



ஸ்வவலம்பன்

அலைகழிக்கும் கனவுகளின் இறக்கை....

தன்னிறைவு திட்ட தகவல் சீரீஸ்

வால்யும்-II



கிராமத்தை மையமாகக் கொண்ட பெண் சிறுதொழில்முனைவர்கள்

நீங்கள் வாலயும் 1-ல் தரப்பட்டிருந்தவற்றைப் படித்துப் பார்த்த பிறகு நீங்கள் ஏன் ஒரு ஸ்வவலம்பன் எனும் தொழில்முனைவராகி தொழில்முனைவில் மென்மேலும் முன்னேறிச் செல்ல வேண்டும் என்பதைக் குறித்து அதில் நாங்கள் விரிவாக பேசியிருந்தோம். அதை படித்துப் பார்க்கவில்லையென்றால், அதை நீங்கள் <https://sidbi.in/en/publication-and-reports>ல் பார்க்கலாம்.

வாலயும் 1-ல் நாம் என்ன கற்றுக் கொண்டோம் என்பதை சுருக்கமாக பார்ப்போமா:

1. தனியே நடந்து செல்வது சிரமமானது என்றால், நல்ல அனுபவசாலியுடன் சேர்ந்து நடந்து செல்வதே சிறந்ததாகும்.
2. தொடக்கத்தில் வேகமாக ஓட முயற்சிக்க வேண்டாம். நீங்கள் ஓர் தொழில்முனைவராக முதிர்ச்சியை எட்டும்போது வளர்ச்சியின் வேகத்தை பெற்றுக் கொள்ளுங்கள்.
3. மிகவும் மெல்லியதாக உங்களை பரப்பிக் கொள்ளாதீர்கள். திறனை வளர்த்து அதை மேம்படுத்திக் கொள்வதே வெற்றிக்கான முக்கிய அம்சமாகும்.
4. பொருளாதார ரீதியாக அறிவார்ந்தவராகவும், அண்மைக்கால விஷயங்கள், நிகழ்வுகள் அனைத்தையும் அறிந்தவராக திகழுங்கள்.
5. எங்கிருந்து திறமைகளை பெற்றுக் கொண்டீர்களோ அங்கிருந்தே செயல்களைச் செய்யுங்கள்
6. உள்ளூர் அளவில் ஏற்படைய/கிடைக்கக் கூடிய மற்றும் உள்ளூரிலிருந்து சேவைகளை வழங்க உதவி எங்கிருந்து கிடைக்குமோ அங்கிருந்தே வேலையை தொடங்குங்கள் (சர்வீஸ்களைப் பொறுத்தவரை).
7. தேவைப்படுவனவற்றை - அது குறைவாகவும் இருக்க கூடாது, மிக அதிகமாகவும் இருக்கக் கூடாது, அதை ஈடுபடுத்துங்கள் மற்றும் அவற்றை கடனாகப் பெற்றுக் கொள்ளுங்கள்.

“வெற்றியைக் கொண்டாடுவது நல்லதுதான், ஆனால் தோல்வி கற்றுத் தந்த பாடங்களை ஏற்றுக் கொள்வது மிகவும் முக்கியமாகும்.”
- பில் கேட்ஸ்

வாழ்க்கை ஆதாரம் முதல் தொழில்முனைவு வரை

சேவை வழங்கும்போது, முன் வைப்பது ஆகிய எதுவாக இருந்தாலும் சரி எதிலெல்லாம் நீங்கள் மதிப்பைக் கூட்டுகிறீர்களோ (அது உற்பத்தி சார்ந்ததாகத்தான் இருக்க வேண்டும் என்ற கட்டாயம் எதுவுமில்லை) அதுவே தொழில்முனைவோருக்கான தகுதியான அம்சமாகும். ஆகவே நீங்கள் காய்கறிகளை விற்பவராகவோ அல்லது ஒரு ஜெனரல் வர்த்தக ஷாப்பை திறக்கிறீர்கள் என்றாலும் சரி, அது வாழ்வாதாரத்துக்கான ஓர் நடவடிக்கையாகும். நாம் காய்கறிகளை அரிந்து பேக் செய்து அதை விற்பனை செய்கிறோம் என்றால் அதுவே ஒரு சிறுதொழிலாகி விடுகிறது.

வருவாயை ஈட்டுவதற்காக நீங்கள் எங்கெல்லாம் இடர்பாடுகளையும், தடங்கல்களையும் எதிர்கொள்கிறீர்களோ அதுவும் நீங்கள் ஓர் தொழில்முனைவராக ஆவதற்கு எடுத்துக் கொள்ளும் ஓர் முயற்சியாகும்.

உரு மாற்றம் பெறும் கட்டங்கள்

(A) தொடக்கம்

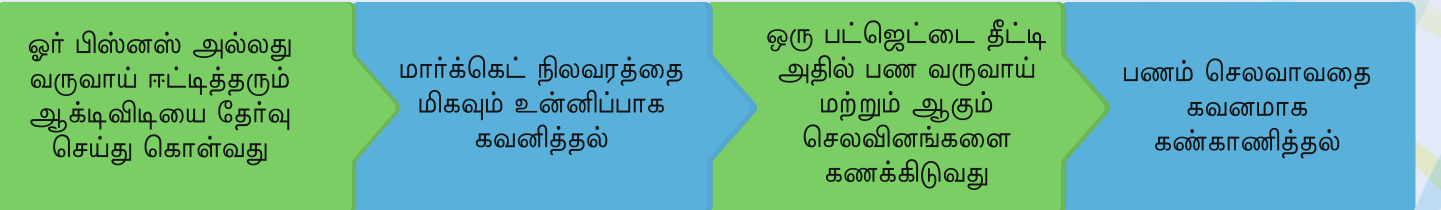
சிறியதொரு நகரத்தில் மற்றும் கிராமப்புறங்களில் ஓர் பிஸ்னஸ்ஸை தொடங்குவதில் இதுபோன்ற பல்வேறு இடர்பாடுகள் உள்ளன.

- பிஸ்னஸ் தாக்குப்பிடிக்கும் அளவுக்கு போதுமானவரை வருவாயை திரட்டுமா
- போதுமான அளவுக்கு அங்கே கச்சா பொருட்களைப் பெற்று உற்பத்தி செய்த பொருட்களை அங்கே விற்பனை செய்ய முடியுமா
- நிறுவனத்தில் அல்லது தேர்வு செய்து கொண்ட சர்வீஸில் பணியாற்ற வேயாட்கள்/ அலுவலர்கள் தாராளமாக கிடைப்பார்களா.

அதேபோன்று, புராடக்டை விற்பனை செய்வதிலும் ஏராளமான சிரமங்கள் இருக்கின்றன. ஆனால் இதுபற்றி கவலைப்படாதீர்கள். உபயோகமானவற்றை செய்வதில் தொடர்புடைய குறிப்பிட்ட சில இடர்பாடுகள் இருக்கின்றன. வேலையை செய்வதில் கூட வேலை நீக்கத்திற்கான வாய்ப்பு உள்ளது, வளர்ச்சியில் தடைகள், நீங்கள் செய்யும் வேலையில் எதிர்பார்ப்புகளை ஈடு செய்வதில் ஏற்படும் சிரமங்கள்..மாற்றாக, தொழில்முனைவர்களுக்கு அந்த தடங்கல்கள், இடர்பாடுகளிலிருந்து வெகுமதிகளைப் பெறுவதற்கான வாய்ப்புகள் அமோகமாக உள்ளன. ஆகவே, இடர்பாடுகளைக் கண்டு ஒதுங்கி இருப்பதற்கு பதிலாக அவற்றை மட்டுப்படுத்துவதற்கான முயற்சிகளை மேற்கொள்ளுங்கள். சிறிய நகரம்/ கிராமப்புறங்களில் பிஸ்னஸ்ஸை தொடங்குவதில் சில சாதகமான அம்சங்களும் நிறைந்துள்ளன, அவை இதோ:

- ஓர் பிஸ்னஸ்ஸை தொடங்குவதற்கு முதலீடு செய்வதற்கு குறைந்த அளவு பணமே போதுமானது;
- ஒப்பிட்டுப் பார்ப்போமானால், பிஸ்னஸ்ஸை ஆரம்பித்து அதை நிலைத்திருக்கச் செய்வது மிகவும் சுலபம்;
- கிராமப்புறங்கள்/சிறுநகரங்களில் வாழ்க்கைச் செலவுகள் மிகவும் குறைவாகவே இருப்பதால் நீங்கள் மிக சுலபமாக லாபத்தை அதிகப்படுத்திக் கொள்ள முடியும்.

புதியதோர் பிஸ்னஸ்ஸை தொடங்கும்போது நீங்கள் பின்பற்ற வேண்டிய சில வழிமுறைகள்:



ஸ்டெப் 1: ஓர் பிஸ்னஸ் அல்லது வருவாயை ஈட்டித்தரும் செயல்

இந்த ஸ்டெப், எங்கே, எத்தகைய தொழில்முனைவருக்கான வேலையை அல்லது வருவாய் திரட்டும் வேலையை தொடங்குவது மற்றி அது அவருக்கு ஏற்ற சரியான விருப்பத்தேர்வாக இருக்க முடியுமா. பிஸ்னஸ் அல்லது வருவாய் ஈட்டித்தரும் வேலையை தேர்வு செய்வதற்கு கீழ்க்கண்ட சிந்தனைகள் உதவக் கூடும்.

- உங்களுக்கிருக்கும் திறமைகள் மற்றும் அனுபவத்தைப் பற்றி சிந்தித்துப் பாருங்கள்;
- பொருளாதார ரீதியாகவும், உடல் ரீதியாகவும் இருக்கும் சாத்தியக்கூறுகளைப் பற்றியும் யோசித்துப் பாருங்கள்;
- உங்கள் பகுதியில் வெற்றிகரமாக செயல்படுத்தலாம் என்று நீங்கள் கருதும் பிஸ்னஸ் அல்லது வருவாய் ஈட்டித்தரும் எண்ணங்களைப் பற்றி யோசித்துப் பாருங்கள்;
- நீங்கள் தேர்வு செய்யும் பிஸ்னஸ் துறையில் ஏற்கனவே இயங்கி வரும் தொழில்முனைவர் பற்றிய சாதக-பாதகங்களைப் பற்றி அலசி ஆராயுங்கள்.
- குறிப்பிட்ட பிஸ்னஸ் ஆக்கிவிடையை ஆரம்பிப்பதற்கு ஏதாகிலும் வழிகாட்டுதல்கள் கிடைக்கின்றனவா.
- எதை செய்ய வேண்டும் என்பது குறித்து முடிவெடுங்கள்.

மற்றவர்களைப் போலில்லாமல், தொழில்முனைவோர் என்பது உங்கள் விருப்பம்போல் ஒருசில ஆண்டுகளுக்கு வாழ்ந்து பார்ப்பதாகும், அதேபோல் பெரும்பாலானவர்களைப் போலில்லாமல், எஞ்சியுள்ள வாழ்நாட்களை செலவழிப்பதாகும்.

ஸ்டெப் 2: மார்க்கெட் நிலவரத்தை உன்னிப்பாக கவனித்தல்

இந்த ஸ்டெப்பில், தொழில்முனைவர், எந்த புராடக்டை உற்பத்தி செய்ய நினைத்திருக்கிறாரோ அதிலிருந்து பணம் திரட்ட முடியுமா/அல்லது அவர் வசிக்கும் பகுதியில் அந்த புராடக்டை விற்பனை செய்ய முடியுமா என்பதை பார்க்கிறார். அவர் உற்பத்தி செய்யும் புராடக்டிற்கு டிமாண்ட் இருக்குமா என்பதை கண்டறிவதற்கு இந்த கீழ்க்கண்ட அம்சங்கள் உதவும்:

- உங்கள் கஸ்டமரை அறிந்து கொள்வது
- நீங்கள் தயாரிக்கவிருக்கும் புராடக்டை விற்பனை செய்வதற்கான குறைந்தபட்ச விலையை கணக்கிடுவது
- இந்த கேள்விகளுக்கு பதில்களைப் பெற ஓர் விசாரணையை மேற்கொள்வது:
 - ❖ உங்களைப் போன்றே அத்தகைய புராடக்டை மற்ற யாரெல்லாம் அந்த பகுதியில் விற்பனை செய்கிறார்கள்?
 - ❖ அவர்கள் தங்கள் புராடக்டுகளை எந்த விலைக்கு விற்கிறார்கள்?
 - ❖ உங்கள் பகுதியில் வசிக்கும் மக்களுக்கு எந்த பொருட்கள் கிடைப்பதில்லை
 - ❖ அவற்றை விற்பனை செய்வதால் அதிலிருந்து நீங்கள் வருமானம் ஈட்ட முடியுமா?

ஸ்டெப் 3: பட்ஜெட்டை தயாரித்து பணப்புழக்கத்தை உருவாக்குவதற்கு ஆகும் செலவை கணக்கிடுவது

இந்த ஸ்டெப் தொழில்முனைவர் தனது பிஸ்னஸ்லை எவ்வாறு நடத்த முடியும் என்பதற்கான திட்டத்தை தீட்டி அந்த பிஸ்னஸ்ஸிலிருந்து லாபம் ஈட்ட முடியுமா என்பதற்கான எஸ்டிமேட்டை தயார் செய்து கொள்ள உதவும். பட்ஜெட் போடுவது மற்றும் பணப்புழக்கத்திற்கான திட்டத்தை தீட்டுவது அவர் இவற்றை கண்டறிய உதவும்.

