udyojak.org fb.com/smartudyojak

स्मार्ट उद्योजक

वर्ष : ५ अंक : ५ | मुंबई | जून - २०१९ | पृष्ठ : २० | मूल्य : ₹२०/-

शिक्षणासोबत व्यवसाय प्रशिक्षणही देणारी आदिवासी भागातील ही कन्याशाळा ठरतेय आदर्श

TM

AVIRAT

Finest Authentic Spices

- मालवणी मसाला
- घाटी मसाला
- फ्राय मसाला
- गरम मसाला
- गोडा मसाला
- आगरी मसाला
- गोवन मसाला
- सब्जी मसाला
- चाट मसाला
- छोले मसाला
- सांबार मसाला
- पावभाजी मसाला
- मिसळ मसाला
- दाबेली मसाला
- चहा मसाला
- काढा मसाला
- पाणीपुरी मसाला
- बिर्याणी मसाला
- किचन किंग
- मिरची पावडर
- धणे पावडर
- हळद पावडर

यासह विविध पिठे व रेडी-टू-कुक मिक्स

उद्योगसंधी

कमीशन तत्त्वावर अविरत मसाले विक्रीसाठी उपलब्ध

संपर्क : अनुराधा माने - ९८६९९८९६६१

अनुक्रम...

काळाची गरज : शालेय जीवनातच व्यवसाय शिक्षणाचा श्रीगणेशा
मधुकर घायदार ---------- ४

उद्योगातील उधारी
आनंद घुर्ये ---------- १४

MIS, ERP खर्च की गुंतवणूक
महेश साठे ---------- २०

कंपोझिशन स्कीम
सदाशिव गायकवाड ---------- २६

केळीच्या खोडापासून अर्थार्जनाची संधी
शैलेंद्र कटके ---------- ३०

दुर्धर आजाराव मात करत फिनिक्स झेप घेणारा व्यवसाय मार्गदर्शक ---------- ३७

ससा आणि कासव ---------- ४५

स्मार्ट उद्योजक
RNI No: **MAHMAR/2015/64164**

संपादक : शैलेश राजपूत
कार्यकारी संपादक : प्रतिभा राजपूत
कर्मचारी : भरत खोराटे
प्रियांका सुतार
मुद्रितशोधन : संजीव उपरे

प्रिंट वर्गणी
वार्षिक : ५०० त्रैवार्षिक : १३००
पंचवार्षिक : २०००

डिजीटल वर्गणी
वार्षिक : १२५

कार्यालय : १११, मास्टरमाइंड-४, रॉयल पाल्म्स, आरे कॉलनी, गोरेगाव (पूर्व), मुंबई - ४०००६५.
दूरध्वनी : ९१३६०९६०१४
संकेतस्थळ : *www.udyojak.org*
ई-मेल : *smartudyojak@gmail.com*

वर्गणीदार होण्यासाठी udyojak.org/subscribe वर जा.

अंकातील जाहिरातींबद्दल योग्य ती शहानिशा करून व्यवहार करावा. 'स्मार्ट उद्योजक' मासिकावर यापैकी कोणत्याही व्यवहारांची जबाबदारी नसेल.

काळाची गरज

शालेय जीवनातच व्यवसाय शिक्षणाचा श्रीगणेशा

महाराष्ट्र राज्य शिक्षण मंडळाने सन २०१५-२०१६ या शैक्षणिक वर्षापासून राष्ट्रीय माध्यमिक शिक्षा अभियानअंतर्गत राज्यातील ५१४ शासकीय माध्यमिक शाळांमध्ये व्यवसाय शिक्षण देण्यास सुरुवात केली. शासनाच्या या उपक्रमांतर्गत दहा व्यावसायिक अभ्यासक्रम शिकवले जातात. अशा प्रकारचे व्यवसाय शिक्षण शालेय वयातच विद्यार्थ्यांना देणे ही एक काळाची गरज बनली आहे. शासनाने ती ओळखून राबवायला सुरुवातही केली आहे. हा उद्योगसंस्काराचा एक भाग शालेय स्तरावर कशा पद्धतीने राबवता येऊ शकतो आणि शाळा व शिक्षक यांची यात कशी भूमिका असू शकते हे या लेखात विस्तृतपणे मांडले आहे. नाशिक जिल्ह्यातील कनाशी येथील शासकीय कन्या आश्रमशाळेत हा उपक्रम शाळा कशा प्रकारे राबवतेय याविषयीचा हा विस्तृत लेख...

सन २०१५-१६ या शैक्षणिक वर्षापासून राष्ट्रीय माध्यमिक शिक्षा अभियानअंतर्गत राज्यातील ५१४ शासकीय माध्यमिक शाळांमध्ये व्यवसाय शिक्षण दिले जात आहे. यात प्रामुख्याने मल्टी स्किल फाऊंडेशन कोर्स, ब्युटी आणि वेलनेस, स्पोर्ट्स हेल्थकेअर, रिटेल, ऑटोमोबाइल, मीडिया आणि एण्टरटेंनमेंट, ट्रॅव्हल आणि टुरिझम, ॲग्रिकल्चर, बँकिंग आणि फायनान्स हे दहा अभ्यासक्रम शिकविले जातात.

इयत्ता नववी ते बारावीच्या विद्यार्थ्यांना हे शिक्षण दिले जाते. इयत्ता नववी व दहावीसाठी हिंदी किंवा समाजशास्त्र या विषयाला व इयत्ता अकरावी व बारावीसाठी जीवशास्त्र किंवा राज्यशास्त्र या विषयाला पर्याय म्हणून व्यवसाय शिक्षण हा विषय शिकविला जातो. या विषयात सत्तर गुणांचे प्रात्यक्षिक व तीस गुणांची लेखी परीक्षा घेतली जाते. इयत्ता दहावी व बारावीमध्ये महाराष्ट्र राज्य माध्यमिक व उच्च माध्यमिक शिक्षण मंडळ पुणे यांच्यामार्फत परीक्षा घेतली जाते. कमीत कमी पंधरा व जास्तीत जास्त पंचवीस विद्यार्थी या अभ्यासक्रमात प्रवेश घेऊ शकतात.

वरील दहा अभ्यासक्रमांपैकी कोणतेही दोन अभ्यासक्रम प्रत्येक शाळेत सुरू आहेत. इयत्ता नववी ते बारावीपर्यंतच्या अभ्यासक्रमाचे विभाजन लेव्हल १ ते लेव्हल ४ असे केले आहे. चारही लेव्हल यशस्वीरीत्या पूर्ण केलेल्या विद्यार्थ्यांस केंद्र सरकारतर्फे प्रमाणपत्र दिले जाते. या प्रमाणपत्राच्या आधारे व्यवसाय किंवा स्वयंरोजगार सुरू करावयाचा असल्यास सरकारतर्फे पाच

लाखांपर्यंत अर्थसाहाय्य दिले जाते. तसेच उच्च शिक्षण घ्यावयाचे असल्यास शासकीय तसेच खासगी औद्योगिक प्रशिक्षण संस्थेत २५ टक्के व शासकीय तसेच खासगी तंत्रनिकेतनमध्ये १५ टक्के जागा आरक्षित ठेवण्यात आल्या आहेत.

मल्टी स्किल या अभ्यासक्रमांतर्गत पाच विषय शिकविले जातात. त्यात अन्नप्रक्रिया तंत्रज्ञान, कार्यशाळा तंत्रज्ञान, ऊर्जा व पर्यावरण, वैयक्तिक आरोग्य व स्वच्छता आणि बागकाम व शेती तंत्रज्ञान या विषयांचा समावेश आहे.

शासकीय माध्यमिक व उच्च माध्यमिक कन्या आश्रमशाळा, कनाशी, ता. कळवण, जि. नाशिक येथे मल्टी स्किल व ब्युटी आणि वेलनेस हे दोन अभ्यासक्रम शिकविले जातात.

मल्टी स्किल अभ्यासक्रमांतर्गत येणाऱ्या अन्नप्रक्रिया तंत्रज्ञान या विषयांत अन्नप्रक्रिया संदर्भात वेगवेगळे अन्नपदार्थ कसे तयार करायचे? कॉस्टिंग कशी काढायची? आणि त्याची पॅकिंग व विक्री करून नफा कसा मिळवायचा? याचे प्रशिक्षण दिले जाते. या अभ्यासक्रमात पापड, लोणची, बिस्किटे, टोमॅटो सॉस, फ्रुटजाम, पाव, शेंगदाणे चिक्की, तीळ चिक्की, तीळ लाडू, पॉपकॉर्न, दाबेली, ओली भेळ, पाववडा, पाणीपुरी, वडापाव, खारे शेंगदाणे आदी पदार्थ कसे तयार करावे याचे प्रशिक्षण दिले जाते.

व्यवसाय प्रशिक्षण देताना फक्त वर्गात फळ्यावर शिकवून किंवा अन्नपदार्थ कसा करावा याचे प्रात्यक्षिक देणे अपेक्षित नाही. म्हणून मनात विचार आला की, मोठ्या प्रमाणात अन्नपदार्थ बनवायचे कसे व त्याची पॅकिंग करून प्रत्यक्ष विक्री कशी करायची? नफा कसा मिळवायचा? हे जर विद्यार्थ्यांना शिकविले तर ते त्यांना जास्त उपयोगी पडेल. राज्यात सर्वप्रथम मल्टी स्किल या व्यवसाय शिक्षण या विषयांतर्गत एवढ्या मोठ्या प्रमाणात अन्नपदार्थ तयार करून व त्यांचे स्टॉल लावून व त्यांची विक्री करून विद्यार्थिनींनी १०० टक्के नफा मिळविला आहे.

UK Designs

Call On: 9767021813

- Web Design & Dev
- Logo Design
- Branding
- Sublimation Printing
- Print Media

Static Website in just Rs 5000/-

- One T-Shirt with Logo Print
- One Mug with Logo Print
- One Bottle with Logo Print
- One Keychain with Logo Print

Totally Free for your Branding with this Package.

*Note: Domain and Hosting space charges not included in package.

www.uksdesigns.com

Marketing is a key to business success...!

उपक्रमाची गरज व महत्त्वः सरकारी तसेच खासगी नोकऱ्यांचे प्रमाण दिवसेंदिवस कमी होत आहे.

माध्यमिक शाळेतच विद्यार्थ्यांना त्यांच्या आवडीचे व्यवसाय शिक्षण उपलब्ध करून दिल्यास त्यामधून निश्चितच व्यावसायिक, उद्योजक तयार होतील हाच हेतू समोर ठेवून शासनाने व्यवसाय शिक्षण योजना सुरू केली आहे. इयत्ता नववी ते बारावीच्या विद्यार्थ्यांना व्यवसाय शिक्षण देऊन त्यांना व्यवसाय करण्यासाठी सक्षम बनविणे हाच या योजनेमागील हेतू आहे.

एकंदरीतच व्यवसाय शिक्षण ही काळाची गरज असून ती राष्ट्रीय माध्यमिक शिक्षा अभियानाने पूर्ण केली आहे. यातूनच भविष्यात नवीन उद्योजक निर्माण होतील यात तिळमात्र शंका नाही.

पदार्थ तयार करून स्वतः खाणे यापेक्षा पुढे जाऊन मोठ्या प्रमाणात अन्नपदार्थ तयार करून त्यांची विक्री केल्यास निश्चितच व्यवसाय कसा करावा हे शिकतात. राज्यात प्रथमच अशा प्रकारचा उपक्रम व्यवसाय शिक्षणअंतर्गत मी आमच्या शाळेत राबविला आहे.

