अध्याय 13

उद्यमिता विकास

अधिगम उद्देश्य

इस अध्याय के अध्ययन के पश्चात् आप–

- शब्द 'उद्यमी', 'उद्यमिता' एवं 'उद्यम' का अर्थ बता सकेंगे;
- उद्यमिता एवं प्रबंधन में अंतर तथा उद्यमिता के लक्षणों का विवेचन कर सकेंगे;
- उद्यमिता की आवश्यकता स्पष्ट कर सकेंगे;
- उद्यमी के कार्य एवं उसकी भूमिका को वर्णित कर सकेंगे;
- उद्यमीय सक्षमता की पहचान कर सकेंगे;
- उद्यमिता विकास की प्रक्रिया को अनुसरित करके उसे स्पष्ट कर सकेंगे;
- उद्यमिता में प्रवेशार्थ मूल्यों, अभिवृत्तियों एवं अभिप्रेरणा प्रविधियों की पहचान कर सकेंगे।

विरचो की संतति

श्री नारायण रेड्डी एम.एस.सी. ऑर्गेनिक कैमिस्ट्री, 1981 तक एक फार्मास्यूटीकल (औषधीय) कंपनी में कार्यरत रहे, जहाँ उन्होंने एक अणु (मॉलिक्यूल) विकसित किया। वे इस अणु का व्यापारिक उपयोग करने के लिए एक लघु स्तरीय उद्यम स्थापित करने का विचार कर रहे थे जो इससे भी छोटा हो जिससे उन्होंने प्रारंभ किया था। वस्तुत: वे दो डॉक्टरों से मिले जो अभी हाल में गल्फ देश से वापिस आये थे और कुछ उत्पादन संबंधी कार्य की तलाश में थे जिसमें वे अपनी वहाँ पर की गई बचत को निवेश करना चाहते थे। (गल्फ की घटनाओं को ध्यान में रखकर)। रेड्डी का विचार उन्हें उचित लगा। अत: इच्छुक उद्यमियों का मिलन हुआ, क्योंकि जहाँ इच्छा प्रबल हो वहाँ मार्ग अवश्य ही प्रशस्त होता है और उद्यम का शुभारंभ हुआ। सभी तकनीकी, आर्थिक, वाणिज्यिक तथा वित्तीय संभावनाओं का विस्तृत अध्ययन करने के उपरांत अंत में अणु से भारी मात्रा में औषधियों के निर्माण करने का निश्चय किया गया। सन् 1982 में 'विरचो लैबोरेटरीज' का 28 लाख रुपए के प्रारंभिक निवेश से बतौर एस.एस.आई. का शुभारंभ हुआ। उसके कुल निवेश में 8 लाख रुपए की अंशदान तीनों प्रवर्तकों ने बराबर-बराबर किया तथा 20 लाख रुपए की निधि आंध्र-प्रदेश स्टेट फाइनेंस कॉरपोरेशन (ए.पी.एस.एफ.सी) द्वारा लगाई गई। परियोजना का कार्यान्वयन अत्यंत चुनौतीपूर्ण था क्योंकि स्थापना के लिए भूमि अधिग्रहण, फैक्टरी निर्माण, उपस्कर अर्थात् साजो सामान का क्रय, आपूर्तिकर्ताओं से समझौते, भावी क्रेता, पर्यावरण तथा ड्रग कंट्रोल एवं अन्य संस्थाओं से अनापत्ति प्रमाण-पत्र प्राप्त करना, सभी व्यवस्थाएँ करना अत्यंत जटिल कार्य थे। ये वही नारायण रेड्डी थे जो प्रारंभिक काल में उद्यम के पहिए की धुरी की भाँति कार्य करते रहे। बाद में सशक्त प्रबंधन दल कार्यरत हुआ। दृढ़तापूर्ण बल तथा

© NCERT not to be republished

अनुभवी प्रबंधकीय कार्यवाहियों के कारण 'विरचो' विश्व में सबसे बड़ी तथा सबसे उत्तम आधारभूत दवाओं के निर्माता के रूप में उजागर हुई। इन सभी दवाओं का निर्माण 'अणु' (मॉलीक्यूल) आधारित निर्णय से संभव हुआ। 'विरचों लेबेरेटरीज' आज आपके स्वागतार्थ 'विरचों ग्रुप आफ कंपनीज' में प्रतीक्षारत है। इस ग्रुप में चार कंपनियाँ हैं। जिसमें विरचो लेबोरेटरीज अग्रणी कंपनी है।

विषय प्रवेश

अन्य आर्थिक क्रियाओं (चाहे वह नौकरी अथवा अन्य कोई भी धंधा हो) से भिन्न उद्यमिता अपना स्वयं का व्यवसाय स्थापित करने की एक प्रक्रिया है। व्यक्ति-विशेष जो व्यवसाय की स्थापना करता है उसे उद्यमी कहते हैं। प्रक्रिया की इस देन (उत्पाद) अर्थात् स्थापित व्यवसायिक इकाई को उद्यम कहा जाता है। आप अंग्रेजी व्याकरण के 'विषय- क्रिया- प्रयोजन (वि.क्रि.प्र.) के संबंधीय सूत्र से इन शब्दों को भली भाँति नीचे दिए गए चित्र से समझ सकते हैं।

यह एक दिलचस्प बात है कि उद्यमिता उद्यमी को स्व-रोज़गार प्रदान करने के साथ-साथ रोज़गार एवं अन्य धंधों से संबंधित दो आर्थिक क्रियाओं को सृजित करती है और इनके विकास के अवसर भी प्रस्तुत करती है। (क्या आप सोच सकते हैं कि ऐसा क्यों और किस प्रकार है?) इतना ही नहीं प्रत्येक व्यवसाय दूसरे अन्य व्यवसायों को भी बढ़ावा देने का कार्य करते हैं। कच्चे माल एवं अन्य आवश्यक सामग्रियों का आपूरक, सेवा प्रदायक-यात्रा एवं आवागमन साधन, कुरियर, तार, डाकखाना, संदेश वाहन साधन, वितरक, मध्यस्थ, विज्ञापन संस्थाएँ, लेखांकन संस्थाएँ, एडवोकेट आदि। इस प्रकार इस प्रक्रिया में उद्यमिता राष्ट्र के समूचे आर्थिक विकास में एक अहम कड़ी के रूप में उभर कर हमारे सम्मुख प्रस्तुत होता है।

संपूर्ण आर्थिक विकास की परियोजना में इसकी महत्त्वपूर्ण भूमिका का अवलोकन करने के उपरान्त यह ध्यान देना रोचक लगता है कि बहुत से व्यक्ति अपना पेशा ही उद्यमिता को चुनते हैं बल्कि पारम्परिक रूप से यह दृढ़ विश्वास भी था कि उद्यमी जन्म से ही होते हैं।

आर्थिक विकास की संपूर्ण परियोजना में इसकी प्रदत्त महत्त्वपूर्ण भूमिका होते हुए भी यह अत्यंत ही नोट करने के लिए रोचक लगता है कि बहुत से व्यक्ति उद्यमिता को अपना जीवन यापन का माध्यम नहीं चुनते। परम्परागत रूप में यह विश्वास किया जाता था उद्यमी जन्म से ही होते हैं। अर्थात् कोई भी व्यक्ति पैदाइसी उद्यमी बनकर होता है।

कोई भी समाज जन्म से उद्यमी पैदा होने वाले संयोग की प्रतीक्षा नहीं कर सकता कि उस समय

उद्यमी →	**उद्यमिता** →	**उद्यम**
व्यक्ति-विशेष/कर्ता	**प्रक्रिया/कार्य**	**निर्गत/उत्पाद**
विषय (**वि.**)	क्रिया (**क्रि.**)	प्रयोजन (**प्र.**)

वि.क्रि.प्र. अनुरूपता

© NCERT not to be republished

उद्यमिता-सब कुछ आपके हाथ

एक उद्यमी जन्म लेगा तथा विकासशील योजनाओं का अनुसरण किया जाएगा। वास्तव में आर्थिक विकास की योजनाएँ कुछ फलदायी होती हैं, अन्यथा यह समझना कि उद्यमिता विकास जानबूझकर लोगों को जागरूक करने की प्रक्रिया है जिससे लोग अल्प आयु में ही उद्यमिता को जीवन यापन के लिए उन परिस्थितियों में निर्माण कर सकें तथा वे एक उद्यमी बन सकें।

जब आप इसका चयन करते हैं तब आप एक काम सुलभ कराते हैं न कि काम चाहने वाले। इसके अतिरिक्त आप दूसरे वित्तीय तथा मनोवैज्ञानिक अतिथियों का उपभोग भी करते हैं। यदि उद्यमिता के विषय में गंभीरता से विचार किया जाए तो हम पाते हैं कि उद्यमिता निश्चित रूप से एक व्यक्ति को आकांक्षाओं के अनुरूप एक उद्यमी बनाने में महत्त्वपूर्ण योगदान प्रदान करती है तथा इस भावना को नकारती है कि उद्यमी जन्म से पैदा होते हैं।

उद्यमिता की अवधारणा

जैसा कि आप समझते हैं कि उद्यमिता उत्पादन के चार मुख्य कारकों में से एक है। अन्य तीनों में भूमि, श्रम तथा पूँजी है। यह जानकर आपको आश्चर्य होगा कि जहाँ तक शब्द उद्यमिता से फ्रांस में अभ्युदय का प्रश्न है (यह क्रिया 'एन्टरप्रेन्डे' से निकला है जिसका शाब्दिक अर्थ बीड़ा उठाना है।) जिसका संबंध अर्थतंत्र से न होकर सैनिक अभियानों की कार्यवाहियों से है जिसमें सैन्य तंत्र-(मानवीय हलचल तथा मशीनों की समयानुसार सुलझना) आदि सम्मिलित होते हैं। ऐतिहासिक रूप में युद्ध आर्थिक पुनः निर्माण से होते हैं। यह विस्मयकारक नहीं है कि सैनिक अवधारणाओं का उपयोग अर्थतंत्र तंत्र एवं प्रबंध दोनों में होता है। यह बता देना कि युद्ध कभी-कभी ही होते हैं तथा बड़े अंतराल में होते हैं, लेकिन आज की प्रतियोगिता

© NCERT not to be republished

की दुनिया में उद्यमियों के युद्ध प्रतिदिन होते हैं। आज नये उत्पाद विकसित करने के लिए, नये बाज़ारों की खोज करने के लिए, तकनीक को आधुनिक बनाने के लिए तथा बाज़ार संबंधी योजनाओं के नवीनीकरण आदि के लिए लगातार विस्मयकारी दबाव नित नये बने रहते हैं।

'उद्यमी' शब्द का सर्वप्रथम 18वीं शताब्दी में फ्रांसीसी अर्थशास्त्री रिचार्ड कैन्टीलौंन ने अर्थशास्त्र में परिचय दिया, अर्थात् 'उद्यमी' शब्द को जन्म दिया। उसने अपने लेख में औपचारिक रूप से उद्यमी शब्द को इस तरह से परिभाषित किया– "एक प्रतिनिधि जो उत्पादन के साधनों को निश्चित मूल्य पर क्रय करता है तथा भविष्य में उनका अनिश्चित मूल्य पर विक्रय करने के लिए निर्माण करता है।" तब से अर्थशास्त्र में इस शब्द के उपयोग के अवलोकन से दृष्टिपात होता है कि उद्यमिता में जोखिम / अनिश्चितता, उत्पादन स्रोतों का सामंजस्य, नवीनीकरण की प्रस्तावना तथा पूँजी व्यवस्था समाविष्ट होती है।

उद्यमिता की परिभाषा– 'उद्यमिता एक क्रमबद्ध उद्देश्यपूर्ण तथा रचनात्मक क्रिया है ताकि आवश्यकताओं को उजागर किया जा सके तथा स्रोतों को गतिशील बनाने तथा उत्पादन को ग्राहकों के मूल्यानुसार सुपुर्दगी देने के विचार से संगठित करने, निवेशकों को आय दिलाने तथा व्यवसाय स्वयं को व्यापारिक जोखिमों तथा संबंधित अनिश्चितताओं के अनुरूप लाभ सुलभ कराने में सहायक होती है यह परिभाषा उद्यमिता की विशेषताओं की ओर संकेत करती है। अब हम अपना ध्यान भी उनकी ओर आकर्षित करते हैं।

सफलता का पालन-पोषण

© NCERT not to be republished

उद्यमिता की विशेषताएँ

उद्यमी, उद्यमिता तथा उद्यम की विचारधारा के निरूपण में विषय, क्रिया तथा उद्देश्य (एस.वी.ओ) में हम पाते हैं कि उद्यमिता एक व्यवसाय के स्थापन की प्रक्रिया है। किसी व्यवसाय की आश्चर्यजनक चमक की प्रक्रिया में सभी अपने को असहाय पाते हैं। कोई भी व्यक्ति अपने जीवनयापन के लिए सर्वप्रथम अपने व्यवसाय का चुनाव कैसे करता है? वह कैसे बाज़ार के सुअवसरों का बोध करता है? वह उसकी सीढ़ियाँ चढ़ने के लिए कैसे साहस जुटाता है? तथा कैसे आवश्यक स्रोतों को गतिशील बनाता है? सामान्य भाषा में प्रतिभाशाली व्यक्तियों के लिए उद्यमिता का आश्रय एकमात्र सुरक्षित स्थान समझा जाता है। निम्नलिखित अनुच्छेदों में हमारा प्रयत्न यही होगा कि उद्यमिता को एक पेशा के रूप में निरूपित किया जाए जिसकी आपको अभिलाषा है। याद रहे संसाधन सीमित होते हैं, महत्वाकांक्षाएँ अनंत हैं आप आज की अपनी स्थिति एवं संसाधनों से कुछ बड़े या महान स्तर की आकांक्षा कर सकते हैं। अतः आज ही प्रारंभ करें। लेकिन याद रखें कि महत्त्वाकांक्षाओं से तात्पर्य इच्छाओं को क्रिया द्वारा बढ़ावा देना है।

1. नियमित क्रिया– उद्यमिता कोई रहस्यमय उपहार या जादू नहीं है, और न ही कोई ऐसी घटना है जो अनायास स्वतः ही घट जाती है। यह एक नियमबद्ध, कदम-दर-कदम चलने वाली तथा उद्देश्यपूर्ण क्रिया है। इसकी कुछ मनः स्थितियाँ, चातुर्य तथा अन्य ज्ञान एवं योग्यता संबंधी आवश्यकताएँ होती हैं जिन्हें उपार्जित, हृदयांगम तथा विकसित किया जा सकता है। जिसके लिए दोनों प्रकार की औपचारिक तथा व्यावसायिक शिक्षा की मदद ली जा सकती है तथा देख-रेख एवं कार्यनुभव द्वारा भी कार्य संपन्न किया जा सकता है। उद्यमिता की इस सूझबूझ वाली प्रक्रिया, इस पौराणिक भ्रम को दूर करने में निर्णायक का कार्य करती है कि उद्यमी पैदा ही होते है न कि तैयार किये जाते हैं। दूसरे शब्दों में, उद्यमिता के अध्ययन एवं मनन के उपरांत यह सिद्ध हो जाता है कि उद्यमी तैयार किये जाते हैं और यह क्रिया निरन्तर चलती रहती है।

