

पीएमएफएमई
के अंतर्गत
मास्टर प्रशिक्षकों
के लिये
ईडीपी प्रशिक्षण कार्यक्रम
(पाठ्य सामग्री, भाग-2)



**खाद्य व्यवसाय प्रबंधन और उद्यमिता विकासविभाग
राष्ट्रीयखाद्यप्रौद्योगिकीउद्यमिताऔरप्रबंधनसंस्थान**

यूजीसीअधिनियम, 1956 कीधारा 3 के तहत मानित विश्वविद्यालय (डी-नोवोश्रेणी)
खाद्य प्रसंस्करण उद्योग मंत्रालय, भारत सरकार, सोनीपत, हरियाणा, भारत के तहत एक स्वायत्त
संस्थान

अनुक्रमणिका

1. मार्केटिंग और ब्रांडिंग	1
2. वित्तीय विवरणों को समझना.....	7
3. डीपीआर और बैंक क्रेडिट	16
4. कानूनी पहलू और उनका अनुपालन.....	23

1. मार्केटिंग और ब्रांडिंग

डॉ. संजय भयाना

प्रस्तावना

आज आप जहां भी जाते हैं हर कोई मार्केटिंग की बात कर रहा है। आपके जीवन में प्रत्येक सेकंड के लिए मार्केटिंग है। आपको हर बार फोन या ईमेल पर मार्केटिंग संदेश मिल रहे हैं। ज्यादातर लोग सोचते हैं कि मार्केटिंग सिर्फ एक बिक्री या विज्ञापन है। हालांकि बिक्री या विज्ञापन मार्केटिंग के अंग हैं। लेकिन मार्केटिंग बहुत अधिक है। मार्केटिंग में कई परस्पर संबंधित गतिविधियाँ होती हैं और एक क्षेत्र में निर्णय अन्य क्षेत्रों में निर्णय को प्रभावित करता है।

इसलिये, पहले हमें यह समझना चाहिए कि वास्तव में मार्केटिंग क्या है?

मार्केटिंग

मार्केटिंग माल के उत्पादन से बहुत पहले शुरू हो जाता है और माल की बिक्री और वितरण के बाद भी आगे बढ़ता रहता है।

मार्केटिंग उपभोक्ताओं की जरूरतों को खोजने तथा उन्हें उत्पादों और सेवाओं में परिवर्तित करने, इन उत्पादों और सेवाओं की मांग पैदा करने और फिर इस मांग का विस्तार करने की प्रक्रिया है।

परिभाषा (ओं)

अमेरिकन मार्केटिंग एसोसिएशन के अनुसार - "मार्केटिंग व्यावसायिक गतिविधियों का प्रदर्शन है जो उत्पादक से उपभोक्ता या उपयोगकर्ता तक वस्तुओं और सेवाओं के प्रवाह को निर्देशित करता है।"

मार्केटिंग में बहुत सारी गतिविधियाँ शामिल हैं। उनमें से कुछ इस प्रकार हैं:-

- ग्राहक के प्रकार की पहचान करना और उसका चयन करना, उनकी जरूरतों और इच्छाओं को समझना;
- उत्पाद या सेवाओं को डिजाइन करना जो ग्राहकों की इच्छाओं के अनुरूप हों;
- ग्राहकों को फर्म की पेशकशों पर खरीदने के लिए राजी करना; तथा
- उत्पादन स्थल छोड़ने के बाद सामान को स्टोर करना, स्थानांतरित करना और प्रदर्शित करना।

मार्केटिंग प्रबंधक द्वारा लिए गए निर्णय

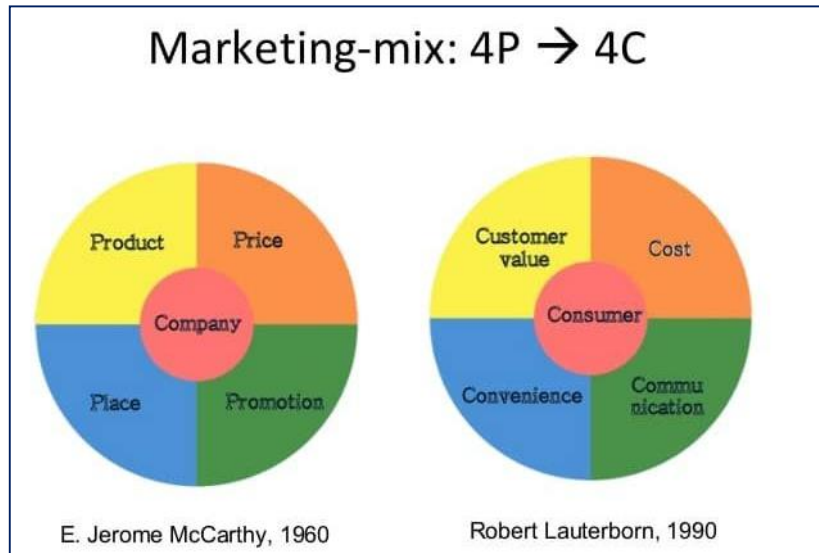
मार्केटिंग प्रबंधक द्वारा विभिन्न प्रकार के निर्णय लिए जाते हैं। ये उत्पाद, मूल्य, स्थान और प्रचार से संबंधित हैं।

मार्केटिंग मिक्स/मार्केटिंग के चार स्तंभ

संपूर्ण मार्केटिंग 4 पीएस (Ps) पर आधारित है, जिसे आमतौर पर मार्केटिंग मिक्स के रूप में जाना जाता है। ये 4 पीएस हैं:

1) उत्पाद (Product), 2) कीमत (Price), 3) प्रचार (Promotion) और, 4) स्थान (Place)

एक विशेषज्ञ (रॉबर्ट लॉटरबॉर्न) ने मार्केटिंग मिक्स को 4सी (4C) के रूप में समझाया है: चित्र 1



क) उत्पाद मिश्रण (प्रोडक्ट मिक्स)

यह उत्पाद की भौतिक विशेषताओं और उत्पाद से जुड़े लाभों से संबंधित है। उत्पाद को ठीक से डिजाइन, रंगीन और पैक किया जाना चाहिए।

ख) मूल्य मिश्रण (प्राइस मिक्स) :

उत्पाद का मौद्रिक मूल्य निर्धारित करना मूल्य निर्धारण कहलाता है। उत्पाद-प्रबंधक उत्पादों की कीमत तय करते समय आम तौर पर कुछ कारकों पर विचार करते हैं जैसे उत्पाद की लागत, उपलब्ध कानूनी ढांचा, प्रतिस्पर्धियों द्वारा लगाए गए मूल्य और उपभोक्ता जो भुगतान करने को तैयार हैं। प्रबंधकों को उत्पाद की कीमत इस तरह से देनी चाहिए ताकि वह लागत वसूल कर सकें और पूंजी पर उचित रिटर्न अर्जित कर सकें।

ग) प्रचार मिश्रण (प्रोमोशन मिक्स) :

उपभोक्ताओं के साथ कंपनी का संचार, उत्पाद और अन्य चीजों के संबंध में प्रमोशन मिक्स की छत्रछाया में आता है। प्रचार उपभोक्ताओं को सामान खरीदने में मदद करता है और प्रेरित करता है। इनमें विभिन्न उपकरण शामिल हैं जैसे (i) विज्ञापन, (ii) व्यक्तिगत बिक्री और (iii) बिक्री संवर्धन: यह प्रतियोगिता, लॉटरी आदि आयोजित करता है। बिक्री संवर्धन तकनीकों के मिश्रित संयोजनों का उपयोग किया जा सकता है।

घ) जगह मिश्रण (प्लेस मिक्स) :

मार्केटिंग मिक्स का एक अन्य टूल प्लेस मिक्स है। प्लेस मिक्स उस तरीके की पहचान करता है जिसके माध्यम से उत्पादों को विक्रेताओं से खरीदारों तक स्थानांतरित किया जाता है। विक्रेता सीधे खरीदार को या थोक विक्रेताओं और खुदरा विक्रेताओं के मध्यस्थता के माध्यम से बेच सकता है। वितरण के एक से अधिक चैनल एक ही समय में अपनाए जा सकते हैं; उदाहरण के लिए, एक थोक व्यापारी खुदरा विक्रेताओं के माध्यम से और सीधे उपभोक्ताओं को भी बेच सकता है।

