

# ஸ்வவலம்பன்

அமைதியற்ற களவுகளின் சிறகுகள்.....

ஸ்வவலம்பன் இன்ஃபோ ஸீரீஸ்

வால்யூம் -IV

நெருக்கடியில் இருந்து  
மீள வழி...  
நெருக்கடிக்கு அப்பால்  
தெரியும் பாதை...

## முன்னுரை

அன்பார்ந்த ஸ்வவலம்பியே,

ஸிட்பியின் ஸ்வவலம்பன் நல்வாழ்த்துக்கள் SIDBI!

விஷன் 2.0-ஐ ஏற்றுக் கொண்டு, SIDBI, இப்போது சம்பர்க் (இணைதல்), ஸம்பவாத் (கலந்துரையாடல்), சுரகூபா (பாதுகாப்பு) மற்றும் ஸம்பிரஷன் (பரவச் செய்தல்) ஆகியவற்றின் தீம்களுடன் புரொமோஷன் மற்றும் வளர்ச்சியில் தனது கவனத்தை மீண்டும் செலுத்துகிறது. இந்த விஷன். 2 நிறுவுதல் மற்றும் படிப்படியாக நிறுவதல் ஆகிய இரண்டிலும் குறு மற்றும் சிறு நிறுவனங்களுக்கு (MSEs) பயனளிக்கும் விதமாக புதுமையான உள்ளடக்கி தாக்கத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய வகையில் ஈடுபடுத்தும் குறிக்கோளைக் கொண்டிருக்கிறது. இதன் விளைவாக இம்முயற்சி நாட்டில் மேலும் அதிக வேலை வாப்பையும் ஓட்டுமொத்த பொருளாதார வளர்ச்சியையும் உருவாக்கும். மேற்கொண்டு தொழில்முனைவோர் கலாச்சாரத்தைப் பரப்பி மற்றும் இளைய சமுதாயத்தினரை வேலை தேடுவோர் என்ற நிலையிலிருந்து வேலைகளை உருவாக்குவோர் என்ற நிலைக்கு உயர்த்தும் நோக்கிலும், மேலும் கிராமப்புறங்களிலிருந்து நகர்ப்புறங்களுக்கு இடம் பெயர்வதை தடுக்கும் நோக்கிலும் அடித்தட்டில் உள்ளோர்க்கு/சேவைகள் கிடைக்கப் பெறாதவர்கள்/ குறைவான அளவிலேயே சேவைகள் பெறுவோர் உள்ள பகுதிகள்/பிராந்தியங்கள் மற்றும் ஓட்டுமொத்தமாக குறு மற்றும் சிறு தொழில் நிறுவனங்களை கருத்தில் கொண்டு அவற்றின் வாழ்வாதாரங்களை மேம்படுத்தும் நோக்கிலும் இந்த வங்கியானது 2018-ம் ஆண்டில் மிஷன் ஸ்வவலம்பன் திட்டத்தை அறிமுகப்படுத்தியது.

ஸ்வவலம்பன் இன்ஃபோ ஸீஸ் என்பது நமது தற்போதைய மற்றும் திறன் வாய்ந்த ஸ்வவலம்பிஸ் உடன் இணைப்பை ஏற்படுத்தி அவர்களின் கனவு தொழில் நிறுவனங்களை நிறுவி மெருகூட்டி அவர்களின் கனவுப் பயணத்திற்கு உதவிடும் அத்தகையதோர் முயற்சியாகும். இது தொழில்முனைவின் ஆரம்ப மற்றும் அட்வான்ஸ்டு அறிவை உங்கள் வீட்டிற்கே கொண்டு வந்து உங்களுக்காகவும் மற்றும் இதர மக்களின் பயன்களுக்காகவும் அண்மையில் நடைபெறவுள்ள நிகழ்வுகள்/ஸ்கீம்கள்/முயற்சிகளின் அப்டேட்லை நீங்கள் பயன்படுத்திக் கொள்ளவும் உதவுகிறது

முறையற்ற தகவல்கள் பரவுவதால் தற்சார்புடன் கூடிய வேலைகளை உருவாக்கும் திறன் பெற்றவர்களின் ஆர்வத்தை முடக்கிப் போடுகின்றன. ஏற்கனவே செயல்பட்டுக் கொண்டிருக்கும் தற்சார்பாளர்கள் கூட நம்பகமான/ புதுப்புது தகவல்களும், அப்டேட்டுகளும் கிடைக்காமல் தங்களது முன்னேற்றப் பயணத்தைத் தொடர முடியாமல் திணறிக் கொண்டிருக்கின்றனர். குறிப்பாக இளைஞர்களுக்கும், சேவைகள் முழுமையாகக் கிடைக்கப்பெறாத பிரிவினருக்கும் அவர்களின் கனவுகள் நனவாகிட, தடங்கலின்றி நிதி மற்றும் நிதி சாராத சேவைகளை வழங்குவதற்காக ஸ்வவலம்பன் என்னும் உள்ளடக்கிய ஒரு திட்டம் SIDBI 2.0 தொகுப்பில் விவரிக்கப்பட்டுள்ளது. தற்போது உங்கள் முன்னுள்ள இந்தத் தொடரில் அனுபவங்களைப் பகிர்ந்து கொள்வது உள்பட அணுகுமுறைகளும், உத்திகளும் விளக்கப்பட்டுள்ளன.

ஆனந்தம் அளித்து, அதிகபட்ச அதிகாரம் வழங்குவதுதான் நமது முயற்சியின் நோக்கம். வாசகர்களின் கருத்துக்களின் அடிப்படையில் நாங்கள் திட்டங்களை உருவாக்குகிறோம். எனவே உங்களுடைய கருத்துக்களை/ சந்தேகங்களை/ ஆலோசனைகளை எங்களுக்கு அனுப்பினால், நாங்கள் ஒவ்வொரு தொகுப்பையும் மேம்படுத்துவோம். இந்தத் தொடர்களை நாங்கள் எந்த அளவுக்கு அனுபவித்து எழுதுகிறோமோ அதே அளவு ஆனந்தம் உங்களுக்கு வாசிக்கும்போது கிடைக்கும் என நம்புகிறோம்.

மகிழ்வுடன் படியுங்கள்!

டீம் ஸ்வவலம்பன், SIDBI

## நெருக்கடியும் அதன் பாதிப்பும்

MSME-கள் இந்தியப் பொருளாதாரத்தின் முதுகெலும்பு எனப் பாராட்டப்படுகின்றன. இவற்றின் அடிப்படையிலேயே 2025 ஆம் ஆண்டுக்குள் 5 டிரில்லியன் டாலர் மதிப்புக்கு பொருளாதார வளர்ச்சி காணவேண்டும் என்னும் பேரார்வம் மிக்க கனவு உருவாகிறது. MSME-கள் பற்றிய வரையறை 2020 ஜூலை 01 முதல் திருத்தப்பட்டிருப்பதால், அதிக எண்ணிக்கையிலான MSME-களுக்கு வளர்ச்சிக்கான வாய்ப்புக்களின் பயன்கள் கிடைக்கும். எனினும், வரலாறு கண்டிராத வகையில் கோவிட்-19 நெருக்கடி வந்து விட்டதால், உலகம் முழுவதும் முடங்கி விட்டது. இது MSME-களுக்கு பெருத்த அடியாக விழுந்து விட்டது. தொழிலாளர்கள் கிடைக்காமல், பாக்டரிகள் மூடப்பட்டு, அதன் விளைவு உலகப் பொருளாதாரத்தில் தெரிகிறது. கணிக்க முடியாத அளவுக்கு உலகெங்கும் இந்த நோய்த்தொற்று பரவிவருவதால், இதன் விளைவு பிஸினஸில் என்னவாக இருக்கும் என்ற புள்ளி விவரங்களைத் திரட்ட முடியவில்லை. இது கொள்கை வகுப்போருக்கு புதிய சவால்களை ஏற்படுத்தியுள்ளது.

இந்தியாவில் MSME பிரிவு மூலம் உள்நாட்டு உற்பத்தி வளர்ச்சிக்குப் பெரும் பங்களிப்பு கிடைத்திருப்பதோடு, பெருமளவில் அது வேலைகளை வழங்கி வருகிறது. ஆனால் இந்தப் பிரிவுக்கு இப்போது அதிர்ச்சிகளைத் தாங்கிக் கொள்ள வேண்டிய நெருக்கடி ஏற்பட்டுள்ளது. எனினும், தொழில் முனைவாளர்களின் வாழ்க்கையில் கோவிட்-19 நெருக்கடியால் புதுவிதமான சிக்கல் உருவாகியுள்ளது. உள்ளிருந்தே உலுக்கும் அதிர்ச்சிகளினால் பாதிக்கப்படக்கூடிய MSME-களிடம் பெரிய கம்பெனிகளிடம் இருக்கக் கூடிய வாய்ப்பு வளங்கள் இருப்பதில்லை. பெரிய கம்பெனிகளுக்கு வலுவான ஆதரவுகள் கிடைத்து வருகின்றன. எனவே, இத்தகைய கொந்தளிப்புக்களினால் பேரிடர்களுக்கு இலக்காகும் நிலையில் MSME-கள் உள்ளன. ஆனாலும், புதியது படைக்கும் ஆற்றலைத் தூண்டிவிடும் வாய்ப்பை இந்த நோய்த் தொற்றுப் பரவல் வழங்கியுள்ளது. புதிய வாய்ப்புக்களைப் பிடித்துக் கொண்டு முன்னேறுவதற்கான ஆயத்த நிலையில் அவை உள்ளன.

அவர்களின் மீட்சி ஆற்றல் உருவெடுக்கும் சவால்களுக்கு ஏற்ப உடனுக்குடன் மாறிக்கொள்ளவும், சமநிலைப் படுத்தவும் உதவுகிறது

## பாதுகாப்பும், தொடர்ச்சியும்

கோவிட்-19 போன்ற உலகளாவிய நோய்த் தொற்றுப் பரவல் ஏற்பட்டுள்ள வேளையில் எது முக்கியத் தேவையாக உள்ளது?

**1) நிதித் தட்டுப்பாடு:** நெருக்கடியின்போது, தேவையிலும், அதேபோல சப்ளையிலும் பெருத்த சரிவு ஏற்பட்டிருப்பதைக் காண்கிறோம். பண வருவாய் இல்லை எனக்கூறி கஸ்டமர்கள் அடிக்கடி பணம் செலுத்துவதைத் தாமதப்படுத்துகின்றனர். மேலும், வாடகை, வட்டி, சம்பளம் என்று பற்பல செலவுகள் வருவதால் ஒரு தொழிற்சாலையில் பணம் புழக்கம் குறைகிறது. இந்த நிதித் தட்டுப்பாட்டுப் பிரச்சினையைச் சமாளிக்க பின்வரும் வழிகளைப் பின்பற்றிப் பார்க்கலாம்.

