



સ્વાવલંબન

અધૂરાં સપનાંઓને પાંખો આપો.....

સ્વાવલંબન ઇન્ફો સીરીઝ

ભાગ-II



ગ્રામ્ય કેન્દ્રી મહિલા માઇક્રોપ્રેવ્યોર્સ

આપે ભાગ-1નો અભ્યાસ કર્યો હશે, જેમાં આપણે ચર્ચા કરી કે આપે શા માટે સ્વાવલંબી બનવું જોઈએ અને ઉદ્યોગસાહસિકતા સાથે કેવી રીતે આગળ વધવું જોઈએ. આપે જો આમ ન કર્યું હોય તો, આપ તેને <https://sidbi.in/en/publication-and-reports> પરથી જાણી શકો છો.

તો ચાલો, આપણે ભાગ-1માં શું શીખ્યાં તેનું ઝડપથી પુનરાવર્તન કરી લઈએ.

1. જો ઉદ્યોગસાહસિક બનવાની યાત્રામાં એકલા ચાલી નીકળવું મુશ્કેલ હોય તો, કોઈ અનુભવી વ્યક્તિને સાથે લઈ લેવી વધુ યોગ્ય છે.
2. પ્રારંભમાં ખૂબ ઝડપથી દોડવાના પ્રયાસ કરશો નહીં. એક ઉદ્યોગસાહસિક તરીકે જેમ-જેમ આપ પાકટ થતાં જાઓ તેમ-તેમ ગતિ પ્રાપ્ત કરો.
3. આપના વ્યાપને ખૂબ સાંકડો રાખશો નહીં. પોતાનું એક વિશિષ્ટ સ્થાન બનાવવું એ હંમેશા સફળતાની ચાવી બની રહે છે.
4. આર્થિક રીતે સાક્ષર બનો અને નવીનતમ ઘટનાઓથી જાણકાર રહો.
5. આપે જેમાં કૌશલ્યો હાંસલ કર્યા હોય તેવી ચીજો કરો.
6. સ્થાનિક રીતે શક્ય/ઉપલબ્ધ હોય તેવી ચીજો કરવાથી સ્થાનિક સેવાપ્રદાતાઓ તરફથી ટેકો પ્રાપ્ત થઈ શકે (સેવાઓના સંદર્ભમાં) છે.
7. યોગ્ય રીતે પ્રસાર કરો અને ઋણ લો - ખૂબ ઓછું પણ નહીં અને ખૂબ વધારે નહીં.

‘સફળતાની ઉજવણી કરવી એ ઠીક બાબત છે પરંતુ નિષ્ફળતામાં પદાર્થપાઠ લેવો એ વધારે મહત્વનું છે.’
- બિલ ગેટ્સ

આજીવિકાથી માંડીને સૂક્ષ્મ ઉદ્યોગસાહસિકતા સુધી

એવી કોઈપણ બાબત જેમાં આપ મૂલ્યવર્ધન કરી શકો, તે પછી સેવા આપતી વખતે હોય કે રજૂ કરતી વખતે (ઉત્પાદનમાં જ હોય તેવું જરૂરી નથી) હોય, તે ઉદ્યોગસાહસિકતાની ક્રિયા છે. આથી આપણે જ્યારે શાકભાજી વેચીએ કે સમાન્ય વેપારીની દુકાન ખોલીએ ત્યારે તે આજીવિકાની પ્રવૃત્તિ છે. આપણે જો શાકભાજીને કાપવાનું શરૂ કરીએ અને તેને પેક કરીને માર્કેટમાં વેચીએ તો તે સૂક્ષ્મ ઉદ્યોગસાહસિકતા બની જાય છે.

આપ જ્યારે આવકનું ઉપાર્જન કરવા માટે જોખમ લો છો ત્યારે પણ તે ઉદ્યોગસાહસિકતાની ક્રિયા જ કહેવાય છે.

તબક્કાઓનું મૂલ્યાંકન

(એ) પ્રારંભ

એક નાનકડાં નગર અને ગ્રામ્ય વિસ્તારમાં વ્યવસાય શરૂ કરવાની સાથે કેટલાક જોખમો પણ આવે છે, જેમ કે:

એ) ટકી રહેવા માટે પૂરતો વ્યવસાય પેદા થશે કે નહીં.

બી) તૈયાર માલ માટે કાચી સામગ્રી અને બજાર સુધીની પરવડે તેવી પહોંચ પ્રાપ્ત થશે કે નહીં.

સી) આઉટફિટ અથવા પસંદગીની સેવામાં કામ કરવા માટે શ્રમ/સ્ટાફ વગેરે ઉપલબ્ધ થશે કે નહીં.

તે જ રીતે, વેચાણ કરવું પણ ખૂબ જ મુશ્કેલ છે. પરંતુ ચિંતા કરવાની જરૂર નથી. કંઈપણ સાર્થક હોય તેવી લગભગ કોઈપણ બાબત સાથે કેટલાક જોખમ સંકળાયેલા હોય જ છે. નોકરીમાં પણ નોકરી છુટી જવાનું, વિકાસ અવરોધાઈ જવાનું, આપની નોકરીની માંગોને પૂરી કરવામાં મુશ્કેલીઓ આવવાનું જોખમ રહેલું હોય છે. તો બીજી તરફ, ઉદ્યોગસાહસિકો જોખમો સાથે સંકળાયેલ પુરસ્કારો પ્રાપ્ત કરવાની તક પણ ધરાવે છે. આમ, જોખમોથી અળગા રહેવા કરતાં પ્રયાસ કરવો અને જોખમોને ઘટાડવા એ વધુ યોગ્ય છે. નાના નગર/ગ્રામ્ય વિસ્તારમાં વ્યવસાય સ્થાપવાના કેટલાક હકારાત્મક પાસાંઓ અહીં નીચે મુજબ છે:

- વ્યવસાય શરૂ કરવા માટે રોકાણ કરવા માટેના નાણાંની રકમ ખૂબ ઓછી હોય છે;
- વ્યવસાયને સ્થાપવો અને તેને જાળવી રાખવો એ પ્રમાણમાં સરળ છે;
- ગ્રામ્ય વિસ્તારો/નાના નગરોમાં જીવનનિર્વાહનો ખર્ચ ઓછો હોવાથી આપ આપના માર્જિનને વધારી શકો છો.

નવો વ્યવસાય શરૂ કરવા માટે અહીં નીચે જણાવેલા પગલાંઓનું અનુસરણ કરવું જોઈએ:

વ્યવસાય અથવા આવકનું ઉપાર્જન કરવાની પ્રવૃત્તિને પસંદ કરવી

બજાર પર નજર રાખવી

બજેટ અને કેશ ફ્લોનું નિર્માણ કરી તેની સાથે સંકળાયેલા ખર્ચની ગણતરી કરવી

નાણાંનો હિસાબ રાખવો

સ્ટેપ 1: વ્યવસાય અથવા આવકનું ઉપાર્જન કરવાની પ્રવૃત્તિને પસંદ કરવી

આ એવું પગલું છે, જેમાં ઉદ્યોગસાહસિક ક્યો નાનો વ્યવસાય કે આવકનું ઉપાર્જન કરવાની પ્રવૃત્તિ શરૂ કરવી અને તેણી માટે તે યોગ્ય વિકલ્પ સાબિત થશે કે નહીં તે નક્કી કરે છે. વ્યવસાય કે આવકનું ઉપાર્જન કરવાની પ્રવૃત્તિ પસંદ કરવા અહીં નીચે જણાવેલ વિચારો ઉપયોગી સાબિત થઈ શકે છે:

- આપના કૌશલ્યો અને અનુભવોને ધ્યાન પર લો;
- આપની આર્થિક અને ભૌતિક શક્યતાઓ અંગે વિચાર કરો;
- આપના વિસ્તારમાં સફળ રહેવાની શક્યતા રહેલી હોય તેવા વ્યવસાય કે આવકનું ઉપાર્જન કરવાના આઈડિયા અંગે વિચારણા કરો;
- આપની પસંદગીના ક્ષેત્રમાં હાલમાં સફળતાપૂર્વક કામ કરી રહેલા ઉદ્યોગસાહસિક સાથે વિચાર-વિમર્શ કરો.
- કોઈ ચોક્કસ પ્રવૃત્તિ શરૂ કરવા આપના માટે કોઈ માર્ગદર્શન ઉપલબ્ધ થશે કે કેમ.
- શેની શરૂઆત કરવી છે તે અંગે નિર્ણય લો.

‘ઉદ્યોગસાહસિકતા એ આપના જીવનના થોડા વર્ષો માંગી લે છે, જે મોટાભાગના લોકો ફાળવી શકતા નથી, જેથી આપ આપનું બાકીનું જીવન અન્ય લોકો જીવી શકતા નથી તેવું વ્યતિત કરી શકો.’

સ્ટેપ 2: બજાર પર નજર રાખવી

આ સ્ટેપમાં ઉદ્યોગસાહસિકને જાણવા મળશે કે, તેણી જેનું ઉત્પાદન કરવાની અને/અથવા તે જે વિસ્તારમાં વસે છે ત્યાં વેચાણ કરવાની વિચારણા કરી રહી છે, તેમાંથી તે નાણાં રળી શકશે નહીં. અહીં નીચે જણાવેલા મુદ્દાઓ તેણીના ઉત્પાદનની માંગ છે કે નહીં તે જાણવામાં તેને મદદરૂપ થશે.

- આપના ગ્રાહકને જાણો.
- આપના ઉત્પાદનની લઘુત્તમ વેચાણ કિંમત કેટલી હોઈ શકે તે જાણવા માટે ખર્ચની ગણતરી કરો.
- આ પ્રશ્નોના ઉત્તરો મેળવવા માટે તપાસ કરો:
 - ❖ કોણ પહેલેથી જ આપના જેવા જ ઉત્પાદનો વેચી રહ્યાં છે?
 - ❖ તેઓ આ ચીજો કેટલી કિંમતે વેચી રહ્યાં છે?
 - ❖ આપના વિસ્તારમાં કઈ ચીજવસ્તુઓ લોકોને ઉપલબ્ધ થતી નથી.
 - ❖ શું આપ આ ચીજોને વેચીને આવકનું ઉપાર્જન કરી શકો છો?

સ્ટેપ 3: બજેટ અને કેશ ફ્લોનું નિર્માણ કરી તેની સાથે સંકળાયેલા ખર્ચની ગણતરી કરવી

આ સ્ટેપ પોતાનો વ્યવસાય કેવી રીતે ચલાવવો તેની યોજના ઘડી કાઢવામાં અને તેણી આ વ્યવસાયમાંથી નફો રળી શકશે કે કેમ તે જાણવામાં મદદરૂપ થવા વિહંગાવલોકન મેળવવામાં ઉદ્યોગસાહસિકને મદદરૂપ થશે. બજેટ તૈયાર કરવાથી અને રોકડના પ્રવાહનો અડસટ્ટો લગાવવાથી નીચેની બાબતો જાણવામાં તેણીને મદદરૂપ થશે:

વ્યવસાય કે આવકનું ઉપાર્જન કરવાની પ્રવૃત્તિ શરૂ કરવા માટે તેની પાસે ખર્ચવા માટે કેટલા નાણાં છે?

વ્યવસાયમાં કેટલું રોકાણ કરવું જરૂરી છે અને ક્યારે?