मार्केटिंग मिक्स में शामिल गतिविधियों की एक झलक चित्र 02 में दिखाई गई है



बिक्री और मार्केटिंग अलग हैं:

सेल्स और मार्केटिंग में फर्क होता है। मार्केटिंग बिक्री की तुलना में बहुत व्यापक है। बिक्री में केवल एक व्यक्ति से दूसरे व्यक्ति को स्वामित्व का हस्तांतरण शामिल है।

विभाजन, लक्ष्यीकरण और स्थिति निर्धारण (एसटीपी) : एक मार्केटिंग उपकरण/मॉडल

विभाजन

- बाजार विभाजन एक बड़े बाजार के भीतर छोटे समूहों की निर्माण के (खंडों) आवश्यकताओं समान ताकि है करता संदर्भित को प्रक्रिया, जरूरतों और हितों वाले उपभोक्ताओं को एक साथ लाया जा सके।
- सरल शब्दों में बाजार विभाजन को समूहीकरण भी कहा जा सकता है।

विभाजन का आधार

- जनसांख्यिकी जो ग्राहक की विशेषताओं पर ध्यान केंद्रित करती है। उदाहरण के लिए, आयु, लिंग, आय वर्ग, शिक्षा, नौकरी और सांस्कृतिक पृष्ठभूमि।
- मनोविज्ञान जो ग्राहक समूह की जीवन शैली को दर्शाता है। उदाहरण के लिए, उनका सामाजिक वर्ग, जीवन शैली, व्यक्तित्व, राय और दृष्टिकोण।
- व्यवहार जो ग्राहक व्यवहार पर आधारित है। उदाहरण के लिए, ऑनलाइन खरीदार, शॉपिंग सेंटर ग्राहक, ब्रांड वरीयता और पूर्व खरीदारी।
- भौगोलिक स्थान जैसे महाद्वीप, देश, राज्य, प्रांत, शहर या ग्रामीण जहां ग्राहक समूह रहता है।

लक्ष्यीकरण/अपने सर्वोत्तम ग्राहकों को लक्षित करना

- एक बार जब मार्केटर बाजार के भीतर अलग-है बनाता सेगमेंट अलग- , तो वह विशेष सेगमेंट के व्यक्तियों के स्वाद के अनुसार विभिन्न मार्केटिंग रणनीतियों और प्रचार योजनाओं को तैयार करता है। इस प्रक्रिया को लक्ष्यीकरण कहा जाता है।

स्थिति निर्धारण/अपनी पेशकश की स्थिति निर्धारण करना

- पोजिशनिंग उपभोक्ताओं के दिमाग में एक उत्पाद और ब्रांड छवि विकसित करना है।

- इसका मतलब है कि वस्तुओं और सेवाओं को दूसरों से अलग किया जा सकता है ताकि उपभोक्ताओं को खरीदने का एक कारण मिल सके।

इसमें और क्या शामिल है...

- इसमें उस अनुभव के बारे में ग्राहक की धारणा में सुधार करना भी शामिल हो सकता है जो उनके पास होगा यदि वे आपके उत्पाद या सेवा को खरीदने का चुनाव करते हैं।

पोजिशनिंग तीन प्रकार की होती है:

- **प्रतीकात्मक स्थिति:** अपने ग्राहकों की आत्मछवि-, अपनेपन, या यहां तक कि अहंकार को बढ़ाएं। लज्जरी कार उद्योग इसका एक बड़ा उदाहरण है अन्य भी किसी वे - और सम्मान-आत्म के ग्राहक अपने वे लेकिन हैं करते पूर्ति की उद्देश्य समान के कार को छविभी बढ़ाते हैं।
- **कार्यात्मक स्थिति:** अपने ग्राहक की समस्या का समाधान करें और उन्हें वास्तविक लाभ प्रदान करें।
- **अनुभवात्मक स्थिति:** आपके ग्राहकों के आपके उत्पाद, सेवा या ब्रांड के साथ भावनात्मक संबंध पर ध्यान दें।

एसटीपी का उदाहरण

गार्नियर पुरुषों और महिलाओं दोनों के लिए उत्पादों की विस्तृत श्रृंखला पेश करता है।

- उनके प्रत्येक ब्रांड को विशिष्ट बाजार क्षेत्रों के बीच अच्छी तरह से लक्षित किया गया है। (पुरुष, महिला, किशोर और साथ ही पुरानी पीढ़ी)
- पुरुष - सनस्क्रीन लोशन, डिओडोरेंट
महिलाएं - दैनिक त्वचा देखभाल उत्पाद, बालों की देखभाल करने वाले उत्पाद
किशोर - बालों के रंग के उत्पाद, गार्नियर लाइट (फेयरनेस क्रीम)
पुरानी पीढ़ी - उम्र बढ़ने, झुर्रियों से लड़ने के लिए क्रीम

एक महिला कभी भी पुरुषों के लिए बना सनस्क्रीन लोशन नहीं खरीदेगी और इसके विपरीत यही है ब्रांड पोजिशनिंग।

ब्रांडिंग

- ब्रांडिंग एक विक्रेता के उत्पाद या उत्पाद के समूह को एक निर्दिष्ट नाम देने की कवायद है।
- पहचान के साधनों को खोजने और ठीक करने की प्रक्रिया को ब्रांडिंग कहा जाता है।
- संक्षेप में, नामकरण उत्पाद, जैसे बच्चे का नामकरण, ब्रांडिंग के रूप में जाना जाता है। इस प्रकार ब्रांडिंग प्रबंधन प्रक्रिया है जिसके द्वारा उत्पाद का नाम दिया जाता है; यानी ब्रांडेड।

कुछ विशेषज्ञों ने ब्रांड को इस प्रकार समझाया:

"एक ब्रांड नाम, शब्द, चिन्ह, प्रतीक या उनका एक संयोजन है, जिसका उद्देश्य एक विक्रेता या विक्रेताओं के समूह की वस्तुओं और सेवाओं की पहचान करना और उन्हें प्रतिस्पर्धा से अलग करना है।"

ब्रांड की कुछ विशेषताएं हैं:

- ब्रांड बहुत बड़ी संपत्ति है।
- ब्रांड प्रचार उपकरण है।
- ब्रांड बाजार की रक्षा करने का उपकरण है।
- ब्रांड ग्राहकों के लिए पहचान का एक साधन है।

ब्रांडिंग का महत्व

विभिन्न लोगों जैसे निर्माता, बिचौलिए, ग्राहक इत्यादि के लिए ब्रांडिंग के बहुत सारे फायदे हैं।

2. वित्तीय विवरणों को समझना

डॉ आर प्रशांत कुमार

1. वित्तीय विवरण

- आपकी कंपनी के पास क्या है, और यह दूसरों के लिए क्या बकाया है?
- इसके राजस्व के स्रोत क्या हैं, और इसने अपना पैसा कैसे खर्च किया है?
- इसने कितना लाभ कमाया है?
- आपकी फर्म की वित्तीय स्थिति क्या है?

