

स्वावलंबन

विका स्वप्नांना पंख.....

स्वावलंबन इन्फो सिरीज

खंड-VI

संकट काळातील सुविधा... संकटांपलिकडील मार्ग

प्रस्तावना

प्रिय स्वावलंबी,

सिडबीकडून स्वावलंबनासाठी शुभेच्छा!

व्हीजन 2.0 स्विकारण्याद्वारे, सिडबीने संपर्क (कनेक्ट), संवाद (इंटरअॅक्शन), सुरक्षा (सिक्युरिटी) आणि संप्रेषण (डिसइमिनेट) या संकल्पनेद्वारे प्रचार आणि विकासावर आपल्या लक्ष नव्याने केंद्रित केले आहे. व्हीजन 2.0 चा उद्देश्य ना "सेटींग अप" (स्थापना) आणि "स्टेपिंग अप" (सुधारणा) या दोन्हीमध्ये लाभ देण्यासाठी नाविन्यपूर्ण आणि व्यापक प्रभावी कार्यक्रमाचा आहे, जो पर्यायाने देशामध्ये अधिक रोजगार निर्मिती आणि एकंदरीत आर्थिक वृद्धि होईल. याखेरीज, बँकेने उद्योजकतेची संस्कृती पसरविणे आणि जनतेला "रोजगार शोधणाऱ्यांपासून" "रोजगार निर्माण करणारे" बनविणे, शहरी भागांकडे ग्रामीण स्थलांतर रोखणे आणि पिरामिडच्या पायावर भर देऊन उपजीविकेच्या शाश्वत संधींचा प्रचार करणे, सेवावंचित/कमी सेवा मिळणारे पॉकेट्स/सेगमेंट्स आणि एकंदरीत MSEs ना लाभ देण्याच्या उद्देशाने 2018 मध्ये मिशन स्वावलंबनचा आरंभ केला.

स्वावलंबन इन्फो सिरीज हा एक असा प्रयत्न आहे ज्याद्वारे वर्तमान आणि संभाव्य स्वावलंबीसोबत जोडण्याचा आणि एक उद्योजकीय उपक्रम म्हणून आपल्या स्वप्नाला आकार देण्याच्या यात्रेदरम्यान मदत करण्याचा उद्देश आहे. यामधून उद्योजकतेविषयी मूलभूत तसेच अद्ययावत ज्ञान आपल्या घरपोहोच आणले जाते तसेच ताज्या घडामोडी/योजना/पुढाकारांची माहिती आपल्याला दिली जाते जी तुमच्या आणि इतरांच्या लाभासाठी वापरली जाऊ शकते.

माहितीमधील असमानता हे एक आव्हान आहे त्यामुळे आंकाक्षित भारताला प्रेरणादायी रोजगार निर्माता किंवा स्वावलंबी म्हणून उदयाला येण्यावर निर्बंध येतात. वर्तमान स्वावलंबी देखील आपला पुढील प्रवास चालू ठेवण्यासाठी अद्ययावत, ताज्या/विश्वासाह माहितीसाठी झगडताना दिसतात. सिडबी आवृत्ती 2.0 अंतर्गत, अंब्रेला मिशन स्वावलंबन विशेषतः युवा, सेवेपासून वंचित आणि अपूर्ण सेवाप्राप्त विभागांसाठी स्वप्ने सत्यात उतरण्याची खात्री करण्यासाठी वित्तीय आणि गैर-वित्तीय सेवा सुलभतेने पाहण्यासाठी पुढाकार घेत आहे. वर्तमान मालिकेमध्ये आरंभिक दृष्टिकोण आणि सरावकर्त्याद्वारे अनुभवांची देवाण-घेवाण यासह धोरणे मांडली आहेत.

खुशालीचा स्तर मुक्त करणे आणि सक्षमीकरण अधिकाधिक करण्याचा आमचा प्रयत्न आहे. आम्ही श्रोत्यांचा अभिप्राय सातत्याने घेत असतो. कृपया आपले अभिप्राय/प्रश्न/सूचना आम्हाला पाठवा जेणेकरून आम्ही प्रत्येक खंडासोबत सुधारणा करत राहू. ही मालिका लिहिताना आम्हाला जितका आनंद आला तितका ती वाचताना तुम्हालाही येईल अशी आम्हाला आशा आहे.

आपले वाचन आनंददायक राहो हीच इच्छा!

टीम स्वावलंबन, सिडबी

संकट आणि परिणाम

MSMEs ना भारतीय अर्थव्यवस्थेचा कणा मानले जाते ज्यावर 2025 पर्यंत 5 ट्रिलियन डॉलर्स अर्थव्यवस्थेचं महत्वाकांक्षी स्वप्न पेललेलं आहे. भारतात सुमारे 63 दशलक्ष MSMEs आहेत. MSMEs च्या सुधारित व्याख्येनुसार, 1 जुलै, 2020 पासून, अधिक संख्येतील MSMEs ना आता वृद्धि आणि व्याप्तीच्या दृष्टिने लाभ मिळेल. परंतु, कोविड-19 च्या अभूतपूर्व संकटामुळे संपूर्ण जग एका टाळेबंदीच्या स्थिती गेल्यामुळे या क्षेत्राच्या आरोग्यावर मोठा परिणाम झाला आहे. कारखाने बंद झाले आहेत आणि कामगार वर्ग उपलब्ध नसल्याने, जगाच्या अर्थव्यवस्थेत प्रचंड पिछेहाट दिसून येत आहे. या महामारीच्या अनाकलनीय स्वरूपामुळे व्यवसायांवर होणाऱ्या परिणामाचे गणित जुळवणे अवघड बनले आहे. यामुळे धोरणकर्त्यांसमोर नवी आव्हाने उभी राहिली आहेत.

भारतात, MSME क्षेत्र, जी न केवळ जीडीपीमध्ये एक प्रचंड योगदान देणारे क्षेत्र आहे, तर प्रचंड प्रमाणात रोजगार पुरविणारे देखील असून, त्याला जुळवून घेताना हादरे बसत आहेत. परंतु, उद्योजकांच्या जीवनामध्ये कोविड-19 संकटामुळे एक अनोखी बाधा आली आहे. हे MSMEs, अन्तर्भूत धक्क्यांना बळी पडणारे असल्यानं, मोठ्या कंपन्यांसारखे साधनस्रोत त्यांच्याकडे नसतात जे त्यांच्या बळकट आधार यंत्रणेमुळे अद्याप तग धरू शकले आहेत. म्हणून, या उद्यमांना अशा चढउतारादरम्यान प्रचंड जोखीम असते. परंतु, या महामारीमुळे कल्पकतेला देखील चालना देण्याची आणि MSMEs च्या दरम्यान नवनवीन संधी घेण्याची तयारी यांना संधी मिळाली आहे.

जुळवून घेण्याच्या क्षमतेमुळे ते सामोरे येणाऱ्या आव्हानांसोबत सहजतेनं जुळवून घेऊन आणि संतुलन साधू शकतात.

संरक्षण आणि निरंतरता

कोविड-19 संकटासारख्या काळात काय महत्वाचे आहे?

1) निधीची टंचाई: संकटादरम्यान, आपल्याला मागणी तसंच पुरवठा दोन्हीमध्ये मोठी घट दिसून येते. ग्राहक देखील उत्पन्न नसल्याचे कारण सांगून बरेचदा पैसे देण्यात विलंब करतात. शिवाय, भाडे, व्याज, पगार आणि अन्य पैसे देण्यामुळे सतत पैशाचा बाहेर ओघ चालू राहतो जे एखाद्या उद्यमासाठी खेळत्या पैशाच्या उपलब्धतेला मारक ठरू शकते. निधीची कमतरता हाताळण्यासाठी खालील मार्गांचा वापर करता येऊ शकेल.

अ) भाडे भरण्यासाठी मुदत वाढीवर वाटाघाटी: आपण भाड्याच्या जागेतून व्यवसाय करत असाल तर, तुमच्या जागा मालकासोबत भाडे भरण्यासाठी मुदत वाढीकरता वाटाघाटी करू शकता. जर ती मालमत्ता भाडे तत्वावर घेतली असेल तर, भाडे करार पट्टा मुदत वाढवण्यासाठी वाटाघाटी करण्याचा प्रयत्न करा म्हणजे मासिक खर्चात कपात होईल. जागा मालक/पट्टेदार त्यांची जागा रिकामी ठेवणे टाळण्यासाठी असे करण्यास इच्छुक राहतील आणि दीर्घ कालावधीत स्थिर भाडे रक्कम मिळण्यास पसंती देतील. आपण नजिकच्या सह-कार्य जागांची सुविधा देखील शोधून त्याचा लाभ घेऊ शकता.