अन्नपदार्थांचा स्टॉल लावण्याअगोदर त्याची पूर्वतयारी आठ दिवस आधीपासूनच सुरू केली होती. नियोजनात प्रथम प्रत्येक इयत्तेसाठी कोणता स्टॉल लावायचा याचे नियोजन केले. त्यात नववीच्या वर्गासाठी पॉपकॉर्न

व पाणीपुरी; दहावीच्या वर्गासाठी ओली भेळ व पाणीपुरी; अकरावीच्या वर्गासाठी दाबेली व पाणीपुरी असे नियोजन केले. त्यातील प्रत्येक विद्यार्थ्याला कामाची वाटणी केली. स्टॉलसाठी आवश्यक असणारा कच्चा माल स्वतः उपलब्ध करून दिला. अन्नपदार्थ तयार करण्यासाठी लागणाऱ्या साहित्याची जमवाजमव केली. अन्नपदार्थ कसे तयार करावे? कसे पॅकिंग करावे? विक्री कशी करावी? आर्थिक व्यवहार कसा करावा? याचे प्रशिक्षण विद्यार्थ्यांना वर्गात दिले गेले. त्या त्या कामासाठी विद्यार्थ्यांचे गट तयार केले. वर्गात त्यांच्या कामाचे प्रात्यक्षिक करवून घेतले.

यात प्रत्येक विद्यार्थ्याला सर्व प्रकारचे प्रशिक्षण सर्वप्रथम दिले जाते. त्यानंतर नेमून दिलेल्या व्यवसायांत तो कार्य करतो. खाली उल्लेखलेल्या सहा विविध व्यवसायाचे सहा रजिस्टर (वही) तयार केले असून त्यात प्रत्येक व्यवसायासाठी दहा विद्यार्थिनींची निवड केली आहे. वहीच्या प्रथम पानावर दहा विद्यार्थिनींची नावे लिहून त्या व्यवसायाची जबाबदारी त्यांच्यावर सोपविली जाते. विक्री झाल्यास किंवा एखादे काम केल्यास त्यातून मिळणारी रक्कम वा मोबदला लगेच वहीमध्ये लिहिला जातो. महिन्याच्या शेवटी ३०-३१ तारखेला नफा काढला जातो. त्यांची टक्केवारी कशी काढायची ते शिकविले जाते. रेस्टॉरंटमधील कच्च्या मालासाठी लागलेला खर्च वजा एकूण जमा रक्कम यातून नफा कसा काढायचा हे शिकविले जाते.

पुढील महिन्यात दहा विद्यार्थिनींची दुसऱ्या व्यवसायासाठी त्यांच्या आवडीनुसार निवड केली जाते. असे सहा महिन्यांत खालील सहा प्रकारचे व्यवसाय शिकविले जातात. सर्व विद्यार्थिनी प्रामाणिकपणे सर्व सहाही व्यवसाय करतात. अशा प्रकारे खाली उल्लेख केलेले सहा व्यवसायांचे प्रशिक्षण आमच्या शाळेत दिले जाते. यशस्वी व्यवसाय कसा करावा याचे शिक्षण विद्यार्थिनींना यातून दिले जाते.

व्यवसाय शिक्षण या अभ्यासक्रमात विद्यार्थ्यांना खरे व्यवसायाचे प्रशिक्षण देणे अपेक्षित आहे. मी आमच्या शाळेत असे अनेक नवनवीन उपक्रम

राबवीत आहे. त्यात खालील उपक्रम प्रामुख्याने सुरू आहेत.

मल्टी स्किल रेस्टॉरंट: विद्यार्थ्यांनी विद्यार्थ्यांसाठी आणि शिक्षकांसाठी सुरू केलेले रेस्टॉरंट-हॉटेल. यात विद्यार्थिनी नाश्त्याचे पदार्थ जसे की चहा, पाववडा, पोहे, मिसळ, ओली भेळ, समोसे, वडापाव, इडली, उत्तप्पा आदि पदार्थ तयार करून त्यांची विक्री करतात. महिन्याच्या शेवटी महिन्याभरात किती नफा झाला? किती टक्के नफा झाला? याचा हिशोब वहीत नोंदवून तो तपासून घेतात.

मल्टी स्किल जनरल स्टोअर्स: यात विद्यार्थिनी वेगवेगळ्या प्रकारची चॉकलेट्स, बिस्किटे, शाम्पू, मेंदी कोन, पेन, डोनेट, क्रिमरोल यांची विक्री करतात. महिनाअखेर नफा-तोटा सारणी तयार करतात.

मल्टी स्किल वर्क शॉप व इलेक्ट्रिकल सेवा: यात विद्यार्थिनी वर्कशॉपमधील साहित्यांचा वापर करून शाळेतील वस्तूंची मेकॅनिकल तसेच इलेक्ट्रिकल दुरुस्ती करतात. उदा. शाळेतील खिडक्यांना पडदे लावणे, तुटलेली पायरी दुरुस्त करणे, ध्वजारोहण ठिकाणी ओटा तयार करणे, रंग देणे, लाकडी बिजागरी, कडी बसविणे, तुटलेले बेंच दुरुस्त करणे, न्यूजपेपर स्टँड लावणे, वर्गात आरसा, घड्याळ, फोटो, पडदे, कॅलेंडर लावणे, इलेक्ट्रिकमध्ये बल्ब, ट्यूब, पंखा बसविणे किंवा दुरुस्ती करणे इत्यादी कामे विद्यार्थिनी योग्य ते मूल्य घेऊन करतात.

मल्टी स्किल वैद्यकीय सेवा: यात विद्यार्थिनी शिक्षकांचा तसेच विद्यार्थिनीचा रक्तदाब तपासून देतात. तसेच वजन करणे, हृदयाचे ठोके मोजणे, शरीरातील ताप चेक करणे, जखमेवर मलमपट्टी करणे आदी कामे करतात. विद्यार्थिनींना सर्व प्रकारचे मानवी रोग, आजार, त्यांची लक्षणे, त्यावरील उपचार, आजार होण्याची कारणे इत्यादी माहिती शिकविली जाते.

मल्टी स्किल शेतीविषयक सेवा: विद्यार्थिनींनी शाळेच्या आवारात जमिनीवर प्लॉट तयार करून, वाफे करून तेथे मेथी, कोथिंबीर, मका, टोमॅटो, लसूण, कांदा, वांगी, भेंडी, गवार इत्यादी पिकांची लागवड करतात.

Desserts for All Occasions

festival®

ICE CREAMS

Jyot Dairy is Manufacturing & Marketing a wide Range of Kulfis & Icecreams from last 20 years. We cater to General Trade, Hotels & Caterers across Mumbai & parts of Maharashtra & Goa.It has An Excellent Factory & Cold Rooms for Manufacturing & Storing Kulfis & Icecreams at Kandivili in Mumbai. We follow some strict SOP's which gives our Consumers Enjoyable & Tasty Icecreams & Kulfis throughout the Year.

Today we have 'Festival' Icecreams & Kulfis available in wide Range of Retail Outlets, many Hotels & Caterers in Mumbai, Satara, Raigad, Kokan & Goa through a good Network of 20 Distributors & Sales Team. The Network gets very Good Service of Door Step Logistics through the Company's Fleet of Refrigerated Vans & Vehicles with Fridge on Wheels. The Distributors are earning Good Profits due To Good Service & Pricing Policies of the Company. The Company is planning to expand its Network of Distributors & Caterers & Hotels all over Maharashtra. Company is also soliciting Enquiries from Interested Franchise for Kulfi & Icecream Parlors.

Interested Distributors, Caterers & Franchise Parlors please contact us at

Jyot Dairy, Gala no 1, 5, Ground Floor, Fazal Compound,
near Thakur College Gate no 6, Thakur Village,
Kandivali (East), Mumbai- 400101.

022-28877777 | 022 -28840198

Email: info@festivalicecream.in

Web: www.festivalicecream.in.

शेतात पीक लागवड करून निंदनी, खुरपणी, पाणी देणे, खत देणे व पिकांची काढणी इत्यादी कामे शिकविली जातात. पीक काढल्यानंतर त्यांची विक्री केली जाते.

मल्टी स्किल को-ऑपरेटिव्ह बँकः वरील सर्व व्यवसाय सुरू करण्यासाठी अर्थसाहाय्याची आवश्यकता असते. ती गरज येथील मल्टी स्किल बँक पूर्ण करते. मल्टी स्किल बँक म्हणजे विद्यार्थिनींनी विद्यार्थिनींसाठी सुरू केलेली बँक. या बँकेतील सर्व व्यवहार विद्यार्थिनीच बघतात. सेव्हिंग बँक अकाऊंट उघडणे, पैसे टाकणे, काढणे यांचा फॉर्म कसा भरायचा, चेक कसा लिहायचा इत्यादी प्रशिक्षण येथे दिले जाते. इयत्ता पहिली ते बारावीच्या सुमारे ७०० विद्यार्थिनी येथील वसतिगृहात राहत असल्यामुळे त्यांच्याकडील पैसे सुरक्षित राहण्यासाठी ते बँकेत ठेवतात. बँकेत जमा झालेल्या निधीपैकी काही निधी वरील व्यवसायासाठी वापरला जातो व व्यवसायात नफा झाल्यानंतर ती रक्कम पुन्हा बँकेत ठेवली जाते.

विद्यार्थिनींनी स्वतःच्या पायावर उभे राहावे, भविष्यात स्वतःचा व्यवसाय सुरू करावा हाच या उपक्रमाचा मुख्य उद्देश होता. तो सफल होईल यात तिळमात्र शंका नाही.

अशा प्रकारचे व्यवसाय शिक्षण शालेय वयातच विद्यार्थ्यांना देणे ही एक काळाची गरज बनली आहे व ती आमच्या शाळेत योग्य ते प्रशिक्षण देऊन पूर्ण केली जाते.

निष्कर्ष / फायदेः शालेय जीवनातच विद्यार्थ्यांना व्यवसायाचे प्रशिक्षण

दिल्यास त्याचा निश्चितच त्यांना त्यांच्या भावी आयुष्यात फायदा होईल हाच हेतू समोर ठेवून या उपक्रमाची निवड करण्यात आली आहे.

आमच्या शाळेत सध्या इयत्ता नववी ते बारावीच्या ७९ विद्यार्थिनी यात सहभागी झालेल्या आहेत. शाळेतील ७९ विद्यार्थिनींना रेस्टॉरंट, वर्कशॉपमधील कामे, इलेक्ट्रिकलची कामे, वैद्यकीय ज्ञान, शेतीची कामे, बँकेतील सर्व व्यवहारांचे सखोल ज्ञान प्राप्त झाले आहे. व्यवसाय करण्यासाठी लागणारे धैर्य, हुशारी, धाडस, ज्ञान, प्रशिक्षण हे आमच्या विद्यार्थिनींनी आत्ताच पूर्णपणे आत्मसात केलेले आहे. व्यवसाय सुरू करण्यासाठी त्यांना कोणतीच अडचण येणार नाही एवढे प्रशिक्षण, ज्ञान त्यांनी मिळविले आहे. आमच्या विद्यार्थिनी भविष्यात नक्कीच व्यावसायिक, उद्योजक होतील यात तिळमात्र शंका नाही.

विद्यार्थिनींनी मकरसंक्रांतच्या दोन दिवस अगोदर तीळ लाडू तयार करून ४० पाकिटे तयार केली. प्रत्येक पाकिटाची २० रुपयांना विक्री केली. यात त्यांनी ८०० रुपयांचा व्यवसाय केला. कच्च्या मालासाठी ३०० रुपये खर्च आला होता. या व्यवसायात त्यांनी ५०० रुपये नफा मिळविला. हे बघून त्या म्हणाल्या की, आम्ही भविष्यात संक्रांतीला नक्कीच तीळ लाडू करून त्यांची विक्री करू. यातच व्यवसाय प्रशिक्षणाची यशस्विता अधोरेखित होते.

विद्यार्थिनींनी व्यवसायाचे खरे शिक्षण आत्मसात केले याचा सर्व शिक्षकांना मनस्वी आनंद झाला.

- मधुकर रंगनाथ घायदार

(लेखक इंजिनीअर असून शासकीय माध्यमिक व उच्च माध्यमिक कन्या आश्रमशाळा नाशिक येथे शिक्षक आहेत.)

