

उद्योजकता महणजे काय रे भाऊ?



अनुव्रतम्

उद्योजकता म्हणजे काय ऐ भाऊ?	३
चांगल्या सवयीची सवय कर्थी लावाल?	९
देशातला पहिला इंग्लिश स्पिकिंग क्लाब सुरु करणारा उद्योजक	११
संवाद कौशल्य कसे वाढवाल?	१४
काटखावाच्यात 'कामगार' ते 'यशस्वी ज्वेलर'	१६
कर्ज घेताना फसवणूक छायची नसेल...	१९
आजही गरजेचा आहे 'सायबट कॅफे' व्यवसाय	२२
मराठी उद्योजकता	२४
लार्ज कॅप, मिड कॅप आणि स्मॉल कॅप म्युच्युअल फंड	२७
कामाच्या ठिकाणी उत्पादकता वाढवण्यासाठी टिप्प	२८
संयाम वाढवायचा कसा?	३०

स्मार्ट उद्योजक

वर्ष : नववे | अंक : १

RNI No: MAHMAR/2015/64164

संपादक : शैलेश राजपूत
 कार्यकारी संपादक : प्रतिभा राजपूत
 कार्यालय : १०४, मास्टरमाइंड-४, रोयल पालम्स, आरे वसाहत, गोरेगाव (पूर्व), मुंबई - ४०००६३.

संपर्क : ९८३३३१२७६९

संकेतस्थळ : www.udyojak.org
 ईमेल : smartudyojak@gmail.com

मासिक न मिळाल्याची तक्रार असल्यास ९८३३३१२७६९ यावर ट्वॉट्स अॅप करा.
 तुमची तक्रार लवकरात लवकर सोडवली जाईल. सोशल मीडिया किंवा अन्यत्र आलेल्या तक्रार आम्हाला लगेच मिळते असे होत नाही, त्यामुळे त्या तक्रारीची नोंद घेऊन ती सोडवण्यास उशीर होऊ शकतो.
 अंकातील जाहिरातीबद्दल योग्य ती शहानिशा करून व्यवहार करावा. 'स्मार्ट उद्योजक' मासिकावर यापैकी कोणत्याही व्यवहारांची जबाबदारी नसेल.

अंकातील मते ही तेखकांची वैयक्तिक आहेत. संपादक त्याच्याशी सहमत असतीलच असे नाही.



उद्योजकता म्हणजे काय रे भाऊ? ग्रामीण उद्योजकतेची तोंडळीकथ

वैताग आलाय आता नोकरीचा काय तरी केलं पाहिजे लगा!

रानात किंतीबी जीव काढला तरी उत्पन्न काय निघाना; नोकरी बघितली पाहिजे आता!

इंजिनिअरींग होऊन दोन वर्षे झाली अजून तुला काही काम भेटलं नाही, इंजिनिअर म्हणून नाही तर जी भेटल ती नोकरी करा!

हे आणि असे शेकडो संवाद महाराष्ट्राच्या गाव, शहरात नेहमी ऐकायला येतात. शिक्षण-नोकरी क्षेत्रात वाढत जाणारी स्पर्धा प्रत्येक विद्यार्थी आणि नोकरीच्या उमेदवाराला अटळ गोष्ट आहे. कुठल्याही नोकरी उमेदवाराच्या करिअरची सुरुवात होते शिक्षणापासून! सत्तर ऐंशीच्या दशकानंतर शिक्षणाबद्दल थोड्याफार प्रमाणात का असेना आस्था वाहू लागली आणि गावखेड्यापासून ते शहरापर्यंत प्रत्येक श्रीमंत गरीब पालकांच्या मनात आपला पात्य शिकला पाहिजे ही भावना रुजू लागली.

जसाजसा काळ पुढे सरकू लागला तसेतसा

स्टार्टअप ही संकल्पना नाविन्याशी निश्चित आहे. व्यावसायिक संकल्पना एकदमच नवीन असेल म्हणजे तुमच्या व्यावसायिक मार्केटमध्ये कोणाचाच तो व्यवसाय नाही किंवा उपलब्ध व्यवसायात नाविन्यता आणून लोकांच्या समाजाच्या अडचणी सोडवणारी संकल्पना म्हणजे स्टार्टअप.

शिक्षणाबद्दलचा दृष्टीकोनदेखील व्यापक होऊ लागला. सुरुवातीला स्वतःचं नाव लिहिता आलं तरी बास या भावनेपासून शिकून सवरून नोकरीला लागली पाहिजे ही भूमिका प्रत्येक कुटुंबाची होऊ लागली. हे चक्र चालू असतानाच ऐंशीच्या दशकाच्या उत्तरार्धात औद्योगिक क्रांतीचं वारं फेर धरू लागलं आणि आपला मुलगा किमान एखाद्या कारखान्यात मजूर म्हणून का असेना कामाला लागला पाहिजे हा विचार प्रत्येक घरात होऊ लागला.

शहरी भागात शिक्षणाचे अमर्याद पर्याय उपलब्ध असल्याने करिअरसाठी संधीदेखील जास्त प्रमाणात उपलब्ध होतात. याउलट ग्रामीण भागाचा विचार करता मर्यादित शैक्षणिक संधी असतानाच करिअरचे मर्यादित पर्याय उपलब्ध आहेत. शैक्षणिक टप्प्यातदेखील मागील ३०-४० वर्षात पालकांचा आणि विद्यार्थ्यांचा कल ठराविक क्षेत्रांकडे राहिला आहे.

नव्वदीच्या दशकात माहिती तंत्रज्ञानाचं जग खुलं झालं तरीही शैक्षणिक ओढा लगेच या क्षेत्राकडे आकर्षित नाही झाला. नव्वदीचा काळ शैक्षणिक क्षेत्रात क्रांती करणारा ठरला. या काळात विद्यार्थ्यांचा कल बन्यापैकी डी.एड.कडे होता. जसं जसं माहिती तंत्रज्ञान क्षेत्रातील संधी उपलब्ध होत होत्या त्यानुसार कल इंजिनिअरिंग क्षेत्राकडे वळला या काळात महाराष्ट्रात शेकडो इंजिनिअरिंग कॉलेजेस नव्याने तयार झाली.

बेरोजगारी वाढायला लागली तशी

व्यवस्थापन क्षेत्रातील पदव्युत्तर शिक्षणाचं वारं वाहायला लागलं आणि पुढे लाट आली एमबीएसारख्या व्यवस्थापन क्षेत्रातील कोर्सेसची. ठराविक काळानंतर या कोर्सेसचा परिणामदेखील कुचकामी ठरला. थोडक्यात सारांश सांगायचा तर दर दशकात शैक्षणिक व्यवस्थेत वेगवेगळ्या कोर्सेसच्या लाटा आल्या त्याप्रमाणे आपला विद्यार्थी वर्ग या लाटांच्या प्रभावाखाली येऊन वेळ पैसा यांचा विचार न करता ‘गुलाल तिकडे चांगभल’ या न्यायाने वागत राहिला परिणामी बेरोजगारीचं संकट गडद होत गेलं.

मुंबई पुणे नागपूर या ठराविक शहरांना सोडलं तर ग्रामीण भागात ना रोजगाराच्या संधी उपलब्ध आहेत ना शैक्षणिक क्षेत्रात गुणवत्ता पुर्ण व्यवस्था याउलट इतर राज्यांचा विचार केला तर गुजरातसारखे व्यापारी क्षेत्रात पुढारलेल्या राज्यांनी ‘गुजरात पॅटर्न’ निर्माण करत ‘व्हायब्रंट गुजरात’ सारखे उपक्रम राबवत रोजगाराच्या लक्षणीय संधी उपलब्ध केल्या; प्रत्येक नोकरीच्या संधीसोबतच छोट्यामोठ्या व्यवसायाच्या संधीदेखील ठिथे उपलब्ध झाल्या.

आपल्या राज्यातदेखील पुणे मुंबईसारख्या शहरात हजारो उद्योग व्यवसायाच्या संधी उपलब्ध झाल्या, पण स्थानिक लोकांनी कितपत या संधीचा फायदा घेतला हादेखील मोठा प्रश्न आहे. आज पुण्यामुंबईत मराठी लोकांपेक्षा परप्रांतीयांचे जास्त उद्योग व्यवसाय उभे आहेत याची कारणं जर शोधली तर सर्वात महत्वाचं आणि मूळ कारण येतं ते म्हणजे ‘मराठी माणसाची

उद्योजकीय मानसिकतेबद्दलची अनास्था’.

आपल्या भारत देशाबद्दल बोलायचं तर विविधांगी धर्म, भाषा, परंपरा आणि जगात दुसऱ्या क्रमांकावर असणारी लोकसंख्या हाताशी घेऊन कृषीप्रधान संस्कृतीला सर्वोच्च स्थानी मानणारा विकसनशील देश म्हणून आपण जगभरात ओळखले जातो. ‘उत्तम शेती मध्यम व्यापार आणि कनिष्ठ नोकरी’ ही विचारधारा स्वातंत्र्यपूर्व काळापासून भारतीयांच्या मनात खोलवर रुजलेली आहे.

जागतिकीकरणाचं धोरण स्विकारल्यानंतर या तत्वात बदल होऊन ‘उत्तम नोकरी मध्यम व्यापार आणि कनिष्ठ शेती’ हे तत्व भारतीयांच्या मनात रुजलेलं आहे. याला कारण बिनभरवशाची शेती, ना हमीमालाला भाव आहे ना उत्पादक किमती एवढंदेखील उत्पन्न शेतीतून मिळतं. त्यामुळे शक्यतो शेतकऱ्यांच्या पिढ्या शेतीपासून दूर झाल्या आणि कमी का असेना पण फिक्स पगार देणारं उत्पन्नाचं साधन म्हणून नोकरी सर्वोत्तम गणली जाऊ लागली. आज आयटी क्षेत्रात भारतीय कंपन्यांनी घेतलेली झेप माना दुखवणारी आहे, पण खरी स्पर्धा झाली ती शेती आणि नोकरीमध्येच, कारण व्यापाराला असणारं दुय्यम स्थान आजही कायम आहे. त्यातल्या त्यात मराठी माणूस व्यापार उदीम म्हटलं की एक पाऊल मागे सरकतो. मागच्या चार पाच दशकांचा अभ्यास केला तर आपल्या लक्षात येईल नोकरी आणि पगाराच्या मायाजालाने मराठी माणसाला कुठंतरी बांधून ठेवल्यासारखं

झालं आहे.

उद्योग, व्यवसाय म्हटलं की अनिश्चितता, उद्योग व्यवसाय मराठी माणसाला जमणारच नाही, धंदा काही चालत नाही, धंदा करून कोण मोठं झालंय का ही मानसिकता मराठी माणसाला उद्योग व्यवसाय करण्यापासून दूर करते. याच मानसिकतेत बदल घडवण्यासाठी आपण उद्योग व्यवसाय या संकल्पनेच्या मुळाशी जाऊन चर्चा करुया.

ओळख उद्योजकतेची

अर्थव्यवस्थेत खरेदी विक्री करता येईल अशा उत्पादनांची निर्मिती आणि विक्री करतानाच त्यासंबंधीच्या सेवा देणं या गोर्टीचा समावेश उद्योग संकल्पनेत होतो म्हणजेच समाजाच्या आवश्यक गरजांची पुरता करणाऱ्या वस्तूंची निर्मिती म्हणजेच उत्पादन तयार करणं, ते उत्पादन विकण आणि त्यासंबंधी सेवा पुरवणं म्हणजेच उद्योग होय. लोकांचे जीवनमान सुधारत आवश्यक गोर्टीचा समावेश करत लोकांचं जीवन सहज करणं हा कुठल्याही उद्योगाचा हेतू असतो. उदा. औषधनिर्मिती, खाद्यपदार्थनिर्मिती, अन्त्रधान्य पुरवठा, कापडनिर्मिती इ.

