

স্বাবলম্বন

আপনার উদগ্রীব স্বপ্নকে দিন পাখা মেলার সুযোগ.....

স্বাবলম্বন ইনফো সিরিজ

ভল্যুম-VI

সংকটের সময় সুযোগ.... সংকটের পর পথ

ভূমিকা

প্রিয় স্বাবলম্বী,

SIDBI-র পক্ষ থেকে আপনাকে জানাই স্বাবলম্বন-এর অভিনন্দন!

ভিশন 2.0 অনুসরণ করার সাথে সাথে, SIDBI তার প্রচার এবং উন্নয়ণ সংক্রান্ত কেন্দ্রবিন্দু, বিভিন্ন বিষয়-এর অনুযায়ে, যেমন সম্পর্ক (কানেক্ট), সংবাদ (ইন্টারঅ্যাকশন), সুরক্ষা (সিকিউরিটি) এবং সংশ্লেষণ (ডিসেমিনেট) প্রভৃতির মাধ্যমে পুনরায় টেলে সাজিয়েছে। ভিশন 2.0-এর লক্ষ্য হল উদ্ভাবনী এবং বিস্তৃত প্রভাব বিস্তার করতে সক্ষম এমন পরিকল্পনা সমূহের মাধ্যমে এমএসইদের “গঠন করতে” এবং “উন্নয়ণের পথে এগিয়ে যেতে” দু’ভাবেই উপকার সাধন করা। যার ফলে আরও বেশি কর্মসংস্থানের ব্যবস্থা হবে এবং দেশের সামগ্রিক অর্থনৈতিক সমৃদ্ধি ঘটবে। উপরন্তু ব্যাঙ্ক-এর দ্বারা প্রবর্তিত “মিশন স্বাবলম্বন 2018”-এর উদ্দেশ্য হল শিল্পোদ্যোগ-এর এই সংস্কৃতি আরও ছড়িয়ে দেওয়া এবং এইভাবে জনসাধারণকে “কাজ খোঁজার” অবস্থা থেকে বের করে এনে “কাজ তৈরী করার” ব্যাপারে সক্ষম করে তোলা। এবং শহর অঞ্চলে গ্রামীণ মানুষের চলে যাওয়া সীমিত করা এবং পিরামিড-এর একেবারে নিচের স্তরে গতি সৃষ্টি করে স্থিতিশীল জীবনযাত্রা নির্বাহের সুযোগ-সুবিধাসমূহ সৃষ্টি করা। এইভাবে যে সমস্ত অংশ এখনও পরিষেবার বাইরে রয়েছে/যে সমস্ত জায়গা/অংশ পরিষেবার থেকে বঞ্চিত রয়েছে এবং সামগ্রিকভাবে এমএসইদের উন্নয়ণ ঘটানো।

স্বাবলম্বন ইনফো সিরিজ হল এই রকমই একটি প্রচেষ্টা যাতে বর্তমান এবং সম্ভাব্য স্বাবলম্বীদের সাথে যোগাযোগ করে এবং তাদের স্বপ্নের এই শিল্পোদ্যোগ সংক্রান্ত কর্মসূচির যাত্রা সফল করতে সাহায্য করা যায়। এটি শিল্পোদ্যোগ সংক্রান্ত সাধারণ এবং উন্নত জ্ঞানসমূহ আপনার হাতের কাছে নিয়ে এসেছে এবং সাথে সাথে আপনাকে সাম্প্রতিক ঘটনাবলী/পরিকল্পনাসমূহ/উদ্যোগসমূহ, যা আপনি নিজের অথবা অপরের উন্নতির জন্য ব্যবহার করতে পারবেন, সেই সম্পর্কে ওয়াকিবহাল রাখে।

অসামঞ্জস্য তথ্য একটি সমস্যা হয়ে দাড়িয়েছে যেটি উচ্চাভিলাষী ভারতবর্ষকে অনুপ্রেরণামূলক কর্ম স্রষ্টা বা স্বাবলম্বী হয়ে গড়ে উঠতে বাধার সৃষ্টি করেছে। এমনকি অধিষ্ঠিত স্বাবলম্বীরাও নতুন পথের দিকে পদক্ষেপ নেওয়ার জন্য সমসাময়িক, নবীনতম/ নির্ভরযোগ্য তথ্য সংগ্রহ করতে সমস্যার সম্মুখীন হয়। SIDBI সংস্করণ 2.0 অনুযায়ী, আম্বেলা মিশন স্বাবলম্বন, প্রধানত যুবক-যুবতী, সংরক্ষিত এবং নিম্নবিত্ত শ্রেণীর মানুষদের আর্থিক এবং অন্যান্য সেবা পেতে সহজে সুযোগ দিতে ইচ্ছুক যাতে তারা নিজেদের স্বপ্ন সফল করতে সক্ষম হয়। বর্তমান সিরিজটি নিয়ে এসেছে উদঘাটন প্রক্রিয়া এবং কৌশল আর অনুশীলনকারীদের দ্বারা শেয়ার করা অভিজ্ঞতা।

আমাদের প্রচেষ্টা হল সুখের ভাগটি অব্যাহত করা এবং ক্ষমতা সর্বাধিক করা। পাঠকদের মতামতের সাথে আমরা বিকশিত হই। অনুগ্রহ করে আপনাদের মতামত/ প্রশ্ন/ পরামর্শ আমাদের পাঠাবেন যাতে আমরা প্রতিটি পরবর্তী সংস্করণগুলিকে উন্নত করতে পারি। আমরা আশা করছি আপনাদের এই সিরিজটি পড়তে ততটাই ভালো লাগবে যতটা আমাদের এটি লিখতে গিয়ে লেগেছে।

আপনার পাঠের জন্য শুভকামনা!

টিম স্বাবলম্বন, SIDBI

সংকট এবং প্রভাব

এমএসএমই-গুলিকে ভারতের অর্থনীতির মেরুদণ্ড বলে মনে করা হয় যার ওপর 2025 সালের মধ্যে 5 ট্রিলিয়ান ডলার অর্থনীতি হিসেবে গড়ে তোলার মতো উচ্চাভিলাষী স্বপ্ন নির্ভর করে আছে। ভারতবর্ষে 63 মিলিয়ন এমএসএমই রয়েছে। জুলাই 01, 2020 থেকে প্রযোজ্য হওয়া এমএসএমই-র সংশোধিত সংজ্ঞার জন্য, অনেক বেশি সংখ্যক এমএসএমই বৃদ্ধি এবং প্রসারিত হওয়ার দিক থেকে উপকৃত হবে। কিন্তু কোভিড-19-এর মত অভূতপূর্ব সংকটকে, যেটি সারা পৃথিবীকে একটি লকডাউনের পরিস্থিতিতে নিয়ে গেছে, এই সেক্টরের উন্নতির ওপর একটি বড় ধাক্কা বলে মনে করা হচ্ছে। কলকারখানা বন্ধ হওয়ায় এবং কোনও কর্মী উপলব্ধ না থাকায়, বিশ্বের অর্থনীতিতে বিশাল বিপর্যয় দেখা দিচ্ছে। এই বৈশ্বিক মহামারীর প্রকৃতি অপ্রত্যাশিত হওয়ার ফলে ব্যবসার ওপর এর কতখানি প্রভাব পড়ছে তা নিয়ে পরিসংখ্যান সংগ্রহ করা কঠিন হয়ে পড়ছে। এটি নীতি নির্ধারকদের জন্য একটি নতুন সমস্যা তৈরি করেছে।

ভারতবর্ষে, এমএসএমই বিভাগ, যেটি কেবল এই দেশের জিডিপি-তে বিশাল মাপের অবদানকারী-ই নয়, বিপুল মাপের কর্মসংস্থান-এরও সৃজনকারী, এখন তাকে এই পরিস্থিতি সামলাতে সমস্যার মোকাবিলা করতে হচ্ছে। তবে, উদ্যমীদের জীবনে এই কোভিড-19-র মত সংকট এক অনন্য পরিস্থিতির সৃষ্টি করেছে। এই সমস্ত এমএসএমই-গুলির যেহেতু পদ্ধতিগত অভিঘাতের প্রবণতা থাকে, এবং বড় সংস্থাগুলির মতো পুঁজি এদের থাকে না যারা তাদের শক্তিশালী সাপোর্ট সিস্টেমের জন্য টিকে থাকতে পারে। এই কারণে এই সকল সংস্থাগুলির এই ধরনের বিপদের সময় খুব বেশি ঝুঁকি থাকে। তবে, এই বৈশ্বিক মহামারী-ই আবার এমএসএমই-দের কাছে সৃজনশীলতা ও নতুন পথ খুঁজে নেওয়ার সুযোগ এনে দেয়।

তাদের স্থিতিশীল হওয়ার ক্ষমতা তাদেরকে আসন্ন চ্যালেঞ্জগুলির মোকাবিলা করতে সঠিকভাবে সারিবদ্ধ হতে ও ভারসাম্য বজায় রাখতে সক্ষম করে তোলে।

সুরক্ষা ও ধারাবাহিকতা

এই বৈশ্বিক মহামারী কোভিড-19 সংকটের সময়ে সব থেকে গুরুত্বপূর্ণ কী?

