



INTERNATIONAL JOURNAL OF CREATIVE RESEARCH THOUGHTS (IJCRT)

An International Open Access, Peer-reviewed, Refereed Journal

भारतातील स्टार्ट-अप वित्तीय मदत आणि आव्हाने

डॉ. बाबासाहेब गणपत देशमुख

राज्यशास्त्र विभाग विभाग प्रमुख,

शिवाजी कला वाणिज्य व विज्ञान महाविद्यालयमहाविद्यालय,

कन्नड, जि. संभाजीनगर

गोपवारा

अलिकडच्या वर्षात महाविद्यालयीन विद्यार्थ्यांमध्ये स्वयंरोजगाराची जाणीव वाढत आहे आणि विद्यार्थी पालक किंवा शाळांवर अवलंबून राहण्याची किंवा संधीची वाट न पाहता ते स्वतःसाठी नवीन संधी शोधण्यासाठी पुढाकार घेतांना दिसत आहेत. कोवीड या साथीच्या रोगाने अनेक तरुणांना बेरोजगार बनवले आणि उद्योजकांना स्टार्टअप्स साठी भाग पाडले.

भारत हा क्षेत्रफळानुसार सातवा सर्वात मोठा देश आहे आणि 1.32 अब्ज लोकसंख्येसह दुसऱ्या क्रमांकाचा देश आहे. मोठ्या लोकसंख्येचा अर्थ भारतातील एक मोठी संभाव्य बाजारपेठ आहे. तथापि, यामुळे भारतीय समाजात मोठ्या प्रमाणात रोजगाराचा दबाव देखील आहे. अशा प्रकारे उद्योजकीय कौशल्य हे भारताचे भविष्य असेल. परंतु सर्वाधिक लोकसंख्या असलेला देश असल्याने अनेक आव्हाने आहेत.

या संशोधनाचे उद्दिष्ट भारतातील स्टार्टअप्सना वित्तपुरवठा करण्याच्या आव्हानांचा शोध घेणे आहे. या शोधनिबंधात भारतातील स्टार्टअप्सना भेडसावणाऱ्या मुख्य अडचणींचा घेऊन भारतातील स्टार्टअप्सच्या वित्तपुरवठा संसाधनांवर चर्चा केली आहे.

मुख्य शब्द: स्वयंरोजगार, उद्योजक कौशल्ये, स्टार्टअप फंडिंग इ.

प्रस्तावना

हे सर्वज्ञात सत्य आहे की जेव्हा एखादी व्यक्ती नवीन उद्योग सुरू करतो किंवा उद्योजकतेमध्ये प्रवेश करण्याचा प्रयत्न करतो तेव्हा त्यांना वित्त, जमीन परवानग्या, पर्यावरण मंजूरी, परदेशी गुंतवणूक प्रस्ताव, कौटुंबिक समर्थन इत्यादीसारख्या अनेक समस्यांना तोंड द्यावे लागते. स्टार्टअप्स गुंतवणूकदारांवर किंवा उद्यम भांडवल कंपन्यांवर अवलंबून असतात. एक मोठी जोखीम आणि या नवीन कंपन्यांमध्ये गुंतवणूक करा जी वाढीची क्षमता दर्शवतात तर लहान व्यवसायांना बँकांकडून कर्ज किंवा अनुदानाद्वारे वित्तपुरवठा केला जातो. स्टार्टअपचा हा एक फायदा आहे की लहान

व्यवसायापेक्षा गुंतवणूकदारांनी स्टार्टअपला निधी पुरवण्यात मोठी जोखीम घेतली आहे, ते प्रगती पाहण्यासाठी आणि त्यांना पुढील वाढीसाठी नवीन संकल्पना उपलब्ध करून देतात.