उद्योगातून निर्माण झालेल्या उत्पादन आणि सेवांचा गरजूंपेर्यंत पुरवठा करणारी व्यवस्था म्हणजे व्यवसाय. व्यवसाय हा उद्योग आणि समाज यांच्या मधला दुवा म्हणून काम करतो. नागरिकांच्या व्यक्तिगत आणि सामाजिक जीवनाशी संबंध निर्माण करत संपत्ती मिळवण्याच्या उद्देशाने सर्व क्रिया व्यवसाय संकल्पनेत येतात; पण केवळ संपत्ती मिळवणं हेच व्यवसायाचे एकमेव

उद्दिष्ट नसते तर सामाजिक गरजांची पूर्तता करून वस्तु किंवा सेवा यांची देवाणघेवाण करत परस्परहित साधणे हे दूरगामी उद्दिष्ट व्यवसायाच्या माध्यमातून साध्य केले जाते.

सतत वाढत जाणाऱ्या मानवी गरजा पूर्ण करण्यासाठी अखंडित आणि सदैव पुनरावृत्ती होणाऱ्या देवाणघेवाण क्रियांचा समावेश व्यवसाय संकल्पनेत होतो. सोळाव्या शतकातील युरोपातील व्यापारी क्रांती ही एकोणिसाव्या शतकातील आधुनिक औद्योगिक क्रांतीचं उगमस्थान मानता येईल. केवळ पैसा मिळवणे हे व्यवसायाचे उद्दिष्ट नसून उपयोगासाठी तयार उत्पादनांचा विनियोग करणे हा हेतु साध्य केला जातो. व्यवसायात नैसर्गिक साधनसामुग्रीवर प्रक्रिया करून वस्तू व उत्पादन तयार करणे मनुष्यबळ आणि यंत्रांच्या साहाय्याने आवश्यक उत्पादन घेणे, साठवण करणे योग्य जागी पुरवठा करणे इ. व्यापक स्वरूपाच्या क्रिया व्यवसाय संकल्पनेत समाविष्ट आहेत.

उद्योजकता या क्षेत्राची व्यासी नवीन उद्योगाच्या निर्मितीपुरतीच मर्यादित नाही, हे आता सर्वांच्या लक्षात आले आहे. उद्योग व्यवसाय करणारी एखादी व्यक्ती केवळ वैयक्तिक जोखीम घेऊन स्वतःचीच प्रगती साधत नाही, तर अर्थव्यवस्थेलाडेखील यथोचित हातभार लावतो आहे, नजीकच्या काळात उत्तमोत्तम सर्जनशील कल्पनांना जन्म देणाऱ्या ‘उद्योजकीय दृष्टिकोना’ला अनन्यसाधारण महत्त्व प्राप्त झाले असून, शैक्षणिक संस्थांमध्ये या दृष्टिकोनाला आकार

दिला जात आहे. उद्योजकीय कौशल्या विकसित करणे हे बेरोजगारीच्या निर्मूलनाचे सर्वोच्च तंत्र असल्याचे सिद्ध झाले आहे.

आजकालचं जग हे स्पर्धेचं आणि नाविन्यतेचं आहे. उद्योग व्यवसाय करताना मार्केटपेक्षा वेगळं देणाऱ्याचीच चलती आहे. उद्योग व्यावसायिक क्षेत्रांत मागील आठ दहा वर्षांपासून एक नावीन्यपूर्ण संकल्पना प्रत्येक उद्योग व्यवसाय करू इच्छिणाऱ्याला आकर्षित करत आहे.

दहा वर्षांपूर्वी दिली बंगळुरूपर्यंत मर्यादित असणारा स्टार्टअप शब्द आज गडचिरोली, चंद्रपूर जिल्ह्यातील मागास खेडेगावातदेखील सहज चर्चेत बोलला जातो; पण आपल्याला ही मूळ संकल्पना खरंच माहिती आहे का? की गावात एखादं किराणा दुकान सुरू झालं किंवा पंक्चरचं दुकान सुरू झालं नाहीतर रसवंती सुरू झाली म्हणजे स्टार्टअप्स सुरू झाले का? कुठलाही व्यवसाय सुरू करणं म्हणजे स्टार्टअप आहे का?

स्टार्टअप आणि पारंपरिक व्यवसाय या दोन्ही वेगळ्या संकल्पना आहेत. आधीच मार्केटमध्ये असलेला म्हणजे तुम्ही विकणार आहात ते उत्पादन किंवा सेवा जर आधीच मार्केटमध्ये उपलब्ध आहे आणि तुम्ही तोच व्यवसाय करत असाल तर तो पारंपरिक व्यवसाय झाला. उदा. किराणा दुकान, चहाची टपरी किंवा पंक्चरचं दुकान इ.

स्टार्टअप ही संकल्पना नावीन्याशी निगडीत आहे. व्यावसायिक संकल्पना एकदमच नवीन असेल म्हणजे तुमच्या व्यावसायिक मार्केटमध्ये कोणाचाच तो

व्यवसाय नाही किंवा उपलब्ध व्यवसायात नावीन्यता आणून लोकांच्या समाजाच्या अडचणी सोडवणारी संकल्पना म्हणजे स्टार्टअप. थोडक्यात उत्पादन-सेवा यासंदर्भात नवीन संकल्पना घेऊन येणारे नव उद्यमी किंवा प्रचलित सेवा उत्पादने वेगव्या पद्धतीने ग्राहकांसमोर मांडणे म्हणजे स्टार्टअप!

आपल्या दैनंदिन आयुष्यातील एखादा ज्वलंत प्रश्न किंवा अडचण कायदेशीर मार्गाने सोडवून आपलं आयुष्य सुकर आणि सुखकर करणारी ज्यातून आर्थिक उत्पन्न मिळते अशी तंत्रज्ञानाचा वापर करणारी व्यावसायिक संकल्पना म्हणजे स्टार्टअप!

व्यवसायच का?

प्रत्येक उद्योजकाची त्याने किंवा तिने व्यवसाय सुरू करण्याचा निर्णय का घेतला याबद्दलची एक वेगळीच कथा असते. काहीना पहिल्या दिवसापासूनच माहीत असतं की त्यांना स्वतःसाठी काम करायचे आहे आणि इतर कोणासाठी काम करतानाच ते व्यवसायाची संकल्पना घेऊन येतात आणि उद्योजकतेची झेप घेण्याचे ठरवतात. बहुतेक व्यावसायिक एका गोष्टीवर सहमत होतील, उद्योजक असणे उत्तमच आहे याची

अनंत कारणेदेखील आहेत आणि प्रत्येक उद्योजकाची स्वतःची वैयक्तिक कारणेदेखील असतात. त्यापैकी काही कारणांची मिमांसा खालीलप्रमाणे करता येईल :

- १) तुमच्या नशिबावर तुमचे पूर्ण नियंत्रण असते.
- २) उद्योजक नवनिर्मिती करणारे असतात.
- ३) एक कुटुंब म्हणून उद्योगसंस्था उभा राहते.
- ४) तुमच्या बँडचे प्रतिनिधित्व कोण करते हे तुम्ही नियंत्रित करता.
- ५) आयुष्य बदलण्याची संधी तुमचा व्यवसायच तुम्हाला उपलब्ध करून देतो.
- ६) तुमच्या कार्यक्षेत्रावर तुमचे पूर्ण नियंत्रण असते.
- ७) **स्वातंत्र्य** - तुमचा व्यवसाय तुम्हाला विचार करण्याचे, केलेला विचार अमलात आणण्याचे, कामाच्या पद्धतीचे, निर्णयाचे, वेळेचे, सहकारी निवडण्याचे, ध्येयनिश्चितीचे अमर्याद संधीचे स्वातंत्र्य बहाल करते.
- ८) कमाईच्या अमर्याद संधी.

ग्रामीण भागातील उद्योजकीय संधी

ग्रामीण भागात उद्योग व्यवसाय सुरू करण्यासाठी अमर्याद संधी उपलब्ध आहेत. स्टार्टअप इंडियाच्या संकेतस्थळानुसार एकूण



नोंदणीकृत स्टार्टअप्सपैकी ४५% स्टार्टअप्स ग्रामीण भागातील असून यांच्या व्यावसायिक संकल्पनादेखील ग्रामीण भागातील अडचणी सोडवण्यासाठी पर्याय उपलब्ध करून देतात. यावरून आपल्या लक्षात येईल की ग्रामीण भागात गुणवत्तापूर्ण लोकसंख्या अस्तित्वात आहे गरज आहे फक्त योग्य दिशा देण्याची.

बहुसंख्य मनुष्यबळाची उपलब्धता, नैसर्गिक साधनसंपत्तीची सहज उपलब्धता, उद्योगासाठी आवश्यक जागा मुबलक प्रमाणात उपलब्ध असणे या गोरीमुळे ग्रामीण भागात उद्योग व्यवसाय यशस्वी होतात. या सर्व प्रवासात प्रश्न पडतो आम्ही उद्योग व्यवसाय निवडावा कोणता? ग्रामीण भागात उद्योजकता क्षेत्राचा विचार करताना उपलब्ध साधनसामग्रीचा वापर करणे कधीही फायदेशीर ठरते. यातील वेगवेगळे पर्याय विचारात घेतले तर शेतीमाल प्रक्रिया उद्योग सध्याच्या काळात फायदेशीर ठरतो आहे.

शेतीमाल प्रक्रिया उद्योगात मोठ्या संधी

योग्य व्यवस्थापनाला ज्ञानाची जोड दिली तर भाजीपाला निर्जलीकरण, दुग्धप्रक्रिया आदी उद्योग शेतकरी उभारू शकतात. शेतीवरील उत्पादनाला योग्य किंमत हवी असेल तर शेतकऱ्यांनी शेतीमाल प्रक्रियेकडे वळावे. भविष्यातील आव्हानांचा अंदाज घेऊन वैयक्तिक पातळीवर किंवा शेतकरी गट स्थापन करून शेतीमालाला योग्य भाव मिळावा आणि मालाचं नुकसान टाळण्यासाठी शेतमाल प्रक्रिया उद्योग

परिपूर्ण पर्याय ठरू शकतो.

ग्रामीण भागातील क्रयशक्तीचा अंदाज आल्यानेच मोठमोळ्या कापोरेट कंपन्या ग्रामीण भागाला केंद्रस्थानी ठेवून उत्पादने तयार करत आहेत आणि तिथेच विक्री करत आहेत. यादृष्टीनेदेखील ग्रामीण उद्योजकांना स्पर्धेचा सामना करावा लागत आहे; शेवटी मुक्त बाजारपेठ असल्याने ज्याचं उत्पादन चांगलं त्याचीच विक्री हे सुत्र असल्याने गुणवत्तापूर्ण उत्पादन किंवा सेवा दिली तर निश्चितच ग्रामीण उद्योजकतेला उज्ज्वल भविष्य आहे.

भौगोलिक स्थान हे उद्योजकीय दृष्टीकोनाला मारक कधीच ठरत नाही याउलट काय विकायचं, कुठं विकायचं आणि कसं विकायचं या प्रश्नांची उत्तरे मिळाली की आपल्या भागात कोणता व्यवसाय चालू शकतो याचं उत्तर आपोआप मिळतं.

शेकडो वर्षांच्या गुलामगिरीला लाथाडून स्वातंत्र्याचा नवसूर्य संबंध भारतभूमीला दाखवण्या युगपुरुष छत्रपती शिवाजी महाराजांच्या पदस्पर्शाने पावन भूमीत आपला जन्म झालेला आहे, छत्रपतीच्या कार्यकर्तृत्वाचा आदर्श आपल्या डोळ्यासमोर आहे त्यामुळे आळस आणि मनातील शंका झटका आणि ‘छोटंसं का असेना पण आपल्या स्वराज्य’ निर्मितीच्या दृष्टीने पाऊल टाका.

- विजय गोपाळराव पवार

९१३००४२०२०

(लेखक ‘बाराखडी उद्योजकतेची’ या पुस्तकाचे लेखक आहेत.)