संपर्क : ९६२३२३७१३५ / ९८३४००३५३५

.ईमेल: madhukar.ghaydar@gmail.com

या उधारीमुळे व्यापार अनेक पटींनी वाढला आणि अनेक शहरांमध्ये क्रेडिट कार्ड्स येऊ लागली. त्यामुळे एकूणच वस्तूंना मागणी वाढली. व्यापारउदीम वाढला, दुकाने वाढली, पुरवठादार वाढले, कारखाने वाढले, नोकऱ्या वाढल्या, उद्योगधंदे वाढले. अनेकांनी क्रेडिट कार्ड कंपन्यांना गंडा घातला. त्यांचे पैसे बुडविले, परंतु उलाढाल इतक्या मोठ्या प्रमाणात वाढली की क्रेडिट कार्ड कंपन्यांनी हे नुकसान हसत हसत पेलले. नफ्यात नुकसान म्हणून. अधिकस्य अधिकं फलं!

खूप पूर्वी, जेव्हा मी एका कंपनीत नोकरी करत असे तेथील एक सुरक्षा कर्मचारी एका गुरुवारी माझ्याकडे आला. त्याने मला सांगितले, साहेब, जरा अडचण आहे. तुम्ही मला शंभर रुपये उधार देऊ शकाल का? सोमवारी परत करीन. मी दिले. त्याने सोमवारी परत केले. नंतर दोन तीन आठवड्यांनंतर

परत त्याने तेच केले. तसेच गुरुवारी घेऊन सोमवारी परत. असे आणखी दोन-तीन वेळा झाले.

आता माझे कुतूहल जागे झाले. शंभर रुपये तशी काही फार मोठी रक्कम नव्हती. मी एका सहकाऱ्याला याबद्दल विचारले. त्याने सांगितले, अरे, तो मटक्यावर पैसे लावतो. त्यासाठी तीन-चार लोकांकडून पैसे गोळा करतो आणि जिंकला काय किंवा हरला काय आपले पैसे मात्र सोमवारी परत करतो.

हा माणूस उद्योग ज्योतिषातील एक तत्त्व त्याच्या नकळत उत्तम प्रकारे वापरत होता. अशी उद्योग ज्योतिषातील अनेक तत्त्वे नकळत अनेक लोक व्यवहारात वापरतात. जसे सिग्नलवरचे भिकारी तुमच्या तोंडावरचा चंद्र बघतात, ठोक व्यापारी तुमची चाल बघतात, हॉटेल दुकानदार तुमचे कपडे आणि तुमची ते वापरायची पद्धत यांचा मेळ घालतात.

उधारी करणे हेदेखील उद्योग ज्योतिषामधील एक विशेष प्रकारचे तत्त्व आहे. ते अतिशय तारतम्याने वापरायचे असते. जेवणात मीठ असते तसे. कमी झाल्यास चव लागत नाही आणि जास्त झाल्यास चव बिघडते.

उधारी म्हणजे दुसऱ्याची वस्तू, माल किंवा पैसे आपण वापरासाठी आणणे आणि नंतर त्याचे पैसे किंवा किंमत परत करणे.

उधारीची काही उदाहरणे आपण पाहू.

* आपल्या नेहमीच्या व्यापाऱ्याकडे आपले खाते ठेवणे. महिन्याच्या महिन्याला खात्याचे पैसे भरणे. आपल्या पुरवठादाराकडून सामान घेतल्यावर काही दिवसांनी त्याचे पैसे देणे. पोस्ट डेटेड चेक्स.

* मालाची अदलाबदल करून व्यापार करणे. जसे लोखंडाच्या व्यापाऱ्याने बांधकाम व्यावसायिकास लोखंड पुरवून त्या बदल्यात सदनिका किंवा दुकान घेणे.

* दुकानात वस्तू विकण्यास ठेवणे. विकली गेल्यास पैसे घेणे.

* मोटारींच्या कारखान्यास सुट्या भागांचा पुरवठा करणे. मोटार जर तीस दिवसांत तयार होत असेल तर ४० दिवसांनंतर पैसे घेणे.

* एखादी टॅक्सी कायमची भाडेतत्त्वाने ठरवणे. महिन्याच्या महिन्याला त्याचे पैसे देणे.

* एखादी सेवा देण्यापूर्वी थोडासा ॲडव्हान्स घेणे.

* ईएमआयवर वस्तू घेणे.

थोडक्यात आधी वस्तू किंवा सेवा वापरून घेणे आणि नंतर त्याचा मोबदला देणे यास म्हणतात उधारी करणे.

उधारीचा फायदा दोघांनाही म्हणजे उधारी देणाऱ्यास तसेच उधारी घेणाऱ्यास होतो.

उधारी दिल्यामुळे व्यापार वाढतो. अगदी अनेक पटींनी वाढतो. त्यामुळे वस्तूची किंमत कमी करूनदेखील जास्त नफा मिळू शकतो. याशिवाय वस्तूची खरेदी वाढल्यामुळे त्या व्यापाऱ्याची पत त्याच्या पुरवठादाराकडे वाढते आणि तो अधिकाधिक माल उधारीवरती घेऊ शकतो.

आता आपण उधारी घेणाऱ्याकडे येऊ या. उधारीची वस्तू असल्यामुळे ती घेण्यात त्याचे पैसे खर्च होत नाहीत. तो ते पैसे इतर जागी, विपणनासाठी वापरू शकतो आणि त्यामुळे वस्तूची जास्तीत जास्त विक्री करू शकण्याची शक्यता निर्माण होते. त्यावर ज्याने त्याला उधारी दिली त्याचे कल्याण याने वस्तू यशस्वीपणे विकण्यामध्ये असल्यामुळे, त्याच्या सर्व शुभेच्छा याच्या मागे असतात. एवढेच कशाला, कित्येक वेळा पुरवठादार स्वतःच त्याला ग्राहक मिळवून देतो. कारण यामध्ये त्यांच्या भाग्याची भागीदारी झालेली असते.

उधारीचे व्यवहारातील सगळ्यात चांगले उदाहरण म्हणजे क्रेडिट कार्ड्स. अमेरिकेमध्ये १९४६ साली बिगगिन्स बँकेने पहिले क्रेडिट कार्ड बाजारात आणले. बँकेच्या ठेवीदारांना ते हे कार्ड द्यायचे. ते दाखवून लोक खरेदी करायचे. व्यापारी आपली बिले बँकेस पाठवायचे आणि बँक महिनाअखेर

CloudInited
Call us for info
+91 8830247763
GROW YOUR BUSINESS WITH US
Hello, We are your Solution.
Operation Transparency
At CloudInited, we safeguard client's data and keep it safe. We give regular updates to keep visibility into how we work.
Quality of Work
At CloudInited, we focuses more on quality because high quality work impacts business growth more than any other technique.
Passion for Technology
At CloudInited, we belive that requirements may change in fast growing market. We always explore new desings and strategies.
Best Services
Web designing
Custom Web Development
E-Commerce Website
ERP Development
Digital Marketing
Web Hosting
About Company
At CloudInited, we focus on ensuring our client business's online presence.
We always endeavor every possible effort to keep them superior in this competitive market.
We are continously exploring new designs and strategies for our precious clients.
Get in Touch
302 shree sham avenue, Gulmohor colony
Pipeline Road, Nashik, Maharashtra 422007
www.cloudinited.com
contact@cloudinited.com
CloudInited

त्यांना पैसे द्यायची. एक महिन्याची उधारी.

या उधारीमुळे व्यापार अनेक पटींनी वाढला आणि अनेक शहरांमध्ये क्रेडिट कार्ड्स येऊ लागली. त्यामुळे एकूणच वस्तूंना मागणी वाढली. व्यापारउदीम वाढला, दुकाने वाढली, पुरवठादार वाढले, कारखाने वाढले, नोकऱ्या वाढल्या, उद्योगधंदे वाढले. अनेकांनी क्रेडिट कार्ड कंपन्यांना गंडा घातला. त्यांचे पैसे बुडविले, परंतु उलाढाल इतक्या मोठ्या प्रमाणात वाढली की क्रेडिट कार्ड कंपन्यांनी हे नुकसान हसत हसत पेलले. नफ्यात नुकसान म्हणून. अधिकस्य अधिकं फलं!

पण, मघाशी आपण म्हटलेच आहे की, उधारी ही जेवणातील मिठासारखी काम करते. मीठ जास्त झाले तर अति वाईट-चवीलादेखील आणि प्रकृतीलादेखील. अमेरिकेमध्ये उधारीचा अतिरेक झाला आणि त्यामुळे झाला तो subprime crisis. २००७ ते २०१० या वर्षांमध्ये अमेरिकेतील अनेक उद्योगधंदे बंद पडले. अनेक बँका बुडाल्या. अनेक लोकांच्या नोकऱ्या गेल्या. अनेक लोक रस्त्यावर आले; नको तेवढी उधारी केल्यामुळे.

उधारी आणि कर्ज यातील ज्योतिषशास्त्रीय फरक.

उदाहरण.

विकासकडे आंबे काढायची काठी आहे. ती उमेशने आंबे काढण्यासाठी मागितली. त्यानंतर काढलेल्यापैकी २० आंबे विकासला देण्याची बोली केली. दोन दिवसांनंतर त्याने विकासला आंबे आणि काठी परत केली. ही झाली उधारी व परतफेड.

विकासकडे आंबे काढण्याची काठी आहे. ती उमेशने आंबे काढण्यासाठी मागितली. विकासने काठीचे भाडे दिवसाला ५० रुपये सांगितले. उमेशने अभयकडून शंभर रुपये घेतले. ते पैसे देऊन त्याने विकासकडून काठी घेतली. त्या काठीने आंबे काढून बाजारात जाऊन विकले. त्यानंतर ती काठी त्याने विकासला दिली आणि एकशे दहा रुपये त्याने अभयला दिले. हे झाले

कर्ज व त्याची परतफेड.

ही अतिशय महत्त्वाची गोष्ट लक्षात घ्या. उधारी घेताना उधारी तेव्हाच परत झाली असती जेव्हा की, उमेश आंबे काढण्यात यशस्वी झाला असता. कर्जाच्या बाबतीत आंबे मिळाले काय किंवा न मिळाले काय, पैसे तर परत द्यावयाचेच होते. ऋणकोच्या यशात धनकोची कसलीच भागीदारी, जबाबदारी किंवा कुठलाच फायदा नव्हता. उधारीमध्ये मात्र सगळ्यांचाच फायदा होता. आणि जरी उधारी फसली असती, आंबे मिळाले नसते तरी नुकसान फारसे नव्हते, कारण सगळे वायदे एकमेकांवर अवलंबून होते आणि मुद्दल (काठी) सुरक्षित होती.

ज्योतिषशास्त्रीय भाषेत कर्ज म्हणजे कुंडलीचे बारावे घर आणि उधारी म्हणजे कुंडलीचे सहावे घर.

परतीच्या उधारीचा शासक ग्रह आहे मंगल आणि सुरतेच्या उधारीचा शासक ग्रह आहे शनी. मंगल नेहमीच शनीच्या पुढे असावा. तेवढीच उधारी करावी जी सहजी परत करता येईल. तेवढीच उधारी द्यावी जी परत न आल्यास उद्योगावर फार मोठा परिणाम होणार नाही. एक व्यावहारिक ठोकताळा किंवा सुवर्णमध्य लक्षात घ्या. परतीची (विक्रीची) उधारी नफ्याच्या प्रमाणात करावी आणि सुरतेची (पुरवठ्याची) उधारी उलाढालीच्या प्रमाणात करावी. उधारी ही यशस्वी उद्योगाची एक गुरुकिल्ली आहे. जपून वापरा. सचोटीने वापरा. उत्तम परिणाम नक्कीच मिळतील.

- आनंद घुर्ये
९८२०४८९४१६
(लेखक प्राचीन भारतीय शास्त्र याचे अभ्यासक आहेत.)

