મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકતા પ્લેટફોર્મ
ગુજરાત પ્રકરણ

સૂક્ષ્મ ઉદ્યમ વિકાસ કાર્યક્રમ

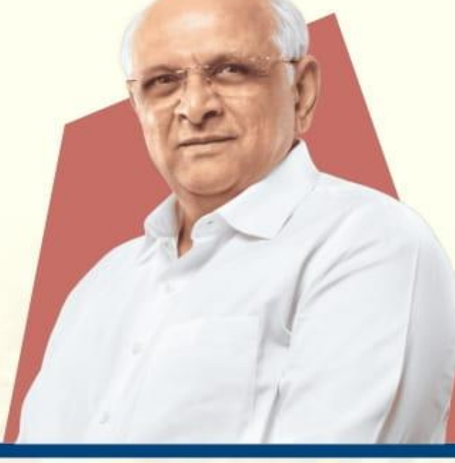
ઉદ્યોગ અને
ખાણ વિભાગ
ગુજરાત સરકાર

ભારતીય ઉદ્યમિતા
વિકાસ સંસ્થાન
અમદાવાદ

“સરકારનો મુખ્ય ઉદ્દેશ્ય મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકોને તાલીમ, કૌશલ્ય વિકાસ અને નાણાકીય સહાય દ્વારા આત્મનિર્ભર બનાવવાનો છે.”

- શ્રી નરેન્દ્રભાઈ મોદી, માનનીય વડાપ્રધાનશ્રી, ભારત

“સરકાર મહિલાઓના ઉન્નતિ, સશક્તિકરણ અને વિકાસ પર કેન્દ્રિત ત્રિ-સ્તરીય વ્યૂહરચના દ્વારા તેમને આગળ વધારી રહી છે.”



- શ્રી ભુપેન્દ્રભાઈ પટેલ, માનનીય મુખ્યમંત્રીશ્રી, ગુજરાત

મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકતા પ્લેટફોર્મ - ગુજરાત પ્રકરણ

સૂક્ષ્મ ઉદ્યમ વિકાસ કાર્યક્રમ

सत्यमेव जयते

Government of Gujarat

ઉદ્યોગ અને ખાણ વિભાગ, ગુજરાત સરકાર

અમલીકૃત સંસ્થા:

उद्योगिनम् पुरुषसिंहमुपैति लक्ष्मीः

EDII

ભારતીય ઉદ્યમિતા વિકાસ સંસ્થાન્, અમદાવાદ

Contents

૧. ઉદ્યોગસાહસિકતા : એક પ્રક્રિયા 1

૨. ઔદ્યોગિક એકમની સ્થાપનાસંબંધી આયોજન 27

૩. નાનું ઔદ્યોગિક એકમ સ્થાપવાની દિશામાં આયોજન 33

૪. પ્રત્યેક વ્યક્તિ ઉદ્યોગસાહસિક થઈ શકે ? 39

૫. SWOT વિશ્લેષણ: દરેક ઘટક માટે સંપૂર્ણ માહિતી 58

૬. પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટ 60

૭. મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકો માટે સરકારી યોજનાઓ 69

સફળ મહિલા ઉદ્યોગસાહસિક 74

૧. ઉદ્યોગસાહસિકતા : એક પ્રક્રિયા

અહી આપણે ઉદ્યોગસાહસિકતાના ક્ષેત્રે સફળતાપૂર્વક કારકિર્દી વિકસાવવાશું શું કરવું જોઈએ, તેની ટૂંકમાં ચર્ચા કરીએ.

કેટલાંક વર્ષ પહેલાં અમદાવાદના ભાઈકાકા ઓરિટોરિયમ (સભાગૃહ)માં વિદ્યાર્થીઓને કારકિર્દીના માદર્શન માટે કાર્યક્રમ યોજવામાં આવેલો. ધોરણ ૧૨ પછી કયા કયા અભ્યાસક્રમો પસંદ કરી શકાય? એ અભ્યાસક્રમ પછી નોકરી માટે શી શક્યતાઓ છે? વગેરે વિષયો ઉપર વિવિધ વક્તાઓનાં વક્તવ્યો હતાં. પ્રશ્નોત્તરીમાં એક વિદ્યાર્થીએ વેધક પ્રશ્ન પૂછ્યો, "આ નોકરીની તકો કેવી રીતે ઊભી થાય છે? તે કોણ ઊભી કરે છે? ચર્ચાના અંતે તારણ નીકળ્યું કે નોકરીની તકો ધંધાના વિકારોમાંથી કે નવા ધંધાની સ્થાપનાથી ઊભી થાય છે. આ ધંધાની સ્થાપના અને તેનો વિકાસ કરે છે, ઉદ્યોગસાહસિકો. નોકરી શોધવાની જગ્યાએ, બીજાઓ માટે નોકરીઓ ઊભી કરવી, એને ઉદ્યોગસાહસિકતા કહે છે.

<u>કેવળ ઉદ્યોગસાહસિક નહિ, પણ સફળ ઉદ્યોગસાહસિક</u>

સામાન્ય સમજ અનુસાર ઉદ્યોગ સ્થાપે તે ઉદ્યોગસાહસિક. પણ આપણને કેવળ ઉદ્યોગ કે ધંધાની સ્થાપનામાં રસ નથી. આપણો ઉદ્દેશ છે, સફળ ઉદ્યોગસાહસિક બનવાનો. દુનિયાભરના દેશોનો અનુભવ છે કે નવા સ્થપાયેલા ઉદ્યોગોમાંથી ૧૮ થી ૨૦ ટકા જેટલાં ઔધોગિક એકમો તેની સ્થાપનાનાં કેટલાંક વર્ષો બાદ તરત જ બંધ પડી જતાં હોય છે. ઘણા બધા ઉદ્યોગોની સ્થાપના થાય છે, અનેક અરમાનો સાથે પણ જો ઉદ્યોગની સ્થાપના પૂરા વિચાર સાથે ન થઈ હોય, તેની સ્થાપના અને સંચાલનમાં પૂરતી કાળજી અને કાબેલિયત ન વપરાય, તો એ એકમ સફળ ન થઈ શકે. તેથી આપણે એ સમજવાનો પ્રયત્ન કરીશું કે નવા ઉદ્યોગસાહસિકે શી શી બાબતો વિચારવી

જોઈએ?, શાના ઉપર ધ્યાન આપવું જોઈએ?, કે જેથી નવું સ્થપાયેલું સાહસ કાર્યરત બની રહે અને સફળતાની કેડી પર આગળ વધી શકાય. હવે આપણી પાસે સદ્ભાગ્યે પૂરતું જ્ઞાન-ભંડોળ છે, જેમાં સફળ અને નિષ્ફળ સાહસોના અભ્યાસ - અહેવાલ પણ છે. અહીં આપણી ચર્ચાનો ઝોક 'મુખ્યત્વે શું કરવું જોઈને' એ પાયાની વાત સમજવાનો છે. 'કેવી રીતે કરવું' તેની વિસ્તૃત છણાવટ પછીનાં પ્રકરણોમાં કરીશું.

<u>સફળતાના પાયાઓ</u>

સફળ ઉદ્યોગ સ્થાપવા નીચેની પાયાની બાબતો ધ્યાનમાં લેવી જોઈએ :

(૧) યોજનાની સંભાળપૂર્વકની પસંદગી અહીં યોજનાને એક ઔધોગિક તકના રૂપમાં લેવી.

(૨) યોજનાના અમલની તકેદારી ઉદ્યોગ, ધંધો, સેવા શરૂ કરતાં પહેલાં માર્ગદર્શન રૂપરેખા તૈયાર કરવામાં આવે છે. જેમાં ભવિષ્યમાં કરવાનાં કાર્યોને ક્રમબધ્ધ ગોઠવવામાં આવે છે. જેમાં નાણાં, માનવશક્તિની જરૂરિયાત, બજાર, તકનિક, કાચો માલ વગેરે જેવી તમામ બાબતોની ઝીણવટપૂર્વક જે-તે ઉદ્યોગ-ધંધાના પરિપ્રેક્ષ્યમાં આકારણી કરવામાં આવે છે.

(૩) નાણાંકીય વ્યવહારોની સમજ

(૪) ગ્રાહક વિશેની સમજ

(૫) વ્યવસ્થિત અભિગમ

(૬) લોકો સાથે કામ કરવાની આવડત

<u>૧. યોજનાની પસંદગી :</u>

યોજનાની યોગ્ય પસંદગી એ સફળતા માટેની પૂર્વશરત છે. નિષ્ફળ સાહસોનાં મુખ્ય કારણોમાંનું એક કારણ તે અપૂરતી તપાસ વિનાની યોજનાની પસંદગી છે. ઉદ્યોગસાહસિકે યોજનાની પસંદગી પર પૂરતું ધ્યાન આપવું ઘટે છે.

યોગ્ય યોજનાની પસંદગીમાં શી શી બાબતો આવે ? સૌ પ્રથમ તો એ કે જે ઉત્પાદન કે સેવા ઉદ્યોગસાહસિક આપવા માગે છે, તેની ગ્રાહકને કેટલી અને કેવી જરૂરત છે, તેનો ખ્યાલ ઉદ્યોગસાહસિકને હોવો જોઈએ. વળી, જે સ્વરૂપમાં ઉદ્યોગસાહસિક ઉત્પાદન કે સેવા આપવા માંગે છે, તે ગ્રાહક માટે સગવડ ભરેલું હોવું જોઈએ. ગ્રાહકની દૃષ્ટિએ ઉત્પાદનના ઉપયોગની અનુકૂળતા, કિંમત અને ગુણવત્તા એ ત્રણ મુદા મહત્ત્વના છે, તેથી ઉદ્યોગસાહસિક જે ઉત્પાદન અથવા સેવા આપવા માંગે છે, તે આ ત્રણ બાબતોમાં હરીફોના ઉત્પાદન અને સેવાની સરખામણીમાં ક્યાં હશે, તેનો વિચાર કરવો ઘટે. ઉદ્યોગસાહસિકે એ બાબત ખ્યાલમાં રાખવી જોઈએ કે જયાં સુધી ગ્રાહક તેનું ઉત્પાદન કે સેવા ખરીદે નહિ ત્યાં સુધી તો કેવળ ખર્ચાઓ જ થાય છે. ગ્રાહક વસ્તુ ખરીદે અને પૂરતા જથ્થામાં ખરીદે ત્યારે જ નફાની શક્યતાઓ ઊભી થાય છે, તેથી ગ્રાહકની જરૂરિયાતો શી છે, કોણ પૂરી પાડે છે, કેવી રીતે પૂરી પાડે છે અને કઈ કિંમતે પૂરી પાડે છે તેની તપાસ કરવી જોઈએ, એ માટે ગ્રાહકો સાથેના જીવંત સંપર્ક તેમજ તેમના પર સતત ધ્યાન આપવું જોઈએ. નવા ઉદ્યોગસાહસિકે ભાવિ ગ્રાહકોનો વિચાર કરવાનો હોય છે. મને આ વસ્તુ ગમે છે માટે ગ્રાહકને પણ આ વસ્તુ ગમશે, તેવી ભૂલ ઉદ્યોગસાહસિકે ન કરવી જોઈએ.

યોજનાની પસંદગીનું બીજું પાસું તેની આર્થિક ક્ષમતાની ખાતરી કરવાનું છે. સૂચિત ઉત્પાદન અથવા સેવા માટે ગ્રાહક જે કિંમત આપવા તૈયાર છે તે અને સૂચિત ઉત્પાદન અથવા સેવા આપવાનો ખરેખર ખર્ચ, તે વચ્ચેનું સમીકરણ પૂરતું લાભકારક હોવું જોઈએ. સૂચિત ખર્ચ અને સૂચિત કિંમત વચ્ચે પૂરતો તફાવત ન હોય તો સફળતા ન મળે, બીજા શબ્દોમાં નફો ન થાય, તે સમજી શકાય તેમ છે. આ ખર્ચ અને આવકના

અંદાજો સાવચેતીપૂર્વક તૈયાર કરવા જોઈએ. નિષ્ણાતોનું સૂચન એવું છે કે આવકના અંદાજમાં કડક વલણ અપનાવવું અને ખર્ચના અંદાજમાં થોડીક ઉદારતા રાખવી.

યોગ્ય યોજનાની પસંદગીનું ત્રીજું પાસું તકનિકી યોગ્યતા છે. આપણી જે ઉત્પાદન અથવા સેવા આપવા માંગીએ છીએ તેનું ઉત્પાદન કરવા માટેની જરૂરી ક્ષમતા આપણી પાસે છે કે કેમ, તેની પૂરતી ચકાસણી કરવી જોઈએ. ઉદ્યોગસાહસિકે પોતે જ એ વસ્તુ કે સેવાના ઉત્પાદનની પ્રક્રિયાથી માહિતગાર હોય તો તો ઠીક પણ જો ઉદ્યોગસાહસિકે ઉત્પાદન માટે અન્ય કોઈ પ આધાર રાખવાનો હોય તો વધારે સંભાળ રાખવી જોઈએ.

૨. યોજનાના અમલની તકેદારી :

દરેક યોજનાનો અમુક અંદાજિત ખર્ચ હોય છે. સમય અનુસાર ખર્ચમાં ફેરફાર થતા રહે છે તેથી ખર્ચનો આધાર ‘સમય’ ઉપર પણ હોય છે. યોજના અંદાજિત સમય અને અંદાજિત ખર્ચમાં પૂરી થતા તેની સાવચેતી અત્યંત જરૂરી છે. અંદાજિત સમય કરતાં વધુ સમય થાય, તો યોજનાનો ખર્ચ વધી જાય છે અને વ્યાજનો બોજ વધતાં યોજનાની આર્થિક સધરત્તા જોખમાય છે. યોજનાનો ખર્ચ અંદાજિત ખર્ચ કરતાં વધે તો બીજું એક મોટું જોખમ ઊભું થાય છે. આ જોખમ છે, વધારાનાં નાણાંની વ્યવસ્થાનું. જો વધારાનાં નાણાંની વ્યવસ્થા થાય તોપણ વ્યાજનો બોજો વધવાનો જ. પણ જો વધારાનાં નાણાંની વ્યવસ્થા ન થઈ શકે તો યોજના અધૂરી રહે. આવા સંજોગોમાં કાં તો રોકેલા પૈસા ગુમાવવા પડે અથવા તો આવો અધૂરો પ્રોજેક્ટ કોઈને ઓછી કિંમતે વેચી દેવો પડે અથવા તો અન્ય કોઈને આકરી શરતોએ ભાગીદાર તરીકે સ્વીકારવા પડે.

૩. નાણાંકીય વ્યવહારોની સમજ

દરેક ઉદ્યોગસાહસિકે પાયાના નાણાંકીય વ્યવહારોની સમજ કેળવવી રહી. આ નાણાંકીય સમજના મહત્ત્વના પાસાંને સમજીએ.

(અ) સૂચિત યોજનામાં કેટલું રોકાણ થશે. એટલે કે કેટલાં નાણાં ખર્ચાશે તેનો ચોક્કસ અંદાજ કાઢવો જોઈએ.

(બ) સૂચિત યોજનામાં કેટલી રકમ જોઈએ, તેનો અંદાજ કાઢ્યા પછી આ રકમ ક્યાંથી આવશે તેની પણ સમજ મેળવવી પડે. અપૂરતાં નાણાંની વ્યવસ્થા સાથે 'થઈ પડશે' એવા આશાવાદ સાથે કરેલાં સાહસો મોટે ભાગે નિષ્ફળતાને વરે છે.

(ક) નાણાંની વ્યવસ્થામાં ઉછીનાં નાણાંનું પ્રમાણ માફકસરનું હોય તે જરૂરી છે. કારણ કે વ્યાજની ગણતરી તો નાણાં ઉછીનાં લઈએ, ત્યારથી શરૂ થાય છે, જયારે આવક તો પછી આવવાની શરૂ થાય છે. ઉછીનાં નાણાં લેવા એટલે ઔદ્યોગિક એકમ કે સેવા શરૂ કરવા જરૂરી એવાં નાણાં બેંક પાસેથી લોન દ્વારા કે મિત્રો/સગાં/શરાફ પાસેથી વ્યાજ ઉપર લીધેલાં નાણાં.

(ડ) નાણાંની જરૂરિયાતો બે પ્રકારની ગણાવાય છે : ટૂંકા ગાળાની જરૂરિયાતો અને લાંબા ગાળાની જરૂરિયાતો. ઉદ્યોગસાસિક જે કોઈ પણ સ્રોત દ્રારા જરૂરી નાણાંની વ્યવસ્થા કરે તે વ્યવસ્થા ટૂંકા ગાળાની જ હોય એવું નહિ, તે લાંબા ગાળાની પણ હોઈ શકે. જમીન કે મશીનરી ખરીદવા માટે કે મકાન બાંધવા માટેનાં નાણાંની જરૂરિયાતો એ લાંબા સમય માટેની જરૂરિયાત છે. કાચો માલ લેવા માટેનાં નાણાં એ ટૂંકા સમયની જરૂરિયાત છે.

ટૂંકમાં, પૂરતાં નાણાંની વ્યવસ્થા કરવી, જરૂરિયાત પૂરતાં જ નાણાં ઉછીનાં લેવાં અને લાંબા ગાળાની જરૂરિયાતોની પૂર્તિ લાંબા ગળાનાં સાધનો દ્રારા જ કરવી, એ બાબતો ઉદ્યોગસાહસિકે સમજવી જોઈએ. કહેવાનું તાત્પર્ય પોતાની મૂડી અને વ્યાજે લીધેલાં નાણાંનું યોગ્ય પ્રમાણ જાળવવું જોઈએ.

૪. ગ્રાહક વિશેની સમજ

ઘણા બધા ઉદ્યોગસાહસિકોને મૂંઝવતો પ્રશ્ન છે કે પોતાનું ઉત્પાદન કે સેવાઓ કેવી રીતે વેચવી ?

ઉત્પાદન અથવા સેવાના વેચાણમાં ઊભી થતી મુશ્કેલીનું મુખ્ય કારણ છે, ગ્રાહક વિશેની અપૂરતી સમજ. જો ગ્રાહક વિશેની સમજ કેળવવામાં આવે તો વેચાણની વ્યવસ્થા આસાન બને છે. વેચાણના પ્રશ્નના ઉકેલના પાયામાં ગ્રાહક વિશેની સમજ રહી છે.

ગ્રાહક વિશેની સમજ એટલે શું ? ગ્રાહકોની સમજ અંગેનાં અગત્યનાં પાસાં જોઈ લઈએ :

(ક) ગ્રાહક કોણ છે ?

(ખ) ગ્રાહક ક્યાં છે ?

(ગ) ગ્રાહક ક્યારે ખરીદે છે ?

(ઘ) ગ્રાહક કેવી રીતે ખરીદે છે ?

(ચ) ગ્રાહક કેટલી ખરીદી કરે છે ?

(છ) ગ્રાહક જે-તે ઉત્પાદન અથવા સેવા શા માટે ખરીદે છે ?

(જ) ઉત્પાદન અને સેવા વિશેની ગ્રાહકની શી અપેક્ષા છે ?

આ પ્રશ્નોન ઉત્તર આપણને ગ્રાહકની સમજનાં વિવિધ પાસાં વિશેની જાણકારી આપશે. ગ્રાહક કોણ છે, તે પ્રશ્નનો ઉત્તર વિવિધ રીતે મળવાનો હોય છે. જેમકે, તેની જાતિ, ઉંમર, શિક્ષણ, આવક, જીવનશૈલી વગેરે. આવી માહિતી દરેક ગ્રાહક માટે એકત્ર કરવાની જરૂર નથી, પરંતુ મોટા ભાગના ગ્રાહકો કોણ છે, તે વિશેની છે.

૫. વ્યવસ્થિત અભિગમ :

સફળ ઉદ્યોગસાહસિકોના અભ્યાસે એક બાબત સ્પષ્ટ કરી આપી છે કે આ બધા લોકો તેમના કામમાં વ્યવસ્થિત અભિગમ અપનાવે છે. કામનો વ્યવસ્થિત અભિગમ એટલે શું? વ્યવસ્થિત અભિગમનાં ત્રણ પાસાં છે :

(ક) કાર્યો અગતાક્રમ અનુસાર કરવાં

(ખ) કેન્દ્રિત ધ્યાન

(ગ) સમયનો યોગ્ય ઉપયોગ

કોઈ પણ ઉદ્યોગસાહસિકને અનેક કામો કરવાનાં હોય છે. આ બધાં કામો સરખા મહત્ત્વનાં નથી હોતાં, તેથી સફળ ઉદ્યોગસાહસિક કાર્યોને તેના મહત્ત્વ અનુસાર અગત્યનો ક્રમ આપી અને મહત્ત્વનાં કાર્યોને પહેલાં પૂરાં કરવા પર ધ્યાન આપે છે. જો આમ ન કરાય તો મહત્ત્વનાં કાર્યો કરવાનાં રહી જાય છે અને તેની પ્રતિકુળ અસર થાય છે. આથી ઉદ્યોગસાહસિક તેને કરવાનાં કાર્યોની યાદી બનાવી, તેનો અગત્યનો ક્રમ નક્કી કરી, તે અનુસાર તે કાર્યો પતાવવા જોઈએ, આ અત્યંત જરૂરી ટેવ દરેક ઉદ્યોગશાહસિક વિકસાવવી જરૂરી છે.

ઉદ્યોગસાહસિક વ્યવસ્થિત અભિગમ વિકસાવવા માટે બીજી એક જરૂરી ટેવ કેળવવી પડે. આ ટેવ છે, ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવાની. જે કાર્ય હાથ પર લીધું હોય તેના પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવાની ટેવ અત્યંત જરૂરી છે. એટલે જે કામ કરતા હોઈએ તેમાં જ પૂરેપૂરું ધ્યાન આપવાની વાત છે. અગત્યનાં કાર્ય પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરી પૂર્ણ કરવાની ટેવ સફળતા અપાવે છે.

છેલ્લી વાત, સમયના યોગ્ય ઉપયોગની. જે કાર્યમાં કે જે વ્યક્તિ દ્વારા સમય બગાડાતો હોય તેમને ઓળખીને તેમનાથી બચવું જોઈએ. કામ માટેની અપુરતી પૂર્વતૈયારી,

કામમાં બિનજરૂરી વિક્ષેપી, કેન્દ્રિત ધ્યાનનો અભાવ – આ બધા સમય વ્યતિત કરતાં પરિબળો છે. પોતાનો સમય ક્યાં જાય છે, સમય કેવી રીતે વપરાય છે, તે વિશેની જાગૃતતા સમયના યોગ્ય ઉપયોગમાં અત્યંત મદદગાર નીવડે છે.

૬. લોકો સાથે કામ કરવાની આવડત :

ઉદ્યોગસાહસિકને અનેક લોકો સાથે કામ કરવાનું રહે છે. આમાંના કેટલાક તેની સાથે કામ કરતા હોય તો ઘણાબધા બહારના લોકો જેવા કે, માલ પૂરો પાડનાર વેપારીઓ, માલ ખરીદતા ગ્રાહકો, સેવાઓ પૂરી પાડતી સંસ્થાના કર્મચારીઓ, નિયમન કરનાર અધિકારીઓ –સાથે પણ ઉદ્યોગસાહસિકને કામ કરવાનું રહે છે.

લોકો સાથે કામ કરવાની આવડત, લોકો પાસેથી કામ લેવાની આવડત અને લોકોને કામ કરતા કરવાની આવડત – આ બધી આવડતો અથવા કલા ઉદ્યોગસાહસિકની સફળતા માટે જરૂરી છે. લોકો સાથે કામ કરવાની આવડત કોઈ એક ખાસ કલા નથી, પણ કલાનો સમૂહ છે.

લોકો સાથે કામ કરવાની આવડત માટે જરૂરી કલાના સમૂહમાંથી કેટલીક મુખ્ય ખાસ કલાઓનો સંક્ષેપમાં ઉલ્લેખ કરવો જરૂરી છે.

સૌપ્રથમ તો અભિવ્યક્તિની કલા આવે. આપણા મનમાં જે છે તેને સરળતાથી, સ્પષ્ટ રીતે વ્યક્ત કરવાની આવડત. જેની મદદથી ઉદ્યોગસાહસિકે પોતાનું સ્વપ્ન, યોજના અન્યને સમજાવીને તેમનો સાથ સહકાર મેળવવાનો છે. આ માટે પોતાના વિચારો રજૂ કરવાની આવડત આવશ્યક બને છે. જે કાંઈ કહેવા યોગ્ય હોય તે વાત સચોટ રીતે સંક્ષેપમાં બિનજરૂરી રીતે દોહરાવ્યા સિવાય રજૂ કરી શકવાની કલા સફળતા અપાવે છે. આ માટે પોતાના વિચારોને સુયોજિત રીતે ગોઠવવા જોઈએ અને જરૂર પડે, સાથે નોંધ રાખીને તેનો ઉપયોગ કરવો જોઈએ.

