sidbi

স্বাবলম্বন

আপনার উদগ্রীব স্বপ্নকে দিন পাখা মেলার সুযোগ....

স্বাবলম্বন ইনফো সিরিজ

ভল্যুম-II

গ্রামীণ **মহিলা ক্ষুদ্র উদ্যোগী ব্যবসায়ীগণ**

আপনি নিশ্চয়ই ভল্যুম 1 এ বিবৃত তথ্যসমূহ পড়েছেন, যেখানে আমরা আপনি কেন একজন "স্বাবলম্বী" হয়ে উঠবেন, সেই সংক্রান্ত কারণসমূহ এবং কিভাবে এই শিল্পোদ্যোগ আগে এগিয়ে নিয়ে যাবেন সে সম্পর্কে আলোচনা করেছি। যদি আপনি সেটি পড়ে না থাকেন, তবে আপনি এটি পাবেন এই ওয়েবসাইট ঠিকানায়: https://sidbi.in/en/publication-and-reports

এখন, আসুন আমরা সংক্ষেপে দেখে নিই যে ভল্যুম 1-এ আমরা কি কি শিখতে পেরেছি:

1. যদি একা এগিয়ে যাওয়া কষ্টকর হয় তবে এমন কোন ব্যক্তির সঙ্গে আগে এগিয়ে যাওয়া ভাল। যার এই সংক্রান্ত অভিজ্ঞতা রয়েছে।
2. প্রথম অবস্থায় খুব দ্রুত অগ্রসর হতে চেষ্টা করবেন না। একজন উদ্যোগী ব্যবসায়ী হিসেবে পরিণত হয়ে ওঠার সঙ্গে সঙ্গে আপনি অগ্রসর হওয়ার জন্যে যে গতি তা আপনি লাভ করবেন।
3. অত্যন্ত ক্ষুদ্র পরিসরে নিজের ব্যবসাকে বিস্তৃত করবেন না। মনে রাখবেন, নিজের ব্যবসার উপযোগী পরিসর নির্মাণ করা, আপনার সাফল্যের চাবিকাঠি।
4. অর্থনীতি সংক্রান্ত জ্ঞান লাভ করুন এবং এই সংক্রান্ত সাম্প্রতিক ক্রমবিকাশের অগ্রগতিসমূহ সম্পর্কে নিজেকে অবগত রাখুন।
5. এমন কাজ করুন যার ফলে আপনি দক্ষতাসমূহ অর্জন করতে পারেন।
6. এমন কাজ করুন যা আপনার এলাকায় গড়ে তোলা সম্ভব/পাওয়া যেতে পারে এবং মনে রাখবেন সহযোগিতার জন্য এগিয়ে আসবেন (পরিষেবা সংক্রান্ত বিষয়ে) স্থানীয়/এলাকার পরিষেবা প্রদানকারীগণই।
7. প্রয়োগ এবং ঋণ এর ব্যাপারে পর্যাপ্ত পরিসরে অগ্রসর হোন-যা খুব ছোটও নয় অথবা খুব বড়ও নয়।

"সাফল্যের উদযাপন খুবই ভাল, কিন্তু আরও গুরুত্বপূর্ণ হল ব্যর্থতার থেকে যে শিক্ষা পাওয়া যায়, তার দিকে লক্ষ্য করা।"

- বিল গেটস

জীবিকার্জন থেকে ক্ষুদ্র উদ্যোগী ব্যবসায়ী

যে কোন কিছু, যেখানে আপনি মূল্যবান কিছু যোগ করতে পারবেন। এমন কি আপনি যখন কোন কিছুতে নিয়োজিত রয়েছেন অথবা কোন কিছু উপস্থাপন করছেন (জরুরী না, সেটি উৎপাদনই হতে হবে) একটি উদ্যোগ সংক্রান্ত কাজ হিসেবে বিবেচিত হবে। সুতরাং, এমনকি যদি আমরা শাক-সবজি বিক্রয় করি অথবা একটি সাধারণ মুদীদোকান খুলি, এটি একটি জীবিকার্জন-এর কাজ বলে ধরা হবে। যদি আমরা শাক-সবজিগুলিকে কেটে, প্যাকেটজাত করার পরে বাজারে বিক্রী করি, তখন এটি একটি ক্ষুদ্র ব্যবসায়িক উদ্যোগে পরিণত হবে।

এছাড়া, যেক্ষেত্রেই আপনি উপার্জন-এর জন্য কোন ঝুঁকি নেবেন, এটি একটি শিল্পোদ্যগ জনিত কাজ হিসেবে বিবেচিত হবে।

বিবর্তনের **পর্যায়সমূহঃ**

(A) আরম্ভ

একটি ছোট শহরে বা গ্রামীণ এলাকায় একটি ব্যবসায় শুরু করার সঙ্গে সঙ্গে আপনাকে অনেক ধরণের ঝুঁকির সম্মুখীণ হতে হয়, যেমন:

a) ব্যবসাটি টিকে থাকার মত যথেষ্ট অর্থ সমাগম হবে কিনা

b) ব্যবসার জন্য প্রয়োজনীয় কাঁচামালগুলি সাধ্যের মধ্যে পাওয়া যাবে কিনা অথবা ব্যবসায় উৎপাদিত পণ্যগুলির জন্যে উপযুক্ত বাজার ধরা যাবে কিনা

c) উপযুক্ত নির্মিত শ্রমিক/কর্মীবৃন্দ যারা ঐ ব্যবসায়িক পরিসরে অথবা নির্দিষ্ট পরিষেবা প্রদানের জন্যে কাজ করতে পারবে, তাদের পাওয়া সহজ হবে কিনা।

একইভাবে, বিক্রয় করাও একটি কষ্টসাপেক্ষ কাজ। কিন্তু আপনি কখনই এজন্য চিন্তাগ্রস্থ হবেন না। প্রায় সমস্ত কষ্ট স্বীকারযোগ্য বা কোন উপযুক্ত কাজের সঙ্গেই জড়িয়ে রয়েছে এই ধরণের ঝুঁকিসমূহ। এমনকি যখন আপনি কোন প্রতিষ্ঠানে চাকরী অথবা কাজ করছেন, তার সঙ্গেও জড়িয়ে রয়েছে ছাঁটাই হবার ঝুঁকি, বিকাশ সংক্রান্ত অনগ্রসরতা অথবা অবনতি, কাজের পরিসরের দাবী অনুসারে নিজেকে মানিয়ে নেওয়ার কষ্ট প্রভৃতি। অন্যদিকে, উদ্যোগী ব্যবসায়ীদের ঝুঁকির সঙ্গে সঙ্গে পুরষ্কার পাবার সম্ভাবনাও রয়েছে। সুতরাং ঝুঁকি সমূহের দিক থেকে মুখ ফিরিয়ে না থেকে, চেষ্টা করা উচিৎ কিভাবে সেগুলি নিরসনের ব্যবস্থা করা যায়। একটি ছোট শহর বা গ্রামীণ এলাকায়, একটি ব্যবসায়িক উদ্যোগ গড়ে তোলার ইতিবাচক দিকগুলি সম্পর্কে নিচে দেওয়া হল:-

- একটি ব্যবসা শুরু করার জন্য, যে অর্থ বিনিয়োগ করার প্রয়োজন হয়, তা এক্ষেত্রে অনেকটাই কম।
- এখানে একটি ব্যবসায়িক পরিসর গড়ে তোলা এবং টিকিয়ে রাখা অপেক্ষাকৃত সহজ।
- গ্রামীণ এলাকায়/ছোট শহরে জীবনযাত্রা নির্বাচনের জন্যে খরচ যেহেতু কম হয়, সেক্ষেত্রে আপনি আপনার ব্যবসায়িক বিনিয়োগ সংক্রান্ত মার্জিন বাড়াতে সক্ষম হবেন।

একটি নতুন ব্যবসা শুরু করার জন্য নিম্নলিখিত ধাপগুলি অনুসরণ করা অত্যাবশকীয়:

একটি ব্যবসা অথবা উপার্জন প্রদায়ী কর্মপদ্ধতি বেছে নেওয়া	বাজারের দিকে বিশেষ গভীরভাবে দৃষ্টি দেওয়া	একটি বাজেট তৈরীর মাধ্যমে এবং নগদ লেনদেন সংক্রান্ত ব্যাপারে দৃষ্টি রেখে এই উদ্যোগ শুরু করার জন্যে কত খরচ হতে পারে তার হিসাব নিয়ন্ত্রণ	টাকাপয়সা সংক্রান্ত ব্যাপারে দৃষ্টি দেওয়া

ধাপ 1ঃ একটি ব্যবসা অথবা উপার্জন প্রদায়ী কর্মপদ্ধতি বেছে নেওয়া

এই ধাপ-এ উদ্যোগী ব্যবসায়ী মহিলা, কি ধরণের ক্ষুদ্র ব্যবসা অথবা উপার্জন প্রদায়ী কর্মপদ্ধতি তিনি করতে চান, সেই ব্যাপারে বিবেচনা করে থাকেন এবং দেখেন যে এই ব্যাপারটি তার সঠিকভাবে পছন্দ হচ্ছে কিনা। একটি ব্যবসা অথবা উপার্জন প্রদায়ী কর্মপদ্ধতি বেছে নেওয়ার ব্যাপারে নিম্নলিখিত চিন্তাভাবনা কার্যকরী হতে পারে।

- আপনার দক্ষতাসমূহ এবং অভিজ্ঞতাসমূহ সম্পর্কে বিবেচনা করুন;
- আপনার শারীরিক এবং অর্থনৈতিক সক্ষমতার সম্পর্কে বিবেচনা করুন;
- আপনি এমন কোন ব্যবসা অথবা উপার্জন প্রদায়ী পরিকল্পনার কথা বিচার বিবেচনা করুন, যেটির আপনার এলাকায় সফল হওয়ার সম্ভাবনা রয়েছে;
- এমন কোন উদ্যোগী ব্যবসায়ীর সঙ্গে এই ব্যাপারে আলোচনা করুন, যিনি আপনার পছন্দের ব্যবসায়িক পরিসরে বর্তমানে সাফল্যের সঙ্গে কাজ করছেন।
- আপনার এই নির্দিষ্ট কর্মপদ্ধতি শুরু করার জন্য, আপনি কোন রকম সহায়তা বা পরামর্শ পেতে পারেন কিনা, সেটি দেখুন।
- তারপর ভেবেচিন্তে স্থির করুন কি করবেন

> “শিল্পোদ্যগী অর্থ, বেশিরভাগ মানুষ যে ভাবে জীবন অতিবাহিত করছেন না, সেইভাবে আপনার জীবনের কয়েকটি বছর অতিবাহিত করা, যাতে আপনি আপনার বাকী জীবন এমনভাবে অতিবাহিত করতে সক্ষম হবেন, যা বেশিরভাগ মানুষের দ্বারাই সম্ভব হবে না।”

ধাপ 2: বাজারের দিকে বিশেষ গভীরভাবে দৃষ্টি দেওয়া

এই ধাপ-এ, উদ্যোগী ব্যবসায়ী মহিলা বুঝতে চান, তিনি যে পণ্য উৎপাদন-এর কথা চিন্তা করছেন, অথবা তিনি যেখানে বাস করেন, সেখানে বিক্রয় করার কথা ভাবছেন, সেই পণ্য থেকে অর্থ উপার্জন করতে পারবেন কিনা। তার পণ্যের চাহিদা রয়েছে কিনা, এটি বোঝার ব্যাপারে, নিম্নলিখিত বিষয়গুলি সাহায্য করতে পারে:-

- আপনার গ্রাহকগণ/ক্রেতা সম্পর্কে জানুন।
- আপনার পণ্যের ন্যূনতম বিক্রয়মূল্য কত হতে পারে, তা হিসাব করে দেখুন।
- একটি সমীক্ষা চালান, নিচের প্রশ্নগুলির উত্তর পাওয়ার জন্য:
    - ❖ কে ইতিমধ্যেই আপনার পণ্যের মত একই পণ্য বিক্রয় করছেন?
    - ❖ তারা ঐ পণ্য কত দামে বিক্রয় করছে?
    - ❖ আপনার এলাকার মানুষদের কাছে কোন জিনিসগুলি লভ্য নয়।
    - ❖ আপনি কি সেই জিনিসগুলি বিক্রয় দরের মাধ্যমে উপার্জন করতে সক্ষম হবেন?

ক্ষুদ্র ব্যবসায়সমূহ সম্পর্কে বিভিন্ন উদাহরণ, যা বিবেচনা করা যেতে পারে এবং যার থেকে প্রেরণা পাওয়া যেতে পারে:

- মুরগী পালন
- বাগান করা
- সৌররশ্মি সংক্রান্ত উদ্যোগ
- মশালা অথবা আঁচার তৈরী
- পরিষেবা প্রদানকারী কিয়স্ক স্থাপন
- পড়ানোর ক্লাস
- বিউটি পার্লার/রূপচর্চা কেন্দ্র
- বুনন
- সেলাই ফোঁড়াই
- একটি দোকান চালানো
- কাঠের কাজ
- বেকারী
- রেস্টুরেন্টস
- বুটিক
- ক্যাটারার
- নাচ/গানের স্কুল
- টিফিন সার্ভিস
- ধূপকাঠি/মোমবাতি তৈরী
- মধু উৎপাদন

ধাপ 3: একটি বাজেট তৈরীর মাধ্যমে এবং নগদ লেনদেন সংক্রান্ত ব্যাপারে দৃষ্টি রেখে এই উদ্যোগের জন্যে কত খরচ হতে পারে তার হিসাব নিয়ন্ত্রণ

এই ধাপ উদ্যোগী ব্যবসায়ীকে একটি সামগ্রিক ধারণা পেতে সাহায্য করে, যে তিনি কিভাবে তার ব্যবসা পরিচালনা করবেন, সেই ব্যাপারে সাহায্য করে এবং তিনি এই ব্যবসা থেকে লাভ করতে পারবেন কিনা। সেই ব্যাপারে হিসাব নিরুপণেও সাহায্য করে। একটি বাজেট তৈরী এবং নগদ লেন-দেন সংক্রান্ত ব্যাপারে দৃষ্টি নিক্ষেপ তাকে নিম্নলিখিত বিষয়গুলি বুঝতে সাহায্য করবে:

- **তার কাছে ব্যবসা অথবা উপার্জন প্রদায়ী কাজকর্ম শুরু করার জন্যে, খরচ করার কত টাকা রয়েছে?**
- **ব্যবসাটিতে কখন এবং কত টাকা বিনিয়োগ করা প্রয়োজন?**
- **পণ্যসমূহ বিক্রয় এর জন্যে, প্রতি মাসে কত টাকা প্রয়োজন?**
- **প্রতি মাসে কতটা বিক্রি আশা করা যাবে?**
- **এই ব্যবসা থেকে কত টাকা উপার্জন আশা করা যেতে পারে?**
- **এই ব্যবসা সম্প্রসারণের জন্য কত টাকা পাওয়া যেতে পারে?**

স্টার্ট-আপের জন্য পুঁজি জোগাড়ের পথ

যত দিন যাচ্ছে, ভারতে 'স্টার্ট-আপ বাস্তুতন্ত্র' ততই বিকশিত হচ্ছে। আজ যে সব তরুণরা কলেজ পাশ করেই সোজা উদ্যোগপতি হতে চলে আসছেন, যাবতীয় চ্যালেঞ্জকে যাঁরা সাফল্যের সোপান বানিয়ে তুলতে বদ্ধপরিকর, তাঁদের দেখলেই বোঝা যায়, ভারতে কতখানি ক্রিয়েটিভিটি রয়েছে। তাঁরা ঝুঁকি নিতে প্রস্তুত। উদ্যোগপতি হয়ে ওঠার কঠিন রাস্তায় হাঁটতে প্রতিজ্ঞাবদ্ধ। তাঁদের এই যাত্রাপথে যে সঙ্গীটি না থাকলেই নয়, তার নাম পুঁজি।