1) **পুঁজির সংকট:** সংকটের সময়, চাহিদা ও সরবরাহ, উভয় ক্ষেত্রেই আমরা মন্দা দেখতে পাই। এমনকি, আয় কম হওয়ার কারণ দেখিয়ে গ্রাহকরাও অনেক সময় বকেয়া মেটাতে দেরি করেন। এছাড়াও, ধারাবাহিক ভাবে বাড়ি ভাড়া, সুদ, বেতন এবং অন্যান্য খরচ মেটাতে হয় যেগুলি একটি সংগঠনের পুঁজিতে প্রভাব ফেলে। এই তহবিল সংকটের মোকাবিলা করবার জন্য নিম্নলিখিত উপায়গুলি প্রয়োগ করা যেতে পারে।

ক) ভাড়া স্থগিত রাখার জন্য আলোচনা: আপনি যদি ভাড়া করা জায়গায় ব্যবসা করেন, আপনি আপনার বাড়িওয়ালার সঙ্গে ভাড়া স্থগিত রাখা নিয়ে আলোচনা করতে পারেন। যদি আপনার সম্পত্তি লীজে নেওয়া থাকে, লীজের সময় বাড়ানোর কথা নিয়ে আলোচনা করুন যার ফলে মাসিক কিস্তির মূল্য কমে যাবে। বাড়িওয়ালারা/ যারা লীজে দিয়েছেন তারা এটি করতে রাজি হয়ে যাবেন কারণ তারা তাদের জায়গা খালি করতে চাইবেন না এবং বেশি সময় ধরে ধারাবাহিকভাবে ভাড়া পেতে বেশি ইচ্ছুক হবেন। আপনি কাছাকাছির মধ্যে কোওয়ার্কিং-এর সুবিধাযুক্ত জায়গাও খুঁজে নিতে পারেন এবং সেটি থেকে সুবিধা নিতে পারেন।

খ) বীমা: আপনার বীমা সরবরাহকারী সংস্থার সাথে প্রিমিয়াম কম করবার উপায় নিয়ে আলোচনা করুন। যেমন, আপনি যদি দীর্ঘ সময় ধরে কোন ক্রেইম ফাইল না করে থাকেন, তাহলে এত বছর ওদের থেকে কোন টাকা না নেওয়ার জন্য এটি আপনাকে একটি উপহার হিসেবে ওদের আপনার প্রিমিয়াম কম করানোর জন্য রাজি করাতে পারেন। অথবা আপনি অন্য একটি বীমা সরবরাহকারী সংস্থা খুঁজে নিতে পারেন যারা কম প্রিমিয়ামে বীমা অফার করছে।

গ) শিল্প সমিতি থেকে সহায়তা: আপনার ব্যবসা সম্পর্কিত সমস্যার কথা আপনার শিল্প সমিতির সঙ্গে আলোচনা করুন এবং রাজ্য সরকার ও অন্যান্যরা আপনাকে কতখানি সাহায্য করতে পারবে তা বোঝার চেষ্টা করুন। শিল্প সমিতি-ই বিভিন্ন ফোরামে আপনার প্রতিনিধিত্ব করে।

ঘ) উন্নত শিল্পের থেকে বন্ধকহীন ঋণ: যেকোনো সংকটের সময়ে, কয়েকটি শিল্প অন্যান্য শিল্পের থেকে বেশি উন্নতি করে। আপনার নিজের জায়গায় এবং/অথবা আপনার শিল্প সমিতির মাধ্যমে এমন কিছু শিল্প খুঁজে বের করুন এবং আপনার ব্যবসার সুনামকে কাজে লাগিয়ে তাদের থেকে বন্ধকহীন ঋণ নেওয়ার কথা আলোচনা করুন। এই ধরনের পরিস্থিতি সাময়িক হয়, কিন্তু যেকোনো ব্যবসার সাথেই এমন হতে পারে এবং অবশ্যই সমশিল্পের সদস্যরা এটি বুঝতে পারবেন এবং আপনাকে সাহায্য করতে এগিয়ে আসবেন। ওদের অব্যবহৃত ক্ষমতা অন্বেষণ করুন যেগুলি তারা কিস্তি অন্যান্যরাও ব্যবহার করতে পারে।

ঙ) **সুদ এবং মূলধন পরিশোধ:** মেয়াদী ঋণের ওপর স্থগিত সময় এবং বকেয়া ঋণের ওপর কার্যনির্বাহী মূলধন সুবিধা সম্পর্কে নিয়ন্ত্রণকারীদের ঘোষণাগুলি দেখতে থাকুন। এমএসএমই-রা যে অর্থ সংকটের পরিস্থিতির সম্মুখীন হয়েছে, সেটা মোকাবিলা করতে সাহায্য করবে। এই সুবিধাটি আপনার আর্থিক পরিস্থিতিকে বাঁচিয়ে রাখতে পারে। কিন্তু, এটা আবশ্যিক যে কেবলমাত্র আর্থিক সংকটের সময়েই আপনি এই সুবিধা নিতে নেনেন।

চ) **শ্রমিকদের জন্য খাদ্য ও প্রাথমিক সুযোগ-সুবিধা:** লকডাউন পরিস্থিতির মধ্যে, তাদের যত্ন নেওয়া খুবই গুরুত্বপূর্ণ যারা আপনার ওপর সব থেকে বেশি ভরসা করে। আপনি তাদের খাদ্য ছাড়াও, প্রথমিক প্রয়োজনীয় জিনিসপত্র যেমন ওষুধ সরবরাহ করতে পারেন এবং তাদের নানা প্রয়োজনীয়তা সম্পর্কে খোঁজ রাখতে পারেন। এই শ্রমিকবৃন্দ যারা নিজেদের স্থানীয় জায়গায় ফেরৎ যেতে পারেনি, তাদের সাহায্যের খুব দরকার। যারা ফিরে গেছে, তারা তখনই ফিরে আসবে যদি তারা জানে যে আপনি তাদের ভালোভাবে দেখাশোনা করেছেন।

ছ) **পিএফ দেওয়ান বিলম্ব:** এমপ্লয়ীজ প্রোভিডেন্ট ফাণ্ড অর্গেনাইজেশন (ইপিএফও) সেই সকল সংস্থার নিয়োগকর্তাদের জন্য মার্চের পেমেন্ট দেওয়ার নির্ধারিত তারিখ পিছিয়ে দিয়েছে, যারা আগেই মার্চ 2020-র বেতন তাদের কর্মচারীদের দিয়ে দিয়েছে। এই সুযোগটিকে কর্মীদের অবিরত বেতন দেওয়া এবং তাদেরকে তাদের ব্যয়ের সাথে মানিয়ে নিতে সাহায্য করতে কাজে লাগাতে হবে। এই ধরনের ঘোষণাগুলিকে অনুসরণ করুন।

জ) **পুরনো পাওনাদাররা:** আপনার পাওনাদারদের সাথে আলোচনা করুন, বিশেষত তাদের সাথে যাদের কাছে অনেক দিনের পাওনা বাকি আছে এবং তাদের সাথে তাদের পাওনা টাকার আংশিক/সম্পূর্ণ পরিশোধ করার বিষয়ে কথা বলুন।

ঝ) **ব্যাকিং ফী:** আপনি কি কি ব্যাকিং ফী দিচ্ছেন, যেমন চেক প্রসেসিং/অ্যাকাউন্ট মেন্টেনেন্স ফী, সেটি বোঝার জন্য আপনার ব্যাংকের স্টেটমেন্টগুলি দেখুন। আপনি আপনার ব্যাংকের সাথে আলোচনা করতে পারেন এবং তাদের এগুলির মধ্যে যেগুলি এড়ানো যায়, সেগুলিকে কম/বন্ধ করতে অনুরোধ করতে পারেন। এই পরিস্থিতি বেশির ভাগ ব্যাংক আপনার অনুরোধ রাখতে রাজি হবে। খরচ কম করার জন্য আপনার যে ধরনের অ্যাকাউন্ট ব্যাংকে আছে, সেটি আপনি অন্য একটি অ্যাকাউন্ট, যেটিতে কম ফী দিতে হয়, সেটির সাথে বদল করার কথাও ভাবতে পারেন।

2) অর্থ সংগ্রহ:

ক) **সমস্যা:** সঙ্কটের সময়ে এমএসএমই-দের জন্য সব থেকে বড় সমস্যা হল নগদ প্রবাহ, এবং সংস্থাগুলির কাজ চালিয়ে যাওয়ার জন্য তাদের নতুন কার্যকরী মূলধনের প্রয়োজন থাকবে। সঙ্কটের সময়, সব শিল্প পূর্ণ ক্ষমতা নিয়ে কাজ করে না। আপনার উৎপাদন/ পরিষেবার কার্যকলাপ যদি অত্যাবশ্যকীয় সেবা বিভাগের মধ্যে না পড়ে, অর্থদাতাদের থেকে আপনার অর্থ সংগ্রহ করা কঠিন হয়ে যাবে কারণ আপনার শিল্পের ক্ষেত্রে তেমন কোনও কাজ হচ্ছে না। কিন্তু, তা সত্ত্বেও, অর্থ সংগ্রহের পথ বার করা সম্ভব।

ক. বিকল্পগুলি

i. **কার্যকরী মূলধনের সীমা/ক্যাশ ক্রেডিট (সিসি):** আপনার যদি আগে থেকেই ব্যাংকে কার্যকরী মূলধনের সীমা থেকে থাকে, আপনি ড্রয়িং পাওয়ার আরও বাড়িয়ে দেওয়ার আবেদন করতে পারেন যদি আপনার সিকিউরিটি সেটিকে সুরক্ষিত করতে পারে। আপনার ব্যবসা চালিয়ে যাওয়ার জন্য এটি আপনাকে বাড়তি অর্থের যোগান দিতে পারে। এছাড়া, আপনি ব্যাংকে আপনার আসন্ন অর্থের প্রয়োজনের জন্য টিওডি/অ্যাড-হক সীমা দেওয়ার আবেদন করতে পারেন।

ii. **লোন এগেইনস্ট প্রপার্টি (এলএপি):** আপনার কাছে যদি স্থাবর সম্পত্তি থাকে, আপনি ব্যাংক থেকে সম্পত্তির বিনিময়ে ঋণ নিতে পারেন।

খ. **অন্যান্য উপায়গুলি:** কিন্তু অতিরিক্ত লোন নেওয়ার আগে সতর্কতা অবলম্বন করতে হবে, আপনার প্রয়োজনীয়তার ভালভাবে মূল্যায়ন করুন এবং অর্থের অপব্যয় কঠোরভাবে এড়িয়ে চলুন।

i. **ফিনটেক্স:** এখন নতুন সামাজিক দূরত্ব স্থাপনের নিয়মগুলি হওয়ার ফলে, প্রযুক্তি দ্বারা চালিত আর্থিক প্ল্যাটফর্মগুলি এমএসএমই-দের অর্থ যোগান দেওয়ার জন্য প্রস্তুতি নিচ্ছে। এমনই একটি প্ল্যাটফর্ম হল psbloansin59minutes, যেটি আপনার ঋণ পাওয়ার যোগ্যতা যাচাই করে দেখবে এবং 59 মিনিটের মধ্যে আপনার ঋণের আবেদন ইন-প্রিন্সিপাল অনুমোদন দিয়ে দেবে। লক্ষ লক্ষ মানুষ এর থেকে উপকৃত হয়েছে। এটি অংশগ্রহণকারী ব্যাংকগুলির মধ্যে একাধিক এবং সব থেকে ভালো সুযোগগুলি দেখায় এবং আপনাকে বর্ধিত আলোচনার সক্ষমতা প্রদান করে। নগদ অর্থ অর্জন করবার জন্য আপনি ক্রাউডফান্ডিং বা এই ধরনের অন্যান্য উৎসগুলিও দেখতে পারেন।

