ज्ञान शांति मैत्री

महात्मा गांधी अंतरराष्ट्रीय हिंदी विश्वविद्यालय

(संसद द्वारा पारित अधिनियम 1997, क्रमांक 3 के अंतर्गत स्थापित केंद्रीय विश्वविद्यालय)

Mahatma Gandhi Antarrashtriya Hindi Vishwavidyalaya

(A Center University Established by Parliament by Act No. 3 of 1997)

एम.बी.ए. पाठ्यक्रम

पाठ्यक्रम कोड : MBA - 001

तृतीय सेमेस्टर

पाठ्यचर्या कोड : एमएस – 421

पाठ्यचर्या का शीर्षक : उद्यमिता के मूल आधार

दूर शिक्षा निदेशालय

महात्मा गांधी अंतरराष्ट्रीय हिंदी विश्वविद्यालय

पोस्ट- हिंदी विश्वविद्यालय, गांधी हिल्स, वर्धा - 442001 (महाराष्ट्र)

तृतीय सेमेस्टर - एमएस 421 उद्यमिता के मूल आधार

मार्ग निर्देशन समिति

प्रो. गिरीश्वर मिश्र
कुलपति, म.गां.अं.हिं.वि.वि., वर्धा

प्रो. आनंद वर्धन शर्मा
समकुलपति, म.गां.अं.हिं.वि.वि., वर्धा

संपादक

प्रो. कृष्ण कुमार सिंह
प्रभारी, दूर शिक्षा निदेशालय, म.गां.अं.हिं.वि.वि., वर्धा

मनोज कुमार चौधरी
पाठ्यक्रम संयोजक: एमबीए, दूर शिक्षा निदेशालय, म.गां.अं.हिं.वि.वि., वर्धा

संपादक मंडल

डॉ. रवीन्द्र टी. बोरकर
सह प्रोफेसर एवं क्षेत्रीय निदेशक
दूर शिक्षा निदेशालय, म.गां.अं.हिं.वि.वि., वर्धा

डॉ. ए. के. जे. मंसूरी
जी. एस. कॉलेज ऑफ कॉमर्स, वर्धा

डॉ. राम ओ. पंचारिया
बी. डी. कॉलेज ऑफ इंजीनियरिंग, सेवाग्राम

मनोज कुमार चौधरी
सहायक प्रोफेसर, प्रबंधन विद्यापीठ, म.गां.अं.हिं.वि.वि., वर्धा

डॉ. विनय चतुर्वेदी
सहायक प्रोफेसर, दूर शिक्षा निदेशालय, म.गां.अं.हिं.वि.वि., वर्धा

प्रकाशक:

कुलसचिव, महात्मा गांधी अंतरराष्ट्रीय हिंदी विश्वविद्यालय, वर्धा
पोस्ट: हिंदी विश्वविद्यालय, गांधी हिल्स, वर्धा, महाराष्ट्र - 442001

पाठ्यक्रम परिकल्पना, संरचना एवं संयोजन

मनोज कुमार चौधरी
पाठ्यक्रम संयोजक: एमबीए, दूर शिक्षा निदेशालय, म.गां.अं.हिं.वि.वि., वर्धा

इकाई लेखन

मनोज कुमार चौधरी
सहायक प्रोफेसर,
प्रबंधन विद्यापीठ, म.गां.अं.हिं.वि.वि., वर्धा

कार्यालयीन एवं मुद्रण सहयोग

श्री विनोद वैद्य
सहायक कुलसचिव, दूर शिक्षा निदेशालय, म.गां.अं.हिं.वि.वि., वर्धा

सुश्री राधा ठाकरे
टंकक, दूर शिक्षा निदेशालय, म.गां.अं.हिं.वि.वि., वर्धा

महात्मा गांधी अंतरराष्ट्रीय हिंदी विश्वविद्यालय
(संसद द्वारा पारित अधिनियम 1997, क्रमांक 3 के अंतर्गत स्थापित केंद्रीय विश्वविद्यालय)
Mahatma Gandhi Antarrashtriya Hindi Vishwavidyalaya
(A Central University Established by Parliament by Act No. 3 of1997)

विषय कोड: एमएस 421 **क्रेडिट्स:** 4 क्रेडिट

विषय का नाम: उद्यमिता के मूल आधार (Fundamentals of Entrepreneurship)

पाठ्यक्रम के उद्देश्य:

- उद्यमी तथा उद्यमिता के बारे में जानकारी देकर विद्यार्थियों में उद्यमिता कौशल का विकास करना ।
- व्यक्तिगत तथा बाहरी संसाधनों को व्यवस्थित कर एक नए उद्यम को शुरू तथा विकास करना ।
- विद्यार्थियों को विभिन्न वित्तीय संस्थाओं के बारे में जानकारी देना जो उद्यमिता विकास में मदद करते हैं ।

मूल्यांकन के मानदंड:

1. सत्रांत परीक्षा : 70 %
2. सत्रीय कार्य : 30 %

पाठ्यक्रम सामग्री:

इकाई – I: उद्यमी एवं उद्यमिता: एक अवलोकन (Entrepreneur and Entrepreneurship: An Overview)

- उद्यमी: अर्थ, अवधारणा एवं स्वरुप (Entrepreneur: Meaning, Concepts and Forms)
- उद्यमिता: अर्थ, विचारधाराएँ एवं सामाजिक-आर्थिक पर्यावरण का योगदान (Entrepreneurship: Meaning, Theories and Role of Socio-Economic Environment)

इकाई – II: उपक्रम का प्रवर्तन (Promotion of a Venture)

- नए व्यवसाय की स्थापना (Setting up of a new Business)
- नए व्यापार का जीवन चक्र (Life Cycle of a New Business)
- नए व्यवसाय को प्रभावित करने वाले वातावरण संबंधी तत्व (Environmental Factors Affecting a New Business)

इकाई – III: पूँजी तथा परियोजना लागत एवं वित्त के साधन (Capital and Project Cost ands Sources of Finance)

- पूँजी तथा परियोजना लागत (Capital and Project Cost)
- वित्त के साधन (Sources of Finance)

इकाई – IV: उद्यमिता विकास कार्यक्रम (Entrepreneurship Development Programmes)

- उद्यमिता विकास कार्यक्रम की अवधारणा (Concept of Entrepreneurship Development Programmes)

- उद्यमिता विकास कार्यक्रम के चरण (Phases of Entrepreneurship Development Programmes)
- उद्यमिता विकास कार्यक्रम का महत्व एवं समस्याएँ (Importance and Problems of Entrepreneurship Development Programmes)
- उद्यमिता विकास कार्यक्रमों को सफल बनाने के लिए सुझाव (Suggestions to make Entrepreneurship Development Programmes Successful)

इकाई – V: उद्यमिता विकास के लिए संस्थागत समर्थन (Institutional Support to Entrepreneurship Development)

- केंद्रीय स्तर की संस्थाएं: KVIC, SIDO, NSIC, NIESBUD, IIE और EDII (Central Level Institutions: KVIC, SIDO, NSIC, NIESBUD, IIE and EDII)
- राज्य स्तर की संस्थाएं: DIs, DICs, SFCs, SIDCs and SSIDCs (State Level Institutions: DIs, DICs, SFCs and SSIDCs)
- सिडबी और नबार्ड (SIDBI and NABARD)

सम्बन्धित पुस्तकें:

- Hisrich, R.D., Peters, M.P. & Shepherd, D.A., (2008), Entrepreneurship, Sixth Edition, Tata McGraw-Hill, New Delhi.
- Charantimath P.M., (2008), Entrepreneurship Development & Small Business Enterprise, Third Edition, Pearson Education, New Delhi.
- Desai, Vasant, (2011), The Dynamics of Entrepreneurial Development and Management, Sixth Edition, Himalaya Publishing House, Mumbai.

अनुक्रम

क्र. सं.	इकाईयों के नाम	पृष्ठ संख्या
1.	इकाई – I उद्यमी एवं उद्यमिता: एक अवलोकन	
2.	इकाई – II उपक्रम का प्रवर्तन	
3.	इकाई – III पूँजी तथा परियोजना लागत एवं वित्त के साधन	
4.	इकाई – IV उद्यमिता विकास कार्यक्रम	
5.	इकाई – V उद्यमिता विकास के लिए संस्थागत समर्थन	

इकाई – I: उद्यमी एवं उद्यमिता: एक अवलोकन

इकाई की संरचना

1.1 उद्देश्य

1.2 प्रस्तावना

1.3 उद्यमी: अर्थ, अवधारणा एवं स्वरुप

1.4 उद्यमिता: अर्थ, विचारधाराएँ एवं सामाजिक-आर्थिक पर्यावरण का योगदान

1.5 सारांश

1.6 बोध प्रश्न

1.7 संदर्भ ग्रंथ

1.1 उद्देश्य

इस इकाई के अध्ययन के उपरांत आप निम्नलिखित को समझ सकेंगे:

- उद्यमी एवं उद्यमिता की मूल अवधारणा को समझ सकेंगे।

1.2 प्रस्तावना

उद्यमी आर्थिक विकास का एक महत्वपूर्ण साधन है। वह देश के आर्थिक विकास की प्रक्रिया में केंद्रीय स्थान रखता है क्योंकि वह विकास के विचार के बारे में सोचता है तथा उसे वास्तविकता में परिवर्तन के एजेंट के रूप में सबसे पहले उत्प्रेरक के रूप में कार्य करता है। उद्यमी एक महत्वपूर्ण तथा विशिष्ट कार्यों के रूप में उत्पादन के साधनों, जैसे-भूम, श्रम, पूंजी आदि को इकट्ठा करता है तथा नए उत्पाद या सेवा का सृजन समाज के लिए करता है। वह अवसरों की पहचान करता है। वह एक नए व्यवसाय के प्रवर्तक के रूप में कार्य करता है तथा स्थापित संगठनों के विकास पर पूरा ध्यान देता है। इस प्रकार वह स्थापित संगठन को और अधिक प्रभावली भी बनाता है।

वास्तव के वर्तमान युग युक्त व्यापार का युग है, जो उद्यमशीलता का युग भी कहा जा सकता है जिसमें उद्यमी की दृढ़ता को सफलता का प्रतीक भी माना जाता है । उदारीकण तथा वैश्वीकरण के परिमाणस्वरूप आज औद्योगिक जगत ज्ञात तथा तकनीक के उपयुक्त प्रयोग पर आधारित होता जा रहा है। इस बदले हुए परिदृश्य के कारण उद्यमी की भुमिका अधिक महत्वपूर्ण होती जा रही है। आज के बदले हुए परिदृश्य में उद्यमी को मानव जाति के इतिहास का एक सबसे बुद्धिमान व्यक्ति माना जाता है तथा यह कहा जाने लगा है कि उद्यमी इतिहास में अपने कार्यों से एक अमिट छाप छोड़ने में कामयाब होते है। वह अपने कार्यो से सभी कार्यवाहियों को क्रियात्मक रूप में लाते है। उसे विकास के उत्प्रेरक के रूप में भी जाना जाता है जो अपनी विकास की गतिविधियों से सभी को समृद्ध करने में मदद करता है।

एक संपूर्ण अर्थव्यवस्था के विकास में उद्यमी अपने गुणों और क्षमताओं से महत्वपूर्ण योगदान करता है । वह अपने नेतृत्व, पहल करने की क्षमता, रोजगार सृजन के गुण, नए उद्योग के गठन जैसे गुणों से अर्थव्यवस्था के विकास में भूमिका निभाता है। वह जोखिम उठाने की क्षमता के कारण निर्यात को बढ़ाने में भी अग्रसर रहता है। वह अज्ञात तथा नए क्षेत्रों में परियोजनाएं स्थापित करने का साहस करता है। इस प्रकार वह लगभग सभी क्षेत्रों, जैसे - कृषी, पारंपरिक उत्पादन के ढंग तथा सेवा क्षेत्र जैसे- बैंकिग, बीमा, पर्यटन आदि में महत्वपूर्ण भूमिका निभा रहा है। इस प्रकार उद्यमी को समाज के महत्वपूर्ण व्यक्ति के रूप में जाना जाता है।

एक उद्यमी ऐसी व्यक्ति होता है जिसके पास नये विचार तथा विशेष कौशल होता है जिसके आधार पर वह व्यवसाय शुरू करने की पहल करता है। उद्यमिता से तात्पर्य एक व्यक्ति के अपने विचारों को वास्तविक रूप में परिवर्तित करने की योग्यता है। उद्यमिता एक उद्यमी द्वारा की जाने वाली ऐसी प्रक्रिया है जिसके आधार पर वह अपने उद्यम को सफलतापूर्वक चलाता है। इसे एक व्यक्ति की जोखिम उठाने की योग्यता, नये विचारों को लागू करने तथा अवसरों को भुगाने के साथ संबंधित करके भी परिभाषित किया जाता है। वह देश के औद्योगिक विकास के लिए महत्त्वपूर्ण माना जाता है। वह देश के आर्थिक विकास में अपना योगदान देता है । औद्योगिक विकास का वाहक होने के साथ-साथ उद्यमिता देश की कई प्रमुख समस्याओं से निपटने में मददगार भी होता है । इसकी सहायता से कई प्रमुख समस्याएँ; जैसे – बेरोजगारी, आर्थिक संसाधनों का केंद्रीयकरण, असमान क्षेत्रीय विकास, युवाओं में अशांति तथा अनुत्पादक कार्यों में उनकी संलिप्तता आदि से भी निपटा जा सकता है। उद्यमिता संसार में लाखों लोगों का सपना होता है। उद्यमिता कई गुणों का संगम होता है। इसमें पहलता करने की क्षमता, जोखिम उठाने की क्षमता, नेतृत्व का गुण, नवप्रवर्तन आदि शामिल होते हैं। उद्यमिता के द्वारा उत्पाद के साधनों के कम-से-कम प्रयोग द्वारा उत्पादन को अधिकतम करना भी शामिल होता है। उद्यमिता मुख्य रूप से व्यक्ति के व्यक्तिगत गुणों पर भी निर्भर करता है। चुनौतियों को

स्वीकार करना तथा उनका डटकर सामना करना इसका हिस्सा होता हैं। इन्हीं कारणों से उद्यमिता एक संपूर्ण विषय के रूप में विकसित हो रहा है।

1.3 उद्यमी: अर्थ, अवधारणा एवं स्वरुप

उद्यमी का अर्थ एवं परिभाषाएँ

उद्यमी शब्द का अर्थ प्रत्येक व्यक्ति के अनुसार तथा परिस्थितियों के अनुसार अलग-अलग समझा जाता है। एक आदमी के लिए, एक उद्यमी वह व्यक्ति होता है जो अपने व्यवसाय या संगठन या उद्योग को शुरू करने के लिए उत्पादन के सभी साधनों को इकट्ठा करता है तथा उत्पाद को वास्तविक रूप में लाकर बाजार में बेचकर लाभ कमाता है। विभिन्न विषयों के अनुसार भी इसका अर्थ अलग-अलग लिया जाता है।

(1) एक अर्थशास्त्री के अनुसार, ''उद्यमी वह व्यक्ति होता है जो उत्पादन के साधनों को इक्ट्ठा करके उनके मूल्यों में बढ़ोतरी करता है तथा परिवर्तन की शुरूआत करता है।''

(2) एक मनोवैज्ञानिक के अनुसार, ''उद्यमी वह व्यक्ति होता है जो अनिश्चितताओं और अज्ञात अवसरों से भरे अंधेरे और अनिश्चित क्षेत्र में नई संभावनाओं की खोज के लिए प्रयास करता है।''

उद्यमी शब्द की शुरूआत फ्रेंज शब्द से हुई है, जिसका अर्थ होता है 'शुरू करना'। इस शब्द को सबसे पहले फ्रैंच भाषा में ही प्रयोग किया गया तथा प्रारंभ में यह मुख्य रूप से सड़कों के निर्माण की तरह सिविल इंजीनियरिंग जैसे कार्यो के साथ जोड़ कर देखा व समझा जाता था। सन 1700 के शुरूआत में इसे सैन्य व्यय के साथ भी जोड़ कर समझा जाता था।

फ्रांस में रहने वाले एक आयरिश व्यक्ति रिचर्ड कैन्टालिन नामक व्यक्ति ने पहली बार उद्यमी शब्द का प्रयोग आर्थिक गतिविधियों के संदर्भ में किया था। उसने उद्यमी को इस प्रकार परिभाषित किया, ''एक उद्यमी एक ऐसा एजेंट होता है जो उत्पादन के विभिन्न साधनों को एक निश्चित कीमत पर खरीदता है जिससे कि वह उनका संयोजन एक उत्पाद के रूप में करके बाजार में एक अनिश्चित मूल्य पर बेच सकें।''

उसने उद्यमी की कल्पना एक 'गैर बीमित जोखिम' के वाहक के रूप में की। उसके अनुसार एक उद्यमी उत्पादन की गतिविधियों को जारी रखता है तथा वस्तुओं का विनिमय करके जोखिम भी उठाता है। जिस समय बाजार में उसके उत्पादों की मांग नहीं होती है या बाजार उदासीन होता है वह उस समय दिवालिया हो जाने जैसे जोखिम का भी सामना करता है। उन्होंने इस बात पर भी जोर दिया कि उद्यमी इस बात से अनजान होता है कि अंत में उसे उसके उत्पाद का क्या बाजार मूल्य प्राप्त होगा या नहीं।

आक्सफोर्ड इंगलिश डिक्शनरी में 1857 में वर्णित किया गया कि उद्यमी केवल वह विशेष व्यक्ति है जो एक सार्वजनिक संगीत संस्था में प्रबंधक या निर्देशक का कार्य करता है। वह मुख्यत: संगीत के कार्यक्रमों से ही संबंधित जाना जाता था। इसे 1933 में पुन: परिभाषित किया गया तथा इसे व्यवसाय के क्षेत्र से

संबंधित कर दिया गया। नए रूप के अनुसार, ''उद्यमी एक ऐसा व्यक्ति होता है जो एक परियोजना को स्थापित करता है तथा विशेष रूप से एक ठेकेदार की तरह पूंजी तथा श्रम के मध्यस्थ के रूप में कार्य करता है।'' इस प्रकार से एक उद्यम की स्थापना करने को 'उद्यमी' कहा जाता है तथा जो व्यक्ति ऐसा करता है उसे 'उद्यमी' कहा जाता है। एक ऐसा व्यक्ति जो उत्पादन करने के उद्देश्य से पूँजी तथा श्रम को संयोजित करता है, वह उद्यमी कहा जा सकता है।

परिभाषा

उद्यमी शब्द के अर्थ का फ्रेंच भाषा से लेकर आज तक का एक रोचक इतिहास है। उद्यमी शब्द की आमतौर पर स्वीकार्य बहुत सारी परिभाषाएं है लेकिन उन सभी में क्षेत्र और केंद्रीय बिंदु अलग-अलग लिए गए हैं। इसके अतिरिक्त उद्यमिता के क्षेत्र में शैक्षणिक विद्वानों की रूचि भी बढ़ती जा रही है। इससे भी इस शब्द की अवधारणा पर अधिक ध्यान बढ़ता जा रहा है। उद्यमी की कुछ महत्वपूर्ण परिभाषाएं निम्नलिखित है:

(1) जोसेफ ए. शुम्पीटर के अनुसार, ''उद्यमी एक व्यक्ति है जो किसी अवसर की पूर्व कल्पना करता है तथा किसी नई वस्तु, नई उत्पादन विधि, नए कच्चे माल, नए बाजार तथा उत्पादन के साधनों के नए संयोजन को अपनाते हुए अवसर का लाभ उठाता है।''

(2) पीटर एफ. ड्रकर के अनुसार, ''उद्यमी वह व्यक्ति है जो सदैव परिवर्तन की खोज करता है, उस पर प्रतिक्रिया करता है तथा एक अवसर के रूप में उसका लाभ उठाता है।''

(3) क्लोरेन्स डॉनहोफ के अनुसार, '' उद्यमी का संबंध प्राथमिक रूप से उत्पादन फार्मूलों में किए जाने वाले परिवर्तनों से होता है, जिस पर उसका पूर्ण नियंत्रण होता है।''

(4) जे.बी.एस. के अनुसार, ''उद्यमी वह व्यक्ति है तो आर्थिक संसाधनों को उत्पादकता एवं लाभ के निम्न क्षेत्रों से उच्च क्षेत्रों की ओर हस्तांतरित करता है।''

(5) फ्रेंक नाइट के अनुसार ''उद्यमी वह विशिष्ट समूह तथा व्यक्ति है जो जोखिम सहते हैं तथा अनिश्चितता का सामना करने की व्यवस्था करते है।''

(6) मार्क कैसन के अनुसार, ''एक उद्यमी वह व्यक्ति है जो दुर्लभ संसाधनों के समन्वय के बारे में विवेकपूर्ण निर्णय लेने में विशेषज्ञता रखता है।''

(7) मैक्स वैबर के अनुसार, ''उद्यमी एक विशेष सामाजिक परिस्थितियों के उत्पाद हैं, जिसमें वे तैयार होते हैं तथा वह सामाजिक स्थिति ही एक व्यक्ति को उद्यमी के रूप में परिवर्तन करती है।''

(8) अल्फ्रेंड मार्शल के अनुसार, ''उद्यमी वह व्यक्ति है जो जोखिम उठाने का साहस करता है, किसी कार्य के लिए आवश्यक पूंजी तथा श्रम की व्यवस्था करता है, उसकी सामान्य योजना बनाता है तथा इसकी छोटी-छोटी बातों का निरीक्षण करता है।''

(9) अंतरराष्ट्रीय श्रम संगठन के अनुसार, ''उद्यमी वह व्यक्ति है जो व्यावसायिक अवसरों को पहचानकर, उनका उचित मूल्यांकन कर, उससे लाभ उठाने के उद्देश्य से समुचित कार्य करता है।''

(10) राबर्ट ई. नैल्सन के अनुसार, ''एक उद्यमी वह व्यक्ति है जो वातावरण को समझने में सक्षम है, वातावरण को सुधारने के लिए अवसरों को पहचानता है, संसाधनों को इकट्ठा करता है तथा अवसरों के अधिकतम उपयोग के लिए उन्हें कार्यान्वित करता है।''

(11) वाल्रस के अनुसार, ''उद्यमी वह व्यक्ति है जो दूसरे व्यवसायियों से कच्चा माल, भूमिपतियों से भूमि, श्रमिकों से अभिरूचियाँ, पूँजीपति से पूँजीगत माल खरीदता है तथा इनकी सेवाओं से निर्मित वस्तुओं को बेचता है।''

उद्यमी पर नई विचारधारा

श्री आर. ए. शर्मा के अनुसार, ''उद्यमी वह व्यक्ति है जो अपने वातावरण से नई परिस्थितियों की पहचान कर उनका मूल्यांकन करता है तथा आर्थिक तंत्र में उन्हें समायोजित करने का निर्देश देता है।'' इसके लिए वह किसी उद्यम की कल्पना करते हुए, योजना को वास्तविक का रूप प्रदान करने के लिए व्यापक साहस, चरित्र बल व निष्ठा प्रदर्शित करते हुए, इस प्रक्रिया में निम्न में किसी/किन्हीं कार्यों को करता है:

(i) लाभप्रद निवेश के अवसरों की पहचान करना,

(ii) परियोजना को मूर्त रूप देने हेतु निर्माण उपक्रम/परियोजना आरंभ करने पर विचार करना,

(iii) आवश्यक औद्योगिक लाइसेंस प्राप्त करना,

(iv) आरंभिक पूंजी जुटाना,

(v) वित्तीय संस्थानों को व्यक्तिगत गांरटी प्रदान करना,

(vi) पूंजी में कमी की राशि को पूरा करने का वचन देना तथा

(vii) तकनीकी ज्ञान की पूर्ति करना।

उपरोक्त वर्णित परिभाषाओं के आधार पर यह कहा जा सकता है कि उद्यमी अर्थव्यवस्था में परिर्वतन एवं विकास के लिए महत्वपूर्ण एजेंट हैं। वे किसी भी कार्यवाहीं के लिए शुरूआत करने तथा उसके पश्चात् अपने कार्यों द्वारा अर्थव्यवस्था में सामाजिक एवं आर्थिक परिवर्तन लाने वाले व्यक्ति के रूप में जाने जाते हैं। वे न केवल उत्पादन के संसाधनों को इक्ट्ठा करके उनका उचित उपयोग करते हैं बल्कि वे अपनी गतिविधियों से आर्थिक विकास की सीमाओं का भी विस्तार करते हैं। लेकिन यह भी सत्य है कि एक बड़ी

संख्या में उपलब्ध परिभाषाओं के उपलब्ध होने के पश्चात् भी 'उद्यमी' शब्द की स्पष्ट परिभाषा पर अभी भी भ्रम की स्थिति बनी हुई है। वर्तमान समय में उद्यमी की कोई भी सार्वभौमिक परिभाषा उपलब्ध नहीं है।

किलबे लिंकन ने उद्यमी शब्द को एक बहुत बड़े जानवर के साथ जोड़ा है, जिसके बारे में बहुत से व्यक्तियों का दावा है कि उन्होंने इसका शिकार किया था परंतु इनमें से कोई भी उसे पकड़ने में समर्थ नहीं हुआ। सभी व्यक्ति उसकी विशेषताओं का वर्णन अपने-अपने अनुभव के अनुसार करते हैं, परंतु कोई समान्य रूप से स्वीकृत जानकारी उसके बारे में उपलब्ध नहीं है तथा सभी अपने-अपने अनुसार ही उसे परिभाषित करते है।

एक उद्यमी के लक्षण

एक उद्यमी में वे सभी गुण विद्यमान होने चाहिए जो सफलतापूर्वक कार्य करने में उसकी सहायता करे। उद्यमी में कुछ सामान्य विशेषताएँ होती हैं जैसे प्रतिबद्धता, नेतृत्व का गुण, जोखिम सहने की क्षमता, आत्मविश्वास आदि। कुछ महत्वपूर्ण विशेषताओं का वर्णन इस प्रकार है:

(1) **सुनियोजित जोखिम उठाने वाला:** जोखिम शब्द उतना ही पुराना है जितनी की हमारी मानव सभ्यता। आमतौर पर यह कहा जाता है कि बिना जोखिम के लाभ की कल्पना हो ही नहीं सकती। इसका अर्थ यह है कि बिना जोखिम उठाए व्यापार में लाभ कमाना भी संभव नहीं होता। इस प्रकार जोखिम एक व्यावसायिक गतिविधि के परिणाम में लाभ की संभावना को कहा जाता है। प्रत्येक व्यावसायिक परिस्थिति में लाभ या हानि की संभावना निहित होती है। एक उद्यमी हमेशा सुनियोजित जोखिम उठाता है। वह एक जुआरी की तरह कार्य नहीं करता बल्कि वह जोखिम को चुनौती के रूप में लेता है। वह कम चुनौतीपूर्ण कार्यों में खुद को शामिल नहीं करता परंतु इसका अर्थ यह भी नहीं है वह अत्यंत जोखिम वाली परिस्थितियों में फंस जाता है। उद्यमी दोनों परिस्थितियों में संतुलन बनाते हुए व्यवसाय को सफलता की ओर ले जाने के प्रयास करता रहता है। अत: उद्यमी जोखिम उठाने वाला न होकर जोखिम से बचने वाला होता है। वह यथार्थवादी जोखिम लेना पंसद करता है जिससे कि सफल हो सके। वह अपनी परियोजना की सफलता के रास्ते में आने वाली सभी बाधाओं को दूर करने के लिए प्रयासरत रहता है।

(2) **उत्तरदायित्व की भावना:** एक उद्यमी उत्पादन के साधनों का प्रभावशाली संयोजन करता रहता है जिससे कि उत्पादकता तथा लाभ में वृद्धि हो सके। एक उद्यमी अपनी परियोजना की सफलता के लिए व्यक्तिगत रूप से उत्तरदायित्व की भावना से कार्य करता है। यह किसी भी उद्यमी की महत्वपूर्ण विशेषता है। वह सभी साधनों पर नियंत्रण रखना पंसद करता है जिससे कि पूर्व निर्धारित उद्देश्यों की प्राप्ति कर सके।

(3) **ऊर्जा का उच्च स्तर:** उद्यमी आम आदमी की तुलना में अधिक ऊर्जावान होते हैं। कड़ी मेहनत और अधिक समय तक कार्य करने की क्षमता उनकी विशेषता होती है वे अपनी आंतरिक इच्छा तथा दूसरे सफल उद्यमियों की सफलता की कहानियों से प्रेरित होते रहते है। सामान्यत: युवा, बुद्धिमान तथा रचनात्मक क्षमता वाले उद्यमी दिन में दूसरी संस्था में 8 घंटे काम करने की अपेक्षा अपने लिए 12 घंटे या उससे भी अधिक घंटों के लिए कार्य करने के लिए तत्पर होते है।

(4) **अन्वेषक:** एक अन्वेषक उद्यमी एक नई तकनीक या एक नया उत्पाद या एक नया बाजार शुरू करने के अवसरों की तलाश करता रहता है। वह नए बाजारों की खोज करता है तथा उसके अनुसार अपने संगठन को परिवर्तित भी करता है। वह आमतौर पर आक्रामक स्वभाव का होता है तथा विचारों को वास्तविकता में लाने के लिए प्रयासरत रहता है। उद्यमी नए आविष्कारों का बाजारीकरण करता है तथा बाजार में नए एवं अच्छे उत्पाद लाकर लाभ कमाता है और आत्मसंतुष्टि भी प्राप्त करता है।

(5) **रचनात्मकता:** रचनात्मकता का अर्थ है कि एक व्यक्ति कैसे समाधानों तक पहुंचता है जो उपयुक्त भी होते हैं तथा लाभदायक भी। यह एक विशेष गुण/योग्यता है जिसमें उद्यमी नए-नए विचारों की खोज करता है तथा उन्हें इस ढंग से लागू करता है कि वे सभी को स्वीकार्य होते हैं। सफल अन्वेषण रचनात्मकता पर निर्भर होते हैं। एक उद्यमी की यह विशेषता उसके सफल होने में भी अत्यंत महत्वपूर्ण भूमिका निभाती है।

(6) **प्रतिबद्धता तथा निश्चयात्मकता:** उद्यमियों का ऊर्जा स्तर उच्चतम श्रेणी का होता है, जिसके कारण वे पूर्ण प्रतिबद्धता तथा लगन से कार्य करते है। ये प्रतिबद्धता ही उन्हें सफलता दिलाने में सहायक होती है। वे अपने व्यापार के प्रति पूर्ण समर्पित होते हैं तथा कार्यो में पूर्ण रूप से संलग्न होते हैं। उनके कार्यों में प्रतिबद्धता तथा निश्चयात्मकता देखी जाती है। वे दिन-रात मेहनत करते हैं तथा अपने साथियों एवं सहसहकर्मियों एवं कर्मचारियों के लिए प्रामाप स्थापित करते है। संस्थापक के रूप में वे अपने आपको संस्था के कार्यों में झोंक देते है।

(7) **भावी अभिविन्यास:** एक उद्यमी में भविष्य में आने वाले अवसरों को पहचानने की क्षमता होती है। वह भूतकाल और वर्तमान काल से आगे भविष्य की ओर देखता है। वह खाली बैठना पंसद नहीं करता तथा भविष्य की तरफ अपना ध्यान केंद्रित रखता है। उद्यमी जे.आर.डी. टाटा, नारायण मूर्ति, अजीज प्रेम जी की तरह अपनी सोच भविष्य के साथ जोड़ने का प्रयास करता रहता है। उद्यमी एक स्पष्टसोच के साथ विकास के लिए कार्य में

लगे रहते हैं। वे सकारात्मक सोच के साथ संगठन के भविष्य को सुनहरा बनाने का प्रयास करते हैं।

(8) **आत्मविश्वासी और आशावादी:** उद्यमी अपनी संपूर्ण समताओं का प्रयोग पूर्ण आत्मविश्वास के साथ करते हुए उद्देश्यों की प्राप्ति के लिए कार्य करते हैं। उन्हें कई तरह के उतार-चढ़ाव का सामना करना पड़ता है। लेकिन वे खुद में विश्वास रखते हैं तथा उन घटनाओं का सामना करते हैं। वे एक सकारात्मक दृष्टिकोण और आशावादी विचारधारा के साथ काम करते हैं। वे इस तरह से स्वयं का साहस भी बनाए रखते हैं तथा अपने कर्मचारियों के लिए भी टीम भावना उत्पन्न करते हैं।

(9) **संगठक:** एक उद्यमी एक कार्य को पूरा करने के लिए लोगों को सही ढंग से साथ लेकर चलने की कला को भली-भांति जानता है। वह प्रभावशाली ढंग से कार्यों एवं लोगों को संगठित करता है तथा उनके सामूहिक प्रयासों से उद्देश्यों का प्राप्त करता है। व्यवसाय के विस्तार के लिए स्वेच्छापूर्वक अपने कर्तव्यों एवं अधिकारों का भारार्पण भी करता है।

(10) **ईमानदारी तथा विश्वसीनयता:** उद्यमी किसी और के द्वारा नियंत्रित किया जाना पंसद नहीं करते हैं। वे एक स्वतंत्र व्यक्तित्व के रूप में कार्य करना चाहते हैं तथा वह भी स्वयं के लिए। वे पहल करने की क्षमता रखते है तथा अपनी परियोजना के प्रति ईमानदारी से कार्य करते है। उनका अपने ऊपर विश्वास और ईमानदारी उनकी विशिष्ट योग्यता के रूप में जाना जाता है।

(11) **सामाजिक जवाबदेही:** उद्यमी समाज के प्रति अपने उत्तरदायित्व के बारे में पूरी तरह जागृत होता है। वह यह जानता है कि समाज की उससे क्या आशाएँ हैं। वह इस भावना को संपूर्ण रूप से समझता एवं निभाता है। वह यह कार्य प्रभावशाली ढंग से करता है। वह रोजगार प्रदान करने, नए उत्पाद बाजार में लाने, उचित कीमतों पर अच्छे उत्पाद देने, साधनों का उचित प्रयोग करने जैसे अनेक कार्यों से समाज के प्रति अपनी जिम्मेदारी निभाता है। वह इस बात को अच्छे से समझता है कि अब पुरानी विचारधारा, जिसमें उद्यमी सिर्फ अपने लाभ के लिए कार्य करता था, स्वीकार्य नहीं है।

(12) **लचीलापन:** उद्यमी स्वयं को बदलते हुए वातावरण के साथ बदलता रहता है। वह वर्तमान संदर्भ में व्यापार और ग्राहकों की बदलती हुई मांगों के अनुसार खुद को उनके अनुकूल ढालता रहता है। वह इस बात को भी समझता है कि अनावश्यक कठोरता उसके व्यापार को विपरीत परिस्थितियों में पहुंचा सकती है। अत: वह लोचशीलता की विशेषता को अपनाए रखता है।

(13) **तकनीकी रूप से सक्षम:** प्रौद्योगिक परिवर्तन आर्थिक विकास की प्रक्रिया में प्रमुख भूमिका निभाते हैं। नए-नए आविष्कार आजकल विश्व के विकास का आधार बनते जा रहे हैं। एक नए उद्यम की सफलता काफी हद तक इस बात पर निर्भर करती है कि वह नए तकनीकी परिवर्तनों को कैसे अपनाता है। इसलिए आजकल के उद्यमी तकनीकी रूप से सक्षम होते हैं। उनका तकनीकी ज्ञान एक सामान्य स्तर का तो होता ही है तथा वे बदलते परिवेश के साथ स्वयं को ढालते रहते हैं। आवश्यकतानुसार उत्पादन के तरीकों, तकनीकों तथा उत्पादों में भी वे परिवर्तन करते रहते हैं।

(14) **संचार करने की क्षमता:** एक उद्यमी की सफलता में संदेशवाहन की क्षमता का एक महत्वपूर्ण स्थान है। प्रत्येक उद्यमी आजकल अच्छे संदेशवाहक के गुणों से परिपूर्ण होता है। वह इसके महत्व को अच्छे से समझता है तथा तकनीकों में परिवर्तन के साथ खुद को सुसज्जित करता रहता है।

(15) **असफलता को सहने की क्षमता:** एक उद्यमी में अनिश्चितता तथा अज्ञात परिणामों को सहने की क्षमता का होना अति आवश्यक समझा जाता है। वे कई बार ऐसे कार्यों के लिए इच्छुक होते है जिनके परिणामों के बारे में अनुमान लगाना बहुत ही कठिन होता है। वे अपनी इच्छाशक्ति और दृढ़ता से अनिश्चितता से भरे निर्णयों को लेते हैं तथा संबंधित चुनौतियों का सामना करने के लिए तत्पर रहते हैं। वे साहसपूर्वक प्रतिकूल परिस्थितियों का सामना करते हैं।

उपरोक्त वर्णित विशेषताओं को एक उद्यमी के लिए उपयोगी कौशल क्षमताओं के रूप में देखा जाता है। लेकिन इसका अर्थ यह कदापि नहीं है कि उपरोक्त वर्णित सभी विशेषताएं सभी संभावित उद्यमियों में विद्यमान होती है। उद्यमी को इस बात का ध्यान रखना चाहिए कि उसमें किन विशेषताओं की कमी है तथा उसे आवश्यकतानुसार अपने गुणों का विस्तार करते रहना चाहिए। ऐसा प्रशिक्षण एवं जागरूकता के आधार पर किया जा सकता है। इसके अतिरिक्त यह सभी महत्वपूर्ण विशेषताएं हो सकती हैं तथा इसके अतिरिक्त अन्य बहुत-सी विशेषताएं भी उद्यमी में विद्यमान हो सकती है।

उद्यमियों का वर्गीकरण

एक उद्यमी उत्पादन के विभिन्न साधनों का संयोजन करता है। उनमें आवश्यक प्रक्रिया पूरी करके कच्चे माल को तैयार उत्पाद में परिवर्तित करता है। वह उत्पाद के द्वारा उपयोगिता का सृजन करता है तथा बाजार में बेचकर लाभ कमाता है। उद्यमी एक देश की अर्थव्यवस्था का एक महत्वपूर्ण हिस्सा होता है। प्रत्येक अर्थव्यवस्था में विभिन्न रूपों में उद्यमी विद्यमान होते हैं। उद्यमियों को विभिन्न आधारों पर भिन्न-भिन्न श्रेणियों में विभाजित किया जा सकता है। कुछ महत्वपूर्ण वर्गीकरण निम्न प्रकार से है:

- **व्यापार के प्रकार के आधार पर वर्गीकरण**

उद्यमी प्रत्येक प्रकार के व्यापार में विद्यमान होते हैं। इस आधार पर वे निम्न तरह के हो सकते है:

(1) **औद्योगिक उद्यमी:** औद्योगिक उद्यमी मुख्य रूप से उत्पादन के रूप में कार्य करते हैं। ये समाज में ग्राहकों की आवश्यकताओं का अनुमान लगाते हैं तथा उनकी आवश्यकता एवं इच्छाओं के अनुसार वस्तु का उत्पादन करते हैं। ये मुख्यत: उत्पाद-प्रेरित व्यक्ति होते हैं। ये प्रत्येक प्रकार के उद्योग में होते हैं, जैसे- इलेक्ट्रानिक उद्योग, कपड़ा उद्योग, मशीन/उपकरण उद्योग आदि।

(2) **ट्रेडिंग उद्यमी:** ये वे उद्यमी होते हैं जो तैयार माल को खरीदकर उसे बाजार में बेचने का महत्वपूर्ण कार्य करते हैं। ये उत्पादन जैसी प्रक्रिया में शामिल नहीं होते। ये उद्यमी बाजार के अवसरों की पहचान करके संबंधित उत्पाद की मांग का सृजन करते हैं तथा मांग को प्रोत्साहित करने का भी कार्य करते हैं। यह व्यापार राष्ट्रीय या अंतरराष्ट्रीय स्तर का हो सकता है।

(3) **कॉरपोरेट उद्यमी:** एक कॉरपोरेट उद्यम व्यापार करने का विशेष प्रारूप होता है। इसका अर्थ एक अलग वैधानिक इकाई से लिया जाता है, जिसकी स्थापना देश में प्रचलित अधिनियमों के अनुसार की जाती है। एक कॉरपोरेट उद्यमी अपने प्रबंधन की कौशल क्षमता से उस संगठन का विस्तार करता है तथा अपनी सृजनशीलता का प्रदर्शन करता है।

(4) **कृषि उद्यमी:** एक कृषि उद्यमी व्यापार से संबंधित कृषि गतिविधियां चलाता है। वह कृषि से संबंधित मशीनों, उपकरणों, खादों तथा अन्य संबंधित उत्पादों संबंधी कार्यों में शामिल होता है। वह कृषि क्षेत्र के उत्पादन को बढ़ाने के लिए सहायक उत्पादों का व्यापार एवं विस्तार करता है। एक तरह से वह देश में कृषि क्षेत्र के उत्पादन को बढ़ाने से संबंधित गतिविधियों का महत्वपूर्ण हिस्सा होता है।

- **प्रौद्योगिकी के उपयोग पर आधारित वर्गीकरण:**

अर्थव्यवस्था के विकास के लिए नई तकनीक का प्रयोग एक महत्वपूर्ण विषय बनता जा रहा है। प्रौद्योगिकी का प्रयोग व्यापार के आकार एवं स्वभाव के साथ अवश्य संबंधित होता है, परंतु इससे इसका महत्व कम नहीं हो जाता। इस आधार पर उद्यमी निम्न प्रकार के हो सकते हैं:

(1) **तकनीकी उद्यमी:** एक तकनीकी उद्यमी की तुलना आमतौर पर एक शिल्पकार के साथ की जाती है। वे मुख्य रूप से अपना ध्यान उत्पादन पर अधिक देते हैं, न कि विपणन क्षेत्र पर। वे अपनी क्षमता का प्रयोग वस्तुओं एवं सेवाओं पर केंद्रित रखते हैं। उनका मुख्य गुण उसकी तकनीकी कुशलता होती है। इसी गुण के आधार पर नए-नए उत्पाद बेहतर गुणवत्ता के साथ विकसित करते हैं तथा अपने व्यापार को सफल बनाने का प्रयास करते हैं।

(2) **गैर तकनीकी उद्यमी:** इस प्रकार के उद्यमी अपने द्वारा उत्पादित किए जा रहे उत्पाद के तकनीकी पहलुओं पर अपना ध्यान केंद्रित नहीं करते। वे अपना लक्ष्य उत्पाद की तकनीक बदलने पर

नहीं देते अपितु उसकी बाजार में मांग का सृजन करने पर रखते हैं। वे अपने उत्पाद की मांग विभिन्न तकनीकों से बढ़ाते रहने में प्रयत्नशील रहते हैं।

(3) **पेशेवर उद्यमी:** पेशेवर उद्यमी वह व्यक्ति होता है जो एक व्यावसायिक संगठन को स्थापित करता है। उसका उद्देश्य उस संगठन को सफलतापूर्वक चलाना या उसका प्रबंधन करना नहीं होता है। एक बार व्यापार स्थापित हो जाने के पश्चात यह उस चलते हुए व्यापार को बेच देता हैं तथा एक नई परियोजना की स्थापना करने के लिए कार्य प्रारंभ कर लेता है। ये गतिशील प्रवृत्ति के व्यक्ति होते हैं तथा वैकल्पिक परियोजनाओं को विकसित करने के लिए नए विचारों की अवधारणा अपनाते रहते हैं।

- **प्रेरणा के आधार पर वर्गीकरण**

प्रेरणा किसी भी उद्यमी की सफलता के लिए अत्यंत आवश्यक है। इस आधार पर उद्यमी निम्न प्रकार के हो सकते हैं:

(1) **शुद्ध उद्यमी:** एक शुद्ध उद्यमी वह होता है जो अपने अहं को संतुष्ट करने के लिए किसी भी गतिविधि को चलाता है। वह अपने अभिप्रेरण के कारण अपनी योग्यता सिद्ध करने का प्रयास करता रहता है। वह सामान्यत: अपने जीवन स्तर के बारे में अत्यंत जागरूक रहता है।

(2) **प्रेरित उद्यमी:** यह एक ऐसा उद्यमी होता है जो अपनी परियोजना तैयार करता है तथा अपना व्यापार प्रारंभ करना चाहता है परंतु इस कार्य के लिए उसे किसी के प्रोत्साहरन की आवश्यकता होती है। अधिकांश उद्यमी इस श्रेणी में सरकार द्वारा दिए जाने वाले प्रोत्साहन, वित्तीय एवं तकनीकी सहायता आदि के कारण व्यापार जगत में प्रवेश करते हैं। सरकार की नीतियां इस तरह के उद्यमियों को प्रेरित करने में एक महत्वर्पूण भूमिका निभाती है।

(3) **अभिप्रेरित उद्यमी:** यह विशेष प्रकार के उद्यमियों की श्रेणी है। वे स्वयं की इच्छा से प्रेरित होते हैं तथा अपनी इच्छा की पूर्ति के लिए प्रयास करते हैं। इनका अभिप्रेरणा स्तर सामान्य से कहीं उच्च होता है जिसके कारण ये नए-नए विचारों एवं उत्पादों के साथ ग्राहकों को संतुष्ट करने के लिए परियोजना स्थापित करते हैं। इनके व्यापार को संतोषजनक लाभ मिल जाने पर इनका संतुष्टि एवं मनोबल और अधिक हो जाता है।

(4) **स्वत: प्रवर्तित उद्यमी:** ये वे व्यक्ति होते हैं जिनमें एक सफल उद्यमी होने के सभी आवश्यक लक्षण विद्यमान होते हैं। इनमें आवश्यक गुण, जैसे- साहस, आत्मविश्वास, पहल करने की क्षमता, दृढ़ संकल्प आदि विद्यमान होते हैं। अपने साहस, कौशल एवं विश्वास के कारण ये अपना व्यवसाय प्रारंभ करते हैं। इन्हें प्रेरित होने के लिए किसी दूसरे व्यक्ति के प्रोत्साहरन की आवश्यकता नहीं होती है।

स्वामित्व के आधार पर वर्गीकरण

स्वामित्व का अर्थ व्यवसा के वैधानिक अधिकार से है। इस आधार पर उद्यमी निम्न प्रकार के हो सकते है:

(1) **संस्थापक उद्यमी:** संस्थापक शब्द स्वयं ही इस श्रेणी को परिभाषित करता है । ये वे व्यक्ति होते है जो व्यवसाय की स्थापना करते हैं । यह व्यवसाय की इकाई अवधारणा को अस्तित्व में लाते हैं तथा स्थापित हो जाने के पश्चात उसकी सफलता का प्रयास करते हैं ।

(2) **पारिवारिक स्वामित्व वाले व्यवसाय या दूसरी पीढ़ी के स्वामित्व वाले उद्यमी:** ये उद्यमी उस श्रेणी से हैं जिन्हें अपना व्यापार अपने पिता या अपने पूर्वजों से विरासत में मिलता है । रिलायंस समूह इसका उदाहरण है जिसमें अनिल अंबानी और मुकेश अंबानी का व्यापार धीरूभाई अंबानी से विरासत में मिला है ।

(3) **फ्रैंचाइजी:** फ्रैंचाइजी शब्द फ्रेंच भाषा से लिया गया है जिसका अर्थ होता है मुफ्त । यह व्यापार का एक विशेष प्रकार है । इसके अंतर्गत व्यापार का स्वामी अपना स्थापित व्यापार चिन्ह फ्रैंचाइजी को प्रयोग करने के लिए दे देता है । व्यापार का स्वामी पहले से बाजार में स्थापित इस नाम का फायदा उठाते हुए लाभ अर्जित करता है । इसके बदले में वह इस अधिकार देने वाले व्यवसाय को एक निश्चित धनराशि तय की गई शर्तो के अनुसार देता रहता है । फ्रैंचाइजी व्यापार की अवधारणा को जन्म देने वाला व्यक्ति नहीं होता है । वह अपना धन और समय व्यापार में विनियोजित करता है । इस तरह के व्यापार का स्वरूप आजकल व्यापक रूप से प्रचलित हो रहा है ।

(4) **स्वामी प्रबंधक:** जब कोई व्यापार में प्रबंधक के रूप में कार्य कर रहा व्यक्ति उसी व्यापार को अपने स्वामी से खरीद लेता है तो उसे स्वामी प्रबंधक कहा जाता है । ऐसा उद्यमी व्यापार में अपना समय तथा अपने संसाधन लगाकर उसे सफल बनाने का प्रयास करता है ।

- **विकास की अवस्था के आधार पर वर्गीकरण**

प्रत्येक व्यवसाय का विकास समय बीतने के साथ-साथ होता जाता है । यह अपने जीवन काल में कई अवस्थाओं से गुजरता है । इस आधार पर उद्यमी निम्न प्रकार के होते हैं:

(1) **पहली पीढ़ी के उद्यमी:** प्रथम पीढ़ी का उद्यमी वह होता है जो अपने ज्ञान एवं कौशल के आधार पर एक व्यावसायिक इकाई की शुरूआत करता है । वह एक अन्वेषक की तरह कार्य करता है जो विभिन्न साधनों का संयोजन करके वस्तुओं या सेवाओं को बाजार में बेचने के लिए लेकर आता है ।

(2) **आधुनिक उद्यमी:** एक आधुनिक उद्यमी वह होता है जो वर्तमान समय में बाजार में उत्पाद की मांग को पूरा करने के लिए कार्य करता है। वह वर्तमान संदर्भ में बाजार की आवश्यकताओं के अनुसार अपने उपक्रम को सफलतापूर्वक चलाता है।

(3) **संस्थापित उद्यमी:** यह उद्यमी एक साधारण उद्यमी का तरह होता है। वह अपने प्रयासों से विनियोजित राशि से अपने आर्थिक लाभ को अधिकतम करने का हर संभव प्रयत्न करता है। उसका मुख्य उद्देश्य लाभ कमाना होता है तथा विकास को वह बहुत अधिक महत्व नहीं देता है।

- **विकास के आधार पर वर्गीकरण**

जिस समय व्यावसायिक वातावरण में किसी व्यवसाय के सफल होने की प्रबंल संभावनाएं होती हैं, उस समय उद्यमी व्यापार जगत में प्रवेश करता है तथा व्यवसाय के नए आयाम स्थापित करने की कोशिश करता है। उसके उत्पाद की सफलतापूर्वक स्वीकार्यता उसके मनोबल को ऊँचा कर देती है। व्यावसायिक जगत में इस आधार पर औद्योगिक इकाइयों को ऊँचे विकास, मध्य विकास तथा निम्न विकास की इकाईयों के नाम से वर्गीकृत किया जाता है। इस प्रकार उद्यमियों को निम्न प्रकार से विभाजित किया जाता है:

(1) **विकासशील उद्यमी:** इस प्रकार के उद्यमी वातावरण में उच्च विकास दर वाले औद्योगिक जगत में अपनी इकाई सथापित करते हैं। वे इस प्रकार के व्यवसाय का चुनाव करते हैं जिसके विकास की संभावनाएं हमेशा अधिक होती है।

(2) **सुपर विकास उद्यमी:** इस प्रकार के उद्यमी वे होते हैं जो अपनी प्रतिभा के आधार पर अपने व्यसाय के असाधारण विकास का प्रदर्शन करते हैं। विकास के आधार का अनुमान विभिन्न प्रभावों, जैस- तरल, लाभदायकता आदि के आधार पर लगाया जाता है।

उपरोक्त वर्णित वर्गीकरण के अतिरिक्त उद्यमियों के संदर्भ में एक अन्य विचारधार का भी यहां वर्णन किया जाना आवश्यक है। प्रत्येक अर्थव्यवस्था में विभिन्न प्रकार के उद्यमी विद्यमान होते हैं। उद्यमी अर्थव्यवस्था के हर क्षेत्र में होते है, जैसे- किसान, कारीगार, श्रमिक आदि। अमेरिकी कृषि क्षेत्र में किए गए एक अध्ययन के अंतर्गत डेनोफ ने उद्यमियों को निम्नलिखित श्रेणियों में वर्गीकृत किया है:

(1) **नवनिर्माणी/नवप्रवर्तक उद्यमी:** ऐसे उद्यमी अपने सघन परीक्षणों द्वारा नए उत्पादों का निर्माण करते हैं तथा उनसे संबंधित नए बाजारों की खोज करते हैं। वे नए उत्पादों, उत्पादन की नवीन विधियों तथा नए बाजारों को ढूंढ़ने में व्यस्त रहते हैं। ऐसे उद्यमी स्वभाव से आक्रामक होते हैं तथा अपने प्रयासों से नई-नई संभावनाओं को वास्तविकता का रूप देते हैं। पीटर ड्रकर ने भी कहा था कि एक नवनिर्माणी उद्यमी वह होता है जो अवसरों और परिवर्तनों की खोज करता है तथा अवसरों को आवश्यकतानुसार क्रियान्वित करता रहता है। वह पहले से उपलब्ध उत्पादों में परिवर्तन करता है अथवा उनमें कुछ वृद्धि करता है। इस तरह के उद्यमी सामान्यत: विकसित

देशों में अधिक होते हैं। विकासशील देशों को इस तरह के उद्यमी की आवश्यकता हमेशा ही बनी रहती है। कम विकसित या गैर औद्योगिक अर्थव्यवस्था में इस तरह के उद्यमी आमतौर पर देखने को नहीं मिलते।

(2) **नकली/अंगीकारी उद्यमी:** इस प्रकार के उद्यमी सफलतापूर्वक पहले से विद्यमान विधियों को अपनाते है अथवा उनकी नकल करते हैं। ये नए विचार की खोज नहीं करते तथा जोखिम से बचते रहते हैं। यह किसी नई तकनीक या विधि को न अपनाकर पहले से सफलतापूर्वक स्थापित तकनीकों का पालन करते हैं। इस प्रकार ये वे उद्यमी होते हैं जो सफल तथा स्थापित उद्यमियों के पीछे-पीछे चलने का ही प्रयत्न करते हैं। वे अन्वेषक उद्यमी का ही अनुसरण करते हैं। इस प्रकार के उद्यमी विकासशील देशों के लिए अत्यंत उपयुक्त माने जाते हैं। इन अर्थव्यवस्थाओं में लोग विकसित देशों के उत्पाद, उसकी तकनीक, ज्ञान आदि को अधिक पसंद करते हैं। आजकल ये उद्यमी विकसित देशों जैसे जापान, फ्रांस, जर्मनी आदि के स्थापित उत्पादों को अपने देश की आवश्यकतानुसार तैयार कर बाजार में लाते हैं तथा लाभ कमाने का प्रयास करते हैं।

(3) **सावधान उद्यमी:** इस प्रकार के उद्यमी उपरोक्त दोनों वर्णित श्रेणियों में नहीं आते हैं। वे न तो अन्वेषक तथा न ही नकल करने की प्रवृत्ति वाले होते है। वे बेहद सावधानीपूर्वक कार्य करने वाले व्यक्ति होते हैं। इस तरह के उद्यमियों में न तो नए उत्पादों को बाजार में लाने की इच्छा होती हैं तथा न ही नई-नई तकनीकों को अपनाने की। वे शर्मीले तथा आलसी स्वभाव के समझे जाते हैं। वे अपने पूर्वजों के कदमों का पूर्ण रूप से पालन करते हैं। ऐसा करने से उन्हें कई बार भारी विफलता का भी सामना करना पड़ता है। वे केवल उन परिस्थितियों में परिवर्तन को अपनाने के लिए तैयार होते हैं जब उन्हें यह लगता है कि अब यदि ऐसा न किया गया तो उनके व्यवसाय को भारी हानि का सामना करना पड़ सकता है। वे सीमा शुल्क, परंपराओं, प्रयासों आदि को बहुत अधिक महत्व देते हैं तथा नियमों का पालन सख्ती से करते हैं तथा जोखिम उठाने के लिए कभी भी तैयार नहीं होते हैं।

(4) **आलसी उद्यमी:** ये उद्यमी अधिक कठोर व अडिग प्रवृत्ति के होते हैं तथा परिवर्तनों का प्रतिरोध करते हैं। वे आँखें बंद करके अपने उत्पादन की पुरानी तकनीकों का पालन करते हैं चाहे उन्हें इससे हानि ही क्यों न हो रही हो। वे अपने पहले से स्थापित उत्पादन के तरीकों में कोई परिवर्तन नहीं करते। वे रूढ़िवादी विचारधारा के होते हैं तथा अपने पारंपरिक तरीकों को आवश्यकता से अधिक महत्व देते हैं। इस प्रकार की प्रवृत्ति के उनके अपने ही कारण होते हैं। धन की कमी, नई तकनीक को समझने की असमर्थता, पुरानी विचारधारा आदि जैसे कारण उन्हें पुरानी विधियों से चलने को मजबूर करते रहते हैं। उन्हें फिसड्डी माना जाता है क्योंकि वे पुरानी तकनीकों को

नहीं छोड़ते तथा व्यवसाय में नुकसान उठाते रहते हैं। धीरे-धीरे वे या तो अर्थव्यवस्था से बाहर धकेल दिए जाते हैं या अपना व्यापार बंद करने की स्थिति तक ले आते हैं।

उद्यमी के कार्य:

उद्यमियों के कार्यों के संदर्भ में उपलब्ध जानकारी एक भ्रम की स्थिति पैदा करती है। कार्ल मैन्जर ने उद्यमियों को ऐसा व्यक्तित्व माना है जो परिवर्तन एजेंट के रूप में कार्य करते हुए साधनों को इक्ट्ठा करके उपयोगी वस्तुओं एवं सेवाओं को तैयार करते हैं। वे अपने कार्यों द्वारा औद्योगिक विकास का वातावरण तैयार करते हैं। जान स्टूअर्ट मिल के अनुसार उद्यमी गैर मानवीय कार्यों को संगठित करने वाला व्यक्ति होता है, जिसके बदले में उसे भुगतान किया जाता है। मार्क कैसुन के अनुसार, उद्यमी दुर्लभ संसाधनों का समुचित उपायोग करने वाला व्यक्ति होता है। कुछ विद्वानों एवं लेखकों के अनुसार उद्यमी का कार्य व्यावसायिक गतिविधियों का संयोजन करना, उनका प्रभावपूर्ण प्रबंध करना, जोखिम उठाना, नियंत्रण करना आदि होता है। इस प्रकार संक्षेप में यह कहा जा सकता है कि उद्यमी कई महत्वपूर्ण कार्य करने वाला व्यक्ति होता है। वह व्यवसाय की स्थापना करता है, जोखिम उठाता है तथा लाभ भी कमाता है। एक उद्यमी कई प्रकार के महत्वपूर्ण कार्य करता है जिनमें से कुछ प्रमुख कार्य निम्नलिखित हैं:

(1) **जोखिम उठाना:** जोखिम उठाना या अनिश्चितता का अर्थ भविष्य की आकस्मिक तथा पहले से अनुमान न लगाए जाने वाली परिस्थितियों के कारण पैदा होने वाली जोखिम अथवा हानि की संभावना से होता है। एक व्यवसाय में जोखिम हमेशा ही विद्यमान रहता है। इस प्रकार के जोखिम के बहुत से कारण हो सकते हैं, जैसे- उपभोक्ताओं की रूचि में परिवर्तन, उत्पादन की तकनीक में परिवर्तन, नई खोज, प्रतिस्पर्धा आदि। इस तरह के जोखिमों का कोई बीमा भी नहीं होता है। उद्यमी व्यापार में इस तरह के सभी जोखिमों को उठाने का कार्य करता है। उद्यमी का सबसे महत्वपूर्ण कार्य जोखिम उठाना तथा अपने ज्ञान और कौशल से उसका व्यवसाय में संतुलित एवं लाभकारी ढंग से प्रयोग करना होता है। अनावश्यक जोखिमों से प्रत्येक उद्यमी को दूरी बनाकर रखनी होती है।

(2) **व्यावसायिक निर्णय:** उद्यमी को एक निर्णय लेने वाले व्यक्ति के रूप में जाना जाता है। उसे समाज को दी जाने वाली वस्तुओं के उत्पादन के संबंध में निर्णय लेना होता है। उसे यह निर्णय लेना होता है कि वह किस उद्योग में कार्य करेगा ताकि वह लाभ कमा सके। उसे उत्पादन की सबसे उपयुक्त विधि का चुनाव करना होता है। व्यवसाय का आकार, संसाधनों की उपलब्धता, संसाधनों का समुचित प्रयोग, व्यवसाय की जगह, उत्पाद की प्रकृति, उत्पाद का विपणन जैसे सभी महत्वपूर्ण निर्णयों को उसे ही लेना होता है।

(3) **प्रबंधकीय कार्य:** एक उद्यमी को अपने व्यवसाय के संबंध में अनेक प्रबंधकीय कार्यों के बारे में निर्णय लने होते हैं। ये कार्य उसकी संस्था के आकार एवं प्रकृति के अनुसार होते हैं। इस तरह

