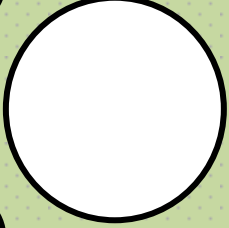


# ખેડુત તાલીમ મોડયુલ



ઉદ્યોગ સાહસિકતા વિકાસ

સંકલન કરનાર  
ગોવિંદ પટેલ  
શ્રોફ ફાઉન્ડેશન ટ્રસ્ટ વડોદરા  
વિકાસ સેન્ટર છોટાઉદેપુર

## અનુક્રમણીકા

ક્રમ	વિગત	પાન નં.
૧	નોકરી કે મજૂરી અને ધંધા (વેપાર) વચ્ચેનો તફાવત	૪
૨	વેપાર એટલે શું?	૪
૩	વેપારી એટલે શું ?	૫
૪	વેપારની જરૂરીયાત અને મહત્વ	૫
૫	વેપારનાં ક્ષેત્રો	૬
૬	વેપાર (ધંધા)નું વર્ગીકરણ	૭-૮
૭	ધંધો-વ્યવસાય શરૂ કરતી વખતે ધ્યાનમાં રાખવાનાં મુદ્દા	૯
૮	વેપારની પડતર નક્કી કરવા ધ્યાનમાં રાખવાનાં મુદ્દા	૯
૯	વેપારની પડતર નક્કી કરવી સાબુ બનાવવાનાં ધંધાની પડતર	૧૦-૧૧
૧૦	ધંધામાં મૂડી રોકાણ	૧૧
૧૧	વસ્તુ ની પડતર	૧૨
૧૨	વ્યવસાય શરૂ કરનારનાં લક્ષણો	૧૩
૧૩	વેપારીનાં ગુણો	૧૩
૧૪	વેપારી માટે જરૂરી કુશળતા	૧૪
૧૫		
૧૬		
૧૭		
૧૮		

## નોકરી કે મજૂરી અને ધંધા (વેપાર) વચ્ચેનો તફાવત

આર્થિક વિકાસ એટલે રૂપિયા કમાવવાની રીતે આગળ વધવું. હાલમાં આપણે રૂપિયા કમાવવા કઈ પ્રવૃત્તિ કે કામ કરીએ છીએ.- મજૂરી કે ખેતી.

### નોકરી કે મજૂરી અને ધંધા (વેપાર) વચ્ચેનો તફાવત

નોકરી કે મજૂરી	ધંધો(વેપાર)
સોપેલું કામ કરવું પડે	શું કરવું, ક્યારે કરવું, કેટલું કરવું અને કોણે કરવું તે જાતે નક્કી કરવાનું હોય છે
નિર્ણય લેવાની છૂટ હોતી નથી	બધા નિર્ણય જાતે લેવાનાં હોય છે.
કામનું નક્કી વેતન કે મજૂરી મળે છે.	કામનાં પ્રમાણમાં આવકમાં વધારો કરી શકાય છે.
કોઈનાં હાથ નીચે કામ કરવાનું હોય છે.	તમારા હાથ નીચે કામ કરનારા હોય છે.
પરીનામોની જવાબદારી તમારી રહેતી નથી.	પરીણામ માટે તમે જાતે જવાબદાર છો.
આવકનો વધારો થવાની શક્યતા ખૂબ જ ઓછી છે.	મહેનત અને આવડતથી તમે આવક ખૂબ જ ઊંચા પ્રમાણમાં વધારી શકો છો.

## વેપાર એટલે શું?

### વેપાર એટલે શું?



વેપાર એ એક પ્રવૃત્તિ છે જેની શરૂઆત કરવી, સ્થાપના કરવી અને તેનો વિકાસ કરવો. જે વસ્તુ કે સેવાનું ઉત્પાદન કરશે અને વેચાણ કરશે.