चांगल्या सवयीची सवयी दृश्यी लावाल?

सवय म्हणजे एखादी गोष्ट केल्याशिवाय चैन न पडणे. दुसऱ्या भाषेत बोलायचे तर सवय म्हणजे व्यसन. व्यसन हा शब्दप्रयोग आपण एखाद्या नकारात्मक वाईट गोर्फीसाठी वापरतो पण ती सुद्धा एक सवयच तर असते. सवयी या अनेक प्रकारच्या असतात. काही सवयी दर्शनी, काही गुप्त, काही आपल्या वर्तनाशी निगडीत अश्या अनेक प्रकारच्या आपल्या सवयी असतात. आपल्याला आपल्या चांगल्या, वाईट सवयीची जाणीव असते. रोजच्या जगण्यातल्या अनेक कृती म्हणजे एक प्रकारच्या सवयीच असतात. सकाळी उठणे, आनंदिके आटोपणे, चहा, नाश्ता, काम, अशी दिवसभरातील अनेक

कामे ही एक साखळीच असते आणि त्या आपल्या रोजच्या सवयी असतात.

व्यावसायिकाला आपल्या रोजच्या जगण्यात व्यावसायिक यश प्राप्त करायला अनेक प्रकारच्या सवयी अंगिकारल्या पाहिजेत. हे कळत असते पण ते कसे जमवून आणावे हे कळत नसते. माणूस हा सवयीचा गुलाम असतो. किंवा एखाद्या बद्दल काही बोलत असताना मसवयच आहे त्याची म असे सहजच म्हणतो. म्हणजे काय तर सवय ही गोष्ट आपण अशी हाताळतो. प्रथम आपण यावर खोलवर विचार करायला हवा. आपल्या सवयी आणि विचारपद्धती आपणच समजायला हव्यात.

अनेक सवयी या वाईट असतात किंवा चुकीच्या असतात त्या पैकी काही आपल्याला कळतही नसतात की त्या चुकीच्या आहेत. किंवा कळले तरी आपण त्याकडे कानाडोळा करतो. यामुळे आपले नुकसानच होते. प्रथम आपण आपल्या अशया सवयीची यादी करावी. बदल हा एक क्षणात होत नसतो तर त्यासाठी त्यावर सातत्याने काम करावे लागते. खादी कृती ही सातत्य ठेऊन केली की ती अंगवळणी पडते आणि मग सवयीची होते. त्यामुळे आपल्या अगोदरपासून असलेल्या चुकीच्या किंवा वाईट सवयी सोडवायला थोडा वेळ लागेल हे प्रथम स्वतः च्या मनाशी पक्क करा.

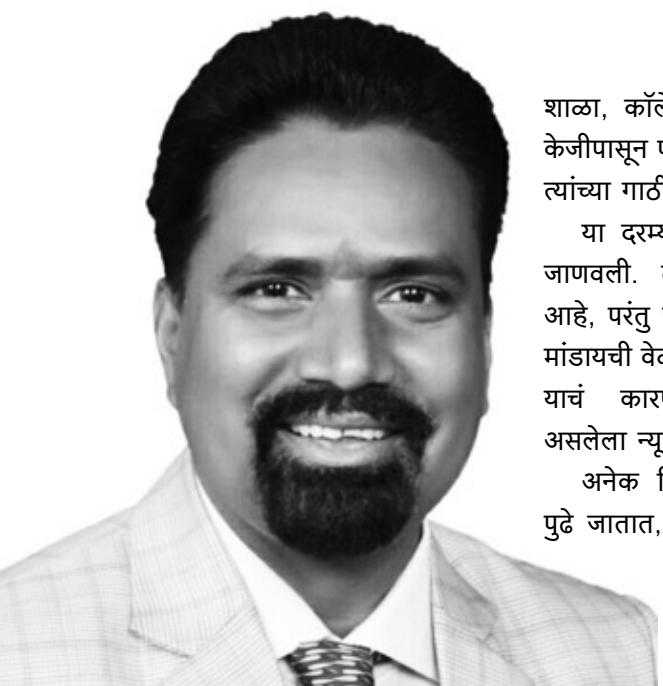
मूलतः मनुष्य प्राणी हा सोप्या किंवा झाटपट गोष्टीकडे चटकन ओढला जातो. कमी श्रम असलेल्या गोष्टी आपल्याला हव्या असतात त्यामुळे वाईट सवयी लवकर लागतात हे तर आपल्याला ठाऊकच आहे. त्यामुळे सारासार विचार करता आला पाहिजे. आपल्या विचारचक्रातूनच आपली सवय जन्म घेत असते त्यामुळे प्रथम आपले विचार स्पष्ट करा. आणि त्यासोबत प्रामाणिक रहा.

आपण सवयीचे गुलाम असतो असे म्हणतात पण हीच चूक तुम्ही टाळा. आपल्या सवयी स्वतःवर हावी होणार नाहीत ना याची काळजी घ्या. आपल्या अनेक चांगल्या सवयी पण असतात त्या जास्तीत जास्त जपा. त्यांना जास्तीत जास्त सकारात्मकतेने हाताळा, वाढवा जेणेकरून

तुमच्या चांगल्या सवयी अजून सुधारणा करण्यास मदतगार ठरतील.

आपण ऐकले असेलच एखादी सवय लागायला कमीत कमी एकवीस दिवस लागतात. अर्थात या मागील वैज्ञानिक कारण ठाऊक नाही किंवा हे कितपत खरे खोटे हे ही ठाऊक नाही पण मला वाटते सातत्य हे जास्त महत्वाचे आहे. प्रत्येक व्यक्ती ही वेगळी असते त्यामुळे प्रत्येकाला वेगवेगळा वेळ अपेक्षित असू शकतो. उदाहरण घ्यायचे तर एखाद्याला सकाळी लवकर उठायची सवय करायची आहे तर मअफ व्यक्तीला २१ दिवसात जमले पण म ब म व्यक्तीला हीच गोष्ट जमायला ४० दिवस लागले तर यात निराश होऊ नये. कारण त्या दोन्ही व्यक्ती ची परिस्थिती, सातत्य वेगवेगळे असेल. पण त्यांचे प्रयत्न कमी अधिक फरकाने त्यांच्या सवयी बदलायला किंवा नव्या चांगल्या सवयी अंगिकारायला मदतगार ठरतील. सातत्य, शांत वैचारिक बैठक, आणि अभ्यासुवृत्ती चांगल्या सवयी च्या सवयी लावायला नक्की मदत करतील. या सवयी लावून तर घ्या मग सकारात्मक यश नक्की मिळेल.

- प्रतिभा राजपूत



शाळा-कॉलेजमध्ये इंग्रजी शिकवलं जातं, परंतु या आषैतून बौलण्याचा सराव होत नाही. प्रॉफिट्स मैक मॅन परफैक्ट पण सराव करण्यासाठीसुद्धा या आषैत बौलणारं कौणीतरी हवं! असा विचार करताना त्यांना प्रश्न पडला की आपणच असा एक प्लॅटफॉर्म का निर्माण करू नये? यातूनच डठम झाला ‘इंग्लिश स्पिकिंग क्लब’चा.

यशाच्या गोष्टी

सोलापूर हा बहुभाषिक जिल्हा. मातृभाषा ही तेलगू असलेले विठ्ठल वंगा हे सोलापूरकर आहेत. इंग्लिश विषयात एमए., बी.एड. असलेले विठ्ठल वंगा हे प्राध्यापक आहेत. सुरुवातीच्या काळात ते

शाळा, कॉलेजमध्ये शिकवत होते. त्यांना केजीपासून पीजीपर्यंत शिकवण्याचा अनुभव त्यांच्या गाठीशी होता.

या दरम्यान त्यांना एक गोष्ट प्रकरणने जाणवली. ती म्हणजे मुलांमध्ये प्रतिभा आहे, परंतु जेव्हा ती गोष्ट सांगायची किंवा मांडायची वेळ येते त्यावेळी ते मागे पडतात. याचं कारण इंग्रजीबद्दल त्यांच्यामध्ये असलेला न्यूनगंड.

अनेक विद्यार्थी चांगले शिक्षण घेऊन पुढे जातात, पण जेव्हा नोकरीसाठी किंवा

देशातला पहिला इंग्लिश स्पिकिंग क्लब सुरु करणारा उद्योजक

उच्च शिक्षणासाठी कुठे इंटरव्यू द्यावा लागतो, त्या ठिकाणी यांना अपयश येतं. या गोष्टीचा विठ्ठल यांनी पाठपुरावा केला तेव्हा त्यांना जाणवलं की आजच्या काळात आयटीसारख्या क्षेत्रात इंग्रजी भाषेवर प्रभुत्व लागतं. जुजबी इंग्रजी तरी यायला हवं, पण यातच ही मुलं मागे असत्यामुळे त्यांना इथे

अपयशा यायचं.

यावर आपण काय करू शकतो, यावर त्यांनी अभ्यास सुरू केला. शाळा-कॉलेजमध्ये इंग्रजी शिकवलं जातं, परंतु या भाषेतून बोलण्याचा सराव होत नाही त्यामुळे ते कठीण जातं. अस म्हणतात, प्रॅक्टिस मेक मॅन परफेक्ट. आता सराव करण्यासाठीसुद्धा या भाषेत बोलणारं कोणीतरी हवं!

असा विचार करताना त्यांना प्रश्न पडला की आपणच असा एक प्लॅटफॉर्म का निर्माण करू नये? यातूनच जन्म झाला ‘इंग्लिश स्पीकिंग क्लब’चा.

२००४ पासून त्यांनी अध्यापन सोहऱ्या पूर्ण वेळ ‘इंग्लिश स्पीकिंग क्लब’वर काम करायला सुरुवात केली. हा भारतातील पहिला इंग्लिश स्पीकिंग क्लब आहे, असं वंगा सांगतात.

‘इंग्लिश स्पीकिंग क्लब’च्या स्वरूपाबद्दल विचारलं असता विडुल वंगा सांगतात, सोमवार ते शनिवार मुलं शाळा-कॉलेजमध्ये व्यस्त असतात, काही जण नोकरी-व्यवसायात व्यस्त असतात त्यामुळे आम्ही रविवार हा दिवस निश्चित केला. सुरुवातीला मेंबरशिप देऊन कार्याला सुरुवात केली. संध्याकाळच्या वेळी हा ॲक्टिव्हिटी बेस वर्ग सुरू केला.

इंग्रजी भाषा पळी करण्यासाठी विशेषत: ‘स्पोकन इंग्लिश’ यावर भर देत अनेक ऐक्टिव्हिटी इथे राबवतो. मॉक इंटरव्यू, ग्रुप डिस्कशन, ग्रामर, वर्ड गेम्स अशा अनेक ॲक्टिव्हिटीज असतात.

विविध सेमिनार, गेस्ट लेक्चर्स, रोल प्ले, विविध सणउत्सव साजरे करतो. इथे एक गोष्ट प्रकर्षने पाळावी लागते ती म्हणजे एकदा तुम्ही कार्यक्रमाच्या हाँलमध्ये आला की पूर्ण वेळ फक्त तुम्हाला इंग्रजीतच संभाषण करावे लागते. इथे येऊ लागल्यापासून ॲक्टिव्हिटीजमध्ये भाग घेऊन तीन महिन्यांतच इथे येणाऱ्यात बदल दिसू लागतो. सभाधीटपणा वाढतो, भीड चेपते, मुलं स्वतःहून स्टेजवर येऊन बोलू लागतात. चुका होतात; पण न भिता त्या सुधारल्या जातात.

सुरुवातीच्या काळात जेव्हा काही मुलांकडे आम्ही ही संकल्पना घेऊन गेलो तेव्हा त्याला अत्यल्प प्रतिसाद मिळाला. लोकांना यावर विश्वास नव्हता. भाषा अशी कशी शिकणार? एवढा दोन तास कोण वेळ देणार? इतरही व्याप असतात. अशी अनेक कारण मिळाली. आम्हीही हार न मानता यावर काम करत राहिलो.

