Entrepreneurship and Start-ups (4300021)
GTU Previous Year Questions

AI Generated Solutions

October 24, 2026

Contents

Winter 2025 **5**

0.1 Question 1 . . . 5

0.1.1 Question 1(a) [3 marks] . . . 5

0.1.2 Question 1(b) [4 marks] . . . 5

0.1.3 Question 1(c) OR [7 marks] . . . 6

0.2 Question 2 . . . 8

Q.2 (a) ઉદ્યોગસાહસિક અને મેનેજર વચ્ચેનો તફાવત આપો. [3 marks] . . . 8

Q.2 (b) Supply chain management સમજાવો. [4 marks] . . . 8

Q.2 (c) Government E-Market place ના લક્ષણો લખો. [7 marks] . . . 9

Q.2 (a) OR ઉદ્યોગસાહસિકતાના લક્ષણોનું વર્ણન કરો. [3 marks] . . . 10

Q.2 (b) OR વ્યાવસાયિક વિચારો પેદા કરવાની પદ્ધતિઓ સમજાવો. [4 marks] . . . 11

Q.2 (c) OR વહીવટ અને સંચાલન વચ્ચેનો તફાવત આપો. [7 marks] . . . 12

Question 3 . . . 14

Q.3 (a) નેટવર્કિંગમાં ઉપયોગમાં લેવાતા સૌથી ઝડપી માર્ગદર્શિત માધ્યમો સમજાવો. . . . 14

Q.3 (b) કમ્પ્યુટર નેટવર્કિંગમાં કેબલ મોડેમ સમજાવો. . . . 14

Q.3 (c) વિવિધ સ્વિચિંગ તકનીકો સમજાવો. . . . 15

OR . . . 16

Q.3 (a) ICMP, ARP, RARP નું કાર્ય સમજાવો. . . . 16

Q.3 (b) IPv4 વિ. IPv6 ની સરખામણી કરો. . . . 17

Q.3 (c) OSI મોડેલમાં ડેટા લિંક લેયરનું કાર્ય સમજાવો. . . . 17

0.3 Question 4 . . . 19

0.3.1 Question 4(a) [3 marks] . . . 19

0.3.2 Question 4(b) [4 marks] . . . 19

0.3.3 Question 4(c) [7 marks] . . . 20

0.3.4 Question 4(a) OR [3 marks] . . . 22

0.3.5 Question 4(b) OR [4 marks] . . . 22

0.3.6 Question 4(c) OR [7 marks] . . . 23

પ્રશ્ન 5(અ) NSIC ના કાર્યોની યાદી બનાવો. . . . 25

પ્રશ્ન 5(બ) નાદારીના વિવિધ પ્રકારો સમજાવો. . . . 25

પ્રશ્ન 5(ક) Break even point વિશે સમજાવો. . . . 26

પ્રશ્ન 5(અ) અથવા DIC ના કાર્યોની યાદી બનાવો. . . . 26

પ્રશ્ન 5(બ) અથવા પ્રોજેક્ટ આયોજન પ્રક્રિયામાં સામેલ પગલાં આપો. . . . 27

પ્રશ્ન 5(ક) અથવા ROI અને ROS વિશે સમજાવો. . . . 28

Winter 2024 **29**
Question 1 . . . 29
Q.1 (a) ઉદ્યોગસાહસિક (Entrepreneur) અને મેનેજર (Manager) વચ્ચેનો તફાવત આપો. [3 marks] . . . 29
Q.1 (b) ઉદ્યોગસાહસિકતા (Entrepreneurship) ના કોઈપણ ચાર કાર્યો સમજાવો. [4 marks] . . . 29
Q.1 (c) ભારતના અર્થતંત્રના વિકાસમાં MSMEs કઈ રીતે મહત્વપૂર્ણ છે? [7 marks] . . . 30
Q.1 (c) OR ડિપ્લોમાના વિદ્યાર્થીઓને પોતાનું સ્ટાર્ટઅપ શરૂ કરવામાં Student Start-up and Innovation Policy (SSIP) કઈ રીતે મદદ કરે છે? [7 marks] . . . 31
Q.2 (a) પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટ એટલે શું? પ્રોજેક્ટના અમલીકરણમાં તેનું મહત્વ સમજાવો. . . . 33
Q.2 (b) બ્રેક-ઈવન પોઈન્ટ (in terms of sales revenue)ની ગણતરી કઈ રીતે કરશો? તેનું graphical representation ઉદાહરણ સહિત આપો. 33
Q.2 (c) માર્કેટ સર્વેની જરૂરિયાત સમજાવો તથા માર્કેટ સર્વેની માર્કેટ ટેસ્ટ મેથડ સમજાવો. . . . 34
Q.2 (a) OR: માર્કેટિંગ પ્લાન એટલે શું? ટૂંકમાં સમજાવો. . . . 35
Q.2 (b) OR: ગુજરાતના કોઈ શહેરી વિસ્તારમાં e-bike મેન્યુફેક્ચર કરતી કંપનીનું SWOT analysis કરો. . . . 36
Q.2 (c) OR: ઇનોવેશન એટલે શું? કોઈપણ પ્રોડક્ટ અથવા પ્રોસેસ અથવા સર્વિસના ઓછામાં ઓછા પાંચ ઇનોવેશન્સનું લિસ્ટ આપો. . . . 37
Q.3 (a) Write short note on partnership firm. . . . 39
Q.3 (b) Explain the various activities involved in `staffing' function. . . . 39
Q.3 (c) Explain the autocratic leadership and state its advantages. . . . 40
Q.3 (a) OR Write short note on joint stock company. . . . 41
Q.3 (b) OR Explain the various activities involved in `organizing' function. . . . 42
Q.3 (c) OR Explain the democratic leadership and state its advantages. . . . 43
0.4 Question 4 . . . 45
0.4.1 Question 4(a) [3 marks] . . . 45
0.4.2 Question 4(b) [4 marks] . . . 45
0.4.3 Question 4(c) [7 marks] . . . 46
0.4.4 Question 4(a) OR [3 marks] . . . 47
0.4.5 Question 4(b) OR [4 marks] . . . 48
0.4.6 Question 4(c) OR [7 marks] . . . 49
Q.5 (a) રોકાણ પર વળતર (ROI) ની ગણતરી કેવી રીતે થાય છે? . . . 51
Q.5 (b) શક્યાતા અભ્યાસમાં ટેક્નિકલ એનાલીસીસની અગત્ય સમજાવો. . . . 51
Q.5 (c) કોર્પોરેટ સોશિયલ રિસ્પોન્સિબિલિટી (CSR) ની લાક્ષણિકતાઓ સમજાવો. . . . 52
Q.5 (a) OR વેચાણ પર વળતર (ROS)ની ગણતરી કેઈ રીતે થાય છે તે બતાવો. . . . 53
Q.5 (b) OR શક્તા અભ્યાસમાં માર્કેટ એનાલીસીસની અગત્ય સમજાવો. . . . 54
Q.5 (c) OR નૈતિકતાની લાક્ષણિકતાઓ વર્ણવો. . . . 55

Winter 2023 **57**
પ્રશ્ન 1 . . . 57
Q.1 (a) આંત્રપ્રેન્યોરશિપ અને ઈન્ટ્રાપ્રેન્યોરશિપ વચ્ચે સરખામણી આપો. [3 marks] . . . 57
Q.1 (b) ઉદ્યોગસાહસિકતાની લાક્ષણિકતાઓ અને કાર્યોની ચર્ચા કરો [4 marks] . . . 57
Q.1 (c) 7-M સંસાધનોને ઓળખો અને વિગતવાર ચર્ચા કરો. [7 marks] . . . 58
Q.1 (c) OR સ્ટાર્ટ અપ ઇન્ડિયા નોંધણી પ્રક્રિયા લખો. [7 marks] . . . 59
Q.2 . . . 61
Q.2 (a) બજાર સંશોધનની પદ્ધતિઓ વિશે લખો. . . . 61
Q.2 (b) પ્રોડક્ટ લાઇફ સાયકલ (Product Life Cycle) દોરો અને સમજાવો. . . . 61
Q.2 (c) માર્કેટિંગના 4 P's ઓળખો અને ચર્ચા કરો. . . . 62
Q.2 (a) OR B2B, ઈ-કોમર્સ અને GeM ની ચર્ચા કરો. . . . 63

Q.2 (b) OR વ્યવસાય બનાવવા અને શરૂ કરવાની યોજનાઓ પર નોંધ લખો. . . . 64
Q.2 (c) OR જોખમ અને SWOT વિશ્લેષણનો ખ્યાલ સમજાવો. . . . 64
Q.3 (a) સહકારી પ્રકારની સંસ્થા પર ટૂંકી નોંધ લખો. . . . 66
Q.3 (b) મેનેજમેન્ટના કાર્યોની સૂચિ આપો અને તે બધાને વ્યાખ્યાયિત કરો. . . . 66
Q.3 (c) માલિકીના પ્રકારોનું વર્ણન કરો અને કોઈપણ ત્રણને વિગતવાર સમજાવો. . . . 67
Q.3 (a) OR વિવિધ લીડરશિપ મોડલ્સ સમજાવો. . . . 68
Q.3 (b) OR વહીવટ અને સંચાલન વચ્ચેનો તફાવત આપો . . . 69
Q.3 (c) OR ઉદ્યોગ, વાણિજ્ય અને વ્યવસાય વચ્ચેના તફાવતની કલ્પના સમજાવો. . . . 69
0.5 Question 4 . . . 71
પ્રશ્ન 4(અ) આ શબ્દો સમજાવો: 1. કરાર 2. કોપીરાઈટ [3 ગુણ] . . . 71
પ્રશ્ન 4(બ) સ્ટાર્ટઅપ ઇન્ક્યુબેશન સેન્ટર અને મોડાલિટીઝ પર એક નોંધ આપો. [4 ગુણ] . . . 71
પ્રશ્ન 4(ક) રાજ્ય સ્તરની એજન્સીઓની યાદી બનાવો જે સ્ટાર્ટ-અપ્સને સમર્થન આપે છે અને તેમની કાર્યક્ષમતાનું વર્ણન કરો. [7 ગુણ] . . . 72
પ્રશ્ન 4(અ) OR આ શબ્દો સમજાવો: 1. IPR 2. ટ્રેડમાર્ક્સ [3 ગુણ] . . . 73
પ્રશ્ન 4(બ) OR સ્ટાર્ટ-અપમાં રોકાણકારની ભૂમિકા વ્યાખ્યાયિત કરો. [4 ગુણ] . . . 74
પ્રશ્ન 4(ક) OR રાષ્ટ્રીય સ્તરની એજન્સીઓની યાદી બનાવો જે સ્ટાર્ટ-અપ્સને સમર્થન આપે છે અને તેમની કાર્યક્ષમતાનું વર્ણન કરો. [7 ગુણ] . . . 74
Q.5 (a) આ શરતો સમજાવો: 1.બ્રેક ઇવન પોઇન્ટ 2.રોકાણ પર વળતર 3.વેચાણ પર વળતર. . . . 76
Q.5 (b) આયાત-નિકાસ નીતિ પર ટૂંકી નોંધ લખો . . . 76
Q.5 (c) CSR અને આર્થિક કામગીરી વચ્ચેના જોડાણનું વર્ણન કરો. . . . 77
Q.5 (a) OR નાદારી અને અવગણના પર એક નોંધ લખો. . . . 77
Q.5 (b) OR બિઝનેસ એથિક્સનું મહત્વ લખો . . . 78
Q.5 (c) OR પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટ લેખનના પગલાં અને ફોર્મેટ આપો . . . 78

Summer 2025 **80**
પ્રશ્ન 1(અ) ઉદ્યોગસાહસિક અને ઇન્ટ્રાપ્રિન્યોર વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો. . . . 80
પ્રશ્ન 1(બ) ઉદ્યોગસાહસિક માટે 7-M સંસાધનો સમજાવો. . . . 80
પ્રશ્ન 1(ક) સ્ટાર્ટ અપ ઇન્ડિયા યોજના હેઠળ સ્ટાર્ટ અપ તરીકે માન્યતા મેળવવા માટેની તબક્કાવાર પ્રક્રિયાનું વર્ણન કરો. . . . 81
પ્રશ્ન 1(ક) અથવા સૂક્ષ્મ, લઘુ અને મધ્યમ ઉદ્યોગોને વ્યાખ્યાયિત કરો. રાષ્ટ્રના આર્થિક વિકાસમાં MSME ની ભૂમિકા સમજાવો. . . . 82
Q.2 (a) બિઝનેસ આઇડિયાને વ્યાખ્યાયિત કરો અને તેના વિવિધ સ્રોતોની યાદી બનાવો. . . . 84
Q.2 (b) SWOT વિશ્લેષણ પર ટૂંકી નોંધ લખો. . . . 84
Q.2 (c) ઉત્પાદન જીવન ચક્ર (PLC) ના વિવિધ તબક્કાઓ સમજાવો. . . . 85
Q.2 (a) OR પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટની મૂળભૂત બાબતો શું છે? . . . 86
Q.2 (b) OR ઈ-કોમર્સના ફાયદા અને ગેરફાયદા સમજાવો. . . . 87
Q.2 (c) OR બજાર સંશોધન માટે પ્રશ્નાવલી ડિઝાઇનના વિવિધ પગલાં સમજાવો. . . . 87
પ્રશ્ન 3 (અ) મેનેજમેન્ટ અને એડમિનિસ્ટ્રેશન વચ્ચે તફાવત કરો. . . . 89
પ્રશ્ન 3 (બ) ખાનગી કંપની અને જાહેર કંપની વચ્ચે તફાવત કરો. . . . 89
પ્રશ્ન 3 (ક) વ્યવસાયિક પ્રથા માટે બ્રેક-ઇવન વિશ્લેષણ સમજાવો. . . . 89
પ્રશ્ન 3 (અ) નેતૃત્વ શું છે? તેના લક્ષણો આપો. (અથવા) . . . 90
પ્રશ્ન 3 (બ) વ્યવસ્થાપનના કાર્યોની યાદી બનાવો અને આયોજન સમજાવો. (અથવા) . . . 91
પ્રશ્ન 3 (ક) જોઇન્ટ સ્ટોક કંપનીની વિશેષતાઓ સમજાવો અને તેના ફાયદા લખો. (અથવા) . . . 92
Q.4 (a) નવા ઉદ્યોગના વિકાસમાં સહાય માટે કોઈપણ ત્રણ રાજ્ય અથવા રાષ્ટ્રીય સ્તરની નાણાકીય સંસ્થાઓના નામ આપો. [3 ગુણ] . . . 94
Q.4 (b) સ્ટાર્ટઅપ મેન્ટર શું છે? મેન્ટર રાખવાના ફાયદા શું છે. [4 ગુણ] . . . 94
Q.4 (c) નેતૃત્વના (Leadership) વિવિધ પ્રકારના મોડલ્સ સમજાવો. [7 ગુણ] . . . 95
Q.4 (a) OR સ્ટાર્ટઅપ ઇન્ક્યુબેટર્સ પર ટૂંકી નોંધ લખો. [3 ગુણ] . . . 96
Q.4 (b) OR IPR શું છે? તેનું મહત્વ લખો. [4 ગુણ] . . . 97

Q.4 (c) OR ફાયનાન્સિયલ ઓર્ગેનાઇઝેશન મેનેજમેન્ટની ચર્ચા કરો. [7 ગુણ] . . . 98
Question 5 . . . 100
Q.5 (a) પ્રોજેક્ટ પ્લાનિંગ શું છે? તેના હેતુઓ લખો. [3 marks] . . . 100
Q.5 (b) પ્રોજેક્ટ ખર્ચ અંદાજ પર ટૂંકી નોંધ લખો. [4 marks] . . . 101
Q.5 (c) વ્યવસાયમાં શક્યતા વિશ્લેષણ શું છે? શક્યતા અભ્યાસમાં આવરી લેવામાં આવતા વિવિધ વિશ્લેષણ સમજાવો. [7 marks] . . . 101
Q.5 (a) OR નાદારી શું છે? વ્યવસાયમાં નાદારીનાં કારણો લખો. [3 marks] . . . 102
Q.5 (b) OR નિશ્ચિત ખર્ચ અને ચલ ખર્ચ વચ્ચેનો તફાવત જણાવો. [4 marks] . . . 103
Q.5 (c) OR વિવિધ વ્યવસાયિક નીતિશાસ્ત્ર અને તેમના મહત્વનું વર્ણન કરો. [7 marks] . . . 104

Summer 2024 **105**
Q.1 (a) આંત્રપ્રિન્યોર અને મેનેજર વચ્ચેનો તફાવત આપો. . . . 105
Q.1 (b) આંત્રપ્રિન્યોરશિપના કોઈપણ ચાર મુખ્ય કાર્યો સમજાવો. . . . 105
Q.1 (c) MSMEs ભારત દેશના આર્થિક વિકાસ માટે કઈ રીતે અગત્યના છે? . . . 106
Q.1 (c) OR ડિપ્લોમાના વિદ્યાર્થીને પોતાનું સ્ટાર્ટ-અપ શરૂ કરવામાં સ્ટુડન્ટ સ્ટાર્ટ-અપ એન્ડ ઇનોવેશન પોલીસી (SSIP) કેવી રીતે મદદરૂપ થાય છે? . . . 107
0.6 Question 2 . . . 108
0.6.1 Question 2(a) [3 marks] . . . 108
0.6.2 Question 2(b) [4 marks] . . . 108
0.6.3 Question 2(c) [7 marks] . . . 110
0.6.4 Question 2(a) OR [3 marks] . . . 111
0.6.5 Question 2(b) OR [4 marks] . . . 112
0.6.6 Question 2(c) OR [7 marks] . . . 113
0.7 Question 3 . . . 115
Q.3 (a) ભાગીદારી પેઢી પર ટૂંકનોંધ લખો. . . . 115
Q.3 (b) મેનેજમેન્ટના . . . 115
Q.3 (c) આપખુદ નેતાગીરી સમજાવો અને તેના ફાયદાઓ જણાવો. . . . 116
OR Q.3 (a) જોઈન્ટ સ્ટોક કંપની પર ટૂંકનોંધ લખો. . . . 118
OR Q.3 (b) મેનેજમેન્ટના . . . 118
OR Q.3 (c) લોકશાહી નેતાગીરી સમજાવો અને તેના ફાયદાઓ જણાવો. . . . 119
Q.4 (a) જિલ્લા ઉદ્યોગ કેન્દ્રના વિવિધ કાર્યો લખો. . . . 121
Q.4 (b) રાજ્ય કક્ષાના કોઈપણ બે ઇન્ક્યુબેટરના નામ આપી તેમના કાર્યો લખો. . . . 121
Q.4 (c) સ્ટાર્ટ-અપ ઇકો સિસ્ટમ એટલે શું? તેના વિવિધ કાર્યો અને ઘટકોનું લિસ્ટ આપો. . . . 122
Q.4 (a) OR સ્મોલ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ ડેવલપમેન્ટ બેન્ક ઓફ ઇન્ડિયા (SIDBI) ના વિવિધ કાર્યો જણાવો. . . . 123
Q.4 (b) OR રાષ્ટ્રીય કક્ષાના કોઈપણ બે ઇન્ક્યુબેટરના નામ આપી તેમના કાર્યો લખો. . . . 124
Q.4 (c) OR સ્ટાર્ટ-અપને નિષ્ફળ જતું અટકાવવા ક્યાં પગલા લેવા જોઈએ? ટૂંકમાં સમજાવો. . . . 125
Q.5 (a) રોકાણ પર વળતર (ROI) ની ગણતરી કઈ રીતે થાય છે તે બતાવો. . . . 127
Q.5 (b) શક્યતા અભ્યાસમાં ટેકનીકલ એનાલીસીસની અગત્ય સમજાવો. . . . 127
Q.5 (c) કોર્પોરેટ સામાજિક જવાબદારીની લાક્ષણિકતાઓ વર્ણવો. . . . 128
Q.5 (a) OR વેચાણ પર વળતર (ROS) ની ગણતરી કઈ રીતે થાય છે તે બતાવો. . . . 129
Q.5 (b) OR શક્યતા અભ્યાસમાં માર્કેટ એનાલીસીસની અગત્ય સમજાવો. . . . 130
Q.5 (c) OR નૈતિકતાની લાક્ષણિકતાઓ વર્ણવો. . . . 131

Winter 2025

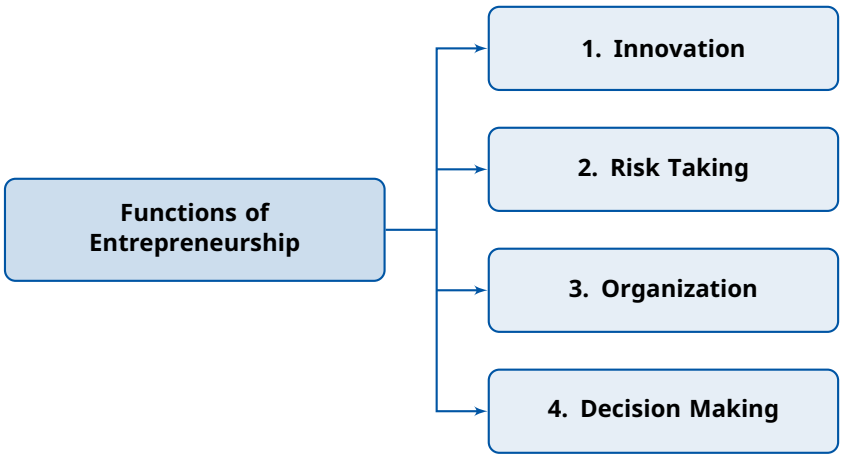
0.1 Question 1

0.1.1 Question 1(a) [3 marks]

ઉદ્યોગસાહસિકતાના કાર્યોનું વર્ણન કરો.

Solution

ઉદ્યોગસાહસિકતા એ નફો અને વૃદ્ધિ હાંસલ કરવા માટે નાણાકીય અને વ્યક્તિગત જોખમો લઈને નવા વ્યવસાયિક સાહસને બનાવવા, વિકસાવવા અને સંચાલિત કરવાની પ્રક્રિયા છે. તેના પ્રાથમિક કાર્યો નવીનતા, સંસાધન સંચાલન અને સફળતા સુનિશ્ચિત કરવા માટે જોખમ ધારણાની આસપાસ ફરે છે.



આકૃતિ 1: ઉદ્યોગસાહસિકતાના મુખ્ય કાર્યો

મુખ્ય કાર્યો

- **નવીનતા (Innovation):** બજારની નવી તકો ઓળખવી, નવા ઉત્પાદનો રજૂ કરવા અથવા હાલની પ્રક્રિયાઓમાં સુધારો કરવો.
- **જોખમ લેવું (Risk Taking):** નવા સાહસ સાથે સંકળાયેલા નાણાકીય, વ્યક્તિગત અને મનોવૈજ્ઞાનિક જોખમો લેવા.
- **સંસ્થાનું નિર્માણ (Organization Building):** વ્યવસાય સ્થાપવા માટે મૂડી, શ્રમ અને તકનીકી સહિતના જરૂરી સંસાધનો ભેગા કરવા.
- **નિર્ણય લેવો (Decision Making):** ઉત્પાદન ડિઝાઇન, કિંમત નિર્ધારણ, માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના અને કામગીરી અંગે નિર્ણાયક પસંદગીઓ કરવી.

Mnemonic: *IRON: Innovation, Risk-taking, Organization, Navigation (Decision Making)*

0.1.2 Question 1(b) [4 marks]

MSMEs ના હેતુઓ લખો.

Solution

માઇક્રો, સ્મોલ અને મીડિયમ એન્ટરપ્રાઇઝિસ (MSMEs) દેશના આર્થિક વિકાસમાં નિર્ણાયક ભૂમિકા ભજવે છે. તેઓ મોટા પાયે રોજગારીનું સર્જન કરીને અને ઔદ્યોગિક ઉત્પાદનમાં નોંધપાત્ર યોગદાન આપીને અર્થતંત્રની કરોડરજ્જુ તરીકે કાર્ય કરે છે.

Sr. No.	ઉદ્દેશ્યનું વર્ણન
1	**રોજગાર નિર્માણ:** મોટા ઉદ્યોગોની સરખામણીમાં ઓછા મૂડી ખર્ચે મોટા પાયે રોજગારીની તકો ઊભી કરવી.
2	**આર્થિક સમાનતા:** સમાજના વિવિધ વર્ગો વચ્ચે રાષ્ટ્રીય આવક અને સંપત્તિના સમાન વિતરણને પ્રોત્સાહન આપવું.
3	**પ્રાદેશિક સંતુલન:** ગ્રામીણ અને પછાત વિસ્તારોમાં ઔદ્યોગિકીકરણને પ્રોત્સાહિત કરવું, પ્રાદેશિક અસંતુલન ઘટાડવું.
4	**સંસાધનનો ઉપયોગ:** સ્થાનિક સંસાધનો, કૌશલ્યો અને કાચા માલનો અસરકારક રીતે ઉપયોગ કરવો.
5	**નિકાસ પ્રોત્સાહન:** અનન્ય અને વિશિષ્ટ ઉત્પાદનો દ્વારા દેશની નિકાસ કમાણીમાં નોંધપાત્ર યોગદાન આપવું.

ગૌણ ઉદ્દેશ્યો

- નવા સાહસિકોને પ્રોત્સાહિત કરીને ઉદ્યોગસાહસિક આધાર વિકસાવવો.
- આનુષંગિક એકમો તરીકે મોટા પાયાના ઉદ્યોગોને પૂરક ટેકો પૂરો પાડવો.
- કારીગર-આધારિત વ્યવસાયોને ટેકો આપીને પરંપરાગત કળા અને હસ્તકલાની જાળવણી.

Mnemonic: *PEER: Promote employment, Economic equality, Export promotion, Regional balance*

0.1.3 Question 1(c) OR [7 marks]

E-commerce ના ફાયદાઓ અને ગેરફાયદાઓ લખો.

Solution

ઇ-કોમર્સ (ઇલેક્ટ્રોનિક કોમર્સ) ઇન્ટરનેટનો ઉપયોગ કરીને માલસામાન અથવા સેવાઓની ખરીદી અને વેચાણ, અને આ વ્યવહારો ચલાવવા માટે નાણાં અને ડેટાના ટ્રાન્સફરનો સંદર્ભ આપે છે. તે અપાર સગવડ આપે છે પરંતુ સુરક્ષા પડકારો સાથે પણ આવે છે.

Sr. No.	ફાયદા (Advantages)	ગેરફાયદા (Disadvantages)
1	**વૈશ્વિક પહોંચ:** ભૌગોલિક મર્યાદાઓ વિના વ્યવસાયો વિશ્વભરમાં ઉત્પાદનો વેચી શકે છે.	**સુરક્ષા જોખમો:** સાયબર હુમલાઓ, ડેટા ભંગ અને ઓનલાઈન પેમેન્ટ ફ્રોડની નબળાઈ.
2	**24/7 ઉપલબ્ધતા:** સ્ટોર ચોવીસ કલાક ખુલ્લા રહે છે, ગ્રાહકો ગમે ત્યારે ખરીદી કરી શકે છે.	**ભૌતિક સ્પર્શનો અભાવ:** ગ્રાહકો ખરીદી કરતા પહેલા ઉત્પાદનોની તપાસ કરી શકતા નથી.
3	**ઓછો ખર્ચ:** ભૌતિક સ્ટોરફ્રન્ટની જરૂરિયાત દૂર કરે છે, ભાડું અને બિલ ઘટાડે છે.	**ડિલિવરી વિલંબ:** ભૌતિક સ્ટોર્સથી વિપરીત ગ્રાહકોએ શિપિંગની રાહ જોવી પડે છે.
4	**વ્યક્તિગત ભલામણો:** વેચાણ વધારવા માટે સંબંધિત ઉત્પાદનો સૂચવવા ગ્રાહક ડેટાનો ઉપયોગ.	**ટેકનિકલ સમસ્યાઓ:** સિસ્ટમ ડાઉનટાઇમ અથવા સર્વર ક્રેશ વેચાણ અટકાવી શકે છે.

Sr. No.	ફાયદા (Advantages)	ગેરફાયદા (Disadvantages)
5	**સરળ સરખામણી:** ગ્રાહકો બહુવિધ વેબસાઇટ્સ પર કિંમતો અને સુવિધાઓની સરળતાથી તુલના કરી શકે છે.	**ઉચ્ચ સ્પર્ધા:** અત્યંત સ્પર્ધાત્મક બજાર નાના વ્યવસાયો માટે ટકી રહેવું મુશ્કેલ બનાવે છે.
6	**સીધી ક્રિયાપ્રતિક્રિયા:** વચેટિયાઓને દૂર કરે છે, સીધા સંચાર અને ઊંચા માર્જિનની મંજૂરી આપે છે.	**રિટર્ન મેનેજમેન્ટ:** વળતર અને રિફંડનું સંચાલન ખર્ચાળ અને જટિલ બની શકે છે.

પરંપરાગત વ્યાપાર પર અસર

- **બજારમાં પરિવર્તન:** પરંપરાગત રિટેલર્સ ટકી રહેવા માટે ઓમ્નીચેનલ વ્યૂહરચના અપનાવવાની ફરજ પાડે છે.
- **સપ્લાય ચેઈન:** ઈ-કોમર્સને અદ્યતન લોજિસ્ટિક્સ અને વેરહાઉસિંગ સોલ્યુશન્સની જરૂર છે.
- **ગ્રાહકોની અપેક્ષાઓ:** ઝડપી શિપિંગ અને સરળ વળતરની માંગમાં વધારો થયો છે.

Mnemonic: *Advantages (GLP): Global, Lower costs, Personalized | Disadvantages (STD): Security, Touch missing, Delivery delays*

0.2 Question 2

Q.2 (a) ઉદ્યોગસાહસિક અને મેનેજર વચ્ચેનો તફાવત આપો. [3 marks]

ઉદ્યોગસાહસિક અને મેનેજર વચ્ચેનો તફાવત આપો.

Solution

એક **ઉદ્યોગસાહસિક** (entrepreneur) એક દ્રષ્ટિકોણ ધરાવનાર વ્યક્તિ છે જે નવો વ્યવસાય શરૂ કરે છે, નવીનતા લાવવા અને મૂલ્ય બનાવવા માટે નોંધપાત્ર નાણાકીય જોખમો લે છે. તેનાથી વિપરીત, **મેનેજર** (manager) એક કર્મચારી છે જેને વર્તમાન વ્યવસાયને કાર્યક્ષમ રીતે ચલાવવા માટે રાખવામાં આવે છે.

મુખ્ય તફાવતો:

ક્રમ	ઉદ્યોગસાહસિક (Entrepreneur)	મેનેજર (Manager)
1	તે વ્યવસાયનો માલિક છે.	તે વ્યવસાયનો કર્મચારી છે.
2	તેનો પ્રાથમિક હેતુ નવો વ્યવસાય શરૂ કરી નફો કમા-વવાનો છે.	તેનો પ્રાથમિક હેતુ સેવા પૂરી પાડી પગાર મેળવવાનો છે.
3	વ્યવસાયના તમામ નાણાકીય જોખમો ઉઠાવે છે.	વ્યવસાયનું કોઈ જોખમ ઉઠાવતો નથી.
4	વળતર નફો છે, જે અત્યંત અનિશ્ચિત છે.	વળતર પગાર છે, જે નિશ્ચિત અને ચોક્કસ છે.
5	નવીનતા અને નવા વિચારો પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે.	વર્તમાન વિચારોના અમલીકરણ અને કાર્યક્ષમતા જાળવવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે.

ભૂમિકા પર ધ્યાન (Role Focus):

- **ઉદ્યોગસાહસિક:** પરિવર્તન અને આર્થિક વિકાસ માટે ઉત્પ્રેરક તરીકે કાર્ય કરે છે.
- **મેનેજર:** કામગીરી સરળતાથી ચાલે તે સુનિશ્ચિત કરતા વહીવટકર્તા તરીકે કાર્ય કરે છે.

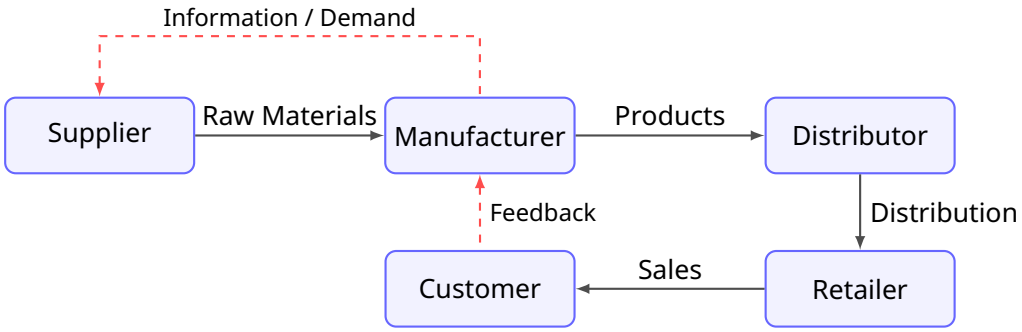
Mnemonic: *ERIS: Entrepreneur Risks, Innovates, Starts; Manager Executes, Reports, Supervises*

Q.2 (b) Supply chain management સમજાવો. [4 marks]

Supply chain management સમજાવો.

Solution

સપ્લાય ચેન મેનેજમેન્ટ (SCM) એ કાચા માલની પ્રાપ્તિથી લઈને ગ્રાહક સુધી અંતિમ ઉત્પાદનના વિતરણ સુધી, ઉત્પાદન અથવા સેવા સંબંધિત માલ, ડેટા અને નાણાંના પ્રવાહનું કેન્દ્રીય સંચાલન છે.



આકૃતિ 2: સપ્લાય ચેન મેનેજમેન્ટ પ્રવાહ

SCM પ્રવાહ (Flow):

મુખ્ય ઘટકો (Core Components):

- **આયોજન (Planning):** માંગની આગાહી કરવી અને તે માંગને કાર્યક્ષમ રીતે પૂરી કરવા માટે સપ્લાય ચેનની રૂપરેખા બનાવવી.
- **પ્રાપ્તિ (Sourcing):** કાચા માલ માટે યોગ્ય સપ્લાયર્સની પસંદગી કરવી અને મજબૂત સંબંધો સ્થાપિત કરવા.
- **ઉત્પાદન (Making):** ઉત્પાદન અને પરીક્ષણ પ્રક્રિયાઓ દ્વારા કાચા માલને અંતિમ ઉત્પાદનોમાં પરિવર્તિત કરવા.
- **વિતરણ (Delivering):** ગ્રાહકના ઓર્ડરનું સંચાલન, ડિલિવરીનું સમયપત્રક અને પરિવહનનું આયોજન કરવું.
- **પરત (Returning):** ખામીયુક્ત ઉત્પાદનો અને ગ્રાહક સપોર્ટ પ્રક્રિયાઓનું સંચાલન કરવું.

SCM નું મહત્વ: અસરકારક SCM ખર્ચમાં ઘટાડો કરે છે, ઇન્વેન્ટરી ઘટાડે છે અને ગ્રાહક સંતોષમાં વધારો કરે છે. તે સુનિશ્ચિત કરે છે કે યોગ્ય ઉત્પાદન, યોગ્ય સમયે, યોગ્ય સ્થળે પહોંચે.

Mnemonic: *PSMDR: Plan, Source, Make, Deliver, Return*

Q.2 (c) Government E-Market place ના લક્ષણો લખો. [7 marks]

Government E-Market place ના લક્ષણો લખો.

Solution

ગવર્નમેન્ટ ઈ-માર્કેટ પ્લેસ (GeM) એ ભારત સરકાર દ્વારા સ્થાપિત એક ઓનલાઈન પ્લેટફોર્મ છે, જે વિવિધ સરકારી વિભાગો, સંસ્થાઓ અને જાહેર ક્ષેત્રના ઉપક્રમો દ્વારા સામાન્ય વપરાશની વસ્તુઓ અને સેવાઓની ઓનલાઈન ખરીદીને સરળ બનાવે છે.

GeM ના મુખ્ય લક્ષણો:

- **પારદર્શિતા (Transparency):** વિક્રેતાની નોંધણી, ઓર્ડર આપવા અને ચુકવણી પ્રક્રિયામાં માનવ હસ્તક્ષેપને દૂર કરે છે, જેનાથી ભ્રષ્ટાચાર ઘટે છે.
- **કાર્યક્ષમતા (Efficiency):** પરંપરાગત ટેન્ડર પ્રક્રિયાઓની સરખામણીમાં ખરીદીનો સમય અને વહીવટી ખર્ચ નોંધપાત્ર રીતે ઘટાડે છે.
- **સુરક્ષિત અને સલામત (Secure and Safe):** સુરક્ષિત વ્યવહારો અને ચકાસાયેલ ઓળખ સુનિશ્ચિત કરવા માટે આધાર, PAN, MCA21 અને બાયોમેટ્રિક ઓથેન્ટિકેશન સાથે સંકલિત છે.

- **MSME માટે સમાવેશીતા (Inclusivity):** સૂક્ષ્મ, લઘુ અને મધ્યમ ઉદ્યોગો (MSME) ને સીધું બજાર પૂરું પાડે છે, જેથી તેઓને સરકારી સંસ્થાઓને વેચાણ કરવાની સમાન તક મળે.
- **ડાયનેમિક પ્રાઇસિંગ (Dynamic Pricing):** કિંમતો ડાયનેમિક છે અને બજારની સ્પર્ધા દ્વારા નક્કી થાય છે, જે સરકારને શ્રેષ્ઠ કિંમતો સુનિશ્ચિત કરે છે.
- **વિક્રેતાનું રેટિંગ (Vendor Rating):** વિક્રેતાઓનું તેમના પ્રદર્શન, ડિલિવરી સમય અને ગુણવત્તાના આધારે સતત મૂલ્યાંકન અને રેટિંગ કરવામાં આવે છે.

ખરીદદારો (સરકાર) માટે લાભો:

- એક જ પોર્ટલ પર માલ અને સેવાઓની વિશાળ વિવિધતાની ઉપલબ્ધતા.
- કોમર્શિયલ ઈ-કોમર્સ સાઇટ્સની જેમ જ શોધ, તુલના, પસંદગી અને ખરીદીની સુવિધાઓ.
- સમયસર ચૂકવણી સુનિશ્ચિત કરતી સંકલિત પેમેન્ટ સિસ્ટમ.

વિક્રેતાઓ માટે લાભો:

- મધ્યસ્થીઓ વિના તમામ સરકારી વિભાગો સુધી સીધી પહોંચ.
- સંપૂર્ણ પેપરલેસ અને કેશલેસ પ્લેટફોર્મ.
- ખાતરીપૂર્વક અને સમયમર્યાદામાં સમયસર ચૂકવણી.

વાસ્તવિક અસર (Real-world Impact): GeM એ એકાધિકારને તોડીને અને સમાન સ્પર્ધાત્મક વાતાવરણ ઊભું કરીને ભારતમાં જાહેર ખરીદીમાં ક્રાંતિ લાવી છે. તે ઈ-ગવર્નન્સને પ્રોત્સાહન આપવા માટે *ડિજિટલ ઈન્ડિયા* પહેલ સાથે જોડાયેલ છે.

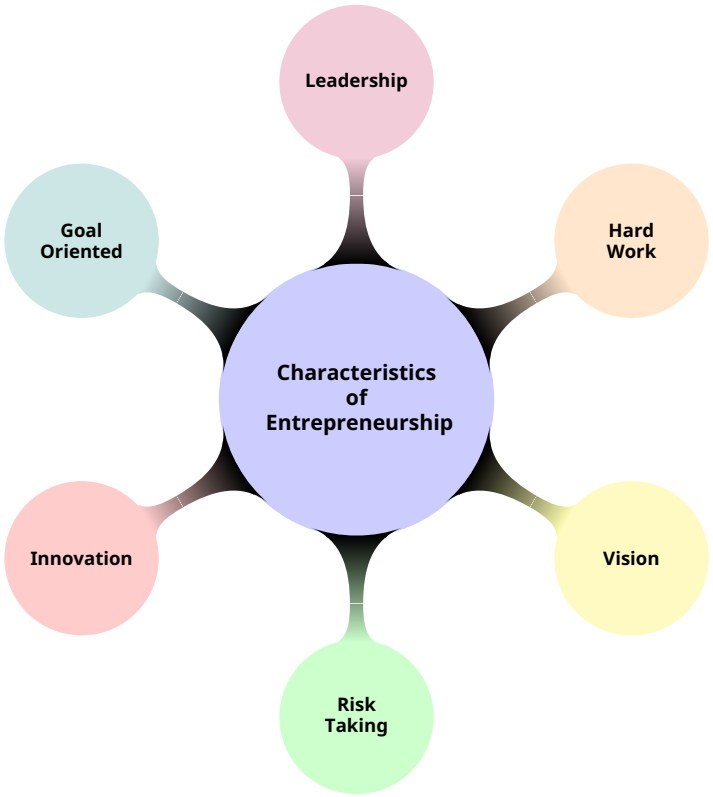
Mnemonic: *TES ID: Transparency, Efficiency, Secure, Inclusivity, Dynamic pricing*

Q.2 (a) OR ઉદ્યોગસાહસિકતાના લક્ષણોનું વર્ણન કરો. [3 marks]

ઉદ્યોગસાહસિકતાના લક્ષણોનું વર્ણન કરો.

Solution

ઉદ્યોગસાહસિકતા (Entrepreneurship) એ જોખમો ઉઠાવીને, નવીનતા લાવીને અને નવા વ્યવસાયની સ્થાપના માટે સંસાધનોનું આયોજન કરીને સંપત્તિ નિર્માણ કરવાની ગતિશીલ પ્રક્રિયા છે.



આકૃતિ 3: ઉદ્યોગસાહસિકતાના લક્ષણો

લક્ષણોનો આકૃતિ (Characteristics Diagram):

પ્રાથમિક લક્ષણો (Primary Characteristics):

- **નવીનતા (Innovation):** બજારની જરૂરિયાતોને સંતોષવા માટે સતત નવા વિચારો, શ્રેષ્ઠ ઉત્પાદન પદ્ધતિઓ અથવા નવા ઉત્પાદનોની શોધ કરવી.
- **જોખમ લેવાની ક્ષમતા (Risk-Taking):** અનિશ્ચિત પરિણામો અને નિષ્ફળતાની શક્યતા હોવા છતાં સમય, પ્રયત્ન અને નાણાંનું રોકાણ કરવાની તૈયારી.
- **દૂરંદેશી નેતૃત્વ (Visionary Leadership):** બજારના પ્રવાહોની સ્પષ્ટ આગાહી કરવી અને ટીમને સમાન લક્ષ્ય તરફ માર્ગદર્શન આપવું.
- **ધ્યેય-લક્ષી (Goal-Oriented):** પૂર્વ-નિર્ધારિત લક્ષ્યાંકો અને વ્યવસાયિક માઇલસ્ટોન સિદ્ધ કરવા માટે અત્યંત ઉત્સાહી હોવું.
- **પરિવર્તનશીલતા (Flexibility):** ટેકનોલોજી, ગ્રાહકોની પસંદગીઓ અને આર્થિક પરિસ્થિતિઓમાં થતા ફેરફારોને ઝડપથી સ્વીકારવા.

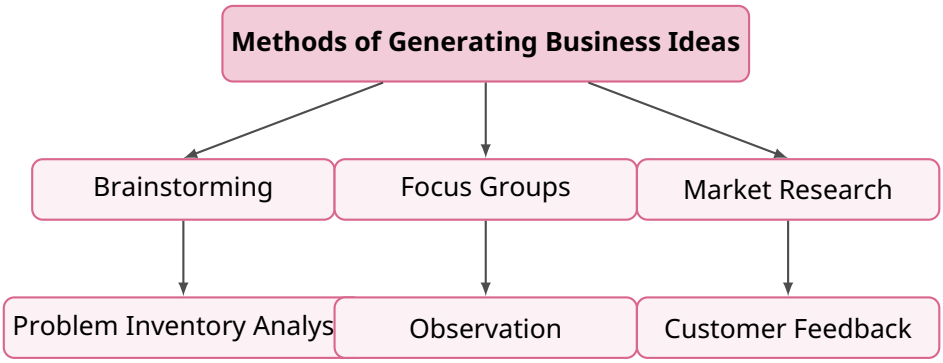
Mnemonic: *IRV GF: Innovation, Risk-taking, Vision, Goal-oriented, Flexibility*

Q.2 (b) OR વ્યાવસાયિક વિચારો પેદા કરવાની પદ્ધતિઓ સમજાવો. [4 marks]

વ્યાવસાયિક વિચારો પેદા કરવાની પદ્ધતિઓ સમજાવો.

Solution

વ્યવહારુ વ્યાવસાયિક વિચારોનું સર્જન એ ઉદ્યોગસાહસિકતાનું અત્યંત મહત્વપૂર્ણ પ્રથમ પગલું છે. આ માટે સર્જનાત્મકતા, નિરીક્ષણ અને પદ્ધતિસરના બજાર વિશ્લેષણની જરૂર પડે છે.



આકૃતિ 4: વ્યાવસાયિક વિચારો પેદા કરવાની પદ્ધતિઓ

વિચાર સર્જન પ્રવાહ (Idea Generation Flow):

મુખ્ય પદ્ધતિઓ (Key Methods):

- **બ્રેઈનસ્ટોર્મિંગ (Brainstorming):** આ એક અનૌપચારિક જૂથ ચર્ચા છે જેમાં સહભાગીઓ તાત્કાલિક ટીકા વિના મુક્તપણે સર્જનાત્મક વિચારો પેદા કરે છે. શરૂઆતમાં વિચારોની ગુણવત્તા કરતાં જથ્થાને પ્રાથમિકતા આપવામાં આવે છે.
- **ફોકસ ગ્રુપ્સ (Focus Groups):** સંભવિત ગ્રાહકોના એક નાના, વિવિધતા ધરાવતા જૂથને ભેગા કરી તેમની સમસ્યાઓ, જરૂરિયાતો અને સૂચિત ઉત્પાદનો પરના મંતવ્યો પર ચર્ચા કરવી.
- **માર્કેટ રિસર્ચ (Market Research):** વણસંતોષાયેલી માંગને ઓળખવા માટે લક્ષ્યાંકિત બજારો, સ્પર્ધકો અને ઉદ્યોગના પ્રવાહો વિશે વ્યવસ્થિત રીતે ડેટા એકત્રિત કરવો અને તેનું વિશ્લેષણ કરવું.
- **સમસ્યાની યાદીનું વિશ્લેષણ (Problem Inventory Analysis):** સીધા નવા વિચારો પેદા કરવાને બદલે, આ પદ્ધતિ ગ્રાહકોને વર્તમાન ઉત્પાદનોમાં તેઓને પડતી ચોક્કસ સમસ્યાઓ ઓળખવા માટે કહે છે.
- **વ્યક્તિગત નિરીક્ષણ (Personal Observation):** રોજિંદી અસુવિધાઓને ઓળખી કાઢવી અને તેને ઉકેલવા માટે નવીન ઉકેલો વિકસાવવા.

Mnemonic: *BFM PO: Brainstorming, Focus groups, Market research, Problem analysis, Observation*

Q.2 (c) OR વહીવટ અને સંચાલન વચ્ચેનો તફાવત આપો. [7 marks]

વહીવટ અને સંચાલન વચ્ચેનો તફાવત આપો.

Solution

જોકે ઘણીવાર સામાન્ય બોલચાલમાં બંને શબ્દો એકબીજાના બદલે વપરાય છે, **વહીવટ** (Administration) અને **સંચાલન** (Management) સંસ્થામાં વિવિધ સ્તરો અને કાર્યોનું પ્રતિનિધિત્વ કરે છે. વહીવટ નીતિઓ ઘડવા અને લક્ષ્યો નક્કી કરવા સાથે સંકળાયેલ છે, જ્યારે સંચાલન એ તે લક્ષ્યોને પ્રાપ્ત કરવા માટે નીતિઓના અમલીકરણ સાથે સંકળાયેલ છે.

વિગતવાર તફાવત (Detailed Comparison):

તફાવતનો આધાર	વહીવટ (Administration)	સંચાલન (Management)

કાર્યનું સ્વરૂપ	તે નિર્ણાયક અથવા વિચારવાનું કાર્ય (thinking function) છે.	તે વહીવટી અથવા કામ કરવાનું કાર્ય (doing function) છે.
કાર્યક્ષેત્ર (Scope)	વિશાળ કાર્યક્ષેત્ર; મુખ્ય ઉદ્દેશ્યો અને નીતિઓ સ્થાપિત કરે છે.	સંકુચિત કાર્યક્ષેત્ર; વહીવટ દ્વારા નિર્ધારિત નીતિઓનો અમલ કરે છે.
સંસ્થામાં સ્તર	ઉચ્ચ-સ્તરની પ્રવૃત્તિ (બોર્ડ ઓફ ડિરેક્ટર્સ, CEO, સ્થાપકો).	મધ્યમ અને નીચલા સ્તરની પ્રવૃત્તિ (મેનેજરો, સુપરવાઇઝર).
ધ્યાન (Focus)	સંસાધનોની ફાળવણી અને લાંબા ગાળાના આયોજન પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે.	માનવ સંસાધન સંચાલન અને રોજિંદી કામગીરી પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે.
લાગુ પડતું ક્ષેત્ર	સામાન્ય રીતે સરકારી, શૈક્ષણિક અને જાહેર ક્ષેત્રની સંસ્થાઓ સાથે સંકળાયેલ છે.	સામાન્ય રીતે વ્યાપારી અને નફા-લક્ષી સાહસો સાથે સંકળાયેલ છે.
નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયા	*શું* કરવાનું છે અને *ક્યારે* કરવાનું છે તે નક્કી કરે છે.	*કોણ* કરશે અને *કેવી રીતે* કરશે તે નક્કી કરે છે.
કૌશલ્યની જરૂરિયાત	મજબૂત વૈચારિક અને દૂરંદેશી કૌશલ્યોની જરૂર છે.	મજબૂત તકનીકી અને માનવ સંબંધોના કૌશલ્યોની જરૂર છે.

વૈચારિક સંબંધ (Conceptual Relationship): વહીવટ સંસ્થાના મગજ તરીકે કાર્ય કરે છે, જે દિશા અને સીમાઓ નક્કી કરે છે. સંચાલન શરીર તરીકે કાર્ય કરે છે, જે તે સીમાઓની અંદર વ્યવહારુ પગલાં લે છે. આધુનિક કોર્પોરેટ માળખામાં, ટોચના અધિકારીઓ વહીવટી અને સંચાલકીય બંને ભૂમિકાઓ ભજવે છે, જેનાથી આ તફાવત થોડો ધૂંધળો બને છે.

કાર્યાત્મક ઉદાહરણ (Functional Analogy): વહીવટને તે આર્કિટેક્ટ્સ તરીકે વિચારો જે ઇમારતની ડિઝાઇન બનાવે છે અને બ્લુપ્રિન્ટ સેટ કરે છે. સંચાલન એ કોન્ટ્રાક્ટરો અને એન્જિનિયરોનું પ્રતિનિધિત્વ કરે છે જે તે બ્લુપ્રિન્ટ અનુસાર મકાન બનાવવા માટે મજૂરો અને સામગ્રીનું આયોજન કરે છે.

Mnemonic: *ADmin = Architects Decide; MANagement = Managers Act Now*

Question 3

Q.3 (a) નેટવર્કિંગમાં ઉપયોગમાં લેવાતા સૌથી ઝડપી માર્ગદર્શિત માધ્યમો સમજાવો. [3 marks]

નેટવર્કિંગમાં ઉપયોગમાં લેવાતા સૌથી ઝડપી માર્ગદર્શિત માધ્યમો સમજાવો.

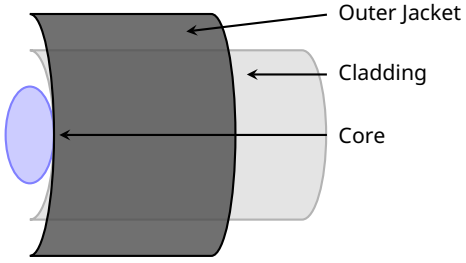
Solution

કમ્પ્યુટર નેટવર્કિંગમાં ઉપયોગમાં લેવાતું સૌથી ઝડપી ગાઇડેડ મીડિયા **ફાઇબર ઓપ્ટિક કેબલ (Fiber Optic Cable)** છે. તે ઇલેક્ટ્રિકલ સિગ્નલનો ઉપયોગ કરવાને બદલે કાચ અથવા પ્લાસ્ટિકના પાતળા સેરમાંથી પ્રકાશના પલ્સ (pulses of light) તરીકે ડેટાનું પ્રસારણ કરે છે.

Key Features:

Box

- **ઝડપ અને બેન્ડવિડ્થ (Speed and Bandwidth):** તે અત્યંત ઉચ્ચ ડેટા ટ્રાન્સફર રેટને સપોર્ટ કરે છે, મોટે ભાગે Gbps થી Tbps ની રેન્જમાં, જે કોપર કેબલની સરખામણીમાં ઘણી વધારે બેન્ડવિડ્થ પૂરી પાડે છે.
- **ઇન્ટરફરન્સથી મુક્ત (Immunity to Interference):** તે ઇલેક્ટ્રિકલ કરંટને બદલે પ્રકાશનો ઉપયોગ કરતું હોવાથી, તે ઇલેક્ટ્રોમેગ્નેટિક ઇન્ટરફરન્સ (EMI) અને રેડિયો ફ્રીક્વન્સી ઇન્ટરફરન્સ (RFI) થી સંપૂર્ણપણે સુરક્ષિત છે.
- **અંતર (Distance):** તેમાં સિગ્નલ એટેન્યુએશન (attenuation) ખૂબ ઓછું થાય છે, જેનાથી વારંવાર રિપીટર્સની જરૂરિયાત વિના ખૂબ લાંબા અંતર સુધી ડેટા ટ્રાન્સમિશન કરી શકાય છે.
- **સુરક્ષા (Security):** તે ખૂબ જ સુરક્ષિત છે કારણ કે તે સિગ્નલો રેડિએટ કરતું નથી, જેથી ભૌતિક જોડાણ તોડ્યા વિના તેને ટેપ (tap) કરવું અત્યંત મુશ્કેલ બને છે.



આકૃતિ 5: ફાઇબર ઓપ્ટિક કેબલનું માળખું (Structure of a Fiber Optic Cable)

Mnemonic: *SIDS - Speed, Immunity, Distance, Security*

Q.3 (b) કમ્પ્યુટર નેટવર્કિંગમાં કેબલ મોડેમ સમજાવો. [4 marks]

કમ્પ્યુટર નેટવર્કિંગમાં કેબલ મોડેમ સમજાવો.

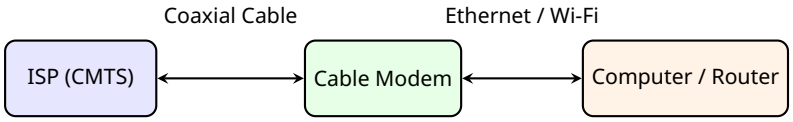
Solution

કેબલ મોડેમ (Cable Modem) એ એક હાર્ડવેર ઉપકરણ છે જે કેબલ ટેલિવિઝન (CATV) નેટવર્ક દ્વારા હાઇ-સ્પીડ ઇન્ટરનેટ ઍક્સેસ પ્રદાન કરે છે. તે કેબલ નેટવર્કના રેડિયો ફ્રીક્વન્સી (RF) સિગ્નલોને ડિજિટલ સિગ્નલોમાં અનુવાદ કરે છે જેને કમ્પ્યુટર અથવા રાઉટર સમજી શકે છે.

Working Principle:

Box

- **જોડાણ (Connection):** તે કોક્સિયલ કેબલ (coaxial cable) નો ઉપયોગ કરીને વોલ આઉટલેટ સાથે અને ઈથરનેટ કેબલનો ઉપયોગ કરીને યુઝરના કોમ્પ્યુટર કે રાઉટર સાથે જોડાય છે.
- **મોડ્યુલેશન/ડિમોડ્યુલેશન (Modulation/Demodulation):** તે કમ્પ્યુટરમાંથી ડિજિટલ ડેટાને કેબલ નેટવર્ક પર મોકલવા માટે એનાલોગ સિગ્નલમાં મોડ્યુલેટ કરે છે અને આવતા એનાલોગ સિગ્નલોને ડિજિટલ ડેટામાં પાછા ડિમોડ્યુલેટ કરે છે.
- **ફ્રીક્વન્સી ચેનલો (Frequency Channels):** તે ડાઉનસ્ટ્રીમ (ડાઉનલોડિંગ) અને અપસ્ટ્રીમ (અપલોડિંગ) ટ્રાફિક માટે અલગ-અલગ ફ્રીક્વન્સી બેન્ડનો ઉપયોગ કરે છે, સામાન્ય રીતે ઘણી ઝડપી ડાઉનલોડ સ્પીડ પ્રદાન કરે છે.
- **CMTS સાથે ક્રિયાપ્રતિક્રિયા (CMTS Interaction):** તે રાઉટિંગ અને બેન્ડવિડ્થની ફાળવણીનું સંચાલન કરવા માટે ઈન્ટરનેટ સર્વિસ પ્રોવાઈડર (ISP) સુવિધા પર સ્થિત કેબલ મોડેમ ટર્મિનેશન સિસ્ટમ (CMTS) સાથે વાતચીત કરે છે.



