



Building Back
Business from
Crisis
MSME

নির্দেশ সূচী আরোগ্য পরিকল্পনা

পরিবর্তিত স্বাস্থ্য, সমাজ এবং ব্যবসায়িক পটভূমিতে আপনার ব্যবসায়ের সুযোগগুলিকে সংজ্ঞায়িত করুন এবং এই সুযোগগুলি গ্রহণের জন্য কার্যকরী পরিকল্পনা গ্রহণ করুন

লক ডাউন আপনার ব্যবসাকে অনেক দিক থেকে প্রভাবিত করেছে। উৎপাদন এবং বিক্রয় ধীরগতিতে চলছে বা এমনকি বন্ধ হয়ে গেছে। আপনার পণ্যের চাহিদা কমে যেতে পারে, আপনার জিনিষগুলি একইভাবে প্রয়োজন না হতে পারে, সরবরাহকারীরা আপনার প্রাপ্তি পেঁছতে নাও পারে এবং কিছু শ্রমিক ও কর্মীরা হয়তো চলে গেছে। কোভিড-১৯ মহামারী কীভাবে উৎপাদিত হবে এবং কোন কোন বিধিনিষেধ, প্রতিরক্ষার কোন উপায় গুলি প্রয়োগ করা অব্যাহত রাখা হবে বা কোনটা ভবিষ্যতে প্রয়োজনীয় হতে পারে তা নিয়ে অনেক অনিশ্চয়তা রয়েছে। এই পরিকল্পনায় এটি দেখানোর চেষ্টা হয়েছে আপনার মতো করে যাতে আপনি তৎক্ষণাতঃ ব্যবসায় ফিরতে পারেন এবং কীভাবে নগদ প্রবাহ তৈরি করার সম্ভাবনা বেশি হয় সেই ব্যবসায়িক ক্রিয়াকলাপগুলিতে আপনার প্রচেষ্টাগুলির মধ্য ফোকাস করতে পারেন।

পটভূমি

কোভিড -১৯ সংক্রমণের বিস্তার কমিয়ে আনার জন্য এবং সামাজিক সুস্থাস্থ্যের উপর এর প্রভাব হ্রাস করার জন্য, সরকার প্রাথমিকভাবে ভ্রমণ, সভা, এবং সামাজিক কর্মকাণ্ডের উপর নিষেধাজ্ঞা ঘোষণা করেছিল, যা পরে তৎকালীন দেশব্যাপী লকডাউনকে অনুসরণ করে। ব্যবসায়িক ক্রিয়াকলাপগুলি হঠাৎ আকস্মিক, অপরিবর্তিত এবং অপ্রত্যাশিত অবস্থানে এসে দাঁড়িয়েছিল - এখন এটি সমাজের উপর একটি উচ্চতর সংঘাত সৃষ্টি করেছে এবং অদূতপূর্বভাবে অর্থনীতিকে প্রভাবিত করেছে। লক-ডাউনটি অব্যাহত থাকায়, ব্যবসা পরিচালনার সংস্থানগুলিতে যা দ্রুত হ্রাস পেয়েছে, তা হোল: কার্যকরী মূলধন; দক্ষ কর্মশক্তি; কর্মস্থলের বিস্তৃত সূচী এবং চাহিদা। নগদের নিয়মিত প্রবাহ দ্বারা পরিচালিত মাইক্রো, ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোগগুলি (MSME) অস্বচ্ছল হয়ে পরে ও ক্ষতিগ্রস্ত হয়। এমএসএমইগুলি যদিও কর্মসংস্থানে উৎপাদন এবং বৃদ্ধির জন্য স্বীকৃত ইঞ্জিন।

এবার, বিধিনিষেধগুলি ধীরে ধীরে উঠলে ব্যবসাগুলি হঠাৎ "সুইচ" করা যায় না। লকডাউন চলাকালীন জাতিসংঘের শিল্প উন্নয়ন সংস্থা (UNIDO) এমএসএমই (MSME) ক্লাস্টারদের জরিপ করেছে, এসময় এমএসএমইরা তাদের ব্যবসা(৯) পুনরায় চালু করার জন্য নিম্নলিখিত চ্যালেঞ্জগুলির বিষয়ে রিপোর্ট করেছিলেন।

১. কোভিড -১৯ আমাদের ঘিরেই থাকবে এবং ব্যবসার সমস্ত ক্ষেত্রে উচ্চতর অনিশ্চয়তা তৈরি করবে,

Plan for Recovery, version 29 May 2020

(৯) এমএসএমইগুলিকে ব্যবসায় ফিরিয়ে আনা: ভারতীয় উৎপাদন ক্লাস্টারগুলির দৃষ্টিভঙ্গি, রববিবার গার্ডিয়ান, ২০ এপ্রিল ২০২০, <https://www.sundayguardianlive.com/news/getting-msmes-back-business-perspectives-indian-manufacturing-clusters>

