



## उद्यमिता के मूल आधार

### SYLLABUS

#### UNIT-I

**Entrepreneurship** : Meaning, Concept, Characteristics, Need, Functions, Theories of Entrepreneurship, Entrepreneur: Meaning, Characteristics, Qualities, Functions, Types, Difference between Entrepreneurship & Entrepreneur, Difference between Entrepreneur, Intrapreneur & Manager, Entrepreneurship & Environment. Success story of some renowned Indian Entrepreneurs.

#### UNIT-II

**Entrepreneurship Development Programme (EDP)** : Meaning, Need, Objective, Steps, Outline, Achievements, Government Assistance and Incentives, Women Entrepreneurship: Meaning, Characteristics, Problems and Steps taken to promote Women Entrepreneur, Qualities of Women Entrepreneur.

#### UNIT-III

**Promotion of a Venture** : Concept of Projects, Project Identification, Formulation and Report, Project Appraisal. Product Selection and Techniques, Raising of Funds: Concept, Need, Types and Sources.

#### UNIT-IV

**MSME Business** : Process of Establishing MSME Business, Nature, Objectives and Importance of MSME Business. Role of Financial Institutions in Financing of MSME Business, Infrastructural Facilities. Legal Requirements for Establishment of New Unit. Entrepreneurial Consultancy Process and Methods.

पंजीकृत कार्यालय  
विद्या एम्पायर, बागपत रोड,  
मेरठ, उत्तर प्रदेश (NCR) 250 002  
www.vidyauniversitypress.com

© प्रकाशक

लेखन एवं सम्पादन  
शोध एवं अनुसन्धान प्रकोष्ठ

मुद्रक  
विद्या यूनिवर्सिटी प्रेस

## विषय-सूची

• <b>UNIT-I</b> : उद्यमिता का परिचय	...3
<b>UNIT-II</b> : उद्यमिता विकास कार्यक्रम	...38
<b>UNIT-III</b> : व्यावसायिक योजना	...57
<b>UNIT-IV</b> : एम०एस०एम०ई० व्यवसाय	...80

# UNIT-I

## उद्यमिता का परिचय

### Introduction to Entrepreneurship

#### खण्ड-अ अतिलघु उत्तरीय प्रश्न

##### प्र.1. उद्यमिता से क्या आशय है?

###### What is meant by entrepreneurship?

**उत्तर** एक उद्यमी का आशय ऐसे व्यक्ति से है जो व्यापारिक अवसर की पहचान करता है, नये व्यवसाय की स्थापना हेतु आवश्यक कदम उठाता है, व्यवसाय उपक्रम को सफल बनाने के लिए विभिन्न संसाधनों; जैसे— व्यक्ति, सामग्री और पूँजी को एकत्र करता है और निहित जोखिम और अनिश्चितताओं को वहन करता है। उद्यमिता का अभिप्राय उद्यमी द्वारा किए गए कार्यों से है। वास्तव में जो कुछ उद्यमी करता है वही उद्यमिता है।

##### प्र.2. उद्यमिता की परिभाषाएँ दीजिए।

###### Give the definition of entrepreneurship.

**उत्तर** विभिन्न विद्वानों ने उद्यमिता की परिभाषा निम्न प्रकार दी है—

**एच०एन० पाठक** के अनुसार, “उद्यमिता में वे सभी व्यापक क्षेत्र सम्मिलित हैं जिसके सम्बन्ध में निर्णय लेने होते हैं। इन निर्णयों की तीन श्रेणियों में बाँटा जा सकता है—

1. अवसरों का ज्ञान करना,
2. औद्योगिक इकाई का संगठन करना तथा
3. औद्योगिक इकाई को एक लाभप्रद, गतिशील तथा विकासशील संस्था के रूप में संचालित करना।”

**पीटर एफ० ड्रकर** के अनुसार, “उद्यमिता नवप्रवर्तन की एक प्रक्रिया है जो नए अवसरों के लिए संसाधनों का पुनर्आबंटन करती है। नए अवसरों का सृजन उद्यमी के असमान्य संसाधन संयोजन तथा जोखिम उठाने के चातुर्य के द्वारा होता है।

अमेरिका में उद्यमिता पर आयोजित सम्मेलन में उद्यमिता की परिभाषा इस प्रकार दी गयी—“उद्यमिता किसी व्यावसायिक अवसर की खोज द्वारा उपयोगिता का सृजन करने अवसर के अनुरूप जोखिम का प्रबन्ध करने तथा सम्प्रेषण एवं प्रबन्धकीय योग्यताओं द्वारा परियोजना की सफलता के लिए मानवीय, वित्तीय तथा सामग्री संसाधनों का उपयोग करने का प्रयास है।”

उपर्युक्त परिभाषाओं के आधार पर सरल शब्दों में यह कहा जा सकता है कि उद्यमिता का आशय नवाचार एवं सृजन से है। किसी वस्तु या सेवा की प्रवृत्ति में कुछ बदलाव करके इस प्रकार उसी उपयोगिता को बढ़ा कर इससे लाभ अर्जित करना, उद्यमिता कहलाता है। उद्यमिता अवसरों का सदुपयोग करके लाभ अर्जित करना भी है। नवाचार के माध्यम से लाभ-अर्जित करना भी उद्यमिता कहलाता है। उद्यमी को जो लाभ रूपी पुरस्कार मिलता है, वह उसके जोखिम वहन करने के कारण ही मिलता है। अतः उद्यमिता में जोखिम प्रबन्धन एक महत्त्वपूर्ण तत्त्व है।

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 व्यवसायी को व्यापारिक जोखिमों तथा सम्बन्धित अनिश्चितताओं के अनुरूप लाभ सुलभ करने में सहायक होती है।

##### प्र.3. उद्यमी से क्या आशय है?

###### What is meant by entrepreneur?

**उत्तर** उद्यमी शब्द फ्रेंच भाषा से लिया गया है। फ्रेंच भाषा एवं ऑक्सफोर्ड शब्दकोश में उद्यमी शब्द से तात्पर्य ऐसे व्यक्ति से है जो संगीत के उपकरणों की व्यवस्था एवं देख-रेख करता है। सोलहवीं शताब्दी में उद्यमी शब्द का प्रयोग सेना के अधिकारियों के लिए किया जाता है। सत्रहवीं शताब्दी में उद्यमी का सम्बोधन इंजीनियरों के लिए भी किया जाने लगा। बाद के समय में उद्यमी को

व्यापक एवं बहुआयामी स्वरूप में उद्घाटित किया गया। उद्यमी शब्द का व्यापारिक रूप में सर्वप्रथम प्रयोग फ्रांस में रहने वाले आइरिश रिचर्ड कैन्टीलॉन ने वर्ष 1775 में किया था।

**प्र.4. उद्यमी एवं आन्तरिक उद्यमी से आप क्या समझते हैं**

**What do you understand by entrepreneur and intrapreneur?**

**उत्तर** उद्यमी एवं आन्तरिक उद्यमी दोनों ही समान गुणों जैसे कि दृढ़ विश्वास, रचनात्मक, उत्साह और अन्तर्दृष्टि साझा करते हैं, परन्तु दोनों अलग-अलग हैं। उद्यमी एक ऐसा व्यक्ति होता है, जो उसके उद्यम (व्यवसाय) से स्वयं के लिए प्रतिफल एवं पुरस्कार अर्जित करने की इच्छा रखता है और व्यवसाय को संचालित करने के लिए काफी जोखिम लेता है। उद्यमी अपने उद्यम का सबसे महत्वपूर्ण व्यक्ति होता है, जो नये अवसरों, उत्पादों एवं तकनीकों को लागू करता है और उन्हें वास्तविक बनाने के लिए सभी गतिविधियों का समन्वय करता है।

**प्र.5. उद्यमी और प्रबन्धक से आप क्या समझते हैं?**

**What do you understand by entrepreneur and manager?**

**उत्तर** 'उद्यमी' शब्द की तुलना अकसर 'प्रबन्धक' शब्द से की जाती है, क्योंकि वे एक उद्यम में प्रमुख व्यक्ति होते हैं, जो कम्पनी के संगठन, प्रबन्धन, नियन्त्रण और प्रशासन में मदद करते हैं। एक उद्यमी एक विचार, कौशल और साहस के साथ उस विचार को आगे बढ़ाने के लिए, उसे वास्तविकता में बदलने के लिए कोई भी जोखिम उठाने वाला व्यक्ति होता है। दूसरी ओर, प्रबन्धक जैसा कि नाम से पता चलता है, वह व्यक्ति है, जो संगठन के संचालन और कार्यों का प्रबन्धन करता है।

**प्र.6. उद्यमिता एवं पर्यावरण से क्या आशय है?**

**What is meant by entrepreneurship and environment?**

**उत्तर** उद्यमिता किसी भी देश में सामाजिक-आर्थिक पर्यावरण की प्रक्रिया का आधारभूत तत्त्व है। उद्यमिता का उद्गम एवं विकास सामाजिक-आर्थिक पर्यावरण में होता है। जहाँ एक ओर सामाजिक पर्यावरण उद्यमी को कार्य करने एवं विकसित होने का क्षेत्र एवं सुअवसर प्रदान करता है, वहीं दूसरी ओर, उपयुक्त आर्थिक पर्यावरण उद्यमी को आवश्यक संसाधन प्रदान करता है, जिनके परिणामस्वरूप वह दिनों-दिन प्रगति के पथ पर अग्रसर होता चला जाता है।

उद्यमिता को विकसित करके ही अनेक सामाजिक-आर्थिक समस्याओं; जैसे—पिछड़ापन, अज्ञानता, अशिक्षा, गरीबी, भुखमरी, बेरोजगारी, धन एवं शक्ति की विषमता, निम्न जीवन स्तर आदि दानवों से छुटकारा पाया जा सकता है। जहाँ विकासशील देशों में उद्यमिता समृद्धि का एक महत्वपूर्ण आधार है, वहीं दूसरी ओर विकसित देशों में यह सृजनात्मक चिन्तन, सामाजिक नवप्रवर्तन एवं साहसिक समाज की एक महत्वपूर्ण पद्धति है।

## खण्ड-ब लघु उत्तरीय प्रश्न

**प्र.1. भारत में उद्यमिता की प्रथाओं का वर्णन कीजिए।**

**Describe the practices of entrepreneurship in India.**

**उत्तर** उद्यमिता शब्द छोटे व्यवसाय की स्थापना के साथ जुड़ा है। इसमें कोई संदेह नहीं है कि भारत जैसे देश में भरपूर आत्मविश्वास एवं दूर दृष्टि रखने वाले योग्य व्यक्ति सामान्यतः नौकरी करने के स्थान पर छोटा व्यवसाय प्रारंभ करते हैं। उद्यमिता उन नौजवानों को स्वतन्त्र जीवन जीने का अवसर प्रदान करती है जो अपने भाग्य के स्वयं निर्माता बनना चाहते हैं। भारतीय अर्थव्यवस्था की धीमी प्रगति का कारण उद्यमिता की कमी है जबकि हमारे पास प्राकृतिक संसाधन एवं श्रम शक्ति पर्याप्त मात्रा में है। इस तथ्य को सरकार ने भी भलीभाँति पहचाना है, जो उद्यमियों को अनेक सुविधाएँ एवं प्रोत्साहन प्रदान करती है। इस प्रकार से औद्योगिक नीतियाँ एवं सरकार की पंचवर्षीय योजनाओं ने उद्यमियों को औद्योगीकरण की गति से वृद्धि के लिए प्रोत्साहित और प्रेरित किया है। अब सरकार विभिन्न प्रकार के प्रलोभन एवं छूट देती है। जिनमें पूँजी की सहायता, तकनीकी ज्ञान, विपणन की सुविधाएँ, औद्योगिक संरक्षण प्रदान करना तथा अन्य ढांचागत सुविधाएँ सम्मिलित हैं।

केन्द्रीय सरकार द्वारा भारतीय औद्योगिक वित्त निगम की स्थापना के बाद कई राज्य सरकारों ने भी उद्यमियों को वित्त जुटाने एवं तकनीकी सुविधा प्रदान करने के लिए अपने-अपने वित्त निगमों की स्थापना की है। इनके अतिरिक्त भारतीय औद्योगिक विकास बैंक, भारतीय लघु औद्योगिक विकास बैंक, लघु उद्योग विकास संगठन, लघु उद्योग निगम, लघु उद्योग सेवा संस्थान, राज्य लघु उद्योग विकास निगम, उद्योग निदेशालय, जिला उद्योग केन्द्रों ने हमारे देश में उद्यमिता की वृद्धि के लिए सहायता की है। इनमें से कुछ वित्तीय संस्थानों ने नवयुवक एवं उभरते उद्यमियों को उपक्रम पूँजी प्रदान करना प्रारंभ कर दिया है।

सरकार एवं इन संस्थानों के निरंतर प्रयत्नों से अनुकूल परिणाम आने प्रारम्भ हो गये हैं। यह परिणाम उदारीकरण के बाद की अवधि (1990) में अधिक महत्त्वपूर्ण रहे हैं। इनके प्रमुख उदाहरण इन्फोसिस टेक्नोलॉजी के श्री एन०आर० नारायणमूर्ति एवं एच०सी०एल० टेक्नोलॉजी के श्री शिवानादर हैं। वस्तुतः बड़ी संख्या में उद्यमी अति लघु एवं लघु पैमाने की इकाइयों में लगे हैं। इस प्रकार के व्यावसायिक संगठन जिन समस्याओं का सामना करते हैं। उनमें माल की कमी, पूँजी एवं बिजली की कमी, प्रशिक्षण सुविधाओं का अभाव, और गुणवत्ता नियंत्रण का अभाव और अपर्याप्त विपणन सुविधाएँ सम्मिलित हैं। सरकार को इन समस्याओं का स्थाई रूप से समाधान करना होगा जिससे भारत उद्यमिता की नई ऊँचाइयों तक पहुँच सके।

## प्र.2. उद्यमिता की अवधारणाओं को विस्तार से समझाइए।

**Explain the concept of entrepreneurship in detail.**

**उत्तर**

### उद्यमिता की अवधारणा

#### (Concept of Entrepreneurship)

उद्यमिता उत्पादन के चार मुख्य कारकों में से एक है। अन्य तीनों में भूमि, श्रम तथा पूँजी हैं। उद्यमिता शब्द 'एन्टरप्रेन्डे' शब्द से अभ्युदित है। जिसका शाब्दिक अर्थ 'बीड़ा उठाना' है। जिसका सम्बन्ध अर्थतन्त्र से न होकर सैनिक अभियानों की कार्यवाहियों से है। जिसमें सैन्य तन्त्र आदि सम्मिलित होते हैं। ऐतिहासिक रूप से युद्ध आर्थिक पुनःनिर्माण से होते हैं। यह विस्मयकारक नहीं है कि सैनिक अवधारणाओं का उपयोग अर्थतन्त्र प्रबन्ध में भी होता है। वैसे तो युद्ध कभी-कभी ही होते हैं तथा बड़े अन्तराल में होते हैं, लेकिन आज की प्रतियोगिता की दुनिया में उद्यमियों के युद्ध प्रतिदिन होते हैं। आज नये उत्पाद विकसित करने के लिए, नए बाजारों की खोज करने के लिए, तकनीक को आधुनिक बनाने के लिए तथा बाजार सम्बन्धी योजनाओं के नवीनीकरण आदि के लिए लगातार विस्मयकारी दबाव बने रहते हैं।

उद्यमी शब्द का सर्वप्रथम 18वीं शताब्दी में फ्रांसीसी अर्थशास्त्री रिचर्ड कैन्टीलोन ने अर्थशास्त्र में परिचय दिया, अर्थात् 'उद्यमी' शब्द को जन्म दिया। उन्होंने 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 अवधारणा को आर्थिक विकास की बदलती परिस्थितियों के परिप्रेक्ष्य में अर्थशास्त्रियों एवं सामाजिक मनोवैज्ञानिकों ने भिन्न-भिन्न अर्थों एवं दृष्टिकोणों से देखा एवं समझा है। उद्यमिता की कुछ प्रमुख अवधारणाएँ निम्नांकित हैं—

1. **जोखिम उठाने की क्षमता (Risk Bearing Capacity)**—जोखिमों को उठाने का नाम ही उद्यमिता है। ऐसी अवधारणा करने वालों में फ्रांस के रिचर्ड कैन्टीलॉन (Richard Cantillon) का नाम प्रमुख रूप से लिया जाता है। फ्रेंक एच नाइट ने उद्यमिता की इसी अवधारणा को स्वीकारा है। रिचर्ड कैन्टीलॉन का मत है कि उद्यमी को उद्यम प्रारम्भ करने तथा उसका संचालन करने में जोखिमों एवं अनिश्चितताओं का सामना करना पड़ता है। ये जोखिम एवं अनिश्चितताएँ ऐसी हैं। जिसका बीमा भी नहीं कराया जा सकता है।
2. **संगठन निर्माण एवं समन्वय की क्षमता (Organisation Building and Co-ordination Capacity)**—इस अवधारणा को मानने वाले विद्वानों में जे०बी० से (J.B. Say) प्रमुख हैं। इस अवधारणा को मानने वालों का मत है कि उद्यमिता के द्वारा उत्पादन के विभिन्न साधनों को संगठित एवं समन्वित करके वस्तुओं एवं सेवाओं का निर्माण किया जाता है। गार्डनर (Gardner) ने भी उद्यमिता को नवीन संगठनों का सृजन कहा है।
3. **प्रबन्धकीय एवं नेतृत्व कौशल (Managerial and Leadership Skill)**—ऐसी अवधारणा को मानने वालों में हॉसलियज एवं जे०एस० मिल प्रमुख हैं। इस अवधारणा को मानने वालों ने उद्यमिता को प्रबन्धकीय एवं नेतृत्व कौशल के रूप में देखा है।
4. **नवाचारी कार्य (Innovative Function)**—उद्यमिता की नवाचारी कार्य के रूप में अवधारणा सर्वप्रथम शुम्पीटर ने सन् 1934 में की इस अवधारणा वालों का मानना है कि उद्यमिता के द्वारा नवीन उत्पादों, नवीन प्रक्रियाओं, नवीन तकनीकों आदि को जन्म दिया एवं अपनाया जाता है।
5. **अवसर खोजने की प्रक्रिया (Process for Searching Opportunities)**—पीटर ड्रकर (Peter Drucker) के अनुसार अवसरों को अधिकाधिक खोजना ही उद्यमिता की सही परिभाषा है। 20वीं सदी के नौवें दशक में उपजी इस

अवधारणा को मानने वालों का कहना है कि उद्यमिता एक ऐसी प्रक्रिया है जिसमें अवसरों को खोजा जाता है। अवसरों को खोज कर नवप्रवर्तन करने के साथ-साथ संसाधनों को प्राप्त करने एवं संगठित करने का जोखिम उठाया जाता है।

6. **उपलब्धि की उच्च आकांक्षा (High Need for Achievement)**—मैक्क्लीलैण्ड (Mc.Clelland) के अनुसार उद्यमिता व्यक्ति की उपलब्धि की उच्च आकांक्षा का परिणाम है। इस अवधारणा को मानने वालों का मत है कि उच्च उपलब्धि प्राप्त करना ही उद्यमिता है जिसके लिए नवप्रवर्तन तथा जोखिम में निर्णय लेने की योग्यता का होना आवश्यक है। उद्यमिता एक मनोवैज्ञानिक प्रेरणा है।
7. **समूह स्तरीय कार्य (Group Level)**—उद्यमिता एक व्यक्तिक गुण न होकर सामाजिक एकात्मकता के लिए प्रकट की जाने वाली प्रतिक्रियात्मक क्षमता है। इस अवधारणा को मानने वालों में एफ०डब्ल्यू० यंग का नाम प्रमुख है। इन्होंने उद्यमिता को समाज के सक्रिय समूहों के रूप में स्वीकार किया।

### प्र.3. उद्यमिता के महत्त्व को समझाइये।

**Explain the importance of entrepreneurship.**

**उत्तर**

**उद्यमिता की भूमिका/महत्त्व/लाभ**

**(Role/Importance/Advantages of Entrepreneurship)**

आज के आधुनिक युग में उद्यमिता न केवल जीवन के लिए जरूरी है वरन् आर्थिक जगत के लिए एक अनिवार्य आवश्यकता बन गयी है। संतुलित आर्थिक विकास के लिए उद्यमिता का विकास आवश्यक है। उद्यमिता के विकास से विभिन्न आर्थिक समस्याओं का समाधान किया जा सकता है। बेरोजगारी, गरीबी, निम्न जीवनस्तर, निम्न उत्पादकता जैसी समस्याओं का समाधान करने में उद्यमिता बहुत ही महत्त्वपूर्ण भूमिका अदा करती है। डोलिंगर के अनुसार, “उद्यमिता के द्वारा लोग बेहतर, दीर्घायु एवं अधिक समृद्ध जीवन जीते रहेंगे।” आर्थिक विकास में उद्यमिता के महत्त्व/भूमि को निम्नलिखित बिन्दुओं से स्पष्ट किया जा सकता है—

1. **उद्यमी प्रवृत्तियों को प्रोत्साहन (Encourages Entrepreneurial Tendencies)**—उद्यमिता व्यक्ति में उद्यमी मनोवृत्ति एवं प्रवृत्ति को जन्म देती है। उद्यमिता व्यक्तिगत स्वतंत्रता के साथ-साथ आर्थिक स्वतंत्रता भी प्रदान करती है। यह लोगों को स्वावलम्बी बनाने में योगदान देती है। प्रशिक्षण कार्यक्रमों के माध्यम से व्यक्ति में उद्यमी योग्यताओं एवं क्षमताओं का विकास किया जा सकता है। व्यक्ति की महत्वाकांक्षाओं एवं लालसा को पूरा किया जा सकता है। व्यक्ति की क्षमताओं का पूरा उपयोग किया जा सकता है।
2. **नवाचार को प्रोत्साहन (Promotes Innovation)**—पीटर ड्रकर के अनुसार, नवाचार उद्यमिता का एक विशेष उपकरण है। यह (नवाचार) वह कार्य है जो संसाधनों में नई दौलत सृजन करने की क्षमता प्रदान करता है। नवाचार के माध्यम से संसाधनों की उपयोगिता एवं उससे प्राप्त संतुष्टि में वृद्धि होती है जिससे उसका व्यापारिक एवं बाजार मूल्य और अधिक हो जाता है।”
3. **रोजगार के अवसर में वृद्धि (Increase in Employment Opportunity)**—उद्यमिता से रोजगार के अवसरों में वृद्धि होती है। उद्यमिता के कारण नए उपक्रमों, नए उत्पादों, नए बाजारों का विकास होता है। अतः उद्यमिता से प्रत्यक्ष एवं अप्रत्यक्ष दोनों रूपों में लोगों को रोजगार प्राप्त होता है।
4. **संसाधनों का समुचित उपयोग (Proper Utilization of Resources)**—प्रो०सी०डब्ल्यू० कुक (Prof. C.W. Cook) के अनुसार, “उद्यमिता राष्ट्र के उत्पादक संसाधनों तथा उपभोक्ताओं के मध्य सेतु का निर्माण करती है। उद्यम के माध्यम से देश में उपलब्ध विभिन्न संसाधनों तथा प्राकृतिक सम्पदा, वायु, जल, पहाड़, नदियाँ, समुद्र एवं समुद्रतट, वन, पशु सम्पदा, खनिज, कृषि उपज, मानवीय कौशल, कच्चा माल आदि उपलब्ध संसाधनों का सर्वोत्तम उपयोग किया जाता है। उद्यमिता द्वारा इन सभी संसाधनों का सदुपयोग करके इनकी उपयोगिता में वृद्धि की जा सकती है।”
5. **आर्थिक एवं सामाजिक समस्याओं के समाधान में सहायक (To solve Social and Economic Problems)**—उद्यमिता के माध्यम से सामाजिक समस्याओं; जैसे—अशिक्षा, सामाजिक, अपराध, बेकारी, बीमारी, गंदी बस्तियाँ आदि को कम किया जा सकता है। आर्थिक समस्या; जैसे—वर्ग संघर्ष, आय की असमानता, बेरोजगारी आदि को दूर किया जा सकता है। कई उद्यमियों ने स्कूल अस्पताल आदि बनवाकर सामाजिक समस्याओं को दूर करने का प्रयास किया है। उद्यमिता के विकास के साथ ही सामाजिक कुरीतियाँ आदि भी समाज से समाप्त होने लगती हैं। सामाजिक एवं आर्थिक समस्याओं को कम होने से लोग बचत एवं पूँजी निर्माण की ओर अधिक ध्यान देंगे।

6. **आर्थिक सत्ता का विकेन्द्रीकरण (Decentralisation of Economics Power)**—उद्यमिता में लघु इकाइयों के रूप में जब काफी बड़ी संख्या में उद्यम स्थापित किए जाते हैं तब आर्थिक सत्ता का विकेन्द्रीकरण अपने आप हो जाता है। इसके फलस्वरूप आर्थिक केन्द्रीकरण के दुष्परिणाम से अर्थव्यवस्था को बचाया जा सकता है।
7. **राजकीय नीतियों एवं योजनाओं के क्रियान्वयन में सहयोगी (Contributies to the Execution of Government Policies and Plan)**—उद्यमिता के माध्यम से राजकीय नीतियों; जैसे—नीति, आयात-निर्यात नीति, तकनीकी नीति आदि के क्रियान्वयन में सहायता मिलती है। देश के विकास की योजनाओं के अनुरूप उद्यमी अपने लक्ष्य को निर्धारित कर अपनी क्रियाओं को दिशा देता है। इस प्रकार उद्यमिता राजकीय नीतियों एवं योजनाओं के क्रियान्वयन में सहयोगी है।

#### प्र.4. उद्यमिता के क्षेत्र की विवेचना कीजिए।

**Discuss the scope of entrepreneurship.**

उत्तर

#### उद्यमिता का क्षेत्र

#### (Scope of Entrepreneurship)

एच०एन० पाठक के अनुसार, उद्यमिता के क्षेत्र को निम्नलिखित तीन भागों में बाँटा जा सकता है। जिनके सम्बन्ध में उद्यमी को अनेक निर्णय लेने पड़ते हैं। वे इस प्रकार हैं—

1. **व्यावसायिक अवसरों का ज्ञान होना (To have Knowledge of Trading Opportunities)**—इसमें व्यावसायिक अवसरों का पता लगाना एवं इसकी व्यवहारिकता का मूल्यांकन करना उद्यमिता के क्षेत्र के अन्तर्गत आता है। व्यावसायिक अवसरों के ज्ञान के अन्तर्गत अनेक विचार उत्पन्न होते हैं; जैसे—वैज्ञानिक आविष्कारों का व्यावसायिक उपयोग करके विभिन्न प्रकार के कपड़ों का उत्पादन करना, किसी पदार्थ का उपयोग करके नवीन वस्तुओं का निर्माण करना, वर्तमान वस्तुओं में तकनीकी सुधार करके वस्तुओं को अधिक उपयोगी बनाना, उत्पाद के नियम, उत्पाद के किस्म, रूप रंग, डिजाइन, पैकिंग में परिवर्तन कर उसे अधिक आकर्षक एवं आधुनिक बनाना इत्यादि। इसके बाद इन विचारों के लाभदायकता एवं व्यावहारिकता का मूल्यांकन किया जाता है, जो विभिन्न घटकों के आधार पर किया जाता है; जैसे—स्वामित्व योग्य सम्बन्धी बातें, उपक्रम के क्रियान्वयन में प्रारम्भिक लागत, विपणन लागत, सम्भावित बाजार, विकास लागत, सरकारी नीति, उच्च सकल मार्जिन, विकासशील उद्योग, प्रारम्भिक ग्राहक तथा समविच्छेद बिन्दु के लिए आवश्यक समय आदि का गहन विश्लेषण किया जाता है, जो उद्यमिता के क्षेत्र में व्यावसायिक अवसरों के ज्ञान के अन्तर्गत शामिल किया जाता है।
2. **औद्योगिक इकाई का संगठन करना (To Organise Industrial Unit)**—औद्योगिक इकाई के संगठन के अन्तर्गत उपक्रम के संसाधनों को विकसित करना, नये विचारों को समन्वित करना, उत्पादन के साधनों को संगठित करना, उनके सम्बन्ध स्थापित करना, संगठन संरचना तैयार करना, उपक्रम के विभिन्न कार्यों का निर्धारण करना, विभिन्न विभागों के कर्मचारियों में कार्य का वितरण करना, उनको कार्य सौंपना, अधिकार प्रदान करना। कर्मचारियों में टीम भावना जाग्रत करना, उपक्रम की विभिन्न नीतियों एवं लक्ष्यों का निर्धारण करना तथा उन्हीं के अनुसार नियोजन करना, कर्मचारियों के मनोबल में वृद्धि करना, उनको सन्तुष्ट रखना, संगठन निष्ठा को बनाये रखना तथा उपक्रम व बाह्य वातावरण में उचित सामंजस्य बनाये रखना, पूर्तिकर्ताओं में मधुर सम्बन्ध बनाये रखना इत्यादि कार्यों को सम्मिलित किया जाता है।
3. **औद्योगिक इकाई को लाभप्रद एवं गतिशील संस्था के रूप में संचालित करना (To Operate the Industrial Unit as Profitable and Moving Institution)**—औद्योगिक इकाई को लाभप्रद एवं गतिशील संस्था के रूप में संचालित करने के लिए जो क्रियाएँ की जाती हैं। वे सब उद्यमिता के क्षेत्र के अन्तर्गत सम्मिलित होती हैं। वे इस प्रकार हैं लाभप्रद अवसरों की खोज करना, आर्थिक मूल्यों का सृजन करना, माँग व उपयोगिता में वृद्धि करना, नवीन वस्तुओं का सृजन करना, उत्पादन प्रक्रियाओं में परिवर्तन एवं सुधार करना नई-नई आवश्यकताओं का सृजन एवं सन्तुष्टि प्रदान करना, संसाधनों को उत्पादक बनाना, व्यवसाय को गतिशील नेतृत्व प्रदान करना, लाभप्रद साहसिक निर्णय लेना, नये-नये तकनीकी यन्त्रों तथा नये प्रबन्ध व्यवस्था को अपनाना, नई-नई सेवाओं से उपभोक्ता को सन्तुष्ट करना, कच्चे माल के नये स्रोतों का पता लगाना, उत्पादन साधनों का नवीन संयोजन करना, उद्योग का नया संगठन प्रारूप तैयार करना, उपक्रम में निहित जोखिमों एवं अनिश्चितताओं का उचित प्रबन्ध करना इत्यादि।