स्टार्ट-अपचा एक मुख्य फायदा म्हणजे त्यातून नवीन रोजगार निर्माण होतो. लघु आणि मध्यम व्यवसाय हे भारताच्या अर्थव्यवस्थेचा कणा आहेत, 100 दशलक्ष लोकांना रोजगार देतात आणि भारताच्या 3-्या GDP मध्ये योगदान देतात. भविष्यात ही संख्या वाढण्याची शक्यता आहे. पूर्वी भारत हा कृषीप्रधान देश म्हणून ओळखला जात होता पण भविष्यात तो स्टार्टअपचा देश म्हणून ओळखला जाईल. स्टार्ट-अप सामाजिक आणि आर्थिक समस्यांवर उपाय प्रदान करते. भविष्यात भारताला आर्थिक आणि सामाजिकदृष्ट्या विकसित देश बनवण्यात मदत करणारे अनेक स्टार्टअप्स असतील. स्टार्ट-अप सामाजिक आणि आर्थिक समस्यांवर उपाय प्रदान करते.

अभ्यासाची उद्दिष्टे:

- स्टार्टअपच्या वाढीचा अभ्यास करणे.
- विविध सरकारी योजना/सपोर्ट फंडिंग स्टार्टअप्स शोधण्यासाठी
- निधी उभारण्यासाठी स्टार्टअप्सना भेडसावणाऱ्या आव्हानांचा शोध घेणे आणि योग्य शिफारशी देणे.

अभ्यासाची व्याप्ती:

भारत हे तिसरे मोठे केंद्र आहे जिथे अंदाजे 50,000 स्टार्ट-अप्स आहेत. दरवर्षी 800 हून अधिक स्टार्टअप्सची स्थापना होत आहे. स्टार्ट अप फायनान्सिंगच्या विविध पद्धती आणि त्यादरम्यान येणाऱ्या आव्हानांचा अभ्यास करण्यासाठी सध्याचे संशोधन केले गेले आहे.

संशोधन पद्धती

प्रस्तुत शोध निबंध प्राथमिक तसेच दुय्यम डेटावर आधारित आहे. अधिक अचूकता प्राप्त करण्यासाठी प्राथमिक डेटाला अधिक महत्त्व दिले जाते, प्रस्तुत शोधनिबंधात महाराष्ट्राच्या संदर्भात माहिती संकलित करण्यात आली आहे. विविध पुस्तके, जर्नल आणि इंटरनेट उपलब्ध डेटाद्वारे संकलित केलेला दुय्यम डेटा.

भारतीय स्टार्टअप उत्क्रांती

2005-10 या वर्षांमध्ये अनेक स्टार्टअप कथांमध्ये प्रचंड वाढ झाली आहे ज्यांनी जगभरात एक अतुलनीय स्थान निर्माण केले आहे. याबाबत अध्ययन पुढीलप्रमाणे

फ्रेशडेस्क: गिरीश माथरुभूतम आणि शान कृष्णस्वामी यांनी 2010 मध्ये स्थापन केलेल्या या उपक्रमाने काही वेळातच भारतातील काही आघाडीच्या VC चे लक्ष वेधून घेतले. पूर्वी एका छोट्या खोलीत सुरू केले होते, आज चेन्नई, IT महामार्गाच्या सर्वात आकर्षक परिसरात ही संस्था आहे.

झोहो: श्रीधर वेंबू यांनी झोहो कॉर्पोरेशनची स्थापना केली आणि अलीकडे झोहो ऑफिस सूटचे सह-संस्थापक असूनही, ते बहु-दशलक्ष डॉलर्सच्या झोहो कॉर्पोरेशनची सुरवातीपासून निर्मिती करण्यासाठी मोठ्या प्रमाणावर ओळखले जातात. झोहो ओरॅकल, मायक्रोसॉफ्ट आणि गुगल इत्यादी टेक दिग्गजांशी निर्दोषपणे स्पर्धा करत आहे, हे वेगळे सांगण्याची गरज नाही.

पॉलिसीबझार: यशाचे दशक पूर्ण करून, पॉलिसीबझार टीमने अलीकडेच पूर्वीच्या आणि सध्याच्या कर्मचाऱ्यांसोबत त्यांचे यश साजरे करण्यासाठी 'अनबीट10' नावाचा कार्यक्रम आयोजित केला आहे. तसेच, कंपनीने घोषणा केली की ती

आर्थिक वर्ष 2019 मध्ये आणखी 2500 नोकऱ्या निर्माण करेल आणि 100% वार्षिक वाढ दर्शविली आहे. बरं, हे आश्चर्यकारक आहे !!

