सिडबी

स्वावलंबन

बेचैन सपनों को पंख...

स्वावलंबन सूचना श्रृंखला

खंड–VI

संकट के समय में पहुंच......
पथ परे संकट

प्रस्तावना

प्रिय स्वावलंबी

सिडबी की ओर से स्वावलंबी अभिवादन

विजन 2.0 को अपनाते हुए सिडबी ने संपर्क (कनेक्ट), संवाद (इंटरैक्शन), सुरक्षा (सेक्यूरिटी) और संप्रेषण (डिसएमिनेट) के थीम सहित संवर्द्धन और विकास पर अपना ध्यान पुनःकेंद्रित किया है। विजन 2.0 का उद्देश्य एमएसई को ''स्थापना'' और ''विस्तार'' दोनों में समर्थन प्रदान करना है एवं यह एक अभिनव और व्यापक प्रभाव डालने वाला कार्यक्रम है जो देश में अधिक रोजगार का सृजन और समग्र आर्थिक विकास करेगा। साथ ही, बैंक ने 2018 में उद्यमिता संस्कृति का प्रसार करने और जनता को ''नौकरी पानेवालों'' से ''नौकरी देनेवालों'' के रूप में परिवर्तित करने के लिए मिशन स्वावलंबन की शुरुआत की, ग्रामीण क्षेत्रों से शहरों की ओर पलायन को प्रतिबंधित किया और समाज के सबसे निचले तबके के असेवित /अल्पसेवित समूहों / घटकों पर अपना ध्यान केन्द्रित करते हुए समग्र सूक्ष्म एवं लघु उद्यमों को स्थायी आजीविका पाने के अवसरों को बढ़ावा दिया।

स्वावलंबन ज्ञान श्रृंखला वर्तमान और संभावित स्वावलंबियों से जुड़ने और उन्हें अपने उद्यमशील स्वप्नों को साकार करने के लिए मदद की एक कोशिश है। यह उद्यमशीलता के आधारभूत और उन्नत ज्ञान को भी आपके द्वार पर लेकर आता है और साथ ही आपको नवीनतम घटनाओं/योजनाओं/पहलों के बारे में जानकारी देता है, इसका उपयोग आप अपने और दूसरों के लाभ के लिए कर सकते हैं।

सूचना की विषमता आकांक्षी भारत के लिए एक चुनौती रही है जो उससे प्रेरक नौकरीदाताओं या स्वावलंबियों के रूप में रूपांतरित करने में बाधा बनी है। यहां तक कि मौजूदा स्वावलंबी भी अपनी विस्तार यात्रा का जारी रखने के लिए अद्यतन/ ताजा/विश्वसनीय सूचनाएँ पाने के लिए संघर्ष करते नजर आते हैं। सिडबी विजन 2.0 के तहत, समग्र मिशन स्वावलंबन विशेष रूप से युवाओं, असेवित और अल्पसेवितों के लिए वित्तीय और गैर–वित्तीय सेवाओं तक पहुंच को आसान बनाने के लिए अग्रसर हो रहा है ताकि उनके सपने साकार हो सके। वर्तमान शृंखला व्यवसायरतों द्वारा प्रारम्भ पद्धति/दृष्टिकोण, कार्यनीतियों व प्राप्त अनुभव साझा करने सुविधा उपलब्ध कराती है।

हमारा प्रयास खुशियों को द्विगुणित कर उसे उजागर करना और सशक्तिकरण को अधिकतम बनाना है। हम पाठकों की प्रतिक्रिया के साथ अपने को ढालते रहते हैं। कृपया अपनी प्रतिक्रियाएँ/प्रश्न/सुझाव हमें भेजें ताकि हम प्रत्येक संस्करण के साथ सुधार कर सकें। हम आशा करते हैं कि आप इस श्रृंखला को पढ़ने में उतना ही आनंद मिलेगा जितना हमें इसे लिखने में मिलता है।

आपका पाठन सुखद हो।

टीम स्वावलंबन, सिडबी

संकट और उसका प्रभाव

एमएसएमई उद्यमों को भारतीय अर्थव्यवस्था की रीढ़ के रूप में जाना जाता है, जो वर्ष 2025 तक $ 5 ट्रिलियन की अर्थव्यवस्था बनने का महत्वाकांक्षी सपना सँजोए हुए हैं। भारत में लगभग 63 मिलियन एमएसएमई उद्यम हैं। 01 जुलाई, 2020 से संशोधित एमएसएमई उद्यम की परिभाषा के साथ एमएसएमई उद्यम अब और अधिक संख्या में विकास और पहुँच के संदर्भ में लाभान्वित होगे। तथापि, कोविड–19 के अभूतपूर्व संकट ने पूरी दुनिया को तालाबंदी की स्थिति में पहुंचा दिया है और इसे क्षेत्र के हितों पर एक बड़े आघात के रूप में देखा जा रहा है। कारखानों के बंद होने और कोई श्रमशक्ति उपलब्ध नहीं होने के कारण, विश्व अर्थव्यवस्था में बड़े पैमाने पर गिरावट देखी जा रही है। इस वैश्विक महामारी की अप्रत्याशित प्रकृति ने व्यवसायों पर पड़ने वाले प्रभाव के आंकड़े एकत्र करना मुश्किल बना दिया है। इससे नीति निर्माताओं को नई चुनौतियां उपस्थित हो गई हैं।

भारत में, एमएसएमई क्षेत्र न केवल सकल घरेलू उत्पाद में एक बड़ा योगदानकर्ता है बल्कि यह एक विशाल रोजगार प्रदाता भी है। अब यह समायोजन के आघातों का सामना कर रहा है। तथापि, कोविड –19 संकट द्वारा उद्यमियों के जीवन में एक अभूतपूर्व परिस्थिति उत्पन्न हुई है। एमएसएमई उद्यम प्रणालीगत आघातों के प्रति अतिसंवेदनशील हैं और उनके पास बड़ी कंपनियों की तरह संसाधन नहीं होते हैं जो अपने मजबूत समर्थन प्रणाली के कारण बचे रहने में सक्षम हैं। इसलिए इस तरह की उथल–पुथल के दौरान ये उद्यम सबसे अधिक जोखिम में हैं। हालांकि, यह वैश्विक महामारी एमएसएमई उद्यमों में नए अवसरों का लाभ उठाने के लिए रचनात्मकता और तत्परता हेतु प्रेरित करती है।

उनका लचीलापन उन्हें उभरती चुनौतियों के साथ स्वयं को संरेखित करने और संतुलित रखने में सक्षम बनाता है।

संरक्षण एवं निरंतरता

वैश्विक महामारी कोविड–19 संकट के समय में क्या महत्वपूर्ण है?

1) निधि का अभाव: इस संकट के दौरान हम आपूर्ति के साथ–साथ मांग में भी भारी गिरावट देख रहे हैं। यहां तक कि ग्राहक अक्सर राजस्व की कमी का कारण बताते हुए भुगतान में देरी कर रहे हैं। इसके अलावा, किराए, ब्याज, वेतन और अन्य भुगतानों की निरंतर जावक होती है जो किसी उद्यम की चलनिधि में सेंध लगा सकती है। फंड क्रंच से निपटने के लिए निम्लिखित तरीके आजमाए जा सकते हैं।

a) **किराये के आस्थगित भुगतान के लिए बातचीत:** यदि आप किराये के परिसर से काम कर रहे हैं, तो आप अपने मकान मालिक के साथ किराये के भुगतान को विस्तार करने के लिए बातचीत कर सकते हैं। यदि संपत्ति लीज पर है, तो लीज अवधि के विस्तार के लिए बातचीत करने की कोशिश करें जिससे मासिक भुगतान में कमी होगी। मकान मालिक / पट्टेदार अपने परिसर को खाली रखने से बचने के लिए ऐसा करने के लिए तैयार हो सकते हैं और वे लंबे समय में स्थिर किराया भुगतान प्राप्त करना चाहेंगे। आप निकटवर्ती स्थानों पर सह–कार्य सुविधाओं की खोज भी कर सकते हैं एवं उसका लाभ ले सकते हैं।

