सिडबी

स्वावलंबन

बेचैन सपनों को पंख...

स्वावलंबन सूचना श्रृंखला

खंड–2

ग्राम्य केन्द्रित महिला लघु उद्यमी

आपने खंड 1 अवश्य पढ़ा होगा, जिसमें हमने बात की थी कि क्यों आपको स्वावलंबी बनना चाहिए और उद्यमिता के साथ कैसे आगे बढ़ना चाहिए। यदि नहीं, तो इसे https://sidbi.in/en/publication-and-reports पर देख सकते हैं:

आइए एक नज़र में हम देखें कि खंड 1 में हमने क्या सीखाः

1. यदि अकेले चलना कठिन है, तो किसी अनुभवी के साथ चलना बेहतर है।
2. शुरू में ज्यादा तेजी न दिखाएँ। एक उद्यमी के रूप में परिपक्व होने पर विकास की गति पकड़ें।
3. अनावश्यक विस्तार न करें। क्रमिक विकास ही सफलता की कुंजी है।
4. आर्थिक रूप से साक्षर बनें और नवीनतम घटनाओं की पूरी जानकारी रखें।
5. वह व्यवसाय करें, जिसमें आपने कौशल प्राप्त किया है।
6. ऐसा व्यवसाय करें जो स्थानीय रूप से संभव / उपलब्ध हो और स्थानीय सेवा प्रदाताओं से (सेवाओं के संदर्भ में) सहायता प्राप्त हो सके।
7. कारोबार में धन का नियोजन और उधार समुचित स्तर पर करें अर्थात् न तो बहुत कम और न ही बहुत अधिक।

"सफलता का जश्न मनाना ठीक है लेकिन असफलता से सबक लेना ज्यादा महत्वपूर्ण है"
– बिल गेट्स

आजीविका से लघु उद्यमिता तक

उद्यमिता वह है (जरूरी नहीं कि वह विनिर्माण हो), जहां आप सेवा या सेवा प्रदान करते हुए भी उसे बेहतर बना सकते हैं। इसलिए चाहे हम सब्जियां बेचते हैं या एक सामान्य व्यवसाय की दुकान खोलते हैं, यह एक आजीविका गतिविधि है। यदि हम सब्जियों को काट कर उनके पैकेट बना कर बाजार में बेचना शुरू करते हैं, तो यह एक सूक्ष्म उद्यम बन जाता है।

जहाँ कहीं भी आय सृजन के लिए जोखिम उठाते हैं वह भी उद्यमशीलता का एक कार्य है।

क्रमिक विकास के चरण

अ) प्रारम्भ

छोटे शहर और ग्रामीण क्षेत्र में व्यवसाय शुरू करने में कई जोखिमों का सामना कर पड़ सकता है, जैसेः

क) क्या व्यवसाय से पर्याप्त आय होगी, ताकि वह लम्बे समय तक चल सके।

ख) क्या उचित दरों पर कच्चा माल तथा बाजार उपलब्ध हो पाएगा।

ग) क्या आउटफिट या चुनी हुई सेवा में काम करने के लिए श्रमिक/ स्टाफ आदि की उपलब्धता होगी।

इसी प्रकार, बिक्री भी आसान नहीं है। लेकिन चिन्ता न करें। प्रायः, सभी प्रकार के उल्लेखनीय कार्यों के साथ कुछ जोखिम जुड़ा होता है। यहां तक कि नौकरी में नौकरी से निकाले जाने, विकास में गत्यावरोध, नौकरी की मांगों के अनुरूप कार्य करने में कठिनाई का जोखिम जुड़ा होता है। दूसरी ओर, उद्यमियों के पास जोखिमों से जुड़े परिणामों को भुनाने का मौका भी होता है। इसलिए, जोखिमों से भागने की बजाय, उनसे निपटना और उन्हें कम करने की कोशिश करना बेहतर है। एक छोटे शहर/ग्रामीण क्षेत्र में व्यवसाय की स्थापना के कुछ सकारात्मक पहलू नीचे दिए गए हैंः

- व्यापार शुरू करने के लिए निवेश हेतु कम वाली धनराशि चाहिए होती है।
- व्यवसाय स्थापित करना और चलाना तुलनात्मक रूप से आसान होता है।
- ग्रामीण क्षेत्रों/ छोटे शहरों में रहने की लागत कम होती है, जिससे आप अपना मार्जिन बढ़ा सकते हैं।

नया व्यवसाय शुरू करने के लिए निम्नलिखित चरणों का पालन अवश्य करें:

एक व्यवसाय या आय सृजक गतिविधि का चुनाव → बाजार पर नजर रखना → बजट और नकदी प्रवाह बनाकर इसमें शामिल लागतों की गणना करना। → धनराशि का हिसाब रखना।

चरण 1: एक व्यवसाय या आय अर्जक गतिविधि का चुनाव

इस चरण के अन्तर्गत उद्यमी को छोटे व्यवसाय या आय पैदा करने वाली कौन सी गतिविधि शुरू करनी है और उसके लिए क्या यह सही विकल्प होगा इस पर कार्य करना होगा। व्यवसाय या आय अर्जक गतिविधि चुनने के लिए निम्नलिखित पर विचार किया जा सकता हैः

- अपने कौशल और अनुभवों पर विचार करें।
- अपनी आर्थिक और भौतिक संभाव्यताओं को समझें।
- उन व्यवसाय और आय अर्जक गतिविधियों का पता लगाएँ, जो आपके क्षेत्र में सफल होने की संभावना रखते हैं।
- आपकी पसंद के क्षेत्र में पहले से ही सफलतापूर्वक काम कर रहे मौजूदा उद्यमी के साथ विचार–विमर्श करें।
- क्या किसी विशेष गतिविधि को शुरू करने के लिए आपके लिए कोई मार्गदर्शन उपलब्ध होगा।
- क्या करना है, इसका निर्णय करें।

"उद्यमिता जीवन के कुछ वर्षों को इस तरह जीने की तरह है जैसे अधिकांश लोग नहीं जियेंगे ताकि आप अपना शेष जीवन ऐसे बिता सकें जैसे अधिकांश लोग नहीं बिता पाएंगे"

चरण 2: बाजार पर पैनी दृष्टि रखना

इस चरण में उद्यमी यह पता लगाएगी कि क्या वह उस उत्पाद से पैसे कमा सकती है, जिसे वह उस क्षेत्र में उत्पादन और / या बेचने के बारे में सोच रही है, जहां वह रहती है। निम्नलिखित बिंदु यह पता लगाने में मददगार हो सकते हैं कि क्या उसके उत्पादों की मांग होगी:

- अपने ग्राहक को जानो।
- आपके उत्पाद का न्यूनतम बिक्री मूल्य क्या हो सकता है, यह जानने के लिए लागत की गणना करें।
- इन सवालों के जवाब के लिए पता लगाएँ:
  - ❖ आपकी तरह पहले से ही वही उत्पाद कौन बेच रहा है?
  - ❖ वे किस कीमत पर बेच रहे हैं?
  - ❖ आपके क्षेत्र में लोगों को कौन से उत्पाद उपलब्ध नहीं हैं.
  - ❖ क्या आप उन्हें बेचने से आय अर्जित कर सकती हैं?

विचार करने तथा प्रेरणा प्राप्त करने हेतु लघु व्यवसायों के उदाहरण :

- मुर्गी पालन
- बागवानी
- सौर ऊर्जा उद्यमी
- मसाले / अचार बनाना
- कियोस्क सेवा
- ट्यूशन क्लास
- ब्यूटी पार्लर
- बुनाई
- सिलाई
- दुकान चलाना
- लकड़ी का काम
- बेकरी
- रेस्त्राँ
- बुटीक
- केटरर
- नृत्य/ संगीत विद्यालय
- टिफिन सर्विस
- अगरबत्ती/ मोमबत्ती बनाना
- शहद बनाना

चरण 3: बजट और नकदी प्रवाह से लागतों की गणना

इस कदम से उद्यमी को अपने व्यवसाय की योजना बनाने और और क्या इस व्यवसाय से लाभ होगा, इसका आकलन करने में मदद मिलेगी। बजट और नकदी प्रवाह प्रक्षेपण बनाने से उसे निम्न जानकारी हासिल होगी:

- व्यवसाय या आय अर्जक गतिविधि शुरू करने के लिए उसके पास कितनी धनराशि है?
- कारोबार में कितना निवेश करना है और कब करना है?
- उत्पादों की बिक्री के लिए प्रतिमाह कितने रुपए व्यय करने होंगे?
- प्रति माह कितनी बिक्री की उम्मीद है?
- व्यवसाय से कितनी आय प्राप्त होने की आशा है?
- व्यवसाय के विस्तार हेतु कितनी धनराशि उपलब्ध होगी?

स्टार्टअप्स के लिए फंड जुटाने के हैं ढेरों विकल्प

हर गुजरते साल के साथ भारत में स्टार्टअप परितंत्र का विस्तार हो रहा है। आज सीधे कालेज से निकलकर आए उद्यमियों की बढ़ती संख्या से रचनात्मकता जाहिर होती है, जो यह मानते हैं कि चुनौतियों को अवसरों में बदलना सफलता की सीढ़ी है। वे जोखिम उठाने और उद्यमशीलता की राह पर चलने के लिए तत्पर हैं। इस सफर के सबसे जरूरी साथियों में से एक है पूंजी।

अधिकांश उद्यमी जिस चीज से शुरू करते हैं उसे आमतौर पर एफएफएफ फंडिंग कहा जाता है - यानी फ्रेंड्स, फैमिली और फूल्स! यह अपेक्षाकृत तेज तरीका है। बेहद शुरुआती चरण में होने वाली फंडिंग के अन्य रूपों को सीड राउंड, एंजेल फंडिंग और इन्क्यूबेशन भी कहा जाता है। जैसे-जैसे व्यवसाय संवरने लगता है, तो और भी पूंजी की दरकार हो सकती है। चूंकि आगे जाकर पूंजी की मात्रा अधिक होती है, इसलिए ज्यादा संस्थागत निधियन स्त्रोत्रों की जरुरत हो सकती है। इन राउंड के लिए प्री-सीरीज ए, सीरीज ए, सीरीज बी, सीरीज सी और वर्णमाला के क्रम में आने वाले इसी तरह के अन्य नाम होते हैं। कभी-कभी, बीच के छोटे फंडिंग राउंड के लिए पैसे जुटाए जाते हैं, जिसे ब्रिज राउंड कहा जाता है। इसमें फंड आमतौर पर मौजूदा निवेशकों से जुटाया जाता है। अंततः, भारत ने हाल के वर्षों में वेंचर ऋण का आगमन भी देखा है, जिसका वास्तविक अर्थ है, स्टार्ट अप के लिए कर्ज के रुप में फंडिंग। इन तमाम फंडिंग राउंड के स्रोत अलग-अलग / कई तरह के हो सकते हैं:

१ बिजनेस इन्क्यूबेटर: बिजनेस इन्क्यूबेटर स्टार्टअप्स को प्रबंधन संबंधी प्रशिक्षण, तकनीकी सेवाएं, टेक्नोलॉजी सपोर्ट या ऑफिस की जगह जैसी सेवाएं देकर फलने-फूलने में मदद करते हैं। कभी-कभी वे स्टार्टअप में हिस्सेदारी के बदले थोड़ी-बहुत फंडिंग भी करते हैं। सफल इनक्यूबेटर अगले दौर का फंड जुटाने में भी मदद करते हैं। भारत में ढेर सारे इन्क्यूबेटर विकसित हुए हैं, जिनमें आईआईटी और आईआईएम जैसे कुछ सबसे जाने-माने शिक्षण संस्थाएं भी शामिल हैं। हर इनक्यूबेटर की अपनी आवेदन प्रक्रिया और चयन मानदंड होते हैं, जिनके बारे में सामान्यत: उनकी वेबसाइट पर विस्तृत विवरण होता है।

२ एंजेल इन्वेस्टर: एंजेल इन्वेस्टिंग किसी स्टार्टअप को विनिमेय (कन्वर्टिबल) ऋण या मालिकाना इक्विटी के बदले में पूंजी उपलब्ध कराती है। एंजेल इन्वेस्टर उद्यमी, प्रोफेशनल, उद्योगपति या निवेशक जैसे समृद्ध व्यक्ति होते हैं। वे हाई नेटवर्थ इंडिविजुअल्स (एचएनआई), या फिर फैमिली ऑफिसेज (एफओएस) या व्यक्तिगत नेटवर्क अथवा एंजेल नेटवर्क के जरिए निवेश करने वाले लोग हो सकते हैं। एंजेल नेटवर्कदरअसल ऐसे व्यक्तियों का समूह होता है जो स्टार्टअप फंडिंग में दिलचस्पी तो रखते हैं, लेकिन जोखिम लेने और फाइनेंसिंग करने का उनका व्यक्तिगत माद्दा या निवेश अवसर को आंकने की क्षमता अकेले निवेश करने के लिए शायद उपयुक्त न हो। और यही कारण है कि वे समूह के रुप में जुड़ने की इच्छा रखते हैं। आमतौर पर एंजेल इन्वेस्टर उद्यमियों के साथ अपनी विशेषज्ञता और सलाह साझा करने तथा स्टार्टअप को विकसित होने में मदद करने के लिए अपने नेटवर्क को प्रकट करने के लिहाज से बेहद महत्वपूर्ण होते हैं। उनसे सीधे संपर्क किया जा सकता है।

३ क्राउडफंडिंग पोर्टल: क्राउडफंडिंग पोर्टल पश्चिम में ज्यादा प्रचलित हैं। ये ऐसे प्लेटफॉर्म हैं जो बड़ी संख्या में लोगों से छोटे-छोटे योगदान जुटाने में मदद करते हैं। ये निवेशकों और उद्यमियों को एक साथ लाने के लिए सोशल मीडिया और क्राउडफंडिंग वेबसाइटों का इस्तेमाल करते हैं। भारत में इक्विटी आधारित क्राउडफंडिंग गैरकानूनी है।

४ वेंचर कैपिटल (वीसी) फंड: वीसी फंड दरअसल स्टार्टअप्स में निवेश के लिए एक ढांचागत तरीके से निवेशकों से धन इकट्ठा करने के साधन हैं। भारत में विभिन्न फंडिंग चरणों में निवेश करने वाले वीसी फंडों की एक बड़ी संख्या है। सीड फंड से लेकर प्री-सीरीज ए में विशेषज्ञता रखने वाले फंड और सीरीज ए व उससे आगे के लिए फाइनेंस उपलब्ध कराने वाले फंड्स तक, वीसी फंड्स की लंबी-चौड़ी कतार मौजूद है, जिन्हें मजबूत टीमों और विकास की संभावना वाले आशाजनक स्टार्टअप्स की तलाश होती है। इन फंड्स को फंड मैनेजर कहे जाने वाले लोगों की एक टीम संचालित करती है। आमतौर पर ये लोग स्टार्टअप की देखभाल और प्रोत्साहन का अनुभव रखते हैं। हर वीसी फंड का नए स्टार्टअप से जुड़ने का अपना प्रोग्राम होता है। वे आमतौर पर निवेश सलाहकारों के साथ काम करते हैं, लेकिन उनसे सीधे संपर्क किया जाना भी संभव है। एक अच्छा वीसी फंड मैनेजर आमतौर पर उद्यमी को रणनीति, लोगों, मार्केटिंग और ग्राहक अर्जित करने, प्रशासन और आगे धन जुटाने सहित सभी मोर्चों पर व्यवसाय खड़ा करने में सहायता देता है।

५ वेंचर ऋण: अपेक्षाकृत हालिया वेंचर ऋण ऐसे स्टार्टअप के लिए तेजी से एक विकल्प बन गया है, जिसे पूंजी की जरुरत तो है लेकिन वह पहले से ही खंडित कैप टेबल या कमजोर शेयरहोल्डिंग को उलझाने से हिचक रहा है। वेंचर ऋण आमतौर पर उन स्टार्टअप्स के लिए होता है जिनकी कुछ तरक्की हो चुकी है और जो नकदी प्रवाह पैदा कर रहे हैं। वेंचर ऋण प्राप्त करने के लिए मौजूदा निवेशकों की गुणवत्ता सामान्यत: एक महत्वपूर्ण मानदंड है और इसके लिए मौजूदा निवेशकों के साथ मिलकर प्रयास करना सबसे अच्छा होता है।

६ रणनीतिक निवेशक और कॉर्पोरेट वेंचर फंड: रणनीतिक निवेशक और कॉर्पोरेट वेंचर फंड वे कॉर्पोरेट्स/बिजनेस हैं, जो अपने मुख्य व्यवसाय के लिए अर्जित होने वाली सहक्रिया (सिनर्जी) और/या लाभ के प्रयोजन से निवेश करना चाहते हैं। कई तकनीकी कंपनियों ने तकनीकी विकास के साथ कदम मिलाकर चलते रहने के लिए अपनी स्वयं की वेंचर शाखाएं बनाई हैं। इन निवेशकों से संपर्ककरना मौजूदा निवेशकों और सलाहकारों के माध्यम से और सीधे तौर पर भी मुमकिन है।

७ हेज फंड, पेंशन फंड, डेवलपमेंट फाइनेंस इंस्टीट्यूशंस (डीएफआई) और प्राइवेट इक्विटी (पीई) फंड: ये आमतौर पर बड़े निवेश राउंड्स के लिए स्रोत हैं, जो स्टार्टअप के एक निश्चित पैमाने पर पहुंच जाने के बाद जरूरी होते हैं/जुटाए जाते हैं।

इन सबके अलावा, उद्यमियों और स्टार्टअप के सहारे के लिए अन्य राहें भी मौजूद हैं। सरकार ने उद्यमशीलता का समर्थन करने के लिए कई अनुदान और योजनाएं शुरु की हैं, जिनमें महिला उद्यमियों और ग्रामीण नवाचार को प्रोत्साहित करने के लिए विशेष पहलें भी शामिल हैं। इसके अतिरिक्त, यह परितंत्र इस तरह विकसित हुआ है कि अब इसमें एक्सेलरेटर (स्टार्टअप को बढ़ने में मदद के लिए डिजाइन किए गए फोकस्ड कार्यक्रम), स्टार्टअप सलाहकार और मेंटर्स के साथ ही कई बुटीक और आला निवेश सलाहकार भी शामिल हैं, जो उद्यमी को मार्गदर्शन और फीडबैक देने के लिए तत्पर रहते हैं। अब जरुरत है सिर्फएक आइडिया, एक स्वप्न और साहस की, ताकि कड़ी मेहनत से उस स्वप्न को साकार किया जा सके।

अग्रणी बैंकों का एमसीएलआर

एक वर्ष का एमसीएलआर (प्रतिशत में)

भारतीय स्टेट बैंक	८.४५
बैंक ऑफ इंडिया	८.७०
पंजाब नेशनल बैंक	८.४५
बैंक ऑफ बड़ौदा	८.७०
यूनियन बैंक ऑफ इंडिया	८.६०
एचडीएफसी बैंक	८.७०
ऐक्सिस बैंक	८.८०
आईसीआईसीआई बैंक	८.७५
इंडसइंड बैंक	९.८५
कोटक महिन्द्रा बैंक	८.९०

एमसीएलआर मार्जिनल कॉस्टज ऑफ फंड्स बेस्ड लेंडिंग रेट है। यह न्यूपनतम ब्याज दर है जिससे कम ब्याज दर पर बैंक उधार नहीं दे सकता है, कुछ मामलों को छोड़कर जिसकी अनुमति भारतीय रिजर्व बैंक द्वारा दी गई है।

एमएसएमई कर्जदारों से वसूली जाने वाली ब्याज दर; लोन की राशि, अवधि, सुरक्षित/असुरक्षित स्वभाव और अन्य मानकों पर निर्भर करती है जिसे बैंक ठीक समझता हैं। आमतौर पर एमएसएमई कर्जदारों के लिए ब्याज दरें ११ प्रतिशत से आरंभ होती हैं।

सिडबी चाहता है कि आप बहुप्रतीक्षित एमएसई अवार्ड्स- २०१९ के अगले संस्करण में भाग लें। इसके लिए आवेदन करने की अंतिम तारीख बढ़ाकर ३० जून २०१९ कर दी गई है. अधिक जानकारी के लिए पर जाएं।

Having strong governance and transparency creates accountability and keeps the start-up honest to its own mission

NURTURING START-UPS

Nupur Garg

Start-ups are like babies. Their founders, like any parent, believe their idea is the best. They devote time, energy and resources to nurture this idea with the end goal of creating success. Yet, not all start-ups make it. There are many reasons why start-ups fail, even those with fantastic and promising ideas. And most of them can be attributed to a single root cause - not laying the correct foundation.

