ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ମାନଙ୍କ ନିମନ୍ତେ କିଛି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଜାଣିବା କଥା

ଓଡିଶାରେ ଜନଜାତି ସମ୍ପ୍ରଦାୟର ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ମାନଙ୍କୁ
ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ନିମନ୍ତେ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ

ମୁଖ୍ୟମନ୍ତ୍ରୀ ଜନଜାତି ଜୀବିକା ମିଶନ୍ (ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍.)

ରାଜ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ପରିଚାଳନା ୟୁନିଟ୍ (ଏସ୍.ପି.ଏମ୍.ୟୁ.)
ମୁଖ୍ୟମନ୍ତ୍ରୀ ଜନଜାତି ଜୀବିକା ମିଶନ୍ (ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍.)
ଟି.ଡି.ସି.ସି.ଓ.ଏଲ୍. ବିଲ୍ଡିଂ, ଦ୍ୱିତୀୟ ମହଲା, ରୂପାଲି ଛକ, ଭୋଇ ନଗର,
ସହିଦ୍ ନଗର, ଭୁବନେଶ୍ୱର, ଓଡିଶା – ୭୫୧୦୨୨

ସୂଚିପତ୍ର:

ଉପକ୍ରମଣୀକା...୦୩

ପ୍ରଥମ ଅଧ୍ୟାୟ: "ଏମ୍. ଏମ୍. ଜେ. ଜେ. ଏମ୍." କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଏବଂ ପ୍ରସ୍ତାବିତ ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ" ୦୪

ଦ୍ୱିତୀୟ ଅଧ୍ୟାୟ: ଉଦ୍ୟୋଗ, ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଓ ଉଦ୍ୟୋଗୀତା ସମ୍ପର୍କିତ ମୌଳିକ ଧରଣା: ୦୮

ତୃତୀୟ ଅଧ୍ୟାୟ: ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିବାର ପ୍ରକ୍ରିୟା:...୨୩

ଚତୁର୍ଥ ଅଧ୍ୟାୟ: ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେବା ପାଇଁ ଥିବା ବିଭିନ୍ନ ସରକାରୀ ଯୋଜନା: ୩୫

ପଞ୍ଚମ ଅଧ୍ୟାୟ: ବ୍ୟବସାୟ ବିକାଶ ଯୋଜନା (ବିଡିପି) ପ୍ରସ୍ତୁତି: ୪୦

ଷଷ୍ଠ ଅଧ୍ୟାୟ: ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଉତ୍ପାଦ ଏବଂ ସେବାର ବଜାରିକରଣ (ମାର୍କେଟିଂ): ୪୫

ସପ୍ତମ ଅଧ୍ୟାୟ: ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗିଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ କରିବାକୁ ଥିବା ନଥିପତ୍ର: ୫୦

ଉପକ୍ରମଣିକା

ଆମ ରାଜ୍ୟ ଓଡ଼ିଶାରେ ଜନଜାତି ବିକାଶକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେବା ଏବଂ ଜନଜାତି ସମ୍ପ୍ରଦାୟର ଜୀବନ ଜୀବିକାରେ ଉନ୍ନତି ଆଣିବା ପାଇଁ ଓଡ଼ିଶା ସରକାର **"ମୁଖ୍ୟମନ୍ତ୍ରୀ ଜନଜାତି ଜୀବିକା ମିଶନ"(ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍.)** କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଆରମ୍ଭ କରିଛନ୍ତି । ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍. କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଅଦ୍ୟାବଧି ରାଜ୍ୟର ନିଜସ୍ୱ ପାଣ୍ଠିରେ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ହେଉଥିବା ସର୍ବବୃହତ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଜନଜାତି ଜୀବିକା ପ୍ରୋତ୍ସାହନ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଅଟେ । ଏହି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ମାଧ୍ୟମରେ ରାଜ୍ୟ ସରକାର ଓଡ଼ିଶାରେ ସ୍ଥାୟୀ ଜୀବିକା ସୃଷ୍ଟି କରିବା, ଅନ୍ତଃର୍ଭୂକ୍ତିକରଣକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେବା ତଥା ଜନଜାତି ସମ୍ପ୍ରଦାୟକୁ ସଶକ୍ତ କରିବା ପାଇଁ ଲକ୍ଷ୍ୟ ରଖିଛନ୍ତି । ସାମାଜିକ-ଅର୍ଥନୈତିକ ରୂପାନ୍ତରଣ ଏବଂ ରାଜ୍ୟର ଜନଜାତି ଜନସଂଖ୍ୟାର ଉଜ୍ଜ୍ୱଳ ଭବିଷ୍ୟତ ହାସଲ ଦିଗରେ ଏହି ପଦକ୍ଷେପ ରାଜ୍ୟ ସରକାରଙ୍କ ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ ପଦକ୍ଷେପ ଭାବେ ଉଭା ହେବ ବୋଲି ଆଶା ପ୍ରକାଶ କରାଯାଉଛି ।

ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍. କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ମାଧ୍ୟମରେ ଏକ ଗ୍ରାମ ପଞ୍ଚାୟତ ଅଧୀନରେ ଥିବା ଏକ କିମ୍ବା ଏକାଧିକ ଗ୍ରାମର ସଦସ୍ୟ/ସଦସ୍ୟାମାନଙ୍କୁ ନେଇ କ୍ଲଷ୍ଟର ମାନ ଗଠନ କରାଯାଇ, କୃଷି, ଅଣ-କୃଷି ଓ ବାହ୍ୟ-କୃଷି ଜୀବିକା ପ୍ରୋତ୍ସାହନ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ହାତକୁ ନିଆଯାଇଅଛି । ପ୍ରତ୍ୟେକ କ୍ଲଷ୍ଟର ଅଞ୍ଚଳରେ ଗୋଷ୍ଠୀ ସହଭାଗିତା, ମାଲିକାନା ଏବଂ ଜୀବିକା କ୍ଲଷ୍ଟରର ପ୍ରଭାବୀ ପରିଚାଳନାକୁ ସୁନିଶ୍ଚିତ କରିବା ନିମନ୍ତେ **"ଜନଜାତି ଜୀବିକା ପରିଷଦ" (ଜେ.ଜେ.ପି.)** ନାମରେ ସମ୍ପ୍ରଦାୟର ଗୋଷ୍ଠୀ ଅନୁଷ୍ଠାନ ଗଠନ କରାଯାଇଅଛି ।

ଏମ୍.ଏମ୍.କେ.ଜେ.ଏମ୍. କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଅଧିନରେ କୃଷି ଓ ଅଣ-କୃଷି ଭିତ୍ତିକ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଗୁଡିକ ସହ ଆଗ୍ରହୀ ଜନଜାତି ଯୁବକ ଓ ଯୁବତୀମାନଙ୍କୁ ବିଭିନ୍ନ **ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ବିକାଶ ଓ ଏହାର ପରିଚାଳନା** ନିମନ୍ତେ ପ୍ରଶିକ୍ଷଣ ଏବଂ ଆର୍ଥିକ ସହାୟତା ପ୍ରଦାନ କରିବାର ଲକ୍ଷ୍ୟ ରଖାଯାଇଅଛି । ଆଶା କରାଯାଉଛି, ଏହି ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ବିକାଶ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମର ସଫଳତାକୁ ଦେଖି ଜନଜାତି ସମ୍ପ୍ରଦାୟର ଅନ୍ୟ ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନେ ମଧ୍ୟ ନିଜସ୍ୱ ଉଦ୍ୟମରେ ସମାନ କିମ୍ବା ସମାନ୍ତରାଳ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ଗ୍ରହଣ କରିବାକୁ ଆଗ୍ରହ ପ୍ରକାଶ କରିବେ । ଏମ୍.ଏମ୍.କେ.ଜେ.ଏମ୍. କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ମାଧ୍ୟମରେ ବିକଶିତ ଏହି ଜନଜାତି ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ସେହି ଅଞ୍ଚଳର ଅନ୍ୟ ଯୁବକ ଯୁବତିମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଏକ ଆଦର୍ଶ ଭାବେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବେ ଏବଂ ବିଭିନ୍ନ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ପଦକ୍ଷେପ ସମ୍ପର୍କରେ ସେମାନଙ୍କ ଜ୍ଞାନ ଓ ଦକ୍ଷତାର ଅଭିବୃଦ୍ଧି କରିବାରେ ସହାୟକ ହେବେ ।

ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ବିକାଶ ନିମନ୍ତେ ଆଗ୍ରହୀ ସମସ୍ତ ଜନଜାତି ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଏହି ହସ୍ତପୁସ୍ତିକାଟି ପ୍ରସ୍ତୁତ କରାଯାଇଅଛି । ଏହି ହସ୍ତ ପୁସ୍ତିକାଟିରେ ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କ ନିମନ୍ତେ ଗଭୀର ବୁଝାମଣା ବିକଶିତ କରିବା ପାଇଁ ଅନେକ ମୂଲ୍ୟବାନ ବାର୍ତ୍ତା ରହିଛି ଯେପରିକି, ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ସମ୍ପର୍କିତ ମୌଳିକ ଅବଧାରଣା, ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ସୃଷ୍ଟି, ଭଲ ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଗୁଣ, ବ୍ୟବସାୟ ବିକାଶ ଯୋଜନା (ବିଡିପି) ପ୍ରସ୍ତୁତି, ଲଘୁ- ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ ହେବାକୁ ଥିବା ବିଭିନ୍ନ ପୁସ୍ତିକା ଓ ନଥିପତ୍ର ତଥା ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ ବିଭିନ୍ନ ସରକାରୀ ଯୋଜନାଗୁଡିକର ସୂଚନା ଇତ୍ୟାଦି ।

ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କ ନିମନ୍ତେ ଅତ୍ୟନ୍ତ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ତଥା ଗୁରୁତ୍ୱପୁର୍ଣ୍ଣ ବିଭିନ୍ନ ତଥ୍ୟକୁ ଏକାଠି କରି ଏହି ପୁସ୍ତକଟି ତିଆରି କରିଥିବାରୁ **ଶ୍ରୀ ରଞ୍ଜନ କୁମାର ପ୍ରହରାଜ, ଏସ୍.ପି.ଏମ୍.ୟୁ., ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍.** ଙ୍କୁ ମୁଁ ଅଶେଷ ଧନ୍ୟବାଦ ଦେଉଅଛି ।

ମୋର ଆଶା ଏବଂ ଦୃଢ଼ ବିଶ୍ୱାସ ଯେ ଏହି ହସ୍ତପୁସ୍ତିକାଟି ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍. କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଚାଲୁଥିବା ଅଞ୍ଚଳର ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ତଥା ଅନ୍ୟ ସମସ୍ତ ଆଗ୍ରହୀ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କର ସଚେତନତା ବଢାଇବାସହ, ସେମାନଙ୍କର ଜ୍ଞାନ, ଏବଂ ଦକ୍ଷତାର ବିକାଶ ପାଇଁ ଅନେକ ସହାୟକ ହେବ ।

ଶ୍ରୀ ପି. ଅର୍ଥନାରି (ଭା.ବ.ସେ.)
ମିଶନ୍ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ
ମୁଖ୍ୟମନ୍ତ୍ରୀ ଜନଜାତି ଜୀବିକା ମିଶନ୍ (ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍.)

ପ୍ରଥମ ଅଧ୍ୟାୟ: "ଏମ୍. ଏମ୍. ଜେ. ଜେ. ଏମ୍." କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଏବଂ ପ୍ରସ୍ତାବିତ ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ

୧.୧. ସଂକ୍ଷିପ୍ତରେ "ଏମ୍. ଏମ୍. ଜେ. ଜେ. ଏମ୍." କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ: ରାଜ୍ୟରେ ଜନଜାତି ମାନଙ୍କର ବିକାଶ ତଥା ଜନଜାତି ସମ୍ପ୍ରଦାୟର ଜୀବିକାରେ ଉନ୍ନତି ଆଣିବା ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ରାଜ୍ୟ ସରକାର **"ମୁଖ୍ୟମନ୍ତ୍ରୀ ଜନଜାତି ଜୀବିକା ମିଶନ" (ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍.)** କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଆରମ୍ଭ କରିଛନ୍ତି । ରାଜ୍ୟ ଯୋଜନା ଅଧୀନରେ ତଥା ରାଜ୍ୟର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ନିଜସ୍ବ ପାଣ୍ଠିରେ ପରିଚାଳିତ ଏହି ଏମ୍. ଏମ୍. ଜେ. ଜେ. ଏମ୍. କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଏକ ବୃହତ୍ତମ ସ୍ଵତନ୍ତ୍ର ଜନଜାତି ଜୀବିକା ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ପଦକ୍ଷେପ ଅଟେ । ୨୦୨୩-୨୪ରୁ ୨୦୨୫-୨୬ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ତିନି ବର୍ଷ ପାଇଁ ଏହି ଯୋଜନା ଅଧିନରେ ରାଜ୍ୟର ୧୧୯ ଟି ଆଦିବାସୀ ଉପଯୋଜନା (ଟିଏସ୍ପି) ବ୍ଲକରେ ୫୦୦.୦୦ କୋଟି ଟଙ୍କାର ବଜେଟ୍ ଆବଣ୍ଟନ ସହ ଦେଢ଼ ଲକ୍ଷ ଆଦିବାସୀ ପରିବାରକୁ ସହାୟତା ଯୋଗାଇ ଦେବାକୁ ଲକ୍ଷ୍ୟ ରଖାଯାଇଛି । ଏମ୍. ଏମ୍. ଜେ. ଜେ. ଏମ୍. କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ମାଧ୍ୟମରେ ରାଜ୍ୟ ସରକାର ଓଡ଼ିଶାରେ ଜନଜାତି ସମ୍ପ୍ରଦାୟ ନିମନ୍ତେ ସ୍ଥାୟୀ ଜୀବିକା ସୃଷ୍ଟି, ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତୀକରଣକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ତଥା ଜନଜାତି ସମ୍ପ୍ରଦାୟ ଓ ସେମାନଙ୍କର ଗୋଷ୍ଠୀ ଅନୁଷ୍ଠାନ ଗୁଡ଼ିକୁ ସଶକ୍ତ କରିବାକୁ ଲକ୍ଷ୍ୟ ରଖିଛି । ସାମାଜିକ-ଅର୍ଥନୈତିକ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଏବଂ ରାଜ୍ୟର ଜନଜାତି ଜନସାଧାରଣଙ୍କ ଉଜ୍ଜ୍ୱଳ ଭବିଷ୍ୟତ ହାସଲ ଦିଗରେ ରାଜ୍ୟ ସରକାରଙ୍କ ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ପଦକ୍ଷେପ ଭାବେ ଏହି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବ ।

ଏମ୍. ଏମ୍. ଜେ. ଜେ. ଏମ୍. କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମରେ ଏକ ଗ୍ରାମ-ପଞ୍ଚାୟତ ଅଧିନରେ ଏକ କିମ୍ବା ଏକାଧିକ ଗ୍ରାମର ସଭ୍ୟ ସଭ୍ୟାମାନଙ୍କୁ ନେଇ କ୍ଲଷ୍ଟର ଗଠନ କରାଯାଏ, ଯେଉଁଥିରେ କୃଷି, ଅଣ-କୃଷି ଓ ବାହ୍ୟ-କୃଷି ଜୀବିକା ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ପଦକ୍ଷେପମାନ ନିଆଯାଇଥାଏ । ଜୀବିକା କ୍ଲଷ୍ଟରଗୁଡ଼ିକରେ ଗୋଷ୍ଠୀ ଅଂଶଗ୍ରହଣ, ମାଲିକାନା ଏବଂ ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ପରିଚାଳନା ସୁନିଶ୍ଚିତ କରିବା ପାଇଁ ପ୍ରତ୍ୟେକ କ୍ଲଷ୍ଟର ସ୍ତରରେ ଏକ **ଜନଜାତି ଜୀବିକା ପରିଷଦ (ଜେଜେପି)** ଗଠନ କରାଯାଏ । ଜେଜେପିରେ ଗ୍ରାମ/କ୍ଲଷ୍ଟର ଅଞ୍ଚଳର ସମସ୍ତ ବୟସ୍କ ସଦସ୍ୟ(ପୁରୁଷ ଓ ମହିଳା)ମାନଙ୍କୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଯାଏ । ଜେଜେପି, ଏହାର କାର୍ଯ୍ୟନିର୍ବାହୀ କମିଟି ଚୟନ କରେ ଯେଉଁଥିରେ ଅତିକମରେ ୫୦% ମହିଳା ପ୍ରତିନିଧିତ୍ୱ ସହ ମୋଟ୍ ୧୧ ଅଥବା ୧୩ ଜଣ ସଦସ୍ୟ/ସଦସ୍ୟା ରୁହନ୍ତି । ଜେଜେପିର କାର୍ଯ୍ୟନିର୍ବାହୀ କମିଟି ଏହାର ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରୁ ନିଜର ସଭାପତି ଏବଂ ସଚିବଙ୍କୁ ଚୟନ କରିଥାଏ । କାର୍ଯ୍ୟନିର୍ବାହୀ କମିଟି ମାସକୁ ଅତିକମରେ ଗୋଟିଏ ସଭା କରିଥାଏ ଏବଂ ଜେଜେପି ତରଫରୁ ସମସ୍ତ କାମ ଯେପରିକି ଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତି, ଯୋଜନା ଗୁଡିକର କାର୍ଯ୍ୟକାରିତା, ସମସ୍ତ କାମର ତଦାରଖ/ଦେଖାସୁଣା କରିଥାଏ ତଥା କଳହ ଏବଂ ଦ୍ୱନ୍ଦ ସବୁର ଆଶୁ ସମାଧାନ ନିମନ୍ତେ ଅବଶ୍ୟକୀୟ ପଦକ୍ଷେପ ନେଇଥାଏ ।

ପ୍ରତ୍ୟେକ ଜେଜେପି ଜଣେ ସମ୍ପ୍ରଦାୟର ସୁଚିନ୍ତକ ତଥା ସକ୍ରିୟ କୃଷକ (ଭାଲ ଚାଷୀ)ଙ୍କୁ **ଜନଜାତି ଜୀବିକା ସାଥୀ (ଜେଜେଏସ୍)** ଭାବରେ ଚୟନ କରନ୍ତି ଯିଏକି ଜନଜାତି ଜୀବିକା ପରିଷଦ (ଜେଜେପି) ଏବଂ କ୍ଲଷ୍ଟରର ସମସ୍ତ ସଭ୍ୟ ସଭ୍ୟାମାନଙ୍କୁ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ସମ୍ପର୍କରେ ସଚେତନ କରିବାସହ, ନିୟମିତ ମାସିକ ବୈଠକ କରାଇବା, ଜୀବିକା ବିକାଶ ନିମନ୍ତେ ଯୋଜନା ତିଆରି କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବା, ନିୟମିତ ଭାବେ ଜେଜେପିର ନଥିପତ୍ର ଲେଖିବାରେ ସହଯୋଗ କରିବା ତଥା କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମର ସଫଳ ରୂପାୟନ ନିମନ୍ତେ ଜେଜେପିକୁ ଆବଶ୍ୟକିୟ ପ୍ରଶିକ୍ଷଣ ଦେବାସହ ଏହିସବୁ କାମରେ ଆବଶ୍ୟକସ୍ଥଳେ ସହଯୋଗ ମଧ୍ୟ କରିଥାଆନ୍ତି ।

ଜେଜେଏସ୍ ନିଜ ଅଞ୍ଚଳରେ କାର୍ଯ୍ୟରତ ବେସରକାରୀ ଅନୁଷ୍ଠାନ (ଏନ୍.ଜି. ଓ.) ଦ୍ୱାରା ନିୟୋଜିତ ବ୍ଲକ ଜୀବିକା ବିଶେଷଜ୍ଞଙ୍କ ସହ ସମନ୍ୱୟ ରକ୍ଷା କରି କାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତି । ଏତଦ୍ ବ୍ୟତୀତ, ଏମ୍ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମରେ ନିୟୋଜିତ ଆଇ.ଟି.ଡି.ଏ ସ୍ତରୀୟ ବିଶେଷଜ୍ଞମାନେ ମଧ୍ୟ ସେମାନଙ୍କ କ୍ଷେତ୍ର ପରିଦର୍ଶନ ସମୟରେ ଏବଂ ବ୍ଲକ/ଆଇଟିଡିଏ ସ୍ତରୀୟ ବୈଠକ ଏବଂ ପ୍ରଶିକ୍ଷଣ ମାଧ୍ୟମରେ ଜେଜେଏସ୍ ଙ୍କୁ ସହାୟତା ପ୍ରଦାନ କରିଥାଆନ୍ତି ।

ଏକ କିମ୍ବା ଏକାଧିକ ଗାଁ ମଧ୍ୟରେ ଆଖପାଖରେ ଥିବା ୫୦ ଏକର ଚାଷ ଜମିକୁ ନେଇ ତଥା ୧୦୦ ଜଣ ଅଥବା ତଦୁର୍ଦ୍ଧ ହିତାଧିକାରୀଙ୍କୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରି ଜୀବିକା କ୍ଲଷ୍ଟର ଗଠନ କରାଯାଏ । ଫଳ ବଗିଚା ଭଳି ବାର୍ଷିକ ଫସଲ କ୍ଲଷ୍ଟର ପାଇଁ, ଏକ ସଂଲଗ୍ନ ଅଞ୍ଚଳରେ ସର୍ବନିମ୍ନ କ୍ଲଷ୍ଟର

କ୍ଷେତ୍ର ୫ ଏକର ଧରାଯାଏ । ପଶୁ ପାଳନ ଏବଂ ମତ୍ସ୍ୟ ଚାଷ କ୍ଲଷ୍ଟର କ୍ଷେତ୍ରରେ; ପାଖାପାଖି ୧୦୦ ଟି ପରିବାରକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଯାଏ । କ୍ଲଷ୍ଟର ଅଞ୍ଚଳରେ ଥିବା ଭୁମିହିନ, ଅତି ଗରିବ, ଏକାକିନୀ ମହିଳା ଓ ଦିବ୍ୟାଙ୍ଗ ଇତ୍ୟାଦି କେହିବି ନିସହାୟ ବ୍ୟକ୍ତି/ପରିବାର ଯେପରି ଜୀବୀକା ବିକାଶ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମରୁ ବାଦ୍ ନପଡ଼ନ୍ତି ସେଥିପ୍ରତି ବିଶେସ ଧ୍ୟାନ ଦିଆଯାଏ ତଥା ସେମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କର ନିଜର ଦକ୍ଷତା, ପସନ୍ଦ ଏବଂ ଉପଯୁକ୍ତତା ଆଧାରରେ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଆୟ ସୃଷ୍ଟିକାରୀ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ନିମନ୍ତେ ସହାୟତା ପ୍ରଦାନ କରାଯାଏ ।

ଏମ୍.ଏମ୍.କେ.ଜେ.ଏମ୍. କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଅଧିନରେ କୃଷି ଓ ଅଣ-କୃଷି ଭିତ୍ତିକ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଗୁଡିକ ସହ ଆଗ୍ରହୀ ଜନଜାତି ଯୁବକ ଓ ଯୁବତୀମାନଙ୍କୁ ବିଭିନ୍ନ **ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ବିକାଶ ଓ ଏହାର ପରିଚାଳନା** ନିମନ୍ତେ ଅବଶ୍ୟକୀୟ ପ୍ରଶିକ୍ଷଣ ଏବଂ ଆର୍ଥିକ ସହାୟତା ପ୍ରଦାନ କରିବା ଉପରେ ମଧ୍ୟ ଗୁରୁତ୍ୱାରୋପ କରେ । ଏହି ଜନଜାତି ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ବିଭିନ୍ନ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ପଦକ୍ଷେପ ସମ୍ପର୍କରେ ଜ୍ଞାନ ଏବଂ ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧି ପାଇଁ କ୍ଲଷ୍ଟର ଅଞ୍ଚଳରେ ଏକ ଆଦର୍ଶ ଭାବରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବେବୋଲି ଆଶାରଖାଯାଏ ।

ଏହା ମଧ୍ୟ ଆଶାରଖାଯାଏ କି, ଏମ୍.ଏମ୍.କେ.ଜେ.ଏମ୍. କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ମାଧ୍ୟମରେ ବିକଶିତ ଏହି ଜନଜାତି ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ସେହି ଅଞ୍ଚଳର ଅନ୍ୟ ଯୁବକ ଯୁବତିମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଏକ ଆଦର୍ଶ ଭାବେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବେ ଏବଂ ବିଭିନ୍ନ ଉଦ୍ୟୋଗୀକ ପଦକ୍ଷେପ ସମ୍ପର୍କରେ ସେମାନଙ୍କ ଜ୍ଞାନ ଓ ଦକ୍ଷତାର ଅବିବୃଦ୍ଧି କରିବାରେ ସହାୟକ ହେବେ । ଏହି ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ବିକାଶ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମର ସଫଳତାକୁ ଦେଖି ଅନୁସୂଚିତ ଜନଜାତି ସମ୍ପ୍ରଦାୟର ଅନ୍ୟ ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନେ ମଧ୍ୟ ନିଜସ୍ୱ ସମାନ କିମ୍ବା ସମାନ୍ତରାଳ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ବିକାଶ ନିମନ୍ତେ ଆଗ୍ରହ ପ୍ରକାଶ କରିବେ ।

୧.୨. ଜନଜାତି ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ପଦକ୍ଷେପର ମୁଳ ଲକ୍ଷ: ଓଡ଼ିଶାର ଜନଜାତି ଅଧ୍ୟୁସିତ ଅଞ୍ଚଳରରେ ସ୍ଥାନୀୟ ଅଞ୍ଚଳର ଅର୍ଥନୀତିକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ନିମନ୍ତେ ରୋଜଗାର ଓ ଜୀବିକା ଅର୍ଜନ ସୁଯୋଗର ବିବିଧତା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେବା ମାଧ୍ୟମରେ ଏହି ଅଞ୍ଚଳ ଏହାର ପ୍ରାକୃତିକ ଓ ସାଂସ୍କୃତିକ ଐତିହ୍ୟକୁ ଉପଯୋଗ କରିପାରିବ, ସମ୍ବଳର ସ୍ଥାୟୀ ଉପଯୋଗକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିପାରିବ ଏବଂ ବଜାର ଚାହିଦା ଥିବା ମୂଲ୍ୟ ଯୁକ୍ତ ଉତ୍ପାଦ ଏବଂ ସେବା ମଧ୍ୟ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବ । ଏହାବ୍ୟତୀତ ବିଭିନ୍ନ ଉତ୍ପାଦ ଓ ସେବାର ଉତ୍ପାଦନ ଓ ବିପଣନରେ ସ୍ଥାନୀୟ ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନଙ୍କୁ ସାମିଲ କରିବା ଦ୍ୱାରା ସ୍ଥାନୀୟ ଅଞ୍ଚଳର ସ୍ଥାୟୀ ଅର୍ଥନୀତିକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାରେ ସହାୟକ ହେବ ।

ଜନଜାତି ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ବିକାଶ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମର ଗୁରୁତ୍ୱ

- ନୂତନ ଯୁବ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଓ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ବିକାଶ ମାଧ୍ୟମରେ ନିଯୁକ୍ତି ସୁଯୋଗ ସୃଷ୍ଟି କରିବାର ଯଥେଷ୍ଟ ସମ୍ଭାବନା ରହିଛି ।
- ଏହା ଜନଜାତି ଯୁବକ ଯୁବତୀ ମାନଙ୍କୁ ଚାକିରି ଖୋଜିବା ଓ ଦେସାନ୍ତର ହେବା ପରିବର୍ତ୍ତେ ନିଯୁକ୍ତି ସୃଷ୍ଟିକାରୀ ହେବାପାଇଁ ସଶକ୍ତ କରିଥାଏ ।
- ଏହା ଆତ୍ମନିଯୁକ୍ତି ଏବଂ ଅର୍ଥନୈତିକ ସ୍ୱାଧୀନତାର ସଂସ୍କୃତିକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରେ ।
- ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ସାମାଜିକ ଓ ଅର୍ଥନୈତିକ ପ୍ରତିବନ୍ଧକକୁ ଦୂର କରିବା ତଥା ଆର୍ଥିକ ସ୍ୱାଧୀନତା ହାସଲ କରିବା ସହ ନିଜ ଅଞ୍ଚଳର ଅର୍ଥନୈତିକ ଅଭିବୃଦ୍ଧିରେ ଯୋଗଦାନ କରିବାରେ ସହାୟକ ହୁଅନ୍ତି ।
- ଏହା ଜନଜାତି ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ବିକାଶ ଚିନ୍ତାଧାରାକୁ ସୁଦୃଢ଼ କରିଥାଏ ।
- ଏହା ଜନଜାତି ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନଙ୍କୁ ସ୍ୱାଧୀନ ଭାବରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା, ନିଜେ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେବା, ନିଜେ ନିଜର କାର୍ଯ୍ୟସୂଚୀ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରିବା ତଥା ସେମାନଙ୍କର ନିଜର ଉତ୍ସାହକୁ ଅନୁସରଣ କରିବାରେ ପରିପୂର୍ଣ୍ଣତାର ଭାବନା ହାସଲ କରିବାକୁ ସୁଯୋଗ ଏବଂ ସ୍ୱାଧୀନତା ପ୍ରଦାନ କରିଥାଏ ।
- ଉଦ୍ୟୋଗୀ ହିସାବରେ ଜନଜାତି ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନେ ସମାଜରେ ଉନ୍ନତ ଅବଦାନ ଦେଇପାରନ୍ତି ।
- ସେମାନେ ନିଯୁକ୍ତି, ବିଭିନ୍ନ ଉତ୍ପାଦ ଏବଂ ସେବା ସୃଷ୍ଟି କରି ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ଜୀବନ ଉପରେ ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ପ୍ରଭାବ

ଜନଜାତି ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନଙ୍କୁ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଭାବେ ବିକଶିତ କରିବା ପାଇଁ ସହାୟତା ଯୋଗାଇ ଦିଆଯିବାର ଆବଶ୍ୟକତା

- ସେମାନେ ଜନଜାତି ଜନସଂଖ୍ୟାର ଏକ ବଡ଼ ଏବଂ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଅଂଶ ଅଟନ୍ତି ।
- ଜନଜାତି ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନେ ସାମାଜିକ ପ୍ରତିବନ୍ଧକ ଯୋଗୁଁ ବିଭିନ୍ନ ଉଦ୍ୟୋଗରେ ସାମିଲ ହୋଇପାରନ୍ତିନାହିଁ ଏବଂ ନିଜକୁ ଅର୍ଥନୈତିକ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ପରିସରବାହାରେ ରଖନ୍ତି ।
- ସେମାନେ ଅର୍ଥନୈତିକ ବିକାଶର ଅଂଶ ହେବା ଆବଶ୍ୟକ କାରଣ ଏହା ଦେଶର ଅର୍ଥନୈତିକ ବିକାଶ ପାଇଁ ଅଧିକ ମାନବ ସମ୍ବଳ ଯୋଗାଇବା ସହିତ ସେମାନଙ୍କର ଅର୍ଥନୈତିକ ଏବଂ ସାମାଜିକ ବିକାଶକୁ ସୁନିଶ୍ଚିତ କରିବ।
- ଗ୍ରାମୀଣ ଲୋକ ବିଶେଷ କରି ଜନଜାତି ସମ୍ପ୍ରଦାୟର ଅର୍ଥନୈତିକ ସ୍ଥିତି ସାମାଜିକ ବିକାଶର ଅନ୍ୟତମ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ସୂଚକ ଅଟେ ।
- ଅଧିକାଂଶ ଜନଜାତି ପରିବାରଙ୍କର ସ୍ୱଳ୍ପ ଜମି ଅଛି କିମ୍ବା ସେମାନେ ଭୂମିହୀନ ଅଟନ୍ତି । ଏଭଳି ପରିବାରମାନଙ୍କର ଏକାଧିକ ରୋଜଗାରର ଉତ୍ସ ରହିବା ନିହାତି ଆବଶ୍ୟକ।
- ଯେତେବେଳେ ଯୁବଗୋଷ୍ଠୀ ଆତ୍ମନିଯୁକ୍ତି ପାଆନ୍ତି ଏବଂ ରୋଜଗାର କରନ୍ତି, ଏହା ପରିବାରରେ ଅଧିକ ଅର୍ଥନୈତିକ ସ୍ଥିରତା ଆଣିଥାଏ ଏବଂ [illegible]

୧.୩. ଆଦିବାସୀ ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ସମ୍ମୁଖୀନ ହେଉଥିବା ପ୍ରତିବନ୍ଧକ ସବୁ: ଜନଜାତି ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଭାବରେ ସେମାନଙ୍କ ମନ ଜିଣିଥିବା ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରିବା କିମ୍ବା ଚଳାଇବାରେ ଅନେକ ଆହ୍ୱାନ ଏବଂ ପ୍ରତିବନ୍ଧକର ସମ୍ମୁଖୀନ ହୁଅନ୍ତି । କେତେକ ମୁଖ୍ୟ ପ୍ରତିବନ୍ଧକ ହେଉଛି;

- **ଆର୍ଥିକ ସୁବିଧା:** ଜନଜାତି ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନେ ଅନେକ ସମୟରେ ଆର୍ଥିକ ସୁବିଧା ପାଇବାରେ ବିଭିନ୍ନ ସମସ୍ୟାର ସମ୍ମୁଖୀନ ହୁଅନ୍ତି ଯାହା ସେମାନଙ୍କୁ ଉଦ୍ୟୋଗ ଆରମ୍ଭ କରିବାରେ ବାଧା ଦେଇଥାଏ ।
- **ସାଂସ୍କୃତିକ ଓ ସାମାଜିକ ରୀତିନୀତି:** ଅଧିକାଂଶ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଜନଜାତି ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନେ ସାଂସ୍କୃତିକ ଓ ସାମାଜିକ ରୀତିନୀତି କାରଣରୁ ଉଦ୍ୟୋଗ ଆରମ୍ଭ କରିବାପାଇଁ ମନବଳାନ୍ତି ନାହିଁ ।
- **ସୂଚନାର ଅଭାବ:** ଅନ୍ୟ ସାମାଜିକ ବର୍ଗର ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ତୁଳନାରେ ଉଦ୍ୟୋଗ ନିର୍ମାଣରେ ଜନଜାତି ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନେ ବିଭିନ୍ନ ସୂଚନା ବିଶେଷ କରି ଅର୍ଥ ଓ ପ୍ରଯୁକ୍ତି ବିଦ୍ୟା ଇତ୍ୟାଦି ପାଇବାରୁ ବଞ୍ଚିତ ହୁଅନ୍ତି ।
- **ଶିକ୍ଷା:** ଜନଜାତି ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନେ ଉଦ୍ୟୋଗ ନିର୍ମାଣ ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟ ଦକ୍ଷତାରେ ଶିକ୍ଷା ଲାଭ କରିବାର ସମ୍ଭାବନା ବହୁତ କମ୍ ଥାଏ ।

୧.୪. ଜନଜାତି ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନଙ୍କୁ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଭାବରେ ବିକଶିତ କରିବା ନିମନ୍ତେ ପ୍ରଶିକ୍ଷଣ ଓ ଦକ୍ଷତା ବିକାଶର ଆବଶ୍ୟକତା:

- ଜନଜାତି ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନଙ୍କୁ ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍. କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ବିଷୟରେ ଏକ ନିରପେକ୍ଷ ଧାରଣା ପାଇବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବା ଏବଂଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଭାବରେ ସେମାନଙ୍କର ସମ୍ପୃକ୍ତି ପାଇଁ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେବା ।
- ଜନଜାତି ଯୁବକଯୁବତୀମାନଙ୍କୁ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀତା ଉପରେ ଅବଶ୍ୟକିୟ ସମସ୍ତ ମୌଳିକ ଧାରଣା ଦେବାରେ ସହାୟତା କରିବା ।
- ଜନଜାତି ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନଙ୍କୁ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଚିନ୍ତାଧାରା ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟ ମନୋଭାବ ସୃଷ୍ଟି ବିଷୟରେ ସଚେତନ କରାଇବା ।
- ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍. କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଅଞ୍ଚଳର ଜନଜାତି ଜୀବିକା ପରିଷଦମାନଙ୍କଦ୍ୱାରା ବଛାବଛା ଜନଜାତି ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନଙ୍କୁ ବିଭିନ୍ନ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ବିକାଶ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରିବାର ସୁଯୋଗ ବିଷୟରେ ସଚେତନ କରାଇବା ।

- ଜନଜାତି ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କ ଜ୍ଞାନ ଓ ଦକ୍ଷତା ରେ ଉନ୍ନତି ଆଣିବା ପାଇଁ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ବିକାଶ ଓ ପରିଚାଳନା ସମ୍ପର୍କିତ ଆବଶ୍ୟକିୟ ମୌଳିକ ପ୍ରଶିକ୍ଷଣ ପ୍ରଦାନ କରିବା ।
- ଏକ ସହାୟକ ପରିବେଶ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ଯେଉଁଠାରେ ଆଶାୟୀ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଭାବରେ ଜନଜାତି ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନେ ସେମାନଙ୍କ ଉଦ୍ୟୋଗ ଆରମ୍ଭ ଏବଂ ବୃଦ୍ଧି ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକ ପରାମର୍ଶ, ସମନ୍ବୟ, ପାଣ୍ଠି ଏବଂ ସମ୍ବଳ ହାସଲ କରିପାରିବେ ।
- ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ବିକାଶ ନିମନ୍ତେ ଏକ ଅନୁକୁଳ ପରିବେଶ (ଇକୋସିଷ୍ଟମ) ସୃଷ୍ଟି କରିବା ଯାହା ସହଯୋଗ, ଜ୍ଞାନ ଆଦାନପ୍ରଦାନ, ଚିନ୍ତାଧାରାର ଆଦାନ ପ୍ରଦାନକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବ ଏବଂ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ଓଡ଼ିଶାର ଜନଜାତି ଅଞ୍ଚଳର ସାମଗ୍ରିକ ଅର୍ଥନୈତିକ ଓ ସାମାଜିକ ବିକାଶରେ ଯୋଗଦାନ କରିବାରେ ସକ୍ଷମ କରିବ ।

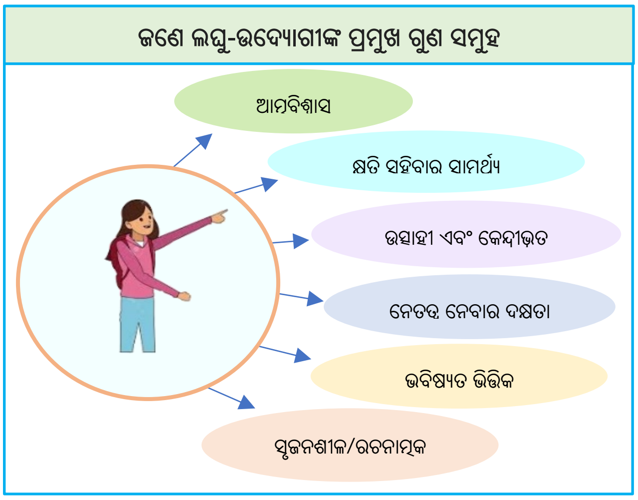
୧.୫. ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍. ଅଧୀନରେ ଆଦିବାସୀ ଯୁବକମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଲଘୁ - ଉଦ୍ୟୋଗ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପାଇଁ ଔପଚାରିକତା ଏବଂ ପ୍ରକ୍ରିୟା: ବଡ଼ ଉଦ୍ୟୋଗ କ୍ଷେତ୍ରରେ, ଉତ୍ପାଦନ ଏବଂ ବିକ୍ରୟ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପାଇଁ ଉତ୍ପାଦ ଚୟନଠାରୁ ଆରମ୍ଭ କରି ଉଦ୍ୟୋଗ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ପ୍ରତିଟି ପର୍ଯ୍ୟାୟରେ ଆଇନଗତ ଔପଚାରିକତା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ । କିନ୍ତୁ, ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍. କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଅଧୀନରେ ଜନଜାତି ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କ ପାଇଁ, ଜନଜାତି ଜୀବିକା ପରିଷଦ ଦ୍ୱାରା ମନୋଡିତ ହେବାପରେ ନିମ୍ନଲିଖିତ ପ୍ରକ୍ରିୟାଦେଇ ସିଧାସଳଖ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଅନୁସରଣ କରାଯାଇପାରିବ;

- ଜେଜେଏସ୍ ଙ୍କ ସହାୟତାରେ ଜଜଜାତି ଜୀବିକା ପରିଷଦ (ଜେଜେପି) ପକ୍ଷରୁ କ୍ଲଷ୍ଟର ଅଞ୍ଚଳର ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନଙ୍କୁ ଯୁବ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଭାବେ ବିକଶିତ କରିବାପାଇଁ ଚିହ୍ନଟ ।
- ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଚୟନ ପାଇଁ ଜେଜେପି ଦ୍ୱାରା ସମ୍ପୃକ୍ତ ଆଇ.ଟି.ଡି.ଏ. କୁ ପ୍ରସ୍ତାବ (ଯୁବ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ଦସ୍ତାବିଜ ସହିତ) ପ୍ରେରଣ ।
- ଆଇ.ଟି.ଡି.ଏ. ଦ୍ୱାରା ଯୁବ ଲଘୁ- ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଚୂଡ଼ାନ୍ତ ଚୟନ ।
- ମନୋନୀତ ଲଘୁ- ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ଲଘୁ -ଉଦ୍ୟୋଗ ସମ୍ପର୍କିତ ମୌଳିକ ଧାରଣା ଉପରେ ପ୍ରଶିକ୍ଷଣ ପ୍ରଦାନ ।
- ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଏକ ସରଳ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତି ।
- ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ନିଜ ବ୍ୟାଙ୍କ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ନିଜର ଅବଦାନ ରାଶି ଜମା ।
- ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍. ଅଧିନସ୍ତ ଅନୁଦାନ ରାଶି ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ଆଇ.ଟି.ଡି.ଏ. କୁ ଅନୁରୋଧ ।
- ଆଇଟିଡିଏ ଦ୍ୱାରା ପର୍ଯ୍ୟାୟକ୍ରମେ ଅନୁଦାନ ରାଶି ପ୍ରଦାନ ।
- ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଭିତ୍ତିଭୂମି ନିର୍ମାଣ/ଉନ୍ନତିକରଣ, କ୍ରୟ ଏବଂ ଉଦ୍ୟୋଗ ପ୍ରତିଷ୍ଠା ପ୍ରକ୍ରିୟା ଚୂଡ଼ାନ୍ତ ।
- ଉଦ୍ୟୋଗର ନାମ, ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ନାମ, ଠିକଣା / ଯୋଗାଯୋଗ ବିବରଣୀ, ଏବଂ " ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍. ଅଧୀନରେ ସମର୍ଥିତ" ଇତ୍ୟାଦି ବର୍ଣ୍ଣନା ସହିତ ପ୍ରଦର୍ଶନ ବୋର୍ଡ ଲଗାଇବା ।
- ଗ୍ରାହକଙ୍କ ପାଇଁ ଦୃଶ୍ୟମାନତା ପଦକ୍ଷେପ ଏବଂ ସୂଚନା ପ୍ରଦାନ ।
- ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ସ୍ବତନ୍ତ୍ର ରିହାତି ଅଥବା ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ଆକର୍ଷିତ କଲାପରି କିଛି ବିଶେଷ ବ୍ୟବସ୍ଥାର ଘୋଷଣା କରିବା ।
- ସ୍ଥାନୀୟ ସରପଞ୍ଚ ଓ ସେହି ଅଞ୍ଚଳର ଅନ୍ୟ ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ ବ୍ୟକ୍ତିବିଶେଷଙ୍କ ଉପସ୍ଥିତିରେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ର ଶୁଭାରମ୍ଭ ।
- ବ୍ଲକସ୍ତରୀୟ ପରାମର୍ଶଦାତାଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ଆବଶ୍ୟକ ସ୍ଥଳେ ସହାୟତା ପ୍ରଦାନ ।
- ଆଇ.ଟି.ଡି.ଏ ସ୍ତରୀୟ ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍. ଟିମ୍ ଏବଂ ବ୍ଲକ ଜୀବିକା ବିଶେଷଜ୍ଞଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ପ୍ରଶିକ୍ଷଣ ପ୍ରଦାନ, ସହଯୋଗ ଏବଂ ନିୟମିତ ନିରିକ୍ଷଣ ।

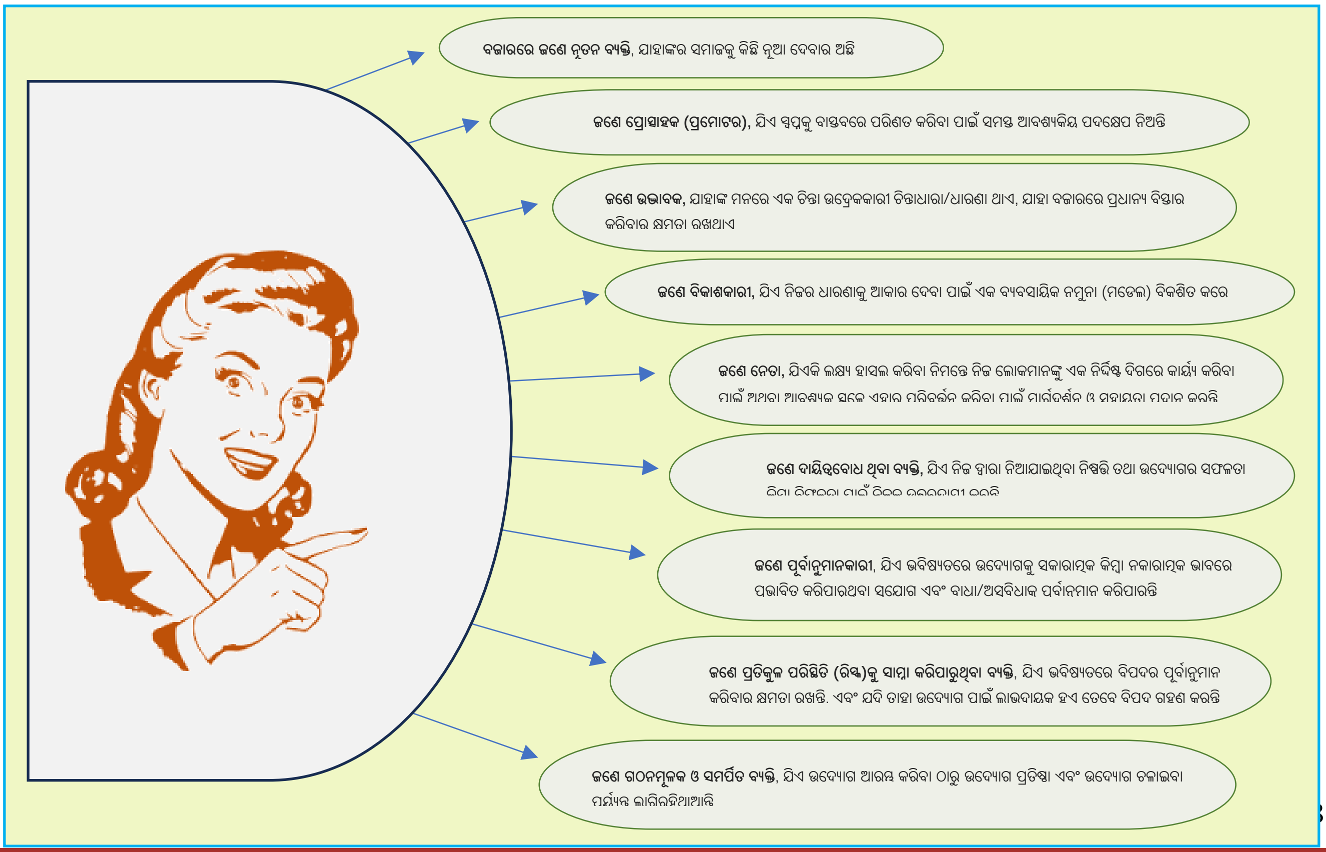
ଦ୍ୱିତୀୟ ଅଧ୍ୟାୟ: ଉଦ୍ୟୋଗ, ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଓ ଉଦ୍ୟୋଗିତା ସମ୍ପର୍କିତ ମୌଳିକ ଧାରଣା

୨.୧. ଉଦ୍ୟୋଗର ଅର୍ଥ ଓ ସଂଜ୍ଞା:

ଉଦ୍ୟୋଗୀ: ଜଣେ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ହେଉଛନ୍ତି ଏକ ଉତ୍ସାହୀ ଏବଂ ଅଭିନବ ବ୍ୟକ୍ତି ଯିଏ ଏକ ନୂତନ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତି । ଜଣେ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ସ୍ଥାନୀୟ ଲୋକ ଏବଂ ସାଧାରଣ ଜନତା ଆବଶ୍ୟକ କରୁଥିବା ଏକ ସେବା କିମ୍ବା ଏକ ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ ପ୍ରଦାନ କରିଥାଆନ୍ତି । ଜଣେ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ହେଉଛନ୍ତି ଏକ ବ୍ୟକ୍ତି ଯିଏ ଆର୍ଥିକ ବିପଦ ନେଇ ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗ / ବ୍ୟବସାୟକୁ ସଂଗଠିତ ଏବଂ ପରିଚାଳିତ କରନ୍ତି । ଜଣେ ଉଦ୍ୟୋଗୀ କିଛି ନୂଆ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତି, ନୂତନ ସୁଯୋଗ ଖୋଜିଥାଆନ୍ତି, ସମସ୍ତ ବିପଦ ବହନ କରନ୍ତି, ଉତ୍ପାଦନର ବିଭିନ୍ନ କାରକ ଯଥା ଜମି, ଶ୍ରମ ଏବଂ ପୁଞ୍ଜି ଯୋଗାଡ କରନ୍ତି, ତଥା ତାଙ୍କ ଦକ୍ଷତା ଓ ଦୂରଦୃଷ୍ଟିରୁ ଅପ୍ରତ୍ୟାଶିତ/ ପ୍ରତିକୁଳ ପରିସ୍ଥିତିର ସମ୍ମୁଖୀନ ହୁଅନ୍ତି ଏବଂ ଏହା ଦ୍ୱାରା ଲାଭ ଅର୍ଜନ କରିଥାଆନ୍ତି । ସରଳ ଭାଷାରେ କହିବାକୁ ଗଲେ, ଜଣେ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ହେଉଛି ସେହି ବ୍ୟକ୍ତି ଯିଏ କୃଷି ହେଉ, ଉତ୍ପାଦନ କ୍ଷେତ୍ରରେ ହେଉ କିମ୍ବା ସେବା କ୍ଷେତ୍ରରେ ହେଉ ମୁଖ୍ୟତଃ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତି ଏବଂ ଏହାର ମାଲିକ ଅଟନ୍ତି ।



ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ: ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ହେଉଛନ୍ତି ଏକ ବ୍ୟକ୍ତି ଯିଏ ସାଧାରଣତଃ ସୀମିତ ସମ୍ବଳ, ପୁଞ୍ଜି ଏବଂ କର୍ମଚାରୀଙ୍କ ସହିତ ଏକ କ୍ଷୁଦ୍ର ବ୍ୟବସାୟ/ଉଦ୍ୟୋଗର ଆରମ୍ଭ ଏବଂ ପରିଚାଳନା କରନ୍ତି । ସେ ଏକ ଛୋଟ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟରୁ ଉପକୃତ ହେବାସହ ସାମାଜିକ ସୁରକ୍ଷାରେ ଯୋଗଦାନ ଦେଇଥାଆନ୍ତି ଯେଉଁଥିରେ ଉଦ୍ୟୋଗ ଆରମ୍ଭ କରିବାରେ ବିଶେଷ ଜଟିଳ ଔପଚାରିକତା ନଥାଏ ଏବଂ ଆୟକର, ଭାଟ୍ ଇତ୍ୟାଦିର ଅଧିକ ବୋଝ ମଧ୍ୟ ପଡ଼ିନଥାଏ ।



ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ସେହି ବ୍ୟକ୍ତିକୁ ବୁଝାଏ ଯିଏ ଏକ ଅଭିନବ ଓ ସୃଜନଶୀଳ ଧାରଣାକୁ କଳ୍ପନା କରନ୍ତି ଏବଂ ଏହି ଧାରଣାକୁ ବାସ୍ତବରେ ପରିଣତ କରିବା ପାଇଁ ସମସ୍ତ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ପଦକ୍ଷେପ ଗ୍ରହଣ କରନ୍ତି (ଯେପରିକି ଉତ୍ପାଦ ଉତ୍ପାଦନ/ସେବା ଯୋଗାଇବା ନିମନ୍ତେ ପର୍ଯ୍ୟାପ୍ତ ପୁଞ୍ଜି, ଜମି, ଶ୍ରମ ଏବଂ ସମସ୍ତ ଅତ୍ୟାବଶ୍ୟକ ସମ୍ବଳ ଯୋଗାଡ କରି ଏକ ନୂତନ ବ୍ୟବସାୟ ଉଦ୍ୟୋଗ ସ୍ଥାପନ କରିବାକୁ ପଦକ୍ଷେପ ନେବା) ଏବଂ ଭବିଷ୍ୟତରେ ଲାଭ ହାସଲ କରିବା ପାଇଁ ସମସ୍ତ ପ୍ରତିକୂଳ ପରିସ୍ଥିତିର ସାମ୍ନା କରିବା ପାଇଁ ପ୍ରସ୍ତୁତ ରୁହନ୍ତି ।