ઉત્પાદનોનું વેચાણ કરવા માટે દર મહિને કેટલા નાણાં ખર્ચવા જરૂરી છે?

દર મહિને કેટલું વેચાણ થવાની અપેક્ષા રાખી શકાય?

વ્યવસાયમાંથી કેટલી આવકનું ઉપાર્જન થવાની અપેક્ષા છે?

વ્યવસાયને વિસ્તારવા માટે કેટલા નાણાં ઉપલબ્ધ થશે?

વિચારણા હેઠળ લેવાના અને જેમાંથી પ્રેરણા લેવાની છે તેવા નાના વ્યવસાયોના ઉદાહરણો:

- મરઘાં પાલન
- બાગાયતી ખેતી
- સોલર લાઇટ ઉદ્યોગસાહસિક
- મસાલા/અથાણાં બનાવવા
- સર્વિસ કિયોસ્ક
- ટ્યુશન ક્લાસ
- બ્યુટી પાર્લર
- વણાટકામ
- સિલાઈકામ
- દુકાન ચલાવવી
- સુથારીકામ
- બેકરી
- રેસ્ટોરેન્ટ
- બુટિક
- કેટરર
- ડાન્સ/સંગીત સ્કૂલ
- ટિફિન સર્વિસ
- અગરબત્તી/મીણબત્તી બનાવવી
- મધ એકઠું કરવું



મજબૂત વહીવટ અને પારદર્શકતાને કારણે સ્ટાર્ટ અપમાં જવાબદેયતા વધે છે અને તે પોતે એક પ્રમાણિક મિશન બને છે

સ્ટાર્ટ અપ્સની માવજત

નુપુર ગર્ગ

સ્ટાર્ટ અપ્સ બેબી જેવાં છે. તેમના સ્થાપકો, કોઈપણ વાલીની જેમ એમ માને છે કે તેમનો આઈડિયા બેસ્ટ છે. તેઓ તેની પાછળ ટાઈમ, ઊર્જા અને શંસાધનોનો ખર્ચ કરે છે અને પોતાને સફળતા મળે તે માટે તેની માવજત કરતા હોય છે. જોકે, તેમ છતાં તમામ સ્ટાર્ટ અપ્સ સફળ થતાં નથી. સારામાં સારો આઈડિયા હોવા છતાં સ્ટાર્ટ અપ્સ ડેઈલ જવાની પાછળ ઘણાં કારણો છે અને તેમાં સૌથી મોટું કારણ તેનો પાયો વ્યવસ્થિત ન નંખાયો હોત તે હોય છે.

મને વિગતવાર આ વાત કહેવા દો. કોઈપણ સજીવ કે નિર્જીવ માટે સૌથી મહત્વની વસ્તુ તેનો પાયો હોય છે અને તેમાં જેટલું જતન કરવામાં આવતું હોય છે તેટલું તે વધુ મજબૂત બનતું હોય છે, તેનું સાતત્ય વધતું હોય છે. તમે કોઈ બિલ્ડિંગ, સોફ્ટવેર કોડ, ઝાડ કે બાળપણનું પણ

ઉદાહરણ લઈ શકો છો. દરેક માણસ માટે જેમ તેનો ઉછેર મહત્વનો હોય છે તેમ સ્ટાર્ટ અપ્સનું પણ હોય છે. તેનો સજીવ ઉછેર મહત્વનો બની જતો હોય છે. કુશળ વહીવટી ડીએનએ કેવી રીતે સજીવ શકાય? મારા મતે, આ એક કલ્પર છે પણ કોઈપણ સંસ્થા કે સંગઠનનું પોતાનું એક કેરેક્ટર પણ હોય છે. તેમાં ગ્રોથ ટાર્ગેટ,

બિઝનેસના લક્ષ્યાંકો, મિશન સ્ટેટમેન્ટ અને કસ્ટમર વેલ્યુ મહત્વનાં બની જતાં હોય છે. સંગઠનમાં આ બાબતો કેવી રીતે સપોર્ટ કરતી હોય છે તે જોવામાં આવે છે. કલ્પરમાં ગુડ ગવર્નન્સ, આત્મસંતુષ્ટિ, લોકો અને લાભા ગાળાની વ્યૂહ રચના મહત્વની હોય છે. દાખલા તરીકે, જો તમે સારામાં સારો વહીવટ કરતા હોય તો તેનાથી એક જવાબદેયતાનું મિકેનીઝમ વિકસે છે અને સ્ટાર્ટ અપ્સને પોતાનું એક મિશન મળે છે.

સ્ટાર્ટ અપ્સ વિવિધ શિખર પોઈન્ટ મારકેટ પસાર થાય છે અને અહીંથી પિરામિડની જેમ રોકાણકારો, સલાહકારો, કસ્ટમર અને એ રીતે કોઈની પણ સાથે વિકસે છે. લાભા ગાળાનાં લક્ષ્યાંકોને ધ્યાનમાં રાખીને મજબૂત મેનેજમેન્ટ ટીમ અને આંતરિક ચર્ચાઓ તેમજ વ્યાપક ગોષ્ઠિને અંતે સ્ટાર્ટ અપ્સમાં સારી સફળતા મળે છે. તે જ રીતે, પ્રોસેસ, નિયંત્રણ અને દર મહિને ગ્રોથમાં વધારો કરતાં જવાની બાબત પણ મહત્વની છે.

આ કોઈપણ સ્ટાર્ટ અપ્સ માટે શરૂઆતની બાબત હોય છે. એક વાત સમજ લો કે શિસ્તબદ્ધ કામ કરવાનો કોઈ વિકલ્પ નથી. ટેક્સ અને બિનજરૂરી નિયંત્રણોથી શોર્ટ કટ તમારે ટાળવા જોઈએ અને લોકોમાં તમારા વિશ્વાસનું રોકાણ કરવું જોઈએ. તેનાથી ઓપરેટિંગ અને નાણાકીય આયામો વધશે અને તે પછી તમે વધુ માણસોને રાખતા થશો. સારામાં સારી ટેલેન્ટ તમારી પાસે આવી શકે છે. તમે રોકાણકારો તરીકે તમારી જેવી વિચારસરણીના લોકોને મળી શકો છો અને તેમની સાથે કામ કરી શકો છો.

આજના જમાનામાં કે જ્યારે માર્કેટની હેડલાઈનો વેલ્યુએશન અને લાખો અને અબજોનાં ગ્લેમરથી નક્કી થતાં હોય છે ત્યારે સ્ટાર્ટ અપ્સ એ ધ્યાન રાખવું જોઈએ કે તે પોતાની ઈમારત બનાવવા માટે વધુને વધુ સારા લોકોને આકર્ષે. અને એવા ઘણાં રોકાણકારો છે જે તમારી સાથે જોડાઈ શકે છે.

- લેખક ઈન્ટરનેશનલ ફાઈનાન્સ કોર્પોરેશન, પ્રાઈવેટ ઈક્વિટી ફંડ, સાઉથ એશિયાના રિજનલ હેડ છે.



એક હીરોને મનો



ફુલ ટાઈમ જોબ એન્ટરપ્રિન્યોર

૨૩ વર્ષની ઉંમર ભારતી લોકોને 'ખલડાવવા' માંગતી હતી અને એ રીતે પોતાનું સપનું પૂરું કરવા માંગતી હતી. તેણે તે માટે પોતાની કિચિટલ માર્કેટિંગની જોબ છોડી દીધી. તેણે નોઈડાના સેક્ટર ૭૬માં બર્ગર આર્ટ કિઓસ્ક શરૂ કર્યું અને ફેબ્રુઆરી બિઝનેસમાં પોતાની સાથે પોતાના બે મિત્રોને પણ તેમાં જોડ્યા. તે કહે છે કે તેણે આ સાહસ પોતાના દોસ્ત અહિતીય બહલ અને અંશુ તંવરને સમજાવ્યા અને જોડ્યા. ઉમાનું કિઓસ્ક સાંજના ચારથી રાતના બાર વાગ્યા સુધી ખુલ્લું હોય છે. સવાહના સમયમાં તે સરેરાશ ૫૦ બર્ગર વેચવામાં સફળ રહે છે અને વીક એન્ડમાં તે ૯૦ બર્ગર વેચી નાખે છે. કિઓસ્કમાં તેની સાથે બે શેફ મદદમાં રહે છે. તે કાઉન્ટર સંભાળે છે. તેઓ બર્ગરની ડિલિવરી નજીકનાં લોકેશનમાં કરતા હોય છે. તેના પાર્ટનર પણ તેને બર્ગરની ડિલીવરી કરવામાં મદદરૂપ થાય છે. બર્ગર આર્ટમાં તે પોતાના ભાગનો ૩૦ ટકા નફો આપે છે. હાલમાં, હું ફેબ્રુઆરી બિઝનેસ સંભાળી રહી છું અને ભવિષ્યમાં મને મારો પોતાનો ધંધો શરૂ કરવાની ઈચ્છા છે જેમાં હું સેન્ડવીચ, બર્ગર અને પાસ્તા કિઓસ્કમાંથી વેચવા માગું છું. નવી દિલ્લી, નોઈડા અને ગુરુગ્રામમાં મારાં એકથી વધુ કિઓસ્ક હોવાં જોઈએ, તેમ ઉમા કહે છે. એક વર્ષમાં તે પોતાનું આયોજન પૂર્ણ કરવા માંગે છે.

BUSTING MYTHS

#1 **બિઝનેસમાં ટેક્સની માયાજાળ બહુ હોય છે**

હકીકત: કોઈ પણ વાણિજ્ય પ્રવૃત્તિમાં ટેક્સ લાગે જ છે. તમારે કોઈપણ પ્રકારની ઝંઝટ વિના ટેક્સનાં કામ પણ કરવાં જોઈએ. તેના માટે તમારો બિઝનેસ અને ટેક્સ પણ સમજવાં જરૂરી છે. તમે આ રીતે કોઈ એક્સપર્ટની સલાહ લઈ શકો છો અને તમારો ટેક્સ અને પેસા બચાવી શકો છો.

#2 **અનુભવ હોય તો જ તમે બિઝનેસ શરૂ કરી શકો છો**

હકીકત: રાતોરાત સફળતા મળતી હોતી નથી, પણ આઈડિયા તમારું પ્રારબ્ધ બદલી શકે છે. વિઝન પર સફળ સાહિત્યક મુસ્તાક હોય છે. અનુભવ મદદરૂપ થાય છે પણ તે સફળતામાં પરિણમશે તેની કોઈ ખાતરી હોતી નથી.

સ્ટેપ 4: નાણાંનો હિસાબ રાખવો

આ સ્ટેપમાં ઉદ્યોગસાહસિકએ એ જાણવાની જરૂર છે કે તેણીએ વ્યવસાયમાં કેટલા નાણા ખર્ચ્યા છે, કેટલી આવક રળવામાં આવી છે અને તેની પાસે વેચાણ કરવા માટે કેટલી ચીજો બાકી બચે છે. અહીં ઉદ્યોગસાહસિક તેણીની આવક અને જાવકનો હિસાબ કેવી રીતે રાખવો તે અંગે વિચારણા કરશે, જેથી કરીને તેણી પાસે હંમેશા અપેક્ષિત અને અનપેક્ષિત વ્યાવસાયિક આવશ્યકતા માટે ચૂકવણી કરવાના વધારાના નાણાં ઉપલબ્ધ રહે.