પોતાના વિચારની અભિવ્યક્તિની કલા સાથે જ બીજી કલા અન્ય વ્યક્તિઓને ધ્યાનથી સાંભળવાની છે. બીજા લોકો તેની વાત રજૂ કરતા હોય ત્યારે તેમની સામે નજર ઠેરવીને ધ્યાનપૂર્વક સાંભળવું અને તેમણે જે કહ્યું છે તે આપણે બરાબર સમજ્યા છીએ કે કેમ તે પૂછીને તેની ખાતરી કરવી, આટલી વાત તો સાંભળવાની કલામાં છે જ. અન્ય વ્યક્તિની રજૂઆતને વચમાં કાપી નાંખવી, અથવા તેમની રજૂઆત વખતે બેધ્યાન રહેવું, એ રીત બરાબર નથી. જો લોકોને એમ લાગે કે તમે તેમની વાત સાંભળતા નથી તો તેમનો સાથસહકાર નબળો રહેશે એટલે તમે તમારી વાત સંભળાવો તેટલું બસ નથી, પણ અન્યને પણ ધીરજપૂર્વક ધ્યાનથી સાંભળો, એ એટલું જ જરૂરી છે.

કહેવાની અને સાંભળવાની કલા ઉપરાંત બીજી એક કલા છે, સંબંધો કેળવવાની અને વિકસાવવાની ઓળખાણ એ સૌથી વધુ મૂલ્યવાન ખાણ છે એ વાત પૂરેપૂરી યથાર્થ છે. આ ઓળખાણ કેળવી શકાય છે વિકસાવી શકાય છે અને વધારી શકાય છે.

આ ઓળખાણની ખાણ શી રીતે વિકસાવી શકાય ? આ માટે બે સરળ ઉપાયો છે, લોકોમાં રસ લેવાનો અને લોકોને મદદ કરવાનો. જેમને આપણામાં રસ છે, જે આપણી વાતમાં, વિકાસમાં રસ લે છે તે વ્યક્તિઓમાં આપણને રસ રહે છે. તેવી જ રીતે જે વ્યક્તિ આપણને મદદ કરે છે, આપણું કામ કરે છે તે વ્યક્તિ સાથે સ્વાભાવિક રીતે આપણો સંબંધ જામે છે અને જરૂર પડ્યે તે વ્યક્તિને મદદ કરવા માટે આપણને ઉત્સાહ રહે છે અને એનું કામ કરવામાં આપણને આનંદ આવે છે. તમારી સાથે કામ કરતા લોકોનું નામ સુધ્ધાં જો તમે યાદ ન રાખી શકો, જો તમે તેમનું નામ લઈને ન બોલાવો, તેમનામાં તમે રસ ન લો, તો તમારા કર્મચારીઓ કામ કરશે પણ તેમાં તેમનો ઉત્સાહ અને મન નહિ લાગે. જો આ વાત આપણે જેમને કામે રાખ્યા છે, જેમનું આર્થિક હિત

આપણી સાથે જોડાયું છે, તેમને માટે સાચી હોય, તો પછી બહારના વ્યક્તિ વિશે તો વાત જ શી કરવી ? તેથી ઉદ્યોગસાહસિકે તેમના પરિચિતોનું વર્તુળ અને વ્યાપ વધારવા માટે પ્રયત્નશીલ રહેવું જોઈએ.

<u>ઉદ્યોગસાહસિકતા અને ઉદ્યોગસાહસિક</u>

વ્યક્તિ કે વ્યક્તિઓનાં જૂથ દ્વારા ગણતરીપૂર્વકનું જોખમ ઉઠાવી નફાકારક ધંધાની સ્થાપના કરવામાં આવે અને તેનો વિકાસ કરવામાં આવે, તેને ઉદ્યોગસાહસિકતા તરીકે ઓળખવામાં આવે છે.

તબક્કો ૧. વ્યાપાર કરવા યોગ્ય તક શોધવી અને તેની ચકાસણી કરવી. →

↓

તબક્કો ૨

ધંધાકીય અહેવાલ તૈયાર કરવો.

↓

તબક્કો ૩

જરૂરી સ્રોત એકત્રિત કરી યોગ્ય ઢાંચામાં ગોઠવવા. (અહીં સ્રોતને નાણાંકીય સાધનો, કાચો માલ, કુશળ માનવશક્તિ, બજાર-વ્યવસ્થા તથા તકનિક મશીનરીના સંદર્ભમાં જોવું)

↓

તબક્કો ૪

ઔધોગિક એકમ સ્થાપવું.

↓

તબક્કો ૫

→ એકમનું સફળતાપૂર્વક સંચાલન કરવું અને વિકાસ કરવો.

તબક્કો ૧

પ્રથમ તબક્કામાં યોગ્ય ઔદ્યોગિક તક શોધી કાઢી, તેને પૂરેપૂરી ચકાસવી જોઈએ, જે સહેલું નથી. આમાં ત્રણ બાબતો ધ્યાનમાં રાખવી જોઈએ :

(૧) બજાર કેવું છે ?

(૨) ભવિષ્યમાં જેને ઉત્પાદનની માંગ કેવી રહેશે અને

(૩) તમારામાં આ તકનો પૂરેપૂરો ઉપયોગ કરવાની ક્ષમતા અને કુશળતા છે ?

તબક્કો ૨

ઉદ્યોગસાહસિક તરીકે તમારે પરિસ્થિતિ અનુસાર બદલાતા રહેવાની તૈયારી રાખવી પડે. તમારે તમારી સફળતા અને નિષ્ફળતામાંથી પાઠ શીખવાના રહેશે અને તે પ્રમાણે તમારી વર્તણૂક બદલવી પડશે. તમારે સતત તમારા ધંધાકીય હરીફોની ગતિવિધિઓથી વાકેફ રહેવું પડશે, તેમની વ્યાપારિક વ્યૂહરચનાઓની જાણકારી રાખવી પડશે. કે જેથી તમે હરીફાઈઓ સામનો કરી શકો. સરકારની નીતીઓ પણ બદલાતી રહે છે, જેથી તમારે અને તમારા ઔધોગિક એકમે પણ તે મુજબ બદલાતા રહેવાનો અભિગમ કેળવવો જોઇશે.

તબક્કો ૩

ઉપલબ્ધ સ્રોત એકત્રિત કરી, તેનો મહત્તમ ફાયદો ઉઠાવવો – આ તબક્કા દરમિયાન ઉદ્યોગસાહસિક ઔદ્યોગિક એકમ સ્થાપવા જરૂરી સ્રોત એકત્રિત કરી, તેને યોગ્ય ઢાંચામાં ગોઠવે છે. અહીંથી તેની કસોટી શરૂ થાય છે. આ માટે તમારે નીચે જણાવેલા પ્રશ્નોના જવાબો આપવા જોઈએ :

- કયા પ્રકારના સ્રોતોની જરૂર પડશે ?

- આ સ્રોતો ક્યાંથી ઉપલબ્ધ થશે ? કાચો માલ કોણ પૂરો પાડશે, કે મશીનરી/તકનિક કોણ આપશે ?
- કયા પ્રકારની માનવશક્તિની જરૂર પડશે ?
- ઉદ્યોગ શરૂ કરવા અને તેના સંચાલન માટેનું તમારું આયોજન કેવા પ્રકારનું હશે ?
- તમારો નફો કેટલો હશે ?

<u>તબક્કો ૪ અને ૫</u>

તમારે એ પણ ધ્યાનમાં રાખવું જોઈએ કે એક વખત ઔદ્યોગિક એકમ સ્થપાય પછી ઉદ્યોગસાહસિકે આ એકમના સંચાલકીય પ્રશ્નો હલ કરવા તૈયાર રહેવું પડશે. અહીં ઉદ્યોગસાહસિકની વહીવટી ક્ષમતાની ચકાસણી થતી હોય છે. એટલું જ નહિ, ધંધાના સંચાલન જેટલું જ ધંધાનો વિકાસ કરવાનું અગત્યનું છે. ઉદ્યોગસાહસિકે ધંધો/ઉદ્યોગ સ્થપાય ત્યાં અટકી જવાનું નથી, તેને આગળ વધારવાનો છે.

પાંચમો તબક્કો એ આ પ્રક્રિયાનું અંતિમ ચરણ છે, એવું નથી. એક વખત તમારું ઔદ્યોગિક એકમ સ્થપાઈ જાય પછી તમે તમારા ઉદ્યોગનો વિકાસ કરવા માંગશો અથવા અન્ય કોઈ ઉદ્યોગ સ્થાપવા તરફ વળશો. એવું પણ બને કે તમારે તમારી આખી યોજના જ બદલવી પડે. પરંતુ પ્રક્રિયા તો એની એ જ રહેશે.

<u>ઔદ્યોગિક તકની ઓળખ તથા તેની આર્થિક ક્ષમતાની ચકાસણી</u>

તમે ઔદ્યોગિક ક્ષેત્રે તમારી કારકિર્દી ઘડવા માગો છો? તો આપણે સૌથી પહેલાં ઔદ્યોગિક તક કઈ રીતે શોધવી ને એની આર્થિક ક્ષમતાની ચકાસણી વિશે જાણી લઈએ.

ઔદ્યોગિક તકની સમજ

અહીં આપણે 'તક'ને ઉદ્યોગના સંદર્ભમાં જ જોઈશું.

તક કાં તો તમારી આજુબાજુમાં જ હોય છે અથવા વર્તમાન પરિસ્થિતિમાં જો ફેરફાર થાય, તો તેને કારણે ઉદ્‌ભવતી હોય છે. જો તેનો સમયસર ઉપયોગ કરવામાં આવે તો તેને લાભમાં પરિવર્તિત કરી શકા છે. આવી તક દરેક માટે ઉપલબ્ધ છે પરંતુ જે વ્યક્તિમાં તકને ઓળખી અને ઝડપી લેવાની ક્ષમતા હોય તે જ સફળતાને વરે છે. એક સક્ષમ ઉદ્યોગસાહસિક આવી તકનો વ્યવહારમાં અમલ કરી મહત્તમ લાભ મેળવતો હોય છે. દા.ત., ભાવનગર જિલ્લાના અલંગ ખાતે એશિયાનો સૌથી મોટો વહાણ તોડવાનો ઉદ્યોગ વિકસ્યો છે. હવે આ ઉદ્યોગને આનુષંગિક કેટલાયે ઉદ્યોગોના વિકાસની તકો રહેલી છે. જેમ કે, વહાણોમાંથી નીકળતી ચીજવસ્તુઓનું વેચાણ, વહાણ તોડવા માટે ગૅસકટર પૂરાં પાડવાં, માલસામાનની હેરફેર માટે ટ્રાન્સપોર્ટ સેવા પૂરી પાડવી, વહાણ તોડવાથી નીકળતા પ્લાયવુડનું વેચાણ વગેરે. આમ, આવી તકોને ઓળખી, તેનો વ્યવહારમાં અમલ કરવો જોઈએ, જેથી જે-તે ક્ષેત્રમાં ઉદ્યોગ વિકસાવી શકાય.

ઘણી વખત 'તક' ઉદ્યોગસાહસિકને કશુંક 'નવું' કરવાની પણ પ્રેરણા આપે છે. આવી બીજાથી જુદું કરવાની ક્ષમતા, ઉદ્યોગસાહસિકને સમાજમાં એક અલગ દરજ્જો અપાવે છે. આમ, હાલમાં બજારમાં ઉપલબ્ધ ઉત્પાદન/વસ્તુ કે સેવાની ગુણવત્તામાં સુધારો કરવો, જેને આપણે વેલ્યુ એડિશન (Value Addition) કહીએ છીએ. ઉત્પાદનને નવા પૅકિંગમાં બજારમાં મૂકવું, તેને ઓછી કિંમતે ગ્રાહક સુધી પહોંચાડવું કે કોઈ નવું જ ઉત્પાદન/સેવા આપવી, વગેરેનો સમાવેશ કરી શકાય. 'યોગ્ય ઔદ્યોગિક તક' વિશે વિચારતાં પહેલાં તમારે કેવા પ્રકારનું એકમ શરૂ કરવું છે, તે વિચારવું પડશે.

ઉદ્યોગના પ્રકાર – ત્રણ જાતના વિકલ્પો

તમારી સામે પસંદગીનું વિશાળ ક્ષેત્ર પડેલું છે. તમે મિલ શરૂ કરી શકો યા વિવિધ રસાયણો વેચી શકો કે ફોટો—પ્રોસેસિંગ કેન્દ્ર પણ શરૂ કરી શકો. બીજા શબ્દોમાં તમારે નીચે જણાવેલ વિકલ્પોમાંથી પસંદગી કરવાની રહે છે :

(અ) વસ્તુઓનું ઉત્પાદન કરતું એકમ (તેલ-મિલ) (Manufacturing Sector)

(બ) લે-વેચનો વેપાર (વિવિધ રસાયણો) (Trading)

(ક) સેવા પૂરી પાડતું સાહસ (ફોટોકૉપી) (Service Sector)

કોઈ ઔદ્યોગિક એકમ સ્થાપવું એટલે શું? એને માટે ઘણી પ્રારંભિક તૈયારીઓ કરવી પડે. જેમકે, યોજના તૈયાર કરવી, ઉત્પાદન તકનીકની જાણકારી મેળવવી, યંત્રસામગ્રીની ખરીદી કરવી તથા સ્થાપિત કરવી, કારખાનાનું મકાન બાંધવું તથા ઉત્પાદન-વેચાણ, ગુણવત્તા-નિયંત્રણ, વહીવટ, કર્મચારીગણ, નાણાં વગેરેને લગતી બાબતોનું આયોજન અને સંચાલન કરવું.

વેપાર (Trading) કરવાનું કામ આના જેટલું જટિલ નથી, અલબત્ત તેમાં પણ આયોજન, ખરીદ - વેચાણ, માલના જથ્થાનું નિયંત્રણ, નાણાંકીય વહીવટ વગેરે આવે છે ખરાં. જો છૂટક વેપાર માટે કરિયાણાની એક દુકાન તમે શરૂ કરો, તો એ કોઈ ઉદ્યોગ શરૂ કરવાની સરખામણીએ સરળ કામ ગણાય, પરંતુ મોટો ડિપાર્ટમેન્ટલ સ્ટોર શરૂ કરવાનું એટલું સરળ ન પડે.

સેવાનાં સાહસો શરૂ કરવાનું સરળ અને જટિલ પણ હોય. દા.ત., ફોટોકોપી કરવાનું એક કેન્દ્ર સ્થાપીને તેનો વહીવટ કરવાનું કામ પ્રમાણમાં સરળ હોય, પરંતુ દરિયાકાંઠાથી દૂર તેલ યા ગૅસની પાઈપલાઈનનું નિરીક્ષણ કરવાનું કામ જટિલ ગણાય.

તમારે સૌપ્રથમ એ નક્કી કરવું પડે કે ધંધાના ક્ષેત્રમાં તમારે આગળ વધવું છે ? લે-વેચનો વેપાર શરૂ કરવાના ક્ષેત્રમાં, ઉદ્યોગ સ્થાપવાના કે સેવાના ક્ષેત્રમાં ? તમને શું કરવાનું ગમે અને તમારે માટે શું શક્ય છે ? તમારી વિચારણા પર આનો આખો આધાર છે.

કયો ઉદ્યોગ-ધંધો શરૂ કરવો ? એક પેચીદો પ્રશ્ન

તમારો બીજો મુખ્ય સવાલ એ છે કે તમે કયો ઉદ્યોગ-ધંધો શરૂ કરશો ? તકની પસંદગી કેવી રીતે કરશો ?

તમે આજુબાજુ સહેજ નજર દોડાવો. લગભગ બધા જ કામો માટે લોકો પ્લાસ્ટિકની થેલીનો ઉપયોગ કરતા તમને જણાશે. એ જોઈને તમે પ્લાસ્ટિકની થેલીઓ વિશે વિચારવા માંડશો. પળવાર થોભો. તમે કદાચ વાંચ્યું ય હશે કે સરકાર ખાદ્યવસ્તુ પરની પ્રક્રિયાના ઉદ્યોગને પ્રોત્સાહન આપવા માગે છે, કેમ કે એમાં નિકાસ કરવાની પાર વિનાની શક્યતાઓ રહેલી છે. આ વાંચીને તમે હવે ફૂડ-પ્રોસેસિંગના ઉદ્યોગમાં જવાનું વિચારવા માંડશો, હવે કદાચ તમારા શહેરમાં કોઈ હોટલ સારી કમાણી કરતી જણાશે એટલે પછી તમેય કોઈ હોટેલનો પ્રોજેક્ટ શરૂ કરવાનું વિચારવા લાગશો. એ જ વખતે જો તમારો મિત્ર આવીને કહે કે આજકાલ કમ્પ્યૂટર સ્ટેશનરીનું બજારનું બહુ તેજ છે. બસ થઈ રહ્યું. તમારા અનેક વિચારોમાં આ વિચાર પણ સામેલ થઈ જાય છે.

આમ, આખરે તમારી સામે જુદા જુદા કેટલાય વિચારોનો ખડકલો થઈ જાય છે કે જેમાં તમે અટવાઈ જશો. તમે કોઈ પણ એક વિચાર પર સ્થિર થઈ શકતા નથી. એટલે તમે જો વ્યવસ્થિત અને તબક્કાવાર આગળ વધવા ઈચ્છતા હો તો તમારે ક્યાંથી અને કેવી રીતે ધંધો શરૂ કરવો, તે વિશે વિચાર કરવો જરૂરી છે.

<u>ઔદ્યોગિક તકની આર્થિક ક્ષમતાની ચકાસણી</u>

ધારો કે તમે કયો ઉદ્યોગ સ્થાપવો, તે શોધી કાઢ્યું. હવે તમે શું કરશો? તમારે એ ચકાસવું જોઈએ કે એ ઔદ્યોગિક તકમાં કેટલી સંગીનતા છે. તમારે તેની આર્થિક રીતે ટકી રહેવાની ક્ષમતા ચકાસવી જોઈએ. તમે કઈ રીતે ચકાસશો ? આ માટે શક્ય હોય એટલી બધી જ માહિતી તમારે એકત્રિત કરવી પડશે પણ તમારે કયા પ્રકારની માહિતી એકઠી કરવી જોઈએ ? એને અંગે અત્રે એક પ્રશ્નાવલિ આપી છે.

<u>યોજના વિષયક - ખ્યાલ સંબંધી વિગતોનું એકત્રીકરણ :</u>

ફક્ત ખ્યાલ આવવો કે ઔદ્યોગિક તક ઓળખવી એ પૂરતું નથી, તમારે જે-તે ધંધાના ખ્યાલ કે ઓળખી કાઢેલી તક અંગેની માહિતી મેળવવી જ જોઈએ,

ધંધાના ખ્યાલની આર્થિક ક્ષમતા ચકાસવા માટેના જરૂરી પ્રશ્નો

૧. ઉત્પાદન કે સેવા હકીકતમાં શું છે ?

૨. એના ઉપયોગ કયા છે ?

૩. ઉત્પાદનનું સંભવિત પ્રમાણ

૪. ઠરાવેલા પ્રમાણ માટે જરૂરી મૂડીરોકાણ

૫. બજાર - સંભાવના

૬. એકમ દીઠ વેચાણ કિંમત

૭. તકનીકી આંટીઘૂંટી / વ્યવસ્થા

૮. અપેક્ષિત વાર્ષિક વેચાણ

૯. અપેક્ષિત નફો

૧૦. સફળતા મેળવવામાં નિર્ણાયક બાબતો

જ્યાં સુધી આ પ્રશ્નોના જવાબ તમારી પાસે ન હોય ત્યાં સુધી તમે પસંદ કરેલા ધંધાના ખ્યાલ ઉપર અમલ કરવો ન જોઈએ. સંભવ છે કે, ઉતાવળે તપાસ કરીને તમે અપેક્ષિત નફાના ગાળા વિશે બાંધેલો રકમનો અંદાજ ઘણો અસ્પષ્ટ કે ધૂંધળો કે ગેરરસ્તે દોરતો હોય એટલે તમારે વધારે તપાસ કરવી જોઈએ. આવી તપાસનો મોટો ફાયદો એ થાય છે કે સંગીન નહિ એવા ધંધાના ખ્યાલ પાછળ તમારે સમય, શક્તિ અને નાણાંનો દુર્વ્યય કરવો નહિ પડે.

તમારે યોજના કે ઔદ્યોગિક તકને આખરી સ્વરૂપ આપતાં પહેલાં કે કોઈ નિર્ણય પર આવતાં પહેલાં કેટલાક મુદ્દાઓ ઉપર સંશોધન કરી લેવું જરૂરી છે.

<u>(અ) ક્ષમતા અથવા ધંધાનું કદ :</u>

તકનીકી તથા વહેવારુ ગણતરી પર આધાર રાખીને, આવનાર વર્ષોના ઉત્પાદનના આંકડા, હંમેશા ચોક્સાઈપૂર્વક તમારે નક્કી કરવા જોઈએ. જેને આધારે યોજના/ઉદ્યોગ/સેવાનું કદ નક્કી થઈ શકે. તમને ખ્યાલ હશે જ કે યંત્રોને તેમની નિશ્ચિત ઉત્પાદનક્ષમતા હોય છે.

ધારો કે તમે ઠંડા પાણીનો પ્રોજેક્ટ નાખી રહ્યા છો. એમાં બાટલીને પીણાંથી ભરવાની ક્ષમતા એક મિનિટની ૧૫૦ બાટલીઓ જેટલી છે. એટલે વાર્ષિક ઉત્પાદન બરાબર ૧૫૦ બાટલી × ૬૦ મિનિટ × ૨૪ કલાક × ૩૬૫ દિવસ-આટલું થવું જોઈએ. પણ હકીકતમાં એવું બને ખરું ? ના, જી. બિલકુલ નહિ. પહેલી વાત તો એ કે આવા પ્લાન્ટો ક્યારેય ઉનાળાસહિત પ્રતિદિન ૨૪ કલાક ચાલતા નથી. એ ફક્ત ૨૦ કલાક જ કામ કરે અને તે પણ સિઝન પૂરબહારમાં હોય ત્યારે જ. વળી, જ્યારે એ પીણાંની એક વિશિષ્ટ સુગંધ, બીજી વિશિષ્ટ સુગંધ દ્વારા બદલવી હોય, ત્યારે તમારે આખા પ્લાન્ટને ધોઈને સાફ કરવો પડે. એટલે એ વખતે તમે બાટલીઓ ભરી શકો નહિ. આવી કેટલીક વહેવારુ

ગણતરીઓ રાખવી પડે. વળી, આપણે બજાર-સંભાવનાઓ (Market Prospects)ને તો ગણતરીમાં લીધી જ નથી. માનો કે બજાર-સંભાવનાઓ ઉત્તમ હોય છે, તોપણ ૧૫૦ x ૬૦ × ૩૪ × ૩૬૫ની આંકડાકીય ગણતરી પ્લાન્ટની સ્થાપિત ક્ષમતા આપણને ગેરમાર્ગે દોરે. આનો મતલબ એ થયો કે મશીનરી/પ્લાન્ટની ક્ષમતા ચકાસતી વખતે તમામ પરિબળો/પાસાંઓને ખ્યાલમાં રાખી, વાસ્તવિક અંદાજ બાંધવો જોઈએ.