ଉଦ୍ୟୋଗୀତା: ଉଦ୍ୟୋଗୀତା ହେଉଛି "ଅଭିନବ ହୋଇ ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ସୃଷ୍ଟି କରିବା, ଏହାର ପରିଚାଳନା କରିବା ଏବଂ ସମସ୍ତ ପରିକଳ୍ପିତ ପ୍ରତିକୂଳ ପରିସ୍ଥିତିର ସାମ୍ନା କରି ଏହାକୁ ଆଗକୁ ଅଗେଇନେବାର ପ୍ରୟାସ" । ଉଦ୍ୟୋଗୀତା ମଧ୍ୟରେ ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ, ସେବା କିମ୍ବା ସମାଧାନ ଆଣିବା ପାଇଁ ସମ୍ବଳ, ଦକ୍ଷତା ଏବଂ ଦୃଷ୍ଟିକୋଣର ମିଶ୍ରଣ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ଯାହା ବଜାରର ଚାହିଦା ପୂରଣ କରେ ଏବଂ ମୂଲ୍ୟ ସୃଷ୍ଟି କରେ । ସରଳ ଭାଷାରେ ଉଦ୍ୟୋଗୀତା କହିଲେ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ/ଉଦ୍ୟୋଗର ଆରମ୍ଭ, ବିକାଶ, ଏବଂ ପରିଚାଳନା ର ପ୍ରକ୍ରିୟାକୁ ବୁଝାଏ, ଯେଉଁଥିରେ ସମ୍ପୃକ୍ତ ସମସ୍ତ ପ୍ରତିକୂଳ ପରିସ୍ଥିତିର ସାମ୍ନା କରି ଲାଭ ଅର୍ଜନ କରାଯାଇପାରିବ ।

ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀତା: ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗତା କମ୍ ପରିମାଣର ପୁଞ୍ଜି ଏବଂ ଅଳ୍ପ ସଂଖ୍ୟକ ବ୍ୟକ୍ତି ଶକ୍ତି ସହିତ ଆରମ୍ଭ ହୁଏ ଯାହା ସ୍ଥାନୀୟ ସ୍ତରରେ ଅଧିକ ନିଯୁକ୍ତି ସୃଷ୍ଟି କରେ, କ୍ରୟ ଶକ୍ତି ବୃଦ୍ଧି କରେ, ଉତ୍ପାଦନ ଖର୍ଚ୍ଚ ହ୍ରାସ କରେ ଏବଂ ଅନେକ ପ୍ରକାରର ସୁବିଧା ପ୍ରଦାନ କରେ ।

ଆଜିକାଲି ସରକାର କମ୍ ଆୟ ଥିବା ଅଞ୍ଚଳରେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ବିକାଶକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରୁଛନ୍ତି ଯାହା କେବଳ ନୂତନ ବ୍ୟବସାୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରେ ନାହିଁ ବରଂ ଅର୍ଥନୀତିର ଅଭିବୃଦ୍ଧିରେ ମଧ୍ୟ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ଆମ ରାଜ୍ୟ ସରକାର ମଧ୍ୟ ଏଭଳି ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗଗୁଡ଼ିକର ନିରନ୍ତର ବିକାଶକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ଲକ୍ଷ୍ୟ ରଖିଛନ୍ତି ।

ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗର କେତେକ ସାଧାରଣ ଉଦାହରଣ ହେଲା, କୃଷି ଭିତ୍ତିକ ଏବଂ ଖାଦ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ ଉଦ୍ୟୋଗ, ଜଙ୍ଗଲ ଉତ୍ପାଦ ଭିତ୍ତିକ ଉଦ୍ୟୋଗ, କ୍ଷୁଦ୍ର ଉତ୍ପାଦନ ଉଦ୍ୟୋଗ ଏବଂ ସେବା କ୍ଷେତ୍ର ଉଦ୍ୟୋଗ ଯେପରିକି ଦର୍ଜୀ କାମ ଏବଂ ମୋବାଇଲ ଫୋନ୍, ବାଇକ୍, ଟେଲିଭିଜନ, ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଇଲେକ୍ଟ୍ରୋନିକ୍ ସାମଗ୍ରୀର ମରାମତି ଇତ୍ୟାଦି । ଏହି ଉଦ୍ୟୋଗଗୁଡିକ କେବଳ ଉଦ୍ୟୋଗ ମାଲିକ/ଆଦିବାସୀ ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନଙ୍କ ଜୀବନର ଗୁଣବତ୍ତାକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ସହ ସ୍ଥାନୀୟ ଅର୍ଥନୀତିରେ ମୂଲ୍ୟ ଯୋଡିଥାଏ ।

୨.୨. ନିଯୁକ୍ତି (ଚାକିରି), ଆତ୍ମନିଯୁକ୍ତି ଓ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀତା:

ନିଯୁକ୍ତି (ଚାକିରି), ଆତ୍ମନିଯୁକ୍ତି ଓ କ୍ଷୁଦ୍ର ଉଦ୍ୟୋଗୀତା ଅନେକ ଅଧାରରେ ଭିନ୍ନ ଭିନ୍ନ ହୋଇଥାଏ । କିଛି ମୌଳିକ ପାର୍ଥକ୍ୟ ନିମ୍ନରେ ଦିଆଯାଇଛି;

ନିଯୁକ୍ତି(ଚାକିରି): ପ୍ରତିବଦଳରେ କ୍ଷତିପୂରଣ/ଦରମା/ମଜୁରି ପାଇବା ପାଇଁ ଅନ୍ୟ ଏକ କମ୍ପାନୀ ପାଇଁ କାମ କରିବା ର କାର୍ଯ୍ୟ ହେଉଛି ନିଯୁକ୍ତି ବ ଚାକିରି କରିବା । କମ୍ପାନିଗୁଡ଼ିକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଲକ୍ଷ ପୂରଣ କରିବା ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟପାଇଁ ଲାଭଦାୟକ କାର୍ଯ୍ୟ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ କରିବା ନିମନ୍ତେ ପେସାଦାର, ଅର୍ଦ୍ଧକୁଶଳୀ ଶ୍ରମିକ କିମ୍ବା ଅଣକୁଶଳୀ ଶ୍ରମିକମାନଙ୍କୁ ନିଯୁକ୍ତି ଦେଇ ଏକ କର୍ମଶକ୍ତି ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତି । ବେଳେବେଳେ ଆଶାନୁରୂପ କାର୍ଯ୍ୟ କିପରି ପ୍ରଦାନ କରାଯିବ ତାହା ଶିଖିବା ପାଇଁ କର୍ମଚାରୀମାନେ ପ୍ରଶିକ୍ଷଣ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମରେ ଅଂଶଗ୍ରହଣ ମଧ୍ୟ କରନ୍ତି । ସେମାନେ ନିଯୁକ୍ତି (ଚାକିରି) ବାବଦକୁ, ସାପ୍ତାହିକ, ଦ୍ୱିସାପ୍ତାହିକ କିମ୍ବା ମାସିକ ଭାବେ ନିୟମିତ ଭିତ୍ତିରେ ଦେୟ (ଦରମା/ମଜୁରୀ) ଦେଇଥାଆନ୍ତି ।

ଆତ୍ମନିଯୁକ୍ତି: ସ୍ୱରୋଜଗାର ହେଉଛି ଏକ ପରିସ୍ଥିତି ଯେଉଁଥିରେ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଦରମା କିମ୍ବା ମଜୁରି ଦେଉଥିବା ନିଯୁକ୍ତିଦାତାଙ୍କ ପାଇଁ କାମ କରିବା ପରିବର୍ତ୍ତେ ନିଜ ପାଇଁ କାମ କରେ । ଆତ୍ମନିଯୁକ୍ତି ମୁଖ୍ୟତଃ ସେବା ଯୋଗାଇବା କିମ୍ବା କୌଣସି ଉତ୍ପାଦ ଉତ୍ପାଦନ/ବିକ୍ରି କରିବା କୁ ବୁଝାଇଥାଏ । ଆତ୍ମନିୟୋଜିତ ବ୍ୟକ୍ତିମାନେ ପ୍ରାୟତଃ ସେମାନଙ୍କର ଦକ୍ଷତା କିମ୍ବା ସେବା ପ୍ରଦାନ କରିବା, ସେମାନଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟର ଗୁଣବତ୍ତା ସୁନିଶ୍ଚିତ କରିବା ଏବଂ ଗ୍ରାହକ ସମ୍ପର୍କ ବଜାୟ ରଖିବା ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତି । ସେମାନଙ୍କର ମୂଳ ଲକ୍ଷ୍ୟ ହେଉଛି ନିଜର ଜୀବିକା ବଜାୟ ରଖିବା ଏବଂ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସ୍ତରର ସ୍ୱାଧୀନତା ହାସଲ କରିବା ।

ଉଦ୍ୟୋଗୀତା: ସ୍ୱରୋଜଗାର ତୁଳନାରେ ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର କାର୍ଯ୍ୟକଳାପକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରନ୍ତି । ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ପ୍ରାୟତଃ ସେମାନଙ୍କ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ଏକ ଦୃଷ୍ଟିକୋଣ ଦ୍ୱାରା ପରିଚାଳିତ ହୁଅନ୍ତି ଏବଂ ସେ ଯେପରି ଅଛନ୍ତି ତାହାଠାରୁ କିଛି ନୂଆ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ପ୍ରେରିତ ହୁଅନ୍ତି । ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ, ସେମାନଙ୍କର ତତ୍କାଳ କାର୍ଯ୍ୟଠାରୁ ବହୁତ ଆଗକୁ ଚିନ୍ତା କରିଥାଆନ୍ତି । ସେମାନେ କ୍ରମାଗତ ଭାବରେ ନୂଆ ଉଦ୍ଭାବନ ପାଇଁ ସୁଯୋଗ ଖୋଜନ୍ତି, ନୂତନ ବଜାରର ଅନୁସନ୍ଧାନ କରନ୍ତି ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟ ପରିଦୃଶ୍ୟରେ ପରିବର୍ତ୍ତନକୁ ଅଧାରକରି ନିଜର ରଣନୀତି ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିଥାଆନ୍ତି । ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ସାଧାରଣତଃ ପ୍ରତିକୂଳ ପରିସ୍ଥିତି (ରିସ୍କ)କୁ ସାମ୍ନା କରିବା ଓ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ଉତ୍ତମ ମାନର ଦ୍ରବ୍ୟ/ସେବା ଯୋଗାଇଦେବା ସହ ନିଜ ଉଦ୍ୟୋଗର ଦୀର୍ଘମିଆଦୀ ସମ୍ଭାବନାର କଳ୍ପନା କରିବାକୁ ଅଧିକ ଆଗ୍ରହୀ ହୋଇଥାଆନ୍ତି ।

ନିଯୁକ୍ତି/ଚାକିରି (Placement/Job/Employment)	
ଭଲ	**ଖରାପ**
• ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ କାମ କରିବାକୁ ପଡେ; • ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଭୂମିକା ଓ ଦାୟିତ୍ୱ ଥାଏ; • ସ୍ଥିର ଆୟ ଏବଂ ସ୍ଥିର କାର୍ଯ୍ୟ ସୂଚୀ ରହେ; • ପଦୋନ୍ନତି ଏବଂ ବୃତ୍ତି (କ୍ୟାରିୟର) ନିର୍ମାଣର ପରିସର ଥାଏ; • ପୂର୍ଣ୍ଣକାଳୀନ କର୍ମଚାରୀ ଭାବରେ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସୁବିଧା ମିଳେ;	• ସର୍ବଦା ଅନ୍ୟ କାହାକୁ ରିପୋର୍ଟ କରିବା ଆବଶ୍ୟକ; • ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବାରେ ବିଫଳ ହେଲେ ଚାକିରି ହରାଇବାର ସମ୍ଭାବନା ଥାଏ; • ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ଉପରେ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ନଥାଏ; • କାମର ନମନୀୟତା ନଥାଏ; • ନିଜର ପ୍ରଦର୍ଶନ ସମୀକ୍ଷାର ସମ୍ମୁଖୀନ ହେବାକୁ ପଡେ; • ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେବାପରି ଭୂମିକାରେ ରହିବାର ସୁଯୋଗ ନଥାଏ;
ଆତ୍ମନିଯୁକ୍ତି (Self-Employment)	
ଭଲ	**ଖରାପ**
• ବ୍ୟବସାୟର ଲାଭ ପରିଚାଳନା କରନ୍ତି; • ନିଜ କାର୍ଯ୍ୟସୂଚୀକୁ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କରିବାର ସୁଯୋଗ ଥାଏ; • ଅବସରର ବିକଳ୍ପ ନମନୀୟ ରହେ; • ନିଜର ଭୂମିକାରେ ଅଧିକ ସ୍ୱାଧୀନତା ଥାଏ; • ଇଚ୍ଛା ଅନୁଯାୟୀ ମାଲିକାନା ଓ ଅଭିଜ୍ଞତା/ଧାରଣା ଅନ୍ୟ କାହାକୁ ହସ୍ତାନ୍ତର କରିହୁଏ; • ଆଇନଗତ ଉତ୍ତରାଧିକାରୀଙ୍କୁ ମାଲିକାନା ହସ୍ତାନ୍ତର ହୋଇଯାଏ;	• ଆରମ୍ଭ କରିବାର ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବାକୁ ପଡେ; • ଅଧିକ ଚାପ ଓ ଦାୟିତ୍ୱ ରୁହେ; • ଉଭୟ ଲାଭ ଓ କ୍ଷତିର ମଧ୍ୟ ସମ୍ଭାବନା ଥାଏ; • ବଜାରରେ ନିୟମିତ ପ୍ରତିଯୋଗୀମନେ ବହାରିଥାଆନ୍ତି;
ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀତା (Micro-Entrepreneurship)	
ଭଲ	**ଖରାପ**
• **ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଓ ସମ୍ପ୍ରସାରଣର ସମ୍ଭାବନା ରହେ;** • **ଭଲ ଲାଭ ପ୍ରାପ୍ତିର ସମ୍ଭାବନା ରହେ;** • ନିଜ କାର୍ଯ୍ୟସୂଚୀକୁ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କରିବାର ସୁଯୋଗ ଥାଏ; • ଉଦ୍ୟୋଗର ସମସ୍ତ ଲାଭ ପରିଚାଳନା କରନ୍ତି; • ନମନୀୟ ଅବସରର ବିକଳ୍ପ ଥାଏ; • କ୍ୟାରିୟର ସମ୍ପର୍କିତ ସମସ୍ତ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନିଅନ୍ତି; • କର୍ମଚାରୀଙ୍କ ତୁଳନାରେ ଭୂମିକାରେ ଅଧିକ ସ୍ୱାଧୀନତା ଥାଏ;	• ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ଅବସ୍ଥାରେ ପୁଞ୍ଜି ଯୋଗାଡ କରିବାର ଦାୟିତ୍ୱ; • ସମସ୍ତ ସମ୍ପଦକୁ ପରିଚାଳନା କରିବାର ଦାୟିତ୍ୱ; • ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଓ ସମ୍ପ୍ରସାରଣ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଟିକସ୍ ଦେବା ବ୍ୟବସ୍ଥା; • ଦରମା, ବୀମା ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବାକୁ ପଡେ; • ଉଭୟ ଲାଭ ଓ କ୍ଷତିର ମଧ୍ୟ ସମ୍ଭାବନା ଥାଏ; • ବଜାରରେ ନିୟମିତ ପ୍ରତିଯୋଗୀମନେ ବହାରିଥାଆନ୍ତି; • ଅଧିକ ଚାପ ଓ ଦାୟିତ୍ୱ ନେବାକୁ ପଡେ;

• ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଯାହାକୁ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି ତାଙ୍କୁ ମାଲିକାନା ଏବଂ ଧାରଣା ହସ୍ତାନ୍ତର କରିପାରନ୍ତି; • ଆଇନଗତ ଉତ୍ତରାଧିକାରୀଙ୍କୁ ମାଲିକାନା ହସ୍ତାନ୍ତର ହୋଇଯାଏ;	• କର୍ମ-ଜୀବନ ସନ୍ତୁଳନ ପାଇଁ ସଂଘର୍ଷ କରିବାକୁ ପଡେ;

୨.୩. ଉଦ୍ୟୋଗୀତାର ନୀତି ନିୟମ: ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ କିଛି ମୌଳିକ ନୀତି ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ ପଡିଥାଏ ଯାହା ସେମାନଙ୍କ ସଫଳତା ପାଇଁ ମାର୍ଗଦର୍ଶିକା ଏବଂ ପ୍ରେରଣା ଭାବରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିଥାଏ ଏହି ନୀତିଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ ଅଧିକାଂଶ ଅଭିଜ୍ଞତା ଏବଂ ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ ଏବଂ ଚଳାଇବା ପ୍ରକ୍ରିୟାରୁ ମଧ୍ୟ ଶିଖିହେବ ।

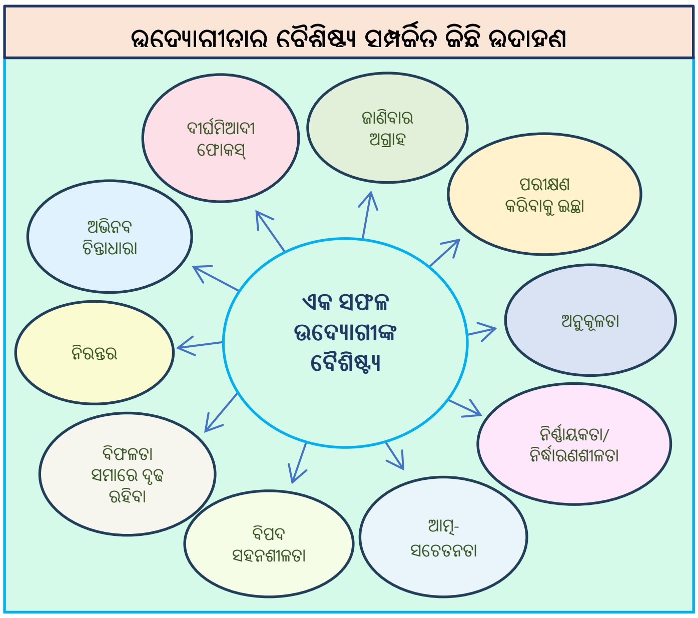
ଉଦ୍ୟୋଗର ନୀତି

୨.୪. ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ବୈଶିଷ୍ଟ୍ୟ: ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟ କରୁଥିବା ନେତାମାନେ ସର୍ବଦା ଅନନ୍ୟ ଅଟନ୍ତି । ସେମାନେ ସାଧାରଣତଃ କିଛି ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଗୁଣର ଅଧିକାରୀ ଥାଆନ୍ତି ଯାହା ସେମାନଙ୍କର ସଫଳତାର ସମ୍ଭାବନାକୁ ବଢ଼ାଇଥାଏ ।

ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ନେତୃତ୍ୱ, ଦୂରଦୃଷ୍ଟି, ଶୃଙ୍ଖଳା, ଉତ୍ସୁକତା, ସୃଜନଶୀଳତା, ଅନୁକୂଳତା ଏବଂ ମାପିଚୁପି ପ୍ରତିକୁଳ ପରିସ୍ଥିତି (ରିସ୍କ)କୁ ସାମ୍ନା କରିବାର କ୍ଷମତା ଇତ୍ୟାଦି ଉଦ୍ୟୋଗୀ ବୈଶିଷ୍ଟ୍ୟକୁ ଠିକ୍ ଭାବରେ ବୁଝିବା ଆବଶ୍ୟକ । ଏହି ଗୁଣଗୁଡିକର ବିକାଶ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ତାଙ୍କ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରିବା ଓ ଏହାକୁ ସଫଳ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

ଯେପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ପାଖରେ ଉଦ୍ୟୋଗୀତା ମନୋଭାବ ରହିବ, ସେ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସେ ଅଧିକରୁ ଅଧିକ ସୁଯୋଗ ହାସଲ କରିବା ରେ ସକ୍ଷମ ହେବେ ଏବଂ ତାଙ୍କ ଯାତ୍ରା ସମୟରେ ସମସ୍ତ ଆହ୍ୱାନ ଓ ପ୍ରତିକୁଳ ପରିସ୍ଥିତି (ରିସ୍କ)କୁ ସାମ୍ନା କରିବା/ଅତିକ୍ରମ କରିବାରେ ସକ୍ଷମ ହେବେ ।

୨.୫. ଉଦ୍ୟୋଗୀ ବନାମ ଉଦ୍ୟୋଗୀତା: ଜଣେ "**ଉଦ୍ୟୋଗୀ**" ହେଉଛନ୍ତି ସେହି ବ୍ୟକ୍ତି ଯିଏ ସମ୍ପ୍ରଦାୟ ଓ ସମାଜର ଆବଶ୍ୟକତାକୁ ଖୋଜିଥାଆନ୍ତି ଏବଂ ନିଜ ଅଭିନବ ଚିନ୍ତାଧାରା ସହିତ ତାହାକୁ ପୂରଣ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତି । ଅପରପକ୍ଷରେ '**ଉଦ୍ୟୋଗୀତା**' କହିଲେ ଯାହା ଭବିଷ୍ୟତରେ ଲାଭ ପାଇବା ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ଏକ ବ୍ୟବସାୟିକ ସଂସ୍ଥା ପ୍ରତିଷ୍ଠା ପ୍ରକ୍ରିୟାକୁ ବୁଝାଏ ।

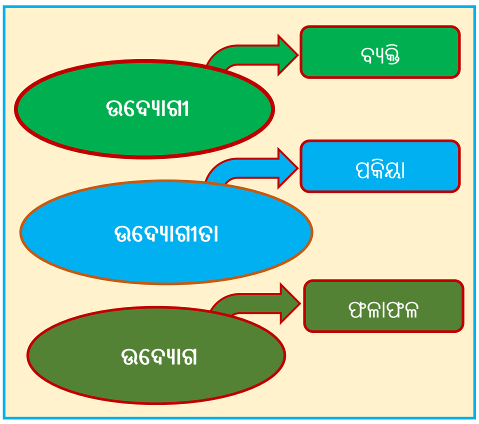


ଉଦ୍ୟୋଗୀତା: ଉଦ୍ୟୋଗୀତା ହେଉଛି ଏକ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଯାହା ମାଧ୍ୟମରେ ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ସୃଷ୍ଟି ହୁଏ ।

ଉଦ୍ୟୋଗୀ: ଯେଉଁ ବ୍ୟକ୍ତି ଉଦ୍ୟୋଗ କିମ୍ବା ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତି ତାଙ୍କୁ ଉଦ୍ୟୋଗୀ କୁହାଯାଏ ।

ଉଦ୍ୟୋଗ: ଉଦ୍ୟୋଗ ପ୍ରତିଷ୍ଠା ପ୍ରକ୍ରିୟା ଦ୍ୱାରା ସୃଷ୍ଟି ହୋଇଥିବା ବ୍ୟବସାୟକୁ ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗ କୁହାଯାଏ ।

ଜଣେ **ଉଦ୍ୟୋଗୀ** ହେଉଛନ୍ତି ଏକ ଦୂରଦୃଷ୍ଟି ଥିବା ବ୍ୟକ୍ତି, ଯିଏ କେବଳ ଅର୍ଥ ଉପାର୍ଜନ କରନ୍ତି ନାହିଁ, ବରଂ ତାଙ୍କ ବାଟରେ ଆସୁଥିବା ସମସ୍ତ ପ୍ରତିକୁଳ ପରିସ୍ଥିତି (ରିସ୍କ)କୁ ସାମ୍ନା ଓ ବିପଦକୁ ଗ୍ରହଣ କରିବା ସହିତ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ପାଇଁ ମୂଲ୍ୟବାନ ଉତ୍ପାଦ ଏବଂ ସେବା ପ୍ରଦାନ କରିବାର ପ୍ରକ୍ରିୟା ଓ ପଦ୍ଧତିକୁ ସହଜ ଓ ସରଳ କରିପାରନ୍ତି ।



ଉଦ୍ୟୋଗୀତା ହେଉଛି ଏକ ଧାରଣାକୁ ବାସ୍ତବରେ ପରିଣତ କରିବାର ଏକ କଳା, ଯାହା କେବଳ ଧାରଣାକୁ ଆକାର ଦେବା ପାଇଁ ସମ୍ବଳର ବ୍ୟବସ୍ଥା କରିବା ନୁହେଁ ବରଂ ସେହି ଦିଗରେ ନିରନ୍ତର ପ୍ରୟାସ କରିବା, ଭବିଷ୍ୟତରେ ଲାଭ ଅର୍ଜନ କରିବା ଏବଂ ସମସ୍ତ ଲାଭ କିମ୍ବା କ୍ଷତି ବହନ କରିବା ଅଟେ । ସରଳ ଭାଷାରେ ଏକ ସୃଜନଶୀଳ ଉତ୍ପାଦ ଅଥବା ସେବା ପ୍ରଦାନର ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ ଏବଂ ଏହାକୁ ପରିଚାଳନା କରିବାର ପ୍ରକ୍ରିୟାକୁ ଉଦ୍ୟୋଗୀତା କୁହାଯାଏ ।

ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଏବଂ ଉଦ୍ୟୋଗୀତା ମଧ୍ୟରେ କେତେକ ମୌଳିକ ପାର୍ଥକ୍ୟ	
ଉଦ୍ୟୋଗୀ	**ଉଦ୍ୟୋଗୀତା**
• ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଯିଏ ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତି • ସେ ଜଣେ ଆୟୋଜକ ଅଟନ୍ତି • ସେ ଜଣେ ଉଦ୍ଭାବକ ଅଟନ୍ତି • ସେ ଜଣେ ନେତା ଅଟନ୍ତି • ସେ ଜଣେ ପ୍ରତିକୂଳ ପରିସ୍ଥିତି (ରିସ୍କ)କୁ ସାମ୍ନା କରିପାରୁଥିବା (ବିପଦ ବାହକ) ବ୍ୟକ୍ତି ଅଟନ୍ତି	• ଏହା ଏକ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଯାହା ଧାରଣାକୁ ଆକାର ଦେଇଥାଏ • ଏହା ଏକ ଅନୁଷ୍ଠାନ ଅଟେ • ଏହା ଏକ ଉଦ୍ଭାବନ • ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ନେତୃତ୍ୱର ଫଳାଫଳ ଅଟେ
ଏକ ଧାରଣାକୁ ବାସ୍ତବରେ ପରିଣତ କରିବା ପାଇଁ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ସ୍ଥାପନ କରନ୍ତି ।	ଏହା ହେଉଛି ସେହିସବୁ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ, ଯାହାକୁ ଜଣେ ଉଦ୍ୟୋଗୀ, ଉଦ୍ୟୋଗ ସ୍ଥାପନ କରିବା ପାଇଁ ଗ୍ରହଣ କରିଥାଆନ୍ତି ।
ଜଣେ ଉଦ୍ଭାବକ, ଯିଏ ସ୍ୱପ୍ନ କୁ ସାକାର କରିବା ନିମନ୍ତେ ପ୍ରୟାସରେ ଲାଗିରୁହନ୍ତି ।	ଏକ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଯାହା ମାଧ୍ୟମରେ ଏକ ଅଭିନବ କାର୍ଯ୍ୟ କରାଯାଏ ।
ଜଣେ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ହେଉଛନ୍ତି ଏକ ବ୍ୟକ୍ତି ଯାହାଙ୍କ ମନରେ ଏକ ଅନନ୍ୟ ଏବଂ ବ୍ୟବହାରିକ ଧାରଣା ଥାଏ ଏବଂ ଏହାକୁ ସେ ଆକାର ଦେଇଥାଆନ୍ତି ।	ଉଦ୍ୟୋଗ ହେଉଛି ଏକ ଉପାୟ ଓ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଯାହା ମାଧ୍ୟମରେ ଜଣେ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଉଦ୍ଭାବନ କରିପାରନ୍ତି ।
ଜଣେ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଜଣେ ଉଦ୍ଭାବକ, କାରଣ ସେ ଏକ ଅଭିନବ ଧାରଣା କଳ୍ପନା କରନ୍ତି, ଯାହା ଏପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ବଜାରରେ ଅନ୍ୟ କେହି ଉପସ୍ଥାପନ କରିନାହାଁନ୍ତି ।	ଉଦ୍ୟୋଗିତା କହିଲେ ଉଦୋଗ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିବା/ବ୍ୟବସାୟ କରିବା ଏବଂ ବାଟରେ ଆସୁଥିବା ସମସ୍ତ ବିପଦକୁ ସହିବା ସହ ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଦୃଷ୍ଟିକୋଣକୁ ଉପଯୁକ୍ତ ରୂପ ଦେବା ।

୨.୬. ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀତା ବିକାଶରେ ଥିବା ପ୍ରତିବନ୍ଧକ ସବୁ: ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ଆରମ୍ଭ କରିବା ଓ ଏହାକୁ ଚଳାଇବା ସମୟରେ ବାଟରେ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ପ୍ରତିବନ୍ଧକ ଓ ଚ୍ୟାଲେଞ୍ଜ ସୃଷ୍ଟି ହୋଇପାରେ । କେତେକ ପ୍ରତିବନ୍ଧକ ଏବଂ ଆହ୍ୱାନ/ପ୍ରତିକୂଳ ପରିସ୍ଥିତି ଗୁଡ଼ିକ ହେଲା:

- **ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପାଇଁ ପାଣ୍ଠିର ଆୟୋଜନ:** ପ୍ରତ୍ୟେକ କ୍ଷୁଦ୍ର ଉଦ୍ୟୋଗ ଅଥବା ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପାଇଁ ପୁଞ୍ଜି ର ଆବଶ୍ୟକତା ରହିଛି । ଯଦି ଜଣେ ଯୁବ ଲଘୁ-ଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କର ଏକ ଭଲ ଧାରଣା ଅଛି, କିନ୍ତୁ ତାଙ୍କ ପାଖରେ ନିବେଶ ପାଇଁ ପର୍ଯ୍ୟାପ୍ତ ଅର୍ଥ ନାହିଁ କିମ୍ବା ପ୍ରାରମ୍ଭିକ (ଷ୍ଟାର୍ଟ-ଅପ୍) ପୁଞ୍ଜି ପାଇବା ପାଇଁ ସେ କୌଣସି ଉତ୍ସ ଖୋଜି ପାଇ ପାରୁନାହାଁନ୍ତି, ତେବେ ସେ ନିଜର ଧାରଣାକୁ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରିପାରିବେ ନାହିଁ କି' ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରିପାରିବେ ନାହିଁ ।
- **ସାମାଜିକ ପ୍ରତିବନ୍ଧକକୁ ଅତିକ୍ରମ କରି ପରିବାର ଓ ସମ୍ପ୍ରଦାୟର ପୂର୍ଣ୍ଣ ସମର୍ଥନ ପାଇବା:** ଗାଁ ବାହାରକୁ ଯିବା, ବ୍ୟବସାୟିକ ବୁଝାମଣା କରିବା, ଜିନିଷ କିଣିବା ଏବଂ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ବିକ୍ରି କରିବା/ସେବା ଯୋଗାଇଦେବା ଇତ୍ୟାଦି ସାଧାରଣତଃ ଜନଜାତି ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନଙ୍କ ପାଇଁ କଷ୍ଟକର ହୋଇଥାଏ । କାରଣ, ଏହି କାର୍ଯ୍ୟଗୁଡିକ ସେମାନଙ୍କ ପାଇଁ ସାମାଜିକ ନିଷେଧ ଭାବରେ ବିବେଚନା କରାଯାଏ ଏବଂ ରାଜ୍ୟର ଅନେକ ଅଞ୍ଚଳରେ ଏହିସବୁକୁ ଜନଜାତି ସମ୍ପ୍ରଦାୟର କାର୍ଯ୍ୟ ଭାବରେ ବିବେଚନା କରାଯାଏ ନାହିଁ ।
- **ଭଲ ବଜାର ଖୋଜିବା:** ବ୍ୟବସାୟର ଏକ ଅତ୍ୟାବଶ୍ୟକ ଅଂଶ ହେଉଛି ଏକ ଭଲ ବଜାର ଯେଉଁଠାରେ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ନିଜର ଉତ୍ପାଦକୁ ବହୁଳ ଭାବେ ବିକ୍ରି କରିପାରିବେ ଓ ତାଙ୍କର ରୋଜଗାର ବଢାଇପାରିବେ । କିନ୍ତୁ, ଜନଜାତି ଯୁବକ ଯୁବତୀମାନେ ଅନେକ ସମୟରେ ଗାଁ ବାହାରକୁ ଯିବାକୁ ପଛଘୁଞ୍ଚା ଦିଅନ୍ତି । ଭଲ ବଜାର ଏବଂ ଭଲ ସଂଖ୍ୟକ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଅନୁପସ୍ଥିତିରେ, ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗ ବଞ୍ଚିପାରିବ ନାହିଁ ଏବଂ ବୃଦ୍ଧି ପାଇପାରିବ ନାହିଁ ।
- **ଉତ୍ପାଦନ/ବିକ୍ରି କରିବା ନିମନ୍ତେ ଉତ୍ତମ ମାନର ଜିନିଷ କିଣିବା:** ଅନେକ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କର ବିଭିନ୍ନ ଜିନିଷର ଗୁଣବତ୍ତା ଏବଂ ମୂଲ୍ୟ ବିଷୟରେ ଜାଣିବାର ଅଭିଜ୍ଞତା କମ୍ ଥାଏ । ଏହି ପରିସ୍ଥିତିରେ, ଅନେକ ସମୟରେ ସେ କ୍ଷତି ସହିବାର ସମ୍ଭାବନା ଥାଏ କାରଣ ସେ ଉପଯୁକ୍ତ ମୂଲ୍ୟରେ ଉପଯୁକ୍ତ ଗୁଣବତ୍ତା ଥିବା ଉତ୍ପାଦ ଯୋଗାଇପାରିବେ ନାହିଁ ।

- **ନଗଦ ଟଙ୍କା(ନଗଦ ପ୍ରବାହ)ର ପରିଚାଳନା:** ବେଳେବେଳେ ଅପ୍ରତ୍ୟାଶିତ ଘଟଣା କାରଣରୁ କିମ୍ବା ସଠିକ ଯୋଜନାର ଅଭାବ କାରଣରୁ ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ଏଥିପାଇଁ ଅଧିକ ଟଙ୍କା ଆବଶ୍ୟକ ହୋଇପାରେ । ଏହି ପରିସ୍ଥିତିରେ ଯଦି ତାଙ୍କ ପାଖରେ ଉତ୍ସ ପ୍ରସ୍ତୁତ ନାହିଁ କିମ୍ବା ଅତିରିକ୍ତ ନଗଦ ଟଙ୍କା ନାହିଁ, ତେବେ ସେ ଅସୁବିଧାରେ ପଡ଼ିପାରନ୍ତି । ନଗଦ ପ୍ରବାହକୁ କିପରି ପରିଚାଳନା କରିବେ ସେ ବିଷୟରେ ଜ୍ଞାନର ଅଭାବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ସଫଳତାର ସହ ଉଦ୍ୟୋଗ ପରିଚାଳନା କରିବାରେ ସମସ୍ୟା ସୃଷ୍ଟି ହୋଇଥାଏ ।

୨.୭. ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗ ଚଳାଇବା ପାଇଁ କିଛି ଆଇନଗତ ଅନୁପାଳନ ଆବଶ୍ୟକତା: ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରିବାକୁ, କିଛି ନିୟମ ନିୟମ କାନୁନ୍ ର ଅନୁସରଣ କରିବା ଆବଶ୍ୟକ । ଯଦିଓ ଏହା ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଏତେ ଜଟିଳ ନୁହେଁ କିନ୍ତୁ କେତେକ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ମଧ୍ୟ ସେମାନଙ୍କ ଉତ୍ପାଦ ଗୁଡିକର ଉତ୍ପାଦନ ଓ ବିକ୍ରି କରିବା ପାଇଁ ପଞ୍ଜୀକରଣ ଏବଂ ଲାଇସେନ୍ସ ଆବଶ୍ୟକ ହୁଏ ।

ଟ୍ରେଡ୍ ଲାଇସେନ୍ସ: ଜଣେ ବ୍ୟବସାୟୀ ଭାବରେ ଜଣେ କ୍ଷୁଦ୍ର ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ବେଳେବେଳେ ଟ୍ରେଡ୍-ଲାଇସେନ୍ସ ନେବାକୁ ପଡିଥାଏ । ସଧାରଣତଃ ତିନି ପ୍ରକାରର ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ଅଛି ଯାହା ପାଇଁ ଟ୍ରେଡ୍-ଲାଇସେନ୍ସର ଆବଶ୍ୟକତା ପଡିଥାଏ:

»» ରେଷ୍ଟୁରାଣ୍ଟ, ହୋଟେଲ, ବେକେରୀ, ଗ୍ରୋସରୀ ଷ୍ଟୋର, ଫୁଡ୍ ଷ୍ଟଲ, କ୍ୟାଣ୍ଟିନ୍ ଇତ୍ୟାଦି ଖାଦ୍ୟ ବିକ୍ରି କରୁଥିବା ବ୍ୟବସାୟ ।

»» ଉତ୍ପାଦନ ଶିଳ୍ପ, କାରଖାନା, ପାୱାରଲୁମ୍, ଅଟା ମିଲ୍, ସାଇବର କାଫେ ଇତ୍ୟାଦି ବ୍ୟବସାୟ ।

»» ବିପଜ୍ଜନକ ବ୍ୟବସାୟ ଯଥା କାଠ ଓ ଜାଳେଣି କାଠ ବିକ୍ରି, ମହମବତୀ ଉତ୍ପାଦନ, ବାଣ ତିଆରି, ଇତ୍ୟାଦି ।

ଏଫ.ଏସ୍.ଏସ୍.ଏ.ଆଇ. ଲାଇସେନ୍ସ: ଭାରତରେ ଖାଦ୍ୟ ସମ୍ପର୍କିତ କାରବାର କରୁଥିବା ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗକୁ "ଖାଦ୍ୟ ଭିତ୍ତିକ ଉଦ୍ୟୋଗ / ବ୍ୟବସାୟ" ବୋଲି କୁହାଯାଏ ଏବଂ ଏହା 'ଭାରତୀୟ ଖାଦ୍ୟ ନିରାପତ୍ତା ଏବଂ ମାନକ ପ୍ରାଧିକରଣ (ଏଫ.ଏସ.ଏସ.ଏ.ଆଇ.) ଅଧୀନରେ ଆସିଥାଏ । ଖାଦ୍ୟ ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରି କରୁଥିବା ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ **ଖାଦ୍ୟ ସମ୍ପର୍କିତ ଉଦୋଗ/ବେପାରର ମାଲିକ/ପରିଚାଳକ** (ଫୁଡ୍ ବିଜନେସ୍ ଅପରେଟର/ଏଫ୍.ବି.ଓ.) କୁହାଯାଏ । ସମସ୍ତ **ଏଫ୍.ବି.ଓ.** ନିଜକୁ ପଞ୍ଜୀକରଣ କରିବାକୁ ପଡେ । ଜଣେ ଏଫ୍.ବି.ଓଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ବାର୍ଷିକ ୧୨ ଲକ୍ଷ ଟଙ୍କାରୁ ଅଧିକ କାରବାରରେ ପହଞ୍ଚିବା ପରେ ତାଙ୍କୁ ଏଫ୍.ଏସ୍.ଏସ୍.ଏ.ଆଇ. ଲାଇସେନ୍ସ ନିତ୍ୟାନ୍ତ ଦରକାର ।

ଟିକସ ନିୟମ: ପ୍ରତ୍ୟେକ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟକୁ ଟିକସ ଦେବାକୁ ପଡିବ ଏବଂ ସାମଗ୍ରୀ ଏବଂ ସେବା ଟିକସ **(ଜି.ଏସ୍.ଟି)** ଅଧୀନରେ ନିଜକୁ ପଞ୍ଜୀକରଣ କରିବାକୁ ପଡିବ । ପଞ୍ଜୀକରଣ ପରେ, ଏକ ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କୁ **ଜି.ଏସ୍.ଟି.ଆଇ.ଏନ୍** , (ଏକ ୧୫ ଅଙ୍କ ବିଶିଷ୍ଟ କୋଡ୍ ଯାହା ଏକ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର **ଜି.ଏସ୍.ଟି** ପରିଚୟ ନମ୍ବର ଅଟେ) ମିଳିବ । ବାର୍ଷିକ ୨୦ ଲକ୍ଷ ଟଙ୍କାରୁ କମ୍ କାରବାର କରୁଥିବା ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ/ବ୍ୟବସାୟୀ **ଜି.ଏସ୍.ଟି** ଅଧୀନରେ ନିଜକୁ ପଞ୍ଜୀକୃତ କରିପାରନ୍ତି ଅଥବା ନକରିପାରନ୍ତି । କିନ୍ତୁ, ବାର୍ଷିକ ୨୦ ଲକ୍ଷ ଟଙ୍କାରୁ ଅଧିକ କାରବାର କରୁଥିବା ଉଦ୍ୟୋଗୀ/ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କ ପାଇଁ **ଜି.ଏସ୍.ଟି** ଅଧୀନରେ ପଞ୍ଜୀକରଣ ବାଧ୍ୟତାମୂଳକ ଅଟେ ।

୨.୮. ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀତାର ଲାଭ ଏବଂ ଆହ୍ୱାନ:

ଜଣେ କ୍ଷୁଦ୍ର ଉଦ୍ୟୋଗୀ/ବ୍ୟବସାୟମାଲିକ ଭାବରେ ଜୀବନ ସର୍ବଦା ସହଜ ହୋଇନପାରେ, କିନ୍ତୁ ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ଅନେକ ଲାଭ ଉପଭୋଗ କରନ୍ତି |

ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ମଧ୍ୟ କିଛି ଚ୍ୟାଲେଞ୍ଜର ସମ୍ମୁଖୀନ ହୁଅନ୍ତି । ତେବେ ସତର୍କ ଯୋଜନା ଓ ସକାରାତ୍ମକ ମାନସିକତା ମାଧ୍ୟମରେ ଏସବୁକୁ ଦୂର କରି ଏକ ସୁଯୋଗରେ ପରିଣତ କରାଯାଇପାରିବ।

ଲଘୁ- ଉଦ୍ୟୋଗୀତାର ଉପକାରିତା	ଲଘୁ- ଉଦ୍ୟୋଗୀତାରେ ଥିବା ସମସ୍ୟା
• ଆତ୍ମ ସନ୍ତୋଷ ଓ ପରିପୂର୍ଣ୍ଣତାର ଭାବନା • ଏକ ନମନୀୟ କାର୍ଯ୍ୟସୂଚୀ • ସ୍ୱୟଂଶାସିତତା (ଅଟୋନୋମି) • ନିଜ ଇଛା ଓ ଆଗ୍ରହ ଅନୁଯାୟୀ ରୋଜଗାର ପନ୍ଥା ଚୟନ ଗଢ଼ିବାର ସୁଯୋଗ • ନିରନ୍ତର ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଓ ବିକାଶ • ପରିଚାଳନାରେ ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧି • ଅର୍ଥନୈତିକ ବିକାଶ • ଜୀବନଧାରଣ ମାନରେ ଉନ୍ନତି • ସମାନ ଚିନ୍ତାଧାରାର ଲୋକଙ୍କୁ ଭେଟିବାର ସୁଯୋଗ • ଯେଉଁମାନଙ୍କ ସହିତ କାମ କରିବାକୁ ହେବ ସେମାନଙ୍କୁ ଚୟନ କରିବାର ସ୍ୱାଧୀନତା • ଦରମା/ମଜୁରୀ ଅପେକ୍ଷା ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଲାଭ ଅଧିକ ହୋଇପାରେ • ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ [illegible]	• ଅନିଶ୍ଚିତ ଆୟ • କୌଣସି ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ କାର୍ଯ୍ୟ ସମୟ ନଥାଏ • ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ସମୟରେ ରୋଜଗାରର ନିଶ୍ଚିତତା ନଥାଏ • ବଜାରକୁ ନୂଆ ପ୍ରତିଯୋଗୀ ଆସିପାରନ୍ତି • ବ୍ୟବସାୟର ଲକ୍ଷ ଓ ଚିନ୍ତାଧାରା ସଠିକ୍ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ନହେଲେ ଦେବାଳିଆ ହେବାର ସମ୍ଭାବନା ଥାଏ • ଗ୍ରାହକ ଭିତ୍ତିଭୂମି ନିର୍ମାଣ • ଭବିଷ୍ୟତରେ ଆର୍ଥିକ ଅସ୍ଥିରତାର ଆଶଙ୍କା ରହେ • ଦାୟିତ୍ୱ ଅଧିକ ବଢ଼ିଯାଏ • ମାନସିକ ଚାପର ସ୍ତର ଉଚ୍ଚ ରହେ • ବିଫଳ ବ୍ୟବସାୟ ଓ କ୍ଷତି ର ସମ୍ଭାବନା ଥାଏ

୨.୯. ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ସମ୍ମୁଖୀନ ହେଉଥିବା ପ୍ରମୁଖ ପ୍ରତିବନ୍ଧକ ସବୁ:

ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ନିମ୍ନଲିଖିତ ପ୍ରମୁଖ ପ୍ରତିବନ୍ଧକ ସବୁର ସମ୍ମୁଖୀନ ହେଇଥାଆନ୍ତି ଯେଉଁସବୁକୁ ସେମାନେ ସଠିକ୍ ସମୟରେ ଉପଯୁକ୍ତ ପଦକ୍ଷେପ ନେଇ ଦୂର କରିପାରିବେ;

ଏକ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବା ଚୟନ କରିବା: ଜଣେ ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କର ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରିବାର ଦକ୍ଷତା ଏବଂ ଉତ୍ସାହ ଥାଇପାରେ, କିନ୍ତୁ ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗ କିମ୍ବା ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରିବାର ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ସୋପାନ ହେଉଛି ସେ କ'ଣ ଉତ୍ପାଦନ/ବିକ୍ରୟ କରିବେ କିମ୍ବା କେଉଁ ପ୍ରକାରର ସେବା ପ୍ରଦାନ କରିବେ ତାହା ସ୍ଥିର କରିବା । ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପୁର୍ବରୁ ସେମାନେ ନିଜ ସମ୍ପ୍ରଦାୟର/ ଅଞ୍ଚଳର ଏକ ପ୍ରମୁଖ ଚାହିଦା ଚିହ୍ନଟ କରିପାରିବେ ଯାହା ସେମାନେ ପୂରଣ କରିବା ପାଇଁ ଯୋଜନା କରିପାରିବେ । କ'ଣ ଆବଶ୍ୟକତା ରହିଛି ଏବଂ କେଉଁ ଆବଶ୍ୟକତା ପୁରଣ କରିବା ନିମନ୍ତେ ତାଙ୍କ ପାଖରେ ସମ୍ବଳ ଅଛି ତାହା ଜାଣିବା ପାଇଁ ବଜାର ବିଶ୍ଳେଷଣ ଓ ଗବେଷଣା କରିବା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଯଦି ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଜାଣିପାରନ୍ତି ଯେ ତାଙ୍କ ସମ୍ପ୍ରଦାୟର/ ଅଞ୍ଚଳର ଲୋକମାନେ ସେମାନଙ୍କର ମୋଟର ବାଇକ୍ ଧୋଇବା ପାଇଁ ନିଜ ଗାଁ ଅଥବା ପଞ୍ଚାୟତ ବାହାରକୁ ଯାଆନ୍ତି, ସେ ନିଷ୍ପତି ନେଇପାରିବେଯେ ସେହି ଅଞ୍ଚଳରେ ଏକ ଗାଡି ଧୋଇବା ଦୋକାନ (ଭେହିକିଲ୍ ୱାସିଂ ପଏଣ୍ଟ)ର ସ୍ଥାନୀୟ ଚାହିଦା ଅଛି ଯାହା ସେମାନେ ପୂରଣ କରିପାରିବେ ।

ବିକ୍ରୟ ନିମନ୍ତେ ଏକ ରଣନୀତି ତିଆରି କରିବା: ନିଜର ସମୁଦାୟର/ଅଞ୍ଚଳର ଏକ ପ୍ରମୁଖ ସୁଯୋଗ ଚିହ୍ନଟ ହେବା ଓ ସ୍ଥିର ହେବା ପରେ, ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଏହାକୁ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ବିକ୍ରି କରିବାର ସର୍ବୋତ୍ତମ ଉପାୟ ଉପରେ ମଧ୍ୟ ବିଶ୍ଳେଷଣ ଓ ଗବେଷଣା କରିପାରନ୍ତି । ଏଥିପାଇଁ ସେ ଏକ ବଜାରୀକରଣ ଯୋଜନା (ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ଲାନ୍) ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିପାରିବେ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଯଦି ଜଣେ ଦୁର୍ଗମ ଅଞ୍ଚଳର ଯୁବ ଲଘୁ- ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତି ଯେଉଁଠାରେ ସେ ଜାଣନ୍ତି ଯେ ଅନେକ ଲୋକ ସେ ବିକୁଥିବା ଜିନିଷ/ସେହିପରି ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଜିନିଷ/ଉତ୍ପାଦ କିଣିବା ପାଇଁ ସାପ୍ତାହିକ ହାଟକୁ ଆସନ୍ତି । ତା'ପରେ ସେ ସାପ୍ତାହିକ ହାଟରେ ହିଁ ନିଜର ଉତ୍ପାଦ/ଜିନିଷ ପ୍ରଦର୍ଶନ କିମ୍ବା ବିକ୍ରୟ କରିବା ପାଇଁ ଏକ ବିକଳ୍ପ ରଣନୀତି ଆପଣାଇ ପାରିବେ ।

ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ପାଣ୍ଠି ଯୋଗାଡ କରିବା: ଯେଉଁ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ କମ୍ ପୁଞ୍ଜିରୁ ନିଜସ୍ୱ ଭାବେ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତି, ସେମାନଙ୍କ ପାଇଁ ପାଇଁ ପାଣ୍ଠିର ବ୍ୟବସ୍ଥା କରିବାର ଆବସ୍ୟାକତା ଥାଏ । ସେମାନେ ନିଜର/ନିଜ ପାରିବାରିକ ନିବେଶ, ପାରମ୍ପରିକ ବ୍ୟାଙ୍କ ଋଣ କିମ୍ବା କ୍ଷୁଦ୍ର ବ୍ୟବସାୟ ଋଣ ନେଇ ଏହା ଆରମ୍ଭ କରିପାରିବେ । ମୁଖ୍ୟମନ୍ତ୍ରୀ ଜନଜାତି ଜୀବିକା ମିଶନ (ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍.) ଭଳି ଅନେକ ସରକାରୀ ଯୋଜନା ଅଛି ଯେଉଁଥିରୁ ଜନଜାତି ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ କିଛି ଆର୍ଥିକ ସହାୟତା ଓ ଦକ୍ଷତା ବିକାଶ ନିମନ୍ତେ ପ୍ରଶିକ୍ଷଣ ପାଇପାରିବେ । ଯେଉଁ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ନିଜସ୍ୱ ଉଦ୍ୟମରେ ଅଭିବୃଦ୍ଧି କରିବାର ନମୁନା (ମଡେଲ୍) ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି, ସେମାନେ ପ୍ରଥମେ ନିଜ ଗାଁ/ପଞ୍ଚାୟତର ଏକ ଛୋଟ ଗ୍ରାହକ ଦଳକୁ ଉତ୍ତମ ଉତ୍ପାଦ/ସେବା ଯୋଗାଇଦେଇ ନିଜର ପ୍ରତିଷ୍ଠା ପ୍ରତିପାଦନ କରିବାପରେ ଧୀରେ ଧୀରେ ବ୍ଲକ, ଜିଲ୍ଲା ଓ ରାଜ୍ୟର ବହୁଳ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ସେବା ଯୋଗାଇବା ପାଇଁ ପ୍ରସ୍ତୁତି ଆରମ୍ଭ କରିପାରିବେ ।