सुरुवातीला आलेल्या काही मुलांना जेव्हा याचा फायदा झाला तेव्हा आपला अनुभव त्यांनी इतरांना सांगितला आणि यातूनच माऊथ पब्लिसिटीने ही संकल्पना चांगल्या पद्धतीने काम करू लागली. ना वयाचं बंधन ना शिक्षणाचं. इंग्रजी भाषा शिकायची आहे असं कोणीही या क्लबमध्ये सहभागी होऊ शकतं.

आता तर शाळा कॉलेजच्या विद्यार्थ्यांपासून उच्च शिक्षण घेणारे, नोकरी करणारे, उद्योजक, गृहिणी असा प्रत्येक जण आमच्या या क्लबचा फायदा घेत

आहेत. वर्षानुवर्ष
अनेक जण आमची
ही मेंबरशिप रिन्यू
करत या क्लबचा
भाग आहेत.

इथून घडलेला
प्रत्येक जण आज
विविध कार्यात
मोठमोठ्या हुद्द्यांवर
कार्यरत आहेत.
महाराष्ट्राच्या, देशाच्या
क १८१ के पंयात

आज काम करत
आहेत. परंतु भाषेवर प्रभुत्व आणि त्यातून
मिळालेला आत्मविश्वास यामुळे ते 'सारथी
संडे स्पिंकिंग क्लब'शी जोडलेले आहेत.

मागील सतरा वर्षात १० हजारच्या
विद्यार्थी इथून घडले आहेत. आमचे अनेक
विद्यार्थी पुण्यात स्थायिक आहेत. आज
तेही तिथे हा क्लब सुरु करू इच्छितात.
'मास्टर इंगिलिश, मास्टर द वर्ल्ड' ही आमची
टॅगलाइन आहे.

इंग्रजी या विषयावर काम करणारे
शिक्षक, इंग्रजीचा न्यूनगंड कमी व्हावा
म्हणून काम करणाऱ्या व्यक्तींचा आम्ही
दरवर्षी आमच्या वर्धापन दिन कार्यक्रमात
सत्कार करतो. याचसोबत उक्तृष्ट विद्यार्थी
ज्यांना आम्ही 'सारथीयन' म्हणतो अशांची
निवड करून त्यांचाही सत्कार करतो.

मागील सतरा वर्षाच्या कालावधीत
सोलापुरातील अनेक शिक्षण संस्था आता
सारथीला चांगल्या प्रकारे ओळखतात.



अनेकांनी संस्थेसोबत विविध कार्यक्रमांसाठी,
वर्कशॉपसाठी, ट्रेनिंगसाठी करार केलेले
आहेत. आम्ही अनेक विद्यालय, महाविद्यालय
यांनासुद्धा आमची सेवा देत असतो.

ही संपूर्ण यंत्रणा कशी काम करते
असा जेव्हा प्रश्न येतो तेव्हा त्याचे उत्तर
आहे यासाठी एकिझक्युटिव्ह बॉडी काम
करते. एक टीम निवडली जाते त्यातून एक
प्रेसिडेंट, व्हॉइस प्रेसिडेंट, सचिव, सहसचिव
असतो. एकिझक्युटिव्ह बॉडीचा कालावधी
सहा महिन्यांचा असतो.

विठ्ठल वंगा यांनी स्थापन केलेल्या
'सारथी संडे स्पिंकिंग क्लब'ला नुकताच
'एज्युकेशन सेनसेशन्स' या संस्थेतर्फे 'बेस्ट
स्किल डेव्हलपमेंट इन्स्टिट्युट इन एशिया'
हा पुरस्कार मिळाला आहे.

विठ्ठल वंगा यांचे आज वय वर्ष ५४
आहे. घरी दोन मुलं आणि बायको असं
चौकोनी कुटुंब आहे.

संपर्क : विठ्ठल वंगा - ९८९०९२५९९६

०° नियांत्र कौशल्य कमी वाढाला?



संवाद म्हणजेच संभाषण. पण संवाद कौशल्य म्हणजे काय बुवा; तर एखादा मुद्दा दुसऱ्याला किती प्रभावीपणे समजावून देवू शकता असे कसब. एखाद्याच्या यशात त्याचे संवादकौशल्य अत्यंत महत्त्वाचे असते.

संभाषण कौशल्य एखाद्यामध्ये जन्मजात असतेच असे नाही. ते काळांतराने सरावाने विकसित करता येतात. संभाषण कौशल्ये केवळ एक चांगला वक्ता होण्यासाठी उपयोगी पडत नाहीत, तर आयुष्याच्या प्रत्येक टप्प्याकर त्याचा फायदा होतो.

उत्तम संभाषण असेल तर कोणताही जॉब इंटरव्ह्यू चांगल्यारितीने पार पडता येतो. जमावासमोर बोलताना किंवा भाषण करताना, आपले विचार, मुद्दे समोरच्यांसमोर मांडताना, पटवून देताना विश्वासाने ते करता येते.

व्यवसायात पदोपदी आपल्याला अनेक प्रकारच्या माणसांशी जुळवून घ्यावे लागते. विविध प्रकारची माणसे आपल्याला भेटतात. स्वभावता: ती वेगळी असतात पण आपल्या संवाद कौशल्याने अशा व्यक्तीना आपण आपलेसे केले तर आपला व्यवसाय वाढवण्यास याची मदत होते. आपल्यासोबत काम करणाऱ्या कर्मचाऱ्यांसोबत रोजचा व्यवहार करताना चांगल्या संवादाची आवश्यकता असते. यातून माणसे जोडली जातात. विश्वासाचे नाते निर्माण व्हायला मदत होते. व्यावसायिक हा छोटा असो अथवा मोठा त्याला चांगले संवाद कौशल्य असणे फार गरजेचे असते किंवा जर ते कमी असेल किंवा नसेलच तर विकसित करणे अत्यंत गरजेचे असते.

संवाद कौशल्य वाढवण्यासाठी टीप्स

१. आत्मविश्वास

जर एखाद्या व्यक्तीला जीवनात यशस्वी व्हायचे असेल तर त्याने स्वतःवर विश्वास ठेवणे खूप महत्त्वाचे आहे. जेव्हा आपण आपला मुद्दा एखाद्यासमोर मांडतो तेव्हा जर आपल्यात आत्मविश्वास नसेल तर आपण समोरच्याला पटवून देऊ शकत नाही. तुम्ही आत्मविश्वासाने बोलून आपला मुद्दा कोणालाही सहज पटवून देऊ शकता.

२. काळजीपूर्वक ऐकायला शिका

चांगल्या संवादासाठी सर्वात महत्त्वाची



गोष्ट म्हणजे ऐकणे. चांगला वक्ता हा नेहमी बोलण्यापेक्षा ऐकण्याकडे जास्त लक्ष देतो. जेव्हा एखादी व्यक्ती ऐकण्याकडे अधिक लक्ष देते, तेव्हाच ती इतरांच्या शब्दांना योग्य प्रकारे उत्तर देऊ शकतो.

३. योग्य देहबोली

ज्याचे संवाद कौशल्य उत्तम असते अशा व्यक्तीचे जर तुम्ही निरिक्षण केले, तर तुमच्या असे लक्षात येईल की ते जे बोल-

तात त्याच्याशी त्यांचे हातवारे व डोळ्यांच्या हालचाली या मिळत्याजुळत्या असतात. संवाद म्हणजे केवळ मौखिक बोलणे नव्हे तर आपली देहबोलीही खूप काही बोलत असते. यातूनच आपण श्रोत्यांवर छाप पाढू शकतो.

४. सत्य आणि तथ्य मांडा

संवाद करताना कोणती गोष्ट सत्य आणि तथ्य यावर आधारित असायला हवी. जेव्हा तुम्ही एखाद्याशी संवाद साधता तेव्हा फक्त हवेत बोलू नका. मुद्देसुद आणि नेमकं बोला. आपल्या बोलण्यात तथ्य असायलाच हवे. सत्य आणि तथ्य असे आपल्या बोलण्यात असेल तर श्रोत्यांचा आपल्या बोलण्यावर विश्वास बसतो आणि आपल्या बोलण्याबाबतची खात्री पटते.

टिप्पण काढा

आपण कोठेही संवाद साधत असलो तरी आपल्यासोबत आपले पेन आणि वही असावी. आपल्या गरजेचे किंवा चांगले काही आपल्या कानावर आले तर आपण त्याचे टिप्पण नोंदवू शकतो. जे भविष्यात आपल्याला संदर्भ म्हणून उपयोगी पढू शकते. आपला मुद्दा मांडण्याआधी, मुख्य मुद्दे लक्षात ठेवावेत हे गरजेचे आहे पण समोरची व्यक्ती काय बोलत आहे हेही लक्षपूर्वक ऐकूण त्याचे टिप्पण केले तर आपले मुद्दे मांडताना त्याचे संदर्भ घेवून आपले बोलणे अधिक प्रभावी करता येवू शकते. यातून ऐकणारा आपल्याशी चांगल्याप्रकारे जोडला जावू शकतो.

- टीम स्मार्ट उद्योजक



कारखान्यात 'कामगार' ते 'यशस्वी ज्वेलर' असा बाळकृष्ण सोनार यांचा प्रवास...

“शून्यातून जग निर्माण करता येतं”, या वाक्याची मूर्तिमंत उदाहरण असलेली खूपच कमी लोक आपल्याला भेटत असतात. अशा व्यक्तींचा शोध घ्यावा लागतो. त्यांचं जीवनचरित्र अभ्यासावं लागतं आणि असा हा शोध एका व्यक्तिमत्त्वाजवळ येऊन संपतो. ती व्यक्ती म्हणजे बाळकृष्ण सोनार. वरील उल्लेखित वाक्याशी समर्पक असलेलं व्यक्तित्व म्हणजे बाळकृष्ण सोनार; ज्यांना लोक ‘काका’ म्हणून ओळखतात.

संपूर्ण नाव बाळकृष्ण सोनाजीशेठ सोनार. शिक्षण दहावी पास. थोडासा धक्का बसला ना? दहावी पास असलेली व्यक्ती आणि शून्यातून विश्व? आयुष्याची हीच गंमत आहे. धैर्यशील, कणाखर, बुद्धिमान व्यक्तीमत्वांना शिक्षण कधीच बाधा बनत नाही आणि सोनारसरांना ही ते कधी बनले नाही. खन्या सोन्याला स्वतःला सिद्ध करण्यासाठी जसं आगीत होरपळाव लागतं अगदी तसंचं प्रत्यक्ष आयुष्यात बाळकृष्ण सोनार यांना परिस्थितीच्या आगीत स्वतःला सिद्ध करावं लागलं.

वयाच्या सोळाव्या वर्षी पितृछत्र हरवलं आणि आई व पाच भावंडांची जबाबदारी अंगावर आली. पुण्याला कारखान्यात काम करत करत भविष्याच्या काळोखाची चिंता. या पगारात किती दिवस भागणार. हा प्रश्न दिवसेंदिवस सोनार यांच्या मनाला भंडावून सोडू लागला.आई व भावंड गावाकडे, आपण इकडे दूर पुण्याला. आपण कुटुंबाच्या आधारासाठी जवळ राहायला हवं, असा

विचार मनात येऊ लागला आणि स्वतःचा व्यवसाय उभा करून पैसा आणि कुटुंब या दोन्ही आघाडीवर भविष्याला सोंप बनवता यावं यासाठी व्यवसायाकडे सोनार वळले.

काम कोणतं करावं? कोणतं काम आपल्याला उद्याचं व्यवसाय बळ देर्इल. असा प्रश्न असताना सुवर्ण कारागीर म्हणून सुवर्ण व्यवसायात आपली छोटीशी झेप घेण्याचा निर्णय सोनार यांनी घेतला. सुवर्ण कारागीर म्हणून काम करता करता आपण आता व्यवसाय म्हणून आपलं काहीतरी नवीन निर्माण केलं पाहिजे, या विचारातून सोन्या-चांदीच्या व्यापारात छोटंसं दुकान टाकून प्रदार्पण केलं.

