# સ્વાવલંબન

બેચેન સપનાઓને પાંખ.....

સ્વાવલંબન ઇન્ફો સીરીઝ

વોલ્યુમ-VI

# કટોકટીના સમયે
# પ્રવેશ...
# કટોકટી ઉપાંતના માર્ગે

સ્મોલ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ ડેવલપમેન્ટ બેંક ઓફ ઇન્ડિયા

# પ્રસ્તાવના

પ્રિય સ્વાવલંબી,

સિડબી તરફથી સ્વાવલંબન શુભેચ્છાઓ!

વિઝન 2.0 અપનાવવાની સાથે જ, સિડબીએ તેના ધ્યાનના કેન્દ્રિકરણને સંપર્ક (કનેક્ટ), સંવાદ (ઇન્ટરેક્શન), સુરક્ષા (સિક્યુરિટી) અને સંપ્રેષણ (ડિસેમિનેટ) જેવી થીમની સાથે પ્રોત્સાહન અને વિકાસ પર પુનઃકેન્દ્રિત કર્યું છે. વિઝન 2.0 એમએસએમઈને 'સ્થાપવામાં' તેમજ જઆગળ વધારવામાં લાભદાયી નીવડે તેવા નવીન અને વ્યાપક પ્રભાવ પાડનારા કાર્યક્રમો પર લક્ષિત છે, જે દેશમાં વધુ રોજગારીનું સર્જન કરશે અને એકંદર આર્થિક વિકાસ સાધશે. આથી વિશેષ, બેંકે વર્ષ 2018માં મિશન સ્વાવલંબન લૉન્ચ કર્યું હતું, જેથી દેશમાં ઉદ્યોગસાહસિકતાની સંસ્કૃતિ ફેલાવી શકાય અને લોકોને 'રોજગારી માંગનારાઓ'માંથી 'રોજગારીના સર્જક' બનાવી શકાય, ગામડાંમાંથી શહેરોમાં થતાં સ્થળતાંરને અટકાવી શકાય તથા સમાજના કચડાયેલા વર્ગો, સેવાથી વંચિત/અલ્પ સેવિત લોકો/વર્ગો અને એકંદર એમએસઈ પર ભાર મૂકી ચીરસ્થાયી આજીવિકાને પ્રોત્સાહન આપી શકાય.

સ્વાવલંબન ઇન્ફો સીરીઝ એ વર્તમાન અને સંભવિત સ્વાવલંબીઓને જોડવાનો તથા તેમને ઉદ્યોગસાહસિક બનવાના તેમના સપનાને 'આકાર' આપવાની યાત્રામાં મદદરૂપ થવાનો થવાનો એક પ્રયાસ છે. તે ઉદ્યોગસાહસિકતાનું મૂળભૂત તેમજ આધુનિક જ્ઞાન આપને આપના ઘરઆંગણે પહોંચાડે છે તેમજ તે આપને તાજેતરની ઘટનાઓ / યોજનાઓ / પહેલથી અદ્યતન રાખે છે, જેથી કરીને તેનો ઉપયોગ આપના તેમજ અન્યોના ફાયદા માટે થઈ શકે છે.

પ્રેરણાત્મક રોજગાર સર્જકો અથવા સ્વાવલંબીઓ તરીકે વિકસિત થવામાં મહત્વાકાંક્ષી ભારતને પ્રતિબંધિત કરવામાં માહિતીની અસમપ્રમાણતા એક પડકાર છે. હાલના સ્વાવલંબીઓ પણ પોતાની સ્ટેપ-અપ જર્નીને ચાલતી રાખવા અપડેટ્સ, તાજી /ભરોસાપાત્ર માહિતી પર સંઘર્ષરત છે. SIDBI આવૃત્તિ 2.0 હેઠળ, અમ્બ્રેલા મિશન સ્વાવલંબન ખાસ કરીને યુવાનો, અનામત અને બિનઅનામત ક્ષેત્રો માટે શમણાં સાચાં કરવાની ચોકસાઈ માટે નાણાંકીય અને બિન - નાણાંકીય સેવાઓ માટેની પહોંચને સરળ બનાવવા તરફે આગળ નમી રહેલ છે. વર્તમાન સિરીઝ પ્રેક્ટિશનર્સ દ્વારા અનુભવની આપ-લે કરવા સહિતના અભિગમ અને વ્યૂહરચનાઓ ટેબલ પર લાવી મૂકે છે.

અમારો પ્રયાસ ખુશાલીના પ્રમાણને ખોલવા તથા સશક્તિકરણને મહત્તમ બનાવવાનો છે. અમે વાચકોના પ્રતિસાદ સાથે વિકાસ પામતા રહીએ છીએ. કૃપા કરી અમને તમારા પ્રતિસાદ/પુછપરછો/સૂચનો મોકલો જેથી અમે દરેક વોલ્યૂમની સાથે સુધારો કરતા રહીએ. અમને આશા છે કે તમને સીરીઝ વાંચવાનો એટલો જ આંનદ આવશે જેટલો અમને તે લખવાનો આવે છે.

વાંચનનો આનંદ માણો!

ટીમ સ્વાવલંબન, સિડબી

# કટોકટી અને અસર

MSMEs ને ભારતીય અર્થતંત્રની કરોડરજ્જુ ગણવામાં આવે છે જેના પર 2025 સુધીમાં $5 ટ્રિલિયનના અર્થતંત્રનું મહત્વાકાંક્ષી સપનું ટકેલું છે. ભારતમાં આશરે 63 મિલિયન MSMEs છે. MSMEsની પુનરાવર્તિત વ્યાખ્યાની સાથે 1લી જુલાઈ, 2020થી અમલમાં આવે તેમ, વૃદ્ધિ અને પહોંચના અર્થમાં વધુ સંખ્યામાં MSMEs હવે લાભાન્વિત થશે. જો કે, જેણે સંપૂર્ણ દુનિયાને લોકડાઉનની સ્થિતિમાં મોકલી દીધેલ છે તેવી Covid-19ની અભૂતપૂર્વ કટોકટી આ ક્ષેત્રના સ્વાસ્થ્ય પર એક મોટા ફટકા તરીકે જોવાઈ રહેલ છે. કારખાના બંધ હોવા અને કોઈ કાર્યદળ ઉપલબ્ધ ન હોવા સાથે, વિશ્વનું અર્થતંત્ર મોટા પાયે પડતી જોઈ રહેલ છે. વૈશ્વિક રોગચાળાની ધારી ન શકાય તેવી પ્રકૃતિએ વ્યવસાયો પરની અસર પરના આંકડાઓને એકત્ર કરવાનું મુશ્કેલ બનાવેલ છે. આણે નીતિઓના ઘડવૈયાઓ માટે નવા પડકારો ઉભા કર્યા છે.

ભારતમાં, MSME ક્ષેત્ર, જે GDPમાં માત્ર મોટો ફાળો આપનાર જ નથી, પણ વ્યાપક રોજગાર પ્રદાન કરનાર પણ છે, તેને સમાયોજિત આંચકાનો સામનો કરવો પડી રહેલ છે. જો કે, Covid-19 કટોકટી દ્વારા ઉદ્યમીઓના જીવનમાં એક અનોખી પરિસ્થિતિ આવેલ છે. પ્રણાલીગત આંચકા માટે સંવેદનશીલ MSMEs પાસે, મોટી કંપનીઓના સંસાધનો નથી કે જે પોતાના મજબૂત આધાર તંત્રના લીધે હાજી પણ તાકી રહેવા શક્ય છે. આ સાહસો, આમ આવી ઉથલપાથલ દરમ્યાન ભારે જોખમ પર છે. જો કે આ રોગચાળો MSMEs માંહે નવી તકો મેળવવાની સર્જનાત્મકતા અને તત્પરતાને ઉત્પન્ન થવાની તકો પણ પ્રસ્તુત કરે છે.

તેઓની સ્થિતિસ્થાપકતા ક્ષમતા તેઓને સામે આવી રહેલ પડકારો સાથે ત્વરિત મેળ પાડવા અને સંતુલન જાળવવા સક્ષમ બનાવે છે.

# સંરક્ષણ અને સાતત્ય

COVID-19ના આવા રોગચાળાની કટોકટી દરમ્યાન શું અગત્યનું છે?

**1) ફંડ ક્રંચ:** કટોકટી દરમ્યાન, આપણે માંગ તેમજ પુરવઠા બંનેમાં ભારે ઘટાડો જોયો છે. ગ્રાહકો સુદ્ધાં આવકનો અભાવ હોવાનું કહીને અવારનવાર ચૂકવણીઓમાં વિલંબ કરે છે. વધુમાં, ભાડા, વ્યાજ, પગારો અને અન્ય ચૂકવણીઓ સતત જઈ રહેલ છે જે ઉધમની લિક્વિડિટીમાં ખાડો પુરવાર થાય છે. ફંડ ક્રંચની સાથે પહોંચી વળવા માટે નીચેની રીતો અજમાવી શકાય.

**a) ભાડાને મુલતવી રાખવા બાબતે વાટાઘાટ:** જો તમે ભાડાની ઈમારતમાંથી કામ કરી રહેલ હોવ, તો તમે તમારા મકાન માલિક સાથે ભાડા ચૂકવણીને મુલતવી રાખવા બાબતની વાટાઘાટ કરી શકો છો. મિલકત લીઝ પર હોય, તો તેવા કિસ્સામાં લીઝના સમયગાળા માટે વાટાઘાટ કરવાનો પ્રયાસ કરો જે માસિક ચૂકવણીઓને ઓછી કરવાને દોરી લાવશે. મકાન માલિક/લીઝ પર આપનાર પોતાની ઇમારતને ખાલી પડી રહેવા દેવાનું ટાળવા આમ કરવાનું ઇચ્છશે અને તેને બદલે લાંબે ગાળે એકધારી ભાડાની ચૂકવણીઓ મળે તેને પ્રાથમિકતા આપશે. તમે નજીકમાં ક્યાંય સાથે રહીને કામ કરી શકાય તેવી સગવડ તપાસી અને તેના પર અવલંબન કરી શકો.

