



ஸ்வவலம்பன்

அலைகழிக்கும் கனவுகளின் இறக்கை....

தன்னிறைவு திட்ட தகவல் சீரீஸ்

வால்யூம்-I



மிஷன் ஸ்வவலம்பன்

மிஷன் ஸ்வவலம்பன் என்பது மக்களிடையே அதிகுறிப்பாக இளைய சமூகத்தினரிடையே தொழில்முனைவர் உணர்வை நிலைநிறுத்துவதற்காக SIDBI உருவாக்கியிருக்கும் ஓர் மிஷன் ஆகும். இம்முயற்சியானது, மக்களை “தொழில்கல்வியை” விருப்பத்தேர்வாக கொண்டு தொழில்முனைவர்களாக ஊக்குவிக்கும் குறிக்கோளைக் கொண்டுள்ளது. குழந்தைகளோ அல்லது இளைஞர்களோ, அவர்களுக்கு பெற்றோர்கள், ஆசிரியர்கள் மற்றும் புரொஃபஷனல்களே ரோல்மாடல்களாக இருப்பார்கள் என்பதை மேம்படுத்தும் முயற்சியை இது கொண்டிருக்கிறது. இது வேலை தேடுவோர் என்ற நிலையில் இருந்து வேலையை உருவாக்கித் தருபவர்களாக்கும் கலாச்சார மாற்றத்தை மையமாக கொண்டு செயல்படுகிறது.

ஸ்வவலம்பி என்பவர் யார்?

ஸ்வவலம்பி அல்லது தொழில்முனைவர் என்பவர் ஓர் தனிமனிதராவார். அவர் ஒரு ஊழியராக வேலை பார்ப்பதற்கு பதிலாக, ஒரு சிறு தொழில் செய்யும் நபராக, எல்லா இடர்பாடுகளையும் எதிர்கொண்டு தரப்பட்டிருக்கும் பிஸ்னஸ் நிறுவனம், கருத்து அல்லது சரக்கு அல்லது சேவையை விற்பனைக்கு தருபவராகும்.

தொழில்முனைவர் என்பவர் யார்?

கீழ்க்கண்ட தகுதி உள்ள நபரே அவர்:

- கண்ணோட்டம்
- ஆர்வம்
- திறமை
- முதலீடு செய்ய உரிய நிதி நிலைமை உள்ளவர்
- உன்னதமான டீம்
- இடர்பாடுகளை (கணக்கிடப்பட்டது) மனமுயற்சி ஏற்றுக் கொள்பவர் “நான் விரும்புகிறேன்” என்பதை “நான் செய்வேன்” என்ற திறன் கொண்டவர்

பிஸ்னஸ் லீடர்

புதுமையை உருவாக்குபவர்

ஊக்குவிப்பாளர்

நீங்கள் ஏன் ஓர் இளைஞ்சர்கள் ஸ்வவலம்பனை தேர்வு செய்து கொள்ள வேண்டும் என்பதற்கான 10 காரணங்கள்

1. உங்களுக்கு நீங்களே பாஸ்
2. உங்கள் துடிப்புகளையும், உணர்வுகளையும் தொடரலாம்
3. உங்கள் சிந்தனைகள்/கனவுகளை பிஸ்னஸ்ஸாக மாற்றலாம்
4. மற்றவர்களுக்கு வேலை வாய்ப்பை வழங்குபவர்
5. உங்களுக்காக நீங்களே வருவாய் ஈட்டலாம்/வரம்பற்ற வெகுமதிகளைப் பெறலாம்
6. தொடர்ச்சியாக தனிநபர் வளர்ச்சி பெறுவதை உணரலாம்
7. ஓர் பாரம்பரியத்தை உருவாக்கி அதில் முத்திரை பதிக்கலாம்
8. வாழ்க்கை ஒருபோதும் கசக்காது!
9. சமூகத்தில் ஓர் தாக்கத்தை உருவாக்கலாம்
10. நாட்டின் வளர்ச்சியில் பங்கேற்கலாம்

ஆரம்ப தொழில்முயற்சிகளுக்கு பணத்தை ஒன்றுசேர்க்கும் வழிமுறை

ஆரம்ப தொழில்முயற்சிகள் எதிர்கொள்ளும் முக்கியமான சவால் தேவைப்படும் பணத்தை ஒன்று சேர்த்தல். இருந்தாலும், இந்த சவாலையும் சுலபமாக்கிக் கொள்ளலாம், நீங்கள் இவற்றைப் பின்பற்றும்போது :

A

நீங்கள் ஆரம்ப தொழில்முயற்சியாளர் வரையறையில் - 7 வருடங்களாகத் தொழில் செய்துகொண்டிருக்கிறீர்கள், உங்கள் வருவாய் ரூ.25 கோடி - அடங்குவதை உறுதி செய்துகொள்ளுங்கள். இவ்வளவு காலம் தாக்குபிடித்திருக்கிறீர்கள் என்றால் உங்கள் வர்த்தகம் நடப்பு வர்த்தகமாகக் கருதப்படும்.



