

जांच सूची

वित्त

फायदा-घाटा, पूंजी और बिजनेस मॉडल पर क्रमबद्ध तरीके से काम करके आप अपने व्यवसाय को दोबारा सुचारु कर सकते हैं

यह वर्कशीट वित्तीय मूल्यांकन और कैशफ्लो के प्रबंधन के जरिए व्यवसाय को दोबारा सुचारु करने के लिए मददगार है।



क्या लॉकडाउन की वजह से आपके व्यवसाय के संचालन पर असर पड़ा है? कोरोना महामारी की वजह से बिजनेस में रुकावटें आई हैं और बीते 2-3 महीने में आपको भारी नुकसान उठाना पड़ा है। बावजूद इसके आपको कर्मचारियों को वेतन, फैक्ट्री/वेयरहाउस/ऑफिस का किराया देना पड़ा।

अगर आप अपने व्यवसाय को दोबारा शुरू करने की सोच रहे हैं तो ये जांच सूची आपको ये अनुमान लगाने में मदद करेगी कि आपको संचालन शुरू करने के लिए कितने पैसों की जरूरत है? इसकी मदद से आप इस बात का भी मूल्यांकन कर सकते हैं कि जरूरी काम के संचालन के लिए आपके पास कितना पैसा है, साथ ही पैसे का इंतजाम कैसे करना है? इससे ये भी मदद मिलेगी कि कोरोना काल के बाद साल दर साल आपको अपनी कंपनी की वित्तीय स्थिति को कैसे बरकरार रखना है?

लेकिन इस जांच सूची में इस बात पर सबसे ज्यादा ध्यान दिया गया है कि मौजूदा स्थिति में संचालन की शुरुआत करने के लिए सबसे पहले क्या करना है?



शुरुआत करने के लिए मुख्य बिंदु

पहला चरण- शुरुआत के लिए पैसों का इंतजाम

आपके पास कितने पैसे हैं?

3 महीने की वित्तीय जरूरत का आंकलन करें

1. क्या आपका हिसाब-किताब सही है?

बैंक अकाउंट, कर्ज, क्रेडिट लाइन

- मौजूदा समय के लिए नकद प्रवाह का मूल्यांकन करें, आपके पास कितने पैसे हैं?
- लेनदारों से निवेश के लिए संपर्क करें
- देनदारों को बकाया राशि के भुगतान के लिए प्रेरित करें
- किसी भी तरह का जुर्माना देने से बचें

जरूरी जांच:

- बैंक बैलेंस
- स्टाफ की सेलरी का खर्च



		<ul style="list-style-type: none">• किसी अकाउंट में कोई बकाया तो नहीं
<p>किन लोगों से कितने पैसे लेने हैं?</p> <p>देनदारों और बकाया राशि की लिस्ट बनाएं</p>	<p>लेनदारी</p> <ul style="list-style-type: none">• बिल बनाने और उसके भुगतान की प्रक्रिया तेज करें• क्या बिल बन गए हैं?• जिन ग्राहकों से बड़ी रकम मिलनी है उनसे संपर्क करें• बैंक, बीमा या सरकारी योजनाओं का कोई फायदा उठा सकते हैं <p>देनदारी</p> <ul style="list-style-type: none">• देनदारी खत्म करें• जिन बिल्स का भुगतान नहीं हुआ है वो इकट्ठा करें• स्टाफ की सैलरी और तत्काल खर्च का ब्योरा बनाएं• अगर वेंडर को पूरा पैसा देने में असमर्थ हैं तो आंशिक भुगतान कर दें	
<p>दोबारा संचालन शुरू करने में कितना खर्च आएगा?</p>		



<p>संचालन जारी रखने के लिए कितना खर्च आएगा?</p>	<ul style="list-style-type: none">• किराया, बिजली बिल, जरूरी संसाधन, पेड सेवाएं
<p>स्टाफ की कितनी सैलरी बाकी है? अच्छे और कुशल कर्मचारियों को साथ रखें</p>	<ul style="list-style-type: none">• बकाया सैलरी का आंकलन करें• प्रबंधन को वेतन में कटौती और देरी के बारे में कर्मचारियों को सूचित करना चाहिए• वेतन में कटौती भले ही कर दें लेकिन किसी को नौकरी से न निकालें। ट्रेनिंग इत्यादि के खर्च को कम कर सकते हैं• वेतन की कटौती या देरी के बारे में कर्मचारियों को समझाएं• कर्मचारियों को कम से कम छुट्टी लेने के लिए प्रेरित करें• जरूरी होने पर ही किसी को नौकरी से निकालें
<p>व्यवसाय पर तत्काल जोखिम की समीक्षा करें</p>	