આકૃતિ 6: કેબલ મોડેમ સેટઅપ (Cable Modem Setup)

Mnemonic: *CMF - Connection, Modulation, Frequencies*

Q.3 (c) વિવિધ સ્વિચિંગ તકનીકો સમજાવો. [7 marks]

વિવિધ સ્વિચિંગ તકનીકો સમજાવો.

Solution

સ્વિચિંગ એ એક મિકેનિઝમ છે જેનો ઉપયોગ કમ્પ્યુટર નેટવર્કમાં ડેટાને સોર્સ નોડથી ડેસ્ટિનેશન નોડ સુધી વચગાળાના સ્વીચોના નેટવર્ક દ્વારા રૂટ કરવા માટે થાય છે. ડેટા કમ્યુનિકેશનમાં મુખ્યત્વે ત્રણ સ્વિચિંગ તકનીકોનો ઉપયોગ થાય છે.

Types of Switching:

1. સર્કિટ સ્વિચિંગ (Circuit Switching)

- **સમર્પિત માર્ગ (Dedicated Path):** ડેટા ટ્રાન્સમિશન શરૂ થાય તે પહેલાં મોકલનાર અને પ્રાપ્તકર્તા વચ્ચે સમર્પિત ભૌતિક માર્ગ (dedicated physical path) સ્થાપિત થાય છે.
- **તબક્કાઓ (Phases):** તેમાં ત્રણ તબક્કાઓ શામેલ છે: કનેક્શનની સ્થાપના, ડેટા ટ્રાન્સફર અને કનેક્શન ટિયરડાઉન.
- **ઉપયોગ (Usage):** તેનો ઉપયોગ મુખ્યત્વે પરંપરાગત ટેલિફોન નેટવર્ક્સમાં થાય છે. તે બેન્ડવિડ્થની બાંયધરી આપે છે પરંતુ જો કોઈ ડેટા મોકલવામાં ન આવે તો સંસાધનોનો બગાડ કરે છે.

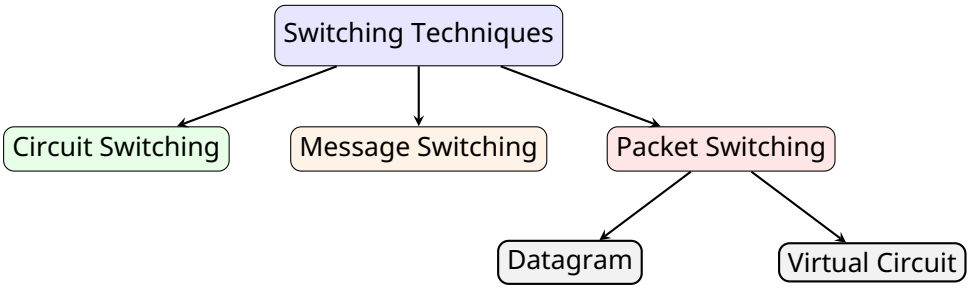
2. મેસેજ સ્વિચિંગ (Message Switching)

- **સ્ટોર અને ફોરવર્ડ (Store and Forward):** સંપૂર્ણ મેસેજને એક જ ડેટા યુનિટ તરીકે ગણવામાં આવે છે. તે એક નોડમાંથી બીજા નોડમાં પ્રસારિત થાય છે.
- **પ્રોસેસિંગ (Processing):** દરેક મધ્યવર્તી નોડ આખો મેસેજ મેળવે છે, તેને અસ્થાયી રૂપે સ્ટોર કરે છે અને પછી તેને આગળના નોડ પર ફોરવર્ડ કરે છે.
- **ગેરલાભ (Drawback):** તેને મધ્યવર્તી નોડ્સ પર મોટી સ્ટોરેજ ક્ષમતાની જરૂર પડે છે અને નોંધપાત્ર વિલંબ (delays) રજૂ કરે છે, જે તેને આધુનિક નેટવર્ક્સ

માટે અપ્રચલિત બનાવે છે.

3. પેકેટ સ્વિચિંગ (Packet Switching)

- **ડેટાનું વિભાજન (Data Division):** ડેટાને પેકેટ્સ (packets) નામના નાના, મેનેજ કરી શકાય તેવા એકમોમાં વિભાજિત કરવામાં આવે છે.
- **સ્વતંત્ર રાઉટિંગ (Independent Routing):** દરેક પેકેટ તેના હેડરમાં સમાયેલ ડેસ્ટિનેશન એડ્રેસના આધારે સ્વતંત્ર રીતે રૂટ કરવામાં આવે છે. પેકેટો અલગ-અલગ રસ્તાઓ લઈ શકે છે અને ક્રમની બહાર પહોંચી શકે છે.
- **કાર્યક્ષમતા (Efficiency):** તે અત્યંત કાર્યક્ષમ છે અને બેન્ડવિડ્થના ઉપયોગને મહત્તમ કરીને ઇન્ટરનેટનો પાયો બનાવે છે.



આકૃતિ 7: સ્વિચિંગ તકનીકોનું વર્ગીકરણ (Classification of Switching Techniques)

Mnemonic: *CMP - Circuit, Message, Packet*

OR

Q.3 (a) ICMP, ARP, RARP નું કાર્ય સમજાવો. [3 marks]

ICMP, ARP, RARP નું કાર્ય સમજાવો.

Solution

આ TCP/IP સ્યુટમાં કોર નેટવર્ક લેયર પ્રોટોકોલ છે જેનો ઉપયોગ કંટ્રોલ, ડાયગ્નોસ્ટિક્સ અને એડ્રેસ રિઝોલ્યુશન માટે થાય છે.

Functions:

Box

- **ICMP (Internet Control Message Protocol):** એરર મેસેજીસ અને ઓપરેશનલ માહિતી મોકલવા માટે રાઉટર જેવા નેટવર્ક ઉપકરણો દ્વારા ઉપયોગમાં લેવાય છે. ઉદાહરણ તરીકે, તેનો ઉપયોગ રીચેબિલિટી (reachability) ચકાસવા માટે ping કમાન્ડ દ્વારા થાય છે.
- **ARP (Address Resolution Protocol):** લોકલ એરિયા નેટવર્ક પર અજાણ્યા ભૌતિક MAC એડ્રેસ પર જાણીતા તાર્કિક IP એડ્રેસને મેપ કરવા માટે જવાબદાર છે.
- **RARP (Reverse Address Resolution Protocol):** ARP ની વિરુદ્ધ કામગીરી કરે છે. તે જાણીતા ભૌતિક MAC એડ્રેસને અજાણ્યા તાર્કિક IP એડ્રેસ પર મેપ કરે છે, જે ઘણીવાર બૂટ (boot) દરમિયાન ડિસ્કલેસ વર્કસ્ટેશનો દ્વારા ઉપયોગમાં લેવાય છે.

કોષ્ટક 5: ARP અને RARP ની સરખામણી (Comparison of ARP and RARP)

Protocol	Input Address	Output Address
ARP	IP Address	MAC Address
RARP	MAC Address	IP Address

Mnemonic: *IAR - ICMP (errors), ARP (IP to MAC), RARP (MAC to IP)*

Q.3 (b) IPv4 વિ. IPv6 ની સરખામણી કરો. [4 marks]

IPv4 વિ. IPv6 ની સરખામણી કરો.

Solution

IPv4 અને IPv6 એ ઇન્ટરનેટ પ્રોટોકોલના બે મુખ્ય સંસ્કરણો છે જેનો ઉપયોગ નેટવર્ક પર ઉપકરણોને ઓળખવા અને ટ્રાફિકને રૂટ કરવા માટે થાય છે.

કોષ્ટક 6: IPv4 અને IPv6 વચ્ચેની સરખામણી (Comparison between IPv4 and IPv6)

Sr. No.	IPv4 (Internet Protocol v4)	IPv6 (Internet Protocol v6)
1	32-bit એડ્રેસ સ્પેસનો ઉપયોગ કરે છે.	128-bit એડ્રેસ સ્પેસનો ઉપયોગ કરે છે.
2	એડ્રેસ ડેસિમલ ફોર્મેટમાં દર્શાવાય છે.	એડ્રેસ હેક્સાડેસિમલ ફોર્મેટમાં દર્શાવાય છે.
3	આશરે 4.3 અબજ યુનિક IP એડ્રેસને સપોર્ટ કરે છે.	અમર્યાદિત સંખ્યામાં યુનિક IP એડ્રેસને સપોર્ટ કરે છે.
4	તમામ નોડ્સને ડેટા મોકલવા બ્રોડકાસ્ટનો ઉપયોગ કરે છે.	બ્રોડકાસ્ટ્સનો ઉપયોગ કરતું નથી; મલ્ટીકાસ્ટ પર આધાર રાખે છે.
5	IPsec સુરક્ષા વૈકલ્પિક છે.	IPsec સુરક્ષા ઇનબિલ્ટ અને ફરજિયાત છે.

Key Differences:

Mnemonic: *SABIB - Space, Address format, Billions, IPvsec, Broadcast*

Q.3 (c) OSI મોડેલમાં ડેટા લિંક લેયરનું કાર્ય સમજાવો. [7 marks]

OSI મોડેલમાં ડેટા લિંક લેયરનું કાર્ય સમજાવો.

Solution

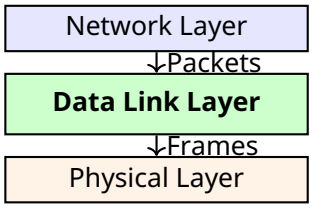
ડેટા લિંક લેયર (Data Link Layer) એ OSI (ઓપન સિસ્ટમ્સ ઇન્ટરકનેક્શન) મોડેલનું બીજું લેયર છે. તે ફિઝિકલ લેયર પર બે સીધા જોડાયેલા નોડ્સ વચ્ચે ડેટા ફ્રેમ્સના વિશ્વસનીય, ભૂલ-મુક્ત ટ્રાન્સફર માટે જવાબદાર છે.

Core Functions:

Box

- **ફ્રેમિંગ (Framing):** તે નેટવર્ક લેયરમાંથી પ્રાપ્ત બિટ્સના સ્ટ્રીમને ફ્રેમ્સ (frames) નામના વ્યવસ્થાપિત ડેટા એકમોમાં વિભાજિત કરે છે. ભૌતિક સરનામાં અને નિયંત્રણ માહિતીને વ્યાખ્યાયિત કરવા માટે તે ફ્રેમમાં હેડર (header) અને ટ્રેલર (trailer) ઉમેરે છે.

- **ફિઝિકલ એડ્રેસિંગ (Physical Addressing):** તે સ્થાનિક નેટવર્ક પર યોગ્ય ઉપકરણ પર ડિલિવરી સુનિશ્ચિત કરવા માટે ફ્રેમ હેડરમાં મોકલનાર અને પ્રાપ્તકર્તાનું ભૌતિક MAC (Media Access Control) સરનામું ઉમેરે છે.
- **એરર કંટ્રોલ (Error Control):** તે ફ્રેમ ટ્રેલરમાં મૂકવામાં આવેલા ચેકસમ (Checksum) અથવા CRC (Cyclic Redundancy Check) જેવી મિકેનિઝમનો ઉપયોગ કરીને ટ્રાન્સમિશન ભૂલોને શોધી કાઢે છે અને સંભવિતપણે સુધારે છે. તે નુકસાનગ્રસ્ત ફ્રેમ્સના પુનઃપ્રસારણની વિનંતી કરે છે.
- **ફ્લો કંટ્રોલ (Flow Control):** ધીમા રીસીવરને ઓવરવેલ્મીંગ (overwhelming) અટકાવવા માટે તે ઝડપી ટ્રાન્સમીટર દ્વારા મોકલવામાં આવેલા ડેટાની માત્રાને નિયંત્રિત કરે છે.
- **એક્સેસ કંટ્રોલ (Access Control):** જ્યારે એક જ સંચાર ચેનલ બહુવિધ ઉપકરણો દ્વારા શેર કરવામાં આવે છે, ત્યારે MAC સબ-લેયર નક્કી કરે છે કે અથડામણને ટાળવા માટે કોઈપણ સમયે કયા ઉપકરણનું ચેનલ પર નિયંત્રણ છે.



આકૃતિ 8: OSI મોડેલમાં ડેટા લિંક લેયરની સ્થિતિ (Position of Data Link Layer in OSI Model)

Mnemonic: *FEAFA - Framing, Error control, Access control, Flow control, Addressing*

0.3 Question 4

0.3.1 Question 4(a) [3 marks]

PATENTS પર ટૂંકી નોંધ લખો.

Solution

પ્રસ્તાવના (Introduction): **પેટન્ટ (Patent)** એ સરકાર દ્વારા શોધકને આપવામાં આવતો એક વિશિષ્ટ બૌદ્ધિક સંપદા અધિકાર (intellectual property right) છે. તે મર્યાદિત સમય માટે (સામાન્ય રીતે 20 વર્ષ) અન્ય લોકોને શોધ બનાવવા, ઉપયોગ કરવા, વેચવા અથવા આયાત કરતા અટકાવવા માટે કાનૂની સત્તા પ્રદાન કરે છે.

પેટન્ટની મુખ્ય લાક્ષણિકતાઓ (Key Features of Patents):

- **નવીનતા (Novelty):** શોધ સંપૂર્ણપણે નવી હોવી જોઈએ અને અગાઉ પ્રકાશિત અથવા જાહેર જનતા માટે જાણીતી ન હોવી જોઈએ.
- **બિન-સ્પષ્ટતા (Non-obviousness):** શોધમાં એક એવું નવીન પગલું સામેલ હોવું જોઈએ જે સંબંધિત ક્ષેત્રના નિષ્ણાત વ્યક્તિ માટે સ્પષ્ટ ન હોય.
- **ઔદ્યોગિક ઉપયોગિતા (Industrial Applicability):** શોધ કોઈપણ ઉદ્યોગમાં ઉત્પાદન અથવા ઉપયોગ કરવા સક્ષમ હોવી જોઈએ.
- **પ્રાદેશિક અધિકાર (Territorial Right):** પેટન્ટ માત્ર તે જ દેશમાં માન્ય છે જ્યાં તેને મંજૂરી આપવામાં આવી હોય.

કોષ્ટક 7: બૌદ્ધિક સંપદાના પ્રકારો (Types of Intellectual Property)

ક્રમ	પ્રકાર (Type)	સંરક્ષણ ક્ષેત્ર (Protection Scope)
1	પેટન્ટ (Patent)	કાર્યાત્મક શોધો અને નવી પ્રક્રિયાઓનું રક્ષણ કરે છે.
2	ટ્રેડમાર્ક (Trademark)	બ્રાન્ડ નામો, લોગો અને પ્રતીકોનું રક્ષણ કરે છે.
3	કૉપિરાઇટ (Copyright)	કલાત્મક, સાહિત્યિક અને સંગીતના કાર્યોનું રક્ષણ કરે છે.

પેટન્ટના ફાયદા (Benefits of Patents):

- શોધકોને આર્થિક રીતે પુરસ્કાર આપીને નવીનતા (innovation) ને પ્રોત્સાહિત કરે છે.
- લાઇસન્સિંગ અથવા પેટન્ટ અધિકારો વેચીને આવક ઊભી કરવામાં મદદ કરે છે.
- સ્પર્ધકોને તકનીકી પ્રગતિની નકલ કરતા અટકાવે છે.

Mnemonic: *N-N-I-T (Novelty, Non-obviousness, Industrial, Territorial) - પેટન્ટની આવશ્યકતાઓ યાદ રાખવા માટે.*

0.3.2 Question 4(b) [4 marks]

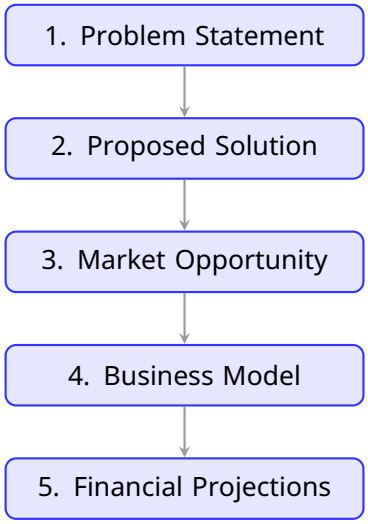
Investor pitch deck સમજાવો.

Solution

પ્રસ્તાવના (Introduction): **ઇન્વેસ્ટર પિચ ડેક (Investor Pitch Deck)** એ એક ટૂંકું પ્રેઝન્ટેશન છે, જે સામાન્ય રીતે પાવરપોઈન્ટ, કીનોટ અથવા પ્રેઝીનો ઉપયોગ કરીને બનાવવામાં આવે છે, જે બિઝનેસ પ્લાનની ઝાંખી પૂરી પાડે છે. તેનો મુખ્ય હેતુ સંભવિત રોકાણકારો (જેમ કે વેન્ચર કેપિટાલિસ્ટ અથવા એન્જલ ઇન્વેસ્ટર્સ) ને સ્ટાર્ટઅપમાં રસ જગાડીને તેમની સાથે મીટિંગ મેળવવાનો છે.

પિચ ડેકનો હેતુ (Purpose of a Pitch Deck):

- સ્ટાર્ટઅપના વિઝન અને વેલ્યુ પ્રપોઝિશન (value proposition) ને સ્પષ્ટ રીતે પહોંચાડવા.
- બજારની સંભાવનાઓ અને બિઝનેસ મોડલ દર્શાવવા.
- યોજનાને અમલમાં મૂકવાની સ્થાપક ટીમ (founding team) ની ક્ષમતા બતાવવા.
- ભંડોળ (funding) ની જરૂરિયાતો અને મૂડીનો ઉપયોગ કેવી રીતે થશે તે સ્પષ્ટ કરવા.



આકૃતિ 9: પિચ ડેકના મુખ્ય ઘટકો (Key Components of a Pitch Deck)

પિચ ડેકમાં આવશ્યક સ્લાઇડ્સ (Essential Slides in a Pitch Deck):

1. **સમસ્યા અને ઉકેલ (Problem & Solution):** મુખ્ય સમસ્યા ઓળખવી અને પ્રોડક્ટ તેને કેવી રીતે ઉકેલે છે તે બતાવવું.
2. **બજારનું કદ (Market Size):** લક્ષિત ગ્રાહકો અને કુલ બજાર (Total Addressable Market) સમજાવવું.
3. **બિઝનેસ મોડલ (Business Model):** કંપની કેવી રીતે પૈસા કમાવવાની યોજના ધરાવે છે તેની વિગત આપવી.
4. **ટ્રેક્શન (Traction):** પ્રોડક્ટ-માર્કેટ ફિટ સાબિત કરવા પ્રારંભિક સફળતા, વપરાશકર્તાની વૃદ્ધિ અથવા વેચાણ બતાવવું.
5. **માંગ (Ask):** કેટલા ભંડોળની જરૂર છે અને તેની ફાળવણી કેવી રીતે થશે તે સ્પષ્ટ જણાવવું.

Mnemonic: *P-S-M-B-T-A (Problem, Solution, Market, Business, Traction, Ask) - પિચ ડેકના મુખ્ય તત્વો.*

0.3.3 Question 4(c) [7 marks]

સહકારી મંડળીના ફાયદાઓ અને ગેરફાયદાઓ લખો.

Solution

પ્રસ્તાવના (Introduction): **સહકારી મંડળી (Cooperative Society)** એ સભ્યોના કલ્યાણના હેતુથી સાથે જોડાતા વ્યક્તિઓનું સ્વૈચ્છિક સંગઠન છે. તે "દરેક બધા માટે અને બધા દરેક માટે (Each for all and all for each)" ના સિદ્ધાંત પર ચાલે છે.

કોષ્ટક 9: ઝાંખી: ફાયદા વિરુદ્ધ ગેરફાયદા (Overview: Advantages vs Disadvantages)

ક્રમ	ફાયદા (Advantages)	ગેરફાયદા (Disadvantages)
1	સરળ રચના અને ખુલ્લું સભ્યપદ.	મર્યાદિત મૂડી અને સંસાધનો.
2	સભ્યો માટે મર્યાદિત જવાબદારી.	નિષ્ણાતોના અભાવે બિનકાર્યક્ષમ સંચાલન.
3	લોકશાહી નિયંત્રણ (એક સભ્ય, એક મત).	વ્યવસાયિક કામગીરીમાં ગુપ્તતાનો અભાવ.
4	સરકારી ટેકો અને કર મુક્તિ.	વધુ પડતું સરકારી નિયંત્રણ અને ઓડિટ.

સહકારી મંડળીના ફાયદા (Advantages of a Cooperative Society):

- **સરળ રચના (Easy Formation):** તે ઓછામાં ઓછા 10 પુખ્ત સભ્યો સાથે શરૂ કરી શકાય છે. કોઓપરેટિવ સોસાયટી એક્ટ હેઠળ નોંધણી પ્રક્રિયા સરળ અને સસ્તી છે.
- **મર્યાદિત જવાબદારી (Limited Liability):** સભ્યોની જવાબદારી તેમના મૂડી ફાળા પૂરતી મર્યાદિત છે. વ્યવસાયના દેવા માટે તેમની અંગત મિલકતો સુરક્ષિત રહે છે.
- **સ્થિર અસ્તિત્વ (Stable Existence):** મંડળી એક અલગ કાનૂની અસ્તિત્વ ધરાવે છે. સભ્યનું મૃત્યુ, નાદારી અથવા ગાંડપણ મંડળીના સતત અસ્તિત્વને અસર કરતું નથી.
- **લોકશાહી સંચાલન (Democratic Management):** તે "એક વ્યક્તિ, એક મત" ના સિદ્ધાંત પર કાર્ય કરે છે, જે મૂડી રોકાણને ધ્યાનમાં લીધા વિના તમામ સભ્યો માટે સમાન અધિકારો સુનિશ્ચિત કરે છે.
- **સરકારી આશ્રય (State Patronage):** સરકાર સહકારી મંડળીઓને પ્રોત્સાહન આપવા માટે ઓછા વ્યાજની લોન, સબસિડી અને કર મુક્તિ જેવા વિવિધ લાભો આપે છે.

સહકારી મંડળીના ગેરફાયદા (Disadvantages of a Cooperative Society):

- **મર્યાદિત મૂડી (Limited Capital):** સભ્યો સામાન્ય રીતે નિમ્ન અથવા મધ્યમ આવક ધરાવતા જૂથના હોય છે, જેનાથી મૂડી ઓછી એકઠી થાય છે. "દીઠ સભ્ય એક મત" નો સિદ્ધાંત મોટા રોકાણને નિરુત્સાહિત કરે છે.
- **બિનકાર્યક્ષમ સંચાલન (Inefficient Management):** તેઓ ઘણીવાર વ્યાવસાયિક મેનેજરો રાખી શકતા નથી અને મેનેજિંગ કમિટીના સભ્યો પર આધાર રાખે છે જેમનામાં વ્યવસાયિક નિપુણતાનો અભાવ હોઈ શકે છે.
- **ગુપ્તતાનો અભાવ (Lack of Secrecy):** કાયદા મુજબ, મંડળીએ મીટિંગ્સમાં તેની બાબતોની ખુલ્લેઆમ ચર્ચા કરવી પડે છે અને તેના હિસાબો પ્રકાશિત કરવા પડે છે, જેનાથી વ્યવસાયિક રહસ્યો જાળવવા અશક્ય બને છે.
- **સરકારી દખલગીરી (Government Interference):** તેઓ કડક નિયમો અને વિનિયમો, નિયમિત ઓડિટ અને સહકારી વિભાગના નિરીક્ષણને આધીન હોય છે, જે તેમની સ્વતંત્રતાને મર્યાદિત કરે છે.
- **આંતરિક વિવાદો (Mutual Disputes):** સભ્યો વચ્ચેના મંતભેદો સંઘર્ષ તરફ દોરી શકે છે, જે સરળ કામગીરીને અસર કરે છે અને મંડળી બંધ થવાનું કારણ બની શકે છે.

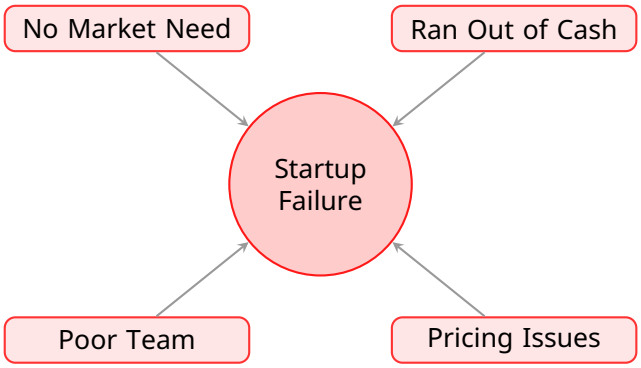
Mnemonic: *Advantages: ELSD (Easy, Limited liability, Stable, Democratic). Disadvantages: CIMS (Capital low, Inefficient, Mutual disputes, Secrecy lack).*

0.3.4 Question 4(a) OR [3 marks]

ભારતમાં સ્ટાર્ટઅપની નિષ્ફળતાના કારણો આપો.

Solution

પ્રસ્તાવના (Introduction): ઝડપથી વિકસતા ઇકોસિસ્ટમ હોવા છતાં, ભારતમાં નોંધપાત્ર સંખ્યામાં સ્ટાર્ટઅપ્સ તેમના પ્રથમ પાંચ વર્ષમાં નિષ્ફળ જાય છે. આ નિષ્ફળતા ઘણીવાર બજાર, નાણાકીય અને ઓપરેશનલ પડકારોના સંયોજનને કારણે હોય છે.



આકૃતિ 10: સ્ટાર્ટઅપ નિષ્ફળતાના મુખ્ય કારણો (Primary Reasons for Startup Failures)

નિષ્ફળતા માટેના મુખ્ય કારણો (Key Reasons for Failure):

- **બજારની જરૂરિયાતનો અભાવ (No Market Need):** એવી પ્રોડક્ટ બનાવવી જે કોઈ વાસ્તવિક સમસ્યા હલ કરતી નથી અથવા જેના માટે ગ્રાહકોની કોઈ માંગ નથી.
- **નાણાંની અછત (Running Out of Cash):** અયોગ્ય નાણાકીય વ્યવસ્થાપન, ખર્ચનો ઓછો અંદાજ કાઢવો, અથવા સમયસર વધારાનું ભંડોળ મેળવવામાં નિષ્ફળતા.
- **ખામીયુક્ત બિઝનેસ મોડલ (Flawed Business Model):** ગ્રાહકો મેળવવા અને આવક પેદા કરવા માટે નફાકારક માર્ગ શોધવામાં અસમર્થતા.
- **નબળી મેનેજમેન્ટ ટીમ (Poor Management Team):** અનુભવનો અભાવ, નબળું નેતૃત્વ, અથવા સહ-સ્થાપક (co-founder) વચ્ચેના વિવાદો સ્ટાર્ટઅપની પ્રગતિને અવરોધી શકે છે.
- **સ્પર્ધાની અવગણના (Ignoring Competition):** બજારના ફેરફારોને અનુકૂળ થવામાં નિષ્ફળતા અથવા મજબૂત સ્પર્ધકો દ્વારા પાછળ રહી જવું.

Mnemonic: *M-C-B-T-C (Market, Cash, Business model, Team, Competition) - નિષ્ફળતાના મુખ્ય કારણો.*

0.3.5 Question 4(b) OR [4 marks]

Startup incubators and Accelerators વચ્ચેનો તફાવત આપો.

Solution

પ્રસ્તાવના (Introduction): **ઇન્ક્યુબેટર્સ (Incubators)** અને **એક્સીલરેટર્સ (Accelerators)** બંને સ્ટાર્ટઅપ્સને આવશ્યક ટેકો પૂરો પાડે છે, પરંતુ તેઓ કંપનીના જીવનચક્રના વિવિધ તબક્કાઓ માટે કામ કરે છે. ઇન્ક્યુબેટર્સ પ્રારંભિક તબક્કાના વિચારોને પોષવામાં મદદ કરે છે, જ્યારે એક્સીલરેટર્સ અસ્તિત્વમાં રહેલી કંપનીઓના વિકાસને ઝડપી બનાવે છે.

કોષ્ટક 11: ઇન્ક્યુબેટર્સ વિરુદ્ધ એક્સીલરેટર્સ (Incubators vs. Accelerators)

પરિમાણ (Parameter)	ઇન્ક્યુબેટર્સ (Incubators)	એક્સીલરેટર્સ (Accelerators)
સ્ટાર્ટઅપનો તબક્કો	પ્રારંભિક તબક્કો (આઇડિયા અથવા કન્સેપ્ટ).	વૃદ્ધિનો તબક્કો (MVP તૈયાર હોય).
સમયગાળો	લવચીક, સામાન્ય રીતે 1 થી 5 વર્ષ સુધી ચાલે છે.	નિશ્ચિત સમયગાળો, સામાન્ય રીતે 3 થી 6 મહિના.
મુખ્ય ધ્યેય	નવીનતા, ટીમ બનાવવા અને પ્રોડક્ટના વિકાસ પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે.	ઝડપી વૃદ્ધિ, સ્કેલિંગ અને ભંડોળ ઊભું કરવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે.
રોકાણ (Investment)	સામાન્ય રીતે મૂડી આપતા નથી; ફી વસૂલ કરી શકે છે.	નાની ઇક્વિટીના બદલામાં સીડ રોકાણ (seed investment) પ્રદાન કરે છે.
પ્રવેશ (Admission)	સામાન્ય રીતે ખુલ્લી, ઓછી સ્પર્ધાત્મક પ્રક્રિયા.	અત્યંત સ્પર્ધાત્મક પસંદગી પ્રક્રિયા.
માર્ગદર્શન (Mentorship)	જરૂરિયાત મુજબ અને અનિયમિત.	સઘન, માળખાગત માર્ગદર્શન અને નેટવર્કિંગ ઇવેન્ટ્સ.

મુખ્ય ખ્યાલ (Key Concept): ઇન્ક્યુબેટરને એક ગ્રીનહાઉસ તરીકે વિચારો જ્યાં બીજ (વિચારો) છોડ બને ત્યાં સુધી પોષાય છે. એક્સીલરેટર એ એક વિશેષ તાલીમ શિબિર જેવું છે જે પહેલેથી જ ઉગાડવામાં આવેલા છોડ (સ્ટાર્ટઅપ) ને સ્પર્ધાત્મક રેસ (બજારમાં વર્ચસ્વ) માટે તૈયાર કરે છે.

Mnemonic: *S-D-G-I-A (Stage, Duration, Goal, Investment, Admission) - તફાવતના પરિમાણો.*

0.3.6 Question 4(c) OR [7 marks]

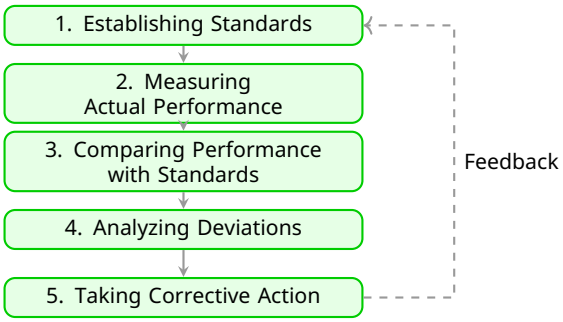
મેનેજમેન્ટનું નિયંત્રણ કાર્ય સમજાવો.

Solution

પ્રસ્તાવના (Introduction): **નિયંત્રણ (Controlling)** એ એક મૂળભૂત મેનેજમેન્ટ કાર્ય છે જે સુનિશ્ચિત કરે છે કે વાસ્તવિક પ્રવૃત્તિઓ આયોજિત પ્રવૃત્તિઓ મુજબ થાય. તેમાં કામગીરીનું નિરીક્ષણ કરવું, નિર્ધારિત લક્ષ્યો સાથે તેની તુલના કરવી અને જ્યારે જરૂરી હોય ત્યારે સુધારાત્મક પગલાં લેવાનો સમાવેશ થાય છે.

નિયંત્રણનું મહત્વ (Importance of Controlling):

- **સંસ્થાકીય લક્ષ્યો સિદ્ધ કરવા:** તે લક્ષ્યો તરફની પ્રગતિ માપવામાં મદદ કરે છે અને વિચલનો (deviations) ને પ્રકાશમાં લાવે છે, જેથી સંસ્થાના ઉદ્દેશ્યો પૂરા થાય તે સુનિશ્ચિત થાય છે.
- **ધોરણોની ચોકસાઈ તપાસવી:** કાર્યક્ષમ નિયંત્રણ સિસ્ટમ મેનેજમેન્ટને એ ચકાસવા દે છે કે નિર્ધારિત ધોરણો સચોટ અને ઉદ્દેશ્યપૂર્ણ છે કે નહીં.
- **સંસાધનોનો કાર્યક્ષમ ઉપયોગ:** પ્રવૃત્તિઓ પૂર્વનિર્ધારિત ધોરણો સાથે સુસંગત છે તેની ખાતરી કરીને તે બગાડ ઘટાડે છે.
- **કર્મચારીઓની પ્રેરણામાં વધારો:** કર્મચારીઓ અગાઉથી સારી રીતે જાણે છે કે તેમની પાસે શું અપેક્ષા રાખવામાં આવે છે અને કયા ધોરણો સામે તેમના પ્રદર્શનનો નિર્ણય કરવામાં આવશે.



આકૃતિ 11: નિયંત્રણ પ્રક્રિયાના પગલાં (Steps in the Controlling Process)

નિયંત્રણ પ્રક્રિયાના પગલાં (Steps in the Controlling Process):

1. **ધોરણો સ્થાપિત કરવા (Establishing Standards):** પ્રથમ પગલું સ્પષ્ટ, માપી શકાય તેવા લક્ષ્યો અથવા બેન્ચમાર્ક સેટ કરવાનું છે જેની સામે વાસ્તવિક કામગીરીનું મૂલ્યાંકન કરવામાં આવશે (દા.ત., વેચાણ લક્ષ્યાંક).
2. **વાસ્તવિક કામગીરીનું માપન (Measuring Actual Performance):** અહેવાલો, અવલોકનો અથવા એકાઉન્ટિંગ સ્ટેટમેન્ટ્સનો ઉપયોગ કરીને પ્રદર્શનને ટ્રેક કરવામાં આવે છે.
3. **ધોરણો સાથે કામગીરીની તુલના (Comparing Performance):** કોઈપણ વિચલનો (deviations) ઓળખવા માટે વાસ્તવિક પરિણામોની નિર્ધારિત ધોરણો સાથે સરખામણી કરવામાં આવે છે.
4. **વિચલનોનું વિશ્લેષણ (Analyzing Deviations):** મેનેજમેન્ટ નક્કી કરે છે કે વિચલનો સ્વીકાર્ય છે કે કેમ તે કોઈ મોટી સમસ્યા સૂચવે છે. તેમાં મૂળ કારણો (જેમ કે મશીનરીની ખામી) શોધવાનો સમાવેશ થાય છે.
5. **સુધારાત્મક પગલાં લેવા (Taking Corrective Action):** જો વિચલનો સ્વીકાર્ય શ્રેણીની બહાર હોય, તો પુનરાવૃત્તિ અટકાવવા અને પ્રદર્શનને પાટા પર લાવવા માટે ઉપાયાત્મક પગલાં લેવામાં આવે છે.

Mnemonic: *E-M-C-A-T (Establish, Measure, Compare, Analyze, Take action) - નિયંત્રણ પ્રક્રિયાના પગલાં.*

પ્રશ્ન 5(અ) NSIC ના કાર્યોની યાદી બનાવો.

Box

નેશનલ સ્મોલ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ કોર્પોરેશન (NSIC) ભારતમાં MSMEs ના વિકાસને પ્રોત્સાહન આપવા માટે વિવિધ સહાયક સેવાઓ પૂરી પાડે છે.

- **મશીનરી પૂરી પાડવી:** ભાડા-ખરીદી (hire-purchase) યોજના પર સ્વદેશી અને આયાતી મશીનરી પૂરી પાડે છે.
- **કાચા માલની સહાય:** અછતવાળા કાચા માલની પ્રાપ્તિ અને વિતરણમાં મદદ કરે છે.
- **માર્કેટિંગ સપોર્ટ:** સરકારી ટેન્ડરમાં ભાગ લેવા અને પ્રદર્શનો દ્વારા MSMEs ને તેમના ઉત્પાદનોના માર્કેટિંગમાં મદદ કરે છે.
- **ટેકનોલોજી સપોર્ટ:** તાલીમ અને ટેકનોલોજી અપગ્રેડેશન પૂરી પાડવા માટે ટેકનિકલ સર્વિસ સેન્ટર ચલાવે છે.
- **ધિરાણ સુવિધા:** કોમર્શિયલ બેંકો સાથે જોડાણ દ્વારા MSMEs માટે ધિરાણની વ્યવસ્થા કરે છે.

સહાયનું ક્ષેત્ર	NSIC દ્વારા પૂરા પાડવામાં આવતા કાર્યો
નાણાકીય (Financial)	ભાડા-ખરીદી પર મશીનરી અને ધિરાણ સુવિધા
માર્કેટિંગ (Marketing)	નિકાસ પ્રોત્સાહન અને સરકારી ટેન્ડરમાં સહાય
ટેકનિકલ (Technical)	સોફ્ટવેર ટેકનોલોજી પાર્ક અને કૌશલ્ય વિકાસ

કોષ્ટક 13: NSIC ના મુખ્ય સહાય ક્ષેત્રો

પ્રશ્ન 5(બ) નાદારીના વિવિધ પ્રકારો સમજાવો.

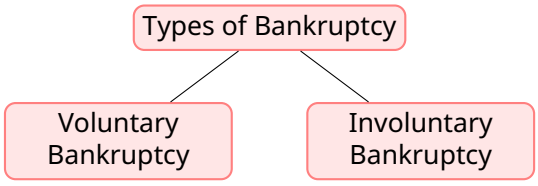
નાદારીના પ્રકારો (Types of Bankruptcies)

નાદારી (Bankruptcy) એ કાનૂની પ્રક્રિયા છે જેમાં એવી વ્યક્તિ કે વ્યવસાય સામેલ હોય છે જે તેના દેવા ચૂકવવામાં અસમર્થ હોય. તેના બે વ્યાપક પ્રકારો છે:

- **સ્વૈચ્છિક નાદારી (Voluntary Bankruptcy):** દેવાદાર પોતે કોર્ટમાં નાદારી માટે અરજી કરે છે કારણ કે તે તેનું દેવું ચૂકવી શકતો નથી.
- **અનિચ્છનીય નાદારી (Involuntary Bankruptcy):** લેણદારો (જેમને પૈસા લેવાના છે) તેમના નાણાં વસૂલ કરવા માટે દેવાદાર સામે નાદારી નોંધાવવા કોર્ટમાં અરજી કરે છે.

વ્યાપારિક પુનર્ગઠનના દૃષ્ટિકોણથી:

- **ફડચામાં લઈ જવું (Liquidation):** વ્યવસાય સંપૂર્ણપણે બંધ થઈ જાય છે, અને લેણદારોને ચૂકવવા માટે તેની સંપત્તિઓ વેચી દેવામાં આવે છે.
- **પુનર્ગઠન (Reorganization):** વ્યવસાય કોર્ટની દેખરેખ હેઠળ તેના દેવા અને ચુકવણીના સમયપત્રકનું પુનર્ગઠન કરીને કામગીરી ચાલુ રાખે છે.



આકૃતિ 12: નાદારીનું વર્ગીકરણ

પ્રશ્ન 5(ક) Break even point વિશે સમજાવો.

બ્રેક ઈવન પોઈન્ટ (Break Even Point - BEP)

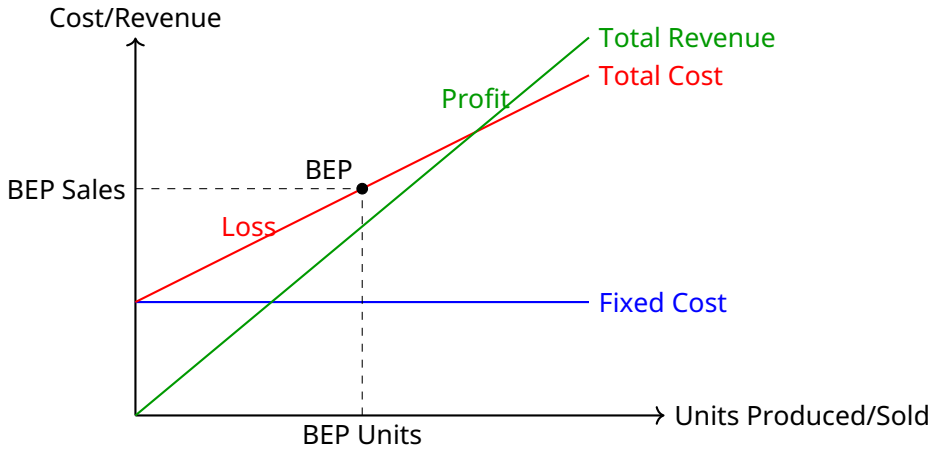
બ્રેક ઈવન પોઈન્ટ એ ઉત્પાદન અથવા વેચાણનું એવું સ્તર છે જ્યાં કુલ આવક અને કુલ ખર્ચ સમાન હોય છે, પરિણામે નફો પણ થતો નથી અને નુકસાન પણ થતું નથી ("No profit, No loss").

Box

- **સ્થિર ખર્ચ (Fixed Costs):** એવા ખર્ચ જે ઉત્પાદનના સ્તર સાથે બદલાતા નથી (દા.ત., ભાડું, પગાર).
- **ચલિત ખર્ચ (Variable Costs):** એવા ખર્ચ જે ઉત્પાદનના સ્તર સાથે સીધા બદલાય છે (દા.ત., કાચો માલ).
- **સૂત્ર (Formula):**

$$\text{BEP (એકમોમાં)} = \frac{\text{સ્થિર ખર્ચ (Fixed Cost)}}{\text{એકમ દીઠ વેચાણ કિંમત} - \text{એકમ દીઠ ચલિત ખર્ચ}}$$

- **મહત્વ (Significance):** તે વ્યવસાયોને નુકસાન ટાળવા માટે જરૂરી ન્યૂનતમ વેચાણ નક્કી કરવામાં મદદ કરે છે અને પ્રોજેક્ટના આયોજન માટે મહત્વપૂર્ણ સાધન છે.



આકૃતિ 13: બ્રેક ઈવન પોઈન્ટ ચાર્ટ

પ્રશ્ન 5(અ) અથવા DIC ના કાર્યોની યાદી બનાવો.

Box

ડિસ્ટ્રિક્ટ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ સેન્ટર (DIC) લઘુ, કુટીર અને ગ્રામોદ્યોગોને પ્રોત્સાહન આપવા માટે જિલ્લા કક્ષાએ મુખ્ય કેન્દ્ર તરીકે કાર્ય કરે છે.

- **તકની ઓળખ (Opportunity Identification):** નવી ઔદ્યોગિક શક્યતાઓ ઓળખે છે અને ઉદ્યોગસાહસિકો માટે પ્રોજેક્ટ પ્રોફાઇલ તૈયાર કરે છે.
- **મંજૂરીઓ અને લાઇસન્સ (Clearances & Licenses):** ઉદ્યોગસાહસિકોને જરૂરી લાઇસન્સ મેળવવામાં મદદ કરવા 'સિંગલ-વિન્ડો એજન્સી' તરીકે કાર્ય કરે છે.
- **નાણાકીય સહાય (Financial Assistance):** બેંકો અને નાણાકીય સંસ્થાઓને લોન અરજીઓની ભલામણ કરે છે.
- **સબસિડી (Subsidies):** સરકારની વિવિધ સબસિડીઓ અને પ્રોત્સાહનો મેળવવામાં મદદ કરે છે.
- **તાલીમ (Training):** આંત્રપ્રિન્યોરશિપ ડેવલપમેન્ટ પ્રોગ્રામ (EDP) અને ટેકનિકલ તાલીમનું આયોજન કરે છે.

ભૂમિકા	DIC ની પ્રવૃત્તિ
વહીવટી (Administrative)	સિંગલ વિન્ડો ક્લિયરન્સ, લાઇસન્સ
નાણાકીય (Financial)	લોન માટે ભલામણ, સબસિડીની પ્રક્રિયા
વિકાસલક્ષી (Developmental)	તાલીમ કાર્યક્રમો, કાચા માલની આકારણી

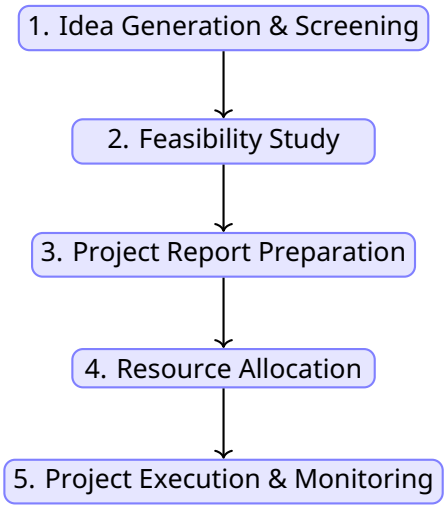
કોષ્ટક 14: ડિસ્ટ્રિક્ટ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ સેન્ટરની ભૂમિકાઓ

પ્રશ્ન 5(બ) અથવા પ્રોજેક્ટ આયોજન પ્રક્રિયામાં સામેલ પગલાં આપો.

પ્રોજેક્ટ આયોજન પ્રક્રિયા (Project Planning Process)

વ્યવસાયના વિચારને વાસ્તવિક પ્રોજેક્ટમાં બદલવા માટે વ્યવસ્થિત અભિગમની જરૂર છે. તેના પગલાં નીચે મુજબ છે:

1. **વિચાર સર્જન અને પસંદગી (Idea Generation & Screening):** સંભવિત વ્યવસાયિક તકો ઓળખવી અને સૌથી યોગ્ય વિકલ્પ પસંદ કરવો.
2. **શક્યતા અભ્યાસ (Feasibility Study):** પ્રોજેક્ટ વ્યવહારુ અને નફાકારક છે કે કેમ તે ચકાસવા માટે તકનીકી, નાણાકીય અને બજાર વિશ્લેષણ કરવું.
3. **પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટ તૈયાર કરવો (Project Report Preparation):** ઔપચારિક બિઝનેસ પ્લાનમાં તમામ વિગતો, ખર્ચ અને અંદાજોનું દસ્તાવેજીકરણ કરવું.
4. **સંસાધનોની ફાળવણી (Resource Allocation):** પ્રોજેક્ટ માટે જરૂરી 7-M સંસાધનો (માણસો, મશીન, માલસામાન, નાણાં વગેરે) ની વ્યવસ્થા કરવી.
5. **અમલીકરણ અને દેખરેખ (Execution & Monitoring):** યોજનાનો અમલ કરવો અને સફળતા સુનિશ્ચિત કરવા લક્ષ્યો સામે સતત નિરીક્ષણ કરવું.



આકૃતિ 14: પ્રોજેક્ટ આયોજનના પગલાં

પ્રશ્ન 5(ક) અથવા ROI અને ROS વિશે સમજાવો.

Return on Investment (ROI) અને Return on Sales (ROS)

આ વ્યવસાયની નફાકારકતા અને કાર્યક્ષમતાનું મૂલ્યાંકન કરવા માટે ઉપયોગમાં લેવાતા મહત્વપૂર્ણ નાણાકીય માપદંડો છે.

- **ROI (રોકાણ પર વળતર):** તે રોકાણ કરેલી રકમના પ્રમાણમાં રોકાણ પર ઉત્પન્ન થયેલ નફો કે નુકસાન દર્શાવે છે.
- **ROS (વેચાણ પર વળતર):** તેને ઓપરેટિંગ પ્રોફિટ માર્જિન પણ કહેવાય છે, તે દર્શાવે છે કે કંપની વેચાણને નફામાં ફેરવવામાં કેટલી કાર્યક્ષમ છે.

Box

- **ROI નું સૂત્ર:**

$$ROI = \left(\frac{\text{ચોખ્ખો નફો (Net Profit)}}{\text{કુલ રોકાણ (Total Investment)}} \right) \times 100$$

- **ROS નું સૂત્ર:**

$$ROS = \left(\frac{\text{ઓપરેટિંગ નફો (Operating Profit)}}{\text{ચોખ્ખું વેચાણ (Net Sales)}} \right) \times 100$$

- **ROI નું મહત્વ:** રોકાણકારો દ્વારા વિવિધ રોકાણોની કાર્યક્ષમતાની સરખામણી કરવા માટે વપરાય છે. વધુ ROI એટલે મૂડીનો વધુ સારો ઉપયોગ.
- **ROS નું મહત્વ:** આંતરિક કામગીરીની કાર્યક્ષમતા દર્શાવે છે. વધુ ROS નો અર્થ છે કે કંપની તેની વેચાણ આવકનો મોટો હિસ્સો નફા તરીકે જાળવી રાખે છે.

આધાર (Basis)	ROI (Return on Investment)	ROS (Return on Sales)
ધ્યેય (Focus)	રોકાણ કરેલી મૂડીની કાર્યક્ષમતા	વેચાણમાંથી નફો પેદા કરવાની કાર્યક્ષમતા
ગણતરીનો આધાર	કુલ રોકાણ અથવા મૂડી	કુલ ચોખ્ખી વેચાણ આવક
ઉપયોગ	રોકાણના નિર્ણયો અને સરખામણી	આંતરિક ઓપરેશનલ કામગીરીનું વિશ્લેષણ

કોષ્ટક 15: ROI અને ROS વચ્ચેની સરખામણી

Winter 2024

Question 1

Q.1 (a) ઉદ્યોગસાહસિક (Entrepreneur) અને મેનેજર (Manager) વચ્ચેનો તફાવત આપો. [3 marks]

Solution

Definitions

- **Entrepreneur:** એક નવીન વ્યક્તિ કે જે તકો ઓળખે છે, નાણાકીય જોખમો લે છે અને શરૂઆતથી જ નવા વ્યવસાયિક સાહસોનું નિર્માણ કરે છે.
- **Manager:** એક વ્યાવસાયિક જે અગાઉથી સ્થાપિત વ્યવસાયના રોજિંદા કાર્યોનું સંચાલન, આયોજન અને દેખરેખ કરે છે.

Aspect	Entrepreneur	Manager
Primary Role	નવા સાહસો અને વ્યવસાયિક તકોનું નિર્માણ કરે છે	હાલની કામગીરીનું સંચાલન અને જાળવણી કરે છે
Risk Taking	ઉચ્ચ જોખમ લેનાર, નાણાકીય અનિશ્ચિતતા સહન કરે છે	ઓછું થી મધ્યમ જોખમ, સંસ્થાકીય માર્ગદર્શિકાને અનુસરે છે
Decision Making	ઝડપી, સાહજિક અને અત્યંત સ્વતંત્ર નિર્ણયો લે છે	વ્યવસ્થિત, માળખાગત અને નીતિ આધારિત નિર્ણયો લે છે
Focus	નવીનતા, વિસ્તરણ અને લાંબા ગાળાના વિકાસ પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે	કાર્યક્ષમતા, નિયંત્રણ અને સરળ અમલીકરણ પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે
Rewards	નફો, ઇક્વિટી અને વ્યવસાયની માલિકી મેળવે છે	નિશ્ચિત પગાર, બોનસ અને કર્મચારી લાભો મેળવે છે

Mnemonic: *CRIFO (Creates, Risk, Innovation, Focus, Ownership)*

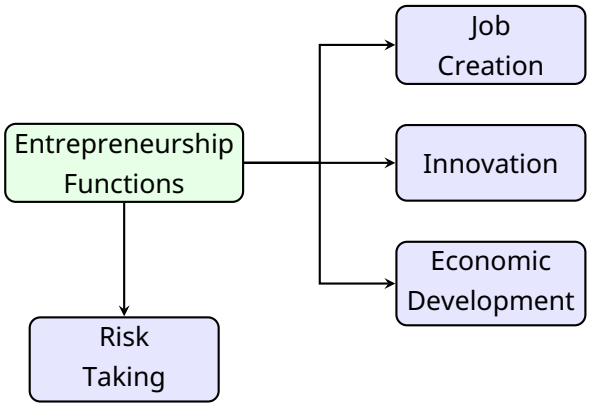
Q.1 (b) ઉદ્યોગસાહસિકતા (Entrepreneurship) ના કોઈપણ ચાર કાર્યો સમજાવો. [4 marks]

Solution

Core Functions of Entrepreneurship

Four Key Functions

- **Job Creation:** ઉદ્યોગસાહસિકો નવા વ્યવસાયો સ્થાપે છે, જેને સ્વાભાવિક રીતે માનવ સંસાધનોની જરૂર પડે છે, જેથી અન્ય લોકો માટે પ્રત્યક્ષ અને પરોક્ષ રોજગારીની તકો ઊભી થાય છે.
- **Innovation:** તેઓ બજારની બદલાતી જરૂરિયાતોને પહોંચી વળવા અને વર્તમાન સમસ્યાઓ હલ કરવા માટે નવા ઉત્પાદનો, નવીન સેવાઓ અથવા કાર્યક્ષમ પ્રક્રિયાઓ રજૂ કરે છે.
- **Economic Development:** સંપત્તિનું સર્જન કરીને અને કરવેરા ચૂકવીને, વ્યવસાયિક સાહસો ગ્રોસ ડોમેસ્ટિક પ્રોડક્ટ (GDP) માં નોંધપાત્ર યોગદાન આપે છે અને સ્થાનિક આર્થિક વિકાસને ઉત્તેજન આપે છે.
- **Risk Taking:** તેઓ સંભવિત નફો અને સફળતા મેળવવા માટે વિવિધ વ્યવસાયિક અનિશ્ચિતતાઓ, બજારની વધઘટ અને નાણાકીય જોખમો સ્વીકારે છે.



Functional Flow

Mnemonic: *JIER (Job, Innovation, Economic, Risk)*

Q.1 (c) ભારતના અર્થતંત્રના વિકાસમાં MSMEs કઈ રીતે મહત્વપૂર્ણ છે? [7 marks]

Solution

Introduction to MSMEs માઇક્રો, સ્મોલ એન્ડ મીડિયમ એન્ટરપ્રાઇઝિસ (MSMEs) ને મોટાભાગે ભારતીય અર્થતંત્રની કરોડરજ્જુ ગણવામાં આવે છે. સંતુલિત પ્રાદેશિક વિકાસ હાંસલ કરવા, ઉદ્યોગસાહસિકતાને પ્રોત્સાહન આપવા અને મોટા ઉદ્યોગોની સરખામણીમાં ઓછા મૂડી ખર્ચે મોટા પાયે રોજગારીનું સર્જન કરવા માટે તેઓ મહત્વપૂર્ણ છે.

Key Contributions of MSMEs

1. **Employment Generation:** કૃષિ પછી, MSME ક્ષેત્ર ભારતમાં રોજગારી પૂરી પાડનાર બીજું સૌથી મોટું ક્ષેત્ર છે, જે કુશળ અને અકુશળ બંને કામદારોને સમાવે છે.
2. **Industrial Production:** તેઓ કુલ ઉત્પાદન આઉટપુટના આશરે 45% યોગદાન આપે છે, જે સ્થાનિક ઉત્પાદનને ટેકો આપે છે અને આયાત પર નિર્ભરતા ઘટાડે છે.
3. **Export Earnings:** દેશની કુલ નિકાસમાં MSMEs નો હિસ્સો લગભગ 40% છે, જે કિંમતી વિદેશી હૂંડિયામણ લાવે છે.
4. **GDP Contribution:** આ ક્ષેત્ર ભારતના કુલ ગ્રોસ ડોમેસ્ટિક પ્રોડક્ટ (GDP) માં લગભગ 30% જેટલો સતત ફાળો આપે છે.
5. **Rural Development:** ગ્રામીણ અને અર્ધ-શહેરી વિસ્તારોમાં એકમો સ્થાપીને, MSMEs શહેરી સ્થળાંતર અટકાવે છે અને સર્વસમાવેશક વિકાસને પ્રોત્સાહન આપે છે.
6. **Manufacturing Flexibility:** તેઓ જડ અને મોટા પાયાના ઉદ્યોગોની તુલનામાં બજારના બદલાતા પ્રવાહો અને ગ્રાહકોની જરૂરિયાતોને ઝડપથી સ્વીકારી શકે છે.
7. **Innovation Hub:** તેઓ મોટી બહુરાષ્ટ્રીય કંપનીઓ માટે વેન્ડર અને સહાયક એકમો તરીકે કામ કરીને મહત્વપૂર્ણ સપ્લાય ચેઇન ભાગીદાર તરીકે સેવા આપે છે.