গ. **ইমার্জেন্সি ক্রেডিট লাইন গ্যারান্টি স্কীম (ইসিএলজিএস):** কোভিড-19 মহামারীর পরিপ্রেক্ষিতে, ভারত সরকার একটি বিশেষ পরিকল্পনা শুরু করেছে যার নাম ইমার্জেন্সি ক্রেডিট লাইন গ্যারান্টি স্কীম। এটি ব্যাংক এবং এনবিএফসি-দের 100 শতাংশ গ্যারান্টি কভারেজ দেয় যাতে তারা তাদের ইমার্জেন্সি ক্রেডিটের সুবিধাগুলি ব্যবসায়িক উদ্যোগগুলি/এমএসএমই-

দের জন্য এগিয়ে দিতে পারে কোভিড-19-এর পরিপ্রেক্ষিতে যাতে তারা তাদের অতিরিক্ত টার্ম লোন/অতিরিক্ত কার্যকরী মূলধনের প্রয়োজনীয়তাগুলি পূরণ করতে পারে। এই বিষয়ে বিস্তারিত তথ্যের জন্য দেখুন: <https://www.ncgtc.in/>

খ) গ্রাহকদের ব্যবস্থাপনা

ক স্বল্প ব্যয়ে মার্কেটিং-এর উপায়/গ্রাহকদের সাথে নিযুক্ত থাকা —

- ডিজিটাল মার্কেটিং কৌশল:** আপনি এমন একটি ওয়েবসাইট তৈরি করুন যেটি খুঁজে পাওয়া এবং বুঝতে পারা সহজ। আপনার গ্রাহকদের সাম্প্রতিকতম তথ্য দেওয়ার জন্য একটি ব্লগ তৈরি করুন, এতে আপনার সন্তুষ্ট গ্রাহকদের প্রশংসা অন্তর্ভুক্ত করুন, সার্চ ইঞ্জিন অপটিমাইজেশনের (এসইও) মত প্রযুক্তিকে ব্যবহার করুন যাতে আপনার ওয়েবসাইটটি সহজেই খুঁজে পাওয়া যায়। বর্তমান এবং সম্ভাব্য গ্রাহকদের ক্রমাগত তথ্য প্রদান করে যান এবং তাদের সাথে সম্পর্ক তৈরি করতে ও আপনার পণ্যকে জনপ্রিয় করে তুলতে ডিজিটাল সাধনগুলি ব্যবহার করুন।
- সোশ্যাল মিডিয়া:** ফেসবুক পেজ, টুইটার-এর মত সোশ্যাল মিডিয়া মাধ্যমগুলিকে চালিয়ে যান এবং আপনার গ্রাহকদের সাথে যোগাযোগ বজায় রাখার জন্য আপনার বর্তমান এবং সম্ভাব্য গ্রাহকদের সাম্প্রতিকতম তথ্য প্রদান করুন।
- বর্তমান গ্রাহকদের উদ্দেশ্যে মার্কেটিং:** আপনার বর্তমান গ্রাহকদের কাছে সুপারিশের জন্য আবেদন করুন, আপনার জনপ্রিয়তা বাড়ানোর জন্য মুখের কথার সুপারিশ দ্বারা প্রচার করুন।
- টাই আপ:** অন্যান্য ব্যবসার সাথে আপনি যুক্ত হতে পারেন যে ক্ষেত্রে আপনারা আপনাদের গ্রাহকদের একে অন্যের কাজে সুপারিশ করতে পারেন, অথবা তাদের ছাড় দিতে পারেন।
- অনলাইন প্রতিযোগিতা:** প্রতিযোগিতার আয়োজন করলে গ্রাহকদের মধ্যে ফলপ্রসূ অনুভূতি তৈরি হয় যেটি স্বাভাবিকভাবে কোন পণ্যের প্রতি তাদের আগ্রহ তৈরি করে।
- ব্যবসার জন্য এসএমএস/হোয়াটসঅ্যাপ:** আপনি আপনার গ্রাহকদের জন্য একটি গ্রুপ বানাতে পারেন যার দ্বারা আপনি তাদের উদ্বিগ্ন, দাবি, পরামর্শ, ইত্যাদি জিজ্ঞেস করতে পারেন।
- ই-কমার্স:** যে সংস্থাগুলি আগে থেকেই ডিজিটাল প্ল্যাটফর্মে রয়েছে তারা নতুন জায়গায় পৌঁছতে এবং তাদের ব্যবসায় উন্নতি করার জন্য প্রস্তুতি নিয়েছে। আপনি ক্রেতা এবং বিক্রেতা উভয় ভাবেই <https://gem.gov.in/> দ্বারা গভর্নমেন্ট ই মার্কেটপ্লেস (GeM)-এ রেজিস্টার করতে পারেন।
- খোঁজখবর/মঙ্গলকামনার জন্য ফোন করা:** আপনার অংশীদারদের ফোন করুন এবং তাদের ও তাদের প্রিয়জনরা কেমন আছেন তা জিজ্ঞেস করুন। যদি আপনি এমন কারোর কথা জানেন যিনি অসুস্থ হয়ে পড়েছেন, তাদের সহায়তা করুন। এই ফোনগুলি সহানুভূতিশীল হওয়া উচিত এবং কখনই ব্যবসা সংক্রান্ত হওয়া উচিত নয়।

গ) কার্যকলাপের ব্যবস্থাপনা:

ক. উৎপাদন প্রক্রিয়ায় অল্প কিছু পরিবর্তন করে আপনি কি আপনার উৎপাদন বিভাগটি চালু রাখতে পারবেন এবং এমন কিছু পণ্য বা পরিষেবার কথা ভাবতে পারেন, যেটি শুধুমাত্র আপনার ব্যবসাকে চলমানই রাখবে না, তার সাথে এই সংকটের সময় অত্যাবশ্যকীয় পণ্য/সরঞ্জাম/কাঠামো সরবরাহ করতে পারে?

ভিন্নভাবে চিন্তাভাবনা করা গুরুত্বপূর্ণ। আপনার ব্যবসা যদি এমন কোন আনুষঙ্গিক পণ্য বা পরিষেবা উৎপাদন করতে পারে সেই সকল কোম্পানির জন্য যারা প্রয়োজনীয় পণ্য বানায়, তাহলে আপনি সেই কোম্পানিগুলির কাছে যেতে পারেন কারণ এটি নিশ্চিত করবে যে এই সংকটের সময়ে আপনারা উভয়ই আপনাদের ব্যবসা চলমান রাখতে পারবেন এবং উপকৃত হবেন।

কয়েকটি শিল্প যে ধরণের পরিবর্তন অনুসরণ করেছে সেগুলির মধ্যে কিছু উদাহরণ হল:

- যে শিল্পগুলি কস্মেটিক উৎপাদন করে তারা হ্যাণ্ড স্যানিটাইজার তৈরি করেছে।
- যে শিল্পগুলি জুতো কিম্বা অন্যান্য টেক্সটাইল উৎপাদনের কাজে নিযুক্ত রয়েছে, তারা ফেস মাস্ক বানানো শুরু করেছে।
- যে শিল্পগুলি পিপিই টেক্সটাইল উৎপাদন করে, তারাই এখন স্বাস্থ্যসেবা কর্মীদের জন্য পিপিই কিট বানাচ্ছে।
- কয়েকটি শিল্প যারা প্লাস্টিকের সরঞ্জাম/অংশ বানানোর কাজে নিযুক্ত রয়েছে, তারা এখন স্যানিটাইজারের জন্য বোতল উৎপাদন করছে।
- যে শিল্পগুলি মোল্ড তৈরি করে তারা এখন ভেন্টিলেটরের জন্য তাদের মোল্ড প্রোটোটাইপগুলি সরবরাহ করেছে।

খ. আপনার নির্দিষ্ট খরচ নিয়ন্ত্রণ করুন:

নির্দিষ্ট খরচ হল সেই খরচগুলি যা কোনও উৎপাদন নির্বিশেষে একটি উদ্যোগের দ্বারা বহন করা হয়। এই খরচগুলি হল – ভাড়া/লীজ, বেতন, বীমা, ব্যাঙ্কের ফী, বিজ্ঞাপন, ইত্যাদি। এই খরচগুলি বাতিল করা সম্ভব নয় কারণ আপনি কোন অর্থ আয় করেছেন কি না, তার ওপর এগুলি নির্ভর করে না, আপনার সামগ্রিক লাভের মার্জিন যাতে বাড়তে পারে তাই এগুলি অবশ্যই কমানো যেতে পারে।

গ. চুক্তিগুলি নিয়ে পুনরায় আলোচনা: এই সময়ে, আপনার বিদ্যমান অর্ডার এবং চুক্তি অনুযায়ী চলা হয়ত আপনার পক্ষে সম্ভব হবে না। এটা গুরুত্বপূর্ণ যে:

ক. আপনার কাছে বর্তমানে যে অর্ডারগুলি রয়েছে সেগুলিকে ভালো করে দেখুন এবং আপনার গ্রাহকদের কাছে আগের দেওয়া অর্ডারগুলির সম্পর্কে নিশ্চিত হয়ে নিন যে তাদের এখনও একই প্রয়োজনীয়তা রয়েছে কি না।

খ. এছাড়াও, এটা জেনে নিন যে তারা অর্ডার পূরণের জন্য কিছুটা বিলম্বিত শর্তাদি গ্রহণ করতে রাজি কি না।

গ. আপনি যদি অর্ডার সরবরাহ করবার মত পরিস্থিতিতে থাকেন, তাহলে আপনার গ্রাহকদের থেকে আংশিক অগ্রিম রাশির শর্তাদি নিয়ে আলোচনা করুন।

ঘ. লকডাউনের সময় আংশিকভাবে পূর্ণ অর্ডারগুলি সম্পূর্ণ করতে আপনার গ্রাহকদের কাছে সময়সীমা বাড়িয়ে দেওয়ার কথা আলোচনা করুন। যেমন, আপনি যদি টেপারের মাধ্যমে অর্ডার পেয়ে থাকেন, তবে সেই সংস্থার সাথে অতিরিক্ত জরিমানা ছাড়াই সেটি সম্পাদন করবার সময়সীমা বাড়ানো নিয়ে আলোচনা করুন।