சிறு பிஸ்னஸ்களுக்கான உதாரணம் மற்றும் இவற்றிலிருந்து அவை தூண்டுதலைப் பெற முடியும்:

- கோழி வளர்ப்பு
- தோட்டத் தொழில்
- சூரிய ஒளி உருவாக்கும் தொழில் முனைவர்
- மசாலா/ஊறுகாய் தயாரித்தல்
- சர்வீஸ் கடைகள்
- டியூஷன் வகுப்புகள்
- பியூட்டி பார்லர்
- பின்னல்
- தையல்
- கடையை நடத்துவது
- வுட் ஓர்க்
- பேக்கரி
- ரெஸ்டாரெண்ட்டுகள்
- பூட்டிக்
- உணவு ஏற்பாடு செய்பவர்
- டான்ஸ்/மியூஸிக் வகுப்புகள்
- டிஃபன் சர்வீஸ்
- ஊதுபத்தி/மெழுகுவர்த்தி தயாரித்தல்
- தேன் உற்பத்தி

பிஸ்னஸ் அல்லது வருவாயை ஈட்டித் தரும் வேலையைத் தொடங்க அவர் தன்னிடம் எவ்வளவு பணம் வைத்திருக்க வேண்டும்?

பிஸ்னஸ்ஸை எப்போது, எவ்வாறு தொடங்குவதற்கு எவ்வளவு முதலீடு தேவைப்படும்?

நீங்கள் உற்பத்தி செய்யும் புராடக்டை விற்பனை செய்ய எவ்வளவு பணத்தை நீங்கள் செலவிட வேண்டும்?

ஒவ்வொரு மாதமும் எவ்வளவு பொருட்கள் விற்பனையாகும் என்று நீங்கள் எதிர்பார்க்கிறீர்கள்?

அந்த பிஸ்னஸ் எவ்வளவு வருமானத்தை திரட்டும்?

பிஸ்னஸ்ஸை விருத்திபடுத்த எவ்வளவு பணம் கிடைக்க வேண்டும்?

ஸ்டெப் 4: பணம் செலவாவதை எழுதி வைத்துக் கொள்வது
இந்த ஸ்டெப்பில், தொழில்முனைவர் தனது பிஸ்னஸ்ஸில் எவ்வளவு பணத்தை செலவு செய்தார், எவ்வளவு வருவாய் ஈட்டினார் மற்றும் அவர் வசம் எவ்வளவு பணம் கையிருப்பில் உள்ளது என்பதை என்பதை கணக்குப் போட்டுப் பார்க்க வேண்டும். இங்கே அந்த தொழில்முனைவர் தான் செய்யும் செலவுகள் மற்றும் வருவாயை கவனமாக பார்த்துக் கொள்ள வேண்டும். அதன் மூலம் அவரிடம் எப்போதும் பணம் கையில் இருப்பது உறுதியாவதோடு ஏதாவது எதிர்பார்த்த அல்லது எதிர்பார்க்காத பிஸ்னஸ் தேவைகளை எதிர்கொள்ள அவர் தயாராக இருப்பார்.

“ஒரு பிஸ்னஸ்ஸை நீங்கள் கட்டி எழுப்ப வேண்டுமென்றால் நீங்கள் இந்த மூன்று விஷயங்கள் உங்களிடம் இருப்பதை நிச்சயப்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும். மார்க்கெட்டில் மிகப் பெரும் சந்தர்ப்பம், நல்ல மக்கள் மற்றும் போதுமான அளவுக்கும் அதிகமாக மூலதனம்.”

பிஸ்னஸ் திட்டத்தை உருவாக்குதல்

அடிப்படையான ஐடியாக்களை பெறுவதற்கு நீங்கள், சீரீஸ் 1-ல் அடங்கியுள்ள விவரங்களை படித்திருப்பீர்கள் என்று நம்புகிறோம். அதை படிக்கவில்லையென்றால், மீண்டும் படித்து தெரிந்து கொள்ளுமாறு கேட்டுக் கொள்கிறோம்.

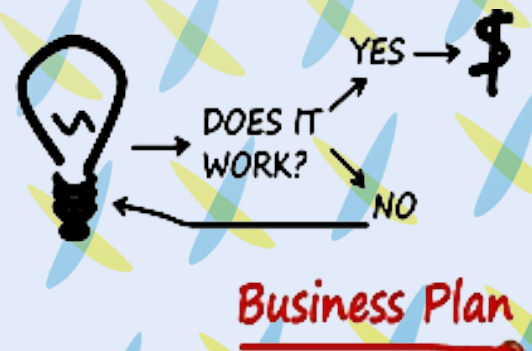
பிஸ்னஸ் பிளான் என்பது சுருக்கமாக சொல்ல வேண்டுமானால் ஒரு ரோடு மேப் ஆகும். அது அந்த தொழில்முனைவருக்கு வழிகாட்டுவதோடு அவர் வருங்காலத்தில் பிஸ்னஸ் பிளானை தீட்டுவதற்கும் வழி செய்கிறது. வாருங்கள் பிஸ்னஸ் பிளானுக்கான ஓர் உதாரணத்தைப் பார்ப்போம்.

பிஸ்னஸ் திட்டம்

1. பெண் தொழில்முனைவரின் பெயர்	லக்ஷ்மி தேவி
2. பிஸ்னஸ் டைப்பின் பெயர்	லக்ஷ்மி தேவி வெஜிடபிள் ஷாப்
3. முகவரி	அய்ன்லாபள்ளி, பட்னாகர், போலாங்கீர், ஒடிஷ்ஷா
4. பிரதி மாத விற்பனை இலக்கு	ரூ. 8,000
5. ஃபிக்ஸ்டு காஸ்ட்	ரூ. 900
6. பல்வேறு விதமான செலவுகள்	ரூ. 4,800
7. எனது லோனுக்கு தேவைப்படும் பணம்	ரூ. 15,000
8. ஒவ்வொரு மாதமும் என்னால் திருப்பி செலுத்தக்கூடிய தொகை	ரூ. 900

பிஸ்னஸ் பிளான் அச்சின் உதாரணம்:

விவரங்கள்	தொகை
சேல்ஸ் (A)	ரூ. 8,000
குறைவு: இதர செலவினங்கள்: (B) (ஃபிக்ஸ்டு செலவினங்கள் நீங்கலாக)	ரூ. 4,800
விற்பனை, இதர செலவுகளை கழித்த பிறகு (A-B)	ரூ. 3,200
ஃபிக்ஸ்டு செலவுகள் (D) வாடகை, லைட் பில் போன்றவை	ரூ. 900
லாபம் (A-B-D)	ரூ. 2,300



வெற்றிகரமான தொழில்முனைவரின் ஆதார அம்சங்கள்

ஓர் வெற்றிகரமான தொழில்முனைவர் பல்வேறு நற்பண்புகளைக் கொண்டுள்ளார், அதுவே அவரது வெற்றிக்கு வழி வகுக்கிறது. கீழ்க்கண்டவையே அவரது நற்பண்புகளாகும்:

தலைமைப்பண்புக்கான திறன்கள்

பின்னஸ்ஸில் வெற்றி பெற வேண்டுமானால், தலைமைப்பண்புத் திறன் மிகவும் முக்கியமானதாகும். உங்கள் பின்னஸ் அல்லது வருமானம் ஈட்டுவதற்கான நடவடிக்கைகளை நீங்கள் தலைமையேற்று முன்னேற்றுவதோடு யாரெல்லாம் உங்களோடு சேர்ந்து உழைக்கிறார்களோ அவர்களுக்கெல்லாம் நீங்கள் தூண்டுகோலாகவும் திகழ்ந்திட வேண்டும்.

கடின உழைப்பு

ஒவ்வொரு நாளும் ஒரே சீராக தொடர்ந்து உழைத்தீடுங்கள். பின்னஸ்ஸில் பணத்தை சேர்ப்பது உங்களின் கடினமான உழைப்பையே சார்ந்துள்ளது. ஒவ்வொரு நாளும் உங்கள் பின்னஸ்ஸை தொடங்க நீங்கள் அவ்விடத்தில் இருக்கிறீர்களா.. உங்களிடம் மக்கள் நம்பிக்கை வைத்திருக்கிறீர்களா? நீங்கள் நல்ல தரமான புரூடக்ட் அல்லது சர்வீஸை விற்பனை செய்கிறீர்களா?

தடங்கல்களையும், இடர்பாடுகளையும் எதிர்கொள்ள நீங்கள் தயாரா

பின்னஸ்ஸை முன்னுக்கு கொண்டு வரவும் வருவாயை மேம்படுத்தவும், இடர்பாடுகளையும் தடைகளையும் எதிர்கொள்ள நீங்கள் ஒருபோதும் அஞ்சக் கூடாது.

போட்டி உணர்வு

உங்களைச் சுற்றிலும் மற்றும் உங்கள் பகுதியிலும் உங்களைப் போன்ற பின்னஸ் நடத்தும் நபர்களைக் காட்டிலும் சிறப்பாக பின்னஸ்ஸை நடத்த நீங்கள் காட்டும் ஆர்வம் உங்கள் பின்னஸ்ஸை மேம்படுத்துவதோடு மென்மேலும் அதிகமான மக்கள் உங்களை நாடி வருவதற்கு வழி செய்யும்.

உங்கள் இலட்சியம்

பின்னஸ்ஸில் வெற்றி பெற வேண்டுமானால் நீங்கள் உங்களுக்கென்று ஒரு இலக்கை நிர்ணயித்துக் கொண்டு அந்த இலக்கை தொடுவதற்கு என்னவெல்லாம் தேவையோ அவற்றை பூர்த்தி செய்ய வேண்டும். உதாரணமாக, வீட்டிலேயே நீங்கள் தையல் வேலையை ஆரம்பிக்கிறீர்கள். அப்போது அடுத்த ஆண்டு இன்னொரு தையல் மெஷினை வாங்கி விட வேண்டும் என்ற இலக்கை நிர்ணயித்துக் கொள்ள வேண்டும். மேலும் ஒருவரையும் வேலைக்கு அமர்த்திக் கொள்ள வேண்டும். அதன் மூலம் துணிகளை தைப்பதற்கு உங்களிடம் மென்மேலும் ஆர்டர்கள் குவியும், உங்கள் வருமானமும் அதிகரிக்கும்.

இப்போதைய கால கட்டத்திற்கு பெண் தொழில்முனைவர்களின் தேவை ஏன் முக்கியமானதாக கருதப்படுகிறது?

மென்மேலும் அதிக பெண்கள் எண்டர்பிரனியல் இகோஸிஸ்டத்தில் பங்கேற்க முன்வருவது மிகவும் முக்கியமாகும்:

- உலக மொத்த மக்கள் தொகையில் சுமார் பாதி பேர்கள் பெண்களேயாவர்.
- சவால்களை எதிர்கொள்ள வேண்டியிருப்பினும், ஒரேமாதிரியான வேலைகளையே செய்து கொண்டிருக்க வேண்டிய நிர்ப்பந்தம் ஏற்பட்ட போதிலும் அப்படியும் பெண்கள் ஒவ்வொரு துறையிலும் பிரகாசித்துக் கொண்டுதானிருக்கிறார்கள்.
- பாரம்பரிய ரீதியாக, பொருளாதாரம் சார்ந்த பொறுப்புகளில் இருந்து பெண்களை ஒதுக்கியே வைத்துள்ளார்கள். அதுவே நாட்டின் மிகப்பெரும் வேலைப்படையை நாடு பயன்படுத்திக் கொள்ள முடியாமல் புறக்கணித்தே வைத்திருக்கும் நிலை ஏற்பட்டுள்ளது.
- பெண்களின் முன்னேற்றம் ஒட்டுமொத்தமாக சமுதாயத்தின் வளர்ச்சிக்கு வழி காட்டுகிறது.
- பெண்களின் பொருளாதார அந்தஸ்து சமுதாய வளர்ச்சியை சுட்டிக் காட்டும் மிக முக்கியமான அம்சங்களில் ஒன்றாகும்.
- பெண்கள் சம்பாதிக்க தொடங்கும்போது, அது குடும்பத்தில் மேலும் அதிக ஸ்திரத்தன்மையை கொண்டு வருவதோடு குழந்தைகளுக்கு சிறப்பான எதிர்காலத்தை உருவாக்கித் தரப்படுவதையும் து நிச்சயப் படுத்துகிறது.

தொடக்கநிலை நிறுவனங்களுக்கு நிதி சேகரிக்கும் வழிமுறைகள்

இந்தியாவில் பதிப தொழில்முனைவு தொடக்க நிலை நிறுவனங்கள் குவார்டம் சூழ்நிலை ஆண்டுதோறும் அதிகரித்து வருகிறது. இன்று பண்பாற்றல், சுவாசனை எதிர்ப்பாட மாற்றியமைத்து சாரணை படைக்கும் உதவேகத்துடன் கூலாளர்களிலிருந்து நேரடியாக வெளியேறும் தொழில்முனைவோர்களின் எண்ணிக்கை அதிகரித்து வருகிறது. இதற்கு உருவாகிய வெளிப்படைப்பாதை நெறிமுறை அலாக்கள் சுவாசனையும் இடங்களையும் துணிகளூடன் எதிர்கொண்டு புது தொழில் தொடங்கும் பயணத்தை தொடக்க தயாராக உள்ளனர். இது பாதையில் பயணிக்க மிக முக்கியமான கருவி முறையும் ஆகும்.

