

महाराष्ट्र उद्योजकता दि

मासिक

उद्ये

₹ 75/-

उद्योजकीय मन घ

सर्वोत्कृष्टतेसाठी प्रशिक्षण

उद्योजकता विकास क्षेत्रात ३४ वर्षांपासून कार्यरत संस्था

ध्येय (Mission)

जागतिक पातळीवर उद्योजकीय चैतन्य निर्मिती

दृष्टिकोन (Vission)

ग्राहकांचे समाधान केंद्रस्थानी ठेवून, संघटना व व्यक्ती यांच्या उद्योजकीय व व्यवस्थापकीय क्षमतेत वृद्धी होण्यासाठी, नविनतम तंत्रज्ञानाच्या वापरान्वारे नैतिक मूल्यांची जोपासना करत साह्यभूत उरणे. कर्मचाऱ्यांचे हित व आकांक्षा जोपासत संस्था आत्मनिर्भर व विश्वास उत्कृष्ट संस्था म्हणून संबोधली जावी.

• ध्येय धोरणे •

- १) होतकरू व नवउद्योजकांचा शोध घेवून त्यांना प्रोत्साहन देणे तसेच प्रशिक्षणाद्वारे यशस्वी उद्योजक घडविणे.
- २) राज्यात उद्योजकतेचा प्रचार व प्रसार करणे. ३) उद्योजकतेच्या क्षेत्रात संशोधन करणे.
- ४) उद्योजकतेशी निगडीत सल्ला सेवा, ट्रेनिंग सेंटर, तांत्रिक वर्कशॉप, इंडस्ट्रियल क्लिनिक, निर्मिती केंद्र सुरू करणे.
- ५) उद्योजकतेच्या क्षेत्रातील माहिती / ज्ञानाचे आदान-प्रदान. ६) संस्थाना प्रशिक्षण गरजांविषयी सहकार्य करणे.
- ७) उद्योजकतेशी निगडीत नियतकालिके/प्रकाशने प्रकाशित करणे.

संस्थेचे प्रमुख उपक्रम

- १) उद्योजकता विकास प्रशिक्षण कार्यक्रम (EDP)
- २) स्वयंरोजगार विकास प्रशिक्षण कार्यक्रम (DPSE)
- ३) व्यवसाय प्रशिक्षण मार्गदर्शन कार्यक्रम (VTP)
- ४) उद्योजकता परिषद कार्यक्रम (EAP)
- ५) व्याख्याते प्रशिक्षण कार्यक्रम (FDP)
- ६) प्रेरक प्रशिक्षक प्रशिक्षण कार्यक्रम (TTP)
- ७) पंतप्रधान रोजगार निर्मिती कार्यक्रमा अंतर्गत व्यवसाय व्यवस्थापन प्रशिक्षण कार्यक्रम (PMEG)
- ८) व्यवस्थापन विकास कार्यक्रम/संस्था विकास कार्यक्रम
- ९) उद्योजक मासिक
- १०) माहिती तंत्रज्ञानावर आधारित उद्योजकता विकास प्रशिक्षण कार्यक्रम

उपलब्ध प्रशिक्षणाच्या पायाभूत सुविधा

- १) सुसज्ज प्रशिक्षण हॉल
- २) प्रशिक्षणाच्या अत्याधुनिक सुविधा.
- ३) सुसज्ज असे निवासी वस्तीगृह.
- ४) माहितीने परिपूर्ण असे ग्रंथालय.
- ५) उपहारागृहाची सुविधा.
- ६) इंटरनेट, व्हिडिओ कॉन्फरन्सींग सारख्या अत्याधुनिक सुविधा उपलब्ध.
- ७) स्वतःचे वेब पोर्टल कार्यान्वीत.
- ८) तज्ज्ञ मनुष्यबळ व प्रशिक्षित प्रेरक प्रशिक्षकांचा समूह.
- ९) ११ विशेष कक्ष (सेंटर), ८ विभागीय कार्यालये व प्रत्येक जिल्ह्यात प्रेरक प्रशिक्षकाची उपलब्धता.
- १०) उद्योजकतेच्या क्षेत्रातील राष्ट्रीय व आंतरराष्ट्रीय पातळीवरील संस्थांशी समन्वय.

प्रशिक्षणाच्या गरज पूर्तीसाठी संपर्क साधा.



मा. कार्यकारी संचालक

महाराष्ट्र उद्योजकता विकास केंद्र

अ-३८, एम.आय.डी.सी. रेल्वे स्टेशन औरंगाबाद-४३१ ००५.

Email : executivedirectormced3@gmail.com
udyojakmagazine2@gmail.com
Portal : www.mced.co.in

उद्योजकीय मन धडविणारे मासिक

उद्योजक

Visit us @ <http://www.mced.co.in>

मुख्य संपादक
बी. टी. यशवंते

व्यवस्थापकीय संपादक
संतोष बोर्डे

विभाग प्रमुख, उद्योजक मासिक
संतोष बोर्डे

मुख्यपुस्त
संतुक्त गोलेगावकर

परव्यवहार

मुख्य संपादक, उद्योजक,
अ-38, एम.आय.डी.सी.,
रेल्वे स्टेशन परिसर,
छत्रपती संभाजीनगर - 431 005.
☎ 2321223, 2321224
फॅक्स : (0240) 2341719

सल्लागार मंडळ

डॉ. भा. र. साबडे
संचालक, आयएससीआय, पुणे

डॉ. यु. म. फडण
ज्येष्ठ साहित्यिक, छत्रपती संभाजीनगर.

श्री. राम भोगले
उद्योजक, छत्रपती संभाजीनगर

श्री. रा. रं. बोरडे
साहित्यिक, छत्रपती संभाजीनगर.

संपादक
टी. लोकमत, छत्रपती संभाजीनगर

श्री. विठ्ठल देशपांडे
उद्योजक, छत्रपती संभाजीनगर

श्री. सुधीर सेतेकर
साहित्यिक, छत्रपती संभाजीनगर

अरुण, मसिआ, छत्रपती संभाजीनगर

विभागप्रमुख, जनसंबंध व वृत्तव्यवस्था विभाग,
डॉ. जबासहेब आंबेडकर मराठवाडा विद्यापीठ

श्री. सुरेश ठावर, नाशिक

उद्योग संचालनालय, महाराष्ट्र शासन
अंतर्गत कार्यरत संस्था



महाराष्ट्र उद्योजकता विकास केंद्र
यांचे प्रकाशन

E-mail :

udyojakmagazine1@gmail.com
udyojakadv@gmail.com

Portal :

www.mced.co.in

कोणत्याही महिन्यापासून 'उद्योजक'चे
दर्शनीदार होता येईल.

मंगल देशा! पवित्र देशा!! महाराष्ट्र देशा!!!



स्वातंत्र्यानंतर भाषेच्या आधारावर वेगळे राज्य निर्माण करण्याची मागणी जोर धरू लागली आणि त्याचा परिणाम म्हणून मुंबई पुनर्रचना कायदा, १९६० अंतर्गत आताच्या महाराष्ट्र राज्याची निर्मिती झाली. त्याचीच आठवण म्हणून १ मे हा राज्याचा स्थापना दिवस म्हणून साजरा केला जाऊ लागला. यंदा महाराष्ट्र ६४ वा स्थापना दिवस साजरा करत आहे. राज्यातील प्रत्येक नागरिकाच्या मनात या मंगलदिनाचा उत्साह ओसंडून वाहत आहे.

महाराष्ट्र हे देशातील सर्वाधिक वेगाने प्रगती करणारे राज्य आहे. आजवर कितीही संकटे आली तरी महाराष्ट्र ना कधी झुकला ना कधी थांबला. उलट संकटाच्या काळात महाराष्ट्राने नेहमीच देशाला साथ दिली आहे. कोरोना महामारीतही महाराष्ट्र थांबला नाही, तर देशाच्या मदतीसाठी धावून गेला.

स्थापनेपासूनच प्रत्येक मराठी माणसाला अभिमान वाटावा अशी राज्याची कामगिरी राहिली आहे. देशातील सर्वात समृद्ध राज्य म्हणून महाराष्ट्र नावारूपाला आले आहे. ही समृद्धी दिवसेंदिवस वाढतच चालली आहे. भारत देश ५ ट्रिलियन अमेरिकी डॉलरसह जगातील टॉप ३ अर्थव्यवस्थांमध्ये स्थान मिळवू पाहत आहे. देशाचे हे उद्दिष्ट साध्य करण्यासाठी महाराष्ट्रानेही कंबर कसली आहे. ५ ट्रिलियनमध्ये महाराष्ट्राने १ ट्रिलियन डॉलर्स अर्थव्यवस्थेचा वाटा देण्याचे उद्दिष्ट ठेवले आहे. राज्याचा विद्यमान विकास वृद्धी दर ८.५० टक्के आहे. २०२० पर्यंत १ ट्रिलियन डॉलर्सचे उद्दिष्ट गाठण्यासाठी ११ टक्के वृद्धी दर गाठावा लागेल. त्या दिशेने राज्याची वाटचाल सुरू आहे.

गेल्या पावणेदोन वर्षात राज्यात १ लाख कोटीपेक्षा अधिक थेट परदेशी गुंतवणूक आली. २०२३-२४ या आर्थिक वर्षात राज्यात १ लाख १२ हजार कोटी रुपयांची एफडीआय आली. दुसऱ्या, तिसऱ्या आणि चौथ्या क्रमांकावरील अनुक्रमे कर्नाटक, गुजरात आणि दिल्लीच्या एकत्रित एफडीआयपेक्षा ती अधिक आहे. देशाच्या एकूण एफडीआयमध्ये महाराष्ट्राचा वाटा २८.२ टक्के आहे. हीच बाब स्टार्टअपच्या बाबतीत आहे. देशात डीपीआयआयटी मान्यताप्राप्त स्टार्टअपची संख्या १,१७,२५४ असून यात ५८०१ स्टार्टअपसह महाराष्ट्र देशात अव्वल आहे. देशातील सर्वाधिक आठ लाख कोटी रुपयांची पायाभूत सुविधांची कामे एकट्या महाराष्ट्रात सुरू आहेत.

जगभरात मंदी, बेरोजगारीचे संकट असताना महाराष्ट्रात मोठ्या प्रमाणात उद्योग, पायाभूत प्रकल्प येत असल्याने रोजगारांमध्ये वाढ होत आहे. गेल्या ५ वर्षात राज्याच्या बेरोजगारीत सातत्याने घट होत आहे. महाराष्ट्राचा बेरोजगारीचा दर देशाच्या सरासरीपेक्षा नेहमीच कमी राहिला आहे. राज्यात गुंतवणूक येत असताना येथील उद्योगांमध्ये तयार झालेल्या मालाला परदेशात मागणी वाढत आहे. गेल्या ५ वर्षात राज्याच्या निर्यातीत दरसाल तब्बल ६ टक्क्यांची वाढ होत आहे. चालू आर्थिक वर्षात ५.८१ लाख कोटीच्या निर्यातीसह महाराष्ट्र देशात दुसऱ्या क्रमांकाचे राज्य ठरले. देशाच्या एकूण निर्यातीत राज्याचा वाटा १६.०५% आहे.

उद्योग, व्यवसाय, पायाभूत प्रकल्पांतून राज्यात समृद्धी नांदत आहे. २०१८-१९ मध्ये महाराष्ट्राचे वास्तविक स्थूल राज्य उत्पन्न २०,३३,३१४ कोटी रु., तर दरडोई उत्पन्न १,८२,८६५ रु. होते. कोरोनाचा २०२०-२१ चा अपवाद वगळता दरवर्षी वास्तविक स्थूल उत्पन्नात वाढच नोंदविली गेली आहे. देशात सर्वाधिक १८.९१% डीमॅट खाती महाराष्ट्रात आहेत. देशात १६.७९ कोटी तर एकट्या महाराष्ट्रात ३.१७ कोटी खाती आहेत. २०२२-२३ या आर्थिक वर्षात देशभरातून ७.७८ कोटी नागरिकांनी आयकर विवरण दाखल केले. यात सर्वाधिक १.९८ कोटी विवरण एकट्या महाराष्ट्रातले होते. तर लागू झाल्यापासून दरवेळी सर्वाधिक जीएसटी महाराष्ट्रातून जमा होतोय. देशात आर्थिक वर्ष २०२३-२४ मध्ये एकूण २०.१८ लाख कोटी रुपयांचा 'जीएसटी' जमा झाला, त्यात महाराष्ट्राचा वाटा ३ लाख कोटी रुपयांपेक्षा अधिक म्हणजेच जवळपास १५% आहे. ही प्रत्येक मराठी माणसासाठी अभिमानाची बाब आहे.

१ मे जगभरात 'आंतरराष्ट्रीय कामगार दिन' म्हणूनही साजरा केला जातो. १८८६ साली उद्योगात १२ तासांहून अधिक काळ राबवणाऱ्या कामगारांसाठी लढा सुरू झाला. त्यात मिळालेल्या यशाचे प्रतीक म्हणून कामगार दिवस साजरा केला जातो.

'उद्योजक'चे वाचक, लेखक, जाहिरातदार, प्रकाशक आणि महाराष्ट्रातील सर्व नागरिकांना महाराष्ट्र दिन आणि जागतिक कामगार दिनाच्या खूप खूप शुभेच्छा.

महाराष्ट्र दिन चिरायू होवो!

दीपेंद्र सिंह कुशवाह, भा.प्र.से.

विकास आयुक्त (उद्योग), उद्योग संचालनालय, महाराष्ट्र शासन तथा
अध्यक्ष, सुकाणू समिती, महाराष्ट्र उद्योजकता विकास केंद्र (एमसीईडी)

Edited & Published by Santosh Borge printed at M/s. Printwell International Pvt. Ltd., G-12, MIDC Chikhalthana, Chhatrapati Sambhajnagar for Maharashtra Centre for Entrepreneurship Development (MCEU), A-38, MIDC Area, Near Railway Station, Chhatrapati Sambhajnagar. Not responsible for unprinted articles. Chief Editor : B. T. Yeshwante

उद्योजक

मे
2024

अं
रं
त
ग



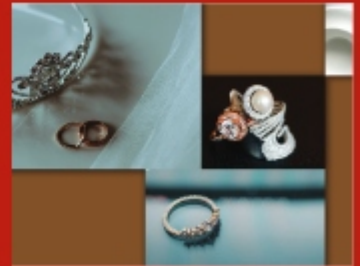
- महा-समृद्ध-राष्ट्र / डॉ. आरतीश्यामल जोशी ०५
- गतिमान अर्थजगत / डॉ. डी. एस. काटे ०८
- औद्योगिक विकासात महाराष्ट्र नं. १ / प्रतिनिधी ०९
- निर्यात सुविधा केंद्राद्वारे पारंपरिक शेतीला आधुनिक रूप / प्रतिनिधी १६
- टाटा, भामा, गोदरेज यांचा राष्ट्र उभारणीत हातभार / प्रतिनिधी १७

- समाधानकारक विकासगती / हेमंत देसाई १९
- २०२४ मध्ये १६ लाखंहून अधिक वाहनांची विक्री / प्रतिनिधी २१
- व्यापाराचा महत्त्वाचा दुवा - सागरी बंदरे / सुधीर सेवेकर २३
- वर्षाकाठी १००च्या वर मराठी चित्रपट प्रदर्शित, गुंतवणुकीच्या ८ पटीपर्यंत कमाई / प्रतिनिधी २५
- धोरण रोजगारनिर्मितीचे, उद्दिष्ट प्रगत महाराष्ट्राचे / संतोष बोर्हे २७



- मातीच्या उत्पादनाने दिता अनेकांना रोजगार / प्रतिनिधी ३०
- स्वदेशी परंपरेला आधुनिक युगाचा साज / डॉ. अभिराम डबीर ३१
- पारंपरिक वारसा ते फॅशनपर्यंतचा प्रवास / प्रतिनिधी ३४
- नावीन्याचा ध्यास, उद्योगाचा विकास / जीवन मुळे ३५
- मराठी मातीचे ऋण फेडताना... / डॉ. उमेश कणकवलीकर ३७
- कुटुंबाला आधार, पर्यावरण संवर्धनातही हातभार / डॉ. आरतीश्यामल जोशी ३९

- इच्छाशक्तीच्या जोरावर उद्योग क्षेत्रातील भरारी / निशिगंधा कणकवलीकर ४१
- परदेशी कंपन्यांना 'आयटी' सेवा देणारी भारतीय कंपनी / प्रसाद घारे ४३
- कमी गुंतवणुकीत आर्टिफिशियल ज्वेलरीचा व्यवसाय / प्रतिनिधी ४५
- उद्योगांसाठी वित्त साहाय्य योजना / प्रतिनिधी ४९
- नमुना प्रकल्प अहवाल / संजय सिधये ५४



ग्राफिक बेस्ड प्रॉडक्ट्स तयार करणे, ज्वेलरी उत्पादित करण्याचा उद्योग व आंबा प्रक्रिया उद्योग याशिवाय संपादकीय, शीर्षसन, प्रस्नपेटी इत्यादी...

२) रोजगारात सातत्याने वाढ

देशात सर्वत्रच बेरोजगारीची समस्या गंभीर होत चालली आहे. महाराष्ट्रात मात्र वेगळे चित्र आहे. राज्यात मोठ्या प्रमाणात उद्योग, पायाभूत प्रकल्प येत असल्याने रोजगारांमध्ये वाढ होत आहे. यामुळेच गेल्या ५ वर्षात राज्याच्या बेरोजगारीत सातत्याने घट होत आहे. महाराष्ट्राचा बेरोजगारीचा दर देशाच्या सरासरीपेक्षा नेहमीच कमी राहिला आहे. देशात सर्वाधिक बेरोजगारी असणाऱ्या ५ राज्यांत हिमाचल प्रदेश-१२.३, केरळ-१०.३, राजस्थान-९.८, छत्तीसगढ-९.६ आणि उत्तराखंड-८.३ चा समावेश आहे.

वर्ष	बेरोजगारीचा दर (टक्के)
	महाराष्ट्र / भारत
२०१८-१९	५.२५ / ६.३
२०१९-२०	३.४ / ५.४
२०२०-२१	४.३५ / ५.०
२०२१-२२	६.५ / ६.७
२०२२-२३	६.८ / ७.२
२०२३-२४	६.४ / ६.५

(स्रोत : पीरिऑडिक लेबर फोर्स सर्व्हे, केंद्राचे राष्ट्रीय सर्व्हेक्षण कार्यालय-डिसेंबर २०२३)

३) थेट परदेशी गुंतवणुकीत सर्वाधिक वाढ

उद्योगक्षेत्रातील गुंतवणुकीसाठी महाराष्ट्र जगभरातील गुंतवणूकदारांचे देशातील सर्वाधिक पसंतीचे राज्य ठरले आहे. गेल्या पावणेदोन वर्षात राज्यात १ लाख कोटीपेक्षा अधिक थेट विदेशी गुंतवणूक आली. राज्यात एप्रिल ते सप्टेंबर २०२३ दरम्यान ६५,५०२ कोटींची थेट परकीय गुंतवणूक झाली, तर २०२३-२४ या आर्थिक वर्षात राज्यात १ लाख १२ हजार कोटी रुपयांची एफडीआय झाली. दुसऱ्या, तिसऱ्या आणि चौथ्या क्रमांकावरील अनुक्रमे कर्नाटक, गुजरात आणि दिल्लीच्या एकत्रित एफडीआयपेक्षा ती अधिक आहे. २०१९ पासून महाराष्ट्र एफडीआयमध्ये देशात अव्वल आहे, तर निर्यातीच्या बाबतीत राज्य देशात दुसऱ्या क्रमांकावर आहे. देशाच्या एकूण एफडीआयमध्ये महाराष्ट्राचा वाटा २८.२ टक्के आहे. केंद्र शासनाच्या उद्योग आणि व्यापार मंत्रालयाअंतर्गत कार्यरत डीपीआयआयटी म्हणजे औद्योगिक आणि अंतर्गत व्यापार प्रोत्साहन विभागातर्फे जाहीर करण्यात आलेल्या ए फडीआयच्या आकडेवारीतून ही बाब समोर आले.

राज्य	एप्रिल ते जून	जुलै ते सप्टें.	एप्रिल ते सप्टें.	ऑक्टो १९ ते सप्टें २३
महाराष्ट्र	३६,६३४	२८,८६८	६५,५०२	४,७२,८३०
कर्नाटक	१२,०४६	११,४१४	२३,४६०	३,५८,५१७
गुजरात	५९९३	१२,८९१	१८,८८४	२,५७,९०९
दिल्ली	१५,३५८	१०,२२५	२५,५८३	२,९५,६७६
तामिळनाडू	५९८१	५९३५	११,९९६	७५,२०२

महा 'गुंतवणूक' राष्ट्र

३६,६३४ कोटी - एप्रिल ते जून एफडीआय
 २८,८६८ कोटी - जुलै ते सप्टेंबर दरम्यान एफडीआय
 ६५,५०२ कोटी - एप्रिल ते सप्टेंबर दरम्यान एफडीआय
 ६७,९२७ कोटी - कर्नाटक, गुजरात, दिल्लीची एकत्रित गुंतवणूक
 १,८३,९२४ कोटी - एप्रिल २०२२ ते सप्टेंबर २०२३ एफडीआय

सेवा क्षेत्रात सर्वाधिक एफडीआय

-सेवा क्षेत्र (बँकिंग, विमा, संशोधन, कुरिअर, बीपीओ)-१६%
 -हार्डवेअर आणि सॉफ्टवेअर-१५%
 -ट्रेडिंग-६%
 -टेलिकम्युनिकेशन्स-६%
 -ऑटोमोबाईल व इन्फ्रास्ट्रक्चर-५%

(स्रोत : डीपीआयआयटी, केंद्रीय उद्योग आणि व्यापार मंत्रालय अहवाल-२०२३)

४) निर्यातीत राज्य अव्वल

राज्यातील तयार मालाला परदेशात पसंती मिळत आहे. गेल्या ५ वर्षात राज्याच्या निर्यातीत दरसाल तब्बल ६ टक्क्यांची वाढ होत आहे. चालू आर्थिक वर्षात ५.८१ लाख कोटीच्या निर्यातीसह महाराष्ट्र देशात दुसऱ्या क्रमांकाचे राज्य ठरले. देशाच्या एकूण निर्यातीत राज्याचा वाटा १६.०५% आहे. सर्वाधिक निर्यात होणाऱ्या मालामध्ये हिरे, मोटारसायकली, औषधे, साखर, वाहनांचे स्पेअर पार्ट्स आणि फ्रोजन मीट, तर निर्यात होणाऱ्या टॉप १० देशांमध्ये यूएसए, यूई, हॉंगकॉंग, बेल्जियम, यूके, चीन, सिंगापूर, नेदरलँड, जर्मनी आणि बांगलादेश यांचा समावेश.

५) सर्वाधिक डीमॅट खाती राज्यात

देशात सर्वाधिक १८.९१% डीमॅट खाती महाराष्ट्रात आहेत. देशात १६.७९ कोटी तर एकट्या महाराष्ट्रात ३.१७ कोटी खाती आहेत. वर्षभरात देशात ३०.८४% तर महाराष्ट्रात २४.१४% खाते वाढली. महाराष्ट्रानंतर उत्तर प्रदेश, गुजरात, राजस्थान, प. बंगाल, कर्नाटक यांचा नंबर.

राज्य	५ एप्रिल २०२४	५ एप्रिल २०२३	वाढ (%)
महाराष्ट्र	३,१७,६६,५५१	२,५५,८९,५५१	६९,७७,००० (२४.१८%)
उत्तरप्रदेश	१,७९,३९,५९९	१,२३,२५,९८९	५६,०५,६१० (४५.४८%)
गुजरात	१,५९,०६,२२५	१,२७,६९,७९६	३१,३६,५०९ (२४.५६%)
राजस्थान	१,००,३७,३८७	७४,२२,३४६	२६,१५,०४१ (३५.२३%)
प. बंगाल	९९,८३,२८५	६८,५९,७०४	२४,२३,५८१ (३५.३३%)
कर्नाटक	९०,२२,५३७	७९,६९,४४१	१८,६९,०९६ (२५.९९%)
भारत	१६,७९,८४,०२४	१२,८३,८९,६८९	३,९५,९४,३४३ (३०.८४%)

(स्रोत : बीएसई इंडिया, ७ एप्रिल २०२४)

६) आयकरात ३१% वाटा महाराष्ट्राचा

२०२२-२३ या आर्थिक वर्षात देशभरातून ७.७८ कोटी नागरिकांनी आयकर विवरण दाखल केले. यात सर्वाधिक १.९८ कोटी विवरण एकट्या महाराष्ट्रातले होते. त्या पाठोपाठ उत्तर प्रदेश-७५.७२ लाख, गुजरात-७५.६२ लाख, राजस्थान-५०.८८ लाख, पश्चिम बंगाल-४७.९३ लाख तर तामिळनाडूतून ४७.९१ लाख विवरण दाखल झाले. रकमेच्या बाबतीत देशातील एकूण प्राप्तिकरात ३१% वाटा महाराष्ट्राचा आहे. देशात २०१८-१९ मध्ये ४,६९,६४० कोटी रुपये प्राप्तिकर जमा झाला. त्यात महाराष्ट्रातून १,४९,६०० कोटी रुपये समाविष्ट होते. २०१९-२० मध्ये देशभरातील ४,८०,२७६ कोटी पैकी महाराष्ट्राचा १,५९,२८५ कोटी रुपये वाटा होता.

७) 'जीएसटी' लागू झाल्यापासून राज्य प्रथम

यंदाच्या मार्च महिन्यात राज्यात २७,६८८ कोटी रुपयांचा वस्तू आणि सेवा कर (जीएसटी) जमा झाला. मार्च २०२३ मध्ये २२,६९५ कोटी जमा झाले होते. वर्षभरात यात २२% वाढ झाली. देशात आर्थिक वर्ष २०२३-२४ मध्ये एकूण २०.१८ लाख कोटी रुपयांचा 'जीएसटी' जमा झाला, त्यात महाराष्ट्राचा वाटा ३ लाख कोटी रुपयांपेक्षा अधिक म्हणजेच जवळपास १५६ आहे.

८) म्युच्युअल फंडात सर्वाधिक गुंतवणूक

म्युच्युअल फंडाला मागणी वाढत असून जानेवारी २०२४ अखेर देशभरातील ४.२१ कोटी गुंतवणूकदारांनी यात ५२.८९ लाख कोटी रुपयांची (एएयूएम- ॲव्हरेज असेट्स अंडर मॅनेजमेंट) गुंतवणूक केली आहे. यात सर्वाधिक २१.६९ लाख कोटीचा वाटा आहे. जानेवारी २०२३ च्या तुलनेत यात २७% वाढ झाली आहे. म्युच्युअल फंडातील एकूण गुंतवणुकीच्या ७०% ५ राज्यातून येते. म्युच्युअल फंडात सर्वाधिक गुंतवणूक करणाऱ्या देशातील टॉप २० शहरात राज्यातील ४ शहरांचा समावेश आहे. शहराचे नाव आणि देशातील क्रमवारी अशी- मुंबई- १ नंबर, पुणे- ४, नागपूर-१३, नाशिक-१५

चार राज्यांचा ६८% वाटा (रक्कम लाख कोटीत)

राज्य	जानेवारी २०२४	जानेवारी २०२३	वर्षभरात बदल %
महाराष्ट्र	२१.६९	१७.१३	२७
नवी दिल्ली	४.५२	३.४६	३०
कर्नाटक	३.६५	२.७९	३०
गुजरात	३.६०	२.७८	३०
प. बंगाल	२.७४	२.१४	२८
देश	५२.८९	--	--

(स्रोत: एएमएफ इंडिया आणि आयसीआरए : नेलिटिक्स)

९) सर्वाधिक पायाभूत प्रकल्प राज्यात

राज्याची आर्थिक राजधानी मुंबई आणि उपराजधानी नागपूरला जोडणाऱ्या महत्त्वाकांक्षी हिंदुद्वयसम्राट बाळासाहेब ठाकरे महाराष्ट्र समृद्धी महामार्गाच्या भरवीर ते इगतपुरी या तिसऱ्या टप्प्याच नुकतेच उद्घाटन झाले. यामुळे एकूण ७०१ किमी पैकी ६२५ किमी लांबीचा महामार्ग वाहतुकीस उपलब्ध झाला आहे. मुंबईतील अटल सेतू, कोस्टल रोड, मुंबई पुणे मिसिंग लिंक टनेल, नागपूर-गोवा शक्तीपीठ महामार्ग, कोकण कोस्टल रोड, कोकण एक्सप्रेस वे, पुणे-छत्रपती संभाजीनगर महामार्ग, ड्राय पोर्ट, ऑरीक आणि डीएमआयसीसारखे भक्कम पायाभूत प्रकल्प राज्यात मोठ्या हाताने उभे आहेत. काही पूर्ण झाले आहेत तर काही पूर्ण होण्याचा मार्गावर आहेत. देशातील सर्वाधिक आठ लाख कोटी रुपयांची पायाभूत सुविधांची कामे राज्यात सुरू आहेत. पायाभूत सुविधांच्या कामातही महाराष्ट्र नंबर वन आहे.

१०) स्टार्टअप्समध्ये महाराष्ट्र माझा

गेल्या ५-७ वर्षांपासून स्टार्टअप हा शब्द नेहमी ऐकायला मिळतोय. स्टार्टअप म्हणजे एखादे नवीनतम उत्पादन अथवा सेवा किंवा प्रचलित उत्पादन अथवा सेवा वेगळ्या पद्धतीने ग्राहकांसमोर मांडणे होय. स्टार्टअप्सचे मूळ नावीन्यतेमध्ये आहे, अस्तित्वात असलेल्या उत्पादनांची कमतरता दूर करणे किंवा वस्तू आणि सेवांच्या पूर्णपणे नवीन श्रेणी तयार करणे म्हणजे स्टार्टअप. केंद्र सरकार स्टार्टअप्सला चालना देण्यासाठी नवनवीन योजना आखत आहे. त्यास प्रतिसाद देत मोठ्या संख्येने स्टार्टअप सुरू होत आहेत. ते चांगली कामगिरीही करत आहेत. डिसेंबर २०२३ मध्ये देशात डीपीआयआयटी मान्यताप्राप्त स्टार्टअपची संख्या १,१७,२५४ होती. यात ५८०१ स्टार्टअपसह महाराष्ट्र देशात अव्वल होता. दरवर्षी स्टार्टअपची संख्या वाढतच चालली आहे.

वर्ष	राज्य	देश
२०१९	१९८७	१०,६०४
२०२०	२५३१	१३,७९८
२०२१	३५५२	१९,३७१
२०२२	४७६३	२६,३३०
२०२३	५८०१	३४,७७९

(स्रोत: डिपार्टमेंट फॉर प्रमोशन ऑफ इंडस्ट्रीज अँड इंटर्नल ट्रेड)

(या लेखाच्या लेखिका उद्योजक मासिकामध्ये कनिष्ठ प्रकल्प अधिकारी (से.पू.) म्हणून कार्यरत असून त्यांना मराठी आणि इंग्रजी प्रसारमाध्यमात कामाचा सतरा वर्षांचा अनुभव आहे.) ■ ■

समृद्ध अर्थव्यवस्थेसाठी
महत्त्वाचे मानवतेचे हातच

गतिमान अर्थजगत

भारतीय खंडामध्ये पूर्वी चातुर्वर्ण्य व्यवस्था अस्तित्वात होती; परंतु स्वातंत्र्यानंतर झालेले औद्योगिकीकरण, जागतिकीकरण आणि आता संगणकीकरण या सगळ्या बदलांचा जातिसंस्थेच्या व्यवस्थेवर खूप मोठा परिणाम झालेला आहे. अर्थगती प्राप्त करायची असेल तर एकमेकांच्या बुद्धी-कौशल्यांचा, सहकार्यांचा वापर करून पुढे जाणे गरजेचे आहे. ही बाब हेरल्यानंतर आपल्या भारतीय अर्थव्यवस्थेमध्ये एक गतिमान प्रवास सुरू झाला आहे.

- डॉ. डी. एस. काटे

भारतीय खंड प्रदेशात हिंदू धर्माची सामाजिक व्यवस्था चार पुरुषार्थ सूत्रावर निर्मित झाली. त्यामध्ये धर्म, अर्थ, काम आणि मोक्ष ही जीवनाची सूत्रे सांगितलेली आहेत. यामध्ये या चार सूत्रांचा अर्थ सोयीस्करपणे वेगवेगळा लावण्यात आल्याने बरेच संभ्रम निर्माण झाले: पण खऱ्या अर्थाने आजच्या जागतिकीकरण व व्यापारी युगात यामधील 'अर्थ' या सूत्राचा संदर्भ पैसा/व्यापार यातून विकास असाच प्रतिबिंबित होतो. मग पैसा कमवायला काही पायऱ्या व चालीरीती बनत गेल्या! त्यातील धर्मानुसार रचना तयार झाली, यामध्ये कर्म म्हणजे काम करण्याची पद्धत, त्यानुसार बदलत गेलेली मानवाची जीवनशैली! त्याच अनुषंगाने जन्माधिष्ठित व्यावसायिक रचना स्थापित होऊन, जातीय व्यवस्थेचा मूलाधार निर्माण झाला. त्या तत्वानुसार शारीरिक श्रम एका वर्गाच्या वाट्याला आले. त्यातूनच पुढे गुलामगिरीची प्रथा रुजू होत गेली. समाजात कामानुसार उतरंडी निर्मित झाल्या. एका वर्गाकडे जन्मानुसार हक्क व संपत्ती बहाल करण्यात येत असे!

भारतीय खंडामध्ये चातुर्वर्णी व्यवस्था निर्माण झाल्याने, त्यानुसार धर्म रचना आणखी बळकट होत गेली. ब्राह्मण, क्षत्रिय, वैश्य, शूद्र अशी वर्गवारी तयार झाली. विद्या व शिक्षण ब्राह्मणांचे बळ! व हक्क तयार झाला, तर वैशांनी अर्थव्यवहार व व्यापार करावा असा समज होत गेला. शूद्रांनी सर्वांची सेवा करावी हेच त्यांचे खरे कर्तव्य ... असे मानले गेले!! या सर्वांचे रक्षण करण्यासाठी क्षत्रिय हा वर्ग तयार झाला. क्षत्रिय राजकर्ते, युद्धकर्ते आणि प्रशासक होऊ लागले.

या व्यवस्थेनुसार वर्ण परिवर्तन म्हणजे एका वर्णातून दुसऱ्या वर्णाचा हक्क बाधित करणे अर्थात ओढून घेणे कदापि शक्य नव्हते.

समाजव्यवस्थेमुळे असे परिवर्तन समाज स्वीकारत नसे. यामुळेच वर्ण व्यवस्था आणखी बळकट होत गेली. मानवी शोषण... त्याचबरोबर पैसा, राजसत्ता, सामाजिक व्यवस्था एका वर्गाच्या हाताकडे जाऊ लागली. काही शतकांअगोदर पूर्ण राजेशाहीअधीन व्यवस्था असा समाज होता; पण १२ व्या शतकानंतर वेगवेगळ्या संतांचे प्रबोधन, धर्माविषयी विचार आणि राजकर्ते याचा सुरेख संबंध साधला जाऊन राजे व संत-महात्मे यांना प्रतिष्ठा प्राप्त झाली.

जसजशी मानवाची जीवनशैली बदलत गेली तसतशी आरामदायी जीवनशैलीकडे वाटचाल होऊ लागली. मग खऱ्या अर्थाने पंधराव्या

शतकानंतर व्यापारी क्रांती, त्याचबरोबर १८ व्या शतकातील औद्योगिक क्रांती! यामुळे दिसणारे औद्योगिक व क्रांतिकारी बदल त्यातून आर्थिक प्रश्नांची मानवापुढे साखळी तयार होऊ लागली. आर्थिक विचाराची विकास धारा जगभर रुजवण्याचा प्रयत्न करण्यात येऊ लागला. मग या भूमिकेला मोठी गती मिळत चालली. माणसाचा आर्थिक विचाराला व अर्थप्राप्तीला वेगवेगळ्या दृष्टिकोनातून पाहण्याची दृष्टिकोन तयार झाला. १९ व्या शतकात व्यापाराची कवाडे अनेक देशांनी खुली केली, त्यामुळे एकंदरीत जगातील व्यापारपेठेत अनेक देशांना व्यापाराच्या संधी निर्माण झाल्या! त्यामध्ये युरोपीयन देश अग्रेसर असत, त्याचबरोबर अमेरिकेचाही आर्थिक उदय सुरू झाला, रचनात्मक बदल, उत्पादन, रोजगार आणि राहणीमान याचा मेळ घालताना अर्थव्यवस्थेत शेतीच हा मुख्य घटक भारतामध्ये बदलत गेला. एकंदरीत जुन्या रचनात्मक बदलाची एकप्रकारे कोंडी फोडण्यात आली. यातूनच वस्तू-विनिमय व्यवस्था आणि व्यावसायिक-सामाजिक वितरण थोडे ढासळत गेलं.

औद्योगिक क्रांती तसेच व्यापारी क्रांती यामुळे सर्वांना यामध्ये संधी निर्मित होऊ लागल्या. आज अशी परिस्थिती निर्माण झाली आहे की भारत देशाची अर्थव्यवस्था अत्यंत वेगाने वाढत असून याकडे जगभराचे लक्ष लागलेले आहे. विशेषतः वर्णव्यवस्था त्याचबरोबर चातुर्वर्णी व्यवस्था याला पूर्णपणे छेद केवळ आणि केवळ आर्थिक प्रगतीमुळे आणि आर्थिक स्थित्यंतरामुळे मिळत गेला... आज कोणत्याही जाती-धर्मातील व्यावसायिकाला कोणत्याही व्यवसाय-उद्योगांमध्ये पडता येते. त्याचबरोबर आरक्षणाने काही प्रमाणात सर्व वर्गांना सुद्धा संधी मिळत गेल्या. त्यामुळे गतिमान अर्थव्यवस्था होण्यास एक मोठा हातभार लागलेला आहे. एखाद्या विशिष्ट समाजामध्ये, जातीमध्ये जन्म घेतला म्हणून पाप केले काय, हे आता राहिलेले नाही. खुल्या झालेल्या या आर्थिक बाजारामध्ये आपण उडी घेऊन चांगल्या प्रकारे व्यावसायिक व सामाजिक प्रगती करावी, जेणेकरून आपली भारतीय अर्थव्यवस्था आधुनिकीकरणकडे वळत जाईल.

स्वातंत्र्यानंतरचा एक गतिमान प्रवास आपला देश करत असताना त्यास आपण मोलाचा हातभार लावल्याने आपलेही जीवन समृद्ध होईल!

(या लेखाचे लेखक प्रसिद्ध अर्थतज्ज्ञ व उद्योजक आहेत. लेखकाचे लेख नियतकालिकांतून प्रकाशित होत असतात. त्यांचा धर्मगणध्वनी ८८०६००००/९४२२२०९९४० आहे.)



इग्राईट, जेम, एक जिल्हा एक उत्पाद,
ईज ऑफ डुईंग बिझिनेस
अन् सीएमईजीपीमुळे

औद्योगिक विकासात महाराष्ट्र नं.१

महाराष्ट्र हे देशातील आघाडीचे औद्योगिक राज्य आहे. येथील उत्तम दर्जाच्या पायाभूत सुविधा, उद्योगस्नेही वातावरण, उद्योगवाढीसाठी पोषक घोरणे आणि कुशल मनुष्यबळाच्या उपलब्धतेमुळे देशी-परदेशी गुंतवणूकदार मोठ्या प्रमाणात राज्यात येत आहेत. हा ओघ वाढण्यासाठी राज्यातील बलस्थाने पटवून देत, नवनीन गुंतवणूकदारांना आकर्षित करण्यासाठी उद्योग विभागाच्यावतीने विविध उपक्रमांचे आयोजन सुरु आहे. यात प्रामुख्याने राज्यातील प्रत्येक जिल्ह्यात आयोजित इग्राईट, निर्यात आणि एक जिल्हा एक उत्पादन, ईज ऑफ डुईंग बिझिनेस, महा-६० आणि मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती कार्यक्रमाची माहिती देणाऱ्या उपक्रमांचा समावेश आहे. त्या अंतर्गत राज्यभरात आयोजित १४३७ जिल्हास्तरीय कार्यक्रमात ८१.६५० जणांनी सहभाग नोंदवला. औद्योगिक विकासात महाराष्ट्राचे नंबर १ स्थान अढळ ठेवण्यासाठी ते पूरक ठरतील, असा विश्वास वाटतो.

- प्रतिनिधी

औद्योगिक विकासात महाराष्ट्र हे देशाचे पावरहाऊस म्हणजे ओळखले जाते. देशाच्या जीडीपीमध्ये महाराष्ट्राचा सुमारे १४% असा भरीव वाटा आहे, तर देशाच्या एकूण निर्यातीत राज्याचा १७% वाटा आहे. नवीन उद्योगांच्या नोंदणीसाठी आवश्यक उद्यम'ची नोंदणी करण्यात महाराष्ट्र देशात आघाडीवर असून यातून सूक्ष्म, लघु आणि मध्यम उद्योगांसाठी (एमएसएमई) राज्यात पोषक वातावरण असल्यावर शिक्कामोर्तब होते. ही महाराष्ट्रासाठी अभिमानाची बाब आहे. गुंतवणुकीचा ओघ कायम राहण्यासाठी तसेच राज्यातील बलस्थाने येथील भागधारकांना पटवून देण्यासाठी उद्योग विभाग प्रयत्नांची पराकाष्ठा करत आहे. त्या अंतर्गत राज्यभरात जिल्हास्तरीय कार्यशाळा, पावर पॉइंट प्रेझेंटेशन आणि परिसंवादांचे आयोजन करण्यात आले. त्याचाच हा सविस्तर आढावा.

सर्व उपक्रम एका दृष्टिक्षेपात

क्र.	उपक्रम	दिनांक	जिल्हा	जिल्हा
१	इग्राईट	५ ऑक्टोबर ते १४ डिसेंबर २०२३	३१	७०२१
२	गव्हर्नमेंट ई-मार्केटप्लेस (GeM)	१ एप्रिल ते २०२३ ते ३१ मार्च २०२४	८६	४६००
३	निर्यात ओडीओपी	१९ सप्टें. २०२३ ते १३ ऑक्टो. २०२२	३३	५१०७
४	ईज ऑफ डुईंग बिझिनेस	६ ते ३१ जानेवारी २०२३	३४	२६८३
५	डिजिटल कौशल्य - महा-६०	२८ नोव्हेंबर ते २४ जानेवारी २०२४	३६	५०४४
६	'मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती' कार्यक्रम - सीएमईजीपी	१ एप्रिल २०२३ ते ३१ डिसेंबर २०२३	१२७१	५७१९५
एकूण			१४३७	८१,६५०

इंडस्ट्रियल ग्रोथ नेटवर्किंग फॉर इन्व्हलुझिव्ह

ट्रॉन्सफॉर्मेशन अॅण्ड एम्पॉवरमेंट - IGNITE : (५ ऑक्टोबर ते १४ डिसेंबर २०२३)

पार्श्वभूमी : राज्यात गुंतवणुकीची मालिका सुरु ठेवण्यासाठी तसेच मोठ्या प्रमाणात एमएसएमईची उभारणी करण्यासाठी राज्याच्या उद्योग विभागाने राज्यातील सर्व ३६ जिल्ह्यांमध्ये ५ ऑक्टोबर ते १४ डिसेंबर २०२३ दरम्यान इंडस्ट्रियल ग्रोथ नेटवर्किंग फॉर इन्व्हलुझिव्ह ट्रॉन्सफॉर्मेशन अॅण्ड एम्पॉवरमेंट (IGNITE) म्हणजेच सर्वसमावेशक बदल आणि सक्षमीकरणासाठी औद्योगिक विकासाचे नेटवर्किंग (इग्राईट) हा एकदिवसीय जिल्हास्तरीय जागरूकता उपक्रम आखला होता.

उद्दिष्ट : उपक्रमाचा मुख्य उद्देश एमएसएमईना राज्य आणि केंद्र सरकारच्या उद्योगांसाठी असणाऱ्या सुविधा, घोरणे आणि योजनांबद्दल माहिती देऊन प्रबोधन करणे हा होता. कार्यशाळेत उद्योग विभाग आणि उद्योग विभागाशी संबंधित विविध विभाग उदा. सीजीटीएमएसई, आयडीबीआय, सीडबी, एफईआयओ, ओएनडीसी, एमआयडीस आणि निर्यात प्रोत्साहन परिषदेतील तज्ञांनी मार्गदर्शन



केले. याप्रसंगी डीजीएफटी, भारतीय टपाल, औद्योगिक संघटना आणि उल्लेखनीय कार्य करणारे उद्योजक, निर्यातदार यांचा समावेश होता. कार्यशाळेत माहितीची देवाणघेवाण झाली, उपस्थितांमध्ये नेटवर्किंग घडून आले आणि भविष्यातील समस्या सोडवण्यासाठी उद्योजक, सरकारी अधिकारी आणि उद्योगतज्ज्ञ यांच्यात सर्वसमावेश सहकार्यासाठी एकत्र येण्याची भावना निर्माण झाली. कार्यशाळांच्या माध्यमातून, महाराष्ट्रातील एमएसएमईच्या प्रगतीसाठी सर्वोत्तम बाबींची माहिती देणे, भविष्यातील आव्हानांना तोंड देणे तसेच नवीन संधी शोधण्यासाठी एक व्यासपीठ तयार करण्याचा उद्योग विभागाचा मानस आहे.

कार्यक्रमाचे स्वरूप : इग्नार्ईटच्या माध्यमातून प्रत्येक जिल्ह्यात एक दिवसीय कार्यक्रमाचे आयोजन करण्यात आले. यात उद्योग या विषयावरील माहितीपूर्ण सादरीकरणे आणि त्यावर आधारित चर्चासत्रांचा समावेश होता. यानंतर उद्योग विभागाशी संबंधित विविध भागधारकांनीही प्रेझेंटेशन केले. पॅनल डिस्कशनमध्ये भाग घेतला. प्रश्नोत्तरांच्या माध्यमातून आपल्या शंकांचे समाधान करून घेतले. सहभागींचा सक्रिय सहभाग करून घेण्यासाठी अधिक भर देण्यात आला.

या प्रसंगी विविध उद्योजकांचे प्रतिनिधी, निर्यातदार, संभाव्य गुंतवणूकदार, उद्योजक, सरकारी अधिकारी, शैक्षणिक संस्थांचे प्रतिनिधी, उद्योजकांच्या संघटना, चॅम्बर्स ऑफ कॉमर्सचे प्रतिनिधी आणि माध्यम प्रतिनिधींना निमंत्रित करण्यात आले होते, तर उद्योग विभागातील भागधारकांमध्ये प्रामुख्याने इन्व्हेस्टमेंट प्रमोशन, क्रेडिट,



लॉजिस्टिक्स आणि एक्सपोर्ट्स, डिजिटल ई-कॉमर्स ऑनबोर्डिंग आणि पॅकेजिंग/ब्रँडिंग/डिझाईनिंग/गुणवत्ता यासारख्या विशिष्ट होमनेमधील भागधारकांचा समावेश होता.

इग्नार्ईटचे परिणाम : इग्नार्ईट उपक्रमाचा मुख्य उद्देश उद्योग विभागाच्या उपक्रमांबाबत जागरूकता निर्माण करणे, अर्थपूर्ण संवादाला चालना देणे, सुशासन वाढवणे आणि उद्योग-अनुकूल परिसंस्था स्थापित करणे हे होते. ते साध्य झाल्याचे जाणवते. या उपक्रमात कर्ज सुविधा, लॉजिस्टिक आणि निर्यात, डिजिटल ई-कॉमर्स, प्रशिक्षण, पॅकेजिंग/ब्रँडिंग/गुणवत्ता इत्यादी क्षेत्रातील उद्योजकांना एक व्यासपीठ उपलब्ध करून दिले. यातून राज्याच्या औद्योगिक प्रगतीला वेग येऊन राज्याच्या आर्थिक विकासाला चालना मिळेल. इग्नार्ईट परिषदेचे प्रमुख परिणाम पुढीलप्रमाणे आहेत -

जागरूकता : या कार्यक्रमातून उद्योजक आणि भागधारकांमध्ये उद्योग विभागाच्या विविध उपक्रमांबद्दल जागरूकता निर्माण झाली.

सक्षम व्यासपीठ : कार्यशाळांनी उद्योजकांना, कर्ज पुरवठादार, लॉजिस्टिक आणि एक्सपोर्ट, डिजिटल ई-कॉमर्स, प्रशिक्षण आणि पॅकेजिंग/ब्रँडिंग यांसारख्या क्षेत्रातील भाग धारकांना एकत्र आणण्यासाठी एक सक्षम व्यासपीठ प्रदान केले.

संवाद आणि समन्वय : कार्यशाळातून भागधारकांमध्ये अर्थपूर्ण संवाद आणि समन्वय वाढवला. यासाठी पॅनेल चर्चा आणि भागधारक सादरीकरणाची मदत झाली.

धोरणे आणि योजनांची माहिती : उपक्रमातून उद्योग विभागाच्या विविध योजना आणि धोरणांची सखोल माहिती यशस्वीरीत्या उपस्थिताना मिळाली.