फ्लिपकार्ट: या वर्षी एक दशक पूर्ण करणारे आणखी एक स्टार्टअप, फ्लिपकार्टला वेगळ्या परिचयाची गरज नाही. भारतीय ई-कॉमर्स दिग्गज नुकतेच वॉलमार्टने \$16 बिलियनमध्ये विकत घेतले. 2007 मध्ये सचिन आणि बिन्नी बन्सल यांनी सुरू केलेल्या, कंपनीने 3,400 उत्पादने यशस्वीरित्या वितरित करून उल्लेखनीय वाढ दर्शविली.

झोमॅटो: 2008 मध्ये सुरू झालेल्या, रेस्टॉरंट शोध आणि शोध ॲपमध्ये जगभरातील 23 देशांमध्ये असलेल्या दहा लाखांहून अधिक रेस्टॉरंट्सची माहिती आहे. जरी सुरुवातीला, ते Foodiebay.com या नावाने सुरू झाले असले तरी, केवळ दोन वर्षातच, त्याने केवळ त्याचे नावच नाही तर खाद्यपदार्थांच्या संपूर्ण ऑनलाइन जगाचा कायापालट केला.

स्टार्टअपला चालना देण्यासाठी सरकार आणि एजन्सींचे सामूहिक प्रयत्न:

2013 मध्ये परत या जेथे नॅशनल असोसिएशन ऑफ सॉफ्टवेअर अँड सर्व्हिसेस कंपनीज (NASSCOM) ने '10,000 स्टार्टअप' उपक्रम सुरू केला. पुढील 10 वर्षांत देशातील 10,000 स्टार्टअप्सच्या वाढीस मदत करण्याचे उद्दिष्ट होते. स्टार्टअप इकोसिस्टमला चालना देणे, उद्योजकीय क्षमता निर्माण करणे आणि टेक स्टार्टअप इकोसिस्टममध्ये लक्षणीय मूल्य आणि बदल घडवून आणणे हे उद्दिष्ट होते. हे सर्व F.A.M.E. मॉडेल अंतर्गत केले गेले:

निधी:

शॉर्टलिस्ट केलेल्या स्टार्टअपना NASSCOM कडून मदत देण्यात आली. या कार्यक्रमांतर्गत 10,000 स्टार्टअप्सची निवड करण्यात आली होती जिथे NASSCOM ने त्यांना अनेक गुंतवणूकदारांकडून पैसे उभारण्यास मदत केली. यामध्ये निधी देवदूत, VC, सूक्ष्म VC आणि सरकारी निधी खरेदी करणे समाविष्ट आहे

प्रवेग: एकदा या कार्यक्रमांतर्गत शॉर्टलिस्ट झाल्यानंतर, हे स्टार्टअप्स टॉप एक्सीलरेटर्ससह काम करण्यास सुरुवात करतात. हा NASSCOM 10,000 स्टार्टअप प्रोग्राम अपवादात्मक संभावना आणि शीर्ष प्रवेगकांपर्यंत सर्व प्रकारे काम करण्याचा एक आदर्श मार्ग प्रदान करतो.

मार्गदर्शन: येथे आणखी एक महत्त्वाची बाब म्हणजे शॉर्टलिस्ट केलेल्या कंपन्यांसाठी खास तयार केलेल्या फोकस्ड ग्रुप वर्कशॉपचा लाभ घेणे. या कार्यशाळा उत्पादन व्यवस्थापन, गो-टू-मार्केट स्ट्रॅटेजी, पिचिंग आणि तज्ज्ञांकडून इंडस्ट्री इनसाइट्सवर घेण्यात आल्या.

एंटरप्राइझ कनेक्ट: निवडलेल्या स्टार्टअप्सना त्यांच्या ऑफर प्रदर्शित करण्याची आणि उद्योगांमधील उच्च अधिकाऱ्यांसमोर स्पष्ट करण्याची संधी मिळेल. स्टार्टअपच्या या संचाला धोरणात्मक युती, भागीदारी, M&A शोधू देण्याची कल्पना आहे.