பெரும்பாலான தொழில்முனைவோர்கள் FFF - Funding Friends, Family & Fools (புரிசென்டல், ஃபண்ட்ஸ், ஃபூல்ஸ்) என்று அழைக்கப்படும் திணியின் வாயிலாக தொழிலை தொடங்குகிறார்கள். மற்ற விதமான தொடக்க நிலை நிதி திரட்டும் முறைகள் SEED Rounds (சீட் ரவுண்ட்), Angel Funding (ஏஞ்சல் ஃபண்டிங்) மற்றும் Incubation Funding (இன்சூபேஷன் ஃபண்டிங்) என்று அழைக்கப்படும் தொழில் உருவாக தொடங்கும் நிலையில் மேலும் நிதி உதவி தேவைப்படுகிறது. முறையும் அளவு பெருகும் நிலையில், நிறுவன அமைப்புகளிலிருந்து நிதி உதவியை நாடலாம். இவ் வகையான முறையிலான வழக்கமாக அளவு வரிசையில் Series-A, Series B, Series C, ... (சீரிஸ் - A, சீரிஸ் - B, சீரிஸ் - C, ...) என்று அழைக்கப்படுகிறது. சில சமயங்களில் சிறிய அளவில் இடைக்கால நிதிவழியும் தேவைப்படும், பெரும்பாலும் அவை ஏற்கனவே நிதிநிலை அளித்திருப்பவர்களிடமிருந்து பிரிட்-சூ ரவுண்ட் என்ற வகையில் இருந்து தேவைப்பாடப் பெறப்படும். இவை மட்டுமல்லாமல், சமீப காலத்தில் இந்தியாவில் பழுத்தொழில் உடன் (வெஞ்சர் டெட்) அதாவது பழுத்த தொழில் முனைவார்களுக்கு உதவி வழங்கும் ஆரம்பநிலை உள்ளது. இவ்வாறு பெறப்படும் நிதிபுவி சுற்றிகள் விநியோகமாதலையாகவும் பெறப்படும்.

1 பிரிசென்ஸ் இன்சூபேட்டர்: தொடக்கநிலை தொலை முனைவார்களுக்கு உதவும் பொருட்டு மேலாண்மை பற்றி, தொழில்நுட்ப தேவைகள், தொழில்நுட்பத்தில் ஆர்வம் அல்லது அனுபவம் இடம், தொடக்க நிலை நிறுவனங்களில் பங்கேற்கும் முயமாக சிறு முன்னோட்டி உதவிக்கொண்ட பிரிசென்ஸ் இன்சூபேட்டர்கள் வழங்குகிறார்கள். வெற்றியைப்போட இன்சூபேட்டர்கள் அடுத்த கட்டி முறை ஏற்பாடுகளையும் உதவி செய்கிறார்கள். இந்தியாவில் இன்று பல இன்சூபேட்டர்கள் வெற்றிகரமாக செயல்பட்டுக் கொண்டிருக்கின்றன. அவற்றில் ITs மற்றும் IMs பிரிபமான பொருள் பெற்றவர்கள், ஒவ்வொரு இன்சூபேட்டர்



தனக்கென்று சில கூறவேண்டிய வகுத்து அவை அடிப்படையில் செயல்பட்டுக் கொண்டுள்ளன. இதன் விவரங்கள் அத்தத்த இன்சூபேட்டர் இணைப்பைப் பக்கத்தில் உள்ளன.

2 ஏஞ்சல் இன்வெஸ்ட்மென்ட்: தொடக்க நிலை நிறுவனத்தில் மாற்றியமை உடன் (செரிசென்ட்) டெட்) அல்லது முறையும் பங்கு (ஏஞ்சல்) இடுகிறது. முறையும் ஆரம்ப முறைகளை ஏஞ்சல் இன்வெஸ்ட்மென்ட் வழங்கும். தனிநபர் தொழில்முனைவோர்கள், தொழில் முறைப்பாளர்கள், தொழிலியர்கள் அல்லது முன்னோட்டிகள் போன்ற பெரும் செல்வத்தர்கள் ஏஞ்சல் இன்வெஸ்ட்மென்ட் உள்ளனர். பெரும் செல்வத்தர்கள் ஏஞ்சல் இன்வெஸ்ட்மென்ட் உள்ளனர். பெரும் செல்வத்தர்கள் ஏஞ்சல் இன்வெஸ்ட்மென்ட் உள்ளனர். பெரும் செல்வத்தர்கள் ஏஞ்சல் இன்வெஸ்ட்மென்ட் உள்ளனர்.

3 பழுத்தொழில் உடன் (வெஞ்சர் டெட்) - (VC) பண்டுள்: பழுத்த தொழில்களில் முன்னோட்டி செயல்படுத்தும் முறையில் உள்ள இன்வெஸ்ட்மென்ட் உள்ளனர். பெரும் செல்வத்தர்கள் ஏஞ்சல் இன்வெஸ்ட்மென்ட் உள்ளனர். பெரும் செல்வத்தர்கள் ஏஞ்சல் இன்வெஸ்ட்மென்ட் உள்ளனர். பெரும் செல்வத்தர்கள் ஏஞ்சல் இன்வெஸ்ட்மென்ட் உள்ளனர்.

வெளிப்படுத்தி ஆரம்ப தொழில்முனைவாய் வளர்ந்து வெற்றியைப் பெறுவதில் உதவி செய்கின்றனர். இவர்களிடம் நேரடியாகத் தொடர்பு கொள்ள முடியும்.

4 திரெண்டு பண்டிங் போர்ட்கள் (கூட்டுப்பங்கு முறை): வட நாடுகளில் பெரும்பாலும் பிரிபமான இடங்களில் இந்து முறையும் போர்டு உள்ளன. இவர்களை மக்களிடமிருந்து சிறு தொலைகளை சேகரித்து, சமூக ஊடகங்கள் மற்றும் வசதிகளின் மக்களும் தொழில்முனைவோர்களும் ஒரு தளத்தில் சேர்க்க உதவிக்கின்றன. தொழில் முனைவோர்களுக்கு முறையும் அளித்து உதவிக்கின்றன. முறையும் பங்கு அடிப்படையிலான கூட்டுப்பங்கு முறையில் இந்தியாவில் சட்ட விநியோகமாகும்.

5 பழுத்தொழில் உடன் (வெஞ்சர் டெட்) - (VC) பண்டுள்: பழுத்த தொழில்களில் முன்னோட்டி செயல்படுத்தும் முறையில் உள்ள இன்வெஸ்ட்மென்ட் உள்ளனர். பெரும் செல்வத்தர்கள் ஏஞ்சல் இன்வெஸ்ட்மென்ட் உள்ளனர். பெரும் செல்வத்தர்கள் ஏஞ்சல் இன்வெஸ்ட்மென்ட் உள்ளனர். பெரும் செல்வத்தர்கள் ஏஞ்சல் இன்வெஸ்ட்மென்ட் உள்ளனர்.

சிறந்த எதிர் காலமுள்ள பழுத்தொழில் முனைவார்களுக்கும் பலமான மேலாண்மை திறனுள்ள குழுக்கள் அடங்கிய பழுத்த தொழில்களையும் பரிசு நிதி தேவைகளில் உதவி இல்லா ஆதரவு அளித்தல் கொண்டுள்ளன. இது போன்ற பண்டுள்களை தொடக்கநிலை நிறுவனங்களுக்கு உதவும் சிறந்த ஆறுபலமுள்ள பண்டுள்களை நிறுவனங்களுடன் சேர்த்து முன்னோட்டி வழங்குங்கள் பரிந்துரைகளுடன் முறையில் செயல்படுத்தி அளிக்கின்றனர். இவர்களையும் நேரடியாக அணுகி நிதிபுவி பெற முடியும். சிறந்த ஆறுபலமுள்ள ஒரு விநியோக மேலோன்றி தொழில் முனைவோருக்கு தேவைப்படும் ஆறுபலமுள்ள வழங்கி, திட்டமிடுதல், பணியாளர்களை சேர்த்தல், பங்குசேடி, வாகனவாசனங்களை தேடுதல், மேலாண்மை மற்றும் கூடுதல் முறைகள் சேர்த்தல் உள்ளிட்ட அனைத்து வகையிலும் சிறப்பாக முன்னோட்டி உதவி செய்வார்.

6 செய்ஸ்நெறி (ஸ்டார்ட்-அப்) முறையிலான பண்டுள்: முன்னோட்டிகள் மற்றும் நிறுவன வெஞ்சு பண்டுள்: தனக்கே முக்கிய வந்தகங்களுக்கு தனம் பயக்கும் அல்லது மதிப்பு கூட்டும் செயல்பாடுகளில் ஈடுபட்டிருக்கும் தொடக்கநிலை நிறுவன அமைப்புகள் கான்போர்ட் / பிரிசென்ஸ் நிறுவனங்கள் ஸ்டார்ட்-அப் முறையில் முன்னோட்டிகள் மற்றும் நிறுவன முன்னோட்டிகளாக நிதிபுவி அளிக்க முன்வருகிறார்கள். பரிசு தொழிலுட்ப நிறுவனங்கள் இந்த வகையில் வெஞ்சு பண்டு அமைப்புகளை ஆரம்பித்தவர்கள், இதன் மூலம் தொழிலுட்ப பிரிசென்ஸ் உருவாகும் பல முன்னோற்றங்களுடன் அவர்கள் இணைந்து செயல்பட்டு வருகிறது. ஏற்கனவே முன்னோட்டி நிறுவனங்கள் மற்றும் ஆலோசகர்கள் துணையுடன், நேரடியாகவே இவ் வகை முன்னோட்டிகளை அணுகி நிதிபுவி பெற முடியும்.

7 நெடூட் பண்டுள், பென்ஷன் பண்டுள், வளர்ச்சி நிதி நிறுவனங்கள் (DFIs) மற்றும் தனிநபர் இன்சூபேட்டர்) பண்டுள்: தொடக்கநிலை நிறுவனங்கள் ஈடுபாடு செய்து முன்னோற்றங்களை பெற முறைகளை எதிர்கொள்கின்றன. இவ்வாறு கட்டுதல் இந்த வளர்ச்சியிலிருந்து பெரிய அளவில் முன்னோட்டிகளை எதிர்கொள்க முடியும். தொழில்முனைவோர் மற்றும் தொடக்க நிலை நிறுவனங்களுக்கு மேலேயேவை தனித்த பெறு ஆறுபல வளங்களுடன் ஈடுபாடு செய்து தொழில்முனைவு முறையியாளர்களுக்கு உதவும் வகையில் அரஃபு பணியாளர்கள் மற்றும் திட்டங்களை வகுத்துள்ளனர். இவற்றில், ஊரகப் பகுதிகளில் பழுதான முறையின் மற்றும் மகளிர் தொழில்முனைவோர்களை ஊக்குவிக்கும் விதமாக சிறப்புத் திட்டங்களை அரஃபு அறிவித்திருக்கிறது. தொழில்முனைவோர்களுக்கு வழிகாட்டுதல், அறிவுரை வழங்குதல், முறை ஏற்பாடுகளுக்கு உதவுதல், பல எண்ணிக்கையில் சிறு தொழில் முறையியாளர்களை ஊக்குவிக்கும் போன்ற நடவடிக்கைகளில் தொடக்கநிலை ஆலோசகர்களாகவும், வழிகாட்டியாகவும் இன்று சாதாரண சூழ்நிலை உருவாகியுள்ளது. உதவிக்குக் தேவைப்படவில்லாமல் ஒரு நேரகம், அனைத்து நேரத்திலும் வழிமுறை, கனவை தளவாக மாற்ற தேவைப்படும் கூடி உறுப்புகளை உள்ளிடும்.

முன்னணி வங்கிகளின் MCLR ஓராண்டு MCLR (%)

ஸ்டேட் பேங்க் ஆஃப் இந்தியா	8.45
பேங்க் ஆஃப் இந்தியா	8.70
பஞ்சாப் நேஷனல் பேங்க்	8.45
பேங்க் ஆஃப் பரோடா	8.70
யூனியன் பேங்க் ஆஃப் இந்தியா	8.60
எசுஎசுஎஃப்ஐ பேங்க்	8.70
ஆக்ஸிஸ் பேங்க்	8.80
ஐசிஐஐஐ பேங்க்	8.75
இண்டஸ் இண்ட்ரேஸ்ட்	9.85
கோடெக் மஹிந்திரா பேங்க்	8.90

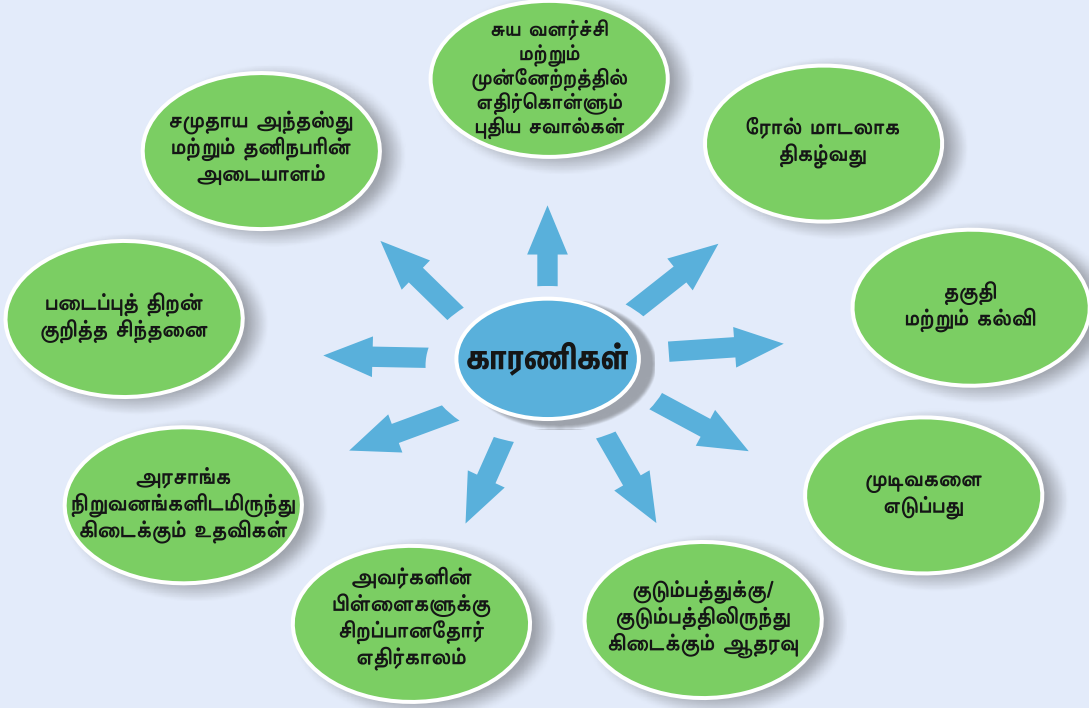
MCLR - வரம்புநிலை அடக்கலையை அடிப்படையாகக் கொண்டு, இந்த குறைந்தபட்ச வட்டி வீதத்தை விட குறைந்த வட்டி வீதத்தில் வங்கி கடன் வழங்க இடமில்லை, ஒரு சில சமயங்களில் இந்திய ரிசர்வ் வங்கி அனுமதி வழங்கும்.