(બ) મૂળભૂત રોકાણ :

તમારો ધંધો સ્થાપવા માટે કેટલી અંદાજી રકમ જોઈશે એનો હિસાબ કરવા માટે, પ્રત્યેક જરૂરી પાસાં દીઠ કેટલું મૂડીરોકાણ કરવું પડે, તેની યાદી તમારે બનાવવી પડશે. જેમ કે,

(૧) જમીન

(૨) મકાન

(૩) યંત્રસામગ્રી

(૪) બીજી સ્થિર મિલકત (વાહન, રાચરચીલું, કાર્યાલયના સાધનો)

(૫) તકનીકી જ્ઞાન

(૬) પ્રારંભિક તથા પ્રાથમિક ખર્ચ

દા.ત., યંત્રસામગ્રીની વીગતો એકત્રિત કરતી વખતે તમારે તેની તકનીકી જાણકારી પણ મેળવવી પડશે. દરેક મશીનનાં પરિમાણો શાં હશે, એ મશીનોને ગોઠવવા ચૂકવવાની થતી સંભવિત રકમ, કાચા માલ તથા તૈયાર માલને સંગ્રહવાની વખાર માટે કેટલી જગાની જરૂર પડશે, આ બધી પ્રશ્નાત્મક બાબતોના જવાબ તમારે જાણવા જરૂરી છે કે જેથી બાંધકામ અને જમીનની જરૂરિયાતો અંગેનો અંદાજ તમે કાઢી શકો. તમે ધંધામાં

ઉત્પાદન શરૂ કરો તે પહેલાં મિલકત સંપાદિત કર્યા સિવાય એવા યે કેટલાક પરચુરણ ખર્ચાઓ છે, જે તમારે કરવા પડે છે. જેવા કે,

(૧) કાર્યાલય માટે ખર્ચા

(૨) પ્રવાસના ખર્ચા

(૩) કાનૂની ખર્ચા / માન્યતા મેળવવા માટેના ખર્ચા (લાગતીવળગતી સંસ્થા પાસેથી માન્યતા મેળવવા બાબત)

(૪) પગાર (પદ્ધતિસરનું ઉત્પાદન થાય તે પહેલાં)

(૫) ઉત્પાદનની ચકાસણીનો ખર્ચ

(૬) યોજનાકીય અહેવાલ તૈયાર કરવાનો ખર્ચ

(૭) ઉત્પાદન શરૂ થયા પહેલાના સમય માટે લીધેલી લોન પરનું વ્યાજ

આ તો એક સૂચક યાદી આપી છે. આવા અન્ય ખર્ચાઓ પણ હોઈ શકે. આમાં લોનના વ્યાજને ભૂલવા જેવું નથી કેમ કે શરૂમાં એટલે કે તમે ઉત્પાદન શરૂ કરો તે પહેલાં, તમને બેન્ક નાણાં ધીરે છે અને પહેલા દિવસથી જ વ્યાજ લેવાનું - ગણવાનું શરૂ કરી દે છે.

કેટલાક ઉદ્યોગસાહસિકો પ્રારંભિક અને પ્રાથમિક ખર્ચને અવગણે છે. આથી તેઓ રોકાણની જરૂરિયાતનો અંદાજ ઓછો આંકે છે. નાના ઉદ્યોગોમાં પ્રારંભિક અને પ્રાથમિક ખર્ચાનું પ્રમાણ, મૂડીરોકાણના ૫ ટકા ૧૨ % જેટલું, જે-તે કિસ્સા અનુસાર રહે છે. આમ, તમારા સંભવિત ઔદ્યોગિક એકમ/સેવામાં કેટલું મૂડીરોકાણ કરવું પડશે, તેનો તમને અંદાજ આવશે.

<u>(બ–૧) આકસ્મિક ખર્ચની અંદાજ :</u>

મૂડીરોકાણ અંગેનો તમારો અંદાજ બે ગણતરીથી ખોટો પડી શકે છે. પહેલી તો એ કે પહેલાં જે જરૂરી બાબતો પર નાણાં ખર્ચવાનાં રહી ગયાં હોય અને બીજી ગણતરી એ કે, કિંમતમાં વૃદ્ધિ થાય. આ બધી સંભવિત ઘટનાઓને પહોંચી વળવા તમારે રોકાણની

ગણતરીમાં વધારાની કિંમત (દા.ત., ૧૦ ટકા જેટલી) વ્યવસ્થા કરવી જોઈએ. આને જ આકસ્મિક ખર્ચ સામેની અથવા ભાવવૃદ્ધિ માટેની વ્યવસ્થા કહેવામાં આવે છે.

(બ–૨) કાર્યગત કે ચાલુ મૂડીનો અંદાજ :

ધંધો બરાબર ચલાવવા માટે તમને નાણાંની જરૂર પડે છે પણ તેમાંના મોટા ભાગનાં નાણાં કાચા માલના જથ્થામાં, તૈયાર માલમાં તથા અર્ધતૈયાર માલના સ્વરૂપમાં હોય છે. વળી, તમારે તમારા ગ્રાહકોને ઉધારી પણ આપવી પડે છે એટલે વળી ફરી તમારાં નાણાં રોકાઈ જાય છે. તમારે મજૂરીના, વીજળીના અને એવા બીજા ખર્ચા કરવા પણ નાણાંની જરૂર પડે જ છે. કાર્યશીલ મૂડીના અંદાજની વીગતોની જરૂરિયાત શી છે તેની સમજૂતી આપવા, આપણે એક ઉદાહરણ લઈએ. ધારો કે તમે ૧૦ લાખ રૂપિયાના મૂડીરોકાણથી એક કારખાનું સ્થાપ્યું છે. તમે વાર્ષિક ૨૪ લાખ રૂપિયાના વેચાણની આશા રાખો છો. તેમ છતાં એ મેળવવા માટે તમારે આગળ ઉપર ગણાવેલી બાબતો માટે ૨ લાખ રૂપિયા રોકવા પડે છે, એટલે કે કાર્યશીલ મૂડીની તમારી જરૂરિયાત ૨ લાખ જેટલી થઈ. એટલે એકંદર મૂડીરોકાણની ગણતરી કરતી વખતે તમારે કાર્યશીલ મૂડીના રોકાણને પણ ધ્યાનમાં લેવું જ પડશે.

કેટલાક વેપારીઓ એવા હોય છે કે તેઓ ધંધો સ્થાપવા માટે, જરૂરી નાણાં વિશે જ વિચારતા રહે છે અને કાર્યશીલ મૂડીને અગત્યના પરિબળ તરીકે ગણવાનું ભૂલી જાય છે. એના એક ઉદાહરણ વિશે વિચારીએ.

મધ્યમ વર્ગનો એક માણસ માંગી - ભીખીને કે ઉધાર નાણાં લાવીને એક કાર ખરીદે છે પણ એને એવું સૂઝતું નથી કે કાર માટેનાં પેટ્રોલ ખરીદવાનાં નાણાં એ કેવી રીતે મેળવશે. જે વ્યક્તિ, કાર્યશીલ મૂડીની જરૂરિયાત વિશે, યોગ્ય અંદાજ બાંધતી નથી, તેની દશા મધ્યમ વર્ગના, પેલા કાર ખરીદનારની દશા જેવી થાય છે. ડાહ્યો વેપારી પોતાનો ધંધો

સ્થાપતી વખતે પોતાનાં બધાં નાણાં ફક્ત સ્થિર મિલકતમાં જ રોકતો નથી. તે કાર્યશીલ મૂડી માટેની પણ સંગીન વ્યવસ્થા કરે છે.

તકલીફના દિવસોમાં જ્યારે ગ્રાહકો વાયદા પ્રમાણે નાણાં આપે નહિ તથા કાચો માલ પૂરો પાડનારા અગાઉથી નાણાં માંગે કે કોઈ વફાદાર કર્મચારી વતી આકસ્મિક રીતે હોસ્પિટલનું મોટું બિલ ભરવાનું થાય, ત્યારે તે ઉદ્યોગસાહસિક કાર્યશીલ મૂડીના અભાવે પોતાનો ધંધો બંધ થઈ જાય તેમ ન ઇચ્છે.

(બ–૩) નાણાં ક્યાંથી આવશે ? શી કિંમતે ? :

નાણાંની વાત નીકળી છે તો, આ નાણાં ક્યાંથી આવશે, તેની પ્રાથમિક સમજૂતી મેળવી લઈએ. સામાન્યતઃ નાણાં ત્રણ સ્રોતોમાંથી આવે છે :

- મૂડીભંડોળ
- ધિરાણ (Loan)
- નાણાંકીય મદદ (Subsidy) – જો હોય તો

મૂડીભંડોળ : અહીં તમે રોકી શકવા સક્ષમ એવાં તમારાં પોતાનાં નાણાંની વાત છે. પછી એ નાણાં તમારાં પોતાનાં હોય કે તમારા મિત્રો પાસેથી મેળવેલ હોય.

તમારા આ મૂડીરોકાણના બદલામાં તમે ધિરાણ મેળવી શકો અને બેંક જેવી નાણાંકીય સંસ્થાઓ પાસેથી કાર્યશીલ મૂડી પણ મેળવી શકો. જો તમે ઉતાવળે કામ કરવા ગયા તો તમને જણાશે કે તમારી મૂડી તથા ધિરાણ, તમારી કુલ જરૂરિયાત પ્રમાણે નથી. તમારું ધંધારૂપી વહાણ, મુસાફરી શરૂ કરે તે પહેલાં જ જમીનમાં ખૂંપી જશે, એટલે તમારી ધિરાણની જરૂરિયાત યોગ્ય રીતે ચકાસી લઈને તમારે ગણવી જોઈએ, કેમ ધંધા માટે આ બહુ નિર્ણાયક પાસું ગણાય છે.

<u>ધિરાણ :</u> જો તમે અસાવધ રહ્યા તો કાર્યશીલ મૂડી માટેનું ધિરાણ તમારી બધી યોજનાનો સર્વનાશ કરી શકે છે. વળી ધિરાણ અંગેના કેટલાક નિશ્ચિત નિયમો હોય છે, જેને તમારે ધ્યાનમાં રાખવા ઘટે. આવશે ત્યારે જોયું જશે અગર તો પડશે તેવા દેખાશે, એવું વલણ કદાપિ રાખશો નહિ. બેંક પાસેથી, અગાઉથી કાર્યશીલ મૂડી માટેનું ધિરાણ પ્રાપ્ત કરી લેવું જોઈએ. ઘણીવાર એવું બને કે એક બેંક સ્થિર મૂડીરોકાણની સામે તમને લોન આપે છે, તો બીજી કાર્યશીલ મૂડી માટે આપે છે. એક સંસ્થા હકારાત્મક પ્રતિભાવ આપે, એટલે બીજી સંસ્થા પણ એવું કરશે, એવું ખાતરીપૂર્વક કહી શકાય નહિ.

<u>સબસીડી :</u> ઘણી વાર કોઈ વિસ્તાર પછાત હોય તો તેના સાર્વત્રિક વિકાસ અર્થે સરકાર દ્વારા ઉદ્યોગસાહસિકો માટે તે વિસ્તારમાં ઉદ્યોગ સ્થાપવા પ્રોત્સાહન સ્વરૂપે સબસીડી જાહેર કરવામાં આવે છે.

<u>(ક) બજાર:</u>

તમે એ બાબતમાં વિચાર્યું છે ખરું કે બજારના સંદર્ભમાં તમારા ધંધાવિષયક ખ્યાલો વ્યવહારુ છે. ખરા ? આ બહુ નિર્ણાયક પ્રશ્ન છે. તમારે એ વાત પણ વિચારવી પડશે કે તમારો ધંધો પરંપરાગત છે. કે એમાં કંઈક વિશિષ્ટતા પણ છે ? અહીં બજાર જોડે સંબંધિત હોય એવા પ્રશ્નો દર્શાવ્યા છે.

<u>બજાર : ચાવીરૂપ પ્રશ્નો</u>

૧. તમારાં ‘ઉત્પાદન’ અને સેવા' નો શો ઉપયોગ છે?

૨. તમારા ગ્રાહકો કોણ છે?

૩. તમારા બજારની ભૌગોલિક સીમા કઈ?

૪. તમારી પસંદગીના બજારમાં માંગનો જથ્થો કેટલો હશે? (જો તમે સ્ટીલ ફર્નિચર બનાવતા હો, તો તેને ગૃહવપરાશ માટે, ખાનગી સંસ્થામાં કે સરકારી સંસ્થાઓમાં વેચી

શકાય. આને સ્ટીલ ફર્નિચરના બજારના વિભાગો ગણી શકાય. જો તમે ફક્ત એક જ વિભાગમાં રસ ધરાવતા હો, દા.ત., સરકારી સંસ્થાઓમાં, તો તમારી માંગનો જથ્થો તે પૂરતો મર્યાદિત રહે.)

૫. માંગના વધારાનું પ્રમાણ શું? કયા દરે એ વધી રહી છે ?

૬. એ માંગ, આખા વરસ દરમિયાન રહે છે કે મોસમી છે?

૭. વેચાણકિંમત કેટલી હોય? એમાં કેટલી વધઘટ થાય છે ? એ વધઘટનો આધાર શાના પર છે ?

૮. હરીફાઈની માત્રા કેટલી છે? કયા મુદ્દા પર હરીફાઈનો આધાર હોય છે ?

૯. તમારા ધંધાને યોગ્ય રીતે ગોઠવવાનું તમારે માટે શક્ય છે ?

૧૦. તમારા હરીફોને મુકાબલે તમારી નબળાઈ અને સારી બાજુઓ કઈ છે ?

૧૧. પ્રારંભના સમયમાં તમારે જાહેરાત માટે તથા વેચાણવૃદ્ધિ માટે કેટલાં નાણાં ખર્ચવો પડશે ?

૧૨. તેમને પુરવઠો પહોંચાડનારા કેટલા છે ? એમના પુરવઠાની ગુણવત્તા કેવી છે ? પુરવઠો મેળવવામાં તમારે કયા અવરોધોનો સામનો કરવો પડે ? પુરવઠો કયા દરે વધે એવી અપેક્ષા છે ?

જો તમે આ પ્રશ્નોનો કાળજીપૂર્વક અભ્યાસ કરો તો તમે શરૂ કરવા માંગતા સાહસમાં કેટલું વેચાણ થશે, તેનો અંદાજ તમે મેળવી શકશો અને કઈ ચોક્કસ કિંમતે તેને વેચી શકશો, તેનો અંદાજ મેળવી શકશો. તમારા માલના જથ્થાના વેચાણનો અંદાજ તથા વેચાણકિંમત, એ બે બજારસમતાના ચાવીરૂપ મુદ્દા છે.

(ડ) ઉત્પાદન માટેની તકનીકી જાણકારી :

ચોક્કસ પ્રકારના માલનું ઉત્પાદન કરવાનું વહેવારું કે તકનીકી જ્ઞાન તમે ધરાવો છો ? જો 'ના', તો તે તમે ક્યાંથી મેળવશો ? એ વ્યવસ્થા તમને સંગીન લાગે છે ? એટલે ધંધો સ્થાપતાં પહેલાં આ બધા પ્રશ્નો પર તમારે ધ્યાન આપવું જોઈએ.

(ઈ) યંત્રસામગ્રી :

જ્યાં સુધી યંત્રસામગ્રી વિશે પૂરી માહિતી તમારી પાસે ન હોય તથા એની કિંમત વિશે જાણકારી ન હોય, ત્યાં સુધી એમાં કેટલું મૂડીરોકાણ કરવાનું જરૂરી છે, તેનો અંદાજ તમે મેળવી શકશો નહિ. યંત્રસામગ્રી માટે નીચે આપેલી વીગતો તપાસો.

- આ યંત્રસામગ્રી ધારેલી ગુણવત્તાવાળા માલનું પૂરતા જથ્થામાં ઉત્પાદન કરી શકશે ?
- આ યંત્રસામગ્રી સમયસર મળી શકશે ?
- તેનું આયુષ્ય તેની જાહેરાતમાં દર્શાવ્યા અનુસારનું રહેશે કે કેમ ?
- એની જાળવણી કરવાનું કેટલા પ્રમાણમાં સરળ કે મુશ્કેલ છે ?
- એના છૂટક ભાગો સહેલાઈથી મળી શકે એમ છે ? એ અતિ ખર્ચાળ છે ?

આ બાબતો પૈકી કોઈ પણ એકને વિશે જો ગંભીર ગફલત થઈ ગઈ તો તે ગફલત તમારા ધંધાને સાવ તળિયે બેસાડી દેશે.

(ઉ) કાચો માલ :

તમારા ધંધામાં ઉત્પાદન જળવાઈ રહે તે માટે તમારે કાચા માલની જરૂરત રહેશે. એને માટે તમારી પાસે નીચે જણાવેલા પ્રશ્નોના જવાબ હોવા જોઈએ –

- તમારે કાચા માલની કેટલી જરૂર પડે ?
- તેની ગુણવત્તા કેવી હોવી જોઈએ ?

- કાચો માલ મેળવવાનો સ્રોત કયો હશે?
- કાચા માલ માટે કેટલી કિંમત ચૂકવવી પડશે ?

આ સવાલના જવાબો ન મળે તો તે તમારા ધંધાની આર્થિક સક્ષમતાને અસર કરી શકે. દા.ત. તમારે જ પરદેશથી કાચોમાલ મેળવવાનો હોય તો તે મેળવવામાં ખૂબ લાંબો સમય જાય, એટલે તમારું મૂડીરોકાણ આપોઆપ વધી જાય. વળી, તમારે વિદેશી હૂંડિયામણના દર વિશે પણ ચિંતિત રહેવાનું થાય પછી પણ તમને જો કાચા માલની અછત વર્તાય તો તમારાં યંત્રો પૂરો સમય કાર્યરત રહી શકે નહિ.

(એ) અન્ય જરૂરિયાત :

તમારે વીજળી, પાણી, વરાળ અને એવી બધી જરૂરિયાતોનો અંદાજ પણ મેળવી લેવો જોઈએ તથા તેની ભરોસાપાત્ર વ્યવસ્થા કરી રાખવી પડે. જો તમે વીજળી-પ્રસારણ લાઇનથી દૂર પ્લાન્ટ રાખ્યો હોય, તો વીજળીની લાઈન નાંખવાનાં નાણાં તમારે ખર્ચવા પડે તથા જો વીજળીનો પુરવઠો ખોરવાઈ જાય તો કેટલો ઉત્પાદન સમય બગડે, તે પણ તમારે શોધી કાઢવું પડે. તમારી પાસે બજાર યંત્રો અને માનવશક્તિ હોય, પણ માની લો કે વરસના બે મહિના માટે, તમને વીજળી ન મળી, તો તેની અસર ઉત્પાદન પર પડે માટે તમારે આકસ્મિક સમયે જરૂર પડે વધારાનું જનરેટર ખરીદવાનો અગત્યનો નિર્ણય લેવો પડે અને નિર્ણયને પરિણામે તમારે તમારાં મૂડીરોકાણ, ખર્ચ તથા નફાની ગણતરીને તપાસીને ફરી સુધારવા પડે.

(ઐ) અમલીકરણનો સમય :

તમારા ધંધાની સફળતાપૂર્વક શરૂઆત થાય અને માટે તમારે વિવિધ પગલાં લેવાનું આયોજન કરવું પડે. એ પગલાંઓ નીચે પ્રમાણે છે :

જમીન મેળવવી	જમીન-સ્થળનો વિકાસ
મકાન બાંધકામ – યંત્રસામગ્રી ખરીદી	યંત્રસામગ્રીની ગોઠવણી

નાણાંપ્રાપ્તિ
વીજળીનું જોડાણ
સરકારી મંજૂરીઓ
ધિરાણ તથા સબસીડી ની વ્યવસ્થા
પાણીનું જોડાણ

આ બધા મુદ્દાઓ પારસ્પરિક સંકળાયેલા છે. જો લઘુ ઉદ્યોગની નોંધણી મેળવવામાં થોડોય વિલંબ થાય તો તેટલા જ પ્રમાણમાં ધિરાણનાં નાણાં મેળવવામાં પણ વિલંબ થાય. આમ, શ્રેણીબધ્ધ દરેકે દરેક બાબત વિલંબમાં પડે છે એટલે ઉદ્યોગની સ્થાપન વખતે તમારે ગંભીર વિચાર કરવો જોઈએ. હકીકતો શોધી કાઢવાનું કામ અગત્યનું છે. અજાણ અને ભોળા થઈ, છેતરાવાનું નહિ. યંત્રવિકેતા ત્રણ મહિનામાં તમને યંત્ર પહોંચાડવાનું ભલે કહે, પણ હકીકત એ હોઈ શકે કે તે ધંધામાં યંત્રસામગ્રી કોઈ પણ માણસે ઓછામાં ઓછા છ માસ પહેલાં પહોંચાડી ન હોય. તમે એવું ધારીને ચાલો છો કે પ્રોજેક્ટનું કામ અડધે આવશે એટલા વખતમાં તમને સબસીડી મળશે પણ હકીકતે એવું યે બને કે મદદ આપવાની સરકારની પોકળ જાહેરાતોને લીધે, તમને કારખાનામાં ઉત્પાદન શરૂ કર્યાના એક વરસ પછી પણ સબસીડી મળે. એટલે જો નક્કર અને વાસ્તવવાદી યોજના બનાવવી હોય તો તમારે બીજા ઉદ્યોગસાહસિકો જોડે ચર્ચા કરવી જોઈએ. એ લોકો તમને અંદરની માહિતી આપવા ઉપરાંત એવી કેટલીક હકીકતો અને આંકડાકીય વાતો જણાવશે, જે સંભવ છે કે તમને ખબર ન હોય. તમે એમના અનુભવમાંથી શીખવા પ્રયત્ન કરજો. ધંધાની સલામતીના પૂરતા ગાળાની જોગવાઈ કરી રાખો, જો બેન્કના અધિકારીઓ તમને બે માસમાં ધિરાણ આપવાની બાંહેધરી આપે તોપણ ધિરાણ ત્રણ મહિના પહેલાં નથી મળવાનું, એવું તમારે ગણી રાખવું જોઈએ. યાદ રાખો, જો ધંધાનો આરંભ કરવાનું તમારું મૂળ સમયપત્રક ધારણા કરતાં ઘણું લંબાય, તો તમારું મૂડીરોકાણ વધી જવાની પૂરી શકયતા છે.

૨. ઔદ્યોગિક એકમની સ્થાપનાસંબંધી આયોજન

ઔદ્યોગિક તક શોધી કાઢ્યા પછી એકમ સ્થાપતાં પહેલાંના આયોજન સમયે કયા મુદ્દાઓ ધ્યાનમાં રાખવા જોઈએ, તેની સમજ મેળવીએ. સફળ ઉદ્યોગપતિ હંમેશા સફળ પ્રબંધકર્તા (મૅનેજર) પણ હોય છે. અસરકારક પ્રબંધકર્તા તરીકે તમારે પદ્ધતિસર આયોજન કરવું પડતું હોય છે. ઉદ્યોગસાહસિકની સફળ કારકિર્દી ઘડવા માટે આ એક મહત્ત્વની આવડત છે. અહીં આપણે પદ્ધતિસર આયોજન કોને કહેવાય, તેની જરૂરિયાત, તેના પ્રકારો તથા તબક્કાઓ વિશે સમજવું.

પદ્ધતિસર આયોજન એટલે શું ?

પદ્ધતિસરનું આયોજન એટલે નિર્ધારિત લક્ષ્ય સુધી પહોંચવા માટે તર્કબદ્ધ અને તબક્કાવાર યોજના વિકસાવવી અને તેનો અમલ કરવો. તે આ રીતે કરી શકાય :

- મોટાં કામને નાનાં પેટા કામોમાં વહેંચવું.
- સંભવિત આડખીલીઓનો વિચાર કરીને યોજના બનાવવી.
- વિકલ્પો વિશે વિચારવું.
- કાર્યો માટે તર્કબદ્ધ અને પદ્ધતિસર અભિગમ અપનાવવો.

પ્રબંધને લગતાં બધાં જ કાર્યોમાં ‘આયોજન’ પાયાનું કાર્ય ગણાયું છે. તેમાં બે બાબતોનો સમાવેશ થાય છે – હેતુઓ / ઉદ્દેશો / લક્ષ્યાંકો નક્કી કરવાં તથા તે હાંસલ કરવાની દિશામાં કાર્ય કરવું. આમ, આયોજન નિર્ધારિત ઉદ્દેશોની પૂર્તિ માટે યોજનાબદ્ધ અભિગમ પૂરો પાડે છે.

પદ્ધતિસર આયોજનની આવશ્યકતા

સફળ ઉદ્યોગસાહસિક બનવા માટે તમારે અસરકારક પ્રબંધકર્તા પણ બનવું પડે. સફળ ઉદ્યોગસાહસિકની કારકિર્દીમાં કાર્ય કરવા માટે ‘પદ્ધતિસરનું આયોજન’ સફળતાની પૂર્વશરત છે.

આયોજન એક પુલ છે. હાલમાં તમે જ્યાં છો તે તબક્કાને અને જે સિદ્ધિ તમે મેળવવા ઈચ્છો છો, તે તબક્કાને તે જોડે છે. જો તમે યોગ્ય આયોજન કર્યું હશે તો જ તમે સફળતા મેળવી શકશો.

