स्टार्टअप ग्राम उद्यमिता कार्यक्रम (एस.वी.ई.पी.)

प्रशिक्षण पुस्तिका

समुदाय आधारित संगठनों (सी.बी.ओ.) के सदस्यों
उपयोग एवं जानकारी हेतु

दीनदयाल अंत्योदय योजना
राष्ट्रीय ग्रामीण आजीविका मिशन (DAY-NRLM)
ग्रामीण विकास मंत्रालय, भारत सरकार

भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान
अहमदाबाद

प्रशिक्षण माड्यूल

समुदाय आधारित संगठनो (सीबीओ) के सदस्यों हेतु एसव्हीईपी उन्मुखीकरण प्रशिक्षण कार्यक्रम

स्व सहायता समूह (एसएचजी) के सदस्य– (बेसिक 1 दिवस)

क्रं.	विषय	उप–विषय	शिक्षण विधि
1	अजीविका एवं उद्यम	• अजीविका एवं स्थानीय संसाधनों का अर्थ • उद्यम का अर्थ एवं रूप • स्वरोजगार एवं उद्यम में अतंर • व्यापार का आना एवं जाना/बाजार	व्याख्यान रोल प्ले एवं समूह चर्चा
2	एस व्ही ई पी के बारे में	• विकास खण्ड का लक्ष्य • संभावित हितग्राही • कौशल विकास • सीड मनी • उद्यमों के प्रकार • सीआरपी–ईपी द्वारा उद्यमों को सहयोग प्रदन करना (हैण्डहोलर्डिग) • बीआरसी–ईपी एक संसाधन केन्द्र के रूप में	व्याख्यान एवं समूह चर्चा
3	हितग्राही की चयन प्रक्रिया	• भौतिक सत्यापन–मौजूदा उद्यम के संबंध में • मौजूदा उद्यम में अतंराल और बाजार की क्षमता • विकास की गुंजाईश • नये व्यवसाय में विचारों की साध्यता • सीईएफ स्वीकृति एवं पुनर्भुगतान	व्याख्यान, रोलप्ले एवं छोटे–छोटे समूह में चर्चा

बीएलएफ/सीएलए/उप-समितियों बीआरसी-ईपी कार्यालय के पदाधिकारीयों के लिए-

(बेसिक 2 दिवस)

क्रं.	**विषय**	**उप-विषय**	**शिक्षण विधि**
1	एसव्हीईपी के बारे में	• ब्लॉक का लक्ष्य (उद्यम) • संभावित हितग्राही • कौशल विकास • प्रांरभिक मुलधन • उद्यमों के प्रकार • सीआरपी-ईपी द्वारा उद्यमों का रखरखाव करवाना (हैण्डहोलर्डिग) • बीआरसी-ईपी एक ज्ञान केन्द्र एवं क्षमता निर्माण के रूप में	व्याख्यान एवं समूह चर्चा
2	हितग्राही की चयन प्रक्रिया	• सीएलएफ स्तर पर उप-समीतियों द्वारा आवेदनों की जॉच • भौतिक सत्यापन-मौजूदा उद्यम • मौजूदा उद्यम में अतंराल और बाजार की क्षमता • विकास की गुंजाईश • नये व्यवसाय में विचारों की साध्यता • सीईएफ स्वीकृति एवं पुनर्भुगतान	व्याख्यान, रोलप्ले एवं छोटे-छोटे समूह में चर्चा

बीएलएफ/सीएलए/उप-समितियों बीआरसी-ईपी कार्यालय के पदाधिकारीयों के लिए

(बेसिक 3 दिवस)

क्रं.	**विषय**	**उप-विषय**	**शिक्षण विधि**
1	सीईएफ अनुमोदन के मुलभूत नियम	• व्यावसायिक परियोजना मुल्यांकन की मूलभूत बाते • आय और जमा धन का मुल्याकंन -सीईएफ ऋण स्वीकृति	

बीएलएफ/सीएलए/उप-समितियों बीआरसी-ईपी कार्यालय के पदाधिकारीयों के लिए

(एडवांस 1 दिवस)

क्रं.	**विषय**	**उप-विषय**	**शिक्षण विधि**
1	वित्त प्रबंधन - बीआरसी-ईपी	• मासिक योजना - परिचालन खर्च • सीईएफ निधी का रखरखाव आवक एवं जावक रजिस्टर/रजिस्टर का रखरखाव • चूककर्ताओं की जॉच करना - पुनर्भगतान हेतु • वित्तीय लेखा - तिमाही • राजस्व उत्पादन - बीआरसी-ईपी • सावधि जमा/बैंक में निवेश - सीईएफ राशि	व्याख्यान, रोलप्ले एवं छोटे-छोटे समूह में चर्चा

बीएलएफ/सीएलए/उप–समितियों बीआरसी–ईपी कार्यालय के पदाधिकारीयों के लिए

(एडवांस 2 दिवस)

क्रं.	विषय	उप–विषय	शिक्षण विधि
1	बी आर सी – ई पी की स्थिरता	• व्हीओ/एसएचजी के सदस्यो के साथ क्षेत्र का समन्वय बुनियादी कम्प्युटर साक्षरता एवं व्हीई–आईटी ऐप के द्वारा • आवश्यकता आधारित निवेश • आवधिक प्रशिक्षण – क्षमता वर्धन सीआरपी–ईपी, बीआरसी–ईपी के पदाधिकारीयों के लिए • सक्षम सीआरपी–ईपी की भर्ती • सीआरपी–ईपी के कार्य की योजना एवं समीक्षा • बैंक और अन्य सहयोगी विभागों और संस्थाओं के साथ संपर्क और अभिसरण	व्याख्यान, रोलप्ले एवं छोटे–छोटे समूह में चर्चा के साथ कार्याभ्यास

- कम्प्युटर साक्षरता एवं व्हीई–आईटी ऐप का इस्तेमाल करने के लिए अलग से प्रशिक्षण का आयोजन किया जायेगा।

बीएलएफ/सीएलए/उप–समितियों बीआरसी–ईपी कार्यालय के पदाधिकारीयों के लिए

(एडवांस 3 दिवस)

क्रं.	विषय	उप–विषय	शिक्षण विधि
1	शासन – बीआरसी–ईपी	• बीआरसी–ईपी के पदाधिकारियों के भूमिकाऍ और जिम्मेदारी • हितधारको के साथ संघर्ष प्रबंधन • निधी योजना – बीआरसी–ईपी प्रबंधन और परिचालन • बीआरसी–ईपी कार्यालय के पदाधिकारीयों का चुनाव • सीआरपी–ईपी के लिए कल्याण योजना की योजना • उद्यमियों के मुद्दे	व्याख्यान, रोलप्ले एवं छोटे–छोटे समूह में चर्चा के साथ कार्याभ्यास

		• कानूनी अनुपालन • सर्वश्रेष्ट सीआरपी–ईपी और उद्यमियों के लिए पुरस्कार – अर्द्ध वार्षिक के आधार पर वार्षिक • उद्यमिता बैठक और अन्य कार्यक्रम/ कार्यशाला	

➢ **ध्यान दे :-**

- प्रशिक्षण विधि : व्याख्यान, प्रस्तुति, पोस्टर, ऑडयों और वीडियों, व्यक्तिगत अध्ययन, सामुदायिक संस्थान के पदाधिकारीयों/नेताओं से बातचीत, क्षेत्र का भ्रमण आदि।
- ब्लॉक में एसव्हीईपी गतिविधियों में भाग लेने वाले सीआरपी–ईपी और बीपीएम के द्वारा बीएलएफ, सीएलएफ और बीआरसी–ईपी कार्यालय के पदाधिकारीयों को समय समय पर अनुभवात्मक शिक्षा और अभ्यास करवाना।
- संसाधन व्यक्ति– मेन्टर, बीपीएम और सीआरपी–ईपी (सीआरपी–ईपी केवल एसएचजी सदस्यों को एसव्हीईपी योजना का अभिविन्याश करेगा) और बाहरी संसाधन व्यक्ति – राज्य एंकर व्यक्ति और आरएसटीआई संकाय, कार्यरत – सामुदायिक संस्थान आदि।
- उल्लेखित अवधि को प्रशिक्षु की आवश्यकता के अनुसार प्रशिक्षण अवधि को बढाया जा सकता है।

2017

समुदाय आधारित संगठनो (सीबीओ) के सदस्यों हेतु एसव्हीईपी उन्मुखीकरण

प्रकाशक

भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान
(ई.डी.आई.आई.)

विषयानुक्रमाणिका

क्र.	विषय	पृष्ठ क्रमांक
1.	प्रशिक्षण संबंधी जानकारी	2
2.	एसव्हीईपी की समझ विकसित करना	3
3	आजीविका एवं उद्यम	11
4	हितग्राही के चयन की प्रक्रिया	18
5.	सीईएफ अनुमोदन मापदण्ड	20
6.	व्यवसायिक प्रबंधन	22
7.	नव उद्यमी विपणन कैसे करें	29
8.	विपणन वित्त प्रबंधन	33

1. प्रशिक्षण संबंधी जानकारी

एसव्हीईपी कार्यक्रम के अंतर्गत क्रियान्वयन में मिशन से अधिक भूमिका सामुदायिक संगठनों की होगी। सामुदायिक संगठनों को वित्तीय सहायता का पूरा ब्योरा बिजनेस प्लान बनाने के साथ ही इन्हें वित्तीय रूप से आत्मनिर्भर बनाने की ओर कार्य किया जाएगा। इस कार्य को गतिशीलता के साथ करने के लिए मिशन के सभी अंगों एवं एनआरओ को समन्वयन के साथ अपना जिम्मेदारियों का निर्वहन करना होगा।

प्रत्येक व्यवसाय को आगे बढ़ाने एवं लक्ष्य को प्राप्त करने हेतु प्रत्येक स्तर पर न केवल भावी एवं वर्तमान मानव संसाधन के कौशल उन्नयन की आवश्यकता है वरन् इसके लिए प्रभावी नियोजन एवं प्रबंधन भी अति आवश्यक है। किसी भी इकाई के उत्पादों अथवा सेवा की गुणवत्ता उसके मानव संसाधन के कौशल एवं प्रबंधन निर्भर रहती है। इस कार्य में उद्यमिता विकास संबंधी प्रशिक्षण देने वाली संस्थायें, उद्यमिता विकास संस्थाओं द्वारा एक प्रभावी योजना बनाकर अपेक्षित परिणामों की प्राप्ति पर जोर दिया जा रहा है। उपरोक्त के अतिरिक्त भारत सरकार ने पहल करते हुए ''कौशल विकास और उद्यमिता मंत्रालय'' के नाम से एक नया मंत्रालय भी प्रारंभ किया है।

सामुदायिक संगठनों की भूमिका व जिम्मेदारी इस कार्यक्रम के अंतर्गत काफी है। इन संगठनों को जैसे –

- बीआरसी के लिए उपयुक्त स्थान का प्रस्ताव करना।
- बेस लाइन एवं बाजार संभावना अध्ययन में एनआरओ की पूरी सहायता कराना।
- संभावित सीआरईपी की सूची उपलब्ध कराना।
- क्षमता वर्धन कार्यशालाओं की मार्गदर्शिका का पालन करना।
- लाभार्थियों के लिए सदस्यों का चयन सही तरीके से करना।
- सीईएफ प्राप्ति के 03 से 06 माह पश्चात् उद्यम का मूल्यांकन करना। आदि भूमिका अदा करना होगा।

प्रशिक्षण के मुख्य उद्देश्य

1. उद्यमी को ऋण प्रदाय करना व पुनर्भुगतान की प्रक्रिया से अवगत कराना।
2. किसी उद्यम के अस्तित्व को बनाए रखने में योगदान करने वाले महत्वपूर्ण कारकों की पहचान करना।
3. पूर्व स्थापित उद्यमी को व्यावसायिक प्रणाली से अवगत कराना।
4. उद्यम में वृद्धि की आवश्यकता को समझना।
5. व्यवसाय में आने वाली समस्याओं एवं चुनौतियों को समझना एवं उन्हें हल करने के लिए उद्यमियों को प्रोत्साहित करना।
6. प्रबंधकीय प्रक्रिया से अवगत कराना।

2. एसव्हीईपी की समझ विकसित करना

एस. वी .इ .पी .क्या है ?