**b) વીમો:** તમારો વીમો પૂરો પાડનારની સાથે તમારું પ્રીમિયમ ઘટાડવાની રીતો બાબતે ચર્ચા કરો. ઉદાહરણ તરીકે, જો તમે લાંબા સમયથી કોઈ દવા કાર્ય નથી, તો તમે તેઓને કોઈ નાણાં ન ખર્ચાવવા બાદલ ઇનામ સ્વરૂપે ઓછું પ્રીમિયમ પ્રદાન કરવા બાબતે સંમત કરાવી શકો. વૈકલ્પિક રીતે, તમે ઓછા પ્રીમિયમ પ્રસ્તુત કરનાર વીમો પ્રદાન કરનારને શોધી કાઢો.

**c) ઉદ્યોગ સંગઠનો તરફથી સમર્થન:** તમારી વ્યવસાય સમસ્યાઓ બાબતે તમારા ઔદ્યોગિક સંગઠન સાથે ચર્ચા કરો અને રાજ્ય સરકાર અને અન્ય સ્ત્રોતો મારફત તમારા માટે તેઓ ટેકા માટે પ્રયાસ કરી શકે. ઔદ્યોગિક સંગઠન વિવિધ ફોરમ્સમાં તમારું પ્રતિનિધિત્વ કરે છે.

**d) વધુ સારાં ઉદ્યોગો તરફથી બાંયધરી વગરની લોન્સ:** કોઈ પણ કટોકટીની પરિસ્થિતિ દરમ્યાન, કેટલાંક ઉદ્યોગો અન્ય કરતાં વધારે સારાં હોય છે. તમારા વિસ્તારમાં અને/અથવા ઉદ્યોગ સંગઠનમાંથી એવા ઉદ્યોગો શોધો, અને તેઓ તરફથી બાંયધરી વગરની લોન્સ માટે વાટાઘાટ કરવા તમારી શાખનો ઉપયોગ કરો. એવી પરિસ્થતિ હંગામી હોય છે, પણ કોઈ પણ વ્યવસાયમાં બની શકે છે, અને ચોક્કસપણે એ જગતના સભ્યો તે સમજી રહ્યા હોય અને તમારી વ્હારે આગળ આવે. તેઓની એવી વણ-વપરાયેલ ક્ષમતાઓ તપાસો જે તેઓ અથવા અન્ય કોઈ પણ વાપરી શકે.

**e) વ્યાજ અને મુદ્દલની ચુકવણી:** ટર્મ લોન્સ (મુદ્દતની લોન) અને વર્કિંગ કેપિટલ સગવડો પર બાકી લોન્સ માટે મોરેટોરિયમ પિરિયડ (દેવા મોકૂફી અથવા વિલંબિત ચુકવણીની અવધિ)ના સંદર્ભમાં નિયામકની ઘોષણા તપાસતા રહો. આ MSMEs દ્વારા સામનો કરાઈ રહેલ રોકડની તંગીની સ્થિતિને ઘટાડવામાં મદદ કરશે. આ સગવડ તમારી લિક્વિડિટીની પરિસ્થિતમાં ટેકો પૂરો પડી શકે. જો કે, આવશ્યક છે કે તમે રોકડની તંગીની સ્થિતિમાં હોવ તો જ આનો ઉપયોગ કરવામાં આવવો જોઈએ.

**f) મજૂર માટે ખોરાક અને મૂળભૂત સગવડો:** લોકડાઉનની પરિસ્થિતિ વચ્ચે, તમારા પર સૌથી વધારે નિર્ભર હોય તેઓની કાળજી રાખવામાં આવે તે અગત્યનું છે. તમારે તેઓને ખોરાક ઉપરાંત દવાઓ જેવી મૂળભૂત આવશ્યકતાઓ પૂરી પાડવી જોઈએ તથા તેઓની જરૂરિયાતોનું ધ્યાન રાખવું જોઈએ. શ્રમિક દળ જે પોતાના વતન પાછા ફરી જવા શક્ય નથી તેઓને ટેકાની અતિશય આવશ્યકતા છે. જેઓ પાછા ફરી ગયા છે તે પણ તો જ પરત આવશે જો તમે તેઓની સારી કાળજી લીધી હશે.

**g) ચુકવણી મોકુફી:** એમ્પ્લોયર્સ પ્રોવિડન્ટ ફંડ ઓર્ગેનાઇઝેશન (EPFO)એ એવા સંસ્થાપકોના કર્મચારીઓ માટે માર્ચની ચુકવણીની પાકતી તારીખને લંબાવવાની ઘોષણા કરી છે જેમણે પોતાના કર્મચારીઓને માર્ચ 2020ના વેતન વિતરિત કરી દીધેલ છે. આ પ્રોત્સાહન કર્મચારીઓને અવિરત પગારો પુરા પાડવા તથા તેઓને પોતાના ખર્ચા સાથે પહોંચી વળવામાં મદદ કરવા વાપરવામાં આવવો જોઈએ.

**h) જૂના દેવાદાર:** તમારા દેવાદારો સાથે ચર્ચા કરો, ખાસ કરીને એવા જેમની લાંબા સમયથી બાકીઓ નીકળતી હોય અને તેઓ સાથે તેઓની બાકીઓની અંશત:/ સંપૂર્ણ ચુકવણી બાબતે વાટાઘાટ કરવા પ્રયાસ કરો.

**I) બેન્કિંગ ફીસ:** તમે ચૂકવી રહેલ હોય તે બેન્કિંગ ફીસને સમજવા તમારા બેન્ક સ્ટેટમેન્ટસ પર નજર નાખો, ઉદાહરણ તરીકે : પ્રોસેસિંગ ફીસ / એકાઉન્ટ મેન્ટેનન્સ ફીસ તપાસો. તમે તમારા બેન્કર સાથે ચર્ચા કરી શકો અને તેઓને ટાળી શકાય તેવી ચૂકવણીઓ ઘટાડવા /લગાવવાનું બંધ કરવા વિનંતી કરો. મોટાભાગની બેંકો આ સમયે તમારી વિનંતીને માન આપવાની ઈચ્છા રાખતી હશે. મૂલ્યો બચાવવા તમે જેમાં સંડોવાયેલ શુલ્કો ઓછા હોય તેવા પ્રકારના ખાતાઓ પર ફેરવાઈ જવાને પણ ધ્યાન પર લઇ શકો છો.

## 2) ફંડ રાઇઝિંગ (ભંડોળો ઉભા કરવા)

**a) મુશ્કેલીઓ:** કટોકટીની પરિસ્થિતિ દરમ્યાન MSMEs માટે સૌથી મોટો પડકાર રોકડનો પ્રવાહ છે, અને ઉદ્યમોને સંચાલન ચાલુ રાખવા વર્કિંગ કેપિટલના તાજા ઉમેરાની આવશ્યકતા રહેશે. કટોકટીના સમયે, તમામ ઉદ્યોગો પોતાની સંપૂર્ણ ક્ષમતા પર કામ નથી કરી રહ્યાં. તમારી નિર્માણ/સેવા પ્રવૃત્તિ આવશ્યક સેવાની વર્ગાવલી સાથે સંબંધિત ન હોય તો તેવા કિસ્સામાં, તમારા માટે ધીરધારો પાસેથી કદાચને ભંડોળ મેળવવાનું મુશ્કેલ બની જાય કેમ કે તમારા ઉદ્યોગમાં ભાગ્યે જ કોઈ પ્રવૃત્તિ થઇ રહી છે. જો કે, હજી પણ ભંડોળ મેળવવાની જગ્યાઓ શોધી કાઢવાનું શક્ય છે.

**a) વિકલ્પો**

**i) વર્કિંગ કેપિટલ સીમા / કેશ ક્રેડિટ (CC):** જો તમારી પાસે બેન્કમાં વર્તમાન વર્કિંગ કેપિટલ સીમા હોય, તો તમે તમારી બાંયધરી આને આવરી શકે તેમ હોય તો વધારે ડ્રોઈંગ પાવર માટે વિનંતી કરી શકો છો. આ તમને વહાણને તરતું રાખવા વધારાના ભંડોળની પૂર્તિ કરશે. વધુમાં, તમે તમારી જરૂરિયાતો માટે બેન્કને TOD/Ad-hoc સીમા પ્રદાન કરવા વિનંતી કરી શકો છો.

**ii) લોન અગેન્સ્ટ પ્રોપર્ટી (LAP):** તમારી પાસે અચલ સંપત્તિ હોય, તો તેવા કિસ્સામાં તમે બેન્ક પાસેથી સંપત્તિ સામે લોનની સગવડ મેળવી શકો છો.

**b) વૈકલ્પિક સ્ત્રોતો:** જો કે વધારાની લોન લેતી વખતે ભારે સાવચેતી રાખવામાં આવવી જોઈએ, તમારી જરૂરિયાતની સારી રીતે આકારણી કરો અને ભંડોળોના ફંટાઈ જવાને કડકપણે ટાળો.

**i) ફિનટેક્સ:** સામાજિક અંતર માટેના નવા નિયમો હોવા સાથે, ટેક્નોલોજીથી ચાલતા નાણાંકીય મંચો MSMEને ફાયનાન્સ કરવા માટે તૈયાર થઇ રહ્યાં છે. આવું જ એક મંચ છે psbloansin59minutes, જે લોન લેવા માટેની તમારી પાત્રતાની આકારણી કરશે અને તમારી લોનને 59 મિનિટની અંદર સૈદ્ધાંતિક મંજૂરી આપશે. લાખોએ લાભ લીધો છે. જો તમે હજી સુધી એને માટે ન ગયા હોવ તો જાવ. આ ભાગ લઇ રહેલ બેન્કો પાસેથી બહુગુણિત અને શ્રેષ્ઠ ઓફર્સ પ્રસ્તુત કરે છે અને આમ તમને વધારાની વાટાઘાટ ક્ષમતા વડે સશક્ત બનાવે છે. લિક્વિડિટી મેળવવા તમે crowdfunding જેવા આવા અન્ય સ્ત્રોતો તપાસી શકો છો.