<u>આયોજનના પ્રકારો :</u>

ઘણીવાર ઉદ્યોગસાહસિકો જુદા જુદા પ્રકારનાં આયોજનની આવશ્યકતા સમજતા નથી. એ કારણે તેમણે આયોજન કર્યું હોય તોપણ તે બિનઅસરકારક રહે છે. જેમ કે, તમારા જેવા નવાસવા ઉદ્યોગસાહસિકો એક જ ઉદ્દેશ હોય, ઉદ્યોગ ધંધો શરૂ કરવો. એ સમજે છે કે આ આયોજન પણ પૂરતું નથી. તમે વિચારી રાખેલી ઉદ્યોગ કે ધંધાની રૂપરેખામાં કેટલાંક એવાં કાર્યો આવશે કે જેને વિશે તમે પહેલાં ધારણા પણ નહિ કરી હોય. આવાં અનેક કાર્યોમાં આગોતરા આયોજનની જરૂર પડશે. હકીકતે, તમે ઘડેલી રૂપરેખાને મૂર્ત સ્વરૂપ આપવામાં તમારે કરવાનાં દરેકેદરેક કામ માટે આયોજન હોવું જોઈશે. જેમ કામ જુદાં જુદાં તેમ તેનું આયોજન પણ જુદું જુદું.

અહીં આયોજન એટલે તમામ ઉપલબ્ધ સ્રોતોને એકત્રિત કરી, નિર્ધારિત લક્ષ્યાંક હાંસલ કરવા, યોગ્ય ઢાંચામાં શ્રેણીબદ્ધ રીતે ગોઠવવાં. તે ઉદ્યોગસાહસિકને એક ચોક્કસ પરિપ્રેક્ષ્યમાં યોજનાની પ્રગતિ ઉપર દેખરેખ રાખવામાં, વાતાવરણનું વિશ્લેષણ કરવામાં કે નાણાં અને માનવશક્તિના સંચાલનમાં મદદરૂપ થાય છે. ઉદ્યોગસાહસિકને આયોજન નાજુક પરિસ્થિતિમાંથી પસાર થવામાં અને મુશ્કેલ પરિસ્થિતિઓમાં પથદર્શક બને છે. તે ઉદ્યોગસાહસિકને વ્યૂહરચના ઘડવામાં, પ્રશ્નો/મુશ્કેલીઓના હલ શોધવામાં અને સમયસંચાલનમાં પણ સહાય કરે છે.

આજની ઝડપથી વિકસતી જતી અને સતત બદલાતી રહેતી ઔદ્યોગિક દુનિયામાં ઉદ્યોગસાહસિકે વધુ પડકારોનો સામનો કરવો પડતો હોય છે અને આ હરીફાઈમાં ટકી

રહેવા વધુ જુસ્સાથી ચોક્કસ દિશામાં પગલાં લેવાં પડશે. આ માટે યોગ્ય આયોજન જ તેને નિષ્ફળતાના જોખમમાંથી ઉગારી શકશે.

ઉદ્યોગસાહસિકને આયોજન એક દિશા ચીંધે છે અને નિર્ધારિત લક્ષ્યાંક સુધી પહોંચાડે છે. અગાઉથી કરેલું આયોજન ઔદ્યોગિક એકમના વિકાસની દિશા નક્કી કરે છે.

આયોજનના તબક્કાઓ

આયોજનના તબક્કાઓ આમ તો સાપેક્ષ છે. ચોક્કસ યોજનાના સ્વરૂપ અને પ્રકાર મુજબ તે બદલી શકાય. પરિસ્થિતિ મુજબ તેમાં થોડોઘણો ફેરફાર હોય જ. પરંતુ તેમાંના કેટલાક મુદ્દા વ્યવહારુ છે અને સામાન્યપણે બધી જ પરિસ્થિતિમાં તે લાગુ પાડી શકે છે. અહીં આપેલા પત્રકની મદદથી તમે આયોજન માટેના આવશ્યક કેટલાક સર્વસામાન્ય તબક્કાઓ સમજી શકશો. અહીં આપેલા ક્રમમાં જ આયોજન કરતી વખતે તેનો ઉપયોગ કરવો જરૂરી છે.

પદ્ધતિસર આયોજનના તબક્કાઓ

(૧) કાર્યની જરૂરિયાત સમજવી :

તમારા આયોજનનું આ પ્રારંભબિંદુ છે. તમે હાથ ધરેલાં કાર્ય કે યોજનાની જરૂરિયાતો અને હેતુઓ સમજવાં ખૂબ જરૂરી હોય છે. તમારે કઈ સમસ્યાઓનો, શા માટે ઉકેલ શોધવો છે તે સ્પષ્ટપણે સમજવું જોઈએ. તમને ખ્યાલ હોવો જોઈએ કે તમે શું મેળવવાની અપેક્ષા રાખો છો. આ સમજણથી જ વાસ્તવદર્શી હેતુઓ નક્કી કરી શકાય.

(૨) મોટા કામને નાનાં પેટા કામોમાં વહેંચવું :

મોટા કામના નાના-નાના પેટા વિભાગો પાડવા. આમ કરવાથી તમારું કામ સહેલું અને સરખી રીતે સંભાળી શકાય તેવું થશે. ઉદ્યોગસાહસિક તરીકે તમારું મુખ્ય કાર્ય તો માલનું ઉત્પાદન અને વિતરણનું જ છે. પણ જો એ કામને નાના પેટા વિભાગોમાં વહેંચી ન

દેવાય તો મુખ્ય કામ પૂરું કરવું મુશ્કેલ બનશે. તમારા કામના પેટા વિભાગો આ રીતે થઈ શકે :

(૧) કઈ વસ્તુ બનાવવી છે તે નક્કી કરવું.

(૨) ઉદ્યોગ ઊભો કરવા માટે સરકારના નીતિ-નિયમો અને સરકાર દ્વારા અપાતી અનુદાન–સબસીડી વિશે માહિતી મેળવવી.

(૩) કાચા માલની પ્રાપ્તિના સ્ત્રોતો વિશે જાણવું.

(૪) કારખાનું/ઓફિસ/શો રૂમ માટે જગ્યાની વ્યવસ્થા કરવી.

(૫) જરૂરિયાત મુજબ યોગ્ય ટેક્નોલૉજી અને મશીનરી વિશે તપાસ કરવી અને મેળવવી.

(૬) મશીનરી ગોઠવવી / આંતરમાળખું ઊભું કરવું.

(૭) કર્મચારી રોકવા અને ગોઠવવા. તેમને પ્રશિક્ષણ આપવું.

(૮) બજારનું મૂલ્યાંકન કરવું અને વેચાણનું પ્રમાણ જાળવું.

(૯) ઉત્પાદન કિંમતનું કેસ્ટિંગ કરવું.

(૧૦) સામાજિક-રાજકીય અને આર્થિક વાતાવરણનો અભ્યાસ કરવો.

(૧૧) નવી ટેક્નોલૉજી વિશે જાણકારી મેળવવી, તે અપનાવવી અને વિસ્તરણ તથા વિકાસ માટે વિચાર કરવો અને જરૂરી પગલાં લેવાં.

(૩) વિકલ્પો વિશે વિચારવું

હંમેશા એ વાત ધ્યાનમાં રાખો કે લગભગ બધી જ યોજનાઓ માટે એક કરતાં વધુ કાર્યપદ્ધતિના વિકલ્પો હોય છે. ક્યારેક કોઈ વિકલ્પ તરત ધ્યાનમાં આવે તેવો ન હોય પણ વધારે સારો હોય તેવું ય બને. ઘણી વાર એક કરતાં ઘણા વધારે વિકલ્પો હોય છે. આયોજક તરીકે તમે બધા જ વિકલ્પોની ચકાસણી કરો અને સૌથી વધુ ફળદાયી વિકલ્પ શોધી કાઢો.

(૪) લક્ષ્યના સંદર્ભમાં વિકલ્પોની તુલના કરવી

વિકલ્પો શોધીને તેની શક્યતાઓ અને નબળી બાજુઓની કસોટી કર્યા બાદ તમારા લક્ષ્ય અને યોજનાના સંદર્ભમાં તેની તુલના કરવી પડે છે. નફાકારકતા, જરૂરી મૂડી, પુનઃચુકવણીનો ગાળો, સાહસ માટે જોખમની માત્રા, લાંબા ગાળાના હેતુઓ વગેરે માપદંડોથી આ વિકલ્પોનું મૂલ્યાંકન કરવું જોઈએ.

(૫) વિકલ્પની પસંદગી

આ તબક્કે તમારે તમામ પાસાંનો તુલનાત્મક અભ્યાસ કરી, યોગ્ય નિર્ણય લેવાનો થાય છે. કાળજીપૂર્વક વિશ્લેષણ કરીને અને વિવિધ વિકલ્પોની પૂરતી કસોટી કરીને નિર્ણય લેવો જોઇએ.

(૬)સંભવિત મુશ્કેલીઓની વિચારણા

તમને લક્ષ્યબિંદુ સુધી પહોંચવામાં વચ્ચે નડતરરૂપ મુશ્કેલીઓ વિશે તમારે આગોતરી વિચારણા કરવી પડશે. તમારે આંખ-કાન ખુલ્લાં રાખીને તમામ સાહસ આડે આવનાર મુશ્કેલીઓને શોધવી પડશે.

(૭) તર્કબદ્ધ પગલાં ભરો / કાર્ય કરો

સંભવિત મુશ્કેલીઓ / આડખીલીઓને સમજી લીધા પછીનું તમારી સમસ્યા ઉકેલવાનું હવે પછીનું તર્કબદ્ધ પગલું છે, સમસ્યાના ઉકેલનો અમલ શરૂ કરવાનો. તર્કબદ્ધ પગલાં ભરતાં આગળ વધો. તમારી મૂળ યોજનાના આધાર માટે આ જરૂરી બાબત છે.

(૮) અનુભવમાંથી શીખો

સફળ ઉદ્યોગસાહસિક પોતાના અને અન્યના અનુભવમાંથી શીખે છે. અનુભવ બાબતે સાહિસકે સંવેદનશીલ બનવું જોઈએ. આવા અનુભવ મેળવવા, તમને જયારે તક મળે ત્યારે, શક્ય હોય તો બીજી વ્યક્તિઓ પાસેથી તમારા કાર્ય વિશે પ્રતિભાવ મેળવતા રહો.

બધા જ સફળ લોકો જીવનની ભુલો / નિષ્ફળતાઓમાંથી જ શીખે છે. તમે પણ ભુલો, નિષ્ફળતાઓ અને કડવા અનુભવોને સ્વીકારી લો અને તેમાંથી મૂલ્યવાન પાઠ શીખો.

વ્યુહરચના ફરીથી ઘડાવી

હવે તમારી પાસે તમારા આયોજન બાબતે અભિપ્રાયો છે. જો તમને તેમાં થોડી પણ નબળી કડીઓ દેખાય તો ફરી એકવાર વ્યૂહરચના પર વિચાર કરો. બીજી વાર પણ પહેલેથી છેલ્લે સુધીનાં બધાં પગલાં પદ્ધતિસર ભરો. તમે સારું આયોજન કર્યું હશે તો તમારું કાર્ય જરૂર સફળ થશે. આ સફળતાથી તમે હજી નવા કામ માટે આયોજન કરી શકશો.

તમે ઉદ્યોગસાહસિક બનવાની ઈચ્છા ધરાવો છો તેથી તમે સારા આયોજક / પ્રબંધકના દૃષ્ટિબિંદુથી કાર્ય કરો તે સારું રહેશે. સારો આયોજક / પ્રબંધક નસીબ પર કશું છોડતો નથી. ઉપર દર્શાવેલા માર્ગે આગળ વધશો તો તમે પણ સારા આયોજક બની શકશો. અલબત્ત, તમે જે આયોજન કરો તે તમારા ઉદ્યોગસાહસને અનુરૂપ હોય, તેનું જરૂર ધ્યાન રાખજો.

૩. નાનું ઔદ્યોગિક એકમ સ્થાપવાની દિશામાં આયોજન

હવે આપણેઆ આયોજનને ઔદ્યોગિક એકમ સ્થાપવાની દિશામાં મૂલવીએ.

લોકોમાં એક એવો ખોટો ખ્યાલ પ્રવર્તે છે કે ફક્ત એક મોટા પાયા ઉપર કાર્યરત કંપનીઓએ જ આયોજન કરવું પડતું હોય છે અને નાના ઉધોગસાહસિકોએ તેમનું નાનું કદ અને ઓછા નાણાંકીય રોકાણને પરિણામે લાંબા ગાળાનું આયોજન કરવું પડતું નથી. જ્યારે નાના ઉધોગસાહસિકો માટે આયોજન ખૂબ નિર્ણાયક હોય છે. નાના ઉદ્યોગસાહસિક પાસે નાણાંકીય, માનવશક્તિ તથા સમય જેવા સ્રોત ખૂબ મર્યાદિત પ્રમાણમાં ઉપલબ્ધ હોય છે. નાનો ઉદ્યોગસાહસિક ફક્ત લોન વડે જ નાણાં મેળવતો નથી, પરંતુ તેની તમામ બચત અને ઉપલબ્ધ સ્રોતોનું રોકાણ કરતો હોય છે અને આમ સૌથી વધુ જોખમ તેની ઉપર રહેલું હોય છે. આથી જરૂરી છે કે નાનો ઉદ્યોગસાહસિક ઔદ્યોગિક એકમની સ્થાપના અને તેના સંચાલન સંબંધિત સર્વે પ્રવૃત્તિઓનું ઈચ્છિત પરિણા મેળવવા યોગ્ય આયોજન કરે.

<u>ઔદ્યોગિક ક્ષેત્રે આયોજનનું મહત્ત્વ</u>

આયોજન ઉદ્યોગસાહસિકને ઔદ્યોગિક એકમ સ્થાપવામાં અને તેના સંચાલનમાં લેવાના ક્રમબદ્ધ પગલાંથી વાકેફ કરે છે. તે તેની પાસે ઉપલબ્ધ મર્યાદિત સ્રોતોના મહત્તમ ઉપયોગની સમજ પૂરી પાડે છે. આયોજનને પરિણામે ભવિષ્યમાં ઊભા થનારા પ્રશ્નો અને ઊભી થનારી મુશ્કેલીઓનો ખ્યાલ ઉદ્યોગસાહસિકને આપે છે અને તેના હલ માટે જરૂરી પગલાં લેવા, માર્ગદર્શન પૂરું પાડે છે.

નાના ઉદ્યોગસાહસિકે તેના ઔદ્યોગિક એકમમાં વિવિધ પ્રકારની ભૂમિકા ભજવવાની હોય છે. આથી ઉપલબ્ધ સમયના યોગ્ય ઉપયોગ માટે કામોની અગત્ય નક્કી કરવાની હોય છે, આથી આયોજન ઔધોગિક એકમનાં પ્રત્યેક કાર્યો સાથે સંકળાયેલું હોવું જોઈએ.

નાના ઉદ્યોગસાહસિકનું આયોજન અટપટું ન હોવું જોઈએ. આથી આયોજન નીચેની બાબતોને ધ્યાનમાં રાખીને કરવું જોઈએ :

- તમારી વર્તમાન પરિસ્થિતિ
- તમારાં લક્ષ્યાંકો – મર્યાદિત સ્રોતોના ઉપયોગ દ્વારા મહત્તમ હાંસલ કરવું.
- ઓછામાં ઓછા સમયમાં આ લક્ષ્યાંકો કેવી રીતે હાંસલ કરવા.

નાના ઔદ્યોગિક સાહસના સફળ સંચાલન માટે નીચે મુજબની પ્રવૃત્તિઓનું આયોજન કરવું જોઈએ:

ઉદ્યોગસાહસિક બનવાનો નિર્ણય

ઉદ્યોગસાહસિક બનવાનો નિર્ણય લેવો એ આયોજનની દિશામાં પ્રથમ અને અગત્યનું પગલું છે. આથી ઉદ્યોગસાહસિક બનવા પાછળની 'પ્રેરણા' એ નિર્ણાયક પરિબળ છે. વ્યક્તિને પોતાને અંદરથી પોતાના પગ ઉપર ઉભા રહેવું કે બીજાઓથી કશુંક જુદું કરવું છે, એવી ભાવના જાગૃત થવી જોઈએ.

આ નિર્ણય તેમનામાં એક આત્મવિશ્વાસ જગાવશે, એટલું જ નહિ, તેની કામ પ્રત્યેની નિષ્ઠામાં વધારો કરશે.

ઔદ્યોગિક તકની પસંદગી

વ્યક્તિનાં આવડત, કુશળતા, જ્ઞાન, માહિતી અને અનુભવને આધારે સાચી ઔદ્યોગિક તકની પસંદગી થવી જોઈએ. આ નિર્ણય કરવા બજાર, તકનીક, નાણાંકીય અસર જેવી બાબતો પર પૂરતી માહિતી હોવી જરૂરી છે.

તમારું ઔદ્યોગિક એકમ શરૂ કરવા જરૂરી પ્રણાલી અને ઔપચારિકતાઓ

આ તબક્કે વિવિધ સરકારી પ્રણાલિ અને ઔપચારિકતાઓ જાણવી જરૂરી છે. મુક્ત અર્થવ્યવસ્થાને પરિણામે સરકારે વિવિધ મંજૂરીઓ અને વહીવટી આંટીઘૂંટીઓ નાબૂદ કરી છે, છતાં, પૂર્ણ જરૂરી ઔપચારિકતાઓ પૂરી કરવી ફરજિયાત છે.

ઔદ્યોગિક એકમનું બંધારણ

તમારા ઉદ્યોગનું બંધારણ નક્કી કરવું જોઈએ. જેમ કે, તે વ્યક્તિગત માલિકીનું હશે કે ભાગીદારી પેઢી હશે કે ખાનગી કંપની. જે-તે વ્યક્તિએ યોજનાનું કદ તથા સામેલ જોખમને ધ્યાનમાં રાખીને બંધારણ નક્કી કરવું જોઈએ. જો એકમ વ્યક્તિગત માલિકીનું ન હોય તો ભાગીદારી પેઢીની કે કંપનીની યોગ્ય નોંધણી થવી જરૂરી છે.

યોજનાકીય અહેવાલ

હવે તમારું ધ્યાન યોજનાની વીગતો / અહેવાલ તૈયાર કરવા તરફ હોવું જોઈએ. આ તબક્કે એકમ સ્થાપવા વિશે વિચારવું જોઈએ અને તે દિશામાં પગલાં લેવાં જોઈએ. આ માટે યોજનાની નાણાંકીય/અમલીકરણની વ્યવહારુતા વિશે માહિતી એકત્રિત કરવી જોઈએ તથા એકમની સ્થાપના માટે જરૂરી તમામ પાસાં વિશે વિચારી તેને ક્રમબદ્ધ ગોઠવી, નાણાંકીય સંસ્થાની જરૂરિયાતોને ધ્યાનમાં રાખીને અહેવાલના સ્વરૂપમાં તૈયાર કરવું પડશે.

નાણાંની વ્યવસ્થા

આ અહેવાલ જે-તે નાણાંકીય સંસ્થા કે બૅન્ક સમક્ષ રજૂ કરી લોન મેળવવા સહાયરૂપ થશે. યોગ્ય નાણાંકીય શોધવા જરૂરી છે. આ સ્રોતના સંલગ્ન અધિકારીને ગળે તમારે તમારી યોજના, તમારી ક્ષમતા અને તેની વ્યવહારુતા ઉતારવી પડશે. જો તેને તમામ બાજુએથી આ યોજનાની યથાર્થતા સમજાશે તો જ તે નાણાં ધીરશે. ત્યાર બાદ જરૂરી કાયદાકીય કાગળો, નોંધણી, મિલકત સંબંધી દસ્તાવેજો વગેરે તૈયાર કરવા પડશે.

આંતરમાળખાકીય સુવિધા ઊભી કરવી

એકમ ક્યાં સ્થાપવું છે, તેનું યોગ્ય સ્થળ નક્કી કરવા માટે આંતરમાળખાકીય સુવિધાઓ જેવી કે, વીજળી, પાણી, રોડ, પ્રત્યાયન (Communication) હાથવગાં છે કે નહિ તે

જોવું પડશે તથા આ વિસ્તારનો ભવિષ્યમાં કેટલો વિકાસ થવાનો છે, તે પણ ધ્યાનમાં લેવું પડશે.

માનવશક્તિ રોકવી

એકમના વિકાસમાં આ પગલું પણ અગત્યનું છે. યોજના/ઉદ્યોગને અનુરૂપ કુશળ માનવશક્તિ શોધવી અને તેને ઉત્પાદનમાં રોકવી જરૂરી છે. માલના ઉત્પાદન અને વેચાણમાં તેનો ફાળો અગત્યનો રહે છે.

મશીનરી ગોઠવવી અને કાચો માલ મેળવવો

ઉત્પાદનને યોગ્ય તકનીક અને તેને અનુરૂપ મશીનરી મેળવી અને એકમના સ્થળે ગોઠવાય, તે જોવું પડશે. આ મશીનરી મેળવતી વખતે ફક્ત કિંમત જ નહિ પરંતુ તે અદ્યતન છે કે નહિ તે પણ ધ્યાનમાં રાખવું પડશે. આથી આ માટે જરૂરી માહિતી અગાઉથી મેળવી, યોગ્ય આયોજન ગોઠવવું પડશે.

બજાર/વેચાણસંબંધી આયોજન

ઉદ્યોગસાહસિકનો વિશ્વાસ વધારવામાં આ બાબત પ્રોત્સાહક બની રહેશે. અગાઉથી મળેલા ખરીદહુકમો ઉદ્યોગસાહસિકને એકમ ઝડપથી સ્થાપવા અને તેને કાર્યરત બનાવવા પ્રેરણા આપશે.

ઔદ્યોગિક એકમની સ્થાપના

આટલી વિધિઓ બાદ એકમની સ્થાપનાની અને ઉદ્યોગસાહસિકનું સ્વપનું સાકાર થવાનો સમય આવે છે. એકમની સ્થાપના સમયે ઉત્પાદન, બજાર, હિસાબ-કિતાબ અને અન્ય કાયદાકીય વિધિઓ, વહીવટ, માનવશક્તિ જેવી અગત્યની બાબતોને એકસાથે કાર્યરત કરવી પડતી હોય છે.

ઉદ્યોગસાહસિક બનતાં પહેલાં... કે ઔદ્યોગિક એકમ સ્થાપતી વખતે...

ઉદ્યોગસાહસિકતા પ્રક્રિયામાં ત્રણ બાબતો સમાવિષ્ટ થયેલી છે. ઉદ્યોગસાહસિક – વ્યક્તિ, ઔદ્યોગિક એકમ – ઉત્પાદન અને વાતાવરણ - પ્રવર્તમાન કાર્યપ્રણાલી અને નીતિ. અહીં સૌથી અગત્યનું અંગ, ઉદ્યોગસાહસિક બનવા માગતી વ્યક્તિ ઉપર એકમની સફળતા અને નિષ્ફળતાનો આધાર રહેલો છે. આથી વ્યક્તિએ પોતાની 'જાત'ને ઉદ્યોગસાહસિક બનવા તૈયાર કરવી પડશે.

ઔદ્યોગિક એકમ સ્થાપતી વખતે કે ઉદ્યોગસાહસિક બનતાં પહેલાં નીચે જણાવેલ પ્રશ્નોનો જવાબ મેળવવા કોશિશ કરો :

- શું મારામાં ઉદ્યોગસાહસિક બનવા માટે જરૂરી લાયકાત અને ક્ષમતા છે ?
  જો 'ના' તો શું હું, તે વિકસાવી શકીશ ?
- શું હું મારી મેળે એકમ ઊભું કરી શકીશ કે મારે કોઈ ભાગીદાર રાખવો પડશે ?
- કયું ઉત્પાદન હું ઉત્પાદિત કરી શકીશ ?
- શું ઉત્પાદન-પ્રક્રિયા સાદી, સહેલી અને ટૂંકી છે ? બજાર-માંગ કેટલી છે ? વિકાસની કોઈ શક્યતા છે ?
- મારી યોજનાનાં સારાં અને નબળાં પાસાંઓ કયા છે ?
- કેટલા રોકાણની જરૂર પડશે ? શું હું જરૂરી સ્રોતો એકત્રિત કરી શકીશ ?
- હું એકમ શરૂ કરવા જરૂરી નાણાં ક્યાંથી મેળવીશ ?
- હું આ એકમ ક્યાં સ્થાપીશ ?
- આ એકમના સ્થાનની આંતરમાળખાકીય સુવિધા, બજાર, કારીગરોની ઉપલબ્ધિ અને કાચા માલના સંદર્ભમાં લાભાલાભ કયા છે ?