प्रारम्भिक ग्रामीण उद्यमिता कार्यक्रम, राष्ट्रीय ग्रामीण आजीविका मिशन, ग्रामीण विकास मंत्रालय के अंतर्गत एक उप-योजना जिसका उद्देश्य निमंवत है

एस.वी.ई.पी. के उद्देश्य -

एसवीईपी का समग्र उद्देश्य ग्रामीण उद्यम शुरू करने में मदद प्रदान करके गांव में आर्थिक विकास को गति प्रदान करना और गरीबी तथा बेरोजगारी को दूर करने के सरकार के प्रयासों को क्रियान्वित करना है।
एसवीईपी के मुख्य उद्देश्य इस प्रकार है :-

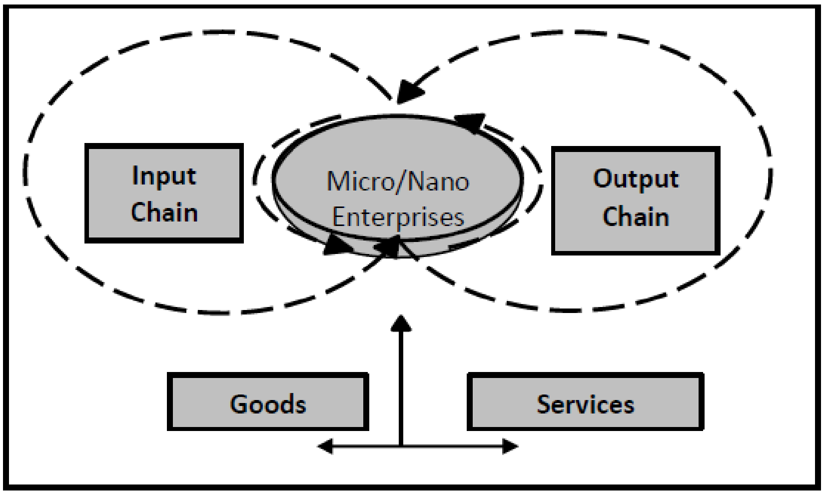
क. समेकित आईसीटी तकनीकों और प्रशिक्षण एवं क्षमता निर्माण के साधनों, उद्यम एडवाइजरी सर्विसों के माध्यम से ग्रामीण उद्यमिता संवर्धन का स्थायी मॉडल तैयार करके ग्रामीण गरीबों के उद्यमों के अवधारणा साक्ष्य चरण में इन उद्यमों की स्थापना करने में उनकी मदद करना तथा बैंकों/एसएचजी तथा संघों से ऋण उपलब्ध कराना।

ख. ग्राम स्तरीय समुदाय संवर्ग (सीआरपी ईपी) के पूल को प्रशिक्षण देकर स्थानीय संसाधन तैयार करना तथा सीआरपी ईपी के कामकाज की निगरानी करने तथा उन्हें निदेश देने के लिए एनआरएलएम तथा एसएचजी संघों की क्षमता बढ़ाना।

ग. ग्रामीण उद्यम शुरू करने के लिए ग्रामीण उद्यमियों को प्रस्तावित मुद्रा बैंक सहित बैंकिंग प्रणालियों, एनआरएलएम एसएचजी और संघों से निधियां दिलाने में मदद करना।

एसवीईपी को ग्रामीण आमदनी बढ़ाने में मदद करने के उद्देश्य से कृषि उत्पादों, कारीगर द्वारा तैयार किए गए उत्पाद तथा अन्य वस्तुओं एवं सेवाओं के लिए इनपुट और आउटपुट सप्लाई चेन के हिसाब से भी कार्य करना चाहिए।

इनपुट चेन	सूक्ष्म/नैनो उद्यम	आउटपुट चेन
सामग्री		सेवा



कार्यक्रम के मुख्य तत्व-

i. ब्लॉक संसाधन केंद्र की स्थापना - उद्यम संवर्द्धन (बीआरसी-ईपी); बीआरसी एसवीईपी को क्रियान्वित करने वाले नोडल केंद्र के रूप में कार्य करेगा। एनआरएलएम के अंतर्गत आने वाला ब्लॉक स्तरीय संघ (बीआरएफ) बीआरसी के लिए संस्थागत मंच होगा।
ii. क्लस्टर स्तरीय संघ (सीएलएफ)/वीओ बीएलएफ के बनने तक निकाय के रूप में कार्य करेगा। बीआरसी में आत्मनिर्भर राजस्व मॉडल को अपनाया जाना चाहिए।
iii. सीआरपी-ईपी और बैंक समन्वयन प्रणाली (बैंक मित्र) से बीआरसी को सहायता प्रदान की जाएगी। बीआरसी वीडियो, मैनुअल इत्यादि सहित संसाधन और संदर्भ सामग्री उपलब्ध कराएगा।
iv. व्यवसाय व्यावहारिकता योजना तैयार करने, ऋण मूल्यांकन करने और व्यवसाय के कार्य-निष्पादन पर नजर रखने के लिए टैबलेट आधारित सॉफ्टवेयर का उपयोग करते हुए उद्यमों को बैंक से निधियां दिलाने में मदद करना।
v. व्यवसाय शुरू करने से लेकर उस स्तर तक पहुंच जाने तक, जहां इसे बैंक से निधियों की जरूरत पड़े, मूल पूंजी उपलब्ध कराने के लिए सामुदायिक निवेश निधि का उपयोग करना।

एसवीईपी के क्रियान्वयन का प्रबंधन एनआरएलएम द्वारा राज्य ग्रामीण आजीविका मिशनों के माध्यम से किया जाएगा।

ब्लाक रिसोर्स सेण्टर

ब्लाक रिसोर्स सेण्टर (बीआरसी) ,ब्लॉक स्तर पर एसवीईपी क्रियान्वयन केंद्र के रूप कार्य करेगी। एसवीईपी का उद्देश्य ग्रामीण क्षेत्रों में उद्योग के लिए एक सुविधा सम्पन्न सेवाए उपलब्ध कराना है। एसवीईपी ग्रामीण लोगों को गरीबी दुष्चक्र से बाहर निकालने के लिए न सिर्फ उद्योग लगाने में बल्कि उद्योगो को पुरी तरह से स्थापित करने के लिये मदद करेगी

उद्देश्य

- नए व्यवसायों की समझ विकसित करना तथा व्यवसायों का उत्कृष्ट तरीके से शुरूआत करना।
- कम्युनिटी इण्टरप्राइजेज फण्ड की उपलब्धता सीड कैपिटल शुरूआती पूँजी आसानी से तथा कम ब्याज दर पर उपलब्ध कराना, इसके साथ गरीब उद्यमियों को बैंको तथा अन्य वित्तीय संस्थाओं को जोड़ना।
- सी.आर.पी.ई.पी. के द्वारा व्यवसायों को लगातार सहायता तथा संबंधित वस्तुओं के साथ सहयोग करेगा।

संरचना

बीआरसी में न्यूनतम कुल 15 सदस्य होंगे, जिनमें से तीन सदस्य नोडल सामुदायिक संगठन के होंगे। अन्य सदस्यों को चयन ग्राम संगठन के प्रतिनिधियों द्वारा विकासखण्ड स्तर पर किया जायेगा, जिससे सभी संकुल के क्षेत्रों से बराबर भागीदारी होगी। बी आर सी का कार्यकाल दो वर्षों का होगा, तत्पश्चात नोडल समुदायिक संगठन सदस्यों के अलावा अन्य सभी सदस्यों को पुनः चयनित किया जायेगा।

नेतृत्व

बी आर सी का नेतृत्व पांच सदस्यों द्वारा किया जायेगा, जिससे बीआरसी के अध्यक्ष, सचिव तथा कोषाध्यक्ष ही होंगे। उपाध्यक्ष तथा उपसचिव का चुनाव बीआरसी के सभी सदस्यों द्वारा किया जायेगा।

उपसमिति

बीआरसी का संचालन तथा क्रियान्वयन समुदाय के अनुभवी लोगों के नेतृत्व में होगा, बीपीएम एसवीईपी सभी प्रकार की उपसमितियों के गठन एवं समुदाय के नेतृत्व को बी आर सी के संचालन करने में सहयोग प्रदान करेंगे। उपसमितियों का एसवीईपी के संचालन मेंबहुत प्रभावी भूमिका होगी, जिनमें से कुछ उपसमितियाँ निम्न हैं।

ऋण उपसमिति

ऋण उपसमिति में न्यूनतम दो सदस्य होंगे, जिनमें बी.आर.सी. के समस्त पदाधिकारी आवश्यक रूप से सदस्य होंगे बाकी के सदस्यों का चयन बीआरसी में सर्व सम्मति से किया जायेगा। ऋण उपसमिति के सदस्य ग्राम संगठन द्वारा भेजे गये योजनाओं का अवलोकन करेंगे, जिसके उपरांत सीईएफ अंतर्गत लाभार्थी चयन किया जा सके। ऋण उपसमिति कम से कम माह में दो बार बैठक करेगी।

निगरानी समिति

निगरानी समिति में न्यूनतम पांच सदस्य होंगे, जिनका चयन बी आर सी के द्वारा होगा, निगरानी समिति के कार्यों में से मुख्य कार्य हैं

- निर्गत सी ई एफ ऋण का उपयोग सही मद में हो, तथा इसके बारे में बी आर सी को अवगत करना।
- सी आर पी ई पी के कार्यों की निगरानी तथा उनके मानदेय पर भुगतान हेतु टिप्पनी करना।
- बी आर सी द्वारा समय समय पर निगरानी संबंधित अन्य कार्य करना।

इन समितियों के अतिरिक्त बी आर सी समय समय पर आवश्यकतानुसार अन्य समितियाँ गठित कर सकती है। बी आर सी के लिये खरीदारी के वही नियम लागू होंगे जो कि नोडल सामुदायिक संगठन पर लागू होगा, तथा बी आर सी में कोई भी खरीदारी के लिए कोई उपसमिति गठित नहीं की जा सकती है, नोडल सामुदायिक संगठन की खरीदारी समिति ही बी आर सी खरीदारी संबंधित कार्य करेगी।

बीआरसी के कार्य

बी आर सी एसव्हीईपी अंतर्गत समस्त गतिविधियों के सचांलन एवं अनुश्रवण तक का कार्य करेगी जिनमें मुख्यतः निम्न कार्य हैं–

- सामुदायिक संगठनों एवं उद्यमियों के क्षमतावर्धन से जुडें कार्य
- सामुदायिक संगठनों एवं उनके सदस्यों में एसवीईपी एवं उद्यमिता के बारे में जागरूकता बढ़ाने हेतु
- आसपास के बाजारों एवं अन्य उपलब्ध संसाधनों के बारे में समुचित जानकारी एकत्र करना एवं उनको उद्यमियों एवं सीआरपी–ईपी तक पहुँचाना
- उद्यमों को व्यापार नियोजन में सहायता करना ताकि उनको वित्तीय रू५ से स्थायित्व प्राप्त हो।
- ग्राम संगठनों से सी ई एफ वापसी हेतु मार्च के प्रथम सप्ताह, जून के प्रथस सप्ताह एवं दिसम्बर के प्रथम सप्ताह में ऋण वापसी हेतु बैठक रखना।

- व्यापार नियोजन योजना का मूल्यांकन करना एवं अनुमोदन के पश्चात उनको सीईएफ एवं एसवीईपी से जुड़े अन्य लाभ दिलवाना।
- उद्यमी को कार्य प्रारंभ करवाने में सहायता करना।
- कम से कम शुरूवाती छह माह तक उद्यमों की आर्थिक एवं अन्य गतिविधियों को अवलोकन एवं अनुश्रवण
- सीआरपी– ईपी एवं उपसमितियों की कार्य समीक्षा एवं अनुश्रवण
- सी.ई.एफ. निर्गत करना एवं उनकी वापसी सुनिश्चित करना।
- बी आर सी के ऑफिस एवं अन्य संपत्तियों की पूर्ण रू५ से देख रेख
- उद्यमों की मांग के अनुसार अपनी सेवाओं में बढ़ोतरी करना।
- मार्केटिंग हेतु नए पार्टनरशिप करना
- उद्यमियों को मार्केटिंग, खरीदारी एवं उद्यमों से जुड़ी अन्य सेवाओं के लिये सुविधा प्रदान करना।
- उपसमितियों एवं सीआरपी–ईपी के कार्यों का अनुश्रवण।

इन कार्यों के लिए बी आर सी को आर्थिक सहायता दी जायेगी जिसमें मुख्य रूप से निम्न व्यय बुक किये जा सकेगें।

1. सी आर पी ई पी मानदेय – उद्यमियों को सहायता प्रदान करने एवं सी आर पी–ईपी के अन्य उद्देश्यों की पूर्ति हेतु बी आर सी सीआपी–ईपी को नियुक्त करेगा। बी आर सी द्वारा सी आर पी ईपी को उचित मानदेय का भुगतान समयानुसार किया जा सकेगा।
2. बैठक खर्च – बी आर सी की मासिक बैठके, अथवा इनके अतिरिक्त बी आर सी पदाधिकारियों द्वारा बुलाई गई अन्य बैठकें जहाँ घटक सामुदायिक संगठनों के प्रतिनिधि अथवा बैठक में प्रतिभाग करने आये अन्य लोग, बीआरसी के क्रियान्वयन अथवा संबंधित मुद्दो पर चर्चा करते हैं। इसके अतिरिक्त एसवीईपी के उद्देश्यों की प्राप्ति के लिए एक सहभागी योजना करना, एवं समुदाय कार्यकर्ताओं की कई बैठकें करता है तथा विभिन्न उप समितियों की बैठक भी करना है। यह बैठके समुदाय स्तरीय संस्थानों की क्षमता निर्माण मूलभूत हिस्सा हैं।

<u>बी आर सी की भूमिका क्या है ?</u>

बी.आर.सी (ब्लाक संसाधन केंद्र) <u>एस.वी.ई.पी</u> को क्रियान्वित करने वाले नोडल केंद्र के रूप में कार्य करेगा। एनआरएलएम के अंतर्गत आने वाला ब्लॉक स्तरीय संघ (बीआरसी) बीआरसी के लिए संस्थागत मंच होगा।

जिसका संचालन समूह से सफर करके <u>सी .एल. ऍफ़</u> तक पहुची महिलओं की १५ सदस्यों की दल के माध्ययम से किया जायेगा | जिनमे सी एल ऍफ़ की सन्चालंन सदस्यों के अतिरक्त प्रतेक ग्राम संघटन से एक या दो सदस्य होंगे.

