कोशिश करें कि कौन से कच्चे उत्पाद व सेवाएं हैं जो उन्हें प्राप्त करने में कठिनाई आती है। यदि आप सोचते हैं आप उन्हें वे उत्पाद व सेवाएं उपलब्ध करा सकते हैं तो आपके पास व्यवसाय का बढ़िया विकल्प है।

4. **क्या ऐसी कोई उत्पाद व सेवाएं हैं जो आपके क्षेत्र में उपलब्ध नहीं है और उसे खरीदने के लिए ग्राहक को दूर जाना पड़ता है?**
   उदाहरण के लिए, आपके गांव या शहर में अगर कोई मोबाइल फोन का रिचार्ज कार्ड की दुकान नहीं है या काफी दूर है और मोबाइल फोन के कार्ड की बहुत मांग है तो इसी का बिजनेस शुरु कर दें। इस प्रश्न का उत्तर ढूंढ़ने में कुछ समय बिताएं, सोचें और यदि ऐसा है तो यह आपके लिए सुनहरा अवसर है।

5. **क्या ऐसी कोई उत्पाद या सेवाएं हैं जो उपलब्ध हैं लेकिन मांग के अनुसार काफी नहीं है?**
   इस विधि पर आधारित विकल्पों को पहचानने के लिए, ऐसे उत्पाद व सेवाओं के बारे में सोचें जो दुकानों में उपलब्ध नहीं होते या आपको उन उत्पाद या सेवाओं को पाने के लिए आपको लाइन में खड़ा रहना पड़ता है।

नीचे दिए गए आईडिया टेबल का प्रयोग करते हुए उन सभी विकल्पों की सूची बनाएं जिनकी चर्चा आपने ऊपर प्रश्नों के माध्यम से की।

आइडिया टेबल

निर्देश:
पहले कॉलम में प्रश्न लिखे गए हैं
दूसरे कॉलम में उत्तर लिखे
तीसरे कालम में बिजनेस आइडिया लिखे

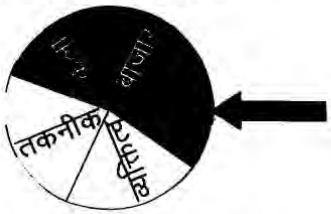
प्रश्न	उत्तर	बिजनेस आइडिया
उदाहरण:		
बाजार • क्या ऐसी कोई उत्पाद व सेवाएं हैं जिसे खरीदने के लिए ग्राहक को दूर जाना पड़ता है?	• पति के सरकारी दफ्तर के किताब दूर शहर में छपते है	• प्रिंटिंग प्रैस
बाजार • क्या ऐसा कोई उत्पाद या सेवा है जिसकी मांग है लेकिन ग्राहक को नहीं मिल रही है? • क्या ऐसी उत्पाद या सेवा है जिससे ग्राहक असंतुष्ट हैं? • क्या ऐसी कोई उत्पाद व सेवाएं हैं जिसे खरीदने के लिए ग्राहक को दूर जाना पड़ता है? • क्या ऐसी कोई उत्पाद या सेवाएं हैं जो उपलब्ध हैं लेकिन मांग के अनुसार काफी नहीं है? • मैं ये कैसे उपलब्ध करवा सकता हूं?		

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

चलिए अब तीसरी बार व्यसाय चक्र को घुमाते हैं।

3. साधन

और अब हमारा व्यसाय चक्र आकर रुक गया है 'साधन' के बक्से पर।



आप कौन सा व्यवसाय शुरु करें? इसका चयन करने का एक और तरीका है उन साधनों की ओर देखना जो आपके आस-पास उपलब्ध है। व्यसाय का विकल्प तभी सफल हो सकता है जब उस बिजनेस को शुरु करने के लिए आवश्यक साधन हों। अब फर्ज कीजिए कि आप जूस की फैक्ट्री लगाना चाहते हैं, पर आपके इलाके में फल आसानी से मिलते ही नहीं , तो फिर इस बिजनेस को कैसे शुरु करेंगे? इसीलिए, यह सोचिए कि कौन-कौन से साधन उपलब्ध हैं जिनसे आप एक व्यवसाय शुरु कर सकते हैं।

एक बार जब आपने उपलब्ध साधनों को पहचान लिया, तो फिर उन साधनों को बेहतर ढंग से उपयोग करने और उसे उत्पाद व सेवाओं में परिवर्तित करने के बारे में सोचें। चलिए कुछ उदाहरण देखते हैं कि कैसे उपलब्ध साधनों का अधिक से अधिक उपयोग, बहुमुखी प्रयोग कर सकते हैं। पहले एक नारियल के पेड़ को लेते हैं- नारियल के पेड़ को कितनें तरह से उपयोग में लाया जा सकता है?

- आप नारियल या नारियल के पानी को बेच सकते हैं।
- आप नारियल का तेल भी बेच सकते हैं।
- नारियल के रेशों से चटाई, बैग आदि भी तो बना कर बेच सकते हैं।

ऐसे कुछ और साधनों का उदाहरण दें जिनसे उत्पाद व सेवाओं को सृजनात्मक रुप में उपयोग किया जा सकता है:

a) **अगर आसानी से जीरा रोड़ी की उपलब्धता है, आप बना कर बेच सकते हैं:**

- टाईल्स
- कॉंक्रीट

b) **अगर गांव में फल काफी बड़ी मात्रा में उगाए जाते हैं, आप बना सकते हैं:**

- जैम
- अचार
- आइस्क्रीम
- मिठाई
- आम से आम पापड़ या आम चूर पाउडर
- स्क्वैश और शरबत
- चटनी

c) **अगर आप किसी सुंदर झील या नदी के पास रहते हैं जहां काफी पर्यटक आते हैं, तो आप ऐसी कुछ सेवाएं प्रदान कर सकते हैं :**

- नौका सेवा
- झील के किनारे होटल

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

- झील के किनारे ढाबा
- झील के किनारे फोटोग्राफी
- पर्यटक पथप्रदर्शक

आप अन्य साधनों के बारे में भी सोच सकते हैं, जो आपके पास उपलब्ध हो। उदाहरण के लिए; यदि आपके पास जमीन का छोटा सा टुकड़ा है जो हाइवे के पास है तो उसका आप कई तरह से उपयोग कर सकते हैं- आप ढाबा चला सकते हैं, मोटर सर्विस सेंटर खोल सकते हैं या फिर एस टी डी बूथ भी खोल सकते हैं। इस बारे में आप सोचते रहें आपको बढ़िया विकल्प अवश्य मिलेगा।

नीचे दिए गए टेबल का उपयोग करते हुए आपके आस-पास उपलब्ध साधनों की सूची बनाएं। उन साधनों से आपके दिमाग में व्यवसाय करने के जो विकल्प आते हैं उसकी सूची बनाएं (या लिखें)।

आइडिया टेबल

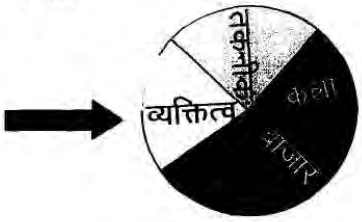
निर्देश:
पहले कॉलम में प्रश्न लिखे गए हैं
दूसरे कॉलम में उत्तर लिखे
तीसरे कालम में बिजनेस आइडिया लिखे

प्रश्न	उत्तर	बिजनेस आइडिया
उदाहरण:		
साधन • मेरे गांव / शहर में बड़ी उपलब्धता में कौनसे साधन मौजूद हैं • मेरे खुद के पास क्या साधन उपलब्ध हैं?	• पास की पेपर फैक्ट्री • घर	• प्रिंटिंग प्रैस • ब्यूटी पार्लर
साधन • मेरे गांव / शहर में बड़ी उपलब्धता में कौनसे साधन मौजूद हैं • मेरे खुद के पास क्या साधन उपलब्ध हैं?		

आपको व्यवसाय के और विकल्प चाहिए? चलिए चौथी बार आइडिया चक्र घुमाते हैं, देखें ये क्या सलाह देता है?

4. व्यक्तित्व

आइडिया चक्र रुक गया 'व्यक्तित्व' पर।



© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

यदि आप व्यवसाय के विकल्प के बारे में सोचना चाहते हैं जो आपके लिए उचित है, तो उसका एक उपाय यह है कि आप आंके कि क्या आपका व्यक्तित्व किसी एक व्यसाय के लिए बहुत योग्य है? या यह पहचानने की कोशिश करें कि क्या आपके व्यक्तित्व में कुछ ऐसी प्रतिभाएं हैं **जिन्हें आप व्यवसाय में बदल सकते हैं।**

यदि आपमें संयम है और आप अपने व्यक्तित्व से किसी को भी बहुत जल्दी प्रभावित कर सकते हैं तो आप एक अच्छे ब्रोकर या कमीशन प्रतिनिधि बन सकते हैं। यदि आप **अच्छे वक्ता या अच्छे संचारक हैं, तो आप एक बढ़िया टूरिस्ट** गाइड बन सकते हैं। यदि आपका व्यवसाय आपके व्यक्तित्व की ताकतों का प्रयोग करें, तो और भी अच्छा । इस प्रकार के कारीगरी को पहचानने के लिए, आप अपने परिवार के सदस्यों, अपने दोस्तों से कह सकते हैं कि वो आपको अपने व्यक्तित्व की ताकतें व कमजोरियां बताएं। यदि आपने अपने व्यक्तित्व के लिए कोई अन्य गुण पहचान लिया हो तो, नीचे दिए गए आइडिया टेबल में लिखें और ऐसे व्यवसाय के विकल्प के बारे में सोचें जिसे आप अपने क्वालिटी के अनुसार स्थापित कर सकते हैं।

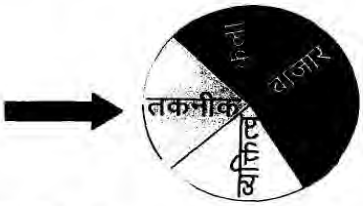
आइडिया टेबल

निर्देश:
पहले कॉलम में प्रश्न लिखे गए हैं
दूसरे कॉलम में उत्तर लिखे गए हैं
तीसरे कालम में बिजनेस आइडिया लिखे गए हैं

प्रश्न	उत्तर	बिजनेस आइडिया
उदाहरण:		
व्यक्तित्व ▪ मेरे व्यक्तित्व में क्या क्या ताकते हैं? ▪ मैं इनके आधार पर क्या व्यवसाय शुरु करुं?	• मेलजोल व बातचीत	टूर गाइड टूर एंड ट्रेवल
व्यक्तित्व ▪ मेरे व्यक्तित्व में क्या क्या ताकते हैं? ▪ मैं इनके आधार पर क्या व्यवसाय शुरु करुं?		

अब आपके दिमाग में ढेर सारे विकल्प घूम रहे होंगे, लेकिन आइडिया चक्र के पास सलाह देने के लिए एक और उत्तम विधि भी बाकी है। चलिए अंतिम बार व्यवसाय चक्र घुमाते हैं।

5. तकनीक



अंत में चक्र 'तकनीक' बक्से पर रुकता है:
जी हां, आज के ढेर सारे नई तकनीकों के बारे में सोचें- टेलिफोन, मोबाइल फोन, कंप्यूटर, पानी का पंप, एमर्जेंसी लाइट,रेडियो, टीवी इत्यादि। इन नए तकनीकों को समझते हुए आप ढेर सारे विकल्प सोच सकते हैं। सबसे बड़ी और

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

जरुरी बात तो यह है कि हमें तकनीकी मशीनों से डरना नहीं चाहिए। अरे, यह तो इंसान द्वारा अपनी सहूलियत के लिए बनाई गई हैं। अपना जीवन स्तर बेहतर बनाने के लिए हमें इन तकनीकों का पूरा फायदा उठाना चाहिए, जैसे एस टी डी तकनीक से लोगों ने देश भर में आज एस टी डी बूथ खोल लिए हैं और लोगों को उनके प्रियजनों से संपर्क रखने में मदद किया है जो मीलो दूर रहते हैं। और जैसे-जैसे तकनीकी विकास होगा, कंप्यूटर की मदद से लोग घर बैठे ही कितने व्यवसाय शुरु कर सकते हैं जैसे टाइपिंग, डेटा एंट्री, सरकारी सेवाओं का इस्तमाल करना इत्यादि।

आप समय-समय पर अपने क्षेत्रीय औद्योगिक केंद्र पर जाएं, तकनीकों की जानकारी लें जिनसे आप नया व्यवसाय शुरु कर सकते हैं। अन्य स्थान जहां से आप तकनीकों के बारे में सूचना एकत्रित कर सकते हैं:

- व्यापार मेला
- कॉलेज
- शोध संस्थान
- खादी ग्रामद्योग केंद्र
- गैर सरकारी संस्थाएं

तारा रिपोर्टर द्वारा लिखी गई रोचक कहानी पढ़ें कि कैसे रवि ने उपलब्ध साधनों को पहचान कर नए तकनीकों का उपयोग व्यवसाय स्थापित करने के लिए किया।

रवि ने रेत से बनाया व्यवसाय का महल

रवि झांसी के निकट एक गांव का निवासी था जहां बुरादा आसानी से मौजूद था। बस फिर क्या था? रवि ने इस साधन को ही अपने व्यवसाय का आधार बनाया। उसे पता चला कि इसी बुरादे के प्रयोग से पास के गांव में कोई छतों की टाइलें बना रहा है। अब बात आई टाइलों को बनाने की तकनीक की। तो रवि को मालूम चला कि तारा नाम की संस्था इसका तकनीकी प्रशिक्षण देती है। बस फिर क्या था? रवि ने तुरंत इस कोर्स में दाखिला लिया और उसने खुद की टाइलों की फैक्ट्री ले ली। आज रवि का व्यवसाय बढ़ चुका है और वह पास के शहरों में भी टाइलों का निर्यात कर रहा है।

आप जानकार व्यक्ति से बात करें, या फिर उन लोगों से बात करें जो पहले से ही तकनीकी व्यवसाय में शामिल हैं और विभिन्न तकनीकों की सूची बनाएं जिन्हें आपने पहचाना है या समझा है।

आइडिया टेबल

निर्देश:
पहले कॉलम में प्रश्न लिखे गए हैं
दूसरे कॉलम में उत्तर लिखे
तीसरे कालम में बिजनेस आइडिया लिखे

प्रश्न	उत्तर	बिजनेस आइडिया
उदाहरण:		
तकनीक • बाजार (मार्किट) में कौन से नए तकनीक मौजूद हैं? • कौन सी तकनीकी प्रशिक्षण बाजार में उपलब्ध है? • किन तकनीकों के बारे में मुझे जानकारी है?	• मोबाइल फोन • कम्प्यूटर	• मोबाइल फोन व कम्प्यूटर हार्डवेयर मरम्मत

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

तकनीक • बाजार (मार्किट) में कौनसे नए तकनीक मौजूद हैं? • कौन सी तकनीकी प्रशिक्षण बाजार में उपलब्ध है? • किन तकनीकों के बारे में मुझे जानकारी है?		