नवीन माहितीचा खजिना : उपक्रमातून सिंगल विंडो सिस्टीम (MAITRI), व्यवसाय सुलभता (EoDB), औद्योगिक धोरण आणि क्लस्टर डेव्हलपमेंट प्रोग्राम सारख्या विविध उपक्रमांवर प्रकाश टाकण्यात आला.

भागधारकांचे एकत्रिकरण : उपक्रमात पावर पॉइंट प्रेझेंटेशन आणि पॅनल डिस्कशनद्वारे विविध भागधारकांना एकत्र आणले. या चर्चातून त्यांना भरीव मदत झाली.

सखोल माहिती : कार्यशाळांमुळे महाराष्ट्राची आर्थिक ताकद,



गुंतवणुकीच्या संधी आणि संभाव्य गुंतवणूकदार आणि सामान्य लोकांमध्ये व्यवसायासाठी अनुकूल वातावरण याविषयी सखोल माहिती मिळाली.

नेटवर्क विस्तार : उपक्रमातील अखेरचे सत्र हे उद्योजक, संभाव्य गुंतवणूकदार, सरकारी अधिकारी आणि सरकार यांच्यातील समन्वय, संपर्क अधिक मजबूत करून एकमेकांशी मुक्तपणे संवाद साधण्यासाठी ठेवण्यात आले होते. यातून भागधारकांचा नेटवर्क विस्तार होऊन त्यांचा भविष्यात फायदा होईल.

औद्योगिक विकासाला चालना : देशाच्या ५ ट्रिलियन अर्थव्यवस्थेत महाराष्ट्राचा १ ट्रिलियनचा वाटा असणारे आहे. या मोहिमेतून हा वाटा तयार करण्याचा मार्ग अधिक प्रशस्त झाला. राज्यातील गुंतवणूक, नवकल्पना आणि आर्थिक विकासाला चालना मिळाली.

सकारात्मक अभिप्राय : कार्यशाळांतील सत्रांदरम्यान मिळालेल्या माहिती आणि ज्ञानाबाबत सहभागी झालेल्या भागधारकांकडून सकारात्मक अभिप्राय मिळाला.

भविष्यातील संधी : भाग धारकांनी भविष्यात अशा कार्यशाळा वारंवार आयोजित करण्याची मागणी केली. हे मोहिमेचे यश दर्शवत असून भविष्यातील जागरूकता-निर्माण करण्याच्या मोहिमेसाठी एक मार्ग सुचवतो.

गव्हर्नमेंट ई-मार्केटप्लेस (GeM) : १ एप्रिल ते २०२३ ते ३१ मार्च २०२४

पार्श्वभूमी : केंद्र शासनाने सचिव समितीच्या शिफारशीच्या आधारावर, सरकारी संस्था, विभाग आणि सार्वजनिक संस्थामार्फत विविध वस्तू आणि सेवांच्या खरेदीसाठी एक ई-बाजारपेठ निर्माण करण्याचे ठरवले. त्यानुसार वस्तू आणि सेवांच्या खरेदी आणि विक्रीसाठी डिजिटल ई-कॉमर्स पोर्टल तयार करण्यात आले. हा प्लॅटफॉर्म म्हणजेच गव्हर्नमेंट ई-मार्केटप्लेस (सरकारी ई-बाजारपेठ-जीईएम). यामुळे सरकारी विभागांना सामान्य वापराच्या सेवा आणि वस्तू ऑनलाइन पद्धतीने विकत घेता येऊ लागल्या. यातून सार्वजनिक खरेदीमध्ये पारदर्शकता, परिणामकारकता आणि वेग निर्माण झाला आहे. यातून मोठ्या प्रमाणात महसूलही निर्माण होत आहे.

उद्दिष्ट : गव्हर्नमेंट ई-मार्केटप्लेस (GeM) बदल जागरूकता निर्माण करणे, त्याबाबतची भविष्यातील धोरणे, योजना आणि संधीबद्दल

भागधारकांना माहिती देण्यासाठी जिल्हास्तरीय उर्जा जागरूकता उपक्रमाचे आयोजन करण्यात आले होते. कार्यक्रमात उपस्थितांच्या शंकांचे निरसन करण्यात आले, थेट आणि एल १ खरेदी, प्राथमिक/दुय्यम वापरकर्ता हस्तांतरण, समान उत्पादनांचे बँचिंग आणि अन्य महत्त्वाच्या बाबींवर स्पष्टता प्रदान करण्यात आली.

कार्यक्रमांचे स्वरूप : राज्यातील ३६ जिल्हे आणि ५ प्रमुख महानगरपालिकांमध्ये ४१ सत्रांच्या माध्यमातून गव्हर्नमेंट ई-मार्केटप्लेस (GeM) बाबत माहिती देण्यात आली. प्रत्येक जिल्हा आणि महानगरपालिकेत एक दिवसाचा कार्यक्रम घेण्यात आला. उपस्थिताना जेम बाबतच्या विविध सादरीकरणांना उपस्थित राहण्याची तसेच प्रश्नोत्तराच्या सत्रांमध्ये भाग घेण्याची संधी मिळाली. यात गव्हर्नमेंट ई-मार्केटप्लेस (GeM) प्रतिनिधींशी उपस्थिताना संवाद साधता आला.

परिणाम : राज्यातील ३६ पैकी २९ जिल्हांमध्ये कार्यक्रम यशस्वीपणे आयोजित करण्यात आला. सर्व मिळून २४४८ जणांनी सहभाग नोंदवला. जेम बाबत त्यांच्या शंकांचे निरसन करतानाच त्यांना यातील भविष्यातील संधीची माहिती देण्यात आली. हा कार्यक्रम जेमचे स्टेक होल्डर्स आणि शासकीय अधिकाऱ्यांमधील एक दुवा ठरला. याप्रसंगी गव्हर्नमेंट ई-मार्केटप्लेस (GeM) च्या शासन निर्णयाबाबत जागरूकता करण्याची आवश्यकता व्यक्त करण्यात आली. या कार्यक्रमाचे प्रमुख परिणाम पुढील प्रमाणे-

-गव्हर्नमेंट ई-मार्केटप्लेस (GeM) बाबत जागरूकता आणि माहितीची देवाण-घेवाण करण्यात आली.

- ▶ २३४८ जणांचा सक्रिय सहभाग दिसून आला. त्यांच्या शंकांचे जागेवरच निरसन करण्यात यश
- ▶ कार्यक्रमांमुळे गव्हर्नमेंट ई-मार्केटप्लेसचे (GeM) प्राथमिक/दुय्यम वापरकर्ता हस्तांतरण आणि थेट आणि एल १ खरेदीसारख्या महत्त्वाच्या प्रक्रियांवर अधिक स्पष्टता आली.
- ▶ प्रश्नोत्तरांच्या सत्रांमुळे गव्हर्नमेंट ई-मार्केटप्लेससारखी (GeM) तत्सम उत्पादने, सेवेची गुणवत्ता आणि विशिष्ट बोली प्रक्रियांशी संबंधित शंका दूर करण्यात आल्या.
- ▶ उपस्थितांनी दिलेल्या अभिप्रायातून कार्यक्रमातील उणिवा समोर आल्या. यात प्रामुख्याने गव्हर्नमेंट ई-मार्केटप्लेस (GeM) च्या



शासन निर्णयाबाबत जागरूकता वाढवणे आणि GeM वर उपलब्ध सेवांबद्दल प्रबोधन करण्यासारख्या सुधारणेची गरज समोर आली.

- ▶ या उपक्रमातून GeM पोर्टलवर चांगले परिणाम मिळविण्यासाठी धोरणे आणि नवीन तंत्रज्ञानांशी संबंधित चर्चा झाली.
- ▶ उपस्थितांपैकी केवळ ६ ते २६% जणांनाच पोर्टलबाबत सखोल माहिती होती. ही संख्या वाढविण्यासाठी हा उपक्रम उपयोगी ठरला.
- ▶ प्रत्येक जिल्ह्यातील जिल्हाधिकार्यांनी कार्यक्रमात सक्रिय सहभाग नोंदवला. त्यांच्या सहभागामुळे परस्परसंवाद अधिक दृढ होण्यास मदत मिळाली.
- ▶ या उपक्रमामुळे GeM प्लॅटफॉर्मवर व्यवसाय करण्यासाठी अद्ययावत मार्गदर्शक तत्त्वे आणि धोरणांची गरज ओळखण्यात मदत केली.
- ▶ या उपक्रमामुळे उद्योग विभागातील पारदर्शकता, कार्यक्षमता आणि जबाबदारीला दुजोरा मिळाला.

निर्यात आणि एक जिल्हा एक उत्पादन (ODOP) : १९ सप्टेंबर ते १३ ऑक्टोबर २०२२

पार्श्वभूमी : राज्यातील तयार मालाला परदेशात पसंती मिळत आहे. गेल्या ५ वर्षात राज्याच्या निर्यातीत दरसाल तब्बल ६ टक्क्यांची वाढ होत आहे. चालू आर्थिक वर्षात ५.८१ लाख कोटीच्या निर्यातीसह महाराष्ट्र देशात दुसऱ्या क्रमांकाचे राज्य ठरले. देशाच्या एकूण निर्यातीत राज्याचा वाटा १६.०५% आहे. सर्वाधिक निर्यात होणाऱ्या मालामध्ये हिरे, मोटारसायकली, औषधे, साखर, वाहनांचे स्पेअर पार्ट्स आणि फ्रोजन मीट, तर निर्यात होणाऱ्या टॉप १० देशांमध्ये यूएसए, यूईई, हॉंगकॉंग, बेल्जियम, यूके, चीन, सिंगापूर, नेदरलँड, जर्मनी आणि बांगलादेश यांचा समावेश.



एक जिल्हा एक उत्पादन' हा भारत सरकारच्या वाणिज्य आणि उद्योग मंत्रालय अंतर्गत, 'उद्योग आणि अंतर्गत व्यापार प्रोत्साहन विभाग' (DPIIT) ने स्थानिक उद्योजकतेला प्रोत्साहन देण्यासाठी आणि ग्रामीण भागांना त्यांच्या पारंपरिक कौशल्यांचा वापर करून सक्षम करण्यासाठी सुरु केलेला उपक्रम आहे. जिल्हा स्तरावर शाश्वत उपजीविकेच्या संधी निर्माण करणे आणि आर्थिक विकासाला चालना देणे हा कार्यक्रमाचा उद्देश आहे. देशातील प्रत्येक जिल्ह्यातून एक उत्पादन निवडणे, त्याचे ब्रँडिंग करणे आणि त्याचा प्रचार करणे ही यामागील कल्पना आहे. महाराष्ट्र या उपक्रमाचा सक्रियपणे पाठपुरावा करत आहे. महाराष्ट्रातील सर्व ३६ जिल्ह्यांमधून औद्योगिक आणि कृषी या दोन्ही क्षेत्रांचा समावेश असलेले एकूण ७२ उत्पादनांना ओळखण्यात आले आहे.

उद्दिष्ट : राज्यातून होणारी निर्यात दुप्पट करणे आणि प्रथम निर्यातदारांना मदतीचा हात देणे हे राज्याचे प्राथमिक उद्दिष्ट आहे. राष्ट्रीय निर्यातीत सर्वाधिक योगदान देणाऱ्यांपैकी एक असलेल्या महाराष्ट्राने अधिक मोठी झेप घेण्याचे उद्दिष्ट ठेवले आहे. त्यादृष्टीने एक जिल्हा एक उत्पादन' उपक्रमाला सरकार चालना देत आहे. हे उद्दिष्ट शाश्वत मार्गाने साध्य करण्यासाठी सरकार पुढाकार घेत आहे.

कार्यक्रमाचे स्वरूप : राज्यातील जवळपास सर्वच औद्योगिक जिल्ह्यांमध्ये या कार्यक्रमांचे आयोजन करण्यात आले होते. यात गुंतवणूकदार, उद्योजक, व्यावसायिक, सरकारी अधिकारी, उद्योजकांच्या संघटना, शेतकरी, आर्किटेक्ट, वकील, चार्टर्ड अकाउंटंट आणि सल्लागार यांना आमंत्रित करण्यात आले होते. त्यांच्या सहभागाने कार्यक्रमाला वैविध्य प्राप्त झाले.

कार्यक्रमातील ठळक मुद्दे : महाराष्ट्र शासनाच्या उद्योग संचालकांनी भारतीय लघु उद्योग विकास बँक (SIDBI) यांच्या संयुक्त विद्यमाने राज्यातील सर्व जिल्ह्यांमध्ये गुंतवणूक प्रोत्साहन, निर्यात प्रोत्साहन, एक जिल्हा एक उत्पादन, आणि व्यवसाय करणे सुलभ (EoDB) या विषयावर जिल्हा निर्यात परिषदेचे आयोजन केले. या अंतर्गत हिंगोली जिल्ह्यात २७ सप्टेंबर २०२२ रोजी जिल्हा उद्योग केंद्राच्यावतीने हे आयोजन करण्यात आले. महाराष्ट्र शासनाचे निर्यात आयुक्त आणि विकास आयुक्त (उद्योग) यांच्या मार्गदर्शनात हिंगोलीच्या जिल्हाधिकार्यांच्या अध्यक्षतेखाली परिषद आयोजित करण्यात आली. हिंगोलीतील कार्यक्रमाचे उद्घाटन व दीपप्रज्वलन जिल्हाधिकारी जितेंद्र पापळकर यांच्या हस्ते करण्यात आले. त्यांनी निर्यातीतील प्रमुख मुद्द्यांवर निर्यातदारांशी चर्चा केली. त्यांनी निर्यात आणि गुंतवणूक



प्रोत्साहन, वन डिस्ट्रिक्ट वन प्रॉडक्ट (ODOP) चे महत्त्व आणि विविध पैलू स्पष्ट केले. जिल्ह्याच्या निर्यातीला चालना देण्यासाठी आणि हिंगोली जिल्ह्याला एक्सपोर्ट हब बनवण्यासाठी निर्यातदार, शेतकरी उत्पादक कंपनीचे प्रतिनिधी, उद्योगपती यांनी सहभागी व्हावे आणि त्यांच्या व्यावसायिक क्षमतेचा वापर करून सक्रिय भूमिका बजावावी, असे आवाहन त्यांनी केले.

ईज ऑफ हुइंग बिझिनेस : ६ ते ३१ जानेवारी २०२३

पार्श्वभूमी : ईज ऑफ हुइंग बिझिनेस (EoDB) निर्देशांक ही जागतिक बँकेने जगातील १९० अर्थव्यवस्थांमधील व्यवसाय नियमांची तुलना करण्यासाठी स्थापन केलेली क्रमवारी प्रणाली आहे. यात व्यवसायाला प्रोत्साहन देणारी आणि अडथळा ठरणारी निकषे यावर जगामधील सर्व देशांचा क्रम निश्चित करण्यात येतो. या अहवालाची सुरुवात २००२ मध्ये करण्यात आली असून २००३ मध्ये पहिला अहवाल प्रकाशित करण्यात आला. जागतिक बँक एकूण १२ निकषांच्या आधारावर ही क्रमवारी निश्चित करते. गुंतवणूकदारांना एखाद्या प्रदेशात उद्योगाच्या उभारणीसाठी लागणारा वेळ, खर्च आणि प्रक्रिया सुलभ करण्यासाठी या क्रमवारीचा उपयोग होतो.

उद्दिष्ट : राज्याची प्रगती आणि विकासाला चालना देण्यासाठी राज्यातील विविध विभागांमधील प्रक्रिया सुव्यवस्थित करण्यासाठी ईज ऑफ हुइंग बिझिनेस उपयोगी ठरते. याबाबत आयोजित कार्यशाळांमध्ये प्रामुख्याने व्यवसाय सुधारणा कृती आराखडा (BRAP) २०२२ याविषयी प्रबोधन करणे हे प्राथमिक उद्दिष्ट होते, तर याच्या वापरकर्त्यांकडून अभिप्राय गोळा करण्याचे कामही या माध्यमातून करण्यात आले. या अभिप्रायाचा वापर देशातील सर्व राज्य आणि केंद्रशासित प्रदेशांची ईज ऑफ हुइंग बिझिनेस क्रमवारी निश्चित करण्यासाठी उपयोगी ठरणार आहे. राज्यात गुंतवणुकीसाठी गुंतवणूकदारांच्या दृष्टिकोन बदलण्यासाठी या कार्यशाळा आयोजित करण्यासाठी उद्योग संचालनालयाने उचललेले हे पाऊल आहे. याच्या सोबतीला राज्यात G2B प्रक्रिया आणि त्यासंबंधीच्या प्रणालींमध्ये सुधारणा करण्यासाठी आवश्यक बदलही या माध्यमातून ओळखले जातील.

कार्यक्रमाचे स्वरूप : राज्यात ६ जानेवारी २०२३ ते ३१ जानेवारी २०२३ दरम्यान एकूण ३४ कार्यशाळा घेण्यात आल्या. राज्यातील जवळपास सर्वच औद्योगिक जिल्ह्यांमध्ये या कार्यक्रमांचे आयोजन करण्यात आले होते. यात गुंतवणूकदार, उद्योजक, व्यावसायिक, जिल्हा उद्योग केंद्रातील अधिकारी, उद्योजकांच्या संघटना, शेतकरी,

आर्किटेक्ट, वकील, चार्टर्ड अकाउंटंट, सल्लागार आणि विविध सरकारी विभागातील अधिकाऱ्यांना निमंत्रित करण्यात आले होते. त्यांच्या सहभागाने कार्यक्रमाला वैविध्य प्राप्त झाले.

परिणाम : उपक्रमांमुळे राज्यात अंमजबजावणी करण्यात आलेल्या सुधारित ईज ऑफ हुइंगमध्ये अजून सुधारणा करण्यासाठी तसेच भविष्यात सुधारित उपाय सुचवण्यासाठी उपस्थितांचा सर्वसमावेशक असे अभिप्राय प्राप्त झाले. हे अभिप्राय महाराष्ट्रात व्यवसाय सुलभीकरणासाठी महत्त्वपूर्ण ठरतील. तसेच या उपक्रमांमुळे सरकार आणि उद्योग, व्यावसायिकांमध्ये मजबूत संबंध निर्माण करण्यात मदत झाली. कार्यशाळांचे परिणाम पुढीलप्रमाणे :

लक्षणीय उपस्थिती : प्रत्येक कार्यशाळेत मोठ्या संख्येने स्टेक होल्डर्सची उपस्थिती होती. यातून ईज ऑफ हुइंग बिझिनेसबाबत सर्व स्टेक होल्डर्सचे स्वारस्य आणि कटिबद्धता व्यक्त होते.

सकारात्मक प्रतिसाद : कार्यशाळांमध्ये सहभागी झालेल्यांनी ऑनलाइन पेमेंट सिस्टम, डॅशबोर्ड-आधारित ॲप्लिकेशन ट्रॅकिंग आणि प्रमाणपत्र डाउनलोडबद्दल सकारात्मक अभिप्राय व्यक्त केला. यातून या सुविधा उपयोगी असून स्टेक होल्डर्सच्या गरजा प्रभावीपणे पूर्ण करत असल्याचे अधोरेखित होते.

मैत्रीबाबत जागरूकता : कार्यशाळांनी ऑनलाइन पोर्टल 'MAITRI' चा वापर वाढविण्याबाबत जागरूकता निर्माण केली.

- माहितीपूर्ण सत्रे : कार्यशाळेत अत्यंत अभ्यासपूर्ण आणि उद्बोधक सत्रांचा समावेश होता. यातून सहभागी नागरिकांना शासनाच्या योजना, विशेषतः ईज ऑफ हुइंग बिझिनेस आणि MAITRI पोर्टलबाबत सखोल ज्ञान मिळाले. उद्योग विभागातील नवीन घडामोडी स्पष्ट झाल्या.

- सातत्याने आयोजनाची मागणी : कार्यशाळेतील प्रत्येक सत्र अत्यंत प्रभावी होते. याचा उपस्थितांना लाभ झाला. अनेकांनी दिलेल्या





अभिप्रायात हीच बाब दिसून आली. त्यांनी सातत्याने अशा कार्यक्रमांचे आयोजन करण्याची गरज व्यक्त केली.

- उपयुक्त मार्गदर्शन : कार्यशाळेत तज्ञांचे मार्गदर्शन लाभले. एका छताखाली उपस्थितांच्या शंकांचे निरसन झाले. विशेषतः MAITRI पोर्टलच्या वापरावर दिलेले मार्गदर्शन अतिशय व्यावहारिक आणि परिणामकारक असल्याचे अनेक जणांची अभिप्रायात नमून केले.

एकूणच ईज ऑफ डुइंग बिझिनेसवरील कार्यशाळा माहितीचा खजिना होत्या. यातून सरकार व उद्योगक्षेत्रातील विविध भागधारकांमध्ये परस्परसंवाद वाढविण्यास मदत झाली, तर व्यवसाय सुलभतेच्या उपक्रमांना चालना देण्यासाठी व त्या माध्यमातून राज्यात मोठ्या प्रमाणात गुंतवणूक आकर्षित करण्यासाठी याचा भविष्यात फायदा होणार आहे.

महा-६.० : २८ नोव्हेंबर ते २४ जानेवारी २०२४

पार्श्वभूमी : जगभरात डिजिटल क्रांती झाली आहे. उद्योग जगतातही यास अपवाद नाही. उद्योगांमध्ये आयटीचा प्रवेश झाला आहे. त्यादृष्टीने जागतिक स्पर्धा करताना आपले उद्योजकही मागे राहता कामा नाही. त्यांच्यातील डिजिटल कौशल्य विकसित करण्यासाठी महा-६.० कार्यक्रमाला सुरुवात करण्यात आली आहे. त्यास चांगला प्रतिसाद मिळतोय.

उद्दिष्ट : उद्योजकांच्या डिजिटल कौशल्यांमध्ये सुधारणा करून त्यांना तांत्रिकदृष्ट्या प्रगत जगात फक्त टिकून राहणेच नव्हे तर स्पर्धा करण्यास सक्षम करण्याच्या उद्दिष्टाने महा-६.० या कार्यक्रमाचे आयोजन करण्यात आले आहे, तर महा-६.० कार्यक्रमाविषयी जागरूकता वाढवणे, त्याविषयी माहितीचा प्रसार करणे आणि त्या माध्यमातून उद्योजकता विकासाला चालना देण्यासाठी राज्यभरात कार्यशाळांचे आयोजन करण्यात आले. राज्यातील विविध जिल्ह्यांमध्ये उद्योजकीय परिसंस्था वाढविण्यासाठी सकारात्मक वातावरण तयार करण्यासाठी प्रयत्न करण्यात आले, तर प्रत्येक जिल्ह्यात विद्यमान आणि भविष्यातील उद्योजक अशा किमान ७५ ते १५० सहभागींना शिक्षण, मार्गदर्शन आणि कौशल्य विकासाच्या संधी देऊन जागतिक स्पर्धेसाठी सक्षम बनविणे अभिप्रेत होते.

कार्यक्रमाचे स्वरूप : कार्यशाळांसाठी महाविद्यालयीन विद्यार्थी, प्रस्थापित आणि नवउद्योजक, तसेच जिल्ह्यातील तरुणांना एका व्यासपीठावर एकत्र आणले. यात उद्योग विभाग, सिडबी आणि

आयडीबीआय बँकेच्या अधिकारी, महा-६.० कार्यक्रमाचे यशस्वी प्रशिक्षणार्थी आणि उद्योगक्षेत्रातील तज्ञांचे मार्गदर्शन लाभले, तर कार्यक्रमाला मंत्री, खासदार, आमदार, जिल्हा दंडाधिकारी आणि मुख्य कार्यकारी अधिकारी यांसारख्या मान्यवरांनाही आमंत्रित करण्यात आले. कार्यक्रमात महा-६.० कार्यक्रमाविषयी सादरीकरणे, उद्योग विभागाच्या विविध योजनांवर चर्चा, आयडीबीआय बँकेच्या अधिकाऱ्यांद्वारे व्हेचर कॅपिटल फंडाची माहिती, सिडबी विषयी माहिती, तसेच मार्गदर्शन सत्रे आणि स्थानिक उद्योजकांच्या यशोगाथा यांचा समावेश होता.

सहभागी : प्रत्येक सत्रांना विद्यार्थी, उद्योजक, सल्लागार, तसेच महाराष्ट्र शासनाच्या अंतर्गत जिल्हा उद्योग केंद्र आणि इतर विभागांचे अधिकारी यांची उपस्थिती होती.

परिणाम : जागरूकतेत वाढ: या कार्यक्रमातून महा-६.० उपक्रम आणि उद्योजकता विकासाविषयी महत्त्व पटून देण्यात आले. उपस्थितांमध्ये याबाबत जागरूकता वाढवली.

लक्षणीय उपस्थिती : राज्यातील विविध जिल्ह्यांमध्ये २८ नोव्हेंबर ते २४ जानेवारी २०२४ दरम्यान एकूण ३४ कार्यशाळा आयोजित करण्यात आल्या. यात प्रस्थापित उद्योजकांसोबतच भविष्यात उद्योजकतेच्या वाटेवर जाऊ पाहणाऱ्या नवतरुणांचा लक्षणीय सहभाग दिसला. हे या कार्यक्रमाचे यश दर्शविते.

माहितीची देवाणघेवाण : कार्यक्रमात प्रत्येक सत्र माहितीपूर्ण होते. तज्ञांनी पावर पॉइंट प्रेझेंटेशन, चर्चा या माध्यमातून मार्गदर्शन केले. यातून उपस्थितांना उद्योग विश्व आणि यातील संधींविषयी माहिती मिळाली. प्रामुख्याने विविध योजना, व्हेचर कॅपिटल फंडासारखे क्षेत्र नावीन्यापूर्ण होते.

उद्योजकतेसाठी प्रेरणा : कार्यक्रमात प्रत्येक जिल्ह्यातील यशस्वी उद्योजकांच्या यशोगाथा मांडण्यात आल्या. यातून सहभागींना प्रेरणा मिळाली. अशा यशोगाथा महत्त्वाकांक्षा निर्माण करतात आणि भविष्यातील उद्योजक घडविण्यासाठी परिणामकारक ठरतात.

नेटवर्किंगच्या संधी : कार्यक्रमात तज्ज्ञ, शासकीय अधिकारी आणि विविध संस्थांचे सदस्य उपस्थित होते. त्यांच्यात वैचारिक देवाणघेवाणीसोबतच नेटवर्किंग आणि कनेक्शन निर्माण करण्यासाठी भरपूर संधी उपलब्ध झाली.



कौशल्य विकास : कार्यक्रमातील तज्ञांच्या मार्गदर्शनातून उपस्थितांना कौशल्य विकासाची संधी मिळाली. यातून भविष्यातील उद्योजक घडण्यास मदत होणार आहे.

सीएमईजीपी : १ एप्रिल २०२३ ते ३१ डिसेंबर २०२३

पार्श्वभूमी : राज्याच्या शहरी आणि ग्रामीण भागातील युवक युवतींना स्वयंपूर्ण, आत्मनिर्भर बनविण्यासाठी, १ ऑगस्ट २०१९ च्या शासननिर्णयाद्वारे 'मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती' कार्यक्रमाची अंमलबजावणी करण्यात आली. यात ११ नोव्हेंबर २०२२ रोजीच्या शासननिर्णयान्वये काही सुधारणा करण्यात आल्या आहेत. ही योजना राज्यस्तरीय असून राज्याच्या उद्योग विभागांतर्गत असलेले उद्योग संचालनालय आणि खादी ग्रामोद्योग मंडळांतर्गत कार्यरत जिल्हा खादी ग्रामोद्योग कार्यालये या योजनेची अंमलबजावणी यंत्रणा म्हणून काम करतात. जिल्हा उद्योग केंद्राच्या महाव्यवस्थापकांच्या अध्यक्षतेखाली असलेली जिल्हास्तरीय छाननी समिती प्रस्तावांच्या अनुषंगाने सर्व काम पहाते, तर जिल्हाधिकार्यांच्या अध्यक्षतेखालील कार्यबल समिती छाननी अंती प्राप्त प्रस्तावांना शिफारस करून बँकांकडे कर्जासाठी पाठवते.

उद्दिष्टे : राज्यात उद्योजक घडविण्यासाठी अत्यंत महत्त्वपूर्ण ठरणाऱ्या सीएमईजीपी योजनेची ग्रामीण आणि शहरी भागात माहिती देण्यासाठी राज्यातील प्रत्येक जिल्ह्यात प्रबोधनात्मक कार्यक्रमांचे आयोजन करण्यात आले होते. या कार्यक्रमातून ग्रामीण आणि शहरी भागात नवीन स्वयंरोजगार सुरू आणि त्यात माध्यमातून रोजगाराच्या संधीबद्दल जागरूकता निर्माण करण्यात आली. सीएमईजीपी योजनेंतर्गत प्रकल्प खर्चासह ५० लाख रुपयांपर्यंतच्या सूक्ष्म आणि लघु उद्योगाच्या उभारणीसाठी सहकार्य केले जाते. ही योजना राज्यातील विविध भागात, भौगोलिकदृष्ट्या विखुरलेले पारंपरिक हस्तकारागीर, ग्रामीण आणि शहरी भागातील बेरोजगार युवकांना शक्य तितक्या त्यांच्या पसंतीच्या ठिकाणी स्वयंरोजगाराच्या संधी उपलब्ध करून देते. यातून पारंपरिक कारागिरांची उत्पन्नांची क्षमता वाढविण्यास मदत होते. तसेच ग्रामीण आणि शहरी भागात रोजगार वाढीला हातभार लागतो.

कार्यक्रमाचे स्वरूप : जिल्हा उद्योग केंद्रे आणि खादी आणि ग्रामोद्योग मंडळाच्यावतीने राज्यातील ग्रामीण, निमशहरी आणि शहरी भागात सीएमईजीपी योजनेचा प्रचार आणि प्रसार करण्यासाठी जनजागृतीपर

कार्यक्रमांचे आयोजन करण्यात आले. हे कार्यक्रम योजनेच्या संभाव्य लाभार्थीपर्यंत पोहोचण्यासाठी संबंधित संस्थांची मदत घेण्यात आली. या शिबिरांचे मुख्य उद्दिष्ट प्रामुख्याने अनुसूचित जाती, अनुसूचित जमाती, महिला, माजी सैनिक यासारख्या विशेष वर्गापर्यंत पोहोचण्याचा होता. जनजागृती शिबिरांतर्गत केलेल्या उपक्रमांमध्ये पुढील बाबींचा समावेश होता -

- ▶ स्थानिक वृत्तपत्रांमध्ये बॅनर, पोस्टर्स, होर्डिंग्ज आणि जाहिरातींद्वारे प्रसिद्धी
- ▶ खादी आणि ग्रामीण उद्योग मंडळाच्या अधिकाऱ्यांद्वारे योजनेची माहिती देणारे प्रेझेंटेशन लक्ष्यीत गटांसमोर सादरीकरण
- ▶ ग्रामीण, शहरी भागातील अग्रणी बँक व्यवस्थापक आणि अग्रणी बँकेच्या अधिकाऱ्यांमार्फत योजनेच्या माहितीचे सादरीकरण
- ▶ योजनेच्या लाभार्थ्यांच्या मंजुरी पत्रांचे वितरण.
- ▶ ड-योजनेची माहिती देण्यासाठी पत्रकार परिषदांचे आयोजन

कार्यक्रमाचे परिणाम : या मोहिमेने राज्याच्या ग्रामीण आणि शहरी भागात सीएमईजीपी योजनेची माहिती प्रभावीपणे पोहोचवली. यातून राज्यात नवीन सूक्ष्म आणि लघु उद्योग सुरू करण्यास प्रोत्साहन मिळाले.

- ▶ मोहिमेमुळे राज्याच्या ग्रामीण आणि शहरी भागात रोजगाराच्या संधींचा व्यापक प्रसार करणे शक्य झाले.
- ▶ मोहिमेमुळे राज्यातील विविध विभागात भौगोलिकदृष्ट्या विखुरलेले पारंपरिक कारागीर आणि बेरोजगार तरुणांना एकत्र आणले. त्यांना स्वयंरोजगाराच्या संधी उपलब्ध करून दिल्या.
- ▶ यातून पारंपरिक कारागीर आणि बेरोजगार तरुणांना उत्पन्नाच्या क्षमतेत वाढ होण्यास मदत झाली.
- ▶ अनुसूचित जाती, अनुसूचित जमाती, माजी सैनिक आणि महिला यांसारख्या विशेष श्रेणींवर लक्ष केंद्रित करण्यात यश आले. त्यांचा योजनेत सहभाग वाढण्यास मदत झाली.
- ▶ पत्रकार परिषदा आणि स्थानिक वृत्तपत्रांमधील जाहिरातींनी या योजनेची व्यापक प्रसिद्धी होण्यास मदत झाली. योजना अधिकाधिक लोकांपर्यंत पोहोचू शकली.





डेलिसा ब्रँडचा शेतकऱ्यांना आधार

निर्यात सुविधा केंद्राद्वारे पारंपारीक शेतीला आधुनिक रूप

अलीकडील काळात द्राक्ष शेतीतील घोके वाढले आहेत. कधी अवकाळी पाऊस तर कधी दुष्काळाची तीव्रता यामुळे द्राक्षबागेचे मोठे नुकसान होते. त्यामुळे शेतकरी द्राक्षाचे क्षेत्र कमी करत दुसऱ्या उत्पन्नाच्या शेतीकडे वळत आहेत. त्यात अनेक निर्यातदार शेतकऱ्यांकडून माल खरेदी करून स्वतःच्या ब्रँडद्वारे निर्यात करत करून अधिकचा नफाही द्राक्षांत कमावतात. ही बाब लक्षात घेऊन पुणे जिल्ह्यातील वाघ या शेतकरी कुटुंबाने द्राक्ष निर्यातीत स्वतःचा ब्रँड निर्माण करत आपल्या मालासह इतर शेतकऱ्यांनाही निर्यात केंद्राद्वारे आधार दिला आहे. - प्रतिनिधी

पुणे जिल्ह्यात जुन्नर तालुक्यातील नारायणगाव परिसरात वाघ कुटुंब अनेक वर्षांपासून द्राक्ष शेतीत आहे. जुन्या पिढीतील महादेव, प्रकाश आणि मनोहर असे तिचे वाघ बंधू आहेत. महादेव यांचे चिरंजीव गणेश व त्यांचे चुलतभाऊ अमोल आणि मयूर ही कुटुंबाची तरुण पिढी सध्या पारंपरिक शेतीची जबाबदारी सांभाळत आहे. पारंपरिक द्राक्ष शेतीला आधुनिकतेची जोड त्यांनी देत व्यवसाय विस्तारला आहे.

निर्यात सुविधा केंद्राची उभारणी : शेतकरी हवामान बदलांच्या संकटाशी सामना करत, नैसर्गिक आपत्तीमध्ये सर्वाधिक जोखीम घेऊन द्राक्ष बागा सांभाळतात. दर्जेदार उत्पादन घेतात. मग त्याचा पुरेपूर फायदा शेतकऱ्यांनाच व्हायला हवा त्यासाठी आपण स्वतः निर्यातीत का उतरू नये असे नव्या पिढीतील गणेश यांना वाटून गेले. अनेक निर्यातदार त्यांच्याकडून द्राक्षे खरेदी करून स्वतःच्या ब्रँडद्वारे निर्यात करत करून अधिकचा नफा कमावत असत ही बाब खटकल्याने आपणच निर्यातीत उतरावे हा निश्चय गणेश यांनी केला आणि यशस्वीपणे प्रत्यक्षात उतरवला. गणेश वाघ यांनी घरच्या द्राक्ष शेतीला आधुनिक रूप देताना परिसरातील बागायतदारांचाही फायदा होण्यासाठी निर्यात सुविधा केंद्राची उभारणी केली आहे. त्या माध्यमातून हस्ताई शेतकरी कंपनी व द्राक्ष निर्यातीसाठी डेलिसा हा त्याचा ब्रँड तयार केला आहे.

१०० एकरांपर्यंत द्राक्षक्षेत्र वाढवले : वाघ कुटुंबाने टप्प्याटप्प्याने विविध वाणांचे निर्यातक्षम उत्पादन घेत या पिकाखालील क्षेत्रही वाढवले आहे. सध्या स्वतःचे ६० एकर, तर कराराने अन्य शेतकऱ्यांकडील ४० एकर असे मिळून १०० एकरांपर्यंत द्राक्षक्षेत्र आहे. रेडग्लोब, जंबो, क्रिमसन, सुपर सोनाका, सुधाकर आदी व्हाइट आणि रंगीत द्राक्षांची त्यांच्याकडे विविधता आहे. पुणे, मुंबईसह दिल्ली, बंगळूर, गुजरात आदी राज्यांमध्ये स्वतः तर काही व्यापाऱ्यांच्या माध्यमातून आतापर्यंत वाघ कुटुंबाने द्राक्षांची विक्री केली आहे. त्यांच्या द्राक्षांची अनेक देशांना निर्यात झाली आहे.

अनुभवातून आत्मविश्वास : पाच-सहा वर्षांपूर्वी जुन्नर परिसरातील प्रसिद्ध अभिनव द्राक्ष उत्पादक संघाच्या निर्यात सुविधा केंद्रातून वाघ यांनी आपली द्राक्षे दुबईला निर्यात करण्याचा प्रयत्न केला. आत्मविश्वास वाढल्यावर पुढे तीन ते चार वर्षे ही निर्यात सुरू राहिली. त्यातून चांगले उत्पन्न आणि त्याचबरोबर अनुभवदेखील जमा होऊ लागला होता. त्यातूनच स्वतःचे शीतगृह आणि निर्यात सुविधा केंद्र सुरू केल्यास त्याचा उपयोग स्वतःच्या द्राक्षांबरोबर परिसरातील बागायतदारांनाही होईल असा विचार गणेश यांनी केला. त्यासाठी कंपनी उभारून शेतकऱ्यांना संघटित करण्याची गरज भासली. निर्यात सुविधा केंद्र उभारणीसाठी भांडवल उभारणी आवश्यक होती. केंद्र सरकारच्या 'अपेडा'च्या योजनांतही त्याचा समावेश होणे गरजेचे होते. त्या दृष्टीने हस्ताई शेतकरी

उत्पादक कंपनीची २०२१ मध्ये स्थापना केली. कंपनीत सर्व कुटुंबीय सदस्यांना समाविष्ट करून घेण्यात आले.

आंतरराष्ट्रीय मानकांनुसार सुविधा केंद्र : सर्व शासकीय संमती आणि तंत्रज्ञान सहाय्य घेऊन २०२२ मध्ये सुमारे सहा कोटी रुपयांच्या भांडवलातून निर्यात सुविधा केंद्राची उभारणी आंतरराष्ट्रीय मानकांनुसार करण्यात आली. सुमारे २४ हजार चौरस फुटांच्या क्षेत्रफळावर स्वयंचालित यंत्रणेचे केंद्र उभारण्यात आले. यामध्ये निर्जंतुकीकरण, प्रतवारी, प्रीकूलिंग, पॅकिंग, शितकरण आदी यंत्रणा उभारण्यात आल्या आहेत. एका दिवशी ४० टन द्राक्षांवर प्रक्रिया होऊन ती निर्यात होऊ शकतील अशी क्षमता उभारण्यात आली आहे. यातील शीतगृह २५० टन क्षमतेचे असून, प्रति १० टन अशा दोन चेंबर्सद्वारे २० टन क्षमतेची प्रीकूलिंग यंत्रणा आहे. यंदा १५ कंटेनर्स त्यांनी स्व ब्रँडने निर्यात केले आहेत. दररोज १० ते १२ टन मालाची निर्यात होते आहे. नारायणगाव परिसरात निर्यातदार द्राक्षे खरेदी करून नाशिक किंवा नवी मुंबई येथे प्रतवारी आणि पॅकिंग करायचे. त्या ठिकाणी कंटेनर भरले जायचे. यामध्ये वेळेचा अपव्यय आणि द्राक्षांची हाताळणी गरजेपेक्षा जास्त होऊन गुणवत्तेवर त्याचा परिणाम होत होता.

आता हस्ताई कंपनीच्या केंद्रातच कंटेनर भरले जात असल्याने वाहतूक ताण आणि हाताळणी कमी होऊन खर्चात आणि वेळेत बचत झाल्याचा फायदा निर्यातदारांना झाला आहे.

रोजगारनिर्मितीतही पुढाकार : सुविधा केंद्रामध्ये विविध कामांसाठी ५० महिलांना प्रत्यक्ष तर सुमारे २५ तरुणांना अप्रत्यक्ष रोजगार उपलब्ध झाला आहे. विविध तंत्रज्ञ, व्यवस्थापनाठी पाच तरुणांना रोजगार मिळाला आहे. निर्यात करताना बाजारपेठेत स्वतःची ओळख तयार करण्यासाठी आपला स्वतःचा डेलिसा हा ब्रँड गणेश यांनी विकसित केला आहे. सध्या द्राक्षाचा हंगाम तेजीत आहे. परिसरातील सुमारे २५ ते ३० शेतकऱ्यांचा माल घेऊन आपल्यासोबत त्याची निर्यात आखाती देश, युरोप, चीन, मलेशिया आदी देशांत करण्यासाठी गणेश प्रयत्नशील व व्यस्त झाले आहेत. कंपनीच्या निर्यात सुविधा केंद्रामुळे सुमारे १० निर्यातदार जोडले गेले आहेत. आतापर्यंत एकूण मिळून शंभरपर्यंत कंटेनर्सची निर्यात त्यातून शक्य झाली आहे.

पुरस्कारांनी मिळाली ऊर्जा : गणेश यांचे वडील महादेव आणि चुलते मंडळी द्राक्ष शेती तर चुलतभाऊ सुविधा केंद्र आणि कामगार व्यवस्थापन पाहतात. गणेश विविध देशांतील खरेदीदारांसोबत समन्वय साधतात. महादेव यांना कृषिभूषण पुरस्काराने गौरविण्यात आले आहे. त्यांचे बंधू प्रकाश यांना महाराष्ट्र राज्य पर्यटन विकास महामंडळाच्या वतीने आयोजित शिवनेरी महोत्सवांतर्गत द्राक्ष किंग पुरस्कार मिळाला आहे. ■ ■



उद्योग, व्यापार, आरोग्य, कला
क्षेत्रात दबदबा

टाटा, भाभा, गोदरेज यांचा
राष्ट्र उभारणीत हातभार

देशात २०१४ मध्ये 'मेक इन इंडिया'चा नारा देण्यात आला असला तरी ही घोषणा भारतातील 'पारशी समाज' गेल्या १००० वर्षांपासून अंमलात आणत आहे. अगदी १० व्या शतकापासून भारतातील व्यापार, उद्योग तसेच समाजाच्या उन्नतीसाठी या समाजाने मोठे योगदान दिले आहे. केवळ व्यवसायातच नव्हे तर आरोग्यसेवा, कला, सामाजिक पायाभूत सुविधा, शैक्षणिक संस्था, ग्रंथालये, सामाजिक विकास आणि ग्रामीण विकास कार्यक्रमांमध्ये या समाजाने मोलाचे योगदान दिले आहे. आज देशात 'पारशी' समाजाची लोकसंख्या केवळ ५७,२६४ असतानाही भारताच्या जीडीपीमध्ये त्यांचा वाटा मोठा आहे. देशात उद्योजकतेचा पाया रचनाऱ्या पारशी समाजातील उद्योजकांविषयी खास महाराष्ट्र दिनानिमित्त...

- प्रतिनिधी

वर्षानुवर्षे मराठमोठ्या संस्कृतीशी एकरूप झालेला पारशी समाज जलदगतीने घटत चाललेल्या लोकसंख्येमुळे संकटात सापडला आहे. मोठमोठाल्या शहरात खऱ्या अर्थाने बोटंवर मोजण्याएवढी संख्या असतानाही हा समाज उद्योग, व्यवसाय, प्रामाणिकता आणि दानशूरतेच्या बाबतीत आपले वेगळेपण जपून आहे. दहाव्या शतकात इराणमधील पर्शियाचे रहिवासी असणारे पारशी ऊर्फ झरथुष्ट्र धर्मचे लोक अरबी आक्रमकांच्या अत्याचारांनी त्रस्त होऊन भारतात आले. सुरुवातीला गुजरात प्रांतात विसावले. ब्रिटिशांनी वाहिया नामक पारशी बांधवास जहाज बांधणीच्या कामासाठी महाराष्ट्रात आणले, तेव्हापासून महाराष्ट्रात विशेषतः मुंबईत पारशी समाज आला. हे लोक महाराष्ट्राच्या संस्कृतीशी समरस झाले. स्थानिक भाषा, पेहराव यांचा स्वीकार केला. इंग्रजीवर हुकूमत आणि शिक्षणाचे अधिक प्रमाण असल्याने ब्रिटिशांशी सूर जुळले. त्यामुळे देशातल्या सर्व बहुतांशी उद्योगाची मुहूर्तमेढ पारशी समाजातील बांधवांनी केली. देशबांधणीत महत्त्वाची भूमिका बजावणाऱ्या पारशी बांधवांची घटलेली संख्या मात्र सर्वानाच चिंताजनक वाटत आहे.

राज्यात ५६ हजार पारशी

जगात पारशी समाजाची लोकसंख्या एकूण एक लाख दहा हजारांच्या जवळपास आहे. ही लोकसंख्या पुढीलप्रमाणे घटत गेली. जगातले सत्तर टक्के पारशी मुंबईत आहेत. भारताची लोकसंख्या दर दशकात २१ टक्क्यांनी वाढत असताना पारशींची संख्या दर १० वर्षात १२ टक्क्यांनी घटत आहे. पारशी महिलांची संख्या २१ टक्क्यांनी दराने तर पुरुषांची १८ टक्क्यांनी घटत

आहे. २०११ च्या जनगणनेनुसार समाजाचा मृत्युदर ८०० तर जन्मदर २०० इतका आहे. हीच परिस्थिती राहिली तर २०२० च्या जनगणनेत ही संख्या २३ हजारांच्याखाली येण्याची शक्यता असल्याचा धोका पारशी झोरास्ट्रियन अंजुमनचे पदाधिकारी परसी किराणी यांनी सांगितले.

वर्ष	लोकसंख्या
१९४१	१,४१,०००
१९८१	७१,६३०
२००१	६९,६०१
२०११	५९,२६४
२०१६	५७,२६४
२०१८	५६,०००
२०२३	५७,२६४

देश उभारणीत हातभार

फिरोजशाहा मेहता, मुंबईचे पहिले महापौर आर. पी. मसानी, दादाभाई नौरोजी यांनी राजकरणात तर उद्योगक्षेत्रात जमशेटजी टाटा, गोदरेज, वाहिया इत्यादींनी पारशी समाजाचा ठसा उमटवला. होमी भाभा हे भारतातील पहिले अणुशक्ती केंद्राचे अध्यक्ष होते. जाणून घेऊया उद्योजकतेचा पाया रचणाऱ्या पारशी समाजातील काही महत्त्वाच्या हस्तींविषयी -

जमशेटजी नुशेरवानजी टाटा : १८६८ मध्ये, जमशेटजी नुसेरवानजी टाटा यांनी २१,००० रुपयांची ट्रेडिंग कंपनी स्थापन केली. १८६९ मध्ये त्यांनी मुंबईतील चिंचपोकळी येथे एक दिवाळखोर तेल गिरणी विकत घेतली आणि तिचे कापूस गिरणीत रूपांतर केले. त्याला अलेक्झांड्रा मिल असे नाव दिले. मात्र २ वर्षांनंतर त्यांनी ही गिरणी अधिक पैशात विकली. १८७४ मध्ये जमशेटजी टाटा यांनी नागपुरात 'सेंट्रल इंडिया स्पिनिंग, विव्हिंग आणि मॅन्युफॅक्चरिंग कंपनी' सुरू केली. यानंतर जमशेटजी टाटांचा हा वारसा दोराबजी टाटांनी पुढे नेला. त्यांनीच १९०७ मध्ये भारताला 'पहिला लोखंड कारखाना' दिला. तिसऱ्या पिढीतील जहांगीर रतनजी दादाभाई टाटा (जेआरडी टाटा) यांनी १९३२ मध्ये भारताला पहिली एअरलाइन (एअर इंडिया) दिली.

रतन टाटा : 'टाटा कुटुंबा'चा वारसा जगभर पोहोचवण्याचे श्रेय रतन टाटा यांना जाते. रतन टाटा, भारतातील प्रसिद्ध उद्योगपती, गुंतवणूकदार आणि टाटा सन्सचे माजी अध्यक्ष आहेत. देशातील सर्वात मोठ्या पारशी व्यापारी कुटुंबातील चौथ्या पिढीतील सदस्य आहेत. भारतातील सर्वात शक्तिशाली सीईओ म्हणूनही त्यांचा क्रमांक लागतो. देशातील उद्योजकता, शिक्षण, महिला सक्षमीकरण आणि ग्रामीण विकासाचे पुरस्कर्ते रतन टाटा यांना २००८ साली 'पद्मविभूषण' आणि २००० साली 'पद्मभूषण' पुरस्काराने सन्मानित करण्यात आले आहे.