सीईएफ

उद्यमी का चयन सामुदायिक संगठन एवं सीआरपी – ईपी के सहयोग से उद्यमी की आवश्यकता, गरीबी एवं उद्यमिता संचालन की दक्षता के दृष्टिगत किया जायेगा, उद्यमी के चयन के लिए कोई आयु सीमा का बंधन नहीं है। इसमें प्रारंभिक नवीन उद्यमिता के साथ–साथ पूर्व में संचालित उद्यमियों को भी प्रोत्साहित किया जायेगा। व्यवसाय योजना तैयार करना उतना ही आवश्यक है जितना कि ऋण प्राप्त करना। यदि सही तरह से व्यवसाय योजना का मूल्यांकन नहीं किया गया तो आगे आने वाले दिनों में एक उद्यमी को कई समस्याओं का सामना करना पड़ सकता है। उद्यम का चयन करने के बाद ऋण हेतु एक व्यवसायिक परियोजना का निर्माण किया जाता है जिसमें निम्न बिन्दु होते हैं –

- उत्पाद/सेवा का नाम व परिचय एवं बाजार में मांग की संभावना
- उद्यम की प्रस्तावित क्षमता या कुल विक्रय
- दुकान का किराया
- मशीन एवं साजसज्जा
- कच्चा माल
- वेतन एवं मजदूरी
- अन्य आकस्मिक व्यय
- कार्यशील पूंजी
- कुल परियोजना लागत
- वित्तीय प्रबंधन
- उत्पादन लागत
- लाभ/हानि

व्यवसायिक परियोजना का मूल्यांकन करते समय उपरोक्त तथ्यों को अवश्य ध्यान में रखा जाए।

उद्यम प्रारंभ करने हेतु सीड केपीटल के रूप में सामुदायिक उद्यम राशि (सी.ई.एफ.) प्रदान करने की व्यवस्था इस योजनांतर्गत की गयी है। सीईएफ उद्यमियों की जोखिम वहन क्षमता में भी वृद्धि करता है।

- वित्तीय अनुशासन प्रबंधन तथा नियमित ऋण वापसी
- बैंक व अन्य वित्तीय संस्थाओं को गरीबों की ऋण पात्रता को दर्शाना
- बैंक व अन्य वित्तीय संस्थाओं से ऋण प्राप्त करने में मार्जिन मनी सहायता राशि की उपलब्धता

सीईएफ से ऋण प्राप्ति

- सर्वप्रथम सीआरपी–ईपी की सहायता से उद्यमी का ऋण मूल्यांकन आलेख तैयार किया जाए।
- ऋण आलेख तथा ऋण वापसी सारणी को समूह की बैठक में प्रस्तुत कर उन्हें सीआरपी–ईपी द्वारा अवगत कराया जाएगा।
- समूह से विचार विमर्श के उपरांत समूह के प्रतिनिधि इसे ग्राम संगठन की कार्यकारी समिति में अनुमोदन हेतु प्रस्तुत करेंगे। कार्यकारी समिति किसी भी आवेदन को अनुमोदित करेंगे या पुनरावलोकन के लिए वापस करेंगे।

- इसके बाद यह प्रकरण सीआरपी–ईपी एवं उद्यमी द्वारा बीआरसी के ऋण समिति में बीआरसी से अंतिम अनुमोदन हेतु प्रस्तुत किया जाएगा।
- बीआरसी प्रस्ताव का मूल्यांकन कर यह सुनिश्चित करेगा की सभी दिशा–निर्देशों का पालन किया गया है। प्रस्ताव के उपयुक्त होने की स्थिति में ऋण राशि संबंधित समूह के खाते में भुगतान करेगा।
- बीआरसी द्वारा सूचना प्राप्त होने पर समूह धनराशि उद्यमी के खाते में जमा करेगा। उद्यमी को भुगतान की सूचना बीआरसी एवं ग्राम संगठन को सीआरपी–ईपी द्वारा उपलब्ध कराया जाएगा।
- पूर्व निर्धारित सारणी के अनुसार उद्यमी ऋण वापसी समूह के माध्यम से ही करेगा। ऋण किसी भी स्थिति में नगद नहीं दिया जाएगा।
- उद्यमी द्वारा ऋण की पूर्ण रूप से वापसी के पश्चात् बीआरसी उद्यमी एवं समूह को ऋण समाप्ति सर्टिफिकेट देगा।

ऋण का पुनर्भुगतान –

सीईएफ की वापसी उद्यमी ऋण प्राप्त करने के एक महीने बाद से 1 प्रतिशत मासिक ब्याज की दर से अपने सम्बन्धित समूह में करेगा। समूह मूलधान की संपूर्ण राशि व ब्याज की 75 प्रतिशत राशि अपने ग्राम संगठन को भेजेगा ग्राम संगठन ब्याज की राशि में 25 प्रतिशत अपने संगठन में रखते हुए शेष राशि एक चेक (बी आर सी के नाम) सीएलएफ को भेज देगा, सीएलएफ से बी आर सी के सदस्य प्राप्त करेंगे।

सीईएफ की वापसी उद्यमी द्वारा समूह को वापसी नियोजन के अनुरूप ही किया जाएगा। समूह से सीईएफ की वापसी ग्राम संगठन को होगी तत्पश्चात् ग्राम संगठन से नोडल सामुदायिक संगठन को होगी। यदि बीआरसी बीएलएफ के द्वारा संचालित किया जा रहा है तो ग्राम संगठन से वापसी संबंधित ग्राम संगठन के सीएलएफ को ही की जाएगी। ग्राम संगठन से बीआरसी को सीईएफ वापसी बीआरसी द्वारा आयोजित विशेष बैठक में किया जाएगा। यह बैठक फरवरी तथा अगस्त में आयोजित की जाएगी तथा बीआरसी सभी ग्राम संगठन को इस बैठक की तिथि के संबंध में सूचित करेगा।

सीईएफ की वापसी में न्यूनतम मोरेटोरियम पीरियड 03 माह एवं अधिकतम 06 माह का होगा। मोरेटोरियम पीरियड की अवधि समूह एवं उद्यमी के बीच आपसी सहमति से तय की जाएगी। इसके बाद उक्त सूचना को सीईएफ हेतु आवेदन किया जाएगा। मोरेटोरियम पीरियड में एसएचजी सीईएफ पर केवल ब्याज की मांग ही कर सकेगा। इस पीरियड में मूल राशि देय नहीं होगी। यदि उद्यमी स्वेच्छा से मूलधन भी वापस करना चाहे तो वह एसएचजी को स्वीकार्य होगा।

उद्यमी से समूह को वापसी की समयावधि आपसी सहमति से निर्धारित की जाएगी तथा इसका उल्लेख उद्यम मूल्यांकन आलेख में किया जाएगा। व्यक्तिगत उद्यम हेतु ऋण वापसी की अवधि अधिकतम 24 माह तक हो सकती है। सामूहिक उद्यमों के लिए ऋण वापसी की समय सीमा अधिकतम 36 माह तक हो सकती है।

सीईएफ उद्यमियों को एक सफल उद्यम लगाने हेतु सहायक राशि उपलब्ध करता है किसी भी उद्यम के लिए पूंजी की लागत अति महत्वपूर्ण होती है। उद्यम को स्थायित्व प्रदान करने हेतु उद्यम से समूह की सीईएफ वापसी की अधिकतम ब्याज दर 12 प्रतिशत प्रति वर्ष निर्धारित की गयी है। समूह से ग्राम संगठन सीईएफ ब्याज वापसी की दर 9 प्रतिशत एवं ग्राम संगठन से नोडल सामुदायिक संगठन की ऋण वापसी दर 06 प्रतिशत प्रति वर्ष की दर से की जाएगी।

सी इ ऍफ़ की वापसी कैसे होगी?

- बीआरसी एक स्थायी संस्था व् संसाधनकेंद्र के रूप में कार्य करती रहेगी|
- एस.वी.इ पी कार्यक्रम मे बी .आर. सी एक संसधन केंद्र होगा, व् सी आर पी इ पी इसके प्रमुख रिसोर्से परसन व् सर्विस प्रोवाइडर के रूप में, कार्य करेगें |
- बीआरसी एक आत्मनिर्भर राजस्व मॉडल के रूप में सतत कार्य करेगी |
- बीआरसी में व्यवसाय के प्रतेक पहलुओं पर जोर दिया जायेगा , जैसे टिकाऊ, व्यवसाय की खोज , वित्तीय सहयोग करना और करना , विशेषग्य से भेट कराना, बिजनेश प्लान का निर्माण करन/ कराना ,
- बीआरसी व्यवसाय व्यावहारिकता योजना तैयार करने, ऋण मूल्यांकन करने और व्यवसाय के कार्य-निष्पादन पर नजर रखने के लिए टैबलेट आधारित सॉफ्टवेयरका उपयोग करते हुए उद्यमों को बैंक से निधियां दिलाने में मदद करेगा.

बी आर सी की सफलता के आयाम क्या होंगे?

सी ऍफ़ की वापसी उद्यमी ऋण प्राप्त करने के एक महीने बाद से 1% मासिक ब्यज की दर से अपने सम्बन्धित समूह में करेगा , समूह मूलधन की स्मुर्ण राशी व् ब्याज की ७५% राशी अपने ग्राम संघटन को अग्रेसित करेगा , ग्राम संघटन ब्याज की राशी में २५% अपने संघटन में रखतें हुए शेश राशी एक चेक बी(बी आर सी के नाम) के माध्यमस से से सी एल ऍफ़ को भेज देगा , सी एल ऍफ़ से बी आर सी के ओ. बी सदस्य प्राप्त कर लेंगी|

उद्यमी को लिए गये ऋण की राशी २४ महीने में बी आर सी को वापस करना होगा .

समूह द्वार उद्यमी के व्यवसायिक योजना का जाँच |

उद्यमी का प्रार्थना पत्र सर्व प्रथम समूह के बैठक में सम्बन्धित समूह की स्दस्स्या, प्रस्तुत करती हैं . जिस पर समूह व् सी आर पी इ पी गहराइ से निम्नवत विचार करता हैं.

- उद्यमी का समूह से क्या समंध है?
- उद्यमी की शिक्षा व् अनुभव क्या है?
- उद्यमी पर समूह का बकाया (आउटस्टैंडिंग) कितना हैं. २५०००० से ज्यदा नही होना चहिये.
- उद्यमी द्वारा प्रस्तुत किया गया **व्यवसायिक योजना** का अवसर क्या है ?
- क्या प्रस्तुत व्यवसायिक योजना की सफल होने की सम्भवना है,

उपरोक्त प्रश्नों के सकारात्मक होने की स्यिथिमें समूह उद्यमी के प्रार्थना पत्र पर मोहर व् हस्थाक्षर के साथ स्म्नब्धित ग्राम संगठन व् सी एल फ को एक सप्ताह के अंदर अग्रेसित करेगा |

आजीविका समूह (SHGs) एस. वी. इ .पी कार्यक्रम की बहुत ही महत्वपूर्ण इकाई है, समूह उपयुक्त उद्यमी की पहचान/तलास से लेकर ऋण वापसी तक का सफर में प्रमुख घटक है | समूह से ही चलकर किसी उद्यमी का बिजनेस प्रपोसल ग्राम सन्गठन के माध्यम से होकर बी आर सी तक पहुचता है, इसके पीछे का उद्देश्य , प्रतेक उद्यमी के बिसय में सम्पूर्ण जानकरी होना है| जिसके लिए प्रतेक उद्यमी द्वारा लिए गये ऋण के व्याज के राशी में से २५% क्रमश: SHG व् VO को बी .आर. सी भुगतान करती हैं.

नोडल सामुदायिक संगठन और उनके कार्य

बी आर सी लाइवलीहुड कमिटी के रूप में कार्य करेगी जो की समस्त ब्लाक क्षेत्र में कृषि के अतिरिक्त होने वाली आजीविका के गतिविधियों के समाधान का केंद्र होगा। बी आर सी के सञ्चालन की जिम्मेदार ब्लाक लेवल फेडरेशन की होगी, उक्त के क्रम में सामुदायिक संगठन की निम्न जिम्मेदारियां होगी –

- एस वी ई पी मार्गदर्शिका अनुसार बी आर सी का निर्माण करना
- एस वी ई पी के मद में प्राप्त राशि के सञ्चालन हेतु अलग बैंक खाता खुलवाना
- मिशन द्वारा निर्गत एस वी ई पी की मार्गदर्शिकाओं का पूर्ण रूप से पालन करना
- बी आर सी द्वारा अनुमोदित किये गए सभी खर्चोकाएस वी ई पी में प्राप्त राशि से भुगतान करना
- समय समय पर बी आर सी की गतिविधियों का अवलोकन करना और उचित मार्गदर्शन करना
- हर वर्ष अगस्त एवं फरवरी के माह में BLF की बैठक में बी आर सी के कार्यों का पूर्ण अवलोकन कर सूचना सभी सी एल एफ़ को प्रेषित करना

3. आजीविका एवं उद्यम

जीविकोपार्जन वह कार्य या व्यवसाय है, जो जीवन निर्वाह के उद्देश्य से किया जाता है। ऐसे आर्थिक लाभ या धन अर्जन का मुख्य उद्देश्य जीवन निर्वाह होता है, धन संचय नहीं। व्यवसाय को एक वृक्ष के रूप में सरलता से समझा जा सकता है।

किसी नये व्यवसाय को आरम्भ करना ही उद्यमिता है। व्यवसाय का संचालन करने में पर्याप्त जोखिम एवं कड़े प्रयत्न शामिल होते हैं। उद्यमी की जोखिम हटाने की क्षमता, संसाधनों को उत्पादक कार्यों में लगाने के प्रयास, नये विचारों को कार्यरूप देने की ललक एवं भावी चुनौतियों का लाभ उठाने के अवसर प्राप्त करना उद्यमशीलता आदि गुणों पर निर्भर करता है। उद्यमशीलता के कारण न हीं सिर्फ नवीन रोजगार अवसरों का सृजन होता है, वरन् अर्थव्यवस्था को गति प्राप्त होती है एवं राष्ट्र के संसाधनों का समुचित दोहन होता है।

कोई भी उद्यम स्थापित करने का अर्थ है कि उस उद्यम के संबंध में अनेक तथ्यों की जानकारी संग्रहित करना आवश्यक होता है जैसे नियोजन, निर्माण–तकनीक की पूर्ण जानकारी, मशीनों का क्रय तथा उनकी स्थापना, कारखाने का निर्माण तथा उत्पादन, बिक्री, गुणात्मक नियंत्रण, कर्मचारी, वित्त आदि अनेक विभागों का प्रबंधन, इत्यादि। व्यवसाय सरल भी हो सकता है और जटिल भी। इसमें नियोजन, खरीद, बिक्री, स्टॉक नियंत्रण तथा वित्तीय प्रबंधन की जानकारी होना भी सम्मिलित है। खुदरा किराना दुकान एक उद्योग की तुलना में सरल व्यवसाय है। एक सेवा उद्यम सरल या जटिल हो सकता है। जैसे कि फोटो कॉपी केन्द्र की स्थापना एवं प्रबंधन एक सरल कार्य हो सकता है परंतु दलिया निर्माण कर उसकी पैकेजिंग कर बेचना एक जटिल कार्य हो सकता है।

सबसे पहले आपको यह निश्चय करना आवश्यक हो जाता है कि व्यवसाय के लिये कौन–सा क्षेत्र चुनना है। वह उद्योग है, व्यापार है या सेवा उद्यम है? इस बात पर निर्भर करता है कि आप किस कार्य को करने में सक्षम है और क्या करना चाहतें हैं। किसी वस्तु का निर्माण करने की अपेक्षा व्यापारिक या सेवा उद्यम स्थापित करना सरल है। व्यापारिक उद्यम स्थापित करने में कम समय लगता है और लाभ जल्दी मिलने लगता है जबकि कारखाना स्थापित करने में समय भी अधिक लगता है और लाभ भी देरी से मिलता है।

कोई भी व्यक्ति अपने रोजगार के तलाश की पूर्ति सिर्फ दो ही तरीके से कर सकता हैं, एक नौकरी के माध्यम से दूसरा स्वयम के व्यवसाय माध्यम से | आज के परिवेश जहाँ नौकरियों पर दबाव बहुत ही बढ़ गया हैं , तब ऐसी ही परिस्थिति में व्यवसाय का विकल्प सबसे मजबूत हो गया हैं.