‘આપ જો એક સફળ વ્યવસાયનું નિર્માણ કરવા માંગતા હો તો એ વાતની ખાતરી કરી લો કે, આપની પાસે આ ત્રણ બાબતો હોય - માર્કેટની એક મોટી તક, મોટી સંખ્યામાં લોકો અને આવશ્યકતા કરતા વધુ નાણાં.’

વ્યવસાયની યોજના ઘડી કાઢવી

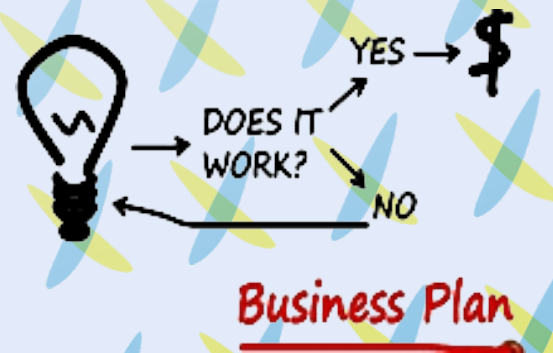
મૂળભૂત આઈડિયા મેળવવા માટે અમને આશા છે કે, આપ અમારી ઇન્ફો સીરીઝનો અભ્યાસ કર્યો હશે 1. પરંતુ જો ન કર્યો હોય તો, તેનો અભ્યાસ કરો.

વ્યવસાયની યોજના એ એક રોડ મેપ છે, જે ઉદ્યોગસાહસિકને દિશાસૂચન કરે છે, જેથી કરીને તે તેના વ્યવસાયના ભાવિની યોજના ઘડી શકે. તો ચાલો વ્યવસાયની યોજનાનું એક ઉદાહરણ જોઈએ:

વ્યવસાયની યોજના	
1 વ્યવસાયી મહિલાનું નામ	લક્ષ્મી દેવી
2 વ્યવસાયનું નામ અને પ્રકાર	લક્ષ્મી દેવી વેજીટેબલ શૉપ
3 સરનામું	ઐનલાપાલી, પાતનાગઢ, બાલાનગિર, ઓડિશા
4 દર મહિનાનું વેચાણનું લક્ષ્યાંક	રૂ. 8,000
5 નિયત ખર્ચ	રૂ. 900
6 ચલ ખર્ચ	રૂ. 4,800
7 મારી લૉન માટે મારે જરૂરી રકમ	રૂ. 15,000
8 દર મહિને હું પરત ચૂકવી શકું તે રકમ	રૂ. 900

વ્યવસાયની યોજનાના ટેમ્પલેટનું એક ઉદાહરણ:

વિગતો	રકમ
વેચાણ (એ)	રૂ. 8,000
ઓછું: અન્ય ખર્ચા: (બી) (નિયત ખર્ચાઓ સિવાયના)	રૂ. 4,800
વેચાણમાંથી અન્ય ખર્ચાઓની બાદબાકી (એ-બી)	રૂ. 3,200
નિયત ખર્ચ (ડી) જેમ કે, ભાડું, વીજળીનું બિલ વગેરે.	રૂ. 900
નફો (એ-બી-ડી)	રૂ. 2,300



એક સફળ ઉદ્યોગસાહસિકના મૂળભૂત સિદ્ધાંતો

એક સફળ ઉદ્યોગસાહસિક કેટલાક એવા ગુણો ધરાવે છે, જે તેણીની સફળતામાં યોગદાન આપે છે. આ પ્રકારના કેટલાક ગુણો આ મુજબ છે:

નેતૃત્વના કૌશલ્યો

વ્યવસાયમાં સફળ થવા માટે નેતૃત્વનું કૌશલ્ય ખૂબ જ મહત્વનું છે. આપ આપના વ્યવસાય કે આવકનું ઉપાર્જન કરવાની પ્રવૃત્તિનું નેતૃત્વ તથા આપ જેની સાથે કામ કરશો તેમને પ્રેરિત કરી શકતા હોવા જોઈએ.

આકરી મહેનત

દરરોજ સાતત્યપૂર્ણ કામ કરો. વ્યવસાયમાં નાણાં રળવાનો મુખ્ય આધાર આપ કેટલી આકરી મહેનત કરો છો તેની પર રહેલો છે. શું આપ દરરોજ આપના વ્યવસાયને ખોલવા માટે હાજર રહો છો? શું લોકોને આપનામાં વિશ્વાસ છે? શું આપ ગુણવત્તાયુક્ત ઉત્પાદનો કે સેવાઓ વેચો છો?

જોખમ લેવાની ઇચ્છાશક્તિ

વ્યવસાયને આગળ વધારવા અથવા તો આવકમાં વધારો કરવા માટે આપે ડરવું જોઈએ નહીં.

સ્પર્ધાની ભાવના

આપની આસપાસના વિસ્તારમાં આપના જેવા જ વ્યવસાયમાં સંકળાયેલા લોકોથી વધુ સારું કામ કરવાની ઇચ્છાશક્તિ વધુને વધુ લોકોને આપની તરફ આકર્ષીને આપના વ્યવસાયને સુધારી શકે છે.

મહત્વાકાંક્ષા

વ્યવસાયમાં સફળ થવા માટે આપની પાસે એક લક્ષ્યાંક હોવો જરૂરી છે અને તેને હાંસલ કરવા માટે જે કંઈપણ શક્ય હોય તે કરો. ઉદાહરણ તરીકે, આપે ઘરે સીવણકામ ચાલુ કર્યું છે, આપ આગામી વર્ષે વધુ એક સિલાઈ મશીન ખરીદવાનું, વધુ એક વ્યક્તિને કામે રાખવાનું લક્ષ્ય નિર્ધારિત કરી શકો છો, જેથી કરીને આપ કપડાં સીવવાના વધુ ઓર્ડરો લઈ શકો અને વધુ કમાણી કરી શકો.

આજે મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકો શા માટે ખૂબ મહત્વના છે?

વધુને વધુ મહિલાઓ ઉદ્યોગસાહસિક સંબંધિત ઇકોસિસ્ટમમાં જોડાવા માટે આગળ આવે તે ખૂબ જ મહત્વનું છે, કારણ કે:

- મહિલાઓ વિશ્વની અડધી વસતી છે.
- મહિલાઓએ એ સાબિત કરી દીધું છે કે, પડકારો અને રૂઢિવાદી માળખાંઓ હોવા છતાં તેઓ દરેક ક્ષેત્રમાં ઝળકી ઉઠે છે.
- પરંપરાગત રીતે મહિલાઓને આર્થિક પ્રવૃત્તિઓના ક્ષેત્રમાંથી બહાર રાખવામાં આવી હતી. પરિણામે તે તેમના કાર્યબળના મોટા હિસ્સાને ઉપયોગમાં લેવાની તકથી દેશને વંચિત કરી દે છે.
- મહિલાઓનો વિકાસ સમાજના સમગ્રતયા વિકાસ તરફ દોરી જાય છે.
- મહિલાઓની આર્થિક સ્થિતિ એ સામાજિક વિકાસના સૌથી મહત્વના સૂચકાંકો પૈકીનો એક છે.
- જ્યારે મહિલા કમાય છે ત્યારે તે પરિવારમાં વધુ આર્થિક સ્થિરતા લાવે છે અને બાળકોનું વધુ સારું ભવિષ્ય સુનિશ્ચિત કરે છે.

કોઈપણ બિઝનેસ શરૂ કરવા માટે મહત્વની જરૂરિયાત પૈકી એક જરૂરિયાત ફંડની છે. આજે આપણે psbloansin59minutes.com થી જાણીતી પોર્ટલ અંગે વાત કરીશું જે (સૂક્ષ્મ, નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગો) MSME બિઝનેસ લોન (ટર્મ લોન કે વર્કિંગ કેપિટલ લોન) માટે સૈદ્ધાંતિક મંજૂરી આપવા માટેનું ઓનલાઈન માર્કેટ પ્લેસ છે. તેમાં 1 લાખ રૂપિયાથી લઈને 5 કરોડ રૂપિયા સુધીની લોનની માત્ર 59 મિનિટમાં મંજૂરી મળી જાય છે. સરકારી અને ખાનગી ક્ષેત્રની બેન્કો તથા નોન-બેન્કિંગ ફાઈનાન્સ કંપનીઓ (NBFC)માંથી આ લોન મળી શકે છે.

લોનની સૈદ્ધાંતિક મંજૂરી મેળવવા માટે અનેક દિવસો લાગી જતા હતા, પરંતુ આ ઓનલાઈન પ્લેટફોર્મને કારણે પાસ્ટો સમય બચી જાય છે અને

માત્ર 59 મિનિટમાં જ આ મંજૂરી મળી જાય છે. આ મંજૂરીનો પત્ર મળે તે પછી લોન લગભગ આઠ દિવસમાં જ મંજૂર થઈ જાય છે કે મળી પણ જાય છે.

આ યુઝર ફ્રેન્ડલી પોર્ટલને કારણે લોન લેનાર કોઈપણ ઉદ્યોગસાહસિક સૈદ્ધાંતિક મંજૂરી માટે બેન્કની બ્રાન્ચ સુધી જવાની જરૂર રહેતી નથી. આ પ્લેટફોર્મ આધુનિક એલ્ગોરિથમનો ઉપયોગ કરે છે અને આવકવેરા રિટર્ન, જીએસટી ડેટા, બેન્ક સ્ટેટમેન્ટ્સ, વગેરે વિવિધ સ્રોત મારફતે ડેટા પોઈન્ટ્સનું વિશ્લેષણ કરે છે.

માત્ર 59 મિનિટમાં બિઝનેસ લોન

એક કરતાં વધુ જીએસટી રજિસ્ટ્રેશન માટે અન્ય જીએસટી એકાઉન્ટની વિગત આપીને ઉપર મુજબના સ્ટેપ અનુસરો.

જીએસટીમાં રજિસ્ટર્ડ ન હોય તેવી વ્યક્તિએ બિઝનેસ અને વેચાણ સંબંધિત વિગતોનું મેન્યુઅલ સેલ્ફ-ડિક્લેરેશન આપવાનું રહે છે.

ITR પેજ:

તાજેતરના ઈન્કમ ટેક્સ રિટર્ન સહિત ત્રણ વર્ષના રિટર્નની વિગત XML ફોર્મેટમાં અપલોડ કરો

બેન્ક સ્ટેટમેન્ટ પેજ:

બેન્ક એકાઉન્ટ નંબર સિલેક્ટ કરો. મહત્તમ 3 બેન્ક એકાઉન્ટ સિલેક્ટ કરી શકાશે.

બેન્કનું નામ સિલેક્ટ કરો અને છેલ્લાં છ મહિનાના બેન્ક સ્ટેટમેન્ટ્સ PDF ફોર્મેટમાં અપલોડ કરો.

બેઝિક/લોન ડિટેઈલ પેજ:

બિઝનેસ કોન્ટેક્ટની વિગતો આપો, ડિરેક્ટરો/ પાર્ટનરોની વિગતો અને અન્ય બેઝિક વિગતો આપો. બ્યૂરોમાંથી મળેલી વર્તમાન કેડિટ ફેસિલિટીની વિગતો કન્ફર્મ કરો.

વર્તમાન ફંડિંગ જરૂરિયાત સંબંધિત વિગતો એન્ટર કરો.