- வாடகையை ஒத்திப் போடுவதற்காக பேசுவது:** நீங்கள் ஒரு வாடகைக் கட்டிடத்தில் பாக்டரியை நடத்தி வந்தால், வாடகையைத் தாமதமாகக் கொடுப்பது பற்றி கட்டிடத்தின் சொந்தக்காரரிடம் பேசலாம். நீங்கள் கட்டிடத்தை குத்தகைக்கு எடுத்திருந்தால், குத்தகைக் காலத்தை நீட்டிப்பது பற்றிப் பேசிப் பாருங்கள். இதனால், மாதாமாதம் வாடகைக் கட்டும் செலவு குறையும். கட்டிடம் காலியாக கிடப்பதை விட இது பரவாய் இல்லை, காலப்போக்கில் ஒரே சீராக வாடகை கிடைத்துக் கொண்டே இருக்கும் என்று குத்தகைதாரர்/உரிமையாளர் ஒப்புக் கொள்வார். மேலும், பாக்டரி இடத்தை மற்ற நிறுவனங்களுடன் பகிர்ந்து கொள்வது பற்றியும் நீங்கள் சிந்திக்கலாம்.
- காப்பீடு :** உங்களுடைய பிரிமியத்தைக் குறைப்பது பற்றி காப்பீடு வழங்கும் நிறுவனத்துடன் பேசுங்கள். உதாரணமாக, நீங்கள் நீண்ட காலமாக கிளெய்ம் எதுவும் கோராமல் இருந்தால், அவர்களுக்கு பண இழப்பு ஏற்படாமல் வைத்திருந்ததற்கு பரிசாக பிரிமியத்தைக் குறைக்கும்படி கேட்டுக் கொள்ளலாம். அல்லது குறைவான பிரிமியம் வழங்கும் காப்பீட்டு நிறுவனத்தைத் தேடலாம்.
- தொழில்துறைச் சங்கங்களின் ஆதரவு :** உங்களுடைய வியாபாரச் சிக்கல்கள் பற்றி தொழில் சங்கத்திடம் பேசுங்கள். மாநில அரசு மற்றும் இதர வழிகள் மூலமாக உங்களுக்கு ஆதரவு தருமாறு தொழில் சங்கத்திடம் கோருங்கள். பல்வேறு மன்றங்களில் உங்களுடைய பிரதிநிதியாக தொழில் சங்கம் இருக்கும்.
- நல்ல வசதி படைத்த தொழில்நிறுவனங்களிடம் இருந்து பாதுகாப்பற்ற கடன்கள் :** நெருக்கடியான நேரங்களில் சில தொழில் நிறுவனங்கள் மற்றவற்றை விட நல்ல வசதியுடன் இருக்கும். உங்களுடைய பகுதியில் மற்றும்/ அல்லது உங்களுடைய தொழில் சங்கத்தில், அத்தகைய நிறுவனம் ஏதாவது இருக்கிறதா எனப் பாருங்கள். உங்களுக்கு இருக்கும் நன்மதிப்பைப் பயன்படுத்தி அதனிடம் பாதுகாப்பற்ற கடன்கள் பெறுவதற்காக பேசுங்கள். சகோதர நிறுவனங்கள் நிச்சயம் உங்கள் நிலைமையைப் புரிந்து கொண்டு உதவி செய்ய முன்வரக்கூடும். அவற்றிடம் பயன்படுத்தப்படாமல் இருக்கும் திறன்களை உங்களுக்காகப் பயன்படுத்த முடியுமா எனக் கண்டறியுங்கள்.

**E) வட்டி மற்றும் அசல் திருப்பிச் செலுத்துதல்:** தவணைக் கடன்களின் தவணைக் காலத்தைத் தள்ளி வைப்பது பற்றியும், நிலுவையில் இருக்கும் கடன்களுக்காக செயல் மூலதனம் வழங்குவது பற்றியும் ஒழுங்கு படுத்தும் அமைப்புக்கள் அறிவிக்கின்றனவா எனக் கண்காணியுங்கள். இது MSME-களின் பணத்தட்டுப்பாடு பிரச்சினையைச் சமாளிக்க உதவும். மேலும், உங்களுடைய ரொக்கப் பணப்புழக்கம் தொடர்பான நெருக்கடியைத் தாங்கும் குஷனாகவும் இது இருக்கலாம். எனினும், உங்களுக்கு ரொக்கப் பணத் தட்டுப்பாடு ஏற்பட்டால் மட்டுமே இந்த வசதியைப் பயன்படுத்த வேண்டும்.

**f) தொழிலாளர்களுக்கு உணவு மற்றும் அடிப்படை வசதிகள்:** பொதுமுடக்கம் காலத்தில், உங்களைச் சார்ந்திருப்பவர்களைக் கவனிக்க வேண்டியது மிகவும் முக்கியமாகும். அவர்களுக்கு நீங்கள் உணவு மற்றும் மருந்துகள் தவிர, அடிப்படைத் தேவைகளையும் வழங்க வேண்டும். அவர்களின் தேவைகள் என்ன என்பதையும் அறிந்து வைத்திருக்க வேண்டும். சொந்த ஊர்களுக்குத் திரும்ப முடியாமல் இருக்கும் தொழிலாளர்களுக்கு இத்தகைய ஆதரவு மிகவும் தேவை. நீங்கள் நன்றாகக் கவனித்துக் கொண்டால் மட்டுமே ஊர் திரும்பிய தொழிலாளர்கள் திரும்பி வருவார்கள்.

**g) பிஎஃப் தருவதை ஒத்தி போடுதல்:** தங்களது ஊழியர்களுக்கு 2020 மார்ச் மாதத்திற்கான ஊதியம் தந்துள்ள நிறுவனங்கள், மார்ச் மாத பிஎஃப் தொகை கட்டுவதற்கான தேதியை ஒத்தி போடுவதாக ஊழியர் வருங்கால வைப்புநிதி அமைப்பு (இபிஎஃப்ஓ) அறிவித்துள்ளது. இந்த ஊக்க உதவியைப் பயன்படுத்தி, பணியாளர்களுக்குத் தடங்கலின்றி சம்பளம் கொடுத்து, அவர்கள் செலவுகளைச் சமாளிக்க உதவ வேண்டும். இத்தகைய அறிவிப்புக்கள் வந்துள்ளனவா எனப் பாருங்கள்.

**h) பழைய கடன்கள்:** உங்களுக்குக் கடன் கொடுத்தவர்களிடம், குறிப்பாக நீண்டகாலமாக நிலுவையில் உள்ள கடன்கள் தொடர்பாக அவற்றைப் பகுதிபகுதியாக / முழுவதுமாகத் திருப்பிச் செலுத்துவது பற்றி பேசுங்கள்.

**i) வங்கிக் கட்டணங்கள்:** நீங்கள் எந்த மாதிரி வங்கிக் கட்டணங்களைச் செலுத்துகிறீர்கள் என்பது பற்றி உங்களுடைய பேங்க் ஸ்டேட்மெண்ட்டுகளைப் பார்த்துப் புரிந்து கொள்ளுங்கள். உதாரணமாக: பரிசீலனைக் கட்டணம்/ அக்கவுண்ட் பராமரிப்புக் கட்டணம் பற்றிப் பாருங்கள். அவற்றைக் குறைப்பது பற்றி/ தவிர்க்கப்பட வேண்டிய கட்டணங்களை நிறுத்துவது பற்றி உங்களுடைய வங்கியிடம் பேசலாம். இப்படிப்பட்ட நேரத்தில் உங்களுடைய வேண்டுகோளை பெரும்பாலான வங்கிகள் ஏற்கக்கூடும். மேலும், நீங்கள் வங்கியில் வைத்திருக்கும் அக்கவுண்ட் வகையை குறைவான கட்டணமுள்ள அக்கவுண்ட்டாக மாற்றி செலவை மிச்சப்படுத்துவது பற்றியும் நீங்கள் யோசிக்கலாம்.

**2) நிதி திரட்டுதல்:** இன்னல்கள் நெருக்கடியான காலத்தில் பணம் வருவதுதான் MSME-களுக்கு மிகப்பெரிய சவாலாக உள்ளது. தொழில் நிறுவனங்கள் தொடர்ந்து செயல்படுவதற்கு புதிதாகச் செயல் மூலதனம் தேவைப்படுகிறது. நெருக்கடி நேரத்தில், எல்லாத் தொழிற்சாலைகளினாலும் முழு திறனுடன் இயங்க முடிவதில்லை. உங்களுடைய தயாரிப்பு/ சேவைத் தொழில் அத்தியாவசியப் பட்டியலில் வராவிட்டால், உங்களுக்கு ஃபைனான்ஷியர்களிடம் இருந்து நிதியுதவி கிடைப்பது கடினமாக இருக்கலாம். ஏனெனில், உங்களுடைய தொழிற்சாலையில் எந்த ஒரு வேலையும் நடைபெறாத நிலையில் அவர்கள் தயங்கக்கூடும். எனினும், நிதி கிடைப்பதற்கான வழிகளைத் தேடுவது இன்னமும் சாத்தியமே.

#### a) வழிவகைகள்

**i) செயல் மூலதன வரம்பு/கேஷ் கிரெடிட் (சிசி):** உங்களுக்கு வங்கியில் செயல் மூலதன வரம்பு இருக்குமானால், நீங்கள் அளித்திருக்கும் உத்தரவாதம் கவர் ஆகுமானால், அதிகப் பணம் எடுப்பதற்கு அனுமதிக்குமாறு கோரலாம். இதன் மூலம் உங்களுடைய நிறுவனத்தைத் தொடர்ந்து நடத்துவதற்கு கூடுதல் நிதி வசதி கிடைக்கும். மேலும், உங்களுக்கு ஏற்பட்டிருக்கும் உடனடி கேஷ் தேவைகளுக்காக TOD/Ad-hoc வரம்பு அளிக்குமாறு வங்கியிடம் நீங்கள் கோரலாம்.

**ii) சொத்துக்கு எதிராகக் கடன் (LAP):** உங்களிடம் அசையாச் சொத்து எதுவும் இருக்குமானால், அதற்கு எதிராக வங்கியிடம் நீங்கள் கடன் கோரலாம்.

**b) மாற்று வழிகள்:** எனினும், கூடுதல் கடன்களை எடுக்கும்போது பெரிதும் கவனத்துடன் இருக்க வேண்டும். உங்களுடைய தேவைகள் என்ன என்பதை நன்றாக மதிப்பிட்டு, வேறு வழியில் நிதி செல்வதைக் கண்டிப்பாகத் தவிர்க்க வேண்டும்.