एकीकडे सहाय्यक इकोसिस्टम आणि NASSCOM, CII, TIE सारख्या एजन्सींनी महत्त्वाची भूमिका बजावली, तर दुसरीकडे, मायक्रो लेव्हल इकोसिस्टम प्लेयर्स, इनक्यूबेटर, स्नेही स्टार्टअप धोरणे, सरकारची प्रेरणा आणि इतरांनी प्रशंसनीयपणे मिश्रण जोडले. ऑगस्ट 2015 मध्ये, नरेंद्र मोदींनी "स्टँडअप इंडिया" मोहिमेची घोषणा केली ज्यामुळे स्टार्टअप्सना बँक निधी मिळवण्यात मदत होईल आणि त्याद्वारे तरुण भारतीयांना उद्योजकीय मार्ग स्वीकारण्यास प्रोत्साहित केले जाईल. हे लक्षात घेणे महत्त्वाचे आहे की त्यांनी भारतातील सर्व 1.25 लाख बँक शाखांना विशेषतः आदिवासी आणि अनुसूचित जातींच्या व्यक्तींनी स्थापन केलेल्या किमान एका स्टार्टअपला निधी देण्याचे आवाहन केले.

जानेवारी 2016 मध्ये आणखी एक धाडसी घटना दिसली ज्यामध्ये केंद्रीय मंत्रिमंडळाने महिला आणि अनुसूचित जाती आणि जमातींमधील उद्योजकतेला चालना देण्याच्या उद्देशाने स्टँडअप इंडिया मोहिमेला मंजूरी दिली. योजनेतील काही ठळक मुद्दे आहेत:

- बिगरशेती क्षेत्रातील ग्रीनफिल्ड प्रकल्पांसाठी कर्ज उपलब्ध करून देणे
- किमान एक अशा प्रकल्पांची सोय करणारी एक बँक शाखा

भारतात स्टार्ट-अपसाठी योजना:

अधिकाधिक लोकांना त्यांचे स्वतःचे व्यवसाय सुरू करण्यासाठी प्रोत्साहित करण्यासाठी विविध स्टार्टअप योजना आणि कर्जे सुरू केली आहेत. अनेक योजना उपलब्ध असल्या तरी, येथे सर्वात व्यवहार्य स्टार्टअप योजनांपैकी काही प्रमुख पुढीलप्रमाणे

1. मुद्रा

मायक्रो युनिट्स डेव्हलपमेंट अँड रिफायनान्स एजन्सी किंवा मुद्रा, हा भारत सरकारचा सूक्ष्म आणि लघु उद्योगांना निधी उपलब्ध करून देणारा एक प्रमुख कार्यक्रम आहे. MUDRA ला इतर कर्ज योजनांपेक्षा वेगळे ठरवते ते हे आहे की या कर्जाचा लाभ घेण्यासाठी कोणत्याही तारणाची आवश्यकता नाही. हे उत्पादन, व्यापार आणि अगदी संबंधित कृषी सेवांसाठी लागू आहे. यात 3 मॉड्यूल आहेत, शिशु (50,000 पर्यंत कर्ज), किशोर (50,000 ते 5 लाख दरम्यान कर्ज) आणि तरुण (5 लाख ते 10 लाख दरम्यान कर्ज).

2. नाबार्ड

अन्न प्रक्रिया प्रकल्प आणि एकात्मिक ग्रामीण विकासाच्या योजनांसह, नाबार्ड ग्रामीण भागात आर्थिक सहाय्याची अंमलबजावणी आणि नियमन करण्यासाठी RBI च्या संयोगाने कार्य करते. त्याची डेअरी उद्योजकता विकास योजना नवोदित उद्योजकांना प्रकल्प खर्चाच्या 90% (किमान 10 लाख ते कमाल 150 लाख) पर्यंत ऑफर करते.