**c) ઇમર્જન્સી ક્રેડિટ લાઈન ગેરેન્ટી સ્કીમ (ECLGS):** COVID-19 કટોકટીને ધ્યાનમાં રાખતા, ભારત સરકારે ઇમર્જન્સી ક્રેડિટ લાઈન ગેરેન્ટી સ્કીમ નામની ખાસ યોજના શરુ કરી છે. આ બેન્કો અને NBFCsને તેઓ COVID-19ને ધ્યાનમાં રાખતા, બિઝનેસ એન્ટરપ્રાઇઝિસ / MSMEsને આકસ્મિક ક્રેડિટ સગવડો લંબાવવા શક્ય બનાવવા 100% ગેરેંટી આવરણ પ્રદાન કરે છે. વિગતો માટે તમે https://www.ncgtc.in/ તપાસી શકો છો.

**b) ગ્રાહકોનો વહીવટ**

**a. લો કોસ્ટ માર્કેટિંગ સ્ત્રોતો/ગ્રાહકો સાથે જોડાણ -**

**I. ડિજિટલ માર્કેટિંગ ટેક્નિક્સ:** તમારી વેબસાઇટને ઉપર લાવો જે શોધવા અને સમજવામાં સરળ હોય. ગ્રાહકોને અપડેટ રાખવા બ્લોગ જાળવો, તમારા સંતુષ્ટ ગ્રાહકોના પ્રશંશાપત્ર શામેલ કરો, તમારી વેબસાઇટને શોધવામાં સરળ બનાવવા સર્ચ એન્જીન ઓપ્ટિમાઇઝેશન (SEO) જેવી ટેક્નોલોજીનો ઉપયોગ કરો. વર્તમાન અને સંભવિત ગ્રાહકોને તમારા વ્યવસાય બાબતે અપડેટ આપતા રહો અને સબંધો ઉભા કરવા અને તમારા ઉત્પાદનોને લોકપ્રિય કરવા ડિજિટલ ટૂલ્સ વાપરો.

**ii. સોશ્યિલ મીડિયા :** ફેસબૂક અને ટ્વિટર હેન્ડલ જેવા સોશ્યિલ મીડિયા પેજિસ જાળવો અને ગ્રાહકો સાથે સંપર્કમાં રહેવા નિયમિતપણે તમારા વર્તમાન અને સંભવિત ગ્રાહકોને તમારી પરિસ્થિતિ અંગે અપડેટ કરતા રહો.

**iii. વર્તમાન ગ્રાહકો માટે માર્કેટિંગ:** તમારા વર્તમાન ગ્રાહકોને મદદ માટે વિનંતી કરો, તમારી લોકપ્રિયતા વધારવા માટે લોકોના મોઢે પ્રચારનો ઉપયોગ કરો.

**iv. ટાઇ અપ્સ:** તમે અન્ય વ્યવસાયો સાથે ટાઇ અપ કરી શકો છો જ્યાં તમે તમારા ગ્રાહકોને પરસ્પર ભલામણ કરો, અથવા તેઓને ડિસ્કાઉન્ટ્સ પ્રસ્તુત કરો.

**v. ઓનલાઇન સ્પર્ધાઓ:** સ્પર્ધાઓનું આયોજન ગ્રાહકોને પુરસ્કૃત થવાની લાગણી જગાવે છે જે સ્વાભાવિક રીતે તેઓનો રસ ઉત્પાદનમાં ઉભો કરે છે.

**vi. વ્યવસાય માટે SMS/WhatsApp :** તમે તમારા ગ્રાહકો માટે એક ગ્રુપ બનાવી શકો જ્યાં તમે તેઓને તેમની ચિંતાઓ, માંગો, સૂચનો વગેરે અંગે પૂછી શકો.

**vii. E Commerce:** ડિજીટલી ઓન બોર્ડ એન્ટરપ્રાઇઝિસ જ્યાં પહોંચ ન હોય ત્યાં પહોંચવા તૈયાર થયાં છે અને પોતાના વ્યવસાયોમાં વૃદ્ધિનો લાભ લઇ રહેલ છે. તમે https://gem.gov.in/ પર ગવર્મેન્ટ e-Marketplace (GeM) પર ખરીદનાર અને વેચનાર બંને તરીકે નોંધાવી શકો છો.

**viii. કાળજી/સુસ્વાસ્થ્ય અંગે કોલ્સ :** તમારા લાગતાવળગતાઓને તેમના સુસ્વાસ્થ્ય તથા તેઓના સગા-સબંધીઓ અંગે પૂછતાં કોલ કરો. કોઈકના રોગથી પ્રભાવિત હોવા બાબતે તમને જાણ થાય તો તેવા કિસ્સામાં ટેકો લંબાવો. આ કોલ્સ સંવેદનાત્મક હોવા જોઈએ અને વ્યવસાય સબંધી ક્યારેય નહીં.

**c). મેનેજીંગ ઓપરેશન્સ :**

**a. શું તમે પ્રક્રિયાને નજીવો હડસેલો આપીને ઉત્પાદન સુવિધાને ચલાવી તથા એ વસ્તુ અથવા સેવાને પૂરી પાડી શકો જે તમારા વ્યવસાયને માત્ર ચાલતો જ ન કરે પણ ઉપર લઇ જાય અને દોડતો તો રાખે, કદાચને આવી કટોકટીના સમય દરમ્યાન ખૂબ આવશ્યક ઉત્પાદનો/ઉપકરણો/માળખાગત પુરવઠો પૂરો પાડવામાં સહયોગ પણ કરે.**

અલગથી વિચારવાનું મહત્વપૂર્ણ છે. જો તમારો વ્યવસાય આવશ્યક ચીજ-વસ્તુઓનું ઉત્પાદન કરતી કંપનીઓ માટે આનુષંગિક ઉત્પાદન અથવા સેવા આપતો હોય; તો તમે એવી કંપનીઓ સુધી સહયોગ માટે પહોંચો કેમ કે તે ચોકસાઈ રાખશે કે તમે બંને આ સમય દરમ્યાન દોડતા અને લાભ મેળવતા રહો.

કેટલાક ઉદ્યોગો દ્વારા અનુસરવામાં આવી રહેલ ફેરફારોના કેટલાક ઉદાહરણ નીચે મુજબ છે :

i. કોસ્મેટિક્સ ઉત્પન્ન કરતા ઉદ્યાગો દ્વારા હેન્ડ સેનિટાઇઝર્સનું ઉત્પાદન.

ii. જૂતા અથવા ટેક્સટાઇલ્સને લગતા અન્ય ઉદ્યોગોએ ફેસ માસ્ક્સનું ઉત્પાદન શરુ કર્યું છે.

iii. PPE ટેક્સટાઇલ્સ નિર્માણ ઉદ્યોગો હવે આરોગ્ય સંભાળ કામદારો માટે PPE કિટ ઉત્પાદન શરુ કરેલ છે.

iv. પ્લાસ્ટિકના ઉપકરણો /ભાગો ઉત્પાદિત કરવામાં જોડાયેલા કેટલાંક ઉદ્યોગો સેનિટાઇઝર્સની બોટલોના ઉત્પાદન તરફ વળ્યાં છે.

v. મોલ્ડ્સના ઉત્પાદનમાં જોડાયેલ ઉદ્યોગો હવે તેમના મોલ્ડ્સના પ્રોટોટાઇપ્સ વેન્ટિલેટર્સ માટે પૂરા પાડી રહેલ છે.

b. **તમારા નિશ્ચિત ખર્ચાને અંકુશમાં રાખો :**

નિશ્ચિત ખર્ચા એવા છે જે એક એન્ટરપ્રાઈઝ દ્વારા આઉટપુટ ઉત્પન્ન થાય કે નહીં થાય જ છે. આવા ખર્ચામાં સમાવેશ થાય છે - ભાડા/લીઝની ચૂકવણીઓ, પગારો, વીમા, બેન્કિંગ ફી ચૂકવણી, જાહેરાત વગેરે. આ ખર્ચાને નાબૂદ નથી કરી શકતા કેમ કે તે તમે પૂરતી આવક રળવા શક્ય હોવ કે નહીં તેનાથી મુક્ત હોય છે, તેઓને ચોક્કસપણે ઘટાડી શકાય કે જેથી તમે તમારા એકંદર નફાના માર્જિનને વધારી શકો.

**c. કરારો પર પુનઃ વાટાઘાટ:** આવા સમય દરમ્યાન, વર્તમાન ઓર્ડર્સ અને કરારો સાથે આગળ વધવાનું કદાચને શક્ય ન હોય. એ મહત્વપૂર્ણ છે કે :

a. હાથમાંના હાલના ઓર્ડર્સને ફરીથી તપાસો અને તમારા ક્લાયન્ટ્સ તરફથી પાકું કરો કે શું તેઓને હજી પણ તેમણે મૂકેલા ઓર્ડર્સની જરૂર છે.

b. એ પણ, પૂછો કે શું તેઓ ઓર્ડર્સની પરિપૂર્તિમાં જરાક વિલંબિત અવધિઓને સ્વીકારવા તૈયાર છે કે કેમ.

c. જો તમે ઓર્ડર્સ પૂરો કરવાની સ્થિતિમાં હોવ, તો તમારા ગ્રાહકો સાથે આગોતરા અંશતઃ ચુકવણીની શરતો પર વાટાઘાટ કરો.

d. તમારા ગ્રાહકો સાથે લોકડાઉન વખતે ઓર્ડર્સની અંશતઃ પરિપૂર્ણતાને રજૂ કરવાની સમયસીમાને લંબાવવા સબંધી ચર્ચા કરો. ઉદાહરણ તરીકે, જો તમે ટેન્ડર્સ મારફત ઓર્ડર્સ પ્રાપ્ત કરેલ હોય, તો એજન્સી સાથે પરિપૂર્ણતા માટે કોઈ વધારાની લેવાપાત્ર પેનલ્ટીઝ વગર સમયગાળાને લંબાવવા સબંધી ચર્ચા કરો.

**d. તમારા ગ્રાહકોમાં કાપકૂપ કરો (નફાકારક હોય તેમના પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરો) :**

a. તમારા ગ્રાહકોના ભૂતકાળના ટ્રેક રેકોર્ડ્સ તપાસો અને વિગતવાર વિશ્લેષણ કરો જેમાં ચૂકવણીની વર્તણૂક, સંબંધની લંબાઈ, ક્લાયન્ટની હાલની ખ્યાતિ  અને બજારમાં શાખના આધારે વર્ગાવલીનો સમાવેશ હોય.

b. ગ્રાહકો સુધી પહોંચવાનો પ્રયાસ કરો અને તેઓને ઉપરોક્ત વર્ગાવલીના આધારે વાજબી ડીલ્સ પ્રસ્તુત કરો.

c.  80/20 નિયમને અમલમાં લાવી શકાય : એવા 20% ગ્રાહકોને તારવો જે આવકના 80% લાવતા હોય અને તમે તેમની પાસેથી એકઠું કરી શકો તેના પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરો.