বেশির ভাগ উদ্যোগপতিই যাত্রার গোড়ায় যে ভাবে টাকার জোগাড় করেন, চলতি ভাষায় তাকে বলে এফএফএফ ফান্ডিং— ফ্রেন্ডস, ফ্যামিলি অ্যান্ড ফুলস! এই পথেই সবচেয়ে তাড়াতাড়ি টাকা তোলা যায়। তা ছাড়াও একেবারে গোড়ার দিকে পুঁজি জোগাড় করার যে পথগুলো আছে, সেগুলো হল সিড রাউন্ডস, অ্যাঞ্জেল ফান্ডিং এবং ইনকিউবেশন। ব্যবসা গড়াতে আরম্ভ করলে স্বভাবতই আরও পুঁজির প্রয়োজন পড়ে। তার জন্য প্রাতিষ্ঠানিক ঋণের প্রয়োজন হতে পারে। এই পর্যায়গুলিকে সচরাসর প্রি-সিরিজ এ, সিরিজ এ, সিরিজ বি সিরিজ সি ইত্যাদি বলা হয়। সি-এর পর ডি, তার পর ই, এ ভাবে এগোতে থাকে। অনেক সময়, দুটো রাউন্ডের মধ্যে অপেক্ষাকৃত কম পুঁজিও বিদ্যমান নিবেশকদের থেকে তোলা হয়ে থাকে, যাকে বলে ব্রিজ রাউন্ড। যে কথাটি অবশ্যই উল্লেখ করার, তা হল, ভারতে ইদানীং কালে ভেঞ্চার ডেট-এর প্রচলন হয়েছে, মানে স্টার্ট-আপের জন্য ডেট ফান্ডিং হচ্ছে। বিভিন্ন সূত্র থেকে এই ফান্ডিং রাউন্ডগুলি পাওয়া যেতে পারে।

১ **বিজনেস ইনকিউবেটর:** বিভিন্ন ধরনের পরিষেবা, যেমন ম্যানেজমেন্ট ট্রেনিং, টেকনিকাল সার্ভিস, টেকনোলজি সাপোর্ট, অফিসের জন্য জায়গা ইত্যাদি দিয়ে, এবং কখনও কখনও স্টার্ট-আপে অংশীদারির বিনিময়ে কিছু পুঁজি দিয়েও বিজনেস ইনকিউবেটরগুলি স্টার্ট-আপকে সাহায্য করে। সফল ইনকিউবেটর পরের রাউন্ডের পুঁজির ক্ষেত্রেও সাহায্য করে। ভারতে বেশ কিছু ইনকিউবেটর তৈরি হয়েছে, যার মধ্যে আইআইটি ও আইআইএম-এর মতো খ্যাতনামা শিক্ষাপ্রতিষ্ঠানও আছে। প্রতিটি ইনকিউবেটরের ক্ষেত্রে আবেদন করার পদ্ধতি আলাদা, তাদের বাছাইয়ের মাপকাঠিও আলাদা। সচরাচর সংস্থার ওয়েবসাইটে সে বিষয়ে বিস্তারিত লেখা থাকে।

২ **অ্যাঞ্জেল ইনভেস্টর:** ডেট বা ওনারশিপপ ইক্যুইটির বিনিময়ে স্টার্ট-আপে লগ্নি করে অ্যাঞ্জেল ইনভেস্টিং। অ্যাঞ্জেল ইনভেস্টর কারা? তাঁরা আর্থিক ভাবে সচ্ছল উদ্যোগপতি, পেশাদার, শিল্পপতি বা কখনও কখনও লগ্নিকারীও। তাঁরা হাই নেটওয়ার্থ ইন্ডিভিজুয়াল (এইচএনআই) হতে পারেন, অথবা ফ্যামিলি অফিস (এফও)-র মাধ্যমেও লগ্নি করতে পারেন। তাঁরা নিজস্ব নেটওয়ার্ক বা অ্যাঞ্জেল নেটওয়ার্কের মাধ্যমে লগ্নি করতে পারেন। অ্যাঞ্জেল নেটওয়ার্ক হল বেশ কয়েক জন লগ্নিকারীর একটি দল, যাঁরা প্রত্যেকেই স্টার্ট-আপে লগ্নি করতে চান। কিন্তু, একক ভাবে তাঁদের ঝুঁকি নেওয়ার ক্ষমতা বা লগ্নি করার ক্ষমতা, অথবা কোনও লগ্নির সুযোগের বিচার করার দক্ষতা যথেষ্ট নাও হতে পারে। সে কারণেই তাঁরা একা লগ্নি না করে দলগত ভাবে লগ্নি করেন। এই লগ্নিকারীরা স্টার্ট-আপ উদ্যোগপতিদের পক্ষে খুবই গুরুত্বপূর্ণ হতে পারেন, কারণ এঁরা নিজেদের বিপুল অভিজ্ঞতা থেকে এই লগ্নিকারীদের সাহায্য করতে পারেন, নিজেদের নেটওয়ার্ক ব্যবহার করেও পাশে দাঁড়াতে পারেন। এঁদের সঙ্গে সরাসরি যোগাযোগ করতে হবে।

৩ **ক্রাউডফান্ডিং পোর্টাল:** পশ্চিম দুনিয়ায় এখন ক্রাউডফান্ডিং পোর্টাল অত্যন্ত জনপ্রিয়। এই পোর্টাল বিভিন্ন সোশ্যাল মিডিয়া বা ক্রাউডফান্ডিং ওয়েবসাইট ব্যবহার করে অনেক সংখ্যক মানুষের প্রত্যেকের থেকে অল্প পুঁজি জোগাড় করেও বড় অঙ্কের পুঁজি তৈরি করে। লগ্নিকারী ও উদ্যোগপতিদের এক জায়গায় আনে। ভারতে ইক্যুইটি-বেসড ক্রাউডফান্ডিং বেআইনি।

৪ **ভেঞ্চার ক্যাপিটাল (ভিসি) ফান্ড:** এই ফান্ডে বিভিন্ন লগ্নিকারীর থেকে একদম কাঠামো অনুসারে পুঁজি জোগাড় করা হয় স্টার্ট-আপে লগ্নি করার জন্য। ভারতে এখন বহু ভিসি ফান্ড আছে, যা বিভিন্ন ফান্ডিং স্টেজে লগ্নি করছে। সিড ফান্ড যেমন আছে, তেমনই প্রি-সিরিজ এ-তে স্পেশালাইজ করে এমন ফান্ড আছে, আবার পরবর্তী ধাপগুলির জন্যও ফান্ড আছে। সাফল্যের সম্ভাবনা আছে, বৃদ্ধির উপায় আছে, এমন স্টার্ট-আপে তারা লগ্নি করতে চায়। যে ফান্ড ম্যানেজাররা এই ফান্ড চালান, তাঁরা সাধারণত স্টার্ট-আপের বিষয়ে দক্ষ। কী ভাবে তারা নতুন স্টার্ট-আপ বাছবে, সে বিষয়ে প্রতিটি ফান্ডের নিজস্ব নীতি আছে। ফান্ডগুলি সচরাচর বিনিয়োগ পরামর্শদাতার মত নিয়ে চলে, কিন্তু তাদের সঙ্গে সরাসরিও যোগাযোগ করা যায়। একটি ভাল ভিসি ফান্ড উদ্যোগপতিকে সব রকম ভাবে সাহায্য করে— স্ট্র্যাটেজি তৈরিতে, লোক বাছাইয়ে, মার্কেটিং ও বাজার দখলে, সংস্থার অভ্যন্তরীণ পরিচালনায় এবং পরবর্তী ফান্ড পেতে।

৫ **ভেঞ্চার ডেট:** ভারতে এই পথটি অপেক্ষাকৃত নতুন। এই পথ সেই সব উদ্যোগপতির জন্য, যাঁরা বাজার থেকে টাকা তুলতে চান বটে, কিন্তু ইতিমধ্যেই ঘেঁটে থাকা মালিকানার প্রশ্নটিকে আরও জটিল করে তুলতে চান না। যে স্টার্ট-আপ ইতিমধ্যেই চলতে আরম্ভ করেছে, এবং ক্যাশ ফ্লো তৈরি হয়েছে, তাদের জন্যই এই ভেঞ্চার ডেট-এর পথ। ইতিমধ্যেই যে সব লগ্নিকারী এই স্টার্ট-আপে টাকা ঢেলেছেন, তাঁরা কারা, এটা ভেঞ্চার ডেট পাওয়ার ক্ষেত্রে অত্যন্ত জরুরি প্রশ্ন। তাঁদের সঙ্গে নিয়ে এই ঋণের জন্য আবেদন করা ভাল।

৬ **স্ট্র্যাটেজিক ইনভেস্টর ও কর্পোরেট ভেঞ্চার ফান্ড:** স্ট্র্যাটেজিক ইনভেস্টর ও কর্পোরেট ভেঞ্চার ফান্ড হল বিভিন্ন কর্পোরেট/বাণিজ্যিক সংস্থা, যা এমন স্টার্ট-আপে লগ্নি করতে যায়, যার সঙ্গে কর্পোরেট সংস্থাটির মূল ব্যবসার চরিত্রগত সাযুজ্য রয়েছে, এবং যার থেকে কর্পোরেটটির লাভ হতে পারে। টেকনোলজির দুনিয়ায় তাল মিলিয়ে চলার জন্য বিভিন্ন টেক কম্পানি এখন ভেঞ্চার শাখা খুলছে। বর্তমান লগ্নিকারী বা পরামর্শদাতার মাধ্যমে এই জাতীয় ফান্ডের সঙ্গে যোগাযোগ করা যায়, আবার সরাসরিও যোগাযোগ করা যেতে পারে।

৭ **হেজ ফান্ড, পেনশন ফান্ড, ডেভেলপমেন্ট ফিন্যান্স ইনস্টিটিউশন (ডিএফআই), ও প্রাইভেট ইক্যুইটি (পিই) ফান্ড:** স্টার্ট-আপ একটি নির্দিষ্ট মাপে পৌঁছোলে যখন অপেক্ষাকৃত বড় পুঁজির প্রয়োজন হয়, তখন এই বড় লগ্নিকারীদের দ্বারস্থ হওয়া যেতে পারে।

এ ছাড়াও উদ্যোগপতি ও স্টার্ট-আপের পুঁজি পাওয়ার আরও পথ আছে। নতুন উদ্যোগকে সাহায্য করার জন্য সরকার বিভিন্ন গ্রান্ট ও স্কিমের ব্যবস্থা করেছে, মহিলা উদ্যোগপতি ও গ্রামীণ উদ্যোগের দিকে বিশেষ জোর দেওয়া হয়েছে।

এ ছাড়াও, স্টার্ট-আপ বাস্তুতন্ত্রের মধ্যে রয়েছে অ্যাক্সেলারেটর (স্টার্ট-আপের মাপ বৃদ্ধিতে যা সাহায্য করে), স্টার্ট-আপ অ্যাডভাইসর, মেন্টর এবং বাছাই করা কিছু বিনিয়োগ পরামর্শদাতা, যাঁরা উদ্যোগপতিদের মতামত ও পরামর্শ দিতে প্রস্তুত। আপনার কাজ হল একটা ভাল আইডিয়া তৈরি করা, এবং তাকে সত্যি করে তোলার স্বপ্ন দেখা, সেই স্বপ্নের পিছনে দৌড়নোর সাহস দেখানো, পরিশ্রম করা।

বিভিন্ন অগ্রগণ্য ব্যাঙ্কের এমসিএলআর

এক বছরের এমসিএলআর (শতাংশে)

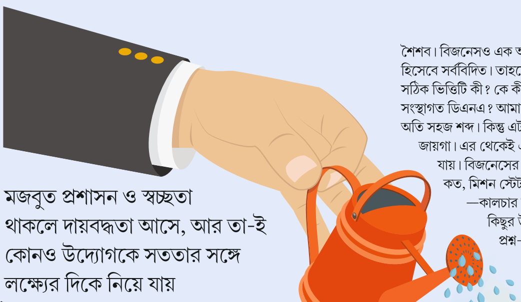
স্টেট ব্যাঙ্ক অব ইন্ডিয়া	৮.৪৫
ব্যাঙ্ক অব ইন্ডিয়া	৮.৭০
পঞ্জাব ন্যাশনাল ব্যাঙ্ক	৮.৪৫
ব্যাঙ্ক অব বরোদা	৮.৭০
ইউনিয়ন ব্যাঙ্ক অব ইন্ডিয়া	৮.৬০
এইচডিএফসি ব্যাঙ্ক	৮.৭০
অ্যাক্সিস ব্যাঙ্ক	৮.৮০
আইসিআইসিআই ব্যাঙ্ক	৮.৭৫
ইন্ডাসিন্ড ব্যাঙ্ক	৯.৮৫
কোটাক মাহিন্দ্রা ব্যাঙ্ক	৮.৯০

এমসিএলআর হল মার্জিনাল কস্ট অব ফান্ডস বেসড লেন্ডিং রেট। অর্থাৎ, এটি হল ন্যূনতম সুদের হার, যার চেয়ে কম সুদে ব্যাঙ্ক ঋণ দিতে পারে না। ২০১৬ সালের ১ এপ্রিল থেকে এমসিএলআর পদ্ধতি চালু হয়েছে।

অতিক্ষুদ্র, ক্ষুদ্র ও মাঝারি ব্যবসার ক্ষেত্রে ঋণে সুদের অঙ্কটি নির্ভর করে ঋণের পরিমাণ, মেয়াদ, সিকিয়রড বা আনসিকিয়রড ঋণ, তার ওপর এবং ব্যাঙ্কের বিবেচনা অনুসারে আরও অন্যান্য মাপকাঠির ওপর। এই ধরনের ঋণের ক্ষেত্রের সুদের হার সচরাসর ১১ শতাংশ বা তার বেশি হয়।

সিডবী আপনাকে সবচেয়ে সম্মানিত **এমএসই অ্যাওয়ার্ডস— ২০১৯**-এ আবেদন জানাতে উৎসাহ দিচ্ছে। আবেদন করার সময়সীমা বাড়িয়ে ৩০ জুন, ২০১৯ অবধি করা হয়েছে।

বিস্তারিত জানতে দেখুন: Bit.ly/2K13ORP



মজবুত প্রশাসন ও স্বচ্ছতা থাকলে দায়বদ্ধতা আসে, আর তা-ই কোনও উদ্যোগকে সততার সঙ্গে লক্ষ্যের দিকে নিয়ে যায়