B

உங்கள் வர்த்தக திட்டத்தையும் வளர்ச்சி வாய்ப்புகளையும் துறை சார்ந்த வல்லுநர்கள் மற்றும் எதிர்கால வாடிக்கையாளர்களிடம் எடுத்துக் கூறி அவர்களையும் ஆர்வப்படுத்துங்கள். இதை செயல்படுத்தும் போது, உங்கள் வர்த்தகத்தில் ஆர்வம் கொண்டிருக்கும் எதிர்கால முதலீட்டாளர்கள் தொடங்கும் கேள்விகளை நீங்கள் தன்னம்பிக்கையோடு எதிர்கொள்ள முடியும்.



C

உங்களுடன் பணிபுரிபவர்கள் என்னத்திலும் செயல்களிலும் ஒரு வேகம், தீவிர தாகம் வெளிப்பட வேண்டும். உங்கள் வர்த்தகத்தின் வெற்றி அனைச் செயல்படுத்தும் பணியாளர்களில் ஈடுபாட்டின் அளவே இருக்கும் என்பது தராக மந்திரம். ஆரம்பத்தில் நீங்கள் யாரை பணிக்கு அமர்த்துகிறீர்கள் என்பதில் கவனம் தேவை. இங்கே தவறு நிகழவே கூடாது. ஒரே ஒரு தவறான பணியாளரைச் சேர்த்துக் கொள்வதால் ஒரு சிறிய நிறுவனம் தடமிழந்து போக அதிக காலம் தேவைப்படாது.



D

உங்கள் புராடெக்ட், உங்கள் சந்தை, வளர்ச்சி வாய்ப்புகள், இடையூறுகள் மற்றும் போட்டிகள் குறித்த விவரங்கள் உங்களுக்கு மிக நன்றாகத் தெரிந்திருக்க வேண்டும். நீங்கள் கடன் கேட்டு கையேந்தி நிற்கும் போது இதைக் குறித்த பல கேள்விகளை நீங்கள் எதிர்கொள்ள நேரிடும்.



E

உங்கள் நோக்கங்கள் வருவாய் ரீதியாக மிகத் தெளிவாக இருக்க வேண்டும். இதில் உத்தேசம் அல்லது குழப்பம் இருக்கக் கூடாது. எளிமையாக வைத்துக் கொள்ளுங்கள், திடமாகத் திட்டமிடுங்கள்.



F

உங்கள் வருவாய் இலக்குகளை எட்ட விற்பனைத் திட்டங்களை நுணுக்கமாகத் தீட்டுங்கள். உங்கள் எதிர்கால வருவாய் பெருக்கத்தை கடன் கொடுக்க இருப்பவர்கள் தெளிவாகப் புரிந்துகொள்ள இவை உதவும்.



G

உங்கள் செயல்பாடுகளும் உங்கள் சொந்த முதலீடுகளும் உங்கள் ஈடுபாட்டை பெருவாரியாகத் தெரிவிக்க வேண்டும். வர்த்தக முயற்சியில் நீங்கள் முழுவதுமாக உங்களை அர்ப்பணித்துக் கொண்டிருக்க வேண்டும். நீங்கள் ஏற்கனவே உங்கள் பணத்தையும் வியர்வையையும் இதில் முதலீடு செய்திருக்கிறீர்கள். அதனால் உங்கள் வருவாய் நிலையானதாக தொடர்ந்து வந்து கொண்டிருக்க வேண்டும்.



H

உங்கள் கோரிக்கையை ஆர்வத்துடன், ஒரு நூறு சதவிகித ஈடுபாட்டுடன், பொறுமையாக எடுத்துக் கூறுங்கள். நீங்கள் உங்கள் எதிர்கால கடனளிப்பவர்களைச் சந்திக்கும் போது இது எக்கச்சக்கமாகத் தேவைப்படும்.



ஃபிராஞ்சைஸ் பிசினெஸ் ஒன்றை தொடங்கும் வழிமுறை

பிரபலமடைந்திருக்கும் பிராண்ட் ஒன்றின் உரிமம் பெற்று சிறிய பிசினெஸ் ஒன்றை தொடங்கும் முறை இன்று பரவலாகப் பின்பற்றப்படுகிறது. உரிமம் பெற்ற ஃபிராஞ்சைஸியாக நீங்கள் அந்த பிராண்டின் உற்பத்திப் பொருள்களை விற்றும் அதன் சேவைகளை வழங்கியும் சொந்தமாக பிசினெஸ் ஒன்றை நடத்த முடியும். இந்த பிசினெஸில், பிராண்டின் வர்த்தகச் சின்னத்தையும் நீங்கள் பயன்படுத்த முடியும். உரிமம் அளித்தவர் செலுத்தப்பட்ட ஆரம்பக் கட்டணத்திற்கும் தொடர்ந்து செலுத்தப்படும் ராயல்டிகளுக்கும் எதிராக பிசினெஸிற்குத் தேவைப்படும் ஆதரவை வழங்குவார்.