ঘ. আপনার গ্রাহকদের বাছাই করুন (লাভজনকদের ওপর মনোনিবেশ করুন)

ক. আপনার গ্রাহকদের ব্যবহারের পূর্ব ইতিহাস দেখুন এবং একটি বিস্তারিত বিশ্লেষণ করুন যেটি তাদের বকেয়া মেটানো, আপনাদের সম্পর্কের দৈর্ঘ্য, তার বর্তমান সুনাম, এবং বাজারে তাদের অবস্থানের ভিত্তিতে ভাগ করা যেতে পারে।

খ. উপরে বলা শ্রেণীবিভাজনের ভিত্তিতে গ্রাহকদের কাছে পৌঁছানোর চেষ্টা করুন এবং তাদের প্রতিযোগিতামূলক ডীল দিন।

গ. 80/20 নিয়ম প্রয়োগ করা যেতে পারে: সেই 20 শতাংশ গ্রাহকদের চিহ্নিত করুন যারা 80 শতাংশ আয় এনে দেয় এবং এদের কাছে যতটা পাওয়া যায় তা সংগ্রহ করুন।

ঙ. যে অর্ডারগুলি পেয়েছেন, সেগুলির ব্যাপারে সতর্ক থাকুন, গ্রহণযোগ্যতার দিকটি বারংবার খতিয়ে দেখুন।

ক. আপনার নিজের উৎপাদন ক্ষমতা, পরিষেবা দেওয়ার যোগ্যতা এবং শ্রমিকদের লভ্যতা বিশ্লেষণ করেই অর্ডার গ্রহণ করুন।

খ. গ্রাহকদের থেকে অর্ডার নেওয়ার সময় সতর্ক থাকুন। এমনও হতে পারে যে এমন একজন গ্রাহক যে আগে 1000 ইউনিটের অর্ডার দিয়েছে সে হঠাৎ-ই 10,000টি ইউনিটের অর্ডার দিয়ে দিল। এই বাড়তি অর্ডারের মূল্য দেওয়ার ক্ষমতা তার আছে কি না তা ভালো করে নিরীক্ষণ করুন এবং যদি কোন সন্দেহ হয়, তার সাথে ইউনিটগুলি কম করার ব্যাপারে আলোচনা করুন।

গ. আপনার গ্রাহকদের মধ্যে বৈচিত্র আনার চেষ্টা করুন যাতে আপনার অর্ডারগুলি শুধুমাত্র একটি জায়গা থেকেই না আসে।

ঘ. এছাড়া, যে অর্ডারগুলি আপনার কাছে আগে থেকেই আছে সেগুলিকে ভালোভাবে বিবেচনা করুন এবং যদি সেগুলি পুরোপুরি কিনা সময়ের মধ্যে সরবরাহ না করতে পারেন, তাহলে আপনার গ্রাহকের সাথে সেই অর্ডারের মেয়াদ সংশোধন করবার বিষয়ে আলোচনা করুন।

ঙ. আপনার উৎপাদন শক্তির সাথে সঙ্গতি রেখে এবং শ্রমিকের উপস্থিতি বিবেচনা করে ক্রমে আপনার অর্ডারের গ্রহণযোগ্যতা বৃদ্ধি করুন।

চ. যদি আপনার কাছে হঠাৎ করে অর্ডার আসে, তাহলে কেবল মাত্র স্থির সম্পদে বিনিয়োগ না করে এমন কিছু সংস্থার খোঁজ করুন যারা তাদের কর্মহীন সরঞ্জাম কেবল ব্যবহারের জন্য আপনাকে দিতে পারে।

চ. কিভাবে প্রস্তুত হবেন:

ক. পরবর্তী 90 দিনের জন্য কত নগদ রাশি প্রত্যাশিত তা ঠিক করা।

খ. স্টক বিভাজন: ইনভেন্টরি ম্যানেজমেন্ট সিস্টেমে নিয়মিত স্টকের পরিস্থিতির বিশ্লেষণ করুন। পুরনো স্টক এবং যা সহজেই পাওয়া যাবে, সেই পূর্ণ উৎপাদগুলির, হিসেব রাখুন। এছাড়া, কাঁচামালের প্রাপ্যতার দিকেও নজর রাখুন যাতে উৎপাদন দ্রুত আবার শুরু করা যায়।

গ. গ্রাহকদের সাথে যোগাযোগ রাখুন: আপনার গ্রাহকদের সঙ্গে নিয়মিত আলোচনা করুন এটি জানবার জন্য যে যখন আপনি আবার উৎপাদন শুরু করবেন তখন তাদের পুরনো যে অর্ডারগুলো দেওয়া আছে সেগুলিই লাগবে/না পরিবর্তিত জিনিসগুলির প্রয়োজন হবে। উৎস থেকে বিতরণ পর্যন্ত আপনার পণ্য সরবরাহের প্রবাহের পর্যালোচনা করাও প্রয়োজন।

ঘ. স্থানীয়, রাজ্য/কেন্দ্রীয় সরকার ইত্যাদি থেকে কি ধরনের সম্ভাব্য সাহায্য পাওয়া যেতে পারে তা দেখুন।

ঘ) কর্মচারীদের পরিচালনা করা

I. যোগাযোগ:

ক. আপনার কর্মচারীদের সাথে নিয়মিত যোগাযোগ বজায় রাখুন তাদের সমস্যা, তারা কেমন আছে, ইত্যাদি সম্পর্কে জানবার জন্য। এই কথাবার্তা যৌক্তিক হওয়ার সাথে সাথে সহানুভূতিশীল হওয়া প্রয়োজন যাতে তাদের কাছে এই বার্তাটি পৌঁছয় যে যেকোনো অবস্থাতে, কর্তৃপক্ষ আপনাদের জন্য যথাসাধ্য চেষ্টা করবে।

খ. সংস্থার কৌশল সম্পর্কে, যেটি সঠিক, তা বারংবার এবং উচিত সময়ে জানানো এবং স্পষ্টভাবে বর্ণিত প্রণালীর মাধ্যমে সেটি পৌঁছে দেওয়া খুবই গুরুত্বপূর্ণ। কি সিদ্ধান্ত নেওয়া হচ্ছে তা কর্মচারীদের স্পষ্টভাবে জানিয়ে দেওয়া জরুরী এবং তার সাথে তাদেরকে তাদের মতামত/প্রশ্ন জানানোর জন্য একটি জায়গা দিতে হবে যাতে বিভ্রান্তি এবং ভুল যোগাযোগ হওয়ার কম সুযোগ থাকে।

গ. কর্মচারীদের তাদের উদ্বেগ নিয়ে আলোচনার মাধ্যমে মতামত জানানোর জন্য একটি প্ল্যাটফর্ম দিতে হবে যাতে তারা নিজেদের এই ব্যবস্থার একটি অংশ বলে মনে করে।

সুরক্ষা (আর্থিক, স্বাস্থ্য এবং খাদ্য): আপনার কর্মচারীরা আপনার দায়িত্বের একটি অংশ। অনুগ্রহ করে কর্মক্ষেত্রটি পরিষ্কার এবং পরিপাটি রাখার ব্যবস্থা করুন, কর্মীদের সুরক্ষিত রাখার ব্যবস্থা করুন, তাদের চিকিৎসা বীমা দেওয়ার ব্যবস্থা করুন এবং তার সাথে অনলাইন শিক্ষার জন্য খরচও দিন। এইরকম সময়ে, তাদের আর্থিক, স্বাস্থ্য এবং অন্যান্য প্রয়োজনীয়তাগুলিকে বোঝা জরুরী। তাদের সাথে নিয়মিত আলোচনা করুন এবং এই সংকটের সময়ে তাদের যদি কোন যথার্থ প্রয়োজনীয়তা থাকে তা পূরণ করার চেষ্টা করুন। যদি কেউ মানসিক কষ্ট কিম্বা উদ্বেগ অনুভব করে, তাহলে তাদের জন্য অনলাইন কাউন্সেলিংয়ের ব্যবস্থা করবার চেষ্টা করুন।

সংকটের পর বৃদ্ধি

ক. ব্যবসাকে পুনরায় শুরু করবার প্রস্তুতি:

i. **ইনভেন্টরি বিশ্লেষণ:** আপনার ব্যবসার ইনভেন্টরি চালু হওয়ার পর আপনার বর্তমান ইনভেন্টরি ভালোভাবে দেখে নিন। আপনার কাছে কতখানি স্টক রয়েছে যেটি ব্যবহার করা যাবে না আর কতখানি আছে যা বিক্রয়ের জন্য প্রস্তুত আছে, তার একটি ধারণা তৈরী করে নিন।

ii. **সরবরাহকারী:** আপনার সরবরাহকারীদের সাথে যোগাযোগ করুন এবং তাদের আপনার কাঁচামালের প্রয়োজনের অনুমান দিন। এছাড়া, সংকটের পর আপনার ব্যবসার দিক থেকে আপনার বর্তমান সরবরাহকারীদের কার্যকারিতা যাচাই করে দেখুন কারণ তাদের মধ্যে অনেকেই হয়ত পরবর্তী কালে আগের মতো একই ভাবে উৎপাদন করতে পারবে না।

iii. **গ্রাহকদের সঙ্গে যোগাযোগ:** বর্তমান দলগুলির দ্বারা, আপনার গ্রাহকদের সঙ্গে তাদের বর্তমান এবং পরবর্তী সময়ের প্রয়োজনীয়তা সম্পর্কে কথা বলার জন্য যোগাযোগ করুন। এছাড়া, একই সাথে আপনার যে পরিবহন/বিতরণ ব্যবস্থা রয়েছে এবং যেগুলি আপনার পরিষেবার চুক্তিগুলির সম্মতি প্রাপ্ত, সেগুলির দিকে নজর রাখুন।

iv. **যন্ত্রপাতির আর অ্যাণ্ড এম পরীক্ষা:** যেহেতু উৎপাদন দীর্ঘ সময়ের জন্য স্থগিত থাকতে পারে, আপনার সমস্ত উৎপাদনকারী যন্ত্রপাতিগুলির মেরামত এবং রক্ষণাবেক্ষণের জন্য পরীক্ষা করা এবং উৎপাদন প্রক্রিয়াগুলির পুনরায় সংগঠন করা খুবই জরুরী।

v. **উপস্থিত শ্রমিকদের নিয়ে উৎপাদন শুরু করুন:** যত দ্রুত সম্ভব বাকি শ্রমিকদের কাজে ফিরিয়ে আনার ব্যবস্থা করুন আর ইতিমধ্যে আপনার কাছে যে শ্রমিকরা আছে, তাদেরকে নিয়েই আপনার কাজ-কর্ম শুরু করুন এবং আপনার বাকি শ্রমিকরা এসে গেলে ক্রমে সেটি বাড়তে থাকুন।

vi. **যেকোনো জায়গা থেকে কাজ করুন অথবা বাড়ি থেকে কাজ করুন:** এটি আপনার ব্যয় কম করতে সাহায্য করবে এবং আপনার কর্মচারীদেরও সুরক্ষিত রাখবে। মার্কেটিং সহ দপ্তরের অন্যান্য কার্যকলাপ যদি কম্পিউটারের মাধ্যমে হয়ে থাকে, তবে যেকোনো জায়গা থেকেই তা করা যেতে পারে।