मजें की बात यह हैं की स्वयम के व्यवसाय का एक अलग ही महत्व हैं, जिसमें में ब्यक्ति को नए प्रयोंगों के साथ आगें बढनें के आजदी होती हैं.

आजकल बहुत से ऐसे उदाहरन हैं जिसमे लोगों ने स्वयम के व्यवासय को बहुत प्राथमिकता दी हैं|

अवधेश कुमार ने , अक अच्छी नौकरी छोड़ कर, अपने पैत्रिक गाव में केचुए की जैविक खाद का निर्माण काम शुरू किया शरुआती मुश्किलों के बाद आज उनका व्यवसाय बहुत ही प्रभावी मुनाफा कम रहा हैं , अवधेश बतातें हैं, की एक बार एक स्वयम सेवी संस्था के कार्यशाला में भागीदारी करनें से मुझे इस व्यावासय की समझ बनी , तभी से मैंने इस व्व्वस्सय को करनें के लिए , अपनी समझ को लगातार और मजबूत किया |

एक सफल व्यवसाई के पास बहुत सारें गुणों के साथ –साथ एक सही व्यवसाय के चयन के और मोटिवेशन (उत्साह) को बनाएं रखना होता हैं. और बहुत जरूरी है की आप अपने ब्यवसाय के प्रति बेहद सजग और इमानदार बनें रहे | तभी आप सफल उद्यमी हो सकतें हैं.

एक सफल उद्यमी के गुण–

सीबीओ एक उद्यमी का मार्गदर्शन करने जा रहे हैं तो यह जानना अति आवश्यक है कि एक सफल उद्यमी में क्या विशेष बातें होती हैं उसके अंदर किन गुणों का समावेश होता है जिससे वह दूसरे से अलग हट कर सफलतापूर्वक कार्य करता है।

उद्यमी वह व्यक्ति है जो कुछ विशेष कार्य (उद्योग/व्यवसाय/व्यापार सेवा) करने के लिए अपनी तरफ से निश्चित तौर पर पहल, आत्मविश्वास और आत्मबल दिखाता है। एक सफल उद्यमी के गुण उसमें पहले से ही विद्यमान हो यह आवश्यक नहीं बल्कि उद्यमी द्वारा यह गुण प्रशिक्षण प्राप्त कर, बाजार का सर्वे कर एवं अनुभवों से अर्जित किये जाते हैं। एक सफल उद्यमी में आवश्यक गुण निम्नानुसार हैं–

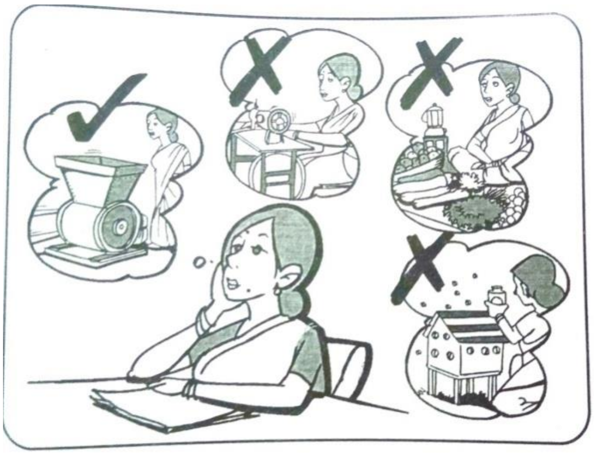
1. उपलब्धि की चाह रखना
2. क्षमता अनुसार जोखिम उठाना
3. अपने बारे में सकारात्मक विचार रखना
4. स्वयं के द्वारा कार्य हेतु प्रयास करना
5. समस्याओं का समाधान करना
6. भविष्य के प्रति आशावान होना
7. वातावरण को जानने की क्षमता रखना
8. लक्ष्य बनाना
9. अवसरों की पहचान करना
10. सदैव प्रयासरत रहना
11. सूचनाओं को एकत्रित करना
12. उच्च श्रेणी का कार्य करना
13. कार्यों को पूरा करने हेतु प्रयास रत रहना
14. उच्च कार्य क्षमता से कार्य करना
15. अपनी बात मनवाना
16. प्रभावी नीतियों का उपयोग करना
17. अपना पक्ष मजबूती से रखना
18. अनुसरण करना

एक सफल उद्यमी के गुणों की नीचे लिखी कहानी के माध्यम से आसानी से समझा जा सकता है

गीता और सरला दो सगी बहने हैं। दोनों की उम्र में बस 1 वर्ष का अंतर है। दोनों की शिक्षा समान स्कूल में हुई एवं दोनों की देस्ती भी लगभग समान लोगों से है। परंतु सरला आज मसाला पिसने का सफल उद्योग संचालित कर रही है। जबकि गीता कोई रोजगार न होने से आर्थिक तंगी में है। इसका फर्क सिर्फ दोनों के गुणों में अंतर होना है। सबसे बड़ा अंतर है कि गीता नकारात्मक सोच रखती है एवं असफलताओं के बारे में सोचती है,

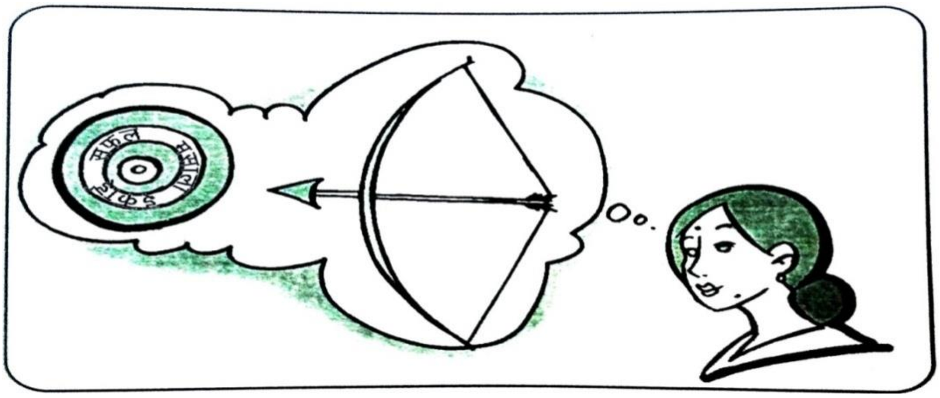
वहीं सरला हमेशा **सकारात्मक सोच रख कर सफलताओं के बारे में सोचती** है।

जो गुण सरला में विद्यमान है वह गीता में नहीं है। सरला के अंदर **चाह थी कि वह अपने जीवन में कोई ऐसा कार्य करे** जिसे सामान्यतः उसके समाज में या आसपास नहीं किया जाता। इसलिए सरला ने मसाला पिसने के व्यवसाय को प्रारंभ करने का निश्चय किया। जब सरला ने मसाला इकाई लगाने का निर्णय किया तब उसने बहुत **सोच विचार कर उतनी ही पूंजी का निवेश किया जितना नुकसान वह इकाई के न चलने पर सहन कर सकती थी**। उसने प्रारंभ में इकाई में उतने ही मसालों का निर्माण किया जितना वह बेच सकती थी। सरला को यह व्यवसाय प्रारंभ करने हेतु किसी ने निर्देशित नहीं किया था बल्कि यह उसकी अपने आप की पहल एवं विचार थे कि उसे मसाला पिसने का व्यवसाय प्रारंभ करना है। उसके लिए उसने विभिन्न उद्योंगो में आने वाली समस्याओं का पूर्वानुमान लगाया



एवं अपनी स्थिति को देखते हुए उसने **कम समस्याओं वाले उद्योग को चुना**। सरला अपने **उद्योग के प्रति आशान्वित थी** उसे लोगों ने उद्योग स्थापना में आने वाली कठिनाईयों के बारे में बताया किंतु वह विचलित नहीं हुई क्योंकि वह अपनी खूबियों और कमियों के बारे में जानती थी। उसे स्वयं पर एवं स्वयं की क्षमताओं पर विश्वास था। उसने उद्योग चयन के समय मसाला उद्योग से संबंधित जानकारी

जैसे – कच्चामाल, मशीन, दुकानदार, ग्राहक आदि के विषय में जानकारी एकत्र कर उनका विश्लेषण किया व उत्पाद की गुणवत्ता, बिक्री मूल्य एवं शर्तों, पैकेजिंग आदि का निर्णय लिया। यदि सरला ने **वातावरण को विश्लेषित** नहीं किया होता तो वह उद्योग स्थापित नहीं कर पाती। तत्पश्चात सरला ने उद्योग स्थापना हेतु **योजनाबद्ध योजना बनाई** जैसे ऋण प्रकरण कितने दिनों में जमा करेगी, किराये का भवन कब तक प्राप्त करेगी। किस समय तक अपने उद्योग को स्थापित करेगी आदि।



सरला ने जैसे मासाला उद्योग के लिए अवसर देखा व परियोजना स्थापित की उसने **अवसर की पहचान** उचित समय पर की जिससे वह सफल हो सकी। उसे भी उद्योग स्थापित करने में अनेक बाधाओं का सामना करना पड़ा जैसे– विद्युत कनेक्शन हेतु उसे कई बार प्रयास करना पड़ा परंतु **उसने अपने प्रयास नहीं छोड़े**। अंत में प्रयास के उपरांत वांछित विद्युत कनेक्शन मिल ही गया। सरला ने **आवश्यक जानकारी एकत्र** कर अन्य जानकारी उद्यमिता विकास हेतु प्रयासरत संस्थाओं से मार्गदर्शन लिया। उसका सदैव यह प्रयास रहता है कि वह उत्पादित मसाले में किसी तरह की अशुद्धि न हो व मसाले की गुणवत्ता बाजार में उपलब्ध अन्य मसालों से अच्छी को इसी चाह के कारण **उसके मसाले की गुणवत्ता अच्छी होती है** व लोग विश्वास से उसका उत्पाद खरीदते हैं। वह अपनी मशीन की उत्पादन क्षमता को **बाजार में मांग के अनुसार उत्पाद बनाने से** अधिक लाभ कमाती है। सरला को भी व्यवसाय प्रारंभ करने हेतु ऋण की आवश्यकता थी जिस हेतु उसने **प्रभावी योजनाएं बनाईं** जिससे वह बैंक मैनेजर को अपने उद्योग की सफलता का विश्वास दिला सके। जो काम उसने बाजार, मशीन, प्रतिस्पर्धात्मक मांग आदि के बारे में तथ्य एकत्र कर बैंक मैनेजर को इस प्रकार से प्रस्तुत किये जिससे कि **बैंक मैनेजर को सरला की बात मानते हुए** उसका ऋण पास करवाया। सरला से जब बैंक अधिकारियों ने गारंटी लाने हेतु कहा तब उसने **निश्चयात्मक ढंग से बैंक वालों को यह बताया** कि उसने जिस योजना के अंतर्गत ऋण हेतु आवेदन किया है उसमें बैंक गारंटी से छूट है।सरला के व्यवसाय की सफलता का एक मुख्य कारण है कि वह प्रत्येक माह अपने द्वारा उत्पादित तैयार माल, विभिन्न मदों पर किये गये खर्च, बिक्री, उधारी आदि का **अनुसरण करती है** एवं अपने व्यवसाय में सहयोग देने वाले **कर्मचारियों की भलाई के बारे में सोचती है** एवं उन्हें प्रोत्साहित करती है, समय समय पर उनकी आर्थिक मदद करती है।

आपने देखा होगा कि उपरोक्त उल्लेखित ज्यादातर गुण आप में विद्धमान हैं। आप ने कभी न कभी इन गुणों का उपयोग किया होगा। हां यह सत्य है कि हम सभी में यह सभी गुण मौजूद होते हैं। आवश्यकता हे तो इस बात की कि हम इन गुणों को विकसित करें। इनका उपयोग करते करते धीरे धीरे ये हमारी आदत में आते हैं और हमारी सोच एक सफल उद्यमी की तरह हो जाती है।

उद्यम के अवसर

उद्यमी के लिए आवश्यक है कि सर्वप्रथम अपने आसपास के वातावरण का अवलोकन करे जिससे वह स्थानीय स्तर पर अपने व्यवसाय की आवश्यकता को समझ सके जिससे उसका व्यवसाय लंबे समय तक निरंतर चलता रहे। उद्यमी द्वारा अपनाया जा रहा व्यवसाय विभिन्न परिस्थितयों पर आधारित हो सकता है जैसे –

- मांग आधारित–

  बाजार में उपभोक्ताओं द्वारा किस चीज की मांग की जा रही है एवं वह उचित मात्रा में उपलब्ध है या नहीं इसकी जानकारी प्राप्त कर उद्यमी अपना व्यवसाय प्रारंभ कर सकता है। उदाहरण के लिये जैसे बाजार में सूती कपड़ों की अधिक मांग है तो उसका निर्माण किया जा सकता है।

- संसाधन आधारित–

उद्यमी अपने आस पास उपलब्ध संसाधनों के आधार पर अपने व्यवसाय का चयन कर सकता है। यदि उसके क्षेत्र में खेती अधिक होती है तो वह उससे आधारित व्यवसाय प्रारंभ कर सकता है। यदि जंगल है तो लकड़ी आसानी से प्राप्त हो सकती है। जल संसाधन अधिक हैं तो मछली पालन सिंघाड़े की खेती आदि कार्य कर सकता है, गाय, भैंस, मुर्गी या बकरी पालन का भी कार्य कर सकता है।

- कौशल आधारित – यदि उद्यमी स्वयं किसी कला में सझम है जैसे वह फर्नीचर बनाने में, मोटर सायकल रिपेयर करने में, सिलाई कार्य में, मटका, डलिया, झाड़ू, जूते, लिफाफे, अगरबत्ती, मोमबत्ती आदि बनाने जैसे कौशल उसके पास है तो वह इससे आधारित व्यवसाय प्रारंभ कर सकता है। वह इनका प्रशिक्षण भी प्राप्त सकता है।

