आयकर विवरणियाँ
6. स्वामित्व प्रतिष्ठान के उपभोज्य मर्दों से संबंधित बिल, जैसे – बिजली, जल तथा लैंडलाइन टेलीफोन
7. स्वामी / मालिक का पैनकार्ड, मतदाता पहचानपत्र तथा आधार कार्ड
8. उद्योग आधार ज्ञापन

किसी भागीदारी फ़र्म के लिए :

1. पंजीकरण प्रमाणपत्र (यदि पंजीकृत हो)
2. भागीदारी विलेख
3. फ़र्म के नाम में पैन आवंटन-पत्र या पैन के साक्ष्य की प्रति
4. दुकान एवं प्रतिष्ठान अधिनियम के अंतर्गत नगरपालिका प्राधिकारियों की ओर से जारी प्रमाणपत्र / लाइसेंस
5. जीएसटीआईएन प्रमाणपत्र
6. भागीदारों की 3 वर्ष की पूर्ण आयकर विवरणियाँ
7. भागीदारी फ़र्म के उपभोज्य मदों से संबंधित बिल, जैसे – बिजली, जल तथा लैंडलाइन टेलीफोन
8. स्वामी / भागीदारों के पैनकार्ड, मतदाता पहचानपत्र तथा आधार कार्ड
9. उद्योग आधार ज्ञापन

व्यक्तियों के लिए :

1. पहचान का प्रमाण – पैन-कार्ड, पासपोर्ट
2. पते का प्रमाण – आधार-कार्ड, मतदाता पहचानपत्र, चालक लाइसेंस, बिजली बिल तथा टेलीफोन बिल (नवीनतम), बैंक विवरण
3. पिछले 3 वर्ष की आयकर विवरणियाँ
4. पासपोर्ट आकार की फोटो
5. नरेगा (एनआरईजीए) से जारी जॉब-कार्ड, जिस पर राज्य सरकार के किसी अधिकारी के विधिवत् हस्ताक्षर हों
6. भारतीय विशिष्ट पहचान प्राधिकरण (आधार) से जारी पत्र या कोई अन्य दस्तावेज़, जिसे केंद्र सरकार ने विनियामक के परामर्श से अधिसूचित किया हो
7. उद्योग आधार ज्ञापन

## सीखें बैंकिंग शब्दावली

---

भुगतान योग्यता (इसे भुगतान की क्षमता भी कहा जाता है) - उधारकर्ताओं की प्रयोज्य आय या नकदी प्रवाह से ऋण चुकौती की क्षमता

आस्तियाँ - वे वस्तुएँ जो व्यावसायिक उद्यमों के स्वामित्व में हों। ये नकदी या वस्तुएँ हो सकती हैं, जिन्हें नकदी में परिवर्तित किया जा सकता है, यथा संपत्ति, वाहन, संयंत्र एवं मशीनरी, उपकरण एवं वस्तु सूची।

तुलन पत्र - किसी विशेष तिथि पर किसी व्यवसाय का संक्षिप्त विवरण। यह किसी इकाई की ससस्त आस्तियाँ और देयताओं को सूचीबद्ध करता है।

लाभ-अलाभ स्थिति (बीईपी) - जब संस्था की आय इसके व्यय के बराबर होती है।

नकदी प्रवाह - समय विशेष में किसी व्यवसाय के भीतर और बाहर जाने वाली वास्तविक नकदी का मापन। यह निधि प्रवाह से भिन्न है, जो दो वित्तीय वर्षों के दौरान संस्था की कार्यशील पूंजी की वित्तीय स्थिति के उतार-चढ़ाव या परिवर्तन को दर्शाता है। निधि प्रवाह उपचय आधार पर होता है, जबकि नकदी प्रवाह नकद आधार पर होता है।

ऋण - जब ग्राहक वस्तुएँ या सेवा खरीदता है और भुगतान बाद की तारीख में करने की सहमति देता है, इसे ऋण कहा जाता है।