औद्योगिक इकाई में नवप्रवर्तनों के द्वारा लाभों में वृद्धि करने को शुम्पीटर ने पाँच रूप बताये हैं जो निम्न हैं—

- (i) नवीन वस्तुओं का उत्पादन करना।
- (ii) उत्पादन की नई विधियों एवं प्रणालियों को अपनाना।
- (iii) नये बाजार क्षेत्र का पता लगाना।
- (iv) कच्चे माल एवं अर्द्धनिर्मित माल के नये स्रोतों का पता लगाना।
- (v) उद्योग का नये संगठन प्रारूप बनाना।

इस प्रकार एक उद्यमी इन क्रियाओं के द्वारा आर्थिक मूल्यों एवं उपयोगिता में सृजन करके व्यवसाय को लाभप्रद एवं गतिशील संस्था के रूप में संचालित करने के लिए नेतृत्व प्रदान करता है।

**प्र.5. उद्यमिता को एक कैरियर का विकल्प कैसे कहा जा सकता है?**

**How can entrepreneurship be called a career option?**

**उत्तर**

**उद्यमिता : एक कैरियर विकल्प**

**(Entrepreneurship as a Career Option)**

प्राचीन काल में उद्यमिता ही धनोपार्जन का प्रमुख स्रोत थी। लोग अपना व्यवसाय करने में अधिक रुचि रखते थे। दूसरे की नौकरी करना कम सम्मानजनक माना जाता था। परन्तु समय के साथ-साथ उद्यमीय अर्थव्यवस्थाओं का स्थान प्रबन्धकीय अर्थव्यवस्थाओं ने ले लिया। लेकिन जैसा कहा जाता है कि वक्त अपने आपको दोहराता है, अतः विकसित देशों में एक बार पुनः उद्यमीय अर्थव्यवस्थाओं को प्रबन्धकीय अर्थव्यवस्थाओं के ऊपर स्थान मिल रहा है। भारत जैसी उभरती हुई अर्थव्यवस्था में उद्यम को युवाओं के कैरियर विकल्प के रूप में चुनना ही सर्वोत्तम है।

इन्टरनेशनल स्कूल ऑफ आन्ट्रप्रनरशिप एजुकेशन एवं विकास (International School of Entrepreneurship Education and Development ISEED) ने 2013 में एक सर्वेक्षण के माध्यम से यह बताया कि 87% विद्यार्थी अपने जीवन के एक दौर में उद्यमी बनना चाहते थे और 90% ने तो यह भी बताया कि उनका देश उद्यमीय सम्भावनाओं से भरा हुआ है। भारत में भी नये उद्यमों की शुरुआत एवं विकास के लिए बहुत सारे प्रयास किये जा रहे हैं। युवाओं को प्रोत्साहित किया जा रहा है कि वह रोजगार के रूप में उद्यमिता को अपनायें। 'आत्मनिर्भर भारत' इसी की ओर एक कदम है। 'आत्मनिर्भर भारत' भारत सरकार की लोगों में उद्यमिता को बढ़ावा देने की एक योजना है। इसमें सरकार की मंशा यह है कि प्रत्येक सामान जो भारत में आयात होता है वह भारत में ही निर्मित होने लगे। अतः इस योजना के लक्ष्यों की प्राप्ति हेतु सरकार ने युवाओं से अपील की है कि वह उद्यमी बनकर स्वयं का उद्यम स्थापित करें।

विभिन्न विश्वविद्यालयों द्वारा भी उद्यमिता पर आधारित पाठ्यक्रमों को संचालित किया जा रहा है। युवाओं के द्वारा उद्यमिता को कैरियर के तौर पर चुनने के लिए प्रेरित करने के प्रयास में विभिन्न विश्वविद्यालयों द्वारा विभिन्न प्रकार के प्रशिक्षण कार्यक्रम, सेमिनार, बेबीनार, यूट्यूब वीडियो आदि का संचालन किया जा रहा है।

उद्यमी रोजगार सृजक होता है न कि रोजगार के लिए भटकने वाला। वह वस्तु और सेवा का सृजन करता है। एक उद्यमी मानसिक रूप से स्वतन्त्र होता है और नवाचारी होता है। उद्यमिता एक उद्यमी के व्यक्तित्व का समग्र विकास करने में सहायक होती है। उद्यमिता के माध्यम से उद्यमी जीवन जीने की कला, व्यवसाय, बाजार एवं अर्थव्यवस्था की बेहतर समझ, सन्देशवाहन की कला, समूह में कार्य करने की कला आदि सीखता है। किसी कारणवश यदि उद्यमी असफल भी हो जाता है तब भी वह अनुभव जरूर सीखता है।

जब एक युवा उद्यम लगाता है तब वह अपने जैसे कई युवाओं को रोजगार का अवसर भी प्रदान करता है। उसके इस प्रयास से अर्थव्यवस्था में बेरोजगारी की समस्या में भी कमी आती है और देश का आर्थिक विकास होता है।

**प्र.6. उद्यमी और उद्यमिता के बीच क्या अन्तर है?**

**What is the difference between Entrepreneur and entrepreneurship?**

**उत्तर**

**उद्यमी और उद्यमिता के बीच अन्तर**

**(Difference between Entrepreneur and Entrepreneurship)**

एक उद्यमी वह होता है जो समाज की जरूरतों का पता लगाता है और अपने अभिनव विचार के साथ उसे पूरा करने की कोशिश करता है। दूसरी ओर 'उद्यमिता' जो भविष्य में प्रतिफल के रूप में लाभ प्राप्त करने के उद्देश्य से एक व्यवसाय इकाई स्थापित करने की प्रक्रिया को संदर्भित करती है। उद्यमी और उद्यमिता के बीच अन्तर को अग्र तालिका से स्पष्ट किया जा सकता है—



तुलना के लिए आधार	उद्यमी	उद्यमिता
अर्थ	एक उद्यमी एक व्यक्ति या उसकी टीम है, जिसके पास एक नवीन विचार है और जोखिम उठाते हुए विचार को वास्तविकता में बदलने के लिए हर कदम उठाता है।	उद्यमिता एक व्यवसाय शुरू करने की एक जोखिम भरी गतिविधि है जो आमतौर पर एक स्टार्ट-अप कम्पनी है, जो लक्षित ग्राहकों को अलग-अलग उत्पादों और सेवाओं की पेशकश करती है, जिन्हें सफलता मिल भी सकती है और नहीं भी।
विचार/प्रक्रिया	वह व्यक्ति जिसके पास एक विचार है और वह उसे आकार देता है।	प्रक्रिया जो विचार को आकार देती है।
प्रतिनिधित्व	एक नवप्रवर्तक जिसने अपने विचार को यथार्थ में परिवर्तित होने तक प्रतिनिधित्व किया।	यह वह गतिविधि है जो एक उद्यमी उद्यम स्थापित करने के लिए करता है।
प्रवर्तक	एक उद्यमी एक प्रवर्तक होता है, क्योंकि वह एक नवीन विचार की कल्पना करता है, जिसे अभी तक बाजार में किसी और के द्वारा पेश नहीं किया गया है।	उद्यमिता वह तरीका है जिसके द्वारा कोई नवाचार कर सकता है।
प्रकृति	एक उद्यमी अपने विचार को एक उत्पाद या सेवा में बदलने के लिए व्यावसायिक उद्यम स्थापित करता है, जो पहले काम करने के तरीके को आसान बनाकर कई लोगों की मदद कर सकता है।	उद्यमिता व्यवसाय शुरू करने और रास्ते में आने वाले सभी जोखिमों के बारे में है ताकि उद्यमी की दृष्टि को उचित आकार दिया जा सके।

**प्र.7. उद्यमी एवं आन्तरिक उद्यमी में अन्तर बताइये।**

**State the difference between entrepreneur and intrapreneur.**

**उत्तर** उद्यमी एवं आन्तरिक उद्यमी के मध्य अन्तर के महत्त्वपूर्ण बिन्दु इस प्रकार हैं—

क्र०सं०	उद्यमी (Entrepreneur)	आन्तरिक उद्यमी (Intrapreneur)
1.	उद्यमी एक ऐसा व्यक्ति होता है जो एक नये विचार या अवधारणा के साथ अपना व्यवसाय शुरू करता है।	आन्तरिक उद्यमी संगठन का एक कर्मचारी होता है, जो संगठन की सीमा के भीतर नवाचार को बढ़ावा देता है।
2.	उद्यमी वह व्यक्ति होता है जो व्यवसाय में लाभप्रद अवसरों की खोज करता है, आर्थिक संसाधनों को संयोजित करता है, नवकरणों को जन्म देता है तथा उपक्रम में निहित विभिन्न जोखिम एवं अनिश्चितताओं का उचित प्रबन्ध करता है, उद्यमी किसी भी मृतक अर्थव्यवस्था में नई ऊर्जा का संचार करता है।	आन्तरिक उद्यमी वह व्यक्ति होता है जो उद्यमियों के अधीन कार्य करता है तथा उन पर ही आश्रित रहता है, आन्तरिक उद्यमी पूँजी का निर्माण नहीं करता है। यह एक आश्रित व्यक्ति है अतएव इसमें स्वतन्त्रता का अभाव होता है।
3.	उद्यमी एक ऐसा व्यक्ति है जो एक नये उद्यम को शुरू करने के विचार की कल्पना करता है, सभी प्रकार के जोखिम लेता है, उत्पाद या सेवा को वास्तविकता में लाता है एवं उसे एक अत्यन्त माँग वाला उत्पाद या सेवा बनाने का भी भरसक प्रयास करता है।	आन्तरिक उद्यमी संगठन के क्षेत्र में एक उद्यमी के अतिरिक्त कुछ भी नहीं होता है। आन्तरिक उद्यमी एक बड़े संगठन का एक कर्मचारी होता है जिसके पास कम्पनी के उत्पादों, सेवाओं और परियोजनाओं में रचनात्मकता और नवीनता लाने की प्रक्रिया होती है, जो प्रक्रियाओं, वर्कफ्लो और सिस्टम को फिर से डिजाइन करके उद्यम को एक सफल उद्यम बनाने का प्रयास करता है।
4.	उद्यमी अपने संसाधनों का उपयोग करता है।	आन्तरिक उद्यमी के पास संसाधन आसानी से उपलब्ध हैं क्योंकि वे कम्पनी द्वारा उसे प्रदान किये जा रहे हैं।
5.	उद्यमी खुद पूँजी जुटाता है।	आन्तरिक उद्यमी को खुद पूँजी जुटाने की जरूरत नहीं होती है। पूँजी उसे कम्पनी द्वारा प्रदान की जाती है।

6.	उद्यमी स्वयं ही स्वामी होता है अतः उसे निर्णय लेने की स्वतन्त्रता होती है।	आन्तरिक उद्यमी स्वयं निर्णय नहीं ले सकता है क्योंकि वह संगठन का स्वामी नहीं अपितु एक कर्मचारी होता है।
7.	उद्यमी व्यवसाय से सम्बन्धित सभी जोखिमों और अनिश्चितताओं को वहन करता है।	आन्तरिक उद्यमी के सन्दर्भ में सभी जोखिम और अनिश्चितता कम्पनी वहन करती है।

**प्र.8. उद्यमी और प्रबन्धक में अन्तर स्पष्ट कीजिए।**

**Explain the difference between entrepreneur and manager.**

**उत्तर** उद्यमी और प्रबन्धक के मध्य अन्तर को निम्न बिन्दुओं की सहायता से और स्पष्ट किया जा सकता है—

क्र०सं०	उद्यमी (Entrepreneur)	प्रबन्धक (Manager)
1.	उद्यमी वह व्यक्ति है जो लाभ प्राप्त करने के लिए वित्तीय जोखिम उठाकर उद्यम करता है।	प्रबन्धक वह व्यक्ति है जो संगठन को नियन्त्रित और प्रशासित करने की जिम्मेदारी लेता है।
2.	एक उद्यमी व्यवसाय स्टार्ट-अप पर ध्यान केन्द्रित करता है।	प्रबन्धक का मुख्य ध्यान चल रहे कार्यों का प्रबन्धन करना होता है।
3.	उद्यमी उद्यम का स्वामी होता है।	प्रबन्धक उद्यम का मात्र कर्मचारी होता है।
4.	उद्यमी का प्रतिफल लाभ कहलाता है।	प्रबन्धक का प्रतिफल वेतन होता है।
5.	उद्यमी की प्रमुख प्रेरक शक्ति रचनात्मकता और नवीनता है।	प्रबन्धक मौजूदा स्थिति को बनाये रखता है।
6.	उद्यमी जोखिम लेने वाला होता है।	प्रबन्धक जोखिम से बचता है।

**प्र.9. उद्यमी होने के महत्त्व को समझाइए।**

**Explain the importance of being an entrepreneur.**

**उत्तर** उद्यमशीलता और उद्यम की भूमिका का आर्थिक एवं सामाजिक विकास में अकसर गलत अनुमान लगाया जाता है। वर्षों से यह स्पष्ट हो चुका है कि उद्यमशीलता लगातार आर्थिक विकास में सहायता प्रदान करती है। एक सोच को आर्थिक रूप में बदलना उद्यमशीलता के अन्तर्गत सबसे महत्वपूर्ण विचारशील बिन्दु है। इतिहास साक्षी है कि आर्थिक उन्नति उन लोगों के द्वारा सम्भव व विकसित हो पाई है जो उद्यमी हैं व नई पद्धति को अपनाने वाले हैं, जो सुअवसर का लाभ उठाने वाले तथा जोखिम उठाने के लिए तैयार हैं। जो जोखिम उठाने वाले होते हैं तथा ऐसे सुअवसर का पीछा करते हैं जो कि दूसरों के द्वारा मुश्किल या भय के कारण न पहचाना गया हो। उद्यमी की चाहे जो भी परिभाषा हो यह काफी हद तक बदलाव, सृजनात्मक, निपुणता, परिवर्तन और लोचशील तथ्यों से जुड़ी है जो कि संसार में बढ़ती हुई एक नई अर्थव्यवस्था के लिए प्रतियोगिता के मुख्य स्रोत हैं। यद्यपि उद्यमी द्वारा उद्यमशीलता का पूर्वानुमान लगाने का अर्थ है व्यवसाय की प्रतियोगिता को बढ़ावा देना। उद्यमी होने के महत्त्व को निम्न बिन्दुओं से समझा जा सकता है—

1. **लोगों को रोजगार उपलब्ध कराना (To Provide Employment to People)**—अधिकांश लोगों का मत है कि जिन्हें कहीं रोजगार नहीं मिलता वे उद्यमशीलता की ओर जाते हैं, लेकिन सच्चाई यह है कि आजकल अधिकतर व्यवसाय उन्हीं के द्वारा स्थापित किये जाते हैं, जिनके पास दूसरे विकल्प भी उपलब्ध हैं।
2. **अनुसन्धान और विकास प्रणाली में योगदान (To Contribute in Research and Development Process)**—लगभग दो-तिहाई नवीन खोज उद्यमी के कारण होती है। आविष्कार का तेजी से विकास न हुआ होता तो संसार रहने के लिए शुष्क स्थान के समान होता। आविष्कार बेहतर तकनीक के द्वारा कार्य करने का आसान तरीका प्रदान करते हैं।
3. **राष्ट्र व व्यक्ति विशेष के लिए सम्पत्ति का निर्माण करना (To build the Property for the Nation and the Individual)**—सभी व्यक्ति जो कि व्यवसाय के सुअवसर की तलाश में हैं, उद्यमशीलता में प्रवेश करके सम्पत्ति का निर्माण करते हैं। उनके द्वारा निर्मित सम्पत्ति राष्ट्र के निर्माण में अहम भूमिका अदा करती है। एक उद्यमी वस्तुएँ और सेवाएँ प्रदान करके अर्थव्यवस्था में अपना योगदान देता है। उनके विचार, कल्पना और आविष्कार राष्ट्र के लिए बड़ी सहायता है।

**प्र.10. उद्यमी के कार्य को समझाइए।**

**Explain the function of entrepreneur.**

**उत्तर**

**उद्यमी के कार्य**

**(Functions of Entrepreneur)**

किसी भी उद्यम का मूल आधार उद्यमी ही होता है। उद्यमी ही वह व्यक्ति होता है जो सभी संसाधनों को जुटाता है एवं उनके माध्यम से उद्यम को सफलता के चरम पर पहुँचाने का प्रयास करता है। एक उद्यमी के कार्य निम्नलिखित हैं—

1. **विचारसृजन (Creation of Idea)**—उद्यमी में सृजनात्मक मस्तिष्क होता है। उसमें व्यावसायिक अवसरों की पहचान करने, उन्हें एक सफल उद्यम में परिवर्तित करने तथा उन्हें मूर्त रूप प्रदान करने की योग्यता होती है।
2. **प्रवर्तन (Promotion)**—सामान्यतः यह समझा जाता है कि उद्यमी एकल स्वामित्व के रूप में एक छोटे व्यवसाय की स्थापना का ही जोखिम उठाता है। लेकिन वर्तमान में कई उद्यमी ऐसे हैं जिन्होंने बड़ी-बड़ी कम्पनियों के प्रवर्तन का कार्य किया है। वास्तव में नये व्यवसाय की स्थापना, वर्तमान व्यवसाय का छोटे अथवा बड़े पैमाने पर विस्तार अथवा दो या दो से अधिक इकाइयों के सम्मिश्रण में भी प्रवर्तन किया जा सकता है। एक प्रवर्तक के रूप में उद्यमी सम्भावनाओं का अध्ययन करता है, संगठन के प्रारूप के सम्बन्ध में निर्णय लेता है, आवश्यक कोष एवं मानव संसाधन जुटाता है तथा व्यवसाय के प्रस्ताव को मूर्त रूप प्रदान करता है।
3. **नवप्रवर्तन (Innovation)**—उद्यमी को एक नवप्रवर्तक के रूप में देखा जाता है जो नई तकनीक, उत्पादों एवं बाजारों को विकसित करने की कोशिश करता है। उद्यमी अपनी सृजनात्मक योग्यताओं का प्रयोग कर कुछ नया करता है तथा बाजार में उपलब्ध अवसरों का लाभ उठाता है।
4. **जोखिम एवं अनिश्चितताओं को वहन करना (To Bear Risk and Uncertainties)**—नये व्यवसाय को आरम्भ करने में कुछ जोखिम और अनिश्चितताएँ निहित होती हैं। यह उद्यमी ही होता है जो जोखिम को उठाता है तथा भविष्य की अदृश्य स्थितियों के कारण होने वाली हानियों को वहन करने के लिए तैयार रहता है।
5. **आवश्यक पूँजी की व्यवस्था (To Arrange for Required Capital)**—किसी भी उद्यम को प्रारम्भ करने में सबसे बड़ी बाधा धन जुटाने में आती है। उद्यमी ही किसी व्यवसाय को प्रारम्भ करने के लिए प्रारम्भिक पूँजी की व्यवस्था करता है जिसे जोखिम पूँजी या मूल पूँजी भी कहते हैं।
6. **नियुक्तिकरण (Staffing)**—उद्यमी को ही संगठन ढाँचे की रूपरेखा तैयार करनी होती है तथा विभिन्न पदों के लिए उपयुक्त व्यक्तियों की भर्ती करनी होती है।

**प्र.11. उद्यमिता एवं सामाजिक पर्यावरण में क्या सम्बन्ध है?**

**What is relationship between entrepreneurship and social environment?**

**उत्तर**

**उद्यमिता एवं सामाजिक पर्यावरण**

**(Entrepreneurship and Social Environment)**

उद्यमी समाज में ही जन्म लेता है। समाज में रहकर ही विभिन्न क्रियाएँ सम्पन्न करता है। यदि उद्यमी को समाज से पृथक् कर दिया जाए तो उसका समूचा अस्तित्व ही समाप्त हो जाएगा। उद्यमिता के विकास में अनेक सामाजिक घटक; जैसे—जाति, धर्म, पारिवारिक पृष्ठभूमि, सामाजिक मूल्य, आदर्श, रीति-रिवाज, वंश-परम्पराएँ, धर्म, घर, विद्यालय, विचार पद्धतियाँ, शिक्षण एवं प्रशिक्षण, पहलपन, पेशेवर पृष्ठभूमि, तकनीकी विकास, प्रबन्धकीय योग्यता, अभिप्रेरण, स्थानान्तरण, आत्मविश्वास आदि की महत्त्वपूर्ण भूमिका होती है। व्यक्ति जिन मूल्यों, प्रवृत्तियों एवं अच्छे-बुरे की पहचान एवं व्यवहार का प्रदर्शन करता है, वह उसके सामाजिक पर्यावरण का ही परिणाम है। सामाजिकरण की प्रक्रिया व्यक्ति की आदतों, दृष्टिकोण, चिन्तन शैली, जीवनयापन करने का ढंग, आकांक्षाएँ आदि को प्रभावी ढंग से प्रभावित करती हैं। उसका पालन-पोषण तथा प्रशिक्षण समाज में रहकर ही होता है। यह सामाजिक प्रशिक्षण व्यक्ति के साहसिक गुणों; जैसे—आत्मनिर्भरता, पहलपन, स्वतन्त्रता, प्रतिष्ठा पाने की इच्छा, अवसरों का उपयोग, उपलब्धि की इच्छा तथा चुनौतियों व जोखिमों का सामना करने की क्षमता आदि के विकास में सहायक होता है। जब कोई होनहार नवयुवक हमारे सामने आता है तब उसी समय हमारे मस्तिष्क में यह प्रश्न उत्पन्न होता है कि यह नवयुवक किस

परिवार एवं समाज से सम्बन्ध रखता है। मैक्स वेबर के अनुसार, प्रोटेस्टैण्ट व अन्य दूसरे धार्मिक समुदायों ने उद्यमिता के विकास में महत्वपूर्ण योगदान दिया है। उदाहरण के लिए, मारवाड़ी, वैश्य, महाजन आदि व्यापार एवं व्यवसाय में संलग्न हैं तथा ये समूचे विश्व में फैले हुए हैं।

## खण्ड-स (विस्तृत उत्तरीय प्रश्न)

प्र.1. उद्यमिता की विशेषताओं की विस्तारपूर्वक चर्चा कीजिए।

Discuss in detail the features of entrepreneurship.

उत्तर

### उद्यमिता की प्रमुख विशेषताएँ (Main Features of Entrepreneurship)

उद्यमिता की विशेषताएँ निम्नानुसार हैं—

1. **नियमित क्रिया (Continuous Process)**—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। इसमें चातुर्य, ज्ञान तथा अन्य योग्यता सम्बन्धी आवश्यकताएँ होती हैं, जिन्हें उपार्जित तथा विकसित किया जा सकता है। जिसके लिए औपचारिक या व्यावसायिक दोनों प्रकार की शिक्षा की मदद ली जा सकती है तथा देख-रेख एवं कार्यानुभव द्वारा भी कार्य सम्पन्न 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 हैं न कि तैयार किये जाते हैं। दूसरे शब्दों में, उद्यमिता के अध्ययन एवं मनन के उपरान्त यह सिद्ध हो जाता है कि उद्यमी तैयार किये जाते हैं और यह क्रिया निरन्तर चलती रहती है।
2. **विधि-सम्मत तथा उद्देश्यपूर्ण क्रिया (Lawful and Objective Oriented Process)**—उद्यमिता का उद्देश्य विधि-सम्मत व्यापार करने से है। यह ध्यान रखना अत्यन्त महत्वपूर्ण है कि किसी का यह प्रयत्न कि अवैध कार्यवाही को उद्यमिता के आधार पर वैध-ठहराना और यह दलील देना कि उद्यमिता केवल जोखिम 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 (Creative Process)**—उद्यमिता में मूल्यों की रचना होती है इस अर्थ में यह सृजनात्मक गतिविधि है। उत्पादन के विभिन्न घटकों को एकत्रित करके एक उद्यमी वस्तुओं का उत्पादन करता है तथा सेवाएँ उपलब्ध 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, जिरोक्स मशीनों के आगमन ने कार्बन पेपर उद्योग को नष्ट कर दिया। मोबाइल फोन आने से टेलीफोन उद्योग को खतरा पैदा हो गया। अर्थव्यवस्था को शुद्ध लाभ के उपार्जन लिए उद्यमी नयी क्रियाओं की आपूर्ति करता है।

उद्यमिता रचनात्मक भी है क्योंकि इसमें नवोत्पाद, नये उत्पादों का परिचय, नये बाजारों की खोज तथा निवेश की आपूर्ति तथा नये संगठनात्मक रूपों का अच्छा कार्य करने के लिए विकास जो आधुनिक की अपेक्षा सस्ता हो, तेज हो एवं पर्यावरण के लिए कम हानिकारक हो, सम्मिलित होते हैं।

4. **उत्पादन का संस्थान (Institution of Productivity)**—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 तकनीकी की संयुक्त रूप से आवश्यकता होती है। एक उद्यमी अपने उद्यम से इन साधनों को गति देकर एक 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 अति आवश्यक 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 तथा पूँजी की व्यवस्था इस प्रकार करता है ताकि उपक्रमों, माल, उपयोगिताओं (जैसे—बिजली तथा पानी) तथा तकनीकी आदि की आपूर्ति आवश्यकतानुसार अबाध्य गति से चलती रहे। एक उत्पादन संगठन के लिए किन-किन चीजों की आवश्यकता होती है, वे कब आवश्यक होंगी तथा उनकी पूर्ति कब और कहाँ से सम्भव होगी तथा उनका अधिकतम उपयोग कैसे सम्भव होगा। इन सब बातों की व्यवस्था करना उद्यमी का कर्तव्य होता है। यथा सम्भव 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 बाजार का उत्पाद के लिए विकास सम्मिलित होते हैं। इसके अतिरिक्त एक उद्यमी आवश्यक उत्पादों की पूर्ति के स्रोतों को भी विकसित करता है। उदाहरणस्वरूप यदि एक ऑटोमोबाइल निर्माता इकाई या बर्गर/पिज्जा बनाने वाली इकाई को एक साथ लाने की बात हो, उत्पाद के विकास के लिए बाजार का उत्थान आदि के लिए आपूर्तिकर्ताओं का एक संगठन विकसित करना तथा उन तत्त्वों का जो उत्पादन में साथ-साथ कार्य करते हैं। ये सभी क्रियाएँ एक उद्यमी द्वारा ही की जाती हैं। अतः उद्यमिता की उत्पादन का संस्थान के रूप में भी एक विशेष प्रक्रिया होती है।

5. **जोखिम उठाना (Risk Bearing)**—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 उसका जोखिम उठाने का वायदा भी करता है। इस प्रकार भूमिपति को भूमि का किराया मिलता है, पूँजीपति को पूर्व निर्धारित दर से ब्याज मिलता है, श्रम को पूर्व निर्धारित वेतन तथा मजदूरी 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, कोई कसर नहीं छोड़ता कि उसके उद्यम को कोई हानि पहुँचे अर्थात् सभी कुछ वह करता है ताकि उसका उद्यम उन्नति करे तथा लाभ अर्जित करे।