तो आपने देखा, आइडिया की कमी नहीं है। बस सही, आइडिया का चुनाव करना जरुरी है, **और याद रहे कि ऐसा न** सोचें कि यदि आपका पड़ौसी कोई सफल व्यवसाय चला रहा है तो आप भी उसकी नकल कर उतना ही सफल व्यवसाय चला सकते हैं। बहुत सारे आइडिया सोचिए, ताकि उसमें से बेहतरीन आइडिया चुन सकें।

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

3.2 कौन सा व्यवसाय आपके लिए उपयोगी है?

अब कह सकते हैं कि आपने दो तीन विकल्प सोच लिए हैं। जिस तरह आइडिया चक्र से आपने सीखा व्यवसाय के विकल्प सोच निकालने के पांच तरीके, उसी तरह व्यवसाय के विकल्प में से आपके लिए उचित व्यवसाय चुनने के भी पांच चरण हैं। इस विधि के अनुसार, आप बस पांच सवालों के उत्तर खोजिए:

1 आपकी कला, हुनर और व्यक्तित्व के आधार पर आपके लिए सबसे अच्छा व्यवसाय कौन सा है?

2 कौन से व्यवसाय के लिए कच्चा माल, मशीन व उपकरण और अन्य साधन आसानी से उपलब्ध हैं।

3 कौन से व्यवसाय के लिए सबसे ज्यादा ग्राहक मिलने की उम्मीद है?

4 कौन से व्यवसाय के लिए पूँजी जुटाने में ज्यादा दिक्कत नहीं होगी?

5 कौन से व्यवसाय के लिए कम से कम जोखिम उठाने पड़ेंगे?

इन पांच सवालों का जवाब आपको तभी मिलेगा जब आप लोगों से बातचीत करें, पूछताछ करें, और अन्य स्रोतों से जानकारी प्राप्त करने की कोशिश करें। बहुत सारे उभरते उद्यमी इस चरण में पहली और भारी गलती कर बैठते हैं; उचित व्यवसाय का चयन करें और आपने सही शुरुआत की है! तो, मूल प्रश्नों के जवाब तथा स्रोतों की जानकारी प्राप्त करने के लिए कुछ टिप्स दिए गए हैं।

आइडिया चुनने के पांच सवालों का उत्तर देने के लिए आपको काफी जानकारी इकट्ठी करने की जरुरत है। यह जानकारी आप इन लोगों से पा सकते हैं:

- दुकानदार, उत्पादक और उभरते सितारे
- आपूर्तिकर्ता
- फैक्ट्री या दुकानों पर काम करने वाले कर्मचारी
- बैंक अधिकारी
- ग्राहक और साधारण लोग
- अन्य जानकार व्यक्ति या जो कभी-कभी यात्रा करते हैं

ऊपर दिए गए बिज़नेस आइडिया के आधार पर जब आपने पांच प्रश्नों का उत्तर प्राप्त कर लिया, तो आप सरल मूल्याँकन विधि का इस्तमाल करते हुए आप उनमें तुलना कर सकते हैं। यह बहुत सरल है और इसे कोई भी कर सकता है।

निर्देश:

1. मूल्याँकन के चिह्न प्रणाली को समझें
2. पूछे गए पांच सवालों के मिले जवाबों के हिसाब से कदम-कदम पर अपने बिजनेस आईडिया को आंकेंगे और मूल्याँकन के चिह्न प्रणाली के अनुसार सही या गलत चिह्न लगाएंगे

मूल्याँकन के चिह्न प्रणाली इस प्रकार है:

✓✓	**पूरी तरह भरोसेमंद हो**
✓	**थोड़ा बहुत भरोसा है**
X	**ज्यादा भरोसा नहीं है**
XX	**बिल्कुल भरोसा नहीं हो**

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

प्रत्येक बिज़नेस आइडिया को आंकेंने व मूल्याँकन करने के लिए नीचे फॉर्म का इस्तमाल करें:

आधार	रैंकिंग
कलाएं इस व्यवसाय कों शुरु करने **के लिए आवश्यक** कलाएं हैं या आवश्यक कलाओं का प्रशिक्षण ले सकते हैं	
तकनीक और साधन इस व्यवसाय के लिए मशीन, उपकरण व कच्चा माल आसानी से उपलब्ध हैं	
बाजार इस व्यवसाय के उत्पाद/सेवा खरीदने के लिए काफी ग्राहक मिलेंगे	
इस व्यवसाय के प्रतिस्पर्धी का मुकाबला कर पाउंगा	
पूंजी जरूरी निवेश का बंदोबस्त कर सकता हूँ	

अब प्रत्येक बिज़नेस आइडिया के लिए हिसाब लगाँए कि कुल कितने सही निशान हुए और कुल कितने गलत निशान हुए। अंत में कुल सही निशान की संख्या में से कुल गलत निशान की संख्या कम कर दे और परिणाम को नीचे लिख दे। जिस बिज़नेस आडिया को सबसे अधिक अंक मिलते हैं, वो बिज़नेस आपके लिए सबसे उचित होने चाहिए।

1. **कुल सही निशान ✓** = _____
2. **कुल गलत निशान X** = _____
3. **सही निशान की संख्या में से गलत निशान की संख्या कम कर देने में बचते हैं** = _____

अंत में अपने आप से नीचे दिए गए प्रश्न पूछें। यदि आप संतोषजनक जवाब देते हैं, आपने उचित चुनाव किया है!

- **मुझे पूरा विश्वास है की, चाहे बिज़नेस कितना भी जोखिमपूर्ण क्यों न हो, मैं किसी भी जोखिम का सामना कर सकता हूं**
- **क्या मैं इसे वास्तव में करना चाहता हूं? क्या मैं इस व्यवसाय से खुश रहूंगा?**
- **क्या मुझमें इतना साहस, ऊर्जा और भाव है जिससे मैं अपने विचार को बिज़नेस में परिवर्तित कर सकूं?**
- **क्या मैं अपने परिवार को मना सकती हूं की वे मेरे विचार को स्वीकार कर सकें और सहारा दे सकें?**

मुबारक हो! आपने एक सफल उद्यमी बनने के लिए पहला और महत्वपूर्ण कदम उठा लिया है। अगले पाठ में, व्यवसाय स्थापित करने की मूल बातें सीखेंगे। शुभकामनाएं !

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

3.3 विभिन्न उद्योगों की संभावनाएँ

अभियांत्रिक उद्योग

(स्रोत: "उद्यम उद्यमी उद्यमिता", उद्यमिता विकास संस्थान, उत्तर प्रदेश)

1. एब्सोल्यूट फिल्टर्स
2. अस्पताल वाले पलंग
3. कृषि उपकरण
4. स्प्रे पेंटिंग उपकरण
5. वातानुकूल डक्टिंग
6. एल्यूमीनियम फर्नीचर
7. पशुचालित गाड़ियाँ
8. पशुचालित कृषि उपकरण
9. एनीमल शू-नेल्स एवं हब नेल्स
10. एन्गल
11. विंड शील्ड वाइपर्स के आर्म तथा ब्लेड
12. आटो लीफ स्प्रिंग
13. आटोमोबाइल लैम्प
14. मोटर गाड़ियों की सजावटी फिटिंग्स
15. मोटर गाड़ियों के रेडिएटर कोर्स
16. मोटर गाड़ियों के रेडिएटर ग्रिल्स
17. बी .बी . एक्सिल
18. बी .बी . कप्स
19. बी .बी . शैल्स
20. बैण्ड सॉ ब्लेड्स
21. कंटीले तार
22. बैरल्स
23. बैटरी टर्मीनल लिफ्टर्स
24. तराजू बैल्ट फास्ट्रनर्स
25. बैंच ग्राइण्डर
26. बैंच वाइसिस
27. बाईसिकल घटियाँ
28. बाईसिकल कैरियर
29. बाईसिकल लैम्प
30. बाईसिकल रिम्स
31. बाईसिकल सीटें
32. बाईसिकल स्टैण्ड
33. बाईसिकल ट्यूब वाल्ब
34. लोहार की अंगीठी
35. वोल्ट तथा नट्स
36. बोतल धोने का ब्रुश
37. ब्रेड कटर

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd

38. बिल्डर्स हार्डवेयर
39. बल्ब होंर्स
40. कैंबर परीक्षण उपकरण
41. काबाईड टिप्ड औजार (सिंगल) (पॉइंट-ब्रेज्ड)
42. सेंट्रीफ्यूगल
43. भूसा काटने की मशीन
44. भूसा काटने का ब्लेड
45. चेन कवर
46. साइकिल चेन
47. चेन लैशिंग
48. चेन लाइन बेस मापक उपकरण तथा रैंजिंग राड्स
49. बाईसिकल के चेन, व्हील तथा क्रैक सेट
50. छेनी, हंसिया, दरांती आदि
51. सिगरेट लाइटर्स (पैट्रोल)
52. सरक्लिप्स
53. कॉक्स एवं वाल्ब
54. कंक्रीट मिक्सर
55. काण्ड्यूट पाइप-धातु की
56. बाईसिकल के कोन तथा हब कोन
57. कूलेंट पंप
58. साईकिल के कॉटर पिन
59. कॉटन डिलिंटिंग मशीन
60. क्रॉस स्टाफ
61. क्रो बार्स
62. क्राउन कार्क
63. कफ लिंक्स, टाई पिंन्स, धात्विक ड्रैस बटन तथा बक्सुए
64. कटलरी आइटम्स
65. साईकिल क्रैंक फोजिंग्स
66. साईकिल डायनमों
67. साईकिल फ्रेम
68. डेयरी उपकरण
69. डॉयग्नल स्केल, प्रोट्रैक्टर, फ्लैट रुल तथा तिकोनी स्केल
70. डीजल इंजन
71. डिस्क हैरोज
72. डिवाइडर
73. बाईसिकल के डी नट्स
74. डॉग प्लेट
75. घरेलू बर्तन
76. ताले
77. दरवाजे, खिड़कियाँ तथा रोशनदान (धातु के)
78. ड्राफ्टिंग मशीन
79. ड्राइंग के उपकरण
80. ड्राइंग मेथमेटिकल/ सर्वे इंस्ट्रूमेंट

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

81. ड्रिलिंग मशीनें (बैंच तथा पैडस्टल पाइप)
82. ड्रम्स
83. डम्पी लेबल्स तथा सैक्सटेन्टस
84. डुप्लीकेटिंग मशीनें
85. कूड़ेदान
86. इलैक्ट्रक ट्रांसमिशन लाइन हार्डवेयर
87. इंजीनियरी स्केल एक्रिलिक शीट
88. एग्जॉस्ट मफलर्स-आटो
89. एक्सपैण्डि मैटल
90. साईकिल के आई बोल्ट-नट
91. फीलर गेज (पत्ती प्रमापी)
92. फैण्डर्स स्पून्स तथा हैमर्स (फैण्डर किट)
93. फाइबर ब्रुश
94. फाइल मेकेनिज्म
95. फ्लेयरिंग टूल्स
96. फ्लैक्सिबल मेटलिक पाइप्स
97. फोर्ज्ड स्टील बाल
98. बाईसिकल के फोर्कब्लेड क्राउन कवर
99. फॉर्कहैण्डल
100. फाउंटेन पैन निब
101. साईकिल के फ्रेम कॉलर्स
102. फ्रैंच कवर्ज तथा सैट स्कवेयर
103. फ्यूल टैंक कैंपर्स
104. गैस लाइटर्स (मेकेनिकल)
105. गेट हुक्स
106. घमेला (मोटर पैन)
107. जी.आई.बाथ टब
108. जी.आई.बाल्टियाँ (बकेट्स)
109. ग्रेन ड्रायर्स- ५ हार्स पावर तक प्रचालक शक्ति
110. ग्रीज गन्स
111. ग्रीज निप्पल्स
112. साईकिलों के गाइड पिन्स
113. मोटर गाड़ियों के लिए गन मैटल ब्रुश
114. हैक्सॉ ब्लेड
115. हेयर ब्रुश
116. हेयर पिन्स
117. हैमर्स
118. हाथ तथा पशु चालित कैरिज फिटिंग्स, तांगे के पार्ट्स और व्हील रिंग्स
119. हैंड हैक्सॉ फ्रेम
120. बाईसिकल के हैण्डल
121. मोटर गाड़ियों के लिए हैण्डल तथा ताले
122. हैंड नंबरिंग मशीन
123. हैंड पंप (इण्डिया मार्क II टाइप्स)

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

124. हैंड शोवल्स
125. हैंड स्टैप्लिंग मशीन
126. हैड थ्रेडिंग टेप होल्डर्स
127. लुहारगिरी/ बढ़ईगिरी/हैंड फोर्जिंग/फाउंड्री आदि के लिए हस्त औजार
128. हैंड टूल्स (प्लायर्स)
129. टिन कटर्स, वायर कटर्स, पिंसर्ज, नेल पुलर्स जैसे हस्त औजार
130. हूज
131. बाईसिकल के हब एक्सल नट्स
132. हब कैप्स आटो
133. बाईसिकल के हब आयल क्लिप्स
134. हरीकेन लालटेन
135. हाइड्रोलिक जैक्स
136. कीटनाशक फुहारे मैनुअल
137. स्कूटर की किक
138. किंग पिन्स और शैकल पिन्स
139. निटिंग मशीन
140. विभिन्न किस्म के चाकू
141. कुदाली
142. बाईसिकल के लैम्प ब्रैकिट
143. लैम्प होल्डर
144. लैन्टर्न पोस्ट तथा बॉडीज़
145. लैवलर्स तथा कल्टीवेटर्स
146. लिक्विफाइड पेट्रोलियम गैस कुकिंग रेंज
147. लिक्विड लैवल कंट्रोलर (इलेक्ट्रानिक्स किस्म के अतिरिक्त)
148. बाईसिकल के लॉक, नट तथा रिंग
149. कृषि मशीनरी के लिए "लो स्पीड गियर्स"
150. लगेज कैरियर
151. लग्स सभी किस्म की बाईसिकलों के
152. साकेट हैंड तथा मशीन स्क्रू
153. मशीन वाइसिस (मशीन टूल)
154. मापक चेनें (सर्वेइंग चेनें)
155. मापक टेप (स्टील)
156. मीट एवं खाद्य पदार्थ का सेफ (धात्विक)
157. मेकेनिकल जैक्स
158. मेकेनिकल खिलौने
159. मैटल कैबिनेट
160. मैटलिक वाशर्स (नान स्प्रिंग किस्म के)
161. माइक्रोस्कोप
162. एम.एस. तथा सी.आई.फलैन्जिस
163. मि.मी. डायामीटर तक के एम.एस. पाइप-फिटिंग्स
164. एम.एस. स्टोरेज टैंक
165. मूवर्स (लॉन)
166. मडगार्ड (बाईसिकल)