ஓப்பந்தம்

5 ஓப்பந்தத்தை செயல் படுத்துதல்

- ஃபிராஞ்சைஸி விதிகள் மற்றும் சட்டரீதியானவை அனைத்தையும் பூர்த்தி செய்து உங்கள் சொந்த பிசினெஸை நீங்கள் தொடங்கலாம்.

4 கேள்வி கேளுங்கள்

ஃபிராஞ்சைஸரிடம் இந்த கேள்விகளைக் கேளுங்கள்

- வரையறைகள் மற்றும் நிபந்தனைகள்
- ஃபிராஞ்சைஸி மற்றும் ராயல்டி கட்டணங்கள்
- அவர்கள் வழங்கும் மார்கெடிங் மற்றும் இதர பிற ஆதரவுகள்
- அதே பிராந்தியத்தில் இந்த பிராண்டு பொருள்களை விற்கும் இதர பிற கடைகள் (போட்டிகள்)
- ஃபிராஞ்சைசர் தீர்மானித்திருக்கும் எதிர்காலத் திட்டங்கள்

ஏன்?

எங்கே?

எப்பொழுது?

என்ன?

எப்படி?

3 சீர்தூக்கிப் பார்த்தல்

- தங்களுக்கு ஏற்றவை என்று மற்றவற்றை ஒதுக்கி தேர்ந்தெடுத்த சில பிராண்டுகளின் எதிர்காலத் திட்டங்கள், வாய்ப்புகள் மற்றும் அவர்கள் வழங்கும் ஆதரவுகள் அடிப்படையில் மதிப்பிடுதல்
- நீங்கள் இதில் செய்யவிருக்கும் முதலீடுகள், செலுத்த வேண்டிய ஃபிராஞ்சைஸ் மற்றும் ராயல்டி கட்டணங்கள், கிடைக்கும் என்று அனுமானிக்கும் இலாப அளவு, கடன் கிடைக்கும் வாய்ப்புகள் ஆகியவற்றைச் சீர்தூக்கிப் பார்த்த வேண்டும்.

1 தேடுங்கள்

- உங்கள் ஏரியாவில் ஃபிராஞ்சைஸ் வாய்ப்புகள் உள்ளனவா என்று தேடுங்கள்
- www.franchiseindia.com, www.franchisemart.in, www.franchisezing.com போன்ற இணையதளங்களில் தேடிப் பாருங்கள்.

2 ஆய்வு

- உங்கள் பிசினெஸ், துறை, உள்ளூர் மார்கெட்டில் நிலவும் தேவைகள்
- நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்திருக்கும் துறையில் எந்த பிராண்டு மிகச் சிறப்பாக விரும்பப்படுகிறது, யாரை நீங்கள் அணுக வேண்டும் என்று வரிசைப்படுத்தி பட்டியல் ஒன்றைத் தயாரியுங்கள்.

MSMEs களுக்கு நேரடி வரிவிதிப்பு ஏற்பாடுகள்

“மேக் இன் இந்தியா”

நடவடிக்கைகளை துரிதகதியில் ஊக்குவிக்க பல வகையான வரி சீர்திருத்தங்களும், இந்தியாவில் மாற்று முதலீட்டு நிதிகளை அதிகரிக்க உதவும் வரித் திருத்தங்களும் நிதி மசோதா 2019 பரிந்துரை செய்திருக்கிறது.

குறு, சிறு மற்றும் நடுத்தர தொழில் நிறுவனங்கள் (MSMEs) துறை -

(a) வரி வீதம் - 2017-18 நிதி ஆண்டில் ஒட்டுமொத்த விற்பனை அளவு அல்லது தொகு வரவுகள் ரூ.400 கோடிக்கும் குறைவாக இருக்கும் உள்நாட்டு நிறுவனம் செலுத்த வேண்டிய நிறுவன வரி வீதம் 25% (மற்றும் கூடுதல் கட்டணம்) ஆக இருக்கும்.

(b) வரிக்கணிப்பு நடவடிக்கைகள் -

வரி அதிகாரிகளின் விரும்பத்தகாத நடவடிக்கைகளை அகற்ற முகமறியாத எவக்யூரான்சி லக்ருடின் வரிக்கணிப்பு அமைப்பு ஒன்று செயல்படுத்தப்பட போகிறது.