b) **बीमा:** अपने प्रीमियम को कम करने के तरीकों के बारे में अपने बीमा प्रदाता से चर्चा करें। उदाहरण के लिए, यदि आपने लंबी अवधि से कोई दावा प्रस्तुत नहीं किया है तो आप पुरस्कार स्वरूप उन्हें प्रीमियम कम करने के लिए मना सकते हैं क्योंकि आपने उनका कोई पैसा खर्च नहीं करवाया है। वैकल्पिक रूप से, आप कम प्रीमियम लेने वाले बीमा प्रदाता की खोज भी कर सकते हैं।

c) **उद्योग संघों से सहायता:** अपने व्यावसायिक संकटों के बारे में अपने उद्योग संघ के साथ चर्चा करें और राज्य सरकार और अन्य स्रोतों के माध्यम से उनके द्वारा प्रदान किए जा सकने वाले समर्थन के बारे में जानने का प्रयास करें। उद्योग संघ विभिन्न मंचों पर आपका प्रतिनिधित्व करते हैं , और विभिन्न मंचों पर आपका बेहतर प्रतिनिधित्व कर सकता है।

d) **वित्तीय रूप से बेहतर उद्योगों से अप्रतिभूत ऋण:** संकट की स्थिति में कुछ उद्योग अन्य की तुलना में बेहतर

होते हैं। अपने क्षेत्र में और/या अपने उद्योग संघ के माध्यम से ऐसे उद्योगों की तलाश करें और अपनी सद्भावना का उपयोग करके उनसे अप्रतिभूत ऋण के लिए बातचीत करें। ऐसी स्थितियां अस्थायी हैं और किसी भी व्यवसाय में आ सकती हैं और निश्चित रूप से बिरादरी के सदस्य स्थिति को समझ कर आपकी सहायता के लिए आगे आ सकते हैं। उनकी अप्रयुक्त क्षमताओं के उपयोग की संभावना की तलाश करें जिसका वे या कोई और इसका उपयोग कर सकते हैं।

e) **ब्याज और मूल राशि का भुगतान:** नियामकों द्वारा बकाया सावधि ऋणों और कार्यशील पूंजी सुविधाओं की अधिस्थगन अवधि के संबंध में की गई घोषणा को देखते रहें। यह एमएसएमई के समक्ष नकदी के अभाव की स्थिति को कम करने में मदद करेगा। यह सुविधा आपकी चलनिधि की स्थिति को ठीक करने में मदद कर सकती है। हालांकि, यह जरूरी है कि सुविधा का उपयोग केवल उसी स्थिति में किया जाना चाहिए जब आप नकदी संकट से जूझ रहे हों।

f) **श्रमिकों के लिए भोजन और बुनियादी सुविधाएं:** लॉकडाउन की स्थिति में आप पर निर्भर रहने वाले लोगों का ध्यान रखना जरूरी है। आपको उन्हें दवाईयां, भोजन के अलावा बुनियादी आवश्यकताएं प्रदान करनी चाहिए और उनकी आवश्यकताओं के लिए उनके साथ संपर्क में रहना चाहिए। ऐसे श्रमिक जो अपने मूल स्थानों पर वापस नहीं लौट पाए हैं, उन्हें समर्थन की अत्यधिक आवश्यकता है। जो लोग लौट आए हैं वे इसलिए आए होंगे क्यों कि आपने उनकी अच्छी देखभाल की है।

g) **भविष्य निधि भुगतान का आस्थगन:** कर्मचारी भविष्य निधि संगठन (ईपीएफओ) ने कर्मचारियों को मार्च 2020 के लिए मजदूरी का भुगतान करने वाले प्रतिष्ठानों के नियोक्ताओं के लिए मार्च भुगतान की नियत तारीख में विस्तार की घोषणा की है। इस प्रोत्साहन का उपयोग कर्मचारियों को निर्बाध वेतन प्रदान करने और उन्हें अपने खर्चों में मदद करने के लिए किया जाना चाहिए। इस प्रकार की घोषणाओं पर नजर रखें।

h) **पुराने देनदार:** अपने देनदारों, विशेष रूप से दीर्घ अवधि का बकाया रखने वाले लोगों के साथ चर्चा करें और अपने बकाया के आंशिक /पूर्ण भुगतान के लिए बातचीत करें।

i) **बैंकिंग शुल्क:** आपके द्वारा भुगतान किए गए बैंकिंग शुल्क को समझने के लिए अपने बैंक विवरणों पर नजर डालें, उदाहरण के लिए: प्रोसेसिंग / खाता रखरखाव शुल्क की जाँच करें। आप अपने बैंकर से चर्चा कर सकते हैं और बचे जा सकने वाले उन भुगतानों को कम करने / रोकने के लिए उनसे अनुरोध कर सकते हैं।

2) धन जुटाना

a) **कठिनाइयाँ:** संकट की स्थिति के दौरान एमएसएमई उद्यमों के लिए सबसे बड़ी चुनौती नकदी प्रवाह की है और परिचालन को जारी रखने के लिए उद्यमों को कार्यशील पूंजी की आवश्यकता होगी। इस संकट के समय सभी उद्योग पूरी क्षमता से काम नहीं कर रहे हैं। यदि आपकी विनिर्माण/सेवा गतिविधि आवश्यक सेवा श्रेणी में नहीं आती है तो आपके लिए वित्तदाता से धन प्राप्त करना मुश्किल हो सकता है क्योंकि आपके उद्योग में शायद ही कोई गतिविधि चल रही हो। हालांकि, अभी भी वित्तीयन के अवसरों का पता लगाना संभव है।

a. **विकल्प**

I. **कार्यशील–पूंजी सीमा / नकद उधार (सीसी):** यदि आपके पास बैंक में मौजूदा कार्यशील–पूंजी सीमा है यदि आपकी प्रतिभूति इसे कवर कर सकती है तो आप उच्च आहरण अधिकार के लिए अनुरोध कर सकते हैं। यह आपके व्यवसाय को चालू रखने के लिए अतिरिक्त धन मुहैया कराएगा। इसके अलावा, आप बैंक से अपनी आसन्न नकदी आवश्यकताओं के लिए टीओडी/तदर्थ सीमा प्रदान करने का अनुरोध कर सकते हैं।

ii. **संपत्ति के एवज में ऋण (एलएपी):** यदि आपके पास अचल संपत्ति है तो आप बैंकों से संपत्ति के एवज में ऋण की सुविधा प्राप्त कर सकते हैं।

b. **वैकल्पिक स्रोत:** हालांकि, अतिरिक्त ऋण लेते समय सावधानी बरतनी चाहिए, आपकी आवश्यकताओं को अच्छी तरह से जाँचे और धन के दिशांतरण से सख्ती से बचें।

I. **फिनटेक :** परस्परिक दूरी के नए मानदंडों के चलते प्रौद्योगिकी संचालित वित्तीय मंच एमएसएमई वित्तपोषण के लिए कमर कस रहे हैं। ऐसा ही एक मंच psbloansin59minutes है, जो आपके ऋण पात्रता का आकलन करता है और 59 मिनट की अवधि के भीतर आपके ऋण प्रस्ताव को सैद्धांतिक मंजूरी प्रदान करता है। इससे लाखों लोगों को फायदा हुआ है। यदि आपने इसका लाभ नहीं लिया हैं तो अभी इसका लाभ लें। यह आपको भागीदार बैंकों की