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

167. नेल कटर्स
168. आयल क्रशर तथा आयल क्रशर पार्ट्स
169. पेड्लाक
170. पेंट ब्रुश तथा ब्रुश नैचुरल ब्रिसल्स
171. पैनल्स पिन्स और शू टैग्स
172. पेपर पिन्स
173. साईकिल की पैडल असेम्बली
174. पैन होल्डर
175. पेंसिलें
176. पेंसिल शार्पनर
177. पेरांबुलेटर्स
178. परशियन व्हील (रहट)
179. फोटोग्राफिक एनलारजर्स
180. धात्विक पिकर
181. पिलफर प्रूफ कैप्स
182. प्लेन मीटर्स
183. प्लेन टेबल उपस्कर
184. हल तथा हल के शीयर्स
185. डाक विभाग में काम आने वाली तुलाएँ
186. पोल्ट्री उपकरण
187. प्रैशर स्टोव
188. प्रिज्मी
189. प्रोजैक्टर एवं ओवरहैड प्रोजैक्टर
190. पुलर (पहिया कर्षक)
191. रैक्स मैटल्स शैल्विंग एडजस्टेबल टाइप
192. रेलवे प्लेटफार्म पेय जल ट्रालियाँ
193. रेजर
194. रीपर
195. रिपर व्यू दर्पण ऑटो
196. रेवोल्यूशन काउन्टर्स (मैकेनिकल)
197. चावल तथा दाल मिल मशीनरी
198. रिंग कम्प्रैशर
199. रिंग विस्तारक टो इन गेज, गियर फ्लशर
200. सभी प्रकार के रिवेट्स (बाइफरकेटिड सहित)
201. रोलिंग शटर
202. सेफ कैबिनेट ताले
203. सेफ्टी पिन
204. सेनेटरी फिक्सर (धात्विक)
205. स्क्रू/हैंड प्रेस (हस्त चालित)
206. सीट कुशन
207. सीड बिन्स
208. सीड क्लीनर्स
209. सीड ड्रिल्स

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

210. सीड ट्रीटर्स
211. घरेलू सिलाई मशीनें हस्तचालित
212. शीप शियरिंग मशीन
213. शैल हस्कर्स
214. शू आइलैट्स
215. सिग्नल लैडर्स
216. सिग्नल लैम्प तथा हैड लैंप
217. स्लाइड रूल
218. स्नैप फास्टनर्स
219. स्पैनर्स
220. स्पार्क प्लग टैस्टर तथा क्लीनर
221. स्पैक्टिकल हिन्जिस
222. स्पोक्स, निप्पल तथा वाशर-ऑटोसाइकिलें
223. स्पोक्स/निप्पल तथा वाशर
224. चमचे, काँटे तथा चाकू, छूरी
225. स्प्रेगन
226. स्प्रिंग कैल्लिपर्स
227. टिन के चौकोर डिब्बे
228. स्टैडीज
229. स्टील अलमारियाँ
230. स्टील कुर्सियाँ
231. स्टील की चारपाईयाँ
232. स्टील कपबोर्ड और रैक्स
233. स्टील फर्नीचर अन्य सभी किस्म का
234. स्टील की मेजें
235. स्टील की ट्रालियाँ, स्ट्रेचर्स तथा अन्य फर्नीचर्स
236. (अस्पताल में काम आने वाले)
237. स्टील ट्रंक
238. स्टील वॉल्ट्स, सेफ और कैश बक्से
239. स्टील वूल
240. स्टरीलाइजर्स
241. स्टोरेज बिंन्स
242. स्ट्रेंडिड वायर
243. स्टड रिमूवर्स एक्सट्रैक्टर्स
244. सन शेड्स आटो
245. सर्वेइंग इन्स्ट्रूमैन्ट्स लैवल घाट एवं रीड ट्रेसर्ज आप्टीकल स्कवेयर्स
246. अलार्म सहित मेकेनिकल वाइण्डिंग वाले टाइम पीस
247. टिन ट्रे
248. ट्राईसिकल
249. ट्राईसिकल एवं पेरांबुलेटर्स पार्टस एण्ड एसैसरीज
250. ट्यूब कटर एवं फलैन्जिंग टूल्स
251. टम्बलर लॉक्स
252. टायर इन्फलेटर्स (हस्त चालित)

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

253. टायर वाल्ब पुल-आउट टूल्स
254. छतरियाँ
255. छतरी की रिबें तथा फिटिंग्स
256. वाल्ब लिफ्टर्स आटो
257. वाल्ब रिप्लेसिंग एवं रिसैटिंग टूल्स
258. दीवार घड़ियाँ
259. घड़ी के डायल
260. घड़ी के स्ट्रेप धातु के
261. वाटर लिफ्टर्स (मोनो ब्लेक)
262. पानी के मीटर
263. तोलक मशीन/तोल सेतु (सामान्य)
264. वैल्डिड वायर मैश
265. व्हील बैरोज
266. विक स्टोव
267. विन्डो चैनल्स आटो
268. विनोअर
269. वायर एडजास्टिंग स्क्रू (स्टे रॉड)
270. वायर ब्रुश
271. वायर गेज-वायर नैटिंग
272. वायर नेल्स
273. वुड स्क्रू
274. वुड वर्किंग सरकुलर सॉ
275. रिंच
276. जिप फास्नर्स (धात्विक)

रासायनिक उद्योगों की संभावनाएँ

1. एबसार्बेट रुई
2. अगरबत्तियाँ
3. एल्यूमीनियम हाइड्रोक्साइड जैल
4. एल्डिक रेजिन
5. जिंक सल्फेट
6. अमोनिया पेपर फैरो प्रुशिएट पेपर रिप्रोडक्शन ट्रेसिंग पेपर
7. एजो डाईज डायरेक्ट एण्ड एसिड
8. बेरियम कंपाउण्ड
9. मूल रंजक
10. बेन्जिल क्लोराइड और बेन्जिल बेंजाएट
11. लेमिनेटिड हेसियन क्लाथ बैग
12. कैडमियम सॉल्ट सायनाइड
13. कैल्शियम ग्लूकोनेट
14. कैल्शियम क्लोराइड
15. कैल्शियम नाईट्रेट
16. कैल्शियम सिलिकेट और पोटेशियम सिलिकेट
17. कैम्फर टेबलेट
18. कार्बन पेपर

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

19. क्लोरिंनेटिड पैराफिन वैक्स
20. कंपोजिट कन्टेनर
21. कॉपर सॉल्ट (कॉपर नाइट्रेड कॉपर क्लोराइड, कॉपरकारबोनेट)
22. कॉपर आक्सीक्लोराइड
23. कॉपर सल्फेट
24. कारुगेटेड फाइबर बोर्ड
25. कॉरुगेटेड फाइवर बोर्ड कन्टेनर
26. सजावटी कागज
27. डाइएलकाइल थैलेट
28. डाई क्लोरोफिनोल
29. डाईमिथाईल सल्फेट
30. ड्रिंकिंग स्ट्रॉ
31. ड्राईडिस्टेम्पर
32. डुप्लीकेटिंग स्टेन्सिल पेपर
33. इलैक्ट्रोप्लेटिंग साल्ट कम्पाउण्ड
34. फास्ट कलर बेस
35. फेरिक एलम
36. फाईल कवर, फाईल बोर्ड और लेटर पैड
37. आतिशबाजी
38. पालिश
39. ग्लिसरोफास्फरिक अम्ल और ग्लिसरोफास्फेट
40. गम्ड पेपर
41. गम्ड पेपर टेप
42. तेल
43. हैलोजिनेटिड हाइड्राक्सी क्यूनोलिन
44. नील
45. स्टार्च नम डैक्सीट्रिन और सिलिकेट आधारित औद्योगिक एडहैसिव
46. स्याही
47. इनाआर्गीनिक साल्ट
48. आइसोप्रोपिल जन्वेट
49. प्रयोगशाला रसायन (कैमिकल तथा अभिकर्मक) एसिड तथा विलायक
50. लेनोलिन एनहाइड्रस
51. मैग्नेशियम सल्फेट
52. मैथाइल सेलीसाइलेट
53. मैटेलिक स्टीयरेट्स
54. नैप्थनील गोलियाँ
55. नैपथॉल
56. निकल फार्मेट
57. निकोटीनिक अम्ल और नीयोसिनेमाइड
58. निकल साल्ट, निकल विद्युत लेपन साल्ट सल्फेट, क्लोराइड और कार्बेनिट
59. गम पेस्ट
60. आप्टीकल व्हाइटनिंग एजेंट
61. आर्थो एमिनोफैनोल

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

62. पेन्ट्स
63. पेन्ट शोषी (ड्रायर्स)
64. थैलियाँ
65. गत्ते के डिब्बे
66. पेपर कोन
67. पेपर नैपकिन, फेशियल टिश्यू नैपकिन सहित
68. पेपर स्ट्रेप्स
69. पैरासिटामाल और पैरा मिनोफिनोल
70. पैराबीन का विनिर्माण
71. पैराडीक्लोरोबैन्जीन की गोलियाँ क्यूब
72. परफ्यूमरी कंपाउण्ड
73. थैलोसायनिन ब्लू
74. पोटेशियम आयोडाईड और सोडियम आयोडाईड उत्पाद और इसके प्रयोग
75. पोटेशियम मेटा-बाईसल्फेट
76. पोटेशियम सिलिकेट
77. प्रेसिपीटेटिड सिलिका
78. पाइरोजोलोन
79. रिएक्टिव डाइज (सायन्यूरिक क्लोराइड आधारित)
80. रेजिन और तारपीन का तेल
81. रबर ब्लोइंग एजेंट हैक्सामिन आधारित
82. सैकरिन
83. माचिस
84. मोहरी लाख
85. पालिश
86. सोडियम/पोटैशियम साइट्रेड और आयोडिज
87. सोडियम सल्फाइड
88. सोडियम थियोसाइनेट
89. सोडियम थियोसल्फेट
90. सल्फर पाउडर
91. पेपर स्टिकर और ट्राँसफर लेबल
92. टारटेरिक अम्ल और लवण टार्टेरट्स
93. टेलीप्रिन्टर रोल व टेप
94. टॉयलेट पेपर रोल्स व शीटें
95. टूथपेस्ट
96. टूथ पाउडर
97. टाईपराईटर रिबन
98. धुलाई का साबुन
99. मोमबत्तियाँ
100. मोमिया कागज
101. कॉपर आर आर्सनिक (पेरिस ग्रीन) पर आधारित वुड प्रीजरवेटिव
102. जिंक क्लोराइड
103. जिंक साइनाइड
104. जिंक नाइट्रेट

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

4

व्यवसाय की स्थापना

4.1 बाज़ार का सर्वेक्षण

4.2 व्यवसाय की शुरुआती लागत

4.3 वित्त या पूंजी के स्रोत

4.4 उद्योग स्थापना से संबंधित औपचारिकताएं

4.1 बाज़ार का सर्वेक्षण

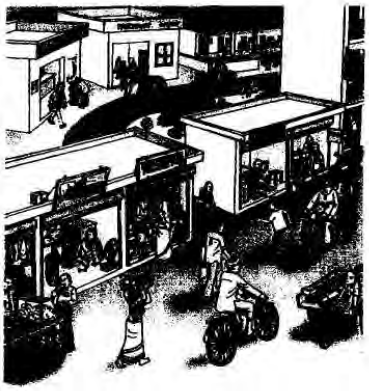
तो अब तक आपने अपना व्यवसाय चुन ही लिया होगा और अपना व्यवसाय स्थापित करने के लिए आप तत्पर हो रहें होंगे। पर रुकिए!

"कदम-कदम रखोगे चौकसी से, तो न बिगड़ेगी चाल;
करो योजना व तैयारी, फिर शुरु करो व्यवसाय और तब देखो कमाल "

तो अपना पैसा लगाने से पहले, आपका पहला कदम होगा अपने व्यवसाय के बारे में पूरी-पूरी जानकारी इकट्ठा करना। लेकिन, जल्द से जल्द लाभ कमाने के लालच में बहुत से लोग ऐसे क्षेत्र में व्यवसाय करने लगते हैं जिसके बारे में उन्हें ज्यादा ज्ञान नहीं होता या बिल्कुल भी जानकारी नहीं होती। यह हारे हुए लोगों की निशानी होती है। ऐसी ही एक कहानी पढ़ें शर्मा जी के बारे में...

कहानी है बिजौली के शर्माजी की। शर्माजी के बाप-दादा तो पहले से ही पेंट का व्यवसाय करते थे। परंतु शर्माजी खुद अपना कोई अलग व्यवसाय शुरु करना चाहते थे। बस, इलाके के दो-तीन लोगों से थोड़ी-बहुत बात-चीत कर शर्माजी ने प्लास्टिक या पॉलीथीन की थैलियों का व्यवसाय करने की ठान ली। क्योंकि उन्होनें देखा कि पास के अशोक बाबू भी इस व्यवसाय में अच्छा-खासा मुनाफ़ा कमा रहे थे। शर्माजी ने अपने रिश्तेदारों से पैसे उधार लेकर मंहगी मशीनें भी खरीद डालीं और अपनी फैक्ट्री लगा ली। पर जब थैलियों का पहला स्टॉक बनकर तैयार हुआ, तो कोई भी उस रेट पर उन्हें खरीदने को तैयार नहीं हुआ।

शर्माजी क्या करते? रेट घटा दिया। पर तब भी इक्का-दुक्का आर्डर ही मिल पाए। उसके बाद शर्माजी ने जब अच्छी-तरह बाजार का सर्वेक्षण किया तो पाया कि बाजार में ज़्यादा से ज़्यादा 300 थैली एक दिन में बिकती है जो कि एक आपूर्तिकर्ता द्वारा ही सप्लाई हो जाती है। बाज़ार में इससे ज़्यादा थैलियों की मांग ही नहीं थी। इसलिए 6 महीने बद शर्माजी को यह व्यवसाय बंद करना पड़ा।



तो क्या सीखा? आप जो व्यवसाय शुरु करना चाहते हैं यदि उसके बारे में आप कुछ नहीं जानते, लेकिन आप उसे ही स्थापित करना चाहते हैं, तो उसे शुरु करने से पहले सीखने में अपना समय लगाएं। व्यवसाय सीखने का बेहतर तरीका है कि आप कम पैसे की कोई नौकरी कर लें या उस व्यवसाय का प्रशिक्षण ले लें। लेकिन बहुत से लोगों के पास ये सुविधा उपलब्ध नहीं होती इसलिए वे बाजार का सर्वेक्षण करते हैं। चलो सीखते हैं की यह कैसे किया जाता सकता है?

आपकी बिक्री दो चीजों पर निर्भर करती है:

1. आपका ग्रहक कौन है, कितने ग्राहक हैं ?
2. आपके प्रतिस्पर्धी कौन हैं, कितने हैं?