Let me elaborate. The most important thing for any living or non-living being that grows organically or inorganically is a strong foundation that has the ability to support an increasing size and feed growth while maintaining a flexible, yet consistent structure. Be it the foundation of a building, initial code for software, roots of a plant or the early childhood for human beings, businesses too are widely referred to as organic beings.

So, what is the correct foundation for this organic being? What makes a strong organisational DNA?

In my view, it is "culture" - simple word, but a critical aspect that defines the character of an organisation. It goes beyond defining the business objectives, growth targets, mission statements and customer values. It gets into saying how would be the core organisation to support all of these. Culture includes a focus on good governance, compliance, people and a long term view to building a business that will grow and sustain in decades to come. For example, having a strong governance and oversight mechanism creates accountability and keeps the start-up honest to its own mission.

Start-ups go through different pivot points and triangulate a wide variety of inputs from investors, advisors, customers, in fact anyone and everyone. An eye on the long term goal, a strong management team and the ability to have robust debates both internally and at the board level can be the differentiator that defines final outcome. Similarly, fundamentals such as processes, controls and metrics can become crucial in the face of month-on-month double digit growth.

All of this has to start at the beginning. There is no substitute for the discipline of taking the right decisions, avoiding the oft-preferred tax and regulatory shortcuts, investing in people and keeping a keen eye on operations. It allows for founders to think about sustainable operating and financial metrics, hiring and leveraging critical talent, inviting like-minded investors and creating an ecosystem that is fully aligned in its ultimate common objective of creating value for all.

In today's market where headlines are governed by valuations and the glamour of making millions and billions beckons, it is easy for founders to get attracted to up-rounds and shift focus from business building to valuation building. And there are enough investors to support this approach as well - it is a game of passing-the-parcel till the music stops and someone is left holding the parcel.

—The author is Regional Lead - South Asia, Private Equity Funds, International Finance Corporation

MEET A HERO

FROM A FULL-TIME JOB TO being an entrepreneur

Uma Bhati, 23, always wanted to feed people and to fulfill her dream she quit her full-time job as a digital marketing professional. She started a franchise business by opening a 'Burger Art' kiosk in Noida sector 76 and roped in two of her friends as partners for investing in her idea. "I took the lead and convinced my friends, Advitya Bahl and Anshu Tanwar to invest in my idea," said Uma. Her kiosk operates between 4 pm to 12 am. She manages to sell on an average 50 burgers on weekdays and goes up to 90 burgers each day during weekends. Along with her at the kiosk are two chefs who help her while she manages the counter. They also help her in delivering burgers to nearby locations. Even her partners help her deliver the burgers and at times she herself takes the responsibility. She contributes 30 per cent of the profit to 'Burger Art'. "Currently, I am just gaining experience through this franchise business and plan is to launch my own brand which will sell burgers, sandwiches and pasta from kiosks. I want to have several kiosks in New Delhi, Noida and Gurugram," said Uma. She wants her plan to materialise within a year.

BUSTING MYTHS

#1 Business involves a lot of taxations.

Fact: Every commercial act involves taxation. Managing taxation of your business is effortless. One needs to understand the nature of their business and its taxes. There are ample resources in the form of expert advice to help one with taxes and save money.

#2 Only with prior experience one can start their business.

Fact: There is no overnight success, but an idea can change one's destiny. Successful entrepreneurs relied on their vision. Experience always helps; however, it does not guarantee success in business.

—To know more about Swavalamban, log on to https://www.sidbi.in

चरण 4: धनराशि पर नजर रखना

इस चरण में उद्यमी को यह जानना अपेक्षित है कि उसने व्यवसाय में कितना पैसा इस्तेमाल किया है, कितनी आमदनी हुई है और उसके पास कितनी राशि शेष है। यहां उद्यमी इस बात पर विचार करेगी कि अपने खर्चों और आय पर नजर कैसे रखी जाए, ताकि उसके पास हमेशा किसी अपेक्षित या अप्रत्याशित व्यावसायिक आवश्यकता हेतु अधिशेष धनराशि हो।

"यदि आप एक सफल व्यवसाय खड़ा करना चाहते हैं, तो सुनिश्चित करें कि आपके पास तीन चीजें हों– एक बड़े बाजार का अवसर, बढ़िया लोग और पर्याप्त पूंजी"

व्यवसाय योजना विकसित करना

मूलभूत जानकारी प्राप्त करने के लिए आशा है कि आपने हमारी सूचना श्रृंखला–1 पढ़ी होगी। यदि नहीं, तो उसे पढ़ें। व्यवसाय योजना केवल एक रोड मैप है, जो उद्यमी को दिशा प्रदान करता है, ताकि वह अपने व्यवसाय का भविष्य बना सके। आइए हम व्यापार योजना का एक उदाहरण देखें:

व्यापार की योजना		
1	कारोबारी महिला का नाम	लक्ष्मी देवी
2	व्यवसाय का नाम और प्रकार	लक्ष्मी देवी सब्जी की दुकान
3	पता	आयनापाली, पाटनगढ़, बलांगीर, ओडिशा
4	बिक्री लक्ष्य प्रतिमाह	रु. 8000
5	स्थिर लागत	रु. 900
6	परिवर्ती लागत	रु. 4,800
7	मेरे ऋण के लिए अपेक्षित राशि	रु. 15,000
8	मैं हर महीने राशि वापस कर सकती हूँ	रु. 900

व्यवसाय योजना टेम्पलैट का एक उदाहरण

	विवरण	धनराशि
1	बिक्री(अ)	रु. 8,000
2	घटाएँ– अन्य व्ययः (ब) (स्थिर व्ययों के अलावा)	रु. 4,800
3	अन्य व्ययों में से बिक्री घटाएँ(अ–ब)	रु. 3,200
4	स्थिर लागत(स) जैसेः किराया, बिजली का बिल आदि	रु. 900
5	लाभ(अ–ब–स)	रु. 2,300

एक सफल उद्यमी की बुनियादी बातें

एक सफल उद्यमी में बहुत से गुण होते हैं जो उसकी सफलता में योगदान करते हैं। उनमें से कुछ गुण निम्नलिखित हैं:

नेतृत्व कौशल
व्यवसाय में सफल होने के लिए नेतृत्व कौशल अत्यन्त महत्वपूर्ण है। आपको अपना व्यवसाय या आय–अर्जक गतिविधियां चलाने के लिए सक्षम होना चाहिए तथा जिन लोगों के साथ आप काम करेंगे उनको प्रेरित करना आना चाहिए।

मेहनत
हर दिन लगातार काम करें। किसी व्यवसाय में धन कमाना काफी हद तक आपकी मेहनत पर निर्भर करता है। क्या आप अपना व्यवसाय रोज खोलने के लिए उपस्थित हैं? क्या लोगों का आप पर विश्वास है? क्या आप एक गुणवत्तायुक्त उत्पाद या सेवाएं बेचते हैं?

जोखिम उठाने की इच्छा
आपको अपने व्यवसाय को आगे बढ़ाने और राजस्व में बढ़ोतरी करने के लिए जोखिम लेने से डरना नहीं चाहिए।

प्रतिस्पर्धा की भावना
आपके क्षेत्र के आस–पास समान व्यवसाय से जुड़े लोगों से बेहतर करने की इच्छा लोगों को आपसे उत्पाद खरीदने के लिए आकर्षित करके आपके व्यवसाय को बढ़ा सकती है।

महत्वाकांक्षा
व्यवसाय में सफल होने के लिए आपका एक लक्ष्य होना चाहिए और उस लक्ष्य पाने के लिए आपको जो कुछ भी करना पड़े वह करें। उदाहरण के तौर पर आपने अपने घर में सिलाई का काम शुरु किया है तो आप अगले वर्ष सिलाई की एक और मशीन खरीदने का लक्ष्य निर्धारित कर सकते हैं, एक और व्यक्ति को अपने साथ रोजगार पर लगा सकते हैं ताकि आप कपड़े सिलने के लिए और अधिक आर्डर प्राप्त कर सकें और अधिक धन कमा सकें।

आज महिला उद्यमी क्यों इतनी महत्वपूर्ण हो गई हैं?

यह महत्वपूर्ण है कि अधिक से अधिक महिला उद्यमी पारिस्थितिकी–तंत्र में शामिल होने के लिए आगे आएं, क्योंकि :

- विश्व की लगभग आधी आबादी महिलाओं की है।
- महिलाओं ने यह साबित किया है की इतनी सारी चुनौतियों और रूढ़ियों के बावजूद भी वे हर क्षेत्र में अच्छा काम कर सकती हैं।
- परम्परागत रूप से महिलाओं को आर्थिक गतिविधियों के क्षेत्र से बाहर रखा गया है। यह देश को अपने कार्यबल के बड़े हिस्से का उपयोग करने के अवसर से वंचित करता है।
- महिलाओं के विकास से संपूर्ण समाज का विकास होता है
- महिलाओं की आर्थिक स्थिति सामाजिक विकास के सबसे महत्वपूर्ण संकेतकों में से एक है।
- जब महिलाएं कमाती हैं, तो उससे परिवारों में और अधिक आर्थिक–स्थिरता आती है तथा बच्चों का बेहतर भविष्य सुनिश्चित होता है।

59 मिनट में बिजनेस लोन

जब आप बिजनेस शुरू करने के बारे में सोचते हैं, तो फंड की आवश्यकता होती है। इसे विशेष अहमियत दी जाती है। आज हम psbloansin59minutes.com नामक एक ऐसे विकल्प की बात करेंगे, जो एक ऑनलाइन प्लेटफॉर्म है,जोकि सार्वजनिक व निजी क्षेत्र के बैंकों और गैर-बैंकिंग वित्त कंपनियों (NBFCs) से 59 मिनट से भी कम समय में सूक्ष्म, लघु और मध्यम उद्यम (MSME) के लिए बिजनेस लोन (टर्म लोन या वर्किंग कैपिटल लोन) के लिए 1 लाख रुपए से लेकर 5 करोड़ रुपए तक की मंजूरी प्रदान करता है। यानी कि यह सिर्फ 59 मिनट में आपको अपने सपनों को पूरा करने की ओर कदम बढ़ाने में आपकी सहायता करता है।