ஏஞ்சல் வரி - தொடக்கநிலை நிறுவனங்களுக்கு ஏஞ்சல் வரி சிக்கல்களை உருவாக்கியுள்ளது. ஆகையினால், தொடக்கநிலை நிறுவனங்கள் மற்றும் அதன் முதலீட்டாளர்கள் தங்கள் வரி அறிக்கைகளில் தேவைப்படும் அனைத்து விவரங்களை அளிக்கும் பட்சத்தில், மூலதனப்பங்குகள் பிரிமியங்களின் மதிப்பு குறித்து அவர்கள் நுண்ணாய்வகளுக்கு உட்படுத்தப்பட மாட்டார்கள். தற்போது அறிமுகம் செய்யப்பட்டிருக்கும் இ-சரிபார்ப்பு திட்டத்தில் முதலீட்டாளர்கள் மற்றும் நிதி மூலதனம் வழிகளை அடையாளம் காணும் சிக்கல்கள் அகற்றப்பட்டுவிடும்.

மாற்று முதலீடு நிதிகள் (ஏஜன்ஸிப்பல்கள்)

a) ஏஞ்சல் வரிபிரிவுக்கு விவகார அளிக்கப்பட்டிருக்கும் துணிகர மூலதன நிறுவனங்கள் பிரிவு மேலும் விரிவாக்கப்பட்டுள்ளது. ஏஜன்ஸிப் பிரிவு -1 மற்றும் II கீழுள்ள அனைத்து உப-பிரிவுகளில் இடம்பெறும் துணிகர மூலதன நிறுவனங்கள் அனைத்தும் பட்டியலில் சேர்க்கப்பட்டுள்ளன. சர்சரவர்கள் குறைந்த இந்திய தொழில் முனைவு நிறுவனங்கள் வளர்ச்சிக்கு இது வரவேற்கத்தக்க ஊக்கமாக இருக்கும் என்பதில் சந்தேகமில்லை.

b) ஏஜன்ஸிப் பிரிவுகள் ஐ மற்றும் ஐஐ-ஐப் பொருத்த வரையில், வந்தக தொடகப்பில்வாத இலாபங்கள்/பண வரவுகள் கணக்கில் எடுத்துக்கொள்ளப்படாமல், முதலீட்டாளர்கள் கணக்கில் பொதுவான முறையில் வரிவிதிப்புகளுக்கு உட்படுத்தப்படுகிறது. ஆனால், ஏஜன்ஸிப் வந்தக தொடகப்பில்வாத இழப்புகளைச் சந்திக்கும் போது, மேலே சொல்லப்பட்டிருக்கும் தடைமுறை பொருத்தமுடிக் களவையாக எடுத்துப்படுவதில்லை. இந்த மீளமைப்பில், வந்தகத்துடன் தொடகப்பில்வாத இழப்புகளும் மூலதனப் பங்குகள் செலுத்தகாரர்களுக்கு மாற்றிக் கொடுக்கும் வசதி பரிந்துரை செய்யப்பட்டுள்ளது. வெகு காலமாக திணுவையிலிருக்கும் ஏஜன்ஸிப் கோரிக்கையை ஏற்றுக்கொண்டது போலவும், வளர்ச்சிக்கு உதவும் ஏற்பாடுகளும் உள்ள இந்த முன்னேற்றம் வெகுவாக வரவேற்ப்பட்டுள்ளது.

c) சரிவதே நிதியியல் சேவைகள் மையத்தில் (IFSC) செயல்பட்டுக் கொண்டிருக்கும் ஏஜன்ஸிப் பிரிவு III யூனிட்களுக்கு வரி விவகார உத்தேசிக்கப்பட்டுள்ளது. வேளாற்றுக்கள் வாழும் இத்தியர்கள் முதலீடு செய்திருக்கும் இந்த அமைப்பின் அனைத்து யூனிட்கள் (நிறுவனர் அல்லது வேளாறு செயல்படும் இடங்களில் தயார்) முதலீட்டு செய்திருப்புகள் உரிமை மாற்றம் செய்திருப்புகள் IFSC-யின் அங்கீகரிக்கப்பட்ட பங்கு பரிவர்த்தனை நிலையத்தில் பட்டியலிடப்பட்ட அலுவலகங்களாக இருக்க வேண்டும். மேலும் இந்த மாற்றுமைக்கான தொகை மாற்றத் தக அளவிய செவ்வாணியில் தெய்திருக்க வேண்டும், அல்லது ஏதிகளவத்தில் செயல்பட்ட வேண்டும், வரிவிவகார உத்தேசிக்கப்பட்டுள்ளது. இவ்வாறு வரங்கப்படும் வரிவிவகார அபயநாட்டில் வாழும் இத்தியப் பெயரிலுள்ள யூனிட்கள் மீது கிடைக்கும் அல்லது கிடைக்க விரிக்கும் வருவாய் ஏஜன்ஸிப் கணக்கில் சேரும் போது மட்டுமே செல்லுபடியாகும்.

உய்த்தப்பட்ட துறையில் முதலீடு செய்திருப்பவர்களுக்கு இந்த சீர்திருத்தங்கள் மகிழ்ச்சியாக இருக்கும் என்பதில் சந்தேகமே இல்லை.