खर्च की गुंतवणूक?

✻ सर, मला ERP घ्यायची आहे.

✻ कशाला उगाच खर्च?

✻ काही फायदा होईल?

✻ खूप महाग आहे.

✻ खूप गोष्टी सोप्या होतील.

✻ Manual MIS बरी सॉफ्टवेअरच्या खूप समस्या असतात.

✻ आमच्या छोट्या व्यवसायासाठी काय करायची ERP?

✻ सर ERP (Enterprise Resource Planning) की MIS (Management Information System) ?

✻ बिझनेस मॉडेल आणि ERP यात काही संबंध आहे का?

अशा अनेक शंका क्लायंट विचारत असतात. ERP कंपन्या आणि

ERP User कंपन्या, लहान आणि मोठ्या, अशा दोन्ही माझ्या ग्राहक आहेत, त्यामुळे मला दोन्ही बाजूंनी विचार करायला मिळतो.

(इथून पुढील लेखात आपण MIS आणि ERP साठी ERP च म्हणणार आहोत.)

ERP कडे आपण कसे पाहतो? खर्च की गुंतवणूक?

ERP ही खर्च आहे आणि गुंतवणूकसुद्धा आहे. ERP ही खर्च आहे कारण आपण ती खरेदी करतो. आता ती गुंतवणूक कशी ते पाहू. एका मोठ्या आणि छोट्या व्यवसायात याने काय फरक पडतो ते पाहू.

सुरुवातीला एका मोठ्या उद्योगात काय फरक पडतो ते पाहू.

माझे एक ग्राहक आहेत, त्यांनी ERP घेतली. आता मुलगा आणि वडील अशी आघाडी सुरू झाली आणि मध्ये मी. दोघेही मालक आणि दोघेही आपापल्यापरीने बरोबर. वडील म्हणाले, इतके दिवस झाले, फायदा काय झाला? मुलगा म्हणाला, थोडा वेळ लागणार. ERP मुळे Purchase and stores नीट झाले ना? बाकी सगळेही होईल. थोडा धीर धरा. नेहमी मला म्हणत होता, आता काय झाले?

मी सल्लागार म्हणून हा प्रश्न माझ्यासमोर आला. मी परिस्थिती लक्षात घेऊन त्यात लक्ष घातले. लोकांनी आपल्या समस्या सांगायला सुरुवात केली. डेटा एंट्री करायला खूप वेळ लागणार, ERP स्लो आहे, वगैरे वगैरे. ह्यातील काही खऱ्या आणि काही खोट्या समस्या. खऱ्या आणि खोट्या आधी वेगळ्या केल्या. खऱ्या सोडवायला घेतल्या आणि खोट्या लिहून ठेवल्या.

डेटा नको इतका मागितला जात असल्याने खूप वेळ लागणार होता. ERP कंपनीशी बोलून आवश्यक तेवढाच डेटा एंट्री करण्याचे ठरविले. त्यामुळे वेळ आणि श्रम दोन्हीची बचत झाली.

कंपनीमध्ये डेली मीटिंग मी सुरू केली होती, पण डेटा नसल्याने ERP डेली मीटिंगसाठी वापरली जात नव्हती. आता डेटा एंट्री कमी झाल्याने

रोजच्या रोज डेटा आणि MIS रिपोर्ट दररोज मीटिंगसाठी वापरला जाऊ लागला. त्यामुळे आता सगळे जण ERP वापरू लागले. त्यामुळे ERP चा फायदा वाढू लागला. आतापर्यंत ERP खर्च होता, आता गुंतवणूक होऊ लागली. एक प्लॅन बनवून ERP चा वापर वाढवण्यात आला. यामध्ये सगळे जण सहभागी झाले, पण पुढाकार हा वरिष्ठ व्यवस्थापनाचा होता आणि त्यासाठी प्लान होता म्हणून हे शक्य झाले. पुढील वर्षात कंपनीने सगळे विभाग म्हणजे, production, maintenance, quality and dispatch ठिक ठाक केली.

जर का वापरला नाही तर ERP हा फक्त खर्च आहे, आणि जर का वापरला तर गुंतवणूक आहे.

आता वापर कसा वाढवायचा?

ERP आपल्याला डेटा इनफरमेशनमध्ये convert करून देते. म्हणजे काय ते पाहू. आपल्या दुकानात रोज झालेल्या मालाची विक्री किंवा कारखान्यात रोज झालेल्या मालाचे उत्पादन हे जर का आपण रोज ERP मध्ये नमूद केले तर ह्या माहितीवरून ERP आपल्याला पुढील आठवड्यात किती कमी किंवा जास्त विक्री किंवा उत्पादन करायचे आहे ते सांगेल. आता ही माहिती आपण जर का वापरली तर आपण आपले प्लान यशस्वी करू शकतो आणि तेव्हा आपल्या ERP चा खर्च वसूल होवून ती गुंतवणूक होते.

एक साधे उदाहरण घेऊ. तुम्ही प्रवासाला निघाला अहात. आता एअरपोर्टवर किंवा रेल्वे स्थानकावर गेल्यानंतर तुम्हाला समजले की, फ्लाइट किंवा रेल्वे तीन तास उशिरा आहे तर किती त्रास होतो? हेच जर तुम्हाला आधी समजले तर? MIS मुळे हे शक्य होते. तीच अवस्था आपल्या व्यवसायातसुद्धा असते. आपल्याला माहिती वेळेत मिळाली तर निर्णय घेणे सोपे होते आणि सोपे निर्णय हे अचूक असण्याची शक्यताही वाढते. जास्त अचूक निर्णय म्हणजे कमी नुकसान आणि जास्त फायदा आणि जास्त

Unique Marketing Services

Solution for Online Promotion

- Creating Facebook page
- Facebook Marketing
- Operating Facebook Shop
- Facebook/ Whatsapp Banners
- Facebook page Analyzing
- Email Marketing

and many more.....

Unique Marketing Services
Mobile: 9322403088
Email: umsdadar@gmail.com
www.uniquemarketingindia.com

Be Online, Stay Online

फायदा म्हणजे ERP as an Investment.

आता एका छोट्या उद्योगात काय फरक पडतो ते पाहू.

छोट्या उद्योगात सर्व गोष्टी एकच व्यक्ती पहात असते त्यामुळे ERP ची गरज जास्त असते. पण अशी ERP मिळणे कठीण आहे. अशा वेळी वापरकर्त्या कंपनीने काही गोष्टी लक्षात ठेवल्या पाहिजेत.

* आपल्याला नक्की काय फायदा होणार आहे
* हा फायदा कसा होणार आहे
* ह्या करता प्लान काय आहे
* ह्या करता शेडुल काय आहे
* ERP कंपनी काय करणार आहे
* आपल्याला काय करावे लागणार आहे
* आपण नक्की कुठल्या गोष्टी वापरणार आहोत
* कुठल्या कुठल्या गोष्टी आपण नेहमी वापरणार आहोत
* कुठल्या गोष्टी आपण नंतर वापरणार आहोत

अशा अनेक छोट्या कंपन्या आहेत ज्यानी खूप छान ERP वापरली आहे

माझ्या एका क्लायंटकडे ERP वापरून रोजचे काम सुरळीत करून दिले आहे.

सेवा उद्योगंमध्येसुद्धा ERP मुळे Client Service Time कमी करून दिला आहे. अशी अनेक उदाहरणे देता येतील. तुमच्या उद्योगातही ERP सुरू करता येईल.

- महेश साठे
(लेखक हे एक उद्योजक सल्लागार आहेत)
९४२२६८२८१४

Shield India
Pest Solutions (OPC) Pvt. Ltd.
GET RID OF THE PEST FROM THE BEST.
A Trusted name in Commercial & Residential Pest Control provider
Special Offer
Annual Contract*
20% Off
* Conditions apply
Limited time offer
No Smell
Customer Friendly
Say NO To PESTS
We take Annual Contracts of:
Flats and Shops,
Housing Societies,
Corporate Buildings,
Hospitals,
Restaurant and Hotels,
School and Colleges
To Know more about Offers /Packages...
Contact On: 022 2805 3737
91677 74333
Service Centres
Andheri, Borivali, Thane & Goa
Get Rid of the Pest from the Best
www.shieldpestsolutions.com

कंपोझिशन स्कीम

१ जुलै २०१७ ला आलेल्या 'वस्तू व सेवा कर'मध्ये अनेक अप्रत्यक्ष करांचे 'एकत्रीकरण' झाले. 'कंपोझिशन' योजना ही संकल्पना महाराष्ट्र मूल्यवर्धित कर कायद्यातदेखील होती. जीएसटी हा एक अप्रत्यक्ष कर आहे. प्रत्यक्ष कर टॅक्स भरणाऱ्याला 'टॅक्स किती द्यावा लागणार आहे' याची जाणीव असते. प्रत्यक्ष कर दुसऱ्याकडून वसूल करता येत नाही. प्रत्यक्ष कराचे उदाहरण म्हणजे 'आयकर'. आयकर हा केंद्र सरकारच्या अखत्यारीतला सर्वांना परिचित टॅक्स आहे.

३१ मार्चला 'आर्थिक चणचण' भासते म्हणजे शेवटच्या महिन्यात पूर्णपणे टॅक्स भरला गेल्याशिवाय बाकी उरलेले वेतन पगारदाराला मिळत नाही. आयकर भरणाऱ्या करदात्याला भरावा लागणारा टॅक्स दुसऱ्याकडून वसूल करता येत नाही. जीएसटी हा अप्रत्यक्ष कर आहे. दुकानदाराने ग्राहकाकडून जीएसटी वेगळा वसूल करून त्यापैकी अगदी नेमका 'पात्र जीएसटी' सरकारला भरावायाचा असतो.

सरकारला कसे तरी जीएसटीचे ई-पेमेंट करून काम संपत नाही. कोणत्या ग्राहकाकडून किती जीएसटी वसूल केला; खरेदी करताना सप्लायरप्रमाणे आयटीसी क्रॉसमॅच करण्याबरोबर १८० दिवसांच्या आत सप्लायरला त्याचे

बिल पेमेंट करावे लागते.

छोटे व्यावसायिक फारसे शिक्षित नसतात. जीएसटी कायद्यात ग्राहकाकडून टॅक्स एकत्र करून जीएसटीच्या वेब पोर्टलला अचूक डाटा अपलोड करणे फक्त 'तंत्रज्ञ जाणकार' व्यापारीच करू शकतात. आधुनिक तंत्रज्ञानाबद्दल, विशेषतः संगणकांबद्दल ज्ञान, माहिती आणि आवड असणारे व्यापारीच दुसऱ्याच्या मदतीशिवाय रिटर्न फॉर्म भरू शकतात.

जीएसटी कायद्यानुसार ग्राहकाला 'बिल किंवा इनव्हाइस' अचूक तयार करावे लागतात. उलट चार्ज यंत्रणा म्हणजे 'रिव्हर्स चार्ज' छोट्या उद्योजकांना स्पर्धेतून बाद होण्याचा मोठा अडथळा आहे.

छोटा व्यापारी हा 'वन मॅन आर्मी' असतो. 'सोल प्रोप्रायटरी' एकाच्याच मालकीचा म्हणजे इंडिव्हिज्युअल्स म्हणजेच स्वतंत्र व्यक्ती असतात. खासगी मालक असा विचार करतात की, 'एक वेळेस चोर सापडेल, पण ग्राहक सापडणार नाही. ग्राहक आणि देव केव्हाही भेटू शकतो.' त्यासाठी छोट्या व्यापाऱ्यांना बँकिंग, अकाऊंटिंग आणि इतर सरकारी कामांसाठी इच्छा असूनही वेळ देता येत नाही.