## प्र.2. उद्यमिता के प्रकार को विस्तारपूर्वक समझाइए।

**Explain in detail the type of entrepreneurship.**

**उत्तर**

### उद्यमिता के प्रकार

#### (Types of Entrepreneurship)

उद्यमिता के स्वरूप को निम्नलिखित आधारों पर वर्गीकृत किया जा सकता है—

#### I. स्वामित्व के आधार पर (On the Basis of Ownership)

पूँजी के स्वामित्व के आधार पर उद्यमिता के निम्नलिखित स्वरूप हो सकते हैं—

1. **निजी उद्यमिता (Private Entrepreneurship)**—उद्यम जब निजी क्षेत्र में संचालित किये जाते हैं तो उसे निजी उद्यमिता कहते हैं। निजी उद्यमिता में उद्यमियों द्वारा काफी सावधानी बरती जाती है। पश्चिमी देशों अमेरिका, ब्रिटेन, जर्मनी में निजी उद्यमियों का काफी विकास हुआ है।
2. **सार्वजनिक उद्यमिता (Public Entrepreneurship)**—सरकार द्वारा स्थापित एवं संचालित उपक्रम सार्वजनिक उद्यम कहलाते हैं। ऐसे उद्यम एवं साम्यवादी देशों; जैसे—रूस, चीन आदि में अधिक है।
3. **संयुक्त उद्यमिता (Joint Entrepreneurship)**—संयुक्त उद्यमिता में सार्वजनिक एवं निजी दोनों क्षेत्रों का विनियोग होता है। ऐसे उपक्रमों में सरकार की भूमिका मुख्य होती है एवं निजी क्षेत्र के विनियोग भी किए जाते हैं। भारत में ऐसे उद्योग बीमार औद्योगिक इकाइयों को पुनर्जीवित करने एवं आर्थिक विकास की गति को तेज करने के लिए स्थापित किए जा रहे हैं।
4. **सहकारी उद्यमिता (Co-operative Entrepreneurship)**—सहकारिता के आधार पर अनेक लोग जब पारस्परिक सहयोग से किसी उद्यम को प्रारम्भ करते हैं तो उसे सहकारी उद्यमिता कहते हैं। ऐसी उद्यमिता से उद्यमियों के पारस्परिक हित एवं कल्याण को साधा जाता है। भारत में खास कर डेयरी उद्योग, लघु उद्योग, कृषि उद्योग, मुर्गी पालन उद्योग आदि में सहकारी उद्यमिता का महत्त्व बढ़ता ही जा रहा है।

#### II. व्यावसायिक क्रिया के आधार पर (On the Basis of Business Activities)

1. **औद्योगिक उद्यमिता (Industrial Entrepreneurship)**—औद्योगिक उद्यमिता में उत्पादन कार्य अथवा निर्माण कार्य होते हैं। नई-नई वस्तुओं का उत्पादन होता है। रोजगार के अवसर उत्पन्न होते हैं। ऐसे उद्योगों में न केवल उपभोक्ताओं के लिए वस्तुओं का निर्माण होता है। बल्कि देश की आधारभूत संरचना के विकास के लिए भी सामग्रियों का उत्पादन होता है; जैसे—सीमेन्ट, मशीनें, खाद, रसायन आदि। औद्योगिक उद्यमिता कुटीर उद्योग, लघु उद्योग, सहायक उद्योग एवं बड़े उद्योग आदि के रूप में स्थापित होते रहते हैं।

2. **सेवा उद्यमिता (Service Entrepreneurship)**—सेवा उद्यमिता से तात्पर्य उस उद्यमिता से है जिसमें सेवा कार्यों का विकास एवं विस्तार होता है; जैसे—बैंक, बीमा, परिवहन, संचार, स्वास्थ्य, मनोरंजन आदि।
3. **व्यापारिक उद्यमिता (Trading Entrepreneurship)**—व्यापारिक उद्यमिता से तात्पर्य उस उद्यमिता से है जिसमें व्यापारिक कार्यों का विकास एवं विस्तार होता है। इसमें उत्पाद एवं सेवाओं का लेन-देन का कार्य किया जाता है। इसे विपणन उद्यमिता भी कहते हैं।
4. **कृषि उद्यमिता (Agricultural Entrepreneurship)**—ऐसी उद्यमिता में कृषि कार्य को व्यावसायिक आधार पर संचालित किया जाता है। इस उद्यमिता के अन्तर्गत कृषि उद्योग एवं कृषि आधारित उद्योगों का विकास किया जाता है। ऐसा उद्यमी वह सभी कार्य करता है जिससे कृषि उत्पाद में वृद्धि हो सके एवं नये-नये कृषि उत्पादों का विकास हो सके; जैसे—कृषि फसल उत्पादन, बागान कृषि, फल उद्यान कृषि, डेयरी, पशुपालन, वानिकी आदि।
5. **मिश्रित/व्यावसायिक उद्यमिता (Composit Business Entrepreneurship)**—जिस उद्यमिता में किसी वस्तु के उत्पादन से लेकर उसके वितरण तक का कार्य किया जाता है। उसे मिश्रित अथवा व्यावसायिक उद्यमिता कहते हैं।

### III. विकास के प्रति दृष्टिकोण के आधार पर उद्यमिता

#### (On the Basis of Attitude towards Development)

1. **परम्परागत उद्यमिता (Traditional Entrepreneurship)**—ऐसे उद्योगों में उद्यमी उत्पादन की परम्परागत प्रक्रिया को अपनाते हैं। शोध कार्य अनुसन्धान पर बहुत कम व्यय करते हैं।
2. **आधुनिक उद्यमिता (Modern Entrepreneurship)**—ऐसे उद्यमिता में नवाचार को अपनाया जाता है तथा नई विधियाँ एवं जोखिमपूर्ण योजनाएँ प्रारम्भ की जाती हैं।

### IV. स्थानीयकरण के आधार पर (On the Basis of Location)

1. **केन्द्रीकृत उद्यमिता (Centralised Entrepreneurship)**—ऐसी उद्यमिता में अधिकांश उपक्रम एक ही स्थान पर स्थापित होते हैं एवं नये उद्यम भी उसी स्थान की ओर आकर्षित होते हैं।
2. **विकेन्द्रीकृत उद्यमिता (Decentralisation Entrepreneurship)**—जब उद्यम एक जगह केन्द्रीकृत न होकर देश के विभिन्न भागों में स्थापित होते हैं। तब उसे विकेन्द्रीकृत उद्यमिता कहते हैं। विशेषकर पिछड़े क्षेत्रों में सरकार एवं निजी क्षेत्र द्वारा स्थापित करके उद्यमिता का विकास किया जा रहा है।

### V. आकार के आधार पर (On the Basis of Size)

1. **बृहद् उद्यमिता (Large Entrepreneurship)**—जब किसी उद्यम में अधिक पूँजी, अधिक श्रम लगाया जाता है तो उसे बृहद् उद्यमिता कहते हैं; जैसे—टाटा, बिड़ला, बांगड़, अम्बानी आदि।
2. **लघु उद्यमिता (Small Entrepreneurship)**—जब उद्यम का आकार छोटा हो एवं जिसमें पूँजी का निवेश कम हो और कम श्रमिक काम करते हों तो ऐसे उपक्रम को लघु उद्यमिता कहते हैं।

### VI. उद्यमकर्मियों की संख्या के आधार पर (Based on Number of the Entrepreneurs)

1. **एकाकी अथवा व्यक्तिगत उद्यमिता (Sole/Individual Entrepreneurship)**—जब कोई व्यक्ति अकेले ही किसी उपक्रम के निर्माण एवं संगठन की जिम्मेदारी लेता है एवं अकेला ही जोखिम उठाता है तो उसे एकाकी या व्यक्तिगत उद्यमिता कहते हैं।
2. **समूह उद्यमिता (Group Entrepreneurship)**—जब दो या दो से अधिक व्यक्ति मिलकर किसी उपक्रम का निर्माण करते हैं एवं उसका संचालन करते हैं तो उसे समूह उद्यमिता कहा जाता है।
3. **संस्थागत/निगमीय/इन्टरप्रेनियर उद्यमिता (Institutional or Corporate of Entrepreneurship)**—जो उद्यम किसी संस्था के द्वारा निर्मित एवं संचालित किया जाता है उसे संस्थागत उद्यमिता अथवा निगमीय उद्यमिता अथवा इन्टरप्रेनियरशिप कहते हैं।

**प्र.3. उद्यमिता के कार्य कौन-से हैं? विवेचना कीजिए।**

**What are the functions of entrepreneurship? Discuss.**

**उत्तर**

**उद्यमिता के कार्य**

**(Functions of Entrepreneurship)**

किसी देश के तीव्र आर्थिक विकास एवं औद्योगीकरण के लिए उद्यमिता के कार्य अति महत्वपूर्ण हैं। उद्यमिता द्वारा सृजनात्मक एवं नवप्रवर्तन सम्बन्धी कार्यों को प्रोत्साहन मिलता है। जिससे समाज को नई-नई वस्तुएँ प्राप्त होती हैं। उद्यमिता समाज के लोगों में नये-नये प्रयोग एवं अनुसन्धान करने तथा उपयोगिताओं का सृजन करने की योग्यताओं का विकास करके रोजगार के अवसरों में वृद्धि करने का कार्य करती है। जिससे समाज के लोगों में प्रगति की नयी आकांक्षाएँ जाग्रत होती हैं। इस प्रकार उद्यमिता का कार्य केवल जोखिम उठाने की क्षमता में वृद्धि करना ही नहीं है बल्कि समाज के लोगों में नई-नई इच्छाओं, माँगों तथा उपयोग की अभिलाषा उत्पन्न करके उद्यमियों को उद्योग लगाने की प्रवृत्ति को प्रोत्साहित करना है। उद्यमिता के कार्यों का विस्तृत विश्लेषण निम्न तथ्यों के आधार पर किया जा सकता है—

1. **जोखिम उठाने की क्षमता में वृद्धि करना (To Enhance the Risk Bearing Capacity)**—उद्यमिता जोखिम उठाने की क्षमता में वृद्धि करने का कार्य करती है जिससे अनिश्चितताओं का सामना सरलतापूर्वक कर सकता है तथा नये-नये उपक्रमों की स्थापना करने तथा उनके संचालन में आने वाली समस्याओं एवं कठिनाइयों का भी सामना करने में सक्षम होता है। उद्यमिता उद्यमियों को नई चुनौतियाँ स्वीकार करने के लिए प्रोत्साहित एवं प्रेरित करती है। जिसमें समाज में उद्योग-धन्धों की स्थापना में वृद्धि होती है और लोगों को रोजगार के साथ-साथ उनकी आवश्यकताओं की भी पूर्ति हो जाती है। इस प्रकार उद्यमिता उद्यमी के व्यवसाय के संचालन एवं क्रियान्वयन में आने वाले विभिन्न जोखिमों; जैसे—बाजार दशाएँ, प्रतियोगिता, तकनीकी तथा ग्राहक की रुचियों, सरकारी नीतियों, नवाचार इत्यादि से उत्पन्न होने वाले जोखिमों के सहन करने की क्षमता में वृद्धि करना, उद्यमिता का प्रमुख कार्य होता है।
2. **संगठन एवं समन्वय सम्बन्धी कार्य (Functions Related to Organisation and Coordination)**—उद्यमिता साहसियों में संगठन एवं समन्वय सम्बन्धी गुणों के विकास करने का कार्य करती है। जिससे उद्यमी उत्पादन के सभी साधनों; जैसे—भूमि, श्रम, पूँजी, साहस, संगठन एवं समन्वय स्थापित करके समाज के लिए उपयोगी वस्तुओं का निर्माण करता है। जिससे समाज के लिए उपयोगी वस्तुओं का निर्माण करता है। जिससे समाज के लोगों के जीवन स्तर में सुधार होता है तथा समाज के अप्रयुक्त साधनों का निर्माण करके उत्पादक कार्यों में लगाना तथा नये-नये वैज्ञानिक आविष्कारों का उपयोग कर नई-नई वस्तुओं का निर्माण करना एवं श्रम शक्ति को गतिशील बनाना उद्यमी का महत्वपूर्ण कार्य होता है। इस प्रकार उद्यमी समाज में उत्पादक साधनों का संगठनकर्ता होता है और उद्यमिता एक आकर्षक घटक है जो उत्पादन के समस्त साधनों को संगठित करता है।
3. **नेतृत्व एवं प्रबन्धकीय कौशल सम्बन्धी कार्य करना (Functions Related to Leadership and Managerial Efficiency)**—उद्यमिता साहसियों में जोखिम उठाने की क्षमता में वृद्धि करने के साथ-साथ उद्यमियों में नवप्रवर्तन एवं नेतृत्व की योग्यता को विकसित करने का कार्य करती है। जिससे उद्यमियों में नेतृत्व की योग्यता विकसित होने पर ही वह नये-नये सृजनात्मक व नवप्रवर्तन सम्बन्धी कार्य; जैसे—नवीन अवसर, नवीन वस्तु का पता लगाना, नये उत्पादन विधियों, नये बाजार एवं वितरण तथा नई तकनीक एवं नये कच्चे माल, नये स्रोत का सृजन करना तथा इनका आर्थिक विकास करने के लिए उनको नेतृत्व प्रदान करना है। इस प्रकार उद्यमिता साहसियों में प्रबन्धकीय कौशल एवं चातुर्य को भी विकसित करता है। जिससे उद्यमी व्यवसाय के संचालन में महत्वपूर्ण निर्णय लेता है। इस प्रकार उद्यमिता साहसियों में नेतृत्व एवं नवप्रवर्तनकारी गुणों का विकास करने का कार्य करती है। जिससे उद्यमी व्यवसाय में उच्च उपलब्धियों एवं लाभों को प्राप्त करता है तथा सृजनात्मक एवं नवप्रवर्तनकारी विचारों को गतिशीलता के वातावरण में समायोजन करने का कार्य करता है।
4. **नवप्रवर्तनकारी योग्यता का विकास करना (To Develop the Innovative Ability)**—उद्यमिता साहसियों में नवप्रवर्तनकारी योग्यता को विकसित करने का कार्य करती है। जिससे समाज में नये-नये कार्यों का सृजन होता है और समाज को नवीन वस्तुएँ प्राप्त होती हैं और व्यवसाय में किये गये परिवर्तनों, नवीन सुधारों, नवीन तकनीक का प्रयोग नवीन वस्तुओं का निर्माण तथा उनमें होने वाले नवाचारों के कारण ही आर्थिक विकास की गति तेज होती है। इस प्रकार

आर्थिक विकास की प्रक्रिया में उद्यमी आर्थिक नेतृत्व प्रदान करके व्यावसायिक वातावरण में एक सृजनात्मक दृष्टिकोण अपनाता है। उद्यमिता आर्थिक विकास प्रक्रिया का एक मुख्य उत्प्रेरक है। इस प्रकार उद्यमिता व्यावसायिक वातावरण में चिन्तन एवं सृजनात्मकता को प्रेरित एवं प्रोत्साहित करने का कार्य करती है। जिससे व्यवसाय में नवीन तकनीकी का विकास साहसियों द्वारा किया जाता है। जिसके लिए वह शोध और अनुसन्धान का कार्य करते हैं और विक्रय तथा ग्राहकों को सन्तुष्टि प्रदान करते हैं तथा नये बाजार के अवसरों का पता लगाते हैं।

5. **साहसिक प्रवृत्तियों का विकास करना (To Develop Entrepreneurial Traits)**—उद्यमिता साहसिक प्रवृत्तियों का विकास करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाती है। जिससे समाज में साहसिक प्रवृत्तियों का जन्म होता है और लोग आलस्य तथा अकर्मण्यता को त्याग कर स्वतन्त्र जीवन जीने तथा आत्मनिर्भर बनने एवं कुछ बनाने तथा निर्माण करने के लिए प्रेरित एवं अग्रसर होने लगते हैं तथा सुखी एवं समृद्धि सम्पन्न जीवन जीने के लिए लालायित होने लगते हैं। इस प्रकार उद्यमिता समाज के लोगों में एक रचनात्मक कार्यों को करने की प्रवृत्ति को प्रोत्साहित करती है। जिससे समाज में उद्यमियों की संख्या में वृद्धि होती है। वे नये उपक्रमों तथा व्यवसाय की स्थापना करने लगते हैं। समाज के लोगों को रोजगार प्राप्त होता है और उनके आय एवं पूँजी निर्माण में वृद्धि होती है।
6. **उपयोगिता एवं आर्थिक मूल्यों का सृजन करना (To Inculcate the Utility and Economic Values)**—उद्यमिता उपयोगिता एवं आर्थिक मूल्यों का सृजन करने का कार्य करती है। साधन, कच्चा माल या सामग्री के रूप में होता है। उद्यमिता उन सामग्री या कच्चे माल का रूप बदलकर उसके गुणों में परिवर्तन करके अथवा उसे नवीन वस्तुओं में निर्मित करके उसे संसाधन में बदल लेती है। जिससे उसके मूल्य का सृजन होता है या उसकी कोई कीमत उत्पन्न होती है और उसकी माँग में भी सृजन होता है। इसकी उपयोगिता में वृद्धि होने लगती है; जैसे—जंगल में पड़ी लकड़ी का कोई मूल्य या उपयोगिता नहीं होती है, लेकिन उसे जंगल से लाकर फर्नीचर या इमारती लकड़ियों में परिवर्तित कर दिया जाता है। जिससे उसकी कीमत और माँग से सृजन उत्पन्न होने लगता है। इस प्रकार उद्यमिता आर्थिक मूल्यों तथा उपयोगिता एवं धन सृजन की क्षमता को विकसित करने का एक माध्यम है।
7. **लाभप्रद व्यावसायिक अवसरों की पहचान करना (To Identify the Profitable Trading Opportunities)**—उद्यमिता लाभप्रद व्यावसायिक अवसरों की क्षमता की पहचान करके उद्यमियों में एक प्रक्रिया विकसित करती है, जो उद्यमी को लाभप्रद व्यावसायिक अवसरों की पहचान करने में सहयोग प्रदान करता है। जिससे उद्यमी उन व्यावसायिक अवसरों का विदोहन करके लाभ प्राप्त करता है तथा लाभ प्राप्त करने के लिए व्यवसाय में आने वाली अनिश्चितताओं एवं जोखिमों को सहन करता है तथा लाभप्रद व्यावसायिक अवसरों का पता लगाकर औद्योगिक इकाइयों की स्थापना करता है। इस प्रकार उद्यमी के समक्ष अनेक व्यावसायिक अवसर होते हैं जिनमें से उद्यमी लाभप्रद विचारों की खोज करता है। नवीन प्राकृतिक संसाधनों की खोज एवं उसके व्यावसायिक उपयोग के सन्दर्भ में विचार करता है। इस प्रकार उद्यमी उन व्यावसायिक अवसरों के आधार पर अपने व्यवसाय को प्रारम्भ करता है।
8. **नवीन उपक्रमों की स्थापना सम्बन्धी कार्य करना (Work for the Establishment of new Enterprises)**—नवीन उपक्रमों की स्थापना में उद्यमी व्यावसायिक अवसरों की पहचान करता है फिर उसके बाद उद्यमी उन विचारों की जाँच पड़ताल करके उसकी व्यावहारिकता का पता लगाता है तथा उसका मूल्यांकन करता है, विचारों की व्यावहारिकता का पता लगाने में उद्यमी सरकारी नीति सम्बन्धी बातों तथा साधनों की उपलब्धता तथा योग्यता एवं कौशल प्रबन्धकीय सेवाएँ, उत्पादन तथा वितरण एवं लागत-लाभ माँग तथा प्रतिस्पर्धा की मात्रा का मूल्यांकन करता है तथा परियोजना नियोजन में उत्पाद नियोजन, लागत नियोजन, वित्तीय नियोजन तथा वितरण एवं विपणन सम्बन्धी बातों पर निर्णय लेता है तथा परियोजना प्रतिवेदन तैयार करना, परियोजना का अनुमोदन करना इत्यादि कार्य उद्यमी को करना पड़ता है फिर इसके बाद उपक्रम के स्थापना सम्बन्धी निर्णय लिये जाते हैं।
9. **संचालन एवं विपणन सम्बन्धी कार्य करना (Functions related to Operation and Marketing)**—उद्यमिता व्यवसाय के संचालन एवं विपणन सम्बन्धी कौशल एवं चातुर्य के द्वारा सभी क्रियाओं; जैसे—विभिन्न विभागों के कर्मचारियों को कार्य सौंपना तथा निर्देश देना, नीतियों का निर्माण करना तथा उसका क्रियान्वयन करना, आवश्यक वित्त की व्यवस्था करना, उत्पादन के सभी विभागों में समन्वय स्थापित करना। व्यवसाय के सभी क्रियाओं पर नियन्त्रण स्थापित करना एवं विपणन सम्बन्धी कार्य; जैसे—उपभोक्ताओं का पता लगाना उसके अनुरूप उत्पादन करना, मूल्य का



निर्धारण करना, प्रतियोगिता का सामना करना, उत्पाद का वितरण सम्बन्धी माध्यमों का चुनाव करना, उपभोक्ताओं को सन्तुष्टि प्रदान करना इत्यादि कार्य एक उद्यमी को करना पड़ता है।

10. **आर्थिक, सामाजिक समस्याओं का समाधान करना (To solve the Economic and Social Problems)**—उद्यमिता आर्थिक, सामाजिक समस्याओं का समाधान करने का भी कार्य करती है। उद्यमिता विकास के द्वारा समाज में व्यावसायिक प्रवृत्तियों का उदय होता है। जिससे समाज में नये-नये उद्योग-धन्धों की स्थापना होती है और लोगों को रोजगार प्राप्त होता है। प्राकृतिक सम्पदा का सर्वोत्तम उपयोग होने लगता है। जिससे समाज के लोगों में आय, बचत एवं पूँजी निर्माण में वृद्धि होती है तथा सामाजिक समस्याएँ; जैसे—गरीबी, बेरोजगारी, अशिक्षा, निम्न जीवन स्तर तथा सामाजिक अपराध पर नियन्त्रण स्थापित होता है। इसी प्रकार पिछड़े स्रोतों में उद्यमों की स्थापना करके क्षेत्रीय विषमताओं और आर्थिक सन्तुलन को दूर करने में भी उद्यमिता अपनी महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाती है।
11. **समाज को आत्मनिर्भर बनाना (To Make Society Self Dependent)**—समाज को आत्मनिर्भर बनाने में उद्यमिता महत्त्वपूर्ण कार्य करती है। उद्यमिता समाज में साहस प्रवृत्ति को प्रोत्साहित करके उत्पादकता में वृद्धि करने में सहायता करती है। जिससे उद्यमियों द्वारा समाज की आवश्यकताओं की पूर्ति की जा सकती है। इस प्रकार आयात होने वाली वस्तुओं का उत्पादन देश में होने से आयात पर नियन्त्रण स्थापित होगा तथा उत्पादन अधिक होने पर वस्तुओं का निर्यात किया जा सकता है। जिससे देश को विदेशी मुद्रा की प्राप्ति होगी। उद्योग-धन्धों के अधिक संख्या में स्थापित होने से रोजगार में वृद्धि तथा आय व बचत को प्रोत्साहन मिलता है तथा समाज के लोगों का जीवन स्तर ऊपर उठने लगता है और समाज आत्मनिर्भर बनता है।
12. **देश में उद्योग-धन्धों को प्रोत्साहित करना (To Encourage Trade in the Country)**—उद्यमिता समाज के लोगों में जोखिम उठाने की क्षमता में वृद्धि कर उनको नये-नये उद्योग-धन्धों के लिए प्रोत्साहित करती है। जिससे देश में तीव्र गति से औद्योगिक विकास होने लगता है तथा साहस लोगों के चिन्तन एवं दृष्टिकोण में परिवर्तन लाता है। जिससे समाज उद्यमशीलता के नये वातावरण में प्रवेश होता है। इस प्रकार समाज में नये उद्योग-धन्धे विकसित होने लगते हैं। फलस्वरूप देश में तीव्र गति से औद्योगिक विकास होने लगता है।

**प्र.4. उद्यमिता के सिद्धान्त से आप क्या समझते हैं?**

**What do you understand by the principle of entrepreneurship?**

**उत्तर**

**उद्यमिता के सिद्धान्त**

**(Theories of Entrepreneurship)**

ऐसे कई सिद्धान्त हैं जो उद्यमिता के वैचारिक क्षेत्र का आधार बनते हैं। इन सिद्धान्तों की उत्पत्ति अर्थशास्त्र (Economics), मनोविज्ञान (Psychology), समाजशास्त्र (Sociology), मानवशास्त्र (Anthropology) और प्रबन्धन (Management) से हुई है। इनके प्रमुख सिद्धान्त निम्न प्रकार हैं—

1. मनोवैज्ञानिक उद्यमिता का सिद्धान्त,
2. आर्थिक उद्यमिता का सिद्धान्त,
3. अवसर आधारित उद्यमिता का सिद्धान्त,
4. सामाजिक उद्यमिता का सिद्धान्त,
5. मानवशास्त्रीय (Anthropological) उद्यमिता का सिद्धान्त,
6. संसाधन-आधारित उद्यमिता का सिद्धान्त।

1. **मनोवैज्ञानिक उद्यमिता का सिद्धान्त**—इस सिद्धान्त में, व्यक्तित्व लक्षणों पर ध्यान केन्द्रित किया गया है। इस सिद्धान्त के जानकारों का मानना है कि कुछ विशेष लक्षणों वाले लोगों के उद्यमी बनने की सम्भावना अधिक होती है। उपलब्धि और नियन्त्रण की आवश्यकता नवीनता, जोखिम लेने और प्रयोगों में प्रारम्भिक विफलताओं की स्वीकृति के लिए कदम बढ़ाने की ओर प्रेरित करती है। लक्षण सिद्धान्तकारों के अनुसार, उद्यमशीलता क्षमता के लिए आवश्यक लक्षण जन्मजात होते हैं। व्यक्तित्व लक्षणों को निरन्तर गुणों के रूप में परिभाषित किया जा सकता है, जो एक व्यक्ति ज्यादातर स्थितियों में प्रदर्शित करता है। इसके अनुसार, उद्यमी ज्यादातर अवसरों को महसूस करते हैं, अपेक्षाकृत रचनात्मक हैं और प्रबन्धन कौशल को तेजी से सीखने की भूख रखते हैं। नियन्त्रण का स्थान (Locus of Control) जीवन की घटनाओं के पीछे के कारणों के बारे में व्यक्ति की धारणा की पड़ताल करता है। सफलता के कारणों के बारे में उद्यमी का विश्वास उसके नियन्त्रण का स्थान अभिविन्यास (Locus of Control Orientation) और उद्यमियों की सफलता के कारणों के बारे

में विभिन्न धारणाओं के आधार पर भी समझाया गया है। सफलता आन्तरिक प्रयासों के कारण हो सकती है जिसे नियन्त्रण अभिविन्यास का आन्तरिक स्थान (Internal Locus of Control Orientation) कहा जाता है या कुछ बाहरी सहयोग जिसे नियन्त्रण अभिविन्यास का बाहरी स्थान (External Locus of Control Orientation) कहा जाता है।

हालाँकि, यह पाया गया है कि व्यवसाय स्वामियों के पास अन्य जनसंख्या की तुलना में थोड़ा अधिक आन्तरिक नियन्त्रण होता है। व्यक्ति अधिक प्राप्त करना और सफल होना चाहते हैं। उपलब्धि सिद्धान्त (Achievement Theory) अन्तर्निहित प्रेरणा को पहल करने के लिए आवश्यकता के रूप में रेखांकित करती है और ऐसे प्रमाण हैं जो उद्यमिता के पक्ष में उपलब्धि की आवश्यकता (Achievement Need) और कैरियर निर्णय के बीच सम्बन्ध साबित करते हैं।

कई विशेषज्ञ उद्यमिता के मनोवैज्ञानिक सिद्धान्त में विश्वास करते हैं, जो व्यक्तिगत व्यक्तित्व लक्षणों पर जोर देता है। उनका मानना है कि इन्हीं गुणों के कारण उद्यमी उभर कर आते हैं। उद्यमिता के तीन सबसे लोकप्रिय मनोवैज्ञानिक सिद्धान्त नीचे दिये गये हैं—

- (i) डेविड मैक्लेलैंड सिद्धान्त;
- (ii) रॉटर का नियन्त्रण का स्थान सिद्धान्त;
- (iii) क्रिया विनियमन सिद्धान्त।

(i) **मैक्लेलैंड सिद्धान्त (David McClelland's Theory)**—डेविड मैक्लेलैंड का कहना है कि उद्यमी तीन महत्वपूर्ण आवश्यकताओं से निर्देशित और प्रेरित होते हैं; जैसे—सम्बद्धता की आवश्यकता (Need for Affiliation), शक्ति की आवश्यकता (Need for Power) और उपलब्धि की आवश्यकता (Need for Achievement)। ये तीन जरूरतें सबसे बड़ी प्रेरक और प्रभावित करने वाली हैं।

(ii) **रॉटर का नियन्त्रण का स्थान सिद्धान्त (Rotter Locus of Control Theory)**—रॉटर का मानना है कि लोगों को व्यक्तियों के बीच उनके कथित नियन्त्रण के स्थान द्वारा निर्देशित किया जाता है। नियन्त्रण का स्थान आन्तरिक हो सकता है, जिसे नियन्त्रण का आन्तरिक स्थान कहा जाता है या इसे बाहरी समर्थन से बनाया जा सकता है, जिसे नियन्त्रण का बाहरी स्थान कहा जाता है। उद्यमी मुख्य रूप से नियन्त्रण के आन्तरिक स्थान द्वारा निर्देशित होते हैं। आन्तरिक नियन्त्रण वाले लोगों का मानना है कि वे अपने कर्मों से चीजों को घटित कर सकते हैं अर्थात् वे कुछ भी करने या किसी भी समस्या को हल करने में सक्षम हैं, जहाँ उच्च बाहरी नियन्त्रण वाले लोग मानते हैं कि जीवन में जो हो रहा है वह उनके नियन्त्रण से बाहर है और ये घटनाएँ बाहरी कारकों; जैसे—भाग्य, परिवर्तन आदि के कारण होती हैं।