**i) ஃபின்டெக்ஸ் :** சமூக இடைவெளி விதிகள் கடைப்பிடிக்கப் படுவதால், MSME-களுக்கு நிதியுதவி வழங்குவதற்காக தொழில்நுட்ப முறைப்படி செயல்படும் பல நிதியமைப்புக்கள் மும்முரமாக இயங்கி வருகின்றன. அப்படிப்பட்ட ஒன்றுதான் psbloansin59minutes. இது உங்களுக்குக் கடன் பெறும் தகுதி இருக்கிறதா என்பதை மதிப்பிட்டு, உங்களுடைய கடன் வேண்டுகோளுக்கு 59 நிமிடத்துக்குள் கொள்கை அடிப்படையில் அனுமதி வழங்கி விடுகிறது. இதனால் லட்சக்கணக்கானோர் பயனடைந்துள்ளனர். நீங்கள் இதுவரை கடன் பெற்றிருக்காவிட்டால், இதைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். இதன் மூலம் பங்கேற்கும் வங்கிகளிடம் இருந்து மிகச்சிறந்த, உங்களுக்குப் பொருத்தமான ஆஃபர்களைப் பெற முடியும், எனவே உங்களுடைய பேரம் பேசும் திறனும் அதிகரிக்கிறது. இது போன்ற கிரவுட் ஃபண்டிங் செய்யும் வேறு பல வழிகள் இருக்கிறதா என்பதையும் நீங்கள் ஆராய்ந்து ரொக்கப்பணம் பெறலாம்.

**c) அவசரகால கடன் உத்தரவாதத் திட்டம் (ECLGS):** கோவிட் -19 நெருக்கடி காரணமாக, இந்திய அரசு சிறப்புத் திட்டம் ஒன்றைத் தொடங்கியுள்ளது. அதன் பெயர் அவசரகால கடன் உத்தரவாதத் திட்டம். இது வணிக நிறுவனங்களுக்கும்/MSME-களுக்கும் கூடுதல் தவணைக் கடன்/கூடுதல் செயல் மூலதனம் வழங்கிட வங்கிகளுக்கும், வங்கி சாராத நிதி நிறுவனங்களுக்கும் 100% உத்தரவாதம் அளிக்கிறது. விரிவான விவரங்களை அறிய வருக: <https://www.ncgtc.in/>

**b) வாடிக்கையாளர்களைச் சமாளிப்பது****a. செலவு குறைவான மார்க்கெட்டிங் ஆதாரங்கள்/ வாடிக்கையாளர்களுடன் தொடர்பு கொள்ளுதல்:**

**i. டிஜிட்டல் மார்க்கெட்டிங் நுட்பங்கள்:** உங்களுக்காக ஒரு வலைதளம் உருவாக்குங்கள். அதை உருவாக்குவதும், புரிந்து கொள்வதும் மிகவும் சுலபம். வாடிக்கையாளர்களை அப்டேட்டில் வைக்கவும், உங்களுடைய திருப்தி அடைந்த வாடிக்கையாளர்களின் அத்தாட்சிகளைச் சேர்க்கவும், உங்களின் வலைதளத்தைத் தேடுவதை எளிதாக்குவதற்காக, சேர்ச் இஞ்சின் ஆப்டிமைஸேஷன் (SEO) போன்ற தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்தவும் ஒரு வலைப்பூவை ஏற்படுத்துங்கள். தற்போதுள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கும், இனி வரப்போகும் வாடிக்கையாளர்களுக்கும் உங்களுடைய பிஸினஸ் பற்றிய தகவல்களை அப்டேட் செய்யவும், உறவுகளை வளர்த்து, உங்களுடைய தயாரிப்புக்களைப் பிரபலப்படுத்தவும் இந்த வலைப்பூ உதவும்.

**ii. பசமூக ஊடகங்கள்:** ஃபேஸ்புக் பக்கம், டிவிட்டர் ஹேண்டில் போன்ற சமூக ஊடகங்களைப் பராமரித்து, உங்களுடைய பழைய மற்றும் புதிய வாடிக்கையாளர்களுடன் தொடர்ந்து தொடர்பில் இருங்கள்.

**iii. தற்போதுள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு மார்க்கெட்டிங்:** ஏற்கனவே உள்ள வாடிக்கையாளர்களிடம் பரிந்துரைக்கும்படி கேளுங்கள். உங்களைப் பற்றிப் பிரபலப்படுத்த வாய்மொழிப் பிரச்சாரத்தைப் பயன்படுத்துங்கள்.

**vi. டை அப்ஸ்:** மற்ற பிஸினஸில் இருப்பவர்களுடன் நீங்கள் டை அப் வைத்து, வாடிக்கையாளர்களை பரஸ்பரம் பரிந்துரைக்கலாம். அல்லது அவர்களுக்கு டிஸ்கவுண்டுகளை வழங்கலாம்.

**v. போட்டிகளை நடத்துவதால்,** வாடிக்கையாளர்களுக்கு பரிசு பெறும் ஓர் உணர்வு ஏற்பட்டு, அவர்களுக்கு உங்களுடைய தயாரிப்புக்கள் மீது இயல்பாகவே ஒரு ஆர்வம் உருவாக்கப்படுகிறது.

**vi. பிஸினஸுக்காக SMS/ வாட்ஸ் ஆப்:** உங்களுடைய வாடிக்கையாளர்களுக்காக நீங்கள் ஒரு குரூப்பை ஏற்படுத்தி, அவர்களுடைய கவலைகள், கோரிக்கைகள், ஆலோசனைகள் என்பன போன்ற தகவல்களைக் கேட்டறியலாம்.

**vii. இ காமர்ஸ்:** டிஜிட்டல் முறையில் செயல்படும் நிறுவனங்கள் புதிய வாடிக்கையாளர்களை எட்டுவதிலும், தங்களது பிஸினஸை வளர்ப்பதிலும் போட்டி போடுகின்றன. நீங்கள் ஒரு விற்பனையாளர் & வாங்குவோர் என்று அரசின் இ-மார்க்கெட்டில் (GEM) பதிவு செய்யலாம். முகவரி: <https://gem.gov.in/>.

**viii. நலன் விசாரிப்பு அழைப்புக்கள்:** உங்களுடைய பிஸினஸுடன் தொடர்புடையவர்கள் மற்றும் அவர்களின் அன்பிற்குரியவர்களை அவ்வப்போது தொலைபேசியில் தொடர்பு கொண்டு அவர்களின் நலன் விசாரியுங்கள். பரிவோடுதான் பேச வேண்டும், கண்டிப்பாக ஒருபோதும் பிஸினஸ் பேசக்கூடாது.

**c) நடவடிக்கைகளின் மேலாண்மை:**

**a. ரூ நடைமுறைகளில் லேசான மாற்றம் செய்து உங்களுடைய தயாரிப்பு ஆலையை நடத்த முடியுமா எனப் பாருங்கள்.** உங்களுடைய பிஸினஸை தொடர்ந்து நடத்திட வசதியான, அதே வேளையில் இது போன்ற நெருக்கடியான நேரங்களில் மிகவும் தேவையாக இருக்கிற பொருட்களை/ சாதனங்களை/கட்டமைப்பு வசதிகளை சப்ளை செய்ய உதவக்கூடிய ஒரு பொருளை அல்லது சேவையைப் பற்றிச் சிந்தியுங்கள்.

வித்தியாசமாகச் சிந்திக்க வேண்டியது மிகவும் முக்கியமாகும். அத்தியாவசியப் பண்டங்களைத் தயாரிக்கும் கம்பெனிகளுக்குத் தேவைப்படக்கூடிய துணைப் பொருளை அல்லது சேவையை உங்களால் உற்பத்தி செய்ய முடியும் என்றால், அத்தகைய கம்பெனிகளுடன் கூட்டு வைக்க முடியுமா என கேட்டுப் பாருங்கள். இதனால் நீங்கள் இருவருமே தொடர்ந்து பிஸினஸை நடத்தி, இந்த நெருக்கடியான நேரத்தில் பயனடையலாம்.

சில நிறுவனங்கள் பின்பற்றும் உற்பத்தித் திருத்தங்களுக்கு சில உதாரணங்கள் இதோ:

i. ஒப்பனைப் பொருட்களைத் தயாரிக்கும் நிறுவனங்கள் ஹேண்ட் சானிட்டைலரைத் தயாரிக்கின்றன.

ii. ஷூ அல்லது இதர துணிகளைத் தயாரிக்கும் தொழில் நிறுவனங்கள் முகமூடி மாஸ்க்குகளைத் தயாரிக்கத் தொடங்கியுள்ளன.

iii. உடல்பாதுகாப்புக்கான துணிகளைத் தயாரிக்கும் நிறுவனங்கள் இப்போது உடல்நலப் பணியாளர்களுக்கான PPE கிட்டுகளைத் தயாரிக்கின்றன.

iv. பிளாஸ்டிக் சாதனங்கள்/ பார்ட்ஸ்களைத் தயாரிக்கும் சில தொழில் நிறுவனங்கள் இப்போது சானிட்டைலர் பாட்டில்களைத் தயாரிக்கின்றன.

v. வார்ப்புக்களை உற்பத்தி செய்யும் ஆலைகள் இப்போது வெண்ட்டிலேட்டர்களுக்கான வார்ப்புகளுக்கு மூல உருக்களை வழங்கி வருகின்றன.

**b. உங்களுக்கு ஏற்படும் நிலையான செலவுகளைக் கட்டுப்படுத்துங்கள்:**

உற்பத்தி எவ்வளவாக இருந்தாலும் ஒரு தொழில் நிறுவனத்திற்கு நிலையான செலவுகள் ஏற்படும். இத்தகைய செலவுகளில்,- வாடகை/ குத்தகைப் பணம் செலுத்துதல், சம்பளம், காப்பீடு, வங்கிக் கட்டணம் செலுத்துதல், விளம்பரச் செலவு போன்றவை அடங்கும். இந்தச் செலவுகளை ஒழிக்க முடியாது. ஏனென்றால், உங்களால் போதுமான வருவாயை சம்பாதிக்க முடிகிறதோ, இல்லையோ இவை ஏற்படத்தான் செய்யும். ஆனால் உங்களுடைய ஒட்டுமொத்த லாபத்தை அதிகரிப்பதற்காக இந்த நிலையான செலவுகளை நிச்சயம் குறைக்க முடியும்.