इसमें कोई दो राय नहीं है कि इस प्लेटफार्म ने लोन प्रोसेसिंग के समय को घटाकर 59 मिनट करके नया मानक स्थापित किया है। इसके तहत अप्रूवल लेटर मिलने के 8 दिनों (वर्किंग डेज) के भीतर लोन की स्वीकृति और फंड के वितरित होने की प्रक्रिया पूरी हो जाती है।

यह यूजर फ्रेंडली पोर्टल ऐसी सुविधा प्रदान करता है, जिसके तहत लोन लेने वाले व्यक्ति को लोन से जुड़े

किसी भी अप्रूवल के लिए बार-बार बैंक नहीं जाना पड़ता है। यह प्लेटफॉर्म विभिन्न स्रोतों से डेटा लेकर उसका विश्लेषण करने के लिए उन्नत आकलन विधि का उपयोग करता है। इसमें आयकर रिटर्न (आईटीआर), गुड्स एंड सर्विसिज़ टैक्स या वस्तु एवं सेवा कर (जीएसटी) डेटा, बैंक स्टेटमेंट आदि शामिल हैं।

लोन लेने के लिए इन प्रक्रियाओं से होकर गुजरना होता है:

रजिस्ट्रेशन(पंजीकरण):

इसके लिए एक साधारण प्रक्रिया के तहत यूजर नेम, ई-मेल आईडी और मोबाइल नंबर की सहायता से www.psbloansin59minutes.com पर जाकर रजिस्टर करना होता है।

कंसेंट पेज (सहमति पेज):

यहां पर दिए गए स्टेटमेंट्स पर आपको सहमति देनी होती है।

जीएसटी पेज:

यहां पर लोन लेने वाले को अपना जीएसटी यूजर नेम और गुड्स ऐंड सर्विसेज आइडेंटिफिकेशन नंबर (GSTIN) देना होता है। इस प्रक्रिया के दौरान जीएसटी के साथ रजिस्टर्ड मोबाइल नंबर पर आए वन टाइम पासवर्ड (ओटीपी) दर्ज करना होता है।

एक से ज्यादा जीएसटी रजिस्ट्रेशन के लिए व अन्य जीएसटी खाता विवरण जोड़ने के लिए ऊपर बताए गए चरणों का पालन करना होता है।

यदि लोन लेने वाला व्यक्ति जीएसटी के साथ पंजीकृत (रजिस्टर) नहीं है, तो उसे मैनुअल प्रक्रिया के माध्यम से व्यापार और बिक्री से संबंधित विवरणों की खुद से घोषणा करनी होती है।

इंकम टैक्स रिटर्न पेज:

कम से कम तीन साल के आईटीआर को एक्सटेंसिबल मार्कअप लैंग्वेज (XML) फॉर्मेट में अपलोड करना जरूरी है।

बैंक स्टेटमेंट पेज:

यहां पर आपको बैंकों के खातों की संख्या चुननी होती है। आप अधिकतम तीन बैंकों को चुन सकते हैं।

बैंक के नाम का चुनाव करने के बाद इसके साथ कम से कम 6 महीने का बैंक स्टेटमेंट भी पीडीएफ (PDF) फॉर्मेट में अपलोड करना पड़ता है।

बेसिक/ लोन डिटेल पेज:

इसमें बिजनेस कॉन्टेक्ट डिटेल, निदेशक (डायरेक्टर) या पार्टनर के बारे में विस्तृत जानकारी के अलावा अन्य बुनियादी जानकारी देनी होती है।

यहां पर ब्यूरो से प्राप्त होने वाले मौजूदा क्रेडिट सुविधाओं का भी विवरण अवश्य दें।

इसके साथ ही, वर्तमान में फंडिंग आवश्यकताओं से संबंधित विवरणों की जानकारी देना भी जरूरी है।

मैचिंग भी है जरूरी :

पहले ऋण दिए जा चुके प्रस्तावों पर गौर करें, जिनका प्रस्ताव के साथ मिलान किया गया है। ऋण लेने वाला व्यक्ति इस पेज पर जाकर सूची में दिए गए विभिन्न प्रस्तावों की लोन की राशि, ब्याज दर, ईएमआई और प्रोसेसिंग फीस आदि के बारे में जानकारी ले सकता है। इस आधार पर एक बेहतर लोन देने वाले बैंक और शाखा को चुनें।

सुविधा शुल्क (कन्विनिएंस फीस) भुगतान:

यहां आप सुविधा शुल्क (कन्विनिएंस फीस) का पेमेंट करें।

सैद्धांतिक अनुमोदन प्राप्त करें:

पूरी प्रक्रिया से गुजरने के बाद आपको बधाई का मैसेज मिलता है। यह सैद्धांतिक अनुमोदन पत्र प्राप्त करने के लिए जरूरी है। पत्र की एक प्रति लोन लेने वाले व्यक्ति के डाक पते पर भी भेजी जाती है।

इस पर ध्यान दें :

यदि लोन लेने वाला व्यक्ति पूरी प्रक्रिया को अपनाने में असमर्थ है, तो भी उसके पास और विकल्प रहते हैं। वह बैंक,राज्य और शहर का चुनाव करके मैनुअल प्रोसेसिंग के प्रस्ताव को स्वीकार करके आगे बढ़ सकता है। इस विकल्प के साथ लोन लेने वाले व्यक्ति के साथ-साथ बैंक शाखा को भी ई-मेल भेजा जाएगा।

यह एक माइक्रो-सर्विस ऑटो स्केलेबल प्लेटफॉर्म है, जो न केवल खुद को उत्कृष्टता प्रदान करता है, बल्कि सैकड़ों एप्लीकेशन प्रोग्राम इंटरफेस (एपीआई) और हजारों डेटा पॉइंट्स वाले सिंगल पावरफुल इंजन में विभिन्न सेवा प्रदाताओं को एक साथ लाता है।

यह प्लेटफॉर्म डिजिटल डेटा फुटप्रिंट्स का लाभ उठाता है और लोन लेने वाले और बैंकरों के लिए ऋण देने की प्रक्रियाओं को स्वचालित और डिजिटल बनाने में भी मदद करता है। यह बेहतर तकनीक के माध्यम से चीजों को लाइनअप करने में भी मददगार है।

psbloansin59minutes.com बैंकों के मौजूदा बुनियादी ढांचे के साथ तालमेल बैठाने वाला एक व्यापक और अनूठा मंच है। यह एकमात्र ऐसा मंच है, जो बैंकर और ब्रांच लेवल पर चीजों को बेहतर बनाता है। यह लोन लेने वालों को आसानी से लोन उपलब्ध कराने के साथ-साथ विभिन्न टेक्नॉलजी के माध्यम से बैंकों की गुणवत्ता की भी जानकारी प्रादान करता है, ताकि बैंक इससे जुड़ी सभी प्रक्रियाओं में तेजी और सरलता ला सकें।

महिलाओं को उद्यमी बनने के लिए प्रेरित करने वाले पहलू

महिला उद्यमियों के सम्मुख आने वाली बाधाएं

आरंभ में और उसके बाद अपने व्यवसाय चलाने के लिए महिला उद्यमियों को अनेक चुनौतियों एवं बाधाओं का सामना करना पड़ता है। महिलाओं को जिन बाधाओं को सामना करना पड़ता है, उनमें से कुछेक निम्नलिखित हैं:

वित तक पहुंच	महिलाओं को संपत्ति अधिकार से लेकर वित्त तक पहुंच बनाने के लिए कई चुनौतियों का सामना करना पड़ता है, जो उन्हें व्यवसाय शुरू करने से रोकती हैं।
सांस्कृतिक एवं सामाजिक मानदंड	कई स्थानों पर, महिलाओं को प्रचलित सामाजिक मानदंडों और रूढियों के कारण घर तक सीमित कर दिया जाता है, जिससे उनके लिए घर से बाहर आना और अपना व्यवसाय शुरू करना मुश्किल होता है।
जानकारी की कमी या सूचना तक सीमित पहुंच	पुरुष व्यवसाय मालिकों की तुलना में व्यवसाय करने वाली महिलाओं की विभिन्न जानकारियों तक पहुंच नहीं है। उदाहरण के तौर पर, वित्त एवं प्रौद्योगिकी।
शिक्षा	सामाजिक भेदभाव के कारण महिलाओं की अपने पुरुष समकक्षों की तुलना में व्यावसायिक शिक्षा तक कम पहुंच होती है

"यह आवश्यक है कि किसी ऐसे मार्गदर्शक की तलाश की जाए, जो आपकी व्यक्तिगत क्षमताओं और व्यवसाय मॉडल को जानने के लिए अपना समय दे सके।"

महिला उद्यमी क्या करें और क्या न करें

क्या करें	क्या न करें
बाजार और प्रतिस्पर्धा का सर्वेक्षण और अध्ययन	नियोजन की कमी
उद्यमों और उद्यमियों का पंजीकरण	बाजार का अध्ययन नहीं करना
उद्यमों की व्यवहार्यता का विश्लेषण	लागत एवं लाभ का विश्लेषण नहीं करना
कारोबार योजना तैयार करना	पूंजी की उपलब्धता का कोई अध्ययन नहीं करना
उत्पादों एवं सेवाओं की लागत और मूल्य निर्धारण	बिना–सोच विचारे किसी दूसरे के रास्ते पर चलना
इन्वेन्ट्री एवं स्टॉक प्रबंधन की प्रक्रियाएं	सामाजिक मानदंडों के कारण अपने विचारों को संकुचित करना
व्यवसाय के 4 पी अर्थात (उत्पाद, मूल्य, स्थान तथा विज्ञापन) पर ध्यान केंद्रित करना	एक समय में कई सारे उद्यमों में पैर फँसाना
बही खातों का रखरखाव और लेखांकन	बीमा नहीं कराना – जोखिम से निपटने के लिए कोई उपाय न करना
व्यावसायिकता	लेखांकन की जानकारी नहीं रखना – लाभ एवं हानि के बारे में पता नहीं होना
वस्तुओं की मार्केटिंग एवं नेटवर्किंग	अपने कार्य के परिवेश का समुचित निर्धारण/ मूल्यांकन नहीं करना
बीमा और अन्य वित्तीय उत्पादों के माध्यम से जोखिम को कम करना	