নির্দেশ সূচী

বিশেষত, কর্মক্ষেত্রে কর্মীদের এবং পদার্থের চলাফেরার মাধ্যমে কোভিড-১৯ এর আরও বিস্তৃতি বাড়ার সম্ভাবনা। এগুলি এড়াতে, আরও বিধিনিষেধ তৈরি হতে পারে এবং সম্ভাব্য লকডাউনে আবার ফিরে যেতে পারে।

২. বাজারের অবস্থা খুব সংকটপূর্ণ এবং নগদ প্রবাহে অত্যন্ত বাধা বর্তমান। এটি সৃষ্ট হয়েছে মূলত এমএসএমইগুলির পণ্যগুলির চাহিদা সম্পর্কিত চূড়ান্ত অনিশ্চয়তার কারণে এবং কম বা অবিদ্যমান ব্যবসায়িক আয়ের ফলে। এদিকে শ্রম, শক্তি, ভাড়া, এবং অন্যান্য ব্যবসায়িক ইনপুটগুলির জন্য ব্যয় করতেই হচ্ছে।

৩. জনশক্তির প্রতিবন্ধকতা আছে, এমএসএমই গুলিতে দেখা যাচ্ছে যে তাদের কর্মীদের প্রাক কোভিড-১৯ অবস্থার ৩০ থেকে ৭০% লোকেরা তাদের শহরে ফিরে গেছে কর্মস্থলের অনিশ্চয়তার কারণে এবং লকডাউনের কারণে আয়ের ক্ষতি হওয়ায়। কর্মীদের সময়মত ফিরে আসা (বা সময়ে ফিরে আসা) বা নতুন কর্মী অর্জনের জন্য বোঝানো চ্যালেঞ্জ হবে এবং কর্মীদের পরিবর্তনের ফলে উৎপাদনশীলতা, গুণমান এবং ক্রটির হারের উপর, আর্থিক উদ্বেগের ওপর নেতিবাচক প্রভাব ফেলবে বলে আশা করা হচ্ছে।

৪. যন্ত্রপাতি ও কাঁচামালগুলির স্টক, কার্য-প্রগতি এবং সম্পূর্ণ পণ্য হ্রাস পেয়েছে। এমএসএমইগুলিকে অপরিশোধিত কাঁচামাল রক্ষণাবেক্ষণ ও পরিষেবা এবং ক্লিন-আউট নষ্ট স্টকগুলি গ্রহণ করা দরকার। অপারেশন পুনরায় শুরু করার আগে একটি উল্লেখযোগ্য ব্যয়ে এবং লকডাউনের সময় সাইটটিতে আটকা পড়া স্টকগুলিতে সম্ভবত নতুন করে লেবেলিং এর সম্ভাবনা রয়েছে।

৫. মূল্যবৃদ্ধি ছাড়াই প্রয়োজনীয় ইনপুটগুলির সময়োচিত সরবরাহ নিশ্চিত করা চিন্তার বিষয়। বিশেষত

যেসব এমএসএমইগুলি অন্যান্য রাজ্যের বিশেষায়িত অংশগুলির উপর বা আন্তর্জাতিকস্তরে আবশ্যিক ভাবে নির্ভরশীল, এই সংকটে, সরবরাহের ক্ষেত্রে তাদের দুর্বলতার বিষয়টিতে উদ্বেগ প্রকাশ পাচ্ছে।

পদ্ধতি

কর্মক্ষেত্রে কোভিড-১৯ এর বিস্তার রোধ করার জন্য প্রয়োজনীয় ব্যবস্থা গ্রহণের কারণে লক-ডাউনের আগে ব্যবসা যে অবস্থায় ছিল ঠিক সেখানেই এখন শুরু করা সম্ভব নয়। উচ্চ অনিশ্চয়তার কারণে একেবারে সমস্ত ব্যবসায়িক ক্রিয়াকলাপ পুনরায় চালু করার চেষ্টা করা ভাল ব্যবসার বৃদ্ধিতে বোধগম্য হবে না। বিবেচনা করে

Plan for Recovery, version 29 May 2020

(১) এমএসএমইগুলিকে ব্যবসায় ফিরিয়ে আনা: ভারতীয় উৎপাদন ক্লাস্টারগুলির দৃষ্টিভঙ্গি, রববিবার গার্ডিয়ান, ২০ এপ্রিল ২০২০, <https://www.sundayguardianlive.com/news/getting-msmes-back-business-perspectives-indian-manufacturing-clusters>