## વેપારી એટલે શુ?

### વેપારી એટલે શુ?

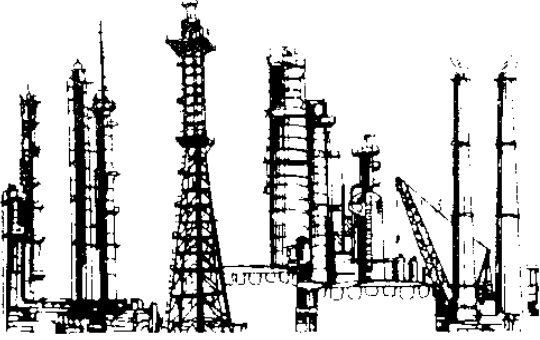
વેપારી એટલે એવી વ્યક્તિ કે જે ઘંઘાકિય પ્રવૃત્તિ સાથે સંકળાયેલી હોય જેનો હેતુ નફો મેળવવાનો હોય વસ્તુ કે સેવાનું ઉત્પાદન અને વેચાણ કરે છે અને નાણાકિય લાભ કે ગેરલાભમેળવે છે.



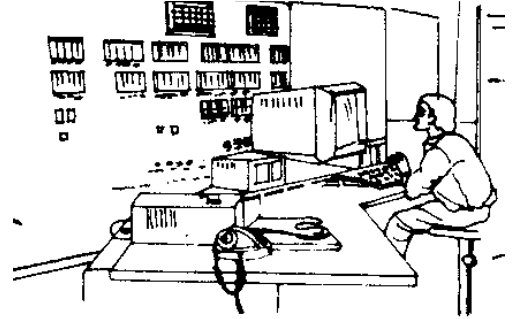
## વેપારની જરૂરીયાત અને મહત્વ

### વેપારની જરૂરીયાત અને મહત્વ:

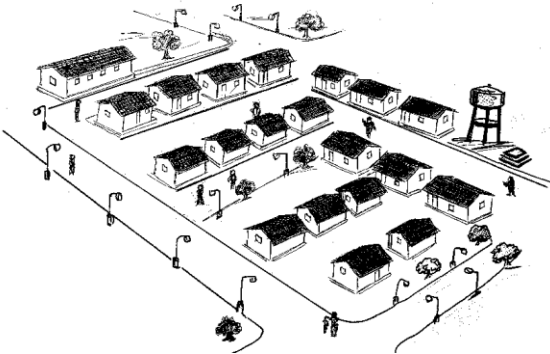
#### ૧. ઔદ્યોગિકરણ



#### ૨. આધુનિકીકરણ



#### ૩. શહેરીકરણ



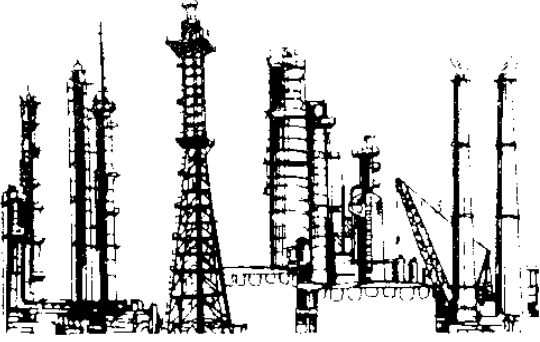
#### ૪. સ્થળાંતર



## વેપાર નાં ક્ષેત્રો

### વેપાર નાં ક્ષેત્રો

#### સંગઠીત ક્ષેત્ર



૧. ઉંચા મૂડી રોકાણ ની જરૂરીયાત
૨. ઉચ્ચ ટેકનોલોજી નો ઉપયોગ
૩. ઉંચી ઉત્પાદકતા
૪. વધુ અને નિયમિત આવક
૫. વિશાળ માળખુ

#### અસંગઠીત ક્ષેત્ર



૧. ઓછા મૂડી રોકાણ ની જરૂરીયાત
૨. પરંપરાગત કે નીચલી કક્ષાની ટેકનો લોજી નો ઉપયોગ.
૩. નીચી ઉત્પાદકતા
૪. મર્યાદિત અને અનિયમિત આવક
૫. નાનુ કે મધ્યમ માળખુ.