इसलिए, आपको अपने ग्राहकों के बारे में पूरी जानकारी होनी चाहिए:

- **आपके ग्राहक कौन हैं?**
- **आपके ग्राहकों की जरुरतें, पसंद-नापसंद, मांग क्या है?**
- **आपके ग्राहक कितने दाम देने को तैयार होंगे?**
- **आपके ग्राहक आपको कहां मिलेंगे?**

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

अपने प्रतिस्पर्धियों की पूरी खबर होनी चाहिए :

- **आपके प्रतिस्पर्धी कौन हैं ?**
- **आपके प्रतिस्पर्धी अपने उत्पाद या सेवाएं किन दामों पर बेच रहे हैं?**
- **आपके प्रतिस्पर्धी के खास ग्राहक कौन हैं?**
- **आपके प्रतिस्पर्धियों की ताकतें और कमजोरियां क्या हैं?**

आप कई तरीकों का उपयोग कर अपने ग्राहकों और प्रतिस्पर्धियों की यह सारी जानकारी इकट्ठा कर सकते हैं। तो चलें देखते हैं की उद्यमी संजय ने कितनी चतुराई और समझदारी से अपने ग्राहकों की जानकारी कैसे इकट्ठा की:

"संजय का खुद का होटल- ऊंची दुकान मीठा पकवान

संजय खुद का होटल खोलना चाहता था और उसे मालूम था कि इसके लिए ग्राहकों और प्रतिस्पर्धियों के बारे में पूरी जानकारी इकट्ठा करना बहुत जरुरी है। अब यदि वह सीधे मौजूदा होटल के मालिकों से यह जानकारी लेना चाहता, तो वो लोग उसे शायद ही यह जानकारी देते। तो हफ्ते, दो हफ्ते संजय आस-पास के होटलों में गया। कभी चाय पीता, कभी-कभी वहां खाना खा लेता। लेकिन उसका उद्देश्य इन होटलों का खाना चखना नहीं था। वह वहां पर ग्राहकों को ध्यान से देखता। उनकी पसंद, नापसंद को समझने की कोशिश करता। यदि इनमें से कुछ उसके दोस्त होते तो वह उनसे विस्तार से जानने की कोशिश करता कि उन्हें मौजूदा होटलों में क्या पसंद है और क्या कमियां नजर आती हैं।

यह सब जानकारी इकट्ठा करने के बाद संजय ने अपने होटल के लिए योजना बनाई। उसने जाना की लोगों को सस्ता खाना चाहिए, कम मसाले वाले खाने की लोगों के बीच काफी मांग है। साथ ही संजय ने होटल के बाहर रुक रही गाड़ियों की संख्या का हिसाब रखते हुए यह जानकारी भी इकट्ठा की कि आमूमन, एक दिन में होटल में कुल कितने ग्राहक आते हैं। इस प्रकार संजय ने अपनी सूझबूझ और अक्ल से अपने ग्राहको के बारे में पूरी जानकारी इकट्ठा की।

तो देखा आपने संजय ने अपने ग्राहकों और प्रतिस्पर्धियों की जानकारी इकट्ठा करने के लिए किन-किन तरीकों को अपनाया?

- उसने अपने दोस्तों और रिश्तेदारों से उनकी पसंद-नापसंद जानने की कोशिश की और प्रतिस्पर्धियों की ताकतें और कमियां जानीं।
- होटल के बाहर रुकने वाली गाड़ियों की संख्या का हिसाब रखकर यह अंदाजा लगाया कि कितने लोग होटल में खाना खाने आते हैं।
- साथ ही, संजय ने खुद ग्राहक बन कर होटल में जाकर खाना खाया और इस प्रकार कुछ जरुरी जानकारी इकट्ठा की।

इसके अलावा आप और भी तरीकों से अपने ग्राहकों के बारे में जानकारी इकट्ठा कर सकते हैं:

- यदि आपका कोई दोस्त या रिश्तेदार पहले से ही इस व्यवसाय में है, तो उनसे बात करके जानकारी ली जा सकती है।
- उस व्यवसाय के कर्मचारियों से बात करके भी जानकारी ले सकते हैं।

बाजार के सर्वेक्षण के कुछ मूल बातें अब थोड़ी और विस्तार से समझते हैं।

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

ग्राहक

- **आपके ग्राहक कौन हैं?**
  ग्राहकों को तीन वर्गों में विभाजित किया जा सकता है:
  1. घरेलू
  2. व्यवसायिक
  3. सरकारी और गैर सरकारी संस्थाएं

घरेलू: इस श्रेणी में आम लोग आते हैं जिनमें युवा महिलाएं और पुरुष शामिल हैं जो अपने निजी उपयोग के लिए सामान खरीदते हैं।

घरेलू ग्राहकों को भी कई वर्गों में बांटा जा सकता है:

- **लिंग** के आधार पर
- **आयु** के आधार पर
- **आय** के आधार पर

व्यवसायिक : इस श्रेणी में व्यवसाय करने वाले शामिल हैं जिन्हें अपने व्यवसाय के लिए चीजों की जरुरत होगी, जैसे होटल चलाने वालों को खाने की चीजे, सब्जियां, फर्नीचर, फ्रिज आदि की और फैक्ट्री चलाने वालों को कच्चे माल की जरुरत होगी।

सरकारी और गैर सरकारी संस्थाएं: इसमें स्कूल को ले सकते हैं। स्कूलों को चॉक, ब्लैक बोर्ड आदि की जरुरत होगी। उसी तरह अस्पताल भी हैं। जहां इलाज में काम आने वाली ही चीज की जरुरत होगी। इसलिए सबसे पहले इन वर्गों के आधार पर अपने ग्राहकों की पहचान करें।

आपके ग्राहकों की जरुरतें, पसंद-नापसंद, मांग क्या है?
अपने ग्राहकों की जरुरतें समझना बहुत जरुरी है। यह सबसे महत्वपूर्ण सवाल है और इसका जवाब भी आसान नहीं है। आपको यह पता होना चाहिए की आपका ग्राहक क्या चाहता है जिससे आप ऐसा उत्पाद या सेवा प्रदान कर सकें जिसे ग्राहक खरीदना चाहेंगे। चलो, सुनें कहानी-

"मेरा जूता, नए फैशन का"

यह रिपोर्ट है राजेश की जिसका जूतों का व्यवसाय कमाल का मुनाफा कमा रहा है। ऐसा हो भी क्यों नही? उसके जूते किफायती थे और ये थे भी उत्तम क्वालिटी के। पर कुछ समय से उसके जूतों की बिक्री कम हो गई थी। ग्राहकों की संख्या घट गई थी। तो राजेश जी आए तारा गुरु के पास।

तारागुरु ने जब बाजार का सर्वेक्षण किया तो पाया कि राजेश ने अपने जूतों के स्टाइल में कोई बदलाव नहीं किया था। जमाने के साथ स्टाइल और नए फैशन के साथ बदलना कितना जरुरी है। राजेश यह भूल ही गया था और इसलिए सारे युवक शहर जाकर ज्यादा पैसे देकर नए स्टाइल और आधुनिक फैशन के जूते खरीद रहे थे। बस, फिर क्या था? जब तारागुरु ने राजेश को यह समझाया तो राजेश ने तुरंत एक प्रशिक्षण कार्यक्रम में हिस्सा लिया, जहां उसने नए स्टाइल और नए फैशन के जूते बनाना सीखा और किफायती, सस्ते, उत्तम क्वालिटी और नए फैशन के जूते बनाना सीखा और किफायती, सस्ते, उत्तम क्वालिटी और नए फैशन के जूते खरीदने अब सभी लोग राजेश की दुकान पर आने लगे।

इस कहानी से क्या सीखा?
राजेश को अपने ग्राहकों की जरुरतों, उनकी पसंद-नापसंद का ध्यान नहीं रहा और जब उसने यह पहचानकर अपने जूतों को नए स्टाइल और नए फैशन का उपयोग किया तो उसका व्यवसाय वापस अपने रास्ते पर आ गया। इसलिए

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

आप अनुभव करेंगे कि कुछ ग्राहक :

- क्वालिटी पर ध्यान देते हैं
- किफायत पर ध्यान देते हैं, जैसे जब वो घर आदि खरीद रहें हो
- किसी खास ब्राण्ड का सामान ही लेते हैं
- टीवी, फ्रिज आदि खरीदते समय कुछ ग्राहक इस चीज पर ध्यान देते हैं कि मरम्मत और रिपेयर आदि की सेवाएं आसानी से उपलब्ध होंगी या नहीं।
- कुछ ग्राहक तो तभी कोई उत्पाद खरीदेंगे जब वा आसानी से उनके घर के पास मिल जाए।

आपके ग्राहक कितने दाम देने को तैयार होंगे?

आपका उत्पाद चाहे ग्राहक की हर पसंद, नापसंद के मुताबिक हो लेकिन ग्राहक उसे तब तक नहीं खरीदेगा जब तक उसके पास उसे खरीदने के लिए पैसे न हों। इसलिए आपको अपने ग्राहकों की खरीद क्षमता का भी ज्ञान होना चाहिए। आप अपने दोस्तों परिचितों से बातचीत कर यह पता लगाने की कोशिश करें, ताकि आप अपने उत्पादों का सही दाम तय कर पाएं।

- **आपके ग्राहक आपको कहां मिलेंगे?**

आप सोचते होंगे कि यह बहुत आसान सवाल है- ग्राहक तो दुकानों में ही मिलेंगे। लेकिन हर व्यवसाय दुकान से नहीं चलाया जाता है, कभी-कभी आपको ग्राहक के पास जाना पड़ता है। देखिए कुछ आम उदाहरण जिसमें ग्राहक दुकान पर नहीं मिलते:

फर्ज करें आप अपना प्रिंटिंग का व्यवसाय शुरु करते हैं। बहुत से ग्राहक खुद आपके पास आएंगे। लेकिन यदि आपको सरकारी संस्थाओं, शोध कार्य कर रही एजेंसियों आदि के ऑर्डर चाहिए, तो आपको खुद उनके पास जाकर अपनी सेवाओं की जानकारी देनी होगी।

उसी तरह कच्चे माल के सप्लायर जिनके अधिकतर ग्राहक व्यापार वर्ग के होते हैं, विभिन्न व्यापारियों के पास जाकर अपने उत्पाद या सेवाएं बेचते हैं।

सरकारी संस्थाएं तो अखबार में टैंडर निकालकर ही उत्पाद या सेवाएं खरीदती हैं। और दूसरी तरफ, एक छोटे से उत्पादन व्यवसाय का बाजार एक छोटा गांव या एक छोटा सा शहर हो सकता है। या फिर एक दूसरा देश भी हो सकता है जहां वह अपने उत्पाद या सेवा का निर्यात करता हो।

अब आप भी अपने व्यवसाय के ग्राहक क्षेत्र को पहचानें। क्या आपको अपने उत्पाद बेचने के लिए कोई दुकान लगानी पड़ेगी या फिर घर-घर जाकर बिक्री करनी होगी।

प्रतिस्पर्धी

- **आपके प्रतिस्पर्धी कौन हैं?**

आपके प्रतिस्पर्धी आपके उत्पाद या सेवाओं को बेचने वाले मौजूदा उद्यमी हो सकते हैं। जैसे की अनिल छतों की टाइलों का व्यवसाय करता है तों उसके इलाके में नीरज और राकेश अनिल के प्रतिस्पर्धी हुए।

आपके उत्पाद या सेवाओं के बदले में खरीदे जा सकने वाले उत्पाद या सेवाएं भी आपकी प्रतिस्पर्धी ही हैं। जैसे की अनिल के छतों की टाइल के बदले में ग्राहक अगर सीमेंट की चादरें व एबजेस्टोस शीट खरीद सकते हैं, तो यह उत्पाद बेचने वाले भी अनिल के व्यवसाय के प्रतिस्पर्धी माने जाएंगे। इसलिए अनिल को आपने व्यवसाय को सफल बनाने के लिए ग्राहकों को यह समझाना होगा की उसकी टाइलों की छत सीमेंट की चादरों की छत से बेहतर है।

एक उदाहरण : मिठाई वाले के प्रतिस्पर्धी कौन होंगे?

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

- अन्य मिठाईवाले के प्रतिस्पर्धी कौन होंगे?
- चॉकलेट, बिस्कुट आदि के व्यवसाय या फिर
- दोनों

(उत्तर है दोनों)

- **आपके प्रतिस्पर्धी अपने उत्पाद या सेवाएं किन दामों पर बेच रहे हैं?**
  यह पता लगाना बहुत जरुरी है की आपके प्रतिस्पर्धी या आपके उत्पाद के बदले में खरीदे जा सकने वाले उत्पाद किन दामों पर चल रहे हैं क्योंकि दाम अगर एक रुपया भी अधिक हो तो ग्राहक उसके पास जाएंगे जिसके दाम सबसे कम हो, खासकर जब आपके अधिकतर ग्राहक निम्न आय वर्ग के हों। इसलिए दाम के मामले में बहुत सतर्क रहें।

- **आपके प्रतिस्पर्धी के खास ग्राहक कौन हैं?**
  यह पता लगना तब और भी जरुरी हो जाता है जब आपके ग्राहक बड़े व्यवसाय और बड़ी संस्थाएं हों और जिनसे आपको बड़े ऑर्डर मिलने की उम्मीद हो। इससे आपको यह पता चल जाएगा कि आपकी कितनी बिक्री होगी क्योंकि जब आपके ग्राहक व्यवसाय संस्था होंती है तो स्पर्धा और अधिक होती है।

- **आपके प्रतिस्पर्धियों की ताकतें और कमजोरियां क्या हैं?**
  एक उद्यमी की ताकतें और कमजोरियां दो तरह से देख सकते हैं :

  - मौजूदा उद्यमी के ग्राहक उसके उत्पाद के दाम, क्वालिटी, सेवाएं, गारंटी आदि से संतुष्ट होंगे। इसलिए यहां आपको ग्राहकों को इस बात का भरोसा दिलाना होगा कि आपके उत्पाद और सेवाएं इससे भी बेहतर हैं।

  - ग्राहक उनके उत्पाद या सेवा से नाखुश हैं तो आप उन कमियों को दूर कर एक बेहतर सेवा या उत्पाद दे सकते हैं। इसलिए आप अपनी सूझबूझ से अपने प्रतिस्पर्धी की कमजोरियों को अपने व्यवसाय की बड़ी ताकत बना सकते हैं।

    इसलिए आपको यह पता लगाना लाभदायक होगा की ग्राहक आपके प्रतिस्पर्धी के किन बातों से खुश हैं और किन बातों से असंतुष्ट हैं।

आपके ग्राहकों की संख्या क्या होगी?