स्वभावातील नम्रता, प्रेम, ग्राहकांची विश्वासाहर्ता या गुणांमुळे बाळकृष्ण सोनार यांनी कमी काळातच आपल्या व्यवसायाची वृद्धी करत उद्योजक म्हणून एक वेगळी ओळख मिळवली. खरं म्हटलं तर शिखरावर जाणं सोंपं, परंतु त्यावर टिकून राहणं अवघड, परंतु एक प्रतिष्ठित



उद्योजक झाल्यानंतर, आपलं एक प्रस्थापित स्थान निर्माण केल्यानंतरही आपले पाय जमिनीवरच घट रोवून ठेवण्याचं कसब सोनार यांच्याकडे आहे. ते आजही माणसे जोडतात, तितक्याच आपुलकीने, नम्रतेने बोलतात आणि आजही ग्राहकांच्या पसंतीस खरे उतरतात.

आपला व्यवसाय आधुनिक युगातही तेजीने पुढे जावा यासाठी ते ऑनलाइन माध्यमांचाही वापर खुबीने करतात. युट्युब चॅनेलच्या माध्यमातून ख्रियांसाठी ‘जागर नवचैतन्या’चा कार्यक्रम असेल किंवा दुकानाची वेबसाइट असेल. सर्व माध्यमातून ग्राहकाला सुविधा पोहचवण्याचा त्यांचा अद्भुत असतो.

आपला व्यवसाय आणि आपण यातून ग्राहकांना सुविधा देताना इतर मार्गनिही लोकांची सेवा व्हावी, या हेतूने त्यांनी औरंगाबाद येथे एम डी फार्मसिटीकल्स प्रायव्हेट लिमिटेड या नावाने औषधी निर्मितीची कंपनी सुरु केली. यामध्ये त्यांचा लहान मुलगा हा या कंपनीचा डायरेक्टर आहे. त्यांनी सिल्होड येथेही प्रीमिअर एजन्सी नावाने औषधांची होलसेल डिस्ट्रिब्युटरशीप सुरु केली आहे. त्यांच्या व्यवसायात त्यांनी वृद्धी करत आपल्या दुकानाची एक शाखा ‘पाचोरेकर ज्वेलर्स’ या नावाने जालना जिल्ह्यातील हसनाबाद येथे सुरु केली आहे.

आज बाळकृष्ण सोनार यांचं वय ६७ आहे. ते रोज एक ते दोन किलोमीटर अंतर दुकानात पायी येतात. म्हणतात निरोगी

मनासाठी निरोगी शरीर गरजेचे आहे. ते दुकानात दिवसभर ग्राहकांशी तन्मयतेने बोलतात. संपूर्ण दिवस ग्राहकांच्या गराड्यात राहूनही संध्याकाळी त्यांच्या चेहऱ्यावर सकाळइतकंच तेज असतं. याच गुप्तिसाठी सांगताना ते म्हणतात, “माणसाने लोभी होऊ नये. गरज असेल तितकं घ्यावं. तितकंच कमवावं. हव्यासापोटी आपल्या स्वाभिमानाचा, कुटूंबाचा आणि आंतरिक आत्माचा बळी देऊ नये. जितकं मिळत आहे त्यात प्रभूचे आभार मानावे.”

त्यांच्या सामाजिक कार्याचा विस्तार खूप मोठा आहे, परंतु ते आपल्या समाजसेवेला प्रसिद्धी देऊ ईच्छित नाहीत म्हणून या लेखात सांगू शकत नाही.

नवीन उद्योजकांना सल्ला देताना ते म्हणतात, भांडवल असताना सर्वच व्यवसाय करतात, पण भांडवल नसतानाही उद्योगात भरारी घेता येते. चांगली वाणी, सदाचार आणि नम्र, ग्रामाणिक व्यवहार हेच यशाचे गमक आहे.

अशा एका शून्यातून विश्व निर्माण करणाऱ्या व्यक्तिमत्वाची भेट आपल्याला ऊर्जा देऊन जाते आणि ही ऊर्जा आपल्याला बाळकृष्ण सोनार यांच्याकडून मिळते.

- पवन ठाकूर

संपर्क : ९८९००६९९०१

**कर्ज घेताना फरमवणूक ठायची जर्सील,
तर या पाच ग्रीष्मींची काळजी द्या!**



सध्याच्या काळात विविध कंपन्या हरप्रकारे विविध प्रकारची कर्जे देण्यासाठी फोन, ई-मेल, सोशल मीडियाद्वारे संपर्क साधण्याचा प्रयत्न करत असतात. बहुतांश लोक अशा प्रलोभनांना बळी पडतात. कोणतीही शहानिशा न करता कर्जे घेतात

आणि भरमसाठ इएमआयच्या जाळ्यात अडकतात.

आर्थिक बाबतीत प्रत्येकाने अतिशय काळजीपूर्वक नियोजन करायला हवे. पण परिस्थिती उलट असते. नियोजनाअभावी घेतलेले कर्ज किंवा आर्थिक व्यवहार हे

अडचणीचे ठरतात. विशेषत: आर्थिक धोरण बनवताना व्यवसायिकाने अत्यंत सावधगिरी बाळगली पाहिजे. जर तुम्ही स्वतःचा व्यवसाय वाढवण्यासाठी कर्ज घेत असाल तर तुम्हाला अधिक काळजी घेण्याची गरज आहे. जेव्हा एखाद्याला कर्जाची रक्कम प्राप्त होते, तेव्हा ती कर्जाची रक्कम त्याचा स्टार्टअप किंवा व्यवसायवाढीसाठी वापरायची असते, परंतु हेच जर त्याचे नियोजन नीट नसेल तर कर्जाची रक्कम वेळेवर भरल्याने अनेक प्रकारच्या आर्थिक जोखमीच्या शक्यता वाढू लागते.

कठीण परिस्थिती उद्भवू नये म्हणून कर्जे घेण्यापूर्वी कोणती काळजी घ्यावी? विशेषत: व्यवसायिकाने कोणत्या गोष्टी लक्षात घ्यायला हव्यात या अनुषंगाने आम्ही तुम्हाला पाच महत्त्वाच्या गोष्टी या लेखात सांगत आहोत. जेणेकरून व्यवसाय कर्ज घेताना कोणकोणत्या गोष्टी तपासायला हव्यात हे यातून कल्ले. यातून पुढे येणाऱ्या समस्या, अडचणी आणि चित्र स्पष्ट होईल. तुम्हाला योग्य नियोजन करून स्वतःचा व्यवसाय वाढवता येईल.

१. मार्केट रिसर्च

कर्ज घेण्यापूर्वी मार्केटचा रिसर्च केलेला असला पाहिजे. प्रत्येक बँकेचे किंवा कर्ज पुरवणाऱ्यांचे व्याजदर हे वेगवेगळे असतात. त्यामुळे आपण थोडा आघ्यास केलेला असला तर आपल्याला कोणत्या बँकेत कमी व्याजदर आहे हे कळते. त्या ठिकाणी आपण कर्जसाठी अर्ज करू शकतो. नेहमी बँकेकडून कमी व्याजदराने कर्ज घ्या.

बँकेच्या किंवा कर्जदाराचा आर्थिक बळकटी प्रथम तपासायला हवी. कर्ज देणारी संस्था सरकारी आहे की खाजगी हेही पाहणे अत्यंत महत्त्वाचे असते. यासोबतच कोणती संस्था तुम्हाला कोणत्या व्याजदराने आणि कोणत्या अटींवर कर्ज देत आहे, हेही तपासून पाहावे.

२. सिबील स्कोअर तपासा

कर्ज घेण्यासाठी अर्ज केला तर प्रथम बँका सिबील स्कोर तपासतात. याद्वारे त्यांना तुमच्या आर्थिक स्थितीचा अंदाज येतो. यावरच कर्ज मिळण्याची अथवा न मिळण्याची शक्यता ठरते. म्हणूनच कर्जसाठी अर्ज करण्यापूर्वी तुम्ही तुमचा सिबील स्कोर निश्चित केला पाहिजे. यापूर्वीही जर आपण कर्ज घेतले असेल आणि त्याचा ईएमआय भरण्यास उशीर झाला, तर त्याचा परिणाम आपल्या क्रेडिट स्कोरवर होतो. त्यामुळे नवीन कर्ज घेताना कर्ज मिळणे कठीण होते. त्यामुळे आपला सिबील स्कोर नेहमी नीट राहील याची काळजी घेतली पाहिजे.

३. कर्जाचा व्याजदर समजून घेणे

कोणतेही कर्ज घेण्यापूर्वी त्या कर्जाचा व्याजदर किती आहे हे तपासणे अत्यंत गरजेचे असते; प्रथम ते तपासा. कर्ज म्हटले की त्याचे व्याज तर द्यावेच लागणार पण व्याज किती आणि कसे आहे हे पाहावे. जेणेकरून आपल्याला त्याची परतफेड करताना ताण येणार नाही. जेव्हा कर्जसाठी अर्ज करण्यापूर्वी कुठल्या बँकेत किती व्याजदर आहे हे तपासून पाहावे. बच्याच

वेळा माहितीच्या अभावामुळे व्यापारी चढ्या व्याजदराने कर्ज घेतात आणि मग त्या जाव्यात अडकतात. यामुळे ते जास्त पैसे मोजतातच शिवाय या चक्रात असे अडकतात की त्याचा परिणाम व्यवसायाच्या प्रगतीवरसुद्धा होतो. म्हणूनच जेव्हा तुम्ही कुरूनही कर्जसाठी अर्ज करता तेव्हा सर्वप्रथम त्या कर्जावर व्याजदर किंती आहे हे तपासा. जर व्याजदर तुम्हाला अनुकूल असेल तरच कर्जसाठी पुढे जा, अन्यथा दुसऱ्या ठिकाणी कर्जसाठी अर्ज करा. कायम लक्षात ठेवा कर्ज हे परत करायचे असतेच त्यामुळे त्यावर व्याजही आकारला जाणार. मग तो आपल्याला झेपेल असाच असायला हवा.

४. प्री-पेमेंट

अनेकवेळा व्यावसायिकाला कर्ज घेण्याची घाई असते. अशावेळी तो कोणतेही कागदपत्र न वाचता कर्ज घेण्यास तयार होतो. बहुतांश बँका त्यांच्या अटी व शर्टी अतिशय लहान अक्षरात छापतात. अनेकदा व्यवसायात तात्काळ पैशांची गरज असते. अशा वेळी व्यावसायिकांना मोठमोठ्या आकर्षक ऑफर्स दिसतात, पण त्यासोबत जोडलेल्या अटींकडे दुर्लक्ष होते. जेव्हा त्यांना कर्ज मिळते आणि काही काळानंतर त्यांना व्यवसायात नफा होतो, तेव्हा व्यावसायिकांना एकाच वेळी कर्जाची परतफेड करायची असते. परंतु कर्जाची एकाच वेळी परतफेड करण्यासाठी त्यांना प्रीपेमेंट शुल्क भरावे लागते. प्रीपेमेंट म्हणजे निर्धारित वेळेपूर्वी कर्जाच्या रकमेची परतफेड

करण्यावर आकारले जाणारे शुल्क.

बन्याच वेळा या गोटीकडे दुर्लक्ष होते. त्यामुळे कर्जाची परतफेड करताना प्रीपेमेंट शुल्क किंती आहे किंवा ते लागणार नाही याची अगोदरच खात्री करून घेतलेली असली पाहिजे.