ओर से अनेक और उपयुक्त प्रस्ताव प्रदान करेगा और इस प्रकार यह आपको बेहतरीन मोलभाव क्षमता के साथ सशक्त बनाता है। आप चलनिधि प्राप्त करने के लिए क्राउडफंडिंग जैसे अन्य समान स्रोतों का पता लगा सकते हैं।

c. **आकस्मिक ऋण–व्यवस्था गारंटी योजना (ईसीएलजीएस)** : कोविड–19 संकट के मद्देनजर, भारत सरकार ने एक विशेष योजना शुरू की है जिसका नाम इमरजेंसी क्रेडिट लाइन गारंटी योजना है। यह योजना बैंकों और एनबीएफसी को 100% गारंटी कवरेज प्रदान करती है ताकि उन्हें कोविड–19 के मद्देनजर व्यावसायिक उद्यमों/एमएसएमई को उनकी अतिरिक्त सावधि ऋण/कार्यशील पूंजी की आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए आपातकालीन ऋण सुविधाएं प्रदान करने में सक्षम बनाया जा सके। विस्तृत जानकारी के लिए आप https://www.ncgtc.in/ पर जाएँ ।

b) ग्राहकों का प्रबंधन

a. किफायती विपणन स्रोत/ग्राहकों के साथ जुड़ाव/–

i. **डिजिटल विपणन तकनीकें**: अपनी ऐसी वेबसाइट बनाएं जो खोजने और समझने में आसान हो। ग्राहकों को अद्यतन बनाए रखने के लिए एक ब्लॉग बनाकर रखें, इसमें अपने संतुष्ट ग्राहकों के प्रशंसात्मक पत्रों को शामिल करें, अपनी वेबसाइट को खोजने में आसान बनाने के लिए खोज इंजन अनुकूलन (एसईओ) जैसी तकनीक का उपयोग करें। अपने व्यवसाय के बारे में मौजूदा और भावी ग्राहकों को अद्यतन जानकारी देते रहें और संबंध बनाने एवं अपने उत्पाद को लोकप्रिय बनाने के लिए डिजिटल औजारों का उपयोग करें।

ii. **सामाजिक मीडिया**: फेसबुक पेज, ट्विटर हैंडल जैसे सोशल मीडिया पेज बनाकर रखें और अपने मौजूदा और संभावित ग्राहकों से नियमित रूप से संपर्क में बने रहने के लिए उन्हें स्थिति के बारे में अद्यतन बनाए रखें।

iii. **मौजूदा ग्राहकों को विपणन**: अपने मौजूदा ग्राहकों से संपर्क संदर्भ के लिए अनुरोध करें, अपनी लोकप्रियता बढ़ाने के लिए मौखिक चर्चा द्वारा प्रचार का उपयोग करें।

iv. **गठजोड़**: आप अन्य व्यवसायों के साथ गठजोड़ कर सकते हैं जिनमें आप अपने ग्राहकों को एक–दूसरे को संदर्भित करते हैं, या उन्हें छूट प्रदान करते हैं।

v. **ऑनलाइन प्रतियोगिताएं**: प्रतियोगिताओं का आयोजन ग्राहकों के लिए एक फायदेमंद भावना पैदा करता है जो स्वाभाविक रूप से उत्पाद में उनकी रुचि पैदा करता है।

vi. **व्यवसाय के लिए एसएमएस/व्हाट्सेप का प्रयोग**: आप अपने ग्राहकों के बारे में व्हाट्सेप पर एक समूह बना सकते हैं, जहाँ आप उनसे उनकी चिंताओं, माँगों, सुझावों आदि के बारे में पूछ सकते हैं।

vii. **ई–कॉमर्स**: डिजिटल रूप से ऑनबोर्ड किए गए उद्यमों को अपने व्यवसाय की पहुंच से बाहर के घटकों को जोड़ने और व्यवसाय को संवृद्ध करना संभव होता है। अतः इसे अपनाएं। आप Government e Marketplace (GeM) पर खरीदारी और विक्रेता दोनों के रूप में पंजीकरण कर सकते हैं: https://gem.gov.in/

viii. **खुशाल वार्ता** :अपने हितधारकों को कॉल करें, उनके और निकट प्रियजन के बारे में पूछे। अगर आप बीमारी से प्रभावित किसी वयक्ति के बारे में जानते हैं तो सहयोग के लिए हाथ बढ़ाए ये कॉल सहानुभूति वाली होनी चाहिए, ना की व्यापर संबंधी।

c) परिचालनों का प्रबंध

a. क्या आप प्रक्रिया में मामूली बदलाव के साथ विनिर्माण सुविधा चला सकते हैं और किसी ऐसे उत्पाद या सेवा जिसे आप प्रदान कर सकते हैं के बारे में सोच सकते हैं, जो ऐसे संकट काल में न केवल आपके व्यवसाय को बनाए रखेगी और चलाएगी, बल्कि इस तरह के महत्वपूर्ण उत्पादों/उपकरणों /बुनियादी ढांचे की आपूर्ति में योगदान दे सकती है।

इस समय अलग तरह से सोचना महत्वपूर्ण है। यदि आपका व्यवसाय आवश्यक वस्तुओं का उत्पादन करने वाली कंपनियों के लिए एक सहायक उत्पाद या सेवा का उत्पादन कर सकता है, तो आप सहयोग देने के लिए ऐसी कंपनियों से संपर्क कर सकते हैं क्योंकि यही इसे सुनिश्चित कर सकेगा कि आप दोनों इस संकट काल के दौरान चलते रहें और इसका लाभ उठाएं।

कुछ उद्योगों द्वारा किए जा रहे संशोधनों के कुछ उदाहरण इस प्रकार हैं:

I) प्रसाधन सामग्री के विनिर्माणकों द्वारा हेंड सेनिटाइजर्स का उत्पादन किया जाना।

ii) जूते या अन्य वस्त्र निर्माण में लगे उद्योगों ने अब मास्क बनाना शुरू कर दिया है।

iii) पीपीई वस्त्र बनाने वाले उद्योग अब स्वास्थ्य कर्मचारियों के लिए पीपीई किट का उत्पादन कर रहे हैं।

iv) प्लास्टिक उपकरणों/भागों के उत्पादन में लगे कुछ उद्योगों ने सैनिटाइजर की बोतलों के उत्पादन की ओर रुख किया है।

v) साँचों के उत्पादन में लगे उद्योग अब वेंटिलेटर के लिए अपने साँचों के प्रोटोटाइप प्रदान कर रहे हैं।

b. अपनी स्थायी लागत को नियंत्रण में रखें:

स्थायी लागत एक उद्यम द्वारा हर हल में वहन की जाती है चाहे उत्पादन की मात्रा कुछ भी हो। ऐसी लागत में – किराये /पट्टे के भुगतान, वेतन, बीमा, बैंकिंग शुल्क भुगतान, विज्ञापन आदि शामिल रहते हैं। इन लागतों को समाप्त नहीं किया जा सकता है क्योंकि वे इस बात से असम्बद्ध हैं कि आप पर्याप्त राजस्व उत्पन्न करने में सक्षम हैं अथवा नहीं। इन्हें निश्चित ही कम किया जा सकता हैं ताकि आपके समग्र लाभ मार्जिन में वृद्धि हो सके ।

c. संविदाओं शर्तों को फिर से तय करें: ऐसे समय के दौरान, मौजूदा आदेशों और अनुबंधों के साथ आगे बढ़ाना संभव न हो। अतः महत्वपूर्ण है कि:

a. मौजूदा आदेशों को फिर से देखें और अपने ग्राहकों से उनसे प्राप्त पुराने आदेशों के बारे में पुष्टि प्राप्त करें कि क्या उन्हें अभी भी उसकी जरूरत है।

b. इसके अलावा, पूछताछ करें कि क्या वे आदेशों की पूर्ति के लिए थोड़े विलंब की स्थिति को स्वीकार करने के लिए तैयार हैं।

c. यदि आप आदेशों को पूरा करने की स्थिति में हैं, तो अपने ग्राहकों के साथ अग्रिम भुगतान की शर्तों पर बातचीत करें।

d. लॉकडाउन के समय आंशिक रूप से पूर्ण किए गए आदेशों के निष्पादन के लिए समयसीमा के विस्तार के बारे में अपने ग्राहकों के साथ चर्चा करें। उदाहरण के लिए, यदि आपको निविदाओं के माध्यम से आदेश प्राप्त हुए हैं, तो बिना किसी दंड के आपूर्ति के लिए समय अवधि बढ़ाने के बारे में एजेंसी से चर्चा