- શું કાચો માલ આસાનીથી ઉપલબ્ધ છે ? શું તે આસાનીથી મળી શકશે ? તેની અછત ઊભી થશે ? કોની પાસેથી મળશે ?
- શું મારા ઉત્પાદનને યોગ્ય બજાર છે ?
- હરીફાઈ કેવી છે ?
- આ ઉત્પાદનને અનુરૂપ અને વેચાણ સંબંધી સરકારની નીતિ કેવી છે ?
- હું માલનું વેચાણ કઈ રીતે કરીશ ?
- શું હું જે તકનીકનો ઉત્પાદન માટે ઉપયોગ કરવાનો છું, તે વિશે જાણું છું ? શું હું તે મેળવી શકીશ અને જો ‘હા' તો કઈ કિંમતે ?
- કેવા પ્રકારની, કેટલી ક્ષમતાની અને કોની પાસેથી મારે મશીનરી ખરીદવી જોઈએ ?
- મારી જાતને તૈયાર કરવા જરૂરી કુશળતા અને તાલીમ હું મેળવી શકીશ ?
- શું ઔદ્યોગિક તક નફાકારક છે ?

આ પ્રશ્નોના જવાબો તમને ઔદ્યોગિક એકમની સ્થાપના અને તેના સરળ સંચાલનમાં સહાયરૂપ બનશે.

૪. પ્રત્યેક વ્યક્તિ ઉદ્યોગસાહસિક થઈ શકે ?

વિવિધ પશ્ચાદ્ભૂમાંથી આવતી વ્યક્તિઓ પોતાનાં ઔદ્યોગિક એકમો કેવી રીતે ઊભાં કરે છે, તે આપણે જોઈએ.

કેટલાક ઉદ્યોગસાહસિકોની જીવનકથાઓ અહીં રજૂ કરી છે. એમાં સ્ત્રીઓ અને પુરુષો બંને છે. આ સમર્થ સાહસિકોએ પરિસ્થિતિઓને પોતાની ઇચ્છા મુજબના માર્ગે વાળી છે. મહેનત અને દૃઢ સંકલ્પબળે તેમણે સમાજમાં પોતાનું સ્થાન ઊભું કર્યું છે.

તેમણે આ બધું કઈ રીતે કર્યું એ વિશે જાણવામાં તમને રસ પડશે. આ વ્યક્તિઓની કથનીમાંથી તમને પ્રેરણા મળશે, એટલું જ નહિ, તમે જ્યારે તમારું સાહસ ઊભું કરશો ત્યારે તમને કામ લાગશે. આ માટે અમે કેટલાંક દૃષ્ટાંતો રજૂ કર્યાં છે.

ધંધો કરતાં, નોકરી કરતાં, સુશિક્ષિત, અર્ધશિક્ષિત પુરુષો – સ્ત્રીઓની આ કથાઓ છે. ઉદ્યોગસાહસિકોએ વિવિધ મુદ્દાઓના ઉકેલમાં જે વ્યૂહરચના અપનાવી, તેને વિશે પણ તમે શીખશો. આ મહત્ત્વના મુદ્દાઓ છે :

- ઉદ્યોગની પસંદગી
- પસંદગીની પ્રક્રિયા
- નાણાંકીય સંસ્થાઓ વિશે જ્ઞાન
- ઉદ્યોગનું સંચાલન
- ઉદ્યોગના સંચાલનમાં સંકળાયેલ વિવિધ પાસાં

આ બધાં દૃષ્ટાંતો તમને સફળ ઉદ્યોગસાહસિક બનવાની પ્રેરણા આપશે. તમે પણ આ કરી શકો છો, એવી તમારી માન્યતા આ દૃષ્ટાંતો વાંચીને વધુ દૃઢ બનશે.

(૧) પહેલી પેઢીનો ઉદ્યોગસાહસિક

આપણે ત્યાં કહેવત છે 'સઈનો દીકરો જીવે ત્યાં સુધી સીવે'. આનો અર્થ એ કે બાપદાદાનો વ્યવસાય જ તેમનાં સંતાનોએ અપનાવવો પડે. એટલે એવું માની લેવાનું કે તમે જો વેપારી કુટુંબના સંતાન ન હો તો તમે ઉદ્યોગસાહસિક ન બની શકો? કે તમારી પાસે પોતાનું સાહસ ઊભું કરવા ખાસ્સું એવું નાણાંભંડોળ હોવું જોઈએ, એ જરૂરી છે? ઘણા માને છે કે ઉદ્યોગસાહસિક બનવું હોય તો આ બે બાબતો મહત્ત્વની છે, જે સદંતર ખોટી માન્યતાઓ છે. આ વાતો માત્ર 'વાતો' જ છે, હકીકત નથી, એવું સાબિત કરતાં ઘણાં ઉદાહરણો મોજૂદ છે.

તમારી પાસે થોડી રકમ હોય તોપણ તમે ઉદ્યોગ ઊભો કરી શકો છો. તમે ધંધાકીય ભૂમિકા ધરાવતા કુટુંબના હોવ એવું જરૂરી નથી. આ બે ન હોય તોપણ તમે સફળ ઉદ્યોગસાહસિક બની શકો છો.

(૨) ટીન-એજ ઉદ્યોગસાહસિક

ઉદ્યોગસાહસિક બનવામાં ઉંમરનો બાધ નડે ખરો ? તમે કઈ જ્ઞાતિ કે સમુદાયના છો તે વાત કેટલી મહત્ત્વની કે કયા ધર્મના છો એ સવાલ ઊઠે?

(૩) દૃઢનિશ્ચયી ઉદ્યોગસાહસિકો

લોકો માને છે કે આપણું પોતાનું ઉત્પાદન કે સેવાઉદ્યોગ શરૂ કરવાં હોય તો સારા એવા પૈસા આપણી પાસે હોવા જોઈએ પણ 'કેડીલા' ના બે ભાગીદારોની વાત જાણ્યા પછી કદાચ આવી માન્યતા વિશે આપણને શંકા પડે.

તેમની કહાણી એક વાત સાબિત કરે છે કે પૈસાનો અભાવ હોય તે બાબત અવરોધરૂપ ન બનવી જોઈએ. સફળતા માટે વધારે જરૂરી બાબતો છે, શરૂ કરવું અને સફળ થવું એવો

દૃઢ નિશ્ચય, સખત મહેનત, નવા વિચારો અને ઉદ્યોગસાહસિક તરીકે જ નહિ, સિધ્ધિ મેળવનાર તરીકે પણ સફળ થવું.

આ બે યુવાનોની મુખ્ય સિધ્ધિ કઈ છે? આ બંને મહત્ત્વાકાંક્ષી યુવકો પાસે પૈસા તદ્દન ઓછા હતા પણ તેઓએ ફાર્માસ્યુટિકલ ઉધોગ ઊભો કર્યો અને તે પણ એવા સમયે, જયારે એ ઉદ્યોગમાં માત્ર બહુરાષ્ટ્રીય કંપનીઓ જ કાર્યરત હતી. આજે કેડીલા દેશની મોટી કંપનીઓમાંની એક ગણાય છે.

(૪) ઉદ્યોગસાહસિક ગૃહિણી

ઘર ચલાવવું અને ઉદ્યોગધંધોય કરવો, બે ય વાત તો ન બને. આવું તમે તો નથી માનતાને? કદાચ માનતા હો તો તમારી માન્યતા ખોટી છે. એવું સાબિત કરતાં ઘણાં ઉદાહરણો છે. ઘણી બહેનો ગૃહિણીપદ અને ઉદ્યોગધંધો બેય સંભાળે છે, એકીસાથે અને સરસ રીતે. હા, એવું કરવા માટે બે ભૂમિકા વચ્ચે સંતુલન ઊભું કરવું પડે અને નિશ્ચય અને સખત પરિશ્રમ બેય જોઈએ.

(૫) કૌટુંબિક વ્યવસાયની માલિક

ગીતા ખંડેલવાલની વાતમાંથી પણ તમને ઘણું શીખવા મળશે. ગીતા ખંડેલવાલ એક હિંમતવાન મહિલા છે. હિંમત, નિશ્ચયબળ અને સમસ્યાના ઉકેલની સૂઝ વિશે તમે તેની વાતમાંથી શીખી શકશો.

ગીતાના પતિ ઉદ્યોગસાહસિક હતા. એક કાર અકસ્માતમાં અચાનક એમનું અવસાન થયું. ગીતાને આઘાત તો લાગ્યો પણ તેણે હિંમત ભેગી કરી. કુટુંબીજનોનો ટેકો આપવાની 'ના' છતાં તેણે પતિના ઉદ્યોગનો દોર હાથમાં લીધો. જોકે શરૂઆતમાં તેણે થોડી આનાકાની કરી હતી પણ અંતે ગીતાએ સફળતા મેળવી.

(૬) તાલીમ પામેલા ઉદ્યોગસાહસિક

ઘણાખરા લોકોને તો સલામત નોકરી કરવાનું જ ગમતું હોય છે, જોકે એવા લોકો પણ હોય છે કે જેમને નોકરીની સલામતી કરતાં બીજું કશુંક કરી દેખાડવાનો ઉત્સાહ હોય છે. આવા લોકોને સ્વતંત્ર રહેવું ગમે છે, પડકારભર્યું કામ ઉપાડીને જીવનમાં સફળતા મેળવવી ગમે છે. તેમની પાસે સ્પષ્ટ, ચોક્કસ લક્ષ્ય હોય છે.

તમે આવી વ્યક્તિ છો ?

માની લઈએ છીએ કે તમને પણ સ્વતંત્ર રહેવાની, ઉદ્યોગસાહસિક બનવાની આકાંક્ષા છે, તો અમે તમને દેવયાનીની વાત કહીશું. દેવયાનીએ સલામત નોકરી છોડી દીધી અને પોતાની બધી જ બચત એક ઉદ્યોગસાહસમાં લગાવી દીધી. આજે તે અનેક મુશ્કેલીઓ, અવરોધોનો મુકાબલો કરતી સફળ ઉદ્યોગસાહસિક છે.

પશ્વાદ્ભુ: દેવયાની મધ્યમવર્ગના કુટુંબનું સંતાન છે. અભ્યાસ પૂરો કરીને મદ્રાસની એક જાહેર ક્ષેત્રની કંપનીમાં જોડાઈ અને સતત તેર વર્ષ નોકરી કરી. આ દરમિયાન એના મનમાં ઊંડે ઊંડે એક વિચાર સતત રહેતો, "મારે મારું પોતાનું કંઈક કરવું છે, આમ બીજાને માટે નોકરી નથી કરવી.'

૧૯૮૬ માં એક તક એની સામે આવીને ઊભી, વર્તમાનપત્રમાં એણે એક નાની જાહેરખબર વાંચી, 'ધ સ્મૉલ ઈન્ડસ્ટ્રીઝ સર્વિસ ઈન્સ્ટિટ્યૂટ (એસઆઈએસઆઈ)' મદ્રાસ તરફથી ઉદ્યોગસાહસિક બનવા ઈચ્છતી મહિલાનો માટે એક માસના ઉદ્યોગસાહસિકતા વિકાસ કાર્યક્રમનું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું.

ઉદ્યોગસાહસિકતા પ્રશિક્ષણ : દેવયાનીએ નોકરીમાંથી એક માસની રજા લીધી અને પ્રશિક્ષણ કાર્યક્રમમાં ભાગ લીધો. પ્રશિક્ષણ દરમિયાન તેને ઘણા વ્યવસાયોના વિચારો

મળ્યા. તેણે પ્લાસ્ટિકની વસ્તુઓ બનાવવાનો પ્રોજેક્ટ પસંદ કર્યો પણ એ વખતે કાચા માલની અછત હતી. તેથી એ વિચાર છોડીને કોરુગેટેડ કાર્ડબોર્ડના ખોખાં બનાવવાનું સૂચન તેના પ્રશિક્ષકે કર્યું. આ પ્રોજેક્ટમાં ટેક્નોલોજી બહુ અટપટી ન હતી અને તેનું સંચાલન પણ ખાસ મુશ્કેલ ન હતું. તેથી તેણે આ પ્રોજેક્ટ પસંદ કરી લીધો.

પ્રક્રિયા : ૧૯૮૭ ની શરૂઆતમાં દેવયાનીએ નોકરીમાંથી રાજીનામું આપ્યું. સરકારી ઔદ્યોગિક વસાહતમાં શેડ ખરીદવા અને થોડી મશીનરી વસાવવા માટે તેણે નાણાંકીય સંસ્થાને ટર્મલોન માટે અરજી કરી. થોડા મહિના પછી લોન મંજૂર થઈ. બેન્કમાંથી કાર્યકારી મૂડી માટેની અરજી તેણે કરી હતી, તે પણ મંજૂર થઈ. ઔદ્યોગિક વસાહતમાં જગ્યા પણ મળી ગઈ પણ નાણાંકીય સંસ્થા તરફથી લોનની રકમ તેને પરત આપવામાં ન આવી. જગ્યા માટે પણ તે પૈસા ભરી શકી નહિ.

થોડા વખત પછી લોનનાં નાણાં મળ્યાં પણ આ દરમિયાન શેડના ભાવ વધારવામાં આવ્યા. એને વધારે પૈસા ચૂકવવા પડ્યા. મશીનરીમાં પણ થોડી મુશ્કેલીઓ નડી. નાણાંકીય સંસ્થાએ એમ કહ્યું કે મશીનરીની ડિલિવરી થાય પછી તેને માટે તેઓ નાણાં આપશે. મશીનરી આપનાર વેપારીને આ શરત મંજૂર નહોતી એટલે વળી પાછો વિલંબ થયો. ઉત્પાદન તો શરૂ થઈ શક્યું નહોતું પણ હપતાનું વ્યાજ તો ચૂકવવું જ પડે. સરકારી સંસ્થાના એક અધિકારીએ એને સલાહ આપી, “નાની લોન લઈ, નાના પાયા પર કામ તો શરૂ કરી દો." પણ દેવયાનીએ દૃઢતાથી કહ્યું, “મારે શું કરવું છે એ હું જાણું છું અને મારે જોઈએ છે તે મશીનરી સાથે જ હું કામ કરીશ."

પૈસાની ખૂબ જરૂર હતી. દેવયાનીએ એકમ ચાલુ કરવું જ એવો નિશ્ચય કર્યો હતો. નોકરી છોડતી વખતે મળેલું પ્રોવિડન્ટ ફંડ અને ગ્રેજ્યુઇટીની રકમ તેણે ઉપયોગમાં લીધી. પોતાનાં ઘરેણાં પણ ગીરવે મૂક્યાં. અને મશીનરી ગોઠવીને એકમ ચાલુ કર્યું જ.

દ્રઢાગ્રહીપણું : મુશ્કેલીઓમાંથી હજી છુટકારો નહોતો. એકમ શરૂ થયું ને પહેલે જ વર્ષે ધોધમાર વરસાદ અને પૂર. દેવયાનીની ફેક્ટરીના સ્થળે પાણી ભરાયાં. મશીનરી અને સ્ટૉક બેઉને નુકસાન પહોંચ્યું.

આ બધાનો તે હિંમતથી મુકાબલો કરતી રહી. કામ ચાલુ રાખ્યું. માર્કેટિંગમાં પણ 'પ્રયત્નો અને ભૂલો'ના સૂત્ર પર કામ થયું. શરૂઆતમાં તે મોટી કંપનીઓ માટે જોબવર્ક કરતી તે પછી તેણે 'યલો પેજીસ'માં જઈને ઑર્ડરો મેળવવાના પ્રયાસો શરૂ કર્યા. ઓર્ડર મેળવવા તે જાતે જ ફરતી. ક્યારેક મિત્રો પણ મદદરૂપ થતા.

સફળતા અને સિદ્દ્ધિ : આખરે એના પ્રયત્નો સફળ થયા અને ધંધો જામવા માંડયો. ૧૯૯૨ સુધીમાં ટર્નઓવર વધતું વધતું વાર્ષિક રૂ. ૩૦ લાખ થઈ ગયું. ૧૯૯૦ સુધીમાં તો દેવયાની પોતાના વ્યવસાયનાં બધાં જ પાસાં એકલી, જાતે જ સંભાળતી પણ કામ જેમ જેમ વધતું ગયું તેમ તેમ કોઈની મદદની જરૂર પડવા માંડી. તેના પતિ એક ખાનગી કંપનીમાં કામ કરતા હતા. તેમને તેણે નોકરી છોડીને પોતાને મદદરૂપ થવા સમજાવ્યા. આજે તેના હાથ નીચે તેર કર્મચારીઓ છે. મોટા ભાગની સ્ત્રીઓ જ છે. તે સ્ત્રીઓ માટે રોજગાર ઊભો કરવાના મતની છે. તેના કર્મચારીઓ સાથેના સંબંધો પણ સારા છે.

મહિલા હોવાને કારણે દેવયાનીને ઉદ્યોગ ચલાવવામાં કોઈ સમસ્યા છે ખરી ? દેવયાની એક કુશળ સંચાલક અને કુશળ વેપારી છે. વર્ષોના અનુભવથી તેણે વ્યવસાય કરતાં શીખી પણ લીધું છે. તે પોતાને જરૂરી એવાં મશીનો પણ જાતે બનાવી લે છે.

તેના ગ્રાહકો મુખ્યત્વે નાની કંપનીઓ છે. તે માલિક સાથે સીધી વાતચીત કરીને ધંધાની વાટાઘાટો કરવામાં માને છે.

આ નમ્ર દેખાતા પણ દ્રઢ સ્વભાવની મહિલા એના સગાં કે સમાજના વિચારોની બિનજરૂરી પરવા કરતી નથી. એના પતિ અને પુત્ર (તેને અઢાર વર્ષનો પુત્ર છે.) તરફથી ટેકો અને પ્રોત્સાહન મળે, એટલું પૂરતું છે.

સખત પરિશ્રમ અને સારી ગુણવત્તાનો માલ આપીને તેણે બજારમાં જે નામના મેળવી છે તેનાથી પણ તે ખુશ છે. દેવયાની સફળ વ્યવસાયી તો છે જ. તે સારી ગૃહિણી પણ છે અને બંને ભૂમિકાઓ તે ગૌરવપૂર્વક નિભાવે છે.

(૭) કર્મચારીમાંથી ઉદ્યોગસાહસિક

- તમારામાં ઉદ્યોગસાહસિકતાના અંકુરો છે ?
- તમે સખત પરિશ્રમ કરવા તૈયાર છો ?

એક્સેલ ફિલામેન્ટના મેલ્વિન રોડરિક્સની વાત વાંચો. તેનામાં એ અંકુરો પડેલા હતા. આ અંકુરોને તેણે જતનથી ઉછેર્યા અને અંતે તે સફળ ઉદ્યોગસાહસિક બન્યો. સફળતા સહેલાઈથી નહોતી મળી. તેણે એ માટે સખત પરિશ્રમ કર્યો અને પોતાની આવડતનો ઉપયોગ કર્યો.

તેણે એક ઉત્પાદન એકમમાં થોડાં વર્ષો કામ કર્યું પણ હતાશ થઈને નોકરી છોડી દીધી. તેણે પોતાનું એકમ ઊભું કરવાની તૈયારી કરવા માંડી. એના વર્ગમાં અનેક અવરોધો હતા અને હતાશા પણ. પરંતુ તે તેના માર્ગેથી ડગ્યો નહિ તે નહિ જ.

પશ્ચાદ્ભૂ: મેલ્વિન રોડરિક્સ ઈલેક્ટ્રિકલ ઈજનેર છે. તે મધ્યમવર્ગના ખ્રિસ્તી કુટુંબનું સંતાન છે. પિતાની બદલીની નોકરીની કારણે તેને જુદા જુદા સ્થળે શાળાનો અભ્યાસ કરવો પડયો હતો.

આમ તો મેલ્વિન ભણવામાં સામાન્ય હતો પણ તેનામાં એક ખાસ આવડત હતી. ગમે તેવી ઈલેક્ટ્રિકલ કે ઈલેક્ટ્રોનિક્સ વસ્તુ બગડી ગઈ હોય તો એ એની મરામત કરી આપતો. આ એની ખાસ આવડત હતી.

૧૯૭૯માં તેણે કર્ણાટક રિજનલ એન્જિનિયરિંગ કૉલેજમાંથી બી.ટેક્.ની પદવી મેળવી. અભ્યાસ પછી તે ઓટોમોબાઈલ સ્પેરપાર્ટ્સનું ઉત્પાદન કરતાં એક એકમમાં મેઈન્ટેનન્સ ઈજનેર તરીકે જોડાયો. કામ શરૂ કર્યું ત્યારે એને કહેવામાં આવ્યું હતું કે એક

વર્ષ પછી તને પગાર વધારો આપીશું. પણ એ માલિકે વચન પાળ્યું નહિ અને મેલ્વિને નોકરી છોડી દીધી. આ પછી તે એક ફિલામેન્ટ ઉત્પાદન કરતી કંપનીમાં વિભાગીય વડા તરીકે જોડાયો અને સહાયક પ્રોડક્શન મેનેજરના પદ સુધી પહોંચ્યો. અહીં પણ જોકે પગાર બહુ સારો નહોતો પણ આ એકમમાં જાતજાતની આયાતી મશીનરી હતી અને આ મશીનરીને સ્થાનિક પરિસ્થિતિને સાનુકૂળ બનાવવી અને ઉત્પાદન વ્યવસ્થિત કરવાનું કામ પડકારભર્યું હતું. મેલ્વિનને તે ગમતું તેથી તેણે નોકરી છોડી નહિ.

ચારેક વર્ષ આ રીતે કામ કર્યા પછી મેલ્વિનને લાગવા માંડ્યું કે હવે એના કામમાં નવીનતા નથી રહી. એને અકળામણ થવા માંડી. એને નોકરી છોડી દેવી હતી પણ બીજી નોકરી નહોતી લેવી.

ઈચ્છા અને પ્રક્રિયા: તેણે પોતાનું સ્વતંત્ર એકમ ઊભું કરવાનું વિચારવા માંડ્યું. એક પછી એક ઉત્પાદન વિશે વિચાર્યું. સ્ટેબિલાઈઝર્સ બનાવવાનો વિચાર આમ તો સારો હતો, પણ એમાં હરીફાઈ ઘણી હતી. એ પછી એણે પ્રિન્ટેડ સર્કિટ બોર્ડ્સ બનાવવાનો વિચાર કર્યો. એણે સ્ક્રિન પ્રિન્ટિંગનું પ્રશિક્ષણ લીધું. પણ પછીથી એ વિચાર માંડી વાળ્યો. એ પછી એને વિચાર આવ્યો કે ફિલામેન્ટ્સનો તો એની પાસે અનુભવ પણ હતો. એનું જ એકમ કરવું શું ખોટું ? પણ પૈસાનું શું કરવું? આવું એકમ ઊભું કરવાનો ખર્ચ ઘણો એવો હતો અને એની પાસે પૂરતા પૈસા ન હતા. તેણે તેના પિતા પાસે, બીજાં સગાંઓ પાસે પૈસા માંગી જોયા. પણ તો ય પૂરતા ન થાય. આ તબક્કે એના એક સહકાર્યકરે આ પ્રોજેક્ટમાં રસ દાખવ્યો અને ભાગીદાર થઈ રોકાણ પણ કરવાની તૈયારી બતાવી.

એ બંનેએ નક્કી કર્યું કે મેલ્વિને નોકરી છોડી દેવી અને એકમ માટે પ્રારંભિક તૈયારીઓ શરૂ કરવી. એનો મિત્ર પાછળથી જોડાય. મેલ્વિને નોકરીમાંથી રાજીનામું આપ્યું. માયસોરની સરકારી ઔદ્યોગિક વસાહતમાં શેડ માટે અરજી કરી. આ બધું ચાલતું હતું ત્યાં મેલ્વિનના મિત્રે ધડાકો કર્યો, “મારે ભાગીદારી નથી કરવી." મેલ્વિન થોડો હતાશ

થયો પણ જાતે જ કામ ચાલુ રાખવા નક્કી કર્યું. એની પાસે ટેક્નિકલ જ્ઞાન તો હતું જ પણ બીજી બાબતોનું શું ?