Area	Contribution	Significance
Employment	Second largest employer	રાષ્ટ્રીય બેરોજગારી ઘટાડે છે
Production	45% of manufacturing output	"મેક ઇન ઇન્ડિયા" (Make in India) પહેલને આગળ વધારે છે

કોષ્ટક 17: Economic Impact Summary (Continued)

Area	Contribution	Significance
Exports	40% of total exports	વૈશ્વિક બજારમાં હાજરી મજબૂત કરે છે
Economy	30% of GDP	સંપત્તિનું સમાન વિતરણ સુનિશ્ચિત કરે છે

Mnemonic: *EIGER-MIE (Employment, Industrial, GDP, Export, Rural, Manufacturing, Innovation, Entrepreneurship)*

Q.1 (c) OR ડિપ્લોમાના વિદ્યાર્થીઓને પોતાનું સ્ટાર્ટઅપ શરૂ કરવામાં Student Start-up and Innovation Policy (SSIP) કઈ રીતે મદદ કરે છે? [7 marks]

Solution

Overview of SSIP સ્ટુડન્ટ સ્ટાર્ટ-અપ એન્ડ ઇનોવેશન પોલિસી (SSIP) એ ગુજરાત સરકાર દ્વારા શરૂ કરવામાં આવેલી એક પહેલ છે જે એકીકૃત, રાજ્યવ્યાપી અને યુનિવર્સિટી આધારિત ઇનોવેશન ઇકોસિસ્ટમ બનાવવા માટે તૈયાર કરવામાં આવી છે. તે ડિપ્લોમા અને ડિગ્રીના વિદ્યાર્થીઓને જરૂરી સંસાધનો પૂરા પાડીને તેમના નવીન વિચારોને વ્યવહારુ વ્યવસાયિક સ્ટાર્ટઅપમાં બદલવા માટે સશક્ત બનાવે છે.

How SSIP Helps Diploma Students

1. **Financial Support:** તે સીડ ફંડિંગ (Seed funding), પ્રોટોટાઇપ ગ્રાન્ટ (INR 2 લાખ સુધી), અને પેટન્ટ ફાઇલ કરવા માટે નાણાકીય સહાય પૂરી પાડે છે, જેથી વિદ્યાર્થીઓ માટે મૂડી સંબંધિત અવરોધો દૂર થાય છે.
2. **Incubation Centers:** વિદ્યાર્થીઓને સ્ટાર્ટઅપ વિકાસ માટે યોગ્ય વાતાવરણ પૂરું પાડવા નોડલ સંસ્થાઓ અને સ્થાપિત ઇન્ક્યુબેશન સેન્ટર્સની (Incubation centers) સુવિધા આપે છે.
3. **Mentorship:** યુવા સંશોધકોને ઉદ્યોગના નિષ્ણાતો, ભૂતપૂર્વ વિદ્યાર્થીઓ અને શૈક્ષણિક માર્ગદર્શકો સાથે જોડે છે જેથી બિઝનેસ મોડલ સુધારી શકાય અને શરૂઆતની ભૂલો ટાળી શકાય.
4. **Infrastructure:** પ્રોટોટાઇપ બનાવવા માટે યુનિવર્સિટીમાં કો-વર્કિંગ સ્પેસ (co-working spaces), અદ્યતન પ્રયોગશાળાઓ અને સાધનોનો મફત ઉપયોગ કરવા દે છે.
5. **Skill Development:** ખાસ કરીને ટેકનિકલ વિદ્યાર્થીઓ માટે ઉદ્યોગસાહસિકતા તાલીમ કાર્યક્રમો, બૂટકેમ્પ્સ (bootcamps) અને વર્કશોપ્સનું આયોજન કરે છે.
6. **Academic Integration:** સ્ટાર્ટ-અપ પ્રવૃત્તિઓ અને પ્રોટોટાઇપિંગ પ્રોજેક્ટ્સને તેમના શૈક્ષણિક ક્રેડિટ અથવા અંતિમ વર્ષના પ્રોજેક્ટ્સના ભાગ રૂપે માન્યતા આપવામાં આવે છે.
7. **IPR Support:** વિદ્યાર્થીઓના બૌદ્ધિક સંપદા અધિકારોના (Intellectual Property Rights) રક્ષણ માટે પેટન્ટ અને કોપીરાઇટ ફાઇલ કરવામાં કાનૂની અને નાણાકીય મદદ પૂરી પાડે છે.

SSIP Component	Nature of Support	Impact on Students
Financial	Seed funding and grants	નાણાકીય બોજ વગર વિચારની ચકાસણી
Incubation	Access to 50+ centers	ટેસ્ટિંગ માટેનું માળખાગત વાતાવરણ
Mentorship	Expert guidance	વ્યવસાયિક નિર્ણયો લેવામાં સરળતા

કોષ્ટક 18: SSIP Support Framework (Continued)

SSIP Component	Nature of Support	Impact on Students
Infrastructure	Co-working spaces and labs	સુવિધાઓ માટે શરૂઆતનો ઝીરો મૂડી ખર્ચ
Skill Dev.	Bootcamps and workshops	વ્યવસાયિક કુશળતા પૂરી પાડે છે

Mnemonic: *FIMSAIM (Financial, Incubation, Mentorship, Skill, Academic, IPR, Market)*

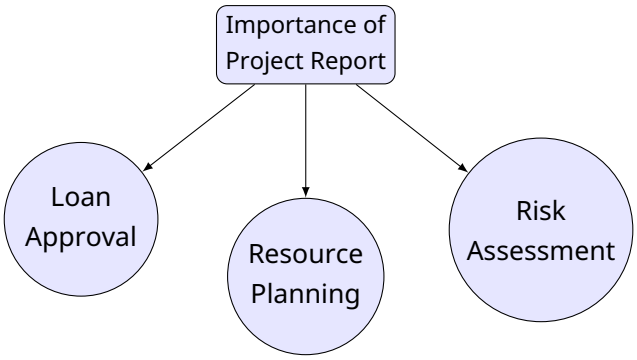
Q.2 (a) પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટ એટલે શું? પ્રોજેક્ટના અમલીકરણમાં તેનું મહત્વ સમજાવો.

વ્યાખ્યા

પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટ (Project Report): પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટ એ સૂચિત વ્યવસાયિક સાહસ વિશે વિગતવાર માહિતી ધરાવતો એક વ્યાપક દસ્તાવેજ છે, જેમાં તકનીકી (technical), નાણાકીય (financial) અને વ્યવસાયિક (commercial) પાસાઓનો સમાવેશ થાય છે.

Box

- **લોન મંજૂરી (Loan Approval):** બેંકો અને નાણાકીય સંસ્થાઓને ધિરાણના નિર્ણયો લેવા માટે વિગતવાર પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટની જરૂર પડે છે.
- **સંસાધન આયોજન (Resource Planning):** તે પ્રોજેક્ટ માટે સંસાધનો, મશીનરી અને માનવબળની યોગ્ય ફાળવણી કરવામાં મદદ કરે છે.
- **જોખમ મૂલ્યાંકન (Risk Assessment):** તે સંભવિત પડકારોને વહેલા ઓળખે છે અને શમન વ્યૂહરચનાઓ (mitigation strategies) વિકસાવવામાં મદદ કરે છે.
- **રોડમેપ (Roadmap):** તે પ્રોજેક્ટના વાસ્તવિક અમલીકરણ અને દેખરેખ માટે બ્લુપ્રિન્ટ અને સમયરેખા તરીકે કાર્ય કરે છે.



આકૃતિ 15: પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટનું મહત્વ

Q.2 (b) બ્રેક-ઈવન પોઈન્ટ (in terms of sales revenue)ની ગણતરી કઈ રીતે કરશો? તેનું graphical representation ઉદાહરણ સહિત આપો.

મુખ્ય ખ્યાલ

બ્રેક-ઈવન પોઈન્ટ (Break-Even Point - Sales Revenue): એવું બિંદુ કે જ્યાં કુલ આવક (total revenue) કુલ ખર્ચ (total costs) સમાન હોય છે, એટલે કે નફો પણ નહિ અને નુકસાન પણ નહિ (neither profit nor loss).

Box

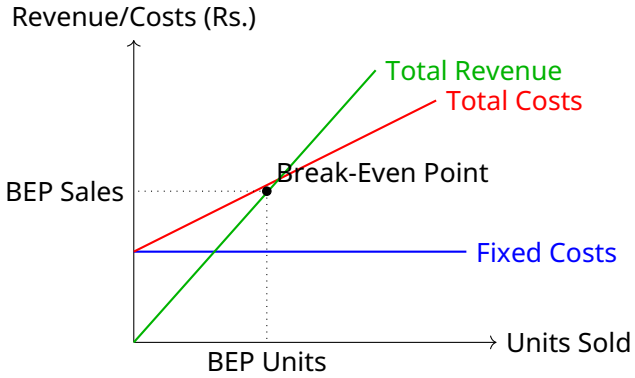
- **બ્રેક-ઈવન પોઈન્ટ (વેચાણ)** = $\frac{\text{સ્થિર ખર્ચ (Fixed Costs)}}{\text{ફાળાનો ગાળો ગુણોત્તર (Contribution Margin Ratio)}}$
- જ્યાં: **Contribution Margin Ratio** = $\frac{\text{વેચાણ (Sales)} - \text{ચલિત ખર્ચ (Variable Costs)}}{\text{વેચાણ (Sales)}}$

ઉદાહરણ

ઉદાહરણ ગણતરી (Example Calculation):

- સ્થિર ખર્ચ (Fixed Costs) = Rs. 50,000
- એકમ દીઠ વેચાણ કિંમત (Selling Price) = Rs. 100

- એકમ દીઠ ચલિત ખર્ચ (Variable Cost) = Rs. 60
- એકમ દીઠ ફાળો (Contribution per unit) = Rs. 100 - Rs. 60 = Rs. 40
- ફાળાનો ગાળો ગુણોત્તર (Contribution Margin Ratio) = $\frac{40}{100} = 0.40$ (અથવા 40%)
- **બ્રેક-ઈવન વેચાણ (Break-Even Sales)** = $\frac{50,000}{0.40}$ = Rs. 1,25,000



આકૃતિ 16: બ્રેક-ઈવન ચાર્ટ (Break-Even Chart)

Q.2 (c) માર્કેટ સર્વેની જરૂરિયાત સમજાવો તથા માર્કેટ સર્વેની માર્કેટ ટેસ્ટ મેથડ સમજાવો.

Box

- **માંગનું આકારણી (Demand Assessment):** ગ્રાહકોની જરૂરિયાતો, પસંદગીઓ અને ભવિષ્યની માંગને સમજવા માટે.
- **સ્પર્ધાનું વિશ્લેષણ (Competition Analysis):** સ્પર્ધકોની વ્યૂહરચના, શક્તિ, નબળાઈઓ અને કિંમતનો અભ્યાસ કરવા.
- **બજારનું કદ (Market Size Estimations):** કુલ સંભવિત બજાર અને વેચાણની સંભાવનાનો અંદાજ કાઢવા.
- **કિંમત નિર્ધારણ વ્યૂહરચના (Pricing Strategy):** ગ્રાહકો ચૂકવવા તૈયાર હોય તેવી શ્રેષ્ઠ કિંમત નક્કી કરવા માટે.
- **જોખમ ઘટાડવું (Risk Reduction):** પ્રોડક્ટના સંપૂર્ણ લોન્ચ પહેલાં તેની નિષ્ફળતાનું જોખમ ઘટાડે છે.

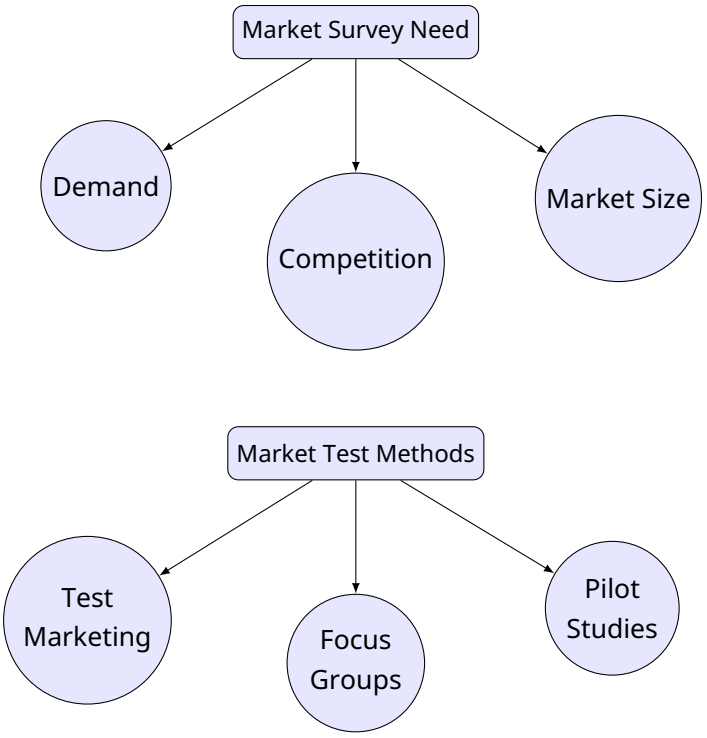
કોષ્ટક 19: માર્કેટ સર્વેનો હેતુ (Purpose of Market Survey)

હેતુ (Purpose)	વર્ણન (Description)
માંગનું આકારણી (Demand Assessment)	ગ્રાહકોની જરૂરિયાતો અને પસંદગીઓ સમજો
સ્પર્ધાનું વિશ્લેષણ (Competition Analysis)	સ્પર્ધકોની વ્યૂહરચનાઓ અને કિંમતનો અભ્યાસ કરો
બજારનું કદ (Market Size)	કુલ સંભવિત બજારનો અંદાજ લગાવો
કિંમત નિર્ધારણ વ્યૂહરચના (Pricing Strategy)	શ્રેષ્ઠ કિંમત બિંદુઓ નક્કી કરો

Box

- **ટેસ્ટ માર્કેટિંગ (Test Marketing):** ગ્રાહકોના વાસ્તવિક પ્રતિભાવનું મૂલ્યાંકન કરવા માટે પ્રોડક્ટને મર્યાદિત ભૌગોલિક વિસ્તારમાં લોન્ચ કરવી.
- **ફોકસ ગ્રુપ્સ (Focus Groups):** વિગતવાર પ્રતિસાદ મેળવવા માટે લક્ષિત ગ્રાહકોના નાના જૂથો સાથે ઇન્ટરેક્ટિવ ચર્ચાઓ કરવી.

- **પાયલોટ સ્ટડીઝ (Pilot Studies):** માસ પ્રોડક્શનમાં પ્રવેશતા પહેલા પસંદગીના ગ્રાહકોને આપવામાં આવતા નાના-પાયે પ્રોડક્ટ ટ્રાયલ્સ.
- **ઓનલાઈન સર્વેક્ષણો (Online Surveys):** વિશાળ અને ઝડપી પહોંચ માટે ડિજિટલ પ્રશ્નાવલી (questionnaires) અને સોશિયલ મીડિયા પોલનો ઉપયોગ કરવો.



આકૃતિ 17: માર્કેટ સર્વે ઘટકો (Market Survey Components)

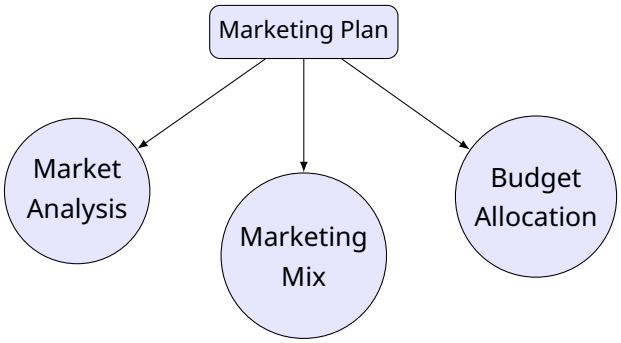
Q.2 (a) OR: માર્કેટિંગ પ્લાન એટલે શું? ટૂંકમાં સમજાવો.

વ્યાખ્યા

માર્કેટિંગ પ્લાન (Marketing Plan): માર્કેટિંગ પ્લાન એ એક વ્યૂહાત્મક, વ્યાપક દસ્તાવેજ છે જે રૂપરેખા આપે છે કે કોઈ વ્યવસાય તેના ઉત્પાદનો અથવા સેવાઓને તેના લક્ષિત ગ્રાહકો સુધી કેવી રીતે પ્રમોટ કરશે, પહોંચાડશે અને વેચશે.

Box

- **બજાર વિશ્લેષણ (Market Analysis):** ગ્રાહક વસ્તી વિષયક (demographics), ખરીદીની વર્તણૂક અને લક્ષિત બજાર વિભાગોનો વિગતવાર અભ્યાસ.
- **માર્કેટિંગ મિક્સ - 4Ps (Marketing Mix):** પ્રોડક્ટ સુવિધાઓ, કિંમત (Pricing), સ્થળ (Place/વિતરણ ચેનલો), અને પ્રમોશન પદ્ધતિઓની આસપાસ વ્યૂહરચનાઓ વ્યાખ્યાયિત કરવી.
- **બજેટ ફાળવણી (Budget Allocation):** માર્કેટિંગ અને જાહેરાત પ્રવૃત્તિઓ ચલાવવા માટે જરૂરી નાણાકીય સંસાધનોનું આયોજન.
- **લક્ષ્યો અને મેટ્રિક્સ (Goals & Metrics):** વેચાણ લક્ષ્યાંકો જેવા માપી શકાય તેવા ઉદ્દેશ્યો સેટ કરવા અને સફળતાને ટ્રેક કરવા KPIs વ્યાખ્યાયિત કરવા.



આકૃતિ 18: માર્કેટિંગ પ્લાન ઘટકો (Marketing Plan Components)

Q.2 (b) OR: ગુજરાતના કોઈ શહેરી વિસ્તારમાં e-bike મેન્યુફેક્ચર કરતી કંપનીનું SWOT analysis કરો.

મુખ્ય ખ્યાલ

SWOT વિશ્લેષણ (SWOT Analysis) ગુજરાતમાં ઈ-બાઈક ઉત્પાદક કંપની માટે આંતરિક શક્તિઓ (Strengths) અને નબળાઈઓ (Weaknesses), તેમજ બાહ્ય તકો (Opportunities) અને જોખમોનું (Threats) મૂલ્યાંકન કરે છે.

કોષ્ટક 20: ઈ-બાઈક કંપની માટે SWOT વિશ્લેષણ (SWOT Analysis for E-bike Company)

પરિબળ (Factor)	વિશ્લેષણ મુદ્દાઓ (Analysis Points)
Strengths (શક્તિઓ - આંતરિક)	• ઇલેક્ટ્રિક વાહનો માટે સરકારી ટેકો અને સબસિડી. • શૂન્ય ઉત્સર્જન (zero emissions) સાથે અત્યંત પર્યાવરણને અનુકૂળ. • પેટ્રોલ બાઇકની સરખામણીમાં ઓપરેશનલ અને મેન્ટેનન્સ ખર્ચ ઘણો ઓછો છે.
Weaknesses (નબળાઈઓ - આંતરિક)	• ઊંચો પ્રારંભિક ઉત્પાદન અને ખરીદી ખર્ચ. • બેટરીની મર્યાદાઓને કારણે વપરાશકર્તાઓમાં રેન્જની ચિંતા (Range anxiety). • બેટરી બદલવાનો ઊંચો ખર્ચ.
Opportunities (તકો - બાહ્ય)	• પેટ્રોલના વધતા ભાવો વિકલ્પોની માંગને આગળ ધપાવે છે. • સાનુકૂળ રાજ્ય નીતિઓ (દા.ત., ગુજરાત EV નીતિ સબસિડી). • અમદાવાદ અને સુરત જેવા શહેરોમાં વધતી જતી શહેરી વસ્તી અને પ્રદૂષણની ચિંતા.
Threats (જોખમો - બાહ્ય)	• EV સ્પેસમાં પ્રવેશતી સ્થાપિત પરંપરાગત ટુ-વ્હીલર બ્રાન્ડ્સ તરફથી સખત સ્પર્ધા. • રાજ્યમાં વ્યાપક પબ્લિક ચાર્જિંગ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચરનો અભાવ. • ઝડપથી બદલાતી બેટરી ટેકનોલોજી વર્તમાન મોડલ્સને જૂના (obsolete) બનાવે છે.

Q.2 (c) OR: ઇનોવેશન એટલે શું? કોઈપણ પ્રોડક્ટ અથવા પ્રોસેસ અથવા સર્વિસના ઓછામાં ઓછા પાંચ ઇનોવેશન્સનું લિસ્ટ આપો.

વ્યાખ્યા

ઇનોવેશન (Innovation): ઇનોવેશન એ નવા અથવા નોંધપાત્ર રીતે સુધારેલા ઉત્પાદનો (products), સેવાઓ (services), અથવા પ્રક્રિયાઓ (processes) બનાવવાની, વિકસાવવાની અને અમલમાં મૂકવાની પ્રક્રિયા છે, જે ગ્રાહકોને મૂર્ત મૂલ્ય (tangible value) અને સંસ્થાઓને સ્પર્ધાત્મક લાભ પૂરો પાડે છે.

Box

- **મૂલ્ય નિર્માણ (Value Creation):** તે અગાઉના ઉકેલો કરતાં હાલની સમસ્યાનું નિરાકરણ લાવવા અથવા ગ્રાહકની જરૂરિયાતને વધુ સારી રીતે પૂર્ણ કરવા સક્ષમ હોવું જોઈએ.
- **માર્કેટ વિક્ષેપ (Market Disruption):** તે ઘણીવાર પરંપરાગત વ્યવસાયિક મોડલ્સને બદલે છે અને વપરાશકર્તાની વર્તણૂકને પ્રભાવિત કરે છે.
- **ટેકનોલોજી એકીકરણ (Technology Integration):** એકંદર વપરાશકર્તા અનુભવને વધારવા માટે સામાન્ય રીતે બહુવિધ તકનીકોને જોડે છે.

કોષ્ટક 21: ઇનોવેશનના ઉદાહરણો (Examples of Innovation)

ઇનોવેશન (Innovation)	પ્રકાર (Type)	વર્ણન (Description)
UPI પેમેન્ટ સિસ્ટમ	સર્વિસ (Service)	એક ડિજિટલ પેમેન્ટ પ્લેટફોર્મ જેણે ભારતમાં પીઅર-ટુ-પીઅર અને વેપારી વ્યવહારોમાં ક્રાંતિ લાવી.
ટેસ્લા ઇલેક્ટ્રિક કાર (Tesla)	પ્રોડક્ટ (Product)	ઓટોનોમસ ડ્રાઇવિંગ સુવિધાઓ સાથે સંકલિત એડવાન્સ્ડ ટકાઉ ઓટોમોટિવ ટેકનોલોજી.
નેટફ્લિક્સ સ્ટ્રીમિંગ (Netflix)	સર્વિસ (Service)	પરંપરાગત વિડિયો રેન્ટલ વ્યવસાયને ઑન-ડિમાન્ડ ડિજિટલ એન્ટરટેઇનમેન્ટ મોડલમાં રૂપાંતરિત કર્યો.
3D પ્રિન્ટિંગ (3D Printing)	પ્રોસેસ (Process)	એક એડિટિવ મેન્યુફેક્ચરિંગ ટેક્નોલોજી કે જે પરંપરાગત ઉત્પાદનમાં ફેરફાર કરીને, લેયર બાય લેયર ઑબ્જેક્ટ્સ બનાવે છે.
ઝૂમ વિડીયો કોલિંગ (Zoom)	સર્વિસ (Service)	અત્યંત ઓપ્ટિમાઇઝ્ડ રિમોટ કોમ્યુનિકેશન પ્લેટફોર્મ જે વર્ચ્યુઅલ મીટિંગ્સ અને રિમોટ વર્કને સુવ્યવસ્થિત કરે છે.

Q.3 (a) Write short note on partnership firm. [3 marks]

Solution

એક **ભાગીદારી પેઢી (partnership firm)** એવું વ્યાપારિક માળખું છે જ્યાં બે અથવા વધુ વ્યક્તિઓ નફા માટે સંયુક્ત રીતે વ્યાપારની માલિકી ધરાવે છે અને તેનું સંચાલન કરે છે. તે ભારતીય ભાગીદારી અધિનિયમ, ૧૯૩૨ દ્વારા સંચાલિત થાય છે.

Key Features:

Box

- **Shared Ownership (સંયુક્ત માલિકી)**: બહુવિધ ભાગીદારો મૂડી અને કુશળતાનું યોગદાન આપે છે.
- **Joint Liability (સંયુક્ત જવાબદારી)**: વ્યાપારના દેવાં માટે ભાગીદારો વ્યક્તિગત રીતે જવાબદાર હોય છે.
- **Profit Sharing (નફાની વહેંચણી)**: ભાગીદારી કરાર મુજબ કમાણી વહેંચવામાં આવે છે.
- **Mutual Agency (પરસ્પર એજન્સી)**: દરેક ભાગીદાર પેઢી માટે એજન્ટ અને મુખ્ય માલિક બંને છે.

Partnership Firm Details:

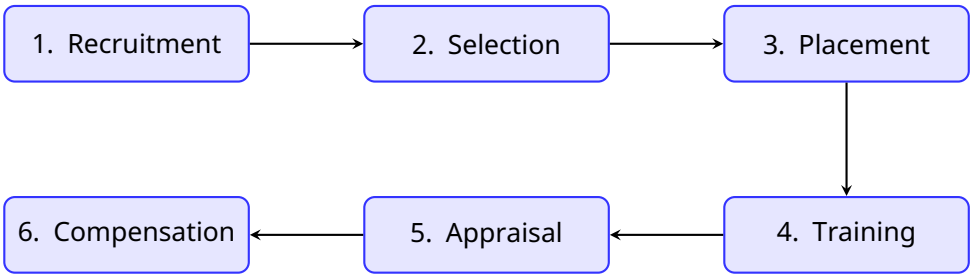
Sr. No.	Aspect (પાસું)	Description (વર્ણન)
1	Minimum Members (ન્યૂનતમ સભ્યો)	૨
2	Maximum Members (મહત્તમ સભ્યો)	૫૦
3	Registration (નોંધણી)	વૈકલ્પિક પરંતુ હિતાવહ
4	Legal Status (કાનૂની દરજ્જો)	કોઈ અલગ કાનૂની અસ્તિત્વ નથી

Mnemonic: *SJP - Shared Joint Profit*

Q.3 (b) Explain the various activities involved in `staffing' function of management with example. [4 marks]

Solution

સ્ટાફિંગ (Staffing) એ સંસ્થાકીય ધ્યેયો સિદ્ધ કરવા માટે સક્ષમ કાર્યબળની ભરતી, વિકાસ અને જાળવણીનું સંચાલકીય કાર્ય છે.



આકૃતિ 19: Staffing Activities (સ્ટાફિંગ પ્રવૃત્તિઓ)

Staffing Process:

Key Activities:

સ્ટાફિંગની પ્રવૃત્તિઓ (Staffing Activities)

1. **Recruitment (ભરતી)**: સંભવિત ઉમેદવારોને આકર્ષવા. ઉદાહરણ: LinkedIn પર નોકરીની જાહેરાતો મૂકવી.
2. **Selection (પસંદગી)**: યોગ્ય ઉમેદવારોની પસંદગી કરવી. ઉદાહરણ: ઇન્ટરવ્યુ અને એપ્ટિટ્યુડ ટેસ્ટ લેવી.
3. **Training (તાલીમ)**: કૌશલ્ય વિકાસ કાર્યક્રમો. ઉદાહરણ: નવા કર્મચારીઓ માટે ઓરિએન્ટેશન સત્રો.
4. **Performance Appraisal (કામગીરીનું મૂલ્યાંકન)**: કર્મચારીની કામગીરીનું મૂલ્યાંકન. ઉદાહરણ: વાર્ષિક પ્રદર્શન સમીક્ષાઓ.

Additional Activities:

- **Placement (નિયુક્તિ)**: યોગ્ય વ્યક્તિને યોગ્ય નોકરી પર સોંપવી.
- **Promotion (બઢતી)**: કામગીરી અને અનુભવના આધારે કારકિર્દીમાં પ્રગતિ.
- **Compensation (વળતર)**: યોગ્ય વેતન અને લાભોનું પેકેજ નક્કી કરવું.

Mnemonic: *RSTPPC - Recruitment Selection Training Performance Placement Promotion Compensation*

Q.3 (c) Explain the autocratic leadership and state its advantages. [7 marks]

Solution

નિરંકુશ નેતૃત્વ (Autocratic Leadership) એ સંચાલન શૈલી છે જ્યાં નેતા ટીમના સભ્યોની સલાહ લીધા વિના સ્વતંત્ર રીતે તમામ નિર્ણયો લે છે. નેતા સંપૂર્ણ સત્તા ધરાવે છે અને નીતિઓ તથા પ્રક્રિયાઓ નક્કી કરે છે.

Characteristics:

Box

- **Centralized Decision Making (કેન્દ્રીયકૃત નિર્ણય પ્રક્રિયા)**: નેતા પાસે તમામ કામગીરી પર સંપૂર્ણ સત્તા અને નિયંત્રણ હોય છે. તાબેદારો માત્ર આદેશોનું પાલન કરે છે.
- **Clear Chain of Command (કમાન્ડની સ્પષ્ટ સાંકળ)**: સુવ્યાખ્યાયિત વંશવેલો અને રિપોર્ટિંગ માળખું હોય છે. માહિતી માત્ર ઉપરથી નીચે તરફ વહે છે.
- **Limited Employee Input (કર્મચારીઓનો મર્યાદિત ઇનપુટ)**: નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયામાં તાબેદારોની નહિવત્ અથવા શૂન્ય ભાગીદારી.
- **Strict Supervision (કડક દેખરેખ)**: નિયમોના પાલન અને શિસ્ત જાળવવા માટે કર્મચારીની કામગીરીનું સતત મોનિટરિંગ.
- **Reward and Punishment (ઇનામ અને સજા)**: પાલન કરવા બદલ ઇનામ અને નિષ્ફળતા માટે સજાની કડક વ્યવસ્થા દ્વારા કામગીરીનું સંચાલન થાય છે.

Advantages:

Sr. No.	Advantage (ફાયદો)	Description (વર્ણન)

1	**Quick Decisions (ઝડપી નિર્ણયો)**	લાંબી પરામર્શ કે ગ્રુપ મીટિંગની જરૂર ન હોવાથી ઝડપી સમસ્યા ઉકેલ.
2	**Clear Direction (સ્પષ્ટ દિશા)**	કર્મચારીઓને તેમની પાસેથી શું અપેક્ષિત છે તે બરાબર ખબર હોય છે.
3	**Crisis Management (કટોકટી સંચાલન)**	કટોકટીના સમયે કે જ્યારે તાત્કાલિક અને નિર્ણાયક પગલાંની જરૂર હોય ત્યારે અત્યંત અસરકારક.
4	**Productivity (ઉત્પાદકતા)**	ખૂબ જ સંરચિત કાર્ય વાતાવરણ અને કડક દેખરેખને કારણે ટૂંકા ગાળામાં ઉચ્ચ ઉત્પાદન.
5	**Accountability (જવાબદારી)**	પરિણામો માટે માત્ર એક જ વ્યક્તિ જવાબદાર હોવાથી, સફળતા કે નિષ્ફળતાનો ટ્રેક રાખવો સરળ.
6	**Unskilled Labor Management**	બિનઅનુભવી અથવા અકુશળ કામદારો કે જેમને વિગતવાર સૂચનાઓની જરૂર હોય તેમના સંચાલન માટે ખૂબ અસરકારક.

Disadvantages:

- કર્મચારીઓનું મનોબળ, પ્રેરણા અને નોકરીના સંતોષમાં ઘટાડો થાય છે.
- સર્જનાત્મકતા અને નવીનતાને નિરાશ કરે છે.
- દમનકારી કાર્ય સંસ્કૃતિને કારણે કર્મચારીઓનો ટર્નઓવર રેટ ઊંચો રહે છે.

Mnemonic: *QCCPA - Quick Clear Crisis Productivity Accountability*

Q.3 (a) OR Write short note on joint stock company. [3 marks]

Solution

જોઈન્ટ સ્ટોક કંપની (joint stock company) એ એક વ્યાપારિક સંસ્થા છે જ્યાં મૂડીને શેર નામના નાના એકમોમાં વિભાજિત કરવામાં આવે છે, જે બહુવિધ શેરધારકોની માલિકી ધરાવે છે.

Key Features:

Box

- **Limited Liability (મર્યાદિત જવાબદારી)**: શેરધારકોની જવાબદારી તેમના રોકાણની રકમ સુધી મર્યાદિત હોય છે.
- **Transferable Shares (ટ્રાન્સફર કરી શકાય તેવા શેર)**: ખુલ્લા બજારમાં માલિકી સરળતાથી ખરીદી અને વેચી શકાય છે.
- **Separate Legal Entity (અલગ કાનૂની અસ્તિત્વ)**: કંપની તેના માલિકોથી સ્વતંત્ર રીતે અસ્તિત્વ ધરાવે છે.
- **Perpetual Succession (શાશ્વત ઉત્તરાધિકાર)**: સભ્યોના મૃત્યુ અથવા નાદારીથી કંપનીના જીવનને અસર થતી નથી.

Classification:

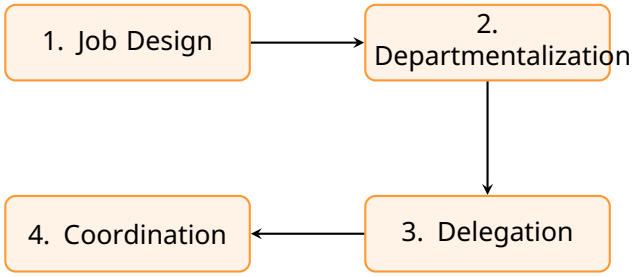
Sr. No.	Type (પ્રકાર)	Minimum Members (ન્યૂનતમ સભ્યો)
1	Private Limited Company	૨
2	Public Limited Company	૭

Mnemonic: *LTS - Limited Transferable Separate*

Q.3 (b) OR Explain the various activities involved in `organizing' function of management with example. [4 marks]

Solution

વ્યવસ્થાતંત્ર (Organizing) એ સંચાલકીય કાર્ય છે જે સંસ્થાકીય ધ્યેયોને અસરકારક રીતે પ્રાપ્ત કરવા માટે ભૂમિકાઓ અને જવાબદારીઓનું માળખું સ્થાપિત કરે છે.



આકૃતિ 20: Organizing Activities (વ્યવસ્થાતંત્રની પ્રવૃત્તિઓ)

Organizing Process:

Key Activities:

વ્યવસ્થાતંત્રની પ્રવૃત્તિઓ (Organizing Activities)

1. **Job Design (જોબ ડિઝાઇન)**: ભૂમિકાઓ અને જવાબદારીઓ વ્યાખ્યાયિત કરવી. ઉદાહરણ: માર્કેટિંગ મેનેજર માટે જોબ ડિસ્ક્રિપ્શન બનાવવું.
2. **Departmentalization (વિભાગીકરણ)**: સમાન પ્રવૃત્તિઓનું જૂથ બનાવવું. ઉદાહરણ: HR, Finance અને Operations વિભાગો બનાવવા.
3. **Delegation (સત્તા સોંપણી)**: સત્તા અને જવાબદારીની સોંપણી. ઉદાહરણ: મેનેજર ટીમ લીડ્સને બજેટ મંજૂરીની સત્તા આપે છે.
4. **Coordination (સંકલન)**: એકમો વચ્ચે સરળ વર્કફ્લો સુનિશ્ચિત કરવું. ઉદાહરણ: સાપ્તાહિક આંતર-વિભાગીય મીટિંગ્સ.

Other Activities:

- **Resource Allocation (સંસાધનોની ફાળવણી)**: નાણાકીય અને માનવ સંસાધનોનું અસરકારક રીતે વિતરણ કરવું.
- **Span of Control (નિયંત્રણનો વ્યાપ)**: મેનેજર દીઠ તાબેદારોની શ્રેષ્ઠ સંખ્યા નક્કી કરવી.
- **Unity of Command (હુકમની એકવાક્યતા)**: દરેક કર્મચારી માત્ર એક જ ઉપરી અધિકારીને રિપોર્ટ કરે તેની ખાતરી કરવી.

Mnemonic: *JDDCRSU - Job Departmentalization Delegation Coordination Resource Span Unity*

Q.3 (c) OR Explain the democratic leadership and state its advantages. [7 marks]

Solution

લોકશાહી નેતૃત્વ (Democratic Leadership) (અથવા સહભાગી નેતૃત્વ) એ સંચાલન શૈલી છે જ્યાં નેતા નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયામાં ટીમના સભ્યોને સામેલ કરે છે અને ખુલ્લી ભાગીદારીને પ્રોત્સાહિત કરે છે. નેતા ફેસિલિટેટર તરીકે કાર્ય કરે છે અને જૂથને સર્વસંમતિ તરફ માર્ગદર્શન આપે છે.

Characteristics:

Box

- **Participative Decision Making (સહભાગી નિર્ણય પ્રક્રિયા)**: ટીમના સભ્યો સમસ્યા ઉકેલવા અને વ્યૂહરચનાઓ ઘડવામાં સક્રિયપણે યોગદાન આપે છે.
- **Open Communication (ખુલ્લો સંવાદ)**: નેતાઓ અને કર્મચારીઓ વચ્ચે પારદર્શિતા વધારવા મુક્ત સંવાદ થાય છે.
- **Shared Responsibility (વહેંચાયેલ જવાબદારી)**: વ્યક્તિઓને દોષ આપવાને બદલે પરિણામોની સામૂહિક માલિકી હોય છે.
- **Empowerment (સશક્તિકરણ)**: કર્મચારીઓને અમુક નિર્ણયો લેવા અને તેમના કાર્યોનું સંચાલન કરવાની સ્વાયત્તતા આપવામાં આવે છે.
- **Focus on Growth (વિકાસ પર ધ્યાન)**: કર્મચારીઓના કૌશલ્ય વિકાસ અને કારકિર્દીની પ્રગતિ પર સતત ભાર મૂકવામાં આવે છે.

Advantages:

Sr. No.	Advantage (ફાયદો)	Description (વર્ણન)
1	**Higher Job Satisfaction (નોકરીમાં વધુ સંતોષ)**	કર્મચારીઓને માન આપવામાં આવે છે, જે વધુ સારા મનોબળ અને નીચા ટર્નઓવર તરફ દોરી જાય છે.
2	**Better Quality Decisions (વધુ સારા નિર્ણયો)**	બહુવિધ દ્રષ્ટિકોણો અને કુશળતા ભેગી કરવાથી નિર્ણયોની એકંદર ગુણવત્તા સુધરે છે.
3	**Improved Creativity (ઉન્નત સર્જનાત્મકતા)**	વિવિધ વિચારો, નવીન ઉકેલો અને આઉટ-ઓફ-ધ-બોક્સ વિચારસરણીને પ્રોત્સાહિત કરે છે.
4	**Team Building (ટીમ નિર્માણ)**	ટીમના સભ્યો વચ્ચે મજબૂત સહયોગ, પરસ્પર આદર અને વિશ્વાસને પ્રોત્સાહન આપે છે.
5	**Employee Development (કર્મચારી વિકાસ)**	સક્રિય સહભાગિતા, સત્તા સોંપણી અને સતત શિક્ષણ દ્વારા કૌશલ્યોમાં વધારો કરે છે.
6	**Reduced Resistance to Change (પરિવર્તનનો ઓછો વિરોધ)**	જ્યારે કર્મચારીઓ આયોજન પ્રક્રિયામાં સામેલ હોય ત્યારે તેઓ ફેરફારો સ્વીકારે તેવી શક્યતા વધુ હોય છે.

Disadvantages:

- નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયા ખૂબ જ ધીમી અને સમય માંગી લે તેવી હોઈ શકે છે.
- કટોકટીની પરિસ્થિતિઓ અથવા તાત્કાલિક પગલાંની જરૂર હોય ત્યારે તે યોગ્ય નથી.
- જો ટીમના સભ્યોના દ્રષ્ટિકોણ ખૂબ જ અલગ હોય તો વણઉકેલાયેલા સંઘર્ષો ઊભા થઈ શકે છે.

Mnemonic: *JQCTE - Job Quality Creativity Team Employee*

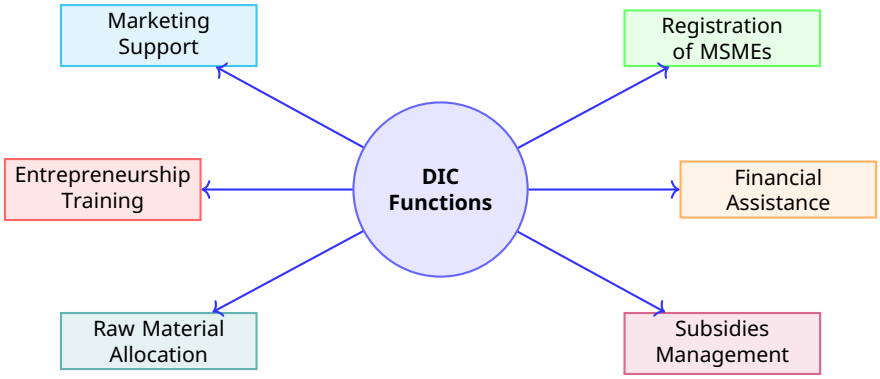
0.4 Question 4

0.4.1 Question 4(a) [3 marks]

જિલ્લા ઉદ્યોગ કેન્દ્રના વિવિધ કાર્યો લખો.

Solution

જિલ્લા ઉદ્યોગ કેન્દ્ર (DIC) ના કાર્યો: જિલ્લા ઉદ્યોગ કેન્દ્ર (DIC) પ્રોગ્રામ કેન્દ્ર સરકાર દ્વારા જિલ્લા કક્ષાએ નાના, કુટીર અને ગ્રામોદ્યોગને પ્રોત્સાહન આપવા અને એક જ છત નીચે તમામ જરૂરી સહાય સેવાઓ પૂરી પાડવા માટે શરૂ કરવામાં આવ્યો હતો.



આકૃતિ 21: જિલ્લા ઉદ્યોગ કેન્દ્ર (DIC) ના કાર્યો

મુખ્ય કાર્યો

- **નોંધણી (Registration):** માઇક્રો, સ્મોલ અને મીડિયમ એન્ટરપ્રાઇઝિસ (MSMEs) ને નોંધણી પૂરી પાડવી અને પહોંચ (acknowledgment) આપવી.
- **નાણાકીય સહાય (Financial Assistance):** નવા ઉદ્યોગો સ્થાપવા માટે બેંકો અને નાણાકીય સંસ્થાઓને લોનની અરજીઓની ભલામણ કરવી.
- **સબસિડી અને પ્રોત્સાહનો (Subsidies & Incentives):** ઉદ્યોગસાહસિકોને વિવિધ સરકારી સબસિડીઓ અને યોજનાના લાભો મેળવવામાં મદદ કરવી.
- **કાચા માલની વ્યવસ્થા (Raw Material Arrangement):** લાયક ઔદ્યોગિક એકમોને અછતવાળા કાચા માલની ફાળવણીની ભલામણ કરવી.
- **તાલીમ અને વિકાસ (Training & Development):** ભાવિ ઉદ્યોગસાહસિકોને તાલીમ આપવા માટે એન્ટરપ્રેન્યોરશિપ ડેવલપમેન્ટ પ્રોગ્રામ (EDPs) નું આયોજન કરવું.
- **માર્કેટિંગ સપોર્ટ (Marketing Support):** પ્રદર્શનો અને ખરીદનાર-વેચનાર મીટ (buyer-seller meets) નું આયોજન કરીને નાના પાયાના ઉદ્યોગોને તેમના ઉત્પાદનોના માર્કેટિંગમાં મદદ કરવી.

Mnemonic: *ReFS RaTM (Registration, Finance, Subsidies, Raw material, Training, Marketing)*

0.4.2 Question 4(b) [4 marks]

રાજ્ય કક્ષાના કોઈપણ બે ઇન્ક્યુબેટરના નામ આપી તેમના કાર્યો લખો.

Solution

ગુજરાતમાં રાજ્ય કક્ષાના ઇન્ક્યુબેટર્સ: ઇન્ક્યુબેટર્સ સ્ટાર્ટઅપ્સને તેમના આઇડિયાને સફળ વ્યવસાયોમાં વિકસાવવા માટે જરૂરી સંસાધનો, માર્ગદર્શન (mentorship) અને ભંડોળ પૂરું પાડે છે.

કોષ્ટક 26: પ્રખ્યાત રાજ્ય કક્ષાના ઇન્ક્યુબેટર્સ અને તેમના કાર્યો

Sr. No.	ઇન્ક્યુબેટરનું નામ (Incubator Name)	મુખ્ય કાર્યો (Key Functions)
1	**iCreate** (International Centre for Entrepreneurship and Technology)	• ટેક ઇનોવેટર્સને સીડ ફંડિંગ (seed funding) અને ગ્રૂમિંગ સપોર્ટ પૂરો પાડે છે. • કો-વર્કિંગ સ્પેસ (co-working spaces) અને હાઇ-ટેક પ્રોટોટાઇપિંગ લેબ્સ ઓફર કરે છે. • સ્ટાર્ટઅપ્સને વૈશ્વિક મેન્ટર્સ અને રોકાણકારો સાથે જોડે છે.
2	**GUSEC** (Gujarat University Startup and Entrepreneurship Council)	• વિદ્યાર્થીઓના સ્ટાર્ટઅપ્સના પ્રી-ઇન્ક્યુબેશન અને ઇન્ક્યુબેશનને સુવિધા આપે છે. • બૌદ્ધિક સંપદા (IP) સપોર્ટ અને કાનૂની માર્ગદર્શન પૂરું પાડે છે. • નેટવર્કિંગ ઇવેન્ટ્સ, હેકાથોન્સ અને બૂટકેમ્પ્સનું આયોજન કરે છે.

ઇન્ક્યુબેટર્સના સામાન્ય કાર્યો:

- **ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર (Infrastructure):** સબસિડીવાળી ઓફિસ સ્પેસ, હાઇ-સ્પીડ ઇન્ટરનેટ અને લેબ સુવિધાઓ પૂરી પાડવી.
- **મેન્ટરશિપ (Mentorship):** વ્યૂહાત્મક માર્ગદર્શન માટે સ્થાપકોને ઉદ્યોગના નિષ્ણાતો અને સફળ ઉદ્યોગસાહસિકો સાથે જોડવા.
- **ફંડિંગ એક્સેસ (Funding Access):** સ્ટાર્ટઅપ્સને પિચ ડેક (pitch decks) તૈયાર કરવામાં મદદ કરવી અને તેમને એન્જલ રોકાણકારો અને વેન્ચર કેપિટાલિસ્ટ સાથે જોડવા.

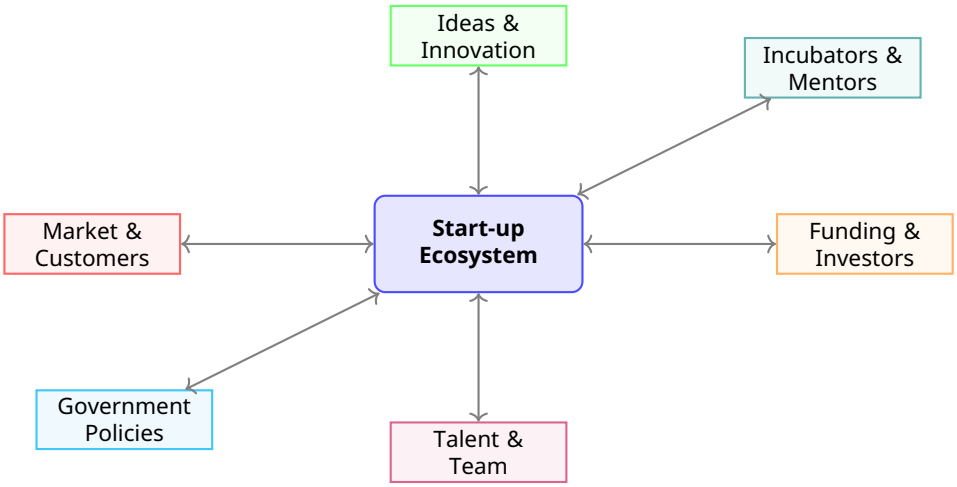
Mnemonic: *IMF (Infrastructure, Mentorship, Funding)*

0.4.3 Question 4(c) [7 marks]

સ્ટાર્ટ-અપ ઇકો સિસ્ટમ એટલે શું? તેના વિવિધ કાર્યો અને ઘટકોનું લિસ્ટ આપો.

Solution

સ્ટાર્ટ-અપ ઇકો સિસ્ટમ (Start-up Ecosystem): સ્ટાર્ટ-અપ ઇકો સિસ્ટમ એ લોકો, તેમના વિવિધ તબક્કામાં રહેલા સ્ટાર્ટઅપ્સ અને કોઈ ચોક્કસ સ્થળની વિવિધ પ્રકારની સંસ્થાઓ દ્વારા રચાય છે, જે નવી સ્ટાર્ટઅપ કંપનીઓ બનાવવા અને વિકસાવવા માટે સિસ્ટમ તરીકે એકબીજા સાથે જોડાય છે. આ સંસ્થાઓને યુનિવર્સિટીઓ, ફંડિંગ સંસ્થાઓ, સપોર્ટ સંસ્થાઓ, સંશોધન સંસ્થાઓ, સેવા પ્રદાતા સંસ્થાઓ અને મોટા કોર્પોરેશન્સ જેવી કેટેગરીમાં વિભાજિત કરી શકાય છે.



આકૃતિ 22: સ્ટાર્ટ-અપ ઇકો સિસ્ટમના ઘટકો

સ્ટાર્ટ-અપ ઇકો સિસ્ટમના ઘટકો (Elements):

- **વિચારો અને નવીનતા (Ideas & Innovation):** સંશોધન અને સર્જનાત્મક સમસ્યા-નિરાકરણ દ્વારા સંચાલિત મુખ્ય પાયો.
- **ટેલેન્ટ (Talent):** કુશળ કર્મચારીઓ, ડોમેન નિષ્ણાતો અને દૂરંદેશી સ્થાપકો.
- **મૂડી/ફંડિંગ (Capital):** એન્જલ રોકાણકારો, વેન્ચર કેપિટાલિસ્ટ અને સરકારી અનુદાન (grants).
- **સપોર્ટ ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર (Support Infrastructure):** ઇન્ક્યુબેટર્સ, એક્સિલરેટર્સ અને કો-વર્કિંગ સ્પેસ.
- **બજારની ગતિશીલતા (Market Dynamics):** પ્રારંભિક સ્વીકારનારા (early adopters), ગ્રાહક આધાર અને બજારની માંગ.
- **સરકારી નીતિઓ (Government Policies):** અનુકૂળ કાયદા, કર લાભો અને બિઝનેસ કરવામાં સરળતા (ease of doing business).

સ્ટાર્ટ-અપ ઇકો સિસ્ટમની પ્રવૃત્તિઓ (Activities):

- **નેટવર્કિંગ ઇવેન્ટ્સ:** સ્થાપકો, રોકાણકારો અને ટેલેન્ટને જોડવા માટે મીટઅપ્સ અને કોન્ફરન્સ.
- **પિચિંગ સેશન્સ:** સ્ટાર્ટઅપ્સ માટે તેમના વિચારો સંભવિત રોકાણકારો સમક્ષ રજૂ કરવાની તકો.
- **હેકાથોન્સ:** પ્રોટોટાઇપ બનાવવા અને સમસ્યાઓ ઉકેલવા માટેના સઘન સહયોગી સત્રો.
- **મેન્ટરશિપ પ્રોગ્રામ્સ:** અનુભવી ઉદ્યોગસાહસિકો દ્વારા માર્ગદર્શન સત્રો.
- **ઇન્ક્યુબેશન અને એક્સિલરેશન:** સ્ટાર્ટઅપ્સને કન્સેપ્ટથી માર્કેટ સુધી ઝડપથી વિકસાવવામાં મદદ કરવા માટેના સ્ટ્રક્ચર્ડ પ્રોગ્રામ્સ.

Mnemonic: *Elements: IT C SMG (Ideas, Talent, Capital, Support, Market, Government)*

0.4.4 Question 4(a) OR [3 marks]

સ્મોલ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ ડેવલોપમેન્ટ બેન્ક ઓફ ઇન્ડિયા (SIDBI)ના વિવિધ કાર્યો જણાવો.

Solution

SIDBI ના કાર્યો: સ્મોલ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ ડેવલપમેન્ટ બેંક ઓફ ઇન્ડિયા (SIDBI) માઇક્રો, સ્મોલ અને મીડિયમ એન્ટરપ્રાઇઝ (MSME) ક્ષેત્રના પ્રમોશન, ધિરાણ (financing) અને વિકાસ માટે મુખ્ય નાણાકીય સંસ્થા તરીકે કાર્ય કરે છે.

SIDBI ના મુખ્ય કાર્યો

- **પ્રત્યક્ષ ધિરાણ (Direct Financing):** MSMEs ને સીધી ટર્મ લોન, વર્કિંગ કેપિટલ સહાય અને વેન્ચર કેપિટલ સપોર્ટ પૂરો પાડવો.
- **પરોક્ષ ધિરાણ (Indirect Financing):** પ્રાથમિક ધિરાણ સંસ્થાઓ (જેમ કે કોમર્શિયલ બેંકો અને રાજ્ય નાણાકીય નિગમો) દ્વારા નાના એકમોને આપવામાં આવતી લોનનું રિફાઇનાન્સિંગ કરવું.
- **માઇક્રો ફાઇનાન્સ (Micro Finance):** સેવા ન મેળવતા અથવા ઓછી સેવા મેળવતા વર્ગો સુધી નાણાકીય સહાય પહોંચાડવા માટે માઇક્રોફાઇનાન્સ સંસ્થાઓ (MFIs) ને ટેકો આપવો.
- **ટેકનોલોજી અપગ્રેડેશન (Technology Upgradation):** ટેકનોલોજી આધુનિકીકરણ, ગુણવત્તા અપગ્રેડેશન અને કૌશલ્ય વિકાસ માટે MSMEs ને નાણાકીય સહાય પૂરી પાડવી.
- **માર્કેટિંગ સપોર્ટ (Marketing Support):** MSMEs ને તેમના ઉત્પાદનોનું સ્થાનિક અને આંતરરાષ્ટ્રીય સ્તરે માર્કેટિંગ કરવામાં મદદ કરવા માટે નાણાકીય સહાય ઓફર કરવી.
- **પ્રમોશનલ પ્રવૃત્તિઓ (Promotional Activities):** તંદુરસ્ત સ્ટાર્ટઅપ કલ્ચરને પ્રોત્સાહન આપવા માટે એન્ટરપ્રેન્યોરશિપ ડેવલપમેન્ટ પ્રોગ્રામ ચલાવવા અને ઇન્ક્યુબેશન કેન્દ્રોને ટેકો આપવો.

Mnemonic: *DIRT MP (Direct, Indirect, Refinancing, Technology, Marketing, Promotional)*

0.4.5 Question 4(b) OR [4 marks]

રાષ્ટ્રીય કક્ષાના કોઈપણ બે ઇન્ક્યુબેટરના નામ આપી તેમના કાર્યો લખો.

Solution

ભારતમાં રાષ્ટ્રીય કક્ષાના ઇન્ક્યુબેટર્સ: રાષ્ટ્રીય સ્તરના ઇન્ક્યુબેટર્સ મોટા પાયે કાર્ય કરે છે, જે ઘણીવાર પ્રીમિયર શૈક્ષણિક સંસ્થાઓ અથવા કેન્દ્ર સરકારની સંસ્થાઓ દ્વારા સમર્થિત હોય છે, અને દેશભરના આશાસ્પદ સ્ટાર્ટઅપ્સને વિશ્વ-સ્તરની સુવિધાઓ પ્રદાન કરે છે.

કોષ્ટક 28: પ્રખ્યાત રાષ્ટ્રીય કક્ષાના ઇન્ક્યુબેટર્સ અને તેમના કાર્યો

Sr. No.	ઇન્ક્યુબેટરનું નામ (Incubator Name)	મુખ્ય કાર્યો (Key Functions)
1	**CIIE.CO (IIM Ahmedabad)** (Centre for Innovation Incubation and Entrepreneurship)	• સઘન બૂટકેમ્પ્સ દ્વારા પ્રારંભિક તબક્કાના સ્ટાર્ટઅપ્સને વેગ આપે છે. • ભૂતપૂર્વ વિદ્યાર્થીઓ અને કોર્પોરેટ ભાગીદારોના વિશાળ નેટવર્કની એક્સેસ પૂરી પાડે છે. • સીડ ફંડ્સ (seed funds) નું સંચાલન કરે છે અને ઉચ્ચ-વિકાસના સાહસોમાં રોકાણ કરે છે.
2	**T-Hub (Hyderabad)**	• વૈશ્વિક કોર્પોરેશનો સાથે સ્ટાર્ટઅપ્સને જોડતા ઇનોવેશન હબ તરીકે કાર્ય કરે છે. • અત્યાધુનિક ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર અને સ્કેલિંગ પ્રોગ્રામ્સ પ્રદાન કરે છે. • પરિપક્વ સ્ટાર્ટઅપ્સ માટે આંતરરાષ્ટ્રીય બજાર ઍક્સેસને સુવિધા આપે છે.