के कार्यों में मुख्य रूप से उत्पादन की योजना बनाना, वित्त का प्रबंध करना, कच्चा माल खरीदना, उत्पादन के साधन उपलब्ध करवाना, बिक्री को संगठित करना, कर्मचारी भर्ती तथा ट्रेनिंग आदि शामिल होते हैं। यह बहुत ही कठिन एवं महत्वपूर्ण कार्य माना जाता है। एक बड़े प्रतिष्ठान में ये सभी कार्य करने के लिए प्रबंधकीय कर्मचारी नियुक्त किए जाते हैं, परंतु छोटे प्रतिष्ठान में ये सभी कार्य स्वयं उद्यमी को ही करने होते हैं।

(4) **अन्वेषक का कार्य:** शुम्पीटर के अनुसार उद्यमी सामान्यत: एक अन्वेषक होता है जो उत्पादन के सभी साधनों को अपने व्यवसाय के लिए संयोजित करता है। वह उद्यमी ही है जो व्यवसाय की अवधारणा के बारे में सोचता है तथा उसे वास्तविक रूप में लाता है। वह परियोजना के आर्थिक तथा तकनीकी पहलुओं के बारे में भी विचार करता हैं। अत: व्यवसाय की सफलता उसके लिए अत्यंत महत्वूर्ण होती है जो उसे अन्वेषण जैसे कार्यों के लिए प्रेरित करती है। इसके अंतर्गत उद्यमी नए उत्पादों का उत्पादन, नए बाजारों की खोज, उत्पादन की नई तकनीक का विकास, उत्पादन के संसाधनों के नए-नए संयोजन जैसे महत्वपूर्ण कार्य करता है। इस प्रकार उद्यमी के ये कार्य उसके व्यापार की सफलता के लिए समृद्ध आधार तैयार कर सकते हैं।

अत: सामान्यत: एक उद्यमी समाज के लिए कई महत्वपूर्ण कार्य करता है। वह विभिन्न हितधारकों की अपेक्षाओं को भी पूरा करता है। वह एक समाजवादी अर्थव्यवस्था में योजनाकार तथा एक पारंपरिक अर्थव्यस्था में पुजारी या राजा भी कहा जा सकता है। उपरोक्त वर्णित कार्यों के अतिरिक्त कुछ अन्य संबंधित बातों का वर्णन यहां किया जाना आवश्यक है :

किलबे के अनुसार उद्यमी के 13 महत्वपूर्ण कार्य होते हैं जिनमें प्रबंधकीय कार्य भी शामिल होते हैं। ये कार्य निम्नलिखित हैं :

(i) बाजार में उपलब्ध अवसरों की पहचान करना
(ii) दुर्लभ संसाधनों पर नियंत्रण बनाए रखना
(iii) व्यवसाय का सामान खरीदना
(iv) उत्पाद का विपणन करना तथा प्रतियोगिता का सामना करना
(v) सार्वजनिक नौकरशाही के साथ व्यवहार करना (रियायतें, लाइसेंस, कर आदि के बारे में)
(vi) संस्था में मानवीय संसाधनों का प्रबंधन करना
(vii) वित्त का प्रबंध करना
(viii) उपभोक्ता एवं आपूर्तिकर्ता से संबंध स्थापित करना
(ix) उत्पादन का प्रबंधन
(x) फैक्ट्री की देखभाल करना
(xi) औद्योगिक तकनीक का प्रबंधन करना

(xii) उत्पादन की तकनीक तथा उत्पाद की गुणवत्ता को बढ़ाते रहना

(xiii) उत्पादन की नई तकनीक लागू करना तथा नए उत्पाद बाजार में लाना

किलबे ने इन सभी कार्यों को चार श्रेणियों में विभाजित भी किया है, जैस- विनिमय कार्य राजनीतिक प्रशासन, प्रबंधन नियंत्रण तथा प्रौद्योगिकी। उन्होंने यह भी स्पष्ट किया कि उद्यमी को प्रथम दो श्रेणियों के कार्यों को स्वयं करने का प्रयास करना चाहिए तथा अंतिम दो श्रेणियों के लिए वह प्रबंधकीय कर्मचारी अथवा विशेषज्ञों की मदद ले सकता है।

एक अन्य विद्वान आर्थर एच. कोल ने उद्यमी को एक निर्णय लेने वाले व्यक्ति के रूप में वर्णित किया है जो सामान्यत: निम्नलिखित कार्य करता है:

(i) उद्यम के लिए उद्देश्यों का निर्धारण करना तथा उनमें आवश्यकतानुसार परिवर्तन करते रहना जिससे उन्हें और अधिक लाभदायक एवं प्रभावी ढंग से प्राप्त किया जा सके।

(ii) संगठन का विकास करना तथा अधीनस्थों के साथ अच्छे संबंध स्थापित करना।

(iii) पर्याप्त वित्तीय संसाधनों की उपलब्धता बनाए रखना तथा वर्तमान एवं भावी विनियोजकों के साथ मधुर संबंध स्थापित करना।

(iv) कुशल तकनीकी उपकरणों की मांग तथा उपकरणों में परिवर्तन की मांग को पूरा करना।

(v) उत्पाद के लिए नए बाजारों की खोज करना तथा उपभोक्ता की मांग के अनुरूप उत्पाद तैयार करना।

(vi) सरकारी अधिकारी तथा समाज के साथ अच्छे संबंध स्थापित करने का प्रयास करते रहना।

सफल उद्यमी के गुण/लक्षण

योग्यता अथवा गुण शब्द एक उद्यमी की अंतर्निहित विशेषताओं को दर्शाता है जो उसे सफल होने में सहायता प्रदान करती है। इसे किसी कार्य को प्रभावशाली ढंग से करने के लिए आवश्यक गुणों का संयोजन कहा जा सकता है। एक उद्यमी जिसमें ये सभी गुण विद्यमान होते हैं उसकी सफलता के अवसर अधिक हो सकते हैं। जिसमें ये गुण विद्यमान नहीं होते हैं उसकी असफलता का डर हमेशा बना रहता है।

यह एक सामान्य धारणा है कि उद्यमी पैदा होते हैं, बनाए नहीं जाते हैं। उद्यमी के लिए उसकी व्यावसायिक पारिवारिक पृष्ठभूमि का होना आवश्यक समझा जाता है। कुछ विद्वानों का यह भी विचार है कि उद्यमी तैयार किए जा सकते हैं। वे पैदायशी नहीं होते। उनके अनुसार उचित ज्ञान, कौशल एवं अनुभव एक व्यक्ति को सफल उद्यमी के रूप में स्थापित कर सकता है तथा वह सफलतम उद्यमी भी बन सकता है।

उद्यमी के सफल होने के लिए आवश्यक गुणों की पहचान करने के लिए कई शोध कार्य किए गए हैं। मैक्कलैंड ने 1961 में प्रकाशित अपनी पुस्तक में सफल उद्यमियों की विशेषताओं का वर्णन किया है।

उन्होंने कहा है कि (i) एक असामान्य सृजनात्मकता, (ii) जोखिम लेने की क्षमता तथा (iii) उपलब्धि प्राप्त करने की दृढ़ इच्छा, एक सफल उद्यमी के गुणों में आवश्यक रूप में विद्यमान होते हैं।

टिमोनस द्वारा किए गए विभिन्न शोधकार्यों के अंतर्गत एक सफल उद्यमी के लिए आवश्यक गुणों की पहचान निम्न रूपों में की गई। उनके अनुसार ये गुण निम्नलिखित होते है:

(i) पूर्ण प्रतिबद्धता तथा दृढ़ संकल्प
(ii) कुछ प्राप्त करने की तथा विकास की इच्छा
(iii) अवसर की पहचान तथा लक्ष्य प्राप्ति की शक्ति
(iv) पहल करने तथा उत्तरदायित्व लेने की क्षमता
(v) निरंतर समस्याओं को सुलझाते रहना
(vi) यथार्थवाद तथा हास्य का गुण
(vii) प्रतिक्रिया लेना तथा उसका उपयोग करना
(viii) आंतरिक नियंत्रण
(ix) सुनियोजित जोखिम उठाना एवं उसे सहन करना
(x) जीवन स्तर ऊँचा उठाने तथा शक्ति प्राप्त करने की इच्छा
(xi) ईमानदारी तथा विश्वसनीयता

तमिलनाडु राज्य में 1970 में किए गए एक अध्ययन में एक सफल उद्यमी होने के लिए निम्न गुणों पर बहुत अधिक जोर दिया गया:

(i) वह ऐसा व्यक्ति है जो तरक्की करना चाहता है, संसाधनों से परिपूर्ण है, नए अवसरों की पहचान करता है, परिवर्तित वातावरण के साथ समायोजित करता है तथा जोखिम उठाने के लिए तैयार रहता है।
(ii) वह तकनीकी रूप से आगे बढ़ने तथा अपने उत्पाद की गुणवत्ता में सुधार करने के लिए तैयार रहता है।
(iii) वह अपने व्यापार के विस्तार में रूचि रखता है तथा अपनी लाभ की राशि को व्यवसाय में पुन: विनियोजित करता है।

इसी प्रकार 1975 में प्रोफेसर टंडन ने भी सच्चे उद्यमी के गुणों का वर्णन किया है। उनके अनुसार ये गुण निम्नलिखित हो सकते हैं :

(i) जोखिम सहने की क्षमता
(ii) तकनीकी ज्ञान तथा परिवर्तन की इच्छा
(iii) संसाधनों को इक्ट्ठा करने की क्षमता
(iv) संगठन और प्रशासन के लिए इच्छा

यहां यह कहना आवश्यक है कि हमारे समाज में ऐसे सफल उद्यमियों की एक बड़ी संख्या है जो नए उत्पाद, नई तकनीक, नए संसाधनों का संयोजन, विपणन के नए तरीके, बाजार में तथा संस्थाओं में लागू करते रहते हैं। ये नए आने वाले उद्यमियों के लिए प्रेरणास्रोत का कार्य करते हैं। ये समाज के सभी क्षेत्रों से संबंध रखने वाले व्यक्ति होते हैं। इन सभी में कुछ सामान्य गुण देखने को मिलते हैं। उपरोक्त वर्णित सभी तथ्यों के आधार पर एक उद्यमी की सफलता के लिए आवश्यक गुण निम्नलिखित हो सकते है:

(1) **मानसिक योग्यता:** मानसिक योग्यता में उसका ज्ञान, कौशल तथा रचनात्मक सोच शामिल होते हैं। एक उद्यमी को यथोचित बुद्धिमान होना चाहिए तथा उसकी रचनात्मक सोच होनी चाहिए। वह विभिन्न समस्याओं का विश्लेषण कर सकने वाला होना चाहिए जिससे कि वह समस्याओं का निपटारा प्रभावशाली ढंग से कर सके। उसे परिवर्तन की अवधारणा को समझना चाहिए तथा वातावरण में हो रहे परिवर्तनों को व्यवसाय में लागू करना चाहिए। उसे विभिन्न परिस्थितियों को भी समझते रहना चाहिए जिसमें उसे विभिन्न निर्णय लेने होते हैं।

(2) **पहल करने और शीघ्र निर्णय लेने की क्षमता:** आज के वातावरण में परिस्थितियाँ बहुत तेजी से परिवर्तित होती रहती हैं तथा उनका सामना करने के लिए निर्णय भी शीघ्रता से लिए जाने होते हैं। यदि उद्यमी अनिर्णय की स्थिति से ग्रसत रहता है, तो उस अवसरों को खोना भी पड़ सकता है। इसलिए एक सफल उद्यमी होने के लिए उसमें पहल करने तथा शीघ्र निर्णय लेने की क्षमता होना अनिवार्य होता है।

(3) **उद्देश्य की स्पष्टता:** एक उद्यमी को अपने उद्यम के उद्देश्यों के बारे में पूर्ण रूप से स्पष्ट होना चाहिए। उसे अपनी संस्था के मुख्य तथा सहायक उद्देश्यों के महत्व तथा अंतर की भी पूर्ण रूप से समझ होनी चाहिए। प्रत्येक उद्यम के उद्देश्य के महत्व तथा अंतर की भी पूर्ण रूप से समझ होनी चाहिए। प्रत्येक उद्यम के उद्देश्य भिन्न-भिन्न हो सकते हैं, जैसे- बिक्री को अधिकतम करना, बाजार के हिस्से में बढ़ाना, प्रतिस्पर्धा का सामना करना, आदि। उद्देश्य जो भी हो, उनकी स्पष्टता तथा सही समझ उद्यमी की सफलता के लिए आवश्यक होती है।

(4) **संचार क्षमता/कुशलता:** अच्छे संचार का सरल अर्थ यह है कि प्रेषक और प्राप्तकर्ता एक-दूसरे के संदेश को समझ लें। उद्यमी में अच्छी संचार कुशलता होनी चाहिए क्योंकि यह ग्राहकों, कर्मचारियों, आपूर्तिकर्ताओं ऋणदाताओं और समुदाय इत्यादि से प्रभावी तौर पर संचार में उसकी सहायता करती है।

(5) **तकनीकी प्रशिक्षण तथा शिक्षा:** आजकल प्रत्येक व्यापार जटिल तथा प्रतिस्पर्धी होते जा रहे हैं। आजकल उद्यमी से यह आशा की जाती है कि उसे व्यवसाय से संबंधित प्रत्येक क्षेत्र की जानकारी अवश्य होनी चाहिए तथा विशेष रूप से वर्तमान तकनीकों की। सुनियोजित शिक्षा तथा प्रशिक्षण से वह अपने तकनीकी ज्ञान को बढ़ा सकता है। अत: उसे अपने व्यवसाय से

संबंधित तकनीकी ज्ञान को प्राप्त करके, उसे व्यवसाय में लागू करते रहना चाहिए। आज के वातावरण में यह एक अत्यंत महत्वपूर्ण गुण कहा जाने लगा है।

(6) **दृढ़ इच्छा शक्ति:** उद्यमी अपनी दृढ़ इच्छा शक्ति के आधार पर अपने सभी प्रयासों को अपने उद्यम के लक्ष्य की प्राप्ति के लिए लगाता है। इसलिए एक उद्यमी में सफलता के लिए इच्छा शक्ति तथा दृढ़ संकल्प जैसे गुणों का होना आवश्यक है। वह दृढ़ इच्छा शक्ति वाला व्यक्ति होना चाहिए तथा उसे अपने आप पर पूर्ण विश्वास होना चाहिए तभी वह सभी परिस्थितियों का सामना करने में सफल हो सकता है।

(7) **प्रेरक:** उद्यमी अपने गुणें के आधार पर पहल करता है तथा कर्मचारियों को कार्य करने के लिए प्रेरित करता है। इस प्रकार से ही उद्यमी को टीम का निर्माण करना चाहिए तथा उसे प्रेरित करते रहना चाहिए। उसे संगठन में सकारात्मक दृष्टिकोण अपनाते हुए कार्य के लिए स्वस्थ वातावरण की स्थापना करनी चाहिए।

(8) **उच्च ऊर्जा स्तर:** उद्यमी सामान्यत: आम आदमी की तुलता में अधिक ऊर्जावान होते हैं उद्यमी की सफलता काफी हद तक उसके ऊर्जा स्तर पर भी निर्भर करती है। अत: उसे पूर्ण ऊर्जाशील होकर कार्य करना चाहिए तथा अपने कर्मचारियों को उच्च उर्जास्तर पर लाने का प्रयास करना चाहिए।

(9) **विफलता के लिए सहनशीलता:** उद्यमी यह अच्छे से जानता है कि व्यावसायिक जगत अनिश्चितताओं से भरा होता है। उनमें असफलता सहने की क्षमता होनी चाहिए। उसे इस बात को स्वीकार करना चाहिए कि विफलता भी व्यावसायिक जीवन का एक हिस्सा है। उसे असफल्ताओं का साहसपूर्वक सामना करना चाहिए तथा निराश नहीं होना चाहिए। उसे विपरीत परिस्थितियों से जितनी जल्दी हो सके बाहर निकलने का प्रयास करना चाहिए।

(10) **प्रेरणा की क्षमता:** प्रेरणा शब्द को काम के प्रति प्रेरणा के संदर्भ में देखा व समझा जाता है। इसमें कुछ मुख्य गुणों का समावेश होता है जैसे उत्तरदायित्व, इच्छाएं एवं आकांक्षाएं, पहल, महत्वकांक्षा आदि। एक उद्यमी इन गुणों का प्रयोग अपने संगठन को स्थापित करने के लिए करता है। वे उद्यमी जो योजना, संगठन, स्टाफिंग, निर्देशन तथा नियंत्रण जैसे क्षेत्रों पर अधिक मेहनत करते हैं, वे सामान्यतया अधिक सफल होते हैं।

(11) **निर्णय लेने की क्षमता:** निर्णय लेना एक कला होती है। इसका अर्थ होता है कि एक व्यक्ति अपने उद्देश्यों के प्राप्ति के बीच में आने वाली बाधाओं को कितने प्रभावशाली ढंग से सुलझाता है। एक उद्यमी को निर्णय लेने के बारे में स्पष्ट और रचनात्मक होना चाहिए। उसे खुद में विश्वास होना चाहिए कि वह श्रेष्ठ निर्णय ले सकता है। प्रत्येक निर्णय तथ्यों, आंकड़ों, परिस्थितयों आदि को ध्यान में रखकर लिया जाना चाहिए। संस्था के भविष्य से संबंधित निर्णयों

को बेहद सावधानी से लिया जाना चाहिए। सही निर्णय संस्था का भविष्य भी निर्धारित करते हैं। अत: उद्यमी को निर्णयों के संबंध में हमेशा ही सावधानी बरतनी चाहिए।

(12) **मानवीय संबंध स्थापित करने की योग्यता:** मानवीय संबंध का सबसे महत्वपूर्ण पहलू यह है कि 'स्वयं को दूसरे व्यक्ति के स्थान पर रखकर सोचना' तथा इस बात का अनुमान लगाना कि वह कैसा अनुभव कर रहा है। एक सफल उद्यमी इस अवधारणा में पूर्ण विश्वास रखता है तथा हमेशा ही अपने कर्मचारियों के साथ अच्छे संबंध स्थापित करने का प्रयत्न करता है। इसमें उसके व्यक्तिगत गुण, जैसे उसका व्यक्तित्व, भावनात्मक स्थिरता, सोच, ईमानदारी, स्पष्टता आदि का भी महत्वपूर्ण योगदान होता है।

(13) **नैतिक चरित्र:** एक अच्छा नैतिक चरित्र एक उद्यमी को समाज में प्रतिष्ठा एवं सम्मान दिलवाने में मदद करता है। इससे उसका अपनी संस्था में तथा समाज में भी प्रभाव बढ़ता है। प्रत्येक उद्यमी को चरित्र के संदर्भ में अवश्य ध्यान देना चाहिए।

(14) **नियोजक:** एक उद्यमी में एक अच्छे नियोजक का गुण होता है। वह यथार्थवादी होकर अपनी योजनाएं तैयार करता है तथा व्यावसायिक उद्देश्यों की प्राप्ति के लिए पूर्ण लगन से कार्य करता है। वह उपलब्ध संसाधनों के इष्टतम उपयोग को क्रियान्वित करता है।

(15) **स्वतंत्र:** एक उद्यमी स्वयं को ही मालिक मानता है तथा वह उसी तरह से व्यवहार भी करता है। वह अपने निर्णय स्वयं लेता है तथा उसकी जिम्मेदारी भी स्वीकार करता है।

(16) **साहस एवं सुरक्षा:** उद्यमी को अपने उद्देश्यों की प्राप्ति के लिए कठोर निर्णय लेने होते हैं तथा नीतियों के संबंध में भी उसे दृढ़ रहना होता है। इसके लिए साहस की आवश्यकता होती हैं। अत: यह गुण उसे सफल बनाने में सहायक होता है। जो उद्यमी शुरूआत में हुई असफलताओं से घबरा जाता है वह लंबे समय तक व्यावसायिक जगत में नहीं रह पाता है।

(17) **अपनाने का गुण:** अपनाने का अर्थ स्वयं को परिस्थितियों के अनुसार ढालने से होता है। यह एक विशेष गुण माना जाता है जो उद्यमी में विद्यमान होता है। व्यवसाय में अनेक बार अनुकूल और प्रतिकूल परिस्थितियों के अनुसार उद्यमी को समायोजन करने पड़ते है।

उपरोक्त वर्णित सभी गुण सभी उद्यमियों में विद्यमान नहीं होते। परंतु एक उद्यमी यदि अपने व्यक्तित्व में गुणों का विकास करता रहता है तो उसकी सफलता की संभवनाए भी बढ़ती जाती हैं। इनमें से कुछ गुण वंशानुगत हो सकते हैं लेकिन ज्यादातर गुण निरंतर प्रयास और अभ्यास के द्वारा ग्रहण किए जा सकते हैं। यह भी एक कड़वा सत्य हैं कि बहुत से उद्यमी इन गुणों के न होते हुए भी बेईमानी से सफलता प्राप्त कर जाते हैं। परंतु इस बात को नहीं भूलना चाहिए कि अनैतिकता के आधार पर प्राप्त सफलता थोड़े समय के लिए ही होती है, वह लंबे समय तक सफल नहीं रह पाता।

- **आर्थिक विकास में उद्यमी की भूमिका**

उद्यमी की भुमिका प्रत्येक देश की अर्थव्यवस्था में महत्वपूर्ण होती है। यह भूमिका प्रत्येक देश में भिन्न-भिन्न होती है। उद्यमी की अर्थव्यवस्था में भूमिका बहुत-सी बातों पर निर्भर करती है, जैसे- देश का औद्योगिक वातावरण, राजनैतिक वातावरण, संसाधनों की उपलब्धता, उद्यमी का ज्ञान एवं कौशल आदि। परंतु यह एक स्वीकार्य तथ्य है कि उद्यमी अर्थव्यवस्था के विकास में महत्वपूर्ण स्थान रखते हैं। देश का आर्थिक एवं औद्योगिक विकास बहुत हद तक उद्यमियों के कार्यों पर निर्भर करता है। उद्यमी न केवल अर्थव्यवस्था में नई व्यावसायिक इकाइयां स्थापित करता है बल्कि संसाधनों के उचित उपयोग से देश में रोजगार के अवसर पैदा करता है। वह नए उत्पाद बाजार में लाता है, देश के लोगों का जीवन स्तर ऊँचा उठाता है, देश की प्रति व्यक्ति आय में बढ़ोतरी में योगदान देता है। वह अवसरों को पहचानकर नई इकाइयां स्थापित करने का वातावरण तैयार करता है। उद्यमी की अर्थव्यवस्था में भूमिका का वर्णन विस्तारपूर्वक इस प्रकार से हैं:

(1) **रोजगार का सृजन:** उद्यमी रोजगार के सृजन में एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। वह प्रत्यक्ष तथा अप्रत्यक्ष रूप से रोजगार के अवसर पैदा करने में मदद करता है। वह स्वरोजगार करते हुए सम्मानपूर्वक जीवन बिताता है। वह सरकारी नौकरियों पर निर्भर नहीं रहता। वह देश में सूक्ष्म स्तर, लघु स्तर तथा मध्यम स्तर की व्यावसायिक इकाइयां स्थापित करने में महत्वपूर्ण योगदान देता है। देश के पिछड़े इलाकों में भी उद्योग स्थापित करने का प्रयास करता है। इस प्रकार रोजगार के अनेक अवसर उत्पन्न होते हैं।

हम यह भी जानते हैं आजकल पढ़े-लिखे युवाओं के लिए रोजगार प्राप्त करना एक चुनौती बनता जा रहा है। सरकारी नौकरियों की संख्या भी बहुत अधिक नहीं होती। प्रतिस्पर्धा के युग में कई युवक नौकरी प्राप्त कर लेते हैं तो वह भी एक निश्चित अवधि के लिए होती है। कर्मचारियों की रिटायरमेंट के पश्चात भी वे पुन: नौकरी करना चाहते हैं परंतु ऐसा कर पाना आसान नहीं है। इस क्षेत्र में भी उद्यमी ही हैं जो व्यावसायिक इकाइयां स्थापित करते हैं, उनका विकास करते हैं तथा उनमें रोजगार प्रदान करते हैं। इस प्रकार एक उद्यमी प्रत्यक्ष एवं अप्रत्यक्ष रूप से रोजगार के सृजन में एक मुख्य भूमिका निभाने वाला व्यक्ति होता है।

(2) **पूँजी निर्माण:** उद्यमी देश में पूँजी निर्माण में एक अत्यंत महत्वपूर्ण हिस्सेदार माना जाता है। वह व्यावसायिक संस्थानों को इकट्ठा कर व्यावसायिक इकाइयाँ स्थापित करता है। तत्पश्चात उन्हें सफलतापूर्वक चलाने के लिए उसके लिए वित्त की व्यवस्था करता है। इसके लिए वह विभिन्न स्रोतों से पूँजी एकत्रित करता है। पूँजी एकत्रित करने के लिए वह विनियोजकों के पास से उनकी बचतों को विनियोग में परिवर्तित करने के लिए उन्हें प्रेरित करता है। इस प्रकार अनुत्पादक कार्यों में लगा या पड़ा हुआ धन उत्पादक कार्यों में

परिवर्तित हो जाता है। इसके फलस्वरूप देश के औद्योगिक विकास के द्वारा औद्योगिक संसाधनों का भी उचित प्रयोग होता है। इस प्रकार पूँजी निर्माण के द्वारा उद्यमी देश के विकास में योगदान करता है। **राबर्ट रस्टैंड** ने ठीक ही कहा था कि उद्यमी देश में धन के निर्माता होते हैं। इस तरह से वे पूँजी निर्माण के द्वारा औद्योगिक विकास की दर को भी बढ़ाने में सहायक होते हैं।

(3) **संतुलित क्षेत्रीय विकास:** उद्यमी देश में निजी तथा सार्वजनिक क्षेत्र में कार्य करते हैं। वे देश के विभिन्न हिस्सों में परियोजनाएं लेकर आते हैं। उनका देश के पिछड़े हिस्सों पर विशेष ध्यान रहता है। इसका एक मुख्य कारण सरकार द्वारा इन क्षेत्रों में स्थापित की जाने वाली इकाइयों को दिए जाने वाले प्रोत्साहन एवं छूटें भी होता है। वह इन क्षेत्रों में औद्योगिक इकाइयां स्थापित करके वहां का औद्योगिक विकास करता है। इसके परिणामस्वरूप उन क्षेत्रों में सड़कों, रेलवे, बैंक, बीमा, शिक्षा, मनोरंजन आदि से जुड़े हुए सभी क्षेत्रों का भी विकास होना शुरू हो जाता है। इस प्रकार क्षेत्रीय असंतुलन को दूर करके उद्यमी देश में संतुलित क्षेत्रीय विकास में भी अपना योगदान देते हैं।

(4) **प्रति व्यक्ति पूँजी में वृद्धि:** राष्ट्रीय आय में देश में उत्पादित की जाने वाली वस्तुओं तथा सेवाओं से होने वाली आय और निर्यात से होने वाली आय को भी शामिल किया जाता है। उद्यमियों में विद्यमान विशेष गुणों के कारण वे अवसरों की पहचान कर सकते है तथा अवसर के अनुसार वे अपनी व्यावसायिक इकाई स्थापित करते हैं। इस प्रकार बेकर पड़े उत्पादन के साधनों को इकट्ठा करके उपयोगी रूप में लेकर आते हैं। वे देश के औद्योगिक उत्पादन में वृद्धि करते हैं जिससे देश की राष्ट्रीय आय में भी वृद्धि होती है। इस प्रकार से राष्ट्रीय उत्पाद तथा राष्ट्रीय आय में हुई वृद्धि के द्वारा प्रति व्यक्ति आय में भी वृद्धि होने की संभावनाएं उत्पन्न होती है।

(5) **जीवन स्तर में सुधार:** उद्योगों की स्थापना के द्वारा उद्यमी देश में वस्तुओं के उत्पादन की कमी की समस्या को दूर करता है। देश के विभिन्न क्षेत्रों में मांग के अनुरूप वह नए-नए उत्पाद, बेहतर गुणवत्ता वाले उत्पाद, देश के लोगों की आवश्यकताओं के अनुसार बाजार में लेकर आता है। बड़े पैमाने पर उत्पादन होने के कारण वस्तुओं की कीमतों में काफी कमी आती है। इससे उपभोक्ताओं की क्रयशक्ति भी बढ़ती है जिसके कारण वे नए व अच्छे उत्पाद कम कीमत पर खरीद सकते हैं। इससे उनका जीवन स्तर भी बढ़ता है।

(6) **परियोजनाओं में नवप्रवर्तन:** प्रत्येक व्यावसायिक इकाई को अपने अस्तित्व को बनाए रखने के लिए नए-नए तरीकों की खोज करनी होती है। इससे वे बेहतर प्रदर्शन कर सकते हैं तथा अपना विकास भी कर सकते हैं। एक नया उद्यमी इस क्षेत्र में विशेष रूप में आक्रामक

रवैया अपनाता है। उद्यमी नए उत्पाद, नए संयोजन, नए बाजार, नई सेवाओं के क्षेत्र की खोज करता है। इस सभी कारणें के परिणामस्वरूप आर्थिक विकास में तेजी, औद्योगिक विकास में वृद्धि, रोजगार के नए अवसर, व्यापार का विकास, लाभदायकता में वृद्धि जैसे लाभ अपने आप ही उसे प्राप्त होने लगते हैं। यह भी स्वीकृत तथ्य है कि छोटे स्तर की इकाइयों में अन्वेषक की संभावनाएँ ज्यादा विद्यमान होती हैं। देश में चलाए जा रहे विभिन्न उद्यमिता विकास से संबंधित कार्यक्रम की छोटे स्तर के उद्यमियों को नए विचारों की खोज के लिए प्रेरित करते हैं। इस प्रकार एक नए विचारों की खोज करने वाला उद्यमी अर्थव्यवस्था के लिए एक संपत्ति माना जा सकता है।

(7) **आर्थिक शक्तियों का विकेंद्रीयकरण:** आधुनिक युग में आर्थिक शक्तियों का प्रभुत्व है। आर्थिक शक्ति का सीधा संबंध व्यावसायिक एवं औद्योगिक गतिविधियों से होता है। औद्योगिक विकास के कारण देश में आर्थिक शक्तियों तथा आर्थिक साधनों पर गिने चुने लोगों का कब्जा मिलता है। इसे शक्तियों का केंद्रीयकरण भी कहा जाता है। इससे एकाधिकार की स्थिति को भी बढ़ावा मिलता है। इसके परिणामस्वरूप व्यावसायिक जगत में अनेक बुराइयाँ उत्पन्न हो जाती हैं परंतु देश में उद्यमी के प्रयासों से व्यावसायिक इकाइयों की संख्या में वृद्धि होती है तथा संसाधनों एवं आर्थिक शक्तियों का उचित बंटवारा भी संभव हो पाता है। इस प्रकार उद्यमी इस क्षेत्र में भी अपना योगदान प्रदान करते है।

(8) **संसाधनों का इष्टतम उपयोग:** उद्यमी देश में उपलब्ध भूमि, श्रम पूँजी सहित उपलब्ध विभिन्न संसाधनों का इष्टतम उपयोग करने में सहायता करते हैं। इससे देश में उत्पादन तथा उत्पादकता में वृद्धि होती है। इसका दूसरा प्रभाव देश में विकास की दर भी सकारात्मक रूप से देखने को मिलता है।

(9) **आर्थिक स्वतंत्रता:** उद्यमी देश को आत्मनिर्भर बनाने के लिए एक आवश्यक कड़ी है। इसका अर्थ यह भी है कि राष्ट्रीय स्तर पर आत्मनिर्भरता के लिए अधिक से अधिक संख्या में उद्यमियों की आवश्यकता होती है। उद्यमी विदेशी देशों पर निर्भरता को कम करते हैं। वे आयातित वस्तुओं के लिए स्वदेशी विकल्प का निर्माण करने में मदद करते हैं। वे देश में वस्तुओं एवं सेवाओं के निर्यात में वृद्धि करने में योगदान देते हैं जिससे विदेशी मुद्रा कमाने की मदद मिलती है। इस प्रकार आयात प्रतिस्थापन तथा निर्यात प्रोत्साहन का कार्य करके उद्यमी देश की अर्थव्यवस्था को आत्मनिर्भर बनाने में एक अत्यंत महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं।

(10) **युवाओं की उत्पादक कार्यों में संलिप्तता:** समाज में युवा वर्ग से संबंधित अंशाति तथा सामाजिक तनाव मुख्यत: इस कारण से उत्पन्न होते हैं कि युवाओं की ऊर्जा का प्रयोग

उत्पादन तथा सकारात्मक कार्यों के लिए नहीं किया जा रहा है। प्रत्येक देश की ऐसे युवाओं को स्वरोजगार में लाने का प्रयास करना चाहिए जिनमें उद्यमिता के गुण विद्यमान हों। सरकार ये कार्य विभिन्न उद्यमिता विकास कार्यक्रम आयोजित करके करती है तथा विभिन्न प्रकार के प्रोत्साहन देकर युवाओं को प्रेरित करती रहती है। इस प्रकार से समाज में अनावश्यक तनाव तथा अंशांति को दूर किया जाता है।

(11) **सामाजिक स्थिरता:** उद्यमी समाजिक स्थिरता लाने में एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। प्रत्येक अर्थव्यवस्था में उद्यमी को एक मूल्यवान मानवीय संसाधन माना जाता है। इस पर समाज में स्थिरता लाने की जिम्मेदारी भी होती है। वह यह कार्य विभिन्न तरीकों से करता है, जैसे - उद्योगों में कार्य शक्ति का अवशोषण करके, समाज में जागरूकता पैदा करके, लोगों का आत्मविश्वास बढ़ाकर, नारी उद्यमीकरण को बढ़ावा देकर आदि। इस प्रकार वह सामाजिक कार्यों तथा नैतिक जिम्मेदारी का वहन करते हुए समाज को फायदा पहुँचाता है।

(12) **स्थानीय मांग:** उद्यमी का एक मुख्य कार्य समाज में उत्पादों की मांग पैदा करना भी होता है। आजकल नए उद्यमी इस बात पर ध्यान केंद्रित करते हैं कि स्थानीय स्तर पर किन उत्पादों की मांग है तथा किस प्रकार से स्थानीय संसाधनों का प्रयोग करते हुए उत्पाद को तैयार किया जा सकता है। वह उत्पादन के लिए स्थानीय स्तर पर उपलब्ध कौशल, स्वेदेशी प्रौद्योगिकी, स्थानीय अनुभव आदि का पूरा लाभ उठाने की कोशिश करते हैं। देश में सरकार बड़े पैमाने की इकाइयों के अलावा लघु स्तर की इकाइयों को प्रोत्साहित करने पर अधिक ध्यान दे रही है। इस प्रकार सरकार उद्यमियों की मदद से स्थानीय मांग को भी प्रोत्साहित करती है।

(13) **समृद्ध जीवन शैली:** पिछले कुछ वर्षों के दौरान, व्यवसाय के कुछ नए क्षेत्र उभर कर सामने आए हैं तथा विभिन्न उद्यमी उन क्षेत्रों में कार्य कर रहे हैं। वे इन क्षेत्रों में कार्य करते हुए अर्थव्यवस्था के विकास को भी बढ़ावा दे रहे हैं। कुछ इस प्रकार के नए क्षेत्र हैं: मिडिया, मनोरंजन, पर्यटन, खानपान, कोरियर, परिवहन, संचार, तकनीकी क्षेत्र, स्वास्थ्य का क्षेत्र इत्यादि। ये सभी क्षेत्र उत्पाद या सेवाओं की श्रेणी से हैं तथा इनके द्वारा समाज में लोगों की जीवन शैली में भी परिवर्तन आ रहा है। उद्यमी इन क्षेत्रों में अपनी अभूतपूर्व सेवाएं देकर लोगों की जीवन शैली को समृद्ध बनाने का कार्य कर रहे हैं।

इस प्रकार यह कहा जा सकता है कि उद्यमी नए प्रतिष्ठानों की स्थापना करके अथव्यवस्था का विकास करते हैं तथा स्थापित व्यवसायों के विकास द्वारा अर्थव्यवस्था में विकास का वातावरण बनाए रखते हैं। अत: अर्थव्यवस्था के विकास में केंद्रिय बिंदु के रूप में उद्यमियों की भूमिका को देखा जाता है।

- **उद्यमियों की समस्याएँ/कठिनाइयाँ**

व्यावसायिक उद्यमों की स्थापना बड़े-बड़े सपनों को सच करने की आशा के साथ की जाती है। परंतु व्यवसाय की सफलता केवल उद्यमी के व्यक्तिगत प्रयासों पर ही निर्भर नहीं होती। सपनों को सच्चाई में परिवर्तित करना भी आसान कार्य नहीं होता। उद्यमियों को ऐसा करते समय विभिन्न प्रकार की कठिनाइयों का सामना करना पड़ता है। कठिनाइयां या समस्याएं उद्यमी के साथ परछाई की तरह चलती हैं। यदि वह उनका सामना सही तरह से न करे तो उसे अपने व्यवसाय को बंद भी करना पड़ सकता है। उद्यमियों की कुछ मुख्य समस्याएं निम्नलिखित हैं:

(1) **अनुभवी प्रबंधन की कमी :** यह उद्यमियों की सबसे महत्वपूर्ण समस्याओं में से एक है। आमतौर पर उद्यमी के प्रबंधन की टीम नई होती है। सामान्यतया उसके विभिन्न स्तर के कर्मचारियों का प्रबंधन के क्षेत्र में बहुत अधिक अनुभव भी नहीं होता है। उनका पेशेवर क्षेत्र में ज्यादा अनुभव न होना कई प्रकार की समस्याओं को जन्म देता है तथा एक जोखिम भरा वातावरण भी तैयार कर देता है। कई बार उद्यमी के पास अनुभवी कर्मचारी तो होते हैं परंतु एक नई कंपनी में उत्पन्न होने वाली नई तरह की समस्याओं को समझने में उन्हें भी परेशानी का सामना करना पड़ता है। इस प्रकार एक अनुभवी प्रबंधन की कमी एक मुख्य समस्या बन जाती है।

(2) **विकास की तेज गति:** उच्च ऊर्जा स्तर तथा नए-नए विचारों के साथ उद्यमी कुछ उद्यम को सफलतापूर्वक स्थापित कर लेते हैं। परंतु कई बार यह सफलता भी उनके लिए समस्याएं उत्पन्न करती हैं। व्यवसाय का तेजी से हो रहा विस्तार उनके लिए एक अलग तरह की समस्याएं लेकर आता है। तेज विकास उनके व्यापार में उत्पादन बढ़ाने के लिए अधिक पूँजी की आवश्यकता को जन्म देता है। इससे उत्पादन की मशीनों पर अधिक दबाव पड़ता है। इस प्रकार यदि उद्यमी इन चुनौतियों का सामना सहीं ढंग से न कर पाए तो वह मुसीबत में फंस सकता है। कुछ उद्यमियों को तो इस कारण से अपने उद्यम को बंद भी करना पड़ सकता है।

(3) **व्यावसायिक संबंधों का अभाव:** किसी भी व्यवसाय की सफलता टीम वर्क पर निर्भर करती है। इस टीम में विनियोजक, साझेदार, कमर्चचारी, ग्राहक आदि सभी शामिल होते हैं। इनमें प्रत्येक उद्यम की सफलता के लिए महत्वपूर्ण होता है। एक उद्यमी को इन सभी के साथ अपने व्यावसायिक संबंध स्थापित करने होते हैं तथा उनमें सामंजस्य भी स्थापित करना होता है। ऐसा करने के पश्चात ही वह प्रतिस्पर्धा का सामना करते हुए सफल हो सकता है। यह संबंध व्यवसाय की सफलता को निर्धारित करते हैं, परंतु ऐसा करना आसान कार्य नहीं होता है।

(4) **कमजोर विपणन:** विपणन एक ऐसा क्षेत्र है जो किसी भी उद्यम की सफलता की दिशा व दशा को निर्धारित करता है। व्यवसाय में तैयार किए गए उत्पाद को तेजी से बाजार में बेचा जाना

आवश्यक होता है ताकि उनके रख-रखाव के खर्चों से तथा अनावश्यक उत्पादन की अधिकता से बचा जा सके। इसके लिए प्रभावशाली विपणन करते हुए विज्ञापन आदि के रूप में काफी राशि भी खर्च करनी पड़ती है। सामान्यतया छोटे उद्यमी आमतौर पर कमजोर विपणन नीति के कारण समस्याओं से घिरे रहते हैं। विज्ञापन के लिए उनका बजट भी अधिक नहीं होता तथा साहस भी अधिक नहीं होता। वे इस क्षेत्र में अधिक राशि खर्च करने से डरते भी हैं क्योंकि यह बिक्री की वृद्धि का एकमात्र तरीका नहीं है। कई बार बिक्री की धीमी गति की वजह से उन्हें अत्यधिक स्टॉक के इकट्ठा हो जाने जैसी समस्याओं का भी सामना करना पड़ता है।

(5) **प्रशिक्षित एवं अनुभवी मानवशक्ति की कमी:** मानवीय संसाधन किसी भी उद्यम की सफलता के लिए आजकल अत्यंत महत्वपूर्ण होते जा रहे हैं। इनका मुख्य कारण यह है कि उत्पादन के सभी संसाधनों का कुशलतम प्रयोग इन पर निर्भर होता है। संगठन में प्रशिक्षितत एवं अनुभवी कर्मचारियों की कमी का सामना नए उद्यम को करना पड़ता है जिसके कारण जोखिम भरी परिस्थितियाँ उत्पन्न हो जाती हैं। ऐसा होने का मुख्य कारण यह होता है कि अनुभवी कर्मचारी नई संस्था में आने से कतराते हैं क्योंकि उन्हें अपने भविष्य को संवारना होता है। वे स्थापित संगठनों में कार्य करना ज्यादा पसंद करते हैं। नए उद्यम कर्मचारियों के प्रशिक्षण एवं विकास पर अधिक खर्च नहीं करते, जिसके कारण से अधिक अनुभवी कर्मचारी इन संस्थाओं में आने से परहेज करते हैं। इस तरह की समस्या व्यवसाय की उत्पादकता पर भी प्रतिकूल प्रभाव डालती है।

(6) **खराब वित्तीय स्थिति:** व्यवसाय छोटा हो या बड़ा, वित्तीय संसाधन उसके लिए अत्यंत महत्वपूर्ण होते हैं। वित्तीय संसाधन व्यवसाय को स्थापित करने तथा उसे आगे ले जाने के लिए आवश्यक होते हैं। इसके अतिरिक्त आसान शर्तों पर वित्त की उपलब्धता तथा सही समय पर उपलब्धता भी आवश्यक होती है। कई बार उद्यमी व्यवसाय के संचालन के अन्य आवश्यक कार्यों में व्यस्त रहता है तथा वित्तीय प्रबंधन पर अधिक ध्यान नहीं देता। इस कारण से वह वित्तीय स्थिति खराब कर बैठता है। कई बार वित्तीय प्रबंधन में वह सामान्य गलतियाँ करता जाता है।

(7) **अकुशल स्कंध प्रबंध:** स्कंध का उचित प्रबंधन प्रत्येक संस्था के सामान्य प्रबंधन का एक महत्वपूर्ण हिस्सा होता है। स्टॉक की मात्रा कम हो जाने से उत्पादन की प्रक्रिया पर इसका विपरीत प्रभाव पड़ सकता है इसके विपरीत अत्यधिक स्कंध रखने से इसके रख-रखाव की लागत, नुकसान, अपव्यय आदि जैसी समस्याओं का सामना करना पड़ता है। नाशवान प्रकृति वाली वस्तुओं के मामले में तो वस्तुओं के खराब होने का भी डर रहता है। तकनीकी उत्पादों के संबंध में अधिक स्टॉक रखना जोखिम भरा होता है क्योंकि नई तकनीक आने पर पुराने उत्पाद

अप्रचलित हो जाते हैं। इसलिए संस्था को उचित स्कंध प्रबंधन अवश्यक करना चाहिए। बहुत - सी कंपनियाँ या उद्यम ऐसा नहीं कर पाते तथा समस्याओं में घिर जाते हैं।

(8) **अनुचित मूल्य निर्धारण:** व्यवसाय की सफलता में उसके उत्पादों की कीमत की महत्वपूर्ण भूमिका होती है। कीमत निर्धारण के क्षेत्र पर बहुत अधिक ध्यान दिए जाने की आवश्यकता होती है। कई नए उद्यम कीमत का निर्धारण करते समय विभिन्न अत्याधुनिक तकनीकों की मदद लेते हैं। ऐसा करते समय बहुत-सी बातों को ध्यान में रखा जाता है, जैसे- लागत संरचना, मांग की प्रकृति, प्रतियोगिता का स्तर, बाजार में संभावनाएं आदि। परंतु कीमत निर्धारण आसान प्रक्रिया नहीं है तथा उद्यमियों को ऐसा करने में कई तरह की समस्याएं आती है।

(9) **लक्ष्य:** व्यावसाय की स्थापना हो जाने के पश्चात प्रत्येक उद्यमी का पूरा ध्यान व्यवसाय के लक्ष्य को स्थापित करने पर ही लगा रहता है। वह अपना ध्यान वर्तमान परिस्थितियों पर ही केंद्रित करते हैं तथा लंबी अवधि के लिए तय किए उद्देश्यों/लक्ष्यों पर उनका ध्यान ही नहीं जा पाता। वे रोजमर्रा की समस्याओं को सुलझाने में ही लगे रहते हैं। कई बार समस्याएं अपने मुख्य लक्ष्यों से ध्यान हटाने की वजह से उत्पन्न हो जाती हैं। इससे व्यवसाय समस्याओं में घिर जाता है। इसलिए प्रत्येक उद्यमी को अपने उद्यम के दीर्घकालीन लक्ष्यों को ध्यान में रखकर ही कार्य करना चाहिए।

इस प्रकार यह कहा जा सकता है कि समस्याएं उद्यमी का पीछा एक परछाई की तरह करती है। सीमित संसाधनों, अनिश्चितता भरा वातावरण, अनुभवहीन कर्मचारी, कड़ी प्रतियोगिता जैसे तत्व एक स्थापित तथा नए उद्यमियों को समस्याओं से घेरे रखते हैं। यदि उद्यमी इस क्षेत्र में नया हैं तो उसका जोखिम तथा समस्याओं का स्तर कहीं अधिक होता हैं। अत: प्रत्येक उद्यमी को कड़ी मेहनत करनी चाहिए तथा दीर्घकालीन उद्देश्यों को ध्यान में रखते हुए व्यवसाय को सफलतापूर्वक चलाने का प्रयास करते रहना चाहिए।

1. 4 उद्यमिता

उद्यमिता का अर्थ एवं परिभाषाएँ

उद्यमिता शब्द औद्योगिक क्षेत्र के साथ-साथ अन्य कई संबंधित क्षेत्रों में भी अपना महत्त्व बढ़ाता जा रहा है। आर्थिक क्षेत्र के कई अन्य शब्दों की तरह इस पर लंबे समय से बहस चल रही है। इसका अर्थ कई रूपों व स्वरूपों में किया जा रहा है। उद्यमिता शब्द के कई अन्य नाम भी लिए जाते हैं; जैसे – 'जोखिम उठाना', 'नवप्रवर्तन', दुस्साहस आदि। संयोग से विभिन्न समाजशास्त्री, मनोवैज्ञानिक तथा अर्थशास्त्री भी उद्यमिता में अपनी रुचि दिखा रहे हैं। एक समाजशास्त्री उद्यमिता के लक्ष्यों में सामाजिक स्तर, पारिवारिक पृष्ठभूमि आदि को शामिल करते हैं। मनोवैज्ञानिक एक उद्यमी के व्यक्तिगत गुणों; जैसे – जोखिम उठाने की क्षमता, पहल करने की क्षमता, रचनात्मकता, नेतृत्व का गुण, आदि को उद्यमिता के साथ संबंधित करते हैं।

अर्थशास्त्री इसका विश्लेषण उद्यमी की व्यावसायिक पृष्ठभूमि, पूँजी तक पहुँच, व्यावसायिक व तकनीकी अनुभव के संदर्भ के साथ करते हैं। पिछले कुछ वर्षों में उद्यमी तथा उद्यमिता शब्द का बहुत अधिक विकास हुआ है तथा विकसित तथा विकासशील देश दोनों ही उसके महत्त्व को समझाने तथा स्वीकार करने लगे हैं। उद्यमिता एक बहुआयामी शब्द है तथा इसका विश्लेषण विभिन्न विद्वानों द्वारा, विभिन्न तरीकों से किया गया है। उद्यमिता की कुछ प्रमुख परिभाषाएँ निम्नलिखित हैं :

1. बी. हिगिन्स के अनुसार, "उद्यमिता से अभिप्राय, निवेश तथा उत्पादन अवसरों को खोजना, एक नयी उत्पादन प्रक्रिया को स्वीकार कर एक नये उद्यम का गठन करना, पूँजी जुटाना, श्रम उपलब्ध करवाना, कच्चे माल की पूर्ति की व्यवस्था करना, स्थान का चयन, नई तकनीकों, सामग्री के स्रोतों के बारे में जानकारी प्राप्त करना और उद्यम के दैनिक संचालन हेतु उच्च प्रबंधकों की नियुक्ति आदि क्रियाओं का संयोजन करना है।''
2. शुम्पीटर के अनुसार, "उद्यमिता की परिभाषा के अंतर्गत इसमें मूल रूप से ऐसे कार्य शामिल किए जाते हैं जो कि व्यवसाय के साधारण व्यवहार में नहीं आते।''
3. रान्सटैड्ट रॉबर्ट सी. के अनुसार, "उद्यमिता अतिरिक्त धन सृजन करने की गतिशील प्रक्रिया है। यह धन उन व्यक्तियों द्वारा सृजित किया जाता है जो समय तथा गति की वचनबद्धता द्वारा किसी उत्पादन अथवा सेवा में मूल्य प्राप्त करते हैं। उत्पाद अथवा सेवा स्वयं में एकाकी न भी हो परंतु उद्यमी द्वारा आवश्यक गुणों एवं साधनों के संयोजन द्वारा उनमें मूल्य सृजन किया जाता है।''
4. ए. एच. कोल के अनुसार, "उद्यमिता एक व्यक्ति अथवा व्यक्तियों के समूह की एक उद्देश्यपूर्ण क्रिया है, जिसमें निर्णयों की एक एकीकृत श्रृंखला सम्मिलित होती है। यह आर्थिक वस्तुओं एवं सेवाओं के उत्पादन अथवा वितरण क लिए एक लाभप्रद व्यावसायिक इकाई का निर्माण, संचालन एवं विकास करता है।''
5. पीटर एफ. ड्रकर के अनुसार, "उद्यमिता न तो विज्ञान है और न ही कला। यह एक व्यवहार है। इसका आधार ज्ञान है। ज्ञान उद्यमिता है तथा अंत तक पहुँचने का साधन है।''
6. रॉबर्ट के. लैम्ब के अनुसार, "उद्यमिता सामाजिक निर्णयन का वह स्वरूप है जो आर्थिक नवप्रवर्तकों द्वारा सम्पादित किया जाता है।''
7. एच. एन. पाठक के अनुसार, " उद्यमिता उन व्यापक क्षेत्रों को सम्मिलित करती है, जिनके संबंध में अनेक निर्णय लेने होते हैं। उन निर्णयों को व्यापक रूप से तीन श्रेणियों में बाँटा जा सकता है : 1. अवसर का ज्ञान करना, 2. औद्योगिक इकाई का संगठन करना, 3. औद्योगिक इकाई को एक लाभप्रद, गतिशील तथा विकासशील संस्था के रूप में संचाति करना।''

8. जे. इ. स्टेपनेक के अनुसार, "उद्यमिता किसी उपक्रम में जोखिम उठाने की क्षमता, संगठन की योग्यता तथा विविधीकरण करने एवं नवप्रवर्तनों को जन्म देने की इच्छा है।"
9. रिचमेन तथा कोपेन के अनुसार, "उद्यमिता किसी सृजनात्मक, बाह्य अथवा खुली प्रणाली की ओर संकेत करता है। यह नवप्रवर्तन, जोखिम वहन तथा गतिशील नेतृत्व का कार्य है।"

उद्यमिता की वैचारिक संरचना

उद्यमिता एक जटिल अवधारणा है। इसकी स्पष्ट परिभाषा दिया जाना एक कठिन कार्य है क्योंकि इसके बारे में अलग-अलग विद्वानों के अलग-अलग विचार हैं। प्रत्येक व्यक्ति की इसके बारे में अपनी एक अलग विचारधारा है। निम्नलिखित तरीकों से उद्यमिता की अवधारणा का वर्णन किया जा सकता है :

1. **आर्थिक मत** – उद्यमिता एक व्यवसाय की स्थापना की प्रक्रिया से शुरू होती है, इसमें संसाधनों को इकट्ठा किया जाता है तथा उससे संबंधित जोखिमों की जिम्मेदारी भी स्वीकार की जाती है। उद्यमिता शब्द 17वीं शताब्दी में फ्रांसींसी शब्द 'ऐंट्रप्रेण्कर' से लिया गया है जो उन व्यक्तियों के बारे में वर्णन करता है जो नए उद्यमों के जोखिमों की जिम्मेदारी उठाते हैं।
   1776 में एडम स्मिथ ने अपने महान ग्रंथ 'वेल्थ ऑफ नेशन्स' में उल्लेख किया है कि उद्यमी वह व्यक्ति है जो किसी संगठन का निर्माण व्यावसायिक उद्देश्यों हेतु करता है। वह असाधारण दूरदर्शी होता है तथा वस्तुओं तथा सेवाओं की सम्भावित माँग का अनुमान लगा सकता है। वह आर्थिक परिवर्तनों पर अपनी प्रतिक्रिया देता है, तथा आर्थिक एजेंट के रूप में कार्य करते हुए माँग का अनुमान लगा सकता है। वह आर्थिक परिवर्तनों पर अपनी प्रतिक्रिया देता है, तथा आर्थिक एजेंट के रूप में कार्य करते हुए माँग को प्रभावशाली ढंग से पूर्ति में परिवर्तित कर देता है। एक अन्य आस्ट्रेलियन अर्थशास्त्री जोसेफ शुम्पीटर ने अपने शोध कार्य, 'आर्थिक विकास के सिद्धांत में वर्णित किया है "उद्यमी सृजनात्मकता विन्यास की ऐसी शक्ति है जिसके द्वारा निर्माण की वर्तमान विधियों का विनाश कर नई विधियों का सृजन किया जाता है।" उद्यमिता एक प्रक्रिया होती है तथा उद्यमी नवप्रवर्तक होते हैं जो इस प्रक्रिया को संसाधनों के नए संयोजन एवं व्यापार की नई विधियों द्वारा यथास्थिति का विनाश करते हैं।
2. **सामाजिक मत** – सामाजशास्त्री उद्यमिता को एक आदर्श निष्पादन की प्रक्रिया मानते हैं। उनके अनुसार उद्यमी समाज की आशाओं, ग्राहकों की इच्छाओं, मानवीय मूल्यों तथा शिशु पोषण आदि तत्त्वों द्वारा प्रभावित एवं शासित हुए माने जाते हैं। थॉमस काचरोन ने अपने एक संबंधित अध्ययन 'आर्थिक परिवर्तन में उद्यमी – उद्यमिता के इतिहास की खोज, 1965' में वर्णित किया है कि उद्यमी समाज के आदर्श व्यक्तित्व का प्रतिनिधित्व करता है। उसका कार्य निष्पादन उसके अपने पेशे के

प्रति रुझान, स्वीकारक समूह की अपेक्षाओं तथा कार्य की पेशेवर आवश्यकताओं पर बहुत हद तक निर्भर करता है। समाज के मूल्य ही उन रुचियों एवं आदर्श अपेक्षाओं को निर्धारित करते हैं।

3. **मनोवैज्ञानिक मत** – इस मत के अंतर्गत मैक्कलैण्ड तथा हैमन द्वारा विकसित विचारधारा का वर्णन किया जा सकता है, 1961 में अपने शोध कार्य 'सफलता को अग्रसर समाज' में उन्होंने कहा कि, "कुछ उपलब्ध करने की चाह ही लोगों को असाधारण कार्यों के प्रति अग्रसर होने के लिए प्रेरित करती है। उपलब्धि उद्देश्य को मूल रूप से शिशु पालन परमपराओं द्वारा मापा जा सकता है; जैसे – श्रेष्ठता के प्रमाप, आत्मनिर्भरता, प्रशिक्षण एवं पिता पर कम निर्भरता आदि। वे व्यक्ति जो ऊँचे स्तर तक पहुँचने की इच्छा रखते हैं, वे अधिक जोखिम उठाते हैं, जिम्मेदारी वहन करने की इच्छा रखते हैं तथा कार्य निष्पादन के तीव्र इच्छा जैसे कार्यों में रुचि दिखाते हैं।

उद्यमिता की विशेषताएँ

उद्यमिता एक बहुआयामी तथा जटिल विषय है। इसकी मुख्य विशेषताएँ निम्नलिखित हैं :

1. **आर्थिक क्रिया** – उद्यमिता प्राथमिक रूप से एक आर्थिक प्रक्रिया है क्योंकि इसमें उद्यम के विचार से लेकर उसका संचालन करने तक की गतिविधियाँ शामिल होती हैं। यह वस्तुओं के उत्पादन तथा उनके वितरण से भी संबंधित होता है।
2. **नवप्रवर्तन** – शुम्पीटर के अनुसार उद्यमिता एक रचनात्मक तथा सृजनात्मक क्रिया है। एक उद्यमी मुख्यत: नये विचारों को खोजते रहने वाला व्यक्ति होता है जो अर्थव्यवस्था के लिए नये-नये उत्पाद लेकर आता है। नवप्रवर्तन का अर्थ है ऐसे किसी उत्पादन प्रक्रिया का प्रयोग करना जो अब तक प्रचलन में नहीं आई हो या नया कच्चा माल खोजना या नये संयोजन तलाशना या नये उत्पाद बाजार में लाना। उद्यमिता की भूमिका नवप्रवर्तन के अंतर्गत इन नये विचारों को खोजने, लागू करने तथा प्रयोग करने से जुड़ी होती है। उद्यमिता स्वयं ही ऐसी रचनात्मकता से जुड़ी रहती है।
3. **निर्णय लेना** – उद्यमी की निर्णय लेने की क्रिया प्रत्यक्ष रूप से उद्यमिता से जुड़ी होती है। उद्यमी को अनिश्चितता के वातावरण में निर्णय लेने होते हैं। निर्णय लेते समय उसे विवेकपूर्ण ढंग से तथ्यों को समझना होता है। उद्यमी विभिन्न प्रकार के निर्णय लेता है; जैसे – व्यवसाय की विभिन्न गतिविधियों के बारे में, व्यापार के प्रकार व आकार के बारे में आदि। उद्यमिता इसमें इसका मनोबल बनाए रखती है।
4. **निर्माण कौशल** – फ्रेडरिक हरबिसन ने अपने शोध कार्य 'आर्थिक विकास के घटक उद्यमशीलता संगठन' में इस बात पर विशेष रूप से बल दिया है कि उद्यमिता का एक महत्त्वपूर्ण लक्षण निर्माण कौशल होता है। उद्यमी उसी के आधार पर अपने व्यवसाय के निर्माण की कल्पना को साकार रूप में लेकर आता है।