ऋणदाता - ऋणदाता कोई भी ऐसा व्यक्ति हो सकता है, जो आपको उधारकर्ता या आपूर्तिकर्ता के रूप में आपको ऋण प्रदान करता है। यह परवर्ती तारीख में भुगतान करने की सहमति पर माल या सेवा खरीदने की अनुमति देता है।

क्रेडिट रेटिंग - किसी व्यवसाय के पूर्ववृत्त ऋण के आधार पर यह रेटिंग लागू होती है, जो उनकी ऋण चुकौती क्षमता का प्रतिनिधित्व करती है।

उधार - इसके अन्तर्गत बिल, ऋण चुकौती और आयकर सहित कोई भी बकाया राशि आती है। यह अल्पावधि (आमतौर पर 1 वर्ष) या दीर्घावधि (=>3 वर्ष से अधिक) हो सकती है।

डीईआर (ऋण इक्विटी अनुपात) - यह एक वित्तीय अनुपात है जो स्वामियों / हितधारकों की इक्विटी और कर्ज का सापेक्ष अनुपात दर्शाता है, जो इकाई की आस्तियों का वित्तपोषण करता है।

कर्जदार - एक व्यक्ति या व्यवसाय जिस पर आपका कर्ज बकाया है।

चूक - उधार या अन्य ऋण दायित्व का भुगतान करने में विफलता।

मूल्यहास - एक अवधि के दौरान किसी आस्ति की खपत प्रक्रिया को मूल्यहास कहा जाता है। किसी आस्ति की प्रयोज्य सक्रियता की अवधि के लिए इसकी लागत का अवमूल्यन किया जाता है।

उद्यमी जापन- प्रत्येक एमएसएमई को स्वैच्छिक रूप से

[https://udyogaadhaar.gov.in/UA/UAM\\_Registration.aspx](https://udyogaadhaar.gov.in/UA/UAM_Registration.aspx) पर पंजीकरण करना चाहिए। यह सरकारी प्रोत्साहनों या अनुदान, यदि कोई हो, का लाभ उठाने में मदद करता है।

अचल आस्ति - व्यवसाय चलाने में प्रयुक्त भौतिक आस्ति।

गारंटीकर्ता - एक ऐसा व्यक्ति जो उधारकर्ता द्वारा ऋण वापस न किए जाने की स्थिति में ऋण वापस देने का वादा करता है।

भुगतान का आशय - मनोचिकित्सा परीक्षण के माध्यम से प्रार्थी का आशय, प्रयोजन, स्थिरता, ईमानदारी, व्यावसायिक कौशल और जोखिम उठाने की क्षमता का आकलन करना।

ब्याज दर - वह प्रतिशत, जिसका उपयोग उधार लेने की लागत या आप कितनी राशि अर्जित करेंगे की गणना के लिए किया जाता है। प्रत्येक उत्पाद की दरें भिन्न होती हैं और आमतौर पर ऋण का जोखिम जितना अधिक होता है, ब्याज दर उतनी ही अधिक होती है। दरें स्थिर (जब ऋण की ब्याज दर ऋण की अवधि या तयशुदा निर्धारित समय सीमा के लिए एक समान हो) या अस्थिर (जिन्हें समय-समय पुनर्निधारित किया जा सकता है) हो सकती हैं।

देयता - वित्तीय दायित्व या बकाया राशि। ऋण - एक ऋण समझौता जहां एक व्यवसाय ऋणदाता से पैसे उधार लेता है और उसे निर्दिष्ट अवधि के भीतर किस्तों में ( ब्याज सहित) वापस देता है।

परिपक्वता की तिथि - जब ऋण अवधि समाप्त होती है और समग्र बकाया मूलधन और ब्याज भुगतान देय होता है।