d. अपने ग्राहकों को छांटे (लाभदाई ग्राहकों पर केन्द्रित रहें):

a. अपने ग्राहकों के पिछले ट्रेक रिकॉर्ड का अध्ययन करें और एक विस्तृत विश्लेषण करें जिसमें भुगतान व्यवहार, रिश्ते की लंबाई, ग्राहक की प्रतिष्ठा और बाजार की स्थिति के आधार पर वर्गीकरण शामिल है।

b. ग्राहकों तक पहुंचने का प्रयास करें और उन्हें उपरोक्त वर्गीकरण के आधार पर प्रतिस्पर्धी सौदे प्रदान करें।

c. 80/20 नियम लागू किया जा सकता है: 20% ग्राहकों की पहचान करें जो 80: राजस्व लाते हैं और उनसे जो आप ले सकते हैं उसे प्राप्त करने पर ध्यान केंद्रित करें।

e. प्राप्त हुए आदेशों के बारे में सावधान रहें, स्वीकार्यता के बारे में दुबारा पक्की जांच कर लें:

a. अपनी स्वयं की उत्पादन क्षमता, सेवाक्षमता और श्रमिकों की उपलब्धता के विस्तृत विश्लेषण के आधार पर आदेश स्वीकार करें।

b. ग्राहकों से आदेश स्वीकार करते समय सावधान रहें। ऐसा मामला हो सकता है जिसमें एक ग्राहक जो आमतौर पर 1000 इकाइयों के लिए एक आदेश देता था, अचानक 10000 इकाइयों के लिए आदेश देता है। बढ़े हुए आदेश के लिए भुगतान करने की उनकी क्षमता का ध्यानपूर्वक निरीक्षण करें और संदेह की स्थिति में उससे कम इकाइयों की आपूर्ति के लिए बातचीत करें।

c. अपने ग्राहक–आधार में विविधता लाने का प्रयास करें ताकि आदेश एक स्रोत से केंद्रित न हों।

d. इसके अलावा, जो आदेश हाथ में हैं उनका अध्ययन करते रहें और उन्हें पूरी तरह से या समय पर सेवा नहीं दे पाने के मामले में, ग्राहक के साथ चर्चा कर आदेश विषयक शर्तों को संशोधित करा लें।

e. धीरे–धीरे अपनी उत्पादन क्षमता और श्रमिकों की उपलब्धता के साथ अपने आदेश की स्वीकार्यता बढ़ाएं।

f. यदि आपके पास अचानक आदेश हैं तो स्थाई परिसंपत्तियों में निवेश करने के बजाय केवल आधार के लिए अपनी निष्क्रिय क्षमता साझा करने के इच्छुक उद्यमों की तलाश करें।

f. इस प्रकार तैयार रहें:

a. अगले 90 दिनों के लिए अपेक्षित नकदी प्रवाह का निर्धारण

b. **भंडार वर्गीकरण:** भंडार–सूची प्रबंधन प्रणाली पर नियमित रूप से जाकर स्टॉक की स्थिति का विश्लेषण करते रहें और अप्रचलित स्टॉक और तैयार उत्पादों पर नजर रखें ताकि वे आसानी से उपलब्ध होंगे। इसके अलावा, कच्चे माल की उपलब्धता का ध्यान रखें ताकि उत्पादन फिर से तेजी से शुरू किया जा सके।

c. **अपने ग्राहकों से सतत संपर्क बनाएँ रखें:** ग्राहकों के साथ नियमित रूप से चर्चा करें कि क्या उन्हें आपके द्वारा उत्पादन फिर से शुरू करने पर पहले के आदेशों की आवश्यकता होगी/या संशोधित आपूर्ति की आवश्यकता होगी। आपके उत्पाद की आपूर्ति श्रृंखला की समीक्षा भी स्रोत–प्राप्ति से लेकर आपूर्ति तक आवश्यक है।

d. सीनीय, राज्य/केंद्र सरकार आदि से उपलब्ध संभावित सहायता के संबंध में जाँच करें।

d) कर्मचारियों को संभालना

I. संवाद:

a. आपको अपने कर्मचारियों से उनकी समस्याओं, भलाई आदि के बारे में पूछताछ करने के लिए नियमित संवाद बनाए रखना चाहिए। संवाद को तार्किक रखने के साथ–साथ यह संदेश दिया जाना चाहिए कि जो भी स्थिति हो, प्रबंधन आपके लिए बेहतर से बेहतर कर सकता है।

b. संगठन की रणनीति के बारे में बारंबार और यथासमय किया जाने वाला संवाद, जो सटीक हो और स्पष्ट रूप से परिभाषित चौनलों के माध्यम से भेजा जाता है, काफी महत्वपूर्ण होता है। कर्मचारियों के फीडबैक/प्रश्नों के लिए एक मंच प्रदान करने के साथ–साथ लिए जा रहे निर्णयों के बारे में स्पष्टता दी जानी चाहिए ताकि भ्रम और गलतफहमी की गुंजाइश कम हो।

c. कर्मचारियों को उनकी चिंताओं और फीडबैक पर चर्चा करने के लिए एक मंच दिया जाना चाहिए ताकि प्रबंधन उनकी बात सुन सके।

संरक्षण (वित्तीय, स्वास्थ्य और आहार): आपके कर्मचारी आपकी जिम्मेदारी का हिस्सा हैं। कृपया कार्यस्थल की सफाई और परिशोधन के लिए प्रावधान करें, श्रमिकों की सुरक्षा के लिए उपाय करें, उन्हें ऑनलाइन शिक्षा व्यय सहित चिकित्सा बीमा प्रदान करें। ऐसे समय में किसी भी वित्तीय, स्वास्थ्य या अन्य आवश्यकताओं को पूरा करना महत्वपूर्ण है। उनके साथ नियमित चर्चा करें और संकट के समय में होने वाली किसी भी वास्तविक आवश्यकता को पूरा करने का प्रयास करें। व्यथित या चिंतित महसूस करने वाले कर्मचारियों को यदि संभव हो तो ऑनलाइन समझाइश (काउंसेलिंग) प्रदान किए जाने की व्यवस्था करने का प्रयास करें।

संकट के पश्चात् संवृद्धि

a. **व्यावसायिक पुनरारंभ की सघन तैयारी**

i. **सामान–सूची का विश्लेषण:** व्यवसाय के पुनः प्रवर्तन के पश्चात, स्थायी स्वरूप की सामान–सूची का गहन अध्ययन करें। उपयोग–बाह्य स्टॉक की प्रमात्रा के साथ ही बिक्री के लिए तैयार सामानों का विश्लेषण करें।

ii. **आपूर्तिकर्ता:** अपने आपूर्तिकर्ताओं के साथ संपर्क बनाए रखें और उन्हें अपने कच्चे माल की आवश्यकता से अवगत कराते रहें। इसके अतिरिक्त, संकट के उपरांत अपने मौजूदा आपूर्तिकर्ता की व्यावसायिक व्यवहार्यता का अध्ययन करते रहें, क्योंकि अनंतर कतिपय आपूर्तिकर्ताओं के लिए पूर्व की भाँति उत्पादन–स्तर को बनाए रख पाना संभव नहीं होगा।