ब) विमा: आपला प्रीमियम कमी करण्याच्या मार्गांबाबत आपल्या विमा पुरवठादाराशी चर्चा करा. उदाहरणार्थ, आपण दीर्घ कालावधीसाठी कोणतेही दावे दाखल केले नसतील तर, तुम्ही त्यांना कोणताही खर्च न केल्याबद्दल एक बक्षीस म्हणून कमी प्रीमियम देण्यास पटवू शकता. पर्यायाने, कमी प्रीमियम देणारा विमा पुरवठादार तुम्ही शोधू शकता.

क) उद्योग संघटनांकडून पाठबळ: तुमच्या व्यवसायाच्या समस्यांबाबत तुमच्या उद्योग संघटनेसोबत चर्चा करा आणि राज्य सरकार तसंच अन्य स्रोतांद्वारे ते तुम्हाला कोणतं पाठबळ देऊ शकतात ते जाणून घेण्याचा प्रयत्न करा. उद्योग संघटना ही विविध मंचांवर तुमची प्रतिनिधी राहिल.

ड) सुस्थितीमधील उद्योगांकडून विनातारण कर्जे कोणत्याही संकट काळात, काही उद्योग इतरांपेक्षा चांगल्या स्थितीत असतात. आपल्या भागातील अशा उद्योगांचा आणि/किंवा तुमच्या उद्योग संघटनेकडून शोध घ्या, आणि त्यांच्याकडून विनातारण कर्जे घेण्यासाठी तुमच्या सदस्येचा वापर करा. अशी स्थिती तत्कालिक असते, परंतु ती कोणत्याही व्यवसायात येऊ शकते, आणि समुदायातील सदस्य नक्कीच समजून घेणारे असतात आणि तुमच्या सहाय्याकरिता पुढे येतील. त्यांच्या न वापरलेल्या क्षमतांचा वापर करण्याची शक्यता पडताळून पाहा जे ते किंवा अन्य लोकही वापरू शकतात.

इ) **व्याज आणि मुदलाचा भरणा:** मुदत कर्जे आणि थकित कर्जांसाठी खेळत्या भांडवल सुविधांवर सवलत कालावधीच्या अटीबाबत नियामकांकडून होणाऱ्या घोषणेकडे लक्ष ठेवा. यामुळे MSMEs पुढील रोखीची समस्या कमी करण्यात मदत होईल. ही सुविधा तुमच्या खेळत्या भांडवल परिस्थितीला आधार देऊ शकते. परंतु, ही सुविधा तुम्ही आर्थिक टंचाईत असाल तरच वापरायची आहे हे सांगणे न लगे.

फ) **कामगारांना अन्न आणि मूलभूत सुविधा:** लॉकडाऊनच्या दरम्यान, तुमच्यावर सर्वाधिक अवलंबून असलेल्यांची काळजी घेणे अतिशय महत्वाचे आहे. आपण औषधं, अन्न याखारख्या मूलभूत गरजा त्यांना पुरवा आणि त्यांच्या गरजांच्या संपर्कात राहा. आपल्या मूळ गावी परतु न शकलेल्या कामगार वर्गाला पाठिंब्याची नितांत गरज असते. परत आलेले लोक देखील तुम्ही त्यांची चांगली काळजी घेत असाल तरच परत येतील.

ग) **पीएफ भरणा विलंबाने करणे:** कर्मचारी भविष्य निर्वाह निधी संघटनेने मार्च 2020 साठी आपल्या कर्मचाऱ्यांचे वेतन दिलेल्या आस्थापनांच्या मालकांना मार्च भरण्याचा देय दिनांक वाढवून देण्याचे घोषित केले आहे. या लाभांशाचा वापर करुन कर्मचाऱ्यांना अखंडितपणे पगार देणे आणि त्यांच्या खर्चाची व्यवस्था लावण्यात मदत करण्यासाठी करावा. अशा घोषणांकडे लक्ष ठेवा.

ह) **जुने देणेकरी:** तुमचे देणेकरी, विशेषतः दीर्घकाळापासून पैसे देणे असलेल्या लोकांसोबत चर्चा करा आणि त्यांच्या थकबाकीचे अंशतः /संपूर्ण पैसे मिळवण्यासाठी वाटाघाटी करण्याचा प्रयत्न करा.

इ) **बँकींग शुल्क:** तुम्ही भरत असलेले बँकिंग शुल्क पाहण्यासाठी तुमच्या बँकेच्या तपशिलावर नजर टाका, उदाहरणार्थ: प्रक्रिया/खाते देखभाल शुल्क तपासा. तुम्ही आपल्या बँकरसोबत चर्चा करुन त्यांना पेमेंट्स शुल्क आकारणी कमी करणे/थांबविणे यासाठी विनंती करू शकता जे टाळता येतील. बहुतांश बँका सद्य काळात तुमच्या विनंतीवर अवश्य विचार करतील. तुमचे बँकेत असलेले खाते बदलून दुसऱ्या प्रकारचे खाते उघडण्याचा विचार करू शकता ज्यावर कमी शुल्क आकारले आहे म्हणजे तुमची बचत होईल.

2) निधी उभारणे:

अ) **अडचणी:** संकट काळात MSMEs समोरील सर्वात मोठे आव्हान रोख रक्कमेची उपलब्धता हे असते आणि कामकाज चालू ठेवण्यासाठी खेळतं भांडवल देण्याची उपक्रमांना गरज पडते. संकट काळात, सर्व उद्योग संपूर्ण क्षमतेनं काम करत असतात असे नाही. तुमचे निर्मिती/सेवा कार्य अत्यावश्यक सेवा श्रेणीत येत नसेल तर, वित्त पुरवठादारांकडून पैसे प्राप्त करणे तुम्हाला अवघड जाऊ शकते कारण तुमच्या उद्योगात कोणतेच काम सुरु नसते. परंतु, तरी देखील निधीचे मार्ग शोधणे शक्य असते.

अ. पर्याय

i. **खेळत्या भांडवलाची मर्यादा/कॅश क्रेडिट (सीसी):** बँकेमध्ये तुमचे सध्या खेळते भांडवलाची मर्यादा असेल तर, तुमच्या तारणाखाली समाविष्ट असल्यास तुम्ही अधिक रक्कम काढण्याच्या अधिकाराची विनंती करू शकता. यामुळे तुम्हाला उद्योग तरता ठेवण्यासाठी अधिक पैशांची तरतूद होईल. याशिवाय, तुमच्या तत्काळ रोखीच्या गरजांसाठी टीओडी/अॅड-हॉक मर्यादा देण्यास तुम्ही विनंती करू शकता.

ii. **मालमत्तेवर कर्ज (एलएपी):** तुमच्याकडे स्थावर मालमत्ता असेल तर, तुम्ही बँकांकडून मालमत्तेवर कर्ज सुविधा घेऊ शकता.

ब. **पर्यायी स्रोत:** परंतु अतिरिक्त कर्जे घेताना खूप खबरदारी घेतली पाहिजे, तुमच्या गरजांचे चांगले मूल्यांकन करा आणि पैसे अन्यत्र वळवणे टाळा.

i. **फिनटेक्स:** सामाजिक अंतर राखण्याचे नवे नियम लागू झाले असल्याने, तंत्रज्ञानावर आधारित वित्तीय मंच MSMEs वित्त पुरवठ्यासाठी तयार होत आहेत. असाच एक मंच आहे, psbloansin59minutes जो तुमच्या कर्जाची पात्रतेचं मूल्यांकन करेल आणि तत्वतः 59 मिनिटांत तुमचा कर्ज प्रस्ताव मंजूर करेल. लाखो लोकांनी याचा लाभ घेतला आहे. तुम्ही घेतला नसेल तर, आता घ्या. यामध्ये सहभागी बँकांकडून बहु आणि सर्वोत्तम सुयोग्य ऑफर्स दिलेल्या आहेत आणि त्याद्वारे तुमची वाटाघाटी करण्याची क्षमता वाढते. तुम्ही खेळता पैसा प्राप्त करण्यासाठी क्राऊडफंडिंगसारख्या अन्य स्रोतांचा वापर करू शकता.