3. क्रेडिट गॅरंटी स्कीम

CGTMSE (सूक्ष्म आणि लघु उद्योगांसाठी क्रेडिट गॅरंटी फंड ट्रस्ट) ची स्थापना भारत सरकारने सूक्ष्म आणि 5 लघु उद्योगांना शून्य संपार्श्विकासह व्यवसाय कर्ज देण्यासाठी केली होती. याचा अर्थ असा की नवीन आणि आगामी स्टार्टअप्स कोणतीही सुरक्षा प्रदान न करता अत्यंत अनुदानित व्याजदरावर कर्ज घेऊ शकतात. SIDBI (भारतीय लघु उद्योग विकास बँक) सोबत काम करताना, सरकार या योजनेअंतर्गत जास्तीत जास्त 100 लाखांपर्यंतची रक्कम प्रदान करते.

4. स्टँड अप इंडिया योजना

2016 मध्ये सुरू करण्यात आलेली, ही योजना महिला उद्योजकांना, तसेच SC आणि ST समुदायातील लोकांसाठी लागू करण्यात आली होती. 10 लाख ते 100 लाखांपर्यंत, ते उत्पादन, व्यापार आणि सेवा युनिटमधील ग्रीनफिल्ड उपक्रमांसाठी उपलब्ध आहे.

5. NewGen IEDC –

मागील वर्षी सादर करण्यात आलेले, NewGen Innovation and Entrepreneurship Development Centre, स्टार्टअप युनिट्सना वित्तपुरवठा करण्यासाठी 25 लाखांपर्यंतचे एक-वेळ नॉन-आवर्ती कर्ज प्रदान करते.

6. AIC –

अटल इनोव्हेशन मिशनच्या नेतृत्वाखाली, अटल उष्मायन केंद्रे रु. प्रत्येक AIC ला 10 कोटी. अनुदानाचा कालावधी कमाल ५ वर्षे आहे. NITI आयोगाअंतर्गत स्थापन करण्यात आलेल्या, AIC चा उद्देश वेगवेगळ्या स्टार्टअप्सना आर्थिक मदत आणि पायाभूत सुविधा पुरवणे हा असेल.

7. CLCSS MSME

अंतर्गत, क्रेडिट लिंकड कॅपिटल सबसिडी स्कीम हे उत्पादन करणाऱ्या SSI युनिटला सबसिडी प्रदान करण्याचे एक साधन आहे ज्याने यंत्रसामग्री अपग्रेड केली आहे ते 1 कोटी पर्यंतच्या कर्जाच्या रकमेवर 15% सबसिडीसाठी अर्ज करू शकतात.

8. SMILE

सूक्ष्म, लघु आणि मध्यम उद्योगांसाठी सिडबी मेक इन इंडिया सॉफ्ट लोन फंड MSME युनिट्सना सॉफ्ट लोन प्रदान करते, वितरित केलेली रक्कम युनिटच्या अंतर्गत येणाऱ्या श्रेणीनुसार बदलते, सामान्य श्रेणीसाठी 10% किंवा कमाल 20 लाख, आणि SC/ST, PwD आणि महिलांसाठी 15% किंवा कमाल 30 लाख.

9. रूफटॉप सोलर पीव्ही पॉवर प्रकल्पांसाठी कर्ज

भारतीय अक्षय ऊर्जा विकास एजन्सी (IREDA) च्या नेतृत्वाखाली, ही योजना अक्षय ऊर्जा विकासास प्रोत्साहन देते, प्रकल्पाच्या खर्चाच्या 70% प्रदान करते, तर उर्वरित 30% रक्कम उद्योजक योगदान देईल.

10. M-SIPS-

सुधारित विशेष प्रोत्साहन पॅकेज योजना तंत्रज्ञान हार्डवेअर इत्यादी क्षेत्रातील उत्पादन आणि इलेक्ट्रॉनिक युनिट्सना भांडवली सबसिडी प्रदान करते.