सायरस पुनावाला : २०२०-२१ मध्ये जेव्हा कोरोना महामारीने जगभरात हाहाकार माजवला तेव्हा पारशी समाजातील सायरस एस. पुनावाला यांनी मेक इन इंडिया 'लस' बनवून देशातील हजारो लोकांचे प्राण वाचवले. देशातील 'सीरम इन्स्टिट्यूट ऑफ इंडिया' ही जगातील पहिली 'कोरोना लस' बनवणाऱ्यांपैकी एक होती. ही संस्था देशातील प्रमुख लस उत्पादक म्हणून ओळखली जाते. उद्योगपती, फार्माकोलॉजिस्ट आणि सीरम इन्स्टिट्यूट ऑफ इंडियाचे संस्थापक डॉ. सायरस पुनावाला यांनाही भारत सरकारने 'पद्मश्री' ने सन्मानित केले आहे.

अर्देशीर बुर्जोरजी सोराबजी गोदरेज : १९ व्या शतकात 'टाटा फॅमिली' व्यतिरिक्त ज्या पारशी कुटुंबाने भारताला 'मेक इन इंडिया'ची जाणीव करून दिली ते 'गोदरेज फॅमिली'. १८९७ मध्ये, अर्देशीर बुर्जोरजी सोराबजी गोदरेज, संस्थापक अर्देशीर बुर्जोरजी सोराबजी गोदरेज यांच्या नेतृत्वाखाली, कंपन्यांच्या 'गोदरेज ग्रुप'ने देशाला प्रथमच 'मेक इन इंडिया'ची ओळख करून दिली, ग्राहकोपयोगी वस्तूंपासून रसायनांपर्यंतची निर्मिती ही कंपनी करते.

शापूरजी पालोनजी मिस्त्री : १९६० मध्ये हिंदी चित्रपटसृष्टीतील ऐतिहासिक चित्रपट 'मुघल-ए-आझम' पडद्यावर आणण्याचे स्वप्नही एका पारशीचे होते. शापूरजी पालोनजी मिस्त्री यांनी चित्रपटावर १.५ कोटी रुपये खर्च केले होते.

होमी जहांगीर भाभा : भारतीय अणुकार्यक्रमाचे जनक होमी जहांगीर भाभा हे देखील पारशी समाजाचे होते. होमी भाभा हे

भारतातील आघाडीचे अणुभौतिकशास्त्रज्ञ होते. मार्च १९४४ मध्ये त्यांनी त्यांच्या काही सहकारी शास्त्रज्ञांसोबत अणुऊर्जेवर संशोधन केले. १९४५ मध्ये ते अणु संशोधन केंद्र आणि टाटा इन्स्टिट्यूट ऑफ फंडामेंटल रिसर्चचे संस्थापक संचालक बनले. यानंतर १९४८ मध्ये डॉ. भाभा 'अणुऊर्जा आयोगा'चे अध्यक्ष झाले. १९५४ मध्ये त्यांना भारत सरकारने 'पद्मभूषण' पुरस्काराने सन्मानित केले.

अर्देशीर इराणी : १९०९ ते १९३० पर्यंत भारतात फक्त मूकपट बनवले गेले; पण त्या काळात पारशी कुटुंबातील अर्देशीर इराणी यांनी १९३१ मध्ये 'आलम-आरा'च्या रूपाने भारताला पहिला आवाज दिला. इराणी यांनी १९२२ साली वीर अभिमन्यू या मूक चित्रपटातून दिग्दर्शन करिअरला सुरुवात केली.

बैरामजी जीजीभाँय बैरामजी जिजाभाई : हे एक श्रीमंत भारतीय व्यापारी होते. गरीब पारशी मुलांच्या मोफत शिक्षणासाठी संस्था स्थापन करण्यासाठी ३,५०,००० रुपयांची मदत केली. त्यांनी मुंबईत अनेक शैक्षणिक संस्था, दोन महाविद्यालये स्थापन केली. बैरामजींना ऑक्टोबर १८३० मध्ये ब्रिटिश ईस्ट इंडिया कंपनीकडून जोगेश्वरी आणि बोरिवली दरम्यानची सात गावे भाडेतत्त्वावर देण्यात आली होती. लँड्स एंड, वांद्रे, वांद्रे किल्ल्यासह, एक केप जो बैरामजी जीजीभाँय पॉइंट म्हणून ओळखला जातो, तो देखील बैरामजींना देण्यात आला होता. बैरामजींनी किल्ल्याकडे वळणाऱ्या टेकडीवर आपले घर बांधले. बैरामजी जीजीभाँय प्रॉ पर्टीज लिमिटेड आता शहरातील पाचव्या क्रमांकाची जमीन मालक कंपनी आहे.

कावसजी नानाभाई दावर : फेब्रुवारी १८५४ मध्ये इंग्रजी राजवटीत मुंबई शहरात सुतगिरणी सुरू झाली. भारतात पहिल्यांदाच एका भारतीयाने स्वतःचा कारखाना काढला होता. या कारखान्याचे संस्थापक कावसजी नानाभाई दावर होते.

भिकाजी कामा : २४ सप्टेंबर १८६९ रोजी भिकाजी कामा यांचा जन्म एका मोठ्या संपन्न पारशी कुटुंबात झाला. त्यांचे वडील सोराबजी फ्रामजी पटेल हे एक प्रसिद्ध व्यापारी होते. भिकाजी लहान वयातच राजकीय समस्यांकडे आकर्षित झाल्या होत्या. त्या वातावरणात भारतीय राष्ट्रवादी चळवळ मूळ धरत होती. त्यांच्याकडे भाषांची प्रतिभा होती आणि त्यामुळे त्या त्यांच्या देशाच्या कारणाविषयी विविध मंडळांमध्ये वाद घालण्यात पटकन पारंगत झाल्या. भारत आणि ब्रिटनमध्ये बंदी असतानाही भिकाजींनी साप्ताहिक, मासिके भारतीय क्रांतिकारकांना पाठवली. त्यांनी क्रांतिकारकांना सर्व प्रकारे मदत केली. मग ते पैसे, साहित्य किंवा कल्पना असोत. त्यांना भारतीय राष्ट्रीयत्वाची महान पुजारी म्हणून ओळखले जात असे. जोन ऑफ आर्कसोबतचे त्यांचे पोर्ट्रेट फ्रेंच वृत्तपत्रांमध्ये छापून आले आहे. मिसिस कामा यांना युरोपच्या राष्ट्रीय आणि लोकशाही समाजात विशेष स्थान होते. त्या भारतीय वंशाच्या पारशी नागरिक होत्या.



आर्थिक विकास दर समाधानकारक
पण महागाईला आळा गरजेचा

समाधानकारक विकासगती

भारतातील अर्थव्यवस्था ही जगात पाचव्या क्रमांकावर आहे. तिला तिसऱ्या क्रमांकावर न्यायचे असेल तर विकासाची गती अधिक असणे गरजेचे आहे. कारण हे स्पर्धेचे युग आहे. या स्पर्धेच्या युगात प्रत्येकाला टिकून पुढे जायचे आहे. सकल राष्ट्रीय उत्पादन म्हणजेच जीडीपीमध्ये वाढ झाली आहे. यावरून चौथ्या तिमाहीतही किमान आठ टक्के तरी वाढ होईल असे स्पष्ट दिसत आहे. ही समाधानकारक बाब आहे. असे असले तरीही महागाईचा दर हा कमी करण्यासाठी उपाययोजना करणे अतिशय गरजेचे आहे.

- हेमंत देसाई

अर्थव्यवस्थेची आकडेवारी गोळा होण्यास काही अवधी लागतो आणि त्यानंतरच निष्कर्षाप्रत यावे लागते. २०२४-२५ या वर्षाचा अंतरिम अर्थसंकल्प केंद्रीय अर्थमंत्री निर्मला सीतारमण यांनी एक फेब्रुवारी रोजीच मांडला आहे. या एप्रिल आणि मे महिन्यात सार्वत्रिक निवडणुका होणार असून, त्याचा निकाल हाती येण्यास जूनचा पहिला आठवडा उजाडणार आहे. निवडणुका होण्यापर्यंतच्या खर्चाची तजवीज करणे आवश्यक असल्यामुळे हंगामी अर्थसंकल्प मांडण्यात आला. त्यातही वारेमाप घोषणा करण्याचे टाळण्यात आले. नवे सरकार अस्तित्वात आल्यानंतर पूर्ण वर्षाचा अर्थसंकल्प साधारणपणे जूनमध्येच मांडला जाईल, अशी अपेक्षा आहे.

राष्ट्रीय सांख्यिकी कार्यालयाने, म्हणजेच 'एनएसओ'ने २०२३-२४ या वर्षात आर्थिक विकासाचा दर हा ७.६% असेल, असा अंदाज व्यक्त केला होता; परंतु प्रत्यक्षात तो आठ टक्के किंवा त्यापेक्षाही जास्त असेल, असे अर्थमंत्र्यांना वाटत आहे. जर आठ टक्क्यांच्या वर प्रगतीचा वेग राहिला, तर ते कौतुकास्पदच मानावे लागेल. मात्र 'समृद्ध भारता'च्या दिशेने देशाला घेऊन जायचे असेल, तर हा वेग १० टक्क्यांपेक्षाही जास्त असला पाहिजे आणि त्यात सातत्य असणेही आवश्यक आहे. असे झाले, तरच पाच ट्रिलियन डॉलर्ससे लक्ष्य गाठता येईल. शिवाय आज भारतीय अर्थव्यवस्था ही जगात पाचव्या क्रमांकावर आहे. ती तिसऱ्या क्रमांकावर न्यायची असेल, तर विकासाचा झपाटा अधिक असणे आवश्यक

आहे. याचे कारण, जगातील अन्य देशही घोडदौड करण्याच्या मागे लागले आहेत, हे लक्षात ठेवले पाहिजे. जागतिकीकरणाने युग असून, त्यामुळे देशादेशांमधील परस्पर स्पर्धा वाढलेली आहे. तसेच कृत्रिम बुद्धिमत्तेचे जग तंत्रज्ञानामध्ये नवनवीन क्रांती घडवून आणत आहे. त्यामुळे कामे सोपी होऊन जात असली, तरीदेखील त्याचा रोजगारावर सुरुवातीला तरी प्रतिकूल परिणाम झाला आहे किंवा होणार आहे.

कृत्रिम बुद्धिमत्ता क्षेत्रातही भारताने नेत्रदीपक प्रगती केली असली, तरी पाश्चात्य जगतातील अनेक देश त्यामध्ये आघाडी घेत आहेत. चीनसारखा देशही कृत्रिम बुद्धिमत्तेचा वापर करून घेत असून, अमेरिका आणि युरोपातदेखील त्या दिशेने अनेक पावले टाकत आहेत. सार्वत्रिक निवडणुकांमध्ये भाजपप्रणीत राष्ट्रीय लोकशाही आघाडीचे सरकार पुन्हा निवडून आल्यास, आणखी अनेक आर्थिक सुधारणा केल्या जातील. त्या सुधारणा राज्यस्तरावर तसेच ग्रामपंचायती, जिल्हा परिषदा, नगरपंचायती, नगरपालिका आणि महानगरपालिकांच्या क्षेत्रात केल्या जातील. तसे झाल्यास, मोठ्या प्रमाणात गुंतवणूक आकर्षित होईल, असा विचार अर्थमंत्र्यांनी मांडला आहे. आज मुख्यतः उद्योगधंद्यांसाठी जमिनीचे अधिग्रहण करणे ही मोठी समस्या असते. तसेच स्थानिक स्तरावरच्या परवानग्या मिळणे दुस्तर असते. उद्योग, महसूल विभागात त्याचप्रमाणे स्थानिक स्वराज्य पातळीवर प्रचंड

प्रमाणात विरंगाई केली जाते आणि भ्रष्टाचार तर तुफान आहे. जर तळपातळीवर पारदर्शकपणे कामे झाले, तर उद्योगधंद्यांची उभारणी, विस्तार त्यांना वेगवेगळ्या मंजुर्या आणि कनेक्शन्स मिळणे हे सोपे होऊन जाईल आणि गुंतवणुकीत प्रचंड वाढ होईल.

सुदैवाने मागच्या आर्थिक वर्षात पहिल्या तीन तिमाहीमध्ये ८.२ टक्के, ८.१ टक्के आणि ८.४ टक्के अशा गतीने सकल राष्ट्रीय उत्पादन, म्हणजेच जीडीपीमध्ये वाढ झाली. यावरून चौथ्या तिमाहीतही किमान ८% तरी वाढ होईल, हे स्पष्ट दिसत आहे, तरीदेखील देशामध्ये उपभोग खर्चात पुरेशी वाढ झालेली नाही. तसेच लोकांची मागणी कमी आहे, अशी अर्थतज्ज्ञांची टीका आहे. परंतु किमान मागणी असल्याविना आठ टक्क्यांची वाढ साध्य होईल, असे वाटत नाही. देशामधील चलनवृद्धीचा दर हा जानेवारी २०२४ मध्ये ५.१ % आणि फेब्रुवारीमध्ये ५.९% होता. अर्थात हा ग्राहकमूल्य निर्देशांक होय; परंतु डाळी व भाज्या आणि काही अन्य वस्तूंची महागाई झाली आहे, ती यापेक्षा अधिक आहे, हे अर्थमंत्र्यांनी लक्षात घेतले पाहिजे. घरगुती गॅस, पेट्रोल व डिझेल यांच्या किमतीत केंद्र सरकारने कपात केली असून, निवडणुका जवळ आल्यामुळे ही पावले उचलण्यात आली आहेत; परंतु महागाई कमी करण्याकरिताच ही उपयोजना करण्यात आली आहे. याचा अर्थ भाववाढीची अप्रत्यक्ष कबुलीच देण्यात आली आहे.

'केअर रेटिंग'च्या ताज्या अहवालानुसार, बँकांचे ठोकळ एनपीएज् म्हणजेच थकीत कर्जांचे प्रमाण २०२३-२४ मध्ये २.५ ते २.७ टक्के इतके होते, ते २०२४-२५ या वर्षात २.१ ते २.४% इतके खाली येणार आहे. राष्ट्रीयीकृत बँकांचा कारभार हळूहळू सुधारत आहे, ही आशादायक बाब आहे. असेच घडत राहिल्यास, सरकारला या बँकांना दरवर्षी भागभांडवल पुरवण्याची गरज होणार नाही. सरकारी बँकांनी बऱ्या उद्योगपतींना अमर्याद कर्जे पुरवायची, त्यांनी ती थकवायची आणि मग ती निर्लेखित करून हळूहळू माफ करून टाकायची, ही आतापर्यंतची पद्धत आहे. बडे उद्योगपती आणि सरकारी बँका यांच्यातील संगनमताचे व्यवहार थांबले पाहिजेत; कारण शेवटी बँकांमधील ठेवी या सर्वसामान्य माणसाच्या असतात, हे धनायात घेतले पाहिजे.

(या लेखाचे लेखक प्रसिद्ध अर्थतज्ज्ञ व ज्येष्ठ पत्रकार आहेत. त्यांचा ई-मेल hemant.desai001@gmail.com आहे.)



शीर्ष स न



- ♦ दुसऱ्याच्या मर्मावर बोट ठेवून टीका करणे सोपे असते; पण दुसऱ्यांनी आपल्या वर्मावर बोट ठेवल्यास सहन करणे अवघड असते.
- ♦ कार्यालयामध्ये जास्त काम केल्यास जास्त पगार मिळत नाही; पण जास्त समाधान मिळते आणि वर पचनेंद्रिये स्वस्थ राहतात; पण कामचुकारपणामुळे पगार कपात होत नाही; पण समाधानही मिळत नाही अन् पचनेंद्रिये अस्वस्थ होतात.
- ♦ स्वतःवर अति प्रेम करणाऱ्यांची निष्ठा प्रथम स्वतःवर नंतर साहेबावर आणि त्यानंतर उरल्यास संस्थेवर असा त्यांचा प्राधान्यक्रम असतो.
- ♦ कार्यालयात काम करताना हसतमुख राहणे चांगले, त्यामुळे रक्ताभिसरण सुधारते; पण जास्त हसल्यामुळे इतरांचे रक्ताभिसरण बिघडते.
- ♦ पैशाला कोंबडी खात नाही म्हणणारेच कोंबडीसाठी पैसा खाण्याचा प्रयत्न करतात.
- ♦ इतरांकडून सदासर्वदा घेण्याची सवय लागलेल्यांना त्यांच्यावर दुसऱ्यांना देण्याची वेळ आल्यास त्यांना फारच जड जाते.
- ♦ जेव्हा जबाबदाऱ्या सर्वांच्याच असतात तेव्हा त्या कुणाच्याच नसतात!
- ♦ यश एकाचे जरी असले तरी श्रेय घेण्यासाठी सर्वच उत्सुक असतात.
- ♦ दर्जेदार विनोद निर्भळ आनंद देतो तर बळेच विनोद निर्माण करण्याचा लटका प्रयत्न केविलवाणा ठरतो. विनोदाच्या दर्जावरून विनोद करणाऱ्याची लायकी दिसते.
- ♦ विश्वासघात करायचा असेल त्यासाठी अगोदर विश्वास संपादन करावा लागतो.
- ♦ कर्मचारीप्रिय कर्मचारी हा व्यवस्थापकास तीरस्करणीय असतो, तर व्यवस्थापनप्रिय कर्मचारी कर्मचाऱ्यांना अप्रिय असतो.
- ♦ आपल्याकडे काही पैसे शिल्लक आहेत हे शहाण्याने अतिशहाण्याला कधीच सांगू नये.
- ♦ कष्ट करून मधमाशा मध गोळा करतात व त्याचा फायदा इतर घेतात. तसेच कार्यालयामध्ये कष्ट करणाऱ्या कर्मचाऱ्यांचा फायदा इतर घेतात.
- ♦ एखादी व्यक्ती तुमच्याविषयी अधिक सहानुभूती दाखवत असेल तर समजावे त्याचे काही तरी काम तुमच्याकडे अडले आहे.
- ♦ संकटात असलेला कनिष्ठ वरिष्ठाच्या दृष्टीने फायदेशीर असतो. याच न्यायाने संकटातील वरिष्ठ हा कनिष्ठांच्या दृष्टीने सोयीचा ठरतो.
- ♦ अचानक व विनासायास श्रीमंतीवर ताबा केलेल्यांवर श्रीमंती ताबा मिळविते.
- ♦ शहाणी माणसे इतरांच्या शहाणपणातून शहाणे होण्यासाठी सतत प्रयत्नशील असतात. अतिशहाणी इतरांना शहाणपणा शिकविण्यात गर्क असतातच.
- ♦ गंज लागला तरी हरकत नाही; पण झिजायला नको असे बरेच लोक आपल्या आजूबाजूला असतात.
- ♦ पैसा कसा खर्च करावा यासाठी सल्लागाराची गरज नसते. हे काम कुणीही करू शकतो; पण पैसा मिळविण्यासाठी शहाणा आणि अतिशहाण्यालाही सल्ल्यांची गरज पडते.



**ईव्हीची खरेदी वाढली,
देशात महाराष्ट्र अग्रेसर**

**२०२४ मध्ये
१६ लाखांहून अधिक
वाहनांची विक्री**

पेट्रोल, डिझेलची वाढती दरवाढ आणि प्रदूषणाच्या समस्येने धारण केलेले चिंताजनक रूप या सगळ्यांवर उपाय म्हणून इलेक्ट्रिक वाहनांकडे मोठ्या आशेने पाहण्यात येते. २०२४ या आर्थिक वर्षात इलेक्ट्रिक वाहनांची जोरदार विक्री झाली आहे. त्यातही महाराष्ट्र राज्य ईव्ही खरेदीमध्ये अग्रेसर असल्याचे सरकारच्या वाहन संकेतस्थळावरून स्पष्ट झाले आहे. इलेक्ट्रिक मोबिलिटी प्रमोशन स्कीम लागू झाली असून ती ३१ जुलै २०२४ पर्यंत वैध असेल. त्यामुळे देखील वाहनांच्या खरेदीत वृद्धी होईल असे दिसून येत आहे. - प्रतिनिधी

प्रदूषण ही समस्या संपूर्ण जगासाठी चिंताजनक ठरत आहे. भारतातही या समस्येने मोठे स्वरूप धारण केले आहे. जग हवामानविषयक आह्वानांना सामोरे जात असताना, भविष्यात अशी वेळ येईल की, देशातील काही भाग विशेषतः मोठ्या शहरांमध्ये शून्य उत्सर्जन झोन असतील. रस्त्यावर धावताना इलेक्ट्रिक कार शून्य उत्सर्जन देतात. ईव्ही कोणतेही उत्सर्जन करत नाही. त्यामुळे कार्बन डायऑक्साइड तसेच इतर धोकादायक ग्रीनहाऊस वायू कमी होण्यास मदत होईल. ही बाब इलेक्ट्रिक वाहनांची जमेची बाजू आहे. २०२४ या आर्थिक वर्षात या वाहनांची जोरदार विक्री झाली.

सरकारच्या वाहन संकेत स्थळावरील माहितीनुसार एप्रिल २०२३ ते मार्च २०२४ पर्यंत भारतात १६,६५,२७० ईव्हीची खरेदी करण्यात आली आहे. ४,५६,२ इतकी सरासरी ईव्ही वाहने २०२४ या वर्षात विकली गेली, तर ३,२४२ इतक्या सरासरी ईव्हीची नोंद दररोज २०२३ मध्ये विक्री झाले.

ईव्ही खरेदीतही महाराष्ट्र अग्रेसर

गतवर्षी देशभरात ११ लाख ईव्हीची नोंद झाली होती. या वाहनांच्या विक्रीचे प्रमाणही वर्षभरात ५.३ टक्क्यांवरून वाढून ६.८ टक्के झाले आहे. महाराष्ट्रात २ लाख ७२ हजार ५०२ वाहनांची खरेदी ग्राहकांनी केली आहे. महाराष्ट्रानंतर कर्नाटकात २ लाख २९ हजार ५८२ वाहने, तामिळनाडू १ लाख ५४ हजार ५६३, तेलंगणा

१ लाख ३६ हजार २४७, गुजरात १ लाख ३४ हजार २४७, राजस्थान १ लाख १५ हजार १६१, केरळ ८३ हजार ३८१, दिल्ली ७० हजार ०४८, उत्तर प्रदेश ६१ हजार ७०२, आंध्र प्रदेश ६० हजार २४३ वाहनांची खरेदी झाली.

पेट्रोल, डिझेल आणि सीएनजीच्या सातत्याने वाढणाऱ्या किमतीमुळे ग्राहक इलेक्ट्रिक वाहनांकडे वळत आहे. त्यासह जुलै अखेरपर्यंत ई-वाहन खरेदीला प्रोत्साहन देण्यासाठी सरकारने ५०० कोटींची इलेक्ट्रिक मोबिलिटी प्रमोशन स्कीम सुरू केली आहे. त्यामुळे खरेदीत वाढ झाली आहे.

वाढती रहदारी लक्षात घेता सर्व ईव्ही विक्रीत दुचाकी वाहनांचा वाटा ५६ टक्के आहे. यात २९ टक्क्यांनी वाढ झाली आहे. तीन चाकी वाहनांचा वाटा ३८ टक्के असून विक्रीचे प्रमाण ५७ टक्क्यांनी वाढले आहे.

आर्थिक सहाय्यासह रस्ते करातून सूट

इलेक्ट्रिक मोबिलिटी प्रमोशन स्कीम (EMPS) लागू झाली असून, जी ३१ जुलै २०२४ पर्यंत वैध असेल. या योजनेअंतर्गत, EV कंपन्यांना ३,७२,२१५ इलेक्ट्रिक वाहनांसाठी ५०० कोटी रुपये अनुदान म्हणून दिले जातील. नवीन योजनेत इलेक्ट्रिक दुचाकी, इलेक्ट्रिक थ्री-व्हीलर (ई-रिक्शा/ई-कार्ट) आणि मोठ्या इलेक्ट्रिक तीन-चाकी (L5 श्रेणी) यांचा समावेश आहे. यामध्ये इलेक्ट्रिक ४ चाकी

गाड्यांच्या समावेशाबाबत सध्या माहिती देण्यात आलेली नाही. विद्युत वाहनांची मागणी वाढावी यासाठी या वाहनांच्या खरेदीवर प्रोत्साहनात्मक अनुदान दिले जात आहे. विद्युत दुचाकीसाठी कमाल दहा हजार रुपये, प्रवासी रिक्शा आणि मालवाहू रिक्शासाठी कमाल तीस हजार रुपये, विद्युत मोटारकारसाठी कमाल दीड लाख रुपये, विद्युत मालवाहतुकीच्या वाहनासाठी कमाल एक लाख रुपये आणि विद्युत बससाठी कमाल वीस लाख रुपये प्रोत्साहन अनुदान आहे. याचबरोबर विद्युत वाहनांना मार्च २०२५ पर्यंत रस्ते करातून सूट देण्यात आली आहे.

ईव्हीचे फायदे

पेट्रोल किंवा डिझेलवरील वाहनांच्या तुलनेत या वाहनांचा दैनंदिन रनिंग खर्च व मॅटेनन्स खर्च खूप कमी असतो. सामान्य कारच्या तुलनेत ईव्हीचा मॅटेनन्स खर्च कमी असतो; कारण ईव्ही इंटरनल कंबशन इंजिन (आयसीई) वाहनांच्या तुलनेत अधिक विश्वसनीय आहेत. काही मेकॅनिकल पार्ट्स फेल होऊ शकतात आणि अधिक सक्रिय मॅटेनन्ससाठी नेहमीच चांगला डेटा प्रदान करते. चार्जिंग स्टेशनवर चार्ज केलेल्या बॅटरीच्या बदल्यात डिस्चार्ज बॅटरी बदलून घेता येते. हे तंत्रज्ञान अद्याप विकसित होत असून, या तंत्रज्ञानाचे मोठ्या प्रमाणावर अवलंबन होईल, तेव्हा इलेक्ट्रिक वाहनांना कार खरेदीदारांकडून प्राधान्य दिले जाईल. एमजी मोटर्ससारखे

काही ब्रँड्स एमजी झेड झेडएस ईव्हीसारख्या कारच्या माध्यमातून भविष्यातील तंत्रज्ञान आज देशात आणण्यासाठी काम करत आहेत.

आयसीई वाहनांच्या तुलनेत बऱ्याच ईव्ही आरामदायी व अधिक सहज ड्रायव्हिंगचा अनुभव प्रदान करतात. बॅटरीचे वजन वाहून नेण्यासाठी सस्पेंशन मजबूत असले पाहिजे. गोंगाट नसल्यामुळे चालवताना आरामदायक वाटते. इलेक्ट्रिक वाहनांचा सौम्य आवाज येतो. रस्त्यावर वाहताना इलेक्ट्रिक कार शून्य उत्सर्जन देतात. ईव्ही कोणतेही उत्सर्जन करत नाही. त्यामुळे कार्बन डायऑक्साइड तसेच इतर धोकादायक ग्रीनहाऊस वायू कमी होण्यास मदत होईल.

ईव्हीची देखभाल करणे सोपे आहे. त्यांना ट्यूनअप करण्याची गरज नाही व नियमितपणे बदलता येण्यासारखे असे खूप कमी मूव्हेबल पार्ट्स आहेत. ईव्ही विशेषतः सौम्य ट्रान्समिशन पुरवतात, यात लोअर विअर व टीअर गोष्टी आहेत. उदा. स्पार्क प्लग्स, वॉल्व्हज, मफलर/टेलपाइप, डिस्ट्रिब्युटर, स्टार्टर, क्लच, ट्राइब्ल बेल्ड्स, हॉसेस व कॅटालेटिक कन्व्हर्टर इत्यादी; पण सामान्यपणे आयसीई वाहनात ही सुविधा नसते. ग्रीन मोबिलिटीच्या शोधात असलेल्या ग्राहकांसाठी ईव्ही अधिक आकर्षक ठरत आहेत. परिणामी, त्यांना उत्तम पुनर्विक्री मूल्यही आहे. या सगळ्यांचा परिणाम ईव्हीच्या खरेदीवर दिसत आहे.



महाराष्ट्र शासन, ग्रामविकास व पंचायत राज विभाग, जिल्हा ग्रामीण विकास यंत्रणा, जिल्हा परिषद जालना, उमेद-महाराष्ट्र राज्य ग्रामीण जीवनोन्नती अभियान अंतर्गत जिल्ह्यातील ग्रामीण भागातील महिला स्वयंसहायता समूहाकडून उत्पादित केलेल्या विविध वस्तूंचे विक्री व प्रदर्शन जानकी महोत्सव २०२४ आयोजित कार्यक्रमात श्रीमती करुणा खरात, महाव्यवस्थापक, जिल्हा उद्योग केंद्र, जालना मार्गदर्शन करतानाची क्षणचित्रे.



देशाच्या निर्यातीत आणि विकासात
बंदरांची भूमिका अत्यंत मोलाची

व्यापाराचा महत्त्वाचा दुवाः सागरी बंदरे

आयात-निर्यात किंवा आंतरराष्ट्रीय व्यापार वाढविण्यासाठी सुसज्ज बंदरे अत्यंत मोलाची कामगिरी बजावतात. भारतामध्ये फार पूर्वी समुद्री व्यापार होत होता. याचे पुरावे आपल्याला सिंधू संस्कृतीत देखील सापडलेले आहेत; परंतु त्यानंतर समुद्री प्रवास करणं म्हणजेच त्या प्रवासाचे पापक्षालन करणं. नंतर शुद्धीकरण अशा अनेक प्राचीन समजुतीसुद्धा आपल्याकडे होत्या. या गैरसमजुती दूर सारून आधुनिक युगामध्ये समुद्री व्यापाराचे फायदे लक्षात आल्यानंतर बंदरांचा विकास करण्याकडे कल वाढायला लागलेला आहे. आपल्या देशात अशी काही प्रमुख बंदरे आहेत जी त्यांच्या विशेष कार्यासाठी ओळखली जातात याविषयी.

- सुधीर सेतेकर

भारत देशास लाभलेला सुमारे साडेसात हजार किलोमीटर्स लांबीचा समुद्रकिनारा हे भारताचे एक मोठे बलस्थान आहे. त्याचा अधिकाधिक वापर केला, तर देशाच्या प्रगतीत वेगाने वाढ होईल; परंतु अनेक विख्यात जागतिक अर्थतज्ञ आणि वाणिज्यतज्ञ यांच्या मते भारताने प्राचीन काळापासूनच बंदरांचा विकास करणे, समुद्री व्यापार वाढविणे, याकडे दुर्लक्षच केले. त्याची अनेक कारणे असतील. त्यातले एक मजेदार कारण म्हणजे समुद्र ओलांडणे, समुद्रमार्गे अन्य भूभागांशी, देशांशी व्यापार वाढविणे, दर्यावर्दी साहसे करणे, समुद्रमार्गे जगपर्यटन करणे, हे आपल्या संस्कृतीत आणि एकूण समजुतीत निषिद्ध मानले गेले होते. काही धर्मातून तर ते 'पाप' मानले जाते. समुद्रीप्रवास करावाच लागला तर नंतर त्या प्रवाशाचे पापक्षालन करणे, शुद्धी करणे असेच काही प्राचीन समजुतीतून आढळते. अर्थात त्याचवेळी हेही खरे आहे की, हजारो वर्षापूर्वीच्या सिंधू संस्कृतीत, मोहेंजोदारो-हरप्पासह महाराष्ट्रातील पैठण-नेवासा येथील पुरातत्व उत्खननात असे अनेक पुरावे, वस्तू, अवशेष सापडले आहेत. त्या हजारो वर्षापूर्वीच्या काळात भारताचा रोमसोबत व्यापार चालत असे. तो अर्थातच समुद्रमार्गे चालत असे. त्यात भारतातून नाना प्रकारच्या वस्तू परदेशात पाठविल्या जात. तेर (जि. उस्मानाबाद) येथील उत्खननातही त्याचे पुरावे सापडले.

मात्र भारतीय माणसाने साहसी दर्यावर्दी मोहिमा आखाव्यात आणि इंग्रज, फ्रेंच, पोर्तुगीज, डच हे युरोपातील विविध देशांतून जसे त्यांचे दर्यावर्दी व्यापारी भारतात आले, तसे भारतीय व्यापारी समुद्रीमार्गाने परदेशात गेले, तिकडे त्यांनी त्यांचा व्यापारउदीय वाढविला, वखारी उभारल्या असे आढळत नाही; परंतु तेराव्या दहाव्या शतकात युरोपातून अनेक व्यापारी जहाजे भारताच्या कोलकाता, कोचिन, मद्रास, मुंबई बंदरात आली.

त्यांनी या बंदरालगत आपापल्या वखारी उभारल्या, तत्कालीन राज्यकर्त्यांकडून व्यापाराची परवानगी मागून, व्यापार सुरू केला, त्या युरोपीयन व्यापाऱ्यांच्या वखारींचे भग्नावशेष कोकण किनारपट्टीवरील वेंगुर्ले, राजापूर, गोवा, दिवदमण, पूर्व किनारपट्टीवरील कोलकाता, पॉंडिचेरी, चेन्नई आदी ठिकाणी

आजही उभे आहेत. गुजरातेतील लोथल या ठिकाणीही हजारो वर्षे जुन्या बंदराचे वखारींचे अवशेष सापडले आहेत. तसेच आज पाकिस्तानात असलेल्या कराची येथील बंदरही शेंकडो वर्षे जुने आहेत. थोडक्यात, भारतीयांनी त्यांना लाभलेल्या समुद्रकिनारपट्टीचा उपयोग बंदरे उभारून आवश्यक त्या सुविधा तिथे उभारून आंतरराष्ट्रीय व्यापार वाढविण्यास असे चित्र आढळत नाही. समुद्रमार्गाप्रमाणेच देशांतर्गत ज्या गंगा, यमुना, गोदावरी व अन्य मोठ्या बारमाही वाहणाच्या नद्या आहेत, त्यांचाही उपयोग वाहतुकीसाठी केलाय, असेही चित्र आढळत नाही. असो अर्वाचीन काळापासून मात्र समुद्रमार्ग, जलमार्ग, बंदरे, त्यांचा विकास इत्यादींचे महत्त्व भारतीय राज्यकर्ते, विविध राजवटी आणि लोकांना कळू लागले व ते त्यासंदर्भात सक्रिय झाले, हे खरे. विशेषतः ब्रिटिश कालखंडात समुद्री व्यापार, बंदरीविकास त्या बंदरास देशाचा भूभाग जोडणारे रस्ते बांधणे, त्या मार्गावर सराय अर्थात धर्मशाळा, विहिरी इत्यादी बांधणे हे मोठ्या प्रमाणावर झाले असे आढळते. उदाहरणार्थ, डच लोकांनी वेणुके बंदर विकसित केले. तिथे वखारी उभारल्या, तर त्यांनी रस्ते मार्गांनी सह्याद्रीत घाटरस्ते तयार करून विजापूर व अन्य तत्कालीन महत्त्वाच्या राजकीय व्यापारी केंद्राशी जोडले होते.

समुद्री व्यापाराचे फायदे : समुद्रमार्गाचा व्यापारासाठी, वाहतुकीसाठी उपयोग करणे, प्रतिटन मालाच्या वाहतुकीसाठी त्यासाठी येणारा खर्च हा अन्य मार्गपेक्षा म्हणजे रेल्वे वाहतूक, ट्रक वाहतूक यापेक्षा खूपच कमी येतो. त्याचे मुख्य कारण त्यासाठी रस्ते बांधणी, रेल्वेलाईन्स टाकणे, बिजेस, बोगदे बांधणे इत्यादी काही करावे लागत नाही. हा मोठा भांडवली खर्च असतो. शिवाय ट्रॅफिक जाम, दरडी कोसळणे, रस्ता उखडणे अशा अडचणी त्यात येत नाहीत. त्याचप्रमाणे सामाजिक-राजकीय ताणतणावामुळे निर्माण होणारी रस्ताजाम, चक्काजाम, संप, हरताळ हेही त्रास समुद्रीवाहतुकीत येत नाहीत. वाहतुकीदरम्यान होणारे अपघात, चोऱ्या, मालाची नासधूस वगैरेही होत नाहीत. अशा अनेक कारणांमुळे समुद्रीमार्गे किंवा जलमार्ग हा सर्वात स्वस्त मार्ग ठरतो. अर्थात जलमार्गाच्याही काही अंगभूत मर्यादा आहेत हेही

खरे. जसे वादळे, त्सुनामी, जोरदार वारे व अन्य नैसर्गिक प्रतिकुलता आणि आपत्ती, तसेच बंदरात गाळ साठून बंदर निकामी होणे, पाणी उथळ होणे इत्यादी अडचणी असतात, तरीही आंतरराष्ट्रीय व्यापारात सर्वाधिक उलाढाल, सर्वाधिक वाहतूक ही समुद्रमार्गेच होत असते.

निसर्गत : मिळालेल्या समुद्रकिन्याचा आपल्या विकासासाठी, आर्थिक उत्कर्षासाठी कसा अधिकाधिक फायदा करून घेता येऊ शकतो, याची जगात अनेक उदाहरणे आहेत. त्यातील एक महत्त्वाचे उदाहरण म्हणजे सिंगापूर हा देश या देशाकडे जमीन कमी आहे. त्यामुळे शेती तिथे मर्यादित आहे. जमिनीच्या पोट्यातून खनीज संपत्तीही नाही. तो सिंगापूर हा देश आज जगातील एक श्रीमंत देश मानला जातो. त्यांच्या सिंगापूर डॉलर या चलनाचे विनिमय मूल्य हे अनेक मोठ्या देशापेक्षा मोठे आहे. हे त्यांनी साध्य केले ते प्रामुख्याने बंदरविकास, समुद्री व्यापार, भंडारण, याच्या जोरावर अन्यही काही उदाहरणे अशी आहेत. ज्यांनी त्यांना लाभलेल्या समुद्रकिन्यांचा पर्यटनवाढीसाठी कल्पक व्यापार केलाय आणि आपली अर्थव्यवस्था मजबूत केलीय. भारताने यातून शिकण्यासारखे भरपूर आहे. कारण भारताला आपली अर्थव्यवस्था पाच ट्रिलियन युएस डॉलर्सच्या घरात येत्या काही वर्षात न्यायची आहे. त्यासाठी बंदर विकास आणि समुद्रीव्यापार वाढविणे अत्यंत गरजेचे आहे. त्यासाठीच केंद्र सरकारात मिनिस्ट्री ऑफ पोर्ट्स, शिपिंग ॲण्ड वॉटरवेज् अर्थात केंद्रीय जलवाहतूक आणि बंदरविकास मंत्रालय असे स्वतंत्र मंत्रालय आहे. त्यासाठी स्वतंत्र मंत्री आहे. आज आपल्या देशातील प्रमुख व्यापारी बंदरे अशी आहेत.

१) कांडला पोर्ट - दीनदयाल उपाध्याय बंदर गुजरात, २) मुंबई बंदर - बॉम्बे पोर्ट ट्रस्ट महाराष्ट्र, ३) नाव्हाशेवा बंदर - जेएनपीटी नवी मुंबई महाराष्ट्र, ४. मार्मागोवा बंदर - गोवा, ५) न्यू मंगलोर बंदर - कर्नाटक, ६) विशाखापट्टनम पोर्ट आंध्र प्रदेश, ७) कोचीन बंदर- केरळ, ८) तुतीकोरिन बंदर (चिदंबरम पोर्ट) तामिळनाडू, ९) चेन्नई पोर्ट तामिळनाडू, १०) पारादीप बंदर (ओरिसा), ११) हल्दिया (कोलकाता) बंदर बंगाल आणि १२) पोर्टब्लेअर पोर्ट अंदमान, या बारा-तेरा प्रमुख बंदरांखेरीज देशात आणखी दीडशे-दोनशे बंदरे आहेत जी अंशतः मालवाहतूक, प्रवासीवाहतूक करतात. आता थोडक्यात देशातील उपरोक्त बारा प्रमुख बंदरांविषयी माहिती घेऊ.

१) कांडला पोर्ट : याला इ. स. २०१७ पासून दीनदयाल उपाध्याय पोर्ट असे नाव दिलेले आहे. पंजाब - गुजरात, हरियाणा, राजस्थान अशा उत्तरेतील राज्यातील मालाच्या निर्यातीसाठी हे बंदर विकसित करण्यात आले आहे. पूर्वीच्या अखंड भारतात कराची हे पोर्ट रूप महत्त्वाचे होते. ते फाळणीमुळे पाकिस्तानात गेले. त्यामुळे कांडला स्वातंत्र्योत्तर विकसित आहे, अन्य सर्वाधिक मालाची चढउतार, आयातनिर्यात या बंदरातून होते या बंदरामुळे मुंबई बंदरावरील अगदी काहीसा कमी झालेला आहे. कांडला 'फ्री ट्रेड झोन' ही आहे. त्यामुळे या भागात कारखानदारी, गोदामे, वखारी भंडारण इत्यादी सुविधा मोठ्या प्रमाणावर उभ्या झाल्यात.

२) मुंबई पोर्ट : हेही देशातील एक मोठे बंदर आहे. सुमारे चारशेचौरस किलोमीटर्स क्षेत्रावर मुंबई बंदराचा कारभार पसरलेला आहे. मुंबई बंदरात चार डॉलर अर्थात मोठमोठे धक्के आहेत. मशीनरी, रसायने, पेट्रोलियम इत्यादीची आयात निर्यात या बंदरातून होते. नैसर्गिकदृष्ट्या मुंबई बंदर हे एक सुरक्षित बंदर आहे.

३) न्हावाशेवा अर्थात जेएनपीटी : नव्या मुंबईतील या बंदराची उभारणी अलिकडच्या काळातील आहे. त्याचे नाव जवाहरलाल नेहरू पोर्ट ट्रस्ट असे

ठेवलेले आहे. त्यामुळे मुंबई बंदरावरचा ताण कमी होण्यास मदत झाली. शिवाय मोठमोठे कंटेनर्स हाताळणारे हे देशातील एक आधुनिक बंदर आहे. या बंदर उभारणीमुळे रोजगाराच्या संधी, पूरक उद्योगांच्या संधी या भागात निर्माण झाल्या.

४. मार्मागोवा बंदर गोवा : गोवा या छोट्याशा राज्यातील या बंदरामुळे कर्नाटक, कोंकण, गोवा येथे मिळणारे लोहखनिज, मॅंगनीज खनीज मोठ्या प्रमाणावर जपानला पाठविण्यात येते. हे बंदर झुआरी नामक नदी जिथे अरबी समुद्रास मिळते, तिथे उभारण्यात आलेले आहे.

५) न्यू मंगलोर पोर्ट : हे बंदरही प्रामुख्याने खनिज निर्यातीसाठी उभारलेले आहे आणि ते कर्नाटक राज्यात येते ते बारमाही कार्यरत असते.

६) विशाखापट्टनम पोर्ट : आंध्र प्रदेशातील हे बंदर भारताच्या पूर्व किनारपट्टीवर आहे. यापूर्वीची बंदरे सर्व पश्चिम किनारपट्टीची आहेत. नायझम या नावाने ओळखले जाणारे हे बंदर एक खोल पाण्याचे व देशातील एक जुने बंदर आहे.

७) कोचिन पोर्ट : केरळ राज्यातील हे बंदर प्रामुख्याने चहाकोंफी, मसाल्याचे पदार्थ निर्यात करते. हेही बारमाही चालणारे बंदर आहे. तसेच ते खनीज निर्यातही करते.

८) तुतीकोरीन आणि चेन्नई पोर्ट : भारताच्या पूर्व किनाऱ्यावरील ही दोन्ही बंदरे तामिळनाडू राज्यात येतात. तुतीकोरीनचे आजचे नाव चिदंबरम पोर्ट असे आहे.

९) पारादीप पोर्ट ओरिसा : हे बंदर प्रामुख्याने भारताच्या पूर्वेकडील जपान व अन्य देशांना माल निर्यात करण्यासाठी वापरले जाते.

१०) हल्दिया (कोलकाता) पोर्ट बंगाल : याचे आजचे नाव श्यामाप्रसाद मुखर्जी पोर्ट असे आहे. इथून प्रामुख्याने ज्युट, लेदर इत्यादींची निर्यात होते.

११) पोर्टब्लेअर पोर्ट अंदमान : या बंदराचे व्यापारी महत्त्व आहे. त्याहीपेक्षा अधिक व्यापारीदृष्ट्या नौदलाच्या दृष्ट्या याचे महत्त्व आहे. आंतरराष्ट्रीय वाहतूक करणारी मोठमोठी जहाजे दुरास्त करणे, डागडुजी करणे, इंधन भरणे अशा कामासाठीही याच जागतिक महत्त्व आहे.

मुंद्रा पोर्ट (गुजरात) याखेरीज भारतीय बंदरामध्ये अदानी उद्योगसमूहाने विकसित केलेल्या आणि त्यांच्याचद्वारे व्यवस्थापन केल्या जाणाऱ्या 'मुद्रा' या अत्याधुनिक खाजगी बंदराविषयी स्वतंत्रच लिहावे इतका त्याचा कारभार, व्यवस्थापन, तांत्रिक सेवासुविधा, आधुनिक यंत्रसामग्री, संगणक व आर्टिफिशियल इंटेलिजन्स इत्यादी अनेक बाबींवर भरपूर लिहिण्या-सांगण्यासारखे आहे. सर्व प्रकारचा माल कोरडा, ओला किंवा द्रवरूपातील वा अन्य रूपातील, हाताळण्याच्या उत्तम सुविधा या बंदरात आहेत. त्याची स्वतंत्र रेल्वेलाइन आहे. रस्त्यांचे जाळे आहे इत्यादी. त्यामुळेच देशातील अनेक बंदरांना विकसित करणे, त्याचे व्यवस्थापन करणे ही कामे अदानी उद्योग समूहाकडे दिली जाताहेत, असो.

थोडक्यात, देशाच्या निर्यातीत आणि विकासात पोर्ट्स अर्थात बंदरे अत्यंत मोलाची कामगिरी बजावतात, म्हणून त्यांच्या आधुनिकीकरणावर आणि उत्तम व्यवस्थापनावर लक्ष देणे नितांत गरजेचे आहे.

(या लेखाचे लेखक देशात आणि परदेशातील विविध कंपन्यांतून काम केलेले ज्येष्ठ मुक्त पत्रकार आहेत. त्यांचा इमेल १७६६५६८२१० / १८२४०६६७४७ असून ई-मेल sevekar.sr@gmail.com आहे.)

मराठी करमणूक उद्योगाची यशोगाथा

वर्षाकाठी १०० च्या वर
मराठी चित्रपट प्रदर्शित,
गुंतवणुकीच्या
८ पटापर्यंत कमाई

हिंदी चित्रपटांमध्ये १०० कोटी क्लबमध्ये दाखल होण्याची स्पर्धा लागली असताना आजवर केवळ एकच मराठी चित्रपट 'सैराट' इथपर्यंत मजल मारू शकला. १ कोटीपासून १०० कोटीचा गल्ला जमविण्यासाठी मराठी चित्रपटसृष्टीला २८ वर्षे वाट पाहावी लागली. तर २०१६ च्या सैराटनंतर एक चित्रपटही त्याच्या जवळपास पोहोचू शकलेला नाही. वर्षाकाठी १०० च्या वर मराठी चित्रपट प्रदर्शित होत असली तरी त्यांचे सरासरी बजेट १० कोटीच्या आतच असते. पैकी हीट चित्रपट गुंतवणुकीच्या ८ ते १० पटापर्यंत कमाई करतात. मराठी चित्रपट उद्योगाची ही वाटचाल निश्चितच समाधानकारक असून यातून मोठ्या प्रमाणात रोजगारनिर्मितीही होत आहे.

- प्रतिनिधी

भारतात सिनेमाचं आगमन झालं मराठी माणसामुळे! भारतीय चित्रपटाचे जनक दादासाहेब फाळके यांनी 'राजा हरिश्चंद्र' हा पहिला मूकपट निर्माण केला आणि भारतीय सिनेमाचा आरंभ झाला. फाळके यांची निर्मिती, दिग्दर्शन असलेला राजा हरिश्चंद्र भारतातील पहिला मूकपट. ३ मे १९१३ रोजी प्रदर्शित हा चित्रपट संपूर्णपणे मराठी वृक्ष्या सहकार्याने तयार झाला. 'राजा हरिश्चंद्र'च्याच कथेवरून निर्माण झालेला 'प्रभात'चा 'अयोध्येचा राजा' हा बोलपट १९३२ साली आला आणि इथूनच मराठी सिनेमाच्या वाटचालीस सुरुवात झाली. मराठी चित्रपटांना नेहमीच बजेटचा अडसर राहिला आहे. हिंदी चित्रपटे प्रसिद्धीवर जेवढा खर्च करतात, तेवढ्यात संपूर्ण मराठी चित्रपट तयार होतो. कमी बजेटमुळे भव्यता, तंत्रज्ञानाचा अभाव दिसतो. बॉक्स ऑफिस कलेक्शनवर परिणाम पडतो. अशाही परिस्थितीत चाकोरीबाहेरील चित्रपटांनी कमी बजेटमध्ये जोरदार कमाई केली आहे.

वाढत गेली चित्रपटांची संख्या

१९३२ ते २०२० या कालावधीत आतापर्यंत अंदाजे २५००-२६०० मराठी चित्रपट निर्माण झाले. त्यातील स्वातंत्र्यापूर्वी १२५, तर स्वातंत्र्यानंतरच्या पहिल्या दशकात २०० मराठी चित्रपट निर्माण झाले. १९६० ते २००० या कालावधीत दरवर्षी साधारणतः १५-२० या गतीने ७५० चित्रपट, तर २१ व्या शतकातील पहिल्या दोन दशकांत १५०० हून अधिक चित्रपट निर्माण झाले. देशातील मनोरंजन उद्योगाची राजधानी असलेल्या मुंबईतून तयार होणाऱ्या

हिंदी सिनेमाच्या तुलनेत ही संख्या फारच तोकडी आहे, तर इतर भाषेतील, विशेषतः 'दक्षिणेतील' सिनेमांच्या प्रमाणात अगदी अल्प आहे.