**e. પ્રાપ્ત કરવામાં આવેલ ઓર્ડર્સ બાબતે કાળજી રાખો, તપાસો, સ્વીકાર્યતા અંગે ફરી તપાસો**

a. તમારી પોતાની ઉત્પાદન ક્ષમતા, કાર્યક્ષમતા અને કામદારોની ઉપ્લબ્ધતાના વિગતવાર વિશ્લેષણના આધારે ઓર્ડર સ્વીકારો.

b. ગ્રાહકો પાસેથી ઓર્ડર્સ સ્વીકારતી વખતે કાળજી રાખો. એવા મામલા હોઈ શકે છે જ્યાં એક ગ્રાહક જે સામાન્યપણે 1000 એકમનો ઓર્ડર મૂકતો હતો એકાએક 10000 એકમનો ઓર્ડર મૂકે છે. કાળજીપૂર્વક વધેલા ઓર્ડર માટે ચૂકવણી કરવાની એની ક્ષમતાનું નિરીક્ષણ કરો અને શંકાના કિસ્સામાં તેની સાથે ઓછા એકમો માટે વાટાઘાટ કરો.

c. તમારા ગ્રાહક આધારનું વૈવિધ્યકરણ કરવાનો પ્રયાસ કરો જેથી કે ઓર્ડર્સ એક જ સ્ત્રોત તરફથી કેન્દ્રિત ન હોય.

d. એ પણ, કે હાથમાંના ઓર્ડર્સનો અભ્યાસ કરો, અને તેઓને પૂર્ણપણે અથવા સમયસર સુપ્રત ન કરી શકવાના કિસ્સામાં ગ્રાહક સાથે ઓર્ડરની પુનરાવર્તિત શરતો પર ચર્ચા થાય.

e. ક્રમશ: તમારા ઓર્ડરની સ્વીકાર્યતાને તમારી ઉત્પાદન ક્ષમતા અને કામદારોની ઉપલબ્ધતાની સુસંગતતામાં વધારો.

f. જો તમારી પાસસે એકાએક ઓર્ડર્સ આવે તો સ્થિર સંપત્તિમાં મૂડીરોકાણને બદલે પોતાની નિષ્ક્રિય પડેલી ક્ષમતાની માત્ર વપરાશ કરવાના આધારે આપ-લે કરવા ઇચ્છતા ઉદ્યમીને શોધી કાઢો.

**f. કેવી રીતે તૈયાર થવું :**

a. આગામી 90 દિવસો માટે અપેક્ષિત રોકડ પ્રવાહનું નિર્ધારણ કરવું.

b. **સ્ટોકને અલગ પાડવો:** નિયમિતપણે ઇન્વેન્ટરી મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમ તપાસી સ્ટોકની સ્થિતિનું વિશ્લેષણ કરવું. અપ્રચલિત સ્ટોક અને તૈયાર હોય તેવા ઉપલબ્ધ ઉત્પાદનોનો ટ્રેક રાખો. કાચી માલ-સામગ્રીની ઉપલબ્ધતાનો પણ ટ્રેક રાખો જેથી ઉત્પાદન ઝડપથી ફરીથી શરુ થઇ શકે.

c. **તમારા ગ્રાહકો સાથે સંપર્કમાં રહો :** ગ્રાહકો સાથે નિયમિતપણે ચર્ચાઓ કરતાં રહો કે તેઓને  અગાઉ મુકેલા ઓર્ડરની

આવશ્યકતા છે કે /અથવા તો તેઓ તમે ફરીથી ઉત્પાદન શરુ કર્યું ત્યાર પછી તેઓને પુરવઠામાં કોઈ ફેરફાર કરવો છે. તમારા ઉત્પાદનની સપ્લાય ચેનની સોર્સીંગથી લઇ ડિલિવરી સુધીની સમીક્ષા પણ જરૂરી છે.

d. સ્થાનિક, રાજ્ય /કેન્દ્ર સરકાર વગેરે તરફથી ઉપલબ્ધ સંભવિત ટેકા માટે પણ તપાસો.

**d) હેન્ડલિંગ એમ્પ્લોઇઝ :**

**I. કોમ્યુનિકેશન**

a. તમારે તમારા કર્મચારીઓની સાથે તેઓની સમસ્યાઓ, સુસ્વાસ્થ્ય વગેરે વિષે પૂછપરછ કરી નિયમિત સંપર્ક રાખવો જોઈએ. સંપર્ક એવા સહાનુભૂતિક સંદેશ સાથે હોય કે જે કાંઈ પણ હોય, મેનેજમેન્ટ તેઓના માટે પોતાનાથી બનતું શ્રેષ્ઠ કરશે.

b. સંગઠનની વ્યૂહરચના કે જે ચોક્કસ છે બાબતે અવારનવાર અને સમયસારનો સંપર્ક, અને સ્પષ્ટપણે વ્યાખ્યાયિત ચેનલો મારફત મોકલવાનું ખૂબ જ અગત્યનું છે. કર્મચારીઓને ફીડબેકસ/પૂછપરછો માટે ફોરમ પૂરું પાડવા સહિત લેવાઈ રહેલ નિર્ણયો અંગે સ્પષ્ટતા હોવી જોઈએ જેથી મૂંઝવણ અને ગેરસમજનો ઓછો અવકાશ હોય.

c. કર્મચારીઓને પોતાની ચિંતાઓ અને ફીડબેકની આપ-લે કરવા માટે એક મંચ આપવામાં આવવું જોઈએ જેથી કે તેઓ પોતાને પોતે સિસ્ટમનો ભાગ હોવાનું અનુભવે.

**સંરક્ષણ (નાણાંકીય, સ્વાસ્થ્ય અને ખોરાક):** તમારા કર્મચારીઓ તમારી જવાબદારીઓનો ભાગ છે. કૃપા કરી કાર્યસ્થળની સફાઈ અને શુદ્ધિકરણ માટેની જોગવાઈ રાખવી, કામદારોને સંરક્ષિત રાખવા, તેઓને ઓનલાઇન શિક્ષણ ખર્ચા સહિત તબિબી વીમો પૂરો પાડવો. આવા સમય દરમ્યાન કદાચને તેઓને નાણાંકીય, સ્વાસ્થ્ય અથવા અન્ય જરૂરિયાતો હોઈ શકે છે તેનો તાગ લેવાનું મહત્વપૂર્ણ છે. તેઓની સાથે નિયમિત ચર્ચા અને કટોકટીના સમયમાં કોઈક વાસ્તવિક જરૂરિયાત હોય તો તે પરિપૂર્ણ કરવાનો પ્રયાસ કરવો. જો શક્ય હોય તો જેઓ તણાવ અથવા વ્યગ્રતા અનુભવી રહેલ હોય તેવાઓને માટે ઓનલાઇન કાઉન્સેલીંગની ગોઠવણ કરવાનો પ્રયાસ કરવો.

# કટોકટી ઉપરાંત વૃદ્ધિ:

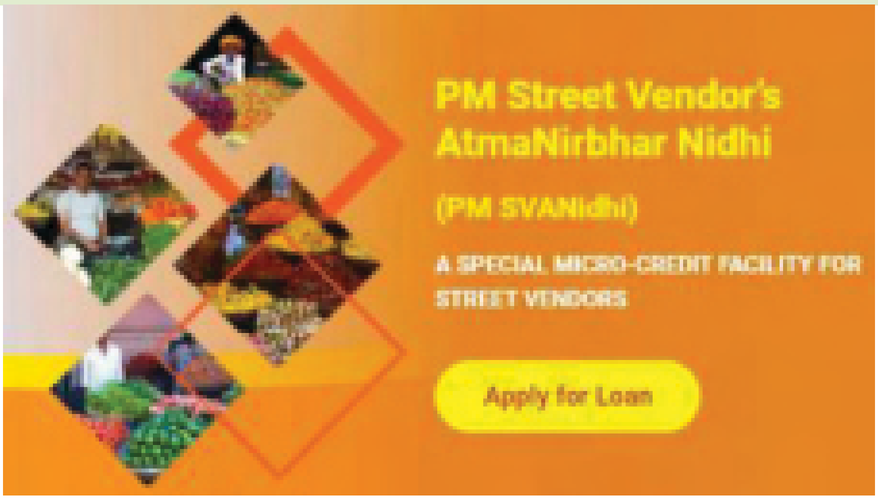
**a. વ્યવસાયને પુન: ઉભો કરવાની તૈયારી :**

**i. ઇન્વેન્ટરી એનાલાયસિસ:** વ્યવસાયના પુન: શરુ થયા પછી તમારી ઉભી કરવામાં આવેલ ઇન્વેન્ટરીનો ઊંડાણપૂર્વકનો અભ્યાસ કરવો. વપરાશમાં લઇ શકાય તેમ નથી અને વેચાણ માટે તૈયાર છે તે સ્ટોકના પ્રમાણનો કયાસ કાઢો.

**ii. સપ્લાયર્સ :** તમારા સપ્લાયર્સ સાથે સંપર્ક રાખો અને તેઓને કાચી સામગ્રીની જરૂરિયાતનો તમારો અંદાજ આપો. કટોકટી પછી તમારા હાલના સપ્લાયરના વ્યવસાયની સદ્ધરતાનો પણ તાગ લો કેમ કે કટોકટી પછી ઘણા હવે પછી તે જ સ્તરે ઉત્પાદન કરવા શક્ય ન પણ હોય.

**iii. ગ્રાહકોનો સંપર્ક:** હાલના ગ્રુપ્સ મારફત, ગ્રાહકો સાથે તેઓની વર્તમાન અને ભાવિ જરૂરિયાતો કોઈ હોય તો તે બાબતે સંપર્ક સાધો. સાથસાથ તમારી ઉપલબ્ધ ટ્રાન્સપોર્ટેશન સગવડો/ શિપિંગ વ્યવસ્થાઓ અને તમારા કરારો સાથે સંમત થઇ શકાય તેવી સેવાઓનો પણ ટ્રેક રાખો.