५. कर्ज परतफेडीची अंतिम मुदत तपासा

अनेकदा व्यावसायिक त्यांच्या व्यवसायाची गरज म्हणून घाई किंवा झटपट मिळणारे कर्ज घेतात. यावेळी त्यांचे एका गोटीकडे दुर्लक्ष होते ते म्हणजे कर्जाच्या परतफेडीची कालमर्यादा. कर्ज परतफेडीची कालमर्यादा ही कर्जफेडीबाबत सर्वात महत्वाची गोष्ट असते. कर्ज परतफेडीची कालमर्यादा खूप कमी किंवा खूप जास्त कालावधीची असेल तर त्याचा परिणाम व्याजदरावर होतो. यामध्ये व्याजदर वाढतात आणि पर्यायाने आपली परतफेडीची दरमहा रक्कमही वाढते. त्यामुळे याचा येट परिणाम आपल्या कर्जावर किंबहुना आपल्या परतफेडीच्या क्षमतेवर होत असतो. म्हणूनच आपणच ही कालमर्यादा निश्चित करून घेणे आवश्यक असते.

वरील पाच गोटींची नीट काळजी घेवून विचारपूर्वक कृती केली तर व्यवसायातील आर्थिक गरज पूर्ण करता करता आपण आपल्या व्यवसायाला एक वेगळी ओळख मिळवून देण्यासाठी घेतलेले कर्ज योग्यरितीने वापरून भविष्यातील चुका, समस्या, अडचणी टाळू शकतो.

- टीम स्मार्ट उद्योजक



आजही गरजेचा आहे ‘सायबर कॅफे’ व्यवसाय

आजचे युग हे ‘सायबर युग’ आहे. ‘डिजिटल इंडिया’ कडे आपली वाटचाल सुरु आहे. आज जवळजवळ प्रत्येकाच्या हातात इंटरनेटसह स्मार्टफोन आहे. देशात इंटरनेटचे वापरकर्ते दिवसेंदिवस वाढत आहेत. आज इंटरनेट कनेक्शनदेखील मोबाईल इतकंच जीवनावश्यक बाब झालं आहे, असं असतानादेखील आपल्या सभोवती सायबर कॅफे किंवा इंटरनेट कॅफेचा व्यवसाय सुरु असलेला आपण पाहतो.

आज सायबर कॅफे या व्यवसायाविषयी अधिक माहिती जाणून घेऊ.

आज प्रत्येक काम संगणक आणि इंटरनेटच्या मदतीने केले जात आहे. युवक-युवती स्मार्टफोनमधील इंटरनेट वापरून संगणक, लॅपटॉपवर ऑनलाईन काम कामे करतात, पण प्रत्येक ऑनलाईन काम

मोबाईलवर करणे शक्य नाही. प्रत्येकाकडे संगणक किंवा लॅपटॉप उपलब्ध नसतो.

सायबर कॅफे अशी जागा आहे, जिथे कोणतीही व्यक्ती संगणकाद्वारे इंटरनेटचा वापर करीत आपले काम करू शकतो.

मॉल, मार्केट, बस किंवा रेल्वे स्टेशन, शाळा, महाविद्यालय, शासकीय किंवा खासगी ऑफिसजवळ किंवा गर्दच्या ठिकाणी रस्त्यालगत दुकान भाडेतत्वावर घेऊन युवक सायबर कॅफे हा व्यवसाय सुरु करू शकतो. या व्यवसायासाठी संगणक, एक जलद इंटरनेट कनेक्शन, प्रिंटर आणि स्कॅनर, इन्व्हर्टर, खुच्च्या, टेबल किंवा क्युबिकल बॉक्स आदी साहित्यांची आवश्यकता असते.

युवकाकडे उपलब्ध भांडवलानुसार कमीत कमी दोन जास्तीत जास्त आठ ते

दहा संगणकाची व्यवस्था सायबर कॅफेत करू शकतो. या व्यवसायासाठी सुमारे दोन ते पाच लाख भांडवल लागते.

सायबर कॅफेमध्ये शासकीय योजनेचे ऑनलाईन फॉर्म भरणे, विद्यार्थ्यांचे स्कॉलरशिप तसेच परीक्षा फॉर्म भरणे, आरटीओ लायसेन्स, पासपोर्ट, शॉप अँक्ट प्रवाना, आधार कार्ड, पॅन कार्ड, बॅकेत खाते उघडणे, वीज बिल, घरपट्टी भरणे, ऑनलाईन गेम खेळणे आदी विविध प्रकारची कामे केली जातात.

युवकांकडे हे सर्व करण्यासाठी काही कौशल्यांची गरज असते. सायबर कॅफेसाठी लागणाऱ्या कौशल्यांत मराठी आणि इंग्रजी टायपिंग करणे, स्कॅन करणे, प्रिंट काढणे, हार्डवेअर, सॉफ्टवेअरचे ज्ञान व ते सुलभरीत्या हाताळण्याचे कौशल्य मात्र हवे.

आज सायबर क्षेत्रात करिअर करू इच्छिणाऱ्या युवकांसाठी सरकारी तसेच खासगी शैक्षणिक संस्थेत विविध प्रकारचे अभ्यासक्रम उपलब्ध आहेत.

सायबर कॅफेत काही कामे दुकानदाराला स्वतः: करून द्यावी लागतात. संगणक व इंटरनेटचा वापर करीत अनेक जण सायबर कॅफेत बसून ही कामे स्वतः: करतात. सायबर कॅफेत वीस ते पत्रास रुपये प्रती तास याप्रमाणे चार्ज आकाराला जातो. स्कॅनिंग करण्याचे पाच ते दहा रुपये, प्रिंटचे तीन ते पाच रुपये आणि कलर प्रिंटचे पाच ते दहा रुपये, ऑनलाईन फॉर्म भरून प्रिंट देण्याचे सतर ते शंभर रुपये आकारले जातात.

मात्र या व्यवसायात सायबर कॅफे

चालवणाऱ्या मालकाने रजिस्टर ठेवणे गरजेचे आहे. त्यात संगणकावर काम करणाऱ्या व्यक्तीचे नाव, पत्ता आय डी प्रूफ आदी माहिती लिहली गेली पाहिजे. संगणक वापरणाऱ्या व्यक्तीने कोणत्या संकेतस्थळाला भेट दिली याचीही माहिती सॉफ्टवेअरमध्ये नोंदली जायला हवी. सायबर गुन्हे उघडकीस येण्यासाठी ही माहिती आवश्यक आहे.

प्रत्येक संगणक वापरकर्त्यांची योग्य नोंद रजिस्टरमध्ये करणे अत्यावश्यक आहे. संगणक हाताळण्याचे कौशल्य असेल तर सायबर कॅफे हा एक योग्य व्यवसाय आहे. या व्यवसायातून प्रती माह पंधरा ते चाळीस हजार रुपये कमाई होऊ शकते.

युवकांच्या अंगी संगणक हाताळण्याचे कौशल्य असल्यास तसेच सॉफ्टवेअर आणि हार्डवेअरचे योग्य ज्ञान असल्यास सायबर कॅफे सुरु करणे योग्य पर्याय आहे, पण यात गरज आहे ती प्रामाणिक सेवा देण्याची.

- **मधुकर घायदार**

९६२३२३७१३५
(लेखक शासकीय औद्योगिक प्रशिक्षण संस्था,
सातपूर नाशिक येथे शिल्पनिदेशक आहेत)

मराठी उद्योजकता

जी हल्ली कुठे आपल्या मराठी धमन्यांत वाहू लागली आहे. सतत नोकरीच्या मानसिकतेत असणारा मराठी तरुण उद्योगी होवू लागला आहे. हे आकडेवारीही सांगते व अनुभवही. भारतात सर्वाधिक स्टार्टअप नोंद महाराष्ट्रात झालेली आहे. ठिकठिकाणी ज्या ज्या क्षेत्रात अन्य प्रांतीयांची मक्केदारी होती, तिथे मराठी तरुण उतरत आहेत.

मागील तीन वर्षांत माझ्या आयटी कंपनीद्वारे आम्ही शेकडो व्यवसायांना वेबसाइट व डिजिटल मार्केटिंगच्या सेवा देतो. यामध्ये अनेक प्रकारच्या व्यवसायांचे मालक, सीईओ, सीटीओ यांच्यासोबत मीटिंग होतात. त्यांचा व्यवसाय समजून घेता येतो.

आयटीमध्ये सात वर्षांचा नोकरीचा अनुभव घेऊन तीन वर्षांपूर्वी मी यातच स्वतःचा व्यवसाय सुरू करण्याचे ठरवले. गेल्या तीन वर्षांत व्यवसाय करताना जे थ्रिल अनुभवायला मिळत आहे, ते नोकरीत फिक्स पगार असतानादेखील कधीच मिळालं नाही. नोकरीच्या सात वर्षांत आपण काही तरी करत आहोत, अशी भावनाच

कधी नव्हती. रोज तेच चेहरे, तेच काम, त्याच समस्या आणि तेच ई-मेल्स. सुट्टी हवी असेल तर विनंत्या करा आणि परवानगी मिळाली तरच सुट्टी घ्या. ही काय लाइफ झाली? आयुष्याचा फार मोठा कालावधी कागदोपत्री अनुभव घेण्यात जात होता. असे असले तरीही व्यवसाय करणे म्हणजे अनेक आव्हाने असतात, जिथे तुम्हास लढावेच लागते. तुमच्यात आमुलाग्र असे बदल करावे लागतात. ज्यास हे शक्य आहे त्यानेच यात यावे, नाही तर गड्या आपला जॉब बरा अन त्याच त्या फेळ्या मारा.

माझ्या अनुभवानुसार मराठी तरुणांना काही सल्ले :

- कोणताही व्यवसाय चालू करण्याआधी शक्य तो त्या क्षेत्रात नोकरीचा अनुभव घ्या.

- निदान दोन वर्षे तरी घरखर्च व स्वखर्च चालेल इतका पैसा बाजूला ठेवा.

- कर्ज घेत असल्यास जोखीम असते, शक्यतो टाळावेत व घ्यावेच लागेल अशी स्थिती असल्यास पंतप्रधान मुद्रा योजना किंवा इतर एखाद्या योजनेद्वारे सबसिडी

च्यावी.

- तुमच्याकडे भांडवल करायला गुंतवणूक कमी असेल तर उत्पादन क्षेत्रात उतरू नये. हवं तर डिस्ट्रिब्युटर होऊन अनुभव घेवून मग इथे सुरुवात करू शकता.

- घरचा व कुंटुंबाचा विरोध हा होणारच हे गृहित धरलं पाहिजे. जोपर्यंत तुम्ही व्यवसायात पैसा कमवत आहात हे दिसून येत नाही, तोपर्यंत तुम्ही कितीही मेहनत करा ती व्यर्थ! पण आपण मात्र या दाखवून द्यायच्या भानगडीत नाही अडकायचं! व्यवसायात झालेला नफा हा स्वर्खर्च व कर्जाचे हफते यामध्येच लावायचा. व्यवसाय मोठा झाला की आपणही मोठे होत जातो.

- स्वार्थी व्हायचे. होय! मराठी माणसाला हे जमत नाही. मनाची श्रीमंती ही समाजसेवेत दाखवायची. व्यवसाय हा नफा मिळवण्यासाठीच असतो. आपणास आपल्यासह आपल्या कर्मचाऱ्यांचेही भागवायचे असते.

- कामाच्या गुणवत्तेसोबत तडजोड करायची नाही. परवडत नसेल तर अधिक पैसे घ्या, पण गुणवत्ता कायम ठेवा. ज्याने तुम्हास ग्राहक टिकवून ठेवता येतील व नवे ग्राहकही मिळतील.

- व्यवसायाच्या

अकाउंट्सवर बारीक लक्ष ठेवा. एक रुपयाही खर्च झाला किंवा धंद्यात आता तर त्याची नोंद हवी. रोज रात्री झोपण्याआधी अकाउंट्स, रोख, गुंतवणूक किती आहे. देणे किती, येणे किती याची नोंद ठेवायची. उद्याच्या रात्री पुन्हा.

- इन्हेंटरी मॅनेजमेंट म्हणजे तुमचा सध्याचा स्टॉक किती, किती लागेल, असेट्स किती ही सर्व नोंद रोजच्या रोज हवी.