ज्युबिली हीट ते १०० कोटी क्लब

८० च्या दशकात एका चित्रपटगृहात सलग २५, ५० आठवे चालणारे चित्रपट सिल्व्हर, गोल्डन ज्युबिली हिट ठरायचे. आता कमाईवरून हिट-फ्लॉपची गणिते ठरतात. त्यावरून १०० ते ५०० कोटी क्लबचा ट्रेंड सुरू झाला. यात हिंदीतील अनेक चित्रपट असताना मराठीतील एकमेव सैराटला यात स्थान मिळाले. १९८८ चा 'अशी ही बनवाबनवी' १ कोटीची कमाई करणारा पहिला मराठी चित्रपट होता. १९९२ मधील माहेरची साडी-१० कोटी, तर २०१६ च्या सैराटने ११० कोटीची कमाई केली.

खर्च कमी, कमाई मोठी

हिंदी चित्रपटांचे सरासरी बजेट ३०-१०० कोटीच्या घरात असते, तर पद्मावत-१९० कोटी, बाहुबली-२५० कोटी, ठग्स ऑफ हिंदुस्थान-३०० कोटी, ८३-२७० कोटी, पठाण-२४० कोटी, साहो-३५० कोटी, ब्रम्हास्त्र-४१० कोटी, आरआरआर-५५० कोटी, आदीपुरुष-५०० कोटी तर २.० चे बजेट ६०० कोटी तर होते. यातुलनेत मराठी चित्रपट सरासरी ८ कोटीच्या आत तयार होतात. पावनखिंडला १० तर वेडला १५ कोटी लागले. त्यातुलनेत हिट चित्रपट बक्कळ कमाई करतात.

चित्रपट	वर्ष	खर्च (कोटी)	कमाई (देश व परदेशात)
सैराट	२०१६	४	११०
बाईपण भारीच देवा	२०२३	५	९०.५
पावनखिंड	२०२२	१०	७५
वेड	२०२२	१५	७४
नटसम्राट	२०१६	७	४८
लय भारी	२०१४	८	४०
कट्यार काळजात	२०१५	८	४०
टाईमपास २	२०१५	४	४०
टाईमपास	२०१४	२	३३
दुनियादारी	२०१३	२.५	३०
मी शिवाजीराजे भोसले बोलतोय...	२००९	१.५	२५.५
दगही चाळ	२०१५	८	३७ कोटी

(स्रोत- आयएमडीबी)

- यांचीही कोटीत कमाई : ठाकरे (२०१९-३१.६०), नाळ (२०१८-३१.३), व्हॅटीलेटर (२०१६-२५), चंद्रमुखी (२०२२-२४), धर्मवीर (२०२२-२२.५८), बालगंधर्व, कायद्याचे बोला, हरिश्चंद्राची फॅक्टरी, बिनधास्त, वळू, सामना, जैत रे जैत, पिंजरा, वजीर, नटरंग, शामची आई, देऊळ आदी.

- ४ कोटीत तयार झालेल्या 'सैराट' ने ११० कोटीची कमाई केली. तो कन्नड, ओरिया, पंजाबी, तेलुगू, तामिळमध्ये डब झाला. करण जोहरने हिंदीत 'धडक' हा रिमेक काढला.

मराठी चित्रपटांना अनुदान

मराठी चित्रपट निर्मितीसाठी राज्य शासनातर्फे 'अ' दर्जाच्या चित्रपटांना ४० लाख तर 'ब' दर्जाच्यांना ३० लाख रुपये अनुदान दिले जाते. गेल्या वर्षी या योजनेअंतर्गत २५ मराठी चित्रपटांना ८.५० कोटी रुपयांचे अनुदान देण्यात आले. याचा लाभ घेण्यासाठी चित्रपट निर्मिती केली जात असल्याची टीका होते.

आता ओटीटीकडून आशा

इंटरनेट जग झपाट्याने बदलत आहे. प्रत्येकाच्या हातातील मोबाईलमध्ये आता इंटरनेट पोहोचले असून त्याचा फायदा घेण्यासाठी निर्माते, दिग्दर्शक, प्रॉडक्शन हाऊसेस सरसावले आहेत. चित्रपट तयार करून तो चित्रपटगृहात प्रदर्शित करण्यासाठी लागणारा खर्च आणि वेळेची बचत करण्यासाठी तसेच कमी वेळेत अधिकाधिक प्रेक्षकांपर्यंत पोहोचण्यासाठी आता ओव्हर दी टॉप म्हणजेच ओटीटी प्लॅटफॉर्म सज्ज झाले आहेत. हिंदीत अशी सेवा देणारे १०० हून अधिक प्लॅटफॉर्म असले तरी मराठीत यांची संख्या मोजकीच आहे, प्लॅनेट मराठी हे मराठीतील पहिले ओटीटी प्लॅटफॉर्म आहे, तर मॅक्स, झी मराठी यांच्यावरही मोठ्या प्रमाणात मराठी कार्यक्रम उपलब्ध आहेत. मराठी चित्रपटांचे हक्कही आता ओटीटी विकत घेत असल्याने निर्मात्यांना कमाईचा नवीन मार्ग खुला झाला आहे. भविष्यात ओटीटीकडून मोठी अपेक्षा आहे.



महाराष्ट्र राज्य सूक्ष्म, लघु व मध्यम उद्योग, मुंबई आयोजित उद्योग विभागाच्या महाव्यवस्थापकांच्या नुकत्याच संपन्न झालेल्या कार्यशाळेत मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती कार्यक्रमांतर्गत अकोला जिल्हा उद्योग केंद्राने उत्कृष्ट कामगिरी केल्याबद्दल श्री. प्रसन्न रत्नपारखी, कनिष्ठ प्रकल्प अधिकारी, एमसीईडी, अकोला यांचा माननीय श्री. दीपेंद्र सिंह कुशवाहा, भाप्रसे, विकास आयुक्त (उद्योग) तथा अध्यक्ष, सुकाणू समिती, एमसीईडी यांच्या शुभहस्ते पुष्पगुच्छ देऊन सत्कार करण्यात आला. यावेळी एमसीईडीचे कार्यकारी संचालक तथा उद्योग संभाजी नगरचे उद्योग सहसंचालक श्री. बी. टी. यशवंत; नागपूर व अमरावती विभागाचे उद्योग सहसंचालक श्री. भारती दिसत आहेत.



मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती कार्यक्रमातून उद्योजक बनण्याची संधी

धोरण रोजगारनिर्मितीचे, उद्दिष्ट प्रगत महाराष्ट्राचे

“नोकरी मागणाऱ्यांपेक्षा नोकरी देणारे व्हा”, असे नेहमी सांगितले जाते. मात्र, मार्गदर्शन व गुंतवणुकीसाठी पैशांचा अभाव असल्याने अनेकांचे उद्योजक होण्याचे स्वप्न प्रत्यक्षात उतरत नाही. ते सत्यात उतरविण्यासाठी मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती कार्यक्रम म्हणजेच सीएमईजीपी मोलाची भूमिका बजावत आहे. मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती कार्यक्रम (सीएमईजीपी) या योजनेस मा. मुख्यमंत्री एकनाथ शिंदेजी व मा. उपमुख्यमंत्री देवेंद्र फडणवीसजी यांच्या नेतृत्वाखालील युती सरकारने या योजनेत सुधारणा करण्याबाबतचा निर्णय नुकताच घेतलेला आहे. या योजनेअंतर्गत निर्मिती व उत्पादन क्षेत्रासाठी ५० लाख, तर सेवा व कृषिपूरक प्रकल्पांसाठी २० लाख रुपयांपर्यंतचे अर्थसहाय्य केले जाते. योजनेचे लक्षांक सहापटीने वाढविण्यात आले आहेत. यावर्षी ५४१ कोटींची तरतूद करण्यात आली असून, याचा लाभ सुमारे ३०,००० घटकांना होणार आहे. या सुधारित तरतुदींचा आढावा या लेखात घेण्यात आला आहे. या योजनेस मोठ्या प्रमाणात अनुदानही उपलब्ध आहे. तर वाट कशाची बघता... आपले स्वप्न साकारण्यासाठी, स्वतःचा स्वयंरोजगार उभारण्यासाठी आजच मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती कार्यक्रमाचा (सीएमईजीपी) लाभ घ्या व उद्योजक बनण्याचे स्वप्न साकार करा. - संतोष बोर्डे

राज्याच्या नवीन औद्योगिक धोरण-२०१९ अंतर्गत अनेक नाविन्यपूर्ण योजना व कार्यक्रम महाराष्ट्र शासनाने हाती घेतले आहेत. सूक्ष्म व लघु उपक्रमांना चालना देण्यासाठी तसेच राज्यात व्यापक प्रमाणात रोजगाराच्या संधी स्थानिक ठिकाणी उपलब्ध होण्यासाठी मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती कार्यक्रम योजना जाहीर केली आहे.

राज्यातील शहरी व ग्रामीण क्षेत्रातील सुशिक्षित युवक-युवतींची वाढती संख्या व उद्योग, व्यवसाय क्षेत्रात राज्यात विविध क्षेत्रांत उपलब्ध होत असलेल्या स्वयंरोजगाराच्या व रोजगाराच्या नवीन संधी विचारात घेऊन उद्योजकतेला चालना देणारी व सर्जनशीलतेला कालानुरूप वाव देणारी सर्वसमावेशक

‘मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती कार्यक्रम’ ही योजना दिनांक १ ऑगस्ट २०१९ च्या शासन निर्णयान्वये सुरू करण्यात आली आहे.

मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती कार्यक्रम योजना (CMEGP)

Chief Minister Employment Generation Programme

स्वयंरोजगारास देई आधार, हेच आपले सरकार!

उद्देश : राज्यातील युवक/युवतींच्या सर्जनशीलतेला वाव मिळून राज्यात स्वयंरोजगारास पूरक वातावरण तयार करणे, त्याद्वारे राज्यात ग्रामीण तसेच शहरी क्षेत्रात सूक्ष्म, लघु उपक्रमांद्वारे व्यापक रोजगाराच्या संधी

निर्माण होण्यासाठी शासनाच्या आर्थिक सहाय्यातून प्रकल्प उभारणीस हातभार लावणे.

दिनांक ०१/०८/२०१९ च्या शासन निर्णयामधील तरतूद :

पात्रता अटी : - राज्यात स्थानिक अधिवास असलेल्या व किमान १८ ते ४५ वयोगटातील स्वयंरोजगार करू इच्छिणारे उमेदवार. विशेष प्रवर्गासाठी (अनुसूचित जाती/जमाती/महिला/अपंग/माजी सैनिक) ५ वर्षांची अट शिथिल.

- र. १० लाखांवरील प्रकल्पांसाठी किमान शैक्षणिक पात्रता ७ वी पास व र. २५ लाखांवरील प्रकल्पांसाठी किमान १० वी पास.

- अर्जदाराने यापूर्वी अनुदान समाविष्ट असलेल्या राज्य तसेच केंद्र शासनाच्या/महामंडळांच्या योजनेतून लाभ घेतलेला नसावा.

प्रकल्प मर्यादा किंमत : - उत्पादन व निर्मिती प्रकल्पांसाठी कमाल र. ५० लाख व सेवा/कृषिपूरक उद्योग प्रवर्गातील प्रकल्पांसाठी कमाल र. १० लाख.

योजना अंमलबजावणी यंत्रणा : अ) शहरी भागासाठी : जिल्हा उद्योग केंद्र
ब) ग्रामीण भागासाठी : जिल्हा खादी व ग्रामोद्योग कार्यालय एकत्रित समन्वय व सनियंत्रण, महाव्यवस्थापक, जिल्हा उद्योग केंद्र.

पात्र मालकी घटक : वैयक्तिक मालकी, भागीदारी, वित्तीय संस्थांनी मान्यता दिलेले स्वयंसहाय्यता गट.

प्रकल्प खर्च उभारणी व राज्य शासनाचे आर्थिक सहाय्य (मार्जिन मनी-अनुदान) :

बँक/वित्तीय संस्था यांचा सहभाग : मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती कार्यक्रम योजनेतर्गत स्वयंगुंतवणूक व राज्य शासनाचे (अनुदान स्वरूपातील) आर्थिक सहाय्य या व्यतिरिक्त आवश्यक ६० ते ७५ टक्के कर्ज पुरवठा बँकांमार्फत उपलब्ध होईल. राज्यातील राष्ट्रीयकृत बँका, शेड्युल्ड बँका, खाजगी बँका, सुधारित तरतुदीनुसार काही जिल्हांतील मध्यवर्ती सहकारी बँका, इत्यादीमार्फत बँक कर्ज उपलब्ध होईल.

लाभार्थी निवड : मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती कार्यक्रम योजनेची संपूर्ण ऑनलाइन पद्धतीने अंमलबजावणी होईल. यासाठी विशेष सीएमईजीपी पोर्टल अर्जदारांसाठी उपलब्ध असेल. अर्जदारांनी अर्ज केल्यानंतर जिल्हा स्तरावरील स्थापित कार्यबल समितीच्या छाननीअंती मान्यता दिलेले प्रस्ताव संबंधित बँकांना शिफारस करण्यात येतील. बँकांमार्फत प्रकल्पांची आर्थिक व्यवहार्यता तपासून प्रकल्प मंजुरी व कर्ज मंजुरीबाबत बँक निर्णय घेईल. बँक मंजुरीच्या अनुषंगाने मंजूर प्रकल्प किमतीस पात्र असणारे अनुदान संबंधित कर्ज खात्यात राज्य शासनाच्या तरतुदीतून वितरित होईल. राज्य शासनाचे अनुदान ३ वर्षे कालावधीसाठी लॉक इन राहिल. प्रकल्प यशस्वीरीत्या अंमलबजावणी झाल्याची खात्री लावल्यानंतर राज्य शासनाचे अनुदान वितरित होईल. संपूर्ण प्रक्रिया ही ऑनलाइन असल्याने अर्जदारांना कार्यालयात भेटी देण्याची आवश्यकता नाही.

प्रशिक्षण : योजनेअंतर्गत कर्ज प्रस्ताव मंजूर झालेल्या अर्जदारांसाठी निःशुल्क निवासी स्वरूपाचे उद्योजकीय प्रशिक्षण शासनमान्य संस्थांच्या सहयोगाने आयोजित करण्यात येईल. सदर प्रशिक्षण, उत्पादन प्रवर्गातील प्रकल्पांसाठी २ आठवडे व सेवा, कृषिपूरक उद्योग, व्यवसायांसाठी १ आठवडा मुदतीचे असेल. कर्ज वितरणापूर्वी सदर प्रशिक्षण पूर्ण करणे आवश्यक राहिल.

सदर प्रशिक्षणात उद्योजकीय व्यक्तिमत्त्व विकसित होणारे, क्षमतावृद्धी व आत्मविश्वास वाढविणारे, विविध विषयतज्ज्ञांचे मार्गदर्शन, उद्योग भेटी, यशस्वी उद्योजकांचे मार्गदर्शन इ. प्रमुख बाबींचा समावेश असेल.

(अ) सर्वसाधारण आवश्यक कागदपत्रे :

- जन्म दाखला/शाळा सोडल्याचे प्रमाणपत्र/वयाचा पुरावा; - शैक्षणिक पात्रतेसंबंधीची कागदपत्रे/प्रमाणपत्रे; - आधार कार्ड; - नियोजित उद्योग/व्यवसाय जागेबाबतचे दस्तावेज, भाडेकरार (साध्या कागदावरील प्राथमिक संमती), बँक मंजुरीनंतर नोंदणीकृत भाडेकरार बँकेस सादर करावा लागेल; - जातीचे प्रमाणपत्र (एस.सी./एस.टी.प्रवर्गासाठी); - विशेष प्रवर्गासाठीचे पूरक प्रमाणपत्र (अपंग, माजी सैनिक); - वाहतुकीसाठी परवानगी व वाहन चालविण्याचा परवाना; - स्वसाक्षात्कृत विहित नमुन्यातील वचनपत्र (Undertaking)

(ब) संगणकीय प्रणालीवर (CMEGP PORTAL) आवश्यक माहिती नोंदविल्यास प्रकल्प संकीर्ण अहवाल तयार होईल. त्याची प्रत उपरोक्त कागदपत्रांसोबत अर्जासमवेत सादर करावी.

मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती कार्यक्रम - अर्ज व प्रकल्प उभारणीतर्गत टप्पे :

जिल्हा स्तरावर CMEGP पोर्टलवर महाव्यवस्थापक, जिल्हा उद्योग केंद्र यांचेकडे ऑनलाइन अर्ज सादर.

- महाव्यवस्थापकांच्या अध्यक्षतेखाली प्रस्तावांची छाननी, प्राथमिक पात्र प्रस्तावांची यादी.

- जिल्हाधिकारी यांचे अध्यक्षतेखालील समितीमार्फत प्रस्तावांची अंतिम निवड व विविध बँकांना कार्यक्षेत्रनिहाय कर्ज प्रस्तावांची शिफारस.

- बँकस्तरावर प्रस्तावाची आवश्यक ती शहानिशा कर्ज प्रस्ताव मंजुरीबाबत बँकेकडून अंतिम निर्णय.

प्रस्तावास बँक मंजुरी असल्यास बँकेकडून सादर शासनाच्या अनुदान (मार्जिन मनी) प्रस्तावाची उद्योग संचालनालयाकडून छाननी व मंजुरी. उद्योग संचालनालयाच्या मान्यतेनंतर नोडल बँकेद्वारा संबंधित बँकेस अनुदान वितरण निर्देश.

अर्जदारांनी स्वतःची ५ ते १० टक्के रक्कम उपलब्ध केल्यावर व आवश्यक प्रशिक्षण पूर्ण केल्यानंतर मंजूर रकमेचे पूर्ण कर्ज वितरण.

- प्रकल्प उभारणी व कार्यान्वयन

- ३ वर्षे प्रकल्प यशस्वीपणे अंमलबजावणी झाल्यानंतर शासनाच्या अनुदानाचे अर्जदाराच्या कर्ज खात्यात समायोजन (Settlement of Claim).

सुधारित शासन निर्णय ११/११/२०२२ : मा.मुख्य सचिव यांच्या अध्यक्षतेखालील उच्चस्तरीय सुकाणू समितीने केलेल्या शिफारशीनुसार, मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती कार्यक्रम योजनेबाबत दिनांक ०१/०८/२०१९ रोजीच्या शासन निर्णयामधील तरतुदींमध्ये खालीलप्रमाणे सुधारणा करण्यात आल्या आहेत.

मुद्दा क्र. १ (ब) पात्र मालकी घटक : उपरोक्तप्रमाणे पात्रता धारण करणारे वैयक्तिक मालकी, भागीदारी, वित्तीय संस्थांनी मान्यता दिलेले बचत गट.

सुधारित तरतूद : उपरोक्तप्रमाणे पात्रता धारण करणारे वैयक्तिक मालकी,

भागीदारी, वित्तीय संस्थानी मान्यता दिलेले बचत गट यांचेसह एकल मालकी कंपनी (ओपीसी) व मर्यादित दायित्व संस्था (एलएलपी).

मुद्दा क्र. २ (२.१) 'मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती कार्यक्रमा'मध्ये पात्र उद्योग/व्यवसायांतर्गत प्रकल्प किंमत कमाल मर्यादा सेवा उद्योग तसेच कृषिपूरक उद्योग/व्यवसायासाठी रुपये २०.०० लाख व उत्पादन प्रकाराच्या प्रवर्गातील प्रकल्पासाठी प्रकल्प किंमत मर्यादा रुपये ५०.०० लाख राहिल.

सुधारित तरतूद : 'मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती कार्यक्रमा'मध्ये पात्र उद्योग/व्यवसायांतर्गत प्रकल्प किंमत कमाल मर्यादा सेवा उद्योग तसेच कृषिपूरक उद्योग/व्यवसायासाठी रुपये २०.०० लाख व उत्पादन प्रकाराच्या प्रवर्गातील प्रकल्पासाठी प्रकल्प किंमत मर्यादा रुपये ५०.०० लाख राहिल.

मुद्दा क्र. २ (२.२) प्रकल्प खर्चाचे वर्गीकरण : 'मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती कार्यक्रमा' अंतर्गत प्रकल्प उभारणीचा खर्च वर्गीकरण पुढीलप्रमाणे असेल. घटकाचा प्रवर्ग/प्रभाग - अनुसूचित जाती/अनुसूचित जमाती/महिला/अपंग/माजी सैनिक/इतर मागास वर्ग/विमुक्त व भटक्या जमाती/अल्पसंख्याक

सुधारित तरतूद : 'मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती कार्यक्रमा' अंतर्गत प्रकल्प उभारणीचा खर्च वर्गीकरण पुढीलप्रमाणे असेल.

घटकाचा प्रवर्ग/प्रभाग :

घटकाचा प्रवर्ग/प्रभाग	घटकाची स्वगुंतवणूक	देय अनुदान (मार्जिन मनी)		बँक कर्ज	
		शहरी	ग्रामीण	शहरी	ग्रामीण
अनुसूचित जाती/अनुसूचित जमाती/महिला/अपंग/माजी सैनिक/इतर मागास वर्ग/विमुक्त व भटक्या जमाती/अल्पसंख्याक	५%	२५%	३५%	७०%	६०%
उर्वरित प्रवर्ग	१०%	१५%	२५%	७५%	६५%

मुद्दा क्र. ३ (३.२.१) वित्तीय संस्था (बँक) : 'मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती कार्यक्रमा' अंतर्गत कर्ज प्रस्ताव जिल्हा कार्यबल समितीच्या मंजूरीने संबंधित बँकाकडे कर्ज मंजूरीसाठी शिफारस करण्यात येतील. सरकारी बँका, तसेच खाजगी क्षेत्रातील इंड्युल्ड बँका - येस बँक, एचडीएफसी बँक, आयसीआयसीआय बँक इ. प्रमुख बँका सहयोगी संस्था म्हणून कार्यरत राहतील.

सुधारित तरतूद : 'मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती कार्यक्रमा' अंतर्गत कर्ज प्रस्ताव जिल्हा कार्यबल समितीच्या मंजूरीने संबंधित बँकाकडे कर्ज मंजूरीसाठी शिफारस करण्यात येतील. सरकारी बँका, तसेच खाजगी क्षेत्रातील शेड्युल्ड बँका - येस बँक, एचडीएफसी बँक, आयसीआयसीआय बँक, सारस्वत को-ऑपरेटिव्ह बँक लिमिटेड (शेड्युल्ड बँक) या व्यतिरिक्त ठाणे जिल्हा मध्यवर्ती सहकारी बँक, रायगड जिल्हा मध्यवर्ती सहकारी बँक, रत्नागिरी जिल्हा मध्यवर्ती सहकारी बँक, सिंधुदुर्ग जिल्हा मध्यवर्ती सहकारी बँक, अहमदनगर जिल्हा मध्यवर्ती सहकारी बँक, पुणे जिल्हा मध्यवर्ती सहकारी बँक, सातारा जिल्हा मध्यवर्ती सहकारी बँक, सांगली जिल्हा मध्यवर्ती सहकारी बँक, कोल्हापूर जिल्हा मध्यवर्ती सहकारी बँक, लातूर जिल्हा मध्यवर्ती सहकारी बँक, अकोला जिल्हा मध्यवर्ती सहकारी बँक, भंडारा जिल्हा मध्यवर्ती सहकारी बँक, चंद्रपूर जिल्हा मध्यवर्ती सहकारी बँक,

गडचिरोली जिल्हा मध्यवर्ती सहकारी बँक इ. प्रमुख बँका सहयोगी संस्था म्हणून कार्यरत राहतील.

मुद्दा क्र. ३ (३.२.२) : योजनेच्या अंमलबजावणीसाठी येणाऱ्या खर्चाबाबत तरतूद.

सुधारित तरतूद : 'मुख्यमंत्री रोजगारनिर्मिती कार्यक्रमा' योजनेच्या परिणामकारक अंमलबजावणीसाठी योजनेअंतर्गत विशेष आयटी व समन्वय कक्षासाठीचा खर्च तसेच जिल्हा, विभागीय व मुख्यालय स्तरावर प्रवास खर्च, पुरस्कार, कार्यशाळा/शिबीर/प्रदर्शन, स्टेशनरी, संगणक व प्रिंटर दुरुस्ती इ. तसेच उद्योग संचालनलायच्या अधिनस्त कार्यालयात सीएमईजीपी योजनेच्या विविधित कामासाठी सेवानिवृत्त अधिकाऱ्यांच्या सेवा करार पद्धतीने उपलब्ध करून घेण्याकरिता अनुषंगिक खर्च इत्यादी आवश्यक सर्व बाबींकरिता स्वतंत्र उद्दिष्टनिहाय उद्दिष्ट शिर्षाची स्वतंत्र सूची निर्माण करण्यात येईल.

उद्योग विभागामार्फत राबविण्यात येत असलेल्या सूक्ष्म, लघु घटकांसाठी इतर महत्त्वपूर्ण योजना/उपक्रम :

१) प्रधानमंत्री रोजगारनिर्मिती कार्यक्रमा, २) सुधारित बीज भांडवल योजना, ३) जिल्हा उद्योग केंद्र योजना, ४) महाराष्ट्र राज्य सूक्ष्म, लघु उपक्रम समूह विकास योजना, ५) केंद्र शासनाची सूक्ष्म, लघु उपक्रम समूह विकास योजना, ६) महिला उद्योजकता प्रोत्साहन योजना, ७) डॉ. बाबासाहेब आंबेडकर अनुसूचित जाती/जमाती उद्योजकता प्रोत्साहन योजना, ८) निवासी/अनिवासी उद्योजकता प्रशिक्षण कार्यक्रम, ९) कथ्या प्रोत्साहन योजना, १०) औद्योगिक अविकसित भागातील उद्योगांना प्रोत्साहन देणारी सामूहिक प्रोत्साहन योजना -२०१९. ११) माहिती तंत्रज्ञान/माहिती तंत्रज्ञान पूरक सेवा तसेच उद्योगक्षेत्रनिहाय/संवर्गनिहाय इतर योजना. १२) उद्योगांच्या अडीअडचणी तसेच आवश्यक परवाने/दाखले ऑनलाइन उपलब्ध होण्यासाठी मैत्री कक्षा सुविधा उपक्रम.

मागच्या वर्षीच्या तुलनेत यावर्षी (CMEGP) योजनेचे लक्षांक पाचपटीने वाढविण्यात आले आहेत. यावर्षी ५५० कोटींची तरतूद करण्यात आली असून याचा लाभ सुमारे २५,००० घटकांना होणार आहे.

अधिक माहिती व संपर्कासाठी :

राज्यस्तरीय संनियंत्रण :

विकास आयुक्त (उद्योग), उद्योग संचालनालय, नवीन प्रशासकीय इमारत, २रा मजला, मंत्रालयासमोर, मुंबई - ४०० ०३२.

राज्यस्तरीय समन्वय :

हेल्पलाइन नंबर : २२ २२०२ ३९१२.

महाव्यवस्थापक, जिल्हा उद्योग केंद्र (संबंधित जिल्हा)

जिल्हा खादी व ग्रामोद्योग अधिकारी (संबंधित जिल्हा)

संकेतस्थळ - www.maha-cmegp.gov.in

www.di.maharashtra.gov.in

(या लेखाचे लेखक 'उद्योजक' मासिकाचे व्यवस्थापकीय संपादक व 'उद्योजक' विभाग प्रमुख म्हणून एमसीईडी मुख्यालय, औरंगाबाद येथे कार्यरत आहेत. त्यांचा ई-मेल udyojakmagazine2@gmail.com असून भ्रमणध्वनी ९४० ३०७८७७९ आहे.)



**यशोगाथा : राजेंद्र निमकर
शंतनू फूड प्रॉडक्ट्स**

**मातीच्या उत्पादनाने
दिला अनेकांना रोजगार**

शहरी भागात शिक्षण घेतल्यानंतर तिथेच नोकरी करून स्थिरावण्याचा मानस अनेकांचा असतो; परंतु आपल्या मातीतल्या उत्पादनास उद्योगाच्या स्वरूपात बाजारपेठ मिळवून देण्याचा ध्यास राजेंद्र निमकर यांनी मनात धरला व रत्नागिरी जिल्ह्यातील गुहागर येथील दुर्गम अशा असोरे गावातील तरुणांच्या हाताला रोजगार दिला आणि आपणही उद्योजक म्हणून नवीन ओळख राज्यभर मिळवली याविषयी. - प्रतिनिधी

लहरी हवामानाचा फटका शेती उद्योगाला मोठ्या प्रमाणात बसत आहे. उपलब्ध उत्पादनावर प्रक्रिया करून बाजारपेठेत त्यास मागणी निर्माण करण्याचे कौशल्य साधताना स्वतःसह अनेकांच्या जीवनाला रोजगाराच्या माध्यमातून स्थिरता देण्याचा यशस्वी प्रयत्न उद्योजक राजेंद्र निमकर यांनी केला आहे. निमकर यांची 'शंतनू फूड प्रॉडक्ट्स.' नावाने आंबा पल्प व कोकम सरबत ही दोन मुख्य उत्पादने तर आंबा वडी, आंबा पोळी, सरबत, जॅम तसेच लिंबू, संत्रा, आंबा, जिरा आदी उत्पादने बाजारपेठेत लोकप्रिय आहेत.

रत्नागिरी जिल्ह्यात तालुका गुहागर येथील दुर्गम गाव म्हणजे असोरे येथून राजेंद्र निमकर यांनी व्यवसायास प्रारंभ केला. यापूर्वी पुणे येथे पशुवैद्यक विषयातील शिक्षण व 'प्रॅक्टिस' त्यांनी केली. सन १९८९ मध्ये आपल्या असोरे गावचा रस्ता धरला. कोकणातील उत्पन्नाचे प्रमुख साधन म्हणजे आंबा होय. या उत्पन्नाला कौशल्याची, प्रक्रियेची जोड देण्याचे बीज मनात रोवले गेले आणि शंतनू फूड प्रॉडक्ट्सची सुरुवात झाली. दापोली येथील कृषी विद्यापीठाच्या पुढाकाराने फळ प्रक्रियेचे लघु प्रशिक्षण वर्ग करून निमकर यांनी कार्यास प्रारंभ केला.

खडतर प्रवास : निमकर यांनी १९९३ ते ९४ च्या दरम्यान प्रक्रिया व्यवसाय सुरू केला. हापूस आंब्याचा रस, कोकम सरबत, आगळ, लोणची आदी उत्पादने बनवण्यास सुरुवात झाली. सुरुवातीला अडचणींचा डोंगर उभा होता. अतिशय दुर्गम भागात वसलेले गाव. कुठल्याही सुविधा नीट उपलब्ध नव्हत्या. रोजचे किराणा सामान आणायचे झाले किंवा बसने जायचे तरी थांब्यापर्यंतचे दोन ते तीन किलोमीटर अंतर चालत जावे लागे. जवळचे मोठे शहर म्हणजे रत्नागिरी. तेही ५० किलोमीटरच्या अंतरावर; पण परिस्थितीपुढे रडत न बसता राजेंद्र यांनी सुरुवातीच्या काळात स्वतः बाजारपेठेत जाऊन आपली उत्पादने विकण्यास सुरुवात केली. पत्नी नमिता यांनीही भक्कम साथ दिली. व्यवसायाच्या व्यवस्थापनात हातभार लावला.

बहरला व्यवसाय : कोकणाचा हापूस सर्वत्र लोकप्रिय आहे. वर्षातून

केवळ दोन ते तीनच महिने त्याची चव चाखायला मिळते. मात्र प्रक्रिया करून त्यापासून विविध पदार्थ बनविले तर या हापूसची चव बाराही महिने चाखायला मिळते. याच उद्देशाने सुरुवातीला घरातील आंब्यापासून पल्पची निर्मिती केली. आज सुमारे ३५ टन आंब्यापासून पल्प तयार करण्यापर्यंत मजल मारली आहे. सुमारे १७ प्रकारची उत्पादने व सुमारे सहा पेये तयार होतात. आंबा पल्प व कोकम सरबत ही दोन मुख्य उत्पादने तर आंबा वडी, आंबा पोळी, सरबत, जॅम तसेच लिंबू, संत्रा, आंबा, जिरा आदींवर आधारित पेये आदींचा समावेश आहे. कोकणासह पश्चिम महाराष्ट्र, छत्रपती संभाजीनगरपर्यंत व्यवसायाचा विस्तार झाला आहे. वर्षाला सुमारे तीस लाखांहून अधिक उलाढाल होते.

'इंडो-इस्राईल' अंतर्गत प्रयोग : गुहागर भागातील आंबा साधारण दोन मे नंतरच तयार व्हायचा. कधी एकूण क्षेत्रातून सहाशे तर कधी तीनशे पेटीपर्यंतच आंबा मिळायचा. राजेंद्र यांनी व्यवस्थापनात सुधारणा करताना मार्चमध्ये उत्पादन घेण्यासाठी प्रयत्न सुरू केले. दापोली येथील कृषी विद्यापीठाचे मार्गदर्शन मिळाले. सन २०११-१२ मध्ये गुहागरचे तत्कालीन कृषी अधिकारी श्री. शिंदे यांच्या मार्गदर्शनाखाली इंडो-इस्राईल प्रकल्पांतर्गत छाटणीच प्रयोगही केला. सुमारे ४० वर्षांच्या भल्या मोठ्या झाडांची उंची कमी करण्याचा प्रयोग यशस्वी झाला. दोन वर्षांनंतर उत्पादनात वाढ झाल्याचे आढळले. इस्राईलमधील दोन संशोधकही हा प्रयोग पाहण्यासाठी आले होते.

उद्योग करण्याचे निश्चित केल्यानंतर त्यातील बारकावे शिकण्याचा ध्यास आणि अडचणींवर मात करण्याची मानसिकता, ग्रामीण भागातील हातांना रोजगार, आपल्या मातीतील लोकप्रिय उत्पादनांना बाजारपेठेत मिळवून देण्यासाठीची धडपड आणि शेवटी ग्राहकांचे समाधान ही पंचसूत्री उराशी बाळगून निमकर यांच्या शंतनू फूड प्रॉडक्ट्सचा व्यवसाय विस्तारत आहे.

■ ■



व्होकल फॉर लोकल मोहिम
आणि सक्षम आदिवासी उत्थान

स्वदेशी परंपरेला आधुनिक युगाचा साज

आत्मनिर्भर भारत अभियानाला चालना देण्यासाठी व्होकल फॉर लोकल ही मोहिम अत्यंत महत्त्वाची आहे. आपल्याकडे असणाऱ्या कला कोशल्यालाच शासनाच्या मदतीने जागतिक पातळीवर पोहोचवून स्वावलंबी होण्याचा, परंपरा जोपासण्याचा हा एक प्रभावी मार्ग आहे. विविध संस्कृतीमध्ये वसलेल्या भारत देशात आदिवासी लोकांचीसुद्धा एक समृद्ध परंपरा आणि संस्कृती आपल्याला दिसून येते. आदिवासींनी निर्माण केलेल्या कला, कौशल्याला, उत्पन्नांना कायमस्वरूपी बाजारपेठ देण्याच्या दृष्टिकोनातून अनेक उपाययोजना त्यांच्या उद्धाराकरिता साह्यभूत ठरत आहेत. आत्मनिर्भर भारताच्या दिशेने हे एक सकारात्मक पाऊल आहे. - डॉ. अभिराम डबीर

अ) पार्श्वभूमी : भारताला जागतिक अर्थव्यवस्थेत अग्रेसर बनवण्यासाठी आणि लोककल्याणासाठी आत्मनिर्भर बनवण्यासाठी 'व्होकल फॉर लोकल' हा अमृतकाळाचा मंत्र देण्यात आला आहे. देशाच्या स्वातंत्र्यलढ्यात लोकमान्य बाळ गंगाधर टिळक यांनी ज्याप्रमाणे स्वदेशीचा नारा दिला होता, गांधीजींनी पुढे तो अधोरेखित केला. त्याचप्रमाणे आता विदेशी उत्पादने सोडून व्होकल फॉर लोकलचा नारा सर्व देशभर देण्यात आला आहे. या उत्पादनांसाठी देश एकेकाळी आयातीवर अवलंबून होता. केंद्र सरकारच्या ध्येय धोरणानुसार व्होकल फॉर लोकल आणि आत्मनिर्भर भारताच्या आवाहनामुळे खऱ्या अर्थाने आता ही मोहिम केवळ विकसित भारताच्या संकल्पनेचा आधार बनली असून, अनेक दशकांपासून, मग ते दुर्गम भागात राहणारे आदिवासी असोत किंवा इतर वंचित मागासवर्गीय लोक, ज्यांचे उत्पादन-कला एका विशिष्ट क्षेत्रात मर्यादित होती, त्यांना नवीन संधी मिळत आहेत. भारत आता नवीन नवोन्मेष आणि भरीव इच्छाशक्तीने आपले सामर्थ्य ओळखून आत्मनिर्भर होण्यासाठी तत्पर आहे. स्वातंत्र्याच्या या अमृतकाळात देशाने ठरवले आहे की, 'व्होकल फॉर लोकल' च्या आवाहनामुळे देश भारताच्या आदिवासी परंपरा आणि त्यांच्या यशोगाथांना समृद्ध ओळख देईल. या मोहिमेमुळे आदिवासींच्या चेहऱ्यावर नवीन हास्य उमलले आहे आणि प्रत्येक भारतीयाला स्थानिक स्वदेशी उत्पादनांतून अभिमान वाढू लागला आहे.

ब) देशी उत्पादने : भारताच्या लोकशाहीच्या विकासासाठी स्थानिक प्रशासन हेदेखील बलस्थान आहे. जेव्हा आपण स्थानिक उत्पादने

विकत घेतो तेव्हा 'व्होकल फॉर लोकल' असतो आणि आत्मनिर्भर भारत अभियानाला चालना देऊन आपण आपले कर्तव्य पार पाडतो. या मोहिमेअंतर्गत खादीपासून ते खेळण्यांपर्यंत, संरक्षणातील उत्पादने ते इलेक्ट्रॉनिक्स चिप्स निर्मितीपर्यंत केंद्र सरकारने अनेक महत्त्वाची पावले उचलली आहेत. आज सुयांपासून ते लष्करी उपकरणांपर्यंत, सायकलपासून बाईकपर्यंत, मोबाईलपासून कारपर्यंत, घरगुती उत्पादनांपासून ते वैद्यकीय उपकरणांपर्यंत, कपड्यांपासून ते खेळण्यांपर्यंत सर्व काही मेड इन इंडिया - मेक इन इंडिया म्हणजे भारतात उत्पादित होते आहे. ज्याला भारतीयांच्या कष्टांचा, समर्पणाचा आणि आपल्या मातीचा सुगंध आहे. भारत हा सणांचा, वैविध्यतेने भरलेल्या समाजघटकांचा देश आहे. संघराज्य आहे. त्यामुळे सामान्य दिवसाची खरेदी असो किंवा सणावारांची, भारत आता प्रामुख्याने केवळ स्थानिक उत्पादनेच खरेदी करत नाही तर त्यांचा अभिमानाने सार्थ प्रचार-प्रसार देखील जगभर करीत आहे. आज आत्मनिर्भर भारताची गोष्ट 'व्होकल फॉर लोकल' म्हणजेच भारतात बनवलेल्या वस्तूंचा अवलंब करणे हा प्रत्येक कुटुंबाचा भाग बनला आहे. त्याचा सर्वाधिक फायदा शेतकरी, विणकर, हस्त कलाकार, विश्वकर्मा यांना होत आहे.

क) सक्षम आदिवासी परंपरा आणि वारसा : भारताच्या एकूण लोकसंख्येपैकी ८.६ टक्के लोकसंख्या अनुसूचित जमाती (एस.टी.) आहे. म्हणजे सुमारे १०.४ कोटी लोकसंख्या आहे. भारताच्या संविधानाच्या कलम ३४२ अंतर्गत अधिसूचित अनुसूचित जमातींची

संख्या ७३० पेक्षा जास्त आहे. स्वातंत्र्याच्या या अमृतकाळात भारताच्या आदिवासी परंपरा आणि त्यांच्या शौर्य यशोगाथा यांना भव्य ओळख देण्यासाठी दरवर्षी १५ नोव्हेंबर ही भगवान बिरसामुंडा यांची आदिवासी स्वातंत्र्यसैनिक संग्रहालय आणि उद्यान राष्ट्राला समर्पित करण्यात आले आहे. देशभरात गुजरात, झारखंड, आंध्र प्रदेश, छत्तीसगड, केरळ, एमपी, तेलंगणा, मणिपूर, मिझोराम आणि गोवा येथे आदिवासी स्वातंत्र्यसैनिक संग्रहालये स्थापन करण्यात येणार असून, तशी आर्थिक तरतूद करण्यात आली आहे. गुजरातमध्ये नर्मदा जिल्ह्यात गरुडेश्वर येथे राष्ट्रीय आदिवासी संग्रहालय स्थापन करण्यात येत आहे. राजस्थानमधील बांसवाडा जिल्ह्यातील आदिवासींचे प्रमुख तीर्थक्षेत्र मानगढ धामला राष्ट्रीय स्मारकाचा दर्जा देण्यात आला आहे. व्होकल फॉर लोकल या मोहिमेअंतर्गत यात नवीन ऊर्जा भरली आहे. गेल्या काही वर्षात विकासाचा सूर्य आता जंगल आणि होंगर-दऱ्यातही तळपत आहे. आदिवासी विकासाची वार्षिक तरतूद आर्थिक बाबतीत ७५ टक्क्यांनी वाढली आहे. देशभरात सुरु असलेल्या एकलव्य आदर्श शाळांमध्ये एकलव्यांच्या प्रतिभेला पूर्ण प्रोत्साहन आणि सन्मान मिळतो आहे. वन-धन योजनेमुळे आदिवासींचे जीवन बदलले असून, वनसंपदा हे सक्षमीकरणाचे साधन बनले आहे. आदिवासींच्या शैक्षणिक व सामाजिक उत्पन्नासाठी शिष्यवृत्तीत वाढ झाल्यामुळे आता बोडो व इतर अनेक जमातींमध्ये आत्मविश्वास दुणावला आहे. आता तर 'पद्म' पुरस्कारदेखील जंगले, पर्वत, वाळवंटे भागात पोहोचले असल्यामुळे वन्यजीव व सृष्टीरक्षक आदिवासींना व त्यांच्या कार्याला नवीन ओळख मिळाली आहे.

ड) व्होकल फॉर लोकल आणि आदिवासी उत्कर्ष : ही मोहीम आदिवासी कला-कौशल्यांना उत्पन्नाचे कायमस्वरूपी स्रोत बनवत आहे. बांबूसारख्या वन्य उत्पादनाची कापणी करण्यापासून



मा.श्री.दिलीप स्वामी, भाप्रसे, जिल्हाधिकारी व जिल्हादंडाधिकारी, छत्रपती संभाजीनगर यांना एप्रिल २०२४ उद्योजक मासिक भेट देताना. डावीकडून डॉ. अश्विन उबीर, मालमत्ता विभाग प्रमुख व श्रीमती सनीषा पांडे, मालमत्ता विभाग

आदिवासींना रोखणारे अनेक दशक जुने कायदे बदलून त्यांना केंद्र सरकारद्वारे वन उत्पादनांचे अधिकार देण्यात आले आहेत. याआधी केवळ बारा वन उत्पादने किमान हमी भावाने खरेदी केली जात होती. आता जवळपास ९० वन उत्पादने समावेश यादीत झाला आहे. देशान वन धन योजनेच्या माध्यमातून वनसंपत्ती आणि आधुनिक संधींची परस्परांशी सांगड घालण्याचे काम सुरु आहे.

इ) विश्वकर्मा योजना - कौशल्यांना नवीन ओळख : पारंपरिक कलाकुसरींना प्रोत्साहन देण्यासाठी १७ सप्टेंबर रोजी प्रधानमंत्री विश्वकर्मा योजना सुरु करण्यात आली. ही योजना हस्त कौशल्ये आणि साधनांचा वापर करून पारंपरिकरीत्या काम करणारया लाखो कुटुंबांसाठी आशेचा नवीन किरण होऊन आली आहे. आदिवासींच्या हस्तकला आणि इतर कलांच्या समृद्धीसाठी या योजनेचा फायदा होईल.

पीएम विश्वकर्मा योजनेला केंद्र सरकार तेरा हजार कोटी खर्चासह संपूर्ण निधी पुरवठा करणार आहे. देशात तीन हजारांपेक्षा जास्त वन धन विकास केंद्रासोबत पन्नास हजारांपेक्षा जास्त वन धन स्वयंसहायता गटदेखील कार्यरत आहेत. आदिवासी संशोधन संस्था प्रत्येक राज्यात कार्यरत आहेतच. आंध्र प्रदेशातील विशाखापट्टणम येथे केंद्रीय स्तरावरील आदिवासी संशोधनसंस्था स्थापन करण्यात आली आहे. या आधी जिल्हे आणि आकांक्षा गटांच्या विकासासाठी देशातर्फे राबविण्यात येणाऱ्या या अभियानाचा मोठा फायदा आदिवासी भागाला होतो आहे. आदिवासी युवा वर्गाच्या शिक्षणासाठी ७५० एकलव्य मॉडेल शाळा देखील स्थापन करण्यात येत आहेत. राष्ट्रीय शैक्षणिक धोरणात मातृभाषेतून शिक्षणावर भर देण्यात आला आहे. यामुळे आदिवासी मुलांना अभ्यासात मोठी मदत मिळणार आहे.

जी-२० परिषदेमध्ये आदिवासींची कलात्मकता

जी-२० शिखर परिषदेमध्ये भारताने आपला समृद्ध आदिवासी वारसा, कारागिरी आणि उत्कृष्ट उत्पादनाचे प्रदर्शन करून जागतिक स्तरावर भारतीय आदिवासींच्या प्राचीन कला, वारसा याचा ठसा उमटला आणि जगाचे लक्ष वेधून घेतले. या निमित्ताने मध्य प्रदेशातील जोधईया बाई बैंग (२०२३-पद्मश्री विजेत्या) यांनी चित्रकला प्रशिक्षण देऊन २०० आदिवासी महिलांना स्वयंरोजगारासाठी प्रवृत्त केले. पश्चिम बंगालमधील धनीराम टोटो हे साहित्य व शिक्षण क्षेत्रातील पद्मश्री प्राप्त विजेते असून, त्यांच्या जमातीची टोटो भाषेची नष्ट होण्याच्या मार्गावर असणारी लिपी विकसित करण्यावर मोलाचे योगदान आहे. आणखी पद्मश्री पुरस्कार प्राप्त परेशभाई राठवा यांनी 'पिधोरा' कलेचे प्रात्यक्षिक दिले हे जगाला कळले. गुजरात आणि मध्य प्रदेश येथील राठवा, भिलाला, नाईक आणि भिल्ल या जमाती या कलेचा प्रचार करतात. लोंगडी पॉटरी कला, छत्रीसगड येथील 'बस्तर' प्रांतातील गोंड जमातीच्या लोकांनी तयार केलेली सुलूट बांबूची पवन बासरी, गोंड चित्रे, गुजरातमधील भिल्ल आणि पटेलीचा जमातीच्या कलाकृती, महाराष्ट्रातील ठाणे जिल्ह्यातील 'वारली' चित्रकला पेंटिंग्स शैली, तसेच धाटणी-मेळघाट (अमरावती)

या दुर्गम भागातील 'कोरकू' आदिवासी जमातीच्या विविध भिंतीवरील चित्र, प्राणी, शिल्पे त्यांच्या रुढी, परंपरा, नृत्यकला, कोरकू लिपी, गडचिरोली या महाराष्ट्राच्या सीमारेषेवरील छत्तीसगढ-तेलंगणाला लागून असलेल्या नक्षलप्रवण भागातील बडा माडिया, छोटा माडिया आदिवासी जमातीच्या जीवनशैली परंपरा, त्यांच्या बांबूपासून बनलेल्या व जंगलवनस्पतींचा अभ्यास करून बनवलेली वनौषधी, जडीबुटी, द्रोण-पत्रावळ्या, राजस्थानमधील मीना जमातीच्या लोकांनी तयार केले धातू अंबाबाही अशा विविध वस्तू रूपातील निसर्गपुरक शैलींचा आणि आदिवासी सांस्कृतिक विविधतेचा वारसा या निमित्ताने भारताच्या विविध ठिकाणी आयोजित जी-२० आंतरराष्ट्रीय परिषदांमुळे जगासमोर उलगडला.