अब जब आपने ग्राहक और प्रतिस्पर्धी के बारे में सूझ बूझ कर ली है, तो आप अनुमान लगा सकते हैं की आपके कितने ग्राहक होंगे। यह कैसे? आइए घरेलू ग्राहकों का एक उदाहरण लेते हुए ग्राहकों की संख्या का अनुमान लगाते हैं ।

उदाहरण: फर्ज कीजिए आपके गांव में तीन हजार लोग रहते हैं और उनके पास के दो गांव के लोगों को मिलाकर कुल जनसंख्या होती है सात हजार। अब यदि आप मोटरसाइकिल की दुकान खोलना चाहते हैं और पास के गांव में पहले ही एक मोटरसाइकिल रिपेयर की दुकान है तो आपके कुल घरेलू ग्राहक कितने होंगे?

यह पता लगाने का एक आसान तरीका है की उन लोगों की संख्या घटा दीजिए जो आपके ग्राहक नहीं होंगे। चलिए इस अभ्यास को क्रम से करें-

- आपकी कुल जनसंख्या है **10,000**
- मोटरसाइकिल चलाने वाले तो अधिकतर पुरुष ही होंगे, इसलिए जनसंख्या आधी कर दें।
  तो फिर बचते हैं **5,000**

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

- इन पुरुषों की उम्र 18 वर्ष से अधिक और 55 वर्ष से कम होगी जो पुरुष जनसंख्या का 60 प्रतिशत हुआ, यानि अब रह गए **3,000**
- मोटरसाइकिल को हैसियत वाले लोग ही खरीद सकेंगे यानि जिनकी आय ज्यादा हो। पर यह भी हो सकता है की यह लोग मोटरसाइकिल की जगह गाड़ी खरीदना पसंद करें। तो इसमें से 70 प्रतिशत संख्या घटा दीजिए। तो बचे **900**
- अब इनमें से कुछ लोगों के पास पहले से ही मोटरसाइकिल होगी तो एक तिहाई हिस्सा और घटा दीजिए। अब यह संख्या हुई **600**
- अब इन में से कुछ लोग दूसरी दुकान से भी मोटरसाइकिल खरीदेंगे। तो अगर हम दो प्रतिस्पर्धियों में आधे-आधे ग्राहक बांट दें तो आपके कुल ग्राहक होंगे **300**

यह भी जरुरी नहीं कि आपके व्यवसाय शुरु करते ही यह तीन सौ लोग आपके पास भाग आएं। इसलिए आपको अपनी अक्ल का प्रयोग कर इन संख्या का सही आंकलन करना होगा।

तो इसके साथ आपको बाजार के सर्वेक्षण की मूल जानकारी मिल गई। आओ देखें कि रेखा ने अपने बाजार के सर्वेक्षण का बखूबी उपयोग किया।

रेखा

रेखा सिलाई में बहुत प्रवीण थी। पहले तो वो अपने बच्चों के और अपने रिश्तेदारों के कपड़े ही सिया करती थी। फिर उसने खुद का बुटीक खोलने की सोची। पर गांव में पहले ही सुनीता का अच्छा खासा बुटीक था। फिर रेखा ने मार्किट का सर्वेक्षण किया तो उसने सुनीता के ग्राहकों और उसके व्यवसाय के बारे में पूरी जानकारी प्राप्त की और पाया की...

गांव की कुल जनसंख्या करीबन ढाई हजार थी और लोगों की आय अच्छी थी। उसमें से कुछ तो शहर में नए डिजाइन के कपड़े भी खरीदने जाते थे। सब सुनीता के कपड़ों के दाम से तो सहमत थे परंतु सुनीता के कपड़ों की क्वालिटी घटिया थी, और वह साधारण सामान्य कपड़े थे। लोग नए डिजाइन नए फैशन के कपड़े चाहते थे जिसके लिए वह ज्यादा दाम देने को भी तैयार थे। पर सुनीता के बुटीक के अलावा उनके पास कोई विकल्प नहीं था। इसलिए रेखा ने इस असर का फायदा उठाते हुए एक ऐसा बुटीक खोलने की सोची जिसमें उसने बेहतर क्वालिटी, नए डिजाइन और नए फैशन के कपड़े रखे।

इस प्रकार जहां रेखा ने क्वालिटी को आधार बनाकर एक बेहतर सेवा प्रदान करके ग्राहकों को संतुष्ट करने की कोशिश की, उसी प्रकार आप विभिन्न प्रकार के नए डिजाइन आदि के आधार पर अपने उत्पाद य सेवाओं को बेहतर बना सकते हैं। यदि सब दुकानें जल्दी बंद हो जाती हैं तो आप अपनी दुकान को ज्यादा समय तक खोल सकते हैं तथा ग्राहकों को संतुष्ट कर सकते हैं। इस प्रकार आप उन सेवाओं को देने की कोशिश करें जो ग्राहकों को और कहीं न मिलती हो। पर उन दामों पर जो उनकी हैसियत के मुताबिक हो।

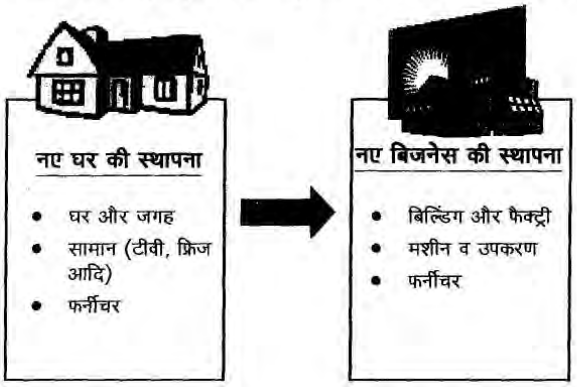
और इसके साथ ही समाप्त होता है व्यवसाय की स्थापना का पहला कदम।

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

4.2 व्यवसाय की शुरुआती लागत

व्यवसाय में किन-किन चीजों की आवश्यकता है ?

जिस तरह जब कोई परिवार एक नए घर में प्रवेश करता है और इसके साथ ही उसे कई नई चीजों की आवश्यकता होती है, उसी प्रकार जब एक व्यवसाय की स्थापना होती है तो उद्यमी को कई चीजों की आवश्यकता होती है। घर के 'शुरुआती दौर' में जैसे नई जगह की और नए फर्नीचर की, नए सामान की जरुरत होती है, नए व्यवसाय के लिए भी उसी तरह से सामान की जरुरत होती है, नई बिल्डिंग की, मशीनें व उपकरणों की और पंजीकरण फीस आदि की।



लेकिन, यह मूल्याँकन करने से पहले की आपको अपने व्यवसाय की स्थापना करने में कितनी पूंजी लगेगी, आपको अपने व्यवसाय का विस्तार और स्थान तय करना पड़ेगा।

व्यवसाय का विस्तार कैसे तय करें?

व्यवसाय का विस्तार तीन चीजों पर निर्भर करता है:

1. आपके ग्राहक
2. आपकी लागत
3. आपका अनुभव

ग्राहक

ग्राहकों की संख्या अगर ज्यादा हुई तो आपका व्यवसाय निश्चित रुप से बड़ा होगा। आपने पिछले अध्याय में यह तो सीख ही लिया है कि आप अपने ग्राहकों की संख्या का अंदाजा कैसे लगाएंगे। आपके उत्पाद का दाम, उसकी क्वालिटी, आपके उत्पाद के प्रचार का आपके ग्राहकों की संख्या पर खासा असर होता है। इसलिए, इस सबके आधार पर अपने ग्राहकों की संख्या का अंदाजा लगाइए और उत्पादन इसके अनुसार ही कीजिए।

लागत

व्यवसाय की लागत और क्षमता में भी गहरा रिश्ता है। हो सकता है की बाजार में आपके उत्पाद की मांग इतनी ज्यादा हो कि आपको व्यवसाय का विस्तार अधिक रखना पड़े, पर अगर आपके पास यह विस्तार करने के लिए पूंजी ही नहीं हो तो आप सीमित रह जाएंगे और धीरे-धीरे ही व्यवसाय बढ़ा पाएंगे।

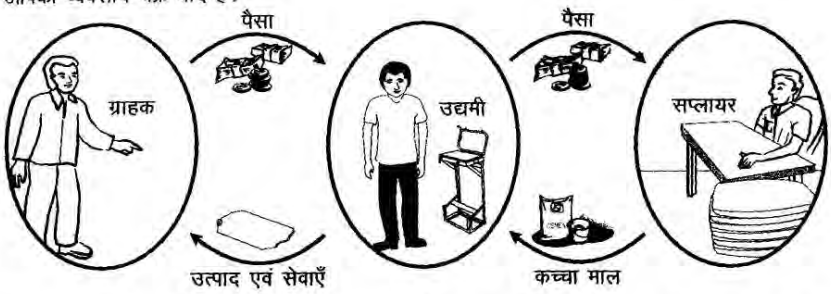
अनुभव

आपका अनुभव भी बहुत जरुरी है। यदि आप अनुभवी नहीं हैं, तो बेहतर होगा कि ज्यादा जोखिम न उठाते हुए आप एक ही बार में सारा पैसा निवेश नहीं करें। धीरे-धीरे व्यवसाय का विस्तार करें।

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

व्यवसाय का स्थान किन चीजों पर निर्भर करता है?

आपको व्यवसाय चक्र याद है?



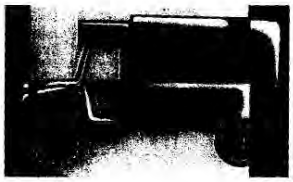
उद्यमी आपूर्तिकर्ता से सामान खरीद कर आगे ग्राहक को बेचता है, इसलिए उद्यमी के लिए लाभदायक व सुविधाजनक होगा यदि वह इन दोनों के निकट रह कर अपना व्यवसाय कर सके। इसके साथ आपके पास जरुरी पूंजी होना भी आवश्यक है क्योंकि आप अपना व्यवसाय किस स्थान पर लगा पाएंगे यह तीन लागतों पर निर्भर करती है:

- जमीन की लागत
- बिल्डिंग की लागत
- ढुलाई की लागत, यदि आप आपूर्तिकर्ता से दूर रहते हों तो

यह भी देखना आवश्यक है कि कोई ऐसी मूल चीजों का जो आपके व्यवसाय के लिए अति आवश्यक है, उस जगह उपलब्ध है या नहीं? जैसे की टाइलों को बनाने के लिए बिजली व पानी की आवश्यकता होती है। इसलिए आपको अपने व्यवसाय के लिए आवश्यक आधारभूत ढांचे को भी ध्यान में रखकर जगह का चयन करना चाहिए।

व्यवसाय की जगह चार आधारों पर निर्भर करती है:

- आपूर्तिकर्ताओं से निकटता
- ग्राहकों से निकटता
- कम लागत या खर्च
- आधारभूत ढांचा



शुरुआती लागत का हिसाब

अब हम शुरुआती लागत के बारे में विस्तार से जानेंगे। इसे समझना जरुरी है क्योंकि ऋण लेते समय बैंक आपको अपने शुरुआती लागत के लिए अलग से ऋण देती है जिसे वे कुल अचल पूंजी कहते हैं।

a) **नई जगह या बिल्डिंग:** सबसे पहले बात करते हैं नई जगह या बिल्डिंग की। आपकी प्रमुख शुरुआती लागत होगी या फिर आप आपने घर से ही अपना व्यवसाय शुरु कर सकते हैं। यह भी हो सकता है कि आपको एक नई जगह की तलाश करनी पड़े जहां आप अपनी फैक्ट्री, गोदाम, दुकान, ऑफिस आदि खोल सकें। यदि आपके पास नई जगह या बिल्डिंग खरीदने के लिए आवश्यक पूंजी नहीं है तो आप किराए पर भी जगह ले सकते हैं। फिर यह किराया आपकी शुरुआती लागत में नहीं गिनी जाएगी अगर आप नई जगह भी लेते हैं तो उसकी मरम्मत, रंग-रोगन आदि का खर्चा भी आपकी लागत का हिस्सा होगा।

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

b) **मशीनें और उपकरण:** यह आपके शुरुआती लागत का दूसरा प्रमुख हिस्सा है। यह लागत तब गिनेंगे जब आप खुद उत्पादन कर रहे हों। जैसे की अगर आपकी टाइलों के उत्पादन की फैक्ट्री है तो आपको टाइलों की मशीन की जरुरत होगी। यदि आप शाल, कपड़े आदि का उत्पादन करते हैं तो हथकरघों को खरीदने के लिए आपको पैसों की जरुरत होगी। इस प्रकार यह भी प्रमुख शुरुआत होगी।

c) **अचल संपत्ति:** शुरुआती लागत में आपको कुछ अचल संपत्ति भी जुटानी होगी। जैसे फर्नीचर, ढुलाई के लिए वाहक आदि। यह भी आपकी शुरुआती लागत का हिस्सा होगी।

d) **अन्य खर्च:** इसके साथ-साथ आपको अन्य खर्च भी उठाने पड़ेंगे जैसे रजिस्ट्रेशन फीस आदि का प्रबंध भी करना होगा, जो आपके व्यवसाय के लिए बहुत जरुरी है।

खरीददारी से जुड़ी कुछ मूल बातें:

आपने यह तो पहचान ही लिया कि व्यवसाय शुरु करने के लिए क्या-क्या वस्तुएं जरुरी है, पर इसे आप कहां से खरीदेंगे? कोशिश करनी चाहिए कि दो-तीन विक्रेताओं के उत्पादों को देखकर ही आप कुछ आधारों पर उनकी तुलना कर लें। जैसे की:

- **गुणवत्ता:** ध्यान रहे की आपकी मशीन उत्तम क्वालिटी की हो। मशीन खरीदते समय ध्यान रहे की आप दुकानदार से उसकी गारंटी की जानकारी लें।
- **दाम:** घटिया क्वालिटी के उत्पाद के ऊंचे दाम देना बेवकूफी होगी, लेकिन अगर दो तीन सौ रुपए देने पर बेहतरीन क्वालिटी मिले, तो न हिचकिचाएं।

यह भी ध्यान रखें कि यदि मशीन खराब हो जाए तो उसे बदलवाने में या उसे रिपेयर कराने में किसी प्रकार की दिक्कत नहीं आए। इसके लिए आपको यदि पूरे बाजार का सर्वेक्षण करना पड़े तो करें। इसके साथ-साथ आपको हर वस्तु की लागत या दाम का हिसाब भी रखना होगा।

आप कुल शुरुआती लागत कैसे निकालेंगे?