2. विधि-सम्मत तथा उद्देश्यपूर्ण क्रिया– उद्यमिता का उद्देश्य विधि-सम्मत व्यापार करने से है। यह ध्यान रखना अत्यंत महत्त्वपूर्ण है कि किसी का यह प्रयत्न कि अवैध कार्यवाही को उद्यमिता के आधार पर वैध ठहराएँ कि उद्यमिता केवल जोखिमों को आवश्यक बनाती है अतः अवैध व्यापार किया जाए, ठीक नहीं है वास्तव में उद्यमिता का उद्देश्य व्यक्तिगत लाभ तथा सामाजिक हित में मूल्यों का निर्माण करना है। अतः उद्यमिता एक विधि-सम्मत तथा उद्देश्यपूर्ण क्रिया है।

3. सृजनात्मक गतिविधि– उद्यमिता में मूल्यों की रचना होती है इस अर्थ में यह सृजनात्मक गतिविधि है। आपको कृतज्ञ होना चाहिए कि उद्यमिता विहीन 'विषय', 'साधन' नहीं बन सकता। उत्पादन के विभिन्न घटकों को एकत्रित करके एक उद्यमी वस्तुओं का उत्पादन करता है तथा सेवाएँ मुहैया कराता है ताकि समाज की आवश्यकताओं की पूर्ति की जा सके। उद्यमिता की प्रत्येक कार्यवाही से आय तथा धन में वृद्धि होती है। जब नये-नये उत्पादों के अभ्युदय से वर्तमान में कार्यशील उद्योग नष्ट भ्रष्ट हो जाते हैं। उदाहरण के तौर पर ज़िरोक्स मशीनों के आगमन ने कार्बन पेपर उद्योग को नष्ट कर दिया। मोबाइल टेलीफोन के आने से वर्तमान टेलीफोनों को खतरा पैदा हो गया है। अर्थव्यवस्था को शुद्ध लाभ

© NCERT not to be republished

का उपार्जन तो उद्यमवृत्ति इस प्रकार की क्रियाओं की आपूर्ति ठीक उसी प्रकार करती है जैसा कि रचनात्मक विनाश की कार्यवाही।

उद्यमिता इस अर्थ में रचनात्मक भी है क्योंकि इसमें नवोत्पाद,–नये उत्पादनों का परिचय, नये बाज़ारों की खोज तथा निवेश की आपूर्ति, शिल्पशास्त्रीय नयी खोज तथा नये संगठनात्मक रूपों का अच्छा कार्य करने के लिए विकास जो आधुनिक की अपेक्षा सस्ता हो, तेज हो एवं परिस्थिति विज्ञान तथा पर्यावरण के लिए कम हानिकार हों, सम्मिलित होते हैं। यह सम्भव है कि विकासशील देशों के उद्यमी मूलरूप में नवोत्पादों के विषय में अग्रणी या नवप्रवर्तक न रहे हों लेकिन यह निश्चित रूप से कहा जा सकता है कि वे नयी तकनीकों को अपनाने में प्रथम या द्वितीय अवश्य हो सकते हैं। उनकी यह उपलब्धि भी कोई कम नहीं कही जा सकती। विकसित विश्व से तकनीकी नकल करना देश के लिए पूर्णतया चुनौती है। एक उद्यमी महिला औद्योगिक तापन के लिए उष्मीय (थर्मल) पैड जो आश्चर्यजनक मुखवाला हो, को प्रवर्तित करना चाहती है। उसकी यह इच्छा है कि आज केमिकल तथा चीनी मिलों के मालिक जो परम्परागत रीति से लकड़ी या कोयला जलाकर या तरल पैट्रोलियम गैस का प्रयोग करके बर्तनों को गरम करते हैं उसके ऊपर यह उत्पाद अधिक उत्तम होगा, वे यह सिद्ध करना चाहती हैं। इसके अतिरिक्त उसे इस भावना से भी कोई परेशानी नहीं है कि इसका अविष्कार यहाँ नहीं किया गया था। चक्र के पुनः आविष्कृत करने की भी आवश्यकता नहीं है। भूमण्डलीय इलेक्ट्रॉनिक मुखिया, सोनी ने ट्रांजिस्टर का आविष्कार नहीं किया था। लेकिन उन्होंने मनोरंजन उत्पाद तैयार करने में ट्रांजिस्टर का उपयोग किया। जो आज विश्व में अग्रणी है।

4. उत्पादन का संस्थान– उत्पादन में उपयोगिता का सृजन किया जाता है उसमें रूप उपयोगिता, स्थान उपयोगिता, समय उपयोगिता तथा अधिकार उपयोगिता आदि हो सकती है। जिसके लिए उत्पादन के विभिन्न घटकों जैसे भूमि, श्रम, पूँजी तथा तकनीक की संयुक्त रूप में आवश्यकता होती है। एक उद्यमी अपनी प्रतिक्रिया से इन साधनों को गति देकर एक उत्पादक उद्यम या फर्म में व्यावसायिक सुअवसरों का लाभ उठाकर उनको मूर्त रूप देता है अर्थात् उत्पत्ति के साधनों से सुअवसरों का लाभ उठाता है। यहाँ यह बतलाना अतिआवश्यक है कि उद्यमी के पास इनमें से कोई भी साधन नहीं होता है। उसके पास केवल एक 'विचार' होता है जिसे वह उत्पत्ति के साधनदाताओं में प्रसारित करता है। एक पूर्ण विकसित वित्तीय आर्थिक पद्धति में उसे वित्तीय संस्थानों को संतुष्ट करना होता है तथा पूँजी की व्यवस्था इस प्रकार करता है ताकि उपक्रमों, माल, उपयोगिताओं (जैसे बिजली तथा पानी) तथा तकनीक आदि की आपूर्ति आवश्यकतानुसार अबाध गति से चलती रहे। एक उत्पादन संगठन के लिए किन-किन चीजों की आवश्यकता होती है, वे कब आवश्यक होगी तथा उनकी पूर्ति कब और कहाँ से संभव होगी तथा उनका अधिकतम उपयोग कैसे संभव होगा। इन सब बातों की व्यवस्था करना उद्यमी का कर्त्तव्य होता है। यथासम्भव उनमें संयोजन भी करता है। एक उद्यमी इन उत्पत्ति के साधनों का उद्यम के हित में अधिकतम उपयोग के लिए चातुर्यपूर्ण वार्तालाप भी करता है। उत्पादन संगठन में उत्पाद विकास तथा बाज़ार का उत्पाद के लिए विकास सम्मिलित होते हैं। इसके अतिरिक्त एक उद्यमी आवश्यक उत्पादों की पूर्ति के स्रोतों को भी विकसित करता है। उदाहरण स्वरूप यदि एक ऑटोमोबाइल निर्माता

© NCERT not to be republished

उद्यमिता में आय एवं उसकी जोखिम की समझ

उद्यमिता का प्रतिफल गणितीय संभाव्यता $E(R_i)$ पर आधारित है जिसमें अधोलेख (i) यह दर्शाता है कि किसी भी व्यावसायिक निर्णय की कई संभावित प्रतिफल दरें हो सकती हैं, जैसे कि 20, 18, 17 एवं 15 प्रतिशत। वास्तव में किसी भी निवेश पर बड़ी संख्या में वैकल्पिक प्रतिफल हो सकते हैं। सरल बनाने के लिए हम यहाँ केवल चार अभ्युक्तियों को ले रहे हैं। माना कि इन सभी प्रतिफलों की संभाव्यता समान है। ऐसा होने पर E(R) इन प्रतिफलों की औसत होगी। अर्थात् $E(R_i) = \phi = 20 + 18 + 17 + 15/4 = 17.5$ प्रतिशत। दूसरे शब्दों में उद्यमिता निर्णयों का संभावित प्रतिफल यहाँ 17.5 प्रतिशत है। जोखिम को इस संभाव्यता से रूपान्तर की सीमा के रूप में मापा जा सकता है। और अधिक उचित रूप से देखें तो यह प्रतिफल वितरण का मानक विचलन होगा अर्थात् OR_i। इस उदाहरण में यह 1.8 प्रतिशत है। दूसरे शब्दों में वास्तविक अथवा वसूल किया गया लाभ संभावित लाभ से 1.8 प्रतिशत तक भिन्न हो सकता है। इससे स्पष्ट हुआ कि मानक विचलन जितना अधिक होगा उतनी ही अधिक जोखिम होगी। ऐसा कहा जाता है कि जितनी अधिक जोखिम उतना ही अधिक लाभ। इसका अर्थ इस प्रकार है–

(क) कोई भी समझदार व्यक्ति एक निर्धारित जोखिम के बदले संभावित लाभ से अधिक अथवा उसके बराबर काा लाभ चाहेगा।

(ख) एक निर्धारित लाभ के लिए कोई भी समझदार व्यक्ति कम जोखिम उठाना चाहेगा।

(ग) यदि जोखिम में वृद्धि होती है तो लाभ में कम से कम उसी अनुपात में वृद्धि होनी चाहिए।

(घ) अब क्योंकि जोखिम कम और अधिक दोनों हो सकता है अर्थात् प्राप्त लाभ संभावित लाभ से अधिक भी हो सकता है और कम भी, अत्यधिक आशावादी उद्यमियों का यह विश्वास रहता है कि रूपान्तर केवल ऊँची ओर होगा।

इकाई या बर्गर/पीज़ा बनाने वाली इकाई को एक साथ लाने की बात हो, उत्पाद के विकास के लिए बाज़ार का उत्थान आदि के लिए आपूर्तिकर्ताओं का एक संगठन विकसित करना तथा उन तत्वों का जो उत्पादन में साथ-साथ कार्य करते हैं ये सभी क्रियाएँ एक उद्यमी द्वारा ही की जाती है अत: उद्यमिता की उत्पादन का संस्थान के रूप में भी एक विशेष प्रक्रिया होती है।

5. जोखिम उठना– एक उद्यमी अपने उद्यम के हितार्थ निश्चित आपूर्ति के लिए विभिन्न प्रकार की संविदाएँ करता है तो साथ ही यदि भविष्य में कोई हानि हो तो उसकी जोखिम को उठाने का वायदा भी करता है। इस प्रकार भूमिधारी को भूमि का किराया मिलता है, पूँजीपति को पूर्व निर्धारित दर से ब्याज मिलता है, श्रम को पूर्व निर्धारण अनुसार वेतन तथा मज़दूरी प्राप्त होती है। लेकिन उद्यमी को लाभ का कोई आश्वासन नहीं होता है।

यहाँ यह बतलाना आवश्यक होगा कि किसी भी उद्यम का पूर्ण विनाश असम्भव होता है क्योंकि प्रत्येक उद्यमी अपनी क्षमतानुसार, वह कोई कसर नहीं छोड़ता कि संस्था को कोई हानि पहुँचे अर्थात् सभी कुछ वह करता है ताकि संस्था उन्नति करे तथा लाभ अर्जित करे। उदाहरणस्वरूप-वह अपने उत्पाद के विक्रय के लिए ग्राहकों से पहले से ही

© NCERT not to be republished

प्रसंविद करके रखता है। परिणामत: वह उत्पादकों या विक्रेताओं जो अन्य उत्पादों में सौदा करते हैं संविदाएँ करते हैं। इसका परिणाम यह होता है कि जोखिम उठाने से उतना लाभ नहीं होता जितने की अपेक्षा की जाती है। लेकिन लाभ की आशा अवश्य की जा सकती है।

यह विश्वास किया जाता है कि उद्यमी भारी जोखिम उठाते हैं यहाँ यह कहना भी उचित ही है कि एक व्यक्ति द्वारा अकेले ही उद्यमिता में अपनी जीवन निर्धारित करना अधिक जोखिमपूर्ण है अपेक्षाकृत जीवन यापन एक कर्मचारी या व्यावसायिक (पेशेवर) के रूप में निर्धारित किया जाए। क्योंकि कर्मचारी या व्यवसायी के रूप में जीवन काटना कम जोखिमपूर्ण होता है अपेक्षाकृत एक उद्यमी ने कोई व्यक्ति अपनी नौकरी को छोड़कर उद्यम प्रारम्भ करने की बात सोचता है तो वह यह विचार करता है कि क्या मैं वर्तमान में प्राप्त वेतन के बराबर उद्यम में आय प्राप्त कर सकूँगा या नहीं। एक प्रेक्षक के लिए एक सुव्यवस्थित रोज़गार को छोड़ना एक जोखिम भरा कार्य है। लेकिन क्या उस व्यक्ति ने जो जोखिम ली है उसकी गणना की है। यह अवस्था एक मोटर साइकिल सवार के समान है जो मौत के घेरे (कुँआ) में है अथवा एक कलाबाज कलाकार के समान जो एक सर्कस में काम करता है। जहाँ उसकी भारी जोखिम भरे कलाबाजी को देखकर दर्शक विस्मय में है वहीं कलाकार ने पूर्व गणना करके ही जोखिम उठाया है। यह गणना उसके प्रशिक्षण, चातुर्थ तथा प्रक्रिया एवं विश्वास और साहस पर निर्भर करती है। यह कहा जाता है कि उद्यमी लोग परिस्थितियों के अनुसार ही फलते-फूलते हैं, जबकि विषम पक्षपाती तथा सफलता के विपरीत परिस्थितियों की संभावना आधी-आधी होती है। उन्हें अपनी क्षमता पर भरोसा होता है और वे 50 : 50 अवसरों को 100 प्रतिशत सफलता में बदल देते हैं। वे उन परिस्थितियों से बचते हैं जहाँ जोखिम अधिक होती है क्योंकि वे विफल होना नहीं चाहते वे ऐसा कुछ नहीं करते जैसा कि अन्य लोग करते हैं। वे निम्न स्तरीय जोखिमों को पसंद नहीं करते क्योंकि व्यवसाय एक जूए की तरह समाप्त हो जाता है। वित्तीय शंकु से अधिक जोखिम व्यक्तिगत शंकु बन जाती है क्योंकि आशानुकूल निष्पादन का न होना दु:ख तथा विनाश का कारण बन जाता है।

उद्यमिता की जिन विशेषताओं की विवेचना ऊपर की गई है वह विभिन्न संदर्भों के अनुरूप हैं और इसी प्रकार से उद्यमिता शब्द को विभिन्न रूपों में प्रयोग किया गया है जैसे कि कृषि, ग्रामीण उद्यमिता, औद्योगिक उद्यमिता, तकनीकि उद्यमिता, नैट उद्यमिता हरित। पर्यावरण अथवा ईको उद्यमिता, निगमत/फर्मों के बीच अर्थात् इन्टरा उद्यमिता एवं सामाजिक उद्यमिता। वास्तव में उद्यमिता को 'एक प्रकार का व्यवहार' माना जाने लगा है जिसमें एक व्यक्ति– (i) समस्या का अंग न बनकर उसके समाधान का प्रयत्न करता है (ii) व्यक्तिगत सृजनशीलता एवं बुद्धि कौशल का उपयोग कर नवीन समाधानों को विकसित करता है (iii) नये-नये अवसरों का लाभ उठाने या फिर जटिल समस्याओं के समाधान के लिये वर्तमान संसाधनों से परे की सोचता है (iv) उसे पूर्ण विश्वास है कि वह अपने विचारों से दूसरों को प्रभावित कर लेगा तथा परियोजना के लिये उनकी प्रतिबद्धता प्राप्त कर लेगा (v) कठिनाइयों का सामना करने का उसमें साहस है, वह झटके लगने पर भी टिका रहेगा तथा आशावान बना रहेगा।