নির্দেশ সূচী

- সেই ব্যবসার ক্রিয়াকলাপগুলি দিয়ে শুরু করুন যা এ সময় কার্যকর- এগুলি সাধারণত এমন পণ্য এবং পরিষেবা হতে যা আপনার ক্রেতা আরও খারাপ অর্থনৈতিক পরিস্থিতির পরেও , প্রয়োজনীয় বা কমপক্ষে নূনতম বিবেচনা করবে;
- এমনকি সেই ব্যবসায়িক ক্রিয়াকলাপগুলি বন্ধ করে দেওয়া যায় যা সম্ভবত অপ্রয়োজনীয় হয়ে উঠেছে বলে স্থগিত হয়ে গেছে , এর পিছনে কিছু কারণ আছে, উদাহরণস্বরূপ, সামাজিক দূরত্বের প্রয়োজনীয়তাগুলি পূরণ করতে অক্ষমতা, ক্রেতাদের চাহিদা এবং আচরণে পরিবর্তন, অর্থনৈতিক মন্দা ইত্যাদি।
- নতুন ব্যবসায়িক ক্রিয়াকলাপগুলিতে সেই চেষ্টা করুন যা আপনার দ্রবের চাহিদা বাড়িয়ে তোলে। এমন একটি ভাল পণ্য বা পরিষেবা প্রদানের জন্য যা আপনার মূল দক্ষতা নির্দিষ্ট করে ,যেমন এমন একটি পোশাক প্রস্তুতকারক সংস্থা যারা পোশাকের পরিবর্তে মুখোশ সেলাই করা শুরু করেছেন। যারা গাড়ী এবং সাইকেলের অংশগুলি প্রস্তুত করে তারা বিকল্প হিসেবে ভেন্টিলেটরগুলি তৈরি করছে কোভিড-১৯ এর রোগীদের যত্নের জন্য।

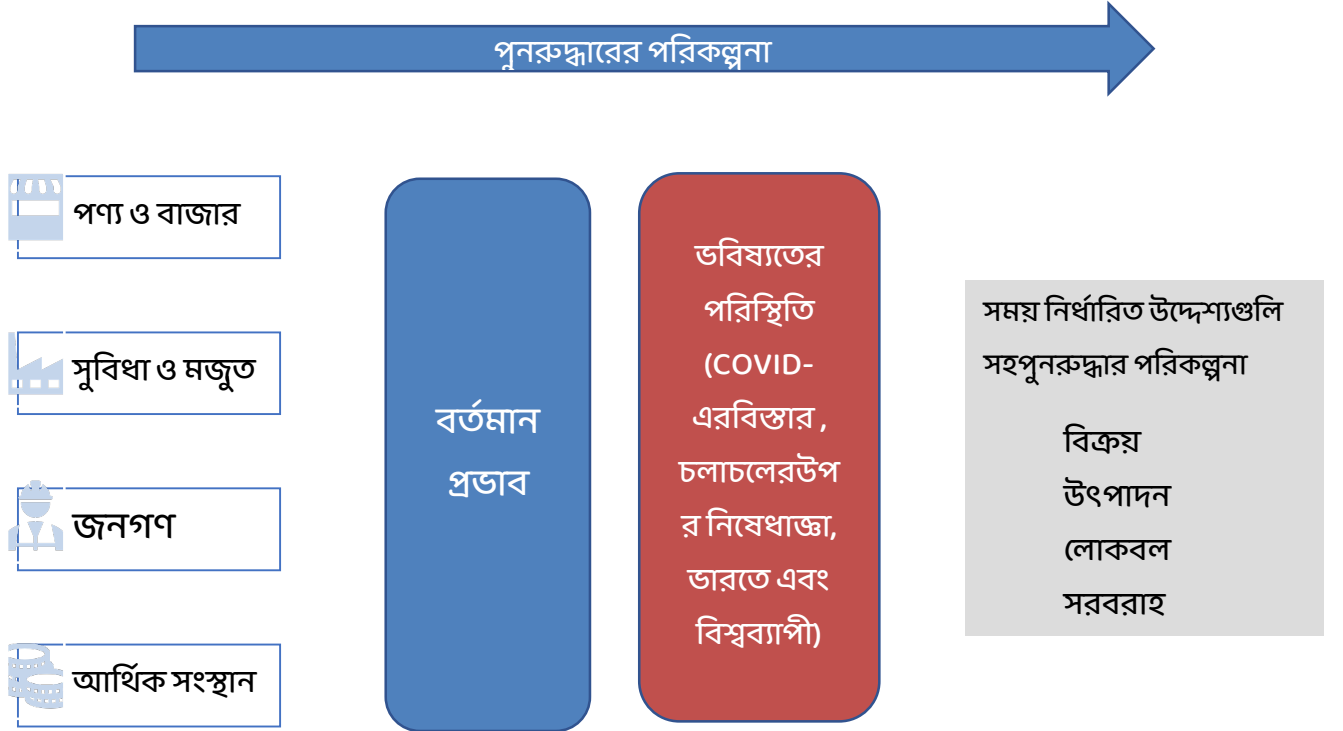
আপনার বর্তমান ব্যবসার ক্রিয়াকলাপ এবং সংরক্ষিত সম্পদের উপর বর্তমানের প্রভাবগুলি এবং ভবিষ্যতের সম্ভাব্য পরিস্থিতিগুলির পর্যালোচনা করে আপনার ফেরার পথের পরিকল্পনা করুন। নিম্নলিখিত পরিকল্পনাগুলি মূল উপাদানগুলিকে দেখায়। আপনি মূল ব্যবসার ক্ষেত্রগুলিকে ঢেকে দিয়ে সাময়িক সীমাবদ্ধ উদ্দেশ্যগুলি সহ একটি পুনরুদ্ধার পরিকল্পনা তৈরি করুন যেমন: বিক্রয়; উৎপাদন ; জনশক্তি; সরবরাহ শৃঙ্খল এবং অর্থায়ন। আপনি আপনার সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ ব্যবসায়িক সম্পদ থেকে শুরু করছেন, বিশেষত: আপনার পণ্য এবং যে বাজারগুলিতে আপনি এগুলি বিক্রি করেন; আপনার কাছে থাকা সুবিধাগুলো (কারখানা, গুদাম, বিতরণ, মজুত ইত্যাদি) এবং সংগ্রহীত/স্টক (সরবরাহ, সম্পূর্ণ পণ্য, যে পণ্যের কাজ চলছে); আপনার কর্মস্থলে কর্মীদের দক্ষতা এবং ব্যবসা পরিচালনার জন্য উপলব্ধ অর্থায়ন। কোভিড-১৯ মহামারী এবং দেশব্যাপী লকডাউন ইতিমধ্যে কী করেছে (বর্তমান প্রভাবগুলি) এবং এটি কীভাবে সময়ের সাথে বিবর্তিত হতে পারে তা ভবিষ্যতের পরিস্থিতি, এর সমাধান সূত্র কীভাবে আবিষ্কার করার চেষ্টা করছেন আর তার প্রত্যেকটির জন্য আপনি যা চেষ্টা করার তাই চেষ্টা করছেন, কোভিড-১৯ ছড়িয়ে যাওয়ার ক্ষেত্রে আরও ভাল এবং খারাপ উভয় প্রবণতা ধরে নিতে হবে এবং যাতায়াতের সীমাবদ্ধতার প্রয়োজনীয়তার কথা মাথায় রাখতেই হবে। প্রাপ্ত তথ্য ,আপনাকে আপনার ব্যবসায়ের পুনঃসূচনা, পুনরুদ্ধারের জন্য আপনার ক্রিয়াকলাপগুলিকে অগ্রাধিকার দিতে সহায়তা করবে।