- बाजार आधारित–
  उद्यमी स्थानीय बाजार या अपने आस पास के शहरों के बाजारों का सर्वेक्षण कर यह जानता है कि उस बाजार में किस वस्तु की अधिक मांग है या वह कितनी उपलब्ध है इसके आधार पर वह अपने व्यवसाय का चयन कर सकता है।
- स्थानीय विशेष–
  स्थानीय विशेष से आशय किसी स्थान की विशेषता से है कि उस स्थान की कोई चीज दूर दूर तक प्रसिद्ध है या उसके क्षेत्र कोई धार्मिक स्थल है या पर्यटन स्थल है इसे ध्यान में रखकर भी वह अपने व्यवसाय का चयन कर सकता है। जैसे– यदि वहां कोई मंदिर स्थापित है तो उद्यमी मंदिर में उपयोग आने वाली वस्तुओं जैसे – फूल मालाएं, अगरबत्ती आदि बनाने का कार्य प्रारंभ कर सकता है।

सूक्ष्म उद्योग/ व्यवसाय को निम्न चित्र के माध्यम से समझा जा सकता है–

व्यवसाय एक वृक्ष के रूप में

व्यवसाय को एक वृक्ष के रूप में सरलता से समझा जा सकता है।

- व्यवसाय वह वृक्ष है जिसमें विचार बीज की तरह होते हैं। जिसके माध्यम से यह वृक्ष तैयार होता है।
- जिस प्रकार वृक्ष को बड़ा करने हेतु उसमें पानी दिया जाता है। उसी प्रकार एक उद्यमी व्यवसाय में अपने धन का निवेश करता है।
- वृक्ष की जड़े स्त्रोतों को प्रदर्शित करती है। व्यवसाय में लगने वाला कच्चा माल वित्त, यातायात आदि की व्यवस्था इन्हीं स्त्रोतों के माध्यम से की जाती है।
- जिस प्रकार वृक्ष में अनेक टहनियां होती हैं उसी प्रकार व्यवसाय में अनेक गतिविधियों हेतु अलग अलग विभाग होते हैं जिनके मध्य सामन्जस्य स्थापित करना आवश्यक होता है।
- वृक्ष के फूल विपणन/ बिक्री को प्रदर्शित करते हैं जिस प्रकार फूल सभी को आकर्षित करता है उसी प्रकार व्यवसाय में जिस वस्तु का उत्पादन हो रहा है उसे भी इतना ही आकर्षित और गुणवत्ता पूर्ण तैयार किया जाता है जिससे की वह उपभोक्ताओं को अपनी ओर आकर्षित कर सके।
- बिक्रि उपरांत उद्यमी को प्राप्त होने वाला लाभ इस वृक्ष का फल है।
- जिस प्रकार वृक्ष सदैव एक जैसा नहीं रहता कभी ज्यादा फलदार और घना हो जाता है तो कभी पतझड़ आ जाता है उसी प्रकार व्यवसाय में भी लाभ हानि होती रहती है।

उत्पाद/ सेवा का चयन–

उत्पाद/ सेवा का चयन उद्यमी द्वारा अपने आस पास के वातावरण, उपलब्ध संसाधन एवं स्थानीय अथवा बाह्य बाजार में उसकी मांग एवं पूर्ति के अनुसार किया जाता है। उद्यमी द्वारा उस उत्पाद/ सेवा का चयन करना आवश्यक होता है जिसकी पूर्ति बाजार में न हो रही हो अथवा वह वस्तु उच्च गुणवत्ता के साथ उपलब्ध न हो और वह ग्राहकों को अपनी ओर आकर्षित कर सकती हो।उदाहरण के लिए – आपके क्षेत्र में सोयाबीन की खेती अधिक होती है तो आप उसके विभिन्न उत्पादों का चयन कर सकते हैं।

सोयाबीन उत्पाद

बाजार की मांग–

बाजार की मांग से आशय उपभोक्ताओं की आवश्यकताओं से है। उत्पाद का चयन करते समय उपभोक्ताओं की आवश्यकताओं पर विशेष ध्यान दिया जाता है की ग्राहक किस वस्तु को अधिक पसंद करते हैं, उसमें क्या परिवर्तन चाहते हैं, किस मूल्य में खरीदना चाहते हैं, वर्तमान में वह वस्तु कितनी मात्रा में उपलब्ध है एवं उसका बाजार मूल्य क्या है।इसमें वस्तु की किस्म, मात्रा, आकार, रंग, डिजायन, ब्रांड, पैकिंग आदि को भी सम्मिलित किया जाता है।

4. हितग्राही के चयन की प्रक्रिया

ग्रामीण क्षेत्रों में स्वयं का रोजगार प्रारंभ करने के इच्छुक युवाओं को मुख्यतः निम्न समस्याओं का सामना करना पड़ता है–

- व्यवसायिक ज्ञान के वातावरण एवं पारिस्थितिकी तंत्र की अनुपस्थिति।
- सलाहकार आधारित संस्थागत पारिस्थितिकी तंत्र का अभाव।
- बैंकिंग / वित्त आधारित संस्थागत पारिस्थितिकी तंत्र की अनुपस्थिति इत्यादि।

सीबीओ को सर्वप्रथम उद्यमी का चयन करते समय उसकी आवश्यक आर्हता को ध्यान में रखकर आगे कार्य करना चाहिए।

सी०ई०एफ़ के लिए अर्हता:

विकास खंड निवासी स्वयं सहायता समूह के सक्रिय सदस्य या उनके परिवार के सदस्य (अविवाहित पुत्र/पुत्री, अविवाहित भाई/बहन, पति, माता-पिता) होने चाहिए।
अच्छा रिकॉर्ड और वित्तीय साख होने के साथ स्वयं सहायता समूह के ऋण पर कोई चूक नहीं होनी चाहिए
नए उद्यम की स्थापना हेतु आवेदन करते समय स्वयं सहायता समूह स्टार पर ऋण बकाया राशि रुपये २५००० से अधिक न हो। पूर्व विद्यमान उद्यमों को ऋण आवेदन में यह नियम लागू नहीं है। यद्यपि बी आर सी ऋण मंज़ूर करने से पहले आवेदक की ऋण-पात्रता को सुनिश्चित करेंगे।
आवेदित उद्यम की व्यापार योजना सी आर पी - ईपी द्वारा तैयार की गयी हो।
आवेदन की अनुशंसा स्वयं सहायता समूह तथा ग्राम संगठन द्वारा की जाएगी
मनरेगा लाभार्थियों, उपेक्षित वर्गों, महिलाओं, अनुसूचित जाती/जनजाति तथा ग्रामीण दस्तकारों को वरीयता दी जानी चाहिए

- उद्यमी का चयन सामुदायिक संगठन एवं सीआरपी – ईपी के सहयोग से उद्यमी की आवश्यकता, गरीबी एवं उद्यमिता संचालन की दक्षता के दृष्टिगत किया जायेगा, उद्यमी के चयन के लिए कोई आयु सीमा का बंधन नहीं है। इसमें प्रारंभिक नवीन उद्यमिता के साथ–साथ पूर्व में संचालित उद्यमियों को भी प्रोत्साहित किया जायेगा। उद्यमिता प्रारंभ करने हेतु सीड केपीटल के रूप में सामुदायिक निवेश राशि (सी.आई.एफ.) प्रदान की जावेगी। कार्यक्रम हेतु ग्रामीण उद्यमियों को व्यापार कौशल प्रशिक्षण, भ्रमण एवं उद्यम हेतु प्रारंभिक ऋण के साथ ही बैंक लिंकेज व अन्य शासकीय योजनाओं से कनवर्जेंस से किया जायेगा।
- भौतिक सत्यापन कर यह पता लगाया जाए कि कौन–कौन से व्यावसाय की संभावना अधिक है एवं किस व्यवसाय में कुछ परिवर्तन कर उन्हें नया रूप दिया जा सकता है। बाजार संभावनाएं जानना इसलिए भी आवश्यक है की बाजार की वास्तविक स्थिति का पता चल सके। अर्थात् बाजार में संबंधित उत्पाद बनाने वाले कितने और उत्पादक हैं, वे कितना माल बनाते हैं, बाजार में किस तरह की वस्तुओं की मांग है, उनकी खपत, प्रदाय की स्थिति, प्रतिस्पर्धात्मक दरों की जानकारी आदि। इसके साथ साथ बाजार सर्वेक्षण करने के अन्य लाभ भी हैं जिसे निम्नानुसार देखा जा सकता है
    - जब उद्यमी बार बार बाजार जाता है, विभिन्न संभावित क्रेताओं / विक्रेताओं से मिलता है तो इससे उनके व्यापारिक संबंधों का निर्माण होता है भविष्य में यही क्रेता / विक्रेता उद्यमी के साझेदार होते हैं जो उत्पाद का क्रय विक्रय करते हैं।

- बाजार सर्वेक्षण से उद्यमी को उत्पाद की वास्तविक आवश्यकता एवं उसके रूप का पता चलता है जिससे वह अपने उत्पाद में परिवर्तन ला सकता है। उदाहरण के लिये यदि कोई उद्यमी प्लास्टिक मग बनाने की इकाई डालना चाहता है। बाजार सर्वेक्षण करने पर उसे पता चलता है कि प्लास्टिक मग की बजाए यदि साबूनदानी बनायी जाये तो उसकी ज्यादा मांग होगी तो वह अपने उत्पाद में परिवर्तन करता है।
- बाजार सर्वेक्षण से उद्यमी को यह आभास होता है कि जो उत्पाद वह बनाने जा रहा है उसकी बाजार में कितनी मांग है जिससे उसके आत्मविश्वास एवं उत्साह में बढोत्तरी होती है।
- बाजार सर्वेक्षण में उद्यमी को विभिन्न व्यक्तियों से संस्मरण सुनने को मिलते हैं जिससे की उद्यमी का मार्गदर्शन होता है और वह दूसरे उद्यमियों की गलतियों से सीख लेता है।
- बाजार सर्वेक्षण के जरिए एकत्रित आंकड़ों को वित्तीय संस्थाओं के समक्ष प्रस्तुत कर उद्यमी उन्हें प्रभावित करता है।

- उत्पाद/ सेवा का चयन उद्यमी द्वारा अपने आस पास के वातावरण, उपलब्ध संसाधन एवं स्थानीय अथवा बाह्य बाजार में उसकी मांग एवं पूर्ति के अनुसार किया जाता है। उद्यमी द्वारा उस उत्पाद/ सेवा का चयन करना आवश्यक होता है जिसकी पूर्ति बाजार में न हो रही हो अथवा वह वस्तु उच्च गुणवत्ता के साथ उपलब्ध न हो और वह ग्राहकों को अपनी ओर आकर्षित कर सकती हो। उदाहरण के लिए – आपके क्षेत्र में सोयाबीन की खेती अधिक होती है तो आप उसके विभिन्न उत्पादों का चयन कर सकते हैं।
- बाजार की मांग से आशय उपभोक्ताओं की आवश्यकताओं से है। उत्पाद का चयन करते समय उपभोक्ताओं की आवश्यकताओं पर विशेष ध्यान दिया जाता है की ग्राहक किस वस्तु को अधिक पसंद करते हैं, उसमें क्या परिवर्तन चाहते हैं, किस मूल्य में खरीदना चाहते हैं, वर्तमान में वह वस्तु कितनी मात्रा में उपलब्ध है एवं उसका बाजार मूल्य क्या है।इसमें वस्तु की किस्म, मात्रा, आकार, रंग, डिजायन, ब्रांड, पैकिंग आदि को भी सम्मिलित किया जाता है।
- मार्केटिंग नेटवर्क अंतर्गत उद्यमी की बाजार में पहचान एवं उत्पाद के प्रचार प्रसार एवं बिक्रीको सम्मिलित किया जाता है। जिस हेतु वह उत्पाद का विज्ञापन आदि करता है एवं अपने उत्पाद को कितनी मात्रा में किसे बेचेगा थोक विक्रेता/ फुटकर विक्रेता या अपनी दुकान खोलकर सीधे ग्राहकों को, इसका निर्धारण करता है।
- एक उद्यम के चयन कर लेने के बाद सीईएफ अनुमोदन व ऋण वापस करने की सारणी बनाना अनिवार्य है।
- सीआरपी–ईपी की सहायता से उद्यमी का ऋण मूल्यांकन आलेख तैयार किया जाए।
- ऋण आलेख तथा ऋण वापसी सारणी को समूह की बैठक में प्रस्तुत कर उन्हें सीआरपी–ईपी द्वारा अवगत कराया जाएगा।
- समूह से विचार विमर्श के उपरांत समूह के प्रतिनिधि इसे ग्राम संगठन में अनुमोदन हेतु प्रस्तुत करेंगे। इसके बाद यह प्रकरण बीआरसी के ऋण समिति में प्रस्तुत किया जाएगां
- बीआरसी की अनुशंसा के बाद समूह के माध्यम से ऋण उद्यमी को प्रदान किया जाएगा।
- उद्यमी ऋण वापसी समूह के माध्यम से ही करेगा। ऋण किसी भी स्थिति में नगद नहीं दिया जाएगा।

5. सीईएफ अनुमोदन मापदण्ड

उद्यमी का चयन सामुदायिक संगठन एवं सीआरपी – ईपी के सहयोग से उद्यमी की आवश्यकता, गरीबी एवं उद्यमिता संचालन की दक्षता के दृष्टिगत किया जायेगा, उद्यमी के चयन के लिए कोई आयु सीमा का बंधन नहीं है। इसमें प्रारंभिक नवीन उद्यमिता के साथ–साथ पूर्व में संचालित उद्यमियों को भी प्रोत्साहित किया जायेगा। व्यवसाय योजना तैयार करना उतना ही आवश्यक है जितना कि ऋण प्राप्त करना। यदि सही तरह से व्यवसाय योजना का मूल्यांकन नहीं किया गया तो आगे आने वाले दिनों में एक उद्यमी को कई समस्याओं का सामना करना पड़ सकता है। उद्यम का चयन करने के बाद ऋण हेतु एक व्यवसायिक परियोजना का निर्माण किया जाता है जिसमें निम्न बिन्दु होते हैं –

सी०ई०एफ़ का उपयोग

सी०ई०एफ़ का उपयोग नए उद्यम स्थापित करने हेतु पूंजीगत सामग्री, माल इत्यादि का क्रय करने तथा पूर्व से संचालित उद्यमों को बढ़ाने के लिए किया जाएगा। अधिकाँश उद्यमों में सी०ई०एफ़ की आवश्यकता मुख्य रूप से कार्यशील पूँजी के लिए होगी। ऋण का उपयोग किस प्रकार (अचल संपत्ति या कार्यशील पूँजी) होगा, इस पर चर्चा व्यापार की योजना के अनुमोदन से पहले की जाएगी। ऋण के रूप में सी०ई०एफ़ केवल गैर कृषि आधारित उद्यमों के संवर्धन हेतु ही प्रदान किया जाएगा। यह ऋण कृषि, पशु-पालन तथा NTFP संग्रह हेतु देय नहीं होगा। सी०ई०एफ़ द्वारा की जा सकने वाली कुछ गतिविधियां इस प्रकार हैं :-