ଉପଲବ୍ଧ ପାଣ୍ଠିର ସୁପରିଚାଳନା କରିବା: ଏକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ କିମ୍ବା ବ୍ୟବସାୟ ଚଳାଇବାରେ ଅପ୍ରତ୍ୟାଶିତ ପରିସ୍ଥିତିର ସାମ୍ନା କରିବାକୁ ପଡିପାରେ / ଅନିଶ୍ଚିତତା ମଧ୍ୟଦେଇ ଗତିକାରିବାକୁ ପଡିପାରେ । ତେଣୁ, ଜଣେ ଯୁବ ଲଘୁ- ଉଦ୍ୟୋଗୀ ସତର୍କତାର ସହ ନିଜର ପାଣ୍ଠିକୁ ପରିଚାଳନା କରି ପ୍ରସ୍ତୁତ ରହିପାରିବେ । ପାଣ୍ଠି ପରିଚାଳନାରେ ପ୍ରଥମେ ସେମାନେ ଦକ୍ଷ ମାର୍କେଟିଂ ରଣନୀତିକୁ ପ୍ରାଥମିକତା ଦେଇ ପାରିବେ ଏବଂ ଅବଶିଷ୍ଟ ପାଣ୍ଠି ସେମାନଙ୍କର ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଆବଶ୍ୟକତା ଅନୁଯାୟୀ ଆବଣ୍ଟନ କରିପାରିବେ । ଆଗକୁ କେଉଁ ଖର୍ଚ୍ଚ ଆବଶ୍ୟକ ତାହାର ସଠିକ ଆକଳନ କରିବା ଦ୍ୱାରା ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ଅବଶ୍ୟକ ସ୍ଥଳେ ପରିବର୍ତ୍ତନ ନିମନ୍ତେ ଉତ୍ତମ ପ୍ରସ୍ତୁତି କରିପାରିବେ ତଥା ଆବଶ୍ୟକତା ଅନୁଯାୟୀ ସେମାନଙ୍କ ଉପଲବ୍ଧ ପାଣ୍ଠିକୁ ଉପଯୋଗ କରିବାରେ ସଠିକ୍ ନିଷ୍ପତି ନେଇପାରିବେ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଜୈବିକ ଭାବରେ ଉତ୍ପାଦିତ ଖାଇବା ତେଲ ପ୍ରସ୍ତୁତି ଏବଂ ଏହାର ବିକ୍ରୟରେ ନିୟୋଜିତ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଏହା ନିଷ୍ପତି ନେଇପାରନ୍ତି ଯେ ତୈଳ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ (ପେଡିବା)ର କାମ କମ୍ ଖର୍ଚରେ କରିପାରୁଥିବା ଏକ ବଡ ଉଦ୍ୟୋଗକୁ ଦେଇ ସେ ସେଥିରୁ ହେଉଥିବା ସଞ୍ଚୟକୁ ଏହି ତୈଳର ଭଲ ପ୍ୟାକେଜିଂ ଏବଂ ବିକ୍ରୟ (ମାର୍କେଟିଂ) ଭଳି ଅଧିକ ଉପଯୋଗୀ ଖର୍ଚ୍ଚ ନିମନ୍ତେ ବ୍ୟବହାର ଏବଂ ପୁନଃ ଆବଣ୍ଟନ କରିପାରିବେ।

ପାଣ୍ଠି ସୁରକ୍ଷିତ/ବଜାୟ ରଖିବା: ଯୋଗାଣକାରୀମାନଙ୍କୁ ଦେୟ ଦେବାରେ ଯେପରି କୌଣସି ବିଳମ୍ବ ନହୁଏ ସେଥିପାଇଁ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ସଠିକ୍ ଅକଳନ କରି ନିଜ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟର ଅର୍ଥକୁ ସତର୍କତାର ସହ ପରିଚାଳନା କରିବା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ପାଣ୍ଠି ବ୍ୟତୀତ, ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ପ୍ରାପ୍ୟ ପାଇବା ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସମସ୍ତ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ଖର୍ଚ୍ଚ ବହନ କରିବାକୁ ସୁନିଶ୍ଚିତ କରିବା ନିମନ୍ତେ ଅଧସ୍ତନ ଦେୟ (ଡାଉନ୍ ପେମେଣ୍ଟ) ଆଦାୟ କରିପାରିବେ । ଯେତେ ଶୀଘ୍ର ସମ୍ଭବ ଦେୟ ଅନୁରୋଧ ପଠାଇବା ଏବଂ ଉତ୍ପାଦ/ସେବା ଯୋଗାଣ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ କରିବା ମାତ୍ରେ ଦେୟ ଅନୁରୋଧ କରି, ଲ୍ଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ଉଦ୍ୟୋଗର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଦକ୍ଷତାର ସହ ଚାଲୁ ରଖିବା ପାଇଁ ପାଣ୍ଠି ସୁରକ୍ଷିତ କରିପାରିବେ ।

ଉଦ୍ୟୋଗ ନିମନ୍ତେ କର୍ମଚାରୀ (ସହଯୋଗୀ କର୍ମୀ) ଚୟନ କରିବା: ଅନେକ ସମୟରେ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ବୃଦ୍ଧି ପାଉଥିବା କାରଣରୁ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ସହାୟତା ର ଆବଶ୍ୟକତା ପଡିଥାଏ । ଅଧିକ କର୍ମଚାରୀ(ସହଯୋଗୀ କର୍ମୀ)ଙ୍କୁ ନିୟୋଜିତ କରିବା ସମୟରେ, ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ନିଜର ଉଦ୍ୟୋଗ ନିମନ୍ତେ ଉପଯୁକ୍ତ, ସଚ୍ଚୋଟ ଏବଂ ଭଲ ଲୋକଙ୍କୁ ଚୟନ ଏବଂ ନିୟୋଜିତ କରିବା ପ୍ରତି ଧ୍ୟାନଦେବା ଆବଶ୍ୟକ ।

କର୍ମଚାରୀ (ସହଯୋଗୀ କର୍ମୀ) ମାନଙ୍କର ପରିଚାଳନା: ଏକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟର ନିର୍ମାତା ଏବଂ ନେତା ଭାବରେ, ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ସେମାନଙ୍କ କର୍ମଚାରୀ/ଦଳକୁ ଉଦ୍ୟୋଗର ଲକ୍ଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକୁ କିପରି ସର୍ବୋତ୍ତମ ଭାବରେ ସମ୍ପାଦନ କରିବେ ସେ ବିଷୟରେ ମାର୍ଗଦର୍ଶନ କରିବା ଅବଶ୍ୟକ । ପ୍ରତ୍ୟେକ ଭୂମିକା ପାଇଁ ସ୍ପଷ୍ଟ, ବିସ୍ତୃତ ନିର୍ଦ୍ଦେଶାବଳୀ ତିଆରି କରି ସେମାନେ ଏହା ହାସଲ କରିପାରିବେ । ଜଣେ ଉଦ୍ୟୋଗୀ, ଉଦ୍ୟୋଗର/ବ୍ୟବସାୟର ଲକ୍ଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକୁ ଭଲଭାବରେ ବତାଇଦେଲେ ତାଙ୍କର କର୍ମଚାରୀ/ଦଳର ସଦସ୍ୟମାନେ ସେମାନଙ୍କଠାରୁ କ'ଣ ଆଶା କରାଯାଏ ଏବଂ ସେମାନେ କ'ଣ ପାଇଁ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଭଲ ଭାବରେ ବୁଝିପାରିବେ । ଉଦାହରଣ

ସ୍ୱରୂପ, ଯଦି ବିଭିନ୍ନ ବୃକ୍ଷ, ଲାତ ଓ ଫସଲର ଫୁଲ ହିସାବରେ ମହୁ ସଂଗ୍ରହ, ଏହାର ଭଲ ପ୍ୟାକେଜିଂ ଓ ବିକ୍ରୟ ପାଇଁ ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ ଏକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗର ପ୍ରତିଷ୍ଠାତା ତାଙ୍କର କର୍ମଚାରୀ/ଦଳକୁ ସେ କାହିଁକି ଏପରି ଉଦ୍ୟୋଗ ଆରମ୍ଭ କରିଥିଲେ ତାହାର କାହାଣୀ କୁହନ୍ତି, ତେବେ ସେମାନେ ସମ୍ପୃକ୍ତ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କ ଆବଶ୍ୟକତା ପୂରଣ କରିବା ପାଇଁ ଫୁଲ ହିସାବରେ ମହୁ ପ୍ରଦାନ କରିବାର ସାଧାରଣ ଲକ୍ଷ୍ୟ ଦିଗରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଅଧିକ ପ୍ରେରଣା ପାଇପାରିବେ ।

ବ୍ୟବସାୟର ସମ୍ପ୍ରସାରଣ: ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ନିଜର ବ୍ୟବସାୟ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରି ସଫଳତାର ଏକ ସ୍ତରରେ ପହଞ୍ଚିବା ପରେ ସେ ଏହାର ଅଧିକ ବିସ୍ତାର କରିବାକୁ ନିଶ୍ଚୟ ଆଶାରଖିବେ । ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ପରିଚାଳନାର ଏହି ପର୍ଯ୍ୟାୟରେ ଅଧିକ ଚାହିଦା ପୂରଣ କରିବାର ଉପାୟ ଖୋଜିବା, ନୂତନ ଅଂଶୀଦାରଙ୍କ ଉପରେ ଗବେଷଣା କରିବା ଏବଂ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟରେ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ତାଙ୍କ ନିଜ ଭୂମିକାର ପୁନଃ ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ କରିବା ସମେତ ଅନେକ ବିଚାର କରିବା ଆବଶ୍ୟକ । ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଉଦ୍ୟୋଗର ଆବଶ୍ୟକତାକୁ ଭଲ ଭାବରେ ପୂରଣ କରିବା ପାଇଁ ପୂର୍ବରୁ ଥିବା ପ୍ରକ୍ରିୟା ଓ ସାଧନ ଗୁଡ଼ିକୁ ପରିବର୍ତନ କିମ୍ବା ସଂଶୋଧନ କରିପାରିବେ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଯଦି ଏକ ସୁଆଁ, ମାଣ୍ଡିଆ ଇତ୍ୟାଦି (ମିଲେଟ୍) ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ ଉଦ୍ୟୋଗ ଏକ ଛୋଟ ଅଞ୍ଚଳର କମ୍ ଗ୍ରାହକ ମନଙ୍କ ପାଇଁ ନିର୍ମିତ ମେସିନ୍ ଏବଂ ଉପକରଣ ବ୍ୟବହାର କରେ, ତେବେ ସେମାନେ ଏକ ବ୍ୟାପକ ଅଞ୍ଚଳର ଅଧିକ ଗ୍ରାହକ ମାନଙ୍କୁ ଉତ୍ତମ ସେବା ଯୋଗାଇ ଦେବାପାଇଁ ନିଜର ଭିତ୍ତିଭୂମୀ, ଯନ୍ତ୍ରପାତି ଏବଂ ଉପକରଣ ଇତ୍ୟାଦିକୁ ଉନ୍ନୟନ (ଅପଗ୍ରେଡ୍) କରିପାରିବେ ।

ସମୟ ପରିଚାଳନା: ଏକ ନୂତନ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରିବା ଏବଂ ଏହାକୁ ପରିଚାଳନା କରିବା ନିମନ୍ତେ ସମୟ ଅନୁଯାୟୀ ଅନେକ ଦାଇତ୍ୱ ସମ୍ପନ୍ନ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ ପଡିଥାଏ । ତେଣୁ, ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ସେମାନଙ୍କର ବିଭିନ୍ନ ଦାୟିତ୍ୱର ଗୁରୁତତ୍ୱକୁ ଅଧାରକରି ପ୍ରାଥମିକତା ଆଧାରରେ ସେ ସବୁକୁ ସମ୍ପାଦନ କରିବା ନିମନ୍ତେ ସମୟସୀମା ନିଧାର୍ଯ୍ୟ କରିପାରନ୍ତି । ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କର ନିଜସ୍ୱ ଭୂମିକାରେ ମଧ୍ୟ ଅନେକ ଦାୟିତ୍ୱ ରହିଥାଏ, ତେଣୁ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ସମୟ ପରିଚାଳନା କରିବା ପାଇଁ ବିଭିନ୍ନ ଉପାୟ ଅବଲମ୍ବନ କରିପାରନ୍ତି । ସେମାନେ ଏକ ଭଲ ରଣନୀତି ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ତାହା ହେଉଛି ଉଦ୍ୟୋଗରେ ନିଜ ପାଇଁ ଏବଂ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଲକ୍ଷ୍ୟ ନିଧାର୍ଯ୍ୟ କରିବା । ଏହାଦ୍ୱରା ସେମାନେ ଆକଳନ କରିପାରିବେ ଯେ ଅତି ଗୁରୁତ୍ୱପୁର୍ଣ୍ଣ ଓ ଜରୁରୀ ଲକ୍ଷ ହାସଲ କରିବା ପାଇଁ ପ୍ରାଥମିକତ ଅଧାରରେ କେଉଁ କାର୍ଯ୍ୟ ଗୁଡିକ କରିବା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଜରୁରୀ ଏବଂ ସେମାନେ କେଉଁ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଟିକେ ବିଳମ୍ବ କିମ୍ବା ଡେରିରେ କରିପାରିବେ ।

ଆତ୍ମବିଶ୍ୱାସ ବଜାୟ ରଖିବା: ଏକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପାଇଁ ସର୍ବଦା ଆତ୍ମବିଶ୍ୱାସର ଯେତିକି ଆବଶ୍ୟକ ଥାଏ, ଏହାକୁ ଚଳାଇବା ପାଇଁ ସେତିକି ଅଥବା ତା ଠାରୁ ଅଧିକ ଆବଶ୍ୟକ ପଡିଥାଏ । ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଆତ୍ମବିଶ୍ୱାସ ବଜାୟ ରଖିବା ଜରୁରୀ ଯାହାଦ୍ୱାରା ସେମାନେ ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ଭାବରେ ନେତୃତ୍ୱ ନେଇପାରିବେ ଏବଂ ଉପଯୁକ୍ତ ବ୍ୟବସାୟିକ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେଇପାରିବେ । ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ନିଜର ସଫଳତାର ପ୍ରଗତିକୁ ଅନୁଶୀଳନ (ଟ୍ରାକ୍) କରିବା ଏବଂ ପ୍ରତିଫଳିତ କରିବା ପାଇଁ ଭିନ୍ନ ଭାବେ ଦୀର୍ଘ କାଳୀନ ଏବଂ ସ୍ୱଳ୍ପ କାଳୀନ ଲକ୍ଷ୍ୟ ଧାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ନିହାତି ଆବଶ୍ୟକ । ଯେତେବେଳେ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଅଧିକ ଆତ୍ମବିଶ୍ୱାସୀ ହୁଅନ୍ତି, ସେ ଆହ୍ୱାନର ମୁକାବିଲା କରିବାକୁ ଅଧିକ ପ୍ରସ୍ତୁତ ଅନୁଭବ କରିପାରନ୍ତି ଏବଂ କର୍ମଚାରୀ/ନିଜର ଦଳର ସଦସ୍ୟମାନେ ମଧ୍ୟ ସେହି ଅନୁଯାୟୀ ତାଙ୍କୁ ସହଯୋଗ କରିଥାଆନ୍ତି ।

ଅଂଶୀଦାରମାନଙ୍କ ସହ ସହଯୋଗ: ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କ ପାଇଁ, ଯେଉଁମାନଙ୍କର ସଂଗଠନ ଭଲ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରୁଛି, ସେମାନେ ଅନ୍ୟ ୱଉଦ୍ୟୋଗୀ କିମ୍ବା ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଭାଗିଦାରୀ କରିବାକୁ ବିଚାର କରିପାରନ୍ତି । ଯଦିଓ ଏହା ସେମାନଙ୍କୁ ନେତୃତ୍ୱ ଦାୟିତ୍ୱ ବଣ୍ଟନ କରିବା ଏବଂ ପାଣ୍ଠି ବୃଦ୍ଧି କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରେ, କିନ୍ତୁ ଅନେକ ବିଚାର ଅଛି । ପ୍ରଥମତଃ, ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ଉନ୍ନତିର କ୍ଷେତ୍ରଗୁଡ଼ିକର ଆକଳନ କରିପାରିବେ, ଏକ ଭାଗିଦାରୀ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରିବ କି ନାହିଁ ଏବଂ ଉଦ୍ୟୋଗକୁ ଫାଇଦା ଦେବା ପାଇଁ ସେମାନଙ୍କର ଦକ୍ଷତା ଏବଂ ଦକ୍ଷତା କିପରି ଏକାଠି ହୋଇପାରିବ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ମୁଖ୍ୟତଃ ନୂତନ ପୋଷାକ ସାମଗ୍ରୀ ତିଆରି କରିବା ପାଇଁ ଛୋଟ ଧରଣର

ଟେଲରିଂ ଦୋକାନ ଆରମ୍ଭ କରିବାକୁ ଯୋଜନା କରୁଥିବା ଦୁଇ କିମ୍ବା ଅଧିକ ଦର୍ଜି ଭବିଷ୍ୟତରେ ସମସ୍ତ ସ୍ଥାନୀୟ ବିଦ୍ୟାଳୟର ଛାତ୍ରଛାତ୍ରୀଙ୍କ ପାଇଁ ବ୍ଲକ/ଯୋଗାଣ ପୋଷାକ ସାମଗ୍ରୀର ଆବଶ୍ୟକତା ପୂରଣ କରିବା ପାଇଁ ସ୍କେଲରେ ପୋଷାକ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ପାଇଁ ସହଯୋଗ କରିପାରିବେ । ସେମାନେ କିଛି ପୋଷାକ ବ୍ୟବସାୟୀ କିମ୍ବା ସମାନ ଅନଲାଇନ୍ ପ୍ଲାଟଫର୍ମ ସହିତ ବ୍ୟାପକ ପରିମାଣରେ ଯୋଗାଣ ପାଇଁ ସଂଯୋଗ ସ୍ଥାପନ କରିପାରିବେ ।

୨.୧୦. ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିବାରେ/ବ୍ୟବସାୟରେ ସଫଳତା ଏବଂ ବିଫଳତାକୁ ବୁଝିବା:ଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ/ବ୍ୟବସାୟ ମାଲିକମାନେ ସେମାନଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ କିପରି ଯୋଜନା କରନ୍ତି, ସଂଗଠିତ କରନ୍ତି, ପରିଚାଳନା କରନ୍ତି ଏବଂ ତଦାରଖ କରନ୍ତି ଏବଂ ସେମାନେ ସମ୍ମୁଖୀନ ହେଉଥିବା ବିପଦକୁ କିପରି ପରିଚାଳନା କରନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟର ସଫଳତା ଏବଂ ବିଫଳତା ଓ ଏହାର ମାତ୍ରା ନିର୍ଭର କରେ ।

ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟରେ ସଫଳତା

ଯେତେବେଳେ ଉଦ୍ୟୋଗୀ/ବ୍ୟବସାୟ ମାଲିକ ତାଙ୍କ ନିଜର ଲକ୍ଷ୍ୟ ପୂରଣ କରନ୍ତି, ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଦେଖନ୍ତି ଏବଂ ଗ୍ରାହକମାନେ ତାଙ୍କ ଉଦ୍ୟୋଗ ଓ ଉତ୍ପାଦ ଉପରେ ଖୁସି ଥାଆନ୍ତି ।

ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟରେ ବିଫଳତା

ଯେତେବେଳେ ଉଦ୍ୟୋଗୀ / ବ୍ୟବସାୟ ମାଲିକ ନିଜର ଲକ୍ଷ୍ୟ ଭୁଲି ଯାଆନ୍ତି, ଅର୍ଥ ସମସ୍ୟା ରଖନ୍ତି ଏବଂ ଗ୍ରାହକମାନେ ତାଙ୍କ ଉତ୍ପାଦ/ସେବାରେ ଖୁସି ସନ୍ତୁଷ୍ଟ ହୋଇନଥାଆନ୍ତି ।

ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ତାଙ୍କର ଲକ୍ଷ୍ୟ, ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ କିମ୍ବା ଆଶାନୁରୂପ ଫଳାଫଳରେ ପହଞ୍ଚିବାକୁ ତାଙ୍କର ସଫଳତା କୁହାଯିବ । ବିଫଳତା ହେଉଛି ଆଶାନୁରୂପ ଫଳାଫଳ ନ ପାଇବାର ଅବସ୍ଥା ଏବଂ ସାଧାରଣତଃ ସଫଳତାର ବିପରୀତ । ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିଶ୍ୱାସ ଆଧାରରେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ପାଇଁ ବିଫଳତା ସାଧାରଣତଃ ଅଲଗା ଅଲଗା ହୋଇଥାଏ ।

ଜୀବନରେ ବିଫଳତା ଯେପରି ଅନିବାର୍ଯ୍ୟ, ସେମିତି ଉଦ୍ୟୋଗ ଓ ବ୍ୟବସାୟ କ୍ଷେତ୍ରରେ ମଧ୍ୟ ଏହା ଅପରିହାର୍ଯ୍ୟ । କିନ୍ତୁ ଏହା ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ/ବ୍ୟବସାୟ ମାଲିକଙ୍କୁ ପଛକୁ ବୁଲି ଦେଖିବା ଏବଂ ନିଜର ଭୁଲରୁ ଶିଖିବାର ସୁଯୋଗ ଦେଇଥାଏ ଏବଂ ତାଙ୍କୁ ଭବିଷ୍ୟତରେ ବଡ ସଫଳତା ପାଇବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ ।

ବିଫଳତା ଚିନ୍ତାଜନକ ହୋଇପାରେ, "ସଫଳତା ହେଉଛି ଉତ୍ସାହ ନ ହରାଇ ବିଫଳତାରୁ ଆହୁରି ବିଫଳତା ଆଡକୁ ଯିବା" । "ଅକୃତକାର୍ଯ୍ୟ" ହେବାର ଅର୍ଥ ହେଉଛି "ଶିଖିବାରେ ପ୍ରଥମ ପ୍ରୟାସ" । "ବିଫଳତା" ଶବ୍ଦଟି ଜଣେ ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ସଫଳତାର ଏକ ଚମତ୍କାର ମାର୍ଗ । ବେଳେବେଳେ, ଜଣେ ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ଭବିଷ୍ୟତରେ ସମ୍ମୁଖୀନ ହେବାକୁ ଥିବା ବିଭିନ୍ନ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ସମସ୍ୟାସବୁର ସମାଧାନ ଖୋଜିବାକୁ ପଡିଥାଏ । ତେଣୁ ବିଫଳତା ଜଣେ ଯୁବ ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ କିଛି ନୂଆ ଶିଖାଏ, ଯାହା ସଫଳତା ଆଡକୁ ବାଟ କଢାଇଥାଏ ।

୨.୧୧. ଜଣେ ଭଲ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଗୁଣ ସମୂହ:

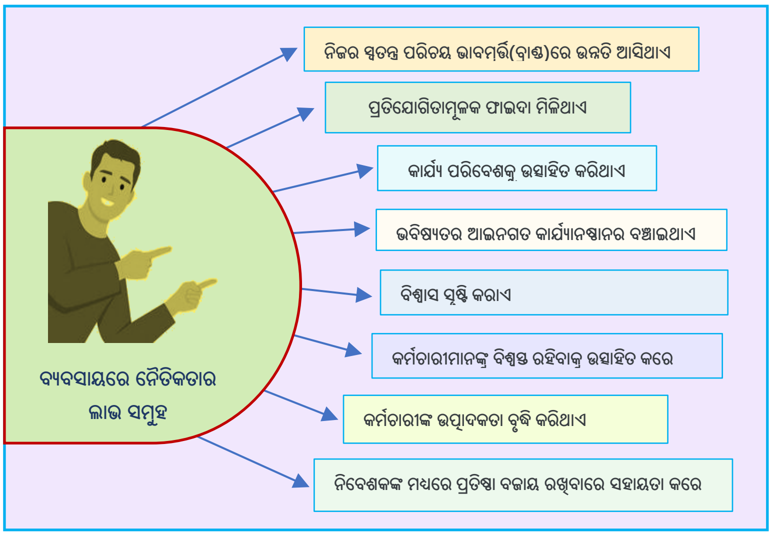
ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କର ଅନେକ ଭଲ ଗୁଣ ରହିବା ଆବଶ୍ୟକ ଯାହା ତାଙ୍କୁ ନିଜର ବ୍ୟବସାୟକୁ ସଫଳ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ଅଧିକାଂଶ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଜଣେ ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କର ସେହି ସମସ୍ତ ଗୁଣ ନଥାଏ । ତେଣୁ, ତାଙ୍କୁ ସେହି ସବୁ ଭଲ ଗୁଣଗୁଡିକ ଜାଣିବାକୁ ଓ ଶିଖିବାକୁ ପଡିଥାଏ ଯାହା ତାଙ୍କ ପାଖରେ ନାହିଁ ।

ଜଣେ ଉତ୍ତମ ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଗୁଣ ସମୂହ		
ସୃଜନଶୀଳ ଏବଂ ଅଭିନବ	ଏକ ସୀମାକୁ ଅତିକ୍ରମ କରିବାକୁ କାର୍ଯ୍ୟକରିବା	ସ୍ୱାଧୀନତାକୁ ପସନ୍ଦ କରିବା
ଆତ୍ମବିଶ୍ୱାସୀ, ଦୃଢ଼ ଏବଂ ନିରନ୍ତର	ସମୟର ସୁପରିଚାଳନା	ଆତ୍ମ-ପ୍ରେରଣା ଏବଂ ଆତ୍ମବିଶ୍ୱାସ ରଖିବା
କଠିନ ପରିଶ୍ରମୀ	ଭିନ୍ନ ଦୃଷ୍ଟିକୋଣ ରଖୁଥିବା	ଶୃଙ୍ଖଳା ବଜାୟ ରଖିବା
ବିଭିନ୍ନ କାମ କରିପାରୁଥିବା (ମଲ୍ଟି-ଟାସ୍କିଂ)	ପ୍ରକୃତ ବିକ୍ରେତା ହୋଇଥିବା	ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ବିଚାର/ନିଷ୍ପତି ନେବା

ଜଣେ ଉତ୍ତମ ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଗୁଣ ସମୂହ		
ମିତବ୍ୟୟୀ	ସ୍ରୋତ ବିରୁଦ୍ଧରେ ଏବଂ ପ୍ରତିକୂଳ ପରିସ୍ଥିତିକୁ ସାମ୍ନା କରିବାର ଇଛା ରଖିବା	ପରିବର୍ତ୍ତନକୁ ଗ୍ରହଣ କରିବାର କ୍ଷମତା ରଖିବା
ପ୍ରତିକୂଳ ପରିସ୍ଥିତିକୁ ସାମ୍ନା କରିବାର ଦକ୍ଷତା	ଉଚ୍ଚ ଶକ୍ତିସମ୍ପନ୍ନ ଚିନ୍ତାଧାରା/ବିଚାର	ନେତୃତ୍ୱ ନେବାର ଦକ୍ଷତା ରଖିବା
ବିଚାରଶୀଳ, ସଠିକ, ବିସ୍ତୃତ ଏବଂ ଗୁଣବତ୍ତା ସମ୍ପନ୍ନ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା	ଉନ୍ନତ ଭବିଷ୍ୟତ ଖୋଜିବା	ଲାଭ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେବା
ଧ୍ୟାନ କେନ୍ଦ୍ରିତ/ନିବଦ୍ଧ ଏବଂ ବିଶ୍ୱସ୍ତ ରହିବା	ସୁଯୋଗ ଖୋଜିବା	ସମ୍ବଳ ସଂଗ୍ରହ କରିବାର ଦକ୍ଷତା ରଖିବା

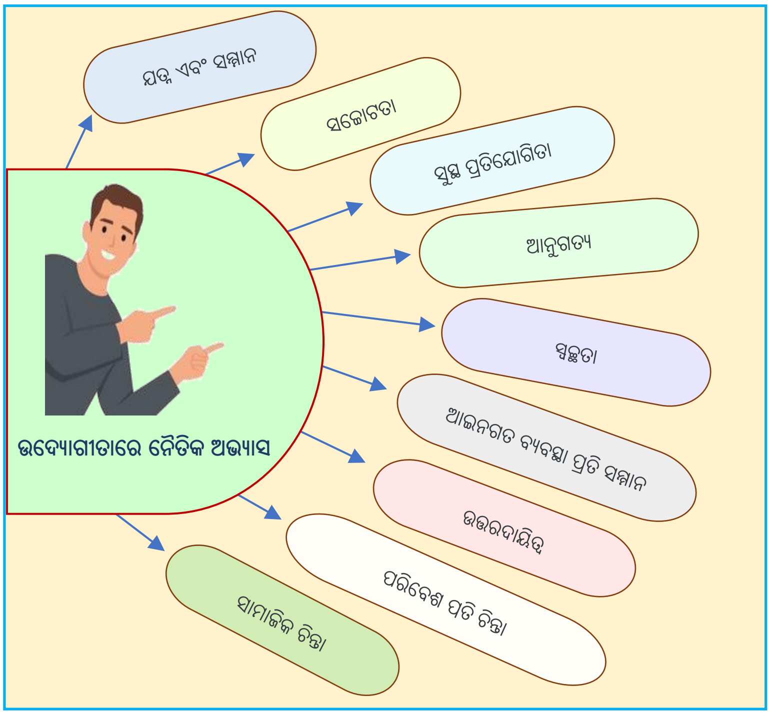
୨.୧୨.ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀତାରେ ନୈତିକତା:

ଉଦ୍ୟୋଗରେ ନୈତିକତା ହେଉଛି ନୈତିକ ମାନଦଣ୍ଡ ଏବଂ ଅଭ୍ୟାସର ଏକ ସମୂହ ଯାହା ଜଣେ ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ/ବ୍ୟବସାୟ ମାଲିକଙ୍କୁ ସମ୍ମାନ, ନିରପେକ୍ଷତା, ବିଶ୍ୱାସ ଏବଂ ଦାୟିତ୍ୱ ଭଳି ନୀତି ବିଷୟରେ ମାର୍ଗଦର୍ଶନ କରେ । ବ୍ୟବସାୟିକ ନୈତିକତା ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ/ବ୍ୟବସାୟ ମାଲିକଙ୍କୁ ସଠିକ ଏବଂ ନୈତିକ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ସହିତ ବିଶ୍ୱାସ ସୃଷ୍ଟି କରିବାରେ ମଧ୍ୟ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।



ଗ୍ରାହକ ଓ ନିବେଷକମାନେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ କିପରି ଅନୁଭବ କରିଥାଆନ୍ତି ସେଥିରେ ତାଙ୍କର ଚରିତ୍ର ଏବଂ ନୈତିକତା ଏକ ବଡ଼ ଭୂମିକା ଗ୍ରହଣ କରିଥାଏ । ବ୍ୟବସାୟିକ ନୈତିକତା ଗ୍ରାହକ, କର୍ମଚାରୀ, ସହାୟତା ପ୍ରଦାନକାରୀ (ସରକାରୀ/ବେସରକାରୀ), ନିବେଶକ ଏବଂ ସାଧାରଣ ଜନତାଙ୍କ ମନରେ ଏକ ଅନନ୍ୟ ଧାରଣା ସୃଷ୍ଟି କରିପାରେ ।

ଉଦ୍ୟୋଗ ବିକାଶର କେତେକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ନୈତିକତା ହେଉଛି; ଆତ୍ମନିୟନ୍ତ୍ରଣ, ସାମାଜିକ ଦାୟିତ୍ୱବୋଧ, ସୁସ୍ଥ ଅନୁକରଣ ସୃଷ୍ଟି କରିବା, ବିକାଶ ଜାରି ରଖିବାର ଧାରଣା ପ୍ରୟୋଗ କରିବା ତଥା ଅନ୍ୟ ଉଦ୍ୟୋଗଉପରେ ବିଶ୍ୱାସ କରିବା ଇତ୍ୟାଦି ।



ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ନୈତିକତା ମଧ୍ୟରେ ବ୍ୟବସାୟର ନିଷ୍ପତ୍ତି ଏବଂ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ମାର୍ଗଦର୍ଶନ କରୁଥିବା ନୀତି ଏବଂ ଅଭ୍ୟାସ ଗୁଡିକ ମଧ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ।

2.12. ଉଦ୍ୟୋଗ ବିକାଶରେ ନୈତିକତାର ଗୁରୁତ୍ୱ ଏବଂ ଲାଭ: ଉଦ୍ୟୋଗ ବିକାଶ ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟରେ ଉତ୍ତମ ପରିଚାଳନା, ନୂତନ ପ୍ରତିଭାଙ୍କୁ ଆକୃଷ୍ଟ କରିବା, ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ସହିତ ସକାରାତ୍ମକ ସମ୍ପର୍କ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ଏବଂ ନୂତନ ନିବେଶକଙ୍କୁ ଆକୃଷ୍ଟ କରିବା ନିମନ୍ତେ ନୈତିକତା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ।

ଉଦ୍ୟୋଗ ବିକାଶ ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟରେ ନୈତିକତା ଅବଲମ୍ବନ କରିବାଦ୍ବାରା ଅନେକ ଲାଭ ହୋଇଥାଏ ଯେପରିକି, ପ୍ରତିଯୋଗିତାମୂଳକ ଲାଭ ହାସଲ ହୋଇଥାଏ, ନିଜର ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ପରିଚୟ/ଭାବମୂର୍ତ୍ତିରେ ଉନ୍ନତି ଆସିଥାଏ, କର୍ମଚାରୀମାନେ ଉତ୍ସାହିତ ହୋଇଥାଆନ୍ତି ଏବଂ ଏହା ଭବିଷ୍ୟତରେ କୌଣସି ଆଇନଗତ କାର୍ଯ୍ୟାନୁଷ୍ଠାନରୁ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟକୁ ବଞ୍ଚାଇବାରେ ସହାୟକ ହୋଇଥାଏ ।

2.13. ଉଦ୍ୟୋଗ ବିକାଶରେ ନୈତିକତା ରକ୍ଷା ନିମନ୍ତେ କ'ଣ ନ କରିବା ଦରକାର:

ପ୍ରତ୍ୟେକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ କିଛି ସାଧାରଣ ଭୁଲକୁ ଏଡ଼ାଇବା ଆବଶ୍ୟକ । ବ୍ୟବସାୟ ଆଚରଣ ବିଧି ପାଇଁ ସର୍ବନିମ୍ନ ମାନଦଣ୍ଡଠାରୁ କମ୍ ଥିବା କୌଣସି ଜିନିଷ/ପଦାର୍ଥ/ସେବାକୁ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟରେ ଅନୈତିକ ଅଭ୍ୟାସ କୁହାଯାଏ । ଏପରି ଅନୈତିକ ଅଭ୍ୟାସ ଓ ଆଚରଣ ଗୁଡିକ ମନୁଷ୍ୟ, ପଶୁ ଅଥବା ପରିବେଶ ପ୍ରତି ଦୁର୍ବ୍ୟବହାରର କାରଣ ହୋଇଥାଏ ଯାହାକୁ ନୈତିକ ଭାବରେ ଭୁଲ ବୋଲି ବ୍ୟାପକ ଭାବରେ ସ୍ୱୀକାର କରାଯାଏ ।

ଉତ୍ତମ ଗ୍ରାହକ ସମ୍ପର୍କ ଏବଂ ସୁସ୍ଥ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ସମସ୍ତ ପ୍ରକାରର ବ୍ୟବସାୟ ଅନୈତିକ ଅଭ୍ୟାସଠାରୁ ଦୂରେଇ ରହିବା ଆବଶ୍ୟକ ।

2.14. ଜଣେ ସଫଳ ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ମୌଳିକତା: ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ସଫଳ ହେବା ପାଇଁ ଅନେକ ଭଲ ଗୁଣସମୁହର ଆବଶ୍ୟକତା ଥାଏ । ଜଣେ ସଫଳ କ୍ଷୁଦ୍ର ଉଦ୍ୟୋଗୀ ହେବାର କିଛି ଗୁଣ ହେଉଛି;

ନେତୃତ୍ୱ ଦକ୍ଷତା: ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗରେ ସଫଳ ହେବା ପାଇଁ ନେତୃତ୍ୱ ଦକ୍ଷତା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ନିଜର ବ୍ୟବସାୟର ନେତୃତ୍ୱ ନେବାରେ ସକ୍ଷମ ହେବା ଉଚିତ ଏବଂ ଯେଉଁମାନଙ୍କ ସହିତ/ ଯେଉଁମାନଙ୍କୁ ନେଇ ସେ କାମ କରନ୍ତି ସେମାନଙ୍କୁ ପ୍ରେରଣା ଦେବା ଉଚିତ୍ ।

କଠିନ ପରିଶ୍ରମ: ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ପ୍ରତିଦିନ ନିରନ୍ତର ଭାବେ କାମ କରିବାକୁ ପଡେ । ଉଦ୍ୟୋଗରେ ଭଲ ଅର୍ଥ ରୋଜଗାର ମୁଖ୍ୟତଃ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ କଠିନ ପରିଶ୍ରମ ଉପରେ ନିର୍ଭର କରେ ।

ପ୍ରତିକୁଳ ପରିସ୍ଥିତି(ରିସ୍କ)କୁ ସାମ୍ନା କରିପାରିବାର ଆତ୍ମବିଶ୍ୱାସ: ଜଣେ ଲଘୁ- ଉଦ୍ୟୋଗୀ ତାଙ୍କର ଉଦ୍ୟୋଗ/ ବ୍ୟବସାୟକୁ ଆଗେଇ ନେବା ଏବଂ ରାଜସ୍ୱରେ ଉନ୍ନତି ଆଣିବା ପାଇଁ ପ୍ରତିକୁଳ ପରିସ୍ଥିତି(ରିସ୍କ)କୁ ସାମ୍ନା କରିପାରିବାରେ ଭୟ କରିବା ଉଚିତ ନୁହେଁ ।

ପ୍ରତିଯୋଗିତାମୂଳକ ଭାବନା: ଜଣେ ଲଘୁ- ଉଦ୍ୟୋଗୀ ନିଜ ଅଞ୍ଚଳରେ ସମାନ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟରେ ସମ୍ପୃକ୍ତ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ତୁଳନାରେ ଭଲ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବାର ଇଚ୍ଛା ରଖନ୍ତି ଯାହାଦ୍ୱାରା ତାଙ୍କ ଠାରୁ କିଣିବା ପାଇଁ ଅଧିକ ଲୋକ ଆକୃଷ୍ଟ ହୁଅନ୍ତି ଏବଂ ତାଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟରେ ଉନ୍ନତି ଆସେ ।

ଅଭିଳାଷ: ବ୍ୟବସାୟରେ ସଫଳ ହେବାକୁ ହେଲେ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଲକ୍ଷ୍ୟରେ ପହଞ୍ଚିବା ପାଇଁ ଯାହା ବି କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ତାହା କରିବାକୁ ପ୍ରୟାସ ଜାରିରଖିବା ଦରକାର । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଘରେ କ୍ଷୁଦ୍ର ଶସ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ (ମିଲେଟ୍ ପ୍ରୋସେସିଂ) କାମ ଆରମ୍ଭ କରିଛନ୍ତି, ସେ ଆସନ୍ତା ବର୍ଷ ଆଉ ଏକ ବଡ଼ ପ୍ରୋସେସିଂ ମେସିନ୍ କିଣିପାରିବେ, ଆଉ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ କାମରେ ଲଗାଇ ପାରିବେ, ଯାହାଦ୍ୱାରା ସେ ବାହାର ବଜାରରୁ ମଧ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟାକୃତ ଏବଂ ପ୍ୟାକେଜ୍ ହୋଇଥିବା କ୍ଷୁଦ୍ର ଶସ୍ୟଗୁଡିକର ଅଧିକ ଅର୍ଡର ନେଇପାରିବେ ଏବଂ ଅଧିକ ରୋଜଗାର କରିପାରିବେ ।

ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ କେବଳ ଉଦ୍ୟୋଗ ନିର୍ମାଣ/ବ୍ୟବସାୟ କରନ୍ତି ନାହିଁ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କର ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସମ୍ପତ୍ତି ବୃଦ୍ଧି କରନ୍ତି ନାହିଁ; ବରଂ ସେମାନେ ନୂତନ ନିଯୁକ୍ତି ଏବଂ ସୁଯୋଗ ସୃଷ୍ଟି କରି, ଅଭିନବତାକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରି ଏବଂ ନୂତନ ବଜାର, ଉତ୍ପାଦ ଏବଂ ସେବାଗୁଡିକର ବିକାଶ କରି ସ୍ଥାନୀୟ ଅଞ୍ଚଳର ଅର୍ଥନୀତିକୁ ପ୍ରଭାବିତ କରିଥାଆନ୍ତି ।

୨.୧୫. ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ନିମନ୍ତେ ବିଭିନ୍ନ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗର ଏକ ତାଲିକା:

ନିମ୍ନରେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଗୁଡିକର ଏକ ଅସ୍ଥାୟୀ ତାଲିକା ଦିଆଯାଇଛି । ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ନିଜର ପାଖରେ ଥିବା **ପାଣ୍ଠି**, ନିଜ ଅଞ୍ଚଳର ଆବଶ୍ୟକତା, ନିଜର ଦକ୍ଷତା ଏବଂ ଉଦ୍ୟୋଗର ଅଭିବୃଦ୍ଧିର ସମ୍ଭାବନା ଇତ୍ୟାଦି ଆଧାରକୁ ଦୃଷ୍ଟିରେରଖି ନିମ୍ନରେ ଦିଆଯାଇଥିବା ତାଲିକାରୁ ଅଥବା ତାଲିକା ବାହାରୁ ସେମାନଙ୍କୁ ସୁହାଇଲ ଭଳି କୌଣସି ଏକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ଚୟନ କରିପାରିବେ ।

ଉଦ୍ୟୋଗର ପ୍ରକାର ଅନୁଯାୟୀ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗଗୁଡ଼ିକର ଏକ ତାଲିକା			
କ୍ର.ନଂ.	ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗର ପ୍ରକାର	କ୍ର.ନଂ.	ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗର ପ୍ରକାର
	କୃଷି ଭିତ୍ତିକ ଓ ଖାଦ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ ଉଦ୍ୟୋଗ		
୧	ମିଠା ପ୍ରସ୍ତୁତି (ଗୋଲାପଜାମୁ, ରସଗୁଲା, ଛେନାପୋଡ଼, ଲଡୁ, ପେଡା ଇତ୍ୟାଦି)	୧୬	ଦୁଗ୍ଧ ଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ (ଖିର, ଦହି, ଛେନା, ପନିର, ଘି, ଖୁଆ, ଛେନା ପଡ଼ା ଇତ୍ୟାଦି)
୨	ଶୁଖିଲା ମିଠା ପ୍ରସ୍ତୁତି (ବାଦାମ/ଚଣା ଲଡୁ, ରାଶି ଲଡୁ, ନଡିଆ କୋରା, ମଇଦା ଲଡୁ ଇତ୍ୟାଦି)	୧୭	ଛୋଟ ଧାନ କଳ / ରାଇସ୍ ମିଲ୍
୩	ଖାଜା ଭୁଜା (ଦାନ୍ତିକିଲି, ସୁପୁଲୁ, ଖାଡିଆଲୁ, ମୁଡୁକି ଇତ୍ୟାଦି) ତିଆରି	୧୮	ଡାଲି ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ
୪	ଚିପ୍ସ (ଆଳୁ/କଦଳୀ/କନ୍ଦମୁଳ /କାଠକନ୍ଦା) ତିଆରି	୧୯	ବିଦ୍ୟୁତ୍ ଚାଳିତ ଚା ଚକ୍କି (ଅଟା ମିଲ୍)
୫	ବଡ଼ି ଓ ପାମ୍ପଡ଼ ତିଆରି	୨୦	ମିଲେଟ୍ (ମାଣ୍ଡିଆ, ସୁଆଁ, କାଙ୍ଗୁ, ଜାହ୍ନା ଇତ୍ୟାଦି) ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ
୬	ଚୁଡ଼ା, ମୁଢ଼ି, ଛତୁଆ ଓ ମକା ଖଇ ଇତ୍ୟାଦି ତିଆରି	୨୧	ତେଲ (ସୋରିଷ/ ଚିନାବାଦାମ/ ସୂର୍ଯ୍ୟମୁଖୀ/ ମହୁଲ/ କୁସୁମ ଇତ୍ୟାଦି) ମିଲ୍
୭	ଗୁପ୍-ଚୁପ୍ ତିଆରି	୨୨	ନୁଡଲ୍ସ ତିଆରି / ଡାଲିଆ ତିଆରି
୮	ଗୁଡ଼ (ଆଖୁ / ତାଳ / ଖଜୁରୀ) ପ୍ରସ୍ତୁତି	୨୩	ସୋଡା ଉତ୍ପାଦନ
୯	ଫଳ ଏବଂ ପନିପରିବା ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ	୨୪	ପଶୁପକ୍ଷୀ, କୁକୁଡ଼ା ଓ ମାଛ ଖାଦ୍ୟ ପ୍ରସ୍ତୁତି
୧୦	ସିମେଇ ଓ ପାସ୍ତା ଇତ୍ୟାଦି ତିଆରି	୨୫	ମସଲା ଗୁଣ୍ଡ ତିଆରି
୧୧	ନଡ଼ିଆ ଓ ଗୁଆରୁ ବିଭିନ୍ନ ସାମଗ୍ରୀ ତିଆରି	୨୬	ମେହେନ୍ଦି ଉତ୍ପାଦନ
୧୨	ବେକେରୀ ଉତ୍ପାଦ (ବିସ୍କୁଟ୍/ପାଉଁରୁଟି/କେକ୍) ତିଆରି	୨୭	ଚିନାବାଦାମ ମଞ୍ଜି ଛଡାଇବା

ଉଦ୍ୟୋଗର ପ୍ରକାର ଅନୁଯାୟୀ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗଗୁଡ଼ିକର ଏକ ତାଲିକା			
କ୍ର.ନଂ.	ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗର ପ୍ରକାର	କ୍ର.ନଂ.	ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗର ପ୍ରକାର
୧୩	କାଜୁ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ (ଶୁଖିଲା ଫଳ)	୨୮	ଫସଲ ଅମଳ (ଥ୍ରେସିଂ/ୱିନିଂ)
୧୪	ବରଫ ଓ ଆଇସ୍କ୍ରିମ୍ ଉତ୍ପାଦନ	୨୯	ପଲିହାଉସ୍/ହାଇଟେକ୍ ନର୍ସରୀ
୧୫	ଆଖୁ ଜୁସ୍ ପେଡା ଓ ଜୁସ୍ ସେଣ୍ଟର୍	୩୦	ବିହନ ଉତ୍ପାଦନ ଏବଂ ପ୍ରମାଣିକରଣ (ସାର୍ଟିଫିକେସନ୍)
ଜଙ୍ଗଲ ଉତ୍ପାଦ ଭିତ୍ତିକ ଉଦ୍ୟୋଗ			
୧	ଆଚାର ପ୍ରସ୍ତୁତି (ଆମ୍ବୁଲ, ଆମ୍ବସଡା, ଚମ୍ପେଇତ, ଅଁଳା ଆଚାର, ତେନ୍ତୁଳି ଆଚାର, ବେଲ କାଣ୍ଡି ଇତ୍ୟାଦି)	୧୧	ଗାଲିଚା (କାର୍ପେଟ୍) ତିଆରି
୨	ଶୁଖିଲା ଛତୁ/ଛତୁ ଗୁଣ୍ଡ ତିଆରି	୧୨	ବ୍ୟାଗ୍ ତିଆରି
୩	ଅଣଚାଷ, ସୁରକ୍ଷିତ ଏବଂ ପୁଷ୍ଟିକର ଜଙ୍ଗଲ ଖାଦ୍ୟ (ପତ୍ର ପନିପରିବା, କନ୍ଦ, ଛତୁ, ଜଙ୍ଗଲୀ ପନିପରିବା, ଜଙ୍ଗଲୀ ଫଳ ଇତ୍ୟାଦି)ର ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ ଏବଂ ପ୍ୟାକେଜିଂ	୧୩	ବାଉଁଶ ଓ ବେତରୁ ପାରମ୍ପରିକ କାରିଗରୀ ସାମଗ୍ରୀ ତିଆରି
୪	ତେନ୍ତୁଳି ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ	୧୪	ଝାଡୁ ତିଆରି
୫	ଚାର୍ (ଚିରଞ୍ଜି) ମଞ୍ଜି ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ	୧୫	ସାଳ (ସୋଲାର ଡ୍ରାୟାର ବ୍ୟବହାର କରି) ମଞ୍ଜି ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ
୬	ପାଳୁଅ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ	୧୬	ଲାଖ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ
୭	ଅଣ-କାଷ୍ଠ ଲଘୁ ବନଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟରୁ ଆୟୁର୍ବେଦିକ ଔଷଧ ଉତ୍ପାଦନ	୧୭	ଅଠା (ରେସିନ୍) ଉତ୍ପାଦନ
୮	ଔଷଧ ତିଆରି ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ଅଣ-କାଷ୍ଠ ଲଘୁ ବନଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟର ସଂଗ୍ରହ	୧୮	ପତ୍ର ଦନା ଓ ପ୍ଲେଟ୍ ତିଆରି
୯	ଝୁଡି/ଟୋକେଇ ତିଆରି	୧୯	ଫଟ ବନ୍ଧେଇ (ଫଟୋ ଫ୍ରେମିଂ)
୧୦	ସବାଇ ଘାସରୁ ପାରମ୍ପରିକ କାରିଗରୀ ସାମଗ୍ରୀ ତିଆରି	୨୦	ମହୁମାଛି ପାଳନ
ହାତ ତିଆରି କାଗଜ ଏବଂ ଫାଇବର ଭିତ୍ତିକ ଉଦ୍ୟୋଗ			
୧	ପତ୍ର କପ୍ /ପ୍ଲେଟ୍ ତିଆରି	୬	ହାତତିଆରି କାଗଜ/ଥର୍ମୋ କୁଲ୍
୨	ନଡିଆ କତା କାର୍ଯ୍ୟ	୭	କାଗଜ ବ୍ୟାଗ୍ / କାଗଜ କପ୍ ଉତ୍ପାଦନ
୩	ମସିଣା/ସପ/ଛପା ତିଆରି	୮	ଖାତା/ପୁସ୍ତକ ବନ୍ଧେଇ କାମ
୪	ଝୋଟ ଉତ୍ପାଦ ଉତ୍ପାଦନ	୯	ଫାଇବର ସାମଗ୍ରୀ ତିଆରି
୫	ପିଥ୍ କାମ		
ଖଣିଜ ପଦାର୍ଥ ଭିତ୍ତିକ ଉଦ୍ୟୋଗ			
୧	କଳା ପଟା, ସ୍ଲେଟ୍, ଚକ୍ ଖଡ଼ୀ ତିଆରି	୯	ଲାଖରୁ ଚୁଡ଼ି ତିଆରି
୨	ଇଟା ଭାଟି ପ୍ରସ୍ତୁତି	୧୦	ଖେଳନା ପ୍ରସ୍ତୁତି
୩	ମାଟି ପାତ୍ର ତିଆରି/ ମାଟି କାମ	୧୧	ନକଲି ଗହଣା (ଆଲୁମିନିୟମ, ପିତ୍ତଳ ଇତ୍ୟାଦି) ତିଆରି
୪	ସିମେଣ୍ଟ କବାଟ ଫ୍ରେମ୍, ଝରକା ଫ୍ରେମ୍, ସ୍କାଏଲାଇଟ୍ ଇତ୍ୟାଦି ତିଆରି	୧୨	ମାର୍ବଲ ଚାଦର/ଟାଇଲ୍ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ(ପଲିସିଂ)
୫	ଘରୋଇ ଇନ୍ଧନ କୋଇଲା (ଗୋଲ୍ କୋଇଲା) ତିଆରି	୧୩	ପଥର କାଟିବା କାମ
୬	ରତ୍ନ କାଟିବା	୧୪	ବାସନ ଧୋଇବା ପାଉଡର ତିଆରି
୭	ମାଟି ମୂର୍ତ୍ତି ନିର୍ମାଣ	୧୫	ପଥର ବାସନ/ ପଥର ମୂର୍ତ୍ତି ନିର୍ମାଣ
୮	ସୁନାରୀ/ବଣିଆ କାମ		
ପଲିମର ଏବଂ ରାସାୟନିକ ଆଧାରିତ ଉଦ୍ୟୋଗ			
୧	ମହମବତୀ ତିଆରି	୭	ବିନ୍ଦି ଉତ୍ପାଦନ