આદર્શ પસંદગી કરો

પ્રપોઝલ સાથે મેચ થાય તેવી ધિરાણદારની તમામ દરખાસ્તો જુઓ પેજ પર લિસ્ટેડ વિવિધ પ્રપોઝલની લોન રકમ, વ્યાજદર, EMI અને પ્રોસેસિંગ ફી જોઈ શકાય છે પસંદ પડે તે બેન્ક કે NBFC અને તેની બ્રાન્ચ સિલેક્ટ કરો

કન્વીનિયન્સ ફી પેમેન્ટ:

કન્વીનિયન્સ ફીની ચૂકવણી કરો.

સૈદ્ધાંતિક મંજૂરી મેળવો:

અભિનંદન! તમને સૈદ્ધાંતિક મંજૂરીનો લેટર મળી ગયો. લેટરની કોપી લોન લેનાર ઉદ્યોગસાહસિકના મેઈલિંગ એડ્રેસ પર અને પસંદ કરેલી નાણાકીય સંસ્થાને મોકલી દેવાશે.

આખા પ્રપોઝલ:

જો કોઈ વ્યક્તિ ઓનલાઈન સૈદ્ધાંતિક મંજૂરી મેળવવા માટે પાત્ર ન હોય તેમ છતાં તે જે-તે બેન્ક, રાજ્ય અને શહેર પ્રોસેસિંગ માટે પ્રપોઝલ મોકલી શકે છે. આમ કરવાથી લોન લેવા માગતી વ્યક્તિ અને તેણે પસંદ કરેલી બેન્ક બ્રાન્ચને ઈ-મેલ મોકલી દેવાશે.

આ એક એવું માર્કેટ-સર્વિસ આપતું ઓટો સ્કેલેબલ પ્લેટફોર્મ છે જે વિવિધ સર્વિસ પ્રોવાઈડર્સને એક જ સ્થાન પર સાથે લાવે છે અને જોડવાનું કામ કરે છે, જ્યાં હજારોની સંખ્યામાં એપ્લિકેશન પ્રોગ્રામ ઈન્ટરફેસ (API) અને હજારો ડેટા પોઈન્ટ્સ છે.

આ પ્લેટફોર્મ ડિજિટલ ડેટા ફૂટપ્રિન્ટને આગળ ધપાવે છે અને આધુનિક ટેકનોલોજીને જોડે છે જે ધિરાણની પ્રક્રિયાને ઓટોમેટ અને ડિજિટાઇઝ કરે છે અને bankers.

psbloansin59minutes.com એક સર્વગ્રાહી અને અનોખું પ્લેટફોર્મ છે, જે બેન્કોના વર્તમાન ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર સાથે સરળતાથી જોડાયેલું છે. આ એકમાત્ર એવું પ્લેટફોર્મ છે, જે બેન્ક ઈન્ટરફેસ સાથેનું છે જે બ્રાન્ચ લેવલનું ઈન્ટિગ્રેશન કરે છે. તે લોન લેનાર વ્યક્તિને પણ ઈજ ઓફ ફાઈનાન્સ ઓફર કરે છે અને બેન્કોને પણ મલ્ટિપલ ટેકનોલોજીનો ઉપયોગ કરીને ઉપયોગી માહિતી પૂરી પાડે છે જેથી તે ઝડપથી તે લોન મંજૂરી માટેની આંતરિક પ્રક્રિયા ઝડપથી પૂરી કરી શકે છે.

લોન મેળવવા માટે જરૂરી નાનકડી-સરળ પ્રક્રિયા નીચે મુજબ છે:

રજિસ્ટ્રેશન:

નામ, ઈ-મેલ આઈડી અને મોબાઈલ નંબરનો ઉપયોગ કરીને

www.psbloansin59minutes.com પર રજિસ્ટ્રેશન કરાવો.

કન્સેન્ટ પેજ:

કન્સેન્ટ પેજ પર જઈને વિવિધ સ્ટેટમેન્ટ્સનું કન્ફર્મેશન ઉપલબ્ધ કરાવો.

GST પેજ:

જીએસટી યુઝરનેમ અને GST આઈડેન્ટીફીકેશન નંબર આપો અને જીએસટીમાં રજિસ્ટર કરાવેલા તમારા મોબાઈલ ફોન નંબર પર આવેલો વન-ટાઈમ પાસવર્ડ(OTP) એન્ટર કરો.

મહિલાઓને ઉદ્યોગસાહસિક બનવા માટે પ્રેરિત કરનારા પરિબળો



મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકતાઓ દ્વારા સામનો કરવામાં આવતાં અવરોધો

મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકો તેમનો પોતાનો વ્યવસાય શરૂ કરવામાં અને તેને આગળ ઉપર ચલાવવામાં ઘણાં પડકારો અને અવરોધોનો સામનો કરે છે. તેમાંના કેટલાક અવરોધો આ મુજબ છે:

ધિરાણ સુધીની પહોંચ

સંપત્તિના અધિકારોથી માંડીને ધિરાણ સુધીની પહોંચ સુધી મહિલાઓ અનેકવિધ પડકારોનો સામનો કરે છે, જે તેમને તેમનો પોતાનો વ્યવસાય શરૂ કરતા અટકાવે છે.

સાંસ્કૃતિક અને સામાજિક ધારાધોરણો

ઘણાં સ્થળોએ પ્રવર્તમાન સામાજિક ધારાધોરણો અને લાંછનોને કારણે મહિલાઓ ગૃહસ્થી સુધી જ મર્યાદિત છે, જેના પરિણામે તેમના માટે ઘરમાંથી બહાર નીકળીને તેમનો પોતાનો ઉદ્યમ શરૂ કરવો ખૂબ જ મુશ્કેલીભર્યું બની જાય છે.

માહિતીનો અભાવ અથવા માહિતી સુધીની મર્યાદિત પહોંચ

વ્યવસાય ધરાવતા પુરુષોની સરખામણીએ વ્યવસાયમાં સંલગ્ન મહિલાઓ વિવિધ પ્રકારની માહિતીનો અભાવ ધરાવે છે. ઉદાહરણ તરીકે, ધિરાણ અને ટેકનોલોજી.

શિક્ષણ

સામાજિક પૂર્વગ્રહોને કારણે ઘણીવાર મહિલાઓ તેમના પુરુષ સમકક્ષોની સરખામણીએ વ્યાવસાયિક શિક્ષણથી વંચિત રહી જાય છે.

“આપની વ્યક્તિગત ક્ષમતાઓ અને વ્યાવસાયિક મોડલની જાણકારી મેળવવા માટે એક માર્ગદર્શકને શોધવા જરૂરી છે.”

મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકોએ શું કરવું અને શું ન કરવું

શું કરવું

માર્કેટ અને સ્પર્ધાનો સરવે/અભ્યાસ
ઉદ્યોગ અને ઉદ્યોગસાહસિક તરીકેની નોંધણી
ઉદ્યોગની વ્યવહાર્યતાનું વિશ્લેષણ
વ્યવસાયની યોજનાનું સૂત્રીકરણ
ઉત્પાદનો અને સેવાઓની પડતર કિંમત અને મૂલ્યનિર્ધારણ કરવું
સૂચિ અને સ્ટોક મેનેજમેન્ટનો મહાવરો
4 પી (પ્રોડક્ટ, પ્રાઇઝ, પ્લેસ અને પ્રમોશન) પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું
ખાતાવહી અને નામું
વ્યાવસાયીકરણ
માલસામાનનું માર્કેટિંગ અને નેટવર્કિંગ
વીમા અને અન્ય નાણાકીય ઉત્પાદનો મારફતે જોખમો ઘટાડવા

શું ન કરવું

આયોજનનો અભાવ
બજારનો કોઈ અભ્યાસ ન કરવો
ખર્ચ અને ફાયદાનું વિશ્લેષણ ન કરવું
મૂડીની ઉપલબ્ધતા અંગે કોઈ અભ્યાસ ન કરવો
અન્ય કોઈના માર્ગનું આંધળું અનુકરણ કરવું
સામાજિક ધારાધોરણોને કારણે વિચારોને પ્રતિબંધિત કરવા
એક સાથે એકથી વધુ સાહસોમાં જંપલાવવું
વીમો નહીં ઉતરાવવો - જોખમને ઘટાડવું નહીં
હિસાબકિતાબનો અભાવ - નફા કે નુકસાન અંગે જાગૃત ન હોવું
આપના કામના માહોલનું યોગ્ય મૂલ્યાંકનનો અભાવ

શું કરવું

- 1) **માર્કેટ અને સ્પર્ધાનો સરવે/અભ્યાસ** - વ્યવસાય માટેના વિચારો અને તકો આપણી આસપાસના માહોલમાંથી જ મળી આવે છે, જેણે મોટું રૂપાંતરણ જોયું છે. પછી તે ખાદ્યચીજો હોઈ શકે, કપડાં, ફેશન, મનોરંજન, સંદેશાવ્યવહાર હોઈ શકે કે પછી જીવનશૈલી પોતે પણ હોઈ શકે, આ સઘળી ચીજો ખૂબ જ ઝડપથી બદલાઈ રહી છે. નવા અને ઉભરી રહેલા સામાજિક-સાંસ્કૃતિક પરિવર્તનો સાથે સમાયોજન સાધવા માટે લોકોને સતત નવા માલસામાનો અને સેવાઓની જરૂર પડે છે. આ પ્રકારની જરૂરિયાતો એક ઉદ્યોગસાહસિક માટે વ્યવસાયની તકોનું સર્જન કરે છે. લોકોની જરૂરિયાતોને સમજવા માટેની સંવેદનશીલતા અને તેને વ્યવસાયની તકમાં રૂપાંતરિત કરવી એ એક નિર્ણાયક લાક્ષણિકતા છે, જેને એક ઉદ્યોગસાહસિક દ્વારા વિકસાવવી જરૂરી છે.
- 2) **ઉદ્યોગ અને ઉદ્યોગસાહસિક તરીકેની નોંધણી** - મોટાભાગના સૂક્ષ્મ ઉદ્યોગો, ખાસ કરીને મહિલાઓની માલિકીના અને તેમના દ્વારા સંચાલિત થતાં ઉદ્યોગો અનૌપચારિક ક્ષેત્રમાં રહેલા છે અને આથી જ, તેમના વ્યવસાયો અસુરક્ષિત અને અસલામત છે. કષ્ટદાયક કાગજી કાર્યવાહી મોટાભાગના ઉદ્યોગસાહસિકોને તેમના ઉદ્યોગની નોંધણી કરાવવાથી અને તેને અનૌપચારિક સ્વરૂપ આપવાથી તથા સરકારી યોજનાઓના લાભથી દૂર રાખે છે. આ સમસ્યાને ઉદ્યોગ

આધાર પોર્ટલ એન્ડ સર્વિસિઝને લોન્ચ કરીને ઉકેલવામાં આવી છે. પોતાના વ્યવસાયને ઔપચારિક સ્વરૂપ આપવાના પ્રથમ સ્ટેપ તરીકે ઉદ્યોગ આધાર હેઠળ ઉદ્યોગની નોંધણી કરાવવાની પ્રક્રિયાને ખૂબ જ અનુકૂળ અને સરળ બનાવવામાં આવી છે. આ નોંધણી ઓનલાઇન થઈ શકે છે અને તે તદ્દન નિઃશૂલ્ક છે; તેમાં કોઈ દસ્તાવેજીકરણની જરૂર નથી અને તેને ખૂબ જ સરળતાથી મોબાઇલ ફોન પ્લેટફોર્મ મારફતે પણ ઉપયોગમાં લઈ શકાય છે. આ પ્રકારના લાભમાં સરકારી યોજનાઓના લાભ મેળવવાનો સમાવેશ થાય છે, જેમાં જામીનગીરી વગરની લોન, સરળ અને ઓછા દરનું ધિરાણ, બિઝનેસ એક્સ્પોમાં ભાગ લેવા બદલ સરકાર તરફથી પ્રાપ્ત થતી આર્થિક સહાય, સબસિડીઓ કે જે માર્જિનને પ્રોત્સાહન આપે છે, વીજળીના બિલમાં રાહત વગેરેનો પણ સમાવેશ થશે. ઉદ્યોગ આધારમાં નોંધણી એકમો/ઉદ્યોગોને તમામ મંત્રાલયો અને વિભાગો દ્વારા પૂરી પાડવામાં આવતી વિવિધ સેવાઓ અંગે માહિતી મેળવવા અને ઓનલાઇન અરજી કરવા માટે સક્ષમ બનાવશે.