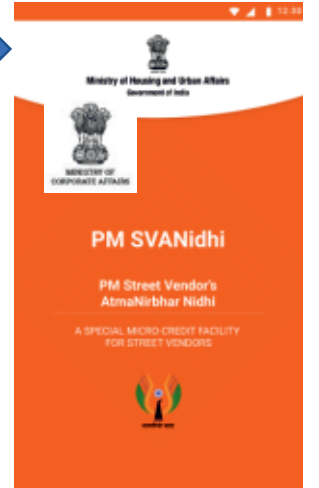
PM Street Vendor's AtmaNirbhar Nidhi
(PM SVANidhi)
A SPECIAL MICRO-CREDIT FACILITY FOR STREET VENDORS

[Apply for Loan](#)

PM SVANidhi Portal (launched on July 02, 2020) -
<https://pmsvanidhi.mohua.gov.in>

PM SVANidhi Mobile App

- **Launched on July 16, 2020**
- Available on Google Play Store
- For Lenders to Originate Loan Applications
- Mapped with Banks Branches
- **E-KYC facility for MFIs**
- **Vendor Survey Check**
- **De-Duplication Check**



SIDBI Acting as Implementing Agency & Providing End to End Digital Solution



এমএসএমই সক্ষম

এমএসএমই-দের জন্যে একটি ওয়ান-স্টপ নলেজ প্ল্যাটফর্ম

ভারতবর্ষের অর্থনীতির পুনরুজ্জীবনকে সমর্থন করতে এবং এমএসএমই-দের শক্তিশালী করে তুলতে, স্মল ইণ্ডাস্ট্রিজ ডেভেলপমেন্ট ব্যাঙ্ক অফ ইণ্ডিয়া (সিডবি) ট্রান্সইউনিয়ন সিভিল-এর সঙ্গে যুক্ত হয়ে এমএসএমই সক্ষম আরম্ভ করেছে – যেটি হল ক্ষুদ্র, ছোট এবং মাঝারি সংস্থাগুলি (এমএসএমই)-দের জন্যে একটি বিস্তৃত আর্থিক শিক্ষা এবং জ্ঞানের প্ল্যাটফর্ম। এই অনন্য ওয়ান-স্টপ জ্ঞানের পোর্টাল এমএসএমই-দের পথপ্রদর্শন করবে, যারা নির্বিঘ্নে এবং দ্রুত পুঁজি অর্জন করতে চাইছে, এবং তার সাথে ব্যবসায়ীদের তাদের ঋণের বাধ্যবাধকতাগুলিকে নিয়ন্ত্রিত করতে সাহায্য করবে।

এমএসএমই-দের তাদের ঋণের সময়কালে তাদের সঠিক পথ দেখানো হল এমএসএমইসক্ষম-এর লক্ষ্য, ঋণ নেওয়ার সময় থেকে তাদের ব্যবসার শুরু এবং বৃদ্ধি সহ, তাদের ক্রেডিট লাইনকে বজায় রাখা এবং সেই ব্যবসার সংগঠনী শক্তিকে তৈরি করা এবং তার সাথে সাথে ঋণগুলি সময়মত বন্ধ এবং পুনর্নবীকরণ নিশ্চিত করাও এর লক্ষ্য। আর্থিক জ্ঞান এবং ঋণ পাওয়া, এই দুটি মূল স্তম্ভকে কেন্দ্র করে এমএসএমইসক্ষম, সিডবি-এর এমএসএমই-দের বিস্তৃত নেটওয়ার্ক এবং এর সাথে ট্রান্সইউনিয়ন সিভিল-এর তথ্য ও পরিজ্ঞানের সুবিধা নিয়ে একটি শিক্ষামূলক পরিবেশ সৃষ্টি করে যেটি সংগঠনগতভাবে শক্তিশালী এমএসএমই-দের গড়ে তুলবে।

কোভিড-19-এর মত বৈশ্বিক মহামারীর সময় এমএসএমই-দের দীর্ঘ সময়ের জন্যে স্থিতিশীলতা এবং দীর্ঘমেয়াদী ব্যবসায়িক বৃদ্ধির জন্যে আর্থিক শৃঙ্খলা বজায় রাখবার বিষয়ে বিশ্বাসযোগ্য তথ্য পাওয়া খুব জরুরী। ঋণকে উচিত ভাবে পরিচালনা করা এবং ভালো সিভিল র‍্যাঙ্ক গড়ে তলা সংগঠনগতভাবে শক্তিশালী ব্যবসা তৈরি করতে খুবই গুরুত্বপূর্ণ।

এমএসএমইসক্ষম-এর বৈশিষ্ট্যগুলি:

1. দুটি ভাষায় উপলব্ধ – ইংরেজী এবং হিন্দী
2. এমএসএমই-দের সাহায্য করবার জন্যে কেন্দ্রীয় সরকার এবং রাজ্য সরকার দ্বারা চালু করা পরিকল্পনা এবং হস্তক্ষেপমূলক কাজের সমগ্র তালিকা।
3. একটি জ্ঞান কেন্দ্র, যেখানে থাকবে তথ্যমূলক নিবন্ধ, কিভাবে করবেন সেই বিষয়ে ইনফোগ্রাফিক্স এবং ভিডিও, এবং ব্যবসায়িক অন্তর্দৃষ্টি যেগুলি উদ্যমীদের এবং ব্যবসার মালিকদের তাদের ব্যবসা শুরু করতে এবং বৃদ্ধি করতে সাহায্য করবে।
4. ব্যবসায়িক অন্তর্দৃষ্টি এবং এমএসএমই-দের ব্যবহারযোগ্য তথ্য তাদের ক্রেডিটের প্রবণতা এবং আঞ্চলিক অন্তর্দৃষ্টি প্রদর্শন করে।
5. সমস্ত প্রয়োজনীয় সরঞ্জাম সহ একটি নির্বিঘ্ন ক্রেডিট যাত্রা :
 - ▲ এমএসএমই-র মালিকদের তাদের কোম্পানির ক্রেডিট প্রোফাইল বোঝার জন্যে সিভিল স্কোর এবং সিভিল র‍্যাঙ্ক
 - ▲ এমএসএমই-দের জন্যে বিশেষ লোন প্রদানের ব্যবস্থা
6. ক্রেডিট এবং সিভিল স্কোর এবং সিভিল র‍্যাঙ্ক সম্পর্কে প্রায়শই জিজ্ঞাসিত প্রশ্নাবলী সহ সহায়তা কেন্দ্র এবং ইভেন্টগুলির ক্যালেন্ডার, এমএসএমই সম্পর্কিত কিছু খবর এবং নতুন ঘোষণা। এ বিষয়ে আরও তথ্য জানতে অনুগ্রহ করে www.msmesaksham.com-এ দেখুন।

খ. বর্তমান ব্যবসার সাফল্যের সম্ভাবনা বিশ্লেষণ করুন

- i. ক্ষতির পরিমাণ বিশ্লেষণ করুন: ব্যবসা পুনরায় শুরু করবার একটি কিম্বা দুটি ত্রৈমাসিকে, সাফল্যের ছন্দ এবং সেটির স্থায়িত্বের ব্যাপারে পরিকল্পনা করা গুরুত্বপূর্ণ। ক্ষতির মধ্যে ধরা যেতে পারে পুরনো অকেজো স্টক, আগে থেকে পাওয়া অর্ডার হাত থেকে বেরিয়ে যাওয়া, আর অ্যাগু এম পরীক্ষার জন্য বাড়তি খরচ, শ্রম কর্মীশক্তি হ্রাস, প্রান্তিক উৎপাদন ক্ষমতা অর্জন করতে না পারা, উৎপাদনের ব্যয় বৃদ্ধি, অপচুনিটি ব্যয় ইত্যাদি।
- ii. ব্যয়ের পুনরুদ্ধারের জন্য পরিমিত সময়সীমা ঠিক করুন: আপনার কর্মীদের সাথে আলোচনা করুন, আবার নতুন ভাবে ভাবনা শুরু করুন এবং ব্যবসায়ের পুনরুদ্ধারের জন্য সংশোধনমূলক পদক্ষেপের জন্য একটি পরিকল্পনা পুনর্নির্মাণ করুন। পরবর্তী দু থেকে তিন ত্রৈমাসিকে এই পদক্ষেপগুলি প্রয়োগ করুন এবং এই সময়কালের পর, আপনার ব্যবসা কতখানি উন্নতি হয়েছে তা বিশ্লেষণ করুন এবং সেই অনুযায়ী আপনার পরিকল্পনায় সংশোধন করুন।
- iii. বাস্তবিকভাবে আপনার বিক্রয়ের অনুমানগুলির হিসেব করুন এবং সেই অনুযায়ী আপনার খরচগুলিকে নিয়ন্ত্রণ করুন: বর্তমান এবং সম্ভাব্য চাহিদাগুলির সাথে সামঞ্জস্য রেখে আপনার উৎপাদনের ক্ষমতাকে পুনরায় সাজিয়ে নিন।
- iv. আপনার স্থায়ী খরচগুলিকে উদ্ভাবনী উপায়ে পরিচালনা করবার জন্য বাজারের দিকে তাকান এবং চিন্তাভাবনা করুন।
- v. নতুন গ্রাহকদের সাথে কি বর্তমান ব্যবসা সাফল্য পেতে পারে? বাজারে বর্তমানে যে চাহিদাগুলি রয়েছে সেগুলিকে দেখুন এবং সেখানে যদি কোন আচরণগত পরিবর্তন দেখা যায়, তাহলে গ্রাহকদের চাহিদা অনুসারে আপনার পণ্যগুলিতে কিছু পরিবর্তন আনার চেষ্টা করুন। যেমন, আপনি হয়ত এমন একটি পণ্য উৎপাদন করছেন যেটি গ্রাহকদের আচরণগত পরিবর্তনের ফলে বিলাসের পণ্যে পরিণত হয়েছে। এমন পরিস্থিতিতে, আপনার পণ্যকে প্রয়োজনীয়তা ভিত্তিক পণ্যে পরিবর্তন করবার চেষ্টা করুন।
- vi. বৈচিত্র্যের কি কোনও প্রয়োজনীয়তা আছে? এর সাথে জড়িত সুফল এবং ঝুঁকিগুলিকে ভালো করে বিশ্লেষণ করুন। সংকটের পর হয় বর্তমান ব্যবসায় সুযোগ আগের থেকে কমে গেছে অথবা অন্য কোনও এই সম্পর্কিত ব্যবসায়িক কার্যকলাপ বেশি আকর্ষণীয় হয়ে উঠেছে: যেমন যানবাহন সরবরাহকারী ব্যবসাগুলি রসদ সরবরাহ করা এবং কুরিয়ার সার্ভিস শুরু করে যেগুলি এই বৈশ্বিক মহামারীর সময়েও চলমান ছিল। আপনার জন্য কি ধরণের বৈচিত্র্য উপযুক্ত এবং কোনগুলি এই সংকটের সময় আপনার ব্যবসাকে চলমান রাখতে সাহায্য করবে, তা বিশ্লেষণ করুন।
- vii. স্কিলিং/আপস্কিলিং/রিস্কিলিং: আপনার কর্মচারীদের এমন কিছু অনলাইন কোর্সে ভর্তি হতে উৎসাহিত করুন যেগুলি বর্তমানের চাহিদার সাথে সামঞ্জস্য রেখে দক্ষতা উন্নত করতে, আগের দক্ষতাগুলি সতেজ করে এবং আরও উন্নতির অথবা বৈচিত্র্যময় সুযোগের জন্য নতুন দক্ষতা অর্জন করতে সাহায্য করে।