ଉଦ୍ୟୋଗର ପ୍ରକାର ଅନୁଯାୟୀ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗଗୁଡ଼ିକର ଏକ ତାଲିକା			
କ୍ର.ନଂ.	ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗର ପ୍ରକାର	କ୍ର.ନଂ.	ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗର ପ୍ରକାର
୨	ଅଗରବତି/ଧୂପକାଠି ତିଆରି	୮	ମଶା ମରା ଉତ୍ପାଦନ
୩	ସାବୁନ ତିଆରି	୯	ଜାଲ ତିଆରି
୪	ଅଣ-ବିଷାକ୍ତ ସାବୁନ୍ ଓ କପଡା ଧୁଆ ପାଉଡର୍ ତିଆରି	୧୦	ସେଣ୍ଟ୍ ତିଆରି
୫	ସାମ୍ପୋ ଉତ୍ପାଦନ	୧୧	ଚପଲ/ଜୋତା ତିଆରି
୬	ଅତ୍ୟାବଶ୍ୟକ ତେଲ/ କେଶ ତେଲ ତିଆରି	୧୨	ଚମଡ଼ା କାମ
ଗ୍ରାମୀଣ ଇଞ୍ଜିନିୟରିଂ ଏବଂ ଜୈବ ପ୍ରଯୁକ୍ତି (ବାୟୋ-ଟେକ୍) ଆଧାରିତ ଉଦ୍ୟୋଗ			
୧	ଲୁହାରି / କମ୍ମାର କାମ	୧୨	ଉଦ୍ଭିଦ/ଫସଲ ସୁରକ୍ଷା ସାମଗ୍ରୀ ଉତ୍ପାଦନ
୨	ବଢେଇ / କାଠ ମିସ୍ତ୍ରୀ କାମ	୧୩	ଭୋଲ୍ଟେଜ୍ ଷ୍ଟାବିଲାଇଜର ଉତ୍ପାଦନ/ଆସେମ୍ବଲିଂ
୩	ଖୋଦିତ କାଠ ଏବଂ କଳାତ୍ମକ ଆସବାବପତ୍ର ନିର୍ମାଣ	୧୪	ମୋଟର ବାଇଣ୍ଡିଂ କାମ
୪	ୱେଲ୍ଡିଂ କାମ	୧୫	ଟ୍ରଙ୍କ ଓ ପେଡି ତିଆରି
୫	କୃଷି ଯନ୍ତ୍ରପାତି ତିଆରି କାମ	୧୬	ତାର ଜାଲି ତିଆରି
୬	ନିର୍ମାଣ କାର୍ଯ୍ୟ	୧୭	ପିତ୍ତଳରୁ ହାତ ତିଆରି ବାସନ ତିଆରି
୭	ଗ୍ରିଲ୍ ତିଆରି ଏବଂ ରଙ୍ଗ (ପେଣ୍ଟିଂ) କାମ	୧୮	କଂସାରୁ ହାତ ତିଆରି ବାସନ ପ୍ରସ୍ତୁତ
୮	ନକଲି ଗହଣା (ଚୁଡ଼ି) ତିଆରି	୧୯	ଆଲୁମିନିୟମ ବାସନ ପ୍ରସ୍ତୁତି
୯	ବାଦ୍ୟଯନ୍ତ୍ର ପ୍ରସ୍ତୁତି	୨୦	ତମ୍ବାରୁ ହାତ ତିଆରି ବାସନ
୧୦	ବଳଦ ଗାଡି ତିଆରି	୨୧	ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଧାତୁ ଶିଳ୍ପ
୧୧	ଛତା ତିଆରି ଓ ମରାମତି	୨୨	ଡଙ୍ଗା ତିଆରି ଓ ମରାମତି
କପଡା/ବସ୍ତ୍ର ଭିତ୍ତିକ ଉଦ୍ୟୋଗ			
୧	ହସ୍ତତନ୍ତ/କାମ୍ବଲେ ବୁଣାକାମ	୪	ଖେଳନା ଓ କଣ୍ଢେଇ ତିଆରି
୨	କପା ଗଦି /ତକିଆ ପ୍ରସ୍ତୁତି	୫	ସାନିଟାରୀ ପ୍ୟାଡ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତି
୩	ଉଲନ ସାମଗ୍ରୀ (ସ୍ୱେଟର, ମଫଲର୍ ଇତ୍ୟାଦି) ତିଆରି		
ସେବା ପ୍ରଦାନ ଭିତ୍ତିକ ଉଦ୍ୟୋଗ			
୧	ଅଟୋ ମରାମତି /ଗ୍ୟାରେଜ୍	୧୬	ଟେଲରିଂ /ଦର୍ଜୀ କାମ/ପୋଷାକ ପ୍ରସ୍ତୁତି
୨	ଗାଡି ଧୋଇବା/ସଫା କରିବା	୧୭	ଅଫସେଟ୍ ପ୍ରିଣ୍ଟିଂ ଏବଂ ବାଇଣ୍ଡିଂ
୩	ସାଇକେଲ ମରାମତି ଦୋକାନ	୧୮	ପ୍ରିଣ୍ଟିଂ ପ୍ରେସ/ସ୍କ୍ରିନ୍ ପ୍ରିଣ୍ଟିଂ
୪	ଘଣ୍ଟା ମରାମତି	୧୯	ଚିତ୍ରଶିଳ୍ପୀ କାମ
୫	ମୋବାଇଲ୍ ଫୋନ୍ ମରାମତି	୨୦	ପାନୀୟ ଜଳ ଯୋଗାଣ ବ୍ୟବସ୍ଥା
୬	କୃଷି ସେବା ପାଇଁ ସ୍ପ୍ରେୟର ଇତ୍ୟାଦି ଯୋଗାଣ	୨୧	ଗ୍ରାମୀଣ ପରିବହନ ସେବା
୭	ସ୍ପ୍ରେ ପେଣ୍ଟିଂ	୨୨	ଡିଜେଲ ଇଞ୍ଜିନ ପମ୍ପସେଟ୍ ମରାମତି
୮	କପଡ଼ାର ଏମ୍ବ୍ରୋଇଡରି	୨୩	କପା ବସ୍ତ୍ର କପଡ଼ା ଉପରେ ସ୍କ୍ରିନ୍ ପ୍ରିଣ୍ଟିଂ
୯	ବ୍ୟାଣ୍ଡ ଗ୍ରୁପ୍/ଦଳ	୨୪	ଚା ଦୋକାନ/ମିଠା ଦୋକାନ
୧୦	ସେଲୁନ୍ / ବିଉଟି ପାର୍ଲର୍	୨୫	ଭିଡିଓଗ୍ରାଫି ଏବଂ ଫଟୋ ଷ୍ଟୁଡିଓ
୧୧	ହର୍ବାଲ ବିଉଟି ପାର୍ଲର୍	୨୬	ଟାୟାର ଭଲ୍କାନାଇଜିଂ/ନବୀକରଣ
୧୨	ବ୍ୟାଟେରୀ ଚାର୍ଜିଂ/ ଇ.ଭି ଚାର୍ଜିଂ	୨୭	ସାଉଣ୍ଡ ସିଷ୍ଟମ /ଟେଣ୍ଟ ତିଆରି/ମଣ୍ଡପ ସଜ୍ଜା
୧୩	କେବୁଲ୍ ଟି.ଭି. ନେଟୱାର୍କ୍	୨୮	ଲଣ୍ଡ୍ରି (କପଡା ଧୋଇବା) / ଡ୍ରାୟ ୱାସ୍
୧୪	କମ୍ପ୍ୟୁଟର ସେଣ୍ଟର୍ (ଡାଟା ଏଣ୍ଟ୍ରି, ପ୍ରିଣ୍ଟିଂ/ମୁଦ୍ରଣ, ଜେରକ୍ସ)	୨୯	ରାଜମିସ୍ତ୍ରୀ କାମ

ଉଦ୍ୟୋଗର ପ୍ରକାର ଅନୁଯାୟୀ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗଗୁଡ଼ିକର ଏକ ତାଲିକା			
କ୍ର.ନଂ.	ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗର ପ୍ରକାର	କ୍ର.ନଂ.	ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗର ପ୍ରକାର
୧୫	ଇଲେକ୍ଟ୍ରିକ୍ ସାମଗ୍ରୀ ଏବଂ ଇଲେକ୍ଟ୍ରୋନିକ୍ସ ଉପକରଣର ମରାମତି		

ତୃତୀୟ ଅଧ୍ୟାୟ: ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିବାର ପ୍ରକ୍ରିୟା

ଏକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ସ୍ଥାପନ କରିବାର ପ୍ରକ୍ରିୟା ହେଉଛି ଏକ ସମୟ ସାପେକ୍ଷଏବଂ ଜଟିଳ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ । ଏଥିରେ ବିଭିନ୍ନ ପଦକ୍ଷେପ, ପ୍ରକ୍ରିୟା ଏବଂ ଔପଚାରିକତା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ । ଦୂରଦୃଷ୍ଟି ରଖିବା, ଲକ୍ଷ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରିବା ତଥା ଉଦ୍ୟୋଗ ପ୍ରତିଷ୍ଠା ଓ ଏହାର ପରିଚାଳନାର ଉପଯୁକ୍ତ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଅନୁସରଣ କରିବା ଦ୍ୱାରା ଏହି କାର୍ଯ୍ୟକୁ ସରଳ ଏବଂ ସହଜ କରିହୋଇପାରିବ ।

ଏକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ସ୍ଥାପନ କରିବାର ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ନିମ୍ନଲିଖିତ ପଦକ୍ଷେପଗୁଡିକ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ:

୧. ଉଦ୍ୟୋଗିକ/ବ୍ୟାବସାୟିକ ସୁଯୋଗ ଚିହ୍ନଟ
୨. ଉଦ୍ୟୋଗିକ/ବ୍ୟାବସାୟିକ ଚିନ୍ତାଧାରା ସୃଷ୍ଟି
୩. ସମ୍ଭାବ୍ୟତା ଅଧ୍ୟୟନ (ଫିଜିବିଲିଟି ଷ୍ଟଡି)
୪. ବ୍ୟବସାୟିକ ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା
୫. ପାଣ୍ଠି (ଆର୍ଥିକ ସହାୟତା) ସୁରକ୍ଷିତ କରିବା
୬. ଉଦ୍ୟୋଗ ଆରମ୍ଭ କରିବା

୩.୧. ଦୃଷ୍ଟିକୋଣ/ଦୂରଦୃଷ୍ଟି ସ୍ଥିର କରିବା (ଭିଜନ୍ ଏବଂ ମିଶନ୍ ବିଲ୍ଡିଂ):

ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ମାନେ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିଥିବା/ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିଥବାକୁ ଯୋଜନା କରିଥିବା ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟର ଭବିଷ୍ୟତ ଚିତ୍ରକୁ ସେମାନଙ୍କର ଦୃଷ୍ଟିକୋଣ/ଦୂରଦୃଷ୍ଟି (ଭିଜନ୍ ଓ ମିଶନ୍) କୁହାଯାଏ । ଏହା ଏକ ଦୀର୍ଘମିଆଦୀ ବିବୃତି ଯାହା ଉଦ୍ୟୋଗର ଲକ୍ଷ୍ୟ ଏବଂ ଦିଗ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରେ । ଏହି ଦୃଷ୍ଟିକୋଣ ହେଉଛି ଏକ ନିର୍ଦ୍ଧାର୍ଯ୍ୟ ଲକ୍ଷ୍ୟସ୍ଥଳ ଯାହା ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ତାଙ୍କ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟକୁ ଭବିଷ୍ୟତରେ କେଉଁଠାକୁ ନେବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ସେଦିଗରେ ମାର୍ଗଦର୍ଶନ କରେ । ଏହା ହେଉଛି ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କର ତାଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ଏକ ସ୍ୱପ୍ନ, ଏକ ସ୍ପଷ୍ଟ ଏବଂ ଦୃଢ଼ ଭାବମୂର୍ତ୍ତି ଯାହା ତାଙ୍କୁ ଆଗକୁ ବଢ଼ିବା ପାଇଁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରେ ଏବଂ ପ୍ରେରଣା ଦେଇଥାଏ ।

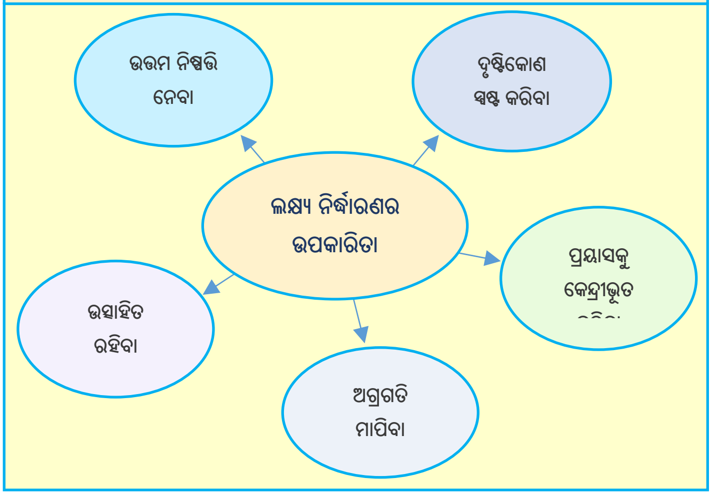
ଏକ ଦୂରଦୃଷ୍ଟି ରହିଲେ ତାହା ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ପାଇଁ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ଏବଂ ଦିଗ୍ଦର୍ଶନ ପ୍ରଦାନ କରିଥାଏ । ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଦୃଷ୍ଟିକୋଣ ତାଙ୍କୁ ତାଙ୍କର କ୍ଷୁଦ୍ର ଏବଂ ଦୀର୍ଘମିଆଦୀ ଲକ୍ଷ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ଏବଂ ବାଟରେ ସେ ନେଉଥିବା ନିଷ୍ପତ୍ତିଗୁଡ଼ିକୁ ମଧ ମାର୍ଗଦର୍ଶନ କରେ ।

ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ସେ କ'ଣ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି, ଏବଂ ସେ କ'ଣ ହେବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ ଦୃଷ୍ଟିକୋଣ ସ୍ଥିର କରିପାରିବେ । ଯେତେବେଳେ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ନିଜର ଲକ୍ଷ୍ୟ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରନ୍ତି, ସେତେବେଳେ ସେ ନିଜକୁ ଏହା ପଚାରିବା ନିତ୍ୟାନ୍ତ ଆବଶ୍ୟକ ଯେ, ମୁଁ ଏହାକୁ କିପରି ହାସଲ କରିପାରିବି? ଲକ୍ଷ୍ୟ ଧାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ତାଙ୍କୁ ଏଥିରେ ସହାୟକ ହୁଏ ।

୩.୨. ଲକ୍ଷ୍ୟ (ଗୋଲ୍) ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ:

ଲକ୍ଷ୍ୟ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଲକ୍ଷ୍ୟସ୍ଥଳରେ ପହଞ୍ଚିବା ନିମନ୍ତେ ସ୍ଥିର କରାଯାଏ ଯାହା ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ତାଙ୍କ ଦୃଷ୍ଟିକୋଣ (ଭିଜନ୍ ଏବଂ ମିଶନ୍) ଆଡକୁ ଆଗେଇ ନେଇଥାଏ । ଲକ୍ଷ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କର ଦୃଷ୍ଟିକୋଣ ସ୍ପଷ୍ଟ କରିବା, ସେମାନଙ୍କ ପ୍ରୟାସକୁ କେନ୍ଦ୍ରୀଭୂତ କରିବା, ଅଗ୍ରଗତି ମାପିବା, ଉତ୍ସାହିତ ରହିବା ଏବଂ ଉତ୍ତମ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ଅର୍ଥପୂର୍ଣ୍ଣ ଲକ୍ଷ୍ୟ ଧାର୍ଯ୍ୟ କରି କାର୍ଯ୍ୟ କରି ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ସଫଳତାର ସମ୍ଭାବନା ବଢ଼ାଇ ପାରିବେ ଓ ଆଶାନୁରୂପ ଫଳାଫଳ ହାସଲ କରିପାରିବେ ।

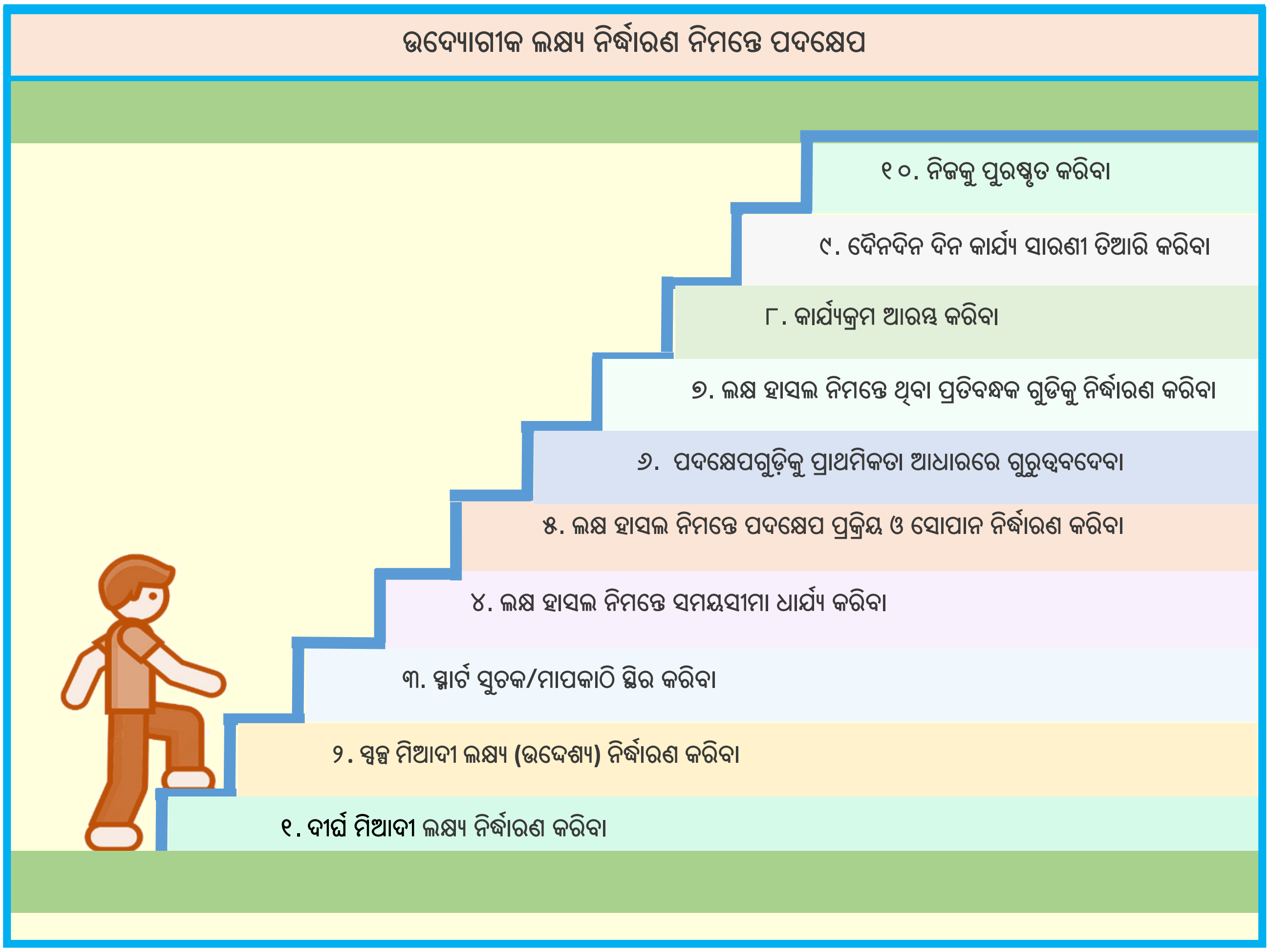
ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗିଙ୍କ ନିମନ୍ତେ ଲକ୍ଷ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରିବାର ଉପକାରିତା



ଲକ୍ଷ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ ଏତେ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କାହିଁକି?

- ଏକ ସଫଳ ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପାଇଁ ଅନେକ ସମୟରେ ସମୟ, ଧୈର୍ଯ୍ୟ ଏବଂ ସମର୍ପଣ ଆବଶ୍ୟକ ହୋଇଥାଏ;
- ଲକ୍ଷ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରିବା ଦ୍ୱାରା ଜଣେ ନୂତନ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରିଥିବା ଯୁବ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ତାଙ୍କର ତାଙ୍କ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟର ଅଗ୍ରଗତି କୁ ସହଜରେ ପରଖିପାରିବେ (ଟ୍ରାକ୍ କରିପାରିବେ);
- ଲକ୍ଷ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ତାଙ୍କ ଚିନ୍ତାଧାରା ଏବଂ ଧାରଣାକୁ ଅଧିକ ସ୍ପଷ୍ଟ ଭାବରେ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ;
- ଲକ୍ଷ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରିବା ଓ ଏହି ଲକ୍ଷକୁ ହାସଲ କରିବା ନିମନ୍ତେ ଉପଯୁକ୍ତ ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ଦ୍ୱାରା, ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ତାଙ୍କ ଉଦ୍ୟୋଗଯାତ୍ରାର ପ୍ରତ୍ୟେକ ପର୍ଯ୍ୟାୟରେ ଆବଶ୍ୟକ ସଂଶୋଧନ କରିପାରିବେ, ଯାହା ତାଙ୍କ ଦକ୍ଷତାରେ ଉନ୍ନତି ଆଣିପାରିବ;

ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଲକ୍ଷ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ ସେତେବେଳେ ସହଜ ହୋଇଯାଏ ଯେତେବେଳେ ସେ ଭବିଷ୍ୟତ ପାଇଁ ନିଜର ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ସ୍ଥିର କରନ୍ତି । ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଦୀର୍ଘମିଆଦୀ ଲକ୍ଷ୍ୟ ପୂରଣ ନିମନ୍ତେ ଯୋଜନା ତିଆରି କରିବା ସମୟରେ **ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ, ମାପିହେଉଥିବା, ହାସଲ ହୋଇପାରୁଥିବା, ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ଏବଂ ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ସମୟରେ ହାସଲ ହୋଇପାରୁଥିବା (ସ୍ମାର୍ଟ)** ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ସ୍ଥିର କରିବା ଏକ ଭଲ ଉପାୟ ଅଟେ । ଏଥିରେ ଉଭୟ ଦୀର୍ଘମିଆଦୀ ଏବଂ ସ୍ୱଳ୍ପ କାଳୀନ ଲକ୍ଷ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇପାରେ । ଏକ ନୂତନ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ସମୟରେ, ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ସେମାନଙ୍କୁ ସଫଳ ହେବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବା ପାଇଁ ବାସ୍ତବିକ ଏବଂ ହାସଲଯୋଗ୍ୟ ଲକ୍ଷ୍ୟ ସ୍ଥିର କରିପାରିବେ ।



୩.୩. ସଫଳତା ପାଇଁ ପ୍ରେରଣା:

ସଫଳତା ପାଇଁ ପ୍ରେରଣା ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ଉଚ୍ଚ ପ୍ରଦର୍ଶନକାରୀ ହେବା ଏବଂ ଉଦ୍ୟୋଗ ନିର୍ମାଣ/ବ୍ୟବସାୟରେ ଉତ୍କୃଷ୍ଟ ହେବା ପାଇଁ ପ୍ରେରଣା ଯୋଗାଇ ଥାଏ । ଏହା ସେମାନଙ୍କୁ ଏପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ ପ୍ରେରଣା ଦେଇଥାଏ ଯାହାକୁ ସେମାନେ ସହଜରେ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ କରିପାରିବେଏବଂ ଯାହା ସେମାନଙ୍କର ବିଫଳତାର ଆଶଙ୍କାକୁ ହ୍ରାସ କରିଥାଏ । ସଫଳତା ପ୍ରେରଣାର ମୁଖ୍ୟ ମହତ୍ତ୍ୱ ହେଉଛି ଯେ ଏହା ଲଘୁ ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କ ପାଇଁ କିଛି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ହାସଲ କରିବା ପାଇଁ ଅଧିକରୁ ଅଧିକ ପ୍ରୟାସ କରିବାକୁ ସକ୍ରିୟ କରିବା ନିମନ୍ତେ ଇନ୍ଧନ ଭାବରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ।

ସଫଳତା ପାଇଁ ପ୍ରେରଣା (ଉପଲବ୍ଧି ପ୍ରେରଣା) ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ନିମ୍ନଲିଖିତ ଉପାୟରେ ସମର୍ଥନ କରେ;

- ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସଫଳତା ପାଇଁ ପ୍ରତିବନ୍ଧକ ଗୁଡିକୁ ସମ୍ମୁଖୀନ କରିବାକୁ (ରିସ୍କ ନେବାକୁ) ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି ।
- ନିଜ ଲକ୍ଷ୍ୟ ହାସଲ କରିବା ପାଇଁ ସେମାନଙ୍କର ଉଚ୍ଚ ସ୍ତରର ନିଷ୍ଠା ଥାଏ । ବିଫଳତା ପରେ ବିଫଳତା ଆସିଲେ ମଧ ସେମାନେ ଛାଡି ପଳାନ୍ତି ନାହିଁ ।
- ପ୍ରତିକୂଳ ପରିସ୍ଥିତି ମଧରେ ଗତିକରୁଥିଲେ ମଧ ନିଜ ଲକ୍ଷ୍ୟ ଆଡ଼କୁ ଅଗ୍ରସର ହେବା ପାଇଁ ସେମାନେ ଧୈର୍ଯ୍ୟ ଓ ସାହସ ଦେଖାଇଥାନ୍ତି ।
- ଉଚ୍ଚସ୍ତରୀୟ ସଫଳତା ପ୍ରେରଣା ଥିବା ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ଅଧିକ ସୃଜନଶୀଳ ଏବଂ ଅଭିନବ ହୋଇଥାନ୍ତି ।

- ସେମାନେ ଅଧିକ ଭବିଷ୍ୟତ ଭିତ୍ତିକ ହୋଇଥାନ୍ତି ।
- ଏଭଳି ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ଅଧିକ ଅନୁକୂଳ ଏବଂ ଗତିଶୀଳ ଅଟନ୍ତି ।
- ଉଚ୍ଚସ୍ତରୀୟ ସଫଳତା ପ୍ରେରଣା ଥିବା ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ସନ୍ତୋଷ ଅନୁଭବ କରନ୍ତି ନାହିଁ, କିନ୍ତୁ ସର୍ବଦା ଅଧିକରୁ ଅଧିକ ପାଇଁ ଇଚ୍ଛା ରଖନ୍ତି ।

ସଫଳତା ପାଇଁ ପ୍ରେରଣାର ମହତ୍ତ୍ୱ:

- ଅର୍ଥନୈତିକ ଉନ୍ନତି ପାଇଁ ଏହା ଉଦ୍ୟୋଗ ବିକାଶର ଏକ ଅତ୍ୟାବଶ୍ୟକ ଉପାଦାନ ।
- ଏହା ଏକ ମାନସିକ ଗଠନ ଯାହା ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କ ଲକ୍ଷ୍ୟ ପ୍ରତି ସକ୍ରିୟ ରଖିଥାଏ ।
- ଆଭ୍ୟନ୍ତରୀଣ ଅଭିଯାନ ହୋଇଥିବାରୁ ଏହା ଉଦ୍ୟୋଗୀ ହୁଅନ୍ତୁ ବା ଅନ୍ୟକେହି ସମସ୍ତଙ୍କ ନିମନ୍ତେ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ।
- ଏକ ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ଆବିଷ୍କାର ଭାବରେ ଏହା ଉଦ୍ୟୋଗର ବିକାଶ ସହ ଜାତୀୟ ବିକାଶ ନିମନ୍ତେ ମଧ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ।

ଏଥିରୁ ଏହା ସ୍ପଷ୍ଟ ଜଣାପଡେ ଯେ "ଉପଲବ୍ଧି ପ୍ରେରଣା" ମୂଳତଃ ଜଣେ ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କର ଆତ୍ମ-ସଫଳତା ଏବଂ ସନ୍ତୋଷର ଅନୁଭବ ହାସଲ କରିବା ପାଇଁ କୌଣସି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଏବଂ ଅନନ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟ ସମ୍ପାଦନ କରିବାର ପ୍ରବୃତ୍ତି ବା ଆଭ୍ୟନ୍ତରୀଣ ଇଚ୍ଛା ବା ଆଗ୍ରହ ଅଟେ ।

୩.୪. ଏକ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଭାବରେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ:

ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ହେଉଛି ଏକ ଧାରଣା ସୃଷ୍ଟି କରିବା, ଏକ ସୁଯୋଗ ଚିହ୍ନଟ କରିବା, ସମ୍ବଳ ଆବଶ୍ୟକତାକୁ ବୁଝିବା, ସମ୍ବଳ ଅଧିଗ୍ରହଣ, ଯୋଜନା ତିଆରି କରିବା ଏବଂ ଏହି ଯୋଜନାକୁ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରିବାର ଏକ ପ୍ରକ୍ରିୟା ।

ଧାରଣା ସୃଷ୍ଟି କରିବା: ଉଦ୍ୟୋଗୀ ପ୍ରକ୍ରିୟାର ଏହା ହେଉଛି ପ୍ରଥମ ପଦକ୍ଷେପ ଯେଉଁଠାରେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଏକ ଧାରଣା ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତି, ସମ୍ଭାବ୍ୟତା ଅଧ୍ୟୟନ କରନ୍ତି ଏବଂ ଅବଶ୍ୟକ ସ୍ଥଳେ ଅନ୍ୟ ଅଂଶୀଦାରମାନଙ୍କଠାରୁ ମତାମତ ନିଆନ୍ତି ।

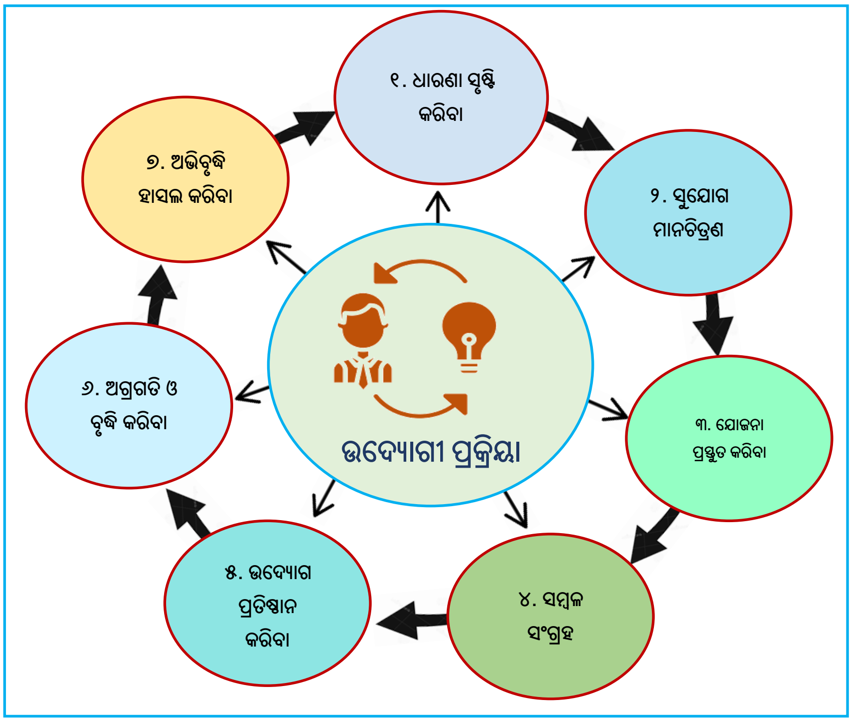
ସୁଯୋଗ ମାନଚିତ୍ରଣ: ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ସୁଯୋଗର ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ କରନ୍ତି ଏବଂ ଦେଖନ୍ତି ଯେ;

- ✓ ଏହା ବ୍ୟବସାୟ କିମ୍ବା ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କୁ କୌଣସି ମୂଲ୍ୟ ପ୍ରଦାନ କରେ କି ନାହିଁ,
- ✓ ଦୀର୍ଘମିଆଦୀ ଭିତ୍ତିରେ ପ୍ରସ୍ତାବିତ ଉଦ୍ୟୋଗର ସ୍ଥାୟୀତା ରହିବ କି ନାହିଁ,
- ✓ ଲାଭର ପରିସର କିପରି ରହିବ,
- ✓ ବଜାର ପ୍ରତିଯୋଗିତା କିପରି ଅଛି,
- ✓ ସୁଯୋଗ ସହିତ ଜଡିତ ବିପଦ କେତେ ମାତ୍ରାରେ ଅଛି;

ଯଦି ଉପରୋକ୍ତ ପ୍ରତ୍ୟେକ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଉତ୍ତର ସାଧାରଣତଃ ସକାରାତ୍ମକ ହୁଏ, ତେବେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ପରବର୍ତ୍ତୀ ପର୍ଯ୍ୟାୟକୁ ଯିବା ପାଇଁ ସ୍ଥିର କରନ୍ତି ।

ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ବିକାଶ ଯୋଜନା: ସୁଯୋଗର ବିଶ୍ଳେଷଣ କରିବା ପରେ, ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଏହାକୁ ସାକାର କରିବା ପାଇଁ ଏକ ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରନ୍ତି ଏବଂ ଉଦ୍ୟୋଗ ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତି । ଉଦ୍ୟୋଗୀ ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ଏହା ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ପଦକ୍ଷେପ । ଏହି ଯୋଜନାରେ ଏକ ବ୍ୟବସାୟିକ ରଣନୀତି ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟକୁ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରିବାର ଢାଞ୍ଚା ରୁହେ, ଯେଉଁଥିରେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ ପାଇଁ ପଦକ୍ଷେପ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୁଏ । ଏହି ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ବିକାଶ ଯୋଜନା (ବିଡିପି)ରେ ଉଦ୍ୟୋଗର ଲକ୍ଷ୍ୟ, ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ, ମିଶନ ବିବରଣୀ ଏବଂ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବାର ବିସ୍ତୃତ ବିବରଣୀ ପ୍ରଦାନ କରାଯାଏ ।

ସମ୍ବଳ ସଂଗ୍ରହ: ଏକ ନୂତନ ଉଦ୍ୟୋଗ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପାଇଁ ଅର୍ଥ, ମାନବ ଶ୍ରମ, ସାମଗ୍ରୀ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସମ୍ବଳ ଆବଶ୍ୟକ । ଯଦି ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଆତ୍ମନିର୍ଭରଶୀଳ ହୁଅନ୍ତି, ତେବେ ସେ ନିଜସ୍ୱ ପାଣ୍ଠି ଯୋଗାଡ (ସେଲ୍ଫ ଫାଇନାନ୍ସ) କରିପାରିବେ । ତେବେ ସେମାନେ ଏହି ପାଣ୍ଠି ପାଇବା ପାଇଁ ନିବେଶକ କିମ୍ବା ଆର୍ଥିକ ଅନୁଷ୍ଠାନକୁ ଯାଇପାରନ୍ତି ।



କେତେକ କ୍ଷେତ୍ରରେ ସୁବିଧା ଥିଲେ ସେମାନେ ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍ ପରି ସରକାରୀ ଯୋଜନା ଏବଂ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମରୁ ସହାୟତା ପାଇପାରନ୍ତି । ଆଜିକାଲି ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କ ପାଖରେ ଜନତାଙ୍କ ସହଯୋଗ (କ୍ରାଉଡ୍ ଫଣ୍ଡିଂ) ନାମକ ଏକ ନୂଆ ବିକଳ୍ପ ରହିଛି । ଏହି ପ୍ଲାଟଫର୍ମ ବ୍ୟବହାର କରି ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ସେମାନଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ସଚେତନତା ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତି ଏବଂ ସହାୟତା ମାଗିଥାନ୍ତି । ଯଦି ଏହି ଧାରଣା ଦର୍ଶକଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚେ, ତେବେ ବ୍ୟବସାୟୀମାନେ ଶୀଘ୍ର ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ରାଶି ସଂଗ୍ରହ କରିପାରନ୍ତି ।

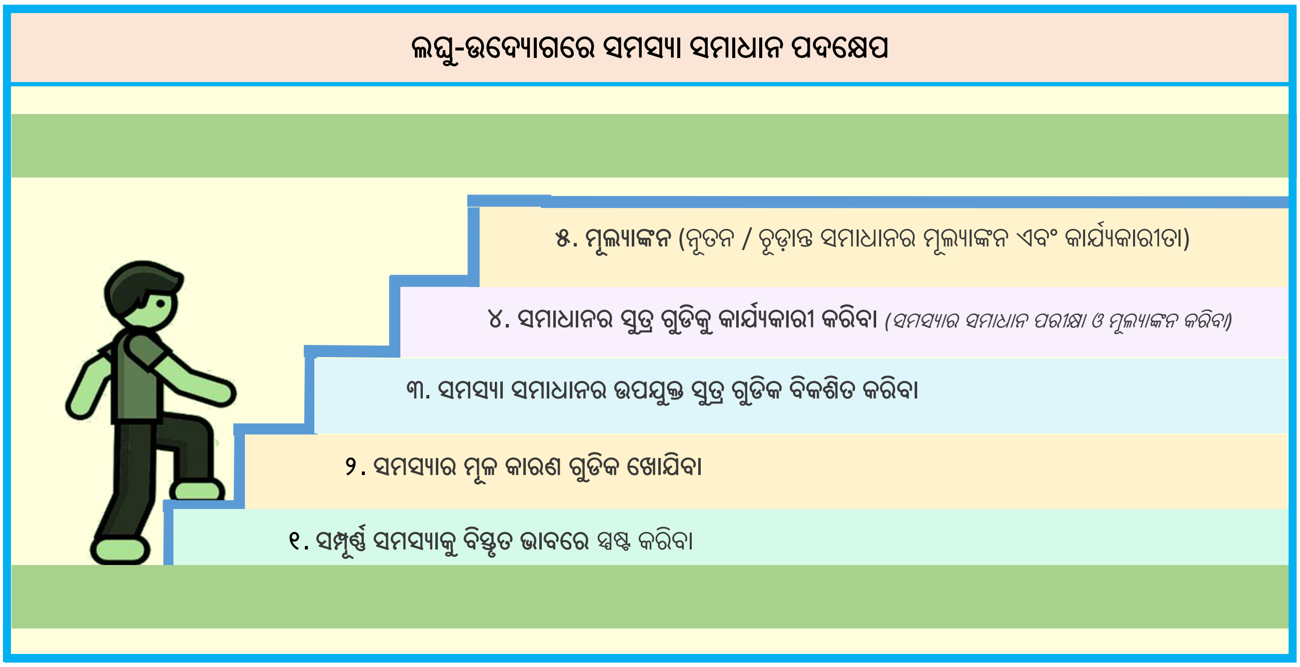
ଉଦ୍ୟୋଗ ପ୍ରତିଷ୍ଠାନ: ଥରେ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ପାଣ୍ଠି ଏବଂ ସମ୍ବଳ ସୁରକ୍ଷିତ କରିବା ପରେ, ସେ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତି ଏବଂ ଏହାକୁ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ରୂପ ଦିଅନ୍ତି । ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଉଦ୍ୟୋଗର ନାମ କରଣ କରନ୍ତି ଏବଂ ଯଦି ଚୟନ କରାଯାଇଥିବା ଉଦ୍ୟୋଗର ପ୍ରକାରକୁ ଦୃଷ୍ଟିରେ ରଖି ଆବଶ୍ୟକ ହୁଏ ତେବେ ସମସ୍ତ ଔପଚାରିକତା ପୂରଣ କରନ୍ତି ।

ଅଗ୍ରଗତି ଓ ବୃଦ୍ଧି ଉପରେ ଧ୍ୟାନ: ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପରେ, ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଉତ୍ପାଦ ଉତ୍ପାଦନ ଏବଂ ବିକ୍ରୟ କିମ୍ବା ସେବା ପ୍ରଦାନ କରିବା ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତି । ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ପରିଚାଳନା ଯୋଜନା କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରନ୍ତି ଏବଂ ସୁନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତି ଯେ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ସୁରୁଖୁରୁରେ ଚାଲୁଛି ଏବଂ ବୃଦ୍ଧି ପାଉଛି । ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ପାଖରେ ନିୟମିତ ସ୍ଥିତି ଅଦ୍ୟତନ (ଷ୍ଟାଟସ୍ ଅପଡେଟ୍) ରୁହେ ଏବଂ ପ୍ରକୃତ ଅଗ୍ରଗତିକୁ ସେ ଯୋଜନାବଦ୍ଧ ଅଗ୍ରଗତି ସହିତ ତୁଳନା କରନ୍ତି । ଯଦି ସବୁ କିଛି ଯୋଜନା ଅନୁଯାୟୀ ଚାଲିନଥାଏ, ତେବେ ସେ ପ୍ରଗତିକୁ ସଠିକ୍ ରାସ୍ତା(ଟ୍ରାକ୍)କୁ ଆଣିବା ପାଇଁ ସଂଶୋଧନମୂଳକ ପଦକ୍ଷେପ ନିଅନ୍ତି ।

ଅଭିବୃଦ୍ଧି ହାସଲ: ନିରନ୍ତର ଅନୁସରଣ ଏବଂ ତଦାରଖ ଦ୍ୱାରା ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଆଡକୁ ଅଗ୍ରସର ହୁଅନ୍ତି । କଠିନ ପରିଶ୍ରମ, ଗ୍ରାହକ ସମ୍ପର୍କ, ଦୃଶ୍ୟମାନତା ଏବଂ ଗୁଣବତ୍ତା ନିଶ୍ଚିତତା ଇତ୍ୟାଦି ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ଅଭିବୃଦ୍ଧି ହାସଲ କରିବାରେ ସହାୟକ ହୋଇଥାଏ ।

୩.୫. ଉଦ୍ୟୋଗୀ ସମସ୍ୟା ସବୁର ଚିହ୍ନଟ ଏବଂ ଏହାର ସମାଧାନ ପ୍ରକ୍ରିୟା:

ସମସ୍ୟା ଚିହ୍ନଟିକରଣ ପ୍ରକ୍ରିୟାକୁ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ବଜାରର ଆବଶ୍ୟକତା ଏବଂ ଆହ୍ୱାନଗୁଡ଼ିକ ଚିହ୍ନଟ କରିବା ଏବଂ ଗୁଣବତ୍ତା ବଜାୟ ରଖି ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ/ସେବା ଆରମ୍ଭ କରିବା ନିମନ୍ତେ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ସମସ୍ୟା ଚିହ୍ନଟ ସୃଜନଶୀଳ ଦକ୍ଷତା ବିକଶିତ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ଥରେ ସମସ୍ୟା ଭଲ ଭାବରେ ଚିହ୍ନଟ ହେବା ପରେ, ଏହା ବଜାର ଦଖଲ କରିବା ନିମନ୍ତେ ଆବଶ୍ୟକ ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ ସୃଷ୍ଟି/ଚୟନ କିମ୍ବା ସେବା ଚୟନକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରେ ।



୩.୬. ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଭାବରେ ଯୁବଗୋଷ୍ଠୀର ଶକ୍ତି (Strength), ଦୁର୍ବଳତା (Weakness), ସୁଯୋଗ (Opportunity) ଏବଂ ବିପଦ (Threat)/(ସ୍ୱୋଟ୍ /SWOT) ବିଶ୍ଳେଷଣ:

ଲଘୁ- ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ସର୍ବଦା ସେମାନଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟିକ ଲକ୍ଷ୍ୟ ପୂରଣ କରିବା ଏବଂ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ବଢ଼ାଇବା ପାଇଁ ନୂତନ ପଦ୍ଧତି ଖୋଜିଥାନ୍ତି ଯାହା ପାଇଁ **"ଏସ୍.ଡବ୍ଲ୍ୟୁ.ଓ.ଟି"** **(ସ୍ୱୋଟ୍)** ବିଶ୍ଳେଷଣ ଏକ ବହୁତ ଭଲ ସାଧନ ଭାବରେ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରେ । **ଏସ୍.ଡବ୍ଲ୍ୟୁ.ଓ.ଟି (ସ୍ୱୋଟ୍)** ହେଉଛି ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ କିମ୍ବା ଉତ୍ପାଦ/ସେବାଗୁଡିକ ବିଷୟରେ ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ ଏବଂ ଅଥବା ଏହାର ଚୟନ କରିବା ପାଇଁ ଏକ କୌଶଳ । ପ୍ରତ୍ୟେକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ/ବ୍ୟବସାୟ ମାଲିକ ଏକ **ସ୍ୱୋଟ୍** ବିଶ୍ଳେଷଣ କରିବାକୁ ସକ୍ଷମ ହେବା ଉଚିତ୍ । ବିଶ୍ଳେଷଣ ସମୟରେ, ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ଉଭୟ ଆଭ୍ୟନ୍ତରୀଣ କାରକ (ଶକ୍ତି ଏବଂ ଦୁର୍ବଳତା) ଦେଖିବେ ଯାହା ସେମାନେ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କରିପାରିବେ ଏବଂ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିପାରିବେ, ଯେପରିକି ସେମାନଙ୍କର କର୍ମଚାରୀ କିମ୍ବା ଉତ୍ପାଦ ମୂଲ୍ୟ ଇତ୍ୟାଦି, ଏବଂ ବାହ୍ୟ କାରକ (ସୁଯୋଗ ଏବଂ ବିପଦ) ଯାହା ସେମାନଙ୍କ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ବାହାରେ ଅଛି, ଯେପରିକି ବଜାର ଧାରା, ବ୍ୟବସାୟରେ ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱୀ ମାନଙ୍କର ପ୍ରବେଶ କିମ୍ବା ସାମଗ୍ରିକ ଅର୍ଥନୀତି ଇତ୍ୟାଦି ।

ଏକ ସ୍ୱୋଟ୍ ବିଶ୍ଳେଷଣର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ: ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ଦକ୍ଷତା ଏବଂ ଉତ୍ପାଦକତା ବୃଦ୍ଧି କରିବା ପାଇଁ ଏକ **ସ୍ୱୋଟ୍** ବିଶ୍ଳେଷଣ ବ୍ୟବହାର କରିପାରନ୍ତି । ସେମାନେ ଏହାକୁ ସମ୍ବଳଗୁଡିକୁ ଉତ୍ତମ ଭାବରେ ଆବଣ୍ଟନ କରିବା, ବ୍ୟବସାୟରେ ହେଉଥିବା ଭୁଲ୍ କୁ ରୋକିବା ଏବଂ ଉଦ୍ୟୋଗର କାର୍ଯ୍ୟଦକ୍ଷତାକୁ ନକାରାତ୍ମକ ଭାବରେ ପ୍ରଭାବିତ କରୁଥିବା ବିଭିନ୍ନ ସମସ୍ୟାର ସମାଧାନ କରିବା ପାଇଁ ମଧ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରିପାରନ୍ତି । ଏକ ନୂତନ ରଣନୀତି ସ୍ଥିର କରିବା ପୂର୍ବରୁ ଅନେକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ସେମାନଙ୍କ ଉଦ୍ୟୋଗ/ସଂଗଠନର ସାମ୍ପ୍ରତିକ ସ୍ଥିତି ଏବଂ ଏହାର ଲକ୍ଷ୍ୟ ଦିଗରେ ଅଗ୍ରଗତିକୁ ବିଶ୍ଳେଷଣ କରିବା ପାଇଁ ଏକ **ସ୍ୱୋଟ୍** ବିଶ୍ଳେଷଣ କରନ୍ତି । ବିଭିନ୍ନ ପରିସ୍ଥିତିରେ ଯେପରିକି, ଉତ୍ପାଦନ, ବଜାରୀକରଣ, ପରିଚାଳନା, ସେବା ତଥା ଏହା ବାହାରେ ଏକାଧିକ ପରିସ୍ଥିତିରେ **ସ୍ୱୋଟ୍** ପଦ୍ଧତିକୁ ବ୍ୟବହାର କରି ବିଶ୍ଳେଷଣ ଓ ମୂଲ୍ୟାୟନ କରାଯାଇପାରିବ ।

ଏକ **ସ୍ୱୋଟ୍ ବିଶ୍ଳେଷଣ** ନିମ୍ନରେ ଦିଆଯାଇଥିବା ବିଭିନ୍ନ ପରିସ୍ଥିତିରେ ସହାୟକ ହୋଇପାରେ:

- ନୂଆ ବ୍ୟବସାୟିକ ପଦକ୍ଷେପ ଉପରେ ବିଚାର କରିବା;

- ଏକ ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ ଡିଜାଇନ୍ କରିବା କିମ୍ବା ଉତ୍ପାଦ ଉନ୍ନତିର ବିଶ୍ଳେଷଣ କରିବା;
- ବଜାର ଏବଂ ବଜାରୀକରଣ ରଣନୀତିର ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ;
- ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ଥିବା ଅକ୍ଷମତା ହ୍ରାସ କରିବା;
- ବାଣିଜ୍ୟ ମେଳା କିମ୍ବା ଗୋଷ୍ଠୀ ପ୍ରଦର୍ଶନରେ ଯୋଗ ଦେବା;
- ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟର ରଣନୈତିକ ଯୋଜନା (ମଧ୍ୟଭାଗରୁ ଦୀର୍ଘମିଆଦୀ) ପ୍ରସ୍ତୁତି;
- ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱୀଙ୍କୁ ଚିହ୍ନଟ କରିବା; ଇତ୍ୟାଦି ।

ଏକ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ **ସ୍ୱୋଟ୍** ବିଶ୍ଳେଷଣ କରିବା ଦ୍ୱାରା ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ତାଙ୍କର ଉଦ୍ୟୋଗ/ସଂଗଠନ ବିଷୟରେ ଅଧିକ ଗଭୀର ବୁଝାମଣା ହାସଲ କରିବା ଏବଂ ଅଧିକ ସଫଳ ଯୋଜନା ବିକଶିତ କରିବାର ଏକ ବହୁତ ଭଲ ସୁଯୋଗ ମିଳିଥାଏ ।

ସ୍ୱୋଟ୍ ବିଶ୍ଳେଷଣର ପଦକ୍ଷେପ:

ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ପର୍ଯ୍ୟାୟ: ଗବେଷଣା କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ବିଷୟକୁ ସ୍ପଷ୍ଟ ଭାବରେ ବ୍ୟାଖ୍ୟା କରିବା: ଜଣେ ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ସର୍ବ ପ୍ରଥମେ ସେ କେଉଁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବିଷୟ ଉପରେ ଗବେଷଣା କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ସ୍ପଷ୍ଟ କରିବବ ଉଚିତ । ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ପ୍ରକ୍ରିୟା ଯେପରିକି, ଗ୍ରାହକ ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ, ବିଚାର ବିମର୍ଶ ବୈଠକ, ଧ୍ୟାନ-କେନ୍ଦ୍ରିତ ଦଳଗତ ଆଲୋଚନା, ପ୍ରତିଯୋଗୀ ଗବେଷଣା ଇତ୍ୟାଦି ବ୍ୟବହାର କରି **ସ୍ୱୋଟ୍** ବିଶ୍ଳେଷଣ ନିମନ୍ତେ ଆବଶ୍ୟକିୟ ତଥ୍ୟ ସଂଗ୍ରହ କରାଯାଇ ପାରେ ।

ପ୍ରଥମ ପର୍ଯ୍ୟାୟ: ନିଜର ଶକ୍ତିର ଆକଳନ କରିବା: ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ/ଏକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ନିଜର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ହାସଲ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରୁଥିବା ତଥା ପ୍ରତିଯୋଗୀମାନଙ୍କ ତୁଳନାରେ ନିଜର ସମସ୍ତ ଭଲ ଗୁଣ ଓ ଉପକାରିତା (ଯାହା ବ୍ୟବସାୟକୁ ଅଧିକ ଲାଭ କରିବାରେ ସହାୟକ ହୁଏ) ଗୁଡିକୁ ନିଜର ଶକ୍ତି ହିସାବରେ ଗଣନା କରିବା ଅବଶ୍ୟକ । ବିଶ୍ଳେଷଣ କରୁଥିବା ବିଷୟ ସମ୍ବନ୍ଧିତ ତଥା ନିଜର ସକାରାତ୍ମକ ଦିଗ ଦର୍ଶାଉଥିବା ସମସ୍ତ ବ୍ୟକ୍ତି, ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ ସମସ୍ତ ବିଷୟ ସମ୍ପର୍କିତ ତଥ୍ୟ ଗୁଡିକୁ ଏକାଠି କରନ୍ତୁ ଓ ଲେଖନ୍ତୁ ।

ଦ୍ୱିତୀୟ ପର୍ଯ୍ୟାୟ: ନିଜର ଦୁର୍ବଳତାକୁ ଯାଞ୍ଚ୍ କରିବା: ଦୁର୍ବଳତା ବିଶ୍ଳେଷଣ ସେହି ସବୁ ଦୁର୍ବଳ କ୍ଷେତ୍ର ଗୁଡିକୁ ଚିହ୍ନଟ କରେ ଯାହାର ଉନ୍ନତି ହେବା ଓ ଯାହାର ସମାଧାନ ହେବା ନିତ୍ୟାନ୍ତ ଆବଶ୍ୟକ । ଏହି ସବୁ ଦୁର୍ବଳ କ୍ଷେତ୍ର ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଲକ୍ଷ୍ୟ ହାସଲ କରିବା କଷ୍ଟକର କରିଥାଏ । ନିଜର ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱୀମାନେ କିପରି ଏବଂ କାହିଁକି ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗିଙ୍କୁ ପଛରେ ପକାଉଛନ୍ତି, ତାଙ୍କର କ'ଣ ଅଭାବ ଅଛି, କ'ଣ ତାଙ୍କୁ ସଫଳତା ହାସଲ କରିବାରେ ବାଧା ଦେଉଛି ଏବଂ ତାଙ୍କ ଗ୍ରାହକମାନେ କେଉଁ ବିଷୟରେ ସବୁଠାରୁ ଅଧିକ ଅସନ୍ତୁଷ୍ଟ ଅଛନ୍ତି ତାହା ଯାଞ୍ଚ କରିବା ନିହାତି ଅବସ୍ୟକ । ଏହା ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗି ଚିହ୍ନଟ କରିଥିବା ସମସ୍ୟାଗୁଡିକର ଅଭିନବ ସମାଧାନର ମାର୍ଗ ବିକଶିତ କରିବାରେ ଅନେକ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ ।

ତୃତୀୟ ପର୍ଯ୍ୟାୟ: ସୁଯୋଗର ବିଶ୍ଳେଷଣ କରିବା: ସୁଯୋଗ ଗୁଡିକ ହେଉଛି ବାହ୍ୟ ପରିସ୍ଥିତି ଯାହାକୁ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ସେମାନଙ୍କ ଉଦ୍ୟୋଗର ଲକ୍ଷ୍ୟ ହାସଲ କରିବା ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ।

ଚତୁର୍ଥ ପର୍ଯ୍ୟାୟ: ବିପଦ ଆକଳନ କରିବା: ସେହିସବୁ ଉପାଦାନ ଯାହା ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗିଙ୍କ ଉଦ୍ୟୋଗର ସଫଳତାକୁ କ୍ଷତି ପହଞ୍ଚାଇପାରେ ତାହାକୁ ବିପଦ ବୋଲି ବିବେଚନା କରାଯାଏ । ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗି ନିଜର ଉଦ୍ୟୋଗ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିବା ପୂର୍ବରୁ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ବିପଦଗୁଡିକର ପୂର୍ବାନୁମାନ କରିବା ଏବଂ ସେଗୁଡିକୁ ହ୍ରାସ କରିବା ପାଇଁ ପଦକ୍ଷେପ ନେବା ନିତ୍ୟାନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଏହି ବିପଦଗୁଡିକ ପ୍ରାୟତଃ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗିଙ୍କ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ବାହାରେ ଥାଏ । ତେଣୁ, ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗି ନିଜର ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ଉପରେ ଥିବା ପ୍ରତିକୂଳ ପ୍ରଭାବକୁ ହ୍ରାସ କରିବା ପାଇଁ ଏକ ଆକସ୍ମିକ ଯୋଜନା ବିକଶିତ କରିବା ନିତ୍ୟାନ୍ତ ଆବଶ୍ୟକ ।