© NCERT not to be republished

उद्यमिता एवं प्रबंधन के बीच संबंध

उद्यमिता व्यवसाय के प्रारंभ तथा उसके नवीनीकरण से जुड़ी है। अर्थात् इसका प्रार्दुभाव व्यवसाय के प्रारंभ के समय होता है। उद्यम को गतिमान व्यवसाय बनाते समय यह कुछ समय के लिए विलुप्त हो जाता है तथा जब भी उत्पाद बाज़ार, तकनीकी, ढांचे आदि में परिवर्तन करना होता है तो इसका पुर्नरुत्थान हो जाता है। ऐसा कहा जाता कि हर व्यक्ति उस समय तक एक उद्यमी होता है जब वह कोई नया संगठन बनाता है, लेकिन जैसे ही वह व्यवसाय को खड़ा कर लेता है, उसे अन्य लोगों की भाँति चलाने में जुट जाता है तो वह अपनी इस विशेषता को खो देता है। विकसित देशों में इस बात में स्पष्ट रूप से अंतर है कि उद्यमशीलता का केंद्र बिन्दु व्यवसाय का प्रारंभ है तो प्रबंधन इसके दिन प्रतिदिन के प्रचालन पर केंद्रित है तथा तर्क यह दिया जाता है कि यदि परियोजना अपने परिपक्वता के स्तर को प्राप्त कर चुकी है तो उद्यमियों को इसे छोड़ देना चाहिए तथा प्रबंधकों को उसका स्थान ले लेना चाहिए।

विकासशील देशों में उद्यमिता के लिए स्वामी प्रबंधक की अवधारणा अधिक उपयुक्त लगती है क्योंकि यहाँ उद्यमी उपक्रम के दिन प्रतिदिन के परिचालन से भी जुड़ा रहता है। कई बार तो व्यवसाय में असफलता का कारण उनकी प्रबंध कुशलता में कमी को माना जाता है। जैसे कि कभी-कभी आवश्यकता पड़ने पर प्रबंधकों से उद्यमी की भूमिका निभाने की आशा की जाती है उसी प्रकार से उद्यमियों को भी अपने उपक्रम की सफलता के लिए प्रबंधन योग्यता को दर्शाना चाहिए। चाहे उद्यमी प्रबंधकों के लिए मार्ग प्रशस्त करते हैं या फिर वह स्वयं प्रबंधन के उत्तरदायित्व को निभाते हैं 'उद्यमिता' एवं 'प्रबंधन' में अंतर करना संभव है। कृपया अगले पृष्ठ पर तालिका देखें।

उद्यमिता की आवश्यकता

देश चाहे विकसित हो या कि विकासशील उद्यमियों की सभी को आवश्यकता है। विकासशील देशों को उद्यमियों की आवश्यकता विकास प्रक्रिया को प्रारंभ करने के लिए होती है तो विकसित देशों को इसकी आवश्यकता विकास को बनाए रखने के लिए होती है। वर्तमान में भारत के संदर्भ में सार्वजनिक क्षेत्र एवं बड़े पैमाने के क्षेत्र में रोज़गार के अवसर कम होते जा रहे हैं, लेकिन भूमंडलीकरण के कारण बहुत बड़ी संख्या में अवसर पैदा हो रहे हैं। ऐसे में उद्यमिता भारत को एक आर्थिक महाशक्ति के रूप में ऊँचाई तक ले जा सकती है। (देखें बॉक्स भारत को उद्यमियों की आवश्यकता)

अनेक देशों में राष्ट्रीय स्तर की उद्यमिता क्रियाओं के वार्षिक मूल्यांकन के एक अनुसंधान कार्यक्रम ग्लोबल एन्ट्री प्रन्योरशिप मॉनीटर का अध्ययन (www.gemconsortium.org पर जाएँ) दर्शाता है आर्थिक विकास के स्तर में 33 प्रतिशत तक के अंतर का कारण उद्यमिता क्रियाओं के स्तर में अंतर है।

आर्थिक विकास को उद्यमी किस प्रकार से प्रभावित करते हैं? यही हमें आर्थिक विकास के संबंध में उद्यमियों के कार्यों की विवेचना के लिए प्रेरित करती है। उद्यम करना उनके कार्यों का उद्देश्य है इसीलिए हमें उद्यम के संबंध में उनके कार्यों का मूल्यांकन करना चाहिए।

उद्यमिता की आवश्यकता उनके आर्थिक विकास की प्रक्रिया एवं व्यावसायिक उद्यम से जुड़े कार्यों के परिणामस्वरूप पैदा होती है।

© NCERT not to be republished

उद्यमिता एवं प्रबंधन में अंतर

क्रम सं.	अंतर का आधार	उद्यमिता	प्रबंधन
1.	केंद्रीभू (फोकस)	व्यवसाय प्रारंभ	प्रचलित व्यवसाय के प्रचालन कार्य
2.	संसाधन अनुस्थापन	उद्यमी संसाधनों से विवश नहीं होता। वह संसाधनों को जुटाता है	प्रबंधक उपलब्ध संसाधनों पर निर्भर करता है।
3.	कार्य के लिए मार्ग अपनाना	औपचारिक	अनौपचारिक
4.	मूल अभिप्रेरणा	उपलब्धि	शक्ति
5.	उद्यम में पद	स्वामी	कर्मचारी
6.	मूल आर्थिक प्रतिफल	लाभ	वेतन
7.	नवीनीकरण अनुस्थापन	पूर्व स्थिति को चुनौती देता है	पूर्व स्थिति को यथावत रखता है
8.	जोखिम अनुस्थापन	जोखिम उठाता है	जोखिम उठाने से बचता है
9.	निर्णय लेने की पद्धति	प्रभावोत्पादक तर्क, व्यक्तिगत साहस एवं दृढ़ निश्चय द्वारा प्रेरित	वियोजक तर्क एवं अनुसंधान से प्रेरित
10.	कार्यों का पैमाना	लघु व्यवसाय	बड़ा व्यवसाय
11.	आवश्यक मूल कौशल	अवसर की पहचान करना "पहल क्षमता" संसाधनों का उपयोग	संगठन, पद्धति निर्धारण एवं एवं परिचालन प्रक्रिया, मानव संसाधन प्रबंधन
12.	विशिष्टीकरण अनुस्थापन	सामान्य आचरणकर्ता सभी कार्यों का ज्ञान रखना एवं सभी कार्य स्वयं करना	विशेषज्ञ

© NCERT not to be republished

भारत को उद्यमियों की आवश्यकता

भारत को इनकी दो कारणों से आवश्यकता है– नये अवसरों से लाभ उठाना एवं धन तथा नये-नये काम के अवसर पैदा करना। मैकिन्से एण्ड कंपनी-नॉसकॉम की एक रिपोर्ट में अनुमान लगाया गया है कि भारत को 2008 तक 87 अरब डॉलर के आई. टी. क्षेत्र के निर्माण के लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए कम से कम 8,000 नये व्यवसायों की आवश्यकता होगी और अगले 10 वर्षों में 11 से 13 करोड़ भारतीय काम की तलाश कर रहे होंगे जिनमें से 8 से 10 करोड़ पहली बार काम करेंगे। यह संख्या आस्ट्रेलिया की कुल जनसंख्या का सात गुणा है। इसमें ग्रामीण भारत में रोज़गार में लगे 23 करोड़ लोगों के 50 प्रतिशत से अधिक छुपे बेरोज़गार सम्मिलित नहीं हैं। सरकार एवं अर्थव्यवस्था के पुराने भागीदार जैसे पारम्परिक नियोक्ताओं के लिए भविष्य में रोज़गार के इस स्तर को बनाए रखना कठिन होगा इसीलिए उद्यमी ही रोज़गार के नए अवसर पैदा कर सकते हैं।

स्रोत- www.uwcses.etu (फरवरी 2001 को प्रथम बार इंडिया टुडे में प्रकाशित)

उद्यमियों के आर्थिक विकास से जुड़े कार्य

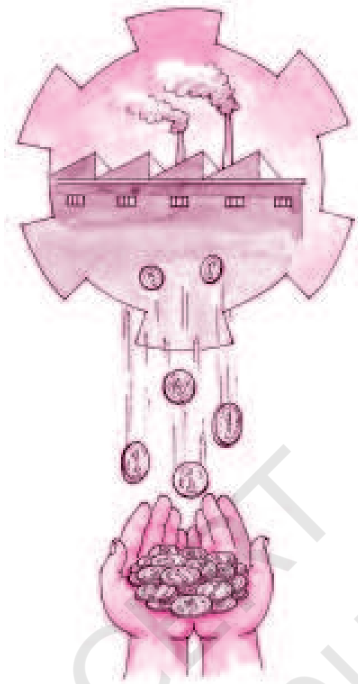
आप जानते हैं कि उद्यमी उत्पादन प्रक्रिया की व्यवस्था करते हैं। इसके न होने पर भूमि श्रम एवं पूँजी जैसे सभी संसाधनों का उपयोग संभव नहीं होगा। वह उत्पादों का आविष्कार/खोज नहीं कर सकते। एक उत्पादक तंत्र की व्यवस्था के माध्यम से विज्ञान एवं तकनीकी के विकास का वाणिज्यिक उपयोग में उनकी भूमि का अन्य संसाधनों को उत्पादक एवं उपयोगी बनाती है। यहाँ तक कहा जाता है कि यदि उद्यमिता नहीं है तो पौधे मात्र खर-पतवार तथा खनिज चट्टान मात्र रहेंगे।

1. सकल घरेलू उत्पाद में योगदान– सकल घरेलू उत्पाद में वृद्धि आर्थिक विकास का सर्व सामान्य अर्थ है। आप जानते हैं कि उत्पादन प्रक्रिया से आय पैदा होती है अर्थात् चाहे कृषि हो या विनिर्माण या फिर सेवाएँ, उत्पादन की व्यवस्था के द्वारा उद्यमी आय पैदा करते हैं।

आप यह भी जानते हैं कि आय को उत्पादन के साधनों में बाँट दिया जाता है। भूमि के बदले में लगान, श्रम के बदले मजदूरी एवं वेतन, पूँजी के बदले ब्याज दिया जाता है और जो बचा रहता है वह लाभ के रूप में उद्यमी की आय होती है। भूमि एवं पूँजी के स्वामियों को किराया एवं ब्याज मिलता है जबकि अधिकांश लोगों की आय मजदूरी के रूप में होती है। उद्यमिता का सर्वाधिक योगदान पूँजी निर्माण एवं रोज़गार के अवसर पैदा करने के रूप में है। हम इसी पर विचार करेंगे।

2. पूँजी निर्माण– उद्यमिता का निर्णय निवेश का निर्णय होता है जो अर्थव्यवस्था की उत्पादक क्षमता में वृद्धि करता है जिसके परिणामस्वरूप पूँजी का निर्माण होता है। वास्तव में पूँजी उत्पादन अनुपात (COR) सकल घरेलू उत्पाद एवं पूँजी निर्माण में संबंध बताता है या यूँ कहें कि पूँजी उत्पाद वृद्धि अनुपात (ICOR) पूँजी निर्माण में प्रतिशत वृद्धि को मापता है जिसकी आवश्यकता सकल घरेलू उत्पाद में प्रतिशत वृद्धि को ज्ञात करने के लिए होती है। अर्थात यदि कोई देश 10 प्रतिशत वार्षिक से विकास चाहता है तथा उसका ICOR 2.6 है तो 26 प्रतिशत वार्षिक से पूँजी निर्माण सुनिश्चित करना होगा।

© NCERT not to be republished



पूँजी निर्माण

उद्यमी अपनी स्वयं की बचत को निवेश कर तथा अनौपचारिक रूप से अपने मित्र एवं सगे संबंधियों की बचत को जुटाकर पूँजी निर्माण में योगदान करते हैं। इस प्रकार से यह अनौपचारिक धन का योगदान बैंक, वित्तीय संस्थान एवं पूँजी बाज़ार से धन जुटाने के औपचारिक माध्यमों का पूरक होता है।

3. रोज़गार के अवसर पैदा करना– प्रत्येक नया व्यवसाय विभिन्न योग्यता, कौशल एवं गुणों वाले लोगों के लिए रोज़गार का स्रोत होता है। इस प्रकार से उद्यमिता उन लोगों के लिए जीविका का स्रोत बन जाती है जिनके पास न तो ब्याज कमाने के लिए पूँजी है और न ही लगान अर्जित करने के लिए भूमि है। जो कुछ भी वह कमाते हैं न केवल उनकी जीविका है जीवन निर्वाह का साधन है बल्कि अपने स्वयं, एवं परिवार की जीवन शैली है तथा व्यक्तिगत कार्य संतुष्टि है। इस प्रकार से उद्यमी प्रत्यक्ष अथवा परोक्ष रूप से अनेक लोगों के जीवन को प्रभावित करते हैं।

4. अन्य लोगों के लिए व्यवसाय के अवसर पैदा करना– जब भी कोई नया व्यवसाय प्रारंभ होता है तो उससे आगत के आपूर्तिकर्ताओं के लिए (इसे विपरीत संधि कहते हैं) तथा उत्पाद के विपणन कर्ताओं के लिए (जिसे अग्रिम संधि कहते हैं) अवसर पैदा होते हैं। यदि आप पेन का उत्पादन करते हैं तो आप रिफिल निर्माताओं एवं स्टेशनरी उत्पादों के थोक विक्रेताओं एवं फुटकर विक्रेताओं के लिए अवसर पैदा करते हैं। इन प्रत्यक्ष कड़ियों से आगे कड़ी जुड़ती है। उदाहरण के लिए यदि

भारत के पिछड़े वर्ग के समूहों में लघु पैमाने की उद्यमिता

पिछड़े वर्ग	कुल उद्यमिता में अनुपातन भागीदारी (%)
महिला उद्यमी	8
अनुसूचित जाति के उद्यमि	8
अनुसूचित जनजाति के उद्यमी	4
अन्य पिछड़े वर्ग से उद्यमी	49

स्रोत- भारत में लघु पैमाने के उद्योगों की तीसरी जनगणना, लघु उद्योग मंत्रालय एवं भारत सरकार

रिफिल निर्माताओं को बड़े अवसर मिलते हैं तो इससे स्याही के उत्पादकों का व्यवसाय बढ़ेगा। सामान्य रूप से इससे माल ढोने वालों, विज्ञापनकर्ताओं की शृंखला बन जाएगी जिसका उन्हें लाभ मिलेगा। उद्यमिता आर्थिक क्रिया के स्तर को गति प्रदान करती है।

5. आर्थिक कुशलता में सुधार– आप जानते हैं कि कुशलता का अर्थ है उसी आगत से और अधिक उत्पादन। उद्यमिता आर्थिक कार्यकुशलता में निम्न तरीके से सुधार लाती है–

(क) प्रक्रिया में सुधार, अपव्यय में कमी, उत्पादन में वृद्धि तथा

(ख) श्रम-पूँजी अनुपात में परिवर्तन के माध्यम से तकनीक में सुधार। आप जानते हैं कि यदि श्रमिकों को अच्छे औज़ार (पूँजी) उपलब्ध कराएँगे तो उनकी उत्पादकता में वृद्धि होगी।

