

हे पुस्तक लिहायला मी का उदयुक्त झालो ?

माझे संकेतस्थळ जेव्हा मी विकसित करू लागलो तेव्हा बऱ्याच बातम्या वाचायची आवश्यकता निर्माण झाली. त्यातही प्रामुख्याने लघु उद्योजक या घटकावर लक्ष केंद्रित केले गेले कारण माझे संकेतस्थळ प्रामुख्याने लघु उद्योजकांच्या माहितीसाठी व त्यांना सक्षम करण्याच्या हेतूने सुरु केले होते.

जेव्हा मी बातम्या वाचायला लागलो तेव्हा खालीलप्रमाणे विचार आले.

1. दर महिन्याला कमीत कमी १० लाख तरुण नोकरीसाठी तयार होत आहेत पण त्यांना नोकऱ्या मिळणे दुरापास्त होत चालले आहे. आपला देश तरुणांचा देश आहे त्यांचा आपल्या अर्थव्यवस्थेला मोठा उपयोगही होणार आहे पण या संक्रमणातून जाताना काही त्रास हा होणारच आहे. सध्या बेकार असलेल्या तरुणांची संख्या ३.१० कोटी इतकी आहे. [२५ फेब्रुवारी २०१८ - CMIE Report]. त्यात वर म्हटल्याप्रमाणे दर महिन्यास १० लाख एवढी भर पडत चालली आहे.
2. भारताची अर्थव्यवस्था सुदृढ करण्याची गती वाढत चालली आहे. पण अर्थव्यवस्था कितीही सुदृढ झाली तरीही सर्वच गरजूंना नोकरी योग्य त्या नोकऱ्या मिळू शकणार नाहीत.
3. अर्थव्यवस्था अजून गतिमान होण्यासाठी अर्थव्यवस्थेतील प्रत्येक घटकाने त्याचा वाटा उचलला पाहिजे. आपण उद्योजक होऊन इतरांना नोकरी देऊ शकतो का व त्यायोगे अर्थव्यवस्थेस बळकटी देण्याचा --आपल्या परीने --प्रयत्न करू शकतो का याचाही विचार अजून गंभीरपणे होणे गरजेचे आहे.
4. सरकारतर्फे अति लहान व लहान व मध्यम उद्योजकासाठी पुष्कळ योजना राबवल्या जात आहेत तसेच नवीन नवीन योजनाही सरकार आखत आहे जेणेकरून नवीन व सक्षम उद्योजक तयार व्हावेत. पण हा विषय एवढा मोठा आहे की त्यात फक्त सरकारने केलेल्या योजनावर अवलंबून राहून काम भागणार नाही. समाजातील ज्या ज्या घटकांना जी जी मदत लघु उद्योजकांना सक्षम करण्यासाठी करता येणे शक्य आहे ती ती मदत सर्वांनी करावी असे तीव्रतेने वाटते.
5. सरकार सर्व तऱ्हेची कर्जे लघु उद्योजकांना उपलब्ध करून देत आहे. बऱ्याचशा अटी शिथिल केल्या गेल्या आहेत. तसेच माल विकण्याच्या प्रयत्नातही सरकार पुढाकार घेण्याचा प्रयत्न करत आहे. पण हे सर्व पुरेसे आहे का ? तर त्याचे ठाम उत्तर नाही हे आहे.

6. नुसते कर्ज मिळून भागेल असे नाही. बऱ्याच बाबतीत अडचणी येतात त्या अडचणी सोडवण्यासाठी देखील तेवढेच मोठे प्रयत्न---प्रसंगी इतरांचे मार्गदर्शन---आवश्यक आहे. जसे की
- कोणता व्यवसाय निवडायचा ?
 - किती भांडवल घालायचे ?
 - नफा किती मिळवणे आवश्यक आहे ?
 - माल विकताना कोणती काळजी घ्यावयाची ?
 - कॅश कन्वर्शन कालावधी किती असा असावा ?
 - विकलेल्या मालाचे पैसे --काही वेळेस --वेळेवर मिळत नाहीत, तेंव्हा काय करायचे ?
 - मिळालेला चेक वेळेवर वटला नाही तर काय करायचे ?
 - व्यवसाय वाढत असताना काही समस्या उभ्या राहतात त्याचे निराकरण कसे करायचे ?
 - व्यवसाय -- दुर्दैवाने-- जर तोट्यात गेला तर त्यातून बाहेर कसे पडायचे ?
7. जर समाजातील काही घटक -विशेषतः ज्यांना या क्षेत्रात अनुभव आहे ---त्यांनी पुढाकार घेतला तर हे काम सोपे होणार आहे. बँकेतील निवृत्त अधिकारी तसेच यशस्वी लघु उद्योजक व इतर मान्यवर याबाबत फार मोठी भूमिका बजावू शकतात.
8. मी स्वतः लघु उद्योजकांना मार्गदर्शन करत असे. त्यामुळे त्यांच्या समस्यांची मला जाणीव आहे. त्यांच्या समस्येवर मार्ग काढताना -- मला बँकिंग क्षेत्रातील अनुभव फार उपयोगी पडला. पण आता हेच काम मोठ्या प्रमाणावर व समूहात्मक करण्याची वेळ आली आहे. त्यासाठी पुढाकार घेण्याचे मी ठरवले आहे.
9. हे पुस्तक -- त्या प्रयत्नातील पहिला अध्याय आहे. पुढील प्रयत्नात लघु उद्योजकांना --- माझ्या खर्चाने -- प्रशिक्षण देण्याचे योजले आहे. त्या प्रशिक्षणात त्या त्या व्यवसायाचे मालक तर सहभागी होऊ शकतीलच पण जी व्यक्ती हिशेब / वित्त विभागात काम करते त्या व्यक्तीला देखील प्रशिक्षित करण्याचे माझ्या मनात आहे याचे कारण हिशेब / वित्त विभाग हा एक असा विभाग आहे की त्या द्वारे सर्व तऱ्हेची माहिती वेळेवर उद्योजकास मिळू शकते. त्यामुळे उद्योजक वेळेवर पावले उचलू शकतो. उदा. -बँकेत पुरेसा वित्तपुरवठा आहे का ? वगैरे
10. आपण समाजापोटी काही देणे लागतो असे आपण नेहमी म्हणतो व काही तरी करण्याची इच्छा देखील असते. ही सुरुवात मी माझ्यापासून करत आहे.

आपला हितचिंतक

[अनिल रा तिकोटेकर]

संकेतस्थळ --aniltikotekar4sme.com