क. **आपत्कालीन पत पुरवठा हमी योजना (ECLGS):** कोविड-19 संकटाच्या पार्श्वभूमीवर, भारत सरकारने इमर्जन्सी

क्रेडिट लाईन गॅरंटी स्कीम नावाची विशेष योजना सुरु केली आहे. याद्वारे बँकांना आणि NBFCs 100 टक्के हमी संरक्षण दिलं जातं जेणेकरून ते अतिरिक्त मुदत कर्ज/अतिरिक्त खेळत्या भांडवलाच्या गरजा पूर्ण करण्यासाठी कोविड-19 च्या अनुशंगानं व्यवसाय उपक्रम / MSMEs ना आपतकालीन पत सुविधा देता येतील. तपशीलासाठी आपण येथे भेट देऊ शकता: <https://www.ncgtc.in/>

ब) ग्राहकांचे व्यवस्थापन

अ. कमी खर्चिक विपणन स्रोत/ग्राहकांसोबत संवाद

i. डिजिटल विपणनाचे तंत्र: तुमची वेबसाईट तयार करा जी शोधण्यास आणि समजण्यास सोपी असेल. ग्राहकांना ताजी माहिती देण्यासाठी एक ब्लॉग लिहित राहा, तुमच्या समाधानी ग्राहकांचे अभिप्राय समाविष्ट करा, सर्च इंजिन ऑप्टिमायझेशन (एसईओ) सारखे तंत्रज्ञान वापरा म्हणजे तुमची वेबसाईट सापडणे सोपे जाईल. वर्तमान आणि संभाव्य ग्राहकांना तुमच्या व्यवसायाबद्दल ताजी माहिती देत राहा आणि नातेसंबंध दृढ करणे आणि तुमचे उत्पादन लोकप्रिय करण्यासाठी डिजिटल साधनांचा वापर करा.

ii. सोशल मीडिया: सोशल मिडीया पेजेस राखा जसे की फेसबुकपेज, ट्विटर हँडल आणि नियमितपणे तुमचे वर्तमान आणि संभाव्य ग्राहकांना परिस्थितीची माहिती देत राहा म्हणजे ग्राहकांशी संपर्क राहील.

iii. वर्तमान ग्राहकांसाठी विपणन: तुमच्या वर्तमान ग्राहकांना संदर्भ देण्याची विनंती करा, तुमची लोकप्रियता वाढविण्यासाठी मौखिक प्रसिद्धीचा वापर करा.

iv. संयुक्त भागिदारी: तुम्ही अन्य व्यवसायांसोबत भागिदारी करू शकता ज्यामध्ये तुम्ही एकमेकांना आपले ग्राहक संदर्भ देऊ शकता, किंवा त्यांना सवलती देऊ शकता.

v. ऑनलाईन स्पर्धा: स्पर्धा आयोजित केल्याने ग्राहकांप्रती एक प्रशंसक भावना निर्माण होते ज्यामुळे उत्पादनातील त्यांची नैसर्गिक रुचि वाढेल.

vi. व्यवसायाकरिता SMS /वॉट्स अप: तुम्ही आपल्या ग्राहकांसाठी एक समूह तयार करू शकता ज्यामध्ये तुम्ही त्यांना त्यांच्या चिंता, मागण्या, सूचना इ. बाबत विचारणा करू शकता.

vii. ई कॉमर्स: डिजिटल पद्धतीने ऑन बोर्ड असलेले उद्यम संपर्कबाह्य ग्राहकांपर्यंत पोहोचण्यास सज्ज असतात आणि आपल्या व्यवसाय वृद्धिचा आनंद घेतात, तुम्ही सरकारी ई-मार्केटप्लेस (जेम) वर <https://gem.gov.in/> इथे खरेदीदार आणि विक्रेता दोन्ही स्वरूपात नोंदणी करू शकता.

viii. केअर/वेल बिईंग कॉल्स: तुमच्या भागिदारांना कॉलद्वारे संपर्क साधा आणि त्यांचे आणि त्यांच्या प्रियजनांचे कसे चालले आहे ते विचारा. तुम्हाला रोगाने बाधित कोणाची माहिती कळाली तर त्यांना आधार द्या. हे कॉल्स सहानुभूती व्यक्त करणारे असावेत आणि कधीही व्यवसायाबद्दल नसावेत.

क) कार्यान्वयनाचे व्यवस्थापन:

अ) प्रक्रियेत किरकोळ बदल करून तुम्ही निर्मिती सुविधा चालवू शकता का आणि असे एखादे उत्पादन किंवा सेवेचा विचार करा जिच्यामुळे तुम्हाला आपला व्यवसाय न केवळ चालू ठेवता येईल, तर अति आवश्यक उत्पादने/उपकरणे/पायाभूत सुविधांच्या पुरवठ्यात देखील अशा संकट समयी योगदान मिळू शकेल.

वेगळा विचार करणे महत्वाचे आहे. तुमचा व्यवसाय एखादे संलग्न उत्पादन किंवा सेवा अत्यावश्यक वस्तू उत्पादन करणाऱ्या कंपन्यांसाठी उत्पादित करू शकत असेल तर, तुम्ही अशा कंपन्यांसोबत सहयोगासाठी हात पुढे करू शकता जेणेकरून दोन्ही कंपन्या चालू राहतील आणि या काळात लाभार्थी ठरतील.

काही उद्योगांद्वारे पालन करण्यात येत असलेल्या सुधारणांची उदाहरणे खाली दिली आहेत:

- सौंदर्य प्रसाधने तयार करणाऱ्या उद्योगांद्वारे हँड सॅनिटायझर्सचं उत्पादन.
- पादत्राणे किंवा अन्य वस्त्रे उत्पादित करणाऱ्या उद्योगांनी फेस मास्क तयार करणे सुरु केले आहे.
- पीपीई वस्त्र तयार करणारे उद्योग आता आरोग्यसेवा कर्मचाऱ्यांसाठी पीपीई किट तयार करत आहेत.
- प्लास्टिक उपकरणे/सुटे भागांच्या उत्पादनातील काही उद्योग सॅनिटायजर बाटल्यांचे उत्पादने करू लागले आहेत.

v. मोल्ड्सच्या उत्पादनातील उद्योग आता वेंटिलेटर्ससाठी मोल्ड्सचे प्रोटोटाईप्स तयार करू लागले आहेत.

ब. तुमच्या निश्चित खर्चावर नियंत्रण ठेवा:

निश्चित खर्च म्हणजे निर्मित उत्पादन कोणतेही असले तरी एखाद्या उपक्रमाला येत असलेला खर्च असतो. अशा खर्चात समाविष्ट असतात-भाडे/लिज भरणा, पगार, विमा, बँकिंग शुल्क भरणा, जाहिरात इ. हे खर्च टाळता येत नाहीत कारण तुम्ही पुरेसा महसूल निर्माण करू शकता किंवा नाही याच्याशी त्यांचा संबंध नसतो, एकंदर नफ्याचे मार्जिन वाढविण्यासाठी ते नक्कीच कमी करता येतात.

क. कंत्राटावर पुन्हा वाटाघाटी करा: अशा काळात, वर्तमान ऑर्डर्स आणि कंत्राटे पूर्ण करणे शक्य होईल असे नाही. महत्वाचे आहे ते म्हणजे:

अ. हातात असलेल्या ऑर्डर्सवर फेरविचार करणे आणि ग्राहकांनी आधी दिलेल्या ऑर्डर्सबाबत पुष्टि प्राप्त करणे की त्यांना त्याची अद्याप आवश्यकता आहे.

ब. तसेच, ऑर्डर्स पूर्ण करण्यात थोडासा विलंब झाला तर ते स्विकारण्यास तयार आहेत का ते विचारा.

क. आपण ऑर्डर्स पूर्ण करू शकत असाल तर, तुमच्या ग्राहकांकडून अग्रिम पैसे मिळतील का याबाबत वाटाघाटी करा.