## વેપાર(ઘંઘા)નું વર્ગીકરણ

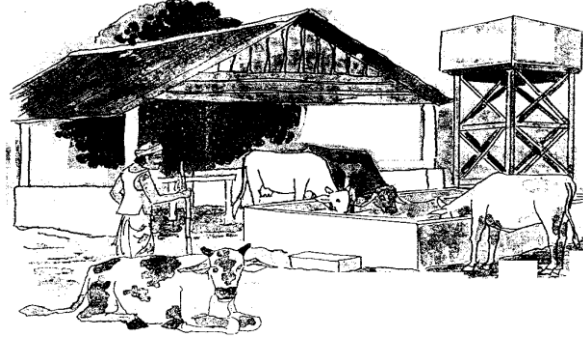
### વેપાર(ઘંઘા)નું વર્ગીકરણ- પ્રાથમિક ખેતી વિષયક

ખેતી, અજસિયાની ખેતી, ખાતરનો ખાડો, હાઈબ્રિડ બિયારણોનું ઉત્પાદન



### ખેતી સાથે સંબંધિત

પશુપાલન, ડેરી ઉદ્યોગ, પોલ્ટ્રી ફાર્મ, મત્સ્ય ઉદ્યોગ, મધમાખી ઉછેર, ઘેટા બકરા પાલન



### બિન ખેતી વિષયક

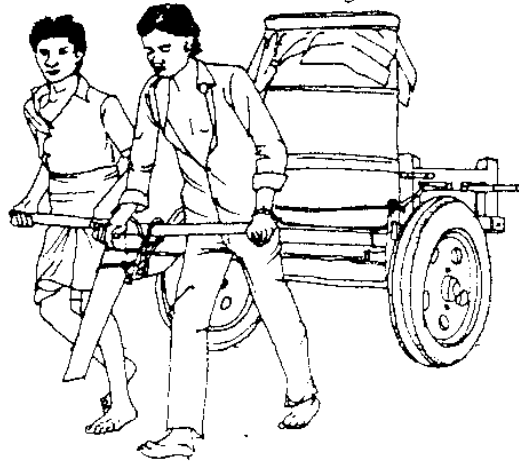
ઉત્પાદન કરવું - ગૃહ ઉદ્યોગ, કંપની વગેરે



ફક્ત વેચાણ કરવું - દુકાન ખોલવી, ડીલરશીપ, એજન્ટ



સેવા આપવી - એસ.ટી.ડી., રીક્ષા, હાથલારી





## ઘંઘો-વ્યવસાય શરૂ કરતી વખતે ધ્યાનમાં રાખવાનાં મુદ્દા

### ઘંઘો-વ્યવસાય શરૂ કરતી વખતે ધ્યાનમાં રાખવાનાં મુદ્દા:

૧. આયોજન:
૨. સ્થળ:
૩. સ્વમૂલ્યાંકન : શક્તિ, નબળાઈ, તકો, ભયસ્થાનો
૪. નોંધણી
૫. આધુનિકીકરણ
૬. માલિકીપણાની શરતો
૭. સ્થાયી મિલકત
૮. મૂડીલક્ષી સાધનો
૯. કાચોમાલની ખરીદી
૧૦. નાણાકીય જરૂરીયાત
૧૧. કારીગર/મજૂરો
૧૨. વેચાણ

## વેપારની પડતર નક્કી કરવા ધ્યાનમાં રાખવાનાં મુદ્દા

### વેપારની પડતર નક્કી કરવા ધ્યાનમાં રાખવાનાં મુદ્દા:

- |                            |         |
|----------------------------|---------|
| ૧. જમીન/જગ્યા:             | રૂ..... |
| ૨. યંત્ર અને સાધન સામગ્રી: | રૂ..... |
| ૩. કાચોમાલ (મહિને):        | રૂ..... |
| ૪. પગાર/મજૂરી ખર્ચ:        | રૂ..... |
| ૫. અન્ય ખર્ચ:              | રૂ..... |

કુલ પડતર

### જરૂરી ચાલૂ મૂડી:

૧. કાચોમાલ (એક થી ત્રણ મહિના માટે)
૨. પગાર/મજૂરી (એક થી ત્રણ મહિના માટે)
૩. અન્ય ખર્ચ (એક થી ત્રણ મહિના માટે)

### કુલ મૂડી રોકાણ:

૧. જમીન
૨. યંત્ર સામગ્રી
૩. ચાલૂ મૂડી (એક થી ત્રણ મહિના માટે)

## વેપારની પડતર નક્કી કરવી સાબુ બનાવવાનાં ધંધાની પડતર

દાખલા તરીકે સાબુ બનાવવાનાં ધંધાની પડતર:

૧. જમીન/જગ્યા:- ૨૫ ચો.મી. ભાડેથી ઓરડી	રૂ. ૫૦૦
૨. યંત્ર અને સાધન સામગ્રી:	
• ઉંકાળવાનાં તાવડા -	રૂ. ૮૦૦
• નળાકાર વાસણ:	રૂ. ૧૦૦૦
• હલાવવાનાં કડછા	રૂ. ૧૦૦૦
• સાબુ ઠારવા માટે ફેમ	રૂ. ૧૦૦૦
• અન્ય - સાબુ કાપવા, છાપ પાડવા વગેરે માટે :	રૂ. ૧૫૦૦
• ઓફિસ સાધન સામગ્રી - ટેબલ, ખુરશી, પંખા, ટ્યુબલાઈટ વગેરે.	રૂ. ૫૦૦૦
કુલ (અ)	રૂ. ૧૦૩૦૦
૩. કાચોમાલ (મહિને):	
• અખાધ્ય તેલ	રૂ. ૨૦૦૦
• કોસ્ટીક સોડા	રૂ. ૨૦૦૦
• અન્ય રસાયણો:	રૂ. ૧૫૦૦
કુલ (બ)	રૂ. ૫૫૦૦
૪. પગાર/મજૂરી ખર્ચ: એક વ્યક્તિનો માસિક પગાર	રૂ. ૧૦૦૦
૫. અન્ય ખર્ચ: (મહિને)	
• સ્ટેશનરી, પોસ્ટેજ, ટેલિફોન	રૂ. ૩૦૦
• વિજળી બિલ	રૂ. ૫૦૦
• પાણી	રૂ. ૧૦૦
• પરિવહન અને પેકીંગ	રૂ. ૧૦૦૦
• વિમો	રૂ. ૧૦૦
• બળતણ	રૂ. ૫૦૦
• વેચાણ ખર્ચ	રૂ. ૧૦૦૦
• પરચૂરણ ખર્ચ	રૂ. ૫૦૦
કુલ (ક)	૪૦૦૦

કુલ પડતર (અ+બ+ક+૩)

રૂ. ૨૧૩૦૦

જરૂરી ચાલૂ મૂડી:

૧. કાર્યોમાલ (એક થી ત્રણ મહિના માટે)	રૂ. ૧૧૦૦૦ (બે મહિના માટે)
૨. પગાર/મજૂરી (એક થી ત્રણ મહિના માટે)	રૂ. ૨૦૦૦ (બે મહિના માટે)
૩. અન્ય ખર્ચ (એક થી ત્રણ મહિના માટે)	રૂ. ૮૦૦૦ (બે મહિના માટે)
કુલ જરૂરી ચાલૂ મૂડી:	રૂ. ૨૧૦૦૦

કુલ મૂડી રોકાણ:

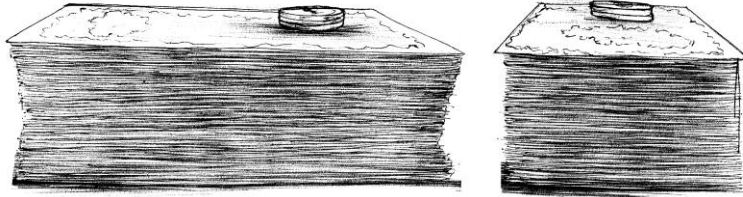
૧. જમીન	રૂ. ૫૦૦
૨. યંત્ર સામગ્રી	રૂ. ૧૦૩૦૦
૩. ચાલૂ મૂડી (એક થી ત્રણ મહિના માટે)	રૂ. ૨૧૦૦૦

કુલ મૂડીની જરૂરીયાત

રૂ. ૩૧૮૦૦

## ઘંઘામાં મૂડી રોકાણ

ઘંઘામાં મૂડી રોકાણ



સામાન્ય રીતે મૂડી એટલે ઘંઘાનાં માલિક ધ્વારા ઘંઘાની જુદૂજુદી પ્રક્રિયા જેવી કે સ્થાપના, વિકાસ, ઉત્પાદન, વેચાણ વગેરે કરવા માટે જુદાજુદા સ્થાનેથી ભેગા કરી ઘંઘામાં રોકવામાં આવતા નાણા તથા મિલકતો.