यह सत्र आपको तीन आवश्यक वित्तीय विवरणों पर चर्चा करके इन सवालों के जवाब देने में मदद करेगा: आय विवरण (लाभ और हानि खाता), बैलेंस शीट और कैश फ्लो स्टेटमेंट। वित्तीय विवरण व्यवसाय के प्रदर्शन का आकलन करने और हस्तक्षेप के लिए क्षेत्रों की पहचान करने के लिए व्यवसाय के आवश्यक दस्तावेज हैं। हितधारक आपकी फर्म की विभिन्न वित्तीय सूचनाओं में रुचि रखते हैं।

2. आय विवरण

क्या कंपनी द्वारा प्रदान किए जाने वाले उत्पाद/सेवाएं लाभदायक हैं? लाभ उद्यम का संप्रभु मानदंड बनाता है, धन पर अधिकार, चार्ट अपने स्वयं के पाठ्यक्रम और जिस तरह से आप चाहते हैं उसे चलाएं। यदि लाभदायक होना बंद हो जाता है और लगता है कि सफल होने की संभावना नहीं है, तो आपके हितधारक अपनी नाक में दम कर लेते हैं। एक योजना और प्रबंधन उपकरण के रूप में एक अनुमानित आय विवरण, (लाभ और हानि खाता) विकसित करके सटीक व्यावसायिक पूर्वानुमान और अनुमान लगाएं, जो व्यवसाय संचालन को नियंत्रित करने में मदद करेगा; उत्पन्न आय राशि (मासिक और वार्षिक) का पूर्वावलोकन विकसित करें।

2.1 लाभ: यह वह राशि है जो सभी खर्चों को बिक्री राजस्व से घटाए जाने के बाद बची है। मूल प्रकार के लाभ सकल लाभ, परिचालन लाभ और शुद्ध लाभ हैं।

2.2 सकल लाभ: यह बिक्री घटाकर बेची गई वस्तुओं/सेवाओं की लागत, प्रत्यक्ष लागत को पूरा करने के बाद बचा हुआ है। यह परिचालन लागत को कवर करने के लिए पर्याप्त होना चाहिए।

2.3 परिचालन लाभ: यह सकल लाभ घटा परिचालन व्यय, फर्म चलाने से प्राप्त लाभ है। इसे ईबीआईटी (ब्याज एवं कर-पूर्व अर्जन) भी कहा जाता है।

2.4 शुद्ध लाभ: यह परिचालन लाभ घटा वित्तीय लागत और कर है; अधिशेष मालिक को दिया जाता है।

प्रदर्शनी 1: 31 मार्च 2020 को समाप्त अवधि के लिए एगी लिमिटेड का आय विवरण

	Particulars	Note No.	Figures for the current reporting period	Figures for the previous reporting period
I	Revenue From Operations	17	910244431	806228832
II	Other Income	18	20167618	3737936
III	Total Income (I+II)		930412049	809966768
IV	EXPENSES	19	1237978338	1275606556
	Cost of materials consumed			
	Purchases of Stock-in-Trade			
	Changes in inventories of finished goods, Stock-in -Trade and work-in-progress	20	(1017232396)	(977937208)
	Employee benefits expense	21	211843356	113769899
	Finance costs	22	125714371	84500898
	Depreciation and amortization expense	23	42739772	41662787
	Other expenses	24	147218195	156460728
	Total expenses (IV)		748261635	694063660
V	Profit/(loss) before exceptional items and tax (I- IV)		182150414	115903108
VI	Exceptional Items			
VII	Profit/(loss) before tax (V-VI)		182150414	115903108
VIII	Tax expense:			
	(1) Current tax		32000000	26000000

	(2) Deferred tax		(395335)	(2876256)
IX	Profit (Loss) for the period from		150545749	92779364
	continuing operations (VII-VIII)			
X	Profit/(loss) from discontinued operations		-	-
XI	Tax expense of discontinued operations		-	-
XII	Profit/(loss) from Discontinued operations		-	-
	(after tax) (X-XI)		-	-
XIII	Profit/(loss) for the period (IX+XII)		-	-
XIV	Other Comprehensive Income		-	-
	A (i) Items that will not be reclassified to profit or loss		-	-
	(ii) Income tax relating to items that will not be reclassified to profit or loss		-	-
	B (i) Items that will be reclassified to profit or loss		-	-
	(ii) Income tax relating to items that will be reclassified to profit or loss		-	-
			-	-
			-	-
			-	-
XV	Total Comprehensive Income for the period		-	-
	(XIII+XIV)(Comprising Profit		-	-

	(Loss) and Other Comprehensive Income for the period)		-	-
			-	-
XVI	Earnings per equity share (for continuing operation):		14.73	9.08
	(1) Basic		14.73	9.08
	(2) Diluted			
XVII	Earnings per equity share (for discontinued operation):			
	(1) Basic		-	-
	(2) Diluted		-	-
XVIII	Earnings per equity share (for discontinued & continuing operations)			
	(1) Basic		14.73	9.08
	(2) Diluted		14.73	9.08

3. बैलेंस शीट

यह हमारे पूरे शरीर की स्वास्थ्य जांच की तरह है! उसी तरह, फर्म एक निश्चित समय, मासिक, त्रैमासिक या वार्षिक पर बैलेंस शीट के माध्यम से अपनी वित्तीय स्थिति की जांच करती हैं।

यह व्यवसाय द्वारा नियंत्रित संपत्तियों का वर्णन करता है और उन संपत्तियों को धन के साथ कैसे वित्तपोषित किया जाता है। बैलेंस शीट का मूल समीकरण इस प्रकार है:

संपत्ति = देयताएं + स्वामी की इक्विटी (Assets = Liabilities + Owner's equity)

3.1 बैलेंस शीट के घटक

- **चालू संपत्तियां** - ऐसी संपत्तियां जो या तो अभी नकद हैं या अगले 12 महीनों के भीतर नकद हो जाएंगी। उदाहरण बैंक खातों में जमा, प्राप्य खाते, प्राप्य बिल, माल सूची आदि हैं।
- **अचल संपत्तियां** - आय उत्पन्न करने के उद्देश्य से आपकी फर्म के पास जो चीजें हैं। उदाहरण भवन, वाहन, उपकरण, फर्नीचर, कंप्यूटर आदि हैं।
- **अन्य संपत्तियां** - आपकी फर्म के स्वामित्व वाली चीजें जो उपरोक्त दो श्रेणियों में फिट नहीं होती हैं। उदाहरण पेटेंट, कॉपीराइट, उपयोगिता जमा आदि हैं।
- **वर्तमान देनदारियां** - आपकी फर्म का बकाया राशि जिसे अगले बारह महीनों के भीतर चुकाना होगा। उदाहरण देय व्यापार खाते, बिक्री और पेट्रोल कर, आयकर और आपके नोट्स और गिरवी के लिए अगले 12 भुगतान हैं।
- **लंबी अवधि की देनदारियां** - आपकी फर्म पर बकाया राशि का भुगतान अगले 12 महीनों के बाद किया जाएगा। ये आम तौर पर अगले 12 महीनों के बाद आपके नोट्स और गिरवी पर सभी भुगतानों तक सीमित होते हैं।

पूंजी (मालिक की इक्विटी) - मालिक द्वारा किया गया निवेश, व्यक्तिगत उपयोग के लिए किसी भी निकासी को घटाकर, साथ ही कंपनी की स्थापना के बाद से सभी संचित आय को जोड़ दें।

प्रदर्शनी 2: 31 मार्च 2020 तक एजी लिमिटेड की बैलेंस शीट

Particulars	Note No.	Figures as on 31st March 2020	Figures as on 31st March 2019
1	2		
(1) ASSETS			
Non-current assets			
(a) Property, Plant and Equipment	1(A)	157994792	164834313
(b) Investment Property	2	127156536	72671069
(c) Other Intangible assets	1(B)	177393	481519
(d) Financial Assets			
(i) Investments	3	189256189	203777898
(ii) Trade receivables			
(iii) Loans			

(iv) Others (to be specified)	4	9970129	2236178
(e) Deferred tax assets (net)		11283359	10888024
(f) Other non-current assets			
(2) Current assets			
(a) Inventories	5	3228087734	2210855338
(b) Financial Assets		0	0
(i) Investments			
(ii) Trade receivables	6	35901205	113868718
(iii) Cash and cash equivalents	7	127803413	100873454
(iv) Bank balances other than (iii) above	8	4607472	8085958
(v) Loans		0	0
(vi) Others (to be specified)		0	0
(c) Current Tax Assets (Net)	9	28630783	7264372
(d) Other current assets	10	81394221	74889118
Total Assets		4002263226	2970725959
EQUITY AND LIABILITIES			
Equity			
(a) Equity Share capital	11(A)	102167200	102167200
(b) Other Equity	11(B)	580576059	453744637
LIABILITIES			
Non-current liabilities			
(a) Financial Liabilities			
(i) Borrowings	12	644560892	850817909
(ii) Trade payables			
(iii) Other financial liabilities (other than those specified in item (b), to be specified)			
(b) Provisions	13	1293508	4236603
(c) Deferred tax liabilities (Net)			
(d) Other non-current liabilities			