- 3) **ઉદ્યોગની વ્યવહાર્યતાનું વિશ્લેષણ** - કોઈપણ ઉદ્યોગની શરૂઆત કરતા પહેલા આ ચોક્કસ ઉદ્યોગની વ્યવહાર્યતાને સમજવી અને તેનું પરીક્ષણ કરવું સર્વોચ્ચ મહત્વ ધરાવે છે. માંગ અને પુરવઠો, ચોક્કસ ઉદ્યોગ સાથે સંકળાયેલા સંસાધનોની ઉપલબ્ધતા (માનવશ્રમ, ફંડ

વગેરે) જેવા પરિબળોને વ્યવહાર્યતાનું આકલન કરવા માટે ધ્યાન પર લેવા જોઈએ.

4) **વ્યવસાયની યોજનાનું સૂત્રીકરણ** - વ્યવસાયની યોજના એ એક વ્યવસાયની રૂપરેખા છે. ઉદ્યમને વાસ્તવમાં લાંચ્ય કરતાં પહેલાં ઉદ્યોગસાહસિકે જેનું ઉત્પાદન કરવાનું છે તે ઉત્પાદન/સેવાઓના જથ્થા અને પ્રકાર, આવશ્યક સંસાધનોના પ્રકારો, જરૂરી રોકાણ, તેની સાથે સંકળાયેલા જોખમો, અનુસરવાની માર્કેટિંગની વ્યૂહરચનાઓ, વ્યવસાયમાં સ્પર્ધા અને અપેક્ષિત નફા વગેરેનું સ્પષ્ટ ચિત્ર પ્રાપ્ત કરવા માટે આ પ્રકારની રૂપરેખા તૈયાર કરવી જરૂરી છે. એક સુઆયોજિત વ્યવસાય ઉદ્યોગસાહસિકમાં આત્મવિશ્વાસ પેદા કરે છે ત્યારે ધિરાણ અને ઉદ્યમ માટેના અન્ય સંસાધનોને સલામત બનાવવું પણ એટલું જ જરૂરી છે.

5) **ઉત્પાદનો અને સેવાઓની પડતર કિંમત અને મૂલ્યનિર્ધારણ કરવું** - પડતર કિંમત નક્કી કરવી એ ઉત્પાદન કરવા અને ઉત્પાદન કે સેવાને વેચવા માટે આવશ્યક કુલ ખર્ચનું નિર્ધારણ કરે છે જ્યારે મૂલ્યનિર્ધારણ એ ઉત્પાદન સેવા માટે ગ્રાહક પાસેથી કેટલા નાણાં વસૂલવા તે રકમ નિર્ધારિત કરવાની પ્રક્રિયા છે. મૂલ્યનિર્ધારણ એ માર્કેટિંગનું મહત્વનું તત્વ છે. તેનો આધાર મોટાભાગે ઉત્પાદન પાછળ થયેલા ખર્ચ, સ્પર્ધકો કેટલી કિંમતે તેનું વેચાણ કરે છે અને ઉત્પાદક કેટલો નફો તેમાંથી રળવા માંગે છે તેની પર રહેલો છે. પડતર કિંમત અને મૂલ્યનિર્ધારણ બંને બાબતો ગ્રાહકોને ખેંચી લાવવા તથા તેની સાથે-સાથે ગ્રાહકોને સ્પર્ધકો પાસે જતાં અટકાવી નફાની સાથે વ્યવસાયમાં સંકળાયેલ તમામ ખર્ચાઓને આવરી લેવા માટે ગ્રાહકો પાસેથી લઘુત્તમ કેટલી કિંમત વસૂલી શકાય છે તે નક્કી કરવામાં ઉપયોગમાં લેવાય છે.

6) **સૂચિ અને સ્ટોક મેનેજમેન્ટનો મહાવરો** - એક ઉદ્યમનું વ્યવસ્થાપન કરવા માટે સામગ્રીનો પુરવઠો યોગ્ય માત્રામાં, યોગ્ય ગુણવત્તાનો અને યોગ્ય કિંમતે સમયસર ઉપલબ્ધ થાય તેની ખાતરી કરવી જરૂરી છે. આ સામગ્રી ઉત્પાદન, પેકેજિંગ અને મેઈન્ટેનેન્સ માટે જરૂરી મૂળભૂત કાર્યો સામગ્રી, સૂપર પાર્ટ્સ કે ટૂલ્સ, પ્રગતિ હેઠળનો માલસામાન (સેમી-ફર્નિશડ ગુડ્સ) અને તૈયાર થયેલો માલસામાન (સ્ટોકમાં રહેલ અને પરિવહનમાં રહેલ બંને પ્રકારના) હોઈ શકે છે. આથી તમામ ઉદ્યમોએ 'સામગ્રીની સૂચિ' જાળવવી જોઈએ. સૂક્ષ્મ ઉદ્યમોની સૂચિ સરળ હોવા છતાં ઘણી મહત્વની છે. તે ઉત્પાદન/ઉપયોગ માટે જરૂર પડવા પર સરળતાથી ઉપલબ્ધ થતી સામગ્રી, મોટો ઓર્ડર અપાવી શકે તથા ઉદ્યોગસાહસિકને ગ્રાહકની જરૂરિયાતો પૂર્ણ કરવાનું શક્ય બનાવી શકે તેવા માત્રાત્મક ડિસ્કાઉન્ટ સહિતના ઘણા ફાયદા ધરાવે છે. જોકે, 'સૂચિ ધરાવવા'ના 'વહનખર્ચ' (માલસંગ્રહનો ખર્ચ) તરીકે ઓળખાતા કેટલાક ખર્ચો પણ થાય છે તેમજ

તેનું મૂલ્યાંકન વ્યવસાયના વ્યાપ અને બજેટની ઉપલબ્ધતા મુજબ થવું જોઈએ.

7) **ખાતાવહી અને નામું** - ઉદ્યમના તમામ માલિકો માટે પોતાનો વ્યવસાય નફો રળી રહ્યો છે કે ખોટમાં ચાલી રહ્યો છે તેનું પગરું રાખવું ખૂબ મહત્વનું છે. આ ઉપરાંત, એક ઉદ્યોગસાહસિકે તેણીના એકમને ચાલુ રાખવા માટે રોકડના પ્રવાહનું સંતુલન જાળવવું પણ જરૂરી છે. સૂક્ષ્મ ઉદ્યોગોએ સરળ પ્રકારના નામાની જરૂર હોય છે પરંતુ તમામ કદના ઉદ્યમોની સફળતા પર નજર રાખવા માટે યોગ્ય વ્યાવસાયિક ખાતું જાળવવું ખૂબ જ જરૂરી છે. દિનપ્રતિદિનની કામગીરી માટે વ્યવસાયને કાર્યકારી મૂડીની જરૂર પડે છે અને આધુનિકીકરણ, વૃદ્ધિ અને વિસ્તરણ માટે લાંબાગાળાના ધિરાણની જરૂર પડે છે. આથી, તેની આવશ્યકતાઓની અટકળ બાંધવાની, સંસાધનોનો પત્તો મેળવવાની અને સુચારુ પ્રવાહ સુનિશ્ચિત કરવાની જરૂર છે. જોકે, આમ ત્યારે જ શક્ય બને છે જ્યારે નામાઓને યોગ્ય રીતે લખવામાં આવેલા હોય.

8) **માલસામાનનું માર્કેટિંગ અને નેટવર્કિંગ** - માર્કેટિંગ એ ગ્રાહકોની વફાદારી જીતવાની, ગ્રાહકોની જરૂરિયાતોને ઓળખી કાઢવાની અને સ્પર્ધકો કરતા વધુ સારી સેવા પૂરી પાડવાની પ્રક્રિયા છે, જેથી કરીને ગ્રાહકવર્ગને વિકસાવી અને વિસ્તારી શકાય. એક ઉદ્યમની સફળતા માટે માર્કેટિંગ એ ખૂબ જ મહત્વનું પરિબળ છે. ઘણીવાર માલસામાન/સેવાઓને માર્કેટનો અભ્યાસ કર્યા વગર જ ઉત્પાદિત કરવામાં આવે છે. પ્રવર્તમાન સામાજિક ધારાધોરણો મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકોને બજારના સ્થળ અને માર્કેટિંગની કામગીરીના યોગ્ય સંસર્ગમાં આવવા દેતા નથી. તે તેમના ભાવતાલ કરવાના કૌશલ્ય પર નકારાત્મક પ્રભાવ પાડે છે અને તેમની ભાવતાલ કરવાની ક્ષમતાને મર્યાદિત બનાવી દે છે. વ્યવસાયનો વિકાસ સાધવા માટે કોને શું વેચવું, કેવી રીતે વેચવું, ક્યારે વેચવું અને કેટલી કિંમતે વેચવું તે નિર્ધારિત કરવા માટે મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકોએ માર્કેટિંગ મેનેજમેન્ટની ક્ષમતા અને ભાવતાલ કરવાનું કૌશલ્ય વિસાવવાની જરૂર છે. ઉત્પાદન, કિંમત, સ્થળ અને ઉત્પાદનનો પ્રચારપ્રસાર કરવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવાથી તે કોઈપણ ઉદ્યોગસાહસની સફળતા નિર્ધારિત કરશે.

9) **વીમા અને અન્ય નાણાકીય ઉત્પાદનો મારફતે જોખમો ઘટાડવા** - મોટાભાગના સૂક્ષ્મ ઉદ્યમો જગ્યાનો અભાવ અને કામ કરવાની અસલામત પરિસ્થિતિઓ ધરાવે છે. તેનાથી સુસ્થાપિત અને સલામત સમકક્ષોની સરખામણીએ તેમનું જોખમોના સંસર્ગમાં આવવાનું જોખમ વધી જાય છે. અહીં ઉદ્યોગસાહસિકો માટે સંપત્તિ/વ્યાવસાયિક એકમોનો વીમો ઉતરાવવો મહત્વનું બની જાય છે, જેથી કરીને તેઓ તેમના વ્યવસાયનું જોખમ સામે રક્ષણ કરી શકે.