கடன் வழங்குபவரிடமிருந்து உங்களுக்கு ஏதேனும் கூடுதல் ஆதரவு தேவைப்பட்டால், தயவுசெய்து 022 3956 0596 எண்ணில் ஒரு மில்லு கால் கொடுங்கள்

சிறுதொழில் வர்த்தக நிறுவனங்களுக்கான ஜிஎஸ்டி (சரக்கு, சேவை வரி) முனைப்புத்திட்டங்கள்

சரக்கு மற்றும் சேவை வரி அல்லது ஜிஎஸ்டி, தொழில் வர்த்தகம் செய்வதற்கான வசதியை மேம்படுத்த உதவி வருவதுடன் குறு, சிறு மற்றும் நடுத்தர நிறுவனங்களுக்கு (MSME) இந்த செயல்முறை வழியாக ஆதாயத்தை வழங்கி வருகிறது. ஜிஎஸ்டி கவுன்சிலிடம் உள்ள தரவு தகவல்களின்படி கடந்த ஒரு ஆண்டில் மட்டும் 48 இலட்சம் புதிய நிறுவனங்கள் ஜிஎஸ்டி வரிமுறையில் பதிவு செய்து கொண்டுள்ளன.



குறு

GST

சிறு

நடுத்தர

நிறுவனங்கள்

- வர்த்தக நிறுவனங்களின் ஆண்டு விற்பனை மூலம் ₹20 இலட்சத்திற்கும் குறைவாக இருந்தால் அவை ஜிஎஸ்டியைச் செலுத்த வேண்டியதில்லை.
- ஓராண்டில் ₹1 கோடி வரை விற்பனை செய்தும் நிறுவனங்கள், அதன்மீது 1 சதவிகிதம் வரித்தொகையைச் செலுத்தி மற்றும் காலாண்டிற்கு ஒருமுறை வரிக்கணக்கை தாக்கல் செய்வதன்மூலம் தங்களுக்கு ஜிஎஸ்டியை கூட்டு முறைப்படியானதாக செய்துகொள்ளலாம்.



- கலப்பு (காம்போசிட்) திட்டத்தின் கீழ் (உற்பத்தியாளர்கள், உணவகங்கள், வர்த்தகர்கள், டீலர்கள்) 2%, 5%, 1% ஜிஎஸ்டி வரி விதிப்பு) தகுதி பெறுவதற்கான ஒட்டுமொத்த வருடாந்திர விற்பனை வரம்பு ₹50 இலட்சத்திலிருந்து ₹1.5 கோடியாக 27 மாநிலங்களில் உயர்த்தப்பட்டுள்ளது.



- ஜிஎஸ்டி அமைப்பின் கீழ் பதிவு செய்திருக்கும் நிறுவனம் ஒன்று, ஒரு நிதியாண்டில் வழங்கும் ஒன்றுக்கும் மேற்பட்ட விலைப்பட்டிகளுக்கு (இன்வாய்ஸ்) பதிலாக ஒரு தொகுப்பு கிரிட் / டெபிட் நோட் வழங்க அனுமதிக்கப்படும்.



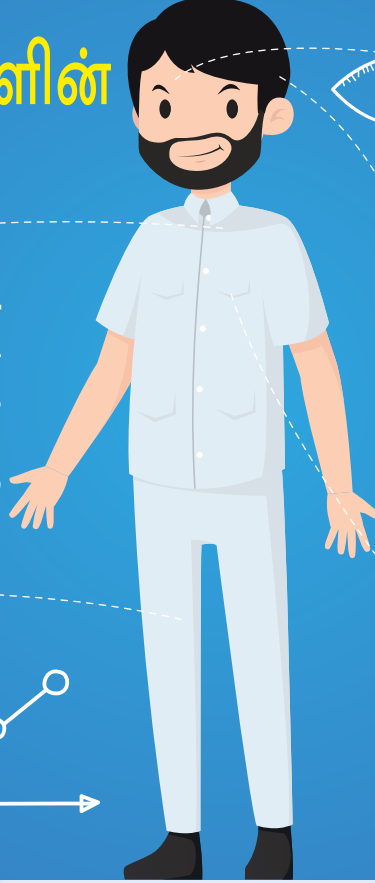
கைவினைப்பொருட்கள் தயாரிப்பு, ஜவுளி, சேவைகள் போன்ற துறைகளின் நலனுக்காக பல திருத்தங்களை ஜிஎஸ்டி கவுன்சில் செய்திருக்கின்றது. குறு, சிறு, நடுத்தர நிறுவனங்களின் வளர்ச்சியையும், முன்னேற்றத்தையும் ஊக்குவிக்கவும் மற்றும் அவர்கள் தொழில் செய்யும் செயல்முறையை எளிதாக்கவும் வரிவிதிப்பில் இத்திருத்தங்கள் மேற்கொள்ளப்பட்டுள்ளன. ரப்பர் பேண்ட்கள், ஜவுளியில் பயன்படுத்துகின்ற மூடிகள், பருத்தி பஞ்சியிலான மெத்தைகள், காக்கரா, இட்லி, தோசை மாவு, தோல் சார் பொருட்கள் (ஃபினிஷ்டு வெதர்) போன்றவற்றின் தயாரிப்பு மற்றும் சேவையில் ஈடுபட்டுள்ள MSME நிறுவனங்களுக்கான வரிவிதிப்பு விகிதங்களையும் இந்த கவுன்சில் குறைத்திருக்கிறது. எடுத்துக்காட்டாக காக்கரா பொருட்களின் மீது முன்பு விதிக்கப்பட்டிருந்த 12 சதவிகித வரி 5 சதவிகிதமாக குறைக்கப்பட்டுள்ளது.