Plan for Recovery, version 29 May 2020

(১) এমএসএমইগুলিকে ব্যবসায় ফিরিয়ে আনা: ভারতীয় উৎপাদন ক্লাস্টারগুলির দৃষ্টিভঙ্গি, রববিবার গার্ডিয়ান, ২০

এপ্রিলি ২০২০, <https://www.sundayguardianlive.com/news/getting-msmes-back-business-perspectives-indian-manufacturing-clusters>

নির্দেশ সূচী



পণ্য ও বাজারসমূহ

আপনার ব্যবসা, আপনার প্রধান ক্রেতা এবং আপনার পণ্যের অন্তর্ব্যবহারকারীদের দিয়ে শুরু করুন।

- এই সংকট কীভাবে আপনার ক্রেতাদের আগ্রহ ও পণ্য এবং পরিষেবাগুলির জন্য বাজারের চাহিদাকে প্রভাবিত করেছে? আপনার মূল ক্রেতাদের এবং চূড়ান্ত গ্রাহকদের চাহিদাটি বোঝার জন্য সম্ভাব্য প্রতিটি পদক্ষেপ: আপনার পণ্য তাদের কাছে কতটা গুরুত্বপূর্ণ? আপনি ই এন ডি এ পরীক্ষা নিতে পারেন - জরুরী, প্রয়োজনীয়, আকাম্বিত বা অপ্রয়োজনীয়।
গ্রাহকের দৃষ্টিকোণ থেকে, আপনার পণ্য জরুরী, যার অর্থ তারা এগুলি ছাড়া চলতে পারেন না? বা এটি দরকারী, এটি নির্দিষ্ট কিছু কাজ করার জন্য প্রয়োজনীয়? বা কেবল আকাম্বিত পছন্দ মতো কেনেন, একটি সৌন্দর্যের বোধ যুক্ত থাকে অথবা পণ্যটি না কেনাও যায়, ক্রেতা কিনতে মোটেও আগ্রহী নয়। লক-ডাউন শুরু হওয়ার পরে কি এই চাহিদার মানের ইতিমধ্যে কোন পরিবর্তিত হয়েছে বা ভবিষ্যতের বিভিন্ন পরিস্থিতিতে এটি আরও পরিবর্তন হতে পারে? যে মুখোশগুলি মানুষ আজ কিনছেন, সেটি ই এন ডি এ এগ ধাপে এগিয়ে গিয়ে প্রয়োজনীয় থেকে জরুরী হয়ে গেছে। অন্য উদাহরণ হিসাবে, যাত্রী পরিবহনকারী