ଶକ୍ତି	ଦୁର୍ବଳତା
• ଉତ୍ପାଦ/ସେବାର ଅନନ୍ୟ ଗୁଣ • ସକାରାତ୍ମକ ଖ୍ୟାତି • ଭଲ ଆର୍ଥିକ ସହାୟତା • ମୂଲ୍ୟବାନ ବୌଦ୍ଧିକ ସମ୍ପତ୍ତି • ଅଭିନବ ମାନସିକତା • କମ୍ ଉତ୍ପାଦନ ଖର୍ଚ୍ଚ • ଉତ୍ପାଦର ପ୍ରକାର • ସୁସ୍ଥ ଉଦ୍ୟୋଗ ସଂସ୍କୃତି • ପର୍ଯ୍ୟାପ୍ତ ହାତରେ ଥିବା ପାଣ୍ଠି • ଉତ୍କୃଷ୍ଟ ପରିଚାଳନା • ଏକ ଭଲ/ଚମତ୍କାର ସ୍ଥାନ • ଏକ ପ୍ରତିଭାସମ୍ପନ୍ନ ଦଳ • ପ୍ରତିଯୋଗୀଙ୍କ ତୁଳନାରେ ଉନ୍ନତ ମାନର ଉତ୍ପାଦ • ଉତ୍ପାଦର ଦୀର୍ଘ ଜୀବନ ଏବଂ ସ୍ଥାୟୀତ୍ୱ • ପାଖରେ ଥିବା ଗ୍ରାହକ ତାଲିକା • ଉତ୍ପାଦ ଉଦ୍ଭାବନ ଚାଲୁରଖିବା	• ସମ୍ବଳର ଅଭାବ/ସୀମିତ ପାଣ୍ଠି • ଜ୍ଞାନକୌଶଳର ଅଭାବ • ପ୍ରଶିକ୍ଷିତ କର୍ମଚାରୀ/ଟିମ୍ ର ଅନୁପସ୍ଥିତି • ଅଧିକ ଋଣ • ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଅସନ୍ତୁଷ୍ଟି • ଲମ୍ବା ଉତ୍ପାଦ ହସ୍ତାନ୍ତର ସମୟ • ପୁରୁଣା କାଳିଆ ଉପକରଣ ଏବଂ ଯନ୍ତ୍ରପାତି • ଅନୁପଯୁକ୍ତ ଦକ୍ଷତା • ବିକ୍ରିରୁ କମ୍ ଆୟ • ବ୍ରାଣ୍ଡିଂ ରଣନୀତିର ଅଭାବ • ପାଣ୍ଠି/ଆର୍ଥ ସମ୍ବନ୍ଧିତ ସମସ୍ୟା • ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟର ସ୍ଥାନ • ସିଧାସଳଖ ବିକ୍ରୀକରିବା ଭଳି ଅଭିଜ୍ଞତାର ଅଭାବ • ପ୍ରାରମ୍ଭିକ କ୍ଷେତ୍ର ପରୀକ୍ଷଣର ଅଭାବ • ବିସ୍ତୃତ ଯୋଜନାର ଅଭାବ
ସୁବିଧା	**ଅସୁବିଧା**
• ସରକାରୀ ନିୟମରେ ଲାଭଦାୟକ ପରିବର୍ତ୍ତନ • ନୂଆ ସରକାରୀ ସହାୟତା କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ • ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ ବିକଶିତ କରିବାର ସୁଯୋଗ • ଭଲ ଲାଭର ହାର • ନୂତନ ବାଣିଜ୍ୟ ଚୁକ୍ତି/ସମ୍ପ୍ରସାରଣ ର ସୁଯୋଗ • ଉଦ୍ୟୋଗର ସମ୍ପ୍ରସାରଣ ସୁଯୋଗ • ଅନୁକୂଳ ଅର୍ଥନୈତିକ କିମ୍ବା ବଜାର ଧାରା • ନିଷ୍କ୍ରୀୟ ପ୍ରତିଯୋଗୀ • ପ୍ରତିଯୋଗୀଙ୍କର ନିମ୍ନ ମାନର ଉତ୍ପାଦ • ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ ଗୁଡିକର ଚାହିଦା • ବୈଷୟିକ ଜ୍ଞାନକୌଶଳର ଉନ୍ନତି • ବର୍ତ୍ତମାନର ଗ୍ରାହକ ସଂଖ୍ୟାକୁ ବୃଦ୍ଧି କରିବାର ସମ୍ଭାବନା	• ନିୟମିତ ଉତ୍ପାଦ ଗୁଡିକର ମାନ ପରିବର୍ତ୍ତନ ହେବା • ଅର୍ଥନୈତିକ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଯାହା ବ୍ୟବସାୟ ଉପରେ ପ୍ରତିକୂଳ ପ୍ରଭାବ ପକାଇପାରେ • ବଜାରରେ ନୂଆ ପ୍ରତିଯୋଗୀ • ବଜାରର ଆବଶ୍ୟକତା/ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଚାହିଦାରେ ପରିବର୍ତ୍ତନ • ଆଇନ/ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ରେ ପରିବର୍ତ୍ତନ • ଅଧିକ ଋଣ କିମ୍ବା ନଗଦ ପ୍ରବାହରେ ସମସ୍ୟା • ଅବିଶ୍ୱସନୀୟ ଯୋଗାଣକାରୀ • ଅତ୍ୟଧିକ କର୍ମଚାରୀ ଅଦଳ ବଦଳ • ପରିବେଶ ପ୍ରଭାବ ବଡ଼ ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱୀଙ୍କ ପାଇଁ ଲାଭଦାୟକ • ବିଦ୍ୟମାନ ମୁଖ୍ୟ ବ୍ୟବସାୟ ବିତରଣର ସମ୍ଭାବ୍ୟ ବିପଦ • ଅତ୍ୟନ୍ତ ଋତୁକାଳୀନ ବଜାର ଚାହିଦା

୩.୭. ବିପଦ ଏବଂ ଦୁର୍ବଳତା କୁ ସଠିକ ଭାବେ ସାମ୍ନା କରିବା ଏବଂ ଏହାକୁ ସୁଯୋଗ ଏବଂ ଶକ୍ତିରେ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିବା

ଦୁର୍ବଳତାକୁ ଶକ୍ତିରେ ପରିଣତ କରିବା ନିମନ୍ତେ **ସ୍ୱୋଟ୍** ବିଶ୍ଳେଷଣର ଅନେକ ସହାୟତା କରିଥାଏ । ଏହି ବିଶ୍ଳେଷଣ ମାଧ୍ୟମରେ ଦୁର୍ବଳତା ଏବଂ ବିପଦ ଚିହ୍ନଟ କରିବା, ଏହାର କାରଣ ବୁଝିବା, କାରଣର ସମାଧାନ ପାଇଁ ଏକ ରଣନୀତି ବିକଶିତ କରିବା, ରଣନୀତି କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରିବା ଏବଂ ଫଳାଫଳର ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ କରିବା ଇତ୍ୟାଦି ଭଲ ଭାବରେ କରାଯାଇପାରେ ।

ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ନିଜ ଉଦ୍ୟୋଗର ପ୍ରତିଯୋଗିତାମୂଳକ ସ୍ଥିତି ବିଷୟରେ ସ୍ପଷ୍ଟ ଭାବରେ ବୁଝିବା ପରେ **ସ୍ୱୋଟ୍** ବିଶ୍ଳେଷଣରୁ ପ୍ରାପ୍ତ ଧାରଣା /ବୁଝାମଣା ଆଧାରରେ ଏକ ବିଜୟ ଯୋଜନା ବିକଶିତ କରିପାରିବେ ।

ସ୍ୱୋଟ୍ ବିଶ୍ଳେଷଣ କରିବା ପରେ, ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ନିଜର ସମସ୍ତ ବୁଝାମଣା ରେକର୍ଡ କରିପାରିବେ ଯାହା ତାଙ୍କୁ କେଉଁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କ୍ଷେତ୍ର ଉପରେ ଅଧିକ ଧ୍ୟାନ ଦେବାକୁ ହେବ ତାହା ସୂଚାଇ ଦେବ ଏବଂ ସେ ଏପରି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଚୟନ କରିପାରିବେ ଯାହା ତାଙ୍କୁ ଶକ୍ତି ର ବିକାଶ, ଦୁର୍ବଳତାକୁ ହ୍ରାସ/ଦୂର କରିବା, ସୁଯୋଗକୁ ସର୍ବାଧିକ କରିବା ଏବଂ ବିପଦର ସମାଧାନ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ ।

ପ୍ରମୁଖ ରଣନୀତି ଯାହା ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗର ଦୁର୍ବଳତା ଏବଂ ଶକ୍ତିକୁ ସୁଯୋଗ ଏବଂ ଶକ୍ତିରେ ପରିଣତ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ:

ପ୍ରଥମ ପଦକ୍ଷେପ: ଆପଣଙ୍କଦୁର୍ବଳତା ଏବଂ ବିପଦ ଗୁଡିକର ଏକ ସୂଚୀ ତିଆରି କରନ୍ତୁ

ଦ୍ୱିତୀୟ ପଦକ୍ଷେପ: ନିଜର ଦୁର୍ବଳତା ଏବଂ ବିପଦ ଗୁଡିକୁ ସ୍ୱୀକାର କରନ୍ତୁ

ତୃତୀୟ ପଦକ୍ଷେପ: ଆପଣ ଚାହୁଁଥିବା ଶକ୍ତି ବଢାଇବା ନିମନ୍ତେ ଅନ୍ୟ ମାନଙ୍କୁ ଦଳରେ ମିଶାନ୍ତୁ

ଚତୁର୍ଥ ପଦକ୍ଷେପ: ଶିଖିବାର ମନୋଭାବ ବିକଶିତ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ବୃତ୍ତିଗତ ଭାବରେ ଶିଖନ୍ତୁ

ପଞ୍ଚମ ପଦକ୍ଷେପ: ଆତ୍ମବିଶ୍ୱାସର ସ୍ତର ବଢ଼ାନ୍ତୁ

ଷଷ୍ଠ ପଦକ୍ଷେପ: ନିଜର ଭୁଲ କୁ ସ୍ୱୀକାର କରି ଆଗକୁ ବଢ଼ନ୍ତୁ

କେହି ବି ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ନିଖୁଣ ନୁହଁନ୍ତି । ଅଧିକାଂଶ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଭୁଲ କରିଥାନ୍ତି । ନିଜର ଭୁଲରୁ ଶିଖନ୍ତୁ ଓ ନିଜର ଅଭ୍ୟାସରୁ ଶିଖିବା ହିସାବରେ ଦେଖନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କ ଉଦ୍ୟୋଗକୁ ସଫଳ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ ଜଣେ ଭଲ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ହୋଇ ଦଣ୍ଡାୟମାନ ହେବେ ।

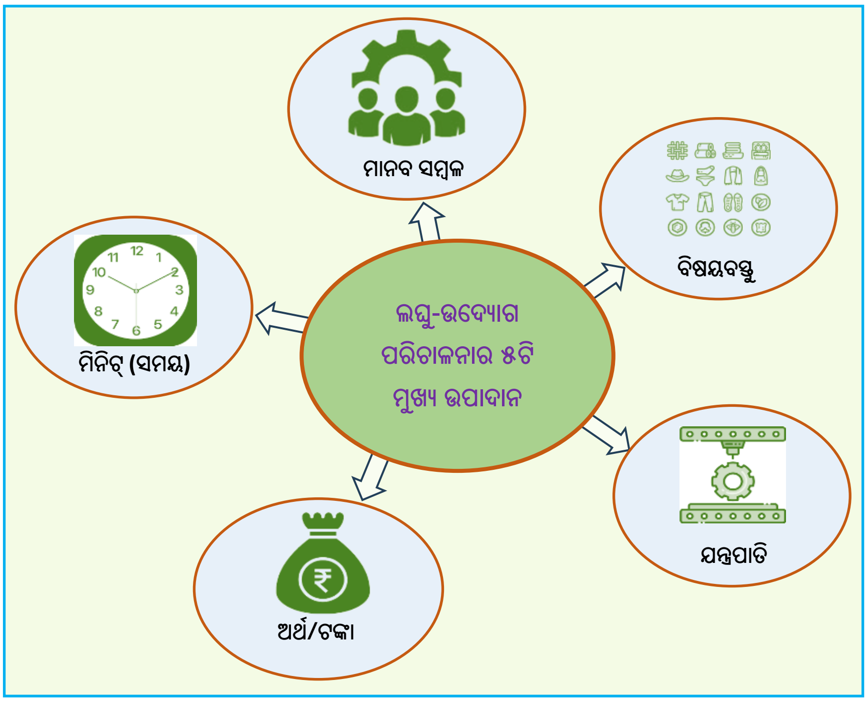
୩.୮. ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟକୁ କିପରି ସଫଳ ଭାବେ ପରିଚାଳନା କରିବେ (ପରିଚାଳନାର ୫ଟି ଏମ୍ "M"):

ଏକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟର ପରିଚାଳନାରେ ପ୍ରମୁଖ ଭୂମିକା ଗ୍ରହଣ କରୁଥିବା ଉତ୍ପାଦନର ପ୍ରମୁଖ କାରକ ଗୁଡିକୁ ପରିଚାଳନାର **୫ଟି ଏମ୍ "M" ବୋଲି** କୁହାଯାଏ । ଏହି ପାଞ୍ଚଟି ଉପାଦାନକୁ ସମ୍ପତ୍ତି ଭାବରେ ବିବେଚନା କରାଯିବା ଆବଶ୍ୟକ ଯାହାକୁ ନେଇ ଏକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ଏହାର ବର୍ତ୍ତମାନର ବଜାରୀକରଣ ରଣନୀତି ପାଇଁ ପ୍ରତିଶ୍ରୁତିବଦ୍ଧ । ଏହି ପାଞ୍ଚଟି ପ୍ରମୁଖ ଉପାଦାନ ଗୁଡିକ ହେଲା ମାନବ ସମ୍ବଳ (Manpower), ସାମଗ୍ରୀ (Material), ଯନ୍ତ୍ରପାତି (Machinery), ମିନିଟ୍ସ (Minutes) ଏବଂ ଅର୍ଥ (Money) ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ।

ମାନବ ସମ୍ବଳ: ମାନବ ସମ୍ବଳ କହିଲେ ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗରେ ନିୟୋଜିତ ସମସ୍ତ ମାନବ ସମ୍ବଳ/କର୍ମଚାରୀ ମାନଙ୍କୁ ବୁଝାଇଥାଏ । ଅନ୍ୟ କୌଣସି ସମ୍ବଳ ନିଜେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିପାରିବ ନାହିଁ । କେବଳ ମନୁଷ୍ୟ ଦ୍ୱାରା ହିଁ ଏହାର ଉପଯୋଗ କରିବାକୁ ପଡିଥାଏ । ତେଣୁ, ମାନବ ସମ୍ବଳ ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗ/ସଂଗଠନର ଭୌତିକ ଓ ଆର୍ଥିକ ସମ୍ବଳକୁ ସଂଗଠିତ, ଆବଣ୍ଟନ ଓ ଉପଯୋଗ କରିଥାଏ।

ପଦାର୍ଥ: ପଦାର୍ଥ କହିଲେ ଭୌତିକ କଞ୍ଚାମାଲ ଏବଂ ମଧ୍ୟବର୍ତ୍ତୀ ଉତ୍ପାଦ (ଅର୍ଦ୍ଧ-ପ୍ରସ୍ତୁତ ସାମଗ୍ରୀ) କୁ ବୁଝାଇଥାଏ ଯାହା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଏବଂ ପ୍ରଯୁକ୍ତି ବିଦ୍ୟା ସାହାଯ୍ୟରେ ଏକ "ରୂପାନ୍ତରିତ ଉତ୍ପାଦ" ଅଥବା "ଏକତ୍ରିତ ହୋଇଥିବା ପୂର୍ଣ୍ଣ ପ୍ରସ୍ତୁତ ଉତ୍ପାଦ"ରେ ପରିଣତ ହୁଏ । କେବଳ କିଣା ବିକା (ବାଣିଜ୍ୟ)ରେ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ଭାବେ ନିୟୋଜିତ ଉଦ୍ୟୋଗ କ୍ଷେତ୍ରରେ ବାଣିଜ୍ୟ ପାଇଁ ବ୍ୟବହୃତ ପ୍ରସ୍ତୁତ ଉତ୍ପାଦକୁ ମଧ ପଦାର୍ଥ/ସାମଗ୍ରୀ କୁହାଯାଏ ।

ଯନ୍ତ୍ରପାତି: ଯନ୍ତ୍ରପାତି /ମେସିନ୍ ହେଉଛି ଏକ ଉପକରଣ ଯାହା ସାମଗ୍ରୀକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ କିମ୍ବା ଅର୍ଦ୍ଧ-ପ୍ରସ୍ତୁତ ଉତ୍ପାଦରେ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ କରିବା ନିମନ୍ତେ ବ୍ୟବହୃତ ହୁଏ । ଆଧୁନିକ ଯନ୍ତ୍ରପାତି ଗୁଡିକ ନିଯୁକ୍ତି ଖର୍ଚ୍ଚ ହ୍ରାସ କରିବା ଏବଂ ଉତ୍ପାଦନର ଗୁଣବତ୍ତା ରେ ଉନ୍ନତି ଆଣିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ତେଣୁ ବର୍ତ୍ତମାନ ସମୟରେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗର ଦକ୍ଷ ପରିଚାଳନାରେ ବୈଷୟିକ ଜ୍ଞାନକୌଶଳ ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଉପାଦାନ ପାଲଟିଛି ।



ଅର୍ଥ: ଅର୍ଥ ହେଉଛି ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଏବଂ ସମସ୍ତ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ପୂରଣ କରିବା ନିମନ୍ତେ ଆବଶ୍ୟକ ଏକମାତ୍ର ସମ୍ବଳ କାରଣ ଏହା ଅନ୍ୟ ସମ୍ବଳ ଅଧିଗ୍ରହଣ କିମ୍ବା ନିଯୁକ୍ତି ପାଇଁ ବ୍ୟବହୃତ ହୁଏ । ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗରେ, "ଲାଭ" ଅର୍ଥାତ୍ "ଅଧିକ ଅର୍ଥ" ଉପାର୍ଜନ କରିବା ନିମନ୍ତେ "ଅର୍ଥ" ନିୟୋଜିତ କରାଯାଏ । ଏକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟିକ ସଂସ୍ଥାକୁ "ସ୍ଥିର ପୁଞ୍ଜି" ଏବଂ "କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପୁଞ୍ଜି" ଆକାରରେ ଟଙ୍କା ଆବଶ୍ୟକ ହୁଏ ।

ମିନିଟ୍: ସମୟ ସମ୍ଭବତଃ ସବୁଠାରୁ ମୂଲ୍ୟବାନ ସମ୍ପତ୍ତି ଯାହା ବଜାରୀକରଣ ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତି ପ୍ରକ୍ରିୟାର ସମୀକ୍ଷା ଆବଶ୍ୟକ କରେ । ଏହା ପ୍ରଶ୍ନ କରେ ଯେ ବଜାରୀକରଣ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଯେତିକି ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ହେବାକଥା ସେତିକି ହୋଇପାରିଛି କି ନାହିଁ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ ବଜାରକୁ ଆଣିବାକୁ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗିଙ୍କୁ କେତେ ସମୟ ଲାଗେ? ଇତ୍ୟାଦି ।

ପଦ୍ଧତି: ଅନେକ ସମୟରେ "ପଦ୍ଧତି" କୁ ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ପରିଚାଳନାର ଏକ ପ୍ରମୁଖ ଉପାଦାନ ଭାବରେ ବିବେଚନା କରାଯାଏ ଯାହା କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାର ସାଧାରଣ ଏବଂ ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ଉପାୟକୁ ସୂଚିତ କରେ । ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପ୍ରଣାଳୀ ଏବଂ ପଦ୍ଧତି ଅନୁଯାୟୀ ବିଭିନ୍ନ କାର୍ଯ୍ୟ ସମ୍ପାଦନ କରାଯାଇଥାଏ । ସଠିକ୍ ପଦ୍ଧତିର ବ୍ୟବହାର କାର୍ଯ୍ୟ ସମ୍ପାଦନରେ ଦକ୍ଷତା ବୃଦ୍ଧି କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ଏବଂ ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ପରିଚାଳନାରେ ସହଯୋଗ କରିଥାଏ ।

ପାଞ୍ଚଟି କାରକ (5M/୫ ଟି ଏମ୍) ମଧ୍ୟରୁ ପ୍ରତ୍ୟେକର ନିଜସ୍ୱ ଗତିଶୀଳତା ଅଛି । ପ୍ରତ୍ୟେକ "ଏମ୍"ର ମୌଳିକ ପ୍ରକୃତି ଏବଂ କାର୍ଯ୍ୟ ଏବଂ ଏହାର ଉପଲବ୍ଧତାର ଉତ୍ସକୁ ବୁଝିବା କିମ୍ବା ବିଶ୍ଳେଷଣ କରିବା ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ କର୍ତ୍ତବ୍ୟ ଅଟେ । ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ କେଉଁ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ରେ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ କାରକଗୁଡ଼ିକ ନିୟୋଜିତ ଅଛନ୍ତି ତାହା ସ୍ପଷ୍ଟ ଭାବରେ ଜାଣିବା ଆବଶ୍ୟକ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କର ମିଳିତ ଉତ୍ପାଦକତାକୁ ସର୍ବାଧିକ ଏବଂ ସବୁଠୁ ଭଲ କରିବା ପାଇଁ ସେମାନଙ୍କୁ ସୁଚାରୁ ରୂପେ ଏକତ୍ରିତ କରିବା ଆବଶ୍ୟକ ।

୩.୯. ସଫଳ ବ୍ୟବସାୟ ବଜାୟ ରଖିବା ପାଇଁ ୪ଟି ରଣନୀତି:

ଥରେ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ନିଜର ବଜାର ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ କରିବା ଏବଂ ଏହାର ପ୍ରତିଯୋଗିତାମୂଳକ ଉପକାରିତା (ଫାଇଦା) ଚିହ୍ନଟ କରିବା ପରେ, ସେ ତାଙ୍କର ବଜାରୀକରଣ (ବିକ୍ରୟ) ନିମନ୍ତେ ମିଶ୍ରଣ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ ।

ଏହି ବଜାରୀକରଣ ମିଶ୍ରଣ (ମାର୍କେଟିଂ ମିକ୍ସ)ଇଂରାଜିରେ "ଫୋର୍ ପି" (4P) ଉପରେ ଆଧାରିତ, ଯାହା ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଗୋଷ୍ଠୀ ନିମନ୍ତେ ଉନ୍ନତ ମୂଲ୍ୟ ବିଶିଷ୍ଟ ଉତ୍ପାଦ ଆଣିବାରେ ସହାୟକ ହୋଇଥାଏ ।

ବଜାରୀକରଣର ଉପାଦାନଗୁଡ଼ିକ ନିମ୍ନରେ "ଚାରୋଟି ପି"(4Ps) ମାଧ୍ୟମରେ ଦିଆଯାଇଅଛି:

୧. ଉତ୍ପାଦ (Product): ଦ୍ରବ୍ୟ ଏବଂ ସେବା ସୃଷ୍ଟି

୨. ପ୍ରୋତ୍ସାହନ (Promotion): ଯୋଗାଯୋଗ

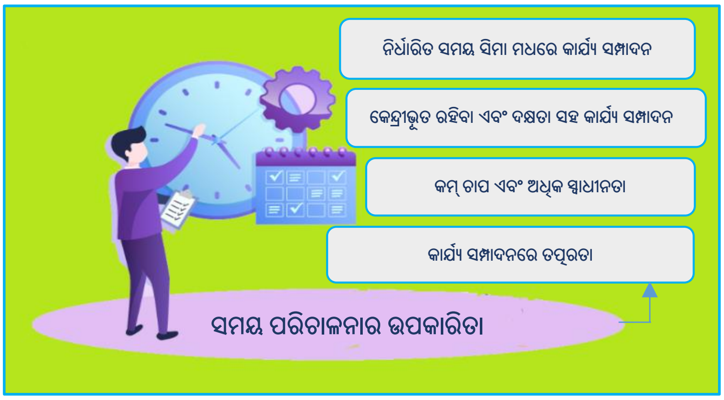
୩. ସ୍ଥାନ (Place): ଉତ୍ପାଦ/ସେବାକୁ ଏପରି ଏକ ସ୍ଥାନରେ ପହଞ୍ଚାଇବା ଦରକାର ଯେଉଁଠାରେ ଗ୍ରାହକ ଏହାକୁ କ୍ରୟ କରିପାରିବେ/ଏହାର ସୁବିଧା ନେଇପାରିବେ

୪. ମୂଲ୍ୟ (Price): ଉତ୍ପାଦ/ ସେବା ବିନିମୟରେ ମିଳୁଥିବା ଆର୍ଥିକ ରାଶି

ନିର୍ଦ୍ଧିଷ୍ଟ ଗ୍ରାହକ ମାନଙ୍କ ଆବଶ୍ୟକତା ପୂରଣ କରିବା ଏବଂ ଉଦ୍ୟୋଗର ଲକ୍ଷ୍ୟ ହାସଲ କରିବା ପାଇଁ ନଜରରେ ଥିବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ବଜାର ଏକ ଅନନ୍ୟ "ବଜାରୀକରଣ ମିଶ୍ରଣ"ର ଆବଶ୍ୟକ କରେ । ପ୍ରତ୍ୟେକ "ବଜାରୀକରଣ ମିଶ୍ରଣ" ପାଇଁ ଏକ ରଣନୀତି ପ୍ରସ୍ତୁତ କରାଯିବା ଆବଶ୍ୟକ, ଏବଂ ସମସ୍ତ ରଣନୀତିକୁ ଅନ୍ୟ ଉପାଦାନଗୁଡିକର ରଣନୀତି ସହିତ ମିଶ୍ରଣ କରାଯିବା ଆବଶ୍ୟକ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଖରାପ ବଣ୍ଟନ ବ୍ୟବସ୍ଥା ଥିବା ଏକ ଉତ୍କୃଷ୍ଟ ଉତ୍ପାଦ ବିଫଳ ହୋଇପାରେ । ଏକ ଉତ୍କୃଷ୍ଟ ବିତରଣ ପ୍ରଣାଳୀ ସହିତ ଏକ ଉତ୍ତମ ଉତ୍ପାଦ ହୋଇଥିଲେ ବି ଯଦି ମୂଲ୍ୟ ଅନୁପଯୁକ୍ତ ହୋଇଥାଏ ତାହା ମଧ୍ୟ ବିଫଳ ହୁଏ । ଯତ୍ନବାନ ଭାବେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ଉପାଦାନକୁ ସଠିକ ରୁପଦେଇ ଏକ ସଫଳ "ବଜାରୀକରଣ ମିଶ୍ରଣ" ସୃଷ୍ଟି କରାଯାଇ ପାରିବ ।

୩.୧୦. ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗରେ ସମୟ ପରିଚାଳନାର ଗୁରୁତ୍ୱ:

ଉତ୍ତମ ସମୟ ପରିଚାଳନାର ଅର୍ଥ ହେଉଛି ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟର ଦୈନନ୍ଦିନ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ବିଶେଷ ଭାବରେ ପ୍ରଭାବିତ ନକରି ଉପୁଜିଥିବା ସମସ୍ୟା ଗୁଡିକର ସମାଧାନ କରିବାକୁ ସକ୍ଷମ ହେବା ।



ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଆଜି ଯଥା ଶୀଘ୍ର ଯୋଜନା କଲେ ଆସନ୍ତାକାଲି ଅନାବଶ୍ୟକ ଚାପରୁ ମୁକ୍ତି ପାଇବା ସହ ତାଙ୍କର ସମୟ ମଧ୍ୟ ସଞ୍ଚୟ ହୋଇଥାଏ । ଥରେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ନିଜର ଲକ୍ଷ୍ୟ ସ୍ଥାପିତ କରିବା ପରେ, ସେ ଇଚ୍ଛିତ ଲକ୍ଷ୍ୟରେ ପହଞ୍ଚିବା ପାଇଁ ଏକ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ସମୟସୀମା ଉପରେ ମଧ କାର୍ଯ୍ୟ ଆରମ୍ଭ କରିପାରିବେ । ଯେଉଁ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ଉତ୍ତମ ସମୟ ପରିଚାଳନା କରନ୍ତି ସେମାନେ ସେମାନଙ୍କର ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବାକୁ ନିରନ୍ତର ଭାବରେ ଠିକ୍ ସମୟରେ ବିତରଣ କରିବା ପାଇଁ ଏକ ଉତ୍ତମ ସ୍ଥିତିରେ ଥାଆନ୍ତି ।

ସମୟକୁ ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ଭାବରେ ପରିଚାଳନା କରିବା ପାଇଁ, ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ, ମାପିହେଉଥିବା, ହାସଲ ହୋଇପାରୁଥିବା, ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ଏବଂ ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ସମୟରେ ହାସଲ ହୋଇପାରୁଥିବା (ସ୍ମାର୍ଟ) ଲକ୍ଷ୍ୟ ସ୍ଥିର କରିବା ଆବଶ୍ୟକ । ଏହି ଲକ୍ଷ୍ୟଗୁଡିକ ସଫଳତା ପାଇଁ ଏକ ସ୍ପଷ୍ଟ ରାସ୍ତା ଦେଖାଇବ ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ସହିତ ସମନ୍ୱିତ କାର୍ଯ୍ୟଗୁଡିକ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେବା ନିମନ୍ତେ ସୁନିଶ୍ଚିତ କରିବ ।

ଚତୁର୍ଥ ଅଧ୍ୟାୟ: ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେବା ପାଇଁ ଥିବା ବିଭିନ୍ନ ସରକାରୀ ଯୋଜନା

ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ସହାୟତା କରିବା ନିମନ୍ତେ ଲଘୁ, କ୍ଷୁଦ୍ର ଓ ମଧ୍ୟମ ଉଦ୍ୟୋଗ ବିକାଶକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେଉଥିବା ବିଭିନ୍ନ ବିଭାଗ ଓ ଅନୁଷ୍ଠାନ, ରାଜ୍ୟ କ୍ଷୁଦ୍ର ଶିଳ୍ପ ଉନ୍ନୟନ ନିଗମ, ଜାତୀୟକରଣ ବ୍ୟାଙ୍କ ତଥା ସରକାରଙ୍କ ବିଭିନ୍ନ ଜୀବିକା ସହାୟତା କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଯେପରିକି ଓ.ଏଲ୍.ଏମ୍.(OLM), ଓ.ଟି.ଇ. ଏଲ୍.ପି (OTELP), ଓ.ପି.ଇ.ଏଲ୍.ଆଇ.ପି., ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍ (MMJJM) ଜରିଆରେ ଉଦ୍ୟୋଗ ବିକାଶ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ (ଇଡିପି) କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ପରିଚାଳନା କରାଯାଉଅଛି । ବେସରକାରୀ ଅନୁଷ୍ଠାନ(ଏନ୍.ଜି.ଓ)ମାନେ ମଧ୍ୟ ଜନଜାତି ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ସହାୟତା କରିବା ପାଇଁ ଉଦ୍ୟୋଗ ବିକାଶ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ (ଇଡିପି) ସମେତ ବିଭିନ୍ନ ଜୀବିକା ପ୍ରୋତ୍ସାହନ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ପରିଚାଳନା କରୁଅଛନ୍ତି ।

ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେବା ନିମନ୍ତେ ଥିବା କେତେକ ସରକାରୀ ଯୋଜନା ନିମ୍ନରେ ଦିଆଯାଇଛି:

ମୁଖ୍ୟମନ୍ତ୍ରୀ ଜନଜାତି ଜୀବିକା ମିଶନ୍ (ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍.): ରାଜ୍ୟ ଯୋଜନା ଅଧୀନରେ ପାଣ୍ଠିପ୍ରାପ୍ତ **"ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍."** ଯୋଜନା ହେଉଛି ଏକ ବୃହତ୍ତମ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଜନଜାତି ଜୀବିକା ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ପଦକ୍ଷେପ । ଜନଜାତି ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ବିକାଶର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ହେଉଛି ସ୍ଥାନୀୟ ସ୍ତରରେ ନିଯୁକ୍ତି ସୁଯୋଗ ସୃଷ୍ଟି କରିବା, ଜନଜାତି ଯୁବକ ଯୁବତୀ ମାନଙ୍କ ଆୟ ବୃଦ୍ଧି କରିବା ଏବଂ ଆଦିବାସୀ ପରିବାରର ଜୀବିକାକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା । ଅଷ୍ଟମ ଶ୍ରେଣୀ ପରୀକ୍ଷାରେ ପାସ୍ କରିଥିବା ୧୮ ବର୍ଷରୁ ଅଧିକ ବୟସ୍କ ଆଦିବାସୀ ଯୁବକ ଯୁବତୀ, ଯେଉଁମାନଙ୍କର କୌଣସି ନା କୌଣସି ଉଦ୍ୟୋଗକାର୍ଯ୍ୟ/ବ୍ୟବସାୟରେ ପୂର୍ବ ଅଭିଜ୍ଞତା ରହିଛି ଅଥବା ସେ ଚିନ୍ତାକରିଥିବା ଉଦ୍ୟୋଗ ସମ୍ପର୍କିତ ଜ୍ଞାନ ତାଙ୍କର ଅଛି ସେମାନେ ହିଁ ଏହି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ପାଇଁ ଯୋଗ୍ୟ ବିବେଚିତ ହେବେ । ବ୍ୟବସାୟ ବିକାଶ ଯୋଜନା (ବିଡିପି) ଆଧାରରେ ଯୁବ ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ସର୍ବାଧିକ ୧ ଲକ୍ଷ ଟଙ୍କା ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସହାୟତା ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇଥାଏ । ଏହି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଅଧୀନରେ ନିଆଯାଇଥିବା କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ/ବ୍ୟବସାୟର ପ୍ରକାର ଗୁଡ଼ିକ ହେଲା କୃଷି ଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟର ମୂଲ୍ୟ ବୃଦ୍ଧି ଓ ବିପଣନ, ଅଣ-କାଷ୍ଠ ଲଘୁ ଜଙ୍ଗଲ ଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ ଗୁଡିକର ମୂଲ୍ୟ ବୃଦ୍ଧି ଓ ବଜାରୀକରଣ (ମାର୍କେଟିଂ), ପଶୁ ପାଳନ, ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ଦୋକାନ, ଦର୍ଜୀ କାମ, ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ମରାମତି ଦୋକାନ ଓ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସେବା ଇତ୍ୟାଦି । ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଚୟନ ପାଇଁ ଜନଜାତି ଜୀବିକା ପରିଷଦ (ଜେଜେପି) ନାମ ସୁପାରିସ କରିଥାଏ ଏବଂ ଚୂଡ଼ାନ୍ତ ଚୟନ ସମ୍ପୃକ୍ତ ଆଇ.ଟି.ଡି.ଏ ସ୍ତରୀୟ ଚୟନ କମିଟି ଦ୍ୱାରା କରାଯାଏ । ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍. କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଅଧିନରେ ସହାୟତା ପାଇବା ନିମନ୍ତେ ଜନଜାତି ଜୀବିକା ପରିଷଦ (ଜେଜେପି)ର ସୁପାରିସ୍ ଚିଠା, ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ନିଜସ୍ୱ ବିବରଣୀ (ପ୍ରୋଫାଇଲ୍), ଆଧାର କାର୍ଡର କପି, ବ୍ୟାଙ୍କ୍ ବିବରଣୀର ନକଲ, ପାସପୋର୍ଟ ସାଇଜ୍ ଫଟୋ, ଶିକ୍ଷା ପ୍ରମାଣପତ୍ର, ବ୍ୟବସାୟ ବିକାଶ ଯୋଜନା (ବିଡିପି) ଇତ୍ୟାଦି କାଗଜପତ୍ର ଆବଶ୍ୟକ ହୋଇଥାଏ ।

ଓଡ଼ିଶା ପିଭିଟିଜି ସଶକ୍ତୀକରଣ ଓ ଜୀବିକା ଉନ୍ନତି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ (ଓ.ପି.ଇ.ଏଲ୍.ଆଇ.ପି.): ରାଜ୍ୟ କ୍ଷେତ୍ର ଯୋଜନା ଅଧୀନରେ ଆସୁଥିବା **ଓ.ପି.ଇ.ଏଲ୍.ଆଇ.ପି.** କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଅନ୍ତର୍ଜାତୀୟ କୃଷି ବିକାଶ ପାଣ୍ଠି (ଆଇ.ଏଫ୍.ଏ.ଡି.) ସହୟତାରେ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରାଯାଉଅଛି । ଓଡ଼ିଶାର ସମସ୍ତ ୧୩ଟି ପି.ଭି.ଟି.ଜି. ସମ୍ପ୍ରଦାୟର ସର୍ବାଙ୍ଗୀନ ବିକାଶ ନିମନ୍ତେ **ଓ.ପି.ଇ.ଏଲ୍.ଆଇ.ପି.** କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରାଯାଉଅଛି । "ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ମାଧ୍ୟମରେ ଆୟ ବୃଦ୍ଧି ଏବଂ ଆୟ ସୃଷ୍ଟି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ (ଆଇ.ଜି.ଏ)" **ଓ.ପି.ଇ.ଏଲ୍.ଆଇ.ପି.** ଅଧୀନରେ ନିଆଯାଉଥିବା ଏକ ପ୍ରମୁଖ ଜୀବିକା ପ୍ରୋତ୍ସାହନ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଅଟେ । ଆୟ ସୃଷ୍ଟି କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ (ଆଇ.ଜି.ଏ) ଅଧୀନରେ ଗ୍ରାମ ଉନ୍ନୟନ ସମିତି (ଭିଡିସି) ମାନେ ଏହି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମରେ ନିୟୋଜିତ ସ୍ଥାନୀୟ ବେସରକାରୀ ଅନୁଷ୍ଠାନ(ଏନ୍.ଜି.ଓ)ର ସହାୟତାରେ ପି.ଭି.ଟି.ଜି. ସମ୍ପ୍ରଦାୟର ଅତି ଗରିବ ଓ ଅସହାୟ ପରିବାର, ଯେପରିକି ଏକାକିନୀ ମହିଳା ପରିବାର, ଭୂମିହିନ ପରିବାର, ସହାୟତା ବ୍ୟବସ୍ଥା ବିହୀନ ବୟସ୍କ ବ୍ୟକ୍ତି ଇତ୍ୟାଦି ହିତାଧିକାରୀଙ୍କୁ ଚିହ୍ନଟ କରିଥାନ୍ତି । ସିଏସ୍.ପି (ଆଇ.ଜି.ଏ) କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ଅଧୀନରେ ବିଭିନ୍ନ କ୍ଷୁଦ୍ର ଉଦ୍ୟୋଗ/ଆଇ.ଜି.ଏ/ବ୍ୟବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ନେବା ପାଇଁ ୫୦,୦୦୦/- ଟଙ୍କା ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସହାୟତା ପ୍ରଦାନ କରାଯାଏ ।

ଏହାବ୍ୟତୀତ ପିଭିଟିଜି ସମ୍ପ୍ରଦାୟର ଯୁବକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ରାଜମିସ୍ତ୍ରୀ, ପ୍ଲମ୍ବର୍, ଇଲେକ୍ଟ୍ରିସିଆନ୍, କମ୍ପ୍ୟୁଟର୍ ଅପରେଟର ଏବଂ ମୋବାଇଲ ଓ ଟେଲିଫୋନ୍ ମରାମତିକାରୀ ଇତ୍ୟାଦିଙ୍କ ଦକ୍ଷତା ବିକାଶ ରେ ମଧ୍ଯ ଏହି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ସହାୟକ ହୋଇଥାଏ । ଏହି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଅଧିନରେ ହିତାଧିକାରୀ ଚୟନ ର ମାନଦଣ୍ଡ ଗୁଡ଼ିକ ହେଲା: (୧) ସେ ପି.ଭି.ଟି.ଜି. ସମ୍ପ୍ରଦାୟର ଜଣେ ସଦସ୍ୟ ହୋଇଥିବେ; (୨) ସପ୍ତମ ଶ୍ରେଣୀ ପରୀକ୍ଷାରେ ପାସ୍ କରିଥିବେ; ଏବଂ (୩) ତାଙ୍କର ଧନ୍ଦା ମୁଳକ ଶିକ୍ଷା ଗ୍ରହଣ କରିବା ପାଇଁ ଆଗ୍ରହ ଥିବ । ଏହି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଅଧୀନରେ ପ୍ରଶିକ୍ଷଣ ନିମନ୍ତେ ହିତାଧିକାରୀ ମାନଙ୍କର ରହିବା ଓ ଖାଇବା ଖର୍ଚ୍ଚ ସହିତ ମଜୁରି କ୍ଷତି ଭରଣା ପାଇଁ ଷ୍ଟାଇପେଣ୍ଡ ମଧ୍ଯ ପ୍ରଦାନ କରାଯାଏ ।

ଲଘୁ, କ୍ଷୁଦ୍ର ଏବଂ ମଧ୍ୟମ ଉଦ୍ୟୋଗ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ: ଲଘୁ/ଅଣୁ, କ୍ଷୁଦ୍ର ଏବଂ ମଧ୍ୟମ ଉଦ୍ୟୋଗ (ଏମ୍.ଏସ୍.ଏମ୍.ଇ) କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ମୂଲ୍ୟ ବୃଦ୍ଧି, ନିଯୁକ୍ତି ସୃଷ୍ଟି, ରପ୍ତାନି ଏବଂ ଦେଶର ଅର୍ଥନୀତିର ସାମଗ୍ରିକ ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଏବଂ ବିକାଶରେ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଯୋଗଦାନ ଦେଇଥାଏ । କୃଷିକୁ ଛାଡିଦେଲେ ଓଡ଼ିଶାରେ ଏମ୍.ଏସ୍.ଏମ୍.ଇ ୟୁନିଟ୍ ଗୁଡ଼ିକହିଁ ସର୍ବାଧିକ ନିଯୁକ୍ତି ସୃଷ୍ଟି କରୁଛନ୍ତି । ରାଜ୍ୟରେ ଏମ୍ଏସ୍ଏମ୍ଇ ଗୁଡ଼ିକର ସୁବିଧା, ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଓ ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱିତା ବୃଦ୍ଧି ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ଓଡ଼ିଶାରେ ଏକ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଲଘୁ/ଅଣୁ, କ୍ଷୁଦ୍ର ଓ ମଧ୍ୟମ ଉଦ୍ୟୋଗ ବିଭାଗ ଗଠନ କରାଯାଇଛି। ଏମ୍ଏସ୍ଏମ୍ଇ କ୍ଷେତ୍ରର ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଓ ବିକାଶକୁ ସୁଗମ ଓ ସମନ୍ୱିତ କରିବା ନିମନ୍ତେ ରାଜ୍ୟ ସରକାରଙ୍କସର୍ବୋଚ୍ଚ ପ୍ରାଥମିକତା ଦେବା ଏବଂ ଗୁରୁତ୍ୱ ଦେବା ସହ ବିଭିନ୍ନ ପଦକ୍ଷେପ ନେଉଅଛନ୍ତି ।

ଓଡ଼ିଶା ଏମ୍.ଏସ୍.ଏମ୍.ଇ ନୀତିରେ ଏମ୍.ଏସ୍.ଏମ୍.ଇ ଗୁଡ଼ିକୁ ପୁଞ୍ଜି ନିବେଶ ସବ୍ସିଡି ବୃଦ୍ଧି କରାଯିବା ସହ ରାଜ୍ୟର ଅନୁସୁଚିତ ଜାତି, ଜନଜାତି, ଭିନ୍ନକ୍ଷମ ଓ ମହିଳାଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ବିକାଶ ଉପରେ ବିଶେଷ ଗୁରୁତ୍ୱ ଦିଆଯାଇଛି । ଶିଳ୍ପ ଦୃଷ୍ଟିରୁ ପଛୁଆ ଜିଲ୍ଲାଗୁଡ଼ିକରେ ଉଦ୍ୟୋଗ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରୁଥିବା ଲଘୁ/ଅଣୁ ଓ କ୍ଷୁଦ୍ର ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ପାଇଁ ଅତିରିକ୍ତ ପୁଞ୍ଜି ନିବେଶ ସବ୍ସିଡି ଘୋଷଣା କରାଯାଇଛି । ଏମ୍.ଏସ୍.ଏମ୍.ଇ ଅଧୀନରେ କଳାହାଣ୍ଡି, ନୂଆପଡ଼ା, ବଲାଙ୍ଗୀର, ସୁବର୍ଣ୍ଣପୁର, କୋରାପୁଟ, ମାଲକାନଗିରି, ରାୟଗଡ଼ା, ନବରଙ୍ଗପୁର, କନ୍ଧମାଳ, ଗଜପତି ଓ ମୟୂରଭଞ୍ଜ ଜିଲ୍ଲା ରହିଛି । ଏମ୍.ଏସ୍.ଏମ୍.ଇ ନୀତି ଅଧୀନରେ ଷ୍ଟାର୍ଟଅପ୍ ଓଡ଼ିଶା ଏପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ରାଜ୍ୟରେ ୧୭୦୦ରୁ ଅଧିକ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ସୃଷ୍ଟି କରିସାରିଛି ।

ଏମ୍ଏସ୍ଏମ୍ଇ ଅଧୀନରେ ନିମ୍ନଲିଖିତ ବିଭିନ୍ନ ଯୋଜନାମାନ ରହିଛି;

- ପି.ଏମ୍ ବିଶ୍ୱକର୍ମା ଯୋଜନା ।
- ପ୍ରଧାନମନ୍ତ୍ରୀଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଅନୁମୋଦିତ ଲଘୁ ଖାଦ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ ଉଦ୍ୟୋଗ ଯୋଜନା (ପି.ଏମ୍.ଏଫ୍.ଏମ୍.ଇ. ଯୋଜନା)
- ପ୍ରଧାନମନ୍ତ୍ରୀ ରୋଜଗାର ସୃଷ୍ଟି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ (ପି.ଏମ୍.ଇ.ଜି.ପି.)
- ଜରୁରୀକାଳୀନ କ୍ରେଡିଟ୍ ଲିଙ୍କ୍ ଗ୍ୟାରେଣ୍ଟି ସ୍କିମ୍ (ଇ.ସି.ଏଲ୍. ଜି.ଏସ୍)
- ଏମ୍.ଏସ୍.ଇ. - ସି.ଡି.ପି. (MSE-CDP)
- ଟେକ୍ନୋଲୋଜି ଅପ-ଗ୍ରେଡେସନ୍ ପାଇଁ (ସି.ଏଲ୍.ସି.ଏସ୍.ଏସ୍.)
- କ୍ରେଡିଟ୍ ଗ୍ୟାରେଣ୍ଟି ସ୍କିମ୍
- ଆଇ.ଏସ୍.ଓ. ୯୦୦୦/ଆଇ.ଏସ୍.ଓ. ୧୪୦୦୧ ସାର୍ଟିଫିକେସନ୍ ପରିସୋଧ/ଫେରସ୍ତ ଯୋଜନା: ଏହି ଯୋଜନାରେ ଆଇ.ଏସ୍.ଓ - ୯୦୦୦/ ଆଇ.ଏସ୍.ଓ - ୧୪୦୦୧/ଏଚ୍.ସି.ସି.ପି. ସାର୍ଟିଫିକେଟ ହାସଲ କରିବା ପାଇଁ ପ୍ରତି କ୍ଷେତ୍ରରେ ସର୍ବାଧିକ ୭୫,୦ ଟଙ୍କା ବ୍ୟୟର ୭୫% ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଶୁଳ୍କ ଫେରସ୍ତ କରାଯିବାର ବ୍ୟବସ୍ଥା ରହିଛି । ସ୍ଥାୟୀ ପଞ୍ଜୀକୃତ କ୍ଷୁଦ୍ର ଓ କ୍ଷୁଦ୍ର ଉଦ୍ୟୋଗ (ଏମ୍.ଏସ୍.ଇ) ଏହି ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଯୋଜନାର ଲାଭ ଉଠାଇପାରିବେ ।

ଏହାବ୍ୟତୀତ ବିଭିନ୍ନ ବିଭାଗର ଯୋଜନା ମଧ୍ଯ ଏମ୍.ଏସ୍.ଏମ୍.ଇ. ଅଧୀନରେ ଆସିଥାଏ ।

ପ୍ରଧାନମନ୍ତ୍ରୀ ମୁଦ୍ରା ଯୋଜନା (ପି.ଏମ୍.ଏମ୍.ୱାଇ): ଏହି ଯୋଜନା ଅଧିନରେ ଷ୍ଟାର୍ଟଅପ୍ ସମେତ କ୍ଷୁଦ୍ର ଓ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗଗୁଡ଼ିକୁ ସେମାନଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟିକ ଆବଶ୍ୟକତା ପାଇଁ ଋଣ ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇଥାଏ । ବିନା କୌଣସି ବନ୍ଧକରେ ଏହି ଋଣ ମିଳିପାରିବ ଏବଂ ଏହାକୁ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପୁଞ୍ଜି, ଯନ୍ତ୍ରପାତି କିଣିବା ଏବଂ କଞ୍ଚାମାଲ କିଣିବା ଭଳି ବିଭିନ୍ନ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରିବ । ପ୍ରଧାନମନ୍ତ୍ରୀ ମୁଦ୍ରା ଯୋଜନା (ପି.ଏମ୍.ଏମ୍.ୱାଇ) ହେଉଛି ଅଣ କର୍ପୋରେଟ୍, ଅଣ-କୃଷି କ୍ଷୁଦ୍ର/ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗଗୁଡ଼ିକୁ ୧୦ ଲକ୍ଷ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଋଣ ପ୍ରଦାନ କରିବା ପାଇଁ ୨୦୧୫ ଏପ୍ରିଲ ୮ ରେ ମାନ୍ୟବର ପ୍ରଧାନମନ୍ତ୍ରୀଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଶୁଭାରମ୍ଭ କରାଯାଇଥିବା ଏକ ଯୋଜନା । ଏହି ଋଣକୁ ପି.ଏମ୍.ଏମ୍.ୱାଇ ଅଧୀନରେ ମୁଦ୍ରା ଋଣ ବୋଲି କୁହାଯାଏ ।

ଏହି ଯୋଜନାରେ ଷ୍ଟାର୍ଟଅପ୍ ସମେତ କ୍ଷୁଦ୍ର ଓ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗଗୁଡ଼ିକୁ ସେମାନଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟିକ ଆବଶ୍ୟକତା ପାଇଁ ଋଣ ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇଥାଏ । ବିନା କୌଣସି ବନ୍ଧକରେ ଏହି ଋଣ ମିଳିପାରିବ ଏବଂ ଏହାକୁ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପୁଞ୍ଜି, ଯନ୍ତ୍ରପାତି କିଣିବା ଏବଂ କଞ୍ଚାମାଲ କିଣିବା ଭଳି ବିଭିନ୍ନ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇ ପାରିବ ।

ବାଣିଜ୍ୟିକ ବ୍ୟାଙ୍କ, ଆର୍.ଆର୍.ବି, କ୍ଷୁଦ୍ର ଫାଇନାନ୍ସ ବ୍ୟାଙ୍କ, ଏମ୍.ଏଫ୍.ଆଇ ଏବଂ ଏନ୍.ବି.ଏଫ୍.ସି ମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଏହି ଋଣ ଦିଆଯାଏ । ଜଣେ ଯୁବ ଉଦ୍ୟୋଗୀ/ଋଣଧାରୀ ଉପରୋକ୍ତ ଋଣ ପ୍ରଦାନକାରୀ ଅନୁଷ୍ଠାନସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିପାରିବେ କିମ୍ବା (www.udyamimitra.in) ଏହି ପୋର୍ଟାଲ ମାଧ୍ୟମରେ ଅନଲାଇନ୍ ରେ ଆବେଦନ କରିପାରିବେ । ପି.ଏମ୍.ଏମ୍.ୱାଇ ତତ୍ତ୍ୱାବଧାନରେ ମୁଦ୍ରା ହିତାଧିକାରୀ ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଅଭିବୃଦ୍ଧି / ବିକାଶ ଏବଂ ପାଣ୍ଠି ଆବଶ୍ୟକତାକୁ ସୂଚିତ କରିବା ଏବଂ ଅଭିବୃଦ୍ଧିର ପରବର୍ତ୍ତୀ ପର୍ଯ୍ୟାୟ ପାଇଁ ଏକ ମାପକ ସ୍ଥିରକରିବା ନିମନ୍ତେ **'ଶିଶୁ'**, **'କିଶୋର'** ଏବଂ **'ତରୁଣ'** ନାମକ ତିନୋଟି ଉତ୍ପାଦ ସୃଷ୍ଟି କରାଯାଇଅଛି ।

ଆଗ୍ରହୀ ଜନଜାତି ଯୁବ ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ନିମ୍ନ ପ୍ରକାରର ଋଣ ସହାୟତା ପାଇପାରିବେ;