(iii) **क्रिया विनियमन सिद्धान्त (Action Regulation Theory)**—माइकल फ्रेज ने क्रिया विनियमन सिद्धान्त को प्रतिपादित किया। इस सिद्धान्त में यह माना जाता है कि उद्यमिता योजना से सम्बन्धित है। योजनापरक व्यवहार या दृष्टिकोण वाला व्यक्ति सफल होने की अधिक सम्भावना रखता है। इस सिद्धान्त के अनुसार, उद्यमियों के लिए संज्ञानात्मक क्षमता (Cognitive Ability) बहुत महत्वपूर्ण है।

2. **आर्थिक उद्यमिता का सिद्धान्त**—उद्यमिता के आर्थिक सिद्धान्तों को तीन अलग-अलग समय अवधियों में विभाजित किया जा सकता है—(i) शास्त्रीय (Classical), (ii) नव-शास्त्रीय (Neo-Classical) और (iii) ऑस्ट्रियाई बाजार प्रक्रिया (Austrian Market Process)।

(i) **उद्यमिता का शास्त्रीय सिद्धान्त (Classical Theory)**—शास्त्रीय सिद्धान्त के पैरोकारों का मानना था कि उद्यमी की भूमिका प्रतिस्पर्द्धा बाजार में बाजार की वस्तुओं के उत्पादन और वितरण तक ही सीमित है। उद्यमिता के दो उल्लेखनीय शास्त्रीय सिद्धान्त हैं—

(क) रिकार्ड कार्टिलन सिद्धान्त (1755);

(ख) शुम्पीटर का नवाचार सिद्धान्त।

(क) **रिकार्ड कार्टिलन सिद्धान्त (Ricard Cartillon Theory)**—रिकार्ड कार्टिलन एक आयरिश-फ्रांसीसी अर्थशास्त्री थे। सत्रहवीं सदी के अन्त और अठारहवीं शताब्दी की शुरुआत में उन्हें 'उद्यमी' शब्द के प्रवर्तक के रूप में माना जाता है। उन्होंने वकालत की कि उद्यमी एक जोखिम लेने वाला व्यक्ति है जो सभी विनियमों

का संचालन करता है (संसाधन आवंटन) और अपने लाभ को अधिकतम करने के लिए अवसरों की तलाश करने में सक्रिय भूमिका निभाता है। उनका मानना था कि उद्यमी नवप्रवर्तक नहीं है क्योंकि वे बाजार में माँग और आपूर्ति के रुझान को नहीं बदल सकते हैं। वे केवल परिवर्तनों को समझ सकते हैं और लाभ को अधिकतम करने के लिए पर्याप्त बुद्धिमान हैं और जोखिम लेने की इच्छा रखते हैं।

(ख) **शुम्पीटर का नवाचार सिद्धान्त (Innovation Theory by Schumpeter)**—नवाचार सिद्धान्त को उद्यमिता के सबसे महत्वपूर्ण आर्थिक सिद्धान्तों में से एक माना जाता है। यह सिद्धान्त जोसेफ शुम्पीटर द्वारा प्रतिपादित किया गया था।

शुम्पीटर ने आर्थिक पारिस्थितिकी तन्त्र के विभिन्न अभिनेताओं के साथ मिलकर नवाचार लाने में उद्यमियों की महत्वपूर्ण भूमिका को रेखांकित किया है। आर्थिक भलाई को बनाये रखने में उद्यमियों की भूमिका पर उनके विचार काफी प्रभावशाली रहे हैं और कई देशों ने इसका अनुसरण किया है। उनका नवाचार सिद्धान्त उद्यमिता का एक लोकप्रिय सिद्धान्त है जिसका उपयोग पूरे देश में किया जाता है। नवप्रवर्तन पारिस्थितिकी तन्त्र के पुरोधा के रूप में शुम्पीटर की उद्यमी अवधारणा के इर्द-गिर्द बाद में कई नवाचार मॉडल बनाये गये हैं। शुम्पीटर ने जोर देकर कहा कि उद्यमशीलता रचनात्मकता एक उद्यमी के विशिष्ट कार्य क्षेत्र के पथ का प्रमुख चालक है। नवाचार कई तरीकों से हो सकता है—

- ◆ नया विशिष्ट उत्पाद या सेवा;
- ◆ उत्पाद या सेवा के उत्पादन के लिए नई विशिष्ट प्रक्रिया;
- ◆ किसी भिन्न ऑडियंस या बाजार को सम्बोधित करें;
- ◆ उत्पादन प्रक्रिया में एक नये संसाधन आदानों की सफलतापूर्वक खोज करना;
- ◆ नई क्षमताओं के साथ परिवर्तन के माध्यम से नया व्यापार मॉडल या मौलिक रूप से एक नया संगठन। संक्षेप में, हम कह सकते हैं कि नवाचार उत्पाद, प्रक्रिया या बाजार की पेशकशों की सेवाओं में होता है।

(ii) **उद्यमिता का नव-शास्त्रीय सिद्धान्त (Neo-Classical Theory)**—नव-शास्त्रीय सिद्धान्तकारों ने प्रस्तावित किया कि घटती सीमान्त उपयोगिता के साथ आर्थिक जुड़ाव में विनिमय की भूमिका उद्यमशीलता की भूमिका के लिए सम्भावनाएँ पैदा करती है।

(iii) **उद्यमिता का ऑस्ट्रियाई बाजार प्रक्रिया सिद्धान्त (Austrian Market Process Theory)**—यह सिद्धान्त उद्यमियों की अर्थव्यवस्था के बारे में उनकी सूचना, समझ और ज्ञान के आधार पर उनके कार्यों पर केन्द्रित है। इस सिद्धान्त के पैरोकारों का मानना है कि उद्यमी लाभ कमाने के लिए गतिशील बाजार में होने वाले परिवर्तनों पर प्रतिक्रिया देते हैं। बदलते बाजार के प्रति उनकी प्रतिक्रिया बाजार की गतिशीलता को समझने की उनकी क्षमता पर आधारित है। वे उत्पाद अनुसन्धान और विकास करते हैं और लाभ प्राप्त करने के लिए तकनीकी नवाचार लाते हैं। लाभ चाहने वाले उद्यमी लगातार आर्थिक संरचना के उद्भव को बढ़ावा देते हैं।

3. **अवसर आधारित उद्यमिता का सिद्धान्त**—अवसर-आधारित सिद्धान्त एक उद्यमी बनने और उसके निर्धारकों की व्याख्या करने के लिए शोधकर्ताओं को एक विस्तृत स्थान देता है। पीटर ड्रकर (1985) का तर्क है कि उद्यमी आर्थिक सम्भावनाओं के साथ हमारे आस-पास के बदलावों से उत्पन्न होने वाले अवसरों का सबसे अधिक लाभ उठाते हैं। उद्यमी नई सम्भावनाओं और समस्याओं की तलाश में रहते हैं जिन्हें मौजूदा समाधान की तुलना में नये या बेहतर समाधान के माध्यम से सम्बोधित किया जा सकता है। किसी भी अवसर की पहचान के बाद, उद्यमी संसाधनों और क्षमताओं तक पहुँच के आधार पर समाधान के साथ प्रतिक्रिया करता है।

व्यवसाय की प्रमुख गतिविधियों को पूरा करने के लिए सीधे या व्यवसाय में भागीदारों के माध्यम से प्रासंगिक संसाधनों तक पहुँच आवश्यक है जो उद्यमी द्वारा पहचाने गये अवसरों और डिजाइन की गई प्रतिक्रिया के सन्दर्भ में उद्यमशीलता के व्यावसायिक लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए आधारभूत हैं। प्रमुख गतिविधियों में संचालन प्रक्रियाएँ, चैनल आवश्यकताएँ या उद्यमी द्वारा निरन्तर विकास और निष्पादन के लिए उत्पादों या सेवाओं में अन्तर करने के लिए परिकल्पित कोई विशिष्ट सम्बन्धपरक गतिविधियाँ हो सकती हैं।

4. **सामाजिक उद्यमिता का सिद्धान्त**—कुछ प्रमुख सामाजिक कारक हैं जो उद्यमिता के अवसरों को शुरू करते हैं। सामाजिक नेटवर्क उद्यमी जीवन चक्र के विभिन्न चरणों के दौरान ट्रिगर के साथ-साथ सुविधा प्रदान करने में एक प्रमुख भूमिका निभाते हैं। यह रेखांकित विचार सामाजिक सम्बन्धों के निर्माण के लिए है, जो विश्वास को बढ़ाते हैं। उद्यमी उद्यमशीलता गतिविधि के अपेक्षित व्यक्तियों के साथ विश्वास पैदा करके और उसे बनाये रखकर अधिक सफल हो सकता है। बाहरी व्यक्ति समय के साथ कार्यों के पीछे के इरादे को समझते हैं जोकि कथित गैर-अवसरवाद के माध्यम से विश्वास को मजबूत करने का एक अन्य कारक है। वस्तुओं या सेवाओं के उपयोगकर्ताओं द्वारा अधिक-से-अधिक प्रयोग के साथ यह समझ और मजबूत होती है। व्यक्तिगत, सामाजिक वंश भी उद्यमिता का एक महत्वपूर्ण निर्धारक है। एक और आयाम पर्यावरणीय कारक के खेल पर आधारित है जिसे जनसंख्या पारिस्थितिकी कहा जाता है; जैसे—व्याप्त राजनीतिक प्रभाव और सभी प्रकार के व्यावसायिक हितधारकों; जैसे—प्रतियोगियों, आपूर्तिकर्ताओं, ग्राहकों आदि के प्रभाव। पिछले कई वर्षों में विभिन्न नीतिगत पहलों के माध्यम से सरकार की ओर से भारत स्टार्टअप को बड़ी प्रेरणा देने का कार्य किया है। उदाहरण के लिए, स्टार्ट-अप इंडिया, मेक-इन-इंडिया आदि। साथ ही स्टार्ट-अप निवेशकों का बहुत सारा निवेश वित्त पोषण समर्थन के लिए अच्छे विचारों की तलाश कर रहा है। भारत में कई राज्यों और बड़ी फर्मों ने ऊष्मायन (Incubation) और त्वरक (Accelerator) सुविधाओं की स्थापना पर कार्य किया है।
5. **मानवशास्त्रीय (Anthropological) उद्यमिता का सिद्धान्त**—मानवशास्त्रीय एक समुदाय के रीति-रिवाजों, मूल और विश्वासों जैसी संस्कृति की भूमिका पर जोर देते हैं। यह सिद्धान्त कुछ समुदायों के बीच व्यवसाय के प्रति उन्मुखीकरण की व्यापकता, एक विशिष्ट प्रकार के पेशेवर कैरियर को चुनने आदि की व्याख्या कर सकता है। हमने भारत में देखा है कि विशिष्ट संस्कृति के साथ कुछ भौगोलिक क्षेत्रों में कोई भी लोगों का रुझान रक्षाबलों में कैरियर चुनने, व्यवसाय स्थापित करने, वाणिज्य अभिविन्यास या कला और संगीत आदि की ओर देख सकता है। यहाँ सांस्कृतिक उद्यमिता मॉडल पर ध्यान केन्द्रित किया गया है। संस्कृति सामाजिक-आर्थिक, राजनीतिक और पारिस्थितिक कारकों सहित कई आयामों का युग्म है, जो उद्यमशीलता की पसंद के लिए दृष्टिकोण और उसके बाद के इरादे को और अधिक प्रभावित करता है।
6. **संसाधन-आधारित उद्यमिता का सिद्धान्त**—संसाधन आधारित सिद्धान्त उद्यमशीलता की यात्रा की सफलता के लिए विभिन्न प्रकार के महत्वपूर्ण संसाधनों की भूमिका को रेखांकित करता है। आवश्यक संसाधन जुटाने की क्षमता उद्यमियों को अवसरों का दोहन करने और समस्याओं का समाधान खोजने में सक्षम बनाती है। संसाधन की आवश्यकता उद्यमी द्वारा अपनाये गये व्यवसाय मॉडल के प्रकार पर निर्भर करती है। भारी सम्पत्ति वाली फर्मों को अधिक वित्तीय संसाधनों की आवश्यकता हो सकती है, जबकि हल्की सम्पत्ति वाली पहलों के लिए बेहतर भागीदारी या मानव संसाधन की आवश्यकता हो सकती है। उदाहरण के लिए, उलट रसद सेवा (Reverse logistics) के क्षेत्र में एक उद्यमी, जो amazon या flipkart जैसे ई-कॉमर्स प्लेटफॉर्म के साथ वापसी या अस्वीकृत माल के निपटान करने पर साझेदारी कर रहा है, उसे अधिक वित्तीय संसाधनों की आवश्यकता हो सकती है। इसके अतिरिक्त, इसे परिचालन उत्कृष्टता या कुशल सेवाओं की आवश्यकता हो सकती है यदि यह ई-कॉमर्स प्लेटफॉर्म विक्रेताओं को वापस भेजे गये माल पर ध्यान केन्द्रित करता है। हालाँकि, यह बताने के लिए पर्याप्त तथ्य मौजूद हैं कि उद्यमियों की वृद्धि वित्तीय संसाधनों तक पहुँच के साथ सकारात्मक रूप से जुड़ी हुई है। यह बताने के लिए भी अध्ययन मौजूद हैं कि कई परिस्थितियों में, उद्यमी अपने विकास के शुरुआती चरणों में आवश्यक रूप से सुलभ वित्तीय संसाधनों पर निर्भर नहीं होते हैं। अन्य संसाधनों के अतिरिक्त, सामाजिक नेटवर्क का सिद्धान्त नेटवर्क या सामाजिक नेटवर्क संसाधनों को महत्व देती है जिसे उद्यमी प्रभावी बाजार पैठ या प्रतिस्पर्धी सहयोग के साधनों के रूप में उपयोग करते हैं, जो कि उनको स्थायी उद्यमशीलता यात्रा की ओर ले जाते हैं। इन सिद्धान्तकारों का तर्क है कि पर्याप्त नेटवर्क पहुँच वाले उद्यमी विभिन्न अन्य संसाधनों जैसे कि विश्वसनीय आपूर्ति तक पहुँच या नये बाजारों में प्रवेश को बेहतर ढंग से जुटाने में सक्षम हैं। इस सिद्धान्त पर साहित्य से पता चलता है कि संसाधन प्रदाताओं के साथ मजबूत सामाजिक सम्बन्ध संसाधनों के अधिग्रहण को सुविधाजनक बनाते हैं और अवसरों के दोहन की सम्भावना को बढ़ाते हैं।

**प्र.5.** उद्यमी की विभिन्न अर्थव्यवस्थाओं से सम्बन्धित परिभाषाएँ दीजिए एवं एक सफल उद्यमी के गुण बताइए।  
Give definitions of entrepreneurship related to different economies and describe the qualities of a successful entrepreneur.

**उत्तर**

### **उद्यमी की परिभाषाएँ (Definitions of Entrepreneur)**

विभिन्न अर्थव्यवस्थाओं के अनुसार उद्यमी की कुछ प्रमुख परिभाषाएँ निम्नलिखित हैं—

1. परम्परागत अर्थव्यवस्था में,
2. विकासशील अर्थव्यवस्था में,
3. विकसित अर्थव्यवस्था में।

1. **परम्परागत अर्थव्यवस्था में (In Traditional Economy)**—जे०वी के अनुसार, “उद्यमी वह व्यक्ति है जो आर्थिक संसाधनों को उत्पादकता एवं लाभ के निम्न क्षेत्रों से उच्च क्षेत्रों की ओर हस्तान्तरित करता है।”  
जेम्स बर्ब के अनुसार, “उद्यमी वह व्यक्ति या व्यक्तियों का समूह है जो किसी नये उपक्रम की स्थापना के लिए उत्तरदायी होता है।”

फ्रेंक नाइट के अनुसार, “उद्यमी वह विशिष्ट व्यक्तियों का समूह है जो जोखिम सहते हैं तथा अनिश्चितता की व्यवस्था करते हैं।”

एफ०वी० हाने के शब्दों में, “उत्पत्ति में निहित जोखिम उठाने वाला साधन उद्यमी होता है।”

2. **विकाशील अर्थव्यवस्था में (In Developing Economy)**—अल्फ्रेड मार्शल के अनुसार, “उद्यमी वह व्यक्ति है जो जोखिम उठाने का साहस करता है, किसी कार्य हेतु आवश्यक पूँजी तथा श्रम की व्यवस्था करता है, जो इसकी सामान्य योजना बनाता है एवं जो इसकी छोटी-छोटी बातों का निरीक्षण करता है।”

आर०टी० इली के शब्दों में, “उद्यमी वह व्यक्ति है जो उत्पादक घटक को संगठित तथा निर्देशित करता है।”

3. **विकसित अर्थव्यवस्था में (In Developed Economy)**—जोसेफ ए० शुम्पीटर के शब्दों में, “उद्यमी वह व्यक्ति है जो किसी अवसर की पूर्व कल्पना करता है एवं किसी नयी वस्तु, नयी उत्पादन विधि, नये कच्चे माल, नये बाजार या उत्पादन के साधनों के नये संयोजन को अपनाते हुए अवसर का लाभ उठाता है।”

हर्बर्टन इवेन्स के अनुसार, “उद्यमी प्रबन्धक से बड़ा होता है। वह नवप्रवर्तक तथा प्रवर्तक दोनों है।”

उपर्युक्त परिभाषाओं के आधार पर सरल शब्दों में ये कहा जा सकता है कि उद्यमी से आशय ऐसे व्यक्ति से है जो नया उपक्रम स्थापित करता है, आवश्यक संसाधनों को जुटाता है, व्यावसायिक क्रियाओं का प्रबन्ध व नियन्त्रण करता है, व्यवसाय से सम्बन्धित सभी जोखिमों को वहन करता है एवं व्यावसायिक चुनौतियों का सामना करके लाभ अर्जित करते हुए समाज को अधिकतम लाभ पहुँचाने का प्रयत्न करता है। उद्यमी व्यवसाय का स्वामी होता है। उद्यमी स्वयं पूँजी का निर्माण करता है।

### **सफल उद्यमी के गुण/विशेषताएँ/लक्षण (Entrepreneurial Traits and Mindset/Merits/Characteristics of Successful Entrepreneur)**

एक उद्यमी को सफलतापूर्वक चलाने के लिए उद्यमी में बहुत सारे गुणों का होना आवश्यक है जिनमें से महत्वपूर्ण गुण निम्न प्रकार हैं—

1. **पहल (Initiative)**—व्यवसाय की दुनिया में अवसर आते-जाते रहते हैं। एक उद्यमी कार्य करने वाला व्यक्ति होना चाहिए। उसे आगे बढ़कर काम शुरू कर अवसर का लाभ उठाना आना चाहिए। एक बार अवसर खो देने पर दुबारा नहीं आता। अतः उद्यमी के लिए पहल करना आवश्यक है।
2. **जोखिम उठाने की इच्छा-शक्ति (Will Power for Risk Bearing)**—प्रत्येक व्यवसाय में जोखिम रहता है। इसका अर्थ यह है कि व्यवसायी सफल भी हो सकता है और असफल भी। दूसरे शब्दों में, यह आवश्यक नहीं है कि प्रत्येक व्यवसाय में लाभ ही हो। यह तत्त्व व्यक्ति को व्यवसाय करने से रोकता है। तथापि, एक उद्यमी को सदैव जोखिम उठाने के लिए आगे बढ़ना चाहिए और व्यवसाय चलाकर उसमें सफलता प्राप्त करनी चाहिए।

3. **अनुभव से सीखने की योग्यता (Capability to Learn from Experience)**—एक उद्यमी गलती कर सकता है, लेकिन एक उद्यमी को गलती से सबक लेना चाहिए और प्रयास करना चाहिए कि गलती दोहराई न जाएँ। एक उद्यमी में अनुभव से सीखने की योग्यता होनी चाहिए।
4. **अभिप्रेरणा (Motivation)**—अभिप्रेरणा सफलता की कुँजी है। जीवन के हर कदम पर इसकी आवश्यकता पड़ती है। एक बार जब एक व्यक्ति किसी कार्य को करने के लिए अभिप्रेरित हो जाता है तो उस कार्य को करने के बाद ही दम लेता है। इसी प्रकार जब एक उद्यमी अपने उद्यम को चलाने के लिए अभिप्रेरित हो जाता है तब वह सफलतापूर्वक उद्यम को चला लेता है।
5. **साधन प्रदान करने वाला (To Make Available the Factors of Production)**—उद्यमी उपक्रम की स्थापना हेतु सभी जरूरी साधनों; जैसे—पूँजी, श्रम, भूमि, यन्त्र आदि की व्यवस्था करता है। वह व्यवसाय के लिए जरूरी सभी सूचनाएँ, तकनीक तथा तथ्य उपलब्ध कराता है।
6. **अवसरों का विदोहन (The Exploit the Opportunities)**—उद्यमी हमेशा व्यावसायिक अवसरों की खोज में रहता है। वह इनका विदोहन करके लाभ अर्जित करता है। उद्यमी हर अवसर को एक चुनौती की भाँति स्वीकार करता है, पर अवसरों का लाभ उठाने के लिए वह अपनी नैतिकता कभी नहीं खोता है।
7. **एक संस्था (An Institution)**—एक उद्यमी स्वयं में एक संस्था है, क्योंकि इसके कारण समाज में विभिन्न संस्थाओं का जन्म होता है। आज विकासशील देशों में कई संस्थाएँ 'उद्यमी' के रूप में कार्य करती हैं। सरकार स्वयं एक उद्यमी बनकर राष्ट्र के औद्योगिक विकास में योगदान करती है। आधुनिक युग में उद्यमी का संस्थागत स्वरूप अत्यन्त महत्वपूर्ण हो गया है।
8. **स्वतन्त्र भूमिका (Independent Role)**—उद्यमी व्यक्ति का व्यक्तित्व पूर्णतः स्वतन्त्र व निर्भीक होता है वह किसी अन्य व्यक्तियों के समूह का हस्तक्षेप, नियन्त्रण व पराधीनता कभी भी स्वीकार नहीं करता। अतः उद्यमी की स्वतन्त्र भूमिका के कारण उनमें स्वावलम्बन व आत्मनिर्भरता के गुण पाये जाते हैं।
9. **निष्पक्षता (Not Biased)**—उद्यमी सदैव निष्पक्ष स्वभाव के व्यक्ति होते हैं। वे अपने व्यवहार व आचरण में कभी भी किसी प्रकार के पक्षपात को नहीं अपनाते हैं। इससे उनके कार्य परिणाम उचित एवं निष्पक्ष रूप में होते हैं।
10. **पेशेवर वर्ग (Professional Group)**—आधुनिक युग में उद्यमी एक पेशेवर वर्ग के रूप में विकसित हो रहे हैं। प्राचीन मत के अनुसार उद्यमी पैदा होते हैं, बनाये नहीं जाते। किन्तु जब यह धारणा समाप्त होती जा रही है। व्यावसायिक ज्ञान, प्रशिक्षण सुविधाओं एवं विभिन्न प्रेरणाओं की उपलब्धि के कारण अब उद्यमी भी विकसित किये जा सकते हैं।
11. **गतिशील प्रतिनिधि (Dynamic Agent)**—शुम्पीटर के अनुसार, उद्यमी गतिशील प्रतिनिधि है। वह समाज को नई दिशा प्रदान करता है, व्यवसाय के क्षेत्र में परिवर्तन लाता है तथा परिवर्तन के मार्ग में आने वाली बाधाओं का साहसपूर्वक सामना करता है। वास्तव में 'व्यावसायिक गतिशीलता' गतिशील उद्यमियों से ही सम्भव है।
12. **व्यापक ज्ञान (Wide Knowledge)**—एक उद्यमी को व्यवसाय के आर्थिक एवं अनार्थिक पर्यावरण जैसे कि बाजार, उपभोक्ता की रुचि, तकनीक आदि का विस्तृत ज्ञान होना चाहिए। यदि उद्यमी को इन सभी बातों का उचित ज्ञान नहीं है तो उसने जो निर्णय लिए हैं वह घटिया स्तर के होंगे तथा आगे भविष्य में व्यवसाय की लाभ प्रदत्ता में उनका योगदान नहीं होगा।
13. **खुले विचार एवं आशावादी दृष्टिकोण (Broad Minded and Positive Approach)**—एक उद्यमी को खुले विचार वाला होना चाहिए। उसमें आशावादी सोच होनी चाहिए जिससे वह व्यावसायिक पर्यावरण में परिवर्तनों का पूर्वानुमान लगा सके तथा बिना समय खोये कार्यवाही कर सके।
14. **अनुकूलशीलता (स्वयं को वातावरण के अनुरूप ढालना) [(Adaptability (to Adapt According to the Environment))]**—उद्यमी को व्यावसायिक पर्यावरण की वास्तविकताओं को समझ लेना चाहिए। उसे व्यवस्था में आ रहे परिवर्तनों के अनुरूप ढालने के लिए स्वयं तैयार रहना चाहिए। यदि वह परिवर्तन का विरोध करता है या उसकी प्रतिक्रिया में देरी होती है तो वह अवसरों के लाभ उठाने का अवसर खो देगा।

15. **कठिन परिश्रम के प्रति रुझान (Inclined Towards Hard Work)**—जीवन में कठिन परिश्रम का कोई पूरक नहीं है। व्यवसाय संचालन में कोई-न-कोई समस्या आती ही रहती है। व्यवसायी को इनके प्रति सचेत रहना होता है तथा अतिशीघ्र उनका समाधान भी ढूँढ़ना होता है। इसके लिए उद्यमी को कठिन परिश्रम करने हेतु तत्पर रहना चाहिए।
16. **नेतृत्व के गुण (Attributes of Leadership)**—उद्यमी के अन्दर एक अच्छे नेता के गुणों का होना आवश्यक है। उसके अन्दर आत्म-अनुशासन, बुद्धिमत्ता, न्यायप्रियता, सम्मान एवं गौरव आदि विशिष्टताओं के साथ उसमें इन सबके ऊपर उच्च स्तर की नैतिकता का होना आवश्यक है।
17. **दूरदर्शिता (Farsightedness)**—एक उद्यमी में दूरदर्शिता का गुण होना आवश्यक है। दूरदर्शी उद्यमी ही सही निर्णय कर सकता है साथ ही परिस्थितियों, कार्यों, विचारों एवं धारणाओं पर नजर रख सकता है ताकि वह किसी भी जोखिम से उपक्रम को बचा सके।
18. **आत्मविश्वास (Self Confidence)**—आत्मविश्वास एक ऐसी शक्ति है जिससे विपरीत एवं प्रतिकूल परिस्थितियों को अनुकूल बनाया जा सकता है। एक उद्यमी सभी तरह की परिस्थितियों का आत्मविश्वास के साथ मुकाबला करता है एवं लक्ष्य के प्रति सतत् प्रयास करते हुए आगे बढ़ता रहता है।
19. **व्यावसायिक अभिरुचि (Business Aptitude)**—अपनी व्यावसायिक अभिरुचि के कारण ही एक उद्यमी अपने उपक्रम का कुशलतापूर्वक संचालन कर सकता है तथा निरन्तर व्यवसाय के विकास एवं विस्तार के प्रति सजग रहता है। मेयर एवं ग्रीनबर्ग (Mayer and Greenberg) के अनुसार, “उद्यमी में व्यवसाय के लिए आत्मप्रेरणा होनी चाहिए। महान उद्यमी हेनरी फोर्ड अपनी अभिरुचि के कारण ही सफल हुए हैं। विश्व के लगभग सभी महान उद्यमी अपनी व्यावसायिक अभिरुचि के कारण ही सफल हुए हैं। अतः किसी भी उद्यम की सफलता हेतु उद्यमी में व्यावसायिक अभिरुचि का होना अत्यन्त आवश्यक है।
20. **प्रबन्ध क्षमता (Management Capacity)**—एक उद्यमी में अन्य व्यक्तियों से कार्य लेने, कार्य विभाजन करने, आदेश देने, निर्देश देने, अभिप्रेरित करने, नियन्त्रण करने तथा समूहीकरण के लिए प्रबन्ध क्षमता का होना आवश्यक है। प्रबन्ध क्षमता के आधार पर ही वह उपक्रम का सुचारु रूप से संचालन कर सकता है।
21. **बाजार का ज्ञान (Knowledge of Market)**—उद्यमी को बाजार की दशाओं का ज्ञान होना आवश्यक है। एक उद्यमी को यह जानकारी रखनी आवश्यक है कि बाजार में वस्तु की माँग की स्थिति क्या है? नया बाजार कौन-सा हो सकता है? वस्तु की कीमत क्या है? आदि-आदि बाजार की दशाओं का पूर्ण ज्ञान होना आवश्यक है। बाजार के ज्ञान के आधार पर ही वह वस्तु के उत्पादन की मात्रा, किस्म, कीमत तथा विक्रय को निर्धारित कर सकता है।
22. **नियोजन योग्यता (Planning Ability)**—उद्यमी में नियोजन की योग्यता होनी चाहिए ताकि वह अपने वर्तमान कार्य संचालन एवं भविष्य में किये जाने वाले कार्यों की योजना तैयार कर सके। उद्यमी कौन-सा कार्य कब, किस प्रकार, किसकी सहायता से, किन संसाधनों को प्रयुक्त करके करायेगा—इसकी योजना तैयार करने के लिए उसमें नियोजन की योग्यता होनी आवश्यक है।
23. **वैधानिक नियमों का ज्ञान (Knowledge of Statutory Laws)**—उद्यमी को आर्थिक, वाणिज्यिक एवं श्रम सन्धियों के प्रावधानों की जानकारी होनी चाहिए। ये सन्धियाँ उपक्रम को प्रभावित करते हैं। उद्यमी को औद्योगिक नीतियों, लाइसेंसिंग नियमों, एकाधिकार तथा प्रतिबन्धात्मक व्यापार व्यवहार अधिनियम, आयात-निर्यात नियम, आवश्यक वस्तु अधिनियम, बिक्रीकर, कम्पनी अधिनियम, श्रम अधिनियम, पूँजी निर्गमन नियन्त्रण अधिनियम तथा व्यवसाय और उद्योग से सम्बन्धित अन्य वैधानिक नियमों की जानकारी होना आवश्यक है। इससे उद्यमी देश के वैधानिक नियमों के आधार पर अपने उपक्रम का संचालन करेगा और कानून के उल्लंघन का परिणामों में अनावश्यक नहीं उलझना पड़ेगा।
24. **राष्ट्रीय नीतियों का ज्ञान (Knowledge of National Policies)**—उद्यमी को देश की राष्ट्रीय नीतियों का ज्ञान भी होना चाहिए। देश की औद्योगिक नीति, आयात-निर्यात नीति, लघु उद्योग नीति, लाइसेंसिंग नीति आदि की जानकारी आवश्यक है। इन्हीं नीतियों की जानकारी के आधार पर ही वह उपक्रम की स्थापना, विस्तार, विकास की योजना बनायेगा तथा राष्ट्रीय नीतियों के विरुद्ध कोई कार्य नहीं करेगा। देश की सरकार इन्हीं राष्ट्रीय नीतियों के आधार पर ही उपक्रमों का