- c. காண்ட்ராக்டுகள் பற்றி மறுபேச்சுவார்த்தை நடத்துங்கள்: இப்படிப்பட்ட நேரங்களில் ஏற்கனவே உள்ள ஆர்டர்கள் மற்றும் காண்ட்ராக்டுகளைச் செயல்படுத்த இயலாமல் போகலாம். எனவே :
- a) கையில் இருக்கும் ஆர்டர்களை மறுபரிசீலனை செய்யுங்கள். இதற்கு முன்பு கிடைத்த ஆர்டர்கள் இன்னமும் தேவைப்படுகின்றனவா என்று உங்களுடைய வாடிக்கையாளர்களிடம் கேளுங்கள்.
- b) மேலும், ஆர்டர்களை நிறைவேற்றுவதற்கான தவணைக் காலத்தை சற்றே தாமதிப்பதை அவர்கள் ஒப்புக் கொள்வார்களா என விசாரியுங்கள்.
- c) ஆர்டர்களை வழங்கக்கூடிய நிலையில் நீங்கள் இருப்பீர்கள் எனில், ஒரு பகுதி தொகையை அட்வான்ஸாகத் தருவது பற்றி வாடிக்கையாளர்களிடம் பேசுங்கள்.
- d) பொதுமுடக்கத்தின்போது ஓரளவு நிறைவேற்றப்பட்ட ஆர்டர்களை செயல்படுத்துவதற்கான காலக்கெடுவை நீட்டிப்பது பற்றி வாடிக்கையாளர்களுடன் பேசுங்கள். உதாரணமாக, டெண்டர்கள் மூலமாக உங்களுக்கு ஆர்டர்கள் கிடைத்திருக்குமானால், கூடுதல் அபராதம் எதுவும் விதிக்காமல் ஆர்டர் நிறைவேற்றத்திற்கான காலக்கெடுவை நீட்டிப்பது பற்றி விவாதியுங்கள்.
- d) **வாடிக்கையாளர்களை சரி செய்யுங்கள் (லாபம் தரும் வாடிக்கையாளர்களிடம் மட்டும் கவனம் செலுத்துக):**
- a) உங்களுடைய வாடிக்கையாளர்களின் கடந்த காலச் செயல்பாடுகளை ஆராயுங்கள். அவர்கள் பணம் செலுத்தும் முறைகள், எவ்வளவு காலமாக உறவு இருக்கிறது, அவர்களுக்கு இருக்கும் நற்பெயர், மார்க்கெட்டில் தற்போதைய நிலமை என்ன, மார்க்கெட்டில் என்ற அடிப்படையில் வகைப்படுத்துங்கள்.
- b) வாடிக்கையாளர்களைச் சென்றடைந்து, மேற்கண்ட வகைப்பாடுகளின் அடிப்படையில் அவர்களுக்கு மற்ற நிறுவனங்கள் தருவதை விட குறைவான விலையில் தருவது பற்றி முயற்சியுங்கள்.
- c) 80/20 விதியைப் பயன்படுத்தலாம்: 80% வருவாய் கொண்டு வரும் 20% வாடிக்கையாளர்களைக் கண்டறிந்து, அவர்களிடம் இருந்து எவ்வளவு பணம் திரட்ட முடியும் என்பதில் கவனம் செலுத்துங்கள்.
- e) **கிடைக்கும் ஆர்டர்கள் பற்றி கவனமாக இருங்கள். அவற்றை எந்த அளவுக்கு ஏற்க முடியும் என்பதை திரும்பத் திரும்ப செக் செய்யுங்கள்.**
- a) உங்களுடைய உற்பத்தித் திறன், சர்வீஸ் செய்யும் ஆற்றல், தொழிலாளர்கள் கிடைப்பது என்ற அடிப்படையில் விரிவாக மதிப்பீடு செய்து ஆர்டர்களை எடுங்கள்.
- b) வாடிக்கையாளர்களிடம் இருந்து ஆர்டர்களை எடுக்கும்போது கவனமாக இருங்கள். 1000 யூனிட்களுக்கு ஆர்டர் கொடுக்கும் ஒரு வாடிக்கையாளர் திடீரென 10,000 யூனிட்களுக்கு ஆர்டர் கொடுக்கக்கூடும். அதிகரிக்கப்பட்ட ஆர்டர்களுக்கு அவரால் பணம் கொடுக்க முடியுமா என்பதைக் கவனமாகப் பாருங்கள். சந்தேகம் வருமானல் ஆர்டர் கொடுத்த யூனிட்களைக் குறைக்க முடியுமா என அவரிடம் பேசிப்பாருங்கள்.
- c) உங்களுடைய வாடிக்கையாளர் ஆதாரத்தை விரிவுபடுத்துங்கள். ஒரே இடத்தில் இருந்து ஆர்டர் எடுப்பதில் கவனம் செலுத்த வேண்டாம்.
- d) மேலும், கையில் இருக்கும் ஆர்டர்களைக் கவனித்து ஆராயுங்கள், அவற்றை உரிய நேரத்தில் முழுமையாக நிறைவேற்ற முடியாது எனத் தெரிந்தால், ஆர்டர் நிபந்தனைகளைத் திருத்துவது பற்றி வாடிக்கையாளரிடம் பேசுங்கள்.
- e) உங்களுடைய உற்பத்தித் திறன் மற்றும் தொழிலாளர்கள் கிடைப்பதன் அடிப்படையில் உங்களுடைய ஆர்டர் ஏற்கும் திறனை படிப்படியாக அதிகரிக்கவும்.
- f) திடீரென ஆர்டர்கள் வருமானால், நிலையான செலவுகளில் முதலீடு செய்வதை விட, தங்களிடம் பயன்படுத்தப்படாமல் உள்ள திறனை நீங்கள் பயன்படுத்திக் கொள்ள மட்டும் அனுமதிக்கும் நிறுவனங்களைத் தேடுங்கள்.
- f) **எவ்வாறு ஆயத்தமாக இருப்பது:**
- a) அடுத்த 90 நாட்களுக்கு பண வரத்து எப்படி இருக்கும் என்பதை எதிர்பார்த்து தீர்மானியுங்கள்.
- b) **ஸ்டாக்கை பிரித்து வைப்பது:** பொருளடங்கல் முறையை அடிக்கடி சரிபார்த்து, ஸ்டாக் நிலை என்ன என்பதை மதிப்பிடுங்கள். காலாவதியான ஸ்டாக்குகள் மற்றும் உடனுக்குடன் தயாராகக் கிடைக்கும் தயாரிப்பு முற்றுப்பெற்ற பொருட்கள் பற்றி கண்காணித்துக் கொண்டே இருங்கள். மேலும், உடனே உற்பத்தியை மீண்டும் தொடங்குவதற்காக, மூலப்பொருட்கள் கிடைப்பது பற்றியும் கண்காணியுங்கள்.
- c) **உங்களுடைய வாடிக்கையாளர்களுடன் தொடர்பில் இருங்கள்:** வாடிக்கையாளர்களுடன் அடிக்கடி தொடர்பு கொண்டு, அவர்கள் முன்பு கொடுத்த ஆர்டர் தேவைப்படுகிறதா அல்லது நீங்கள் உற்பத்தியை மீண்டும் தொடங்கிய பிறகு அந்த ஆர்டர்களில் மாற்றம் இருக்கிறதா என்று பேசுங்கள். உங்களுடைய பொருட்களை இருப்பிடத்தில் இருந்து டெலிவரி வரை சப்ளை தொடரமைப்பு எப்படி இருக்கிறது என்பதையும் ஆய்வு செய்யுங்கள்.
- உள்ளாட்சி, மாநில / மத்திய அரசுகளின் ஆதரவு எந்த அளவுக்குக் கிடைக்கிறது என்பதையும் கவனியுங்கள்.

## d) ஊழியர்களைக் கையாள்வது

## I. தகவல் தொடர்பு:

- a. நீங்கள் உங்கள் ஊழியர்களுடன் தொடர்ந்து தொடர்பு கொண்டு, அவர்களின் பிரச்சினைகளைக் கேட்டறிய வேண்டும். நமக்கு என்ன நேர்ந்தாலும், நிர்வாகம் நம்மைக் கவனித்துக் கொள்ளும் என்ற எண்ணத்தை ஊழியர்கள் புரிந்து கொள்ளும் வகையில் பரிவுடன் கூடியதாக இந்தத் தகவல் தொடர்பு இருக்க வேண்டும்.
- b. நிறுவனத்தின் துல்லியமான செயல் உத்திகளை அடிக்கடியும், சரியான நேரத்திலும் உரிய வழிகள் மூலமாக தெரிவிக்க வேண்டியது மிகவும் முக்கியமாகும். என்ன முடிவுகள் எடுக்கப்படுகின்றன என்பது ஊழியர்களுக்குத் தெளிவாகத் தெரிய வேண்டும். குழப்பமோ, தவறான தகவல்களோ இல்லாத வகையில் ஊழியர்களின் கருத்துக்களை/ சந்தேகங்களை அறிவதற்கு ஓர் அமைப்பை உருவாக்க வேண்டும்.
- c. ஊழியர்கள் தங்களது பிரச்சினைகளைப் பற்றி விவாதிக்கவும், கருத்துக்களைத் தெரிவிக்கவும், தங்களை நிறுவனத்தின் ஒரு பகுதி என உணரச் செய்யவும் ஒரு மன்றத்தை ஏற்படுத்தித் தரவேண்டும்.
- d. **பாதுகாப்பு (நிதி, உடல்நலம், மற்றும் உணவு):** உங்களுடைய ஊழியர்களைக் கவனித்துக் கொள்ள வேண்டிய பொறுப்பும் உங்களுக்கு இருக்கிறது. பணியிடத்தை சுத்தப்படுத்தி, மாசு அகற்றவும், தொழிலாளர்களைப் பாதுகாக்கவும், அவர்களுக்கு ஆன்லைன் கல்விச் செலவுகளையும், மருத்துவக் காப்பீட்டுச் செலவுகளையும் ஏற்பதற்கும் ஓர் ஏற்பாடு செய்யுங்கள். இப்படிப்பட்ட நேரத்தில் ஊழியர்களுக்கு ஏற்படக்கூடிய நிதி, உடல்நலன் அல்லது இதர தேவைகளை மதிப்பிட வேண்டியது முக்கியமாகும். நெருக்கடி நேரத்தில் அவர்களுக்கு ஏற்படக்கூடிய உண்மையான தேவைகளை நிறைவேற்ற முயற்சி எடுங்கள். கவலையுடன் இருப்பவர்களுக்கு அல்லது சோர்வடைந்திருப்போருக்கு ஆன்லைன் மூலமாக ஆலோசனைகளை வழங்கிட முயற்சி எடுங்கள்.

# நெருக்கடிக்குப் பிறகு வளர்ச்சி


## a. பிஸினஸுக்கு புத்துயிர் கொடுப்பது:

**i. பொருளடங்கல் மதிப்பீடு:** பிஸினஸை மீண்டும் தொடங்கிய பிறகு உங்களிடம் என்னென்ன பொருட்கள் உள்ளன என்பதை ஆழ்ந்து ஆராயுங்கள். பயன்படுத்த முடியாத கையிருப்பு மற்றும் விற்பனைக்குத் தயாராக உள்ள கையிருப்பு ஆகியவற்றின் அளவு பற்றித் தெரிந்து வையுங்கள்.