- कोई भी उद्यम जो खतरनाक न हो तथा सरकारी नियमानुसार वैध हो
- कोई भी व्यापार सम्बंधित व्यवसाय
- सेवा प्रदान करने वाले व्यवसाय
- विनिर्माण और वस्तुओं के उत्पादन सम्बंधित व्यवसाय

सी ई एफ़ के अतिरिक्त नोडल सामुदायिक संगठन को जो भी राशि एस वी ई पी के क्रम में प्राप्त होगी वह जरुरत पड़ने पर बी आर सी सदस्यों की सर्वसम्मति से अन्य मदों में उपयोग की जा सकती हैं[5]।

- उत्पाद/सेवा का नाम व परिचय एवं बाजार में मांग की संभावना
- उद्यम की प्रस्तावित क्षमता या कुल विक्रय
- दुकान का किराया
- मशीन एवं साजसज्जा
- कच्चा माल
- वेतन एवं मजदूरी
- अन्य आकस्मिक व्यय
- कार्यशील पूंजी
- कुल परियोजना लागत
- वित्तीय प्रबंधन
- उत्पादन लागत
- लाभ/हानि

व्यवसायिक परियोजना का मूल्यांकन करते समय उपरोक्त तथ्यों को अवश्य ध्यान में रखा जाए।

उद्यम प्रारंभ करने हेतु सीड केपीटल के रूप में सामुदायिक उद्यम राशि (सी.ई.एफ.) प्रदान करने की व्यवस्था इस योजनांतर्गत की गयी है। सीईएफ उद्यमियों की जोखिम वहन क्षमता में भी वृद्धि करता है।

- वित्तीय अनुशासन प्रबंधन तथा नियमित ऋण वापसी
- बैंक व अन्य वित्तीय संस्थाओं को गरीबों की ऋण पात्रता को दर्शाना
- बैंक व अन्य वित्तीय संस्थाओं से ऋण प्राप्त करने में मार्जिन मनी सहायता राशि की उपलब्धता

सीईएफ से ऋण प्राप्त करने हेतु –

- सर्वप्रथम सीआरपी–ईपी की सहायता से उद्यमी का ऋण मूल्यांकन आलेख तैयार किया जाए।
- ऋण आलेख तथा ऋण वापसी सारणी को समूह की बैठक में प्रस्तुत कर उन्हें सीआरपी–ईपी द्वारा अवगत कराया जाएगा।
- समूह से विचार विमर्श के उपरांत समूह के प्रतिनिधि इस ` ग्राम संगठन की कार्यकारी समिति में अनुमोदन हेतु प्रस्तुत करेंगे। कार्यकारी समिति किसी भी आवेदन को अनुमोदित करेंगे या पुनरावलोकन के लिए वापस करेंगे।

सीईएफ़–अधिकतम सीमा

व्यक्तिगत उधमों के लिए अधिकतम सीईएफ़ राशि रु० १००,००० /- तक होगी। सामूहिक उधमों (दो या दो से अधिक उधमी) के लिए अधिकतम ऋण की सीमा रु 100,000 प्रति उधमी तक होगी, एसवीईपी के अंतर्गत किसी भी सामूहिक उद्यम के लिए अधिकतम सी ई एफ़ ऋण की राशि रु ५००,०००/- ही होगी[6]।

किसी भी उद्यम हेतु अधिकतम सीईएफ़ राशि रु ५०,००० तक बी आर सी की ऋण समिति की बैठक में अनुमोदित की जा सकती है, रु ५०,००० से अधिक के ऋण अनुमोदन से पूर्व बीआरसी को ऋण मूल्यांकन प्रपत्र पर डीएमएम स्तर केअधिकारी की टिप्पणी लेना आवश्यक है। हालाँकि बीआरसी टिप्पणी पर अमल करने के लिए बाध्य नहीं होगी .

- इसके बाद यह प्रकरण सीआरपी–ईपी एवं उद्यमी द्वारा बीआरसी के ऋण समिति में बीआरसी से अंतिम अनुमोदन हेतु प्रस्तुत किया जाएगा।
- बीआरसी प्रस्ताव का मूल्यांकन कर यह सुनिश्चित करेगा की सभी दिशा–निर्देशों का पालन किया गया है। प्रस्ताव के उपयुक्त होने की स्थिति में ऋण राशि संबंधित समूह के खाते में भुगतान करेगा।
- बीआरसी द्वारा सूचना प्राप्त होने पर समूह धनराशि उद्यमी के खाते में जमा करेगा। उद्यमी को भुगतान की सूचना बीआरसी एवं ग्राम संगठन को सीआरपी–ईपी द्वारा उपलब्ध कराया जाएगा।
- पूर्व निर्धारित सारणी के अनुसार उद्यमी ऋण वापसी समूह के माध्यम से ही करेगा। ऋण किसी भी स्थिति में नगद नहीं दिया जाएगा।
- उद्यमी द्वारा ऋण की पूर्ण रूप से वापसी के पश्चात् बीआरसी उद्यमी एवं समूह को ऋण समाप्ति सर्टिफिकेट देगा।

वापसीअवधि

उद्यमी से एस एच जी को वापसी की समयावधि आपसी सहमति से निर्धारित की जाएगी तथा इसका उल्लेख उद्यम मूल्यांकन आलेख में किया जाना आवश्यक है। व्यक्तिगत उद्यम हेतु ऋण वापसी की अवधी अधिकतम २४ माह[7] तक हो सकती, सामूहिक उधमो के लिए ऋण वापसी की समय सीमा अधिकतम ३६ माह[8] तक हो सकती है।

सीईएफ़ ब्याज दर–

सीईएफ़ उधमियों को एकसफल उद्यम लगाने हेतु सहायक राशि उपलब्ध करता है, किसी भी उद्यम के लिए पूँजी की लागत अति महत्वपूर्ण होती है ।उद्यम को स्थायित्व प्रदान करने हेतु उद्यम से समूह की सीईएफ वापसीकी अधिकतम ब्याज दर 12 प्रतिशत प्रति वर्ष निर्धारित की गयी है। समूह से ग्राम संगठन सीईएफ़ ब्याज वापसी की दर 9 प्रतिशत, एवं ग्राम संगठन से नोडल सामुदायिक संगठन की ऋण वापसी दर 6 प्रतिशत प्रति वर्ष की दर से की जाएगी।

6. व्यवसायिक प्रबंधन

किसी भी व्यवसाय की सफलता एक कुशल प्रबंधन पर निर्भर होती है जिसके आधार पर उद्यमी अपने व्यवसाय की गतिविधियों पर नियंत्रण रख सकता है। विभिन्न क्रियाओं के मध्य समन्वय स्थापित करता है एवं व्यवसाय की आय एवं व्ययों में संतुलन रख कर लाभ हानि का पता लगा सकता है। प्रबंध के मूल तत्व निम्नानुसार हैं:–

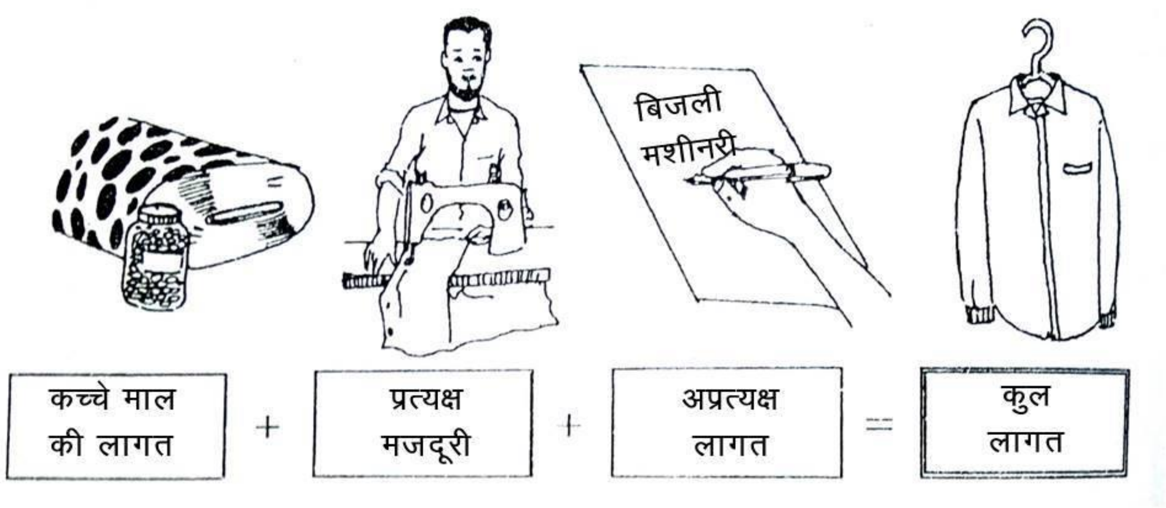
लागत निर्धारण–

किसी वस्तु को बनने में लगने वाला पैसा ही उसकी लागत होती है। यह दो प्रकार की होती है। प्रत्यक्ष एवं अप्रत्यक्ष

प्रत्यक्ष लागत– यह वह पैसा है जो उत्पाद बनाने हेतु उसके कच्चे माल में एवं मजदूरी में उपयोग किया जाता है।

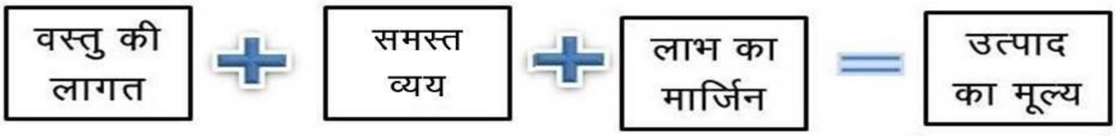
अप्रत्यक्ष लागत– अप्रत्यक्ष लागत वह पैसा है जो मशीनों, बिजली, किराया, उपयोगिता व्यय, परिवहन/यातायात, ब्याज, मूल्य हास, उपकरणों पर खर्च आदि विविध व्ययों पर खर्च किया जाता है।

किसी भी उत्पाद की लागत के निर्धारण में इन दोनों लागतों को शामिल कर उत्पाद की कुल लागत का पता लगाया जाता है जिसे हम निम्न प्रकार से समझ सकते हैं–



मूल्य निर्धारण–

किसी भी वस्तु के मूल्य का निर्धारण उस वस्तु की कुल लागत में से उत्पाद को बाजार तक पहुंचाने में किये जाने वाले प्रत्यक्ष व्यय जैसे– परिवहन व्यय, सरकार द्वारा लगाया गया टेक्स, उत्पाद को गोदाम में रखने पर हुए व्यय, विज्ञापन पर किये गये व्यय आदि एवं अप्रत्यक्ष कर आदि को जोड़ कर उसमें अनुमानित लाभ को भी सम्मिलित किया जाता है तत्पश्चात उस उत्पाद का मूल्य निर्धारित होता है। जिसे

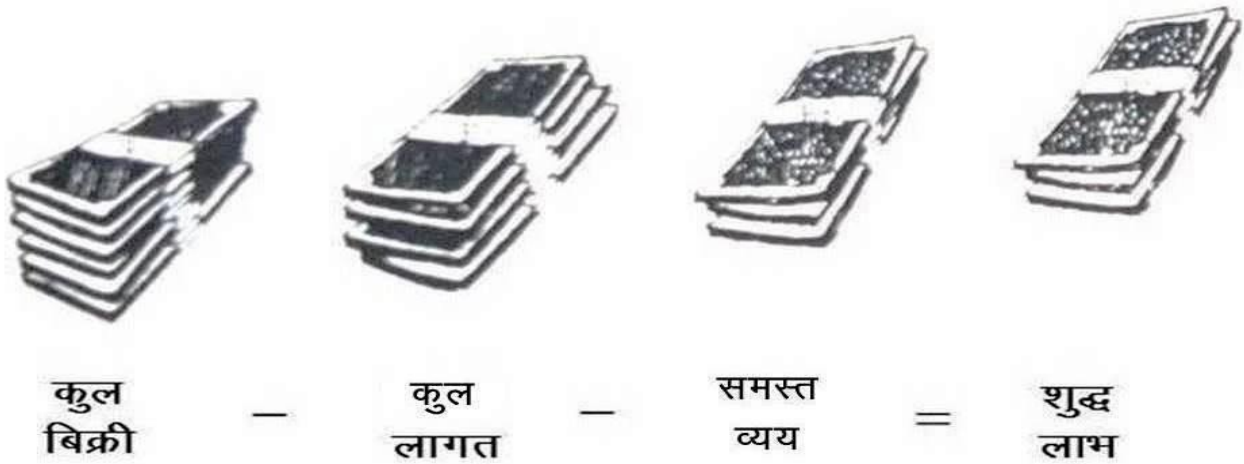


निम्नानुसार समझा जा सकता है –

उदाहरण के लिये यदि किसी वस्तु की कुल लागत 30 रू. है एवं वस्तु के बनने के बाद से बाजार तक पहुंचाने में किये गये व्यय 15 रू. हैं तथा उद्यमी के स्वयं के लाभ का मार्जिन 5 रू. है तो उस वस्तु का कुल मूल्य 50 रू. होगा।

लाभप्रदता–

व्यवसाय में लाभ प्राप्त करने की क्षमता को ही लाभ प्रदता कहा जाता है। संपूर्ण बिक्री किसी भी व्यवसाय का लाभ नहीं होता है। किसी उत्पाद की बिक्री के पश्चात प्राप्त राशि में से उस वस्तु की कुल लागत को घटाने के बाद बची हुई राशि उस व्यवसाय का लाभ होती है। जिसे निम्नानुसार समझा जा सकता है–



जिस प्रकार हमने ऊपर उत्पाद के मूल्य को समझा था यदि वस्तु निर्धारित मूल्य अर्थात् 50 रू. में बिक जाती है तो उसमें से उसकी लागत जो 30 रू. है एवं बाजार तक पहुंचाने में किये गये व्यय 15 रू. घटाने के बाद शेष बचे 5 रू. उद्यमी का लाभ है।