5. **संगठन का निर्माण** – हरबिसन के अनुसार उद्यमिता का अर्थ संगठन का निर्माण करना होता है। यह उद्यमिता में गर्भित रूप से शामिल होता है। संगठन का निर्माण किसी भी औद्योगिक विकास के लिए महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाता है। यह एक विशिष्ट कला के रूप में देखा जाता है। विशिष्ट कला के द्वारा उद्यमी अपने अधिकारों का भारार्पण करके संस्था के लिए किए जाने वाले प्रयासों को कई गुणा करने में कामयाब हो जाते हैं। उद्यमियों से यह आशा भी की जाती है कि वे अच्छे नेतृत्व के द्वारा संगठन निर्माण का कार्य करते रहें।
6. **प्रबंधकीय योग्यता** – प्रबंधकीय कौशल तथा नेतृत्व को उद्यमिता की सबसे महत्त्वपूर्ण विशेषता माना जाता हे। बी. एफ. हॉसक्लिट्ज़ के अनुसार जो व्यक्ति एक सफल औद्योगिक उद्यमी बनना चाहता है उसमें लाभ तथा संपत्ति से कहीं अधिक और बहुत कमाने की दृढ़ इच्छा होनी चाहिए। उसमें उन लोगों को पहचानने की भी विशेषता होनी चाहिए जो उसकी संस्था के लिए प्रबंधकीय कार्यों में प्रभावशाली ढंग से योगदान दे सकते हैं। वह एक अच्छा अभिप्रेरक तथा नेतृत्व करने वाला व्यक्ति होना चाहिए। उद्यमिता इन गुणों के समावेश का ही एक रूप समझी जाती है।
7. **उच्च उपलब्धि प्राप्त करने के कार्य** – उद्यमिता ऊँची उपलब्धियाँ प्राप्त करने का कार्य होता है। जो व्यक्ति समाज में उच्च स्तर की उपलब्धियां प्राप्त करने की इच्छा रखता है वह सामान्यता सफल उद्यमी बनता है। मैक्केलेंड ने उद्यमी की लाभ कमाने की इच्छा को भी इससे संबंधित किया है।
8. **खाई भरने का कार्य** – समाज में उपलब्ध उत्पाद तथा सेवाओं की माँग तथा उनकी पूर्ति में अंतर ही उद्यमिता को जन्म देते हैं। उद्यमिता इस अंतर को पूरा करने का कार्य करती है, यही इसकी विशेषता भी है। उद्यमिता के कारण ही उद्यमी ऐसे अवसरों की पहचान करते हैं तथा उस अंतर को पूरा करने का प्रयास करते हैं। उद्यमी इस पूर्ति की कमी को पूरा करने के लिए संसाधनों को जुटाता है, व्यवसाय की स्थापना करता है, उत्पाद तैयार करता है तथा माल बेचकर या सेवाएँ प्रदान करके लाभ कमाता है। अत: उद्यमिता साधनों को इकट्ठा करने तथा माँग और पूर्ति के अंतर को कम करने की भी एक कला कही जा सकती है।
9. **जोखिम उठाना** – जोखिम उद्यमशीलता का एक अंतर्निहित तथा अभिन्न अंग है। एक उद्यमी भविष्य की अनिश्चितताओं को अच्छे से जानता है। उद्यमिता की विशेषता की उसे इनका सामना करने के लिए हौसला देती है। भविष्य के अवसर भुनाने के लिए जोखिम उठाना आवश्यक होता है तथा उद्यमिता इस जोखिमों के उठाने का गुण ही होता है। कुछ नया तथा अलग करना जोखिम भरा कार्य माना जाता है, ऐसा करना ही उद्यमिता है। उद्यमिता विभिन्न तरह के अन्य जोखिमों; जैसे – सामग्री की कमी, प्रतियोगिता, ग्राहक की बदलती सोच एवं रुचियों आदि से भी सामना करने के लिए उद्यमी को मानसिक रूप से तैयार करती है।

10. **गतिशील प्रक्रिया** – उद्यमिता एक गतिशील प्रक्रिया है। उद्यमिता व्यापार में वातावरण के अनुसार परिवर्तन करती रहती है, जिससे व्यवसाय को नये अवसर प्राप्त होते रहते हैं। लोचशीलता व्यवसाय की सफलता की एक मुख्य आवश्यकता भी मानी जाती है।
11. **लाभ कमाने की तीव्र इच्छा** – उद्यमी के दो मुख्य अभिप्रेरक कारणों से उद्यमी का आर्थिक व्यवहार उद्यमिता कहलाता है वे हैं यश कमाने की इच्छा तथा लाभ कमाने की इच्छा। ये दोनों इच्छाएँ या विशेषताएँ उद्यमी की व्यक्तिगत विशेषताओं से जुड़ी होती हैं। इन्हीं दो आधारों पर उद्यमियों को भी दो भागों में विभक्त किया जाता है। एक तो वह जो लाभ कमाने की इच्छा से कार्य करते हैं तथा दूसरे वह जो समाज में एक उच्च सम्मानीय स्थान तक पहुँचने की इच्छा रखते हैं।
12. **व्यक्तिगत, सामाजिक एवं मनोवैज्ञानिक विशेषताएँ** – विकसित तथा विकासशील देशों में उद्यमी को कई बार संदेह की दृष्टि से भी देखा जाता है। एक उद्यमी के ये सभी गुण एक-दूसरे से संबंधित होते हैं। लाभ कमाने की इच्छा मनोवैज्ञज्ञनिक रूप से इसके साथ जन्म लेती है। यद्यपि यह एक व्यक्तिगत इच्छा है, परंतु यही उद्यमिता का रूप धारण करके उसे लाभ कमाने वाला उद्यमी बनाती है।

    इस प्रकार यह कहा जा सकता है कि उद्यमिता एक बहु-आयामी अवधारणा है। यह कला एवं विज्ञान दोनों का ही संगम है। इसी कारण से यह कहा जाता है कि एक उद्यमी में अच्छी बुद्धि, उद्देश्यों को स्पष्ट रूप से समझने की योग्यता, व्यावसायिक रहस्यों को बनाए रखने का गुण तथा आत्मविश्वास जैसे गुण अवश्य होने चाहिए। उद्यमी के सभी गुणों का समावेश उद्यमिता बनाता हे तथा व्यवसाय की सफलता में सहायक सिद्ध होता है।

उद्यमी तथा उद्यमिता में अंतर

सामान्यतया उद्यमी और उद्यमिता शब्द को अदल-बदल कर इस्तेमाल किया जाता है, यद्यपि ये दोनों आधारभूत रूप से अलग-अलग हैं। इनमें अंतर के कुछ आधार निम्नलिखित हैं :

उद्यमी तथा आंतरिक उद्यमी में अंतर

उद्यमी तथा आंतरिक उद्यमी में निम्न प्रकार से अंतर किया जा सकता है :

1. **स्तर -** उद्यमी एक स्वतंत्र व्यापार करने वाला व्यक्ति होता है जबकि आंतरिक उद्यमी संगठन के स्वामियों/प्रवर्तकों के अधीन कार्य करने वाला व्यक्ति होता है।
2. **पूँजी** – उद्यमी व्यवसाय के लिए पूँजी स्वयं एकत्रित करता है तथा नियोजकों को उसकी वापसी के लिए भी प्रतिभूति तथा विश्वास देता है। आंतरिक उद्यमी न तो पूँजी एकत्रित करता है तथा न ही इसके बारे में कोई गारंटी देता है।

3. **जोखिम सहना** – उद्यमी व्यवसाय से संबंधित सभी जोखिम उठाता है तथा उसको वहन भी करता है जबकि आंतरिक उद्यमी जोखिम उठाने का कोई कार्य नहीं करता।
4. **अस्तित्व** – उद्यमी व्यवसाय को अंदर एवं बाहर दोनों तरह से नियंत्रित करता है ताकि व्यवसाय का अस्तित्व बना रहे। एक आंतरिक उद्यमी उद्यम का एक कर्मचारी होता है तथा व्यवसाय के अंदर रहकर ही अपने कार्य करता है।

   इस प्रकार यह दोनों अलग-अलग व्यक्ति होते हैं। उद्यमी वह व्यक्ति है जो अपने नव-सृजित विचारों से अपना व्यवसाय स्थापित करता है। वह अपने ही लाभ के लिए काम करता है। आंतरिक उद्यमी, उद्यमी के अधीनस्थ रहकर उद्यमी के लिए कार्य करता है।

उद्यमिता तथा आर्थिक विकास या उद्यमिता के सामाजिक एवं आर्थिक लाभ

आर्थिक विकास का तात्पर्य उस स्थिति से है जिसके अंतर्गत एक देश की प्रति व्यक्ति आय में समय के साथ-साथ वृद्धि होती जाती है। उद्यमिता की आर्थिक विकास में भूमिका का वर्णन करने से पहले, यह आवश्यक हो जाता है कि आर्थिक विकास की अवधारणा का अर्थ समझा जाए। विभिन्न विद्वानों ने आर्थिक विकास को इस प्रकार पारिभाषित किया है :

1. डब्ल्यू. करेवेश के अनुसार, "आर्थिक विकास का अर्थ एक अर्थव्यवस्था के अंदर होने वाले आर्थिक विकास से है इसका मुख्य केंद्र देश की ऊँची तथा बढ़ती हुई प्रति व्यक्ति आय होता है।"
2. विलियमसन एवं बट्रिक के अनुसार, "आर्थिक विकास का अर्थ उस स्थिति से है जिसके अंतर्गत एक देश या उसके हिस्से के लोग उपलब्ध संसाधनों का सदुपयोग करते हुए देश की प्रति व्यक्ति उत्पादन तथा सेवाओं की मात्रा में निरंतर वृद्धि करते रहते हैं।"

इस प्रकार आर्थिक विकास केवल एक घटना मात्र नहीं है बल्कि इसके लिए दृष्टि, कड़ी मेहनत और अच्छी रणनीति की आवश्यकता होती है। यह एक निरंतर चलने वाली प्रक्रिया है। यह एक उद्यमी ही होता है जो देश में अनुकूल परिस्थितियों को खोजता है, लोगों की आवश्यकताओं को समझता है तथा उसके अनुसार संसाधनों को इकट्ठा करता है ताकि वह उद्यम की स्थापना करके उन आवश्यकताओं को पूरा कर सके। इसमें उद्यमिता ही है जो उद्यमी को उद्यम करने के लिए प्रेरित करती है। इस संदर्भ में शुम्पीटर ने कहा है कि, आर्थिक विकास में विभिन्न नये उत्पादन के संसाधनों को नये तरीके से संयोजित किया जाता है तथा नये उत्पादन के साधनों की भी खोज की जाती है। उद्यमिता द्वारा नये विचार उत्पन्न होते हैं जिन्हें आर्थिक विकास के लिए लागू किया जाता है। उद्यमी आर्थिक विकास के लिये एक ट्रिगर दबाने का कार्य करता है तथा आर्थिक विकास की चिंगारी पैदा करता है।

बदलते वातावरण उद्यमियों को नए-नए अवसर प्रदान करता है जिसके परिणामस्वरूप उद्यमिता द्वारा देश में आर्थिक विकास के लिए एक सकारात्मक वातावरण तैयार करने का प्रयास किया जाता है। उद्यमिता के कुछ सामाजिक एवं आर्थिक लाभ निम्नलिखित हैं :

1. **नवप्रवर्तन/नये विचारों का निर्माण** – एक उद्यमी हमेशा परिवर्तन के लिए प्रयत्नशील रहता है। संसाधनों को इकट्ठा करने के अलावा वह नये-नये विचारों तथा नये उत्पादन के साधनों को समाज में लागू करता रहता है। नये-नये उद्यमों की स्थापना से अर्थव्यवस्था में नए उत्पादन व सेवाएँ अस्तित्व में आते हैं। जैसे-जैसे इन उत्पादों एवं सेवाओं की माँग बढ़ती है उद्यमिता का गुण उद्यमी को अपने उद्यम के विस्तार के लिए प्रेरित करता है। उद्यमी इस प्रकार नए-नए विचारों से अपने उद्यम का भी आवश्यकतानुसार विकास करते हैं।
2. **आर्थिक विकास को ईंशन देना** – उद्यमिता अर्थव्यवस्था में लघ स्तर के व्यवसाय को विशेष रूप से बढ़ावा देती है। इसे आर्थिक विकास के लिए अत्यंत महत्वपूर्ण समझा जाता है। लघु क्षेत्र का विकास उत्पादन बढ़ाने, प्रतिस्पर्धा कम करने, गुणवत्ता वाले उत्पाद लाने, एकाधिकार को कम करने जैसे महत्त्वपूर्ण लाभ देश को देता है तथा देश के आर्थिक विकास में योगदान भी करता है।
3. **स्वामित्व के अवसरों की पहचान** – उद्यमिता लोगों को पारंपरिक नौकरी के विकल्प के रूप में व्यवसाय शुरू करने का विकल्प प्रदान करती है। नए संभावित उद्यमी समाज में नए अवसरों की पहचान करके नए-नए उद्यम स्थापित करते हैं। उद्यमिता नए उद्यमियों को अपना व्यवसाय स्थापित करके कार्य करने की अपेक्षा कार्य/रोजगार देने वाले व्यक्तियों के रूप में तैयार करती है।
4. **व्यवसाय तथा समाज की संरचना में परिवर्तन लाना** – नए उद्यम तथा उनके नए-नए उत्पाद वर्तमान व्यवसाय की संरचना में परिवर्तन लाते हैं। उससे समाज का स्वरूप भी धीरे-धीरे बदलता है। उद्यमिता व्यवसाय करने की विधियों में परिवर्तन लाता है जिससे सामाजिक संरचना में सकारात्मक प्रभाव देखने को मिलता है।
5. **आर्थिक शक्ति का बँटवारा (विकेंद्रीकरण)** – उद्यमिता देश में आर्थिक विकास के लिए वातावरण तैयार करता है। देश में सामान्य आर्थिक शक्तियों का केंद्रीयकरण सामान्यतया कुछ गिने-चुने हाथों में होता है। इसके कारण कई क्षेत्रों में एकाधिकार की स्थिति बनी रहती है। परंतु आजकल उद्यमिता, उद्यमियों को बड़े स्तर के व्यापारों में भी प्रवेश करने के लिए प्रेरित करती है इससे देश में उद्यमों की संख्या में काफी वृद्धि हो जाती है। बढ़ती हुई औद्योगिक इकाइयों से आर्थिक शक्तियों का विकेंद्रीयकरण भी होता है।
6. **बेहतर जीवन स्तर** – उद्यमिता किसी उद्यमी की सफलता प्राप्त करने के लिए विशिष्ट रूप से कार्य करने की इच्छा है। उद्यमी आर्थिक विकास की दर में तेजी लाने में प्रमुख भूमिका निभाता है। वह

वस्तुओं को कम कीमत पर तथा गुणवत्ता बनाए रखते हुए तैयार करता है तथा बाजार में इनकी पूर्ति करता है। इस प्रकार वह लोगों को कम कीमत पर अच्छे उत्पाद उपलब्ध करवा कर उनके जीवन स्तर को समृद्ध करने में भी योगदान देता है।

7. **उच्च उत्पादकता** – उत्पादकता एक विशेष योग्यता है जिसके द्वारा उत्पादन के संसाधनों का कुशलतम प्रयोग करते हुए उत्पादन को उच्च स्तर पर ले जाया जाता है। उद्यमिता, उद्यमी का वह गुण है जो उसे संसाधनों का प्रभावी तथा कुशलतम प्रयोग करने में मदद करता है। उच्च उत्पादकता मुख्य रूप से उत्पादन की तकनीक में प्रभावशाली ढंग से परिवर्तन करना होता है, यह कार्य एक उद्यमी शानदान ढंग से करने का प्रयत्न करता है।

इस प्रकार उद्यमिता का हमारे देश के आर्थिक विकास में वृद्धि करने में एक महत्त्वपूर्ण स्थान है। इसके द्वारा देश के आर्थिक विकास की दर में वृद्धि, बेरोजगारी, गरीबी, असंतुलित क्षेत्रीय विकास, संसाधनों का अनुचित प्रयोग, आर्थिक शक्तियों का केंद्रीयकरण, कम उत्पादकता दर आदि प्रमुख समस्याओं से निपटा जा सकता है। इस कार्य में उद्यमियों की भूमिका भी सराहनीय होती है। उद्यमियों द्वारा इन चुनौतीपूर्ण समस्याओं के मध्य भी व्यावसायिक इकाइयों की स्थापना की जाती है। अत: विकासशील तथा विकसित देशों में उद्यमिता के कारण उद्यमी एक सकारात्मक व्यावसायिक वातावरण तैयार करते हैं जिससे आर्थिक विकास की दर में वृद्धि, प्रति व्यक्ति आय में वृद्धि, उत्पादकता में वृद्धि जैसे महत्त्वपूर्ण आर्थिक लाभ प्राप्त होते हैं।

यहाँ इस बात का उल्लेख किया जाना भी आवश्यक है कि उद्यमिता की आर्थिक विकास में भूमिका बहुत सारे तत्त्वों पर निर्भर करता है। इसमें से मुख्य घटक उपलब्ध संसाधन, औद्योगिक, सामाजिक तथा राजनीतिक वातावरण होते हैं। यह घटक सभी स्थानों पर अलग-अलग ढंग से उद्यमिता को प्रभावित करते हैं। इस संदर्भ में देश की सरकार को एक मुख्य भूमिका निभानी होती है। सरकार को स्वयं भी इकाइयाँ स्थापित करनी होती है जो सार्वजनिक इकाइयाँ कहलाती है। सरकार द्वारा पिछले कुछ वर्षों में विभिन्न संस्थाओं की स्थापना की गई हैं जो देश में उद्यमिता को बढ़ावा देने के लिए कार्यरत हैं। सरकार द्वारा चलाए जा रहे विभिन्न उद्यमिता विकास के कार्यक्रम भी इस बात को स्पष्ट करते हैं कि देश में उद्यमिता की भूमिका अत्यन्त महत्त्वपर्ण है, जिसका संबंध आर्थिक, सामाजिक एवं औद्योगिक विकास से है।

उद्यमिता में बाधाएँ

प्रत्येक उद्यम की स्थापना उसको सफल करने के सपने तथा बड़ी-बड़ी उम्मीदों व आशाओं के साथ की जाती है। परंतु इस कार्य के लिए अनेक प्रयत्न करने पड़ते हैं जो आसान कार्य नहीं होता। इस प्रक्रिया में

उद्यमी को अनेक कठिनाइयों का सामना करना पड़ता है। उद्यमिता की प्रक्रिया उद्यम की सफलता को प्रत्यक्ष एवं अप्रत्यक्ष रूप से प्रभावित करती हैं। उद्यमिता से संबंधित कुछ मुख्य समस्याएँ इस प्रकार हैं :

1. **नियामक संबंधी बाधाएं** – हमारे देश की औद्योगिक इकाइयों पर सरकार का नियंत्रण भी रहता है। सरकार यह कार्य स्वयं करती है अथवा इस संबंध में अलग-अलग नियमों का निर्माण करती है जिनकी पालना करना अनिवार्य होता है। सरकार का नियंत्रण व्यवसाय के कई तत्त्वों पर होता है; जैसे – नए व्यापार का बाजार में प्रवेश, लाइसेंस जारी करना, सरकार को रिपोर्ट जमा करना, खाते तैयार करना, उनका प्रकाशन करना, व्यापार का पंजीकरण आदि। यह कार्य व्यवसायियों को विभिन्न कार्यवाहियाँ पूरी तथा भिन्न-भिन्न फार्म भरकर करना होता है। ये कानूनी कार्य आसान न होकर जटिल होते हैं। उद्यमी इनको पूरा करते समय इनके लाभ तथा हानि की तुलना करता है। इसके लिए कई समस्याएँ उत्पन्न होती हैं। इसी प्रकार सरकार द्वारा विभिन्न उद्योगों को जारी किए जाने वाले प्रोत्साहन आदि प्राप्त करने के लिए भी आवश्यक कानूनी औपचारिकताएँ पूरी करनी होती हैं। उन्हें कई तरह की परियोजनाएँ जमा करवानी पड़ती हैं।
   इसके लिए काफी समय एवं लागत भी लगती है। इस तरह क कार्यों से उद्यमिता की भावना को उद्यम में परिवर्तित होने में प्रोत्साहन की अपेक्षा हताशा मिलती है।
2. **विलय तथा अधिग्रहण** – हमारे देश में विलय, एकीकरण, अधिग्रहण, समझौते आदि पर नियंत्रण रखने के लिए सरकार ने विभिन्न नियम एवं अधिनियम बनाए हुए हैं। लेनिक ये मुख्य रूप से बड़े उद्यमों के लिए ही हैं। ये अधिनियम लघु तथा मध्यम स्तर की इकाइयों पर ज्यादा प्रभावी नहीं है। इन नियमों की लोचशीलता उद्यमिता को उद्यम के लिए सही दिशा में प्रयास करने से रोकती है। इससे उद्यमियों में यह भावना उत्पन्न हो जाती है कि उनके द्वारा तैयार व स्थापित किया गया व्यवसाय बड़े व्यावसायियों द्वारा हथिया लिया जाएगा। इसके अतिरिक्त छोटे उद्यमी बड़े उद्यमियों का प्रतियोगिता में भी मुकाबला नहीं कर सकते। इसलिए सरकार को विलय, अधिग्रहण, समझौते संबंधी नियमों को और अधिक पारदर्शक तथा प्रभावी बनाने का प्रयत्न करना चाहिए।
3. **प्रतिस्पर्धा नीति** – यह एक और क्षेत्र है जो छोटे तथा मध्यम स्तर के उद्यमियों के विकास में बाधा बनता है तथा उद्यमिता को भी हतोत्साहित करता है। वर्तमान उद्यमियों में अधिकांश प्रतिस्पर्धा का सामना करते हैं तथा बाजार में गुणवत्ता वाले उत्पाद लाने का भी प्रयास करते हैं। परंतु बाजार में स्थापित बड़े आकार के व्यवसायी अपनी बाजार प्रभुता तथा सुदृढ़ वित्तीय स्थिति का फायदा उठाते हुए छोटे उद्यमियों को बाजार में स्थापित होने से रोकते हैं। इससे बाजार का वातावरण भी प्रतिकूल होता है तथा उद्यमिता पर भी नकारात्मक प्रभाव पड़ता है।

4. **दोषपूर्ण कर संरचना** – करों की ऊँची दरें आर्थिक क्रियाओं पर प्रतिकूल प्रभाव डालती हैं तथा व्यवसायियों की लाभ की दर को भी कम करती हैं। ऊँची कर की दरों से व्यापार का लाभ कम होता है तथा वे ज्यादा विकास नहीं कर पाते हैं। इससे उनकी अल्पकालीन वित्तीय स्थिति भी प्रभावित होती है। उद्यमी कर को भार समझने लगते हैं तथा इससे बचने के लिए गैर-कानूनी तरीक अपनाते हैं। इसका अर्थ यह नहीं कि करों की दर कम करने से ही समस्याएँ खत्म हो जाएँगी परंतु कर के क्षेत्र में एक संतुलित एवं व्यवहारिक एवं स्वीकार्य नीति से उद्यमिता को प्रोत्साहित अवश्य किया जा सकता है।

उपरोक्त वर्णित समस्याओं के अतिरिक्त उद्यमिता के क्षेत्र में बाधाओं को एक और तरह से वर्णित किया जा सकता है। कार्ल एच. वास्कर ने अपने शोध कार्य 'उद्यमिता राय राष्ट्रीय नीति' में उद्यमिता के क्षेत्र में निम्नलिखित बाधाओं के बारे में वर्णन किया है। ये बाधाएँ इस प्रकार से हैं : 1. स्वीकार्य परियोजनाओं की कमी, 2. बाजार के ज्ञान की कमी, 3. तकनीकी ज्ञान की कमी 4. प्रारम्भिक पूँजी की कमी, 5. व्यापार के ज्ञान की कमी, 6. अभिप्रेरण की कमी, 7. समय का दबाव, 8. वैधानिक बाधाएँ 9. एकाधिकार की उपस्थिति, 10. माता-पिता पर अधिक निर्भरता, 11. खराब गुणवत्ता वाले उत्पाद, 12. उच्च स्तर का जोखिम, 13. रीतिरिवाज तथा प्रथाएँ, 14. संसाधनों की कमी, 15. संचार व्यवस्था की कमी।

अंत में यह कहा जा सकता है कि जब एक उद्यमी अपना व्यवसाय प्रारम्भ करता है तो पूर्ण उत्साह एवं मेहनत से कार्य करता है ताकि वह सफलता प्राप्त कर सके। यही सही उद्यमिता भी होती है। परंतु जैसे-जैसे वह व्यवसाय के क्षेत्र में आगे बढ़ता है, तथा वास्तविक रूप में चुनौतियों का सामना करता है तो अक्सर वह हतोत्साहित हो जाता है। व्यवसाय में प्रतियोगिता, निरंतर हानि, जटिलता पूर्ण कानूनी कार्यवाहियाँ उद्यमी और उद्यमिता दोनों को ही समस्याओं में डाल देती है। सरकार द्वारा किए जा रहे संपूर्ण प्रयासों के द्वारा देश में उद्यमिता को बढ़ावास देने का पूरा प्रयास किया जाता है, परंतु इसके बावजूद भी देश में सफल उद्यमियों की संख्या बहुत अधिक देखने को नहीं मिलती।

उद्यमिता एक प्रक्रिया

उद्यमिता एक विशेष प्रक्रिया होती है। इसके विभिन्न चरण इस प्रकार से हैं :

1. **पहला चरण** – आर्थिक और सामाजिक वातावरण में परिवर्तन से लोगों की जीवन शैली में भी परिवर्तन आता है। यह परिवर्तन नए उत्पादों के लिए रास्ता खोलता है या वातावरण तैयार करता है। इसी कारण से नये उत्पाद तैयार करने का विचार जन्म लेता है।
2. **दूसरा चरण** – नये उत्पाद का विचार ग्राहकों अथवा प्रतिस्पर्धियों के माध्यम से भी आ सकता है। नया तथा अच्छा विचार प्रेरणा, पहल एवं अन्वेषण के कारण भी आता है। इस तरह से विभिन्न

विचारों की छँटनी की जाती है तथा उनमें सबसे सही विचार को वास्तविकता में लाने के लिए कार्य किया जाता है।

3. **तीसरा चरण** – विभिन्न विकल्पों में सर्वोत्तम विकल्प चुन लिए जाने के पश्चात अन्तिम चुने हुए विकल्प के आधार पर उत्पाद तैयार किया जाता है। इस चरण में उद्यमी व्यवसाय की स्थापना करता है।
4. **चौथा चरण** – परियोजना अथवा व्यवसाय शुरू हो जाने के पश्चात उद्यमी को व्यवसाय चलाते रहने के लिए कार्य करना होता है। इसके लिए वह विभिन्न संसाधनों को इकट्ठा करता है। आंतरिक संसाधन इकट्ठे किए जाने की प्रक्रिया को उद्यमिता कहा जाता है।
5. **पाँचवा चरण** – उद्यम की सफलता साधनों एवं प्रयासों के सफल संयोजन पर निर्भर करती है। उद्यमी को संगठन के उद्देश्यों की प्राप्ति के लिए संस्था की विभिन्न गतिविधियों में समन्वय स्थापित करना होता है। यह उद्यमिता का अन्तिम चरण होता है।

अंत में यह कहा जा सकता है कि एक व्यक्ति उद्यमी विभिन्न तरीकों से बन सकता है; जैसे – वह एक स्थापित व्यवसाय को खरीद सकता है, नया व्यवसाय शुरू कर सकता है, फ्रेंचाइजी ले सकता है आदि। इनमें सबसे महत्त्वपूर्ण भूमिका उद्यमिता के कार्य के लिए उत्पन्न हुई प्रेरणा की होती है जो उसे ऐसा करने के लिए प्रेरित करती है।

1.5 सारांश

उद्यमी आर्थिक विकास का एक महत्वपूर्ण हिस्सा है। वह आर्थिक विकास में केंद्रित भूमिका निभाता है क्योंकि यह ऐसा व्यक्ति है जो समाज के विकास की अवधारणा के बारे में सोचता है तथा उसे आगे भी लेकर जाता है। उद्यमी शब्द फ्रेंच शब्द से लिया गया है जिसका अर्थ होता है 'शुरू करना'। इस शब्द को विभिन्न विशेषों, पेशेवर व्यक्तियों एवं विद्वांनों द्वारा परिभाषित किया गया है। एक उद्यमी में बहुत सारी विशेषताएं होनी चाहिए जिनकी सहायतासे वह व्यवसाय को सफल्तापूर्वक चला सके। इनमें से कुछ विशेषताएं प्रतिबद्धता, नेतृत्व, जोखिम सहने की क्षमता, पहल करना, आत्मविश्वास आदि होती हैं। एकउद्यमी एक ऐसा व्यक्ति होता है जो व्यवसाय के लिए विभिन्न संसाधनों को इकट्ठा करता है, उनके संयोजन से कच्चे माल से तैयार माल का उत्पादन करता है, उपयोगिता का सृजन करता है तथा उत्पादन को बाजार में बेचकर लाभ कमाता है। उद्यमी को विभिन्न आधारों पर अलग-अलग श्रेणियों में वर्गीकृत किया जा सकता है। ये आधार इस प्रकार के हो सकते हैं, जैसे- व्यवसाय का प्रकार, तकनीक का प्रयोग, अभिप्रेरण स्तर, स्वामित्व, विकास की स्थिति आदि। उद्यमी के कार्यों को लेकर हमेशा एक भ्रम की स्थिति बनी रहती है। इसके कुछ अत्यंत महत्वपूर्ण कार्य होते है, जैसे- जोखिम सहना, निर्णय लेना प्रबंधकीय कार्य, अन्वेषण

कार्य आदि। सामान्य तौर पर एक उद्यमी आर्थिक विकास के लिए अनेक कार्य करता है तथा संस्था के साथ जुड़े विभिन्न हितकारकों की आशाओं को पूरा करने का प्रयास करता है। ऐसे कार्य करने के लिए उद्यमी में कुछ गुणों का होना भी आवश्यक समझा जाता है, जो उसे सफल बानते हैं। इन गुणों में मानसिक क्षमता, पहल करने की क्षमता, स्पष्टता, तकनीकी ज्ञान, निर्णय लेने का गुण, असफलता सहने की क्षमता आदि हो सकते हैं। यह सभी गुण सभी उद्यतियों में विद्यमान नहीं होतं हैं परंतु इनका होना एक उद्यमी की सफलता को प्रभावित तो करता ही है। एक उद्यमी देश के आर्थिक विकास में महत्वपूर्ण भुमिका निभाता है। उसकी भूमिका प्रत्येक देश की अर्थव्यवस्था के अनुसार अलग-अलग हो सकती है। उद्यमी अपनी इस भूमिका को रोजगार का सृजन करके, पूँजी निर्माण द्वारा संतुलित क्षेत्रीय विकास में योगदान करके आदि जैसे महत्वपूर्ण कार्यों के द्वारा निभाते हैं। उद्यमी को अपने कार्य करते समय कई तरह की समस्याओं का सामना भी करना पड़ता है। कुछ सामान्य समस्याएं इस प्रकार से है, जैसे- अनुभव की कमी, आत्मविश्वास की कमी, वित्त की कमी, मानवीय साधनों की कमी आदि। इसका अर्थ यह भी है कि समस्याएं उद्यमी के साथ परछाई की भांति चलती हैं। इसलिए उसे यह सुझाव दिया जाता है कि वह उनका सामना दृढ़ता से करे तथा व्यवसाय के दीर्घकालीन उद्देश्यों को ध्यान में रखते हुए अपने सपने को सच में बदलने का प्रयत्न करे।

उद्यमिता एक बहुआयामी शब्द है जिसे विभिन्न विद्वानों ने भिन्न-भिन्न तरह से पारिभाषित किया है । यह धन, प्रयासों तथा संसाधनों में किया जाने वाला विनियोजन भी माना जाता है । उद्यमिता एक जटिलताओं से भरी सोच है जिसे परिभाषित करना बहुत कठिन है । प्रत्येक व्यक्ति एवं विद्वानों की इसके बारे में अलग-अलग सोच है । समाजशास्त्री, मनोवैज्ञानिक तथा अर्थशास्त्री भी इस अवधारणा पर अब ध्यान देने में लगे हुए हैं । उद्यमिता के बारे में तीन अलग-अलग मत हैं । उद्यमिता की कुछ विशेषताएँ भी होती हैं; जैसे – आर्थिक क्रिया, निर्णय लेने की क्षमता, निर्माण कौशल, संगठन निर्माण, नवप्रवर्तन का गुण आदि । ये विशेषताएं इस अवधारणा के अर्थ को और अधिक स्पष्ट रूप से समझने में सहायता करती है । अधिकतर लोग उद्यमी तथा उद्यमिता को एक ही मानते हैं । परंतु ये दोनों मूल रूप से अलग-अलग हैं । उद्यमिता एक अन्य अवधारणा आंतरिक उद्यमी से भी अलग है । इन दोनों में अंतर के कई आधार हैं; जैसे – स्तर, पूँजी, जोखिम सहना तथा अस्तित्व आदि । अध्याय में उद्यमिता तथा आर्थिक विकास का भी वर्णन किया गया है । आर्थिक विकास एक देश के अंदर हो रही आर्थिक उन्नति को कहा जाता है । यह एक निरंतर चलने वाली प्रक्रिया होती है, जिसके लिए स्पष्ट उद्देश्य, सही सोच, लगन एवं मेहनत जैसे गुणों की आवश्यकता होती है । उद्यमिता, देश के आर्थिक विकास में सकारात्मक भूमिका निभाती है । यह देश के आर्थिक विकास में अनेक प्रकार से योगदान करती है; जैसे – नवप्रवर्तन द्वारा, आर्थिक अवसरों की पहचान करके, आर्थिक विकास को गति देकर, व्यावसायिक एवं सामाजिक संरचना में परिवर्तन द्वारा, आर्थिक शक्तियों का विकेंद्रीयकरण आदि, अनेक लाभ इसके द्वारा प्रदान किए जाते हैं । उद्यमिता की भूमिका कई तत्त्वों पर भी निर्भर करती है; जैसे – संसाधनों की उपलब्धता, देश का आर्थिक, सामाजिक व राजनीतिक वातावरण, औद्योगिक वातावरण,

औद्योगिक नीति आदि। इस संदर्भ में सरकार की भी महत्त्वपूर्ण भूमिका होती है। सरकार इस संदर्भ में अनेक कदम उठाकर एक सकारात्मक औद्योगिक वातावरण तैयार करने का प्रयास करती रहती है। इससे उद्यमिता के विकास का भी लाभ देश को प्राप्त होता है। उद्यमी अपनी परियोजना को बड़े-बड़े सपने पूरे करने के उद्देश्य के साथ शुरू करते हैं। परंतु उनके इस रास्ते में अनेक समस्याएँ भी आती है। उद्यमी एवं उद्यमिता के साथ जुड़ी बहुत-सी कठिनाइयाँ हैं जिनमें से कुछ इस प्रकार हैं; जैसे – सरकारी नियम एवं नीतियाँ, विलय एवं ग्रहण कर लिए जाने का भय, दोषपूर्ण कर संरचना, कड़ी प्रतियोगिता आदि। परंतु उद्यमिता की अवधारणा उद्यमी को इन चुनौतियों का सामना करने की हिम्मत देती है। इसलिए उद्यमी को इन समस्याओं को चुनौती के रूप में ही लेना चाहिए जिससे कि वह अपने सपने को वास्तविकता में परिवर्तित कर सके।

1.6 बोध प्रश्न

1. एक उद्यमी से आप क्या समझते हैं ? उद्यमी की विशेषताओं का वर्णन करें।
2. उद्यमी को पारिभाषित करें तथा उसके कार्यों का वर्ण करें।
3. एक उद्यमी को परिभाषित करें। एक उद्यमी के महत्व पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखें।
4. एक उद्यमी की परिभाषा दें। उद्यमी के विभिन्न प्रकारों का वर्णन करें।
5. ''उद्यमी बनाए नहीं जाते, वे जन्म लेते हैं'' इस पर टिप्पणी करें। इन गुणों का वर्णन करें जो एक उद्यमी में होने चाहिए।
6. उद्यमी को पारिभाषित करें। एक अर्थव्यवस्था के विकास में उद्यमी की भूमिका का वर्णन करें।
7. उद्यमी के विभिन्न प्रकारों का उदाहरण सहित वर्णन करें।
8. उन आवश्यक गुणों का वर्णन करें जो एक उद्यमी को सफल बनाते हैं।
9. एक उद्यमी का अर्थ बताएं। उद्यमी द्वारा सामना की जाने वाली समस्याओं का भी वर्णन करें।
10. उद्यमी का अर्थ बताएं। उद्यमी की विशेषताएं तथा समस्याओं का वर्णन करें।
11. उद्यमशीलता से आप क्या समझते हैं ? इसकी मुख्य विशेषताएँ क्या हैं ?
12. उद्यमिता क्या है ? यह उद्यमी से कैसे भिन्न है ? उद्यमिता की क्या विशेषताएँ हैं ?
13. "उद्यमिता एक देश के आर्थिक विकास में एक महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाती है।'' इस कथन की व्याख्या करते हुए इसे न्यायोचित ठहराएँ।
14. उद्यमिता से आप क्या समझते हैं ? उद्यमिता एवं आर्थिक विकास में संबंध की व्याख्या करें।
15. अंतर बताएँ
    a. उद्यमी एवं उद्यमिता
    b. उद्यमी एवं आंतरिक उद्यमी

16. उद्यमिता शब्द का अर्थ बताएँ तथा इसकी विशेषताओं का वर्णन करें। उद्यमिता के आर्थिक एवं सामाजिक लाभों का भी वर्णन करें।
17. निम्न पर टिप्पणी लिखें :
    a. उद्यमिता के चरण
    b. उद्यमिता की विशेषताएँ

1.7 संदर्भ ग्रंथ

- Hisrich, R.D., Peters, M.P. & Shepherd, D.A., (2008), Entrepreneurship, Sixth Edition, Tata McGraw-Hill, New Delhi.
- Charantimath P.M., (2008), Entrepreneurship Development & Small Business Enterprise, Third Edition, Pearson Education, New Delhi.
- Desai, Vasant, (2011), The Dynamics of Entrepreneurial Development and Management, Sixth Edition, Himalaya Publishing House, Mumbai.

इकाई – II: उपक्रम का प्रवर्तन

इकाई की संरचना

2.1 उद्देश्य

2.2 प्रस्तावना

2.3 नए व्यवसाय की स्थापना

2.4 नए व्यापार का जीवन चक्र

2.5 नए व्यवसाय को प्रभावित करने वाले वातावरण संबंधी तत्व

2.6 सारांश

2.7 बोध प्रश्न

2.8 संदर्भ ग्रंथ

2.1 उद्देश्य

इस इकाई के अध्ययन के उपरांत आप निम्नलिखित को समझ सकेंगे:

- नए व्यवसाय के स्थापना से संबंधित विभिन्न अवधारणाओं एवं तत्वों को समझ सकेंगे।

2.2 प्रस्तावना

यदि एक व्यक्ति की एक व्यापार को शुरू करने की गहरी इच्छा है तो से अपना व्यापार शुरू करने के तथा अपने सपने को वास्तविकता में बदलने के लिए कई आवश्यक कदम उठाने पड़ते हैं। आज के प्रतिस्पर्धा वाले युग में एक नए व्यवसाय की स्थापना करना एक चुनौतीपूर्ण तथा जोखिम भरा कार्य होता है। इस प्रक्रिया में कई तरह की समस्याओं का सामना करना पड़ता है। व्यापार शुरू करने की सोच से लेकर, उत्पादन शुरू हो जाने की स्थिति तक पहुँचने के समय उद्यमी को बहुत सारे महत्त्वपूर्ण निर्णय लेते होते हैं।

उद्यमी को इस प्रक्रिया के दौरान आने वाली समस्याओं की प्रकृति तथा गहनता को स्पष्टता से समझना चाहिए। उनका अध्ययन करने के पश्चात ही प्रभावशाली योजना तैयार करके उसे लागू करना चाहिए। ऐसा करने से उद्यमी की सफलता क सम्भावनाएँ बनती हैं अन्यथा वह समस्याओं से घिर सकता है। इसका अर्थ यह है कि परियोजना की तैयारी एवं विकास के लिए प्रभावशाली योजना पूर्ण सावधानी बरतते हुए तैयार की जानी चाहिए। व्यापार शुरू करने की परियोजना से संबंधित निर्णय परियोजना कके औपचारिक अध्ययन, यर्थाथवादी एवं व्यवस्थित सोच तथा उद्यमी की पूर्ण रूप से स्पष्ट सोच से ही संभव हो सकते हैं। अत: परियोजना की पहचान करना इस पूरी प्रक्रि में अत्यंत महत्त्वपूर्ण कार्य कहा जा सकता है। परियोजना को एक नए व्यवसाय की योजना के संदर्भ में प्रयोग किया जा सकता है। इसको और अधिक स्पष्ट रूप से समझने के लिए परियोजना शब्द से जुड़े तत्त्वों का भी यहाँ वर्णन किया जा रहा है।

एक उद्यमी को विभिन्न तरह से पारिभाषित किया जाता है, एक अन्वेषक/नवप्रवर्तक के रूप में, एक संसाधन इकट्ठे करने वाले व्यक्ति के रूप में, संगठन बनाने वाले के रूप में आदि। वास्तव में, एक उद्यमी इन सबका संयुक्त रूप होता है। वह नए विचारकी कल्पना करता है, नई क्रियाएँ करता है, उत्पादन के साधन इकट्ठे करता है, उनका संयोजन करता है तथा व्यवसाय स्थापित करके उसे सफलतापूर्वक चलाने का प्रयास करता है। उसके पास दृष्टि ,विचारों की मौलिकता तथा जोखिम की गणना करने जैसे गुण होते हैं। उसके आधार तथा अपने अनुभव के आधार पर वह व्यवसाय की स्थापना, संचालन, विकास, नियंत्रण जैसे महत्वपूर्ण कार्य करता है। एक उद्यमी को अपना व्यवासय स्थापित करने के लिए कई अवस्थाओं से गुजरना पड़ता है। एक बार व्यवसाय स्थापित हो जाने के पश्चात उसका व्यवसाय उसके जीवन काल में कई अवस्थाओं से गुजरता है। इन्हें व्यवसाय के जीवन की अवस्थाओं के रूप में जाना जाता है, जैसे- व्यवसाय का जन्म, विकास, स्थिरता आदि। उद्यमिता इकाई के उत्पाद के जीवन काल की भी कई अवस्थाएं होती है, जैसे- उत्पाद अनुसंधान और विकास, विकास परिपक्वता, स्थिरता, गिरावट आदि। प्रत्येक अवस्था की अपनी –अपनी विशेषताएँ होती हैं। जैसे अनुसंधान अवस्था में कोई बिक्री नहीं होती। विकास की अवस्था में बिक्रीबहुत अधित होती है तथा विज्ञापन पर भी भारी राशि खर्च होती है। परिपक्वता की अवस्था में उत्पाद बिक्री स्थिर हो जाती है। गिरावट की स्थिति में बिक्री कम होती है तथा व्यवसाय करना तथा उसे संभालना चुनौतीपूर्ण हो जाता है। इस प्रकार एक व्यवसाय तथा उसके उत्पाद के जीवन काल की विभिन्न अवस्थाएं होती है। इन्हें व्यवसाय के जीवन काल की अवस्थाओं के नाम से यहां वर्णित किया जा रहा है।

लघु स्तरीय उद्योग में विभिन्न प्रकार के उद्यम शामिल होते हैं। इसमें लघु व्यवसाय, छोटी स्तर की उत्पादन इकाइयाँ, सहायक औद्योगिक इकाइयाँ आदि हो सकते हैं। व्यवसाय उस मानवीय क्रिया को कहा जाता है जो उत्पादन या वस्तुओं के क्रय या विक्रय द्वारा धन कमाने के लिए की जाती है। इसे एक ऐसी

गतिविधि भी कहा जाता है जिसका परिणाम लाभ या हानि हो सकता है। इसे साधारण शब्दों में व्यस्त रहने के लिए की गई कार्यवाही भी कहा जाता है, जिसमें धन या संपत्ति पाने की इच्छा भी शामिल होती है। विभिन्न विद्वानों ने इसे अलग-अलग तरह से परिभाषित किया है।

1. पीटरसन और प्लोमन के अनुसार, "व्यवसाय एक ऐसी क्रिया है, जिसमें विभिन्न व्यक्ति आपसी लाभ के लिए मूल्यवान वस्तुओं या सेवाओं का विनिमय करते हैं।"
2. थॉमस के अनुसार, "व्यवसाय एक ऐसा पेशा है, जिसका मुख्य उद्देश्य धन कमाना है और जिसमें धन हानि मुख्य जोखिम है।"

2.3 नए व्यवसाय की स्थापना

परियोजना का अर्थ

परियोजना शब्द का सटीक अर्थ पहले से स्पष्ट रूप से परिभाषित उद्देश्यों, कार्यक्रमों तथा बजट के साथ तैयार की गई योजना से लिया जाता है। इसे एक वैज्ञानिक ढंग से तैयार की गई कार्य योजना भी कहा जा सकता है जिसके अंतर्गत एक निश्चित समय में पूर्व निश्चित उद्देश्यों को प्राप्त करने की योजना होती है। इस प्रकार एक परियोजना अपने आकार, प्रकृति तथा उद्देश्यों तथा जटिलताओं के कारण अलग-अलग होती है। इस प्रकार, एक परियोजना को एक स्पष्ट वर्णित योजना कहा जा सकता है जिसमें विभिन्न विकल्पों पर विचार करना, मुख्य मुद्दों को पहचानना, विस्तृत भागीदारी, विशेष एवं स्पष्ट तैयार योजनाएँ तथा इन सबको लागू करना शामिल है। इसलिए परियोजना या नए व्यवसाय की कल्पना स्पष्ट, समय आने योग्य तथा उद्देश्यों की स्पष्टता जैसी विशेषताओं से परिपूर्ण होनी चाहिए।

परियोजना का वर्गीकरण

विभिन्न विद्वानों द्वारा परियोजना शब्द को अलग-अलग तरह से परिभाषित किया गया है। सामान्य रूप से प्रत्येक परियोजना में तीन मुख्य बों होती हैं जैसे एक विशेष क्रिया, विशेष उद्देश्य, निश्चित समयावधि। परंतु यह भी एक स्वीकृत अवधारणा है कि प्रत्येक परियोजना के अपने कुछ विशेष लक्षण भी होते हैं।अत: परियोजना को विभिन्न आधारों पर भिन्न-भिन्न रूपों में वर्गीकृत किया जा सकता है। इनका विस्तृत विवरण यहाँ दिया जा रहा है :

1. **मात्रात्मक एवं गैर-मात्रात्मक परियोजना** – इन दोनों तरह की परियोजना को लिटल तथा मिरलस द्वारा वर्णित किया गया था। उनके अनुसार संख्यात्मक या मात्रात्मक परियोजना वे होती हैं जिससे प्राप्त होने वाली लाभों का सफलतापूर्वक अनुमान लगाया जा सकता है तथा गैर-संख्यात्मक या मात्रात्मक में ऐसा अनुमान लगाया जाना संभव नहीं होता है। विभिन्न परियोजनाएँ; जैसे –

औद्योगिक विकास, विद्युत उत्पादन, खनिज विकास आदि संख्यात्मक परियोजनाएँ होती है तथा स्वास्थ्य, शिक्षा, सामाजिक कल्याण, सुरक्षा आदि से संबंधित परियोजनाएँ गैर-संख्यात्मक मानी जाती है।

2. **सेक्टर-परियोजनाएँ** – देश के योजना आयोग द्वारा परियोजना को विभिन्न क्षेत्रों से संबंधित करके वर्गीकृत किए जानेको स्वीकृति दी गई है। योजना आयोग के अनुसार एक परियोजना विभिन्न क्षेत्रों से संबंधित हो सकती हैं; जैसे-
   1. कृषि तथा संबंधित क्षेत्र
   2. सिंचाई एवं विद्युत क्षेत्र
   3. औद्योगिक एवं खनन क्षेत्र
   4. यातायात एवं संचार क्षेत्र
   5. सामाजिक सेवा क्षेत्र
   6. मिश्रित क्षेत्र

   इस तरह से परियोजनाओं का वर्गीकरण संसाधनों के उचित आवंटन एवं प्रयोग के लिए अत्यंत महत्त्वपूर्ण होता है।

3. **तकनीकी-आर्थिक परियोजनाएँ** – इस आधार पर परियोजनाएँ निम्न श्रेणियों में विभाजित की जा सकती है:
   1. **साधन उन्मुख** – साधनों की उन्मुखता के आधार पर परियोजनाएँ दो प्रकार की हो सकती हैं पूँजी उन्मुख तथा श्रम उन्मुख। यदि परियोजना में अधिकतम पूँजी प्लांट एवं मशीनरी, भूमि, संयंत्रों आदि पर अधिक मात्रा में खर्च करनी पड़ती है तो इसे पूँजी उन्मुख परियोजना कहा जाता है। यदि परियोजना को स्थापित करने एवं संचालित करने के लिए मानवीय संसाधनों की अधिक संख्या में आवश्यकता होती है तो इसे श्रम उन्मुख परियोजना कहा जाता है।
   2. **कारण उन्मुख** – ये परियोजना उद्देश्य या कारण के आधार पर वर्णित की जाती है। ये माँग पर या कच्चे माल पर आधारित होती हैं। किसी विशेष माँग पर संबंधित परियोजना को माँग आधारित कहा जाता है। इसमें उन संबंधित माँगों को पूरा करने के लिए उद्यम की स्थापना की जाती है। यदि परियोजना किसी विशेष कच्चे माल की उपलब्धता एवं विशेष कौशल वाले श्रमिकों की उपलब्धता पर आधारित हो तो इसे साधन संबंधी परियोजना कहा जाता है।
   3. **परिमाण उन्मुख** – इसे परियोजना में किए जाने वाले विनियोग की राशि की मात्रा के आधार पर परिमाण उन्मुख परियोजना कहा जाता है। इसमें विनियोजित होने वाली राशि के आधारपर

परियोजनाएँ बड़े स्तर,मध्यम-स्तर तथा लघु स्तर की श्रेणियों में विभाजित एवं परिभाषित की जाती है।

4. **वित्तीय संस्थानों द्वारा वर्गीकरण** – राष्ट्रीय स्तर तथा राज्य स्तर पर कार्यरत अलग-अलग वित्तीय संस्थाएँ परियोजनाओं को उनकी समयावधि, उद्देश्य, आदि के आधार पर विभिन्न श्रेणियों में विभाजित करती हैं। इसके आधार पर परियोजना निम्न प्रकार की हो सकती हैं :
   1. नई परियोजना
   2. विस्तार परियोजना
   3. आधुनिकीकरण परियोजना
   4. विविधीकरण परियोजना

   आमतौर पर ये सभी प्रकार की परियोजनाएँ लाभ कमाने के लिए स्थापित की जाती हैं।
5. **अन्य** – कुछ अन्य सेवा क्षेत्र की परियोजनाएँ निम्न प्रकार की हो सकती हैं :
   1. सामाजिक कल्याण परियोजना
   2. सेना क्षेत्र परियोजना
   3. शोध एवं विकास परियोजना
   4. शैक्षणिक क्षेत्र परियोजना

इस प्रकार परियोजना के भिन्न-भिन्न प्रकार होते हैं। प्रत्येक परियोजना अपने-अपने उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए तैयार की जाती है। परियोजना के उद्देश्य व्यावसायिक भी हो सकते हैं तथा सामाजिक भी। व्यावसायिक उद्देश्य का सीधा एवं साधारण उद्देश्य लाभ कमाना ही होता है तथा सामाजिक उद्देश्य में समाज सेवा या सामाजिक उत्तरदायित्व को भी उद्देश्यों में शामिल किया जाता है। एक परियोजना में व्यवसायी की पूँजी, श्रम, संसाधनों का निवेश होता है जिसके आधार पर ही वह उद्देश्य प्राप्त करने के प्रयत्न करता है। अत: व्यवसाय परियोजना के उद्देश्यों का निर्धारण करते समय उद्यमी को अत्यंत सावधानी बरतनी चाहिए।

परियोजना के उद्देश्य

उद्देश्य वे नींव हैं जिन पर परियोजना प्रारूप की इमारत का निर्माण किया जाता है। परियोजना के उद्देश्य संक्षिप्त रूप में यह परिभाषित करने से संबंधित है कि परियोजना क्या प्राप्त करने की अपेक्षा करती है और यह संपूर्ण रूप से परियोजना के निष्पादन के मापकों को प्रदान करने से संबंधित है।

परियोजना के उद्देश्य दो श्रेणियों में वर्गीकृत किए गए हैं – धारण क्षम उद्देश्य और अर्जनशील उद्देश्य। धारण क्षम उद्देश्य संसाधनों; जैसे – मुद्रा, समय, ऊर्जा, यंत्र और कुशला के धारण और संरक्षण से संबंधित हैं

। दूसरी ओर अर्जनशील उद्देश्य संसाधनों के संग्रहण या वह स्थिति प्राप्त करने, जो संगठनों या उसके प्रबंधकों की नहीं है, से जुड़े हैं।

परियोजना उद्देश्य आर्थिक और सामाजिक प्रकृति के भी हो सकते हैं। आर्थिक उद्देश्य प्राथमिक रूप से केवल प्राथामिक वित्तीय लागतऔर परियोजना के लाभों से संबंधित हैं। सामाजिक उद्देश्य व्यक्तिगत परियोजना के सामाजिक लागत लाभ पहलुओं के साथ समरूप होते हैं। इस प्रकार उद्देश्य, राष्ट्र की अर्थव्यवस्था पर पड़ने वाले परियोजना के पूर्ण प्रभाव के दृष्टिकोण से परियोजना के विश्लेषण की प्रक्रिया है।

चूंकि परियोजना किसी निश्चित समयावधि के दौरान एक समुदाय के लिए वस्तु या सेवाओं के उत्पादन में वृद्धि हेतु कुछ सुविधाओं को निर्मित, विस्तृत और विकसित करने के लिए निवेश करने का प्रस्ताव है। इसलिए जब परियोजना के उद्देश्यों का निर्णय लेना हो, तो कुछ बिंदुध्यान में रखने चाहिए; जैसे –

1. उद्देश्य संगठनात्मक योजनाओं, नीतियों और प्रक्रियाओं के अनुकूल होने चाहिएं।
2. उद्देश्य समय के साथ-साथ परिमेय, वास्तविक और प्रमाणनीय होने चाहिएं।
3. उद्देश्य वर्तमान या पूर्वानुमानित संसाधनों के साथ सुसंगत होने चाहिएं।

एक नई इकाई की स्थापना के चरण/एक लघु आकार के उद्यम की स्थापना के चरण/नए व्यवसाय की स्थापना के विभिन्न चरण

एक उद्यमी जो व्यवसाय स्थापित करने में गहन रुचि रखता है, उसे एक प्रभावपूर्ण व्यावसायिक योजना तैयार करनी चाहिए तथा व्यवसाय स्थापित करने के लिए आवश्यक कदम उठाने चाहिए जिससे कि उसका विचार वास्तविकता का रूप ले सके। इस संदर्भ में उठाए जाने वाले विभिन्न कदमों का वर्णन यहाँ किया गया है। यह विभिन्न चरण उसे क्रमानुसार पूरे करने होते हैं :

1. **स्वरोजगार का निर्णय** – एक उद्यमी आर्थिक विकास का सबसे महत्त्वपूर्ण हिस्सा होता है। आधारभूत रूप से वह ऐसा व्यक्ति होता है जो एक नए व्यवसाय या उद्यम की स्थापना की जिम्मेवारी उठाता है। जिसमें पहल करने, अन्वेषण का गुण तथा ऊँचे पद की प्राप्ति जैसे गुण विद्यमानह होते हैं। वह परिवर्तनका उत्प्रेरक एजेंट होता है तथा वह समाज के लोगों की भलाई के लिए कार्य करता है। वह नए व्यवसाय स्थापित करने का कार्य करता है, समाजके लिए धन निर्माण करता है, रोजगार के अवसर पैदा करता है तथा विभिन्न क्षेत्रों के विकास का कार्य करता है।
   शिक्षा पूरी हो जाने के पश्चात शिक्षित व्यक्ति के पास दो विकल्प होते हैं जिनमें से उसे एक को चुनना होता है। एक तो यह कि वह दूसरों के कर्मचारी के रूप में कार्य करें तथा इसके लिए गहन आत्मनिरीक्षण की आवश्यकता होती है। यदि ऐसे व्यक्ति में सही कौशल, ज्ञान, योग्यता तथा

आत्मविश्वास है तो उसके लिए अपना व्यवसाय स्थापित करना सर्वोत्तम विकल्प माना जाता है। अत: उसे इस संदर्भ में आगे चलना चाहिए। इसके अतिरिक्त हमारे देश में बेरोजगारी की दर ऊँची होने के कारण भी गुणवान व्यक्ति उद्यमी अपना व्यवसाय शुरू करने के बारे में सोचना अधिक अच्छा विकल्प मानते हैं। इस प्रकार वे अपने उद्यम के स्वामी तो बनते ही हैं तथा वह अन्य लोगों को भी रोजगार प्रदान करते हैं। इसके अतिरिक्त युवाओं की एक और श्रेणी अपना उद्यम स्थापित करने के लिए कार्य करती है। जो व्यक्ति अपने वर्तमान कार्य स्थल पर संतुष्ट नहीं हैं तथा उनमें उद्यमी बनने के संभावित गुण हैं तो वे भी अपना व्यवसाय शुरू करने का निर्णय लेते हैं। उनकी वर्तमान कार्यस्थल से संतुष्टि के अनेक कारण होते हैं जैसे अपर्याप्त वेतन, कार्य से संतुष्टि न मिलना, असुरक्षित भविष्य आदि। इसके लिए सरकार द्वारा चलाई जा रही विभिन्न प्रोत्साहित करने वाले योजनाएँ भी संभावित उद्यमियों को नई परियोजना या व्यवसाय स्थापित करने के लिए प्रेरित करती हैं। सरकार विभिन्न योजनाएँ, भी संभावित उद्यमियों को नई परियोजना या व्यवसाय स्थापित करने के लिए प्रेरित करती हैं। सरकार विभिन्न योजनाएँ, सहायताएँ, सब्सिडी, कम ब्याज दर आदि जैसे प्रलोभनों द्वारा युवाओं को नई व्यावसायिक इकाइयाँ स्थापित करने के लिए अभिप्रेरित करती है। इसके अतिरिक्त कुछ आंतरिक एवं व्यक्तिगत कारण भी कुछ व्यक्तियों को उद्यमी बनने के लिए प्रेरित करते हैं। ये कारण उनके गुणों के रूप में भी माने जा सकते हैं जैसे- शैक्षणिक पृष्ठभूमि, पारिवारिक व्यावसायिक पृष्ठभूमि, स्वतंत्र रूप से स्थापित होने की इच्छा, नेतृत्व का गुण, पहलपन का गुण आदि। समाज में विद्यमान कुछ बाहरी कारण भी उद्यमिता को उद्यम में बदलने का कार्य करते हैं। औद्योगिक वातावरण की सकारात्मक उपलब्धता, बाजार में नए उत्पादोंकी माँग, सरकार की विशेष प्रोत्साहन योजनाएँ आदि उद्यमियों को स्वरोजगार स्थापित करने के लिए निर्णय लेने में सहायता करते हैं। अत: यह कहा जा सकता है कि नया व्यवसाय या लघु इकाई स्थापित करने का निर्णय उन व्यक्तियों के लिए सही है जो प्रबंध तथा स्वामित्व दोनों ही क्षेत्रों में अपने आप को स्थापित करना चाहते हैं। इसलिए उद्यमी शब्द को सब तरह के व्यवसायों के साथ-साथ विशेष से छोटे व्यवसायों के साथ अधिक जोड़ा जाता है।

2. **परियोजना/व्यवसाय की पहचान** – परियोजना की पहचान का अर्थ आर्थिक आँकड़ों को इकट्ठा करना,उसका संकलन करना तथा उनका विश्लेषण करना होता है। इस विश्लेषण से परियोजना से संबंधित मुख्य बातोंका पता लगाने का प्रयास किया है। संभावित परियोजना की जगह, उसमें निवेश, उसका भविष्य तथा उसमें विकास के अवसर जैसे तत्त्वों को इस स्तर पर जानने व समझने की कोशिश की जाती है। पीटर ड्रकर के अनुसार अवसर तीन प्रकार के हो सकतेहैं : संयोजक, पूरक तथा पारवेधन।

संयोजक अवसर वे होते हैं जिसमें उद्यमी अपने वर्तमान व्यवसाय में परिवर्तन किए बिना वर्तमान संसाधनों को और अधिक बेहतर ढंग से प्रयोग कर सकता है। पूरक अवसर वे होते हैं जिसमें व्यवसाय में कुछ नए विचारों को लागू किया जाता है तथा व्यवसाय की वर्तमान संरचना में कुछ परिवर्तन भी किया जाता है। पारवेधन अवसरों में व्यवसाय की संरचना तथा प्रकृति में आधारभूत परिवर्तन किए जाते हैं। इसके अतिरिक्त परियोजना की पहचान तब तक पूरी नहीं हो सकती जब तक परियोजना की विशेषताओं को न समझ लिया जाए। प्रत्येक व्यवसाय में तीन मुख्य बातें होती हैं : साधन, उत्पाद तथा सामाजिक लागत एवं लाभ इनपुट विशेषताओं में यह देखा जाता है कि परियोजना में किन-किन चीजों की खपत होगी जैसे कच्चा माल, मानवीय शक्ति, वित्त एवं संगठन आदि। आऊटपुट विशेषताओं में इन विशेषताओं को देखा जाता है कि परियोजना से किस प्रकार की सेवाओं एवं उत्पादों की प्राप्ति होगी। इससे कितनी आय की प्राप्ति होगी। परियोजना के विश्लेषण के समय यह भी देखा जाना आवश्यक होता है कि उसको शुरू करने के पश्चात क्या-क्या त्याग करने पड़ेंगे तथा इससे समाज को क्या-क्या लाभ प्राप्त होंगे।