क्या करें

1) **बाजार और प्रतिस्पर्धा का सर्वेक्षण और अध्ययन** : व्यवसाय के लिए विचार और अवसर हमारे आसपास के परिवेश से आते हैं, जिसमें काफी परिवर्तन देखा गया है। चाहे वह भोजन हो, कपड़ा हो, फैशन हो, मनोरंजन हो, संचार हो या जीवन शैली हो, सभी बहुत तेज गति से बदल रहे हैं। इस नए और उभरते हुए सामाजिक–सांस्कृतिक परिवर्तनों के साथ तालमेल बैठाने के लिए लोगों को निरन्तर नई वस्तुओं और सेवाओं की आवश्यकता होती है। ऐसी आवश्यकताएं उद्यमी को व्यवसाय के अवसर प्रदान करती हैं। लोगों की जरूरतों को समझने और उन्हें व्यावसायिक अवसरों में बदलने के लिए संवेदनशील होना एक अत्यंत महत्वपूर्ण विशेषता है, और उद्यमी के लिए इसे विकसित करने की आवश्यकता होती है।

2) **उद्यम एवं उद्यमियों का पंजीकरण** : अधिकांश अल्प उद्यम, विशेष रूप से महिलाओं के स्वामित्व एवं प्रबंधन वाले उद्यम, अनौपचारिक क्षेत्र में विद्यमान हैं और इस प्रकार उनके व्यवसाय न तो संरक्षित है और न ही सुरक्षित। जटिल कागजी कार्रवाई भी बहुत–से उद्यमियों को उनके उद्यमों को पंजीकृत और औपचारिक कराने तथा सरकारी योजनाओं का लाभ उठाने से रोकती हैं। इसका समाधान उद्योग आधार पोर्टल और सेवाओं का शुभारंभ करके किया गया है। उद्योग आधार पोर्टल के अंतर्गत उद्यमों के औपचारीकरण और पंजीकरण के पहले चरण को बहुत–ही सुविधाजनक और आसान बनाया गया है। पंजीकरण अब ऑनलाइन किया जा सकता है और इस पर कोई खर्च नहीं आता है। किसी प्रलेखकन की आवश्यकता नहीं होती और मोबाइल फोन से भी यह आसानी से किया जा सकता है। इससे सरकारी योजनाओं का लाभ उठाया जा सकेगा, जिसके अंतर्गत बिना गारंटी के ऋण, आसान और कम लागत वाले ऋण, व्यापार मेलों में भाग लेने हेतु सरकार से वित्तीय सहायता/समर्थन, मार्जिन को बढ़ावा देने के लिए सब्सिडी, बिजली के बिलों में रियायत, आदि शामिल हैं। उद्योग आधार पंजीकरण से इकाइयां और उद्यम जानकारी प्राप्त कर सकेंगे और सभी मंत्रालयों एवं विभागों द्वारा दी जा रही विभिन्न सेवाओं के लिए ऑनलाइन आवेदन कर सकेंगे।

3) **उद्यमिता की व्यवहार्यता का विश्लेषण** : किसी भी उद्यम को शुरू करने से पहले, उस उद्यम विशेष की व्यवहार्यता को समझना और उसका परीक्षण करना सबसे महत्वपूर्ण है। मांग और आपूर्ति, संसाधनों की उपलब्धता (मानव शक्ति, निधियां आदि) जैसे पहलू जो उस उद्यम विशेष से जुड़े होते हैं, व्यवहार्यता तक पहुंचने के लिए उनका आकलन करना चाहिए।

4) **व्यवसाय योजना तैयार करना** : व्यावसायिक योजना किसी उद्यम का ब्लू प्रिंट होता है। उद्यम को वास्तविक रूप से शुरू करने से पहले, उद्यमियों को

इसे तैयार करने की आवश्यकता होती है, ताकि उनके समक्ष इस बात का एक स्पष्ट चित्र बना रहे कि उत्पादन करने के लिए किन उत्पाद/सेवाओं की और कितनी मात्रा में आवश्यकता होगी, किस प्रकार के संसाधनों की आवश्यकता है, कितना निवेश चाहिए, कैसी विपणन रणनीति अपनाई जाएगी, व्यवसाय में प्रतिस्पर्धा किस–किस से होगी तथा कितना लाभ अर्जित करना अपेक्षित होगा। जहां सुनियोजित तरीके से किया गया व्यवसाय उद्यमी का भरोसा बढ़ाता है, वहीं प्रायः उद्यम के लिए वित्त एवं अन्य संसाधनों को सुरक्षित रखना भी आवश्यक होता है।

5) **उत्पादों एवं सेवाओं की लागत एवं मूल्य निर्धारणः** लागत जहां किसी उत्पाद या सेवा का उत्पादन और बिक्री करने के लिए आवश्यक कुल लागत का निर्धारण करने की प्रक्रिया है, वहीं मूल्य–निर्धारण किसी उत्पाद या सेवा के लिए ग्राहक से वसूल/प्राप्त की जाने वाली राशि के निर्धारण की प्रक्रिया है। मूल्य निर्धारिण मार्केटिंग का एक प्रमुख तत्व है। यह अकसर उत्पादन की लागत, प्रतिस्पर्धियों द्वारा प्रस्तावित मूल्य और उत्पादक द्वारा इच्छित लाभ की सीमाओं पर आधारित होता है। लागत और मूल्य निर्धारण दोनों का उपयोग उतना न्यूनतम मूल्य तय करने के लिए किया जाता है, जिससे ग्राहक आकर्षित हो सके और साथ ही, जिससे व्यापार में शामिल सभी लागतों को कवर किया जा सके तथा लाभ भी अर्जित किया जा सके और ग्राहक प्रतिस्पर्धियों के पास भी न भाग जाएँ।

6) **उपलब्ध माल एवं स्टॉक प्रबंधन की प्रक्रियाएं :** एक उद्यम के प्रबंधन के लिए, सही गुणवत्ता और सही कीमत पर सही मात्रा में सामग्री की समय पर आपूर्ति और उपलब्धता सुनिश्चित करना आवश्यक है। ये सामग्रियां उत्पादन, पैकेजिंग और रख–रखाव, स्पेयर पार्ट्स या उपकरण, प्रगति में माल (अर्ध–तैयार माल) और तैयार माल – स्टॉक और पारगमन दोनों, आवश्यक कच्चा माल हो सकती हैं। अतः प्रत्येक उद्यम को 'सामग्रियों की सूची' बनाए रखनी चाहिए।

सूक्ष्म उद्यम की माल–सूची बनाना, यद्यपि सरल है, किंतु काफी महत्वपूर्ण है। इसके कई फायदे हैं, जिनमें उत्पादन / उपयोग के लिए आवश्यक मात्रा में सामग्री उपलब्ध होने, मात्रा में छूट मिलना आदि शामिल हैं, जिसके परिणामस्वरूप बड़े ऑर्डर मिल जाते हैं और उद्यमी ग्राहकों की आवश्यकताएं पूरी करने में सक्षम बन पाता है। हालाँकि, 'इन्वेंट्री रखने' की कुछ लागतें होती हैं जिन्हें वहन लागत कहते हैं और उनका मूल्यांकन व्यवसाय और बजट उपलब्धता के पैमाने के अनुसार करने की आवश्यकता होती है।

7) **बही खातों का रखरखाव तथा लेखांकन :** किसी उद्यम के प्रत्येक मालिक के लिए यह ध्यान रखना जरूरी है कि उसका व्यवसाय लाभ कमा रहा है या घाटे में चल रहा है। इसके अलावा उद्यमी के लिए यह भी आवश्यक होता है कि वह अपनी इकाई को चलाने के लिए नकदी के प्रवाह में संतुलन बनाए रखें। अल्प उद्यमों के लिए सरल लेखांकन की आवश्यकता होती है, किंतु सभी आकारों के उद्यमों की सफलता की निगरानी करने के लिए व्यवसाय के खातों का समुचित रूप से रखरखाव करना आवश्यक होता है । व्यवसाय के दिन–प्रतिदिन के परिचालनों के लिए कार्यशील पूंजी की तथा उसके आधुनिकीकरण, वृद्धि और विस्तार के लिए दीर्घावधि वित्त की आवश्यकता होती है। अतः यह अनिवार्य है कि उसकी आवश्यकताओं का आकलन किया जाए और संसाधनों की तलाश की जाए तथा नकदी का प्रवाह सुनिश्चित किया जाए। हालांकि, यह खातों का समुचित रूप से रखरखाव करने से ही संभव हो पाएगा।

8) **वस्तुओं की मार्केटिंग एवं नेटवर्किंग :** मार्केटिंग ग्राहक के प्रति वफादार होने, ग्राहकों की जरूरतों की पहचान करने और प्रतिस्पर्धियों से बेहतर सेवा प्रदान करने के लिए होती है, ताकि ग्राहक आधार का विकास और विस्तार किया जा सके। उद्यम की सफलता के लिए मार्केटिंग एक महत्वपूर्ण कारक है। कई बार माल और सेवाओं का उत्पादन बाजार अध्ययन किए बिना किया जाता है। प्रचलित सामाजिक मानदंडों के कारण महिला उद्यमियों को बाजारों और विपणन प्रथाओं का पर्याप्त अनुभव नहीं मिल पाता है। इससे उनके मोलभाव करने के कौशल पर नकारात्मक प्रभाव पड़ता है और उनकी सौदेबाजी करने की झमता कम हो जाती है। महिला उद्यमियों के लिए यह आवश्यक है कि वे विपणन प्रबंधन क्षमताओं और सौदेबाजी का कौशल विकसित करें, ताकि वे यह निर्धारित कर सकें कि किसको क्या चीज बेचनी है, कैसे बेचनी है, कब बेचनी है और कितने मूल्य पर बेचनी है, जिससे उनका कारोबार बढ़ सके। उत्पाद, मूल्य, स्थान और उत्पाद के विज्ञापन (प्रोमोशन) पर ध्यान केन्द्रित करना किसी व्यवसाय उद्यम की सफलता को निर्धारित करता है।

9) **बीमा और अन्य वित्तीय उत्पादों के माध्यम से जोखिम को कम करना :** अधिकांश सूक्ष्म उद्यम जगह और असुरक्षित कार्य परिस्थितियों की मुश्किलों का सामना करते हैं। इससे उन्हें अपने स्थापित एवं सुरक्षित समकक्षों की तुलना में अधिक जोखिम उठाना पड़ जाता है। ऐसी स्थिति में आस्तियों/ व्यवसाय इकाइयों का बीमा कराना उद्यमी के लिए काफी महत्वपूर्ण हो जाता है, जिससे उसे अपने कारोबारों को जोखिम प्रूफ बनाने में मदद मिलती है।