आदिवासी ॲक्टईस्ट धोरण व सामाजिक स्तरावर सुधारणा

आदिवासीबहुल ईशान्य प्रदेशात गेल्या काही वर्षात ॲक्टईस्ट धोरणानुसार केंद्र सरकारने अंतर्गत विकासावर विशेष भर दिला आहे. सर्व मंत्रालयांच्या योजनांमध्ये ईशान्य प्रदेशासाठी १० टक्के आर्थिक तरतूद अनिवार्य करून आदिवासी अष्टलक्ष्मीचा राष्ट्रीय प्रगतीत समावेश करण्यात आला. आदिवासी साक्षरतादरदेखील २०११ च्या जनगणनेनुसार आजमितीला (जुलै २०२१ पर्यंत) ७१.६ टक्के पर्यंत (५९ टक्केवरून) सुधारला आहे. उच्च प्राथमिक स्तरावरील विद्यार्थ्यांचे नोंदणी प्रमाण २०२१-२२ मध्ये ९८ टक्के झाले तर उच्च शिक्षण स्तरावरील नोंदणी प्रमाणदेखील १३.७ टक्के वरून १८.९ टक्क्यांपर्यंत वाढले आहे. उच्च श्रेणी शिष्यवृत्ती योजनेअंतर्गत दरवर्षी एक हजार विद्यार्थ्यांना आयआयटी, आयएमएम, एआयआयएमएससारख्या सर्वोच्च संस्थांमध्ये प्रवेशासाठी शिष्यवृत्ती दिली जाते.

आदिवासी हस्तकलेला परदेशात वाढती मागणी

देशाच्या निर्यातीत हस्तकलेचा वाटा वाढतो आहे. हस्तशिल्पांची निर्यात सुमारे तीन टक्के दराने वाढते आहे, ज्यात आदिवासी हस्तकला अर्थात 'ट्रायफेड' उत्पादनांचा वाटा मोठा आहे. वाणिज्य मंत्रालयाची नोव्हेंबर २०२२ च्या अहवाल आकडेवारीनुसार आदिवासी हस्तकलेने परदेशी बाजारपेठेत बारा कोटी डॉलरपेक्षा जास्त मूल्यांची निर्यात कमाई केली. भारत हा आता सर्वात मोठ्या हस्तकला निर्यातदारांपैकी एक आहे.

एक जिल्हा - एक उत्पादनामुळे लोकल बनले ग्लोबल :

कृषी क्षेत्रात देशातील शेतकरी आणि कृषी उत्पादनांच्या निर्यातीने आश्चर्यकारक कामगिरी करून दाखवली आहे. प्रथमतः यामध्ये केंद्राच्या एक जिल्हा एक उत्पादन या योजने यामध्ये महत्त्वपूर्ण योगदान दिले आहे. प्रथमच देशातील अनेक क्लस्टरसमधून निर्यातही वाढली आहे, जगात भारतीय उत्पादनांची प्रतिष्ठा वाढ आहे. (जी. आय.) जीओग्राफिकल टॅगद्वारे याला जागतिक मान्यता मिळत आहे. व्होकल फॉर लोकल हे अभियान देशाला नवीन उंचीवर नेण्याचा १४० कोटी भारतीयांचा संकल्प केवळ स्थानिक उत्पादने आणि बाजारपेठांना प्रोत्साहन देत नाही तर देशातील उत्पादनांना जागतिक स्तरावर नेत आहे. खादीचे उदाहरण घेतल्यास मागील दशकांमध्ये २५-३० हजार

कोटी रुपयांच्या आसपास असणार खादी ग्रामोद्योग व्यवसाय आज १ लाख ३० हजार कोटींच्या वर पोहोचला आहे. आज भारतामध्ये ३२ कोटीहून अधिक मोबाईल तयार होत असून, (सर्व २०२१-२२) ची आकडेवारी भारत हा जगातील दुसरा मोठा मोबाईल उत्पादक बनला आहे व दुसऱ्या क्रमांकाचा मोबाईल निर्यातदार देशही बनला आहे. व्होकल फॉर लोकल म्हणजे केवळ मातीचा दिवा नाही, त्यात जीवणाशी संबंधित सर्व गोष्टींचा समावेश आहे. देश समृद्ध करायचा असेल देशातील तरुण पिढीसाठी विविध रोजगार स्वयंरोजगाराच्या व उद्योजकतेच्या संधी निर्माण करावयाच्या असतील तर प्रत्येक भारतीयाने त्याच्या आधुनिकतेला देशीयतेची स्वदेशी परंपरा जोपासण्याची जोड घावी लागेल. आज भारत जगभरात 'श्री अन्न' (Millets) पोहोचवीत आहे. यूएनओने व वर्ल्ड फूड ऑर्गनायझेशन (WFO) ने त्याची स्तुत्य दखल घेतली आहे. जेव्हा देशातील प्रत्येक नागरिक हा आदिवासी समुदाय विणकर, शिल्पकार, शेतकरी, बुनकर, चर्मकार, चित्रकार यांची उत्पादने खरेदी करण्यासाठी पुढाकार घेईल तेव्हा जगही भारतात बनवल्या जाणाऱ्या स्थानिक व स्वदेशी उत्पादनांमध्ये रस होईल. निश्चितपणे आज भारताने विकसित भारताच्या निर्मितीचा मार्ग अधिक उन्नतीपूर्ण करण्यासाठी आदिवासी क्षेत्र आणि लोकांना व्होकल फॉर लोकल अभियानाद्वारे आत्मनिर्भर भारताचा अग्रणी दूत बनवण्याच्या दिशेने पाऊल पुढे टाकले आहे.

(या लेखाचे लेखक हे राष्ट्रीय पातळीवरील उत्कृष्ट प्रेरक-प्रशिक्षक आहेत. सध्या ते एमसीईडी मुख्यालय येथे कार्यरत आहेत. त्यांचा फोनध्वनी ९४०३०७८७५९ आहे.)

शेखन सुखत भारत

गुणायदन बहुउद्देशिय संस्था

and associated women Shilpa related activities through all India

अध्यक्षा - रविंद्र प्रभुजी दुग्ळे फोन: ८०८०२५७६६२ | चिठ्ठे: २२/२०२१/९५-१५२२

संस्थेचे ध्येय-उद्दिष्ट

<ul style="list-style-type: none"> ◆ शैक्षणिक ◆ आरोग्य ◆ सामाजिक विकास ◆ कला व सांस्कृतिक ◆ महिला व बालकल्याण ◆ माता बालसंगोपन ◆ कौशल्य विकास प्रशिक्षण ◆ दुनिभाडी महिलाना सहायता ◆ समता आणि बंधुत्व 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ अनाथ व वृद्धाश्रम ◆ ज्वसन मुक्ती व प्रशिक्षण ◆ पंचांगरण ◆ युवक-युवती विकास ◆ स्वयंसहायता बचत गट ◆ अपंग सहायता ◆ विधवा अर्ध सहायता ◆ महिला सक्षमीकरण ◆ जेष्ठनागरिक सहायता
---	--



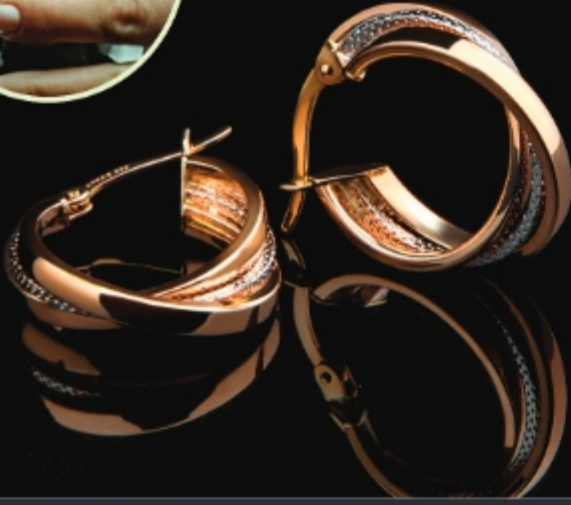
रविंद्र प्रभुजी दुग्ळे
संस्थापक अध्यक्ष

संपर्क :

9022977707/9080357999



रेखा रविंद्र दुग्ळे
योग्यकर्ता



रोजगार देणारा
जेम्स अँड ज्वेलरी व्यवसाय

पारंपरिक वारसा ते फॅशनपर्यंतचा प्रवास

रत्ने आणि दागिने हा फक्त आता आवडीपुरता विषय राहिलेला नाही तर करिअर, मोठा व्यवसाय, उद्योगात त्याचे रूपांतर होऊ शकते. रत्न आणि दागिने घडवताना ते विक्री करताना त्यात अनेक पैलू असतात. या क्षेत्राच्या अनेक शाखा आहेत. या शाखांमध्ये पारंगत झाल्यास व्यवसायाच्या नवनवीन संधी उपलब्ध होत असतात. त्यामुळे एक आवडीचा पर्याय म्हणून त्याची निवड करणाऱ्यांची संख्या सध्या मोठी आहे याविषयी.

- प्रतिनिधी

‘कल्पनाशक्ती ही ज्ञानापेक्षा महत्त्वाची आहे.’ - अल्बर्ट आइन्स्टाइन
महान संशोधक अल्बर्ट आइन्स्टाइन यांचा हा विचार ‘जेम्स व ज्वेलरी’ उद्योगक्षेत्राला अगदी तंतोतंत लागू पडतो.

आता हेच पहा ना, पुरुष हा कुटुंबाचा आधारवड असला तरी स्त्री ही त्या कुटुंबाची ओळख असते व त्या स्त्रिया आपण दिलेली आदर व सन्मानाची भेट ही तिच्यासाठी मोठा दागिनाच असतो; पण तिच्या अंगावर असणारे दागिने मात्र तिचे सौंदर्य खुलवण्यास व तिच्या व्यक्तिमत्त्वात आत्मविश्वासाची भर घालतात. तसेही दागिने अंगावर मिरवणे व स्वतःला आरशात न्याहाळणे तसा त्यांचा जन्मसिद्ध हक्कच ना.

रत्ने आणि दागिने हा तसा पुरातनकाळापासून भारतीयांचा व आपल्या संस्कृतीचा अविभाज्य भाग म्हणा. तसेही आपल्या वैशिष्ट्यपूर्ण विविधतेसाठी जगभर प्रसिद्ध भारत अनमोल रत्ने, दागिने व कलाकृतीसाठीसुद्धा जगात प्रसिद्ध आहे. आजपर्यंत रत्ने-दागिने हे देशातील सर्वात मोठे परकीय चलन मिळवल्यापैकी एक आहे. पूर्वी काही कुटुंबात परंपरेनुसार चलत आलेला हा ‘जेम्स व ज्वेलरी’ आता करिअरचा हटके पर्याय म्हणून समोर येत आहे.

‘जेम्स अँड ज्वेलरी’ उद्योगात अनेक पर्यायांचा समावेश होतो; पण त्यातल्या सध्याचा ट्रेंड सॅटर ऑप्शन म्हणाल तर ज्वेलरी डिझाईन.

उत्तम स्मरणशक्तीबरोबर आपणाजवळ जर विविध संकल्पना (आयडिया) व रेखीव नक्षी (डिझाईन) काम व अद्भुत कल्पनाशक्ती या तिन्ही गोष्टी असतील तर नक्कीच आपण यात करिअरपासून बिझिनेसपर्यंत पोहोचू शकता. अलीकडे तर जो वेगळे काहीतरी करू पाहतो, स्वतःला सिद्ध करू शकतो त्याची दुनिया दखल घेतेच Because don't be same Be different. मग यात अगदी एखाद्या धातूवरील कोरीव कामापासून ते त्यातील रचनेवर काम करावे लागते.

दागिने तयार करणे व डिझाईन करण्याचे कौशल्य म्हणजे ज्वेलरी डिझाईन. मग प्राचीन काळातील सूक्ष्म शोडिंगपासून ते आताच्या काळात

रत्नावरील कोरीव कामापर्यंतचा हा प्रवास ‘मॉडर्न’ युगात घेऊन चाललाय. प्रामुख्याने ज्वेलरी डिझाईनचा विषय येतो तेव्हा तुमच्याकडे प्रत्येक गोष्टीतून व वस्तूतून नवनिर्मिती कल्पना करू शकणारे जिज्ञासूवृत्ती, वर्तमान ट्रेंड्सचे पुरेसे ज्ञान व आगामी काळाच्या मागण्या या तिन्ही गोष्टींचा एकत्र संगम घालता यायला हवा, तसेच धातूची व रत्नाची माहिती, आवश्यक घटक, गरजेनुसार त्याचे प्रमाण व किमती ठरवणे यासारख्या भौतिक व गणितीय क्षमता विकसित करावयास हव्यात व सर्वात शेवटी व महत्त्वाचे म्हणजे तुम्हाला मनापासून नवनिर्मितीची आवड व कल्पनाशक्तीची दैवी देणगी असेल तर यात करिअर करू शकता.

जसे ज्वेलरी डिझाईनमध्ये दागिने डिझाईनसाठी विविध पायऱ्या आहेत. तसेच ज्वेलरी डिझाईनमध्ये विविध प्रकारातील व्यवसाय प्रकारांचाही समावेश होतो. ज्यात मग रेखाचित्रे व पुस्तके बनवणारे शिल्पकार व ललितकार असोत, तसेच यापुढेही जाऊन मेटलवर्कर्स व त्यांच्याशी संबंधित नोकऱ्यांचाही एक प्रकार यातच मोडतो.

यानंतर मग रत्नशास्त्रापासून ते स्वतःचे जेम्स ज्वेलरी डिझाईनिंग शॉपी ते इतर सर्व सहायकारक सेवांचा यात समावेश होतो. जर आपण जेम्स व ज्वेलरी डिझाईनमध्ये करिअरच्या मार्गातून उद्योगाचा विचार करणार असाल तर इयत्ता दहावीनंतर शॉर्ट टर्म कोर्सेसपासून ते बारावी व पदवीनंतर शास्त्रशुद्ध व रितसर व्यावसायिक कोर्स व प्रशिक्षण याचा यात समावेश होतो. सोबतीला ऑटोकॅड, श्रीडी स्टुडिओ, ज्वेल कॅड डिप्लोमा तसेच कोरल ड्रॉ, आर्ट यांचाही प्रशिक्षण कोर्सेस सोबतीला केले तर सोने पे सुहागाच.

तंत्रज्ञानाच्या प्रगतीमुळे आज दागिन्यांचा व्यवसाय सतत वाढत आहे. हा व्यवसाय अगदी छोट्या सकाळी दुकान उघडणाऱ्या कर्मचाऱ्यांपासून ज्वेलरी डिझाईनरपासून ते डिझाईनिंग शॉपीपर्यंत हा व्यवसाय अनेक रोजगाराच्या नवेनवे संधी देतो आहे, तेव्हा निश्चितच संधी शोधा, उद्योजक व्हा.



कल्पना शक्तीने वाढवता येते
विकासाची गती

नावीन्याचा ध्यास, उद्योगाचा विकास

स्टार्टअप संस्कृती देशात वेगाने विकसित होत आहे. त्यामुळेच भारत जगामध्ये नवनिर्मितीच्या केंद्रस्थानी विराजमान होताना दिसत आहे. जगाच्या यादीत भारत ४०व्या स्थानावर आहे. नवनिर्मितीसाठी प्रमुख सर्व घटकांवर लक्ष केंद्रित करत असताना आता जाहिरात व मार्केटची चलती आहे. त्याचाही प्राधान्यक्रमाने विचार करणे गरजेचे आहे. नावीन्य आणि सर्जनशीलतेतून उद्योगविश्वात नवीन गुंतवणूकदार आणि भागधारक जोडले जाऊन यातून आपल्या उद्योगाला अधिक उंचीवर नेता येईल याविषयी. - जीवन मुळे

‘यंदाच्या केंद्रीय अर्थसंकल्पात शासनाने नावीन्य, नवसंकल्पना आणि संशोधनासाठी एक लाख कोटी रुपयांची तरतूद केली आहे. नवसंकल्पना आणि स्टार्टअप क्षेत्रात भारत मोठी मजल मारत आहे.’

- पंतप्रधान नरेंद्र मोदी

जागतिक बाजारपेठेच्या गरजेनुसार निर्यातक्षम उत्पादनासाठी नावीन्यता स्वीकारणे व्यवसायाच्या विकासासाठी आवश्यक असते. नावीन्य, स्पर्धात्मक मूल्य आणि सक्षम पर्याय या त्रिसूत्रीचा अंतर्भाव निर्यात उत्पादनात केल्यास अल्पावधीत सकारात्मक परिणाम प्राप्त होऊ शकतात. आपल्या देशामध्ये नावीन्यता (नवोन्मेष), सर्जनशीलता आणि उद्यमशीलता यांना प्रोत्साहन व चालना देणारी ‘स्टार्टअप’ संस्कृती वेगाने विकसित आणि सर्वमान्य होत आहे. त्यामुळेच भारत जगामध्ये नवनिर्मितीच्या केंद्रस्थानी विराजमान झालेला आहे. नवोन्मेषाबाबतच्या जगाच्या यादीत भारत ४० व्या स्थानावर आहे. गतीने बदलणाऱ्या उद्योगजगतात नव-उद्योजकांना स्थिर वा विकसित व्हायचे असेल, तर नावीन्याचा ध्यास घ्यावाच लागेल. नवनव्या कल्पना, नवे उत्पादन/सेवा, नवे विक्री तंत्र, नवे प्रक्रिया तंत्रज्ञान, आदी गोष्टींचा प्राधान्याने स्वीकार आणि अवलंब करावा लागेल. कल्पनाशक्तीचे उद्योजकता विकासामध्ये अनन्यसाधारण महत्त्व आहे. म्हणूनच कदाचित विकसित राष्ट्रांमध्ये नवनिर्माणवादी उद्योजकांची संख्या अधिक आढळते.

नवनिर्मितीसाठी मुख्यत्वे खालील मार्गांचा अवलंब करण्यात येतो -

अ) नव्या संकल्पनेवर आधारित नवी सेवा किंवा उत्पादन (ब) नाव कच्चा माल (क) नवी उत्पादन/सेवेची पद्धत (ड) नवी संघटन रचना (ई) नवी विपणन व्यवस्था, बाजारपेठ, इत्यादी.

जगभर नुकताच ‘जागतिक सर्जनशीलता आणि नावीन्यता (नवोपक्रम) दिन (जागतिक क्रिएटिव्हिटी आणि इनोव्हेशन डे) साजरा करण्यात आला; कारण एकविसाव्या शतकात व्यावसायिक तथा जीवनाच्या प्रत्येक क्षेत्रामध्ये नावीन्य आणि सर्जनशीलता आवश्यक व लाभदायक सिद्ध

होत आहे. हा दिवस साजरा करण्याचा प्रमुख उद्देश मानवी विकासाच्या प्रत्येक घटकांमध्ये नावीन्य, सर्जनशीलता आणि उद्योजकतेबाबत जागरूकता वाढवणे हाच आहे. याच उद्देशाने काही महिन्यांपूर्वी ‘महाराष्ट्र स्टार्टअप यात्रा’ आयोजित करण्यात आली होती. ‘ध्यास नावीन्याचा, शोध नवउद्योजकांचा’ या उपक्रमांतर्गत ही यात्रा होती.

केंद्र शासनानेही युवा पिढीमध्ये नावीन्यता, स्पर्धात्मकता वाढीस लागावी म्हणून ‘स्मार्ट इंडिया ह्याकेथॉन’ सारख्या अनेक स्पर्धा आयोजित केल्या. त्याचबरोबर संशोधन आणि नावीन्यता यांना चालना देण्यासाठी ‘अटल टिकरिंग लॅब’, ‘रिसर्च पार्क’ स्थापन केले. भारत सरकारच्या आत्मनिर्भर योजनेचा प्रमुख हेतू ‘नवनिर्मिती आणि उद्योजकता’ यांना चालना मिळून नव-उद्योजकांना स्वयंरोजगाराच्या अधिकाधिक संधी उपलब्ध व्हाव्यात हाच आहे. नव्या शैक्षणिक धोरणातही नव्या पिढीला शालेय जीवनापासूनच उद्योजकता आणि नवनिर्मितीबाबतचे ज्ञान, कौशल्य आणि दृष्टिकोन प्रदान करण्याविषयी सुतोवाच करण्यात आले आहे.

नव-उद्योजकांचे प्रकार : वैचारिक भूमिकेवर आधारित नव-उद्योजकांचे दोन प्रमुख प्रकार आहेत.

(१) नवनिर्मितीवादी उद्योजक (Innovative) : नवनिर्मितीवादी लोकांचा ओढा, नवे संशोधन, चाकोरीबाहेर विचार करून ग्राहकांना अधिक उपयुक्त, सोईस्कर, दर्जेदार नवी वस्तू सेवा देण्याकडे असतो. कच्चा माल, तंत्रज्ञातील नावीन्य वापरून नव्या बाजारपेठेचा मागोवा घेतात. नवनिर्माण करणारी व्यक्ती म्हणजे उद्योजक, अशी एक व्याख्या उद्योजकता विश्वात मान्यता पावलेली आहे. हे लोक सृजनशील (म्हणजे नवनिर्माण क्षमता धारण करणारे) असतात.

(२) अनुकरणवादी उद्योजक (Imitative) - अनुकरणवादी लोक दुसऱ्यांच्या उत्पादन, सेवा यांची नक्कल करतात. प्रस्थापित, जुन्या, मार्केटमध्ये असलेल्या गोष्टींचं नव्या पॅकिंगमध्ये ग्राहकांना देतात. प्रस्थापित मार्गाने जाणे पसंद करतात.

‘नावीन्याचा ध्यास घेणाऱ्यांना संधीचे आकाश नेहमीच उपलब्ध असते’ - (बाबासाहेब कल्याणी, अध्यक्ष व व्यवस्थापकीय संचालक, भारत फोर्ज लि.)

नावीन्य, नवनिर्माण संस्कृती (Innovation, Innovative culture) : उद्योजकाने आपल्या व्यवसायात कायम इनोवेशन (नावीन्य) आणण्याचा, नवीन पर्याय, मार्ग शोधण्याचा प्रयत्न केला पाहिजे. यासाठी ‘प्रोसेस’ (प्रक्रिया), ‘प्रॉडक्ट’ (उत्पादन), ‘प्लॅनिंग’ (नियोजन), ‘परफॉर्मन्स’ (कामगिरी), आणि ‘पिपल’ (माणस) या पाच ‘पी’ उद्योजकीय घटकांमध्ये नावीन्य/नवनिर्मिती अर्थात ‘इनोवेशन’ आणण्याचा कायम प्रयत्न करावा. इनोवेशन करताना सध्याच्या मार्केटमधील कोणत्याही उत्पादन/सेवेची नक्कल/अनुकरण (Imitation) करणे अपेक्षित नसते. त्याउलट नवनिर्मिती पुरस्कर्ते ‘जैसे थे’ (status quo) ठेवण्याच्या विरोधी असतात. त्यांना बदल, नावीन्य हवे असते. ते प्रयोगशील असतात. आपल्या प्रेरणेतून नवा मार्ग, नवी उकल करण्याचा त्यांना ध्यास असतो. आपल्या कल्पनेचे रूपांतर वास्तवात, उत्पादकतेत करण्याची त्यांची धडपड चालू असते. नवोपक्रम हे त्यासाठीचे प्रभावी साधन असते. उद्योग-व्यवसायात ‘इनोवेटिव्ह कल्चर’ येण्यासाठी जाणीवपूर्वक प्रयत्न करावेत.

नवनिर्मिती की साचलेपण (Innovation or Stagnation) : उद्योग-व्यवसायात कधी-कधी साचलेपण, मंदी आल्यास वेळीच कारण शोधावे लागतात. अन्यथा स्थितीशीलतेमुळे व्यवसायाला झपाट्याने उतरती कळा लागण्याची शक्यता असते. नावीन्याचा ध्यास आणि पुरस्कार हा यावर एक उत्तम उपाय ठरू शकतो; कारण नवनिर्मिती, कल्पकता हे एकविसाव्या शतकाचे चलनी नाणे (आयडिया ईज टू हेज करन्सी) आहे. व्यवसायात Stagnation v/s Growth अर्थात स्थिरता, कुठितता की वाढ असा पर्याय उद्योजकासमोर असतो, तेव्हा साहजिकच नावीन्य, सर्जनशीलता यांची कास धरून उद्योग वाढ, विकासाचा मार्ग स्वीकारणे सुज्ञपणाचे असते.

नवनिर्माणकारक घटक : व्यवसाय विकासाचा मार्ग Concepts (संकल्पना) ते Commercialization (समृद्ध व्यापार) असा असतो. यामध्ये संकल्पनेची छाननी व विकास (कन्सेप्ट डेव्हलपमेंट), नमूना उत्पादन, बाजारपेठेचे विश्लेषण, इत्यादींचा समावेश असतो. उत्पादनात, संवादात, व्यवहारात, सादरीकरणात, सेवेत, शिष्टाचारात, उत्पादकता प्रक्रियेत, आंतरिक संबंधात, मार्केटिंग, आदी क्षेत्रात नावीन्य असेल तरच ग्राहक प्रतिसाद वाढतो. त्यासाठी अनेक घटकांचे योगदान महत्वाचे ठरते. त्यासाठीच्या प्रमुख दोन घटकांचा आढावा घेऊ या.

अंतर्गत घटक (Internal Factors)

१. **उत्पादनात नावीन्य** : उत्पादने निश्चित करताना नावीन्य आणि उपयोगिता यावर अधिक भर असावा. याकामी संशोधन आणि विकास विभागाची मदत मोलाची ठरते. त्याचबरोबर ग्राहकांची नवीन जीवनशैली, त्यानुसार नव्या गरजा यांचाही विचार व्हावा. यावर आधारित नवीन उत्पादने किंवा आहे त्या उत्पादनात सुधारणा/बदल याबाबत विचारमंथनातून उद्योजकाने यथायोग्य नवा मार्ग काढावा. उपलब्ध स्पर्धक उत्पादने विचारात घ्यावीत. सेवा आणि उत्पादनात दररोज होणारे बदल विचारात घेऊन नव्याने ‘स्ट्रॅटेजी’ ठरवली पाहिजे. स्थानिक समस्यांवर

नावीन्यपूर्ण व स्थानिक उपाय शोधून नवनिर्मिती करता येते.

२. **प्रक्रियेत नावीन्य** : व्यवसाय करण्याच्या पद्धती, उत्पादन पद्धती यामध्ये मोठे बदल होता आहेत. प्रक्रियांच्या बदलत्या गरजा विचारात घेऊन नव-प्रक्रियांचा पाठपुरावा करायला हवा. पर्यावरणपूरक, अपारंपरिक ऊर्जा स्रोत यांचा अधिकाधिक वापर व्यवसाय प्रक्रियेत असावा.

३. **सेवेत नावीन्य** : ग्राहकांना आधुनिक जीवनशैलीला पूरक आणि आवश्यक असणाऱ्या सेवा हव्या असतात. त्यासाठी सेवेत वेगळेपण, नावीन्य आणावे लागेल. पूर्णपणे नवीन/अंशतः बदल याबाबत चर्चा, सर्वेक्षण आदी मार्गाने योग्य निर्णयापर्यंत येता येते.

४. **संघटन रचनेत नावीन्य** : नवनिर्मितीवादी उद्योजक संघटन रचनेतही नावीन्य, आवश्यक बदल करतात. संघटन कौशल्य असणारे उद्योजक याकामी पुढाकार घेतात. कल्पक माणसाचा गट (थिंक टँक) तयार करणेही श्रेयस्कर ठरते.

बहिर्गत घटक :

१. **नवे ग्राहक** : ग्राहक नेहमी नावीन्याच्या शोधात असतात. म्हणूनच नवनिर्मिती ग्राहकांपर्यंत पोहोचणे आवश्यक असते. जाहीरातीसाठी पारंपरिक माध्यमांबरोबरच आधुनिक माध्यमे (डिजिटल, सोशल, आदी) वापरल्यास नव्या ग्राहकांपर्यंत पोहोचणे शक्य होते. नव्या बाजारपेठेचा मार्ग सापडू शकतो. सध्या ‘ई-मार्केट’ची चलती आहे. ग्राहकांच्या जीवनात आरोग्य, उत्तम सेवा समाधान आणि गुणवत्तापूर्ण उत्पादन यांना प्राधान्य असते. जिथे या गरजा भागवल्या जातात, तेथे ग्राहक आपणून जातात. ग्राहकी वाढते. त्यासाठी नवे परिणामकारक विपणन विषयक धोरण अवलंबावे लागते. माणसाला निसर्गतःच (उपजत) कायम नावीन्यतेची ओढ असते. ग्राहक हा तर नेहमीच ‘नावीन्यप्रेमी’ असतो. उत्पादनाच्या पातळीवर असलेली नावीन्यता पुढे विक्री पातळीवर आणि विक्रीपश्चात सेवेपर्यंत नेण्याचा प्रयत्न व्हावा.

२. **नवीन गुंतवणूकदार, भागधारक** : नव-निर्मिती, नव-तंत्रज्ञान गुंतवणूक करण्यासाठी अनेक नवे गुंतवणूकदार पुढे येत आहेत.

नावीन्यपूर्णता हेच एकविसाव्या शतकाचे ब्रीद वाक्य मानले जाते. स्पर्धात्मक युगात आपला निभाव लागावा असं उद्योजकाला वाटतं असेल तर त्यांनी हे लक्षात ठेवावे की, नावीन्य आणि सर्जनशीलता या गोष्टींना पर्याय नाही. नाविण्याचा स्वीकार आणि अंगीकार ही आजच्या काळाची गरज आहे. अनेक नव-नवीन संधी आपल्यासाठी विकासाची दालनं उपलब्ध करणार आहेत. नव-उद्योजकांनी निरंतर नावीन्याचा ध्यास घेऊन आपल्या उद्योग विकासाचा मार्ग अधिक प्रशस्त आणि भक्कम केला पाहिजे. हीच उद्योजकीय विकासाची आणि यशाची गुरुकिल्ली आहे. उद्योजकाने नावीन्याचा ध्यास घेऊन ग्राहकांना दर्जेदार, तत्पर आणि स्वस्त (Better, Faster and Cheaper) उत्पादने/सेवा उपलब्ध करून दिल्यास ग्राहक म्हणतील,

‘अब सुख आयो रे, रंग जीवन में नया लायो रे !

(या लेखाच्या लेखकांनी लिहिलेली उद्योजकता, व्यवस्थापन घ्यासह इतर विषयांवरील एकूण १० पुस्तके प्रकाशित झालेली आहेत. लेखक शासकीय तंत्रनिवेदनचे माजी प्राचार्य आहेत. त्यांचा मो. क्र. ९८२३२३९३४० असून ई-मेल jeevanmuley@gmail.com आहे.)



यशोगाथा :
जय हरिहर कारिया,

मराठी मातीचे ऋण फेडतांना...

महाराष्ट्राच्या समृद्ध भूमीने अनेक परप्रांतीयांना आपलेसे केले आहे. रोजगार दिला आहे. जगण्याचे ध्येय दिले आहे. कारिया गुजराती कुटुंब हे त्यापैकीच एक. गुजराती असले तरी मराठी मातीवर प्रेम करत येथील लोकांसाठी कायम काहीतरी करण्याची तळमळ बाळगणारे हे कुटुंब. रोटरी क्लबचे माध्यम असो अथवा जोशिला जय हे यूट्यूब माध्यम, उद्योग-व्यवसायाची नाळ जपत समाजसेवेचे व्रतसुद्धा त्यांनी अंगीकारलं आहे.

- डॉ. उमेश कणकवलीकर

मुसाफीर हूँ यारो, ना घर है, ना ठिकाना,

मुझे चलते जाना है, बस चलते जाना...

माझं नाव जय ज्योत्सना हरिहर कारिया. माझा जन्म २५ मार्च, १९७६ ला कल्याण येथे झाला. आम्ही चार भावंडं, मोठी बहीण स्व. पौर्णिमा, धाकटी भूमी, भाऊ नितेश आणि मी. आमचं अकरा जणांच मोठं एकत्र कुटुंब आहे. आम्ही पिढ्यानपिढ्या टिंबरचा अर्थात लाकडांचा व्यापार करतो. कल्याणला आमची वडिलोपार्जित मोठी प्रॉपर्टी आहे. मी गुजराती मिडियममध्ये शिकलो; पण मी इंग्लिशवर प्रभुत्व मिळवलं. मी सिव्हिल इंजिनिअर झालो. २००० साली सौ. जयश्रीशी माझा शुभ-विवाह झाला. आम्हाला दोन मुलगे आहेत. थोरला जश पदवीधर आहे आणि धाकटा अक्शन दहावीला आहे. आमची दोन्ही मुलं नोकरी करून अनुभव कमवतील आणि पुढे स्वतःची इंडस्ट्री स्थापन करतील, असं आमचं ध्येय आहे. मी वडिलांकडून लोकव्यवहार आणि सत्याच्या मार्गावर चालण्याचा धडा घेतला आहे. माझ्या आईकडून मी कृष्ण-भक्ती शिकलो आहे.

२००४ साली मी आणि नितेश रोटरी क्लबचे सदस्य झालो. निरंतर सेवा करत राहिल्यामुळे मी रोटरी-कल्याण क्लबचा प्रेसिडेंट झालो आणि नंतर असिस्टंट गव्हर्नर झालो. लवकरच मी डिस्ट्रिक्ट सेक्रेटरी होत आहे. डिस्ट्रिक्ट गव्हर्नर व्हायचं माझं स्वप्न आहे. हा आंतरराष्ट्रीय स्तराचा दर्जा असतो. या पदाचे प्रशिक्षण अमेरिकेमध्ये असते. २०१३ पासून मी दरवर्षी १००० हॉलर्स रोटरीला दान करतो. मला एकूण १०,००० हॉलर्सचा दानधर्म करायचा आहे. सध्या मी रोटरी - नवी मुंबई क्लब अंतर्गत साक्षरता अभियानात कार्यरत आहे. आमचा पारंपरिक व्यवसाय चालूच आहे; पण आम्हा दोन्ही भावांना काहीतरी आगळवेगळं करून स्वतःची ओळख निर्माण

करायची आहे. म्हणून २००५ साली नितेशने आणि मी 'एन.जे. ग्रुप ऑफ कंपनीज'ची स्थापना केली.

आम्ही दोन्ही भाऊ दररोज सारखीच वेशभूषा करतो. आम्ही दोघा भावांनी आमचं पॅशन, अर्थात जीवनाचं उद्दिष्ट शोधलं आणि त्यामागे आम्ही झपाटल्यासारखं काम करत आहोत. आम्ही एकमेकांमध्ये माझं-तुझं असा भेदभाव करत नाही. आम्ही कौटुंबिक स्नेहसंबंध जोपासतो. आम्ही एकत्र मौजमजा करतो, पर्यटनालासुद्धा एकत्रच जातो. जन्मतःच आम्ही सुखवस्तू होतो; पण आम्ही कधी चुकीच्या मार्गावर पाऊल टाकलं नाही, व्यसनाच्या आहारी गेलो नाही. आम्हाला फक्त कामाचं व्यसन आहे. पूर्वी आम्ही एकत्र राहायचो. आता उद्योगधंदा वाढीस लागल्यामुळे आम्ही एकमेकांपासून थोडेसे दूर रहातो; पण सतत भेटत असतो. आम्ही दोघं एकमेकांवर आजन्म प्रेम करणारच! आम्ही पूर्वीपासून दिवाळीत आमच्या ग्राहकांना, मित्रांना, नातेवाइकांना भेटवस्तू देतो. २००९ला आम्ही संकल्प केला की, आपण मानवी स्नेहसंबंध जोपासण्यासाठी सर्वाना उपयुक्त ठरेल अशी, त्यांचं नाव छापलेली हायरी भेट घायची. ही हायरी आम्ही सर्वाना वैयक्तिक भेट घेऊन दिली. हा उपक्रम १०० लोकांपासून सुरू होऊन ३०० पर्यंत पोहोचला आहे. ही कल्पना लोकांना भावली.

आम्ही गुजराती जरी असलो, तरी जन्मापासून आमची नाळ महाराष्ट्राशी जुळली आहे. मराठी माणसं चाकोरीबद्ध जीवन जगतात. आजोबांनी, वडिलांनी नोकरी केली, म्हणून तेही नोकरी करतात व वास्तविक त्यांनी नोकरी सोडून उद्योगाकडे वळलं पाहिजे. आपलं आयुष्य खूप सुंदर, सहज आहे; पण आपण ते जटील बनवतो. आपण आपल्या गरजा वाढवत जातो आणि त्या

पूर्ण करण्यासाठी ताणतणावाच्या चक्रामध्ये अडकतो. आपण आपल्या मुलांना शिक्षण घेण्यासाठी हात धुवून मागे लागतो. चांगला शिकलास, तर चांगली नोकरी मिळेल आणि चांगली छोकरी मिळेल आणि संसार सुखाचा होईल ही मानसिकता मराठी आणि दाक्षिणात्य लोकांमध्ये जास्त दिसते. गुजराती, मारवाडी, पंजाबी, सिंध इत्यादी जातींमध्ये शिक्षणापेक्षा उद्योगधंद्याला जास्त महत्त्व देतात. लहानपणापासूनच मुलांमध्ये उद्योगाची आवड निर्माण करायला हवी. महिना लाख रुपये उत्पन्न कमवून आपण आपल्या स्वप्नांना मर्यादित करतो. खरं तर आपली लायकी करोड रुपये कमवण्याची असते; पण आपण जीवनाशी तहजोड करतो. आपली आवड शोधून त्या अनुषंगानेच आपण उद्योग केला पाहिजे.

मला लहानपणापासूनच ट्रेकिंग, मोटरसायकल आणि कार चालवणे, पर्यटन करणे, नवीन लोकांना भेटणे इत्यादींचा छंद आहे. म्हणून मी 'जोशिला जय' नावाचं यूट्यूब चॅनल सुरू केलं आहे. लोकांना नव-नवीन पर्यटनस्थळांची माहिती मिळावी, हेच यामागचं उद्दिष्ट आहे. मी पैशापेक्षा कामाला महत्त्व देतो. कार्य केलं की पैसा आपोआपच येतो. या चॅनलमुळे अधिकाधिक लोकांना माझा परिचय होत आहे. या प्रक्रियेलाच आधुनिक काळात नेटवर्किंग म्हणतात, जी काळाची गरज आहे. मी नेहमी म्हणतो, आपल्याला जे आवडतं ते करायचं आणि जे करतो त्यावर प्रेम करायचं. जीव ओतून काम करायचं. त्यामुळे निश्चितच आपण विजेता होतो.

२००४ साली रोटरी क्लबच्या माध्यमातून अत्रे रंगमंदिर, कल्याण येथे अॅड. संदीप पटेल यांनी डॉ. उमेश कणकवलीकर सरांचा 'मी विजेता होणारच!' हा कार्यक्रम आयोजित केला होता. या कार्यक्रमात सर म्हणतात, की तो वेडाच असतो, जो इतिहास घडवतो आणि त्या वेड्याने घडवलेला इतिहास शहाणे वाचत बसतात. यातून आम्हाला एक दिव्य संदेश मिळाला की आपण वेड लागल्यासारखं, झपाट्यासारखं कार्यरत व्हायचं आणि आपली स्वप्न पूर्ण करायची. आपला उद्योग सतत वृद्धिंगत करायचा. हा कार्यक्रम मराठी असूनसुद्धा आम्ही एकचित्ताने पाहिला. सरांची बॉडी लॅंग्वेज इतकी प्रभावी होती की, आम्ही गुजराती असलो, तरी आम्हाला संपूर्ण कार्यक्रम कळला. आपल्या उद्योगात देहबोली, आत्मविश्वास, उत्साह, चिकाटी, साहस इत्यादी गोष्टी महत्त्वपूर्ण असतात, हे सरांकडून शिकायला मिळालं. आपण शून्यातून विश्वनिर्मिती करू शकतो, हा विश्वास प्राप्त झाला.

सरांची पुस्तकं, कार्यक्रम, प्रशिक्षणं या उपक्रमातून आपल्याला बोध होतो, की आपलं नेमकं ध्येय काय आहे? त्या ध्येयासाठी झपाट्यासारखं काम करून विजेता कसं व्हायचं? हे शिकायला मिळतं. सरांबरोबर भेटीगाठी पण महत्त्वाच्या आहेत. माणसं कार्यक्रमानंतर किंवा प्रशिक्षणानंतर त्या मार्गदर्शनास संपर्कात राहात नाहीत; पण आम्ही संपर्कात राहिलो. आम्ही रात्रभर सरांबरोबर बसून योजना आखल्या आहेत आणि त्यावर कार्यरत झालो आहोत. एकदा आम्ही सरांसोबत रात्रभर नियोजन करून पहाटे निघालो. तितक्यात सरांचा फोन आला, की थांबा, मला तुम्हाला अजून

काहीतरी सांगायचं आहे. ते गाडी घेऊन आमच्यापर्यंत पोहोचले. जे काही सांगायचं होतं, ते आम्हाला सांगितलं.

कणकवलीकर कुटुंबीयांनी खूप कष्टाने आम्हा विद्यार्थ्यांसाठी उभारलेल्या शिष्यकुलला मी अधूनमधून भेट देत असतो. या शिष्यकुलसाठी आम्ही प्लायवूड, लाकूड, सनमायका वाजवी दरात उपलब्ध करून दिले.

सर नेहमी सांगतात, पैशांच्या मागे लागू नका. मिशनच्या मागे लागू. सर आपल्यात ध्येयवेदा होण्याची नुसती ज्योत प्रज्वलित करत नाहीत, तर त्याचे रूपांतर मशाल आणि पुढे वणव्यात करतात, याचा मी अनुभव घेतला आहे. सरांसोबतच्या २० वर्षांच्या सहवासामुळे जीवनात आमूलाग्र बदल घडला, घडत आहे आणि घडतच राहील.

मला पर्यटन करत काम करायला आवडतं, उद्योग वाढवायला आवडतं. एक्सप्लोर, बियॉड या शब्दांच्या आधारे मी जीवन जगतो. यासाठी वेळ लागतो, पैसा लागतो, यात श्रम आहेत; पण त्याचा मी आनंद लुटतो. जोशिला जयची गाडी भारतातील सर्व मार्गावरून धावणारच! दौऱ्यानंतर माझा ड्रायव्हर कंटाळला, तर मी त्याला सांगतो की तू तुझ्या घरी जा मी गाडी घेतो आणि चक्क पर्यटनाला निघतो. नवीन नवीन जागा शोधून काढतो. आवड असेल तर सवड निर्माण होते. मी भारतातील कोस्टल रुट आणि माउंटन रुटचा अभ्यास केला आहे. मी अशा गावांमध्ये जातो, ज्या गावांमध्ये पर्यटक जातच नाहीत. कारण त्यांना ती गावं माहितीच नाहीत आणि कोणी त्यांना तसं मार्गदर्शनही करत नाही. स्वतः की कार असेल तर आपण स्वतःहून ही गावं शोधून काढू शकतो. त्या ठिकाणी गर्दी नसते. अॅडव्हेचरस पर्यटन करायला जोश लागतो. म्हणून मी माझ्या यूट्यूब चॅनलला नाव दिलं आहे- 'जोशिला जय'.

मी 'ट्रान्स एशियन चेंबर ऑफ कॉमर्स अॅण्ड इंडस्ट्री' या संस्थेचा सदस्य आहे. या संस्थेच्या माध्यमातून मला माझा उद्योगधंदा आंतरराष्ट्रीय स्तरावर पोहोचवायचा आहे. माझं स्वप्न आहे की, मी २०२६ ला भारतातून लंडनला कारने प्रवास करून जाणारच! खरं तर मी हे स्वप्न २०२२ लाच पूर्ण करणार होतो; पण कोरोनामुळे हा संकल्प लांबणीवर गेला आहे. यासाठी १७ देशांमधून १६००० किमीचं ड्रायव्हिंग, ४७ दिवसांचा प्रवास आणि ३० ते ३५ लाख रुपये गुंतवणूक करावी लागते. लंडन हे एक बेट असल्यामुळे अंतिम टप्प्यात साधारण अर्धा तास गाडीसह जहाजातून प्रवास करावा लागतो आणि आपलं ध्येय साध्य होतं.

मैं जिंदगी का साथ निभाता चला गया।

हर फिक्र को धुँए में उड़ाता चला गया।।

(या मुलाखतीचे शब्दांकन करणाऱ्या लेखकाची २५ पुस्तके प्रकाशित झाली आहेत. तसेच त्यांनी आजवर मी विजेता होणारच! या कार्यक्रमाचे ३५०० हून अधिक प्रयोग सावर केले आहेत. आर्ट ऑफ विनिंग नावाने ते प्रशिक्षण देतात. ते नामांकित कंपन्यांचे प्रशिक्षक आहेत. त्यांनी सामाजिक बांधीलकीतून पुणे येथे शिष्यकुल या संस्थेची उभारणी केली आहे. त्यांचा e-mail : nishamissionvijeta@yahoo.com असून त्यांचे भ्रमणध्वनी ९८२०२९२०७२ / ९०२९३७३९९९ आहेत.)



यशोगाथा :

हेरंब महिला बचतगट, देगाव सातारा

कुटुंबाला आधार पर्यावरण संवर्धनातही हातभार

महिलांच्या सबलीकरण व आर्थिक सक्षमीकरणासाठी बचतगट चळवळ सुरू झाली. आर्थिक बचत करताना उद्योग-व्यवसाय करत बचतगटांची वाटचाल भक्कम होऊ लागली. सातारा तालुक्यातील देगाव येथील हेरंब महिला बचत गटाने पर्यावरणपूरक व्यवसाय सुरू करत हेरंब कापडी पिशवी उद्योग समूह उभारला. दररोज दहा हजार कापडी पिशव्या यामार्फत तयार केल्या जातात. या व्यवसायातून १०३ महिलांना रोजगार मिळाला आहे.

- डॉ. आरतीश्यामल जोशी

बचतगटाच्या माध्यमातून महिलांनी रोजगार सुरू केले. आपल्या पारंपरिक अनुभवातून पापड, लोणचे, कुरडईपासून सुरू झालेले बचतगटाचे व्यवसाय आज पुरुषी क्षेत्रातही कर्तृत्व गाजवत आहे. महिला आर्थिकदृष्ट्या सक्षम होतील तेव्हाच त्या सर्व क्षेत्रात पुरुषांच्या बरोबरीने आत्मविश्वासाने वावरू शकतील, या हेतूने बचतगट चळवळ सुरू झाली. महिलांच्या सबलीकरणाची व आर्थिक सक्षमीकरणाची चळवळ बचत गटामुळे यशस्वी होत आहे. महिला बचत गटाची संकल्पना सर्वप्रथम बांगलादेशात रुजली गेली. डॉ. महमंद युनूस यांनी १९८३ साली बांगलादेशातील चितगाव येथे महिला बचत गटाची मुहूर्तमेढ रोवली. त्यानंतर, १९९१ मध्ये भारतात बचत गट सुरू होऊ लागले. पहिल्या वर्षात ५०० बचत गट स्थापनेचे उद्दिष्ट ठेवले होते; परंतु हा आकडा २५० वर स्थिरावला गेला. पुढे, १९९८ पासून मात्र या चळवळीने वेग घेतला. आज भारताच्या तळागाळपर्यंत ही चळवळ पोहोचल्याचे दिसून येते.

सातारा तालुक्यातील देगाव येथील हेरंब महिला बचत गटांनी साधी बचत करणे या हेतूने बचत गटाची स्थापना २०१० मध्ये केली. काही कर्ज मिळेल, घरातील गरजा भागतील या हेतूने १० महिलांचा गट एकत्र आला. सुरुवातीला केवळ शंभर रुपये देऊन या गटाने आपला बचत गट सुरू केली. बँकेतील एका अधिकाऱ्याने महिलांना काही उद्योग करण्याविषयी मार्गदर्शन केले. या मार्गदर्शनामुळे अनेक महिला प्रभावित झाल्या. आपण काय करू शकतो याचा विचार त्या करू लागल्या. बचत गटाच्या अध्यक्षा वनिता साळुंखे यांनी आपण कापडी बॅग बनवायच्या का, हा विचार मांडला; कारण त्यांचे पती ज्या कंपनीत कामाला होते तेथे बॅग कसे करतात याबाबतची जुजबी माहिती त्यांना होती. काही महिलांनी लगेचच होकार दिला. काही महिलांनी शिलाई करून देण्याचे काम हाती घेतले, तर काही वयोवृद्ध महिलांनी आधार देत चांगल्या

कामाला सुरुवात करा असे सुचवून पाठिंबा दिला.

पर्यावरणपूरक कापडी पिशव्यांची निर्मिती

बचत गटाच्या अध्यक्षा वनिता साळुंखे यांनी घरात हा विचार मांडला. अध्यक्षा म्हणून पुढाकार घेताना जबाबदारी मोठी होती, हे लक्षात घेऊन वनिता यांचे पती दीपक साळुंखे यांनीही पाठिंबा दिला. पुढे महिलांनीच मार्केटमध्ये पिशव्यांची ऑर्डर मिळण्याबाबत विचारणा सुरू केली. अगदी सुरुवातीला त्यांना अडीच हजाराची एक ऑर्डर मिळाली तेव्हा आकाश ठेंगणे झाल्यासारखं वाटलं असं वनिता यांनी सांगितलं. ती ऑर्डर पूर्ण करताच कामाचा आलेख रुंदावत गेला. केवळ पिशव्या शिवून न थांबता त्यावर प्रिंटिंग करावी, या हेतूने स्क्रीन प्रिंटिंग मशीन खरेदी करून ग्राहकांना त्याच्या व्यवसायाच्या नावासह आकर्षक बॅग देण्यात येऊ लागली. व्यवसाय पर्यावरणपूरक असल्याने वाढत गेला. शंभर रुपये महिना भरणान्या महिला बचतगटात आज पाचशे रुपये जमवतात. पर्यावरण समृद्ध संतुलित ग्रामयोजनेअंतर्गत काही ग्रामपंचायतींच्या कापडी पिशव्यांची कामे सातारा परिसरात सुरुवातीला कामे मिळाली. कामे वाढतच आहे. कापडी पिशव्यांनी राज्यभर नावलौकिक मिळवला.