त्यासाठी जीएसटी कायद्यात 'कंपोझिशन' योजना आहे. छोट्या करपात्र व्यापाऱ्यांसाठीची कंटाळवाण्या रिटर्न फॉर्म्सपासून सुटका होते. वेगवेगळे जीएसटीचे दर लक्षात न ठेवता एक समान दराने विक्री करता येते.

करपात्र व्यक्ती त्याच्या इच्छेनुसार ही योजना स्वीकारू किंवा नाकारू शकतो. दुसऱ्या राज्यात किंवा विदेशात वस्तू व सेवा पुरवणारे व्यावसायिक ही योजना घेऊ शकत नाहीत. फक्त दीड कोटीच्या आत उलाढाल असणारे व्यापारीच आणि ५० लाखांपेक्षा कमी रिसीप्ट असणारे सेवा पुरवठादार ह्या योजनेचा फायदा घेऊ शकतात. ईशान्येकडील राज्यासाठी उलाढाल मर्यादा नेहमी कमीच असते. मूळ जीएसटी कायद्यात ही योजना सेवा पुरवठादार म्हणजे जॉब वर्क्स, आऊटसोर्सिंग, वकील, कार्यकंत्राट, सल्लागार

ह्यांच्यासाठी नव्हती. उत्पादक किंवा व्यापारी त्यांच्या उलाढालीच्या १० टक्के किंवा ५ लाखांपर्यंत सेवादेखील पुरवू शकतात. बिल्डर व डेव्हलपर आणि 'स्वस्त घरकुल योजनेसाठी'देखील वेगळी कंपोझिट योजना आहे.

आइस्क्रीम, पानमसाला, तंबाखूचे व्यापारी, प्रासंगिक करपात्र व्यक्ती, अनिवासी करपात्र व्यक्ती आणि ई कॉमर्स ऑपरेटर ह्या योजनेत भाग घेऊ शकत नाही.

'कंपोझिट जीएसटी डीलर' असा दुकानात दर्शनी भागात बोर्ड लावणे अनिवार्य आहे.

करदात्यांनी त्यांच्याकडून ग्राहकाला दिलेल्या प्रत्येक बिलावर 'कंपोझिट करपात्र व्यक्ती' अशा शब्दांचा उल्लेख केला पाहिजे. कंपोझिट डीलर 'इनवॉइस' देवू शकत नाही. त्याऐवजी 'बिल ऑफ सप्लाय' ग्राहकाला देता येते.

उत्पादकासाठी १ टक्के, रेस्टोरंटसाठी ५ टक्के आणि सेवा पुरवठादारांसाठी

GOEMENEASZ

GOEMENEASZ CONFORMITY ASSESSMENT SERVICES

ISA INDIAN SAFETY ASSURANCE
IQA INDIAN QUALITY ASSURANCE
CE
HS HYGIENICALLY SAFE

Mr. Atul Dattatraya Shirodkar
(Guide, Coach & Responsible Head Compliance)

Risk Assessment | Inspection & Testing | Fire Safety Audits
Electrical Safety Audits | Documentation Services

9004679283 | 9322917810
atul@goemeneaszindia.com | www.goemeneaszindia.com

६ टक्के जीएसटी भरावयाचा असतो. ज्या रेस्टोरंटमध्ये अल्कोहोल मद्यार्क, दारू, बिअर, व्हिस्की यासारख्या पेयातील शुद्ध रंगहीन द्रव्य पुरवले जात असेल त्या उपहारगृहासाठी कंपोझिट योजना लागू नाही. अर्थात हा जीएसटी ग्राहकाकडून वसूल करावयाचा नसतो.

तुमच्या ग्राहकांना 'इनपुट कर क्रेडिट' मिळत नाही हा एकमेव तोटा ह्या योजनेत आहे. सीएमपी२ ह्या फॉर्मद्वारे ही योजना घेता येते. एलएलपी किंवा कंपनीला कंपोझिशन योजना डिजिटल सिग्नेचरद्वारेच घेता येते.

ह्या योजनेतून सीएमपी ४ हा फॉर्म असतो. ह्या योजनेत दरमहा जीएसटी रिटर्न फॉर्म भरण्याची गरज नाही. त्रैमासिक विवरणपत्र तिमाही संपल्यानंतर १८ दिवसाच्या आत जीएसटी पोर्टलला अपलोड करवयाचे असते. जीएसटीआर ४ हा केवळ एकच रिटर्न फॉर्म ऑनलाइन किंवा ऑफलाइन यूटिलिटि वापरुन विवरणपत्र अपलोड करता येते. जीएसटी आर ९ हा वार्षिक विवरणपत्राचा फॉर्म आहे.

नील रिटर्न उशिराने भरले तर प्रत्येक दिवसाला २० रुपये लेट फीज चालू असते. कमाल लेट फी ५००० रूपये असते.

- सदाशिव रूपचंद गायकवाड
(लेखक करसल्लागार असून ते नाशिक येथे कार्यरत आहेत)
९३७१५२७१११

शेतकऱ्यांसाठी केळीच्या खोडापासून अर्थार्जनाची मोठी संधी

केळी धागानिर्मिती आणि त्यावर आधारित उद्योग हा ग्रामीण भागातील एक रोजगार आणि उत्पन्न देणारा 'कुटिरोद्योग' होऊ शकतो. 'कचऱ्यापासून सोने-निर्मिती' हे दृश्य स्वरूपात नजीकच्या भविष्यात शक्य आहे आणि म्हणूनच केळी शेतकऱ्यांसाठी 'कल्पतरू' आहे.

महाराष्ट्रात अंदाजे ७२,००० हेक्टर क्षेत्रावर केळीची लागवड केली जाते. केळी घड/लोंगर काढल्यानंतर केळी खोड निरुपयोगी म्हणून बाहेर फेकले जाते आणि जाळले जाते. काही शेतकरी थोड्या प्रमाणात त्याचा उपयोग कंपोस्ट खत करण्यासाठी करतात.

केळीची खोडे फेकून दिल्यानंतर होणारे नुकसान :

* केळीचे घड काढल्यानंतर मळा स्वच्छ करण्यासाठी लागणारी अनुत्पादक मजुरी.

- टाकलेले ढीग वर्षभरात कुजू न शकल्याने जाळणे. यामुळे ऊर्जेचा ऱ्हास, पर्यावरण प्रदूषण.
- ढीग असणाऱ्या जागेचा भाग आगीमुळे तापल्याने जमिनीच्या उत्पादकतेवर होणारा परिणाम.
- केळीचे खोड लवकर कुजत नसल्यामुळे आंतरमशागतीसाठी अडचणी येतात.
- शेतातच ढीग असल्याने अस्वच्छता, त्यामुळे पिकांवर रोगजंतू किंवा तत्सम बाबींचा अधिक प्रादुर्भाव.

केळीच्या खोडापासून धागेनिर्मिती यंत्र व कार्यपद्धती :

केळीच्या खोडापासून उत्कृष्ट प्रतीचा धागा काढण्यासाठी लाल केळी, नेंद्रन, रस्थाली ह्या जातींचा वापर करतात. महाराष्ट्रात लागवडीखाली असलेल्या अर्धापुरी, ग्रॅन्ड नैन, श्रीमंती, महालक्ष्मी ह्या जातींपासूनही चांगल्या प्रतीचा धागा काढता येतो. धागा काढण्यासाठी फक्त खोडाचाच वापर करता येतो असे नाही, तर घडाच्या दांड्याचा तसेच पानाच्या शिरेचाही करता येता; परंतु आर्थिकदृष्ट्य किफायतशीर धागा फक्त खोडापासून बनू शकतो. धागा काढण्यासाठी खोडाचा वापर झाड कापल्यापासून चोवीस तासांच्या आत करावा. धागा काढणीसाठी तीन माणसांची गरज असते.

एक माणूस खोड उभे चिरून त्याचे चार तुकडे करतो. त्यासाठी केळीचे खोड कापणी यंत्र तयार केले आहे. यात दोन फूट लांब, तीन इंच रुंदीच्या दोन धारदार पट्ट्या क्रॉसमध्ये जोडून त्यावर चारही बाजूस हॅण्डल लावून खोडावर ठेवून दाबल्याने खोडाचे चार भागांत सहजरितीने ते कापले जाते. नंतर खोडाच्या एक मीटर पट्ट्या सुट्या कराव्यात.

दुसरी व्यक्ती प्रत्यक्ष यंत्रावर धागा काढणीचे काम करते. या यंत्रात दोन रिजिड पाइप बसवलेले असून, गायडिंग रोलर असतात. या रोलरमुळे केळी खोड आत सरकते. खोडाच्या आकारमानानुसार दोन रिजिड पाइपमधील अंतर कमी-जास्त करता येते. रोलर फिरविण्यासाठी बेल्ट पुली यंत्रणा बसवलेली असते. यासाठी एक एचपी क्षमतेची सिंगल फेज विद्युत मोटर पुरेशी होते. यंत्राच्या दुसऱ्या बाजूने निघालेले धागे पिळून त्यातील पाणी बाहेर काढले जाते. धागे तारांवर एक दिवस वाळवतात. कोरड्या धाग्यांमध्ये विशिष्ट प्रकारची फणी फिरवून ते एकमेकांपासून वेगळे करतात.

तिसरी व्यक्ती काढलेला धागा पिळण्याची प्रक्रिया करून धागा दोरीवर वाळत घालते. तसेच प्रक्रियेदरम्यान निघालेले पाणी व लगदा वेगळे करते. दोन स्त्री मजुरांचा वापर साहाय्यक म्हणून होतो. सुकवलेला धागा मोठ्या दाताच्या फणीने विंचरून घेतल्यास धाग्याची प्रत चांगली मिळते. कुशल कारागिराद्वारे आठ तासांमध्ये २० ते २५ किलो धागा मिळू शकतो.

केळी खोडापासून काढलेला धागा एकूण ३ (पहिली, दुसरी व तिसरी) प्रतीत विभागला जातो. यंत्रामधून काढलेले सूत सहसा तिसऱ्या प्रतवारीचे असते. त्याला विंचरून घेतल्यास ते दुसऱ्या प्रतीपर्यंत जाऊ शकते. त्यानंतर लाकडी पाटीने त्यास पॉलिश करून पांढरे शुभ्र झाल्यास पहिल्या प्रतीपर्यंत जाऊ शकते.

केळीच्या खोडापासून धागा काढण्याची मशीन ही सिंगल फेज आणि एक ते दीड हॉर्सपॉवर मोटरवर चालणारी आहे. ही मशीन हाताळायला अतिशय

DARSHAN
ELECTRICAL & ENGINEERS

Manufacturing and Supplying of

EOT CRANES | ELECTRICAL HOIST | GOODS LIFT | ALL TYPES OF MATERIAL HANDLING EQUIPMENT

Excellent Quality, Competitive Price, Schedule Delivery @ Quick after sales service

Successfully & Satisfied operation of more then 180 installations in more then 75 industries in Nashik, Aurangabad, Nagar, Chakan, Jalgaon and Gujrat

Highest capacity of mfd by us of 30 Ton x 24 mtr span EOT Crane in 2015

Plot No. 3, Gate No. 504-507, Gonde, Dumala, Mumbai, Agra Highway,
Taluka Igatpuri, Nashik - 422403
Tel : (0253)-2029013 Mobile : +(91)-9850553175 / +(91)-8087023175
Email : rajesh.nehete@yahoo.com | darshan.nehete@gmail.com
Website : darshancranes.com | darshancranes.in

सोपी असते, त्यासाठी विशेष कौशल्याची गरज नाही. मशीनद्वारे सुरुवातीस दिवसाला आठ ते दहा किलो धागा निघतो. अनुभवाअंती १५ ते २० किलो धागा प्रति दिनी निघतो. या यंत्राची किंमत अश्वशक्तीनुसार ७० हजार ते १ लाख ७५ हजार रुपये अशी असते.