પ્રશિક્ષણ: એ જ વખતે તેને ઉદ્યોગસાહસિકતા વિકાસ કાર્યક્રમ વિશે જાણવા મળ્યું. આ કાર્યક્રમ ટેકનિકલ કન્સલટન્સી સર્વિસીઝ ઑર્ગેનાઈઝેશન ઑફ કર્ણાટક તરફથી હાથ ધરવામાં આવ્યો હતો. મેલ્વિને તેમાં ભાગ લેવા અરજી કરી અને તેની પસંદગી થઈ. આ કાર્યક્રમમાં ભાગ લીધો. તેમાંથી તેને ઉદ્યોગસાહસ ઊભું કરવાની બધી જ બાબતો વિશે જાણવા મળ્યું અને સૌથી મોટી વાત તો આત્મવિશ્વાસ મળ્યો. તેણે ફિલામેન્ટ ઉત્પાદન માટેનો પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટ તૈયાર કર્યો. આ પ્રોજેક્ટનો ખર્ચ હતો રૂ. ૫ લાખ. મેલ્વિને કર્ણાટક રાજ્ય નાણાકીય નિગમને (કેએસએફસી) ટેક્નિશિયનો માટેની યોજના હેઠળ લોન માગતી અરજી કરી. તેણે ઉત્તર ભારતની એક કંપનીમાં મશીનરી માટેનો ઑર્ડર પણ મૂક્યો.

સમસ્યા : આ પછી કોઈ સમસ્યાનો અંત નહોતો આવ્યો. પહેલાં તો કેએસએફસીને મશીનરીથી સંતોષ ન થયો અને તેણે જે એકમ માટે શેડ મેળવ્યો હતો તેને માટે વીજળીનું જોડાણ નિગમે આપ્યું નહિ. એને જનરેટર ખરીદવું પડયું. છેવટે એકમનું ઉદ્‌ઘાટન થયું અને ઉત્પાદન શરૂ થયું પણ મશીનરી વારંવાર બગડી જતી. એને એક જ ઑર્ડર મળ્યો, માલ બનાવ્યો, પણ એના પૈસા ન મળ્યા. મેલ્વિનને મોટી ખોટ ખાવી પડી.

હકીકતે, મેલ્વિનને ઑર્ડર મેળવતાં આવડતા નહોતા. એક મિત્રે બંગાલ લેમ્પ્સનો ઑર્ડર મેળવી આપ્યો. આ તો મોટી જાહેર ક્ષેત્રની કંપની હતી પણ આ કંપની માંદી પડી અને મેલ્વિનના રૂ. ૫૦,૦૦૦ સલવાઈ ગયા. એ કેએસએફસીના હપતા પણ ચૂકવી શકે તેમ નહોતો. આ ખરેખર જ બહુ ખરાબ સમય હતો. સદ્‌ભાગ્યે એનો કાચો માલ પૂરો પાડનાર પાર્ટીએ એને એક ઓર્ડર અપાવ્યો અને કાચો માલ પણ ઉધાર આપ્યો. એને બીજા પણ થોડા ઑર્ડર મળ્યા.

ટૅક્નિકલ કૌશલ્ય : મેલ્વિનને મશીનોની મરામત કરવાનો શોખ હતો અને આવડત પણ. તેણે મશીનરીમાં થોડા ફેરફારો કર્યા અને એનાથી ઉત્પાદન બે ગણું થયું. એણે જૂની ભઠ્ઠીમાં પણ ફેરફાર કર્યા અને એને કારણે બળતણનો વપરાશ ઘટ્યો.

ટેક્નિકલ કૌશલ્યને કારણે મેલ્વિનનો નવાં મશીનો અને સાધનો ખરીદવાનો ખર્ચ બચ્યો.

સફળતા : આટલી માનસિક અને નાણાકીય મુસીબતોનો સામનો કર્યા બાદ આજે મેલ્વિન સ્થિર થઈ ચૂક્યો છે. એની પાસે સારા એવા ઓર્ડરો છે અને તેનું ટર્નઓવર રૂ. ૨૫ લાખનું છે. મોટા ભાગની લોન પણ ચૂકવાઈ ગઈ છે. હવે આજે એ ઑટોમોબાઈલ બલ્બમાં વપરાતા ખાસ પ્રકારના ફિલામેન્ટના ઉત્પાદનમાં વૈવિધ્યીકરણ કરવાનો વિચાર પણ કરી રહ્યો છે.

તમે સમજી શકશો કે જો તમે કશુંક કરવાનો નિશ્ચય કર્યો જ હોય અને સખત પરિશ્રમ કરવાની તમારી તૈયારી હોય તો તમે કોઈ પણ કામ હાથમાં લો, તમે સફળ થવાના જ. અલબત્ત, ખાસ કૌશલ્યો તમને આવડતાં હોય અને કશુંક 'નવું' કરી શકો તો વધારે સારું પડે.

<u>(૮) ટેક્નોક્રેટ ઉદ્યોગસાહસિક</u>

કોઈ વ્યક્તિએ અમેરિકા જઈને, ત્યાંની યુનિવર્સિટીમાં ઉચ્ચ શિક્ષણ મેળવ્યું હોય, તો તે ભારત આવીને શું કરે ? તમે કહેશો, કોઈ મોટા પગારની, ઉચ્ચ સ્થાનની નોકરી કરે, બીજું શું?

પણ, મયુર શાહનો કિસ્સો થોડો જુદો છે. તેને ચીલાચાલુ રસ્તો નહોતો લેવો. ભારત આવીને, ખરેખર તો ભારત આવતાં પહેલાં જ એણે નક્કી કર્યું હતું કે ‘હંમેશા ઉચ્ચ આદર્શો માટે કામ કરવું, ટૂંકા ગાળાના ભૌતિક લાભ માટે નહિ.'

તેણે ભારત આવીને ઈન્ડક્શન ફરનેસ (ભઠ્ઠી) બનાવવાનું કામ શરૂ કર્યું. આવી ભઠ્ઠીઓ, મોંઘું વિદેશી હૂંડિયામણ ખર્ચીને વિદેશથી આયાત કરવી પડતી હતી. મયૂરે શરૂ કરેલું આ ઉત્પાદન આયાતનો વિકલ્પ બની રહ્યું. એ પછી તેણે બાંધકામ વ્યવસાયમાં ઝુકાવ્યું. મયૂરે વિવિધ પ્રવૃત્તિઓ કરી છે, સફળતા મેળવી છે તેના વિચારો હંમેશા નવા અને પ્રગતિશીલ રહ્યા છે.

પશ્વાદ્ભૂ: મયૂર શાહ ઉચ્ચ મધ્યમ વર્ગના કુટુંબમાં જન્મ્યો છે. તેમના પિતા ઓટોમોબાઈલ ભાગોનો વેપાર કરતા હતા. અમદાવાદની કૉલેજમાં ભણીને તે ઈજનેર બન્યો અને અમેરિકા અભ્યાસ કરવા ગયો. ત્યાં તેણે કન્ટ્રોલ સિસ્ટમમાં અનુસ્નાતકની પદવી મેળવી. અમેરિકામાં ત્રણ વર્ષ કામ કરીને સંશોધન અને વિકાસ ઈજનેર તરીકે અનુભવ પણ મેળવ્યો.

નવીનીકરણ: ઈન્ડક્શન ભઠ્ઠીઓ ભંગાર ઓગાળવા માટે વાપરવામાં આવે છે. તે વખતે મુખ્ય બે કંપનીઓ તેનું ઉત્પાદન કરતી હતી. દૂરના વિસ્તારમાં આવેલી ઈન્ડક્શન ભઠ્ઠીઓમાં ભંગાર ઓગાળવા વાહનો મારફતે ભંગાર દૂર સુધી મોકલવો પડતો.

મયૂર શાહને વિચાર આવ્યો કે જ્યાં ભંગાર મળતો હોય ત્યાં જ આની ઈન્ડક્શન ભઠ્ઠીઓ બનાવી શકાય કે નહિ ? આ વિચારને અમલમાં મૂકીને તેણે ઓછી ક્ષમતાની ભઠ્ઠીઓ બનાવવાનું કામ શરૂ કર્યું. ઓછી ક્ષમતાની, ઓછી કિંમતની પણ કાર્યક્ષમ ભઠ્ઠીઓ તેણે બનાવવા માંડી.

મયૂર શાહ એકમના સંચાલનમાં પોતાના હાથ નીચે કામ કરતી વ્યક્તિઓને સાંકળવામાં માને છે. જ્યારે જ્યારે કોઈ સમસ્યા આવે ત્યારે તે તેના કર્મચારીઓને તેનો ઉકેલ શોધવામાં સાંકળે છે.

સમજાવટ : મયૂર શાહ સમસ્યાનો ઉકેલ કેવી અનોખી અને મૌલિક રીતે લાવે છે તેનું એક ઉદાહરણ અહીં આપ્યું છે. મયૂરને જ્યારે ઉદ્યોગ સ્થાપવો હતો ત્યારે તેને 'સ્ટેટ

બૅન્ક ઑફ ઈન્ડિયા'માંથી લોન લેવી હતી. તેનો પ્રોજેક્ટ આમ તો એકદમ તૈયાર હતો, પણ એક મુશ્કેલી હતી. એની ભઠ્ઠી માટે ડીસી મોટરની જરૂર હતી. એક મોટી ઈજનેરી કંપની પાસેથી એ લેવાની હતી અને કંપની ઓર્ડર આપ્યા પછી એક વર્ષે માલની ડિલિવરી કરતી હતી.

હવે સમસ્યા એ હતી કે મયૂરના હરીફો ચાર મહિનામાં માલની ડિલિવરી આપતા હતા અને મોટરની ખરીદીમાં વિલંબ થવાથી મયૂર એટલી ઝડપથી માલ આપી શકે તેમ નહોતો. એસબીઆઈના મુલ્યાંકન અધિકારીને લાગ્યું કે આને કારણે પ્રોજેક્ટ ટકી શકે નહિ.

મયૂરે ઈજનેરી કંપનીના પ્રમુખને જાતે મળ્યો અને ડીસી મોટરની ડિલિવરી જલ્દી મળે તેવી વ્યવસ્થા કરવા સમજાવ્યું. અંતે, કંપનીએ લેખિત મંજૂરી આપી કે તે ઓર્ડર મૂક્યા પછી ત્રણ મહિનાની અંદર ડિલિવરી આપશે. આ રીતે મયૂરે લોન પાસ કરાવી.

સફળતા તરફ દોરી જતી બાબતો : મયુરના મત મુજબ કોઈ પણ ઉદ્યોગનાં સૌથી મહત્ત્વનાં બે પાસાં છે, ટેકનિકલનો હાઉ (જાણકારી) અને નાણાં. તે હંમેશા ખૂબ પહેલેથી નાણાકીય આયોજન કરતો અને જાતે જ પોતાના ઉદ્યોગના બધા જ નાણાકીય વ્યવહારનું કામ સંભાળતો. મયૂર શાહના બે સિદ્ધાંતોએ તેને સફળતા અપાવી – પ્રામાણિકતા અને પરિશ્રમ.

<u>(૯) વિકાસોન્મુખ ઉદ્યોગસાહસિક</u>

એક આશાસ્પદ ઉદ્યોગસાહસિક તરીકે તમે સફળ ઉદ્યોગસાહસિકો અને નિષ્ફળ ઉદ્યોગસાહસિકો બંને પાસેથી ઉપયોગી પાઠો શીખી શકો છો. હવે આપણે યુક્રેન ઈન્ડિયાના સી. પી. રંગાચાર પાસેથી શું શીખવાનું મળે છે તે જોઈએ. તેઓ સફળ ઉદ્યોગસાહસિક કઈ રીતે થયા ?

રંગાચાર પાસેથી પોતાનું સાહસ ઊભું કરવાની 'તમન્ના' અને તેમની 'પહેલવૃત્તિ' જેવા ગુણો શીખવા અને અનુકરણ કરવા જેવા છે.

રંગાચારની વાત : સી. પી. રંગાચાર પીલાણીની બિરલા ઈન્સ્ટિટ્યૂટ ઑફ સાયન્સ એન્ડ ટેક્નોલૉજીના સ્નાતક ઈજનેર છે. તેઓ ભણતા હતા તે જ વખતે તેમના પિત્રાઈ ભાઈ વરદરાજનના ગાઢ સંપર્કમાં આવ્યા. વરદરાજન પોતે એક સાહસિક યુવાન હતો અને ખૂબ આરામની નોકરી છોડીને તેણે હૈદ્રાબાદમાં આઈડીએલ નામની કેમિકલ કંપની શરૂ કરી હતી. રંગાચાર પોતે વરદરાજનની આ સફળતાથી ખૂબ પ્રભાવિત થયા હતા. વળી, તેમના મોટા ભાગના મિત્રો પણ કંપની અધિકારીઓ, વેપારીઓ અને ઉદ્યોગપતિઓના પુત્ર હતા એટલે રંગાચારને પણ પોતાનું જ કશુંક કરવું એવી ઈચ્છા હતી.

કૌટુંબિક પશ્વાદ્ભૂ : રંગાચારનું કુટુંબ મૂળ તો બ્રાહ્મણ પુજારી કુટુંબ હતું. પણ તેમના વડદાદા એક રજવાડાના દિવાન હતા. તેમના પિતા વ્યવસાયે ઈજનેર હતા અને જયપુર રાજ્યના મુખ્ય ઈજનેર બન્યા હતા. આમ, રંગાચારની કૌટુંબિક સ્થિતિ ઠીક ઠીક સારી હતી. પણ રંગાચાર પોતે શાળામાં ભણતા હતા એ દરમિયાન એમના પિતાનું અવસાન થયું. પરિસ્થિતિમાં એકદમ પલટો આવ્યો. જોકે રંગચારને અભ્યાસ પૂરો કરી શકવા જેટલી આર્થિક સગવડ હતી ખરી.

૧૯૬૪માં રંગાચાર ઈજનેર થયા. વરદરાજને એમને પોતાના ભાઈના પ્લાસ્ટિક એકમમાં વર્કિંગ ભાગીદારીની ઑફર કરી. રંગાચારે તે સ્વીકારી લીધી.

પ્રારંભ : આ શરૂઆત હતી. વર્ષો વીતતાં ગયાં. આજે રંગાચારે પોતાની અનેક કંપનીઓ ઊભી કરી છે. તેમનું ટર્નઓવર કરોડો રૂપિયાનું થઈ ગયું છે.

શરૂઆતના ગાળામાં રંગાચાર એક લાયક ભાગીદાર પુરવાર થયા. તેમની કંપનીનો વિકાસ વિકાસ થતો ગયો અને કંપની તેમનો પણ વિકાસ થતો ગયો. ભાગીદારીની કંપનીમાંથી, લિમિટેડ કંપની થઈ અને કય ધીમે ધીમે તેઓ ડિરેક્ટર થયા.

આટલેથી સંતોષ પામે તે પ્રકારના માણસ જ તે નહોતા. તેમના ધ્યાનમાં આવ્યું કે પ્લાન્ટનો એક મહત્વને ભાગ, હાઈડ્રોલિક સિસ્ટમ્સ તેની અછત છે. તેમણે વરદરાજન જોડે ચર્ચા કરી, આપણે હાઈડ્રોલિક સિસ્ટમ્સ બનાવીએ તો કેવું ? વરદરાજનને આ વિચાર ગમ્યો. તેણે કહ્યું, "તમે એને માટે પ્રસ્તાવ તૈયાર કરો." તેમણે રંગાચારને જાપાનીઝ ટેક્નોલોજી મેળવવા જણાવ્યું, કારણ કે તે અમેરિકન ટેક્નોલૉજી કરતાં બહેતર હતી. જોકે એ વખતે અમેરિકન ટેક્નોલોજી સર્વશ્રેષ્ઠ ગણાતી હતી. આમ ફરી એક વાર વરદરાજનની સલાહ અને પ્રોત્સાહન રંગાચારને પ્રગતિ અને વૃદ્ધિના માર્ગે લઈ ગયા. તેમણે યુક્રેન કોગ્યો કંપની લિમિટ- જેવી આંતરરાષ્ટ્રીય મોટી કંપની સાથે સહકાર સાધ્યો.

વૃદ્ધિ અને વિકાસ : ૧૯૭૭માં યુક્રેન ઈન્ડિયાની સ્થાપના થઈ. ઉત્પાદનના પ્રથમ વર્ષ, ૧૯૭૮માં કંપનીનું ટર્નઓવર રૂ. ૨૪ લાખ થયું. એ સમયે આ રકમ ઘણી મોટી હતી. એક જ દાયકામાં ૧૯૮૭માં ટર્નઓવર રૂ. ૩૬૫ લાખ થયું.

આ પછી રંગાચારે કંપનીનું આધુનિકીકરણ કર્યું. ચાલુ ઉત્પાદનો ઉપરાંત ઉત્પાદનોની વિશાળ શ્રેણીનો ઉમેરો કર્યો.

સંચાલન અને વ્યૂહરચના : રંગાચાર ઈન-હાઉસ પ્રશિક્ષણમાં માને છે અને કંપનીના અધિકારીઓ ઉદ્યોગનાં બધાં જ પાસાંઓ વિશે ઊંડું જ્ઞાન મેળવે તેવી રીતે તેમને તૈયાર કરે છે. યુક્રેન ઈન્ડિયા ખાતે અધિકારીઓને જુદાં જુદાં ખાતાંમાં કામ કરવું પડે છે. માર્કેટિંગ વિભાગમાંથી મટિરિયલ્સ વિભાગમાં અને ત્યાંથી ફાઈનાન્સ વિભાગમાં. આ રીતે એક પછી એક બધાં જ ખાતાંઓની કામગીરીનો અનુભવ મેળવીને અધિકારીઓ ઓલ-રાઉન્ડર બની જાય છે. આ પદ્ધતિ કાર્યક્ષમ પુરવાર થઈ છે.

રંગાચારના કામદારો અને કર્મચારીઓ સાથેના સંબંધ ઘણા સારા છે અને તેમના કર્મચારીઓ તેમને વફાદાર રહે છે. તે પોતે જ તેમને કામદાર સંઘો અને ઍસોસિયેશનો બનાવવા પ્રોત્સાહન આપે છે, જેથી કરીને તે સૌને લાભ થાય.

જે જમાનામાં ઈજનેરોને ઢગલાબંધ નોકરીઓની ઑફરો મળતી હતી, તે વખતે રંગાચારે નોકરીની સગવડો અને સલામતી છોડીને પોતાનું કામ કરવાનો નિર્ણય લીધો હતો. તેમને જોખમો, પડકારો ઝીલવા પડ્યા, સખત પરિશ્રમ કરવો પડયો પણ આખરે સફળતા પણ મળી.

તેમની વિકાસ સાધવાની મહત્ત્વાકાંક્ષા હતી અને તેમણે તે કામ કર્યું. તકો શોધતા ગયા અને તેનો લાભ લેતા ગયા. હાઈડ્રોલિક ઈજનેરીના એકમમાં મોટું રોકાણ કરીને સ્થાપતાં પહેલાં તેમણે એ વિષયનું સઘન જ્ઞાન મેળવ્યું. આ તેમની સફળતાનું રહસ્ય છે.

રંગાચાર, આટલી સફળતા પછી પણ નમ્ર છે. તે પોતાની સફળતાનો યશ તેમના ગ્રાહકો, સહયોગી નંસ્થાઓ, નાણાકીય સંસ્થાઓ અને કર્મચારીઓને આપે છે.

(૧૦) એક બિન-પરંપરાગત ઉદ્યોગ માલિક

આપણી માન્યતાઓ અને ખ્યાલોને બદલવા પ્રેરે તેવી આ એક સત્યકથા છે. માત્ર અમુક જ સમુદાયના લોકો વેપાર-ધંધો કરે કે સ્ત્રી વેપાર-ધંધો કરી ન શકે એવી માન્યતાઓને પણ આ ઘટના પડકારરૂપ છે.

ઉઝમા માચીસવાલા નામની એક યુવતીની આ વાત છે. આર્થિક જરૂરિયાત, સ્વાવલંબનની આવશ્યકતા અને સિદ્ધિની તમન્નાએ, તેને ઉદ્યોગસાહસિક બનવા પ્રેરણા આપી. તેણે સખત પરિશ્રમ કરવાનું અને સ્વાવલંબી બનવાનું નક્કી કર્યું હતું. તેના કુટુંબનો પણ તેને સાથ હતો.

ઉઝમા માચીસવાલા ૨૪ વર્ષની મુસ્લિમ યુવતી છે. તેણે અમદાવાદ પાસે સાણંદમાં પ્લાસ્ટિક બેગો બનાવવાનું કારખાનું કર્યું છે.

ઉઝમાને એક મોટો લાભ એ હતો કે તેનાં મા ખૂબ સમજદાર હતાં અને એમણે ઉઝમાના સાહસને ખૂબ ટેકો આપ્યો. તેઓ પોતે શાળામાં શિક્ષકા હતાં અને લગ્ન

પહેલાંથી જ નોકરી કરીને પોતાનાં ભાઈ બહેનને સાચવતાં હતાં. લગ્ન પછી પણ તેમણે નોકરી ચાલુ રાખી, કારણ કે પૈસાની જરૂર હતી. જોકે, જ્ઞાતિજનોનો આ માટે ખૂબ વિરોધ હતો. તેમણે પોતાનાં સંતાનોની ઉત્તમોત્તમ શક્તિઓ બહાર આવે, તે માટે હંમેશા પ્રયત્નો કર્યા. આવી માતાએ ઉઝમાના મનમાં સ્વાવલંબનનાં બીજ રોપ્યાં. ઉઝમાને પોતાને પણ કંઈક 'કરી દેખાડવું' હતું.

ઉઝમાએ અનુસ્નાતક પદવી મેળવી અને પોતાનો વ્યવસાય કરીને, કમાઈને માતા-પિતાને મદદરૂપ થવાનું નક્કી કર્યું.

ઉદ્યોગસાહસિકતાનું પ્રશિક્ષણ : ઉઝમા કૉલેજમાં અભ્યાસ કરતી હતી તે દરમિયાન તેની માતાએ તેને અમદાવાદના ઉદ્યોગસાહસિકતા વિકાસ કેન્દ્ર દ્વારા સંચાલિત ઉદ્યોગસાહસિકતા વિકાસ કાર્યક્રમમાં ભાગ લેવા પ્રોત્સાહન આપ્યું. આ પ્રશિક્ષણથી ઉઝમાને પોતાનો ઉદ્યોગ ઊભો કરવાની ઈચ્છાને બળ મળ્યું પણ તેના પિતા માનતા હતા કે સ્ત્રીએ તો ઘર જ સંભાળવું જોઈએ. પિતાને સમજાવવા એ પણ એક સમસ્યા હતી.

પ્રોજેક્ટની પસંદગી : ઉઝમાએ જેમતેમ કરીને પિતાજીને મનાવ્યા અને પોતાની ઈચ્છાની પરિપૂર્તિ માટે પ્રયાસ શરૂ કર્યા. સવારે કૉલેજ જવું અને બાકીનો દિવસ પ્રોજેક્ટની તૈયારીમાં આપવો, તેનું એકમાત્ર લક્ષ્ય હતું પોતે ઉત્પાદન કરી શકે અને નફો મેળવી શકે તેવું કોઈ ઉત્પાદન પસંદ કરવું. તેણે ઘણી વસ્તુઓનો વિચાર કર્યો. ઉઝમા ઉંમરમાં નાની હતી, ઘરમાં પણ ધંધાનું વાતાવરણ નહોતું છતાંય એનામાં કુદરતી રીતે જ ધંધાની સૂઝ સારી હતી. તેણે ટકી શકે તેવા ઉત્પાદન, કાચા માલની પ્રાપ્તિ વિશે જાણવા, બજારનું સર્વેક્ષણ કર્યું. આ દરમિયાન જ એને ટેક્નિકલ પ્રક્રિયાઓ અને ઉત્પાદનની નાણાકીય ક્ષમતા વિશે પણ પરિચય થયો.

કેટલીક ચીજોમાં નાણાકીય રોકાણ વધારે હતું અથવા બજાર મોસમ પૂરતું જ હતું. તેથી એવી ચીજોના ઉત્પાદનનો વિચાર તેણે માંડી વાળ્યો.

સારા એવા અભ્યાસ પાછી તેણે પ્લાસ્ટિકની થેલીઓ બનાવવાનું નક્કી કર્યું. તેણે ગુજરાત રાજ્ય નાંણાકીય નિગમનો (જીએસએફસી) લોન માટે સંપર્ક કર્યો. પોતાની જાતે પ્રોજેક્ટ-રિપોર્ટ પણ તૈયાર કર્યા તેમનું કાલુપુરમાં આવેલું જૂનું મકાન વેચી નાખ્યું અને પ્રોજેક્ટ ખર્ચના પોતાના ભાગનાં નાણાં ઉભા કર્યાં. આ રીતે ૧૯૮૯માં તેણે ધંધો શરૂ કર્યો. રૂ. ૬૦,૦૦૦ની મશીનરી અને રૂ. ૫૦,૦૦૦ની કાર્યકારી મૂડી સાથે કારખાનું શરૂ થયું.