निवल लाभ - कुल सकल लाभ में से सभी व्यवसायिक व्यय घटाने पर (जिसे आपकी आधार रेखा के रूप में भी जाना जाता है) शेष राशि।

निवल संपत्ति - कुल आस्तियों अर्थात् स्वामी की इक्विटी या हितधारक की इक्विटी में से कुल देयताएं घटाने के उपरान्त शेष राशि।

मूलधन - ऋण की मूल उधार राशि या मूल उधार राशि की शेष राशि (मूलधन में से ब्याज राशि को छोड़कर), जो अभी बकाया है।

निवेश पर प्रतिलाभ (आरओआई) - यह परिगणना दर्शाती है कि स्वामी / हितधारकों द्वारा प्रदत्त मूल इक्विटी से लाभ सृजित करने में व्यवसाय कितना कुशल है। यह आपको व्यवसाय में निवेश किए गए धन से लाभ (प्रतिलाभ) प्रदान करता है।

कार्यशील पूंजी - वह राशि जो व्यवसाय से संबंधित दैनिक खर्चों हेतु उपलब्ध होती है।

## बैंकों / वित्तीय संस्थाओं से संपर्क करते समय प्रवर्तकों हेतु सुलभ सूची

क. एक संकल्पना का चुयन

1. शैक्षणिक पृष्ठभूमि
2. पिछला अनुभव
3. पारिवारिक पृष्ठभूमि
4. स्टार्टअप गतिविधियाँ

### ख. उत्पाद / सेवाएं

1. क्या उत्पादन करना है
2. उत्पादन क्यों करना है
3. उत्पादन का औचित्य
4. अत्यावश्यक / आवश्यक / विलासिता

### ग. विपणन संभाव्यता

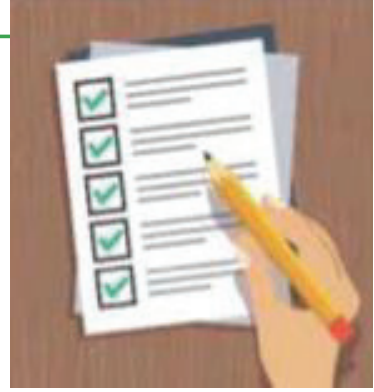
1. उपलब्ध बाजार (स्थानीय / क्षेत्रीय / घरेलू / निर्यात / विश्व भर में निर्यात)
2. भावी पूर्वानुमान
3. उत्पाद जीवनचक्र

### घ. तकनीकी संभाव्यता

1. बाजार में उपलब्ध प्रौद्योगिकी
2. प्रौद्योगिकी / अनुकूलन / स्वदेशी विकास / आयातित आदि में विशिष्टता
3. प्रौद्योगिकी जीवनचक्र / वक्रता

### ड. वित्तीय संभाव्यता

1. लागत का विभाजन (पूंजीगत लागत / राजस्व लागत)
2. उपर्युक्त हेतु निधि / स्रोतों की व्यवस्था
  - अ. बैंक / वित्तीय संस्था / संगठित क्षेत्र
  - ब. निजी संसाधन
  - स. असंगठित क्षेत्र से निधियन
3. परियोजना का वित्तीय समापन