MSME கடனாளிகளிடமிருந்து வசூலிக்கப்படும் வட்டி வீதம் உடன் தொகை, திருப்பிச் செலுத்தும் காலம், பிரிபமான கூடன் / பிரிபமான இல்லாத கூடன் மற்றும் வங்கி தேர்ந்தெடுத்திருக்கும் இரவு பிற கூடுதல்கள் அடிப்படையில் தீர்மானிக்கப்படும். பொதுவாக, MSME கடனாளிகளிடமிருந்து வசூலிக்கப்படும் வட்டி வீதங்கள் 11 சத வீதத்திலிருந்து ஆரம்பமாகும்.

மிகவும் மதிப்புமிக்க எதிர்வரும் MSE விருதுகள் - 2019 க்கு உங்கள் விண்ணப்பங்களை அனுப்பவேண்டும் என்று SIDBI உங்களை விரும்பி கேட்டுக்கொள்கிறது. விண்ணப்பம் அனுப்ப வேண்டிய கடைசி தேதி ஜூன் 30, 2019 வரை நீக்கப்பட்டுள்ளது.

கூடுதல் விவரங்களுக்கு, bit.ly/2K13ORP ஐப் பாருங்கள்

பெண்கள் தொழில்முனைவர்களாக ஆவதற்கு ஊக்குவிக்கும் காரணிகள்



பெண் தொழில்முனைவர்கள் எதிர்கொள்ளும் தடைகள்

ஆரம்பத்தில் பெண் தொழில்முனைவர்கள் ஏராளமான சவால்களையும், தடைகளையும் எதிர்கொள்கின்றனர். அதன் பிறகு பிஸ்னஸ்ஸை அவர்கள் சுயமாக நடத்தும்போது தொடர்கிறது. அவர்கள் எதிர்கொள்ளும் ஒருசில தடைகள் இவையே:

ஃபைனான்ஸ் பெறுவது

சொத்தில் உரிமை கோரல் முதல் பொருளாதார நிலையை எட்டுவது வரை பெண்கள் பல்வேறு விதமான சவால்களை எதிர்கொள்கின்றனர், அதுவே அவர்கள் சுயமாக பிஸ்னஸ் தொடங்க விடாமல் தடுத்து நிறுத்துகிறது.

கலாச்சார மற்றும் சமுதாய நெறிகள்

பல இடங்களில் பெண்கள் நடப்பிலுள்ள சமுதாய ஒழுங்குமுறைகளின் காரணத்தாலும் காலம் காலமாக நிலவி வரும் களங்கம் காரணத்தால் வீட்டு வேலைகளை செய்வதிலேயே முடங்கிக் கிடக்கின்றனர். இதனால் அவர்கள் வெளியே வந்து தங்களின் சொந்த நிறுவனத்தை ஆரம்பிப்பதில் சிரமங்களையும் இன்னல்களையும் மேற்கொள்கின்றனர்.

விவரங்கள் அறியாதவராக இருக்கின்றனர் அல்லது குறைவான விவரங்களையே பெறுகின்றனர்

சுயமாக தொழில் நடத்தும் ஆண்களுடன் ஒப்பிடும்போது பிஸ்னஸ் நடத்தும் பெண்கள் பல்வேறு விவரங்களை அறியாதவர்களாகவே இருக்கின்றனர். உதாரணமாக ஃபைனான்ஸ் மற்றும் டெக்னாலஜி.

கல்வி

சமுதாய ஏற்றத்தாழ்வுகளின் காரணத்தால் பெண்கள், ஆண்களைக் காட்டிலும் தொழில்சார்ந்த கல்வி பெறுவதில் பின்தங்கியே உள்ளனர்.

“உங்களுள் இருக்கும் தனிநபர் திறனையும் பிஸ்னஸ் மாடலையும் நீங்கள் அறிந்து கொள்ள தங்கள் நேரத்தை முதலீடு செய்ய முன்வரும் ஊக்குவிப்பாளர்களை தேடிக்கண்டுபிடிப்பது மிகவும் சலபம்.”

பெண் தொழில்முனைவர்கள்

செய்ய வேண்டியவை மற்றும் செய்யக் கூடாதவை

செய்ய வேண்டியவை
மார்க்கெட் மற்றும் போட்டியாளர் ஸர்வே/ ஆய்வு
நிறுவனங்கள் மற்றும் தொழில்முனைவர்களின் ரெஜிஸ்ட்ரேஷன்
நிறுவனங்களின் செயலாக்க பரிசீலனை
பிஸ்னஸ் பிளான் உருவாக்கம்
உற்பத்தி மற்றும் சர்வீஸ்களின் செலவினங்கள் மற்றும் விலைகள்
இன்வென்ட்ரி மற்றும் ஸ்டாக் நிர்வகிப்பு பழக்கங்கள்
4 Psகளில் கவனம் செலுத்துதல் (புரடாக்ட், பிரைஸ், பிளேஸ் மற்றும் புரொமோஷன்)
புக் கீப்பிங் அண்ட் அக்கவுண்டிங்
தொழில் நிபுணத்துவம்
சரக்குகளை விற்பனை செய்வது மற்றும் நெட்வொர்க்கிங்
இன்ஷூரன்ஸ் மற்றும் இதர ஃபைனான்ஷியல் புரடாக்டுகள் வாயிலாக இடர்பாடுகளை அகற்றுதல்

செய்யக் கூடாதவை
திட்டமிடுதலில் குறைபாடு
மார்க்கெட் ஆராய்ச்சி மேற்கொள்ளாமை
செலவு மற்றும் பயன்பாடு பரிசீலனை செய்யவில்லை
மூலதனம் கிடைக்கும் தன்மை குறித்து ஆய்வு இல்லை
கண்மூடித்தனமாக மற்றவர் காட்டும் பாதையில் செல்வது
சமுதாய பழக்கங்கள் காரணத்தால் எண்ணங்களை சுருக்கிக் கொள்வது
ஒரே சமயத்தில் பல்வேறு நிறுவனங்களை தொடங்குவது
இன்ஷூரன்ஸ் இல்லை - இடர்பாடுகளை குறைக்கவில்லை
அக்கவுண்டிங்கில் குறைபாடு - லாப-நஷ்டங்களை பற்றிய அறியாமை
நீங்கள் வேலை செய்யும் சமூக ஆராய்ந்து பார்ப்பதில் குறைபாடு

செய்ய வேண்டியவை

- 1) **மார்க்கெட் மற்றும் போட்டியைப் பற்றிய ஸர்வே/ஆய்வு** - பிஸ்னஸ் தொடங்குவதற்கான எண்ணங்களும் வசதி வாய்ப்புகளும் நமது சுற்றிலுமுள்ள சூழல்களிலிருந்தே வருகின்றன மற்றும் அவை பெருமளவில் மாற்றத்தைக் கண்டுள்ளன. உணவு, ஆடைகள், ஃபேஷன், எண்டர்டெய்ன்மென்ட், கம்யூனிகேஷன் அல்லது ஸ்டைல் ஆஃப் லிவிங் என்று எதை எடுத்துக் கொண்டாலும் எல்லாமே வேக வேகமாக மாற்றம் பெற்று வருகின்றன. புதிய மற்றும் பெருகி வரும் சமூக-கலாச்சார மாற்றங்களுக்கு தம்மை தகுதியாக்கிக் கொள்வதற்கு மக்களுக்கு தொடர்ந்து புதிய சரக்குகள் மற்றும் சேவைகள் தேவைப்படுகின்றன. அத்தகைய தேவைகளை ஒரு தொழில் முனைவருக்கு நல்லதொரு பிஸ்னஸ் வாய்ப்பை வழங்குகிறது. மக்களின் தேவைகளை அறிந்துகொள்ளும் உணர்வுத்தன்மை மற்றும் அதையே பிஸ்னஸ் வாய்ப்பாக பயன்படுத்திக் கொள்வது ஒரு தொழில்முனைவர் வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டிய மிக முக்கிய பண்பம்சமாகும்.
- 2) **தொழில் நிறுவனங்கள் மற்றும் தொழில்முனைவர்களை ரெஜிஸ்டர் செய்து கொள்வது**- பெரும்பான்மையான சிறு தொழில் நிறுவனங்கள் அதிலும் குறிப்பாக முறைசாரா துறையில் சொந்தமாக பெண்களால் இயக்கப்படும் நிறுவனங்கள் நெருக்கடி நிலைகளை சந்திக்கின்றன. ஆகவே அவர்களின் பிஸ்னஸ் பாதுகாப்பற்றவையாகவும், பத்திரத்தன்மையற்றதாகவும் செயல்படுகின்றன. சிக்கல்கள் நிரம்பிய டாக்குமெண்டுகள் தொடர்பான விஷயங்கள் பெண்கள் தங்கள் நிறுவனங்களை முறையாக ரெஜிஸ்டர் செய்து அரசு வழங்கும் நலத்திட்டங்களை எட்டாமல் செய்து விடுகிறது. இக்குறையை உத்யோக ஆதார போர்ட்டல் அண்ட் சர்வீஸஸ் போக்கி விடுகிறது. நிறுவனத்தை முறையாக ரெஜிஸ்டர் செய்வதற்கு நீங்கள் முதலில் செய்ய

வேண்டியது இதுவே. உத்யோக ஆதாரின் கீழ் தொழில் நிறுவனங்களை ரெஜிஸ்டர் செய்து கொள்வது இப்போது சௌகரியமாகவும் சுலபமாகவும் ஆகி விட்டது இப்போது நீங்கள் உங்கள் பிஸ்னஸ் இலவசமாக ஆன்லைனில் ரெஜிஸ்டர் செய்து கொள்ளலாம். இதற்கு டாக்குமெண்டுகள் எதையும் தர வேண்டியதில்லை மற்றும் மொபைல் போன் பிளாட்ஃபார்ம் மூலமாகவும் வெகு சுலபமாக அக்ஸ்ஸ் செய்து கொள்ளலாம். கிடைக்கும் பயன்களில் அரசு நலத்திட்டங்களை பயன்படுத்திக் கொள்வதும் உள்ளடங்கும். இதில் கியாரண்டி எதுவும் தர வேண்டிய அவசியமில்லாமல் லோன்களைப் பெறுவது, சுலபமான லோ கான்ட் கிரடிட், பிஸ்னஸ் எக்ஸ்போசுரில் பங்கேற்பதற்காக அரசாங்கத்தின் ஆதரவு நல்ல லாபத்தை மேம்படுத்த வழி செய்யும் மானியங்கள், மின் கட்டண பில்களில் சலுகைகள் போன்றவையும் உள்ளடங்கும். உத்யோக ஆதாரில் ரெஜிஸ்டர் செய்து கொள்வது யூனிட்டிகள்/ நிறுவனங்கள் அரசாங்கத்தின் எல்லா அமைச்சகங்கள் மற்றும் அரசு துறைகளிடமிருந்தும் தகவல்களைப் பெற்று ஆன்லைனில் அவை தரும் சேவைகளைப் பெறுவதற்கு விண்ணப்பித்துக் கொள்ளவும் வழி செய்கிறது.

- 3) **நிறுவனங்களின் செயலாக்க பரிசீலனை** - தொழில் நிறுவனத்தை தொடங்குவதற்கு முன்பாக குறிப்பிட்ட நிறுவனத்தை எப்படி செயல்படுத்தலாம் என்பதை நன்கு புரிந்து கொண்டு அதை பரிசோதித்துப் பார்த்துக் கொள்வது மிகவும் முக்கியமாகும். அந்த நிறுவனத்துடன் தொடர்புள்ள டிமான்ட் அண்ட் ஸப்ளை, வள ஆதாரங்கள் கிடைக்கும் தன்மை (வேலைக்கு ஆட்கள், நிதி போன்றவை) ஆகியவற்றை செயல்படுத்தும் பொருட்டு அலசி ஆராய்வது மிக மிக முக்கியமான விஷயமாகும்.