ड. लॉकडाऊनच्या काळात अंशतः पूर्ण केलेल्या ऑर्डर्सची पूर्तता करण्यासाठी वेळापत्रक वाढविण्याबाबत तुमच्या ग्राहकांसोबत चर्चा करा. उदाहरणार्थ, तुम्हाला निविदांद्वारे ऑर्डर्स मिळाल्या असतील तर, कोणताही अतिरिक्त दंड न आकारता त्या पूर्ण करण्यासाठी वेळापत्रक वाढवून मिळण्याबाबत एजन्सीसोबत चर्चा करा.

ड. तुमचे ग्राहक कमी करा (नफायोग्य ग्राहकांवर लक्ष केंद्रित करा):

अ. तुमच्या ग्राहकांचा इतिहास अभ्यासून पाहा आणि एक तपशिलवार विश्लेषण करा ज्यामध्ये पेमेंटबाबत वर्तन, नात्याचा कालावधी, ग्राहकाची वर्तमान पत आणि बाजारपेठेतील स्थान यावर आधारित श्रेणीकरण समाविष्ट राहिल.

ब. ग्राहकांपर्यंत पोहोचा आणि वरील श्रेणीनुसार त्यांना स्पर्धात्मक डिल्स द्या.

क. 80/20 नियम लागू करता येईल : 80 टक्के महसूल आणणारे 20 टक्के ग्राहक ओळखा आणि तुम्ही त्यांच्याकडून काय संकलित करू शकता त्यावर लक्ष केंद्रित करा.

इ. प्राप्त ऑर्डर्सबद्दल दक्ष राहा, त्या स्विकारण्याबद्दल वारंवार तपासून पाहा

अ. तुमची स्वतःची उत्पादन क्षमतेच्या, सेवायोग्यता आणि कामगारांची उपलब्धता यांच्या तपशिलवार विश्लेषणावर आधारित ऑर्डर्स स्विकारा.

ब. ग्राहकांकडून ऑर्डर्स स्विकारताना सावधान राहा. असे घडू शकते की एखादा ग्राहक ज्याने सामान्यतः 1000 युनिट्सची ऑर्डर दिली असेल तो अचानक 10000 युनिट्सची ऑर्डर देईल. वाढीव ऑर्डरचे पैसे देण्याची त्याची क्षमता काळजीपूर्वक तपासा आणि शंका असेल तर कमी युनिट्ससाठी त्यासोबत वाटाघाटी करा.

क. तुमचा ग्राहक वर्ग वैविध्यपूर्ण करण्याचा प्रयत्न करा जेणेकरून ऑर्डर्स केवळ एकाच स्रोताकडे एकवटणार नाहीत.

ड. तसेच, हातातील ऑर्डर्सचा अभ्यास करा, आणि त्या पूर्णपणे किंवा वेळेवर पूर्ण करू शकत नसाल तर, सुधारित ऑर्डर अटींसाठी ग्राहकासोबत चर्चा करा.

इ. तुमची उत्पादन क्षमता आणि कामगारांची उपलब्धता यांच्यानुसार तुमची ऑर्डर घेण्याची क्षमता वाढवा.

फ. तुमच्याकडे अचानक ऑर्डर्स आल्या तर स्थावर संपत्ती गुंतवण्यापेक्षा केवळ वापर तत्वावर आपली निश्चल क्षमता वापरण्यास इच्छुक उद्यमांचा शोध घ्या.

फ. तयारी कशी करावी:

अ. पुढील 90 दिवसांकरिता अपेक्षित रोखीचा प्रवाह ठरविणे.

ब. साठ्याचे विभाजन: इन्वेंटरी व्यवस्थापन यंत्रणेला नियमित भेट देऊन स्टॉक स्थितीचे विश्लेषण करत राहा. कालबाह्य स्टॉकचा आणि तयार उत्पादनांचा मागोवा घ्या जे सहजपणे उपलब्ध असतील. तसेच, कच्च्या मालाच्या उपलब्धतेचा मागोवा घ्या जेणेकरून उत्पादन सहजपणे पुन्हा सुरु करता येईल.

क. तुमच्या ग्राहकांच्या संपर्कात राहा: तुम्ही उत्पादन पुन्हा सुरु केल्यानंतर ग्राहकांना आधीच्या ऑर्डर्स पूर्ण करून हव्या/किंवा त्यांना सुधारित पुरवठा आवश्यक राहिल याबाबत त्यांच्याशी नियमितपणे चर्चा करा. तुमच्या उत्पादनाच्या पुरवठा श्रृंखलेचा आढावा घेणे देखील सोर्सिंग ते डिलिवरीपर्यंत आवश्यक आहे.

ड. स्थानिक, राज्य/केंद्र सरकार इ. कडून उपलब्ध संभाव्य आधार तपासून पाहा.

ड) हातळणीचे कर्मचारी

I. संवाद:

अ. तुमच्या कर्मचाऱ्यांसोबत तुम्ही नियमितपणे संवाद साधला पाहिजे, त्यांच्या समस्या, खुशाली इ. बाबत विचार राहा. हा संवाद तार्किक असावा सोबत सहानुभूतीपूर्वक संदेश द्या की काही झाले तरी, व्यवस्थापन त्यांच्यासाठी सर्वोत्तम तेच करेल.

ब. संघटनेबाबत वारंवार आणि वेळेवर अचूक संवाद करणे, आणि स्पष्टपणे नमूद माध्यमातून पाठविणे अत्यंत महत्वाचे आहे. घेत असलेले निर्णयाबाबत कर्मचाऱ्यांना स्पष्टपणे सांगावे सोबत त्यांना अभिप्राय/प्रश्नांसाठी एक मंच द्यावा जेणेकरून संभ्रम आणि गैरसमज यांची शक्यता कमीतकमी राहिल.

क. कर्मचाऱ्यांना त्यांच्या समस्यांवर चर्चा करून अभिप्राय देण्यासाठी एक मंच द्यावा जेणेकरून आपण यंत्रणेचा एक भाग आहोत असे त्यांना वाटेल.

संरक्षण (आर्थिक, आरोग्य आणि अन्न): तुमचे कर्मचारी तुमच्या जबाबदारीचा एक भाग आहेत. कामाचे ठिकाणी स्वच्छ आणि प्रदूषणमुक्त करण्यासाठी कृपया तरतूद करा, कामगारांचे रक्षण करण्यासाठी उपाय करा, त्यांना ऑनलाईन शिक्षण खर्चासह वैद्यकीय विमा पुरवा. अशा काळात त्यांना असू शकेल अशी कोणतीही आर्थिक, आरोग्य किंवा अन्य गरजेचा अंदाज घेणे महत्वाचे आहे. त्यांच्यासोबत नियमित चर्चा करा आणि संकटाच्या या काळात त्यांच्या कोणत्याही अस्सल गरजांची पूर्तता करण्याचा प्रयत्न करा. तणावग्रस्त किंवा चिंताग्रस्त वाटत असलेल्यांना शक्य असल्यास ऑनलाईन समुपदेशनाची सोय करा.

संकटानंतरची वृद्धि

अ. व्यवसाय पुन्हा आरंभ करण्यासाठी सज्जता:

i. इन्वेंटरी विश्लेषण: व्यवसाय पुन्हा सुरु केल्यानंतर तुमच्या वर्तमान इन्वेंटरीचा सखोल अभ्यास करा. वापरण्यात न आलेला स्टॉक आणि विक्रीसाठी तयार स्टॉकचे प्रमाण जाणून घ्या.

ii. पुरवठादार: तुमच्या पुरवठादारांशी संपर्क साधा आणि त्यांना कच्चा माल आवश्यकतेचा अंदाज द्या. तसेच, या संकटानंतर तुमच्या वर्तमान पुरवठादाराच्या व्यवसायाच्या शाश्वतीचा अभ्यास करा कारण अनेकजण नंतर त्याच प्रमाणात उत्पादन करू शकतील असे नाही.

iii. ग्राहकांसोबत संपर्क वर्तमान समूहांद्वारे, तुमच्या ग्राहकांच्या वर्तमान आणि भविष्यातील कोणत्याही गरजांबाबत संपर्क साधा. तसेच, तुमच्याकडे उपलब्ध वाहतुक सुविधा/शिपिंग व्यवस्था यांचा आणि तुमच्या कंत्राटानुसार मान्य सेवांचा मागोवा घ्या.

iv. मशिनरीची R&M तपासणी: उत्पादन बराच काळ थांबलेले असल्याने, सर्व निर्मिती उपकरणांची दुरुस्ती आणि देखभाल आणि निर्मिती प्रक्रियेची पुन्हा जुळवणी करणे महत्वाचे आहे.

v. उपलब्ध कामगारांसह उत्पादन सुरु करा: कामगार लवकरात लवकर काम येतील यासाठी व्यवस्था करा आणि दरम्यान हाताशी असलेल्या कामगारांसोबत काम सुरु करा आणि हळूहळू कामगारांची उपलब्धता वाढवा.

vi. कोटूनही किंवा घरातून काम करा: यामुळे तुमचे कर्मचारी सुरक्षित राहण्यासोबतच तुमचा खर्च कमी करण्यात मदत होईल. विपणन इ. सह ऑफिसची कामे संगणकीकृत असतील तर कोटूनही करता येतात.