**iv. મશીનરીની R&M તાપસ:** ઉત્પાદન નોંધપાત્ર એવા સમય સુધી કદાચને અટકેલું હોવાથી, તમામ ઉત્પાદન ઉપકરણોના સમારકામ અને જાળવણીની તાપસ થાય અને ઉત્પાદન પ્રક્રિયાઓની પુન: ગોઠવણ થાય તે મહત્વપૂર્ણ છે.




PM SVANidhi Portal (launched on July 02, 2020) - https://pmsvanidhi.mohua.gov.in

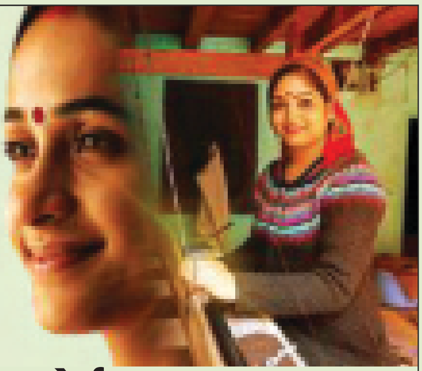
**PM SVANidhi Mobile App**

- **Launched on July 16, 2020**
- Available on Google Play Store
- For Lenders to Originate Loan Applications
- Mapped with Banks Branches
- **E-KYC facility for MFIs**
- **Vendor Survey Check**
- **De-Duplication Check**

**SIDBI Acting as Implementing Agency & Providing End to End Digital Solution**

**v. ઉપલબ્ધ શ્રમિકો સાથે ઉત્પાદન શરુ કરો :** કામ પર શક્ય તેટલાં ત્વરિત આવે તે માટે શ્રમિકો માટે વ્યવસ્થા કરો અને તે દરમ્યાન હાથ પર હોય તેટલા શ્રમિકો સાથે તમારી પ્રવૃત્તિ શરુ કરો અને ક્રમશ: શ્રમિકોની ઉપલબ્ધતા સાથ વધારતા જાવ.

**vi. ગમે ત્યાંથી કામ કરો અથવા ઘરેથી કામ કરો:** આ તમને તમારા ખર્ચાઓ રદ્દ કરવામાં મદદ કરી શકે છે કેમ કે કર્મચારીઓને સુરક્ષિત રાખી શકાય છે. માર્કેટિંગ વગેરે સહિતની કાર્યાલય પ્રવૃતિઓ, જો કોમ્પ્યુટરાઈઝ્ડ હોય તો ગમે ત્યાંથી કરી શકાય છે.



## MSME સક્ષમ
## MSMEs માટે એક વન-સ્ટોપ નોલેજ પ્લેટફોર્મ

ભારતના અર્થતંત્રને પુનઃ જીવિત કરવા અને MSMEs ને મજબૂત બનાવવા, સ્મોલ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ ડેવલપમેન્ટ બેન્ક ઓફ ઇન્ડિયા (SIDBI) એ ટ્રાન્સયુનિયન CIBIL ની ભાગીદારીમાં MSMESaksham (MSME સક્ષમ) - માઈક્રો, સ્મોલ અને મીડિયમ એન્ટરપ્રાઇઝિસ (MSMEs) માટે એક વ્યાપક નાણાંકીય શિક્ષણ અને નોલેજ પ્લેટફોર્મ શરુ કરેલ છે. આ અનોખું અને વન-સ્ટોપ નોલેજ પોર્ટલ એન્ટરપ્રેનયર્સને પોતાના ક્રેડિટ ભારણોનો વહીવટ કરવા તરફે ટેકો કરવાની સાથે જ અદ્રશ્ય અને ત્વરિત નાણાંકીય પહોંચ ઇચ્છતા MSMEsને માર્ગદર્શન આપશે.

MSMESaksham (MSME સક્ષમ)નો ધ્યેય MSMEsને તેઓના સંપૂર્ણ ક્રેડિટ લાઈફસાયકલમાં માર્ગદર્શન આપવા, ક્રેડિટ મેળવવાથી લઇ તેઓના વ્યવસાયોની વૃદ્ધિ કરવા, તાકી રહેવા માટે ક્રેડિટ લિન્સનો વહીવટ કરવા અને વ્યવસાયની માળખાકીય મજબૂતી ઉભી કરવા, તેમજ ક્રેડિટ સગવડોના સમયસર સમાપન અને રીન્યુઅલ્સ સુધીનો છે. નાણાંકીય જાણકારી અને ક્રેડિટ સુધીની પહોંચ એવા બે મુખ્ય સ્તંભો પર કેન્દ્રિત MSMESaksham (MSME સક્ષમ) SIDBI'sના MSMEsના બહોળા નેટવર્ક તેમજ TransUnion CIBIL તરફથી એવી માહિતી અને આંતરદ્દષ્ટિને શૈક્ષણિક ઈકોસિસ્ટમ ઉભી કરવા ઉતારે છે જે માળખાગત રીતે મજબૂત MSMEs રચવામાં મદદ કરી શકે.

COVID-19 રોગચાળા દરમ્યાન નાણાંકીય શિસ્તની જાળવણી પર વિશ્વસનીય માહિતી સુધીની પહોંચ MSMEs માટે લાંબા ગાળાની સ્થિરતા તથા વ્યવસાયની વૃદ્ધિ પામવામાં મદદ કરવા માટે અગત્યનું છે. ક્રેડિટને સારી રીતે સાંભળવી અને સારો CIBIL Rank ઉભો કરવો માળખાગત રીતે મજબૂત વ્યવસાય ઉભો કરવા માટે આવશ્યક છે.

**MSMESakshamની હાઈલાઈટ્સ :**

1. બે ભાષાઓ - અંગ્રેજી અને હિન્દીમાં ઉપલબ્ધ
2. તમામ GOI અને રાજ્ય સરકાર યોજનાઓ તથા MSMEs ને મદદ કરવા શરુ કરવામાં આવેલ હસ્તક્ષેપોની એકીકૃત યાદી
3. ઉદ્યમીઓ અને વ્યવસાય માલિકોને પોતાના વ્યવસાયો શરુ કરવા અથવા વૃદ્ધિમાં મદદ કરવા માહિતીપ્રદ લેખો, જાન્કારીપૂર્ણ ઇન્ફોગ્રાફિક્સ અને વિડિયોઝ, તથા બિઝનેસ ઇનસાઇટ્સ માટેનું નોલેજ હબ
4. બિઝનેસ ઇનસાઇટ્સ અને MSME રીસોર્સીસ ક્રેડિટ ટ્રેન્ડ અને ક્ષેત્રીય આંતરદ્રષ્ટિ પ્રદર્શિત કરે છે
5. તમામ આવશ્યક ટૂલ્સ સાથે એક અદ્રશ્ય ક્રેડિટ મુસાફરી
   - MSME માલિકોને પોતાની કંપનીઓના ક્રેડિટ પ્રોફાઈલ સમજવામાં મદદ માટે CIBIL: સ્કોર અને CIBIL રેન્ક
   - MSMEs માટે સ્પેશ્યલ લોન ઑફર્સ
6. ક્રેડિટ અને CIBIL સ્કોર તથા CIBIL રેન્ક અંગે અવારનવાર પુછાતા પ્રશ્નો, MSME ન્યૂઝ સિનૅપ્ટ્સ અને તાજેતરની ઘોષણાઓ સાથે સેન્ટર અને ઈવેન્ટ્સ કેલેન્ડરને મદદ.

વધુ માહિતી માટે, કૃપા કરી www.msmesaksham.com તપાસો.

**b. વર્તમાન વ્યવસાયમાં સંભાવનાઓની આકારણી**

**i. ક્ષતિના પ્રમાણની આકારણી :** વ્યવસાયના પુનઃ શરુ કરવાના બે-ત્રણ મહિનાની અંદર, નફાકારકતાને માપવા અને તેના ટકાઉપણાનો નકશો બનાવવાનું મહત્વપૂર્ણ છે. ક્ષતિઓ કદાચને અપ્રચલિત સ્ટોક, હાથમાંના હાલના ઓર્ડર્સનું નુકસાન થવું, R&M ચેકના સંદર્ભમાં ઓવરહેડ કોસ્ટ, શ્રમિક કાર્યદળનું નુકસાન, થ્રેશહોલ્ડ ઉત્પાદન ક્ષમતાને ન પામવું, ઉત્પાદન ખર્ચ, તકના ખર્ચમાં વધારો વગેરે હોઈ શકે છે.

**ii. ખર્ચને વસૂલવા વાજબી સમયસીમા નક્કી કરવી :** વ્યવસાયને પુનઃ ઠીક કરવા માટે ટીમ સાથે ચર્ચા કરવી, ડ્રોઈંગ બોર્ડ પર પરત ફરવું અને સાચાં પગલાં લેવા માટે પુનઃ કયાસ કાઢવાની યોજના બનાવવી। પછીના 2-3 ત્રિમાસિકમાં આ પગલાં અમલમાં લાવવા અને આ સમયગાળા પછી, વ્યવસાયની પ્રગતિની આકારની કરવી અને તદ્દનુસાર યોજનામાં ફેરફાર કરવા.

**iii. વાસ્તવિકપણે વેચાણ અંદાજોની ગણતરી અને તદ્દનુસાર તમારા ખર્ચાની ગોઠવણ કરવી :** વધુ વ્યવહારુ બનાવવા નિશ્ચિત ખર્ચાઓ પર કાપ મુકવા તમારી ઉત્પાદન ક્ષમતાને વર્તમાન અને અનુમાનિત માંગ સાથે મેળ પાડવો.

**iv. નિશ્ચિત ખર્ચાનો વહીવટ કરવાની રચનાત્મક રીતો બાબતે વિચારવી અને ધ્યાન આપવું.**

**v. શું વર્તમાન વ્યવસાય ગ્રાહકોના નવા જૂથ સાથે પાંગરી શકે?** બજારમાં વર્તમાન માંગનો અભ્યાસ કરવો અને જો વર્તણુકમાં કોઈક પરિવર્તન આવેલ હોય, તો ગ્રાહકોના રસને માફક આવે તેમ તમારા ઉત્પાદનના પ્રોફાઈલમાં ફેરફાર કરવાનો પ્રયાસ કરવો. ઉદાહરણ તરીકે, તમે કદાચને એવું ઉત્પાદન ઉત્પન્ન કરી રહેલ હોવ કે જે ગ્રાહકોની વર્તણુકમાં પરિવર્તન પછી લક્ઝરી બની ગયેલ હોય. એવા પરિદ્રશ્યમાં, તમારા ઉત્પાદનને જરૂરી આધારે વેતરવાનો પ્રયાસ કરો.