१०३ महिलांना मिळाला रोजगार

आज अगदी दीड रुपयापासून २५० रुपयापर्यंत प्रिंटिंगसह त्यांच्याकडे ही कट, यू कट, बॉक्स, मॅटि, कॉटन प्रकारात कापडी बॅग उपलब्ध आहेत. १० महिलांपासून सुरू झालेल्या व्यवसायात आज त्यांच्याकडे १०३ महिला काम करतात. यामध्ये कटिंग मास्टर, मार्केटिंग, मशीन ऑपरेटर अशा पदावर अनेक महिला काम करतात. साधारण तीनशे रुपये रोजाने त्यांना काम दिले जाते. स्क्रीन प्रिंटिंग मशीन नंतर तब्बल सहा लाखांचे आधुनिक प्रिंटिंग मशीन खरेदी केले. घरातून



सुरु झालेल्या बचत गटाच्या व्यवसायाने एमआयडिसी सातारा मध्ये जागा किरायाने घेत हेरंब कापडी पिशवी उद्योग समूह उभा केला आहे. दररोज दहा हजार कापडी पिशव्यांचे उत्पादन केले जाते. लहानशा गावातून सुरु झालेल्या या व्यवसायाने गावातील महिलांना तर सक्षम केलेच आहे; परंतु इतरांनाही त्या प्रेरणादायी ठरत आहेत.

कोरोना काळात केले मास्क : कोरोनाच्या काळामध्ये सुद्धा संधी समजून या गटाने मास्क तयार करण्यास प्रारंभ केला. प्रारंभी आरोग्य सेवकांना, ऊसतोड कामगारांना मोफत मास्क वाटले. महाएनजीओ फेडरेशन, पुणे यांच्यावतीने शेखर मुंदडा ७००० मास्कची ऑर्डर दिली आणि कामाच्या गुणवत्तेमुळे मास्कचे कामही वाढतच गेले. काळातही अनेक महिलांना रोजगार उपलब्ध झाला.

सामाजिक कार्यातही अग्रेसर : सामाजिक जबाबदारीचे भान बाळगत बचत गटाने सामाजिक भान बाळगून देगाव शाळेतील मुलांसाठी पाण्याची सोय आणि गरीब विद्यार्थ्यांना वहा वाटप केले. सिंधूताई सपकाळ यांच्या आश्रमाला आर्थिक मदत केली. अनेक बचत गटांना वनिता यांनी मार्गदर्शन केले आहे तर अनेकींना आपल्या रोजगातून ट्रेनिंग देत पायावर उभे केले आहे. विविध महाविद्यालय, व्यावसायिक संस्थांना उद्योगाविषयी त्या मार्गदर्शन करतात.

पुरस्कारांची थाप मोलाची : कर्तव्य सोशल ग्रुप, सातारा येथील निर्सर्ग बायोटेक प्रा. लि. सन्मानित पुरस्कार, जायंट्स ग्रुप ऑफ सातारा, मुक्ताई चॅरिटेबल ट्रस्ट स्त्री कर्तृत्वाचा सन्मान, शिवबा संघटना महाराष्ट्र-जय जिजाऊ पुरस्कार, माणदेशी फौंडेशन रोल मॉडेल पुरस्कार, ज्योतिर्मय फौंडेशन उद्योजिका पुरस्कार, महाराष्ट्र जर्नलिस्ट फौंडेशन - नवदुर्गा



श्री.बी.टी.यशवंते, उद्योग सहसंचालक तथा कार्यकारी संचालक, एमसीईडी, छत्रपती संभाजीनगर यांनी मा.श्रीमती निधी चौधरी, भा.प्र.से., आयुक्त, कौशल्य विकास, उद्योजकता यांना उद्योजक मासिक भेट देताना दिसत आहेत. यावेळी उद्योजकता विकास प्रशिक्षण कार्यक्रमाबाबत चर्चाविनिमय करण्यात आली.

पुरस्कार, प्रियदर्शनी अस्मिता अवार्ड, महाएनजीओ स्त्री शक्ती सन्मान पुरस्कार, कोविड योद्धा, जिजाऊ फाउंडेशन पुरस्कार, मिडिया चॅरिटेबल ट्रस्ट प्रेरणा पुरस्कार, मनुष्यबळ विकास लोकसेवा अकॅडमी राज्यस्तरीय कर्तृत्ववान महिला नारीरत्न पुरस्काराने बचत गटास सन्मानित करण्यात आले आहे.

आत्मविश्वास देतो यशाची हमी : अनुभव नसताना उद्योगात उतरण्याचे धाडस केले. अनेकदा आर्थिक नुकसान झाले. कर्ज बाजारीपण अनुभवायला आले. अगदी सहा लाखांत घेतलेले प्रिंटिंग मशीनही कर्जदाराने उचलून भंगारात दिले होते; पण काही चांगल्या माणसाने आणि कुटुंबीयांनी पुन्हा बळ दिले. अशावेळेस माणसांची पारख देखील होते. ती पारख योग्य ठिकाणी पणाला लावावी लागते. यासर्वांवर आत्मविश्वासाने मात करावी लागते. आपण चांगले काम केले तर समाजात मान तर मिळतोच; परंतु आपल्यासह कुटुंबाचेही दिवस पालटतात. मुलांना उच्चशिक्षण देता येते. ही साखळी मजबूत करताना आपल्या सहकार्यांचा विश्वास मोलाचा ठरतो. या सर्व प्रवासात बचतगटांच्या सदस्यासह नाबार्डचे सुबोध अभ्यंकर, नानासो मोहिते, सी.ए.संदीप सुतार, वाल्मिक कदम यांची मोलाची साथ लाभली असे वनिता साळुंखे यांनी सांगितले.

हेरंब महिला बचतगटाच्या सदस्य

अध्यक्ष - वनिता साळुंखे उपाध्यक्ष - रेखा साळुंखे

इतर सदस्य - विमल रसाळ, सरिता गुरव, अंजना अरगडे, शितल हफळ, माधुरी फणसे, विद्या पवार, अंजना गुजर यासह पौर्णिमा, सारिका, मंगल, कामिनी, सुनिता, उज्ज्वला, छाया साळुंखे.

(या लेखाच्या लेखिका उद्योजक मासिकामध्ये कनिष्ठ प्रकल्प अधिकारी (से.पू.) म्हणून कार्यरत असून त्यांना मराठी आणि इंग्रजी प्रसारमाध्यमात कामाचा सतरा वर्षांचा अनुभव आहे.) ■ ■

महाराष्ट्राचे राज्यगीत

जय जय महाराष्ट्र माझा, गर्जा महाराष्ट्र माझा
जय जय महाराष्ट्र माझा, गर्जा महाराष्ट्र माझा ॥१॥
भीती न आम्हा तुझी मुळी ही गडगडणाच्या नभा
अस्मानाच्या सुलतानीला जवाब देती जिभा
सह्याद्रीचा सिंह गर्जतो शिव शंभू राजा
दरीदरीतून नाद गुंजला महाराष्ट्र माझा
जय जय महाराष्ट्र माझा, गर्जा महाराष्ट्र माझा ॥१॥
काळ्या छातीवरी कोरली अभिमानाची लेणी
पोलादी मनगटे खेळती, खेळ जीवघेणी
दारिद्र्याच्या उन्हात शिजला
निढळाच्या घामाने भिजला
देश गौरवासाठी झिजला
दिल्लीचे हे तख्त राखितो, महाराष्ट्र माझा
जय जय महाराष्ट्र माझा, गर्जा महाराष्ट्र माझा
जय जय महाराष्ट्र माझा ॥२॥



यशोगाथा : डॉ. प्रमोद ढेरे

इच्छाशक्तीच्या जोरावर उद्योग क्षेत्रातील भरारी

उद्योगक्षेत्रात रोजचा दिवस हा नवनिर्मितीचा आनंद देणारा असतो. त्यातही आरोग्य क्षेत्र हे असं क्षेत्र आहे की. मानवाला सुखी आयुष्य जगण्यासाठी मदत करू शकते. पॅनासिया ओव्हरसिज फॉर्म्युलेशन या औषध कंपनीने अनेक रुग्णांना दिलासा देणारे हे औषध निर्माण केले आहे. रुग्णसेवेचे हे समाधान ईश्वरसेवेइतकेच मोलाचे आहे.

- निशिगंधा उमेश कणकवलीकर

माझं नाव प्रमोद प्रफुल्लता विश्वनाथ ढेरे. माझा जन्म २९ जून, १९७९ रोजी एका मध्यमवर्गीय कुटुंबात कराड येथे झाला. माझे पालक शिक्षक असल्यामुळे त्यांनी मला अभ्यास आणि खेळ याचे एक संतुलित वेळापत्रक करून दिले होते. माझ्या जीवनाची पायाभरणीच शिस्तपालनाने झाली आहे. मी फार्मासिस्ट आहे. मी २००० साली सुशिक्षित बेरोजगार योजनेतर्फे कर्ज काढून स्वतःच्या हिमतीवर पिंपरी-चिंचवड, पुणे येथे 'जय बजरंग मेडिकल अॅण्ड जनरल स्टोर'ची स्थापना केली. २००१ साली माझे लग्न झाले. माझी पत्नी सौ. अर्चना पदवीधर आहे. ती एक उत्तम गृहिणी आहे. ती मला उद्योगातसुद्धा मदत करते. आम्हाला दोन मुले आहेत. आमची सुकन्या, अवंती इंटेरिअर डिझायनरचा डिग्री कोर्स करत आहे. पुढे मास्टर्स डिग्रीसाठी परदेशात जाण्याचे तिचे ध्येय आहे. आमचा धाकटा मुलगा, विवेक बारावीत आहे. त्याचे बीबीए, एलएलबी करण्याचे ध्येय आहे.

माझ्याकडे फूड अॅण्ड ड्रग्सचे लायसन्स असल्यामुळे मी औषध निर्मिती करतो. मी 'पॅनासिया ओव्हरसीज फॉर्म्युलेशन' ही औषधांच्या मार्केटिंगची कंपनी सुरू केली. पॅनासिया म्हणजे रामबाण औषध, म्हणून मी माझ्या उद्योगाला हे नाव दिले. आम्ही ओमेगा, फूड सप्लिमेंट्स, किडनी, लिव्हर, हृदय, मल्टिव्हिटॅमिन, कोलेस्ट्रॉल, त्वचा विकार, ब्लड सक्च्युलेशन, शुगर, ब्लडप्रेसर, थायरॉइड इत्यादी आजारांवर उपचार करून आमच्याच औषधांची विक्री करतो. स्वतःच्याच उत्पादनांचे ब्रँडिंग करून मार्केटिंग करताना एक अवर्णनीय आनंद मिळतो. माझी संस्था आय. एस. ओ. प्रमाणित आहे. लकी ड्रॉ, कस्टमर ऑफर्स, अॅट्रॅक्टिव्ह स्कीम्स, डॉक्टर्स गिफ्टस् प्लॅन अशा एक से बढकर एक योजना आखून मी माझा औषधांचा होलसेल बिझिनेस भरभराटीस नेत आहे. या अंतर्गत भेटवस्तू म्हणून मी दुचाकी आणि चारचाकी वाहनांचे वाटप केले आहे. दर्जेदार औषधांसाठी ग्राहक

इतरांकडे न जाता माझ्याकडेच कसे वळतील, यासाठी माझी सतत धडपड चालू असते.

हॉ. उमेश कणकवलीकर सरांचा 'मी विजेता होणारच!' हा प्रेरणादायी कार्यक्रम पहिल्यांदा पाहिला. त्यानंतर मी हा कार्यक्रम पुनःपुन्हा पाहिला. ऐन तारुण्याच्या उंबरठ्यावर असतानाच मी या कार्यक्रमातून माझ्या आयुष्याला कलाटणी देणारा महत्त्वपूर्ण धडा घेतला, तो म्हणजे मी जरी शिक्षणक्षेत्रात नोकरी करणाऱ्या पालकांचा मुलगा असलो, तरी मी नोकरी करणार नाही. मी एक यशस्वी उद्योजक होणारच ! १०० रुपयांच्या तिकिटाने माझे आयुष्य संपूर्णपणे बदलले. हा कार्यक्रम मी पाहिला नसता, तर कदाचित मीसुद्धा कुठेतरी नोकरी करत असतो. सर नेहमी म्हणतात, नोकरी करतो तो नोकरदार. जो रोज काम करून करून गार करून पाहतो, तो रोजगार. जॉब म्हणजे 'जस्ट ओबे बॉस किंवा जॉइन अदर्स बिझिनेस'. मी सरांचा आजन्म ऋणी राहीन की, त्यांनी मला नोकरदार होऊन रडगाणे गाणारा होण्यापेक्षा, उद्योजक होऊन हसतमुख जीवन जगणारा एक यशस्वी उद्योजक म्हणून घडवले. २००८ मध्ये मी डॉ. राजेश निशिगंधा उमेश कणकवलीकर संचालित 'आर्ट ऑफ विनिंग' चे प्रशिक्षण घेतले. या अंतर्गत सरांची सर्व पुस्तके दिली जातात. ती माझ्या संग्रही आहेत. सर हे माझे मन प्रज्वलित करणारे पहिले गुरु आहेत.

सरांनी प्रशिक्षण क्षेत्रात अनेक प्रशिक्षक घडवले आहेत. त्यांच्याकडूनही मी प्रशिक्षण घेतली आहेत. सरांची २००३ पासून आजपर्यंत संपूर्ण वाटचाल मी जवळून पाहिली आहे. माझ्या जीवनाच्या सुरुवातीच्या काळात एक सामाजिक सेवा म्हणून मी सरांच्या कार्याला पार्ट-टाइम का होईना पण मदत करायचो. तेव्हा मी एक मनगटी घड्याळ जिंकले होते, हे आनंदाने सांगावेसे वाटते. सर अल्पदरात भरभरून शिकवतात.

बाजारातील इतर प्रशिक्षक अल्पप्रमाणात शिकवून भरभरून पैसे घेतात. अलीकडेच मी एका प्रशिक्षण संस्थेकडून हजारो-लाखे रुपये देऊन प्रशिक्षण घेतले; पण माझ्यात अशी मोठी गुंतवणूक करण्याची क्षमता ही सरांनीच निर्माण केली आहे. सरांनी माझ्यासारख्या असंख्य तरुणांची पायाभरणी मजबूत केली आहे, त्यामुळे आम्ही विजेता होणारच पण सरांचे कार्य 'न भूतो न भविष्यति!' असेच आहे. सरांनी माझ्यासारख्या असंख्य लोकांना आज घडवले आहे आणि अशा विजेत्यांचा 'आपला विजेता परिवार' नावाचा एक व्हॉटसअप ग्रुप बनवला आहे, ज्याचा मी सदस्य आहे. ही माझ्यासाठी अभिमानाची गोष्ट आहे. या परिवारात सरांकडून आणि इतरांकडून सतत प्रेरणा आणि प्रोत्साहन मिळत असते, त्यामुळे आम्ही सर्वच सदैव उत्साही राहतो. काही विद्यार्थ्यांनी सरांबरोबर दगाबाजी केली, त्यांना सरांनी संस्थेतून काढून टाकले. आज ते सरांच्या मार्गदर्शनाला मुकले आहेत; पण मी सरांबरोबर प्रामाणिक राहिलो त्यामुळे आज या 'उद्योजक' मासिकामध्ये माझा लेख प्रकाशित होत आहे. हे माझ्या प्रामाणिकपणाचे फळ आहे, असे मी मानतो. सरांकडूनच मी वाचनाची प्रेरणा घेतली आहे. आमच्या घरात आमचे एक छोटेसे ग्रंथालय आहे. सरांच्या मी विजेता होणारच!, मी हुशार होणारच!, मी प्रेरणा घेणारच!, मी मानवी स्नेहसंबंध जोपासणारच!, मी यशस्वी उद्योजक होणारच! इत्यादी पुस्तकांनी माझ्या आणि माझ्या कुटुंबाच्या व्यक्तिमत्त्व विकासात हातभार लावला आहे.

अल्पावधीतच स्वकष्टाने मी माझ्या दुकानाच्या जवळच मध्यवर्ती ठिकाणी दुसरा मोठा गाळा विकत घेतला, ज्याची किंमत आज करोडोमध्ये आहे. माझा औषधांचा उद्योग भरभराटीस आला आणि मला आर्थिक स्थिरता लाभली; पण कळतनकळत मी एका चिटफंड कंपनीच्या जाळ्यात अडकलो आणि तिथे माझी फसगत झाली. मला खूप मोठा आर्थिक फटका सोसावा लागला. मी ऐकले होते, की 'जैसे ज्याचे कर्म, तैसे फळ देईल ईश्वर'. झटपट श्रीमंत होण्याच्या नादात मी भरकटलो आणि स्वतःच्या चुकीमुळे होत्याचे नव्हते झाले. एक जुनी म्हण आहे, 'करायला गेला गणपती आणि झाला मारुती'. मी चुकीचे क्षेत्र निवडले आणि त्यामुळेच माझ्याकडून एक घोडचूक झाली; पण या संकटाने आत्मपरीक्षण आणि आत्मशोध घेण्याची संधी लाभली. त्यामुळेच आत्मबोध झाला. माझ्याकडची एक जागा विकून मी या संकटातून बाहेर पडलो. हे माझ्या प्रारब्धातच विधीलिखित होते असे समजून मी पुन्हा भरारी घेण्यास सज्ज झालो. 'आली अंगावर, तर घेतली शिंगावर' या तत्त्वानुसार मी वेळोवेळी संकटांवर मात केली आहे. मी सरांकडून 'सत्यमेव जयते!' चे बाळकडू घेतले आहे, त्यामुळे मी सत्याचीच कास धरून वाटचाल करत असतो.

२०१३ ला मी 'आर्ट ऑफ लाइफ' या रशियन मल्टीनॅशनल कंपनीची फ्रॅंचायझी घेतली. या आंतरराष्ट्रीय कंपनीचे ६५० पेक्षा जास्त प्रोडक्ट्स जागतिक बाजारपेठेत उपलब्ध आहेत. मी इमाने-इतबारे या कंपनीचे काम करत आहे. या कंपनीचा मी महाराष्ट्रातील टॉप डिस्ट्रीब्युटर आहे. यामुळे मी दोनदा रशिया तसेच मलेशिया, थायलंड हे परदेश दौरे केले आहेत. श्री. राजकमल हे या कंपनीचे कंट्रीहेड आहेत. ते

आम्हाला वेळोवेळी मार्गदर्शन करतात. ते आम्हाला आधारस्तंभ वाटतात. अलीकडेच मी 'स्कायवे' या कंपनीच्या शेअर्समध्ये मोठी गुंतवणूक केली आहे. तसेच 'अॅबॅक्स क्लाउड डेटा सेंटर' या उद्योगात केलेल्या गुंतवणुकीवर मला लाखो रुपये भाडं मिळत आहे. भविष्यात मला 'निसर्गोपचार केंद्र' हा माझा ड्रीम प्रोजेक्ट उभारायचा आहे. म्हणून मी सिंगापूरच्या पायथ्याशी दोन एकर शेतजमीन विकत घेतली आहे. पुढे या प्रकल्पाला आर्थिक हातभार लाभावा या दृष्टिकोनातून मुंबई-पुणे एक्सप्रेस हायवेजवळच शहरी भागात मी वीस गुंठे जागेत गुंतवणूक केली आहे...

नॅचरोपथीचे मान्यताप्राप्त प्रशिक्षण घेऊन मी ऑनररी पीएचडी प्राप्त केली आहे. मी नॅचरोथेरपिस्ट कन्सल्टन्सी करतो. रुग्णांना माझ्या उपचारपद्धतीचे चांगले रिझल्ट्स येतात. हेच रुग्ण इतरांकडे माऊथ-टू-माऊथ पब्लिसिटी करतात आणि त्यामुळेच माझे कार्य नावारूपाला आले आहे. मी माझ्या रुग्णांना आणि औषधांच्या ग्राहकांना ॲलोपथी पासून नॅचरोपथीकडे वळवण्यात यशस्वी होत आहे. मला विश्वास आहे की, नैसर्गिकरीत्या आपण योग्य ती पथ्यं पाळली, आहार-विहार, योग, वेद यांचा संतुलित आधार घेतला, तर आपण आपल्या आजारावर विजय प्राप्त करू शकतो. 'आरोग्यविषयक माहिती घ्या' या नावाचे मी ३५० पेक्षा जास्त व्हॉटसअप ग्रुप तयार केले आहेत, ज्या आधारे माझा उद्योग ६०,००० पेक्षा जास्त लोकांपर्यंत पोहोचला आहे. या माध्यमातून आम्ही तपासणी आणि समुपदेशन करतो. त्यामुळे ग्राहक स्वतःहूनच आमच्याकडे येतात. माझी महाराष्ट्रात शेकडो व्याख्याने झाली आहेत. अलीकडेच माझी साम टीव्हीवर मुलाखत झाली. दैनिक पुढारी वृत्तपत्राच्या आरोग्य पुरवणीमध्ये माझे लेख प्रकाशित होतात. या सर्व कार्यांचे मला मानधन मिळते तेव्हा आपण समाजाप्रति चांगले काम करत आहोत याचे समाधान लाभते.

तरुणपणी घराच्यांची साथ मिळाली असती तर मी निश्चितच आणखीन प्रगती केली असती. हे दुःख व्यक्त करावेसे वाटते. मी स्वतःच्या हिमतीवर उद्योगाद्वारे घर, गाडी, जमीन जुमला उभारला आहे, हे सांगताना मी रोमांचित होतो. मी सतत उद्योगाचा, गुंतवणुकीचाच विचार करत असतो आणि त्या अनुषंगाने पावले उचलतो. मी कधीच ऋण काढून सण साजरे केले नाहीत. मला दिखाऊपणा आवडत नाही, तर जीवन हे साधेपणातच जगून सुखी-समाधानी होता येते असे मला वाटते. मी तरुणांना हा संदेश देईन की, नोकरी करू नका - उद्योजक व्हा. दुसऱ्यांच्या उद्योगात काम करण्याऐवजी स्वतःच्याच उद्योगात कष्ट करा. 'संकट कितीही आली तरी मी थांबणार नाही. त्या संकटांच्या ढिगाऱ्यावर उभा राहून आणि मी माझ्या ध्येयसिद्धीची वाटचाल करतच राहून.' ही मी विजेता होणारच! अंतर्गत मुखोद्गत केलेली शपथ संकटकाळीच नाही तर वेळोवेळी आधार देते हे निश्चित.

(या लेखाच्या लेखिका पूर्वी राष्ट्रीयकृत बँकेत नोकरी करायच्या. आता त्या एक प्रशिक्षक आणि सामाजिक उद्योजिका आहेत. त्यांचे 'मीच!' नावाचे पुस्तक प्रकाशित झाले आहे. ८ मार्च, २०२२ या जागतिक महिला दिनी, लहान ते महान प्रवास केलेल्या एका सामर्थ्यशाली, आधुनिक भारतीय महिलेला भेटण्याचे माझे स्वप्न मी पूर्ण केले. email - nishamissionvijeta@yahoo.com)



i-SOURCE

TECHNOLO

ON | TOGETHER

यशोगाथा : जितेंद्र सरदेसाईस
'आय सोर्स इन्फोसिस्टिम्स'

परदेशी कंपन्यांना 'आयटी' सेवा देणारी भारतीय कंपनी

भारताने खाजगीकरण, उदारीकरण आणि आता जागतिकीकरणाचे धोरण स्वीकारले आहे. भारताच्या विकासाची चाके ही ठराविक वेगाने फिरू लागली आहेत. यामध्ये आयटीत भारताने भरारी घेतली आहे. आयटी म्हणजे इंडियन टॅलेंट अशी नवी व्याख्या देखील समोर येऊ लागलेली आहे. पुण्यातील आय सोर्स इन्फो सिस्टिम्स या कंपनीने २०२३ रोजी २० वर्षे पूर्ण केलेली आहेत. या कंपनीत ६०० पेक्षा जास्त कर्मचारी काम करतात. संपूर्ण देशात आणि परदेशातही या कंपनीचे कामकाज चालते. - प्रसाद घारे

आजच्या ग्लोबल व्हिलेजमध्ये जगाच्या पाठीवरील प्रत्येक लहान, मोठा देश हा अन्य लहान, मोठ्या देशांकडून काही ना काही तरी गोष्टी, जिन्नस, वस्तू खरेदी करतो (आयात करतो म्हणजे Import) किंवा विक्री करतो (निर्यात करतो म्हणजे Export). काही उदाहरणे बघितल्यावर आपल्याला हे समजणे थोडे सोपे जाईल. जगातील विविध देशांत तसेच भारतात दररोज पेट्रोल, डिझेलवर लाखो वाहने चालत असतात. हे पेट्रोल, डिझेल जगातील काही ठराविक देशात उपलब्ध आहे. या देशातून पेट्रोल, डिझेलची आयात केली जाते. भारताकडून साखर, कृषी उत्पादने, सौंदर्य प्रसाधने, औषधे आदींची निर्यात विविध देशांत होते. जगभरातील आंतरराष्ट्रीय कंपन्या भारतीय विद्यापीठातील हुशार विद्यार्थ्यांना त्यांच्या देशात मोठ्या पदावर नोकऱ्या देऊ करतात. याला देखील एक प्रकारची आयात निर्यातच म्हटले जाते. (ब्रेन गेन आणि ब्रेन ट्रेन) सन १९९०/९१ मध्ये भारताने खासगीकरण, उदारीकरण आणि जागतिकीकरण (खाउजा) धोरण स्वीकारले आणि बघता बघता भारताच्या विकासाची चाके एका ठराविक वेगाने फिरू लागली. जगभरातील विविध क्षेत्रातील अनेक कंपन्या/उद्योगांसाठी भारतीय बाजारपेठ खुली झाली. याचा फायदा जसा परदेशी कंपन्यांना झाला तसाच भारताला देखील झाला. 'खाउजा' धोरण स्वीकारल्यामुळे माहिती तंत्रज्ञान, टेलिकम्युनिकेशन, मशीन लर्निंग, विज्ञान, तंत्रज्ञान, औषध निर्माण, इंडस्ट्री ४.०, कृत्रिम बुद्धिमत्ता (एआय) अशा आधुनिक तंत्रज्ञानाची माहिती आपल्याला झाली. याचा देशात वेगाने प्रचार, प्रसार झाला. गेल्या काही वर्षात भारतातील अभियंत्यांनी, अभ्यासकांनी, संशोधकांनी यामध्ये मोठ्या प्रमाणात

प्रगती केली. यामुळेच या आधुनिक विज्ञान, तंत्रज्ञानात भारतीयांनी दबदबा निर्माण केला असे म्हटले तर चुकीचे होणार नाही. म्हणूनच आज सगळ्या जगाचे लक्ष भारताकडे लागले आहे. जगभरातील अनेक कंपन्यांमध्ये उच्च पदावर भारतीय लोक विराजमान झाली आहेत. 'आयटी' म्हणजे Information Technology पण आता IT म्हणजे Indian Talent अशी एक नवी व्याख्या निर्माण झाली आहे.

हेच इंडियन टॅलेंट आज भारताचे नाव जगाच्या नकाशावर रोशन करत आहे. यातील एक नाव म्हणजे पुण्यातील 'आय सोर्स इन्फोसिस्टिम्स' ही कंपनी. आय सोर्स इन्फोसिस्टिम्स प्रा. लि. 'या कंपनीला ३० डिसेंबर २०२३ ला वीस वर्षे पूर्ण झाली. या कंपनीत सध्या सहाशे पेक्षा जास्त कर्मचारी काम करतात. कंपनीची पुणे, बंगलोर, दिल्ली बरोबर भारतात सतरा ठिकाणी प्रोजेक्ट लोकेशन्स आहेत. याचबरोबर अमेरिका, युरोप (लंडन), ऑस्ट्रेलिया, एशिया पॅसिफिक क्षेत्रात कंपनीचे काम चालते. कंपनीच्या एकूण उलाढालीपैकी पासष्ट ते सत्तर टक्के उलाढाल ही भारताबाहेरील कंपन्यांसोबत होते. 'आय सोर्स इन्फोसिस्टिम्स प्रा. लि.' ही कंपनी प्रामुख्याने आयटी इन्फ्रास्ट्रक्चर, क्लाऊड मॅनेजमेंट, बिझिनेस ॲप्लिकेशन, आयटी सिक्युरिटी आणि डिजिटल ट्रान्सफॉर्मेशन सर्व्हिसेस या क्षेत्रात काम करते. या क्षेत्रात काम करणारी ही एक आघाडीची कंपनी आहे. जितेंद्र सरदेसाई हे या कंपनीचे संस्थापक.

एकविसाव्या शतकात उद्योग-व्यवसायाची व्याख्या आणि संकल्पना पूर्णपणे बदलली आहे. माहिती तंत्रज्ञानामुळे उद्योग, व्यवसाय क्षेत्रात आमूलाग्र बदल झालेला आहे. उद्योजक जितेंद्र सरदेसाई यांच्या 'आय

सोर्स इन्फोसिस्टिम्स' या कंपनीचे उद्दिष्टही 'इन्फॉर्मेशन टेक्नॉलॉजी' च्या क्षेत्रात कंपन्यांचे संपूर्ण 'आयटी मॅनेज करणे' हे आहे. थोडक्यात, इतर व्यवसायिकांना त्यांची उद्दिष्टे यशस्वीरीत्या पार करण्यास मदत करणे ही त्यांच्या व्यवसायाची मुख्य संकल्पना आहे. आजच्या काळाला अनुसरून असलेल्या या उद्योग-व्यवसायाबद्दल जाणून घेऊया प्रस्तुत लेखातून.

देश, विदेशातील विविध कंपन्यांना त्यांची उत्पादकता व कार्यक्षमता वाढवण्यासाठी योग्य टेक्निकल सपोर्ट व सॉल्यूसेस देणे हे जितेंद्र सरदेसाई यांच्या कंपनीचे मुख्य काम. आजच्या बदलत्या अर्थव्यवस्थेतील सर्वात वेगाने वाढणारा उद्योग म्हणजे आयटी क्षेत्र. छोट्या मध्यम व मोठ्या कंपन्यांसाठीची 'इन्फॉर्मेशन टेक्नॉलॉजी डिझिजन' उभारणे हे काम त्यांची कंपनी करते. ग्राहक कंपनीने 'आयटी' चा संपूर्ण भाग त्यांच्यावर सोपवून कंपनीला स्वतःच्या मुख्य कामावर संपूर्णपणे लक्ष केंद्रित करणे यामुळे शक्य होते. उदाहरणार्थ, कोणाची कन्स्ट्रक्शन किंवा मॅनुफॅक्चरिंग कंपनी असेल तर त्या कंपनीने त्यांच्या मुख्य कामात लक्ष घालावे. बिझिनेस रन करण्यासाठी लागणारे जे काही 'आयटी इन्फ्रास्ट्रक्चर' आहे जसे की नेटवर्क, सर्व्हर, बिझिनेस ॲप्लिकेशन त्यावरील सिव्युरिटी हे सगळे काम कोणीतरी डिझाईन, प्लॅन, इम्प्लिमेंट व मॅनेज करायला आणि काळाबरोबर सतत ते अपडेट करायला लागते. या सर्व प्रकारच्या सेवा व सुविधा पुरवण्याचे काम ही कंपनी करते. थोडक्यात त्यांची कंपनी संपूर्ण 'आयटी मॅनेज करणे' यासाठी ऑनलाइन काम करणारी त्यांची टीम असते तसेच बँक ऑफिसमध्ये ही अनेक जण विविध प्रकारची कामे करीत असतात.

आयटी टेक्नॉलॉजी, नेटवर्किंग या सर्व गोष्टी नवीन असतानाच्या काळात जितेंद्र सरदेसाई यांनी काळाची पावले ओळखून या क्षेत्रात उद्योग, व्यवसायाला सुरुवात केली. आज इतर कंपन्यांना टेक्निकल

सपोर्ट व सॉल्यूसेस देण्यात त्यांची कंपनी अग्रेसर आहे. त्यांच्या टेक्निकल सपोर्टमुळेच इतर कंपन्या त्यांच्या मूळ व्यवसायावर पूर्णपणे लक्ष देऊन काम करत आहेत. या पार्श्वभूमीवर आजच्या तरुण-तरुणींना या क्षेत्रात येण्यासाठी अनुकूल वातावरण आहे. त्यासाठी लागणारे इन्वेस्टर्स, बँकिंग इन्वेस्टर्स, गार्ड करणारे मेंटॉर्स, ही सर्व इको सिस्टीम सध्या भारतात सहज उपलब्ध आहे. याचा आत्ताच्या तरुणांने नक्कीच उपयोग करून घ्यावा आणि या क्षेत्रात पदार्पण करावे असा सल्ला सरदेसाई तरुणांला देतात.

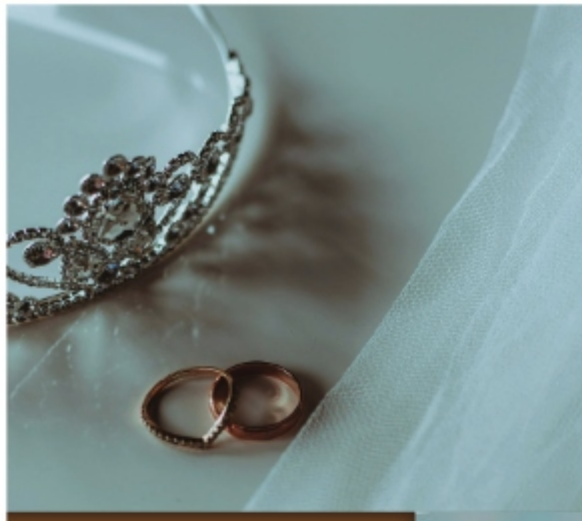
सध्या भारतात व्यवसायासाठी खूप मोठ्या संधी उपलब्ध झाल्या आहेत आणि भविष्यात त्या वाढणार देखील आहेत याचा तरुणांने ने फायदा करून घ्यावा असे सांगताना जितेंद्र सरदेसाई म्हणतात की, युवक-युवतींनी फक्त नोकरीच्या मागे न धावता आपला लहान, मोठा व्यवसाय सुरू करावा. व्यवसायात रिस्क ही असतेच. त्याचा मुकाबला करण्याची तयारी ठेवली तर यश नक्कीच मिळते. कुटुंबीयांनी आपल्या मुलांना व्यवसायासाठी प्रोत्साहन द्यावे. त्यांना मागे न ओढता त्यांच्यामागे खंबीरपणे उभे रहावे.

हेटा सॉल्यूसेस, बिझिनेस ॲप्लिकेशन मॅनेजमेंट, क्लाउड व इन्फ्रास्ट्रक्चर मॅनेजमेंट, डिजिटल ट्रान्सफॉर्मेशन आदीची जगातील बाजारपेठ जवळपास सातशे बिलियन डॉलरपेक्षा अधिक आहे. भारतात मोठ्या प्रमाणावर टॅलेंट व बिझिनेस परिसंस्था (इको सिस्टिम) उपलब्ध आहे. तरुणांने उद्योग, व्यवसायाचा मार्ग स्वीकारून भारताला महासत्ता करण्यासाठी हातभार लावावा.

(या लेखाचे लेखक मुक्त पत्रकार असून त्यांचे लेख नियतकालिकांतून प्रकाशित होत असतात. त्यांचा संपर्क ९३७३००५४४८ असून ई-मेल prasad.ghare@gmail.com आहे.)



उद्योजक मासिकाच्या माहे एप्रिल २०२४ विशेष अंकाचे प्रकाशन एमसीईडीचे कार्यकारी संचालक तथा उत्तमपती संभाजीनगरचे उद्योग सहसंचालक श्री. वी. टी. यशवंते यांच्या शुभहस्ते करण्यात आले. यावेळी उद्योजक, उद्योग विभागाचे व एमसीईडीचे अधिकारी उपस्थित होते.



ऑनलाईन उद्योगाची
व्याप्ती मोठी

कमी गुंतवणुकीत आर्टिफिशियल ज्वेलरीचा व्यवसाय



भारतीय संस्कृतीमध्ये खूप विविधता आहे आणि प्रत्येक संस्कृतीनुसार जीवनशैली, खाण्याच्या सवयी आणि कपडे देखील भिन्न आहेत. जेव्हा जेव्हा कपड्यांबद्दल चर्चा होईल तेव्हा त्यात दागिन्यांचा उल्लेख नक्कीच असेल; कारण दागिन्यांमध्ये केवळ आपली परंपरा आणि संस्कृती दिसून येत नाही, तर सध्याच्या काळात लोक ते स्टाइल स्टेटमेंट म्हणून घालतात. आता स्त्री असो वा पुरुष, प्रत्येकाला आपापल्या पद्धतीचे आणि स्टाइलचे दागिने घालायला आवडतात आणि आपल्या जीवनात दागिन्यांचे महत्त्वाचे स्थान आहे.

- प्रतिनिधी

आजकाल बाजारात सोन्या-चांदीपेक्षा आर्टिफिशियल ज्वेलरी जास्त लोकप्रिय आहे आणि का नाही, आर्टिफिशियल ज्वेलरी केवळ दिसायला सुंदर नसून सर्व प्रकारच्या डिझाईन्समध्ये उपलब्ध आहे. खरं तर, ते खरेदी करण्यासाठी बजेटमध्ये देखील येते आणि योग्य काळजी घेतली तर वर्षानुवर्षे टिकते. यामुळेच सध्या लोकांना आर्टिफिशियल ज्वेलरी बिझिनेस प्लॅनमध्ये पैसे गुंतवायचे आहेत. साहजिकच फायद्याची व्याप्ती दुप्पट आणि तोट्याची व्याप्ती नगण्य आहे.

आर्टिफिशियल ज्वेलरी व्यवसायाबद्दल जाणून घेण्यापूर्वी, तुमच्यासाठी आर्टिफिशियल ज्वेलरी म्हणजे काय हे जाणून घेणे खूप महत्त्वाचे आहे. आपल्या देशात आपल्या संस्कृतीत दागिन्यांचे स्वतःचे महत्त्व आहे. आर्टिफिशियल ज्वेलरी हा एक प्रकारचा दागिना आहे जो सोने आणि चांदी व्यतिरिक्त इतर धातूंनी बनवला जातो. त्यावर कोणत्याही प्रकारचे नक्षीकाम व दगडी काम करता येते. प्रत्येकाला दागिने घालायला आवडतात, मग तो पुरुष असो वा स्त्री; पण प्रत्येकाला सोन्या-चांदीचे दागिने घालता येत नाहीत. कारण आजकाल महागाई इतकी वाढली आहे की प्रत्येकजण ते विकत घेऊ शकतो. हे सोने आणि चांदीचे पॉलिश केलेले कृत्रिम दागिने धातूपासून बनवलेले आहेत ज्यांची बाजारात किंमत फारशी नाही. निकेल, तांबे, पितळ, कॅडमियम इत्यादींप्रमाणेच त्यांचे दागिने स्वस्त आणि चांगले तर आहेतच पण मूळ सोन्या-चांदीसारखाच लुकही देतात.

कृत्रिम दागिन्यांचे प्रकार

जेम स्टोन ज्वेलरी : विविध ग्रह आणि नक्षत्रांसाठी जे दगड घालावे लागतात त्यांना रत्न म्हणतात. हे देखील ठेवल्याने तुम्हाला भरपूर नफा

मिळू शकतो. कारण हे दगड खूप महाग विकले जातात. जेमस्टोन ज्वेलरी संग्रहित केल्याने चांगला नफा मिळू शकतो. आपला देश विविधतेने नटलेला देश असल्यामुळे आपल्या देशात रत्ने घालणारे अनेक लोक आहेत. ज्योतिषशास्त्रानुसार, लोक पंडित किंवा इतर ज्योतिषी सुचवतील ते रत्न घालतात. जर तुम्ही तुमच्या ज्वेलरी शॉपमध्ये अशी रत्ने ठेवली तर तुम्हाला चांगला नफा मिळू शकतो. या रत्नांबद्दल बोलायचे झाले तर हिरा, नीलम, हिरा, पन्ना, पुष्कराज, प्रवाळ, गोमेद, निळा, रुबिया, मोती इत्यादी अनेक रत्ने आहेत. त्यांची संपूर्ण माहिती घेऊन त्यांची विक्री केल्यास तुमचा नफा चांगला होईल.

मंदिरातील दागिने : आपण दक्षिण भारतीय दागिन्यांमध्ये मंदिराच्या दागिन्यांचे उदाहरण पाहू शकता. दक्षिण भारतीयांमध्ये, लोक बहुतेक मंदिरातील दागिने घालतात आणि त्यांच्या दागिन्यांमध्ये देवाच्या मूर्ती असतात. तुम्ही अनेकदा देवाच्या मूर्तीला पेंडेंट आणि नेकलेसने सजवलेले पाहिले असेल आणि आता हा ट्रेंड खूप वेगाने वाढत आहे आणि प्रत्येकजण मंदिरातील दागिन्यांना प्राधान्य देत आहे. कोणतीही पूजा असो किंवा सण, लोक मंदिरातील दागिने घालण्यास प्राधान्य देतात नेकलेस, कानातले, पायल, ब्रेसलेट इत्यादी सर्व मंदिराच्या दागिन्यांमध्ये येतात. केसांचे ब्रोचेस देखील मंदिराच्या दागिन्यांमध्ये येतात. कमळाच्या कमरपट्टीवर देवाची प्रतिमा दिसते. त्याचा ट्रेंड हळूहळू वाढत आहे आणि मोठ्या वसाहतींमध्ये, लोक मोठ्या समारंभातही मंदिरातील दागिने घालण्यास प्राधान्य देत आहेत.

वधूचे दागिने : लग्नाच्या वेळी वधूला सजवण्यासाठी जे दागिने लागतात त्याला वधूचे दागिने म्हणतात. सध्या भाड्याने देणे आणि खरेदी करणे

या दोन्ही गोष्टींची मागणीही खूप आहे. बदलत्या ट्रेंडशी सुसंगत वधूचे दागिने ठेवल्यास तुम्हाला चांगला नफा मिळू शकतो. फक्त एकदा खरेदी करण्यासाठी पैसे खर्च होतात आणि जेव्हा तुम्ही ते पुन्हा पुन्हा भाड्याने देता तेव्हा तुम्हाला किंमतीच्या ३ पट ते ४ पट परत मिळते. यामध्ये तुम्हाला सर्व प्रकारचे दागिने ठेवावे लागतील, जे थोडे स्वस्त असू शकतात आणि ज्यांची गुणवत्ता चांगली असू शकते आणि बाकीचे थोडे महाग असू शकतात; कारण तुम्हाला सर्व प्रकारचे ग्राहक मिळतील जे थोडे कमी पैसे खर्च करू शकतात; परंतु त्यांना तेच उत्पादन हवे आहे; परंतु चांगले आणि जे थोडे जास्त पैसे देतात त्यांना देखील चांगले उत्पादन हवे आहे, तर तुम्हाला सर्व प्रकारच्या गुणवत्तेची श्रेणी ठेवावी लागेल.

पुरातन दागिने : खूप जुन्या दागिन्यांना ॲंटीक ज्वेलरी म्हणतात. जे दागिने १०० वर्षांहून अधिक किंवा सुमारे १०० वर्षे जुने आहेत त्यांना ॲंटीक ज्वेलरी म्हणतात. अजूनही अनेक जुन्या जमान्यातील लोक आहेत ज्यांना प्राचीन दागिन्यांची आवड आहे आणि त्यांचे संग्रह ठेवायला आवडते. नवीन मॉडेल युगातील बरेच लोक आहेत ज्यांना प्राचीन दागिन्यांचा संग्रह आवडतो. जेव्हा तुम्ही तुमच्या दुकानात प्राचीन दागिन्यांचे कलेक्शन वाढवता तेव्हा हे लक्षात ठेवा की तुम्ही जिथून ते खरेदी करत आहात ते प्रमाणित असले पाहिजे आणि तुम्हाला प्रमाणपत्र दिले पाहिजे. तरच तुम्ही प्राचीन दागिने तिथून खरेदी करा आणि तुम्हाला ते ठेवायचे असतील तर तुमच्या दुकानात विकून टाका, मग हे लक्षात ठेवा. तो तुम्हाला घाऊक दराने देऊ द्या. हे दागिने चोरीला गेलेले नाहीत, ते प्रमाणित आहेत आणि त्याची कागदपत्रे बरोबर आहेत याची खात्री करा, अन्यथा तुम्ही अडचणीत येऊ शकता.

आर्टिफिशियल ज्वेलरी व्यवसाय : आगामी काळात कृत्रिम दागिन्यांची मागणी खूप वाढणार आहे. तुमच्या लक्षात आले असेल की आजकाल महिला आणि मुली त्यांच्या ड्रेसचे मॅचिंग सेट घालणे पसंत करतात. सोन्या-चांदीच्या दागिन्यांप्रमाणेच कृत्रिम दागिने हे एक निमित्त आहे.

कृत्रिम दागिन्यांमध्ये असलेली नक्षी सोन्या-चांदीमध्ये समान डिझाइन बनवता येत नाहीत. लोकांना ते फक्त घालायलाच आवडत नाही तर मोठ्या पार्टी फंक्शनमध्ये आणि आता लग्नांमध्येही नववधूंना त्यांच्या पोशाखाशी जुळणारे कृत्रिम वधूचे दागिने घालायला आवडतात.

आर्टिफिशियल ज्वेलरी व्यवसायाचे फायदे : कृत्रिम व्यवसाय सुरु करण्याचे अनेक फायदे आहेत ज्यामुळे दागिन्यांचा व्यवसाय खूप चांगला व्यवसाय बनतो.

घरातूनही व्यवसायास सुरुवात : कृत्रिम व्यवसाय हा एक असा व्यवसाय आहे जो आपल्या घरातून देखील सुरु केला जाऊ शकतो. जर तुम्हाला सुरुवातीच्या काळात किंवा या व्यवसायात लोकेशन इत्यादीमध्ये जास्त पैसे गुंतवायचे नसतील आणि तुम्हाला ते पैसे वाचवायचे असतील तर तुम्ही हे काम घरबसल्याही सुरु करू शकता. त्याची घाऊक किंवा डीलरशिप घेऊन तुम्ही हे काम तुमच्या घरून सहज सुरु करू शकता आणि मार्केटिंग करू शकता.

सोने आणि हिन्यापेक्षा स्वस्त : आजकाल आपल्या जीवनावश्यक गरजा पूर्ण करणे खूप कठीण होत चालले आहे. अशा परिस्थितीत, सोन्या-चांदीचे दागिने बनवणे आणि विशेषतः ते घालून बाहेर जाणे खूप कठीण

आहे, म्हणून कृत्रिम दागिने इतर दागिन्यांपेक्षा खूपच स्वस्त आहेत. भरपूर साठा ठेवून तुम्ही हा व्यवसाय करू शकता.

गुंतवणूक खूप कमी : इतर व्यवसायांच्या तुलनेत यामध्ये कमी गुंतवणूक करावी लागते. यामध्ये तुम्ही दागिने बनवण्याचा व्यवसाय केला तरी जास्त पैसे खर्च होणार नाहीत आणि गुंतवणूकही कमी आहे. यासोबतच तुम्ही ते हप्त्यानेही करू शकता. दुकानदाराने तुम्हाला ओळखले की, तो काही काळासाठी हप्त्याने मालही देईल. तुम्ही कमी पैशातही ते सुरु करू शकता आणि नंतर जसजसे पैसे येतील तसतसे तुम्ही त्यात गुंतवणूक करून ते वाढवू शकता.

मॅचिंग दागिने उपलब्ध : आर्टिफिशियल ज्वेलरीची सर्वात चांगली गोष्ट म्हणजे प्रत्येक रंग आणि प्रत्येक ड्रेसशी जुळणारे दागिने उपलब्ध आहेत. अशा स्थितीत तुमचा व्यवसाय कधीच थांबणार नाही कारण येणाऱ्या काळात लोक मॅचिंगकडे जास्त लक्ष देऊ लागतील. पार्टी असो, लग्न असो किंवा अगदी नियमित पोशाख असो, लोकांना त्यांच्या मॅचिंग ड्रेससोबत मॅचिंग ज्वेलरी घालायला आवडते.

ऑनलाइन विक्री शक्य : आपण ऑनलाइन विक्री स्टोअरद्वारे देखील ते अगदी सहजपणे विकू शकता. तुम्ही पाहिले असेल की अनेक ऑनलाइन फॉर्म आहेत, तुम्ही फिलपकार्ड, ॲमेझॉनशी संपर्क साधू शकता आणि तुमच्या घरून उत्पादने पॅक करून विकू शकता.

कमी खर्चात व्यवसाय : या व्यवसायाचा खर्च जरी कमी असला तरी हा व्यवसाय अतिशय चांगल्या पद्धतीने केला तर तो अतिशय तपशीलवारपणे करता येतो. ऑनलाइन आणि ऑफलाइन दोन्ही विक्री करून तुम्ही हे मोठ्या प्रमाणात करू शकता. जसजसे लोक तुम्हाला ओळखतील तसतसे लोक तुमच्याशी संपर्क साधतील.