भारतातील SMEs साठी वित्तपुरवठा अडचणी:

- लघु आणि मध्यम आकाराच्या एंटरप्राइझमध्ये मालमत्तेच्या अधिकारांचे स्पष्ट चित्र नाही, जे कॉर्पोरेट वित्तपुरवठ्यात सहज अडथळा आणू शकतात.
- लहान आणि मध्यम आकाराच्या एंटरप्राइझची सामान्यतः कमी क्रेडिट कामगिरी आणि कमकुवत क्रेडिट संकल्पना असते आणि इतर देशांच्या तुलनेत भारतात त्यांचे क्रेडिट रेटिंग जास्त नसते. डेटा सूचित करतो की, भारतात, 50% पेक्षा जास्त एंटरप्राइझचे आर्थिक व्यवस्थापन खराब आहे, हे उपक्रम करचुकवेगिरी करतात, ज्यामुळे क्रेडिट निधीचे प्रचंड नुकसान होत आहे आणि क्रेडिट स्तरावर अतिरिक्त नुकसान होते.
- जोखीम आणि मंद विकास टाळण्याची खराब क्षमता. काही मोठ्या उद्योगांच्या तुलनेत, जवळजवळ सर्व लहान आणि मध्यम आकाराच्या उद्योगांची जोखीम टाळण्याची क्षमता असममित माहिती, रोख पुरवठा तणाव आणि दुष्ट वर्तुळात लक्षणीयरीत्या कमकुवत असल्याचे लक्षात येते.
- मर्यादित हमी एजन्सी गहाण अडचण एक कारण आहेत. आश्वासनाच्या दृष्टीने, अनेक हमी संस्था सदस्यत्व प्रणाली लागू करतात, जेथे लहान आणि मध्यम आकाराच्या उद्योगांना एजन्सीचे सदस्य होण्यासाठी काही सुरक्षा देणे आवश्यक असते.

- वॉरंटी प्रक्रिया खूप कंटाळवाण्या आहेत आणि त्यांच्यासाठी मालमत्ता नोंदणी शुल्क, हमी शुल्क, मूल्यांकन शुल्क खूप जास्त आहे, ज्यामुळे आर्थिक भार वाढतो आणि लहान आणि मध्यम आकाराच्या उद्योगांना कोणतीही हमी मिळण्यात अपयश येते.
- मर्यादित नफ्यामुळे बँका लहान आणि मध्यम आकाराच्या उद्योगांना कर्ज देण्यास तयार नसतात. काही प्रकरणांमध्ये बँकेकडून घेतलेले कर्ज फारच कमी असते, परंतु वारंवारता जास्त असते त्यांना अंतर्गत समस्या देखील असतात, ज्यामुळे त्यांना बँकेच्या कर्जाचे पालन, पर्यवेक्षण आणि तारण सुरक्षा देखभाल करण्यात समस्या येतात.
- भांडवली बाजार तसेच खाजगी वित्तीय संस्थांचा विकास हळूहळू होतो. सध्या निधीचा प्रमुख स्रोत म्हणजे स्वतःची भर. अधिकृत वित्तीय प्रणाली लहान आणि मध्यम आकाराच्या उद्योगांच्या वित्तपुरवठा आवश्यकतांचा सामना करण्यास अक्षम आहे.
- ऑपरेशनल फायनान्स अडचणी- बहुतेक स्टार्टअप्स हे स्वतः/कौटुंबिक मर्यादित कर्मचारी वर्गाने वित्तपुरवठा करतात ज्यामुळे आर्थिक आणि ऑपरेशनल अशा दोन्ही प्रकारच्या नोंदी ठेवणे कठीण होते. सदोष व्यवसाय मॉडेल्स आणि नाविन्यपूर्ण महसूल धोरणांचा अभाव यामुळे अनेक स्टार्टअप अपयशी ठरले आहेत आणि त्यांना ऑपरेशन्स बंद करणे भाग पडले आहे.
- स्टार्टअपसाठी भांडवल आणि भांडवलाची उपलब्धता ही बारमाही समस्या आहे. चांगली गुंतवणूक करूनही, स्टार्टअप्स स्पर्धेत टिकून राहण्यासाठी संघर्ष करतात. स्टार्टअप्स बर्न रेट आणि महसूल यांच्यातील अंतर कमी करू शकत नाहीत.