સંચાલન : કારખાનું ચલાવવું, વેચાણ કરવું અને હિસાબો રાખવા આ બધું ઉઝમા જાતે જ કરતી. ઘણીવાર તો મશીન પણ ચલાવતી. શરૂઆતમાં તો તેણે પોતાના મિત્રો અને સગાંને થેલીઓ વેચવાનો પ્રયત્ન કર્યો પણ એટલું પૂરતું ન થયું. ઘણા લોકો પૈસા પણ ન આપે અને પૈસા રોકાઈ રહે. આથી ઉઝમાએ નવા બજારની શોધ શરૂ કરી. એને પ્રતિભાવ પણ સારો મળ્યો અને ઘણા ઑર્ડરો મળવા માંડયા.

સફળતા : ચોથા વર્ષના અંતે તેના સખત પરિશ્રમનાં ફળ મળ્યાં. આજે તેનું ટર્નઓવર રૂ. ૫ લાખ છે. તેના હાથ નીચે પાંચ માણસો છે અને તેના ગ્રાહકોની સંખ્યા પણ વધી છે.

થેલીઓ બનાવવા જોઈતા કાચા માલનો પુરવઠો અનિયમિત હોય છે તેથી હવે તે પોતે કાચો માલ બનાવે છે.

ઉઝમા નાણાકીય નિગમને લોનના હપતા નિયમિત ચૂકવે છે. કારીગરો સાથેના તેના સંબંધ સારા છે. તેમને ઉઝમા માટે માન છે. કોઈ સમસ્યા થતી નથી, એવુંય નથી. પણ એનો ઉકેલ સુલેહ- સંપથી લાવવાનો પ્રયત્ન થાય છે. કારીગરો ન હોય તો ઉઝમા અને તેનાં મા પોતે મશીનો ચલાવીને કામ ચાલુ રાખે છે.

ધંધાનો વિકાસ પ્રમાણમાં ઓછો છે, પણ એનું કારણ છે નાણાંની ખેંચ. ઉઝમાનું રોકાણ ખાસ મોટું નથી. પણ ઉઝમા હજી પગ વાળીને બેઠી નથી. વધારાનાં નાણાં મેળવવાની તમામ શક્યતાઓની તે તપાસ કરતી રહે છે. એની હિંમત અને જુસ્સો જોતાં લાગે છે એક દિવસ જરૂર એ મનધારી સિદ્ધિ મેળવીને જ રહેશે.

(૧૧) બ્રાહ્મણ ઉદ્યોગસાહસિક

અભ્યાસ અને અનુભવ દ્વારા ફરીફરીને પુરવાર થયું છે કે ઉદ્યોગસાહસિકો બનાવી શકાય છે. વ્યક્તિ કોઈ પણ જ્ઞાતિ, સમુદાય કે પશ્ચાદ્‌ભૂ ધરાવતી હોય, તે ઉદ્યોગસાહસિક બની શકે છે.

અમદાવાદના અશ્વિનકુમાર ત્રિવેદી આનું જીવંત ઉદાહરણ છે. નોકરીની સાથે તેમણે વેચાણનું કામ ચાલુ રાખ્યું, પછી ઉત્પાદન પણ શરૂ કર્યું અને તેમાં સફળતા મેળવી.

પશ્ચાદ્‌ભૂ : અશ્વિન બ્રાહ્મણ કુટુંબનું સંતાન હતો. તેના દાદા એક મિલમાં શાળ ચલાવતા હતા અને તેના પિતા લેબર કમિશનરની ઑફિસમાં સામાન્ય કારકૂન હતા. આમ જૂઓ તો ઘરમાં વેપારધંધાનું વાતાવરણ જરાય નહોતું. અશ્વિન અભ્યાસમાં તેજસ્વી હતો. તે એક ઈજનેરી કૉલેજમાં જોડાયો. અભ્યાસ કરતાં કરતાં તે ઉચ્ચ અભ્યાસ માટે વિદેશ જવાનું સ્વપ્ન જોતો પણ વેપારી કુટુંબના છોકરાઓ તેના મિત્રો હતા. તેમણે અશ્વિનને સમજાવ્યું કે અમેરિકા કાંઈ સ્વર્ગ નથી. માણસ ઈચ્છે તો ભારતમાં પણ ધારે તે કરી શકે.

એ જ વખતે ભારતના તે સમયના વડાપ્રધાનનું એક વાક્ય તેણે સાંભળ્યું, “ઈજનેરોએ નોકરી શોધવાની ન હોય, તેમણે નોકરીની તકો ઊભી કરવાની હોય.” આ વાતની પણ તેના પર અસર થઈ, તેણે પોતાનો ઉદ્યોગ શરૂ કરવાનું નક્કી કર્યું.

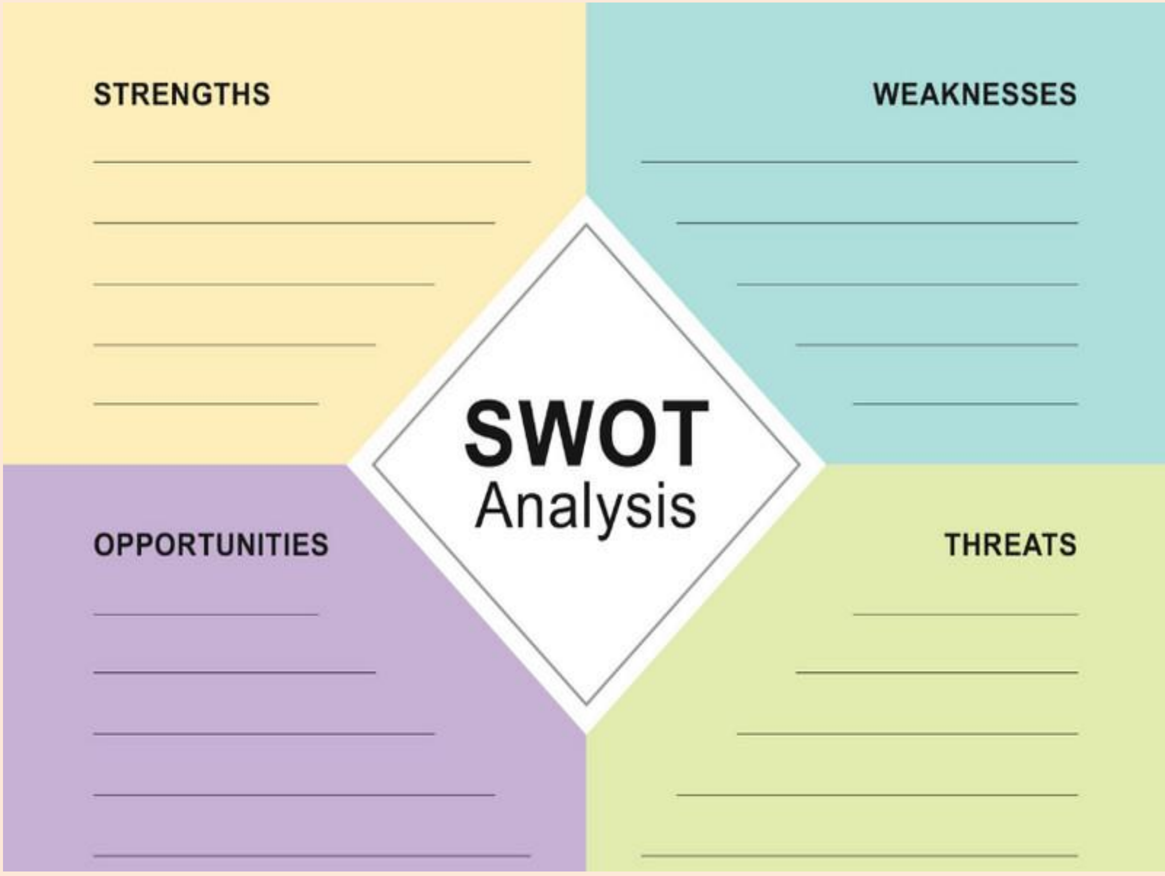
ઘરમાં એના પિતાજીએ અશ્વિનને પ્રોત્સાહન આપ્યું પણ એનાં મા એમ માનતાં કે "બ્રાહ્મણનો દીકરો વેપારી ન બને." એના પિતાજીએ કહ્યું, "ધંધો શરૂ કરે તે પહેલાં કામનો થોડો અનુભવ લઈ લે તો સારું પડશે."

૧૯૭૧માં અશ્વિનને ટેક્ષટાઈલ ઉદ્યોગ માટે ઓઈલ અને ફાયર્ડ બોઈલરો અને અન્ય સાધનો બનાવતી કંપનીના વેચાણ વિભાગમાં નોકરી મળી. આ કામ દરમિયાન તેને ઘણીવાર અનુભવ થતો કે ગ્રાહકોને બીજી વસ્તુઓનીય જરૂર હોય છે. ઘણા ગ્રાહકો પૂછતા, 'તમે ચિમનીઓ, સ્ટોરેજ ટાંકીઓ વગેરે વેચો છો ?' એની કંપની તો આ વસ્તુઓ નહોતી બનાવતી. આ વસ્તુઓ ગોઠવવી, ચાલુ કરવી એ કામ માટે પણ પૂછપરછ થતી.

આ પરથી અશ્વિનને વિચાર આવ્યો કે આ વસ્તુઓનું પણ નોકરીની સાથે સાથે વેચાણ કરવું. ૧૯૭૩-૭૪માં નોકરી ચાલુ હતી તે દરમિયાન જ એણે ટ્રોલી જેવાં મટિરિયલ-હેન્ડલિંગનાં સાધનોની એજન્સી લીધી. આ વસ્તુઓને 'અન્નપૂર્ણા સેલ્સ કોર્પોરેશન'ના નામ હેઠળ વેચતો.

૫. SWOT વિશ્લેષણ: દરેક ઘટક માટે સંપૂર્ણ માહિતી

SWOT વિશ્લેષણ એ પોતાનિ સ્થિતિ જોવા માટેનું એક આકૃતિ/ફ્રેમવર્ક છે. તે તકનીકો અથવા વ્યૂહાત્મક આયોજન વિકસાવવાનું છે. તે આપણામાં રહેલ બાહ્ય અને આંતરિક પરિબળોનું મૂલ્યાંકન કરે છે. ઉપરાંત, તે આપણા ભાવિની કલ્પના કરવામાં મદદ કરી શકે છે. SWOT વિશ્લેષણ આપણી શક્તિઓ અને નબળાઈઓની વાસ્તવિક છબીની સુવિધા આપે છે. તે ખોટી માહિતી અને ખોટી ગણતરીઓ ટાળવા માટે છે. SWOT પૃથ્થકરણ એક માર્ગદર્શક તરીકે કામ કરશે, પ્રિસ્ક્રિપ્શન નહીં.



SWOT વિશ્લેષણ કેવી રીતે કરવું

SWOT વિશ્લેષણમાં શક્તિ: SWOT વિશ્લેષણમાં, અક્ષર "S" એ તાકાત છે. તે વર્ણવે છે કે આપણામાં શું શ્રેષ્ઠ છે. ઉપરાંત, તમારે તે વિશે વિચારવાની જરૂર છે કે તે

અન્ય સ્પર્ધકોથી કેવી રીતે અનન્ય છે. વધુમાં, સ્ટ્રેન્થ આંતરિક પહેલનો સંદર્ભ આપે છે. સ્થાનની તપાસ અને અવલોકન કરવાથી કંપનીને એ સમજવામાં મદદ મળી શકે છે કે પહેલાથી શું સારું છે અને શું કામ કરે છે. કંપની અથવા સંસ્થાની શક્તિઓ જોવા માટે નીચેના માર્ગદર્શિકા પ્રશ્નો જુઓ.

SWOT વિશ્લેષણમાં નબળાઈઓ: SWOT પૃથ્થકરણમાં નબળાઈઓ એ આંતરિક પહેલોનો સંદર્ભ આપે છે. નબળાઈ આપણને શ્રેષ્ઠ સ્તરે પ્રદર્શન કરવાથી રોકી શકે છે. ઉપરાંત, આ તે ક્ષેત્ર છે જ્યાં ખુદને સુધારાની જરૂર છે. તેમના માટે હજુ પણ સ્પર્ધાત્મક રહેવું છે.

SWOT વિશ્લેષણમાં તકો: તે આપણા માટે અનુકૂળ પરિબળ છે. તે આપણાને અન્ય લોકો પર સ્પર્ધાત્મક લાભ આપે છે. વધુમાં, તે આપણી શક્તિ અને નબળાઈઓનું પરિણામ છે. SWOT વિશ્લેષણમાં S અને W જાણ્યા પછી તક મળશે. તકો એ એવી વસ્તુઓ છે જે તમે ખુદના વિકાસ માટે કરી શકો છો. ઉપરાંત, કોઈપણ વ્યક્તિ તકો ગુમાવવા માંગતી નથી. તે ખુદની સફળતાનું એક કારણ હશે.

SWOT વિશ્લેષણમાં ધમકીઓ: SWOT વિશ્લેષણમાં, ધમકી ક આપણને નુકસાન પહોંચાડી શકે છે. તે નબળાઈઓ માટે અનુપમ છે. કોઈપણ વ્યક્તિ, કંપની, ઉદ્યોગ અથવા સંસ્થા ધમકીઓને નિયંત્રિત કરતી નથી. જોખમોના ઉદાહરણોમાં રોગચાળો, આબોહવા પરિવર્તન, કાયદા અને વધુ છે. જો આ સંભવિત જોખમોમાં કેટલાક ફેરફારો હોય તો કંપનીને એડજસ્ટ કરવાની જરૂર છે. તેઓએ જોખમોનો સામનો કરવા માટે નવી વ્યૂહરચના અથવા યોજનાઓ અમલમાં મૂકવાની છે.

૬. પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટ

વિભાગ-૧ પરિચય			
૧.૦	ઉદ્યોગ સાહસિકનું નામ	:	
	ઉદ્યોગ સાહસિકનું સારનામું	:	
	જન્મ તારીખ	:	
	ઉમર	:	
૧.૧	એકમની માહિતી	:	
	એકમનું નામ	:	
	એકમનું સરનામું	:	
	ઉત્પાદિત વસ્તુનું નામ	:	
	ઉધોગનો પ્રકાર	:	
	એકમનો પ્રકાર	:	
	ઉધોગની જગ્યા	:	
	સરકારી પરવાના	:	

૧.૨ શૈક્ષણિક લાયકાત :

ક્રમ	ડીપ્લોમાં /ડીગ્રી	બોર્ડ /યુનિવર્સિટિ	પાસ કર્યાનું વર્ષ	મુખ્ય વિષય
૧				
૨				
૩				
૪				

૧.૩ વિશેષ તાલીમ :

ક્રમ	વિષય	સસ્થા	તાલીમનો સમયગાળો	તાલીમમાં શું શીખ્યા
૧				
૨				
૩				

૧.૪	**કામનો અનુભવ (પહેલાંનો અને અત્યારનો)**				
	ક્રમ	**કંપની**	**હોદો**	**કામનો પ્રકાર**	**સમયગાળો**
	૧				
	૨				
૧.૫	**પ્રોજેક્ટની ટુંકી રૂપરેખા અને બજાર સવેક્ષણ રિપોર્ટ**				
વિભાગ-૨ : ઉત્પાદન અને વાર્ષિક આવક					
૨.૧	**ઉત્પાદન સ્થાપિત શક્તિ : એક દિવસના (આઠ કલાક પ્રમાણે)**				
	ક્રમ	**ઉત્પાદિત વસ્તુ**	**૧ દિવસ / મહિનાનું ઉત્પાદન**	**૧ વર્ષના કામનાં દિવસો ૩૦૦ / મહિના**	**કુલ ઉત્પાદન**
	૧				
	૨				
	૩				
	૪				
	૫				
	૬				
				કુલ ઉત્પાદન =	

૨.૨	ઉપયોગિતા શક્તિ (પ્રથમ વર્ષ ૬૦ % મુજબ)				
	ક્રમ	ઉત્પાદિત વસ્તુ	૧ દિવસ / મહિનાનું ઉત્પાદન	૧ વર્ષના કામનાં દિવસો ૩૦૦ / મહિના	કુલ ઉત્પાદન
	૧				
	૨				
	૩				
	૪				
	૫				
	૬				
				કુલ ઉત્પાદન =	
૨.૩	વેચાણની આવક (વાર્ષિક)				
	ક્રમ	વસ્તુ	વેચાણ જથ્થો /નંગ	વેચાણ ભાવ રૂ	આવક રૂ
	૧				
	૨				
	૩				
	૪				
	૫				
	૬				
				કુલ આવક રૂ . =	
૨.૪	કુલ વાર્ષિક આવક				
	ક્રમ	વિગત	જથ્થો /નંગ		રકમ રૂ.
	૧				
	૨				
	૩				
	૪				
				કુલ આવક રૂ. =	

વિભાગ -૩ : વાર્ષિક ખર્ચાઓ (જાવક)

૩.૦ પ્રાથમિક અને પ્રારંભિક ખર્ચ

ક્રમ	વિગત		રૂપિયા .	
૧	બજાર સવેક્ષણ ખર્ચ			
૨	સ્ટેશનરી અને કાનુની ખર્ચ			
૩	સ્થાપના ખર્ચ			
૪	અન્ય ખર્ચ			
			કુલ ખર્ચ	

સ્થિર (સ્થાયી ખર્ચાઓ)

૩.૧ જમીન અને મકાન ખર્ચ

ક્રમ	વિગત	જરૂરી જગ્યા	મુલ્ય રૂપિયા	કુલ કિમત રૂપિયા
૧	જમીન ખર્ચ			
૨	મકાન			
			કુલ ખર્ચ રૂપિયા =	

૩.૨ મશીનરી ખર્ચ

ક્રમ	વિગત	જરૂરી સંખ્યા	મુલ્ય રૂ .	કુલ કિમત રૂ .	વિક્રેતાના નામ સરનામું
૧					
૨					
૩					
૪					
૫					
				કુલ રૂ .	
ટેક્સ. ટ્રાન્સપોટેશન વગેરે રૂ .					
ઈલેક્ટરીફીકેશન તથા ઈન્સ્ટોલેશન ખર્ચ રૂ .					
			કુલ ખર્ચ રૂ .		

૩.૩	**સાધનો અને ફર્નિચર ખર્ચ**					
	ક્રમ	**વિગત**	**જરૂરી સંખ્યા**	**મુલ્ય રૂપિયા**	**કુલ કિમત રૂપિયા**	**વિક્રેતાના નામ સરનામું**
	૧					
	૨					
	૩					
	૪					
	૫					
	૬					
	૭					
				કુલ ખર્ચ રૂ .		
અસ્થિર (અસ્થાયી) ખર્ચાઓ						
૩.૪	**કાચામાલનો ખર્ચ**					
	ક્રમ	**કાચામાલની વિગત**	**જરૂરી જથ્થો**	**ખરીદ ભાવ રૂ .**	**કુલ કિમત રૂ .**	**વિક્રેતાના નામ સરનામું**
	૧					
	૨					
	૩					
	૪					
	૫					
	૬					
	૭					
	૮					
	૯					
	૧૦					
	૧૧					
	૧૨					
				કુલ ખર્ચ રૂ		

૩.૫	અન્ય સુવિધાઓનો ખર્ચ :			
	ક્રમ	વિગત	વાર્ષિક જરૂરિયાત જથ્થો /યુનિટ /નંગ	વાર્ષિક ખર્ચ રૂ .
	૧			
	૨			
	૩			
	૪			
	૫			
			કુલ ખર્ચ રૂ .	

૩.૬	માનવ શક્તિનો ખર્ચ				
	ક્રમ	વિગત	સંખ્યા	એક વ્યક્તિનું મહિનાનું / વેતન રૂ .	કુલ વાર્ષિક વેતન રૂ .
	૧				
	૨				
	૩				
	૪				
	૫				
	૬				
	૭				
				કુલ ખર્ચ રૂ .	

૩.૭	વહિવટી ખર્ચ :		
	ક્રમ	વિગત	કુલ વાર્ષિક ખર્ચ રૂ .
	૧	સ્ટેશનરી અને ઓફિસ ખર્ચ	
	૨	મુસાફરી ખર્ચ	
	૩	અન્ય ખર્ચ	
	૪		
	૫		
		કુલ ખર્ચ રૂ .	

૩.૮	**વેચાણ ખર્ચ**	
ક્રમ	**વિગત**	**કુલ વાર્ષિક ખર્ચ રૂ .**
૧	જાહેરાત ખર્ચ	
૨	વેચાણ વધારવા માટે સ્કીમ મૂકો તેનો ખર્ચ	
૩	અન્ય ખર્ચ	
૪		
	કુલ ખર્ચ રૂ .	

૩.૯	**ધસારા ખર્ચ**	
ક્રમ	**વિગત**	**કુલ વાર્ષિક ખર્ચ રૂ .**
૧	મકાન -વાર્ષિક ૫ %	
૨	મશીનરી - વાર્ષિક ૧૫ %	
૩	સાધનો - વાર્ષિક ૨૦ %	
૪		
	કુલ ખર્ચ રૂ .	

૩.૧૦	**કાર્યશીલ મૂડીની ગણતરી**			
ક્રમ	**વિગત**	**સમય**	**જથ્થો**	**કિંમત રૂ .**
૧	માલનો સ્ટોક			
૨	એક મહિનાનાં માલના સ્ટોક ખર્ચ			
૩	ઉઘરાણી			
૪				
૫				
૬				
૭				
૮				
૯				
			કુલ ખર્ચ રૂ .	

કુલ યોજના ખર્ચ

ક્રમ	વિગત	કુલ વાર્ષિક ખર્ચ રૂ .
૧	પ્રાથમિક અને પ્રારંભિક ખર્ચ (૩.૦૦ મુજબ)	
૨	જમીન ખર્ચ (૩.૦૧ મુજબ)	
૩	મકાન ખર્ચ (૩.૦૧ મુજબ)	
૪	મશીનરી ખર્ચ (૩.૦૨ મુજબ)	
૫	સાધનો અને ફર્નિચર ખર્ચ (૩.૦૩ મુજબ)	
૬	કાર્યશીલ મુડી (૩.૧૦ મુજબ)	
૭	આકસ્મિક ખર્ચ	
૮	અન્ય સુવિધા ખર્ચ	
૯		
	કુલ યોજના ખર્ચ રૂ .	

વિભાગ -૪ : નાણાંકીય વ્યવસ્થા અને નફાકારકતા

૪.૧ નાણાંકીય વ્યવસ્થા :-

ક્રમ	નાણાંકિય સ્રોત	રૂપિયા .	નોંધ
૧	સ્વરોકાણ		
૨	સગા-સંબંધી , પાસેથી		
૩	બેંક લોન		
૪	અન્ય		
		કુલ રૂપિયા .	