कृत्रिम दागिने कुठे विक्री : कृत्रिम व्यवसाय सुरु केल्यानंतर, सर्वात मोठे टेन्शन हेच असते की आपण आपला व्यवसाय कसा वाढवायचा. बाजारात कसे पोहोचायचे आणि कोणती पद्धत आपल्यासाठी योग्य असेल, कोणती बाजारपेठ आपल्यासाठी योग्य असेल, आपण आपला व्यवसाय कोठे सुरु करू शकतो आणि आपले दागिने पाठवू शकतो.

घरबसल्या विक्री करा : आर्टिफिशियल ज्वेलरी व्यवसाय हा एक असा व्यवसाय आहे जो तुम्ही तुमच्या घरापासून सहज सुरु करू शकता. यासाठी तुम्हाला तुमच्या घरी दागिन्यांचा साठा ठेवावा लागेल. त्यानंतर तुम्ही ते विविध ठिकाणच्या दुकानांमध्ये नेऊन तेथे विकू शकता. तुम्ही पाहिले असेलच की चांगल्या वसाहतींमध्येही लोक कृत्रिम दागिने पाहायला येतात. घरोघरी हे करून चांगले पैसे कमावता येतात.

दुकानातून विक्री करा : जर तुमचे बजेट चांगले असेल तर तुम्ही कृत्रिम दागिने विकण्यासाठी स्वतःचे एक चांगले दुकान देखील उघडू शकता. यासाठी तुम्हाला चांगली बाजारपेठ आणि चांगली जागा शोधावी लागेल जिथे तुमचा व्यवसाय चांगला चालेल. यासोबतच तुम्हाला तुमच्या दुकानाचा प्रचार करावा लागेल आणि जाहिरातीद्वारे लोकांना तुमच्याबद्दल सांगावे लागेल.

हस्तकला मेळ्यात : प्रत्येक शहरात ठिकठिकाणी हस्तकला मेळावे आयोजित केले जातात. त्यांची माहिती घेऊन तुम्ही तुमचा स्टॉल लावू

शकता आणि तेथे तुमचे कृत्रिम दागिने विकू शकता. बऱ्याचदा जत्रेत कोणी आले तर काही घेतल्याशिवाय जात नाही, अशा परिस्थितीत तुमचा डिझायनर आर्टिफिशियल ज्वेलरी स्टॉल हस्तकला जत्रेत खूप चांगली कामगिरी करू शकतो.

ऑनलाइन विक्री : तुम्ही तुमची स्वतःची वेबसाईट ऑनलाइन बनवून तुमचे आर्टिफिशियल ज्वेलरी देखील विकू शकता. अशा अनेक वेबसाईट्स आहेत ज्यावरून लोकांना दागिने खरेदी करायला आवडतात. जर तुमच्या दागिन्यांची गुणवत्ता आणि डिझाइन चांगली असेल तर लोक नक्कीच ऑर्डर करतील.

थेट कंपनीकडून वस्तूची खरेदी आणि विक्री : हा व्यवसाय करण्यासाठी तुम्हाला दागिने बनवण्याचा त्रास सहन करायचा नसेल तर तुम्ही थेट कंपनीकडून वस्तू खरेदी करू शकता आणि त्यासाठी तुम्हाला कंपनीने बनवलेले मार्केटही मिळते आणि कधी कधी स्वतःचे मार्केटही विकसित करावे लागते.

कृत्रिम दागिन्यांची बाजारात मागणी : आर्टिफिशियल ज्वेलरीची विक्री बाजारातील मागणीनुसार ठरते. तुमचे दुकान ज्या भागात आहे त्या भागात कोणत्या प्रकारच्या दागिन्यांना मागणी आहे याची उत्तम काळजी घेऊनच तुम्ही आर्टिफिशियल ज्वेलरीचा व्यवसाय करू शकता. तुम्ही कॉस्च्युम ज्वेलरी विकूनही नफा मिळवू शकता. यासोबतच हॅडमेड ज्वेलरी देखील आजकाल खूप ट्रेंडमध्ये आहे आणि लोक त्याची खूप खरेदी करतात.

आर्टिफिशियल ज्वेलरी व्यवसायातील खर्च : आर्टिफिशियल ज्वेलरी व्यवसायासाठी १.५ ते २ लाख रुपये लागतात. यासाठी कोणत्याही मोठ्या यंत्राची गरज नाही आणि त्यामुळे मोठ्या रकमेची गरज नाही. तुमच्याकडे इतका खर्च नसला तरी तुम्ही आरामात हा व्यवसाय सुरू करू शकता. सुरुवातीला फक्त ५० हजार रुपये गुंतवून तुम्ही हा व्यवसाय सुरू करू शकता.

तुम्ही जितके जास्त कारागीर ठेवू शकता तितके तुमचे काम चांगले होईल. तुम्हाला हवे असल्यास तुम्ही त्याचा कच्चा माल घेऊन एखादे उत्पादन बनवून ते विकू शकता आणि जर तुम्हाला ते फक्त विकायचे असेल तर तुम्ही त्याचे घाऊक उत्पादन खरेदी करून किरकोळ विक्री करू शकता. यासाठी अधिक मनुष्यबळाची गरज आहे. जरी तुम्ही सुरुवातीला कमी कामगार घेतले तरीही तुम्ही हे काम करू शकता. एकाच वेळी चांगली रक्कम गुंतवून हे काम सुरू करू शकता पण ते जास्त नसले तरी किमान खर्च सुमारे १ लाख असावा.

कोणत्याही प्रकारचा व्यक्ती असो, त्याचे बजेट कोणतेही असो, तुमच्याकडे त्या बजेटनुसार दागिने असावेत. तुम्ही ग्राहकांच्या बजेटनुसार दागिने ठेवता तेव्हा लोक तुम्हाला अधिक ओळखतील. तुमच्याकडे सर्व प्रकारचे ग्राहक असतील.

आर्टिफिशियल ज्वेलरी व्यवसायात लक्षात घेण्यासारख्या गोष्टी पुढील प्रमाणे आहेत :- चांगले नियोजन, किमतीचे निर्धारण, बाजाराचे योग्य ज्ञान, अद्वितीय डिझाइन, व्यवसाय नेहमी घरापासून वेगळा ठेवा, होम डिलिव्हरी देखील करा, सर्व प्रकारचे दागिने ठेवा, ऑनलाइन आणि ऑफलाइन दोन्ही उत्पादने विक्री करा.

आर्टिफिशियल ज्वेलरी व्यवसाय योजना : आर्टिफिशियल ज्वेलरी व्यवसाय हा त्यापैकी एक क्षेत्र आहे, हे असे क्षेत्र आहे जिथे तुम्ही फॅशननुसार अपडेट राहिल्यास आणि तुमच्या ग्राहकांच्या आणि मार्केटच्या मागण्या समजून घेतल्यास, तुमचे पैसे गमावण्याची शक्यता कमी आहे.

सर्वसाधारणपणे पाहिल्यास, कृत्रिम दागिने बहुतेक वेळा प्लास्टिकसह इलेक्ट्रोप्लेटिंग, चांदीच्या प्लेटसह पितळ आणि सोन्याच्या प्लेटसह चांदीचे संयोजन करून बनवले जातात. त्याचप्रमाणे काही दागिन्यांमध्ये विविध प्रकारचे दगड आणि धातू एकत्र करून ते बनवले जाते.

ज्वेलरी मॅन्युफॅक्चरिंग व्यवसायातील टप्पे

नोंदणी

व्यवसाय कोणताही असो, तो सुरू करण्यापूर्वी त्याची नोंदणी करणे अनिवार्य आहे. त्याचप्रमाणे, ज्वेलरी मॅन्युफॅक्चरिंग व्यवसाय सुरू करण्यापूर्वी, तुम्हाला एक फर्म किंवा कंपनी बनवावी लागेल आणि त्याची उएऊ नोंदणी करावी लागेल. तुम्हाला तुमच्या ब्रँडच्या नावाखाली तुमचे दागिने तयार आणि पुरवायचे असतील, तर तुम्हाला ट्रेडमार्क ब्रँड नोंदणी करणे देखील अनिवार्य आहे. त्यानंतरच तुम्ही तुमचा व्यवसाय भारतात चालवू शकता.

स्थान : जोपर्यंत स्थानाचा संबंध आहे, तुम्हाला ज्वेलरी मॅन्युफॅक्चरिंग व्यवसाय सुरू करण्यासाठी फार मोठ्या किंवा खूप महागड्या जागेची गरज नाही. तुमची इच्छा असेल तर तुम्ही घरातूनही याची सुरुवात करू शकता; पण तुमच्या व्यवसायासाठी योग्य स्थान खूप महत्त्वाचे आहे. जर तुम्हाला एखादे दुकान उघडायचे असेल, तर तुम्ही विशेषतः महिलांची जास्त गर्दी असणारी जागा निवडावी, उदाहरणार्थ, पार्लर, कॉस्मेटिक शॉप, कपड्यांचे दुकान किंवा कॉलेजच्या आसपास, जेणेकरून त्यांचे लक्ष तुमच्या दुकानावर केंद्रित होईल. चांगला व्यवसाय करू शकता.

दागिन्यांची निवड : कृत्रिम दागिन्यांमध्ये अनेक प्रकार आहेत. विविध प्रकारचे दागिने वेगवेगळ्या धातूंमध्ये केवळ त्यांच्या डिझाइनमध्येच नव्हे तर कृत्रिम दागिन्यांमध्ये वापरल्या जाणाऱ्या धातूंमध्ये देखील आढळतात. ज्वेलरी चेन म्हणजे तुम्हाला कोणत्या प्रकारची ज्वेलरी विकायची किंवा बनवायची हे तुम्हीच ठरवायचे आहे. यानंतर, तुम्हाला त्याच प्रकारचे दागिने बनवावे लागतील. तुम्हाला हवे असल्यास, तुमच्या परिसरात किंवा तुमच्या शहरात कोणत्या प्रकारचे दागिने अधिक आवडतात हे जाणून घेण्यासाठी तुम्ही त्याशी संबंधित बाजार संशोधन देखील करू शकता.

दागिने बनवणे : विविध प्रकारची साधने आणि यंत्रसामग्री वापरून विविध डिझाइनचे कृत्रिम दागिने तयार केले जातात. कृत्रिम दागिने तयार करण्यासाठी, त्याचा कच्चा माल प्रथम तयार केला जातो. यानंतर कृत्रिम दागिने वेगवेगळ्या प्रकारच्या साच्यात घालून आणि विविध प्रकारचे दागिने टाकून तयार केले जातात.

जेव्हा हे दागिने चांगल्या प्रकारे तयार केले जातात, म्हणजे जेव्हा ते त्यांच्या साच्यात पूर्णपणे बसतात, तेव्हा हे दागिने त्या साच्यामधून बाहेर काढले जातात आणि कारागिरांकडून त्यांना फिनिशिंग प्रदान केले जाते. योग्य फिनिशिंग केल्यानंतर, कारागिरांकडून या दागिन्यांवर रंग आणि

पॉलिशिंग केले जाते. या सर्व महत्त्वाच्या टप्प्यांतून गेल्यावर आर्टिफिशियल ज्वेलरी तयार होते.

ज्वेलरी पॅकिंग : कृत्रिम दागिने तयार झाल्यानंतर, म्हणजेच दागिने तयार झाल्यानंतर, ते त्याच्या दुसऱ्या टप्प्यात, पार्किंगच्या दिशेने जाते, जेथे विविध दागिने वेगवेगळ्या प्रकारे पॅक केले जातात. काही दागिने मखमली आणि प्लॅस्टिकच्या बॉक्समध्ये पॅक केलेले असतात, तर काही दागिने फक्त पारदर्शक प्लास्टिकमध्ये पॅक केलेले असतात. दागिने नेहमी युनिट्समध्ये पॅक केलेले असतात म्हणजेच प्रत्येक बॉक्समध्ये दागिन्यांचे स्वतःचे युनिट असते. ते डझनभर किंवा प्रति तुकड्याने देखील पुरवले जातात. मोठ्या प्रमाणात खाद्यपदार्थ मोठ्या कार्टून बॉक्समध्ये पाठवले जातात.

विपणन : विक्री हेच तुम्हाला तुमचे उत्पन्न आणि तुमचा व्यवसाय वाढविण्यात मदत करते. व्यवसाय कसा वाढवू शकता आणि यासाठी तुम्हाला कोणत्या प्रकारची मार्केटिंग स्ट्रॅटेजी हवी आहे यावर नेहमी तुमचे लक्ष केंद्रित करा. जवळ असो किंवा दूर, एका शहरापासून दुसऱ्या शहरात, शक्य तितक्या लोकांपर्यंत आणि दुकानांपर्यंत पोहोचा आणि त्यांना तुमच्याद्वारे तयार केलेले कृत्रिम दागिने मोठ्या प्रमाणात उपलब्ध करून द्या.

जाहिरात : सुरुवातीला तुमच्या उद्योगाची जाहिरात छोट्या प्रमाणावर देखील करू शकता, उदाहरणार्थ, फेसबुक आणि इंस्टाग्रामद्वारे प्रचार आणि ब्रँडिंग करून.

घाऊक व्यापारी म्हणून कृत्रिम दागिने विकण्याचा व्यवसाय : जर तुम्हाला कृत्रिम दागिने तयार करून विकायचे नसतील तर तुम्ही ते घाऊक दराने खरेदी करू शकता आणि किरकोळ विक्री करू शकता.

बाजारपेठ निश्चित करा : कृत्रिम दागिन्यांचा व्यवसाय केल्यानंतर ते कुठे विकायचे हा पुढचा प्रश्न येतो. कोणताही व्यवसाय त्याच्या विक्रीवर अवलंबून असतो. विक्री, मागणी आणि उत्पादन जितके जास्त तितका नफा त्यानुसार वाढेल. यासाठी सर्व प्रथम आपले क्षेत्र निश्चित करा. जवळच्या बाजारपेठेतील ज्वेलरी शॉपला भेट द्या आणि तेथे कोणत्या प्रकारचे दागिने विकले जात आहेत आणि कोणत्या प्रकारच्या दागिन्यांना मागणी आहे ते पहा. परिसरात कोणत्याही प्रकारच्या दागिन्यांना मागणी आहे, तुम्ही त्या प्रकारच्या दागिन्यांचा पुरवठा करता. बाजाराबरोबरच, तुम्ही ते ऑनलाइनही पाठवू शकता. तुम्ही वेगवेगळ्या वेबसाइटवर ऑनलाइन संपर्क साधू शकता. **दागिन्यांची निवड :** आम्ही तुम्हाला दागिन्यांच्या प्रकारांबद्दल सांगितले आहे, आम्हाला कोणते दागिने विकायचे आहेत हे देखील आम्ही ठरवू शकतो. उदाहरणार्थ, तुम्हाला कोणत्या प्रकारचे दागिने पुरवायचे आहेत हे तुम्ही ठरवायचे आहे. तुम्ही सर्व प्रकारचे दागिने पाठवू शकता किंवा तुम्ही फक्त एकाच प्रकारचे दागिने देऊ शकता.

तुमच्याकडे असलेल्या ग्राहकाच्या प्रकारानुसार, तुम्ही त्या प्रकारचे दागिने विकले पाहिजेत जेथे पुरातन दागिन्यांना मागणी आहे, जेथे पुरातन वस्तूंच्या संग्रहाची मागणी आहे आणि जेथे इतर प्रकारचे दगड, काळे धातू आणि मंदिराच्या दागिन्यांना मागणी आहे, तेथे तुम्ही ते विकले पाहिजे. अशा प्रकारचे दागिने विक्री करा. यासाठी तुम्हाला थोडे कष्ट

करावे लागतील, तरीही तुमचा नफा खूप असेल आणि उत्पादनाची विक्रीही चांगली होईल.

घाऊक पुरवठादार : जर तुम्हाला दागिने बनवायचे आणि विकायचे नसतील तर तुम्ही या क्षेत्रात घाऊक पुरवठादार म्हणून व्यवसाय देखील करू शकता. यासाठी तुम्हाला मोठे कृत्रिम दागिने उत्पादक आणि अशा दागिन्यांच्या उत्पादकांशी संपर्क साधावा लागेल जिथे ते तयार केले जातात किंवा त्यांचा कारखाना आहे आणि त्यांच्याकडून दागिने खरेदी केल्यानंतर, तुम्हाला तुमचा नफा राखून ते डीलरला विकवे लागेल.

पुनर्विक्री : तुम्ही कोणीही बनवलेल्या दागिन्यांची पुनर्विक्री करू शकता. मीशो आणि शपशी यांसारखे काही मोठे ऑनलाइन प्लॅटफॉर्म अशी सुविधा देतात जिथे तुम्ही तुमचे मार्जिन एक विषय ठेवून सर्व प्रकारचे दागिने विकू शकता. आपण इच्छित असल्यास, आपण हे काम ऑफलाइन देखील करू शकता. उदाहरणार्थ, जर तुम्हाला एखाद्या कंपनीने बनवलेल्या दागिन्यांची पुनर्विक्री करायची असेल तर त्यासाठी तुम्हाला त्याच्याशी संपर्क साधावा लागेल. तुम्ही त्यात जो काही नफा मार्जिन ठेवलात तो तुमचा असेल आणि तुम्हाला तो मिळेल ती किंमत तुम्हाला द्यावी लागेल. अशा अनेक कंपन्या आहेत ज्या टक्केवारीनुसार नफा ठेवतात, तुम्हाला ही टक्केवारी देखील समजून घ्यावी लागेल आणि त्या आधारावर तुम्हाला तुमचा नफा मार्जिन जोडावा लागेल आणि दागिन्यांची पुनर्विक्री करावी लागेल. जर तुम्ही ते ऑनलाइन केले तर त्यात सर्वात मोठा फायदा म्हणजे तुम्हाला ते साठवण्याची आणि गोळा करण्याची चिंता करण्याची गरज नाही, तुम्ही या उत्पादनांचे फोटो ऑनलाइन प्रदर्शित करून दागिने विकू शकता.

किरकोळ विक्री : तुम्हाला कोणतीही ज्वेलरी डीलरशिप घ्यायची नसेल आणि तुम्हाला ती दुकानातून किरकोळ विक्री करायची असेल, तरीही तुम्ही ते विकू शकता. तुम्हाला हवे असल्यास, तुम्ही तुमच्या ज्वेलरी शॉप, ब्युटी पार्लर किंवा इतर माध्यमातून किरकोळ विक्रीमध्ये कृत्रिम दागिने विकून चांगली कमाई करू शकता. यासाठी, तुम्हाला तुमचे ग्राहक हे ठरवावे लागेल की तुम्ही ज्या ग्राहकांना उत्पादन किरकोळ दराने विकत आहात आणि कोणते ग्राहक आहेत ज्यांना तुम्हाला तेच उत्पादन घाऊकमध्ये विकायचे आहे. तुम्हाला दोन्हीच्या किंमती स्वतंत्रपणे ठरवाव्या लागतील, घाऊक दर किरकोळपेक्षा खूपच कमी असतील आणि तुम्हाला किरकोळ उत्पादनेही वेगळी ठेवावी लागतील. तुमच्या दुकानात एक कोपरा तयार करा जिथे तुम्ही दागिने किरकोळ विक्री करू शकता. अशा परिस्थितीत तुमचे किरकोळ ग्राहकही तुमच्याशी जोडलेले राहतील आणि तुमचे घाऊक ग्राहकही तुमच्याशी जोडलेले राहतील. याबाबींवर लक्ष द्यावे.

सध्याच्या काळात प्रत्येकाला कमी वेळात जास्त पैसे कमवायचे आहेत आणि आर्टिफिशियल ज्वेलरीचा व्यवसाय हा असाच एक व्यवसाय आहे ज्यामध्ये तुम्ही एकाच ठिकाणी राहूनही तुमच्या चांगल्या आर्टिफिशियल ज्वेलरी डिझाइनद्वारे भरपूर पैसे कमवू शकता. सुरुवातीला तुम्हाला यासाठी खूप मेहनत करावी लागेल; पण तुमच्या आर्टिफिशियल ज्वेलरीच्या डिझाईन्स लोकांना आवडू लागतात आणि तुम्ही मार्केटमध्ये पोहोचू लागता, तुम्हाला चांगला नफा मिळू लागतो. ■ ■



भांडवल हवे आहे, आता काळजी नको

गेल्या काही वर्षांत स्वतःचा उद्योग उभारण्याकडे तरुणाईचा कल आहे. मात्र, उद्योग उभारण्यातील सर्वात मोठी अडचण येते ती भांडवलाची. सरकारने ही अडचणही सोडवली आहे. आजघडीला सरकारी पातळीवर उद्योगांना अर्थपुरवठा करणाऱ्या अनेक योजना सुरु आहेत. त्यांची प्रक्रिया सुटसुटीत आणि वक्तशीर करण्यात आली आहे. मात्र, या वित्तीय संस्थांविषयी फार कमी लोकांना माहिती असते. नेमक्या कोणत्या आहेत या संस्था, येथून कसे मिळू शकते अर्थसहाय्य, याविषयी ही सविस्तर माहिती. - प्रतिनिधी

उद्योगांसाठी वित्त साह्य योजना!

मागील २-३ वर्षांमध्ये भारतामध्ये स्टार्टअप व नवउद्योजकांचे प्रमाण वाढलेले आहे. त्यातल्या या पहिल्या पिढीच्या तरुणांमध्ये उद्योजक होण्याचे प्रमाण वाढलेले आहे. आजकालच्या तरुणांमध्ये कल्पकता वाढीला लागवी व त्यांच्या कल्पकतेतून एखादा उत्पादन किंवा सेवा उद्योग चालू व्हावा व त्यातून भारत देशासाठी किंवा समाजासाठी उपयुक्त किंवा त्यांच्या आयुष्यात बदल होईल, असे उत्पादन किंवा सेवा उद्योग विकसित करण्यासाठी केंद्र सरकारने बऱ्याचशा योजना चालू केलेल्या आहेत.

उद्योग/व्यवसाय सुरु करण्याविषयी माहिती विचारणा करणाऱ्या बहुतेकांचा एकच प्रश्न प्राधान्याने समोर येतो तो म्हणजे भांडवल. माझ्याकडे अमूक एवढे पैसे आहेत, त्याच्यात आणखी ७५ टक्के बँकेचे कर्ज मिळेल, अशी खुणगाठ मनाशी बांधून ते आपल्या प्रकल्पाची योजना निर्धारित करतात; पण प्रत्यक्षात ठरवलेली ही योजना भांडवलाचे प्रमाण त्याचप्रमाणे बँका अथवा वित्त संस्था अर्थसाह्य मंजूर करतात का? या तर्कावर खरोखरच भांडवल मिळते याविषयी तरुणांनी विचार करणे गरजेचे आहे. आज शासनाच्या विविध वित्त साह्य योजना, विविध वित्तीय संस्था, महामंडळे यांच्या माध्यमातून राबविल्या जातात. या योजनांची माहिती जाणून घेताना प्रकल्प आणि त्यासाठी लागणारे वित्त याबाबत अभ्यास करणे काळाची गरज आहे. बऱ्याच संस्थांच्या माध्यमातून राबविण्यात येणाऱ्या या योजनांच्या बाबतीत एका ठराविक रकमेचे उद्दिष्ट असल्यामुळे (हे उद्दिष्ट कर्ज प्रकरणे तसेच त्यासाठी निधीची मर्यादा) एका प्रकरणासाठी हजारो इच्छुकांचे अर्ज प्राप्त होतात. अशा वेळेस लाभार्थीची निवड उद्योग/व्यवसाय सुरु करण्याची ज्यांची जास्त इच्छा जास्त अशा लाभार्थीची निवड पात्रता निकषाप्रमाणे, छाननी करून निवड करण्यात येते. हा सर्वसाधारण अनुभव आहे. याच धर्तीवर शासनाच्या विविध साह्य योजनांसाठी शासनाने निर्धारित केलेला निधी हा विविध वित्तीय संस्थांच्या माध्यमातून बँकांना लक्षांक ठरवून देण्यात येतो. या दिलेल्या लक्षांकाप्रमाणे बँका त्या-त्या योजनांतर्गत देण्यात आलेले उद्दिष्ट पूर्ण करतात; परंतु, कर्ज मागणाऱ्यांची संख्या समाजामध्ये मोठी असल्यामुळे बँका कर्ज देत नाहीत, अशी भावना कर्ज मागणाऱ्यांमध्ये निर्माण होणे हे एक यामध्ये वास्तव आहे. शासनाने उद्योग/व्यवसाय/व्यापार याला प्रोत्साहन देण्यासाठी अनेक योजना, वेगवेगळे समाज घटक, लाभार्थीसाठी जाहीर केलेल्या आहे. या योजनांसंबंधी योग्य, अचूक व अद्ययावत माहिती कर्ज घेऊ इच्छिणाऱ्या व्यक्तीने मिळवणे गरजेचे आहे. तसेच प्रकल्प ठरवताना



उद्योजक

त्यासंबंधी त्या प्रकल्पाची व्यवहार्यता, भांडवलाची उपलब्धता, तंत्रज्ञान, बाजारपेठेतील मागणी अशा विविध निकषांच्या कसोटीवर आपला प्रकल्प उतरतो का? याचा विचार करूनच व्यवहार्य कर्ज मागणी वित्तीय योजनेअंतर्गत वित्तीय संस्थेला सादर केल्यास असा प्रकल्प मंजूर होण्याची शक्यता अधिक असते. याबाबत अभ्यास व गरज पडल्यास महाराष्ट्र उद्योजकता विकास केंद्र (एमसीईडी) या संस्थेचे प्रशिक्षण घेतल्यास या प्रशिक्षण कार्यक्रमात शास्त्रशुद्धरीत्या माहिती देण्यात येते. तसेच विविध संस्थांच्या वित्त साह्य योजना, त्यासाठीचे पात्रता निकष, संपर्क सोठे साधायचा याविषयी माहिती मिळते. या माहितीचा, मार्गदर्शनाचा, प्रशिक्षणाचा निश्चितच चांगला उपयोग प्रशिक्षणार्थीना होतो, असा अनुभव आहे. या लेखात वित्तसाह्य योजनांविषयी देण्यात आलेली माहिती मार्गदर्शनपर आहे. येथे कर्ज योजनांविषयी अद्ययावत माहिती देण्याचा प्रयत्न करण्यात आलेला आहे; परंतु त्यामध्ये झालेले बदल, सुधारणा याविषयी अद्ययावत माहिती अधिकृत स्रोत वा योजना राबविणारी संस्था यांच्या कार्यालयातून मिळवून त्या माहितीचा आधारावर निर्णय घ्यावा. येथे देण्यात आलेली माहिती अशा प्रकारच्या साह्य योजना उपलब्ध आहेत हे युवावर्गाच्या निदर्शनास आणून देण्याचा 'उद्योजक' मासिकाचा एक प्रमाणिक प्रयत्न आहे. संबंधित वित्त संस्था, त्यांच्या योजना त्यांच्या संकेतस्थळावरही उपलब्ध असू शकतात. फक्त त्याबाबत अधिकृत स्रोतांकडून खात्री करून पुढे जावे, जेणे करून अचूक माहितीच्या आधारावर आपल्याला निर्णय घेता येईल. त्यापैकीच काही योजना पुढीलप्रमाणे आहेत.

प्रोत्साहन योजनांची माहिती खालीलप्रमाणे आहे :

१) उद्योजकांना प्रोत्साहित करण्यासाठी एमएसएमई नोंदणीकृत यांना व्हाया रिऍम्बर्समेंट रजिस्ट्रेशन फीससह :

मदतीचा प्रकार : ७५ टक्के रिऍम्बर्समेंट एक वेळेस. नोंदणीकृत फी व तीन वर्षांपर्यंत.

पात्रताधारक : एमएसएमई डीआयसी सेकंड पार्ट रजिस्टर्ड संस्था जीएसआय बारकोडसह.

अर्ज कुणाकडे करावा : एमएसएमईकडे.

२) राष्ट्रीय उत्पादकता स्पर्धात्मक योजना (नॅशनल मॅन्युफॅक्चरिंग कॉम्पिटिटिव्हनेस प्रोग्राम) : पाचवर्षीय राष्ट्रीय उत्पादकता, १० योजनांसह.

मदत : योजनेनुसार.

पात्रताधारक : एमएसएमई नोंदणीकृत.

अर्ज कुणाकडे करावा : एमएसएमई डीसीकडे.

तत्संबंधी योजना : मार्केटिंग मदत व एमएसएमईना मदत (बारकोडसाठी).

३) सूक्ष्म व लघुउद्योगांना बारकोडसाठी प्रोत्साहित करणे रिऍम्बर्समेंटसह.

मदत प्रकार : रिऍम्बर्समेंट एक वेळेस नोंदणीसाठीच्या खर्चाच्या ७५ टक्के तीन वर्षांपर्यंत.

पात्रता : नोंदणीकृत भाग दोन एमएसएमई बारकोड जीएसआय इंडियासह.

अर्ज कसा करावा : एमएसएमई डीआय.

तत्संबंधी योजना : उद्योजकीय व मॅनेजरियल इनक्युबेटर्सद्वारे.

तत्संबंधी योजना : एमएसएमई मार्केट डेव्हलपमेंट मदतनीस. आंतरराष्ट्रीय प्रदर्शनात सूक्ष्म व लघुउद्योजकांना जीएसआय बार कोडिंग.

मदत : ७५ टक्के, विमान प्रवास, जाहिरातीसाठी, डेलिगेशनसाठी, एखाद्या विशिष्ट अभ्यासासाठी, ॲप्टी इम्पिंग केसेस.

४) १५ टक्के सेंट्रल गव्हर्नमेंट पर्वेसेस. ईएमआयमधून सूट. व्हेडर हॉक्युमेंट विनाखर्चाचे.

अर्ज कोण करू शकतो : वैयक्तिक नोंदणीकृत एमएसएमई व इंडस्ट्रीयल असोसिएशन.

तत्संबंधी योजना : राष्ट्रीय पुरस्कार (वैयक्तीक नोंदणीकृत लघुउद्योग).

नोंदणीकृत लघुउद्योगांचे सहभाग व मेहनत.

मदतीचा प्रकार : रोख बक्षिसे.

पात्रताधारक : एमएसएमई भाग-२ नोंदणीकृत उद्योग, तीन वर्षे जुने.

अर्ज कसा करावा : एमएसएमईकडे.

५) राष्ट्रीय उत्पादकता स्पर्धात्मक योजना (नॅशनल मॅन्युफॅक्चरिंग कॉम्पिटिटिव्हनेस प्रोग्राम) : पाच वर्षे राष्ट्रीय उत्पादकीय १० योजनेसह.

मदत : योजनेनुसार.

पात्रताधारक : एमएसएमई नोंदणीकृत.

अर्ज कुणाकडे करावा : एमएसएमई, जिल्हा उद्योग केंद्र.

तत्संबंधी योजना : मायक्रो ॲण्ड स्मॉल एंटरप्रायझेस क्लस्टर डेव्हलपमेंट प्रोग्राम.

डिस्क्रिप्शन : सूक्ष्म व लघुत्तम उद्योगांना इन्फ्रास्ट्रक्चर तयार करणे.

मदत : हायग्नोस्टिक स्टडी ६.० टक्के, सॉफ्ट इंटरव्हेन्शन ७५ टक्के, सेटिंग ॲप सीएफसीस ७० टक्के, इन्फ्रास्ट्रक्चर विकसित करणे-अपग्रेडेशन/नवीन ६.० टक्के (जास्तीत जास्त १० कोटी).

पात्रताधारक : इंडस्ट्रीयल असोसिएशन क्लस्टरर्स, कन्सोर्सिया.

अर्ज कसा करावा : ऑनलाइन.

तत्संबंधी योजना : मायक्रो फायनान्स योजना कॉन्ट्रिब्युशन सेक्युरिटी डिपॉझिट्स सिडबी कर्जासाठी.

मदत : सेक्युरिटी डिपॉझिटच्या ७५ टक्के.

अर्ज कोण करू शकतो : एमएफआयएस/एनजिओ.

अर्ज कसा करावा : सिडबी कार्यालयात.

प्रादेशिक संस्था किंवा एन. जी. ओ.

मार्केटिंग असिस्टंट : सदरील योजना ही जगातील वेगवेगळ्या भागात होणाऱ्या आंतरराष्ट्रीय प्रदर्शन व औद्योगिक मेळावे यामध्ये भाग घेण्यासाठी किंवा आयोजित करण्यासाठीची ही योजना आहे. यामध्ये एकूण खर्चाच्या ९५ टक्के खर्च अर्धसाह्य मिळते.

पात्रताधारक : इंडस्ट्रियल असोसिएशन, एमएसएमई सेक्टर ऑर्गनायझेशन.

६) क्रेडिट लिंकड कॅपिटल सबसिडी टेक्नॉलॉजिकल अपग्रेडेशन : या योजनेअंतर्गत लघु व मध्यम उद्योगांना तंत्रज्ञान प्रगत करण्यासाठी लागणाऱ्या यंत्रसामुग्री व त्या अनुषंगाने गुणवत्ता नियंत्रण प्रयोगशाळा व उत्पादकतावाढीसाठी येणारे यंत्रसामुग्री यासाठी लागणाऱ्या खर्चाच्या ९५ टक्के खर्च शासनाकडून ठेवण्यात येतो. उदा. हा सेट उभा करण्याचा खर्च ९० लाख असेल तर सबसिडी रक्कम ९.५ लाख असेल.

पात्रताधारक : कुठलाही लघु व मध्यम उद्योग.

अर्जधारक : शेड्यूल कमर्शियल को-ऑप. बँक, राष्ट्रीयीकृत बँक.

७) आयएसओ प्रमाणपत्र रिइम्बर्समेंट : या योजनेमध्ये आयएसओ सर्टिफिकेशन मिळवण्याच्या खर्चाच्या ७५ टक्के व जास्तीत जास्त ७५,००० रुपये.

पात्रताधारक : कुठलाही लघुउद्योग ज्यांनी आयएसओ ९०००, आयएसओ ९४००१, एचएसीसीपी सर्टिफिकेट मिळवलेला आहे.

महाराष्ट्र शासन योजना : नाही.

आंतरराष्ट्रीय सहकार्य : ही योजना आपले उत्पादन आंतरराष्ट्रीय बाजारात विकण्यासाठी, दाखवण्यासाठी, व्यावसायिक प्रतिनिधी पाठविण्यासाठी आहे. या योजनेमध्ये एकूण खर्चाच्या ९५ टक्के रक्कम ही अर्धसाह्य दिले जाते.

पात्रता : शासकीय संस्था, राज्य व केंद्र सरकार. इंडस्ट्रियल असोसिएशन. नोंदणीकृत संस्थाधा असोसिएटेड एमएसएमई प्रमोशनसाठी.

ट्रेनिंग संस्थांना सहकार्य : या योजनेमध्ये उद्योजकता विकास कार्यक्रम (ईडीपी) किंवा ईएसडीपी (उद्योजकीय कौशल्य विकास प्रशिक्षण संस्था) निर्माण करण्यासाठी देतात. या योजनेमध्ये संस्था उभ्या करण्यासाठी येणाऱ्या पायाभूत सुविधांचा अंतर्भाव असतो. या योजनेमध्ये वित्तीय साहाय्यी मर्यादा एकूण प्रोजेक्ट कॉस्टच्या ५० टक्क्यांपर्यंत असते व तो ९५० लक्षांपेक्षा जास्त नसावा.

पात्रताधारक : शासकीय राज्य सरकारी संस्था, केंद्रशासित फंडिंग

- इन्व्हेस्टिव्ह आयडियासाठी जे एक वर्षात व्यावसायिक स्वरूपात.

मदत प्रकार : आर्थिक मदत बिझिनेस इन्क्युबेटर्स ४ लाख ते ८ लाख रुपये.

पात्रताधारक : कुणीही वैयक्तिक किंवा एमएसएमई यजमानपद घेण्यासाठी तयार असणाऱ्या.

अर्ज कसा करावा : To, Host Institution, To MSME-DI (By Host Institutions).

८) तत्संबंधी योजना : एन.एस.आय.सी.

कच्च्या मालाकरिता साह्य : लघुउद्योजकांना त्यांच्या उत्पादनांकरिता काही विशिष्ट प्रकारचा कच्चा माल लागत असेल व तो कच्चा माल पब्लिक सेक्टर कंपनीच्या उत्पादित करत असेल तर त्यांच्याकडून कच्चा माल विकत घेणे व त्याचे पेमेंट ७ दिवसांची साईट आपल्याला मिळते व आपल्याला जर एखादे कच्चा माल आपल्याला आयात करायचा असेल तर आपल्याला या योजनेअंतर्गत आपल्याला ते आयात करता येते. या योजनेसाठी कुठलाही उद्योजक अर्ज करू शकतो. हा अर्ज एनएसआयसीच्या शाखा कार्यालयामध्ये जमा करू शकतो.

सिंगल पॉइंट रजिस्ट्रेशन : या योजनेमध्ये लघुउद्योजकांना शासनाच्या विविध टेंडर्समध्ये सहभागी होण्यासाठी सवलत मिळते. यामध्ये टेंडर फॉर्म शून्य किंमतीत मिळतो व टेंडर्ससाठी ईएमडी भरण्याची आवश्यकता नसते व केंद्र शासनाच्या लघुउद्योग प्रोत्साहनपर योजनेअंतर्गत सहभागी होता येते. या योजनेअंतर्गत केंद्र शासनाच्या पब्लिक सेंटर एंटरप्रायझेसच्या एकूण खरेदीपैकी ४ टक्के एवढी खरेदी ही लघु, मध्यम उद्योगाकडून करावी लागते. या योजनेमध्ये कुठलाही लघुउद्योग इम-२ नोंदणीधारक अर्ज करू शकतो. या योजनेसाठी एनएसआयसीच्या कार्यालयात अर्ज करू शकतो.

बिल डिस्काउंटिंग योजना : या योजनेअंतर्गत लघुउद्योजकांना बिल डिस्काउंट केले जाते म्हणजे एखादा लघुउद्योजक जर केंद्र व राज्य सरकारच्या एखाद्या पब्लिक सेक्टरला एखादा माल पुरवत असेल तसेच एखादी मोठी कंपनी (पब्लिक लिमिटेड कंपनी)ला माल पुरवत असेल तर त्या उपक्रमाचे पेमेंट ९० दिवसांनी मिळत असेल व त्याला खेळत्या भांडवलाची आवश्यकता असेल तर ते बिल डिस्काउंट करून दिले जाते व यावरती १२.४० टक्के ते १३.४० टक्क्यांपर्यंत व्याज आकारणी केली जाते. ही मदत ही बीजी/एसडीआर/एफडी/तारण म्हणून घेऊन दिली जाते. या योजनेअंतर्गत कुठलाही उद्योजक अर्ज करू शकतो.

९) ग्रामीण भंडार योजना : आपल्याकडे आपण काय म्हणतो 'भारत हा कृषिप्रधान देश आहे' व भारताची अर्थव्यवस्था ही कृषी उत्पादनावर बहुतांशी अवलंबून आहे. पण आपल्याकडे जेवढे उत्पादन होते त्या उत्पादनाचे स्टोअरेज करण्याची व्यवस्था नाही आहे. त्यामुळे बरेचसे अन्नधान्य खराब होते व ते अक्षरशः फेकून घावे लागते. त्यामुळे ग्रामीण भागामध्ये ग्रामीण भांडार बांधण्यासाठी जो

काही खर्च येतो त्या खर्चाच्या २५ टक्के सबसिडी शेतकऱ्यांना व १५ टक्के सबसिडी कंपन्यांसाठी देऊ केली जाते. या योजनेसाठी एनजीओ, एसएचजी, को-ऑपरेटिव्ह सोसायटी व सेतकरी, खासगी कंपन्यांना लागू आहे. हा अर्ज कृषी खाते (कृषी मंत्रालय), नवी दिल्ली येथे करावा लागतो.

१०) एसएफएसी : या योजनेअंतर्गत एखाद्या शेतकऱ्याला शेतीपूरक व्यवसाय करण्यासाठी त्याचा उद्योग उभारण्यासाठी साह्य निधी पुरवण्यात येतो. तसेच शेती उद्योजकांच्या भेटी व ट्रेनिंग आयोजित केले जाते. या योजनेअंतर्गत ५ लाखांपर्यंत वित्तीय साह्य मिळते. या योजनेसाठी व्यक्तिगत उद्योजक, शेतकरी, शेतकरी उत्पादित गट, भागीदारी/व्यक्तिगत कंपनी, स्वयंसहाय्यता गट, शेती उद्योजक यासाठी पात्र आहेत. योजनेसाठी कृषी विभाग (कृषी मंत्रालय), नवी दिल्ली येथे अर्ज करता येतो.

११) सहकारी सोसायटीचा विकसित करणे : या योजनेअंतर्गत वेगवेगळ्या उद्योगांकरिता सहकारी सोसायटीचा विकसित करण्यासाठी अर्थसाह्य केले जाते. यामध्ये प्राथमिकता कुठल्याही उद्योग स्थापन करण्यासाठी सोसायटी तयार करण्यासाठी उदा. स्पिनिंग मिल, विव्हिंग मिल, कृषी प्रक्रिया उद्योग चालू करण्यासाठी, सोसायटी विकसित करण्यासाठी कर्ज व सबसिडी स्वरूपात अर्थसाह्य केले जाते. या योजनेअंतर्गत नोंदणीकृत सहकारी संस्था अर्ज करू शकतात. या योजनेमध्ये एकूण प्रकल्प खर्चाच्या ३० टक्के सबसिडी मिळते. या योजनेसाठीचा अर्ज व्यवस्थापकीय संचालक, नॅशनल को-ऑपरेटिव्ह डेव्हलपमेंट कॉर्पोरेशन, नवी दिल्ली येथे करावा लागतो.

१२) अॅग्री बिझिनेस व अॅग्री क्लिनक्स व्यवसाय चालू करण्यासाठी: या योजनेअंतर्गत कृषी पदवीधारकांना कृषी व्यवसाय चालू करण्यासाठी साह्य केले जाते. या योजनेअंतर्गत कृषी पदवीधारकांना शेतीविषयक उद्योजकता कार्यक्रमाचे प्रशिक्षण दिले जाते व प्रशिक्षण पूर्ण झाल्यानंतर वरील उल्लेख केलेला व्यवसाय चालू करण्यासाठी अर्थसाह्य केले जाते. या योजनेअंतर्गत कृषी पदवीकाधारक, पदवीधारक अर्ज करू शकतात. हा अर्ज ते कृषी मंत्रालय, नवी दिल्ली किंवा हायरेक्टर जनरल मॅनेजर, हैदराबाद येथे केला जातो.

१३) शीतगृह उभारणे : या योजनेअंतर्गत शीतगृह उभारण्यासाठी अर्थसाह्य केले जाते. यामध्ये कोल्ड स्टोअरेज युनिट-१ साठी. त्यामध्ये बेसिक मेझॅनिन स्ट्रक्चर क्षमता ५००० टनपेक्षा जास्त. यासाठी प्रकल्प खर्चाच्या ३५ टक्के सबसिडी दिली जाते. तसेच कोल्ड स्टोअरेज पीईबी स्ट्रक्चरमध्ये उभारणी करण्यासाठी पण प्रकल्प खर्चाच्या ३५ टक्के सबसिडी दिली जाते. क्षमता ५००० टन पेक्षा जास्त. तसेच शीतगृह हे कंट्रोल्ड अँटिमोसफिअर तंत्रज्ञान वापरून बांधण्याकरिता पण अर्थसाह्य केले जाते. हे अर्थसाह्य एकूण प्रकल्प खर्चाच्या ३५ टक्के एवढे असते. या योजनेअंतर्गत को-ऑपरेटिव्ह सोसायटीज व इतर संस्था अर्ज करू शकतात. हे

अर्ज कृषी मंत्रालय, नवी दिल्ली येथे करू शकतात.

१४) स्टार्टअप इंडिया : नवीन सरकारने भारतातल्या तरुणांमध्ये उद्योजकता वाढीला लागवी व त्यातून नवीन कल्पना व त्यातून नावीन्यपूर्ण उत्पादने व उद्योग निर्माण व्हावेत म्हणून ही स्टार्टअप इंडिया योजना चालू केलेली आहे. या योजनेअंतर्गत अनेक प्रकाराने मदतीचा हात केंद्र शासनाने देऊ केलेला आहे.

स्टार्टअपची व्याख्या खालीलप्रमाणे आहे :

- ♦ ज्या एनटीटीची नोंदणी किंवा स्थापना ५ वर्षांपूर्वी झालेली नसावी.
- ♦ या उद्योगाची वार्षिक उलाढाल २५ कोटीपेक्षा जास्त नसावी.
- ♦ व्यवसायात काही तरी नावीन्यपूर्ण उत्पादन निर्मिती असावा व ती तंत्रज्ञानावर आधारित असावी.
- ♦ ही एनटीटी पूर्णपणे नवीन असावी. कुठल्याही जुन्या उद्योगापासून विभक्त, पुनर्रचित नसावी.
- ♦ या योजनेमध्ये सर्वसाधारणपणे नवीन उत्पादन, सेवा यावर भर असावा.
- ♦ अस्तित्वात असलेल्या उत्पादन व सेवा यामध्ये प्रगत तंत्रज्ञानाचा वापर करून केलेले, चांगल्या व्हॅल्यू अॅडिशनचे उत्पादन व सेवा.

या योजनेमध्ये पुढील अॅक्शन प्लॅनचा अंतर्भाव आहे :

- ♦ स्टार्टअप उद्योजकांना त्यांच्या उद्योगावर फोकस करता यावा म्हणून शासनाने निर्माण केलेल्या नियमावलीचे पालन करण्यात खूप वेळ जातो व शासकीय कर्मचाऱ्यांचा खूप त्रास होतो म्हणून पर्यावरण व कामगार कायदे यांच्याबाबतीत स्टार्टअपने मोबाईल अॅपवरती सेल्फ सर्टिफिकेशन घ्यायचे आहे.
- ♦ कामगार कायदे यांच्यामध्ये पहिल्या ३ वर्षांमध्ये कुठल्याही प्रकारचे इन्स्पेक्शन करण्यास परवानगी नाही. फक्त कुठलीही व्हॅलिड क्रेडिबल तक्रार लेखी स्वरूपात आल्यास ती एका सिनीयर लेव्हल अधिकाऱ्यांनी अप्रूव्ह केल्यानंतरच इन्स्पेक्शनची परवानगी मिळू शकते. तसेच प्रदूषण नियंत्रण मंडळाचे कायद्याचे पण स्टार्टअप 'व्हाईट कॅटॅगरी'मध्ये मोडला जाईल. (सीपीसीडीच्या व्याख्येप्रमाणे) व याला सेल्फ सर्टिफाईड कंप्लायन्स पुरेसे आहे व काही फक्त रँडम चेकिंगच केले जाईल.
- ♦ स्टार्टअप फाउंडेशनची स्थापना यामध्ये स्टार्टअप करणाऱ्या उद्योजकांना हा एक सिंगल पॉइंट असेल, जेथे त्यांना व्यवसायास लागणाऱ्या सगळ्या माहिती येथे मिळू शकेल. जसे उद्योजक आपली माहिती देवाण-घेवान करून वित्तीय सहाय्यता मिळवू शकतात, केंद्र शासनाच्या विविध योजना, भारतीय व परदेश व्हॅचर कॅपिटलिस्ट, अँजल नेटवर्क्स, बँका, इनक्युबेटर्स, लीगल पार्टनर्स, सल्लागार, वेगवेगळे विद्यापीठ, संशोधन करणाऱ्या संस्था, मॅटर्स.

- वेळोवेळी स्टार्टअपला लागणाऱ्या महत्त्वाच्या बाबीबाबत मदत करणे, उदा. वित्तीय सहाय्य मिळविण्यासाठी, व्यवसायाची व्यवहार्यता पडताळून पाहण्यासाठी, व्यवसायाची रचनात्मक पद्धतीने रचना करणे त्यासाठी अॅडव्हाइस देणे, विपणन, व्यवस्थापन कौशल्य वाढविण्यासाठी, तंत्रज्ञानाची व्यावसायिक बाजू.
- मोबाईल ॲप तयार करणे व या मोबाईल ॲपद्वारा रजिस्ट्रेशन, स्टेटस ट्रॅकिंग, वेगवेगळ्या कंप्लायन्सेस व वेगवेगळी माहिती लायसेन्स/क्लिअरन्सेस, मान्यता या सगळ्या गोष्टी या मोबाईल ॲपद्वारे केल्या जातील.

स्टार्टअपसाठी लागणारा कायदेशीर सल्ला व पेटंटविषयीची माहिती : यामध्ये स्टार्टअपला पेटंट फाईल करायचा असेल तर शासनाने एक फॅसिलिटीदेखे पॅनल जे स्टार्टअपला आय.पी. अर्ज भरायला मदत करतील व या फॅसिलिटीदेखे फी केंद्र सरकार भरेल. अर्ज भरताना जी काही फी लागेल, त्या फीमध्ये ८० टक्के रिबेट दिले जाईल व ही योजना सुरुवातीला १ वर्षासाठी आहे.