नियमन एवं नियन्त्रण करती है। सरकार समय-समय पर इन नीतियों में परिवर्तन एवं संशोधन भी करती रहती है। अतः उपक्रम की स्थापना एवं सफल संचालन हेतु राष्ट्रीय नीतियों का ज्ञान उद्यमियों को होना आवश्यक है।

25. **सामाजिक दायित्व के प्रति सजगता (Alertness for Social Responsibilities)**—उद्यमी का समाज के प्रति भी दायित्व होता है और उसे सामाजिक दायित्वों के प्रति सजग रहना चाहिए। सामाजिक दायित्व के प्रति सजगता के कारण उसे लाभ कम हो सकता है, किन्तु उसकी ख्याति अच्छी होती है। उद्यमी को अपने ग्राहकों, कर्मचारियों, सरकार एवं अन्य व्यावसायिक संस्थाओं आदि के प्रति उत्तरदायित्व निभाना चाहिए। उद्यमी अपने सामाजिक उत्तरदायित्वों को निभाये बिना सफल नहीं हो सकता है। उद्योगपति आर०के० बजाज के अनुसार, “व्यवसाय को समाज की सेवा करते हुए लाभ कमाना चाहिए।”
26. **सम्प्रेषण योग्यता (Communication Ability)**—एक उद्यमी में सम्प्रेषण अथवा संचार की योग्यता होनी चाहिए। सामने वाले पक्षकार के समक्ष अपनी बात रखने, समझाने की पूरी योग्यता उद्यमी में होनी आवश्यक है तभी वह अपने लक्ष्य को प्राप्त कर सकेगा। उसे अपने से जुड़े सभी व्यक्तियों, संस्थाओं, उपक्रम में कार्यरत लोगों सभी से निरन्तर सम्पर्क रखना चाहिए। सम्पर्क हेतु जनसम्पर्क माध्यमों का उपयोग करना चाहिए।
27. **कर्मचारियों के साथ व्यवहार की योग्यता (Ability to Deal with Personnel)**—कर्मचारी किसी उपक्रम का वह अति आवश्यक अंग है जिसके बिना उपक्रम का कार्य एक कदम भी आगे नहीं बढ़ सकता है। अतः उद्यमी में कर्मचारियों के साथ उचित व्यवहार की योग्यता होनी चाहिए। उद्यमी को कर्मचारियों की भावनाओं, आवश्यकताओं, मानसिक दशाओं को अच्छी तरह समझना चाहिए तभी वह कर्मचारी को सुचारु रूप से कार्य संचालन हेतु अभिप्रेरित कर सकता है। कर्मचारी का कार्य के प्रति उत्साह, निष्ठा बनाये रखने के लिए उनके साथ उचित व्यवहार आवश्यक है।

**प्र.6. उद्यमिता को परिभाषित करते हुए उद्यमी के प्रकार को बताइए।**

**Defining entrepreneurship state the type of entrepreneur.**

**उत्तर**

**उद्यमी के प्रकार**

**(Types of Entrepreneur)**

उद्यमिता के स्वरूप के आधार पर उद्यमी विभिन्न तरह के हो सकते हैं; जैसे—निजी तथा सार्वजनिक उद्यमी, संयुक्त तथा सहकारी उद्यमी, विकासात्मक तथा क्रान्तिकारी उद्यमी, बड़े एवं छोटे उद्यमी और शहरी तथा ग्रामीण उद्यमी आदि। **क्लेरेन्स डेनहॉफ** के अनुसार उद्यमी निम्नलिखित चार प्रकार के होते हैं—

1. **नवप्रवर्तक उद्यमी (Innovative Entrepreneur)**—जब उद्यमियों में नवीनता व सृजनात्मकता जैसे गुणों से व्यावसायिक क्षेत्रों में नवीन विचारधारा नवीन पद्धति, नवीन तकनीक व नवीन प्रबन्ध व्यवस्था उत्पन्न होती है, ऐसे उद्यमी जो नवीनता के सूत्रधार होते हैं, वे नवप्रवर्तक उद्यमी कहलाते हैं। ऐसे उद्यमी शोध, अनुसन्धान परिवर्तित दशाओं, अवसर मूल्यों व प्रतिकूल परिस्थितियों से प्रेरित होकर व्यवसाय व उद्योग में नवप्रवर्तन को बढ़ावा देते हैं।
2. **अनुकरणीय या 'नकलची' उद्यमी (Imitative Entrepreneur)**—जब कोई उद्यमी नवप्रवर्तक उद्यमियों द्वारा आरम्भ किये गये सफल नवकरणों को अपने उद्योग में अपना लेता है, वह 'नकलची' उद्यमी कहलाता है। ये उद्यमी अपेक्षाकृत जोखिम कम लेते हैं। विकासशील देशों में ज्यादातर उद्यमी नवप्रवर्तक उद्यमियों का अनुसरण करने की प्रवृत्ति रखते हैं। लेकिन इन देशों के विकास में अनुकरणीय उद्यमियों की भूमिका भी महत्वपूर्ण होती है।
3. **सावधान उद्यमी (Aware Entrepreneur)**—जब साहसी सफल नवकरणों की नकल भी बहुत सावधानी से करता है अथवा अनुकरणों के प्रयोग को टालने की प्रवृत्ति रखता है, तब वह सावधान उद्यमी कहलाता है। यह उद्यमी जहाँ तक सम्भव होता है, पुरानी पद्धति से ही कार्य करना पसन्द करता है। नयी बातों को अपनाकर वह किसी भी तरह का जोखिम नहीं लेना चाहता है। लेकिन जब वह आश्वस्त हो जाता है कि नवीनता का प्रयोग करने से वास्तव में लाभ होगा, तब नकलची उद्यमियों का अनुकरण कर लाभ प्राप्त करता है। उद्यमिता के विकास की प्रारम्भिक अवस्था में ग्रामीण तथा कम आमदनी वाले उद्यमी इसी प्रकृति के होते हैं।
4. **आलसी उद्यमी (Drone Entrepreneur)**—जब उद्यमी नवकरणों के प्रति उदासीन हो जाता है एवं आरामदायक जीवन व्यतीत करना पसन्द करता है, तब वह आलसी उद्यमी कहलाता है। यह कालान्तर में उद्यमशील क्रियाओं से थकावट महसूस करने लगता है। व्यवसाय के संचालन में किसी भी तरह का जोखिम लेना या चुनौतीपूर्ण कार्य करना



पसन्द नहीं करता है। वास्तव में वह किसी भी प्रकार व्यवसाय के चलते रहने में विश्वास रखते हैं। ऐसे उद्यमी दीर्घकाल में व्यावसायिक असफलताओं का सामना करते हैं।

कार्ल वेस्पर ने विभिन्न क्रियाओं के आधार पर उद्यमियों के निम्नलिखित प्रकार बतलाये हैं—

1. **एकल नवनियुक्त उद्यमी (Individual Self employed Entrepreneur)**—ये उद्यमी स्वतन्त्र एवं स्वनियुक्त अपना कार्य करते हैं; जैसे—रंगमंच के कलाकार, चिकित्सक, वकील आदि।
2. **कार्यशक्ति निर्माता उद्यमी (Work-force Builders Entrepreneur)**—इस श्रेणी में वे उद्यमी आते हैं जो स्वतन्त्र रूप से यन्त्रशालाओं, कम्प्यूटर, एयरलाइन्स, अभियान्त्रिकी सेवा फर्मों का निर्माण एवं संचालन करते हैं।
3. **उत्पादन नवप्रवर्तक उद्यमी (Product Innovators Entrepreneur)**—ये उद्यमी नये-नये उत्पादों की डिजाइन तैयार करते हैं तथा उनका निर्माण करके बाजार में लाते हैं। नये उत्पादों को निर्मित करने के कारण इनकी प्रतिस्पर्धात्मक स्थिति सुदृढ़ होती है।
4. **प्राकृतिक संसाधन विदोहक उद्यमी (National Resources Exploiters)**—ये उद्यमी राष्ट्र के प्राकृतिक संसाधनों का विदोहन कर उन्हें उत्पादक कार्यों के लिए उपलब्ध कराते हैं। इस श्रेणी में खान मालिक, भूसम्पत्ति एवं जायदाद को विकसित करने वाले उद्यमी आदि सम्मिलित हैं।
5. **मितव्ययी उद्यमी (Economy Scale Entrepreneur)**—ये उद्यमी उपभोक्ताओं की क्रय शक्ति में बचत करवाते हैं। इनमें छूट भण्डार, डाक व्यवसाय व्यापारी आदि सम्मिलित हैं।
6. **पूँजी संचायक उद्यमी (Capital Aggregators Entrepreneurs)**—ये पूँजी के संग्रहण में विशेष दक्षता रखते हैं। बैंकों व बीमा कम्पनियों जिनमें वृहद् संसाधनों के संचयन की आवश्यकता होती है कि स्थापना में सहायता करते हैं।
7. **प्रारूप प्रवर्धक उद्यमी (Pattern Multiplier Entrepreneur)**—यह उद्यमी उत्पादन के विभिन्न सूत्रों का विदोहन करके वस्तुओं के प्रारूप में वृद्धि करते हैं। अन्य कम्पनियाँ इन्हीं सूत्रों का प्रयोग करने के लिए विशेष अधिकार प्रदान कर देती है।
8. **अधिग्रहण उद्यमी (Takeover Entrepreneur)**—यह उद्यमी छोटी-छोटी फर्मों का अधिग्रहण करके उनका संचालन करता है। कभी-कभी वह इन फर्मों का अपने व्यवसाय में पूर्ण विलय करके व्यवसाय संचालन का कार्य करता है।
9. **सट्टा लगाने वाला (Speculative Entrepreneur)**—यह उद्यमी स्वयं किसी व्यवसाय का निर्माण अथवा उसे प्रारम्भ नहीं करता है, बल्कि विभिन्न तरह के स्वामित्व प्रपत्रों में व्यवसाय करके लाभ प्राप्त करता है।

**प्र.7. एक उद्यमी को किन समस्याओं का सामना करना पड़ता है?**

**What problems does an entrepreneur face?**

**उत्तर**

**उद्यमियों के समक्ष आने वाली समस्याएँ  
(Problems Faced by Entrepreneurs)**

एक उद्यम की स्थापना के विचार से प्रारम्भ होकर, उद्यम की स्थापना एवं उसको सुचारु रूप से तथा सफलतापूर्वक चलाने तक, उद्यमी को अनेक समस्याओं का सामना करना पड़ता है। कुछ प्रमुख समस्याएँ निम्न हैं—

1. **व्यवसाय का चयन (Selection of Business)**—व्यवसाय चयन के लिए सर्वप्रथम बाजार का अध्ययन करना होता है—क्या उसके उत्पाद अथवा सेवा को बाजार में ग्राहक पसन्द करेगा, कितनी माँग होगी, लागत क्या होगी, लाभप्रद होगा अथवा नहीं। इसे सम्भाव्यता अध्ययन कहते हैं तथा इसे सम्भाव्यता रिपोर्ट अथवा परियोजना रिपोर्ट के रूप में प्रस्तुत किया जाता है। इसी के आधार पर सर्वाधिक लाभ देने वाले व्यवसाय का चयन किया जाता है।
2. **उद्यम के स्वरूप का चयन (Selection of the form of Business)**—उद्यम के स्वरूप के चयन हेतु उद्यमी के पास एकल स्वामित्व, साझेदारी अथवा संयुक्त पूँजी कम्पनी आदि का विकल्प होता है जिसमें से उपयुक्त व्यावसायिक संगठन का चयन करना अपेक्षाकृत कठिन होता है। बड़े पैमाने के व्यवसायों के लिए कम्पनी संगठन ही उपयुक्त रहेगा जबकि छोटे एवं मध्य पैमाने के व्यवसायों के लिए एकल स्वामित्व अथवा साझेदारी अधिक उपयुक्त रहेगी।
3. **वित्तीयन (Financing)**—वित्त की व्यवस्था करना उद्यमी के लिए सदा ही एक समस्या रही है। कोई भी व्यवसाय बिना पूँजी के प्रारम्भ नहीं किया जा सकता। उद्यमी को पूँजी की आवश्यकता स्थायी सम्पत्ति, भूमि एवं मशीन, उपकरण आदि को खरीदने के लिए होती है। व्यवसाय के दिन-प्रतिदिन खर्चों के लिए भी धन की आवश्यकता होती है। कितनी पूँजी

की आवश्यकता है इसका निर्धारण कर लेने के पश्चात् उद्यमी को विभिन्न स्रोतों से वित्त की व्यवस्था करनी होती है। ऐसे कई वित्तीय संस्थान हैं; जैसे—आई०एफ०सी०आई० (IFCI), आई०डी०बी०आई० (IDBI) आदि जो अच्छे उद्यमीय कार्यों के लिए प्रारम्भिक पूँजी अथवा उद्यम पूँजी कोष उपलब्ध करा रहे हैं।

4. **स्थान का निर्धारण (Selection of Location)**—उद्यमी के लिए एक समस्या व्यावसायिक इकाई के स्थान के निर्धारण की है। इकाई के स्थान का निर्धारण कई तत्त्वों पर निर्धारण करता है; जैसे—कि कच्चा माल, परिवहन सुविधाएँ, बिजली एवं पानी की उपलब्धता व बाजार का नजदीक होना। सरकार पिछड़े क्षेत्र या अविकसित क्षेत्रों से इकाई को स्थापित करने पर इकाई को कर अवकाश, बिजली एवं पानी के बिलों पर छूट आदि के रूप में कई प्रलोभन देती है। अतः एक व्यावसायिक इकाई को स्थापित करने से पहले उद्यमी को उपर्युक्त सभी बातों को ध्यान में रखना होता है।
5. **इकाई का आकार (Size of the Unit)**—व्यवसाय का आकार कई कारणों से प्रभावित होता है; जैसे—तकनीकी, वित्तीय एवं विपणन। जब उद्यमी यह अनुभव करते हैं कि वह प्रस्तावित उत्पाद एवं सेवाओं को बाजार में बेच सकते हैं एवं पर्याप्त पूँजी जुटा सकते हैं तब वे अपनी गतिविधियों को बड़े पैमाने पर शुरू कर सकते हैं। सामान्यतः उद्यमी अपने कार्य को छोटे पैमाने पर प्रारम्भ कर धीरे-धीरे उसे बढ़ा सकते हैं। उदाहरण के लिए, डॉकरसन भाई पटेल निरमा लिमिटेड के स्वामी 1980 में साईकिल पर घूम-घूम कर कपड़े धोने का पाउडर बेचा करते थे और कार्य में वृद्धि से अब यह बढ़कर निरमा लिमिटेड बन गया है।
6. **मशीन एवं उपकरण (Machine and Tools)**—किसी भी नये उपक्रम को प्रारम्भ करने से पूर्व मशीनों, उपकरणों एवं प्रक्रियाओं का चयन संवेदनशील समस्या है। यह कई बातों पर निर्भर करती है; जैसे—पूँजी की उपलब्धता, उत्पादन का आकार एवं उत्पादन प्रक्रिया की प्रकृति। उपकरण एवं मशीन विशेष का चयन करते समय मरम्मत एवं रख-रखाव की सुविधाओं की उपलब्धता, अतिरिक्त पूँजी की उपलब्धता तथा बिक्री के बाद सेवा (After sale service) को भी ध्यान में रखना महत्वपूर्ण है।
7. **उपयुक्त श्रम-शक्ति (Proper Labour Force)**—यदि व्यवसाय का आकार बड़ा है तो उद्यमों को विभिन्न कार्य-क्षेत्रों के लिए उपयुक्त योग्य व्यक्तियों की तलाश करनी होती है। उसे प्रत्येक कार्य के लिए सही व्यक्ति की पहचान करनी होती है और संगठन में कार्य करने के लिए उन्हें अभिप्रेरित करना होता है। यह सरल नहीं होता। इसमें काफी सहन-शक्ति एवं प्रोत्साहन की जरूरत होती है।  
इस प्रकार से एक नये व्यवसाय को प्रारम्भ करने से पहले एवं व्यवसाय को सुचारु रूप से एवं सफलतापूर्वक चलाने के लिए उद्यमी को अनेक समस्याओं का समाधान ढूँढ़ना होता है। उचित चयन एवं व्यवस्था की जाए तो सफलता सुनिश्चित है।

### प्र.8. उद्यमिता से सम्बन्धित भ्रान्तियों और मिथक को समझाइए।

**Explain the myths and misconceptions related to entrepreneurship.**

**उत्तर**

**उद्यमिता से सम्बन्धित भ्रान्तियाँ एवं मिथक**

**(Misconceptions and Myths about Entrepreneurship)**

उद्यमिता से सम्बन्धित बहुत सारी भ्रान्तियों एवं मिथक लोगों के मन-मस्तिष्क में आते हैं। उदाहरण के लिए, कई लोगों की ये सोच है कि उद्यमी पैदा होते हैं उन्हें बनाया नहीं जा सकता, उद्यमी बिल्कुल स्वतन्त्र होता है उस पर कोई रोक नहीं होती है, आदि। इन भ्रान्तियों एवं मिथकों की विस्तारपूर्वक विवेचना निम्नवत् है—

1. **उद्यमी पैदा होते हैं, बनाये नहीं जाते (Entrepreneurs are Born not Made)**—यह देखा गया है कि कुछ व्यक्तियों में उद्यम बनने के जन्मजात गुण होते हैं लेकिन वास्तव में उद्यमी बनाये भी जा सकते हैं। दूसरे शब्दों में, उद्यमी पैदा भी होते हैं और उद्यमी बनाये भी जाते हैं। केवल जन्मजात गुणों से ही कोई व्यक्ति उद्यमी हो सकता है यह कहना उचित नहीं है। उचित मार्गदर्शन एवं प्रेरणा से कोई भी व्यक्ति उद्यमी बन सकता है।
2. **एक विचार ही सब कुछ है (Idea is Everything)**—समाज में दूसरी भ्रान्ति यह है कि एक विचार के आ जाने मात्र से कोई भी एक सफल उद्यमी बन सकता है। परन्तु यह सत्य नहीं है, एक 'विचार' के साथ-साथ अन्य साधनों का भी समर्थन होना जरूरी है। कभी-कभी बहुत अच्छे विचार (idea) के होने के बावजूद अन्य साधनों के समर्थन न होने के कारण एक उद्यमी असफल हो जाता है।

3. **असीमित स्वतन्त्रता (Unlimited Freedom)**—बहुत सारे लोग उद्यमिता को इसके असीमित स्वतन्त्रता वाली विशेषता के कारण अपनाना चाहते हैं। यह सत्य है कि व्यवसाय में उद्यमी अपने नियम स्वयं बना सकता है; जैसे—काम के घण्टों का निर्धारण, छुट्टी का निर्धारण, आदि। लेकिन उस व्यवसाय के लाभ या हानि का उत्तरदायित्व उद्यमी का ही होता है। अतः निजी त्याग, लम्बे कार्य के घण्टे आदि व्यवसाय को लाभ के पथ पर अग्रसर कर सकते हैं। अतः उद्यमी को असीमित स्वतन्त्रता उसके असीमित दायित्व के साथ जुड़ी हुई है।
4. **अमीर बनने का आसान रास्ता (Easy Way to Get Rich)**—उद्यमिता सम्पत्ति निर्माण का मार्ग प्रशस्त करती है यह सत्य है परन्तु यह पथ आसान न होकर अत्यन्त कठिन है। उद्यमिता से धन प्राप्त करने की कोई सीमा नहीं है अर्थात् एक उद्यमी असीमित धन कमा सकता है परन्तु इसके लिए उचित साधनों का चयन एवं उनका सही उपयोग करना होगा। लेकिन इसके बाद भी यह निश्चितता नहीं है कि उद्यमी के हाथ सफलता ही लगेगी। अतः यह भ्रम पालना कि उद्यमिता अमीर बनने का आसान रास्ता है यह सरासर अनुचित है।
5. **कर्मचारियों को सिर्फ धन ही अभिप्रेरित करता है (Only Money Motivates Employees)**—‘उद्यमिता अमीर बनने का आसान तरीका है’ मिथक इस धारणा पर आधारित है कि कर्मचारियों को सिर्फ धन ही अभिप्रेरित कर सकता है। जबकि यह सत्य नहीं है। वर्तमान समय में यह देखा जा रहा है कि कर्मचारी उन कार्यों को करना चाहते हैं जहाँ उन्हें कार्य सन्तुष्टि प्राप्त हो, हो सकता है वहाँ वेतन कम हों। कर्मचारी वहाँ काम करना नहीं पसन्द करता जहाँ वेतन तो ज्यादा है पर उसे कार्य सन्तुष्टि की प्राप्ति नहीं हो रही है।
6. **सारा उत्तरदायित्व उद्यमी पर ही होता है (All Responsibility falls on the Entrepreneur)**—एक अन्य भ्रान्ति यह है कि उद्यम को शुरू करने एवं सुचारु रूप से चलाने में सारा उत्तरदायित्व उद्यमी का ही होता है। परन्तु यह पूर्णतः सत्य नहीं है। उद्यम के शुरुआती दौर में तो उद्यमी अकेले सारा उत्तरदायित्व उठाता है परन्तु उद्यम के आगामी वर्षों में उद्यमी को दूसरों का भी सहयोग लेना पड़ता है।
7. **‘छोड़ना’ कायरता की निशानी है (Quitting is for Losers)**—यह भी एक भ्रान्ति है कि एक विचार को ही पकड़े रहना चाहिए भले ही उसमें हानि ही हानि हो रही हो। एक उद्यमी बहुत सारे विचारों पर कार्य करता है तब जाकर एक ऐसे विचार की प्राप्ति होती है जिसको वह आगे तक ले जाता है।

#### प्र.9. आर्थिक एवं सामाजिक पर्यावरण को उद्यमिता कैसे प्रभावित करती है?

##### How does entrepreneurship affect the economic and social environment?

**उत्तर** सामाजिक पर्यावरण के अन्तर्गत देश में प्रचलित सामाजिक-सांस्कृतिक मान्यताएँ सम्मिलित की जाती हैं। व्यक्ति के प्रति आदर सामाजिक वातावरण का मुख्य भाग है। प्रत्येक उद्यम समाज का एक अंग है, वह सामाजिक पर्यावरण एवं समाज की मान्यताओं, मूल्यों, धारणाओं, परम्पराओं से प्रभावित होता है। उद्यम की कार्यप्रणाली अनेक सामाजिक घटकों से संचालित होती है। प्रत्येक उद्यम का समाजशास्त्रीय वातावरण दो भागों से मिलकर बना होता है—आन्तरिक और बाह्य। उपक्रम का आन्तरिक समाजशास्त्रीय वातावरण इसके कर्मचारियों के दृष्टिकोण, विश्वासों, अन्तःव्यवहारों, चिन्तनशील पारस्परिक सम्बन्धों की अन्तर्क्रियाओं से निर्मित होता है, जबकि उपक्रम का बाह्य समाजशास्त्रीय वातावरण सम्पूर्ण समाज की मूल्य प्रणाली, सम्बन्धों, प्रारूपों, धारणाओं, सामाजिक मान्यताओं आदि का जोड़ है। किसी भी उद्यम का अस्तित्व एवं संचालन समाजशास्त्रीय पृष्ठभूमि पर आधारित होता है। अतः सामाजिक पर्यावरण का उद्यमिता विकास में महत्त्वपूर्ण योगदान होता है जो कि निम्न घटकों पर चिन्तन से और अधिक स्पष्ट होगा—

1. **सामाजिक परिवर्तन (Social Changes)**—व्यावसायिक उद्यमों के निर्माण में सामाजिक परिवर्तन का महत्त्वपूर्ण योगदान होता है। एक उद्यमी समाज में नये नैतिक एवं सामाजिक मूल्यों के माध्यम से अपनी नीतियों, लक्ष्यों व आदर्शों की स्थापना करता है। यह परिवर्तन व्यक्तियों के विचारों, कार्य-कलापों, दृष्टिकोण, रहन-सहन के स्तर आदि में बदलाव लाते हैं।  
अतः उद्यमी को सामाजिक परिवर्तनों के अनुसार, अपनी व्यावसायिक योजनाओं के द्वारा साम्प्रदायिक सहयोग मानव मूल्यों व मानवीय सम्बन्धों का विकास करके समाज के पुनर्निर्माण में सहभागी बनना पड़ता है। इस प्रकार सामाजिक परिवर्तन उद्यमियों को दिशा प्रदान करते हैं।