परियोजना का विचार कई तरह से उत्पन्न हो सकता है या विभिन्न उद्यमियों की सफलता की कहानियाँ इसका आधार हो सकती हैं, अन्य लोगों द्वारा किया जा रहा वस्तुओं एवं सेवाओं का उत्पादन, उत्पादों की बाजार में माँग, आयात किए जाने वाले उत्पाद के प्रतिस्थापन उत्पाद की सफलता की संभावना, तथा विशेष रूप से उद्यमी की पारिवारिक पृष्ठभूमि तथा उसका व्यक्तिगत अभिप्रेरण स्तर। इस प्रकार परियोजना की पहचान सबसे महत्त्वपूर्ण कदम है क्योंकि इस पर ही व्यवसाय का संपूर्ण भविष्य निर्भर होता है। एक छोटे व्यवसाय को या नए व्यवसा को व्यावसायिक वातावरण में ही संचालित किया जाना होता है अत: उद्यमी को वातावरण में हो रहे परिवर्तनों को भी समझना एवं लागू करना होता है। ऐसा करने से ही व्यवसाय का भविष्य सुरक्षित रह सकता है।

3. **उत्पाद का चयन** – इस चरण में उद्यमी को उस उत्पाद का चयन करने का निर्णय लेना होता है जिसे वह सफलतापूर्वक तथा संतोषजनक लाभ पर बाजार में बेच सकेगा। व्यवसाय की सफलता के लिए यह निर्णय अत्यंत ही संवेदनशील तथा महत्त्वपूर्ण होता है। उद्यमी किस उत्पाद को तैयार करेगा या क्या सेवा प्रदान करने के लिए व्यवसाय चलाएगा, यह एक आधारभूत निर्णय होता है। एक उचित उत्पाद का चयन करते समय उसे विभिन्न तत्त्वों का विश्लेषण करना होता है। एक उद्यमी अपने प्रेरणा स्तर तथा योग्यता की सीमाओं को ध्यान में रखकर यह निर्णय लेता है। एक नए विचारों वाला उद्यमी पूर्णतया नया उत्पाद तैयार करने की कल्पना कर सकता है या किसी वर्तमान की नकल भी कर सकता है। वह स्थापित उत्पादों में सुधार करके नया उत्पाद तैयार कर सकता है। यह सुधार उत्पाद से जुड़ी अनेक बातों के बारे में हो सकता जैसे उसकी गुणवत्ता, उसके अन्य प्रयोग, उससे

प्राप्त लाभ, बचत आदि। इसलिए एक उत्पाद का चयन अनेक तत्त्वों के विश्लेषण के पश्चात किया जाना होता है। कुछ मुख्य महत्त्वपूर्ण तत्त्व जिनको ध्यान में रखा जाना चाहिए, निम्न हो सकते हैं :

1. उद्यमी की पृष्ठभूमि तथा अनुभव
2. परियोजना के लिए उपलब्ध तकनीकी जानकारी तथा उसकी उपलब्धता
3. उत्पादन या सेवा की विक्रय संभावनाएँ
4. निवेश की क्षमता
5. प्लाट एवं मशीनरी की उपलब्धता
6. कच्चे माल की उपलब्धता
7. आधारभूत ढाँचागत सुविधाओं (भूमि, रोड, पानी, परिवहन आदि) की उपलब्धता
8. सरकारी नियम, नीतियाँ एवं नियंत्रण
9. सरकार द्वारा दी जाने वाली छूटें, सब्सिडी आदि
10. वातावरण संबंधी तत्त्व
11. क्षेत्रीय एवं स्थानीय लाभ
12. सामाजिक, शैक्षणिक, सांस्कृतिक, आर्थिक परिस्थितियाँ
13. संबंध्ति क्षेत्र की जनसंख्या
14. उद्यमी की व्यक्तिगत रुचि तथा क्षेत्र

इन संबंधी तत्त्वों/पहलुओं की जानकारी विभिन्न तकनीकी संस्थानों पर किए जा रहे प्रकाशनों, राज्य की विकास एजेंसियों, औद्योगिक घरानों, उभरते हुई सहायक व्यावसायिक इकाइयों, विकासशील बड़े स्तर की व्यावसायिक इकाइयों आदि), बैंको, वित्तीय संस्थाओं, जिला औद्योगिक सेंटर, विभिन्न सरकारी वित्तीय एवं गैर-वित्तीय संस्थाओं, उद्यमिता विकास के कार्यक्रमों में शामिल विभिन्न संस्थाओं आदि से प्राप्त की जा सकती है। कुछ विशेष परियोजनाओं में इस निर्णय को लेने के लिए पेशेवर व्यक्तियों की सलाह भी ली जा सकती है। उद्यमी बाजार से इस संबंध में और अधिक जानकारी प्राप्त करने के लिए सलाहकारों एवं पेशेवर व्यक्तियों या स्वयं भी बाजार का सर्वेक्षण करवा सकता है।

हमारे देश में लघु स्तर के उद्यमी अपने व्यवसाय से जुड़कर हजारों की संख्या में उत्पाद बना रहे हैं जिसमें साधारण उत्पाद से लेकर महंगे से महंगे उत्पाद शामिल हैं। इस श्रेणी में विभिन्न उत्पाद जैसे साबुन तथा डिटरजेंट, कृषि उपकरण, रेडीमेड वस्त्र, जैम, प्लास्टिक उत्पाद, खाद्य पदार्थ, रसायन उत्पाद, उर्वरक, इलेक्ट्रॉनिक उत्पाद आदि अनेकों उत्पाद शामिल हैं। इसलिए एक उत्पाद का चयन सावधानीपूर्वक किया जाना चाहिए तथा संभावित उद्यमी को यह विश्लेषण का कार्य भी पूर्ण रूप से

सजग होकर करना चाहिए। उसका यह निर्णय ही उसकी सफलता का आधार बनना होता है। उद्यमी को यह निर्णय लेते समय भविष्य से इससे जुड़ी हुई विभिन्न समस्याओं जैसे – प्रतिस्पर्धा का स्तर, तकनीकी परिवर्तन, बदलता व्यावसायिक वातावरण, सरकार की नीतियाँ एवं प्रतिबंध आदि को भी पहले से ध्यान में रखना चाहिए।

4. **व्यावसायिक स्वामित्व के प्रारूप का चयन -** व्यवसाय/उद्यम/लघु व्यवसाय के स्वामित्व के विभिन्न प्रारूप होते हैं; जैसे – एकाकी व्यापार, साझेदारी, कंपनी (निजी या सार्वजनिक) आदि। सामान्य तथा एकाकी व्यापार या पारिवारिक व्यवसाय उद्यमी द्वारा ज्यादा पसंद किए जाते हैं। इसका मुख्य कारण इनका स्वामित्व तथा प्रबंधन पर आसान नियंत्रण होता है। व्यवसाय के कुछ प्रारूप जैसे साझेदारी या निजी कंपनियों के लिए विशेष कौशल, ज्ञान, आत्मविश्वास, तकनीकी जानकारी, अधिक पूँजी आदि की आवश्यकता होती है। इसलिए उद्यमी इनका निर्णय अपनी योग्यता एवं कौशल एवं सीमाओं को ध्यान में रखकर ही लेता है। व्यावसायिक व्यवसायों के विभिन्न प्रारूपों के अपने-अपेन लाभ तथा सीमाएँ हैं। प्रत्येक रूप की अपनी अलग विशेषताएँ होती हैं। हर प्रारूप के भविष्य की भी अलग-अलग संभावनाएँ होती हैं। अत: उद्यमी को व्यवसाय के प्रारूप का निर्णय लेते समय इन सभी बातों को ध्यान में रखना चाहिए तथा उसके पश्चात ही अंतिम निर्णय लेना चाहिए।

5. **स्थान का निर्णय** – उद्यमी की सबसे महत्त्वपूर्ण प्रारंभिक समस्या व्यवसाय के लिए स्थान का चयन करने की होती है। व्यवसाय के स्थान का निर्णय चुनौतीपूर्ण होता है। इस चरण में भी अनेक तत्त्वों का विश्लेषण किया जाना होता है। इस निर्णय के दौरान उद्यमी को सामान्यत: निम्नलिखित तत्त्वों को अवश्य ध्यान में रखना चाहिए :
   1. कच्चे माल की उपलब्धता
   2. बिजली (विद्युत) की उपलब्धता
   3. बाजार की निकटता
   4. यातायात एवं संदेशवाहन के साधनों की उपलब्धता
   5. जलवायु संबंधी परिस्थितियाँ
   6. श्रम की उपलब्धता
   7. सहायक औद्योगिक इकाइयों का अस्तित्व
   8. क्षेत्र में उपलब्ध सरकारी सहायता एवं योजनाएँ
   9. आर्थिक सामाजिक एवं राजनैतिक तत्त्व
   10. क्षेत्र के लोगों की सोच

11. बैंकिंग तथा अन्य सुविधाएँ

इस चरण को एक ओर तरह से विश्लेषित और वर्णित किया जा सकता है। एक उद्यमी के पास इस चरण में विभिन्न विकल्प उपलब्ध होते हैं तथा वह उनमें से सर्वोत्तम का चुनाव कर सकता है। वह औद्योगिक क्षेत्र के लिए जगह भूमि का चुनाव उन औद्योगिक क्षेत्रों में से कर सकता है जिन्हें संबंधित राज्य सरकार द्वारा विसित किया गया हो या विभिन्न संस्थागत प्रोत्साहन एजेंसियों सा संस्थाओं जैसे SIDO, SIPCOT, MMDA, TNHB आदि द्वारा उपलब्ध एवं विकसित करवाया जाता है। एक अन्य विकल्प यह भी होता है कि राज्य औद्योगिक विकास एजेंसी द्वारा विकसित किए औद्योगिक क्षेत्र में से भूखंड अथवा शेड चुन सकता है। इसके अतिरिक्त एक उद्यमी निजी कंपनियों द्वारा विकसित किए गए औद्योगिक क्षेत्र में निजी जमीन खरीद कर उस पर उद्यम स्थापित कर सकता है। निजी क्षेत्र के औद्योगिक क्षेत्रों में आसानी से रियलएस्टेट एजेंटों से जानकारी प्राप्त की जा सकती है। निजी जमीन खरीद कर उस पर वाणिज्यिक गतिविधि करने के लिए कुछ आवश्यक कानूनी औपचारिकताएँ पूरी करनी होती हैं। इसके लिए जिला कलेक्टर की अनुमति की भी स्वीकृति ली जानी होती है। एक अन्य विकल्प उद्यमी के पास यह भी होता है कि वह स्थान का चयन मुक्त व्यापार क्षेत्र में भी कर सकता है। इस प्रकार उद्यमियों को सभी विकल्पों की तुलना करने के पश्चात उनमें सबसे उत्तम विकल्प का चुनाव करना चाहिए। ऐसा करते समय उपरोक्त वर्णित सभी तत्त्वों का सावधानी से विश्लेषण अवश्य करना चाहिए।

फैक्टरी/बिल्डिंग अथवा प्लांट का लेआऊट

प्लांट लेआऊट का अर्थ मशीनों, संयंत्रों, प्रक्रियाओं इत्यादि को फैक्ट्री/व्यवसाय के अंदर इस प्रकार से स्थापना करने से है ताकि संसाधनों का अधिकतम उपयोग हो सके तथा कम-से-कम नुकसान की संभावना हो। इन सभी की यही स्थापना संस्था की परिचालन लागत को कम-से-कम करने में सहायक होती हैं। इससे संस्था के यंत्रों और संयंत्रों की स्थापना तथा व्यवसाय के स्थान का उत्तम प्रयोग करने में भी सहायता मिलती हैं। प्लांट लेआऊट से कई अन्य लाभ भी प्राप्त होते हैं; जैसे – कि सामग्री तथा उत्पाद संभालने से प्राप्त बचतें, उत्पादन लागत का कम होना, उत्पादन नियोजन में प्रभावशीलता एवं नियंत्रण, अनावश्यक परिवर्तनों से बचाव, कर्मचारियों का उच्च मनोबल, श्रम का सही उपयोग, संगठन की सफल संभावना आदि। इसके विपरीत यदि प्लांट लेआऊट सही ढंग से नहीं किया जाए तो उससे कई प्रकार की हानियों का भी सामना करना पड़ सकता है; जैसे – सामग्री प्रबंधन की अधिक लागत, अधिक स्थान की आवश्यकता, मशीनरी का बेकार पड़े रहना, श्रम की अधिक लागत, दुर्घटनाओं, की संभावना आदि। अत: यह कहा जा सकता है कि व्यवसाय की संभावित सफलता के लिए व्यवसाय का स्थान तथा प्लांट एवं मशीनरी की उचित स्थापना किया जाना अति आवश्यक कार्य है।

6. **पूँजी संरचना/वित्त योजना की संरचना** – वित्त उद्यम के जीवन के लिए रक्त के समान महत्त्वपूर्ण होता है। वित्त उत्पादन को बढ़ावा देनेके लिए महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाता है। प्रत्येक प्रकार के व्यवसाय (छोटे अथवा बड़े) के लिए उचित वित्त का प्रबंधन उसकी सफलता को प्रभावित करता है।अत: इसके लिए उद्यमीको उन वित्तीय योजनाओं को तैयार करने की आवश्यकता होती है। उद्यमी को वित्तीय योजना तैयार करते समय तीन महत्त्वपूर्ण बातों पर ध्यान देना होता है :
   1. कितने धन की आवश्यकता होगी ?
   2. यह धन कहाँ से प्राप्तहोगा ?
   3. यह धन किस समय चाहिए होगा ?

यह तीनों प्रश्न मूल रूप से वित्तीय संसाधनों की आवश्यकता के पूर्वानुमान, वित्तीय साधन के स्रोतों तथा इन साधनों का उचित समय पर उपलब्ध होना जैसे महत्त्वपूर्ण निर्णयों से संबंधित होते हैं। एक उद्यमी भविष्य में कई वित्तीय साधनों पर निर्भर हो सकता है; जैसे कि –

1. अपने साधन/अपनी पूँजी
2. कार्यशील पूँजी के लिए वाणिज्यक बैंकों से उधार/ऋण लेना
3. दोस्तों एवं रिश्तेदारों से सहायता
4. वित्तीय संस्थाओं तथा राज्य वित्तीय निगमों से लंबी अवधि के ऋण।

पिछले कुछ वर्षों में विभिन्न वित्तीय संस्थानों द्वारा ऋण की सुविधा व्यापक रूप से उपलब्ध है, परंतुयह सुविधा लघु उद्योगों के लिए बहुत अधिक प्रभावशाली ढंग से उपलबध नहीं हो पाती है। वाणिज्यिक बैंकों द्वारा दी जाने वाली सहायता भी कार्यशील पूँजी तक ही सीमि रह जाती है। यद्यपि, लघु उद्योगों की पूँजी संरचना के विभिन्न विश्लेषणों ने यह खुलासा किया है कि वित्तीय संस्थानों से प्राप्त ऋण की सहायता पर्याप्त नहीं है, अत: उन्हें अपनी प्रशासकीय मशीनरी को चुस्त करना चाहिए और अपने लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए बेहतर प्रदर्शन करना चाहिए। वित्तीय संसाधनों के प्रंबंध से कई समस्याएँ भी जुड़ी होती हैं जैसे – सीमित प्रबंध क्षमता, संगठनात्मक सीमाएँ, वित्तीय सीमाएँ, सीमित बचत, सीमित प्रतिभूति की उपलब्धता आदि। इसलिए उद्यमी को अपनी वित्तीय योजना तैयार करते समय इसके रास्ते में आने वाली कठिनाइयों को ध्यान में अवश्य रखना चाहिए।

7. **निर्माण की जानकारी प्राप्त करना** – उद्यम द्वारा शुरू किए जाने वाले व्यवसाय कई बार इस प्रकार के होते हैं कि उनके द्वारा तैयारकिए जाने वाले उत्पाद के लिए निर्माण संबंधी ज्ञान की जानकारी प्राप्त करनी पड़ती है। सरकार द्वारा स्थापित कई संस्थाएँ, शोध लैबोरेटरी, बड़ी कंपनियों के शोध विभाग, कुछ सलाहकार संस्थाएँ इस तरह की जानकारी उपलब्ध करवाने का कार्य करी है। कई बार

सहायक व्यवसाय को उत्पादन की विधि की जानकारी उसके मुख्य व्यवसाय द्वारादी जाती है। कई बार प्लांट एवं मशीनरी की पूर्ति करने वाली कंपनी भी इस तरह की जानकारी उपलबध करवाती है। आजकल तो आवश्यकतानुसार विदेशी तकनीकी संस्थाएँ भी उत्पाद के निर्माण की जानकारी उपलब्ध करवाती हैं। उत्पादन प्रक्रिया से जुड़े सभी चरणों का अपना महत्त्व होता है अत: उद्यमी को उनका ज्ञान अवश्य प्राप्त करना चाहिए। सरकार द्वारा इस उत्पादन से जुड़े पर्यावरण संबंधी नियम, नीतियों एवं प्रतिबंधों का भी अवश्य पालनकिया जाना होता है। अत: जलवायु, मिट्टी, पर्यावरण के प्रदूषण संबंधी नियमों एवं प्रतिबंधों को भी समझना चाहिए जो भविष्य में व्यवसाय पर लागू होंगे। प्रत्येक उत्पादन विधि में तकनीकी साधनों का प्रयोग करना पड़ता है। उद्यमी को इस संदर्भ में आवश्यकतानुसार ज्ञान प्राप्त करना चाहिए ताकि उसे निर्माण प्रक्रिया में लागू करते समय कोई समस्या उत्पन्न न हो पाए। उत्पादन क ज्ञान को प्राप्त करते समय वर्तमान समय में पहले से चल रही तकनीकों का अध्ययन अवश्य कर लिया जाना चाहिए।

8. **परियोजनाकी रिपोर्ट तैयार करना-** परियोजना रिपोर्ट निर्दिष्ट संसाधनों के साथ एक निर्धारित अवधि के भीतर निर्दिष्ट उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए तैयार की गई कार्यवाही होती है। यह एक लिखित योजना होती है जिसमें उद्यमी यह योजना तैयार करता है कि भविष्य में व्यवसाय से क्या प्राप्त किया जाना है तथा कैसे प्राप्त किया जाना है। रिपोर्ट व्यवसाय में की गई विभिन्न प्रक्रियाओं को भी स्पष्ट करती है जो एक नए व्यवसाय की स्थापना के लिए आवश्यक है। यह रिपोर्ट उद्यमी को अनुशासित सोच तथा उन्नत योजना तैयार करने में भी सहायक होती है। यह केवल वित्तीय एवं आर्थिक साधनों की संक्षिप्त योजना ही नहीं अपितु कुछ मान्यताओं पर आधारित व्यवसाय की संभावित प्रगति की जानकारी भी होती है। यह व्यवसाय के आधारभूत सूक्ष्म तथ्यों से लेकर व्यवसाय शुरू हो जाने तक की जाने वाली जटिल कार्यवाहियों सहित सब तथ्यों का विश्लेषण प्रदान करती है। एक व्यवसाय की परियोजना में मुख्य रूप से निम्नलिखित मुद्दे शामिल होते हैं :

   1. **सामान्य जानकारी** – इसमें व्यवसाय की आधारभूत जानकारी, उसके उद्देश्य, विशेषताएँ आदि शामिल होते हैं।
   2. **स्थान** – इसमें व्यवसाय की स्थान संबंधी संपूर्ण जानकारी शामिल हैं।
   3. **भूमि तथा भवन** – इसमें परियोजना से संबंधित भूमि क्षेत्र, भवन की जानकारी, निर्माण योजना, निर्माण की लागत आदि शामिल होते हैं।
   4. **प्रवर्तक** – इसमें प्रवर्तकों की संपूर्ण जानकारी का वर्णन होता है जैसे उनका नाम, पता, शैक्षणिक योग्या, अनुभव तथा अन्य योग्यताएँ शामिल होती है।

5. **प्लांट एवं मशीनरी** – इसमें व्यवसाय में प्रयोग की जाने वाली मशीनरी से संबंधित जानकारी को इकट्ठा किया जाता है। इसमें तकनीकी उपकरण, प्रयोगशाला में प्रयोग किए जाने वाले संयंत्र, बिजली, पानी, विद्युत का लोड आदि का भी वर्णन यिका जाता है।
6. **कच्चा माल** – इसमें व्यवसाय में प्रयोग होने वाले कच्चे माल, उसकी किस्म, उसकी कीमत, उपलब्धता, स्रोत आदि की भी जानकारी इकट्ठी की जाती है।
7. उत्पादन प्रक्रिया – इसके अंतर्गत उत्पादन की प्रक्रिया, प्रक्रिया चार्ट, प्रोग्राम, तकनीकी ज्ञान इत्यादि की जानकारी का वर्णन किया जाता है।
8. **मानवशक्ति** – मानवीय संसाधनों की संपूर्ण जानकारी इसके अंतर्गत इकट्ठा की जाती है। इसमें मानव संसाधनों के स्रोत, उनके प्रशिक्षण कीआवश्यकताएँ तथा उसकी लागत आदि की जानकारी भी इकट्ठी की जाती है।
9. **बाजार** – परियोजना रिपोर्ट की यह एक महत्त्वपूर्ण जानकारी होती है। इसमें बाजार की वर्तमान स्थिति, उत्पाद की अनुमानित माँग, निर्यात की संभावना, प्रतिस्पर्धा का स्तर, कीमत संरचना आदि आदि सभी का वर्णन किया जाता है।
10. **वित्तीय प्रभाव** – इसमें वित्तीय साधनों से जुड़े तत्त्वों का आकलन किया जाता है। व्यवसाय के लिए कार्यशील पूँजी तथा स्थायी पूँजी की आवश्यकता, संसाधनों के स्रोत, उपलब्धता, परियोजना की लागत, संभावित लाभ आदि की जानकारी इकट्ठी की जाती है।

व्यवसाय के लिए परियोजना रिपोर्ट का विशेष महत्त्व होता है। इस रिपोर्ट का उद्देश्य भी प्रत्येक व्यवसाय के लिए अलग-अलग हो सकता है। यह परियोजना रिपोर्ट कई बार वित्तीय संस्थाओं को भी जमा की जाती है जिससे कि सरकारी सहायता, मशीनरी एवं संयंत्र संबंधी सहायता आदि प्राप्त की जा सके। यह रिपोर्ट कई बार सरकारी वित्तीय संस्थानों द्वारा पूर्व निश्चित प्रारूप क अनुसार भी तैयार की जानी होती है। यह परियोजना रिपोर्ट उद्यमी स्वयं तैयार कर सकता है या इसके लिए वह विशेष सलाहकारों या पेशेवर लोगों की भी मदद ले सकता है। विभिन्न तकनीकी सलाहकार संस्थान भी संभावित उद्यमी की इस कार्य में अनावश्यक मदद करते हैं। इस प्रकार परियोजना रिपोर्ट अत्यंत सावधानीपूर्वक तैयार की जानी आवश्यक होती है। यह एक प्रकार से भविष्य में किए जाने वाले व्यवसाय की संपूर्ण विस्तृत योजना का प्रारूप माना जाता है। यह व्यवसाय को पूरी योजना की 'संक्षिप्त जानकारी' प्रदान करता है।

परियोजना रिपोर्ट को आमतौर पर विशेष हिस्सों में विभाजित करके तैयार किया जाता है ताकि विस्तृत जानकारी इकट्ठी हो सके। एक परियोजना रिपोर्ट के नमूने का प्रारूप यहाँ दिया जा रहा है।

1. कार्यकारी सारांश
    1. परिचय

2. वित्तीय प्रदर्शन
3. व्यवसाय के चिट्ठे की जानकारी
4. प्रस्तावित व्यवसाय
5. प्रस्तावित लाभदायकता एवं उसका विश्लेषण
6. शक्तियों एवं कमियों का विश्लेषण

2. कंपनी/व्यवसाय की जानकारी
   1. इतिहास
   2. निर्माण की सुविधाएँ
   3. प्रवर्तकों की जानकारी
   4. अंशधारकों की जानकारी
   5. संचालक मंडल
   6. मुख्य कार्यकारी अधिकारी
   7. मुख्य उत्पाद
   8. मुख्य ग्राहक
   9. इकाइयों का विभाजीकरण
   10. समूह की इकाइयाँ

3. परिचालन संबंधी जानकारी
   1. क्षमता एवं उसका प्रयोग
   2. लाभ एवं हानि खाता
   3. चिट्ठा
   4. अल्पकालीन ऋण एवं देनदारियाँ
   5. कार्यशील पूँजी एवं संबंधित ऋण
   6. कंपनी की विपणन प्रणाली
   7. निर्यात बिक्री
   8. कीमत में प्रवृत्तियाँ
   9. आऊटसोर्सिंग आदि की जानकारी

4. परियोजना संबंधी जानकारी
   1. प्रस्तावित परियोजना
   2. आदेश एवं पूछताछ

3. स्थान
4. निर्माण प्रक्रिया
5. तकनीकी व्यावहारिकता
6. तकनीकी जानकारी
7. उत्पादन के लिए संसाधन
8. मानवीय साधन
9. शक्ति
10. जल की उपलब्धता
11. विपणन
12. अन्य सेवाएँ

5. परियोजना की लागत
    1. भूमि
    2. इमारत एवं उसके कार्य
    3. प्लांट तथा मशीनरी
    4. प्रारंभिक खर्चे

6. वित्तीय साधन
    1. समता अंश पूँजी
    2. आंतरिक साधन
    3. जमाएँ तथा ऋण
    4. अन्य संबंधित जानकारी
7. परियोजना का स्तर
    1. लागू किए जाने की योजना
    2. वर्तमान स्थिति
    3. सरकारी मंजूरियाँ
    4. अन्य संबंधित जानकारी
8. लाभदायकता एवं जोखिम विश्लेषण
    1. परियोजना की वित्तीय आवश्यकताएँ
    2. कंपनी की वित्तीय योजनाएँ

3. मुख्य जोखिम वाले क्षेत्र
4. स्वोट विश्लेषण

9. कंपनी तथा उद्योग
    1. सामान्य विश्लेषण
    2. प्रतिस्पर्धात्मक इकाइयाँ
    3. कंपनी के लाभ
10. रोजगार सृजन-प्रत्यक्ष एवं अप्रत्यक्ष
11. निष्कर्ष
12. संलग्न कागजात
    1. प्रवर्तकों की संपूर्ण जानकारी
    2. संगठन चार्ट
    3. कंपनी की विभिन्न इकाइयों की जानकारी
    4. सरकारी स्वीकृतियाँ
    5. भूमि एवं भवन की जानकारी
    6. भूमि एवं भवन की लागत एवं संयंत्रों की लागत
    7. प्रक्रिया चार्ट
    8. परियोजना की लागत एवं उनका विश्लेषण
    9. कंपनी का वित्तीय विश्लेषण
    10. अन्य आवश्यक जानकारी

परियोजन का यह एक सामान्य प्रारूप है। प्रस्तावित या संभावित व्यवसाय की परियोजना रिपोर्ट व्यवसाय के आकार, प्रकृति, स्थान आदि के अनुसार परिवर्तित होती जाती है। परियोजना नए व्यवसाय या स्थापित व्यवसाय के विस्तार, आदि के संबंध में भी तैयार की जा सकती है। प्रत्येक परियोजना रिपोर्ट की विषय सामग्री अलग-अलग होती है तथा आवश्यकतानुसार इसमें परिवर्तन भी किए जाते हैं।

10. **लाइसेंस प्राप्त करना/पंजीकरण** – छोटे अथवा सहायक उद्योग जिनकी प्लांट एवं मशीनरी में विनियोग की राशि एक करोड़ रुपये से कम है, उन्हें अपना व्यवसाय प्रारंभ करने से पहले संबंधित राज्य के उद्योग निर्देशक के पास पंजीकरण करवाना होता है। प्रारंभिक चरण में उन्हें एक अस्थायी पंजीकरण प्रमाण पत्र प्राप्त करना होता है। उत्पादन प्रारंभ कर दिए जाने के पश्चात उन्हें स्थायी पंजीकरण प्रमाण पत्र प्राप्त करना होता है। अस्थायी पंजीकरण का एक आवश्यक प्रमाण पत्र होता है जिसके आधार पर उद्यमी विभिन्न सरकारी सहायताओं, औपचारिकताओं आदि के लिए इसका प्रयोग कर सकता है। तत्पश्चात

यही अस्थायी पंजीकरण ही स्थायी पंजीकरण प्रमाण पत्र में परिवर्तित कर दिया जाता है। इसके पश्चात नगर निगम से भी लाइसेंस प्राप्त यि जाना होता है। कुछ व्यवसायों के लिए एक्साइज एवं बिक्री विभाग से भी स्वीकृति की आवश्यकता होती है। आवश्यकतानुसार वहाँ से भी अनुमति प्राप्त कर ली जानी चाहिए। एक उद्यमी को विभिन्न संबंधित विभागों में समय-समय पर कई रिपोर्ट जमा करवानी होती हैं। उसे इस बारे में जानकारी प्राप्त करनी चाहिए तथा नियमानुसार रिपोर्ट जमा कराते रहना चाहिए।

यदि वह व्यवसाय/ उद्यम फैक्टरी अधिनियम के क्षेत्र में आता है जैसे कि यदि उद्यम विद्युत की सहायता के है तथा 10 कर्मचारियों के साथ काम करता है या बिना विद्युत सहायता के साथ 20 कर्मचारियों के साथ काम करता है, तो ऐसी अवस्था में संबंधित फैक्टरी इंस्पेक्टर से भी अनुमति प्राप्त की जानी होती है। अन्यथा नए व्यवसाय का पंजीकरण शॉप तथा ऐसटैबलिशमैंट अधिनियम के अंतर्गत करवाया जाता है। अत: विभिन्न कानूनी औपचारिकताएँ व्यवसाय की प्रकृति, स्थान, आकार, उत्पादित वस्तु, उत्पादन की मात्रा आदि के अनुसार परिवर्तित भी होती रहती हैं तथा पूरी भी की जानी होती है। उद्यमी का कर्तव्य बनता है कि सभी नियमों का पालन करते हुए सभी औपचारिकताएँ पूरी करें तथा कानूनी दायरे में ही कार्य करें।

11. **बिजली कनेक्शन** – व्यवसाय या फैक्टरी के कार्य को वास्तविकता से लागू करके, उत्पादन शुरू करने के लिए या व्यवसाय शुरू करने के लिए विद्युत कनेक्शन की आवश्यकता होती है। यह दो तरह का होता है कम तनाव तथा उच्च तनाव एक साधारण उपभोक्ता बिजली के लिए केवल 75 HP के कम लोड तक के लिए लाभ ले सकता है। साधारण एवं व्यावसायिक विद्युत कनेक्शन की अलग-अलग दरें एवं औपचारिकताएँ होती हैं। यदि व्यवसाय का लोड 75 HP से ज्यादा परंतु 130 HP से कम है तो उद्यमी कम या उच्च तनाव में से किसी के लिए आवेदन दे सकता है। सामान्यतया नए एवं छोटे व्यवसाय कम तनाव वाली श्रेणी में ही आते हैं तथा उसी के लिए उन्हें आवेदन करना होता है। इस संबंध में उसे संबंधित क्षेत्र के विद्युत कार्यालय में आवश्यक औपचारिकताएँ पूरी करनी पड़ती हैं तथा आवश्यक फीस भी जमा करवानी पड़ती है।

12. **वित्त का प्रबंध** – वित्त व्यवसाय के जीवन के लिए रक्त के समान महत्त्वपूर्ण होता है तथा कोई भी व्यवसाय बिना वित्त के करने की कल्पना भी नहीं की जा सकती। व्यवसाय या परियोजना के लिए वित्त की आवश्यकता अल्पकाल एवं दीर्घकाल दोनों के लिए ही करनी पड़ती है। अल्पकाल वित्त की आवश्यकता कार्यशील पूँजी तथा रोजमर्रा क कार्यों के लिए तथा दीर्घकालीन वित्त की आवश्यकता प्लांट, मशीनरी तथा अन्य स्थायी संपत्तियों क आवश्यकता पूरी करने के लिए होती है। सरकार द्वारा स्थापित विभिन्न वित्तीय संस्थाएँ, वाणिज्यिक बैंक, निजी क्षेत्र के बैंक आदि इस बारे में उद्यमी को सहायता प्रदान करते हैं। उद्यमी इसके लिए अपनी पूँजी का प्रयोग भी कर सकता है, दोस्तो व रिश्तेदारों

से भी मदद ले सकता है। एक व्यवसायी को व्यवसाय शुरू करने के लिए आवश्यक वित्त प्रबंध अपनी आवश्यकतानुसार कर लेना पड़ता है।

13. **कर्मचारियों को लगाना तथा प्रशिक्षण** – व्यवसाय की सफलता का आधार सुयोग्य कर्मचारियों की उपलब्धता एवं कार्यशैली पर निर्भर करता है। कर्मचारियों की संख्या व्यवसाय के आकार उत्पाद की प्रकृति, क्षेत्र तथा अन्य बहुत से तत्त्वों पर निर्भर होती है। उद्यमी को अपनी आवश्यकता का अनुमान लगाने के पश्चात कर्मचारियों की नियुक्ति की कार्यवाही पूरी करनी चाहिए। कर्मचारियों की भर्ती, चयन, प्रशिक्षण एवं विकास एक अत्यंत महत्त्वपूर्ण कार्य है, यह व्यवसाय की सफलता का आधार भी बनता है। उद्यमी को यह कार्य पूर्ण रूप से सजग होकर करना चाहिए। व्यवसाय की प्रगति के साथ कर्मचारियों की आवश्यकता में भी परिवर्तन आता रहता है, इसे भी नियमानुसार पूरा किया जाना चाहिए जहाँ उद्यमी को लगता है कि कर्मचारियों को प्रशिक्षण दिए जाने की आवश्यकता हे तो उसके लिए प्रशिक्षण कार्यक्रम भी आयोजित किए जाने चाहिए। मानवशक्ति ही व्यवसाय की प्रगति का आधार है, उद्यमी को इस बात को हमेशा ध्यान में रखकर ही आगे बढ़ना चाहिए।

14. **वातावरण नियंत्रण बोर्ड से मंजूरी लेना** – उद्यमी द्वारा विभिन्न चरणों की कार्यवाही पूरी कर लिए जाने के पश्चात जैसे लाइसेंस, पंजीकरण, सरकारी औपचारिकताएँ आदि, व्यवसाय को मूर्त रूप में शुरू करना होता है। आजकल के संदर्भ में वातावरण के प्रति सामाजिक उत्तरदायित्व को समझते हुए उसे संबंधित क्षेत्र के वातावरण नियंत्रण बोर्ड से भी अनुमति लेनी होती है। इसका उद्देश्य यह होता है कि व्यवसाय के उत्पादन की प्रक्रिया से किसी तरह का कोई प्रदूषण उत्पन्न होगा तथा प्रदूषण से निपटने के लिए विभिन्न आवश्यक संयंत्र भी स्थापित कर लिए गए हैं। इस संबंध में जो भी औपचारिकताएँ विभाग द्वारा निर्धारित की गई हैं, वह सभी उसे पूरी करनी होती हैं। इसके पश्चात वह अपना व्यवसाय प्रारंभ कर सकता है।

2.4 नए व्यापार का जीवन चक्र

एक नए व्यवसाय के जीवन चक्र की विभिन्न अवस्थाएँ

एक व्यवसाय को अपने संपूर्ण जीवन में अनेक अवस्थाओं से गुजरनापड़ता है। प्रत्येक अवस्था की अपनी विशेषताएं, लाभ, सीमाएं एवं चुनौतियां होती हैं। प्रत्येक अवस्था का अपना एक जीवन काल भी होता है। प्रत्येक अवस्था का जीवन काल प्रत्येक व्यवसाय के अनुसार अलग-अलग होता है। प्रत्येक व्यवसाय या नए व्यवसाय के जीवन चक्र पर विभिन्न तत्वों का प्रभाव पड़ता है, जैसे- व्यवसाय की प्रकृति, आकार, स्थान, प्रतिस्पर्धा का स्तर, सरकारी नीतियां,व्यवसायी वातावरण आदि। जीवन काल की अवधारणा रूचिकर परंतु उलझाने वाली एवं चुनौतियां देने वाली अवधारणा है। इसको समझने के लिए इसका गहन अध्ययन किए

जाने की आवश्यकता होती है। एक नए व्यवसाय के जीवन काल की विभिन्न अवस्थाओं को चित्र 1 से आसानी से समझा जा सकता है। इन सभी अवस्थाओं का वर्णन भी यहां किया गया है।

(1) **बीज की अवस्था** : वह एक व्यवसाय की प्रारंभिक काल की पहली अवस्था होती है। इसे व्यवसाय का जन्म भी कहा जाता है। इसे प्रारंभिक अवस्था भी कहा जाता है। इसकी शुरूआत व्यवसायी/उद्यमी द्वारा व्यवसाय के विचार की कल्पना किए जाने से शुरू होती है अर्थात् जब एक उद्यमी विचारकी कल्पना करता है, उसके संबंध में अनुसंधान करता है, अपने दोस्तों, रिश्तेदारों तथा व्यवसाय के क्षेत्र के पेशेवर लोगों से इसके बारे में और जानकारियाँ इकट्ठी करता है। ये सभी इसी अवस्था का हिस्सा होते हैं। इस अवस्था में इस बात का विश्लेषण किया जाता है कि उद्यमी का व्यवसाय स्थापित करने का विचार वास्तविकता में लाने योग्य है या नहीं। यह किसी भी व्यवसाय की सबसे चुनौतीपूर्ण अवस्था होती है। उद्यमी को विभिन्न तत्वों का विश्लेषण करने की आवश्यकता होती है, जैसे- व्यावसायिक विचार से होने वाली संभावित लाभ की मात्रा,बाजार स्वीकार्यता, स्थापनाकी औपचारिकताएँ, सरकारी नीतियां, आवश्यक वित्तीय संसाधन एवं उनकी अपलब्धता आदि। यह अवस्था प्रारंभिक होती है अत: इस स्तर पर उद्यमी वित्तीय संसाधनों के लिए मुख्य रूप से स्वयं के संसाधन,दोस्तों, रिश्तेदारों से सहायता आदि पर निर्भर करता है। वह इस संदर्भ में सरकारी सहायता को भी प्राप्त करने का प्रयत्न करता है। इस अवस्था में उद्यमी की क्षमताओं तथा व्यवसाय के अवसर से प्राप्त होने वाले लाभों का मिलान करने का प्रयास किया जाता है। इस अवस्था में कुछ अन्य महत्वपूर्ण बातों पर भी उद्यमी अपना ध्यान केंद्रित करता है, जैसे- व्यवसाय के आकार एवं प्रकृति का निर्णय, उत्पाद का निर्णय,उत्पाद का निर्णय, वित्तीय संसाधनों के स्त्रोत, व्यावसयिक योजना का भविष्य आदि।

(2) **शुरूआती अवस्था** : यह एक अन्य महत्वपूर्ण अवस्था है। इस स्तर पर उद्यमी का विचार वास्तविकता का रूप ले लेता है तथा व्यवसाय जन्म ले लेता है। इस अवस्था में उद्यमी का व्यवसाय एक वैधानिक अस्तित्व ले लेता है। व्यवसायी अपना कार्य शुरू कर देता है। उद्यमी समाज की आवश्यकताओं के अनुसार उत्पादन करता है या सेवाएँ प्रदान करता है। इस स्तर पर उम्पादन की मात्रा को एक मध्यम स्तर तक ही रखा जाता है। उत्पाद की मांग तथा बाजार की प्रतिक्रिया के अनुसार व्यवसाय की संभावित क्रियाएं की जाती हैं। इस स्तर परी उद्यमी का केंद्रीय बिंदु व्यवसाय के लिए उपभोक्ताओं के रूप में आधार तैयार करना होता है। वित्तीय संसाधनों पर भी ध्यान केंद्रित किया जाता है। इसके लिए वह अपने साधन, दोस्तों एवं रिश्तेदारों, पूर्तिकर्ताओं एवं वित्तीय संस्थाओं आदि से सहायता पर निर्भर करता है। यह अवस्था भी चुनौतियों से भरी हुई होती है, जैसे- रोकड़ का स्तर बनाए रखना, प्रतिस्पर्धा का सामना, ग्राहकों को आकर्षित करना, उत्पाद की बाजार स्वीकार्यता तैयार करना, मानवीय संसाधनों का प्रबंध करना आदि। इस स्तर पर उद्यमी को इन चुनौतियों का सफलतापूर्वक सामना करना होता है तभी व्यवसाय के संपूर्ण लाभ उसे प्राप्त हो सकते हैं अन्यथा वह कठिनाईयों में भी फंस सकता है।

(3) विकास अवस्था : इस अवस्था में उद्यमी को अपने प्रयासों का लाभ उत्पाद की बिक्री के रूप में प्राप्त है। इस प्रकार यह लाभ की अवस्था होती है। इस आय की राशि से वह अपने व्यवसाय संचालन के सभी खर्चों को पूरा करता है। वह वर्तमान व्यवसाय से संबंधित क्षेत्रों में अन्य उपलब्धों की तलाश करता है तथा नईं शाखएँ खोलने का भी निर्णय लेता है। यह व्यवसाय के जीवन की सबसे संतुष्टिदायक एवं लाभदायक अवस्था समझी जाती है। इस चरण में उद्यमी का पूरा ध्यान व्यवसाय के औपचारिक प्रबंधन, एवं नियंत्रण पर केंद्रित रहता है। वह प्रभावशाली ढंग एवं कुशलता से यह कार्य करता है तथा बिक्री को बनाए रखने तथा ग्राहकों को अपने व्यवसाय के साथजोड़े रखने का हर संभव प्रयास करता है। बेहतर व्यावसायिक प्रबंध की तकनीकों तथा उच्चतम लेखांकन विधियों का भी प्रयोग किया जाता है। व्यवसाय में और कुशल कर्मचारियों की नियुक्ति की जाती है। वित्तीय आवश्यकताओं की पूर्ति के लिए उद्यमी विभिन्न स्त्रोतों, जैसे-बैंक, वित्तीय संस्थाएँ, सरकारी एवं प्रोत्साहन, अपने संसाधन आदि पर निर्भर रहता है। यह अवस्था भी हमेशा चुनौतियों से भरी हुई होती है। जिनका सामना अत्यंत संतुलित व्यवहार व सावधानी से किया जाना होता है। इस पर मुख्य चुनौतियाँ होती हैं, जैसे- बिक्री का स्तर बनाए रखना, प्रतिस्पर्धा का सामना करना, ग्राहकोंको जोड़े रखना, नए उत्पाद व विचारों को लागू करना, प्रभावपूर्ण नियंत्रण नीतियाँ बनाना, मानव संसाधन पर नियंत्रण, संसाधनों पर अनुसंधान आदि।

(4) स्थापित अवस्था : यह ऐसी अवस्था है जिसमें व्यवसाय समय के साथ-साथ परिपक्वता प्राप्त करते हुए एक स्थापित उद्यम का रूप ले लेताहै। इसे एक स्थापित इकाई के रूप में जाना जाता है। इस अवस्था में व्यवसाय के पास अपने संतुष्ट ग्राहकों की एक बड़ी संख्या होतीहै तथा उसका बाजार की बिक्री में एक अच्छा हिस्सा भी होता है। विकास की दर बहुत अधिक तो नहीं होती है परंतु सम्मानजनक होती है। इस पर व्यावसायिक क्रियाएँ उद्यमीके जीवन का एक अंग बन जाती है। यह प्रत्येक उद्यम के जीवन की विशेष अवस्था होती है। अत: उद्यमी बाजार से संबंधित सर्वश्रेष्ठ विपणन नीतियाँ एवं रणनीतियाँ तैयार करता है। व्यवसाय में इसी तरह से रहने के लिए वह बेहतर व्यसवसायिक प्रबंधन एवं आधुनिक तकनीकी साधन एवं संसाधनों का उत्तम प्रयोग करने पर भी अपना ध्यान केंद्रित करता है। उत्पादकता बढ़ानेके लिए भी अनुसंधान आदि पर भी खर्च करता है। इस स्तर पर व्यवसाय की वित्तीय आवश्यकताओं की पूर्ती के लिए वह लाभ, बैंकों, वित्तीय संस्थानों, सरकारी प्रोत्साहनों, विनियोजकों आदि पर निर्भर करता है। इस अवस्था में भी चुनौतियाँ उद्यमी के साथ- साथ चलती हैं। इस स्तर पर मुख्य चुनौती प्रतिस्पर्धा का सामना, बिक्री का स्तर बनाए रखना, प्रभावशाली नीतियाँ एवं रणनीतियाँ तैयारकरनाहोती हैं। अत: उद्यमीको पूर्ण कौशल के साथ इनका सामना करने के लिए तैसाररहना चाहिए।

(5) विस्तार/तेज विकास की अवस्था:प्रत्येक उद्यमी इस अवस्था का सपना देखताहै।यह वह अवस्था होती है जब उद्यमी का व्यवसाय एक पूर्ण रूप से स्थापित व्यावसायिक इकाई का रूप ले लेता है तथा औद्योगिक

जगत में अपनी एक अलग पहचान बना लेता है। व्यवसाय अपनी जड़ें स्थापित करने के पश्चात नए-नए बाजार तथा नए-नए क्षेत्रों में भी विस्तार का कार्य करता है। इस अवस्था में व्यवसाय अपनी सफल बिक्री प्रयासों की योजनाओं, विपणन नीतियों, संचालन नीतियों, आदि के कारण अधिकतम लाभ तथा बिक्री के रूप में प्रतिफल प्राप्त करता है। इस अवस्था में उद्यमी और अधिक विकास के बारे में भी कार्य करता है तथा व्यवसाय के विस्तार के लिए नए-नए उत्पाद तथा नए-नए बाजारों में अपनी उपस्थिति दर्ज करवाने के लिए प्रयासरत रहता है। इस अवस्था में वित्तीय आवश्यकताओं के लिए वह बैंको, वित्तीय संस्थाओं, संयुक्त परियोजनाओं,लाभ की राशि, नए विनियोजक, नए साझेदार आदि पर निर्भर करता है। यह अवस्था सफलता के साथ-साथ विभिन्न चुनौतियाँ भी लेकर आती है। इस अवस्था में विभिन्न चुनौतियाँ होती है, जैसे- प्रतिस्पर्धा का सामना करना, नए बाजार तलाशना, नए-नए उत्पाद तैयार करना, बिक्री का स्तर बनाए रखना आदि। अत: एक उद्यमी को इन सभी चुनौतियों का सामना अपनी योग्यता, कौशल, अनुभव आदि के साथ-साथ पेशेवर विशेषज्ञों की भी सहायता लेकर करना चाहिए।

(6) **परिपक्वता स्थित :** यह व्यवसाय की ऐसी स्थिति है जिसमें व्यवसाय संबंधित उद्योग में उच्च स्तर पर स्थापित है तथा परिपक्व हो चुका है। व्यवसाय की बाजार में उपस्थिति प्रशंसनीय स्तर पर होती है। परंतु उसमें भी समस्याएँ सामानान्तर रूप से साथ-साथ उत्पन्न होती है। इस पर व्यवसाय के विकास की दर पहले की तरह बहुत अधिक नहीं होती। यह दर विस्तार की स्थिति से थोड़ा कम ही होती है। अत:वयवसायी/उद्यमी को आलोचनात्मक विश्लेषण के तरीके अपनाते हुए परिस्थितियों का गहन विश्लेषण करना। चाहिए। उसे अत्यंत महत्वपूर्ण विश्लेषण करना होता है कि वह कैसे तेज विस्तार की स्थिति में जाए, अन्यथा उसे बाहर का रस्ता भी देखना पड़ सकता है। इस अवस्था में उद्यमी नए व्यावसायिक अवसरों की सम्भावनाओं या संयुक्त परियोजनाओं,लागतों को कम करना, रोकड़ के प्रवाह को बनाए रखने जैसे क्षेत्रों पर भी अपना ध्यान केंद्रित करता है। इस स्तर पर व्यवसाय की वित्तीय आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए उद्यमी बैंकों, वित्तीय संस्थाओं,लाभों, विनियोजकों, पूर्तिकर्ताओं आदि पर निर्भर रहता है। यह अवस्था व्यवसाय के भविष्य की दिशा को भी निर्धारित करती है। इस स्तर पर व्यवसायी को कई बार बिक्री में कमी, लाभ की दर में कमी, रोकड़ो प्रवाह में गिरावट जैसे समस्याओं का भी सामना करना पड़ सकता है। अत: उद्यमीके लिए यह 'करो या मरो' जैसे स्थिति मानी जाती है। इसलिए उसे अपना संपूर्ण विशेषज्ञता कौशल प्रयोग करके, इसे अनुकूल परिस्थितियाँ बनाने का प्रयास करना चाहिए।

(7) **बाहर निकलने की अवस्था:** यह व्यवसाय के लिए एकखतरनाक एवं अवांछनीय अवस्था मानी जाती है। कोई भी उद्यमी अपने व्यवसाय को इस अवस्था में नहीं देखना चाहता है। इस स्तर पर व्यवसाय को हर क्षेत्र में नकारात्मकता ही देखनी पड़ती है। व्यवसाय की बिक्री, लाभ, बाजार हिस्सा आदि सब कम होना शुरू कर

देते है तथा गिरावटकी प्रवृत्ति दिखाई पड़ता है। अत: उद्यमी को अपने सभीप्रयास व्यवसाय की इस समस्या से निपटने के लिए करने चाहिए अन्यथा उसका व्यवसाय बंद करने की स्थिति भी उत्पन्न हो सकती है। संपूर्ण प्रयासों के पश्चात भी अगर उद्यमी इस स्थिति का सामना करने में असमर्थ रहता है तो उसे व्यवसाय को बंद करने का भी निर्णय लेना चाहिए। यदि ऐसी स्थिति उत्पनन हो जाती है तो इसे व्यवसाय का उचित मूल्यांकन करवाना चाहिए। उचित मूल्यांकन करवाते समय बाजार में स्थिति आदि को अवश्य ध्यान में रखा जाना चाहिए। व्यवसाय का उचित मूल्यांकन व्यवसाय को पुन: किसी को बेच दिए जाने के निर्णय में सहायक सिद्ध होता है।

अंत में यह कहा जा सकता है कि एक व्यवसाय चाहे वह नया हो अथवा स्थापित, के जीवन काल में विभिन्न अवस्थाएँ आती है। प्रत्येक अवस्था की अपनी- अपनी विशेषताएँ,लाभ, सीमाएँ, आयु या अवधि एवं चुनौतियाँ होती है। हर अवस्था की समस्या से निपटने के लिए नीतियाँ एवं रणनीतियाँ भी परिस्थितियों के अनुसार परिवर्तित होती रहती हैं। अत: उद्यमी को व्यवसाय के जीवन काल की प्रत्येक अवस्था का महत्व समझना चाहिए तथा आश्ययकतानुसार अपनी योग्यता, कौशल, ज्ञान एवं अनुभव का प्रयोग करना चाहिए।

- **बड़े उद्यम के छोटे उद्यम के साथ संबंध।**

लघु उद्योग हर देश में विद्यमान होते हैं। एक विकासशील देश में लघु उद्योगों का एक महत्वपूर्ण स्थान होता है। हमारे देश भारत में मानवीय संसाधनतो प्रचुर मात्रा में है लेकिन पूँजी की कमी हमेशा बनी रहती है। लघु उद्योग मुख्य रूप से श्रम पर आधारित होते हैं। इसलिए हमारे जैसे देश जहाँ मानवीय शक्ति की अधिकता है, लघु उद्योगों का महत्व और अधिक बड़ जाता है तथा यह हमारी अर्थव्यवस्था के साथ सर्वोचित भी है। लघु उद्योगों की महत्ता एवं सम्भावनाओं को सरकार द्वारा भी समझा गया है इसीलिए सरकार भी लघु उद्योगों को प्रोत्साहित करती रहती है।

- **लघु व्यवसाय**

लघु व्यवसायों की अवधारणा को प्रत्येक देश के द्वारा अलग-अलग प्रकार से परिभाषित किया जाता है। ये परिभाषाएँ समय के साथ परिवर्तित भी होती रहती हैं। लघु/छोटे आकार के व्यवसाय को परिभाषित करने के लिए मुख्यत: दो आधार लिए जाते है।

(1)व्यवसाय का आकार : आकार से अभिप्राय व्यवसाय के संचालन के पैमाने से है। व्यवसाय के आकार को निम्न आधारों पर मापा जा सकता है:

(i)कुल पूँजी निवेश

(ii)कुल संपत्तियों या स्थायी संपत्तियों का मूल्य

(iii)प्लांट एवं मशीनरी में कुल निवेश

(iv)कार्यरत कर्मचारियों की कुल संख्या

(v)उत्पादन का मूल्य/संख्या

(vi)बिक्री की राशि

(vii)उपरोक्त सभी का संयोजन

(2) गुणात्मक मापदंड : व्यवसाय का आकार उद्यम की सही प्रवृत्ति प्रस्तुत नहीं करता है। अत: इसके लिए उसके गुणों/विशेषताओं को आकार के साथ में प्रयोग किया जाता है। ये विशेषताएँ निम्न होती है:

(i)स्वामित्व

(ii) प्रबंध की प्रकृति

(iii) तकनीक

(iv) संचालन का भौगोलिक क्षेत्र

अत: दोनों आधारों को छोटे व्यवसायों को परिभाषित करने के लिए संयुक्त के लिए संयुक्त रूप से प्रयोग किया जाता है।

- छोटे व्यवसायों की प्रकृति तथा विशेषताएँ

बड़े आकार के व्यवसायों की तुलना में छोटे स्तर के व्यवसायोंकी अपनी विशेषताएँ होती हैं। ये उनकी उवधारणा को स्पष्ट भी करती हैं तथा बड़े आकार के व्यवसायों से अलग भी करती हैं। लघु व्यवसाय की मुख्य विशेषताएँ इस प्रकार हैं:

(1) स्वामी का प्रबंधक होना : छोटे व्यवसाय में सामान्यतया मालिक ही प्रबंधक होता है। इस प्रकार ये व्यवसाय मालिक द्वारा ही नियंत्रित एवं संचालित होते हैं। मालिक व्यवसाय के प्रत्येक निर्णय में सक्रिय रूप से भाग लेता है क्योंकि वह स्वयं प्रबंध का मुख्य हिस्सा होता है।

(2) एक व्यक्ति वाली संस्था : छोटे व्यवसाय पर स्वामित्व एक या थोड़े से व्यक्तियों के समूह का होता है। एकल व्यापार एवं साझेदारी को आम तौर पर से इसके मुख्य प्रारूपों के रूप में देखा जाता है।

(3) संचालन का स्थानीय क्षेत्र: लघु व्यवसाय की क्रियाएं या क्षेत्र आमतौर पर स्थानीय ही होती हैं। यह आवश्यक नहीं है कि उसके उत्पाद स्थानीय क्षेत्र में ही बेचे जाते हो, उनका क्षेत्र उससे कहींअधिक भी हो सकता है। परंतु छोटे व्यवसाय में स्थानीय संसाधनों पर निर्भरता अधिक होती है।

(4) श्रम पर आधरित : लघु व्यवसाय आमतौर पर श्रम पर आधारित होते हैं इससे पूंजी तथा तकनीक की मात्रा सीमित होती है। इस प्रकार के व्यवसायों को अपनी रोजमर्रा की आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए कार्यशील पूंजी की अधिक आवश्यकता होती है।

(5) **स्वदेशी संसाधन :** छोटे व्यवसाय स्थानीय संसाधनों पर अधिक निर्भर होते हैं तथा असी के कारण उनमें स्वदेशी संसाधनों की भूमिका बहुत अधिक होती है।

(6) छोटे व्यवसाय के प्रबंध के बहुत अधिक स्तर नहीं होते। श्रम के विभाजन या विशिष्टीकरण भी कम होते है तथा उनके साधन एवं संसाधन भी सीमित ही होते हैं।

(7) **संचालन का सीमित दायरा :** छोटे व्यवसाय का आकार सीमित होता है तथा इसका व्यवसाय भी बाजार के एक सीमित क्षेत्र तक हही होता है।

- **छोटे व्यवसाय का बड़े व्यवसाय से संबंध**

लघु आकार की व्यावसायिक इकाइयों का बड़े स्तर की व्यावसायिक इकाइयों से संबंध निम्न प्रकार से वर्णित किया जा सकता है:

(1) **प्रतियोगी** : लघु व्यवसाय कुछ विशेष उत्पादों तथा क्षेत्रों में बड़े व्यवसायों के साथ भी प्रतिस्पर्धा कर सकते हैं। कुछ विशेष क्षेत्र तथा उद्योग इस प्रकार से हैं- ईंटें तथा टाइल्स, बेकरी उत्पाद, खाद्य एवं नाशवान प्रकृति के उत्पाद, संरक्षित फलों के जूस, छोटे इंजीनियरिंग उत्पाद आदि।

(2) **पूरक** :लघु व्यवसाय, बड़े व्यवसायों द्वारा किए जाने वाले उत्पादन के पूरक के रूप में उनकी सहायता करते हैं। बहुत सारे बड़े वयवसाय हर क्षेत्र में कार्यरत नहीं होते।जहाँ-जहाँ कमी होती है, उन क्षेत्रों में छोटे व्यवसाय पूरक के रूप में कार्य करते हैं।

(3) **अनुपूरक:** छोटे व्यवसाय, बड़े वयवसायों के अनुपूरक होने के साथ-साथ इनके सहयोगी के रूप में भी कार्य करते हैं। संसार में बहुत सारे बड़े व्यवसायों के लिए उनके मुख्य उत्पादों के निर्माण किए जाने वाले उत्पाद के लिए कुछ मध्यवर्ती उत्पाद छोटे व्यवसायों द्वारा ही तैयार किए जाते है।

(4) **पहल :** बड़े व्यवसायों द्वारा कमाएँ जा रहे लाभ से प्रेरित होकर कई छोटे उद्यमी भी व्यवसाय स्थापित करने की पहल करते हैं। प्रकार वे बड़े व्यवसायों को समर्थन तो देते ही हैं, अपितु स्वयं भी अच्छा लाभ लेने में समर्थ होते हैं।

(5) **सेवाएँ प्रदान करना :** बड़े व्यवसायों द्वारा बनाए व बेचे जा रहे उत्पादों को छोटे व्यवसाय विभिन्न सेवाएँ तथा मरम्मत आदि की दुकानें स्थापित करके समर्थन देते हैं।भारतजैसे देश में तो इस तरह के छोटे व्यवसायों की संख्या बहुत अधिक है। विभिन्न क्षेत्रों जैसे रेडियो, टी वी, फ्रिज,ए सी घड़ियों, साइकिल, मोटरसाइकिल, कार, आदि की सेवाओं तथा मरम्मत का कार्य मुख्य रूप से छोटे व्यवसायों द्वारा ही किया जाता है।

(6) **जॉबिंग :** कुछ विशेष बड़े उद्योग के कुछ हिस्से तैयार करने के लिए छोटे व्यवसायों पर निर्भर करते है तथा उनकी सहायता लेते हैं। वे कई बार इसके लिए जॉबिंग का प्रयोग करते हैं जिसमें वे छोटे व्यवसायी को अपना समान तैयार करवाने के लिए आवश्यक सामग्री प्रदान करते हैं। छोटे व्यवसायी उनके आदेशनुसार

एवंआवश्यकतानुसार उत्पाद तैयार करते हैं, जिसे बड़े व्यवसायी अपने मुख्य उत्पाद में प्रयोग करके अंतिम उत्पाद तैयार करते हैं।

(7) व्यावसायिक कार्यों में सहायता: कुछ छोटे व्यवसायियों द्वारा तैयार किए गए उत्पादों का बाजारीकरण बड़ेव्यवसायियों द्वारा किया जाता है। वे अपना उत्पाद तैयार करते बड़े व्यवसायियों को बेच देते हैं तथा वे व्यवसायी उनके उत्पाद को अपने नाम के अंतर्गत बाजार में बेचते है। बहुत सारे छोटे उत्पाद, जैसे-जूते, फ्रिजी, स्टैबलाइजर आदि छोटे व्यवसायी बड़ी कंपनियों की मदद से बेचते हैं।