**ii. பசப்ளையர்கள்:** உங்களுக்குப் பொருட்களை வழங்கும் சப்ளையர்களுடன் தொடர்பு கொண்டு, உங்களுக்குத் தேவைப்படும் மூலப்பொருட்களின் மதிப்பீட்டைத் தெரிவியுங்கள். மேலும், நெருக்கடி காலத்திற்குப் பிறகு உங்களுடைய இப்போதைய சப்ளையர்களின் பிஸினஸ் எந்த நிலையில் இருக்கிறது என்பதையும் ஆராயுங்கள். ஏனென்றால், பலரால் முன்பு போல உற்பத்தி செய்ய முடியாமல் போகலாம்.

**iii. வாடிக்கையாளர்களுடன் தொடர்பு:** வாடிக்கையாளர்களின் தற்போதைய மற்றும் எதிர்காலத் தேவைகள் என்ன என்பதைத் தெரிந்து கொள்ள அவர்களுடன் ஏற்கனவே உள்ள குழுக்களின் மூலமாகத் தொடர்பு கொள்ளுங்கள். மேலும், அதே வேளையில், உங்களிடம் உள்ள பொருட்களைக் கொண்டு செல்லும் வசதிகளையும், உங்களின் காண்ட்ராக்டுகளுக்கு சேவை செய்யும் திறனையும் தொடர்ந்து கண்காணித்துக் கொண்டே இருங்கள்.

**iv. இயந்திரங்களின் பழுது & பராமரிப்பு :** கணிசமான காலத்திற்கு உற்பத்திப் பணிகள் நின்று போனதால், எல்லா தயாரிப்பு இயந்திரங்களையும் பராமரிப்பு செக் செய்து, தயாரிப்பு முறையை மாற்றி அமைக்க வேண்டியதும் முக்கியமாகும்.



**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**

**v. கிடைக்கும் தொழிலாளர்களை வைத்து உற்பத்தியைத் தொடங்குங்கள்:** வேலை செய்வதற்காகத் தொழிலாளர்கள் கூடிய விரைவில் வருவதற்கு ஏற்பாடு செய்யுங்கள். இதற்கிடையில், உங்களிடம் இருக்கக்கூடிய தொழிலாளர்களை வைத்து வேலையைத் தொடங்கி, படிப்படியாக தொழிலாளர்கள் வருவதைப் பொறுத்து வேலையை அதிகப்படுத்துங்கள்.

**vi. எங்கிருந்தும் வேலை அல்லது வீட்டில் இருந்தபடி வேலை:** இதனால் உங்களுடைய செலவுகள் குறையும், மேலும், ஊழியர்களும் பாதுகாப்பாக இருப்பார்கள். மார்க்கெட்டிங் போன்ற மற்ற நடவடிக்கைகளை கணினி மயமாக்கி எங்கிருந்து வேண்டுமானாலும் மேற்கொள்ளலாம்.





## MSME சாக்ஷம்

### MSME -களுக்கு ஒரே இடத்தில் அறிவுசார் உதவி வழங்கும் இடம்

இந்தியப் பொருளாதாரத்திற்குப் புத்துயிர் ஊட்டவும், MSME-களை வலுப்படுத்தவும் MSME சாக்ஷம் என்னும் அமைப்பை இந்திய சிறுதொழில் வளர்ச்சி வங்கி (SIDBI) டிரான்ஸ்யூனியன் CIBIL என்னும் நிறுவனத்துடன் சேர்ந்து ஏற்படுத்தியுள்ளது. இது MSME-களுக்கு நிதி விஷயங்கள் பற்றிய கல்வியறிவை விரிவாக ஊட்டுகிறது. இந்தப் பிரத்யேகமான ஓரிடத்தில் ஆலோசனை வழங்கும் அறிவுசார் வலைதளம் MSME -கள் சிரமமின்றி உடனடியாக நிதியுதவி பெறுவதற்கு வழி காட்டுவதோடு, தொழில் முயற்சியாளர்கள் தங்களது கடன் பொறுப்புக்களைச் சமாளிக்கவும் உதவுகிறது.

MSME -கள் தங்களது பிஸினஸை தொடங்கி வளர்ப்பதற்கு கடன் பெற்றிட MSME சாக்ஷம் வழிகாட்டுகிறது. மேலும், பிஸினஸின் கட்டமைப்பு வலிமையை உருவாக்கவும், கடன் வசதிகளை உரிய நேரத்தில் முடித்து வைக்கவும், புதுப்பிக்கவும் இது உதவுகிறது. நிதி பற்றிய அறிவுரை வழங்குதல் மற்றும் கடன் பெற உதவி என்னும் இரண்டு தூண்களை MSME சாக்ஷம், அடிப்படையாகக் கொண்டுள்ளது. இது SIDBI வங்கியிடம் விரிவான அளவில் இருக்கிற MSME -க்களின் நெட்வொர்க்கையும், TransUnion CIBIL -இடம் இருந்து பெற்ற கூர்நோக்குப் பார்வையையும் பயன்படுத்தி, வலுவான கட்டமைப்புடன் கூடிய MSME -க்களை வளர்ப்பதற்கு உதவக்கூடிய ஒரு கல்விச் சூழலை உருவாக்குகிறது.

கோவிட்-19 நோய்த் தொற்றின்போது, MSME -க்கள் நீண்ட காலத்திற்கு நீடித்த நிலையான பிஸினஸ் வளர்ச்சி காண்பதற்கு உதவக்கூடிய நிதி ஒழுங்கமைப்பை பராமரிக்க வேண்டியது மிகவும் முக்கியமாகும். மேலும், வலுவான பிஸினஸ் கட்டமைப்பை உருவாக்கிட கடன் வசதிகளின் மேலாண்மையும், நல்ல CIBIL ரேங்க்கை உருவாக்குவதும் அத்தியாவசியமானது ஆகும்.

#### MSME சாக்ஷம் சிறப்பு அம்சங்கள்

1. இது ஆங்கிலம், இந்தி என்று இரண்டு மொழிகளில் கிடைக்கிறது
2. இந்திய அரசு மற்றும் மாநில அரசுகள் MSME-க்களுக்கு உதவிட வகுத்துள்ள திட்டங்களையும் நடவடிக்கைகள் பற்றிய விவரங்களையும் இது தொகுத்து வைத்துள்ளது.
3. தகவல் தரக்கூடிய கட்டுரைகள், எவ்வாறு இயங்குவது என்பது பற்றிய தகவல் வரைபடங்கள், பிஸினஸ் பற்றிய கூர்நோக்குப் பார்வைகள் ஆகியன அடங்கிய அறிவுசார் பெட்டகம் தொழில் முனைவாளர்களுக்கும், பிஸினஸ் உரிமையாளர்களுக்கும் தங்களது பிஸினஸை வளர்ப்பதற்கு அல்லது தொடங்குவதற்கு உதவியாக இருக்கிறது.
4. கடன் வழங்கல் போக்குகள் மற்றும் வட்டார நிலைமைகள் பற்றிய கூர்நோக்கு ஆய்வுகள் MSME -க்களின் ஆதாரங்களாகத் திகழ்கின்றன.
5. சிக்கல் சிரமமின்றி கடன் பெறுவதற்குத் தேவையான:
  - MSME உரிமையாளர்கள் தங்களது கம்பெனியின் கடன் விவரங்களைப் புரிந்து கொள்வதற்கு உதவியாக CIBIL ஸ்கோர் & CIBIL ரேங்க்
  - MSME -க்களுக்கு சிறப்பு லோன் ஆஃபர்கள் இதில் உள்ளன.
6. கடன்வசதி பற்றி அடிக்கடி கேட்கப்படும் கேள்விகள், CIBIL ஸ்கோர் & CIBIL ரேங்க், MSME துணுக்குச் செய்திகள், மற்றும் புதுப்புது அறிவிப்புக்கள் ஆகியன அடங்கிய ஹெல்ப் மையமும், நிகழ்வுகளின் காலண்டரும் இதில் உள்ளன. மேலும் தகவல் அறிய வருக [www.msmesaksham.com](http://www.msmesaksham.com)

## b. தற்போதுள்ள பிஸினஸின் வாய்ப்புக்களை மதிப்பிடுதல்

**i. சேதத்தின் அளவை மதிப்பிடுதல்:** பிஸினஸை மீண்டும் தொடங்கிய ஒன்று அல்லது இரண்டு காலாண்டுகளுக்குள், லாபத்தின் அளவையும், அது நீடித்திருக்குமான் என்பதையும் அளவிட வேண்டியது முக்கியமாகும். காலாவதியான ஸ்டாக்குகள், கையில் இருக்கும் ஆர்டர்கள் கேன்சல் ஆவது, ரிப்பேர் மற்றும் பராமரிப்புச் செலவுகள், தொழிலாளர்கள் கிடைக்காமல் போதல், உற்பத்தித் திறனை முழுவதுமாக எட்ட முடியாமல் போதல், உற்பத்திச் செலவு அதிகரிப்பு, சந்தர்ப்ப சூழ்நிலைச் செலவுகள் என்பன போன்ற சேதாரங்கள் ஏற்படலாம்.

**ii. செலவை மீட்டெடுக்க நியாயமான காலக்கெடு நிர்ணயித்தல்:** உங்கள் அணியினருடன் விவாதித்து, பிஸினஸை மீட்டெடுப்பதற்கான திருத்த நடவடிக்கைகள் பற்றி குறிப்பு எடுங்கள். அவற்றை அடுத்த 2-3 காலாண்டுகளில் செயல்படுத்துங்கள். அதற்குப் பின்னர், பிஸினஸின் முன்னேற்றத்தை மதிப்பிட்டு, அதற்கேற்ப திட்டத்தில் திருத்தங்கள் செய்யுங்கள்.

**iii. விற்பனை எதிர்பார்ப்பை கணக்கிட்டு, அதற்கேற்ப செலவுகளை அட்ஜஸ்ட் செய்தல்:** தற்போதுள்ள மற்றும் எதிர்பார்க்கப்படும் டிமாண்டுக்கு ஏற்ப உங்களுடைய உற்பத்தித் திறனை மாற்றி, நிலையான செலவுகளைக் குறையுங்கள்.

**iv. நிலையான செலவுகளைச் சமாளிக்க புதுமையான வழிகளைக் காண்பதற்கு சந்தையை ஆராய்தல்.**

**v. புது வகை வாடிக்கையாளர்களுடன் தற்போதுள்ள பிஸினஸ் தழைத்தோங்குமா?** மார்க்கெட்டில் தற்போதுள்ள தேவை என்ன என்பதை ஆராயுங்கள். மார்க்கெட் போக்கில் ஏதேனும் மாற்றம் தெரிந்தால், வாடிக்கையாளர்களின் ரசனைக்கு ஏற்ப உங்களுடைய புராடக்டை திருத்துங்கள். உதாரணமாக, வாடிக்கையாளர்களின் பழக்கவழக்கங்கள் மாறிய பிறகு ஆடம்பரமாகத் தோன்றக்கூடிய ஒரு பொருளை நீங்கள் தயாரிக்கலாம். அப்படிப்பட்ட நிலையில், தேவைக்கு ஏற்றதாக உங்களுடைய புராடக்டை மாற்ற முயற்சியுங்கள்.