Plan for Recovery, version 29 May 2020

(১) এমএসএমইগুলিকে ব্যবসায় ফিরিয়ে আনা: ভারতীয় উৎপাদন ক্লাস্টারগুলির দৃষ্টিভঙ্গি, রববার গার্ডিয়ান, ২০

এপ্রিল ২০২০, <https://www.sundayguardianlive.com/news/getting-msmes-back-business-perspectives-indian-manufacturing-clusters>



Building Back
Business from
Crisis

MSME

নির্দেশ সূচী

যানবাহন ধাপ নেমে আকান্ধিত থেকে এড়িয়ে চলার যোগ্য হয়ে উঠেছে (আয় কমার সাথে সাথে বিলাস পণ্যের বিক্রি কমে গেছে) এবং একই সময়ে অন্যান্য গ্রাহকদের জন্য হয়তো সেগুলি অপ্রয়োজনীয় থেকে প্রয়োজনীয় হয়েছে (যারা যাত্রী পরিবহনকারী ও গাড়ি বুক করে যাতায়াত করতেন তারা ভাইরাস সংক্রমণের ভয়ে ব্যক্তিগত গাড়িতে যাচ্ছেন)।

- প্রতিটি গ্রাহক আপনার ব্যবসায় কতটা মূল্য নিয়ে আসে? বিক্রয় বা টার্নওভারের দৃষ্টিভঙ্গির পাশাপাশি লাভজনকতা বা বিক্রয়ের মার্জিনের দৃষ্টিকোণ থেকে আপনার মূল গ্রাহকদের দিকে নজর দেওয়া উচিত। কাছাকাছি বা মধ্য-মেয়াদী ভবিষ্যতে ঐতিহাসিক বিক্রয় মানগুলিকে পুনরুদ্ধার করা যেতে পারে?

আপনার গ্রাহকরা কতটা বিশ্বাসযোগ্য? যেহেতু এখন এটি ইতিমধ্যেই একটি অত্যন্ত অস্থির এবং অনিশ্চিত সময়, তাই আপনি মনে রাখবেন, আপনার সবচেয়ে বিশ্বস্ত গ্রাহকদের সাথে কাজ করার সেবা সময় এটি। গ্রাহকের কি ভাল পেমেন্ট রেকর্ড রয়েছে? আপনার গ্রাহকের ব্যবসায়ের সম্ভাবনা সম্পর্কে আপনার দৃষ্টিভঙ্গি কি - তিনি কি সংকটটি কাটাতে সক্ষম হবেন?

এককথায় কোনও সঠিক বা ভুল উত্তর নেই, তবুও এই প্রশ্নগুলির অন্বেষণ আপনার ব্যবসাকে পুনরায় চালু এবং পুনর্নির্মাণের জন্য অগ্রাধিকারের একটি সঠিক অনুভূতির জন্ম দেবে। আপনার প্রাথমিক মূল্যায়নের একটি সমষ্টি করতে আপনি এরকম কিছু বিষয় যা আপাত গুরুত্বপূর্ণ নয় তাদের ব্যবহার বা সামঞ্জস্য বিধান করতে পারেন। সাথে চেকলিস্টে কয়েকটি দ্রুত ঘুরে দাঁড়ানোর পরামর্শ রয়েছে এবং আরও বিশদে বিষয়টি গ্রাহকদের জন্য বিশেষ মডিউলে পাওয়া যাবে।

আপনার মূল পণ্য	শেষ ব্যবহারকারীদের গুরুত্বপূর্ণতা (ENDA)			আপনার ব্যবসায়ের মূল্য		আপনার ব্যবসায়ের মূল্য	
	আগে	এখন	ভবিষ্যতে	লেনদেন	লাভযোগ্যতা	পেমেন্ট	সম্ভাবনা

E = Essential, N = Needed, D = Desirable and A = Avoidable

Plan for Recovery, version 29 May 2020

(১) এমএসএমইগুলিকে ব্যবসায় ফিরিয়ে আনা: ভারতীয় উৎপাদন ক্লাস্টারগুলির দৃষ্টিভঙ্গি, রববার গার্ডিয়ান, ২০

এপ্রিল ২০২০, <https://www.sundayguardianlive.com/news/getting-msmes-back-business-perspectives-indian-manufacturing-clusters>

নির্দেশ সূচী

সুবিধা ও মজুতসমূহ

এর পরে, সুবিধে এবং মজুত সামগ্রীতে মনোযোগ দিন। আপনি যখন নিজের ব্যবসাটি পুনরায় চালু করবেন তখন আপনি সবচেয়ে সহজে কী করতে পারেন?