### च. सामाजिक आर्थिक संभाव्यता

1. उत्पाद के सामाजिक प्रभाव
2. उत्पाद के पर्यावरणीय प्रभाव

### छ. बैंकों / निवेशकों को प्रस्तुत की जाने वाली परियोजना रिपोर्ट

1. संस्था की पृष्ठभूमि (प्रोफाइल) और प्रवर्तक की पृष्ठभूमि
  - क. विशेषज्ञता का क्षेत्र
  - ख. परियोजना का उद्देश्य
  - ग. भावी योजनाएं
  - घ. उद्योग दृष्टिकोण, प्रवृत्ति विश्लेषण / उत्पाद का जीवनचक्र
2. उत्पाद / उत्पादन संबंधी / तकनीकी
  - क. उत्पाद, इसके अनुप्रयोग / विपणन व्यवस्था / संभाव्यता
  - ख. उत्पादन-पूर्व और उत्पादनोत्तर सहबद्धता / सहायक उद्योग का मूल्यांकन
  - ग. कचरे माल की आवश्यकता
  - घ. बुनियादी सुविधाएं, लगाए गए उपकरण, परिचालनरत परिसर, मशीनरी आदि।
  - ड. मूल्यांकन / उत्पादन प्रक्रिया का विश्लेषण/ मशीनों की आवश्यकता
  - च. अपेक्षित स्थान / निर्मित भूमि
3. सेवा प्रदाताओं की आवश्यकता
  - क. वित्त
  - ख. विपणन
  - ग. उत्पादन प्रक्रिया
  - घ. पर्यावरणीय
  - ड. अन्य
4. मानव संसाधन
  - क. संगठन में प्रमुख कार्मिकों के प्रोफाइल
  - ख. श्रमशक्ति: कार्यरत व्यक्तियों की श्रेणी - संगठनात्मक चार्ट
    - i. परियोजना प्रबन्धक
    - ii. परियोजना प्रमुख
    - iii. पर्यवेक्षक
    - iv. लेखा प्रबंधक
    - v. श्रमिक - कुशल
    - vi. श्रमिक - अकुशल
  - ग. कौशल विकास ताल-मेल

## 5. विपणन

- क. विपणन रणनीति, विपणन की व्यवस्था, विपणन गठबंधन, यदि हों
- ख. आदेश (पक्के/पाइपलाइन में या संभावित)

## 6. वित्तीय स्थिति

- क. प्रस्तावित विन्यास (सेटअप) की वित्तीय व्यवस्था और व्यावहार्यता
- ख. जोखिम और प्रतिलाभ का विश्लेषण
- ग. वित्तीय साधन / परियोजना की लागत
- घ. लाभप्रदता विवरणियां / पूर्वानुमानित तुलन-पत्र के मुख्य अनुपात / लाभ-अलाभ स्थिति का मूल्यांकन
- च. पूर्वानुमानों के पीछे की मुख्य धारणा - बैकअप सहित
- छ. कार्यान्वयन अनुसूची
- ज. अधिस्थगन अवधि / कार्यान्वयन के दौरान व्यय
- झ. कार्यशील पूंजी का आकलन

### i. स्वयं के स्रोत

### ii. आपूर्तिकर्ता की निधि / क्रेडिट

### iii. क्रेता का अग्रिम

### iv. बैंकों / वित्तीय संस्थाओं सहित संगठित क्षेत्र निधीयन

### v. असंगठित क्षेत्र निधीयन

### vi. आपातकालीन / आकस्मिक निधि की व्यवस्था

### vii. सुरक्षा (कवरेज) हेतु संपार्श्विक प्रतिभूति / गारंटी निधि के बारे में जानकारी

## 7. परियोजना के लिए जोखिम मूल्यांकन

## 8. अन्य

- क. उत्पादन इकाई / प्रक्रिया के लिए सरकारी / सांविधिक अनुमोदन
- ख. बाहरी पक्ष द्वारा श्रेणी-निर्धारण (रेटिंग) / प्रमाणन
- ग. पर्यावरण और सामाजिक पहलू