धाग्याचा दर :

पांढरा शुभ्र धागा	- १०० ते १२० प्रतिकिलो
सिल्व्हर शाइन धागा	- ८० ते १०० प्रतिकिलो
पिग्मेंटयुक्त धागा	- ८० ते ८५ प्रतिकिलो

धाग्याची उपयुक्तता :

* धाग्यापासून बारीक दोरी, दोरखंड, पिशव्या, पायपुसणी, चटई, आकर्षक टोप्या, कापड, साड्या, शोभेच्या वस्तू, क्राफ्ट पेपर, टिश्यू पेपर, फिल्टर पेपर, पृष्ठ, फाइलसाठी जाड कागद, सुटकेस, डिनरसेट, बुटांचे सोल, चप्पल इत्यादी वस्तू बनविता येतात.

* या तयार होणाऱ्या धाग्यात दीर्घकाळ टिकाऊ क्षमता आहे. त्यापासून उत्तम दर्जाचे कापड, तसेच दोरी, दोरखंड, शोभेच्या वस्तू, पिशवी, पायपोस, हातकागद इत्यादी निर्मिती शक्य होते.

केळी खोडापासून धागानिर्मितीचे फायदे :

* केळी बागेतील न कुजणारे अवशेष जाळले जातात. त्यामुळे पर्यावरणाच्या ऱ्हासासोबतच जमिनीतील उपयुक्त जिवाणूही नष्ट होतात. त्याचा फटका उत्पादकतेला बसतो.
* बागेच्या स्वच्छतेसाठी लागणारी अनुत्पादक मजुरी वाचते.
* दुष्काळामध्ये पाण्याच्या कमतरतेमुळे घडनिर्मिती न झाल्यास उर्वरित उभ्या खोडापासून काही प्रमाणात आर्थिक लाभ होऊ शकतो.
* बेरोजगार युवकांना त्यांच्या गावातच स्वयंरोजगार मिळेल.
* केळी खोड/कच्चा माल गावातच उपलब्ध असल्याने टंचाई आणि वाहतूक खर्च या समस्या नाहीत. शेतकऱ्याने स्वतःच केळी धागा काढल्यास हेक्टरी ६५० ते ७५० किलो धागा मिळून त्यापासून हेक्टरी रुपये १५,००० ते २०,००० पर्यंत निव्वळ नफा मिळेल.
* केळी धाग्यापासून रोजच्या वापरातील वस्तू किंवा शोभेच्या वस्तू तयार करून महिला बचतगटांना आर्थिक लाभ होईल.
* केळी धाग्यापासून हातकागद बनविण्याचा उद्योग वाढविता येईल.
* केळी धाग्यापासून हॅण्डलूम कापडनिर्मिती करता येत असल्याने स्वतंत्र उद्योग उभारले जाऊ शकतात.
* कंपोस्ट खत, गांडूळ खत, जैविक खतात वाया जाणाऱ्या चोथ्याचे परिवर्तन करता येत असल्याने सेंद्रिय खतांची कमतरता टळेल.
* बायोगॅसमध्ये वापरल्यास ऊर्जानिर्मिती होऊन पर्यावरण संतुलन राखता येईल.
* कमी गुंतवणुकीत हा स्वयंरोजगार सुरू करता येतो. भांडवल गुंतवणूक

कमी आहे. तसेच किमतीवर महाराष्ट्र शासनाच्या कृषी विभागार्फत २५% किंवा जास्तीत जास्त रू. ५000/- पर्यंत अनुदान दिले जाते.

केळी खोडापासून खत :

धागा काढून उर्वरित खोडाचा शिल्लक भाग खड्डा करून त्यात टाकावा. त्यावर शेण व माती टाकून उत्तम कंपोस्ट खत तयार होते; तसेच जळगाव, यावर भागात सगळे खोड एकत्र आणून त्याचे बेड तयार करतात, त्यावर शेण, माती टाकून त्यापासून आठ-दहा महिन्यांत खत तयार होते. खोडापासून खत तयार होण्यास वेळ लागतो, खोड कापून बारीक तुकडे करावेत.

केळी खोडापासून नैसर्गिक रंग, स्टार्च :

धागा काढत असताना खोडातील पाणी (सॅप) आणि चोथा शिल्लक राहतो.

पाण्यापासून नैसर्गिक रंग तयार करता येतील किंवा या पाण्याला गाळून / फिल्टर करून पॉटॅश पुरवठ्यासाठी केळी बागेत उपयोग करता येतो. चोथ्यापासून स्टार्च वेगळा करून स्टार्च उद्योग सुरू करता येईल. स्टार्च काढल्यानंतर राहिलेल्या शिल्लक मालापासून कंपोस्ट खत/गांडूळ खत तयार करता येते.

कालांतराने केळी धागानिर्मिती आणि त्यावर आधारित उद्योग हा ग्रामीण भागातील एक रोजगार आणि उत्पन्न देणारा 'कुटिरोद्योग' होऊ शकतो. 'कचऱ्यापासून सोने-निर्मिती' हे दृश्य स्वरूपात नजीकच्या भविष्यात शक्य आहे आणि म्हणूनच केळी शेतकऱ्यांसाठी 'कल्पतरू' आहे.

- शैलेंद्र दिलीपकुमार कटके
पीएच.डी. स्कॉलर, अन्न तंत्रज्ञान महाविद्यालय,
वसंतराव नाईक मराठवाडा कृषी विद्यापीठ, परभणी

दुर्धर आजाराचर मात करत फिनिक्स झेप घेणारा बिजनेस कोच आनंद बनसोडे

महाराष्ट्राचा सर्वात यशस्वी असलेला बिझनेस कोच', म्हणजेच उद्योजक प्रशिक्षक रेकॉर्ड होल्डर, सक्सेस ट्रेनर, लेखक, एव्हरेस्टवीर आनंद बनसोडे यांनी महाराष्ट्रातच नाही तर जगातील अनेकांना स्वत:च्या ट्रेनिंग सेशन्सद्वारे त्यांच्या आयुष्यातील स्वप्न गाठून दिले आहे. २०१५ मध्ये मणक्याच्या विकाराने अंथरुणाला खेळलेल्या आनंदने गेल्या तीन वर्षांत व्यवसायात जी प्रगती केली आहे त्याला तोड नाही.. त्यांच्याविषयीचा हा लेख...

आनंद एक लाजरा मुलगा. स्वतःचे नाव सांगतानाही त्याला जणू त्याचा सराव करावा लागत असे, अशी परिस्थिती. बोलण्यातही दोष आणि अभ्यासात तर तो जणू भोपळाच होता. नववीपर्यंत हीच त्याची ओळख.

नववीत नापास झाल्यानंतर भविष्यातील अंधार डोळ्यासमोर होता. आईच्या मायेमुळे, प्रेमामुळे शिक्षण पूर्ण करण्याची दुसरी संधी वडिलांनी उपलब्ध करून दिली अन् आयुष्याचा कायापालट झाला. एकेक यशाच्या पायऱ्या मग कधी पायाखाली येऊन जात त्यालाही कळले नाही. दहावी, बारावी, पदवी, पीएचडी असे शिक्षण घेताना डोळ्यात स्वप्नांचा भांडार होता.

जगातील सर्वांत मोठे शिखर एव्हरेस्ट त्याला खुणावत होते. ही उंची गाठायची तर पैशाची शिडी तयार करावी लागणार होती. घरात रोजची पोटे भरावीत इतकीच काय ती लक्ष्मी येत होती. त्यात असा अवाढव्य खर्चाचा डोंगर उभे करणे सोपे नव्हते; पण म्हणतात ना; इच्छा तिथे मार्ग. तसेच

झाले. सर्वस्व पणाला लावून एव्हरेस्ट मोहीम यशस्वी केली अन् कालपर्यंत विनोदाचा विषय झालेला आनंद अनेकांचे प्रेरणास्रोत बनला. जे हिणवत होते, मग तेच गुणगान गाऊ लागले अन् येथूनच एका संघर्षयात्रीचा उंचच उंच भरारीचा प्रवास सुरू झाला. पुढे कधीकाळी नववी नापास झालेल्या तरुणाचा नववीच्या हिंदी पुस्तकातच आता धडा आला. ज्यांना आयुष्यात अपयशाला सामोरे जावे लागते, नापास व्हावे लागते, त्यांच्यासाठी आनंद पुन्हा उभारी घेण्यासाठी प्रेरणा ठरतो आहे.

बहुरंगी यश

एखाद्या व्यक्तीने एखादा भीमपराक्रम केला की, आयुष्याचे सार्थक झाले असे समजून आयुष्यभर त्याच पराक्रमाची स्तुतिसुमने तो उधळत बसतो.

आनंद याला अपवाद होता. एखादे यश मिळवले की लगेच त्याची ओळख पुसून टाकायची. ज्या फांदीवर विसावू वाटेल त्या फांद्याच तोडा म्हणजे तुम्ही पुनःपुन्हा भरारी घेऊ शकाल, असे आनंद म्हणतो. एव्हरेस्ट सर केल्याची नशा आनंदच्या डोक्यात जास्त दिवस राहिली नाही. त्याने लगेच पुढच्या मोहिमांची घोषणा केली जी सोलापूरकरांच्या ऐकिवातदेखील नव्हती. ती म्हणजे 'सेवन समीट' अर्थात जगातील सात खंडांतील सर्वोच्च सात शिखरांची चढाई करणे. याचा खर्चदेखील सातपट होताच पण खर्चाला घाबरणारा; संकटापुढे झुकणारा तो आनंद कसला.

एकामागोमाग एक चार जगातील सर्वोच्च शिखरांवर त्याने भारताचा तिरंगा फडकावलादेखील. एकीकडे ट्रेकिंगमधील शिखरे पादाक्रांत करताना आनंदने साहित्य क्षेत्रातही पाऊल टाकले. 'स्वप्नातून सत्याकडे' या आपल्या जीवनप्रवासाच्या पुस्तकाचे प्रकाशन केले. पुढे तेच 'ध्यास उत्तुंग

NRM
NRM FISHERIES
आमच्याकडे मत्स्याहारी खवय्यांसाठी स्टॉकमध्ये उपलब्ध असलेले समुद्राचे ताजे मासे मिळतील.
ताजे मासे : पापलेट, सुरमई, रावस, बांगडा, शेवंड, कोळंबी, खेकडे
सुके मासे : कोळंबीचे सोडे, कोलिंब, करंदी, बोंबील, बांगडा, बगा
श्री. राजेंद्र गौऱ्या पड्याळ
८४२५८१७०२३ । ७८७५६६८२२६ । ८७९३६७४२१७
मु.पो. : वेसावी (वेसावी पोस्ट ऑफीस जवळ),
वेसावी जंगल, जेटी रोड, ता. मंडणगड, जि. रत्नागिरी

हिमशिखरांचा' या नावाने बेस्टसेलर ठरले. आनंदचा प्रेरणादायी प्रवास अनेकांना भावला. त्याचे विचार वाचायला, ऐकायला लोकांना आवडायला लागले. पुस्तकांची मागणी लक्षात घेऊन त्याने एकापाठोपाठ एक अशी सहा पुस्तके प्रकाशित केली जी आज मोटिव्हेशनल प्रांतात अत्यंत महत्त्वाची मानली जात आहेत. एकीकडे पायाचा वापर करत शिखरे सर करणारा आनंद हाताच्या लेखणीने अनेकांना ऊर्जा देऊ लागला. गळ्यातील वक्तृत्व कलेने नसानसांत आत्मविश्वास जागृत करू लागला. शाळा, महाविद्यालय, गाव, शहर येथील विचारपीठांवरून आनंद तरुणांमध्ये आत्मविश्वासाचा झंझावात निर्माण करू लागला. अत्यंत मानाचा ट्रेड टॉक असो की अमेरिकेतील न्यूयॉर्क शहरातील संयुक्त राष्ट्रसंघाच्या मुख्यालयात विचार मांडणे असो, अशा जागतिक कीर्तीच्या मंचाला आनंदची दखल घ्यावी लागली. तेथील मंचावरून आनंदने जिद्दीची, संघर्षाची कहाणी जगाला ऐकवली. हे सारेच एखाद्या चित्रपटाच्या कथेला शोभेल असेच होते.