क्या न करें

1. **योजना की कमी** – किसी भी नए उद्यम को अपने व्यवसाय की सफलता की संभावनाएं बढ़ाने के लिए उठाए जाने वाले कदमों की योजना बनाने की आवश्यकता होती है। बिना योजना बनाए सीधे–सीधे व्यवसाय में कूदने से उद्यमी बीच मझधार फंस सकती है।
2. **बिना बाजार अध्ययन**– लक्षित व्यवसाय के बाजार का अध्ययन अति महत्त्वपूर्ण है। ग्राहकों की जरूरतों तथा बाजार की बदलती अवधारणाओं को समझे बिना, उद्यमी को स्टाक की बाहुल्यता परंतु मांग न होना, जैसी समस्याएं हो सकती है।
3. **लागत एवं लाभ का विश्लेषण न करना** – व्यवसाय की प्रकृति ही लाभ अर्जन है। इसलिए यह महत्वपूर्ण हो जाता है कि व्यवसाय की लागत तथा इससे अर्जित किए जाने वाले प्रत्याशित लाभ का पूर्व विश्लेषण कर लिया जाए। इस अध्ययन के बिना, संभव है कि व्यवसाय में बिक्री तो हो, लेकिन व्यवसाय की उच्च लागत के चलते समग्र रूप से इसमें हानि हो। इससे अंततः आपके उद्यम चलाने का मूल प्रयोजन ही विफल हो जाता है।
4. **पूंजी की उपलब्धता का अध्ययन न करना**– यदि किसी ने व्यवसाय में, निवेश के लिए उसके स्वयं के पास उपलब्ध तथा उसके लिए लाए जाने वाले अपेक्षित संसाधनों का विश्लेषण नहीं किया तो व्यवसाय अपर्याप्त निवेश के संकट में आ सकता है जो इसके विकास को काफी नुकसान पहुंचा सकता है।
5. **किसी के मार्ग का अंधानुकरण** – यदि हम व्यवसाय मात्र इसलिए कर रहे हैं कि किसी का आइडिया इसमें सफल रहा और हम स्वयं अपनी खूबियों एवं खामियों का अध्ययन नहीं करते तो इससे व्यवसाय असफल हो सकता है। हालांकि यह अच्छा है कि आप अच्छे विचारों से प्रेरित हों लेकिन यह भी उतना ही महत्वपूर्ण है कि आप अपने पास उपलब्ध संसाधनों, जो आपके उस विशिष्ट व्यवसाय को गति देने के लिए आवश्यक हैं, से भी अवगत हों।
6. **सामाजिक मानदंडों के कारण विचारों पर प्रतिबंध**– जहां तक महिला उद्यमियों का प्रश्न है, यह देखा गया है कि उन पर अनेकानेक सामाजिक प्रतिबंध लगा दिए जाते हैं,जिससे वे स्वयं की सोच को कार्यान्वित करने की बजाय अंततः दूसरे की सोच से संचालित होने लगती हैं। यह महत्वपूर्ण है कि आपका अपनी धारणा और काबिलियत में विश्वास हो एवं अपने सपनों एवं विचारों को क्रियान्वित करें।

जुनून,
रचनात्मकता और
लचीलापन व्यवसाय में सबसे
महत्वपूर्ण कौशल हैं। यदि
आपके पास ये हैं तो आप
अपनी यात्रा के लिए
तैयार हैं।

7. **एकसाथ कई उद्यमों में कदम रखना** – किसी भी व्यवसाय को समय एवं फोकस की जरूरत होती है। यदि उद्यमी स्वयं को एकसाथ कई उद्यमों में लगाती है तो उसके लिए हर व्यवसाय को उतना समय देना संभव नहीं होगा जो उस व्यवसाय को चाहिए। इससे अंततः सभी व्यवसाय असफल होंगे।
8. **बीमा** – व्यवसाय के जोखिम को कम करने का कोई प्रयास नहीं – कई उद्यमी सिर्फ अपनी चालू लागत को कम करने के लोभ में अपने व्यवसाय का बीमा नहीं करते। लेकिन दीर्घावधि में व्यवसाय के लिए यह काफी खतरनाक हो सकता है। यह बहुत जरूरी है कि आकस्मिक व्ययों के लिए योजना बनाई जाएं तथा संभावित खतरों से व्यवसाय को सुरक्षा दें। यदि ऐसा नहीं किया गया तो किसी आपात स्थिति में व्यवसाय डूब सकता है।
9. **लेखांकन की कमी** – किसी व्यवसायी के लिए उसके व्यवसाय के लाभ या हानि अथवा चालू नकदी प्रवाह को न जानना बहुत हानिकारक हो सकता है। एक सफल व्यवसाय का विचार, जिसके पास उभरती मांग एवं बाजार दोनों हों, वह भी समुचित लेखांकन एवं रिकार्डकीपिंग के बिना, असफल हो सकता है।
10. **अपने कार्यालयीन परिवेश के समुचित पूर्व मूल्यांकन की कमी** – मौजूदा अधिकांश सूक्ष्म उद्यम छोटी छोटी जगहों में चलते हैं जहां समुचित वायु संचार व बैठने की जगह एवं प्रसाधन कक्षों की कमी रहती है। लंबी अवधि के पश्चात इससे उद्यमी को सांस, नजर एवं पीठ संबंधी गंभीर समस्याएं हो सकती हैं। इस तरह के उद्यमों में निवेश नहीं करना चाहिए। व्यवसाय तभी टिकाऊ होगा, यदि वह प्राकृतिक वातावरण के सामंजस्य में लगाया जाए। उद्यमी को यह पता लगाना ही होगा कि उसका व्यवसाय प्राकृतिक वातावरण को पल्लवित करता है अथवा उस पर प्रतिकूल प्रभाव डालता है। इसके साथ ही उसे ऐसे मार्ग भी तलाशने होंगे जिससे उसके व्यवसाय से उत्पन्न नकारात्मक प्रभाव कम अथवा विलोमित किया जा सके।

The above shall equally fit on all types of entrepreneurs.

व्यवसाय आरंभ करने और उसे चलाने की चुनौतियां

एक नया व्यवसाय आरंभ करना काफी कठिन कार्य है। व्यवसाय आरंभ करने तथा उसे चलाने की राह में विभिन्न प्रकार की चुनौतियां आ सकती हैं। इनमें से कुछ इस प्रकार हैं :

- **व्यवसाय आरंभ करने के लिए पूंजी की व्यवस्था:** हर एक व्यवसाय को आरंभ करने के लिए पूंजी की आवश्यकता होती है। आपके पास व्यवसाय करने के लिए एक अच्छा विचार तथा क्षमता हो सकती है, लेकिन इसे आरंभ करने के लिए पूंजी न होने से व्यवसाय न तो आरंभ हो सकता है और न ही उसे जारी रखा जा सकता है।
- **सामाजिक बाधाएं दूर करना और परिवार के सदस्यों को पूर्ण समर्थन प्राप्त करना:** आज के युग और समय में भी देश के कुछ हिस्सों में महिला उद्यमियों के लिए, बाहर निकलना, मोलभाव करना, सामान खरीदना और उसे दूसरों को बेचना चुनौतीपूर्ण है। यह ऐसे मान्य सामाजिक मानदंडों के कारण है जो समाज में पुरुषों और महिलाओं की भूमिकाओं को निर्धारित करते हैं। ग्रामीण क्षेत्र की एक महिला के लिए, व्यवसाय शुरू करना तब तक अक्सर बहुत कठिन होता है जब तक कि उसके परिवार के सदस्य उसे अपना पूरा समर्थन नहीं दे देते।
- **एक अच्छा बाजार खोजना:** किसी भी व्यवसाय का अनिवार्य हिस्सा, एक अच्छा बाजार है,जहां आप अपने उत्पादों को बेच सकते हैं। एक अच्छे ग्राहक आधार के बिना, कोई व्यवसाय जीवित नहीं रह सकता और न ही विकसित हो सकता है।
- **दुकान में बेचने के लिए अच्छी गुणवत्ता वाली वस्तुओं की खरीद:** एक नया उद्यमी, कम अनुभव के कारण, वस्तुओं की सही गुणवत्ता और कीमत का उचित मूल्यांकन करने में सक्षम नहीं हो पाता है। कभी–कभी, इससे नुकसान भी हो सकता है क्योंकि आपको उत्पादों की सही गुणवत्ता, सही मूल्य पर नहीं मिल पाती है। गुणवत्ता और कीमत के बीच संतुलन बनाना बहुत महत्वपूर्ण है ताकि एक भरोसेमंद ग्राहक आधार को विकसित किया जा सके और बाजार में स्वयं को स्थापित किया जा सके।
- **नकदी प्रवाह का प्रबंधन:** कई बार, अप्रत्याशित परिस्थितियों, बदलते बाजार अथवा बदलती लागत के कारण व्यवसाय को अतिरिक्त निवेश की आवश्यकता हो सकती है। यदि नकदी प्रवाह की समुचित योजना नहीं बनाई गई है, तो उद्यमी खुद को नकदी की कमी के संकट में पा सकती है और इससे व्यवसाय असमय ही विफल हो सकता है।

व्यवसाय चलाने के लिए अपेक्षित कानूनी अनुपालन

व्यवसाय आरंभ करने के लिए यह आवश्यक है कि कतिपय नियमों एवं विनियमों का अनुपालन किया जाए। एक उद्यमी को अपने उत्पाद बेचने के लिए पंजीकरण तथा लाइसेंस आवश्यक हैं। आइए, कतिपय अपेक्षाओं पर एक नजर डालें –