গ. বৈচিত্র্যপূর্ণ করা

- i. ফাঁকগুলিকে চিহ্নিত করুন: আপনি যত বেশি স্থানীয় সম্ভাবনা চিহ্নিত করতে পারবেন তত বেশি আমরা আত্মনির্ভর ভারত হওয়ার জাতীয় স্বপ্নের দিকে এগিয়ে যাব। সেটি করবার জন্য:-
 - ক. কোন জিনিস আমদানি করা হচ্ছে তা খুঁজে বের করুন।
 - খ. আপনার ব্যবসার অভ্যন্তরীণ ক্ষমতা এবং উপাদানগুলির স্থানীয় লভ্যতার মূল্যায়ন করুন।
 - গ. যা আগে করা হয়নি তা করবার জন্য উপাদানগুলি অর্জন করুন/বণ্টন করুন/লীজে নিন/ভাড়া নিন। ভোকাল ফর লোকাল হন।
- ii. বিবিধতা আনার জন্য ক্ষেত্রগুলি চিহ্নিত করুন: আপনার প্রতিদ্বন্দ্বীদের তুলনায় কোন ক্ষেত্রগুলিতে আপনি বেশি ভালো ফল করতে পারবেন তা চিহ্নিত করুন, আপনার বর্তমান ব্যবসায় যে শক্তিশালী দিকগুলো রয়েছে যেগুলির ওপর ভরসা করে আপনি নতুন ব্যবসায়িক পথের সুযোগ তৈরি করতে পারবেন সেগুলির বিশ্লেষণ করুন। যেমন, আপনি হয়ত এমন একটি গ্রাহক দলকে চিহ্নিত করতে পারবেন যাদের কাছে এখনও পৌঁছাননি, কিন্তু আপনার পণ্য/পরিষেবা খুব সাধারণ কিছু পরিবর্তন করে সেই ক্ষেত্রটিতে পণ্য বা পরিষেবা সরবরাহ করতে পারেন। আপনি এই ক্ষেত্রে প্রবেশ করার চেষ্টা করবার কথা ভাবতে পারেন।

- iii. **আপনার এসডব্লিউওটি বিশ্লেষণ করুন:** আপনার কর্মীদল এবং আপনার ব্যবসার মূল অংশগ্রহণকারীদের সাথে আলোচনা করুন এইগুলি বোঝার জন্য:
- ক. **শক্তি:** যে ক্ষেত্রগুলিতে আপনি আপনার ব্যবসার বর্তমান প্রযুক্তিকে পুরোপুরি ব্যবহার করতে পারবেন, সেই ক্ষেত্রগুলিতে আপনার প্রতিদ্বন্দ্বীদের কঠোর টক্কর দিতে পারবেন।
- খ. **দুর্বলতা:** যে জায়গাগুলিতে আপনাকে উন্নতি করতে হবে, আপনার ক্ষমতায় যা ফাঁক রয়েছে, ইত্যাদি।
- গ. **সুযোগ:** যে ক্ষেত্রগুলিতে নতুন ব্যবসার উত্থানের প্রয়োজনীয়তা রয়েছে এবং যেগুলি আপনার বর্তমান শক্তির উপযুক্ত।
- ঘ. **বিপদ:** আপনার কাজের ক্ষেত্রে বর্তমান প্রতিদ্বন্দ্বীদের এবং ভবিষ্যতে সম্ভাব্য যেকোনো পরিবর্তন যা আপনার ব্যবসার ওপর প্রভাব ফেলতে পারে সেগুলি চিহ্নিত করুন।
- iv. **আপনার পোর্টারস ফাইভ ফোর্স বিশ্লেষণ করুন:** এই বিশ্লেষণটি পাঁচটি উপায় ব্যবহার করে একটি ব্যবসার লাভজনকতা এবং একটি শিল্পে বর্তমান প্রতিদ্বন্দ্বীতা বুঝতে পারা যায়। বিশ্লেষণ করবার চেষ্টা করুন:
- ক. **নতুন প্রবেশকারীদের থেকে বিপদ:** যে কোনও ক্ষেত্র, যেখানে প্রবেশ করবার জন্য খুব কম অন্তরায় রয়েছে সেটি খুব তাড়াতাড়ি অত্যন্ত প্রতিযোগিতামূলক হয়ে ওঠে এবং তার প্রতিদ্বন্দ্বীতা আরও তীব্র হয়ে উঠতে পারে।
- খ. **সরবরাহকারীদের দর কষাকষি করবার ক্ষমতা:** সরবরাহকারীদের যদি খুব বেশি দর কষাকষি করবার ক্ষমতা থাকে তাহলে হয়ত আপনি বেশি দামে নিম্ন মানের পণ্য পেতে পারেন।
- গ. **ক্রেতাদের দর কষাকষি করবার ক্ষমতা:** সরবরাহকারীদের মতই, ক্রেতাদের খুব বেশি দর কষাকষি করবার ক্ষমতা থাকলে আপনার কাছে হয়ত লাভের কম মার্জিন থেকে যেতে পারে।
- ঘ. **বিকল্প থেকে বিপদ:** যে কোনও ক্ষেত্রে যেখানে গ্রাহকরা সহজেই বিকল্প পেতে পারেন সেটি বেশি সময়ের জন্য কার্যকর হবে না।
- ঙ. **বর্তমান প্রতিদ্বন্দ্বীদের সাথে শত্রুতা:** অত্যধিক প্রতিদ্বন্দ্বীতার অর্থ হল বাজারের অংশ দখল করতে প্রতিদ্বন্দ্বীরা সংস্থাগুলির সঙ্গে প্রবল প্রতিদ্বন্দ্বীতা করবে, যাতে লাভের মার্জিন কমিয়ে দিতে পারে।
- v. **বৈচিত্র্যের খরচ এবং বৈচিত্র্যের কারণে আসা সুযোগের খরচ বিশ্লেষণ করুন:** আপনার বর্তমান প্রযুক্তি যে ক্ষেত্রে কাজে লাগবে এবং আপনার ব্যবসার শক্তির ওপর ভরসা করবে, সেই ক্ষেত্রেই ক্রমশ বৈচিত্র্য আনবার চেষ্টা করাই বাঞ্ছনীয়।

স্বাবলম্বন কানেস্ট কেন্দ্রগুলির (এসসিকে) সম্পর্কে জানুন

এই উদ্যোগটি সম্ভাব্য উদ্যমীদের তথ্য/পথপ্রদর্শন করতে চায়:

- সচেতনতা প্রচারের মাধ্যমে,
- উদ্যোগী ব্যবসায়ীদের সাহায্য করে,
- ব্যবসায়িক চিন্তাধারা চিহ্নিত করে,
- আরএসইটিআই/পিএমকেকে, ইত্যাদির দ্বারা দক্ষতা অর্জন করবার শিক্ষা নেওয়া,
- স্থানীয় সম্ভাবনাগুলির সাথে যুক্ত হয়ে ব্যবসায়িক পরিকল্পনা/প্রকল্পের প্রতিবেদন তৈরি করা,
- ঋণের সুবিধার জন্য তাদের পিএম মুদ্রা যোজনা/পিএমইজিপি/সিএমইজিপি/অন্যান্য এমএসই সম্পর্কিত পরিকল্পনাগুলির সাথে পরিচয় করিয়ে দেওয়া,
- প্রাথমিক ব্যবসায়িক সমস্যাগুলিকে পরিচালনা করবার জন্য তাদের হাত ধরে এগিয়ে দেওয়া।

উঠতি ব্যবসায়ীরা এসসিকেগুলির সাথে টোল-ফ্রি নম্বরগুলিতে যোগাযোগ করতে পারেন — 1800-200-1265 (উঃপ্রঃ-এর জন্য) এবং 1800-121-1265 (বিহার, ঝাড়খণ্ড, ওড়িশ্যা ও তেলেঙ্গানা-র জন্য)। অনুগ্রহ করে তরুণ-তরুণীদের কর্মস্রষ্টা হয়ে ওঠার জন্য পথ দেখান।