<p>फालतू खर्च से बचें</p> <p>व्यवसाय की निरंतरता को प्राथमिकता दें</p>	<ul style="list-style-type: none">• कर्मचारियों की सुरक्षा के लिए साफ-सफाई के खर्च का अनुमान लगाएं• व्यापार के संचालन में लगने वाले खर्च का अनुमान लगाएं• बेहद जरूरी काम के संचालन को ही शुरू करें• कम से कम खर्च में संचालन करें• कम से कम 6 महीने तक कोई बड़ा निवेश करने से बचें• व्यवसाय के विस्तार के प्लान को फिलहाल स्थगित करें• भंडार में पड़े सामान की समीक्षा करें ताकि नई आपूर्ति का खर्च बचे• विज्ञापन और जनसंपर्क पर होने वाले खर्च को रोकें
<p>6. प्रमुख संचालन के लिए शुरुआती खर्च</p> <p>व्यवसाय की निरंतरता में जोखिम का आंकलन</p>	<p>कर्मचारियों की सुरक्षा</p> <ul style="list-style-type: none">• कर्मचारियों के लिए काम करने का स्वच्छ वातावरण बनाएं, इसमें लगने वाले खर्च का आंकलन करें और इसे प्राथमिकता दें <p>उत्पादन की शुरुआत</p> <ul style="list-style-type: none">• क्या आपके उत्पादन पर फर्क पड़ा है? उत्पादन की शुरुआत में कितना खर्च आएगा?• संचालन का खर्च? उपकरणों के रखरखाव का खर्च?



	<ul style="list-style-type: none">• कच्चे माल की कीमत?• क्या पर्याप्त कर्मचारी/मजदूर उपलब्ध हैं?
	<p>आपूर्ति श्रृंखला</p> <ul style="list-style-type: none">• क्या आपकी आपूर्ति श्रृंखला पर लॉकडाउन का फर्क पड़ा है?• अगर हां, तो कितना फर्क पड़ा है? क्या आपूर्तिकर्ता काम कर रहे हैं?• आपूर्तिकर्ताओं को दोबारा जोड़ने का खर्च• नए आपूर्तियों के लिए मोलभाव करना <p>वितरण और रिटेल सिस्टम</p> <ul style="list-style-type: none">• क्या आपके डिस्ट्रीब्यूटर/रिटेलर काम कर रहे हैं• अगर अभी भी किसी क्षेत्र (शहर/गांव) में कोरोना संक्रमण है तो इसका असर आपके व्यवसाय पर भी पड़ेगा



<p>7. साझेदारों के साथ संपर्क में रहें</p> <p>साझेदारों का भरोसा जीतें और मोलभाव करें</p>	<ul style="list-style-type: none"> • वित्तीय मदद के लिए अपने भागीदारों, ग्राहकों, लेनदारों, बैंकों, निजी निवेशकों, कर अधिकारियों या सरकार को आवश्यक जानकारी उपलब्ध करवाएं • किसी संचालन को बंद करने या कर्मचारियों को को हटाने की जानकारी भी दें • कई व्यवसायों के लिए कम दाम में टेंडर उठाने का ये उपयुक्त समय है • आप इस वक्त अपने ग्राहकों से उत्पाद के बेहतर दाम और शर्तों पर मोलभाव कर सकते हैं • क्या करदाता अपनी शर्तों में ढील दे सकते हैं?
<p>भुगतान की शर्तों और समय पर चर्चा करें</p>	
<p>अनुबंध</p> <p>अनुबंध पूरा नहीं हो पाने पर वित्तीय घाटों से बचने के लिए शर्तों में ढील मांगें</p>	<ul style="list-style-type: none"> • करदाताओं से पैसों के भुगतान के लिए थोड़ा और समय मांगें • भुगतान करने में असमर्थ होने पर कानूनी कार्रवाई से बचने के लिए अनुबंध में बदलाव करें • ग्राहकों के साथ मीटिंग करके अनुबंधों में बदलाव पर चर्चा करें • बैंक से बात करके चेक के भुगतान की समयसीमा को बढ़ाएं
<p>किराया भुगतान टालें</p>	<ul style="list-style-type: none"> • मकान मालिक (लैंडलॉर्ड) से बात करके किराए के भुगतान के लिए थोड़ा समय मांगें