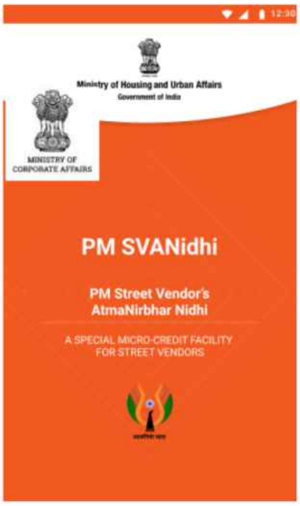
iii. **ग्राहकों से संपर्क:** मौजूदा समूहों के माध्यम से अपने ग्राहकों की मौजूदा और भावी आवश्यकताओं के बारे में संपर्क करें। इसके अलावा, आप समानांतर रूप से उपलब्ध अपनी यातायात–सुविधाओं/नौवहन व्यवस्था संबंधी एक रूपरेखा तैयार करें, जो आपके अनुबंधों में निर्दिष्ट सेवाओं के अनुकूल अभिलिखित हो।

iv. **मशीनरी की आरऐंडएम जाँच:** चूंकि उत्पादन की प्रक्रिया पर्याप्त समय से अवरूद्ध है, अतः विनिर्माण हेतु उपयोगी सभी उपकरणों की मरम्मत और रखरखाव संबंधी पड़ताल के साथ ही, विनिर्माण प्रक्रियाओं का पुनर्निधारण महत्वपूर्ण होगा।

प्रधान मंत्री स्वनिधि पोर्टल (02 जुलाई, 2020 को शुरू किया गया)
https://pmsvanidhi.mohua.gov.in

PM SVANidhi मोबाइल एप

- जुलाई 16, 2020 को शुरू
- गूगल प्ले स्टोर पर उपलब्ध
- ऋण आवेदन के लिए
- बैंक की शाखाओं के साथ जुड़ा हुआ
- ई-केवायसी सुविधा
- विक्रेता सर्वेक्षण जांच
- प्रतिलिपिकरण रोध जांच



सिडबी एक कार्यान्वयन एजेंसी के रूप में कार्य कर रही है और आद्यंत डिजिटल समाधान प्रदान कर रही है

v. **उपलब्ध श्रमिकों के साथ उत्पादन का आरंभ:** श्रमिकों को काम पर जल्दी से जल्दी आने की व्यवस्था करें और इसीबीच उपलब्ध श्रमिकों के साथ कार्यारंभ करें और श्रम–शक्ति की उपलब्धता के आधार पर धीरे–धीरे आगे बढ़ें।

vi. **किसी भी स्थान/घर से कार्य–निष्पादन:** इससे आपको अपने खर्चों में कमी लाने में मदद मिल सकती है। साथ ही, कर्मचारियों को भी सुरक्षित रखा जा सकता है। विपणन आदि सहित कार्यालयीन गतिविधियाँ, यदि कम्प्यूटरीकृत हों तो, कहीं से भी संपन्न की जा सकती हैं।

MSME SAKक्षम Know to Grow

एमएसएमईसक्षम
एमएसएमई उद्यमों के लिए एकल ज्ञान-आधारित मंच

भारत की अर्थव्यवस्था को पुनर्जीवित करने और एमएसएमई उद्यमों को उत्तरोत्तर सशक्त बनाने के लिए, भारतीय लघु उद्योग विकास बैंक ने ट्रांसयूनियन सिबिल के साथ मिलकर सूक्ष्म, लघु और मध्यम उद्यमों के लिए एक व्यापक वित्तीय शिक्षा और ज्ञान–आधारित मंच एमएसएमईसक्षम का प्रवर्तन किया है। इस विशिष्ट एकल ज्ञान–आधारित मंच से वित्तीयन तक सहज और शीघ्र अभिगम के आकांक्षी एमएसएमई उद्यमों को मार्गदर्शन प्राप्त हो सकेगा। साथ ही, उद्यमियों को अपने ऋण संबंधी दायित्वों के संबंध में भी सहायता प्राप्त हो सकेगी।

एमएसएमईसक्षम का उद्देश्य अपने ऋण जीवनचक्र के दौरान एमएसएमई का मार्गदर्शन करना तथा उनके व्यवसायों को शुरू और विकसित करने के लिए ऋण व्यवस्थाओं का प्रबंधन करने से लेकर व्यवसाय की संरचनात्मक शक्ति को बनाए रखना और निर्माण करना और साथ ही क्रेडिट सुविधाओं का समय पर नवीनीकरण और उसका बंद करना सुनिश्चित करना है। वित्तीय ज्ञान और क्रेडिट तक पहुंच के दो प्रमुख स्तंभों पर केंद्रित एमएसएमईसक्षम, सिडबी समर्थित एमएसएमई इकाइयों के व्यापक नेटवर्क का लाभ उठाता है और साथ ही एक शैक्षिक पारितंत्र बनाने के लिए ट्रांसयूनियन सिबिल से जानकारी और अंतर्दृष्टि प्राप्त करता है जो संरचनात्मक रूप से मजबूत एमएसएमई बनाने में मददगार हो सकता है।

कोविड–19 वैश्विक महामारी के दौरान वित्तीय अनुशासन बनाए रखने के लिए विश्वसनीय जानकारी तक पहुंच एमएसएमई को दीर्घकालिक स्थिरता और निरंतर व्यापार वृद्धि हासिल करने में मदद करने के लिए महत्वपूर्ण है। ऋण को अच्छी तरह से प्रबंधित करना और संरचनात्मक रूप से मजबूत व्यवसाय बनाने की दिशा में एक अच्छा सिबिल रैंक बनाना आवश्यक है।

एमएसएमईसक्षम की उल्लेखनीय बातें:

1. दो भाषाओं में उपलब्ध दृ अंग्रेजी व हिन्दी
2. एमएसएमई की सहायता के लिए शुरू की गई केंद्र सरकार और राज्य सरकार की सभी योजनाओं और हस्तक्षेपों की समेकित सूची
3. ज्ञानवर्धक लेखों के साथ ज्ञान केंद्र, कैसे–किया जाए के बारे में इन्फोग्राफिक्स और वीडियो, तथा उद्यमी और व्यवसाय मालिकों को अपने व्यवसाय शुरू करने या बढ़ने में मदद करने के लिए व्यावसायिक अंतर्दृष्टि
4. कारोबार की अंतर्दृष्टि और एमएसएमई संसाधनों के माध्यम से ऋण की प्रवृत्तियाँ और क्षेत्रीय अंतर्दृष्टि संदर्शित होती हैं
5. सभी आवश्यक उपकरणों के साथ एक सुगम ऋण यात्रा:
   - एमएसएमई को उनकी कंपनी की ऋण रूपरेखा को समझने के लिए सिबिल स्कोर और सिबिल रैंक
   - एमएसएमई के लिए विशेष ऋण प्रस्ताव
6. क्रेडिट और सिबिल स्कोर और सिबिल रैंक, एमएसएमई समाचार कतरनें और नवीनतम घोषणाओं के बारे में अक्सर पूछे जाने वाले प्रश्नों के साथ सहायता केंद्र और आयोजनों का कैलेंडर

अधिक जानकारी के लिए कृपया वेब साइट www.msmesaksham.com पर जाएँ।

b. मौजूदा व्यवसायिक संभावनाओं का मूल्यांकन

i. **क्षति–प्रमात्रा का मूल्यांकनः** व्यवसाय के पुनरारंभ के एक या दो तिमाही के भीतर, लाभप्रदता–मेट्रिक्स और उसकी स्थिरता को निर्धारित किया जाना महत्वपूर्ण है। क्षति की संभावनाओं में स्टॉक का पुरानापन, प्राप्त मौजूदा आदेशों से वंचित रह जाना, आरएंडएम जाँच की सापेक्षता में लागत का बढ़ जाना, श्रमिक बल की हानि, निर्धारित उत्पादन क्षमता का दोहन न हो पाना, उत्पादन–लागत, अवसर लागत में वृद्धि आदि परिगणित किए जा सकते हैं।

ii. **लागत–वसूली के लिए समुचित समय–सीमा का निर्धारणः** टीम के साथ चर्चा करें, ड्राइंग बोर्ड का पुनरावलोकन करें, व्यावसायिक वसूली की दृष्टि से सुधारपरक उपायों के लिए अपेक्षित योजना को पुनः व्यवस्थित करें। इन उपायों को अगली 2–3 तिमाहियों में लागू करें और इस समयावधि के उपरांत, व्यवसायित प्रगति का मूल्यांकन करें और तदनुसार, योजना को आशोधित करें।