தொழில்முனைவோர்களின் பண்புகள்



இணக்கமாக இருத்தல் -

ஒரு தொழில்முனைபவர் வெற்றிபெறுபவராக இருக்க வேண்டுமென்றால், அவர் என்ன செய்கின்றாரோ அதை நேசிப்பவராக இருக்க வேண்டும்.



தொலைநோக்குடையவராக இருத்தல் -

தொழில்முனைபவர்களுக்கு ஒரு தொலைநோக்கு இருக்க வேண்டும் மற்றும் அவர்கள் பெரிய விஷயத்தை, படைப்பை பார்க்கக்கூடிய ஒரு நிலையில் இருக்க வேண்டும்.

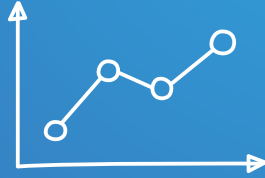
தன்னம்பிக்கையுடையவராக இருத்தல் -

ஒரு தொழில்முனைபவருக்கு உயர்ந்த நிலையிலான ஆக்கபூர்வ எண்ணங்கள், சிந்தனைகள் இருக்க வேண்டும்.



இணக்கமாக இருத்தல்-

எந்த செயலும் எப்போதும் திட்டமிட்டபடி நடக்காது, எனவே ஒரு தொழில்முனைபவர் இணக்கமானவராக, நீக்குபோக்குடையவராக இருக்க வேண்டும்.



புத்தாக்க சிந்தனையுடையவராக இருத்தல் -

ஒரு தொழில்முனைபவர் என்ற வகையில் ஒருவர், புதிய வழிகளில் விஷயங்களை செய்வது குறித்து சிந்திக்க வேண்டும்.

தொழில்முனைவோர் குறித்த கட்டுக்கதைகள்

1 நிறைய பணம் தேவைப்படும்



ஐடியாக்களும் மனப்போக்கும் தான் இதில் முக்கியம். பணத்தை அரேஞ்ச் செய்வது ஒன்றும் கடினமில்லை. முத்ரா மற்றும் CGTMSE போன்ற அரசு திட்டங்களைப் பற்றி தெரிந்து கொள்ளுங்கள்.

2. தொழில்முனைவோர் பிசினெஸ் குடும்பங்களில் மட்டுமே பிறக்கிறார்கள்



பல தொழிலதிபர்கள் பிசினெஸ் குடும்பங்களில் பிறந்து வெற்றி பெற்றிருக்கிறார்கள் என்ற உண்மை மறுப்பதற்கில்லை என்றாலும், இது மாறிக் கொண்டிருக்கிறது. உங்களைச் சுற்றிப் பாருங்கள், பல புது தொழிலதிபர்கள் உருவாகிக் கொண்டிருப்பது தெரியும்.

3. புதுமையான ஐடியாக்கள் தான் பிசினெஸில் வெற்றி பெற உதவும்



புதுமையான படைப்புகள் புதிய பிசினெஸ்களை வெற்றியடையச் செய்திருக்கிறது என்றாலும் ஒரு பிசினெஸ்-ஐ வித்தியாசமாகச் செய்தும் வெற்றி பெற முடியும். உதாரணத்திற்கு

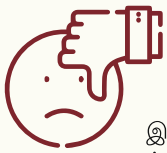
ஒரே உணவை பல விதங்களில் தயாரித்து பல இடங்களில் விற்று பெரிதாக வளரும் உணவகங்களை நாம் பார்த்திருக்கிறோம்.

4. பிசினெஸ்-ல் ஓய்வுக்கு இடமே இல்லை



ஒரு தொழில்முயற்சியைத் தொடங்கும் போது நிறைய பாடுபட வேண்டியிருக்கும். ஒருவாறு அது நிலை பெற்றவுடன், உங்கள் நேரம் உங்களைக் கேட்டுத் தான் செலவழியும்.