મૂડીના પ્રકાર:

૧. સમયની દ્રષ્ટિએ:- ટૂંકાગાળાની મૂડી, મધ્યમગાળાની મૂડી, લાંબાગાળાની મૂડી
૨. માલિકીની દ્રષ્ટિએ:- માલિકીની મૂડી, ઉછીની મૂડી
૩. રોકડ પ્રવાહની દ્રષ્ટિએ:- સ્થિરમૂડી, ચલિત મૂડી

મૂડી મેળવવાનાં પ્રાપ્તિસ્થાનો:

૧. સ્વાશ્રયી જૂથ
૨. બેંક
૩. અન્ય સંસ્થા/વ્યક્તિ પાસેથી ઉધાર
૪. પોતાની પાસેની મૂડી

## વસ્તુ ની પડતર

### વસ્તુની પડતર

વસ્તુની પડતર નિશ્ચિત વસ્તુનાં ઉત્પાદન કરવા માટે નિશ્ચિત સમય દરમિયાન ઉપયોગમાં લેવાયેલ કાર્યોમાલ, માણસો, યંત્રો, નાણા વગેરેનો કુલ ખર્ચ.

પડતરનાં મુખ્ય ત્રણ તત્વો છે.

૧. પ્રત્યક્ષ માલસામાન ખર્ચ
૨. પ્રત્યક્ષ મજૂરી ખર્ચ
૩. શિરોપરી ખર્ચ (કારખાના + ઓફીસ+ વેચાણ)

પડતર નક્કી કરતી વખતે ધ્યાનમાં રાખવાનાં મુદ્દા:

૧. સ્થિર ખર્ચ
૨. ચલિત ખર્ચ
૩. બગડેલ માલ
૪. તૈયાર માલ
૫. વેચાણ ખર્ચ

પડતરનું પત્રક:

દા.ત. સાબુ બનાવવા માટે, ધારો કે કુલ ૧૦૦૦૦ સાબુનું ઉત્પાદન થતું હોય તો

વિગત	કુલ પડતર રૂ.	એકમ દિઠ પડતર રૂ.
૧. પ્રત્યક્ષ માલસામાન - અખાધ્ય તેલ, કોસ્ટીક સોડા, અન્ય રસાયણો:	૫૫૦૦.૦૦	૦.૫૫
૨. પ્રત્યક્ષ મજૂરી	૫૦૦.૦૦	૦.૦૫
પ્રાથમિક પડતર	૬૦૦૦.૦૦	૦.૬૦
કારખાના ખર્ચ - પગાર અને મજૂરી	૧૦૦૦.૦૦	૦.૧૦
કારખાના પડતર	૭૦૦૦.૦૦	૦.૭૦
ઓફીસ ખર્ચ	૪૦૦૦.૦૦	૦.૪૦
ઓફીસ પડતર	૧૧૦૦૦.૦૦	૧.૧૦
નફો	૪૦૦૦.૦૦	૦.૪૦
વેચાણ	૧૫૦૦૦.૦૦	૧.૫૦

## વ્યસાય શરૂ કરનારનાં લક્ષણો

- કશુક સિધ્ધકરવાની અદમ્ય તાલાવેલી
- જીવનમાં જેકાંઈ બનેછે તેના પર તમારો કાબુછે તેવો આત્મ વિશ્વાસ
- ગણતરીપુર્વક નું જોખમ
- અસ્પષ્ટ કે અનિશ્ચિતતા માટે તૈયારી
- દ્રઢ અને કાર્યશીલ વ્યક્તિત્વ

## વેપારીનાં ગુણો

- કલ્પનાશીલ
- સર્જનાત્મક શક્તિ
- પહેલ વૃત્તિ
- સાહસ વૃત્તિ
- વ્યાજબી જોખમ ઉઠાવનાર
- ધૈર્ય
- વિશ્લેષણાત્મક શક્તિ
- આત્મવિશ્વાસ
- હકારાત્મક વિચાર સરણી
- સંચાલન કૌશલ્ય

## વેપારી માટે જરૂરી કુશળતા

- ઘંઘા લક્ષી જ્ઞાન કે અનુભવ
- કર્મચારી સંચાલન
- નાણાંકિય સંચાલન
- બજાર સંચાલન