રાષ્ટ્રીય ઇન્ક્યુબેટર્સનું મુખ્ય ધ્યાન (Core Focus):

- **વૈશ્વિક વિસ્તરણ (Global Expansion):** સ્ટાર્ટઅપ્સને રાષ્ટ્રીય સરહદોની બહાર સ્કેલ કરવામાં મદદ કરવી.
- **નીતિની હિમાયત (Policy Advocacy):** સ્ટાર્ટઅપ-ફ્રેન્ડલી નીતિઓ ઘડવા માટે કેન્દ્ર સરકાર સાથે નજીકથી કામ કરવું.
- **ડીપ ટેક સપોર્ટ (Deep Tech Support):** AI, IoT, બાયોટેક અને સ્પેસ-ટેક ઇનોવેશન્સ માટે વિશેષ લેબ્સ ઓફર કરવી.

Mnemonic: *GPD (Global, Policy, Deep Tech)*

0.4.6 Question 4(c) OR [7 marks]

સ્ટાર્ટ-અપને નિષ્ફળ જતું અટકાવવા કયાં પગલા લેવા જોઈએ? ટૂંકમાં સમજાવો.

Solution

સ્ટાર્ટ-અપની નિષ્ફળતા ટાળવી: આંકડા દર્શાવે છે કે રોકડ પૂરી થઈ જવી, બજારની જરૂરિયાતનો અભાવ અથવા ટીમના પ્રશ્નો જેવા વિવિધ કારણોસર પ્રથમ થોડા વર્ષોમાં મોટાભાગના સ્ટાર્ટઅપ્સ નિષ્ફળ જાય છે. સક્રિય પગલાં આ જોખમોને નોંધપાત્ર રીતે ઘટાડી શકે છે.



આકૃતિ 23: સ્ટાર્ટઅપની સફળતા સુનિશ્ચિત કરવા માટેના ક્રમિક પગલાં

નિષ્ફળતા ટાળવા માટેના મુખ્ય પગલાં:

- **બજારની જરૂરિયાત ચકાસો (Validate the Market Need):** ઘણા સ્ટાર્ટઅપ્સ નિષ્ફળ જાય છે કારણ કે તેઓ એવું ઉત્પાદન બનાવે છે જે કોઈને જોઈતું નથી. ભારે રોકાણ કરતા પહેલાં વ્યાપક બજાર સંશોધન (market research) કરો, સર્વેક્ષણો કરો અને મિનિમમ વાયેબલ પ્રોડક્ટ (MVP) બનાવો.
- **યોગ્ય નાણાકીય આયોજનની ખાતરી કરો (Ensure Adequate Financial Planning):** રોકડ પૂરી થઈ જવી એ નિષ્ફળતાનું બીજું સૌથી મોટું કારણ છે. લીન ઓપરેશન જાળવો, બિનજરૂરી ખર્ચને નિયંત્રિત કરો અને હંમેશા ઓછામાં ઓછા 12 થી 18 મહિનાનો નાણાકીય રનવે રાખો.
- **પૂરક ટીમ બનાવો (Build a Complementary Team):** સમાન કૌશલ્ય ધરાવતી ટીમ હોવાનું ટાળો. તકનીકી, માર્કેટિંગ અને ઓપરેશનલ કુશળતાનું સંતુલન સુનિશ્ચિત કરો. સમાન દ્રષ્ટિ ધરાવતી સંગઠિત ટીમ મુશ્કેલ સમયનો સામનો કરી શકે છે.
- **અનુકૂલન અને પિવોટ (Adapt and Pivot):** જિદ્દીપણું પતન તરફ દોરી શકે છે. સતત ગ્રાહક પ્રતિસાદ (customer feedback) એકત્રિત કરો અને જો પ્રારંભિક યોજના કામ ન કરતી હોય તો તમારા ઉત્પાદન, લક્ષ્ય પ્રેક્ષકો અથવા બિઝનેસ મોડેલને પિવોટ (બદલવા) કરવા માટે તૈયાર રહો.
- **ગ્રાહક જાળવી રાખવા પર ધ્યાન આપો (Focus on Customer Retention):** નવા ગ્રાહકને મેળવવું એ વર્તમાન ગ્રાહકને જાળવી રાખવા કરતાં ઘણું મોંઘું છે. ઉત્તમ ગ્રાહક સપોર્ટ પ્રદાન કરો અને ચર્ન રેટ (churn rates) ઓછો રાખવા માટે સતત મૂલ્ય ઉમેરો.
- **અકાળે સ્કેલિંગ ટાળો (Avoid Premature Scaling):** યોગ્ય પ્રોડક્ટ-માર્કેટ ફિટ હાંસલ કરતા પહેલા વ્યવસાયને સ્કેલ કરવાથી (ઝડપથી ભરતી કરવી, માર્કેટિંગ પર ભારે ખર્ચ કરવો) સંસાધનો ઝડપથી ખતમ થઈ શકે છે. જ્યારે મુખ્ય બિઝનેસ મોડલ સાબિત અને નફાકારક હોય ત્યારે જ સ્કેલ કરો.

Mnemonic: *V F T P R S (Validate, Finance, Team, Pivot, Retention, Scaling)*

Q.5 (a) રોકાણ પર વળતર (ROI) ની ગણતરી કેવી રીતે થાય છે?

જવાબ

પરિચય: રોકાણ પર વળતર (ROI) એ રોકાણની કાર્યક્ષમતા અથવા નફાકારકતાનું મૂલ્યાંકન કરવા અથવા વિવિધ રોકાણોની કાર્યક્ષમતાની તુલના કરવા માટે વપરાતું પ્રદર્શન માપ છે. ROI સીધા રોકાણના ખર્ચની સાપેક્ષમાં ચોક્કસ રોકાણ પર વળતરની રકમ માપવાનો પ્રયાસ કરે છે.
ગણતરી પદ્ધતિ: ROI ની ગણતરી કરવા માટે, રોકાણના લાભ (અથવા વળતર) ને રોકાણના ખર્ચ દ્વારા વિભાજિત કરવામાં આવે છે. પરિણામને ટકાવારી અથવા ગુણોત્તર તરીકે દર્શાવવામાં આવે છે.

કોષ્ટક 30: ROI સૂત્રના ઘટકો

ક્રમ	ઘટક	વર્ણન
1	નેટ પ્રોફિટ	પેદા થયેલી કુલ આવક ઓછા તમામ સંકળાયેલ ખર્ચ.
2	કુલ રોકાણ	રોકાણ અથવા સાહસનો કુલ પ્રારંભિક ખર્ચ.
3	ટકાવારી રૂપાંતરણ	ટકાવારી મૂલ્ય મેળવવા માટે ગુણોત્તરને 100 વડે ગુણાકાર.

ગાણિતિક સૂત્ર: ROI ની ગણતરી કરવા માટેનું પ્રમાણભૂત સૂત્ર નીચે મુજબ છે:

$$\text{ROI} = \left(\frac{\text{Net Profit}}{\text{Total Investment}} \right) \times 100$$

મેમરી ટ્રીક

````NTH" - Net Total Hundred"

## Q.5 (b) શક્યાતા અભ્યાસમાં ટેક્નિકલ એનાલીસીસની અગત્ય સમજાવો.

**જવાબ**

**પરિચય:** શક્યાતા અભ્યાસમાં ટેક્નિકલ એનાલીસીસ એ બાબતનું મૂલ્યાંકન કરે છે કે સારી અથવા સેવા કેવી રીતે વિતરિત કરવામાં આવશે. તે સૂચિત પ્રોજેક્ટની તકનીકી સદ્ધરતાનું મૂલ્યાંકન કરે છે, તે સુનિશ્ચિત કરે છે કે જરૂરી તકનીક, સંસાધનો અને પ્રક્રિયાઓ ઉપલબ્ધ અને અમલ કરવા યોગ્ય છે.
**ટેક્નિકલ એનાલીસીસનું મહત્વ:**

- **ટેકનોલોજી મૂલ્યાંકન**: તે તકનીકી સદ્ધરતા અને ચોક્કસ તકનીકી જરૂરિયાતોનું મૂલ્યાંકન કરે છે.
- **સંસાધન આયોજન**: તે મશીનરી, સાધનો અને ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર જરૂરિયાતો નક્કી કરવામાં મદદ કરે છે.
- **પ્રક્રિયા ડિઝાઇન**: તે શ્રેષ્ઠ ઉત્પાદન પદ્ધતિઓ અને ઓપરેશનલ વર્કફ્લોને ઓળખે છે.
- **ગુણવત્તા ધોરણો**: તે ખાતરી કરે છે કે અંતિમ ઉત્પાદન ઉદ્યોગના વિશિષ્ટતાઓ અને પાલનને પૂર્ણ કરે છે.

કોષ્ટક 31: ટેક્નિકલ એનાલીસીસનું મહત્વ
````

ક્રમ	મહત્વનો વિસ્તાર	પ્રોજેક્ટ પર મુખ્ય પ્રભાવ
1	સાધનની પસંદગી	સુનિશ્ચિત કરે છે કે પ્રક્રિયા માટે શ્રેષ્ઠ મશીનરી ખરીદવામાં આવે.
2	સ્થાન આયોજન	તકનીકી જરૂરિયાતોના આધારે સૌથી યોગ્ય સાઇટ નક્કી કરે છે.
3	ખર્ચનો અંદાજ	સચોટ મૂડી અને ઓપરેશનલ ખર્ચના અંદાજો પ્રદાન કરે છે.
4	જોખમ નિવારણ	આયોજનના પ્રારંભિક તબક્કામાં તકનીકી અવરોધોને ઓળખે છે.

મેમરી ટ્રીક

````TRPQ'' - Technology Resource Process Quality''

## Q.5 (c) કોર્પોરેટ સોશિયલ રિસ્પોન્સિબિલિટી (CSR) ની લાક્ષણિકતાઓ સમજાવો.

**જવાબ**

**પરિચય:** કોર્પોરેટ સોશિયલ રિસ્પોન્સિબિલિટી (CSR) એ વ્યાપાર પ્રથાઓનો સંદર્ભ આપે છે જેમાં એવી પહેલોનો સમાવેશ થાય છે જે સમાજને લાભ આપે છે અને નૈતિક કામગીરી પ્રત્યેની પ્રતિબદ્ધતા દર્શાવે છે. તે સ્વ-નિયમનકારી બિઝનેસ મોડલ છે જે કંપનીને પોતાના, તેના હિસ્સેદારો અને જનતા પ્રત્યે સામાજિક રીતે જવાબદાર બનવામાં મદદ કરે છે.

**મુખ્ય લાક્ષણિકતાઓ:**

- **સ્વૈચ્છિક પ્રકૃતિ**: CSR પ્રવૃત્તિઓ સામાન્ય રીતે સ્વૈચ્છિક હોય છે અને કાનૂની જરૂરિયાતોની બહાર જાય છે.
- **સ્ટેકહોલ્ડર ઓરિએન્ટેશન**: માત્ર શેરહોલ્ડરોને બદલે તમામ હિસ્સેદારો પરની અસર પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે.
- **ટ્રિપલ બોટમ લાઇન**: એકસાથે લોકો, ગ્રહ અને નફા પર ભાર મૂકે છે.
- **ટકાઉ પ્રથાઓ**: લાંબા ગાળાની પર્યાવરણીય અને સામાજિક ટકાઉપણાને પ્રોત્સાહન આપે છે.
- **પારદર્શિતા**: જનતાને ખુલ્લું રિપોર્ટિંગ અને જવાબદારી શામેલ છે.

આકૃતિ 24: CSR Overview
````



મુખ્ય ફોકસ વિસ્તારો: CSR બિઝનેસ કામગીરીમાં આર્થિક, સામાજિક અને પર્યાવરણીય ચિંતાઓને એકીકૃત કરે છે. મજબૂત CSR નીતિઓ ધરાવતી કંપનીઓ મોટાભાગે સામુદાયિક વિકાસ, પર્યાવરણ સંરક્ષણ અને કર્મચારી કલ્યાણ કાર્યક્રમોમાં જોડાય છે, જે બદલામાં બ્રાન્ડની પ્રતિષ્ઠા અને ગ્રાહકની વફાદારી વધારે છે.

મેમરી ટ્રીક

````"VSTST" - Voluntary Stakeholder Triple Sustainable Transparency"

## Q.5 (a) OR વેચાણ પર વળતર (ROS)ની ગણતરી કેઈ રીતે થાય છે તે બતાવો.

**જવાબ**

**પરિચય:** રિટર્ન ઓન સેલ્સ (ROS) એ નાણાકીય ગુણોત્તર છે જે ગણતરી કરે છે કે કંપની તેની ટોપ-લાઇન આવકમાંથી કેટલી અસરકારક રીતે નફો મેળવી રહી છે. તે ઑપરેટિંગ નફામાં અનુવાદ કરતી કુલ આવકની ટકાવારીનું વિશ્લેષણ કરીને કંપનીના પ્રદર્શનને માપે છે.

**ગણતરી પદ્ધતિ:** ROS ની ગણતરી કરવા માટે, ચોખ્ખા નફાને ચોક્કસ સમયગાળા દરમિયાન ચોખ્ખા વેચાણ દ્વારા વિભાજિત કરવામાં આવે છે. પરિણામને ટકાવારી તરીકે દર્શાવવામાં આવે છે, જે વ્યવસાયની કાર્યક્ષમતા દર્શાવે છે.

કોષ્ટક 32: ROS સૂત્રના ઘટકો
````

ક્રમ	ઘટક	વર્ણન
1	નેટ પ્રોફિટ	તમામ સંચાલન ખર્ચ બાદ કર્યા પછી બાકી રહેલી આવક.
2	નેટ સેલ્સ	ગ્રોસ વેચાણ ઓછા વળતર, ભથ્થાં અને ડિસ્કાઉન્ટ.
3	ટકાવારી રૂપાંતરણ	ટકાવારી મેળવવા માટે ગુણોત્તરને 100 વડે ગુણાકાર.

ગાણિતિક સૂત્ર: ROS ની ગણતરી કરવા માટેનું પ્રમાણભૂત સૂત્ર નીચે મુજબ છે:

$$\text{ROS} = \left(\frac{\text{Net Profit}}{\text{Net Sales}} \right) \times 100$$

મેમરી ટ્રીક

````NSH" - Net Sales Hundred"

## Q.5 (b) OR શક્તા અભ્યાસમાં માર્કેટ એનાલીસીસની અગત્ય સમજાવો.
````

જવાબ

પરિચય: માર્કેટ એનાલીસીસ એ શક્યતા અભ્યાસનો એક મહત્વપૂર્ણ ઘટક છે જે ચોક્કસ ઉદ્યોગમાં વિશેષ બજારના આકર્ષણ અને ગતિશીલતાનું મૂલ્યાંકન કરે છે. તે ઉદ્યોગસાહસિકોને તેમના ઉત્પાદન અથવા સેવાની સંભવિત માંગને સમજવામાં મદદ કરે છે.

માર્કેટ એનાલીસીસનું મહત્વ:

- **માંગની આગાહી**: તે ભવિષ્યના બજારના કદ, વલણો અને વૃદ્ધિની સંભાવનાનો અંદાજ કાઢવામાં મદદ કરે છે.
- **સ્પર્ધા મૂલ્યાંકન**: તે સ્પર્ધાત્મક લેન્ડસ્કેપ અને હરીફ વ્યૂહરચનાઓની સ્પષ્ટ સમજ પૂરી પાડે છે.
- **કિંમતની વ્યૂહરચના**: તે શ્રેષ્ઠ કિંમતો નક્કી કરવામાં મદદ કરે છે જે નફાકારકતા અને બજારના પ્રવેશને સંતુલિત કરે છે.
- **બજાર વિભાજન**: તે ડેમોગ્રાફિક્સ અને વર્તનના આધારે અલગ લક્ષ્ય ગ્રાહક જૂથોને ઓળખે છે.

કોષ્ટક 33: માર્કેટ એનાલીસીસનું મહત્વ

ક્રમ	મહત્વનો વિસ્તાર	પ્રોજેક્ટ પર મુખ્ય પ્રભાવ
1	લક્ષિત પ્રેક્ષકો	ઉત્પાદન કોના માટે બનાવવામાં આવી રહ્યું છે તે સ્પષ્ટપણે વ્યાખ્યાયિત કરે છે.
2	બજાર હિસ્સો	બજારની ટકાવારીનો અંદાજ આપે છે જે વ્યવ-સાય કેપ્ચર કરી શકે છે.
3	વેચાણ અંદાજ	અપેક્ષિત આવકના મોડલ માટે પાયો બનાવે છે.
4	વ્યૂહરચના વિકાસ	માર્કેટિંગ ઝુંબેશ અને પ્રમોશનલ પ્રયાસોને માર્ગ-દર્શન આપે છે.

મેમરી ટ્રીક

````"DCPM" - Demand Competition Pricing Market"

## Q.5 (c) OR નૈતિકતાની લાક્ષણિકતાઓ વર્ણવો.

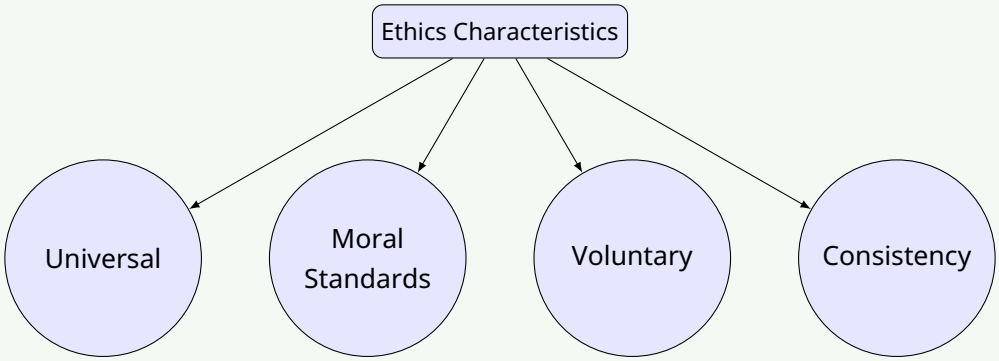
**જવાબ**

**પરિચય:** નૈતિકતા એ નૈતિક સિદ્ધાંતો છે જે વ્યક્તિના વર્તન અથવા પ્રવૃત્તિના સંચાલનને સંચાલિત કરે છે. વ્યાપારી સંદર્ભમાં, નૈતિકતા નિર્ણય લેવાનું માર્ગદર્શન આપે છે અને ખાતરી કરે છે કે ક્રિયાઓ સાચા અને ખોટાના સામાજિક ધોરણો સાથે સંરેખિત છે, વિશ્વાસ અને અખંડિતતાને પ્રોત્સાહન આપે છે.

**મુખ્ય લાક્ષણિકતાઓ:**

- **સાર્વત્રિક સિદ્ધાંતો**: નૈતિક માર્ગદર્શિકા ઘણીવાર વિવિધ સંસ્કૃતિઓ અને પરિસ્થિતિઓમાં વ્યાપકપણે લાગુ પડે છે.
- **નૈતિક ધોરણો**: તેઓ મૂળભૂત રીતે યોગ્ય અને ખોટા વર્તનના સાર્વત્રિક ખ્યાલો પર આધારિત છે.
- **સ્વૈચ્છિક પાલન**: નૈતિક વર્તન બાહ્ય કાનૂની દળોને બદલે આંતરિક પ્રેરણાથી ઉદ્ભવે છે.
- **સુસંગતતા**: સાચું નૈતિક વર્તન સતત દબાણ અથવા બદલાતા સંજોગોમાં પણ સ્થિર રહે છે.
- **સ્ટેકહોલ્ડરની વિચારણા**: તેમાં તમામ અસરગ્રસ્ત પક્ષો પરની ક્રિયાઓની અસર માટે હિસાબનો સમાવેશ થાય છે.

આકૃતિ 25: Key Ethical Characteristics
````



મુખ્ય ફોકસ વિસ્તારો: નૈતિકતામાં વ્યક્તિઓ અને સંસ્થાઓને પારદર્શિતા અને જવાબદારી જાળવવાની જરૂર છે. ટૂંકા ગાળાના લાભો કરતાં નૈતિક જવાબદારીઓને પ્રાથમિકતા આપીને, નૈતિક પ્રથાઓ લાંબા ગાળાની પ્રતિષ્ઠા બનાવે છે, કર્મચારીઓનું મનોબળ વધારે છે અને હિસ્સેદારોનો કાયમી વિશ્વાસ સુરક્ષિત કરે છે.

મેમરી ટ્રીક

````UMVCS'' - Universal Moral Voluntary Consistency Stakeholder''
````

Winter 2023

પ્રશ્ન 1

Q.1 (a) આંત્રપ્રેન્યોરશિપ અને ઈન્ટ્રાપ્રેન્યોરશિપ વચ્ચે સરખામણી આપો. [3 marks]

Solution

વ્યાખ્યાઓ

- **આંત્રપ્રેન્યોરશિપ:** નફાની આશામાં નાણાકીય જોખમો ઉઠાવીને શરૂઆતથી નવો વ્યવસાય શરૂ કરવાની પ્રક્રિયા.
- **ઈન્ટ્રાપ્રેન્યોરશિપ:** મોટી સંસ્થામાં કામ કરતી વખતે ઉદ્યોગસાહસિકની જેમ વર્તવાની ક્રિયા.

માપદંડ	આંત્રપ્રેન્યોરશિપ	ઈન્ટ્રાપ્રેન્યોરશિપ
વ્યાખ્યા	નવો વ્યવસાય સ્થાપિત કરવો	હાલની કંપનીમાં નવીનતા લાવવી
જોખમ	ઉદ્યોગસાહસિક દ્વારા ઉઠાવવામાં આવતું ઉચ્ચ નાણાકીય જોખમ	જોખમ કંપની દ્વારા ઉઠાવવામાં આવે છે
મૂડી	ઉદ્યોગસાહસિક દ્વારા એકત્ર કરવામાં આવે છે	કંપની દ્વારા પ્રદાન કરવામાં આવે છે
સ્વાયત્તતા	સંપૂર્ણ સ્વતંત્રતા	મેનેજમેન્ટની મંજૂરી પર આધારિત
વળતર	તમામ નફો પોતાની પાસે રાખે છે	પગાર અને બોનસ મેળવે છે
દરજ્જો	સ્વતંત્ર વ્યવસાય માલિક	સંસ્થાના કર્મચારી

Mnemonic: *R-CARS (Risk, Capital, Autonomy, Reward, Status)*

Q.1 (b) ઉદ્યોગસાહસિકતાની લાક્ષણિકતાઓ અને કાર્યોની ચર્ચા કરો [4 marks]

Solution

ઉદ્યોગસાહસિકતાની લાક્ષણિકતાઓ

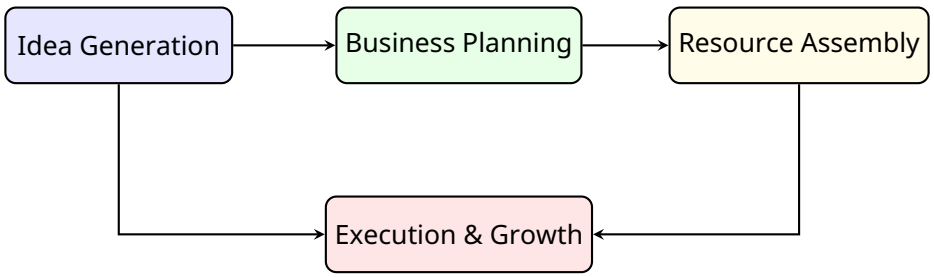
મુખ્ય લાક્ષણિકતાઓ

- **નવીનતા:** નવા વિચારો, ઉત્પાદનો અને સેવાઓની સતત શોધ.
- **જોખમ ઉઠાવવું:** ગણતરીપૂર્વકના નાણાકીય અને ઓપરેશનલ જોખમો ધારણ કરવાની તૈયારી.
- **દ્રષ્ટિ અને નેતૃત્વ:** સ્પષ્ટ દિશા અને ટીમોને પ્રોત્સાહિત કરવાની ક્ષમતા.
- **સખત મહેનત અને પ્રતિબદ્ધતા:** અવરોધોને પાર કરવા અને લક્ષ્યો પ્રાપ્ત કરવા માટે સમર્પણ.

ઉદ્યોગસાહસિકતાના કાર્યો

મુખ્ય કાર્યો

1. **નવીનતા અને સર્જન:** નવા ઉત્પાદનો અને તકનીકો રજૂ કરવી.
2. **રોજગાર સર્જન:** સમાજમાં રોજગારીની તકો ઊભી કરવી.
3. **સંસાધન સંચાલન:** મૂડી, શ્રમ અને સામગ્રીનો અસરકારક રીતે ઉપયોગ કરવો.
4. **આર્થિક વિકાસ:** રાષ્ટ્રીય આવક અને સંપત્તિ નિર્માણમાં ફાળો આપવો.



આકૃતિ 26: Entrepreneurship Process Flow

પ્રક્રિયા પ્રવાહ

Mnemonic: *I-R-V-H (Innovation, Risk, Vision, Hard work) and I-J-R-E (Innovation, Job, Resource, Economy)*

Q.1 (c) 7-M સંસાધનોને ઓળખો અને વિગતવાર ચર્ચા કરો. [7 marks]

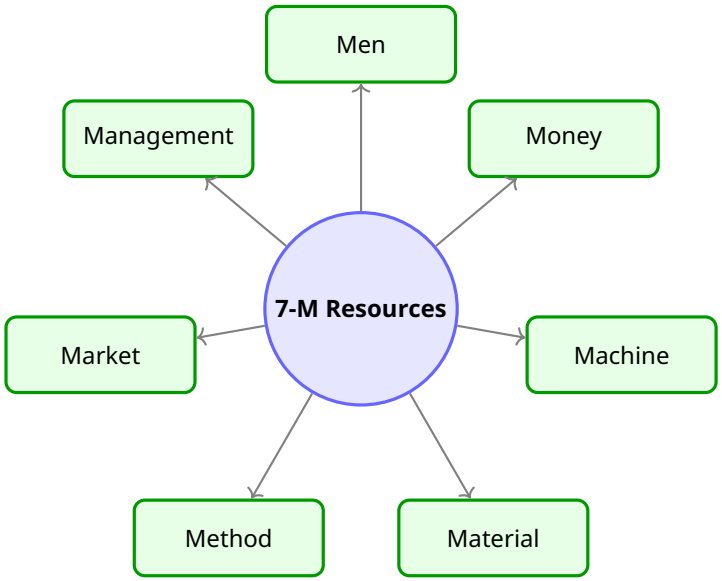
Solution

7-M સંસાધનોનો પરિચય કોઈપણ વ્યવસાય અથવા ઉત્પાદન પ્રક્રિયાના સફળ આયોજન, સંગઠન અને સંચાલન માટે 7-M સંસાધનો એ મૂળભૂત તત્વો છે. આ સંસાધનોનું અસરકારક સંચાલન ઉચ્ચ ઉત્પાદકતા અને કાર્યક્ષમતા સુનિશ્ચિત કરે છે.

7-M સંસાધનો

7-M નું વિગતવાર વિભાજન

1. **પુરુષો (માનવ સંસાધન):** કાર્યો પૂર્ણ કરવા માટે જરૂરી કાર્યબળ, કર્મચારીઓ અને મેનેજમેન્ટ ટીમ.
2. **નાણાં (નાણાકીય સંસાધનો):** રોકાણ, કામગીરી અને પગાર ચૂકવવા માટે જરૂરી મૂડી.
3. **મશીનો (સાધનો):** ઉત્પાદન માટે જરૂરી સાધનો, કમ્પ્યુટર, વાહનો અને મશીનરી.
4. **સામગ્રી (કાચો માલ):** અંતિમ ઉત્પાદન બનાવવા માટે વપરાતી ભૌતિક વસ્તુઓ, ભાગો અથવા પુરવઠો.
5. **પદ્ધતિઓ (પ્રક્રિયાઓ):** વ્યવસાયમાં ઉપયોગમાં લેવાતી કાર્યપ્રણાલી, તકનીકો અને ઓપરેશનલ વર્કફ્લો.
6. **બજારો (લક્ષ્યાંકિત ગ્રાહકો):** ઉત્પાદન માટે ગ્રાહકો, વિતરણ ચેનલો અને એકંદર માંગ.
7. **સંચાલન (નેતૃત્વ):** વહીવટ અને નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયાઓ જે અન્ય તમામ સંસાધનોનું સંકલન કરે છે.



સંસાધન એકીકરણ રેખાકૃતિ

Mnemonic: *7-M: Men, Money, Machines, Materials, Methods, Markets, Management*

Q.1 (c) OR સ્ટાર્ટ અપ ઇન્ડિયા નોંધણી પ્રક્રિયા લખો. [7 marks]

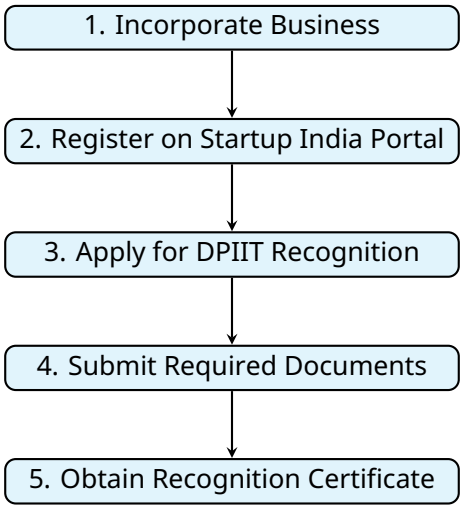
Solution

સ્ટાર્ટ અપ ઇન્ડિયા કાર્યક્રમ સ્ટાર્ટઅપ ઇન્ડિયા એ ભારત સરકારની એક મુખ્ય પહેલ છે જેનો ઉદ્દેશ્ય સ્ટાર્ટઅપ સંસ્કૃતિને ઉત્તેજિત કરવાનો અને ભારતમાં નવીનતા અને ઉદ્યોગસાહસિકતા માટે એક મજબૂત ઇકોસિસ્ટમ બનાવવાનો છે.

નોંધણી પ્રક્રિયાના પગલાં

તબક્કાવાર નોંધણી પ્રક્રિયા

1. **તમારા વ્યવસાયની નોંધણી કરો:** પ્રથમ, વ્યવસાયને પ્રાઇવેટ લિમિટેડ કંપની, ભાગીદારી પેઢી અથવા લિમિટેડ લાયબિલિટી પાર્ટનરશિપ (LLP) તરીકે સામેલ કરો. ઇન્કોર્પોરેશનનું પ્રમાણપત્ર, PAN અને અન્ય જરૂરી દસ્તાવેજો મેળવો.
2. **સ્ટાર્ટઅપ ઇન્ડિયા સાથે નોંધણી કરો:** સત્તાવાર સ્ટાર્ટઅપ ઇન્ડિયા પોર્ટલ પર લોગ ઇન કરો અને વ્યવસાયની વિગતો ભરીને એક એકાઉન્ટ બનાવો.
3. **DPIIT માન્યતા મેળવો:** વિવિધ લાભો મેળવવા માટે ડિપાર્ટમેન્ટ ફોર પ્રમોશન ઓફ ઇન્ડસ્ટ્રી એન્ડ ઇન્ટરનલ ટ્રેડ (DPIIT) દ્વારા માન્યતા માટે અરજી કરો.
4. **અરજીની વિગતો:** સંસ્થા, અધિકૃત પ્રતિનિધિ, ડિરેક્ટર્સ/ભાગીદારો વિશે વિગતો ભરો અને સ્ટાર્ટઅપ પ્રવૃત્તિઓ અને સ્વ-પ્રમાણપત્ર પ્રદાન કરો.
5. **દસ્તાવેજો સબમિટ કરો:** ઇન્કોર્પોરેશનનું પ્રમાણપત્ર, ડિરેક્ટર્સની વિગતો, વ્યવસાયનું સંક્ષિપ્ત વર્ણન અને પિચ ડેક અથવા વેબસાઇટ લિંક અપલોડ કરો.
6. **માન્યતા નંબર મેળવો:** એકવાર સત્તાવાળા દ્વારા અરજી મંજૂર થયા પછી, તરત જ એક માન્યતા નંબર અને પ્રમાણપત્ર જારી કરવામાં આવે છે.
7. **અન્ય લાભો માટે અરજી કરો:** DPIIT માન્યતા પ્રાપ્ત કર્યા પછી, સ્ટાર્ટઅપ કર મુક્તિ (કલમ 80IAC હેઠળ) અને IPR (બૌદ્ધિક સંપદા અધિકાર) લાભો માટે અરજી કરી શકે છે.



આકૃતિ 27: Startup India Registration Workflow

નોંધણી પ્રવાહ

Mnemonic: *I-R-D-A-S-R-A (Incorporate, Register, DPIIT, Application, Submit, Recognition, Apply)*

Q.2

Q.2 (a) બજાર સંશોધનની પદ્ધતિઓ વિશે લખો. [3 marks]

બજાર સંશોધનની પદ્ધતિઓ વિશે લખો.

Solution

બજાર સંશોધનનો પરિચય (Introduction to Market Research):

વ્યાખ્યા

- માર્કેટ રિસર્ચ (Market research) એ બજાર વિશેની માહિતી એકત્ર કરવા, તેનું વિશ્લેષણ કરવા અને અર્થઘટન કરવાની પ્રક્રિયા છે.
- તે વ્યવસાયોને તેમના લક્ષ્ય પ્રેક્ષકો (target audience) અને સ્પર્ધાત્મક વાતાવરણને સમજવામાં મદદ કરે છે.

કોષ્ટક 35: બજાર સંશોધનની પદ્ધતિઓ (Methods of Market Research)

Sr. No.	પ્રાથમિક સંશોધન પદ્ધતિઓ (Primary Research Methods)	ગૌણ સંશોધન પદ્ધતિઓ (Secondary Research Methods)
1	**સર્વેક્ષણો (Surveys):** સીધો ગ્રાહક ડેટા એકત્રિત કરવા માટે પ્રશ્નાવલિ.	**ઓનલાઈન સંશોધન (Online Research):** વર્તમાન સ્ત્રોતોમાંથી ઇન્ટરનેટ-આધારિત ડેટા સંગ્રહ.
2	**મુલાકાતો (Interviews):** લક્ષ્ય પ્રેક્ષકો સાથે સીધી, વન-ઓન-વન ક્રિયાપ્રતિક્રિયા.	**પ્રકાશિત અહેવાલો (Published Reports):** ઉદ્યોગ વિશ્લેષણ અને શૈક્ષણિક અભ્યાસ.
3	**ફોકસ જૂથો (Focus Groups):** ગુણાત્મક પ્રતિસાદ મેળવવા માટે જૂથ ચર્ચાઓ.	**સરકારી ડેટા (Government Data):** સત્તાવાર સરકારી સ્ત્રોતોમાંથી આંકડાકીય માહિતી.

Mnemonic: *Survey Interview Focus Online Published Government*

Q.2 (b) પ્રોડક્ટ લાઇફ સાયકલ (Product Life Cycle) દોરો અને સમજાવો. [4 marks]

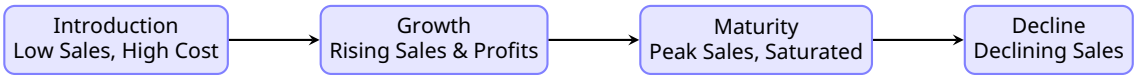
પ્રોડક્ટ લાઇફ સાયકલ (Product Life Cycle) દોરો અને સમજાવો.

Solution

પ્રોડક્ટ લાઇફ સાયકલના તબક્કા (Stages of Product Life Cycle):

મુખ્ય ખ્યાલ

- પ્રોડક્ટ લાઇફ સાયકલ (PLC) એ પ્રોડક્ટ બજારમાં તેની રજૂઆતથી લઈને તેના ઘટાડા સુધી જે તબક્કામાંથી પસાર થાય છે તે દર્શાવે છે.
- આ તબક્કાઓને સમજવાથી વ્યૂહાત્મક માર્કેટિંગ અને નાણાકીય નિર્ણયો લેવામાં મદદ મળે છે.



આકૃતિ 28: પ્રોડક્ટ લાઇફ સાયકલ ડાયાગ્રામ (Product Life Cycle Diagram)

વિગતવાર તબક્કા (Detailed Stages):

- **પરિચય (Introduction):** ઊંચા માર્કેટિંગ ખર્ચ અને ઓછા વેચાણ સાથે પ્રોડક્ટ લોન્ચ થાય છે.
- **વિકાસ (Growth):** વેચાણ અને બજાર સ્વીકૃતિમાં ઝડપી વધારો; નફો વધવા લાગે છે.
- **પરિપક્વતા (Maturity):** તીવ્ર સ્પર્ધા સાથે મહત્તમ વેચાણ અને બજાર સંતૃપ્તિ.
- **ઘટાડો (Decline):** ઘટતી માંગ અને અંતે પ્રોડક્ટનો તબક્કાવાર નિકાલ.

Mnemonic: *I Grow My Dreams (Introduction, Growth, Maturity, Decline)*

Q.2 (c) માર્કેટિંગના 4 P's ઓળખો અને ચર્ચા કરો. [7 marks]

માર્કેટિંગના 4 P's ઓળખો અને ચર્ચા કરો.

Solution

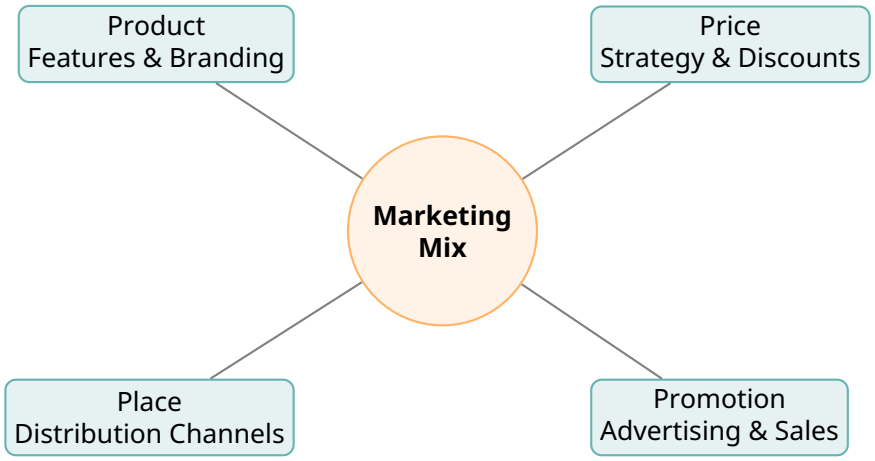
માર્કેટિંગ મિક્સનો પરિચય (Introduction to Marketing Mix):

વ્યાખ્યા

- માર્કેટિંગના 4 P વ્યવસાયો માટે પાયાનું મોડેલ બનાવે છે, જેને માર્કેટિંગ મિક્સ (marketing mix) તરીકે પણ ઓળખવામાં આવે છે.
- અસરકારક માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના બનાવવા માટે ચારેય P ને એકસાથે કામ કરવું જોઈએ.

કોષ્ટક 37: માર્કેટિંગના 4 P's (The 4 P's of Marketing)

ઘટક (Element)	વર્ણન (Description)	મુખ્ય વિચારણાઓ (Key Considerations)
પ્રોડક્ટ (Product)	બજારમાં ઓફર કરવામાં આવતી સામાન અથવા સેવાઓ. સુવિધાઓ, ગુણવત્તા અને બ્રાન્ડિંગ.	ગ્રાહકની જરૂરિયાતો સંતોષવા અને સમસ્યા હલ કરવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું.
કિંમત (Price)	ગ્રાહક દ્વારા ચૂકવવામાં આવતો ખર્ચ. તેમાં કિંમત વ્યૂહરચના અને ડિસ્કાઉન્ટનો સમાવેશ થાય છે.	સ્પર્ધાત્મક સ્થિતિ અને ગ્રાહક દ્વારા માનવામાં આવતું મૂલ્ય.
સ્થળ (Place)	ઉત્પાદન ક્યાં વેચાય છે તે વ્યાખ્યાયિત કરતી વિતરણ ચેનલો.	ગ્રાહકો માટે સુલભતા અને સગવડતા સુનિશ્ચિત કરવી.
પ્રમોશન (Promotion)	જાહેરાત, PR અને વેચાણ પ્રમોશન સહિત માર્કેટિંગ સંચાર.	બ્રાન્ડ જાગૃતિ ઊભી કરવી અને ગ્રાહકોની માંગને પ્રોત્સાહન આપવું.



આકૃતિ 29: માર્કેટિંગના 4 P's નું વિહંગાવલોકન (4 P's of Marketing Overview)

સંકલન (Integration):

- સફળ માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના માટે ચારેય ઘટકોના સંતુલિત એકીકરણની જરૂર છે.
- બજારમાં યોગ્ય સ્થાન જાળવવા માટે એક 'P' માં ફેરફાર કરવાથી સામાન્ય રીતે અન્યમાં ગોઠવણો કરવી પડે છે.

Mnemonic: *People Purchase Products Properly*

Q.2 (a) OR B2B, ઈ-કોમર્સ અને GeM ની ચર્ચા કરો. [3 marks]

B2B, ઈ-કોમર્સ અને GeM ની ચર્ચા કરો.

Solution

ડિજિટલ બિઝનેસ મોડેલ્સ (Digital Business Models):

વ્યાખ્યા

- આધુનિક વ્યાપાર મોટાભાગે ડિજિટલ પ્લેટફોર્મ અને આંતર-વ્યવસાય સંબંધો પર આધાર રાખે છે.
- આ મોડેલો પ્રાપ્તિને સુવ્યવસ્થિત કરે છે અને વૈશ્વિક સ્તરે બજારની પહોંચ વિસ્તૃત કરે છે.

કોષ્ટક 39: B2B, E-commerce, અને GeM ની તુલના (Comparison of B2B, E-commerce, and GeM)

પ્રકાર (Type)	પૂરું નામ (Full Form)	મુખ્ય લક્ષણો (Key Features)
B2B	બિઝનેસ ટુ બિઝનેસ (Business to Business)	કંપનીઓ વચ્ચે જથ્થાબંધ વ્યવહારો અને લાંબા ગાળાના વેપાર સંબંધોનો સમાવેશ થાય છે.
ઈ-કોમર્સ (E-commerce)	ઇલેક્ટ્રોનિક કોમર્સ (Electronic Commerce)	વૈશ્વિક પહોંચ સાથે ઓનલાઈન ખરીદી અને વેચાણ માટે ડિજિટલ પ્લેટફોર્મનો ઉપયોગ કરે છે.
GeM	ગવર્નમેન્ટ ઈ-માર્કેટપ્લેસ (Government e-Marketplace)	સ્પર્ધાત્મક કિંમતો સુનિશ્ચિત કરતું પારદર્શક સરકારી પ્રાપ્તિ પોર્ટલ.

Mnemonic: *Businesses Buy Electronically, Government e-Markets*

Q.2 (b) OR વ્યવસાય બનાવવા અને શરૂ કરવાની યોજનાઓ પર નોંધ લખો. [4 marks]

વ્યવસાય બનાવવા અને શરૂ કરવાની યોજનાઓ પર નોંધ લખો.

Solution

બિઝનેસ ક્રિએશન પ્લાન્સ (Business Creation Plans):

મુખ્ય ખ્યાલ

- નવો વ્યવસાય શરૂ કરવા માટે બહુવિધ ડોમેન્સમાં વ્યાપક આયોજનની જરૂર છે.
- સુવ્યવસ્થિત યોજના જોખમોને ઘટાડે છે અને અમલીકરણ માટે સ્પષ્ટ માર્ગમેપ સેટ કરે છે.

કોષ્ટક 41: વ્યાપાર આયોજનના મુખ્ય ઘટકો (Key Components of Business Planning)

શ્રેણી (Category)	ધ્યાનમાં લેવા જેવી બાબતો (Aspects to Consider)	ઉદ્દેશ્યો (Objectives)
બજાર વિશ્લેષણ (Market Analysis)	લક્ષ્ય ગ્રાહકો, સ્પર્ધાનો અભ્યાસ, અને બજારના કદનો અંદાજ.	પ્રાથમિક પ્રેક્ષકોને ઓળખવા અને સંભવિત આવક નક્કી કરવી.
નાણાકીય આયોજન (Financial Planning)	મૂડીની આવશ્યકતાઓ, આવકના અંદાજો, અને બ્રેક-ઇવન વિશ્લેષણ.	પ્રારંભિક રોકાણ સુરક્ષિત કરવું અને નફાકારકતાની સમયરેખા સ્થાપિત કરવી.
ઓપરેશનલ સેટઅપ (Operational Setup)	સ્થાનની પસંદગી, સંસાધનોની ફાળવણી, અને કાનૂની પાલન.	વ્યૂહાત્મક સ્થિતિ સુનિશ્ચિત કરવી અને જરૂરી લાયસન્સ મેળવવા.

અમલીકરણ ફોકસ (Implementation Focus):

- સતત બજારનું નિરીક્ષણ કરો અને તે મુજબ વ્યવસાય યોજનામાં ફેરફાર કરો.
- પ્રારંભિક કામગીરી અને આકસ્મિક પરિસ્થિતિઓ માટે પૂરતું ભંડોળ ઉપલબ્ધ છે તેની ખાતરી કરો.

Mnemonic: *Market Finance Operations = Business Success*

Q.2 (c) OR જોખમ અને SWOT વિશ્લેષણનો ખ્યાલ સમજાવો. [7 marks]

જોખમ અને SWOT વિશ્લેષણનો ખ્યાલ સમજાવો.

Solution

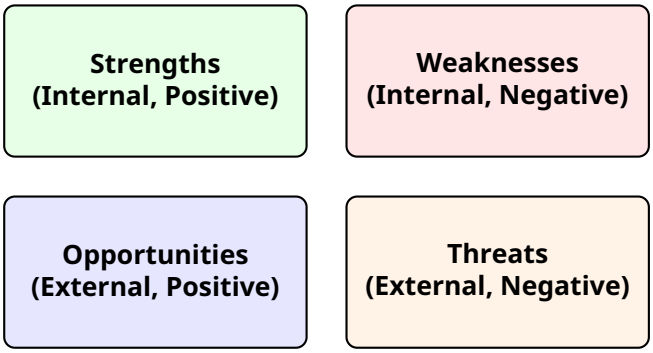
જોખમનો ખ્યાલ (Concept of Risk):

વ્યાખ્યા

- જોખમ એ અનિશ્ચિતતા છે જે વ્યવસાયિક પરિણામોને સકારાત્મક અને નકારાત્મક બંને રીતે અસર કરી શકે છે.
- સામાન્ય પ્રકારોમાં નાણાકીય જોખમ (ભંડોળના મુદ્દા), બજારનું જોખમ (માંગમાં વધઘટ), અને ઓપરેશનલ જોખમ (ઉત્પાદન સમસ્યાઓ) નો સમાવેશ થાય છે.

કોષ્ટક 43: SWOT વિશ્લેષણ માળખું (SWOT Analysis Framework)

પરિબળનો પ્રકાર (Factor Type)	આંતરિક પરિબળો (Internal Factors)	બાહ્ય પરિબળો (External Factors)
સકારાત્મક (Positive)	**તાકાત (Strengths):** મુખ્ય ક્ષમતાઓ અને અનન્ય સંસાધનો.	**તકો (Opportunities):** બજારનો વિકાસ અને નવી તકનીકો.
નકારાત્મક (Negative)	**નબળાઈઓ (Weaknesses):** કૌશલ્યનો અભાવ અને સંસાધનોની મર્યાદાઓ.	**ધમકીઓ (Threats):** સ્પર્ધા અને આર્થિક ફેર-ફારો.



આકૃતિ 30: SWOT વિશ્લેષણ ઘટકો (SWOT Analysis Components)

જોખમ ઘટાડવાની વ્યૂહરચનાઓ (Risk Mitigation Strategies):

- **વૈવિધ્યકરણ (Diversification):** વિવિધ વ્યવસાય ક્ષેત્રો અથવા ઉત્પાદનોમાં જોખમોને ફેલાવવા.
- **વીમો (Insurance):** વીમા કંપનીઓને સંભવિત નાણાકીય જોખમો ટ્રાન્સફર કરવા.
- **આકસ્મિક આયોજન (Contingency Planning):** અનપેક્ષિત પરિસ્થિતિઓ માટે સક્રિય વ્યૂહરચના તૈયાર કરવી.

Mnemonic: *Strong Weak Opportunities Threaten = SWOT*

Q.3 (a) સહકારી પ્રકારની સંસ્થા પર ટૂંકી નોંધ લખો. [3]

સહકારી પ્રકારની સંસ્થા પર ટૂંકી નોંધ લખો.

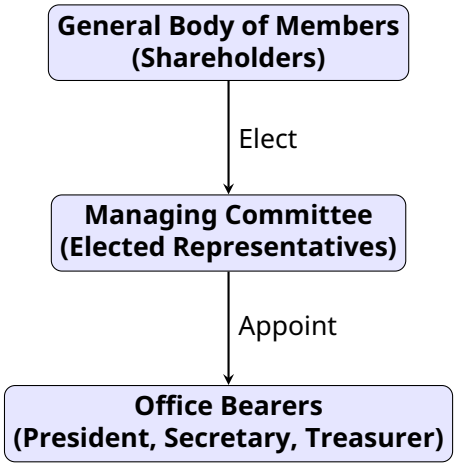
Solution

વ્યાખ્યા

સહકારી મંડળી (Cooperative Society) એ વ્યક્તિઓનું સ્વૈચ્છિક સંગઠન છે જે નફાના મહત્તમીકરણને બદલે પરસ્પર મદદ અને કલ્યાણના હેતુથી સાથે જોડાય છે. તે ``સૌના માટે એક અને એક માટે સૌ'' ના સિદ્ધાંત પર કાર્ય કરે છે.

Key Characteristics:

- **સ્વૈચ્છિક સભ્યપદ (Voluntary Membership):** સમાન હિત ધરાવનાર કોઈપણ વ્યક્તિ મુક્તપણે જોડાઈ શકે છે અથવા છોડી શકે છે.
- **લોકશાહી વહીવટ (Democratic Control):** ``એક સભ્ય, એક મત'' ને અનુસરીને, ચૂંટાયેલી સમિતિ દ્વારા સંચાલન થાય છે.
- **સેવાનો હેતુ (Service Motive):** મુખ્ય હેતુ સભ્યોને સેવા પૂરી પાડવાનો છે, નહિ કે મહત્તમ નફો કમાવવાનો.
- **મૂડી અને વિતરણ (Capital & Distribution):** શેર દ્વારા મૂડી એકત્ર કરવામાં આવે છે, અને સભ્યોના યોગદાન અથવા ખરીદીના આધારે સરપ્લસનું વિતરણ કરવામાં આવે છે.



આકૃતિ 31: Structure of a Cooperative Organization

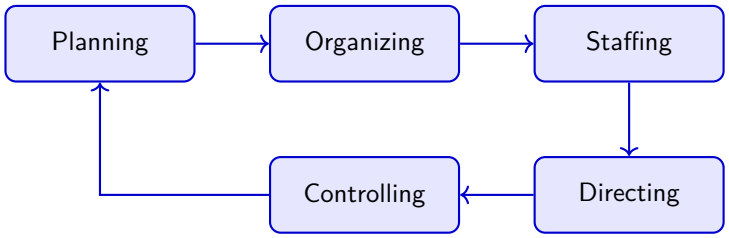
Mnemonic: *VDSC (Voluntary, Democratic, Service, Capital)*

Q.3 (b) મેનેજમેન્ટના કાર્યોની સૂચિ આપો અને તે બધાને વ્યાખ્યાયિત કરો. [4]

મેનેજમેન્ટના કાર્યોની સૂચિ આપો અને તે બધાને વ્યાખ્યાયિત કરો.

Solution

Overview of Management Functions: સંચાલન એ એક સતત પ્રક્રિયા છે જેમાં ઘણા પરસ્પર જોડાયેલા કાર્યોનો સમાવેશ થાય છે. સૌથી વ્યાપક રીતે સ્વીકૃત વર્ગીકરણમાં પાંચ મુખ્ય કાર્યોનો સમાવેશ થાય છે:



આકૃતિ 32: Functions of Management Cycle

Definition of Functions:

1. **આયોજન (Planning):** શું કરવું, કેવી રીતે કરવું, ક્યારે કરવું અને કોણે કરવાનું છે તે અગાઉથી નક્કી કરવાની પ્રક્રિયા છે. તે આપણે ક્યાં છીએ અને ક્યાં જવા માંગીએ છીએ તે વચ્ચેનો સેતુ છે.
2. **વ્યવસ્થાતંત્ર (Organizing):** સંસ્થાકીય ધ્યેયોને અસરકારક રીતે હાંસલ કરવા માટે કામને ઓળખવું અને જૂથબદ્ધ કરવું, જવાબદારીઓ નક્કી કરવી અને સત્તાના સંબંધો સ્થાપિત કરવાનો સમાવેશ થાય છે.
3. **કર્મચારી વ્યવસ્થા (Staffing):** સંસ્થાકીય માળખામાં હોદ્દાઓ ભરવા અને ભરેલા રાખવાની પ્રક્રિયા. તેમાં કર્મચારીઓની ભરતી, પસંદગી, તાલીમ અને વિકાસનો સમાવેશ થાય છે.
4. **દોરવણી (Directing):** તે સંસ્થામાં તેના ઉદ્દેશ્યો હાંસલ કરવા માટે લોકોને સૂચના, માર્ગદર્શન, વાતચીત અને પ્રેરણા આપવાનો સંદર્ભ આપે છે.
5. **અંકુશ (Controlling):** આયોજિત લક્ષ્યો સામે વાસ્તવિક કામગીરી માપવા, વિચલનોને ઓળખવા અને લક્ષ્યો પૂરા થાય તેની ખાતરી કરવા માટે સુધારાત્મક પગલાં લેવાની પ્રક્રિયા.

Mnemonic: *POSDC (Planning, Organizing, Staffing, Directing, Controlling)*

Q.3 (c) માલિકીના પ્રકારોનું વર્ણન કરો અને કોઈપણ ત્રણને વિગતવાર સમજાવો. [7]

માલિકીના પ્રકારોનું વર્ણન કરો અને કોઈપણ ત્રણને વિગતવાર સમજાવો.

Solution

Types of Business Ownership: વ્યવસાયની માલિકીના પ્રાથમિક સ્વરૂપો છે:

- એકાકી વેપારી (Sole Proprietorship)
- ભાગીદારી પેઢી (Partnership Firm)
- જોઈન્ટ સ્ટોક કંપની (Joint Stock Company)
- સહકારી મંડળી (Cooperative Society)
- મર્યાદિત જવાબદારી ભાગીદારી (LLP)

1. એકાકી વેપારી (Sole Proprietorship):

- **Meaning:** એક જ વ્યક્તિ દ્વારા માલિકી ધરાવતો, સંચાલિત અને નિયંત્રિત વ્યવસાય.
- **Features:** માલિક તમામ જોખમો સહન કરે છે, તમામ નફાનો આનંદ માણે છે અને તેની અમર્યાદિત જવાબદારી છે.
- **Suitability:** છૂટક દુકાનો, સલૂન અને કન્સલ્ટિંગ સેવાઓ જેવા નાના પાયાના વ્યવસાયો માટે આદર્શ.

2. ભાગીદારી પેઢી (Partnership Firm):

- **Meaning:** બે અથવા વધુ વ્યક્તિઓનું સંગઠન જે વ્યવસાય ચલાવવા અને નફો વહેંચવા માટે તેમના નાણાકીય સંસાધનો અને વ્યવસ્થાપક ક્ષમતાઓને જોડવા માટે સંમત થાય છે.
- **Features:** ભાગીદારી ખત દ્વારા સંચાલિત. ભાગીદારોની અમર્યાદિત અને સંયુક્ત જવાબદારીઓ હોય છે.
- **Suitability:** CA ફર્મ્સ, કાનૂની ફર્મ્સ અને નાના ઉત્પાદન એકમો જેવા મધ્યમ પાયાના વ્યવસાયો માટે યોગ્ય.

3. જોઈન્ટ સ્ટોક કંપની (Joint Stock Company):

- **Meaning:** નફા માટે રચાયેલી વ્યક્તિઓનું સ્વૈચ્છિક જોડાણ, જેની મૂડી ટ્રાન્સફરેબલ શેર્સમાં વહેંચાયેલી હોય છે, જેની માલિકી સભ્યપદની શરત છે.
- **Features:** તે અલગ કાનૂની એન્ટિટી, શાશ્વત ઉત્તરાધિકાર અને શેરધારકોની મર્યાદિત જવાબદારી ધરાવતી કૃત્રિમ કાનૂની વ્યક્તિ છે.
- **Suitability:** જંગી મૂડી રોકાણની જરૂર હોય તેવી મોટા પાયાની કામગીરી માટે શ્રેષ્ઠ.