संकटासही सांगितले ठणकावून

सामान्य लोकांच्या जीवनात एखादे संकट आले की, माणूस पूर्ण

PROSPERO

Financial Planning & Wealth Management

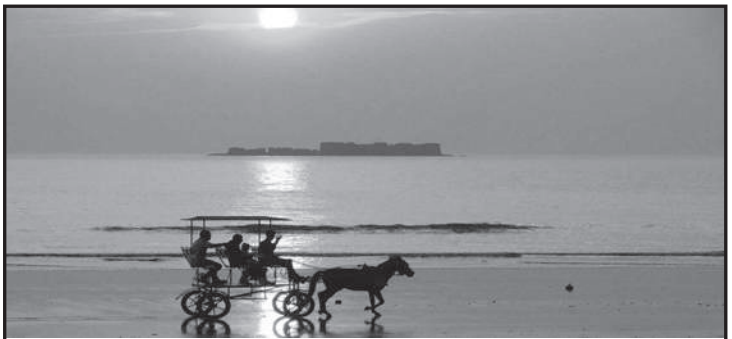
+ Comprehensive Financial Planning
+ Specific Goal Oriented Planning
+ Wealth Management Advisory
+ Wealth Protection Planning
+ Emergency Fund Planning
+ Estate Planning
+ Cash Flow Budgeting and Planning

Contact
Archana Bhingarde
022-24326861 / 24316897
9821172117

कोसळून जातो. नियतीला शिव्याशाप देण्यात वेळ घालवतो; पण आनंद सामान्य कालही नव्हता, आजही नाही. लहानपणी छोट्याशा घरात राहत असतानादेखील २० लाख रुपये खर्चाच्या मोहिमेचे स्वप्न पाहू शकत होता. २० लाखांवर किती शून्य याची कल्पना नसताना हे स्वप्न सत्यात उतरवून स्वप्नांपुढे संकटांची काहीच किंमत नसते हेच त्याने दाखवून दिले. आनंद आणि संकटे हा जणू सापमुंगुसाचा खेळ होता. संकट कितीही जिवावर आले तरी त्यातून मार्ग काढून बाहेर पडण्याची कला आनंदला गवसली आहे.

२०१५ मध्ये अमेरिकेतील अलास्का येथे मोहिमेवर असताना वडिलांच्या निधनाची वार्ता कानावर पडणे, मोहीम अर्धवट सोडून घरी परतणे, कौटुंबिक आधार कोसळल्याने चिंताक्रांत होणे, असे प्रसंग आनंदच्याही जीवनात आले; पण संकटांच्या पुढे एक पाऊल कसे टाकायचे याची आनंदला जणू सवयच झाली होती. त्यामुळेच वडिलांच्या निधनाचे दुःख तो पचवू शकला. त्यातून सावरतो न सावरतो इतक्यात नव्या संघर्षाने आव्हान दिले. तो म्हणजे पाठीच्या मणक्याचा आजार. हा आजार तर वैयक्तिक आनंदला आव्हान तर देणारा होताच शिवाय त्याच्या स्वप्नांची राखरांगोळी करणारा अवाढव्य होता.

जगातील उंचच उंच शिखरे सर करणारा अवलिया आता अंथरुणात खिळून पडला होता. डॉक्टर म्हणाले, हा आता अधू-अपंग झाल्यासारखा आहे. तो गाडी चालवू शकणार नाही. ट्रेकींग करू शकणार नाही. तो अवलंबिताचे जीवन जगेल. हे शब्द एखाद्या व्यक्तीला, त्याच्या आयुष्याला उद्ध्वस्त करू शकतात. कित्येक महिने तो अंथरुणावर खिळून होता; पण



आराम करण्यासाठी दोन दिवसांच्या
शॉर्ट ब्रेकवर जाण्याचा विचार करताय?

तर उत्तम पर्याय आहे,
मिनी गोवा म्हणून ओळख
असलेल्या 'अलिबाग' येथील...

कैवल्य फार्म्स

पिकनिक, री-युनियन, फॅमिली
गेट-टू-गेदरसाठी उत्तम ठिकाण

❊ संपर्क ❊
विजय आणि उमा जोशी
९६५३२३१८०७ / ९३२३१९२१५८

आनंदच्या महत्त्वाकांक्षा या पराकोटीच्या होत्या. तो थोडे थांबला. त्याने पाहिले. अन् एखाद्या फिनिक्स पक्ष्याला लाजवेल अशी झेप घेत पुन्हा उभारला. डॉक्टर, नातेवाईक सारेच अवाक् चालू न शकणारा आनंद पुन्हा ट्रेकिंगच्या मैदानात सिक्स अन् फोर मारू लागला. छोटी छोटी पावले टाकत चालण्यापासून सुरुवात करत २०१८ मध्ये पुन्हा एव्हरेस्ट बेसकॅम्प व सह्याद्रीमधील अनेक मोहिमा त्याने केल्या आहेत. आता राहिलेल्या जागतिक मोहिमा करण्यासाठी तयारी आनंद करतो आहे.

उद्योजक ते लाइफ आणि बिझनेस कोच

आनंदाचा प्रवास एका झोपडीतून सुरू झाला आहे पण आता ३६० एक्सप्लोरर ही जागतिक दर्जाची टूर कंपनी व 'द लिमिटलेस यु' ही जगभरातील अनेकांना आयुष्यात यशस्वी बनण्यासाठी ट्रेनिंग देणारी कंपनी आनंदने सुरू केली आहे. खूप कमी कालावधीत आनंद एक तरुण उद्योजक म्हणून सर्वांच्या समोर येतो आहे. ३६० एक्सप्लोररचे ऑफिस फक्त सोलापूर, पुणे, मुंबई येथेच नसून ऑस्ट्रेलिया येथील सिडनी येथेही नुकतेच सुरू करण्यात आले आहे.

सध्या अनेक मोठ्या व्यावसायिकांना आनंद प्रशिक्षण देतो आहे. त्याचे स्टुडंट हे त्यांच्या क्षेत्रातील सर्वोच्च उंचीवर विराजमान असून हीच आनंदची खरी मिळकत आहे. आनंद वेगवेगळ्या उद्योजकांना त्यांच्या आयुष्यात पुढे जाण्यासाठी विशेष अशा ट्रेनिंग देत असतो. महाराष्ट्रातील अनेक उद्योजक आनंद बनसोडे यांच्याकडून अगदी १ दिवसापासून ते १ वर्षापर्यंत पर्सनल ट्रेनिंग घेत असतात.

- www.anandbansode.com

ससा आणि कासव

ससा आणि कासवाच्या शर्यतीत ससा झोपून राहिल्याने हरला. कासव जिंकले, पण सशाला शांत बसवेना. आपल्यात वेगाने पळण्याची क्षमता अधिक असूनही निव्वळ झोपल्यामुळे आपण हरलो हे त्याच्या लक्षात आले. पराभवाचा हा सल संपविण्यासाठी त्याने कासवापुढे पुन्हा शर्यतीचा प्रस्ताव ठेवला. विजयाच्या आनंदात आपण जिंकू शकतो, यावर विश्वास बसलेल्या कासवाने होकार भरला. शर्यत पुन्हा सुरू झाली. या वेळी सशाने चूक केली नाही. तो थांबला नाही, झोपला नाही. परिणामी, वेगवान ससा शर्यत जिंकला. हळू चालणारे कासव हरले.

पण एकदा विजयाची चव चाखलेलं कासव हार पत्करायला तयार नव्हतं. कासव पुन्हा सशाकडे गेलं. म्हणालं, ''मी तुझं ऐकलं. आता तू माझे ऐक. आपण पुन्हा शर्यत लावू!'' ससा हसला आणि म्हणाला, ''एकदा माझ्या चुकीमुळे हरलो. पुनःपुन्हा मी ती चूक कशी करेन? पण तुझी हरण्याचीच इच्छा असेल तर लावू पुन्हा शर्यत!'' सशाचा होकार मिळाला तसं कासव म्हणालं, ''पण यावेळी शर्यतीचा मार्ग मी ठरवणार!'' स्वतःच्या वेगाची आणि कासवाच्या धिम्या गतीची खात्री असलेल्या सशाने त्यालाही होकार

भरला.

शर्यतीचा मार्ग कासवाने ठरवला. शर्यत पुन्हा सुरू झाली ससा चूक करणार नव्हता. तो वेगात पळत राहिला. कासव मागे राहिलं, पण पळता पळता अचानक ससा थबकला. जागेवर थांबला. पुढे आडवी नदी वाहत होती. कासवाने बरोबर मार्ग काढला होता. सशाला पोहता येत नव्हतं. ससा तिथेच थांबून राहिला. हळूहळू येणारं कासव तिथे पोहोचलं. त्याने सशाकडे सस्मित पाहिलं आणि नदीत उडी मारून पलीकडच्या काठावर पोहत पोहोचलाही. शर्यत कासवाने जिंकली. सशाच्या वेग क्षमतेवर कासवाने स्वत:च्या बुद्धिक्षमतेने मात दिली. हरलेला ससा विचार करत राहिला. आपल्याला पोहता येत नाही, म्हणून आपण हरलो, हे त्याच्या लक्षात आलं. तो विचार करून पुन्हा कासवाकडे गेला. म्हणाला, ''मित्रा, आपण आजपासून शर्यत नाही लावायची. आजपासून एक करायचं. जिथे जमिन असेल तिथे मी तुला पाठीवर घेईन. जिथे नदी आडवी येईल तिथे तू

TRAVELOGRAPHY®
NEW TRAVEL STORIES

Travelography Presents Bumper Dhamaka of Thailand

Thailand unlimited 04 Night / 05 Days

Package 1
- 02 night stay at Bangkok in 3 star luxury hotel
- 02 night stay at pattya in 3 star luxury hotel
- Daily Breakfast
- Coral island tour
- Bangkok city tour
- All tours and transfers are on sic basis

INR 12500/- per person

Phuket Fantasea 05 Night / 06 Days

Package 2
- 03 night stay at Phuket in 3 star luxury hotel
- 02 night stay at Bangkok in 3 star luxury hotel
- Daily breakfast
- Phi phi Island tour in Phuket
- City tour in Bangkok
- All tours and transfer in seat in coach basis

INR 14900/- per person

(On Arrival Free Visa in Thailand till April End)
Given cost is excluding flight

Email : sales@travelography.in |info@travelography.com

Amruta Joshi: 8412828288 | 8412828123 | 9096054136

मे. शाह बाबुलाल मुळचंद,

युनिफॉर्मचे निर्माते,

सादर करत आहेत...

कॉर्पोरेट युनिफॉर्म

* तुमच्या आवडत्या रंगात,
* आकर्षक डिझाइनमध्ये
* तुमच्या लोगोसह
* आकर्षक किंमतीत

टेलरमेड, कॉर्पोरेट युनिफॉर्म

करणारे एकमेव नाव

मे. शाह बाबुलाल मुळचंद

९९२२४६४८४७

मला पाठीवर घे. दोघे मिळून आपण असे पुढे जात राहिलो, तर सर्वात पुढे आपण दोघेच असू!''

प्रत्येकात साऱ्या गोष्टी अथवा गुण कधीच नसतात. मात्र प्रत्येकात काही ना काही गुण असतोच. जे आपल्यात नाही ते इतरांकडे असू शकते. जे इतरांकडे नाही ते आपल्याकडे असू शकतं. अशा एकमेकांच्या गुणांचा वापर करीत आपल्यातला उणेपणा भरून काढता येतो. सर्वोत्तम यश गाठता येतं.