5. தோல்வியில் அவமானம்



தோல்வியில் அவமானப்பட தேவையில்லை. தோல்வியை வெற்றிக்கான படிக்கட்டுகளாகப் பலர் புரிந்து கொள்கிறார்கள். இதில் சமூக கலங்கம் எதையும் கற்பிக்கத் தேவையில்லை.

MSMEs அரசுப் பணிகளை பெறும் வாய்ப்புகளை அதிகரித்துக் கொள்ளலாம்



அரசுத் துறைகள், நிறுவனங்கள் மற்றும் பொதுத்துறை நிறுவனங்கள் அனைத்தும் பொதுவாகப் பயன்படுத்தும் பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளை ஆன்லைனில் பெற கவர்ன்மென்ட் இ-மார்கெட்டிங் (GeM) ஓர் இணைவிடமாக உள்ளது.

பொதுத்துறை நிறுவனங்கள் தங்கள் ஆண்டு கொள்முதலில் அவசியம் 25% பொருட்களை MSMEs நிறுவனங்களிலிருந்து பெற்றுக்கொள்ள வேண்டும். ஆகையால் GeM இணையதளத்திலிருந்து அரசு கொள்முதல் சந்தையில் தனது தயாரிப்புகளை MSMEs நிறுவனங்கள் விற்று பயனடையலாம்.



MSMEs நிறுவனங்கள் அரசு மார்கெட் டெண்டர்களை இ-சந்தைகளில் இலவசமாக அனுப்பி வைக்க முடியும். ஆகையால் MSMEs இதன் மூலம் பல அரசு கொள்முதல் திட்டங்களில் தீவிரமாக ஈடுபட்டு தங்கள் தயாரிப்புப் பொருள்களை விற்பனை செய்ய அதிக வாய்ப்பு கிடைக்கும்.

7 கடன் டிப்ஸ் உங்கள் தொழில்முயற்சி கனவுகளுக்கு

உங்கள் தொழில்முயற்சி கனவுகள் நனவாக நிதி உதவிகள் அவசியம் தேவை. நீங்கள் பாடுபட்டு வியர்வை சிந்தி உழைத்து உங்கள் வர்த்தக முயற்சிகளை உருப்பெறச் செய்த பிறகு, ஒரு கட்டத்தில் அது வளர்ந்து பெருக வேண்டும். தேவைப்படும் மூலதனம் கடனாகக் கிடைத்தால் பெரும்பலன் கிட்டும். மூலதனப் பங்குகளைவிட இது மலிவானது. இவை உண்மை என்றாலும், சுலபமானவை அல்ல. புதிய நிறுவனங்களுக்கு கடன் உதவி விதிகள் மிகவும் கடினமானவை. கீழேயுள்ள அடிப்படைகளைக் கவனமாகப் பின்பற்றி முயற்சித்தால் நீங்கள் கடன் பெறும் வாய்ப்புகள் சுலபமாகும்:

1. உண்மையிலேயே உங்களுக்கு இப்பொழுது கடன் தேவைப்படுகிறதா?

கடன் உதவி கிடைத்தாலும் அதனுடன் வட்டி செலவினமும் அசலைத் திருப்பிச் செலுத்தும் பொறுப்புகளும் கூடவே வந்து சேரும். தேவைக்கு மீறிய தொகையைக் கடனாகப் பெறுவதும் கெடுதலாக முடியும். குறிப்பாக கெடுகாலத்திற்குள் நீங்கள் கடன் தொகையை திருப்பிச் செலுத்த இயலாத போது, ஒரு முயற்சியைத் தொடங்க தேவைப்படும் மூலதனத்தை கடனாக நீங்கள் பெற இயலாத பட்சத்தில், சிறிய முதலீட்டில் நன்றாக வளர வாய்ப்புள்ள வர்த்தகத்தை தேர்ந்தெடுப்பது அனுசூலமானதாக இருக்கும்.

3. விண்ணப்பம் செய்தல்

கடனளிப்பவரிடம் விண்ணப்பம் செய்துகொள்ளும் போது, விண்ணப்ப படிவத்தில் நீங்கள் எழுதும் அனைத்து விவரங்களும் உண்மையானவையாகவும் நீங்கள் ஆவணங்களுடன் நிரூபிக்க முடிவதாகவும் இருக்க வேண்டும். விண்ணப்ப படிவத்திலுள்ள கேள்விகள் உங்களுக்குப் புரியவில்லை என்றால், விசயம் தெரிந்தவர் அல்லது வங்கி அதிகாரியின் உதவியைக் கேட்டுப்பெறுவதில் தவறில்லை. விண்ணப்ப படிவத்திலுள்ள விபரங்கள் சரிபார்க்கப்படும் போது அவை நம்பத் தகுந்தவையாகவும் சரிபார்க்க இயலும் வகையிலும் இருந்தால் உங்கள் மதிப்பும் உயரும், கடன் கிடைக்கும் வாய்ப்புகள் அதிகரிக்கும்.