Sr.	એકાકી વેપારી	ભાગીદારી	જોઈન્ટ સ્ટોક કંપની
1	એકમાત્ર માલિક	ન્યૂનતમ 2, મહત્તમ 50 ભાગીદારો	ન્યૂનતમ 2 (Pvt) અથવા 7 (Public) સભ્યો
2	અમર્યાદિત જવાબદારી	અમર્યાદિત જવાબદારી	મર્યાદિત જવાબદારી
3	ઝડપી નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયા	પરસ્પર સંમતિ જરૂરી	બોર્ડ ઓફ ડિરેક્ટર્સ નિર્ણયો લે છે
4	મૂડી મર્યાદિત હોય છે	મધ્યમ મૂડી	જંગી મૂડી ઊભી કરી શકાય છે

Mnemonic: *SPJ (Sole, Partnership, Joint-Stock)*

Q.3 (a) OR વિવિધ લીડરશિપ મોડલ્સ સમજાવો. [3]

વિવિધ લીડરશિપ મોડલ્સ સમજાવો.

Solution

Overview of Leadership Models: નેતાગીરી મોડલ (અથવા શૈલીઓ) વર્ણવે છે કે નેતાઓ તેમની ટીમોને કેવી રીતે માર્ગદર્શન, પ્રોત્સાહન અને દિશા આપે છે. ત્રણ પ્રાથમિક મોડલ છે:

- **નિરંકુશ (Autocratic) નેતાગીરી:** નેતા ગૌણ કર્મચારીઓનો સંપર્ક કર્યા વિના સ્વતંત્ર રીતે તમામ નિર્ણયો લે છે. તે સખત ટોપ-ડાઉન છે. કટોકટીની પરિસ્થિતિઓમાં ઉપયોગી છે પરંતુ કર્મચારીઓનું મનોબળ ઘટાડે છે.
- **લોકશાહી (Democratic) નેતાગીરી:** નેતા નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયામાં ગૌણ કર્મચારીઓને સામેલ કરે છે. અંતિમ સત્તા નેતા પાસે રહે છે, પરંતુ ટીમના ઇનપુટને મહત્વ આપવામાં આવે છે. આનાથી મનોબળ અને સર્જનાત્મકતા વધે છે.
- **મુક્ત-પ્રવાહ (Laissez-Faire) નેતાગીરી:** નેતા ગૌણ કર્મચારીઓને નિર્ણયો લેવા અને તેમનું કાર્ય પૂર્ણ કરવાની સંપૂર્ણ સ્વતંત્રતા આપે છે. નેતા સંસાધનો પૂરા પાડે છે પરંતુ રોજિંદા સંચાલનથી દૂર રહે છે. ઉચ્ચ કુશળ અને સ્વ-પ્રેરિત ટીમો માટે શ્રેષ્ઠ.

Model	Decision Making	Suitability
Autocratic	નેતા સાથે કેન્દ્રિત	અકુશળ કામદારો, કટોકટી
Democratic	ટીમ સાથે વહેંચાયેલ	કુશળ કર્મચારીઓ, જટિલ કાર્યો
Laissez-Faire	ટીમને સોંપવામાં આવેલ	અત્યંત નિષ્ણાત વ્યાવસાયિકો

Mnemonic: *ADL (Autocratic, Democratic, Laissez-Faire)*

Q.3 (b) OR વહીવટ અને સંચાલન વચ્ચેનો તફાવત આપો [4]

વહીવટ અને સંચાલન વચ્ચેનો તફાવત આપો

Solution

Key Concept: વહીવટનો સંબંધ ઉદ્દેશ્યો નક્કી કરવા અને નીતિઓ ઘડવા સાથે છે, જ્યારે મેનેજમેન્ટનો સંબંધ નિર્ધારિત ઉદ્દેશ્યો હાંસલ કરવા માટે આ નીતિઓને અમલમાં મૂકવા સાથે છે.

Parameter	Administration (વહીવટ)	Management (સંચાલન)
Nature	તે નિર્ધારણાત્મક અથવા વિચારવાનું કાર્ય છે.	તે કારોબારી અથવા કરવાનું કાર્ય છે.
Scope	તે મુખ્ય નીતિઓ અને ઉદ્દેશ્યો બનાવે છે.	તે વહીવટીતંત્ર દ્વારા ઘડવામાં આવેલી નીતિઓનો અમલ કરે છે.
Level	ઉચ્ચ સ્તરીય પ્રવૃત્તિ (બોર્ડ ઓફ ડિરેક્ટર્સ, CEO).	મધ્યમ અને નિમ્ન-સ્તરની પ્રવૃત્તિ (મેનેજર્સ).
Skills required	વૈચારિક અને માનવીય કૌશલ્યો વધુ મહત્વપૂર્ણ છે.	તકનીકી અને માનવીય કૌશલ્યો વધુ મહત્વપૂર્ણ છે.
Usage	મોટે ભાગે સરકારી, લશ્કરી અને શૈક્ષણિક ક્ષેત્રોમાં વપરાય છે.	મોટે ભાગે વ્યવસાય અને કોર્પોરેટ સાહસોમાં વપરાય છે.
Influence	લોકોના અભિપ્રાય અને સરકારી નીતિઓ જેવા બાહ્ય પરિબળોથી પ્રભાવિત.	મૂલ્યો અને માન્યતાઓ જેવા આંતરિક પરિબળોથી પ્રભાવિત.

Mnemonic: *NSL-SU (Nature, Scope, Level, Skills, Usage)*

Q.3 (c) OR ઉદ્યોગ, વાણિજ્ય અને વ્યવસાય વચ્ચેના તફાવતની કલ્પના સમજાવો. [7]

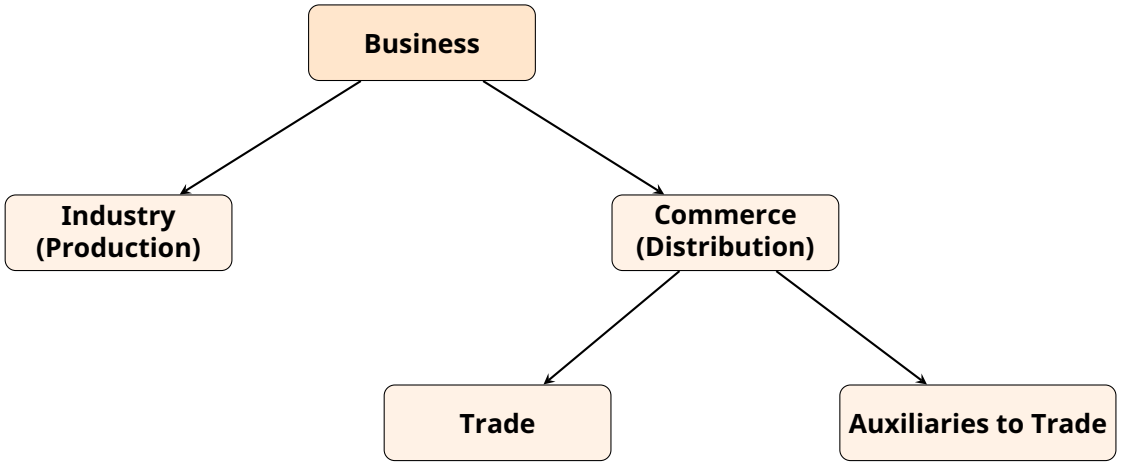
ઉદ્યોગ, વાણિજ્ય અને વ્યવસાય વચ્ચેના તફાવતની કલ્પના સમજાવો.

Solution

Concept Definitions:

- **વ્યવસાય (Business):** તે નફો કમાવવાના પ્રાથમિક ઉદ્દેશ્ય સાથે માલ અને સેવાઓના ઉત્પાદન અને વિતરણ સાથે સંબંધિત આર્થિક પ્રવૃત્તિ છે. તેમાં ઉદ્યોગ અને વાણિજ્ય બંનેનો સમાવેશ થાય છે.

- **ઉદ્યોગ (Industry):** તે વ્યવસાયના તે ભાગનો સંદર્ભ આપે છે જે માલના નિષ્કર્ષણ, ઉત્પાદન અથવા પ્રક્રિયા સાથે સંબંધિત છે. તે કાચા માલને તૈયાર ઉત્પાદનોમાં રૂપાંતરિત કરીને ``સ્વરૂપ ઉપયોગિતા (form utility)'' બનાવે છે.
- **વાણિજ્ય (Commerce):** તે વ્યવસાયનો એક ભાગ છે જે ઉત્પાદક પાસેથી ગ્રાહક સુધી માલના વિતરણ સાથે વ્યવહાર કરે છે. તેમાં વેપાર અને વેપારના સહાયકોનો સમાવેશ થાય છે, જે ``સ્થળ અને સમય ઉપયોગિતા (place and time utility)'' બનાવે છે.



આકૃતિ 33: Structure of Business

Basis	Industry (ઉદ્યોગ)	Commerce (વાણિજ્ય)	Business (વ્યવસાય)
Meaning	માલનું નિષ્કર્ષણ, પ્રજનન અને ઉત્પાદન.	માલ અને સેવાઓનું વિતરણ.	નફા માટે ઉત્પાદન અને વિતરણ બંનેનો સમાવેશ થાય છે.
Scope	પ્રાથમિક, ગૌણ અને તૃતીયક ઉદ્યોગોનો સમાવેશ થાય છે.	વેપાર અને વેપાર માટે સહાયક પ્રવૃત્તિઓનો સમાવેશ થાય છે.	ઉદ્યોગ અને વાણિજ્ય બંનેનો સમાવેશ થાય છે.
Utility	સ્વરૂપ ઉપયોગિતા બનાવે છે.	સ્થળ, સમય અને કબજા ઉપયોગિતા બનાવે છે.	તમામ પ્રકારની ઉપયોગિતાઓ બનાવે છે.
Capital	વિશાળ મૂડી રોકાણની જરૂર છે.	તુલનાત્મક રીતે ઓછી મૂડીની જરૂર છે.	મૂડીની જરૂરિયાત વ્યવસાયના સ્તર પર આધારિત છે.
Risk	ઉત્પાદનની અનિશ્ચિતતાઓને કારણે ઉચ્ચ જોખમ સામેલ છે.	સાધારણ જોખમ સામેલ છે.	એકંદરે ઉચ્ચ જોખમ કારણ કે તેમાં બંનેનો સમાવેશ થાય છે.
Side	માલની પુરવઠા બાજુનું પ્રતિનિધિત્વ કરે છે.	માંગની બાજુ દર્શાવે છે (ઉત્પાદક અને ગ્રાહકને જોડે છે).	સમગ્ર આર્થિક વ્યવસ્થાનું પ્રતિનિધિત્વ કરે છે.

Mnemonic: *MSU-CRS (Meaning, Scope, Utility, Capital, Risk, Side)*

0.5 Question 4

પ્રશ્ન 4(અ) આ શબ્દો સમજાવો: 1. કરાર 2. કોપીરાઈટ [3 ગુણ]

Solution

પરિચય: વ્યાપારી કામગીરી અને બૌદ્ધિક સંપત્તિ (intellectual property) ના રક્ષણ માટે કરાર અને કોપીરાઈટ જેવા કાનૂની શબ્દોને સમજવા જરૂરી છે.

વ્યાખ્યા

- **કરાર (Contract):** બે અથવા વધુ પક્ષો વચ્ચેનો કાનૂની રીતે બંધનકર્તા કરાર, જે કાયદા દ્વારા લાગુ કરી શકાય તેવી પરસ્પર જવાબદારીઓ બનાવે છે.
- **કોપીરાઈટ (Copyright):** મૂળ રચનાઓના સર્જકોને આપવામાં આવતો બૌદ્ધિક સંપત્તિ અધિકાર, જે તેમને તેના ઉપયોગ અને વિતરણ માટે વિશિષ્ટ અધિકારો આપે છે.

વિગતવાર સમજૂતી:

- **કરારો (Contracts)** ભૂમિકાઓ, જવાબદારીઓ અને વિવાદ નિરાકરણ પદ્ધતિઓ નક્કી કરીને સરળ વ્યાપારી વ્યવહારોની ખાતરી કરે છે.
- **કોપીરાઈટ** સાહિત્યિક, નાટકીય, સંગીત અને કલાત્મક કાર્યોને અનધિકૃત નકલ અથવા પાયરસીથી સુરક્ષિત કરે છે.

કોષ્ટક 49: કરાર અને કોપીરાઈટની સરખામણી

પરિમાણ (Parameter)	કરાર (Contract)	કોપીરાઈટ (Copyright)
સ્વભાવ (Nature)	પક્ષકારો વચ્ચેનો કરાર	બૌદ્ધિક સંપત્તિ સંરક્ષણ
નિયમનકારી કાયદો	ઇન્ડિયન કોન્ટ્રાક્ટ એક્ટ, 1872	કોપીરાઈટ એક્ટ, 1957
હેતુ	વચનો અને જવાબદારીઓનો અમલ કરવો	સર્જનાત્મક અભિવ્યક્તિનું રક્ષણ કરવું
સમયગાળો	કરારમાં દર્શાવ્યા મુજબ	સામાન્ય રીતે લેખકનું જીવન + 60 વર્ષ

Mnemonic: *CC: Contracts Control business, Copyrights Conserve creations.*

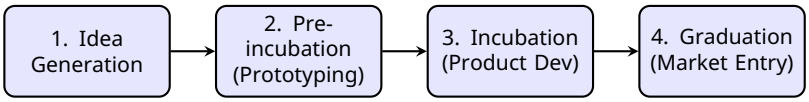
પ્રશ્ન 4(બ) સ્ટાર્ટઅપ ઇન્ક્યુબેશન સેન્ટર અને મોડાલિટીઝ પર એક નોંધ આપો. [4 ગુણ]

Solution

ઇન્ક્યુબેશન સેન્ટર્સની ઝાંખી: સ્ટાર્ટઅપ ઇન્ક્યુબેશન સેન્ટર એ એક સહયોગી પ્રોગ્રામ છે, જે નવા સ્ટાર્ટઅપ્સને વર્કસ્પેસ, સીડ ફંડિંગ (seed funding), માર્ગદર્શન અને તાલીમ આપીને સફળ થવામાં મદદ કરવા માટે રચાયેલ છે.

Box

- **ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર સપોર્ટ:** કો-વર્કિંગ સ્પેસ (co-working spaces), હાઇ-સ્પીડ ઇન્ટરનેટ અને ટેસ્ટિંગ લેબ્સ.
- **મેન્ટરશિપ અને માર્ગદર્શન:** ઇન્ડસ્ટ્રી નિષ્ણાતો, સફળ ઉદ્યોગસાહસિકો અને શિક્ષણવિદો સાથે સંપર્ક.
- **નાણાકીય સહાય:** સીડ ફંડિંગ, સરકારી અનુદાન (grants) અને એન્જલ રોકાણકારો સાથે જોડાણ.
- **નેટવર્કિંગ તકો:** વ્યવસાયના વિકાસ માટે ઇવેન્ટ્સ, વર્કશોપ અને પિચિંગ સેશન્સ (pitching sessions).



આકૃતિ 34: સ્ટાર્ટઅપ ઇન્ક્યુબેશન પ્રક્રિયા

ઇન્ક્યુબેશન પ્રક્રિયા ડાયાગ્રામ:

સ્ટાર્ટઅપ્સ માટે મહત્વ:

- ઓફિસ સ્થાપવા માટે જરૂરી પ્રારંભિક મૂડીમાં ઘટાડો કરે છે.
- નિર્ણાયક પ્રારંભિક તબક્કા દરમિયાન સ્ટાર્ટઅપ્સનો સર્વાઇવલ રેટ (survival rate) વધારે છે.
- કાનૂની અને કમ્પ્લાયન્સ (compliance) સપોર્ટ પૂરો પાડે છે, જે પ્રારંભિક તબક્કાની કંપનીઓ માટે જરૂરી છે.

Mnemonic: *IMFN: Infrastructure, Mentorship, Finance, Networking.*

પ્રશ્ન 4(ક) રાજ્ય સ્તરની એજન્સીઓની યાદી બનાવો જે સ્ટાર્ટ-અપ્સને સમર્થન આપે છે અને તેમની કાર્યક્ષમતાનું વર્ણન કરો. [7 ગુણ]

Solution

રાજ્ય સ્તરીય એજન્સીઓની ઝાંખી: રાજ્ય સરકારો ઉદ્યોગસાહસિક ઇકોસિસ્ટમ વિકસાવવા, નાણાકીય સહાય પૂરી પાડવા અને પ્રાદેશિક સ્ટાર્ટઅપ્સને ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર સપોર્ટ આપવા માટે વિવિધ એજન્સીઓની સ્થાપના કરે છે.

મુખ્ય ખ્યાલ

- **SSIP (Student Startup and Innovation Policy):** યુનિવર્સિટી સ્તરે ઇનોવેશનને પ્રોત્સાહન આપવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે.
- **i-Hub (Gujarat Student Startup and Innovation Hub):** ગુજરાતમાં સ્ટાર્ટઅપ કલ્ચર વિકસાવવા માટેની નોડલ એજન્સી.
- **CED (Centre for Entrepreneurship Development):** તાલીમ અને કૌશલ્ય વિકાસ (skill development) પૂરો પાડે છે.
- **GVFL (Gujarat Venture Finance Limited):** ઉભરતા સ્ટાર્ટઅપ્સને વેન્ચર કેપિટલ (venture capital) ફંડિંગ પ્રદાન કરે છે.

રાજ્ય એજન્સીઓની કાર્યક્ષમતા (Functionalities):

- **ક્ષમતા નિર્માણ (Capacity Building):** બુટકેમ્પ્સ (bootcamps), હેકાથોન્સ અને ટ્રેનિંગ સેશન્સનું આયોજન કરવું.
- **નાણાકીય સહાય:** પ્રૂફ-ઓફ-કોન્સેપ્ટ (PoC) અને પ્રોટોટાઇપિંગ માટે પ્રારંભિક ગ્રાન્ટ્સ (seed grants) પૂરી પાડવી.
- **બૌદ્ધિક સંપત્તિ (IP) સપોર્ટ:** પેટન્ટ અને ટ્રેડમાર્ક ફાઇલ કરવાના ખર્ચમાં સબસિડી આપવી.
- **માર્કેટ લિન્કેજ (Market Linkage):** સ્ટાર્ટઅપ્સને સરકારી વિભાગો અને કોર્પોરેટ ખરીદદારો સાથે જોડવામાં મદદ કરવી.

કોષ્ટક 50: રાજ્ય સ્તરની એજન્સીઓ અને તેમના મુખ્ય કાર્યો

એજન્સીનું નામ	મુખ્ય ફોકસ	મુખ્ય કાર્યક્ષમતા
SSIP Cell	વિદ્યાર્થી ઇનોવેટર્સ	PoC ગ્રાન્ટ્સ, પેટન્ટ ફાઇલિંગ સપોર્ટ, શૈક્ષણિક મેન્ટરશિપ
i-Hub	અર્લી-સ્ટેજ સ્ટાર્ટઅપ્સ	કો-વર્કિંગ સ્પેસ, રોકાણકારોનું નેટવર્કિંગ, એક્સિલરેશન પ્રોગ્રામ્સ
CED Gujarat	કૌશલ્ય વિકાસ	આંત્રપ્રિન્યોરશિપ જાગૃતિ શિબિરો, ઔદ્યોગિક તાલીમ
GVFL	ગ્રોથ-સ્ટેજ સ્ટાર્ટઅપ્સ	વેન્ચર કેપિટલ ફંડિંગ, બોર્ડ-લેવલ વ્યૂહાત્મક માર્ગદર્શન
GIDC	મેન્યુફેક્ચરિંગ સ્ટાર્ટઅપ્સ	ઔદ્યોગિક પ્લોટ્સ, શેડ્સ, ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર ડેવલપમેન્ટ

ઇકોસિસ્ટમ પર અસર: આ એજન્સીઓ સ્ટાર્ટઅપ ઇકોસિસ્ટમના વિકેન્દ્રીકરણ (decentralization) માં નિર્ણાયક ભૂમિકા ભજવે છે, અને ખાતરી કરે છે કે ટાયર-2 અને ટાયર-3 શહેરોના ઇનોવેટર્સને તેમના વ્યવસાયને વૈશ્વિક સ્તરે લઈ જવા માટે પૂરતો ટેકો મળે.

Mnemonic: *SIC-GG: SSIP, i-Hub, CED, GVFL, GIDC.*

પ્રશ્ન 4(અ) OR આ શબ્દો સમજાવો: 1. IPR 2. ટ્રેડમાર્ક્સ [3 ગુણ]

Solution

મૂળભૂત વ્યાખ્યાઓ: અનન્ય વિચારો અને બ્રાન્ડ ઓળખનું રક્ષણ કરવું એ સ્ટાર્ટઅપની લાંબા ગાળાની સફળતા અને માર્કેટ પોઝિશનિંગ માટે મહત્વપૂર્ણ છે.

વ્યાખ્યા

- **IPR (Intellectual Property Rights):** ચોક્કસ સમયગાળા માટે તેમના મનની રચનાઓ પર શોધકર્તાઓ અને સર્જકોને આપવામાં આવતા કાનૂની અધિકારો.
- **ટ્રેડમાર્ક (Trademark):** એક ઓળખી શકાય તેવું ચિહ્ન, ડિઝાઇન અથવા અભિવ્યક્તિ જે કોઈ ચોક્કસ સ્ત્રોતના ઉત્પાદનો અથવા સેવાઓને અન્ય લોકોથી અલગ પાડે છે.

વિગતવાર સમજૂતી:

- **IPR** એક વ્યાપક શબ્દ તરીકે કાર્ય કરે છે જેમાં પેટન્ટ, કોપીરાઈટ, ટ્રેડમાર્ક અને ટ્રેડ સિક્રેટ્સનો સમાવેશ થાય છે. તે સર્જકોને એકાધિકાર (monopolies) આપીને ઇનોવેશનને પ્રોત્સાહન આપે છે.
- **ટ્રેડમાર્ક** ખાસ કરીને બ્રાન્ડ નામો, લોગો, સ્લોગન અને પ્રતીકો (દા.ત., નાઇકી સ્વોશ અથવા એપલ લોગો) ને સુરક્ષિત કરે છે, બ્રાન્ડ પ્રત્યેની વફાદારી સુનિશ્ચિત કરે છે અને ગ્રાહકોની મૂંઝવણ અટકાવે છે.

કોષ્ટક 51: IPR અને ટ્રેડમાર્કની સરખામણી

પાસું (Aspect)	IPR (સામાન્ય)	ટ્રેડમાર્ક (વિશિષ્ટ)
વ્યાપ (Scope)	વ્યાપક (પેટન્ટ, કોપીરાઈટ વગેરેનો સમાવેશ થાય છે)	સાંકડો (માત્ર બ્રાન્ડ ઓળખકર્તાઓ)
હેતુ	તમામ પ્રકારના બૌદ્ધિક સર્જનનું રક્ષણ કરવું	બ્રાન્ડની ઓળખ અને પ્રતિષ્ઠાનું રક્ષણ કરવું
ઉદાહરણો	નવી શોધો, સાહિત્યિક કાર્યો, સોફ્ટવેર	લોગો, બ્રાન્ડ નામો, ટેગલાઇન્સ
માન્યતા (Validity)	પ્રકાર મુજબ બદલાય છે (પેટન્ટ માટે 20 વર્ષ)	10 વર્ષ (અનિશ્ચિત સમય માટે રિન્યુ કરી શકાય છે)

Mnemonic: *IPR Protects Intellect, Trademarks Trust the Brand.*

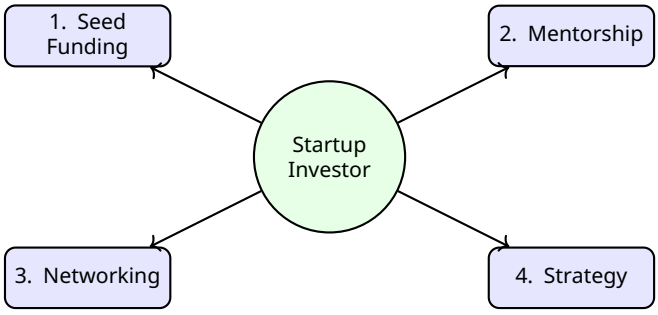
પ્રશ્ન 4(બ) OR સ્ટાર્ટ-અપમાં રોકાણકારની ભૂમિકા વ્યાખ્યાયિત કરો. [4 ગુણ]

Solution

સ્ટાર્ટઅપ રોકાણકારોનો પરિચય: સ્ટાર્ટઅપમાં રોકાણકાર માત્ર મૂડી પૂરી પાડવા કરતાં ઘણું વધારે કામ કરે છે; તેઓ વિકાસ માટે ઉત્પ્રેરક (catalysts) તરીકે કાર્ય કરે છે, વ્યૂહાત્મક દિશા અને ઔદ્યોગિક જોડાણો (connections) પ્રદાન કરે છે.

Box

- **મૂડીનું રોકાણ (Capital Infusion):** પ્રોડક્ટ ડેવલપમેન્ટ, માર્કેટિંગ અને ઓપરેશન્સ વધારવા માટે જરૂરી ભંડોળ પૂરું પાડવું.
- **વ્યૂહાત્મક માર્ગદર્શન (Strategic Mentorship):** તેમના ઉદ્યોગના અનુભવનો ઉપયોગ કરીને નિર્ણાયક વ્યવસાયિક નિર્ણયો દ્વારા સ્થાપકોને માર્ગદર્શન આપવું.
- **નેટવર્ક વિસ્તરણ (Network Expansion):** સ્ટાર્ટઅપ્સને સંભવિત ક્લાયન્ટ્સ, ભાગીદારો અને ભવિષ્યના રોકાણકારો સાથે પરિચય કરાવવો.
- **વિશ્વસનીયતા નિર્માણ (Credibility Building):** પ્રતિષ્ઠિત રોકાણકાર સાથેનું જોડાણ માર્કેટમાં સ્ટાર્ટઅપની વિશ્વસનીયતા વધારે છે.



આકૃતિ 35: રોકાણકારની બહુપરીમાણીય (Multidimensional) ભૂમિકા

રોકાણકારની ભૂમિકાઓનું દ્રશ્યીકરણ (Visualization):

લાંબા ગાળાની અસર:

- રોકાણકારો મજબૂત કોર્પોરેટ ગવર્નન્સ અને નાણાકીય શિસ્ત (financial discipline) સ્થાપિત કરવામાં મદદ કરે છે.
- તેઓ સ્ટાર્ટઅપ તરફ ટોચના વ્યાવસાયિકોને આકર્ષીને ટેલેન્ટ એક્વિઝિશન (talent acquisition) માં મદદ કરે છે.
- કટોકટીના સમયગાળા દરમિયાન, રોકાણકારો ઘણીવાર માર્ગદર્શક તરીકે કાર્ય કરે છે અને ઇમરજન્સી બ્રિજ ફંડિંગ (bridge funding) પૂરું પાડે છે.

Mnemonic: *FC-MN: Funding, Credibility, Mentorship, Networking.*

પ્રશ્ન 4(ક) OR રાષ્ટ્રીય સ્તરની એજન્સીઓની યાદી બનાવો જે સ્ટાર્ટ-અપ્સને સમર્થન આપે છે અને તેમની કાર્યક્ષમતાનું વર્ણન કરો. [7 ગુણ]

Solution

રાષ્ટ્રીય એજન્સીઓની ઝાંખી: ભારત સરકારે એક મજબૂત ઉદ્યોગસાહસિક ઇકોસિસ્ટમ બનાવવા અને "મેક ઇન ઇન્ડિયા" ના વિઝનને પ્રોત્સાહન આપવા માટે બહુવિધ કેન્દ્રીય-સ્તરની એજન્સીઓ અને પહેલ (initiatives) શરૂ કરી છે.

મુખ્ય ખ્યાલ

- **DPIIT (Department for Promotion of Industry and Internal Trade):** સ્ટાર્ટઅપ ઇન્ડિયા પહેલનું સંચાલન કરે છે.
- **NITI Aayog (Atal Innovation Mission - AIM):** શાળાઓ, યુનિવર્સિટીઓ અને ઉદ્યોગોમાં ઇનોવેશનની સંસ્કૃતિને પ્રોત્સાહન આપે છે.
- **SIDBI (Small Industries Development Bank of India):** સ્ટાર્ટઅપ્સ માટેના ફંડ ઓફ ફંડ્સ (FFS) નું સંચાલન કરે છે.
- **Ministry of MSME:** સૂક્ષ્મ, લઘુ અને મધ્યમ ઉદ્યોગો માટે વિવિધ યોજનાઓ પ્રદાન કરે છે.

રાષ્ટ્રીય એજન્સીઓની કાર્યક્ષમતા (Functionalities):

- **પોલિસી મેકિંગ (Policy Making):** સ્ટાર્ટઅપ-ફ્રેન્ડલી પોલિસીસ, ટેક્સમાં છૂટછાટ અને ઈઝ ઓફ ડુઈંગ બિઝનેસ (ease of doing business) ના નિયમો બનાવવા.
- **ફંડ ઓફ ફંડ્સ:** SIDBI જેવી એજન્સીઓ દ્વારા વેન્ચર ફંડ્સને મોટા પાયે મૂડી પૂરી પાડવી.
- **ઇન્ક્યુબેશન ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર:** દેશભરમાં અટલ ઇન્ક્યુબેશન સેન્ટર્સ (AICs) અને રિસર્ચ પાર્ક્સની સ્થાપના કરવી.
- **આંતરરાષ્ટ્રીય એક્સેસ:** વૈશ્વિક બજારમાં પ્રવેશ અને ક્રોસ-બોર્ડર સ્ટાર્ટઅપ એક્સચેન્જ પ્રોગ્રામ્સની સુવિધા આપવી.

કોષ્ટક 52: રાષ્ટ્રીય સ્તરની એજન્સીઓ અને તેમના મુખ્ય કાર્યો

એજન્સીનું નામ	લક્ષ્ય વિસ્તાર (Target Area)	મુખ્ય કાર્યક્ષમતા
Startup India (DPIIT)	તમામ ટેક સ્ટાર્ટઅપ્સ	DPIIT માન્યતા, 3-વર્ષની ટેક્સ હોલિડે, ફાસ્ટ-ટ્રેક IP ફાઇલિંગ
AIM (NITI Aayog)	ઇનોવેશન કલ્ચર	ટિંકરિંગ લેબ્સ અને અટલ ઇન્ક્યુબેશન સેન્ટર્સની સ્થાપના
SIDBI	ફાઇનાન્સ (Finance)	કોલેટરલ-ફ્રી (collateral-free) લોન અને વેન્ચર ડેટ (venture debt) પૂરા પાડવા
BIRAC	બાયોટેકનોલોજી	બાયોટેક રિસર્ચ અને હેલ્થકેર ઇનોવેશનને ફંડિંગ
DST	સાયન્સ અને ટેકનોલોજી	NIDHI ઇન્ક્યુબેટર્સની સ્થાપના અને સીડ સપોર્ટ પૂરો પાડવો

ઇકોસિસ્ટમમાં મહત્વ: રાષ્ટ્રીય એજન્સીઓ મેક્રોઇકોનોમિક સ્તરે આઇડિએશન (ideation) અને કોમર્શિયલાઇઝેશન વચ્ચેનું અંતર ઘટાડે છે, ભારતના તમામ રાજ્યોમાં પ્રમાણભૂત પોલિસીસ અને મોટા પાયે ફંડિંગની ખાતરી કરે છે.

Mnemonic: *D-S-N-M: DPIIT, SIDBI, NITI Aayog, MSME.*

Q.5 (a) આ શરતો સમજાવો: 1.બ્રેક ઇવન પોઇન્ટ 2.રોકાણ પર વળતર 3.વેચાણ પર વળતર.

જવાબ

- **બ્રેક ઇવન પોઇન્ટ (BEP):** એવો મુદ્દો જ્યાં કુલ ખર્ચ અને કુલ આવક સમાન હોય છે, જેના પરિણામે નફો કે નુકસાન થતું નથી.
- **રોકાણ પર વળતર (ROI):** નફાકારકતાનું માપ જે દર્શાવે છે કે રોકાણ તેના પ્રારંભિક ખર્ચની તુલનામાં કેટલો નફો પેદા કરે છે.
- **વેચાણ પર વળતર (ROS):** એક નાણાકીય ગુણોત્તર જે માપે છે કે કંપની તેના ચોખ્ખા વેચાણને ઓપરેટિંગ નફામાં કેટલી અસરકારક રીતે ફેરવે છે.

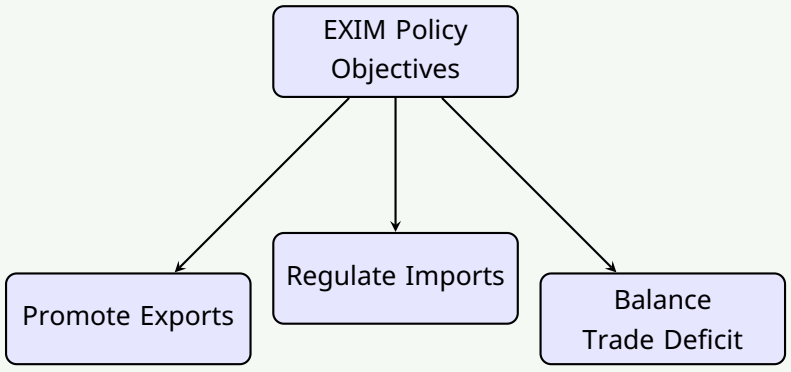
કોષ્ટક 53: નાણાકીય શરતોનો સારાંશ

શરત	ફોર્મ્યુલા (Formula)	અર્થ
બ્રેક ઇવન પોઇન્ટ	Fixed Costs / (Price - Variable Cost)	નફો નહીં, નુકસાન નહીં
રોકાણ પર વળતર	(Net Profit / Cost of Investment) $\times$ 100	રોકાણની નફાકારકતા
વેચાણ પર વળતર	(Operating Profit / Net Sales) $\times$ 100	ઓપરેશનલ કાર્યક્ષમતા

Q.5 (b) આયાત-નિકાસ નીતિ પર ટૂંકી નોંધ લખો

જવાબ

- **વ્યાખ્યા:** તેને EXIM નીતિ તરીકે પણ ઓળખવામાં આવે છે, જે વિદેશી વેપારને નિયંત્રિત કરવા માટે ડિરેક્ટોરેટ જનરલ ઓફ ફોરેન ટ્રેડ (DGFT) દ્વારા ઘડવામાં આવે છે.
- **પ્રાથમિક ઉદ્દેશ્યો:** નિકાસને પ્રોત્સાહન આપવું, આવશ્યક આયાતને સરળ બનાવવી અને રાષ્ટ્રીય વેપાર ખાધને સંતુલિત કરવી.
- **મુખ્ય લાક્ષણિકતાઓ:** તે નિકાસ પ્રક્રિયાઓને સરળ બનાવે છે, નિકાસકારોને નાણાકીય પ્રોત્સાહનો આપે છે અને હાનિકારક અથવા બિનજરૂરી વસ્તુઓને પ્રતિબંધિત કરે છે.
- **અસર:** વૈશ્વિક બજારના એકીકરણની ખાતરી કરીને અને વિદેશી વિનિમય અનામતમાં વધારો કરીને અર્થતંત્રને મજબૂત બનાવે છે.

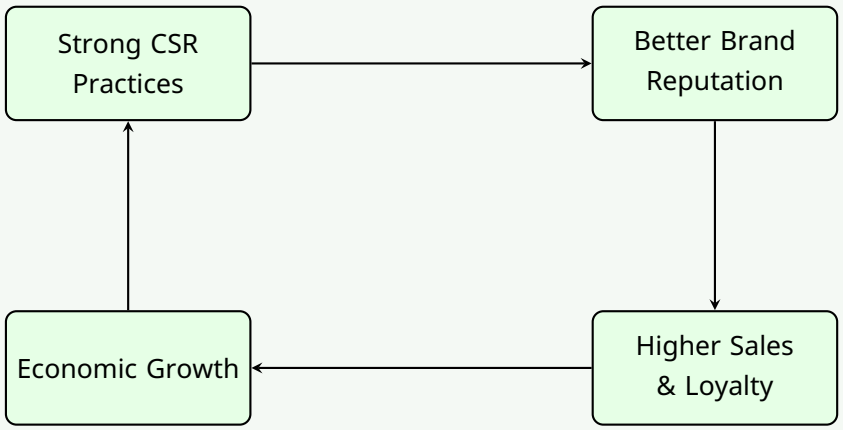


આકૃતિ 36: EXIM નીતિના ઉદ્દેશ્યો

Q.5 (c) CSR અને આર્થિક કામગીરી વચ્ચેના જોડાણનું વર્ણન કરો.

જવાબ

- **કોર્પોરેટ સોશિયલ રિસ્પોન્સિબિલિટી (CSR):** વ્યવસાયિક પ્રથાઓ જેનો ઉદ્દેશ્ય સમાજને લાભ આપવાનો છે, જે આર્થિક કામગીરી પર સીધી સકારાત્મક અસર કરે છે.
- **બ્રાન્ડ પ્રતિષ્ઠા:** મજબૂત CSR પહેલ કંપનીની છબીમાં સુધારો કરે છે, જેનાથી ઉત્પાદનનું વેચાણ અને ગ્રાહકની વફાદારી વધે છે.
- **ખર્ચ બચત:** પર્યાવરણને અનુકૂળ અને ઊર્જા-કાર્યક્ષમ પ્રથાઓ અપનાવવાથી લાંબા ગાળાના ઓપરેશનલ ખર્ચમાં નોંધપાત્ર ઘટાડો થાય છે.
- **કર્મચારી જાળવણી:** કામદારો સામાજિક રીતે જવાબદાર સંસ્થાઓ પસંદ કરે છે, જે ભરતી અને તાલીમ ખર્ચ ઘટાડે છે.
- **રોકાણકારોનું આકર્ષણ:** નૈતિક રોકાણકારો જવાબદાર કંપનીઓને ભંડોળ આપવાનું પસંદ કરે છે, મૂડીની ઉપલબ્ધતા અને બજાર મૂલ્યમાં સુધારો કરે છે.



આકૃતિ 37: CSR અને આર્થિક વૃદ્ધિને જોડતું ચક્ર

Q.5 (a) OR નાદારી અને અવગણના પર એક નોંધ લખો.

જવાબ

- **નાદારી (Bankruptcy):** એક કાનૂની દરજ્જો જ્યાં વ્યવસાય અથવા વ્યક્તિ તેમના બાકી દેવાની ચુકવણી કરવામાં સંપૂર્ણપણે અસમર્થ હોય છે.
- **પ્રાથમિક કારણો:** સામાન્ય રીતે નબળું નાણાકીય સંચાલન, અચાનક આર્થિક મંદી અથવા વધુ પડતું દેવું લેવાથી ઉદ્ભવે છે.
- **અવગણના વ્યૂહરચના (Avoidance Strategies):** નાદારી અટકાવવા માટે, કંપનીઓએ કડક નાણાકીય નિયંત્રણો લાગુ કરવા જોઈએ.
- **અનામત જાળવણી:** અણધારી કટોકટી માટે પૂરતી ઇમરજન્સી રોકડ અનામત (cash reserves) જાળવી રાખો.
- **ખર્ચમાં ઘટાડો:** બિનજરૂરી ઓપરેશનલ ખર્ચમાં સક્રિયપણે ઘટાડો કરો.
- **લોન પુનર્ગઠન (Loan Restructuring):** ઓછા વ્યાજ દરો માટે વર્તમાન લોનનું પુનર્ગઠન કરવા ધિરાણકર્તાઓ સાથે વાટાઘાટો કરો.

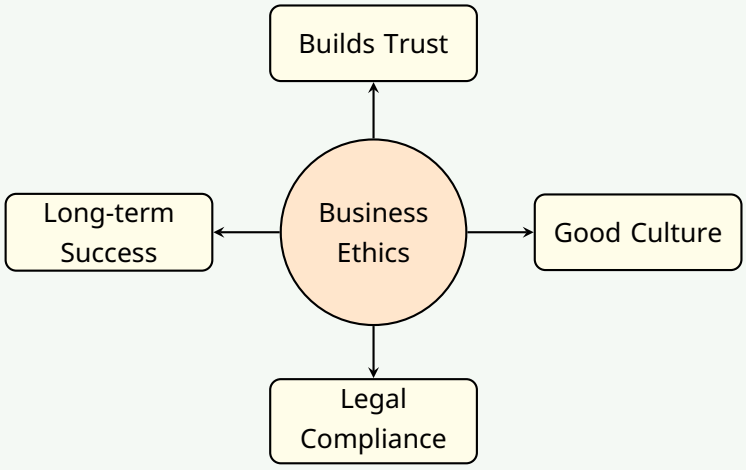
કોષ્ટક 54: નાદારી: કારણો અને અવગણના

સામાન્ય કારણો	અવગણના વ્યૂહરચના
નબળું નાણાકીય સંચાલન	કડક બજેટ નિયંત્રણો
વધુ પડતું દેવું	લોન પુનર્ગઠન (Loan Restructuring)
આર્થિક મંદી	ઇમરજન્સી કેશ રિઝર્વ

Q.5 (b) OR બિઝનેસ એથિક્સનું મહત્વ લખો

જવાબ

- **વ્યાપારી નૈતિકતા (Business Ethics):** નૈતિક સિદ્ધાંતો અને ધોરણો જે વ્યવસાયની દુનિયામાં વર્તનને માર્ગદર્શન આપે છે.
- **વિશ્વાસનું નિર્માણ (Builds Trust):** નૈતિક વર્તન સ્વાભાવિક રીતે ગ્રાહકો, સપ્લાયર્સ અને બાહ્ય રોકાણકારો સાથે ઊંડો વિશ્વાસ બનાવે છે.
- **કાર્ય સંસ્કૃતિમાં સુધારો (Improves Work Culture):** કર્મચારીઓને પ્રોત્સાહિત કરતું અત્યંત હકારાત્મક, ન્યાયી અને સલામત કાર્ય વાતાવરણ બનાવે છે.
- **કાનૂની પાલન (Legal Compliance):** નૈતિકતાનું પાલન ખર્ચાળ મુકદ્દમા, નિયમનકારી દંડ અને કાનૂની ગૂંચવણો અટકાવે છે.
- **લાંબા ગાળાની સફળતા (Long-term Success):** મજબૂત, કાયમી કોર્પોરેટ પ્રતિષ્ઠા બનાવવાની સાથે ટકાઉ વૃદ્ધિ સુનિશ્ચિત કરે છે.



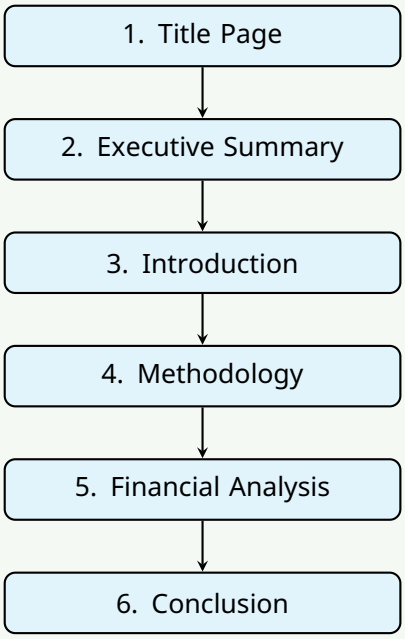
આકૃતિ 38: બિઝનેસ એથિક્સના મુખ્ય ફાયદા

Q.5 (c) OR પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટ લેખનના પગલાં અને ફોર્મેટ આપો

જવાબ

- **પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટ:** એક સંરચિત દસ્તાવેજ જે સૂચિત વ્યવસાયિક પ્રયાસની સંપૂર્ણ વિગતો અને એકંદર ચિત્ર પ્રદાન કરે છે.
- **પગલું 1 - શીર્ષક પૃષ્ઠ (Title Page):** પ્રોજેક્ટનું નામ, લેખકની વિગતો અને સબમિશન તારીખ શામેલ હોવી આવશ્યક છે.
- **પગલું 2 - એક્ઝિક્યુટિવ સમરી (Executive Summary):** સમગ્ર પ્રોજેક્ટના લક્ષ્યો અને અવકાશની સંક્ષિપ્ત, ઉચ્ચ-સ્તરીય ઝાંખી.
- **પગલું 3 - પરિચય (Introduction):** પ્રોજેક્ટ પૃષ્ઠભૂમિ, પ્રાથમિક ઉદ્દેશ્યો અને સમસ્યાના નિવેદનને આવરી લે છે.

- **પગલું 4 - પદ્ધતિ (Methodology):** અમલીકરણ માટે ઉપયોગમાં લેવાતી ચોક્કસ પ્રક્રિયાઓ, પદ્ધતિઓ અને સંસાધનોની વિગતો.
- **પગલું 5 - નાણાકીય વિશ્લેષણ (Financial Analysis):** જરૂરી બજેટ, ખર્ચના અંદાજ અને અંદાજિત રોકાણ પર વળતર (ROI) ની રૂપરેખા આપે છે.
- **પગલું 6 - નિષ્કર્ષ (Conclusion):** અંતિમ પરિણામો, સંભવિત અસરો અને પગલાં લેવા યોગ્ય ભલામણોનો સારાંશ આપે છે.



આકૃતિ 39: પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટ લેખનના પગલાં

Summer 2025

પ્રશ્ન 1(અ) ઉદ્યોગસાહસિક અને ઇન્ટ્રાપ્રિન્યોર વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો.

Box

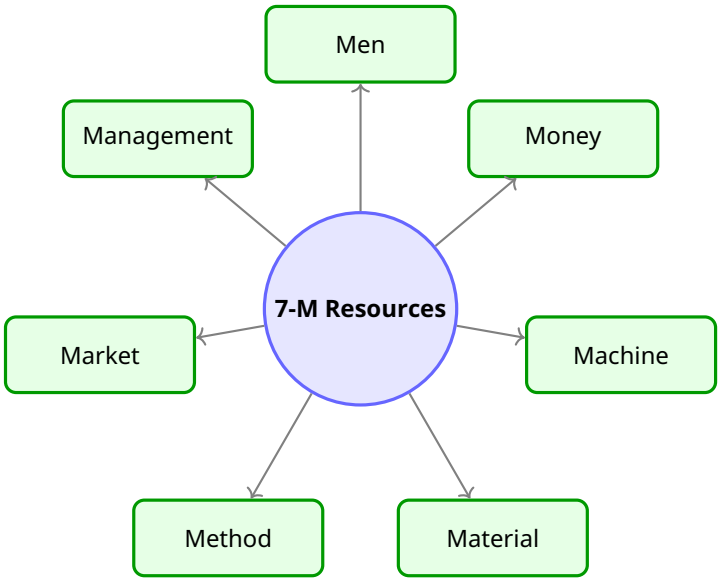
તફાવતનો મુદ્દો	ઉદ્યોગસાહસિક (Entrepreneur)	ઇન્ટ્રાપ્રિન્યોર (Intrapreneur)
અર્થ (Meaning)	નવીન વિચાર કે કન્સેપ્ટ સાથે પોતાનો વ્યવસાય શરૂ કરતી વ્યક્તિ.	કંપનીમાં રહીને નવીન પ્રોજેક્ટ વિકસાવવાની જવાબદારી સંભાળતો કર્મચારી.
મુખ્ય હેતુઓ (Motives)	સ્વતંત્રતા, આર્થિક લાભ અને પોતાનો વારસો ઊભો કરવો.	કરિયરમાં પ્રગતિ, કોર્પોરેટ સ્તર પર ઓળખ અને કંપનીમાં બદલાવ લાવવો.
જોખમ (Risk)	મુખ્ય આર્થિક અને કામગીરીને લગતું જોખમ ઉઠાવે છે.	જોખમ ઓછું હોય છે, કારણ કે કંપની આર્થિક જોખમ ઉઠાવે છે.
મૂડી (Capital)	પોતાની બચત, રોકાણકારો અથવા લોન દ્વારા મૂડી ભેગી કરે છે.	વર્તમાન કંપની દ્વારા સંપૂર્ણ ફંડ પૂરું પાડવામાં આવે છે.
સ્થિતિ (Status)	વ્યવસાયના માલિક (owner) તરીકે કાર્ય કરે છે.	વ્યવસાયના પગારદાર કર્મચારી (employee) તરીકે કાર્ય કરે છે.

પ્રશ્ન 1(બ) ઉદ્યોગસાહસિક માટે 7-M સંસાધનો સમજાવો.

ઉદ્યોગસાહસિક માટે 7-M સંસાધનો (7-M Resources)

સફળ વ્યવસાય શરૂ કરવા અને ચલાવવા માટે, ઉદ્યોગસાહસિકને વિવિધ સંસાધનોની જરૂર પડે છે. તેને સામાન્ય રીતે 7-M તરીકે ઓળખવામાં આવે છે:

1. **Men (માનવ સંસાધન):** વ્યવસાયિક કામગીરી કરવા માટે જરૂરી કુશળ (skilled) અને અકુશળ (unskilled) કર્મચારીઓ.
2. **Money (આર્થિક સંસાધન):** સંપત્તિ ખરીદવા, પગાર ચૂકવવા અને રોજિંદા કામકાજ માટે જરૂરી મૂડી.
3. **Materials (ભૌતિક સંસાધન):** ઉત્પાદન માટે જરૂરી કાચો માલ (raw materials) અને અન્ય સામગ્રી.
4. **Machines (સાધનો):** માલનું ઉત્પાદન કરવા અથવા સેવાઓ પૂરી પાડવા માટે જરૂરી સાધનો, મશીનરી અને ટેકનોલોજી.
5. **Methods (પ્રક્રિયા):** વ્યવસાયિક પ્રવૃત્તિઓને અસરકારક રીતે ચલાવવા માટે વપરાતી સિસ્ટમ અને પદ્ધતિઓ.
6. **Markets (બજાર):** ગ્રાહક વર્ગ અથવા વિસ્તાર જ્યાં ઉત્પાદનો કે સેવાઓ વેચવામાં આવશે.
7. **Management (સંચાલન):** અન્ય તમામ સંસાધનોનું અસરકારક રીતે સંકલન (coordination) કરવા માટે જરૂરી નેતૃત્વ અને આયોજન.



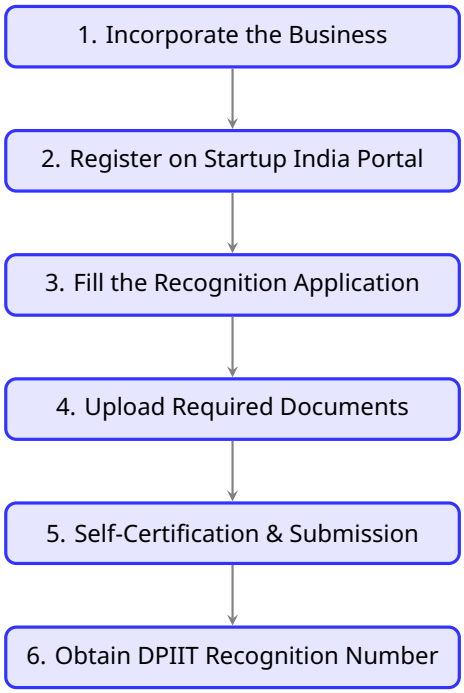
આકૃતિ 40: ઉદ્યોગસાહસિકના 7-M સંસાધનો

પ્રશ્ન 1(ક) સ્ટાર્ટ અપ ઇન્ડિયા યોજના હેઠળ સ્ટાર્ટ અપ તરીકે માન્યતા મેળવવા માટેની તબક્કાવાર પ્રક્રિયાનું વર્ણન કરો.

Box

DPIIT (Department for Promotion of Industry and Internal Trade) દ્વારા સ્ટાર્ટઅપ ઇન્ડિયા યોજના હેઠળ માન્યતા મેળવવા માટે નીચેના પગલાં ભરવામાં આવે છે:

1. **Incorporate the Business (વ્યવસાયની નોંધણી):** વ્યવસાયને સૌપ્રથમ પ્રાઇવેટ લિમિટેડ કંપની, લિમિટેડ લાયબિલિટી પાર્ટનરશિપ (LLP) અથવા રજિસ્ટર્ડ પાર્ટનરશિપ ફર્મ તરીકે નોંધણી કરાવવી ફરજિયાત છે.
2. **Register on Startup India Portal (પોર્ટલ પર રજિસ્ટ્રેશન):** સ્ટાર્ટઅપ ઇન્ડિયાની સત્તાવાર વેબસાઇટની મુલાકાત લો અને જરૂરી વિગતો ભરીને એકાઉન્ટ બનાવો.
3. **Fill the Recognition Application (માન્યતા માટે અરજી ફોર્મ ભરવું):** પોર્ટલ પર લોગ-ઇન કરો અને બિઝનેસ મોડલ, સ્થાપકો (founders) અને ઇનોવેશન વિશેની વિગતો સાથે સ્ટાર્ટઅપ રેકગ્નિશન ફોર્મ ભરો.
4. **Upload Required Documents (જરૂરી દસ્તાવેજો અપલોડ કરવા):** ઇન્કોર્પોરેશન/રજિસ્ટ્રેશન સર્ટિફિકેટ, ડિરેક્ટર્સની વિગતો અને બિઝનેસની નવીનતા (innovation) સમજાવતી વિગતો જેવા દસ્તાવેજો સબમિટ કરો.
5. **Self-Certification (સ્વ-પ્રમાણીકરણ):** સ્ટાર્ટઅપ લાયકાતના ધોરણો (જેમ કે એન્ટિટીની ઉંમર, ટર્નઓવર લિમિટ અને ઇનોવેશન) પૂર્ણ કરે છે તેવું સ્વ-પ્રમાણપત્ર આપો.
6. **Obtain Recognition Number (માન્યતા નંબર મેળવવો):** DPIIT દ્વારા અરજીની સમીક્ષા અને મંજૂરી મળ્યા પછી, સિસ્ટમ-જનરેટેડ રેકગ્નિશન સર્ટિફિકેટ (Certificate of Recognition) આપવામાં આવે છે.



આકૃતિ 41: સ્ટાર્ટઅપ રેકગ્નિશન પ્રક્રિયાનો ફ્લોચાર્ટ

પ્રશ્ન 1(ક) અથવા સૂક્ષ્મ, લઘુ અને મધ્યમ ઉદ્યોગોને વ્યાખ્યાયિત કરો. રાષ્ટ્રના આર્થિક વિકાસમાં MSME ની ભૂમિકા સમજાવો.

MSME ની વ્યાખ્યા

ભારત સરકારના નવા MSME વર્ગીકરણના માપદંડો (રોકાણ અને વાર્ષિક ટર્નઓવર પર આધારિત) મુજબ:

- **સૂક્ષ્મ ઉદ્યોગ (Micro Enterprise):** પ્લાન્ટ અને મશીનરી અથવા સાધનોમાં રોકાણ Rs. 1 કરોડથી વધુ ન હોય અને વાર્ષિક ટર્નઓવર Rs. 5 કરોડથી વધુ ન હોય.
- **લઘુ ઉદ્યોગ (Small Enterprise):** પ્લાન્ટ અને મશીનરી અથવા સાધનોમાં રોકાણ Rs. 10 કરોડથી વધુ ન હોય અને વાર્ષિક ટર્નઓવર Rs. 50 કરોડથી વધુ ન હોય.
- **મધ્યમ ઉદ્યોગ (Medium Enterprise):** પ્લાન્ટ અને મશીનરી અથવા સાધનોમાં રોકાણ Rs. 50 કરોડથી વધુ ન હોય અને વાર્ષિક ટર્નઓવર Rs. 250 કરોડથી વધુ ન હોય.

કોષ્ટક 55: MSME વર્ગીકરણના માપદંડો

ઉદ્યોગનો પ્રકાર	રોકાણ માપદંડ (Investment)	ટર્નઓવર માપદંડ (Turnover)
સૂક્ષ્મ (Micro)	Rs. 1 કરોડથી ઓછું	Rs. 5 કરોડથી ઓછું
લઘુ (Small)	Rs. 10 કરોડથી ઓછું	Rs. 50 કરોડથી ઓછું
મધ્યમ (Medium)	Rs. 50 કરોડથી ઓછું	Rs. 250 કરોડથી ઓછું

રાષ્ટ્રના આર્થિક વિકાસમાં MSME ની ભૂમિકા (Role of MSME)

દેશના આર્થિક વિકાસમાં MSME નીચે મુજબ મહત્વની ભૂમિકા ભજવે છે:

- **રોજગારીની તકો (Employment Generation):** MSME ક્ષેત્રમાં વધુ શ્રમની જરૂર પડે છે, તેથી તે કૃષિ પછી સૌથી વધુ લોકોને રોજગારી પૂરી પાડે છે.
- **GDP માં ફાળો (Contribution to GDP):** દેશના કુલ ઉત્પાદન અને ગ્રોસ ડોમેસ્ટિક પ્રોડક્ટ (GDP) માં તેમનો નોંધપાત્ર ફાળો છે.
- **નિકાસને પ્રોત્સાહન (Promotion of Exports):** ભારતની કુલ નિકાસમાં MSME નો મોટો હિસ્સો છે, જે કિંમતી વિદેશી હૂંડિયામણ કમાવવામાં મદદ કરે છે.
- **ગ્રામીણ અને પ્રાદેશિક વિકાસ (Rural Development):** ગ્રામીણ અને પછાત વિસ્તારોમાં ઉદ્યોગો સ્થાપીને, MSME પ્રાદેશિક અસમાનતા અને શહેરી સ્થળાંતર ઘટાડવામાં મદદ કરે છે.
- **મોટા ઉદ્યોગોને ટેકો (Support to Large Industries):** તેઓ મોટા ઉદ્યોગોને કાચો માલ, સ્પેરપાર્ટ્સ અને અન્ય સામગ્રી સપ્લાય કરીને મહત્વની ભૂમિકા ભજવે છે.
- **સ્થાનિક સંસાધનોનો ઉપયોગ (Utilization of Local Resources):** MSME સ્થાનિક સ્તરે ઉપલબ્ધ સંસાધનો અને કુશળતાનો અસરકારક રીતે ઉપયોગ કરે છે, જે અન્યથા વણવપરાયેલા રહી જાય.
- **ઉદ્યોગસાહસિકતાનો વિકાસ (Fostering Entrepreneurship):** તે નવા ઉદ્યોગસાહસિકોને ઓછા મૂડી રોકાણ સાથે વ્યવસાય શરૂ કરવા માટેનું પ્લેટફોર્મ પૂરું પાડે છે.