एकमेकांना पराभूत करण्यात शक्ती खर्ची घालण्यापेक्षा एकमेकांच्या शक्तीच्या बळावर बलाढ्य काही करता येतं. वैयक्तिक मोठेपणाच्या अभिलाषेपायी निव्वळ दुसऱ्याच्या चुका काढण्यापेक्षा, त्यांच्यातील चुकांकडे दुर्लक्ष करून त्यांच्यातील उत्तम गुण हेरून त्यांचा वापर करून घेणं, ही खरी यशस्वी क्रियाशीलता.

उपयोगी पडणारी माणसं मिळवणं आणि आपण कोणाच्या उपयोगी पडू शकतो ते पाहून त्याला मदत करणं या सहकार्य भावनेच्या जोरावरच मोठमोठी कार्ये सिद्धीस नेली जातात. काही लोकांकडे कल्पना क्षमता असते; पण कल्पना सत्यात उतरवणारी कृती क्षमता नसते. काहींकडे शक्ती असते; पण योग्य नियोजन क्षमता नसते. काहींकडे संघटन क्षमता असते; पण निर्णय क्षमता नसते. निर्णय क्षमता असते; तर नेतृत्व क्षमता नसते. अशा वेळी ज्याच्याकडे जे आहे त्याचा, त्याच्या गुणांचा योग्य वापर करीत सांघिकपणे पुढे जाणे म्हणजेच बिकट रणांगणही जिंकणे.

यश मिळवायचं असेल तर असे गुण आणि गुणी माणसं वेचणं हे फार महत्त्वाचं. जास्तीत जास्त माणसं जोडा. जुन्या सौहार्दाचा शोध घ्या. नव्याने मैत्री करा. साऱ्यांच्या संपर्कात राहा. मिळून मिसळून वागा. तुमच्यासाठी जे जे उत्तम ते ते शोषून घेण्यासाठी तत्पर असलेले टीपकागद व्हा.

संकलन :- महेश डंबीर
स्थापत्य अभियंता
९०२९७३९८७५

स्मार्ट उद्योजक क्लासिफाइड्स

जाहिरात छोटी, परिणाम मोठा...

उद्योगसंधी

स्मार्ट उद्योजक

'स्मार्ट उद्योजक'चे ॲफिलेट होऊन घरबसल्या ऑनलाइन काम करून पैसे कमवू शकता. जोडधंदा म्हणून करण्यास उत्तम पर्याय. नोंदणी शुल्क : ₹१०० । संपर्क : ९७७३३०१२९२

एलआयसी एजंटला दरमहा ८४,००० पगार

विश्वास नाही ना बसत? मग लगेच संपर्क करा राजेश जाधव यांना. एलआयसी अधिकारी - ८७७९६४८८८६, ९८२१५९६०६१

वितरक नेमणे आहे

अमरावती, अकोला, वाशिम, यवतमाळ, नागपूर जिल्ह्यात लोणच्याचे वितरक नेमणे आहेत. आमच्याकडे विविध प्रकारची लोणची उपलब्ध. प्रतिमा तायडे : ९०९६९९४१९६, ९८६०६७४४७४

केशर वेलची सिरपसाठी वितरक

'स्वाद केशर वेलची सिरप'साठी महाराष्ट्रातील सर्व प्रमुख शहरांमध्ये वितरक नेमणे आहे. संपर्क : ९४२०५२८९९१

तृप्ती पापड गृहोद्योग

उडीद, मुग पापड, नागोली पापड, तांदूळ पापड, खारोड्या, कुरोड्या, मुंगवड्या, फराळी पापड आदी मिळतील. महाराष्ट्रभर वितरक नेमणे आहेत. विमल राजगुरू : ९९२३५७७२३४, ७६२०१५७१०९

सॉफ्टवेअर क्षेत्रात लाखो कमावण्याची संधी

आमच्यासोबत सुरू करा स्वत:चा नवीन व्यवसाय आणि महिना १ ते १.५ लाख कमवा. संपर्क : ८०५५५१४३६८, ७२६२०६५७३५

पर्यटन

दिवेआगर (कोकण) येथे घरगुती शुद्ध शाकाहारी भोजनाची व निवासाची उत्तम व्यवस्था. अनिकेत सहस्रबुद्धे - ८८८८१५०६१७, ०२१४७-२२४४७८

Angel World

Make your Holiday Story. Welcome to Short Long Destinations. For more details: 9833479891, 9833421266

स्मार्ट उद्योजक क्लासिफाइड्स जाहिरात छोटी, परिणाम मोठा...

'स्मार्ट उद्योजक क्लासिफाइड'मध्ये जाहिरात देण्यासाठी संपर्क

९७७३३०१२९२

जाहिरात दर

१ महिना : ₹१२०/- ३ महिने : ₹३२४/-
६ महिने : ₹५७६/- १२ महिने : ₹८६४/-

स्मार्ट उद्योजक क्लासिफाइड्स

जाहिरात छोटी, परिणाम मोठा...

विविधा

धनलक्ष्मी कृषी सेवा केंद्र
आमच्याकडे सर्व प्रकारचे बी-बियाणे, रासायनिक खते, औषधे योग्य दरात मिळतील. दिंद्रुड, ता. माजलगाव, जि. बीड. मालक : अतुल सो. कुलकर्णी - ९७६४६५०९०३, ९५२७६४७०७२

श्री सर्व्हिस : डिझेल गाड्यांसाठी सेवा
पिकअप कमी मिळणे, गाडी स्टार्ट न होणे, गाडी उशिरा स्टार्ट होणे, काळा धूर जास्त येणे, डिझेल इनजेक्टर सर्व्हिस. निलेशसिंह - ९७६७४१६१०२

पूनम खैरनार : समुपदेशक
विवाह समुपदेशन, मुलांचे समुपदेशन, करिअर समुपदेशन, लैगिंक शिक्षण समुपदेशन, वैद्यकीय समुपदेशन. संपर्क : ९००४८७४९३

धनाज् पैठणी
पर्स, कुर्ती, जॅकेट्स व ॲक्सेसरीज्. भरपूर व्हरायटी व स्टॉक, नवनवीन डिझाइन्स. समारंभात भेट देण्यासाठी होलसेल दरात पैठणी पर्सेस उपलब्ध. संपर्क : ७२७६२८२७२०, ९७३००६५१२४

श्री सिद्धनाथ एंटरप्राइजेस
कॅमल, नटराज, अप्सरा, कांगारू तसेच हॉस्पिटल, इंडस्ट्रीज, कॉलेज आदी ठिकाणी लागणारे स्टॅपलर व पीनचे व ऑफिस स्टेशनरी मालाचे होलसेल विक्रेते. सुहास नाईक : ९६६५३७०४९८

Amedi Greens : Farming Natural Foods
जात्यावर दळलेली हळद, लाकडी घाण्याची शुद्ध तेलं व इतर उत्पादने उपलब्ध.
संपर्क : ७६२०६९०२३१, ७९७२०९९९७२

Naveed Agency
Distributors of Gold-Fingures, Wheel, Ponga, Ring, ABCD, Microny Papad, Wafer, Nalli, All types of papad and kurkure. Location: Solapur.
Contact: 9860848069, 9860686549

OVI Corpotation
Structure Industrial Fabrications, CNC & VMC Machining job work. All type of Conveyors and Press components. Ambad, Nashik. Contact - 99236 28974

Socho Zara Hatke
Is your child cofused about how to study concepts of science? Then you are at right place. Contact - 9768688125, 9699606400

Point Scale Survey Co. (Land Surveyor)
Physical Survey, Internal Survey, Demarcation, Leveling, Contour Survey, Hutment Survey. Pratik Raut : 8983315922

स्मार्ट उद्योजक क्लासिफाइड्स

जाहिरात छोटी, परिणाम मोठा...

Smart Start

It is a unique Platform where people can find New Startups, Investors, Its Low Subscription for Everybody. Sameer Bhattad 9373450755

Mayuri Collection

Manufacturer of Bra, Panties & Fancy Nighty (Gown). Location: Diva, Thane. Contact - 8976375876, 8369038303.

प्रशिक्षण

Master Minds

12+ years experience in training. Corporate Training, Personal Coaching, Customized training as per your need. www.master-minds.in Contact: 9604588276, 8806901547

वित्त / आर्थिक

अर्थमित्र गुंतवणूक सल्लागार

आजकाल पैसा सर्वांकडे आहे, पण तुम्हाला माहीत आहे का? तुमचा पैसा म्हणजे तुमची संपत्ती नाही, तुमचे पैसे तुमची संपत्ती होण्यासाठी त्यावर गुंतवणूकीचे संस्कार व्हायला हवेत. संपर्क : मोरेश्वर जोशी - ८६९८९५८५५५

आरोग्य

अदिती होमिओ क्लिनिक

सायनस, टॉन्सिल्स, मायग्रेन सर्दी, मणके व सांध्यांचे विकार, केस गळणे व्यंध्यत्व, स्त्रियांचे सर्व आजार, त्वचेचे आजार, दमा, अस्थमा अशा अनेक प्रकारच्या इतरही सर्व आजारांवर होमिओपॅथी औषधांनी कायमस्वरुपी इलाज.

डॉ. लीना भापकर : ९७०२२४००७७

योगवर्ग

आमच्याकडे सर्व वयोगटातील व्यक्तींसाठी योगवर्ग शिकवले जातात व फक्त पुरुषांसाठी मसाज थेरपी उपलब्ध आहे. संपर्क : आशिष मसुरकर ९८६७३६३१११, ८७७९०७४०२८

ज्योतिष

सर्व व्यवसायांसाठी उपयुक्त 'व्यापारवृद्धी यंत्र' अधिक माहितीसाठी फेसबुक पेजला भेट द्या.

facebook.com/Pankaj.mantri.79
पंकज मंत्री : ९२८४१७३७०५

FINCORP

SD Fincorp takes immense pleasure in introducing itself as a 360° Financial Solutions Provider, established in 2008 with a passion to provide One Stop Financial Solutions to SME's, Medium & Large Scale Enterprises alonge with HNI's & Salaried Class Individuals. We offer superior quality, value for money and the highest level of service.

LOANS

1) Business Loans

Working Capital

- Cash Credit
- OD Facility
- Bank Guarantee
- Letter of Credit
- Working Capital Term Loan
- Commercial Real Estate Loan (CRE)

NPA Loan Restructuring

- Time Buying
- One Time Settlements
- Legal Support – Arbitrator / Sole Arbitrator / Sec 138 / Sarfaesi / NCLT.
- NPA Funding

2) Unsecured Business Loan

3) Home Loan

4) Loan Against Property

5) Education Loan

INSURANCE

1) Commercial Insurance

Fire & Engineering

- Package Policy - Standard Fire & Special Perils Insurance
- Industrial All Risk Insurance
- Engineering-Project-Operational (Including EAR, CAR, Plant & Machinery)
- Office Package

Special Lines

- Marine Cargo Insurance
- Aviation
- Trade Credit / Debtors Insurance
- Title Insurance
- Event Insurance
- Consequential Loss
- Jewellers Comprehensive Package Policy

Liability Insurance

- Commercial Crime Insurance
- Cyber Protect (Digital Business & Data Protection Insurance)
- Public Liability
- Doctors Indemnity
- Directors & Officers Liability Insurance
- Workman Compensation

Asset Insurance

- Home All Risk Insurance
- Private Vehicle Insurance
- Commercial Vehicle Insurance
- Miscellaneous Vehicle Insurance

2) General Insurance

- Health / Mediclaim (Individual / Group)
- Personal Accident (Individual /Group)
- Travel Insurance (Individual / Group)
- Group Business Travellers Insurance

3) Life Insurance

- Traditional Term Insurance
- Term Insurance with Better Half (Spouse) Cover
- Term Insurance with return of premium benefit
- Criticate+

4) Investments

- Mutual Fund
- ULIPs (TAX Free Returns)
- NCD (Non-Convertible Debenture)

5) Financial Planning

SD Fincorp
Office No. 16, 3rd Floor,
375, Dariya Building,
Fort, Mumbai 400001.

Contact
+91 9833986178
+91 9653344181