(8) सहायक के कार्य : बहुत से बड़े व्यवसायी अपने मुख्य उत्पाद के कलपूर्जे आदि छोटे व्यावसायियों से तैयार करवाते हैं तथा उसके पश्चात उनका संयोजन करते अपने अपने नाम के अंतर्गत उस तैयार उत्पाद को बाजार में बेचते हैं। उदाहरण के लिए, कार उद्योग में कारों के विभिन्न कलपूर्जों का निर्माण सहायक इकाइयाँ करती हैं तथा उसके पश्चात उनका उपयोग मुख्य उत्पाद (कार) के लिए कर लिया जाता है।

इस प्रकार अंत में यह कहा जा सकता है कि लघु व्यवसाय का बड़े आकार के व्यवसाय से गहरा संबंध होता है। लघु व्यवसाय बड़े व्यवसायों को सफलतापूर्वक ढंग से चलाने में भी सहायता करते हैं। वे एक पूरक के रूप में कार्य करते हैं। वे बड़े व्यवसाय के मुख्य उत्पाद के विभिन्न हिस्सों (कलपुर्जों) को तैयार करते हैं। ऐसा कार्य देश में बहुत बड़े स्तर पर छोटे व्यवसायियों द्वारा किया जा रहा है। इस प्रकार, से छोटे उद्योग स्थानीय साधनों एवं संसाधनों का भी प्रयोग करते हैं तथा रोजगार का सृजन भी करते हैं।बड़े व्यवसाय की सफलता में छोटे व्यवसायों की भूमिका को विश्वस्तर पर मान्यता दी जाती है। बहुत से बड़े व्यवसाय अपने अनेकों छोटे कार्यों के लिए छोटे व्यवसायियों पर ही निर्भर रहते हैं। इस प्रकार से यह भी कहा जा सकता है कि दोनों ही एक-दूसरे की सफलता में सहायक हैं। दोनोंको असितत्व कुछ हद तक एक-दूसरेपर भी निर्भर करता है। अत: देश के औद्योगिक विकास के लिए दोनों ही तरह के व्यवसायियों को एक –दूसरे के साथ समन्वय स्थापित करते हुए कार्य करना चाहिए। इस से दोनो को ही लाभ प्राप्त होंगे तथा देश का भी आर्थिक विकास होगा।

2.5 नए व्यवसाय को प्रभावित करने वाले वातावरण संबंधी तत्व

वातावरण तथा व्यावसायिक वातावरण

ऑक्सफोर्ड इंग्लिश डिक्शनरी के अनुसार वातावरण का अर्थ आस-पास की वस्तुओं, क्षेत्र तथा परिस्थितियों से है । वातावरण तथा व्यवसाय का प्रत्यक्ष तथा अप्रत्यक्ष दोनों प्रकार से संबंध होता है । व्यवसाय के लिए आंतरिक एवं बाहरी दोनों तरह का वातावरण होता है । व्यवसायी जिन आंतरिक एवं बाह्य परिस्थितियों से अपना व्यवसाय चलाता है उसे व्यावसायिक वातावरण कहा जाता है । इसमें नियंत्रित हो सकने या न हो सकने वाले तत्व शामिल होते हैं तथा वे मूर्त में विद्यमान होते हैं । व्यावसायिक वातावरण की

कई शर्तें होती हैं जो व्यवसाय के लिए अनुकूल या प्रतिकूल हो सकती हैं। उद्यमी को इस प्रकार के वातावरण में रहते हुए व्यवसाय करना होता है। उद्यमी तथा उद्यमिता का जन्म अचानक नहीं होता है, अपितु इनकी उत्पत्ति तथा विकास पर सामाजिक, राजनैतिक, आर्थिक, मनोवैज्ञानिक आदि बहुत सारे तत्वों का प्रभाव पड़ता है। ये सभी सत्व व्यवसाय की सफलता पर भी प्रभाव डालते हैं। ये सभी वातावरण संबंधी तत्व उद्यमी के व्यवसाय की सफलता पर सकारात्मक एवं नकारात्मक दोनों ही तरह का प्रभाव डालते हैं। आतंरिक वातावरण में वे सभी अंदरुनी तत्व होते हैं जिन पर उद्यमी का नियंत्रण होता है तथा बाहरी वातावरण में वे सभी तत्व होते हैं जिन पर उद्यमी का नियंत्रण नहीं होता है। व्यवसाय की सफलता बहुत हद तक इस बात पर भी निर्भर करती है कि उद्यमी व्यावसायिक वातावरण में स्वयं को कैसे नए व्यवसाय को प्रभावित करने वाले वातावरण संबंधी तत्त्व समायोजित करता है, तथा इसमें होने वाले परिवर्तनों को व्यवसाय में कितने प्रभावी ढंग से लागू करता है। अत: इसे विस्तृत रूप से समझने से पहले व्यावसायिक वातावरण के अर्थ को समझना अत्यंत आवश्यक हो जाता है। इसकी कुछ परिभाषाएँ निम्नलिखित हैं :

1. आर्थर एम. वीमर के अनुसार, "व्यावसायिक वातावरण में सभी आर्थिक, सामाजिक, राजनीतिक या संस्थागत दशाओं को शामिल किया जाता है जिनके अंतर्गत व्यावसायिक कार्यकलापों का संचालन किया जाता है।"
2. बेयर्ड ओ. व्हीलर के अनुसर, "व्यावसायिक वातावरण, व्यावसायिक फर्मों एवं उद्योगों के बाहर के इन सभी तत्वों का योग है जो उसके संगठन एवं संचालन को प्रभावित करते हैं।"

नये व्यवसाय की सफलता पर प्रभाव डालने वाले वातावरण संबंधी घटक/तत्व

व्यवसाय की सफलता को प्रभावित करने वाले वातावरण संबंधी तत्वों को दो हिस्सों में विभाजित किया जा सकता है – आतंरिक तथा बाहरी तत्व। इन तत्वों का वर्णन इस प्रकार से है :

1. **आंतरिक वातावरण संबंधी तत्व -** आंतरिक वातावरण में उन सभी तत्वों को शामिल किया जाता है जो उद्यम/संगठन के अंदर ही विद्यमान होते हैं तथा उद्यम की सफलता को प्रभावित करते हैं। आतंरिक वातावरण में 5 M को शामिल किया जाता है जिनका अर्थ है : मनुष्य, सामग्री, धन, मशीनरी तथा प्रबंध। आतंरिक वातावरण के ये तत्व आमतौर पर संस्था के नियंत्रण में होते हैं। इसमें मानवीय संसाधन एक महत्वपूर्ण घटक है जो व्यवसासय की सफलता या असफलता के लिए उत्तरदायी होता है। यदि किसी संस्था के कर्मचारी योग्य, कुशल एवं कार्य पद्धति के प्रति समर्पित हैं तो वे व्यवसाय को सफलता की नई ऊँचाइयों पर ले जा सकते हैं। यदि व्यवसाय के कर्मचारी संतुष्ट नहीं हैं तो उनका मनोबल कम होता है तथा उससे उद्यम के निष्पादन पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ता है। इसी प्रकार यदि संस्था के उच्च स्तरीय अधिकारी योग्य, कुशल, अनुभवी एवं दूरदर्शी हैं तो वे वातावरण में होने वाले परिवर्तनों को समझ सकते हैं तथा उनके अनुसार व्यवसाय में बदलाव करके

व्यवसाय को सफलतापूर्वक चला सकते हैं। नये व्यवसाय या स्थापित व्यवसाय की विपणन क्रियाएँ, अनुसंधानव विकास क्रियाओं पर यदि उचित ध्यान दिया जाता है तो व्यवसाय प्रतिस्पर्धा का सामना कर सकता है तथा व्यवसाय की प्रगति को बनाए रखा जाना संभव होता है। इसी प्रकार यदि संस्था के भौतिक एवं वित्तीय साधन पर्याप्त हैं, तो वे भी नये व्यवसाय की सफलता को प्रभावित करते हैं। अत: आंतरिक वातावरण का व्यवसाय की सफलता पर गहरा प्रभाव पड़ता है। इसलिए प्रत्येक उद्यमी को इस महत्व को समझते हुए आवश्यकतानुसार योजनाएँ एवं रणनीतियाँ तैयार करनी चाहिए जिससे कि वह एक सफल व्यवसायी के रूप में स्थापित हो सके।

2. बाहरी वातावरण संबंधीतत्व

बाहरी वातावरण से अर्थ उन सभी तत्वों से हैं जो व्यवसाय के बाहर तथा उसके पास-पास विद्यमान होते हैं तथा उनका प्रभाव व्यवसाय की सफलता पर पड़ता है। आमतौर पर सभी बाहरी तत्व उद्यमी के नियंत्रण से बाहर ही होते हैं। व्यवसाय की सफलता इस बात पर निर्भर करती है कि उद्यमी बाहरी वातावरण के बारे में कितना जागृत है तथा वह आस-पास होने वाले परिवर्तनों के अनुसार व्यवसाय को कैसे समायोजित करता है। विलियम ग्लूक एवं जॉक ने बाहर वातावरण को इस प्रकार पारिभाषित किया है, "वातावरण में फर्म के बाहर के घटक शामिल किये जाते हैं, जो फर्म के लिए लगातार अवसर तथा खतरे उत्पन्न करते हैं। इनमें सामाजिक, आर्थिक, तकनीकी और राजनीतिक दशाएँ प्रमुख हैं।"

बाहरी वातावरण दो प्रकार का होता है :

1. व्यष्टि/कार्यात्मक वातावरण
2. समष्टि/सामान्य वातावरण

1. व्यष्टि बाहरी वातावरण के तत्व

व्यष्टि वातावरण को कार्यात्मक, प्रतिस्पर्धात्मक या कार्य वातावरण भी कहा जाता है। ये सभी तत्व उद्यमी द्वारा प्रभावित या नियंत्रित किए जा सकते हैं। इसमें उद्यम के वे सभी तत्व सम्मिलित होते हैं जो उसके तत्काल निर्माण नियंत्रण में होते हैं तथा व्यवसाय पर प्रभाव भी डालते हैं। इनमें पूर्तिकर्ता, ग्राहक, मध्यस्थ, प्रतियोगी तथा जनता आदि को शामिल किया जाता है।

1. **पूर्तिकता** – प्रत्येक उद्यमीको पूर्तिकर्ताओं की आवश्यकता होती है जो उसे उद्यम के लिए कच्चा माल तथा अन्य सामग्री उपलब्ध करवाते हैं। यदि पूर्तिकर्ताओंके साथ व्यवसायी के मधुर संबंध होते हैं तो इससे व्यवसाय बिना किसी बाधा के अपना कार्य कर सकता है। यदि उद्यमी के संबंध पूर्तिकर्ताओं से अच्छे नहीं होते हैं तो इससे पूर्तिकर्ताओं से सामग्री समय पर नहीं मिल पाती तथा उत्पादन प्रक्रिया पर उसका प्रतिकूल प्रभाव पड़ता है। अत: व्यवसाय की सफलता के लिए उद्यमी को पूर्तिकर्ताओं के साथ अच्छे संबंध स्थापित करने का प्रयास करना चाहिए।

2. **ग्राहक** – व्यवसाय की सफलता के लिए यह अत्यंत आवश्यक है कि उद्यमी ग्राहकों के साथ अच्छे संबंध स्थापित करें। व्यवसाय की सफलता इस बात पर भी निर्भर करती है कि व्यवसायी अपने ग्राहकों की आवश्यकताओं, रुचियों, प्राथमिकताओं, अपेक्षाओं को समझें तथा उनके अनुसार ग्राहकों की संतुष्टि बढ़ाने का प्रयास करें। प्रतिस्पर्धा में वृद्धि हो जाने के कारण ग्राहकों को आकर्षित एवं संतुष्ट करना एक चुनौतीपूर्ण कार्य होता जा रहा है। इसके लिए अब व्यवसायी ग्राहकों पर शोध कार्य करते हैं। उसके पश्चात ग्राहकों की आवश्यकताओं एवं अपेक्षाओं के अनुसार उत्पाद में परिवर्तन किए जाते हैं। उसके अतिरिक्त वैश्वीकरण के बढ़ने से भी उपभोक्ता संतुष्टि का कार्य और चुनौतीपूर्ण हो गया है। इसके कारण नई बहुराष्ट्रीय कंपनियाँ बाजारमें शामिल हो रही हैं तथा उन्हें विभिन्नि सुविधाएँ उपलब्ध करवाई जा रही हैं जिससे बाजार में आयातित उत्पाद सस्ते भी उपलब्ध हो रहे हैं। इसी कारण से उपभोक्ताओं को और अधिक उत्पाद चुनने के अवसरमिलते जा रहे हैं। उद्यमी को इस बात को भी ध्यान में रखकर उत्पाद के किस्म, गुण तथा उसकी कीमत पर भी ध्यान देना चाहिए।
3. **बाजार मध्यस्थ** – पूर्तिकर्ताओं की तरह बाजार मध्यस्थ भी व्यापार का एक महत्वपूर्ण हिस्सा होते हैं। ये उद्यम को उनके उत्पादों के प्रोत्साहन, बेचने तथा वितरण के कार्यों को पूरा करके, अंतिम उत्पाद को उपभोक्ताओं तक पहुँचाते हैं। ये कंपनी, फर्म या एजेंसी के रूप में हो सकते हैं। इनमें निम्नलिखित शामिल होते हैं :
    - **पुनर्विक्रेता** – इनमें थोक व्यापारी, फुटकर व्यापारी आदि शामिल होते हैं जो उद्यमियों/व्यवसायियों से वस्तुएँ खरीद कर उन्हें बाजार में ग्राहकों को बेचने का कार्य करते हैं।
    - **भौतिक मध्यस्थ** – इसके अंतर्गत भण्डारगृहों, शीत भण्डारों तथा यातायात एजेन्सियों को शामिल किया जाता है। यह सभी व्यवसाय के उत्पादों का भण्डारण करने में सहायता करते हैं, जब तक किए उत्पाद अंतिम उपभोक्ता तक नहीं पहुँच जाते।
    - **विपणन एजेन्सियाँ** – इनमें विज्ञापन एजेन्सियाँ, सलाहकार फर्में, विपणन अनुसंधान फर्में आदि शामिल होते हैं। ये उद्यमी को उसके उत्पादके लिए सही बाजार तलाश करने तथा उसके उत्पादों को वहाँ बेचने में सहायता करते हैं।
    - **वित्तीय मध्यस्थ** - इनमें बैंक, बीमा कंपनियाँ, मुद्रा बाजार तथा अन्य वित्तीय सहायता उपलब्ध करवानेवाली संस्थाओं को शामिल किया जाता है। यह व्यवसाय को सुगमता एवं स्थिरता से चलाने में सहायता करती है तथा जोखिमों का सामाना करने में भी मदद देती हैं।

उपरोक्त सभी (मध्यस्थ) मिलकर व्यवसाय की सफलता पर गहरा प्रभाव डालते हैं। अत: प्रत्येक उद्यमी को चाहिए कि व्यवसाय को सफलतापूर्वक चलाने के लिए वह इन सभी मध्यस्थों की महत्वपूर्ण भूमिका को ध्यान में रखें।

4. **प्रतियोगी** – प्रतियोगी इकाइयाँ ऐसी इकाइयाँ होती हैं जो बाजार में एक जैसे उत्पाद या प्रतिस्थापन उत्पादों का विपणन कर रही होती हैं। अत: इससे निपटने के लिए प्रभावशाली विपणन नीतियाँ तैयार करने की आवश्यकता होती है। सभी कंपनियों के लिए एक जैसी रणनीति संभव नहीं होती। प्रत्येक उद्यमी को संबंधित उद्योग में अपने व्यापार के आकार व बाजार की प्रतियोगी इकाइयों के आकार व बाजार के साथ तुलना करनी चाहिए। बड़े आकार की रणनीतियाँ अलग तथा प्रभावी होती हैं जो छोटे व्यवसायों द्वारा तैयार की जानी संभव नहीं होती। अत: छोटे व्यवसायों को अपनी वित्तीय सीमाओं को ध्यान में रखते हुए रणनीतियाँ तैयार करनी चाहिए जो उसे बेहतर परिणाम दें। प्रत्येक उद्यमी को प्रतियोगिता के महत्व को समझना चाहिए तथा उनके अनुसार ही रणनीतियाँ, प्रति-रणनीतियाँ तैयार करनी चाहिए। यदि वह इस कार्य को सफलतापूर्वक कर सकता है तो व्यवसाय की सफलता भी सुनिश्चित हो जाती है अन्यथा उसकी सफलता का रास्ता चुनौतियों से भरा ही रहता है।

5. **जनता** – जनसमूह एक ऐसे समूह को कहा जाता है, जिसका व्यवसाय में वास्तविक या संभावित हित होता है। व्यापक रूप से इसमें निम्न को शामिल किया जाता है :

   - **वित्तीय जनसमूह** – इसमें बैंकों, निदेशकों, अंशधारियों आदि को शामिल किया जाता है। ये कंपनी की वित्तीय साधन इकठ्ठा करने की क्षमता को प्रभावित करते हैं।
   - **मीडिया जनसमूह** – इसमें समाचार-पत्रों, मैगजीन, रेडियो तथा टेलीविजन आदि को शामिल किया जाता है। इससे कंपनी की जनता में छवि प्रभावित होती है क्योंकि इसमें कंपनी के उत्पाद, विज्ञापन, योजनाओं आदि की जानकारी जनता तक पहुँचती है।
   - **सरकारी जनसमूह** – इसमें विभिन्न सरकारी विभाग, एजेन्सियाँ आदि शामिल होती हैं। सरकारी नियमों के पूर्ण रूप से पालन के लिए उद्यमी को अपने कानूनी सलाहकारों की मदद लेनी चाहिए। उत्पाद की सुरक्षा, विज्ञापन संबंधी नियम सबका ध्यान रखा जाना चाहिए।
   - **आंतरिक जनसमूह** – इसमें प्रबंधक, कर्मचारियों तथा अन्य लोगों को शामिल किया जाता है। उद्यमी को अपने इस जनसमूह को संतुष्ट करने के लिए सभी तरह के प्रयास करने चाहिए। इस जनसमूह की संतुष्टि से व्यवसाय को बहुत सारे लाभ प्राप्त हो सकते हैं।

- **स्थानीय जनसमूह -** स्थानीय जनता में व्यावसायिक इकाई के आस-पास रह रहे लोगों को शामिल किया जाता है। बड़े स्तर की इकाइयाँ इन लोगों से अच्छे संबंध स्थापित करने के लिए जनसंपर्क अधिकारी की भी नियुक्ति करती हैं। स्थानीय जनता द्वारा उठाए जाने वाले विभिन्न मुद्दों पर यह उन्हें संतुष्टि की सीमा तक शांत करता है। कई बार प्रदूषण जैसे विषयों को लेकर स्थानीय जनता का दबाव भी झेलना पड़ता है, ऐसी परिस्थितियों को सावधानी से निपटाना चाहिए, जिससे व्यवसाय की छवि पर प्रतिकूल प्रभाव न पड़े।

  अत: यह स्पष्ट है कि ये सभी तत्व व्यवसाय की सफलता को प्रभावित करते हैं। उद्यमी को प्रत्येक प्रकार के जनसमूह की आशाओं के अनुरूप कार्य करने या व्यवसाय चलाने का प्रयास करना चाहिए।

2. समष्टि वातावरण के तत्व

समाष्टि वातावरण से तात्पर्य व्यवसाय के सामान्य वातावरण से है। समष्टि वातावरण में पाए जाने वाले मुख्य घटक आर्थिक वातावरण, राजनीतिक वातावरण, सामाजिक-सांस्कृतिक वातावरण, तकनीकी वातावरण, जनांकिकीय तथा अंतर्राष्ट्रीय वातावरण आदि हैं। ये सभी मिलकर व्यवसाय को प्रभावित करते हैं। हिल व जोन्स के अनुसार, "समष्टि वातावरण में सभी आर्थिक, सामाजिक, राजनीतिक, कानूनी, जनांकिकीय तथा तकनीकी इकाइयाँ कार्य करती हैं।" समष्टि वातावरण में निम्नलिखित तत्वों को शामिल किया जाता है।

1. **आर्थिक वातावरण** – आर्थिक वातावरण से तात्पर्य ग्राहकों की खरीदने की क्षमता और उसे खर्च करने की इच्छा से है, जिसके कारण प्रभावी माँग उत्पन्न होती है जो अपने आप में आर्थिक परिस्थितियों से प्रभावित होती है। अत: आर्थिक दशाएँ एक व्यवसाय की सफलता पर बहुत अधिक प्रभाव डालते हैं। आर्थिक वातावरण का अभिप्राय उन आर्थिक तत्वों से है जिनका व्यवसाय के कार्य संचालन पर प्रभाव पड़ता है; जैसे – आर्थिक व्यवस्था, आर्थिक नीति, अर्थव्यवस्था की प्रकृति, व्यापार चक्र, आय और धन का वितरण आदि। आर्थिक वातावरण एक जटिल व गतिशील विषय है, जो निरंतर परिवर्तित होता रहता है। इसमें मुख्य रूप से आर्थिक व्यवस्था तथा आर्थिक नीतियों एवं स्थितियों को शामिल किया जाता है। उन्हें भी यहाँ वर्णित किया गया है।

   - आर्थिक व्यवस्था – किसी देश की आर्थिक प्रणाली उसकी आर्थिक संरचना, आर्थिक विचारधारा तथा आर्थिक खुलेपन को दर्शाती है। किसी भी देश की आर्थिक व्यवस्था निम्न में से कोई भी हो सकसती है :

- पूँजीवादी – इस प्रणाली में अर्थव्यवस्था में निजी क्षेत्र पर अधिक बल दिया जाता है। निजी क्षेत्र अर्थव्यवस्था में अधिक प्रभुत्व रखते हैं। इसे खुली अर्थव्यवस्था भी कहा जाता है; जैसे – अमेरिका व इंग्लैंड की अर्थव्यवस्था।
- समाजवादी – इस प्रकार की अर्थव्यवस्था में आर्थिक क्रियाएँ सरकार द्वारा संचालित की जाती हैं। सरकार की भूमिका ऐसी अर्थव्यवस्था में सबसे महत्वपूर्ण होती हैं।
- मिश्रित – इस अर्थव्यवस्था में निजी व सार्वजनिक क्षेत्र मिलकर कार्य करते हैं। इसमें पूँजीवाद व समाजवाद दोनों का समावेश होता है।

➢ **आर्थिक नीतियाँ** – आर्थिक नीतियों का अर्थ है संपूर्ण अर्थव्यवस्था के प्रति सरकार की नीति। इन नीतियों का व्यवसाय पर अधिक प्रभाव पड़ता है। आर्थिक नीति सरकार एवं व्यवसाय के बीच समन्वय स्थापित करती है। इन नीतियों का प्रभाव कुछ व्यवसायों के हित में होता है और कुछ के विपरीत तथा कुछ के लिए तटस्थ। आर्थिक नीतियों का मुख्य उद्देश्य विकास की गति को बनाए रखना, उसे बढ़ावा देना, आर्थिक स्थिरता प्राप्त करना, व्यापार संतुलन को बनाए रखना, रोजगार का सृजनात्मकता, अर्थव्यवस्था को प्रतिस्पर्धात्मक बनाना आदि होते हैं। इसके अंतर्गत सरकार द्वारा बनाई गई सभी महत्वपूर्ण नीतियाँ शामिल होती हैं; जैसे – मौद्रिक नीति, राजकोषीय नीति, आयात-निर्यात नीति, विदेशी निवेश नीति, औद्योगिक नीति, औद्योगिक लाइसेंस नीति आदि। इन नीतियों के अतिरिक्त सरकार द्वारा व्यवसायों एवं उद्योगों पर नियंत्रण रखने के लिए विभिन्न अधिनियम पारित किए जाते हैं; जैसे – औद्योगिक विवाद अधिनियम 1947, कारखाना अधिनियम 1948, कंपनी अधिनियम 1956, (संशोधित 2013), उपभोक्ता संरक्षण अधिनियम 1986, विदेशी विनिमय प्रबंध अधिनियम 2000, प्रतिस्पर्धा अधिनियम 2002। इस प्रकार ये सभी नीतियाँ देश की अर्थव्यवस्था में व्यवसायों को भी प्रत्यक्ष एवं अप्रत्यक्ष रूप से प्रभावित करती है। यदि इनका प्रभाव व्यवसाय पर अनुकूल पड़ता है तो व्यवसाय की सफलता की संभावना भी बढ़ जाती है। इसके विपरीत परिस्थितियों में उद्यम को परिस्थितियों के अनुरूप व्यवसाय को ढालना पड़ता है।

➢ **आर्थिक स्थितियाँ** – किसी भी अर्थव्यवस्था की आर्थिक स्थितियाँ व्यवसाय पर गहरा प्रभाव डालती हैं। आर्थिक स्थितियों के अनुरूप ही उद्यमी अपने व्यवसाय की कार्यप्रणालियाँ एवं नीतियाँ निर्धारित करता है। विभिन्न आर्थिक स्थितियाँ; जैसे- आय का स्तर, आय का विवरण, माँग की प्रवृत्ति, व्यापार चक्र, उपभोग स्तर, बाजार का आकार, विदेशी व्यापार, विदेशी पूँजी, प्राकृतिक संसाधनों की उपलब्धता आदि सभी व्यवसायों को प्रभावित करते हैं। यदि अर्थव्यवस्था में तेजी की स्थिति हो तो व्यापार में विकास का वातावरण बनता है तथा सफलता की संभावनाएँ भी बढ़ जाती

है। इसी प्रकार यदि अर्थव्यवस्था में मंदी का वातावरण बनता है तो बाजार में माँग की कमी आ जाती है तथा व्यवसायों पर उसका विपरीत प्रभाव देखने को मिलता है।

इसलिए उद्यमी से यह आशा की जाती है कि वह देश के आर्थिक वातावरण को गहराई से समझे। अर्थव्यवस्था की प्रकृति, नीतियाँ और स्थितियाँ, सभी के बारे में उसे सजग रहना चाहिए। ये सभी तत्व व्यवसाय के प्रत्येक निर्णय को प्रत्यक्ष एवं अप्रत्यक्ष रूप से प्रभावित करते हैं, अत: किसी भी स्तर में इनकी अवहेलना नहीं की जानी चाहिए। यह स्वीकृत तथ्य है कि ये सभी उद्यमी के नियंत्रण में नही होते, परंतु उद्यमी सजग रहकर अपने व्यवसाय की सफलता बनाए रख सकता है।

2. **राजनीतिक वातावरण** – राजनीतिक वातावरण देश के व्यावसायिक वातावरण को भी प्रभावित करता है। राजनीतिक वातावरण में मुख्यत: निम्नलिखित घटकों को शामिल किया जाता है :

1. सरकार का राजनीतिक दृष्टिकोण
2. देश में राजनीतिक स्थिरता
3. देश के अन्य राष्ट्रों के साथ संबंध
4. सुरक्षा एवं कानून व्यवस्था
5. सरकार की कल्याणकारी योजनाएँ
6. सरकार की औद्योगिक नीतियाँ
7. केंद्र और राज्य सरकारों के संबंध
8. विपक्षी दलों का व्यवसाय के प्रति दृष्टिकोण

सरकार के राजनीतिक दृष्टिकोण से आशय, देश की विभिन्न आर्थिक व सामाजिक क्रियाओं के प्रति सरकार की विचारधारा एवं सोच से है। राजनीतिक दृष्टिकोण व्यावसायिक वातावरण पर प्रभाव डालता है। सरकार की विचारधारा यह निर्धारित करती है कि देश में किस तरह के व्यापार किए जाने चाहिए, कौन-सा क्षेत्र निजी क्षेत्र के लिए खुला रखा जाना चाहिए, किन क्षेत्रों को सार्वजनिक क्षेत्र के लिए सुरक्षित रखा जाए, किन क्षेत्रों में विदेशी निवेश की अनुमति दी जानी चाहिए,आदि। ये सभी निर्णय व्यवसाय की सफलता पर प्रभाव डालते हैं। इसी प्रकार यदि देश का राजनीतिक स्थिति स्थिर है तथा सरकार योग्य एवं ईमानदार है, तथा वह समाज में लोगों की व्यक्तिगत सुरक्षा तथा व्यावसायिक इकाइयों की सुरक्षा के साथ-साथ अच्छा आर्थिक महौल भी प्रदान करती है तो इससे आर्थिक विकास में वृद्धि होती है। इससे व्यवसायों के लिए भी सकारात्मक माहौल तैयार होता है। राजनीतिक अस्थिरता की स्थिति में दीर्घकालीन योजनाओं का निर्माण संभव नहीं होता। इस स्थिति में दूसरे देशों के साथ संबंध भी प्रभावित होते हैं। जो विदेशी व्यापार पर प्रतिकूल प्रभाव डालते हैं। यिद दूसरे देशों के साथ संबंध अच्छे हों तो विदेशी व्यापार को भी बढ़ावा मिलता है। देश के सुरक्षा बजट में

भी तभी कमी संभव हो पाती है तथा वह राशि देश में ढाँचागत सुविधाएँ उपलब्ध करवाने पर खर्च की जा सकती है। स्थिर सरकार औद्योगिकीकरण को बढ़ावा देने के लिए विभिन्न कटौतियाँ, रियायतें, प्रोत्साहन आदि देती है, जिससे उद्यमिता को भी बढ़ावा मिलता है। ऐसा विपरीत परिस्थितियों में होना संभव नहीं हो पाता।

एक सफल उद्यमी होने के लिए उससे यह आशा की जाती है कि वह देश की राजनीतिक परिस्थितियों पर भी अपनी नज़र बनाए रखे। इससे उसे राजनीतिक परिवर्तनों के अनुसार व्यवसाय पर पड़ने वाले प्रभावों को समझने में सहायता मिलेगी तथा वह परिस्थितियों का सामना अच्छेसे कर सकेगा।

3. **सामाजिक व सांस्कृतिक वातावरण** – व्यवसाय सामज का एक अभिन्न अंग है तथा दोनों एक-दूसरे को प्रभावित करते हैं। यह एक महत्वपूर्ण गैर आर्थिक घटक है, जो बाहरी वातावरण से संबंधित है। सामाजिक तथा सांस्कृतिक वातावरण का अभिप्राय: सामाजिक और सांस्कृतिक तत्वों के व्यावसायिक इकाई पर पड़ने वाले प्रभाव से है। इस वातावरण में मुख्य रूप से परिवारिक व्यवस्था, शिक्षा, जाति प्रथा, विवाह, आदतें, प्राथमिकताएँ, भाषा, शहरीकरण, रीति-रिवाज एवं प्रथाएँ तथा सामाजिक प्रवृत्तियाँ आदि को शामिल किया जाता है।

   संस्कृति किसी भी समाज के लोगों की सोच एवं व्यवहार के ढंग को निर्धारित करती है। यह उनके मूल्यों, सोच, आदतों, विश्वास, जीवन स्तर, जीने के ढंग आदि को भी प्रभावित करती है। सांस्कृतिक घटकों में हुए या हो रहे परिवर्तन व्यवसाय पर भी प्रभाव डालते हैं। जैसे – संयुक्त परिवार ढाँचा धीरे-धीरे समाप्त होता जा रहा है। इसके स्थान पर एकाकी व छोटे परिवार उभर रहे हैं। इससे व्यवसाय पर भी प्रभाव देखने को मिलता है। इससे उपभोक्ता उत्पादों की माँग में वृद्धि हुई है। यह प्रभाव धीरे-धीरे व्यवसाय पर बढ़ता जाता है। हमारे समाज में हुए परिवर्तनों के कारण नये नये उत्पादों की माँग बढ़ रही है तथा कई पुराने उत्पाद बाजार से बाहर हो रहे हैं। उद्यमी के लिए आवश्यक है कि वह इन परिवर्तनों के अनुरूप अपने व्यवसाय व उत्पादों में आवश्यक परिवर्तन करे, तभी वह सफल रह सकता है। सामाजिक वातावरण में तीन मुख्य बातें होती हैं जिनका यहाँ उल्लेख किया जा रहा है।

   1. हमारे जीने के ढंग तथा सामाजिक मूल्यों में परिवर्तन इसका हिस्सा है। उदाहरण के लिए महिलाओं की समाज में बदलती हुई भूमिका के कारण कई नये उत्पादों को बाजार में देखा जा सकता है।
   2. समाज में पर्यावरण के प्रति जागरूकता के कारण व्यवसायों को इस संदर्भ में प्रदूषण नियंत्रण को भी ध्यान में रखना पड़ता है।

3. उपभोक्तावाद की वजह से समाज में उपभोक्ताओं की माँगों व अपेक्षाओं में भारी वृद्धि हुई है तथा व्यवसाय उन्हें संतुष्ट करने के लिए उनके अनुरूप कार्य कर रहे हैं।

अत: उद्यमी से यह आशा की जाती है कि वह सामाजिक एवं सांस्कृतिक घटकों के व्यवसाय पर पड़ने वाले प्रभाव के अनुरूप व्यवसायमें आवश्यक परिवर्तन करे। ऐसा करने से व्यवसाय को सफल बनाया जा सकता है।

4. **तकनीकी वातावरण** – तकनीकी परिवर्तन का एक मुख्य कारण विज्ञान है। इसके अंतर्गत व्यवहारिक कार्य सुव्यस्थित ढंग से किए जाते हैं। पिछले कुछ वर्षों में तकनीक के क्षेत्र में क्रांतिकारी परिवर्तन हुए हैं तथा इसकी वजह से नये-नये व्यावसायिक अवसर भी पैदा हुए हैं। इस क्षेत्र में यह भी माना जा रहा है कि अगली सदी ज्ञान एवं तकनीक पर आधारित हो जाएगी तथा व्यवसायों में तकनीक का प्रयोग उच्चतम स्तर पर किया जाएगा। बहुत से व्यवसाय प्रौद्योगिक पर आधारित हो जाएँगे तथा कंप्यूटर, मोबाइल, टी.वी., इलेक्ट्रॉनिक गैजट्स के क्षेत्र में चमत्कारी परिवर्तन देखने को मिलेंगे। तकनीकी परिवर्तन क्रांतिकारी होगा,यह कहना सही है परन्तु साथ ही साथ यह विभिन्न व्यवसायों के लिए समस्याएँ भी पैदा करता है। जो इकाइयाँ तकनीकी परिवर्तन के साथ अपने आप को नहीं ढाल पाती हैं, वे व्यवसाय में ज्यादा समय तक नहीं टिक सकेगी। तेजी से बदलती तकनीक के कारण इनकी मशीनें व संयंत्र अप्रचलित हो जाते हैं। उनके उत्पाद भी बाजार से बाहर हो जाते हैं। आज के युग में उत्पादों की जीवनकाल बहुत छोटा होता जा रहा है। अत: तकनीकी वातावरण का व्यवसाय की सफलता पर गहरा प्रभाव पड़ता है। इस संबंध में ध्यान देने योग्य बात यह है कि वही व्यवसायी अपने व्यापार में सफलता प्राप्त कर सकता है जो लगातार, नवाचार और अनुसंधान पर ध्यान दे।

5. **प्राकृतिक वातावरण** – इसमें भौगोलिक तत्वों को शामिल किया जाता है; जैसे – प्राकृतिक संसाधन, मौसम और जलवायु संबंधी स्थितियाँ, तापमान, वर्षा की मात्रा, समुद्र से दूरी, पर्यावरण प्रदूषण आदि। इसके प्रत्येक या कुछ घटक मिलकर विभिन्न प्रकार के व्यवसायों पर अनुकूल या प्रतिकूल प्रभाव डालते हैं। कुछ उद्योगों के लिए यह घटक प्रेरणा स्रोत बनते हैं। जबकि कुछ के लिए नकारात्मक घटक। जलवायु और मौसम की स्थितियाँ कुछ उद्योगों के स्थानको निर्धारित करने के लिए आधार बनती हैं; जैसे – वस्त्र उद्योग महाराष्ट्र और गुजरात में वहाँ की भौगोलिक स्थिति, जलवायु और मौसम के कारण ही स्थापित हैं। स्टील व इस्पात उद्योग बिहार व ओडिशा में कच्चे माल की उपलब्धता के कारण केन्द्रित हैं। चीनी उद्योग की स्थापना उन क्षेत्रों के आस-पास होती है जहाँ गन्ने का उत्पादन अधिक होता है। मछली उद्योग समुद्री तटोंपर ही विकसित होता है। निर्यात आधारित उद्योग बंदरगाहों के नजदीक स्थापित किए जाते हैं। इसके अतिरिक्त मौसम तथा जलवायु कई उत्पादों की माँग को भी प्रभावित करते हैं। पहाड़ी क्षेत्रों पर वातानुकूलित यंत्रों की माँग कम होती है जबकि मैदानी क्षेत्रों में अधिक। पहाड़ी क्षेत्रों में ऊनी वस्त्रों की माँग अधिक होती है तथा मैदानी क्षेत्रों में मौसम पर आधारित

होती है। इसके अतिरिक्त पर्यावरण प्रदूषण भी व्यवसाय पर प्रभाव डालता है। पर्यावरण प्रदूषण, जल, वायु तथा हवा से संबंधित हो सकता है। सरकार ने प्रदूषण नियंत्रण के लिए विभिन्न प्रावधान तथा अधिनियम बनाए हैं, जिनका पालन करना व्यवसायियों के लिए जरूरी किया गया है। उद्यमियों को इन सभी नियमों, उपनियमों व अधिनियमों का अध्ययन करके आवश्यकतानुसार उन्हें व्यवसाय में लागू करना चाहिए। उद्यमियों को मुख्य रूप से निम्न तत्वों को ध्यान में रखना चाहिए 1. जलवायु और मौसम की स्थितियाँ 2. प्राकृतिक संसाधनों की उपलब्धता 3. भूमण्डलीय तत्व 4. प्रदूषण नियंत्रण 5. बंदरगाह संबंधी सुविधाएँ आदि।

किसी भी व्यवसाय की सफलता पर इन सबका सामूहिक प्रभाव पड़ता है। इन घटकों के महत्व को ध्यान में रखा जाना चाहिए।

6. **जनांकिकीय वातावरण** – जनांकिकीय वातावरण का अभिप्राय जनसंख्या की विभिन्न विशेषताओं के अध्ययन से है; जैसे – जनसंख्या का आकार, वृद्धि दर, आयु संरचना, आय स्तर,शिक्षा स्तर, परिवार आकार, परिवार संरचना आदि। यह सभी घटक मिलकर व्यवसाय के विभिन्न निर्णयों पर प्रभाव डालते हैं। व्यवसाय के उत्पाद की माँग, उत्पाद की उपलब्धता, उत्पादन की संरचना आदि पर गहरा प्रभाव पड़ता है। ये तत्व प्रत्येक क्षेत्र, राज्य या देश में अलग-अलग होते हैं तथा उसी के अनुसार इनका प्रभाव भी अलग-अलग होता है। एक व्यवसाय की स्थापना करते समय इन सभी घटकों को पर्याप्त महत्व दिया जाता है तथा ये उसकी सफलता के लिए आधार बनते हैं। अत: प्रत्येक नये उद्यमी तथा स्थापित उद्यमीको इन सभी घटकों के अनुसार व्यावसायिक गतिविधियाँ चलानी चाहिए तथा उनमें समय-समय पर आवश्यकतानुसार परिवर्तन भी करना चाहिए।

7. **अंतर्राष्ट्रीय वातावरण** – अंतर्राष्ट्रीय वातावरण विभिन्न प्रकार के व्यवसायों को प्रभावित करता है तथा विशेषतौरपर ऐसे व्यवसायों को जो विदेशी व्यापार में सम्मिलित होते हैं, आज का युग वैश्वीकरण का युग है। कंपनियों के स्तर पर वैश्वीकरण के अंतर्गत दो बातें प्रमुख होती हैं, एक तो कंपनी पूरे विश्व में अपने व्यापार के विस्तार के लिए समर्पित तथा विभिन्न स्थानों पर अपनी उत्पादन इकाइयाँ स्थापित करती हैं। दूसरा यह देशी बाजार में विदेशी उत्पादों से प्रतिस्पर्धा की योग्यता रखती है। यह भी महत्वपूर्ण तथ्य है कि अंतर्राष्ट्रीय विकास के कारण देशी व्यापार पर प्रभाव पड़ता है। विदेशी बाजार की मंदी, उन व्यापारों पर प्रतिकूल प्रभाव डालती है जो निर्यातों पर निर्भर होते हैं। आयातों में उदारीकरण का कुछ उद्योगों पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ता है; जैसे – इलेक्ट्रॉनिक उद्योग में LG, Sony, Samsung के आने से घरेलू क्षेत्र की व्यावसायिक इकाइयों के बाजार हिस्से में काफी कमी आई है। इसी प्रकार कुछ अन्य अंतर्राष्ट्रीय तत्व; जैसे- विश्व व्यापार संघ के समझौते, अंतर्राष्ट्रीय घोषणाएँ, आर्थिक एवं व्यापारिक स्थितियाँ, अन्य देशों में तेजी या मंदी, विभिन्न देशों के आपसी संबंध आदि व्यावसायिक वातावरण पर प्रभाव डालते हैं। यदि एक उद्यमी आज के वैश्वीकरण के युग में सफलता प्राप्त करना

चाहता है तो उसे वैश्विक स्तर के उत्पाद तैयार करने चाहिए। इसके अतिरिक्त वर्तमान संचार की सुविधाओं, वर्तमान यातायात के साधनों, वर्तमान तकनीकी विधियों, विदेशी भाषा, वैधानिक नियमों आदि के बारे में उसे सजग रहनाचाहिए तथा आवश्यकतानुसार व्यवसाय में इन्हें लागू करना चाहिए।

यदि एक व्यवसाय स्वयं को अंतर्राष्ट्रीय परिवर्तनों के साथ परिवर्तित करता रहता है तो उसकी सफलता की संभावना बनी रहती है तथा वह अधिक लाभ कमा सकता है। अत: उद्यमियों को इस बात का विशेष ध्यान रखना चाहिए।

व्यवसाय की असफलता के कारण/व्यवसाय की समस्याएँ

एक उद्यमी वह व्यक्ति होता है जो व्यवसाय को स्थापित करता है, उसका संचालन करता है तथा उसका विस्तार करता है। वह सामान्य तौर पर एक नवप्रवर्तक, संस्थापक तथा कुछ प्राप्त करने की इच्छा रखने वाला व्यक्ति होता है। प्रत्येक उद्यमी अपना व्यवसाय बहुत सारी आशाओं के साथ तथा सफलता की उम्मीद के साथ प्रारंभ करता है। वह व्यवसाय पर अपनी ऊर्जा, पैसा तथा समय लगाता है। एक सफल उद्यमी एक विशेष गुणों वाला व्यक्ति होता है जिसमें लाभदायक अवसरों को पहचानने की क्षमता होती है तथा वह उन अवसरों के अनुरूप उत्पाद तैयार करके बाजार में बेचता है। इसके लिए वह श्रम, पूँजी, तकनीक तथा अन्य संसाधनों का समायोजन करके अपने विचार को मूर्त रूप देते हुए व्यवसाय स्थापित करता है। परंतु प्रत्येक कहानी एक सफलता भरी कहानी नहीं होती। लघु उद्योग प्रशासन द्वारा किए गए एक सर्वेक्षण के अनुसार स्थापित की गई विभिन्न इकाइयों में से आधे से अधिक 5 साल तक तथा एक तिहाई 10 साल या उससे अधिक तक चल पाती हैं। समय व्यतीत हो जाने के साथ-साथ व्यवसाय की असफलता की संभावनाएँ कम होती जाती हैं। परंतु यह भी कठोर सत्य है कि व्यवसाय में जोखिम कभी भी समाप्त नहीं होता। बदलता हुआ वातावरण तथा प्रतिस्पर्धा भरा वातावरण की सफलता के संघर्ष को कभी खत्म नहीं होने देता।

उत्साह तथा पूर्ण जोश के साथ उद्यमी अपने नए व्यवसाय की स्थापना करता है। परंतु वह व्यवसाय के संचालन के समय कई तरह की गलतियाँ कर बैठता है जिससे व्यवसाय असफलता की ओर चल पड़ता है। नये उद्यमियों की कुछ महत्वपूर्ण समस्याएँ या असफलता के कुछ सामान्य कारण निम्नलिखित होते हैं :

1. **प्रबंधकीय कौशल का अभाव** – प्रत्येक नए उद्यमी से यह आशा की जाती है कि उसे प्रबंध के विभिन्न पहलुओं के बारे में जानकारी होनी चाहिए। उसे यह पूर्ण रूप से स्पष्ट होना चाहिए कि वह प्रत्येक स्थिति के लिए पेशेवर की सेवाएँ नहीं ले सकता है। अत: वह एक सर्वगुण संपन्न तथा प्रबंध एवं अन्य संबंधित क्षेत्रों का ज्ञाता भी होना चाहिए। उसे पूर्ण रूप से यह स्पष्ट होना चाहिए कि

क्या उत्पाद तैयार करना है, कैसे करना है तथा उसे बाजार में कैसे बेचा जाना है। परंतु प्रत्येक उद्यमी ऐसा नहीं कर सकता है। यदि वह इन कार्यों में सफल नहीं होता तो उसकी परियोजना को भारी नुकसान उठाना पड़ सकता है। अत: प्रबंधकीय कौशल की कमी नये व्यवसाय की असफलता का कारण बन जाती है। अत: प्रत्येक उद्यमी को प्रबंध के विभिन्न क्षेत्रों; जैसे – उत्पादन, विपणन, लेखांकन, वित्त आदि पर ध्यान देना चाहिए।

2. **प्रतिक्रियात्मक मनोवृत्ति** – कई बार उद्यमी बाजार में प्रतिस्पर्धा के स्तर का सही अनुमान लगाने में असमर्थ रहते हैं। कई बार व्यावसायिक तकनीकों में भी बड़ी तेजी से परिवर्तन होता है। यदि वह इन परिवर्तनों पर शीघ्रता से तथा प्रभावी ढंग से प्रतिक्रिया या समायोजन नहीं करता है तो वह खतरे के क्षेत्र में पहुँच जाता है। अत: उद्यमी को सदैव परिवर्तन के प्रति सजग रहना चाहिए तथा आवश्यकतानुसार उस पर शीघ्रता से कार्यवाही करनी चाहिए।

3. **दोषपूर्ण लेखांकन प्रणाली** – एक प्रभावशाली लेखांकन प्रणाली का न होना व्यवसाय में कई प्रकार की समस्याएँ उत्पन्न करता है। तत्पश्चात ये समस्याएँ बड़ी होकर व्यवसाय को असफलता की ओर ले जाते हैं। अत: प्रत्येक उद्यमी को प्रभावशाली लेखांकन प्रणाली अपनानी चाहिए।

4. **ग्राहकों को समझने में विफलता** - नए व्यवसाय की सफलता इस बात पर भी निर्भर करती है कि व्यवसायी अपने ग्राहकों के व्यवहारों को कितने अच्छे ढंग से अध्ययन करता है। प्रत्येक उद्यमी के पास अपने मुख्य ग्राहकों की अधिकतम जानकारी होनी चाहिए। कुछ स्थापित तथा नये उद्यमी इस अवधारणा पर उचित ध्यान नहीं देते या इस तथ्य को कम महत्व देते हैं। इससे व्यवसाय की सफलता पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ता है।

5. **अकुशल रोकड़ प्रबंध** – वित्त प्रत्येक व्यवसाय के लिए अत्यंत महत्वपूर्ण होता है। रोकड़ प्रबंधन इस क्षेत्र में विशेष महत्व रखता है। व्यवसाय में रोकड़ की उपलब्धता उसकी सफलता पर प्रभाव डालती है। रोकड़ की अधिकता या कमी दोनों ही परिस्थितियाँ समस्याएँ उत्पन्न करने वाली होती हैं। कुछ नए उद्यमी रोकड़ प्रबंध को पर्याप्त महत्व नहीं देते तथा व्यवसाय को असफलता की ओर ले जाते हैं। यदि एक बार ऐसा हो जाए तो फिर उन्हें इससे निकलने के लिए बहुत संघर्ष करना पड़ता है।

6. **कर क्षेत्र** – एक उद्यमी प्रत्येक क्षेत्र का विशेषज्ञ नहीं होता, परंतु वह एक पूर्ण रूप से जागरूक व्यक्ति अवश्य होना चाहिए। व्यवसाय के क्षेत्र में उसे कर संबंधी क्षेत्र के बारे में पूर्ण रूप से जागरूक व्यक्ति अवश्य होना चाहिए। व्यवसाय के क्षेत्र में उसे कर संबंधी क्षेत्र के बारे में पूर्ण रूप से ज्ञानवान होना चाहिए। उसे अपने व्यवसाय में लागू होने वाले विभिन्न करोंके प्रावधानों के बारे में पता होना चाहिए। कई उद्यमी अपने कर के भार को कम करने के लिए कर चोरी जैसे तरीकों को अपना बैठता है। कर नियोजन की अपेक्षाकर चोरी व्यवसाय की सफलता को प्रभावित करती है।

7. **व्यक्तिगत समस्याएँ** – उद्यमियों में कई व्यक्तिगत कमियाँ एक उद्यमी की सफलताओं में बाधा बनती हैं। इनमें कुछ कमियाँ; जैसे – आत्मविश्वास की कमी, कौशल एवं ज्ञान की कमी, तकनीकी ज्ञान की कमी, प्रेरणा का अभाव आदि। ये सभी कमियाँ व्यवसाय में उसके उत्साह को कम करती हैं तथा व्यवसाय की सफलता में बाधाएँ उत्पन्न करती हैं।

8. **अकुशल योजना** – योजना हमारे जीवन की प्रत्येक क्रिया का महत्वपूर्ण हिस्सा होता है तथा व्यवसाय के लिए इसका विशेष महत्व होता है। सफल योजना व्यवसाय की सफलता को निर्धारित करती है तथा असफल योजना उस पर प्रतिकूल प्रभाव भी डाल सकती है। व्यवसाय में सफल नियोजन द्वाराही सभी संसाधनों का उचित प्रयोग किया जा सकता है। छोटे तथा नये व्यवसायी आमतौर पर नियोजन को बहुत अधिक महत्व नहीं देते। इससे वे व्यवसाय को सफलतापूर्वक नहीं चला पाते। बहुत सारे शोध कार्यों से यह पता चलता है कि छोटे व्यवसायों व नये उद्यमियों की असफलता का कारण उनका नियोजन क्षेत्र पर उचित ध्यान नहीं देना था।

9. **असंतुलित विस्तार** – एक उद्यमी आत्मकेंद्रित व्यक्ति होना चाहिए तथा उसे अपने व्यवसाय के बारे में पूर्ण स्पष्टता होनी चाहिए। उसे व्यवसाय की कमियों व ताकतों का पूरा पता होना चाहिए। उसे इस बात की भी स्पष्टता होनी चाहिए कि व्यवसाय का विस्तार किस सीमा तक करना है। कई बार उद्यमी व्यवसाय का आवश्यकता से अधिक विस्तार कर लेते हैं तथा बाद में उसे नियंत्रित नहीं कर पाते। उनके इस असंतुलित विस्तार के कारण व्यवसाय असफलता की तरफ भी जा सकता है।

10. **आधुनिक तकनीक के उपयोग की कमी** – आज का युग तकनीक का युग है। प्रत्येक व्यवसायी को अपने व्यवसाय को चलाने में इसका प्रयोग करना होता है। व्यावसायिक इकाई के उद्यमी को पेशेवर की तरह सोच रखते हुए तकनीकी परिवर्तनों को व्यवसाय में लागू करते रहना पड़ता है। यह तकनीक निरंतर परिवर्तनशील है तथा इसके अनुसार व्यवसाय में परिवर्तन करना महँगी प्रक्रिया भी होती है। कुछ व्यवसायी इस आधुनिक तकनीकों का उचित उपयोग नहीं कर पाते तथा व्यवसाय की सफलता की गति धीमी हो जाती है।

11. **दृष्टिकोण की अस्पष्टता** – एक व्यवसायी का अपने व्यवसाय के प्रति दृष्टिकोण स्पष्ट होना चाहिए। इसे यह पूर्णरूप से स्पष्ट होना चाहिए कि वह बाजार को क्या देना चाहता है। उसी के अनुसार उत्पाद की किस्म तथा मात्रा का निर्णय लिया जाना संभव होता है। उसे कई बार अनैतिक, लेकिन लाभकारी अवसरों को नहीं अपनाना चाहिए क्योंकि उनसे व्यवसाय की छवि पर बुरा प्रभाव पड़ता है। कई बार छोटे व नये उद्यमियों को अपने दृष्टिकोण की भी स्पष्टता नहीं होती जिससे वे व्यवसाय को सही दिशा में नहीं ले जा पाते। इसके अतिरिक्त कुछ नये व्यवसायी अल्पकालीन लाभ केलिए अनैतिक गतिविधियाँ अपना लेते हैं जिस कारण से बाद में उन्हें असफलता का भी सामना करना पड़ता है।

समस्याओं से निपटने के लिए सुझाव

एक नये व्यवसाय की असफलता से निपटने या उससे बचने के लिए निम्नलिखित बातों को ध्यान में रखा जाना चाहिए :

1. **गहन अध्ययन** – एक उद्यमी को अपने वर्तमान व्यवसाय या स्थापित किए जाने वाले व्यवसाय के बारे में गहन अध्ययन करना चाहिए। उसे व्यवसाय के लिए बजट तैयार करने, परियोजना रिपोर्ट तैयार करने, वस्तु उत्पादन की लागत का अनुमान लगाने, बाजार संबंधी सूचना इकट्ठी करने, प्रतिद्वंद्वी इकाइयों की रणनीति संबंधी सूचना इकट्ठी करने आदि जैसे घटकों पर गहनता से तथा पेशेवर सोच के साथ अध्ययन करना चाहिए। ये सभी घटक उसके व्यवसाय के महत्वपूर्ण निर्णयों पर प्रभाव डालते हैं तथा व्यवसाय इन्हीं निर्णयों के आधार पर सफल या असफल होते हैं। अत: एक व्यवसायी को पूर्ण रूप से सजग होकर व्यावसायिक घटकों का अध्ययन करते रहना चाहिए।
2. **रूढ़िवादी विचारधारा** – एक व्यवसायी को उदारवादी तथा रूढ़विादी विचारों में संतुलन स्थापित करते हुए व्यवसाय का संचालन करना चाहिए। वित्त से जुड़े मामलों में उसे रूढ़िवादी दृष्टिकोण अपाना चाहिए; जैसे –आय के अनुमान के संबंध में उसे रूढ़िवादी तथा आवश्यक खर्चों के बारे में उदारवादी दृष्टिकोण अपनाना चाहिए। उसे व्यवसाय करते समय सुरक्षा की व्यवस्था प्रत्येक क्षेत्र में करते हुए व्यावसायिक गतिविधियाँ चलानी चाहिए।
3. **सेवाओं का प्रयोग** – एक व्यवसायी (पुराने व नये) को सुझावों का हमेशा स्वागत करना चाहिए। उसे बैंकों, वित्तीय संस्थाओं, प्रबंधकीय कर्मचारियों, कर सलाहकारों आदि द्वारा दिए गए सुझावों तथा उनकी सेवाओं का पूरा प्रयोग करना चाहिए। व्यवसाय के लिए दिए गए अच्छे सुझावों तथा दी जाने वाली सेवाओं का उसे सकारात्मक दृष्टिकोण के साथ समुचित उपयोग करना चाहिए।
4. **प्रभावशाली लेखांकन प्रणाली** – लेखांकन प्रणाली/व्यवस्था व्यवसाय की संपत्ति भी समझा जाता है। लेखांकन प्रणाली में पारदर्शिता रखने के लिए सभी संभव प्रयास किए जाने चाहिए। पेशेवर लोगों तथा वर्तमान तकनीकों के द्वारा यह कार्य आसानी से किया जा सकता है। इससे व्यवसाय की छवि बाजार में अच्छी होती है तथा व्यवसाय की स्वीकार्यता भी बढ़ती है।
5. **कर लेखांकन/शुद्धता** – प्रत्येक व्यवसायी कर क्षेत्रको समस्याओं से जुड़ा हुआ मानता है। प्रत्येक व्यवसाय का विभिन्न प्रकार के करों का भुगतान करना होता है।इन करों की दरें ऊंची होती हैं। एक आम सोच के कारण वह इस भार को कम करने का ही उपाय अपनाता है। इसके लिए कई बार करों संबंधी प्रावधानों को भी सही ढंग से पालन नहीं करता तथा कई चोरी जैसे तरीकों का प्रयोग भी करता है। परंतु इस दिशा में यह सुझाव दिया जाता है कि व्यवसायी कर संबंधी प्रावधानों

को स्वयं भी ठीक से समझें तथा आवश्यकता पड़ने पर पेशेवर व्यक्तियों का भी मदद ले। करों के संबंध में उसे पूर्ण शुद्धता से खाते तैयार करने चाहिए तथा संबंधित कर विभागों को रिटर्न आदि जमा करवानी चाहिए। इस क्षेत्र में किसी तरह का भी समझौता नहीं किया जाना चाहिए।

2.6 सारांश

एक ऐसा व्यक्ति जिसमें व्यवसाय करने की तीव्र इच्छा एवं योग्यता है तथा वह व्यवसाय स्थापित करना चाहता है तो उसे विभिन्न प्रक्रियाओं एवं चरणों को पूरा करना होता है। ऐसा करके ही वह अपने विचार को वास्तविकता का रूप दे सकता है। इसके लिए उसे अपने विचार पर गहन चिंतन करना चाहिए तथा संभावित व्यवसाय में आने वाली समस्याओं एवं उनके स्तर को भी सावधानीपूर्वक विश्लेषित करना चाहिए। अत: ऐसा निर्णय व्यवस्थित, यर्थाथवादी होकर तथा परियोजना रिपोर्ट तैयार करने के पश्चात ही लिया जाना चाहिए। एक परियोजना या व्यवसाय की योजना का अर्थ निश्चित उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए निश्चित समयावधि तथा उपलब्ध संसाधनों को ध्यान में रखते हुए तैयार की गई योजना से होता है। प्रत्येक परियोजना अपने आकार, क्षेत्र, उद्देश्यों, व्यवसाय की प्रकृति आदि के अनुसार अलग-अलग होती है। एक नए व्यवसाय की स्थापना करने या परियोजना को लागू करने या लघु उद्योग को स्थापित करने के लिए विभिन्न चरणों को क्रमानुसार पूरा किया जाना होता है। सामान्य रूप से यह चरण इस प्रकार हैं : 1. स्वरोजगार स्थापित करने का निर्णय, 2. परियोजना की पहचान 3. व्यावसायिक स्वामित्व के प्रारूप का निर्णय 4. स्थान का चयन 5. पूँजी संरचना की योजना 6. तकनीकी ज्ञान एवं निर्माण ज्ञान की जानकारी प्राप्त करना 7. परियोजना रिपोर्ट तैयार करना 8. पंजीकरण करवाना/लाइसेंस प्राप्त करना 9. विद्युत कनेक्शन 10. वित्त का प्रबंध करना 11. कर्मचारियों का चयन एवं प्रशिक्षण, 12. पर्यावरण नियंत्रण बोर्ड से मंजूरी प्राप्त करना।

एक नए व्यवसाय की विभिन्न अवस्थाओं में अनुसंधान विकास, परिपक्वता, स्थिरता तथा गिरावट शामिल होते हैं। पहली अवस्था को बीज अवस्था कहा जाता है। इसमें एक नए व्यवसाय का जन्म होता है। रचनात्मक सोच,जानकारियाँ इकट्ठी करना, तथा समन्वय इस अवस्था के मुख्य बिंदु होते हैं। इस अवस्था में उद्यमी अपने कौशलएवं क्षमता का प्रयोग व्यावसायिक अवसरों की पहचानकरने तथा उन्हें प्रयोग करने पर केंद्रित करता है। दूसरी अवस्था व्यवसाय की शुरूआत की होती है। इसमें उद्यमी यह सुनिश्चित करता है कि किन वस्तु का उत्पादन किया जाना है। विकास की अवस्था में व्यवसाय को लाभ प्राप्त होने शुरू हो चुके होते हैं तथा वह नए उपभोक्ताओं को जोड़ने के लिए कार्य करता है। चौथी अवस्था में व्यवसाय बाजार में स्थापित हो चुका होता है तथा उसके अपने पास ग्राहाकों का आधार होता है। इस स्तर पर विक्रय का स्तर अच्छा होता है। पांचवी अवस्था विस्तार की होती है। इस अवस्था में व्यवसाय बाजार में पूरी तरह से फैल चुका होता है तथा नए उत्पाद तथा वितरण प्रणाली का प्रयोग किया जाता है। व्यवसाय में अगली अवस्था परिपक्वता की होती

है तथा अंतिम गिरावट या बाहर निकलजाने की। अंतिम अवस्था में बिक्री, लाभ,बाजार का हिस्सा सभी नकारात्मक दिशा में चले जाते हैं। इन पर नियंत्रण न किए जाने पर व्यवसायी को अपना उद्यम बंद भी करना पड़ सकता है।

समाज में छोटे व्यवसायियों की एक महत्वपूर्ण भूमिका होती है। वे देश के विकास में अत्यंत सहायक होते हैं। कुछ छोटे व्यवसायी साधारण विधि से तथा कुछ आधुनिक तकनीकी विधि से अपना व्यापार करते हैं।आजकलआर्थिक एवं औद्योगिक विकास के लिए छाटे तथा बड़े व्यवसाय दो पैरो के रूप में कार्यरत हैं। छोटे व्यवसाय हर अर्थव्यवस्था में विद्यमान होते है। वे बड़े व्यवसायों के सहायक तथा पूरक के रूप में कार्य करते हैं। वे बड़े व्यवसाय और बाजार की मांग की कमी की पूर्ति को पूरा करते हैं। बहुत से छोटे व्यवसाय बड़े व्यवसायों के लिए प्रयोग किए जाने वाले सहायक उत्पादों, आदि का उत्पादन करते हैं। बड़े व्यवसायों की उपस्थिति के बिना छोटे व्यवसायों के अस्तित्व की कल्पना करना लगभग असंभव है। इसी प्रकार बड़े व्यवसायों की सफलता की कल्पना छोटे व्यवसयों के बिनाहो पाना भी आसान नहीं हो सकता है। अत: दोनों प्रकारके व्यावसायों को एक–दूसरे के साथ समन्वय स्थापित करते हुए व्यावसायिक गतिविधियाँ करनी चाहिए।

व्यावसायिक वातावरण से अभिप्राय व्यवसाय के आस-पास उन सभी परिस्थितियों से है जिसमें रहकर व्यवसाय किया जाता है तथा जिनका व्यवसाय की कार्यप्रणाली पर भी प्रभाव होता है । एक व्यवसाय तभी सफल हो सकता हो सकता है जब वह इस वातावरण में होने वाले परिवर्तनों के अनुसार व्यवसाय में आवश्यक परिवर्तन करता रहता है । हम एक गतिशील वातावरण में रहते हैं, जिसमें निरंतर परिवर्तन होते रहते हैं । ये परिवर्तन आर्थिक, राजनीतिक, सामाजिक, सांस्कृतिक तथा अन्य घटकों के कारण हो सकते हैं । इनका व्यवसाय पर भी प्रभाव पड़ता है । इन घटकों के आंतरिक एवं बाहरी वातावरण के प्रभावित करने वाले घटकों की श्रेणी में विभाजित किया जा सकता है । एक व्यवसाय का अस्तित्व इन सभी घटकों के साथ जुड़ा होता है । आंतरिक घटकों से तात्पर्य उन घटकों से है जो व्यवसायी के नियंत्रण में होते हैं तथा बाहरी घटक वे होतेहैं जिन पर व्यवसायी का अपना नियंत्रण नहीं होता है । व्यवसाय की सफलता इस बात पर निर्भर करती है कि व्यवसायी इन परिवर्तनों को किस तरह से समझना तथा अपने व्यवसाय में लागू करता है । आंतरिक घटकों में वित्तीय संसाधन, मानवीय संसाधन, व्यवसाय का उद्देश्य,व्यवसाय की नीतियाँ, कार्य संबंधी वातावरण, श्रम प्रबंध, उत्पाद की छवि, व्यवसाय की छवि आदि शामिल होते हैं । बाहरी वातावरण संबंधी घटकों को व्यष्टि एवं समष्टि वातावरण में विभाजित किया जा सकता है । व्यष्टि वातावरण में पूर्तिकर्ताओं, ग्राहकों, मध्यस्थों, प्रतिस्पर्धात्मक इकाइयों तथा जनता को शामिल किया जाता है ।

समष्टि वातावरण में आर्थिक, राजनीतिक, सामाजिक, सांस्कृतिक, तकनीकी, प्राकृतिक, अंतर्राष्ट्रीय घटकों को शामिल किया जाता है । इस प्रकार यह कहा जा सकता है कि व्यवसाय और

वातावरण का एक-दूसरे से गहरा संबंध होता है। वातावरण एक प्रेरक या बाधक, दोनों ही तरह का कार्य कर सकता है। एक व्यवसाय के लिए सफलता का वातावरण तैयार होता है। जब ये परिवर्तन व्यवसाय के लिए सकारात्मक दिशा में कार्य करते हैं तथा विपरीत परिस्थितियों में व्यक्साय के लिए कठिनाइयाँ तथा चुनौतियाँ उत्पन्न होती हैं। वातावरण संबंधी घटकों में परिवर्तन जारी रहता है, अत: व्यवसायी को भी ऐसे परिवर्तनों एवं उनके प्रभावों के अनुरूप व्यवसाय में परिवर्तन करते रहना पड़ता है। एक नया उद्यमी व्यवसाय प्रारंभ करने के लिए अपनी ऊर्जा, धन, ज्ञान आदि का निवेश करता है। वह व्यवसायकी सफलता के लिए आत्मविश्वास के साथ कड़ी मेहनत भी करता है। परंतु बहुत से कारणों/कमियों की वजह से व्यवसाय में अपेक्षित सफलता उसे प्राप्त नहीं होती। व्यवसाय की असफलता के बहुत से कारण हो सकते हैं; जैसे – प्रबंधकीय कौशल का अभाव, रोकड़ का गलत अनुमान, दोषपूर्ण लेखांकन प्रणाली, उचित नियमों की कमी, तकनीकी परिवर्तन आदि। इन सबको व्यवसाय की दृश्यात्मक समस्याएँ भी कहा जा सकता है। उद्यमी को इन समस्याओं का चुनौतीपूर्ण ढंग से सामना करना चाहिए तभी वह एक सफल व्यवसायी के रूप में स्थापित हो सकता है।

2.7 बोध प्रश्न

1. एक नई परियोजना को स्थापित करने के विभिन्न चरणों का विस्तारपूर्वक वर्णन करें।
2. परियोजना रिपोर्ट क्या होती है ? परियोजना रिपोर्ट की मुख्य सामग्री का वर्णन करें तथा एक परियोजना रिपोर्ट का नमूना दें।
3. एक लघु व्यवसाय की स्थापना के विभिन्न चरणों का वर्णन करें।
4. एक परियोजना से आप क्या समझते हैं ? इसके क्या उद्देश्य होते हैं ? परियोजना के विभिन्न प्रकारों का वर्णन करें।
5. एक परियोजना क्या है ? एक नई परियोजना की शुरुआत की विभिन्न अवस्थाओं का वर्णन करें।
6. एक नए व्यवसाय के जीवनकाल की विभिनन अवस्थाओं का वर्णन करें।
7. व्यवसाय क्या है एक नए व्यवसाय के जीवन की विभिन्न अवस्थाओं का वर्णन करें।
8. एक नए व्यवसाय के जीवन काल की विभिन्न अवस्थाओं में मुख्य केंद्रीय बिंदु क्या होते हैं?
9. छोटे व्यवसाय का वर्णन करें और इसके बड़े व्यवसाय से संबंध बजाएं।
10. छोटा व्यवसाय क्या है इसके बड़े व्यवसाय से संबंध का आलोचनात्मक वर्णन करें।
11. व्यावसायिक वातावरण के घटकों का विस्तारपूर्वक वर्णन करें।
12. व्यवसाय पर गहरा प्रभाव डालने वाले विभिन्न वातावरणीय घटकों का वर्णन करें।
13. निम्न पर टिप्पणी लिखें :
    a. व्यवसाय के व्यष्टि वातावरणीय घटक

b. व्यवसाय के समष्टि वातावरणीय घटक

14. व्यवसाय के आंतरिक तथा बाहरी वातावरण से आप क्या समझते हैं ? वे व्यवसाय की सफलता को कैसे प्रभावित करते हैं ?