શું ન કરવું

- 1) **આયોજનનો અભાવ** - કોઇપણ નવા ઉદ્યોગસાહસે તેની સફળતાની સંભવિતતા વધારવા માટે આયોજનના વિવિધ તબક્કાઓને અનુસરવાની જરૂર પડે છે. કોઇપણ આયોજન વગર વ્યવસાયમાં જંપલાવી દેવાથી તે ઉદ્યોગસાહસિકને મધદરિયે ફસાઈ જવા જેવી સ્થિતિ તરફ દોરી જઈ શકે છે.
 - 2) **બજારનો કોઈ અભ્યાસ ન કરવો** - લક્ષિત વ્યવસાયના બજારનો અભ્યાસ કરવો એ ખૂબ જ મહત્વનું છે. ગ્રાહકની જરૂરિયાતો, બજારના બદલાતા વલણોનો અભ્યાસ કર્યા વગર ઉદ્યોગસાહસિકના સ્ટોકનો ભરાવો થઈ શકે છે અને તેની કોઈ માંગ રહેતી નથી.
 - 3) **ખર્ચ અને ફાયદાનું વિશ્લેષણ ન કરવું** - વ્યવસાયનું મૂળભૂત સ્વરૂપ નફો રળવાનું છે. આથી જ, વ્યવસાયમાંથી નફો રળવાની ધારણાની સાથે-સાથે તેની સાથે સંકળાયેલા ખર્ચાઓનું મૂલ્યાંકન કરવું પણ એટલું જ જરૂરી છે. આ પ્રકારનો અભ્યાસ કર્યા વગર એમ બને કે વ્યવસાયમાં વેચાણ તો થાય પરંતુ વ્યવસાયમાં થતાં મોટા ખર્ચા એકંદર ખોટ તરફ દોરી જાય, જે આખરે આપના ઉદ્યમને ચલાવવાના મૂળ હેતુને જ નિષ્ફળ બનાવી દે છે.
 - 4) **મૂડીની ઉપલબ્ધતા અંગે કોઈ અભ્યાસ ન કરવો** - જો કોઈ મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકે તેની પાસે વ્યવસાયમાં રોકાણ કરવા માટે ક્યા સંસાધનો ઉપલબ્ધ છે અને ક્યા સંસાધનોને લાવવાની જરૂર છે તેનું મૂલ્યાંકન જ ન કર્યું હોય, તો વ્યવસાયે અયોગ્ય રોકાણની સમસ્યાનું ભોગ બનવું પડી શકે છે, જે તેના વિકાસ માટે હાનિકારક સાબિત થઈ શકે છે.
 - 5) **અન્ય કોઈના માર્ગનું આંધળું અનુકરણ કરવું** - અન્ય કોઈ વ્યક્તિનો આઈડિયા સફળ રહ્યો હતો ફક્ત એટલા જ કારણોસર આપણે વ્યવસાય કરી રહ્યાં હોઈએ અને જો જે-તે વ્યવસાયના જમા-ઉધાર પાસા અંગેનો કોઈ અભ્યાસ ન કરી રહ્યાં હોઈએ તો, આ બાબત વ્યવસાયને નિષ્ફળતા તરફ દોરી જઈ શકે છે. તે એક સારા વિચારથી પ્રેરિત હોવાની સાથે-સાથે આ ચોક્કસ વ્યવસાય ચલાવવા માટે આપની પાસે ઉપલબ્ધ સંસાધનો અંગે જાગૃત હોવું પણ એટલી જ મહત્વની બાબત છે.
 - 6) **સામાજિક ધારાધોરણોને કારણે વિચારોને પ્રતિબંધિત કરવા** - જ્યાં સુધી મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકની વાત છે ત્યાં સુધી, એમ જોવામાં આવ્યું છે કે, કેટલાક સામાજિક ધારાધોરણો તેમની પર લાદવામાં આવે છે, જે તેમને તેમના અંતર્જાનને અનુસરતા અટકાવે છે અને તેઓ અન્યોને આશ્રિત બનીને રહી જાય છે. પોતાની પ્રતીતિ અને ક્ષમતાઓમાં દ્રઢ વિશ્વાસ હોવો તથા આપના પોતાના સપના અને વિચારોનું અનુસરણ કરવું ખૂબ જ મહત્વની બાબતો છે.
- “જૂનુન,
સર્જનાત્મકતા અને
સ્થિતિસ્થાપકતા એ વ્યવસાયમાં
સૌથી મહત્વના કૌશલ્યો છે.
આપની પાસે જો તે હોય તો આપ
આપના વ્યવસાયની વિકાસયાત્રા
પર ચાલી નીકળવા માટે
સજ્જ છો.”
- 7) **એક સાથે એકથી વધુ સાહસોમાં જંપલાવવું** - કોઇપણ વ્યવસાય સમય અને ધ્યાન માંગી લે છે. જો કોઈ મહિલા ઉદ્યોગસાહસિક એકસાથે એકથી વધુ ઉદ્યમોમાં પોતાને સાંકળી લે, તો તેના માટે પ્રત્યેક વ્યવસાય માટે જરૂરી સમય ફાળવવો મુશ્કેલીભર્યું બની જશે, જેના કારણે આખરે કોઇપણ વ્યવસાયમાં ભલીવાર આવશે નહીં.
 - 8) **વીમો નહીં ઉતરાવવો** - જોખમને ઘટાડવું નહીં - ફક્ત વર્તમાન ખર્ચને બચાવવા માટે ઘણા ઉદ્યોગસાહસિકો તેમના વ્યવસાયનો વીમો ઉતરાવતા નથી. આ બાબત લાંબાગાળે તેમના વ્યવસાય માટે ખૂબ જ જોખમી સાબિત થઈ શકે છે. આકસ્મિક ખર્ચાઓ માટે આયોજન કરવું અને કોઇપણ સંભવિત જોખમ માટે વ્યવસાયનો વીમો ઉતારવો એ ખૂબ જ મહત્વનું છે. જો આમ ન કરવામાં આવે તો, તે કોઇપણ સંકટના સમયમાં પડી ભાંગી શકે છે.
 - 9) **હિસાબકિતાબનો અભાવ** - પોતાના વ્યવસાયના નફા કે નુકસાન અથવા તો રોકડના વર્તમાન પ્રવાહ અંગે જાગૃત ન રહેવાથી તે એક ઉદ્યોગસાહસિક માટે ખૂબ જ હાનિકારક સાબિત થઈ શકે છે. યોગ્ય હિસાબકિતાબ અને રેકોર્ડ ન જાળવવાથી સંભવિત માંગ અને માર્કેટ ધરાવતો એક સફળ વ્યવસાયનો વિચાર પણ નિષ્ફળ જઈ શકે છે.
 - 10) **આપના કામના માહોલના યોગ્ય મૂલ્યાંકનનો અભાવ** - મોટાભાગના સૂક્ષ્મ ઉદ્યમો અત્યંત ઓછી જગ્યામાં સંચાલિત થતાં હોય છે, જેમાં ક્યારેક તો પૂરતા હવાઉજાસ, બેઠક અને શૌચાલયની જગ્યા પણ હોતી નથી. તેનાથી ઉદ્યોગસાહસિકોને લાંબાગાળે શ્વાસોચ્છવાસ, દ્રષ્ટિ અને કરોડરજ્જુની સમસ્યાઓ સર્જાઈ શકે છે. આથી જ આવા ઉદ્યમોમાં રોકાણ કરવાનું ટાળવું જોઈએ. એક વ્યવસાય ત્યારે જ સફળ થઈ શકે છે જ્યારે તેને કુદરતી વાતાવરણ સાથે સામંજસ્ય સાધીને ચલાવવામાં આવે. એક ઉદ્યોગસાહસિકે એ બાબતનું મૂલ્યાંકન કરવું જોઈએ કે, તેણીનો વ્યવસાય કુદરતી વાતાવરણનું જતન કરશે કે પછી તેનો કુદરતી વાતાવરણ પર હાનિકારક પ્રભાવ પડશે. આ ઉપરાંત તેણીએ તેના વ્યવસાય દ્વારા સંભવિતપણે પેદા થઈ શકનારા કોઇપણ પ્રકારના નકારાત્મક પ્રભાવને ઘટાડવાના અથવા તેને પલટાવવાના માર્ગો અંગે પણ વિચારવું જોઈએ.

ઉપરોક્ત તમામ પ્રકારના ઉદ્યોગ સાહસીકો પર સમાનરૂપે લાગુ પડશે.

એક વ્યવસાયને શરૂ કરવાના અને તેને ચલાવવામાં રહેલા પડકારો

નવો વ્યવસાય શરૂ કરવો એ સીધું ચઢાણ ચઢવા જેવી બાબત છે. વ્યવસાય શરૂ કરવાની અને તેને ચલાવવાની યાત્રામાં અનેકવિધ પડકારો ઉદભવી શકે છે. આવા પડકારોમાંથી કેટલાક આ મુજબ છે:

- **વ્યવસાય શરૂ કરવા માટે ભંડોળની વ્યવસ્થા કરવી:** દરેક વ્યવસાયને શરૂ કરવા માટે મૂડીની જરૂર પડે છે. આપનો વિચાર ઘણો સારો અને વ્યવસાય કરવાની ક્ષમતા પણ ધરાવતો હોઈ શકે છે પરંતુ તેને શરૂ કરવા માટેની યોગ્ય મૂડીના અભાવમાં તે શરૂ થઈ શકશે નહીં અને તે ટકી શકશે નહીં.
- **સામાજિક અવરોધોને પાર પાડવા અને પરિવારના સભ્યોનો પૂરેપૂરો ટેકો પ્રાપ્ત થવો:** આજના સમય અને યુગમાં પણ દેશના કેટલાક હિસ્સામાં મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકો માટે બહાર નીકળવું, ભાવતાલ કરવા, ચીજવસ્તુઓ ખરીદવી અને તેને અન્યોને વેચવી એ ખૂબ જ પડકારભરી બાબતો છે. આમ કથિત સામાજિક ધારાધોરણોને કારણે છે, જે સમાજમાં પુરુષો અને મહિલાઓની ભૂમિકા નક્કી કરે છે. ગ્રામ્ય વિસ્તારમાં વસતી મહિલા માટે તો વ્યવસાય શરૂ કરવો એ ખૂબ જ મુશ્કેલીભર્યું છે. જ્યાં સુધી તેના પરિવારજનો તેને પૂરેપૂરો ટેકો પૂરો ન પાડે ત્યાં સુધી તેના માટે આમ કરવું શક્ય નથી.
- **સારું બજાર શોધવું:** એક સારું બજાર કે જ્યાં આપ આપના ઉત્પાદનોને વેચી શકો તે આપના વ્યવસાયનો મહત્વનો હિસ્સો છે. સારા ગ્રાહકો વગર એક વ્યવસાય તેનું અસ્તિત્વ ટકાવી શકે નહીં અને તે વિકસી શકે નહીં.
- **દુકાનમાં વેચવા માટે સારી ગુણવત્તાની ચીજો ખરીદવી:** એક નવો ઉદ્યોગસાહસિક ઓછા અનુભવને કારણે ચીજોની યોગ્ય ગુણવત્તા અને કિંમતોનું યોગ્ય મૂલ્યાંકન કરવા માટે સક્ષમ હોતી નથી. ક્યારેક તે ખોટ તરફ પણ દોરી જઈ શકે છે, કારણ કે, આપ યોગ્ય કિંમતે યોગ્ય ગુણવત્તાના ઉત્પાદનો શોધી શકતા નથી. આપ આપનો વફાદાર ગ્રાહકવર્ગ ઊભો કરી શકો અને બજારમાં આપનું સ્થાન સ્થાપિત કરી શકો તે માટે ગુણવત્તા અને કિંમતની વચ્ચે યોગ્ય સંતુલન જાળવવું ખૂબ જ મહત્વપૂર્ણ છે.
- **રોકડના પ્રવાહનું વ્યવસ્થાપન:** અણધારી પરિસ્થિતિઓ, માર્કેટમાં આવતા પરિવર્તન અથવા કિંમતમાં થતાં ફેરફારને કારણે આપના વ્યવસાયમાં ક્યારેક વધારાનું રોકાણ કરવાની જરૂર પડી શકે છે. જો રોકડના પ્રવાહનું યોગ્ય રીતે આયોજન કરવામાં આવ્યું ન હોય તો, મહિલા ઉદ્યોગસાહસિક નાણાંભીડમાં મૂકાઈ જઈ શકે છે, જે બાબત પણ તેણીના વ્યવસાયને અકાળે નિષ્ફળ થવા તરફ દોરી જઈ શકે છે.