कार्यशील पूंजी–

ऐसे खर्चे जो व्यवसाय में लगातार होते हैं उन पर व्ययों हेतु उपयोग की जाने वाली पूंजी कार्यशील पूंजी कहलाती है। जैसे– कच्चे माल पर व्यय, मरम्मत कार्यों पर व्यय, कर्मचारियों की मजदूरी, परिवहन पर व्यय, स्टेश्नरी पर व्यय आदि।

व्यवसायिक जोखिम–

जब भी आप एक महत्वपूर्ण, चुनौतीपूर्ण, वास्तविक एवं समयबद्ध उपलब्धि लक्ष्य की प्राप्ति के लिये प्रयत्नशील होते हैं तो आपकी मुलाकात कार्य से जुड़े जोखिम से होती है। सफलता– असफलता की सम्भावनाओं के द्वन्द्व में आपकी निर्णय शक्ति जोखिम का सही आकलन न कर पाने पर आपको लक्ष्य से अलग कर देती है। अगर आप निश्चय ही सफलता की चाह रखते हैं तो इन चुनौतियों से मानसिक एवं भावनात्मक लगाव रखना होगा जिससे आप में विपरीत परिस्थितियों का सामना कर निरन्तर प्रगतिशील होने की संभावना पैदा होगी। चुनौतीपूर्ण लक्ष्य या अवसर कोई सा भी हो उसके साथ सफलता या असफलता की संभावना बनी रहती है। उसकी चाह रखने वाले व्यक्ति को अपने आपको सफलता की कसौटी पर कसना होता है। फिर भी पूर्ण रूप से असफलताओं की संभावनाओं को दूर नहीं किया जा सकता। अपनी क्षमता, साधना और मनोबल से उसका सामना, सूझने की प्रवृत्ति एवं मानसिकता ही व्यक्ति में जोखिम एवं चुनौतियों को उठाने की क्षमता पैदा करती है।

लेखा संधारण (हिसाब किताब)–

आप उन लाभों से परिचित है जो व्यवसाय को रिकार्ड रखने पर प्राप्त होते है। सही व साफ सुधरा रिकार्ड आपको मदद् कर सकता है यह जानने में की आपका व्यवसाय कैसा चल रहा है तथा व्यवसाय की समस्या हल करने में–

- अगर आपका व्यवसाय अच्छा चल रहा है तो रिकार्ड का उपयोग कर उन कारको को जाने और उन चीजों को जाने जिससे आप और अच्छा बना सकते है।
- अगर आपका व्यवसाय अच्छा नहीं चल रहा है तो रिकार्ड का उपयोग कर समस्या को जाने तथा फिर उनकी समस्या को हल करने का प्लान बनाए। ?

रिकार्ड आपको अन्य संस्थानों व व्यक्तिगत स्तर पर जो उत्पाद या सेवा जो आपके व्यवसाय हेतु आवश्यक है प्रदान करते हैं से व्यवहार बनाने हेतु आवश्यक है वह कॉन्ट्रेक्ट एग्रीमेन्ट जो आप सप्लायर्स या उपभोक्ता से करते है। भी आपके व्यवसाय के रिकार्ड का हिस्सा है।

नीचे दिये गये उदाहरण बताते है अच्छे रिकार्ड रखने के क्या फायदे है।

1. रिकार्ड आपके कैश नियंत्रण में मदद् करता है।

आपका रिकार्ड दिखाता है कि आपके पास कितना कैश किसी समय होना चाहिए रिकार्ड का उपयोग कर यह निश्चित करे की पूँजी खत्म न हो।

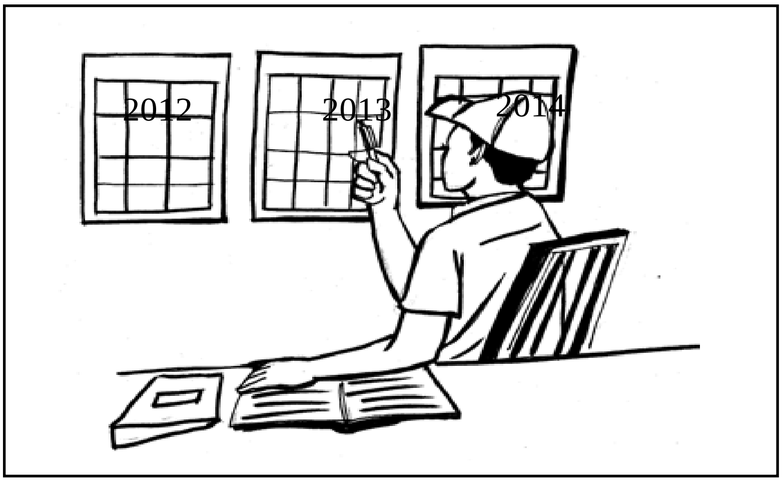
2. रिकार्ड दर्शाता है कि आपका व्यवसाय कैसा प्रदर्शन कर रहा है।

आपका रिकार्ड समस्या ज्ञात करने में समय रहते मदद् करता है। आपके रिकार्ड का उपयोग कर यह ज्ञात करे की कुछ गलत तो नहीं हो रहा जैसे लागत बढ़ गई या ब्रिकी घट गई आदि।

3. रिकार्ड अन्य को दर्शाता है कि आपका व्यवसाय कैसा प्रदर्शन कर रहा है।

आपको लोन हेतु, टैक्स भुगतान हेतु तथा अन्य व्यवसायी गतिविधियों हेतु सही रिकार्ड की आवश्यकता होती है, अपने रिकार्ड का प्रयोग कर इस यह दर्शा सकते है कि सभी व्यवस्थित है तथा आपका व्यवसाय आपके नियंत्रण में है।

4. रिकार्ड आपको भविश्य के लिए प्लान में मदद् करता है।



रिकार्ड दर्शाता है कि आपका व्यवसाय पूर्व में कितना अच्छा प्रदर्शन करता था और हाल में कितना। जब आप आपकी कमीयाँ एवं शक्तियाँ जान जाएगे तो आप भविश्य के लिए सही तरीके से प्लान कर पायेंगे।

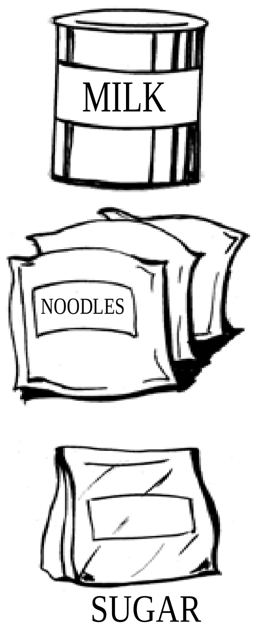
<u>रिकार्ड किपिंग अर्थात् उन सभी जानकारियों को लिखना जो आपके व्यवसाय हेतु महत्वपूर्ण है, जो</u>

- आपके व्यवसाय ने कितनी राशी प्राप्त की ?
- आपके व्यवसाय ने कितनी राशी भुगतान की ?
- आपके व्यवसाय ने कितनी ब्रिकी उधारी में की ?
- आपके व्यवसाय में कितने हिस्से के अन्य लोग मालिक है ?
- आपके व्यवसाय में खरीदे गए उपकरणों की कीमत कया है ?
- आपके व्यवसाय में लगी पूँजी कितनी है ?
- आपके व्यवसाय व सप्लायर्स या उपभोक्ता के मध्य एग्रीमेन्ट।

रिकार्ड रखने का सरल तरीका.

प्रतिदिन नगद ब्रिकी का रिकार्ड

अगर आपका व्यवसाय प्रतिदिन सस्ते उत्पाद या सेवाए बेचता है तो आपको प्रतिदिन नगद ब्रिकी रिकार्ड उपयोग करना चाहिए।



दैनिक नगद बिक्री का हिसाब –किताब

दिनांक – 11/07/2017

वस्तु (1)	बेची गयी वस्तु की संख्या (2)		प्रति वस्तु मूल्य (3)	कुल मूल्य (4)
दूध	☐	5	10	50
नूडल्स	☐☐☐	14	5	70
शक्कर	☐☐☐	15	10	150

कॉलम 1 : उन सभी सस्ते आईटम की सूची बनाए जो आप बेचते है।

कॉलम 2 : जब भी आप एक आईटम बेचते है, तुरन्त कॉलम 2 में उस वस्तु के आगे चिन्ह बनाए। दिन के अंत में जो चिन्ह आपने बनाया है उनको गिनकर संख्या ज्ञात करें।

कॉलम 3 : प्रत्येक आईटम की ईकाई लागत लिखे।

कॉलम 4 : प्रत्येक आईटम जो बेचा हो की राशी आईटम की संख्या को कीमत से गुणा करे तथा गणना करें तथा कॉलम 4 में लिखें।

अंत में कॉलम 4 की समस्त राशि को जोड़कर दिन के अंत में प्राप्त कुल राशि ज्ञात करें। यह कुल राशि बताएगी की इन आईटम की ब्रिकी से कितनी राशि प्राप्त हुई। आपको प्रतिदिन ब्रिकी के रिकार्ड की कॉपी की आव यकता होगी, अतः आपने इनती कॉपी प्रिन्ट या फोटोकॉपी करना चाहिए की वह लम्बे समय तक चले। आप एक प्रतिदिन नगद ब्रिकी रिकार्ड की कॉपी बनाकर उससे बहुत सारी कॉपी बना सकते है।

अगर आपका व्यवसाय बहुत सारे सस्ते उत्पाद या सेवाएँ बेचता है, तो रसीद व प्रतिदिन नगद ब्रिकी रिकार्ड दोनों उपयोग करें। रसीद का उपयोग महंगे व कम ब्रिकी उत्पाद हेतु तथा प्रतिदिनि नगद ब्रिकी रिकार्ड सस्ते तथा नियमित आईटम की ब्रिकी हेतु करना चाहिए।

वह पूँजी जो व्यवसाय से जा (व्यय) रही है–

जब आप आपके कैश बॉक्स से दिन के व्यय हेतु पूँजी का उपयोग करते है, तो हमेशा जो पैसा खर्च किया है उनकी रसीद ले उदाहरण :

- कच्चा माल व उत्पाद पुनः ब्रिकी हेतु खरीदी की रसीद
- मजदूरी व सैलरी की पैस्लिप/ रसीद
- किराया, बिजली, टेलिफोन तथा अन्य व्यवसायी व्यय की इन्वाईस/बिल

अगर आपका सप्लायर आपको लिखित साक्ष्य उपलब्ध नहीं कराता है तो आपने स्वयं से लेन–देन का विवरण लिखना चाहिए ताकि आप इसे भूल न जाए। आप उक्त जानकारी लिखने हेतु कागज की शीट का उपयोग कर सकते है। उक्त बाते लिखना आवश्यक है :

- उक्त लेन–देन कब हुआ ?
- उक्त लेन–देन में कौन भाामिल था ?
- उक्त लेन–देन किस बारे में था ?
- उक्त लेन–देन में कितना पैसा लगा ?

अगर आपके पास लागत का कोई लिखित साक्ष्य नहीं है तो आपने स्वयं से लेन–देन का विवरण लिखना चाहिए। इसके अलावा आप अपने व्यवसाय में कुशल लेखापाल की नियुक्ति कर सकत हैं जो व्यवसाय के अन्य विवरण जैसे लाभ हानि विवरण, बेलैंस शीट आदि बनाने में सक्षम हो जिससे की आपको आपके व्यवसाय का वास्तविक स्थिति का पता चल सके।

7. नव उद्यमी विपणन कैसे करें

उत्पादन के पश्चात उस उत्पाद की समय सीमा में बिक्री एक आवश्यक एवं महत्वपूर्ण कार्य है जिस हेतु योजना उद्यमी को पूर्व में तैयार करनी होती है जिससे की वह उत्पाद समय पर बाजार में पहुंच जाय एवं समय पर उपभोक्ताओं द्वारा उसका उपभोग किया जा सके जिससे उद्यमी को हानि न उठाना पड़े। जिसह हेतु बिक्री के मूल तत्वों को समझना आवश्यक है जो कि निम्नानुसार है –

बाजार सर्वेक्षण का महत्व–

बाजार सर्वेक्षण इसलिए आवश्यक है जिससे की बाजार की वास्तविक स्थिति का पता चल सके। अर्थात् बाजार में संबंधित उत्पाद बनाने वाले कितने और उत्पादक हैं, वे कितना माल बनाते हैं, बाजार में किस तरह की वस्तुओं की मांग है, उनकी खपत, प्रदाय की स्थिति, प्रतिस्पर्धात्मक दरों की जानकारी आदि। इसके साथ साथ बाजार सर्वेक्षण करने के अन्य लाभ भी हैं जिसे निम्नानुसार देखा जा सकता है

- जब उद्यमी बार बार बाजार जाता है, विभिन्न संभावित क्रेताओं/ विक्रेताओं से मिलता है तो इससे उनके व्यापारिक संबंधों का निर्माण होता है भविष्य में यही क्रेता/ विक्रेता उद्यमी के साझेदार होते हैं जो उत्पाद का क्रय विक्रय करते हैं।
- बाजार सर्वेक्षण से उद्यमी को उत्पाद की वास्तविक आवश्यकता एवं उसके रूप का पता चलता है जिससे वह अपने उत्पाद में परिवर्तन ला सकता है। उदाहरण के लिये यदि कोई उद्यमी प्लास्टिक मग बनाने की इकाई डालना चाहता है। बाजार सर्वेक्षण करने पर उसे पता चलता है कि प्लास्टिक मग की बजाए यदि साबूनदानी बनायी जाये तो उसकी ज्यादा मांग होगी तो वह अपने उत्पाद में परिवर्तन करता है।
- बाजार सर्वेक्षण से उद्यमी को यह आभास होता है कि जो उत्पाद वह बनाने जा रहा है उसकी बाजार में कितनी मांग है जिससे उसके आत्मविश्वास एवं उत्साह में बढोत्तरी होती है।
- बाजार सर्वेक्षण में उद्यमी को विभिन्न व्यक्तियों से संस्मरण सुनने को मिलते हैं जिससे की उद्यमी का मार्गदर्शन होता है और वह दूसरे उद्यमियों की गलतियों से सीख लेता है।
- बाजार सर्वेक्षण के जरिए एकत्रित आंकड़ों को वित्तीय संस्थाओं के समक्ष प्रस्तुत कर उद्यमी उन्हें प्रभावित करता है।