15. एक नये व्यवसाय की सफलता को प्रभावित करने वाले वातावरणीय घटकों का वर्णन करें।

16. एक नये व्यवसाय की दृश्यात्मक समस्याएँ क्या होती हैं ? इनका विस्तृत वर्णन करें।

17. एक नये व्यवसाय की असफलता के क्या कारण होते हैं ?

18. एक व्यवसाय की विभिन्न समस्याओं या कठिनाइयों का वर्णन करें।

2.8 संदर्भ ग्रंथ

- Hisrich, R.D., Peters, M.P. & Shepherd, D.A., (2008), Entrepreneurship, Sixth Edition, Tata McGraw-Hill, New Delhi.
- Charantimath P.M., (2008), Entrepreneurship Development & Small Business Enterprise, Third Edition, Pearson Education, New Delhi.
- Desai, Vasant, (2011), The Dynamics of Entrepreneurial Development and Management, Sixth Edition, Himalaya Publishing House, Mumbai.

इकाई – III: पूँजी तथा परियोजना लागत एवं वित्त के साधन

इकाई की संरचना

3.1 उद्देश्य

3.2 प्रस्तावना

3.3 पूँजी तथा परियोजना लागत

3.4 वित्त के साधन

3.5 सारांश

3.6 बोध प्रश्न

3.7 संदर्भ ग्रंथ

1.1 उद्देश्य

इस इकाई के अध्ययन के उपरांत आप निम्नलिखित को समझ सकेंगे:

- पूँजी तथा परियोजना लागत एवं वित्त के साधन को समझ सकेंगे।

3.2 प्रस्तावना

किसी भी परियोजना को प्रारम्भ करने के लिए पूँजी उसकी मूलभूत आवश्यकता होती है। उद्यमी को परियोजना के लिए दो प्रकार की पूँजी की आवश्यकता होती है- **स्थायी पूँजी** तथा **कार्यशील पूँजी।** स्थायी पूँजी की आवश्यकता स्थायी सम्पत्तियों को प्राप्त करने तथा कार्यशील पूँजी की आवश्यकता दिन-प्रतिदिन के कार्यों को करने के लिए होती है। परियोजना लागत संबंधी अनुमान न केवल वित्त की आवश्यकताओं को जानने के लिए महत्त्वपूर्ण होते हैं बल्कि परियोजना की वित्तीय सुदृढ़ता का निर्धारण करने के लिए भी

आवश्यक होते हैं। इस प्रकार उद्यमी को परियोजना को सुचारू रूप से चलाने के लिए वित्त की आवश्यकताओं का अनुमान लगा लेना चाहिए।

3.3 पूँजी तथा परियोजना लागत

परियोजना पूँजी लागतों का अनुमान

कोषों को एकत्र करने से पूर्व उनकी आवश्यकताओं का सही अनुमान लगाना आवश्यक होता है। सही अनुमान न होने पर पूँजी जी कमी अथवा अधिकता हानि पहुँचा सकती है। यदि पूँजी की कमी हो तो उद्यमी दिन-प्रतिदिनके खर्चों तथा दायित्वों का समय पर भुगतान नहीं कर पाएगा। इसके विपरीत पूँजी की अधिकता होने पर यह बेकार पड़ी रहेगी और उपक्रम की लाभप्रदता को घटाएगी।

परियोजना संबंधी पूँजी लागतों में उन सभी खर्चों को सम्मिलित किया जाता है जो **वाणिज्यिक उत्पादन** प्रारंभ होने से पहले किए जाते हैं। इसमें स्थायी विनियोग तथा उत्पादन से पूर्व की लागतों को सम्मिलित किया जाता है। परियोजना संबंधी पूँजीगत लागतों में निम्नलिखित खर्चों को शामिल किया जाता है:

(1)भूमि तथा स्थल विकास

भूमि तथा स्थल विकास पर विभिन्न प्रकार के व्यय किए जाते हैं तथा ये व्यय भूमि व स्थान की प्रकृति पर निर्भर करते हैं। इसके अंतर्गत निम्न व्यय आते है:

- चालू बाजार मूल्य पर भूमि की लागत
- समतल व विकसित करने की लागत
- आंतरिक तथा मुख्य मार्ग तक सड़क की लागत
- गेट आदि पर लागत

(2) भवन तथा निर्माणी कार्य

भवन तथा निर्माणी कार्य की लागत उस ढाँचे पर निर्भर करती है तो निर्माण प्रक्रिया के लिए बनाना होता है। ये लागतें क्षेत्रफल तथा दरों पर भी निर्भर करती हैं। इसके अंतर्गत निम्न को सम्मिलितकिया जाता है:

- परियोजना परिसर की लागत।
- प्रशासनिक भवन की लागत।
- सहायक सेवाओं के लिए भवन की लागत: जैसे-कार्यशाला, प्रयोगशाला माल, गोदाम इत्यादि।
- आवासीय भवन की लागत
- कारखाने के अलावा अन्य भवनों की लागत: जैसे-कैन्टीन, गेस्ट हाउस, जिम इत्यादि।

(3) संयंत्र तथा मशीनरी

संयंत्र तथा मशीनरी की लागत परियोजना लागत का महत्त्वपूर्ण अंग होता है। संयंत्र तथा मशीनरी की लागत नवीनतम बीजकों के आधार पर निर्धारित की जाती है। इसके अंतर्गत निम्न को शामिल किया जाता है:

- आयायित मशीनरी की लागत जिसमें बोर्ड पर मुफ्त मूल्य, भाड़ा, बीमा, आयात शुल्क, लदान,यातायात आदि के व्यय शामिल होते हैं।
- स्वदेशी मशीनरी की लागत जिसमें रेल पर मुक्त लागत, चुंगी, विक्रय कर, यातायात व्यय आदि सम्मिलित होते होते हैं।
- स्टोर तथा कलपुर्जों की लागत।

(4) विविध स्थायी संपत्तियाँ

कुछ ऐसी स्थायी सम्पत्तियाँ होती हैं जो प्रत्यक्ष रूप से निर्माण प्रक्रिया का हिस्सा नहीं होतीं, उन्हें विविध स्थायी सम्पत्तियाँ कहा जाता है। इन सम्पत्तियोंमें फर्नीचर, कार्यालय उपकरण, वाहन, जनरेटर,प्रयोगशाला उपकरण, आग बुझाने वाले यंत्र आदि सम्मिलित होते है।

(5) तकनीकी ज्ञान तथा इंजीनियरिंग व्यय

कई बार विभिन्न तकनीकी मामलों में सलाह व सहायता के लिए तकनीकी सलाहकारों की सेवाएँ लेनी आवश्यक हो जाती है: जैसे कि परियोजना रिपोर्ट तैयार करना, तकनीक का चुनाव, संयंत्र तथा मशीनरी का चुनाव आदि। परियोजना को स्थापित करने के लिए विदेशी विशेषज्ञों की भी आवश्यकता हो सकती है। इन विशेषज्ञों के यात्रा-व्यय, रहने,खाने-पीने तथा वेतनव भत्ते भी इसमें शामिल होते हैं। इसी प्रकार, भारतीय तकनीकों के विदेश में प्रशिक्षण के व्यय भी इसमें शामिल किए जाते हैं।

(6) अदृश्य खर्चे

अदृश्य खर्चें: जैसे- पेटेंट,लाइसेंस, कॉपीराइट,ट्रेड मार्क आदि की लागत को परियोजनाकी लागत में शामिल किया जाता है। ऐसे खर्चे उत्पादन प्रारम्भ होने से पहले किए जाते है।

(7) प्रारंभिक तथा पूँजी जारी करने के व्यय

परियोजना की पहचान करने, बाजार का सर्वेक्षण करने,साध्यता रिपोर्ट तैयार करने, पार्षद सीमानियम व अंतर्नियम तैयार करने तथा कंपनी के सम्मेलन के व्ययों को प्रारम्भिक व्यय कहा जाता है। पूँजी प्राप्त करने से संबंधित व्यय पूँजी जारी करने के व्यय कहे जाते हैं: जैसे- अभिगोपन कमीशन विज्ञापन तथा प्रचार खर्चे इत्यादि। इन सभी खर्चों को परियोजना लागत का भाग माना जाता है।

(8) संचालनसे पूर्व के व्यय

परियोजना में वाणिज्यिक उत्पादन प्रारंभ होने से पहले किए गए व्ययों को संचालनसे पूर्व के व्यय कहा जाता है। इन व्ययों में निम्न व्ययों को सम्मिलित किया जाता है:

- स्थापना व्यय
- प्रारंभ करने के व्यय
- किराया, कर तथा दर
- यात्रा संबंधीव्यय
- ऋण पर ब्याज
- स्थापित भुगतानों पर ब्याज
- बीमा व्यय

(9) आकस्मिक व्ययों तथा बढ़े हुए मूल्यों का प्रावधान

अदृश्य व्ययों तथा सामान्य मुद्रा-स्फीति दर से अधिक मूल्य वृद्धि के लिए प्रावधान बनाया जाता है। सभी मदों का एक निश्चित प्रतिशत प्रावधान के रूप में परियोजना की लागत में जोड़ दिया जाता है।

परियोजना संचालन संबंधी लागतों का अनुमान

संचालन लागतों में वे सभी व्यय आते हैं जो व्यवसाय को चलाने के लिए किए जो हैं। प्रारम्भिक स्तर पर , संचालन लागतों का अनुमान लगानेके लिए दिशा-निर्देशों का निर्धारण करना पड़ता है। इसके लिए विस्तृत अध्ययन किया जाता है क्योंकि इनमें खर्चों की संख्या बहुत अधिक होती है। संचालन लागत संबंधी व्ययों का अनुमान इसलिए लगाया जाता है ताकि अनावश्यक व्ययों से बचा जा सके। इस प्रकार के व्ययों में निम्न व्यय सम्मिलित होते हैं:

1. **माल संबंधी लागत**: माल संबंधी लागत कुल लागत का महत्त्वपूर्ण भाग होता है। माल के अंतर्गत कच्चे माल की लागत, रासायनिक, पदार्थ,पुर्जे तथा उत्पादन के लिए आवश्यक उपयोग सामग्री को सम्मिलित किया जाता है। माल संबंधी लागत का अनुमान लगाते समय निम्नलिखित बातों को ध्यान में रखना चाहिए:
   (क) उत्पादन की प्रति इकाई के अनुसार विभिन्न प्रकार के माल की आवश्यकता।
   (ख) विभिन्न प्रकारके माल निवेशों की कुल आवश्यकता ('उत्पादन की प्रति इकाई के अनुसार विभिन्न प्रकारके माल की आवश्यकता' को 'अनुमानित उत्पादन' से गुणा करके)।
   (ग) लागत, बीमा तथा भाड़े की शर्तों के आधार पर माल निवेशों का मूल्य।
   (घ) विभिनन माल निवेशों की वर्तमान लागत, इसमें मुद्रा-स्फीति के तत्त्व को शामिल नहीं किया जाता।
   (ड.) मूल्यों में नियमित रूप से होने वाले मौसमी परिवर्तन।
2. **श्रम लागत :** श्रमलागत से अभिप्राय परियोजना में नियुक्त कर्मचारियों की लागत से है। श्रम में श्रमिकों की संख्या तथा उनकी पारिश्रमिक दर को सम्मिलित किया जाता है। श्रमिकों की संख्या

विभिन्न मशीनों को चलाने के लिए ऑपरेटर या सहायकों की आवश्यकता पर निर्भर करती है। सेवाएँ प्रदान करने के लिए भी श्रमिकों की आवश्यकता होती है। पर्यवेक्षकों तथा प्रशासनिक कर्मचारियों की संख्या का अनुमान संबंधित उद्योग में चल रही प्रवृत्ति के आधार पर लगाया जा सकता है।

पारिश्रमिक दरों का अनुमान लगातेसमय संबंधित उद्योगमें चल रही दरोंको ध्यान में रखना चाहिए। श्रम लागत की गणना उस वर्ष की करनी चाहिए जिस वर्ष में अधिकतम क्षमता का उपयोग किया गया हो प्रारम्भिक वर्षों के लिए जिनमें पूरी क्षमता का उपयोग नहीं किया गया हो, श्रम लार्त को कम दरों पर निर्धारित किया जाता है।

3. **उपयोगिताओं की लागत :** उपयोगिताओं में ऊर्जा, ईंधन तथा पानी को सम्मिलित किया जाता है। इन उपयोगिताओं का अनुमान सलाहकारों, तकनीकी विशेषज्ञों या उद्योग में उपभोग मानकों के आधार पर लगाया जा सकता है। उर्जा की लागत में उसके खरीदने की लागत सम्मिलित होती है जो बिजली बोर्ड की दरों पर निर्भर करती है। ईंधन (कोयला, जलाने वाली लकड़ी आदि) एक महत्त्वपूर्ण घटक होता है तथा इसका अनुमान लगाना कठिन कार्य होता है। पानी की लागतमें स्थानीय प्रशासनको या अन्य को किए गए भूगतान शामिल होते हैं।
4. **उपरिव्यय:** उपरिव्यय में मरम्मत तथा रख-रखाव के व्यय, किराया, बीमा लागत, ह्रास आदि को सम्मिलित किया जाता है। मरम्मत तथा रख-रखाव के खर्चे मशीन की दशा पर निर्भर करते हैं अर्थात् प्रारंभिक वर्षों में कम तथा बाद के वर्षों में अधिक। किराया, कर तथा बीमा व्यय वर्तमान दरों के आधार पर अनुमानित किए जा सकते हैं। इसके अतिरिक्त आकस्मिकता के लिए भी प्रावधान किया जाता है।

कार्यशील पूँजी की आवश्यकताएँ

कार्यशील पूँजी एक ऐसी रकम होती है जो उद्यम में दिन-प्रतिदिन के कार्यों के लिए आवश्यक होती है। यह कुल पूँजी का वह भाग होती है जो अल्पकालीन कार्यों में निवेशित होती है। ऐसे अल्पकालीन कार्यों में मुख्य रूप से कच्चा माल, अर्द्ध-निर्मित वस्तुएँ, निर्मित वस्तुएँ, विविध देनदार, अल्पकालीन निवेश आदि सम्मिलित होते हैं।

कार्यशील पूँजी की अवधारणाएँ

कार्यशील पूँजी के संबंध में दो अवधारणाएँ प्रचलित हैं:

1. **सकल कार्यशील पूँजी :** इस अवधारणा के अनुसार, कार्यशील पूँजी से आशय सभी चालू सम्पत्तियों के मूल्य से है। दूसरे शब्दों में, सकल कार्यशील पूँजी वह होती है जो चालू सम्पत्तियों में लगाई जाती है। लेकिन यह अवधारणा उद्यमी की वास्तविक आर्थिक स्थिति नहीं दर्शाती है। उदाहरण के लिए,

उधार से चालू सम्पत्ति बढ़ती है जिसके फलस्वरूप सकल कार्यशील पूँजी में भी बढ़ोतरी मान ली जाती है। परंतु इसके साथ ही चालू दायित्वों में भी समान रूप से वृद्धि हो जाती है। इस प्रकार शुद्ध कार्यशील पूँजीसमान रहती है जो उचित नहीं है। यह अवधारण उन उद्यमियों द्वारा अपनायी जाती है जो सम्पत्तियों में वृद्धि दिखा कर बाहर से अधिक उधारलेना चाहते हैं।

2. **शुद्ध कार्यशीलपूँजी :** इस अवधारणा के अनुसार, कार्यशील पूँजी से आशय शुद्ध कार्यशील पूँजीसे है जो चालू सम्पत्तियों का चालू दायित्वों पर आधिक्य होती है। शुद्ध कार्यशील पूँजी में वृद्धि तभी होगी जब चालू दायित्वों में वृद्धि हुए चालू सम्पत्तियों में वृद्धि होती है।

   साधारणतया कार्यशील पूँजी का आशय शुद्ध कार्यशील पूँजी से है। बैंक तथा वित्तीय संस्थान भी उधारकर्ता की आवश्यकताओं की गणनाकरने में शुद्ध कार्यशील पूँजी की अवधारणा को ही लागू करते हैं।

कार्यशील पूँजी का महत्त्व

कार्यशील पूँजी उद्यम में जीवन शक्ति की तरह कार्य करती है। जब एक व्यवसाय शुरू किया जाता है, उसके लिए कच्चा माल खरीदने के लिए कार्यशील पूँजी की आवश्यकता पड़ती है। कच्चा माल बाद में निर्मित माल बन जाता है और बाजार में बेंच दिया जाता है। लेकिन उधार विक्रय होने के कारण कुल विक्रय रोकड़ में शीघ्र परिवर्तित नहीं होता। इस प्रकार, उधार विक्रय वरोकड़ प्राप्ति के बीच समय का अंतर पाया जाता है। कच्चे माल को निर्मित माल में परिवर्तित करनेतथा निर्मित माल को दोबारा रोकड़ में परिवर्तित करने की समयावधि को संचालन चक्र कहा जाता है। इस अवधि में व्यावसायिक क्रियाएँ चालू रखने के लिए व्यय करने पड़ते हैं जिसके लिए कार्यशीलपूँजी की आवश्यकता पड़ती है। कार्यशील पूँजी की आवश्यकता संचालन चक्र की अवधि पर निर्भर करती है। अवधि जितनी अधिक होगी, कार्यशील पूँजी उतनी ही अधिक मात्रा में आवश्यक होगी। संचालन चक्र की अवधि व्यवसाय की प्रकृति पर निर्भर करती है। एक निर्माणी कार्य में लगे उपक्रम में संचालन चक्र की अवधि व्यापारिक संस्था की तुलना में अधिक होगी।

- **कार्यशील पूँजी के प्रकार**

उपक्रम में संचालन चक्र के कारण कार्यशील पूँजी की आवश्यकता होती है। लेकिन संचालन चक्र पूरा हो जाने से कार्यशील पूँजी की आवश्यकता समाप्त नहीं होती। संचालन चक्र लगातार चलने वाली प्रक्रिया है अर्थात एक संचालन चक्र पूरा होने पर दूसरा संचालन चक्र आरंभ हो जाता है। इस प्रकार, कार्यशील पूँजी की लगातार आपूर्ति की आवश्यकता होती है। लेकिन वर्ष के दौरान कार्यशील पूँजी की मात्रा समान नहीं रहती, यह घटती-बढ़ती रहती है। कुल कार्यशील पूँजी को दो भागों में बाँटा जा सकता है:

1. **स्थायी या स्थिर कार्यशील पूँजी :** व्यावसायिक कार्यें को सुचरू रूप से चलाने के लिए कच्चे माल, अर्द्ध-निर्मित माल, निर्मित माल, तथा नकद राशि की एक न्यूनतम मात्रा हर समय रखी जानी आवश्यक होती है। चालू सम्पत्तियों को इस न्यूनतम मात्रा तक बनाए रखने के लिए जितनी राशि की आवश्यकता होती है उसे स्थायी, स्थिर या नियमित कार्यशील पूँजी कहा जाता है। स्थिर कार्यशील पूँजी की व्यवस्था वित्त के दीर्घकालीन स्त्रोतों से की जाती है: जैसे पूँजी, ऋणपत्र, दीर्घकालीन ऋण आदि।
2. **अस्थायी अथवा परिवर्तनशील कार्यशील पूँजी :** मौसमी परिवर्तनों के कारण वर्ष के कुछ महीनों में व्यावसायिक कार्यों का स्तर सामान्य से अधिक होता है। इसलिए इन महीलनों में खर्च की मात्रा बढ़ने के कारण अतिरिक्त कार्यशील पूँजी की आवश्यकता पड़ती है। इस प्रकार, स्थायी कार्यशील पूँजी के अलावा जितनी अतिरिक्त पूँजी की आवश्यकता होती है उसे परिवर्तनशील कार्यशील पूँजी कहा जाता है, जैसे ही तेजी का मौसम समाप्त होता है परिवर्तनशील कार्यशील पूँजी की माँग भी समाप्त हो जाती है। परिवर्तनशील कार्यशील पूँजी को वित्त के अल्पकालीन स्त्रोतों से पूरा किया जाता है।

कार्यशील पूँजी की आवश्यकता के निर्धारक तत्त्व

कार्यशील पूँजी की आवश्यकता अनेक तत्त्वों पर निर्भर करती है। सामान्यत: उद्यम की कार्यशील पूँजी को निम्नलिखित तत्त्व प्रभावित करते हैं:

(1) **व्यवसाय की प्रकृति :** किसी उद्यम की कार्यशील पूँजी की आवश्यकताएँ उसकी प्रकृति के अनुसार भिन्न-भिन्न होती हैं। उदाहरण के लिए जनोपयोगी संस्थाओं की कार्यशील पूँजी की मात्रा बहुत सीमित होती है क्योंकि इनमें केवल नकद बिक्री होती है और ये संवाएँ प्रदान करती हैं। इनको सेवाओं के बदले तुरंत भुगतान प्राप्त हो जाता है और स्कंधों की आवश्यकता नहीं होती। इसी प्रकार, व्यापारिक संस्थाओं को अधिक कार्यशील पूँजी की आवश्यकता है क्योंकि उन्हें नकदी, स्टॉक तथा देनदार रखने पड़ते है। लेकिन निर्माणी संस्थाओं को बहुत अधिक कार्यशील पूँजी की आवश्यकता होती है क्योंकि संचालन चक्र में राशि निवेशित रहती है।

(2) **उद्यम का आकार:** उद्यम का आकार जितना बड़ा होगा उतनी ही कार्यशील पूँजी की आवश्यकता अधिक होगी। किसी उद्यम के आकार को उसकी व्यावसायिक क्रियाओं के आकार के आधार पर मापा जा सकात है।

(3) **विकास एवं विस्तार :** जैसे-जैसे उद्यम का विकास होता है वैसे-वैसे कार्यशील पूँजी की आवश्यकता अधिक होती है।विकासशील उद्योगों को अपनी व्यावसायिक क्रियाओं के विस्तार के लिए अधिक कार्यशील पूँजी की आवश्यकता होती है।

(4) **संचालन चक्र:** रोकड़ को दोबारा रोकड़ में परिवर्तित करने के लिए विभिन्न अवस्थाओं जैसे कि कच्चा माल, अर्द्ध-निर्मित माल, निर्मित माल, विक्रय, देनदार, रोकड़ आदि से होकर गुजराना पड़ता है। इस संचालन चक्र की अवधि जितनी लंबी होगी, कार्यशील पूँजी की आवश्यकता भी उतनी ही अधिक होगी।

(5) **उधार विक्रय की शर्तें:** कार्यशील पूँजी की मात्रा के निर्धारण में यह एक महत्त्वपूर्ण घटक है। यदि कोई उद्यम विक्रय के संबंध में उदार साख नीति अपनाता है तो देनदारों में निवेशित राशि भी अधिक होगी। इसका अर्थ है कि उदार साख नीति से अधिक कार्यशील पूँजी की आवश्यकता होती है। दूसरी तरफ,यदि उधार केवल चुनिंदा तथा विश्वासपात्र ग्राहकों को ही दिया जाता है तो कार्यशील पूँजी की आवश्यकता भी कम होगी।

(6) **उधार क्रय शर्तें:** यदि कच्चे माल की आपूर्ति लंबे समय के लिए उधार में उपलब्ध हो तो कार्यशील पूँजी की आवश्यकता कम होती है। इसके विपरीत कच्चा माल उधार पर उपलब्ध न होने पर या कम समय के लिए उधार माल मिलने पर कार्यशील पूँजी की आवश्यकता अधिक होती है1

(7) **उत्पादन नीति :** कार्यशील पूँजी की मात्रा उत्पादन नीति पर भी निर्भर करती है। यदि माल का उत्पादन माँग के समय ही किया जाता है तो कार्यशील पूँजी की आवश्यकता कम होती है। इसके विपरीत, यदि माल का उत्पादन वर्ष भर होता रहता है तो स्टॉक माँग के मौसम तक इकट्ठा होता रहता है जिसमें अधिक राशि निवेशित रहती है अर्थात कार्यशील पूँजी की आवश्यकता अधिक होगी।

(8) **कच्चे माल की उपलब्धता :** यदि उद्यम द्वारा कच्चा माल आसानी से तथा नियमित रूप से प्राप्त किया जा सकता है तो ऐसे माल का अधिक मात्रा में स्टॉक रखने की आवश्यकता नहीं होती जिससे कि कार्यशील पूँजी की आवश्यकता भी कम होगी। इसके विपरीत, यदि कच्चा माल विशेष मौसम में ही उपलब्ध होता है तो उद्यम को अधिक मात्रा में स्टॉक रखने की आवश्यकता होगी जिससे कि कार्यशील पूँजी की आवश्यकता भी अधिक होगी।

(9) **उत्पादन तकनीक :** यदि उत्पादन में श्रमिकों का प्रयोग अधिक होता है तो कार्यशील पूँजी भी अधिक मात्रा में आवश्यक होती है क्योंकि मजदूरी का भुगतान करना पड़ता है। इसके विपरीत, यदि उत्पादन में श्रमिकों के बजाए मशीनों का अधिक का अधिक प्रयोग होता है तो कम कार्यशील पूँजी की आवश्यकता होगी।

(10) **आकस्मिकताएँ:** यदि किसी उद्यम के उत्पादों की माँग तथा मूल्य घटता-बढ़ता रहता है तो इसके लिए आकस्मिक प्रावधान. बनाने की आवश्यकता होती है। प्रावधान बनाने के लिए अतिरिक्त कार्यशील पूँजी की आवश्यकता होती है।

कार्यशील पूँजी का पूर्वानुमान

उद्यम की कार्यशील पूँजी का अनुमान सही ढंग से लगाया जाना चाहिए। अपर्याप्त तथा अत्याधिक कार्यशील पूँजी दोनों ही उद्यम के लिए हानिकारक होती हैं। कार्यशील पूँजी का अत्यधिक अनुमान लग जाने से पूँजी बेकार सम्पत्तियों में फँस जाती है। इसके विपरीति, अपर्याप्त कार्यशील पूँजी होने पर लाभप्रद अवसरों को प्राप्त नहीं किया जा सकता। कार्यशील पूँजी का पूर्वानुमान लगाने की अनेकों विधियाँ हैं। इसमें से मुख्य निम्न हैं:

(1) **संचालन चक्र विधि:**
(2) **चालू संपत्तियों तथा चालू दायित्वों के पूर्वानुमान की विधि**
(3) **रोकड़ पूर्वानुमान विधि**
(4) **विक्रय का प्रतिशत विधि**
(5) **संभावित स्थित विवरण विधि**

1. **संचालन चक्र विधि विवरण:** कार्यशील पूँजी की मात्रा संचालन चक्र की अवधि पर निर्भर करती है। मान लीजिए, उद्यम का संचालन चक्र तीन महीने है। इसका अर्थ यह है कि संचालन चक्र वर्ष में चार बार दोहराया जाता है। इससे यह अनुमान लगाया जा सकता है कि कार्यशील पूँजी की मात्रा गत वर्ष के कुल संचालन व्ययों का एक-चौथाई होगी।

   इसके अतिरिक्त, यदि आने वाले वर्षों में कीमतों के बढ़ने की संभावना हो तो उपरोक्त अनुमानों में एक निश्चित प्रतिशत आकस्मिकताओं के लिए और जोड़ दिया जाता है। अत: इस विधि से कुल कार्यशील पूँजी का अनुमान मोटे तौर पर लगाया जा सकता है।
2. **चालू संपत्तियों तथा चालू दायित्वों के पूर्वानुमान की विधि :** इस विधि के अनुसार, साख नीति, स्टॉक नीति तथा भुगतान नीति से संबंधित पिछले अनुभव के आधार पर आगामी वर्ष की चालू सम्पत्तियों तथा चालू दायित्वों का अनुमान लगाया जाता है। अनुमानित चालू दायित्वों को चालू सम्पत्तियों से घटाकर कार्यशील पूँजी की आवश्यकताओं का अनुमान लगाया जाता है। इस अनुमानित राशि में आकस्मिकताओं के लिए एक निश्चित प्रतिशत भी जोड़ लिया जाता है।
3. **रोकड़ पूर्वानुमान विधि :** इस विधि के अंतर्गत आगामी अवधि के लिए नकद प्राप्तियों तथा भुगतानों का अनुमान लगाया जाता है। अनुमानित नकद प्राप्तियों को वर्ष के प्रारंभ में उपलब्ध कार्यशील पूँजी में जोड़ लिया जाता है तथा इस राशि में से अनुमानित नकद भुगतानों को घटा दिया जाता है। शेष बची राशि को कार्यशील पूँजी मान लिया जाता है।
4. **विक्रम का प्रतिशत विधि:** इस विधि के अनुसार, पिछले अनुभव के आधार पर कुछ महत्त्वपूर्ण अनुपातों का निर्धारण कर लिया जाता है: जैसे कि विक्रय का कच्चे माल के स्टॉक से अनुपात,

विक्रय का अर्द्ध-निर्मित माल के स्टॉक से अनुपात, विक्रय का निर्मित माल के स्टॉक से अनुपात, विक्रय का देनदारों से अनुपात, विक्रय का रोकड़ से अनुपात आदि। अगले वर्ष के विक्रय का अनुमान लगाने के पश्चात इन अनुपातों के आधार पर कार्यशील पूँजी की आवश्यकता का अनुमान लगाया जाता है।

5. **संभावित स्थिति विवरण विधि:** इस विधि में, संपत्तियों तथा दायित्वों का अनुमान लगाकर एक संभावित स्थिति विवरण बनाया जाता है। संभावित स्थिति विवरण में प्रदर्शित चालू संपत्तियों तथा चालू दायित्वों के अंतर को कार्यशील पूँजी मान लिया जाता है।

3.4 वित्त के साधन

किसी उद्यम की परियोजना को प्रारंभ करने के लिए आवश्यकताओं में से वित्त का बहुत अधिक महत्त्व है। वास्तव में, वित्त ही उद्यमी को उत्पादन के अन्य तत्त्वों, जैसे-भूमि, श्रम मशीनरी कच्चे माल से मिलकर वस्तुओं का उत्पादनकरने में सहायता करता है। उद्यम को वित्त प्रदान करने का कार्य व्यवसाय की सफलता के लिए एक महत्त्वपूर्ण कार्य होता है। प्रत्येक उद्यमी को आरंभ में ही वित्तीय आवश्यकताओं का अनुमान लगा लेना चाहिए। वित्तीय आवश्यकताओं को तीन भागों में बाँटा जा सकता है:

(1) दीर्घकालीन वित्तीय आवश्यकताएँ

(2) मध्यकालीन वित्तीय आवश्यकताएँ

(3) अल्पकालीन वित्तीय आवश्यकताएँ

(1) **दीर्घकालीन वित्तीय आवश्यकताएँ :** दीर्घकालीन वित्तीय आवश्यकताएँ वह होती हैं जो पाँच वर्ष से अधिक अवधि के लिए होती हैं। ऐसी आवश्यकताओं में स्थायी संपत्तियों, जैसे –भूमि, भवन, प्लांट एवं मशीनरी, फर्नीचर, पेटेन्ट, ख्याति आदि का क्रय सम्मिलित होता है। दीर्घकालीन वित्तीय आवश्यकताओं को वित्त के दीर्घकालीन स्त्रोतों द्वारा पूरा किया जाता है, जैसे- अंश, ऋणपत्र, सामयिक ऋण (Term Loan) इत्यादि।

(2) **मध्यकालीन वित्तीय आवश्यकताएँ:** एक वर्ष से पाँच वर्ष की अवधि को मध्यकालीन कहा जाता है। मध्यकालीन वित्त की आवश्यकता स्थायी कार्यशील पूँजी, प्रतिस्थापनों, संशोधनों आदि के लिए होती है। मध्यकालीन वित्तीय आवश्यकताओं को मध्यकालीन स्त्रोतों से ही पूरा किया जाना चाहिए – बैंकों से मध्यकालीन ऋण, सार्वजनिक जमाएँ आदि।

(3) **अल्पकालीन वित्तीय आवश्यकताएँ:** अल्पकालीन वित्त की आवश्यकता एक वर्ष से कम के लिए होती है। इन कोषों की आवश्यकता परिर्वनशीन, मौसमी अथवा अस्थायी कार्यशील पूँजी की आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए होती है। अल्पकालीन वित्तीय आवश्यकताओं की पूर्ति

अल्पकालीन स्त्रोतों से की जाती है, जैसे – ग्राहकों से अग्रिम, (Advance), उधार क्रय, व्यापारिक प्रपत्र (Commercial papers) इत्यादि।

वित्त के साधन

विभिन्न स्त्रोत जिनसे उद्यमी वित्त प्राप्त कर सकता है उसे तीन भागों में बाँटा जा सकता है:

(1) **वित्त के दीर्घकालीन साधन:** इनको दो भागों में बाँटा जा सकता है:

(i) **स्वामी पूँजी:** इस स्त्रोत के अंतर्गत, उद्यम के आंतरिक स्त्रोतों से वित्त प्राप्त किया जाता है। इन आंतरिक स्त्रोतों में स्वामी पूँजी जिसे समता पूँजी भी कहते हैं, पूर्वाधिकार पूँजी, स्वामी या साझेदार या संचालक द्वारा ऋण आदि सम्मिलित हैं।

(ii) **उधार पूँजी:** ऐसा वित्त उद्यम के बाहरी स्त्रोतों तथा ऋणदाताओं से प्राप्त किया जाता है। इसमें ऋणपत्र, वित्तीय संस्थाओं से ऋण, पट्टा (Lease) आदि शामिल होता है।

(2) **वित्त के मध्यकालीन साध:** इन साधनों में सार्वजनिक जमाएँ, बैंकों या वित्तीय संस्थानों से मध्यवर्ती ऋण आदि सम्मिलित है।

(3) **वित्त के अल्पकालीन साधन:** इनमें बैंकों से अल्पकालीन ऋण, व्यापारिक साख, ग्राहकों से अग्रिम सम्मिलित हैं।

वित्त के साधनों की पूर्ति को भी दो भागों में बाँटा जा सकता है: समता पूँजी तथा ऋण पूँजी समता पूँजी से आशय अंशधारियों की पूँजी से है जिसमें समता अंश पूँजी, पूर्वाधिकार अंश पूँजी, आंतरिक उपचय, आदि। दूसरी तरफ, ऋण पूँजी में दीर्घकालीन बाह्य दायित्वों को शामिल किया जाता है, जैसे – सामयिक ऋण, ऋणपत्र, बैंक ऋण, सार्वजनिक जमाएँ इत्यादि।

विभिन्न प्रकार की पूँजीका विभाजन निम्न चित्र द्वारा स्पष्ट किया गया है:

दीर्घकालीन वित्त के साधन

दीर्घकालीन वित्त की आवश्यकता स्थायी संपत्तियों को खरीदने के लिए पड़ती है। इसलिए इनको स्थायी पूँजी के साधन भी कहते हैं। दीर्घकालीन वित्तीय साधनों में मुख्य रूप से निम्नलिखित को सम्मिलित किया जाता है:

(1) समता अंश पूँजी: ऐसे अंश जो पूर्वाधिकार अंश नहीं होते, समता अंश कहलाते हैं। दूसरे शब्दों में, समता अंशधारियों को लाभांश तथा समापन की दशा में पूँजी प्राप्त करने का अधिकार पूर्वाधिकार अंशधारियों के बाद मिलता है। ऐसे अंशों के धारक कानूनी रूप से कंपनी के मालिक होते हैं। कंपनी के लाभों तथा संमत्तियों में इनका असीमित दावा होता है तथा कंपनी की मतदान शक्ति इनके पास होती है। वास्तव में, कंपनी का प्रमुख उद्देश्य अपने समता अंशों के मूल्य में अधिकतम वृद्धि करना होता है। परंतु कंपनी के स्वामी होने के फलस्वरूप इन्हे स्वामी होनेका जोखिम भी वहन करना पड़ता है।

(2) पूर्वाधिकार अंश पूँजी: पूर्वाधिकार अंशों को समता अंशों की तुलना में लाभांश भुगतान तथा समापन की दशा में पूँजी वापसी, दोनों में ही पूर्वाधिकारी प्राप्त होता है। ये अंश विभिन्न प्रकार के हो सकते हैं जैसेकि संचयी ओर असंचयी, शोधनीय और अशोधनीय, भागयुक्त और अभागयुक्त तथा परिवर्तनीय और अपरिवर्तनीय। कंपनी अधिनियम के नवीनतम नियमों के अनुसार, अंशों द्वारा सीमित कंपनी अशोधनीय अंश जारी नहीं कर सकती। अधिनियम में यह भी प्रावधान किया गया है कि ऐसी कंपनी 20 वर्षों से अधिक के शोधनीय पूर्वाधिकार अंश जारी नहीं कर सकती।

(3) आंतरिक उपचय: उद्यम के आंतरिक उपचयों में ह्रास कोष तथा संचित लाभ सम्मिलित होते हैं। ह्रास से अभिप्राय पूँजीगत व्ययों को उस अवधि में बाँटने से है जिस अवधि में उद्यम को ऐसे व्ययों का लाभ प्राप्त होने की आशा है। प्रत्येक वर्ष लाभ-हानि खाते में ह्रास लागत को दिखाया जाता है। दूसरे शब्दों में, एक निश्चित रकम प्रत्येक वर्ष ह्रास कोष में जमा कर दी जाती है जिसका उपयोग संपत्ति का कार्यकाल समाप्त होने पर किया जा सकता है। इसलिए इसे वित्त का आंतरिक स्त्रोत माना जाता है। संचित लाभ से आशय लाभों के उस भाग से है जो उद्यम में ही पुनर्विनियोग कर दिया जाता है। इसे लाभों का पुनर्विनियोजन भी कहा जाता है। अर्जित लाभों के कुछ भाग को विभिन्न संचयों में हस्तांतरित कर दिया जाता है और आवश्यकता पड़ने पर इनका उपयोग किया जा सकता है। यह भी दीर्घकालीन वित्त का महत्त्वपूर्ण साधन है।

(4) सावधि ऋण: उद्यम दीर्घकालीन ऋणों को मुख्य रूप से सावधि ऋणों से प्राप्त करते हैं। सावधि ऋण की वापसी 10 वर्षों के भीतर कर दी जाती है। वित्तीय संस्थाएँ भारतीय मुद्रा (रूपया) सावधि ऋण तथा विदेशी मुद्रा सावधि ऋण दोनों प्रदान करती है। रूपया सावधि ऋण उद्योगों को प्रत्यक्ष रूप से नई परियोजना स्थापित करने या उसका विस्तार करने, नवीनीकरण तथा आधुनिकीकरण के लिए प्रदान किया जाता है। यह ऋण व्यवसाय में स्थायी पूँजी की पूर्ति के लिए प्रदान किया जाता है, जैसे- भूमि, भवन, प्लांट व मशीनरी, प्रारंभिक व्ययों आदि के लिए भुगतान। विदेशी मुद्रा ऋण मशीनों, उपकरणें तथा तकनीकी ज्ञान के लिए गए खर्चों को पूरा करने के लिए दिए जाते हैं।

(5) ऋणपत्र : ऋणपत्र उन साधनों में से एक है जो कंपनी द्वारा दीर्घकालीन वित्त को एकत्र करने के लिए बड़ी मात्रा में प्रयोग किए जाते हैं। ऋणपत्र कंपनी द्वारा जारी किया गया ऐसा दस्तावेज है जो इसके धारकों को देश्य ऋण का प्रतीक है। इन ऋणपत्रों पर कंपनी द्वारा निश्चित दर पर ब्याज दिया जाता है। कंपनी विभिन्न प्रकार के ऋणदाता निर्गमित कर सकती है जैसेकि शोधनीय तथा अशोधनीय, सुरक्षित और असुरक्षित, परिवर्तनीय और अपरिवर्तनीय इत्यादि। ऋणपत्र निर्गमित करने वाली कंपनी को ऋणपत्र ट्रस्टी की नियुक्ति करनी पड़ती है जो ऋणपत्रधारियों के हितों की रक्षा करता है तथा उनकी शिकायतों का निपटारा करता है। इसके अतिरिक्त कंपनी को एक ऋणपत्र शोधन संचय बनाना होता है जिसका ऋणपत्रों के शोधन के लिए किया जाता है। कोई भी कंपनी वोट के अधिकार वाले ऋणपत्र निर्गामित नहीं कर सकती। भारत में ऋणपत्र तथा बॉण्ड में कोई अंतर नहीं समझा जाता।

(6) विविध साधन: वित्त के उपरोक्त साधनों के अतिरिक्त और भी विभिन्न प्रकार के साधन हैं जिनसे दीर्घकालीन वित्त प्राप्त किया जा सकता है। इनमें निम्नलिखित शामिल हैं:

- **स्थगित उधार**: कई बार स्थायी संपत्तियों की आपूर्ति करने वाले स्थगित उधार की सुविधा प्रदान करते हैं जिसके अंतर्गत स्थायी संपत्ति के लिए भुगतान कुछ समय बाद किया जाता है। उस राशि पर ब्याज की दर तथा भुगतान करने की अवधि आपूर्तिकर्ताओं की शर्तों के अनुसार अलग-अलग हो सकती है। आपूर्तिकर्ता इस सुविधा के लिए बैंक गारंटी की माँग कर सकते हैं।
- **पट्टा वित्त** : पट्टा एक ऐसा अनुबंध है जिसके अंतर्गत स्वामी अपनी संपत्ति को एक निश्चित प्रतिफल के बदले एक निश्चित अवधि तक संपत्ति के प्रयोग का अधिकार पट्टेदार को दे देता है। पट्टे की अवधि समाप्त होने पर संपत्ति पट्टे पर देने वाले व्यक्ति को वापिस कर दी जाती है जो उसका कानूनी रूप से मालिक होता है। पट्टे की समाप्ति पर पट्टेदार को पट्टे के नवीनीकरण का भी विकल्प दिया जा सकता है। इस प्रकार पट्टा वित्त व्यवस्था दीर्घकालीन वित्त की प्राप्ति का ऐसा साधन है जिसमें पट्टेदार को संपत्ति को बिना क्रय किए उसे प्रयोग कर सकता है। अत: पट्टा वित्त व्यवस्था वास्तव में रूपया उधार देने का एक अनुबंध है।
- **किराया सार्वजनिक जमाएँ :** जनता से जमा प्राप्त करना भारत का परंपरागत साधन है। कंपनी सार्वजनिक रूप में अधिकतम 3 वर्ष के लिए जमाएँ स्वीकार कर सकती है। अधिकांश कंपनियाँ सावधि ऋण की अपेक्षा सार्वजनिक जमाओं को प्राथमिकता देती हैं क्योंकि इनकी लागत कम होती है। लेकिन एक नई कंपनी के लिए सार्वजनिक जमाएँ प्राप्त करना कठिन होता है। इसके अतिरिक्त 3 वर्ष में सार्वजनिक जमाओं की वापसी भी कठिन होती है।

- **उद्यम पूँजी:** उद्यम पूँजी उच्च तकनीक, अधिक जोखिम तथा अधिक लाभ वाली परियोजनाओं को वित्त प्रदान करने का साधान है। भारत में उद्यम पूँजी उद्योग की स्थापना वर्ष 1988 में हुई। उस समय तकनीक के आयात के संबंध में किए भुगतानों पर 5 प्रतिशत का उपकर लगाया गया ताकि इसके लिए पर्याप्त कोष स्थापित किया जा सके। इस कोष का प्रबंध औद्योगिक उद्यमों को उच्च तकनीक वाली परियोजनाओं में वित्तीय सहायता प्रदान करने के लिए भारतीय औद्योगिक विकास बैंक द्वारा किया गया। इस समय भारत में कई उद्यम पूँजी फर्में है और वे देश के औद्योगिक विकास के लिए अच्छा कार्य कर रही है।
- **निर्यात वित्त :** ऐसे वित्त की सुविधा निर्यात के लिए जहाज पर लदाई से पूर्व तथा बाद की अवस्थाओं में दी जा सकती है। निर्यात वित्त की सुविधा ऐसे भारतीय तथा विदेशी बैंकों द्वारा दी जाती है जो विदेशी विनिमय व्यापारी संघ के सदस्य होते हैं। भारतीय रिजर्व बैंक तथा भारतीय औद्योगिक विकास बैंक वाणिज्य बैंकों को पुनर्वित की सुविधा प्रदान करते हैं। भारतीय आयात-निर्यात बैंक भी निर्यातकों को वित्त प्रदानकरता है।
- **सरकारी प्रोत्साहन:** कुछ निर्धारित क्षेत्रों में परियोजनाओं की स्थापना प्रोत्साहन के लिए सरकार द्वारा कई प्रकार के प्रोत्साहन तथा सहायता प्रदान की जाती है। इनमें निम्नलिखित सम्मिलित हैं:

  (i) प्रारंभिक पूँजी: परियोजनाओं की स्थापना के लिए सरकार की ओर से कम ब्याज दर पर पूँजी उपलब्ध कराई जाती है।

  (ii) पूँजी रियायत: कुछ विशेष क्षेत्रों में उद्योग लगाने के लिए उद्यमियों को पूँजी में रियायत प्रदान की जाती है ताकि देश का संतुलित विकास हो सके।

अल्पकालीन वित्तीय साधन

दैनिक व्यावसायिक कार्यों के लिए भी वित्त आवश्यक होता है। दूसरे शब्दों में, उद्यम कार्यशील पूँजी की आवश्यकताओं की पूर्ति के लिए अल्पकालीन वित्त प्राप्त किया जाता है। इसलिए वित्त के ऐसे साधनों को कार्यशील पूँजी अग्रिम भी कहा जाता है। कुछ मुख्य अल्पकालीन साधनों का उल्लेख इस प्रकार है:

(1) बैंक साधन

(2) गैर-बैंक साधन

(1) **बैंक साधन :-** अल्पकालीन वित्त प्रदान करने के लिए व्यापारिक बैंक सबसे महत्त्वपूर्ण साधन हैं। अल्पकालीन वित्त प्रदान करने के विभिन्न प्रारूपों का वर्णन इन प्रकार है:

(i) **नकद साख:** नकद साख एक ऐसी व्यवस्था है जिसके अंतर्गत ऋणी को एक निश्चित सीमा तथा धन निकालने की सुविधा मिल जाती है। नकद साख की अधिकतम सीमा ऋणी की वित्तीय स्थिति तथा साख क्षमता या ऋणी द्वारा प्रदान की गई प्रतिभूति के आधार पर निर्धारित की जाती है। ऋणी बज चाहे, पूर्ण या आंशिक रूप से धन को वापिस कर सकता है। ब्याज के वल उस राशि पर वूसल किया जाता है जो वास्तव में ऋणी द्वारा निकाली गई है। लेकिन इस सुविधा के लिए बैंक न्यूनतम रकम चार्ज कर सकता है।

(ii) **अधिविकर्ष:** यह एक ऐसी अस्थायी व्यवस्था है जिसके अंतर्गत उन ग्राहकों को जिनका बैंक में चालू खाता है एक निश्चित सीमा तक जमा से अधिक धन निकालने की सुविधा प्रदान की जाती है। साधारणतया यह सुविधा बहुत ही अल्पकाल जैसे एक सप्तह या 15 दिन के लिए दी जाती है। अधिविकर्ष की सीमा का निर्धारण बैंक द्वारा किया जाता है तथा ग्राहक उस सीमा तक धन औपचारिकता के बिना निकाल सकता है। बैंक द्वारा ब्याज केवल निकाली गई राशि पर ही लिया जाता है तथा ब्याज की दर सावधि ऋणों की तुलना में अधिक होती है। यह सबसे सरल तथा सुविधाजनक वित्त का साधन है जिससे कार्यशील पूँजीकी आवश्यकताओं को पूरा किया जा सकता है।

(iii) **बिलों को भुनना:** यह बैंक द्वारा उधार देने की ऐसी विधि है जिसके अंतर्गत बैंक बिल के धारक को इसकी देय तिथि से पहले कटौती करके राशि दे देता है। देय तिथि पर बैंक इस बिल को इसके स्वीकर्ता के सामने प्रस्तुत करता है तथा इसका भुगतान प्राप्त करता है। यदि बिल देय तिथि पर अप्रतिष्ठित हो जाता है तो बैंक कुल राशि उस ग्राहक से वसूल कर लेता है जिसने बिल को भुनाया था।

(iv) **साख पत्र:** साख पत्र एक ऐसी व्यवस्था है जिसके अंतर्गत बैंक अपने ग्राहकों को आपूर्तिकर्ताओं से उधार प्राप्त करने में सहायता प्रदान करता है। जब बैंक अपने ग्राहकों को किसी विशेष खरीद के लिए साख पत्र जारी करता है तो बैंक ग्राहक द्वारा त्रुटि की दशा में स्वयं भुगतान करने का उत्तरदायित्व लेता है।

(2) **गैर-बैंक साधन :** एसे वित्तीय साधनों में निम्नलिखित शामिल हैं:

(i) **व्यापार साख:** व्यापार साख का आशय उस साख से है जो विक्रेताओं द्वारा अपने ग्राहकों को व्यापारिक

परंपराओं के अनुसार प्रदान की जाती है। जब क्रय किए गए माल का भुगतान तुरंत न करके कुछ समय बाद किया किया जाता है तो यह एक अल्पकालीन वित्त का साधन बन जाता है। व्यापार साख की मात्रा उद्यम की साख क्षमता पर निर्भर करती है।

(ii) **व्यापारिक पत्र:** व्यापारिक पत्र एक प्रतिज्ञा पत्र के रूप में असुरक्षित मुद्रा बाजार विलेख होता है। ऐसी कंपनियाँ जिनका शुद्ध मूल्य कम से कम रू. 4 करोड़ हो, व्यापारिक पत्र जारी कर सकती हैं। व्यापारिक पत्र 7 दिन से लेकर 1 वर्ष तक की अवधिके लिए पाँच-पाँच लाख रूपये के मूल्य के बराबर जारी किए जा सकते हैं।

(iii) **ग्राहकों से अग्रिम भुगतान:** कुछ व्यवसायी क्रय ऑर्डर स्वीकार करते समय ग्राहकों से अग्रिम राशि की माँग करते है। ऐसी अग्रिम राशि ऑर्डर की रकम का कुछ प्रतिशत होती है। ऐसी अग्रिम राशि का समायोजन ऑर्डर की पूर्ण कीमत चुकाने के समय कर दिया जाता है। ऐसी राशि पर व्यवसायी द्वारा कोई ब्याज नहीं चुकाया जाता।

(iv) **अर्जित व्यय:** ऐसे व्यय जो अर्जित हो चुके हैं लेकिन भुगतान के लिए देया नहीं हुए हैं, अर्जित व्यय कहलाते हैं। मजदूरी तथा वेतन का भुगतान प्राय: उस महीने से अगले महीने में किया जाता है जिसमें से सेवाएँ प्रदान की गई थी। इसी प्रकार, ब्याज का भुगतान निश्चित अवधि के पश्चात् किया जात है, जबकि मूल राशि का उपयोग लगातार किया जाता रहता है। ऐसी ही कर का भुगतान लाभ कमाने के काफी समय पश्चात् किया जाता है। अत: अर्जित व्ययों के भुगतान में विलंब अल्पकालीन वित्त का साधन होता है।

(v) **दलाली:** दलाली एक ऐसी व्यावसायिक क्रिया है जिसमें एक वित्तीय संस्था फर्म के प्राप्यों को प्राप्त करने का उत्तरदायित्व लेती है। दूसरे शब्दों में, दलाल एक वित्तीय संस्था होती है जो उधार विक्रय के कारण उत्पन्न ऋणों के प्रबंधन तथा वित्त पोषण से संबंधित सेवाएँ प्रदान करती है। दलाल प्राप्यों के बदले उद्यमी को 70 से 80 प्रतिशत राशि अग्रिम दे देता है तथा व्यापारिक बैंकों की दर से अधिक दर पर ब्याज प्राप्त करता है। देय तिथि पर शेष राशि दलाली काटने के पश्चात दलाल द्वारा उद्यमी को चुका दी जाती है। इस प्रकार, दलाली अल्पकालीन वित्त का साधन होती है।

(vi) **वित्तीय संस्थाओंसे अल्पकालीन ऋण :** इसके अंतर्गत वित्तीय संस्था द्वारा एक निश्चित रकम एक निश्चित अवधि के लिए उद्यमी को उधार दे दी जाती है। की कुल राशि ब्याज लिया जाता है तथा यह ब्याज दर नकद साख व अधिविकर्ष की तुलना में कम होती है। देय तिथि पर व्यवसायी ब्याज सहित ऋण की राशि वापिस कर देता है।

3.5 सारांश

परियोजना की लागत में परियोजना से जुड़े सभी प्रकार के व्यय सम्मिलित होते हैं, जिनके लिए वित्त दीर्घकालीन स्त्रोतों से प्राप्त किया जाता है। इसके अंतर्गतनिम्नतिलखित पर व्यय सम्मिलित होते है: (i) भूमि तथा स्थल विकास, (ii)भवन तथा निर्माणी कार्य,(iii)संयंत्र तथा मशीनरी,(iv)विविध स्थायी संपत्तियाँ, (v)तकनीकी ज्ञान व इंजीनियरिंग व्यय, (vi)अदृश्य खर्चे,(vii)प्रारंभिक तथा पूँजी जारी करने के व्यय, (viii)संचालन से पूर्व व्यय, (viii)आकस्मिक व्ययों तथा बढ़े हुए मूल्यों का प्रावधान। परियोजना संचालन लागातों में माल संबंधी लागत, श्रम लागत, उपयोगिताओं की लागत तथा उपारिव्यय की लागत सम्मिलित होती है।

कार्यशील पूँजी उद्यम में जीवन शक्ति की तरह होती है। अपर्याप्त तथा अत्यधिक कार्यशील पूँजी दोनों उद्यम के लिए हानिकारक हैं। इसलिए कार्यशील पूँजी का अनुमान लगाना आवश्यक है तथा सही मात्रा में रखना चाहिए। कार्यशील पूँजी की मात्रा विभिन्न उद्यमों में विभिन्न हो सकती है तथा कई तत्त्वों पर निर्भर करती है: जैसे कि विक्रय, संचालन चक्र की अवधि, व्यवसाय की प्रकृति, साख की शर्तें इत्यादि ।

परियोजना रिपोर्ट तैयार करने के पश्चात् उद्यमी को स्थायी तथा कार्यशील पूँजी की आवश्यकताओं का अनुमान लगाना होता है। उद्यमी को स्थायी तथा कार्यशील पूँजी के लिए क्रमश: दीर्घकालीन व अल्पकालीन वित्त की आवश्यकता होती है। वित्त प्राप्ति के सभी साधनों को मोटे तौर पर समता पूँजी तथा ऋण पूँजी में बाँटा जा सकता है। समता से आशय अंशधारियों से प्राप्त वित्त से है। दूसरी तरफ ऋण बाहरी पक्षकारों से प्राप्त किया जाता है। दीर्घकालीन वित्त की आवश्यकताओं को वित्त दीर्घकालीन साधनों से पूरा किया जाता है जिनमं समता अंश, पूर्वाधिकार अंश, आंतरिक उपचय, सावधि ऋणपत्र तथा अन्य विविध साधन सम्मिलित है। इसी प्रकार अलकालीन वित्तकी आवश्यकता जिन्हें बैंक द्वारा पूराकिया जाता है उनमें नकद साख, अधिविकर्ष, बिल भुनाना, साख पत्र आदि सम्मिलित हैं। अल्पकालीन वित्त के गैर-बैंक साधनों में व्यापारिक साख, व्यापारिक पत्र, ग्राहकों से अग्रि, अर्जित व्यय दलाली वित्तीय संस्थाओं से अल्पकालीन ऋण आदि सम्मिलित हैं।

3.6 बोध प्रश्न

1. परियोजना पूँजी लागत से आप क्या समझते हैं ?
2. व्यवसाय में कार्यशील पूँजी की आवश्यकता क्यों होती है ?
3. स्थायी कार्यशील पूँजी का वर्णन करें।
4. परिवर्तनशील कार्यशील पूँजी से आप क्या समझते हैं ?