એક વ્યવસાયનું સંચાલન કરવા માટે જરૂરી કાયદાકીય પાલનો

એક વ્યવસાય શરૂ કરવા માટે કેટલાક નિયમો અને કાયદાઓનું પાલન કરવું જરૂરી છે. એક ઉદ્યોગસાહસિકે તેના ઉત્પાદનોનું વેચાણ કરવા માટે નોંધણી કરાવવી અને પરવાનાઓ મેળવવા જરૂરી છે. તો ચાલો, આવી કેટલીક આવશ્યકતાઓ અંગે જોઈએ.

- **વ્યાપાર કરવાનો પરવાનો:** એક વ્યાપારીએ વ્યાપાર કરવાનો પરવાનો મેળવવો પડે છે. જેના માટે પરવાનો મેળવવો જરૂરી છે, તેવા વ્યવસાય અને વ્યાપાર 3 પ્રકારના હોય છે.
 - ❖ **ઔદ્યોગિક પરવાનો:** નાના, મધ્યમ અને મોટા પાયે ઉત્પાદન કરનારી ફેક્ટરીઓ.
 - ❖ **દુકાનનો પરવાનો:** બજારના લાકડાંનું વેચાણ, ફટાકડાના ઉત્પાદનકર્તા, મીણબત્તીના ઉત્પાદનકર્તા, વાળંદની દુકાન, ધોબીની દુકાન વગેરે જેવા જોખમી અને આક્રમક વેપારો.
 - ❖ **ખાદ્ય ચીજોનો વ્યવસાય સ્થાપવા માટેનો પરવાનો:** રેસ્ટોરેન્ટ્સ, હોટલો, ફૂડ સ્ટોલ, કેન્ટીન, માંસ અને શાકભાજીનું વેચાણ, બેકરી વગેરે.
- **એફએસએસએઆઈનો પરવાનો:** ભારતમાં ખાદ્યચીજો સાથે કામ પાર પાડનારો વ્યવસાય ફૂડ બિઝનેસ તરીકે ઓળખાય છે અને તે 'ફૂડ સેફ્ટી એન્ડ સ્ટાન્ડર્ડ ઓથોરિટી ઓફ ઇન્ડિયા' (એફએસએસએઆઈ) હેઠળ આવે છે. ખાદ્યચીજોનું વેચાણ કરનાર ઉદ્યોગસાહસિક ફૂડ બિઝનેસ ઓપરેટર (એફબીઓ) તરીકે ઓળખાય છે. તમામ એફબીઓએ તેમની નોંધણી કરાવવી જરૂરી છે. એફબીઓના વ્યવસાયનું વાર્ષિક ટર્નઓવર રૂ.12 લાખથી વધી જાય ત્યારે તેમણે એફએસએસએઆઈનું લાઇસેન્સ લેવું જરૂરી બની જાય છે.
- **કરવેરા સંબંધિત નિયમો:** ભારતમાં સંચાલન કરનારા વ્યવસાયોએ સરકારને કર ચૂકવવો જરૂરી છે. રૂ.20 લાખથી વધુનું વાર્ષિક ટર્નઓવર ધરાવતા વ્યવસાયો ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસિઝ ટેક્સ (જીએસટી) હેઠળ નોંધણી કરાવવી ફરજિયાત છે. આ મુજબની નોંધણી કરાવવા પર જે-તે વ્યવસાયને જીએસટીઆઇએન નંબર પ્રાપ્ત થશે, જે એક 15-આંકડાંનો કોડ હોય છે, જે એક વિશિષ્ટ જીએસટી ઓળખ નંબર છે. વાર્ષિક રૂ.20 લાખ (ઉત્તર-પૂર્વના અને પહાડી રાજ્ય માટે રૂ.10 લાખ)થી ઓછું ટર્નઓવર ધરાવતા વ્યવસાયો જીએસટી હેઠળ પોતાની નોંધણી કરાવી પણ શકે અને ન પણ કરાવી શકે.

ઉદ્યોગસાહસિકો માટે કૌશલ્ય તાલીમની વિવિધ યોજનાઓ

એક ઉદ્યોગસાહસિક માટે કોઈ ચોક્કસ કૌશલ્યને શીખવું ખૂબ જ જરૂરી છે, જે તેના ઉદ્યોગસાહસને આગળ લઈ જાય. આ પ્રકારના કેટલાક કૌશલ્યોમાં તજજ્ઞતા હાંસલ કરવાથી તે મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકને એક સફળ ઉદ્યમને શરૂ કરવામાં અને તેનું સંચાલન કરવામાં મદદરૂપ થાય છે. મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકો તેમના ઉદ્યોગસાહસિક કૌશલ્યો વિકસાવી શકે તે માટે સરકારે તેમના માટે શરૂ કરેલી કેટલીક કૌશલ્ય વિકાસ યોજનાઓ/સંસ્થાઓની યાદી અહીં આપવામાં આવી છે:

- **દીનદયાળ ઉપાધ્યાય ગ્રામીણ કૌશલ્ય યોજના:** 15થી 35 વર્ષના ગ્રામ્ય યુવાનો (એસસી/એસટી/મહિલા/પીવીટીજી/પીડબ્લ્યુડીના કિસ્સામાં 45 વર્ષ સુધી) રીટેઇલ, અતિથિસત્કાર, સ્વાસ્થ્ય, બાંધકામ, ઓટોમોટિવ, ચામડા, ઇલેક્ટ્રિકલ, પ્લમ્બિંગ, રત્નો અને ઘરેણાં વગેરે જેવા ક્ષેત્રોની શ્રેણીમાં 250થી વધુ વ્યાપારને આવરી લેનાર વિવિધ પ્રકારનું કૌશલ્યપ્રશિક્ષણ પ્રાપ્ત કરે છે. તેમાં ફંક્શનલ ઇંગ્લિશ અને ફંક્શનલ ઇન્ફોર્મેશનલ ટેકનોલોજી સંબંધિત સાક્ષરતા વગેરે જેવી સોફ્ટ સ્કીલ્સ (વ્યવહાર કુશળતા)નો પણ સમાવેશ થાય છે.
- **પ્રધાનમંત્રી કૌશલ્ય વિકાસ યોજના:** તે નેશનલ સ્કીલ ડેવલપમેન્ટ કોર્પોરેશન (એનએસડીસી) મારફતે મિનિસ્ટ્રી ઓફ સ્કીલ ડેવલપમેન્ટ એન્ડ આંતરપ્રેન્યોરશિપ દ્વારા યુવાનો માટે લાગુ કરવામાં આવતી કૌશલ્ય તાલીમ છે. આ યોજના હેઠળ તાલીમ અને મૂલ્યાંકનની ફી સંપૂર્ણપણે સરકાર દ્વારા ચૂકવવામાં આવે છે. આધાર/મતદાર ઓળખકાર્ડ જેવો ચકાસી શકાય તેવો ઓળખનો પુરાવો તથા બેંકખાતું ધરાવતા કોઈપણ બેરોજગાર યુવાન, કૉલેજ/સ્કુલ ડ્રોપઆઉટ આ યોજનામાં નોંધણી કરાવી શકે છે. આ યોજના સોફ્ટ સ્કીલ્સ (વ્યવહાર કુશળતા), ઉદ્યોગસાહસિકતા, આર્થિક અને ડિજિટલ સાક્ષરતામાં પણ તાલીમ પૂરી પાડે છે. વધુ માહિતી માટે પીએમકેવીવાયની સત્તાવાર વેબસાઇટ <https://pmkvyofficial.org/>ની મુલાકાત લઈ શકાય.
- **લઘુમતીઓનું કૌશલ્યવર્ધન:** સીપો ઓફ કમાઓ (લર્ન એન્ડ અર્ન) યોજના હેઠળ લઘુમતી સમુદાયના યુવાનો તેમની પાત્રતા, વર્તમાન આર્થિક વલણ અને બજારની સંભાવના પર આધાર રાખી વિવિધ આધુનિક/પરંપરાગત કૌશલ્યોમાં પોતાના કૌશલ્યોને અદ્યતન બનાવી શકે છે, જે તેમને અનુકૂળ રોજગારી અપાવી શકે છે અથવા તો, તેમને સ્વ-રોજગારી મેળવવા માટે કૌશલ્યવાન બનાવી શકે છે.
- **રુરલ સેલ્ફ એમ્પ્લોઇમેન્ટ ટ્રેનિંગ ઇન્સ્ટિટ્યૂટ (આરએસઈટીઆઈ):** આરએસઈટીઆઈનું સંચાલન ભારત સરકાર અને રાજ્ય સરકારો સાથેના સક્રિય સહકારની સાથે બેંકો દ્વારા કરવામાં આવે છે. દેશના દરેક જિલ્લામાં તેની સ્થાપના કરવામાં આવી છે. આ સંસ્થાઓ બેરોજગારીની સમસ્યાને ઘટાડવા માટે ગામડાંઓમાં વસતા બીપીએલ યુવાનોને આવશ્યક કૌશલ્યપ્રશિક્ષણ પૂરું પાડવાનું અને તેમના કૌશલ્યને અદ્યતન બનાવવાનું સુનિશ્ચિત કરે છે. જે-તે જિલ્લામાં સંબંધિત અગ્રણી બેંક તેનું સર્જન કરવાની અને સંચાલન કરવાની જવાબદારી સ્વીકારે છે. તાલીમને સફળતાપૂર્વક પૂર્ણ કર્યા બાદ બેંકો તાલીમાર્થીઓને તેમનું પોતાનું ઉદ્યોગસાહસ શરૂ કરવા માટે કેડિટ લિંકેજ સહાય પૂરી પાડે છે. આ કાર્યક્રમો 1થી 6 અઠવાડિયા સુધીના ટૂંકા સમયગાળાના હોય છે અને તે અહીં નીચે સૂચિબદ્ધ કરેલી કેટેગરીઓમાં આવી શકે છે:
 - ❖ કૃષિ સંબંધિત કાર્યક્રમો - કૃષિ અને તેને સંલગ્ન પ્રવૃત્તિઓ, જેમ કે, પશુપાલન, મરઘાઉછેર, મધમાખીઉછેર, બાગાયતી કામ, રેશનઉત્પાદન, મશરૂમની ખેતી, ફૂલોની ખેતી, મત્સ્યપાલન વગેરે.
 - ❖ ઉત્પાદન સંબંધિત કાર્યક્રમો - પુરુષો અને મહિલાઓ માટે ડ્રેસ ડિઝાઇનિંગ, અગરબત્તી બનાવવી, ફૂટબોલ, થેલીઓ બનાવવી, બેકરી ઉત્પાદનો, પતરાળા બનાવવા, રીસાઇકલ કરેલા કાગળનું ઉત્પાદન વગેરે.
 - ❖ પ્રોસેસ પ્રોગ્રામ્સ - દ્વિચક્રી વાહનોનું સમારકામ, રેડિયો/ટીવીનું સમારકામ, મોટરનું રીવાઇન્ડિંગ, ઇલેક્ટ્રિકલ ટ્રાન્સફોર્મરનું સમારકામ, સિંચાઈના પમ્પ-સેટનું સમારકામ, ટ્રેક્ટર અને પાવર ટિલરનું સમારકામ, સેલ ફોનનું સમારકામ, બ્યુટીશિયનનો કોર્સ, ફોટોગ્રાફી અને વીડિયોગ્રાફી, સ્કીન પ્રિન્ટિંગ, ઘરેલું ઇલેક્ટ્રિકલ સાધનોનું સમારકામ, કમ્પ્યુટર હાર્ડવેર અને ડીટીપી.
 - ❖ જનરલ પ્રોગ્રામ્સ - મહિલાઓનું કૌશલ્યવર્ધન
 - ❖ અન્ય કાર્યક્રમો - અન્ય ક્ષેત્રો સંબંધિત કાર્યક્રમો જેમ કે, ચામડા, બાંધકામ, આતિથ્યસત્કાર તથા સ્થાનિક જરૂરિયાતો પર આધારિત હોય તેવા અન્ય ક્ષેત્ર.