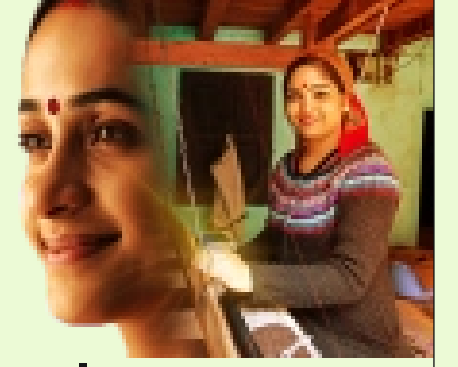
PM SVANidhi Portal (launched on July 02, 2020) - <https://pmsvanidhi.mohua.gov.in>

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



MSMEs सक्षम MSMEs करिता एकाच ठिकाणी ज्ञान मंच

भारताच्या अर्थव्यवस्थेचं पुनरुज्जीवनन आणि MSMEs ना बळकट करण्यासाठी, लघु उद्योग विकास बँक (सिडबी) यांनी ट्रान्सयुनियन सिबिल यांच्या सहयोगाने MSMEसक्षम चा आरंभ केला आहे - सूक्ष्म, लघु आणि मध्यम उद्योगांसाठी (MSMEs) हा एक सर्वसमावेशक वित्तीय शिक्षण मंच आहे. या अनोख्या एकमेव ज्ञान पोर्टलद्वारे विनासायास आणि त्वरित वित्त पुरवठा हवा असलेल्या MSMEs ना मार्गदर्शन मिळेल तसेच उद्योजकांना त्यांच्या पत उत्तरदायित्वांचे व्यवस्थापन करण्यासाठी देखील आधार देईल.

MSMEसक्षमचा उद्देश MSMEs ना त्यांच्या संपूर्ण पत जीवनचक्रामध्ये मार्गदर्शन करण्याचा आहे, पत पुरवठा घेण्यापासून ते त्यांचा व्यवसाय सुरु करुन वाढविण्यापर्यंत, टिकून राहण्यासाठी पत पुरवठ्याचे व्यवस्थापन आणि व्यवसायांची संरचनात्मक ताकद वाढविणे, तसेच वेळेवर कर्ज परतफेड आणि नूतनीकरण करणे समाविष्ट आहे. वित्तीय ज्ञान आणि पत पुरवठ्याची सोय या दोन प्रमुख स्तंभांवर केंद्रित, MSMEसक्षममध्ये MSMEs करिता सिडबीच्या व्यापक नेटवर्कचा वापर केला जातो तसेच ट्रान्सयुनियन सिबिलकडून माहिती तसेच बौद्धिक तत्वे दिली जातात जेणेकरुन एक शैक्षणिक परिस्थितीकी तयार होते जी संरचनात्मक दृष्टिने भक्कम MSMEs च्या उभारणीत मदत करू शकेल.

कोविड-19 महामारीच्या काळात वित्तीय शिस्त राखण्यावरील विश्वासाह माहिती मिळणे ना दीर्घकालीन स्थिरता आणि शाश्वत व्यवसाय वृद्धि राखण्यात मदत करण्यासाठी महत्वाचे आहे. पत पुरवठ्याचे चांगले व्यवस्थापन आणि उत्तम सिबिल रँक तयार करणे संरचनात्मक दृष्टिने भक्कम व्यवसाय निर्मितीसाठी अत्यावश्यक आहे.

MSMEसक्षमची ठळक वैशिष्ट्ये:

1. दोन भाषांमध्ये उपलब्ध - इंग्लिश आणि हिंदी
2. सर्व केंद्र आणि राज्य सरकारी योजनांची एकत्रित यादी आणि MSMEs ना मदत करण्यासाठी सुरु केलेले पुढाकार
3. माहितीपूर्ण लेखांसह ज्ञान केंद्र, कसे करावे याबद्दलचे नकाशे आणि विडीयोज, आणि उद्योजक आणि व्यवसाय मालकांना त्यांचा व्यवसाय कसा सुरु करावा किंवा वाढवावा याबाबत मदतीसाठी उपयुक्त सल्ले.
4. बिझिनेस इनसाईट्स आणि MSME रिसोर्समध्ये पत पुरवठ्याचा कल आणि प्रादेशिक इनसाईट्स दिले आहेत.
5. सर्व आवश्यक साधनांसह एक विनासायास पत प्रवास:
 - ▲ सिबिल स्कोअर आणि सिबिल रँकमुळे MSME मालकांना त्यांच्या कंपनीचे पत प्रोफाईल समजून घेण्यात मदत होते.
 - ▲ MSMEs करिता विशेष कर्ज ऑफर्स
6. क्रेडिट आणि सिबिल स्कोअर आणि सिबिल रँकबाबत वारंवार विचारले जाणाऱ्या प्रश्नांसह मदत केंद्र आणि कार्यक्रमांचे वेळापत्रक, बातम्यांचे संक्षेप आणि अधिक माहितीसाठी ताज्या उद्घोषणांकरिता, कृपया www.msmesaksham.com इथे भेट द्या

ब. वर्तमान व्यवसायातील संभाव्यतांचे मूल्यांकन करा

i. नुकसान किती झाले त्याचे मूल्यांकन करा: व्यवसाय पुन्हा सुरु झाल्यापासून एक किंवा दोन तिमाहीत, नफ्याचे गणित आणि त्याची शाश्वती यांचे वेळापत्रक महत्वाचे आहे. नुकसान म्हणजे कालबाह्य स्टॉक, हातातील ऑर्डर्स जाणे, R&M तपासणीच्या बाबतीत अधिकचा खर्च, कामगार निघून जाणे, कमाल उत्पादन क्षमता न साध्य करणे, उत्पादन खर्चात वाढ, संधींचा खर्च इ.

ii. खर्च भरून काढण्यासाठी एक व्यवहार्य वेळापत्रक आखा: टिमसोबत चर्चा करा, ड्रॉईंग बोर्डकडे जा आणि व्यवसाय पूर्ववत करण्यासाठी कोणतेही दुरुस्तीचे उपाय करायचे त्याचे पुन्हा नियोजन करा. हे उपाय पुढील 2-3 तिमाहींमध्ये लागू करा आणि या कालावधीनंतर, व्यवसायाच्या प्रगतीचे मूल्यांकन करा त्यानुसार योजनेत सुधारणा करा.

iii. विक्री किती होईल त्याचे वास्तविक गणित मांडा आणि त्यानुसार खर्चाचे समायोजन करा: तुमची उत्पादन क्षमता वर्तमान आणि भविष्यातील मागणीसोबत जुळवून घ्या म्हणजे निश्चित खर्चावर कपात करणे अधिक शक्य होईल.

iv. निश्चित खर्चाचे व्यवस्थापन करण्यासाठी बाजारपेठेचा विचार करा आणि नवनवीन मार्ग शोधा.

v. वर्तमान व्यवसाय नव्या ग्राहकांद्वारे भरभराटीला येऊ शकतो का? बाजारपेठेतील वर्तमान मागण्यांचा अभ्यास करा आणि वर्तनात्मक कोणताही बदल असेल तर, तुमच्या उत्पादन विवरणात सुधारणा करण्याचा प्रयत्न करून ग्राहकाची निवड भागवण्याचा प्रयत्न करा. उदाहरणार्थ, तुम्ही एक उत्पादन तयार करत असाल जे ग्राहकांमधील वर्तन बदलामुळे एक अलिशान बनले असेल. अशावेळी, तुमचे उत्पादन बदलून गरजेवर आधारित करण्याचा प्रयत्न करा.