- **ट्रेड लाइसेंस:** एक ट्रेडर को ट्रेड लाइसेंस लेना आवश्यक है। तीन प्रकार के व्यवसाय और ट्रेड हैं जिनके लिए ट्रेड लाइसेंस आवश्यक है:
  - **उद्योग लाइसेंस:** लघु, मध्यम और बड़े पैमाने के विनिर्माण कारखाने
  - **दुकान का लाइसेंस:** खतरनाक और आपत्तिजनक ट्रेड जैसे जलाने वाली लकड़ी की बिक्री, पटाखा निर्माता, मोमबत्ती निर्माता, नाई की दुकान, धोबी की दुकान आदि ।
  - **खाद्य प्रतिष्ठान लाइसेंस:** रेस्तरां, होटल, फूड स्टाल, कैंटीन, मांस और सब्जियों की बिक्री, बेकरी आदि।
- **एफएसएसएआई लाइसेंस:** भारत में, वह व्यवसाय, जो भोजन से संबंधित है, वह खाद्य व्यवसाय के रूप में जाना जाता है और 'भारतीय खाद्य सुरक्षा और मानक प्राधिकरण' (एफएसएसएआई)' के अंतर्गत आता है। खाद्य पदार्थों की बिक्री करने वाले उद्यमी को खाद्य व्यवसाय संचालक (FBO) के रूप में जाना जाता है। सभी एफबीओ को स्वयं को पंजीकृत करने की आवश्यकता है। व्यवसाय का कुल वार्षिक कारोबार 12 लाख रुपये से अधिक तक पहुंचने पर एफबीओ को एफएसएसएआई लाइसेंस की आवश्यकता होती है।
- **कराधान के मानदंड:** भारत में व्यवसायों के लिए सरकार को कर का भुगतान करना आवश्यक है। ऐसे व्यवसाय के लिए, जिसका, वार्षिक कारोबार 20 लाख रुपए से अधिक है, उसका गुड्स एंड सर्विस टैक्स (जीएसटी) के अंतर्गत पंजीकरण कराना अनिवार्य है। पंजीकरण कराने पर उस व्यवसाय को एक 15 अंकों का जीएसटीआईएन कोड मिलेगा जो एक विशिष्ट जीएसटी पहचान संख्या है। 20 लाख रुपये (पूर्वोत्तर और पहाड़ी राज्यों के लिए 10 लाख रुपये) से कम का वार्षिक कारोबार करने वाला व्यवसाय जीएसटी के तहत स्वयं को पंजीकृत करा भी सकता है और नहीं भी करा सकता है।

उद्यमियों के लिए विभिन्न कौशल प्रशिक्षण योजनाएँ

एक उद्यमी के लिए, उसके उद्यमशीलता के प्रयास को गति देने हेतु विशिष्ट कौशल सीखना आवश्यक है। कतिपय विविध कौशलों में निपुणता लेने पर महिला उद्यमियों को उद्यम आरंभ करने और चलाने में सहायता मिलेगी। महिला उद्यमियों के लिए उनके उद्यमशीलता कौशल को विकसित करने हेतु सरकार द्वारा शुरू की गई कुछ कौशल विकास योजनाओं / संस्थानों की सूची इस प्रकार है:

- **दीन दयाल उपाध्याय ग्रामीण कौशल योजना:** 15 से 35 वर्ष की आयु के ग्रामीण युवाओं (अजा/अजजा/महिला/ पीवीटीजी/ पीडब्ल्यूडी के मामले में 45 वर्ष तक) को 250 से अधिक व्यवसायों को कवर करने वाले विभिन्न प्रकार के कौशल प्रशिक्षण प्राप्त होते हैं। ये व्यवसायों कई प्रकार के क्षेत्रों यथा रिटेल, हॉस्पिटैलिटी, हेल्थ, कंस्ट्रक्शन, ऑटोमोटिव, लेदर, इलेक्ट्रिकल, प्लम्बिंग, जेम्स तथा ज्वैलरी आदि की रेंज को कवर करते हैं। इसमें प्रयोजनमूलक अंग्रेजी और प्रयोजनमूलक सूचना प्रौद्योगिकी शिक्षा इंफॉर्मेशनल टेक्नोलॉजी लिटरेसी जैसी सॉफ्ट कौशल आदि भी शामिल हैं।
- **प्रधानमंत्री कौशल विकास योजना:** कौशल विकास और उद्यमिता मंत्रालय द्वारा राष्ट्रीय कौशल विकास निगम (एनएसडीसी) के माध्यम से कार्यान्वित यह योजना युवाओं के कौशल प्रशिक्षण के लिए है। इस योजना के तहत, प्रशिक्षण और मूल्यांकन शुल्क का भुगतान पूरी तरह से सरकार द्वारा किया जाता है। कोई भी बेरोजगार युवक, कॉलेज/ स्कूल बीच में ही छोड़ने वाला युवा, जिसके पास आधार / मतदाता पहचान पत्र जैसा कोई सत्यापन योग्य पहचान प्रमाण और बैंक खाता हो, वह इस योजना में अपना नामंकन कर सकता है। यह योजना सॉफ्ट स्किल, उद्यमिता, वित्तीय और डिजिटल साक्षरता में भी प्रशिक्षण प्रदान करती है। अधिक जानकारी के लिए, प्रधानमंत्री कौशल विकास योजना की आधिकारिक वेबसाइट https://pmkvyofficial-org/ देखी जा सकती है।
- **अल्पसंख्यकों के लिए कौशल विकास:** सीखो और कमाओ (लर्न एंड अर्न) योजना के अंतर्गत, अल्पसंख्यक युवा अपनी योग्यता, वर्तमान आर्थिक रुझान और संभावनाशील बाजार के आधार पर विभिन्न आधुनिक/ पारंपरिक कौशल में अपने कौशल का उन्नयन कर सकते हैं, जो उन्हें उपयुक्त रोजगार दिलवा सकता है अथवा स्वरोजगार के लिए उन्हें उपयुक्त रूप से कुशल बना सकता है।
- **ग्रामीण स्वरोजगार प्रशिक्षण संस्थान (आरएसईटीआई):** आरएसईटीआई को बैंकों द्वारा भारत सरकार और राज्य सरकारों के साथ सक्रिय सहयोग से प्रबंधित किया जाता है। यह देश के हर जिले में स्थापित है। ये संस्थान बेरोजगारी की समस्या को दूर करने के लिए गरीबी रेखा से नीचे वाले ग्रामीण युवाओं के आवश्यक कौशल प्रशिक्षण और कौशल उन्नयन को सुनिश्चित करते हैं। जिले का संबद्ध अग्रणी बैंक इसकी स्थापना और इसे प्रबंधित करने की जिम्मेदारी लेता है। सफलतापूर्वक प्रशिक्षण पूर्ण करने के बाद, बैंक, प्रशिक्षुओं को अपने उद्यमशीलता उद्यम शुरू करने के लिए क्रेडिट लिंकेज सहायता प्रदान करते हैं। कार्यक्रम 1 से 6 सप्ताह तक की अल्पावधि के होते हैं और नीचे सूचीबद्ध श्रेणियों में आ सकते हैं:
  - ❖ कृषि कार्यक्रम – कृषि और संबद्ध गतिविधियाँ जैसे डेयरी, मुर्गीपालन, मधुमक्खी पालन, बागवानी, रेशम उत्पादन, मशरूम की खेती, फूलों की खेती, मछली पालन इत्यादि।
  - ❖ उत्पाद कार्यक्रम – पुरुषों और महिलाओं के लिए ड्रेस डिजाइनिंग, अगरबत्ती बनाना, फुटबॉल बनाना, बैग, बेकरी उत्पाद, दोने बनाना, पुनर्चक्रण कागज बनाना आदि।
  - ❖ प्रक्रिया कार्यक्रम – दोपहिया वाहन मरम्मत, रेडियोध्टीवी मरम्मत, मोटर रिवाइंडिंग, विद्युत ट्रांसफार्मर मरम्मत, सिंचाई पंप–सेट मरम्मत, ट्रैक्टर और पावर टिलर मरम्मत, सेल फोन मरम्मत, ब्यूटीशियन कोर्स, फोटोग्राफी और वीडियोग्राफी, स्क्रीन प्रिंटिंग, घरेलू इलैक्ट्रिकल उपकरण मरम्मत, कंप्यूटर हार्डवेयर और डीटीपी।
  - ❖ सामान्य कार्यक्रम – महिलाओं के लिए कौशल विकास
  - ❖ अन्य कार्यक्रम – अन्य क्षेत्र से संबंधित यथा चमड़ा, निर्माण, आतिथ्य और स्थानीय आवश्यकताओं के आधार पर किसी भी अन्य क्षेत्र से संबंधित।

क्या आप विकास चाहते हैं ?

लघु बड़ा है। आज जो बड़ा है, उसने कुछ साल पहले लघु से शुरुआत की थी। एक बार जब आप एक उद्यम स्थापित कर लेते हैं, तो देखिए कि आपके पास क्या उभरते अवसर हैं, जहां आप तालमेल बिठा सकते हैं। व्यवसाय आरंभ करने के दौरान आपने जो सीखा है, इसके अलावा, समुचित विकास योजना बनाएं, साझेदारियों जो हो सकती हैं, का पता लगाएं, विकास के लिए उचित और पर्याप्त निधि स्रोत – देखें। प्रौद्योगिकी, विपणन, मानव संसाधन, कार्यशील पूंजी – सभी के बारे में सोचने की आवश्यकता होगी। आपके कौशल को धारदार बनाने की आवश्यकता है। आपके कर्मचारियों को कुशल होना है अथवा यदि वे पहले से ही कुशल हैं तो उन्हें पुनः कुशल किए जाने की आवश्यकता है। हम इसे अगले अंक में शामिल करेंगे।

सूक्ष्म और लघु कंपनियों के मालिकों को इन 7 पहलकदमियों के बारे में जानना ज़रुरी है

सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यम (एमएसएमई) सेक्टर भारतीय अर्थव्यवस्था की वृद्धि में उल्लेखनीय भूमिका निभाता है। वे 11 करोड़ से अधिक लोगों को नौकरी देते हैं। पिछले साल के दौरान, सरकार ने कई नई पहलकदमियों की घोषणा की है।

6 फार्मा एमएसएमई के लिए सहयोग

भारत सरकार ने एमएसएमई फार्मा क्लस्टर्स बनाए हैं ताकि फार्मा कंपनियों के स्थायित्व एवं वृद्धि को सहयोग दिया जा सके। इन क्लस्टर्स द्वारा सरकार ने तकनीक और स्किल डेवेलपमेंट को बढ़ावा दिया है। इसके साथ लघु उद्यमियों को पूंजी जोड़ने और बाज़ारों तक पहूचने में आनेवाली मुश्किलों का भी समाधान किया गया है। सरकार ने इन क्लस्टर्स की स्थापना का 70 प्रतिशत खर्च खुद उठाने का वादा किया है।