शिफारशी:

- जे लोक आपले स्टार्ट-अप करू पाहत आहेत त्यांना त्यांच्या आवडीनुसार उपलब्ध असलेल्या विविध सरकारी योजनांची माहिती करून दिली पाहिजे.
- सरकारनेही तळागाळात या गोष्टी पाहिल्या पाहिजेत
- ऑफर केलेल्या योजना आणि अनुदानाचा फायदा होतो की नाही.
- योग्य वित्तपुरवठा पर्याय शोधण्यासाठी मदत योग्य समर्थनासह सुलभ केली पाहिजे जेणेकरून अधिक लोक स्टार्टअप्सची निवड करू शकतील.
- लहान आणि मध्यम उद्योगांना स्वच्छ आणि आकर्षक आर्थिक रेकॉर्ड राखण्यासाठी मदत करण्यासाठी प्रशिक्षण कार्यक्रम नियमितपणे आयोजित केले जावेत.
- कोणत्याही प्रकारच्या कर्जासाठी तरलता आणि रोख प्रवाह व्यवस्थापन हे अत्यंत महत्वाचे आहे, म्हणून योग्य मार्गदर्शनामुळे कर्ज घेण्याची क्षमता सुधारू शकते.
- उधार घेतलेल्या निधीचे वेळेवर पेमेंट करण्यासाठी आणि सेल्फ क्रेडिट रेटिंग सुधारण्यासाठी लहान आणि मध्यम उद्योगांना शिक्षित करणे आणि तयार करणे.
- स्टार्टअप्स टिकून राहण्यासाठी कर आकारणी योजना आणि उष्मायन निधीसाठी सुलभ नियम आवश्यक असतील.

निष्कर्ष:

वरील अभ्यासातून आपण असा निष्कर्ष काढू शकतो की स्टार्टअप्सकडे फंडिंग पद्धतींच्या यादीतून स्थानिक सरकारपासून ते आंतरराष्ट्रीय बँकांपर्यंत आणि इक्विटी, कर्ज आणि बूटस्ट्रॅप फायनान्सपर्यंत अनेक पर्याय आहेत. निधीची पद्धत निवडण्याचा निकष पूर्णपणे उद्योजकाच्या किंवा सदस्यांच्या मंडळाच्या सोईच्या पातळीवर अवलंबून असतो.

असा निष्कर्ष देखील काढता येतो की, स्टार्ट-अप्स निधीच्या इतर मार्गांपेक्षा इक्विटी फायनान्सिंगला प्राधान्य देतात कारण हा वित्तपुरवठा करण्याचा सर्वात कमी धोकादायक मार्ग आहे. येथे आपण पाहू शकतो की बाजारातील कार्यकाळाचा वित्तपुरवठा निर्णयावर देखील परिणाम होतो. स्टार्टअप्सना भेडसावणारी आव्हाने बहुतांशी अंतर्गत असतात आणि सुरुवातीच्या टप्प्यावर ज्यावर ते मात करू शकतील परंतु ते वेळोवेळा काम असेल, सरकारकडून प्रोत्साहन आणि व्यवस्थेमध्ये परदेशी खेळाडूंच्या सहभागामुळे, स्टार्टअप्सांशी वित्तपुरवठा करणे थोडे सोपे होत आहे आणि भारत एक विकसनशील राष्ट्र असल्याने भारतातील स्टार्टअप इकोसिस्टममधील आव्हानांपेक्षा अधिक सकारात्मक असलेल्या सर्व उद्योजकांना अनेक संधी उपलब्ध होतात.

संदर्भ

- Badra, Shailja, Dr. Sharma, Vivek(2016). Startup India- New Opportunities For The Entrepreneur: International journal of Science Technology and Management
- Report title "Start-Ups: What You Need To Know" (2016) by Nishith desai associates. Mumbai.
- Sharifi, Omid, Hossein, Karbalaei Bentolhoda. (2015). Understanding The Financing Challenges Faced By Startups In India: International journal of Science Technology and Management
- Webliography:
<http://startupindia.gov.in/>
<http://trak.in/india-startup-funding-investment-2015/>
www.yourstory.com View publication stats