vi. वैविध्यकरणाची गरज आहे का? संभाव्य लाभ आणि जोखिमांचे काळजीपूर्वक विश्लेषण करा. एकतर वर्तमान व्यवसायात संकटानंतर कमी संधी असेल किंवा काही अन्य संबंधित व्यवसाय कामे अधिक आकर्षक असतील: उदाहरणार्थ, वाहतुकदारांनी लॉजिस्टिक्स आणि कुरियर सेवा सुरु केल्या ज्या महामारीच्या दरम्यान सतत चालू होत्या. तुमच्यासाठी योग्य वैविध्यकरणाचे विश्लेषण करा आणि जे तुम्हाला संकट काळातही कार्यरत ठेवेल.

vii. कौशल्य प्रशिक्षण/कौशल्य वृद्धि/पुन्हाकौशल्य: कर्मचाऱ्यांना ऑनलाईन अभ्यासक्रमात प्रवेशासाठी प्रोत्साहन द्या ज्यामुळे त्यांचे कौशल्य वाढेल, वर्तमान कौशल्य ताजे होईल जे ताज्या अपेक्षांनुसार असेल आणि अधिक चांगले करणे किंवा वैविध्यपूर्ण संधींकरिता कौशल्य अधिग्रहित करणे शक्य होईल.

क. वैविध्यकरण

i. तफावतीची यादी करा: स्थानिक पातळीवरील अधिक क्षमतेसाठी तुम्ही आत्मनिर्भर भारताचं स्वप्न पूर्ण करण्याच्या अधिक जवळ जाईल अशी यादी तयार करा. यासाठी:

अ. आयात होत असलेल्या सर्व गोष्टी शोधा.

ब. तुमची अंतर्गत क्षमता आणि साधनस्रोतांची स्थानिक उपलब्धता यांचे मूल्यांकन करा.

क. न वापरलेल्या स्रोतांचे अधिग्रहण/वितरण/भाडेपट्टा करा. स्थानिक गोष्टींचा आग्रह धरा.

ii. वैविध्यकरणासाठी क्षेत्रे निवडा: तुमच्या स्पर्धकांपेक्षा अधिक चांगले काम करू शकाल अशी क्षेत्रे निवडा, तुमच्या वर्तमान व्यवसायातील क्षमतेचे विश्लेषण करा ज्यावर तुम्ही नवीन व्यवसाय मार्ग निर्मितीसाठी विसंबून राहू शकाल. उदाहरणार्थ, तुम्ही अद्याप न शोधलेल्या ग्राहकांचा गट शोधू शकता, तरीही तुमच्या उत्पादन/सेवेत थोडा बदल करून त्या समूहाला तुम्ही सेवा देऊ शकता. तुम्ही त्या भागात वैविध्यकरणाचा विचार करू शकता.

iii. स्वतःचे SWOT विश्लेषण करा: तुमची टिम आणि प्रमुख भागीदारांसोबत बसून पुढील मुद्यांवर चर्चा करा:

अ. **बलस्थान:** तुमची वर्तमान तंत्रज्ञान संपूर्ण लाभदायक करू शकता अशी क्षेत्रे, बाजारपेठेतील अन्य उद्योगांना तुम्ही चांगली टक्कर देऊ शकता ती क्षेत्रे.

ब. कमकुवतपणा: तुम्ही सुधारणा करणे गरजेचे असलेली क्षेत्रे, तुमच्या क्षमतेमधील दरी, इ.

क. संधी: नवीन उद्योगांची उदयोन्मुख गरज असलेली क्षेत्रे आणि जी तुमच्या वर्तमान क्षमतांसाठी सुयोग्य आहेत.

ड. धोके: क्षेत्रातील वर्तमान स्पर्धा जाणून घ्या आणि भविष्यातील बदल जे व्यवसाय परिस्थितीवर लक्षणीय परिणाम करू शकतात.

iv. तुमच्या पोर्टरचे फाईव फोर्स विश्लेषण करा: या विश्लेषणात कंपनीची नफा क्षमता आणि उद्योगातील वर्तमान स्पर्धा जाणून घेण्यासाठी पाच साधने वापरली जातात. याचे विश्लेषण करा:

अ. नव्या उद्योगांचा धोका: प्रवेशास कमी निर्बंध असलेल्या कोणत्याही क्षेत्रात लवकरच अतिशय स्पर्धा निर्माण होते आणि त्यामुळे तुमचे स्पर्धक संख्येने वाढू शकतात.

ब. पुरवठादारांची वाटाघाटीची क्षमता: पुरवठादार वाटाघाटीत वरचढ असतील तर तुम्हाला अधिक किंमतीत कमी दर्जाची उत्पादने घ्यावी लागतात.

क. खरेदीदारांची वाटाघाटीची क्षमता: पुरवठादारांप्रमाणेच, खरेदीदारांची देखील वाटाघाटीची क्षमता अतिशय उच्च असेल तर तुम्हाला नफ्याचे प्रमाण खूप कमी राहते.

ड. पर्यायांचा धोका: ग्राहकांना पर्याय सहजपणे सापडू शकतो असे कोणतेही क्षेत्र कालांतराने शाश्वत राहात नाही.

इ. वर्तमान स्पर्धकांमधील शत्रुत्व: खूप अधिक स्पर्धेमुळे कंपन्यांना बाजारपेठेतील हिशशाकरिता आक्रमक सामना करावा लागेल, परिणामी नफ्याचे प्रमाण खूप कमी राहिल.

v. वैविध्यकरणाचा खर्च आणि संधीचा खर्च यांचे मूल्यांकन करा: तुमच्या वर्तमान तंत्रज्ञानाला सुयोग्य क्षेत्रात हळूहळू वैविध्यकरण करणे आणि तुमच्या बलस्थानांचा वापर करणे योग्य राहिल.

स्वावलंबन कनेक्ट केंद्रांबद्दल (SCKs) जाणून घ्या

या पुढाकाराचा उद्देश उदयोन्मुख उद्योजकांना माहिती पुरवण्याचा आहे:

- जागरुकतेला चालना देउन,
- उदयोन्मुख लोकांना मदत करुन
- व्यवसाय कल्पनांचा शोध
- RSETIs/PMKKs द्वारे कौशल्य प्रशिक्षण कनेक्ट इ.
- स्थानिक क्षमतेनुसार व्यवसाय योजना/प्रकल्प अहवाल विकसित करणे,
- यांना पीएम मुद्रा योजना/PMEGP/CMEGP अन्य MSE संबंधित योजनांशी पत सुविधेसाठी जोडणे
- आरंभिक व्यवसायातील आव्हानांची काळजी घेण्यासाठी त्यांना बोट धरुन मार्गदर्शन करा.

इच्छुक उमेदवार **SCKs** कडे टोल फ्री क्रमांकाद्वारे संपर्क साधू शकतात - **1800-200-1265** (उत्तरप्रदेश करिता) आणि **1800-121-1265** (बिहार, झारखंड, ओडिशा आणि तेलंगण). कृपया युवकांना रोजगार निर्माते म्हणून मार्गदर्शन करा.

वाधवानी फाऊंडेशनचा सहाय्यता व्यवसाय स्थिरता कार्यक्रम

सिडबीने वाधवानी फाऊंडेशनच्या सहाय्यता व्यवसाय स्थिरता कार्यक्रमासोबत भागिदारी करुन व्यवसाय सल्ला सेवा दिल्या आहेत जेणेकरुन त्यांना कशाप्रकारे लवचिक राहायचे याचे मार्गदर्शन दिले जाते, व्यवसाय कसा स्थिर करायचा आणि नंतर कोविड-19 संकटादरम्यान आणि नंतर अधिक वेगाने कसे वाढायचे ते सांगितले जाते.