Current liabilities			
(a) Financial Liabilities			
(i) Borrowings	14	405365480	288600772
(ii) Trade payables	15	121366051	172995456
(iii) Other financial liabilities (other than those specified in item (c))			
(b) Other current liabilities	16	2143601599	1097056977
(c) Provisions	16 A	3332438	1106405
(d) Current Tax Liabilities (Net)			
Total Equity and Liabilities		4002263226	2970725959

4. कैश फ्लो स्टेटमेंट

कैश फ्लो स्टेटमेंट फर्म के स्रोतों और लेखांकन अवधि के दौरान नकदी के उपयोग के बारे में जानकारी प्रदान करता है। इससे यह जानने में मदद मिलता है कि व्यवसाय चलाने के लिए फर्म के पास पर्याप्त नकदी है या नहीं। फर्म को इन्वेंट्री खरीदने, अपने खर्चों का भुगतान करने और अपने ऋणों को चुकाने के लिए पर्याप्त नकदी की आवश्यकता होती है। निवेशक, विशेष रूप से, जानना चाहते हैं कि कितना, क्यों और कैसे नकद उत्पन्न या उपयोग किया गया था।

प्रदर्शनी 3: 31 मार्च, 2020 को समाप्त वर्ष के लिए एजीआई लिमिटेड का कैश फ्लो स्टेटमेंट

Particulars	31st March, 2020	31st March, 2019
CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES		
Net Profit Before Tax	182150414	15903108
Adjustment for :		
Depreciation & Amortisation	42739722	41662787
Extra Ordinary Items	(23714276)	23436772)
Interest / Dividend Income	(1113489)	(2540409)

(Profit) / Loss on sale on Fixed Assets		
Financial Costs	125714371	84500896
Operating Profit before Working Capital Changes	325776742	16089610
<i>Adjustment for :-</i>		
(Increase) / Decrease in Inventories	(1017232396)	(977937208)
(Increase) / Decrease in Trade Receivables	77967513	(89689497)
Increase / (Decrease) in Trade Payables	(51629406)	77318790
Increase / (Decrease) in Short Term Provisions	(717062)	2735823
Increase / (Decrease) in Other current liabilities	1046544622	87126352
(Increase) / Decrease in Other Non Current Assets	-7733951	4587311
Increase / (Decrease) in Other long term liabilities	0	0
(Increase) / Decrease in short term loans & Advances	0	0
(Increase) / Decrease in other Current Assets	(27871514)	17741641
Cash Generated from Operations	19327807	(278116788)
Direct Taxes Paid	(32000000)	(26000000)
Net cash from / (used in) operating activities (A)	313104549	(88027178)
CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES		
Purchase of Fixed Assets (Incl CWIP)	(35596126)	(131237156)
Sale of Fixed Assets		
Profit / (Loss) on sale of Fixed Assets		
Other non Current Investments	(39963758)	38865109
Purchase / Sale of Investments		
Interest / Dividend Income	1113489	2540409
Net cash from / (used in) Investing activities (B)	(74446395)	(89831638)
CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES		

Proceeds From issue of share capital (including Premium)	0	0
Proceeds From issue of Debenture capital (including Premium)	0	0
Share Application Money		
Increase/(Decrease) in Long Term Borrowing	(206257018)	55847197
Increase/Decrease in Long Term Loans & Advances		
Increase/(Decrease) in Short Term borrowing	116764708	66783545
Financial Costs	(125714371)	(84500896)
Net cash from/(used in) financing activities (C)	(215206680)	38129846
Net (Decrease)/Increase in cash and Cash Equivalents (A+B+C)	23451474	(39728970)
Cash and cash equivalents at beginnings of year	108959412	48688382
Cash and cash equivalents at end of year	132410885	08959412

ग्रास रूट प्रशिक्षण पाठ्यक्रम

अवसर गणना, यूनिट लागत मेट्रिक्स, ब्रेक-ईवन विश्लेषण, पेबैक अवधि, कैश फ्लो अनुमान, डे बुक, सप्लायर बुक, कस्टमर बुक

खंडन

यह पठन वित्तीय विवरणों को समझने के लिए आपका एकमात्र मार्गदर्शक बनने के लिए नहीं बनाया गया है अपितु आपके लिए संसाधनों की एक विस्तृत श्रृंखला उपलब्ध है, और मैं दृढ़ता से अनुशंसा करता हूँ कि आप उनका उपयोग करें।

3. डीपीआर और बैंक क्रेडिट

डॉ विमल पंत

किसी व्यवसाय के स्वास्थ्य को उसके वित्तीय प्रदर्शन से मापा जाता है और निवेशक हमेशा व्यवसाय के वित्तीय विवरणों के आधार पर अपना निर्णय लेंगे। इससे व्यवसाय के स्वामी के लिए वित्तीय रूप से साक्षर होना अनिवार्य हो जाता है। कहने का तात्पर्य यह है कि वित्तीय साक्षरता, उद्यमी के आत्मविश्वास को बढ़ाने और व्यवसाय के भविष्य पर ऐसे निर्णयों के वित्तीय प्रभावों के सावधानीपूर्वक और मौलिक रूप से मजबूत विश्लेषण के आधार पर मजबूत निर्णय लेने में एक लंबा रास्ता तय करेगी।

कुछ प्रमुख बातें हैं जो किसी भी उभरते उद्यमी को अपने उत्पाद और बाजार से परे पता होनी चाहिए। इनमें नकद प्रबंधन, विक्रेता और चालान प्रबंधन, लागत विश्लेषण, वित्तीय विवरण विश्लेषण, पूंजी अधिग्रहण के लिए धन, कार्यशील पूंजी प्रबंधन आदि शामिल हैं। वास्तव में कई बार व्यवसाय को भागीदारों, कर्मचारियों, निवेशकों और उधारदाताओं को वित्तीय मापदंडों की व्याख्या करनी होती है। हालांकि इन कार्यों के लिए एक एकाउंटेंट को काम पर रखा जा सकता है लेकिन अगर उद्यमी इन अवधारणाओं को समझता है, तो वह हमेशा मामलों के बेहतर नियंत्रण में रहेगा। और कई बार, विशेष रूप से शुरुआती दिनों में, एकाउंटेंट को काम पर रखना मुश्किल होगा।

डीपीआर और इसका महत्व

निवेशकों और प्रस्तावित भागीदारों के साथ व्यावसायिक विचार पर चर्चा करने के लिए एक उद्यमी द्वारा तैयार किए गए प्रमुख दस्तावेजों में से एक को विस्तृत परियोजना रिपोर्ट या डीपीआर कहा जाता है। इसमें उत्पाद / सेवा, लक्ष्य बाजार, वितरण प्रक्रिया, टीम, व्यवहार्यता, मार्केटिंग योजना और वित्तीय विश्लेषण के सभी विवरण शामिल हैं। ये सब्जेक्टिव होते हैं और इनके प्रभाव के आकलन के लिए संख्या या परिमाणीकरण की आवश्यकता होती है जो इस योजना के वित्तीय खंड में पाया जाता है। निवेशकों या उधारदाताओं को प्रस्तुत विस्तृत परियोजना रिपोर्ट में वित्तीय का यह महत्वपूर्ण घटक होता है जो परियोजना की वित्तीय व्यवहार्यता को प्रकट करता है। व्यवसाय योजना का वित्त हिस्सा प्रमुख महत्व रखता है क्योंकि यह एक निवेशक के लिए व्यवसाय में निवेश करने का निर्णय लेने के लिए महत्वपूर्ण बुनियादी बातों का निर्माण करता है। भले ही किसी बाहरी फंडिंग की आवश्यकता न हो, किसी व्यवसाय के वित्तीय प्रदर्शन को संख्याओं के माध्यम से समझना आवश्यक है। कई उद्यमी इन बयानों को बनाने या समझने में बहुत अधिक कुशल नहीं हो सकते हैं क्योंकि उन्हें बुनियादी लेखांकन प्रक्रियाओं की समझ की आवश्यकता होती है। रेडीमेड टेम्प्लेट उन लोगों के काम आते हैं जो