5. परियोजना पूँजी लागत से आप क्या समझते हैं ? इन लागतों के विभिन्न तत्त्वों की संक्षेप में व्याख्या करें।
6. कार्यशील पूँजी के पूर्वानुमान का क्या अर्थ है ? इन पूर्वानुमानों के लिए प्रयोग होने वाली विधियों का संक्षेप में वर्णन करें।
7. कार्यशील पूँजी कितने प्रकार की होती है ? कार्यशील पूँजी के निर्धारकों का वर्णन करें।
8. कार्यशील पूँजी क्या है? कार्यशील पूँजी की आवश्यकताओं का अनुमान लगाने की संचालन चक्र विधि का वर्णन करें।
9. परियोजना लागत के महत्त्वपूर्ण तत्त्वों का विस्तृत वर्णन करें।
10. अल्पकालीन तथा दीर्घकालीन वित्त के विभिन्न साधनों की संक्षेप में व्याख्या करें।
11. वित्त के अल्पकालीन साधनों से आप क्या समझते हैं ? वित्त के विभिन्न अल्पकालीन साधनों का वर्णन करें।
12. वित्त की दीर्घकालीन आवश्यताओं का क्या अर्थ है ? इनकी पूर्ति के लिए वित्त के साधनों की व्याख्या करें।

3.7 संदर्भ ग्रंथ

- Hisrich, R.D., Peters, M.P. & Shepherd, D.A., (2008), Entrepreneurship, Sixth Edition, Tata McGraw-Hill, New Delhi.
- Charantimath P.M., (2008), Entrepreneurship Development & Small Business Enterprise, Third Edition, Pearson Education, New Delhi.
- Desai, Vasant, (2011), The Dynamics of Entrepreneurial Development and Management, Sixth Edition, Himalaya Publishing House, Mumbai.

इकाई – IV: उद्यमिता विकास कार्यक्रम

इकाई की संरचना

4.1 उद्देश्य

4.2 प्रस्तावना

4.3 उद्यमिता विकास कार्यक्रम की अवधारणा

4.4 उद्यमिता विकास कार्यक्रम के चरण

4.5 उद्यमिता विकास कार्यक्रम का महत्व एवं समस्याएँ

4.6 उद्यमिता विकास कार्यक्रमों को सफल बनाने के लिए सुझाव

4.7 सारांश

4.8 बोध प्रश्न

4.9 संदर्भ ग्रंथ

1.1 उद्देश्य

इस इकाई के अध्ययन के उपरांत आप निम्नलिखित को समझ सकेंगे:

- उद्यमिता विकास कार्यक्रमों की अवधारणा, चरण, महत्व एवं समस्याओं को समझ सकेंगे।

4.2 प्रस्तावना

यह सही है कि उद्यमी सिर्फ पैदा ही नहीं होते, उन्हें रचनात्मक कार्यों को करने के लिए विकसित तथा प्रशिक्षित भी किया जा सकता है। यह भी सत्य है कि प्रत्येक व्यक्ति उद्यमी नहीं बन सकता। अतः उद्यमिता विकास कार्यक्रम द्वारा ऐसा करने का प्रयास अवश्य किया जा सकता है। उद्यमिता विकास एक

शैक्षणिक कार्यक्रम की प्रक्रिया है जिसके द्वारा मानवीय संसाधनों को विकसित किया जाता है। इसी से संबंधित शब्द उद्यमिता है। उद्यमिता एक व्यक्ति की विशेष योग्यता या गुण है जिसके आधार पर वह एक नया व्यवसाय आरंभ करता है तथा ग्राहकों की आवश्यकताओं के अनुसार वस्तुओं का उत्पादन या सेवाएँ प्रदान करता है। यह एक उद्यमी की क्षमता होती है जिसके आधार पर वह निवेश के अवसरों की पहचान करता है, संसाधनों को संगठित करता है तथा देश की अर्थव्यवस्था में वास्तविक योगदान करता है। परन्तु उद्यमिता का विकास भी शून्य वातावरण में नहीं होता। इसके लिए एक ऐसा वातावरण तैयार करने की आवश्यकता होती है जिसमें उद्यमी अपने कार्य प्रभावी ढंग से कर सकें। इस तरह का वातावरण उचित शिक्षा, प्रशिक्षण, अभिप्रेरण तथा परिस्थितियों के अनुसार परिवर्तन के द्वारा तैयार किया जा सकता है। इन सभी कारणों से ही उद्यमिता विकास कार्यक्रम जैसी अवधारणा का विकास हुआ है।

4.3 उद्यमिता विकास कार्यक्रम की अवधारणा

उद्यमिता विकास कार्यक्रम एक ऐसा कार्यक्रम होता है जिसके द्वारा एक व्यक्ति की उद्यमिता के उद्देश्य की प्राप्ति की इच्छा को मजबूत किया जाता है तथा उसे एक उद्यम को चलाने के लिए आवश्यक कौशल एवं योग्यता प्रदान करने का प्रयास किया जाता है। एक कार्यक्रम जिसके द्वारा संभावित उद्यमियों को प्रोत्साहित करने, उन्हें अपने अभिप्रेरणा स्तर को समझने, उद्यमिता पर उनके प्रभाव को समझने जैसे उद्देश्यों को प्राप्त करने का प्रयास किया जाता है, उसे उद्यमिता विकास कार्यक्रम कहा जाता है।

उद्यमिता विकास को एक संगठित एवं व्यवस्थित विकास माना जाता है। आजकल यह औद्योगिक विकास तथा बेरोजगारी की समस्या से निपटने का एक उपकरण माना जाता है। यह इस विश्वास पर आधारित है कि व्यक्तियों के दृष्टिकोण को परिवर्तित किया जा सकता है, उनके विचारों को क्रियाओं का रूप दिया जा सकता है। यह कार्य सुव्यवस्थित तथा संगठित ढंग से संभव हैं। एन.पी.सिं के अनुसार, ''यह केवल एक प्रशिक्षण कार्यक्रम नहीं है। यह एक प्रक्रिया है जिसमें (i) संभावित उद्यमियों के अभिप्रेरणा, ज्ञान एवं कौशल को विकसित करके किया जाता है (ii) उद्यमिता व्यवहार के अंतर्गत उनकी दिन-प्रतिदिन की गतिविधियों को समझने एवं सुझाने का प्रयास किया जाता है तथा (iii) अपनी उद्यमियों की क्रियाओं द्वारा नए उद्यम की स्थापना करने के लिए प्रेरित किया जाता है।'' अन्य शब्दों में इसका अर्थ एक व्यक्ति की उद्यमिता को विकसित करने चमकाने का प्रयास से है, जिससे कि वह अपने उद्यम को स्थापित करके उसे सफलतापूर्वक चला सकें। इसमें एक व्यक्ति को अपना उद्यम शुरू करने के लिए आवश्यक कौशल एवं ज्ञान से परिचित करवाना होता है।

उद्यमिता विकास कार्यक्रम की कुछ महत्वपूर्ण परिभाषाएँ इस प्रकार हैं:

(1) **जोसेफ ई. स्टेपार्क के अनुसार,** ''बुद्धि, प्रेरणा ज्ञान एवं अवसर उद्यमिता विकास के लिए पूर्व शर्ते है।''

(2) **सी.बी. गुपता तथा एन.पी. श्रीनिवासन के अनुसार,** ''उद्यमी को विकास से अभिप्राय एक व्यक्ति के उद्यमिता गुणों को विकसित करना, आवश्यक ज्ञान देना, तकनीकी, वित्तीय, विपणन एवं प्रबंधकीय कौशल का विकास एवं उद्यमिता रूचित निर्मित करना।''

(3) **एन.पी. सिंह के अनुसार,** ''उद्यमिता विकास कार्यक्रम एक व्यक्ति की उद्यमिता उद्देश्यों को मजबूत करने तथा उद्यमिता भूमिका प्रभावी ढंग से नियोजित करने के लिए उसमें आवश्यक योग्यता एवं समता विकसित करने से है। इसके लिए यह आवश्यक है कि वह उद्यमशीलता के मूल्यों तथा उनके उद्यमियों पर प्रभाव एवं व्यवहार को समझे।

लघु उद्योग विस्तार एवं प्रशिक्षण संस्थान, अब लघु उद्योग विस्तार एवं प्रशिक्षण के लिए राष्ट्रीय संस्थान, हैदराबाद ने उद्यमिता विकास कार्यक्रम को एक व्यक्ति को संरचनात्मक प्रशिक्षण के द्वारा एक उद्यमी के रूप में विकसित करने का प्रयास बताया है।

उद्यमिता विकास कार्यक्रम के उद्देश्य

उद्यमिता विकास कार्यक्रम का उद्देश्य उद्यम स्थापित करने, उसका प्रबंध करने तथा उसे संचालित करने के लिए संभावित उद्यमियों को प्रशिक्षित करना तथा उनमें आवश्यक योग्यता का विकास करना होता है। यह प्रबंधकीय विकास की तुलना में एक नई तथा आधुनिक अवधारणा मानी जाती है। NIESBUD द्वारा गठित विशेषज्ञ समूह ने स्पष्ट रूप से कहा है कि उद्यमिता विकास के लिए आयोजित प्रशिक्षण कार्यक्रम में चुने गए उद्यमियों को यह विभिन्न प्रकार से सहायक होना चाहिए। ऐसा कार्यक्रम उनके अनुसार, उद्यमियों को निम्न प्रकार से सहायक होना चाहिए:

(i) अपने उद्यमिता के गुण को और विकसित एवं मजबूत करने में।

(ii) लघु व्यवसाय स्थापित करने के लिए पर्यावरण का विश्लेषण करने में।

(iii) परियोजना/उत्पादन का चयन करने के लिए।

(iv) परियोजना बनाने में।

(v) लघु उद्यम को स्थापित करने की प्रक्रिया एवं विधि को समझने में।

(vi) उद्यम को शुरू करने के लिए आवश्यक सहायक स्रोतों के बारे में।

(vii) आवश्यक प्रबंधकीय कौशल हासिल करने में।

(viii) उद्यमी के पेशे के लाभ एवं हानियों के पक्ष को जानने में।

(iv) सामाजिक उत्तरदायित्व को समझने व निभाने में।

उरोक्त वर्णित उद्देश्यों के अतिरिक्त उद्यमिता विकास कार्यक्रम के आधारभूत उद्देश्य इस प्रकार से हैं:

(1) **उद्यमिता अभिप्रेरण विकसित करना :** इसके द्वारा विभिन्न प्रतिभागियों में उपलब्धि प्राप्ति की इच्दा को जागृत तथा विकसित करने का प्रयास किया जाता है। इसमें प्रतिभागियों में व्यवसाय के प्रति सकारात्मक सोच तथा इसे करने के लिए आत्मविश्वास को भी विकसित करने का प्रयत्न किया जाता है। उनके प्रेरणा के स्तर को अधिकतर स्तर तक पहुँचाने का प्रयास भी इसमें शामिल है। अभिप्रेरण आंतरिक, बाहरी, वित्तीय या गैर-वित्तीय हो सकता है। यह कार्यक्रम ऊर्जा को क्रियान्वित एवं विकसित करने एवं दिशा देने का भी कार्य करता है। इसका मुख्य उद्देश्य प्रशिक्षण तथा विकास कार्यक्रम के पश्चात उद्यमियों को अपना व्यवसाय स्थापित करने के लिए तैयार करना होता है।

(2) **वातावरण का विश्लेषण करना :** इन कार्यक्रमों के अंतर्गत व्यावसायिक वातावरण के लिश्लेषण का प्रशिक्षण भी दिया जाता है। वे सभी कारक/तत्व जो व्यवसाय को प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से प्रभावित करते हैं, जैसे- सामाजिक, राजनैतिक, आर्थिक, वैधानिक, व्यक्तिगत आदि, इन सब को समझाने का प्रयास किया जाता है। इसमें प्रतिभागी/सम्मिलित उद्यमी इनको समझाने का प्रयास किया जाता है। इससे प्रतिभागी/संभावित उद्यमी इनको समझने तथा आवश्यकतानुसार उनका विश्लेषण भी सीखते हैं। इसका लाभ उन्हें बाद में व्यावसायिक अवसरों को पहचानने तथा प्रतिस्पर्धा का सामना करने में भी सहायक होता है।

(3) **परियोजना का चयन :** एक उद्यमी के लिए प्रमुख समस्या परियोजना तथा उत्पादन का चयन करना होता है। यह निर्णय अत्यंत सावधानीपूर्वक लिया जाना होता है। इसका मुख्य कारण यह होता है कि उद्यमी भविष्य में अपने समस्त प्रयास उसी परियोजना के लिए ही करता है। उद्यमिता विकास कार्यक्रमों द्वारा उद्यमी को इस संदर्भ में मार्गदर्शन दिया जाता है तथा परियोजना तथा उत्पादन के चयन के दौरान आने वाली समस्याओं से निपटने के लिए भी उन्हें तैयार किया जाता है।

(4) **परियोजना रिपोर्ट तैयार करना :** परियोजना रिपोर्ट तैयार करना प्रत्येक उद्यम का एक प्रमुख कार्य होता है। किसी भी उद्यम की स्थापना की प्रारंभिक अवस्था में यह रिपोर्ट तैयार की जाती है तथा इसका अपना महत्त्व भी होता है उद्यमिता विकास कार्यक्रमों के द्वारा उद्यमी को परियोजना रिपोर्ट तैयार करना भी सिखाया जाता है।

(5) **प्रबंधकीय कला का ज्ञान :** प्रत्येक छोटे या बड़े व्यवसाय को चलाने के लिए प्रबंधकीय कौशल की आवश्यकता होती है। इससे उद्यम को अपने व्यवसाय को सुगमता तथा सफलता से चलाने में सहायता मिलती है। उद्यमिता विकास कार्यक्रमों का उद्देश्य प्रबंधकीय कलाओं की जानकारी प्रदान करना भी होता है।

(6) **समर्थन प्रणाली तथा प्रक्रिया उन्नयन :** इन कार्यक्रमों का उद्देश्य उद्यमी को छोटे व्यवसाय स्थापित करने में सहायता करने वाली तथा विभिन्न प्रकार के समर्थन दने वाली सरकारी संस्थाओं एवं एजेंसियों के बारे में भी जानकारी प्रदान करना होता है। ये संभावित उद्यमियों को सहायता एवं समर्थन प्राप्त करने के लिए की जाने वाली आवश्यक औपचारिकताओं के बारे में अवगत करवाते है।

(7) **व्यवसाय के बारे में व्यापक दृष्टिकोण का विकास :** इस प्रकार के कार्यक्रम संभावित उद्यमियों को विशेषतौर पर युवा एवं महिला वर्ग, स्वरोजगार से प्राप्त होने वाली लाभों की जानकारी देते हैं। ये उन्हें स्वरोजगार स्थापित करने के लिए प्रेरित करते है। ये उद्यमियों को अपने लिए कार्य करने के लिए प्रेरित करते हैं। ये व्यवसाय के बारे में व्यापक दृष्टिकोण का विकास करते हैं। इनके अन्य उद्देश्य संभावित उद्यमियों को उद्यमिता की जानकारी देना, व्यवसाय को प्रभावित करने वाले तत्त्वों की जानकारी देना, व्यावसायिक उद्यमिता की आर्थिक विकास में भूमिका, उद्यमिता व्यवहार का विकास, व्यवसाय स्थापित करने की प्रक्रिया आदि भी होते हैं।

(8) **परियोजना योग्यता का अध्ययन :** किसी भी परियोजना को स्थापित करने में पहले विभिन्न पहलुओं का अध्ययन करना एक जटिलतापूर्ण तथा अत्यंत महत्त्वपूर्ण कार्य माना जाता है। ऐसे कार्यक्रम उद्यमियों को परियोजना विश्लेषण की तकनीकी पहलुओं से अवगत कराते हैं जिससे कि वे परियोजना के विपणन, तकनीकी, वैधानिक तथा सामाजिक तत्त्वों के संदर्भ विश्लेषण कर सकें। इससे उद्यमिता को परियोजना का विश्लेषण करके उसका संभावित भविष्य जानने में बहुत मदद मिलती है।

कुल मिलाकर उद्यमिता विकास कार्यक्रमों का उद्देश्य प्रशिक्षार्थियों प्रशिक्षण पूरा हो जाने के पश्चात अपना व्यवसाय स्थापित करने के लिए तैयार करना होता है। इन उद्देश्यों को एक अन्य प्रारूप से भी वर्णित किया जा सकता है। इन उद्देश्यों को दो श्रेणियों – अल्प अवधि के उद्देश्य तथा दीर्घकाल के उद्देश्य में विभाजित किया जा सकता है। इनका वर्णन इस प्रकार है :

अल्पकालीन उद्देश्य : ये वे उद्देश्य होते हैं जो ऐसे कार्यक्रमों के संपूर्ण होते ही प्राप्त हो जाते हैं या किए जाने होते हैं। इनमें मुख्य रूप से उद्यमी को उद्यम स्थापित करने के लिए परियोजना तैयार करने की

जानकारी देना, परियोजना से संबंधित विभिन्न तत्त्वों का विश्लेषण करने के लिए योग्यता बनाना, आदि को शामिल किया जाता है।

दीर्घकालीन उद्देश्य : ऐसे कार्यक्रमों का दीर्घकालीन उद्देश्य सभी प्रतिभागियों को व्यवसाय को स्थापित करने के पश्चात उसे सफलतापूर्वक चलाने के लिए सभी तरह के आवश्यक ज्ञान एवं कौशल आदि के बारे में जानकारी देना होता है। इसमें उद्यमियों को विभिन्न प्रशिक्षण कार्यक्रमों द्वारा प्रत्येक प्रकार की व्यावसायिक स्थिति का सामना सफलतापूर्वक करने के लिए भी तैयार किया जाता है।

4.4 उद्यमिता विकास कार्यक्रम के चरण

इस प्रकार के कार्यक्रम के मुख्य रूप से तीन चरण होते हैं :

(1) प्रारंभिक या पूर्व प्रशिक्षण चरण
(2) प्रशिक्षण या विकास का चरण
(3) प्रशिक्षण के पश्चात या अनुचरण

(1) **प्रारंभिक या पूर्व प्रशिक्षण चरण :** इस चरण का मुख्य उद्देश्य प्रशिक्षुओं के व्यवहार में वाछनीय परिवर्तन लाना होता है। दूसरे शब्दों में, इनका उद्देश्य संभावित उद्यमियों को प्रेरित करके उनमें उपलब्धि प्राप्त करने की इच्छा को जागृत करना होता है। इस चरण में प्रशिक्षण कार्यक्रम में शामिल की जाने वाली गतिविधियों की तैयारी की जाती है जिससे कि बाद में प्रशिक्षण की कार्यवाही की जा सके। इस स्तर पर की जाने वाली तैयारी मुख्यत: निम्न क्रियाएँ शामिल हैं :

(i) प्रशिक्षण के लिए आवश्य बुनियादी ढाँचा तैयार करना।
(ii) प्रशिक्षण का पाठ्यक्रम तैयार करना।
(iii) प्रशिक्षण देने वाले पेशेवरों से संपर्क साधना।
(iv) कार्यक्रम के उद्घाटन की व्यवस्था करना।
(v) प्रतिभागियों के चयन की विधि को तैयार करना।
(vi) चयन समिति का निर्माण करना।
(vii) कार्यक्रम के प्रचार की व्यवस्था करना।
(viii) आवेदन फार्म तैयार करना ।
(ix) वातावरण में अवसरों का पूर्व अवलोकन करना ।

इस पर मुख्य रूप से निम्न बिन्दूओं पर भी ध्यान केंद्रित किया जा सकता है

i. **पाठ्यक्रम का ढांचा /रूप तैयार करना** – प्रशिक्षण कार्यक्रम के उददेश्यों के आधार पर ही इस प्रकार के कार्यक्रमों का पाठयक्रम तैयार किया जा सकता है। अत: पाठयक्रम तैयार करते समय इस बात को सुनिश्चत करने का हर संभव प्रयास करना चाहिए कि वह सभी उददेश्यों को प्राप्त करने में सहायक हो।

ii. **विशेषज्ञों का चयन** – उद्यमिता विकास कार्यक्रम की सफलता का मुख्य आधार ज्ञान देने वाले / प्रशिक्षण देने वाले व्यक्तियों की विशेषज्ञता होती है अत: इनका चयन सावधानी पूर्वक किया जाना चाहिए। इनके साथ सभी नियमों व शर्तों को तय करना चाहिए तथा उन्हें अंतिम रूप दे दिया जाना चाहिए। विशेषज्ञों / संसाधन व्यक्तियों को विभिन्न् पेशेवर संस्थाओं, विश्वविद्यालयों , पेशेवर फर्मों, तकनीक संस्थान से आयातित किया जा सकता है।

iii. **विज्ञापन** – भविष्य में आयोजित किये जाने वाले ऐसे कार्यक्रमों का व्यापक प्रचार किया जाना चाहिए। ऐसे प्रचार व विज्ञापन में विकास कार्यक्रम के अंतर्गत करवाई जाने वाली सभी गतिविधियों को भी विस्तारपूर्वक बनाने का प्रयास किया जाना चाहिए। विज्ञापन के विभिन्न तरीकों जैसे – प्रेस विज्ञप्ति , स्थानीय मीडिया, व्यापारिक संघों के साथ सभाएं, आदि का प्रयोग किया जाना चाहिए । जिला उद्योग केंद्र , रोजगार कार्यालय तथा शैक्षणिक समस्याओं से संपर्क स्थापित करके वहां से संभावित उद्यमियों या विकास कार्यक्रमों में भाग लेने वाले इच्छुक व्यक्तियों की जानकारी इकठठी की जा सकती है।

iv. **संभावित उद्यमियों का चयन** – उद्यमिता विकास कार्यक्रम की सफलता इस बात पर भ्ज्ञी निर्भर करती है कि ऐसे कार्यक्रम में भाग लेले वाले व्यक्तियों का चयन प्रभावशाली ढंग से किया गया हो। प्रशिक्षुओं का चयन बेहद कडे नियमों एवं पूर्वनिर्धारित नीतियों को पालन करते हुए किया जाना चाहिए। संभावित उद्यमियों के चयन के लिए बनाई गई चयन समिति उनके साक्षात्कार के अतिरिक्त विभिन्न प्रकार के टेस्ट आदि भी आयोजित कर सकती है।

(2) **प्रशिक्षण या विकास चरण** – इस चरण में प्रतिभागियों / संभावित उद्यमियों में प्रेरणा एवं कौशल विकसित करने के लिए विभिन्न प्रशिक्षण कार्यक्रमों को लागू कर दिया जाता है। इस चरण का मुख्य उददेश्य प्रतिभागियों के व्यवहार में परिवर्तन लाना होता है प्रशिक्षण द्वारा उनमें उपलब्धि प्राप्त करने की इच्छा को जागृत करने का प्रयास किया जाता है।

एन पी सिंह के अनुसार प्रशिक्षण देने वालों को प्रतिभागियों के व्यवहार में होने वाले निम्नलिखित परिवर्तनों को समझने का प्रयास करना चाहिए।

i. क्या वह अपनी प्रस्तावित परियोजना के प्रति अपने व्यवहार में और अधिक मजबूत हो गया है

ii. क्या वह अपने उद्यम से उत्पन्न् होने वाले जोखिमों को रोक पाने के लिए अपने आप को प्रेरित हुआ मान रहा है।
iii. क्या उसके उद्यमिता व्यवहार, कौशल आदि में स्वीकार्य परिवर्तन आ रहे हैं या पता चल रहा है ।
iv. संभावित उद्यमियों में उद्यमिता से संबंधित किन बातों का अभाव है।
v. क्या संभावित उद्यमी या प्रतिभागी के पास उद्यमिता के बारे में तकनीकी एवं अन्य आवश्यक ज्ञान है।
vi. क्या प्रतिभागियों के उचित व्यावसायिक अवसर को पहचानने, उसमें संबंधित तत्वों का विश्लेषण करने संसाधनों को इकठठा करने तथा सही समय पर व्यवसाय शुरू करने जैसी बातों की जानकारी है।

उपरोक्त वर्णित तथ्य उद्यमिता विकास कार्यक्रम के संभावित उद्यमियों /प्रतिभागियों के अनुसार पाठयक्रम को तैयार करने में काफी सहायता करते है। ये कुछ आधार भूत बातों को प्रशिक्षण / विकास कार्यक्रम में शामिल किए जाने को भी स्पष्ट करते है। इस कार्यक्रम चरण में अंत में प्रशिक्षण देने वालों से भी यह आशा की जाती है कि वह स्वयं भी इस बात का अवलोकन करें कि उन्होने प्रशिक्षुओं में कितनी उद्यमशीलता की गतिविधियों को जागृत किया जा सकता है।

(3) **प्रशिक्षण के पश्चात या अनुसरण चरण** – उद्यमिता विकास कार्यक्रमों का अंतिम उददेश्य तो प्रतिभागियों को अपना व्यवसाय स्थापित करने के लिए तैयार करना होता है। इस चरण में यह जानने का प्रयास किया जाता है कि इस कार्यकम ने अपने उददेश्यों को किस सीमा तक हासिल किया है। इसे कार्यक्रम को अनुसरण करना भी कहा जाता है। इसमें पूर्व चरणों के कार्यों से मिले परिणाम का मूल्यांकन किया जाता है। उसकी कमियों का पता लगाने की कोशिश की जाती है तथा भविष्य में उसे और प्रभावशाली बनाने के लिए सुझाव इकठठे किए जाते है इस चरण में नए उद्यम को स्थापित करने के लिए उपलब्ध ढांचागत सहायता, परामर्श आदि को विकसित करने जैसे कार्यों की समीक्षा भी की जाती है।

4.5 उद्यमिता विकास कार्यक्रम का महत्व एवं समस्याएँ

उद्यमिता विकास कार्यक्रमों का महत्व

उद्यमिता विकास कार्यक्रम एक प्रभावशाली मानव संसाधन विकास एक कार्यक्रम है इससे समाज को बेरोजगारी दूर करके, लघु व्यवसायों का विकास , संतुलित क्षेत्रीय कार्यक्रम, स्थानीय संसाधनों का उचित

प्रयोग , आर्थिक विकास में योगदान जैसे अनक लाभ प्राप्त् होते है। यह कार्यक्रम विशेष तौर पर प्रथम श्रेणी के उदयमियों के लिए अत्यंत आवश्यक होते है क्योंकि वे तब तक सफल् नही हो सकते जब तक उन्हे आवश्यक प्रशिक्षण व प्रेरणा उचित ढंग से न दे दे जाए। यह कार्यक्रम सभी समस्याओं का समाधान तो नही होता परंतु यह उद्यमियों को प्रोत्साहित करने तथा समस्याओं से निपटने के लिए आत्मविश्वास अवश्य प्रदान करता है ऐसे कार्यक्रम उद्यमियों का पहल करने तथा आर्थिक विकास में योगदान करने के लिए प्रेरित करते है। इनका महत्व निम्न प्रकार से वर्णित किया जा सकता है।

1. **रोजगार के अवसर उत्पन्न करना** – बेरोजगारी अविकसित देशों की एक प्रमुख समस्या है। ऐसे कार्यक्रम संभावित उद्यमियों को अपने व्यवसाय स्थापित करके स्वरोजगार के लिए योग्य बनाते है। नए नए व्यवसाय लघु , मध्यम तथा बडे स्तर पर भी स्थापित होते हैं। इनकी संख्या धीरे – धीरे बढती जाती है तथा ये अधिक से अधिक लोगों को रोजगार भी प्रदान करते है। इस प्रकार उद्यमी अपने साथ साथ दूसरो का भी विकास करता है। ऐसे कार्यक्रम नौकरी वालों को नौकरी देने वालों के रूप में परिवर्तित करते हैं। भारत सरकार द्वारा भी इस दिशा में कदम उठाए गए है तथा विभिन्न् योजनाएं शुरू की गई है। नेहरू रोजगार योजना , राष्ट्रीय ग्रामीण रोजगार योजना, एकीकृत ग्रामीण विकास योजना आदि। इन योजनाओं का मुख्य उददेश्य गरीबी को दूर करना तथा रोजगार के अधिक से अधिक अवसर उत्पन्न् करना है।
2. **पूंजी निर्माण** – किसी भी उद्यम को वित्त के बिना स्थापित नही किया जा सकता है उद्यमी एक तरफ तो अपने वित्तीय साधनों को प्रयोग में लाता है तथा दूसरी तरफ से वह समाज के विभिन्न् हिस्सों ेस लोगों के पास पडी अनुत्पादक बचतों को इक्ठठा करके उत्पादक कार्यों में निवेश करने का कार्य करता है। इस प्रकार वह पूंजी निर्माण का कार्य करता है यह पूंजी निर्माण देश के औद्योगिक विकास के लिए लाभदायक सिद्ध होता है। इसके अतिरिक्त देश में विभिन्न वित्तीय संस्थाएं जैसे – आईसीआईसी आई , आई डी बी आई, एस आई डी सी, आदि भी उद्यमिता के विकास के कार्यक्रमों में शामिल है तथा आवश्यकतानुसार उद्यमियों को वित्तीय सहायता भी प्रदान करती है इस प्रकार पूंजी निर्माण औद्योगिक विकास को और अधिक गति प्रदान करता है।
3. **संतुलित क्षेत्रीय विकास** – सफल उद्यमिता विकास कार्यक्रम देश औद्योगिकीकरण को बढावा देते है, विशेष रूप स पिछडे और दूर दराज क्षेत्रों में। उद्यमी इन कार्यक्रमों से प्रेरित होकर पिछडे तथा दूरदराज क्षेत्रों में व्यावसायिक इकाइयां स्थापित करके वहां के स्थानीय संसाधनों का उपयोग करते है। ऐसे क्षेत्रों में अधिकाधिक इकाइयों की स्थापना से वहां अधिक रोजगार, अधिक आय, अधिक बचत, उच्च जीवन स्तर जैसे लाभ धीरे – धीरे उस क्षेत्र को मिलना प्रारंभ हो जाता है। औद्योगिक

इकाइयों के विकास के कारण वहां अन्य ढांचागत सुविधाओं का विकास होने लगता है। इस प्रकार यह प्रक्रिया संतुलित क्षेत्रीय विकास में सहायक सिद्ध होती है।

4. **प्रति व्यक्ति आय में वृद्धि** – उद्यमिता विकास कार्यक्रम समाज में और अधिक औद्योगिक इकाइयों की स्थापना में एक सकारात्मक भूमिका निभाते है तथा रोजगार के अधिक से अधिक अवसर प्रदान करके लोगों की आय में भी वृद्धि करते है। यह युवा उद्यमियों को अवसरों को पहचानने एवं उन्हे भूनाने के लिए भी प्रेरित करते है। उद्यमी प्रेरित होकर संसाधनों का संगठित करते हैं तथा नए व्यावसाय की स्थापना करते है। इससे अर्थव्यवस्था में वस्तुओं का उत्पादन तथा उत्पादकता दोनो ही बढते है, परिणाम स्वरूप आर्थिक विकास के द्वारा राष्ट्रीय आय में भी सकारात्मक परिवर्तन देखने को मिलता है इस प्रकार देश में प्रति व्यक्ति आय में भी वृद्धि होती है।
5. **जीवन स्तर में सुधार** – ऐसे कार्यक्रम नई इकाइयों की स्थापना के लि ए संभावित उद्यमियों को तैयार करते है तथा स्थापित उद्यमियों को भी व्यावसाय के विकास के लिए प्रेरित करते है। उद्यमियों के द्वारा ऐसा किए जाने से नई इकाइयां स्थापित होती है जो वस्तुओं तथा सेवाओं की कमी को दूर करती है। वस्तुओं का व्यापक पैमाने पर उत्पादन शुरू हो जाने से उनकी लागत में कमी आती है। कम कीमत पर वस्तुओं तथा सेवाओं की उपलब्ध्ता से लोगो द्वारा इनका उपभोग व उपयोग कर पाना संभव हो जाता है इससे इनकी जीवन शैली में परिवर्तन आता है तथा जीवन स्तर में सुधार आता है।
6. **उद्यमों में नव प्रवर्तन** – उद्यमिता विकास कार्यक्रम मुख्य रूप से छोटे व्यावसायों के विकास को गति देने के उददेश्य के साथ काम करते है। ऐसा माना जाता है कि छोटे व्यवसायों में कुछ नया करने की प्रेरणा तथा आवश्यकता दोनो होते हैं। छोटे व्यवसाय अपनी आवश्यकतानुसार उत्पाद, उत्पाद के संयोजनों, तकनीकों आदिक में अन्वेषण करते हैं।
7. **आर्थिक स्वतंत्रता** – उद्यमी देश में बेहतर गुणवत्ता वाले उत्पादों का निर्माण करता है तथा विभिन्न क्षेत्रों में आधुनिक स्तर की सेवाएं भी प्रदान करता है। वह सेवाओं के क्षेत्र को भी प्रभावशाली बनाता है वह आयात की जाने वाली वस्तुओं के प्रतिस्थापन उत्पादन अपने देश में तैयार करता है इससे विदेशों पर निर्भरता कम होती है। वह निर्यात में भी वृद्धि के लिए कार्य करता है इस प्रकार आर्थिक निर्यात और कम आयात द्वा ा वे विदेशी मुद्रा में भी भारी बचत करते हैं। यह आर्थिक स्वतंत्रता का ही एक प्रारूप है जो देश में चलाए जा रहे विभिन्नन उद्यमशीलता का विकास कार्यक्रमों के कारण ही संभव है या होता है।
8. **स्थानीय संसाधनों का प्रयोग** – आमतौर पर हर देश में स्थानीय संसाधनों का उचित उपयोग नही किया जा रहा होता है तथा वे बेकार पडे रहते है। यह एक स्वीकृत तथ्य है कि स्थानीय संसाधनों का उचित उपयोग उस क्षेत्र का भी विकास करता है तथा वह भी बिना अधिक निवेश के । उद्यमिता

विकास कार्यक्रम उचित मार्गदर्शन , सहायता , शिक्षा और प्रशिक्षण द्वारा संभावित उद्यमियों को स्थानीय संसाधनों के प्रयोग के लिए प्रेरित करते हैं । इस संदर्भ में विभिन्न संस्थाएं भी उनकी सहायता करती है ।

9. **युवाओं के सामिजक तनाव में कमी** – युवाओं के साथ जुडी कई सामाजिक समस्याएं उनकी उर्जा का उत्पादक कार्यों में प्रयोग न हो पाने के कारण ही उत्पन्न होती है । देश को चाहिए कि वह संभावित उद्यमिता वाले गुणों से परिपूर्ण व्यक्तियों की पहचान करे तथा उन्हे अपना व्यवसाय स्थापित करने के लिए प्रेरित करें । इस प्रकार कई अनुत्पादक कार्यों में लगे युवाओं को भी उत्पादक कार्यो में लगाया जा सकता है । उद्यमिता विकास कार्यक्रम ऐसा कार्य प्रभावशाली ढंग से करते हैं तथा युवाओं की योग्यताओं के पहचान कर उन्हें सही दिशा पर लाते हैं। वे उन्हें अपने व्यवसाय स्थापित करने के लिए उचित मार्गदर्शन, प्रशिक्षण तथा सहायता प्रदान करते हैं। इस प्रकार से समाज में युवाओं में बेरोजगारी कम होती हैं तथा सामाजिक तनाव भी कम होता है।
10. **संपूर्ण विकास में सहायता :** किसी भी देश का आर्थिक विकास मुख्य रूप से उद्यमियों पर निर्भर करता है। वास्तव में उद्यमिता एक विकसित देश के लिए आवश्यक तथा व्यापक महत्त्व वाली अवधारणा है जो आर्थिक विकास को संतुलित बनाए रखती है। व्यवसाय स्थापित होते रहने से औद्योगिक क्षेत्र तथा अर्थव्यवस्था दोनों ही गतिशील रहते हैं। उद्यमिता विकास कार्यक्रम द्वारा देश में उद्यमी एवं उद्यमिता दोनों को ही बढ़ावा दिया जाता है तथा एक सकारात्मक तैयार करके उद्यमियों की मदद से देश के संपूर्ण विकास में सहायता करने का प्रयास किया जाता है।

उद्यमिता विकास कार्यक्रमों की समस्याएँ

उद्यमिता विकास कार्यक्रम के मार्ग में आने वाली मुख्य समस्याएँ निम्नलिखित हैं :

(1) **राष्ट्रीय स्तर की नीति का अभाव** : यद्यपि भारत सरकार को उद्यमिता विकास के महत्त्व के बारे में पूरी तरह से पता है, फिर भी देश में इनके बारे में राष्ट्रीय स्तर की नीति विद्यमान नहीं है। सरकार द्वारा इन कार्यों में लगी हुई विभिन्न संस्थाओं के लिए अलग-अलग नीतियाँ अवश्य बनाई गई हैं, परंतु राष्ट्रीय नीति के अभाव में अक्सर इनमें समन्वय स्थापित नहीं हो पाता। अत: विभिन्न कार्यक्रमों के आयोजन में कई तरह की समस्याएँ उत्पन्न होती है।

(2) **प्रशिक्षुओं के बारे में गलत अनुमान** : विभिन्न उद्यमिता विकास कार्यक्रमों के संचालन के समय यह मान लिया जाता है कि इसमें भाग लेने व्यक्तियों/संभावित उद्यमियों के पास स्वरोजगार स्थापित करने की आवश्यक योग्यता है तथा प्रशिक्षण के पश्चात वे अपना व्यवास स्थापित कर सकेंगे तथा इसे सुलतापूर्वक चला सकेंगे। सामान्य तौर यह देखने में आता है कि विभिन्न संगठन अपने प्रतिभागियों

की योग्यता व क्षमता के बारे में गलत अनुमान लगाते है और उसके कारण उन्हें आवश्यक परिणाम प्राप्त नहीं हो पाते हैं।

(3) **प्रशिक्षण से पूर्व की अवस्था में समस्याएँ :** प्रशिक्षण आयोजन की अवस्था में कई तरह की समस्याएँ आती हैं जैसे- व्यावसायिक अवसरों की पहचान करना, प्रतिभागियों को पहचानना, उनका सफलतापूर्वक चयन करना, प्रशिक्षण का स्थान, अनुभवी प्रशिक्षकों की व्यवस्था करना आदि। इस समस्याओं का उचित समाधान न किए जाने से कार्यक्रमों की प्रभावशीलता में कमी आ जाती है।

(4) **उद्यमिता विकास कार्यक्रमों की अवधि** : इस प्रकार के प्रशिक्षण कार्यक्रमों की अवधि 4 से 6 सप्ताह तक की होती है, जो किसी व्यक्ति में प्रबंधकीय क्षमताओं को समझाने व विकसित किए जाने के लिए पर्याप्त नहीं मानी जाती। अत: इस कार्यक्रम के आधारभूत उद्देश्य, संभावित उद्यमियों में उद्यमिता के गुणों का विकास करना तथा उसे व्यवसाय स्थापित करने के लिए प्रेरित करना, को भी प्राप्त करना संभव नहीं हो पाता है।

(5) **ढाँचागत सुविधाओं की अनुपलब्धता :** इस तरह के कार्यक्रम आमतौर पर ग्रामीण और पिछड़े क्षेत्रों में अधिक किए जाते हैं। इन क्षेत्रों में आधारभूत ढाँचागत सुविधाओं की भी कमी होती है। अच्छी क्लास, तकनीकी संयंत्र तथा अच्छे प्रशिक्षक आदि ऐसे क्षेत्रों में नहीं मिलने के कारण कार्यक्रम प्रभावी ढंग से नहीं हो पाती है।

(6) **चयन का गलत तरीका:** आपस में प्रतिस्पर्धा तथा राष्ट्रीय नीति के अभाव के कारण संभावित उद्यमियों की पहचान के लिए कोई एक समान नीति नहीं अपनाई जाती है। कई बार ऐसे कार्यक्रकों में उन व्यक्तियों को प्राथमिकता दी जाती है जिनके पास अपनी व्यावसायिक परियोजना पहले से विद्यमान होती है । इस प्रकार नए लोगों या रुचिकर लोगों को इसमें स्थान मिल पाना संभव नहीं हो पाता ।

(7) **योग्य प्रशिक्षकों का अभाव:** विभिन्न शोध कार्यों से यह पता चलता है कि ऐसे कार्यक्रमों की असफलता का मुख्य कारण योग्य प्रशिक्षकों/संकाय का उपलब्ध न होना है । कई बार यदि वे उपलब्ध भी होते हैं तो सिर्फ शहरी क्षेत्रों के लिए । वे ग्रामीण व पिछड़े क्षेत्रों मेंप्रशिक्षण देने के लिए इच्छुक नहीं होते हैं ।

(8) **वित्तीय संस्थाओं की ख़राब प्रक्रिया:** प्रशिक्षण के पश्चात व्यवसाय स्थापित करने के लिए वित्त एक आवश्यक हिस्सा होता है । आमतौर पर वित्तीय संस्थाएं वित्त उपलब्ध करवाने के लिए किसी न किसी रूप में प्रतिभूति/जमानत/गारंटी की मांग करती है । इस प्रकार की गारंटी न दे पाने के कारण उन्हें यह ऋण उपलब्ध नहीं होता । विभिन्न प्रकार की कानूनी औपचारिकता से भी संभावित उद्यमी हतोत्साहित होते हैं । इस प्रकार वे अपने विचार को वास्तविकता का रूप नहीं दे पते ।

(9) **साधनों की अनुपलब्धता:** व्यवसाय स्थापित करने के लिए आवश्यक साधनों; जैसे – कच्चा माल, बिजली, पानी, मशीनों आदि की अनुपलब्धता भी इस तरह के कार्यक्रमों से अपेक्षित परिणामों के मार्ग में बाधा उत्पन्न करते हैं।

(10) **मानकीकरण का अभाव:** उद्यमिता विकास कार्यक्रमों के पाठ्यक्रमों का मानकीकरण किसी भी स्तर पर स्थापित या निर्धारित नहीं किया गया है। इसी कारण से इस कार्य में शामिल विभिन्न संस्थाओं और संगठनों के पास कोई भी व्यापक रूप से स्वीकार किये जाने वाले कार्यक्रमों की उपलब्धता नहीं होती है।

4.6 उद्यमिता विकास क्रय्क्रमों को सफल बनाने के लिए सुझाव

उद्यमी सिर्फ पैदा नहीं होते अपितु शिक्षा, प्रशिक्षण तथा अनुभव द्वारा उन्हें तैयार व विकसित किया जा सकता है। उद्यमिता विकास कार्यक्रम इस दिशा में उठाये गए निरंतर चलने वाली प्रक्रिया है। इसके लिए उनके रस्ते में अनेक तरह की समस्याएं आती हैं। इन सबका सफलता पूर्वक सामना किया जा सकता है, यदि कुछ आधारभूत बातों को ध्यान में रखा जाए। इन कार्यक्रमों को सफलतापूर्वक चलने के लिए निम्नलिखित सुझाव हैं:

1. **मॉडल/संरचना पर आधारी उद्यमिता विकास कार्यक्रम:** इस प्रकार के कार्यक्रमों के लिए कोई पूर्व निर्धारित मॉडल उपलब्ध नहीं है। इसका कोई मानक या प्रारूप भी निर्धारित नहीं होता है। यह इस संस्था की सोच तथा संबंधित क्षेत्र की आवश्यकता के ऊपर निर्भर करता है। इसलिए संबंधित संस्थाओं/स्नाग्थ्नों के लिए यह आवश्यक हो जाता है कि वे उस क्षेत्र का गहन अध्ययन करें तथा वहां उपलब्ध अवसरों की पहचान करें। इससे उन्हें स्थानीय संसाधनों की उपलब्धता तथा उनके अनुसार प्रशिक्षण की आवश्यकता का मिलान करके प्रशिक्षण मॉडल तैयार करने में सहायता मिलेगी। यह बात अवश्य ध्यान में राखी जनि चाहिए कि एक सफल मॉडल हर क्षेत्र में सफल होगा, यह आवश्यक नहीं है। आवश्यकतानुसार प्रत्येक मॉडल लोचशील तथा परिवर्तनशील होना चाहिए।
2. **प्रशिक्षुओं का चयन:** ऐसे कार्यक्रमों में भाग लेने के लिए उन व्यक्तियों को चुना जाना चाहिए जो सफल व्यवसायी बनने को इच्छुक हैं तथा अपने व्यवसाय को सफलता से चलाना भी चाहते हैं। उद्यमिता विकास कार्यक्रमों की सफलता काफी हद तक प्रशिक्षुओं के सही चयन पर निर्भर होती है। अतः प्रतियोगियों के चयन के लिए एक सुव्यवस्थित प्रणाली अवश्य होनी चाहिए। उनका चयन उचित स्क्रीनिंग के पश्चात ही किया जाना चाहिए। प्रशिक्षुओं/प्रतिभागियों के गुणों का आकलन करने या उनका चयन करने केलिए विभिन्न प्रकार के परीक्षण एवं परीक्षाएँ प्रयोग में लायी जा सकती

हैं। इसके अतिरिक्त व्यक्तिगत साक्षात्कार को सबसे अधिक प्रभावशाली तरीका माना जा सकता है। शिक्षित बेरोजगार व्यक्तियों, तकनीकी ज्ञान वाले व्यक्तियों, हस्तशिल्प के ज्ञान वाले व्यक्तियों को इन कार्यक्रमों में शामिल होने के लिए प्रेरित किया जाना चाहिए। इस संदर्भ में यह अवश्य ध्यान में रखा जाना चाहिए कि चुने गए व्यक्तियों में उद्यमिता के गुण अवश्य विद्यमान हों।

3. **प्रशिक्षकों का प्रशिक्षण:** ऐसे कार्यक्रमों की सफलता प्रशिक्षकों पर निर्भर करती है। अतः इस प्रकार के प्रशिक्षकों को ही चुना जाना चाहिए जो योग्य, सक्षम एवं कार्य के प्रति समर्पण की भावना रखते हों। प्रशिक्षकों को भी आवश्यकतानुसार प्रशिक्षण देकर उन्हें आधुनिक तकनीकी, वर्तमान नीतियों एवं वर्तमान वातावरण आदि से परिचित करवाया जाना चाहिए। ऐसा इसलिए आवश्यक होता है कि विकास कार्यक्रमों की सफलता उन पर निर्भर करती है।
4. **उपलब्धि प्राप्ति के लिए प्रेरित करना:** संभावित उद्यमियों पर सही प्रभाव डालने के लिए यह आवश्यक होता है कि ऐसे कार्यक्रमों द्वारा उनमें उपलब्धि प्राप्त करने की इच्छा को जागृत करने के लिए प्रेरित किया जाए। ऐसा सही प्रशिक्षण कार्यक्रम द्वारा ही संभव है। प्रशिक्षुओं को विभिन्न अभिप्रेरण विधियों द्वारा प्रेरित किया जाना चाहिए जिससे कि वे बाद में अपने विचार को वास्तविकता का रूप दे सकें।
5. **प्रशिक्षण कार्यक्रम:** ऐसे कार्यक्रमों की सफलता का अन्य महत्वपूर्ण हिस्सा प्रशिक्षण कार्यक्रम होता है। इसमें कार्यक्रम का पाठ्यक्रम, अवधि, पाठ्यक्रम की विषय सामग्री, शिक्षक/निकाय, वास्तविक अनुभव, प्रकृति (पूर्णकालिक अथवा अंशकालिक) आदि सभी घटकों को शामिल किया जाता है। पाठ्यक्रम की संरचना में यह भी निर्धारित किया जाता है कि प्रशिक्षण की अवधि क्या होगी, कक्षाओं का समय व स्थान क्या होगा, प्रशिक्षण पूर्णकालिक होगा या अंशकालिक आदि। इनका अर्थ यह है कि प्रशिक्षण कार्यक्रमों के प्रत्येक पहलू पर गहन अध्ययन किया जाना चाहिए तभी आवश्यक अपेक्षित परिणाम प्राप्त होने की सम्भावना होती है। इसमें शिक्षित बेरोजगार युवकों के लिए पूर्णकालिक कार्यक्रम रखे जा सकते हैं। कार्यरत युवकों के लिए अल्पकालिक तथा अंशकालिक कार्यक्रम तैयार किये जा सकते हैं। अंशकालिक कार्यक्रम सप्ताह के अंतिम दिनों में रखे जाने चाहिए जिससे वे उनमें शामिल हो सकें।
6. **कार्यक्रमों की अवधि:** उद्यमिता विकास कार्यक्रमों में युवाओं को स्वरोजगार स्थापित करने के लिए विभिन्न प्रकार से तैयार किया जाता है। संभावित उद्यमियों की पहचान करके उन्हें आवश्यकतानुसार प्रशिक्षण व ज्ञान से सुसज्जित करके व्यवसाय स्थापित करने के लिए प्रेरित किया जाता है। यह लम्बी समयावधि वाली प्रक्रिया है क्योंकि सफलता अल्पकाल में प्राप्त करना संभव नहीं होता। इसलिए यह भी आवश्यक है कि इस प्रकार के कार्यक्रमों की अवधि बढाया जाए जिससे

कार्यक्रमों से मिलने वाले परिणामों में वृद्धि आ सके तथा व्यवसाय में नए तथा सफल उद्यमी शामिल हो सकें।

7. **उद्देश्यों की स्पष्टता:** उद्यमिता विकास कार्यक्रमों की सफलता का संबंध ऐसे कार्यक्रमों के मुख्य उद्देश्यों का पूर्ण रूप से स्पष्टता से भी होना चाहिए। जो भी संस्था/संगठन इस प्रकार के कार्यक्रम आयोजित करती है उन्हें इनके उद्देश्यों के बारे में अच्छे से समझ होनी चाहिए। उद्देश्यों की स्पष्टता के आधार पर ही प्रशिक्षण कार्यक्रमों की सही दिशा दी जा सकती है। इसी के आधार पर सम्पूर्ण कार्यक्रम का ढांचा निर्भर करता है।

अतः अंत में यह कहा जा सकता है कि उद्यमी सिर्फ पैदा ही नहीं होते हैं अपितु शिक्षा, अनुभव एवं प्रशिक्षण के द्वारा उन्हें विकसित भी किया जा सकता है। उद्यमिता विकास कार्यक्रम उद्यमिता एवं उद्यमियों का विकास करने की एक विशेष प्रक्रिया है। इस कार्य में विभिन्न संगठन व संस्थाएं अपनी महत्वपूर्ण भूमिका निभाती हैं। प्रत्येक संस्था को ऐसे कार्यक्रमों की परिस्थितियों, क्षेत्रों, प्रतियोगियों की क्षमताओं के अनुसार कार्यक्रमों का प्रारूप तैयार करना चाहिए। ऐसा करने से कार्यक्रमों से वांछित परिणाम प्राप्त किये जा सकते हैं। इसके अतिरिक्त देश के विभिन्न क्षेत्रों में उद्यमिता विकास के कार्यक्रमों का निरंतर आयोजन होता रहना चाहिए क्योंकि उद्यमिता का विकास एक निरंतर चलने वाली प्रक्रिया है।

4.7 सारांश

उद्यमिता विकास कार्यक्रम से तात्पर्य ऐसे कार्यक्रम से है जिसके अंतर्गत एक व्यक्ति की उद्यमशीलता को बढ़ावा देने, उन्हें मजबूत करने तथा अपना उद्यम स्थापित एवं संचालित करने के लिए प्रेरित करने हेतु आयोजित किया जाता है। उद्यमिता विकास कार्यक्रम विश्वास पर आधारित है। एक व्यक्ति के विचारों में परिवर्तन करके उसे प्रशिक्षण देकर उद्यमी के रूप में तैयार किया जा सकता है। ऐसा कार्यक्रम संगठित तथा सुव्यवस्थित होता है। इअक्स मुख्य उद्देश्य प्रशिक्षण की समाप्ति के पश्चात उद्यमियों को अपना व्यवसाय स्थापित करने के लिए तैयार करना होता है। इसके अन्य उद्देश्यों में प्रतिभागियों में उद्यमिता की भावना पैदा करना, वातावरण का विश्लेषण करना, परियोजना एवं उत्पाद का चयन करना, परियोजना रिपोर्ट तैयार करना, प्रबंधकीय एवं तकनीकी कौशल से अवगत करवाना आदि शामिल होते हैं। ऐसे उद्देश्य आवश्यकतानुसार अल्पकालीन अथवा दीर्घकालीन हो सकते हैं। आमतौर पर प्रत्येक ऐसे कार्यक्रम में तीन चरण शामिल होते हैं; जैसे – प्रारंभिक अथवा प्रशिक्षण से पूर्व का चरण, प्रशिक्षण या विकास का चरण, प्रशिक्षण के पश्चात का चरण। ऐसे कार्यक्रमों के महत्व के संदर्भ में यह कहा जा सकता है कि ये उद्यमियों को उद्यम स्थापित करने तथा उन्हें सफलतापूर्वक चलाने के योग्य बनाते हैं। ये समाज को भी विभिन्न प्रकार से

लाभ पहुंचवाते हैं; जैसे – रोजगार का सृजन करके, पूँजी निर्माण द्वारा, संतुलित क्षेत्रीय विकास में सहायता द्वारा, प्रति व्यक्ति आय में वृद्धि करके, जीवन स्तर में वृद्धि करके, स्थानीय संसाधनों के प्रयोग द्वारा आदि। इस प्रकार के कार्यक्रमों के मार्ग में कई प्रकार की बाधाएं भी आती हैं। इनमें मुख्य समस्याएं/बाधाएं हैं; जैसे – राष्ट्रीय नीति का अभाव, प्रशिक्षुओं के बारे में गलत अनुमान, ट्रेनिंग से पहले तथा बाद की समस्याएं, प्रोग्राम की अवधि, संसाधनों की उपलब्धता, ढांचागत सुविधाओं की अनुपलब्धता आदि। इन समस्याओं का सामना तभी किया जा सकता है जब उद्यमिता विकास कार्यक्रमों की तैयार करके इसे प्रभावित करने वाले सभी घटकों को ध्यान में रखा जाए।

4.8 बोध प्रश्न

1. 'उद्यमिता विकास कार्यक्रम' शब्द का वर्णन कीजिए।
2. उद्यमिता विकास कार्यक्रम की विषय सामग्री क्या होती है?
3. उद्यमित विकास कार्यक्रम के पांच मुख्य उद्देश्य क्या हैं?
4. "उद्यमी पैदा नहीं होते अपितु बनाये जाते हैं।" इस पर टिप्पणी कीजिए।
5. उद्यमिता विकास कार्यक्रम के चरणों का वर्णन कीजिए।
6. उद्यमिता विकास कार्यक्रम के पांच महत्वपूर्ण बिन्दुओं का वर्णन कीजिए।
7. उद्यमिता विकास कार्यक्रम के संबंध में मुख्य समस्याएं कौन-कौन सी हैं?
8. उद्यमिता विकास कार्यक्रम का क्या महत्व है?
9. उद्यमिता विकास की आवश्यकता क्यों है?
10. एक उद्यमिता विकास कार्यक्रम को कैसे सफल बनाया जा सकता है?
11. उद्यमिता विकास कार्यक्रम क्या है? उसके उद्देश्यों एवं अवस्थाओं का वर्णन कीजिए।
12. उद्यमिता विकास कार्यक्रम से क्या अभिप्राय है? इसकी अवस्थाओं एवं महत्व का वर्णन कीजिए।
13. उद्यमिता विकास कार्यक्रम का वर्णन कीजिए। इसके अंतर्गत क्या-क्या समस्याएं आती हैं? ये कार्यक्रम कैसे प्रभावी बनाये जा सकते हैं?
14. उद्यमिता विकास कार्यक्रम क्या है? इसके अल्पकालीन तथा दीर्घकालीन उद्देश्यों का वर्णन कीजिए। इसकी विषय सामग्री की चर्चा कीजिए।
15. उद्यमिता विकास कार्यक्रमों के उद्देश्यों का वर्णन कीजिए। इन्हें प्रभावी ढंग से कैसे प्राप्त किया जा सकता है?

4.9 संदर्भ ग्रंथ

- Hisrich, R.D., Peters, M.P. & Shepherd, D.A., (2008), Entrepreneurship, Sixth Edition, Tata McGraw-Hill, New Delhi.
- Charantimath P.M., (2008), Entrepreneurship Development & Small Business Enterprise, Third Edition, Pearson Education, New Delhi.
- Desai, Vasant, (2011), The Dynamics of Entrepreneurial Development and Management, Sixth Edition, Himalaya Publishing House, Mumbai.