6. आर्थिक गतिविधियों के स्वरूप एवं क्षेत्र में वृद्धि– विकास का अर्थ जो कुछ है उसी में वृद्धि करना अथवा उसको और अधिक श्रेष्ठ बनाना ही नहीं है बल्कि इसका दूसरा तथा अधिक निर्णायक अर्थ है आर्थिक क्रियाओं का भौगोलिक, क्षेत्रीय एवं तकनीकी क्षेत्रों में विस्तार आप यह भी जानते हैं कि अविकसित देश माँग एवं पूर्ति के दुष्चक्र में फँसे हुए हैं। उद्यमी इस चक्र में सेंध लगाकर इसे तोड़ देते हैं। उदाहरण के लिए, घरेलू उत्पादन को निर्यात रूपक बनाना एवं यथानुकूल व्यवस्था करना। अत: उत्पादन (एवं उससे आय पैदा करना) अपर्याप्त घरेलू माँग के दबाव में नहीं है (दुष्चक्र का माँग का पहलू)। वर्तमान में भारत विभिन्न उत्पादों के वैश्विक बाज़ार का विनिर्माण केंद्र बनने जा रहा है।

आर्थिक विकास पर पूर्ति पक्ष का भी दबाव है जिसके कारण माँग घरेलू हो अथवा विदेशी उसकी पूर्ति की क्षमता में कमी है। उद्यमी देश की उत्पादक क्षमता में बढ़ोतरी के लिए स्थानीय एवं विदेशी संसाधनों की व्यवस्था करते हैं। भारतीय बहुराष्ट्रीय दिग्गज अब तेजी से वास्तविकता बनते जा रहे हैं।

उद्यमी आर्थिक वर्ग में परिवर्तन के माध्यम से आर्थिक विकास ला रहे हैं। आप जानते हैं कि जैसे-जैसे आर्थिक विकास होता है कृषि से पैदा सकल घरेलू उत्पाद का प्रतिशत कम होता जाता है तथा उद्योग एवं सेवा के क्षेत्र का उत्पाद प्रतिशत बढ़ता जाता है। उद्यमी पुराने पड़ते जा रहे क्षेत्रों से हटकर नये लाभकारी क्षेत्रों में निवेश द्वारा अर्थव्यवस्था

© NCERT not to be republished

भारतीय SME मंडियाँ

लघु पैमाने के औद्योगिक (SSI) क्षेत्र देश के औद्योगिक उत्पादन में 40 प्रतिशत का योगदान कर एवं प्रत्यक्ष निर्यात में 35 प्रतिशत का योगदान कर भारतीय औद्योगिक विकास की महत्त्वपूर्ण उपलब्धियों का कारण सिद्ध हुआ है। ऐसे अनेक समूह हैं जो दशाब्दियों से और कुछ तो शताब्दियों से उपस्थित हैं। जो SSI क्षेत्र में महत्त्वपूर्ण भूमिका निभा रहे हैं। संयुक्त राष्ट्र औद्योगिक विकास संगठन (UNIDO) के अनुसार 388 SSI हैं जिनमें 4,90,000 उद्यम हैं जिनमें 75 लाख लोग रोज़गार से लगे हैं तथा जिसका वार्षिक उत्पादन 1,60,000 करोड़ रुपए हैं। पिछले दस वर्षों में इन समूहों में उद्यमियों की संख्या में 15-18 प्रतिशत वार्षिक की दर से वृद्धि हुई है। इनके साथ-साथ भारत में लगभग 2000 ग्रामीण एवं दस्तकारी पर आधारित केंद्र हैं।

कुछ भारतीय SSE समूह तो इतने बड़े हैं कि भारत में कुछ चुनीन्दा उत्पादों के कुल उत्पादन का 90 प्रतिशत इनके द्वारा होता है। इनके उदाहरण हैं लुधियाना की बुने वस्त्रों की मण्डियाँ तथा तमिलनाडु में त्रिपुर की हौजरी मंडी। लगभग पूरा का पूरा हीरे एवं जवाहरात का निर्यात सूरत एवं मुंबई की मंडियों से होता है। इसी प्रकार से चेन्नई, आगरा एवं कलकत्ता की औद्योगिक बस्तियाँ चमड़े एवं चमड़े के उत्पादों के लिए प्रसिद्ध हैं।

लेकिन भारत के अधिकांश केंद्र विशेषत: हस्तकला क्षेत्र में बहुत छोटे हैं जिनमें अधिक से अधिक 100 लोग काम करते हैं लेकिन इतनी विशिष्टता लिए हुए हैं कि विश्व में और कहीं उनकी जोड़ की कुशलता नहीं है और न ही उनके उत्पादों जैसी गुणवत्ता। उदाहरण के लिए, महाराष्ट्र में पैथानी साड़ियों की मंडी है। लेकिन ऐसे शिल्प के बहुत ही छोटे एवं कम संख्या में केंद्र हैं जो वैश्विक प्रतियोगी हैं।

भारतीय अर्थव्यवस्था के उदारीकरण एवं इसके भूमण्डलीय अर्थव्यवस्था में घुल-मिल जाने के कारण SSE क्षेत्र के लिए जो भारी चुनौतियाँ पैदा हुई हैं उसने लघु पैमाने के उद्यमों (SSE) के विकास के अभिनव मार्ग में भारत में काफी रुचि पैदा की है। परिणामस्वरूप (निजी एवं सार्वजनिक क्षेत्र के संस्थान) केंद्रीय एवं राज्य स्तर के औद्योगिक बस्तियों के विकास के लिए पहल कर रहे हैं।

*स्रोत- **www.smallindustry india.com***

को अविकसित से उभरती एवं विकसित के स्तर में परिवर्तित कर रहे हैं।

7. स्थानीय समुदायों पर प्रभाव- उद्यमिता अपने प्राकृतिक स्वरूप अर्थात् छोटे व्यवसायों के द्वारा समता लाती है। आप सूची 13 से जान सकते हैं। भारत सरकार की लघु पैमाने के उद्योग मंत्रालय कि लघु पैमाने की उद्यमिता के कारण पिछड़े वर्ग जैसे कि महिलाएँ, अनुसूचित जाति, अनुसूचित जनजाति एवं अन्य पिछड़े वर्ग अपने आर्थिक सपनों को पूरा कर सकते हैं। उद्यमी के लिए कोई शैक्षणिक योग्यता की आवश्यकता नहीं है इसीलिए यह पिछड़े वर्गों के लिए एक आकर्षक जीवनवृत्ति विकल्प है।

कृषि आधारित ग्रामीण उद्योग एवं शिल्प आधारित कुटीर उद्योग वास्तव में स्थानीय समुदायों के सामाजिक-आर्थिक सफलता की कहानी बन सकते हैं। स्थानीय सरकारें, इकाइयों में पारस्परिक गठबंधन को प्रोत्साहित करने एवं सामान्य सुविधाओं के विकास को ध्यान में रखते हुए इन उद्यमिता बस्तियों के विकास के लिए कुछ न कुछ करती हैं। देखें बॉक्स भारत पिछड़े वर्ग के समूहों में लघु पैमाने की उद्यमिता। स्थानीय समुदायों को प्रभावित करने के लिये उद्यमिता

© NCERT not to be republished

के विकास के संदर्भ में कुछ निगमित क्षेत्र द्वारा की गई पहल का वर्णन करना आवश्यक है इनमें विशेष हैं आई. टी. सी. की ई-चौपाल (जाएं http://www.itcportal.com/agri-exports/echoupal-new.htm) एवं एच.एल. एल. की 'शक्ति' (जाएं www.hllshkti,com.) जिन्होंने पहल कर स्थानीय उद्यमियों को आर्थिक ढाँचे के निम्नतम स्तर के लोगों की स्थिति में सुधार के लिए एक जुट करने का बीड़ा उठाया है।

8. अन्वेषण, प्रयोग एवं साहस की भावना का पोषण– आर्थिक विकास के लिए अन्य बातों के साथ परम्पराओं एवं विश्वासों की उन बेड़ियों से छुटकारा पाना है जो विकास में अवरोध पैदा करते हैं। जैसे कि, समुद्र का लंघन निषेध था उसके रहते न तो विदेशी व्यापार हो सकता था और जिसके परिणाम स्वरूप न हीं आर्थिक विकास हो पाता था। जीवन के ढर्रे में बदलाव अनिवार्य है तथा इस परिवर्तन को सुधार के अवसर के रूप में स्वीकारना चाहिए न कि इससे भयभीत होना चाहिए। उद्यमी कुछ नया करने की अपनी चाहत, परिवर्तन को एक अवसर के रूप में ग्रहण करना, अभिनव विचारों पर प्रयोग करना तथा उनकी परीक्षा का साहस दिखाना, के माध्यम से निरंतर आर्थिक विकास के लिए उपजाऊ भूमि तैयार करते हैं। वह दबे हुए हो सकते हैं लेकिन वह शक्तिशालियों को भी चुनौती दे देते हैं। अपने हिन्दी की लगान फिल्म तो देखी होगी जिसमें मुख्य पात्र भुवन गाँव के उन लोगों की एक क्रिकेट टीम तैयार कर लेता है जिन्होंने इस खेल को कभी देखा भी नहीं था। क्या 'निरमा' के कर्षण भाई पर साहसिक उद्यमी के रूप में गर्व नहीं करेंगे जिसने शक्तिशाली हिन्दुस्तान लीवर लि. के 'सर्फ' को चुनौती दे डाली?

अत: चाहें तो आर्थिक विकास को संकुचित अर्थों में सकल घरेलू उत्पाद में वृद्धि के रूप में देखें या फिर आर्थिक, संस्थागत एवं सामाजिक परिवर्तन के व्यापक संदर्भ में लें तो उद्यमिता एक महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाता है। ग्लोबल एन्ट्री प्रन्योरशिप मोनीटॉर अध्ययन के अनुसार उद्यमिता संबंधी गतिविधियों एवं आर्थिक विकास के बीच 1-2 वर्ष का अंतर होता है अर्थात् उद्यमिता के आर्थिक विकास पर प्रभाव पड़ने में समय लगता है।

यहाँ एक महत्त्वपूर्ण विचारणीय बात यह है कि उद्यमिता के कारण आर्थिक विकास होता है तथा आर्थिक विकास के कारण उद्यमिता का विकास होता। अर्थात् आर्थिक विकास उद्यमिता के विकास का पोषण करता है। विकसित हो रही अर्थव्यवस्थाएँ उद्यमिता के फलने फूलने के लिए उपजाऊ भूमि के समान हैं। इस पक्ष पर उद्यमिता विकास की विवेचना के समय चर्चा करेंगे।

उद्यमियों की अपने उद्यमों में भूमिका

उद्यमियों की अपने उद्यमों के संबंध में क्या भूमिका है इसको समझने के लिए हम संगीत शास्त्र से इसकी तुलना करेंगे। हम कह सकते हैं कि उद्यमी केवल संगीत का रचनाकार एवं वादक वृन्द का निदेशक ही नहीं होता बल्कि वह एक व्यक्ति, दल या समूह (Band) होता है। हमारे देश जैसे विकासशील देशों में उसकी भूमिका एवं उसके कार्यों का क्षेत्र बहुत अधिक व्यापक हो जाता है। देखें बॉक्स जिसका शीर्षक है उद्यमी की अपने स्वयं के उद्यम के संबंध में भूमिका एवं कार्य।

अत: किसी व्यवसाय के स्थापना की प्रक्रिया को देखें तो एक उद्यमी व्यवसाय के अवसरों की खोज में रहता है एवं उन्हें ढूंढ़ लेता है, उसका

© NCERT not to be republished

उद्यमी की अपने उद्यम में भूमिका एवं कार्य

विनिमय संबंधों का विकस

1. बाज़ार में अवसरों की पहचान करना
2. दुर्लभ संसाधनों पर अधिकार करना
3. आगत का क्रय करना
4. उत्पादों का विपणन एवं प्रतियोगिता के लिए तैयार रहना

राजनैतिक प्रशासन

5. राज्य की अफसरशाही को साधना (स्वीकृति, छूट, टैक्स)
6. फर्म के भीतर मानवीय संबंधों का प्रबंधन
7. ग्राहक एवं आपूर्तिकर्ता के बीच संबंधों का प्रबंधन

प्रबंध नियंत्रण

8. वित्त प्रबंधन
9. उत्पादन प्रबंधन

तकनीकी

10. कारखाने का अधिग्रहण करना एवं उसके समुच्चयन की निगरानी करना
11. औद्योगिक यान्त्रिकी (वर्तमान उत्पादन प्रक्रिया में आगत को न्यूनतम रखना)
12. उत्पादन प्रक्रिया एवं उत्पादन की गुणवत्ता के स्तर में सुधार करना
13. नये उत्पादन तकनीक एवं नये उत्पादों को लाना

नोट– उद्यमितीय कार्यों का क्षेत्र अर्थव्यवस्था जिसमें उद्यमी कार्य कर रहा है, के स्तर, उत्पादन। परिचालन का पैमाना एवं प्रबंध में जुड़े कर्मचारियों से काम लेने की उद्यमी की तुलनात्मक क्षमता के अनुसार अलग-अलग होता है। विकसित देशों में उद्यमियों पर अभिनवता का उत्तरदायित्व होता है तथा कुछ समय पश्चात् वह प्रबंधकों का मार्ग प्रशस्त करते हैं। बड़े पैमाने के संगठनों में उद्यमी नेतृत्व प्रदान करते हैं तथा वहाँ प्रबधंकों की एक टीम होती है जो उद्यम के कुछ विशेष पहलूओं पर ध्यान देती है। इसी प्रकार से जो उद्यमी अधिकार अंतरण की योग्यता एवं इच्छा रखते हैं वह उद्यम के कुछ चुनीदा महत्त्वपूर्ण पहलूओं पर ध्यान केंद्रित करते हैं।

स्रोत- पीटर किल्बी, (संस्करण), उद्यमिता एवं आर्थिक विकास, न्यूयार्क, दि फ्री प्रेस, 1971।

© NCERT not to be republished

संसाधनों को जुटाना

↓

उद्यमितीय अवसरों के लिए पर्यावरण की जाँच करना

↓

उत्पाद/सेवा कल्पना का विकास

↓

कल्पना की व्यावहारिकता का आंकलन एवं व्यवसाय योजना तैयार करना

↓

कोष प्रदान करने वाली इकाइयों का मूल्यांकन

↓

परियोजना का निर्धारण एवं उस पर कार्य प्रारंभ करना

↓

विकास का निर्णय एवं उसका प्रबंधन

व्यवसाय स्थापना की प्रक्रिया

मूल्यांकन करता है, इसको एक उत्पाद/सेवा के स्वरूप के रूप में विकसित करता है, संसाधनों को जुटाता है तथा इसके संचालन को सुनिश्चित करता है। देखें चित्र_उपर्युक्त घटकों का चित्र के अनुसार क्रम में होना आवश्यक नहीं है। उद्यमी को इन सभी तत्त्वों को एक साथ लेकर चलना होता है। प्रत्येक उद्यमी अपनी पृष्ठभूमि के अनुसार किसी एक चरण को दूसरे से पहले ले सकता है। जैसे कि तकनीकी व्यक्तियों पर उत्पादन पक्ष बहुत अधिक हावी रहता है जबकि विपणन की पृष्ठभूमि के व्यक्ति बाज़ार निर्माण पर अधिक ज़ोर देते हैं। जो उद्यमी निवेश में अधिक रुचि रखते हैं उनकी चिंता परियोजना से लाभ प्राप्ति की अधिक होती है। व्यक्ति को व्यवसाय को अपने संकुचित दृष्टिकोण से देखने से बचना चाहिए। अब हमारे लिए यह रहेगा कि प्रत्येक स्थिति के विभिन्न समस्याओं का संक्षेप में वर्णन करें।