- 4) **பிஸ்னஸ் பிளானை தீட்டுதல்** - பிஸ்னஸ் பிளான் என்பது நீங்கள் தொடங்க விரும்பும் தொழில் நிறுவனத்தின் வரைபடமாகும். பிஸ்னஸ்லை தொடங்குவதற்கு முன்பாக, தொழில்முனைவர்கள் எந்த வகையான மற்றும் எவ்வளவு புராடக்ட்/சர்வீஸை நீங்கள் உற்பத்தி செய்யப் போகிறீர்கள், வழங்கப்போகிறீர்கள், அதற்கு எவ்வகையான ஆதார வளங்கள் தேவைப்படும், எவ்வளவு முதலீடு செய்ய வேண்டியிருக்கும், அதில் எவ்விதமான இடர்பாடுகளை சந்திக்க நேரிடும், அவற்றை விற்பனை செய்வதற்கான மார்க்கெடிங் திட்டம், அந்த பிஸ்னஸ்ஸில் உங்களுக்கு போட்டி மற்றும் நீங்கள் எதிர்பார்க்கும் லாபம் ஆகியவற்றைப் பற்றி ஓர் தெளிவான தோற்றத்தை தயாரித்துக் கொள்வது முக்கியமாகும். மிகச் சிறப்பாக திட்டமிடும் பிஸ்னஸ் பிளான் தொழில்முனைவரிடம் நம்பிக்கையை ஏற்படுத்தும். அதோடு நீங்கள் தொடங்கவிருக்கும் தொழிலுக்கு பணம் மற்றும் இதர ஆதாரங்களை பெற்றுக் கொள்வதும் மிகவும் அவசியமாகும்.
- 5) **புராடக்டுகள் மற்றும் சர்வீஸ்களுக்கு ஏற்படக் கூடிய செலவுகள் மற்றும் விலைகள்**- ஒரு புராடக்ட் அல்லது சர்வீஸை உற்பத்தி செய்து விற்பதற்கு ஆகும் செலவுகளை தீர்மானிப்பதற்கு பிரைஸிங் பிராஸஸ் என்பது ஒரு புராடக்ட் அல்லது சர்வீஸிற்கு கஸ்டமரிடம் நீங்கள் எவ்வளவு விலையை கேட்டு வாங்குவீர்கள் என்பதை தீர்மானிக்கிறது. மார்க்கெடிங்கின் முக்கிய சாராம்சமே இந்த பிரைஸிங்தான். இது பெரும்பாலும் அந்த குறிப்பிட்ட புராடக்டை உற்பத்தி செய்வதற்கு ஆகும் செலவு, போட்டியாளர் அத்தகைய புராடக்டிற்கு எவ்வளவு விலை வைத்து விற்கிறார் உற்பத்தியாளர் அந்த புராடக்ட் மீது எவ்வளவு லாபத்தை எதிர்பார்க்கிறார் என்பதை ஆதாரத்தின் மீதே நிர்ணயிக்கப் படுகிறது. ஆகவே செலவுகள்- விலைகள் கஸ்டமரைக் கவர்ந்திட எவ்வளவு குறைவுக்கு பொருளை விற்கிறீர்கள், மேலும் அதே சமயத்தில் பிஸ்னஸ்ஸில் ஆகும் எல்லா செலவுகள் மற்றும் கஸ்டமரை போட்டியாளரிடம் திரும்ப செல்ல வைக்காமல் அதில் எவ்வளவு லாபம் பெற முடியும் என்பதை முடிவு செய்கிறது.
- 6) **இன்வென்ட்ரி மற்றும் ஸ்டாக் மேனேஜ்மன்ட் பழக்கங்கள்** - ஒரு நிறுவனத்தை நடத்துவதென்றால், உரிய நேரத்தில் ஸ்ப்ளை மற்றும் நல்ல தரமான குவிலிடியில் மெட்ரீயல்கள் கிடைக்கச் செய்வது சரியான குவாலிடி, சரியான விலை ஆகியவற்றை நிச்சயப் படுத்திக் கொள்வது மிகவும் அவசியமாகும். இந்த மெட்ரீயல்கள் உற்பத்தி, பேக்கேஜிங், பராமரிப்பு, ஸ்பேர் பார்ட்ஸ் அல்லது உபகரணங்கள், உற்பத்தி நிலையில் இருக்கும் சரக்குகள் (செமி-ஃபினிஷ்டு சரக்குகள்) மற்றும் ஃபினிஷ்டு குட்ஸ்- அதாவது ஸ்டாக்கில் இருப்பவை மற்றும் போக்குவரத்தில் இருப்பவை ஆகியவற்றுக்கு தேவைப்படும் கச்சாப் பொருட்களாக இருக்கக் கூடும். ஆகவே ஒவ்வொரு எண்டர்பிரைஸும் இன்வென்ட்ரி ஆஃப் மெட்ரீயல்களை தயாரித்து வைத்துக் கொள்வது கட்டாயம் செய்ய வேண்டிய வேலையாகும். ஒரு சிறு தொழிலின் இன்வென்ட்ரி எளிதாக இருந்தாலும் கூட, அதும குறிப்பிடத்தக்க வகையில் மிகவும் முக்கியமானதாகும். இன்வென்ட்ரி தயாரித்துக் கொள்வதில் ஏராளமான ஆதாயங்கள் உள்ளன. உற்பத்திக்கு, உபயோகத்துக்கு நீங்கள் விரும்பும்போதெல்லாம் தேவையான சாமான்கள் தயார்நிலையில் கிடைப்பது, குவான்டிடி டிஸ்கவன்ட்ஸ் ஆகியவை சாத்தியமாகின்றன. இதன் விளைவால் ஆர்டர்கள் ஏராளமாக குவிவதோடு தொழில்முனைவர் அவரது வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளையும் பூர்த்தி செய்ய முடிகிறது. இருப்பினும் ஹோட்டிங் ஆஃப் இன்வென்ட்ரியில் ஒருசில கேரியிங் காஸ்ட்டும் உள்ளது. அதை பிஸ்னஸ்ஸின் அளவு மற்றும்

கிடைக்க கூடிய பட்ஜெட்டை வைத்து நிறைவு செய்து கொள்ள முடியும்.

- 7) **புக் கீப்பிங் மற்றும் அக்கவுண்டிங்** - தொழில் நடத்தும் ஒவ்வொரு தொழில்முனைவரும் அவர் நடத்தி வரும் பிஸ்னஸ் லாபம் ஈட்டுகிறதா அல்லது நஷ்டத்தில் போய்க் கொண்டிருக்கிறதா என்பதை கவனமாக பார்த்துக் கொள்ள வேண்டும் இதற்கும் கூடிதலாக, அவர் தனது யூனிட்டை நடத்துவதற்கான பணப் பழுக்கத்தை பேலன்ஸாக வைத்துக் கொள்ள வேண்டியதும் மிகவும் முக்கியமாகும். சிறு தொழில் நிறுவனங்கள் சாதாரண அக்கவுண்டிங்கை வைத்துக் கொள்வதோடு, தொழில் நிறுவனம் எத்தகையதாக இருந்தாலும் சரி அவற்றின் வெற்றியை கண்காணிக்க முறையான பிஸ்னஸ் அக்கவுண்ட் வைத்துக் கொள்வது மிகவும் அவசியம். பிஸ்னஸ்லை அன்றாடம் நடத்துவதற்கு ஓர்க்கிங் கேப்பிடல் தேவை. நிறுவனத்தை நவீனமயமாக்குவதற்கும் அதை விரிவு படுத்தி வளர்ச்சியடைய வைப்பதற்கும் அது அவசியமாகும். ஆகவே, தேவைகளை எதிர்நோக்கி ஆதாரங்களை தேடிக் கண்டுபிடித்து சுமுகமான செயல்பாட்டுக்கு இவையெல்லாம் முக்கியமாக தேவைப்படுகின்றன. ஆனால் அக்கவுண்ட்ஸை மிகவும் சரியாக ரெகார்டு செய்து வைத்துக் கொண்டால் மட்டுமே அது சாத்தியமாகும்.
- 8) **சரக்குகளை விற்பனை செய்தல் மற்றும் நெட் வெர்க்கிங்** - மார்க்கெடிங் என்பது வாடிக்கையாளரின் நாணயம் நேர்மை, வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளை அடையாளம் காண்பது மற்றும் போட்டியாளர்களை விட சிறப்பான சர்வீஸை வழங்கி அதன் மூலமாக வாடிக்கையாளரை உருவாக்கி தக்க வைத்துக் கொள்வது பற்றியதாகும். தொழில்நிறுவனம் வெற்றி பெற வேண்டுமானால், அதற்கு தலையாய அம்சம் மார்க்கெடிங் ஆகும். பெரும்பாலும் மார்க்கெட் ஆராய்ச்சியை மேற்கொள்ளாமலேயே புராடக்டுகள் மற்றும் சர்வீஸ்கள் தயாராகின்றன. தற்போது நிலவும் சமுதாய நீக்க போக்குகள் மார்க்கெட்டிலும் மற்றும் மார்க்கெடிங் செய்வதிலும் பெண்களுக்கு உரிய இடத்தை தருவதில்லை. இதுவே அவர்களின் திறமைகளை பாதகமான வகையில் பாதித்து அவர்கள் பேரம் பேசுவதற்கே இடமில்லாமல் செய்து விடுகிறது. ஆகவே பெண் தொழில்முனைவர்கள் மார்க்கெடிங் மேலாண்மை திறனையும் பேரம் பேசும் திறனையும் வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டும். அதன் மூலம் அவர்கள் தங்கள் பிஸ்னஸ்லை விருத்தி செய்து கொள்ள அவர்கள் யாருக்கு எதை விற்பனை செய்ய வேண்டும், எங்கே எப்போது, எப்படி செய்ய வேண்டும் என்பதை தெரிந்து கொள்ள வேண்டும். புராடக்ட், விலை இடம் மற்றும் புராடக்டின் புரமோஷன் ஆகியவற்றில் கவனம் செலுத்துவது பிஸ்னஸ் நிறுவனத்தின் வெற்றியை தீர்மானிக்கும்.
- 9) **இன்ஷூரன்ஸ் மற்றும் இதர ஃபைனான்ஷியல் புராடக்டுகள் மூலமாக இடர்பாடுகளை போக்குதல்** - சிறு தொழில்களின் பெரும்பாலான நிறுவனங்கள் இடம் மற்றும் பாதுகாப்பற்ற இடங்களில் வேலை செய்யும் நிலவரங்கள் ஆகிய தடங்கல்களை எதிர் கொள்கின்றன. இதுவே அவர்கள் தங்களின் போட்டியாளர்களின் நிலைநிறுத்தப்பட்ட மற்றும் பத்திரத்தன்மையைக் காட்டிலும் இடர்பாடுகளை எதிர் கொள்ள வேண்டிய வாய்ப்பை அதிகரிக்கச் செய்து விடுகின்றன. சொத்துக்களின் இன்ஷூரன்ஸ்/பிஸ்னஸ் யூனிட்டிகள், தங்கள் பிஸ்னஸ்ஸிற்கு இடர்பாடுகள் அற்ற நிலையை உருவாக்கிக் கொள்வதற்கு இங்கே முக்கியமானதாகி விடுகிறது.

செய்யக் கூடாதவை

- 1) **பிளானிங்கில் குறைபாடு** - எந்த புதிய நிறுவனமாக இருந்தாலும் சரி, பிஸ்னஸ்ஸில் ஏற்படக்கூடிய வெற்றியை கணிப்பதற்கு மேற்கொள்ள வேண்டி, வழிமுறைகளை திட்டமிடுவது மிகவும் அவசியமாகி விடுகிறது. திட்டம் எதுவும் தீட்டாமலேயே திடீரென்று பிஸ்னஸ்ஸை ஆரம்பிப்பது தொழில்முனைவரை இடையிலேயே தடுமாற்றம் கொள்ள வைத்து விடும்.
- 2) **மார்க்கெட் ஆய்வு எதுவும் செய்யவில்லை** - நீங்கள் செய்ய தீர்மானித்திருக்கும் பிஸ்னஸிற்கு மார்க்கெட் நில வர த்தை தீர் ஆ ராய் வ து மிக வு ம் அவசியமானதாகும். வாடிக்கையாளர்களுக்கு என்ன தேவை என்பதை அறியாமலேயே மற்றும் மாறிவரும் மார்க்கெட்டின் நீக்கு போக்கை உணராமலேயே பிஸ்னஸ்ஸில் இறங்குவது என்பது, கடை முழுவதும் ஸ்டாக்குகள் விற்கப்படாமல் தேங்கி கிடப்பதோடு அவற்றை கேட்டு வாங்குவதற்கு ஆளில்லாமல் தடுமாற்றம் கொள்ள வைத்து விடும்.
- 3) **செலவுகள் மற்றும் கிடைக்கும் பயன்கள் குறித்து எந்த பரிசீலனையும் செய்யவில்லை** - பிஸ்னஸ்ஸின் அதற்குரிய இயல்பிலேயே லாபத்தை திரட்டும் நோக்கில் நடத்தப்படுகிறது. ஆகவே, அந்த பிஸ்னஸ்ஸை தொடங்க எவ்வளவு செலவாகும், அந்த பிஸ்னஸ் எவ்வளவு லாபம் கிடைக்கும் என்பதை பரிசீலித்துப் பார்ப்பது மிகவும் அத்தியாவசியமானதாகும். இந்த ஆய்வு இல்லாமல், ஒருவேளை பிஸ்னஸ் விற்பனையை உயர்த்தக் கூடும் ஆனால் பிஸ்னஸ்ஸில் அதிகம் செலவு செய்வது ஒட்டுமொத்தமாக நஷ்டத்தை உண்டாக்கி விடும். அதன் விளைவால் உங்கள் நிறுவனத்தை நடத்துவதில் தோல்வியைத் தழுவ வைத்து விடும்.
- 4) **மூலதனம் பற்றி எந்த ஆய்வும் மேற்கொள்ளப்படாத நிலைமை** - பிஸ்னஸ்ஸில் முதலீடு செய்வதற்கு தனக்கு எந்த அளவுக்கு ஆதார வளங்கள் கிடைக்கின்றன, எதையெல்லாம் வாங்கி வரவேண்டும் என்பதையெல்லாம் பரிசீலித்துப் பார்க்காமல் பிஸ்னஸ்ஸில் இறங்குவது போதுமான அளவுக்கு முதலீடு செய்ய இயலாத நிலையை ஏற்படுத்தி அந்த பிஸ்னஸ்ஸின் வளர்ச்சியை பெருமளவுக்கு பாதித்து விடும்.
- 5) **மற்றவர் செல்லும் பாதையை கண்முடித்தனமாக பின்பற்றுவது** - நாம் பிஸ்னஸ் நடத்துகிறோம் என்றால், அது வேறு யாரோ ஒருவரின் சிந்தனை பெற்ற வெற்றியால்தான், நமது பலம் என்ன, பலவீனம் என்ன என்பதையெல்லாம் ஆராயாமல் பிஸ்னஸ்ஸில் இறங்குவது தோல்வியில்தான் முடியும். நல்ல ஐடியாக்களின் தூண்டுதல்களைப் பெறுவது நல்லதுதான் ஆனால் ஒரு குறிப்பிட்ட பிஸ்னஸ்ஸை நடத்துவதற்கு நம்மிடம் என்ன ஆதாரங்கள் இருக்கின்றன, எவ்வாறு கிடைக்கின்றன என்பதை ஆராய்ந்து பார்ப்பதும் அதைப்போலே மிகவும் முக்கியமான விஷயமாகும்.
- 6) **சமுதாயத்தின் சம்பிரதாயங்களின் காரணத்தால் எண்ணங்களை குறுக்கிக் கொள்வது** - பெண் தொழில்முனைவர்களைப் பொறுத்தவரை, அவர்கள் மீது பல்வேறு விதமான சமுதாய சம்பிரதாயங்கள் சுமத்தப்படுகின்றன, அது அவர்களின் சுய சிந்தனையை பின்பற்ற முடியாமல் முடக்கிப் போட்டு முடிவில் மற்றவர்கள் சொல்லும் கருத்துகளை பின்பற்றி நடக்க வேண்டியிருக்கிறது. ஒருவர் தன்னுள் தன்னம்பிக்கையையும், திறன்களையும் அதோடு கூடவே தங்களுக்கென்று சுயமான கனவுகள் மற்றும் சிந்தனைகளைக் கொண்டிருப்பது மிகவும்