- **ଶିଶୁ ଋଣ** ଅଧୀନରେ ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ପର୍ଯ୍ୟାୟରେ ଥିବା ବ୍ୟବସାୟଗୁଡିକ ପାଇଁ ୫୦,୦୦୦୦/- ଟଙ୍କା ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ;
- **କିଶୋର ଋଣ** ଅଧୀନରେ ସୁପ୍ରତିଷ୍ଠିତ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ୫୦,୦୦୦/- ରୁ ୫ ଲକ୍ଷ ଟଙ୍କା ଏବଂ
- ଯେଉଁମାନେ ବ୍ୟବସାୟସମ୍ପ୍ରସାରଣ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ସେମାନଙ୍କ ପାଇଁ **ତରୁଣ ଋଣ** ଅଧୀନରେ ୧୦ ଲକ୍ଷ ଟଙ୍କା ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଋଣ ପାଇବାର ବ୍ୟବସ୍ଥା ରହିଛି ।

ଏହି ଋଣ ପାଇଁ ଆବେଦନ କରିବା ନିମନ୍ତେ, ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା, ପରିଚୟ ପତ୍ର, ବାସସ୍ଥାନ ପ୍ରମାଣ, ନିକଟରେ ଫଟୋ, କ୍ରୟ ହେବାକୁ ଥିବା ଜିନିଷର କୋଟେସନ, ଯୋଗାଣକାରୀଙ୍କ ନାମ, ବ୍ୟବସାୟର ଚିହ୍ନଟିକରଣ ନିମନ୍ତେ ବ୍ୟବସାୟ ଲାଇସେନ୍ସର ଫଟୋ କପି, ବର୍ଗ (ଏସସି/ଓବିସି/ସଂଖ୍ୟାଲଘୁ) ପ୍ରମାଣ ପତ୍ର ଇତ୍ୟାଦି ଆବଶ୍ୟକ । ନିମ୍ନ ଲିଖିତ ବ୍ୟାଙ୍କ୍ ମାନଙ୍କ ପରି ବ୍ୟାଙ୍କ୍ ମାନେ ମୁଦ୍ରା ଋଣ ପ୍ରଦାନ କରିଥାଆନ୍ତି;

- ଭାରତୀୟ ଷ୍ଟେଟ୍ ବ୍ୟାଙ୍କ୍,
- ପଞ୍ଜାବ ନ୍ୟାସନାଲ ବ୍ୟାଙ୍କ୍,
- ଆନ୍ଧ୍ର ବ୍ୟାଙ୍କ୍,
- ବ୍ୟାଙ୍କ୍ ଅଫ୍ ବରୋଦା ଓ
- ବ୍ୟାଙ୍କ୍ ଅଫ୍ ଇଣ୍ଡିଆ ଇତ୍ୟାଦି ।

ଷ୍ଟାର୍ଟଅପ୍ ଇଣ୍ଡିଆ ସ୍କିମ୍: ଭାରତରେ ଷ୍ଟାର୍ଟଅପ୍ ଗୁଡ଼ିକୁ ପାଣ୍ଠି, ଟିକସ୍ ସୁବିଧା ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସହାୟତା ପ୍ରଦାନ କରି ସେମାନଙ୍କୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେବା ନିମନ୍ତେ ଏହି ଯୋଜନା ଆରମ୍ଭ କରାଯାଇଛି । ଏହା ଆଇନଗତ ଏବଂ ନିୟାମକ ସମର୍ଥନ ମଧ୍ୟ ପ୍ରଦାନ କରେ ଏବଂ ଷ୍ଟାର୍ଟଅପ୍ ଗୁଡ଼ିକୁ ନିବେଶକ, ପରାମର୍ଶଦାତା ଏବଂ ଅନ୍ୟ ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କ ସହିତ ସମନ୍ୱୟ (ନେଟୱାର୍କ) ଏବଂ ସହଯୋଗ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

ଷ୍ଟାର୍ଟଅପ୍ ଇଣ୍ଡିଆ ଯୋଜନା ଷ୍ଟାର୍ଟଅପ୍ ପାଇଁ ନିୟାମକ ପ୍ରକ୍ରିୟାକୁ ସରଳ କରିବା ନିମନ୍ତେ ଟିକସ୍ ଛାଡ଼, ପାଣ୍ଠି ସୁଯୋଗ ଏବଂ ସିଙ୍ଗଲ୍ ୱିଣ୍ଡୋ କ୍ଲିୟରାନ୍ସ ବ୍ୟବସ୍ଥା ଭଳି ବିଭିନ୍ନ ସୁବିଧା ପ୍ରଦାନ କରିଥାଏ ।

ଷ୍ଟାଣ୍ଡଅପ୍ ଇଣ୍ଡିଆ ଯୋଜନା: ମହିଳା ଏବଂ ଅନୁସୁଚିତ ଜାତି ଓ ଜନଜାତି ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ଉଦ୍ୟୋଗକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ଏହି ଯୋଜନା ଆରମ୍ଭ କରାଯାଇଛି । ଷ୍ଟାଣ୍ଡ-ଅପ୍ ଇଣ୍ଡିଆ ଯୋଜନାର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ହେଉଛି ଗ୍ରୀନଫିଲ୍ଡ ଉଦ୍ୟୋଗ ପ୍ରତିଷ୍ଠା ପାଇଁ ପ୍ରତି ବ୍ୟାଙ୍କ ଶାଖାରେ ଅତି କମରେ ଜଣେ ଅନୁସୂଚିତ ଜାତି (ଏସ୍.ସି) କିମ୍ବା ଅନୁସୂଚିତ ଜନଜାତି (ଏସ୍.ଟି) ଋଣଧାରୀ ଏବଂ ଅତିକମରେ ଜଣେ ମହିଳା ଋଣଗ୍ରହିତାଙ୍କୁ ୧୦ ଲକ୍ଷରୁ ୧ କୋଟି ମଧ୍ୟରେ ବ୍ୟାଙ୍କ ଋଣ ପ୍ରଦାନ କରିବା ।

ଏହି ଉଦ୍ୟୋଗ ଉତ୍ପାଦନ, ସେବା, କୃଷି-ଆନୁଷଙ୍ଗିକ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ କିମ୍ବା ବାଣିଜ୍ୟ କ୍ଷେତ୍ରରେ ହୋଇପାରେ । ଅଣ-ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଉଦ୍ୟୋଗ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଅଂଶଧନ ଏବଂ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ଅଂଶଧନର ଅତିକମ୍ ରେ ୫୧% ଏସସି/ଏସଟି କିମ୍ବା ମହିଳା ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ପାଖରେ ରହିବା ଉଚିତ୍ । ୧୮ ବର୍ଷରୁ ଅଧିକ ବୟସର ଏସ୍.ସି/ଏସ୍.ଟି/ମହିଳା ଉଦ୍ୟୋଗୀ ମାନେ ଏହି ଯୋଜନା ରେ ଯୋଗ୍ୟ ଅଟନ୍ତି । ଋଣ ପାଇବାକୁ ହେଲେ ଋଣ ଅଶାକରୁଥିବା ବ୍ୟକ୍ତି ଅନ୍ୟ କୌଣସି ବ୍ୟାଙ୍କ/ଆର୍ଥିକ ଅନୁଷ୍ଠାନ ପାଖରେ ପରିଶୋଧ ନକରିଥିବା ଋଣ (ଡିଫଲ୍ଟ) ନଥିବାର ଅବଶ୍ୟକତା ଅଛି ।

ଏହି ଯୋଜନା ଅଧୀନରେ ୧୦ ଲକ୍ଷରୁ ୧୦୦ ଲକ୍ଷ (ଏକ କୋଟି) ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ କମ୍ପୋଜିଟ୍ ଲୋନ୍ (ମିଆଦୀ ଋଣ ଏବଂ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପୁଞ୍ଜି କୁ ମିଶାଇ) ପ୍ରଦାନ କରାଯାଏ । ସର୍ବାଧିକ ୧୮ ମାସର ମୋର୍ଚ୍ଚା ଅବଧି (ମୋରାଟୋରିୟମ ପିରିୟଡ଼) ସହିତ ଏହି ଋଣ ୭ ବର୍ଷରେ ପରିଶୋଧ କରିବାକୁ ପଡେ । ଏହି ଯୋଜନାରେ ୧୫% ମାର୍ଜିନ୍ ଅର୍ଥର ପରିକଳ୍ପନା କରାଯାଇଛି ଯାହା ଯୋଗ୍ୟ କେନ୍ଦ୍ର/ରାଜ୍ୟ ଯୋଜନା ସହିତ ସମନ୍ୱୟ ରକ୍ଷା କରି ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇପାରିବ । ଉଦ୍ୟୋଗୀ/ ଋଣଗ୍ରହୀତାଙ୍କୁ ପ୍ରକଳ୍ପ ମୂଲ୍ୟର ସର୍ବନିମ୍ନ ୧୦% ନିଜସ୍ୱ ଯୋଗଦାନ ଭାବରେ ଯୋଗାଡ କରିବାକୁ ପଡିଥାଏ । ଷ୍ଟାଣ୍ଡଅପ୍ ଇଣ୍ଡିଆ ସ୍କିମ୍ ଭାରତର ଅନୁସୂଚିତ ବାଣିଜ୍ୟିକ ବ୍ୟାଙ୍କର ସମସ୍ତ ଶାଖା ଦ୍ୱାରା ପରିଚାଳିତ ହୁଏ ।

ଅଟଳ ଇନୋଭେସନ୍ ମିଶନ୍ (ଏ.ଆଇ.ଏମ୍): ଦେଶରେ ଉଦ୍ଭାବନ ଏବଂ ଉଦ୍ୟୋଗକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ଏ.ଆଇ.ଏମ୍ ହେଉଛି ଏକ ସରକାରୀ ପଦକ୍ଷେପ । ଅଭିନବ ଚିନ୍ତାଧାରା ଉପରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଥିବା ଷ୍ଟାର୍ଟଅପ୍ ଏବଂ ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ଏହି ମିଶନ୍ ପାଣ୍ଠି, ପରାମର୍ଶ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସହାୟତା ପ୍ରଦାନ କରିଥାଏ ।

ଅଟଳ ଇନୋଭେସନ୍ ମିଶନ୍ ଭାରତୀୟ ଯୁବକମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ଉଦ୍ଭାବନ ଏବଂ ଉଦ୍ୟୋଗର ସଂସ୍କୃତିକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ପାଣ୍ଠି, ପରାମର୍ଶ ଏବଂ ଭିତ୍ତିଭୂମି ପ୍ରଦାନ କରି ଉଦ୍ଭାବନ ଏବଂ ଉଦ୍ୟୋଗକୁ ସମର୍ଥନ କରେ ।

ମହିଳା ଉଦ୍ୟୋଗ ନିଧି ଯୋଜନା: ଭାରତୀୟ କ୍ଷୁଦ୍ର ଶିଳ୍ପ ଉନ୍ନୟନ ବ୍ୟାଙ୍କ (ସିଡ୍ବି) ଅଧୀନରେ ମହିଳା ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ ଓ ସଶକ୍ତ କରିବା ଏବଂ ରିହାତି ସୁଧହାରରେ ଆର୍ଥିକ ସହାୟତା ପ୍ରଦାନ କରି ମହିଳା ଉଦ୍ୟୋଗକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ମହିଳା ଉଦ୍ୟୋଗ ନିଧି ଯୋଜନା (ଏମ୍.ୟୁ.ଏନ୍) ଯୋଜନା ପ୍ରଦାନ କରାଯାଏ । ମହିଳା ଉଦ୍ୟୋଗ ନିଧି ଯୋଜନା ଦ୍ୱାରା ପ୍ରଦାନ କରାଯାଉଥିବା ପାଣ୍ଠିକୁ ଏମ୍.ଏସ୍.ଏମ୍.ଇମାନେ ସେବା, ଉତ୍ପାଦନ ଏବଂ ଉତ୍ପାଦନ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ମହିଳା ଉଦ୍ୟୋଗ ନିଧି ଯୋଜନାରେ ମହିଳା ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ନିଜର ବ୍ୟବସାୟ କିମ୍ବା କ୍ଷୁଦ୍ର ଉଦ୍ୟୋଗ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପାଇଁ ୧୦ ଲକ୍ଷ ଟଙ୍କା ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଋଣ ପାଇପାରିବେ । ଏହି ସ୍କିମ୍ ଅଧୀନରେ ଦିଆଯାଉଥିବା ସୁଧ ହାର ବିଭିନ୍ନ ବ୍ୟାଙ୍କରେ ଭିନ୍ନ ଭିନ୍ନ ହୋଇପାରେ । ପାଣ୍ଠି ସହାୟତା ପୂର୍ବରୁ ଥିବା ପ୍ରକଳ୍ପ/ଉଦ୍ୟୋଗଗୁଡିକର ଉନ୍ନତିକରଣ କିମ୍ବା ସମ୍ପ୍ରସାରଣ ପାଇଁ ମଧ୍ୟ ବ୍ୟବହୃତ ହୋଇପାରିବ । ଏହି ସ୍କିମ୍ ଅଧୀନରେ ଦିଆଯାଉଥିବା ସର୍ବାଧିକ ଋଣ ପରିଶୋଧ ଅବଧି ୧୦ ବର୍ଷ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଏବଂ ଋଣ ପରିଶୋଧ ଆରମ୍ଭ ନିମନ୍ତେ ଅବଧି ୫ ବର୍ଷ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ରହିଛି । ଏହି ଯୋଜନାପାଇଁ ଯୋଗ୍ୟ ହେବା ନିମନ୍ତେ;

- ପ୍ରସ୍ତାବିତ ମହିଳା ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ବୟସ ୧୮ ବର୍ଷ କିମ୍ବା ତା'ଠାରୁ ଅଧିକ ହେବା ଆବଶ୍ୟକ ।

- ସେ ଏକ ସ୍ଥାନରେ ୬ ମାସରୁ ଅଧିକ ସମୟ ରହିଥିବେ ।
- ସେ ଅନ୍ୟ କୌଣସି ଶିଳ୍ପ/ସମବାୟ ସମିତିର ସଦସ୍ୟ ହୋଇନଥିବେ ।
- ସେ ଅନ୍ୟ କୌଣସି ବ୍ୟାଙ୍କ୍, ସମବାୟ କିମ୍ବା ରାଜ୍ୟ ସଂଗଠନ ନିକଟରେ ପରିଶୋଧ ନକରିଥିବା ଋଣ (ଡିଫଲ୍ଟ) ନଥିବ ।

କାରିଗର ବା ଗ୍ରାମ ଓ କୁଟୀର ଶିଳ୍ପ, କ୍ଷୁଦ୍ର ଶିଳ୍ପ, କ୍ଷୁଦ୍ର ବ୍ୟବସାୟ ଓ ଖୁଚୁରା ବାଣିଜ୍ୟ ଭଳି କ୍ଷୁଦ୍ର ଶିଳ୍ପ । ବ୍ୟାଙ୍କରେ ସଞ୍ଚୟ ପାଣ୍ଠି ଆକାଉଣ୍ଟ ଖୋଲିବା ପାଇଁ କୌଣସି ବନ୍ଧକ କିମ୍ବା କୌଣସି ତୃତୀୟ ପକ୍ଷ ଗ୍ୟାରେଣ୍ଟି ର ଆବଶ୍ୟକତା ନାହିଁ ।

ସେହିଭଳି ମହିଳା ନଡିଆ କତା (କୋଏର) ଯୋଜନା ଏବଂ ମହିଳା ଇ-ହାଟ ଭଳି ଆହୁରି ଅନେକ ଯୋଜନା ରହିଛି ଯାହା ଆମ ଦେଶରେ ମହିଳା ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ଆର୍ଥିକ ସହାୟତା ଏବଂ ବଜାର ପ୍ରବେଶ ସୁଯୋଗ ପ୍ରଦାନ କରି ସଶକ୍ତ କରିବାକୁ ଲକ୍ଷ୍ୟ ରଖିଛି ।

କୃଷି ଉଦ୍ୟୋଗ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଯୋଜନା (ଏ.ଇ.ପି.ଏସ୍): ଆଧୁନିକ କୃଷି ଉପକରଣ ସମେତ ଗୁଣାତ୍ମକ କୃଷି ଉପକରଣ ଏବଂ ବୈଷୟିକ ସେବା ଯୋଗାଇଦେବା ପାଇଁ ଗ୍ରାମୀଣ କୃଷି ଉଦ୍ୟୋଗୀ (ଏ.ଇ)ଙ୍କୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ଓଡ଼ିଶା ସରକାର ୨୦୧୮ ନଭେମ୍ବର ୧୩ ତାରିଖରେ "କୃଷି ଉଦ୍ୟୋଗ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଯୋଜନା ୨୦୧୮" ଆରମ୍ଭ କରିଛନ୍ତି । ଏହି ଯୋଜନା ରେ ରାଜ୍ୟର ଗ୍ରାମୀଣ ଅର୍ଥନୀତିର ପୁନରୁଦ୍ଧାର ଆରମ୍ଭ କରିବା ପାଇଁ ଉଦ୍ୟୋଗମାନ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରାଯାଉଅଛି । ଏହି ଯୋଜନା ରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହେଉଥିବା କ୍ଷୁଦ୍ର ଓ ମଧ୍ୟମ ଚାଷୀମାନେ ବାର୍ଷିକ ଅତି କମରେ ୨-୬ ଲକ୍ଷ ରୋଜଗାର କରିପାରିବେ ।

କୃଷି ଉଦ୍ୟୋଗ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଯୋଜନାର ଲକ୍ଷ୍ୟ:

- କୃଷି ଉଦ୍ୟୋଗର ବିକାଶ କରିବା;
- କୃଷି ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ପ୍ରେରଣା ଓ ସମର୍ଥନ ଦେବା;
- ଆତ୍ମନିଯୁକ୍ତି ସୃଷ୍ଟି କରିବା;
- ନିଯୁକ୍ତି ସୁଯୋଗ ବଢାଇବା;
- ଓଡ଼ିଶାର ଅର୍ଥନୀତିକୁ ଆଗକୁ ବଢ଼ାଇବା ।

ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ: ଗ୍ରାମୀଣ ଅର୍ଥନୀତିର ବିକାଶ ଏବଂ ରାଜ୍ୟର ଗ୍ରାମାଞ୍ଚଳରେ ଆତ୍ମନିଯୁକ୍ତି ଓ ନିଯୁକ୍ତି ସୃଷ୍ଟି କରିବା ଏହି ଯୋଜନାର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ । ଘୋଷଣା ତାରିଖଠାରୁ ତିନି ବର୍ଷ ମଧ୍ୟରେ ଏହି ବ୍ୟବସ୍ଥା କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ହେବ । ଏହି ଯୋଜନା ଅଧୀନରେ ସମସ୍ତ ଗ୍ରାମୀଣ ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ତାଲିମ ଦିଆଯିବ ଏବଂ ୧୦୦୦ ତାଲିମପ୍ରାପ୍ତ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଏହି କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମର ଲାଭ ପାଇବେ ।

ଯୋଜନାର ପ୍ରମୁଖ ବୈଶିଷ୍ଟ୍ୟ;

- ଓଡ଼ିଶାରେ କୃଷି ଉଦ୍ୟୋଗକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେଇ କୃଷି ଅର୍ଥନୀତିକୁ ପୁନରୁଦ୍ଧାର କରିବା ପାଇଁ ଏହା ଏକ ଯୋଜନା ।
- ପ୍ରତ୍ୟେକ କୃଷି ଉଦ୍ୟୋଗୀ ୩ଟି ଫାର୍ମରେ ୧୫୦ ଜଣ କୃଷକଙ୍କ ସହ କାମ କରିବେ ଏବଂ କ୍ଷୁଦ୍ର ଓ ନାମମାତ୍ର ଚାଷୀଙ୍କୁ ସମାଧାନ ପ୍ରଦାନ କରିବେ ।
- ଏହି ଯୋଜନାକୁ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରିବା ପାଇଁ ରାଜ୍ୟ ସରକାର ୧୮ କୋଟି ଟଙ୍କାର ବ୍ୟୟବରାଦ କରିଛନ୍ତି ।
- ଏହି ଯୋଜନାରେ କୃଷକମାନଙ୍କୁ ଗୁଣାତ୍ମକ ଇନ୍ପୁଟ୍ ଏବଂ ଟେକ୍ନୋଲୋଜି ଭିତ୍ତିକ କୃଷି ସେବା ପ୍ରଦାନ କରାଯାଉଛି ।
- ଏହି ଯୋଜନା ରେ ରାଜ୍ୟର ଗ୍ରାମୀଣ ଅର୍ଥନୀତିର ପୁନରୁଦ୍ଧାର ଆରମ୍ଭ କରିବା ପାଇଁ ଉଦ୍ୟୋଗ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରାଯାଇଛି ।
- ଏହି ଯୋଜନା ରେ କ୍ଷୁଦ୍ର ଓ ମଧ୍ୟମ ଚାଷୀମାନେ ବାର୍ଷିକ ଅତି କମରେ ୨-୬ ଲକ୍ଷ ରୋଜଗାର କରିପାରିବେ ।
- ଓଡ଼ିଶା କୃଷି ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଓ ନିବେଶ ନିଗମ (ଏପିଆଇସିଓଏଲ୍)ର ଅଧକ୍ଷତାରେ ଏହି ଯୋଜନା କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ହେଉଛି।
- ଏହି ଯୋଜନାରେ ମନିଟରିଂ ସିଷ୍ଟମ ସ୍ଥାପିତ ହୋଇଛି ଯାହା ପ୍ରକଳ୍ପର ଡିଜାଇନ୍, ଯୋଜନା ଏବଂ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରିବାରେ ସକ୍ଷମ ହେବ ।
- ଜୈବିକ କୃଷିର ବିକାଶ ପାଇଁ ଓଡ଼ିଶା ଜୈବିକ କୃଷି ନୀତି ଘୋଷଣା କରାଯାଇଛି ।
-

ଯୋଜନାର ଲାଭ;

- କୃଷି ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଠାରୁ ସହାୟତା ପାଇ ରାଜ୍ୟର ଚାଷୀଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାର ପାଦରେ ଅତ୍ୟାଧୁନିକ କୃଷି ଉପକରଣ ଓ କୃଷି ସେବା ଯୋଗାଇ ଦିଆଯିବ।
- ଏହି ଯୋଜନାର ଲାଭ ପାଇବାରେ ମହିଳା ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ପ୍ରଥମ ପ୍ରାଥମିକତା ଦିଆଯିବ ।
- ଏହା ଦ୍ୱାରା କୃଷକଙ୍କ ପାଇଁ ଖର୍ଚ୍ଚ ହ୍ରାସ, ଉନ୍ନତ ଉତ୍ପାଦନ ଏବଂ ଅଧିକ ଉତ୍ପାଦନ ମିଳିଥାଏ ।
- କୃଷକଙ୍କ ରାଜସ୍ୱରେ ଉନ୍ନତି ଘଟିଛି ।
- ଏହି ଯୋଜନା ରେ ରାଜ୍ୟର ପ୍ରାୟ ୧୦୦୦ ଗ୍ରାମୀଣ କୃଷି ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ସହାୟତା ମିଳିବ ।

ଯୋଗ୍ୟତା ମାନଦଣ୍ଡ:

- ଆବେଦନକାରୀଙ୍କ ରାଜ୍ୟର ବାସିନ୍ଦା ହୋଇଥିବେ;
- ଆବେଦନକାରୀଙ୍କ ବୟସ ୧୮ରୁ ୪୫ ବର୍ଷ ମଧ୍ୟରେ ହୋଇଥିବ;
- ଆବେଦନକାରୀଙ୍କ ନିକଟରେ ୨୦ ବର୍ଗଫୁଟ ନିର୍ମାଣ ହୋଇଥିବା ଜମି ସହ ଏକ ଏକର ଜମି ଥିବ ।

ଆବଶ୍ୟକୀୟ କାଗଜପତ୍ର

- ଆବାସିକ ପ୍ରମାଣପତ୍ର
- ଆଧାର କାର୍ଡ
- ଠିକଣା ପ୍ରମାଣ
- ଜମି ରେକର୍ଡ
- ଭୋଟର ପରିଚୟପତ୍ର

ଏହି ସ୍କିମ୍ ପାଇଁ ଆବେଦନ କରିବା ପାଇଁ ପର୍ଯ୍ୟାୟକ୍ରମେ ପ୍ରକ୍ରିୟା

→ **ପ୍ରଥମ ସୋପାନ: ସର୍ଭିସ୍ ସେଣ୍ଟରକୁ ଯାଆନ୍ତୁ:** ପ୍ରାର୍ଥୀଙ୍କୁ ନିକଟସ୍ଥ ସର୍ଭିସ୍ ସେଣ୍ଟରକୁ ଯିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

→ **ଦ୍ୱିତୀୟ ସୋପାନ: ଆବେଦନ ଫର୍ମ ହାସଲ କରନ୍ତୁ:** ପ୍ରାର୍ଥୀଙ୍କୁ ଆବଶ୍ୟକ ଶୁଳ୍କ ଦେଇ ଆବେଦନ ଫର୍ମ ହାସଲ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

→ **ତୃତୀୟ ସୋପାନ: ବିବରଣୀ ଦିଅନ୍ତୁ:** ଆବେଦନ ଫର୍ମ ପାଇବା ପରେ ପ୍ରାର୍ଥୀଙ୍କୁ ଆବଶ୍ୟକ ବିବରଣୀ ଦେବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

→ **ଚତୁର୍ଥ ସୋପାନ: ଆବେଦନ ଦାଖଲ କରନ୍ତୁ:** ସମସ୍ତ ସୂଚନା ଦେବା ପରେ ପ୍ରାର୍ଥୀଙ୍କୁ ଆବଶ୍ୟକକୀୟ କାଗଜପତ୍ର ଏକାଠି କରି ଆବେଦନ ଫର୍ମ ଦାଖଲ କରିବାକ ପଡ଼ିବ ।

କ୍ଷୁଦ୍ର ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଦକ୍ଷତା ପ୍ରଶିକ୍ଷଣ: ପ୍ରତ୍ୟେକ ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ତାଙ୍କ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ପ୍ରୟାସକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ନିମନ୍ତେ କିଛି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଦକ୍ଷତା ଶିଖିବା ନିହାତି ଆବଶ୍ୟକ ହୋଇଥାଏ । ଯୁବ ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଦକ୍ଷତା ବିକାଶ ପାଇଁ ସରକାରଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଆରମ୍ଭ କରାଯାଇଥିବା ବିଭିନ୍ନ ଦକ୍ଷତା ବିକାଶ ଯୋଜନା/ ଅନୁଷ୍ଠାନର ନାମ ନିମ୍ନରେ ଦିଆଯାଇଛି ।

- ଦୀନ ଦୟାଲ ଉପାଧ୍ୟାୟ ଗ୍ରାମୀଣ କୌଶଲ୍ୟା ଯୋଜନା
- ପ୍ରଧାନମନ୍ତ୍ରୀ କୌଶଳ ବିକାଶ ଯୋଜନା
- ସଂଖ୍ୟାଲଘୁଙ୍କ ପାଇଁ ଦକ୍ଷତା ବିକାଶ ଯୋଜନା
- ଗ୍ରାମୀଣ ଆତ୍ମନିଯୁକ୍ତି ପ୍ରଶିକ୍ଷଣ ଅନୁଷ୍ଠାନ (ଆର୍.ଏସ୍.ଇ.ଟି.ଆଇ)
- ଇ.ଡି.ପି ପ୍ରଶିକ୍ଷଣ ମାନୁଆଲ ୨୫ ଇ.ଡି.ପି ପ୍ରଶିକ୍ଷଣ ମାନୁଆଲ

ପଞ୍ଚମ ଅଧ୍ୟାୟ: ବ୍ୟବସାୟ ବିକାଶ ଯୋଜନା (ବିଡିପି) ପ୍ରସ୍ତୁତି

ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ବିକାଶ ଯୋଜନା (ବିଡିପି) ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ତାଙ୍କର ଲକ୍ଷ୍ୟ ସ୍ଥାପିତ କରିବା ଏବଂ ସେଗୁଡିକ ହାସଲ କରିବାର ଉପାୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ପରବର୍ତ୍ତୀ ପୃଷ୍ଠାରେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରିବା ସମୟରେ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ବିଚାର କରିବାକୁ ଥିବା ସମସ୍ତ ବିଷୟକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରି ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ନିମନ୍ତେ ଏକ ଢାଞ୍ଚା (ଟେମ୍ପ୍ଲେଟ୍) ଦିଆଯାଇଅଛି । ଏହି ବ୍ୟବସାୟ ବିକାଶ ଯୋଜନା (ବିଡିପି) ପ୍ରସ୍ତୁତି ପ୍ରକ୍ରିୟାକୁ ପର୍ଯ୍ୟାୟକ୍ରମେ ନିୟମିତ ଭାବେ ଅନୁସରଣ କରି, ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ସଫଳତାର କିଛି ବିକଳ୍ପ ମାର୍ଗ ମଧ୍ୟ ଉନ୍ମୋଚନ କରିପାରନ୍ତି ।

୫.୧. ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା(ବିଡିପି)ର ଗୁରୁତ୍ୱ:

- ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ବିକାଶ ଯୋଜନା (ବିଡିପି) ତିଆରିକରିବା ଦ୍ୱାରା ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ବୁଝି ପାରନ୍ତି ଯେ ସେ କେଉଁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଲକ୍ଷ୍ୟ ହାସଲ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି, ତାହା କେବେ ହାସଲ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ଏବଂ ଏହି ଲକ୍ଷକୁ କିପରି ହାସଲ କରିବେ ।
- ବିଡିପି ପ୍ରସ୍ତୁତି କରି ଏହାର ନିୟମିତ ସମୀକ୍ଷା କରିବା ଓ ଅଦ୍ୟତନ କରିବା ଦ୍ୱାରା ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ନିଜର ଦୁର୍ବଳ ସ୍ଥାନଗୁଡିକ ଆବିଷ୍କାର କରିବା ତଥା ସମ୍ଭାବ୍ୟ ବିପଦ/ପ୍ରତିକୂଳ ପରିସ୍ଥିତିର ସାମ୍ନା କରିବାରେ ସକ୍ଷମ ହୁଅନ୍ତି । ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟା, ଉପଯୁକ୍ତ ବିପଦ ପ୍ରଶମନ ପଦକ୍ଷେପ ଗ୍ରହଣ କରିବାରେ ମଧ୍ୟ ସାହାୟାକ ହୁଏ ।
- ଏକ ବିଡିପି ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ତାଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟିକ ଚିନ୍ତାଧାରା ଏବଂ ରଣନୀତିଗୁଡ଼ିକୁ ବ୍ୟାଖ୍ୟା କରିବା ଏବଂ ଧ୍ୟାନ ଦେବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ଏହାଦ୍ୱାରା ସେ ଆର୍ଥିକ ପ୍ରସଙ୍ଗ ରେ ଧ୍ୟାନ ଦେବା ସହ ପରିଚାଳନା ପ୍ରସଙ୍ଗ, ମାନବ ସମ୍ବଳ ଯୋଜନା, ପ୍ରତିଯୋଗୀଙ୍କ ବିଶ୍ଳେଷଣ ଏବଂ ନିଜ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ପାଇଁ ମୂଲ୍ୟ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ଉପରେ ମଧ୍ୟ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଆନ୍ତି ।
- ଏକ ବିଡିପି ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଗମ୍ଭୀରତାକୁ ଦର୍ଶାଏ ଯେ ସେ ଅଭିବୃଦ୍ଧି ପାଇଁ ଗମ୍ଭୀର ଅଛନ୍ତି ଏବଂ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟରେ ଉନ୍ନତି ଆଣିବାର ରାସ୍ତା ଓ ଉପାୟ ବୁଝନ୍ତି ।
- ଏକ ବିଡିପି ବିକଶିତ କରି ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ନିଜ ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱୀମାନଙ୍କ ବିଷୟରେ ଭଲ ଜ୍ଞାନ ହାସଲ କରିପାରିବେ ଏବଂ ପ୍ରତିଯୋଗିତାକୁ ପରାସ୍ତ କରିବା ପାଇଁ ତାଙ୍କର ଉତ୍ପାଦ/ସେବାର ମାନକୁ ବଢାଇବାର ଉପାୟ ଚିହ୍ନଟ କରିପାରିବେ ।
- ବିଡିପି ନିଜର ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ/ବୃଦ୍ଧି କରିବା ପାଇଁ କେତେ ପୁଞ୍ଜି ର ଆବଶ୍ୟକତା ରହିଛି ଏବଂ ଭବିଷ୍ୟତରେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ କୌଣସି ପ୍ରତିକୂଳ ପରିସ୍ଥିତିର ସାମ୍ନା କରିବା ନିମନ୍ତେ ପର୍ଯ୍ୟାପ୍ତ ପାଣ୍ଠି ଅଛି କି ନାହିଁ ସେ ବିଷୟରେ ସ୍ପଷ୍ଟ ସୂଚନା ପ୍ରଦାନ କରିଥାଏ ।
- ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ କିପରି ପାଣ୍ଠି ସଂଗ୍ରହ କରିପାରିବେ ସେ ନେଇ ଏକ ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ ମଧ୍ୟ ବିଡିପି ସହାୟକ ହୋଇଥାଏ ।
- ଏକ ବିଡିପି ସୂଚନା ପ୍ରଦାନ କରିଥାଏ, କ୍ରେତାମାନେ କିଏ? ସେମାନେ କ'ଣ କିଣନ୍ତି? ଏବଂ ସେମାନେ ଏହାକୁ କାହିଁକି କିଣନ୍ତି? ଇତ୍ୟାଦି । ଏଭଳି ସୂଚନା ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ବୁଝିବା ପାଇଁ ନିତ୍ୟାନ୍ତ ଆବଶ୍ୟକ ଏବଂ ଏକ ବ୍ୟବସାୟର ସଫଳତା ସୁନିଶ୍ଚିତ କରିବା ର ପ୍ରଥମ ପଦକ୍ଷେପ ଅଟେ ।
- ଏକ ବିଡିପିକୁ ଏକ ପ୍ରମାଣ ଦସ୍ତାବିଜ ଭାବରେ ଉପସ୍ଥାପିତ କରାଯାଇପାରେ ଯେଉଁଥିରେ ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟର ବାସ୍ତବତା ଏବଂ ଅଧିକ ସଫଳ ହେବା ପାଇଁ ଅତିରିକ୍ତ କ'ଣ ଆବଶ୍ୟକ ତାହା ଦର୍ଶାଯାଇପାରେ । ଏହା ଦ୍ୱାରା ପାଣ୍ଠି ସଂଗ୍ରହ ଓ ଉଦ୍ୟୋଗର ସମ୍ପ୍ରସାରଣ ରେ ଏହି ବିଡିପି ସହାୟକ ହୋଇଥାଏ ।
- ଏକ ବିଡିପି, ନିବେଶକୁ ସୁରକ୍ଷିତ କରିବା ଏବଂ ନୂତନ ଚିନ୍ତାଧାରା ଏବଂ ସୁଯୋଗକୁ ଉନ୍ମୋଚନ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

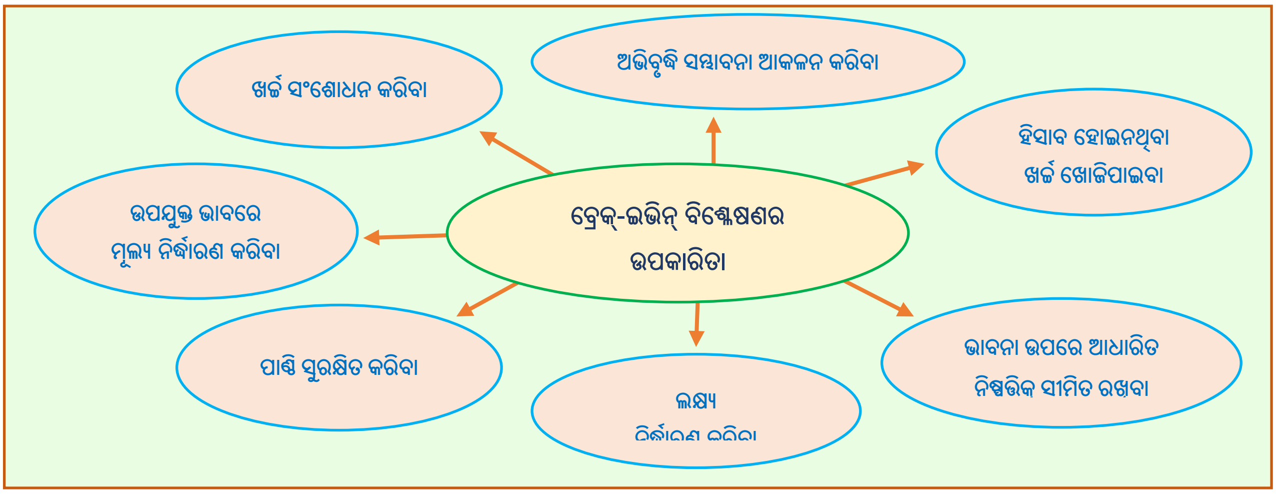
ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ଆରମ୍ଭ କରିବା ସବୁବେଳେ ସହଜ ନୁହେଁ, କିନ୍ତୁ ଥରେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ବିକାଶ ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବା ପରେ ଏହା ପ୍ରକ୍ରିୟାକୁ ଅଧିକ ସହଜ କରିଥାଏ । ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ବିକାଶ ଯୋଜନା ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ଉଦ୍ୟୋଗ ଆରମ୍ଭ କରିବା ସମୟରେ ସେ ନିଜେ ଜାଣିବାକୁ ଥିବା ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ତଥ୍ୟ, ଯେପରିକି ପ୍ରତିଯୋଗୀ, ଆର୍ଥିକ କାରଣ ଏବଂ ସାମଗ୍ରିକ ରଣନୀତି ଇତ୍ୟାଦି ବିଷୟରେ ଗଭୀର ବୁଝାମଣା ବଢାଇବାରେ ସହାୟକ ହୋଇଥାଏ ।

୫.୨. ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ବିକାଶ ଯୋଜନାର ସୀମିତତା/ଅସୁବିଧା:

ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ପାଇଁ, ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ସମୟ ସାପେକ୍ଷ ଏବଂ ଏହା ତିଆରି କରିବା ବ୍ୟୟ ସାପେକ୍ଷ ହୋଇପାରେ । ଏହା ଯେ ସଠିକ ହେବ କିମ୍ବା ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ସଠିକ୍ ଲକ୍ଷ୍ୟ ହାସଲ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ ତାହାର ମଧ୍ୟ କୌଣସି ଗ୍ୟାରେଣ୍ଟି ନଥାଏ । ବେଳେବେଳେ ବିଶ୍ୱସନୀୟ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ଏକ ଅତ୍ୟନ୍ତ ଦକ୍ଷ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଅଟେ ଯେଉଁଥିପାଇଁ ବିଶେଷଜ୍ଞଙ୍କୁ ନିଯୁକ୍ତି ଦେବାକୁ ପଡିପାରେ ଏବଂ ଏପରି ଏକ କାର୍ଯ୍ୟରେ ମୂଲ୍ୟବାନ ସମ୍ବଳ ନଷ୍ଟ ହୋଇପାରେ ଯାହାର ମୂଲ୍ୟ ଏହାର ଲାଭଠାରୁ ଅଧିକ ହୋଇପାରେ ।

ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ପାଇଁ ବହୁତ ସମୟ ଏବଂ ପରିଶ୍ରମ ଆବଶ୍ୟକ ହୁଏ କିନ୍ତୁ ଥରେ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବା ପରେ ଏହା ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟକୁ ସଠିକ ଭାବରେ ପରିଚାଳନା କରିବାରେ ବହୁତ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ଏଥିରେ କୌଣସି ସନ୍ଦେହ ନାହିଁ ଯେ ଅଧିକ ବୈଷୟିକ ଭାବେ ନହେଲେ ମଧ ଏକ ସରଳ "ବ୍ୟବସାୟ ବିକାଶ ଯୋଜନା" ଅଧିକାଂଶ ନୂତନ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ଏକ ଅତ୍ୟାବଶ୍ୟକ ଉପାଦାନ ଅଟେ ।

୫.୩. ବ୍ରେକ୍-ଇଭିନ୍ ପଏଣ୍ଟ: ବ୍ରେକ୍- ଇଭିନ୍ ପଏଣ୍ଟ ହେଉଛି ସେହି ବିନ୍ଦୁ (ପଏଣ୍ଟ) ଯେଉଁଠାରେ ମୋଟ୍ ଖର୍ଚ୍ଚ ଏବଂ ମୋଟ ରାଜସ୍ୱ ସମାନ ହୋଇଥାଏ, ଅର୍ଥାତ୍ ଏକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ/କ୍ଷୁଦ୍ର ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ କୌଣସି ଲାଭ କିମ୍ବା କ୍ଷତି ହୋଇନଥାଏ । ଏଥିରୁ ଜଣାପଡେ ଯେ ଲଘୁ-



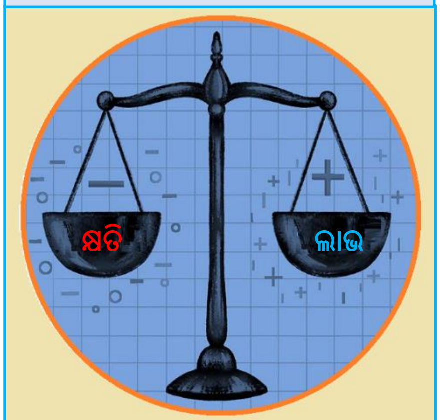
ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଏକ ଉତ୍ପାଦନ ସ୍ତରରେ ପହଞ୍ଚିଛନ୍ତି ଯେଉଁଠାରେ ଉତ୍ପାଦନ ଖର୍ଚ୍ଚ ଏକ ଉତ୍ପାଦର ରାଜସ୍ୱ ସହିତ ସମାନ ।

ବ୍ରେକ୍-ଇଭେନ୍ ପଏଣ୍ଟ (ଏକକ ରେ) = **ସ୍ଥିର ମୂଲ୍ୟ (Fixed Cost)** / **(ଏକକ ପିଛା ବିକ୍ରୟ ମୂଲ୍ୟ) – (ଏକକ ପିଛା ପରିବର୍ତ୍ତନଶୀଳ ମୂଲ୍ୟ)**

ବ୍ରେକ୍-ଇଭେନ୍ ପଏଣ୍ଟ ଗଣନା କରିବା ଜଣେ ଲାଗୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ନିମ୍ନ ଲିଖିତ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରେ;

- କୌଣସି ଏକ ଜିନିଷର ମୂଲ୍ୟ ବୃଦ୍ଧି କିମ୍ବା ହ୍ରାସ କରିବା ଉଚିତ୍ କି?
- ଖର୍ଚ୍ଚରେ ସଂଶୋଧନ ଆଣିବାକୁ ପଡ଼ିବ କି ?
- ଅଭିବୃଦ୍ଧିର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ ନା କମ୍ ?

ବ୍ରେକ୍-ଇଭିନ୍ ପଏଣ୍ଟ



ଉତ୍ପାଦନର ସେହି ସ୍ତର ଯେଉଁଠାରେ "ଉତ୍ପାଦନ ଖର୍ଚ୍ଚ" "ବିକ୍ରୟ ମଲ୍ୟ/ରାଜସ୍ୱ"ର ସହ ସମାନ ହୋଇଥାଏ

୫.୪. ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନାର ଟେମ୍ପ୍ଲେଟ୍: ଏକ ସରଳ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନାର ନମୁନା ଢାଞ୍ଚା (ଟେମ୍ପ୍ଲେଟ୍) ନିମ୍ନରେ ଦିଆଯାଇଛି:

ବ୍ୟବସାୟ ଉନ୍ନୟନ ଯୋଜନା (ବିଡିପି)

ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ନାମ: ଜନ୍ମ ତାରିଖ............./........../................. ଶିକ୍ଷାଗତ ଯୋଗ୍ୟତା: ବୈଷୟିକ ଯୋଗ୍ୟତା/ ପ୍ରଶିକ୍ଷଣ/କାର୍ଯ୍ୟ ଦକ୍ଷତା(ଯଦି ଅଛି):	ଜାତି: ଲିଙ୍ଗ:
ଠିକଣା: ଗ୍ରାମ: ...., କ୍ଲଷ୍ଟର୍/ଜେଜେପି ...., ଗ୍ରା.ପ: .... ବ୍ଲକ୍: ...., ଆଇ.ଟି.ଡି.ଏ: ...., ଜିଲ୍ଲା:	ଫୋନ୍ ନଂ: ଆଧାର ନମ୍ବର:

ମୋ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗର ନାମ:

"ମୋ"ର ଲକ୍ଷ୍ୟ:		
କ'ଣ + କିପରି + କିଏ	ମୁଁ ବର୍ତ୍ତମାନ କ'ଣ କରୁଛି?	
	ମୁଁ ଆଗକୁ କ'ଣ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛି?	
	ମୁଁ ଏହା କିପରି କରିବି?	
	ମୁଁ କାହାକୁ ସେବା ଯୋଗାଇ ଦେବାକୁ ଚାହୁଁଛି / ମୋର ଗ୍ରାହକ/ମାନେ କିଏ?	
	ମୋର ପ୍ରମୁଖ ଉତ୍ପାଦ / ସେବାଗୁଡ଼ିକ କ'ଣ?	
କାହିଁକି	ମୁଁ କେଉଁ ସମସ୍ୟା ଚିହ୍ନଟ କରିଛି?	
	ମୁଁ କ'ଣ ସମାଧାନ ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛି?	
ଆୟ/ରୋଜଗାର	ମୋର ମୂଲ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ ରଣନୀତି କ'ଣ ହେବ?	
	ମୁଁ କେଉଁଠାରୁ ମୋର ରୋଜଗାର ସୃଷ୍ଟି କରିବି?	

ବଜାରୀକରଣ (ମାର୍କେଟିଂ)	ମୋ ର ବଜାରର ପରିସୀମା କ'ଣ ଏବଂ ମୁଁ କିପରି ମୋ ଗ୍ରାହକ ମାନଙ୍କ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚିବି?	
	ମୋ'ର ଉତ୍ପାଦ / ସେବା କୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ କରିବା ଲୋକମାନେ କିଏ ଅଟନ୍ତି ?	
ପ୍ରତିଯୋଗିତା	ମୋର ଶୀର୍ଷ ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱୀ କିଏ/ କେଉଁମାନେ	
	ମୋର ଉତ୍ପାଦ /ସେବା ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ତୁଳନାରେ କିପରି ଉତ୍ତମ?	
ସଫଳତାର ମାପକାଠି	ମୋ ସଫଳତାର ମାଇଲଖୁଣ୍ଟ (ଦୀର୍ଘମିଆଦୀ)	
	ମୋ ସଫଳତାର ମାଇଲଖୁଣ୍ଟ (ସ୍ୱଳ୍ପ କାଳୀନ)	

ପରିସ୍ଥିତିଗତ ବିଶ୍ଳେଷଣ (SWOT)	
ଆଭ୍ୟନ୍ତରୀଣ କାରକ (INTERNAL FACTORS)	
ଶକ୍ତି (Strength) (+)	**ଦୁର୍ବଳତା (Weakness) (-)**
ବାହ୍ୟ କାରକ (EXTERNAL FACTORS)	
ସୁବିଧା (Opportunity) (+)	**ଅସୁବିଧା (Threat) (-)**

ବଜେଟ୍ ଟୁଲ (ପ୍ରଥମ ବର୍ଷ)

କ୍ର.ନଂ.	ବିବରଣୀ	ଏକକ	ପରିମାଣ	ମୂଲ୍ୟ (ଟଙ୍କା)	ମୋଟ୍ ରାଶି (ଟଙ୍କା)
୧	**ସ୍ଥିର ବ୍ୟୟ / ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ନିବେଶ**				
୧.୧.	ଭିତ୍ତିଭୂମି ସୃଷ୍ଟି (ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ)				
୧.୨.	ଯନ୍ତ୍ରପାତି/ଉପକରଣ/ଆସବାବପତ୍ର/ଡେଲିଭରି ଭ୍ୟାନ୍/ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସ୍ଥିର ସମ୍ପତ୍ତି କ୍ରୟ (ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ)				
୧.୩.	ବିଦ୍ୟୁତୀକରଣ, ପ୍ରଦର୍ଶନ, ସୁନ୍ଦରିକରଣ (ଡିଜାଇନିଂ) ଇତ୍ୟାଦି				
୧.୪.	ଦୃଶ୍ୟମାନତା ବୋର୍ଡ (ଉଦ୍ୟୋଗର ନାମ, ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ନାମ, ଠିକଣା, ଫୋନ୍ ନମ୍ବର ଓ ସହାୟତା ଦେଇଥିବା ବିଭାଗ/କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମର ନାମ ଇତ୍ୟାଦି ସହ)				
୧.୫.	ଅନ୍ୟାନ୍ୟ (ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ)				
୧.୬.	**ସ୍ଥିର ବ୍ୟୟ / ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ନିବେଶ ମୋଟ୍**				
୨	**କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପୁଞ୍ଜି**				
୨.୧.	କଞ୍ଚାମାଲ୍ କ୍ରୟ/ସାମଗ୍ରୀ/ଉତ୍ପାଦ କ୍ରୟ (ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ)				
୨.୨.	କର୍ମଚାରୀ/ସହଯୋଗୀ କର୍ମୀଙ୍କ ଦରମା ପ୍ରଦାନ				
୨.୩.	ଘର/ଦୋକାନ ଭଡ଼ା ପ୍ରଦାନ				
୨.୪.	ବିଦ୍ୟୁତ୍ ବିଲ୍ ପୈଠ				
୨.୫.	ଟେଲିଫୋନ୍ ବିଲ୍ ପୈଠ				
୨.୬.	ବିଜ୍ଞାପନ/ ଦୃଶ୍ୟମାନତା ଇତ୍ୟାଦି (ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ)				
୨.୭.	ବୀମା ବାବଦକୁ ଦେୟ (ଯଦି ଅଛି)				
୨.୮.	ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଖର୍ଚ୍ଚ (ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ)				
୨.୯.	**କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ପୁଞ୍ଜି (ମୋଟ୍)**				
୩	**ପ୍ରଥମ ବର୍ଷ ପାଇଁ ମୋଟ ପୁଞ୍ଜିର ଆବଶ୍ୟକତା (୧.୬ +୨.୯)**				
୪	**କ୍ରୟ/ଉତ୍ପାଦନ, ବିକ୍ରୟ ଏବଂ ଲାଭ**				
୪.୧.	ଆଶାକରାଯାଉଥିବା ଉତ୍ପାଦନ ଖର୍ଚ୍ଚ /କ୍ରୟ ମୂଲ୍ୟ (ମୋଟ୍)				
୪.୨.	ଆଶାକରାଯାଉଥିବା ବିକ୍ରୟ ମୂଲ୍ୟ (ମୋଟ୍)				
୪.୩.	ସେବା ବାବଦକୁ ମିଳିବାକୁ ଥିବା ଆଶାନୁରୂପ ପାହୁଣା (ମୋଟ୍)				
୫	**ମୋଟ୍ ଲାଭ: (୪.୨ + ୪.୩) – (୪.୧)**				

୬	ଯଦି ଟିକସ କିଛି ଅଛି ତେବେ				
୭	ନେଟ୍ ଲାଭ: (୫ – ୬)				

ଦସ୍ତଖତ **ଦସ୍ତଖତ** **ଦସ୍ତଖତ** **ଦସ୍ତଖତ**

ଯୁବ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ସଭାପତି, ... ଜେଜେପି ସମ୍ପାଦକ, ... ଜେଜେପି ଜନଜାତି ଜୀବକା ସାଥୀ (ଜେଜେଏସ୍)

୫.୫. କ୍ରୟ ମୁଲ୍ୟ /ଉତ୍ପାଦନ ଖର୍ଚ୍ଚ (Costing) ଏବଂ ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ବିକ୍ରୟ ମୂଲ୍ୟ (Pricing) କୁ ବୁଝିବା:

କ୍ରୟ ମୁଲ୍ୟ/ଉତ୍ପାଦନ ଖର୍ଚ୍ଚ (Costing): କ୍ରୟ ମୁଲ୍ୟ/ଉତ୍ପାଦନ ଖର୍ଚ୍ଚ ଜାଣିବା ନିମନ୍ତେ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ପ୍ରତ୍ୟେକଟି ଉତ୍ପାଦ (ଦ୍ରବ୍ୟ କିମ୍ବା ସେବା) ଉତ୍ପାଦନ କିମ୍ବା ବିକ୍ରୟ ପାଇଁ କେତେ ଖର୍ଚ୍ଚ କରନ୍ତି ତାହା ହିସାବ କରିବାକୁ ପଡିଥାଏ । କ୍ରୟ ମୁଲ୍ୟ/ଉତ୍ପାଦନ ଖର୍ଚ୍ଚ କହିଲେ ସାଧାରଣତଃ ଏକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ଦ୍ୱାରା ବଜାରରେ ବିକ୍ରି ହୋଇପାରୁଥିବା ଏକ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବା ସୃଷ୍ଟି/ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ କରାଯାଇଥିବା ସମୁଦାୟ ଖର୍ଚ୍ଚକୁ ବୁଝାଇଥାଏ ।

ଏକ ଉତ୍ପାଦ / ସେବାର ମୋଟ କ୍ରୟ ମୁଲ୍ୟ/ଉତ୍ପାଦନ ଖର୍ଚ୍ଚ = କଞ୍ଚାମାଲ ର ମୂଲ୍ୟ + ମାନବ ସମ୍ବଳ ର ମୂଲ୍ୟ + ପରିବହନ ଖର୍ଚ୍ଚ + ବଜାରୀକରଣ ଖର୍ଚ୍ଚ + ବ୍ୟାଙ୍କ୍ ସୁଧ (ଯଦି ଋଣ ଥାଏ) ।

କ୍ରୟ ମୁଲ୍ୟ/ଉତ୍ପାଦନ ଖର୍ଚ୍ଚ ହେଉଛି ସେହି ପରିମାଣ ଯାହା ଆଧାରରେ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ କେତେ ପରିମାଣର ଲାଭ ରଖିବେ ଏବଂ ଏକ ଉତ୍ପାଦର ଚୂଡ଼ାନ୍ତ ବିକ୍ରୟ ମୂଲ୍ୟ କେତେ ହେବ ତାହା ଉପରେ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେଇଥାଆନ୍ତି । ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ପାଇଁ "କ୍ରୟ ମୁଲ୍ୟ/ଉତ୍ପାଦନ ଖର୍ଚ୍ଚ"ର ହିସାବ ଜାଣିବା ଏକ ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଅଭ୍ୟାସ କାରଣ ଖର୍ଚ୍ଚ ହ୍ରାସ କରିବାହିଁ ଏକ ଭଲ ପରିମାଣର ଲାଭ ପାଇବା ନିମନ୍ତେ ସହାୟକ ହୋଇଥାଏ ଯାହା ଦୀର୍ଘକାଳୀନ ଭାବରେ ସେମାନଙ୍କ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗକୁ ବୃଦ୍ଧି କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ବିକ୍ରୟ ମୂଲ୍ୟ (Pricing): ଏକ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବାର ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ବିକ୍ରୟ ମୂଲ୍ୟ ହେଉଛି ସେହି ସମୁଦାୟ ରାଶି ଯାହା ଶେଷ ଗ୍ରାହକ ବଜାରରେ ଦେଇ ଏହାକୁ କ୍ରୟ କରିବା ନିମନ୍ତେ ଇଚ୍ଛୁକ ହୁନ୍ତି । ନିମ୍ନଲିଖିତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କାରଣଗୁଡିକ ଉପରେ ଆଧାର କରି ବିକ୍ରୟ ମୂଲ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରାଯାଏ:

- ଉତ୍ପାଦ ଉତ୍ପାଦନ/ ତିଆରି, ବଜାରୀକରଣ ଏବଂ ବିତରଣ ପାଇଁ ଶେଷ ଖର୍ଚ୍ଚ
- ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ଲାଭ ମାର୍ଜିନ
- ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବା ପାଇଁ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ପ୍ରତିଯୋଗୀ ଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ମୂଲ୍ୟ
- ବଜାରରେ କ୍ରେତା ଓ ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ସଂଖ୍ୟା
- ସେହି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବା ପାଇଁ ଚାହିଦା ଏବଂ ଯୋଗାଣ
- ଲକ୍ଷରେ ଥିବା ବଜାର ର ପୁର୍ବ ବିବରଣୀ ଏବଂ ଏହାର ମୁଲେଇବା ପ୍ରତିଭା

ଯେକୌଣସି ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ବିକ୍ରୟ ମୂଲ୍ୟକୁ ଠିକ୍ ଭାବରେ ବିଚାର କରିବା ଆବଶ୍ୟକ ଯାହା ଦ୍ୱାରା ଅଧିକାଂଶ ଟାର୍ଗେଟ୍ ଗ୍ରାହକ ଏହାକୁ କିଣିବାକୁ ଇଚ୍ଛୁକ ହେବେ । ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ଯେପରି ଦୀର୍ଘକାଳୀନ ଭାବେ ଲାଭବାନ ହୋଇପାରିବ ତାହା ସୁନିଶ୍ଚିତ କରିବାପାଇଁ ଏହା ଏକମାତ୍ର ଉପାୟ ଅଟେ ।

ଯଦିଓ ଏକ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବାର କ୍ରୟ ମୂଲ୍ୟ /ଉତ୍ପାଦନ ଖର୍ଚ୍ଚ (Costing) ଏବଂ ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ବିକ୍ରୟ ମୂଲ୍ୟ (Pricing) ମଧ୍ୟରେ ଅନେକ ପାର୍ଥକ୍ୟ ଅଛି ତଥାପି ସେମାନେ ଉଭୟ ପରସ୍ପର ଉପରେ ନିର୍ଭରଶୀଳ ଅଟନ୍ତି । ଉତ୍ପାଦନ, ବିତରଣ, ବିକ୍ରୟ ଏବଂ ବଜାରିକରଣ (ମାର୍କେଟିଂ) ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ଦକ୍ଷତା ଆଣି ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଖର୍ଚ୍ଚ ହ୍ରାସକୁ ପରିଚାଳନା କରିପାରିବେ ଯାହା ଉତ୍ତମ ଲାଭ ପାଇଁ ସହାୟକ ହେବ ।

ଷଷ୍ଠ ଅଧ୍ୟାୟ: ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗିଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ କରିବାକୁ ଥିବା ନଥିପତ୍ର

ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗର ସଫଳତା ପାଇଁ ଉପଯୁକ୍ତ ନଥିପତ୍ର ଗୁଡିକାର ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୁର୍ଣ୍ଣ । ଠିକ୍ ସମୟରେ ଅବଶ୍ୟକୀୟ ସୂଚନା ପାଇବା ତଥା ଅବଶ୍ୟକ ସ୍ଥଳେ ସଠିକ୍ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେବା ପାଇଁ ଉପଯୁକ୍ତ ନଥିପତ୍ର ଗୁଡିକର ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ ଅନେକ ସହାୟକ ହୁଏ ।

ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ପାଇଁ ନଥିପତ୍ର ଗୁଡିକର ଉପଯୁକ୍ତ ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ କାହିଁକି ଜରୁରୀ?