अवसर की खोज करना– उद्यमतीय अवसरों की सक्रियता से तलाश की जानी चाहिए। हम अपनी निजी परख, खोज अथवा आविष्कार पर आश्रित हो सकते हैं। व्यवसाय की अवसरों की पहचान में व्यक्तिगत/पेशेवर संबंध/कार्यतंत्र एवं अनुभव भी

© NCERT not to be republished

सहायक हो सकते हैं। विकल्प स्वरूप हम प्रकाशित रिपोर्ट विरचो लेबोरेटरी सर्वेक्षण तथा इसी प्रकार के अन्य साधनों का सहारा ले सकते हैं। नारायण रेड्डी जब एक फार्मास्यूटिकल कंपनी में कार्यरत थे तो उनके स्वयं के द्वारा खोज किए गए अणु को आधार बनाया। अवलोकन का अर्थ है उद्देश्य को ध्यान में रखना, देखना/सुनना/सूंघना/अवसर की पहचान के लिए किसी वस्तु अथवा घटना को उद्यमिता की दृष्टि से देखने की प्रकृति पहले से ही होनी चाहिए। हममें से अधिकांश की सोच एक उपभोक्ता की होती है। जब भी हम कोई इच्छित वस्तु देखते हैं जैसे कि पेन, लैपटॉप, मोबाइल फोन का नवीनतम मॉडल अथवा कोई व्यक्ति पीज़ा या बर्गर खा रहा है तो उसे अपने लिए पाने की प्रबल इच्छा होती है। लेकिन यदि उद्यमिता की सोच है तो हम सोचेंगे कि बाज़ार कितना बड़ा होगा, इस वस्तु का उत्पादन कहाँ किया जाएगा, इसका मूल्य क्या होगा, क्या मैं वर्तमान व्यवसायियों से ग्राहकों को अपनी ओर ला पाऊँगा। इसके लिए क्या इसे सस्ता बेचा जाए, मूल्य की तुलना में अधिक उपयोगी बनाया जाए या फिर अच्छी सेवा प्रदान की जाए इत्यादि।

उद्यमिता संबंधी अवसर की पहचान अंतर्राष्ट्रीय, घरेलू, क्षेत्रीय/औद्योगिक विश्लेषण की प्रक्रिया के माध्यम से भी की जा सकती है।

उदाहरण के लिए विश्व व्यापार संगठन (WTO) की स्थापना के पश्चात् अंतर्राष्ट्रीय व्यापार एवं निवेश रुकावटों से मुक्त हो गए हैं। कपड़ों पर से कोटा समाप्त किये जा रहे हैं तथा भारत से कपड़ा एवं इससे बने उत्पादों के निर्यात की बहुत संभावनाएँ हैं। वैश्विक बाह्य स्रोतीकरण बढ़ रहा है तथा भारत में तकनीकी श्रम शक्ति का विपुल एवं विभिन्नता लिए हुए भंडार है। इससे विश्व के विनिर्माण एवं सूचना प्रौद्योगिकी समर्पित सेवाओं (ITES) की कम लागत पर उपलब्धता का उचित स्थान है।

विक्रय के विशिष्ट उत्पादों की पहचान– यदि हम पर्यावरण की जाँच करें तो हमें व्यवसाय की और अधिक सामान्य संभावनाओं का पता लग सकेगा। लेकिन आवश्यकता है कि किसी विशिष्ट उत्पाद अथवा सेवा की पहचान की जाए। उदाहरण के लिए, विश्व व्यापार संगठन की स्थापना के पश्चात् के व्यापार उदारीकरण से निर्यात के अवसर बढ़े हैं लेकिन प्रश्न पैदा होता है कि निर्यात किस चीज़ का किया जाए एवं कहाँ किया जाए? इसके लिए आपको देश-उत्पाद साँचा तैयार करना होगा जिससे कि इस संबंध में निर्णय लिया जा सके। (देखें चित्र।)

इससे आप उत्पाद-बाज़ार समिश्रण को ज्ञात कर सकते हैं जो तेज़ी से बढ़ते आयात तथा आपके लिए निर्यात की संभावनाओं को दर्शाता है। किस उत्पाद को बेचा जाए इसी के लिए उद्यमी की सृजनात्मकता एवं अभिनवता की सर्वाधिक आवश्यकता होती है। फिर भी एक प्रतियोगी पर्यावरण में आप अपने बिक्री के उत्पाद से भिन्न कर सकते हैं भले ही अन्य सभी के उत्पाद समान हैं तथा एक ही आवश्यकता की पूर्ति करते हैं।

स्पष्टतया उत्पाद विशेष के उत्पादन का निर्णय लेने के लिए इस का निर्णय लेना आवश्यक है कि

उद्यमतीय अवसरों के लिए आई.डी.एस. विश्लेषण

© NCERT not to be republished

उत्पाद	देश																								
	क					ख					ग					घ					ड.				
	पिछले वर्षों के आयात संबंधी आँकड़े																								
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
X1																									
X2																									
X3																									
X4																									
X5																									

सहायतार्थ देश-उत्पाद मैट्रिक्स

इस उत्पाद का क्रय कौन करेगा तथा इससे क्या उपयोगिता प्राप्त होगी। आप तभी सफल होंगे जबकि आपका ऐसी उपयोगिता एवं गुणों वाला उत्पाद होगा जो ग्राहक की वांछनीयता से भी अधिक होगा तथा ग्राहक कह उठेगा 'वाह' क्या चीज़ है।

संभाव्यता विश्लेषण– किसी भी उत्पाद को लाने का विचार तकनीकी दृष्टि से संभाव्य होना चाहिए अर्थात् दी गई तकनीक से इसको वास्तविकता में परिवर्तित करना संभव होना चाहिए। लागत भी उतनी हो कि मूल्य इसे पूरा कर सके। दूसरे शब्दों में आर्थिक रूप में भी प्रस्तावित उत्पाद लाभप्रद होना चाहिए। परियोजना की लागत उपलब्ध संसाधनों तक सीमित होनी चाहिए तथा संसाधनों को उपलब्ध कराने वालों को भी विश्वास होना चाहिए कि उन्हें उनके निवेश पर पर्याप्त प्रतिफल लाभ एवं उनका

ग्राहक की आवश्यकता	**सामान्य उत्पाद**	**विशिष्ट उत्पाद को अन्य से भिन्न करने के उदाहरण**
भोजन	बर्गर	• आकार • इंतज़ार का समय शून्य • बैठ कर खाएँ/ले जाएँ • अतिरिक्त पदार्थ जैसे कि पेय पदार्थ अथवा कोई सजावट नहीं • तले हुए/भुने हुए का विकल्प • ऊपर से डालना, घटकों का विकल्प

उत्पाद विभेदन

© NCERT not to be republished

निवेश सुरक्षित रहेगा तथा समय पर उसकी वापसी हो जाएगी। अर्थात् प्रस्तावित उत्पाद वित्त की दृष्टि से भी व्यवहारिक होगा। तुरन्त पर्याप्त बिक्री होनी चाहिए तथा भविष्य में वृद्धि की संभावना होनी चाहिए। प्रस्तावित उत्पाद की वाणिज्यिक दृष्टि से भी सफलता सुनिश्चित होनी चाहिए। आजकल तो यह सुनिश्चित करना भी महत्त्व रखता है कि व्यवसाय की स्थापना में कोई पर्यावरण संबंधी या कोई अन्य कानूनी रोक तो नहीं है अथवा किसी प्रकार की पूर्व अनुमति की आवश्यकता तो नहीं है। इसका भी निर्णय लेना होता है कि व्यवसाय के संगठन का स्वरूप एकल स्वामित्व होगा अथवा साझेदारी, कंपनी या फिर सहकारी संगठन होगा।

स्पष्ट है कि जिस उत्पाद का भी चयन किया जाए वह विभिन्न दृष्टिकोणों से लाभप्रद होना चाहिए। आपको इनसे जुड़ी जानकारी को व्यवसाय योजना के रूप में एकत्रित करना होगा। इस योजना को धन उपलब्ध कराने वाले अधिकारियों के समक्ष रखना होगा। भारत में यह आपके क्षेत्र का राज्य वित्त निगम है। इनके पास एक निर्धारित फार्म होता है जिसमें व्यवसाय योजना के संबंध में विस्तृत जानकारी देनी होती है तथा इसी के अनुसार सूचना तत्त्व जुटाए जाते हैं। सामान्य रूप से व्यवसाय योजना के सूचना तत्व प्रदर्श में से लिए जा सकते हैं।

व्यवसाय योजना का मूल्यांकन कोष उपलब्ध कराने वाले संस्थान द्वारा किया जायेगा और यदि वह संतुष्ट हो जाती है कि आपकी परियोजना को सहायता प्रदान की जा सकती है तथा सुरक्षा राशि जमा कर दिये जाने के पश्चात् यह ऋण की राशि को स्वीकृति प्रदान कर देगी। याद करें नारायन रेड्डी एवं उसके दो सहयोगियों ने 8 लाख रुपए दिये आंध्र प्रदेश राज्य वित्त निगम (APSFC) ने पूरी परियोजना की कुल 28 लाख रुपए की लागत में 20 लाख रुपए का योगदान किया। परियोजना को स्वीकृति मिल जाने पर उद्यमी परियोजना पर कार्य प्रारंभ करने के लिए कदम उठा सकता है अर्थात् कारखाना परिसर सुनिश्चित करना, विनिर्माण कार्य प्रारंभ करने के लिये आगत माल प्राप्त करना तथा उत्पाद की बिक्री करना।

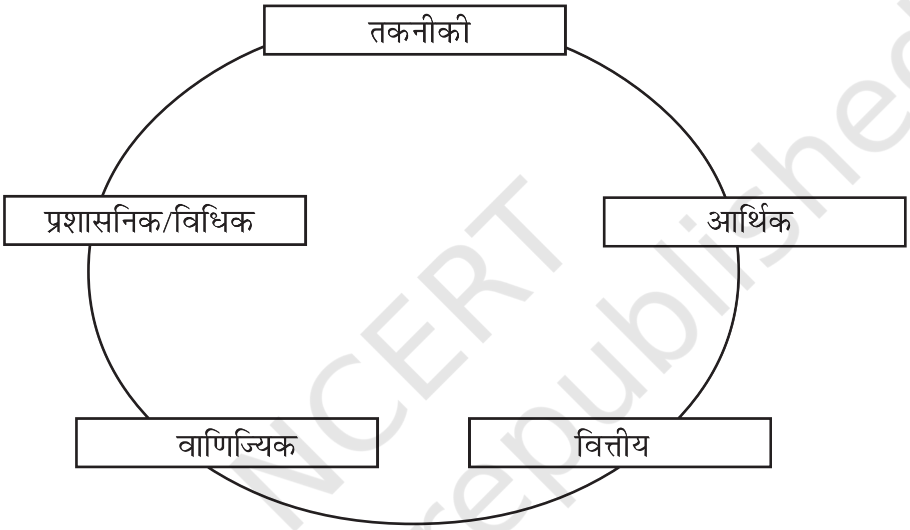
जैसा कि पहले ही बताया जा चुका है व्यवसाय के कार्य प्रारंभ के साथ ही उद्यमिता संबंधी कार्यों का समापन नहीं हो जाता। उद्यमी कई बार व्यवसाय के प्रतिदिन के कार्यों को देखता है तथा इसकी बढ़ोतरी एवं स्थिरता के लिए प्रयत्न करता है। उद्यमिता की भूमि का एवं उसके कार्य वास्तव में बड़े कष्टप्रद होते हैं। शायद इसीलिए बहुत से लोग इसके स्थान पर सरल, कम उत्तरदायित्व वाले एवं सुरक्षित रोज़गार एवं पेशे को चुनते हैं। उद्यमिता को निभाना कठिन होता है लेकिन उद्यमिता ही कठिन कार्यों को पूरा करती है। इस बात की चिंता न करें कि आज आपके पास वह सामर्थ्य, मूल्य एवं रुझान नहीं है। आपको तो उद्यमिता को अपना कैरियर बनाने के लिए केवल मन बनाना है तथा अपने आपको उसके लिये तैयार करना है। इससे अब हम, उद्यमिता विकास की प्रक्रिया की विवेचना की ओर बढ़ते हैं।

उद्यमिता विकास की प्रक्रिया

उद्यमिता स्वयं से उत्पन्न नहीं होती है। यह तो व्यक्ति एवं पर्यावरण के बीच संवाद की गतिशील प्रक्रिया का परिणाम है। वैसे तो उद्यमिता को कैरियर के रूप में चुनना व्यक्ति को स्वयं तय करना है फिर भी वह इसे विकल्प के रूप में ले सकता है क्योंकि यह उसकी अपेक्षा के अनुकूल भी हो सकता है और लाभप्रद भी। इस संदर्भ में

© NCERT not to be republished

पर्यावरण एवं व्यक्ति में उन तत्वों पर ध्यान देना अनिवार्य हो जाता है जो अपेक्षानुकूलता एवं संभाव्यता की उपलब्धि के काफी समीप ले जाते हैं और इस प्रकार से उद्यमिता का विकास होता है। इसीलिए हम उद्यमिता विकास की प्रक्रिया को चित्र के अनुसार तय कर सकते हैं।



संभाव्यता विश्लेषण के पहलू

सामान्यत: पूँजीवादी अर्थव्यवस्था जिसमें व्यक्तिगत उपलब्धि पर जोर दिया जाता है उद्यमिता के लिए अधिक उपयुक्त रहती है। व्यक्तिगत आय पर नीची दर से कर एवं सामान्य मुद्रास्फीति उद्यमीय क्रियाओं को प्रोत्साहित करती है। (सोचिए ऐसा कैसे होता है?) घरेलू मुद्रा का बाहर की मुद्रा में मूल्य थोड़ा कम है या दूसरे शब्दों में विनिमय दर थोड़ी नीची है तो इससे आयात पूरक तथा निर्यात संवर्धन उद्यमिता को प्रोत्साहन मिलेगा। क्या आप समझ सकते हैं कि ऐसा कैसे हो सकता है?) भली भाँति विकसित वित्तीय पद्धति, अच्छा बुनियादी ढाँचा नौकरशाही का सहयोग इन सभी का उद्यमिता पर सकारात्मक प्रभाव पड़ता है कुछ विशेषरूप से स्थापित एवं समर्पित सस्थान हैं जो उद्यमिता जागरुकता एवं उद्यमिता विकास कार्यक्रम चलाते हैं। इससे उद्यमिता को बढ़ावा मिलता है। यह संस्थान हैं राष्ट्रीय उद्यमिता संस्थान एवं लघु व्यवसाय विकास (जाए a neesbud.nic.in), भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान (जाए a www. ediindia.org)।