1. पहले सभी वस्तुओं की सूची बना लें।
2. प्रति इकाई (एक यूनिट) का दाम पता करें और हर वस्तु की संख्या से उसे गुणा कर दें।
3. फिर इन सभी को जमा कर लें।

कुल शुरुआती लागत

	नाम	कुल यूनिट संख्या	एक यूनिट का दाम	कुल लागत
बिल्डिंग				
मशीन व उपकरण	१. २. ३.	१. २. ३.	१. २. ३.	
अन्य बड़े खर्चे	१. २. ३.	१. २. ३.	१. २. ३.	
अन्य छोटे खर्चे	१. २.	१. २.	१. २.	
			कुल शुरुआती लागत=	

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

4.3 वित्त या पूंजी के स्रोत

इससे पहले की आप यह मान लें **कि आपको किसी भी हालत में ऋण लेना पड़ेगा, यह अच्छी** तरह देख लें की क्या आप अपने स्वयं के पास उपलब्ध संपत्ति का सही प्रकार से इस्तमाल कर रहे हैं या नहीं (जैसे व्यक्तिगत, परिवार या समूह की पूंजी और साधन)। आपको देखना चाहिए की क्या:

- आपके पास या आपके परिवार में किसी के पास बैंक में संपत्ति जमा है
- आप अपने परिवार या दोस्तों से कर्ज ले सकते हैं

अंत में, आपने ऋण लेने के लिए तय कर लिया है, लेकिन उससे पहले कुछ बातें याद रखें :

- ऋण एक उधार है और यह आपके व्यवसाय पर वित्तीय भार होगा।
- ऋण लेना, खास तौर से ग्रामीण क्षेत्र में, एक लंबी प्रक्रिया हो सकती है। अनुभव दिखाता है की बहुत सारी वित्तीय संस्थाएं उन लोगों को सहायता करती हैं जो यह जानते हैं की ऋण के लिए अर्जी कैसे दी जाती है और ऋण कैसे चुकाएंगे।

इस अध्याय में, आप ऋण कैसे लिया जाए इसके बारे में सीखेंगे जिससे आप वित्तीय सेवाओं को विश्वास के साथ समझ पाएंगे।

लोन (ऋण) के लिए आवेदन करने के तीन चरण:
लोन (ऋण) के लिए आवेदन करने के तीन चरण होते हैं। इन तीन चरणों के माध्यम से आपको आसानी से यह समझ में आ जाएगा की लोन के लिए आवेदन किस प्रकार से करना चाहिए।

- बिज़नेस प्लान या प्रस्ताव तैयार करना
- बिज़नेस के मुताबिक अपनी ऋण योजना का चुनाव करना
- बैंक को साक्षात्कार देना

चरण 1: बिज़नेस प्लान या प्रस्ताव तैयार करना

बिज़नेस प्रस्ताव तैयार करना लोन के लिए आवेदन करने का पहला चरण है। इसी प्रस्ताव के आधार पर बैंक आपके व्यवसाय का और आपके द्वारा लगाये जाने वाले बिजनेस का मूल्यांकन करता है और इस बात का फैसला भी करता है कि कितना ऋण (लोन) दिया जाये।

अधिकांशतः बैंक अधिकारी जो आपको लोन की अर्जी पास करता है वह बिजनेस प्रस्ताव पढ़कर पांच चीजों का मूल्यांकन करेंगें:

i. क्या आपमे बिज़नेस चलाने के लिए आवश्यक जानकारी व प्रतिभा है ?
ii. क्या आपके उत्पाद या सेवा की पर्याप्त बिक्री होगी या उसकी बाजार में उपयुक्त मांग है ?
iii. बिज़नेस को स्थापित करने और चलाने के लिए आपको कितने पैसों की ज़रुरत होगी?
iv. क्या आपके बिज़नेस में मुनाफ़ा होगा?
v. बैंक से आप कितने रकम की लोन लेना चाहते हैं तथा आप उसे कितने समय में वापस करेंगे ?

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

बिजनेस प्रस्ताव का उद्देश्य है की वह ऊपर दिए गए सवालों का पूरी तरह से जवाब दे तथा आपकी हर प्रकार की शंकाओं का समाधान भी करें। इसे चारभागों में विभाजित किया गया है:

भाग 1: व्यक्तिगत ब्यौरा व अनुभव

- साधारण जानकारी (व्यक्तिगत जानकारी, शैक्षणिक योग्यता, कार्य अनुभव)
- साझेदारों के बारे में विस्तृत जानकारी

भाग 2: बिजनेस आइडिया (प्रस्ताव) और विपणन (मार्केटिंग)

- आपके व्यवसाय का परिचय
- बाजार का सर्वेक्षण

भाग 3: बिजनेस के खर्चे

- बिजनेस आरंभ करने के लिए कितनी पूंजी की आवश्यकता होगी
- बिजनेस चलाने के लिए कितनी पूंजी का आवश्यकता होगी

भाग 4: मुनाफा

- अनुमानित बिक्री
- अनुमानित फायदा

चरण 2: सही लोन योजना का चुनाव

लोन के लिए आवेदन करने का दूसरा चरण है सही लोन योजना का चुनाव करना। विभिन्न बैंक तथा वित्त संस्थाओं की अलग-अलग लोन योजनाये होती हैं तथा सभी योजना के आधार पर अलग-अलग योग्यताओं और नियम व शर्तें होती है। उदाहरण के लिए, बैंक से लोन लेने पर ब्याज़ देना पड़ता है, लोन की वापसी की तय सीमा होती है, कोई गारंटी भी देनी पड़ सकती है, बिज़नेस का रजिस्ट्रेशन करवाना पड़ता है आदि।

भारतीय स्टेट बैंक
State Bank of India

अगर आपको लोन प्राप्त करने के मामले में अधिक जानकारी नहीं है तो चिंता मत कीजिए। इस पाठ में लोन से जुड़े नियम व शर्तों के बारे में हम आपको पूरी जानकारी देंगे। इसके अलावा आपको सरकारी वित्तिये सहायता, लोन या ऋण के बारे में भी जानकारी प्रदान करेंगे, जो खासकर आप जैसे जरूरतमंद लोगों के लिए ही चलाई जा रही है।

चरण 3: बैंक का साक्षात्कार

लोन के लिए आवेदन करने का अंतिम और सबसे महत्वपूर्ण होता है तीसरा चरण। इसमें बैंक प्रार्थी का साक्षात्कार करता है तथा उससे उसके व्यवसाय की जानकारी प्राप्त करता है। इसमें बैंक यह निश्चित करता है कि आवेदनकर्ता को ऋण (लोन) उद्यम स्थापित करने के लिए दिया जाये या नहीं।

आपको अपने व्यवसाय की बारिकियों को सही प्रकार से समझना होगा तथा बैंक के साक्षात्कार के डर को अपने दिल से निकालना होगा। बैंक के द्वारा प्रार्थी का साक्षात्कार करने का एक ही उद्देश्य होता है कि प्रार्थी बैंक को तथा बैंक प्रार्थी को सही प्रकार से जान लें तथा समझ लें। इसके अलावा बैंक के अधिकारी इस बात का भी साक्षात्कार के दौरान मूल्यांकन करते हैं कि प्रार्थी बिजनेस को लेकर गंभीर है या नहीं। इंटरव्यूह से डरने की ज़रुरत नहीं। इस कोर्स के बाद इंटरव्यूह से बिलकुल डर नहीं लगेगा। शर्त यह है कि "बिज़नेस की योजना पूरी मेहनत और लगन से बनाया जाए।" इन तीनों पड़ावों को पूरा करने के बाद बैंक लोन के लिए आसानी से अर्जी दी जा सकती है।

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

अलग-अलग लोन योजनाएं और सेवाएं कौन सी है?

1. टर्म लोन
टर्म लोन वह **लोन है** जो आमूमन **अचल संपत्ति जैसे मशीनें**, औजार आदि और **शुरूआती खर्चों के लिए दिया जाता है।** आप इस लोन को मासिक, तिमाही छमाही या सालाना किश्तों में वापस कर सकते हैं।

2. **कार्यशील पूंजी लोन**
यह व्यवसाय की कार्यवाहक लागत को पूरा करने के लिए दिया जाता है। कार्यवाहक लागत में कच्चा माल खरीदने, मशीनों के स्पेयर पार्ट खरीदने, औजरों के रखरखाव आदि के खर्च आदि शामिल होते हैं। इस लोन योजना के तहत कुछ राशि बैंक में ही जमा रहती है । उद्यमी जरूरत के अनुसार समय समय पर इसे बैंक से निकलवा सकता है। इसलिए आपके पास नकद उधार की सुविधा उपलब्ध होती है ताकि आप अपने उत्पाद के स्टॉक के बदले में बैंक से यह पैसा निकाल सकें।

नकद उधार सेवा
एक मुश्त राशि बैंक से निकाल लेने के बजाये आप इसे बैंक एकाउंट में ही रख सकते हैं। पर कितना पैसा आप निकाल सकते हैं, इसकी एक सीमा तय कर दी जाती है। इसी को नकद उधार सेवा कहते हैं।

3. **संयुक्त लोन**
इसके अलावा कुछ संयुक्त योजनाएँ भी हैं, जिनमें शुरुआती या स्थाई लागत के साथ-साथ, कार्यशील पूँजी भी शामिल होता है।

बैंक की शर्तें और नियम क्या हैं?
लोन देने से पहले बैंक कई शर्तों और नियमों का पालन करता है। सबसे पहले बैंक को भरोसा होना चाहिए कि लोन का पैसा बैंक को वापस मिल जाएगा। बैंक अधिकारी यह जानना चाहेगा कि क्या प्रार्थी के पास उस व्यवसाय को मुनाफ़े से चलाने के लिए आवश्यक कलाएं व अनुभव हैं या नहीं? कोई भी संस्था आपको तभी सहायता देगी जब उन्हें यह भरोसा होगा कि आपने पूरी मेहनत से सभी जानकारी एकत्र कर व्यवसाय का प्रस्ताव तैयार किया है। इससे पता चलता है कि यह सब लागत निवेश का हिसाब करना और बाजार सर्वेक्षण करना कितना जरूरी है, इन सब के बिनाह पर लोन की अर्जी को और मंजूर किया जा सकता है।

बैंक की कुछ और शर्तें भी होती हैं:

- प्रार्थी द्वारा दी गई हाशिया राशि (मार्जिन मनी)
- लोन वापस करने की समय सीमा
- जमानत और थर्ड पार्टी की गारंटी
- व्यवसाय शुरू करने का प्रमाण

हाशिया राशि क्या है?
हर प्रार्थी को व्यवसाय में खुद का भी कुछ पैसा लगाना होता है। बाकी राशि तो ऋण में मिल जाती है। जो पैसा प्रार्थी द्वारा खुद व्यवसाय में लगाया जाता है उसे हाशिया राशि कहते हैं। लोन योजना और प्रार्थी की जरूरतों को ध्यान में रखते हुए आमूमन यह राशि कुल राशि का 10 से 25 प्रतिशत हिस्सा होती है। जैसे की यदि मशीन खरीदने के लिए एक हज़ार रूपये चाहिए तो तुम्हें इस लोन का बीस प्रतिशत यानि 200 रूपये अपनी तरफ से देना होंगे। बाकी के 800 रुपये बैंक देगा।

यदि प्रार्थी के पास पैसे न हों तब?
यदि प्रार्थी के पास यह पैसे न हों तब तो थोड़ी दिक्कत हो जाती है, पर हाशिया राशि के लिए भी लोन खादी ग्रामोद्योग केन्द्र या स्टेट बैंक ऑफ इंडिया द्वारा कुछ योजनाओं के तहत दी जाती है। पर यह केवल प्रशिक्षित उद्यमी को ही जाती है। इसलिए हाशिया राशि कम करने के लिए व्यवसाय के प्रस्ताव की कुल लागत भी घटानी पड़ती है। वित्तीय संस्था तभी किसी प्रार्थी को लोन देने का जोखिम उठाती है जब वह प्रार्थी खुद भी अपना पैसा लगाकर जोखिम का हिस्सेदार बनने के लिए तैयार हो।

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

लोन की वापसी की समय सीमा क्या होती है?
हर लोन की वापसी की समय सीमा अलग -अलग होती है। इस समय सीमा को ध्यान में रखते हुए, लोन को तीन वर्गों में बांटा गया है:

- छोटी अवधि के शार्ट टर्म लोन जिनकी वापसी की समय सीमा होती है तीन वर्ष से कम
- मध्यम अवधि के मीडियम टर्म लोन जिनकी वापसी की समय सीमा होती है तीन वर्ष से सात वर्ष
- अधिक अवधि वाले लॉंग टर्म लोन जिनकी वापसी की समय सीमा सात वर्ष से अधिक होती है

लोन की वापसी की प्रक्रिया क्या है? यानि लोन की किश्तों का मूल्याँकन कैसे किया जाता है?
ऋण की किश्तों का मूल्याँकन करने की दो विधियां हैं। ये दोनों विधियां एक उदाहरण द्वारा समझाए जा सकते हैं।
मान लीजिए:

लोन की राशि	= 1,00,000 रुपए
ब्याज की वार्षिक दर	= 12%
लोन वापसी की समय सीमा	= 5 वर्ष

लोन की किश्त की मूल्याँकन क्रिया

पहली विधि: समान मासिक किश्त
इस विधि में, कुल ऋण भुगतान के लिए आप प्रत्येक महीने बराबर किश्त देते हैं। तो, ऊपर दिए गए उदाहरण के आधार पर, मासिक किश्त नीचे टेबल में दिखाया गया है:

वर्ष	कुल वार्षिक भुगतान	कुल मासिक भुगतान	मूलधन राशि		ब्याज राशि	
			वार्षिक	मासिक	वार्षिक	मासिक
1	[redacted]	2,312	15,743	1,312	12,002	1000
2	[redacted]	2,312	17,633	1,469	10,112	843
3	[redacted]	2,312	19,748	1,646	7,997	666
4	[redacted]	2,312	22,118	1,843	5,627	469
5	[redacted]	2,312	24,772	2,064	2,973	248

दूसरी विधि: समान मूलधन भुगतान

इस विधि में, आप प्रति महीने घटती हुई राशि का भुगतान करते हैं, जबकि मूलधन राशि में कोई परिवर्तन नहीं होता है। तो, उदाहरण के लिए
(लोन की राशि = 1,00,000 रुपए, ब्याज की वार्षिक दर = 12%, लोन वापसी की समय सीमा = 5 वर्ष),

नीचे दिए गए टेबल में इस विधि का उपयोग करते भुगतान योजना दर्शाया गया है:

वर्ष	कुल वार्षिक भुगतान	कुल मासिक भुगतान	मूलधन		ब्याज	
			वार्षिक	मासिक	वार्षिक	मासिक
1	[redacted]	2,667	20,000	1,667	12,000	1,000
2	[redacted]	2,467	20,000	1,667	9,600	800
3	[redacted]	2,267	20,000	1,667	7,200	600
4	[redacted]	2,067	20,000	1,667	4,800	400
5	[redacted]	1,867	20,000	1,667	2,400	200

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

यदि लेनकर्ता समय पर दुबारा भुगतान न करे तो क्या होता है?
यदि लेनकर्ता सीमित समय में दुबारा भुगतान नहीं कर पाता है, तो उसे 3-4% ब्याज जुर्माना देना पड़ेगा।

जमानत और गारंटी किसलिए मांगी जाती है और जमानत के तौर पर क्या-क्या स्वीकार किया जाता है?
फर्ज करें कि आपके पास कोई व्यक्ति कर्ज लेने के लिए आता है, क्या आप उसे ऐसे ही कर्ज दे देंगे? बिल्कुल नहीं। आप अपना पैसा किसी अनजाने को बिना जांचे-परखे नहीं देंगे। आप इतना तो देखेंगे ही कि वह व्यक्ति कौन है, कहाँ से आया है, आपको कर्ज लौटा पाएगा या नहीं? उसके पास कोई संपत्ति है भी या नहीं ताकि कल अगर कुछ गलत हो जाए तो आपके पैसे न डूबें?