एकाउंटेंट को काम पर रखने का जोखिम नहीं उठा सकते हैं, लेकिन फिर भी प्रमुख तत्वों और अनुपातों की बुनियादी समझ महत्वपूर्ण है।

हमें वित्तीय अनुमानों को लेखांकन के साथ भ्रमित नहीं करना चाहिए क्योंकि वहां हम वित्तीय लेनदेन के अपने पिछले रिकॉर्ड से वित्तीय विवरण निकालते हैं। इन दिनों, वित्तीय लेखा सॉफ्टवेयर बहुत आसानी से काम करता है। हालांकि, एक परियोजना रिपोर्ट में हमें पीछे की बजाय आगे की ओर देखने की जरूरत है और इसमें हमेशा अनिश्चितता के कारण जोखिम शामिल होता है। इसे पूर्वानुमान कहा जाता है और जबकि हम इन पूर्वानुमानों के सूक्ष्म विवरणों में अधिक समय बर्बाद नहीं करते हैं, यह आवश्यक है कि महत्वपूर्ण विवरण या आइटम छूटे नहीं हैं। दिन के अंत में, ये अनुमान हैं और वास्तविक के संबंध में बहुत सटीक होने की संभावना नहीं है, लेकिन विचलन कठोर नहीं होना चाहिए अन्यथा यह व्यवसाय और इसकी प्रबंधन टीम के बारे में विश्वास को मिटा देगा। राजस्व पूर्वानुमान और पूंजी निवेश के बारे में बहुत सावधान रहना चाहिए क्योंकि वे पूरे व्यापार मॉडल को पटरी से उतार सकते हैं। एंजेल निवेशक या उद्यम पूंजीपति इन नंबरों को ध्यान से देखते हैं कि जोखिम-वापसी ट्रेडऑफ़ प्रदान करने के साथ-साथ बाहर निकलने की समय सीमा तय करते हैं। ये संख्याएं उद्यमी के लिए मार्गदर्शन के रूप में भी काम करती हैं क्योंकि वह जानता है कि उसके व्यवसाय को समय के साथ क्या हासिल करना है।

डीपीआर के घटक

डीपीआर में परियोजना और फर्म के निम्नलिखित घटकों के बारे में विवरण होता है।

प्रमोटरों का विवरण

प्रमोटर की योग्यता, अनुभव, कानूनी इतिहास, स्वामित्व, पिछला प्रदर्शन

तकनीकी विवरण

उत्पाद, निर्माण प्रक्रिया, प्रौद्योगिकी

बाजार और उद्योग विवरण

उद्योग का आकार, विकास दर, दीर्घकालिक संभावनाएं, बाजार विभाजन, लक्ष्य बाजार

परियोजना लागत और वित्त संरचना

पूंजीगत व्यय, कार्यशील पूंजी, वित्त पोषण के स्रोत

वित्तीय अनुमान और अनुपात

अनुमानित आय विवरण, बैलेंस शीट, कैश फ्लो और प्रमुख अनुपात
संवेदनशीलता का विश्लेषण

भविष्य में प्रमुख चरों में परिवर्तन के प्रभाव के संबंध में जांच

जोखिम विश्लेषण और उनका न्यूनीकरण

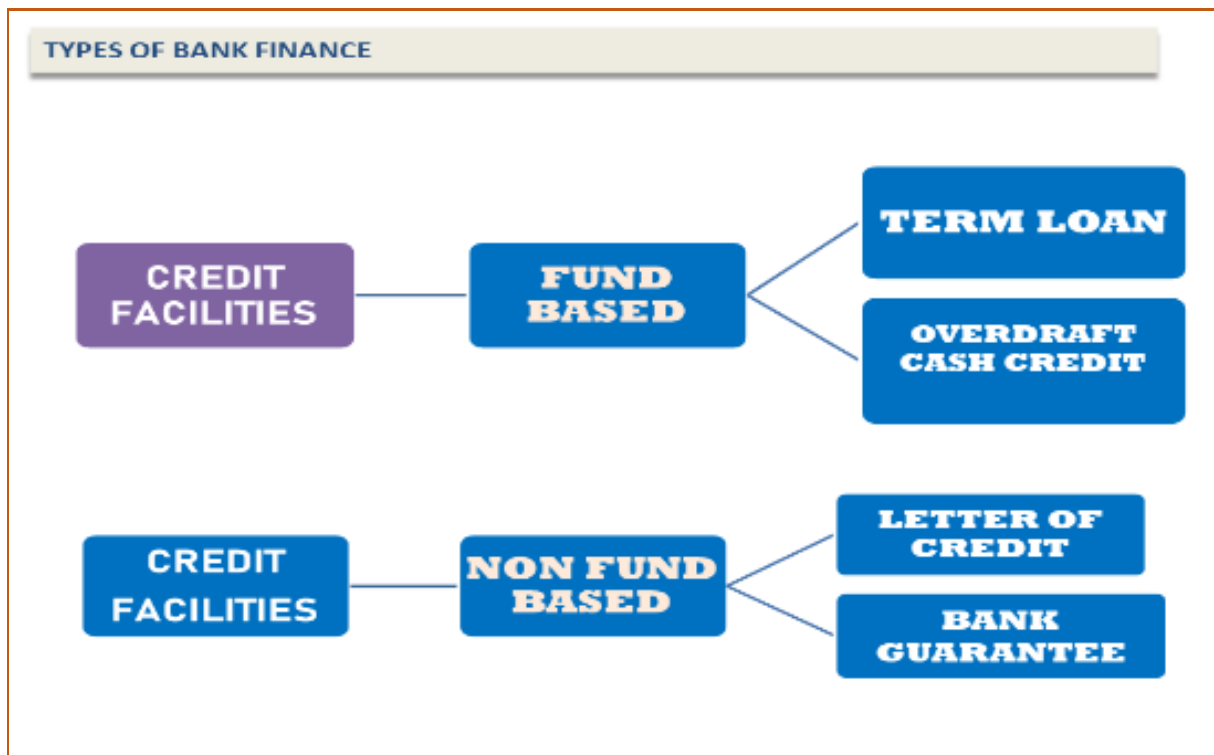
व्यवसाय से जुड़े जोखिम के प्रकार और उन्हें कम करने की रणनीतियाँ

प्रतिस्पर्धी विश्लेषण

वर्तमान और संभावित प्रतियोगी, प्रतिस्पर्धा का प्रभाव और इसका सामना करने की रणनीति

एस. डब्ल्यू. ओ. सी. विश्लेषण (SWOC)

व्यापार से संबंधित ताकत, कमजोरियों, अवसरों और चुनौतियों का विश्लेषण



डीपीआर में वित्तीय जानकारी

डीपीआर में वित्तीय जानकारी के मुख्य घटक निम्नलिखित हैं:

1. परियोजना की लागत

परियोजना का समग्र वित्तीय लेआउट

2. वित्त के साधन

फंडिंग के स्रोत- स्वयं अंशदान + बैंक वित्त/अन्य स्रोत

3. लागत और बिक्री के लिए अनुमान
इकाई लागत और उसकी बिक्री के आधार
4. अनुमानित आय विवरण
एक विशेष समय के लिए राजस्व और व्यय से संबंधित घटकों का पूर्वानुमान
5. सावधि ऋण चुकौती
ऋण अवधि के दौरान सावधि ऋण की चुकौती अनुसूची
6. अचल संपत्तियों पर मूल्यह्रास
अचल संपत्तियों के मूल्यह्रास की दर और अनुसूची
7. बैलेंस शीट (पिछली और अनुमानित)
संपत्ति, इक्विटी और देनदारियों का विवरण
8. कैश फ्लो स्टेटमेंट
परिचालन, निवेश और वित्तीय गतिविधियों के तहत नकदी का अंतर्वाह और बहिर्वाह
9. ऋण सेवा कवरेज और अन्य प्रमुख अनुपात
लाभप्रदता, चलनिधि (लिक्विडिटी) और शोधन क्षमता का विश्लेषण करने के लिए अनुपात
10. ब्रेक इवन एनालिसिस
संचालन का नो प्रॉफिट-नो लॉस लेवल