**vi. பன்முகப்படுத்த வேண்டிய தேவை உள்ளதா?** ரிவார்டுகள் மற்றும் ரிஸ்குகளை கவனமாக மதிப்பிடுங்கள். நெருக்கடிக்குப் பிறகு தற்போதுள்ள பிஸினஸுக்கு குறைவான வாய்ப்பு இருக்கலாம். அல்லது மற்ற சில தொடர்புடைய பிஸினஸ் நடவடிக்கைகள் அதிகக் கவர்ச்சியானதாக இருக்கலாம். உதாரணமாக, போக்குவரத்துத் தொழிலில் இருந்தவர்கள், நோய்த்தொற்றுக் காலத்தில் தேவையாக இருக்கும் கூரியர் மற்றும் சரக்கு வாகன பிஸினஸில் இறங்கி விட்டனர். இது போல, உங்களுக்குப் பொருந்தக்கூடிய, எப்படிப்பட்ட நெருக்கடியிலும் தொடர்ந்து இயங்கக்கூடிய வகையில் பிஸினஸை பன்முகப்படுத்துங்கள்.

**vii. திறன் வளர்த்தல்/திறன் மேம்படுத்தல்/மறுதிறன் உருவாக்கல்:** திறன் வளர்க்கவும், தற்போதுள்ள திறனை மேம்படுத்தவும், மேம்பாடு அல்லது பன்முகப்படுத்தும் வாய்ப்புக்களுக்காக புதிய எதிர்பார்ப்புக்களுக்கு ஏற்ப திறன்களைப் பெற்றிடவும், ஆன்லைன் வகுப்புக்களில் சேருமாரு தொழிலாளர்களை ஊக்கப்படுத்துங்கள்.

## b. பன்முகப்படுத்துதல்:

**i. இடைவெளிகளைக் கண்டறிதல்:-** உள்ளூரில் எந்த அளவுக்கு நீங்கள் திறன்களைக் கண்டறிகிறீர்களோ அந்த அளவுக்கு தன்னிறைவு பாரதம் என்னும் தேசியக் கனவை நனவாக்க முடியும். அதற்காக:-

- என்னென்ன இறக்குமதியாகிறது என்பதைக் கண்டறியுங்கள்.
- உங்களிடம் இருக்கும் சுதேசி திறன் என்ன என்பதையும், உள்ளூரில் கிடைக்கும் வாய்ப்பு வளங்களையும் மதிப்பிடுங்கள்.
- பயன்படுத்தப்படாமல் இருக்கும் வாய்ப்பு வளங்களைப் பயன்படுத்தி அவற்றை வாங்குங்கள்/ குத்தகைக்கு எடுங்கள்/ வாடகைக்கு எடுங்கள். லோக்கல் என்பது உங்கள் குரலாக ஒலிக்கட்டும்.

**ii. பன்முகப்படுத்தலுக்கான துறைகளைக் கண்டறிதல்:** உங்களுடைய போட்டியாளர்களை விட நீங்கள் மேம்படக்கூடிய துறைகளைக் கண்டறியுங்கள். தற்போதுள்ள பிஸினஸில் உங்களுடைய வலிமையை மதிப்பிட்டு, அதன் அடிப்படையில் புதிய பிஸினஸ் வழிகளைக் காணலாம். உதாரணமாக, நீங்கள் இதுவரை பயன்படுத்தாமல் இருக்கும் புதுவகை வாடிக்கையாளர்களைக் கண்டறியலாம். உங்களுடைய புராடக்டில் சின்னச்சின்ன திருத்தங்கள் செய்தாலே அவர்களின் தேவைகளை நிறைவு செய்யலாம்.

- b. SWOT மதிப்பீடு செய்யுங்கள்:** உங்களுடைய அணியினர் மற்றும் உங்கள் பிஸினஸுடன் தொடர்புடையவர்களுடன் விவாதித்து, பின்வருவனவற்றைக் கண்டறியுங்கள்:
- a. வலிமை:** தற்போது உங்களிடம் இருக்கும் தொழில்நுட்பத்தை முழுமையாகப் பயன்படுத்தி பயனடையும் துறைகள், மார்க்கெட்டில் உள்ள மற்றவர்களுக்கு நீங்கள் கட்டும் போட்டியைத் தரக்கூடிய துறைகள்.
- b. பலவீனங்கள்:** நீங்கள் மேம்படுத்த வேண்டிய விஷயங்கள், தற்போதைய உங்களின் திறன்களில் காணப்படும் இடைவெளிகள் போன்றவை.
- c. வாய்ப்புக்கள்:** உங்களுடைய தற்போதைய வலிமைகளுக்குப் பொருத்தமாக இருக்கிற, புதிய முயற்சியாளர்களுக்குத் தேவை இருக்கிற துறைகள்.
- d. அச்சுறுத்தல்கள்:** தொழிலில் தற்போதுள்ள போட்டி மற்றும் எதிர்காலத்தில் உங்களுடைய பிஸினஸை கணிசமாகப் பாதிக்கக்கூடிய வருங்கால மாற்றங்களைக் கண்டறிதல்.
- iv. ஐந்து அம்சங்களை மதிப்பிடுதல்:** கம்பெனி லாபகரமாக உள்ளதா என்பதையும், தற்போதுள்ள போட்டிகளையும் புரிந்து கொள்வதற்கு ஐந்து அம்சங்களை மதிப்பிட வேண்டும். அவை:
- a. புதிதாக வருகிறவர்களின் அச்சுறுத்தல்:** புதிதாக வருகிறவர்களுக்கு மிகக்குறைவான தடைகளே உள்ள எந்த ஒரு தொழிலும் அதிகப் போட்டி உடையதாக ஆகின்றன. இதனால் தொழில் பகைமை தீவிரமடையலாம்.
- b. பசுபளையர்களின் பேரம் பேசும் சக்தி:** சப்ளையர்களின் பேரம் பேசும் சக்தி மிகவும் வலுவாக இருக்குமானால், அதிகச் செலவில் தரம் குறைவான பொருட்களை உற்பத்தி செய்ய வேண்டிய நிலை ஏற்படலாம்.
- c. வாங்குவோரின் பேரம் பேசும் சக்தி:** சப்ளையர்களைப் போலவே, வாங்குகிறவர்களுக்கும் பேரம் பேசும் சக்தி அதிகமாக இருக்குமானால், உங்களுடைய லாபம் குறையலாம்.
- d. மாற்றுத் தயாரிப்புக்களின் அச்சுறுத்தல்:** வாடிக்கையாளர்களுக்கு மாற்று புராடக்ட் கிடைக்கக்கூடிய எந்த ஒரு தொழிலும் காலப்போக்கில் நீடித்து நிலைக்க முடியாமல் போகலாம்.
- e. ஏற்கனவே உள்ள போட்டியாளர்களிடையே பகைமை:** அளவுக்கு அதிகமாக பிஸினஸில் போட்டி இருக்குமானால், மார்க்கெட்டில் ஆதிக்கம் செலுத்திட தீவிரமாக நிறுவனங்கள் போட்டியிட வேண்டியிருக்கும், இதனால் லாபம் குறையக்கூடும்.
- v. செலவுகளையும், பன்முகப்படுத்துவதால் ஏற்படும் சந்தர்ப்பச் செலவுகளையும் மதிப்பிடுதல்:** உங்களிடம் ஏற்கனவே இருக்கும் தொழில்நுட்பத்திற்கு பொருத்தமான துறைகளில், உங்களுடைய வலிமையைப் பயன்படுத்தி படிப்படியாகப் பன்முகப்படுத்துவது நல்லது.

## தெரிந்து கொள்ளுங்கள் ஸ்வவலம்பன் கனெக்ட் கேந்திராக்கள் (SCKs)

இந்த முயற்சியின் நோக்கம் தொழில் முனைவாளர்களாக விரும்புவோருக்கு தகவல் தருவதும்/ வழிகாட்டுவதும் ஆகும். அதற்காக செய்யப்படுபவை:

- விழிப்புணர்வை ஏற்படுத்துதல்
- ஆர்வம் உள்ளவர்களுக்கு உதவுதல்
- பிஸினஸ் கருத்துக்களைக் கண்டறிதல்
- RSETIs/PMKKs போன்றவை மூலமாக திறன் வளர்த்தல்
- உள்ளூர் திறன்களுக்குப் பொருத்தமான வகையில் பிஸினஸ் திட்டத்தை/ புரொஜெக்ட் ரிப்போர்ட்டுகளை உருவாக்குதல்
- அவர்கள் கடன் பெற உதவியாக பிஎம் முத்ரா யோஜனா/ RSETIs/PMKKs மற்ற MSE தொடர்பான திட்டங்களுடன் இணைத்தல்
- ஆரம்ப கால பிஸினஸ் சவால்களைச் சமாளிப்பதற்காக அவர்களை கைபிடித்து வழி நடத்துதல்

விருப்பம் உடையவர்கள் 1800-200-1265 (உ.பி) & 1800-121-1265 (பிகார், ஜார்க்கண்ட், ஒடிசா & தெலுங்கானா) ஆகிய கட்டணமில்லா எண்கள் மூலமாக நஇஓள்-களை தொடர்பு கொள்ளலாம். இளைஞர்கள் வேலைகளை உருவாக்குவோராக மாறிட வழிகாட்டுங்கள்.

## வத்வானி ஃபவுண்டேஷனின் ஸஹாயத்தா பிஸினஸ் ஸ்டெபிலிட்டி புரோகிராம்

கோவிட்-19 நெருக்கடியின் போதும், அதற்குப் பின்னரும் எவ்வாறு நிதிநிலையை மேம்படுத்துவது, எவ்வாறு பிஸினஸை நிலைப்படுத்துவது, எவ்வாறு வளர்வது என்று SME-களுக்கு வழிகாட்டுவதற்காக பிஸினஸ் கன்சல்ட்டன்ஸி சேவைகளை வழங்கிட வத்வானி ஃபவுண்டேஷனின் ஸஹாயத்தா ஸ்டெபிலிட்டி புரோகிராமுடன் SIDBI கூட்டு வைத்துள்ளது.

கோவிட் -19 நெருக்கடியைச் சமாளித்து, வளர்ச்சியும், வெற்றியும் கண்டு இறுதியில் 100,000 வேலைகளை உருவாக்கிட அல்லது காப்பாற்றிட 10,000 SME-கள் வரை உதவி வழங்குவது இந்த ஸஹாயத்தா புரோகிராமின் நோக்கம் ஆகும். இதனால் எமது AI சக்தி பெற்ற தொழில்நுட்ப மன்றம் மற்றும் 250-க்கும் அதிகமான கன்சல்ட்டன்ட்டுகள்/ ஆலோசகர்கள்/ வழிகாட்டிகள் அடங்கிய நெட்வொர்க்குடன் கூட்டுச் சேர்ந்து வெபினார்கள், அறிவுசார் மாஸ்டர் கிளாஸ்கள், டு இட் யுவர்செஃல்ப் (DIY) டூல்கள், பிஸினஸ் கன்சல்ட்டன்ஸி ஆகிய சேவைகளை இலவசமாக SME -கள் பெற முடியும்.