उद्यमिता की आपूर्ति अथवा कमी का कारण प्रचलित सामाजिक सांस्कृतिक है। जो समाज लोगों की व्यवसाय के चयन की स्वतंत्रता का सम्मान करता है, जो पूछताछ खोज एवं प्रयोग की भावना को प्रोत्साहित करता है, किसी व्यक्ति की सफलता पर जश्न मनाता है तथा सामान्य रूप से उद्यमियों को महत्त्व देता है, उस समाज को ऐसे योग्य एवं इच्छुक लोगों की नियमित आपूर्ति मिलती रहेगी जो उद्यमिता को जीविका का माध्य/कैरियर बनाना चाहते हैं।

© NCERT not to be republished

उद्यमिता विकास में व्यक्ति की भूमिका

नारायण रेड्डी एक छोटे स्तर का उद्योग प्रारंभ करना चाहते थे तथा उनमें सामर्थ्य और इस पर काम करने की इच्छा भी थी। उनके पास योग्यता अनुभव एवं आवश्यक मूल्य, प्रवृत्ति एवं प्रोत्साहन भी था। (प्रारंभिक घटना में इसका विस्तृत वर्णन नहीं है। इस का वर्णन हम उपयुक्त स्थान पर करेंगे)। आप भी यह जानना चाहेंगे कि इच्छानुकूलता– सामर्थ्य की बिसात पर आपका स्थान कहाँ है। क्या नहीं चाहेंगे? (देखे चित्र)

जैसा कि चित्र– से स्पष्ट है योग्य एवं इच्छुक स्त्री एवं पुरुष उद्यमिता के तैयार स्रोत हैं। ऐसे व्यक्ति स्वतंत्र अस्तित्व का पहला अवसर मिलते ही लपक लेते हैं। नारायण रेड्डी भी गल्फ से लौटते ही जैसे दो डॉक्टरों से मिले तो उन्होंने अवसर को हाथ से नहीं जाने दिया।

ऐसे स्त्री पुरुष सदा मिल जाएँगे जो अपना स्वयं का व्यवसाय प्रारम्भ करना चाहते हैं लेकिन उनको अपने उद्यमिता संबंधी बाधा का ज्ञान है। हो सकता है कि उनको वह संसाधनों की कमी (या यूं कहें कि संसाधन हैं ही नहीं), ज्ञान अथवा अनुभव या फिर कौशल की कमी के कारण अपनी सामर्थ्य की कमी का अहसास है। इन सभी को मिलाकर उपयुक्तता कहा जाता है। अब हम इस पर ध्यान देंगे।

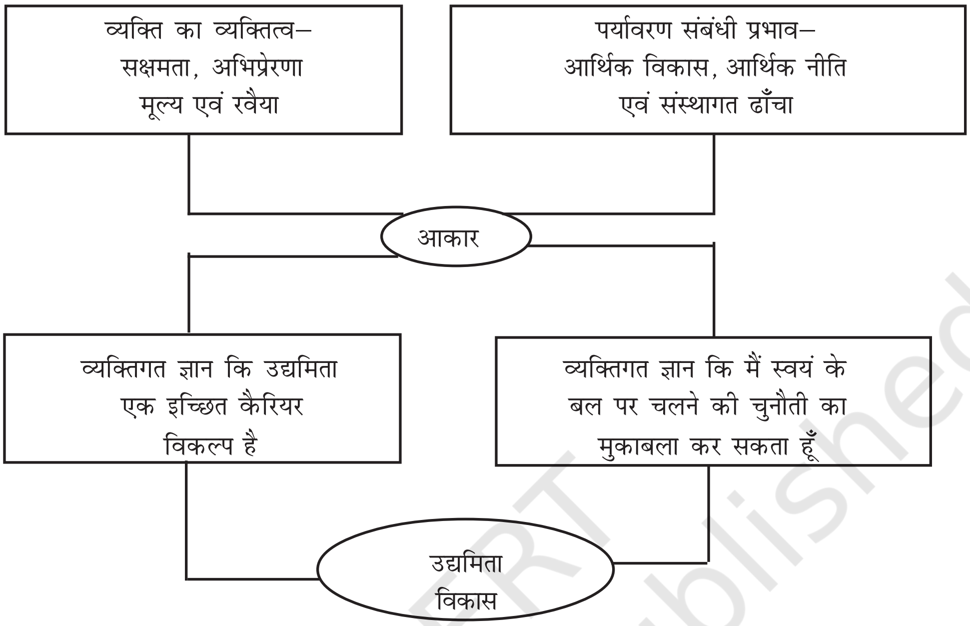
उद्यमीय उपयुक्तता

प्रत्येक भूमिका एवं कार्य का प्रत्येक अवसर एवं इसका सामान्य निष्पादन के लिए विशेष योग्यता की आवश्यकता होती है। यह उद्यमिता के लिए भी उतनी ही सही है। देखें बॉक्स जिसका शीर्षक (Cash) अथवा (KASH)।

व्यवसाय योजना

1. कार्यकारी सारांश
2. व्यवसाय/उद्योग की पृष्ठभूमि
3. प्रस्तावित उत्पाद/सेवा
4. बाज़ार विश्लेषण
5. विक्रय एवं विपणन रणनीति
6. उत्पादन/परिचालन रणनीति
7. प्रबंध
8. जोखिम के तत्व
9. आवश्यक कोष
10. निवेश से प्राप्ति एवं निवेश की वापसी
11. बिक्री से प्राप्त राशि का उपयोग
12. वित्तीय सारांश
13. परिशिष्ट जैसे कि बाज़ार सर्वेक्षण की रिपोर्ट, वित्तीय विवरण, प्रगति का ब्यौरा आदि।

© NCERT not to be republished



उद्यमिता विकास में पर्यावरण की भूमिका

उद्यमी आर्थिक उन्नति एवं विकास करते हैं और यह बदले में उद्यमिता के फलने फूलने के लिए उपजाऊ जमीन प्रदान करते हैं। यह सुनिश्चित है कि आर्थिक उन्नति एवं उद्यमिता विकास आपस में एक दूसरे की सहायता करते हैं। देखें चित्र

सामर्थ्य का अर्थ है किसी व्यक्ति का ज्ञान, कार्य कौशल एवं पर्याप्त मनोवैज्ञानिक गुण (जिनमें सम्मलित हैं दृष्टि कोण एवं प्रोत्साहन जिन पर हम अलग से चर्चा करेंगे मिश्रण जिन से वह किसी कार्य को प्रभावी रूप से कर सकता है। यहाँ वाक्यांश 'मिश्रित' बहुत महत्त्वपूर्ण है। उदाहरण के लिए सक्षमता अर्थात् स्वप्न को संप्रेषित करने की योग्यता लेखन/ बोलने के कौशल में प्रवीणता से अधिक होती है। इसमें स्वप्न की स्पष्टता, श्रोताओं की पृष्ठ भूमि की समझ, रुचि एवं तत्परता, मीडिया के संबंध में ज्ञान तथा उपयुक्त मीडिया का चयन, ध्यान आकृषित करना, बात को कहना, केवल छाप

© NCERT not to be republished

ही छोड़ना नहीं बल्कि प्रभावित करना एवं प्रभावपूर्णता का मूल्यांकन करना। अत: टेलीविजन साक्षात्कार में जब उद्यमी ने (बॉक्स) में सफल उद्यामिता के निर्धारक तत्व के रूप में KASH शब्द कहा तो वास्तव में वह क्षमताओं का उल्लेख कर रहा था।

सामान्य रूप से मानव संसाधन के विकास एवं विशेष रूप से उद्यमिता विकास के लिए सामर्थ्य के मार्ग को 1960 के दशक के अंत में तथा 1970 के दशक के प्रारंभ में हारवर्ड विश्वविद्यालय के मैकक्ली लैंड ने पथ प्रदर्शक रूप में स्थापित किया। (मैकक्ली लैंड के कार्य के संबंध में आप और अधिक जान सकेंगे जब हम उद्यमीय अभिप्रेरणा की विवेचना करेंगे।) मैकक्ली लैंड ने सामर्थ्य के अव्ययवों को परिभाषित करने का प्रयत्न किया है कि इनका उपयोग कार्य निष्पादन के लिए किया जा सकता है तथा जाति, लिंग अथवा आर्थिक सामाजिक तत्वों से प्रभावित नहीं है। परिणाम-स्वरूप इसका ज्ञान रखना अधिक महत्त्वपूर्ण कि कोई व्यक्ति क्या करता है न कि वह कौन है। इसीलिए प्रबंधन एवं उद्यमिता को इस रूप में परिभाषित किया जा सकता है कि मैनेजर एवं उद्यमी क्या करता है। सक्षमता को शिक्षा एवं विकास के द्वारा विकसित किया जा सकता है इसीलिए हम कह सकते हैं कि उद्यमी बनाए जाते हैं।

उद्यमिता के लिए विशिष्ट क्षमताएँ कौन-सी हैं? इस संबंध में भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान जो उद्यमिता शिक्षण, अनुसंधान एवं विकास के क्षेत्र का राष्ट्रीय संसाधन संस्थान है का हवाला दिया जा सकता है। (www. ediindia.org)।

सामर्थ्य-इच्छा मैट्रिक्स

© NCERT not to be republished

Cash अथवा KASH

एक व्यवसायी बनने के लिए आपको किस चीज़ की आवश्यकता होती है? एक टेलीवीजन साक्षात्कार में ऐंकर का पहला वाक्य था जो उसने एक नामी ग्रामी व्यवसायी से पूछा। 'कैश' (Cash) इस उत्तर को सुनकर उसने सोच लिया कि यह साक्षात्कार कार्यक्रम नष्ट हो गया क्योंकि उत्तर इतना स्वभाविक एवं पूर्ण था कि आगे कोई बात करने की आवश्यकता ही नहीं थी।

उद्यमी ने उसको उबार लिया। बात-चीत जारी रखते हुए उसने कहा नौजवान स्त्री आपने शायद इसका गलत अर्थ निकाला है मेरा अभिप्राय cash से कैश अर्थात् रुपया पैसा नहीं बल्कि KASH=KASH है।

साक्षात्कार सही दिशा में चल पड़ा। उद्यमी ने विस्तार से बताया कि उसका अभिप्रया: क्या है। K= Knowlelgo ज्ञान, A= Attitude रुझान / सोच, S=Skills कौशल एवं H= Habits आदतें।

उद्यमिता विकास संसथान ने 15 ऐसी योग्यताओं की पहचान की है जिनका उद्यमीय निष्पादन एवं सफलता में योगदान होता है।

पहल करना– किसी दवाब के कारण नहीं बल्कि पसंद के कारण कार्य करना, अग्रणी बनना बजाय इसके कि दूसरों के द्वारा प्रारंभ करने का इंतजार करें।

अवसरों को ढूंढ़ना एवं उनपर कार्य करना– एक ऐसी सोच कि व्यक्ति दिन प्रतिदिन के अनुभवों में ही व्यवसाय के अवसर ढूंढ़ने में प्रशिक्षित होता है। संतरों के उदाहरण को याद करें।

दृढ़ता– कभी हार नहीं मानने की भावना, सरलता से हार नहीं मानना, जब तक सफलता न मिल जाए तब तक पीछे लगे रहना।

सूचना प्राप्त करना– जानकारी प्राप्त करना यह जानना कि यह जानकारी किससे मिल सकती है, विशेषज्ञों की राय लेना संबंधित विषय को पढ़ना तथा कुल मिलाकर विचार एवं सूचना के लिए खुलापन।

कार्य की उच्च्य गुणवत्ता पर ध्यान देना– बारीकियों पर ध्यान देना तथा पूर्व स्थापित मानक एवं सामान्य मूल्यों पर ध्यान देना।

हाथ में कार्य के प्रति वचनबद्धता– कार्य को समय पर पूरा करने के लिए व्यक्तिगत रूप से ध्यान देना।

कार्यकुशलता मूलक– समय, धन एवं परिश्रम की बचत को ध्यान में रखना।

व्यवस्थित नियोजन– जटिल कार्य को कुछ भागों में विभक्त करना, इन भागों का बारीकी से अध्ययन करना तथा सम्पूर्ण के संबंधी में निष्कर्ष निकालना। जैसे कि व्यवसाय संबंधि रणनीति (समग्र) के विभिन्न पहलू (हिस्से) उत्पादन, विपणन एवं वित्त पर एक साथ ध्यान देना

समस्या का समाधान– लक्षणों की पहचान, निदान एवं उपचार।

आत्म विश्वास- व्यवसाय की जोखिमों से डरना नहीं तथा इसके सफलता प्रबंधन के लिए अपनी स्वयं की योग्यता पर निर्भर करना।

अधिकार जताना- अपने स्वप्न को जोर देकर दूसरों को बताना तथा उन्हें इसके महत्व का विश्वास दिलाना।

सहमत करना- उद्यम के लिए अन्य लोगों का समर्थन प्राप्त करना।

© NCERT not to be republished

उद्यमीय उपयुक्तता

प्रभावित करने की रणनीति का उपयोग– नेतृत्व प्रदान करना।

निगरानी रखना– योजनानुसार प्रगति को सुनिश्चित करना।

कर्मचारी के कल्याण को ध्यान रखना– यह विश्वास रखना कि प्रतियोगी होने एवं सफलता की कुंजी कर्मचारी का कल्याण है तथा कर्मचारी के कल्याण कार्यक्रम चलाना।

आप यह जानना चाहेंगे कि इन क्षमताओं का निर्माण किस प्रकार से किया जाए। ज्ञान क्षमता (आप तथ्यों, तकनीकी, पेशे, प्रक्रिया, कार्य संगठन आदि के संबंध में क्या जानते हैं?) का विकास अध्ययन एवं ज्ञानी लोगों से संवाद के द्वारा किया जा सकता है। कार्य कौशल की क्षमता (जो आप कहते है अथवा करते हैं उसका परिणाम अच्छे या बुरे निष्पादन के रूप में निकलता दे) अभ्यास से प्राप्त

उपलब्धि की आवश्यकता आर्थिक एवं उद्यमिता विकास को कैसे प्रेरित करती है।

उपलब्धि की आवश्यकता की भूमिका की जाँच एवं इसे सामने लाने का श्रेय हारवर्ड के प्रोफेसर मैकक्ली लैंड को जाता है जिनके संबंध में हमने अपने मानव संसाधन एवं उद्यमिता विकास की योग्यता आधारित व्यवहार पर चर्चा में कहा है। उन्होंने जाँच की कि कुछ देश दूसरों से क्यों अधिक विकसित हैं। इस प्रश्न का उत्तर उन्होंने इस प्रस्ताव की जाँच में ढूंढ़ा कि आर्थिक विकास के स्तर में अंतर के लिए उपलब्धि अभिप्रेरणा स्तर में अंतर उत्तरदायी है। इसके लिए उसने देशों की प्रसिद्ध कहानियाँ एवं जन श्रुतियाँ तथा प्राथमिक कक्षा तक पढ़ने वालों की जाँच की जिससे कि वह जान सके कि क्या वह व्यक्तिगत उपलब्धि, मानवीय साहस की जीत तथा परिस्थितियों से हटकर प्रत्यत्न आदि पर ध्यान देते थे। मैकक्ली लैंड के अनुसंधान ने इस धारणा की पुष्टि की कि कहानियों एवं पढ़ने वालों के विश्लेषण से यह स्पष्ट हुआ कि आर्थिक विकास में अंतर का कारण उपलब्धि अभिप्रेरणा है। कैसे? इसकी प्रक्रिया क्या होगी? मैकक्ली लैंड ने माना कि उद्यमिता एक ऐसा माध्यम बन जाता है। जिसके द्वारा उपलब्धि अभिप्रेरणा सुस्पष्ट होती है तथा विकास गति पकड़ती है।