- मार्केटिंग स्वतः शिकून घ्या. बोलायला व भेटायला लाज वाटत असेल तर व्यवसाय करूच नका. बोलता आले पाहिजे, हजरजबाबीपणा. तुमची सेवा किंवा



ज्याप्रमाणे आपण दोन्ही पाय पाण्यात ठेऊन नदीची खोली मोजू शकत नाही त्याप्रमाणे उत्पन्नाच्या एकाच मार्गावर

अवलंबून न राहता फक्त मोकळ्या (फुरसतीच्या) वेळेची गुंतवणूक करून दरमहा कमीत कमी रु. १,००,०००/- (एक लाख) मिळवून देणारा उत्पन्नाच्या समांतर स्रोत निर्माण करण्यासाठी

‘जीवन गौरव’

टीममध्ये सहभागी व्हा.

:: संपर्क ::

महेंद्र बोराटे - ९८६९०००२७९

उत्पादने लोकांची कोणती गरज भागवतात हे सांगायचे.

जाहिरातीमध्ये तुम्ही काय करत आहात हे सांगण्यापेक्षा तुम्ही कोणती गरज भागवता हे सांगायचं. लीड जनरेशनच्या नवीन टेक्निकद्वारे व संकेतस्थळाद्वारे तुम्ही जगभरात कुठूनही ग्राहक मिळवू शकता. काहीही करताना काही तरी मार्केटिंग करत राहायची.

- तंत्रज्ञानात मागे राहू नका. तुम्ही जे क्षेत्र निवडलं आहे त्यात नवीन तंत्रज्ञान वापरून कॉस्ट कटिंग केली जावू शकते का हे पाहा. यासाठी वेगळा वेळ काढा. हवे तर विशेषज्ञांची मदत घ्या.

- २४ X ७ तुम्हास व्यवसायच करायचा असतो. तुमची नाती, मैत्री, दुरावतील. दुरावू देत. व्यवसाय मोठा झाला की येतील ते किंवा नवे निर्माण होतील.

- शेर बाजारात गुंतवणूक करा. मिळणाऱ्या नफ्यातून हे जरुर करावे. यात जो परतावा मिळतो तितका इतर कशातही नाही. पैशयाने पैसा वाढतो तो इथूनच. शिकून घ्या. धोका पत्करा. कित्येक जण हेच करतात. सुरुवात तर करा एक नवं उत्पाचां स्रोत सुरु होईल.

- करारनामा जो अजूनही नवमराठी उद्योजकांत दिसून येत नाही. कुठलाही नवा करार असो की डिल, क्वोटेशन सर्व गोर्टीचा करारनामा करायला हवा. याने पुढे येणाऱ्या अनेक समस्या आधीच सुटतात.

- वेळेला महत्त्व द्या. रोज सकाळी लवकर उठा, रात्री कितीही उशीर झाला

तरीही. कमी झोपेची सवय लावून घ्या. आपल्या स्वतःवर गुंतवणूक करा. नवं तंत्रज्ञान शिकण्याची, व्यक्तिमत्त्व विकासावर खर्च करा. वेळेचं नियोजन हवं. दिलोली वेळ पाळायची. हे सर्व लिहायला माझा एक तास जाणार हे नियोजनात आहे. कुठे किती वेळ द्यायचा हे ठावूक हवं. मनावर नियंत्रण ठेवायला जमायला हवं. इतर कोणीही हे ठरवू शकत नाही किंवा करून घेवू नाही शकत.

आपले आपल्यालाच सर्व करायचे असते. तुम्ही राजे असता. तुमचा व्यवसाय म्हणजे स्वतःचे राज्य. ते कसे चालवायचे हे स्वतालाच ठरवावे लागते. गर्व व आळस हे दोन सर्वात मोठे शत्रू असतात. अती नम्र राहायचे. अलिम राहून कार्यरत राहायचे. कामांच्या जबाबदाऱ्या वाटून द्या. यासाठी विश्वासू टीम निर्माण करायची.

- व्यवसायामध्ये कधीही समाधानी होवू नका. एका उद्योगावर विसंबून राहू नका. आणखी विस्तार करत राहायचे. रतन टाटा या वयात अजूनही नवनव्या उद्योगांत गुंतवणूक करत आहेत. काय गरज आहे त्यांना? पण ते खरे उद्योजक आहेत. तुम्ही इतरांना रोजगार देताय. नाही दिले तरीही स्वतःसाठी रोजगार निर्माण करून एक नोकरीची जागा दुसऱ्यास वापरू देताय, ज्यावर कित्येकांचे खर्च भागवले जाते. यापेक्षा मोठे सामाजिक कार्य ते कुठले असावे! उद्योजक व्हा!

- तुषार कथोरे
७०२१६३१८४८

लार्ज कॅप, मिड कॅप आणि स्मॉल कॅप म्युच्युअल फंड

म्युच्युअल फंड इज मार्केट रिस्कपासून सुरु झालेली कहाणी आता म्युच्युअल फंड सही हैपर्यंत येऊन थांबती आहे. तरीही म्युच्युअल फंडमध्ये गुंतवणूक करणाऱ्याचे प्रमाण आजही ३% पेक्षा जास्त नाहीये. अनेक जण युट्युब, इंस्टाग्रामला व्हिडिओ बघून गुंतवणूक करताना दिसतात. खर तर तुम्हाला ज्या गोष्टी ची माहिती आहे, तुम्ही ज्या कामात तज्ज्ञ आहात तिथे तुम्ही जास्त लक्ष देऊन आपले उत्पत्र कसे वाढेल ह्यावर लक्ष द्यायला हवे व कमावलेले पैसे योग्य व्यक्तीकडे गुंतवणूकीसाठी देणे हे योग्य आहे, पण इंटरनेटच्या जगात माहिती सहज मिळत असल्याने प्रत्येक जण ही माहिती बघून गुंतवणूक करताना दिसतो. वरवर हे प्रकरण सोप्प वाटत असले तरी प्रत्यक्षात भयंकर आहे.

गुंतवणूक करताना तुम्हाला तुमची ध्येय माहिती हवी, तुमची जोखीम क्षमता किती हे माहीत हवे. अनेक प्रकारचे फंड आहेत त्यातले नक्की कुठले फंड तुम्हाला योग्य आहेत ह्याची माहिती हवी. अनेक वेळा गुंतवणूकदार फोन करून विचारतात सर अमुक एक कंपनीचा फंड आहे कसा आहे? आता एका कंपनी चे ३०/३५ फंड असतात त्यातला नक्की कुठला हे त्यांना माहीत नसते. त्याना वाटत तस नसते.

म्युच्युअल फंडमध्ये अनेक प्रकारचे फंड आहेत. त्यात नेहमी ऐकायला मिळणारे

म्हणजे लार्ज कॅप, मिड कॅप आणि स्मॉल कॅप हे असतात आज त्यांचीच माहिती घेऊ या.

लार्ज कॅप फंड : जे मोठ्या प्रमाणात बाजार भांडवल असलेल्या कंपन्यांमध्ये निधीचा मोठा भाग गुंतवला जातो. या समभागांची मार्केट कॅप साधारणपणे २० हजार कोटीपेक्षा जास्त असते आणि त्यात अनेक वर्षांपासून सुरु असलेली सुप्रसिद्ध नावे समाविष्ट असतात. लार्ज-कॅप कंपन्यांची बाजारपेठ मजबूत असते.

मिड कॅप फंड : त्यांचे बाजार भांडवल सामान्यतः ५ हजार कोटी ते २० हजार कोटी दरम्यान आहे अशा कंपनीच्या समभागात गुंतवणूक करतात.

स्मॉल कॅप फंड : ज्या कंपन्यांचे बाजारमूल्य अनेकदा ५ हजार कोटीच्या खाली असते.

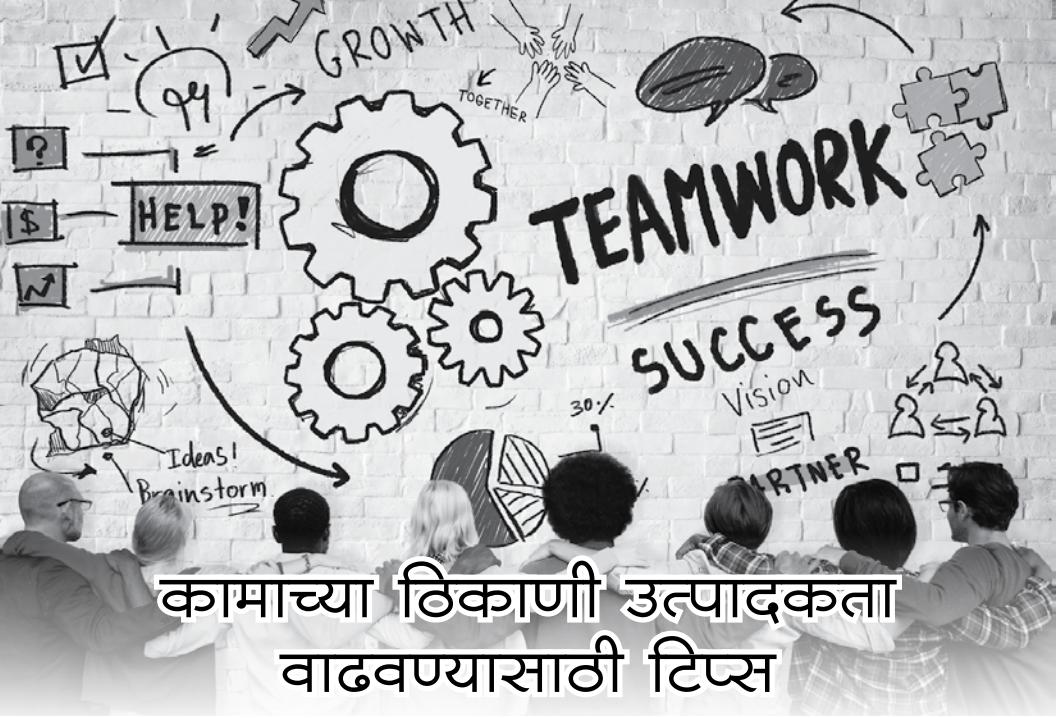
तिन्ही फंडच्या प्रकारात जोखीम वेग वेगळी असते. पण नावामुळे थोडीफार कल्पना येऊ शकते. लार्ज कॅप हे मिड कॅप व स्मॉल कॅपपेक्षा जास्त स्थिर असतात. तुम्ही गुंतवणूक किती वर्षासाठी करता, तुमची ध्येय काय, तुमची जोखीम क्षमता काय ह्यावर फंडमध्ये गुंतवणूक करणे योग्य आहे.

जोखीम तिन्ही प्रकारात आहेच त्यामुळे योग्य मार्गदर्शन, माहिती घेऊनच गुंतवणूक करावी.

- दीपक जोशी

९९६७०७२१२५

(लेखक म्युच्युअल फंड वितरक आहेत.)



कामाच्या ठिकाणी उत्पादकता वाढवण्यासाठी टिप्प्स

कोणत्याही कंपनीचे यश हे तिथे काम करणाऱ्या कर्मचाऱ्यांवर अवलंबून असते. त्यांनी आपले काम नीट केले तर त्या कंपनीच्या यशाची घोडदौड कोणी रोखू शकत नाही. यासाठी कंपनीच्या प्रमुखाची मुख्य जबाबदारी असते. हे एक सांधिक कार्य असते त्यामुळे या संघाला जोडणारा त्यांचा प्रमुख ही भूमिका कसा पार पडतो त्यावर सारे अवलंबून असते.

नवा व्यवसाय आहे? व्यवसाय ठप्प झालाय? व्यवसायाची गती कमी झालीय असे कोणत्याही प्रकारचे कारण असेल त्याप्रत्येकाला या लेखातून मदतच मिळेल.