iii. **बिक्री संबंधी भावी अनुमानों की वास्तविक गणना और अपनी लागत का तदनुरूपी समायोजनः** अपनी उत्पादन क्षमता को वर्तमान और अनुमानित मांग के साथ फिर से संरेखित करें ताकि निश्चित लागतों में कटौती की जा सके।

iv. **स्थायी–लागत–प्रबंध हेतु नवोन्मेषी बाजार–केंद्रित चिंतन और दृष्टि**

v. **नए ग्राहकों के साथ मौजूदा व्यवसाय की संवृद्धि?** बाजार की मौजूदा खफत का अध्ययन करें और इसके किसी भी प्रवृत्तिजन्य परिवर्तन की स्थिति में, ग्राहक की आवश्यकता के अनुरूप अपने उत्पाद के विन्यास में संशोधनों पर ध्यान दें। उदाहरण के लिए, आप एक ऐसे उत्पाद के उत्पादन में सक्रिय होंगे, जो ग्राहकों में प्रवृत्तिजन्य बदलाव के उपरांत, एक विलासिता भर का उत्पाद रह गया हो। ऐसे परिदृश्य में, अपने उत्पाद में आवश्यकता–आधारित बदलाव का प्रयास करें।

vi. **क्या विविधीकरण आवश्यक है?** इसमें शामिल होने वाले परितोष के आयामों और जोखिमों का सावधानीपूर्वक विश्लेषण करें। संभव है कि संकट–पश्चात् काल में मौजूदा व्यवसाय के अवसर सिकुड़ गए हों या कुछ अन्य व्यावसायिक गतिविधियां अधिक आकर्षक हो गई होंः उदाहरण के लिए, परिवहन सेवा–प्रदाताओं ने प्रचालन–व्यवस्था और कूरियर से संबंधित सेवाएं शुरू कीं, जो महामारी के दौरान भी कायम रहीं। ऐसे विविधीकरण के स्वरूप का विश्लेषण करें, जो संकट के समय किसी भी परिस्थिति में बाजार में कायम रहने और परिचालन में बने रहने के लिए आपके व्यवसाय के अनुकूल हो।

viii. **कौशल / कौशल उन्नयन / पुनर्कौशलः**

कर्मचारियों को ऐसे ऑनलाइन पाठ्यक्रमों में नामांकन के लिए प्रोत्साहित करें, जिससे उनके कौशल में अभिवृद्धि होती हो, नवीनतम मानदंडों के अनुरूप मौजूदा कौशल–मानकों का पुनर्सृजन होता हो और बेहतर स्थिति के लिए या विविध अवसरों के लिए कौशल–संपन्नता प्राप्त होती हो।

c. वैविध्य–विन्यास

i. **अंतरालों का विश्लेषण :– आप जितनी अधिक स्थानीय क्षमता को चिह्नित करेंगे, हम उतना ही अधिक आत्मिनिर्भर भारत के राष्ट्रीय स्वप्न–साकार के करीब होंगे। इस दिशा में :–**

a. पता करें कि किन उत्पादों का आयात किया जा रहा है।

b. अपनी आंतरिक क्षमता और संसाधन संबंधी स्थानीय उपलब्धता का आकलन करें

c. अप्रयुक्त क्षेत्र में कार्य–निष्पादन के लिए संसाधनों का अधिग्रहण / आवंटन करें / उन्हें लीज पर दें या किराए पर उठाएँ। स्थानीय उत्पाद हेतु आवाज बुलंद करें

ii. **विवधीकरण हेतु क्षेत्रों की पहचानः** उन क्षेत्रों की पहचान करें, जहां आप अपने प्रतिद्वंद्वियों से बेहतर कर सकते हैं, अपने मौजूदा व्यवसाय में उन शक्तियों का विश्लेषण करें, जिनके जरिए आपको नई व्यवसायिक राहों के सृजन में मदद मिल सके। उदाहरणार्थ आप उन ग्राहकों के समूह की पहचान कर सकते हैं जिनका अपने व्यवसायिक दायरे में शामिल किया जाना अभी भी शेष है। पर, आपके उत्पाद / सेवा में सहज आशोधन से यह व्यवसायिक

परिदृश्य फलीभूत हो सकता है। आप उस क्षेत्र–विशेष में विविधीकरण के संबंध में सोच सकते हैं।

iii. **स्वयं का स्वॉट विश्लेषण:** निम्नलिखित आशय के लिए अपनी टीम और अपके व्यवसाय के प्रमुख हितधारकों के साथ विचार मंथन:

a. **सामर्थ्य:** जिन क्षेत्रों में आप अपनी मौजूदा प्रौद्योगिकी का अपनी पूर्ण लाभप्रदता के लिए दोहन कर सकते हैं, उन क्षेत्रों में जहाँ आप बाजार के अन्य व्यक्तियों/इकाइयों को कड़ी प्रतिस्पर्धा दे सकते हैं।

b. **कमजोरी:** जिन क्षेत्रों में आपको सुधार की आवश्यकता है, वे अंतराल जो आपकी क्षमता में अवरोध उत्पन्न करते हैं।

c. **अवसर:** जिन क्षेत्रों में नए खिलाड़ियों की तुरंत आवश्यकता है और जो आपकी मौजूदा शक्तियों के अनुकूल हैं।

d. **भय:** क्षेत्र में मौजूदा प्रतिस्पर्धा और भविष्य में होने वाले किसी भी बदलाव को पहचानें, जो व्यावसायिक परिदृश्य को काफी प्रभावित कर सकता है।

iv. **अपने कार्यभार के पाँच स्तंभों का विश्लेषण करें:** ऐसे विश्लेषण में कंपनी की लाभप्रदता और उद्योग में मौजूदा प्रतिस्पर्धा को समझने के लिए पांच घटकों को शामिल किया जाता है। विश्लेषण की कोशिश करें :

a. **नए प्रवेशकर्ताओं से भय:** अल्प अवरोधों वाले क्षेत्र–विशेष में शीघ्रतापूर्वक प्रवेश से कोई भी क्षेत्र अत्यधिक प्रतिस्पर्धी हो जाता है, जिससे प्रतिस्पर्धा सघन हो सकती है।

b. **आपूर्तिकर्ताओं की सौदेबाजी की शक्ति:** आपूर्तिकर्ताओं की बहुत मजबूत सौदेबाजी से आप अधिक लागत पर कम गुणवत्ता के उत्पादन का शिकार हो सकते हैं।

c. **क्रेताओं की सौदेबाजी की शक्ति:** आपूर्तिकर्ताओं के समान ही, क्रेताओं की उच्च सौदेबाजी से भी आपको कम लाभार्जन का शिकार होना पड़ सकता है।

d. **विकल्पों से भय:** कोई भी क्षेत्र जिसके लिए ग्राहक आसानी से विकल्प प्राप्त कर लेते हैं, वह लंबे समय के लिए व्यवहार्य नहीं हो सकता है।

e. मौजूदा प्रतियोगियों के बीच प्रतिद्वंद्विता: त्यधिक प्रतिस्पर्धा का तात्पर्य है, इकाइयों द्वारा बाजार में हिस्सेदारी के लिए आक्रामक रूप से प्रतिद्वंद्विता, जिससे लाभार्जन प्रभावित हो सकता है।

v. **मूल्यांकन लागत और अवसर–उपयुक्तता लागत का विविधीकरण:** यह सलाह दी जा सकती है कि आप अपनी मौजूदा प्रौद्योगिकी और सामर्थ्य के अनुरूप, क्षेत्र–विशेष में विविधीकरण की प्रक्रिया चरणबद्ध तरीके से अपनाएँ।