© NCERT not to be republished

होती है। आपने यह तो सुना होगा कि अभ्यास से व्यक्ति संपूर्णता को प्राप्त करता है। उदाहरण के लिए 'सहमति प्राप्त करने' एवं 'प्रभावी रणनीति का उपयोग' के लिए प्रस्तुतीकरण में निपुणता की आवश्यकता होती है। आप कहना क्या चाहते हैं, कैसे कहना चाहते हैं, आप किसको सुनाना चाहते हैं तथा उनकी पृष्ठभूमि क्या है जो प्रश्न आप पूछना चाहते हैं वह क्या हैं, उनके उत्तर क्या हो सकते हैं आदि पर आपको घर में दोहरी मेहनत करनी होगी। इसका बार-बार अभ्यास कीजिए चाहे तो शीशे के सामने कीजिए या फिर अपने दोस्तों के सामने कीजिए जब आप वास्तविकता से दो-चार होंगे तो आप कार्य को भली-भाँति कर पायेंगे।

उद्यमीय अभिप्रेरणा

जिन स्त्री एवं पुरुषों को स्वयं की समार्थ्य का बोध है तथा जो अभी स्वयं स्वामी बनने में रुचि नहीं रखते हैं अथवा अभिप्रेरित नहीं हैं उद्यमिता के लिए सक्षम एवं भविष्य के स्रोत हैं। वह क्या है जो किसी व्यक्ति को अभिप्रेरित करता है एक ऐसा प्रश्न है जिसका उत्तर सरल नहीं है। नारायण रेड्डी अपनी अणु की खोज को व्यवसाय के अवसर के रूप में प्रयोग करने की इच्छा से प्रेरित हुए। यदि हम मॉसलो के आवश्यकता सिद्धांत को देखें तो कह सकते हैं कि नारायणा रेड्डी स्वयं की संतुष्टि की आवश्यकता से प्रेरित हुए। क्योंकि उद्यमीय स्थिति की विशेषता है प्रतियोगी स्थिति में व्यक्तिगत उपलब्धि एवं उच्च स्तरीय श्रेष्ठता इसीलिए उद्यमीय व्यवहार के मूल प्रेरणा के रूप में हमारे सामने उपलब्धि की आवश्यकता (N-ach) का नाम आता है। देखें बॉक्स शीर्षक है उद्यमिता एवं आर्थिक विकास को प्रेरित करता है।

कार्य सिद्धि की आवश्यकता (N.Ach)– कार्य सिद्धि की आवश्यकता से अभिप्राय: किसी कठिन चीज को पूरा करने की इच्छा है। भौतिक पदार्थ, व्यक्ति अथवा व्यक्तिगत सृजनात्मकता एवं नवीनता के उपयोग पर प्रभुत्व जमाना प्रवीणता प्राप्त करना अथवा उन्हें संगठित करना आपकी प्रगति विकास को दबा देती है। आप अपनी योग्यताओं एवं रुचि के अनुरूप कार्य करने का वातावरण पैदा कर सकते हैं।

अधिकार की आवश्यकता (N.Pow)– अधिकार की आवश्यकता का कारण निर्धारित दिशा में चलने एवं इच्छित उद्देश्य की प्राप्ति के लिए लोगों को अथवा उनके व्यवहार को प्रभावित करने की कामना है। सामान्य धारणा के अनुसार राजनेता, सामाजिक एवं धार्मिक नेता, मुख्य कार्यकारी अधिकारी (CEOs), सरकारी अफसर/नागरिक सेवा अधिकारी अधिकार की आवश्यकता के प्रतीक हैं। यह धारणा इस विश्वास पर आधारित लगती है कि शक्ति का स्रोत संगठन अथवा समाज में व्यक्ति का पद है। इसी शृंखला में व्यवसाय का स्वामित्व भी शक्ति की इच्छा है। लेकिन यह तो मानें कि व्यवसाय की स्थापना में व्यक्ति को पूँजीदाता, उपकरण एवं सामान के आपूर्तिकर्ता, कर्मचारी एवं ग्राहकों का विश्वास तो जीतना ही होगा। यदि आपके पास शक्ति है तो आप इसका प्रयोग केवल अपने हितों को साधने के लिए ही नहीं कर सकते बल्कि इससे कुछ हटकर दूसरों के जीवन को श्रेष्ठ बनाने के लिए भी कर सकते हैं। उद्यमी शक्ति प्राप्ति के इस सामाजिक पक्ष से प्रेरित होते हैं। यह उन संगठनों को ढूंढ़ते हैं जो अनेक लोगों की जीविका एवं आत्म सम्मान का स्रोत हैं।

© NCERT not to be republished

दूसरों से जुड़ना (N. Aff)– आपने अपने अविभावकों को कहते सुना होगा कि वह जो कुछ भी करते हैं अपने बच्चों के लिए करते हैं। जब भी कोई व्यक्ति पारस्परिक संबंधों की सोचता है तो इसका अर्थ हुआ कि वह दूसरों से संबंध बनाने का इच्छुक है। इसका अर्थ है कि अन्य चीज़ों के साथ लोगों का सम्मान उन लोगों की इच्छाओं एवं मान्यताओं को स्वीकार करना है जिनका उनके लिए कोई महत्व है। सामाजिक कार्य में लगे लोग, पर्यावरण पोषक, अध्यापक, डॉक्टर एवं नर्स इनसे सर्वाधिक प्रेरित होते हैं। ऐसा माना जाता है कि उद्यमी दूसरों से जुड़ने के संबंध में कम इच्छुक रहते हैं क्योंकि वह नयापन लाने वाले, दूसरों के लिए आदर्श स्थापित करने वाले एवं परम्परा को तोड़ने वाले होते हैं और उन्हें ऐसा होना भी चाहिए। लेकिन यह आवश्यक नहीं कि सम्बद्धता उपलब्धि को ही प्रभावित करे। कुछ संस्कृति तो ऐसी हैं कि परिवार वह आधारभूत पट्टा हैं न कि जिन पर सफल जीवन वृत्ति का निर्माण होता है। लोग स्वयं की संतुष्टि के लिए कार्य नहीं करते हैं बल्कि परिवार के लिए कार्य करते हैं। अपने परिवार एवं अपनी जाति के व्यवसाय के परम्परा को जारी रखने की इच्छा को सम्बद्धता की आवश्यकता के रूप में देखा जा सकता है।

हमारे जैसे देश जिन का अतीत उपनिवेश का रहा है स्वतंत्र भारत के उद्यमियों की पहली पीढ़ी देश भक्ति एवं विदेशी शासकों द्वारा छोड़ी गतिहीन अर्थ व्यवस्था के पुनः निर्माण की इच्छा से प्रेरित थी। ऐसा ही कुछ घटनाओं में सम्बद्धता की अभिप्रेरणा के तत्वों को ढूँढ़ा जा सकता है।

स्वयत्तता की आवश्यकता (N.aut)– स्वयत्तता की आवश्यकता स्वतंत्रता की इच्छा एवं निष्पादन के लिए किसी बाहरी शक्ति के प्रति उत्तरदायी एवं जवाबदेह न होकर स्वयं के प्रति उत्तरदायी एवं जवाबदेह होने की इच्छा है। यह एक ऐसे अवसर की इच्छा है जिसमें वह अपने योग्यताओं का भली–भाँति प्रदर्शन कर सके। उद्यमिता के संदर्भ में इसे किसी अन्य के लिए काम न करने के निश्चय के रूप में देखा जाता है अधिकांश कार्य स्थितियों

व्यक्तिगत कार्य विशिष्टताओं की सुरक्षा हेतु उद्यमिता

जिन उद्योगों के पास अपने स्वयं के शक्ति सयंत्र हैं उनमें एक दिन के लिए भी यह बंद हो जाये तो करोड़ों रुपए की हानि हो सकती है। एक सार्वजनिक क्षेत्र के बहुत बड़े संगठन में कार्यरत एक इंजीनियर के लिए ग्राहकों की सेवा करते समय अफसरशाही के व्यवहार से तालमेल बिठाना वास्तव में बहुत कठिन हो रहा था। उसका व्यक्तिगत दृष्टिकोण था कि ग्राहक की समस्या का समाधान पहले किया जाए कागजी कार्यवाही फिर भी हो सकती है और अफशाही का इससे टकराव हो रहा था। उसने नौकरी छोड़ दी तथा टर्बाइन की मरम्मत एवं उन्हें दुरुस्त करने की कंपनी शुरू कर दी। इससे संबंधित एक तथ्य है कि टर्बाइन की मरम्मत अथवा उसको दुरुस्त करने पर व्यय अधिक हो रहा था। यदि टर्बाइन को कंपनी तक लाया जाता था, इससे परिवहन का खर्चा एवं समय दोनों लगते थे इसलिए कंपनी ने टर्बाइन के पास स्वयं जाकर सेवा देना शुरू कर दिया जिससे काम करने का समय भी कम हो गया तथा ग्राहक भी खुश हो गया। बाद में कंपनी ने एकदम चालू हालत में तैयार टर्बाइन देने के आधार पर पुर्जे बनाने तथा कंपनियों के अंदर उनके स्वयं के शक्ति संयंत्र लगाने प्रारंभ कर दिये।

© NCERT not to be republished

में कर्मचारियों को निर्णय लेने एवं कार्यवाही का मार्ग निश्चित करने में अपनी मर्जी की बहुत थोड़ी स्वतंत्रता दी जाती है। जिसके कारण वह अपने स्वयं का व्यवसाय करने के लिए प्रेरित होते हैं। शक्ति की आवश्यकता अपने अधिकारी से स्वतंत्र होने की अपेक्षा अपने अहम की संतुष्टि के लिए अधिक होती है इसके लिए हैदराबाद के एक उद्यमी का उदाहरण लेते हैं। देखें बॉक्स शीर्षक है व्यक्तिगत कार्य विशिष्टताओं को सुरिक्षत रखने के लिए उद्यमिता।

उपर्युक्त विवेचना का उद्यमिता विकास से क्या अभिप्राय है। इसका अर्थ है कि उद्यमिता के प्रवर्तन के लिए सही अभिप्रेरणा का प्रदीपण एवं जागृति महत्त्वपूर्ण है। अभिप्रेरणा के अभाव में योग्य से योग्य व्यक्ति भी उद्यमिता को नहीं अपनाना चाहेगा। प्रत्येक उद्यमिता जागरुकता कार्यक्रम अथवा उद्यमिता विकास कार्यक्रम में उद्यमिता सक्षमता के सत्र के साथ-साथ उद्यमिता अभिप्रेरणा पर विशेष सत्र भी होता है।

आप ध्यान रखें अभिप्रणा एवं योग्यता एक दूसरे को सकारात्मक रूप से पुष्ट करते हैं। जिन लोगों के पास योग्यता है वह अपनी इस योग्यता को दिखाने के लिए अवसर तलाशते हैं इसीलिए वह उद्यमिता की ओर आकर्षित होते हैं। जो व्यक्ति स्वतन्त्र रूप से कार्य करना चाहता है वह अपने स्वप्नों को साकार करने के लिए का अथक परिश्रम करता है किसी ने सच ही कहा है कि उद्यमी वह स्वप्नदृष्टा होते हैं जो इसे साकार करते हैं।

उद्यमिता अभिप्रेरणा को समझने एवं विकसित करते समय यह शिक्षा प्राप्त करना महत्त्वपूर्ण है कि अलग-अलग व्यक्ति अलग-अलग ढंग से अभिप्रेरित होते हैं तथा कोई व्यक्ति अपने उद्यम से एक से अधिक आवश्यकताओं की संतुष्टि का प्रयत्न कर सकता है। आर्थिक सिद्धांत बड़े सरल शब्दों में कहता है कि किसी व्यावसायिक इकाई का उद्देश्य अथवा उद्यमी का उद्देश्य अधिकतम लाभ कमाना है।

उद्यमिता मूल्य एवं दृष्टिकोण

जब भी मनुष्य के व्यवहार का वर्णन होता है तो व्यक्ति का वास्ता दो शब्दों, मूल्य एवं मान्यताओं से पड़ता है। इन दो शब्दों में अंतर करने के स्थान पर यह कहना पर्याप्त होगा कि यदि उद्यमीय मूल्य एवं मान्यताओं को एक साथ लिया जाए तो इसका अर्थ है लोगों के द्वारा उद्यमिता में सफलता के लिए व्यवहारात्मक चयन करना। यहाँ शब्द चयन महत्त्वपूर्ण है क्योंकि कैसे व्यवहार किया जाता है इसके भी कई प्रकार हैं। उद्यमिता में बड़ी संख्या में व्यावहारिक प्रवृत्तियाँ अथवा अनुरूपण बताए गए हैं जिनका सफलता में योगदान होता है। कैश अथवा KASH में उद्यमियों ने इन्हें आदत का नाम दिया है तो कुछ अनुसंधानकर्ताओं ने इन्हें नीति अथवा रणनीतियाँ कहा है। चाहे आप उद्यमिता को अपनी जीवनवृत्ति के रूप में चुनने का निर्णय लेने या फिर निराशि उत्पाद वृद्धि की रणनीति, लाभ अर्जन एवं सामाजिक उत्तरदायित्व के संबंध में है। आप को चयन तो करना ही होगा। जो भी चुनाव आप करेंगे उसका आपके कार्य निष्पादन पर भारी प्रभाव पड़ेगा। हम किसी व्यवसाय को प्रारंभ करने एवं उसके प्रबंधन से जुड़ी समस्याओं एवं संबंधित वैकल्पिक व्यवहार, (यहाँ हम दो उदाहरण को ले रहे हैं) का खाका तैयार करेंगे। हमने उन विकल्पों को प्रमुखता दी है जिन्हें सामान्यत: श्रेष्ठ निष्पादन से जुड़ा पाया गया है। देखें तालिका

not to be republished © NCERT

उद्यमिता की समता के विभिन्न आचरण

क्र. सं.	आयाम	वैकल्पिक आचरण
1.	उद्यमिता का प्रकार	पथप्रदर्शक/अभिनव उत्पादों को चुने
		जाँचें परखें उत्पादों को चुने,
2.	व्यवसाय संबंधी निर्णय	योग्यता/अनुभव को ध्यान में रख कर व्यवसाय का चुनाव करें जो भी अवसर मिले उसका तुरंत लाभ उठाएँ,
3.	मानव संसाधन प्रबंधन भर्ती की नीति	विश्वास करने योग्य, निर्भर करने योग्य एवं आज्ञाकारी कर्मचारियों की भर्ती करें
		योग्यता प्राप्त एवं प्रशिक्षित पेशेवर कर्मचारियों की भर्ती करें
4.	बढ़ोतरी का प्रबंधन गति	केवल प्रबंध योग्य गति/ सीमा को ध्यान में रखकर बढ़ोतरी करें
		जितना कुशलता से संभाल सकें व्यवसाय का उतना ही विस्तार करें
5.	'संगठन': अधिकार अंतरण की योग्यता	ध्यान से पर्यवेक्षण करें
		अधिकारों का अंतरण एंव विकेंद्रीयकरण करें
6.	विपणन प्रबंध विपणन की अवधारणा	जिस चीज का भी उत्पादन करें उसे बेचकर रहें
		ग्राहक की आवश्यकताओं को ध्यान में रखकर उत्पादन करें
7.	मानव संसाधन प्रबंध: क्षति-पूर्ति	अतिरिक्त बढ़ोतरी/पदोन्नति दे अच्छे कार्य के परितोषिक के रूप में
		परितोषक क्या हो इसका निर्णय स्वंय लें
8.	विकास/वृद्धि का प्रबंधन: निदेशन	मूल क्षमता के इर्द-गिर्द विकास करें
		जो भी अवसर मिलें उसे हाथ से न जाने दें
9.	विपणन प्रबंध उत्पाद नियोजन एवं विकास	बहुत ही आवश्यक हो तभी उत्पान को बदलें
		निरंतरता में नीवनता/सुधार लाएँ
10.	परिचालन प्रबंधन स्थान का निर्णय	व्यवसाय की स्थापना लोगों के समीप करें स्थानीयकरण के लिए केवल आर्थिक दृष्टि से सफलता को ध्यान में रखें
11.	परिचालन प्रबंधन: उचित लागत	आपूर्तिकर्ता, कर्मचारी एवं ग्राहकों से भली-भाँति सौदेबाजी कर लाभ में वृद्धि करें
		ऊपरी व्ययों में कटौती कर तथा कार्यकुशलता में सुधार कर लागत कम करें