উদ্যোগের লালন-পালন

নূপুর গার্গ

কোনও উদ্যোগ ঠিক সন্তানের মতো। যখন কেউ উদ্যোগ গড়ে তোলেন, অন্যান্য পিতামাতার মতো, তিনিও ভাবেন তাঁর আইডিয়াটাই সব চেয়ে সেরা। তাঁরা উদ্যোগের পিছনে সময় দেন, পরিশ্রম করেন, সম্পদ বিনিয়োগ করেন। তার একটাই উদ্দেশ্য — উদ্যোগকে লালন-পালন করা, সাফল্যকে নিশ্চিত করা। তবু বলতে হয় সব নয়া উদ্যোগই যে সাফল্যের মুখ দেখতে পায় তা নয়। কেন উদ্যোগ মরে যায়, উঠে যায় তার অনেক কারণ আছে। উদ্যোগের আইডিয়া অসাধারণ হতে পারে, প্রমিসিং হতে পারে— তবুও অনেক স্টার্ট-আপ মরে যায়। বেশিরভাগ ক্ষেত্রে দেখা যায় এর প্রধান কারণ 'গোড়ায় গলদ'। ভিত্তি মজবুত ছিল না। একটু পরিষ্কার করে বলি। যে কোনও জীবিত বা মৃত অস্তিত্বের কাছে, তা সে জৈব বা ভৌত রসায়নগত যে দিক থেকে বেড়ে উঠুক না কেন— তার ক্ষেত্রে সব চেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হল তার মজবুত ভিত্তি। এই ভিত্তিই তাকে আকারে বাড়তে সাহায্য করে ও বৃদ্ধির পক্ষে সহায়ক হয়। সেই সঙ্গে তার কাঠামো হয় নমনীয় ও ধারাবাহিক। হতে পারে তা একটি বিল্ডিং-এর ভিত্তি, কোনও সফট্ওয়ারের ইনিশিয়াল কোড, কোনও গাছের শিকড় বা আমাদের শৈশব। বিজনেসও এক অর্থে 'অর্গানিক বিইং' হিসেবে সর্ববিদিত। তাহলে এই অর্গানিক বিইং-এর সঠিক ভিত্তিটি কী? কে কী ভাবে তৈরি করে মজবুত সংস্থাগত ডিএনএ? আমার মতে, কালচার। একটি অতি সহজ শব্দ। কিন্তু এটাই হল একটি ক্রিটিকাল জায়গা। এর থেকেই একটি সংস্থার চরিত্র বোঝা যায়। বিজনেসের লক্ষ্য কী, গ্রোথ টার্গেট কত, মিশন স্টেটমেন্টস ও কাস্টমার ভ্যালু —কালচার বা সংস্থা-সংস্কৃতি তার সব কিছুর উপরে। তাহলে সংগত প্রশ্ন— এগুলিকে সাপোর্ট দিতে হলে কোর অর্গানাইজেশন কেমন হবে? কালচার বলতে বুঝতে হবে গুড গভরনেন্স বা দক্ষ প্রশাসন, কমপ্লায়েন্স, কর্মী ও ব্যবসা গড়ে তোলার জন্য দীর্ঘ মেয়াদি একটি পরিকল্পনা যা ব্যবসাকে বাড়াবে, এমনকী আগামী কয়েক দশক সেই ব্যবসা টিকে থাকবে তার জোরেই। উদাহরণ স্বরূপ বলা যায়, জোরদার প্রশাসন ও সুষ্ঠু পরিচালন ব্যবস্থা থাকলে অবশ্যই দায়বদ্ধতা তৈরি হয় ও উদ্যোগকে সততার সঙ্গে নিজ লক্ষ্যের দিকে এগিয়ে নিয়ে চলে।

স্টার্ট-আপ সব সময়ই কতগুলি গুরুত্বপূর্ণ অধ্যায়ের মধ্যে দিয়ে যায় ফলে বিনিয়োগকারী উপদেষ্টা, গ্রাহকদের থেকে অনেক কিছুই জানা হয়ে যায়। দীর্ঘ মেয়াদি লক্ষ্যের দিকে চোখ, জবরদস্ত ম্যানেজমেন্ট টিম থাকলে, সংস্থার অন্দরে ও বোর্ড স্তরে যদি জোর বিতর্ক করার সুযোগ থাকে তা হলে তা ব্যবসা সম্প্রসারণের সহায়ক হয় ও লক্ষ্যে নিয়ে যায়। একইভাবে মৌলিক বিষয়গুলি যেমন প্রসেস, কন্ট্রোল ও মেট্রিক্স, মানথ্-অন-মানথ্ ডাবল ডিজিট গ্রোথের ক্ষেত্রে ক্রুশিয়াল হয়ে উঠতে পারে। এ সবই উদ্যোগ গড়ে তোলার একদম প্রথম থেকেই শুরু করতে হবে। সঠিক সময়ে সঠিক সিদ্ধান্ত নিতে হবে — এর কোনও বিকল্প নেই। অফট্-প্রেফারড ট্যাক্স অ্যাভয়েড করতে হবে, মানুষের সঙ্গে সম্পর্ক গড়তে হবে, প্রয়োজন রেগুলেটরি শর্টকাটস সেই সঙ্গে অপারেশনের উপর নজর রাখতে হবে। এই প্রক্রিয়ায় উদ্যোগীরা সাসটেনেবল অপারেটিং ও ফিনানশিয়াল ম্যাট্রিক্স নিয়ে ভাবতে পারবেন। নিয়োগ ও মানব সম্পদের যথাযথ ব্যবহার করা যাবে। আহ্বান করা যাবে সম-মনস্ক বিনিয়োগকারীদের। এই ভাবে একটা ইকোসিস্টেম তৈরি করা যাবে যার ফলে উপকৃত হবেন সকলেই। আজকের বাজারে যেখানে মূল্যমান দিয়ে শিরোনাম বিচার্য হয়, যেখানে লক্ষ কোটি গ্ল্যামারের হাতছানি, সেখানে কোনও উদ্যোগপতির পক্ষে আপ- রাউন্ডের প্রতি আকর্ষিত হওয়া এবং সেই ক্ষেত্রে ব্যবসা গড়ে তোলার থেকে ভ্যালুয়েশন বিল্ডিং-এর দিকে নজর সরানো অতি সহজ হয়ে যাবে। আর অন্য দিকে প্রচুর বিনিয়োগকারী আছেন যারা পাসিং দ্য পার্সেল প্রয়াসে শামিল হতে পারেন। এটা যেন সেই খেলা যেখানে মিউজিক বন্ধ হয়ে না-যাওয়া পর্যন্ত চলতে থাকবে এবং শেষে কেউ পারসেল ধরে আছে। আর দেখা যাবে কেউ না কেউ পারসেল হাতে বাদ পড়েছেন কেননা ততক্ষণে মিউজিক বন্ধ।

—লেখক ইন্টারন্যাশনাল ফিনান্স কর্পোরেশন-এর সাউথ এশিয়া প্রাইভেট ইক্যুইটি ফান্ডস-এ রিজিওনাল লিড

এই হিরোকে চিনুন

পুরো সময়ের চাকরি থেকে উদ্যোগপতি

উমা ভাটি এক সময় ডিজিটাল মার্কেটিং প্রফেশনাল ছিলেন। পুরো সময়ের চাকরি করতেন। বয়স ২৩ বছর। মানুষকে খাওয়াতে ভালোবাসতেন। এক দিন তাঁর স্বপ্ন পূরণ করতে চাকরি ছেড়ে দিলেন। নয়ডা সেক্টর সেভেন্টি সিকস-এ 'বারগার আর্ট' কিঅস্ক খুলে শুরু করে দিলেন ফ্রানচাইজি বিজনেস। তাঁর এই কর্মযজ্ঞে শামিল করলেন দুই বন্ধুকে। বন্ধুরা অংশীদার হিসাবে তাঁর উদ্যোগে বিনিয়োগও করবেন। ' আমি আমার এই উদ্যোগ সম্পর্কে বন্ধুদের বললাম, বোঝালাম। তারা সম্মত হল। অদভিত্য বহল ও অংশু তনওয়ার আমার এই উদ্যোগে বিনিয়োগ করবে,' উমা জানালেন। উমার কিঅস্ক বিকাল ৪টে থেকে রাত ১২টা পর্যন্ত খোলা থাকে। কাজের দিনে গড়ে ৫০টির মতো বারগার উমা বিক্রি করেন। ছুটির দিনে তা বেড়ে হয় গড়ে ৯০টির মতো। তাঁর সঙ্গে কিঅস্ক-এ সাহায্যের জন্য থাকেন দু'জন শেফ। উমা মূলত কাউন্টার সামলান। হাতের কাছে কোনও জায়গায় বারগার দেওয়ার থাকলে এই দু'জন দিয়েও আসেন। তাঁর দুই বন্ধুও বারগার ডেলিভারির ব্যাপারে সাহায্য করেন। অনেক সময় উমা নিজেই বারগার ডেলিভারি করেন। লাভের ৩০ শতাংশ উমা বার্গার আর্ট উদ্যোগেই বিনিয়োগ করেন। 'বর্তমানে এই ব্যবসা থেকে আমি অভিজ্ঞতা সঞ্চয় করছি। এবার নিজস্ব ব্র্যান্ড লঞ্চ করার পরিকল্পনা করছি। বারগার, স্যান্ডউইচ, পাস্তা নিজস্ব ব্র্যান্ডের কিঅস্ক থেকে বিক্রি করব। আমার ইচ্ছা নতুন দিল্লি , নয়ডা, গুরুগ্রামে বেশ কিছু কিঅস্কে বানাই,' উমা বললেন এমনই। উমা আগামী এক বছরের মধ্যে এই কাজ সেরে ফেলতে চাইছেন।

ভুল ভাঙাতে

#১ ব্যবসা মানে বহু করের ঝুঁকি

প্রকৃত সত্য হল ঃ যে কোনও বাণিজ্যিক কাজে করের ব্যাপার থাকেই। আপনার ব্যবসার কর- পরিচালনা একটা বড় কাজ। বুঝতে হবে আপনার ব্যবসার প্রকৃতি কী, তার সঙ্গে করের যোগ ঠিক কতটা? বিশেষজ্ঞের মতামত নিয়ে কর দিলে অনেক টাকা বাঁচতে পারে।

#২ অভিজ্ঞতা না থাকলে ব্যবসা করা যায় না

প্রকৃত সত্য হল ঃ রাতারাতি কেউ সফল হয় না। তবে একটা আইডিয়া একটা উদ্যোগ একজনের জীবন বদলে দিতে পারে। সফল উদ্যোগীরা তাদের নিজেদের উদ্যোগ-ইচ্ছার ওপর বিশ্বাস রাখেন। অভিজ্ঞতা অবশ্যই সহায়ক। তবে তা ব্যবসার সাফল্যকে নিশ্চিত করতে পারে না।

ধাপ 4: টাকা-পয়সা সংক্রান্ত ব্যাপারে দৃষ্টি রাখা

এই ধাপ-এ, একজন উদ্যোগী ব্যবসায়ীর, তিনি ব্যবসাটিতে কত টাকা বিনিয়োগ করেছেন। ব্যবসাটি থেকে কত টাকা উপার্জিত হয়েছে, এবং অবশিষ্ট কত টাকা তার কাছে খরচ করার জন্য রয়েছে। সেই ব্যাপারে হিসাব করা প্রয়োজন। এই ধাপে, উদ্যোগী ব্যবসায়ী, তিনি কি ভাবে তার আয় এবং ব্যয়ের হিসাব রাখবেন সেই ব্যাপারে ঠিক করে নেবেন, যাতে তার কাছে সবসময় ব্যবসার জন্যে প্রত্যাশিত এবং অপ্রত্যাশিত কোন প্রয়োজনে টাকা দেবার মত উদ্বৃত্ত অর্থ থাকে।

"যদি আপনি একটি সফল ব্যবসা গড়ে তুলতে চান, তবে আপনার কাছে এই তিনটি জিনিস আছে কিনা সেই ব্যাপারে নিশ্চিত করুন - একটি বিশাল বাজার ধরার সুযোগ, ভাল লোকজন এবং যথেষ্ট পরিমাণ এর চেয়েও বেশি মূলধন।"

একটি **ব্যবসায়িক পরিকল্পনা** তৈরী করা

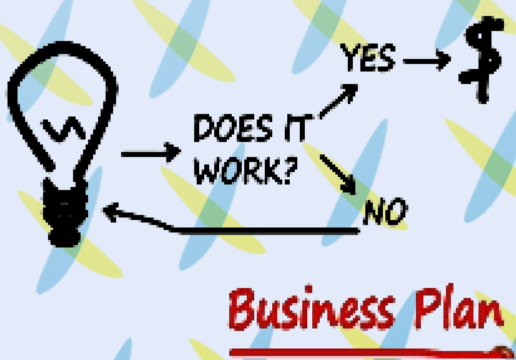
এই সম্পর্কে সাধারণ ধারণা পাওয়ার জন্যে, আশা করি আপনি আমাদের ইনফো সিরিজ-1, ভালভাবে পড়েছেন, যদি না করে থাকেন তবে সেটি করুন।

একটি ব্যবসায়িক পরিকল্পনা হল কেবলমাত্র একটি ব্যবসায়িক পথ নির্দেশ স্বম্বলিত মানচিত্র বিশেষ, যা উদ্যোগী ব্যবসায়ীকে দিক নির্দেশ করে, যার ফলে তিনি তার ব্যবসার ভবিষ্যৎ সম্পর্কে পরিকল্পনা করতে পারেন। আসুন, আমরা একটি ব্যবসায়িক পরিকল্পনা সংক্রান্ত উদাহরণ এর দিকে দৃষ্টি নিক্ষেপ করি:

ব্যবসায়িক পরিকল্পনা		
1	মহিলা ব্যবসায়ীর নাম	লক্ষ্মী দেবী
2	ব্যবসার নাম এবং প্রকৃতি	লক্ষ্মী দেবী ভেজিটেবল শপ
3	ঠিকানা	অয়নলাপালি, পটনাগর, বলনাগির, ওড়িশা
4	প্রতি মাসে বিক্রয় সংক্রান্ত লক্ষ্যসীমা	8,000 টাকা
5	নির্দিষ্ট খরচ/ব্যয়	900 টাকা
6	পরিবর্তনশীল খরচ/ব্যয়	4,800 টাকা
7	যে টাকা ঋণ-এর জন্য প্রয়োজন তার পরিমাণ	15,000 টাকা
8	যে টাকা আমি প্রত্যেক মাসে শোধ দিতে পারব	900 টাকা

ব্যবসায়িক পরিকল্পনার মানদণ্ড সংক্রান্ত একটি উদাহরণ:

বিষয়সমূহ	পরিমাণ
বিক্রয় (A)	8,000 টাকা
হ্রাস:/কম করুন: অন্যান্য ব্যয়সমূহ: (B) *(নির্দিষ্ট ব্যয়সমূহ ব্যতীত অন্যান্য)*	4,800 টাকা
বিক্রয় বিয়োগ অন্যান্য ব্যয়সমূহ (A-B)	3,200 টাকা
নির্দিষ্ট মূল্য (D) *যেমন, ঘরভাড়া, লাইট সংক্রান্ত বিল প্রভৃতি।*	900 টাকা
লাভ (A-B-D)	2,300 টাকা



একজন সফল উদ্যোগী ব্যবসায়ীর ভিত্তিসূত্র

একজন সফল উদ্যোগী ব্যবসায়ী অনেক গুণ-এর অধিকারী হয়ে থাকেন, যা তার সাফল্যের জন্য বিশেষ ভূমিকা পালন করে। এইরকম কয়েকটি গুণসমূহ হল:

নেতৃত্ব দানের যোগ্যতা

ব্যবসায়ে সফল হওয়ার জন্য, এই নেতৃত্বদানের সক্ষমতা খুবই গুরুত্বপূর্ণ। আপনাকে আপনার ব্যবসায় বা উপার্জন প্রদায়ী কর্মকাণ্ডের ব্যাপারে নেতৃত্ব প্রদানে অবশ্যই সক্ষম হতে হবে এবং আপনি যাদের সাথে কাজ করবেন, তাদের উদ্বুদ্ধ করতে হবে।

কঠিন পরিশ্রম

প্রতিদিন নিরবিচ্ছিন্নভাবে কাজ করুন। ব্যবসায় অর্থ উপার্জনের বেশির ভাগটাই আপনার এই কঠিন পরিশ্রমের উপর নির্ভর করে থাকে। আপনি কি প্রতিদিন আপনার ব্যবসা শুরু হওয়ার সময় উপস্থিত থাকেন? আপনাকে কি মানুষরা বিশ্বাস করে? আপনি কি একটি গুণমান যুক্ত পণ্য অথবা পরিষেবা বিক্রয় করছেন?