- ✓ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟର ସମସ୍ତ କାରବାରକୁ ନିରନ୍ତର ଭାବରେ ଲେଖି ରଖିବାରେ ସହାୟକ ହୁଏ ।
- ✓ ନଥିପତ୍ର ଗୁଡିକର ଉପଯୁକ୍ତ ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ କରିବା ଦ୍ୱାରା ଯେକୌଣସି ମୁହୂର୍ତ୍ତରେ ଉଦ୍ୟୋଗର ଆର୍ଥିକ ସ୍ଥିତି ଯଥା ଅନୁଦାନ ରାଶି, ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ପାଣ୍ଠି, ଋଣ, କ୍ରୟ, ବିକ୍ରୟ, ଗଚ୍ଛିତ ଉତ୍ପାଦ (ଷ୍ଟକ୍), ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ବିବରଣୀ, ବକେୟା ଆଦାୟର ପ୍ରତିଶତ, ଇତ୍ୟାଦି ଆକଳନ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।
- ✓ ଏହା ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଆତ୍ମବିଶ୍ୱାସ ସୃଷ୍ଟି କରିବାରେ ସହାୟକ ହୋଇଥାଏ ।
- ✓ ଏହା ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ତାଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟଦକ୍ଷତା ଉପରେ ନଜର ରଖିବାକୁ ସକ୍ଷମ କରିଥାଏ ।
- ✓ ଏହା ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟର ଋଣ ଯୋଗ୍ୟତା ବୃଦ୍ଧି କରି ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ସଂଭାବନାକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିଥାଏ ।
- ✓ ନଥିପତ୍ର ଗୁଡିକର ଉପଯୁକ୍ତ ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ ଏକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ପ୍ରତି ବ୍ୟାଙ୍କ ଏବଂ ଅନ୍ୟ ଋଣ ପ୍ରଦାନକାରୀ ସଂସ୍ଥା ମାନଙ୍କୁ ଅଧିକ ଆକୃଷ୍ଟ କରେ ।
- ✓ ଆଇ.ଟି.ଡି.ଏ, ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସରକାରୀ ସଂସ୍ଥା, ବ୍ୟାଙ୍କ ଇତ୍ୟାଦି ଦୃଷ୍ଟିରେ ଏହା ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ମାନ୍ୟତା ଦେଇଥାଏ ।
- ✓ ନଥିପତ୍ର ଗୁଡିକର ଉପଯୁକ୍ତ ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଏବଂ ତାଙ୍କ ଉଦ୍ୟୋଗକୁ ସହାୟତା କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା କୌଣସି ବିଭାଦ/ସଂସ୍ଥା/ଅନୁଷ୍ଠାନ ଦ୍ୱାରା ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ପ୍ରଦର୍ଶନର ମୁଲ୍ୟାଙ୍କନ (ରେଟିଂ) କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

ଯଦିଓ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଅଧିକାଂଶ ନଥିପତ୍ର ପ୍ରାୟ ସମାନ ଅଟେ କିନ୍ତୁ କେତେକ କ୍ଷେତ୍ରରେ ସେ କେଉଁ ପ୍ରକାରର ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ନିୟୋଜିତ ଅଛନ୍ତି ଏହାକୁ ଅଧାର କରି ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ କରିବାକୁ ଥିବା ନଥିପତ୍ରଗୁଡିକର ପ୍ରକାର ଭିନ୍ନ ଭିନ୍ନ ହୋଇଥାଏ । ଏପରିକି, ଏକ ଉତ୍ପାଦନ/ମୂଲ୍ୟ ବୃଦ୍ଧି ନିମନ୍ତେ ଥିବା ଉଦ୍ୟୋଗର ନଥିପତ୍ର, ଏକ ବାଣିଜ୍ୟ ନିମନ୍ତେ ଥିବା ଉଦ୍ୟୋଗ ତଥା ଏକ ସେବା ପ୍ରଦାନକାରୀ ଉଦ୍ୟୋଗର ନଥିପତ୍ରଠାରୁ କେତେକ ମାତ୍ରାରେ ଭିନ୍ନ ହୋଇପାରେ ।

ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ ହେବାକୁ ଥିବା କିଛି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ନଥିପତ୍ର ଗୁଡିକାର ତାଲିକା;

୧. ନଗଦ ପୁସ୍ତକ (କ୍ୟାସ୍ ବୁକ୍);

୨. ଲେଜର;

୩. ଗଚ୍ଛିତ ଉତ୍ପାଦ ଖାତା (ଷ୍ଟକ୍ ରେଜିଷ୍ଟର);

୪. ସମ୍ପତ୍ତି (ସ୍ଥିର) ରେଜିଷ୍ଟର;

୫. ବିଲ୍ ର ନକଲ;

୬. ମୂଳ ବିଲ୍ (ଯେଉଁଠାରେ ଟଙ୍କା ପ୍ରଦାନ କରାଯାଏ) ଏବଂ ଦେୟ ବାବଦରେ ରସିଦ;

୭. ପ୍ରତ୍ୟେକ କାରବାରକୁ ସଠିକ୍ ଭାବେ ବର୍ଣ୍ଣନା କରିବା ନିମନ୍ତେ ଅନ୍ୟ କୌଣସି ନଥିପତ୍ର ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ କରିବା ଆବଶ୍ୟକ ହୋଇପାରେ ଯାହା କି ଘଟଣାର ସ୍ଥିତି ବିଷୟରେ ଏକ ପ୍ରକୃତ ଏବଂ ନିରପେକ୍ଷ ଦୃଷ୍ଟିକୋଣ ଦେବ ।

୬.୧. ନଗଦ ପୁସ୍ତକ (କ୍ୟାସ୍ ବୁକ୍): ନଗଦ ପୁସ୍ତକ (କ୍ୟାସ୍ ବୁକ୍) ହେଉଛି ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଏକ ପ୍ରାଥମିକ ପୁସ୍ତକ । ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଏହି ନଗଦ ପୁସ୍ତକ ଜରିଆରେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ତାରିଖର "ହାତରେ ଥିବା ଟଙ୍କା (କ୍ୟାସ୍ ଇନ୍ ହ୍ୟାଣ୍ଡ)" ଏବଂ "ବ୍ୟାଙ୍କରେ ଥିବା ଟଙ୍କା (କ୍ୟାସ୍ ଆଟ୍ ବ୍ୟାଙ୍କ୍)" ବିଷୟରେ ଜାଣିପାରିବେ । ସମସ୍ତ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ଜାଣିବା ଜରୁରୀ ଯେ ସେମାନେ କେତେ ନଗଦ/ଟଙ୍କା ପାଇଛନ୍ତି, କେତେ ଦେୟ ଦେଇଛନ୍ତି ଏବଂ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଅବଧିରେ **ନଗଦ/ହାତରେ ଥିବା ଟଙ୍କା** ଏବଂ **ବ୍ୟାଙ୍କ ବାଲାନ୍ସ** କେତେ ଅଛି । ଏଥିପାଇଁ ସେମାନଙ୍କୁ ନଗଦ ପୁସ୍ତକ (କ୍ୟାସ୍ ବୁକ୍)ର ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

କ୍ଷୁଦ୍ର ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ପାଇଁ ନଗଦ ପୁସ୍ତକ(କ୍ୟାସ୍ ବୁକ୍)ର ମହତ୍ତ୍ୱ ।

- ନଗଦ ପୁସ୍ତକ ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗ କିମ୍ବା ବ୍ୟବସାୟର ସମସ୍ତ ପ୍ରକାର ର ଆର୍ଥିକ କାରବାରକୁ ପ୍ରତିଫଳିତ କରେ ।
- ନଗଦ ପୁସ୍ତକ ଏକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗର ସାପ୍ତାହିକ, ମାସିକ ଓ ବାର୍ଷିକ ପ୍ରାପ୍ତି ଏବଂ ଦେୟ ସ୍ଥିତିକୁ ପ୍ରତିଫଳିତ କରେ।
- ନଗଦ ପୁସ୍ତକରେ ଏକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗର /ବ୍ୟବସାୟର ହାତରେ ଥିବା ନଗଦ ଏବଂ ବ୍ୟାଙ୍କରେ ଥିବା ନଗଦ ଅର୍ଥର ସାପ୍ତାହିକ ସ୍ଥିତି ପ୍ରତିଫଳିତ ହୁଏ ।
- ନଗଦ ପୁସ୍ତକ, ସାଧାରଣ (ଲେଜର୍) ଖାତାରେ ଉପାଦାନ ଭିତ୍ତିକ ହିସାବର ତଥ୍ୟ ରଖିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।
- ନଗଦ ପୁସ୍ତକର ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟର ସ୍ୱଚ୍ଛତା ଏବଂ ଉତ୍ତରଦାୟିତ୍ୱକୁ ପ୍ରତିଫଳିତ କରେ ।

ପ୍ରତ୍ୟେକ ବ୍ୟବସାୟ ଦିବସ ଶେଷ ହେବା ପୂର୍ବରୁ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ନଗଦ ପୁସ୍ତକ ଲେଖିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ସେ ସମସ୍ତ କାରବାର ରେକର୍ଡ କରିବେ; ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ବାଲାନ୍ସ, ପ୍ରାପ୍ତ ଅନୁଦାନ, ନିଜସ୍ୱ ନିବେଶ, ବିକ୍ରୟରୁ ପ୍ରାପ୍ତ ନଗଦ ଅର୍ଥ/ସେବା ବାବଦକୁ ମିଳିଥିବା ପାହୁଣା, ବ୍ୟାଙ୍କରୁ ହୋଇଥିବା ଉଠାଣ ଏବଂ ବ୍ୟାଙ୍କ ଦେଇଥିବା ସୁଧ ଓ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଭତ୍ତା ଇତ୍ୟାଦି ଆଦାୟ/ଗ୍ରହଣ କରିବା ପଟରେ ଏବଂ କ୍ରୟ ବାବଦରେ କରାଯାଇଥିବା ଦେୟ, ଋଣ ପରିଶୋଧ, ବ୍ୟାଙ୍କ ଚର୍ଜେସ୍ ଇତ୍ୟାଦି ସହ କାରବାର ବନ୍ଦ ହେବା ପରର ହାତରେ ଥିବା ନଗଦ/ଟଙ୍କା ଦେୟ ପାର୍ଶ୍ୱରେ ଲିପିବଦ୍ଧ କରିବାପରେ **ନଗଦ/ହାତରେ ଥିବା ଟଙ୍କା** ଏବଂ **ବ୍ୟାଙ୍କ ବାଲାନ୍ସ** କେତେ ଅଛି ଏହାକୁ ଗଣନା କରିବା ଦରକାର । ନଗଦ ପୁସ୍ତକ ଲେଖିବା ସେ ପ୍ରତିଟି କାରବାରକୁ ଉପଯୁକ୍ତ ଜେନେରାଲ ଲେଜର ଖାତାରେ ଲେଖିବେ ।

ନଗଦ ପୁସ୍ତକର ପ୍ରୋ-ଫର୍ମା:

ନଗଦ ପୁସ୍ତକ

ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗର ନାମ:							ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ନାମ:...						
ପ୍ରାପ୍ତି							ଦେୟ						
ତାରିଖ	ବିବରଣୀ	ଏଲ୍/ଏଫ୍ ନଂ.	ପ୍ରାପ୍ତି ନଂ.	ନଗଦ	ବ୍ୟାଙ୍କ	ସମୁଦାୟ	ତାରିଖ	ବିବରଣୀ	ଏଲ୍/ଏଫ୍ ନଂ.	ପ୍ରାପ୍ତି ନଂ.	ନଗଦ	ବ୍ୟାଙ୍କ	ସମୁଦାୟ

୬.୨. ଜେନେରାଲ ଲେଜର: ଏକ ଜେନେରାଲ ଲେଜରରେ ଆର୍ଥିକ ବିବରଣୀ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକ ସୂଚନା ଥାଏ । ଏହା ଆର୍ଥିକ କାରବାରର ଏକ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ରେକର୍ଡ ଯାହା ପ୍ରତ୍ୟେକ ଖାତା ଅନୁଯାୟୀ ଆକାଉଣ୍ଟର ବିସ୍ତୃତ ବିବରଣୀ ପ୍ରଦାନ କରେ । ସାଧାରଣ ଖାତାରେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇଁ ତାରିଖ, ବିବରଣୀ ଏବଂ ବାଲାନ୍ସ କିମ୍ବା ମୋଟ ରାଶି ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହେବା ଉଚିତ୍ । ଜେନେରାଲ ଲେଜରରେ ରେକର୍ଡ ହୋଇଥିବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ଟ୍ରାଞ୍ଜାକ୍ସନ ପାଇଁ ଏକ ଡେବିଟ୍ ଏବଂ କ୍ରେଡିଟ୍ ଏଣ୍ଟ୍ରି ଥାଏ, ଯାହା ଦ୍ୱାରା ସାଧାରଣ ଖାତାରେ

ଥିବା ସମସ୍ତ ଡେବିଟ୍ ବାଲାନ୍ସର ସମୁଦାୟ ସର୍ବଦା ସମସ୍ତ କ୍ରେଡିଟ୍ ବାଲାନ୍ସର ସମୁଦାୟ ସହିତ ମେଳ ଖାଇଥାଏ । ଯଦି ସେଗୁଡ଼ିକ ମେଳ ଖାଉନାହିଁ, ତେବେ ସାଧାରଣ ଖାତା ସନ୍ତୁଳନହୀନ ବୋଲି କୁହାଯାଏ ଏବଂ ଏଥିରୁ ବିଶ୍ୱସନୀୟ ଆର୍ଥିକ ବିବରଣୀ ସଂଗ୍ରହ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ଏହାକୁ ସଂଶୋଧନ କରାଯିବା ଆବଶ୍ୟକ ।

ସାଧାରଣ ଲେଜର ବହିର ଗୁରୁତ୍ୱ:

- ଖର୍ଚ୍ଚ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କରିବା ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକ ସ୍ଥଳେ ମୁଣ୍ଡଭିତ୍ତିକ ଖର୍ଚ୍ଚ ଜାଣିବା ଏବଂ ଆବଶ୍ୟକ ସଂଶୋଧନମୂଳକ ପଦକ୍ଷେପ ଗ୍ରହଣ କରିବା ପାଇଁ ଆକଳନର ବିଚ୍ୟୁତି ଖୋଜିବା ପାଇଁ ସାଧାରଣ ଖାତା ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଅଟେ ।
- ଜେନେରାଲ ଲେଜରର ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗର ସ୍ୱଚ୍ଛତା ଏବଂ ଉତ୍ତରଦାୟିତ୍ୱକୁ ପ୍ରତିଫଳିତ କରେ ।
- ଏହା କ୍ରମଭିତ୍ତିକ ଏବଂ ଶୃଙ୍ଖଳାତ୍ମକ ପୁସ୍ତକ ଭାବେ ଆକାଉଣ୍ଟର ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ କରିବାରେ ମଧ୍ୟ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।
- ନଗଦ ପୁସ୍ତକ (କ୍ୟାସ୍ ବୁକ୍) ଏବଂ ଜର୍ଣ୍ଣାଲ୍ ରେଜିଷ୍ଟରରେ ରେକର୍ଡ଼/ପୋଷ୍ଟ ହୋଇଥିବା ସମସ୍ତ ସୂଚନା/କାରବାର ଲେଜର ବହିରେ ଲେଖିବାକୁ ପଡେ । କେବଳ କଣ୍ଟ୍ରା-ଏଣ୍ଟ୍ରି ଅର୍ଥାତ୍ ବ୍ୟାଙ୍କରେ ଟ୍ରାନ୍ସଫର ଓ ଜମା ହୋଇଥିବା **ଟଙ୍କା**/ରାଶି କିମ୍ବା ବ୍ୟାଙ୍କରୁ ଉଠାଯାଇଥିବା ଟଙ୍କା ଲେଜର ଖାତାରେ ପୋଷ୍ଟ କରାଯାଏ ନାହିଁ ।
- ନଗଦ ପୁସ୍ତକ(କ୍ୟାସ୍ ବୁକ୍)ରେ ପ୍ରାପ୍ତି କିମ୍ବା ଦେୟ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ସମସ୍ତ କାରବାର ରହେ । ତେଣୁ, ନଗଦ ପୁସ୍ତକ(କ୍ୟାସ୍ ବୁକ୍)ରେ କୌଣସି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ତାରିଖରେ ମିଶ୍ରିତ କାରବାର ଦେଖିବାକୁ ମିଳିପାରେ । କିନ୍ତୁ, ଲେଜର ବହିରେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇଁ ଗୋଟିଏ ପୃଷ୍ଠା/ ଫୋଲିଓ ରହିଛି । କ୍ୟାସ୍ ବୁକ୍ ର ବିଭିନ୍ନ ସ୍ଥାନରେ ଦେଖାଯାଉଥିବା ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଆୟ ବା ବ୍ୟୟ ଶୀର୍ଷକ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ସମସ୍ତ କାରବାରକୁ ସେହି ଲେଜର ପୁସ୍ତକରେ ଏକାଠି ଶ୍ରେଣୀଭୁକ୍ତ କରାଯାଏ ।

ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କର ଜେନେରାଲ ଲେଜରରେ ଲେଖିବାକୁ ଥିବା ବିଭିନ୍ନ **"ଜେନେରାଲ ଲେଜର ସବ୍ ଲେଜର ଆକାଉଣ୍ଟ୍"** ଗୁଡିକର ପ୍ରକାର (ସବ୍ ହେଡ୍ସ) ସବୁ;

୧. ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍./ଅନ୍ୟ କୌଣସି ସରକାରୀ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମରୁ ମିଳିଥିବା ଅନୁଦାନ।
୨. ଏନଜିଓମାନଙ୍କଠାରୁ ପ୍ରାପ୍ତ ଅନୁଦାନ (ଯଦି କିଛି ଥାଏ)
୩. ବ୍ୟାଙ୍କ ସଞ୍ଚୟ ଉପରେ ମିଳିଥିବା ସୁଧ
୪. ବ୍ୟାଙ୍କରୁ ପ୍ରାପ୍ତ ଋଣ (ଯଦି କିଛି ଥାଏ)
୫. ବ୍ୟାଙ୍କ ଋଣ ଉପରେ ସୁଧ
୬. କ୍ରୟ
୭. ବିକ୍ରୟ
୮. ସେବା ପ୍ରଦାନ ବାବଦକୁ ମିଳିଥିବା ପ୍ରାପ୍ୟ
୯. ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଆୟ (ନିର୍ଦ୍ଧିଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ)
୧୦. ଅନ୍ୟ ଉତ୍ସରୁ ଆୟ (ଯଦି କିଛି ଥାଏ)
୧୧. କ୍ଷୁଦ୍ର-ଉଦ୍ୟୋଗ ପରିଚାଳନା ନିମନ୍ତେ ଖର୍ଚ୍ଚ
୧୨. ଅନ୍ୟ (ନିର୍ଦ୍ଧିଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ)

ଏକ ସବ୍-ଲେଜର(କଞ୍ଚାମାଲ କ୍ରୟ)ର ପ୍ରୋ-ଫର୍ମା:

ଜେନେରାଲ୍ ଲେଜର (କ୍ରୟ)

ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗର ନାମ: .... ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ନାମ:..				
ତାରିଖ	ବିବରଣୀ	ପୃଷ୍ଠା ନଂ. (ନଗଦ ପୁସ୍ତକ)	ପରିମାଣ (ଟଙ୍କାରେ)	ସମୁଦାୟ ରାଶି (ଟଙ୍କାରେ)
ଆଜି ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସମୁଦାୟ ପରିଚାଳନା ଖର୍ଚ୍ଚ (ତାରିଖ...................		ସମୁଦାୟ ରାଶି (ଟଙ୍କାରେ)		

୬.୩. ଷ୍ଟକ୍ ରେଜିଷ୍ଟର: ଷ୍ଟକ୍ ରେଜିଷ୍ଟର ହେଉଛି କ୍ରୟ, ବିକ୍ରୟ କିମ୍ବା ଷ୍ଟୋର୍ ହୋଇଥିବା ସାମଗ୍ରୀର ସ୍ଥିତି ଜାଣିବା ନିମନ୍ତେ ଏକ ଖାତା (ରେକର୍ଡ) । ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟର ସମସ୍ତ ସାମଗ୍ରୀ ଗୁଡିକର ତାଲିକା ଲେଖିବା ଏବଂ ସେସବୁର ସ୍ଥିତି ଜାଣିବା ନିମନ୍ତେ ଏକ ଷ୍ଟକ୍ ରେଜିଷ୍ଟର ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି । ଏହା ସାମଗ୍ରୀ ଭଣ୍ଡାର (ଇନ୍ଭେଣ୍ଟରୀ) ପରିଚାଳନାର ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଉପାଦାନ, କାରଣ ଏହା ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ କେଉଁ ସାମଗ୍ରୀ (ଷ୍ଟକ୍)କେତେ ଅଛି ଏହାର ସଠିକ ରେକର୍ଡ ବଜାୟ ରଖିବା, ସାମଗ୍ରୀ ଗତିବିଧି/କ୍ରୟ ଏବଂ ବିକ୍ରୟ ଉପରେ ନଜର ରଖିବା ଏବଂ ସାମଗ୍ରୀ (ଷ୍ଟକ୍) କିଣିବା/ମଗାଇବା, ଏହାକୁ ପାଖରେ ଜମା ରଖିବାଏବଂ ବ୍ୟବହାର/ବିକିବା ଇତ୍ୟାଦିକୁ ସଠିକ/ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ଭାବରେ ପରିଚାଳନା କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

ଷ୍ଟକ୍ ରେଜିଷ୍ଟରର ଗୁରୁତ୍ୱ:

- ସାମଗ୍ରୀ ଭଣ୍ଡାର (ଇନ୍ଭେଣ୍ଟରୀ) ନିୟନ୍ତ୍ରଣ: ଏକ ଷ୍ଟକ ରେଜିଷ୍ଟର ସାମଗ୍ରୀ ସବୁ ଆସିବା/କ୍ରୟହେବା ଓ ଯିବା/ବିକ୍ରୟ ହେବା କୁ ସଠିକ୍ ଭାବେ ନଜରରେ ରଖି (ଟ୍ରାକ୍ କରି) ବ୍ୟବସାୟଗୁଡିକୁ ସର୍ବୋତ୍ତମ ସାମଗ୍ରୀ ଭଣ୍ଡାର (ଇନ୍ଭେଣ୍ଟରୀ) ସ୍ତର ବଜାୟ ରଖିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।
- ମୂଲ୍ୟ ପରିଚାଳନା: ସାମଗ୍ରୀ ଭଣ୍ଡାର (ଇନ୍ଭେଣ୍ଟରୀ)କୁ ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ଭାବରେ ପରିଚାଳନା କରି, ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଅତ୍ୟଧିକ ସାମଗ୍ରୀ (ଷ୍ଟକ୍) ଧରିରଖିବା ଅଥବା ଏବଂ ସମସ୍ତ ସାମଗ୍ରୀ (ଷ୍ଟକ୍) ସରିଯିବା ଭଳି ପରିସ୍ଥିତିକୁ ଏଡାଇ ପାରିବେ, ଯାହାଦ୍ୱାରା ଉତ୍ତମ ମୂଲ୍ୟ ପରିଚାଳନା ହୋଇପାରିବ ।
- ସଠିକ ଆର୍ଥିକ ବିବରଣୀ ପ୍ରଦାନ: ଏକ ଭଲ ଭାବରେ ଲେଖାଯାଇଥିବା ସାମଗ୍ରୀ (ଷ୍ଟକ୍) ରେଜିଷ୍ଟର ସୁନିଶ୍ଚିତ କରେ ଯେ ଆର୍ଥିକ ବିବରଣୀ ସଠିକ୍ ଭାବେ ଭଣ୍ଡାରରେ ଥିବା ସମସ୍ତ ସାମଗ୍ରୀ (ଇନ୍ଭେଣ୍ଟରୀ) ଗୁଡିକର ମୂଲ୍ୟକୁ ପ୍ରତିଫଳିତ କରେ, ଯାହା ଭଲଭାବେ ଅବଗତ ହୋଇ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେବା ନିମନ୍ତେ ତଥା ହିସାବ (ଆକାଉଣ୍ଟିଂ) ମାନଦଣ୍ଡର ଅନୁପାଳନ ନିମନ୍ତେ ଅତ୍ୟନ୍ତ ଜରୁରୀ ଅଟେ ।
- ଠକେଇ ନିବାରଣ: ସାମଗ୍ରୀ (ଷ୍ଟକ୍) ରେଜିଷ୍ଟରକୁ ନିୟମିତ ଅଦ୍ୟତନ କରିବା ଏବଂ ସମୀକ୍ଷା କରିବା ଦ୍ୱାରା ଏହା ଅସଙ୍ଗତି ଚିହ୍ନଟ କରିବା, ଚୋରି ରୋକିବା ଏବଂ କ୍ଷତି ହ୍ରାସ କରିବାରେ ସହାୟକ ହୋଇଥାଏ ।

ଏକ ଷ୍ଟକ୍ ରେଜିଷ୍ଟରର ପ୍ରୋ-ଫର୍ମା:

ଷ୍ଟକ୍ ରେଜିଷ୍ଟର

ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗର ନାମ: .... ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ନାମ:..											
ତାରିଖ	ବିବରଣୀ	କ୍ରୟ/ପ୍ରାପ୍ତି				ବିକ୍ରୟ/ସମସ୍ୟା				ଷ୍ଟକ୍ ସନ୍ତୁଳନ	ମନ୍ତବ୍ୟ
		ପରିମାଣ	ହାର	ପରିମାଣ		ପରିମାଣ	ହାର	ପରିମାଣ			
				ଟଙ୍କା	ପ.			ଟଙ୍କା	ପ.		

୬.୪. ସ୍ଥାୟୀ ସମ୍ପତ୍ତି ପଞ୍ଜୀକରଣ: ଜଣେ କ୍ଷୁଦ୍ର ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ସାମଗ୍ରୀ ଏବଂ ସେବା ଉତ୍ପାଦନ କରିବା ପାଇଁ ଯନ୍ତ୍ରପାତି, ଯାନବାହନ, ବର୍ତ୍ତମାନର ଷ୍ଟକ୍, ନଗଦ ଇତ୍ୟାଦି ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ସମ୍ପତ୍ତି ସହିତ କାରବାର କରିବାକୁ ପଡିପାରେ । କୌଣସି ଉପକରଣ କିମ୍ବା ସମ୍ପତ୍ତି ଯାହା ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗ ଦୀର୍ଘ ସମୟ ଧରି ଆୟ ସୃଷ୍ଟି କରିବା କିମ୍ବା ନିଜକୁ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷମ ରଖିବା ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରେ ତାହାକୁ ଏକ ସ୍ଥିର ସମ୍ପତ୍ତି କୁହାଯାଏ । ଏକ ସ୍ଥିର ସମ୍ପତ୍ତି ପଞ୍ଜିକା ହେଉଛି ଏକ ମାଇକ୍ରୋ-ଏଣ୍ଟରପ୍ରାଇଜ୍ / ବ୍ୟବସାୟର ସ୍ଥିର ସମ୍ପତ୍ତିର ଏକ ତାଲିକା, ଯେଉଁଥିରେ ସେମାନଙ୍କର ଉପଯୋଗୀ ଜୀବନର ଗତିପଥକୁ ସଠିକ ଭାବରେ ଦସ୍ତାବିଜ୍ କରିବା ପାଇଁ ସେମାନଙ୍କର କ୍ରୟ ମୂଲ୍ୟ, ଅବକ୍ଷୟ ମୂଲ୍ୟ ଏବଂ ସାମ୍ପ୍ରତିକ ଅବସ୍ଥାନ ପରି ବିବରଣୀ ବହନ କରାଯାଏ । ଏହା ଏକ କ୍ଷୁଦ୍ର ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ଏହାର ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ସମ୍ପତ୍ତି ଯଥା ଯନ୍ତ୍ରପାତି, ବିଲ୍ଡିଂ, ଯାନ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟର ଉପଯୋଗୀତାକୁ ସର୍ବାଧିକ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ | ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମ୍ପତ୍ତି ର ଉପଯୋଗୀ ଜୀବନରେ ଏହାର କ୍ରୟ ମୂଲ୍ୟ ଏବଂ ତାରିଖ, ଅସ୍ତିତ୍ୱର ସ୍ଥାନ, ଅବକ୍ଷୟ ହାର, ବାର୍ଷିକ ଅବକ୍ଷୟ ମୂଲ୍ୟ, ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ ଖର୍ଚ୍ଚ, ସର୍ଭିସିଂ ତାରିଖ, ବୀମା ବିବରଣୀ ଏବଂ ଉଦ୍ଧାର ମୂଲ୍ୟ ସମେତ ଅନେକ ବିବରଣୀ ରହିଛି । ଯଦି କୌଣସି ବ୍ୟବସାୟ ଏଭଳି ସୂଚନା ଉପରେ ନଜର ରଖିବାରେ ବିଫଳ ହୁଏ, ତେବେ ଏହା କ୍ଷତିର କାରଣ ହୋଇପାରେ ।

ସ୍ଥିର ସମ୍ପତ୍ତି ରେଜିଷ୍ଟରର ଗୁରୁତ୍ୱ:

- ସ୍ଥିର ସମ୍ପତ୍ତି ରେଜିଷ୍ଟରରେ ଏକ ସଂସ୍ଥାର ସ୍ଥିର ସମ୍ପତ୍ତିର ବିସ୍ତୃତ ରେକର୍ଡ ରଖାଯାଇଥାଏ ।
- ଏହା ଏକ ସମ୍ପତ୍ତିର ଉପଯୋଗୀତାକୁ ସର୍ବାଧିକ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ଏବଂ ନକଲି କ୍ରୟକୁ ଏଡାଇବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ |
- ଏକ ସ୍ଥିର ସମ୍ପତ୍ତି ପଞ୍ଜୀକରଣ ସୁନିଶ୍ଚିତ କରେ ଯେ ଆର୍ଥିକ ବିବରଣୀ ସଠିକ୍ ସମ୍ପତ୍ତି ମୂଲ୍ୟକୁ ପ୍ରତିଫଳିତ କରେ।
- ଏକ ସ୍ଥିର ସମ୍ପତ୍ତି ପଞ୍ଜୀକରଣ ସମ୍ପତ୍ତି ନିରାପତ୍ତା ବୃଦ୍ଧି, ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ ଖର୍ଚ୍ଚ ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ କରିବା ଏବଂ ଯଦି କୌଣସି ଅବକ୍ଷୟ ଅଛି ତେବେ ଏହାର ଟ୍ରାକ୍ ରଖିବାକୁ ସମର୍ଥନ କରେ ।
- ସ୍ଥିର ସମ୍ପତ୍ତି ରେଜିଷ୍ଟରକୁ ନିୟମିତ ଅପଡେଟ୍ ଏବଂ ସମୀକ୍ଷା କରିବା ଦ୍ୱାରା ଅସଙ୍ଗତି ଚିହ୍ନଟ କରିବା, ଚୋରି ରୋକିବା ଏବଂ କ୍ଷତି ହ୍ରାସ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

ଏକ ରେଜିଷ୍ଟର କିପରି ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ କରାଯିବା ଉଚିତ ସେଥିପାଇଁ କୌଣସି ସାର୍ବଜନୀନ ଟେମ୍ପ୍ଲେଟ୍ କିମ୍ବା ଫର୍ମାଟ୍ ନାହିଁ । ଧାରଣା ନିମନ୍ତେ ନିମ୍ନରେ ଏକ ନମୁନା ଫର୍ମାଟ୍ (ପ୍ରୋ-ଫର୍ମା) ଦିଆଯାଇଛି ।

ଏକ ସ୍ଥିର ସମ୍ପତ୍ତି ରେଜିଷ୍ଟରର ପ୍ରୋ-ଫର୍ମା:

ସ୍ଥାୟୀ ସମ୍ପତ୍ତି ପଞ୍ଜିକରଣ

କ୍ର. ନଂ.	ଆଇଟମ୍ /ସମ୍ପତ୍ତିର ନାମ	ମୂଲ୍ୟ (ଟଙ୍କାରେ)	କ୍ରୟ ତାରିଖ	ପରିଚୟ ନଂ.	ବର୍ତ୍ତମାନର ଅବସ୍ଥାନ	ମନ୍ତବ୍ୟ

ଉପରୋକ୍ତ ପ୍ରତ୍ୟେକ ପୁସ୍ତକ ଏବଂ ରେକର୍ଡର ଟେମ୍ପଲେଟ୍ (ପ୍ରୋ-ଫର୍ମା) କେବଳ ଉଦାହରଣ ଭାବେ ଦିଆଯାଇଅଛି । ଏହାକୁ ବାଧ୍ୟତାମୂଳକ ବୋଲି ବିବେଚନା କରାଯିବା ଉଚିତ ନୁହେଁ । ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟର ପ୍ରକାର ତଥା ଏହାକୁ ବିଭିନ୍ନ ନଥିପତ୍ରକୁ ଲିପିବଦ୍ଧ/ଅଦ୍ୟତନ କରିବା ନିମନ୍ତେ ପାଇଁ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଆବଶ୍ୟକ କ୍ଷମତା ଆଧାରରେ ଏହି ଫର୍ମାଟ(ପ୍ରୋ-ଫର୍ମା)କୁ ବ୍ୟବହାର ଉପଯୋଗୀ (କଷ୍ଟମାଇଜ୍) କରାଯାଇପାରିବ ।

ସପ୍ତମ ଅଧ୍ୟାୟ: ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଉତ୍ପାଦ ଏବଂ ସେବାର ବଜାରୀକରଣ (ମାର୍କେଟିଂ)

୭.୧. ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ବିକାଶରେ ବଜାରୀକରଣ ଏତେ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କାହିଁକି?:

ବଜାରୀକରଣ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କ ଲକ୍ଷ୍ୟ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚିବା, ସେମାନଙ୍କ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବାର ମୂଲ୍ୟ ଜଣାଇବା ଏବଂ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ସହିତ ସମ୍ପର୍କ ସୃଷ୍ଟି କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

କ୍ରମାଗତ ଭାବରେ ନିଜର ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରି, ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ଏହାର ଦୃଶ୍ୟମାନତା ବୃଦ୍ଧି କରିପାରିବେ, ଚାହିଦା ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟର ଅଭିବୃଦ୍ଧି କୁ ତ୍ୱରାନ୍ୱିତ କରିପାରିବେ ।

୭.୨. ଉତ୍ପାଦ ବଜାରୀକରଣ ଏବଂ ସେବା ବଜାରୀକରଣ:

ଉତ୍ପାଦ ବଜାରୀକରଣ: ଉତ୍ପାଦ ଗୁଡିକ ସ୍ଥିର ଅଟେ (ଯାହାକୁ ଛୁଇଁ ହେବ / ଧରିହେବ) ଯେଉଁଥିପାଇଁ ଏହାର ମାର୍କେଟିଂ ତୁଳନାତ୍ମକ ଭାବରେ ସହଜ ଅଟେ । ଏହାକୁ ଦେଖାଯାଇପାରିବ, ପ୍ରଦର୍ଶନ କରାଯାଇପାରିବ, ସ୍ପର୍ଶ କରାଯାଇପାରିବ ଏବଂ ପ୍ରଦର୍ଶିତ କରାଯାଇପାରିବ । ଗ୍ରାହକଙ୍କ ପାଇଁ ମୂଲ୍ୟ ଦୃଷ୍ଟିରୁ ହେଉ କିମ୍ବା ଆବଶ୍ୟକତା ଦୃଷ୍ଟିରୁ ହେଉ, ଏକ ଉତ୍ପାଦର ଗୁରୁତ୍ୱ ବୁଝିବା ସହଜ ଅଟେ ।

ଉତ୍ପାଦର ଉଦାହରଣ: କୃଷି ସାମଗ୍ରୀ, କୃଷି ଉତ୍ପାଦ, ଅଣ-କାଷ୍ଠ ଲଘୁ ଜଙ୍ଗଲ ଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ, କଞ୍ଚା ଖାଦ୍ୟ ସାମଗ୍ରୀ, ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ କରାଯାଇଥିବା ଖାଦ୍ୟ ସାମଗ୍ରୀ, ଅଣଖାଦ୍ୟ ସାମଗ୍ରୀ ଯଥା ଟୁଥ୍ ପେଷ୍ଟ, ସାବୁନ ମୋବାଇଲ ଫୋନ ଟିଭି ଫ୍ରିଜ ଇତ୍ୟାଦି।

ସେବାର ଉଦାହରଣ: ବଢ଼େଇକାମ, ଗ୍ୟାରେଜ୍, ଗାଡି ଧୋଇବା, ମୋବାଇଲ ମରାମତି ଇତ୍ୟାଦି ।

ଉତ୍ପାଦ ବଜାରୀକରଣ ସେହି ପ୍ରକ୍ରିୟାକୁ ବୁଝାଏ ଯେଉଁଥିରେ ବଜାରୀକରଣ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବିଭାଗ ପାଇଁ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉତ୍ପାଦକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ ଏବଂ ବିକ୍ରୟ କରିବା ପାଇଁ ସଂଯୋଜିତ ହୁଏ ।

ସେବା ବଜାରୀକରଣ: ସେବାଗୁଡିକ ଅସ୍ପୃଶ୍ୟ ଅଟେ ଯାହା ଦେଖି ହେବ ନାହିଁ କିମ୍ବା ସ୍ପର୍ଶ କରାଯାଇ ପାରିବ ନାହିଁ । ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ସେବାର ମୂଲ୍ୟ ଦେଖାଇବା ଅଧିକ କଷ୍ଟକର ହୋଇଥାଏ । ସେବା ବଜାରୀକରଣ ଅର୍ଥ ଅର୍ଥନୈତିକ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପର ବଜାରୀକରଣ, ଯାହା ବ୍ୟବସାୟ ଦ୍ୱାରା ଏହାର ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ପର୍ଯ୍ୟାପ୍ତ ବିଚାର ପାଇଁ ପ୍ରଦାନ କରାଯାଏ । ସେବା ପାଇଁ ବଜାରୀକରଣ ମୁଖ୍ୟତଃ ସେବା ପ୍ରଦାନକାରୀଙ୍କ ନିଜସ୍ୱ ବ୍ରାଣ୍ଡ ଏବଂ ବ୍ୟକ୍ତିତ୍ୱ ଉପରେ ଅଧାରିତ । ଏକ ସେବାର ବଜାରୀକରଣ କରିବା ନିମନ୍ତେ ଉତ୍ତମ ସମ୍ପର୍କ ଆବଶ୍ୟକ ଯାହା ପାଇଁ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ନିଜର ଲକ୍ଷ୍ୟ ଗ୍ରାହକଙ୍କର ବିଶ୍ୱାସଭାଜନ ହେବା ଏବଂ ଏହି ବିଶ୍ୱାସନିୟତା କୁ ବଜାୟ ରଖିବା ନିତ୍ୟାନ୍ତ ଆବଶ୍ୟକ ।

ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେଉଥିବା ଉତ୍ପାଦ ଏବଂ ସେବାର ପ୍ରକାର ଉପରେ ଆଧାର କରି ବଜାରୀକରଣ ରଣନୀତି ଭିନ୍ନ ହେବା ଉଚିତ୍ । ଏକ ଉତ୍ପାଦର ବଜାରୀକରଣ ଏବଂ ଏକ ସେବାର ବଜାରୀକରଣ ମଧ୍ୟରେ ଅନେକ ପାର୍ଥକ୍ୟ ଅଛି, ଏବଂ ଉଭୟ ଭିନ୍ନ ରଣନୀତି ଆବଶ୍ୟକ କରନ୍ତି ।

ମୁଖ୍ୟ ପ୍ରସଂଗ ଗୁଡିକ	ଉତ୍ପାଦ ବଜାରୀକରଣ	ସେବା ବଜାରୀକରଣ
ରୁଚିକରଣ (କଷ୍ଟମାଇଜେସନ୍)	• ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକ 'ମାନକ' ଭାବରେ ବିଭିନ୍ନ ଗ୍ରାହକ ଗୋଷ୍ଠୀଙ୍କ ନିମନ୍ତେ ପରିକଳ୍ପନା, ନିର୍ମାଣ ଏବଂ ବିତରଣ କରାଯାଏ ।	• ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଆବଶ୍ୟକତା କିମ୍ବା ଚାହିଦା ଉପରେ ନିର୍ଭର କରି ସେବାଗୁଡିକୁ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ ଏବଂ ରୁଚିକରଣ କରାଯାଏ ।

ମୁଖ୍ୟ ପ୍ରସଂଗ ଗୁଡିକ	ଉତ୍ପାଦ ବଜାରୀକରଣ	ସେବା ବଜାରୀକରଣ
	• ଆବଶ୍ୟକତା ଅନୁଯାୟୀ ଉତ୍ପାଦଗୁଡିକ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ ଏବଂ ରୁଚିକରଣ କରାଯାଇ ପାରିବ ନାହିଁ ।	• ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସ୍ପର୍ଶ କିମ୍ବା ସେ କିପରି ନିଜର ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଆବଶ୍ୟକତାକୁ ଶୁଣନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ଆଲୋକପାତ କରି ସେବା ବଜାରୀକରଣ ରଣନୀତି ପ୍ରତିଫଳିତ କରିବା ଉଚିତ୍ ।
ପ୍ରଦାନ କରିବା /ହସ୍ତାନ୍ତର (ଡେଲିଭରୀ)	ଯେତେବେଳେ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ କୌଣସି ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ କୌଣସି ଉତ୍ପାଦ ବିକ୍ରି କରେ, କ୍ରେତା ତାହାକୁ ତାଙ୍କ ସହିତ ନେଇଯାଆନ୍ତି ।	• ଗ୍ରାହକ ଯଦି "ସେବା"କୁ ଉପଭୋଗ କରିବାକୁ କିମ୍ବା ଅନୁଭବ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ତେବେ ସେବା ପ୍ରଦାନକାରୀଙ୍କ ପାଖକୁ ଯିବା ଆବଶ୍ୟକ । • ସେବା-ପ୍ରଦାନକାରୀଙ୍କଠାରୁ ସେବା ଅଲଗା କରାଯାଇପାରିବ ନାହିଁ ।
ମାଲିକାନା/ ସ୍ଥାନାନ୍ତର	ଏହାର ମାଲିକାନା ବଦଳିପାରେ ଏବଂ ଏହା ତୃତୀୟ ପକ୍ଷକୁ ପୁନଃ ବିକ୍ରୟ କରାଯାଇପାରିବ ।	ଏହାର ମାଲିକାନା ନାହିଁ କି ଅନ୍ୟ କାହାକୁ ହସ୍ତାନ୍ତର କରାଯାଇ ପାରିବ ନାହିଁ ।
ଅବଧି ସମାପ୍ତ ହେବା	ଥରେ ଜଣେ କ୍ରେତା କୌଣସି ଉତ୍ପାଦ କିଣିଲେ, ଏହାର ଅର୍ଥ ନୁହେଁ ଯେ ସେମାନେ ଆପଣଙ୍କଠାରୁ ପୁନର୍ବାର କିଣିବେ - କିନ୍ତୁ ଯଦି ସେମାନେ ଏଥିରେ ଖୁସି ହୁଅନ୍ତି, ତେବେ ଏହା ହେବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ ।	• ସେବାଗୁଡିକ ତୁରନ୍ତ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଏ ଏବଂ ଥରେ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ହେବା ପରେ ଫେରସ୍ତ କରାଯାଇପାରିବ ନାହିଁ । • ଯଦି ଆପଣ ଏକ ଖରାପ ସେବା ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି, ଆପଣଙ୍କ ଗ୍ରାହକମାନେ ସେବା ଫେରସ୍ତ କରିପାରିବେ ନାହିଁ, କିନ୍ତୁ ସେମାନେ ହୁଏତ ଆଉ ଗ୍ରାହକ ଭାବରେ ଫେରିବେ ନାହିଁ। (ଏଇଠାରେ ହିଁ ବିଶ୍ୱାସ ସୃଷ୍ଟି କରିବାର ବଜାରୀକରଣ ଲକ୍ଷ୍ୟ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଭୂମିକା ନେଇଥାଏ)
ସମୟ	ବିନା କୌଣସି ସମୟ ବ୍ୟବଧାନରେ ଏକ ଉତ୍ପାଦ କ୍ରୟ କରିବା ସହ ଏହାର ମାଲିକାନାରେ ରହିହେବ ।	ସାଧାରଣତଃ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟ ପାଇଁ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟରେ ସେବା ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଇଥାଏ ।
ବଜାରୀକରଣ ମିଶ୍ରଣ	ଉତ୍ପାଦ, ମୂଲ୍ୟ, ସ୍ଥାନ, ପ୍ରୋତ୍ସାହନ	ଉତ୍ପାଦ, ମୂଲ୍ୟ, ସ୍ଥାନ, ପ୍ରୋତ୍ସାହନ, ଲୋକ, ପ୍ରକ୍ରିୟା, ଶାରୀରିକ ପ୍ରମାଣ
ବିକ୍ରୟ	ମୂଲ୍ୟ	ସମ୍ପର୍କ
କିଏ କାହା ପାଖକୁ ଆସେ?	ଉତ୍ପାଦ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ପାଖକୁ ଆସିଥାଏ ।	ଗ୍ରାହକମାନେ ସେବା ନିକଟକୁ ଆସନ୍ତି ।
ପ୍ରତ୍ୟାବର୍ତ୍ତନ ଯୋଗ୍ୟତା	ଉତ୍ପାଦ ଫେରସ୍ତ ହୋଇପାରେ ।	ସେବା ଗୁଡିକ ପ୍ରଦାନ କରାଯିବା ପରେ ଫେରସ୍ତ ହୋଇପାରିବ ନାହିଁ ।
ଆଭିମୁଖ୍ୟ	ସେଗୁଡିକ ସ୍ଥିର ଅଟେ, ତେଣୁ ଗ୍ରାହକ କ୍ରୟ ନିଷ୍ପତ୍ତିକୁ ଆସିବା ପୂର୍ବରୁ ଏହାକୁ ଦେଖିପାରିବେ ଏବଂ ସ୍ପର୍ଶ କରିପାରିବେ ।	ସେମାନେ ଅସ୍ପୃଶ୍ୟ, ତେଣୁ ସେବାକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା କଷ୍ଟକର ।
ପୃଥକତା	ଉତ୍ପାଦ ଏବଂ ଏହାକୁ ଉତ୍ପାଦନ କରୁଥିବା ଉଦ୍ୟୋଗ ଅଲଗା ଅଟେ ।	ସେବା ଏହାର ପ୍ରଦାନକାରୀଙ୍କଠାରୁ ଅଲଗା ହୋଇପାରିବ ନାହିଁ ।

ମୁଖ୍ୟ ପ୍ରସଂଗ ଗୁଡିକ	ଉତ୍ପାଦ ବଜାରୀକରଣ	ସେବା ବଜାରୀକରଣ
ଦୃଶ୍ୟମାନ ଚିତ୍ର	ଦୃଶ୍ୟମାନ ଚିତ୍ର ଅଟନ୍ତି ତେଣୁ, ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଠାରୁ ଶୀଘ୍ର ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ପ୍ରାପ୍ତ ହୁଏ ।	ସେଗୁଡ଼ିକ ଅ- ଦୃଶ୍ୟମାନ ଏବଂ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଠାରୁ ଶୀଘ୍ର ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ପାଆନ୍ତି ନାହିଁ ।
ଗୁଣବତ୍ତା ତୁଳନା	ଏକ ଉତ୍ପାଦର ଗୁଣବତ୍ତା ସହଜରେ ମାପ କରାଯାଇପାରିବ ।	ସେବାର ଗୁଣବତ୍ତା ସର୍ବଦା ସହଜରେ ମାପ କରାଯାଇ ପାରେନାହିଁ ।

୭.୩. ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ବଜାରୀକରଣ ରଣନୀତି ବିକଶିତ କରିବା:

ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ସେତେବେଳେ ଅଧିକ ସଫଳ ହେବ ଯେତେବେଳେ ନିବେଶକ/ଋଣ ଦେଉଥିବା ସଂସ୍ଥା, ଗ୍ରାହକ, ଅଂଶୀଦାର ଏବଂ କର୍ମଚାରୀଙ୍କ ନିକଟରେ ତାଙ୍କ ନିଜର ବ୍ରାଣ୍ଡ ସ୍ଥିତି ସ୍ୱଷ୍ଟ ହେବ । ନିମ୍ନରେ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ୍ ଏକ ସଠିକ ବଜାରୀକରଣ ରଣନୀତି ପ୍ରସ୍ତୁତ କରି ସେ କିପରି ତାଙ୍କ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚିବେ ଏବଂ ବ୍ରାଣ୍ଡ ସଚେତନତା ସୃଷ୍ଟି କରିବେ ସେ ବିଷୟରେ ବିସ୍ତୃତ ବିବରଣୀ ଦିଆଯାଇଛି ।

ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ନିଜର ବଜାରୀକରଣ ରଣନୀତି ନିର୍ମାଣ କରିବା ସମୟରେ ବିଚାର କରିବାକୁ ଥିବା ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ପ୍ରଶ୍ନଗୁଡିକ

୧. ମୁଁ କେଉଁ ଉଦ୍ୟୋଗ ବିଭାଗ (ସେଗ୍ମେଣ୍ଟ) ଗୁଡିକ ଅନୁସରଣ କରୁଛି?