		<ul style="list-style-type: none"> सरकार द्वारा दी जा रही सहायता राशि का फायदा उठाएं
	केंद्र या राज्य सरकार द्वारा दी गई सहायता	<ul style="list-style-type: none"> टैक्स, बैंक की किश्त, बड़े आपूर्तिकर्ताओं के भुगतान इत्यादि के लिए सरकार ने समयसीमा को बढ़ाया है। ऐसे सभी देनदारों से बात कर के समयसीमा में बढ़ोत्तरी की मांग करें
<p>दूसरा चरण- अगले 6-9 महीने के लिए नकदी के प्रवाह और प्रबंधन का पूर्वानुमान लगाएं व्यवसाय की निरंतरता की योजना बनाएं</p>		
<p>अगले 6 महीने तक नकदी के प्रवाह की रणनीति बनाएं</p>		
1	<p>व्यापार की निरंतरता के लिए रणनीति बनाएं</p> <p>लॉकडाउन के बाद की परिस्थिति में अपने व्यवसाय को चलाने की योजना के लिए निरंतरता की रणनीति बनाएं</p>	<ul style="list-style-type: none"> लॉकडाउन के बाद इन बिंदुओं पर ध्यान दें: <ul style="list-style-type: none"> (i) नकदी के प्रवाह का पूर्वानुमान (ii) कर्मचारियों को दोबारा काम पर रखना (iii) व्यापार के संचालनों को दोबारा शुरू करना (iv) आपूर्तिकर्ता, ग्राहक और नए विक्रेताओं के लिए नई रणनीति (iv) संचार



2	पूंजी कहां से आएगी?	<ul style="list-style-type: none"> • कैश-सेल साइकिल पर जोर दें, बिक्री कम होने के हालात में ग्राहकों पर ध्यान दें • जोखिम लेने की क्षमता कितनी है? • आप किस ब्याज दर पर कर्ज ले रहे हैं? • कर्ज लेने के लिए क्या दाव पर लगाया है? • पब्लिक सेक्टर बैंकों के ऑफर से आपको क्या फायदा हो सकता है?
3	निवेश कहां से जुटा सकते हैं?	<ul style="list-style-type: none"> • निवेशक अनुबंध के अलावा बीच में भी पैसा लगाने को तैयार हों • अपने निवेशकों को अपने भविष्य के प्लान के बारे में बताएं • निवेशकों को कैश की जरूरत के बारे में बताएं • निवेश मिलने में देरी हो सकती है क्योंकि कई निवेशक बिना संचालन देखे निवेश नहीं करते हैं • निवेश मांगने का सही वक्त क्या है? • नए लघु उद्योगों के लिए ये समय अपनी व्यापारिक गतिविधियों की समीक्षा करने का वक्त है ताकि वो नए निवेशकों को आकर्षित कर पाएं • निवेश जुटाने के लिए विशेषज्ञों से सलाह लें
4	ग्राहकों और विक्रेताओं की मौजूदगी देखें	<ul style="list-style-type: none"> • मौजूदा आपूर्तिकर्ताओं से फायदे के विकल्प तलाशें



		<ul style="list-style-type: none"> • आपूर्ति श्रृंखला से जुड़े विक्रेताओं से अनुबंध पर चर्चा करें और कैश की जगह क्रेडिट में डील करने पर जोर डालें?
तीसरा चरण: वित्तीय लक्ष्य		
व्यापार की मौजूदा संरचना और भविष्य पर विचार करें		
	व्यापार को पुनर्जीवित करने की योजना बनाएं	<ul style="list-style-type: none"> • क्या आपके व्यावसायिक उद्देश्य अभी भी प्रासंगिक हैं? • क्या आपके पास ऐसे प्लान हैं जिससे निवेशक आकर्षित होंगे • क्या आप नए उत्पाद बनाने की तैयारी में हैं?
	वित्तीय प्रबंधन को सुधारें	<ul style="list-style-type: none"> • नई रणनीति, घाटे, नकद प्रवाह, खर्च इत्यादि की समीक्षा के लिए विशेषज्ञों से सलाह लें • विशेषज्ञों की मदद से जोखिम को समझते हुए आप ये आंकलन लगा सकते हैं कितना निवेश जुटाना है?
	उत्पादन को स्वचालित करना	<ul style="list-style-type: none"> • कोरोना महामारी की वजह से श्रमशक्ति में कमी आएगी, ऐसे में संचालन को ज्यादा से ज्यादा स्वचालित करने पर जोर दें • अपने उद्योग संघ से परामर्श करें और अपने विकल्पों पर विचार करें



	<ul style="list-style-type: none">• मूल्यांकन करने के लिए विशेषज्ञों के साथ लागत-लाभ विश्लेषण करें<ul style="list-style-type: none">• खर्च को कम करें• संसाधनों का उचित उपयोग करें• हर काम के लिए मानक (SOP) तय करें• कर्मचारियों के स्वास्थ्य पर ध्यान केंद्रित करें• ग्राहक के साथ संबंध सुधारें• संचालन प्रक्रिया की स्थिति की जानकारी रखें• भंडार को कम से कम करें• ऊर्जा बचाने वाले उपकरणों का इस्तेमाल करें
--	--