ঝুঁকি নেওয়ার প্রবণতা

ব্যবসায় এগিয়ে নেওয়ার এবং আয় বৃদ্ধি করার জন্য আপনাকে ঝুঁকি নেবার ব্যাপারে ভয় পেলে চলবে না।

প্রতিযোগিতামূলক উদ্দীপনা

আপনার এলাকায়, আপনার চারপাশে যারা একই ধরণের ব্যবসাতে নিয়োজিত রয়েছে, তাদের থেকে আরও ভাল করার ইচ্ছে, আরও অনেক মানুষকে আপনার থেকে ক্রয় করতে আকৃষ্ট করে, আপনার ব্যবসাকে উন্নত করে তুলতে পারে।

উচ্চাকাঙ্খা

ব্যবসায় সাফল্য পেতে গেলে, আপনার একটি নির্দিষ্ট লক্ষ্যে পৌঁছনোর জেদ থাকা প্রয়োজন এবং সেই লক্ষ্যে পৌঁছনোর জন্যে, যা যা করা অত্যাবশ্যক তা করা প্রয়োজন। উদাহরণস্বরূপ, আপনি আপনার বাড়িতে সেলাই-এর কাজ শুরু করেছেন, আপনি পরের বছর আরও একটি সেলাই মেশিন কেনার লক্ষ্য রাখতে পারেন, আরও একজন মানুষকে নিযুক্ত করতে পারেন, যাতে আপনি আরও বেশি জামাকাপড় সেলাই-এর অর্ডার নিতে পারেন এবং আরও উপার্জন করতে পারেন।

কেন মহিলা উদ্যোগী ব্যবসায়ীগণ আজকের দিনে এত গুরুত্বপূর্ণ?

এটি খুবই গুরুত্বপূর্ণ যে ক্রমশয়ই আরও বেশি সংখ্যায় মহিলারা এই উদ্যোগ সংক্রান্ত ব্যবসায়ের বাস্তুতন্ত্রে, এগিয়ে এসে যোগদান করছেন, কারণ:

- মহিলারা, বিশ্বের মোট জনসংখ্যার প্রায় অর্ধেক।
- মহিলারা এটা প্রমাণ করেছেন যে, তাদের সম্পর্কে মোকাবিলা করার প্রশ্নসমূহ এবং বাঁধাধরা চিন্তাধারা থাকলেও, তারা প্রত্যেক ক্ষেত্রেই উৎকর্ষতা প্রদর্শন করেছেন।
- প্রথাগতভাবে, মহিলাদের অর্থনৈতিক কার্যকলাপ সংক্রান্ত পরিসরের বাইরে রাখা হয়। এটি দেশকে, এক বিশাল অংশের কর্মী সংখ্যাকে কাজে ব্যবহার করার সুযোগ থেকে বঞ্চিত করছে।
- মহিলাদের উন্নতিবিধান, সামগ্রিকভাবে সমাজের উন্নতিকেই সম্ভব করে তোলে।
- মহিলাদের অর্থনৈতিক অবস্থা কেমন সেটি সামাজিক অগ্রগতির দিকে এক অন্যতম গুরুত্বপূর্ণ সূচক হিসেবে বিবেচিত হয়ে থাকে।
- যখন মহিলারা উপার্জন করেন, তখন তা পরিবারে আরও অর্থনৈতিক স্থিতাবস্থা আনে এবং সন্তানদের জন্য এক উন্নত ভবিষ্যত নিশ্চিত করে।

৫৯ মিনিটে ব্যবসার ঋণ

ব্যবসা শুরু করার প্রাথমিক শর্তই হল মূলধন। আজ এই প্রসঙ্গে আমরা আলোচনা করবো এমন একটি প্ল্যাটফর্মের, যার নাম psbloansin59minutes.com। এটি মাইক্রো, স্মল অ্যান্ড মিডিয়াম ইন্ডাস্ট্রিজ, অর্থাৎ এমএসএমই'র ব্যবসার ঋণের (মেয়াদি ঋণ অথবা কার্যকারী মূলধন ঋণ) নীতিগত অনুমোদনের জন্য তৈরি বিশেষ একটি অনলাইন বাজার। এর সাহায্যে সরকারি ও বেসরকারি ব্যাংক এবং নন ব্যাংকিং ফিনানশিয়াল কোম্পানি (এনবিএফসি) থেকে এক লাখ থেকে পাঁচ কোটি টাকা পর্যন্ত ঋণ পাওয়া সম্ভব হবে মাত্র ৫৯ মিনিটের মধ্যে। এর বিশেষত্ব হলো নীতিগত অনুমোদনের প্রসেসিং টার্ন-অ্যারাউন্ড টাইমকে 'অনেক দিন' থেকে মাত্র ৫৯ মিনিটে কমিয়ে আনা। নীতিগত অনুমোদনের চিঠি হাতে পাওয়ার পরেই ঋণটি অনুমোদন হতে সময় লাগে মাত্র আটটি কার্য দিবস।

এই গ্রাহক-বান্ধব পোর্টালটি সম্পর্কহীন যাত্রার সুবিধা দেয়। সহজ করে বলতে গেলে, যে ব্যক্তি ঋণ নিতে চান, নীতিগত অনুমোদনের জন্য, তার কোনও ব্যাংকের শাখায় যাওয়ারই দরকার নেই। এই প্ল্যাটফর্মটি মূলতঃ আয়কর রিটার্ন (আইটিআর), গুডস অ্যান্ড সার্ভিসেস ট্যাক্স (জিএসটি), ব্যাংক স্টেটমেন্ট ইত্যাদি বিভিন্ন সূত্র থেকে সংগৃহীত ডেটা পয়েন্টগুলিকে অত্যাধুনিক অ্যালগোরিদমের সাহায্যে অ্যানালাইজ করে। এবার তাহলে জেনে নিন কীভাবে এই পোর্টালে ঋণের আবেদন করবেন।

রেজিস্ট্রেশন

psbloansin59minutes.com সাইটে নিজের নাম, ইমেল আইডি এবং মোবাইল নম্বর দিয়ে নথিভুক্ত করুন।

কনসেন্ট পেজ

দ্বিতীয় ধাপে আগের বিভাগে যে তথ্যগুলি দিয়েছেন তার প্রত্যেকটি নিশ্চিত করুন।

জিএসটি পেজ

জিএসটি ইউজারনেম, জিএসটি আইডেন্টিফিকেশন নম্বর এবং তারপর রেজিস্টার্ড মোবাইল নম্বরে পাওয়া ওটিপি বা ওয়ান টাইম পাসওয়ার্ড দিন। একাধিক জিএসটি নথিভুক্তকরণের জন্য উপর্যুক্ত পদ্ধতিগুলো আবার মেনে চলতে হবে। যদি কোনও ব্যক্তির জিএসটি নথিভুক্ত না করা থাকে, তাহলে তাকে তার ব্যবসা এবং সেলস সংক্রান্ত যাবতীয় তথ্য স্ব-ঘোষণার মাধ্যমে ম্যানুয়ালি এন্টার করতে হবে।

আইটিআর পেজ

গত তিন বছরের আয়কর রিটার্ন এক্সটেনসিবল মার্ক-আপ ল্যাঙ্গুয়েজ ফর্ম্যাটে (এক্সএমএল) আপলোড করুন।

ব্যাংক স্টেটমেন্ট পেজ

আপনার মোট ব্যাংক অ্যাকাউন্টের সংখ্যা সিলেক্ট করুন। মনে রাখবেন, সর্বোচ্চ তিনটি ব্যাংক অ্যাকাউন্ট সিলেক্ট করা যাবে। ব্যাংকের নাম সিলেক্ট করে গত ছ'মাসের ব্যাংক স্টেটমেন্ট পিডিএফ ফর্ম্যাটে আপলোড করুন।

বেসিক বা লোন ডিটেলস পেজ

বিজনেস কন্ট্যাক্ট ডিটেলস, ডিরেক্টর বা পার্টনার সংক্রান্ত তথ্য এবং অন্যান্য প্রয়োজনীয় তথ্য দিন। ব্যুরো থেকে পাওয়া সাম্প্রতিক ঋণ সুবিধা কনফার্ম করুন। বর্তমান ফান্ডিং চাহিদা সংক্রান্ত তথ্য দিন।

ম্যাচেস

এবার প্রোপোজালের সঙ্গে মিলে যাওয়া সবকটি ঋণদাতার প্রোপোজালে চোখ রাখুন। এবার ঋণ আবেদনকারীর সামনে উঠে আসবে ঋণের পরিমাণ, সুদের হার, ইএমআই, বিভিন্ন প্রোপোজালের প্রসেসিং ফি, ইত্যাদি জরুরি তথ্য। ব্যস, এবার শুধু পছন্দের ঋণদাতা এবং শাখা বেছে নেওয়ার পালা।

কনভিনিয়েন্স ফি পেমেন্ট

উপরের সব ক'টি ধাপ সম্পূর্ণ হলে এই পর্বে কনভিনিয়েন্স ফি মেটানোর পালা।

ইন-প্রিন্সিপাল অ্যাপ্রুভাল

নীতিগত অনুমোদনের চিঠি পাওয়ার জন্য আপনাকে অভিনন্দন! এই চিঠিটির এক কপি পৌঁছে যাবে ঋণ গ্রহণকারী এবং আরও এক কপি তার পছন্দের ঋণদাতার কাছে।

ইনএলিজিবল প্রোপোজাল

যদি আবেদনকারী সম্পর্কহীন যাত্রার জন্য যোগ্য নির্বাচিত না হন, তা সত্ত্বেও তিনি ম্যানুয়াল প্রসেসিংয়ের জন্য ব্যাংক, রাজ্য এবং শহর বেছে নিতে পারেন। সে ক্ষেত্রে ঋণ গ্রহণকারী এবং ব্যাংকের নির্দিষ্ট শাখার কাছে ই-মেল পৌঁছে যাবে। এটি একটি মাইক্রো-সার্ভিস দ্বারা পরিচালিত স্বয়ং-বৃদ্ধিযোগ্য (অটো-স্কেলেবল) প্ল্যাটফর্ম। এটি একাধিক পরিষেবা প্রদানকারীদের, শত শত অ্যাপ্লিকেশন প্রোগ্রাম ইন্টারফেস (এপিআই) এবং হাজার হাজার ডেটা পয়েন্ট দ্বারা সৃষ্ট একটি একক শক্তিশালী ইঞ্জিনে সংহত করেছে এবং এর দ্বারা নিজস্ব শ্রেষ্ঠত্ব প্রদান করেছে। ডিজিটাল ফুটপ্রিন্ট এবং অত্যাধুনিক প্রযুক্তির মেলবন্ধনে তৈরি হয়েছে এমন এক পোর্টাল যা ব্যাংক এবং ঋণ গ্রাহক-দুই পক্ষের জন্যই ঋণের প্রক্রিয়াটিকে করে তুলেছে একই সঙ্গে ডিজিটাল এবং স্বয়ংক্রিয়।

psbloansin59minutes.com এমন একটি অভিনব ও ব্যাপক পোর্টাল যা ব্যাংকগুলির বর্তমান পরিকাঠামোর সঙ্গে নিখুঁত ভাবে সংযুক্ত। এটিই একমাত্র প্ল্যাটফর্ম যাতে শাখার স্তরের ব্যাংকার ইন্টারফেসও উপস্থিত। ঋণ নেওয়ার সুবিধার পাশাপাশি এটি উন্নত মানের প্রযুক্তির সাহায্যে ব্যাংকগুলোর সামনে তুলে ধরছে এমন গুরুত্বপূর্ণ তথ্য, যার ফলে ঋণ সংক্রান্ত সিদ্ধান্ত গ্রহণের প্রক্রিয়াটি হয়ে উঠেছে আরও দ্রুত।

যে সমস্ত বিষয় অথবা কারণ মহিলাদের একজন উদ্যোগী ব্যবসায়ী হয়ে ওঠার জন্য প্রেরণা জুগিয়ে থাকে

বিষয়সমূহ

- নতুন চ্যালেঞ্জ এর মুখোমুখি হয়ে নিজের উন্নতির জন্য
- একজন রোল মডেল হয়ে ওঠার জন্য
- যোগ্যতা এবং শিক্ষা
- সিদ্ধান্ত নেওয়ার সক্ষমতা
- পরিবারকে সহায়তা করার জন্য
- তাদের সন্তানদের জন্যে আরও উন্নত ভবিষ্যত নিশ্চিত করা
- সরকারী সংস্থাসমূহ থেকে সহায়তা প্রদান
- শৈল্পিক চিন্তাভাবনা
- সামাজিক মর্যাদা এবং নিজস্ব পরিচিত

মহিলা উদ্যোগী ব্যবসায়ীগণ যে সমস্ত বাধার সম্মুখীণ হয়ে থাকেন

শুরুতে মহিলা উদ্যোগী ব্যবসায়ীগণ অনেক বাধার সম্মুখীণ হয়ে থাকেন এবং এরপরে তারা নিজের ব্যবসা, নিজেই চালানোর ক্ষমতা অর্জন করেন। তাদের যে সমস্ত বাধার সম্মুখীণ হতে হয় সেইগুলি হল:

আর্থিক সহায়তা

সম্পত্তির অধিকার থেকে শুরু করে আর্থিক সহায়তা লাভ, মহিলারা বিভিন্ন চ্যালেঞ্জ-এর সম্মুখীণ হয়ে থাকেন যা তাদের একটি ব্যবসা শুরু করার ক্ষেত্রে প্রতিবন্ধক হয়ে দাঁড়ায়।

সাংস্কৃতিক এবং সামাজিক নিয়ম

অনেক জায়গাতেই, প্রভাবশালী সামাজিক নিয়মসমূহের এবং কলঙ্ক-এর অপবাদ এর হাত থেকে রক্ষা পাওয়ার জন্য, মহিলাদের গতিবিধি ঘরের চৌহদ্দিতেই সীমাবদ্ধ রাখা হয়, যার ফলে তাদের বেরিয়ে এসে নিজস্ব কোন উদ্যোগ শুরু করা কষ্টকর হয়ে দাঁড়ায়।

তথ্যাদির অপ্রতুলতা অথবা তথ্যসমূহ লাভ করার সীমাবদ্ধতা

পুরুষ ব্যবসায় মালিকদের তুলনায়, যে সমস্ত মহিলারা ব্যবসায় নিয়োজিত রয়েছেন, তারা বিভিন্ন তথ্যসমূহের সহায়তার অভাব বোধ করেন। উদাহরণস্বরূপ, আর্থিক ব্যাপারে এবং কারিগরী ক্ষেত্রের কথা বলা যেতে পারে।

আর্থিক ব্যাপারে শিক্ষা

সামাজিক পক্ষপাতিত্বের কারণে, তাদের পুরুষ প্রতিনিধিদের তুলনায়, মহিলারা বৃত্তিমূলক শিক্ষাক্ষেত্রে কম সুযোগ পেয়ে থাকেন।