2. **सामाजिक संचेतना (Social Consciousness)**—व्यवसाय का सामाजिक वातावरण समाज की मानवीय प्रवृत्तियों, इच्छाओं, आकांक्षाओं, शिक्षा एवं बौद्धिक स्तर, मूल्यों, विश्वासों, रीति-रिवाजों, परम्पराओं आदि घटकों से निर्मित होता है। इन तत्त्वों की उपेक्षा किये जाने पर उद्यमी को समाज की आलोचना का शिकार होना पड़ता है। समाज के लक्ष्यों व मूल्यों की अवहेलना करके कोई भी उद्यम प्रतिष्ठित नहीं हो सकता। सामाजिक परिवेश के प्रति संचेतना ही व्यावसायिक संस्थाओं की गरिमा को बढ़ाती है। पिछले कुछ दशकों से सामाजिक मान्यताओं में भी कुछ परिवर्तन हुए हैं। किसी भी उद्यमी को इन्हें अपने व्यावसायिक दर्शन का आधार बनाना पड़ता है।
3. **उच्च प्रबन्ध दल का निर्माण (Formation of a Top Management)**—कोई भी उद्यम जिसने सही बाजारों में अपने को स्थापित किया है, जिसने सही वित्तीय ढाँचा एवं सही वित्तीय प्रणाली अपना रखी है, भी एक कुशल प्रबन्ध दल के बिना प्रगति नहीं कर सकता है। उच्च प्रबन्ध दल के बिना व्यवसाय की लाभदायकता एवं गुणवत्ता संदिग्ध बनी रहती है। कर्मचारियों की प्रेरणा का आधार उच्च प्रबन्ध ही होता है। किसी भी संगठन में दलीय भावना का विकास आपसी विश्वास एवं समझ के आधार पर ही सम्भव है। उच्च प्रबन्ध दल उद्यम के लिए एक सुदृढ़ योजना तैयार कर सकता है। इसी के साथ निम्न स्तरों पर कार्य करने वाले कर्मचारियों में भी एकदलीय भावना का स्वस्फूर्त विकास होने से भी उद्यमिता विकास को बल मिलता है।
4. **सांस्कृतिक पर्यावरण (Cultural Environment)**—संस्कृति सामाजिक परिवेश का एक महत्वपूर्ण अंग होती है। यह व्यक्तियों के दृष्टिकोण एवं मानसिक विकास की व्याख्या करती है। उद्यमी किसी भी देश में बचत, विनियोग एवं आय के अधिकाधिक अवसरों को उत्पन्न करके विकास को नया मोड़ दे सकते हैं। व्यावसायिक एवं उद्यमी निर्णयों से देश की सांस्कृतिक रचना पर गहरा प्रभाव पड़ता है। आज के समाज में चल रहे विभिन्न सांस्कृतिक आन्दोलन, युवा केन्द्रित समाज, उपभोक्ता संरक्षण आदि उद्यमिता के विकास की दशा में उपयोगी भूमिका निभा सकते हैं।
5. **भूमिकाएँ एवं सम्बन्ध (Roles and Relation)**—प्रत्येक उपक्रम कर्मचारियों की विभिन्न भूमिकाओं, सम्बन्धी एवं पारस्परिक अन्तःव्यवहारों का एक जाल है। उद्यम के विकास के साथ-साथ उद्यमी की भूमिकाओं एवं सम्बन्धों में भी परिवर्तन आता है। उद्यमी को उन्हें सहर्ष स्वीकार करना पड़ता है। इसके प्रति अस्वीकृति व्यवसाय के विनाश एवं अवरोध का एक कारण हो सकता है। किसी भी उद्यम की प्रगति अपने कर्मचारियों के अनुसार, योगदान, प्रेरणा एवं पहलपन पर भी निर्भर करती है। उद्यमी को अपनी भूमिकाओं के निष्पादन में इन पहलुओं पर जोर देना पड़ता है। अतः उसे अपने आन्तरिक समाज शास्त्रीय वातावरण को सृजनात्मक, उत्पादक एवं सहयोगी बनाने का प्रयास करना पड़ता है।
6. **पर्यावरण सन्तुलन (Ecological Balance)**—वर्तमान में सभी उद्यमों के सामने पहली सामाजिक चुनौती औद्योगिक उत्पादन एवं प्राकृतिक दशाओं के बीच एक श्रेष्ठ सन्तुलन बनाये रखने की है। उपक्रमों को कच्चे माल के लिए प्रकृतिदत्त सम्पदाओं पर निर्भर रहना पड़ता है। औद्योगीकरण के फलस्वरूप हो रहे विभिन्न प्रकार के प्रदूषणों एवं प्राकृतिक सम्पदाओं एवं सौन्दर्य की बर्बादी से सामाजिक लागतों की समस्या पैदा हो गयी है। अतः सामाजिक पर्यावरण तत्त्व उद्यमिता को प्रभावित करता है।
7. **सामाजिक साझेदारी (Social Partnership)**—मिश्रित अर्थव्यवस्था के युग में यह अनुभव किया जाने लगा है कि विभिन्न समस्याओं के हल के लिए व्यावसायिक उद्यमों की सरकार एवं अन्य सामाजिक संस्थाओं के साथ साझेदारी निर्मित की जानी चाहिए। सामाजिक सक्रियावादी समूहों; जैसे—अल्पसंख्यक समूहों, उपभोक्ता समितियों, सामाजिक संस्थाओं, पर्यावरण विचारकों आदि का सहयोग प्राप्त करके उद्यम अपनी प्रभावशीलता में वृद्धि कर रहे हैं। उपक्रम अपनी प्रबन्ध योग्यताओं, तकनीकी तथा अन्य संसाधनों का सरकार के साथ संयोजन करके अधिक कुशलता से लक्ष्यों व आदर्शों को पूरा कर सकते हैं। इसके अतिरिक्त समस्याओं के उचित निराकरण के लिए उद्यमों को संचार माध्यमों व विभिन्न समर्थन समूहों; जैसे—वाणिज्यिक चेम्बर्स, व्यापारिक परिषदों, चिन्तन मंच आदि की भी सहभागिता करनी पड़ती है।

#### प्र.10. उद्यमिता और आर्थिक पर्यावरण में सम्बन्ध स्थापित कीजिए।

**Establish a relationship between entrepreneurship and economic environment.**

**उत्तर**

**उद्यमिता और आर्थिक पर्यावरण में सम्बन्ध**

**(Relationship between Entrepreneurship and Economic Environment)**

उद्यमिता के विकास में आर्थिक पर्यावरण का महत्वपूर्ण योगदान है। यह उपयुक्त आर्थिक पर्यावरण ही है, जो उद्यमी को आवश्यक संसाधन उपलब्ध करवाता है; जैसे—सामग्री, पूँजी, मानवशक्ति, यन्त्र, भवन, भूमि, तकनीकी ज्ञान, बाजार, विनियोजन

के सुअवसर आदि। उदाहरण के लिए, उद्यमी का तकनीकी ज्ञान जितना अधिक विकसित होगा, उत्पादन उतना ही अधिक श्रेष्ठ एवं मितव्ययी होगा। आपका उत्पादन जितना अधिक श्रेष्ठ एवं मितव्ययी होगा, उसके विक्रय बाजार का क्षेत्र उतना ही अधिक व्यापक होगा, उत्पादन लागत में भी पर्याप्त कमी आएगी। परिणामस्वरूप लाभों में भी वृद्धि होगी। यही नहीं, देश में विद्यमान आर्थिक स्थिरता, स्वस्थ प्रतिस्पर्धा, श्रेष्ठ कार्य दशाएँ, कुशल श्रम की उपलब्धता, व्यापारिक चक्रों की स्थिति, स्वस्थ विनियोजन व बचत का पर्यावरण, कीमत व आय का स्तर आदि से भी उद्यमिता का विकास प्रभावित होता है। बैंक एवं वित्तीय संस्थाएँ भी रियायती दरों पर पर्याप्त मात्रा में धन उपलब्ध कराकर एवं सुलभ ऋण देकर उद्यमिता को प्रोत्साहित करती हैं।

उद्यमीयता विकास में सामाजिक एवं आर्थिक पर्यावरण का अनूठा महत्त्व माना जाता है। आधुनिक उद्यमों को सामाजिक व आर्थिक संस्थान माना जाता है। यही कारण है कि उनकी वृद्धि व विकास सामाजिक व आर्थिक घटकों से अत्यधिक प्रभावित होता है। सामाजिक एवं आर्थिक पर्यावरण के अन्तर्गत औद्योगिक नीति, लाइसेन्स नीति, विदेशी विनियम नीति, बैंकिंग नीति, तकनीकी विकास, सामाजिक परिवर्तन एवं ऐसा ढाँचा तैयार करते हैं जिनके अन्तर्गत उद्यम अपना कार्य करते हैं, जिसके फलस्वरूप होने वाली उद्यमीय वृद्धि सामाजिक-आर्थिक पर्यावरण के योगदान की भूमिका को स्पष्ट करती है।

आर्थिक पर्यावरण के अन्तर्गत—1. आर्थिक प्रणाली समाजवादी, पूँजीवादी या मिश्रित; 2. आर्थिक नीतियाँ सम्मिलित की जाती हैं। किसी भी व्यवसाय की सफलता मुख्य रूप से आर्थिक पर्यावरण पर निर्भर करती है। हम इन पर्यावरण के घटकों एवं उसके उद्यमिता विकास पर प्रभाव को निम्न प्रकार स्पष्ट कर सकते हैं जिसमें उद्यमिता विकास में आर्थिक पर्यावरण का योगदान और अधिक स्पष्ट होता है।

1. **औद्योगिक नीति**—हमारे देश में 1948, 1956, 1973, 1977, 1980, 1985 व 1990 में औद्योगिक नीतियों की घोषणा सरकार द्वारा की जाती रही है, जोकि उद्योगों के विकास के लिए घोषित सरकार की नीतियों की व्याख्या करती है। नवीन औद्योगिक नीति 1990-91 में लघु क्षेत्र में उद्यमों के विकास तथा ग्रामीण क्षेत्रों में रोजगार, आदि पर विशेष बल दिया गया है। फलतः छोटे-छोटे उद्यमों के विकास व स्थापना को काफी बल मिला है।
2. **औद्योगिक लाइसेन्स प्रणाली**—सरकार द्वारा औद्योगिक विकास के लिए औद्योगिक नीतियों के अन्तर्गत लाइसेन्स प्रणाली को अपनाया जाता रहा है, जिसके द्वारा सरकार नवीन उद्योगों के स्थापना एवं विद्यमान उपक्रमों की क्षमता में वृद्धि को नियन्त्रित करती रही है। केन्द्रीय सरकार द्वारा 24 जुलाई, 1991 को घोषित औद्योगिक नीति उद्यमिता विकास की दृष्टि से अति सहायक सिद्ध हुई। इस नीति के द्वारा किये गये सुधारों में लाइसेन्स प्रक्रिया का सरलीकरण किया गया एवं लाइसेन्स प्रणाली को काफी उदार बनाया गया। इस युग परिवर्तन की नीति में कई उत्पादों पर लाइसेन्स को समाप्त भी किया गया, जिससे उद्यमियों के विकास को काफी बढ़ावा मिला है।
3. **सरकार की आर्थिक एवं व्यावसायिक नीतियाँ**—उद्यमियों के विकास हेतु देश में समय-समय पर व्यावसायिक नीतियों की घोषणा की जाती रही है। केन्द्रीय सरकार ने उद्यमियों को बढ़ावा देने हेतु समय-समय पर विभिन्न नीतियों; जैसे—कर नीति, मूल्य नीति, आयात-निर्यात, लाइसेन्स नीति आदि की घोषणा की है। इन नीतियों के द्वारा उद्यमियों के लिए वातावरण निर्मित करने तथा उन्हें अभिप्रेरित करने का प्रयास किया गया है।
4. **पूँजी बाजार नियन्त्रण**—उद्योगों के विकास हेतु पूँजी बाजार को मजबूत बनाने के लिए केन्द्रीय सरकार द्वारा प्रत्येक वर्ष घोषित अपने बजट के अन्तर्गत समय-समय पर अनेक राजकोषीय प्रोत्साहनों की घोषणा की गई है जिससे उद्यमियों को पूँजी जुटाने में भी सहायता मिलती है।
5. **विदेशी निवेश नीति**—सरकार ने विदेशी नीति के अन्तर्गत एक छोटी नकारात्मक सूची को छोड़कर सभी उद्योगों के लिए विदेशी प्रत्यक्ष निवेश की अनुमति दे दी है तथा विदेशी निवेश को सरल बनाने के लिए निवेश प्रस्तावों पर विचार करने के लिए समय सीमा को 6 सप्ताह से घटाकर 30 दिन कर दिया गया है। इससे उद्योग विकास की ओर अग्रसर हुए हैं।
6. **बैंकिंग नीति**—सरकार एवं रिजर्व बैंक द्वारा समय-समय पर बैंकिंग नीतियों के अन्तर्गत उद्योगों के विकास हेतु प्रावधानों को सदैव स्थान देने का प्रयास किया गया है। वर्तमान में बैंकों तथा वित्तीय संस्थानों द्वारा निक्षेपों पर अदा किये जाने वाले ब्याज को न्यूनतम कर दिया गया है जिससे जनता का रुझान बैंकों में निक्षेप रखने के स्थान पर व्यवसाय में धन लगाने का होने लगा इससे उद्यमों के पूँजी की उपलब्धता आसानी से होगी जिससे उनका विकास भी प्रभावित होगा।
7. **विभिन्न समितियों का गठन**—केन्द्रीय सरकार ने निजी उद्यमियों की समस्याओं का अध्ययन करके आवश्यक सुझाव देने, सम्भावित उद्यमियों की खोज करने तथा विभिन्न क्षेत्रों की औद्योगिक एवं उद्यमीय सम्भावनाओं का अध्ययन करने

की दृष्टि से समय-समय पर विभिन्न समितियों का गठन किया है। इन समितियों व दलों के सुझाव से औद्योगिक उद्यमिता के विकास को महत्त्वपूर्ण बल मिला है।

8. **पंचवर्षीय योजनाएँ**—सरकार द्वारा पंचवर्षीय योजनाओं में समय-समय पर उद्यमियों के लिए विभिन्न सहायताएँ, सुविधाएँ एवं प्रेरणाएँ उपलब्ध करायी गईं एवं इन योजनाओं के अन्तर्गत औद्योगिक विकास पर होने वाले व्ययों पर निरन्तर वृद्धि होती रही है। इससे उद्यमिता के समन्वित एवं सन्तुलित विकास को सदैव गति मिली है।
9. **अन्य योगदान**—उद्यमिता के विकास के लिए सामाजिक व आर्थिक पर्यावरण के अन्तर्गत भारत में कुछ अन्य प्रेरणाएँ भी प्रदान की गई हैं, जिसमें कुछ निम्नलिखित हैं—
  - (i) **प्रेरणात्मक कर नीति**—सरकार उद्योगों के विकास के लिए अनेक कर रियायतों की घोषणा कर रही है। सरकार प्रेरणात्मक कर नीति के द्वारा ऐसे उद्योगों को कर सम्बन्धी विभिन्न छूटें प्रदान करती है जिनका वह विकास करना चाहती है, किन्तु सरकार जिन उद्योगों का उत्पादन सीमित रखना चाहती है, उन पर अधिक कर लगाती है।
  - (ii) **महिला उद्यमियों को बढ़ावा**—महिलाओं में साहसिक प्रवृत्ति जाग्रत करने के उद्देश्य से सरकार ने अनेक प्रयास किये हैं। इस सम्बन्ध में महिलाओं को तकनीकी एवं प्रबन्धकीय शिक्षा के लिए आकर्षित किया गया है एवं महिलाओं को आगे लाने के लिए जिला उद्योग केन्द्रों के माध्यम से विशेष सहायता प्रदान की जा रही है।
  - (iii) **ब्याज उपसहायता परियोजनाएँ**—इस योजना का उद्देश्य स्वरोजगार देना, गुणवत्ता नियन्त्रण उपायों को ग्रहण करना, उपलब्ध देशी प्रौद्योगिकी को काम में लाना आदि है। 17 जुलाई, 1988 से इन योजनाओं में यह प्रावधान किया गया है कि यदि बेरोजगार युवा एवं महिला उद्यमी अपने उद्यम के लिए बैंक से वित्तीय सहायता प्राप्त करते हैं तो वे अपनी परियोजनाओं को पूरा करने के लिए बैंक ऋणों पर भारतीय औद्योगिक वित्त निगम द्वारा प्रदत्त ब्याज उपसहायता प्राप्त कर सकते हैं।
  - (iv) **औद्योगिक मानचित्रों का निर्माण**—जिला उद्योग केन्द्र एवं उद्योग निदेशालय सर्वेक्षण द्वारा प्रत्येक जिले का औद्योगिक नक्शा तैयार करते हैं। विभिन्न आँकड़ों को एकत्रित करते हैं तथा उस जिले में उद्योगों की सम्भावनाओं का पता लगाकर उद्यमियों को विकसित कर रहे हैं। इस प्रक्रिया से उद्यमियों को कच्चे माल, सामग्री, श्रम आदि से अवगत कराया जाता है, जिससे वह अपनी रुचि एवं क्षमताओं के अनुसार उपक्रम का चुनाव कर सकते हैं।
  - (v) **साहस सहायता इकाई की स्थापना**—इस इकाई की स्थापना सरकार द्वारा औद्योगिक विकास विभाग के अन्तर्गत की गई है। यह इकाई उद्यमियों के प्रार्थना-पत्रों पर की गई कार्यवाही से अवगत कराती है। यह इकाई उद्यमियों की विदेशी सहयोग व पूँजीगत माल के आयात के सम्बन्ध में सहायता करती है तथा उद्यमियों की समस्याओं को दूर कराने का प्रयास भी करती है।
  - (vi) **सरकारी अनुदान**—सरकार पिछड़े पर्वतीय क्षेत्रों एवं रेगिस्तानी क्षेत्रों में उद्योगों की स्थापना को प्रोत्साहन देने, कुछ उद्योगों में पूँजी लागत को कम करने तथा निर्यात को प्रोत्साहित करने के लिए उद्योगों को अनुदानों के रूप में आर्थिक सहायता प्रदान करती है।
  - (vii) **तकनीकी एवं व्यावसायिक शिक्षा का विकास**—उद्यमियों को तकनीकी एवं व्यावसायिक शिक्षा प्रदान करने के उद्देश्य से सरकार ने तकनीकी एवं व्यावसायिक शिक्षा संस्थानों की स्थापना की है। उन उद्यमियों को जो तकनीकी संस्थानों से शिक्षा ग्रहण किये होते हैं, ऋण सुविधाएँ प्रदान करने में प्राथमिकता दी जाती है। इसके अतिरिक्त आज सम्पूर्ण शिक्षा को भी अभिमुखी बनाने का प्रयास किया जा रहा है।
  - (viii) **निर्मित तथा अर्द्धनिर्मित माल के क्रय की नीति**—सरकार पिछड़े क्षेत्रों में स्थापित होने वाले उद्यमों को यह आश्वासन उनके द्वारा निर्मित तथा अर्द्धनिर्मित माल को एक निश्चित अवधि तक निर्धारित मूल्यों पर क्रय करती रहेगी। इस प्रकार निर्मित व अर्द्धनिर्मित माल के क्रय की नीति बनाकर भी सरकार उद्योगों के विकास में सहायता देती है।
  - (ix) **विचारगोष्ठियों एवं कार्यशालाओं का आयोजन**—उद्यमिता के विकास एवं उसकी समस्याओं पर विचार-विमर्श करने हेतु समय-समय पर विचारगोष्ठियों एवं कार्यशालाओं का आयोजन किया जाता रहा है। औद्योगिक वित्त निगम ही उद्यमियों के अन्तर्राष्ट्रीय सम्मेलनों एवं विचारगोष्ठियों के लिए वित्तीय सहायता प्रदान करता है।

### बहुविकल्पीय प्रश्न

- प्र.1.** वह व्यक्ति जो व्यापारिक अवसर की पहचान करता है—  
 (a) उद्यमी (b) डॉक्टर (c) कृषक (d) अध्यापक  
**उत्तर** (a) उद्यमी
- प्र.2.** किसने कहा “उद्यमिता नवप्रवर्तन की एक प्रक्रिया है”—  
 (a) एच०एन पाठक (b) डोलिंगर (c) पीटर एफ० ड्रकर (d) शुम्पीटर  
**उत्तर** (c) पीटर एफ० ड्रकर
- प्र.3.** किसका आशय नवाचार एवं सृजन से है—  
 (a) कृषि (b) उद्यमिता (c) वकालत (d) संगीत  
**उत्तर** (b) उद्यमिता
- प्र.4.** सर्वप्रथम ‘उद्यमी’ शब्द को जन्म देने वाले अर्थशास्त्री हैं—  
 (a) एडम स्मिथ (b) रिचर्ड कैन्टीलौन (c) इडविन कैनन (d) अमर्त्य सेन  
**उत्तर** (b) रिचर्ड कैन्टीलौन
- प्र.5.** एक उद्यमी किसको पहचान कर नये उद्यम की स्थापना करता है?  
 (a) उत्पाद को (b) लोगों को (c) अवसर को (d) प्रतियोगियों को  
**उत्तर** (c) अवसर को
- प्र.6.** उद्यमी कौन है?  
 (a) जो समय व धन का निवेश करे (b) जो बड़ी मात्रा में धन कमाये  
 (c) जो लाभ के लिए जोखिम उठाये (d) (a) और (c) दोनों  
**उत्तर** (d) (a) और (c) दोनों
- प्र.7.** उद्यमिता शब्द की उत्पत्ति किस शब्द से हुई?  
 (a) एन्टरप्रेन्डे (b) एन्टरप्राउड (c) एन्टरप्रीज (d) एन्टरप्रेस  
**उत्तर** (a) एन्टरप्रेन्डे
- प्र.8.** उद्यमिता की अवधारणा नहीं है—  
 (a) जोखिम उठाने की क्षमता (b) नवाचारी कार्य  
 (c) अवसर खोजने की प्रक्रिया (d) उपलब्धि की निम्न आकांक्षा  
**उत्तर** (d) उपलब्धि की निम्न आकांक्षा
- प्र.9.** किसने उद्यमिता को नवीन संगठनों का सृजन कहा है—  
 (a) रिचर्ड (b) कैन्टीलौन (c) गार्डनर (d) पीटर ड्रकर  
**उत्तर** (c) गार्डनर
- प्र.10.** उद्यमिता के माध्यम से कौन-सी सामाजिक समस्या को कम नहीं किया जा सकता है—  
 (a) अशिक्षा (b) अपराध (c) बीमारी (d) इनमें से कोई नहीं  
**उत्तर** (d) इनमें से कोई नहीं
- प्र.11.** कार्बन पेपर उद्योग को नष्ट कर दिया है—  
 (a) मोबाइल ने (b) फैक्स मशीनों ने  
 (c) जिरोक्स मशीनों ने (d) एक्सरे मशीनों ने  
**उत्तर** (c) जिरोक्स मशीनों ने

प्र.12. उद्यमिता का प्रकार नहीं है—

- (a) निजी उद्यमिता (b) संयुक्त उद्यमिता (c) सार्वजनिक उद्यमिता (d) जोखिम उठाना

उत्तर (d) जोखिम उठाना

प्र.13. जिसमें सेवा कार्यों का विकास एवं विस्तार होता है—

- (a) व्यावसायिक उद्यमिता (b) सेवा उद्यमिता (c) कृषि उद्यमिता (d) व्यापारिक उद्यमिता

उत्तर (b) सेवा उद्यमिता

प्र.14. बृहद् उद्यमिता का उदाहरण नहीं है—

- (a) टाटा (b) अम्बानी (c) बिड़ला (d) रितेश अग्रवाल

उत्तर (d) रितेश अग्रवाल

प्र.15. उद्यमिता का सिद्धान्त नहीं है—

- (a) मनोवैज्ञानिक (b) आर्थिक (c) सामाजिक (d) वैज्ञानिक

उत्तर (d) वैज्ञानिक

प्र.16. आर्थिक उद्यमिता का सिद्धान्त नहीं है—

- (a) शास्त्रीय (b) नव शास्त्रीय (c) ऑस्ट्रियाई बाजार (d) नवाचार सिद्धान्त

उत्तर (d) नवाचार सिद्धान्त

प्र.17. किसने कहा, “उद्यमी एक जोखिम लेने वाला व्यक्ति है, जो सभी विनियमों का संचालन करता है।”

- (a) डेविड मैक्लेलैंड (b) रिकार्ड कार्टिलन (c) शुम्पीटर (d) पीटर ड्रकर

उत्तर (b) रिकार्ड कार्टिलन

प्र.18. समाज को आत्मनिर्भर बनाने का कार्य करती है—

- (a) उद्यमिता (b) खेल (c) तैराकी (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (a) उद्यमिता

प्र.19. मैक्लेलैंड के अनुसार उद्यमी कौन-सी महत्वपूर्ण आवश्यकता से निर्देशित और प्रेरित नहीं होते हैं—

- (a) सम्बद्धता की आवश्यकता (b) शक्ति की आवश्यकता  
(c) उपलब्धि की आवश्यकता (d) क्रिया की आवश्यकता

उत्तर (d) क्रिया की आवश्यकता

प्र.20. उद्यमिता में वे सभी व्यापक क्षेत्र सम्मिलित हैं जिसके सम्बन्ध में निर्णय लेने होते हैं, किसने कहा—

- (a) पीटर एफ० ड्रकर ने (b) एच०एन० पाठक ने (c) डेविड मैक्लेलैंड ने (d) शुम्पीटर ने

उत्तर (b) एच०एन० पाठक ने

प्र.21. उद्यमिता का नवाचार का सिद्धान्त किसने दिया—

- (a) जोसेफ शुम्पीटर ने (b) एच०एन० पाठक ने  
(c) पीटर एफ० ड्रकर ने (d) डेविड मैक्लेलैंड ने

उत्तर (a) जोसेफ शुम्पीटर ने

प्र.22. उत्पाद या सेवा के उत्पादन के लिए नई विशिष्ट प्रक्रिया है—

- (a) प्रचार (b) अवसर (c) नवाचार (d) नियन्त्रण

उत्तर (c) नवाचार

प्र.23. किसके माध्यम से राजकीय नीतियों आदि के क्रियान्वयन में सहायता मिलती है?

- (a) संघर्ष (b) उद्यमिता (c) तैराकी (d) खेल

उत्तर (b) उद्यमिता



प्र.24. टेलीफोन उद्योग को किसके कारण खतरा पैदा हो गया?

- (a) जिरोक्स मशीन उद्योग (b) इंटरनेट उद्योग (c) मोबाइल फोन उद्योग (d) कम्प्यूटर उद्योग

उत्तर (c) मोबाइल फोन उद्योग

प्र.25. अनेक लोग जब पारस्परिक सहयोग से किसी उद्यम को प्रारम्भ करते हैं, तो वह उद्यम कहलाता है—

- (a) निजी उद्यम (b) सहकारी उद्यम (c) संयुक्त उद्यम (d) सार्वजनिक उद्यम

उत्तर (b) सहकारी उद्यम

प्र.26. सरकार द्वारा स्थापित एवं संचालित 'उद्यम' हैं—

- (a) निजी उद्यम (b) संयुक्त उद्यम (c) सार्वजनिक उद्यम (d) सहकारी उद्यम

उत्तर (c) सार्वजनिक उद्यम

प्र.27. उद्यम जब निजी क्षेत्र में संचालित किये जाते हैं, तो वे उद्यम होते हैं—

- (a) निजी उद्यम (b) संयुक्त उद्यम (c) सहकारी उद्यम (d) सार्वजनिक उद्यम

उत्तर (a) निजी उद्यम

प्र.28. कौन-सी उद्यमिता में खेती कार्य को व्यावसायिक आधार पर संचालित किया जाता है—

- (a) सेवा उद्यमिता (b) व्यापारिक उद्यमिता  
(c) कृषि उद्यमिता (d) औद्योगिक उद्यमिता

उत्तर (c) कृषि उद्यमिता

प्र.29. वह उद्यमिता जिसमें व्यापारिक कार्यों का विकास एवं विस्तार होता है—

- (a) कृषि उद्यमिता (b) व्यापारिक उद्यमिता  
(c) सेवा उद्यमिता (d) औद्योगिक उद्यमिता

उत्तर (b) व्यापारिक उद्यमिता

प्र.30. उद्यमी शब्द किस भाषा से लिया गया है?

- (a) स्पैनिश (b) ग्रीक (c) फ्रेंच (d) जर्मन

उत्तर (c) फ्रेंच

प्र.31. सोलहवीं शताब्दी में उद्यमी शब्द का प्रयोग किसके लिए किया जाता था?

- (a) इंजीनियरों के लिए (b) सेना के अधिकारियों के लिए  
(c) डॉक्टरों के लिए (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (b) सेना के अधिकारियों के लिए

प्र.32. 'उद्यमी' शब्द का व्यापारिक रूप में सर्वप्रथम प्रयोग किस सन् में किया गया?

- (a) 1760 में (b) 1765 में (c) 1775 में (d) 1780 में

उत्तर (c) 1775 में

प्र.33. सत्रहवीं शताब्दी में उद्यमी शब्द का प्रयोग किसके लिए किया जाता था?

- (a) सेना के अधिकारियों के लिए (b) चिकित्सकों के लिए  
(c) इंजीनियरों के लिए (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) इंजीनियरों के लिए

प्र.34. वस्तु और सेवा का सृजन करता है—

- (a) चिकित्सक (b) उद्यमी  
(c) सेना का अधिकारी (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (b) उद्यमी

प्र.35. एक 'उद्यमी' का कार्य नहीं है—

- (a) विचार सृजन (b) प्रवर्तन  
(c) नियुक्तिकरण (d) आवश्यक जोखिम को वहन न करना

उत्तर (d) आवश्यक जोखिम को वहन न करना

प्र.36. किसने कहा, "उद्यमी वह व्यक्ति है जो नये उपक्रम की स्थापना के लिए उत्तरदायी होता है।"

- (a) आर०टी० इली (b) एफ०वी० हाने (c) जेगस बर्ब (d) हर्बटन इवेन्स

उत्तर (c) जेगस बर्ब

प्र.37. किसने कहा, "उद्यमी प्रबन्धक से बड़ा होता है?"

- (a) जेगस बर्ब (b) आर०टी० इली (c) हर्बटन इवेन्स (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) हर्बटन इवेन्स

प्र.38. एक उद्यमी का गुण है—

- (a) जोखिम उठाने की इच्छा शक्ति (b) अल्पज्ञ ज्ञान  
(c) अनुभव से सीखने की अयोग्यता (d) प्रतन्त्र भूमिका

उत्तर (a) जोखिम उठाने की इच्छा शक्ति

प्र.39. कौन-से उद्यमी नवीनता के सूत्रधार होते हैं?

- (a) नकलची उद्यमी (b) नवप्रवर्तक उद्यमी (c) सावधान उद्यमी (d) आलसी उद्यमी

उत्तर (b) नवप्रवर्तक उद्यमी

प्र.40. कौन-से उद्यमी नवकरणों के प्रति उदासीन हो जाते हैं?