ওয়াধওয়ানি ফাউণ্ডেশনের সহায়তা বিজনেস স্টেবিলিটি প্রোগ্রাম

এসএমই-রা কোভিড-19 সংকটের সময় এবং তার পরবর্তীকালে কিভাবে পরিস্থিতি অনুযায়ী নিজেদেরকে চলে নেবে, কিভাবে তাদের ব্যবসাকে স্থিতিশীল করবে এবং তারপর দ্রুত উন্নতি করবে সেই বিষয়ে তাদেরকে ব্যবসায়িক পরামর্শের পরিষেবা দেওয়ার জন্যে সিডিবি ওয়াধওয়ানি ফাউণ্ডেশন-এর বিজনেস স্টেবিলিটি প্রোগ্রাম-এর সাথে সংযুক্ত হয়েছে।

এই সহায়তা প্রোগ্রামটির লক্ষ্য হল 10,000 এসএমই-দের এই কোভিড-19 সংকটের মধ্যে টিকে থাকতে, বৃদ্ধি করতে, সফলতা লাভ করতে সাহায্য করা এবং অবশেষে 100,000 কর্মসংস্থানের সুযোগ তৈরি করা এবং বাঁচিয়ে রাখা। এটি এসএমই-দের কাছে ওয়েবিনারগুলি করবার, নলেজ মাস্টার ক্লাসগুলি করবার, ডু ইট ইয়রসেল্ফ (ডিআইওয়াই) উপায়গুলি পাওয়ার, আমাদের এআই পরিচালিত প্রযুক্তি প্ল্যাটফর্মগুলির মাধ্যমে ব্যবসায়িক পরামর্শ নেওয়ার এবং 250রও বেশি কনসালটেন্ট/অ্যাডভাইজার/মেন্টর-দের সাথে যোগাযোগ করবার সুযোগ বিনামূল্যে পৌঁছে দেবে।

স্বাবলম্বন ক্রাইসিস রেস্পন্সিভ ফাণ্ড (এসসিআরএফ)

এই উদ্যোগটির লক্ষ্য হল ই এমএসএমইদের ডিজিটাল প্ল্যাটফর্মে পৌঁছানোর সহজ উপায় করে দিতে যেখানে তারা এই কঠিন সময়ে বিলম্বিত পাওনার সমস্যাগুলির কথা বলতে পারবে। টিআরইডিএস হল একটি প্রাতিষ্ঠানিক প্রক্রিয়া যেটি একাধিক ফাইন্যান্সারদের মাধ্যমে কর্পোরেট ক্রেতাদের কাছ থেকে এমএসএমই-দের বাণিজ্যে গ্রহণযোগ্য অর্থায়নের সুবিধার্থে তৈরি করা হয়েছে।

সিডবি স্বাবলম্বন রিসোর্স ফ্যাসিলিটির অধীনে “স্বাবলম্বন ক্রাইসিস রেস্পন্সিভ ফাণ্ড (এসসিআরএফ)” স্থাপন করেছে যাতে এমএসএমই-রা ট্রেড রিসিভেবল্‌স ডিস্কাউন্টিং সিস্টেম (টিআরইডিএস) কোম্পানিগুলি যেমন রিসিভেবল্‌স এক্সচেঞ্জ অফ ইণ্ডিয়া লিমিটেড (আরএক্সআইএল), এম1এক্সচেঞ্জ এবং ইনভয়েসমাটে বিনামূল্যে কাজ শুরু করতে পারে। বর্তমানে সেপ্টেম্বর, 2020 পর্যন্ত এই সুবিধে পাওয়া যাবে।

টিআরইডিএস – আপনার ব্যবসা করবার উপায় সহজ করে দেয়।

- টিআরইডিএস-এর উদ্দেশ্য হল এমএসএমই-দের অর্থায়নের সুবিধার্থে একটি প্রাতিষ্ঠানিক প্রক্রিয়া তৈরি করা যা ওদের কর্পোরেট এবং অন্যান্য ক্রেতাদের থেকে একটি নিলামের মাধ্যমে একাধিক ফাইন্যান্সারদের দ্বারা অনলাইন বিডের মাধ্যমে ব্যবসা থেকে প্রাপ্য অর্থরাশিগুলির অর্থায়ন অর্জন করতে সাহায্য করবে যাতে সেটি শীঘ্র ব্যবসা থেকে প্রাপ্য অর্থরাশি প্রতিযোগিতামূলক বাজার দরে পাওয়া যেতে পারে।
- টিআরইডিএস (ক) তাড়াতাড়ি ব্যবসা থেকে প্রাপ্য অর্থরাশিগুলি পাওয়ার ব্যবস্থা করা (খ) বৃদ্ধির জন্য অর্থের ব্যবস্থা করা (গ) চটজলদি পেমেন্টের ওপর ডিজিটাল লাভ (ঘ) মূল্য আবিষ্কার-এর মত সুবিধাগুলি প্রদান করে।
- কিভাবে
 - ☆ তিন অংশীদার – বিক্রেতা এমএসএমই সংস্থাগণ, ক্রেতা – কর্পোরেটগণ, ফাইন্যান্সিয়ারগণ এই প্ল্যাটফর্মটিকে পরিচালনা করে।
 - ☆ এমএসএমই-দের দ্বারা পাঠানো ইনভয়েসগুলি ক্রেতা গ্রহণ করে এবং সেগুলি দিয়ে টিআরইডিএস প্ল্যাটফর্মে ব্যবসা করে।
 - ☆ একাধিক ফাইন্যান্সিয়াররা নিলামে অংশগ্রহণ করে।
 - ☆ নিলাম পদ্ধতি প্রতিযোগিতামূলক দর আকর্ষণ করে যেটি 48 ঘন্টার মধ্যে মূল্য আবিষ্কার এবং পেমেন্ট করে।
- এসসিআরএফ সেই সকল ক্ষুদ্র সংস্থাদের এই বৈশ্বিক মহামারীর সময়ে কাজ এবং স্থানীয় স্তরে অন্যান্য অর্থনৈতিক কার্যকলাপ তৈরি করতে এবং সেগুলি বজায় রাখতে সাহায্য করবে। এছাড়াও, এটি এমএসএমই-দের বিলম্বিত প্রাপ্যগুলির পরিচর্যা করবে এবং তাদের সক্ষুচিত এবং ভীষণভাবে কমে যাওয়া ক্যাশ ফ্লো থেকে স্বস্তি দেবে।

লকডাউনের পরে কার্যালয় খোলার সাধারণ পরিচালনা পদ্ধতি - একটি ফিনটেকের অভিজ্ঞতার কথা জানা

সমস্ত কর্মচারীদের এই কথাগুলি মনে রাখার জন্য অনুরোধ করা হচ্ছে:

- “আরোগ্য সেতু” অ্যাপ্লিকেশনটি আপনাদের মোবাইল ফোনে ডাউনলোড করুন।
- এখনকার বিকশিত পরিস্থিতি অনুযায়ী কার্যালয়ে ফিরে আসার ব্যাপারে সংশ্লিষ্ট রিপোর্টিং ম্যানেজার ও টিম লিডারদের তাদের দলের কর্মীদের হয়ে সিদ্ধান্ত নিতে হবে এবং তার সাথে, ব্যবসার এবং প্রক্রিয়াগত প্রয়োজনীয়তা অনুযায়ী কতখানি কাজের ভার তাদের দেওয়া হবে যাতে সামাজিক দূরত্ব বজায় থাকে, সেটাও দেখতে হবে।
- নির্ধারিত পদ্ধতি অনুযায়ী প্রতিটি কর্মচারীকে তার স্বাস্থ্যের অবস্থার ঘোষণা করতে হবে।
- এইচআর প্রতিটি কর্মচারীর স্ব-ঘোষণার ভিত্তিতে তাদের স্বাস্থ্যের অবস্থা কেমন তা দেখবেন এবং সেই কর্মচারী সুস্থ হলে তবেই তাকে কার্যালয়ে আসবার অনুমতি দেবেন।
- জ্বর, কাশি, বমি, শ্বাসকষ্ট ইত্যাদি লক্ষণযুক্ত কর্মচারীর ডাক্তারের যথাযথ যোগদানের পরামর্শ/ফিটনেস শংসাপত্র ছাড়া কাজ শুরু করা উচিত নয়।
- কর্মস্থলে প্রবেশ করবার আগে, প্রবেশদ্বারে প্রত্যেকের জন্য ফুট পেডাল হ্যাণ্ড স্যানিটাইজার ব্যবহার করা আবশ্যিক হবে।
- প্রতিটি ব্যক্তির কর্মস্থানে প্রবেশ করবার সময় এবং বেরোবার সময় রিসেপশনে থার্মাল স্ক্যানিং হওয়া আবশ্যিক।
- সকল কর্মচারীদের থার্মাল স্ক্রিনিং হওয়ার পরেই কর্মস্থানে প্রবেশ করবার অনুমতি দেওয়া হবে। সেটি যদি 40 ডিগ্রীর বেশি হয়, সেই কর্মচারীকে কর্মস্থানে প্রবেশ করতে দেওয়া হবে না। তাদের একঘরে করে দেওয়া হবে (গেম জোন এরিয়া-তে), এবং পুনরায় তাপমাত্রা নেওয়া হবে। যদি তখনও তাপমাত্রা বেশি থাকে তাহলে সেই ব্যক্তিকে তক্ষণাৎ বাড়ি পাঠিয়ে দেওয়া হবে।
- দিনে অন্তত 4 বার তাপমাত্রা দেখা হবে। কাজের সময় যদি তাপমান 40 ডিগ্রী-এর বেশি থাকে, তখন সেই কর্মচারীকে হয় আলাদা একটি ঘরে নিয়ে যাওয়া হবে অথবা তক্ষণাৎ বাড়ি চলে যেতে বলা হবে। সেই ব্যক্তিকে শুধুমাত্র ডাক্তারের ফিটনেস শংসাপত্র দেখানোর পরেই আবার কাজে যোগ দেওয়ার অনুমতি দেওয়া হবে।
- কর্মস্থানের দরজা খোলা থাকবে।
- কাজের সময় প্রতিটি কর্মচারী ব্যক্তিগত স্বাস্থ্যবিধি বজায় রাখার জন্য মাস্ক এবং হাতমোজা পড়ে থাকা আবশ্যিক হবে। যদিও, মুখের মাস্ক এবং হাতমোজা রিসেপশন স্থানে পাওয়া যাবে।
- ন্যূনতম 1 মিটার সামাজিক দূরত্ব মেনে চলা উচিত।
- হাজিরার জন্য, অনুগ্রহ করে মোবাইল অ্যাপ ব্যবহার করুন। পাঞ্চ ইন করবার জন্য বায়োমেট্রিক যন্ত্র ব্যবহার করা হবে না।