“ஆர்வம், கலைநயம் மற்றும் தாக்குப்பிடிக்கும் தன்மை ஆகியவை பிஸ்னஸ்ஸிற்கு தேவையான மிகவும் அத்தியாவசியமான திறன்களாகும். இந்த அம்சங்கள் உங்களிடம் இருந்தால் நீங்கள் பிஸ்னஸ் பயனத்தை தொடங்க தயாராக இருக்கிறீர்கள் என்று அர்த்தமாகும்.”

முக்கியமாகும்.

- 7) **ஒரே சமயத்தில் பல நிறுவனங்களை தொடங்கி சிரமத்திற்கு உள்ளாவது** - பிஸ்னஸ் எதுவாக இருந்தாலும் சரி அதற்கென்று நேரத்தை ஒதுக்கி முழுமையாக அதில் கவனம் வைப்பது முக்கியம். ஒரே சமயத்தில் ஒரு தொழில்முனைவர் பல்வேறு நிறுவனங்களைத் தொடங்கி அதில் தன்னை ஈடுபடுத்திக் கொண்டார் என்றால் ஒவ்வொரு பிஸ்னஸ்ஸிற்கும் உரிய நேரத்தை அவரால் தர இயலாமல் போய்விடும், முடிவில் அது பிஸ்னஸ் தோல்வியைத் தழுவ வழி செய்து விடும்.
- 8) **இன்ஷூரன்ஸ் செய்து கொள்ளவில்லை** - இடர்பாடுகளை களைவதற்கான முயற்சியை எடுக்கவில்லை. தற்போது ஏற்படும் செலவினங்களை சேமிப்பதற்காக, பெரும்பாலான தொழில்முனைவர்கள் தங்கள் நிறுவனத்தை இன்ஷூர் செய்ய தவறி விடுகிறார்கள். ஆனால் இதுவே காலப்போக்கில் பிஸ்னஸ்ஸிற்கு பெரும் ஆபத்தை ஏற்படுத்தி விடும். எதிர்பாராமல் ஏற்படக்கூடியவற்றை சமாளிப்பதற்கு முறையாக திட்டமிட்டு நிகழக்கூடிய எந்தவிதமான அபாயங்களையும் எதிர்கொள்ள காப்பீடு பெறுவது அத்தியாவசியமானதாகும். இல்லையென்றால் ஏதாவது சம்பாவிதங்கள் நிகழ்ந்தால் உங்கள் பிஸ்னஸ் நிலைகுலைந்து போய் விடும்.
- 9) **அக்கவுண்டிங்கில் குறைபாடு** - லாப-நஷ்டங்களைக் குறித்து அறியாமல் இருப்பது அல்லது பிஸ்னஸ்ஸில் நடப்பு பணப்புழக்கத்தை சரிவர கவனிக்காமல் இருந்து விடுவது தொழில்முனைவருக்கு சீரழிவை ஏற்படுத்தி விடும். முறையான அக்கவுண்டிங் மற்றும் ரெகார்ட் கீப்பிங் இல்லாமல் நல்ல டிமாண்ட், வெற்றிகரமான பிஸ்னஸ் ஐடியா மற்றும் மார்க்கெட்டில் நல்ல செல்வாக்குள்ள பிஸ்னஸ் கூட சரிந்து விடும்.
- 10) **வேலை சூழலை முறையாக பரிசீலிக்காமல் இருப்பது** - செயல்பட்டு வரும் பெரும்பான்மையான சிறு தொழில் நிறுவனங்கள் மிகவும் குறுகலான இடங்களில்தான் இயங்கி வருகின்றன. அவற்றில் சில நேரங்களில் முறையான காற்றோட்டம், உட்கார்வதற்கு போதிய இட வசதி மற்றும் டாய்லெட் அறை கூட இருப்பதில்லை. இதன் விளைவால் காலப்போக்கில் தொழில்முனைவர்களுக்கு சுவாசிப்பதில் சிரமம், கண்பார்வை கோளாறு மற்றும் முதுகுவலி போன்ற உபாதைகள் ஏற்படக் கூடும். ஆகவே அத்தகைய நிறுவனங்களில் முதலீடு செய்வது தவிர்க்கப்பட வேண்டும். இயல்பான சூழலில் ஒன்றிணைந்து இயங்கினால்தான் பிஸ்னஸ் நன்றாக செழித்தோங்கி வளரும். இல்லையேல் அது சீரழிவின தாக்கத்தை உண்டாக்கி விடும். அதோடு பெண் தொழில்முனைவரானவர் தனது பிஸ்னஸ் உண்டாக்க கூடிய பாதகமான தாக்கங்கள் ஏதாகிலும் இருந்தால் அவற்றை குறைக்க வேண்டும் அல்லது அவற்றை மாற்ற வேண்டும்.

மேற்குறிப்பிட்டுள்ளவை எல்லா வகையான தொழில்முனைவர்களுக்கும் பொருந்தும்.

பிஸ்னஸ்ஸை ஆரம்பிப்பது மற்றும் அதை நடத்துவதில் எழக் கூடிய சவால்கள்

புதியதோர் பிஸ்னஸ்ஸை தொடங்குவது என்பது மிகவும் சிரமமான வேலையாகும். பிஸ்னஸ் தொடங்கும்போது ஆரம்பத்தில் மற்றும் பிஸ்னஸ்ஸை நடத்தும்போது நீங்கள் பல்வேறு விதமான சவால்களை எதிர்கொள்ள நேரிடும். அவற்றில் ஒருசில சவால்கள் கீழ்க்கண்டவையாகும்

- **பிஸ்னஸ்ஸை தொடங்குவதற்கு ஃபண்டுகளை ஏற்பாடு செய்வது:** பிஸ்னஸ்ஸை தொடங்க வேண்டுமானால் அதற்கு மூலதனம் தேவை. உங்களிடம் பிஸ்னஸ்ஸிற்கு நல்ல ஐடியாவும், திறமையும் இருக்கலாம், ஆனால் ஆரம்பிப்பதற்கு முறையான மூலதனம் இல்லாமல் பிஸ்னஸ்ஸை ஆரம்பித்து அதை நிலைநிறுத்துவது மிகவும் கடினமாகும்.
- **சமுதாய தடங்கல்களைக் கடந்து குடும்ப உறுப்பினர்களின் முழு ஆதரவையும் பெறுவது:** பெண் தொழில்முனைவர்களுக்கு வெளியில் சென்று பேரம் பேசி பொருட்களை வாங்கி அவற்றை வாடிக்கையாளர்களுக்கு விற்பதில் இன்றைய காலம் மற்றும் யுகத்தில் கூட நாட்டின் சில பாகங்களில் சவால் நிரம்பிய விஷயமாகி விடுகிறது. இதற்குக் காரணம் சமுதாயத்தில் நிலவும் சமூக சம்பிரதாயங்களேயாகும் அவையே சமூகத்தின் ஆண்களையும் பெண்களையும் ஆட்டிப் படைக்கின்றன. கிராமப்பகுதியைச் சேர்ந்த பெண்ணை எடுத்துக் கொண்டால் அவளது குடும்பத்தினரின் முழு ஒத்துழைப்பும் ஆதரவும் இருந்தால் ஒழிய அவள் பிஸ்னஸ்ஸை ஆரம்பித்து நடத்துவது என்பது இயலாத காரியமாகும்.
- **நல்லதொரு மார்க்கெட்டை தேடிக்கண்டுபிடிப்பது:** பிஸ்னஸ்ஸின் ஓர் முக்கிய அங்கம் உங்கள் புராடக்டுகளை விற்பதற்கு உகந்த மார்க்கெட்டை தேடிக்கண்டுபிடிப்பதாகும். நல்ல கிளையன்ட்டுகள், பிஸ்னஸ் தாக்குப்பிடிக்காது வளர்ச்சியும் ஆகாது.
- **ஷாப்பில் விற்பதற்கு நல்ல தரமான ஐட்டங்களை வாங்குவது:** அனுபவக்குறைவின் காரணமாக புதிய தொழில்முனைவர் சரியான குவாலிடி மற்றும் ஐட்டங்களின் விலையை பரிசீலனை செய்ய முடியாது. சில நேரங்களில் சரியான விலைக்கு சரியான தரத்திலான புராடக்டுகளை கண்டுகொள்ள முடியாததால் அது நஷ்டம் ஏற்படுவதற்கு வழி செய்து விடும். ஆகவே நல்ல விசுவாசமான வாடிக்கையாளரின் பேஸ் மற்றும் மார்க்கெட்டில் நல்ல விதமாக உங்களை நிலைநிறுத்திக் கொள்வதற்கு தரம் மற்றும் விலைக்கு இடையே ஒரு சமநிலையை கடைபிடிப்பது மிகவும் இன்றியமையாததாகும்.
- **பணப்புழக்கத்தை நிர்வகிப்பது:** சில சமயங்களில் எதிர்பாராத சூழ்நிலைகள், மாறி வரும் மார்க்கெட் நிலவரம் அல்லது செலவுகளில் ஏற்படுமா மாற்றங்களின் காரணத்தால் . பிஸ்னஸ் நடத்துவதற்கு கூடுதல் முதலீடு தேவைப்படக்கூடும். ஆகவே, பணப்புழக்கத்தை நீங்கள் போதுமான வகையில் திட்டமிடவில்லையென்றால் தொழில்முனைவருக்கு பண நெருக்கடி ஏற்பட்டு அது பிஸ்னஸ் நடுவிலேயே படுத்துவிட வழி செய்து விடும்.

பிஸ்னஸ் நடத்துவதற்கு நீங்கள் பூர்த்தி செய்யவேண்டிய சட்டபூர்வமான நியதிகள்

பிஸ்னஸ்ஸை ஆரம்பிப்பதற்கு நீங்கள் ஒருசில சட்ட திட்டங்களையும், ஒழுங்குமுறைகளையும் கடைபிடிப்பது மிகவும் அவசியமாகும். பொருட்களை விற்பனை செய்வதற்கு தொழில்முனைவருக்கு ரெஜிஸ்ட்ரேஷனும், லைசன்சும் முக்கியமாக தேவைப்படுகிறது. வாருங்கள் ஒருசில தேவைகள் என்னவென்று பார்ப்போம்.