"একজন পরামর্শদাতা খুঁজে পাওয়া খুবই গুরুত্বপূর্ণ, যিনি আপনার ব্যক্তিগত সক্ষমতা এবং ব্যবসায়িক মডেল সম্বন্ধে ভালভাবে জানার জন্য সময় ব্যয় করবেন।"

মহিলা উদ্যোগী ব্যবসায়ীগণ কি কি করবেন অথবা কি কি করবেন না

কি করবেন	কি করবেন না
বাজার এবং প্রতিযোগিতা সম্পর্কে সমীক্ষা করা	পরিকল্পনার অভাব
উদ্যোগ এবং উদ্যোগীদের নথীভুক্তকরণ	বাজার সংক্রান্ত কোন পর্যবেক্ষণ না থাকা
উদ্যোগের সম্ভাবনাজনিত বিশ্লেষণ	উৎপাদন সংক্রান্ত মূল্য এবং উপযোগিতা সম্পর্কে বিশ্লেষণ না করা
ব্যবসায়িক পরিকল্পনার প্রস্তুতি	মূলধন পাওয়া যাবে কি ভাবে, তার উপর কোন পর্যালোচনা না করা
পণ্য অথবা পরিষেবাসমূহের প্রস্তুতিজনিত মূল্য এবং বিক্রয়মূল্য স্থির করা	অন্ধের মত অন্য কারও পথ অনুসরণ করা
ইনভেন্টরি এবং স্টক পরিচালন সম্পর্কে অনুশীলন	সামাজিক কারণে কোন পরিকল্পনাসমূহের উপরে সীমাবদ্ধতা আরোপ
4ps-এর উপর (প্রোডাক্ট, প্রাইস, প্লেস এবং প্রমোশন) মনযোগ দেওয়া	একই সময়ে অনেকগুলি উদ্যোগে পা বাড়ানো
বুক কিপিং এবং অ্যাকাউন্টিং	কোনরকম ইনস্যুরেন্স না থাকা – ঝুঁকি নিরসনের কোন ব্যবস্থা না থাকা
পেশাদারীত্ব	হিসাব-রক্ষণের অভাব – লাভ বা ক্ষতি সম্পর্কে অবহিত না থাকা
পণ্যসমূহের বিক্রয় ব্যবস্থা এবং সংযোগসাধন	আপনার কাজের পরিবেশ সম্পর্কে সঠিক মূল্যায়ণের অভাব
ইনস্যুরেন্স এবং অন্যান্য প্রোডাক্ট-এর মাধ্যমে ঝুঁকি নিরসনের ব্যবস্থা	

কি কি করবেন

1) **বাজার এবং প্রতিযোগিতা সম্পর্কে সমীক্ষা/পর্যালোচনা**- ব্যবসার ধারণা এবং সুযোগসমূহ আমাদের চারপাশের পরিবেশ থেকেই এসে থাকে, যার মধ্যে এক আমূল পরিবর্তন ঘটেছে। আমাদের খাবার, পোষাক, ফ্যাশন, বিনোদন, যোগাযোগ ব্যবস্থা, অথবা জীবনযাপন শৈলীকেও যদি ধরি, সবকিছুই খুব দ্রুত গতিতে বদলে যাচ্ছে। এই নতুন এবং উদীয়মান সমাজ–সাংস্কৃতিক পরিবর্তন এর সঙ্গে মানিয়ে নেওয়ার জন্য মানুষদের ক্রমাগতই নতুন পণ্যসম্ভার এবং পরিষেবা সমূহের প্রয়োজন হয়ে পড়েছে। এই প্রয়োজনীয়তাই একজন উদ্যোগী ব্যবসায়ীর কাছে ব্যবসার সুযোগসমূহ প্রদান করে চলেছে। মানুষের প্রয়োজনীয়তাসমূহের সম্পর্কে অনুধাবন করার জন্য যে সংবেদনশীলতা রয়েছে তাকে একটি ব্যবসায়িক সুযোগে রূপান্তরিত করা এক কঠিন বৈশিষ্ট্য এবং উদ্যোগী ব্যবসায়ীগণের এটির বিকাশ ঘটানো প্রয়োজন।

2) **উদ্যোগ এবং উদ্যোগীদের নথীভুক্তকরণ** — অধিকাংশ ক্ষুদ্র ব্যবসায়িক উদ্যোগই, বিশেষতঃ যেগুলির মালিকানা এবং পরিচালন ব্যবস্থা মহিলাদের হাতে রয়েছে, সেগুলি সাধারণ পরিসরে রয়েছে এবং এর ফলে এদের ব্যবসাগুলি অরক্ষিত এবং অসুরক্ষিত। উপরন্তু কষ্টকর প্রশাসনিক কাগজপত্র তৈরীর ব্যাপার, অধিকাংশ উদ্যোগী ব্যবসায়ীকেই তাদের সংস্থাকে নথীভুক্ত এবং নিয়ম-এর মধ্যে নিয়ে আসতে উৎসাহী করে তোলে না এবং এরা সরকারী স্কীম-এর আওতায় যে সমস্ত সুযোগ-সুবিধা রয়েছে সেগুলি লাভ করার সুযোগ পান না। এই অসুবিধাসমূহ দূর করার জন্যেই 'উদ্যোগ আধার' পোর্টাল এবং এর অন্তর্গত পরিষেবাসমূহ শুরু করা হয়েছে। এখানে অনলাইন রেজিস্ট্রেশন বা নথীভুক্তকরণ করা যাবে, এবং এটি করা যাবে বিনামূল্যে। এর জন্য কোন কাগজপত্রের প্রয়োজন নেই এবং খুব সহজেই মোবাইল ফোন প্ল্যাটফর্মের সাহায্যেও এর সুবিধা পাওয়া যাবে। যে সমস্ত সুবিধা পাওয়া যাবে তার মধ্যে রয়েছে সরকারী স্কীম যার অন্তর্গত গ্যারান্টিবিহীন লোন, সহজ এবং কম মূল্যের ক্রেডিট, বিজনেস এক্সপোগুলিতে অংশগ্রহণের জন্য সরকার থেকে প্রদত্ত আর্থিক সহায়তা, সাবসিডি সমূহ যা মার্জিন্স-কে আরও বাড়াতে সাহায্য করে, ইলেকট্রিসিটি বিল ও কনসেশন, প্রভৃতি। উদ্যোগ আধার-এ নথীভুক্তকরণ, এই ইউনিটগুলির উদ্যোগগুলিকে তথ্যসমূহ পেতে সাহায্য করবে এবং সমস্ত মন্ত্রক এবং বিভাগ (ডিপার্টমেন্টস)-এর দ্বারা প্রদত্ত বিভিন্ন পরিষেবার জন্য, অনলাইনে আবেদন করতে যোগ্যতা প্রদান করবে।

3) **উদ্যেগসমূহের সম্ভাবনাজনিত বিশ্লেষণ** — কোন উদ্যোগ শুরু করার আগে, ঐ নির্দিষ্ট উদ্যোগটির সম্পর্কে সঠিক ভাবে অনুধাবন করা এবং এর সম্ভাবনাগুলি খতিয়ে দেখা সবথেকে বেশি গুরুত্বপূর্ণ ব্যাপার। এই সম্ভাবনা পরীক্ষা করার সময় বিভিন্ন বিষয়, যেমন চাহিদা এবং সরবরাহ, ঐ নির্দিষ্ট উদ্যোগটির জন্য প্রয়োজনীয় বিভিন্ন সংস্থানের লভ্যতা (কাজের মানুষজন, অর্থ প্রভৃতি) কতটা রয়েছে সেগুলির উপর ক্রমঅনুসারে দৃষ্টি দেওয়া প্রয়োজন।

4) **ব্যবসায়িক পরিকল্পনার প্রস্তুতি** – একটি ব্যবসায়িক পরিকল্পনা হল উদ্যোগটির একটি প্রতিচিত্র বিশেষ। বাস্তবিকভাবে একটি উদ্যোগ শুরু করার আগে, উদ্যোগী ব্যবসায়ীগণের উচিৎ পণ্য/পরিষেবাটি কি ধরণের হবে বা কতটা পরিমাণে উৎপাদিত অথবা কতটা পরিসরে দেওয়া হবে, এরজন্য কি ধরণের সংস্থান প্রয়োজন হবে, কি পরিমাণ লগ্নীর প্রয়োজন, এর সঙ্গে কি ঝুঁকি জড়িয়ে রয়েছে, কি ধরণের বাজার কৌশল অনুসরণ করা হবে, ব্যবসাটিতে কি ধরণের প্রতিযোগিতা রয়েছে এবং কতটা পরিমাণ লাভ আশা করা যাবে... এই সমস্ত কিছুর সম্পর্কে একটি পরিষ্কার ধারণা পাওয়ার জন্য উদ্যোগী ব্যবসায়ীগণের এই পরিকল্পনাটি প্রস্তুত করা বিশেষ প্রয়োজন। একটি সুন্দরভাবে পরিকল্পিত ব্যবসায়িক পরিকল্পনা, উদ্যোগী ব্যবসায়ীর মধ্যে একদিকে যখন আত্মবিশ্বাস সঞ্চারিত করে, অন্যদিকে উদ্যোগটির জন্য অর্থ এবং অন্যান্য সংস্থানের জন্য, এই পরিকল্পনাটি খুবই প্রয়োজন।

5) **পণ্যসমূহ এবং পরিষেবাসমূহের প্রস্তুতিজনিত মূল্য (কস্টিং) এবং বিক্রয়মূল্য (প্রাইসিং)** – একটি পণ্য অথবা পরিষেবা উৎপাদক এবং বিক্রয়ের জন্য মোট কত খরচ হয়েছে তা নির্ণয়ের পদ্ধতি হল কস্টিং, অন্যদিকে প্রাইসিং হল একটি পণ্য অথবা পরিষেবার জন্য গ্রাহকের থেকে কত টাকা নেওয়া হবে সেটি নির্ণয়ের পদ্ধতি। প্রাইসিং হল যে কোন বিক্রয় পদ্ধতির মূল বিষয়। এটি নির্ভর করে উৎপাদনের জন্য কত খরচ হয়েছে, প্রতিযোগিরা কি মূল্য অফার করছে, এবং উৎপাদক কি পরিমাণ লাভ রাখতে চান, এই সমস্ত বিষয়ের উপর। কস্টিং এবং প্রাইসিং উভয়ই, গ্রাহকদের আকৃষ্ট করার জন্য ন্যূনতম কত মূল্য ধার্য করা হবে সেটি নির্দ্ধারণের জন্যে এবং একইসাথে এটি যাতে ব্যবসার সঙ্গে সম্পৃক্ত সমস্ত খরচ মিটিয়ে এবং গ্রাহকদের অন্য প্রতিযোগী ব্যবসায়ীদের দিকে না যেতে দিয়েও লাভ বজায় থাকে, সেটি নির্দ্ধারণের জন্যে ব্যবহার করা হয়ে থাকে।

6) **ইনভেন্টরি এবং স্টক পরিচালন সম্পর্কে অনুশীলন** – একটি ব্যবসায়িক উদ্যোগ পরিচালনা করার জন্য, সঠিক পরিমাণে, সঠিক গুণমানে এবং সঠিক মূল্যে জিনিসপত্র উপলব্ধ হচ্ছে কিনা এবং সেটি সময়মত সরবরাহ হচ্ছে কিনা – এই ব্যাপারটি নিশ্চিত করা প্রয়োজন। এই জিনিসের মধ্যে যা যা হতে পারে তা হল – উৎপাদনের জন্য প্রয়োজনীয় প্রধান কাঁচামালসমূহ, যন্ত্রাংশ এবং অন্যান্য সরঞ্জাম, তৈরী হচ্ছে এমন মালসমূহ (অর্দ্ধেক তৈরী হয়েছে এমন মালসমূহ) এবং তৈরী হয়ে গেছে এমন মালসমূহ – যার মধ্যে গুদামে জমা রয়েছে (স্টক) বা পরিবহণের (ট্রানসিট) মধ্যে রয়েছে উভয়ই হতে পারে। প্রত্যেক ব্যবসায়িক উদ্যোগেরই উচিৎ "জিনিসের বর্ণনা সূচক তালিকা" নথীভুক্ত রাখা। একটি ক্ষুদ্র ব্যবসায়িক উদ্যোগের জিনিসের বর্ণনামূলক তালিকা সরল হলেও, তা খুবই গুরুত্বপূর্ণ। এটির অনেক উপযোগিতা রয়েছে, যার অন্তর্গত – উৎপাদনের জন্য সবসময় জিনিসপত্রের লভ্যতা/বা কাজে লাগানোর সুবিধা, বড় অর্ডার-এর সময় পরিমাণগত ছাড়, এবং এটি একজন উদ্যোগী ব্যবসায়ীক গ্রাহকদের প্রয়োজনীয়তা অনুযায়ী সমাধান প্রদান করতেও সক্ষম করে থাকে। যদিও "এই বর্ণনামূলক তালিকা বজায় রাখার জন্যে একটি নির্দিষ্ট খরচ রয়েছে" যা "ক্যারিয়িং কস্ট" নামে অভিহিত এবং এটি ব্যবসাটি কত বড় অথবা বাজেট জনিত কি লভ্যতার ভিত্তিতে ধার্য হয়ে থাকে।

7) **বুক কিপিং এবং অ্যাকাউন্টিং/হিসাবরক্ষণ এবং হিসাবপরীক্ষা**- প্রত্যেক ব্যবসায়িক উদ্যোগের মালিকের পক্ষে খুবই গুরুত্বপূর্ণ হল তার হিসাবপত্রের বই এর দিকে দৃষ্টি দেওয়া – তার ব্যবসায় লাভ ওঠাতে পারছে না কি ক্ষতি হওয়া সত্ত্বেও চলছে। এছাড়াও একজন উদ্যোগী ব্যবসায়ীর উচিৎ তার ইউনিটটি যাতে ঠিক মত চলে সেই উদ্দেশ্যে টাকা-পয়সার যোগান (ক্যাশ ফ্লো) ঠিকমত হচ্ছে কিনা তার সমতা বজায় রাখা। ক্ষুদ্র ব্যবসায়িক উদ্যোগের জন্য যে হিসাব রাখতে হয় তা সহজ, কিন্তু সব আকারের ব্যবসায়িক উদ্যোগেই লাভ ঠিকমত হচ্ছে কিনা তা নজরে রাখার জন্য যথাযথভাবে ব্যবসায়িক হিসাব-রক্ষণ অত্যাবশকীয়। একটি ব্যবসাতে প্রতিদিনের কার্যক্রম চালানোর জন্য, প্রয়োজন হয় কার্যকরী মূলধন-এর এবং এই ব্যবসার আধুনিকীকরণ, সমৃদ্ধি এবং প্রসারণের জন্য প্রয়োজন হয় দীর্ঘমেয়াদী আর্থিক ব্যবস্থার। সুতরাং, এই ব্যবসার জন্য কি প্রয়োজন তা আগে থেকে অনুমান করা, এর সংস্থানগুলিকে চিহ্নিত করা এবং এই ব্যবসাটি যাতে মসৃণ গতিতে চলে তা নিশ্চিত করা প্রয়োজন। যদিও এই সবই সম্ভব হবে যদি এর হিসাব যথাযথভাবে নথীভুক্ত করা হয়।