स्वावलंबन कनेक्ट केंद्र के बारे में जानें

इस पहल का उद्देश्य इच्छुक उद्यमियों को सूचना/मार्गदर्शन प्रदान करना हैः

- जागरूकता को बढ़ावा देना,
- आकांक्षियों की मदद करना
- व्यावसायिक विचारों को चिह्नित करना
- कौशल प्रशिक्षण आरसेटी पीएमकेके आदि के माध्यम से कौशल प्रशिक्षण के लिए जुड़ाव।
- स्थानीय क्षमता से जुड़ी व्यावसायिक योजना/परियोजना रिपोर्ट विकसित करना,
- उन्हें क्रेडिट सुविधा के लिए प्रधानमंत्री मुद्रा योजना/पीएमईजीपी/सीएमईजीपी/अन्य एमएसई संबंधित योजनाओं से जोड़ना,
- शुरुआती व्यावसायिक चुनौतियों से निपटने के लिए उन्हें मार्गदर्शन देना ।

आकांक्षी टोल–फ्री नंबरों – 1800–200–1265 (यूपी के लिए) और 1800–121–1265 (बिहार, झारखंड, उड़ीसा और तेलंगाना) के माध्यम से स्वावलंबन कनेक्ट केन्द्र तक पहुंच सकते हैं। कृपया युवाओं को जॉब क्रिएटर बनाने के लिए मार्गदर्शन करें।

वाधवानी फाउंडेशन सहायता बिजनेस स्टैबिलिटी प्रोग्राम

सिडबी ने वाधवानी फाउंडेशन के सहायता बिजनेस स्टेबिलिटी प्रोग्राम के साथ साझेदारी की है ताकि एसएमई का मार्गदर्शन करने के लिए व्यावसायिक परामर्श सेवाओं का विस्तार किया जा सके कि कैसे समस्या का समाधान किया जाए, कैसे व्यापार को स्थिर किया जाए और फिर कोविड 19 संकट के बाद कैसे उसका और तेजी से विकास किया जाए।

सहायता कार्यक्रम का उद्देश्य 10,000 एसएमई इकाइयों को इस कोविड –19 संकट दौरान उन्हें बचाने, उनके विकास और सफलता के लिए मदद कर अंततः 100,000 नौकरियों को बचाने या बनाने में मदद करना है। इससे एसएमई इकाइयों को मुफ्त में वेबिनार, ज्ञान मास्टर क्लासेस, डू इट योरसेल्फ टूल्स,तक पहुँच मिलेगी साथ ही हमारे कृत्रिम बुद्धिमत्ता द्वारा संचालित प्रौद्योगिकी मंच के माध्यम से व्यापार परामर्श और 250 से अधिक सलाहकारों /परामर्शकों /पथप्रदर्शको के एक मजबूत नेटवर्क से सहायता मिलेगी।

स्वावलंबन आपदा प्रतिक्रिया निधि (SCRF)

इस पहल का उद्देश्य चुनौतीपूर्ण समय के दौरान विलम्ब से भुगतान की चुनौतियों का सामना करने के लिए डिजिटल प्लेटफॉर्म पर ई–एमएसएमई को फ्री एक्सेस देना है .. ट्रेड्स एक संस्थागत प्रणाली है जहाँ कई वित्तपोषकों द्वारा कॉर्पोरेट खरीदारों से एमएसएमई इकाइयों को व्यापार प्राप्य वित्तपोषण की सुविधा प्रदान किया जाता है।

सिडबी ने स्वावलंबन संसाधन सुविधा के तहत "स्वावलंबन संकट प्रतिक्रिया निधि" की स्थापना की है ताकि एमएसएमई इकाइयों को ट्रेड्स कंपनियों जैसेः रिसीवेबल्स एक्सचेंज ऑफ इंडिया लिमिटेड (RXIL), एम 1 एक्सचेंज और इन्वायस मार्ट आदि पर मुफ्त में जोड़ा जा सके। इस पर निः शुल्क प्रवेश वर्तमान में सितंबर 2020 तक उपलब्ध है।

ट्रेड्स दृ व्यवसाय में आसानी के

- ट्रेड्स एक संस्थागत मैकेनिज्म है जिसका उद्देश्य कॉरपोरेट और अन्य खरीदारों से एमएसएमई इकाइयों के व्यापार प्राप्तियों के वित्तपोषण की सुविधा है, जो एक नीलामी तंत्र के माध्यम से कई बोलीदाताओं द्वारा ऑनलाइन बोली लगाकर प्रतिस्पर्धी बाजार दरों पर व्यापार प्राप्तियों की शीघ्र प्राप्ति सुनिश्चित करता है।.
- ट्रेड्स से निम्नलिखित रूप से फायदा हो सकता है (ए) प्राप्तियों के त्वरित वसूली (बी) विकास के लिए निधियन (सी) डिजिटली त्वरित भुगतान (डी) मूल्य की खोज
- किस तरह
  - ☆ तीन खिलाड़ी– विक्रेता एमएसएमई, क्रेता–कॉरपोरेट्स, एवं वित्तपोषक, ये सभी एक प्लेटफॉर्म पर काम करते हैं।
  - ☆ एमएसएमई इकाइयों द्वारा जारी बीजकों को क्रेता द्वारा स्वीकार किए जाते हैं और ट्रेड्स प्लेटफॉर्म पर ट्रेड किए जाते हैं।
  - ☆ नीलामी में कई वित्तपोषक भाग लेते हैं।
  - ☆ नीलामी प्रणाली प्रतिस्पर्धी दरों को आकर्षित करती है जिससे मूल्य की खोज होती है और 48 घंटे में भुगतान होता है।

स्वावलंबन आपदा प्रतिक्रिया निधि से इस वैश्विक महामारी की स्थिति में स्थानीय स्तर पर नौकरियों और अन्य आर्थिक गतिविधियों को बनाए रखने में उन छोटे उद्यमों को मदद मिलेगी । इसके अलावा यह एमएसएमई इकाइयों को विलंबित भुगतानों में भी सहायक होगा और उन्हें गंभीर रूप से नकदी प्रवाह से भी राहत देगा।

लॉकडाउन के बाद कार्यालय को पुनः खोलने के लिए मानक परिचालन प्रक्रिया – फिनटेक द्वारा अनुभव साझा करना

सभी कर्मचारियों से अनुरोध है कि वे निम्नलिखित बिन्दुओं को ध्यान में रखें:

- अपने मोबाइल फोन में ''आरोग्य सेतु'' एप्लिकेशन डाउनलोड करें।
- कार्य की मात्रा एवं परिस्थिति के अनुसार सामाजिक दूरी बनाए रखने रखते हुए व्यवसाय और परिचालन आवश्यकताओं के आधार पर संबन्धित रिपोर्टिंग प्रबंधक और टीम लीडर अपनी टीम के सदस्यों को कार्यालय में आने के सन्दर्भ में निर्णय करें।
- प्रत्येक कर्मचारी निर्धारित प्ररूप के अनुसार अपनी स्वास्थ्य स्थिति घोषित करे।
- मानव संसाधन स्व–घोषणा के आधार पर प्रत्येक कर्मचारी की स्वास्थ्य स्थिति का मूल्यांकन करेगा और कर्मचारी को केवल तभी उपस्थित होने की अनुमति देगा जब कर्मचारी स्वस्थ हो।
- कर्मचारी को बुखार, खांसी, उल्टी आदि के लक्षण होने पर डॉक्टर से उचित सलाह/स्वस्थता प्रमाण पत्र के बिना कार्यालय नहीं आना चाहिए।
- कार्यस्थल में प्रवेश करने से पहले, सभी को प्रवेश द्वार पर फुट पेडल हैंड सैनिटाइजर का उपयोग करना अनिवार्य होगा।
- स्वागत क्षेत्र में सभी कर्मचारियों की अनिवार्य थर्मल जाँच के बाद ही प्रवेश और निकास की अनुमति दी जाएगी।
- कर्मचारियों की अनिवार्य थर्मल जाँच के बाद ही प्रवेश की अनुमति दी जाएगी। यदि तापमान 40 सेन्टीग्रेड से अधिक है, तो कर्मचारी को कार्यस्थल में प्रवेश की अनुमति नहीं दी जाएगी। उन्हें (गेम जोन क्षेत्र में) अलग किया जाएगा, और पुनः तापमान लिया जाएगा। यदि दर्ज तापमान अभी भी अधिक है तो व्यक्ति को तुरंत घर भेज दिया जाएगा।
- एक दिन में कम से कम 4 बार तापमान जांच होगी। यदि काम के समय में तापमान 40 सेन्टीग्रेट से अधिक है, तो कर्मचारी को या तो अलग कक्ष में स्थानांतरित कर दिया जाएगा या उन्हें तुरंत घर जाने के लिए कहा जा सकता है। डॉक्टर से स्वस्थता प्रमाणपत्र के बाद ही व्यक्ति को दोबारा कार्य पर आने की अनुमति दी जाएगी।
- कार्यालय के दरवाजे खुले रहेंगे।
- काम के दौरान व्यक्तिगत स्वच्छता बनाए रखने के लिए सभी कर्मचारियों द्वारा मास्क और दस्ताने पहनना अनिवार्य है। यद्यपि, स्वागत क्षेत्र में फेस मास्क और दस्ताने उपलब्ध होंगे।
- न्यूनतम 1 मीटर की भौतिक दूरी का पालन किया जाना चाहिए।
- उपस्थिति के लिए, कृपया मोबाइल ऐप का उपयोग करें। पंचिंग के लिए बायोमेट्रिक डिवाइस का इस्तेमाल नहीं किया जाएगा।
- काम करने के लिए कार्यालय में आवश्यक व्यवस्था की गई है। दूरी बनाए रखने के लिए, कोई भी कर्मचारी कार्यालय परिसर में जहां ''X'' लाल रंग में चिह्नित किया गया है, उस कार्यस्टेशन/कार्य स्थान का उपयोग नहीं करेगा।
- कंप्यूटर सिस्टम कार्यालय में वापस लाने के समय, सिस्टम प्रशासन कर्मचारियों को सौंप दिया जाना चाहिए। वे इसे स्वच्छ करेंगे और आगे की कार्रवाई के लिए आईटी टीम को सौंप देंगे। प्रक्रिया पूरी होने के बाद, आईटी टीम निर्दिष्ट कार्यस्टेशन में सिस्टम को पहुंचा देंगे।