୨. ମୁଁ ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ଯୋଜନା କରୁଥିବା ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବାଗୁଡିକର ମୂଲ୍ୟ ପ୍ରସ୍ତାବ କ'ଣ?

୩. କେଉଁମାନେ ମୋର ଗ୍ରାହକ ଅଟନ୍ତି?

୪. ମୁଁ କିପରି ମୋର ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ବଜାୟ ରଖିବି ଏବଂ ସେମାନଙ୍କୁ ମୋର ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବା ଏବଂ ବଜାରୀକରଣ ସହିତ ନିୟୋଜିତ ରଖିବି?

୫. ଅଧିକ ସଂଖ୍ୟକ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ସହିତ ବିଜ୍ଞାପନ/ସୂଚନା ଆଦାନ ପ୍ରଦାନ କରିବା ପାଇଁ ମୋର ଯୋଜନା କ'ଣ?

୬. ମୁଁ କେଉଁ ଦଅର/ମୂଲ୍ୟ ମଗିବି/ଆଦାୟ କରିବି?

୭. ମୋ ଉତ୍ପାଦ ଦେଖିବା ଏବଂ ଅନୁଭବ କରିବା ଅଧାରରେ କିପରି?

୮. ମୋ'ର ଉତ୍ପାଦ ବ୍ରାଣ୍ଡର ନିର୍ଦ୍ଦେଶାବଳୀ କ'ଣ?

୯. ମୋର ଉତ୍ପାଦ (ବ୍ରାଣ୍ଡ) ତିଆରି କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ ମୋତେ କିଛି ବୃତ୍ତିଗତ ସମର୍ଥନ ନେବା ଆବଶ୍ୟକ କି?

୧୦. ମୋର ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦୀ କିଏ? ସେମାନଙ୍କ ପାଇଁ କେଉଁ ବଜାରୀକରଣ ରଣନୀତି କାର୍ଯ୍ୟ କରିବ (କିମ୍ବା କାର୍ଯ୍ୟ କରିବନାହିଁ) ?

ଏକ ଚିନ୍ତାଶୀଳ ବଜାରୀକରଣ ରଣନୀତି ସହିତ ପ୍ରସ୍ତୁତ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ବିକାଶ ଯୋଜନା ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଲକ୍ଷ୍ୟ ହାସଲ କରିବାରେ ଅଧିକ ସହାୟକ ହୋଇଥାଏ ।

୭.୪. ଆବଶ୍ୟକତା ବନାମ ଇଚ୍ଛା ବୁଝିବା (ବଜାର ଚାହିଦା ସୁନିଶ୍ଚିତ କରିବା ପାଇଁ):

ଏକ ଉତ୍ପାଦର ପରିକଳ୍ପନା (ଡିଜାଇନ୍) ଏବଂ ଏହାର ବଜାରୀକରଣ ରଣନିତି ବିକଶିତ କରିବା ସମୟରେ, ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ବଜାରର ପ୍ରକୃତ ଚାହିଦାକୁ ସୁନିଶ୍ଚିତ କରିବା ନିମନ୍ତେ "ଆବଶ୍ୟକତା (Need)" ବନାମ "ଗ୍ରାହକ ମାନ ଇଚ୍ଛା (Want) ମଧ୍ୟରେ ଥିବା ପାର୍ଥକ୍ୟ ବିଷୟରେ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ବୁଝିବା ଉଚିତ୍ । ବଜାରିକରଣରେ "ଆବଶ୍ୟକତା(Need)", "ଗ୍ରାହକ ମାନଙ୍କ ଇଚ୍ଛା/ଚାହିଦା(Want)" ଏବଂ "ଗ୍ରାହକ ମାନଙ୍କ ଦାବି/ଅନୁରୋଧ (Demand)" ତିନୋଟି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଶବ୍ଦ ଅଟେ । ଯଦିଓ ସେମାନେ ସମାନ ପରି ଲାଗନ୍ତି, କିନ୍ତୁ ଏହି ଶବ୍ଦଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରେ ଅନେକ ପାର୍ଥକ୍ୟ ଅଛି । ଏହି ତିନୋଟି ଶବ୍ଦ ମଧ୍ୟରେ ଅନେକ ଦିଗ ଅଛି ଯାହା ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଟାର୍ଗେଟ୍ ସମ୍ପ୍ରଦାୟକୁ ଲକ୍ଷରେ ରଖିଥାଏ ଏବଂ ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଭାବରେ ଏକ ବ୍ରାଣ୍ଡ ପାଇଁ ଏକ ଭଲ ସ୍ଥିତି ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରେ ।

ଆବଶ୍ୟକତା ଅଛି (Need)	ଇଚ୍ଛା କରୁଛନ୍ତି/ଚାହୁଁଛନ୍ତି (Want)	ଦାବି/ଅନୁରୋଧ କରୁଛନ୍ତି (Demand)
ବଞ୍ଚିବାର ମୌଳିକ ଆବଶ୍ୟକତାକୁ ପୂରଣ କରୁଥିବା ଜିନିଷ	ଜଣେ ଗ୍ରାହକ ଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଚାହୁଁଥିବା ଏକ ଉତ୍ପାଦ ଯାହା ତାଙ୍କର ବଞ୍ଚିବା ପାଇଁ ନିତ୍ୟାନ୍ତ ଆବଶ୍ୟକ ନୁହେଁ	ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉତ୍ପାଦ ଗୁଡିକ ପାଇଁ ଅନୁରୋଧ ଯାହା ପାଇଁ କ୍ରେତା ଇଚ୍ଛୁକ ଏବଂ ଦେୟ କରିବାକୁ ସକ୍ଷମ ଅଟନ୍ତି

ଆବଶ୍ୟକତା ଥିବା ପଦାର୍ଥ/ସେବା (Need)	ଇଚ୍ଛା କରୁଥିବା /ଚାହୁଁଥିବା ପଦାର୍ଥ/ସେବା (Want)
• ବଞ୍ଚିବା ପାଇଁ ଏକ ଆବଶ୍ୟକତା ରହିଛି । • ଏକ ଆବଶ୍ୟକତାର ଏକ ପ୍ରାଥମିକ ବୈଶିଷ୍ଟ୍ୟ ହେଉଛି ଏହା ଜରୁରୀ ଅଟେ । • ଆବଶ୍ୟକତାକୁ ଗ୍ରାହକ/ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କ ପାଇଁ ଏକ ପ୍ରାଥମିକ ପ୍ରେରଣା ଭାବରେ ବିବେଚନା କରାଯାଏ କାରଣ ଏହା ଜୀବନ ବଜାୟ ରଖିବା ପାଇଁ ଅତ୍ୟାବଶ୍ୟକ । • "ଆବଶ୍ୟକତା" ହେଉଛି ମନୁଷ୍ୟ ବଞ୍ଚିବା ପାଇଁ ମୌଳିକ ଆବଶ୍ୟକତା ଯେପରିକି ଆଶ୍ରୟ, ପୋଷାକ, ଖାଦ୍ୟ, ଜଳ ଇତ୍ୟାଦି ଯାହା ମନୁଷ୍ୟ ବଞ୍ଚିବା ପାଇଁ ଅତ୍ୟାବଶ୍ୟକ ଅଟେ । ଯଦି ଆମେ ଏହାକୁ ଆଗକୁ ବଢ଼ାଇବା, ତେବେ ଶିକ୍ଷା, ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟସେବା କିମ୍ବା ସାମାଜିକ ସେବା ମଧ୍ୟ ଏଥିରେ ଅସିପାରେ । • ଆବଶ୍ୟକତା ବର୍ଗରେ ଆସୁଥିବା ଉତ୍ପାଦ ଏବଂ ସେବାଗୁଡ଼ିକୁ ଯାଚିକରି ବିକ୍ରୀ କରିବାର ଆବଶ୍ୟକତା ପଡେ ନାହିଁ ।	• ଏକ ଇଚ୍ଛା ହେଉଛି ଏପରି ଏକ ଜିନିଷ ଯାହା ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଚାହେଁ, କିନ୍ତୁ ଏହା ବିନା ବଞ୍ଚିବାକୁ ସେ ସକ୍ଷମ ହେବ । • ମଣିଷ ବଞ୍ଚିବା ପାଇଁ ଇଚ୍ଛା ଅତ୍ୟାବଶ୍ୟକ ନୁହେଁ, କିନ୍ତୁ ଏହା ଆବଶ୍ୟକତା ସହିତ ଜଡ଼ିତ । • ଚାହିଦା ହେଉଛି ଜଣେ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଚାହୁଁଥିବା ଏକ ଉତ୍ପାଦ ଯାହା ଆମକୁ ବଞ୍ଚିବା ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକ ନୁହେଁ । • ଇଚ୍ଛା ହେଉଛି ଆବଶ୍ୟକତାର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ବିପରୀତ, ଯାହା ଆମର ବଞ୍ଚିବା ପାଇଁ ଜରୁରୀ । • ଇଚ୍ଛା ସ୍ଥାୟୀ ନୁହେଁ ଏବଂ ଏହା ନିୟମିତ ଭାବରେ ପରିବର୍ତ୍ତନ ହୁଏ । ସମୟ କ୍ରମେ ଲୋକ ଓ ସ୍ଥାନ ବଦଳିବା ସହ ସେହି ଅନୁଯାୟୀ ସେ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଚାହିଁଥାଆନ୍ତି । • ବେଳେବେଳେ ଅମ ଆଖପାଖରେ ଥିବା ଲୋକମାନଙ୍କ କିଛି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଆବଶ୍ୟକତାକୁ ପହଞ୍ଚାଇବା ସମୟରେ ଆମ ପକ୍ଷରୁ ଇଚ୍ଛା /ଚାହିଦା ସୃଷ୍ଟି ହୋଇଥାଏ । • ପ୍ରତ୍ୟେକ ବ୍ୟକ୍ତିର ଧାରଣା, ପରିବେଶ, ସଂସ୍କୃତି ଏବଂ ସମାଜ ଉପରେ ନିର୍ଭର କରି ଲୋକଙ୍କ ଚାହିଦା ଭିନ୍ନ ହୋଇପାରେ ।

ଉଦାହରଣ: ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍. କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ହେଉଥିବା ଅଞ୍ଚଳରେ ଅନେକ ଲୋକ ସ୍ମାର୍ଟ ଫୋନ ଚାହାଁନ୍ତି, କିନ୍ତୁ କେବଳ ଅଳ୍ପ କିଛି ଲୋକ ଏହାକୁ କିଣିପାରିବେ । ତେଣୁ, ଏହା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଯେ କେବଳ କେତେ ଲୋକ ସେମାନଙ୍କ ଉତ୍ପାଦ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ନୁହେଁ, ବରଂ କେତେ ଲୋକ ଇଚ୍ଛୁକ ଏବଂ ଏହାକୁ କିଣିବାର କ୍ଷମତା ରଖିଛନ୍ତି ତାହା ମଧ୍ୟ ମାପିବା ଜରୁରୀ । କେତେକ କ୍ଷେତ୍ରରେ, ଆବଶ୍ୟକତା ଏବଂ ଚାହିଦା ପାଇଁ ବ୍ୟବହୃତ ହେଉଥିବା ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକର ଏକ ଅନ୍ତର୍ଦୃଶ୍ୟ (ଓଭରଲାପ୍) ହୋଇଥାଏ ।

ଆବଶ୍ୟକତା ଥିବା ଉତ୍ପାଦ ଗୁଡିକର ସବୁବେଳେ ଚାହିଦା ଥିବା (ଇଚ୍ଛା କରୁଥିବା) ଉତ୍ପାଦ ଅପେକ୍ଷା ଅଧିକ ପ୍ରାଧାନ୍ୟ ରହିଥାଏ କାରଣ ଏହା ବଞ୍ଚିବା ପାଇଁ ଜରୁରୀ ଅଟେ । ତେଣୁ, ଆବଶ୍ୟକତା ଏବଂ ଚାହିଦା ମଧ୍ୟରେ ପାର୍ଥକ୍ୟ ବୁଝିବା ଦ୍ୱାରା ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ ସେହି

ଉଦ୍ୟୋଗଚୟନ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରିବେ ଯାହା ଆବଶ୍ୟକତା ପ୍ରତି ଅଧିକ ଧ୍ୟାନ ଦିଏ ଯେଉଁଥିପାଇଁ ଏହାର ସ୍ଥାନୀୟ ବଜାରରେ ଅଧିକ ଏବଂ ନିୟମିତ ଚାହିଦା ଥାଏ ।

ସିଧାସଳଖ ବ୍ୟକ୍ତି ବିଶେଷ/ଅନ୍ତିମ ଗ୍ରାହକ ମାନଙ୍କୁ ବିକ୍ରୟ ହେଉ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ ବ୍ୟବସାୟକୁ ବିକ୍ରୟ ହେଉ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଆବଶ୍ୟକତାକୁ ଜାଣିବା ଏବଂ ବୁଝିବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ସଫଳ ବ୍ୟବସାୟର କେନ୍ଦ୍ରରେ ଥାଏ । ଥରେ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କପାଖରେ ଏହି ଜ୍ଞାନ ପହଞ୍ଚିବା ପରେ, ସେ ଏହାକୁ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଏବଂ ବର୍ତ୍ତମାନର ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ବୁଝାଇବା ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ଯେ ତାଙ୍କଠାରୁ କ୍ରୟ କରିବା ସେମାନଙ୍କର ସର୍ବୋତ୍ତମ ସ୍ୱାର୍ଥରେ ଅଟେ ।

୭.୫. ଜଣେ ସଫଳ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ହେବା ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକ ଦକ୍ଷତା ସମୂହ: ଏକ ଉଦ୍ୟୋଗ/ ବ୍ୟବସାୟର ସମ୍ବଳକୁ ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ଭାବରେ ଯୋଜନା କରିବା, ସଂଗଠିତ କରିବା, ନିର୍ଦ୍ଦେଶନା ଦେବା ଏବଂ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କରିବା ନିମନ୍ତେ ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କ ନିମନ୍ତେ ବ୍ୟବସାୟ ପରିଚାଳନା ଦକ୍ଷତା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଜରୁରୀ ଅଟେ । ଏହି ଦକ୍ଷତା ବିଶ୍ୱସନୀୟତା ସୃଷ୍ଟି କରିବା, ନିଜର ଦକ୍ଷତା ରେ ଉନ୍ନତି ଆଣିବା, ବିପଦ ପରିଚାଳନା କରିବା, ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ରଣନୀତି କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରିବା, ଏକ ସକାରାତ୍ମକ ଉଦ୍ୟୋଗ ସଂସ୍କୃତି ସୃଷ୍ଟି କରିବା ତଥା ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ବୃଦ୍ଧି କରିବାରେ ସହାୟକ ହୋଇଥାଏ ।

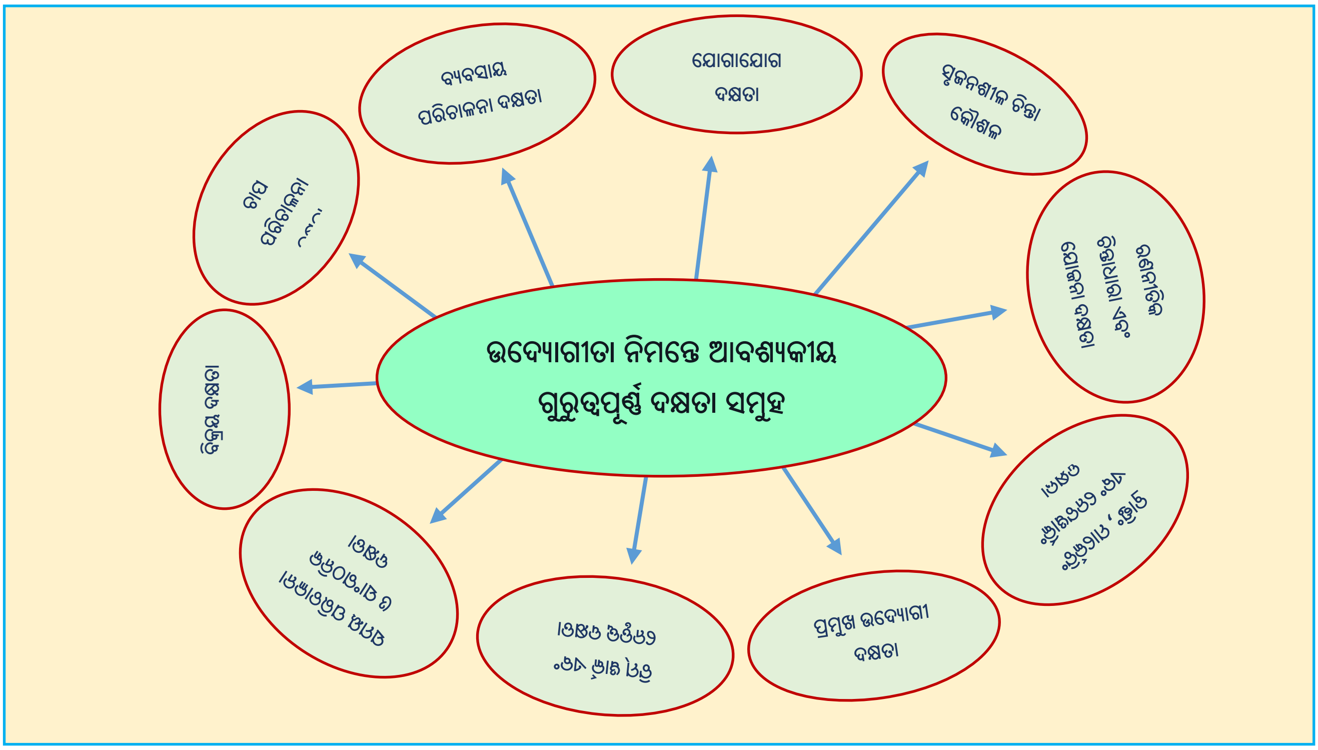
ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ ପରିଚାଳନା ନିମନ୍ତେ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ଦକ୍ଷତା: ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ କେବଳ "ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ନିର୍ମାଣ" ଏବଂ ସେମାନଙ୍କର "ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସମ୍ପତ୍ତି ବୃଦ୍ଧି" କରନ୍ତି ନାହିଁ; ସେମାନେ ନୂତନ ନିଯୁକ୍ତି ଏବଂ ସୁଯୋଗ ସୃଷ୍ଟି କରି, ଅଭିନବତାକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରି ଏବଂ ନୂତନ ବଜାର, ଉତ୍ପାଦ ଏବଂ ସେବାଗୁଡିକର ବିକାଶ କରି "ସ୍ଥାନୀୟ ଅର୍ଥନୀତିକୁ ମଧ୍ୟ ପ୍ରଭାବିତ କରନ୍ତି" ।

ଉଦ୍ୟୋଗ ଦକ୍ଷତାର ଗୁରୁତ୍ୱ
୧. ସାମାଜିକ ପରିବର୍ତ୍ତନକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ଏବଂ ଜୀବନରେ ଉନ୍ନତି ଆଣିବା ।
୨. ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ପାଇଁ ନିଯୁକ୍ତି ସୁଯୋଗ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ।
୩. ଅର୍ଥନୈତିକ ଅଭିବୃଦ୍ଧି କୁ ତ୍ୱରାନ୍ୱିତ କରିବା ଏବଂ ନୂତନ ବଜାର ଏବଂ ଶିଳ୍ପ ଖୋଲିବା ।
୪. ନୂତନ ଚିନ୍ତାଧାରା ସହିତ ଜୀବନର ଗୁଣବତ୍ତା ରେ ଉନ୍ନତି ଆଣିବା ଏବଂ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବା ନିର୍ମାଣ କରିବା ।
୫. ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଏବଂ ବୃତ୍ତିଗତ ଅଭିବୃଦ୍ଧି ପାଇଁ ସୁଯୋଗ ପ୍ରଦାନ କରିବା ସହିତ ଆର୍ଥିକ ପୁରସ୍କାର ପ୍ରଦାନ କରିବା ।
୬. ଏକାକୀ ତଥା ଦଳଗତ ଭାବେ ଦକ୍ଷତାର ସହ କାମ କରିବାର କ୍ଷମତା ବୃଦ୍ଧି କରିବା ।
୭. ଇଚ୍ଛିତ ଲକ୍ଷ୍ୟରେ ପହଞ୍ଚିବା ଏବଂ ଉତ୍ତମ ଫଳାଫଳ ହାସଲ କରିବା ।

ଏହା ବ୍ୟତୀତ, ସେମାନେ ସ୍ଥାନୀୟ ଅଞ୍ଚଳର ଅନ୍ୟ ବେକାର ଯୁବକମାନଙ୍କୁ ମଧ୍ୟ ସମାନ କିମ୍ବା ସମାନ ପ୍ରକାରର ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ କାର୍ଯ୍ୟରେ ସାମିଲ ହେବାକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିଥାନ୍ତି । କିନ୍ତୁ ସମସ୍ତେ ନିଜ ଉଦ୍ୟୋଗ ପରିଚାଳନାରେ ପ୍ରତିକୂଳ ପରିସ୍ଥିତିକୁ ସାମ୍ନା କରିବା ପରି ଦାୟିତ୍ୱକୁ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ସମ୍ପାଦନ କରିବାରେ ସଫଳ ହୋଇପାରନ୍ତି ନାହିଁ । ପ୍ରତ୍ୟେକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ ପାଖରେ ଉଦ୍ୟୋଗ ଦକ୍ଷତା ରହିବା ଦରକାର, ଯାହାକୁ ଉନ୍ନତ କରିବା ର ଆବଶ୍ୟକତା ମଧ୍ୟ ରହିଛି ଯାହା ଦ୍ୱାରା ସେ ତାଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟକୁ ବ୍ୟାପକ କରିବା ଓ ଆହ୍ୱାନକୁ ଆଗେଇ ନେବା ସହ ସଫଳ ହୋଇପାରିବେ । ସୁଯୋଗ ଚିହ୍ନଟ କରିବା, ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେବା, ନିଜର ଚିନ୍ତାଧାରାକୁ ବାସ୍ତବରେ ପରିଣତ କରିବା, ଆହ୍ୱାନକୁ ଅତିକ୍ରମ କରିବା ଏବଂ ଲକ୍ଷ୍ୟ ହାସଲ କରିବା ଏବଂ ସଫଳ ହେବା ପାଇଁ ସମ୍ବଳର ଉପଯୁକ୍ତ ଆବଣ୍ଟନ କରିବା ନିମନ୍ତେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ଅବସ୍ଥାପିତ କରିବାରେ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଦକ୍ଷତା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଜରୁରୀ ଅଟେ ।

କେତେକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଦକ୍ଷତା ହେଉଛି ପରାମର୍ଶ, ବିଶ୍ୱସନୀୟତା, ଦାୟିତ୍ୱ, ରଣନୀତିକ ଚିନ୍ତାଧାରା, ପ୍ରତିନିଧି, ବିପଦ ନେବା, ସହାନୁଭୂତି, ନେଟୱାର୍କିଂ, ସୃଜନଶୀଳତା, ଉଦ୍ଭାବନ, ସମସ୍ୟା ସମାଧାନ, ନମନୀୟତା, ସଂଘର୍ଷ ସମାଧାନ, ଆର୍ଥିକ ଦକ୍ଷତା, ଗ୍ରାହକ ସେବା ଇତ୍ୟାଦି ।

ମୁଖ୍ୟ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଦକ୍ଷତା:



୧. ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟ ପରିଚାଳନା ଦକ୍ଷତା:

ଏକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟର ସମ୍ବଳକୁ ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ଭାବରେ ଯୋଜନା କରିବା, ସଂଗଠିତ କରିବା, ନିର୍ଦ୍ଦେଶନା ଦେବା ଏବଂ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କରିବା ନିମନ୍ତେ ଯୁବ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କ ପାଇଁ ବ୍ୟବସାୟ ପରିଚାଳନା ଦକ୍ଷତା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଜରୁରୀ ଅଟେ । ଏହି ଦକ୍ଷତା ବିଶ୍ୱସନୀୟତା ସୃଷ୍ଟି କରିବା, ଦକ୍ଷତା ରେ ଉନ୍ନତି ଆଣିବା, ବିପଦ ପରିଚାଳନା କରିବା, ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ରଣନୀତି କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରିବା, ଏକ ସକାରାତ୍ମକ ସଂସ୍କୃତି ସୃଷ୍ଟି କରିବା ତଥା ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ବୃଦ୍ଧି କରିବାରେ ମଧ୍ୟ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

ବ୍ୟବସାୟ ପରିଚାଳନା ଦକ୍ଷତା
✓ ନେତୃତ୍ୱ
✓ ରଣନୈତିକ ଚିନ୍ତାଧାରା
✓ ଅର୍ଥ ପରିଚାଳନା
✓ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଜ୍ଞାନ
✓ ଯୋଗାଯୋଗ

୨. ଯୋଗାଯୋଗ ଏବଂ ଶୁଣିବା ନିମନ୍ତେ ଦକ୍ଷତା:

ଯୋଗାଯୋଗ ଦକ୍ଷତା ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ କହିବା, ଲେଖିବା ଏବଂ ଅଭିବ୍ୟକ୍ତିର ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ମାଧ୍ୟମରେ ଚିନ୍ତାଧାରା, ଧାରଣା ଏବଂ ଭାବନାକୁ ସ୍ପଷ୍ଟ ଭାବରେ ପ୍ରକାଶ କରିବାର କ୍ଷମତା ବୃଦ୍ଧି କରିଥାଏ । **ଶୁଣିବା** କୌଶଳ, ସୂଚନା କୁ ବୁଝିବା, ଏହାକୁ ନିଜ ପାଖରେ ରଖିବା ଏବଂ ଠିକ୍ ସମୟରେ ଉପଯୁକ୍ତ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ଦେବାର କ୍ଷମତା ପ୍ରଦାନ କରେ । ଉଭୟ **ଯୋଗାଯୋଗ** ଏବଂ **ଶୁଣିବା** ଅତ୍ୟାବଶ୍ୟକ ଉଦ୍ୟୋଗୀ କୌଶଳ ଯାହା ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗିଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ବର୍ତ୍ତମାନ ଯେପରି ଚାଲିଛି ସେଥିରେ ଉନ୍ନତି ଓ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଆଣିପାରେ କାରଣ ଏହା ତାଙ୍କୁ ବିଶ୍ୱାସ ସୃଷ୍ଟି କରିବା, ସମ୍ପର୍କ ବଜାୟ ରଖିବା, ବିବାଦର ସମାଧାନ କରିବା, ଆବଶ୍ୟକତା ଓ ଦୃଷ୍ଟିକୋଣକୁ ବୁଝିବା ଏବଂ ସଚେତନ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ ।

ଯୋଗାଯୋଗ ଦକ୍ଷତା
✓ ଲିଖିତ ଯୋଗାଯୋଗ
✓ ଅଣ-ମୌଖିକ ଯୋଗାଯୋଗ
✓ ମାନସିକ ଚାପ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ
✓ ସକ୍ରିୟ ଶୁଣାଣି
✓ ଭାବନା ନିୟନ୍ତ୍ରଣ

୩. ସମାଲୋଚନାତ୍ମକ ଏବଂ ସୃଜନଶୀଳ ଚିନ୍ତାଧାରା ଦକ୍ଷତା:

ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କ ପାଇଁ ସେମାନଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ନିର୍ମାଣ ଏବଂ ସମ୍ପ୍ରସାରଣ ନିମନ୍ତେ ଦୃଢ଼ ସମାଲୋଚନାତ୍ମକ ଏବଂ ସୃଜନଶୀଳ ଚିନ୍ତାଧାରା ଦକ୍ଷତା ଜରୁରୀ ଅଟେ । ସମାଲୋଚନାତ୍ମକ ଚିନ୍ତାଧାରା ତାଙ୍କୁ ଭଲଭାବେ ଅବଗତ ହୋଇ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେବା ଏବଂ ସମସ୍ୟାର ସମାଧାନ କରିବା ପାଇଁ ପ୍ରମାଣ ବ୍ୟବହାର କରି ସୂଚନାର ନିରପେକ୍ଷ ବିଶ୍ଳେଷଣ କରିବାର ଦକ୍ଷତା ବଢାଇଥାଏ । ସୃଜନଶୀଳ ଚିନ୍ତାଧାରା ପ୍ରସଙ୍ଗଗୁଡ଼ିକୁ ବିଭିନ୍ନ ଦୃଷ୍ଟିକୋଣରୁ ଦେଖିବା, ବିକଳ୍ପ ଦୃଷ୍ଟିକୋଣକୁ ବିଚାର କରିବା ଏବଂ ସଠିକ୍ ରାସ୍ତା ବାଛିବାର ଉପାୟ ପ୍ରଦାନ କରେ ।

ସୃଜନଶୀଳ ଚିନ୍ତା କୌଶଳ
✓ ବିଶ୍ଳେଷଣ
✓ ମାନସିକ ଆଲୋଡନ
✓ ମାନସ ଦର୍ଶନ
✓ ମୂଲ୍ୟାୟନ
✓ ଗବେଷଣା

୪. ରଣନୈତିକ ଚିନ୍ତାଧାରା ଓ ଯୋଜନା କୌଶଳ:

ରଣନୈତିକ ଚିନ୍ତାଧାରା ଏବଂ ଯୋଜନା ଦକ୍ଷତା ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ସୂଚନାର ବିଶ୍ଳେଷଣ କରିବା, ଏହାକୁ କାମରେ ଲଗାଇବା, ପ୍ରକଳ୍ପ ପରିଚାଳନା କରିବା, ସମସ୍ୟାର ସମାଧାନ କରିବା ଏବଂ ଅବଗତ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେବାରେ ସହାୟକ ହୋଇଥାଏ । ଏହି ଉଦ୍ୟୋଗୀ କୌଶଳ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ଆହ୍ୱାନର ମୁକାବିଲା କରିବା/ପ୍ରତିକୂଳ ପରିସ୍ଥିତିକୁ ସାମ୍ନା କରିବା ଏବଂ ସମ୍ବଳର ଦକ୍ଷ ଆବଣ୍ଟନ କରିବା ତଥା ଲକ୍ଷ୍ୟ ହାସଲ ସୁନିଶ୍ଚିତ କରିବାରେ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଭୂମିକା ନେଇଥାଏ । ଚିହ୍ନ

ରଣନୈତିକ ଚିନ୍ତାଧାରା ଓ ଯୋଜନା
✓ ବିଶ୍ଳେଷଣ
✓ କାର୍ଯ୍ୟକାରିତା
✓ ନମନୀୟତା
✓ ସମସ୍ତ ବିଷୟ ପ୍ରତି ଧ୍ୟାନ
✓ ଦୃଢ଼ତା

୫. ନିଜସ୍ୱ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ରତାର ଚିହ୍ନଟି କରଣ(ବ୍ରାଣ୍ଡିଂ), ବଜାରୀକରଣ ଏବଂ ସଂଯୋଗୀକରଣ/ଯୋଗାଯୋଗ ଦକ୍ଷତା:

ଆଜିର ପ୍ରତିଯୋଗିତାମୂଳକ ବ୍ୟାବସାୟିକ ପରିବେଶରେ, ନିଜସ୍ୱ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ରତାର ଚିହ୍ନଟି କରଣ (ବ୍ରାଣ୍ଡିଂ), ବଜାରିକରଣ ଏବଂ ସଂଯୋଗୀକରଣ/ଯୋଗାଯୋଗ ଦକ୍ଷତା ଏକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟକୁ ଆଗକୁ ନେବା ଏବଂ ସୁଯୋଗ ବୃଦ୍ଧି କରିବା ନିମନ୍ତେ ଅତ୍ୟନ୍ତ ଜରୁରୀ ଅଟେ । ଏହି ଦକ୍ଷତା ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବାକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଏବଂ ବିକ୍ରୟ କରିବାରେ ସକ୍ଷମ କରେ । "**ନିଜସ୍ୱ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ରତାର ଚିହ୍ନଟି କରଣ**" ଏକ ଉତ୍ପାଦ, ସେବା କିମ୍ବା ସଂଗଠନର ଏକ ଅନନ୍ୟ ଏବଂ ସ୍ମରଣୀୟ ଛବି ସୃଷ୍ଟି କରେ ଏବଂ "**ବଜାରୀକରଣ**" ସେମାନଙ୍କୁ ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କୁ ଟାର୍ଗେଟ କରିବାକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରେ । "**ସଂଯୋଗୀକରଣ/ଯୋଗାଯୋଗ**" ସମ୍ପର୍କ ନିର୍ମାଣ କରେ ଏବଂ ବ୍ୟକ୍ତିବିଶେଷଙ୍କୁ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଗ୍ରାହକ, ଅଂଶୀଦାର, ଯୋଗାଣକାରୀ କିମ୍ବା ସହକର୍ମୀଙ୍କ ସହ ନିୟମିତ ଭଲ ସମ୍ପର୍କରେ ରହିବାବାରେ ସହାୟକ ହୋଇଥାଏ ।

ନିଜସ୍ୱ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ରତାର ଚିହ୍ନଟି କରଣ, ବଜାରୀକରଣ ଏବଂ ସଂଯୋଗୀକରଣ/ଯୋଗାଯୋଗ ଦକ୍ଷତା
✓ ସହଯୋଗ ✓ ଯୋଗାଯୋଗ ✓ ଅନ୍ତର୍ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଦକ୍ଷତା ✓ ସୃଜନଶୀଳତା

୬. କର୍ମକ୍ଷେତ୍ରରେ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଦକ୍ଷତା:

କର୍ମକ୍ଷେତ୍ରରେ ଦକ୍ଷତା ସେହି ଗୁଣକୁ ବୁଝାଏ ଯାହା ବ୍ୟକ୍ତିବିଶେଷଙ୍କୁ ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ଭାବରେ ସେମାନଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ସୃଷ୍ଟି ଏବଂ ପରିଚାଳନା କରିବାରେ ସକ୍ଷମ କରିବା ସହିତ ସଂଗଠନ ମଧ୍ୟରେ ଅଭିନବତା ଏବଂ ଅଭିବୃଦ୍ଧିକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିଥାଏ ।

ପ୍ରମୁଖ ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଦକ୍ଷତା
✓ ସମୟ ପରିଚାଳନା ✓ ଆର୍ଥିକ ଦକ୍ଷତା ✓ ବିକ୍ରୟ ✓ ଅନୁକୂଳତା ✓ ସମସ୍ୟାର ସମାଧାନ

୭. ଦଳଗତ ଭାବେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ଏବଂ ନେତୃତ୍ୱ ନେବାର ଦକ୍ଷତା:

ଦଳଗତ ଭାବେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ଏବଂ ନେତୃତ୍ୱ ନେବା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଉଦ୍ୟୋଗୀ କୌଶଳ ଯାହା ଏକ ସକାରାତ୍ମକ ଏବଂ ସହଯୋଗୀ ସାଂଗଠନିକ ସଂସ୍କୃତିକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରେ ଏବଂ ଉନ୍ନତ ପ୍ରଦର୍ଶନକୁ ଆଗେଇ ନେଇଥାଏ । ଏହି ଗୁଣଗୁଡ଼ିକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ଭାବରେ ପ୍ରେରଣା ଯୋଗାଇଦେବା, ଦଳଗତ ଭାବେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ଏବଂ ଉଦ୍ୟୋଗକୁ ସଫଳତା ଆଡକୁ ଆଗେଇ ନେବାରେ ସକ୍ଷମ କରିପାରେ ।

ଦଳଗତ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ଏବଂ ନେତୃତ୍ୱ ଦକ୍ଷତା
✓ ଯୋଗାଯୋଗ ✓ ଭାବପ୍ରବଣ ବୁଦ୍ଧି ✓ ସହାନୁଭୂତି ✓ ପ୍ରତିନିଧି ଦଳ ✓ ବିବାଦ ସମାଧାନ

୮. ସମୟ ପରିଚାଳନା ଏବଂ ସାଂଗଠନିକ ଦକ୍ଷତା:

ନେତୃତ୍ୱ ନେଉଥିବା ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ କାର୍ଯ୍ୟଗୁଡ଼ିକୁ କିପରି ସମର୍ପିତ କରିବେ ଏବଂ ପ୍ରାଥମିକତା ଦେବେ, ସେମାନଙ୍କର ସମୟ ଏବଂ ସମ୍ବଳ ପରିଚାଳନା କରିବେ ଏବଂ ଏକ ସୁସଂଗଠିତ ଏବଂ ଦକ୍ଷ କାର୍ଯ୍ୟ ପରିବେଶ ବଜାୟ ରଖିବେ ତାହା ଜାଣିବା ନିହାତି ଉଚିତ୍ । ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ସମୟ ପରିଚାଳନା ଏବଂ ସଂଗଠନ ଦକ୍ଷତା ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ଲକ୍ଷ୍ୟ ହାସଲ କରିବା, ଚାପ ପରିଚାଳନା କରିବା, ଏକ ସୁସ୍ଥ କାର୍ଯ୍ୟ-ଜୀବନ ସନ୍ତୁଳନ ବଜାୟ ରଖିବା ଏବଂ କଲ୍ୟାଣ ତଥା ସନ୍ତୋଷର ସହ ଉନ୍ନତି ଆଣିବାରେ ସକ୍ଷମ କରିପାରେ ।

ସମୟ ପରିଚାଳନା ଓ ସାଂଗଠନିକ ଦକ୍ଷତା
✓ ପ୍ରାଥମିକତା ✓ ଲକ୍ଷ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ ✓ ବିଭିନ୍ନ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା (ମଲ୍ଟି-ଟାସ୍କିଂ) ✓ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେବା ✓ ସହଯୋଗ

୯. ବିକ୍ରୟ ଦକ୍ଷତା:

ବିକ୍ରୟ ଦକ୍ଷତା ବିକ୍ରେତାମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଏବଂ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କ ପାଇଁ ମୂଲ୍ୟବାନ, କାରଣ ସେମାନେ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଗ୍ରାହକ ଏବଂ ନିବେଶକମାନଙ୍କୁ କିପରି ସେମାନଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ବିକ୍ରୟ କରିବେ ତାହା ଜାଣିବା ଆବଶ୍ୟକ । ବିକ୍ରୟ ଦକ୍ଷତା ବିକାଶ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ଏକ ଶକ୍ତିଶାଳୀ ବ୍ୟବସାୟ ନିର୍ମାଣ କରିବା ପାଇଁ ସେମାନଙ୍କ ଗ୍ରାହକ, ନିବେଶକ ଏବଂ ଅଂଶୀଦାରମାନଙ୍କ ସହିତ ଉତ୍ତମ ସମ୍ପର୍କ ସୃଷ୍ଟି କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

ବିକ୍ରୟ ଦକ୍ଷତା
✓ ବ୍ୟାବସାୟିକ ଜ୍ଞାନ
✓ ବୁଝାମଣା
✓ ସମ୍ପର୍କ ଗଠନ
✓ ତଥ୍ୟ (ଡାଟା) ବିଶ୍ଳେଷଣ
✓ ସାମାଜିକ ବିକ୍ରୟ

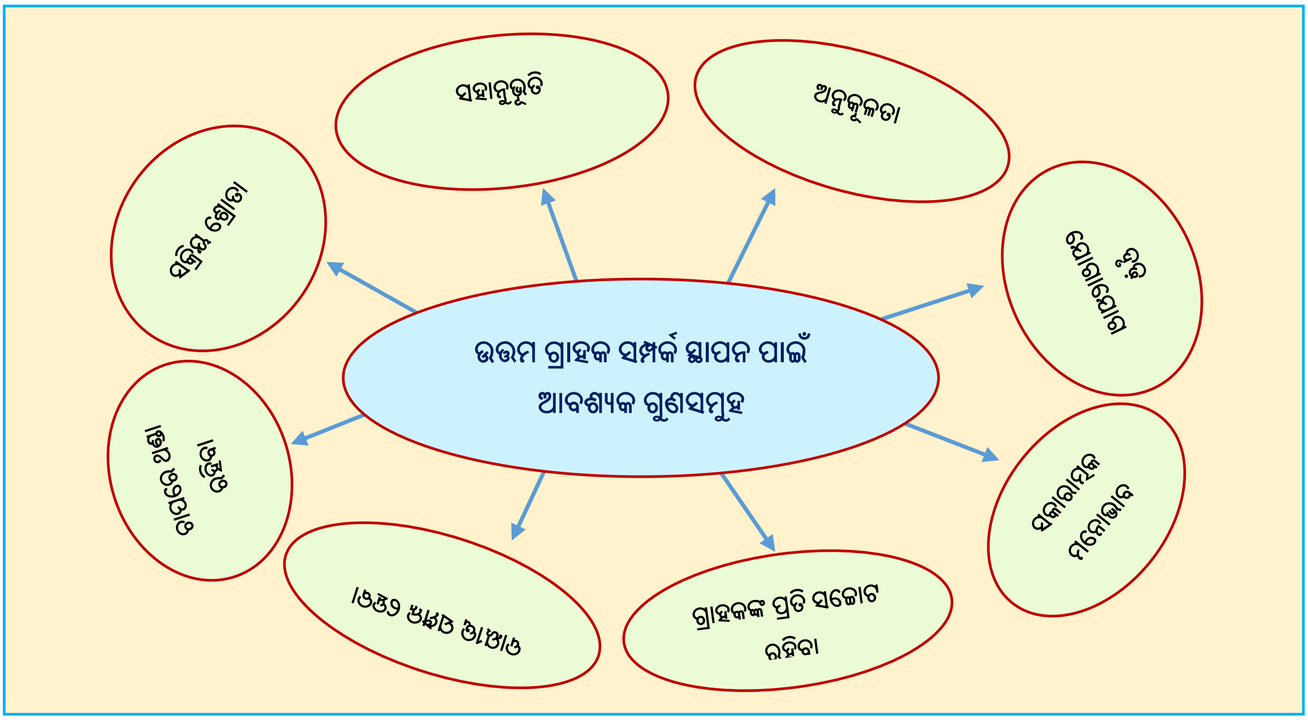
୧୦. ଚାପ ପରିଚାଳନା ଦକ୍ଷତା:

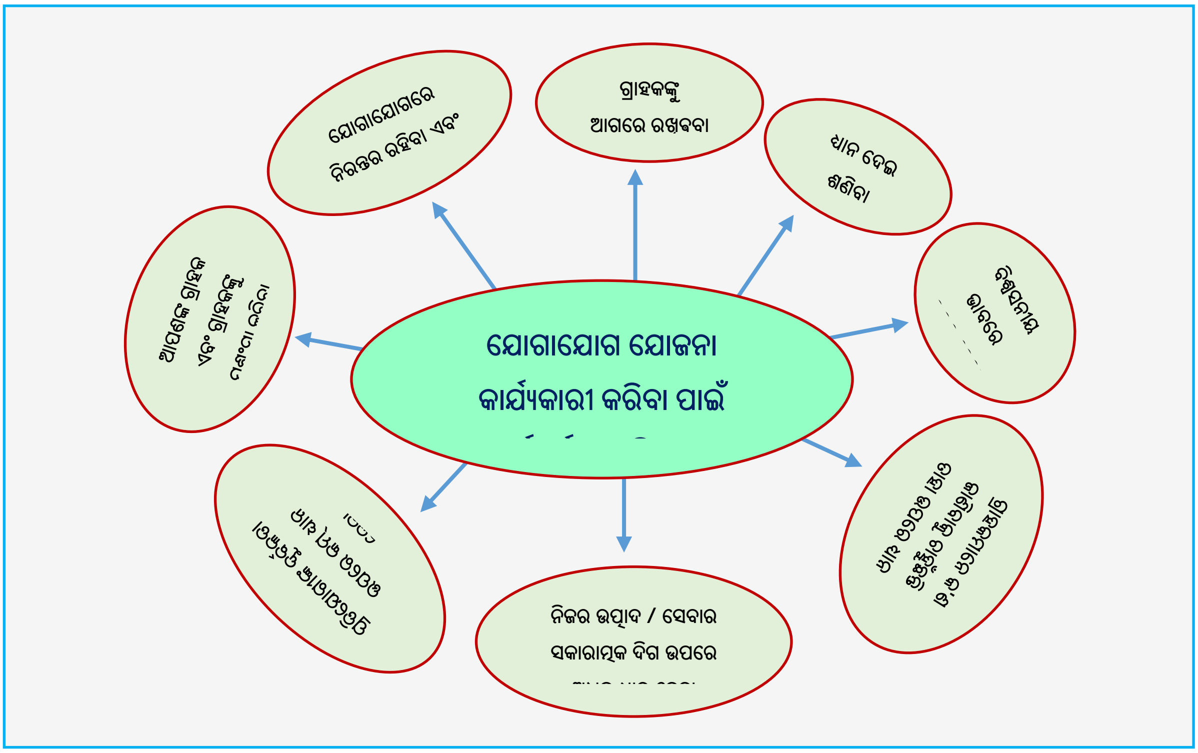
ଏକ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗ/ବ୍ୟବସାୟର ନେତୃତ୍ୱ ନେବା ଜଣେ ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କ କଲ୍ୟାଣ ଉପରେ ଅନେକ କ୍ଷତି ପହଞ୍ଚାଇପାରେ । ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନେ ନିଜ ପାଇଁ, ସେମାନଙ୍କ କର୍ମଚାରୀ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ଚାପକୁ କିପରି ଦକ୍ଷତାର ସହ ପରିଚାଳନା ଏବଂ ମୁକାବିଲା କରିବେ ତାହା ଜାଣିବା ଆବଶ୍ୟକ । ଚାପ ପରିଚାଳନା ଦକ୍ଷତା ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀମାନଙ୍କୁ ଉତ୍ତମ ଶାରୀରିକ ଏବଂ ମାନସିକ ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ ବଜାୟ ରଖିବା, ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଏବଂ ବୃତ୍ତିଗତ ସମ୍ପର୍କ କୁ ବୃଦ୍ଧି କରିବା ତଥ୍ୟ ସାମଗ୍ରିକ ଜୀବନର ଗୁଣବତ୍ତା ରେ ମଧ୍ୟ ଉନ୍ନତି ଆଣିବାକୁ ସହାୟକ ହୁଏ ।

ଚାପ ପରିଚାଳନା ଦକ୍ଷତା
✓ ଧ୍ୟାନ ଦେବା
✓ ସକାରାତ୍ମକ ଚିନ୍ତାଧାରା
✓ ମାନସିକତା
✓ ନିଦ୍ରା ପରିଚ୍ଛନ୍ନତା
✓ ବ୍ୟାୟାମ କରିବା

୭.୬. ବ୍ୟବହାରିକ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଯୋଗାଯୋଗ (ବିସିସି) ଏବଂ ମାନବ ସମ୍ପର୍କ ନିର୍ମାଣ କୁ ବୁଝିବା:

ଆଚରଣ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଯୋଗାଯୋଗ (ବିସିସି) ହେଉଛି ଏକ ଯୋଗାଯୋଗ ରଣନୀତି ଯାହା ଗ୍ରାହକ ଏବଂ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ସହିତ ସୁସ୍ଥ, ଲାଭଦାୟକ ଏବଂ ସକାରାତ୍ମକ ଆଚରଣ ଅଭ୍ୟାସ ଗ୍ରହଣ କରିବା ଏବଂ ବଜାୟ ରଖିବା ପାଇଁ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ/ବ୍ୟବସାୟ ମାଲିକମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କର ଆଚରଣ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିବାକୁ ଉତ୍ସାହିତ କରିଥାଏ । ଉଦ୍ୟୋଗ ବୃଦ୍ଧି ହେଲେ ଧିରେ ଧିରେ ବ୍ୟବସାୟିକ ପ୍ରଦର୍ଶନରେ ଉନ୍ନତି ଆଣିବା ନିମନ୍ତେ ଅନ୍ୟ କର୍ମଚାରୀଙ୍କ ଆଚରଣରେ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିବାର ଅଭ୍ୟାସ ମଧ୍ୟ ସୁନିଶ୍ଚିତ କରିବାକୁ ପଡେ ।





ଉତ୍ତମ ଏବଂ ଦୀର୍ଘସ୍ଥାୟୀ ଗ୍ରାହକ ସମ୍ପର୍କ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ନିମନ୍ତେ କିଛି ଅବଶ୍ୟକୀୟ ପଦକ୍ଷେପ

ସ୍ୱଚ୍ଛତା ମାଧ୍ୟମରେ ବିଶ୍ୱାସ ସୃଷ୍ଟି କରିବା	ସଠିକ୍ ଭାବରେ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବା	ମୂଲ୍ୟ ସୃଷ୍ଟି କରିବା	ଅପେକ୍ଷାର ସମୟ ହ୍ରାସ କରିବା
ନିଜର ଉତ୍ପାଦ/ସେବା ବର୍ଣ୍ଣନା କରିବା	ଗ୍ରାହକଙ୍କ ମତାମତ ପଚାରିବା	ଭାବନାତ୍ମକ ସମ୍ପର୍କ ଗଠନ କରିବା	ଏକ ଗ୍ରାହକ ତାଲିକା ତିଆରି କରିବା
ଗ୍ରାହକଙ୍କ ସହ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଭାବବିନିମୟ କରିବା	ନିଜର ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ପ୍ରଶଂସା କରିବା	ଗ୍ରାହକସନ୍ତୋଷ କୁ ମାପ କରିବା ଏବଂ ଏହାକୁ ଉନ୍ନତ	ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ମଣିଷ ଭଳି ବ୍ୟବହାର କରିବା
ଏକ ଗ୍ରାହକ-କେନ୍ଦ୍ରିକ ସଂସ୍କୃତି ସୃଷ୍ଟି କରିବା	ନିଜର ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଜାଣିବା ଏବଂ ବୁଝିବା	ବିଶ୍ୱସ୍ତ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ପ୍ରଶଂସା ଏବଂ ପୁରସ୍କୃତ କରିବା	ଗ୍ରାହକଙ୍କ ପ୍ରତି ସର୍ବଦା ସଚ୍ଚୋଟ ରହିବା
ଏକ ଗ୍ରାହକ ଦଳ/ହ୍ୱାଟ୍ସଆପ୍ ଗ୍ରୁପ୍ ତିଆରି କରିବା	ଅବଶ୍ୟକୀୟ ଗ୍ରାହକ ସହାୟତା ପ୍ରଦାନ କରିବା	ଗ୍ରାହକଙ୍କ ପ୍ରତି ସର୍ବଦା ସଚ୍ଚୋଟ ରହିବା	ନିଜର ସଦ୍ଭାବନା ବଜାୟ ରଖିବା

ଉପରୋକ୍ତ ରଣନୀତି ଗୁଡିକ ଜଣେ ଲଘୁ-ଉଦ୍ୟୋଗୀ/ବ୍ୟବସାୟ ମାଲିକଙ୍କୁ ଉତ୍ତମ ଏବଂ ଦୀର୍ଘସ୍ଥାୟୀ ଗ୍ରାହକ ସମ୍ପର୍କ ସୃଷ୍ଟି କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ ।

ରାଜ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ପରିଚାଳନା ୟୁନିଟ୍ (ଏସ୍.ପି.ଏମ୍.ୟୁ.)

ମୁଖ୍ୟମନ୍ତ୍ରୀ ଜନଜାତି ଜୀବିକା ମିଶନ୍ (ଏମ୍.ଏମ୍.ଜେ.ଜେ.ଏମ୍.)

ଟି.ଡି.ସି.ସି.ଓ.ଏଲ୍. ବିଲ୍ଡିଂ, ୨ୟ ମହଲା, ରୁପାଲି ଛକ, ଭୋଇ ନଗର,

ସହିଦ ନଗର. ଭବନେଶର. ଓଡିଶା – ୭୫୧୦୨୨

ବୈଷୟିକ ସହାୟତା

Pradan PROFESSIONAL ASSISTANCE FOR DEVELOPMENT ACTION