8) **বিপণন এবং সংযোগসাধন** – বিপণন হল গ্রাহকবর্গের বিশ্বস্ততা অর্জন, গ্রাহকবর্গের প্রয়োজনীয়তা সনাক্ত করে প্রতিযোগীদের তুলনায় আরও ভাল এক পরিষেবা প্রদান করা, যার ফলে গ্রাহক তৈরী এবং গ্রাহকবর্গের পরিসর প্রসারিত করা যায়। কোন একটি উদ্যোগের সাফল্যের ক্ষেত্রে বিপণন একটি বিশেষ ভূমিকা পালন করে থাকে। কিন্তু অধিকাংশ সময়ই দেখা যায় যে কোন রকম বাজার সংক্রান্ত সমীক্ষা বা পর্যালোচনা, ছাড়াই পণ্যসমূহ/পরিষেবাসমূহ প্রস্তুত করা হয়েছে। বর্তমান সামাজিক নিয়মনীতি মহিলা উদ্যোগী ব্যবসায়ীদের বাজারের সম্বন্ধে অথবা বাজার সংক্রান্ত নিয়মনীতি সম্পর্কে যথেষ্ট অভিজ্ঞতা অর্জন করতে দেয় না। এই অনভিজ্ঞতা নেতিবাচক ভাবে তাদের আলাপ আলোচনার দক্ষতাকে প্রভাবিত করে এবং তাদের মধ্যে দরাদরি সংক্রান্ত স্বল্প ক্ষমতা প্রদান করে। মহীলা উদ্যোগী ব্যবসায়ীদের বিপণন পরিচালন সক্ষমতার এবং দরাদরি সংক্রান্ত দক্ষতার বিকাশ ঘটানো প্রয়োজন যাতে তারা, কাকে কি বিক্রয় করতে হবে, কিভাবে বিক্রয় করতে হবে এবং কত মূল্যে তা বিক্রয় করতে হবে, যার ফলে ব্যবসার উন্নতি নিশ্চিত করা যায়, এই সমস্ত নির্দ্ধারণ করতে সক্ষম হন। পণ্য, মূল্য, স্থান এবং পণ্যের প্রচার – এই চারটি বিষয়ের উপর নজর কতটা দেওয়া হয়েছে, সেটি নির্দ্ধারণ করার কোন ব্যবসায় উদ্যোগের সাফল্য।

9) **ইনস্যুরেন্স এবং অন্যান্য অর্থসংক্রান্ত প্রোডাক্ট** – এর সাহায্যে ঝুঁকি নিরসন – অধিকাংশ ক্ষুদ্র ব্যবসা উদ্যোগকেই স্থান সংক্রান্ত সীমাবদ্ধতা এবং নিরাপত্তাশীলতার সম্মুখীণ হতে হয়। এটি প্রতিষ্ঠিত এবং সুরক্ষিত অন্যান্য প্রতিযোগীদের তুলনায় তাদের বিপদের মুখে পড়ার সম্ভাবনা বাড়িয়ে তোলে। সুতরাং তাদের ব্যবসায়কে ঝুঁকি বিহীন করার জন্য, সম্পত্তি এবং ব্যবসায়িক ইউনিট-এর বীমাকরণ (ইনস্যুরেন্স করা) খুবই গুরুত্বপূর্ণ ব্যাপার হয়ে দাঁড়ায়।

কি কি করবেন না

1) **পরিকল্পনার অভাব/পরিকল্পনা বিহীনভাবে ব্যবসায় নামা** – যে কোন নতুন ব্যবসা উদ্যোগেরই কয়েকটি ধাপ বিশিষ্ট পরিকল্পনা অনুসরণ করার প্রয়োজন হয়। যাতে ব্যবসাটির সাফল্যের সম্ভাবনা বাড়ানো সম্ভব হয়। কোনরকম পরিকল্পনা ছাড়াই, সোজাসুজি ব্যবসায় নেমে পড়লে, উদ্যোগী ব্যবসায়ীকে মাঝ পথে আটকে যেতে হতে পারে।

2) **বাজার বা বিপনন সংক্রান্ত কোন সমীক্ষা না করা** – উদ্দীষ্ট ব্যবসায়ের সঙ্গে যুক্ত বাজার বা বিপননের সমীক্ষা অথবা পর্যবেক্ষণ করা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। গ্রাহকবর্গের প্রয়োজনীয়তার বিষয়ে কোনরকম সমীক্ষা না করলে অথবা বাজারের পরিবর্তিত অবস্থা সম্বন্ধে কোন ধারণা না থাকলে, উদ্যোগী ব্যবসায়ী হয়তো দেখলেন যে তার অনেক পণ্য জমা হয়ে রয়েছে, যা বিক্রিই হয়নি অথবা এর কোনরকম চাহিদা নেই।

3) **মূল্য এবং উপযোগিতা সম্পর্কে বিশ্লেষণ না করা** – ব্যবসার সহজাত প্রকৃতিই হল এটি করা হয় লাভ (উৎপাদন) করার জন্য। এইজন্য, এই ব্যবসায় করতে কত টাকা খরচ হতে পারে এবং একইসঙ্গে ব্যবসাটি থেকে কত লাভ আশা করা যেতে পারে – এই সমস্ত বিষয়ে একটি মূল্যায়ণ করা গুরুত্বপূর্ণ। এই মূল্যায়ণ না করে ব্যবসায় নামলে, হতে পারে যে ব্যবসাটির মাধ্যমে বিক্রি হচ্ছে, কিন্তু ব্যবসাটি পরিচালনা করার জন্য যে উচ্চ মূল্য দিতে হচ্ছে তার ফলে সামগ্রিকভাবে ক্ষতিই হচ্ছে, যা অবশেষে, আপনার উদ্যোগটি চালানোর যে যৌক্তিকতা রয়েছে তাকেই অর্থহীন করে তোলে।

4) **মূলধন-এর লভ্যতা সম্পর্কে কোনরকম সমীক্ষা না করা** – কি কি সংস্থান বা মূলধন সংক্রান্ত ব্যবস্থা পাওয়া যাচ্ছে যা উদ্যোগী মহিলা ব্যবসায়ী কোনরকম নিষ্পত্তি ছাড়াই তার ব্যবসায় নিয়োজিত করতে পারেন এবং কি কি ব্যবস্থা করতে হবে–এই সমস্ত ব্যাপার যদি কোন ব্যবসায়ী আগে থাকতেই সমীক্ষা বা পর্যালোচনা না করে থাকেন, সেই ক্ষেত্রে অপ্রতুল বিনিয়োগ-এর ফলে ব্যবসাটি ক্ষতিগ্রস্থ হতে পারে। যা তার সমৃদ্ধির জন্য বেশ ক্ষতিকারক প্রমাণিত হতে পারে।

5) **অন্ধের মত অন্য কারও পথ অনুসরণ করা** – অন্য কোন ব্যক্তি এই ধ্যানধারণার উপর ভিত্তি করে ব্যবসায় সফল হয়েছে। এই ভেবে যদি আমরা ব্যবসা করতে থাকি এবং আমাদের জোড়ালো এবং দুর্বল জায়গাগুলো সম্বন্ধে কোনরকম সমীক্ষা বা পর্যালোচনা না করি। তবে তা ব্যবসায় ব্যর্থতা ডেকে আনতে পারে। ভাল কোন ধ্যান-ধারণার দ্বারা অনুপ্রাণিত হওয়া খুবই ভাল। কিন্তু কোন নির্দিষ্ট ব্যবসা পরিচালনা করতে গেলে, একইসাথে এটা সমানভাবে গুরুত্বপূর্ণ যে আমাদের কাছে কি ধরণের সংস্থান লভ্য রয়েছে সেটি দেখা।

6) **সামাজিক নিয়মের কারণে কোন পরিকল্পনায় সীমাবদ্ধতা আরোপ** – যদি আমরা মহিলা উদ্যোগী ব্যবসায়ীদের কথা বলি, তবে দেখা গেছে যে অনেক ধরণের সামাজিক বিধিনিষেধ তাদের উপর আরোপিত রয়েছে। যার ফলে তারা অনেক সময়ই নিজেদের অনুভূতি অনুসারে কাজ করতে সক্ষম হন না এবং ফলতঃ অন্যদের দ্বারা তা চালিত হন। নিজস্ব বিশ্বাস এবং সক্ষমতার উপর আস্থা রাখা উচিৎ এবং নিজের স্বপ্ন এবং চিন্তাভাবনাকে অনুসরণ করা গুরুত্বপূর্ণ।

> "আবেগ, সৃজনশীলতা, এবং সহনশীলতা-এগুলি হল কোন ব্যবসার সবথেকে গুরুত্বপূর্ণ দক্ষতাসমূহ। যদি আপনার মধ্যে এগুলি থাকে, তবে বোঝা যাবে আপনি সফর শুরু করার জন্যে প্রস্তুত রয়েছেন।"

7) **একইসঙ্গে অনেকগুলি উদ্যোগের মধ্যে পা রাখা** – যে কোন ব্যবসাতেই সময় দেওয়া এবং তার উপর নজর রাখা প্রয়োজন। যদি কোন মহিলা উদ্যোগী ব্যবসায়ী একইসঙ্গে অনেকগুলি উদ্যোগের মধ্যে নিজেকে জড়ান, সেক্ষেত্রে প্রত্যেকটি ব্যবসার ক্ষেত্রে সময় দেওয়া কষ্টকর হয়ে উঠবে, যা পরিণামে ব্যবসাগুলির ব্যর্থতা ডেকে আনতে পারে।

8) **কোন বীমাকরণ বা কোন ইনস্যুরেন্স না থাকা** – ঝুঁকি নিরসমের কোন ব্যবস্থা নেই – বর্তমান খরচ সাশ্রয় করার জন্য, অনেক উদ্যোগী ব্যবসায়ীই তাদের ব্যবসার বীমাকরণ করানো থেকে বিরত থাকেন। কিন্তু ভবিষ্যতের পক্ষে এটি ব্যবসার জন্য খুবই সাংঘাতিক ঝুঁকির কারণ হয়ে উঠতে পারে। ঝুঁকি নিরসনের জন্য এবং কোনরকম সম্ভাব্য বিপদের থেকে সুরক্ষা দেওয়ার জন্য, পরিকল্পনা নেওয়া অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। যদি এটি করা না হয় তবে কোনরকম বিপত্তি দেখা দিলে, তা ব্যবসাটি বিনষ্ট করে দিতে পারে।

9) **হিসাবরক্ষণের অভাব/টাকাপয়সার লেন-দেন সম্পর্কে** – কোন ব্যক্তি যদি তার ব্যবসার লাভ এবং ক্ষতি সম্পর্কে ওয়াকিবহাল না থাকেন তবে তা একজন উদ্যেগী ব্যবসায়ীর জন্য ক্ষতিকারক সাব্যস্ত হতে পারে। যথাযথ হিসাবপরীক্ষার ব্যবস্থা এবং হিসাব নথীভুক্ত করার ব্যবস্থা না থাকলে, একটি সফল ব্যবসায়িক চিন্তাভাবনা বাজারে যার সম্ভাব্য চাহিদা রয়েছে, সেটিও ব্যর্থ হতে পারে।

10) **আপনার কাজের পরিবেশ সম্পর্কে সঠিক মূল্যায়ণের অভাব** - অধিকাংশ ক্ষুদ্র ব্যবসাই অত্যন্ত অল্প জায়গার মধ্যে পরিচালিত হয়ে থাকে। কোন কোন সময় যেখানে পর্যাপ্ত আলোবাতাসের প্রবেশ, বসার জায়গা এবং শৌচালয়ের জন্য কোন জায়গা থাকে না। ভবিষ্যতে এটি উদ্যোগী ব্যবসায়ীর সাংঘাতিক শ্বাসকষ্ট, দৃষ্টিজনিত সমস্যা এবং মেরুদণ্ডের সমস্যাসমূহের কারণ হতে পারে। এইরকম কোন উদ্যোগী ব্যবস্থায় নিবেশ করা থেকে বিরত থাকা উচিৎ। ব্যবসা ভালভাবে চলতে থাকবে যদি তা প্রাকৃতিক পরিবেশের সঙ্গে সামঞ্জস্যপূর্ণভাবে পরিচালনা করা হয়। উদ্যোগী ব্যবসায়ীর এটি সমীক্ষা করে দেখা প্রয়োজন, যে তার ব্যবসা প্রাকৃতিক পরিবেশকে প্রতিপালন করছে না তার উপর ক্ষতিকারক প্রভাব বিস্তার করছে। এছাড়াও তার এটাও কর্তব্য যে যদি তার ব্যবসা থেকে কোন প্রতিকূল প্রভাব সৃষ্টি হয়, তবে তা কিভাবে হ্রাস করা যাবে অথবা অন্য পথে ঘুরিয়ে দেওয়া যাবে।

উপরোক্ত তথ্যগুলি সমস্ত প্রকারের উদ্যোগী ব্যবসায়ীদের ক্ষেত্রে সমানভাবে প্রযোজ্য হবে

একটি ব্যবসা শুরু করা এবং চালানোর চ্যালেঞ্জসমূহ

নতুন একটি ব্যবসা শুরু করা সত্যিই এক কষ্টসাধ্য ব্যাপার। একটি ব্যবসা শুরু করা এবং সেটি চালানোর পথে, অনেক ধরণের চ্যালেঞ্জের উদ্ভব হতে পারে। কয়েকটি চ্যালেঞ্জের কথা নিচে বিবৃত হল:

- **একটি ব্যবসা শুরু করার জন্য অর্থের সংস্থান করা:** প্রতিটি ব্যবসা শুরু করার জন্যই মূলধন প্রয়োজন, আপনার হয়তো ব্যবসা করার জন্য ভাল চিন্তাভাবনা এবং সক্ষমতা রয়েছে। কিন্তু এটি শুরু করার মত যথাযথ মূলধন না থাকলে, ব্যবসাটি হয়তো শুরু করা এবং চালানো সম্ভব হবে না।
- **সামাজিক বাধাবিপত্তি অতিক্রম করা এবং পরিবারের সদস্যদের কাছ থেকে সম্পূর্ণ সহযোগিতা লাভ:** এমনকি আজকের দিনে এবং আজকের সময়েও, দেশের কয়েকটি নির্দিষ্ট জায়গায়, মহিলা উদ্যোগী ব্যবসায়ীদের পক্ষে বাইরে যাওয়া, দরদাম করা, জিনিসপত্র কেনা এবং তা অন্যদের কাছে বিক্রয় করা একটি চ্যালেঞ্জ হিসেবে দেখা দেয়। এটি ঘটে আমাদের সমাজের কিছু সামাজিক নিয়মনীতির জন্য যা সমাজে পুরুষ এবং মহিলাদের ভূমিকা সম্পর্কে আদেশ বহাল করে থাকে। গ্রামীণ এলাকা থেকে আসা একজন মহিলার পক্ষে, যতক্ষন না তার পরিবারের সদস্যরা তার দিকে সম্পূর্ণ সহযোগিতার হাত বাড়িয়ে দিচ্ছে, ততক্ষণ একটি ব্যবসা শুরু করা অত্যন্ত কষ্টসাধ্য।
- **ভাল বাজার খুঁজে পাওয়া:** একটি ভাল বাজার বা বিপণন ব্যবস্থা যেখানে আপনি আপনার সমস্ত পণ্য বিক্রয় করতে সক্ষম হবেন, সেটি একটি ব্যবসার অত্যাবশকীয় অংশ হিসেবে বিবেচিত। ভাল ক্লায়েন্ট ব্যতীত, একটি ব্যবসা কখনই টিকতে এবং সমৃদ্ধ হয়ে উঠতে পারে না।
- **দোকানে বিক্রয় করার জন্য ভাল মানের জিনিসপত্র কেনা:** এটা খুবই সম্ভব যে অল্প অভিজ্ঞতা থাকার কারণে, একজন নতুন উদ্যোগী ব্যবসায়ী, জিনিসপত্রের সঠিক গুণমান এবং তার মূল্যের মূল্যায়ণ করতে সক্ষম হন না। কোন কোন সময় এর ফলে ক্ষতিও হতে পারে, কারণ আপনি সঠিক গুণমান-এর জিনিসপত্র হয়তো সঠিক মূল্যে খুঁজে বার করতে পারেন নি। গুণমান এবং মূল্যের মধ্যে একটি সামঞ্জস্য খুঁজে বের করা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ, যাতে আপনি বিশ্বস্ত গ্রাহকবর্গ তৈরী করতে পারেন এবং বাজারে আপনাকে দৃঢ়ভাবে প্রতিষ্ঠিত করতে পারেন।
- **আর্থিক লেন-দেন নিয়ন্ত্রণ:** কোন কোন সময়, অভাবিত পরিস্থিতির উদ্ভবের কারণে, পরিবর্তিত বাজার অথবা মূল্যের পরিবর্তনের কারণে, ব্যবসায় অতিরিক্ত নিবেশ প্রয়োজন হয়ে পড়ে। সেই ক্ষেত্রে যদি আর্থিক লেন-দেন সংক্রান্ত যথোপযুক্ত পর্যাপ্ত পরিকল্পনা না থাকে, তবে উদ্যোগী ব্যবসায়ী আর্থিক সংকটের মধ্যে পড়তে পারেন যা অবশেষে ব্যবসাটির ব্যর্থ হওয়ার কারণ হয়ে উঠতে পারে।