## ஸ்வவலம்பன் கிரைஸிஸ் ரெஸ்பான்ஸிவ் ஃபண்ட் (SCRF)

இந்த சவால்கள் நிறைந்த நேரத்தில் தாமதிக்கப்படும் பேமெண்ட்டுகளால் ஏற்படக்கூடிய பிரச்சினைகளைச் சமாளிப்பதற்காக MSME-க்களுக்கு டிஜிட்டல் இணைப்பு வசதிகளை இலவசமாக வழங்குவது இதன் நோக்கமாகும். பதங்கான என்பது கார்ப்பொரேட் நிறுவனங்களுடன் MSME-க்கள் வர்த்தகம் செய்வதற்காக பலதரப்பட்ட ஃபைனான்ஷியர்கள் மூலமாக நிதியுதவி பெறுவதற்கு உதவும் ஓர் அமைப்பாகும்.

ஸ்வவலம்பன் ரிசோர்ஸ் ஃபெஸிலிட்டியின் கீழ் ஸ்வவலம்பன் கிரைஸிஸ் ரெஸ்பான்ஸிவ் ஃபண்ட் (SCRF) என்னும் ஓர் அமைப்பை SIDBI ஏற்படுத்தியுள்ளது. இதன் நோக்கம், ரிஸீவபிள்ஸ் எக்ஸ்சேஞ்ச் ஆஃப் இந்தியா (RXIL), Mixchange, Invoicemart போன்ற டிரேட் ரிஸீவபிள் டிஸ்கவுண்ட்டிங் சிஸ்டம் கம்பெனிகள் (பதங்கான) நிகராக எம் எஸ் எம் இ-க்கள் நிதியுதவி பெறுவதற்கு உதவுவதாகும். இது தற்போது 2020 செப்டம்பர் வரை கிடைத்தது.

TReDS -நீங்கள் பிஸினஸ் செய்வதை சுலபமாக்குகிறது

- கம்பெனிகளிடம் இருந்தும், மற்ற வாங்குவோரிடம் இருந்தும் MSME-க்கள் ஆன்லைன் மூலமாக நடைபெறும் ஏலத்தின் வழியாக வர்த்தகம் நடத்துவதற்கு உதவும் ஒரு நிறுவனமாகும். இதன் மூலம் மார்க்கெட் விலையில் விற்கப்படும் பொருட்களுக்கு பணம் எளிதில் கிடைக்கிறது.
- பணத்தை உடனடியாகப் பெறுவதற்கும், ஆ) வளர்ச்சிக்காக நிதியுதவி செய்யவும், இ) விலைகளைக் கண்டறியவும் பதங்கான உதவுகிறது.
- எவ்வாறு
- ☆ இதில் விற்பனை செய்யும் MSME-க்கள், அவற்றிடம் இருந்து வாங்கும் கார்ப்பொரேட் நிறுவனங்கள், ஃபைனான்ஷியர்கள் ஆகியோர் ஈடுபடுகின்றனர்.
- ☆ MSME-க்கள் உருவாக்கும் இன்வாய்ஸ்களை பொருட்களை வாங்குவோர் ஏற்றுக் கொண்டு, பதங்கான மூலமாக வர்த்தகம் செய்கின்றனர்.
- ☆ இந்த ஏலத்தில் பல ஃபைனான்ஷியர்கள் பங்கேற்கின்றனர்.
- ☆ ஏலம் நடைபெறுவதால் விலைகளை நிர்ணயிப்பதில் போட்டி ஏற்பட்டு நல்ல விலை கிடைப்பதோடு, 48 மணி நேரத்திற்குள் பேமென்ட் கிடைத்து விடுகிறது.
- நோய்த்தொற்று உலகெங்கும் பரவும் இந்த வேளையில், உள்ளூர் அளவில் வேலைகளை உருவாக்கி தக்க வைக்கவும், மற்ற பொருளாதார நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளவும் சிறு தொழில் நிறுவனங்களுக்கு ஸ்வவலம்பன் கிரைஸிஸ் ரெஸ்பான்ஸிவ் ஃபண்ட் (நிதிக்ஷ) உதவும். மேலும், MSME-க்களுக்கு தாமதமாகப் பேமென்ட் கிடைக்கும் பிரச்சினையைச் சமாளிக்கவும் இது உதவி, ரொக்கப்பணத் தட்டுப்பாட்டில் இருந்து நிவாரணம் அளிக்கிறது.

## லாக்டவுனுக்குப் பிறகு அலுவலகத்தை மீண்டும் திறப்பதற்கான நிலையான நடத்தை நெறிமுறைகள்- ஒரு ஃபின்டெக் நிறுவனத்தின் அனுபவப் பகிர்வு

**அனைத்து ஊழியர்களும் பின்வரும் கருத்துக்களை மனதில் கொள்ள வேண்டும்:**

- அவர்கள் தங்களுடைய மொபைல் போனில் “ஆரோக்கிய சேது” செயலியை பதிவிறக்கம் செய்ய வேண்டும்.
- தொடர்புடைய ரிப்போர்ட்டிங் மேனேஜர்களும், டீம் லீடர்களும் தத்தமது டீம் உறுப்பினர்கள் அலுவலகத்திற்கு வருவது குறித்து, உருவெடுக்கும் நிலைமை, பணிச்சுமை, பிஸினஸ் மற்றும் ஆப்பரேஷனல் தேவைகள் என்ற அடிப்படையில் சமூக இடைவெளிக்கு ஏற்பாடு செய்து முடிவெடுக்க வேண்டும்.
- ஒவ்வொரு ஊழியரும் தங்களது உடல்நலன் பற்றி உரிய படிவத்தில் தெரிவிக்க வேண்டும்.
- ஒவ்வொரு ஊழியரும் தெரிவித்த சுய பிரகடனத்தின் அடிப்படையில், அவர்களின் உடல் ஆரோக்கியத்தை எச் ஆர் அதிகாரிகள் மதிப்பிட்டு, அவர்கள் ஆரோக்கியமாக இருந்தால் மட்டுமே பணிக்குத் திரும்ப அனுமதிக்க வேண்டும்
- காய்ச்சல், இருமல், வாந்தி, மூச்சுத்திணறல் போன்ற அறிகுறிகள் காணப்படும் ஊழியர்கள் வேலைக்குத் திரும்ப அனுமதிக்கக் கூடாது. அவர்கள் டாக்டரிடம் இருந்து ஃபிட்டுரெஸ் சர்ட்டிபிகேட்/ உரிய ஜாயினிங் அட்வைஸ் பெற்று வந்தால் மட்டுமே அனுமதிக்க வேண்டும்.
- பணியிடத்திற்குள் நுழைவதற்கு முன்னால், ஒவ்வொருவரும் நுழைவாயிலில் வைக்கப்பட்டுள்ள கால்மிதி ஹேண்ட் சானிட்டைஸரைப் பயன்படுத்தி சுத்தப்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும்.
- பணியிடத்திற்குள் நுழையும்போதும், அங்கிருந்து வெளியேறும்போதும் ஒவ்வொரு ஊழியருக்கும் ரிசப்ஷன் பகுதியில் கண்டிப்பாக வெப்ப பரிசோதனை செய்யப்பட வேண்டும்.
- எல்லா ஊழியர்களுக்கும் வெப்ப பரிசோதனை செய்த பிறகே உள்ளே நுழைய அனுமதிக்க வேண்டும். ஒரு ஊழியருக்கு 40 டிகிரி சி-க்கு மேல் உடல்வெப்பம் இருக்குமானால் அவரை பணியிடத்துக்குள் நுழைய அனுமதிக்கக் கூடாது. அவர்களை ஒரு தனியான இடத்தில் தனிமைப்படுத்த வேண்டும், மீண்டும் உடல்வெப்பம் எடுக்க வேண்டும். அப்போதும் உடல்வெப்பம் அதிகமாக இருக்குமானால் அவரை உடனடியாக வீட்டுக்கு திரும்பி அனுப்ப வேண்டும்.
- ஒரு நாளில் குறைந்தது 4 தடவையாவது உடல்வெப்பம் பரிசோதிக்கப்பட வேண்டும். வேலை நேரத்தின்போது 40 டிகிரி சி-க்கும் மேலாக உடல் வெப்பம் இருக்குமானால், ஊழியரை உடனே தனிமைப்படுத்தும் அறைக்கு அனுப்பிவிட வேண்டும் அல்லது அவரை உடனடியாக வீட்டுக்குப் போகும்படி கூற வேண்டும். டாக்டரிடம் இருந்து ஃபிட்டுரெஸ் சர்ட்டிபிகேட் வாங்கி வந்தால் மட்டுமே அவரை வேலையில் சேர அனுமதிக்கலாம்.
- அலுவலக கதவுகள் திறந்தே வைக்கப்பட வேண்டும்.
- வேலை நேரத்தின்போது எல்லா ஊழியர்களும் தங்களது உடல் சுத்தம் பராமரிப்பதற்காக கண்டிப்பாக மாஸ்க் மற்றும் கையுறைகளை அணிந்திருக்க வேண்டும். மாஸ்கும், கையுறைகளும் ரிசப்ஷன் பகுதியில் தரப்பட வேண்டும்.
- குறைந்தது 1 மீட்டர் சமூக இடைவெளி பராமரிக்கப்பட வேண்டும்.
- வருகைப் பதிவுக்காக, மொபைல் செயலியை பயன்படுத்துங்கள், பஞ்ச்சிங் செய்வதற்கு பயோமெட்ரிக் மெஷின்களைப் பயன்படுத்தக் கூடாது.

- அலுவலகத்தில் வேலை செய்வதற்கு ஏற்ற தேவையான ஏற்பாடுகள் செய்யப்பட்டுள்ளன. சமூக இடைவெளியைப் பராமரிப்பதற்காக, ஊழியர்கள் எவரும் அலுவலகத்தில் சிவப்பில் “X” குறியிடப்பட்ட இடத்தைப் பயன்படுத்தக் கூடாது.
- அலுவலகத்தில் கம்ப்யூட்டர் சிஸ்டத்தை மீண்டும் இயக்கும்போது, அதை நிர்வாகப் பிரிவினரிடம் ஒப்படைத்து, அவர்கள் அதை ஸானிட்டைஸ் செய்து, மேற்கொண்டு செயல்படுத்துவதற்காக ஐடி பிரிவிடம் ஒப்படைப்பார்கள். இந்த நடைமுறை முடிந்ததும், அலுவலகத்தில் உரிய இடத்தில் கம்ப்யூட்டர்களை ஐடி பிரிவினர் நிறுவுவார்கள்.
- பசமூக இடைவெளியைப் பராமரிப்பதற்காக, மூன்று பேருக்கும் அதிகமானவர்கள் ஒன்று சேர அனுமதிக்கக் கூடாது.
- நிர்வாகப் பணியாளர்கள் கூறும்போதுதான் டீ/காபி பரிமாறப்பட வேண்டும். இப்போதைக்கு அவற்றை பருகாமல் இருப்பது நல்லது.
- ஒவ்வொரு ஊழியரும் தமது லஞ்ச்சை பணியிடத்தில் உண்ண வேண்டும்.
- இப்போதைக்கு, வீட்டில் இருந்தே பிளேட், ஸ்பூன், தண்ணீர் பாட்டில் போன்றவற்றைக் கொண்டு வரவும்.
- ஒரு நாளில் குறைந்தது 3 தடவையாவது பணியிடத்தை நிர்வாகப் பணியாளர்கள் ஸானிட்டைஸ் செய்ய வேண்டும்.