भौतिक दूरी बनाए रखने के लिए, तीन से अधिक व्यक्तियों को एक साथ रहने की अनुमति नहीं है।

- प्रशासक कर्मचारियों द्वारा मांगे जाने पर चाय/कॉफी दी जाएगी। इस समय के लिए इस उपयोग से बचने की सलाह दी जाती है।
- प्रत्येक कर्मचारी अपने स्वयं के कार्यस्टेशन पर दोपहर का भोजन करेगा।
- इस समय के दौरान, दोपहर के भोजन के लिए प्लेट, चम्मच, जैसे बर्तन, पानी की बोतल आदि घर से लाएँ।
- प्रशासन कर्मचारी दिन में कम से कम 3 बार कार्यक्षेत्र को स्वच्छ करेंगे।

टिप्पणियाँ–

यह मानक परिचालन प्रक्रिया तत्काल प्रभाव से लागू की जाएगी।
यह मानक परिचालन प्रक्रिया संगठन के सभी विभागों में लागू है।
इस मानक परिचालन प्रक्रिया का उद्देश्य कार्य को फिर से शुरू करने के लिए अपनाई जाने वाली प्रक्रिया को पूरा करना है

पोर्टल PSBloansin59minutes.com का परिचालन करने वाली ऑनलाइन पीएसबी द्वारा अपनी मानक परिचालन प्रक्रिया साझा करने के लिए धन्यवाद। यह अन्य यह अन्य एमएसएमई इकाइयों के लिए गाइड पोस्ट के रूप में कार्य कर सकता है।

अब आप उड़ान के लिए तैयार हैं
(कृपया सूचीबद्ध मदों को अपनी उद्यमी यात्रा के परिचायक के रूप में देखें। जो आप करते हैं उसे हाँ के रूप में टिक करें और शेष के लिए तैयारी करें।

ऑनबोर्डिंग से पहले

1. **अपने गंतव्य की जाँच करें:** अपने व्यवसाय के लिए एक यथार्थवादी लक्ष्य निर्धारित करें ☐
2. **अपनी यात्राक्रम की योजना बनाएं** – आपके द्वारा तय किए गए व्यावसायिक लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए एक लक्ष्य अवधि तय करें। ☐
3. **आप कितना सामान ले जा सकते हैं– अनावश्यक सामान से बचें , इससे आपको हवाई अड्डे पर अधिक व्यय करना होगा।** अपनी निर्धारित लागत के बारे में सावधान रहें। ☐
4. **सीट की जाँच करें– आप बीच में सैंडविच होना चाहते हैं या खिड़की पर बैठकर अवसरों की तलाश या गलियारे की सीट पर बैठकर दूसरों को फलते–फूलते हुए देखना चाहते हैं।** अपना लक्ष्य समूह तय करें। ☐
5. **विवेकपूर्ण रूप से चीजें खरीदें दृ अधिक भोजन से दुष्प्रभाव हो सकता है: उन आदेशों को ही स्वीकार करें जिन्हें आप इस चुनौतीपूर्ण समय में उपलब्ध करवा सकते हैं।** ☐
6. **यात्रा बीमा करवाएँ:** जोखिमों के प्रति अपनी संपत्ति का पर्याप्त बीमा करवाएँ। अपने करार में अप्रत्याशित घटना शर्त जोड़े। ☐

एक बार जहाज पर सवार होने पर

7. **चारों ओर देखें । साथी यात्रियों से बातचीत करने / सीखने के अवसर देखें :** आसपास जो कुछ हो रहा है उस पर नजर रखें। अवसरों को पकड़े और खतरे से बचें। ☐
8. **सह–यात्रियों के साथ नेटवर्क:** नेटवर्किंग से व्यवसाय के अवसर बढ़ाने में मदद मिलेगी। ☐
9. **आत्म अन्वेषण करें :** आंख बंद रखने और आंतरिक स्वशक्तियों को सक्रिय करने से कुछ अभिनव समाधान मिल सकते हैं। ☐

आपदा में

10. **पहले अपना मास्क लगाएं और फिर दूसरों की मदद करें। ऑक्सीजन बहुत महत्वपूर्ण है:** व्यापार निरंतरता योजना बनाएं। बैंक से मंजूर कार्यशील पूंजी की सीमा रखना हमेशा बेहतर होता है। कुछ भी उपयोग करने पर भुगतान करें। जब चीजें अच्छी दिखें तो बहुत अधिक विस्तार न बढ़ाएँ। ☐

गंतव्य पर

11. **अपनी सीट छोड़ते समय अपना सामान जाँचे।** जो कुछ भी फेंकना है, उसे वहाँ नहीं छोड़े। दिन के दौरान आगे के कार्यों के बारे में स्वयं को याद दिलाएं। अंतिम लक्ष्य गंतव्य पर समय से पहुँचने के लिए सही वाहन में बैठे। ☐

सदैव शुभ उद्यमी यात्रा

उपयोगी लिंक

1. हमारी पिछली नॉलेज सीरीज, वीडियो गैलरी व गाइड बूक का उपयोग करने के लिए **https://www.udyamimitra.in/pages/knowledge-center** पर जाएं
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. रेहड़ी वाले उद्यमियों की अल्प उद्यम ऋणों तक पहुँच को सक्षम बनाने के लिए सिडबी ने पीएमस्वनिधि को **https://pmsvanidhi.mohua.gov.in** द्वारा ऊर्जा दी है.
6. आप सरकार की ई–मार्केटप्लेस (GeM) वेबसाइट **https://gem.gov.in** पर क्रेता एवं विक्रेता दोनों के रूप में पंजीकृत हो सकते हैं।
7. 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।
8. महिला उद्यमी **https://niti.gov.in/women-enterpreneurship-plateform.web** वेबसाइट देखें।
9. 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, १५ अशोक मार्ग, लखनऊ - २२६००१, उत्तर प्रदेश

sidbiofficial @sidbiofficial Sidbi Official @sidbiofficial

SIDBI(Small Industries Development Bank of India)

www.sidbi.in