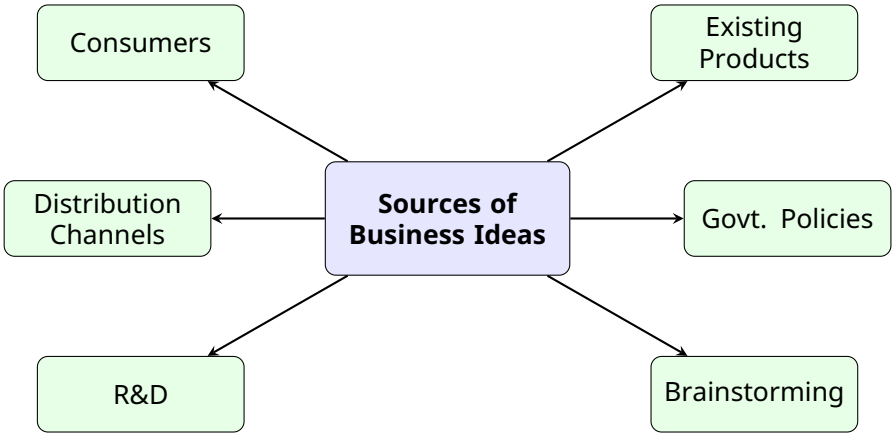
Q.2 (a) બિઝનેસ આઇડિયાને વ્યાખ્યાયિત કરો અને તેના વિવિધ સ્રોતોની યાદી બનાવો.

બિઝનેસ આઇડિયા (Business Idea)

બિઝનેસ આઇડિયા એ એક એવો વિચાર છે જેનો ઉપયોગ નાણાકીય લાભ માટે થઈ શકે છે, જે સામાન્ય રીતે ઉત્પાદન અથવા સેવા પર કેન્દ્રિત હોય છે. તે સફળ એન્ટરપ્રાઇઝ બનાવવાની પ્રક્રિયામાં પ્રથમ સીમાચિહ્નરૂપ છે.

બિઝનેસ આઇડિયાના વિવિધ સ્રોતો (Sources of Business Ideas)

- **ગ્રાહકો (Consumers):** ગ્રાહકોની જરૂરિયાતો, ફરિયાદો અને પ્રતિસાદ પર ધ્યાન આપીને તેમની માંગને ઓળખવી.
- **હાલના ઉત્પાદનો અને સેવાઓ (Existing Products & Services):** સુધારણા અથવા ફેરફાર માટે બજારમાં હાલના ઉત્પાદનોનું વિશ્લેષણ કરવું.
- **વિતરણ ચેનલો (Distribution Channels):** વિતરકો અને જથ્થાબંધ વેપારીઓ બજારની નજીક હોય છે અને તેઓ નવા ઉત્પાદનની જરૂરિયાતો સૂચવી શકે છે.
- **સરકારી નીતિઓ (Government Policies):** બદલાતા નિયમો, પ્રતિબંધો અથવા સબસિડીઓ ઘણીવાર વ્યવસાયની નવી તકો ઊભી કરે છે.
- **સંશોધન અને વિકાસ (R&D):** વ્યવસ્થિત સંશોધન દ્વારા નવીનતાઓ અને નવી તકનીકી પ્રગતિઓ ઉત્પન્ન થાય છે.
- **બ્રેઇનસ્ટોર્મિંગ (Brainstorming):** જૂથ ચર્ચાઓ અને સમસ્યા-નિરાકરણ સત્રો દ્વારા સર્જનાત્મક વિચારો ઉત્પન્ન કરવા.



આકૃતિ 42: બિઝનેસ આઇડિયાના સ્રોતો

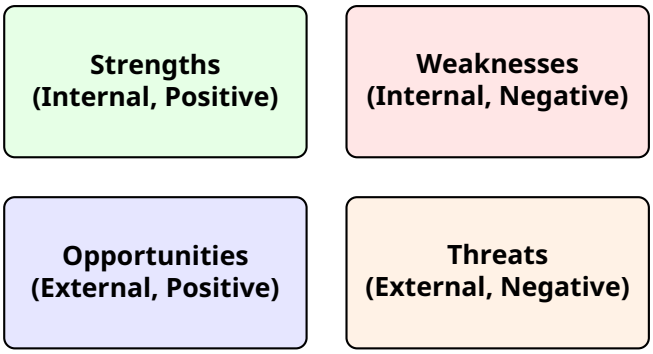
Q.2 (b) SWOT વિશ્લેષણ પર ટૂંકી નોંધ લખો.

SWOT વિશ્લેષણનો પરિચય (Overview of SWOT Analysis)

SWOT વિશ્લેષણ એ એક વ્યૂહાત્મક આયોજન સાધન છે જેનો ઉપયોગ વ્યવસાયની સ્પર્ધાત્મક સ્થિતિનું મૂલ્યાંકન કરવા અને વ્યૂહાત્મક આયોજન વિકસાવવા માટે થાય છે.

- **શક્તિઓ (Strengths - Internal):** વ્યવસાયની એવી લાક્ષણિકતાઓ જે તેને અન્ય કરતા ફાયદો આપે છે (દા.ત., મજબૂત બ્રાન્ડ, વફાદાર ગ્રાહકો).
- **નબળાઈઓ (Weaknesses - Internal):** એવી લાક્ષણિકતાઓ જે વ્યવસાયને અન્યની તુલનામાં ગેરલાભમાં મૂકે છે (દા.ત., મર્યાદિત મૂડી, નબળું સ્થાન).
- **તકો (Opportunities - External):** પર્યાવરણમાં એવા તત્વો જેનો વ્યવસાય પોતાના ફાયદા માટે ઉપયોગ કરી શકે છે (દા.ત., નવા વલણો, અપૂર્ણ બજાર જરૂરિયાતો).

- **જોખમો (Threats - External):** પર્યાવરણમાં એવા તત્વો જે વ્યવસાય માટે મુશ્કેલી ઊભી કરી શકે છે (દા.ત., નવા સ્પર્ધકો, આર્થિક મંદી).



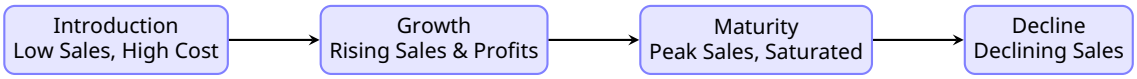
આકૃતિ 43: SWOT વિશ્લેષણ મેટ્રિક્સ

Q.2 (c) ઉત્પાદન જીવન ચક્ર (PLC) ના વિવિધ તબક્કાઓ સમજાવો.

ઉત્પાદન જીવન ચક્રના તબક્કાઓ (Stages of Product Life Cycle)

ઉત્પાદન જીવન ચક્ર (PLC) એ સમયગાળો વર્ણવે છે જે દરમિયાન આઇટમ વિકસાવવામાં આવે છે, બજારમાં લાવવામાં આવે છે અને અંતે બજારમાંથી દૂર કરવામાં આવે છે.

1. **પરિચયનો તબક્કો (Introduction Stage):**
   - ઉત્પાદન બજારમાં નવું લોન્ચ થાય છે.
   - સામાન્ય રીતે વેચાણ ઓછું હોય છે, અને જાગૃતિ લાવવા માટે માર્કેટિંગ ખર્ચ વધુ હોય છે.
   - નફો ન્યૂનતમ અથવા નકારાત્મક હોય છે.
2. **વિકાસનો તબક્કો (Growth Stage):**
   - ઉત્પાદન બજારમાં સ્વીકૃતિ મેળવે છે અને વેચાણ ઝડપથી વધે છે.
   - સ્કેલની અર્થવ્યવસ્થાને કારણે ઉત્પાદન ખર્ચ ઘટે છે.
   - સ્પર્ધકો બજારમાં પ્રવેશ કરવાનું શરૂ કરી શકે છે.
3. **પરિપક્વતાનો તબક્કો (Maturity Stage):**
   - વેચાણ તેની ટોચ પર પહોંચે છે અને બજાર સંતૃપ્ત થાય છે.
   - ભાવની સ્પર્ધા તીવ્ર બને છે.
   - ધ્યાન બ્રાન્ડના તફાવત અને બજારનો હિસ્સો જાળવવા પર કેન્દ્રિત થાય છે.
4. **પતનના તબક્કો (Decline Stage):**
   - બજાર સંતૃપ્તિ અથવા તકનીકી અપ્રચલિતતાને કારણે વેચાણ અને નફો ઘટવા લાગે છે.
   - વ્યવસાયે નક્કી કરવું પડે છે કે ઉત્પાદન બંધ કરવું, ફરીથી સ્થાન આપવું અથવા નવીનતા લાવવી.



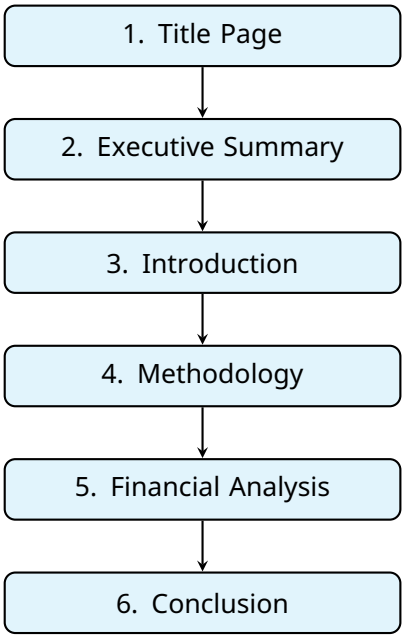
આકૃતિ 44: ઉત્પાદન જીવન ચક્રના તબક્કાઓ

Q.2 (a) OR પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટની મૂળભૂત બાબતો શું છે?

પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટની મૂળભૂત બાબતો (Essentials of a Project Report)

પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટ એ એક વ્યાપક દસ્તાવેજ છે જે સૂચિત વ્યવસાયની શક્યતા અને કાર્યકારી યોજનાની રૂપરેખા આપે છે.

- **એક્ઝિક્યુટિવ સારાંશ (Executive Summary):** ઉદ્દેશ્યો અને મૂડીની જરૂરિયાતો સહિત સંપૂર્ણ વ્યવસાય દરખાસ્તની સંક્ષિપ્ત ઝાંખી.
- **વ્યવસાયિક પ્રોફાઇલ (Business Profile):** પ્રમોટર, ઉદ્યોગની પૃષ્ઠભૂમિ અને વ્યવસાયની પ્રકૃતિ વિશેની વિગતો.
- **બજાર વિશ્લેષણ (Market Analysis):** લક્ષ્ય ગ્રાહકો, માંગ અને પુરવઠાનો તફાવત અને સ્પર્ધકોના વિશ્લેષણની માહિતી.
- **તકનીકી શક્યતા (Technical Feasibility):** ઉત્પાદન પ્રક્રિયાઓ, જરૂરી મશીનરી, કાચો માલ અને સ્થાન અંગેની વિગતો.
- **નાણાકીય સદ્ધરતા (Financial Viability):** પ્રોજેક્ટનો ખર્ચ, નાણાંના સાધનો, બ્રેક-ઇવન પોઇન્ટ અને અંદાજિત નફો.
- **મેનેજમેન્ટ પ્લાન (Management Plan):** સંસ્થાકીય માળખું અને મુખ્ય કર્મચારીઓ તેમજ સ્ટાફની જરૂરિયાતો વિશેની વિગતો.



આકૃતિ 45: પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટના પગલાં

Q.2 (b) OR ઈ-કોમર્સના ફાયદા અને ગેરફાયદા સમજાવો.

ઈ-કોમર્સના ફાયદા અને ગેરફાયદા (Advantages and Disadvantages of E-commerce)

ઈ-કોમર્સ ખરીદી અને વેચાણ માટે વૈશ્વિક પ્લેટફોર્મ પૂરું પાડે છે, પરંતુ તે કેટલીક મર્યાદાઓ સાથે પણ આવે છે.

કોષ્ટક 56: ઈ-કોમર્સના ફાયદા અને ગેરફાયદા

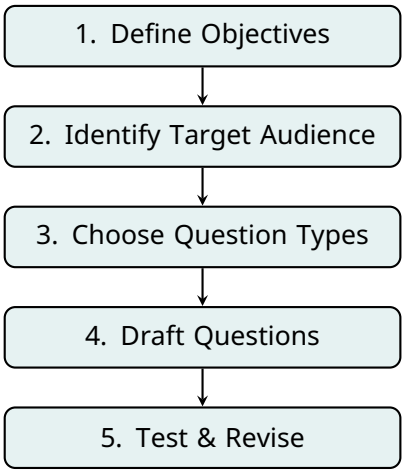
ફાયદાઓ (Advantages)	ગેરફાયદાઓ (Disadvantages)
વૈશ્વિક પહોંચ: ભૌગોલિક મર્યાદાઓને દૂર કરે છે અને વિશ્વભરના ગ્રાહકો સુધી પહોંચે છે.	**સુરક્ષાના જોખમો:** હેકિંગ, ડેટાની ચોરી અને નાણાકીય છેતરપિંડી થવાની સંભાવના.
ઓછો સંચાલન ખર્ચ: ભૌતિક રિટેલ જગ્યા અને મોટા સ્ટાફની જરૂરિયાત ઘટાડે છે.	**ભૌતિક સ્પર્શનો અભાવ:** ગ્રાહકો ખરીદતા પહેલા ઉત્પાદનનું નિરીક્ષણ કરી શકતા નથી.
૨૪/૭ ઉપલબ્ધતા: વ્યવસાય ચોવીસ કલાક ખુલ્લો રહે છે, જેનાથી વેચાણની તકો વધે છે.	**ડિલિવરીમાં વિલંબ:** લોજિસ્ટિક્સ પર ખૂબ આધાર રાખે છે, અને શિપિંગમાં વિલંબ થઈ શકે છે.
વ્યક્તિગત ખરીદી: વપરાશકર્તાની વર્તણૂકને ટ્રેક કરવામાં અને વ્યક્તિગત ભલામણો કરવામાં મદદ કરે છે.	**તકનીકી નિષ્ફળતાઓ:** વેબસાઇટ ક્રેશ અથવા સર્વર ડાઉનટાઇમ વ્યવસાયિક કામગીરીને અટકાવી શકે છે.

Q.2 (c) OR બજાર સંશોધન માટે પ્રશ્નાવલી ડિઝાઇનના વિવિધ પગલાં સમજાવો.

પ્રશ્નાવલી ડિઝાઇનના પગલાં (Steps of Questionnaire Design)

બજાર સંશોધન દરમિયાન સચોટ અને ઉપયોગી ડેટા એકત્રિત કરવા માટે સારી રીતે સંરચિત પ્રશ્નાવલી ડિઝાઇન કરવી મહત્વપૂર્ણ છે.

1. **ઉદ્દેશ્યો વ્યાખ્યાયિત કરો (Define the Objectives):** કઈ માહિતીની જરૂર છે અને સંશોધનનો મુખ્ય ધ્યેય શું છે તે સ્પષ્ટપણે નક્કી કરો.
2. **લક્ષ્ય પ્રેક્ષકોને ઓળખો (Identify the Target Audience):** પ્રશ્નાવલીના જવાબો કોણ આપશે તે નક્કી કરો જેથી ભાષા અને ટોન યોગ્ય રહે.
3. **પ્રશ્નોનો પ્રકાર પસંદ કરો (Choose the Question Type):** ઓપન-એન્ડેડ (ગુણાત્મક) કે ક્લોઝ્ડ-એન્ડેડ (બહુ-વિકલ્પીય, રેટિંગ સ્કેલ) પ્રશ્નોનો ઉપયોગ કરવો તે નક્કી કરો.
4. **પ્રશ્નો તૈયાર કરો (Draft the Questions):** પ્રશ્નો સ્પષ્ટ, ટૂંકા અને નિષ્પક્ષ રાખો. એવા પ્રશ્નો ટાળો જે પ્રતિવાદીના જવાબને પ્રભાવિત કરી શકે.
5. **ક્રમ નક્કી કરો (Determine the Sequence):** પ્રશ્નોને તાર્કિક રીતે ગોઠવો, સામાન્ય રીતે સરળ પ્રશ્નોથી શરૂ કરીને વધુ ચોક્કસ કે સંવેદનશીલ પ્રશ્નો તરફ આગળ વધો.
6. **પરીક્ષણ અને સુધારો કરો (Test and Revise):** ગૂંચવણભર્યા પ્રશ્નોને ઓળખવા અને અંતિમ વિતરણ પહેલાં જરૂરી ફેરફારો કરવા માટે એક નાનું પાઇલટ ટેસ્ટિંગ કરો.



આકૃતિ 46: પ્રશ્નાવલી ડિઝાઇનમાં વિવિધ પગલાં

પ્રશ્ન 3 (અ) મેનેજમેન્ટ અને એડમિનિસ્ટ્રેશન વચ્ચે તફાવત કરો. [3 ગુણ]

Box

કોષ્ટક 57: મેનેજમેન્ટ વિરુદ્ધ એડમિનિસ્ટ્રેશન

આધાર (Basis)	મેનેજમેન્ટ (Management)	એડમિનિસ્ટ્રેશન (Administration)
અર્થ	અન્ય લોકો દ્વારા કામ કરાવવાની કળા.	નીતિઓ ઘડવાની અને ઉદ્દેશ્યો નક્કી કરવાની પ્રક્રિયા.
સ્વભાવ	અમલીકરણ કાર્ય (કરવાનું).	નિર્ણય લેવાનું કાર્ય (વિચારવાનું).
વ્યાપ	કોણ અને કેવી રીતે કામ કરશે તે નક્કી કરે છે.	શું અને ક્યારે કરવાનું છે તે નક્કી કરે છે.
સ્તર	મધ્યમ અને નીચલા સ્તરનું સંચાલન.	ઉચ્ચ સ્તરનું સંચાલન.
લાગુ પડે છે	વ્યવસાયિક સંસ્થાઓ (નફાકારક) ને લાગુ પડે છે.	સરકારી, લશ્કરી, શૈક્ષણિક અથવા ધાર્મિક સંસ્થાઓને લાગુ પડે છે.

પ્રશ્ન 3 (બ) ખાનગી કંપની અને જાહેર કંપની વચ્ચે તફાવત કરો. [4 ગુણ]

Box

કોષ્ટક 58: ખાનગી કંપની વિરુદ્ધ જાહેર કંપની

આધાર (Basis)	ખાનગી કંપની (Private Company)	જાહેર કંપની (Public Company)
લઘુત્તમ સભ્યો	ઓછામાં ઓછા 2 સભ્યોની જરૂર છે.	ઓછામાં ઓછા 7 સભ્યોની જરૂર છે.
મહત્તમ સભ્યો	મહત્તમ મર્યાદા 200 સભ્યોની છે.	સભ્યોની મહત્તમ સંખ્યા પર કોઈ મર્યાદા નથી.
શેરની ફેરબદલી	શેરના ટ્રાન્સફર (ફેરબદલી) પર પ્રતિબંધ હોય છે.	શેર મુક્તપણે ટ્રાન્સફર કરી શકાય છે.
જાહેર સબ્સ્ક્રિપ્શન	જનતાને તેના શેર ખરીદવા આમંત્રણ આપી શકતી નથી.	જનતાને તેના શેર અથવા ડિબેન્ચર ખરીદવા આમંત્રણ આપી શકે છે.
નામનો પ્રત્યય	નામના અંતે "Private Limited" (Pvt. Ltd.) વાપરવું ફરજિયાત છે.	નામના અંતે "Limited" (Ltd.) વાપરવું ફરજિયાત છે.
ડિરેક્ટરોની સંખ્યા	ઓછામાં ઓછા 2 ડિરેક્ટરો જરૂરી છે.	ઓછામાં ઓછા 3 ડિરેક્ટરો જરૂરી છે.

પ્રશ્ન 3 (ક) વ્યવસાયિક પ્રથા માટે બ્રેક-ઇવન વિશ્લેષણ સમજાવો. [7 ગુણ]

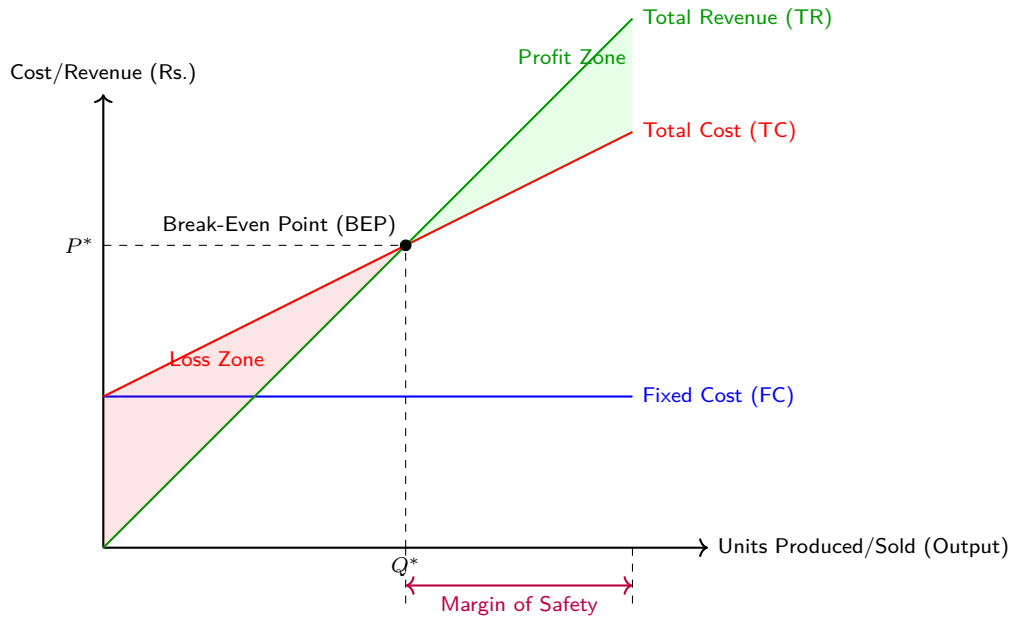
બ્રેક-ઇવન વિશ્લેષણ (Break-Even Analysis)

બ્રેક-ઇવન વિશ્લેષણ એ એક આર્થિક સાધન છે જેનો ઉપયોગ તે ચોક્કસ બિંદુ નક્કી કરવા માટે થાય છે જ્યાં વ્યવસાય નફો કે નુકસાન કરતો નથી. આ બિંદુએ, કુલ આવક (Total Revenue) કુલ ખર્ચ (Total Cost) બરાબર હોય છે. તે વ્યવસાયને તેના તમામ ખર્ચાઓને આવરી લેવા માટે કેટલા એકમો (units) વેચવાની જરૂર છે તે સમજવામાં મદદ કરે છે.

બ્રેક-ઇવન વિશ્લેષણના મુખ્ય ઘટકો

- **સ્થિર ખર્ચ (Fixed Costs - FC):** એવા ખર્ચ જે ઉત્પાદન અથવા વેચાણના સ્તર સાથે બદલાતા નથી (દા.ત. ભાડું, પગાર, વીમો).
- **ચલિત ખર્ચ (Variable Costs - VC):** એવા ખર્ચ જે ઉત્પાદનના સ્તરના સીધા પ્રમાણમાં બદલાય છે (દા.ત. કાચો માલ, મજૂરી).

- **કુલ ખર્ચ (Total Cost - TC):** સ્થિર ખર્ચ અને કુલ ચલિત ખર્ચનો સરવાળો ($TC = FC + VC$).
- **કુલ આવક (Total Revenue - TR):** ઉત્પાદન વેચીને મેળવેલી કુલ રકમ ($TR =$ એકમ દીઠ વેચાણ કિંમત $\times$ જથ્થો).
- **માર્જિન ઓફ સેફ્ટી (Margin of Safety):** વાસ્તવિક અથવા અપેક્ષિત વેચાણ અને બ્રેક-ઇવન વેચાણ વચ્ચેનો તફાવત. તે દર્શાવે છે કે વ્યવસાયને નુકસાન થવાનું શરૂ થાય તે પહેલાં વેચાણમાં કેટલો ઘટાડો થઈ શકે છે.



આકૃતિ 47: નફા અને નુકસાનના ઝોન દર્શાવતો બ્રેક-ઇવન ચાર્ટ

Box

- **કિંમત નિર્ધારણ વ્યૂહરચના (Pricing Strategy):** ઉત્પાદનો માટે મહત્તમ વેચાણ કિંમત નક્કી કરવામાં મદદ કરે છે.
- **લક્ષ્યાંક નિર્ધારણ (Target Setting):** ઇચ્છિત નફાનું સ્તર હાંસલ કરવા માટે વેચાણના લક્ષ્યાંકો નક્કી કરવામાં મેનેજમેન્ટને મદદ કરે છે.
- **ખર્ચ નિયંત્રણ (Cost Control):** મુખ્ય ખર્ચ ઘટકોને ઓળખે છે અને ચલિત તેમજ સ્થિર ખર્ચને નિયંત્રિત કરવામાં મદદ કરે છે.
- **નિર્ણય લેવામાં (Decision Making):** નવી પ્રોડક્ટ લાઇન ઉમેરવી કે પડતી મૂકવી, અથવા ખાસ ઓર્ડર સ્વીકારવો કે નહીં તે નક્કી કરવામાં ઉપયોગી છે.
- **જોખમ મૂલ્યાંકન (Risk Assessment):** નવા પ્રોડક્ટ લોન્ચ અને બિઝનેસ વિસ્તરણ સાથે સંકળાયેલ જોખમને માપે છે.

પ્રશ્ન 3 (અ) નેતૃત્વ શું છે? તેના લક્ષણો આપો. [3 ગુણ]

નેતૃત્વ (Leadership)

નેતૃત્વ એ સંગઠનના સામાન્ય ધ્યેયો સિદ્ધ કરવા માટે લોકોના જૂથને પ્રભાવિત કરવાની, માર્ગદર્શન આપવાની અને પ્રેરિત કરવાની ક્ષમતા છે. તેમાં અન્ય લોકોને તેમની મહત્તમ ક્ષમતાથી કાર્ય કરવા માટે પ્રેરણા આપવાનો સમાવેશ થાય છે.

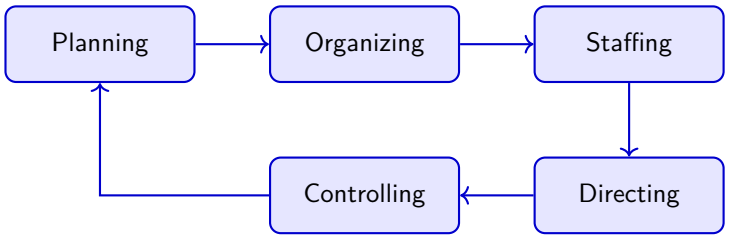


આકૃતિ 48: નેતૃત્વના મુખ્ય લક્ષણો

Box

- **સતત પ્રક્રિયા (Continuous Process):** તે કોઈ એક વખતની પ્રવૃત્તિ નથી પરંતુ વર્તનને પ્રભાવિત કરવાની એક સતત પ્રક્રિયા છે.
- **પ્રભાવિત કરતું વર્તન (Influencing Behavior):** નેતૃત્વનો મુખ્ય ભાગ અનુયાયીઓને પ્રભાવિત કરવાની અને મનાવવાની ક્ષમતા છે.
- **ધ્યેયલક્ષી (Goal Oriented):** નેતૃત્વ હંમેશા ચોક્કસ અને સામાન્ય ધ્યેયોની સિદ્ધિ તરફ નિર્દેશિત હોય છે.
- **આંતરવૈયક્તિક સંબંધ (Interpersonal Relationship):** જ્યારે નેતા અને અનુયાયીઓ વચ્ચે સંબંધ હોય ત્યારે જ તે અસ્તિત્વ ધરાવે છે.
- **પરિસ્થિતિ આધારિત (Situation Bound):** પરિસ્થિતિ અને વાતાવરણ અનુસાર નેતૃત્વની શૈલી બદલાય છે.
- **અનુયાયીઓ (Followership):** અનુયાયીઓ વિના કોઈ નેતા બની શકે નહીં. નેતૃત્વની સફળતા અનુયાયીઓ પર આધારિત છે.

પ્રશ્ન 3 (બ) વ્યવસ્થાપનના કાર્યોની યાદી બનાવો અને આયોજન સમજાવો. [4 ગુણ]



આકૃતિ 49: વ્યવસ્થાપન (મેનેજમેન્ટ) ના કાર્યો

Box

વ્યવસ્થાપનના મૂળભૂત કાર્યોમાં નીચેનાનો સમાવેશ થાય છે:

1. **આયોજન (Planning)**
2. **વ્યવસ્થાતંત્ર / સંગઠન (Organizing)**

3. **કર્મચારી વ્યવસ્થા (Staffing)**
4. **દોરવણી (Directing)**
5. **અંકુશ (Controlling)**

આયોજનની સમજૂતી (Explanation of Planning)

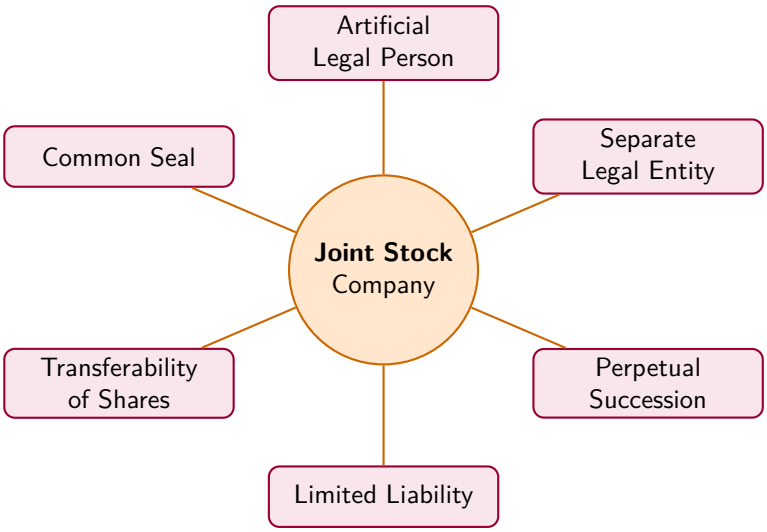
આયોજન (Planning) એ વ્યવસ્થાપનનું મૂળભૂત અને પ્રાથમિક કાર્ય છે. તેમાં અગાઉથી એ નક્કી કરવાનું સામેલ છે કે શું કરવાનું છે, ક્યારે કરવાનું છે, કેવી રીતે કરવાનું છે, અને કોણ કરશે.

- **ધ્યેય નક્કી કરવા (Goal Setting):** સંગઠનના ઉદ્દેશ્યો અને ધ્યેયો સ્થાપિત કરવા.
- **કાર્યની દિશા (Course of Action):** આ ધ્યેયોને અસરકારક રીતે હાંસલ કરવા માટે શ્રેષ્ઠ સંભવિત વિકલ્પ પસંદ કરવો.
- **ભવિષ્યલક્ષી (Future-Oriented):** તે સંસ્થા હાલમાં જ્યાં છે અને જ્યાં પહોંચવા માંગે છે તે વચ્ચેનું અંતર ઘટાડે છે.
- **જોખમ ઘટાડે છે (Minimizes Risk):** તે ભવિષ્યની અનિશ્ચિતતાઓની અપેક્ષા રાખવામાં અને આગાહી દ્વારા જોખમો ઘટાડવામાં મદદ કરે છે.

પ્રશ્ન 3 (ક) જોઇન્ટ સ્ટોક કંપનીની વિશેષતાઓ સમજાવો અને તેના ફાયદા લખો. [7 ગુણ]

જોઇન્ટ સ્ટોક કંપની (Joint Stock Company)

જોઇન્ટ સ્ટોક કંપની એ વ્યવસાય ચલાવવાના હેતુથી રચાયેલ વ્યક્તિઓનું સ્વૈચ્છિક સંગઠન છે. તે કાયદા દ્વારા બનાવવામાં આવેલ એક કૃત્રિમ વ્યક્તિ (artificial person) છે, જે અલગ કાનૂની અસ્તિત્વ, કાયમી અસ્તિત્વ અને સામાન્ય મહોર (common seal) ધરાવે છે.



આકૃતિ 50: જોઇન્ટ સ્ટોક કંપનીની વિશેષતાઓ

જોઇન્ટ સ્ટોક કંપનીની વિશેષતાઓ (Features of a Joint Stock Company)

- **કૃત્રિમ કાનૂની વ્યક્તિ (Artificial Legal Person):** તે કાયદા દ્વારા બનાવવામાં આવે છે અને તેના સભ્યોથી સ્વતંત્ર અસ્તિત્વ ધરાવે છે.
- **અલગ કાનૂની અસ્તિત્વ (Separate Legal Entity):** કંપની અને તેના સભ્યો (શેરધારકો) કાયદેસર રીતે અલગ છે. તે પોતાની મિલકત ધરાવી શકે છે અને પોતાના નામે કેસ કરી શકે છે.

- **કાયમી અસ્તિત્વ (Perpetual Succession):** કંપનીનું અસ્તિત્વ તેના શેરધારકોના મૃત્યુ, નાદારી અથવા નિવૃત્તિથી પ્રભાવિત થતું નથી.
- **મર્યાદિત જવાબદારી (Limited Liability):** શેરધારકની જવાબદારી તેમણે ધરાવેલા શેર પરની અવેતન (unpaid) રકમ સુધી જ મર્યાદિત હોય છે.
- **શેરની ફેરબદલી (Transferability of Shares):** જાહેર મર્યાદિત કંપની (public limited company) ના શેર શેરબજારમાં સરળતાથી ખરીદી અને વેચી શકાય છે.
- **સામાન્ય મહોર (Common Seal):** તે કૃત્રિમ વ્યક્તિ હોવાથી, તે સામાન્ય મહોર દ્વારા કાર્ય કરે છે, જે કંપનીની સત્તાવાર સહી તરીકે કાર્ય કરે છે.

Box

- **વિશાળ નાણાકીય સંસાધનો (Huge Financial Resources):** સામાન્ય જનતાને શેર બહાર પાડીને મોટી માત્રામાં મૂડી એકત્ર કરી શકે છે.
- **મર્યાદિત જવાબદારી (Limited Liability):** લોકોની વ્યક્તિગત સંપત્તિ સુરક્ષિત હોવાથી તેમને રોકાણ કરવા માટે પ્રોત્સાહિત કરે છે.
- **વ્યાવસાયિક સંચાલન (Professional Management):** વ્યવસાયને અસરકારક રીતે ચલાવવા માટે નિષ્ણાત અને વ્યાવસાયિક મેનેજરોને કામ પર રાખી શકે છે.
- **સતત અસ્તિત્વ (Continuity of Existence):** માલિકીમાં ફેરફારથી વિક્ષેપ વિના સ્થિર વ્યવસાયિક કામગીરી પ્રદાન કરે છે.
- **મોટા પાયે ઉત્પાદનના ફાયદા (Economies of Scale):** મોટા પાયે કામગીરીને કારણે, તેને ખરીદી, ઉત્પાદન અને માર્કેટિંગમાં વિવિધ આર્થિક ફાયદાઓ મળે છે.

Q.4 (a) નવા ઉદ્યોગના વિકાસમાં સહાય માટે કોઈપણ ત્રણ રાજ્ય અથવા રાષ્ટ્રીય સ્તરની નાણાકીય સંસ્થાઓના નામ આપો. [3 ગુણ]

Solution

વ્યાખ્યા

નાણાકીય સંસ્થાઓ મૂડી, સબસિડી અને સલાહકારી સેવાઓ પૂરી પાડીને નવા સાહસોને ટેકો આપવામાં મહત્વપૂર્ણ ભૂમિકા ભજવે છે. આ સંસ્થાઓ ઉદ્યોગસાહસિકતાને પ્રોત્સાહન આપવા માટે રાજ્ય અને રાષ્ટ્રીય બંને સ્તરે કાર્ય કરે છે.

મુખ્ય નાણાકીય સંસ્થાઓ:

- **SIDBI (Small Industries Development Bank of India):** MSME ને સીધી અને આડકતરી નાણાકીય સહાય પૂરી પાડે છે.
- **NABARD (National Bank for Agriculture and Rural Development):** ગ્રામીણ સાહસો અને કૃષિ સ્ટાર્ટઅપ્સ પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે.
- **NSIC (National Small Industries Corporation):** કાચા માલની સહાય અને માર્કેટિંગ સપોર્ટ આપે છે.
- **State Financial Corporations (SFCs):** રાજ્ય-સ્તરની સંસ્થાઓ જે સ્થિર અસ્કયામતો પ્રાપ્ત કરવા માટે ટર્મ લોન આપે છે.
- **MUDRA (Micro Units Development & Refinance Agency):** નોન-કોર્પોરેટ નાના વ્યવસાય ક્ષેત્રોને ભંડોળ પૂરું પાડે છે.

કોષ્ટક 59: રાજ્ય અને રાષ્ટ્રીય નાણાકીય સંસ્થાઓ

Sr. No.	સંસ્થા	સ્તર
1	SIDBI	રાષ્ટ્રીય
2	NABARD	રાષ્ટ્રીય
3	SFCs	રાજ્ય
4	MUDRA	રાષ્ટ્રીય

Mnemonic: *SIDBI અને NABARD રાજ્યોમાં NSIC અને MUDRA ને સપોર્ટ કરે છે.*

Q.4 (b) સ્ટાર્ટઅપ મેન્ટર શું છે? મેન્ટર રાખવાના ફાયદા શું છે. [4 ગુણ]

Solution

વ્યાખ્યા

સ્ટાર્ટઅપ મેન્ટરની વ્યાખ્યા: સ્ટાર્ટઅપ મેન્ટર એક અનુભવી વ્યાવસાયિક અથવા સફળ ઉદ્યોગસાહસિક છે જે નવા સ્થાપકોને મૂલ્યવાન સલાહ, ઉદ્યોગ જોડાણો અને નાણાકીય હિસ્સો લીધા વિના વ્યૂહાત્મક ટેકો પૂરો પાડીને માર્ગદર્શન આપે છે.

મેન્ટર રાખવાના ફાયદા

- **Experience Sharing:** મેન્ટર્સ તેમની ભૂતકાળની ભૂલો અને સફળતાઓ શેર કરે છે, સ્થાપકોને સામાન્ય મુશ્કેલીઓ ટાળવામાં મદદ કરે છે.
- **Network Access:** તેઓ રોકાણકારો, સંભવિત ગ્રાહકો અને ઉદ્યોગ નિષ્ણાતોના વિશાળ નેટવર્કની ઍક્સેસ પ્રદાન કરે છે.
- **Strategic Guidance:** તેઓ વ્યવસાય મોડેલને સુધારવામાં, લક્ષ્યો નિર્ધારિત કરવામાં અને સ્પષ્ટ વ્યવસાય દિશા આપવામાં મદદ કરે છે.

- **Skill Development:** તેઓ સ્થાપકોની નેતૃત્વ અને નિર્ણય લેવાની કુશળતા વધારીને તેમના વ્યક્તિગત વિકાસને સમર્થન આપે છે.
- **Emotional Support:** તેઓ સ્ટાર્ટઅપ પ્રવાસના પડકારજનક તબક્કાઓ દરમિયાન પ્રોત્સાહન અને મનોવૈજ્ઞાનિક ટેકો આપે છે.

કોષ્ટક 61: મેન્ટરના ફાયદાઓનો સારાંશ

Sr. No.	ફાયદાનું ક્ષેત્ર	સ્ટાર્ટઅપ પર અસર
1	અનુભવ	ખર્ચાળ ભૂલો અટકાવે છે
2	નેટવર્કિંગ	ઝડપી ગ્રાહક પ્રાપ્તિ
3	વ્યૂહરચના	વધુ સારું પ્રોડક્ટ-માર્કેટ ફિટ
4	ભાવનાત્મક	સ્થાપકનો બર્નઆઉટ ઘટાડે છે

Mnemonic: *Mentors provide Experience, Network, Strategy, and Skills (ENSS).*

Q.4 (c) નેતૃત્વના (Leadership) વિવિધ પ્રકારના મોડલ્સ સમજાવો. [7 ગુણ]

Solution

વ્યાખ્યા

નેતૃત્વ મોડલ્સ: નેતૃત્વ મોડલ્સ સૈદ્ધાંતિક માળખા છે જે વ્યાખ્યાયિત કરે છે કે નેતાઓએ સંસ્થાકીય લક્ષ્યોને અસરકારક રીતે હાંસલ કરવા માટે કેવી રીતે વર્તવું, નિર્ણયો લેવા અને તેમની ટીમો સાથે કેવી રીતે ક્રિયાપ્રતિક્રિયા કરવી જોઈએ.

નેતૃત્વ મોડલ્સના પ્રકારો:

- **Autocratic Leadership:** નેતા ટીમની સલાહ લીધા વિના સ્વતંત્ર રીતે બધા નિર્ણયો લે છે. કટોકટીની પરિસ્થિતિઓ માટે શ્રેષ્ઠ.
- **Democratic Leadership:** નેતા નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયામાં ટીમના સભ્યોને સામેલ કરે છે. ટીમ વાતાવરણ માટે શ્રેષ્ઠ.
- **Laissez-faire Leadership:** નેતા ન્યૂનતમ દિશા પ્રદાન કરે છે, કર્મચારીઓને તેમના પોતાના નિર્ણયો લેવાની મંજૂરી આપે છે. સર્જનાત્મક પ્રોજેક્ટ્સ માટે શ્રેષ્ઠ.
- **Transformational Leadership:** નેતા નવીનતા લાવવા અને પરિવર્તન લાવવા માટે કર્મચારીઓને પ્રેરણા અને પ્રોત્સાહિત કરે છે. પરિવર્તન સંચાલન માટે શ્રેષ્ઠ.
- **Transactional Leadership:** નેતા કામગીરી વધારવા માટે પુરસ્કારો અને સજાઓનો ઉપયોગ કરે છે. નિયમિત કામગીરી માટે શ્રેષ્ઠ.

કોષ્ટક 63: નેતૃત્વ મોડલ્સની તુલના

Sr. No.	નેતૃત્વ મોડલ	એપ્લિકેશન દૃશ્ય
1	ઑટોક્રેટિક	કટોકટી અને ઈમરજન્સી
2	ડેમોક્રેટિક	સહયોગી ટીમ પ્રોજેક્ટ્સ
3	લેસેઝ-ફેર	અત્યંત કુશળ સર્જનાત્મક ટીમો
4	ટ્રાન્સફોર્મેશનલ	સંસ્થાકીય પુનર્ગઠન
5	ટ્રાન્ઝેક્શનલ	દૈનિક ઓપરેશનલ કાર્યો

નેતૃત્વ મોડલ્સ માટે પસંદગીના પરિબળો

નેતૃત્વ મોડલની પસંદગી કેટલાક પરિબળો પર આધારિત છે:

1. **Situation:** કાર્યનો સંદર્ભ અને તાકીદ.
2. **Team Maturity:** કર્મચારીઓનો અનુભવ અને કૌશલ્ય સ્તર.
3. **Organizational Culture:** કંપનીના સ્થાપિત મૂલ્યો અને ધોરણો.
4. **Task Complexity:** સામેલ કાર્યની પ્રકૃતિ અને મુશ્કેલી.

Mnemonic: *Autocratic, Democratic, and Laissez-faire Transform Transactions.*

Q.4 (a) OR સ્ટાર્ટઅપ ઇન્ક્યુબેટર્સ પર ટૂંકી નોંધ લખો. [3 ગુણ]

Solution

વ્યાખ્યા

સ્ટાર્ટઅપ ઇન્ક્યુબેટર્સ: સ્ટાર્ટઅપ ઇન્ક્યુબેટર્સ વર્કસ્પેસ, સીડ ફંડિંગ, માર્ગદર્શન અને તાલીમ પ્રદાન કરીને નવા સ્ટાર્ટઅપ્સને સફળ થવામાં મદદ કરવા માટે રચાયેલ સહયોગી કાર્યક્રમો છે. તેઓ સામાન્ય રીતે ખૂબ પ્રારંભિક (આઈડિયા) તબક્કે કંપનીઓને ટેકો આપે છે.

ઇન્ક્યુબેટર્સ દ્વારા પૂરી પાડવામાં આવતી સેવાઓ

- **Office Space:** સબસિડીવાળા દરે વહેંચાયેલ કામની સુવિધાઓ.
- **Mentorship:** અનુભવી સાહસિકો પાસેથી નિષ્ણાત માર્ગદર્શન.
- **Funding:** સીડ કેપિટલ અને એન્જલ રોકાણકારોની ઍક્સેસ.
- **Networking:** ઉદ્યોગ ભાગીદારો અને સંભવિત ગ્રાહકો સાથે જોડાણો.
- **Training:** વ્યવસાયની મૂળભૂત બાબતો પર કૌશલ્ય વિકાસ કાર્યક્રમો અને વર્કશોપ્સ.

કોષ્ટક 65: ઇન્ક્યુબેટર સેવાઓ

Sr. No.	સેવા	ફાયદો
1	વર્કસ્પેસ	પ્રારંભિક ઓપરેશનલ ખર્ચ ઘટાડે છે
2	માર્ગદર્શન	પ્રારંભિક તબક્કાની ભૂલો ટાળે છે
3	ફંડિંગ	પ્રારંભિક મૂડી પ્રદાન કરે છે
4	નેટવર્કિંગ	વ્યવસાયિક સંબંધો બનાવે છે

Mnemonic: *Incubators provide Space, Mentorship, Funding, Networking, and Training (SMFNT).*

Q.4 (b) OR IPR શું છે? તેનું મહત્વ લખો. [4 ગુણ]

Solution

વ્યાખ્યા

IPR ની વ્યાખ્યા: બૌદ્ધિક સંપત્તિ અધિકારો (Intellectual Property Rights - IPR) નિર્માતાઓને તેમની શોધ, ડિઝાઇન અને કલાત્મક કાર્યો માટે આપવામાં આવતા કાનૂની અધિકારો છે. તે મનની રચનાઓને પરવાનગી વિના અન્ય લોકો દ્વારા કૉપિ કરવા અથવા ઉપયોગમાં લેવાતા અટકાવે છે.

IPR ના પ્રકારો:

- **Patents:** નવી શોધો અને પ્રક્રિયાઓનું રક્ષણ કરે છે.
- **Trademarks:** બ્રાન્ડ નામો, લોગો અને પ્રતીકોનું રક્ષણ કરે છે.
- **Copyrights:** સાહિત્યિક, સંગીત અને કલાત્મક કાર્યોનું રક્ષણ કરે છે.
- **Trade Secrets:** ગોપનીય વ્યવસાય માહિતીનું રક્ષણ કરે છે.

કોષ્ટક 67: IPR નું મહત્વ

Sr. No.	ફાયદો	વર્ણન
1	**નવીનતા સુરક્ષા**	રચનાત્મક વિચારો અને મૂળ ખ્યાલોનું રક્ષણ કરે છે.
2	**વ્યાવસાયિક મૂલ્ય**	મૂલ્યવાન અમૂર્ત વ્યવસાય અસ્કયામતો બનાવે છે.
3	**બજાર લાભ**	બજારમાં સ્પર્ધાત્મક ભિન્નતા પ્રદાન કરે છે.
4	**આવક ઉત્પાદન**	લાયસન્સિંગ અને ફ્રેન્ચાઇઝિંગ માટેની તકો પ્રદાન કરે છે.

આર્થિક અસર

IPR વ્યવસાયોને સંશોધન અને વિકાસ (R&D) માં ભારે રોકાણ કરવા પ્રોત્સાહિત કરે છે કારણ કે તે ખાતરી આપે છે કે તેમના રોકાણો કાયદેસર રીતે સુરક્ષિત રહેશે અને નફો આપી શકશે.

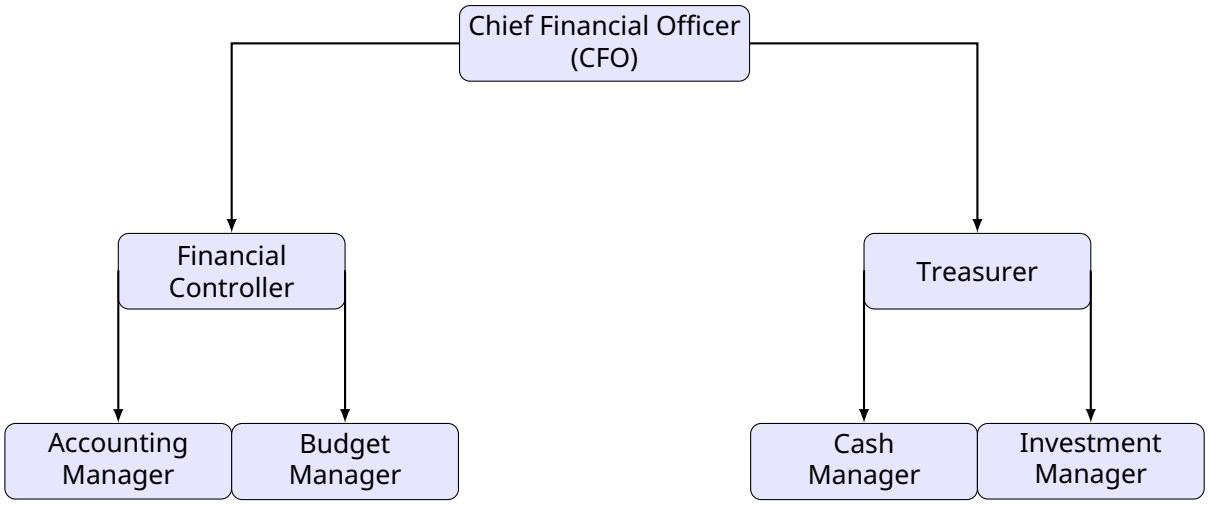
Mnemonic: *IPR ensures Innovation, Commercial Value, Market Advantage, and Revenue (ICMR).*

Q.4 (c) OR ફાયનાન્સિયલ ઓર્ગેનાઇઝેશન મેનેજમેન્ટની ચર્ચા કરો. [7 ગુણ]

Solution

વ્યાખ્યા

ફાયનાન્સિયલ ઓર્ગેનાઇઝેશન મેનેજમેન્ટ: તે કંપનીમાં ફાયનાન્સ વિભાગની માળખાગત વ્યવસ્થાનો સંદર્ભ આપે છે, જે ખાતરી કરે છે કે આયોજન, એકાઉન્ટિંગ અને રોકાણ જેવી તમામ નાણાકીય કામગીરી અસરકારક રીતે સંચાલિત થાય છે.



આકૃતિ 51: ફાયનાન્સિયલ ઓર્ગેનાઇઝેશન માળખું

ફાયનાન્સિયલ ઓર્ગેનાઇઝેશન માળખું:

મુખ્ય કાર્યો

- **Financial Planning:** બજેટ અને નાણાકીય આગાહીની તૈયારી.
- **Fund Management:** શ્રેષ્ઠ મૂડી માળખું અને તરલતા જાળવી રાખવી.
- **Risk Management:** નાણાકીય જોખમોનું મૂલ્યાંકન અને નિવારણ.
- **Performance Monitoring:** નાણાકીય અહેવાલો અને પ્રદર્શન મેટ્રિક્સનું વિશ્લેષણ.
- **Compliance:** કર કાયદાઓ અને નિયમનકારી આવશ્યકતાઓનું પાલન સુનિશ્ચિત કરવું.
- **Investment Decisions:** મૂડી ફાળવણી અને સંપત્તિ વ્યવસ્થાપન માટેની વ્યૂહરચનાઓ.

કોષ્ટક 69: સંસ્થાકીય ફાયદાઓ

Sr. No.	ફાયદો	સમજૂતી
1	સ્પષ્ટ જવાબદારી	એકાઉન્ટિંગ અને ટ્રેઝરી માટે નિર્ધારિત ભૂમિકાઓ.
2	કાર્યક્ષમ કામગીરી	સુવ્યવસ્થિત દૈનિક નાણાકીય પ્રક્રિયાઓ.
3	વધુ સારો કંટ્રોલ	છેતરપિંડી અટકાવવા માટે ઉન્નત દેખરેખ.
4	વ્યૂહાત્મક આધાર	મેનેજમેન્ટના નિર્ણયો માટે માહિતી પ્રદાન કરે છે.

Mnemonic: *Plan Funds, Manage Risk, Monitor Performance, Comply, and Invest.*

Question 5

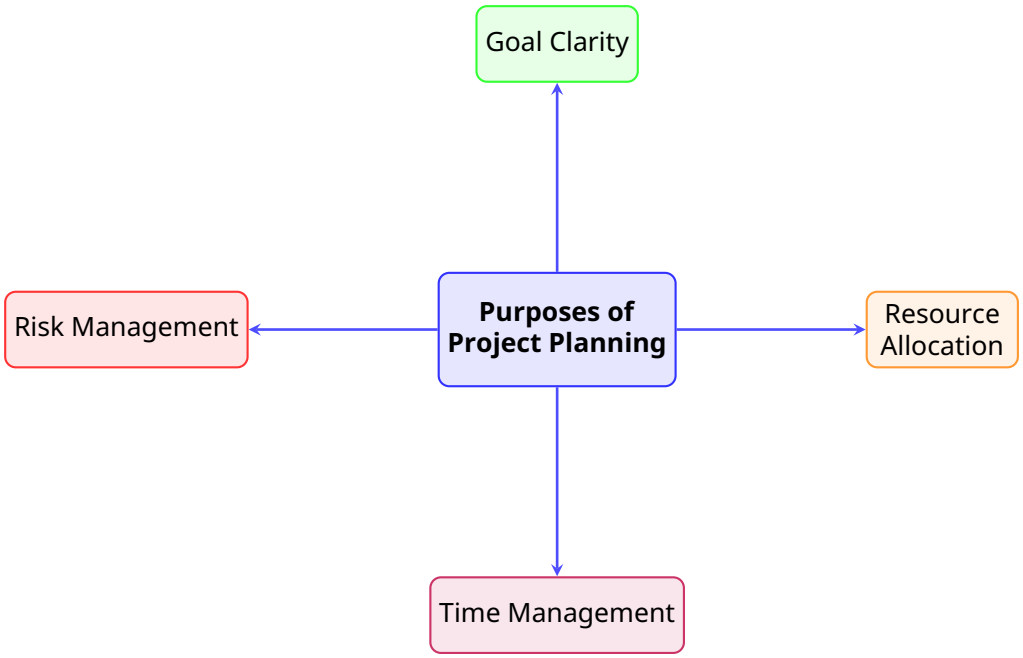
Q.5 (a) પ્રોજેક્ટ પ્લાનિંગ શું છે? તેના હેતુઓ લખો. [3 marks]

ઉકેલ

પ્રોજેક્ટ પ્લાનિંગની વ્યાખ્યા પ્રોજેક્ટ પ્લાનિંગ એ પ્રોજેક્ટના લક્ષ્યો નક્કી કરવાની, તેને પ્રાપ્ત કરવા માટેના જરૂરી પગલાં નક્કી કરવાની, સંસાધનોની ફાળવણી કરવાની અને સમયરેખા નિર્ધારિત કરવાની એક વ્યવસ્થિત પ્રક્રિયા છે. તે સમગ્ર પ્રોજેક્ટ જીવનચક્ર માટે રોડમેપ તરીકે કાર્ય કરે છે, જે ખાતરી કરે છે કે ટીમ યોગ્ય માર્ગ પર રહે.