चांगल्या टीम लीडरची नियुक्ती करा

चांगला टीम लीडर इतरांना नेहमी प्रेरित करतो. तो रोल मॉडेल म्हणून काम करत असतो. त्यांच्या कर्मचाऱ्यांना प्रोत्साहन,

मार्गदर्शन आणि मदत करण्यास नेहमी पुढे असतो. एखाद्या कंपनीत किंवा प्रकल्पात टीम लीडर चांगला नसेल तर इतर कर्मचारीही नीट काम करत नाहीत. दुसरीकडे नेता चांगला असेल तर त्याच्यापासून प्रेरणा घेऊन इतर कर्मचारीही काम करतात. त्यामुळे कर्मचाऱ्यांची उत्पादकता वाढवण्यासाठी सर्वप्रथम तुम्ही तुमच्या नेत्यांना प्रशिक्षित केले पाहिजे जेणेकरून ते इतर कर्मचाऱ्यांचे मनोदैर्घ्य वाढवू शकतील, त्यांच्या समस्या ऐकून घेण्यास आणि उपाय सांगण्यास नेहमी तत्पर असतील.

शिक्षण आणि विकासासाठी संधी प्रदान करा

कोणत्याही कंपनीमध्ये कर्मचाऱ्यांचे योगदान वाढवण्यासाठी शिक्षण आणि विकासामध्ये गुंतवणूक करणे आवश्यक

आहे. शैक्षणिक संधी निर्माण केल्याने त्यांना असे दिसून येते की; तुम्ही त्यांचा विचार करता. त्यांना नवीन कौशल्ये आत्मसात करण्यास आणि त्यांच्या करिअरमध्ये यशस्वी होण्यास मदत करता. कर्मचाऱ्यांचे कौशल्य अद्ययावत ठेवल्याने कंपनीचा फायदा होतो; पण त्याचा परिणाम कर्मचाऱ्यांवरही होतो. यासाठी मोटिव्हेशनल स्पीकरही तुम्हाला साहाय्य करू शकतात. ज्यामुळे कर्मचाऱ्यांना अधिक शिकण्यास आणि पुढे जाण्यास प्रवृत्त होईल आणि ते अधिक चांगले काम करतील आणि उत्पादकता आपोआप वाढू लागेल.

अंतर्गत संवाद करा

कोणत्याही उद्योगात अंतर्गत संवाद आवश्यक असतो. अनेक वेळा मोठे नेते आपापसात बोलून कोणताही निर्णय घेतात, त्याचा थेट परिणाम तेथील काम करणाऱ्या कर्मचाऱ्यांवर होतो. कंपनीत आपले महत्त्व नाही, असे वाटल्याने ते नीट काम करू शकत नाहीत. त्यामुळे अनेक महत्त्वाच्या गोष्टी पुढे पोहोचत नाहीत. म्हणून अंतर्गत संवाद चालू ठेवा.

उपलब्धी ओळखा

कामाच्या ठिकाणी कर्मचाऱ्यांची उत्पादकता वाढवण्याचा एक मार्ग म्हणजे कर्मचाऱ्यांचे मनोबल वाढवणे. यासाठी कर्मचाऱ्यांच्या कामाचा वेळोवेळी गौरव केला पाहिजे. म्हणूनच नियमित अंतराने पुरस्कार आणि मनोबल वाढवणारे कार्यक्रम आयोजित करणे महत्त्वाचे आहे. यातूनच इतर कर्मचाऱ्यांचे अधिक काम करण्याचे

मनोबल वाढते. आपलीही दखल घेतली जाईल हा विश्वास त्यांच्यात निर्माण होत राहील. यातूनच ते पूर्ण सहकार्य करण्यास तयार होतील.

मानसिक आरोग्याची काळजी घ्या

निरोगी मनातूनच नवीन कल्पना निर्माण होतात. यासाठी आज कंपन्या केवळ कामावर लक्ष केंद्रित करत नाहीत तर कर्मचाऱ्यांच्या सर्वांगीण विकासाचीही काळजी घेतात, त्यामुळे आज अनेक कंपन्या आपल्या कर्मचाऱ्यांच्या मानसिक विकासाकडे लक्ष देतात. त्यांच्या मानसिक आरोग्याची काळजी घेतात. कर्मचाऱ्यांची विचारशक्ती चांगली असेल तर तो आपले काम अगदी सहजतेने करतो आणि कंपनीच्या विकासासाठी आपल्या सूचनाही देतो. म्हणूनच त्यांच्या शारीरिक आणि मानसिक आरोग्याची वेळोवेळी काळजी घ्या.

आपण कर्मचारी सहाय्य कार्यक्रम, विनामूल्य समुपदेशन आणि इतर संसाधनेदेखील व्यवस्थापित करू शकता जेणेकरून त्यांना तणावाचा सामना करण्यास मदत होईल. त्यामुळे उत्पादकता वाढण्यास मदत होईल. या पद्धतीच्या मदतीने तुम्ही कर्मचाऱ्यांना कामाच्या ठिकाणी अधिक काम करण्यास प्रवृत्त करू शकता कारण जर कर्मचाऱ्यांची उत्पादकता चांगली असेल तर तुमच्या कंपनीला किंवा स्टार्टअपला पुढे जाण्यापासून कोणीही आणि काहीही रोखू शकत नाही.

- टीम स्मार्ट उद्योजक

संयम वाढवायचा कसा ?

"Have Patience, be Patience", हे शब्द आता रोजच कानावर पडत असतात. तसे पाहायला गेले तर Patience म्हणजेच संयम ही खूप महत्वाची गोष्ट आहे. प्रत्येकात ती असायला हवी. पण काही ना काही कारणाने आपल्याकडून हा संयम कमी पडत असतो. मग ती घरातील गृहकर्म असोत किंवा व्यावसायिक काम. संयम कमी पडला की आपल्या अडचणी वाढतात. मग यातून चिडचीड वाढते; त्याचा थेट परिणाम आपल्या कामावर होतो. म्हणूनच आपण हा Patience कसा वाढवावा याचा विचार करू.

आता संयम कधी पडतो तर त्याचे पहिलं आणि मुख्य कारण म्हणजे आपण कामाच्या प्रक्रियेला समजून घेण्यात कमी पडतो. प्रत्येक कृतीला तिचा तिचा वेळ लागतो आपल्याला तो द्यावाच लागतो पण आपण हेच समजून घ्यायला कमी पडतो. निसर्गानेच आपल्याला त्याच्या चक्रातून Patience शिकवला आहे. म्हणजे बघा ना एखादे बी पेरले की लगेच झाड उभ राहत नाही तर त्याला त्याचा वेळ द्यावा लागतो. बी अंकुरते, मग त्याचे रोपटे होते त्यानंतर झाड, फुल, फळ. म्हणजेच आपल्याला त्यासाठी वेळ द्यावाच लागतो. दुसरा मुद्दा म्हणजे आपण हे स्वीकारतही नाही. एखादी गोष्ट न स्वीकारणे हेसुधदा Patience कमी पडण्याचे कारण आहे.

Patience वाढवायचा कसा तर प्रथम acceptance वाढवा. स्वीकार करा. म्हणजे काय तर ज्या गोष्टीत तुमचा Patience कमी

पडतोय यासाठी ज्या गोष्टीची गरज आहे त्या गोष्टीचा प्रथम मनाने स्वीकार करा. म्हणजे काय तर एखाद्या लहान बाळाला जेवू घालताना आपल्याला खूप वेळ द्यावा लागणार. ते मूळ लहान आहे त्याला आपण काहीही सांगितले तरी कळणार नाही. आपल्यालाच त्याला समजून घ्यावे लागणार. या सगळ्या गोष्टी आपण स्वीकारायला हव्यात. जेव्हा आपण हे स्वीकारतो तेंव्हाच आपला Patience वाढतो. एकदा एखादी गोष्ट स्वीकारली की मग आपल्याला त्याचा मनस्ताप होत नाही तर उलट गोष्टी सुलभ होतात.

वास्तव स्वीकारा. अवास्तव कोणतीही गोष्ट करायला गेले की ती साध्य होत नाही मग आपला Patience कमी पडतो. त्यामुळे सखोल विचार मनापासून स्वीकारा. वास्तव म्हणजे काय तर वर जे बाळाचे उदाहरण आपण पाहिले त्याचाच विचार केला तर बाळ हे आपल्याला काय म्हणायचंय हे समजू शकत नाही तर बाळाच्या कलाने आपल्याला गोष्टी कराव्या लागतील हे वास्तव आहे. जेव्हा आपण ते स्वीकारतो तेंव्हाच आपले Patience उपयोगी पडतात.

या सगळ्या सवीटी आपण हळूहळू स्वतःला लावून घेतल्या की यातून Patience वाढू लागतो. लगेच काही होणार नाही पण सुरुवात करा. हळूहळू बदल दिसू लागेल. आपला Patience वाढू लागेल.

- टीम स्मार्ट उद्योजक



व्यावसायिक मंडळी नफा मिळवण्यासाठी मोठमोठ्या जोखीमा पत्करतात.

ते न्याय्यदेखील आहे, कारण ते जोखीम पत्करतात, त्यामुळे तर त्यांना नफा मिळतो. परंतु सरकारच्या नवनवीन धोरणामुळे किंवा सध्याच्या धोरणात केलेल्या बदलामुळे, नवीन तंत्रज्ञान आल्याने किंवा दुसऱ्या कुणाचा व्यवसाय बंद झाल्यामुळे ही यांचा व्यवसाय बंद होऊ शकतो. आणि यांचा व्यवसाय थांबला तर काय काय होऊ शकेल??? म्हणूनच प्रत्येक व्यावसायिकाची काही वाजवी रक्कम अशा ट्रस्टमध्ये सुरक्षित ठेवली गेली पाहिजे, जिथे फक्त आणि फक्त त्याच्या कुटुंबातील सदस्यच ती रक्कम वापरू शकतील आणि कोणताही कर्जदार, कोणतीही सरकारी संस्था, जीएसटी किंवा इतर कोणतेही कर प्राधिकरण किंवा कोणताही न्यायालयीन आदेश कूठल्याही परिस्थितीत त्या व्यावसायिकाच्या कुटुंबाकडून ती रक्कम घेऊ शकणार नाही.

अशा एखाद्या ट्रस्टविषयी आपणास कल्पना आहे का आणि अशा ट्रस्टमध्ये प्रत्येक व्यावसायिकाचे काही पैसे असावेत असे तुम्हाला वाटते का???

अधिक माहितीसाठी संपर्क :
सुनंदा टेंबुलकर - ७७३८३११७७८ | ९८११३०६७७

One Time Subscription **LIFETIME
SUBSCRIPTION**

आजीवन वर्गणी

फक्त ₹२२२

या वर्गणीमध्ये तुम्हाला मिळेल...

1

डिजिटल
मासिके

- आजपर्यंत प्रकाशित झालेली ८०+ मासिके
- भविष्यात प्रकाशित होणारे ताजे अंक

2

Free
Courses

- उद्योजकता विकास
- स्टार्टअप कोर्स (मराठी)
- ऑनलाइन पैसे कमवायला शिका

3

प्रीमियम
मैबरशीप

- फेसबुक प्रीमियम ग्रुपचे सदस्यत्व
- उद्योजकांसाठी जिल्हावार ग्रुपचे सदस्यत्व
- 'बिझनेस प्रोमोशन' या टेलिग्राम ग्रुपचे सदस्यत्व

डिजिटल आवृत्तीचे वर्गणीदार होण्यासाठी संपर्क

९८३३३१२७६९

RNI Registered Periodical

To,

From,

Smart Udyojak

104, Mastermind-4, Royal Palms,
Aarey Milk Colony, Goregaon
East, Mumbai - 400063.

Contact: 9833312769

Owner, Printer & Publisher **Shailesh Dattu Rajput**, Printed at Dhote Offset Technocrafts Pvt. Ltd., 2nd Floor, Paramount Estate, Plot No. 5A, Off Aarey Road, Near Kotak Estate, Goregaon (E.), Mumbai-400063.

Published at 6, Changu Jeevan Chawl, Naupada, Aarey Road, Goregaon (E.), Mumbai-400063.