या सहाय्यता कार्यक्रमाचा उद्देश सुमारे 10,000 SMEs ना कोविड-19 संकटातून पार होऊन शाश्वतता, वृद्धि, यश यांच्या दिशेने मार्ग काढण्यात मदत करण आणि अंततः 100,000 नोकऱ्या टिकवण्यात किंवा निर्माण करण्याचा आहे. यामुळे या SMEs ना वेबिनार्स, ज्ञान मास्टर क्लासेस, डू इट युवरसेल्फ (डीआयवाय) साधने, व्यवसाय सल्ला यांच्यासाठी एआय संचालित तंत्रज्ञान मंचाद्वारे मोफत प्रवेश मिळेल आणि 250 हून अधिक सल्लागार/मार्गदर्शक यांचे भक्कम नेटवर्क मिळवून त्यांच्यासोबत भागिदारी करता येईल.

स्वावलंबन क्रायसिस रिस्पॉन्सिव फंड (SCRF)

या आव्हानात्मक काळाच्या दरम्यान प्रलंबित पेमेंट्सच्या आव्हानावर उपाय करण्यासाठी MSMEs ना ऑनबोर्ड डिजिटल मंचावर मोफत प्रवेश देण्याचा याचा उद्देश आहे. ही एक संस्थात्मक यंत्रणा आहे जी बहुविधा वित्त पुरवठादारांद्वारे कॉर्पोरेट खरेदीदारांकडून MSMEs च्या ट्रेड रिसिवेबल वित्त पुरवठ्यासाठी स्थापन केलेली आहे.

सिडबीने स्वावलंबन रिसोर्स सुविधेखाली, MSMEs ना ऑनबोर्ड ट्रेड रिसिवेबल्स डिस्काउंटिंग सिस्टीम (TReDS) कंपन्यांवर घेण्यासाठी स्वावलंबन क्रायसिस रिस्पॉन्सिव फंड (SCRF) स्थापन केला आहे अनु. रिसिवेबल्स एक्सचेंज ऑफ इंडिया (RXIL), एक्सचेंज अँड इनवॉईसमार्ट आणि ही सुविधा मोफत उपलब्ध आहे. मोफत प्रवेश सध्या सप्टेंबर 2020 पर्यंत उपलब्ध आहे.

TReDS - व्यवसाय करणे झाले सुलभ

- TReDS चा उद्देश स्पर्धात्मक बाजारपेठ दराने ट्रेड रिसिवेबल्स तत्काळ वसूल होण्यासाठी लिलाव यंत्रणेद्वारे अनेक वित्त पुरवठादारांकडून ऑनलाईन बोलीद्वारे कॉर्पोरेट आणि अन्य खरेदीदारांकडून MSMEs च्या ट्रेड रिसिवेबल्सना वित्त पुरवठा करण्यासाठी एख संस्थात्मक यंत्रणा देण्याचा आहे.
- TReDS चे फायदे आहेत (अ) रिसिवेबल्स त्वरित वसुली (ब) वृद्धिसाठी निधी (क) त्वरित पेमेंट्सवर डिजिटल लाभ (ड) किंमत शोध.
- कसे
 - ☆ तीन भागीदार विक्रेता MSMEs, खरेदीदार- कॉर्पोरेट्स, वित्त पुरवठादार या मंचावर कार्यरत असतात.
 - ☆ MSMEs द्वारे सादर केलेली इनवॉयसेस खरेदीदार स्विकारतो आणि TReDS मंचावर ती ट्रेड केली जातात.
 - ☆ अनेक वित्त पुरवठादार या बोलीत सहभागी होतात.
 - ☆ लिलाव यंत्रणेवर स्पर्धात्मक दर मिळतो त्यामुळे किंमत वसुली आणि पेमेंट्स 48 तासांमध्ये होतात.
- SCRF मुळे त्या लहान उद्यमाना नोकऱ्या आणि अन्य आर्थिक कार्ये या महामारीच्या काळात स्थानिक पातळीवर तयार करणे आणि टिकवण्यात मदत होईल. याखेरीज, यामुळे MSMEs ना प्रलंबित पेमेंट्स देखील देता येतील आणि त्यांना पैशाच्या कमतरतेवर मात करता येईल.

लॉकडाउननंतर कार्यालय पुन्हा उघडण्यासाठी प्रमाणित कार्यान्वयन प्रक्रिया- फिनटेकचा अनुभव

सर्व कर्मचाऱ्यांनी खालील मुद्दे विचारात घ्यावे अशी विनंती आहे:

- आपल्या मोबाईल फोन्समध्ये आरोग्य सेतु ॲप्लिकेशन डाऊनलोड करा.
- संबंधित रिपोर्टिंग मॅनेजर आणि टिम लिडर्स यांनी प्राप्त परिस्थितीनुसार कार्यालयात उपस्थित राहण्यावर आपल्या टिम सदस्यांकरिता निर्णय घ्यावा आणि कामाचा लोड विचारात घ्यावा तसेच व्यवसाय आणि कार्यान्वयन आवश्यकतांनुसार सामाजिक अंतर राखावे.
- प्रत्येक कर्मचाऱ्याने निर्धारित स्वरूपात आपल्या आरोग्याची स्थिती घोषित करावी.
- एचआर प्रत्येक कर्मचाऱ्याच्या आरोग्य स्थितीचे मूल्यांकन स्वयं-घोषणेच्या आधारे करेल आणि कर्मचारी सुदृढ अवस्थेत असेल तरच त्याला कार्यालयात उपस्थित राहण्याची परवानगी मिळेल.
- ताप, खोकला, उलटी, श्वास जड होणे इ. ची लक्षणे असलेल्या कर्मचाऱ्यांना डॉक्टरांकडून योग्य तो हाजिरी सल्ला/तंदुरुस्ती प्रमाणपत्राविना पुन्हा कामावर येऊ नये.
- कामाच्या ठिकाणी प्रवेश करण्यापूर्वी, प्रत्येकाने प्रवेश द्वारावर फूट पेडल हँड सॅनिटायझर वापरणे अनिवार्य आहे.
- कामाच्या ठिकाणी प्रत्येकाने येता आणि जाताना अनिवार्य थर्मल स्कॅनिंग स्वागत कक्षामध्ये करायचे आहे.
- सर्व कर्मचाऱ्यांच्या थर्मल तपासणीनंतरच प्रवेश दिला जाईल. तापमान 40 अंश से. हून अधिक असेल तर त्या कर्मचाऱ्याला कामाच्या ठिकाणी प्रवेश दिला जाणार नाही. त्यांना विलग (गेम झोन एरियात) करण्यात येईल, आणि तापमान पुन्हा घेतले जाईल. जर नोंदवलेले तापमान अद्याप अधिक असेल तर त्या व्यक्तिला तत्काळ घरी पाठवण्यात येईल.
- दिवसातून किमान 4 वेळा तापमान तपासले जाईल. तापमान 40 अंश से. पेक्षा अधिक असेल कामाच्या दरम्यान, तर त्या कर्मचाऱ्याला विलगीकरण कक्षात नेले जाईल किंवा तत्काळ घरी जाण्यास सांगितले जाईल. डॉक्टरांच्या तंदुरुस्ती प्रमाणपत्रानंतरच त्या व्यक्तिला पुन्हा कामावर येण्याची परवानगी राहिल.
- ऑफिसचे दरवाजे उघडे राहतील.
- कामाच्या तासांदरम्यान वैयक्तिक स्वच्छता राखण्यासाठी सर्व कर्मचाऱ्यांनी मास्क आणि मोजे परिधान करणे अनिवार्य आहे. तथापि, फेस मास्क आणि मोजे स्वागत कक्षात उपलब्ध राहतील.
- किमान 1 मीटरचे सामाजिक अंतर राखलेच पाहिजे.
- उपस्थितीसाठी, कृपया मोबाईल ॲप, वापरा. बायोमेट्रिक ॲप पंच इन साठी वापरले जाणार नाही.
- कामासाठी कार्यालयात आवश्यक व्यवस्था करण्यात आली आहे. अंतर राखण्यासाठी, कोणीही कर्मचारी वर्कस्टेशन/कार्यालय परिसरात लाल रंगात एक्स खूण केलेले कामाचे ठिकाण वापरणार नाही.
- काँप्युटर यंत्रणा कार्यालयात परत आणतेवेळी, सिस्टीम प्रशासनिक कर्मचाऱ्यांना सुपूर्द करावी. ते तिला सॅनिटाईज

करतील आणि पुढील प्रक्रियेसाठी आयटी टिमकडे देतील. प्रक्रिया पूर्ण झाल्यानंतर, आयटी टिम सिस्टीमला निर्धारित वर्कस्टेशनवर स्थापित करेल.