**vi. શું વૈવિધ્યકરણની આવશ્યકતા છે?** સંડોવાયેલ પુરસ્કારો અને જોખમોનું કાળજીપૂર્વક વિશ્લેષણ કરવું. કાં તો વર્તમાન વ્યવસાયને કટોકટી ઉપરાંત ઓછી તક હશે અથવા કોઈક અન્ય સંબંધિત વ્યવસાય પ્રવૃતિઓ વધુ આકર્ષક બની ચુકી હશે. ઉદાહરણ તરીકે, ટ્રાન્સપોર્ટેશન પૂરાં પાડનારાઓએ લોજિસ્ટિક્સ અને કુરિયર સેવાઓ શરુ કરી જે રોગચાળા દરમ્યાન ચાલતી રહી. તમને માફકસર, અને જે તમને કટોકટીની પરિસ્થિતિના કોઈ પણ સમય દરમ્યાન ચાલતા રાખે તેવા પ્રકારના વૈવિધ્યકરણનું વિશ્લેષણ કરવું.

**vii. સ્કિલિંગ/અપસ્કિલિંગ/રીસ્કિલિંગ:** કર્મચારીઓને એવા ઓનલાઇન અભ્યાસક્રમો જે કુશળતાઓને વધારે, હાલની કુશળતાઓને તાજેતરની અપેક્ષાઓ અનુસાર મઠારે અને વધુ સારી અથવા વિવિધતાપૂર્ણ તકો માટે કુશળતાઓ પ્રાપ્ત કરવા માટે પ્રોત્સાહિત કરવાં.

**c. વિવિધતા**

**i. મેપ ધ ગેપ (ફાંટનું આકલન) :-** તમે જેટલું સ્થાનિક સંભાવનાઓને ઓળખી કાઢશો તેટલું જ તમે આત્મનિર્ભર ભારતના રાષ્ટ્રીય શમણાંની વધુ નજીક જશો.:-

- a. શોધી કાઢો કે કઈ વસ્તુઓની આયાત થઇ રહી હતી.
- b. તમારી આંતરિક ક્ષમતા અને સંસાધનોની સ્થાનિક ઉપલબ્ધતાનું આકલન કરો.
- c. વણખુંદાયેલને ખૂંદવા માટે સંસાધનોની પ્રાપ્તિ/ફાળવણી/લીઝ /ભાડા પર લેવાનું કરો. બી વોકલ ફોર લોકલ.

**ii. વિવિધતા માટેના ક્ષેત્રોને પીછાણવા:** એવા ક્ષેત્રોની પીછાણ કરો જ્યાં તમે તમારા પ્રતિસ્પર્ધીઓ કરતાં વધારે સારું કરી શકો, તમારા વર્તમાન વ્યવસાયમાં મજબૂતીનું વિશ્લેષણ કરો જેના પર તમે નવા વ્યવસાય મુકામો ઉભા કરવા આધાર રાખી શકો. ઉદાહરણ તરીકે, તમે કદાચને ગ્રાહકોના એવા જૂથની પીછાણ કરો જે હજી ધ્યાન પર લેવામાં આવ્યાં ન હોય, પણ તમારા ઉત્પાદન/સેવામાં સાદો ફેરફાર એ વિભાગને પીરસી શકે. તમે તે વિસ્તાર પર વૈવિધ્ય બાબતે વિચારી શકો.

**iii. તમારું SWOT વિશ્લેષણ કરો :** તમારી ટીમ અને તમારા વ્યવસાયની સાથે મુખ્યત્વે લાગતાવળગતા હોય તેઓ સાથે મગજનું આલેખન આ બાબતે કરવું :

a. **શક્તિઓ :** એવા ક્ષેત્ર જ્યાં તમે તમારી વર્તમાન ટેક્નોલોજીને તેના સંપૂર્ણ લાભ હેતુ મૂકી શકો, એવા ક્ષેત્રો જ્યાં તમે બજારમાંના અન્ય ખેલાડીઓને જોરદાર ટક્કર આપી શકો.

b. **નબળાઈઓ :** એવા ક્ષેત્રો જ્યાં તમને સુધારાની આવશ્યકતા હોય, તમારી ક્ષમતામાં જે ફાંટ હોય, વગેરે.

c. **તકો :** એવા ક્ષેત્રો જ્યાં નવા ખેલાડીઓની જરૂર ઉપસી રહેલ હોય અને જે તમારી વર્તમાન શક્તિઓને માફકસર હોય.

d. **જોખમો :** ક્ષેત્રમાં ઉપસ્થિત સ્પર્ધા અને કોઈ ભાવિ પરિવર્તનો જે વ્યવસાયના પરિદૃશ્યને નોંધપાત્ર અસર કરી શકે તેમ હોય તેને પિછાણવા.

**iv. તમારા પોર્ટરનું ફાઈવ ફોર્સ એનાલાયસિસ કરવું :** કંપનીની નફાકારક્તા તથા ઉદ્યોગમાં ઉપસ્થિત સ્પર્ધાને સમજવા વિશ્લેષણ પાંચ ઓજારોનો ઉપયોગ કરે છે. વિશ્લેષણ કરવાનો પ્રયાસ કરો.

a. **નવા પ્રવેશકોનું જોખમ :** ખૂબ જ ઓછા અવરોધો સાથે પ્રવેશ સરળ હોય તેવું કોઈ પણ ક્ષેત્ર ટૂંક સમયમાં જ ભારે પ્રતિસ્પર્ધાત્મ્ક બની જાય છે અને આ હરીફાઈ તીવ્ર બનાવે.

b. **સપ્લાયર્સની સોદાબાજી શક્તિ :** સપ્લાયર્સની ખૂબ જ પાકી સોદાબાજી શક્તિ તમને વધારે ખર્ચે નિમ્ન ગુણવત્તા વાળા ઉત્પાદનો પર લાવે.

c. **ખરીદનારની સોદાબાજી શક્તિ:** સપ્લાયર્સની જેમ જ ખરીદનારની ખૂબ જ પાકી સોદાબાજી શક્તિ તમારા નફાના માર્જિનને ઓછું કરે.

d. **અવેજીનું જોખમ :** એવું કોઈ પણ ક્ષેત્ર જેની અવેજી ગ્રાહક સરળતાથી મેળવી શકે કદાચ લાંબાગાળા સુધી કાર્યક્ષમ ન રહે.

e. **વર્તમાન હરીફો માંહે સ્પર્ધા :** વધારે પડતી સ્પર્ધાનો અર્થ ફર્મ્સ વચ્ચે બજારમાં ભાગ પડાવવાની કટ્ટર સ્પર્ધા, જે કદાચને નફાના ઓછા માર્જિન તરફ દોરી જાય.

**v. ખર્ચ અને વૈવિધ્યતાની તકના ખર્ચનું મૂલ્યાંકન:** ક્ષેત્રમાં તમારી ટેક્નોલોજીને માફક આવે તેવી ક્રમશઃ વિવિધતા લાવવા અને પોતાની શક્તિઓ પર જોખમ લેવાનું સલાહભર્યું છે

## સ્વાવલંબન કનેક્ટ કેન્દ્રો (SCKs) અંગે જાણો

આ પહેલનો હેતુ મહત્વકાંક્ષી ઉદ્યયોકસાહસિકોને આના દ્વારા માહિતી/માર્ગદર્શન પૂરું પાડવાનો છે:

- જાગૃતતાને પ્રોત્સાહન,
- મહત્વકાંક્ષીઓને મદદ કરીને,
- વ્યવસાય યુક્તિઓને પિછાણીને,
- RSETIs/PMKKs વગેરે મારફત સ્કિલ ટ્રેનિંગ જોડાણ,
- સ્થાનિક સંભાવના સાથે મેલ પડે તેવા વ્યવસાય યોજના/પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટ્સ વિકસિત કરવા,
- ક્રેડિટની સગવડ માટે તેઓને PM Mudra Yojana/PMEGP/CMEGP/અન્ય MSE સંબંધિત યોજનાઓ સાથે જોડવા,
- શરૂઆતી વ્યવસાય પડકારોની કાળજી માટે તેઓનો હાથ પકડવા.

**મહત્વકાંક્ષીઓ ટોલ–ફ્રી નંબર્સ – 1800-200-1265 (ઉ.પ્ર. માટે): 1800-121-1265 (બિહાર, ઝારખંડ, ઓરિસ્સા અને તેલંગાણા). મારફત SCKs સુધી પહોંચી શકે છે. કૃપા કરી યુવાઓને નોકરીઓ ઉભી કરનાર બનવા માર્ગદર્શન આપો.**

## વાધવાણી ફાઉન્ડેશન્સ સહાયતા બિઝનેસ સ્ટેબિલિટી પ્રોગ્રામ

SIDBIએ SMEs ને કેવી રીતે ઉકેલ લાવનાર બનવું, કેવી રીતે વ્યવસાય સ્થિર કરવો અને પછી કોવીડ-19 કટોકટી દરમ્યાન અને ત્યાર પછી ઝડપથી વૃદ્ધિ કરવી તેના પર માર્ગદર્શન માટે બિઝનેસ કાઉન્સેલિંગ સેવાઓ લંબાવવા વાધવાણી ફાઉન્ડેશન્સ સહાયતા બિઝનેસ સ્ટેબિલિટી પ્રોગ્રામ સાથે ભાગીદારી કરેલ છે.