ব্যবসা পরিচালনা করার জন্য আইনি অনুমতি

একটি ব্যবসা শুরু করতে গেলে কিছু আইন-কানুন মেনে চলার প্রয়োজন হয়। একজন উদ্যোগী ব্যবসায়ীর তার জিনিসপত্র/পণ্যসম্ভার বিক্রয় করার জন্য সেটির নিবন্ধীকরণ এবং অনুমোদন (পত্রের) প্রয়োজন হয়। আসুন আমরা কয়েকটি প্রয়োজনীয় বিষয়ের উপর নজর বুলিয়ে নিই।

- **ট্রেড লাইসেন্স/ব্যবসা করার জন্যে অনুমোদন:** একজন ব্যবসায়ীকে একটি ট্রেড লাইসেন্স নিতে হয়। সাধারণতঃ 3 ধরণের ব্যবসা এবং লেন-দেন রয়েছে যার জন্য ট্রেড লাইসেন্স প্রয়োজন হয়।
  - **ইণ্ডাস্ট্রীজ-এর জন্য প্রয়োজনীয় লাইসেন্স:** এটি প্রয়োজন হয় ক্ষুদ্র, মাঝারী এবং বৃহৎ উৎপাদন সংক্রান্ত কারখানার জন্য।
  - **দোকানের জন্য লাইসেন্স/শপ লাইসেন্স:** বিপজ্জনক এবং আপত্তিকর জিনিসপত্রের ব্যবসা যেমন জ্বালানী কাঠ বিক্রেতা বাজি প্রস্তুতকারক, মোমবাতি প্রস্তুতকারক, নাপিতের দোকান, ধোপার দোকান প্রভৃতির জন্য এই লাইসেন্স প্রয়োজন।
  - **ফুড এস্টাব্লিসমেন্ট লাইসেন্স:** রেস্টুরেন্ট, হোটেল্স, ফুড স্টল, ক্যান্টিন, মাংস এবং সবজি বিক্রয়, বেকারী প্রভৃতির জন্য এই লাইসেন্স-এর প্রয়োজন।
- **FSSAI লাইসেন্স:** ভারতবর্ষে যে ব্যবসায় খাদ্যদ্রব্য নিয়ে কাজ করা হয়, তাকে ফুড বিজনেস বলা হয় এবং এটি 'ফুড সেফটি অ্যাণ্ড স্ট্যাণ্ডার্ড অ্যাণ্ড অথরটি অফ ইণ্ডিয়া (FSSAI)'-এর অধীন। একজন উদ্যোগী ব্যবসায়ী যিনি খাদ্যদ্রব্য বিক্রয় করেন, তিনি ফুড বিজনেস অপারেটর (FBO) নামে অভিহিত। সমস্ত FBO দেরই নিজেদের নিবন্ধীকরণ/রেজিস্টার করা প্রয়োজন। একজন FBO-এর একটি FSSAI লাইসেন্স-এর প্রয়োজন হবে যখন তার বার্ষিক আয় 12 লাখ টাকার বেশি হবে।
- **ট্যাক্স সংক্রান্ত নিয়ম:** ভারতবর্ষে ব্যবসা করলে, তার জন্য সরকারকে কর দিতে হয়। কোন ব্যবসা, যার বার্ষিক আয় 20 লাখ টাকার বেশি, সেটির ক্ষেত্রে গুডস অ্যাণ্ড সার্ভিস ট্যাক্স (GST)-এর অধীনে রেজিস্ট্রেশন আবশ্যক। রেজিস্ট্রেশন এর পর, ব্যবসাটির জন্য একটি GSTIN নম্বর দেওয়া হবে, যা হল 15 সংখ্যার একটি কোড এবং এটি একটি অন্য GST সনাক্তকরণ এর নম্বর। আর কোন ব্যবসা, যার বার্ষিক আয় 20 লাখ টাকার কম (উত্তরপূর্ব এবং অন্যান্য পার্বত্য রাজ্যের জন্য এই সীমা 10 লাখ), সেটি নিজেদের GST-এর অধীনে রেজিস্ট্রি করতেও পারে আবার নাও পারে।

উদ্যোগী ব্যবসায়ীদের জন্য বিভিন্ন দক্ষতা প্রশিক্ষণ স্বীকার্য

একজন উদ্যোগী ব্যবসায়ীর, নির্দিষ্ট কয়েকটি দক্ষতা অর্জনের জন্য শিক্ষা প্রাপ্ত হওয়া অত্যাবশকীয়, যা তাকে ব্যবসায়িক উদ্যোগের প্রচেষ্টায় সাহায্য করবে। এই নির্দিষ্ট দক্ষতাগুলির ব্যাপারে পারদর্শী হয়ে উঠলে, সেটি মহিলা উদ্যোগী ব্যবসায়ীদের ব্যবসায়িক উদ্যোগ শুরু করতে এবং সফলভাবে পরিচালনা করতে সাহায্য করবে। এখানে, মহিলা উদ্যোগী ব্যবসায়ীদের, উদ্যোগ সংক্রান্ত দক্ষতা বিকাশের উদ্দেশ্যে, সরকার-এর দ্বারা যে সমস্ত উদ্যোগ সংক্রান্ত দক্ষতা বিকাশের পরিকল্পনা বা স্কীম্‌স/প্রতিষ্ঠানসমূহ শুরু করা হয়েছে, তার কয়েকটি বিবৃত হল:

- **দীন দয়াল উপাধ্যায় গ্রামীণ কৌশল্যা যোজনাঃ** গ্রামীণ যুবক/যুবতীরা, যাদের বয়স 15 থেকে 35-এর মধ্যে (SC/ST/মহিলা/PVTG/PWD) এদের ক্ষেত্রে এই বয়সসীমা 45 বছর পর্যন্ত, বিভিন্ন সেক্টর/বিভাগের সঙ্গে জড়িত প্রায় 250টির উপর ব্যবসার জন্য, বিভিন্ন ধরণের দক্ষতা সংক্রান্ত প্রশিক্ষণ পাওয়ার যোগ্য, যেমন খুচরো ব্যবসা/রিটেইল, হসপিটালিটি, হেলথ, কনস্ট্রাকশন, অটোমোটিভ, লেদার, ইলেকট্রিক্যাল, প্লাম্বিং জেমস এবং জুয়েলারী প্রভৃতি। এগুলির অন্তর্গত রয়েছে বিভিন্ন নমনীয় দক্ষতার প্রশিক্ষণও যেমন ফাংশনাল ইংলিশ, ফাংশনাল ইনফরমেশন টেকনোলজি সংক্রান্ত স্বাক্ষরতা অর্জন প্রভৃতি।

- **প্রধানমন্ত্রী কৌশল বিকাশ যোজনাঃ** এটি যুবক/যুবতীদের জন্য একটি দক্ষতা সংক্রান্ত প্রশিক্ষণ, যা ন্যাশনাল স্কীল ডেভলপমেন্ট কর্পোরেশন (NSDC)-এর মাধ্যমে, মিনিস্ট্রি অফ স্কীল ডেভেলপমেন্ট অ্যাণ্ড এনট্রেপ্রেনারশিপ কর্তৃক প্রবর্ত্তিত হয়েছে। এই পরিকল্পনার অধীনে প্রশিক্ষণ এবং পরীক্ষা সংক্রান্ত সমস্ত ফি সরকার দিয়ে থাকে যে কোন বেকার যুবক/যুবতী, কলেজ/স্কুল মাঝপথে ছেড়ে দিয়েছে যাদের প্রমাণসাধ্য পরিচয়পত্র, যেমন আধার/ভোটার আইডি এবং ব্যাঙ্ক অ্যাকাউন্ট রয়েছে, তারাই এই স্কীম-এর অধীনে ভর্তি হতে পারবে। এই স্কীম-এর অধীনে বিভিন্ন সফট স্কীলস, এনট্রেপ্রেনারশিপ, (অর্থনীতি) ফাইন্যান্সিয়াল এবং ডিজিটাল স্বাক্ষরতার জন্য প্রশিক্ষণ দেওয়া হয়। আরও বিশদে জানার জন্য, কেউ PMKVY-এর অফিসিয়াল ওয়েবসাইট ভিজিট করতে পারেন, এই ঠিকানায় https://pmkvyofficial.org/

- **সংখ্যালঘুদের জন্য দক্ষতা বিকাশ জনিত প্রশিক্ষণঃ** শেখো আর কামাও (লার্ন এণ্ড আর্ন) এই পরিকল্পনার অধীনে, সংখ্যালঘু যুবক/যুবতীরা তাদের দক্ষতাকে, বিভিন্ন আধুনিক/প্রথাগত দক্ষতার বিষয়ে আরও উন্নত করতে পারবে, তাদের যোগ্যতা, বর্তমান অর্থনৈতিক প্রবণতা এবং বাজারগত সম্ভাবনার উপর ভিত্তি করে, যা তাদের উপযুক্ত কোন কাজের ব্যবস্থা করতে সাহায্য করবে অথবা তাদের স্ব-নির্ভর হয়ে ওঠার জন্য উপযুক্তভাবে দক্ষতার প্রশিক্ষণ দেবে।

- **গ্রামীণ স্ব-নির্ভরতা প্রশিক্ষণ সংস্থান (রুরাল সেল্‌ফ এমপ্লয়মেন্ট ট্রেনিং ইনস্টিটিউটস (RSETI)ঃ** RSETI ভারত সরকার এবং রাজ্য সরকারগুলির সক্রিয় সহযোগিতায়, ব্যাঙ্ক কর্তৃক পরিচালিত হয়। এটি দেশের সমস্ত জেলায় প্রতিষ্ঠিত হয়েছে। এই প্রতিষ্ঠানগুলি গ্রামীণ এলাকার বিপিএল যুবক/যুবতীদের কর্মহীনতার সমস্যা নিরসনের জন্য প্রয়োজনীয় দক্ষতাসংক্রান্ত অথবা দক্ষতা আরও বাড়িয়ে তোলার জন্য প্রশিক্ষণ দিয়ে থাকে। জেলার সংশ্লিষ্ট প্রধান ব্যাঙ্কটি এটি শুরু এবং সম্পাদন করার ব্যাপারে অগ্রণী ভূমিকা নিয়ে থাকে। সফলভাবে প্রশিক্ষণ শেষ করার পর, ব্যাঙ্কটি এক্ষেত্রে শিক্ষানবিসদের তাদের নিজস্ব ব্যবসায়িক উদ্যোগ শুরু করার জন্য ক্রেডিট (সংযুক্তিকরণ) লিঙ্কেজ সহায়তা প্রদান করে।

  এই কর্মসূচি নেওয়া হয় এক সংক্ষিপ্ত সময়ের জন্য যার ব্যাপ্তি 1 থেকে 6 সপ্তাহ পর্যন্ত হয়ে থাকে এবং নিম্নলিখিত বিভাগগুলি-এর মধ্যে পড়ে:

  - কৃষিজাত কর্মসূচি – কৃষি এবং এর আনুষঙ্গিক কাজ, ডেয়ারী (দুগ্ধদানকারী পশুপালন), পোলট্রি (হাঁস-মুরগি প্রতিপালন), এপিকালচার (মৌমাছি পালন), হরটিকালচার (উদ্যান পরিচর্চা), সেরিকালচার (রেশম চাষ), মাশরুম কালটিভেশন (মাশরুম চাষ), ফ্লোরিকালচার (ফুলের চাষ), ফিসারিস (মৎস চাষ), প্রভৃতি এর মধ্যে পড়ে।
  - প্রোডাক্ট কর্মসূচী-/(পণ্যউৎপাদন সংক্রান্ত)– পুরুষ এবং মহিলাদের জন্য পোষাক তৈরী, ধূপকাঠি তৈরী, ফুটবল তৈরী, ব্যাগ, বেকারী দ্রব্যসমূহ, পাতা দিয়ে কাপ তৈরী, রিসাইকিলড কাগজ প্রস্তুতি, প্রভৃতি।
  - প্রসেস কর্মসূচী – টু-হুইলার রেডিও/টিভি সারানো, মোটর রিউইণ্ডিং, ইলেক্ট্রিক্যাল ট্রান্সফরমার সারানো, সেচের পাম্পসেট সারানো, ট্রাক্টর এবং পাওয়ার টিলার সারানো, সেল ফোন সারানো, বিউটিশিয়ান কোর্স, ফটোগ্রাফি এবং ভিডিওগ্রাফি, স্ক্রীন প্রিন্টিং, গৃহের বৈদ্যুতিক সরঞ্জামসমূহ সারানো, কম্পিউটার হার্ডওয়ার এবং ডিটিপি, প্রভৃতি।
  - সাধারণ কর্মসূচী – মহিলাদের দক্ষতা বিকাশ-এর জন্য প্রশিক্ষণ।
  - অন্যান্য কর্মসূচী – অন্যান্য বিভাগের সঙ্গে এই প্রশিক্ষণ কর্মসূচী সম্পর্কিত, যেমন – চামড়া (লেদার), কনস্ট্রাকশন (নির্মাণ), হসপিটালিটি (অতিথেয়তা) এবং স্থানীয় প্রয়োজন-এর উপর নির্ভর করে এমন অন্যান্য বিভাগসমূহ।

উন্নতির দিকে লক্ষ্য রাখুন

ছোট থেকেই বড় হয়ে ওঠা। যে কোন ব্যক্তি যে আজ বিরাট হয়েছে, কয়েক বছর আগে সেও ছোট থেকেই শুরু করেছিল। একবার যখন আপনি আপনার বৃত্তিটিকে/ব্যবসাটিকে সুদৃঢ় করে তুলবেন, তখন চারদিকে তাকিয়ে দেখুন, আর কি কি সুযোগসমূহ আপনার কাছে এসেছে, যেখানে আপনি একসাথে এগোতে পারেন। এছাড়াও ব্যবসা শুরু করার সময় আপনি যা শিখেছিলেন, সঠিক উন্নতির পরিকল্পনার দিকে চোখ রাখুন, দেখুন কোন অংশীদারীত্বের সুযোগ আপনি নিতে পারেন কিনা, আপনার কাছে যথার্থ উন্নতি/সম্প্রসারণের জন্য অর্থের সংস্থান আছে কিনা এবং তা পর্যাপ্ত ভাবে রয়েছে কিনা, এগুলির দিকে দৃষ্টি রাখুন। এছাড়াও প্রযুক্তি, বিপণন, মানবসম্পদ, কার্যকরী মূলধন, সমস্ত কিছুর দিকেই দৃষ্টি দেওয়া প্রয়োজন। আপনার দক্ষতাসমূহকে আবার নতুন করে ঝালিয়ে নেওয়া প্রয়োজন। আপনার কর্মীবৃন্দকে দক্ষ করে তুলতে হবে, অথবা যদি তারা ইতিমধ্যেই তা হয়ে থাকে, তবে তাদের সাম্প্রতিক দক্ষতার বিষয়ে ওয়াকিবহাল/পারদর্শী করে তুলতে হবে। পরবর্তী পর্যায়ে আমরা এই ব্যাপারে বিশদে যাব।