- (a) आलसी उद्यमी (b) सावधान उद्यमी (c) मितव्ययी उद्यमी (d) नवप्रवर्तक उद्यमी

उत्तर (a) आलसी उद्यमी

प्र.41. एकल नवनि्युक्त उद्यमी नहीं हैं—

- (a) रंगमंच के कलाकार (b) चिकित्सक (c) वकील (d) बैंक प्रबन्धक

उत्तर (d) बैंक प्रबन्धक

प्र.42. उद्यमियों के समक्ष आने वाली समस्या नहीं है—

- (a) मशीन एवं उपकरण (b) इकाई का आकार (c) व्यवसाय का चयन (d) स्वतन्त्र भूमिका

उत्तर (d) स्वतन्त्र भूमिका

प्र.43. किस शब्दकोश में उद्यमी शब्द का अर्थ संगीत के उपकरणों की व्यवस्था एवं देख रेख करने वाले व्यक्ति से है?

- (a) विज्ञान शब्दकोश (b) अमेरिकन  
(c) ऑक्सफोर्ड (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) ऑक्सफोर्ड

प्र.44. भारत सरकार की लोगों में उद्यमिता को बढ़ावा देने की एक योजना है—

- (a) स्टैंड अप इंडिया योजना (b) आत्मनिर्भर भारत  
(c) अटल पेंशन योजना (d) जन-धन से जन सुरक्षा

उत्तर (b) आत्मनिर्भर भारत

प्र.45. किस योजना का लक्ष्य है कि प्रत्येक सामान जो भारत में आयात होता है वह भारत में ही निर्मित होने लगे?

- (a) जन-धन से जन सुरक्षा (b) स्टैंड अप इंडिया योजना  
(c) आत्मनिर्भर भारत (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) आत्मनिर्भर भारत

- प्र.46.** व्यवसाय में लाभप्रद अवसरों की खोज करता है—  
 (a) उद्यमी (b) पूँजीहीन मजदूर (c) क्रिकेटर (d) इनमें से कोई नहीं  
**उत्तर** (a) उद्यमी
- प्र.47.** प्रबन्धक उद्यम में होता है—  
 (a) मालिक (b) मजदूर (c) कर्मचारी (d) इनमें से कोई नहीं  
**उत्तर** (c) कर्मचारी
- प्र.48.** किसके अनुसार, “उत्पत्ति में निहित जोखिम उठाने वाला साधन उद्यमी होता है।”  
 (a) जेम्स बर्ब (b) आर०टी० इली (c) एफ०वी० हाने (d) हर्बर्टन इवेन्स  
**उत्तर** (c) एफ०वी० हाने
- प्र.49.** उद्यमी का कार्य नहीं है—  
 (a) नियुक्तिकरण (b) आवश्यक पूँजी की व्यवस्था  
 (c) नवप्रवर्तन (d) इनमें से कोई नहीं  
**उत्तर** (d) इनमें से कोई नहीं
- प्र.50.** एक उद्यमी को गलती से सबक लेना चाहिए और प्रयास करना चाहिए, यह लक्षण है—  
 (a) स्वतन्त्र भूमिका (b) निष्पक्षता  
 (c) अनुभव से सीखने की योग्यता (d) इनमें से कोई नहीं  
**उत्तर** (c) अनुभव से सीखने की योग्यता
- प्र.51.** उद्यमिता के लिए आवश्यक नहीं है—  
 (a) पूँजी (b) भूमि (c) श्रम (d) इनमें से कोई नहीं  
**उत्तर** (d) इनमें से कोई नहीं
- प्र.52.** स्वयं एक उद्यमी बनकर राष्ट्र के औद्योगिक विकास में योगदान करती है—  
 (a) पुलिस (b) सेना (c) सरकार (d) इनमें से कोई नहीं  
**उत्तर** (c) सरकार
- प्र.53.** पेशेवर वर्ग के रूप में विकसित हो रहे हैं—  
 (a) मजदूर (b) किसान (c) उद्यमी (d) इनमें से कोई नहीं  
**उत्तर** (c) उद्यमी
- प्र.54.** एक उद्यमी में किसका गुण होना आवश्यक है?  
 (a) उदासीनता (b) अज्ञानता (c) दूरदर्शिता (d) इनमें से कोई नहीं  
**उत्तर** (c) दूरदर्शिता
- प्र.55.** सम्प्रेषण योग्यता होनी चाहिए—  
 (a) उद्यमी में (b) मैनेजर में (c) कर्मचारी में (d) इन सभी में  
**उत्तर** (d) इन सभी में
- प्र.56.** किसी भी देश में सामाजिक-आर्थिक पर्यावरण की प्रक्रिया का आधारभूत तत्त्व है—  
 (a) पिछड़ापन (b) अशिक्षा (c) उद्यमिता (d) बेरोजगारी  
**उत्तर** (c) उद्यमिता
- प्र.57.** किसको विकसित करके अनेक सामाजिक-आर्थिक समस्याओं से छुटकारा पाया जा सकता है—  
 (a) अशिक्षा (b) उद्यमिता (c) पिछड़ापन (d) बेरोजगारी  
**उत्तर** (b) उद्यमिता

प्र.58. उद्यमी का अस्तित्व किसमें रहने से है—

- (a) जाति में (b) समाज में (c) धर्म में (d) विद्यालय में

उत्तर (b) समाज में

प्र.59. किसके अन्तर्गत देश में प्रचलित सामाजिक-सांस्कृतिक मान्यताएँ सम्मिलित की जाती हैं—

- (a) सामाजिक पर्यावरण के (b) आर्थिक पर्यावरण के  
(c) नैतिक पर्यावरण के (d) भौतिक पर्यावरण के

उत्तर (a) सामाजिक पर्यावरण के

प्र.60. प्रत्येक उद्यम किसका एक अंग है—

- (a) विद्यालय का (b) जाति का (c) समाज का (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) समाज का

प्र.61. कर्मचारियों की प्रेरणा का आधार है—

- (a) उच्च प्रबन्ध (b) निम्न प्रबन्ध (c) मध्य प्रबन्ध (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (a) उच्च प्रबन्ध

प्र.62. सामाजिक पर्यावरण के उद्यमिता विकास का घटक नहीं है—

- (a) सामाजिक परिवर्तन (b) सामाजिक संचेतना (c) सांस्कृतिक पर्यावरण (d) पर्यावरण असन्तुलन

उत्तर (d) पर्यावरण असन्तुलन

प्र.63. उद्यमिता के विकास में किसका महत्त्वपूर्ण योगदान है—

- (a) सामाजिक पर्यावरण (b) नैतिक पर्यावरण (c) आर्थिक पर्यावरण (d) सांस्कृतिक पर्यावरण

उत्तर (c) आर्थिक पर्यावरण

प्र.64. सामाजिक पर्यावरण तत्त्व, किसको अधिक प्रभावित करता है?

- (a) उद्यमिता को (b) बेरोजगारी को (c) नैतिकता को (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (a) उद्यमिता को

प्र.65. सरकार द्वारा औद्योगिक विकास के लिए औद्योगिक नीतियों के अन्तर्गत किस प्रणाली को अपनाया जाता रहा है?

- (a) पूँजी बाजार नियन्त्रण (b) औद्योगिक लाइसेन्स प्रणाली  
(c) पंचवर्षीय योजनाएँ (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (b) औद्योगिक लाइसेन्स प्रणाली

प्र.66. किस प्रक्रिया से उद्यमियों को कच्चे माल, सामग्री, श्रम आदि से अवगत कराया जाता है—

- (a) महिला उद्यमियों को बढ़ावा (b) औद्योगिक मानचित्रों का निर्माण  
(c) प्रेरणात्मक कर नीति (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (b) औद्योगिक मानचित्रों का निर्माण

प्र.67. किस प्रणाली के अन्तर्गत उद्योगों को अनुदानों के रूप में आर्थिक सहायता प्रदान की जाती है?

- (a) साहस सहायता इकाई की स्थापना (b) औद्योगिक मानचित्रों का निर्माण  
(c) सरकारी अनुदान (d) प्रेरणात्मक कर नीति

उत्तर (c) सरकारी अनुदान

प्र.68. उद्योगों को कर से रियायत किस प्रणाली के अन्तर्गत प्रदान की जाती है?

- (a) प्रेरणात्मक कर नीति (b) विदेशी निवेश नीति  
(c) बैंकिंग नीति (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (a) प्रेरणात्मक कर नीति

प्र.69. किस प्रकार निर्मित व अर्द्धनिर्मित माल के क्रय की नीति बनाकर सरकार उद्योगों के विकास में सहायता करती है—

- (a) सरकारी अनुदान नीति
- (b) प्रेरणात्मक कर नीति
- (c) निर्मित तथा अर्द्धनिर्मित माल के क्रय की नीति
- (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) निर्मित तथा अर्द्धनिर्मित माल के क्रय की नीति

प्र.70. सामाजिक पर्यावरण क्या करने के लिए उद्यमी को क्षेत्र व सुअवसर प्रदान करता है—

- (a) रीति-रिवाज
- (b) कार्य
- (c) व्यायाम
- (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (b) कार्य

प्र.71. सामाजिक परिवर्तन उद्यमियों को प्रदान करते हैं—

- (a) पूँजी
- (b) ब्याज
- (c) दिशा
- (d) सुविधाएँ

उत्तर (c) दिशा

प्र.72. किस योजना का उद्देश्य स्वरोजगार देना है?

- (a) प्रेरणात्मक कर नीति
- (b) ब्याज उपसहायता परियोजना
- (c) सरकारी अनुदान
- (d) बैंकिंग नीति

उत्तर (b) ब्याज उपसहायता परियोजना

प्र.73. समस्याओं के उचित निराकरण के लिए उद्यमी को किसकी सहभागिता करनी पड़ती है?

- (a) पर्यावरण असन्तुलन
- (b) निम्न प्रबन्ध
- (c) असन्तुलन
- (d) संचार माध्यम

उत्तर (d) संचार माध्यम

प्र.74. औद्योगिक नीति 1990-91 में किस क्षेत्र में औद्योगिक विकास के लिए प्रयास किया गया?

- (a) विस्तृत क्षेत्र में
- (b) विशिष्ट क्षेत्र में
- (c) लघु क्षेत्र में
- (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) लघु क्षेत्र में

प्र.75. उद्यमिता में विचारगोष्ठियों का आयोजन किसके लिए है?

- (a) विचार-विमर्श के लिए
- (b) वोट माँगने के लिए
- (c) अभिनय के लिए
- (d) मनोरंजन के लिए

उत्तर (a) विचार-विमर्श के लिए



## UNIT-II

### उद्यमिता विकास कार्यक्रम

### Entrepreneurship Development Programme

#### खण्ड-अ अतिलघु उत्तरीय प्रश्न

**प्र.1. उद्यमिता के विकास कार्यक्रम से आपका क्या आशय है?**

**What do you mean by entrepreneurship development programme?**

**उत्तर** उद्यमी किसी भी देश की आर्थिक एवं औद्योगिक उन्नति का आधार है। एक देश की आर्थिक व सामाजिक उन्नति काफी हद तक सफल उद्यम पर निर्भर करती है। सफल उद्यम के लिए एक सफल उद्यमी का होना आवश्यक है, क्योंकि उद्यमी एक धुरी है जिसके इर्द-गिर्द सम्पूर्ण उद्योग घूमता है। वह संगठन के लिए विचार करता है, आरम्भ करता है उसे संगठित व उसका प्रबन्धन करता है। किसी भी व्यापार की सफलता उसकी सूझबूझ तथा प्रभावशाली प्रबन्धन पर निर्भर करती है। एक सफल उद्यमी में कुछ गुण तो पारिवारिक पृष्ठभूमि के कारण स्वयं ही आ जाते हैं। जैसे किसी सफल औद्योगिक घराने में पैदा होने वाले व्यक्ति में एक उद्यमी के गुण बचपन से ही विकसित होने लगते हैं तथा कुछ वातावरण, शिक्षा, प्रशिक्षण आदि द्वारा विकसित किये जा सकते हैं। एक पुरानी कहावत है कि “उद्यमी जन्मजात होते हैं बनाये नहीं जाते” यह कहावत आज के युग में सिद्ध नहीं होती यह सिद्ध हो चुका है कि एक व्यक्ति में सुनियोजित उद्यमिता विकास कार्यक्रमों के द्वारा उद्यमिता के लक्षण विकसित किये जा सकते हैं। ये कार्यक्रम अल्पकालिक प्रशिक्षण कार्यक्रम होते हैं और इनकी अवधि एक सप्ताह से 3 माह तक होती है।

**प्र.2. उद्यमिता के विकास कार्यक्रम की परिभाषा दीजिए।**

**Give the definition of entrepreneurship development programme.**

**उत्तर** उद्यमिता विकास कार्यक्रम एक व्यापक कार्यक्रम है, जो उद्यमियों के विकास पर बल देता है ताकि उद्योग का विकास हो सके। यह मानवीय संसाधन विकास (Human Resource Development) का ही एक हिस्सा है। उद्यमिता विकास कार्यक्रम को निम्नलिखित ढंग से परिभाषित किया जा सकता है—

1. एक व्यक्ति को उद्यम बनाने व उद्यमी क्षमताओं को तेज करने के लिए जरूरी ज्ञान व सूचना प्रदान करना, उद्यम विकास कार्यक्रम कहलाता है।
2. एक ऐसी योजना जो एक उद्यमी की भूमिका को प्रभावशाली बनाने के लिए जो आवश्यक गुण चाहिए, उन्हें प्राप्त करने में सहयोग करती है।

**प्र.3. महिला उद्यमिता से क्या आशय है?**

**What is meant by women entrepreneurship?**

**उत्तर** भारतीय महिलाएँ स्वभाव से ही उद्यमी होती हैं। महिलाओं को उनके घरेलू कार्य व प्रबन्धन के लिए कोई वेतन नहीं दिया जाता है। एक अनुमान के अनुसार उनके इन कार्यों को जोड़ लिया जाए तो सकल घरेलू उत्पाद में 15 से 25 प्रतिशत की वृद्धि की जाएगी।

महिला उद्यमिता व महिला सशक्तिकरण का सबसे बड़ा माध्यम है कि इसके द्वारा अन्य चुनौतियों; जैसे—गरीबी, असमानता, मानवाधिकारों का हनन व क्षेत्रीय असमानता को भी कम किया जा सकता है। आज पूरे विश्व में महिला उद्यमिता विकास जैसा विषय सभी का ध्यान अपनी ओर खींच रहा है।

हमारे देश में महिला उद्यमिता के विकास में कई समस्याएँ हैं, जिसके कारण महिलाओं को उचित स्वरोजगार का वातावरण नहीं मिल पाता है। सामाजिक रीति-रिवाज, घरेलू दायित्व, उद्यमिता प्रशिक्षण का अभाव, पूँजी का अभाव आदि ऐसी बहुत समस्याएँ हैं, जिनमें महिलाओं को जूझना पड़ता है। महिला उद्यमिता से महिलाओं को निर्णय, स्वामित्व का अधिकार तो मिलता है बल्कि समाज में उद्यमिता का एक कुशल इको तन्त्र भी विकसित होता है।

महिला उद्यमिता के द्वारा महिलाओं की आर्थिक व सामाजिक स्थिति मजबूत करके क्षेत्रीय विकास को बल दिया जा सकता है। भारत के सूक्ष्म, लघु व मध्यम उद्यम ऐसा क्षेत्र है, जहाँ महिलाएँ बहुत पुराने समय से संलग्न हैं और इस क्षेत्र में अपना बहुत अच्छा प्रदर्शन कर रही हैं। गाँव-देहातों व कस्बों में कृषि के साथ-साथ ग्रामोद्योग को भी बढ़ाना एक प्रभावी कदम होगा।

#### प्र.4. महिला उद्यमिता को परिभाषित कीजिए।

**Define women entrepreneurship.**

**उत्तर** महिला उद्यमियों को एक महिला या महिलाओं के समूह के रूप में परिभाषित किया जा सकता है, जो एक व्यावसायिक संस्था की शुरुआत, आयोजन और संचालन करती हैं।

शुम्पीटर के अनुसार, “महिला उद्यमी वे महिलाएँ हैं जो एक व्यावसायिक गतिविधि को नया रूप देती हैं, आरम्भ करती हैं या अपनाती हैं।”

भारत सरकार के अनुसार, “एक महिला उद्यमी को एक महिला के स्वामित्व और नियन्त्रित उपाय के रूप में परिभाषित किया जाता है, जिसकी पूँजी का न्यूनतम वित्तीय हित 51 प्रतिशत है और उद्यम में उत्पन्न रोजगार का कम-से-कम 51 प्रतिशत महिलाओं को देता है।”

फ्रेडरिक हार्विसन के अनुसार, “कोई भी महिला या महिलाओं का समूह जो एक आर्थिक गतिविधि का नवाचार, पहल या गोद लेता है उसे महिला उद्यमिता कहा जा सकता है।”

इस प्रकार एक महिला उद्यमी वह है जो व्यवसाय शुरू करती है और इसे स्वतन्त्र रूप से प्रबन्धित करती है और चतुराई से सभी जोखिम उठाती है, अपनी व्यक्तिगत जरूरतों को पूरा करने के लिए चुनौतीपूर्ण भूमिका स्वीकार करती है और आर्थिक रूप से स्वतन्त्र हो जाती है। कुछ सकारात्मक करने की प्रबल इच्छा उद्यमी महिलाओं की एक अन्तर्निहित गुणवत्ता है, जो परिवार और सामाजिक जीवन दोनों में मूल्यों का योगदान करने में सक्षम है और जो चुनौतियों का लोहा मनवाकर साहसपूर्वक सामना करती है, सफल होने की इच्छा रखती है।

### खण्ड-ब लघु उत्तरीय प्रश्न

#### प्र.1. उद्यमिता विकास कार्यक्रम के उद्देश्य बताइए।

**State the objectives of entrepreneurship development programme.**

**उत्तर** कोई भी अर्थव्यवस्था, चाहे विकसित हो या विकासशील, सभी में उद्यमिता विकास कार्यक्रमों का अपना ही महत्त्व है। इस कारण से सभी देशों में इन कार्यक्रमों को बढ़ावा दिया जा रहा है। यह कार्यक्रम औद्योगीकरण के आधार हैं तथा बेरोजगारी हटाने के यन्त्र। यह कार्यक्रम शिक्षण, प्रशिक्षण एवं उद्योग के लिए एक स्वस्थ पर्यावरण तैयार करने पर बल देते हैं और उद्यमियों को आगे बढ़ने में मदद करते हैं। उद्यम विकास कार्यक्रम उद्यमियों के कौशल में वृद्धि करते हैं, उनकी गतिशीलता में वृद्धि करते हैं और उनमें सामाजिक उत्तरदायित्व की भावना का विकास करते हैं। इस तरह देश में लघुत्तर व लघु उद्योगों की स्थापना होती है जिससे गरीबी का उन्मूलन हो सकता है। यह कार्यक्रम सम्भाव्य (Potential) उद्यमियों को खोज करता है तथा पिछड़े क्षेत्रों में उद्यमों की स्थापना करने के लिए प्रोत्साहित करते हैं जिससे समान क्षेत्रीय विकास हो सके। उद्यमिता विकास कार्यक्रमों से विकास एवं अनुसन्धान को बल मिलता है, जिससे देश-विदेश में नये-नये व्यवसाय स्थापित करने में सहायता मिलती है। उद्यमिता विकास कार्यक्रमों के निम्नलिखित उद्देश्य हैं—

1. स्वरोजगार की भावना जाग्रत करना।
2. आधारभूत प्रबन्धकीय सूझबूझ देना।
3. सही परियोजना व उत्पाद का चयन करना।
4. भावी उद्यमियों की पहचान करके उन्हें प्रशिक्षण देना।
5. प्रशिक्षण के बाद सहायता देना।
6. सरकार से मिलने वाली सहायता, क्षतिपूर्ति (सब्सिडी) और प्रेरणाओं का पता लगाना।
7. ग्रामीण तथा पिछड़े क्षेत्रों में उद्योग विकसित करना।
8. उद्यमियों में सामाजिक उत्तरदायित्व की भावना जाग्रत करना।
9. उद्यमियों की प्रबन्धकीय क्षमताओं को सुधारना।

**प्र.2. उद्यमिता विकास कार्यक्रम की विस्तारपूर्वक चर्चा कीजिए।****Discuss in detail about entrepreneurship development.****उत्तर****भारत में उद्यमिता विकास कार्यक्रम****(Entrepreneurship Development Programme)**

स्वतन्त्रता प्राप्ति से पहले भारत में औद्योगिक विकास बहुत सीमित था। हालाँकि प्राचीनकाल से ही भारतीय उद्यमी अपने कला-कौशल और व्यावसायिक दक्षता के लिए विश्वविख्यात रहे हैं। भारत के कुछ उत्पाद; जैसे—कश्मीरी शॉल, बनारसी साड़ियाँ, मुम्बई, पुणे व हैदराबाद के बर्तन आदि शुरू से ही विश्व बाजार में अपना एक स्थान बनाये हुए हैं। 1850 से पूर्व भारत में सुदृढ़ औद्योगिक ढाँचा न होने के कारण उद्यमशीलता का उदय नहीं हुआ था। हालाँकि कुछ क्षेत्रों; जैसे— वाराणसी, प्रयागराज (इलाहाबाद), मिर्जापुर, गया आदि में दस्तकारों द्वारा कुछ कलात्मक वस्तुएँ बनायी जाती थीं। विभिन्न संरचनात्मक समस्याओं व विदेशी शासकों द्वारा पहल न होने के कारण औद्योगिक विकास नहीं हुआ। भारत के कई व्यापारी दूसरे देशों में बसते जा रहे थे, क्योंकि पूँजी की कमी, राजनीतिक अनेकता, असंख्य मुद्राएँ, क्षेत्रीय बाजार व कर नीतियाँ उन्हें अपने देश में उद्यम लगाने के लिए प्रेरित नहीं कर पा रही थीं।

कहा जा सकता है कि भारत में औद्योगीकरण की प्रक्रिया मुख्यतः ईस्ट इण्डिया कम्पनी के आगमन से प्रारम्भ हुई। सूरत में पारसियों द्वारा 1673 में प्रथम जहाज कारखाना स्थापित किया गया। इसी तरह 1677 में बम्बई (मुम्बई) में एक 'गन पाउडर मिल' की स्थापना हुई। 1852 में एक पारसी पोरमैन ने बम्बई (मुम्बई) में एक स्टील कम्पनी भी प्रारम्भ की। बीसवीं शताब्दी के प्रथम दशक आते-आते भारत में कुछ प्रमुख औद्योगिक घरानों का जन्म हो चुका था, जिनमें जमशेद जी टाटा प्रमुख हैं। जिसके फलस्वरूप देश में स्टील, इन्जीनियरी, विद्युत व जहाजरानी उद्योगों का विकास हुआ। परन्तु स्वतन्त्रता प्राप्ति से पहले यह विकास बहुत सीमित क्षेत्रों (मूलतः मुम्बई तथा कोलकाता बन्दरगाहों के आसपास) में और वह भी कुछ समुदायों के व्यक्तियों में हुआ। विभिन्न अध्ययनों से पता चलता है कि 1911 से 1951 के बीच की अवधि में अधिकांश औद्योगिक कम्पनियों का संचालन एवं नियन्त्रण ब्रिटिश कम्पनियों के बाद पारसी, गुजराती, मारवाड़ी व बंगालियों के हाथ में था।

**स्वतन्त्रता प्राप्ति के बाद (Post Independence)**

स्वतन्त्रता प्राप्ति के बाद एक नये सिरे से व्यवस्थित व योजनाबद्ध तरीके से उद्यमिता विकास कार्यक्रमों का विकास किया गया। इसी के मद्देनजर 1948 में प्रथम औद्योगिक नीति (Industrial Policy) बनाई गई जिसमें औद्योगिक विकास के लिए कुछ महत्त्वपूर्ण घोषणाएँ की गईं।

**प्रथम पंचवर्षीय योजना (1951)** में निजी तथा सार्वजनिक दोनों ही क्षेत्रों में उद्यमियों के विकास की योजनाएँ प्रस्तुत की गईं और दोनों के लिए उद्योगों का स्पष्ट क्षेत्र निर्धारित किया गया। आधारभूत उद्योग सार्वजनिक क्षेत्र के लिए सुरक्षित रखे गये जबकि अन्य जैसे इन्जीनियरी, वस्त्र, सीमेण्ट, दवा, चीनी आदि निजी क्षेत्र के लिए छोड़े गये। उद्यमियों को आर्थिक सहायता के लिए कुछ वित्तीय संस्थानों की भी स्थापना की गई।

**द्वितीय पंचवर्षीय योजना (1956)** में मूलतः औद्योगिक विकास पर बल दिया गया। इसमें निजी व सार्वजनिक क्षेत्रों के उद्यमियों के विकास को महत्त्व दिया गया व निजी क्षेत्र के उद्यमियों को विशेष छूटें प्रदान की गईं।

इसके पश्चात् सभी पंचवर्षीय योजनाओं में उद्यमिता विकास के लिए अनेक प्रयास किये गये। पंचवर्षीय योजनाओं के फलस्वरूप औद्योगिक विकास में तेजी आयी है। इस अवधि में भारत में उद्यमिता विकास के लिए अनेक प्रयास किये गये व अनेक संस्थानों की स्थापना हुई।

**प्र.3. उद्यमिता विकास कार्यक्रमों की उपलब्धियों का वर्णन कीजिए।****Describe the achievement of entrepreneurship development programme.****उत्तर****उद्यमिता विकास कार्यक्रमों की उपलब्धियाँ****(Achievement of Entrepreneurship Development Programme)**

जिस गति से पिछले वर्षों में औद्योगीकरण हुआ है, उसमें उद्यमिता विकास कार्यक्रमों ने एक बहुत महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाई है। आज विश्व के सबसे विकसित देश अमेरिका, जापान, ब्रिटेन आदि जिस तरह से औद्योगीकरण के माध्यम से आर्थिक विकास की तरफ बढ़े हैं, उनमें इन कार्यक्रमों की महत्त्वपूर्ण भूमिका है।



1. उद्यमिता विकास कार्यक्रमों ने न केवल औद्योगीकरण की पृष्ठभूमि तैयार की है अपितु उसमें तीव्रता भी प्रदान की है।
2. ये कार्यक्रम बेरोजगारी की समस्या को दूर करने में काफी हद तक सहायक हुए हैं। अल्पविकसित व विकासशील देशों में इन कार्यक्रमों ने स्वरोजगार योजनाएँ लागू करके व औद्योगीकरण को गति देकर इस गम्भीर समस्या को सुलझाने में मदद की है।
3. इन कार्यक्रमों ने नवीन उपक्रमों की स्थापना व विकास करके एक महत्वपूर्ण उपलब्धि प्राप्त की है। वर्तमान प्रतिस्पर्द्धा के युग में नये उपक्रमों की स्थापना व विकास एक जटिल कार्य है। उद्यमिता विकास कार्यक्रमों ने उद्यमी में विभिन्न गुणों—दूरदर्शिता, कल्पनाशक्ति, धैर्य, तकनीकी ज्ञान आदि का विकास करके व नवीन उपक्रमों की स्थापना हेतु आवश्यक संसाधन जुटाये हैं।
4. उद्यमिता विकास कार्यक्रम के माध्यम से उद्यमिता शिक्षण एवं प्रशिक्षण का विकास हुआ है, जिसके फलस्वरूप उद्यमी के ज्ञान, कल्पना शक्ति, दूरदर्शिता, निर्णय लेने की क्षमता व जोखिम वहन करने की क्षमता में वृद्धि हुई है व उसके व्यक्तित्व का विकास हुआ है।
5. उद्यमिता विकास कार्यक्रमों की एक और उपलब्धि परियोजना निरूपण (Project formulation) है। सीमित संसाधनों के चलते एक परियोजना का चुनाव करना कठिन कार्य और इसके लिए परियोजना का तकनीकी व वित्तीय दृष्टिकोण से विश्लेषण किया जाना आवश्यक है। विकास कार्यक्रम इस तरह की स्थितियों में काफी लाभकारी सिद्ध हुए हैं।
6. उद्यमिता विकास कार्यक्रमों के कारण देश-विदेश में बहुत से उद्यमिता विकास संस्थानों की स्थापना हुई है। उदाहरण के तौर पर भारत में उद्यमिता का विकास के विभिन्न संस्थान हैं—
  - (i) प्रबन्धकीय विकास संस्थान,
  - (ii) राष्ट्रीय उद्यमिता एवं लघु व्यवसाय विकास संस्थान,
  - (iii) भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान,
  - (iv) लघु उद्यमिता विकास मण्डल, एवं
  - (v) लघु उद्योग सेवा संस्थान, आदि।
7. जब उद्योगों का विकास कुछ शहरों तक सीमित रहता है तो समूचे देश का विकास रुक जाता है। उद्यमिता विकास कार्यक्रमों के माध्यम से पिछड़े एवं ग्रामीण क्षेत्रों में लघु उद्योगों की स्थापना को प्रोत्साहन मिला है जिससे राष्ट्र का सन्तुलित क्षेत्रीय विकास हुआ है।
8. उद्यमिता कार्यक्रम की एक बड़ी उपलब्धि लोगों को अच्छा व सस्ता उत्पाद उपलब्ध होना है। इन विकास कार्यक्रमों के फलस्वरूप नये-नये उद्योग स्थापित हुए जिससे प्रतिस्पर्द्धा बढ़ी है, जिससे खुले बाजार की प्रवृत्ति को बल मिला है। इसी कारण से जो उत्पाद कुछ वर्ष पहले तक आम व्यक्ति की पहुँच से बाहर थे वे अब उस सस्ते मूल्य पर आसानी से खरीद सकते हैं। लोगों के जीवन स्तर में सुधार हुआ है, राष्ट्रीय आय में वृद्धि हुई है और आर्थिक सत्ता का विकेन्द्रीकरण हुआ है।

#### प्र.4. महिला उद्यमी के गुणों की चर्चा कीजिए।

Discuss the merits of a women entrepreneur.