इकाई – V: उद्यमिता विकास के लिए संस्थागत समर्थन

इकाई की संरचना

5.1 उद्देश्य

5.2 प्रस्तावना

5.3 केंद्रीय स्तर की संस्थाएं: KVIC, SIDO, NSIC, NIESBUD, IIE और EDII

5.4 राज्य स्तर की संस्थाएं: DIs, DICs, SFCs, SIDCs and SSIDCs

5.5 सिडबी और नबार्ड

5.6 सारांश

5.7 बोध प्रश्न

5.8 संदर्भ ग्रंथ

5.1 उद्देश्य

इस इकाई के अध्ययन के उपरांत आप निम्नलिखित को समझ सकेंगे:

- उद्यमिता विकास के लिए विभिन्न संस्थाओं के माध्यम से उपलब्ध सुविधाओं के बारे में समझ सकेंगे।

5.2 प्रस्तावना

उद्यमित आर्थिक विकास में एक महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाता है। उद्यमी अर्थव्यवस्था में परिवर्तन के लिए उत्प्रेरक एजेंट के रूप में कार्य करते हैं तथा देश के औद्योगिक एवं आर्थिक विकास के लिए आधार तैयार करते है। शुम्पीटर के अनुसार देश की अर्थव्यवस्था के विकास नवप्रवर्तन की दर पर निर्भश्र करता है

तथा यह दर संभावित उद्यमियों की योग्यताओं को पहचाने जाने पर निर्भर होती है। अत: उद्यमियों की योग्यता की पहचान कर उन्हें विकास के लिए प्रेरित करके, आगे लाना आवश्यक माना जाता है। यह उद्यमी ही होता है जो पूँजी, श्रम एवं तकनीक को संगठित करके प्रयोग में लाता है। वह नए अवसरों को तलाशता है तथा उनके अनुसार व्यवसायों की स्थापना भी करता है। अत: देश में उद्यमी तथा उद्यमिता के विकास के बिना आर्थिक विकास की कल्पना करना व्यर्थ है। इसलिए भारत सरकार द्वारा उद्यमिता विकास के लिए निरंतर प्रयास किए जाते हैं। भारत सरकार द्वारा औद्योगिक विकास के अभियान के साथ-साथ उद्यमिता विकास के लिए कार्यक्रम साठ के दशक से ही चलाए जा रहे है।

भारत के उद्यमिता विकास की शुरूआत सन् 1962 में हैदराबाद में SIET की स्थापना के साथ शुरू हो गई थी । 1970 में गुजरात राज्य में गुजरात औद्योगिक निवेश निगम द्वारा पहली बार औद्योगिक विकास के तीन महीने का प्रशिक्षण कार्यक्रम आयोजित किया गया था। 1970 के उत्तरार्ध के पश्चात MSME के माध्यम से SIET और SIDO पहले SISI के नाम से जाना गया तथा IDBI ने TCOS के माध्यम से उद्यमिता विकास कार्यक्रम की शुरूआत की। ये सिर्फ शुरूआत में उठाए गए कदमों की रूपरेखा है। इस प्रयास के विभिन्न प्रयत्न देश के अलग-अलग हिस्सों में भिन्न-भिन्न रूपों एवं प्रारूपों में किए गए। इस सबका मुख्य उद्देश्य देश में उद्यमिता विकास को प्रोत्साहित करना रहा। इन सभी प्रयासों को विभिन्न संस्थाओं तथा संगठनों द्वारा किया गया। परंतु ये सभी प्रयास देश में उद्यमियों की बढ़ती प्रशिक्षण की आवश्यकताओं तथा अन्य आवश्यकताओं की अपेक्षा में पर्याप्त नहीं थे। इसके कारण देश की सरकार द्वारा इन आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए राष्ट्रीय, राज्य, जिता तथा स्थानीय स्तर पर अधिक से अधिक संस्थानों की स्थापना करनी शुरू कर दी गई।

देश में उद्यमियों की संख्या तथा गुणवत्ता को बढ़ाने के लिए स्थातिप किए गए कुछ मुख्य संगठन हैं, जैसे- राष्ट्रीय लघु उद्योग निगम लिमिटेड, भारत के उद्यमिता विकास संस्थान, भारत लघु उद्योग विस्तार प्रशिक्षण संस्था, राष्ट्रीय उद्यमिता एवं लघु व्यवसाय विकास संस्थान, भारत उद्यमिता संस्थान, लघु उद्योग विकास संस्थान आदि। से संस्थान उद्यमियों को प्रशिक्षण सुविधा के साथ अन्य आवश्यक सुविधाएं, सहायता एवं प्रोत्साहन देने का कार्य करते है। उद्यमिता कार्यों में शामिल विभिन्न गैर वित्तीय संस्थानों का विस्तारपूर्वक वर्णन इस प्रकार से है:

5.3 केंद्रीय स्तर की संस्थाएं: KVIC, SIDO, NSIC, NIESBUD, IIE और EDII

खादी एवं ग्रामोद्योग आयोग (KVIC)

खादी एवं ग्रामोद्योग आयोग भारत सरकार द्वारा स्थापित एक संवैधानिक संस्था है। यह खादी एवं ग्रामीण उद्योगों के विकास के लिए स्थापित की गई एक स्वायत्तता प्रापत संस्था है। यह देश के सूक्ष्म, लघु, मध्यम उद्यम मंत्रालय के अंतर्गत अपना कार्य करती है। उसके मुख्य रूप से तीन उद्देश्य हैं :

(i) रोजगार प्रदान करने का सामाजिक उद्देश्य

(ii) बाजार में बिकने वाले उत्पादों के निर्माण का आर्थिक उद्देश्य,

(iii) समाज के लोगों को आत्मनिर्भर बनाने तथा ग्रामीण समुदाय की तीव्र भावना का निर्माण करने का महत्त्वपूर्ण उद्देश्य।

खादी एवं ग्रामोद्योग आयोग के मुख्य कार्य

इस आयोग के महत्त्वपूर्ण कार्य निम्नलिखित हैं :

(i) खादी एवं ग्रामोद्योग बोर्ड का मुख्य कार्य खादी एवं ग्रामीण उद्योगों के विकास के लिए प्रात्साहन कार्यक्रम तैयार करना तथा उन्हें लागू करना है। ग्रामीण विकास के कार्यों में शामिल अन्य संस्थाओं के साथ भी इसे समन्वय स्थापित करते हुए यह कार्य करना होता है।

(ii) इसका एक प्रमुख कार्य कच्चे माल का भंडार अपने पास रखना होता है, जिसे आवश्यकतानुसार उत्पादों को दिया जा रहा है। इसी तरह से विभिन्न उत्पादन क्रियाएँ जो कच्चे माल को अर्धनिर्मित माल में परिवर्तित करती है, उसके लिए भी सेवाएँ प्रदान करता है। माल तैयार हो जाने के पश्चात उसे बेचने संबंधी सुविधाएँ भी बोर्ड के कार्यक्षेत्र में आती हैं। यह लघु तथा ग्रामीण क्षेत्रों में काम कर रहे कारीगारों को प्रशिक्षण देने का भी कार्य करता है।

(iii) लघु एवं ग्रामीण उद्योगों को बढ़ावा देने के लिए उनमें प्रयोग की जाने वाली उत्पादन विधियों एवं संयत्रों के संबंध में शोध कार्य करने का दायित्व भी इस बोर्ड को सौंपा गया है। लघु एवं ग्रामीण उद्योगों की समस्याओं का भी यह अध्ययन करता है जिससे उन्हें प्रभावी ढंग से निपटा जा सके। यह उद्योगों को गैर-पारंपरिक ऊर्जा के स्रोतों को व्यवसाय में प्रयोग करने के लिए प्रेरित करने का भी कार्य करता है।

(iv) यह बोर्ड विभिन्न व्यक्तियों एवं संस्थाओं को, जो ग्रामीण एवं लघु उद्योगों के विकास कार्यों में लगे हुए हैं, वित्तीय सहायता भी प्रदान करता है। यह उन्हें उत्पादों के डिजाइन तथा अन्य तकनीकी जानकारियां प्रदान करके उनके मार्गदर्शक के रूप में भी कार्य करता है।

यह बोर्ड खादी संबंधी कार्यक्रमों को प्रोत्साहित करने तथा इन कार्यों के लिए वित्तीय सहायकता प्रदान करने का भी कार्य करता है। यह कार्य वह विभिन्न पंजीकृत संस्थाओं एवं सहकारी संस्थाओं के साथ मिलकर करता है। यह ग्रामीण क्षेत्र में कार्यरत पारंपरिक कारीगरों के अवसर प्रदान करने के लिए उनकी योग्यता/कौशल के आधार पर ऋण प्रदान करने का भी कार्य करता है।

लघु उद्योग विकास संगठन (SIDO)

लघु उद्योग विकास संगठन लघु स्तरीय उद्योगों के विका के लिए नीति निर्माण करने, प्रोत्साहन कार्यों को बढ़ावा देने तथा उनमें समन्वय स्थापित करने के लिए, स्थापित किया गया शीर्ष संगठन है। यह उद्यमिता विकास कार्यों में सम्मिलित विभिन्न वित्तीय तथा अन्य संस्थानों के साथ बेहतर संबंध तथा समन्वय स्थापित करता है। यह देश में लघु व्यवसायों के लिए व्यापक सेवाएं प्रदान करता है, जैसे- परामर्श, तकनीकी, प्रबंधकीय, आर्थिक तथा विपणन संबंधी सहायता। यह संगठन 27 लघु उद्योग सेवा संस्थानों, 31 शाखा संस्थानों, 38 विस्तार केंद्रों, 4 क्षेत्रीय परीक्षण केंद्रों, 20 स्थानीय परीक्षण केंद्रों, 4 उत्पाद सहप्रक्रिया केंद्रों, 2 जूता प्रशिक्षण केंद्रों एवं 4 उत्पादन केंद्रों के माध्यम से संपूर्ण देश अपनी सेवाएँ प्रदान करता है। सभी लघु उद्योग जो विभिन्न बोर्डों तथा एजेंसियों से जुड़े हुए हैं, जैसे - KVIV, Coir Boards, central Silk Board आदि, वे सभी इस संगठन के अधिकार क्षेत्र में आते है।

लघु उद्योग विकास संगठन के मुख्य कार्य

इस संगठन के मुख्य कार्यों को तीन हिस्सों में विभाजित किया जाता है: समन्वय, औद्योगिक विकास तथा विस्तार सेवाएँ। इनका वर्णन इस प्रकार से है:

(A) **समन्वय संबंधी कार्य :** इस श्रेणी में संगठन के मुख्य कार्यों में निम्नलिखित शामिल हैं :

(i) लघु स्तरीय उद्योगों के विकास के लिए राष्ट्रीय नीति का विकास करना,

(ii) राज्य सरकारों द्वारा चलाए जा रहे विभिनन कार्यक्रमों एवं नीतियों में समन्वय स्थापित करना,

(iii) संबंधित केंद्रीय मंत्रालय, योजना आयोग, राज्य स्तरीय वित्तीय संस्थानों के साथ संपर्क/संबंध बनाए रखना,

(iv) औद्योगिक बस्तियों के विकास से संबंधित कार्यक्रमों में समन्वय स्थापित करना।

(B) **औद्योगिक विकास से संबंधित कार्य**: इस श्रेणी में संगठन के मुख्य कार्य इस प्रकार से हैं :

(i) लघु स्तरीय उद्योगों द्वारा तैयार किए जाने वाले आरक्षित उत्पादों को सुरक्षित रखना,

(ii) लघु उद्योगों द्वारा स्वदेशी तथा आयातित कच्चे माल की आवश्यकता का अनुमान लगाना तथा उसकी पूर्ति की व्यवस्था करना,

(iii) आयात की जाने वाली उपभोक्ता वस्तुओं के संबंध में आंकड़े इकट्ठे करना तथा इस दिशा में नई इकाइयाँ स्थापित करने के लिए उद्योगों को प्रेरित करना तथा उनकी सहायता करना,

(iv) संचालित उद्यमियों के लिए प्रशिक्षण कार्यक्रमों के मॉडल तैयार करना परियोजना रिपोर्ट के प्रारूप तैयार तथा उनके लिए आवश्यक साहित्य तैयार करना,

(v) छोटे उद्यमियों को सरकारी स्टोर खरीद योजना में सक्रिय रूप से भाग लेने के लिए प्रोत्साहित करना।

(C) **विस्तार सेवा संबंधी कार्य :** इस श्रेणी में संगठन के मुख्य कार्य इस प्रकार से है:

(i) तकनीकी सेवाओं के लिए प्रावधान तैयार करना, जैसे – तकनीकी प्रक्रियाएँ, उत्पादन नियोजन, मशीनों का चयन, फैक्टरी लेआऊट तथा संरचना आदि के क्षेत्र में,

(ii) छोटे उद्योगों को प्रतिस्पर्धात्मक रूप से मजबूत करने के परामर्श तथा प्रशिक्षण संबंधी प्रावधान बनाना,

(iii) छोटे उद्योगों को उनके उत्पाद को बाजार में बेचने के लिए विपणन सहायता संबंधी प्रावधान बनाना,

(iv) छोटै व्यवसायियों के आर्थिक सर्वेक्षण तथा सूचना सेवाएँ देने के लिए प्रावधान बनाना।

राष्ट्री य लघु उद्योग निगम लिमिटेड (NSIC)

राष्ट्रीय लघु उद्योग निगम लिमिटेड की स्थापना सन् 1955 में एक सार्वजनिक क्षेत्र की कंपनी के रूप में की गई थी। उसका मुख्य उद्देश्य देश में सूक्ष्म, लघु, तथा मध्यम आकार के व्यवसायों के व्यावसायिक पहलुओं को ध्यान में रखते हुए उनकी सहायता करना, उनका प्रोत्साहन करना तथा उनके विकास में सहायता प्रदान करना है। यह सरकार द्वारा गुणवत्ता प्रमाणित ISO 9001:2000 कंपन है। यह अपनी सभी गतिविधि अपने 7 क्षेत्रीय कार्यालयों, 26 शाखा कार्याल्यों, 15 उप कार्यालयों, 5 राष्ट्रीय तकनीकी केंद्रों, 2 सॉफ्टवेयर टेक्नोलॉजी पार्कों तथा 3 तकनीकी सेवा विस्तार केंद्रों की सहायता से करती है जो देश के विभिन्न हिस्सों में स्थापित हैं। इसका मुख्य उद्देश्य लघु उद्योगों की सहायता करना है। यह अपना कार्य विभिन्न सुविधा प्रदान करते हुए करती है। उसके अतिरिक्त लघु उद्योगों को व्यवसाय के प्रत्येक क्षे9 में यह सहायता प्रदान करती है, जैसे- विपणन, सहायता, ऋण संबंधी सहायता, तकनीकी सहायता आदि। इस निगम के कुछ महत्त्वपूर्ण कार्य इस प्रकार से है:

(i) मिश्रित अवधि ऋण योजना के माध्यम से किराया क्रया पद्धति के अंतर्गत लघु उद्योगों को देशी व आयातित मशीनों के लिए आसान शर्तो पर ऋण उपलब्ध करवाना।

(ii) देशी तथा विदेशी कच्चे माल की खरीद, पूर्ति तथा वितरण करना।

(iii) लघु व्यवसायों के उत्पादों का निर्यात करना तथा उनकी निर्यात क्षमता को बढ़ावा देना।

(iv) सक्षम व्यावसायिक इकाइयों की पहचान करना तथा उन्हें सरकारी खरीद कार्यक्रम में शामिल करना।

(v) तकनीकी केंद्रों में सेवा के दौरान प्रशिक्षण देना।

(vi) तकनीकी परामर्श तथा अन्य व्यावसायिक परामर्श देना।

(vii) प्राथमिकता के आधार पर अन्य देशों में सूक्ष्म उद्योगों की स्थापना।

NSIC ने अपने स्थापना के सयम से ही देश के भीतर तथा विदेशों में अपनी गतिविधियों से बेहतर प्रदर्शन किया है। यह लघु उद्योगों में उत्पाद की गुणवत्ता सुधार करने, उनके उत्पादों का निर्यात करने, उनके बाजारों का विस्तार करने, उनके तकनीकी संयंत्रों का आधुनिकीकरण करने तथा उनका मध्यम एवं बड़े उद्योगों के साथ संबंध स्थापित करने जैसे महत्त्वपूर्ण कार्य करने में लगा हुआ है। NSIC विभिन्न रेटिंग एजेंसियों तथा विभिन्न भारतीय बैंकों के साथ लघु व्यवसायों के बेहतर प्रदर्शन करने तथा उनकी क्रेडिट रेटिंग की भी योजना पर कार्य करता है। इस योजना का उद्देश्य लघु उद्योगों को उनकी संगठनात्मक ताकत तथा ऋण पात्रता क्षमता बढ़ाना है। यह योजना नघु व्यवसायों को अपनी ताकतों तथा कमजोरियों का पता लगाने के लिए उन्हें जागृत करती है। NSIC द्वारा क्रेता-विक्रेता को एक मंच पर लाने के लिए विभिन्न संचार कार्यक्रम आयोजित किए जाते हैं जिसमें थोक खरीदार/सरकारी विभाग तथा लघु उद्यमी एक ही स्थान पर इकट्ठा हो पाते हैं, NSIC द्वारा लघु उद्योगों की प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता बढ़ाने, उनकी विपणन क्षमता का विस्तार करने, उन्हें नए अवसरों की पहचान करने की दिशा में सराहनीय प्रयास किए जाते है। NSICद्वारा उद्यमियों के लिए विभिन्न व्यापार मेलों (राष्ट्रीय व अंतरराष्ट्रीय स्तर) , पद्रर्शनियों, सेमिनार, सभाओं आदि में भाग लेने को प्रेरित करता रहता है।

पिछले कुछ वर्षों में व्यावसायिक वातावरण में बहुत अधिक परिवर्तन आ गए हैं तथा आज की 21 वीं सदी में लघु या मध्यम या बड़ी व्यावसायिक इकाइयों के लिए व्यवसाय में कड़ी प्रतियोगिता का वातावरण है। विशेषतौर पर छोटे उद्यमियों के लिए इनका सामना करना एक चुनौतीपूर्ण कार्य बनता जा रहा है। NSIC द्वारा लघु व्यवसायियों की इन चुनौतियों को पूर्ण रूप से समझते हुए अपने विभिन्न कार्यों, सेवा

क्षेत्रों तथा नीतियों में परिवर्तन किया गया है तथा लघु व्यवसायों को प्रतिस्पर्धात्मक रूप से सुदृढ़ करने तथा उनकी विकास की गति को बनाए रखने के लिए प्रेरित करने के लिए प्रयास किए गए है।

- 2. भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान

यह भारत के शीर्ष उद्यमिता विकास संस्थानों में से एक है जिसे विभिन्न बैंकों जैसे (IDBI), (ICICI), (IFCI) तथा (SBI) का पूर्ण समर्थन प्राप्त है। यह गुजरात औद्योगिक और तकनीकी परामर्श उद्यमिता विकास संगठन से उभरा है। इसे गुजरात सरकार का सक्रिय समर्थन प्राप्त है। इसे राष्ट्रीय संसाधन संगठन के रूप में मान्यता प्राप्त है तथा यह उद्यमिता शिक्षा, शोध तथा प्रशिक्षण के कार्य करता है। यह 1983 में स्थापित किया गया। यह स्वायत्तता प्राप्त संस्था है, जिसका उद्देश्य लाभ कमाना नहीं है। यह उद्यमिता के क्षेत्र में पिछड़े क्षेत्रों तथा विशेष लक्ष्य समूह की भागीदारी को प्रोत्साहित करने के लिए अनुसंधान, प्रशिक्षण तथा संस्था निर्माण जैसी गतिविधियां करता है। इसके उद्यमिता विकास कार्यक्रमों में मुख्य रूप से निम्नलिखित गतिविधियाँ शामिल हैं:

(i) संभावित उद्यमियों का चयन करना

(ii) उपलब्धि प्राप्ति प्रेरणा के लिए प्रशिक्षण देना

(iii) परियोजना रिपोर्ट तथा उत्पाद के चयन संबंधी जानकारी व सहायता

(iv) व्यावसायिक प्रबंध संबंधी प्रशिक्षण

(v) व्यावहारिक प्रशिक्षण तथा कार्य अनुभव

(vi) प्रशिक्षण के बाद भी प्रोत्साहित करना तथा अनुसरण करना

यह संस्थान इस अवधारणा पर कार्य करता है कि उद्यमी सिर्फ पैदा नहीं होते हैं अपितु अच्छी तरह से तैयार की गई नीतियों एवं कार्यक्रमों द्वारा भी उन्हें तैयार एवं विकसित किया जा सकता है। इस संस्थान द्वारा चलाए जा रहे उद्यमिता विकास कार्यक्रमों को सबसे पुराने, बड़े, विस्तृत तथा सबसे संगठित कार्यक्रमों में शामिल किया जाता है।

राष्ट्री य उद्यमिता एवं लघु व्ययवसाय विकास संस्था न (NIESBUD)

भारत सरकार यह आवश्यकता काफी समय से महसूस कर रही थी कि ऐसी संस्था का निर्माण किया जए जो उद्यमिता विकास की दिशा में किए जा रहे विभिन्न संस्थाओं के प्रयासों में समन्वय स्थापित कर सके। एक ऐसी संस्था जो इन कार्यों में लगे प्रशिक्षकों तथा प्रेरणा स्त्रोतों को प्रोत्साहित करे, प्रशिक्षण कार्यक्रमों का पाठ्यक्रम तैया करे, लाभ पाने वाले समूहों की पहचान की विधि निर्धारित करे। इस सब से उद्यमिता विकास कार्यक्रमों को और अधिक प्रभावी बनाया जा सकेगा।

इस सभी आवश्यकताओं को ध्यान में रखते हुए सरकार के उद्योगों मंत्रालय के द्वारा सन् 1983 में राष्ट्रीय उद्यमिता लघु व्यवसाय तथा विकास संस्थान की स्थापना की गई। यह विशेष रूप से छोटे पैमाने पर व्यवसाय और छोटे व्यवसायों के क्षेत्र में उद्यमशीलता के विकास में लगी विभिन्न संस्थाओं/एजेंसियों की निगरानी तथा उनमें समन्वय स्थापित करने वाली शीर्ष संस्था है। यह भारतीय सोसायटी अधिनियम के अंतर्गत एक पंजीकृत संस्था है जिसने अपना कार्य 6 जुलाई, 1983 को करना शुरू कर दिया था। वह देश में उद्यमिता विकास के बारे में नीति निर्धारण करने वाली शीर्ष संस्था के लिए सचिवालय का भी कार्य करता है। NIESBUD, इस बोर्ड के द्वारा की गई सिफारिशों को लागू करवाने का कार्य करता है।

राष्ट्रीय उद्यमिता एवं लघु व्यवसाय विकास संस्थान के उद्देश्य

इस संस्थान के मुख्य उद्देश्य निम्नलिखित हैं :

(i) देश में उद्यमिता विकास के कार्यों में तेजी लाना तथा इसका लाभ समाज के प्रत्येक वर्ग को मिले इस बात को भी सुनिश्चित करने के लिए एक शीर्ष संस्था के रूप में कार्य करना।

(ii) उद्यमिता विकास से संबंधित गतिविधियों को सफलतापूर्वक लागू करने के लिए इस दिशा में कार्यरत विभिन्न संस्थाओं/एजेंसियों की मदद करना तथा उनकों प्रोत्साहित करना।

(iii) संचालित उद्यमियों के चयन, प्रशिक्षण, प्रोत्साहन आदि के लिए अपनाई जाने वाली प्रक्रियाओं के लिए मानक स्थापित करना, जिससे वे प्रशिक्षण के पश्चात सफलतापूर्वक व्यवसाय स्थापित कर सकें।

(iv) उद्यमिता विकास से संबंधित शोध कार्य आयोजित कर, प्रशिक्षणार्थियों, प्रवर्तकों को महत्त्वपूर्ण सूचना प्रदान करना।

(v) उद्यमिता विकास के लिए विभिन्न स्तरों पर अनुभवों एवं विचारों के आदान-प्रदान के लिए कार्यात्मक मंच प्रदान करना।

राष्ट्रीय उद्यमिता एवं लघु व्यवसाय विकास संस्थान की गतिविधियाँ

इस संस्थान की मुख्य गतिविधियाँ इस प्रकार से हैं :

(i) प्रभावी प्रशिक्षण रणनीति तथा कार्यप्रणाली विकसित करना।

(ii) विभिन्न लक्षित समूहों के प्रशिक्षण के लिए मॉडल पाठ्यक्रम विकसित करना

(iii) लक्षित समूहों के चयन की वैज्ञानिक विधि तैयार करना।

(iv) प्रशिक्षण तकनीकी, मैनुअल तथा उपकरणों का विकास करना।

(v) उद्यमिता विकास कार्यक्रमों में शामिल विभिन्न संगठनों/संस्थाओं को इन कार्यक्रमों को लागू करने के लिए सुविधाएँ प्रदान करना तथा सहायता देना।

(vi) उद्यमिता विकास के लाभों को अधिकतम स्तर तक ले जाना तथा उनमें तेजी लाना ।

राष्ट्रीय उद्यमिता एवं लघु व्यवसाय विकास संस्थान के कार्य

इस संस्थान ने अपना कार्य 6 जुलाई, 1983 से करना प्रारंभ किया था। इसके मुख्य कार्य निम्नलिखित है :

(i) **शीर्ष संस्थान के कार्य :** यह एक राष्ट्रीय शीर्ष संसाधन संस्थान के रूप में कार्य करता है तथा इस बात को सुनिश्चित करने का प्रयत्न करता है कि उद्यमिता विकास का प्रभाव संपूर्ण देश पर तथा समाज के सभी वर्गों पर पड़े।

(ii) **प्रशिक्षण कार्यक्रमों का आयोजन :** उद्यमिता विकास, प्रशिक्षण तथा उनसे संबंधित अन्य गतिविधियों को सफलतापूर्वक चलाने में मदद करता है।

(iii) **प्रशिक्षण गतिविधियों में समन्वय स्थापित करना :** यह संस्थान देश में विभिन्न संगठनों एवं संस्थाओं द्वारा चलाए जा रहे उद्यमिता विकास कार्यक्रमों एवं प्रशिक्षण कार्यक्रमों में समन्वय स्थापित करता है।

(iv)**स्वरोजगार परियोजना की स्थापना में सहायता :** यह संस्थान संभावित उद्यमियों की पहचान करके, उन्हें प्रशिक्षित व प्रोत्साहित करके स्वरोजगार स्थापित करने में भी सहायता करता है। संभावित उद्यमी तकनीकी अथवा गैर तकनीकी योग्यता वाले हो सकते हैं तथा स्वरोजगार उत्पादन या सेवा के क्षेत्र में स्थापित कर सकते है।

(v) **परीक्षाएं आयोजित करना :** यह संस्थान विभिन्न प्रशिक्षण प्राप्त करने वाले तथा प्रशिक्षण देने वाले लोगों के लिए परीक्षाओं का भी आयोजन करता है तथा उन्हें प्रमाणित प्रमाण पत्र तथा डिप्लोमा भी जारी करता है।

(vi)**अभिलेख तथा शोध :** यह संस्थान उद्यमिता एवं छोटे व्यवसायों के विकास कार्यों के दस्तावेज भी इकट्ठे करता है तथा उन पर शोध कार्य भी करता है। इन शोध कोर्यों को उद्यमिता तथा व्यवसायों के विकास में तेजी लाने के लिए प्रकाशित भी किया जाता है।

(vii) **कार्यशालाओं एवं सेमिनारों का आयोजन** : लघु उद्योगों तथा व्यवसायों के विकास तथा उद्यमिता के विकास के लिए इस संस्था द्वारा कार्यशालाओं, सेमिनारों तथा सम्मेलनों का आयोजन किया जाता है।

(viii) **विचार-विमर्श के लिए मंच** : यह संस्थान छोटे व्यवसायों एवं उद्योगों के विकास कार्यों में लगे विभिन्न संस्थाओं एवं संगठनों को विचारों का आदान-प्रदान करने के लिए सांझा मंच भी प्रदान करता है।

(ix)**क्षेत्रीय स्तरीय संस्थाएँ :** यह राज्य स्तर तथा क्षेत्रीय स्तर पर उद्यमिता, छोटे व्यवसायों एवं उद्योगों के विकास के लिए विभिन्न संस्थाओं की स्थापना में भी सहायता करता है।

भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान (IIE)

भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान की स्थापना सर् 1993 में गोहाटी में भारत के कानून मंत्रालय द्वारा की गई थी। इसका मुख्य उद्देश्य लघु उद्योगों तथा उद्यमिता के बारे में प्रशिक्षण, शोध एवं सलाहकार के रूप में सेवाएं प्रदान करना था। इस संस्थान को समिति पंजीकरण अधिनियम, 1960 के अंतर्गत पंजीकृत भी करवाया गया। इसने अपना कार्य अप्रैल 1994 में करना प्रारंभ किया। भारत सरकार के अतिरिक्त, भारत के पूर्वोत्तर परिषद, भारतीय लघु उद्योग विकास बैंक, नागालैंड सरकार तथ अरूणाचल प्रदेश की सरकारी इसके मुख्य प्रायोजक हैं। यह संस्थान विभिन्न गतिविधियों के द्वारा समाज में उद्यमिता का वातावरण तैयार करता है। इसकी मुख्य क्रियाओं में नए उद्यमियों का विकास करना स्थापित उद्यमियों का विकास करना था युवाओं को उद्यमिता के संबंध में शिक्षा देना शामिल हैं। इस संस्थान के मुख्य उद्देश्य निम्नलिखित हैं :

(i) उद्यमित के विका के लिए प्रशिक्षण कार्यक्रम आयोजित करना तथा इसे लागू करना।

(ii) विभिन्न लक्ष्य समूहों, स्थानों तथा क्षेत्र परीक्षण प्रणाली की रणनीतियाँ तथा विधियाँ विकसित करना।

(iii) विभिन्न सरकारी एवं गैर-सरकारी संस्थान जो उद्यमिता के प्रोत्साहन एवं सहायता कर्यों में लगे हुए हैं उनके लिए प्रशिक्षण कार्यक्रम तथा अन्य संबंधित प्रोत्साहन कार्यों की पहचान करना।

(iv) स्वरोजगार स्थापित करने की नीति निर्माण के लिए आवश्यक दस्तावेज इकट्ठे करना तथा उनकी जानकारी आवश्यकतानुसार संभावित उद्यमियों तक पहुंचाना।

(v) वर्तमान उद्यमियों के लिए प्रशिक्षण कार्यक्रम तैयार करना तथा उसे आयोजित करना।

(vi) उद्यमिता एवं औद्योगिक विकास से संबंधित साहित्य तैयार करना तथा उसे प्रकाशित करना।

(vii) विभिन्न संस्थाओं एवं संगठनों की सहायता से कार्यशालाएं, सेमिनार एवं सम्मेलन आयोजित करना तथा विचार-विमर्श के लिए सांझा मंच प्रदान करना।

(viii) उद्यमिता विकाय के लिए आवश्यक जानकारी इकट्ठा करने के लिए शोध कार्य करना।

(ix) स्वरोजगार, उद्यमिता विकास, औद्योगिक विकास आदि के लिए उत्प्रेरक का कार्य करना।

(x) उद्यमिता के बारे में जागृति करने के लिए मीडिया के विभिन्न साधनों का प्रयोग करना।

भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान (EDII)

यह भारत के शीर्ष उद्यमिता विकास संस्थानों में से एक है जिसे विभिन्न बैंकों जैसे (IDBI), (ICICI), (IFCI) तथा (SBI) का पूर्ण समर्थन प्राप्त है। यह गुजरात औद्योगिक और तकनीकी परामर्श उद्यमिता विकास संगठन से उभरा है। इसे गुजरात सरकार का सक्रिय समर्थन प्राप्त है। इसे राष्ट्रीय संसाधन संगठन के रूप में मान्यता प्राप्त है तथा यह उद्यमिता शिक्षा, शोध तथा प्रशिक्षण के कार्य करता है। यह 1983 में स्थापित किया गया। यह स्वायत्तता प्राप्त संस्था है, जिसका उद्देश्य लाभ कमाना नहीं है। यह उद्यमिता के क्षेत्र में पिछड़े क्षेत्रों तथा विशेष लक्ष्य समूह की भागीदारी को प्रोत्साहित करने के लिए अनुसंधान, प्रशिक्षण तथा संस्था निर्माण जैसी गतिविधियां करता है। इसके उद्यमिता विकास कार्यक्रमों में मुख्य रूप से निम्नलिखित गतिविधियाँ शामिल हैं:

(i) संभावित उद्यमियों का चयन करना

(ii) उपलब्धि प्राप्ति प्रेरणा के लिए प्रशिक्षण देना

(iii) परियोजना रिपोर्ट तथा उत्पाद के चयन संबंधी जानकारी व सहायता

(iv) व्यावसायिक प्रबंध संबंधी प्रशिक्षण

(v) व्यावहारिक प्रशिक्षण तथा कार्य अनुभव

(vi) प्रशिक्षण के बाद भी प्रोत्साहित करना तथा अनुसरण करना

यह संस्थान इस अवधारणा पर कार्य करता है कि उद्यमी सिर्फ पैदा नहीं होते हैं अपितु अच्छी तरह से तैयार की गई नीतियों एवं कार्यक्रमों द्वारा भी उन्हें तैयार एवं विकसित किया जा सकता है। इस संस्थान द्वारा चलाए जा रहे उद्यमिता विकास कार्यक्रमों को सबसे पुराने, बड़े, विस्तृत तथा सबसे संगठित कार्यक्रमों में शामिल किया जाता है।

5.4 राज्य स्तर की संस्थाएं: DIs, DICs, SFCs and SSIDCs

उद्योग निदेशालय (DIs)

लघु उद्योगों का प्रोत्साहन तथा विकास राज्य सरकार का विषय होता है। इसलिए इस दिशा में बनाए गई नीतियों एवं कार्यक्रमों को लागू करने का प्राथमिक दायित्व संबंधित राज्य सरकारों का होता है। यह निदेशालय राज्य औद्योगिक विकास संगठन तथा संबंधित केंद्रीय संस्थाओं के निर्देशन में कार्य करता है। इसके कार्यों में प्राथमिक तथा नियामक दोनों ही तरह के कार्य शामिल हैं। यह अपना कार्य जिला उद्योग केंद्र जिला (जिला स्तर), औद्योगिक कार्यालय (खंड स्तर) तथा विस्तार कार्यालय (ब्लॉक स्तर पर) की सहायता से करता है।

राज्य उद्योग निदेशालय के मुख्य कार्य

(i) लघु व्यावसायिक इकाईयों का पंजीकरण,

(ii) वित्तीय सहायता प्रदान करना,

(iii) औद्योगिक इकाइयों को देशी कच्चा माल उपलब्ध करवाना,

(iv) आवश्यक कच्चा माल मँगवाने के लिए लाइसेंस जारी करना,

(v) औद्योगिक बस्तियाँ तथा समितियाँ स्थापित करना,

(vi) उद्यमियों को तकनीकी सलाह तथा प्रशिक्षण देना,

(vii) औद्योगिक आधारभूत सुविधाएँ प्रदान करना,

(viii) औद्योगिक सर्वेक्षण करना तथा जानकारी इकट्ठी करना,

(ix) लघु तथा ग्रामीण क्षेत्र की इकाइयों का संपूर्ण प्रशासनिक कार्य करना,

(x) औद्योगिक इकाइयों को रियायतें एवं प्रोत्साहन देना,

(xi) औद्योगिक विकास से संबंधित अन्य समस्याओं के साथ सौहार्दपूर्ण संबंध स्थापित करना।

जिला औद्योगिक केंद्र (DICs)

1977 में ओद्योगिक नीति के अंतर्गत प्रत्येक जिले में औद्योगिक केंद्र स्थापित करने का प्रस्ताव पारित किया गया था। इस आधार पर 1978 से ये केंद्र स्थापित करने शुरू किए गए जो भारत में लघु एवं

ग्रामीण उद्योगों की प्रगति में ऐतिहासिक सिद्ध हुए। इनका मुख्य कार्य छोटे एवं ग्रामीण उद्योग स्थापित करने के लिए सभी सेवाएँ तथा समर्थन एक ही छत के नीचे उलब्ध करवाना है। प्रत्येक जिले के मुख्यालय में एक जिला उद्योग केंद्र होता है। इसका मुख्य उत्तरदायित्व विभिन्न सरकारी विभागों तथा एजेंसियों के छोटे उद्योगों से संबंधित कार्यों में समन्वय स्थापित करना होता है। जिला औद्योगिक केंद्र की संगठनात्मक संरचना में सामान्य प्रबंधक, चार क्रियात्मक प्रबंधक तथा तीन लकनीकी प्रबंधक शामिल होते है। क्रियात्मक प्रबंधक विभिन्न कार्यों, जैसे – आर्थिक, ऋण, ग्रामीण उद्योग, कच्चा माल, विपणन आदि से संबंधित कार्यों की देख-रेख करते है। तकनीकी प्रबंधक जिले की आवश्यकतानुसार उद्यमियों या व्यवसायों की तकनीकी सेवाओं संबंधी कार्यों की देख-रेख करता है। इनकी संरचना सभी केंद्रों पर एक जैसी ही होती है तथा इनका प्रमुख कार्य कुटीर, ग्रामीण तथा लघु उद्योगों से संबंधित किए जा रहे सभी स्तरों के कार्यों में समन्वय स्थापित करना होता है।

जिला उद्योग केंद्र के कार्य

इन केंद्रों के मुख्य कार्य इस प्रकार हैं :

(i) लघु व्यावसायिक इकाइयों की स्थापना हेतु परियोजनाओं की पहचान करना तथा संभावित उद्यमियों की पहचान करना,

(ii) संभावित उद्यमियों को औपबंधिक पंजीकरण प्रमाणपत्र जारी करना,

(iii) लघु व्यवसायों के लिए ऋण/कच्चा माल/औद्योगिक शेड के आबंटन के लिए अनुमति देना,

(iv) छोटे व्यवसायियों को स्थायी पंजीकरण प्रमाणपत्र जारी करना,

(v) औद्योगिक नीति के अनुसार छोटे व्यवसायियों के लिए विभिन्न प्रोत्साहनों की अनुमति देना,

(vi) जिले में बेरोजगारी दूर करने के लिए प्रधानमंत्री रोजगार योजना को लागू करना,

(vii) विशेष रोजगार कार्यक्रमों के अंतर्गत ग्रामीण औद्योगिक योजनाओं को लागू करके युवाओं को स्वरोजगार के लिए प्रेरित करना,

(viii) ग्रामीण उद्यमियों को प्रशिक्षण देना तथा व्यवसाय स्थापित करने में सहायता करना,

(ix) जिले का संतुलित विकास करना,

(x) नए उद्यमियों को अधिकाधिक निवेश हेतु प्रोत्साहित करना,

(xi) कामगारों को प्रशिक्षण देना

(xii) महिला उद्यमियों को आर्थिक रूप से स्वावलंबी बनाना,

(xiii) उद्योग के विभिन्न क्षेत्रों, जैसे- उत्पादन क्रिया, डिजाइन, किस्म सुधार, तकनीकी सरलीकरण आदि में अनुसंधार करवाना।

राज्य वित्त निगम (SFCs)

राज्य वित्त निगम अधिनियम 1951 में पारित किया गया जिसके अंतर्गत प्रत्येक राज्य को तथा केंद्र शासित प्रदेश को यह अधिकार दिया गया कि वे पाने-अपने क्षेत्रों में राज्य वित्त निगम की स्थापना करें। पंजाब द्वारा 1953 में पहला राज्य वित्त निगम स्थापित किया गया। इस समय देश में 18 वित्त निगम विभिन्न राज्यों में काम कर रहे हैं। आमतौर पर एक निगम का कार्य एक राज्य तक ही सीमित होता है, परन्तु यदि पड़ोसी राज्य में वित्त निगम नहीं है, तो वह अपनी सेवाएँ ऐसे राज्य को प्रदान कर सकता है। राज्य वित्त निगम राज्य में उद्योगों को बेहतर सुविधाएँ प्रदान करने के लिये अपनी शाखाएँ/कार्यालय राज्य के विभिन्न हिस्सों में खोल सकता है।

राज्य वित्त निगम के कार्य

राज्य वित्त निगमों का प्रमुख उद्देश्य छोटे व माध्यम आकार के उद्योगों, फिर्मों व एकाकी व्यापारियों के लिए वित्तीय सहायता उपलब्ध करवाना है तथा विशेष तौर पर उन क्षेत्रों में जहाँ बैंकिंग सुविधाएँ अपर्याप्त हैं।

राज्य वित्त निगम के प्रमुख कार्य निम्नलिखित हैं:

i. औद्योगिक इकाइयों को अधिक से अधिक 20 वर्षों की अवधि के लिए ऋण प्रदान करना या उनके ऋण पत्र खरीदना,

ii. औद्योगिक इकाइयों द्वारा निर्गमित अंशों, ऋण पत्रों, बोंडों व स्कंध का अभिगोपन करना,

iii. औद्योगिक संस्थाओं को प्राप्त होने वाले ऋणों की गारंटी देना,

iv. विनिमय विपत्रों को भुनाने की सुविधा प्रदान करना,

v. पिछड़े क्षेत्रों में स्थापित की जा रही लघु व्यावसायिक इकाइयों की समता पूँजी में भागीदारी करना,

vi. पूँजीगत माल के क्रय के संदर्भ में स्थापित भुगतानों के लिए गारंटी देना,

vii. किसी भी औद्योगिक संस्था को ऋण प्रदान करने या उसके ऋण पत्रों के क्रय करने में केंद्रीय सरकार, राज्य सरकार अथवा औद्योगिक वित्त निगम के रूप में कार्य करना।

इसके अतिरिक्त राज्य वित्त निगम देश में विभिन्न प्रकार के लोगों के लिए विभिन्न प्रकार की योजनायें भी लागू करता है। महिला उद्यमी, डॉक्टर, पेशेवर व्यक्ति, शारीरिक रूप से कमजोर व्यक्ति आदि श्रेणी के लोगों के लिए समय-समय पर योजनायें लागू की जाती है। राज्य वित्त निगम केवल वित्तीय संस्था ही नहीं है, अपितु वे उद्यमशीलता को प्रोत्साहित करने के लिए भी निरंतर कार्य करता रहता है। कुछ राज्य वित्त निगमों ने उद्यमियों (विशेष रूप से प्रथम श्रेणी) को सहायता प्रदान करने के लिए उद्यमिता मार्गदर्शन एवं सहायता केंद्र की भी स्थापना की है।

राज्य लघु उद्योग विकास निगम (SSIDCs)

इस निगम की स्थापना कंपनी अधिनियम 1956 के अंतर्गत के विभिन्न राज्यों में की गई। इसका प्राथमिक उत्तरदायित्व संबंधित राज्यों में ग्रामीण एवं लघु व्यवसायों का विकास करना है। इस निगम के मुख्य कार्य इस प्रकार हैं:

(i) दुर्लभ कच्चे माल को खरीदना तथा उसे वितरित करना,

(ii) मशीनरी आदि को किराया क्रय पद्धति के अंतर्गत प्रदान करना,

(iii) लघु व्यवसायों द्वारा तैयार किए उत्पादों को बाजार में बेचने में सहायता करना,

(iv) राज्य सरकार की ओर से विभिन्न उद्यमों के लिए आधार पूँजी प्रदान करना,

(v) उत्पादन इकाइयों को प्रबंधकीय सहायता करना।

5.5 सिडबी और नबार्ड

भारतीय लघु उद्योग विकास बैंक (SIDBI)

भारतीय लघु उद्योग विकास बैंक की स्थापना 1990 में की गयी थी। इसने अपना कार्य 2 अप्रैल 1990 से करना प्रारंभ किया था। इसका मुख्य उद्देश्य छोटे व्यवसायों व उद्योगों के विकास एवं प्रोत्साहन के लिए प्रमुख वित्तीय संस्थान के रूप में कार्य करना था। इसको छोटे उद्योगों के विकास के कार्यों में लगी विभिन्न संस्थाओं की गतिविधियों में समन्वय स्थापुत करने का दायित्व भी सौंपा गया।

भारतीय लघु उद्योग विकास बैंक के प्रमुख कार्य

इसके प्रमुख कार्य निम्नलिखित हैं:

i. प्रत्यक्ष एवं पुनर्वित कोशों दोनों प्रकार के सावधि ऋण प्रदान करना,

ii. बिलों के माध्यम से वित्त प्रदान करना तथा बिलों की भुनाई तथा पुनार्भुनाई करना,

iii. राष्ट्रीय इक्विटी कोष के अंतर्गत आधार/बीज पूँजी देना तथा उदार शर्तों पर ऋण उपलब्ध करवाना,

iv. कार्यशील पूँजी के लिए वित्त प्रदान करना,

v. Factoring तथा leasing की सुविधाएँ प्रदान करना,

vi. राज्य लघु स्तरीय उद्योग विकास निगम को वित्तीय प्रोत्साहन देना,

vii. राष्ट्रीय लघु उद्योग निगमों तथा विकास निगमों को कच्चे माल की आपूर्ति, उत्पादों के विपणन, किराया खरीद, लीजिंग सुविधाओं का विस्तार, औद्योगिक बस्तियों के निर्माण आदि कार्यों में सहयोग प्रदान करना।

यह बैंक लघु उद्योगों की आवश्यकताओं एवं उद्देश्यों को ध्यान में रखते हुए उनके लिए विशेष योजनाएँ भी तैयार करता है। इसकी प्रमुख योजनाएँ इस प्रकार है:

i. विपणन संगठनों को सीढ़ी सहायता

ii. औद्योगिक ढांचे का विकास

iii. सावधि ऋण तथा कार्यशील पूँजी हेतु 'एकल खिड़की योजना'

iv. कम और माध्यम अवधि के बिलों की भुनाई

v. सहायक उद्योगों तथा प्रौद्योगिकी उन्नयन के लिए सीधी सहायता

vi. लघु उद्योगों की निर्यात क्षमता में वृद्धि।

राष्ट्रीय कृषि और ग्रामीण विकास बैंक (NABARD)

राष्ट्रीय कृषि और ग्रामीण विकास बैंक (नाबार्ड) मुम्बई, महाराष्ट्र अवस्थित भारत का एक शीर्ष बैंक है। इसे "कृषि ऋण से जुड़े क्षेत्रों में, योजना और परिचालन के नीतिगत मामलों में तथा भारत के ग्रामीण अंचल की अन्य आर्थिक गतिविधियों के लिए मान्यता प्रदान की गयी है।

शिवरामन समिति (शिवरामन कमिटी) की सिफारिशों के आधार पर राष्ट्रीय कृषि और ग्रामीण विकास बैंक अधिनियम 1981 को लागू करने के लिए संसद के एक अधिनियम के द्वारा 12 जुलाई 1982, को नाबार्ड की स्थापना की गयी। इसने कृषि ऋण विभाग (एसीडी (ACD) एवं भारतीय रिजर्व बैंक के ग्रामीण योजना और ऋण प्रकोष्ठ (रुरल प्लानिंग एंड क्रेडिट सेल) (आरपीसीसी (RPCC)) तथा कृषि पुनर्वित्त और विकास निगम (एआरडीसी (ARCD)) को प्रतिस्थापित कर अपनी जगह बनाई. यह ग्रामीण क्षेत्रों में ऋण उपलब्ध कराने के लिए प्रमुख एजेंसियों में से एक है।

राष्ट्रीय कृषि और ग्रामीण विकास बैंक एक एेसा बैंक है जो ग्रामीणों को उनके विकास एवं अार्थिक रूप से उनकी जीवन स्तर सुधारने के लिए उनको ऋण उपलब्ध कराती है।

कृषि, लघु उद्योग, कुटीर एवं ग्रामीण उद्योग, हस्तशिल्प और अन्य ग्रामीण शिल्पों के उन्नयन और विकास के लिए ऋण-प्रवाह सुविधाजनक बनाने के अधिदेश के साथ नाबार्ड 12 जुलाई 1982 को एक शीर्ष विकासात्मक बैंक के रूप में स्थापित किया गया था। उसे ग्रामीण क्षेत्रों में अन्य संबंधित क्रियाकलापों को सहायता प्रदान करने, एकीकृत और सतत ग्रामीण विकास को बढ़ावा देने और ग्रामीण क्षेत्रों में समृद्धि सुनिश्चित करने का भी अधिदेश प्राप्त है।

भूमिका

ग्रामीण समृद्धि के फैसिलिटेटर के रूप में अपनी भूमिका का निर्वाह करने के लिए नाबार्ड को निम्नलिखित जिम्मेदारियाँ सौंपी गई हैं :

i. ग्रामीण क्षेत्रों में ऋणदाता संस्थाओं को पुनर्वित्त उपलब्ध कराना

ii. संस्थागत विकास करना या उसे बढ़ावा देना

iii. क्लाइंट बैंकों का मूल्यांकन, निगरानी और निरीक्षण करना.

iv. ग्रामीण क्षेत्रों में विभिन्न विकासात्मक गतिविधियों को बढ़ावा देने के लिए जो संस्थान निवेश और उत्पादन ऋण उपलब्ध कराते हैं उनके वित्तपोषण की एक शीर्ष एजेंसी के रूप में यह कार्य करता है।

v. ऋण वितरण प्रणाली की अवशोषण क्षमता के लिए संस्थान के निर्माण की दिशा में उपाय करता है, जिसमे निगरानी, पुनर्वास योजनाओं के क्रियान्वयन, ऋण संस्थाओं के पुनर्गठन, कर्मियों के प्रशिक्षण में सुधार, इत्यादि शामिल हैं।

vi. सभी संस्थाएं जो मूलतः जमीनी स्तर पर विकास में लगे काम से जुडी हैं, उनकी ग्रामीण वित्तपोषण की गतिविधियों के साथ समन्वय रखता है, तथा भारत सरकार, राज्य सरकारों, भारतीय रिजर्व बैंक (आरबीआई (RBI)) एवं नीति निर्धारण के मामलों से जुडी अन्य राष्ट्रीय स्तर की संस्थाओं के साथ तालमेल बनाए रखता है।

vii. यह अपनी पुनर्वित्त परियोजनाओं की निगरानी एवं मूल्यांकन का उत्तरदायित्व ग्रहण करता है।

नाबार्ड का पुनर्वित्त राज्य सहकारी कृषि और ग्रामीण विकास बैंकों (SCARDBs), राज्य सहकारी बैंकों ((SCBs), क्षेत्रीय ग्रामीण बैंकों (RRBs) बैंकों, वाणिज्यिक बैंकों (सीबीएस (CBS)) और आरबीआई अनुमोदित अन्य वित्तीय संस्थानों के लिए उपलब्ध है। जबकि निवेश ऋण का अंतिम लाभार्थियों में व्यक्तियों, साझेदारी से संबंधित संस्थानों, कंपनियों, राज्य के स्वामित्व वाले निगमों, या सहकारी समितियों को शामिल किया जा सकता है, जबकि आम तौर पर उत्पादन ऋण व्यक्तियों को ही दिया जाता है।

नाबार्ड का अपना मुख्य कार्यालय मुंबई, भारत में है।

नाबार्ड अपने 28 क्षेत्रीय कार्यालय और एक उप कार्यालय, जो सभी राज्यों / केंद्र शासित प्रदेशों की राजधानियों में स्थित हैं, के माध्यम से देश भर में परिचालित है। प्रत्येक क्षेत्रीय कार्यालय [आरओ] में प्रधान कार्यकारी के रूप में एक मुख्य महाप्रबंधक [CGMs] है और प्रधान कार्यालय में कई शीर्ष अधिकारी कार्यकारी होते हैं जैसेकि कार्यकारी निदेशक [ईडी], प्रबंध निर्देशकों [एमडी] और अध्यक्ष.संपूर्ण देश में इसके 336 जिला कार्यालय, पोर्ट ब्लेयर में एक उप-कार्यालय और श्रीनगर में एक सेल है। इसके पास 6 प्रशिक्षण संस्थान भी हैं।

नाबार्ड को इसके 'एसएचजी (SHG) बैंक लिंकेज कार्यक्रम' के लिए भी जाना जाता है जो भारत के बैंकों को स्वावलंबी समूहों (एसएचजीज (SHGs)) उधार देने के लिए प्रोत्साहित करता है। क्योंकि एसएचजीज का गठन विशेषकर गरीब महिलाओं को लेकर किया गया है, इससे यह माइक्रोफाइनांस के लिए महत्वपूर्ण भारतीय उपकरण के रूप में विकसित हो गया है। इस कार्यक्रम के माध्यम से मार्च 2006 तक 33 मिलियन सदस्यों का प्रतिनिधित्व करने वाले 2200000 लाख स्वयं सहायता समूह ऋण से जुड़ चुके थे।

नाबार्ड के पास प्राकृतिक संसाधन प्रबंधन कार्यक्रम का भी एक (विभाग) पोर्टफोलियो है जिसमें के एक समर्पित उद्देश्य के लिए स्थापित कोष के माध्यम से जल संभर विकास, आदिवासी विकास और नवोन्मेषी फार्म जैसे विभिन्न क्षेत्रों को शामिल किया गया है।

ग्रामीण नवोन्मेष

भारत में ग्रामीण विकास के क्षेत्र में नाबार्ड की भूमिका अभूतपूर्व है। कृषि, कुटीर उद्योग और ग्रामीण उद्योगों के विकास के लिए ऋण प्रवाह को सुविधाजनक बनाने और विकास को बढ़ावा देने के अधिदेश के साथ भारत सरकार ने राष्ट्रीय कृषि और ग्रामीण विकास बैंक (नाबार्ड) की स्थापना एक शीर्षस्थ विकास बैंक के रूप में की. नाबार्ड द्वारा कृषिगत गतिविधियों के लिए स्वीकृत ऋण प्रवाह (क्रेडिट फ्लो) 2005-2006 में 1574800 मिलियन रुपए तक पहुंच गया। कुल सकल घरेलू उत्पाद में 8.4 फीसदी की दर से बढ़ने का अनुमान है। आने वाले वर्षों में भारतीय अर्थव्यवस्था अपनी सम्पूर्णता में उच्च विकास दर के लिए प्रस्तुत है। सामान्य रूप से भारत के समग्र विकास में तथा विशिष्टरूप से ग्रामीण एवं कृषि के विकास में नाबार्ड की भूमिका अहम रूप से निर्णायक रही है।

विकास और सहयोग के लिए स्विस एजेंसी की सहायता के माध्यम से, नाबार्ड ने ग्रामीण अवसंरचना विकास निधि की स्थापना की. आरआईडीएफ योजना के तहत 2,44,651 परियोजनाओं के लिए रू. 512830000000 मंजूर दी गई हैं जिसके अंतर्गत सिंचाई, ग्रामीण सड़कों और पुलों के निर्माण, स्वास्थ्य और शिक्षा, मिट्टी का संरक्षण, जल की परियोजनाएं इत्यादि शामिल हैं। ग्रामीण नवोन्मेष कोष एक ऐसा कोष है जिसे इस प्रकार डिजाइन किया गया है जिसमे नवोंमेश का समर्थन, जोखिम के प्रति मित्रवत व्यवहार, इन क्षेत्रों में अपरंपरागत प्रयोग करेगा जिसमे ग्रामीण क्षेत्रों में आजीविका के अवसर और रोजगार को बढ़ावा देने की क्षमता होगी. व्यक्तियों, गैर सरकारी संगठनों, सहकारिता, स्वावलंबी समूहों और पंचायती राज संस्थाओं को सहायता के हाथ बढ़ा दिये गए हैं, जिनमे ग्रामीण क्षेत्रों में जीवन की गुणवत्ता में सुधार लाने की दक्षता और नवोन्मेषी विचारों को लागू करने की इच्छा है। लाख 2 करोर 50 लाख की सदस्यता के जरिये, 600000 सहकारिता संस्थाएं भारत में जमीनी मौलिक स्तर पर लगभग अर्थव्यवस्था के हर क्षेत्र में काम कर रही हैं। स्वसहायता समूहों और अन्य प्रकार के संस्थानों के बीच सहकारी समितियों के साथ संबंध हैं।

आरआईडीएफ के प्रयोजन के लिए व्यावहारिक मतलब के माध्यम से ग्रामीण और कृषि क्षेत्र में नवाचार को बढ़ावा देना है। कार्यक्रम की प्रभावशीलता कई कारकों पर निर्भर करती है, लेकिन जिस संगठन को सहायता दी जाती है गयी है उसके प्रकार, अनुकूलतम व्यावसायिक तरीके से विचारों को क्रियान्वित करने में विशेष रूप से जटिल है। सहकारी संस्था सामाजिक-आर्थिक उद्देश्य के लिए सदस्य प्रेरित औपचारिक संगठन है, जबकि एसएचजी एक अनौपचारिक संस्था है। स्वयंसेवी संस्था सामाजिक रंग में अधिक ढली है, जबकि पंचायती राज राजनीति से जुड़ा है। यह संस्थान क्या कानूनी स्थिति को बरकरार रखते हुए कार्यक्रम की प्रभावशीलता को प्रभावित करती है? कैसे और किस हद तक? गैर सरकारी सहायता संगठनों (एनजीओ (NGO)), स्वसहायता समूहों एसजीएच (SHG) एवं पीआरआई (PRIs) की तुलना में सहकारी संगठन, (कृषि एवं ग्रामीण क्षेत्र) में कार्य करने में (वित्तीय क्षमता एवं प्रभावशीलता) में बेहतर है।

वर्ष 2007-08 में हाल ही में, नाबार्ड ने 'प्राकृतिक संसाधन प्रबंधन के लिए छतरी सुरक्षा कार्यक्रम (यूपीएनआरएम (UPNRM)) के तहत एक नया प्रत्यक्ष ऋण सुविधा शुरू कर दी है। इस सुविधा के अंतर्गत प्राकृतिक संसाधन प्रबंधन गतिविधियों के तहत ब्याज की उचित दर पर ऋण के रूप में वित्तीय समर्थन प्रदान किया जा सकता है। पहले से ही 35 परियोजनाओं को मंजूरी दे दी गयी है जिसमे ऋण की राशि लगभग 1000 मिलियन रूपये तक पहुंच गयी है। स्वीकृत परियोजनाओं के अंतर्गत महाराष्ट्र में आदिवासियों द्वारा शहद-संग्रह, कर्नाटक में पर्यावरण-पर्यटन, एक महिला निर्माता कंपनी ('मसुता (MASUTA)') द्वारा तस्सर मूल्य श्रृंखला (tussar value chain) आदि शामिल हैं।

5.6 सारांश

उद्यमिता की आर्थिक विकास में महत्वपूर्ण भूमिका है। उद्यमी औद्योगीकरण तथा विकास के लिए उत्प्रेरक का कार्य करता है। वह उद्यमी ही होता है जो पूँजी, श्रम तथा अन्य संसाधनों को इकठ्ठा करता है तथा प्रयोग में लता है। अतः देश के आर्थिक विकास के लिए उद्यमिता का विकास किया जाना अत्यंत आवश्यक है। भारत सरकार उद्यमिता विकास के लिए बहुत से कार्य करती है जिसमें उद्यमिता विकास कार्यक्रम प्रमुख मन जाता है। सरकार द्वारा स्थापित की गई विभिन्न संस्थाएँ विभिन्न स्तरों पर कार्य कर रही है। उनमें से प्रमुख हैं - NSIC, EDII, NIESBUD, IIE, KVIC, SSIDC, SIDBI, SFCs, NABARD आदि। इन सबकी भूमिका, उद्देश्य, कार्य, कार्यवाहियाँ इस बात को स्पष्ट करती है कि ये सभी संस्थाएँ देश में उद्यमियों को प्रोत्साहित करने तथा उद्यमिता का विकास करने में एकजुट होकर कार्य कर रही है। इन सभी संस्थानों में कुछ केंद्रीय स्तर के संस्थान हैं तथा कुछ राज्य स्तर के संस्थान हैं। इन संस्थानों में कुछ वित्तीय संस्थाएँ भी हैं। इन वित्तीय संस्थाओं के कार्यों, उद्देश्यों एवं गतिविधियों को उद्यमिता विकास के संदर्भ में वर्णित किया गया है। प्रत्येक देश के आर्थिक विकास को गति देने के लिए वित्त की आवश्यकता होती है। ये

वित्तीय संस्थाएँ केवल वित्तीय सेवाएँ प्रदान करने का कार्य ही नहीं करती बल्कि उन्हें आधारभूत आवश्यकताएं भी उपलब्ध करवाती हैं।

5.7 बोध प्रश्न

1. भारत में उद्यमिता विकास के लिए स्थापित संस्थागत ढांचे का वर्णन कीजिए।
2. देश में केंद्रीय स्तर की संस्थाओं की उद्यमिता विकास कार्यक्रमों में भूमिका का वर्णन कीजिए।
3. देश में राज्य स्तर की संस्थाओं की उद्यमिता विकास कार्यक्रमों में भूमिका का वर्णन कीजिए।
4. 'नाबार्ड देश का अत्यंत महत्वपूर्ण बैंक है।' टिप्पणी कीजिए।
5. भारतीय उद्यमिता संस्थान के कार्यों का वर्णन कीजिए।
6. जिला उद्योग केंद्र के मुख्य कार्य क्या हैं?
7. 'सिडबी ने लघु उद्योग का दृश्य बदल दिया है।' क्या आप इससे सहमत हैं? टिप्पणी कीजिए।

5.8 संदर्भ ग्रंथ

- Hisrich, R.D., Peters, M.P. & Shepherd, D.A., (2008), Entrepreneurship, Sixth Edition, Tata McGraw-Hill, New Delhi.
- Charantimath P.M., (2008), Entrepreneurship Development & Small Business Enterprise, Third Edition, Pearson Education, New Delhi.
- Desai, Vasant, (2011), The Dynamics of Entrepreneurial Development and Management, Sixth Edition, Himalaya Publishing House, Mumbai.