तीन वित्तीय विवरण- पिछले और अनुमानित

वित्तीय स्वास्थ्य के तीन महत्वपूर्ण परीक्षण

1. चलनिधि (लिक्विडिटी) - यह वित्तीय दायित्वों को पूरा करने के लिए परिसंपत्तियों को नकदी में बदलने की क्षमता को संदर्भित करता है। इसे मुख्य रूप से करंट रेशियो (करंट एसेट्स / करंट लायबिलिटीज) और क्लिक रेशियो (करंट एसेट्स कम स्टॉक / करंट लायबिलिटी) द्वारा मापा जाता है।
2. लाभप्रदता- यह संचालन से लाभ उत्पन्न करने की क्षमता को संदर्भित करता है। यह मुख्य रूप से शुद्ध लाभ अनुपात (बिक्री से विभाजित शुद्ध लाभ) और संपत्ति पर वापसी (कुल संपत्ति से विभाजित शुद्ध लाभ) द्वारा मापा जाता है।

3. **शोधन क्षमता (सॉल्वेंसी)** - यह व्यवसाय की दीर्घकालिक स्थिरता को संदर्भित करता है और पूंजी में ऋण और इक्विटी के इष्टतम मिश्रण से परिलक्षित होता है। इसे ऋण-इक्विटी अनुपात (कुल इक्विटी से विभाजित कुल ऋण) और ऋण सेवा कवरेज अनुपात (कुल ऋण दायित्व से विभाजित शुद्ध परिचालन आय) द्वारा मापा जाता है।

बैंक निर्णय के लिए प्रमुख चर

- **प्रथम दृष्टया स्वीकार्यता**

इसमें बैंक/आरबीआई/सरकारी नियमों और विनियमों के आलोक में आवेदन को देखना, डिफॉल्टर्स की सूची, और विभिन्न क्षेत्रों के संबंध में एक्सपोजर मानदंडों को देखते हुए क्रेडिट रिपोर्ट को देखना शामिल है। इसके साथ-साथ आवेदक की कानूनी संरचना, प्रदूषण निकासी प्रमाण पत्र, केवाईसी अनुपालन और बाजार रिपोर्ट की भी जाँच की जाती है।

- **तकनीकी साध्यता**

मशीनों का चयन और अनुकूलता; मशीनों की क्षमता - स्थापित क्षमता और परिचालन क्षमता; इनपुट - कच्चे माल और तैयार उत्पादों का उत्पादन अनुपात, अपव्यय, कच्चे माल की उपलब्धता, बिजली, पानी, श्रम आदि; फैक्टरी लेआउट और अभिगम्यता; कचरे और अपशिष्टों का निपटान

- **आर्थिक व्यवहार्यता**

मांग आपूर्ति; उपयोगकर्ताओं की वरीयता; प्रतियोगिता; तकनीकी आर्थिक व्यवहार्यता रिपोर्ट

- **वित्तीय व्यवहार्यता**

परियोजना की लागत- भूमि और भूमि विकास, सिविल निर्माण; मशीनरी; फर्नीचर और फिक्स्चर, आकस्मिकताएं; वित्त के साधन: बैंक ऋण, मार्जिन / सब्सिडी

- **वाणिज्यिक व्यवहार्यता**

लाभप्रदता अध्ययन; लाभ - अलाभ विश्लेषण; डीएससीआर विश्लेषण

- **प्रबंधकीय क्षमता**

बैंकिंग भाषा में मूल क्रेडिट मूल्यांकन 4सी के रूप में जाना जाता है- चरित्र (उधारकर्ता का ट्रैक रिकॉर्ड और छवि), क्षमता (संबंधित उद्योग में व्यवसाय और विशेषज्ञता चलाने का अनुभव), पूंजी (व्यवसाय के प्रमोटर और उसके स्रोतों द्वारा पूंजी

की राशि का योगदान) और संपार्श्विक (प्रस्ताव पर सुरक्षा की राशि और प्रकार यानी इसका मूल्य और स्वीकार्यता) के रूप में जाना जाता है।

- **मंजूरी पूर्व निरीक्षण और बाजार रिपोर्ट**

व्यक्तिगत संपत्ति और देयताएं; शुद्ध साधन; बाजार रिपोर्ट इत्यादि का सत्यापन किया जाता है।

बैंक संबंधित ऑपरेशंस के लिए महत्वपूर्ण सुझाव

नकद जमा खाते

- व्यवसाय को अधिकतम बिक्री आय को केवल खाते के माध्यम से दिखाने का प्रयास करना चाहिए क्योंकि यह बिक्री का प्रमाण प्रदान करेगा और वर्ष के अंत में सीमा वृद्धि के लिए अपना मामला रखने में आपकी सहायता करेगा।
- नकद जमा खातों में स्वयं आहरित चेक की अनुमति नहीं है।
- अपनी आवश्यकता सीमाओं का अत्यधिक आंकलन न करें ताकि धन की कमी बनी रहे। क्योंकि सीमा के कम उपयोग से खाते में प्रतिबद्धता शुल्क डेबिट हो जाएगा।
- नकद ऋण सीमा का आकलन सालाना किया जाता है और इसे बिक्री और व्यवसाय की स्थिति के आधार पर बढ़ाया या घटाया जा सकता है। इसलिए यह सलाह दी जाती है कि सीमा समाप्त होने से पहले सभी संबंधित दस्तावेज प्रस्तुत करें। यह समय पर नवीनीकरण सुनिश्चित करेगा।
- 1 करोड़ रुपये से अधिक के कारोबार के लिए लेखापरीक्षित वित्तीय की आवश्यकता होती है।
- व्यवसाय को स्टॉक की पुस्तकों को हर समय अद्यतन रखना चाहिए क्योंकि व्यवसाय परिसर समय-समय पर बैंक द्वारा निरीक्षण के अधीन होते हैं।
- तीन महीने से अधिक पुराने देनदारों को आम तौर पर स्वीकार नहीं किया जाता है, इसलिए व्यावसायिक इकाई को उनकी संग्रह अवधि को कम करने का प्रयास करना चाहिए।
- सीसी लिमिट (कैश क्रेडिट लिमिट) यूजर्स के बीच सबसे बड़ी गलतफहमी यह है कि उन्हें केवल वही ब्याज देना होता है जो हर महीने के अंत में वसूला जाता है। यह

बाद के वर्षों में सीमा में वृद्धि की संभावना को बहुत कम कर देता है और इसे अक्सर बैंक द्वारा धन के मोड़ के रूप में भी माना जाता है। इसलिए, सीसी खाते में लेनदेन सावधानी से किया जाना चाहिए।

चालू खाते

- यदि आपके पास किसी अन्य बैंक में एक मौजूदा चालू खाता है तो दूसरे बैंक में एक नया चालू खाता खोलने के लिए पहले वाले से एक एनओसी (अनापत्ति प्रमाण पत्र) प्राप्त करें।
- चेक बुक के लिए कम से कम 15 दिन पहले आवेदन करें क्योंकि वे खाताधारक के नाम से मुद्रित होते हैं।
- चालू खाते में विशेष रूप से बड़े आकार के नकद लेनदेन से बचें ताकि उन्हें संदिग्ध लेनदेन के रूप में रिपोर्ट न किया जाए।
- छोटे केंद्रों के लिए, किसी भी असाधारण निकासी के लिए बैंक शाखाओं को अग्रिम रूप से सूचित करें क्योंकि वे नकदी प्रतिधारण को बनाए रखने के लिए निचले स्तर पर नकदी रखते हैं।