- सामाजिक अंतर राखण्यासाठी, तीनहून अधिक लोकांना एकत्र असण्याची परवानगी नसेल.
- चहा/कॉफी मागवल्यानंतर प्रशासन कर्मचारी ते पुरवतील. सध्या त्याचा वापर करणे टाळावे हे उत्तम.
- प्रत्येक कर्मचार्याने आपल्या वर्कस्टेशनच्या इथेच लंच करावा.
- सद्यस्थितीत, कृपया लंचसाठी घरूनच भांडी आणा आणि वापरा जसे थाळी, चमचा, पाण्याची बाटली इ.
- प्रशासन कर्मचारी दिवसातून किमान 3 वेळा वर्कस्टेशनचे सॅनटायझेशन करतील.

टिपा-

हे एसओपी तत्काळ प्रभावाने लागू करण्यात येईल.

हे एसओपी संस्थेच्या सर्व विभागांना लागू असेल.

या प्रमाणित कार्यान्वयन प्रक्रियेचा उद्देश काम पुन्हा सुरु केल्यानंतर करावयाची प्रक्रिया आखून देण्याचा आहे.

PSBloansin59minutes.com पोर्टलचे संचालन करणाऱ्या ऑनलाईन PSB लोन्स यांनी आपले SoP दिल्याबद्दल आभार. अन्य MSMEs ना मार्गदर्शक म्हणून याचा उपयोग होईल.

आता तुम्ही उड्डाणास सज्ज आहात
(कृपया तुमच्या उद्योजकतेच्या प्रवासाचे सूचक म्हणून सूचित
वस्तूवर नजर टाका. तुम्ही करता त्याव हो अशी खूण करा
आणि उर्वरितसाठी तयारी करा)

ऑनबोर्डिंगच्या पूर्वी

1. तुमचे गन्तव्य स्थान तपासा: तुमच्या व्यवसायाकरिता एक वास्तविक उद्दिष्ट निर्धारित करा
2. तुमच्या प्रवासाचा कार्यक्रम आखा: तुम्ही निश्चित केलेले व्यवसाय उद्दिष्ट गाठण्यासाठी एक ठराविक कालावधी निश्चित करा.
3. तुम्ही किती सामान वाहू शकता: अनावश्यक सामान्य सोडून द्या, विमानतळावर तुम्हाला त्याची मोठी किंमत द्यावी लागेल. तुमच्या स्थावर संपत्तीबद्दल काळजी घ्या.
4. सीट तपासून पाहा: तुम्हाला मध्यजागी दबून राहायचं आहे की संधी शोधण्यासाठी खिडकीजवळ बसायचं ओ किंवा इतरांची प्रगती पाहात मधल्या रांगेजवळ बसायचं आहे. तुमचा उद्दिष्टित समूह ठरवा.
5. विचारपूर्वक ऑर्डर करा: अधिक अन्न घेतल्याने त्याचा परिणाम होईल: आव्हानात्मक काळात तुम्ही पूर्ण करू शकाल अशा ऑर्डर्स स्विकारा.
6. प्रवास विमा घ्या: तुमच्या संपत्तीला जोखिमीपासून नेहमी सुरक्षित ठेवा. तुमच्या कंत्राटांमध्ये फोर्स मॅज्युरी परिच्छेद घाला.

तुम्ही ऑनबोर्ड झाला की

7. आसपास पाहा. सहप्रवाशांसोबत संवाद/शिक्षण याची संधी शोधा: आसपास काय घडत आहे त्यावर नजर ठेवा. संधी आणि धोका टाळा.
8. सह-प्रवाशांसोबत नेटवर्क बनवा: नेटवर्किंगमुळे व्यवसाय संधी वाढविण्यात मदत होईल.
9. आत्म परिक्षण करा: काही नाविन्यपूर्ण उपाय डोळे बंद ठेवून आणि अंतर्गत शक्ति जागवून शोधता येतात.

आपत्कालीन परिस्थितीत

10. प्रथम स्वतः मास्क परिधान करा आणि मग इतरांना मदत करा. ऑक्सीजन अतिशय महत्वाचा आहे: व्यवसाय निरंतरता योजना आखून ठेवा. बँकेकडून मंजूर खेळते भांडवल मर्यादा मिळवणे उत्तम. वापर केल्यानंतर परत करा. परिस्थिती चांगली असेल तेव्हा फार ताणू नका.

गन्तव्य स्थानी

11. तुमची सीट सोडताना वस्तू तपासून पाहा. विल्हेवाट लावणे गरजेचे आहे अशी कोणतीही वस्तू मागे ठेवू नका. दिवसातील पुढच्या कामाची स्वतःला आठवण करून घ्या. वेळेवर पोहोचण्यासाठी, अंतिम लक्षित गन्तव्य स्थानाकरिता योग्य वाहनात बसा.

उद्योजकतेच्या आनंदी प्रवासाकरिता शुभेच्छा, सदैव

उपयुक्त लिंक्स

1. आमच्या मागील नॉलेज सिरीज वाचणे आणि विडीयो गॅलरीज पाहण्याकरिता, MSME गाईड बुकवर जा <https://www.udyamimitra.in/pages/knowledge-center>
2. बँकेबिलिटी किटबाबत अधिक माहितीसाठी <https://udyamitra.in/Content/MSEbankabilitykit2.pdf> इथे भेट द्या
3. आपल्या चौकस प्रश्नांची उत्तरे मिळण्यासाठी <https://www.udyamimitra.in/FAQs> इथे भेट द्या
4. संभाव्य उद्योजक आपली नोंदणी <https://site.udyamimitra.in/Login/Register> इथे करू शकतात
5. रस्त्यावरील उद्योजकांना सूक्ष्म उद्यम कर्जे घेता येण्यासाठी, सिडबीने PMSWANidhi इथे उपलब्ध करून दिला आहे. <https://pmsvanidhi.mohua.gov.in>
6. आपण खरेदीदार किंवा विक्रेता दोन्ही म्हणून गवर्नमेंट ई मार्केटप्लेस (जेम) वेबसाईट <https://gem.gov.in/> इथे नोंदणी करू शकता
- 7(अ). मुद्रा लोन्सविषयी (रु. 10 लाखांपर्यंत) अधिक माहितीसाठी mudra.org.in/FAQ ला भेट द्या.
- 7(ब). एससी/एसटी आणि महिला उद्योजक निर्मिती, व्यापार किंवा सेवा युनिट सुरु करण्यासाठी रु.10 लाख आणि रु. 1 कोटी दरम्यान कर्जे घेऊ शकतात. अधिक माहिती <https://www.standupmitra.in/> इथे उपलब्ध आहे
8. महिला उद्योजक <https://niti.gov.in/women-entrepreneurship-platform-web> इथे भेट देऊ शकतात
9. मार्गदर्शनार्थ आधारासाठी कृपया आम्हाला pnd_ndo@sidbi.in या पत्त्यावर लिहा

डिसक्लेमर

ही शृंखला इच्छुक/वर्तमानातील स्वावलंबीसाठी काढण्यात आली आहे. यातील मते भारतीय लघु उद्योग विकास बँकेची (सिडबी) असतील असे नाही किंवा विषयाची मांडणीही.

हा दस्तऐवज एसआयडीबीआय द्वारा संचालित मिशन स्वावलंबन अंतर्गत एक चांगला उपक्रम आहे. हे प्रामुख्याने राबवलेल्या भिन्न प्रकल्पांच्या आणि / किंवा स्त्रोतांच्या संकलनावर आधारित आहेत. कोणतीही चूक किंवा उणीव टाळण्यासाठी सर्वतोपरी प्रयत्न केले असले तरी, सिडबी कोणत्याही प्रकारे प्रकाशनातील चूक / उणीवेमुळे कोणत्याही व्यक्तीला जबाबदार असणार नाही.



भारतीय लघु उद्योग विकास बँक

SIDBI टॉवर, 15 अशोक मार्ग, लखनऊ – 226001 उत्तर प्रदेश



sidbiofficial



@sidbiofficial



Sidbi Official



@sidbiofficial



SIDBI(Small Industries Development Bank of India)

www.sidbi.in