6. துணைப்பிணையம் முக்கியமாக எதிர்பார்க்கப்படும்

உங்கள் வர்த்தகத்திற்கு கடனளிப்பவர் கடனுக்கு ஈடு என்ன என்று எதிர்பார்க்கும். நீங்கள் உங்கள் சொத்துக்களை பிணையம் வைக்கலாம். ஒருவேளை உங்களிடம் சொத்துக்கள் இல்லை அல்லது அவை போதுமான ஈடாக இல்லை எனும் போது, உங்கள் கடன் அகவிடை அதிகரிக்கக் கூடும். இதற்கு மாற்று வழியாக நீங்கள் வங்கிகளிடமிருந்து கடன் உத்தரவாதம் (கிரிடிட் கியாரன்டி) பெறலாம்; இவைகளுக்கும் விலை உண்டு என்பதைத் தெரிந்துகொண்டு திட்டமிடுங்கள்.

2. பொருத்தமான கடனை தேடுங்கள் :

உங்கள் தொழில்முயற்சி ஆரம்ப நிலையில் இருக்கும் போது, கடன் தொகை திருப்பிச் செலுத்தும் பொறுப்புகள் குறைவாக இருந்தால் நல்லது. ஒரு வர்த்தகத்திற்கு பல வகையான கடன் உதவிகள் கிடைக்கின்றன. நடைமுறை மூலதனக் கடன், பிசினஸ் கடன், உண்டிகளுக்கு எதிரான கடன் என்பவை அவற்றில் ஒரு சில என்பதால், உங்களுக்கு எந்த மாதிரியான கடன் தேவைப்படுகிறது என்பதைத் தெரிவாகத் தெரிந்து கொள்ளுங்கள்.

4. கிரிடிட் ஸ்கோர் சரிபார்க்கப்படும்

கிரிடிட் இன்ஃபர்மேஷன் பியூரோவிலிருந்து பெறப்படும் உங்கள் கிரிடிட் ஸ்கோர் அவசியம் சரிபார்க்கப்படும் என்பதால் அதற்கு முக்கியத்துவம் அளிக்கப்படுகிறது. கடந்த காலத்தில் நீங்கள் வாங்கியிருக்கும் கடன் வரலாறு அடிப்படையில் இந்த கிரிடிட் ஸ்கோர் தயாரிக்கப்படுகிறது. காலா காலத்தில் நீங்கள் கடனைத் திருப்பிச் செலுத்தியிருக்கும் பட்சத்தில் உங்கள் கிரிடிட் ஸ்கோர் அதிகரித்திருக்கும். கிரிடிட் ஸ்கோர் அதிகமாக இருந்தால் நீங்கள் கடன் பெறும் வாய்ப்புகளும் சாதகமாக இருக்கும்.

5. உங்கள் நடவடிக்கை வரலாறு

முந்தைய காலத்தில் நீங்கள் தொழில் கடன் வாங்கி காலா காலத்தில் அதைத் திருப்பிச் செலுத்தியிருந்தால், அது போன்ற முறையான நடவடிக்கை உங்கள் காலம் என்று கருதி கடன் கொடுப்பவர்கள் உங்களுக்குத் தேவைப்படும் கடன் வழங்க முன்வருவார்கள். புதிய முயற்சிகள் கூடாது என்று இங்கே சொல்லப்படவில்லை என்றாலும், தொழில் கடன் வழங்குபவர்கள் நீங்கள் எதிர்பார்க்கும் இலாபங்களுக்கான வாய்ப்புகள், ரொக்க ஓட்டம், உங்கள் தொழில்முயற்சியின் எதிர்காலம் ஆகியவற்றைச் சீர்தூக்கிப் பார்ப்பார்கள்.

7. உங்கள் வரையறைகளை சரியாகத் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும்

உங்கள் கடன் வரையறைகளில் நீங்கள் கண்டிப்பாக கவனம் செலுத்த வேண்டும். சிறிய எழுத்துக்களில் உள்ளவை உட்பட அனைத்து வரையறைகளையும் நிபந்தனைகளையும் படித்து புரிந்து கொள்வதுடன் வட்டி வீதம், இதர பிற கட்டணங்கள், திருப்பிச் செலுத்தும் காலவரை மற்றும் தவணைகள் விபரங்கள் அனைத்தையும் புரிந்துகொள்ள வேண்டும். மறைந்திருக்கும் கட்டணங்கள், நிபந்தனைகள் உள்ளனவா என்பதையும் கேட்டுத் தெரிந்துகொண்ட பிறகே கடனை கைநீட்டி வாங்க வேண்டும்.

ஒரு வங்கியிலிருந்து கடன் பெற உங்களுக்கு கூடுதல் ஆதரவு எதேனும் தேவைப்பட்டால், 022 3956 0596 என்ற எண்ணில் ஒரு மிஸ்டு கால் கொடுங்கள்

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 ஸ்டாண்ட்அப் 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 இந்தியாவின் (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