৭টি উদ্যোগ, যেগুলির কথা অতিক্ষুদ্র ও ক্ষুদ্র ব্যবসার মালিকদের জানা উচিত

ভারতীয় অর্থনীতির বৃদ্ধিতে অতিক্ষুদ্র, ক্ষুদ্র ও মাঝারি ব্যবসার (এমএসএমই) গুরুত্ব বিপুল। এই ক্ষেত্রগুলিতে এগারো কোটিরও বেশি মানুষ কাজ করেন। গত কয়েক বছরে এই ক্ষেত্রগুলির জন্য সরকার বেশ কিছু উদ্যোগের কথা ঘোষণা করেছে।

৬ ফার্মা এমএসএমই-র জন্য বিশেষ ব্যবস্থা

ভারতীয় সরকার এমএসএমই ফার্মা ক্লাস্টার তৈরি করেছে, যার ফলে ফার্মা সংস্থাগুলির পক্ষে ব্যবসা চালানো ও বৃদ্ধি করা সহজতর হয়েছে। প্রযুক্তি, দক্ষতা, পুঁজির ব্যবস্থা করা বা বাজারের নাগাল পাওয়ার মতো যে বিষয়গুলি নিয়ে এই সংস্থাগুলি সমস্যার সম্মুখীন হয়, এই ক্লাস্টার সেগুলির সমাধানে সাহায্য করে। এই ক্লাস্টার তৈরির মোট খরচের ৭০ শতাংশ সরকার বহন করবে বলে প্রতিশ্রুতি দেওয়া হয়েছে।

৭ সহজতর আইনি প্রক্রিয়া

উদ্যোগপতিরা যাতে সহজে এবং ঠিক সময়ে ঋণ পেতে পারেন, তার জন্য যে সংস্থাগুলির বাৎসরিক ব্যবসার পরিমাণ ৫০০ কোটি টাকার বেশি, সেগুলিকে রিসিভেবলস এক্সচেঞ্জ অব ইন্ডিয়া (আরএক্সআইএল)-এর মতো ট্রেড রিসিভেবলল ই-ডিসকাউন্টিং সিস্টেমে (টিআরইডিএস) নথিভুক্ত করা বাধ্যতামূলক। এমএসএমইগুলি যাতে সহজে পুঁজি পেতে পারে, তার জন্য সিডবী এবং ন্যাশনাল স্টক এক্সচেঞ্জ এই ইলেকট্রনিক প্ল্যাটফর্ম তৈরি করেছে। বিস্তারিত জানতে দেখতে পারেন www.rxil.in।

৪ সিপিএসইউ-এর মাধ্যমে নিশ্চিত ক্রয়

আগে নিয়ম ছিল, প্রতিটি কেন্দ্রীয় সরকারি সংস্থা (সিপিএসইউ)-কে তাদের বাৎসরিক কেনাকাটার অন্তত ২০ শতাংশ এমএসএমই থেকে করতে হবে। এখন সেই পরিমাণটি বেড়ে হয়েছে ২৫%। এ ছাড়াও নিয়ম হয়েছে, এই ২৫%-র মধ্যে অন্তত ৩% কিনতে হবে মহিলা ব্যবসায়ী দ্বারা পরিচালিত এমএসএমই থেকে, ৪% কিনতে হবে তফশিলি জাতি/জনজাতিভুক্ত ব্যবসায়ীর এমএসএমই থেকে[2]। এই ব্যবস্থাটিকে বাস্তবায়িত করার জন্য প্রতিটি কেন্দ্রীয় সরকারি সংস্থাকে পাবলিক প্রকিয়োরমেন্ট পোর্টাল গভর্নমেন্ট ই-মার্কেটপ্লেস বা জেম-এ নাম নথিভুক্ত করাতে হয়।

৫ গভর্নমেন্ট ই-মার্কেটপ্লেস (জেম)

গভর্নমেন্ট ই-মার্কেটপ্লেস বা জেম হল একটি পোর্টাল যেখানে সরকারি সংস্থাগুলি দেশের বিভিন্ন বিক্রেতার থেকে বিবিধ পণ্য কেনে। সম্প্রতি কেন্দ্রীয় বাণিজ্য দফতর সিডবী-র সঙ্গে একটি চুক্তি করেছে, যার ফলে এমএসএমই, স্বনির্ভর গোষ্ঠী, মহিলা উদ্যোগপতি ও অন্যান্য ঋণের সুবিধাপ্রাপ্ত ব্যবসায়ীদের পক্ষে এই প্ল্যাটফর্মে তাঁদের পণ্য বিক্রি করা সহজতর হয়েছে। স্টার্ট-আপ রানওয়ে বা ওম্যানিয়ার মতো বিশেষ উদ্যোগের ফলে উদ্যোগপতিরা তাঁদের পণ্য সরাসরি সরকারি সংস্থার কাছে বিক্রি করতে পারে।

৩ ৫৯ মিনিটে ঋণ পোর্টাল

সিডবী-র মাধ্যমে সরকার একটি অনলাইন ব্যবসায়িক ঋণ পোর্টাল তৈরি করেছে, যেখানে এমএসএমইগুলি ৫৯ মিনিট বা তার কম সময়ে ঋণ পেতে পারে। এক লক্ষ থেকে পাঁচ কোটি টাকা অবধি ঋণের জন্য ক্ষুদ্র ব্যবসায়ীরা অফিশিয়াল ওয়েবসাইট www.psbloansin59minutes.com-এ দেখতে পারেন। ইতিমধ্যেই এই প্ল্যাটফর্মের মাধ্যমে ৩০ সেপ্টেম্বর ২০১৯ অবধি মোট ১,১০,০০০-এরও বেশী ঋণের প্রস্তাব প্রসেস হয়েছে এবং সর্বমোট ১৭,৩০০ কোটি টাকা মূল্যের ঋণ অনুমোদন করা হয়েছে।

১ ক্রেডিট লিঙ্কড ক্যাপিটাল সাবসিডি স্কিম

ক্রেডিট লিঙ্কড ক্যাপিটাল সাবসিডি স্কিম (সিএলসিএসএস)-এ এক কোটি টাকা অবধি মূল্যের প্রাতিষ্ঠানিক ঋণের ওপর ১৫% ভর্তুকি পাওয়া যায়। এসএমএসইগুলি যাতে নতুনতর প্রযুক্তি ব্যবহারের পথে হাঁটতে পারে, তার জন্যই এই প্রকল্পটির ব্যবস্থা করা হয়েছে। ব্যাঙ্ক অব বরোদা, স্টেট ব্যাঙ্ক অব ইন্ডিয়া, পঞ্জাব ন্যাশনাল ব্যাঙ্ক ও স্মল ইন্ডাস্ট্রিজ ডেভেলপমেন্ট ব্যাঙ্ক অব ইন্ডিয়া (সিডবী)-এর মতো ব্যাঙ্ক থেকে লগ্নিকারীরা এই ঋণ পেতে পারেন[1]।

২ এমএসএমই সম্পর্ক

এমএসএমই সম্পর্ক একটি ডিজিটাল প্ল্যাটফর্ম, যেখানে চাকুরিপ্রার্থীদের (এমএসএমই টেকনোলজি সেন্টারগুলি থেকে স্নাতক) সঙ্গে বিভিন্ন ক্ষুদ্র শিল্প ও লগ্নিকারীদের সরাসরি যোগাযোগ হতে পারে। আরও জানতে এখানে দেখতে পারেন: www.sampark.msme.gov.in।

নায়িকা সংবাদ

জোয়ানিটা ফিগুয়েরেডো

নার্স থেকে হয়ে উঠলেন দৃষ্টিহীনদের কর্মদাত্রী

নিজের প্যাশন পূরণ করার মধ্যে এক বিশেষ সন্তুষ্টি আছে। মুম্বইয়ের ৫৬ বছর বয়সী জোয়ানিটা ফিগুয়েরেডো তার মোক্ষম উদাহরণ। তিনি বান্দ্রায় মেটা ফুট রিফ্লেক্সোলজি সেন্টার চালান। তাঁর সেন্টারটি অন্য পাঁচটি সেন্টারের থেকে আলাদা, কারণ তাঁর কাছে যাঁরা কাজ করেন, তাঁরা প্রত্যেকেই দৃষ্টিহীন। “দশ বছর আগে মুম্বইয়ের ন্যাশনাল অ্যাসোসিয়েশন ফর দ্য ব্লাইন্ড-এ আমি এই মানুষগুলির সংস্পর্শে আসি। তাঁরা আমায় জানান যে কেউ তাঁদের চাকরি দিতে চান না, কারণ তাঁরা দেখতে পান না। তখনই আমি নিজের ভিতরে একটা কণ্ঠস্বর শুনি। সেটি আমায় বলল এই মানুষগুলির জন্য কিছু করতে,” বললেন জোয়ানিটা। তাঁর কাছে এখন ১৫ জন চাকরি করেন, তাঁদের মধ্যে তিন জন মহিলা।

আশির দশকে তিনি মুম্বইয়ের জশলোক হাসপাতালে নার্সের চাকরি করতেন। তখন থেকেই কিয়োরিটিভ মেডিসিন, প্রিভেন্টিভ মেডিসিন, নেচার থেরাপি এবং যোগব্যায়ামে তাঁর আগ্রহ। ২০০৮ সালে তিনি তাইল্যান্ডে ফুট রিফ্লেক্সোলজি শেখেন।

গোড়ার দিকে তাঁর সেন্টারে এক ঘণ্টা ফুট মাসাজের জন্য খরচ ছিল মাত্র ১০০ টাকা। তবুও লোকে সেই সেন্টারে আসতে চাইত না। অনেকেরই আশঙ্কা ছিল, দৃষ্টিহীন মানুষরা যথাযথ পরিষেবা দিতে পারবেন না। “এখন আমরা উইকডে-তে প্রতি ঘণ্টা মাসাজের জন্য নিই ৪০০ টাকা, উইকএন্ডে সেটাই বেড়ে দাঁড়ায় ৫০০ টাকা। আমরা স্পেশাল প্রজেক্টও করি, যেখানে আমরা অফিসে, বিয়েবাড়িতে বা অন্য কোথাও গিয়ে পরিষেবা দিই,” জোয়ানিটা জানালেন। এক জন কর্মদাত্রী হয়ে উঠতে পেরে কেমন লাগছে, এই প্রশ্নের উত্তরে তিনি বললেন, “দারুণ। প্রয়োজনের তুলনায় আমার এই উদ্যোগ হয়তো যৎসামান্য। কিন্তু, শেষ অবধি আমিও বেশ কিছু মানুষের জীবনে পরিবর্তন আনছি।”

প্রয়োজনীয় লিঙ্কসমূহ

1. SIDBI সম্পর্কে আরও তথ্য পাওয়া যাবে এইখানে: **https://www.udyamimitra.in/**
2. "ব্যাঙ্কেবিলিটি কিট" সম্পর্কে আরও তথ্য পাওয়া যাবে এইখানে: **https://udyamitra.in/Content/MSEbankabilitykit2.pdf**
3. আপনার অনুসন্ধান সংক্রান্ত সমস্ত প্রশ্নের উত্তর পাওয়ার জন্য ভিজিট করুন: **https://www.udyamimitra.in/FAQs**
4. সম্ভাব্য উদ্যোগী বা ব্যবসায়ীগণ তাদের নাম নথীভুক্ত করতে পারবেন এইখানে: **https://site.udyamimitra.in/Login/Register**
5. আপনি ক্রেতা অথবা বিক্রেতা দু ভাবেই আপনার নাম সরকারী ই-মার্কেট প্লেস (GEM) ওয়েবসাইট-এ নথীভুক্ত করতে পারবেন এইখানে: **https://gem.gov.in/**
6. "স্ট্যাণ্ড আপ ইণ্ডিয়া"-এর অন্তর্গত কোন উৎপাদন সংক্রান্ত, ব্যবসা সংক্রান্ত অথবা পরিষেবা সংক্রান্ত ইউনিট/সংস্থা শুরু করার জন্য SC/ST-এর অন্তর্গত মহিলা উদ্যোগীগণ 10 লক্ষ টাকা থেকে 1 কোটি টাকা পর্যন্ত ঋণ নিতে পারেন। এই বিষয়ে বিশদ তথ্য পাওয়া যাবে এইখানে: **https://www.standupmitra.in/**
7. এছাড়া, মহিলা উদ্যোগীগণ ভিজিট করতে পারেন এইখানে: **https://niti.gov.in/women-entrepreneurship-platform-web**
8. এই ব্যাপারে পরামর্শ সংক্রান্ত কোন সহায়তার জন্য আমাদের লিখুন এই ঠিকানায়: **pnd_ndo@sidbi.in**

ডিসক্লেইমার

এই সিরিজ আনা হয়েছে উচ্চাকাঙ্খী স্বাবলম্বীদের জন্য। এটা জরুরী নয় যে এখানে ব্যক্ত সমস্ত মতামতই স্মল ইণ্ডাস্ট্রিজ ডেভেলপমেন্ট ব্যাঙ্ক অফ ইণ্ডিয়ার (SIDBI) অথবা এখানে এটিও বলা হচ্ছে না যে, এই সিরিজ এই বিষয়ের একটি সম্পূর্ণ আলোচনা।

এই তথ্যসম্বলিত দলিলটি হল, মিশন স্বাবলম্বন-এর অন্তর্গত এক অগ্রণী প্রচেষ্টা বিশেষ, যা SIDBI কর্তৃক পরিচালিত। যে সমস্ত প্রোডাক্ট কার্যকরী করা হয়েছে তার উপর এবং/বিভিন্ন উৎস থেকে গৃহীত তথ্যাদির উপরে ভিত্তি করে মূলত: এই তথ্যপুস্তিকাটি তৈরী করা হয়েছে। এটিতে যাতে কোনরূপ ভুলভ্রান্তি না থাকে অথবা কিছু তথ্য বাদ না পড়ে যায়, সেই ব্যাপারে সমস্ত উদ্যোগ নেওয়া হয়েছে, কিন্তু এরপরেও যদি কোন কারণে, কোন ভুলভ্রান্তি থেকে যায় অথবা কোন তথ্য বাদ পড়ে যায়, তবে SIDBI কোনভাবেই, কোন ব্যক্তির কাছে এই ব্যাপারে দায়ী থাকবে না।

sidbi

স্মল ইণ্ডাস্ট্রিজ ডেভেলপমেন্ট ব্যাঙ্ক অফ ইণ্ডিয়া

সিডবি টাওয়ার, 15, অশোক মার্গ, লক্ষ্ণৌ - 226001 উত্তর প্রদেশ

sidbiofficial @sidbiofficial sidbiofficial

www.sidbi.in