- केंद्र शासनाच्या पीएसयूच्या खरेदी करताना टॅडर्समध्ये मागील अनुभव व मार्गल टर्नओव्हरचा क्रायटेरिया असतो; पण हा क्रायटेरिया स्टार्टअपला लागू नाही तसेच १ एप्रिल २०१५ पासून पीएसयूने एमएसएमईकडून कमीत कमी २० टक्के तरी खरेदी केली पाहिजे, असा नियम लागू केला आहे.
- केंद्र शासनाने फंडस् ऑफ फंड स्थापन केलेला आहे. यामध्ये सुरुवातीला २५०० कोटींचा भागभांडवल आहे व पुढच्या ४ वर्षांत तो १०,००० कोटी करण्यात येईल.
- क्रेडिट गॅरंटी फंडची स्थापना करण्यात आलेली आहे. यामुळे बँका विनातारण कर्ज स्टार्टअपला देऊ शकतील व या फंडसाठी बजेटमध्ये ५०० कोटींची तरतूद दरवर्षी करण्यात येईल.
- स्टार्टअप करणाऱ्या उद्योगांना पहिली ३ वर्षे आयकरातून सूट आहे.
- स्टार्टअप फेस्ट आर्गनाईझ करणे, राज्य स्तरावर, राष्ट्रीय स्तरावर, आंतरराष्ट्रीय स्तरावर.
- अटल इनोव्हेशन मिशनमध्ये हुशार उद्योजकांना व मॅटॉर्स मिळवून देता येतात. जिथे इनोव्हेशन प्रमोशन करता येते व तिथे इनोव्हेटिव्ह आयडिया जन्म घेतात.

१५) आयएसओ रिम्बर्समेंट : प्रत्येक लघुउद्योजकाला गुणवत्ता महत्त्वाची असते. त्याला जर त्याच्या उत्पादनाचे बाजारपेठ आंतरराष्ट्रीय बाजारात विकायचे असेल, स्वतःच्या उद्योगाचा स्तर वाढवायचा असेल तर आंतरराष्ट्रीय गुणवत्ता मानांकने मिळविण्याची आवश्यकता असते. त्या आंतरराष्ट्रीय मानांकनांपैकी आयएसओ प्रमाणपत्र असते व ते घेण्यासाठी जो काही खर्च लागतो व त्या खर्चाच्या ७५ टक्के खर्च अर्थासाह्य मिळते. या योजनेत सगळ्या प्रकारचे उद्योग, अतिसूक्ष्म, सूक्ष्म, लहान या उद्योगांना या योजनेचा फायदा घेता येतो. या योजनेसाठी लघू, मध्यम उद्योग

मंत्रालय येथे अर्ज करावा लागतो.

१६) इंटररेस्ट सबसिडी : लघुउद्योजकांना सरकारतर्फे ही योजना दिली जाते. या योजनेत लघुउद्योजकांनी त्यांचा उद्योग उभा करण्यासाठी जर बँकेतून कर्ज काढले असेल तर त्यांना बँकेकडून व्याज १३ टक्के असेल तर त्यापैकी ५ टक्के व्याज हे सरकारकडून देय होते. या योजनेमध्ये कुठलाही लघुउद्योजक अर्ज करू शकतो. या योजनेसाठी जिल्हा उद्योग केंद्रात अर्ज करावा लागतो.

केंद्र व राज्य शासन पुरस्कृत अनेक योजना आहेत. या सर्वांचा समावेश एका लेखात व अंकाला न्याय देणे अवघड आहे. त्यामुळे येथे 'उद्योजक' मासिकाचा वाचक व योजनांबाबत अनभिज्ञ असलेला वर्ग लक्षात घेऊन वरील योजनांबाबत माहिती देण्यात आलेली आहे. या योजनांच्या बाबतीत तपशीलवार माहिती ही त्या तद्या संबंधित विभाग/मंत्रालयाकडे मिळू शकेल किंवा यापैकी बऱ्याच योजना या संबंधित संस्थांच्या/विभागाच्या संकेतस्थळावर उपलब्ध आहेत.

१७) इनक्युबेटर्स सहाय्यता योजना : या योजनेमध्ये कुठल्याही तरुणाला, तरुणीला, उद्योजकांना जर त्यांच्याकडे काही आयडिया असेल व ती आयडिया समाजाभिमुख असेल तर अशा आयडियाचे रूपांतर करण्यासाठी या योजनेमध्ये व्यवसायाच्या आयडियाला पोषक वातावरण मिळावे यासाठी १५ लाखांपर्यंतची वित्तीय सहाय्यता केली जाते व त्या बिझिनेसच्या आयडियाचे प्रत्यक्षात उद्योगामध्ये रूपांतर करण्यासाठी यंत्रसामुग्री व प्लँट खरेदी करण्यासाठी १ कोटीपर्यंतची वित्तीय सहाय्यता केली जाते. या योजनेमध्ये तांत्रिक शिक्षण देणारी विद्यालये, विकास संशोधन संस्था व ज्या-ज्या संस्था उद्योगक्षेत्रामध्ये काम करतात, त्याच संस्थांना या इनक्युबेटर स्थापित करण्यासाठी पात्र आहेत. ज्या उद्योजकांना या योजनेमध्ये फायदा घेण्यासाठी एमएसएमई पोर्टलवरती अर्ज करू शकता. या योजनेमध्ये फायदा घेण्यासाठी प्रधान निदेशक, एमएसएमई-टीडीसी, फाउंडीनगर, आग्रा येथे अर्ज करावा.

१८) २ टक्के व्याज सूट : सदरील योजनेमध्ये लघुउद्योजकांना उत्पादकता वाढविण्यासाठी या योजनेची पूर्ती केलेली आहे. या योजनेमध्ये लघुउद्योजकांना जे काही त्यांनी ऋण घेतले असेल व त्या ऋणांवर २ टक्के व्याज सूट दिलेली आहे. दरवर्षी २ टक्के व्याजावर सूट मिळेल. या योजनेमध्ये सूक्ष्म, लघु व मध्यम उद्योग ज्यांच्याकडे आधार क्रमांक आहे, असे उद्योग या योजनेसाठी पात्र आहेत व ज्यांच्याकडे जीएसटी क्रमांक आहे, तेही या योजनेसाठी पात्र आहेत. या योजनेचा फायदा घेण्यासाठी सीईओ सिडबी किंवा विकास आयुक्त, एमएसएमई यांच्याकडे अर्ज करावा.

या योजनांचे स्वरूप, तपशील अथवा त्याचे पात्रता निकष, व्याजदर अशा बाबतीत काल, स्थळ व शासन निर्णयाप्रमाणे बदल होऊ शकतो. यासाठी या योजनांचा लाभ घेऊ इच्छिणाऱ्यांनी अधिकृत व अचूक माहितीसाठी योजना राबविणाऱ्या संस्थांशी संपर्क साधावा.



नमुना प्रकल्प अहवाल

ग्राफिक बेस्ड प्रॉडक्ट्स तयार करणे

ओळख : सदरील प्रकल्प हा ग्राफिक बेस्ड प्रॉडक्ट्स तयार करण्याचा आहे. येणाऱ्या दशकात जगभरात ग्राफिकचा वापर खूप मोठ्या प्रमाणात वाढणार आहे. ग्राफिकचे अनेक गुणधर्मांमुळे ग्राफिकचा वापर अनेक सेक्टरमध्ये होणार आहे व निर्यात पण वाढणार आहे.

जागा व इमारतीची आवश्यकता :

जागा	भाड्याची
इमारत	भाड्याची

लागणारा कच्चा माल : वेगवेगळ्या ग्रेडचे ग्राफिन

मनुष्यबळाची आवश्यकता : कुशल-५, अर्धकुशल-३, अकुशल-२

लागणारी यंत्रसामग्री : लेथ मशीन, ड्रिलिंग मशीन, मिक्सिंग मशीन इत्यादी.

प्रकल्पाला लागणाऱ्या जागेची आवश्यकता :

जागा	स्वतःची
जागा विकासाला लागणारा खर्च :	--

लेव्हलिंग, फेन्सिंग व इतर

इमारतीची आवश्यकता :

इमारत	भाड्याची
यंत्रसामग्रीची आवश्यकता :	

यंत्रसामग्री	७५,००,०००
--------------	-----------

इतर स्थिर संपत्तीचा खर्च :	
कार्यालयीन फर्निचर	५,००,०००
वर्कशॉप फर्निचर	१०,००,०००

इतर	३,००,०००
एकूण :	१८,००,०००

प्राथमिक व पूर्व उत्पादनांच्या खर्चाची आवश्यकता :

प्रकल्प अहवाल तयार करण्याचा खर्च, मार्केट सर्व्हे, कायदा खर्च	३,५०,०००
---	----------

खेळत्या भांडवलाची आवश्यकता :	
कच्चा माल	६०,००,०००
प्रत्यक्ष	१०,००,०००

एकूण :	७०,००,०००
--------	-----------

वार्षिक कच्च्या मालाची आवश्यकता :

कच्चा माल	२,४०,०००
-----------	----------

उपयुक्तकेची आवश्यकता :	
वीज	२५,००,०००
पाणी	५,००,०००

एकूण :	३०,००,०००
--------	-----------

मनुष्यबळाची आवश्यकता :	
कुशल-५	१३,५०,०००
अर्धकुशल-३	६,३०,०००

अकुशल-२	३,००,०००
एकूण :	२२,८०,०००

देखभाल व दुरुस्तीचा खर्च :

यंत्रसामग्रीवर	३,७५,०००
इतर स्थिर संपत्तीवर	९०,०००

एकूण :	४,६५,०००
--------	----------

घसान्याचा खर्च :	
यंत्रसामग्रीवर	७,५०,०००
इतर स्थिर संपत्तीवर	१,८०,०००

एकूण :	९,३०,०००
--------	----------

प्रशासकीय खर्च :	
पर्यवेक्षक-३	१५,००,०००
वॉचमन-२	६,००,०००

एकूण :	२१,००,०००
--------	-----------

वाहतूक खर्च :	
वाहतूक खर्च	१०,००,०००
प्रवास खर्च	३,००,०००

एकूण :	१३,००,०००
--------	-----------

एकूण :	३४,००,०००
--------	-----------

विक्री खर्च :	
विक्रेते	१२,००,०००
इतर	६,००,०००

एकूण :	१८,००,०००
--------	-----------

प्रकल्पाचा एकूण भांडवली खर्च :	
जागा	भाड्याची
इमारत	भाड्याची

यंत्रसामग्री	७५,००,०००
इतर स्थिर संपत्ती	१८,००,०००

प्राथमिक व पूर्व उत्पादन खर्च	३,५०,०००
एकूण :	९६,५०,०००

खेळते भांडवल	७०,००,०००
एकूण :	१,६६,५०,०००

मीन्स ऑफ फायनान्स :	
स्वतःचे ३० टक्के	४९,९५,०००
बँकेचे कर्ज ७० टक्के	१,१६,५५,०००

प्रकल्पाचा वार्षिक उत्पादन खर्च व वार्षिक विक्री :	
कच्चा माल	२,४०,००,०००

उपयुक्तके	३०,००,०००
वेतन व भत्ते	२२,८०,०००

देखभाल व दुरुस्ती	४,६५,०००
घसारा	९,३०,०००

प्रशासकीय खर्च	३४,००,०००
विक्री खर्च	१८,००,०००

व्याज	१३,९८,०००
एकूण :	३,७२,७३,०००

वार्षिक विक्री :	४,५४,७३,०६०
------------------	-------------

वार्षिक नफा :	८२,००,०६०
---------------	-----------

ज्वेलरी उत्पादित करण्याचा उद्योग

आढख : सदरील प्रकल्प हा ज्वेलरी उत्पादित करण्याचा आहे. आपल्याकडे प्राचीन काळापासून ज्वेलरीचा खूप मोठा व्यवसाय आहे. ज्वेलरीची बाजारपेठ खूप मोठ्या प्रमाणात वाढत आहे. या उद्योगाला फार कमी प्रमाणात मंदीची झळ पोहोचते.

जागा व इमारतीची आवश्यकता :

जागा ५०,००० चौरस फूट

इमारत २०,००० चौरस फूट

लागणारा कच्चा माल : वुड, स्टोन, थ्रेड, जॉईनिंग हुक, ब्रास, कॉपर, पॅकिंग मटेरियल इत्यादी.

मनुष्यबळाची आवश्यकता : कुशल-२, अर्धकुशल-३, अकुशल-२

लागणारी यंत्रसामग्री : ज्वेलरी इलेक्ट्रिक ट्युब फॉर्मिंग मशीन, ज्वेलरी वॉटर जेट मशीन, बॅंगल रिंग टर्निंग मशीन, प्लायर्स इत्यादी.

प्रकल्पाला लागणाऱ्या जागेची आवश्यकता :

जागा स्वतःची

जागा विकासाला लागणारा खर्च :

लेव्हलिंग, फेन्सिंग व इतर

इमारतीची आवश्यकता :

इमारत भाड्याची

यंत्रसामग्रीची आवश्यकता :

यंत्रसामग्री ३०,००,०००

इतर स्थिर संपत्तीचा खर्च :

कार्यालयीन फर्निचर ५,००,०००

वर्कशॉप फर्निचर ३,००,०००

इतर २,००,०००

एकूण : १०,००,०००

प्राथमिक व पूर्व उत्पादनांच्या खर्चाची आवश्यकता :

प्रकल्प अहवाल तयार करण्याचा खर्च,

मार्केट सर्व्हे, कायदा खर्च २,३०,०००

खेळत्या भांडवलाची आवश्यकता :

कच्चा माल ३०,००,०००

पक्का माल २०,००,०००

प्रत्यक्ष १०,००,०००

एकूण : ६०,००,०००

वार्षिक कच्च्या मालाची आवश्यकता :

कच्चा माल ३,६०,००,०००

उपयुक्तकेची आवश्यकता :

वीज ५,५०,०००

पाणी २,००,०००

एकूण : ७,५०,०००

मनुष्यबळाची आवश्यकता :

कुशल-२ ५,४०,०००

अर्धकुशल-३ ६,३०,०००

अकुशल-२ ३,००,०००

एकूण : १४,७०,०००

देखभाल व दुरुस्तीचा खर्च :

यंत्रसामग्रीवर १,५०,०००

इतर स्थिर संपत्तीवर ५०,०००

एकूण : २,००,०००

घसाऱ्याचा खर्च :

यंत्रसामग्रीवर ३,००,०००

इतर स्थिर संपत्तीवर १,००,०००

एकूण : ४,००,०००

प्रशासकीय खर्च :

पर्यवेक्षक-१ ५,००,०००

वॉचमन-१ १,००,०००

एकूण : ६,००,०००

वाहतूक खर्च :

वाहतूक खर्च ९,७०,०००

प्रवास खर्च ३,००,०००

एकूण : १२,७०,०००

एकूण : १८,७०,०००

विक्री खर्च :

विक्रेते १०,००,०००

इतर ५,००,०००

एकूण : १५,००,०००

प्रकल्पाचा एकूण भांडवली खर्च :

जागा भाड्याची

इमारत भाड्याची

यंत्रसामग्री ३०,००,०००

इतर स्थिर संपत्ती १०,००,०००

प्राथमिक व पूर्व उत्पादन खर्च २,३०,०००

एकूण : ४२,३०,०००

खेळते भांडवल ६०,००,०००

एकूण : १,०२,३०,०००

मीन्स ऑफ फायनान्स :

स्वतःचे ३० टक्के ३०,६९,०००

बँकेचे कर्ज ७० टक्के ७१,६९,०००

प्रकल्पाचा वार्षिक उत्पादन खर्च व वार्षिक विक्री :

कच्चा माल ३,६०,००,०००

उपयुक्तके ७,५०,०००

वेतन व भत्ते १४,७०,०००

देखभाल व दुरुस्ती २,००,०००

घसारा ४,००,०००

प्रशासकीय खर्च १८,७०,०००

विक्री खर्च १५,००,०००

व्याज १२,२७,६००

एकूण : ४,२९,९०,०००

वार्षिक विक्री : ४,९२,६२,३००

वार्षिक नफा : ७१,७२,३००

आंबा प्रक्रिया उद्योग

ओळख : सदरील प्रकल्प हा आंबा प्रक्रिया उद्योगाचा आहे. आपल्याकडे आंब्याचे व त्याच्या उत्पादनांची बाजारपेठ खूप मोठ्या प्रमाणात आहे. मँगो पल्पचा वापर सगळीकडे वर्षभर होतो.

जागा व इमारतीची आवश्यकता :

जागा	भाड्याची
इमारत	भाड्याची

लागणारा कच्चा माल : वेगवेगळ्या दर्जाचे व आकारांचे आंबे

मनुष्यबळाची आवश्यकता : कुशल-२, अर्धकुशल-१, अकुशल-२

लागणारी यंत्रसामग्री : फ्रुट वॉशिंग मशीन, सॉर्टिंग/इस्पेक्शन, कन्व्हेयर वर्किंग टेबल, स्कु फिडर, फ्रुट क्रशर, पल्प कलेक्शन टँक, स्टीम जेकेट केटल, ट्रिन पल्पर, बॉयलर इत्यादी.

प्रकल्पाला लागणाऱ्या जागेची आवश्यकता :

जागा	स्वतःची
------	---------

जागा विकासाला लागणारा खर्च :

लेव्हलिंग, फेन्सिंग व इतर	--
---------------------------	----

इमारतीची आवश्यकता :

इमारत	भाड्याची
-------	----------

यंत्रसामग्रीची आवश्यकता :

यंत्रसामग्री	३०,२२,०००
--------------	-----------

इतर स्थिर संपत्तीचा खर्च :

कार्यालयीन फर्निचर	५,००,०००
--------------------	----------

वर्कशॉप फर्निचर	२,००,०००
-----------------	----------

इतर	१,००,०००
-----	----------

एकूण :	८,००,०००
---------------	----------

प्राथमिक व पूर्व उत्पादनांच्या खर्चाची आवश्यकता :

प्रकल्प अहवाल तयार करण्याचा खर्च,

मार्केट सर्व्हे, कायदा खर्च	२,२५,०००
-----------------------------	----------

खेळत्या भांडवलाची आवश्यकता :

कच्चा माल	१५,००,०००
-----------	-----------

पक्का माल	२०,००,०००
-----------	-----------

प्रत्यक्ष	१०,००,०००
-----------	-----------

एकूण :	४५,००,०००
---------------	-----------

वार्षिक कच्च्या मालाची आवश्यकता :

कच्चा माल	१,५८,४०,०००
-----------	-------------

उपयुक्तकेची आवश्यकता :

वीज	५,००,०००
-----	----------

पाणी	१,७५,०००
------	----------

एकूण :	६,७५,०००
---------------	----------

मनुष्यबळाची आवश्यकता :

कुशल-२	५,४०,०००
--------	----------

अर्धकुशल-१	२,१०,०००
------------	----------

अकुशल-२	३,००,०००
---------	----------

एकूण :	१०,५०,०००
---------------	-----------

देखभाल व दुरुस्तीचा खर्च :

यंत्रसामग्रीवर	१,५१,१००
----------------	----------

इतर स्थिर संपत्तीवर	४०,०००
---------------------	--------

एकूण :	१,९१,१००
---------------	----------

घसान्याचा खर्च :

यंत्रसामग्रीवर	३,०२,०००
----------------	----------

इतर स्थिर संपत्तीवर	८०,०००
---------------------	--------

एकूण :	३,८२,०००
---------------	----------

प्रशासकीय खर्च :

पर्यवेक्षक-१	६,००,०००
--------------	----------

इतर-१	१,००,०००
-------	----------

एकूण :	७,००,०००
---------------	----------

वाहतूक खर्च :

वाहतूक खर्च	१२,००,०००
-------------	-----------

प्रवास खर्च	३,००,०००
-------------	----------

एकूण :	१५,००,०००
---------------	-----------

एकूण :	२२,००,०००
---------------	-----------

विक्री खर्च :

विक्रेते	४,७५,०००
----------	----------

इतर	३,०९,०००
-----	----------

एकूण :	७,८४,०००
---------------	----------

प्रकल्पाचा एकूण भांडवली खर्च :

जागा	भाड्याची
------	----------

इमारत	भाड्याची
-------	----------

यंत्रसामग्री	३०,२२,०००
--------------	-----------

इतर स्थिर संपत्ती	८,००,०००
-------------------	----------

प्राथमिक व पूर्व उत्पादन खर्च	२,२५,०००
-------------------------------	----------

एकूण :	४०,४७,०००
---------------	-----------

खेळते भांडवल	४५,००,०००
--------------	-----------

एकूण :	८५,४७,०००
---------------	-----------

मीन्स ऑफ फायनान्स :

स्वतःचे ३० टक्के	२५,६४,१००
------------------	-----------

बँकेचे कर्ज ७० टक्के	५९,८२,९००
----------------------	-----------

प्रकल्पाचा वार्षिक उत्पादन खर्च व वार्षिक विक्री :

कच्चा माल	१,५८,४०,०००
-----------	-------------

उपयुक्तके	६,७५,०००
-----------	----------

वेतन व भत्ते	१०,५०,०००
--------------	-----------

देखभाल व दुरुस्ती	१,९१,१००
-------------------	----------

घसारा	३,८२,२००
-------	----------

प्रशासकीय खर्च	२२,००,०००
----------------	-----------

विक्री खर्च	७,८४,०००
-------------	----------

व्याज	७,१७,९४८
-------	----------

एकूण :	३,१८,४०,८१४
---------------	-------------

वार्षिक विक्री :	२,७३,००,०५५
-------------------------	-------------

वार्षिक नफा :	५४,६०,०३७
----------------------	-----------

(या प्रकल्प अहवालाचे लेखक हे स्वतः व्यवस्थापन सल्लागार असून गेली २५ वर्षे या क्षेत्रामध्ये प्रशिक्षण व सल्ला देण्याचे कार्य करत आहेत. ते स्वतः एक उद्योजक आहेत. त्यांचा धर्मगणध्वनी ९४०४५५०७९९ असून ई-मेल shidhayesanjay7@gmail.com आहे. प्रकल्प अहवालांमधील किमती त्या-त्या जागेप्रमाणे व स्वतःच्या गुंतवणुकीप्रमाणे बदलू शकतात.)

प्रश्न : अॅनकार्बिक अॅसिड प्रकल्पाविषयी माहिती पाहिजे.

- सुजित नायर, जळगाव

उत्तर : अॅनकार्बिक अॅसिड प्रकल्पाविषयी माहिती खालीलप्रमाणे आहे.

जागा १०,००० चौरस फूट

इमारत ५,००० चौरस फूट

उपयुक्ततेची आवश्यकता :

वीज ५० अश्वशक्ती

पाणी ० के.एल.

मनुष्यबळाची आवश्यकता : कुशल-७, अर्धकुशल-२, अकुशल-२

या उत्पादनासाठी लागणारी यंत्रसामग्री : फुल्ली ऑटोमॅटिक अॅनकार्बिक अॅसिड मेकिंग प्लँट

लागणारा कच्चा माल : वेगवेगळ्या प्रकारचे व गुणवत्तेचे कॅश्यु शेल

या प्रकल्पासाठी एकूण भांडवल १५० ते १७५ लाख रुपये लागू शकते. त्यामध्ये स्थिर भांडवलाची आवश्यकता १०० ते १२५ लाख व खेळत्या भांडवलाची आवश्यकता ५० ते ७५ लाखांपर्यंत असू शकते. या प्रकल्पाचा ना नफा ना तोटा बिंदू १८ ते २२ टक्क्यांपर्यंत असू शकतो व एकूण गुंतवणुकीवर परतावा १५ ते १७ टक्क्यांपर्यंत असू शकतो.

प्रश्न : मेस ग्रिट्स प्रकल्पाविषयी माहिती पाहिजे.

- दिनेश ठोंबरे, अमरावती

उत्तर : मेस ग्रिट्स प्रकल्पाविषयी माहिती पुढीलप्रमाणे आहे.

जागा ५,००० चौरस फूट

इमारत ३१,००० चौरस फूट

मनुष्यबळाची आवश्यकता : कुशल-२, अर्धकुशल-२, अकुशल-२

या उत्पादनासाठी लागणारी यंत्रसामग्री : सेमी ऑटोमॅटिक मेस ग्रिट्स मेकिंग प्लँट

लागणारा कच्चा माल : वेगवेगळ्या प्रकारच्या गुणवत्तेचे व दर्जाची मका

या प्रकल्पासाठी लागणारे एकूण भांडवल १०० ते १२५ लाख रुपये असू शकते. त्यामध्ये स्थिर भांडवलाची आवश्यकता ९० ते १२० लाखांपर्यंत व खेळत्या भांडवलाची आवश्यकता ३० लाख ते ५० लाखांपर्यंत असू शकते. या प्रकल्पाचा ना नफा ना तोटा बिंदू २२ ते २५ टक्क्यांपर्यंत असू शकतो व एकूण गुंतवणुकीवर परतावा १० ते १५ टक्क्यांपर्यंत असू शकतो.

प्रश्न : एम्ब्रेस इस्टंट वॉर्मर प्रकल्पाविषयी माहिती पाहिजे.

- बसवराज पाटील, कोल्हापूर

उत्तर : एम्ब्रेस इस्टंट वॉर्मर प्रकल्पाविषयी माहिती खालीलप्रमाणे आहे.

मूलभूत सुविधांची गरज :

जागा १५,००० चौरस फूट

इमारत १०,००० चौरस फूट

उपयुक्ततेची आवश्यकता :

वीज ४० अश्वशक्ती



प्रश्नपेटी

मनुष्यबळाची आवश्यकता : कुशल-७, अर्धकुशल-८, अकुशल-२

या उत्पादनासाठी लागणारी यंत्रसामग्री : सेमी ऑटोमॅटिक एम्ब्रेस इस्टंट वॉर्मर मेकिंग प्लँट

लागणारा कच्चा माल : वेगवेगळ्या गुणवत्तेचे व दर्जाचे आटा व इतर या प्रकल्पासाठी लागणारे एकूण भांडवल ६० ते ९० लाखांपर्यंत असू शकते. त्यामध्ये स्थिर भांडवलाची आवश्यकता ५० ते ७० लाखांपर्यंत व खेळत्या भांडवलाची आवश्यकता २० ते ४० लाखांपर्यंत असू शकते. या प्रकल्पाचा ना नफा ना तोटा बिंदू २९ ते ३२ टक्क्यांपर्यंत असू शकतो. एकूण गुंतवणुकीवर परतावा १५ ते १७ टक्क्यांपर्यंत असू शकतो.

प्रश्न : एफआरपी रोड साईड कॅश बॅरियर प्रकल्पाविषयी माहिती पाहिजे.

- विनोद पाटील, नागपूर

उत्तर : एफआरपी रोड साईड कॅश बॅरियर प्रकल्पाविषयी माहिती खालीलप्रमाणे आहे.

मूलभूत सुविधांची गरज :

जागा १५,००० चौरस फूट

इमारत ७,००० चौरस फूट

उपयुक्ततेची आवश्यकता : वीज २२ अश्वशक्ती

मनुष्यबळाची आवश्यकता : कुशल-३, अर्धकुशल-५, अकुशल-२

या उत्पादनासाठी लागणारी यंत्रसामग्री : एफआरपी रोड साईड कॅश बॅरियर मेकिंग प्लँट

लागणारा कच्चा माल : वेगवेगळ्या गुणवत्तेचे एफआरपी

या प्रकल्पासाठी लागणारे एकूण भांडवल ५० ते ६० लाखांपर्यंत असू शकते. त्यामध्ये स्थिर भांडवलाची आवश्यकता ४० ते ६० लाखांपर्यंत व खेळत्या भांडवलाची आवश्यकता २० ते ३० लाखांपर्यंत असू शकते. या प्रकल्पाचा ना नफा ना तोटा बिंदू ३० ते ३२ टक्क्यांपर्यंत असू शकतो. एकूण गुंतवणुकीवर परतावा ११ ते १२ टक्क्यांपर्यंत असू शकतो.

(टीप : प्रश्नपेटीसाठी प्रश्न विचारणाऱ्या वाचकांनी आपला प्रश्न मोजक्या शब्दांत मांडावा. प्रश्न एकच विचारावा, एकच प्रश्न विचारणाऱ्या वाचकांना प्राधान्याने थोडक्यात उत्तर देण्यात येईल.)



उद्योग,
व्यापार,
व्यवसायाद्वारा
स्वयंरोजगार
भिळविण्यासाठी
सर्व काही...

प्रस्थापित व होतकरू उद्योजकांच्या यशोगाथा, बाजारपेठ, व्यवस्थापन, दर्जा, गुणवत्ता, ग्राहकांचे मानसशास्त्र, नवीन उद्योगांच्या संघी, शोध, तंत्रज्ञान, निर्यात, उद्योजकतेच्या वाटेवर साह्य करणाऱ्या संस्था, नमुना प्रकल्प अहवाल, आपल्यातील उद्योजकतेला दिशा देणारे, राज्य शासनाच्या उद्योगासंबंधीच्या योजना इत्यादीसंदर्भात माहिती.

उद्योजकीय मन घडविणारा तत्त्वज्ञ मित्र

उद्योजक

अ-३८, एम.आय.डी.सी., रेल्वे स्टेशन,
औरंगाबाद-४३१ ००५.

E-mail :

Editorial : udyojakmagazine2@gmail.com

Subscription : udyojaksubscription@gmail.com

Advertisement : udyojakadv@gmail.com

To know more about MCED please visit our

Portal

www.mced.co.in

वर्गणीदारांसाठी सूचना

(‘उद्योजक’ मासिकाच्या ज्या वर्गणीदारांना अंक मिळत नाहीत अथवा अनियमितता आहे अशा वर्गणीदारांनी कृपया आपल्या तक्रारी एक महिन्याच्या आत खालील भ्रमणध्वनीवर एसएमएसद्वारे नोंदवाव्यात. एक महिन्यानंतर केलेल्या तक्रारीची बखल घेतली जाणार नाही. तक्रार नोंदवताना वर्गणी भरल्याचा पावती क्रमांक, दिनांक, रक्कम तसेच जो अंक मिळाला नाही त्याचा तपशील थोडक्यात कळवावा, जेणेकरून उद्योजक वितरण विभागाला आपल्या तक्रारीवर तातडीने कार्यवाही करता येईल. भ्रमणध्वनी क्र. ९४०२६८२९९६.)

प्रति,

मा. व्यवस्थापकीय संपादक,

‘उद्योजक’ मासिक,

अ-३८, एमआयडीसी रेल्वे स्टेशन,

औरंगाबाद-४३१ ००५.

विषय : ‘उद्योजक’ मासिकाचे वर्गणीदार होण्याबाबत...

महोदय,

‘उद्योजक’ मासिकाचा वार्षिक/द्वैवार्षिक/त्रैवार्षिक सभासद होऊ इच्छितो. सोबत वर्गणीची रक्कम डिमांड ड्राफ्ट/मनिऑर्डर रु..... ‘एमसीईडी औरंगाबाद’चे नावे पाठवत आहोत. कृपया आम्हाला ‘उद्योजक’ मासिक पुढील पत्त्यावर नियमितपणे पाठवावे.

पूर्ण नाव (आहनाव प्रथम) _____

पत्रव्यवहाराचा संपूर्ण पत्ता _____

पिन कोड _____

कळावे,

आपला विश्वासू,

स्वाक्षरी/-

नाव _____

वर्गणीचे दर

वर्गणी	अर्ध वार्षिक	वार्षिक	द्वैवार्षिक	त्रैवार्षिक
रुपये	५००/-	९००/-	१७००/-	२५००/-

जाहिरातींचे दर

जाहिरातीचा आकार	नियमित अंकांसाठी
मलपृष्ठ (चार रंगी)	५०,०००
कव्हर क्र. २ व ३ (चार रंगी)	३०,०००
आतील पाने (चार रंगी)	२५,०००
अर्धे पान (चार रंगी)	१५,०००
पाव पृष्ठ (चार रंगी)	८,०००

- ५% जी.एस.टी. अतिरिक्त लागेल.
- जाहिरातीचे आर्टवर्क तयार करणे पाठविणे.
- जाहिरातीचे आर्टवर्क PDF / CDR / JPEG मध्ये आवश्यक.
- संस्थेच्या प्रशिक्षित उद्योजकांना जाहिरात दरात १०% सबसिडी.
- जाहिराती udyojakadv@gmail.com वर पाठवाव्यात.



उद्योजक मासिकाचे वर्गणीदार होण्यासाठी पुढील
बारकोड स्कॅन करून वर्गदार व्हा..!

ऑफिसर ब्लॉक ४० टावर, वर्गणीची नोंदणी करताना काही अडचण आल्यास ९४०३०७३७७९ वर संपर्क साधा.

वर्गणी/जाहिरातीचे पेमेंट <https://mced.co.in/Subscription/> या लिंकवर करावे

कृपया पेमेंट ‘एमसीईडी औरंगाबाद’ (महाराष्ट्र) च्या नावे डिमांड ड्राफ्टने/मनिऑर्डरद्वारे पाठवावे अथवा ‘उद्योजक’ मासिकाच्या स्टेट बँक ऑफ इंडिया, रेल्वे स्टेशन शाखा, औरंगाबादच्या खाते क्र. ५२०६५८८३५९६. IFSC Code : SBIN 0020302 वर भरून त्याची सूचना तात्काळ एसएमएसद्वारे घुटीआर नंबर व उद्योजक मासिक पोस्टाद्वारे पाठविण्यासाठी सविस्तर पत्ता भ्रमणध्वनी ९४० ३६८ ३९९६ वर कळवावा.

महाराष्ट्र उद्योजकता विकास केंद्राचे प्रकल्प अधिकारी गेल्या ट्रीड दशकभरापासून प्रत्येक जिल्ह्यात समाजाच्या उद्योजकीकरणाची मोहीम स्वयंसेवकाच्या निघेने राबवीत आहेत. केंद्राच्या शास्त्रशुद्ध उद्योजकता विकास प्रशिक्षण कार्यक्रमांमुळे महाराष्ट्रात हजारो पहिल्या पिढीचे उद्योजक तयार झाले आहेत. हे लोण तळागाळापर्यंत पोहोचेल असा आम्हाला विश्वास आहे. समुद्धीकरणाचा हा विचार जनसामान्यांपर्यंत सर्वदूर पोहोचविण्यासाठी 'उद्योजक' मासिकही यशस्वीरीत्या उद्योजकतेविषयीचे ज्ञान प्रसार करीत आहे. केंद्राच्या कार्यक्रमाविषयी आणि उद्योजकता वर्गणी/जाहिरातीविषयी खालील प्रकल्प अधिकारी मित्र चर्चेसाठी सदैव उपलब्ध आहेत. महाराष्ट्रातील तरुणांनी, महिलांनी याचा फायदा जरूर घ्यावा. दहा हजार अधिक वर्गणीदार असलेले 'उद्योजक' कधी कधी परिस्थितीजन्य कारणांमुळे वेळेवर पोहोचत नसल्यास, वर्गणीदाराचा पत्ता बदलता असल्यास, नवीन वर्गणीदार व्हायचे असल्यास किंवा जाहिरात घ्यायची असल्यास कृपया खालील पत्त्यावर संपर्क साधून समाजाच्या उद्योजकीकरणाच्या मोहिमेला हातभार लावावा.

महाराष्ट्र उद्योजकता विकास केंद्राचे (एमसीईडी) राज्यातील कार्यालयांचे पत्ते

मुंबई विभाग : श्री.राजेश कांदळगांवकर, विभागीय अधिकारी, कोकण विभाग, श्री.आनंद विद्यागर, प्रकल्प अधिकारी, कोकण भवन, ५था मजता, रूम क्र.५१२ सी.बी.डी. बेतापूर, नवी मुंबई-४०० ६१४. ☎ २७५६३८९६, २७५६४०२५, ८१८०९९७९०९, ९४०३०७८७७२. श्री.प्रदीप तापंत, क.प्र.अ. (से.पू.), मुंबई शहर/उपनगर, द्वारा विकास सेंटर, ७था मजता, रूम नं.७०२, डॉ.सी.जी.गिडयाणी मार्ग, बसंत टॉकीजजवळ, चेंबूर (पूर्व), मुंबई-४०० ०७४, ७९७७२४२१६७. श्री.सुबोध बायस, प्रकल्प अधिकारी, द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, सी.एफ.सी.विल्डिंग, पहिला माळा, नुतुंड पेक नाका, ठाणे (प)-४०० ६०२. ७७७४०५३०१४. श्री.आनंद विद्यागर, प्रकल्प अधिकारी, द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, रायगड बाझारसनोर, अतिबाग, जिल्हा रायगड-४०२२०१. ९४०३०७८७७२. श्री.धनपाल थोरत, जि.प्र.समन्वयक (से.पू.), द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, जिल्हाधिकारी कार्यालय, प्रशासकीय इमारत-अ, पहिला मजता, कक्ष क्र.१०३, कोळगाव, ता. जि.पातणूर, ☎ ८६६९०५४०७८. चारशिला धर्माधिकारी, क.प्र.अ. (से.पू.), द्वारा उद्योग संघातनालय, दुसरा मजता, नवीन प्रशासकीय भवन, नंत्रातयासनोर, मुंबई-४०० ०३२. ९४०५०५९०२०. **पुणे विभाग :** श्री.ए.के.धोटे, विभागीय अधिकारी, श्री.ए.न.डी. रोडके, प्रकल्प अधिकारी, कृषी महाविद्यालय आवार, शिवाजीनगर, पुणे-४११ ००५. ☎ ९४०३०७८७७३, २५५३७७२४/२५५२०३५९. श्री.नितिन तोंडे, क.प्र.अ. (से.पू.), एनसीईडी, सी-१८१, एच ब्लॉक, इंजिनिअरिंग ऑटो क्लस्टर परिसर, एनआयडीसी, पिंपरी चिंचवड, पुणे-४११ ०१९. ☎ ७३८७०२०२३५. श्री.राजशेखर शिंदे, क.प्र.अ. (से.पू.), द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, होटगी नाका, किनारा हॉटेलसनोर, सोलापूर-४१३००३. ☎ २६०५०३३, २३२२५२६, ९४०३६८३२१. सी.शितल पाटील, जिल्हा प्रकल्प सन्वयक (से.पू.), द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, प्लॉट क्र.ए-१३, औद्योगिक वसाहत, सातारा-४१५ ००४. ☎ २४६५५५, २४४६५५, ८७८८१९०१८९. **कोल्हापूर विभाग :** श्री.ए.के.धोटे, विभागीय अधिकारी, सी.प्रतिता पाटील, क.प्र.अ. (से.पू.), प्लॉट क्र.३१५, दत्ताजी चेंबर्स, ई चॉर्ड, न्यू शाहूपुरी, नराठा रिजन्सी हॉटेलसनोर, कोल्हापूर-४१६६०१. ☎ (०२३१) २६६२०७१. श्री.प्रवीण कायंदे, प्रकल्प अधिकारी, द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, जिल्हाधिकारी कार्यालयाच्या बाजूला, महावीर गार्डसनोर, कोल्हापूर-४१६ ६०१. ☎ (०२३१) २६६६७४८. श्री.दत्तात्रय क्षीरसागर, क.प्र.अ. (से.पू.), एनसीईडी, द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, उद्योग भवन, विश्रामबाग, सांगली-४१६ ४१६. ☎ २६७११६९, ७०५७९९४३०८. श्री.रमेश जाधव, क.प्र.अ. (से.पू.) एनसीईडी, द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, बीडीओ स्टाफ क्वार्टरनामे, जेल मार्ग, रत्नागिरी. ☎ २२१९८८, ९४०४९५०००४. श्री.आर.ए.गावडे, क.प्र.अ., द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, दुसरा मजता, ए ब्लॉक, जिल्हाधिकारी कार्यालय परिसर, सिंधुदुर्गनगरी, ओरोल, ता.कुडाळ, जिल्हा सिंधुदुर्ग. ☎ २२१३६२, २२८७०५, ९४०३०७८७६७. **नाशिक विभाग :** श्री.आलोक मिश्रा, विभागीय अधिकारी, श्री.ए.ए.भानारे, प्रकल्प अधिकारी, श्री.मंगेश बनकर, जिल्हा प्रकल्प सन्वयक (से.पू.), ११, तळमजता, उद्योग भवन, अंबक मार्ग, सातपूर, नाशिक. ☎ २३५२१५१, २३६३४१४, ९४०३०७८७६३, ७७२००७५९०१, ८२०८०५५०१९. आरती रोतोरकर, जिल्हा प्रकल्प सन्वयक (से.पू.), द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, जननागिरी मार्ग, फुल्ले-४२४००१, ८७८८५५७५३०. श्री.टी.पी.जिवडे, क.प्र.अ. (से.पू.) द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, स्टेशन मार्ग, अहमदनगर महाविद्यालयाजवळ, अहमदनगर. ☎ २३२०४८५, ९५६१७३७७४७. श्री.दिनेश गवळे, जिल्हा प्रकल्प सन्वयक (से.पू.), द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, रिंग रोड, राष्ट्रीय महामार्ग, जळगाव-४२५ ००१. ☎ २२५२८३२, ७७२००७५९०१. श्री.डी.ए.राकणे, क. प्र.अ. (से.पू.), द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, प्रशासकीय इमारत, जिल्हाधिकारी कार्यालय, खोली क्र.२८ नंदुरबार. ☎ ०२५६४-२१०५१०, ८८८८५१०४९९. **नागपूर विभाग**

: श्री.प्रदीप इंगळे, विभागीय अधिकारी, श्री.ए.ए.कुतकर्णी, प्रकल्प अधिकारी, शिवाजी गायकवाड, जिल्हा प्रकल्प सन्वयक (से.पू.), उद्योग भवन, तिथित लाइन्स, उच्च न्यायालयानागे, विक्री कर कार्यालयाजवळ, नागपूर. ☎ २५३७०९७, ९४०३०७८७६९ ९४०३०७८७६०. श्री.ए.आर.बाघनारे, प्र.अ., केंद्र प्रमुख, एनसीईडी उपकेंद्र, श्री.पंकज ठाकरे, जिल्हा प्रकल्प सन्वयक (से.पू.), हिंगणा औद्योगिक परिसर, नागपूर, नो. ९४२२२७६७०१, ७७७४०३६२३२, ८९७५५०६६३०. श्री.रोशन तावडे, क. प्र.अ. (से.पू.), द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, जिल्हाधिकारी कार्यालयाजवळ, धर्मा-४४२ ००१. ☎ २४३४६३, ९८३४३५२२९५. श्री. संदीप जाने, क.प्र.अ. (से.पू.), द्वारा उद्योग भवन, ब्लॉक क्र.८, दुसरा मजता, बस स्टॅशननोर, रेल्वे स्टेशन मार्ग, फंडपुर, ☎ २७४४१६, ९४०३०७८७७३. कु.काजोल राठोड, जिल्हा प्रकल्प सन्वयक (से.पू.), द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, तिथित लाइन्स, भंडारा. ☎ २५८८६७, २५२३४७१, ७६६६१३६३८९. श्री.जितेंद्र चौरे, जिल्हा प्रकल्प सन्वयक (से.पू.), डोरतीकर भवन, नगर परिषदेजवळ, धानोरा मार्ग, गडचिरोली. ☎ २२३३६५. संगीता ढोणे, जिल्हा प्रकल्प सन्वयक (से.पू.), बोपचे भवन, हॉटेल सागरसनोर, बाताघाट मार्ग, गोंदिया-४४१ ६१४. ☎ २५०२७४, ८७८८६४८९६५. **छत्रपती संभाजीनगर विभाग :** श्री.डी.यु.धारे, विभागीय अधिकारी, सी.भारती सोसे, क.प्र.अ. (से.पू.) सी.प्रतिभा निमकर, जिल्हा प्रकल्प सन्वयक (से.पू.), एनसीईडी, अ-३८, रेल्वे स्टेशन परिसर, छत्रपती संभाजीनगर-४३१ ००१. ☎ २३६१२२३, ९४०३०७८७६६, ९४०३६८३१७३, ९८८१३०४९३०. श्री.विनोद तुपे, जिल्हा प्रकल्प सन्वयक (से.पू.), द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, प्लॉट क्र. पी-७, अतिविक्रित औद्योगिक वसाहत, जातना. ☎ २२०२०३०६२८, ९०४९२२८८८८. श्री.खुरात रोडके, जिल्हा प्रकल्प सन्वयक (से.पू.), द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, बशीर गंज, बोड-४३१ १२२. ☎ २२२२८५, ७०५७९६८१३१. श्री.पांडुरंग कांबळे, क.प्र.अ. (से.पू.), द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, मध्यवर्ती प्रशासकीय इमारतीसनोर, उत्तानाबाद-४३१ ५०१. ☎ २२१५०५, ८२७५०९३२२८. **नांदेड विभाग :** श्री.किशोर अंभोरे, विभागीय अधिकारी, श्री.शंकर पवार, क.प्र.अ. (से.पू.) उद्योग भवन, तळ मजता, शिवाजीनगर, नांदेड, नो. ९४०३०७८७८३, ९४०३६८३१९७. श्री.के.व्ही.राठोड, प्रकल्प अधिकारी, हॉल क्र.७४, सव्हे नं. ६२२, वार्ड क्र.२०, धिद्राघार नगर, शासकीय कृषी कार्यालयाजवळ, जुना पेडगाव रोड, परभणी-४३१ ४०१. ☎ २३३२७५, ९४०३०७८७७३. श्री.दिपक गायकवाड, जिल्हा प्रकल्प सन्वयक (से.पू.), द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, प्लॉट क्र. पी-१, एनआयडीसी परिसर, तातूर-४१३ ५३७. ☎ २२११००, ९४०४९५०००४. श्री. सुधीर आठवते, जिल्हा प्रकल्प सन्वयक (से.पू.), द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, एत-१२, मध्यवर्ती प्रशासकीय इमारत, हिंगोली. ☎ २२२२१८, ९७६५२९१७८५. **अमरावती विभाग :** श्री.पी.व्ही.इंगळे, विभागीय अधिकारी, श्री.पी.व्ही.इंगळे, प्रकल्प अधिकारी, श्री. राजेश तुने, क.प्र.अ. (से.पू.), श्री.नेत्रदीप चौधरी, जिल्हा प्रकल्प सन्वयक (से.पू.), टांक चेंबर्स, गाडगेनगर, व्ही.ए.व्ही.मार्ग, अमरावती-४४४ ६०२. ☎ २६६०३१६, २६६५४७२, ९४०३०७८७६९, ८८५७८६९८८३, ९८२२४४१२०९. श्री.प्रतला रत्नपारखी, क.प्र.अ. (से.पू.), द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, जुने कोर्ट नाकेंद्र, अकोला-४४४ ६०२. ☎ २४३५६८, ०९४०५३१५९४६. श्री.गणेश गुप्ता, क.प्र.अ. (से.पू.), द्वारा जिल्हा उद्योग केंद्र, जतकर भवन, टिळकवाडी, बस स्टॅड मार्ग, बुलढाणा, ☎ २४२३६७/२४२६०४, ९८६००००६८१. श्री.रूपेश हिरोतकर, क.प्रकल्प अधिकारी (से.पू.), उद्योग भवन, अमरावती मार्ग, यवतमाळा. ☎ २५५४१३, ८२७५०९३२३०. श्री.गौरव इंगळे, जिल्हा प्रकल्प सन्वयक (से.पू.), (एनसीईडी), जिल्हा उद्योग केंद्रासनोर, काटा मार्ग, शासकीय दूध डेअरीजवळ, पाशान, नो. ९४०५५४८३२९



मुख्यमंत्री रोजगार निर्मिती कार्यक्रम (CMEGP)

मुख्यमंत्री रोजगार निर्मिती कार्यक्रमातून उद्योजक बनण्याची संधी

धोरण रोजगार निर्मितीचे, उद्दिष्ट प्रगत महाराष्ट्राचे

- * "नोकरी मागणाऱ्यांपेक्षा नोकरी देणारे व्हा"
- * मार्गदर्शन व गुंतवणुकीसाठी पैसांचा उभावा आहे का?
- * उद्योजक होण्याचे स्वप्न प्रत्यक्षात उतरत नाही का?
- * तर उद्योजक होण्याचे स्वप्न सत्यात उतरविण्यासाठी मुख्यमंत्री रोजगार निर्मिती कार्यक्रम म्हणजेच सीएमईजीपीचा ताभ घ्या.

- * या योजनेअंतर्गत निर्मिती व उत्पादन क्षेत्रासाठी ५० लाख तर
- * सेवा व कृषि पूरक प्रकल्पांसाठी २० लाख रुपयांपर्यंतचे कर्ज पुरवता.
- * मोठ्या प्रमाणात अनुदानही उपलब्ध आहे.
- * तर वाट कशाची बघता... आपते स्वप्न साकारण्यासाठी, स्वतःचा स्वयंरोजगार उभारण्यासाठी आजच सीएमईजीपीचा ताभ घ्या.



: अधिक माहिती व संपर्कासाठी :

राज्यस्तरीय संनिवृत्तण : विकास आयुक्त (उद्योग), उद्योग संचालनालय, नवीन प्रशासकीय इमारत, २रा मजला, मंत्रालयासमोर, मुंबई - ४०० ०२२.

हेल्पलाईन नंबर : २२ २२०२ ३९९२.

महालयवस्थापक, जिल्हा उद्योग केंद्र (संबंधित जिल्हा) जिल्हा खादी व ग्रामोद्योग अधिकारी (संबंधित जिल्हा)

संकेतस्थळ : www.di.maharashtra.gov.in, www.maha-cmegp.gov.in, www.mced.co.in



Scan Me

Visit us @ <https://www.maha-cmegp.gov.in>

If undelivered please return to.



Chief Editor,
Udyojak Magazine, **उद्योजक**

MCED, A-38, MIDC Railway Station Area,
Chhatrapati Sambhajanagar-431005.
Portal : www.mced.co.in

To,