સહાયતા પ્રોગ્રામનો હેતુ 10,000 જેટલાં SMEsને Covid-19 કટોકટીમાં થઈને ટકી રહેવા, વૃદ્ધિ, સફળતા તરફ દોરી જવા અને મદદ કરવા અને છેવટે 100,000 નોકરીઓને બચાવી રાખવા અથવા ઉભી કરવાનો છે. આ SMEsને વેબિનાર્સ, નોલેજ માસ્ટર ક્લાસિસ, ડુ ઇટ યોરસેલ્ફ (DIY) ટૂલ્સ, અમારા ઉક્ક પાવર્ડ ટેક્નોલોજી પ્લેટફોર્મ મારફત વ્યવસાય મસલત કરવા અને 250 ઉપરાંત કન્સલ્ટન્ટ્સ/એડ્વાઇઝર્સ/મેન્ટર્સનું એક મજબૂત નેટવર્ક અને તેમની સાથે ભાગીદારી સુધીની મફત પહોંચ પૂરી પાડશે.

# સ્વાવલંબન ક્રાઇસિસ રિસ્પોન્સિવ ફંડ (SCRF)

આવા પડકારજનક સમય દરમ્યાન વિલંબિત ચૂકવણીઓને પહોંચી વળવા e MSMEsને ઓનબોર્ડ ડિજિટલ પ્લેટફોર્મ માટેની મફત પહોંચ પ્રસ્તુત કરવાના હેતુથી આ પહેલ છે. TReDS બહુગુણિત ધીરધારકો મારફત કોર્પોરેટ ખરીદનારાઓ પાસેથી MSMEs ના વેપાર માટે પ્રાપ્ત કરવા યોગ્ય ધીરાણ માટેની એક સંસ્થાકીય પદ્ધતિની ગોઠવણ છે.

SIDBIએ, સ્વાવલંબન રિસોર્સ ફેસિલિટી સેટ અપ હેઠળ "સ્વાવલંબન ક્રાઇસિસ રિસ્પોન્સિવ ફંડ (SCRF)"ની સ્થાપના કરી છે, જેમાં ઓનબોર્ડ ટ્રેડ રિસીવેબલ્સ ડિસ્કાઉન્ટિંગ સિસ્ટમ (TReDS) કંપનીઝ MSMEsને મફતમાં ટેકો કરે છે જેમ કે રિસીવેબલ્સ એક્સચેન્જ ઓફ ઇન્ડિયા (RXIL), M1xchange અને Invoicemart. મફત પહોંચ હાલમાં સપ્ટેમ્બર 2020 સુધી ઉપલબ્ધ છે.

TReDS- વ્યવસાય કરવાની તમારી રીતે સરળ બનાવે

- TReDSનો હેતુ કોર્પોરેટ અને અન્ય બાયર્સ તરફથી MSMEsના ટ્રેડ રિસિવેબલ્સને વાજબી બજાર દરોએ ટ્રેડ રિસિવેબલ્સના ત્વરિત વટાવવાની ચોકસાઈ માટે હરાજીની પદ્ધતિ મારફત બહુગુણિત ધીરધારકો દ્વારા ઓનલાઇન બિડિંગ દ્વારા ધીરધારની સગવડ માટે એક સંસ્થાકીય પદ્ધતિ ધરાવવાનો છે.
- TReDS (a) રિસિવેબલ્સને ઝડપી વટાવવા (b) વૃદ્ધિ માટે ભંડોળ (c) ઝડપી ચૂકવણીઓ પર ડિજિટલ લાભ (d) કિંમતની શોધના લાભો પૂરા પાડે છે.
- કેવી રીતે
  - પ્લેફોર્મ પર ત્રણ ખેલાડીઓ - સેલર MSMEs-કોર્પોરેટસ, ફાઇનાન્સર્સ ઓપરેટ કરે છે.
  - MSME દ્વારા ઉભા કરવામાં આવેલ ઈન્વોઇસિસ ખરીદનાર દ્વારા સ્વીકારવામાં આવે અને TReDS પ્લેટફોર્મ પર વેપાર કરવામાં આવે છે.
  - હરાજીમાં અનેક ધીરધારકો ભાગ લે છે.
  - હરાજીની પદ્ધતિ વાજબી ભાવોને આકર્ષે છે જે કિંમત શોધી કાઢે અને 48 કલાકમાં ચૂકવણી થાય છે.

- આ રોગચાળાની પરિસ્થિતિમાં SCRF એવા નાના ઉદ્યોગોને સ્થાનિક સ્તરે નોકરીઓ અને અન્ય આર્થિક પ્રવૃતિઓ ઉભી કરવા અને ટકાવી રાખવામાં મદદ કરશે। વધુમાં, તે MSMEsને વિલંબિત ચૂકવણીઓ મેળવવા અને તેઓને ચૂંથાયેલી/રોકડની ભારે તંગીમાંથી રાહત અપાવશે.

# લોકડાઉન પછી કાર્યાલય ફરીથી ખોલવા માટે સ્ટાન્ડર્ડ ઓપરેટિંગ પ્રોસિજર – એસ્પીરિઅન્સ શેરિંગ ઓફ ફિંટેક

**તમામ કર્મચારીઓને નીચેના મુદ્દા ધ્યાન પર રાખવાની વિનંતી છે:**

- પોતાના મોબાઈલ ફોન્સમાં "આરોગ્ય સેતુ" એપ્લિકેશન ડાઉનલોડ કરવી.
- સંબંધિત રિપોર્ટિંગ મેનેજર અને ટીમ લીડર્સ પ્રવર્તી રહેલ પરિસ્થિતિના આધારે અને કાર્યભારને ધ્યાનમાં રાખીને તેમજ વ્યવસાય તથા સંચાલનને લગતી સામાજિક અંતર જાળવવાની જરૂરિયાતોના આધારે કાર્યાલયમાં હાજરી આપવાનો નિર્ણય લેશે.
- દરેક કર્મચારીએ સૂચવવામાં આવેલ ફોર્મેટ પ્રમાણે પોતાની આરોગ્ય સ્થિતિને જાહેર કરવાની રહેશે.
- HR એ સ્વ-ઘોષણાને આધારે દરેક કર્મચારીના આરોગ્યની સ્થિતિનું મૂલ્યાંકન કરવાનું અને કર્મચારીને કાર્યાલયમાં હાજર રહેવાની પરવાનગી માત્ર ત્યારે જ આપવાની રહેશે જયારે કર્મચારી સ્વસ્થ હશે.
- તાવ, ખાંસી, ઉલ્ટી, શ્વાસોચ્છ્વાસમાં મુશ્કેલી વગેરેના લક્ષણો ધરાવતા કર્મચારીએ ડોક્ટર પાસેથી જોડાવા માટેની ઉચિત સલાહ/ફિટનેસ પ્રમાણપત્ર વગર કામ પર પાછા ન ફરવું.
- કાર્યસ્થળ પર પ્રવેશતા અગાઉ, દરેકજણ માટે પ્રવેશના બિંદુએ ફુટ પેડલ હેન્ડ સેનિટાઇઝર વાપરવું ફરજીયાત છે.
- કાર્યસ્થળમાં આવનાર અને જનાર દરેકજણનું રિસેપ્શન વિસ્તારમાં ફરજીયાત થર્મલ સ્ક્રીનીંગ.
- તમામ કર્મચારીઓની થર્મલ તપાસ થયા પછી જ પ્રવેશની છૂટ આપવામાં આવશે. જો તે 40C ઉપરાંત હશે તો તેવા કિસ્સામાં કર્મચારીને કાર્યસ્થળમાં પ્રવેશની છૂટ નહિ હોય. તેઓને એકલવાયા (ગેમ ઝોન વિસ્તારમાં) મુકવામાં આવશે, અને ફરીથી ઉષ્ણતામાન લેવામાં આવશે. જો નોંધવામાં આવેલ ઉષ્ણતામાન હજી પણ ઊંચું હશે તો તે વ્યક્તિને તરત જ ઘરે મોકલી દેવામાં આવશે.
- એક દિવસમાં ઓછામાં ઓછું 4 વખત ઉષ્ણતામાન તપાસવામાં આવશે. કામકાજના સમય દરમ્યાન ઉષ્ણતામાન 40C ઉપરાંત હશે તો તેવા કિસ્સામાં કર્મચારીને કાં તો એકલવાયા ઓરડામાં ફેરવવામાં આવશે અથવા તો તેને તરત જ ઘરે પાછા ફરી જવાનું પણ કહેવામાં આવે. વ્યક્તિને ડોકટરના ફિટનેસ પ્રમાણપત્ર પછી જ ફરીથી કામ પર આવવાની છૂટ હશે.
- કાર્યાલયના બારણાં ખુલ્લા રહેશે.
- કામના કલાકો દરમ્યાન તમામ કર્મચારીઓ દ્વારા વ્યક્તિગત સ્વછતા જાળવવા માટે માસ્ક અને ગ્લવ્ઝ પહેરવાનું ફરજીયાત છે. જો કે, ફેસ માસ્ક અને ગ્લવ્ઝ રિસેપ્શન વિસ્તારમાં ઉપલબ્ધ હશે.
- ઓછામાં ઓછા 1 મીટરના સોશ્યલ ડિસ્ટન્સનું પાલન કરવામાં આવશે.
- હાજરી બાબતે કૃપા કરી મોબાઈલ એપનો ઉપયોગ કરવો. પંચિંગ કરવા માટે બાયોમેટ્રિક ઉપકરણોનો ઉપયોગ નહીં થાય.
- કામ કરવા માટે કાર્યાલયમાં આવશ્યક વ્યવસ્થાઓ કરવામાં આવેલ છે. અંતર જાળવવાના ક્રમમાં, કોઈ પણ કર્મચારી કાર્યાલયની ઇમારતોમાં લાલ "X" ચિહ્નિત કરવામાં આવેલ છે ત્યાં વર્કસ્ટેશન/વર્ક પ્લેસનો ઉપયોગ નહીં કરે.