પ્રોજેક્ટ પ્લાનિંગના હેતુઓ

- **ધ્યેયની સ્પષ્ટતા (Goal Clarity):** સંકળાયેલા તમામ હિતધારકો માટે પ્રોજેક્ટના ચોક્કસ ઉદ્દેશ્યો અને અવકાશને સ્પષ્ટપણે વ્યાખ્યાયિત કરવા.
- **સંસાધનની ફાળવણી (Resource Allocation):** વિવિધ જરૂરી કાર્યો માટે કર્મચારીઓ, સામગ્રી અને ભંડોળને અસરકારક રીતે ફાળવવા.
- **સમય વ્યવસ્થાપન (Time Management):** વાસ્તવિક સમયપત્રક, ચોક્કસ સમયમર્યાદા અને મહત્વપૂર્ણ લક્ષ્યો સ્થાપિત કરવા.
- **જોખમ વ્યવસ્થાપન (Risk Management):** સંભવિત સમસ્યાઓને વહેલી તકે ઓળખવા અને યોગ્ય નિવારણ વ્યૂહરચના તૈયાર કરવા.
- **ખર્ચ નિયંત્રણ (Cost Control):** બજેટ અંદાજ માટે મજબૂત આધાર પૂરો પાડવા અને એકંદર નાણાકીય કામગીરીને ટ્રેક કરવા.



આકૃતિ 52: પ્રોજેક્ટ પ્લાનિંગના હેતુઓ

આકૃતિ દ્વારા રજૂઆત

યાદ રાખવાની રીત: *GRTRC (Goal clarity, Resource allocation, Time management, Risk management, Cost control)*

Q.5 (b) પ્રોજેક્ટ ખર્ચ અંદાજ પર ટૂંકી નોંધ લખો. [4 marks]

ઉકેલ

પરિચય પ્રોજેક્ટ ખર્ચ અંદાજ એ નિર્ધારિત અવકાશમાં પ્રોજેક્ટ પૂર્ણ કરવા માટે જરૂરી નાણાકીય સંસાધનોની આગાહી કરવાની વ્યવસ્થિત પ્રક્રિયા છે. તે પ્રોજેક્ટ મેનેજમેન્ટનો એક નિર્ણાયક ભાગ છે જે ખાતરી કરે છે કે સાહસ નાણાકીય રીતે સક્ષમ અને બજેટની અંદર રહે.

ખર્ચ અંદાજના મુખ્ય પાસાઓ

1. **પ્રત્યક્ષ ખર્ચ (Direct Costs):** પ્રોજેક્ટ સાથે સીધા જોડાયેલા ખર્ચ, જેમ કે કાચો માલ, મજૂરી વેતન અને ચોક્કસ સાધનોનું ભાડું.
2. **પરોક્ષ ખર્ચ (Indirect Costs):** કોઈ એક પ્રોજેક્ટ સાથે સીધા જોડાયેલા ન હોય તેવા ઓવરહેડ ખર્ચ, જેમ કે વહીવટી પગાર, યુટિલિટી બિલ અને ઓફિસનું ભાડું.
3. **આકસ્મિક અનામત (Contingency Reserves):** અણધારી પરિસ્થિતિઓને પહોંચી વળવા અને અણધાર્યા નાણાકીય જોખમો ઘટાડવા માટે ઇરાદાપૂર્વક અલગ રાખેલું વધારાનું ભંડોળ.
4. **અંદાજ પદ્ધતિઓ (Estimation Methods):** ભૂતકાળના પ્રોજેક્ટ્સનો ઉપયોગ કરીને એનાલોગ અંદાજ અને આંકડાકીય મોડેલોનો ઉપયોગ કરીને પેરામેટ્રિક અંદાજ જેવી તકનીકો.

ખર્ચનો પ્રકાર (Type)	વર્ણન (Description)	ઉદાહરણો (Examples)
પ્રત્યક્ષ ખર્ચ	ચોક્કસ પ્રોજેક્ટ અમલીકરણ સાથે સીધા જોડાયેલા ખર્ચ	મજૂરી વેતન, કાચો માલ, સાધનો
પરોક્ષ ખર્ચ	એક પ્રોજેક્ટ સાથે જોડાયેલા ન હોય તેવા વહેંચાયેલ ઓવરહેડ ખર્ચ	ઓફિસનું ભાડું, યુટિલિટીઝ, વહીવટી પગાર
આકસ્મિક ખર્ચ	અણધાર્યા જોખમો માટે અનામત ઇમરજન્સી ફંડ્સ	રિસ્ક બફર, ઇમરજન્સી રિઝર્વ્સ

યાદ રાખવાની રીત: *DICE (Direct costs, Indirect costs, Contingency reserves, Estimation methods)*

Q.5 (c) વ્યવસાયમાં શક્યતા વિશ્લેષણ શું છે? શક્યતા અભ્યાસમાં આવરી લેવામાં આવતા વિવિધ વિશ્લેષણ સમજાવો. [7 marks]

ઉકેલ

શક્યતા વિશ્લેષણની વ્યાખ્યા શક્યતા વિશ્લેષણ એ પ્રોજેક્ટ શરૂ કરતા પહેલા કરવામાં આવતું ઊંડાણપૂર્વકનું મૂલ્યાંકન છે, જે નિર્ધારિત કરે છે કે સૂચિત વ્યવસાયિક વિચાર વ્યવહારુ અને નફાકારક છે કે નહીં. તે સંભવિત પડકારો અને આવશ્યકતાઓનું મૂલ્યાંકન કરીને ઉદ્યોગસાહસિકોને યોગ્ય નિર્ણયો લેવામાં મદદ કરે છે.

શક્યતા વિશ્લેષણના પ્રકારો

- **તકનીકી શક્યતા (Technical Feasibility):** પ્રોજેક્ટને સફળતાપૂર્વક પૂર્ણ કરવા માટે જરૂરી ટેક્નોલોજી, સાધનો અને તકનીકી કુશળતા ઉપલબ્ધ છે કે કેમ તેનું મૂલ્યાંકન કરે છે.
- **આર્થિક શક્યતા (Economic Feasibility):** ખર્ચ-લાભ વિશ્લેષણ તરીકે પણ ઓળખાય છે, તે મૂલ્યાંકન કરે છે કે પ્રોજેક્ટના નાણાકીય લાભો તેના અંદાજિત ખર્ચ કરતાં વધારે છે કે નહીં.
- **કાનૂની શક્યતા (Legal Feasibility):** તપાસ કરે છે કે પ્રોજેક્ટ સ્થાનિક કાયદાઓ, ઝોનિંગ નિયમો, શ્રમ કાયદાઓ અને પર્યાવરણીય પાલનનું સંપૂર્ણપણે પાલન કરે છે કે નહીં.

- **કાર્યાત્મક શક્યતા (Operational Feasibility):** સંગઠનની વર્તમાન કામગીરી, માળખું અને કાર્યબળ નવા પ્રોજેક્ટને ટેકો આપવા માટે અનુકૂલન કરી શકે છે કે કેમ તે નક્કી કરે છે.
- **બજાર શક્યતા (Market Feasibility):** ઉત્પાદન અથવા સેવા માટે ચોક્કસ બજારની માંગ, લક્ષિત ગ્રાહકો, સ્પર્ધા અને સંભવિત બજાર હિસ્સાનું વિશ્લેષણ કરે છે.

વિશ્લેષણનો પ્રકાર (Type)	ધ્યાન કેન્દ્રિત વિસ્તાર (Focus Area)	મુખ્ય પ્રશ્ન (Key Question)
તકનીકી (Technical)	ટેકનોલોજી, મશીનરી અને સાધનો	શું આપણે તેને ભૌતિક રીતે બનાવી શકીએ?
આર્થિક (Economic)	નાણાકીય ખર્ચ અને ભવિષ્યના લાભો	શું તે નફાકારક રહેશે?
કાનૂની (Legal)	નિયમોનું પાલન અને સરકારી નિયમો	શું તે કાયદેસર રીતે માન્ય છે?
કાર્યાત્મક (Operational)	સંચાલન અને કાર્યબળની ક્ષમતા	શું આપણી ટીમ તેને સંભાળી શકશે?
બજાર (Market)	ગ્રાહકની માંગ અને સ્પર્ધા	શું ગ્રાહકો તેને ખરીદશે?

યાદ રાખવાની રીત: *TELOM (Technical, Economic, Legal, Operational, Market)*

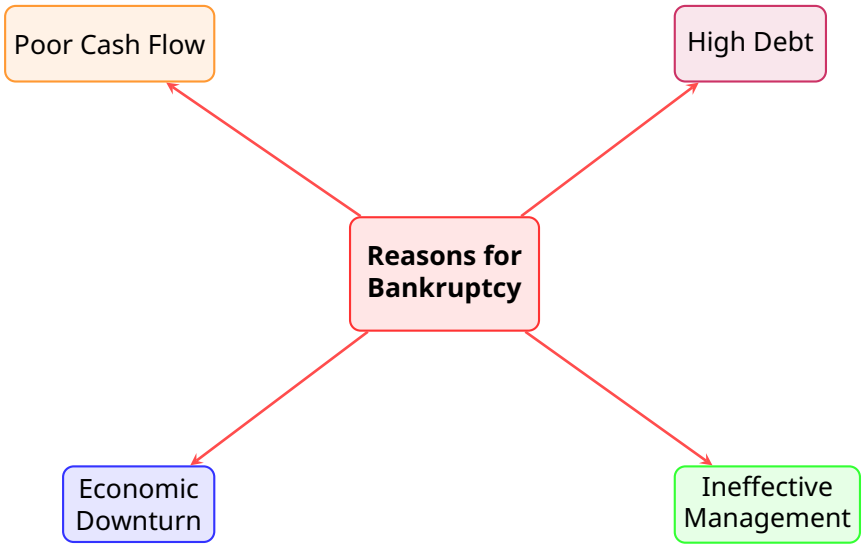
Q.5 (a) OR નાદારી શું છે? વ્યવસાયમાં નાદારીનાં કારણો લખો. [3 marks]

ઉકેલ

નાદારીની વ્યાખ્યા નાદારી એ એક ઔપચારિક કાનૂની પ્રક્રિયા છે જેમાં એવી વ્યક્તિ અથવા વ્યવસાયનો સમાવેશ થાય છે જે તેમના બાકી દેવાની ચૂકવણી કરવામાં અસમર્થ છે. તે ચૂકવી ન શકાય તેવા દેવાને માફ કરીને નવી શરૂઆતની તક આપે છે, જ્યારે લેણદારોને ચૂકવણીનો અમુક હિસ્સો મેળવવાની તક આપે છે.

વ્યવસાયમાં નાદારીના પ્રાથમિક કારણો

1. **નબળું રોકડ પ્રવાહ વ્યવસ્થાપન:** રોજિંદા કાર્યાત્મક ખર્ચ અને ટૂંકા ગાળાની જવાબદારીઓને પહોંચી વળવા માટે પૂરતી રોકડ જાળવી રાખવામાં અસમર્થતા.
2. **ઊંચો દેવાનો બોજ:** વધુ પડતું ઋણ લેવું જેનાથી મોટા પ્રમાણમાં વ્યાજ ચૂકવવું પડે છે, જે વ્યવસાયના નફાને સતત ઘટાડે છે.
3. **આર્થિક મંદી:** મંદી, ફુગાવો અથવા બજારના અચાનક ફેરફારો જેવા બાહ્ય મેક્રોઇકોનોમિક પરિબળો જે વેચાણમાં ભારે ઘટાડો કરે છે.
4. **બિનઅસરકારક સંચાલન:** વ્યૂહાત્મક આયોજનનો અભાવ, નબળું નેતૃત્વ, અને ગ્રાહકોની બદલાતી પસંદગીઓ સાથે અનુકૂલન કરવામાં નિષ્ફળતા.



આકૃતિ 53: નાદારીના કારણો

આકૃતિ દ્વારા રજૂઆત

યાદ રાખવાની રીત: *CHEI (Cash flow, High debt, Economic downturn, Ineffective management)*

Q.5 (b) OR નિશ્ચિત ખર્ચ અને ચલ ખર્ચ વચ્ચેનો તફાવત જણાવો. [4 marks]

ઉકેલ

ખર્ચનો પરિચય બિઝનેસ ઇકોનોમિક્સમાં, કાર્યાત્મક ખર્ચને ઉત્પાદનના જથ્થામાં થતા ફેરફારો સામે તેઓ કેવી રીતે પ્રતિભાવ આપે છે તેના આધારે મુખ્યત્વે નિશ્ચિત અને ચલ શ્રેણીઓમાં વર્ગીકૃત કરવામાં આવે છે. આ મૂળભૂત તફાવતને સમજવો કિંમત નિર્ધારણ, બજેટિંગ અને બ્રેક-ઇવન વિશ્લેષણ માટે અત્યંત મહત્વપૂર્ણ છે.

પરિમાણ (Parameter)	નિશ્ચિત ખર્ચ (Fixed Cost)	ચલ ખર્ચ (Variable Cost)
અર્થ	એવા ખર્ચ જે ઉત્પાદનના જથ્થાને ધ્યાનમાં લીધા વિના સતત સમાન રહે છે	એવા ખર્ચ જે ઉત્પાદનના જથ્થાના સીધા પ્રમાણમાં વધઘટ થાય છે
ઉદ્ભવ	જો ઉત્પાદન સંપૂર્ણપણે શૂન્ય હોય તો પણ આ ખર્ચ ચોક્કસપણે થાય છે	જ્યારે વાસ્તવિક ઉત્પાદન થાય છે ત્યારે જ આ ખર્ચ થાય છે
સમયગાળો	સામાન્ય રીતે ટૂંકા ગાળાની વ્યવસાયિક કઠોરતા સાથે સંકળાયેલ છે	વ્યાપકપણે ટૂંકા અને લાંબા ગાળાની કામગીરી બંને સાથે સંકળાયેલ છે
એકમ દીઠ ખર્ચ	જેમ જેમ ઉત્પાદન વધે છે તેમ એકમ દીઠ નિશ્ચિત ખર્ચ ધીમે ધીમે ઘટે છે	એકમ દીઠ ચલ ખર્ચ સામાન્ય રીતે એકદમ સમાન રહે છે
ઉદાહરણો	ફેક્ટરીનું ભાડું, વીમા પ્રીમિયમ, કાયમી સ્ટાફનો પગાર	કાચો માલ, પ્રત્યક્ષ મજૂરી, પ્રોડક્ટ પેકેજિંગ ખર્ચ

યાદ રાખવાની રીત: *MOTUE (Meaning, Occurrence, Time scope, Unit cost, Examples)*

Q.5 (c) OR વિવિધ વ્યવસાયિક નીતિશાસ્ત્ર અને તેમના મહત્વનું વર્ણન કરો. [7 marks]

ઉકેલ

વ્યવસાયિક નીતિશાસ્ત્રની વ્યાખ્યા વ્યવસાયિક નીતિશાસ્ત્ર એ નૈતિક સિદ્ધાંતો, નીતિઓ અને મૂલ્યોનો સંદર્ભ આપે છે જે વ્યાપારી વિશ્વમાં વ્યક્તિઓ અને સંસ્થાઓના વર્તનને નિયંત્રિત કરે છે. તેઓ નિષ્પક્ષતા, પારદર્શિતા અને સામાજિક જવાબદારી સુનિશ્ચિત કરવા માટે નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયાને માર્ગદર્શન આપે છે.

મુખ્ય વ્યવસાયિક નીતિશાસ્ત્ર

- **પ્રામાણિકતા અને અખંડિતતા:** તમામ સંચારમાં સંપૂર્ણપણે સાચા હોવું, ભ્રામક માર્કેટિંગ ટાળવું, અને ગ્રાહકોને આપેલા વચનો પૂરા કરવા.
- **નિષ્પક્ષતા અને ન્યાય:** તમામ હિતધારકો સાથે સમાન રીતે વર્તવું, કાર્યસ્થળ પર ભેદભાવ ટાળવો, અને વાજબી કિંમત વ્યૂહરચના જાળવવી.
- **પારદર્શિતા:** રોકાણકારો, કર્મચારીઓ અને લોકો સાથે સંબંધિત નાણાકીય અને કાર્યાત્મક માહિતી ખુલ્લા મનથી શેર કરવી.
- **કોર્પોરેટ સામાજિક જવાબદારી (CSR):** સામાજિક કલ્યાણ, પર્યાવરણીય સંરક્ષણ અને ટકાઉ પ્રથાઓ સુનિશ્ચિત કરવામાં સક્રિયપણે ફાળો આપવો.

વ્યવસાયિક નીતિશાસ્ત્રનું મહત્વ

1. **વિશ્વાસ બનાવે છે:** કંપનીની પ્રતિષ્ઠા વધારે છે, જેનાથી ગ્રાહકોની મજબૂત વફાદારી અને પુનરાવર્તિત વ્યવસાય થાય છે.
2. **પ્રતિભા આકર્ષિત કરે છે:** નૈતિક કંપનીઓ ઉચ્ચ ગુણવત્તાવાળા કર્મચારીઓને આકર્ષે છે અને જાળવી રાખે છે જેઓ હકારાત્મક કાર્ય વાતાવરણને મહત્વ આપે છે.
3. **રોકાણકારોનો વિશ્વાસ:** આધુનિક રોકાણકારો પારદર્શક અને નૈતિક વ્યવસાયોને પ્રાધાન્ય આપે છે, જે કોર્પોરેટ કૌભાંડોનું જોખમ ઘટાડે છે.
4. **કાનૂની પાલન:** લાંબા મુકદ્દમા, ભારે નિયમનકારી દંડ અને સરકારી હસ્તક્ષેપનો સામનો કરવાની સંભાવના નોંધપાત્ર રીતે ઘટાડે છે.

નૈતિક સિદ્ધાંત (Principle)	વ્યવહારુ અમલ (Application)	હકારાત્મક પરિણામ (Result)
પ્રામાણિકતા (Honesty)	સાચું પ્રોડક્ટ માર્કેટિંગ	લાંબા ગાળાનો ગ્રાહક વિશ્વાસ
નિષ્પક્ષતા (Fairness)	સમાન રોજગારની તક	ઉચ્ચ કર્મચારી સંતોષ
પારદર્શિતા (Transparency)	સ્પષ્ટ નાણાકીય રિપોર્ટિંગ	રોકાણકારોનો મજબૂત વિશ્વાસ
CSR	ટકાઉ ઇકો-ફ્રેન્ડલી પ્રથાઓ	સમાજમાં સકારાત્મક સદ્ભાવના

યાદ રાખવાની રીત: *HFT-TAIL (Honesty, Fairness, Transparency - Trust, Attracts talent, Investor confidence, Legal compliance)*

Summer 2024

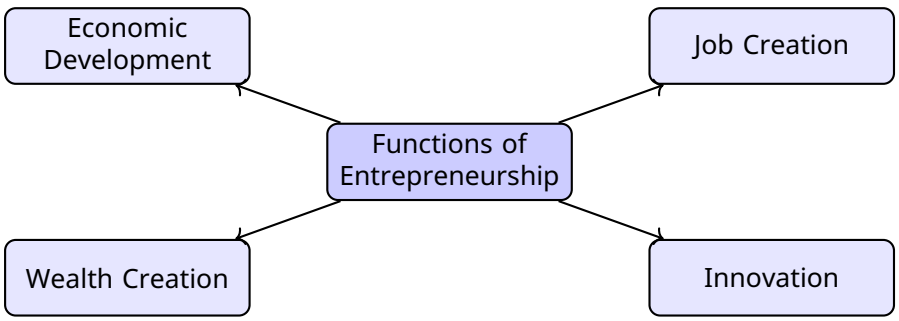
Q.1 (a) આંત્રપ્રિન્યોર અને મેનેજર વચ્ચેનો તફાવત આપો. [3 Marks]

Box

કોષ્ટક 75: સરખામણી: આંત્રપ્રિન્યોર વિ. મેનેજર

તફાવતનો આધાર	આંત્રપ્રિન્યોર (ઉદ્યોગસાહસિક)	મેનેજર (સંચાલક)
હેતુ	મુખ્ય હેતુ વ્યક્તિગત લક્ષ્યો માટે એન્ટરપ્રાઇઝ સ્થાપિત કરીને નવું સાહસ શરૂ કરવાનો છે.	મુખ્ય હેતુ અન્ય કોઈ વ્યક્તિ દ્વારા સ્થાપિત એન્ટરપ્રાઇઝમાં પોતાની સેવાઓ પ્રદાન કરવાનો છે.
જોખમ	એન્ટરપ્રાઇઝમાં સંકળાયેલા તમામ જોખમો અને અનિશ્ચિતતાઓ ઉઠાવે છે.	એન્ટરપ્રાઇઝમાં સંકળાયેલ કોઈ જોખમ ઉઠાવતા નથી.
વળતર	વળતર એ એન્ટરપ્રાઇઝમાંથી મેળવેલો નફો છે, જે અત્યંત અનિશ્ચિત હોય છે.	વળતર એ પ્રદાન કરેલી સેવાઓ માટે મળતો પગાર છે, જે નિશ્ચિત અને નિયમિત હોય છે.
દરજ્જો (Status)	આંત્રપ્રિન્યોર એ એન્ટરપ્રાઇઝનો માલિક છે.	મેનેજર એ ફક્ત એન્ટરપ્રાઇઝનો કર્મચારી છે.

Q.1 (b) આંત્રપ્રિન્યોરશિપના કોઈપણ ચાર મુખ્ય કાર્યો સમજાવો. [4 Marks]

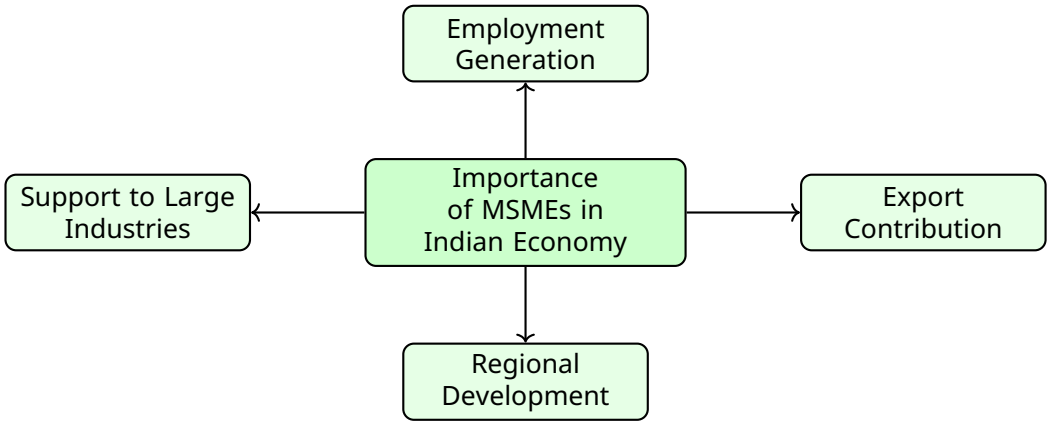


આકૃતિ 54: આંત્રપ્રિન્યોરશિપના મુખ્ય કાર્યો

Box

- **રોજગાર સર્જન (Job Creation):** ઉદ્યોગસાહસિકો નવા વ્યવસાયો સ્થાપે છે, જેમાં માનવ સંસાધનની જરૂર પડે છે, જેથી સમાજમાં અન્ય લોકો માટે રોજગારની તકો ઊભી થાય છે.
- **નવીનતા (Innovation):** તેઓ બજારમાં નવા ઉત્પાદનો, સેવાઓ, પ્રક્રિયાઓ અથવા તકનીકો રજૂ કરે છે, જે વર્તમાન સમસ્યાઓને વધુ અસરકારક રીતે હલ કરે છે.
- **આર્થિક વિકાસ (Economic Development):** મૂડીનું રોકાણ કરીને, આવક પેદા કરીને અને કર ચૂકવીને, ઉદ્યોગસાહસિક પ્રવૃત્તિઓ રાષ્ટ્રીય અર્થતંત્રને નોંધપાત્ર વેગ આપે છે.
- **સંપત્તિનું નિર્માણ (Wealth Creation):** તેઓ નિષ્ક્રિય બચત અને સંસાધનોને એકત્રિત કરે છે, તેને ઉત્પાદક રોકાણોમાં ફેરવે છે જે સ્થાપકો, રોકાણકારો અને સમાજ માટે સંપત્તિ બનાવે છે.

Q.1 (c) MSMEs ભારત દેશના આર્થિક વિકાસ માટે કઈ રીતે અગત્યના છે? [7 Marks]



આકૃતિ 55: ભારતીય અર્થતંત્રમાં MSMEs ની ભૂમિકા

ભારતીય અર્થતંત્રમાં MSMEs નું મહત્વ

માઇક્રો, સ્મોલ એન્ડ મીડિયમ એન્ટરપ્રાઇઝિસ (MSME) ક્ષેત્ર એ ભારતીય અર્થતંત્રનું અત્યંત જીવંત અને ગતિશીલ ક્ષેત્ર છે. તેના મુખ્ય યોગદાનો નીચે મુજબ છે:

- **મોટા પાયે રોજગાર (Large Scale Employment):** કૃષિ પછી, MSME ભારતમાં બીજા નંબરનું સૌથી મોટું રોજગાર પ્રદાતા છે. રોજગારી પેદા કરવા માટે તેમાં ઓછી મૂડીની જરૂર પડે છે, જે વધુ વસ્તી ધરાવતા દેશ માટે નિર્ણાયક છે.
- **GDP માં યોગદાન:** આ ક્ષેત્ર ઉત્પાદન અને સેવાઓ દ્વારા ભારતના ગ્રોસ ડોમેસ્ટિક પ્રોડક્ટ (GDP) માં નોંધપાત્ર ટકાવારી (લગભગ 30%) ફાળો આપે છે.
- **નિકાસને વેગ (Boost to Exports):** ભારતની કુલ નિકાસનો મોટો હિસ્સો MSME માંથી આવે છે. તેઓ પરંપરાગત હસ્તકલાથી લઈને આધુનિક તકનીકી ઘટકો સુધીના વિવિધ ઉત્પાદનોનું ઉત્પાદન કરે છે.
- **પ્રાદેશિક સંતુલન (Regional Balance):** MSME ગ્રામીણ અને પછાત વિસ્તારોમાં સ્થાપિત કરી શકાય છે. આ સંતુલિત પ્રાદેશિક વિકાસને પ્રોત્સાહન આપે છે અને ગ્રામીણથી શહેરી સ્થળાંતર અટકાવે છે.
- **મોટા ઉદ્યોગોને ટેકો (Support for Large Industries):** તેઓ આનુષંગિક એકમો (ancillary units) તરીકે કાર્ય કરે છે, મોટા પાયે ઉદ્યોગો દ્વારા જરૂરી મધ્યવર્તી સામાન, સ્પેરપાર્ટ્સ અને ઘટકોનું ઉત્પાદન કરે છે.
- **ઉદ્યોગસાહસિકતાનો વિકાસ (Entrepreneurship Development):** તેઓ ઉભરતા સાહસિકોને ન્યૂનતમ મૂડી અને જોખમ સાથે તેમના વિચારોનું પરીક્ષણ કરવા માટે યોગ્ય પ્લેટફોર્મ પૂરું પાડે છે.
- **સ્થાનિક સંસાધનોનો ઉપયોગ (Utilization of Local Resources):** તેઓ સ્થાનિક રીતે ઉપલબ્ધ કાચો માલ, સ્વદેશી કુશળતા અને પરંપરાગત જ્ઞાનનો અસરકારક ઉપયોગ કરે છે.

Q.1 (c) OR ડિપ્લોમાના વિદ્યાર્થીને પોતાનું સ્ટાર્ટ-અપ શરૂ કરવામાં સ્ટુડન્ટ સ્ટાર્ટ-અપ એન્ડ ઇનોવેશન પોલીસી (SSIP) કેવી રીતે મદદરૂપ થાય છે? [7 Marks]



આકૃતિ 56: ડિપ્લોમા વિદ્યાર્થીઓ માટે SSIP સપોર્ટની મિકેનિઝમ

ડિપ્લોમા વિદ્યાર્થીઓને ટેકો આપવામાં SSIP ની ભૂમિકા

ગુજરાત સરકારની સ્ટુડન્ટ સ્ટાર્ટ-અપ એન્ડ ઇનોવેશન પોલિસી (SSIP) ડિપ્લોમા કોલેજોના યુવા સંશોધકોને એન્ડ-ટુ-એન્ડ સપોર્ટ પૂરો પાડે છે:

- **પ્રૂફ ઑફ કોન્સેપ્ટ (PoC) માટે નાણાકીય સહાય:** SSIP વિદ્યાર્થીઓને પ્રોટોટાઇપ બનાવવા અને તેમના વિચારોની તકનીકી શક્યતા ચકાસવા માટે (અમુક મર્યાદા સુધી, સામાન્ય રીતે ₹2 લાખ) ગ્રાન્ટ પૂરી પાડે છે.
- **પેટન્ટ અને IPR ફાઇલિંગમાં સહાય:** પેટન્ટ ફાઇલ કરવાનું ખર્ચાળ હોઈ શકે છે. SSIP ઘરેલુ અને આંતરરાષ્ટ્રીય પેટન્ટ ફાઇલ કરવા સાથે સંકળાયેલા ખર્ચની ભરપાઈ કરે છે, વિદ્યાર્થીઓને તેમની બૌદ્ધિક સંપત્તિ (Intellectual Property) સુરક્ષિત કરવામાં મદદ કરે છે.
- **માર્ગદર્શન અને નિષ્ણાતોની સલાહ (Mentorship):** વિદ્યાર્થીઓને ઇન્ડસ્ટ્રીના નિષ્ણાતો, ભૂતપૂર્વ વિદ્યાર્થીઓ અને શૈક્ષણિક માર્ગદર્શકો સાથે જોડવામાં આવે છે જે તેમને તકનીકી વિકાસ અને વ્યવસાયિક વ્યૂહરચનામાં માર્ગદર્શન આપે છે.
- **ઇન્ક્યુબેશન ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર:** સંસ્થાઓ SSIP સેલ અથવા ઇન્ક્યુબેશન સેન્ટર્સની સ્થાપના કરે છે જ્યાં વિદ્યાર્થીઓને તેમના સ્ટાર્ટ-અપ પર કામ કરવા માટે વર્કસ્પેસ, હાઇ-એન્ડ લેબ્સ, ઇન્ટરનેટ અને મેકર-સ્પેસની સુવિધા મળે છે.
- **ક્ષમતા નિર્માણ અને તાલીમ (Capacity Building):** વિદ્યાર્થીઓમાં આંત્રપ્રિન્યોરશિપ સ્કીલ, બિઝનેસ મોડલ કેનવાસની સમજ અને પિચિંગ તકનીકો વિકસાવવા માટે નિયમિત વર્કશોપ, હેકાથોન અને બુટ કેમ્પનું આયોજન કરવામાં આવે છે.
- **નેટવર્કિંગની તકો:** SSIP એન્જલ ઇન્વેસ્ટર્સ, વેન્ચર કેપિટાલિસ્ટ્સ અને ઔદ્યોગિક નેટવર્ક સાથે જોડાણોની સુવિધા આપે છે, જેથી વિદ્યાર્થીઓને વ્યાપારીકરણ માટે આગળનું સીડ ફંડિંગ સુરક્ષિત કરવામાં મદદ મળે.
- **શૈક્ષણિક પ્રોત્સાહનો (Academic Incentives):** ઘણી સંસ્થાઓમાં, SSIP પ્રોજેક્ટ્સ પર કામ કરતા વિદ્યાર્થીઓ તેમના સાહસિક પ્રયાસો માટે હાજરીમાં છૂટછાટ અથવા શૈક્ષણિક ક્રેડિટ મેળવી શકે છે.

0.6 Question 2

0.6.1 Question 2(a) [3 marks]

પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટ એટલે શું? પ્રોજેક્ટના અમલીકરણમાં તેનું મહત્વ સમજાવો.

Solution

Definition of Project Report: પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટ એ એક વિસ્તૃત દસ્તાવેજ છે જે સૂચિત બિઝનેસ પ્લાન અથવા પ્રોજેક્ટની વિગતો દર્શાવે છે. તે ઉદ્યોગસાહસિક માટે રોડમેપ તરીકે કાર્ય કરે છે, જેમાં બિઝનેસની ટેકનિકલ, નાણાકીય, માર્કેટિંગ અને ઓપરેશનલ શક્યતાઓ (feasibility) ની વિગતો હોય છે.

Key Components

- **Executive Summary:** સમગ્ર બિઝનેસ કન્સેપ્ટનો ટૂંકો અહેવાલ.
- **Financial Plan:** અંદાજિત ખર્ચ, આવક અને ભંડોળના સ્ત્રોતો (funding sources).
- **Technical Details:** જરૂરી મશીનરી, ટેક્નોલોજી અને ઉત્પાદન પ્રક્રિયા.
- **Market Analysis:** ટાર્ગેટ ઓડિયન્સ, હરીફો અને માર્કેટિંગ વ્યૂહરચનાઓ.

Importance in Project Implementation: સફળ અમલીકરણ માટે પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટ નીચેના કારણોસર ખૂબ જ મહત્વપૂર્ણ છે:

1. **Securing Finance:** બેંકો અને રોકાણકારો લોન આપતા પહેલા પ્રોજેક્ટની શક્યતા (viability) ચકાસવા માટે વિગતવાર પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટ માંગે છે.
2. **Risk Mitigation:** તે સંભવિત અડચણો અને જોખમોને અગાઉથી ઓળખવામાં મદદ કરે છે, જેથી પ્લાનિંગ કરી શકાય.
3. **Resource Allocation:** માનવશક્તિ, સામગ્રી અને મશીનરી જેવા જરૂરી સંસાધનોનો સ્પષ્ટ અંદાજ પૂરો પાડે છે.
4. **Performance Tracking:** એક બેન્ચમાર્ક તરીકે કાર્ય કરે છે જેની સામે અમલીકરણ દરમિયાન વાસ્તવિક કામગીરી માપી શકાય છે.

કોષ્ટક 76: Benefits of Project Report

Sr. No.	Internal Benefits	External Benefits
1	સ્પષ્ટ વ્યૂહાત્મક દિશા (Clear strategic direction)	સંભવિત રોકાણકારોને આકર્ષવા
2	બહેતર રિસોર્સ મેનેજમેન્ટ	સરકારી મંજૂરી મેળવવી
3	કામગીરીનું મોનિટરિંગ	બેંક લોન મેળવવી

Mnemonic: *F-R-R-P: Finance, Risk, Resources, Performance.*

0.6.2 Question 2(b) [4 marks]

બ્રેક-ઈવન પોઈન્ટ (in terms of sales revenue) ની ગણતરી કઈ રીતે કરશો? તેનું graphical representation ઉદાહરણ સહિત આપો.

Solution

Concept of Break-Even Point (BEP): બ્રેક-ઈવન પોઈન્ટ (BEP) એ વેચાણનું એવું સ્તર છે જ્યાં કુલ આવક અને કુલ ખર્ચ સમાન હોય છે, પરિણામે નફો કે નુકસાન થતું નથી. તમામ નિશ્ચિત (fixed) અને ચલિત (variable) ખર્ચને આવરી લેવા માટે જરૂરી ન્યૂનતમ વેચાણ નક્કી કરવા માટે આ એક મહત્વપૂર્ણ મેટ્રિક છે.

Calculation in Terms of Sales Revenue: વેચાણ આવક (રૂપિયામાં) ના સંદર્ભમાં BEP ની ગણતરી કરવા માટે, સૂત્ર Fixed Cost અને Profit Volume (P/V) Ratio નો ઉપયોગ કરે છે.

વ્યાખ્યા

Formula:

$$\text{BEP (in Sales Revenue)} = \frac{\text{Total Fixed Cost}}{\text{P/V Ratio}}$$

Where, P/V Ratio = $\frac{\text{Contribution}}{\text{Sales}} = \frac{\text{Sales}-\text{Variable Cost}}{\text{Sales}}$

Alternatively:

$$\text{BEP (in Revenue)} = \text{BEP (in Units)} \times \text{Selling Price per Unit}$$

Example Calculation: ધારો કે એક કંપનીનો ડેટા નીચે મુજબ છે:

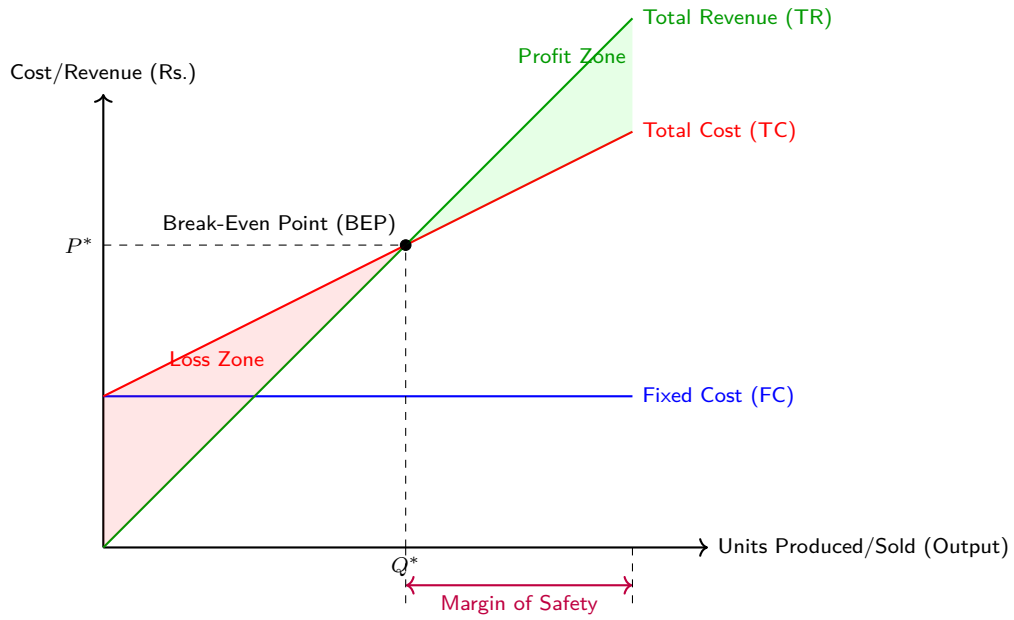
- Total Fixed Cost (FC) = Rs. $50,000$
- Selling Price per Unit (SP) = Rs. 100
- Variable Cost per Unit (VC) = Rs. 60

Contribution per Unit = SP $-$ VC $= 100 - 60 = 40$ Rs.

P/V Ratio = $\frac{40}{100} = 0.40$ (or 40%)

BEP (Revenue) = $\frac{50,000}{0.40} = 1,25,000$ Rs.

Graphical Representation: બ્રેક-ઈવન ચાર્ટ વેચાણ વોલ્યુમ સામે કુલ આવક અને કુલ ખર્ચ દર્શાવે છે. ટોટલ કોસ્ટ (TC) લાઇન અને ટોટલ રેવન્યુ (TR) લાઇનનું છેદબિંદુ બ્રેક-ઈવન પોઈન્ટ દર્શાવે છે.



આકૃતિ 57: Break-Even Analysis Chart

Mnemonic: *No Profit, No Loss: Total Revenue equals Total Cost.*

0.6.3 Question 2(c) [7 marks]

માર્કેટ સરવેની જરૂરિયાત સમજાવો તથા માર્કેટ સરવેની માર્કેટ ટેસ્ટ મેથડ સમજાવો.

Solution

Concept of Market Survey: માર્કેટ સરવે એ ટાર્ગેટ માર્કેટ, ગ્રાહકો અને હરીફો વિશે ડેટા એકત્રિત કરવા, વિશ્લેષણ કરવા અને અર્થઘટન કરવાની વ્યવસ્થિત પ્રક્રિયા છે. આ માર્કેટ રિસર્ચનો એક આવશ્યક ભાગ છે જે વ્યવસાયોને પ્રોડક્ટ લોન્ચ કરતા પહેલા યોગ્ય નિર્ણયો લેવામાં મદદ કરે છે.

Need of Market Survey: કોઈપણ વ્યવસાયની સફળતા માટે માર્કેટ સરવે હાથ ધરવો અત્યંત જરૂરી છે. તેના મુખ્ય કારણો નીચે મુજબ છે:

- **Understanding Customer Needs:** ગ્રાહકો શું ઈચ્છે છે, તેમની પસંદગીઓ અને તેમની સમસ્યાઓ ઓળખવામાં મદદરૂપ છે.
- **Demand Forecasting:** સરવે પ્રોડક્ટની સંભવિત માંગનો અંદાજ કાઢવામાં મદદ કરે છે, જેથી ઉત્પાદનનું યોગ્ય આયોજન કરી શકાય.
- **Competitor Analysis:** માર્કેટ સરવે દ્વારા કંપનીઓ હાલના હરીફોની શક્તિઓ અને નબળાઈઓનું મૂલ્યાંકન કરી શકે છે.
- **Risk Reduction:** મોટા રોકાણો કરતા પહેલા બિઝનેસ આઇડિયાને ચકાસીને પ્રોડક્ટ નિષ્ફળ જવાનું જોખમ ઘટાડે છે.
- **Pricing Strategy:** ગ્રાહકો કેટલી કિંમત ચૂકવવા તૈયાર છે તે નક્કી કરવામાં સરવેનો પ્રતિભાવ (feedback) મદદરૂપ થાય છે.

કોષ્ટક 78: Types of Data Collected in Market Survey

Sr. No.	Primary Data	Secondary Data
1	ઇન્ટરવ્યુ દ્વારા સીધો એકત્રિત કરાયેલ ડેટા	હાલના અહેવાલોમાંથી મેળવેલ ડેટા
2	વર્તમાન સમસ્યા માટે ચોક્કસ (Specific)	સામાન્ય ઉદ્યોગના આંકડા
3	ઉચ્ચ ખર્ચ અને સમય માંગી લેતું	ખર્ચ-અસરકારક અને ઝડપી

Market Test Method: માર્કેટ ટેસ્ટ પદ્ધતિ (જેને ટેસ્ટ માર્કેટિંગ પણ કહેવાય છે) એ એક એવી ટેકનિક છે જેમાં પ્રોડક્ટ અને તેના માર્કેટિંગ પ્લાનને વસ્તીના પસંદ કરેલા નાના સેમ્પલ સમક્ષ રજૂ કરવામાં આવે છે.

Key Features of Market Test Method:

1. **Real-World Trial:** પ્રોડક્ટ દેશવ્યાપી લોન્ચ કરવાને બદલે મર્યાદિત ભૌગોલિક વિસ્તારમાં (દા.ત., કોઈ એક શહેરમાં) લોન્ચ કરવામાં આવે છે.
2. **Consumer Behavior Observation:** તે માત્ર મંતવ્યો પર આધાર રાખવાને બદલે ગ્રાહકોની વાસ્તવિક ખરીદી વર્તણૂકનું નિરીક્ષણ કરે છે.
3. **Strategy Refinement:** કંપની કિંમત, પેકેજિંગ અને જાહેરાત ઝુંબેશ જેવા વિવિધ માર્કેટિંગ પરિબળોનું પરીક્ષણ કરે છે.
4. **Final Decision:** ટેસ્ટ માર્કેટના પ્રતિસાદના આધારે, મેનેજમેન્ટ નક્કી કરે છે કે પૂર્ણ કક્ષાએ લોન્ચ કરવું, પ્રોડક્ટમાં ફેરફાર કરવો, કે આઇડિયા સંપૂર્ણપણે પડતો મૂકવો.

Mnemonic: *U-D-C-R-P for Need: Understanding, Demand, Competitor, Risk, Pricing.*

0.6.4 Question 2(a) OR [3 marks]

માર્કેટિંગ પ્લાન એટલે શું? ટૂંકમાં સમજાવો.

Solution

Definition of Marketing Plan: માર્કેટિંગ પ્લાન એ એક વ્યૂહાત્મક દસ્તાવેજ છે જે વ્યવસાય તેના ટાર્ગેટ ઓડિયન્સ સુધી પહોંચવા, લીડ જનરેટ કરવા અને તેના વેચાણ લક્ષ્યોને હાંસલ કરવા માટે કયા પગલાં લેશે તેની રૂપરેખા આપે છે. તે સમગ્ર બિઝનેસ પ્લાનનો એક મુખ્ય ભાગ છે.

Key Elements of a Marketing Plan: સારી રીતે તૈયાર કરાયેલ માર્કેટિંગ પ્લાનમાં સામાન્ય રીતે નીચેના ઘટકો શામેલ હોય છે:

- **Market Research:** વર્તમાન માર્કેટ ટ્રેન્ડ્સ, ગ્રાહકની વસ્તી વિષયક માહિતી (demographics) અને હરીફોની વ્યૂહરચનાઓનું વિશ્લેષણ.
- **Target Audience:** આદર્શ ગ્રાહક પ્રોફાઇલ (buyer persona) ને સ્પષ્ટ રીતે વ્યાખ્યાયિત કરવી.
- **Marketing Mix (4Ps):** પ્રોડક્ટ, કિંમત (Price), વિતરણ (Place) અને પ્રમોશન અંગેની વ્યૂહરચનાઓ.
- **Budget and Metrics:** માર્કેટિંગ ઝુંબેશ માટે નાણાકીય સંસાધનોની ફાળવણી અને સફળતા માપવા માટે Key Performance Indicators (KPIs) નક્કી કરવા.

Purpose of Marketing Plan

તેનો પ્રાથમિક ઉદ્દેશ્ય એક રોડમેપ બનાવવાનો છે જે માર્કેટિંગના પ્રયત્નોને બિઝનેસના ઉદ્દેશ્યો સાથે જોડે છે, જેથી રોકાણ પર મહત્તમ વળતર (ROI) મળે તે રીતે સંસાધનોનો કાર્યક્ષમ ઉપયોગ સુનિશ્ચિત કરી શકાય.

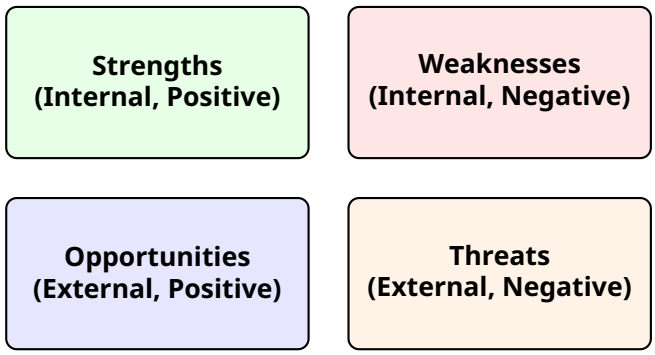
Mnemonic: *R-A-M-B: Research, Audience, Mix, Budget.*

0.6.5 Question 2(b) OR [4 marks]

ગુજરાતના કોઈ શહેરી વિસ્તારમાં e-bike મેન્યુફેક્ચર કરતી કંપનીનું SWOT analysis કરો.

Solution

SWOT Analysis Concept: SWOT Analysis એ વ્યવસાયની સ્પર્ધા અથવા પ્રોજેક્ટ પ્લાનિંગને લગતી શક્તિઓ (Strengths), નબળાઈઓ (Weaknesses), તકો (Opportunities) અને જોખમો (Threats) ને ઓળખવા માટે વપરાતી વ્યૂહાત્મક આયોજન તકનીક છે.



આકૃતિ 58: SWOT Analysis Framework

SWOT Analysis for E-bike Manufacturer in Gujarat: ગુજરાતના શહેરી વિસ્તારોમાં (જેવા કે અમદાવાદ, સુરત, વડોદરા) ઇ-બાઇક મેન્યુફેક્ચરિંગ કંપની માટેનું એનાલિસીસ નીચે મુજબ છે:

- **Strengths (Internal):**
  - પર્યાવરણને અનુકૂળ પ્રોડક્ટ જે આધુનિક શહેરી ગ્રાહકોને આકર્ષે છે.
  - પેટ્રોલ વાહનોની સરખામણીમાં ઓછો રનિંગ ખર્ચ અને નહિવત મેન્ટેનન્સ.
  - ગુજરાતમાં મજબૂત સ્થાનિક સપ્લાય ચેઈન નેટવર્ક.
- **Weaknesses (Internal):**
  - પ્રારંભિક સેટઅપ અને બેટરી મેન્યુફેક્ચરિંગનો ઉચ્ચ ખર્ચ.
  - સિંગલ ચાર્જ પર મર્યાદિત રેન્જ જેના કારણે ગ્રાહકોમાં ચિંતા.
  - આયાતી બેટરી સેલ (Lithium-ion) પર નિર્ભરતા.
- **Opportunities (External):**
  - ઇલેક્ટ્રિક વાહનોને પ્રોત્સાહન આપતી સરકારી સબસિડી (જેમ કે ગુજરાત સ્ટેટ EV પોલિસી).
  - પેટ્રોલના વધતા ભાવો ગ્રાહકોને EV વિકલ્પો તરફ દોરી રહ્યા છે.

  - શહેરોમાં કાર્બન ફૂટપ્રિન્ટ ઘટાડવા વિશે વધતી જાગૃતિ.

- **Threats (External):**
  - Ather, Ola અને TVS જેવા પ્રસ્થાપિત ખેલાડીઓ તરફથી ઉચ્ચ સ્પર્ધા.
  - વ્યાપક પબ્લિક ચાર્જિંગ ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચરનો અભાવ.
  - ઉનાળામાં EV બેટરીમાં આગ લાગવાને લગતી સલામતીની ચિંતાઓ.

Mnemonic: *S-W-O-T: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats.*

0.6.6 Question 2(c) OR [7 marks]

ઇનોવેશન એટલે શું? કોઈપણ પ્રોડક્ટ અથવા પ્રોસેસ અથવા સર્વિસના ઓછામાં ઓછા પાંચ ઇનોવેશન્સનું લિસ્ટ આપો.

Solution

Concept of Innovation: ઇનોવેશન એટલે કોઈ નવા આઇડિયા અથવા શોધ (invention) ને એવી પ્રોડક્ટ અથવા સર્વિસમાં રૂપાંતરિત કરવાની પ્રક્રિયા જે મૂલ્ય (value) બનાવે છે અને જેના માટે ગ્રાહકો ચૂકવણી કરવા તૈયાર થાય છે. કોઈ આઇડિયાને ઇનોવેશન કહેવા માટે, તે આર્થિક રીતે પોસાય તેવા ખર્ચે વ્યાપક બનાવી શકાય તેવો હોવો જોઈએ અને કોઈ ચોક્કસ જરૂરિયાત સંતોષતો હોવો જોઈએ. ઇનોવેશનમાં સંસાધનોમાંથી વધુ મૂલ્ય પ્રાપ્ત કરવા માટે માહિતી, કલ્પના અને પહેલનો ઇરાદાપૂર્વક ઉપયોગ શામેલ છે.

તે શોધ (invention) થી અલગ છે; શોધ એ નવા આઇડિયાનું સર્જન છે, જ્યારે ઇનોવેશન એ તે આઇડિયાનો વ્યાપારી ઉપયોગ (commercial application) અને સફળ અમલીકરણ છે.

કોષ્ટક 80: Types of Innovation

Sr. No.	Type of Innovation	Description
1	Product Innovation	નવી પ્રોડક્ટ બનાવવી અથવા વર્તમાન પ્રોડક્ટમાં સુધારો કરવો.
2	Process Innovation	ઉત્પાદન, ડિલિવરી અથવા ક્રિએશનની પદ્ધતિમાં સુધારો કરવો.
3	Service Innovation	ગ્રાહકના અનુભવને વધારવા માટે નવી સેવાઓ રજૂ કરવી.

Five Innovations of Product/Process/Service: અહીં પાંચ નોંધપાત્ર ઇનોવેશન્સ આપેલા છે જેમણે તેમના સંબંધિત ઉદ્યોગોમાં ક્રાંતિ લાવી:

1. **Digital Payments (Service/Process Innovation):** ભારતમાં UPI (યુનિફાઇડ પેમેન્ટ્સ ઇન્ટરફેસ) ની રજૂઆતે લોકો દ્વારા પૈસા ટ્રાન્સફર કરવાની રીતને બદલી નાખી છે. તેણે રોકડ અને પરંપરાગત નેટ બેન્કિંગનું સ્થાન ઇન્સ્ટન્ટ મોબાઇલ વ્યવહારોથી લીધું.
2. **Smartphones (Product Innovation):** એક જ ટચ-સ્ક્રીન ડિવાઇસમાં (દા.ત., Apple iPhone) મોબાઇલ ફોન, ઇન્ટરનેટ બ્રાઉઝર, કેમેરા અને મ્યુઝિક પ્લેયરનું સંયોજન, જેણે બહુવિધ ઉપકરણોનું સ્થાન લીધું.
3. **Electric Vehicles (Product Innovation):** ટેસ્લા (Tesla) જેવી કંપનીઓએ આંતરિક કમ્બશન એન્જિનો (petrol/diesel engine) ને ઉચ્ચ-કાર્યક્ષમતા ધરાવતી ઇલેક્ટ્રિક મોટર્સ અને લિથિયમ-આયન બેટરીઓ દ્વારા બદલીને ઓટોમોબાઇલ ઉદ્યોગમાં ઇનોવેશન કર્યું.

4. **Cloud Computing (Service/Process Innovation):** AWS અને Google Cloud જેવી સેવાઓએ વપરાશકર્તાઓને ઇન્ટરનેટ પર રિમોટલી સર્વર ઍક્સેસ કરવાની મંજૂરી આપીને ડેટા સ્ટોરેજ અને પ્રોસેસિંગમાં ઇનોવેશન કર્યું, જેથી લોકલ હાર્ડવેરની જરૂરિયાત દૂર થઈ.
5. **Online Streaming (Service Innovation):** Netflix અને Spotify જેવા પ્લેટફોર્મ્સે ઇન્ટરનેટ દ્વારા મૂવીઝ અને સંગીતની વિશાળ લાઇબ્રેરીઓ ઓન-ડિમાન્ડ પૂરી પાડીને મીડિયા કન્ઝમ્પશનમાં ઇનોવેશન કર્યું, જેનાથી ડીવીડી (DVD) અને સીડી (CD) જેવા ફિઝિકલ મીડિયાનો વપરાશ ઘટ્યો.

Mnemonic: *D-S-E-C-O: Digital payments, Smartphones, EVs, Cloud, Online streaming.*

0.7 Question 3

Q.3 (a) ભાગીદારી પેઢી પર ટૂંકનોંધ લખો.

ભાગીદારી પેઢી પર ટૂંકનોંધ લખો.

Solution

Introduction to Partnership Firm: ભાગીદારી પેઢી (Partnership firm) એ એક એવું business માળખું છે જ્યાં બે કે તેથી વધુ વ્યક્તિઓ ભાગીદારી કરાર (Partnership Deed) માં નિર્ધારિત શરતો અને ઉદ્દેશ્યો અનુસાર business નું સંચાલન કરે છે. તેઓ business ના નફા અને જવાબદારીઓ વહેંચે છે.

Key Features:

- **Agreement:** ઔપચારિક અથવા અનૌપચારિક કરાર (Partnership Deed) આવશ્યક છે.
- **Number of Partners:** ઓછામાં ઓછા 2 અને વધુમાં વધુ 50 ભાગીદારો.
- **Sharing of Profit and Loss:** નફો અને નુકસાન અગાઉથી નક્કી કરેલા ગુણોત્તરમાં વહેંચવામાં આવે છે.
- **Unlimited Liability:** પેઢીના દેવા માટે ભાગીદારોની અમર્યાદિત જવાબદારી (unlimited liability) હોય છે.
- **Mutual Agency:** દરેક ભાગીદાર પેઢી અને અન્ય ભાગીદારો માટે એજન્ટ તરીકે કાર્ય કરે છે.

કોષ્ટક 82: Partnership Firm vs Sole Proprietorship

Sr. No.	Parameter	Partnership
1	માલિકી (Ownership)	બે કે તેથી વધુ વ્યક્તિઓ
2	મૂડી (Capital)	વધુ મૂડી એકઠી કરી શકાય છે
3	જોખમ (Risk)	ભાગીદારો વચ્ચે વહેંચાયેલું

Mnemonic: *A N S U M (Agreement, Number, Sharing, Unlimited, Mutual)*

Q.3 (b) મેનેજમેન્ટના staffing' કાર્યમાં સમાવિષ્ટ વિવિધ activities સમજાવો. staffing' કાર્યમાં સમાવિષ્ટ વિવિધ activities સમજાવો.

મેનેજમેન્ટના `staffing' કાર્યમાં સમાવિષ્ટ વિવિધ activities સમજાવો.

Solution

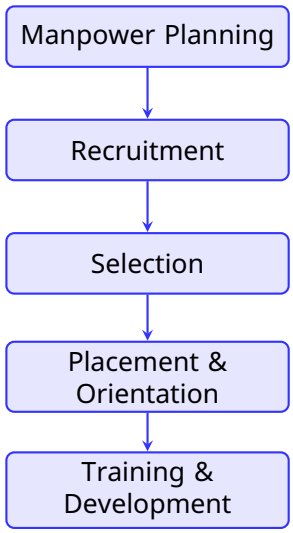
Introduction to Staffing: Staffing એ સંસ્થાકીય લક્ષ્યો હાંસલ કરવા માટે સક્ષમ કાર્યબળ (workforce) મેળવવા, વિકસાવવા અને જાળવી રાખવાનું સંચાલકીય કાર્ય છે. તેમાં યોગ્ય વ્યક્તિને યોગ્ય કામ પર મૂકવાનો સમાવેશ થાય છે.