कुछ नमूना डीपीआर निम्नांकित लिंक पर देखे जा सकते हैं:

http://niftem.ac.in/site/Internal_NIFTEM.aspx?menulevel=2&MenuID=143
<http://iifpt.edu.in/ab-pmfme.php>

4. कानूनी पहलू और उनका अनुपालन

कनिका गुप्ता

परिचय: -

कानूनी पहलू एक उद्यम को उस पर लागू नियमों / विनियमों / अधिनियमों / कानूनों के अनुसार सटीक तरीके से अपना व्यवसाय चलाने के लिए संदर्भित करता है। संगठन की कानूनी जिम्मेदारियों को बेहतर ढंग से समझने के लिए, इस सत्र को तैयार किया गया है। इसका मुख्य उद्देश्य उद्यम को अपनी व्यावसायिक गतिविधियों को वैध तरीके से चलाने के लिए सतर्क करना और किसी भी देरी शुल्क / दंड प्रावधानों से बचने के लिए समय पर अनुपालन सुनिश्चित करना है।

हालाँकि, जब एक उद्यम का गठन किया जा रहा है, तो विभिन्न पैरामीटर हैं जैसे-

- ✓ पर्यावरण संरक्षण
- ✓ ग्राहक संतुष्टि
- ✓ जनशक्ति अधिकार
- ✓ हताहत सावधानियां
- ✓ कराधान की समय सीमा
- ✓ सेवानिवृत्ति लाभ
- ✓ महिला सुरक्षा
- ✓ कॉर्पोरेट सामाजिक उत्तरदायित्व
- ✓ साइबर सुरक्षा

व्यावसायिक गतिविधियों के सुचारू संचालन के लिए प्राथमिकता के आधार पर ध्यान केंद्रित करने की आवश्यकता है। उपर्युक्त सभी उद्देश्यों का कड़ाई से पालन करने के लिए, सरकार अधिनियमों को बनाती है और समय-समय पर उनमें आवश्यक संशोधन कर अपडेट करती है। परफेक्ट लीगल फ्रेमवर्क बिजनेस को परफेक्ट बनाता है।

उद्यम की स्थापना के लिए भारतीय कानूनी ढांचे को शीघ्रता से समझने के लिए, इस सत्र को चार भागों के साथ डिजाइन किया गया है: -

- क) भारत में लघु उद्यमों पर लागू होने वाले मुख्य कानून/अधिनियम
- ख) व्यावसायिक उपक्रम का कानूनी ढांचा (आरंभ से चालू चरण तक)

- ग) किसी उद्यम के लिए नवीनतम अनुपालन कैलेंडर (मासिक/तिमाही/अर्धवार्षिक/वार्षिक आधार पर)
- घ) व्यावहारिक सत्र- कानूनी परिणामों पर केस स्टडीज

इस राइट-अप के अंतिम पृष्ठ में अनुपालन कैलेंडर दिया गया है, जो भारत में शासन करने वाले वर्तमान कानूनों और अधिनियमों के अनुसार है। चेकलिस्ट में कोई भी संशोधन उनके संबंधित विभाग की वेबसाइटों से देखा जा सकता है। आइए एंटरप्राइज की कानूनी और अनुपालन संरचना के बारे में विस्तार से समझते हैं-

क) भारत में लघु उद्यमों पर लागू होने वाले मुख्य कानून/अधिनियम

भारत की अक्सर अपने जटिल कानूनी तंत्र के लिए आलोचना की जाती है, यहां तक कि कुछ मामलों में, ये कानून और विनियम कई विकसित देशों के कानूनों की तुलना में आसान हैं। मुख्य विशेषता यह है कि लगभग ये सभी नियम पूरे देश में एक जैसे हैं। सामान्य तौर पर, भारत में किसी भी व्यवसाय की स्थापना पर 1000 से अधिक अधिनियम लागू होते हैं, यहां हम किसी भी सामान्य संगठन पर लागू होने वाले सबसे महत्वपूर्ण कानूनी विनियमों पर चर्चा करेंगे। यहां तक कि यह प्रस्तावित उद्यम संरचना पर भी निर्भर करता है कि क्या वह भारत में किस तरह की व्यापारिक गतिविधि शुरू करने जा रहा है, जैसे- ट्रेडिंग संबंधित/ विनिर्माण संबंधित / अन्य किसी सेवा से संबंधित इत्यादि। व्यवसाय शुरू करने का सबसे महत्वपूर्ण तरीका विनिर्माण प्रतिष्ठान है, क्योंकि उद्यम की देखभाल करने की जरूरत के बहुत सारे प्रमुख नियम मौजूद हैं।

निम्नलिखित चेक-प्वाइंट कानूनी ढांचे के तहत विनिर्माण संबंधित उद्यम स्थापित करने के लिए विस्तृत योजना प्रदान कर सकते हैं-

- ✓ औद्योगिक भूमि-उपयोग की मंजूरी प्राप्त करें
- ✓ स्थानीय प्राधिकरण से कारखाना लाइसेंस
- ✓ उद्योग उपायुक्त से एनओसी
- ✓ प्रदूषण नियंत्रण बोर्ड से एनओसी
- ✓ अग्निशमन विभाग से एनओसी
- ✓ राज्य विद्युत बोर्ड से विद्युत कनेक्शन

- ✓ राज्य जल बोर्ड से जल कनेक्शन
- ✓ फैक्ट्री सेटअप के बाद- ईपीएफ/ईएसआई के लिए रजिस्टर करें

उपर्युक्त (व्यापार/निर्माण/सेवा प्रदान करने वाले) खंडों पर लागू होने वाले मुख्य अधिनियम इस प्रकार हैं:-

किसी भी व्यावसायिक संदर्भ के लिए

GOVERNING ACT		
For Enterprise Registration	Sole Proprietorship	Shop & Establishment Act, 1958
	Partnership	Indian Partnership Act, 1932
	Company	Indian Companies Act, 2013
	LLP	Limited Liability Partnership Act, 2008
For Name/ Logo/Word mark Registration		Trademarks Act, 1999
For Income Tax Registration		Income Tax Act, 1961
For GST Registration		Goods & Services Tax Act, 2017
For Factory License		Factories Act, 1948
For Employees future protection		Employees Provident Fund & Miscellaneous Provisions Act, 1952
For Casualty Cases		Employees State Insurance Act, 1948
For Employees Wages Security		Minimum Wages Act, 1948
For Bonus provisions		Payment of Bonus Act, 1965
For Online Transactions		Information technology Act, 2000
For Financial Transactions		Banking Regulation Act, 1949
For any business contract		Indian Contract Act, 1872
For E commerce activities		Consumer protection (E Commerce) Rules, 2020

ख) व्यावसायिक उपक्रम का कानूनी ढांचा (आरंभ से चालू चरण तक)

कानूनी तरीके से व्यापार करने के लिए, व्यापार शुरू करने से लेकर इसे बिना किसी कानूनी बाधा के चलाने के लिए किसी विशेष उद्यम पर लागू होने वाले प्रत्येक कानूनी संभावना के समग्र ढांचे को समझना बहुत आवश्यक है।

कानूनी तरीके से लघु व्यापारिक उपक्रम (माइक्रो बिजनेस एंटरप्राइज) शुरू करने और चलाने के लिए जो कदम उठाने की आवश्यकता है, उन्हें संक्षेप में प्रस्तुत किया गया है:-