4 पी. का सिद्धांत–

4 पी का सिद्धांत चार चीजों पर आधारित है जो निम्नानुसार हैः–

प्रमोशन (प्रचार प्रसार)– प्रमोशन अर्थात प्रचार प्रचार या विज्ञापन। उत्पाद की बिक्री में विज्ञापन का महत्वपूर्ण योगदान है क्योंकि विज्ञापन जितना अधिक प्रभावशाली होगा ग्राहक उतना ही उस उत्पाद के प्रति आकर्षित होगा और उसे खरीदेगा। जिस प्रकार हम टी.वी. में दिखाये गये विज्ञापनों के देखकर अपनी आवश्यकताओं की वस्तुओं का चयन करते हैं। इसके लिये निम्न बातों का ज्ञान होना आवश्यक है–

- विज्ञापन का प्रकार जैसे पोस्टर लगवाकर, पम्प्लेट्स के जरिए आदि।
- विज्ञापन की लागत

प्रोडक्ट (उत्पाद) – उत्पाद व्यवसाय का वह भाग है जो उसकी लाभ या हानि को निर्धारित करता है। जितना अच्छा उत्पाद होगा उतना अधिक लाभ उद्यमी को प्राप्त होगा। उत्पाद संबंधी विचारों को कई स्त्रोतों से प्राप्त किया जा सकता है। इसका सबसे सरल तरीका बाजार सर्वेक्षण है जिससे उत्पाद के फायदे एवं नुकसान के बारे में शोध किया जा सकता है एवं उत्पाद में आवश्यकतानुसार परिवर्तन एवं उसकी गुणवत्ता में बढ़ोत्तरी की जा सकती है।इसके लिये निम्न जानकारियां होना आवश्यक है–

- उत्पाद की गुणवत्ता
- उत्पाद का रंग।
- उत्पाद का आकार।
- उत्पाद की पैकेजिंग।

- उत्पाद के अतिरिक्त भाग।
- उत्पाद मे आवश्यक परिवर्तन।

प्राइज (मूल्य) – मूल्य निर्धारण करना उतना आसान नहीं जितना हम समझते हैं। बाजार में समान वस्तु के अनेक प्रतिस्पर्धी होते हैं इसलिए उत्पाद में व्ययों को जोड़ते हुए एक निश्चित मार्जिन रखकर उचित मूल्य रखा जाना आवश्यक होता है। ताकि लोग उचित मूल्य में उच्च गुणवत्ता वाली वस्तु खरीदने की ओर आकर्षित हों। इसके लिये निम्न जानकारियां होना आवश्यक है–

- उस उत्पाद की अनुमानित लागत
- उस उत्पाद हेतु बाजार में उपभोक्ता
- उस उत्पाद हेतु प्रतिस्पर्धियों का मूल्य
- स्वयं द्वारा निर्धारित मूल्य
- इस मूल्य के चयन का कारण
- आवश्यक हो तो कितनी छूट दी जा सकेगी।
- छूट देने का कारण।
- किन क्रेता/ विक्रेताओं को उधार माल दिया जा सकेगा।
- उधार देने का कारण।

प्लेस (स्थान) – उद्यमी के लिये यह आवश्यक है कि वह व्यवसाय शुरू करने से पहले अपने उत्पाद हेतु उचित स्थान का चयन करे जहां उसके उत्पाद हेतु पर्याप्त वितरणकर्ता उपलब्ध हों। जिसके लिए निम्न जानकारियों का होना आवश्यक है–

- व्यवसाय हेतु स्थान।
- उस स्थान को चयन करने का कारण।
- वितरण कर्ताओं की जानकारी जैसे – ग्राहक, थोक विक्रेता, फुटकर विक्रेता या अन्य।

वर्ग विभाजन एवं लक्ष्य निर्धारण–

उद्यमी द्वारा यह आवश्यक है कि वह अपने उत्पाद के चयन से पूर्व वर्ग विभाजन करे जिससे उसे अपनी लक्ष्य निर्धारित करने में सरलता होगी। वर्ग विभाजन से आशय है कि उद्यमी द्वारा यह निर्धारित किया जाय की वह जो उत्पाद बना रहा है वह किस वर्ग हेतु है अर्थात् बच्चों के लिये है, युवाओं हेतु है या बुजुर्ग व्यक्तियों के लिये हैं एवं ये लोग किस वर्ग के हैं उच्च वर्ग के, मध्यम वर्गीय, निम्न वर्गीय अथवा

गरीबी रेखा से नीचे वाले। क्योंकि ये वर्ग विभाजन ही उद्यमी को अपने उत्पाद एवं उसके मूल्य निर्धारण में सहायता करते हैं।

यदि उद्यमी बच्चों हेतु उत्पाद का निर्माण करना चाहता है तो उसे यह निर्धारित करना होगा कि वह 5 वर्ष से कम उम्र वाले बच्चों को लक्षित कर रहा है या स्कूल जाने वाले। 5 वर्ष से कम उम्र वाले बच्चों हेतु वह खिलौने, कपड़े आदि का निर्माण कर सकता है।

यदि स्कूल जाने वाले बच्चों को लक्षित कर रहा है तो कलम, कॉपी, बैग, स्कूल यूनिफार्म, रबर आदि निर्माण का व्यवसाय प्रारंभ कर सकता है।

लक्षित वर्ग किस जिस श्रेणी का होगा अर्थात उच्च वर्ग, मध्यम वर्ग, निम्न वर्ग या गरीबी रेखा से नीचे उसके अनुसार ही उद्यमी को अपने उत्पाद का मूल्य निर्धारित करना होगा।

उपभोक्ता व्यवहार/ प्रवृत्ति–

उपभोक्ता व्यवहार से आशय उन प्रेरणाओं, उद्देश्यों, निर्णयों व क्रय प्रक्रिया आदि के अध्ययन से है जिससे प्रभावित होकर उपभोक्ता किसी वस्तु विशेष को खरीदने के लिए बाध्य होता है। अर्थात् उपभोक्ता द्वारा वस्तु को खरीदने हेतु अपनाई जा रही प्रक्रिया को ही उपभोक्ता व्यवहार कहा जाता है।

उदाहरण के लिये यदि हम साबुन की ही बात करें तो कुछ ग्राहक साबुन उसकी खुशबू के आधार पर खरीदते हैं। कुछ उसकी पैकेजिंग से आकर्षित होते हैं एवं कुछ ग्राहक मूल्य की ओर ध्यान देते हैं। इसलिए उद्यमी को ग्राहक/ उपभोक्ता व्यवहार का अध्ययन करना आवश्यक होता है जिससे वह यह समस्त गुण अपने उत्पाद में उपयोग कर सके।

गुणवत्ता–

गुणवत्ता किसी भी उत्पाद का एक अभिन्न अंग है क्योंकि आपका उत्पाद चाहे कितना ही आकर्षित हो या कितनी ही कम कीमत का क्यों न हो यदि वह उच्च गुणवत्ता का नहीं है तो उपभोक्ता एक बार के पश्चात उसे पुनः लेना नहीं पसंद करेंगे। इसलिए उत्पाद की गुणवत्ता पर ध्यान दिया जाना आवश्यक है एवं समय समय पर उपभोक्ताओं की मांग के आधार पर उसमें सुधार भी करते रहना चाहिए।

8. वित्त प्रबंधन

किसी भी व्यवसाय में वित्त उसका जीवन रक्त होता है। वित्तीय प्रबंध व्यवसायिक प्रबंध का ही एक भाग होता है जिसके अंतर्गत उद्यमी अपने पास उपलब्ध पैसों का प्रबंध कर योजना बनाता है कि उसे कितना पैसा कहां उपयोग करना है जिससे उसके पास उपलब्ध पैसों में ही व्यवसाय का काम सरलता से चल सके।

कार्यशील पूंजी का प्रबंधन

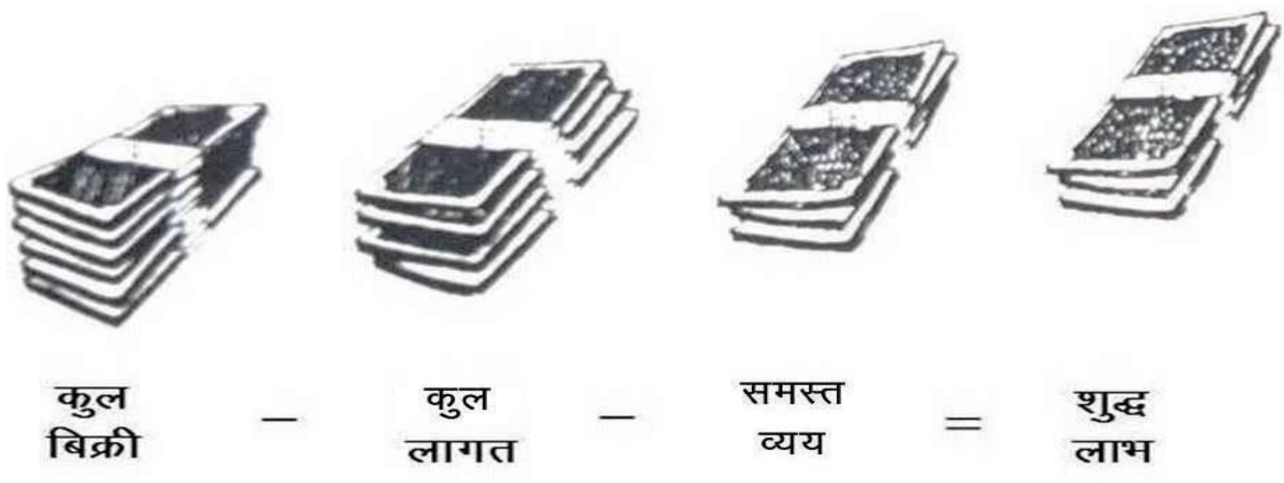
किसी भी व्यवसाय में पूंजी का प्रबंध करना आवश्यक होता है जिससे की आय एवं व्ययों में संतुलन रखा जा सके। उद्यमी अपने पास उलब्ध पैसों का प्रबंध कर व्यवसाय में होने वाले दैनिक एवं आवश्यक खर्चों हेतु पहले से ही कार्यशील पूंजी का प्रबंध करता है जिससे किसी भी साधन या सुविधा के अभाव में काम न रूके। जिसे हम निम्न उदाहरण से समझ सकते हैं–

नकदी प्रवाह (केश फ्लो) को समझना

जैसा कि कम पहले भी समझ चुके हैं कि रोकड़ प्रवाह के माध्यम से दो लेखा अवधियों के मध्य व्यवसाय के अंदर आने वाली और व्यवसाय के बाहर जाने वाली रोकड़ का हिसाब किताब रखा जाता है। इसके माध्यम से व्यवसाय के प्रारंभिक शेष और अंतिम शेष को दर्शाया जाता है। यह विवरण मासिक, साप्ताहिक, किसी निश्चित अवधि में बनाया जा सकता है। इसे बनाने से उद्यमी यह जान सकता है कि किसी निश्चित अवधि के प्रारंभ में उसके पास कितना माल एवं पैसा था एवं अंत में कितना माल एवं पैसा बचा है इसे हम निम्न चित्र के माध्यम से समझ सकते हैं–

लाभप्रदता को समझना

हम पूर्व में भी समझ चुके हैं कि व्यवसाय में लाभ प्राप्त करने की क्षमता को ही लाभ प्रदता कहा जाता है। संपूर्ण बिक्री मूल्य को लाभ नहीं माना जाता है किसी उत्पाद की बिक्री के प्श्चात प्राप्त राशि में से उस वस्तु की प्रत्यक्ष्स लागत, प्रत्यक्ष मजदूरी एवं अप्रत्यक्ष लागत को घटाने के प्श्चात बची हुई राशि उस व्यवसाय का लाभ होती है। जिसे पुनः निम्नानुसार समझा जा सकता है–



व्यवसायिक ऋण और निवेश का पुनर्भुगतान (कर्ज का चुकाना)

एक उद्यमी के लिये आवश्यक है कि वह अपने व्यवसाय को प्रारंभ करने हेतु लिये गये ऋण को समय पर चुकाये जिससे की बैंक आदि वित्तीय संस्थाओं से अच्छे संबंध स्थापित हो सकें एवं भविष्य में भी आवश्यकता पड़ने पर उद्यमी को आसानी से ऋण मिल सके।

व्यवसाय हेतु लिये गये ऋण का पुनर्भुगतान करने हेतु उद्यमी द्वारा एक सूची तैयार की जा सकती है जिसमें वह प्रत्येक माह भुगतान की जा रही राशि एवं शेष राशि का तथा उसके पास बचने वाली राशि का हिसाब रख सके।

माह		जनवरी	फरवरी	मार्च	अप्रैल	मई
बैंक से प्राप्त ऋण		10,000 / —	—	—	—	—
चुकाई गयी राशि		1,000 / —	1,000 / —	1,000 / —	1,000 / —	1,000 / —
शेष राशि	2,000 / —	11,000 / —	10,000 / —	9,000 / —	8,000 / —	7,000 / —

उपरोक्त तालिका अनुसार उद्यमी के पास साल के प्रारंभ में 2000रू. हैं एवं वह 10000रू. ऋण बैंक से प्राप्त करता है इस प्रकार उसके पास 12000रू. है जिसमें से वह जनवरी में 1000रू. किश्त चुकाता है तब 11,000रू. शेष बचते हैं। इसी प्रकार प्रत्येक माह बैंक को चुकाये गये ऋण की राशि को लिखता है एवं उसके ऋण की स्थिति को आसानी से जान सकता है।

लेखों के माध्यम से व्यवसाय के लाभ/ उपलब्धि को समझना—

किसी भी व्यवसाय में लेखा बनाने के लाभों को हम पूर्व में समझ चुके हैं। उद्यमी द्वारा बनाये जा रहे लेखों के माध्यम से व्यवसाय के लाभ/ उपलब्धि को आसानी से समझा जा सकता है क्योंकि लेखों में व्यवसाय के प्रत्येक आय एवं व्यय, क्रय विक्रय का हिसाब किताब होता है। जिससे की उद्यमी को पता चलता है कि उसे व्यवसाय में लाभ हो रहा है या हानि और वह उसके अनुसार भविष्य की कार्य योजना तैयार करता है।