Key Activities in Staffing:

- **Manpower Planning:** જરૂરી કર્મચારીઓની સંખ્યા અને પ્રકારનો અંદાજ કાઢવો.
- **Recruitment:** સંભવિત ઉમેદવારો શોધવા અને તેમને અરજી કરવા માટે પ્રોત્સાહિત કરવા.
- **Selection:** અરજદારોમાંથી સૌથી યોગ્ય ઉમેદવારની પસંદગી કરવી.
- **Placement and Orientation:** કામ સોંપવું અને કર્મચારીનો સંસ્થા સાથે પરિચય કરાવવો.
- **Training and Development:** કર્મચારીઓની કુશળતા અને જ્ઞાન વધારવું.
- **Performance Appraisal:** ધોરણો સામે કર્મચારીઓની કામગીરીનું મૂલ્યાંકન કરવું.

Example: જો કોઈ IT startup ને નવી એપ વિકસાવવી હોય, તો staffing માં નીચે મુજબનો સમાવેશ થાય છે:

- **Planning:** 2 Android developers અને 1 UI/UX designer ની જરૂરિયાત ઓળખવી.
- **Recruitment:** LinkedIn અને tech portals પર જોબની જાહેરાત આપવી.
- **Selection:** Technical interviews યોજવા અને શ્રેષ્ઠ 3 ઉમેદવારોને નોકરી પર રાખવા.
- **Placement:** તેમને એપ ડેવલપમેન્ટ ટીમમાં સોંપવા.



આકૃતિ 59: Staffing Process Flow

Mnemonic: *M R S P T P (Manpower, Recruitment, Selection, Placement, Training, Performance)*

Q.3 (c) આપખુદ નેતાગીરી સમજાવો અને તેના ફાયદાઓ જણાવો.

આપખુદ નેતાગીરી સમજાવો અને તેના ફાયદાઓ જણાવો.

Solution

Introduction to Autocratic Leadership: આપખુદ નેતાગીરી (Autocratic leadership), જેને સરમુખત્યારશાહી નેતાગીરી તરીકે પણ ઓળખવામાં આવે છે, તે એવી શૈલી છે જ્યાં નેતા નિર્ણય લેવાની તમામ સત્તા અને શક્તિ ધરાવે છે. નેતા ટીમના સભ્યોની સલાહ લીધા વિના નીતિઓ અને પ્રક્રિયાઓ નક્કી કરે છે.

Characteristics:

- સત્તા અને નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયાનું કેન્દ્રીકરણ (Centralization).
- વન-વે કોમ્યુનિકેશન (top-down).
- ન્યૂનતમ જૂથ ભાગીદારી (group participation).
- તાબેદારો પર નજીકથી દેખરેખ અને કડક નિયંત્રણ.
- કર્મચારીના સંતોષને બદલે કાર્ય પૂર્ણ કરવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું.

Autocratic Leadership

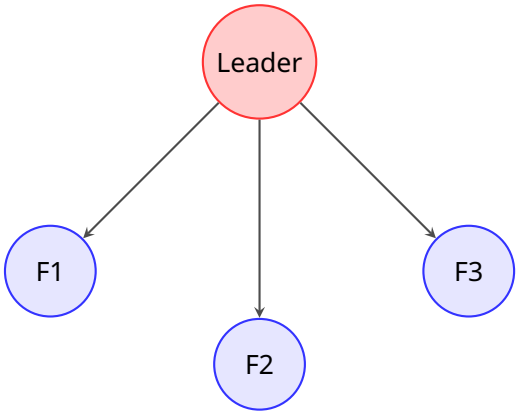
- એક એવી નેતૃત્વ શૈલી જેમાં એક જ વ્યક્તિ સંપૂર્ણ સત્તા ધરાવે છે.
- અન્યના ઇનપુટ વિના નિર્ણયો લેવામાં આવે છે.

Advantages of Autocratic Leadership:

- **Quick Decision Making:** માત્ર એક જ વ્યક્તિ નિર્ણયો લેતો હોવાથી, સમય બચે છે અને કટોકટીમાં ઝડપી પ્રતિક્રિયા આપી શકાય છે.
- **Clear Chain of Command:** ભૂમિકાઓ, જવાબદારીઓ અને અપેક્ષાઓ સ્પષ્ટ રીતે વ્યાખ્યાયિત હોય છે, જે અસ્પષ્ટતા ઘટાડે છે.
- **Effective for Unskilled Workers:** જ્યારે બિનઅનુભવી અથવા ઓછી કુશળતા ધરાવતા કામદારોનું સંચાલન કરવાનું હોય ત્યારે આદર્શ છે.
- **High Productivity:** નજીકની દેખરેખ હેઠળ ટૂંકા ગાળામાં ઉચ્ચ ઉત્પાદકતા તરફ દોરી શકે છે.
- **Reduced Stress for Subordinates:** કર્મચારીઓએ નિર્ણય લેવાનો બોજો સહન કરવો પડતો નથી.

Disadvantages:

- કર્મચારીઓનું મનોબળ (morale) ઓછું થઈ શકે છે અને turnover વધી શકે છે.
- ટીમના સભ્યોમાં સર્જનાત્મકતા અને નવીનતા (innovation) દબાઈ જાય છે.
- નેતા પર વધુ પડતી નિર્ભરતા તેમની ગેરહાજરીમાં કામગીરી અટકાવી શકે છે.



આકૃતિ 60: Autocratic Leadership Structure

Mnemonic: *Q C E H R (Quick, Clear, Effective, High, Reduced)*

OR Q.3 (a) જોઈન્ટ સ્ટોક કંપની પર ટૂંકનોંધ લખો.

જોઈન્ટ સ્ટોક કંપની પર ટૂંકનોંધ લખો.

Solution

Introduction to Joint Stock Company: જોઈન્ટ સ્ટોક કંપની એ નફા માટે વ્યક્તિઓનું સ્વૈચ્છિક સંગઠન છે, જેમાં મૂડીને ટ્રાન્સફરેબલ શેર્સમાં વિભાજિત કરવામાં આવે છે, અને આ શેર્સની માલિકી એ સભ્યપદની શરત છે.

Key Features:

- **Artificial Legal Person:** તે કાયદા દ્વારા બનાવવામાં આવે છે અને તેના સભ્યોથી અલગ કાનૂની અસ્તિત્વ ધરાવે છે.
- **Limited Liability:** સભ્યોની જવાબદારી તેમના શેર પર ચૂકવવાની બાકી રકમ પૂરતી મર્યાદિત હોય છે.
- **Perpetual Succession:** સભ્યોના મૃત્યુ અથવા નાદારીને ધ્યાનમાં લીધા વિના કંપની અસ્તિત્વમાં રહે છે.
- **Transferability of Shares:** પબ્લિક કંપનીના શેર મુક્તપણે ટ્રાન્સફર થઈ શકે છે.
- **Common Seal:** તે કંપનીની સત્તાવાર સહી (official signature) તરીકે કાર્ય કરે છે.

કોષ્ટક 84: Characteristics of Joint Stock Company

Sr. No.	Feature	Description
1	કાનૂની અસ્તિત્વ (Legal Entity)	માલિકોથી અલગ
2	જવાબદારી (Liability)	શેર મૂલ્ય પૂરતી મર્યાદિત
3	આયુષ્ય (Life Span)	શાશ્વત અસ્તિત્વ (Perpetual succession)

Mnemonic: *A L P T C (Artificial, Limited, Perpetual, Transferability, Common seal)*

OR Q.3 (b) મેનેજમેન્ટના organizing' કાર્યમાં સમાવિષ્ટ વિવિધ activities સમજાવો. organizing' કાર્યમાં સમાવિષ્ટ વિવિધ activities સમજાવો.

મેનેજમેન્ટના `organizing' કાર્યમાં સમાવિષ્ટ વિવિધ activities સમજાવો.

Solution

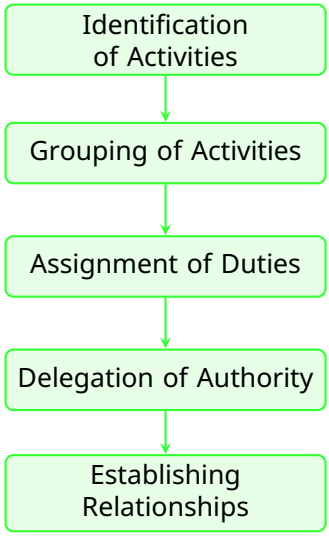
Introduction to Organizing: ઓર્ગેનાઈઝિંગ (Organizing) એ કરવાના કામને ઓળખવાની અને જૂથબદ્ધ કરવાની, જવાબદારી અને સત્તા સોંપવાની અને લોકો એકસાથે અસરકારક રીતે કામ કરી શકે તે હેતુથી સંબંધો સ્થાપિત કરવાની પ્રક્રિયા છે.

Key Activities in Organizing:

- **Identification of Activities:** લક્ષ્યો હાંસલ કરવા માટે જરૂરી તમામ કાર્યોને ઓળખવા.
- **Grouping of Activities (Departmentalization):** સંબંધિત પ્રવૃત્તિઓને વિભાગોમાં વર્ગીકૃત કરવી.
- **Assignment of Duties:** ચોક્કસ વ્યક્તિઓ અથવા હોદ્દાઓ પર કાર્યો સોંપવા.
- **Delegation of Authority:** વ્યક્તિઓને તેમની ફરજો બજાવવા માટે સત્તા આપવી.
- **Establishing Reporting Relationships:** પ્રયત્નોનું સંકલન કરવા માટે કોણ કોને રિપોર્ટ કરશે તે વ્યાખ્યાયિત કરવું.

Example: મોબાઇલ ઉત્પાદન કંપનીમાં, organizing માં નીચે મુજબનો સમાવેશ થાય છે:

- **Identifying:** ઘટકોની ખરીદી, એસેમ્બલિંગ, માર્કેટિંગ અને એકાઉન્ટિંગ.
- **Grouping:** પ્રોડક્શન, માર્કેટિંગ અને ફાયનાન્સ વિભાગો બનાવવા.
- **Assigning:** મેનેજરને પ્રોડક્શન ટીમનું નેતૃત્વ કરવાનું કામ સોંપવું.
- **Relationships:** કામદારો સુપરવાઇઝરને રિપોર્ટ કરે છે, જે પ્રોડક્શન મેનેજરને રિપોર્ટ કરે છે.



આકૃતિ 61: Organizing Process Steps

Mnemonic: *I G A D E (Identification, Grouping, Assignment, Delegation, Establishing)*

OR Q.3 (c) લોકશાહી નેતાગીરી સમજાવો અને તેના ફાયદાઓ જણાવો.

લોકશાહી નેતાગીરી સમજાવો અને તેના ફાયદાઓ જણાવો.

Solution

Introduction to Democratic Leadership: લોકશાહી નેતાગીરી (Democratic leadership), જેને સહભાગી નેતૃત્વ (participative leadership) તરીકે પણ ઓળખવામાં આવે છે, તે એવી શૈલી છે જ્યાં નેતા ટીમના સભ્યોને નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયામાં સામેલ કરે છે. જોકે અંતિમ નિર્ણય નેતાનો હોય છે, પરંતુ તાબેદારોના ઇનપુટને સક્રિયપણે માંગવામાં આવે છે અને મહત્વ આપવામાં આવે છે.

Characteristics:

- સત્તા અને નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયાનું વિકેન્દ્રીકરણ (Decentralization).
- નેતા અને તાબેદારો વચ્ચે ટુ-વે કોમ્યુનિકેશન.
- જૂથની ઉચ્ચ ભાગીદારી અને વિચારોને પ્રોત્સાહન.
- કાર્ય પૂર્ણ કરવા અને કર્મચારીઓના સંતોષ બંને પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું.
- ટીમ વર્ક અને સહયોગને (collaboration) પ્રોત્સાહન આપે છે.

Democratic Leadership

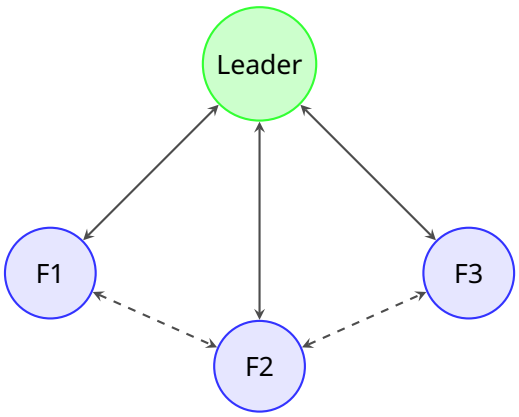
- એક નેતૃત્વ અભિગમ જે સહયોગ અને વિચારોના મુક્ત પ્રવાહ પર ભાર મૂકે છે.
- જ્યાં ટીમના સભ્યો નિર્ણય લેવાની જવાબદારીઓમાં ભાગીદાર હોય છે.

Advantages of Democratic Leadership:

- **High Morale and Motivation:** કર્મચારીઓ મૂલ્યવાન અને આદરણીય અનુભવે છે, જેનાથી નોકરીનો સંતોષ વધે છે.
- **Better Decision Making:** ટીમના વિવિધ સભ્યોના ઇનપુટ વધુ સર્જનાત્મક અને અસરકારક ઉકેલો તરફ દોરી જાય છે.
- **Increased Acceptance of Changes:** કર્મચારીઓ નિર્ણયોમાં સામેલ હોવાથી, તેઓ તેને સ્વીકારવા અને અમલમાં મૂકવાની વધુ શક્યતા ધરાવે છે.
- **Development of Future Leaders:** ભાગીદારીને પ્રોત્સાહન આપવાથી તાબેદારોમાં નેતૃત્વ કૌશલ્ય (leadership skills) વિકસાવવામાં મદદ મળે છે.
- **Lower Employee Turnover:** હકારાત્મક કાર્યકારી વાતાવરણ એટ્રિશન રેટ (attrition rates) ઘટાડે છે.

Disadvantages:

- **Time-Consuming:** સહભાગી પ્રક્રિયા નિર્ણય લેવામાં વિલંબ કરી શકે છે, જે કટોકટી દરમિયાન નુકસાનકારક છે.
- **Potential for Conflict:** ટીમના સભ્યો વચ્ચેના અલગ-અલગ મંતવ્યો મતભેદ તરફ દોરી શકે છે.
- **Incompetent Subordinates:** જો કર્મચારીઓમાં જ્ઞાન અથવા અનુભવનો અભાવ હોય, તો તેમનું ઇનપુટ મૂલ્યવાન હોઈ શકતું નથી.



આકૃતિ 62: Democratic Leadership Structure

Mnemonic: *H B I D L (High, Better, Increased, Development, Lower)*

Q.4 (a) જિલ્લા ઉદ્યોગ કેન્દ્રના વિવિધ કાર્યો લખો.

Solution

મુખ્ય ખ્યાલ

જિલ્લા ઉદ્યોગ કેન્દ્રો (DICs) જિલ્લા સ્તરે સ્થાપવામાં આવે છે જેથી ઉદ્યોગસાહસિકતાના વિકાસ માટે તમામ જરૂરી સપોર્ટ સેવાઓ એક જ છત નીચે પૂરી પાડી શકાય.

Functions of DIC:

- **Registration:** નાના પાયાના અને આનુષંગિક એકમોને કામચલાઉ અને કાયમી રજીસ્ટ્રેશન પ્રદાન કરવું.
- **Financial Assistance:** નાણાકીય સંસ્થાઓ પાસેથી લોન અને વિવિધ સરકારી યોજનાઓમાંથી સબસિડીની વ્યવસ્થા કરવી.
- **Raw Materials Procurement:** સતત ઉત્પાદન માટે અછતવાળા અને આયાતી કાચા માલની ખરીદીમાં મદદ કરવી.
- **Infrastructure Support:** ઉદ્યોગસાહસિકોને જમીન, ફેક્ટરી શેડ, વીજળી અને પાણીના જોડાણો મેળવવામાં મદદ કરવી.
- **Training Programs:** કૌશલ્ય વૃદ્ધિ માટે એન્ટરપ્રેન્યોરશિપ ડેવલપમેન્ટ પ્રોગ્રામ્સ અને ટેકનિકલ તાલીમનું આયોજન કરવું.
- **Marketing Guidance:** બજારની તકો વિશે માહિતી આપવી અને નાના ઉદ્યોગો પાસેથી સરકારી ખરીદીની સુવિધા આપવી.

કોષ્ટક 86: Functions of DIC

Sr. No.	Category	Function Details
1	Regulatory	નાના ઉદ્યોગોની નોંધણી અને લાયસન્સિંગ
2	Promotional	એન્ટરપ્રેન્યોરશિપ ડેવલપમેન્ટ અને ટ્રેનિંગ
3	Financial	લોન, સબસિડી અને ગ્રાન્ટની સુવિધા
4	Operational	કાચો માલ, જમીન અને વીજળી પૂરી પાડવી

Mnemonic: *RF-RIT-M (Registration, Finance, Raw materials, Infrastructure, Training, Marketing)*

Q.4 (b) રાજ્ય કક્ષાના કોઈપણ બે ઇન્ક્યુબેટરના નામ આપી તેમના કાર્યો લખો.

Solution

મુખ્ય ખ્યાલ

સ્ટેટ-લેવલ ઇન્ક્યુબેટર્સ વર્કસ્પેસ, મેન્ટરશિપ, ફંડિંગ એક્સેસ અને નેટવર્કિંગની તકો પૂરી પાડીને પ્રારંભિક તબક્કાના સ્ટાર્ટઅપ્સને ઉછેરવામાં નિર્ણાયક ભૂમિકા ભજવે છે.

Prominent State-Level Incubators in Gujarat:

1. **iCreate (International Centre for Entrepreneurship and Technology)**
2. **GUSEC (Gujarat University Startup and Entrepreneurship Council)**

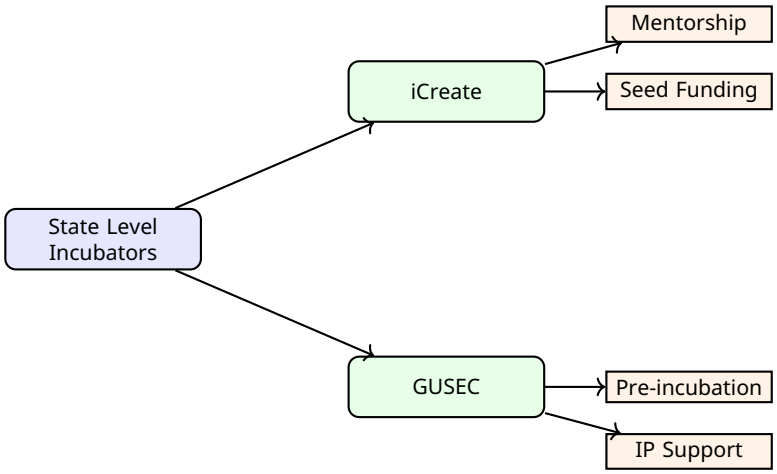
Box

- **Infrastructure:** સીડ ફંડિંગ, કો-વર્કિંગ ઓફિસ સ્પેસ અને વિશિષ્ટ ટેકનોલોજીકલ લેબ્સ પ્રદાન કરે છે.
- **Mentorship:** ઇન્ડસ્ટ્રીના નિષ્ણાતો અને સફળ ઉદ્યોગસાહસિકો તરફથી સઘન માર્ગદર્શન આપે છે.

- **Networking:** આગામી રાઉન્ડના ફંડિંગને સુરક્ષિત કરવા માટે વેન્ચર કેપિટલિસ્ટ અને એન્જલ ઇન્વેસ્ટર્સ સાથે મજબૂત નેટવર્કિંગની સુવિધા આપે છે.

Box

- **Student Focus:** કોઈપણ ઇક્વિટી લીધા વિના વિદ્યાર્થીઓના સ્ટાર્ટઅપ્સ અને ઇનોવેશનને સપોર્ટ કરે છે.
- **End-to-end Support:** પ્રારંભિક તબક્કાના આઇડિયાઝ માટે પ્રી-ઇન્ક્યુબેશન, ઇન્ક્યુબેશન અને એક્સિલરેશન સપોર્ટ પૂરો પાડે છે.
- **Legal Assistance:** ઇન્ટેલેક્ચ્યુઅલ પ્રોપર્ટી (IP) ફાઇલિંગ સપોર્ટ, કાનૂની સહાય અને માર્કેટ એક્સેસ વ્યૂહરચના પ્રદાન કરે છે.



આકૃતિ 63: Functions of State Level Incubators

Mnemonic: *State Incubators give IMN (Infrastructure, Mentorship, Networking) and SEL (Student focus, End-to-end support, Legal assistance).*

Q.4 (c) સ્ટાર્ટ-અપ ઇકો સિસ્ટમ એટલે શું? તેના વિવિધ કાર્યો અને ઘટકોનું લિસ્ટ આપો.

Solution

વ્યાખ્યા

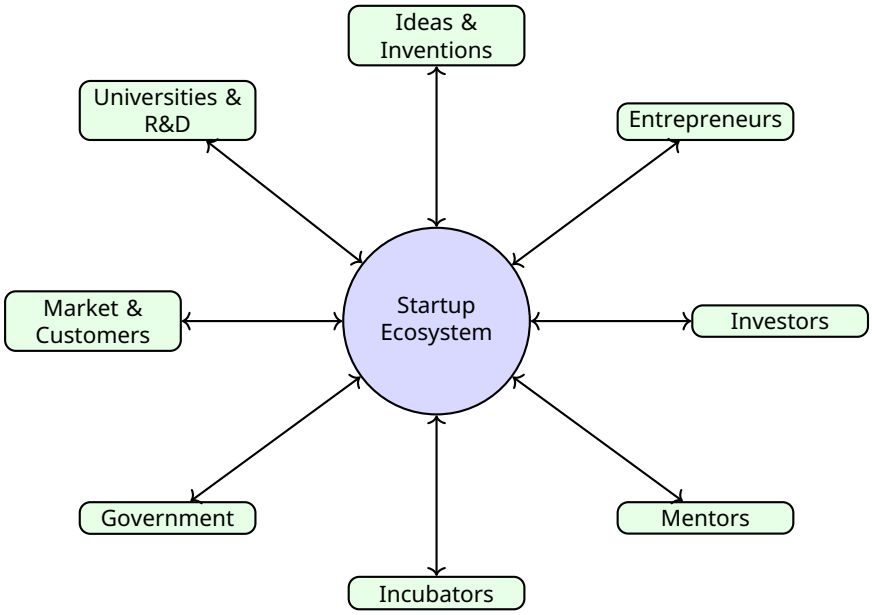
Startup Ecosystem એ વ્યક્તિઓ, સંસ્થાઓ અને સંસાધનોના નેટવર્કનો સંદર્ભ આપે છે જે ચોક્કસ ભૌગોલિક સ્થાન અથવા ક્ષેત્રમાં નવી સ્ટાર્ટઅપ કંપનીઓ બનાવવા અને તેને સ્કેલ કરવા માટે ક્રિયાપ્રતિક્રિયા કરે છે.

Elements of a Startup Ecosystem:

- **Ideas and Inventions:** કોઈપણ સ્ટાર્ટઅપનો પાયો, જે સંશોધન, માર્કેટ ગેપ અથવા ઇનોવેટિવ વિચાર દ્વારા જનરેટ થાય છે.
- **Entrepreneurs:** આઇડિયાઝનો અમલ કરનાર, જોખમો લેનાર અને બિઝનેસ સાહસોનું નિર્માણ કરનાર મુખ્ય ચાલક બળ.
- **Mentors and Advisors:** અનુભવી વ્યાવસાયિકો કે જેઓ માર્ગદર્શન, વ્યૂહાત્મક દિશા અને ઇન્ડસ્ટ્રી ઇનસાઇટ્સ પ્રદાન કરે છે.
- **Investors:** એન્જલ ઇન્વેસ્ટર્સ, વેન્ચર કેપિટલિસ્ટ્સ અને બેંકો જે વૃદ્ધિ માટે જરૂરી મૂડી પ્રદાન કરે છે.
- **Incubators and Accelerators:** સંસ્થાઓ કે જે ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર, તાલીમ અને પ્રારંભિક ઓપરેશનલ સપોર્ટ પૂરો પાડે છે.
- **Government and Regulations:** સરકાર દ્વારા લાગુ કરાયેલ સાનુકૂળ નીતિઓ, ટેક્સ ઇન્સેન્ટિવ્સ અને ઇઝ ઓફ ડુઇંગ બિઝનેસ.

Activities in a Startup Ecosystem:

- **Networking Events:** વિવિધ હિસ્સેદારોને જોડવા માટે પિચિંગ સેશન્સ, હેકાથોન અને કોન્ફરન્સ.
- **Mentorship Programs:** નોલેજ ટ્રાન્સફર માટે અનુભવી ઇન્ડસ્ટ્રી લીડર્સને ઉભરતા ઉદ્યોગસાહસિકો સાથે જોડવા.
- **Funding Rounds:** સીડ ફંડિંગ, સિરીઝ A, B, અને C ઇન્વેસ્ટમેન્ટ કેમ્પેઇનનું આયોજન.
- **Skill Development:** બિઝનેસ મોડેલિંગ, માર્કેટિંગ અને લીગલ કમ્પ્લાયન્સ પર વર્કશોપનું આયોજન.



આકૃતિ 64: Elements of Startup Ecosystem

Mnemonic: *Ecosystem Elements: I-E-M-I-I-G (Ideas, Entrepreneurs, Mentors, Investors, Incubators, Government)*

Q.4 (a) OR સ્મોલ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ ડેવલપમેન્ટ બેન્ક ઓફ ઇન્ડિયા (SIDBI) ના વિવિધ કાર્યો જણાવો.

Solution

મુખ્ય ખ્યાલ

Small Industries Development Bank of India (SIDBI) એ ભારતમાં માઇક્રો, સ્મોલ અને મીડિયમ એન્ટરપ્રાઇઝ (MSME) ફાઇનાન્સ કંપનીઓના લાઇસન્સિંગ અને રેગ્યુલેશન માટેની સર્વોચ્ચ નિયમનકારી સંસ્થા છે.

Functions of SIDBI:

- **Direct Finance:** કેપેસિટી વિસ્તરણ, ટેકનોલોજી અપગ્રેડેશન અને વર્કિંગ કેપિટલની જરૂરિયાતો માટે MSMEs ને સીધી લોન પૂરી પાડવી.
- **Indirect Finance:** MSME સેક્ટરને ધિરાણ ક્ષમતા વધારવા માટે બેંકો અને રાજ્ય નાણાકીય નિગમો (SFCs) ને રિફાઇનાન્સ કરવું.
- **Microfinance Support:** અસંગઠિત અને ગ્રાસરૂટ સેક્ટરને ધિરાણ વિસ્તારવા માટે માઇક્રોફાઇનાન્સ સંસ્થાઓ (MFIs) ને ટેકો આપવો.
- **Venture Capital:** ઇનોવેટિવ, ટેકનોલોજી-સંચાલિત અને ઉચ્ચ-વૃદ્ધિ ધરાવતા સ્ટાર્ટઅપ્સને ટેકો આપવા માટે વેન્ચર કેપિટલ ફંડનું સંચાલન કરવું.

- **Promotional Activities:** દેશભરમાં એન્ટરપ્રેન્યોરશિપ ડેવલપમેન્ટ પ્રોગ્રામ્સ અને સ્કીલ અપગ્રેડેશન વર્કશોપનું સંચાલન કરવું.

કોષ્ટક 87: Key Functions of SIDBI

Sr. No.	Function Type	Details
1	Financial Assistance	ડાયરેક્ટ લોન, રિફાઇનાન્સિંગ અને બિલ ડિસ્કાઉન્ટિંગ
2	Developmental Support	એન્ટરપ્રેન્યોરશિપ અને સ્કીલ બિલ્ડિંગને પ્રોત્સાહન
3	Policy Advocacy	MSME સેક્ટરની નીતિઓ અંગે સરકારને સલાહ

Mnemonic: *DIM-VP (Direct finance, Indirect finance, Microfinance, Venture capital, Promotional activities)*

Q.4 (b) OR રાષ્ટ્રીય કક્ષાના કોઈપણ બે ઇન્ક્યુબેટરના નામ આપી તેમના કાર્યો લખો.

Solution

મુખ્ય ખ્યાલ

નેશનલ-લેવલ ઇન્ક્યુબેટર્સ દેશભરમાં હાઇ-ટેક અને મોટા પાયે ઇનોવેશન્સને પ્રોત્સાહન આપવા માટે કેન્દ્ર સરકાર દ્વારા ભંડોળ પૂરું પાડવામાં આવતી અને સમર્થિત અગ્રણી સંસ્થાઓ છે.

Prominent National-Level Incubators:

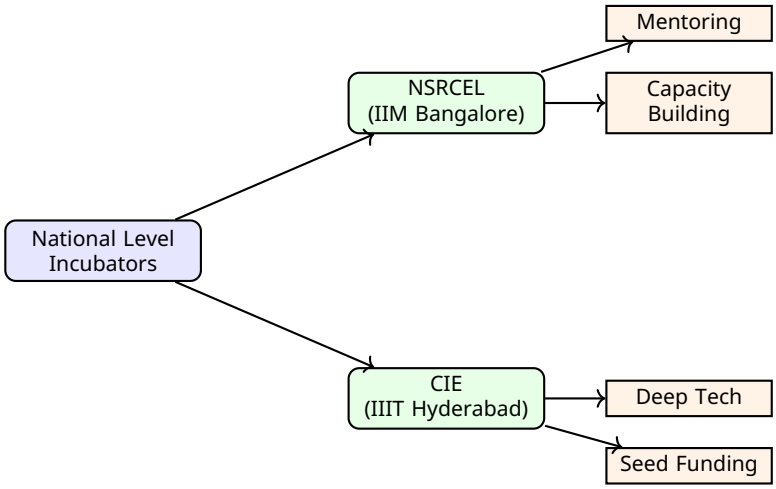
1. **NSRCEL (Nadathur S. Raghavan Centre for Entrepreneurial Learning)** at IIM Bangalore
2. **CIE (Centre for Innovation and Entrepreneurship)** at IIIT Hyderabad

Box

- **Expert Mentoring:** IIM ફેકલ્ટી અને અનુભવી ઇન્ડસ્ટ્રી વેટરન્સ તરફથી વ્યાપક મેન્ટરિંગ પૂરું પાડે છે.
- **Capacity Building:** પ્રારંભિક તબક્કાના સાહસો માટે વ્યાપક બુટકેમ્પ અને વર્કશોપનું સંચાલન કરે છે.
- **Global Networking:** વૈશ્વિક રોકાણકારો અને મોટા કોર્પોરેટ ભાગીદારો સાથે મજબૂત જોડાણોની સુવિધા આપે છે.

Box

- **Deep-Tech Focus:** આર્ટિફિશિયલ ઇન્ટેલિજન્સ, મશીન લર્નિંગ, રોબોટિક્સ અને બ્લોકચેન સંકળાયેલા ડીપ-ટેક સ્ટાર્ટઅપ્સને ટેકો આપવામાં નિષ્ણાત છે.
- **Technical Access:** યુનિવર્સિટીમાંથી અત્યાધુનિક સંશોધન પ્રયોગશાળાઓ અને તકનીકી કુશળતાની ઍક્સેસ પ્રદાન કરે છે.
- **IP Support:** ઇન્ટેલેક્ચ્યુઅલ પ્રોપર્ટી (IP) ફાઇલિંગ અને કોમર્શિયલાઇઝેશન માટે સીડ ફંડિંગ અને વ્યૂહાત્મક સપોર્ટ આપે છે.



આકૃતિ 65: Functions of National Level Incubators

Mnemonic: *National Incubators offer ECG (Expert mentoring, Capacity building, Global networking) and DTI (Deep-tech focus, Technical access, IP support).*

Q.4 (c) OR સ્ટાર્ટ-અપને નિષ્ફળ જતું અટકાવવા ક્યાં પગલા લેવા જોઈએ? ટૂંકમાં સમજાવો.

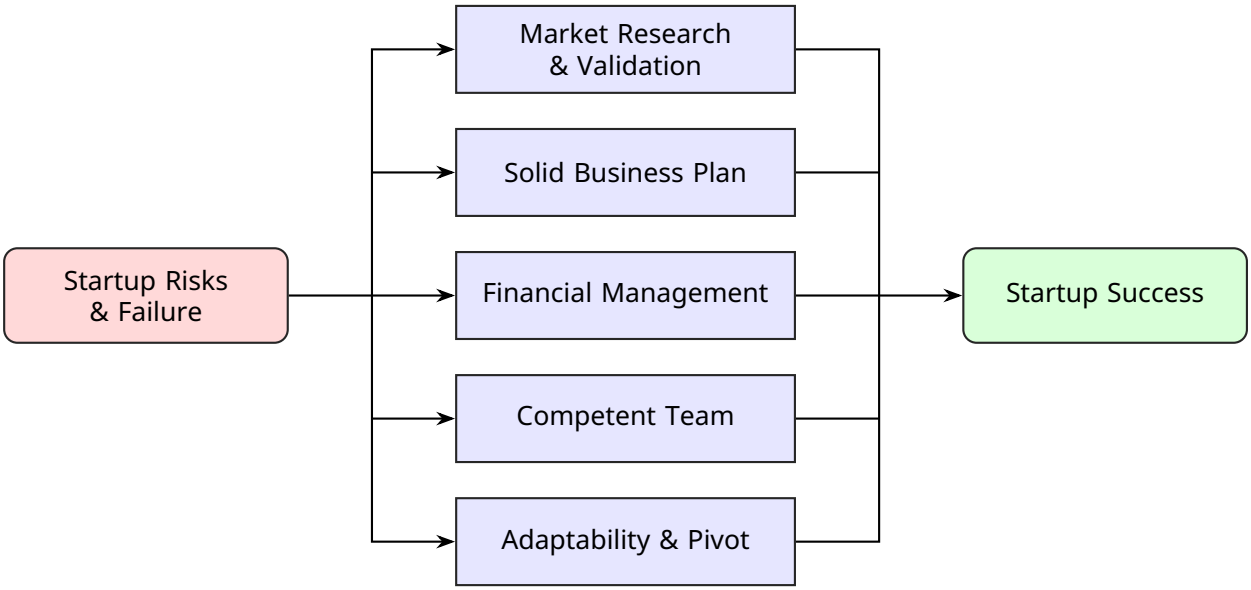
Solution

મુખ્ય ખ્યાલ

વ્યવસ્થિત આયોજન, બજારની જરૂરિયાતોને ઊંડાણપૂર્વક સમજવા અને શરૂઆતના તબક્કાથી કડક નાણાકીય શિસ્ત જાળવીને સ્ટાર્ટઅપ નિષ્ફળતાઓને ઓછી કરી શકાય છે.

Steps to Avoid Startup Failure:

- **Thorough Market Research:** લોન્ચ કરતા પહેલા ટાર્ગેટ ઓડિયન્સ સાથે પ્રોડક્ટ આઇડિયાને માન્ય કરો જેથી ખાતરી કરી શકાય કે વાસ્તવિક માંગ છે.
- **Develop a Solid Business Plan:** ધ્યેયો, ટાર્ગેટ ઓડિયન્સ, રેવન્યુ મોડેલ્સ અને ઓપરેશનલ વ્યૂહરચનાઓની રૂપરેખા આપતો સ્પષ્ટ અને દસ્તાવેજી રોડમેપ બનાવો.
- **Manage Finances Wisely:** કેશ ફ્લોનો ઝીણવટભર્યો ટ્રેક રાખો, બિનજરૂરી ખર્ચ ઘટાડો અને મુશ્કેલ સમય માટે પર્યાપ્ત ભંડોળ સુરક્ષિત કરો.
- **Build a Competent Team:** કુશળ વ્યક્તિઓને હાયર કરો જે એકબીજાની શક્તિઓને પૂરક બનાવે છે અને સ્ટાર્ટઅપનું લાંબા ગાળાનું વિઝન શેર કરે છે.
- **Focus on Customer Feedback:** બહેતર પ્રોડક્ટ-માર્કેટ ફિટ હાંસલ કરવા માટે પ્રારંભિક યુઝર ફીડબેકના આધારે પ્રોડક્ટ અથવા સેવાને સતત પુનરાવર્તિત અને બહેતર બનાવો.
- **Maintain Adaptability:** જો પ્રારંભિક વ્યૂહરચનાઓ અપેક્ષિત પરિણામો આપવામાં નિષ્ફળ જાય તો બિઝનેસ મોડેલને ઝડપથી પીવોટ (Pivot) કરવા માટે તૈયાર રહો.
- **Implement a Strong Marketing Strategy:** માત્ર વર્ડ-ઓફ-માઉથ પર આધાર રાખશો નહીં; મજબૂત બ્રાન્ડ જાગૃતિ લાવવા માટે અસરકારક અને ટાર્ગેટેડ માર્કેટિંગમાં રોકાણ કરો.



આકૃતિ 66: Steps to Avoid Startup Failure

Mnemonic: *MR. B.F. CAM (Market Research, Business plan, Finances, Competent team, Adaptability, Marketing)*

Q.5 (a) રોકાણ પર વળતર (ROI) ની ગણતરી કઈ રીતે થાય છે તે બતાવો. [3 marks]

Solution

રોકાણ પર વળતર (Return on Investment - ROI)

- રોકાણ પર વળતર (ROI) એ રોકાણની નફાકારકતાનું મૂલ્યાંકન કરવા માટે વપરાતો એક મૂળભૂત નાણાકીય માપદંડ છે.
- તે રોકાણના પ્રારંભિક ખર્ચની સરખામણીમાં ઉત્પન્ન થયેલ વળતર અથવા નફાને માપે છે.
- ROI સામાન્ય રીતે ટકાવારીમાં દર્શાવવામાં આવે છે, જે વિવિધ પ્રોજેક્ટ્સની નાણાકીય કાર્યક્ષમતાની તુલના કરવાનું સરળ બનાવે છે.

ગણતરીની પદ્ધતિ (Calculation Method)

- ROI ની ગણતરી માટેનું પ્રમાણભૂત સૂત્ર નીચે મુજબ છે:

$$\text{ROI} = \left(\frac{\text{ચોખ્ખો નફો (Net Profit)}}{\text{કુલ રોકાણ ખર્ચ (Total Investment Cost)}} \right) \times 100\%$$

- **ચોખ્ખો નફો (Net Profit):** રોકાણના અંતિમ મૂલ્યમાંથી પ્રારંભિક રોકાણ ખર્ચ બાદ કરીને આની ગણતરી કરવામાં આવે છે.
- **કુલ રોકાણ ખર્ચ (Total Investment Cost):** પ્રોજેક્ટ અથવા વ્યવસાયમાં શરૂઆતમાં રોકવામાં આવેલી કુલ મૂડી.

કોષ્ટક 88: ROI ગણતરીના મુખ્ય ઘટકો

ઘટક (Component)	વર્ણન (Description)	ઉદાહરણ (Example)
રોકાણ ખર્ચ	પ્રોજેક્ટ પર ખર્ચવામાં આવેલી પ્રારંભિક રકમ.	₹1,00,000
અંતિમ મૂલ્ય	રોકાણ પૂર્ણ થયા પછી પ્રાપ્ત થયેલી કુલ રકમ.	₹1,20,000
ચોખ્ખો નફો	અંતિમ મૂલ્યમાંથી રોકાણ ખર્ચની બાદબાકી.	₹20,000
ROI ટકાવારી	ચોખ્ખા નફાને રોકાણ ખર્ચ વડે ભાગીને 100 વડે ગુણવામાં આવે છે.	20%

Mnemonic: *ROI: Return Over Investment - Profit divided by Principal.*

Q.5 (b) શક્યતા અભ્યાસમાં ટેકનીકલ એનાલીસીસની અગત્ય સમજાવો. [4 marks]

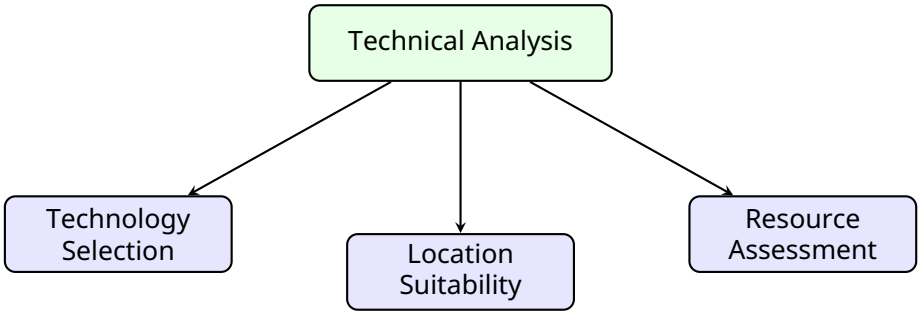
Solution

શક્યતા અભ્યાસમાં ટેકનીકલ એનાલીસીસ (Technical Analysis)

- ટેકનીકલ એનાલીસીસ એ શક્યતા અભ્યાસ (feasibility study) નો એક મહત્વપૂર્ણ ભાગ છે જે સૂચિત પ્રોજેક્ટની તકનીકી કાર્યક્ષમતાનું મૂલ્યાંકન કરે છે.
- તે નક્કી કરે છે કે પ્રોજેક્ટ માટે જરૂરી ટેકનોલોજી, સાધનો અને તકનીકી કુશળતા ઉપલબ્ધ અને યોગ્ય છે કે નહીં.
- આ વિશ્લેષણ એ સુનિશ્ચિત કરે છે કે ઉત્પાદન વાસ્તવમાં ઉત્પાદિત કરી શકાય છે અથવા સેવા આયોજન મુજબ વિતરિત કરી શકાય છે.

ટેકનીકલ એનાલીસીસનું મહત્વ (Significance)

- **ટેકનોલોજીની પસંદગી (Technology Selection):** ઉત્પાદન પ્રક્રિયા માટે સૌથી યોગ્ય અને ખર્ચ-અસરકારક ટેકનોલોજી પસંદ કરવામાં મદદ કરે છે.
- **સંસાધનોનું મૂલ્યાંકન (Resource Assessment):** કાચો માલ, વીજળી, પાણી અને જરૂરી ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચરની ઉપલબ્ધતાનું મૂલ્યાંકન કરે છે.
- **સ્થાનની યોગ્યતા (Location Suitability):** પસંદ કરેલ પ્લાન્ટનું સ્થાન કામગીરી માટે તકનીકી રીતે યોગ્ય છે કે નહીં તે નક્કી કરે છે.
- **ક્ષમતાનું આયોજન (Capacity Planning):** તકનીકી મર્યાદાઓના આધારે શ્રેષ્ઠ ઉત્પાદન ક્ષમતા નક્કી કરવામાં મદદ કરે છે.



આકૃતિ 67: ટેકનીકલ એનાલીસીસના ઘટકો

Mnemonic: *TECH: Technology selection, Equipment, Capacity planning, and Hardware assessment.*

Q.5 (c) કોર્પોરેટ સામાજિક જવાબદારીની લાક્ષણિકતાઓ વર્ણવો. [7 marks]

Solution

કોર્પોરેટ સામાજિક જવાબદારી (Corporate Social Responsibility - CSR)

- કોર્પોરેટ સામાજિક જવાબદારી (CSR) એ એક બિઝનેસ મોડલ છે જે કંપનીને પોતાના, તેના હિતધારકો (stakeholders) અને લોકો પ્રત્યે સામાજિક રીતે જવાબદાર બનવામાં મદદ કરે છે.
- CSR નો અભ્યાસ કરીને, કંપનીઓ આર્થિક, સામાજિક અને પર્યાવરણીય સહિત સમાજના તમામ પાસાઓ પર તેઓ કેવા પ્રકારની અસર કરી રહ્યા છે તે વિશે જાગૃત રહી શકે છે.
- તે માત્ર નફો કમાવવા પૂરતું સીમિત નથી પરંતુ ટકાઉ વિકાસ (sustainable development) પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે.

CSR ની મુખ્ય લાક્ષણિકતાઓ (Key Characteristics)

- **સ્વૈચ્છિક ક્રિયા (Voluntary Action):** CSR પ્રવૃત્તિઓ મોટે ભાગે સ્વૈચ્છિક હોય છે અને પ્રમાણભૂત કાનૂની આવશ્યકતાઓથી આગળ વધે છે.
- **વ્યવસાયમાં એકીકરણ (Integration into Business):** તે માત્ર એક વધારાની પ્રવૃત્તિ નથી પરંતુ મુખ્ય વ્યવસાય વ્યૂહરચના અને દૈનિક કામગીરીમાં સંકલિત છે.
- **બહુવિધ હિતધારકો (Multiple Stakeholders):** તે કર્મચારીઓ, ગ્રાહકો, સપ્લાયર્સ અને સ્થાનિક સમુદાય સહિત વિવિધ હિતધારકોની જરૂરિયાતો અને હિતોને સંબોધિત કરે છે.
- **ત્રિ-સ્તરીય અભિગમ (Triple Bottom Line Approach):** તે ત્રણ સ્તંભો પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે: નફો (આર્થિક), લોકો (સામાજિક), અને ગ્રહ (પર્યાવરણીય).

- **નૈતિક વર્તન (Ethical Behavior):** તમામ વ્યવસાયિક લેવડદેવડમાં પારદર્શિતા, પ્રામાણિકતા અને ન્યાયી વ્યવહાર પર ભાર મૂકે છે.
- **ટકાઉપણું (Sustainability):** ભવિષ્યની પેઢીઓની જરૂરિયાતોને પૂર્ણ કરવાની ક્ષમતા સાથે બાંધછોડ કર્યા વિના સમાજ માટે લાંબા ગાળાના લાભો મેળવવાનો હેતુ ધરાવે છે.

કોષ્ટક 89: કોર્પોરેટ સામાજિક જવાબદારીના પરિમાણો

પરિમાણ (Dimension)	કેન્દ્રિત વિસ્તાર (Focus Area)	પ્રવૃત્તિઓના ઉદાહરણો (Examples)
પર્યાવરણીય (Environmental)	પર્યાવરણીય નુકસાન ઘટાડવું.	કચરાનું વ્યવસ્થાપન, પુનઃપ્રાપ્ય ઉર્જાનો ઉપયોગ, પ્રદૂષણ ઘટાડવું.
સામાજિક (Social)	સમુદાયની સુખાકારીમાં સુધારો.	શૈક્ષણિક કાર્યક્રમો, આરોગ્ય સંભાળની પહેલ, NGO ને ટેકો.
આર્થિક (Economic)	યોગ્ય નાણાકીય વ્યવહારો.	યોગ્ય વેતન, નૈતિક રોકાણ, સ્થાનિક વ્યવસાયોને ટેકો.
કાર્યસ્થળ (Workplace)	કર્મચારી કલ્યાણ અને સલામતી.	સલામત કામ કરવાની પરિસ્થિતિઓ, સમાન તક, તાલીમ કાર્યક્રમો.

Mnemonic: *CSR FOCUS: Community, Sustainability, Responsibility, Fairness, Organization, Compliance, Understanding, Society.*

Q.5 (a) OR વેચાણ પર વળતર (ROS) ની ગણતરી કઈ રીતે થાય છે તે બતાવો. [3 marks]

Solution

વેચાણ પર વળતર (Return on Sales - ROS)

- વેચાણ પર વળતર (ROS) એ માપે છે કે કંપની વેચાણને નફામાં કેટલી અસરકારક રીતે ફેરવે છે.
- તેને ઓપરેટિંગ પ્રોફિટ માર્જિન (operating profit margin) તરીકે પણ ઓળખવામાં આવે છે.
- ROS એ આવકની તે ટકાવારી દર્શાવે છે જે ઉત્પાદનના ચલિત ખર્ચ (જેમ કે વેતન અને કાચો માલ) બાદ કર્યા પછી નફા તરીકે બાકી રહે છે.

ROS ની ગણતરી (Calculation)

- ROS ની ગણતરી માટેનું સૂત્ર નીચે મુજબ છે:

$$\text{ROS} = \left(\frac{\text{ઓપરેટિંગ નફો (Operating Profit)}}{\text{ચોખ્ખું વેચાણ (Net Sales)}} \right) \times 100\%$$

- **ઓપરેટિંગ નફો (Operating Profit):** કર અને વ્યાજ બાદ કરતા પહેલા નિયમિત વ્યવસાયિક કામગીરીમાંથી કમાયેલો નફો.
- **ચોખ્ખું વેચાણ (Net Sales):** વેચાણમાંથી પેદા થતી કુલ આવક, જેમાંથી પરત આવેલ માલ અને ડિસ્કાઉન્ટ બાદ કરવામાં આવે છે.

કોષ્ટક 90: ROS ગણતરીના મુખ્ય ઘટકો

ઘટક (Component)	વર્ણન (Description)	ઉદાહરણ (Example)
ચોખ્ખું વેચાણ	વેચાણમાંથી ઉત્પન્ન થયેલ કુલ આવક.	₹5,00,000
ઓપરેટિંગ ખર્ચ	દૈનિક કામગીરી સંબંધિત ખર્ચ.	₹4,00,000
ઓપરેટિંગ નફો	ચોખ્ખા વેચાણમાંથી ઓપરેટિંગ ખર્ચની બાદબાકી.	₹1,00,000
ROS ટકાવારી	ઓપરેટિંગ નફાને ચોખ્ખા વેચાણ વડે ભાગવામાં આવે છે.	20%

Mnemonic: *ROS: Revenue's Operating Share.*

Q.5 (b) OR શક્યતા અભ્યાસમાં માર્કેટ એનાલીસીસની અગત્ય સમજાવો. [4 marks]

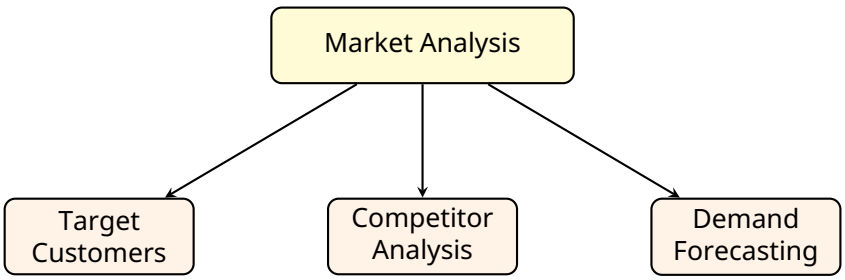
Solution

શક્યતા અભ્યાસમાં માર્કેટ એનાલીસીસ (Market Analysis)

- માર્કેટ એનાલીસીસ એ ઉત્પાદન અથવા સેવા માટે સંભવિત માંગ નક્કી કરવા માટે લક્ષ્ય બજારનું પદ્ધતિસરનું મૂલ્યાંકન છે.
- તે શક્યતા અભ્યાસનો એક નિર્ણાયક ભાગ છે જે ઉદ્યોગસાહસિકોને તેમના ગ્રાહકો, સ્પર્ધકો અને ઉદ્યોગના વલણોને સમજવામાં મદદ કરે છે.
- યોગ્ય માર્કેટ એનાલીસીસ વિના, વ્યવસાય એવું કંઈક ઉત્પાદન કરવાનું જોખમ લે છે જે કોઈ ખરીદવા માંગતું નથી.

માર્કેટ એનાલીસીસનું મહત્વ (Significance)

- **લક્ષ્ય ગ્રાહકોની ઓળખ (Identifying Target Customers):** સંભવિત ગ્રાહકોની વસ્તી વિષયક માહિતી, પસંદગીઓ અને ખરીદીના વર્તનને વ્યાખ્યાયિત કરવામાં મદદ કરે છે.
- **માંગની આગાહી (Demand Forecasting):** ઉત્પાદન અથવા સેવા માટે ભવિષ્યની માંગ અને વેચાણની સંભાવનાનો અંદાજ કાઢે છે.
- **સ્પર્ધકોનું વિશ્લેષણ (Competitor Analysis):** બજારમાં અસ્તિત્વમાં રહેલા સ્પર્ધકોની શક્તિઓ અને નબળાઈઓનું વિશ્લેષણ કરે છે.
- **કિંમત નિર્ધારણ વ્યૂહરચના (Pricing Strategy):** સ્પર્ધાત્મક અને નફાકારક કિંમતો નક્કી કરવા માટે આંતરદૃષ્ટિ પ્રદાન કરે છે.
- **જોખમ ઘટાડો (Risk Reduction):** મૂડીનું રોકાણ કરતા પહેલા સક્ષમ બજાર છે તેની ખાતરી કરીને વ્યવસાયની નિષ્ફળતાનું જોખમ ઘટાડે છે.



આકૃતિ 68: માર્કેટ એનાલીસીસના ઘટકો

Mnemonic: *MARKET: Measurement of demand, Audience identification, Rivals check, Key trends, Estimation of sales, Target pricing.*

Q.5 (c) OR નૈતિકતાની લાક્ષણિકતાઓ વર્ણવો. [7 marks]

Solution

નૈતિકતા (Ethics)

- નૈતિકતા એ નૈતિક સિદ્ધાંતો અને મૂલ્યોનો સંદર્ભ આપે છે જે વ્યક્તિઓ અથવા જૂથોના વર્તનને નિયંત્રિત કરે છે.
- તે સાચું અને ખોટું, સારું અને ખરાબ, અથવા સ્વીકાર્ય અને અસ્વીકાર્ય વર્તન વચ્ચેનો તફાવત પારખવા માટેનું માળખું પૂરું પાડે છે.
- વ્યવસાયિક સંદર્ભમાં, નૈતિકતા સુનિશ્ચિત કરે છે કે કામગીરી નિષ્પક્ષપણે, પારદર્શક રીતે અને તમામ હિતધારકોના સન્માન સાથે હાથ ધરવામાં આવે.

નૈતિકતાની મુખ્ય લાક્ષણિકતાઓ (Key Characteristics)

- **સાર્વત્રિક ઉપયોગ (Universal Application):** પ્રામાણિકતા, અખંડિતતા અને ન્યાયીપણું જેવા નૈતિક સિદ્ધાંતો સાર્વત્રિક રીતે લાગુ પડે છે, જોકે તેમના ચોક્કસ અર્થઘટન વિવિધ સંસ્કૃતિઓમાં બદલાઈ શકે છે.
- **આદર્શલક્ષી વિજ્ઞાન (Normative Science):** નૈતિકતાને એક આદર્શલક્ષી વિજ્ઞાન ગણવામાં આવે છે કારણ કે તે વસ્તુઓ કેવી *છે* તેના બદલે વસ્તુઓ કેવી *હોવી જોઈએ* તેની સાથે કામ કરે છે.
- **વ્યક્તિગત અને સામાજિક પરિમાણો (Personal and Social Dimensions):** નૈતિકતામાં વ્યક્તિગત અંતરાત્મા તેમજ સામાજિક જવાબદારીનો સમાવેશ થાય છે.
- **કાયદાથી ઉપર (Beyond the Law):** જ્યારે કાયદા વર્તનનું લઘુત્તમ ધોરણ પ્રદાન કરે છે, ત્યારે નૈતિકતા ઘણીવાર નૈતિક યોગ્યતાની ખાતરી કરવા માટે કાનૂની આવશ્યકતાઓથી ઉપર અને આગળ વધે છે.
- **ગતિશીલ સ્વભાવ (Dynamic Nature):** સમાજના મૂલ્યો, ટેકનોલોજી અને સમજણ બદલાતાની સાથે નૈતિક ધોરણો સમય જતાં વિકસિત થઈ શકે છે.
- **આંતરિક નિયંત્રણ (Internal Control):** કાયદાથી વિપરીત જે બાહ્ય સત્તાવાળાઓ દ્વારા લાગુ કરવામાં આવે છે, નૈતિકતા મુખ્યત્વે વ્યક્તિની આંતરિક ફરજ અને સ્વ-નિયમન પર આધાર રાખે છે.
- **સ્વૈચ્છિક પસંદગી (Requires Voluntary Choice):** નૈતિક વર્તનમાં કોઈ જોતું ન હોય ત્યારે પણ યોગ્ય વસ્તુ કરવા માટે સ્વૈચ્છિક, સભાન પસંદગી કરવાનો સમાવેશ થાય છે.

કોષ્ટક 91: નૈતિકતા વિરુદ્ધ કાયદો

પરિમાણ (Parameter)	નૈતિકતા (Ethics)	કાયદો (Law)
ઉત્પત્તિ	નૈતિક મૂલ્યો અને સામાજિક ધોરણો.	સરકારી કાયદા.
વ્યાપ	વ્યાપક; માનવ વર્તનના લગભગ તમામ પાસાઓને આવરી લે છે.	સાંકડો; રાજ્ય દ્વારા પ્રતિબંધિત ચોક્કસ કૃત્યોને આવરી લે છે.
અમલીકરણ	સ્વ-નિયંત્રિત, સામાજિક દબાણ.	પોલીસ અને અદાલતો દ્વારા અમલીકરણ.
સજા	અપરાધભાવ, પ્રતિષ્ઠા ગુમાવવી, સામાજિક બહિષ્કાર.	દંડ, જેલ, કાનૂની દંડ.

Mnemonic: *ETHICS: Equal treatment, Transparency, Honesty, Integrity, Character, Social responsibility.*