ব্যবসা পরিচালনা করার জন্য, আপনাকে নিশ্চিত করতে হবে যে সরঞ্জামগুলি ভাল অবস্থায় রয়েছে। লক ডাউনের সময়কালে অকেজো অবস্থায় থেকে, ধুলো এবং মরিচা জমে যেতে পারে এবং জলবাহী বা তৈলাক্ত ফুটোগুলি প্রকট হতে পারে। তদতিরিক্ত, কর্মক্ষেত্রে কোভিড-১৯ এর আরও সংক্রমণ রোধ করতে আপনার সতর্কতা অবলম্বন করতে হবে। সর্বোপরি, এর জন্য এটি প্রয়োজন যে সমস্ত কর্মীরা আপনার ব্যবসাক্ষেত্রে থাকাকালীন সমস্ত সময়ে ৫-৬ ফুট পর্যাপ্ত সামাজিক দূরত্ব বজায় রাখতে সক্ষম। তদতিরিক্ত, আপনার আশেপাশে প্রবেশ করতে দিতে আপনার সম্ভাব্য সংক্রামিত লোকদের বাধা দেওয়া উচিত। আপনার সুবিধাগুলি মূল্যায়নের জন্য আপনি অপ্রচলিত কোন উপায়ে এই সামঞ্জস্য বিধান করার বিষয়টি বিবেচনা করতে পারেন।

ব্যবসায় / কারখানার ক্ষেত্র	সরঞ্জাম এবং সরঞ্জাম কি কার্যকর এবং যথাযথ রক্ষণাবেক্ষণ করা হয়?		কর্মক্ষেত্রগুলি কি সামাজিক দূরত্ব বজায় রাখতে সুবিধাজনক?		পণ্য এবং লোকের অ্যাক্সেস কঠোরভাবে নিয়ন্ত্রণ করা হয়?	
	অবস্থা	প্রয়োজনীয় উদ্যোগ	অবস্থা	প্রয়োজনীয় উদ্যোগ	অবস্থা	প্রয়োজনীয় উদ্যোগ

সুবিধাগুলি থাকবে কিনা সেটা আপনার সুবিধার উপকরণ এবং স্টকগুলির স্থিতির সাথে ঘনিষ্ঠভাবে জড়িত। কাজের সাইটে আপনার কী আছে, কী পরিমাণে আছে এবং তার আর্থিক মূল্য কী? এটি আগত পণ্যগুলির প্রগতি এবং সমাপ্ত পণ্যগুলিতে প্রযোজ্য। লকডাউন কি গুদামজাত পণ্যগুলির অবনতির ফলস্বরূপ? উদাহরণস্বরূপ,

Plan for Recovery, version 29 May 2020

(১) এমএসএমইগুলিকে ব্যবসায় ফিরিয়ে আনা: ভারতীয় উত্পাদন ক্লাস্টারগুলির দৃষ্টিভঙ্গি, রববিার গার্ডিয়ান, ২০

এপ্রিলি ২০২০, <https://www.sundayguardianlive.com/news/getting-msmes-back-business-perspectives-indian-manufacturing-clusters>



Building Back
Business from
Crisis

MSME

নির্দেশ সূচী

রাসায়নিকগুলি সব নষ্ট হয়ে যেতে পারছ, সমস্ত স্টকের মধ্যে ধূলিকণা এবং ময়লা জমে রয়েছে, হুঁদুর এবং অন্যান্য কীটপতঙ্গ কিছু স্টক নষ্ট করেছে এবং ধাতব অংশগুলিতে মরিচা ধরা শুরু করেছে। যদি কোনও ক্ষতি হয়ে থাকে তবে তা কি আকারে হয়েছে এবং স্টকগুলি এখনও একই বা ভিন্ন উদ্দেশ্যে ব্যবহার করা যেতে পারে কি?