- **வர்த்தக லைசன்ஸ்:** வர்த்தகர் ஒரு வர்த்தக லைசன்ஸை வாங்கிக் கொள்ள வேண்டும். 3 வகையான பிஸ்னஸ்கள் மற்றும் வர்த்தகத்திற்கு வர்த்தக லைசன்ஸ் அவசியம் தேவை.
 - ❖ **இண்டஸ்ட்ரியல் லைசன்ஸ்:** சிறு, நடுத்தரம் மற்றும் பெரிய அளவிலான உற்பத்தி தொழிற்கூடங்கள்
 - ❖ **ஷாப் லைசன்ஸ்:** விறகு விற்பனை, பட்டாசுகள், மெழுகுவர்த்தி உற்பத்தி செய்பவ், சலூன் கடைக்காரர், சலவை ஷாப் போன்ற ஆபத்தான வர்த்தகம்.
 - ❖ **ஃபுட் எஸ்டாபிளிஷ்மென்ட் லைசன்ஸ்:** ரெஸ்டாரன்ட், ஹோட்டல்கள், ஃபுட் ஸ்டால், கேன்டீன், இறைச்சி மற்றும் காய்கறி விற்பனை, பேக்கரீஸ் போன்றவை.
- **FSSAI லைசன்ஸ்:** இந்தியாவில் உணவுப் பொருட்களை விற்பனை செய்வது உணவு வியாபாரம் எனப்படுகிறது மற்றும் இது ஃபுட் ஸேஃப்டி அண்ட் ஸ்டாண்டர்ட் அண்ட் அதாரிடி ஆஃப் இண்டியாவின் கீழ் (FSSAI) வருகிறது. உணவு ஐட்டங்களை விற்பனை செய்யும் தொழில்முனைவர் ஃபுட் பிஸ்னஸ் ஆப்பரேட்டர் என்றழைக்கப்படுகிறார் (FBO). எல்லா FBOகள் களும் தங்களை ரெஜிஸ்டர் செய்து கொள்ள வேண்டும். FBO-விற்கு அவரது வருடாந்திர பிஸ்னஸ் டர்ன்ஓவர் ரூ. 12 லட்சத்துக்கும் அதிகமாக இருந்தால் அவருக்கு FSSAI லைசன்ஸ் கண்டிப்பாக தேவையாகும்.
- **வரி நெறிமுறைகள்:** இந்தியாவில் பிஸ்னஸ் செய்வதற்கு அரசாங்கத்திற்கு வரி செலுத்த வேண்டும். ரூ. 20 லட்சத்துக்கும் அதிகமாக வருடாந்திர வருமானம் உள்ள பிஸ்னஸ் நடத்துவோர் குட்ஸ் அண்ட் சர்வீஸ் டேக்ஸின் கீழ் (எநப்) தங்கள் நிறுவனத்தை கட்டாயமாக ரெஜிஸ்டர் செய்து கொள்ள வேண்டும். ரெஜிஸ்டர் செய்து கொண்டதும் அந்த நிறுவனத்திற்கு 15 இலக்கங்கள் கொண்ட GSTIN கிடைக்கும், அதுவே யுனீக் GST ஐடன்டிஃபிகேஷன் நெம்பர் எனப்படும். ரூ. 20 லட்சத்துக்கும் குறைவான ஆண்டு வருமானம் உள்ள பிஸ்னஸ் (வட கிழக்கு மலை பிரதேச மாநிலங்களுக்கு ரூ. 10 லட்சம்) செய்பவர் தன் நிறுவனத்தை GST-யின் கீழ் ரெஜிஸ்டர் செய்து கொள்ளலாம், அல்லது அதற்கு அவசியம் இல்லாமலும் போகலாம்.

தொழில்முனைவர்களுக்கான வெவ்வேறு விதமான திறன் பயிற்சி திட்டங்கள்

தொழில்முனைவர் என்றால், தனது தொழில்முனைவர் திறனை மேம்படுத்திக்கொள்ள குறிப்பிட்ட திறமைகளை கற்றுக் கொள்வது அவசியமாகும். குறிப்பிட்ட சில திறமைகளை வளர்த்துக் கொள்வது பெண் தொழில்முனைவர்கள் பிஸ்னஸ்ஸை தொடங்கி அதை வெற்றிகரமாக நடத்துவதற்கு உதவும். பெண் தொழில்முனைவர்களுக்காக இந்திய அரசாங்கம் நடத்தும் சில ஸ்கில் டெவலப்மென்ட் ஸ்கீம்கள்/ அதை நடத்தும் இன்ஸ்டிடியூஷன்களின் பட்டியல் இதோ:

- **தீன் தயாள் உபாத்யாயா கிராமீன் கவுஷல்யா யோஜனா:** கிராமப் பகுதியைச் சேர்ந்த 15 முதல் 35 வயது நிரம்பிய இளைஞர்களுக்கு, (SC/ST/ பெண்கள்/PVTG/PWD என்றால் 45 வயது) ரீடெய்ல், ஹாஸ்பிடாலிடி, ஹெல்த், கன்ஸ்ட்ரக்ஷன், ஆட்டோமோடிவ், லெதர், எலக்ட்ரிகல், பிளம்பிங், ஜெம்ஸ் அண்ட் ஜூவல்லரி போன்ற 250-க்கும் மேற்பட்ட டிரேடுகளுக்கு திறன் மேம்பாட்டு பயிற்சி அளிக்கப்படுகிறது. இதில் ஃபங்க்ஷனல் இங்கிலீஷ் மற்றும் ஃபங்க்ஷனல் இன்ஃபார்மேஷன் டெக்னாலஜி லிட்ரலி போன்றவையும் உள்ளடங்கும்.
- **பிரதான்மந்திரி கவுஷல் விகாஷ் யோஜனா:** இது இளைஞர்களின் திறமைகளை வளர்ப்பதற்காக ஸ்கில் டெவலப்மென்ட் அண்ட் எண்டர்பிரனியர்ஷிப் அமைச்சகம் நேஷனல் ஸ்கில் டெவலப்மென்ட் கார்ப்போரேஷன் (NSDC) வாயிலாக இந்த திட்டங்களை செயல்படுத்துகிறது. இந்த ஸ்கீமின் கீழ், டிரெய்னிங் மற்றும் அஸஸ்மென்ட் கட்டணங்கள் முழுமையாக அரசாங்கத்தால் செலுத்தப்படுகிறது. யாராவது வேலையில்லா இளைஞர்கள், காலேஜ்/ஸ்கூல் படிப்பை பாதியில் நிறுத்திக் கொண்டவர்கள் தங்களிடம் ஆதார்/வாக்காளர் அடையாள அட்டை போன்ற தகுதியான சான்றுகளையும் தங்களுக்கென பேங்க் அக்கவுண்ட்டை வைத்திருந்தால் அத்தகையவர்கள் இந்த ஸ்கீமில் சேர்ந்து கொள்ளலாம். இந்த பயிற்சி ஸ்கீம் ஸ்கில்ஸ், எண்டர்பிரனியர்ஷிப், ஃபைனான்ஷியல் அண்ட் டிஜிட்டல் லிட்ரலி ஆகியவற்றுக்கும் பயிற்சியை அளிக்கிறது. மேலும் அதிக விவரங்களுக்கு PMKVYயின் அதிகாரபூர்வ வெப்சைட் <https://pmkvyofficial.org/>-ல் காணலாம்.

- **சிறுபான்மையினருக்கான திறன் மேம்பாடு:** சீக்கோ அவர் கமாவோ (Learn and Earn) திட்டத்தின் கீழ் சிறுபான்மை சமுதாயத்தைச் சேர்ந்த இளைஞர்கள் பல்வேறு மாடர்ன்/ டிரைஷனல் திறன்களில் தங்கள் கல்வித் தகுதியைப் பொறுத்தும், தற்போதைய மார்க்கெட் போக்கு மற்றும் மார்க்கெட் திறன் பொறுத்து தங்கள் திறமைகளை மேம்படுத்திக் கொள்ளலாம். இந்த பயிற்சி மூலம் அவர்கள் சுய தொழில் வாய்ப்புக்கு பொருந்தும் திறன்களை கற்றுக் கொள்ளலாம்.

- **ரூரல் ஸெல்ஃப் எம்ப்ளாய்மென்ட் டிரெய்னிங் இன்ஸ்டிடியூட்ஸ் (RSETI):** RSETI, மத்திய மற்றும் மாநில அரசுகளின் தீவிர ஒத்துழைப்புடன் பேங்க்குகளால் நிர்வகிக்கப் படுகிறது. இது நாட்டின் எல்லா மாவட்டங்களிலும் நிறுவப்பட்டிருக்கிறது. இந்த இன்ஸ்டிடியூஷன்கள், கிராமப்புற BPL இளைஞர்கள் வேலையில்லா தினாட்டத்தைப் போக்குவதற்காக அவர்களின் திறமைகளை வளர்த்து மேம்படுத்திக் கொள்வதற்காக தேவையான பயிற்சி அவர்களுக்கு கிடைப்பதை உறுதி செய்கிறது. மாவட்டத்தின் முக்கிய பேங்க் அதை உருவாக்கி நிர்வகிக்கும் பொறுப்பை ஏற்றுக் கொள்கிறது. பயிற்சியை வெற்றிகரமாக முடித்துக் கொண்ட பிறகு வங்கிகள் பயிற்சி பெற்ற நபர்களுக்கு தாங்களே சொந்தமாக தொழில் நடத்துவதற்கு கிரிடட் லிங்க்கேஜை வழங்கும்.

இந்த புரோகிராம் 1 முதல் 6 வாரங்கள் வரை நடைபெறும் மிக குறுகிய கால திட்டமாகும். இத்திட்டத்தில் கீழ்க்கண்ட கேட்டகிரிகள் உள்ளடங்கும்.

- ❖ வேளாண் திட்டங்கள் - விவசாயம் மற்றும் அதனைச் சேர்ந்த பால் பண்ணை, கோழி வளர்ப்பு, அப்பிகல்ச்சர், தோட்டக்கலை, செரிகல்ச்சர், மஷினும் வளர்ப்பு, ஃபிளோரிகல்ச்சர், ஃபிஷரிஸ் போன்றவற்றிற்கானதாகும்.
- ❖ புராடக்ட் புரோகிராம்ஸ் - ஆண்கள்-பெண்களுக்கான டிரஸ் டிஸைனிங், ஊதுபத்தி தயாரிப்பு, ஃபுட்பால் தயாரிப்பு, பேக், பேக்கரி புராடக்டுகள், இலையிலான கப் தயாரிப்பு, ரீசைக்கிண்டு பேப்பர் தயாரிப்பு முதலியன.
- ❖ பிராஸஸ் புரோகிராம்ஸ் - டூ-வீலர் ரிப்பேர்கள், ரேடியோ/டிவி ரிப்பேர், மோட்டார் ரீவைண்டிங், எலக்ட்ரிகல் டிரான்ஸ்ஃபார்மர் ரிப்பேர்ஸ், இர்ரிகேஷன் பம்ப்-ஸெட் ரிப்பேரிங், டிராக்டர் அண்ட் பவர் டிஸ்ட்ரீப்யூட் ரிப்பேர்ஸ், செல்போன் ரிப்பேர்ஸ், பியூட்டிஷியன் கோர்ஸ், போட்டோகிராபி மற்றும் வீடியோகிராபி, ஸ்கீர்ன் பிரிண்டிங், டொமஸ்டிக் எலக்ட்ரிகல் அப்ளையன்ஸ் ரிப்பேர், கம்ப்யூட்டர் ஹார்டுவேர் மற்றும் DTP.
- ❖ ஜெனரல் புரோகிராம்கள் - பெண்களுக்கு திறன் மேம்பாடு
- ❖ இதர புரோகிராம்கள் - லெதர், கட்டுமானம், ஹாஸ்பிடாலிடி தொடர்பான துறைகள் மற்றும் உள்நூர் தேவைகளைப் பொறுத்து அதன் தொடர்புடைய துறைகள்.

வளர்ச்சி பெற விழைகிறீர்களா

சிறியதொரு தொடக்கமே மிகப் பெரியதாகும். இன்று பெரிய மனிதர்களாய் இருப்பவர்கள் சில ஆண்டுகளுக்கு முன்பாக சிறிய அளவில்தான் தங்கள் வாழ்க்கையை தொடங்கியிருப்பார்கள். ஒரு குறிப்பிட்ட தொழிலில் உங்களை ஸ்திர்ப்படுத்திக் கொண்டதும் உங்கள் எனர்ஜியை எங்கே ஒருங்கிணைக்க விரும்புகிறீர்களோ அங்கே கிடைக்கும் வசதி வாய்ப்புகளைப் பாருங்கள். பிஸ்னஸ்ஸை தொடங்கும்போது எதை கற்றுக் கொண்டீர்களோ முறையான வளர்ச்சி திட்டங்களை நாடுங்கள், பார்ட்னர்ஷிப்பை புதிதாத தேடுங்கள். போதுமான அளவுக்கு நிதி ஆதாரம் இருக்குமாறு பார்த்துக் கொள்ளுங்கள். டெக்னாலஜி, மார்க்கெட்டிங், ஹ்யூமன் ரிஸோர்ஸஸ், ஓர்க்கிங் கேப்பிடல் அனைத்தையுமே நீங்கள் உன்னிப்பாக பார்த்து கவனித்துக் கொள்ள வேண்டும். உங்கள் திறன்களுக்கு புத்துணர்வு அளிக்க வேண்டும். உங்கள் வேலையாட்களை திறனில் மேம்படுத்த வேண்டியது இருந்தால் அவர்களின் திறனை மேம்படுத்த வேண்டும். புதிய வேலையாட்களின் திறன்களை வளர்க்க வேண்டும்.

அரசு மேற்கொண்டிருக்கும் ஏழு திட்டங்கள் பற்றி குறு மற்றும் சிறு தொழில்முனைவோர் தெரிந்துகொள்ள வேண்டியவை

இந்திய பொருளாதார வளர்ச்சியில் குறு, சிறு மற்றும் நடுத்தர தொழில் முயற்சி (MSME) துறை முக்கிய பங்காற்றி வருகிறது. 11 கோடிக்கும் அதிக எண்ணிக்கையில் மக்களுக்கு வேலை வாய்ப்புகளை வழங்கியுள்ளது. கடந்த சில வருடங்களில், பற்பல புதிய தொழில் முயற்சித் திட்டங்களை அரசு அறிவித்திருக்கிறது.



6. பார்மா MSMEs களுக்கு ஆதரவு

பார்மா நிறுவனங்கள் வளர்ந்து தொடர்ந்து பயன் அளித்துக் கொண்டிருக்கும் நிலைமைக்கு ஆதரவு அளிக்கும் நோக்கத்துடன் இந்திய அரசு MSMEs பார்மா தொகுப்புகளை உருவாக்கியுள்ளது. வர்த்தகத்தில் பொதுவான பிரச்சினைகளை இருந்துவரும் தொழில்நுட்பம், திறமைகள், மூலதனம் மற்றும் சந்தைப்படுத்துதலுக்கு இத் தொகுப்புகள் தேவையான உதவிகளை வழங்கும். இத் தொகுப்புகளை நிறுவும் செலவினங்களில் 70 சதவிகிதம் அரசு ஏற்றுக்கொள்ளும்.