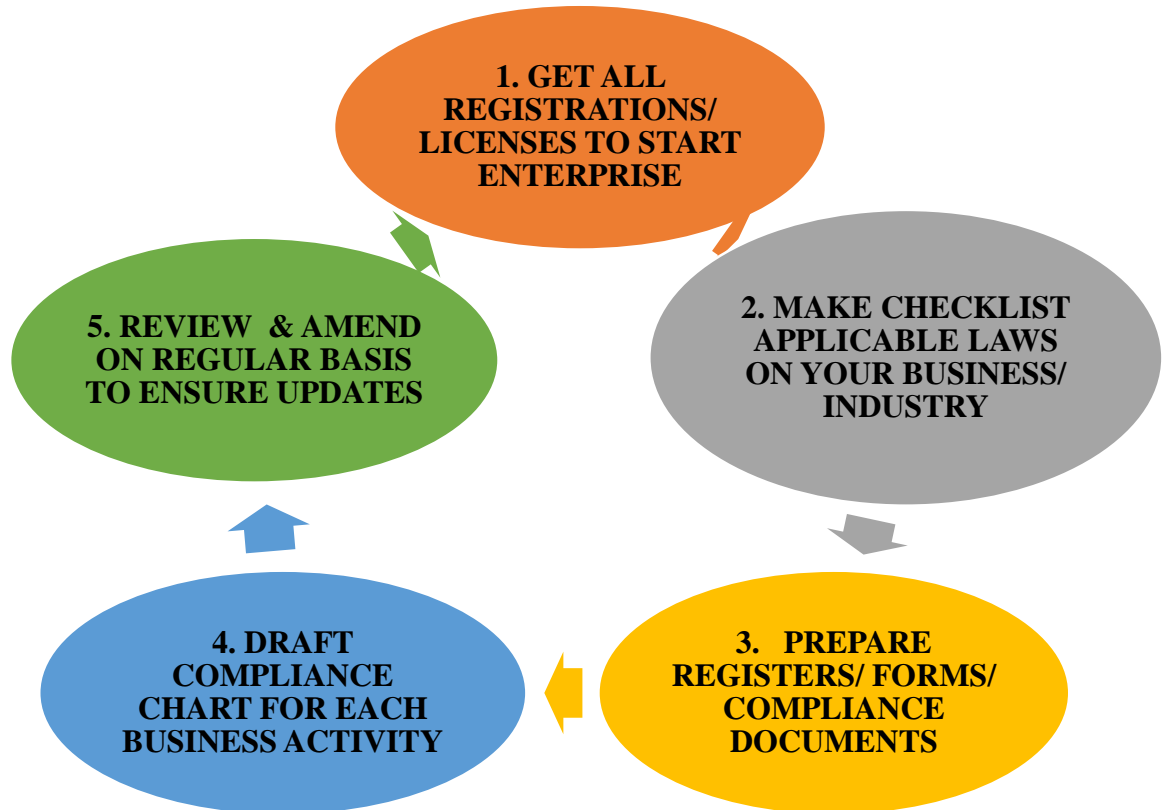
स्थापना चरण

- अपने व्यापारिक संगठन को विशिष्ट नाम और वैध पते के साथ पंजीकृत करें।
- आईटी, जीएसटी, एमएसएमई व बैंक खाता खोलें।
- औद्योगिक कानून के अनुसार लाइसेंस प्राप्त करें।
- निर्यात-उन्मुख व्यवसाय के मामले में, - डीजीएफटी से आईईसी कोड प्राप्त करें / डीजीएफटी से लाइसेंस प्राप्त करें।
- जल और बिजली बोर्ड से अनुमोदन प्राप्त करें।
- पीएफ में पंजीकरण (यदि उद्यम में 20 या अधिक व्यक्ति कार्यरत हैं)।
- ईएसआई में रजिस्टर करें (यदि 10 या अधिक व्यक्ति उद्यम में कार्यरत हैं और वेतन 21000 प्रति माह से अधिक नहीं है।)

चालू चरण

- संबंधित अनुपालन अधिनियमों के अनुसार कर्मचारियों के वेतन/मजदूरी/बोनस/अनुलाभों का भुगतान करें।
- मासिक/त्रैमासिक/वार्षिक कर राशि का भुगतान करें/ समय पर रिटर्न दाखिल करें।
- भारतीय सीमा शुल्क के अनुसार वस्तुओं/सेवाओं का निर्यात करें।
- त्रैमासिक आधार पर बिजनेस टर्नओवर/कर्मचारियों की संख्या/पूंजी/उद्यम के विस्तार इत्यादि की जांच करें (क्योंकि कुछ अधिनियम एक विशिष्ट सीमा तक पहुंचने पर लागू हो जाते हैं)।

सहयोगात्मक रणनीति रोड-मैप मसौदे के अनुपालन में एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाती है।
आइए एक उद्यम रोड-मैप को कानूनी रूप से समझने का प्रयास करते हैं।



ग) किसी उद्यम के लिए नवीनतम अनुपालन कैलेंडर (मासिक/तिमाही/अर्धवार्षिक/वार्षिक आधार पर)

प्रत्येक व्यावसायिक गतिविधि अनुपालन के लिए शीघ्रता से करने के लिए, एक उद्यम द्वारा अनुसरण करने के लिए निम्नलिखित अनुपालन कैलेंडर का मसौदा तैयार किया गया है-

SPECIFIC HEAD	PERIOD	DUE DATE
INCOME TAX -		
TDS/TCS Payment	Monthly basis	7 th of Following Month (30 TH April for TDS/TCS Payment till 30 th march of F.Y.)
TDS Return Filing	Quarterly basis	31 st of Following Quarter (31 st May for Last Quarter of F.Y.)
TCS Return Filing	Quarterly basis	15 th of Following Quarter (15 TH May for Last Quarter of F.Y.)
Income Tax Return	Yearly basis	31 st July of A.Y.- Individual/ HUF
		30 TH September of A.Y. – For other persons
Advance Tax Payment	Quarterly basis	15days before end of Quarter (Installment – wise)
GST-		

GSTR-1	Monthly basis	10 th of Following month
GSTR-3/3B	Monthly basis	20 st of Following month
GSTR-9	Yearly basis	31 st December of following year
GSTR-7-TDS DEDUCTOR	Monthly basis	10 TH of Following month
EPF-		
PF Payment	Monthly basis	15 th of Following month
PF Return	Monthly basis	25 th of Following month
PF Return Annual	Yearly basis	25 th April of Following year
ESIC-		
ESIC Payment	Monthly basis	21 st of Following month
ESIC Return	Half-yearly basis	-12 th November (April- September) - 12 th May (October – March)
ROC -		
Filing of Annual Accounts	Yearly basis	31 st October of Following year
Filing of Annual Return	Yearly basis	30 th November of Following year
Director KYC Verification	Yearly basis	30 th April of Following year
LLP-		
Filing of Annual Accounts	Yearly basis	31 st October of Following year

इस बात पर विचार किया जा सकता है कि वर्तमान वित्तीय वर्ष के लिए नियत तारीखों को पूरी तरह से कोविड संक्रमण की स्थिति के कारण बढ़ा दिया गया है, इसलिये हम इस वर्ष को असामान्य वर्ष कह सकते हैं। उपरोक्त सूची मानक वर्ष के आधार पर तैयार की गई है।

विभिन्न कानूनों से संबंधित नियत तिथियों के अन्य पैरामीटर भी हैं, जिन्हें उनके संबंधित नियमों के माध्यम से जांचने की आवश्यकता है, उदाहरण के लिए ट्रेडमार्क पंजीकरण को हर 5 वें वर्ष में नवीनीकृत करने की आवश्यकता है। आवेदन पंजीकरण की समाप्ति के 6 महीने या उससे पहले दायर किया जा सकता है।

घ) व्यावहारिक (प्रैक्टिकल) सत्र- कानूनी परिणामों पर केस स्टडीज

सत्र के दौरान प्रतिभागियों के साथ बातचीत करते समय इस पर चर्चा की जाएगी।



Contributors

DOMAIN TRAINING

डॉ. संजय भयाना
 डॉ. विमल पंत
 डॉ अनुपमा पंघाल
 डॉ सपना
 डॉ. आर. प्रशांत कुमार
 डॉ सारिका यादव
 डॉ अमन दुआ
 डॉ हरि शंकर श्याम
 सुश्री कनिका गुप्ता
 सुश्री याशी श्रीवास्तव

*श्री सुनील कुमार द्वारा स्वरूपण और डिजाइनिंग

खाद्य व्यवसाय प्रबंधन और उद्यमिता विकास विभाग

फोन: +91 130 228 1251

ईमेल: fbmed.niftem@gmail.com