© NCERT not to be republished

12.	प्रतियोगिता का प्रबंधन	प्रतियोगिता का सामना करें प्रतियोगिता से बचें
13.	नियोजन: निर्णय लेने का तरीका	व्यवसाय के संबंध में सूचना के लिए पर्यावरणा की सूक्षमता से जाँच करें अंतरात्मा न्यायोचित निर्णय पर निर्भर करें
14.	संगठन: औपचारिक बनाना	जो कुछ करें स्वयं करें विशेषज्ञों की नियुक्ति करें एवं प्रणाली को पेशेवर बनाएँ
15.	नैतिकता	व्यावसायिक नैतिकता पर कोई समझौता न करें प्यार, युद्ध एवं व्यवसाय में सभी कुछ जायज़ है
16.	उत्तराधिकार संबंधी योजना	उत्तराधिकारियों के संबंध में पूर्व निर्णय लें एवं उन्हें प्रशिक्षित करें व्यवसाय स्वयं उत्तराधिकारी ढूँढ़ लेगा
17.	नियोजन: समय सीमा	लम्बी अवधि को ध्यान में रखें प्रतिदिन परिस्थितियों के अनुसार व्यवसाय चलाएँ
18.	परिचालन प्रबंधन: अनुसंधान एवं विकास	अनुसंधान एवं विकास में पैसा लगाएँ अनुसंधान एवं विकास ऐसी विलासता है जिसको वहन करना कठिन है

मुख्य शब्दावली

उद्यमिता	उद्यम	उद्यमिता जोखिम
अनुसंधान	अन्वेषण	ग्रामीण उद्यमिता
उद्यमिय अवसर	उद्यमीय उपयुक्तता	

सारांश

उद्यमी, उद्यमिता एवं उद्यम शब्दों को अंग्रेजी भाषा में वाक्य की संरचना के समकक्ष रखकर समझा जा सकता है। उद्यमी व्यक्ति (कर्ता) उद्यमिता प्रक्रिया (क्रिया) तथा उद्यम व्यक्ति की रचना एवं प्रक्रिया का निर्गत (प्रयोजन) होते हैं।

© NCERT not to be republished

उद्यमियों की आर्थिक विकास एवं उद्यम दोनों में महत्त्वपूर्ण भूमिका होती है। आर्थिक विकास के संदर्भ में उद्यमी अन्य लोगों के लिए व्यवसाय के अवसर पैदा करने तथा उस समाज में जिसमें वह रहते हैं जीवन की गुणवत्ता में सुधार के अतिरिक्त उद्यमी सकल घरेलू उत्पाद में वृद्धि में पूँजी निर्माण रोज़गार पैदा करने में योगदान करते हैं। जहाँ तक उद्यम का संबंध है उद्यमी व्यवसाय का विचार करने, उसकी सम्भाव्यता का आकलन करने तथा अंततोगत्वा इस विचार को व्यावसायिक इकाई का रूप प्रदान करने तक अनेक कार्य करते हैं। वह व्यवसाय से जुड़ी अनिश्चिताओं एवं जोखिमों को वहन करते हैं नये उत्पाद, नया बाज़ार नयी तकनीक तथा अन्य बहुत सी नवीनताओं का परिचय कराते हैं। विकासशील देशों के संदर्भ में वह उद्यम के दिन प्रतिदिन के प्रबंधन का दायित्व भी लेते हैं।

व्यापक स्तर पर आर्थिक विकास एवं संकुचित स्तर पर व्यवसाय प्रारंभ में इसकी अहम् भूमिका को ध्यान में रखें तो यह अनिवार्य है कि उद्यमिता को एक जीवन वृत्ति के विकल्प के रूप में लोकप्रिय बनाने के लिए चैतन्यता से प्रत्यन करना चाहिए। इसमें उद्यमिता जागरुकता कार्यक्रम (उ.जा.का.) एवं उद्यमिता विकास कार्यक्रम (उ.वि.क.) महत्त्वपूर्ण भूमिका निभा सकते हैं। इसके साथ-साथ उद्यमिता मित्र पर्यावरण तैयार करने की भी आवश्यकता है। उद्यमिता व्यक्ति विशेष एवं पर्यावरण के बीच गतिशील संवाद की देन होती है इसीलिए उद्यमिता की योग्यता, अभिप्रेरणा मूल्य एवं उसके प्रति रुझान को विकसित करने की भी आवश्यकता है।

© NCERT not to be republished

अभ्यास

बहुविकल्पीय प्रश्न

निम्न प्रश्नों के सर्वाधिक उपयुक्त उत्तर के आगे सही (✓) का निशान लगाएँ।

1. उद्यमी उठाता है।
   (क) सोची समझी जोखिम
   (ख) उच्च जोखिम
   (ग) निम्न जोखिम
   (घ) सामान्य एवं तय की गई जोखिम।

2. अर्थशास्त्र में निम्न में से कौन-सा उद्यमी का कार्य नहीं है।
   (क) जोखिम उठाना
   (ख) पूँजी का प्रावधान एवं उत्पादन का संगठन
   (ग) अभिनवता
   (घ) दिन प्रतिदिन के व्यवसाय का संचालन।

3. निम्न में से कौन-सा कथन उद्यमिता एवं प्रबंध में अंतर को स्पष्ट नहीं करता है।
   (क) उद्यमी व्यवसाय को ढूँढ़ते हैं; प्रबंधक उसको चलाते हैं।
   (ख) उद्यमी अपने व्यवसाय के स्वामी होते हैं; प्रबंधक कर्मचारी
   (ग) उद्यमी लाभ कमाते हैं; प्रबंधकों को वेतन मिलता है
   (घ) उद्यमी एक ही बार का कार्य है; प्रबंधन निरंतर चलने वाली क्रिया है।
4. किल्बी ने उद्यमी के जिन कार्यों को बताया है उनमें से नीचे कौन-सा राजनैतिक प्रशासन का पक्ष नहीं है?
   (क) सरकारी अफसरशाही से काम निकालना
   (ख) संगठन में मानवीय संबंधों का प्रबंधन
   (ग) उत्पादन के नये-नये तकनीक एवं नये-नये उत्पादों को लाना
   (घ) ग्राहक एवं आपूर्तिकर्ताओं से संबंधों का प्रबंधन।
5. निम्न में से कौन-सा व्यवहार एक सफल उद्यमिता से नहीं जुड़ा है।
   (क) अनुसंधान एवं विकास (अ॰ एवं वि॰) में निवेश
   (ख) अपने व्यवसाय को दिन प्रतिदिन के आधार पर चलाना
   (ग) निरंतर नवीनता एवं तत्कालिकता
   (घ) ग्राहक की आवश्यकतानुसार उत्पादन।

लघु उत्तरीय प्रश्न

1. 'उद्यमी', 'उद्यमिता' एवं 'उद्यम' शब्दों के अर्थ को स्पष्ट कीजिए।
2. उद्यमिता को एक रचनात्मक क्रिया क्यों माना गया है?
3. "उद्यमी सामान्य जोखिम उठाते हैं।" कथन की व्याख्या कीजिए।
4. उद्यमिता किस प्रकार से आर्थिक क्रियाओं की दृश्यावली एवं क्षेत्र को बढ़ाते हैं?
5. उद्यमिता में उपलब्ध अभिप्रेरणा की भूमिका का संक्षेप में वर्णन करें।

दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

1. नये व्यवसाय को प्रारंभ करने की प्रक्रिया के विभिन्न चरणों का संक्षेप में वर्णन कीजिए।
2. उद्यमिता एवं आर्थिक विकास के बीच संबंध की प्रकृति का आकलन करें।
3. स्पष्ट करें कि अभिप्रेरणा एवं योग्यताएँ किस प्रकार से व्यक्ति की उद्यमिता को जीवनवृत्ति के रूप में चुनने के निर्णय को प्रभावित करते हैं।

© NCERT not to be republished

अनुप्रयोगात्मक प्रश्न

अंशुमन एक छोटी जड़ी-बूटी प्रसाधन निर्माता के यहाँ बहुत ही परिश्रमी बिक्री कार्यकारी अधिकारी था व्यावसायिक इकाई के लिए जितनी बिक्री करता उसके बदले उसे अच्छा वेतन एवं कमीशन मिलता था। उसका दिल्ली के बाज़ार पर अच्छा अधिकार था तथा इसके लिए वह अपरिहार्य बन गया था। वह अपनी फर्म में स्पृहणीय स्थिति के प्रति जागरूक था तथा वह बड़ी-बड़ी बातें सोचता था–

"किसी व्यवसाय की सफलता की कुंजी उसके उत्पादों का विक्रय होती है। व्यवसाय चक्र बिक्री पर रुकता है तथा दूसरे लोग जो कारखाने में वस्तुओं के निर्माण कार्य में लगे हैं व्यवसाय की मशीन में पुर्जे मात्र हैं, जिस मशीन को बिक्रीकर्ता चालू रखते हैं। तो फर्म की सफलता में एक मामूली अंश के बदले इतने भार को क्यों ढोया जाए। बजाय इसके कि मेरी मेहनत के फल का लाभ दूसरों को मिले क्यों न मैं अपना ही व्यवसाय प्रारंभ कर लूं?"

क्या अंशुमन को यह कदम उठाना चाहिए? अपने उत्तर के पक्ष में कारण दीजिए।

समस्या

उत्साहवर्धक कार्य : दिहाड़ी मज़दूर उद्यमी बना

प्रकाश सिंह

बृहस्पतिवार 8 मार्च, 2007 (पटना)

मैक्सीको की एक वैबसाइट ने बिहार की एक भूमिहीन महिला को एशिया की 25 शीर्षस्थ किसानों में नामांकित किया है।

45 वर्षीय लाल मुनी देवी दिहाड़ी पर मजदूरी करती थी जब उसने निर्यात को अपने हाथ में लेने का निर्णय लिया तथा मशरूम की खेती की सफल किसान बन गई।

आज केवल 600 रुपए निवेश कर प्रतिवर्ष 12000 रुपए कमा लेती है।

उसकी सफलता का जिक्र मैक्सीको की वैबसाइट पर किया गया है। इस वैबसाइट ने अपनी फोटो गैलेरी में प्रेरणा के स्रोत 25 शिखर किसानों के समूह में उसे स्थान दिया है।

लाल मुनी देवी कहती हैं "मैं एक गरीब महिला हूँ। मैंने सोचा कि मशरूम की खेती से मुझे लाभ होगा इसीलिए मैंने इसे प्रारंभ किया। अब मैं अपने परिवार के लिए जीविका अर्जित कर सकती हूँ।"

सफल उद्यम

सफलता की इस कहानी ने पटना के गाँव आज़ादपुर में कई महिलाओं को प्रेरित किया है।

© NCERT not to be republished

"उर्मिला देवी कहा कहना है," यह एक बिना कोई प्रयत्न की खेती है जिसे हम अपने गाँव में भी कर सकते हैं। तपती दोपहरी में कार्य करना बड़ा थका देने वाला है। मशरूम की खेती से अधिक लाभ मिलता है।

लाल मुनी एवं अन्य भूमिहीन महिलाओं को भारतीय कृषि अनुसंधान परिषद् ने मशरूम की खेती करने के लिए प्रोत्साहित किया है। भारतीय कृषि अनुसंधान परिषद् के प्रधानाचार्य एवं वैज्ञानिक डॉ. ए. आर. खान ने कहा, यह वैकल्पिक जीवन यापन सहायक प्रणाली के माध्यम से गरीब से गरीब की सहायता करना है। इसके लिए हमने उस गाँव को चुना जहाँ लोगों के पास खेती के लिए जमीन नहीं है तथा जिन्हें फसल काटने का कार्य करना होता है।

लाल मुनी की कोशिशों ने अन्य बहुत सी भूमिहीन महिलाओं का मशरूम की खेती कर थोड़े से परिश्रम से अपने परिवार के जीवन यापन के लिए आय अर्जित करने के लिए मार्ग प्रशस्त कर दिया है।

स्रोत– www.ndtv.com/ झलकी

प्रश्न

1. लाल मुनी देवी ने प्रेरणा प्रदान करने वाला कौन सा कार्य किया?
2. क्या आप सोचते है कि आप भी एक उद्यमी बन सकते हैं?
3. लाल मुनी देवी उद्यमी के कौन से गुणों को दर्शाती है?
4. एक उद्यमी बनने से क्या लाभ तथा क्या जोखिम हैं? इन जोखिमों से आप कैसे अपनी सुरक्षा कर सकते हैं?

(अध्यापकों को उद्यमियों के गुणों को प्रमुख रूप से बताना चाहिए तथा विद्यार्थियों को ऐसा करने के लिए अभिप्रेरित करना चाहिए। भारत सरकार इसमें क्या सहायता कर सकती हैं। यह वैबसाइट पर www.india.gov.in.पर उपलब्ध है)

परियोजना कार्य

1. आपके पड़ोस में कोई नया व्यवसाय प्रारंभ हुआ है उसको देखने जाएँ तथा उसके स्वामी का साक्षात्कार लें। उसने इस उद्यम को प्रारंभ का निर्णय कैसे लिया तथा इसमें उसको क्या कठिनाइयाँ आई इस पर अपनी रिपोर्ट तैयार करें। स्वामी ने इन कठिनाइयों का सामना करने के लिए क्या कदम उठाए इनको भी सम्मिलित करें। निष्कर्ष की कक्षा में चर्चा करें।
2. धीरू भाई अंबानी, जमशेद जी टाटा, डी. डी. बिरला एवं किरण मजूमदार शा आदि जैसे महान उद्यमियों के जीवन इतिहास का अध्ययन कीजिए। इन लोगों में पायी गयी समान विशिष्टताओं की सूची तैयार कीजिए तथा कक्षा में इन पर चर्चा कीजिए। क्या आप इनमें से कुछ विशिष्टताओं को प्राप्त कर सकते हैं तथा अपने जीवन में कोई उद्यम प्रारंभ कर सकते हैं?

not to be republished © NCERT

टिप्पणी

© NCERT not to be republished

टिप्पणी

© NCERT
not to be republished

टिप्पणी

© NCERT not to be republished