- কার্যালয়ে কাজ করবার জন্য প্রয়োজনীয় ব্যবস্থা নেওয়া হয়েছে। দূরত্ব বজায় রাখতে, কার্যালয়ের ভিতরে কোনো কর্মচারী সেই জায়গায় কাজ করবেন না যেখানে লাল দিয়ে “X” চিহ্নিত করা হয়েছে।
- কম্পিউটার সরঞ্জাম কার্যালয়ে ফিরিয়ে আনবার সময়, সেটিকে অ্যাডমিন কর্মীদের দিয়ে দিতে হবে। তারা সেটিকে স্যানিটাইজ করবে এবং আইটি দলকে আরও কিছু প্রক্রিয়ার জন্য দিয়ে দেবে। প্রক্রিয়া শেষ হলে, আইটি দল সরঞ্জামটি নির্দিষ্ট কাজের জায়গায় সারিয়ে তুলবে।
- সামাজিক দূরত্ব বজায় রাখতে, তিনজনের বেশি ব্যক্তির একসঙ্গে থাকার অনুমতি নেই।
- চা/কফি খেতে চাইলে অ্যাডমিন দল দ্বারা তা দেওয়া হবে। এখনকার মত এগুলি ব্যবহার করা থেকে বিরত থাকার উপদেশ দেওয়া হচ্ছে।
- প্রতিটি কর্মচারীকে নিজের কাজের জায়গায় খাবার খেতে হবে।
- এখনকার মত, অনুগ্রহ করে নিজের বাড়ি থেকে বাসনপত্র নিয়ে আসুন যেমন থালা, চামচ, জলের বোতল ইত্যাদি।
- অ্যাডমিন দল দিনে অন্তত 3 বার কাজের জায়গার স্যানিটেশন করবে।

দ্রষ্টব্য -

এই এসওপি তাৎক্ষণিক প্রযোজ্য হবে

এই এসওপি সংস্কার সকল বিভাগে প্রযোজ্য হবে

এই এসওপি-র উদ্দেশ্য হল পুনরায় কাজ আরম্ভ করবার প্রক্রিয়া তৈরী করা

PSBloansin59minutes.com যারা পরিচালনা করছেন সেই অনলাইন পিএসবি লোনস-কে ধন্যবাদ তাদের এসওপি আমাদের সঙ্গে ভাগ করবার জন্য। এটি অন্য এমএসএমইগুলির জন্য পথপ্রদর্শক হিসেবে কাজ করতে পারে।

এখন আপনি পাখা মেলায় জন্য তৈরী
(অনুগ্রহ করে সূচিতে দেখানো বিষয়গুলিকে আপনার উদ্যমী যাত্রার
সূচক হিসেবে দেখবেন। যেটি আপনি করেন সেগুলিতে হ্যাঁ টিক
করুন এবং যেগুলি বাদ যাবে তার জন্য তৈরী হন)

আরম্ভ করবার আগে

1. আপনার গন্তব্য যাচাই করুন: আপনার ব্যবসার একটি বাস্তবানুগ লক্ষ্য স্থির করুন।
2. আপনার যাত্রার বৃত্তান্ত ঠিক করুন: যে ব্যবসার লক্ষ্য আপনি ঠিক করেছেন সেটি অর্জন করতে একটি সময়সীমা নির্দিষ্ট করুন।
3. কতটা জিনিসপত্র আপনি সঙ্গে নিতে পারেন: অপ্রয়োজনীয় জিনিস বাদ দিন, এগুলির জন্য আপনাকে এয়ারপোর্টে বেশি খরচ দিতে হবে। আপনার নির্দিষ্ট খরচ সম্পর্কে সাবধান হন।
4. সিট যাচাই করুন – আপনি মাঝখানের সিটে বসতে চাইবেন কিম্বা জানলার ধারে যেখানে আপনি নানা সুযোগ দেখতে পাবেন কিম্বা আইল সিটে বসবেন যেখানে অন্যদের সফল হতে দেখবেন। আপনার টার্গেট দল নির্ধারণ করুন।
5. বিচক্ষণতার সঙ্গে অর্ডার করুন — অতিরিক্ত খাবারের প্রভাব পড়তে পারে: সেই অর্ডারগুলি গ্রহণ করুন যেগুলি আপনি কঠিন সময়ে পূর্ণ করতে পারবেন।
6. যাত্রা বীমা করান: ঝুঁকির বিরুদ্ধে আপনার সম্পদগুলির উপযুক্ত পরিমাণে বীমা করান। আপনার চুক্তিগুলিতে ফর্স ম্যাজের অনুচ্ছেদটি অন্তর্ভুক্ত করুন।

একবার যাত্রা আরম্ভ করলে

7. চারদিকে তাকিয়ে দেখুন। আলোচনা/সহযাত্রীদের থেকে শেখার চেষ্টা করুন: আপনার চারপাশে কি ঘটছে তার ওপর নজর রাখুন। সুযোগগুলি কাজে লাগান এবং ঝুঁকি থেকে দূরে থাকুন।
8. সহযাত্রীদের সঙ্গে যোগাযোগ: যোগাযোগ বজায় রাখা ব্যবসার সুযোগের বৃদ্ধি ঘটতে সাহায্য করবে।
9. আত্ম অনুসন্ধান করুন: চোখ বন্ধ করে নিজের অন্তরের মনকে জাগৃত করলে কিছু উদ্ভাবনী সমাধান উজাগর হতে পারে।

বিপদের সময়

10. নিজের মাঙ্গ আগে পরে তারপর অন্যকে সাহায্য করুন। অক্সিজেন খুবই দরকারী: ব্যবসার চলমানতার একটি পরিকল্পনা তৈরী রাখুন। ব্যাঙ্ক-এর কাছে একটি অনুমোদিত চালু মূলধনের সীমা চেয়ে নেওয়া সবসময় ভালো। ব্যবহার করলে মূল্য দিন। যখন সময় ভালো চলছে তখন খুব বেশি খরচ করবেন না।

গন্তব্যে পৌঁছে

11. আপনার সিট ছাড়বার সময় আপনার জিনিসপত্র যাচাই করে নিন। এমন কিছু ছেড়ে যাবেন না যা ফেলে দেওয়া দরকার। আপনার ভবিষ্যতের কাজগুলি স্মরণ করুন। সময়মত সর্বশেষ গন্তব্যে পৌঁছতে সঠিক গাড়িতে উঠে পড়ুন।

আপনার উদ্যমী যাত্রা, সর্বদা সুখময় হোক

আবশ্যকীয় লিংকগুলি

1. আমাদের পূর্বের তথ্য সিরিজ পড়তে এবং ভিডিও গ্যালারী দেখতে, এমএসএমই গাইডবুক দেখুন এখানে
<https://www.udyamimitra.in/pages/knowledge-center>
2. ব্যাঙ্ক যোগ্যতার কিট সম্পর্কিত তথ্য আছে
<https://udyamitra.in/Content/MSEbankabilitykit2.pdf>
3. <https://www.udyamimitra.in/FAQs> দেখুন আপনার প্রশ্নের উত্তর পেতে
4. সম্ভাব্য ব্যবসায়ীরা নিজেদের রেজিস্টার করতে পারেন
<https://site.udyamimitra.in/Login/Register> এ
5. পথ উদ্যমীদের মাইক্রো এন্টারপ্রাইস লোন পেতে সাহায্য করতে সিডিবি তৈরী করেছে PMSWANidhi
<https://pmsvanidhi.mohua.gov.in> তে
6. আপনি ক্রেতা ও বিক্রেতা উভয় হিসেবেই গভর্নমেন্ট ই মার্কেটপ্লেস (GeM) ওয়েবসাইটে
<https://gem.gov.in/> রেজিস্টার করতে পারেন
- 7(ক). মুদ্রা ঋণ সম্পর্কে বেশি জানতে হলে (টাঃ 10 লক্ষ পর্যন্ত), mudra.org.in/FAQ দেখুন।
- 7(খ). SC/ST এবং মহিলা ব্যবসায়ীরা উৎপাদন, বেচাকেনা কিম্বা পরিষেবা ইউনিট আরম্ভ করতে স্ট্যাণ্ড-আপ ইণ্ডিয়ার অন্তর্গত 10 লক্ষ থেকে 1 কোটি টাকা পর্যন্ত ঋণ নিতে পারেন। এর তথ্য পাবেন
<https://www.standupmitra.in/> এ
7. মহিলা ব্যবসায়ীরা <https://niti.gov.in/women-entrepreneurship-platform-web> দেখুন
8. পরামর্শদাতার সহযোগিতার জন্য আমাদের সঙ্গে যোগাযোগ করুন pnd_ndo@sidbi.in এ

অস্বীকৃতি

এই সিরিজটি সম্ভাব্য/বর্তমান স্বাভলম্বীদের জন্য প্রকাশিত করা হয়েছে। এগুলি স্মল ইণ্ডাস্ট্রিজ ডেভেলপমেন্ট ব্যাঙ্ক অফ ইন্ডিয়া (SIDBI)র মতামত অথবা বিষয়টির পূর্ণ বর্ণনা নাও হতে পারে।

এই নথিটি SIDBI'র দ্বারা চালিত মিশন স্বাভলম্বনের অধীনে একটি উত্তম প্রচেষ্টা। এগুলি প্রধানতঃ বিভিন্ন বাস্তবায়িত প্রজেক্ট এবং/অথবা বিভিন্ন সূত্র থেকে সংগ্রহ করা হয়েছে। যদিও যেকোনো ত্রুটি কিম্বা ফাঁক না হয় তার জন্য পূর্ণ প্রচেষ্টা করা হয়েছে, SIDBI এই প্রকাশনাটির কোনো ত্রুটি/ফাঁকের জন্য কোনো ভাবেই কোনো ব্যক্তির কাছে দায়ী থাকবে না।



স্মল ইণ্ডাস্ট্রিজ ডেভেলপমেন্ট ব্যাঙ্ক অফ ইণ্ডিয়া
SIDBI টাওয়ার, 15, অশোক মার্গ, লখনৌ-226001 উত্তর প্রদেশ



sidbiofficial



@sidbiofficial



Sidbi Official



@sidbiofficial



SIDBI(Small Industries Development Bank of India)

www.sidbi.in