बैंक भी ऐसा ही करता है। बैंक प्रार्थी की अच्छी तरह से जांच पड़ताल करता है और उससे जमानत मांगता है। सामान्यतः लोन की राशि से खरीदे गए मशीन, उपकरण व अन्य सामग्री बैंक के पास जमानत के तौर पर जमा रहते हैं। इसके अलावा, कभी-कभी बैंक प्रार्थी से जमानत पर जमानत भी मांगता है। इसके रुप में बैंक अधिकारी ऐसे साक्ष्य (सबूत) दिखाने को कहेगा जैसे तुम्हारे जमीन या घर के कागजात, किसी शासकीय कर्मी की तंख्वाह शीट, सुरक्षा निधि पत्र, डाकघर बीमा पत्र, बैंक के खाता पुस्तिका इत्यादि। यदि आपके पास इसमें से कोई भी दस्तावेज मौजूद नहीं हैं, तो अन्य रास्ते भी हैं, जैसे की अगर आपके पास कृषि भूमि है तो उसके आधार पर आपको किसान क्रेडिट कार्ड मिल सकती है। सराकर द्वारा प्रायोजित इस योजना के आधार पर आप 15,000-20,000 रुपए प्रति हैक्टेयर ऋण के रुप में प्राप्त कर सकते हैं।

अगर यह भी मुमकिन न हो सके तो ऐसी स्थिति में आपको किसी तीसरे व्यक्ति से आपकी जिम्मेदारी यानि गारंटी दिलवानी पड़ेगी या फिर आप किसी आदमी से अपनी सिफारिश भी करवा सकते हैं।

व्यवसाय शुरू करने के लिए कैसा प्रमाण देना पड़ता है और क्यों?
आपके मन में ये सवाल जरुर उठता होगा कि क्या व्यवसाय का प्रस्ताव ही इस बात का प्रमाण नहीं है कि हम वह व्यवसाय शुरू करना चाहते हैं? बैंक हजारों लोगों को लोन देता है। पर लोन देने से पहले उसके लिए यह निश्चित करना जरूरी है कि वह किसी भरोसेमंद इंसान को लोन दे रहें हैं जो उस रकम को वापस कर देगा। कभी-कभी ऐसा होता है कि लोग व्यवसाय शुरू करने के लिए लोन तो लेते हैं पर उसे बेटी की शादी या फिर किसी और चीज पर खर्च कर देते हैं।

ऐसे धोखों से बचने के लिए बैंक प्रमाण मांगता है। प्रमाण के रूप में वह आपसे दो दस्तावेज मांगता है:-

- आपके व्यवसाय का तत्कालीन पंजीकरण पत्र।
- आपूर्तिकर्ता से ली गई मशीनों की कोटेशन या दाम सूची।

तत्कालिक पंजीकरण क्या है?
पंजीकरण का अर्थ है अपने व्यवसाय का नाम जिला उद्योग केन्द्र में सूची में दर्ज कराना। तत्कालिक पंजीकरण व्यवसाय के लिए होता है जो अब तक शुरू नहीं हुए है। यह तीन वर्ष के लिए दिया जाता है क्योंकि इतने समय में तो व्यवसाय शुरू हो ही जाता है।
इस तत्कालिक पंजीकरण की मदद से सरकार से सहायता तो ले ही सकते हैं, साथ ही साथ इसके कुछ और भी फायदे होते हैं। जैसे कि यह पंजीकरण पत्र दिखाकर बैंक या किसी और संस्था से लोन ले सकते हैं, कार्यशील पूंजी ऋण ले सकते हैं। इसके अलावा प्रदूषण बोर्ड, कर्मचारी संघ आदि से भी प्रमाण -पत्र लेना जरूरी होता है जो इस पंजीकरण पत्र को दिखाकर ले सकते हैं।

पंजीकरण पत्र लेने के लिए क्या करना पड़ता है?
अपनी अर्जी के साथ-साथ अपने व्यवसाय के प्रस्ताव की एक कापी भी देनी होती है। इसके साथ-साथ अपने निवास स्थान क प्रमाण पत्र, राशनकार्ड, बिजनेस के लिए लिया गया प्लाट के कागजात आदि भी देने पड़ते हैं और यदि मशीने खरीदने के लिए लोन मांगा है तो मशीनों की दाम सूची भी देनी पड़ती है।

लोन लेने के नियम क्या क्या हैं?
लोन लेने के बाद लोन की रकम तो वापस करनी ही होती है। इसके साथ साथ बैंक को लोन की सुविधा देने के लिए

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

अतिरिक्त पैसा देना होता है। इसे **ब्याज** कहते हैं। और उधार पर लिए गए हर सौ रुपये पर इसे लगाया जाता है।

ब्याज की कितनी दर होती है।

अलग-अलग बैंक और अलग-अलग लोन योजना **की** अलग-अलग ब्याज दर होती है। आप कितना लोन लेते हैं, किस समय लेते हैं, इसके अनुसार भी यह ब्याज दर बदल सकती है।

आमूमन 25 हजार रुपये तक के लोन पर 12.5 प्रतिशत की दर से ब्याज जोड़ा जाता है। दो लाख रुपये तक के लोन के लिए यह दर 13 से 14 प्रतिशत तक होती है। और यदि लोन की रकम दो लाक से ज्यादा हो, तब यह 3 से 4 प्रतिशत तक होती है। पर आप पाएँगे कि **बनिये** द्वारा दी जा रही ब्याज दर से सरकार और बैंक द्वारा दी जा रही यह ब्याज बहुत कम होती है।

लोन किन बैंको और किन संस्थानों में मिलता है?

यह लोन स्टेट बैंक ऑफ इंडिया, पंजाब नैशनल बैंक, भारतीय केन्द्रीय बैंक, क्षेत्रीय ग्रामीण बैंकों से मिलता है। इसके साथ-साथ लघु उद्योग बैंक,भारतीय विकास बैंक,केन्द्रीय लघु उद्योग संस्था आदि भी नए व्यवसाय शुरु करने के लिए यह लोन देती हैं।

इतने सारे विकल्पों में से कैसे पता लगाया जाए कि सबसे अच्छा बैंक कौन सा है?

कोई भी बैंक अच्छा या बुरा नहीं होता, किसी भी बैंक या संस्था से लोन ले सकते है। बस, थोड़ी जानकारी इकट्ठा कर अलग-अलग योजनाओं के नियम व शर्तों, ब्याज दर, लोन की वापसी की समय सीमा आदि जैसे आधारों पर तुलना कर सबसे बेहतर योजना को चुना जा सकता है। वैसे जो बैंक नजदीक हो, यदि उसी से लोन लिया जाए तो सहूलियत होगी।

सरकार से आयोजित ऐसी कौन सी उद्यमिता विकास योजना है जिसका हम फायदा उठा सकते हैं?

1. प्रधान मंत्री रोजगार योजना
2. स्वर्णजयंती ग्राम स्वरोजगार योजना

1. प्रधानमंत्री रोजगार योजना

प्रधानमंत्री रोजगार योजना एक काफी अच्छी लोन योजना है यदि 2 लाख तक का लोन चाहिए हो तो इस पर सरकार रियायत भी देती है। रियायत का मतलब है लोन की कुछ राशि सरकार ग्रांट के रूप में देती है यानि उसे वापस नहीं करना होता। और यह योजना सरकार नए बिजनेसमैन के लिए चला रही है (आपका अधिकार बनता है)।

प्रधानमंत्री रोजगार योजना के लिए क्या क्या योग्ताएं होनी जरूरी हैं?

1. **उम्र** : लोन लेने वाली प्रार्थी की उम्र 18 -40 वर्ष के बीच होनी चाहिए। यह उम्र औरतों, एस.सी., एस. टी. यानि अनुसूचित जाति के लोगों के लिए शारीरिक रूप से अपंग लोगों के लिए इस उम्र में 5 वर्ष की ढील दी गई है।
2. **शैक्षिक योग्यता** : प्रार्थी की योग्यता आठवीं पास या आई.टी.आई पास होनी चाहिए या उसने सरकार द्वारा चलाए जा रहें किसी भी प्रौद्योगिक प्रशिक्षण कार्यक्रम में कम से कम छह महीने तक भाग लिया होना चाहिए।
3. **आवास** : प्रार्थी उस इलाके में कम से कम 3 वर्ष से रह रहा हो।
4. **आय** : तनख्वाह , पैशन, खेती की कमाई आदि मिलाकर उसके परिवार की कुल आय 40,000 से कम होनी चाहिए।
5. **भुगतान चक्र** : ऐसा न हो कि प्रार्थी इससे पहले किसी राष्ट्रीय या सहकारी बैंक अथवा किसी आर्थिक संस्थान के लोन का भुगतान करने से चूक गया हो।
6. **प्रायोजित स्कीम** : यदि प्रार्थी केन्द्रीय या राज्य द्वारा चलाई जा रही प्रायोजित स्कीम का लाभ ले चुका है तो वह इस योजना के अंतर्गत लोन नहीं ले सकता।
7. **आरक्षण** : इस योजना में अनुसूचित जाति के लिए 22.5 प्रतिशत और पिछड़ी जाति के लिए 27 प्रतिशत आरक्षण है।

प्रधानमंत्री रोजगार योजना के तहत लोन राशि की सीमा कितनी होनी चाहिए?

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

उत्पादन और अन्य सेवाओं के लिए यह सीमा दो लाख है और व्यक्तिगत व्यापार के लिए यह सीमा एक लाख है।

प्रधानमंत्री रोजगार योजना के तहत हाशिया रकम और रियायत राशि कितनी होती है?

इस योजना की यह विशेषता है कि हाशिया रकम का एक हिस्सा सरकार देती है और बाकी खुद उद्यमी देता है। और सरकार द्वारा दी गई हाशिया रकम रियायत के रूप में दी जाती है यानि वो रकम वापस करने की जरूरत नहीं। कुल हाशिया रकम होती है 20 प्रतिशत। लोन की रकम पर 15 प्रतिशत तक सरकार द्वारा रियायत के रूप में दी जाती है। बशर्ते वह रकम सात हजार पांच सौ रुपये से ज्यादा न हो। यानि की उद्यमी को 5 प्रतिशत से लेकर 16.25 प्रतिशत तक की हाशिया रकम खुद देनी होती है।

तो यदि प्रस्तावना एक लाख की है, तो आपको खुद से पांच हजार से लेकर सोलह हजार दो सौ पचास रुपये तक की हाशिया रकम देनी पड़ सकती है।

उदाहरणः

यदि कुल प्रोजेक्ट का निवेश है	= 50,000 रु
तो इस पर 20 प्रतिशत के हिसाब से हाशिया रकम हुई	= 20,000 रु
इस पर रियायत हुई मानों पंद्रह प्रतिशत यानि कुल मिलाकर	= 7,500 रु

अब अगर बिजनेस प्रस्ताव बहुत जोरदार हुआ तो मान लीजिए कि पांच हजार रुपये तक की रियायत मिल सकती है। तो दस हजार रुपये की हाशिया रकम में से केवल पांच हजार रुपये देने होंगे।

प्रधानमंत्री रोजगार योजना के तहत ब्याज दर क्या है? और बैंक गारंटी क्या है?

इस लोन की ब्याज दर अन्य सामान्य लोन से कम या ज़्यादा नहीं है। यह ब्याज दर तेरह से चौदह प्रतिशत होती है। यदि लोन की रकम एक लाख तक है, तब कोई गारंटी की ज़रुरत नहीं, लेकिन इस रकम से जो कोई संपत्ति खरीदते हैं तो वो बैंक के पास रखवानी ज़रुरी होती है। इसके अलावा इस योजना की एक और खासियत है। इसकी वापसी की समय सीमा रियायती सीमा को मिलाकर 3 से 7 साल की है।

रियायती सीमा से आपका क्या मतलब है?

6 से 18 महीने तक की रियायती समय सीमा होती है। यानि 6 से 18 महीने तक का समय दिया जाता है आपको अपना बिजनेस स्थापित करने के लिए, उत्पादन शुरु करने के लिए और ग्राहक अर्जित करने के लिए। इसलिए इस रियायती समय के दौरान लोन की किश्ते देना जरूरी नहीं होता।

स्वर्ण जयंती ग्राम स्वरोजगार योजना

इस योजना का मुख्य उद्देश्य गरीबी रेखा से नीचे रहने वाले परिवारों की आर्थिक क्षमता सुधारना है। इस योजना के अंतर्गत आय बढ़ाने के लिए स्वरोजगार से संबंधित उद्यमों को प्रोत्साहित कर स्वरोजगारियों को ऋण तथा छूट प्रदान की जाती है। इस योजना से लाभांवित होने के दो रास्ते हैं- पहला समूह के माध्यम से तथा दूसरा व्यक्तिगत माध्यम से।

समूह के लिए इस योजना के अंतर्गत आय बढ़ाने के लिए स्वरोजगार से संबंधित उद्यमों को प्रोत्साहित कर स्वरोजगारियों को ऋण तथा छूट प्रदान की जाती है। इस योजना से लाभांवित होने के दो रास्ते हैं- पहला समूह के माध्यम से दूसरा व्यक्तिगत माध्यम से।

समूह के लिए इस योजना के अंतर्गत :
छूट - 50%
अधिकतम छूट सीमा- 1.25 लाख
ब्याज दर-10 प्रतिशत
चयनित समूहों को जिला ग्राम्य विभाग द्वारा प्रशिक्षण दिया जाता है।
व्यक्तिगत माध्यम के लिए इस योजना के अंतर्गत :
अनुसूचित जाति वर्ग (SC) के इच्छुक व्यक्तियों पर छूट - 10,000 रुपए
अनुसूचित जाति वर्ग (SC) के अलावा इच्छुक व्यक्तियों पर छूट - 7500 रुपए
ब्याज दर- 10 प्रतिशत

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

चयनित हितग्राही को जिला ग्राम्य विभाग द्वारा प्रशिक्षण दिया जाता है।

स्वर्ण जयंती ग्राम स्वरोजगार योजना के लिए क्या-क्या योग्यताएं होना जरुरी हैं?
स्वर्ण जयंती ग्राम स्वरोजगार योजना का लाभ लेने के दो रास्ते हैं:

स्व-सहायता समूह के माध्यम से :समूह के माध्यम से लोन के लिए आपको एक समूह बनाना होगा जिसमें न्यूनतम सदस्य होने चाहिए। समूह के माध्यम से लोन लेने के लिए आवश्यक शर्ते हैं-