## **क्या आप व्यापार प्राप्य-राशि बट्टा प्रणाली (ट्रेड्स/TReds) के बारे में जानते हैं**

एमएसएमई को कंपनी क्रेताओं से मिलने वाली व्यापार प्राप्य-राशि का वित्तीयन बहु-वित्त पोषकों के जरिए कराने के लिए व्यापार प्राप्य-राशि बट्टा प्रणाली (ट्रेड्स) आरंभ की गई है। ट्रेड्स एक संस्थागत प्रणाली है, जो एमएसएमई की व्यापार प्राप्य-राशि का वित्तीयन बहु-वित्त पोषकों के जरिए कराती है। ट्रेड्स के तहत इलेक्ट्रॉनिक प्लेटफार्म / इलेक्ट्रॉनिक बिल फैक्ट्रिंग एक्सचेंज उपलब्ध हैं, जिनके द्वारा बड़ी कंपनियों से संबंधित एमएसएमई बिल इलेक्ट्रॉनिक रूप से स्वीकार किए जा सकते हैं और उनकी नीलामी की जा सकती है। इस प्रकार, एमएसएमई को उनकी प्राप्य-राशि प्रतिस्पर्धी दरों पर शीघ्रता से मिल पाती है। रिसेवेबल्स एक्सचेंज ऑफ इंडिया लिमिटेड (आरएक्सआइएल), सिडबी और एनएसई के बीच एक संयुक्त उपक्रम है, जो ट्रेड्स प्लेटफॉर्म के संचालन के लिए स्थापित किया गया है। कई सार्वजनिक क्षेत्र के उपक्रम तथा बैंक इस पर हैं तथा बीजकों (बिलों) की भुनाई हो रही है।

## **स्वत्व त्याग**

यह प्रकाशन पेशेवर सलाह नहीं है। इस प्रकाशन में दी गई सूचना विश्वसनीय माने गए विश्वास-योग्य स्रोतों से ली गई है या व्युत्पन्न की गई है, लेकिन सिडबी/भागीदार यह नहीं कहते कि यह जानकारी सही या पूर्ण है। इस प्रकाशन में शामिल कोई भी राय या अनुमान सिडबी / भागीदारों के इस समय के निर्णय हैं और वे किसी पूर्व-सूचना के बिना परिवर्तनीय हैं। इस प्रकाशन के पाठकों को सूचित किया जाता है कि वे इस प्रकाशन की सामग्री के आधार पर किसी भी तरह की कार्रवाई या निर्णय, जिसके लिए पूरी तरह वे ही जिम्मेदार हैं, लेने से पहले अपनी पेशेवर सलाह ले लें। सिडबी / भागीदार इस प्रकाशन में शामिल जानकारी के संबंध में किसी पाठक के प्रति या इसके पाठकों द्वारा लिए जाने वाले किसी निर्णय या कोई निर्णय न लेने का निर्णय या निर्णय लेने में विफल होने के संबंध में न तो कोई उत्तरदायित्व और जिम्मेदारी स्वीकार करते हैं और न ही कोई उत्तरदायित्व और जिम्मेदारी लेते हैं।



जो कर रहे हैं प्रयास, उनका हो रहा है विकास

## Project Team

Dr. R. K Singh  
Ms. Arya Priya Swain & UMV Team

Thanks to the following sources:

[www.udyamimitra.in](http://www.udyamimitra.in)

[www.sidbi.in](http://www.sidbi.in)

---

For Feedback write to  
Udyamimitra Vertical, SIDBI at  
[udyamimitra@sidbi.in](mailto:udyamimitra@sidbi.in).

स्वावलंबन की राह, बने सबकी चाह







“इसमें मुझे कोई संदेह नहीं कि अगर हम लघु उद्योगों को मदद करते हैं तो राष्ट्रीय सम्पदा को समृद्ध करते हैं। मुझे इसमें भी कोई संदेह नहीं है कि सच्चे स्वदेशी इन गृह-उद्योगों को प्रोत्साहित और पुनर्जीवित करते हैं। यह लोगों की रचनात्मकता और साधनसंपन्नता को दर्शाने का एक जरिया भी है। यह देश में सैकड़ों युवाओं को जिन्हें रोजगार की जरूरत है, रोजगार प्रदान कर सकता है। इससे वर्तमान में व्यर्थ होने वाली सभी ऊर्जा को एक नई दिशा दी जा सकती है।”

- महात्मा गांधी



@sidbiofficial



SIDBIOfficial