4 CPSUs நிறுவனங்கள் கட்டாயம்

கொள்முதல் செய்ய வேண்டும்

மத்திய அரசு பொதுத்துறை நிறுவனங்கள் அனைத்தும் (CPSUs) தங்கள் ஆண்டு கொள்முதல் தேவைகளில் 20 சதவிகிதம் MSME க்களிடமிருந்து கட்டாயம் பெற வேண்டும் என்ற அரசாணை திருத்தப்பட்டு, இத் துறையிலிருந்து குறைந்தபட்சம் 25 சதவிகிதம் வரை கொள்முதல் செய்ய வேண்டும் என்று அறிவிக்கப்பட்டுள்ளது. கூடுதலாக, CPSUs நிறுவனங்கள் கொள்முதல் செய்ய வேண்டிய 25 சதவிகிதத்தில் கட்டாயம் 3 சதவிகிதம் வரை மகளிர் தொழில்முனைவோர்களிடமிருந்தும், 4 சதவிகிதம் பட்டியல் சாதியினர்கள்/பழங்குடிகள் தொழில்முனைவோர்களிடமிருந்தும் பெற வேண்டும். இதை நடைமுறைப்படுத்த உதவும் வகையில், அனைத்து CPSUs நிறுவனங்கள் கட்டாயம் பள்ளிக் புரொகிராமின் போர்ட்டில் கவர்ன்மென்ட் இ-மார்கெட்டிங்ஸ் (GeM) கட்டாயம் இடம் பெற்றிருக்க வேண்டும்.



1. கடன் இணைக்கப்பட்ட மூலதன

மானியத் திட்டம்

ரூ. 1 கோடி வரையில் நிறுவன நிதியுதவி பெறும் போது கடன் இணைக்கப்பட்ட மூலதன மானியத் திட்டம் (CLCSS) 15% மானியம் வழங்கும். MSME க்கள் தொழில்நுட்ப முறையில் மேம்பாடு அடைய உதவுவதே இத் திட்டத்தின் நோக்கமாக இருக்கும். பேங்க் ஆஃப் பரோடா, ஸ்டேட் பேங்க் ஆஃப் இந்தியா, பஞ்சாப் நேஷனல் பேங்க் மற்றும் ஸ்மால் இன்டஸ்ட்ரீஸ் டெவலப்மென்ட் பேங்க் ஆஃப் இந்தியா (சி.டி.பி) போன்ற வங்கிகளிடமிருந்து சுயதொழில் முயற்சியாளர்கள் பெறும் நிதியுதவிகளில் இந்த மானியத்தைப் பெற்றுக்கொள்ள முடியும்.

2. MSME சம்பார்க்

எஸ்எல்எம்இ சம்பார்க் டிஜிட்டல் தளத் தின் மூலமாக வேலை வாய்ப்புகளில் நாட்டமுள்ளவர்கள் (MSME தொழில்நுட்ப மையங்களிலிருந்து படித்து பட்டம் பெற்ற மாணவர்கள்) சிறுதொழில் வர்த்தகம் மற்றும் தொழில்முனைவோர்களுடன் நேரடியாகத் தொடர்புகொள்ளலாம். கூடுதல் விவரங்களுக்கு: www.sampark.msme.gov.in இணையதளத்தைப் பார்க்கவும்.



7 சட்ட விதிகளை எளிதாக்கப்பட்டுள்ளன

தொழில்முனைவோர்கள் எளிதாக கால காலத்தில் பெற வேண்டிய நிதியுதவிகளைப் பெறுவதை உறுதி செய்ய, ரூ.500 கோடிக்கும் அதிக விற்பனை அளவுள்ள நிறுவனங்கள் டி.ரேடு ரிசீவபிள் இ-டெல்கவண்டிங் சிஸ்டம் (TReDS) தளங்களான ரிசீவபிள் எக்ஸ்சேஞ்ச் ஆஃப் இந்தியா (RXIL) போன்ற அமைப்புகளில் தங்களைப் பதிவு செய்கின்றனவேண்டும். சிட்டி மற்றும் நேஷனல் ஸ்டாக் எக்ஸ்சேஞ்ச் இணைந்து அமைத்திருக்கும் இந்த எக்ஸ்சேஞ்ச் தளம், MSMEs க்கள் எளிதாக நிதியுதவி பெற உதவி புரிகின்றன. கூடுதல் விவரங்களுக்கு, www.rxil.in இணையதளப் பக்கத்தைப் பார்க்கவும்.

5. கவர்ன்மென்ட் இ-மார்கெட்டிங்ஸ் (GeM)

கவர்ன்மென்ட் இ-மார்கெட்டிங்ஸ் (GeM) என்று அழைக்கப்படும் இச் சந்தையில் இருந்து அரசு முகமைகள் அனைத்தும் தங்களுக்குத் தேவையான பொருள்களை நாட்டிலுள்ள பல்வேறு விற்பனையாளர்களிடமிருந்து வாங்கும். அரசு வணிக இலாகா சம்பீ காலத்தில் சிட்டி நிறுவனத்துடன் செய்து கொண்டிருக்கும் ஒப்பந்தம் காரணமாக, MSMEs, சுய உதவிக் குழுக்கள், மகளிர் தொழில்முனைவோர் மற்றும் சிட்டியிலிருந்து கடன் வசதி பெறலர்கள் தங்கள் உற்பத்திப் பொருள்களை இத் தளத்தில் விற்பனை செய்ய இயலும். தொழில்முனைவோர்கள் தங்கள் உற்பத்திப் பொருள்களை நேரடியாக அரசு நிறுவனங்களுக்கு விற்க ஸ்டாட்-அப் ரன்வே மற்றும் உமனியா அமைப்புகள் உதவி புரிகின்றன.



3. 59 நிமிட கடன் வசதி வசல்

MSME க்கள் தங்களுக்குத் தேவையான கடன் வசதினை ஆன்லைனில் SIDBI (சி.டி.பி) யிலிருந்து பெற்றுக்கொள்ளும் வசதியை அரசு அறிமுகம் செய்து கொடுத்திருக்கிறது. இந்த கடன் வசதிகள் வெறும் 59 நிமிடம் அல்லது அதற்கும் குறைவான நேரத்தில் பெற்றுக்கொள்ள முடியும். தொழில் உரிமையாளர்கள் தங்களுக்குத் தேவையான ரூ.1 லட்சத்திலிருந்து ரூ.5 கோடி வரையிலான கடன் வசதிகளைப் பெற்றுக்கொள்ள www.psbloansin59minutes.com அதிகாரப்பூர்வ இணையதளத்தில் கூடுதல் விவரங்களைப் பெற்றுக்கொள்ளலாம். 1,10,000 க்கும் அதிகமான உள் கோரிக்கைகள் இத்தளத்தில் பரிசீலிக்கப்பட்டு 30-செப்டம்பர்-2019 தேதி வரையில் ரூ.17,300 கோடி தொகைக்கு ஒப்பீஸிப்பு வழங்கப்பட்டுள்ளது.



நர்ஸாக ஆரம்பித்து பார்வையற்றவர்களுக்கு வேலை வழங்குவதாக வளர்ந்த கதை

பேரார்வத்துடன் ஈடுபடும் வேலைகளில் கிடைக்கும் மனநிறைவு வாழ்க்கையில் பொக்கிஷமாக இருக்கும் என்பதற்கு மும்பை பாரதிராவில் மெட்டா ஃபூட் ரி.டீ.பி.என்கோலி சென்டரை பாராதித்துக் கொண்டிருக்கும் ஜும்பத்தாறு வயதான ஜோனிடா ஃபிரெரிடோ ஒரு சிறந்த உதாரணம் என்றால் மிகையெல்லாம் இவரின் நடுத்தகி கொண்டிருக்கும் அமைப்பு வழங்கியுள்ளன. பார்வை இழந்தவர்கள் தான் அங்கே தெரிவிக்கப்பட பணியாற்றுகிறார்கள். 'கமர் பத்தான்களுக்கு ஏதாவது முன்னம்மையிலே நான் இவர்களை பார்வை இழந்தவர்கள் தேசிய சுகாதாரத்தில் சந்தித்தேன் என்று இழந்தவர்கள் என்பதால் எங்கள் பாரும் வேலையில் சேர்த்துக்கொள்வதில்லை என்று இவர்கள் சொன்னார்கள். நான் இவர்களுக்கு ஏதாவது செய்ய வேண்டும் என்று என் உண்மையில் ஒரு குறும் கேட்டது. என்று ஜோனிடா சொன்னார். 15 பேர்களை தற்போது வேலையில் சேர்த்துக் கொண்டுள்ளவர்களில் மூவரே பெண்களாக உள்ளனர்.

என்பதற்கு, மும்பை ஜெஸ்ஸோக் மருத்துவமனையில் நர்ஸாகப் பணிபுரிந்து கொண்டிருந்த ஜோனிடா நோயைப் பணியிலிருந்து பார்வை இழந்தவர்களால் இந்த வேலையை சரிவர செய்ய இயலாது என்று பலர் இவரிடம் வருத்தத்துடன் தயக்கினார்கள். ஆனால் இன்று வர நாட்களில் ரூ. 400 என்றும் வர இறுதி நாட்களில் ரூ. 500 என்றும் ஒரு மணி நேர மசாஜிற்கு கூட்டணம் வசூலிக்கிறோம். ஸ்டெய்லிஸ் புராஜெக்ட் பணிகள் என்று அழைக்கப்படும் திருமண சிகிச்சை மற்றும் இதர சிறு நிச்சுகளுக்குச் சென்றும் நாம் சேவை வழங்கிக் கொண்டிருக்கிறோம். என்று சொல்கிறார் ஜோனிடா. வேலை அளிப்பவராக உயர்நிலைப்பது குறித்து அவரிடம் கேட்டோது. 'எனக்கு மிகவும் சந்தோசமாக இருக்கிறது. பெரும் கடலில் நான் வெறும் ஒரு துளி. இருந்தாலும் மற்றவர்களை வாழ்க்கையில் நானும் வரவேற்கத்தக்க மாற்றங்களை ஏற்படுத்தியிருக்கிறேன் என்பது மனதுக்கு திறவதாக இருக்கிறது.' என்று சொல்கிறார்.

பயனுள்ள லிங்க்குகள்

1. SIDBI பற்றிய மேலும் கூடுதல் தகவல்கள் <https://www.udyamimitra.in/> ல் கிடைக்கின்றன.
2. பேங்க்கபிலிடி கிட் பற்றிய தகவல்கள் <https://udyamitra.in/Content/MSEbankabilitykit2.pdf> ல் கிடைக்கின்றன
3. காண்க <https://www.udyamimitra.in/FAQs> உங்களுக்கு இருக்கும் சந்தேகங்கள் மற்றும் விசாரிப்புகளுக்கான கேள்விகளுக்கு பதில்களைப் பெறுங்கள்
4. வருங்காலத்தில் தொழில்முனைவர்களாக விரும்புவோர் தங்களை <https://site.udyamimitra.in/Login/Register> ல் ரெஜிஸ்டர் செய்து கொள்ளலாம்
5. நீங்கள் அரசாங்க ஈ-மார்க்கெட்பிளேஸ் (GeM) <https://gem.gov.in/> ல் வாங்குபவராக அல்லது விற்பவராக இரு தரப்பினராக உங்களை ரெஜிஸ்டர் செய்து கொள்ளலாம்
6. SC/ST மற்றும் மகளிர் தொழில்முனைவர்கள் ஸ்டாண்ட்-அப் இந்தியா திட்டத்தின் கீழ் தங்கள் சொந்த உற்பத்திக்கூடம். வர்த்தகம் அல்லது சர்வீஸ் யூனிட்டை நிறுவுவதற்காக ரூ.10 லட்சம் முதல் ரூ.1 கோடி வரை கடனுதவியைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம். இதுபற்றிய விவரங்கள் <https://www.standupmitra.in/> ல் கிடைக்கின்றன
7. மகளிர் தொழில்முனைவோர் காண்க <https://niti.gov.in/women-entrepreneurship-platform-web>
8. வழிகாட்டுபவர்களின் உதவியைப் பெறுவதற்கு எங்களுக்கு pnd_ndo@sidbi.in எழுதவும்

உரிமைத்துறப்பு

இந்த சீரீஸ் ஆர்வமுள்ள ஸ்வவலம்பினிற்காக கொண்டு வரப்பட்டிருக்கிறது. இது ஸ்மால் இண்டஸ்ட்ரீஸ் டெவலப்மென்ட் ஆஃப் இண்டியாவின் (SIDBI) கண்ணோட்டமாகவோ அல்லது இந்த பொருள் பற்றிய முழு டிரீட்மென்ட்டாக இருக்க வேண்டிய அவசியமில்லை.

இந்த டாக்குமென்ட் மிஷன் ஸ்வவலம்பனின் கீழ் SIDBI-யால் வெளியிடப்படுகிறது. இவை எல்லாம் முக்கியமாக செயல்படுத்தப்பட்ட மற்றும்/அல்லது ரிஸோர்ஸ் மூலமாக வெவ்வேறு புராஜக்டுகளிலிருந்து பெறப்பட்டவையாகும். ஏதாவது பிழைகள், தவறுகள் ஏற்படுவதை தவிர்க்க எல்லா முயற்சிகளும் மேற்கொள்ளப்பட்ட போதிலும் இந்த பிரசுரத்தில் ஏதாவது தவறு/பிழைகள் ஏற்பட்டு அது எந்த நபரையாவது பாதிக்குமானால் SIDBI அதற்கு எவ்விதத்திலும் பொறுப்பல்ல.



ஸ்மால் இண்டஸ்ட்ரீஸ் டெவலப்மென்ட் பேங்க் ஆஃப் இந்தியா
SIDBI டவர், 15, அஷோக் மார்க், லக்னோ - 226001, உத்தர பிரதேசம்.



sidbiofficial



@sidbiofficial



sidbiofficial

www.sidbi.in