- કોમ્પ્યુટર સિસ્ટમને કાર્યાલયમાં પાછું લાવતી વખતે, સિસ્ટમ એડમીન સ્ટાફને સુપ્રત કરવાનું રહેશે. તેઓ તેને સેનિટાઇઝ કરશે અને વધુ પ્રક્રિયા માટે IT ટીમને સુપ્રત કરશે. પ્રક્રિયા પૂર્ણ થયા પછી IT ટીમ સિસ્ટમને તેના માટે ફાળવવામાં આવેલ વર્કસ્ટેશન પર ગોઠવશે.
- સામાજિક અંતર જાળવવા ત્રણ વ્યક્તિથી વધારેને ભેગા થવાની છૂટ નહીં હોય.
- જયારે પણ માંગવામાં આવશે ચ્હા/કોફી એડમીન સ્ટાફ દ્વારા પીરસવામાં આવશે. એવી સલાહ આપવામાં આવે છે કે તેનો ઉપયોગ તેના માટે રાખવામાં આવેલ સમયે જ થાય.
- દરેક વ્યક્તિ તેના/તેણીના વર્કસ્ટેશન પર જ બપોરનું ભોજન લેશે.
- હાલ પૂરતાં, કૃપા કરી પોતાના ઘરેથી જ થાળી, ચમચી, પાણીની બોટલ વગેરે જેવા વાસણો લાવો અને વાપરો.
- એડમીન સ્ટાફ દિવસમાં ઓછામાં ઓછા 3 વખત વર્કપ્લેસ સેનિટાઇઝ કરશે.

***નોટ્સ-***

*SOP નો અમલ તાત્કાલિક અસરથી કરવામાં આવવો જોઈએ.*
*આ SOP ઓર્ગેનાઈઝેશનના તમામ વિભાગો માંહે લાગુ પડે છે.*
*આ સ્ટાન્ડર્ડ ઓપરેટિંગ પ્રોસિજરનો હેતુ કામને ફરીથી શરુ કરવા અનુસરવા માટે પ્રક્રિયા માટે તૈયાર કરવામાં આવેલ છે.*

*પોતાના SOP ની આપ-લે કરવા બદલ PSBloansin59minutes.com પોર્ટલ ઓપરેટ કરતી ઓનલાઇન PSB લોન્સનો આભાર. આ અન્ય MSMEs માટે માર્ગદર્શક પોસ્ટ તરીકે કામ કરી શકે છે.*

# હવે તમે ઉડ્ડયન માટે તૈયાર છો
## (કૃપા કરી તમારી એન્ટરપ્રેન્યરિયલ જર્ની માટેની સૂચવવામાં આવેલ ચીજ-વસ્તુઓ પર નજર નાંખો। તમે કરી લીધેલ હોય તેના માટે હા પર ખરાનુ ચિન્હ કરો અને રહી ગયેલ હોય તેની તૈયારી કરો)

| બોર્ડ થતા અગાઉ | |
|---|---|
| 1. **તમારા મુકામને તપાસવું:** તમારા વ્યવસાય માટે વાસ્તવિક્તાપૂર્ણ લક્ષ્ય ગોઠવો। | ☐ |
| 2. **તમારી મુસાફરીની પ્રવાસ યોજના બનાવો** - નક્કી કરેલ વ્યવસાય લક્ષ્યને પામવા લક્ષ્ય સમયગાળો નક્કી કરો. | ☐ |
| 3. **તમે કેટલો સામાન સાથે લઇ જઇ શકો - બિનઆવશ્યક હોય તેને કાઢી નાંખો, એરપોર્ટ પર તમને તે ભારે પડશે.** તમારા નિશ્ચિત ખર્ચાઓ બાબતે કાળજી રાખો. | ☐ |
| 4. **સીટ તપાસો - તમે વચમાં સેન્ડવિચ બનવા કે તકોની શોધમાં બારી પાસે કે પછી અન્યોને પાંગરતા જોતા રહેવા પાંખની બેઠકો પર રહેવા માંગો છો.** તમારું લક્ષિત જૂથ નક્કી કરો. | ☐ |
| 5. **સમજણપૂર્વક ઓર્ડર કરો - ખોરાકનો વધારે પડતો ભાર અસર કરી શકે:** પડકાર સમા સમયે તમે સુપ્રત કરી શકો તેટલા જ ઓર્ડર્સ સ્વીકારો. | ☐ |
| 6. **મુસાફરીનો વીમો ઉતારો:** જોખમો સામે તમારી મિલ્કતોને પૂરતા પ્રમાણમાં વીમિત કરો. તમારા કરારોમાં અનિવાર્ય પરિબળોની કલમ દાખલ કરો. | ☐ |
| **એક વખત તમે ઓનબોર્ડ થઇ જાવ** | |
| 7. **આસપાસ જુઓ. સહ પ્રવાસીઓ સાથે વાર્તાલાપ કરો/જાણકારી મેળવો:** આસપાસ શું થઇ રહેલ છે તેના પર નજર રાખો. તકો ઝડપી લો અને જોખમોને ટાળતા જાવ. | ☐ |
| 8. **સહ-મુસાફરો સાથે નેટવર્ક:** નેટવર્કિંગ વ્યવસાય તકો વધારવામાં મદદ કરશે. | ☐ |
| 9. **આત્મ નિરીક્ષણ કરો:** કેટલાંક રચનાત્મક ઉકેલો આંખો બંધ કરી અંતર આત્માને સક્રિય કરવાથી બહાર આવે છે. | ☐ |
| **આકસ્મિકતાની ઘડીમાં** | |
| 10. **પહેલાં તમે પોતે માસ્ક પહેરો અને પછી અન્યને મદદ કરો. ઓક્સિજન ખુબ જ મહત્વપૂર્ણ છે:** વ્યવસાયને ચાલુ રાખવાની યોજના અમલમાં લાવો. બેન્ક તરફથી મંજુર થયેલ વર્કિંગ કેપિટલ લિમિટ હંમેશા વધુ સારી રહે છે. જયારે તમે વાપરો છો તો ચૂકવો. જયારે બધું સારું ચાલી રહ્યું હોય ત્યારે વસ્તુઓને બહુ લાંબી ન ખેંચો. | ☐ |
| **મુકામ પર** | |
| 11. **તમારી જગ્યા છોડતા અગાઉ તમારી કોઈ વસ્તુ રહી ન જાય તે જુઓ.** નિકાલ કરવાની આવશ્યકતા હોય, તેવી કોઈ વસ્તુ પાછળ છોડી ન જાવ. દિવસ દરમ્યાન કરવાના બાકી કામો અંગે પોતાને યાદ આપવો। છેવટના લક્ષિત મુકાવમ પર સમયસર પહોંચવા ઉચિત વાહન લો. | ☐ |
| **હેપ્પી એન્ટરપ્રેન્યાલ જર્ની, ઓલ અલોન્ગ** | |

# ઉપયોગી લિંક્સ

1. અમારી અગાઉની નોલેજ સીરિઝ વાંચવા અને વીડિયો ગેલેરી જોવા, **https://www.udyamimitra.in/pages/knowledge-center** પર MSME ગાઈડ બુક તપાસો
2. બેંકેબિલિટી કિટ અંગેની વધુ માહિતી **https://udyamitra.in/Content/MSEbankabilitykit2.pdf**
3. તમે આતુરતાથી જાણવા માગતા હોય એવા પ્રશ્નોના ઉત્તર મેળવવા માટે **https://www.udyamimitra.in/FAQs**ની મુલાકાત લો
4. સંભવિત ઉદ્યોગસાહસિકો તેમની **https://site.udyamimitra.in/Login/Register** પર નોંધણી કરાવી શકે છે
5. સ્ટ્રીટ એન્ટરપ્રેનયર્સને માઇક્રો એન્ટરપ્રાઇઝ લોન્સ, SIDBI powers PMSWANidhi સુધીની પહોંચ માટે શક્ય બનાવવા **https://pmsvanidhi.mohua.gov.in**
6. તમે ખરીદદાર કે વિક્રેતા બંનેને ગવર્નમેન્ટ ઇ-માર્કેટપ્લેસ (જીઇએમ) વેબસાઇટ **https://gem.gov.in/** પર નોંધી શકો છો

7 (a). મુદ્રા લોન્સ (રૂ.10 લાખ સુધીની) અંગે વધુ જાણવા માટે mudra.org.in/FAQની મુલાકાત લો.

7 (b). એસસી/એસટી અને મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકો ઉત્પાદન, ટ્રેડિંગ કે સર્વિસ યુનિટ શરૂ કરવા માટે સ્ટેંડ અપ ઈન્ડિયા હેઠળ રૂ.10 લાખથી રૂ.1 કરોડ વચ્ચેની લોન મેળવી શકે છે. વિગતો **https://www.standupmitra.in/** પર ઉપલબ્ધ છે

8. મહિલા ઉદ્યોગસાહસિકો **https://niti.gov.in/women-entrepreneurship-platform-web**ની મુલાકાત લઈ શકે છે
9. મેન્ટરશીપ સહાય માટે કૃપા કરીને અમને **pnd_ndo@sidbi.in** પર લખો

**ડિસ્ક્લેઇમર**

આ શ્રેણી આકાંક્ષી/પ્રવર્તમાન સ્વાવલંબીઓ માટે રજૂ કરવામાં આવી છે. આ સ્મોલ ઇન્ડસ્ટ્રિઝ ડેવલપમેન્ટ બેંક ઓફ ઈન્ડિયા (એસઆઇડીબીઆઇ)ના અભિપ્રાયો હોય અથવા વિષયનો સંપૂર્ણ ઉપાય હોય એવું જરૂરી નથી.

આ દસ્તાવેજ એસઆઇડીબીઆઇ દ્વારા સંચાલિત મિશન સ્વાવલંબન હેઠળની ઉદ્યોગસાહસની સારી પહેલ છે. આ મુખ્યત્ત્વે લાગુ કરેલા પ્રોજેક્ટ્સ અને/અથવા સ્ત્રોતોમાંથી કરેલા સંકલન અધારિત છે. કોઇ પણ ભૂલચૂક કે ઉપેક્ષાને ટાળવા માટે દરેક પ્રયત્ન હાથ ધરવામાં આવ્યા છે, તેમ છતાં પણ એસઆઇડીબીઆઇ પ્રકાશનમાં રહેલી કોઇ ભૂલચૂક/ઉપેક્ષાનાં કારણોસર કોઇ પણ પ્રકારે કોઇ વ્યક્તિ માટે જવાબદાર રહેશે નહીં.

**સ્મોલ ઇન્ડસ્ટ્રિઝ ડેવલપમેન્ટ બેંક ઓફ ઈન્ડિયા**

**એસઆઇડીબીઆઇ ટાવર, 15, અશોક માર્ગ, લખનૌ - 226001, ઉત્તર પ્રદેશ**

sidbiofficial @sidbiofficial Sidbi Official @sidbiofficial

SIDBI(Small Industries Development Bank of India)

www.sidbi.in