1. समूह ने कम से कम ६ महीने पूरे कर लिए हों तथा बैंक में समूह की छवि रिपोर्ट सही हो
2. समूह के सारे सदस्य गरीबी रेखा के नीचे निवास करते हों
3. समूह के सदस्य आपस में बचत करते हो
4. समूह द्वारा लगाए जाने वाला व्यवसाय उस जिले के नाबार्ड द्वारा प्रमाणित हो
5. समूह की बैठक तथा अन्य कार्यक्रम सही तरह से की जा रही हो

व्यक्तिगत लोन के माध्यम से: व्यक्तिगत लोन के माध्यम से : आप व्यक्तिगत रुप से भी स्वर्ण जयंती ग्राम स्वरोजगार योजना का लाभ ले सकते हैं। इस योजना का लाभ लेने के लिए आपको निम्नलिखित शर्तों को पूरा करना होगा-

1. स्वरोजगारी उस गांव का स्थाई निवसी हो
2. वह गरीबी रेखा के नीचे रहता हो (१९९७ बी.पी. एल लिस्ट के हिसाब से बी.पी.एल कार्ड धारक हो)
3. उस व्यक्ति का किसी भी बैंक से कोई लोन बकाया न हो
4. उसके द्वारा लगाए जाने वाला व्यवसाय उस जिले के नाबार्ड द्वारा प्रमाणित हो।

योजना से लाभ लेने की प्रक्रिया :
स्व-सहायता समूह के माध्यम से : समूह के माध्यम से लोन लेने के लिए निम्न प्रक्रियाओं से गुजरना होगा-

1. इच्छुक समूह को अपने ग्राम के ग्राम सभा से व्यवसाय के लिए अनुमोदन लेना होगा
2. अब समूह ग्राम सभा द्वारा बनाए गए प्रकरण के आधार पर उस बैंक को संपर्क करेगी जहां समूह का बचत खाता होगा
3. समूह को लगाए जाने वाले व्यवसाय की प्रोजेक्ट रिपोर्ट बैंक में जमा करनी होगी
4. ध्यान रहे कि बैंक केवल उसी समूह को लोन देगी जिसने अपना खाता या बचत कार्यक्रम सही-सही रखा हो, समूह के सदस्यों में आपसी समन्वय हो, समूह का पिछला कार्यक्रम संतोषजनक हो। इस प्रकार संतुष्ट होने के बाद बैंक समूह को लोन प्रदान कर देगी।

व्यक्तिगत लोन के माध्यम से:

1. इच्छुक व्यक्ति को गरीबी रेखा के नीचे होना जरुरी है, अगर व्यक्ति गरीबी रेखा के नीचे आता हो परंतु उसके पास कोई बी पी एल कार्ड न हो तो उसे सबसे पहले चरण में अपने ग्राम के ग्राम सभा से गरीबी रेखा संबंधी अनुमोदन लेना होगा।
2. ग्राम सभा जिला पंचायत द्वारा निर्धारित बिंदुओं के आधार पर निर्णय करेगी की किसे लाभांवित करना है।
3. ग्राम सभा द्वारा चयनित व्यक्ति का एक प्रकरण बनाया जाएगा जिसके अंतर्गत उस व्यक्ति द्वारा लगाए जाने वाले व्यवसाय पर ग्राम सभा द्वारा सहमति तथा अनुमोदन होगा।
4. अब वह चयनित व्यक्ति प्रकरण लेकर ग्राम सभा द्वारा निर्धारित किए गए बैंक को संपर्क करेगा। उस व्यक्ति को लगाए जाने वाले व्यवसाय की प्रोजेक्ट रिपोर्ट बैंक में जमा करनी होगी।
5. बैंक, ग्राम सभा से जांच पड़ताल कर तथा आवश्यक औपचारिकताओं से संतुष्ट होने के बाद व्यक्ति को लोन दे देगी।
6. बैंक निर्धारित छूट (सब्सिडी) के लिए जिला पंचायत से संपर्क करेगी तथा बैंक के ऋण स्वीकृति पत्र के आधार पर जिला पंचायत निर्धारित छूट (सब्सिडी) प्रदान करेगी।

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

अधिक जानकारी के लिए संबंधित ब्लॉक कार्यालय या जिला ग्राम्य विकास विभाग से संपर्क किया जा सकता है।

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

4.4 उद्योग स्थापना से संबंधित औपचारिकताएं

व्यवसाय के लिए आवश्यक औपचारिकताओं को दो भागों में विभाजित किया जा सकता हैं:

- उद्योग स्थापना से पूर्व की औपचारिकताएँ
- स्थापना के बाद या उत्पादन के पूर्व की औपचारिकताएँ

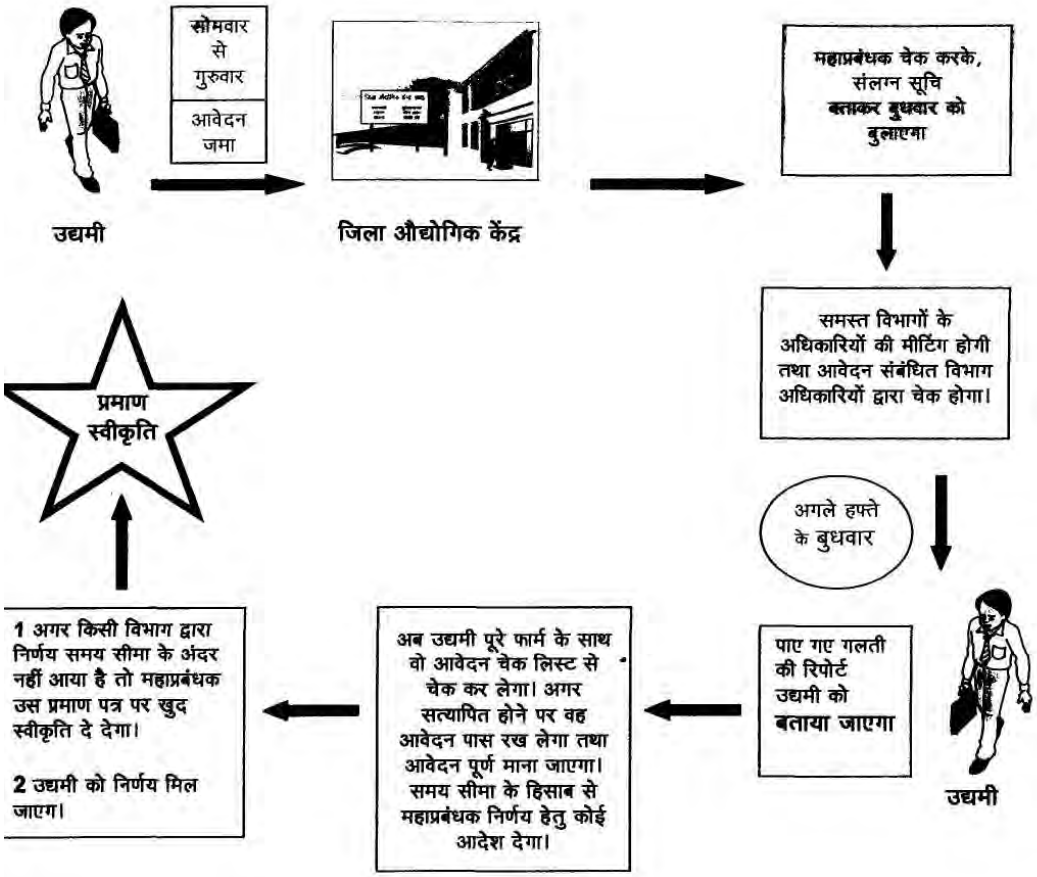
हम इस चरण में जानेंगे की किसी भी व्यवसाय को स्थापित करने से पूर्व एक उद्यमी को उस व्यवसाय से संबंधित विभागों से क्या-क्या पंजीकरण या अनापत्ति/अनुमोदन प्रमाण लेना होता है। इन सारी प्रक्रियाओं के पालन के बाद स्वरोजगारी को बाद में किसी प्रकार से परेशानी नहीं होती जैसे कोई जुर्माना नहीं देना होता।

उदाहरण के लिए व्यवसाय का पंजीकरण सबसे ज़्यादा महत्वपूर्ण है। अगर कोई स्वरोजगारी अँचार या मुरब्बो की फैक्ट्री लगाना चाहता है तो उसे इस व्यवसाय से संबंधित विभाग जो कि खाद्य प्रसंसकरण विभाग, जल बोर्ड से अनापत्ति प्रमाण पत्र लेना होगा। ऐसा करने से उत्पाद पर भी अच्छा असर पड़ता है तथा उसकी क्वालिटी पर भी ग्राहकों को पूरा भरोसा होता है। जैसे आप बाज़ार कुछ खरीदने जाते हैं तो खरीदने से पूर्व ये तो उसकी क्वालिटी देखते ही होंगे या उसकी क्वालिटी के बारे में दुकानदार से पूछते होंगे। कल्पना कीजिए अगर वही अचार बिना प्रमाणित संस्था से हो तो क्या आप उसे खरीदेंगे? शायद नहीं! इस प्रकार व्यवसाय की स्थापना में संबंधित विभागों से अनुमोदन प्रमाण लेना बहुत आवश्यक है। आप अपने उत्पाद के विज्ञापन के प्रचार के समय ये बता सकते हैं कि आपका उत्पाद सरकारी मापदंड पर एक दम सही उतरा है तथा आपके पास इसका प्रमाण पत्र भी है।

अब आप सोच रहे होंगे कि इन विभागों से अनापत्ति/अनुमोदन लेने के लिए आपको सरकारी विभागों के बहुत चक्कर लगाने पड़ेंगे, बहुत सी परेशानियों का सामना करना पड़ेगा। देखिए! इस पाठ का उद्देश्य आपको व्यवसाय संबंधित विभागों द्वारा माँगे जाने वाली औपचारिकताओं व प्रक्रियाओं को एक आसान तरीके से समझाना है। पहली बात तो आप ये समझ लें कि आपको अलग-अलग विभागों के चक्कर नहीं काटने पड़ेंगे। हैं न खुशखबरी! आपको सिर्फ जिला औद्योगिक केंद्र तक जाना होगा तथा अपने लगाए जाने वाले व्यवसाय के बारे में जानकारी देनी होगी।

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

एक रेखाचित्र के माध्यम से हम इसकी पूरी प्रक्रिया आपको बताते हैं:



नीचे दी गई सारणी में व्यवसाय से संबंधित विभिन्न प्रकार के अनुग्रह जो संबंधित सरकारी विभाग के पंजीकरण को दर्शाता है। इसमें प्रक्रिया की समाप्ति की सीमावधि और अनुमानित शुल्क निर्धारित है।

क्रम संख्या	आवश्यकता	अधिकतम समय सीमा	संबंधित विभाग
I	**पंजीकरण**		
a)	अस्थायी पंजीकरण	तत्काल	उद्योग निदेशालय
b)	स्थायी पंजीकरण	1 माह	
II	**विद्युत स्वीकृति**		
a)	कार्य हेतु विद्युत विभाग की स्वीकृति	1 माह	उत्तर प्रदेश विद्युत मण्डल
b)	स्थायी भार हेतु विद्युत विभाग की स्वीकृति	1 माह	उत्तर प्रदेश विद्युत मण्डल

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

III	**प्रदूषण**		
a)	अनापत्ति प्रमाण पत्र (अधिक प्रदूषण भारी उद्योग हेतु),	4 माह	उत्तर प्रदेश प्रदूषण नियंत्रण बोर्ड
b)	अनापत्ति प्रमाण पत्र (अप्रदूषणकारी लघु उद्योगों के लिए)	1 माह	
IV	**व्यापार कर**		
a)	अस्थाई पूंजीकरण	30 दिन	
b)	स्थाई पूंजीकरण	30 दिन	
c)	व्यापार कर छूट (उद्योग लगने से पहले) [निरीक्षण हेतु आवेदन ताकि छूट के संभावित घटकों को जाँच सकें]	30 दिन	व्यापार कर विभाग।
d)	व्यापार कर छूट (निरीक्षण के बाद, उत्पादन शुरु करने से पहले; उद्योग स्थापित होने के बाद)	30 दिन	
V	**श्रम विभाग**		
a)	फैक्ट्री, कारखाने के अंतर्गत भवन निर्माण के पूर्व स्वीकृति	1 माह	
b)	अप्रदूषणकारी तथा छोटे उद्योग के लिए प्रदूषणकारी तथा बड़े उद्योग	2 माह	श्रम विभाग
c)	कारखाने या फैक्ट्री का पंजीकरण/लाइसेंसी		
d)	प्रदूषणकारी छोटे उद्योग के लिए	1 माह	
e)	प्रदूषणकारी/ भारी उद्योग	2 माह	
f)	दुकान या अन्य श्रम आधारित संस्थान हेतु पंजीयन	1 माह	
VI	**अग्नि सुरक्षा**		
	फैक्ट्री या कारखाने से संबंधित पूर्व अग्नि सुरक्षा संबंधित अनापत्ति प्रमाण पत्र	1 माह	अग्नि शमन विभाग।
VII	**जमीन/कार्यस्थल संबंधि**		
a)	उद्योग के लिए प्रस्तावित भूमि को गैर कृषि योग्य घोषित करना (महाप्रबंधक द्वारा स्वतः निर्णय लागू नहीं है)	1 माह	राजस्व विभाग
b)	जमींदारी धारा के अंतर्गत कार्यवाही (उन्मूलन, या भूमि बंधन राहत)	15 दिन	
VIII	**खाद्य विभाग लाइसेंस**		
	खाद्य विभाग से अनापत्ति प्रमाण पत्र (स्वतः स्वीकृति लागू नहीं)	1 माह	खाद्य विभाग
IX	**औषधि नियंत्रण**		

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.

	लाइसेंस/ पंजीयन हेतु अनापत्ति प्रमाण पत्र	1 माह	औषधि नियंत्रण विभाग
	औषधि लाइसेंस (स्थापना के उपरांत)	2 माह	
X	**वन आधारित उद्योग**		
	वन आधारित उद्योग संबंधित अनापत्ति प्रमाण पत्र उदाहरण-दोना पत्तल उद्योग	2 माह	वन विभाग
XI	**आबकारी**		
a)	ऐसे उद्योग जिसमें तंबाकू, शराब या शीरा का इस्तमाल होता है। (आबकारी संबंधित) अनापत्ति प्रमाण पत्र	1 माह	आबकारी विभाग
b)	लाइसेंस, पंजीकरण	1 माह	
XII	**नगर भूमि**		
a)	सीमारोपण के अंतर्गत अनुमति	2 माह	दो माह-नगर निगम नगर पालिका/ पंचायत
b)	मानचित्र अनुमोदन/ नक्शा अनुमोदन	1 माह	

© TARAhaat Information and Marketing Services Ltd.