### குறிப்புக்கள்:

இந்த நிலையான செயல்பாட்டு நடைமுறை விதிகளை- SOP -உடனடியாகச் செயல்படுத்த வேண்டும்.

இந்த SOP அலுவலகத்தின் எல்லாத் துறைகளுக்கும் பொருந்தும்.

மீண்டும் வேலையைத் தொடங்குவதற்காக நடைமுறை விதிகளை வகுப்பதுதான் இந்த SOP -யின் நோக்கம்.

இந்த SOP பற்றி PSBloansin59minutes.com என்னும் வலைதளத்தைச் செயல்படுத்தும் Online PSB Loans பகிர்ந்துள்ளது. அதற்கு நன்றி. இது மற்ற MSME-க்களுக்கு ஒரு வழிகாட்டியாக இருக்கும்.

இப்போது நீங்கள் பறக்கத் தயாராகிவிட்டீர்கள். (உங்களுடைய தொழில்முனைப்புப் பயணத்தில் காணப்படும் ஐட்டம்களைப் பாருங்கள். இவற்றில் நீங்கள் செய்கிற செயல்களுக்கு யெஸ் என்பதை டிக் செய்க. விடுபட்டவை என்ன என்பதைப் பட்டியலிடுங்கள்.

### விமானத்தில் ஏறுவதற்கு முன்பு

1. உங்களுடைய இலக்கைப் பாருங்கள்: உங்களுடைய பிஸினஸுக்கு நடைமுறைக்கு ஏற்ற ஓர் இலக்கை நிர்ணயிக்கவும்.
2. பயணத் திட்டத்தை வகுத்தீடுங்கள்: நீங்கள் நிர்ணயித்துள்ள பிஸினஸ் இலக்கை அடைவதற்கான காலக்கெடுவை நிர்ணயம் செய்யுங்கள்.
3. உங்களால் எவ்வளவு லக்கேஜ் கொண்டு செல்ல முடியும்: தேவையற்றவற்றை விட்டுவிடுங்கள். அவற்றால் விமான நிலையத்தில் செலவு அதிகமாகும். உங்களுடைய நிலையான செலவு குறித்து கவனமாக இருங்கள்
4. ஸீட் செக் செய்க- நடு ஸீட்டில் சிக்கிக் கொள்ள வேண்டுமா அல்லது வெளியே வாய்ப்புக்களைத் தேடும் விண்டோ ஸீட் வேண்டுமா அல்லது மற்றவர்கள் செழித்தோங்குவதைப் பார்க்கும் நடைபாதை ஓர் ஸீட் வேண்டுமா. உங்களுடைய இலக்குக் குழு என்ன என்பதை முடிவு செய்யுங்கள்.
5. நியாயமான அளவுக்கு ஆர்டர் செய்க- உணவு லோடினால் பாதிப்பு ஏற்படலாம்: சவாலான நேரங்களில் உங்களால் டெலிவரி செய்ய முடியும் ஆர்டர்களை ஏற்க வேண்டும்.
6. பயணக் காப்பீடு செய்க: இடர்களில் இருந்து பாதுகாக்க உங்களது சொத்துக்களை போதுமான அளவுக்கு காப்பீடு செய்யுங்கள். உங்களுடைய காண்ட்ராக்டுகளில் தவிர்க்க முடியாத நிலைமைகளுக்கான பிரிவைச் சேர்க்கவும்.

### விமானத்தில் ஏறியதும்

7. சுற்றிமுற்றிப் பாருங்கள். சக பயணிகளுடன் பேசும் வாய்ப்பைத் தேடுங்கள்: உங்களைச் சுற்றிலும் என்ன நடக்கிறது என்பதைக் கவனியுங்கள், கிடைக்கும் வாய்ப்புக்களைப் பற்றிக் கொள்ளுங்கள், அச்சுறுத்தல்களைத் தவிர்க்கவும்.
8. பசக பயணிகளுடன் நெட்-வொர்க்: நெட்-வொர்கிங் உங்களுக்கு பிஸினஸ் வாய்ப்புக்களைப் பெருக்குவதற்கு உதவும்.
9. சுயசிந்தனையில் ஈடுபடுங்கள்: கண்களை மூடிக் கொண்டு தியானம் செய்வது போல் சிந்தித்தால் சில புதுமையான தீர்வுகள் தோன்றக்கூடும்.

### அவசர காலத்தில்

10. முதலில் நீங்கள் மாஸ்க் அணியுங்கள். அப்புறம் மற்றவர்களுக்கு உதவுங்கள். ஆக்சிஜன் மிகவும் முக்கியமானது: பிஸினஸைத் தொடர்ந்து நடத்துவதற்கான ஒரு மாற்றுத் திட்டம் வைத்திருங்கள். எப்போதுமே ஒரு வங்கியிடம் இருந்து செயல் மூலதன வரம்பிற்கு அனுமதி பெறுவது நல்லது. நீங்கள் பயன்படுத்தும்போது அதற்கு கட்டணம் கட்டுங்கள். எல்லாம் நன்றாக நடைபெறும்போது அகலக்கால் வைக்க வேண்டாம்.

### இலக்கை அடைந்ததும்

11. உங்களுடைய ஸீட்டை விட்டு புறப்படும்போது உங்களுடைய பொருட்களை செக் செய்க. அப்புறப்படுத்தப்பட வேண்டிய எதையும் விட்டுச் செல்லாதீர்கள். அந்த நாளில் என்னென்ன செய்ய வேண்டும் என்பதை நினைவு படுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

மகிழ்ச்சியான தொழில் முனைப்புப் பயணத்திற்கு வாழ்த்துக்கள்.



# பயனுள்ள லிங்க்குகள்

1. எமது முந்தைய அறிவுசார் தொடர்களை வாசிப்பதற்கும், வீடியோ கேலரியை ஆராய்வதற்கும் MSME வழிகாட்டியை பாருங்கள். அதற்கு வருக <https://www.udyamimitra.in/pages/knowledge-center>
2. பேங்க்கபிலிடி பற்றிய அதிக விவரங்களை நீங்கள் இதில் காணலாம் <https://udyamitra.in/Content/MSEbankabilitykit2.pdf>
3. உங்களின் விரிவான விசாரிப்புகளுக்கான பதில்களை நீங்கள் இதில் பெறலாம். யண்ள்ண்ற் <https://www.udyamimitra.in/FAQs>
4. எதிர்கால தொழில்முனைவர்கள் தங்களை இதில் ரெஜிஸ்டர் செய்து கொள்ளலாம் <https://site.udyamimitra.in/Login/Register>
5. ஹெ தெருவோர வியாபாரிகள் மைக்ரோ எண்ட்டர்பிரைஸ் லோன்களைப் பெறுவதற்கு SIDBI வழங்குகிறது PMSWANidhi. அதற்கு வருக <https://pmsvanidhi.mohua.gov.in>
6. அரசாங்க இ மார்க்கெட்பிளேஸ் (எங்ங) வெப்ஸைட்டில் நீங்கள் விற்பவராகவும், வாங்குபவராகவும் உங்கள் ரெஜிஸ்டர் செய்து கொள்ளலாம் <https://gem.gov.in/>
- 7(a). முத்ரா லோன் பற்றி மேலும் அதிக விவரங்களறிய (ரூ.10 லட்சம் வரை) காணவும் [mudra.org.in/FAQ](http://mudra.org.in/FAQ).
- 7(b). SC/ST மற்றும் பெண் தொழில்முனைவர்கள் ஸ்டாண்ட் அப் இண்டியாவின் கீழ் ஒரு உற்பத்திக்கூடம், டிரேடிங் அல்லது சர்வீஸ் யூனிட்டை தொடங்குவதற்கு ரூ.10 லட்சம் முதல் ரூ. 1 கோடி வரை லோன் வாங்கலாம். விவரங்கள் இதில் தரப்பட்டிருக்கின்றன <https://www.standupmitra.in/>
8. பெண் தொழில்முனைவர்கள் காணவும் <https://niti.gov.in/women-entrepreneurship-platform-web>
9. மென்டர்ஷிப் ஸப்போர்ட்டிற்கு தயவுசெய்து இதில் எங்களுக்கு எழுதவும் [pnd\\_ndo@sidbi.in](mailto:pnd_ndo@sidbi.in)

## பொறுப்பு துறப்பு

இந்த ஸீஸானது இனி வருங்கால/ தற்போதுள்ள ஸ்வவலம்பன்களுக்காக கொண்டு வரப்படுகிறது. இவை கட்டாயம் ஸ்மால் இண்டஸ்ட்ரீஸ் டெவலப்மென்ட் பேங்க்கின் (SIDBI) அல்லது குறிப்பிட்ட ஏதாவது கம்பெனியின் முழு நிவாரணத்துக்கான முழு கண்ணோட்டமாக இருக்க வேண்டுமென்பதற்கான அவசியமல்ல.

இந்த டாக்குமென்ட் SIDBI -யால் மிஷன் ஸ்வவலம்பனின் கீழ் நிறுவனத்தின் சிறப்பான செயல்பாட்டுக்காக மேற்கொள்ளப்படும் ஒரு நல்ல முயற்சியாகும். இவை முக்கியமாக செயல்படுத்தப்பட்டுள்ள / அல்லது ஆதாரங்களின் வெவ்வேறு புராஜக்டுகளின் ஆதாரங்களை திரட்டி ஒன்று திரட்டப்பட்டுள்ளன. ஏதாவது பிழைகள் அல்லது தவறி விடப்பட்டவை ஆகியவற்றை தவிர்க்க எல்லா முயற்சிகளும் மேற்கொள்ளப்பட்டிருக்கும் அதே வேளையில் எக்காரணம் கொண்டும், எந்த நபருக்கும், எவ்விதமாகவும் SIDBI பொறுப்பேற்காது.



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



sidbiofficial



@sidbiofficial



Sidbi Official



@sidbiofficial



SIDBI(Small Industries Development Bank of India)

[www.sidbi.in](http://www.sidbi.in)