વિકાસ માટે આશાવાન

મોટા બનવાની વિકાસયાત્રાનો પ્રારંભ નાના બિંદુએથી જ શરૂ થાય છે. આજે જેનો વ્યાપ મોટો છે તેણે થોડા વર્ષો પૂર્વે નાના પાયે શરૂઆત કરી હતી. એકવાર આપ આપનો વ્યવસાય સ્થાપિત કરી દો ત્યારબાદ આપ જેની સાથે સામંજસ્ય સાધી શકો તેવી તમામ ઊભરી રહેલી ઉપલબ્ધ તકો પર નજર દોડાવો. વ્યવસાય શરૂ કરતી વખતે જે શીખવામાં આવ્યું હોય તે ઉપરાંત વિકાસ સંબંધિત યોગ્ય યોજના, જેની સંભાવના ચકાસી શકાય તેવી ભાગીદારીઓ, યોગ્ય અને પૂરતો વિકાસ સાધવા માટેના ભંડોળના સ્ત્રોતો પર ધ્યાન આપો. આ ઉપરાંત ટેકનોલોજી, માર્કેટિંગ, માનવ સંસાધન, કાર્યકારી મૂડી વગેરે જેવી તમામ બાબતો પર ધ્યાન આપવાની જરૂર છે. આપના કૌશલ્યોને અદ્યતન રાખવાની જરૂર છે. આપના કર્મચારીઓ કૌશલ્યવાન હોવા જોઈએ અને જો તેઓ પહેલેથી જ હોય તો તેમને અદ્યતન રાખવા જરૂર છે. આપણે આ બાબતોને આગામી અંકમાં આવરી લઈશું.

પિન્ક ઓટો રિક્ષા નવી આશા

સુરત સ્થિત મુનિરા બાનો દેશની કેટલીક મહિલા રિક્ષા ડ્રાઇવરોમાંની એક છે જેણે પોતાના જીવન દ્વારા અનેકને પ્રેરણા આપી છે. હાલ બે ઓટો રિક્ષા ધરાવતી ૪૩ વર્ષીય આ મહિલાએ કહ્યું હતું, 'થોડા વર્ષો અગાઉ સુરત મ્યુનિસિપલ કોર્પોરેશનનો સંપર્ક કર્યો ત્યારે પિન્ક ઓટો રિક્ષા સર્વિસ માટે નોંધણી કરાવનાર હું પ્રથમ મહિલા હતી.'



મુનિરા બાનો

હીરોને મળો

આજે મુનિરાની દરરોજની કમાણી ₹૧૨૦૦-૧૫૦૦ જેટલી છે અને તે તેનાથી પોતાના ઘરનું ગુજરાન ચલાવી શકે છે. પરંતુ અગાઉ, તેને પ્રતિદિન ₹ ૨૫૦ની ટૂંકી આવકમાં અનેક મુશ્કેલીઓનો સામનો કરવો પડતો હતો. મુનિરાએ કહ્યું હતું, 'હું

સાડીમાં છેડાફોલનું કામ કરતી હતી અને સાથે ટિફિન સર્વિસ પણ ચલાવતી હતી જેમાં હું ભોજન તૈયાર કરીને ઘરોમાં આપવા જતી હતી. તેમાં

જે પૈસા મળતા હતા તે મારા ત્રણ બાળકો અને પતિ સાથેનાં પરિવારનું ગુજરાન ચાલે એ માટે પૂરતા નહોતા.'

સુરત મ્યુનિસિપલ કોર્પોરેશને તેમને ડ્રાઇવીંગ શીખવામાં, ડ્રાઇવીંગ લાયસન્સ મેળવવામાં અને યુનિફોર્મ આપવામાં મદદ કરી હતી. તેના પછી મુનિરાને બેન્ક લોન પણ મળી અને તેણે ત્રણ વર્ષ અગાઉ પોતાની બે ઓટોરિક્ષા ખરીદી હતી. મુનિરા સંઘર્ષના દિવસો યાદ કરતા કહે છે, 'મારા શરૂઆતનાં દિવસોમાં, લોકોએ મારી મજાક ઉડાવી હતી કેમકે તેઓ કોઈ મહિલાને રિક્ષા ચલાવતા જોવા માટે ટેવાયેલા નહોતા. મેં નક્કી કર્યું કે તેઓ તરફ ધ્યાન ન આપવું કેમકે મારા પતિ હંમેશા મને સાથ આપતા હતા.' એક વર્ષ અગાઉ જ

તેણે બીજી ઓટો રિક્ષા લોનથી ખરીદી છે. બીજી રિક્ષા હવે તેના પતિ ચલાવે છે.

પોતાના દૃઢનિશ્ચય અને આત્મવિશ્વાસથી, તે એક રોલમોડેલ બની છે. હાલમાં મહિલાઓને આગળ આવવા અને પિન્ક ઓટો રિક્ષા ડ્રાઇવર તરીકે પોતાની સફર શરૂ કરવા પ્રોત્સાહિત કરતી મુનિરાએ કહ્યું હતું, 'મને નવી દિલ્હીમાં આપણા વડાપ્રધાનના નિવાસસ્થાને આયોજિત એક કાર્યક્રમમાં આમંત્રણ મળ્યું હતું. મારી પાસે તેઓ સંબોધન કરી રહ્યા છે એ તસવીર પણ છે અને તેમાં હું ઓડિયન્સમાં બેઠેલી દેખાઉં છું.' તે માને છે કે મહિલા કંઈપણ કરી શકે છે અને ઓટો રિક્ષા ચલાવવી એ પણ તેમાંની જ એક બાબત છે.

ઉપયોગી લિંકો

1. ઉદ્યોગસાહસિકતા અંગે વધુ જાણકારી <https://www.udyamimitra.in/> પર ઉપલબ્ધ છે
2. બેંકેબિલિટી કિટ અંગે વધુ જાણકારી મેળવવા માટે <https://udyamitra.in/Content/MSEbankabilitykit2.pdf> ની મુલાકાત લો
3. આપના જિજ્ઞાસુ પ્રશ્નોના ઉત્તરો મેળવવા માટે <https://www.udyamimitra.in/FAQs>ની મુલાકાત લો
4. સંભવિત ઉદ્યોગસાહસિકો <https://site.udyamimitra.in/Login/Register> પર પોતાની નોંધણી કરાવી શકે છે
5. સ્ટેન્ડ અપ ઇન્ડિયાના અભિલાષીઓ www.standupmitra.in પર ઓનબોર્ડ થઈ શકે છે
6. આપ <https://gem.gov.in/> વેબસાઇટ પર ગવર્નમેન્ટ ઈ-માર્કેટપ્લેસ (જીઈએમ) પર ખરીદદાર અને વેચાણકર્તા બંને તરીકે નોંધણી કરાવી શકે છે
7. એસસી/એસટી અને મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકો સ્ટેન્ડ અપ ઇન્ડિયા હેઠળ ઉત્પાદન, ટ્રેડિંગ અથવા સેવા એકમો શરૂ કરવા માટે રૂ.10 લાખથી માંડીને રૂ.1 કરોડ સુધીની લોન લઈ શકે છે. આ સંબંધિત વિગત <https://www.standupmitra.in/> પર ઉપલબ્ધ છે
8. મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકો <https://niti.gov.in/women-entrepreneurship-platform-web>ની મુલાકાત લઈ શકે છે
9. માર્ગદર્શન સહાય માટે કૃપા કરીને અમને pnd_ndo@sidbi.in પર લખો
10. ગવર્નમેન્ટ ઈ-માર્કેટપ્લેસ અંગે વધુ માહિતી માટે મુલાકાત લો: <https://gem.gov.in/>
11. નેશનલ સ્ટોક એક્સચેન્જ (એનએસઈ) અંગે વધુ માહિતી માટે મુલાકાત લો: <https://www.nseindia.com/>
12. પીએસબી લોન અંગે વધુ માહિતી માટે અથવા લોન માટે અરજી કરવા માટે કૃપા કરીને મુલાકાત લો: <https://www.psbloansin59minutes.com>

અસ્વીકરણ

આ શ્રેણી મહત્વાકાંક્ષી સ્વાવલંબીઓ માટે બહાર પાડવામાં આવી છે. આ સ્મોલ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ ડેવલપમેન્ટ બેંક ઓફ ઇન્ડિયા (સિડબી)ના અભિપ્રાયો જ હોય અથવા તો વિષયને સંપૂર્ણ ન્યાય આપવામાં આવ્યો હોય તેવું જરૂરી નથી.

આ દસ્તાવેજ સિડબી દ્વારા ચલાવવામાં આવી રહેલા મિશન સ્વાવલંબન હેઠળની પહેલ છે. તે મુખ્યત્વે લાગુ કરવામાં આવેલા વિવિધ પ્રોજેક્ટ્સ અને/અથવા સ્રોતોમાંથી કરવામાં આવેલા સંકલન પર આધારિત છે. કોઈપણ પ્રકારની ભૂલ કે ચૂકને ટાળવાનો પૂરતો પ્રયત્ન કરવામાં આવ્યો હોવા છતાં, સિડબી પ્રકાશનમાં થયેલી કોઈપણ ભૂલ/ચૂકને કારણે કોઈપણ વ્યક્તિ માટે કોઈપણ પ્રકારે જવાબદાર ગણાશે નહીં.



સ્મોલ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ ડેવલપમેન્ટ બેંક ઓફ ઇન્ડિયા

સિડબી ટાવર, 15 અશોક માર્ગ, લખનઉ - 226001 ઉત્તર પ્રદેશ



sidbiofficial



@sidbiofficial



sidbiofficial

www.sidbi.in