7 कानूनी प्रक्रियाओं को आसान बनाया गया

उद्यमियों को समय पर ऋृण तक पहुंचना सुगम हो, यह सुनिश्चित करने के लिए 500 करोड़ रुपये से अधिक के टर्नओवर वाली कंपनियों को ट्रेड रिसीवेबल्स ई-डिस्काउंटिंग सिस्टम (ट्रेड्स) प्लेटफॉर्म जैसे रिसीवेबल्स एक्सचेंज ऑफ इंडिया (आरएक्सआइएल) पर पंजीकरण कराना होगा। यह एक इलेक्ट्रॉनिक प्लेटफॉर्म है जिसकी स्थापना सिडबी और नेशनल स्टॉक एक्सचेंज ने की है। यह एमएसएमई की आसान फाइनेंसिंग में मदद करता है। अधिक जानकारी के लिए आप www.rxil.in पर जा सकते हैं।

4 सीपीएसयू द्वारा अनिवार्य खरीदारी

सभी केंद्रीय सार्वजनिक क्षेत्र के उपक्रम (सीपीएसयू) जिन्हें एमएसएमई से उनकी वार्षिक खरीदी का 20 प्रतिशत खरीदारी अनिवार्य किया गया है, उन्हे अब इस सेक्टर से अपनी जरुरत का कम से कम 25 प्रतिशत खरीदना होगा। साथ ही, सरकार ने निर्देश दिया है कि इस 25 प्रतिशत में से, सीपीएसयू को 3 प्रतिशत की खरीदारी महिला उद्यमियों और 4 प्रतिशत की खरीदारी अनुसूचित जाति/जनजाति उद्यमियों से करनी ही होगी। इसे बढ़ावा देने हेतु, सभी सीपीएसयू के लिए सार्वजनिक खरीदारी पोर्टल गवर्नमेंट ई-मार्केटप्लेस (जीईएम) का हिस्सा बनना अनिवार्य है।

5 गवर्नमेंट ई-मार्के टप्लेस (जीईएम)

गवर्नमेंट ई-मार्केटप्लेस (जीईएम) एक पोर्टल है जहां सरकारी एजेंसियां देश भर में अलग-अलग विक्रताओं से विभिन्न उत्पाद खरीदती हैं। हाल ही में, वाणिज्य विभाग ने सिडबी के साथ एक अनुबंध किया है ताकि एमएसएमई, स्वयं सहायता समूहों, महिला उद्यमियों और अन्य लोन लाभार्थियों के लिए इस प्लेटफॉर्म पर अपने उत्पादों की बिक्री करना आसान बनाया जा सके। "स्टार्ट-अप रनवे" और "वुमनिया" जैसी विशेष पहलकदमियां उद्यमियों को उनके उत्पाद सीधे सरकारी संस्थानों को बेचने में मदद करती हैं।

3 59-मिनट लोन पोर्टल

सरकार ने सिडबी के माध्यम से एक ऑनलाइन बिजनेस लोन पोर्टल पेश किया है, जहां एमएसएमई 59 मिनट या इससे कम समय में लोन प्राप्त कर सकती हैं। बिजनेस मालिक 1 लाख रुपये से 5 करोड़ रुपये तक के लोन प्राप्त करने के लिए आधिकारिक वेबसाइट www.psbloansin59minutes.com पर जा सकते हैं। 1,10,000 से अधिक प्रपोजल्स को इस प्लेटफॉर्म के जरिये पहले ही प्रोसेस किया जा चुका है। 30 सितंबर 2019 तक 17,300 करोड़ रुपये तक के लोन को मंजूरी मिल चुकी है।

1 क्रेडिट लिंक्ड कैपिटल सब्सिडी स्कीम

क्रेडिट लिंक्ड कैपिटल सब्सिडी स्कीम (सीएलसीएसएस) 1 करोड़ रुपये तक के संस्थागत फाइनेंस पर 15 प्रतिशत की सब्सिडी प्रदान करती है। इस स्कीम का मकसद एमएसएमई में तकनीक के अपग्रेडेशन को बढ़ावा देना है। उद्यमी, बैंक ऑफ बड़ौदा, भारतीय स्टेट बैंक, पंजाब नेशनल बैंक और स्मॉल इंडस्ट्रीज डेवलपमेंट बैंक ऑफ इंडिया (सिडबी) आदि जैसे बैंकों से लोन पर सब्सिडी का लाभ उठा सकते हैं।

2 एमएसएमई सम्पर्क

एमएसएमई सम्पर्क एक डिजिटल मंच है जोकि जॉब ढूंढने वालों (स्टूडेंट जिन्होंने एमएसएमई टेक्नोलॉजी सेंटर्स से ग्रेजुएट किया है) को सीधे छोटे व्यवसायों एवं उद्यमियों से जोड़ते हैं। अधिक जानकारी के लिए, आप देख सकते हैं : www.sampark.msme.gov.in

हीरो

जोआनिता फिगरेडो

एक नर्स से नेत्रहीनों को नौकरी देने वाली तक

अपने जुनून को जीने से जिंदगी में अलग ही संतुष्टि मिलती है और 56 वर्षीय जोआनिता फिगरेडो जोकि बांद्रा, मुंबई में एक मेट्टा फु ट रिफ्लेक्सोलॉजी सेंटर चलाती हैं, इस बात की बेजोड़ मिसाल हैं। उनका सेंटर अनूठा है क्योंकि जोआनिता ने ऐसे थेरेपिस्टों को नौकरी पर रखा है जोकि दृष्टिबाधित हैं। जोआनिता कहती हैं, "10 साल पहले मुंबई में नेशनल एसोसिएशन फॉर द ब्लाइंड में मैं इन लोगों के संपर्क में आई। उन्होंने मुझे बताया कि कोई भी उन्हें नौकरी देने का इच्छुक नहीं है क्योंकि वे देख नहीं सकते। तब मेरी अंतरात्मा से आवाज आई कि मुझे उनके लिए कुछ करना चाहिए।" फिलहाल उन्होंने 15 लोगों को रोजगार दिया है जिनमें से तीन महिलायें हैं।

80 के दशक में वे मुंबई के जसलोक अस्पताल में नर्स थीं और उन दिनों उनमें क्यूरेटिव मेडिसिन्स, प्रिवेंटिव मेडिसिन्स, नेचर थेरैपी और योग को लेकर रुचि पैदा हुई। वर्ष 2008 में, उन्होंने थाइलैंड में फु ट रिफ्लेक्सोलॉजी सीखी।

शुरुआती दिनों में, वे एक घंटे की फु ट मसाज के लिए सिर्फ 100 रुपये लेती थीं, पर फिर भी लोग उनके पास नहीं आते थे क्योंकि उनका मानना था कि वे जो पैसा दे रहे हैं, उसके हिसाब से नेत्रहीन अपने काम के साथ न्याय नहीं कर पायेंगे। जोआनिता कहती हैं, "आज हम एक घंटे के मसाज सेशन के लिए वीकडेज पर 400 रुपये और वीकेंड्स पर 500 रुपये लेते हैं। हम विशेष प्रोजेक्ट भी लेते हैं जिसमें हम ऑफिस, शादियों या अन्य कार्यक्रमों में जाकर अपनी सेवायें मुहैया कराते हैं।" उनसे जब पूछा गया कि एक जॉब क्रिएटर बनकर कैसा महसूस होता है, उन्होंने कहा, "मुझे बहुत अच्छा लगता है। भले ही मैं समुद्र में एक बूंदभर हूं। लेकिन, आखिरकार, मैं भी लोगों की जिंदगी में बदलाव ला रही हूं।"

उपयोगी लिंक

1. सिडबी के संबंध में अधिक जानकारी **https://www-udyamimitra-in/** पर उपलब्ध है।
2. बैंक–ऋण पात्रता (बैंकेबिलिटी) किट की अधिक जानकारी – **https://udyamimitra-in/content/MSEbankabilitykit2-pdf**
3. अपनी जिज्ञासाओं/प्रश्नों के उत्तर पाने के लिए **https://udyamimitra-in/FAQs** पर जाएँ।
4. भावी उद्यमी **https://udyamimitra-in/login/Register** पर अपना पंजीकरण कर सकते हैं।
5. आप सरकार की ई–मार्केटप्लेस (GeM) वेबसाइट **https://gem-gov-in** पर क्रेता एवं विक्रेता दोनों के रूप में पंजीकृत हो सकते हैं।
6. अनुसूचित जाति/अनुसूचित जनजाति तथा महिला उद्यमी स्टैंड अप इंडिया के अंतर्गत विनिर्माण, व्यवसाय अथवा सेवा इकाई की स्थापना के लिए 10 लाख रुपये से एक करोड़ रुपये तक का ऋण ले सकते हैं। विस्तृत जानकारी **https://www-udyamimitra-in/** पर उपलब्ध है।
7. महिला उद्यमी **https://niti-gov-in/women&enterpreneurship&plateform&web** वेबसाइट देखें।
8. पथ–प्रदर्शक सहयोग (मेंटर सपोर्ट) के लिए कृपया हमें **pnd-ndo@sidbi-in** पर लिखें।

अस्वीकरण

यह श्रृंखला महत्वाकांक्षी स्वावलंबियों के लिए निकाली गई है। आवश्यक तौर पर ये विचार भारतीय लघु उद्योग विकास बैंक (सिडबी) के नहीं हैं अथवा न ही यह इस विषय पर संपूर्ण जानकारी है।

यह दस्तावेज मिशन स्वावलंबन के अंतर्गत सिडबी के तत्त्वावधान में किया गया एक प्रयास है। ये मुख्य रूप से कार्यान्वित विभिन्न परियोजनाओं और/अथवा स्रोतों से संकलित सामग्री पर आधारित हैं। हालांकि किसी भी त्रुटि या चूक से बचने के लिए हरसंभव प्रयास किया गया है, तथापि प्रकाशन में हुई किसी भी त्रुटि/ चूक के लिए किसी भी व्यक्ति के प्रति सिडबी किसी भी प्रकार से उत्तरदायी नहीं होगा।

सिडबी

भारतीय लघु उद्योग विकास बैंक

सिडबी टावर, 15 अशोक मार्ग, लखनऊ – 226001, उत्तर प्रदेश

sidbiofficial @sidbiofficial sidbiofficial

www.sidbi.in