নীচের সারণিটি, স্টক গ্রহন করতে এবং অগ্রাধিকার দিতে ব্যবহার করা যেতে পারে, দেখতে হবে স্টকের প্রথমে কোন অংশগুলি ব্যবহার করা উচিত এবং কোনটি তার মূল উদ্দেশ্যে ব্যবহার করা যাবে না। কয়েকটি তাৎপর্যপূর্ণ বিষয় আপনার এই সংযুক্ত চেকলিস্টে অন্তর্ভুক্ত রয়েছে এবং মডিউলটিতে আপনার সুবিধাগুলি এবং মজুত সামগ্রীগুলি আপনার ব্যবসার পুনঃসূচনার জন্য প্রস্তুত কিনা তা বিবরণ সহ প্রস্তুত করবে।

কি মজুত আছে	পরিমাণ	আর্থিক মূল্য	বর্তমান অবস্থা
অন্তর্মুখী পণ্য			
কাজ চলছে			
সম্পূর্ণ পণ্য			
ছাঁটাই অংশ			

Plan for Recovery, version 29 May 2020

(১) এমএসএমইগুলিকে ব্যবসায় ফিরিয়ে আনা: ভারতীয় উত্পাদন ক্লাস্টারগুলির দৃষ্টিভঙ্গি, রববার গার্ডিয়ান, ২০

এপ্রিল ২০২০, <https://www.sundayguardianlive.com/news/getting-msmes-back-business-perspectives-indian-manufacturing-clusters>



নির্দেশ সূচী

সম্প্রদায়

আপনার ব্যবসা চালানোর জন্য আপনার প্রয়োজন কর্মীরা। সুতরাং আপনার প্রাক-লকডাউন অবস্থার কর্মীরা কীভাবে কাজ করছেন তা দেখে নিন। কীভাবে লক ডাউন তাদের জীবনে প্রভাব ফেলেছে তা বুঝে নিতে চেষ্টা করুন। তারা এবং তাদের পরিবারগুলি কি স্বাস্থ্যকর অবস্থায় আছে নাকি তারা আপনার ব্যবসায়ের সান্নিধ্যে থেকে সরে গেছে বা বাড়ি চলে গেছে? তারা কি আপনার জন্য কাজে ফিরতে সক্ষম হবে? তাদের ফিরে আসার সুবিধার্থে আপনি কি কিছু করতে পারেন?

আপনার প্রত্যাশিত প্রয়োজনীয়তার সাথে বিভিন্ন বিভাগ জুড়ে আপনার সম্ভাব্য উপলব্ধ কর্মীদের তুলনা করুন। অপারেশন পুনরায় শুরু করার আগেই কোন পদগুলি অবিলম্বে প্রয়োজনীয়? কোনটি পুনরায় আরম্ভ করার জন্য প্রয়োজনীয় এবং ব্যবসায় একবারে বাছাইয়ের পরে কর্মীদের পছন্দসই স্তরটি কি?

আপনি কর্মী পরিস্থিতি মূল্যায়নের রেফারেন্স হিসাবে নীচের ফর্ম্যাটটি ব্যবহার করতে পারেন। কয়েকটি প্রাথমিক পদক্ষেপের সাথে সংযুক্ত চেকলিস্টটি অন্তর্ভুক্ত করা হয়েছে এবং উৎপাদনশীল কর্মীদের পুনর্নির্মাণের আরও বিশদ পদক্ষেপগুলি কর্মশক্তি সম্পর্কিত সাময়িক মডিউলে পাওয়া যাবে।

কর্মী / কর্মশক্তি বিভাগ (উৎপাদন, প্রযুক্তিগত, বিক্রয়, প্রশাসন ইত্যাদি)	কোভিডের আগে		পরিকল্পনা		
	সংখ্যা	বর্তমানে উপলব্ধ	অপরিহার্য	প্রয়োজনীয়	কাম্য

Plan for Recovery, version 29 May 2020

(১) এমএসএমইগুলিকে ব্যবসায় ফিরিয়ে আনা: ভারতীয় উৎপাদন ক্লাস্টারগুলির দৃষ্টিভঙ্গি, রববার গার্ডিয়ান, ২০

এপ্রিল ২০২০, <https://www.sundayguardianlive.com/news/getting-msmes-back-business-perspectives-indian-manufacturing-clusters>

নির্দেশ সূচী

আর্থিক সংস্থানগুলি

সর্বশেষে এটাই বলার যে, আপনার আর্থিক অবস্থানের খবর নিন, নিঃসন্দেহে, লকডাউনটি আপনার কোম্পানির আর্থিক খাতে কতোটা ক্ষতি করেছে, এটা তো স্বাভাবিক যে উল্লেখযোগ্যভাবে হ্রাস পেয়েছে ব্যবসায়িক আয়। অন্যদিকে বেতন, ভাড়া, কর, ইউটিলিটি ইত্যাদির ক্ষেত্রেও কিছু নির্দিষ্ট ব্যয় অব্যাহত থাকছে, আর এর মধ্যেই আপনার ব্যবসাকে আবার পুরোনো ছন্দে ফিরিয়ে আনতে হবে। তাই এখন নিয়ন্ত্রণ করা দরকার নগদ প্রবাহের, ব্যয় হ্রাসের, আয়ের বৃদ্ধির বা গতি বাড়িয়ে অতিরিক্ত কর্মক্ষম মূলধনকে আকর্ষণ করার, এবং / অথবা ব্যবসায়ের মডেলটি সংশোধন করে সিদ্ধান্ত নেওয়ার, তাই আগে আপনার বর্তমান আর্থিক অবস্থানটি স্পষ্ট করে নিশ্চিত করুন:

- আপনার পাওনাদার কারা এবং আপনার সংস্থার ঋণগুলি কত পরিমাণে পরিশোধযোগ্য?
- আপনার গ্রহীতা কারা এবং আপনার সংস্থায় তাদের কী পরিমাণ বিনিয়োগ রয়েছে?
- আপনার কাছে কত নগদ আছে এবং অন্যান্য কার্যকরী মূলধন ই বা কি পাওয়া যায়?
- সরকারের উদ্দীপক ব্যবস্থাগুলি থেকে উপকার পেতে কী বিকল্প থাকতে পারে?

কয়েকটি তাৎক্ষণিক বিকল্পের সাথে সংযুক্ত তালিকায় অন্তর্ভুক্ত রয়েছে আপনার সংস্থার জন্য স্বাস্থ্যকর আর্থিক ভিত্তি পুনরুদ্ধার করার চাবিকাঠি। আর এজন্য আরও বিশদ পদক্ষেপসমূহ, 'অর্থায়ন' সম্পর্কিত টপিক্যাল মডিউলটিতে পাওয়া যেতে পারে।

ব্যবসায়ের পুনরুদ্ধার পরিকল্পনাতে ফেরা

এরপরে আপনি পণ্য এবং বাজার, সুবিধা এবং স্টক, কর্মী এবং অর্থের ক্ষেত্রে কী সামঞ্জস্য খুঁজে পেয়েছেন তা তুলনা করুন এবং সংহত করুন। আপনার ব্যবসায়ের জন্য সুনির্দিষ্ট পুনরুদ্ধার কৌশলগুলি তৈরি করতে এটিকে একত্রিত করুন। সর্বাধিক করণীয় এবং তাৎক্ষণিক ব্যবসা এবং নগদ-প্রবাহ উৎপাদন করার সম্ভাবনাটি দিয়ে শুরু করুন। দুর্লভ অর্থের অপচয় বন্ধ করতে, স্বল্পমেয়াদে যা কার্যকরী বলে মনে হয় না, তা স্থগিত করুন। সম্ভাব্য নতুন ব্যবসায়ের সুযোগ কোথায় দাঁড়িয়ে আছে তা চিহ্নিত করুন।

Plan for Recovery, version 29 May 2020

(১) এমএসএমইগুলিকে ব্যবসায় ফিরিয়ে আনা: ভারতীয় উৎপাদন ক্লাস্টারগুলির দৃষ্টিভঙ্গি, রববার গার্ডিয়ান, ২০ এপ্রিল ২০২০, <https://www.sundayguardianlive.com/news/getting-msmes-back-business-perspectives-indian-manufacturing-clusters>

নির্দেশ সূচী

এই পুনরুদ্ধার কৌশলগুলির সাহায্যে আপনার মূল ব্যবসায়ের ক্ষেত্রগুলিতে বিক্রয়, উৎপাদন, কর্মশক্তি এবং অর্থের পুনরুদ্ধারের লক্ষ্যমাত্রার জন্য কিছু বাস্তবসম্মত অনুমান করুন। প্রথম সপ্তাহ এবং মাসের মধ্যে নির্দিষ্ট পারফরম্যান্স সূচক (কেপিআই) এবং পুনরুদ্ধারের জন্য একটি সময়সূচি সেট করুন। সবগুলি একটি সাধারণ ফর্ম্যাটে নোট করুন যাতে আপনি আপনার কর্মীদের সাথে যোগাযোগ করতে পারেন এবং পর্যালোচনা এবং সমন্বয় করে পুনরায় ঘুরে দাঁড়াতে পারেন।

পুনরুদ্ধারের কৌশল (নির্দিষ্ট পণ্য, কাজ, ক্রেতা ইত্যাদির সাপেক্ষে)	পুনরুদ্ধারের লক্ষ্য		সময়সারণী লক্ষ্য									
	বানিজ্য ক্ষেত্র	KPI	W	W	W	W	M	M	M	M		
			1	2	3	4	2	3	4	5		
	1. বিক্রয়											
	2. উৎপাদন											
	3. যোগান											
	4. লোকবল											
	5. অর্থসংস্থান											