૪.૨ વ્યાજ ગણતરી

ક્રમ	વિગત	લોનની રકમ રૂ .	વ્યાજનો દર %	એક વર્ષની વ્યાજની રકમ રૂ .	લોનની મુદ્દત
૧	લાંબી મુદતની લોન (મશીનરી, સાધનો, ફર્નિચર)				
૨	ચાલું મૂડીની લોન (કાર્યશીલ મુંડી)				

૪.૩	**નફાકારકતા**		
	ક્રમ	**વિગત**	**કુલ વાર્ષિક ખર્ચ રૂ .**
	અ .	**કુલ વાર્ષિક આવક (૨.૦૪ મુજબ)**	
	બ .	**કુલ વાર્ષિક અસ્થાયી ખર્ચાઓ**	
	૧	કાચામાલનો ખર્ચ (૩.૦૪ મુજબ)	
	૨	અન્ય સુવિધાઓનો ખર્ચ (૩.૦૫ મુજબ)	
	૩	માનવ શક્તિનો ખર્ચ (૩.૦૬ મુજબ)	
	૪	વહિવટી ખર્ચ (૩.૦૭ મુજબ)	
	૫	વેચાણ ખર્ચ (૩.૦૮ મુજબ)	
	૬	ઘસારા ખર્ચ (૩.૦૯ મુજબ)	
	૭	સમારકામ -નિભાવ ખર્ચ	
	૮	કુલ વાર્ષિક વ્યાજ ખર્ચ (૪.૦૨ મુજબ)	
	૯		
		કુલ અસ્થાયી ખર્ચ રૂ.	
		કુલ કાચો નફો રૂપિયા	
		કુલ વાર્ષિક આવક (અ . મુજબ)	
		કુલ વાર્ષિક અસ્થાયી ખર્ચાઓ (બ મુજબ)	
		કાચો નફો	
		કુલ વાર્ષિક ચોખ્ખો નફો રૂપિયા	
		કુલ કાચો નફો રૂપિયા	
		કુલ વાર્ષિક વ્યાજ ખર્ચ	
		નફો	

૭. મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકો માટે સરકારી યોજનાઓ

પ્રધાનમંત્રી મુદ્રા યોજના (PMMY): પ્રધાનમંત્રી મુદ્રા યોજના (PMMY) એ ભારત સરકારની એક મુખ્ય યોજના છે. આ યોજના બિન-ખેતી ક્ષેત્રમાં કાર્યરત, ઉત્પાદન, વેપાર અથવા સેવા ક્ષેત્રોમાં રોકાયેલા આવક ઉત્પન્ન કરનારા સૂક્ષ્મ સાહસોને ૨૦ લાખ રૂપિયા સુધીના સૂક્ષ્મ ધિરાણ/લોનની સુવિધા આપે છે, જેમાં મરઘાં, ડેરી, મધમાખી ઉછેર વગેરે જેવી કૃષિ સંબંધિત પ્રવૃત્તિઓનો સમાવેશ થાય છે. આ યોજના સભ્ય ધિરાણ સંસ્થાઓ દ્વારા સૂક્ષ્મ અને નાના એકમોની બિન-કોર્પોરેટ, બિન-ખેતી ક્ષેત્રની આવક ઉત્પન્ન કરતી પ્રવૃત્તિઓને નાણાકીય સહાય પૂરી પાડે છે.

સ્ટાર્ટઅપ ઈન્ડિયા સીડ ફંડ સ્કીમ (SISFS): સ્ટાર્ટઅપ ઈન્ડિયા સીડ ફંડ સ્કીમ (SISFS) નો ઉદ્દેશ્ય સ્ટાર્ટઅપ્સને ખ્યાલના પુરાવા, પ્રોટોટાઈપ વિકાસ, ઉત્પાદન પરીક્ષણો, બજારમાં પ્રવેશ અને વ્યાપારીકરણ માટે નાણાકીય સહાય પૂરી પાડવાનો છે. આનાથી આ સ્ટાર્ટઅપ્સ એવા સ્તરે સ્નાતક થઈ શકશે જ્યાં તેઓ એન્જલ રોકાણકારો અથવા સાહસ મૂડીવાદીઓ પાસેથી રોકાણ એકત્ર કરી શકશે અથવા વ્યાપારી બેંકો અથવા નાણાકીય સંસ્થાઓ પાસેથી લોન મેળવી શકશે.

મહિલા ઉદ્યોગ નિધિ યોજના: મહિલા ઉદ્યોગ નિધિ (MUN) યોજના એ ભારતીય લઘુ ઉદ્યોગ વિકાસ બેંક (SIDBI) હેઠળ ઓફર કરવામાં આવતી એક યોજના છે જે મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકોને પ્રોત્સાહન અને સશક્તિકરણ આપે છે અને રાહત દરે નાણાકીય સહાય પૂરી પાડીને મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકતાને પ્રોત્સાહન આપે છે. મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકતા યોજના દ્વારા પૂરા પાડવામાં આવતા ભંડોળનો ઉપયોગ MSME દ્વારા સેવા, ઉત્પાદન અને ઉત્પાદન સંબંધિત પ્રવૃત્તિઓ હાથ ધરવા માટે કરી શકાય છે.

આત્મનિર્ભર ગુજરાત યોજના ફોર MSMEs: "આત્મનિર્ભર ગુજરાત યોજના ફોર MSMEs" એ ગુજરાત સરકાર દ્વારા રાજ્યમાં સૂક્ષ્મ, નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગો (MSMEs) ને ટેકો આપવા અને સશક્ત બનાવવા માટે રચાયેલ એક છત્ર પહેલ છે. ૫ ઓક્ટોબર, ૨૦૨૨ થી ૪ ઓક્ટોબર, ૨૦૨૭ સુધી અમલમાં રહેલી આ યોજના ગુજરાતના MSME ક્ષેત્રમાં વિકાસને પ્રોત્સાહન આપવા, રોકાણો આકર્ષવા અને આત્મનિર્ભરતાને પ્રોત્સાહન આપવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે. તે MSME વિકાસને પ્રોત્સાહન આપવા અને વ્યાપક "આત્મનિર્ભર ગુજરાત" અને "આત્મનિર્ભર ભારત" દ્રષ્ટિકોણ સાથે સુસંગત બનાવવા માટે વિવિધ પ્રોત્સાહનો અને સહાયક પદ્ધતિઓ પ્રદાન કરે છે.

ડૉ.બાબાસાહેબ આંબેડકર ઉદ્યોગ ઉદય યોજના: MSME ના SC/ST ઉદ્યોગસાહસિકો માટે ડૉ. બાબાસાહેબ આંબેડકર ઉદ્યોગ ઉદય યોજનાનો ઉદ્દેશ્ય SC/ST વ્યક્તિઓને પોતાનો વ્યવસાય શરૂ કરવા અને વિસ્તૃત કરવા માટે પ્રોત્સાહિત કરવા માટે નાણાકીય સહાય, તાલીમ અને વિવિધ પ્રોત્સાહનો પૂરા પાડવાનો છે. મૂડી સબસિડી, કૌશલ્ય વિકાસ કાર્યક્રમો અને બજાર ઍક્સેસ સપોર્ટ ઓફર કરીને, આ યોજના SC/ST ઉદ્યોગસાહસિકો માટે એક સહાયક ઈકોસિસ્ટમ બનાવવાનો પ્રયાસ કરે છે.

મુખ્ય મંત્રી મહિલા ઉત્કર્ષ યોજના: મુખ્યમંત્રી મહિલા ઉત્કર્ષ યોજના એ ગુજરાત સરકારની એક પહેલ છે જેનો ઉદ્દેશ્ય મહિલાઓના કૌશલ્યમાં વધારો કરવા, ઉદ્યોગસાહસિકતાને પ્રોત્સાહન આપવા અને નાણાકીય સ્વતંત્રતા સુનિશ્ચિત કરવાનો છે. આ યોજના વિવિધ સામાજિક-આર્થિક પૃષ્ઠભૂમિ ધરાવતી મહિલાઓને તાલીમ કાર્યક્રમો, નાણાકીય સહાય અને માર્ગદર્શન દ્વારા એકંદર સામાજિક-આર્થિક વિકાસ અને લિંગ સમાનતાને પ્રોત્સાહન આપે છે.

મહિલા સમૃદ્ધિ યોજના: મહિલા સમૃદ્ધિ યોજના એ વિચરતી અને વિમુક્ત જાતિઓની મહિલાઓ માટે સ્વરોજગારી ઉભી કરવા માટે લક્ષ્યાંક જૂથની મહિલા તથા સ્વતંત્ર વ્યવસાય કરતી મહિલા ઉદ્યોગ સાહસિકોને લઘુ ધિરાણ યોજના. આ યોજના હેઠળ મહિલા લાભાર્થી પોતાની પસંદગીનો ધંધો/વ્યવસાય કરી શકશે.

મહિલા સ્વાવલંબન યોજના: મહિલા અને બાળ વિકાસ વિભાગ દ્વારા શરૂ કરાયેલ આ યોજના મહિલાઓને આર્થિક પ્રવૃત્તિઓ શરૂ કરવા અથવા વિસ્તૃત કરવા માટે નાણાકીય સહાય પૂરી પાડવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે. તે ગ્રામીણ અને શહેરી વિસ્તારોની મહિલાઓને લક્ષ્ય બનાવે છે, ખાસ કરીને ગરીબી રેખા નીચે જીવતી મહિલાઓને. આ યોજના મહિલાઓના આર્થિક વિકાસને ટેકો આપવા માટે સબસિડી અને લોન આપે છે.

ગુજરાત સેમિકન્ડક્ટર નીતિ ૨૦૨૨-૨૦૨૭:

ગુજરાત સેમિકન્ડક્ટર નીતિ ૨૦૨૨-૨૦૨૭ નો મુખ્ય ઉદેશ વૈશ્વિક સેમિકન્ડક્ટર અને ડિસ્પ્લે ઉત્પાદન ક્ષેત્રમાં ગુજરાતને એક મુખ્ય ખેલાડી તરીકે સ્થાપિત કરવું. એ રાજ્યમાં સેમિકન્ડક્ટર અને ડિસ્પ્લે ઉત્પાદનને વેગ આપવા માટે એક સરકારી પહેલ છે, જે ભારતને વૈશ્વિક હબ બનાવવાના રાષ્ટ્રીય ધ્યેય સાથે સુસંગત છે. આ નીતિ પ્રોજેક્ટ્સને આકર્ષવા માટે નાણાકીય સહાય, ઝડપી મંજૂરીઓ અને જમીન ફાળવણી જેવા પ્રોત્સાહનો પ્રદાન કરે છે. તેનો ઉદ્દેશ્ય ધોલેરા SIR માં ઉદ્યોગને ટેકો આપવા માટે અદ્યતન માળખાગત સુવિધા સાથે એક ઈકોસિસ્ટમ વિકસાવવાનો પણ છે.

ગુજરાત બાયોટેકનોલોજી નીતિ ૨૦૨૨-૨૦૨૭:

ગુજરાત બાયોટેકનોલોજી નીતિ ૨૦૨૨-૨૦૨૭ એ ગુજરાત સરકાર (GoG) ની યોજના છે જે બાયોટેકનોલોજી ક્ષેત્રને પ્રોત્સાહન આપે છે, જે ગુજરાતને સંબંધિત ઉત્પાદનો અને સેવાઓ માટે સ્પર્ધાત્મક સ્થળ બનાવે છે. આ નીતિનો ઉદ્દેશ્ય રોકાણ આકર્ષવા, માળખાગત સુવિધાઓનું નિર્માણ કરવા, સંશોધન અને ઉદ્યોગસાહસિકતાને

વેગ આપવા, કુશળ કાર્યબળ બનાવવા અને આરોગ્ય, કૃષિ અને પર્યાવરણમાં સામાજિક પડકારોનો સામનો કરવાનો છે. આ નીતિ "અમલીકરણ માર્ગદર્શિકા" દસ્તાવેજમાં વિગતવાર વર્ણવેલ છે અને તેનો હેતુ બાયો-કૃષિ, બાયો-ઔદ્યોગિક એપ્લિકેશનો અને દરિયાઈ બાયોટેકનોલોજી જેવા ક્ષેત્રોમાં વૃદ્ધિને પ્રોત્સાહન આપવાનો છે.

કુટીર અને ગ્રામોદ્યોગ પ્રભાગની યોજનાઓ

દત્તોપંત ઠેંગડી કારીગર વ્યાજ સહાય યોજના

ગુજરાત રાજ્યના હાથશાળ અને હસ્તકલાના કુટિર ઉદ્યોગના કારીગરોને ધંધાના વિકાસ માટે કાચો માલ ખરીદવા નાણાકીય મૂડીની જરૂરિયાત પડતી હોય છે. આ નાણાંકીય જરૂરીયાત માટે કારીગરોએ નાણાકીય સંસ્થાઓ /ખાનગી ધિરાણકર્તા ઉપર આધાર રાખવો પડે છે. જેનો વ્યાજદર ઉંચો હોવાથી વર્તમાન સમયમાં કુટિર ઉદ્યોગના કારીગરોને બજારમાં ટકી રહેવું મુશ્કેલ બન્યું છે. આ સંજોગોમાં ગુજરાત સરકારશ્રીના કુટિર અને ગ્રામોદ્યોગ હસ્તકના ઈન્ડેક્ષ્ટ-સીમાં શહેરી અને ગ્રામ્ય વિસ્તારમાં આર્ટીઝન તરીકે નોંધાયેલા કારીગરોને કાર્યકારી મૂડી માટે સરળતાથી ઓછા વ્યાજે જરૂરીયાત મુજબના નાણા મળે તે માટે આ યોજનાઅમલમાં લાવવામાં આવેલ છે.

શ્રી વાજપાઈ બેંકેબલ યોજના

કુટિર ઉદ્યોગના કારીગરોને રાષ્ટ્રીયકૃત બેંકો, સહકારી બેંકો, પબ્લીક સેક્ટર બેંકો, ખાનગી બેંકો મારફતે નાણાંકીય લોન/સહાય આપવાની યોજના. આ યોજના હેઠળ ગુજરાતના શહેરી અને ગ્રામ્ય વિસ્તારોના બેરોજગાર વ્યક્તિઓને સ્વરોજગારી પુરી પાડવાનો આશય રહેલો છે. દિવ્યાંગ વ્યકિત પણ આ યોજનાનો લાભ લઈ શકશે.

જ્યોતિ ગ્રામોદ્યોગ વિકાસ યોજના

જયોતિ ગ્રામદ્યોગ વિકાસ યોજના માં આવક માં ગ્રામીણ વસ્તી(માર્જીન મની યોજના) અને ઉધોગસાહસિકતાનું સ્તર ઊંચુ આવે અને ગ્રામીણ બેરોજગાર યુવાનો/ યુવતીઓ માટે રોજગારના વધુને વધુ નવા માર્ગો નિર્માણ પામે તે માટે વ્યકિતગત કારીગરો / સહાય જુથોને ગ્રુસ્વ /ઉદ્યોગ સાહસિકોરામ્ય કક્ષાએ કે ૨૦,૦૦૦ કે તેથી ઓછી

વસ્તીવાળા નગરમાં રૂ઼ાલાખથી વધુ અને રૂા ૧.૨૫ લાખ સુધીના નવા પ્રોજેક્ટ માટે જિલ્લા ઉદ્યોગ કેન્દ્ર દ્વારા લોન અરજી બેંક ભલામણ કરી બેંક મારફત ધિરાણ આપવામાં આવે છે.

માનવ કલ્યાણ યોજના

આ યોજનામાં આર્થિક રીતે પછાત વર્ગોના સમુહને પુરતી આવક અને સ્વરોજગાર ઉભા કરવા માટે ઓજારો/સાધનો આપવામાં આવે છે. આ યોજના ગરીબી રેખાની નીચે જીવતી વ્યકિતઓ/કારીગરોની આર્થીક સ્થિતિ સુધારવા માટેની અગાઉની સ્વરોજગાર યોજનાને બદલે તા: ૧૧/૦૯/૧૯૯૫થી શરૂ કરવામાં આવી છે. આમાં બ્યુટીપાર્લર, દૂધ દહીં વેચનાર, પાપડ બનાવટ વગેરે જેવા ૧૦ ટ્રેડમાં નાના પ્રકારના વેપાર/ધંધા કરવા સમાજના નબળા વર્ગોના લોકો કે જેની કુટુંબની વાર્ષીક આવક ગ્રામ્ય વિસ્તાર અને શહેરી વિસ્તાર માટે રૂ. ૬,૦૦,૦૦૦/- સુધી ની હોય તેવા લોકોને આર્થિક આવકમાં વધારો કરવા માટે વ્યવસાય માટે જરૂરી સાધન/ઓજાર સહાય આપવામાં આવે છે. લાભાર્થીએ ઈ-કુટિર પોર્ટલ ઉપર https://e-kutir.gujarat.gov.in પર ઓનલાઈન અરજી કરવાની હોય છે.

સફળ મહિલા ઉદ્યોગસાહસિક

ફાલ્ગુની નાયર (Nykaa): Nykaa ના સ્થાપક, ફાલ્ગુની નાયર, ભારતીય મહિલાઓ દ્વારા સૌંદર્ય અને સુખાકારી ઉત્પાદનોની ઓનલાઈન ખરીદી કરવાની રીતને ખરેખર બદલી નાખી છે. એક એવી વસ્તુ જેની શરૂઆત નમ્ર હતી, તે એક વિશાળ ઓનલાઈન પ્લેટફોર્મ બની ગયું છે જ્યાં પુરુષો અને સ્ત્રીઓ તેમની સુંદરતાની જરૂરિયાતો માટે બધું શોધી શકે છે. Nykaa હવે ભૌતિક સ્ટોર્સની સાંકળમાં વિસ્તરી છે, જે ઉત્પાદનોની વિશાળ શ્રેણી ઓફર કરે છે.

ઈન્દુબેન ઝવેરી (ઈન્દુબેન ખાખરાવાલા): ઈન્દુબેન ખાખરાવાલાની વાર્તા એક ગૃહિણી વિશે છે જેમણે રસોઈ પ્રત્યેના પોતાના જુસ્સાને સફળ વ્યવસાયમાં પરિવર્તિત કર્યો. ૧૯૬૫ માં શરૂ કરીને, તેમણે પોતાના ઘરના રસોડાને ખાખરા બનાવવાના કેન્દ્રમાં ફેરવી દીધું, આખરે જાણીતી બ્રાન્ડ "ઈન્દુબેન ખાખરાવાલા" ની સ્થાપના કરી. ગુણવત્તા પ્રત્યેના તેમના સમર્પણ અને ખાખરા સ્વાદ પ્રત્યેના તેમના નવીન અભિગમ, જે કેટલીક પરંપરાગત જાતોથી ૧૦૦ થી વધુ જાતો સુધી વિકસ્યા, તેમણે ખાદ્ય ઉદ્યોગમાં તેમના વારસાને મજબૂત બનાવ્યો છે.

પાબીબેન રબારી (Pabiben.com): પાબીબેનનો જન્મ કચ્છના નાના શહેર કુકડસરમાં થયો હતો. તેમની માતા યુવાન વિધવા હોવાથી, તેમને તેમની બહેનોના ઉછેરમાં મદદની જરૂર હોવાથી તેઓ શાળાએ જઈ શક્યા નહીં. પાબીબેને તેમના સમુદાયની પ્રખ્યાત ભરતકામ શીખી લીધી હતી. પાબીબેન ૧૯૯૮ માં મહિલા જૂથમાં જોડાયા અને ટૂંક સમયમાં જ એક માસ્ટર કારીગર તરીકે જાણીતા બન્યા. તેઓએ 'હરિ જરી' નામની એક કલા સ્વરૂપની શોધ કરી, જે રિબન અને ટ્રીમ જેવા તૈયાર તત્વોના હાથ અને મશીન એપ્લિકેશનનું મિશ્રણ છે.પાબીબેને ઉત્સાહથી આ કલામાં નિપુણતા મેળવી, અને શોપિંગ બેગનો નમૂનો બનાવ્યો. તે તાત્કાલિક હિટ બની, અને તેને "પાબી બેગ!" નામ આપવામાં આવ્યું.તેમણે પ્રથમ મહિલા કારીગર સાહસોમાંથી એક Pabiben.com શરૂ કરવાની હિંમત કરી

મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકતા પ્લેટફોર્મ - ગુજરાત પ્રકરણ વિષે:

મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકતા પ્લેટફોર્મ (WEP) - ગુજરાત પ્રકરણ એ સરકાર દ્વારા સમર્થિત પહેલ છે જે મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકતાને પ્રોત્સાહન આપવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે. તે મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકોને વિવિધ સંસાધનો અને સહાયક પ્રણાલીઓ સાથે જોડવા માટે એક એકીકૃત પ્લેટફોર્મ પૂરું પાડે છે, જેમાં કૌશલ્ય વિકાસ, ઇન્ક્યુબેશન, તાલીમ, માર્ગદર્શન, માર્કેટિંગ સહાય અને ભંડોળનો સમાવેશ થાય છે. WEP નો ઉદ્દેશ્ય મહિલાઓ માટે તેમના વ્યવસાયો શરૂ કરવા, વિકાસ કરવા અને સ્કેલ કરવા માટે એક સક્ષમ ઇકોસિસ્ટમ બનાવવાનો છે, જે આખરે મહિલા આર્થિક સશક્તિકરણમાં ફાળો આપે છે.

- WEP - ગુજરાત પ્રકરણનો અભિગમ ત્રણ સ્તંભો પર આધારિત છે:

ઇચ્છા શક્તિ (પ્રેરણા):
મહિલાઓને તેમના ઉદ્યોગસાહસિક સપનાઓને સાકાર કરવા માટે પ્રેરણા આપવી.

જ્ઞાન શક્તિ (જ્ઞાન):
માહિતી, સંસાધનો અને તાલીમની એક્સેસ પૂરી પાડવી.

કર્મ શક્તિ (કાર્યવાહી):
વ્યવસાયો સ્થાપવા અને તેને વધારવા માટે વ્યવહારુ સહાય પૂરી પાડવી.

મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકતા પ્લેટફોર્મ - ગુજરાત પ્રકરણ હેઠળ ના કાર્યક્રમો

૧. ઉદ્યોગસાહસિકતા જાગૃતિ કાર્યક્રમ [EAP – 1 Day]
૨. સૂક્ષ્મ ઉદ્યમ વિકાસ કાર્યક્રમ [MEDP – 2 Weeks)]
૩. રોજગાર ક્ષમતા અને સોફ્ટ સ્કિલ ડેવલપમેન્ટ પ્રોગ્રામ્સ [ESDP – 3 Days]
૪. એન્ટરપ્રાઇઝ સ્કેલિંગ-અપ પ્રોગ્રામ્સ [ESPs – 5 Days]
૫. પ્રદર્શન -સહ- ખરીદનાર વિક્રેતાનો મેળાવડો

ભારતીય ઉદ્યમિતા વિકાસ સંસ્થા (EDII) પરિચય:

EDII એક સ્વાયત્ત સંસ્થા છે અને પબ્લીક ટ્રસ્ટ એકટ ૧૯૫૦ અને સોસાયટીઝ રજીસ્ટ્રેશન એકટ ૧૮૬૦ હેઠળ નહીં નફો નહીં નુકશાનના ધોરણે નોંધાયેલી છે. સૌભાગ્યવશ EDII જેવી સંસ્થાની સ્થાપના ગુજરાત રાજ્યમાં થઇ છે અને ઉદ્યોગસાહસિકતાના ખ્યાલનો યુવાવર્ગમાં બહોળો પ્રચાર અને પ્રસાર થાય તે દિશામાં સંસ્થા વર્ષ ૧૯૮૩થી કાર્યાન્વિત છે. ગુજરાત સરકારના સહયોગથી સ્થાપેલી આ સંસ્થાએ શરૂઆતથી જ રાજ્યમાં યુવાનો / યુવતીઓમાં ઉદ્યોગસાહસિકતાલક્ષી શિક્ષણ અને તાલીમ આપવા સઘન પ્રયાસો કર્યા છે. અત્રે એ નોંધવું કે અસ્થાને નહીં ગણાય કે ગુજરાત સરકારના વિવિધ ખાતાંઓ જેવાં કે; ઉદ્યોગ, શિક્ષણ, સમાજ કલ્યાણ, સમાજ સુરક્ષા, વિજ્ઞાન અને પ્રૌદ્યોગિકી, ખાદ્ય અને પ્રસંસ્કરણ, પ્રવાસન, કુટીર ઉદ્યોગો વગેરેના સક્રિય અને સતત સહયોગને પરિણામે EDII ગુજરાત રાજ્યના ઔદ્યોગિક વિકાસમાં વિવિધ ક્ષેત્રે પોતાનો ફાળો નોંધાવી શકી છે. સંસ્થાને એ વાતનું ગૌરવ છે કે તે ઉદ્યોગસાહસિકતાના શિક્ષણ, તાલીમ અને સંશોધન દ્વારા રાજ્યના યુવાધનને એક દિશા ચીંધવામાં અગ્રેસર ભુમિકા ભજવી શકી છે. એટલું જ નહીં, રાષ્ટ્રીય તેમજ આંતરરાષ્ટ્રીય સ્તરે પણ EDII એ ગુજરાતનું નામ રોશન કર્યું છે.

ભારતીય ઉદ્યમિતા વિકાસ સંસ્થાન, અમદાવાદ
ભાટ, ગાંધીનગર (જિ.) ૩૮૨ ૪૨૮, ગુજરાત
ફોન : ૦૭૯ - ૬૯૧૦ ૪૯૦૦ / ૬૯૧૦ ૪૯૯૯
વેબસાઈટ: www.wepmsme-gujarat.org | www.ediindia.org
ઇમેઇલ: wep-gujaratchapter@ediindia.org

સ્કેન કરો