उत्तर

#### महिला उद्यमी के गुण

#### (Qualities of Women Entrepreneur)

1. **विज्ञान**—महिला उद्यमी एक बड़ी तस्वीर वाला व्यक्ति है। वह अपने सफल व्यवसाय को देख सकती है, इसके सभी घटकों के साथ यह कैसा दिखता है। वह अपने उत्पाद को अलमारियों पर, अपनी सेवाओं को कार्यवाही में देख सकती है। वह न केवल बड़े सपने देखने से डरती है, बल्कि अपने दिवास्वप्नों को साध्य के रूप में देखती है।
2. **स्वायत्तता**—महिला उद्यमी स्वयं अपने निर्णय लेने से नहीं डरती है। वह अकेले रहने में सहज है और उसे अपनी बुद्धिमत्ता पर विश्वास है। वह एक प्रभारी व्यक्ति है। यह महिला किसी और के कार्य करने की प्रतीक्षा नहीं करती है और अपनी पसन्द का दूसरा अनुमान नहीं लगाती है।
3. **सहज ज्ञान युक्त**—महिला उद्यमी अपने उत्पाद या सेवा, बाजार और अपने व्यवसाय प्रबन्धन कौशल के बारे में अपनी प्रवृत्ति पर विश्वास करती है। वह अपने व्यावसायिक निर्णयों का मार्गदर्शन करने के लिए अपनी प्रवृत्ति के साथ-साथ

अपने शोध और अपने ज्ञान का उपयोग करती है। वह जानती है कि उसकी प्रवृत्ति ही होगी जो उसे अपने प्रतिस्पर्धियों से अलग करती है और अन्ततः उसकी सफलता की ओर ले जाएगी।

4. **नियोजक**—यह महिला न केवल अपनी व्यवसाय योजना तैयार करती है और उसे कागज पर उतारती है, बल्कि वह उसका पालन भी करती है। वह अपने लक्ष्यों या अपने लक्ष्यों तक पहुँचने के तरीकों की दृष्टि नहीं खोती है। जब वह रास्ते में एक दोराहे पर पहुँचती है, तो वह वैकल्पिक मार्ग तलाश सकती है और उसे अपनी व्यवसाय योजना में जोड़ सकती है। हालाँकि, वह अपनी दृष्टि को कभी नहीं भूलती। उसकी व्यावसायिक योजना उस दृष्टि का लिखित संस्करण है जो वह अपने मन में देखती है।
5. **जोखिम लेने वाली**—प्रतिबद्ध उद्यमी के लिए असफलता कोई विकल्प नहीं है। मार्ग में आने वाली बाधाएँ उसे पीछे नहीं हटा पाएँगी, बल्कि उसके संकल्प को मजबूत कर देंगी। वह जोखिम लेने से डरती नहीं है।

**प्र.5. महिला उद्यमियों की विशेषताएँ बताइए।**

**Mention the characteristics of women entrepreneur.**

**उत्तर**

### **महिला उद्यमियों की विशेषताएँ** (Features of Women Entrepreneur)

उल्लेखनीय सफलता प्राप्त करने वाली सभी महिला उद्यमियों ने बहुत ही सरल कारण से नीचे दी गई विशेषताओं को विकसित किया है। ये विशेषताएँ उन विशेषताओं में से हैं, जो दीर्घकालिक सफलता और व्यवसाय के विकास के लिए बिल्कुल महत्वपूर्ण हैं—

1. साहस पहला गुण है। अपना स्वयं का व्यवसाय शुरू करने के लिए साहस चाहिए। जबकि सभी के पास अवसर हो सकते हैं, केवल वे ही हैं जो उन अवसरों को भुनाने के लिए पर्याप्त बहादुर हैं जो उनसे लाभ उठाने में सक्षम हैं। एक उद्यमी होना सफलता की कोई गारण्टी नहीं देता है और इसलिए इसके लिए कुछ सीमा तक साहस की आवश्यकता होती है।
2. दृष्टि एक सफल महिला उद्यमी का एक और आवश्यक गुण है। उद्यमी दूरदर्शी विचारक होते हैं। वे बॉक्स के बाहर देखते हैं। वे विश्व को जो है उसके बजाय जो नहीं है उसके सन्दर्भ में देखते हैं।
3. जुनून एक ऐसी विशेषता है जो लगभग हर महिला उद्यमी के दूर बॉक्स में पाई जाती है। व्यवसाय के विकास और स्वामित्व के शुरुआती चरण अकसर थकाऊ हो सकते हैं, जिसमें कई लम्बे घण्टे और कुछ रातों की नींद उड़ जाती है। जब व्यवसाय का स्वामित्व जुनून और एक वास्तविक मजबूत ज्वलन्त इच्छा से प्रेरित और समर्थित होता है तब उद्यमी बाधाओं को समस्या के रूप में नहीं बल्कि अवसरों के रूप में देखता है।
4. दृढ़ता महिला उद्यमिता की महत्वपूर्ण विशेषता है। बहुत-से लोग कभी भी किसी एक चीज के साथ इतने लम्बे समय तक नहीं टिके रहते कि कोई परिणाम देखने को मिले। दृढ़ता उन सभी लोगों द्वारा प्रदर्शित की जाती है जो महान चीजें प्राप्त करते हैं और यह एक ऐसा गुण है जिसे हम सभी समय के साथ विकसित कर सकते हैं।

### **खण्ड-स (विस्तृत उत्तरीय) प्रश्न**

**प्र.1. उद्यमिता विकास कार्यक्रम की विभिन्न अवस्थाओं की चर्चा कीजिए।**

**Discuss the various stages of entrepreneurship development programme.**

**उत्तर**

### **उद्यमिता विकास कार्यक्रम की अवस्थाएँ** (Stages of Entrepreneurship Development Programme)

उद्यम विकास कार्यक्रम तीन चरणों से होकर गुजरते हैं—

#### **प्रथम चरण (First Stage)**

उद्यम विकास योजनाओं में प्रथम अवस्था प्रशिक्षण से पूर्व की अवस्था है। किसी भी विकास कार्यक्रम को करने से पहले, उसके लिए की गई तैयारी ही उसकी सफलता या असफलता निर्धारित करती है।

इस चरण में निम्नलिखित क्रियाएँ आती हैं—

1. **प्रशिक्षण के लिए पठन-पाठन सामग्री तैयार करना**—किसी भी उद्यम विकास योजना के लिए आवश्यक है कि पठन-पाठन की जो सामग्री जुटाई जाए वह योजना की जरूरतों को पूरा करती हो। इसके अन्तर्गत मुख्य लक्ष्य अग्रलिखित हैं—

- (i) भावी उद्यमियों को उद्यमीकरण, उद्यमी की आर्थिक उन्नति में भूमिका व उद्यम स्थापित करने के लिए उपलब्ध सुविधाओं के बारे में जानकारी देना।
  - (ii) व्यापार के प्रति सही दृष्टिकोण व व्यवहार विकसित करने के लिए प्रेरणा प्रशिक्षण (Motivation training) उपलब्ध कराना।
  - (iii) व्यापार चलाने के लिए जरूरी प्रबन्धकीय व तकनीकी जानकारी हेतु आवश्यक सामग्री जुटाना।
  - (iv) उद्यमियों का संगठन स्थापित करने तथा चलाने में सहायता देने वाली विभिन्न एजेंसियों एवं संगठनों के बारे में जानकारी एकत्रित करना।
  - (v) विभिन्न परियोजना रिपोर्टों को उपलब्ध करवाना ताकि प्रतिभागी उनके बारे में जान सकें।
2. **योग्य व्यक्तियों का चुनाव**—किसी भी उद्यमिता विकास कार्यक्रम की सफलता योग्य व्यक्तियों (faculty) पर निर्भर करती है। अतः योग्य व्यक्तियों का चुनाव प्रशिक्षण पूर्व अवस्था का सबसे महत्वपूर्ण कार्य है। इसके लिए विभिन्न व्यावसायिक शिक्षण संस्थानों, विश्वविद्यालयों, तकनीकी संस्थानों, बैंकों, अनुसन्धान व विकास संस्थाओं (R & D) से अनुभवी व योग्य अध्यापकों/व्यक्तियों को आमन्त्रित किया जा सकता है।
  3. **विज्ञापन**—पहली अवस्था में अगला मुख्य कार्य उद्यमिता विकास कार्यक्रम के बारे में विज्ञापन देना है ताकि अधिक-से-अधिक प्रतिभागी भाग लें। इसके लिए स्थानीय अखबार, हैंडबिल, जिला उद्योग केन्द्रों, रोजगार कार्यालयों तथा शिक्षण संस्थानों की सहायता ली जा सकती है।
  4. **भावी उद्यमियों का चुनाव**—विकास कार्यक्रम की सफलता के लिए आवश्यक है कि उनमें वही व्यक्ति भाग लें जिनमें भावी उद्यमियों के गुण हों। अतः सही उम्मीदवारों का चुनाव व पहचान अति आवश्यक है। यह चुनाव इस तरह किया जाना चाहिए कि एक उद्यमिता विकास कार्यक्रम में 20 या 30 से ज्यादा प्रतिभागी न हों। उम्मीदवारों का चुनाव निम्नलिखित आधार पर किया जा सकता है—
    - (i) प्रार्थना-पत्र में उपलब्ध जानकारी के आधार पर;
    - (ii) लिखित परीक्षा के माध्यम से;
    - (iii) उम्मीदवारों के साक्षात्कार से, जिससे उसकी पृष्ठभूमि, उद्देश्य, जोखिम उठाने की इच्छा आदि के बारे में पता चल सके।

### द्वितीय चरण (Second Stage)

उद्यमिता विकास कार्यक्रम में दूसरी महत्वपूर्ण अवस्था प्रशिक्षण अवस्था है। प्रशिक्षण कार्यक्रम में उम्मीदवारों को लिखित व प्रयोगात्मक ज्ञान दिया जाता है ताकि उनमें प्रेरणा तथा उद्यमी गुणों का विकास हो सके। इसके अन्तर्गत बाजार सर्वेक्षण, अनुसन्धान की प्रक्रिया, विपणन आदि के बारे में जानकारी दी जाती है।

प्रशिक्षण देने के बहुत-से तरीके हैं जिनमें मुख्य हैं—

1. **भाषण विधि**—भाषण विधि में सिखाने वाला उम्मीदवारों से सीधा बातचीत करता है। इसका यह लाभ है कि उम्मीदवारों के मन में उठने वाले प्रश्नों व सन्देह का स्पष्टीकरण वहीं हो जाता है।
2. **लिखित निर्देश विधि**—इसके अन्तर्गत एक उद्यम स्थापित करने के लिए जो आवश्यक तत्त्व होते हैं उसकी सूचना लिखित निर्देशों के माध्यम से उम्मीदवारों को दी जाती है।
3. **प्रदर्शन विधि या प्रयोगात्मक विधि**—उम्मीदवार को बेहतर ढंग से सिखाने के लिए, सिखने वाला हर चीज को प्रयोगात्मक ढंग से समझाता है व उसकी व्याख्या करता है।
4. **सम्मेलन व मुलाकातें**—इसके अन्तर्गत विभिन्न क्षेत्रों से अनुभवी व्यक्ति अपने अनुभवों व विचारों को बाँटते हैं जिससे प्रशिक्षुओं के गुणों को सुधारने में बल मिलता है।
5. **व्यक्तिगत प्रशिक्षण**—उन परिस्थितियों में जब किसी एक व्यक्ति को किसी खास चीज की जानकारी देनी होती है तब व्यक्तिगत प्रशिक्षण दिया जाता है।
6. **सामूहिक प्रशिक्षण**—जब एक समूह को एक जैसा कार्य या एक जैसे निर्देश देने हों, प्रशिक्षण की यह विधि सबसे बेहतर होती है।

### तृतीय चरण (Third Stage)

उद्यमिता विकास कार्यक्रम का तीसरा चरण-प्रशिक्षण के बाद की अवस्था है। किसी विकास कार्यक्रम की सफलता इस बात पर निर्भर करती है कि उसने अपने उद्देश्यों में कितनी सफलता प्राप्त की है अर्थात् कितने प्रशिक्षु अपने संगठन स्थापित करने में सफल हो पाये। इस नियन्त्रण (Control) या Follow up अवस्था भी कहते हैं। इसमें मुख्यतया निम्नलिखित बातें आती हैं—

- क्या कार्य नियोजन के अनुसार हुआ या नहीं?
- यदि नहीं, तो नियोजन से कितना हटकर हुआ? और
- अपनी कमजोरियों का पता लगाकर, भविष्य में उन्हें सुधारने के लिए कदम उठाना।

### प्र.2. उद्यमिता विकास कार्यक्रम की आवश्यकता को स्पष्ट कीजिए।

**Explain the need of entrepreneurship development programme.**

**उत्तर**

### उद्यमिता विकास कार्यक्रम की आवश्यकता

#### (Need of Entrepreneurship Development Programme)

किसी भी राष्ट्र, चाहे विकसित हो या विकासशील के आर्थिक व औद्योगिक विकास में उद्यमिता विकास कार्यक्रमों का एक महत्वपूर्ण योगदान होता है। इन कार्यक्रमों का उद्देश्य उद्यमियों को विकसित करके, उन्हें उद्योग अपनाने के लिए प्रेरित करके एक संगठन स्थापित करने के लिए योग्य बनाना है ताकि वे दूसरों के सामने उदाहरण प्रस्तुत करके उन्हें भी प्रेरित कर सकें। आर्थिक उन्नति सफल उद्योग पर निर्भर करती है और सफल उद्योग के लिए अच्छे, संगठित व नियमबद्ध उद्यम विकास कार्यक्रम एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। यह योजनाएँ प्रतिभागियों में आत्मविश्वास पैदा करती हैं ताकि वह व्यापार में नित नई चुनौतियों व समस्याओं का मुकाबला कर सकें।

आर्थिक उन्नति विकसित तथा नई तकनीक पर निर्भर करती है। परन्तु नई तकनीक अपने आप में आर्थिक विकास नहीं कर सकती जब तक इन तकनीकों का उद्यमियों द्वारा आर्थिक उपयोग नहीं किया जाए।

सफल उद्यमी श्रम, पूँजी व तकनीक को बेहतर ढंग से प्रयोग करता है जिसके लिए उद्यम विकास योजनाएँ एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाती हैं।

उद्यमिता विकास योजनाएँ निम्नलिखित ढंग से आर्थिक प्रगति में सहायता करती हैं—

- स्थानीय साधनों का उपयोग (Use of Local Resources)**—उद्यमिता विकास योजनाएँ अपने विभिन्न कार्यक्रमों के माध्यम से, शिक्षण व प्रशिक्षण देकर सहायता देकर, उद्यमियों को स्थानीय संसाधनों के सही उपयोग में मदद करता है। इन संसाधनों का सही उपयोग होने से उस क्षेत्र का विकास कम खर्च में हो सकता है।
- सन्तुलित क्षेत्रीय विकास (Balanced Regional Growth)**—विकासशील देशों में अन्य समस्याओं के अतिरिक्त मूलतः क्षेत्रीय विकास एक प्रमुख समस्या है। एक ओर तो कुछ राज्य जैसे—पंजाब, महाराष्ट्र, गुजरात आदि हैं—जिनका 'बहुत तेजी से विकास हो रहा है, दूसरी ओर बिहार, राजस्थान, ओडिशा जैसे राज्य हैं, जो विकास की दृष्टि से काफी पीछे हैं। उद्यमिता विकास पिछड़े क्षेत्रों में लघु इकाइयाँ स्थापित करने में सहायता करते हैं व पूँजी के केन्द्रीकरण को रोकते हैं। इस तरह के उद्यमियों को विभिन्न सरकारें तरह-तरह की रियायतें व क्षतिपूर्ति भी देती हैं जिससे औद्योगीकरण की गति को तेजी मिलती है व राष्ट्र को समान क्षेत्रीय विकास की ओर ले जाती है।
- रोजगार (Employment)**—लगातार बढ़ती बेरोजगारी खासतौर से अविकसित देशों में, एक बहुत गम्भीर समस्या है। उद्यम विकास योजनाएँ लोगों को अपने उद्योग स्थापित करने के लिए प्रेरित करती हैं तथा उन्हें स्वरोजगार स्थापित करने के लिए सक्षम बनाती हैं। इससे न केवल नये उद्यमियों को रोजगार मिलता है अपितु वे दूसरों के लिए भी रोजगार के अवसर पैदा करते हैं।
- पूँजी विकास (Formation of Capital)**—उद्यम विकास कार्यक्रम पूँजी के विकास में सहायता करते हैं, जो किसी भी राष्ट्र की आर्थिक उन्नति के लिए आवश्यक है। पूँजी किसी भी संगठन के विकास व स्थापना के लिए आधार है। एक उद्यमी उत्पादन के तत्त्वों का प्रबन्ध करके अपने वित्तीय संसाधनों का प्रयोग संगठन की स्थापना व विकास के लिए करता है। वह लोगों की बचत को गतिशील बनाता है।
- परियोजना में सहायक (Formulation of Projects)**—एक परियोजना के चयन के पश्चात् उसका तकनीकी व वित्तीय विश्लेषण करना आवश्यक होता है जिसके वित्तीय स्रोत, बिना आर्थिक हानि होने की सम्भावना रहती है। उद्यमिता

विकास कार्यक्रम परियोजना के प्रारूप बनाने में सहायता करते हैं। यह कार्यक्रम परियोजना से सम्बन्धित यन्त्र एवं सामग्री, कच्चा माल, रचनात्मक सुविधाओं, भूमि का चयन, श्रम स्रोत, वित्तीय स्रोत, मण्डीकरण आदि के बारे में आवश्यक सूचना प्रदान करते हैं।

6. **औद्योगिक गन्दी बस्तियों को हटाने में सहायक (Helpful in Preventing Slums)**—औद्योगिक रूप से विकसित क्षेत्रों की सबसे बड़ी समस्या औद्योगिक गन्दी बस्तियों का लगातार पनपना है। इस वजह से कई और समस्याएँ जैसे प्रदूषण, स्वास्थ्य, नैतिक पतन, अपराध आदि का जन्म होता है। इस समस्या का मुख्य कारण असन्तुलित औद्योगिक विकास है, क्योंकि पिछड़े क्षेत्रों से लोगों का रोजगार की तलाश में औद्योगिक क्षेत्रों की तरफ बढ़ना है। इस समस्या के निवारण के लिए उद्यमिता विकास कार्यक्रम एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। उद्यमियों को इससे सम्बन्धित विभिन्न प्रेरणा-स्रोत क्षतिपूर्तियों व आधारभूत सुविधाएँ प्रदान करके व उन्हें अपने उद्योग पिछड़े क्षेत्रों में लगाने के लिए प्रेरित करके ये योजनाएँ इन समस्याओं के निवारण के लिए मदद करती हैं।
7. **परियोजना व उत्पाद के चयन में सहायक (Helpful in Selection of Project and Product)**—उद्यमिता विकास कार्यक्रम विभिन्न परियोजनाओं व उत्पादों के मूल्यांकन करने में भावी उद्यमियों को सहायता करते हैं ताकि वे सर्वश्रेष्ठ व लाभकारी योजना को चुन सकें। इसी तरह यह कार्यक्रम उत्पाद सम्बन्धी निर्णय जैसे बदलाव, संशोधन आदि करने में मदद करते हैं ताकि समय व माँग के अनुरूप उत्पाद का निर्णय लिया जा सके। एक नये उपक्रम की स्थापना में विभिन्न क्रियाएँ करनी पड़ती हैं और यह एक कठिन और जोखिम पूर्ण कार्य है। ऐसी स्थिति में उद्यमिता विकास कार्यक्रम ही सहयोग करते हैं और वित्तीय सहायता, कच्चे माल, आधारभूत सुविधाएँ, तकनीक, नये बाजार की खोज, श्रम आदि के बारे में आवश्यक सूचनाएँ उपलब्ध करवाते हैं।
8. **नये बाजारों की खोज (Discovering New Markets)**—उद्यमिता विकास कार्यक्रम देश व विदेश में नये-नये बाजारों की खोज करने में सहायता करते हैं व उद्यमियों को बाजार माँग के अनुरूप उत्पादन करने में मदद करते हैं।
9. **जीवन स्तर में सुधार (Improvement in Standard of Living)**—उद्यमिता विकास कार्यक्रम नये संगठन स्थापित करने में सहायता करता है जिससे अधिक उत्पादन सेवाओं, मर्दों व रोजगार का विकास होता है जिससे अधिक पूँजी उत्पादन होता है। पूँजी उत्पादन के फलस्वरूप उत्पादकता में वृद्धि होती है जिससे प्रति व्यक्ति आय में भी वृद्धि होती है। इस प्रकार विस्तृत प्रकार की सेवाएँ व वस्तुएँ उत्पादित होती हैं, जो उद्यमियों में प्रतिस्पर्धा बढ़ाती हैं। बढ़ती प्रतिस्पर्धा में उत्पादकता के गुणों का विकास होता है व कीमतें कम होती हैं। ग्राहक को कम कीमत पर बेहतर समान उपलब्ध होता है, जिसके फलस्वरूप लोगों के जीवन स्तर में सुधार होता है।

**प्र.3.** भारत में उद्यमिता विकास कार्यक्रम के विषय में सरकार व संस्थाओं की भूमिका स्पष्ट कीजिए।

**Explain the role of government and organisations regarding entrepreneurship development programme in India.**

**उत्तर**

**सरकार व संस्थाओं की भूमिका**

**(Role of Government and Organisations)**

स्वतन्त्रता-प्राप्ति से पहले औद्योगिक विकास कुछ शहरों व कुछ घरानों तक सीमित था। अतः सरकार ने समान क्षेत्रीय विकास के उद्देश्य से औद्योगिक रूप से पिछड़े तथा ग्रामीण क्षेत्रों में विभिन्न सुविधाएँ देकर उद्यम के विकास को बढ़ावा देने का निर्णय किया। इन योजनाओं का मुख्य लक्षण उन भावी उद्यमियों को, जो परिवर्तन में गति लाने का कार्य कर सकते हैं, तकनीकी, वित्तीय, बाजारी व साहसी सहयोग देना था। इस उद्देश्य की पूर्ति के लिए केन्द्र व राज्य सरकारों ने विभिन्न संस्थानों का गठन किया।

**केन्द्र सरकार द्वारा स्थापित संस्थान (Institutions Established by the Central Government)**

केन्द्र सरकार ने उद्यमिता विकास कार्यक्रमों के अन्तर्गत निम्नलिखित संस्थान स्थापित किये हैं—

1. **लघु उद्योग विकास संगठन (Small Industries Development Organisation)**—इस संगठन की स्थापना 1954 में की गई। इसके अन्तर्गत 27 लघु उद्योग सेवा संस्थान, 31 शाखा संस्थान, 38 विस्तार केन्द्र, 4 क्षेत्रीय प्रशिक्षण केन्द्र, 20 स्थानीय प्रशिक्षण केन्द्र, 4 उत्पादन प्रक्रिया केन्द्र एवं 4 उत्पादन केन्द्र सम्पूर्ण राष्ट्र में अपनी सेवाएँ देते हैं।
2. **प्रबन्धकीय विकास संस्थान (Management Development Institute)**—इसकी स्थापना 1973 में गुडगाँव (गुरुग्राम) में की गई। इसका उद्देश्य दिन-प्रतिदिन के प्रबन्धकीय कार्यों में गुणवत्ता लाना है। इसके अन्तर्गत मुख्यतः

औद्योगिक व बैंकिंग क्षेत्र आते हैं। यह विभिन्न संस्थाओं; जैसे—IES, IAS, ONGC, BHEL आदि, के पदाधिकारियों के लिए कार्यक्रम आयोजित करता है।

3. **लघु उद्योग सेवा संस्थान (Small Industries Service Institute)**—हर राज्य में औद्योगिक विस्तार सेवा के उद्देश्य से यह संस्थान कार्यरत है। यह संस्थान लघु उद्योग सेवा के क्षेत्र में प्रबन्धकीय प्रशिक्षण के अतिरिक्त लघु उद्योगों की तकनीकों, आर्थिक व प्रबन्धकीय विधियों के बारे में जानकारी व परामर्श देता है।
4. **भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान (Entrepreneurship Development Institute)**—उद्यमिता विकास कार्यक्रमों में यह संस्थान एक विशिष्ट स्थान रखता है। यह संस्थान भावी उद्यमियों को प्रशिक्षण प्रदान करता है। यह संस्थान विशेष रूप से ग्रामीण क्षेत्रों की प्रगति व स्त्रियों में उद्यमिता विकास के लिए कार्यरत है।
5. **अखिल भारतीय लघु उद्योग बोर्ड (All India Small Scale Industries Board)**—इस संस्थान की स्थापना 1954 में हुई। यह बोर्ड लघु उद्योगों को बढ़ावा देने के लिए नीतियों व कार्यक्रमों के बारे में निर्णय लेता है। एक प्रकार से यह एक सलाहकार समिति के रूप में कार्य करता है जिसका अध्यक्ष केन्द्रीय मन्त्री होता है। इसके अतिरिक्त केन्द्र व राज्य सरकारों के प्रतिनिधि, रिजर्व बैंक व स्टेट बैंक के प्रतिनिधि विभिन्न संस्थाओं जैसे राष्ट्रीय लघु उद्योग निगम या राज्य वित्त निगम के प्रतिनिधि, लोक सेवा सदस्य व्यापार व उद्योग के प्रतिनिधि भी इसके सदस्य होते हैं।
6. **राष्ट्रीय लघु उद्योग विस्तार प्रशिक्षण संस्थान (National Institute of Small Industries Extension Training)**—इसकी स्थापना 1960 में की गई। इसका प्रधान कार्यालय हैदराबाद में स्थित है। इसके मुख्य उद्देश्य हैं—
  - (i) लघु उद्यमियों हेतु प्रशिक्षण पाठ्यक्रमों का संचालन करना,
  - (ii) प्रबन्ध सहायता एवं तकनीकी परामर्श देना,
  - (iii) लघु उद्यमियों व कामगारों के लिए सेमिनार आयोजित करना, व
  - (iv) अनुसन्धान तथा प्रलेख सम्बन्धी सेवाएँ प्रदान करना।
7. **राष्ट्रीय उद्यमिता एवं लघु व्यवसाय संस्थान (National Institute of Entrepreneurship and small Business Development)**—उद्योग मन्त्रालय के अन्तर्गत गठित इस संस्थान की स्थापना 1983 में हुई। इस संस्थान के मुख्य कार्य निम्नलिखित हैं—
  - (i) विभिन्न एजेन्सियों के कार्यक्रमों में समन्वय बनाना व उनका निरीक्षण करना,
  - (ii) अनुसन्धान करवाना,
  - (iii) उद्यमिता विकास के लिए पाठ्यक्रम तैयार करना व परीक्षाएँ करवाना,
  - (iv) प्रशिक्षण कार्यक्रम का आयोजन करना,
  - (v) सम्मेलन व विचारगोष्ठियाँ आयोजित करना,
  - (vi) उद्यमिता विकास के लिए कार्यरत संस्थाओं को मार्गदर्शन देना।
8. **राष्ट्रीय लघु उद्योग निगम लिमिटेड (National Small Industries Corporation Ltd.)**—इसकी स्थापना 1955 में की गई थी। इस संस्था का मुख्य उद्देश्य लघु उद्योगों का सरकारी खरीद के कार्यक्रम में भाग लेना है। इसके अतिरिक्त यह संस्थान विपणन सहायता कार्यक्रम के अन्तर्गत लघु उद्योगों के लिए बाजार की व्यवस्था करता है, लघु इकाइयों द्वारा उत्पादित मशीनों का विपणन एवं उनके उत्पादों को निर्यात करने में भी सहायता करता है।
9. **भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान, अहमदाबाद (Entrepreneurship Development Institute of India, Ahmedabad)**—उद्यमिता विकास हेतु संस्थागत मूलभूत ढाँचा विकसित करने के लिए विकास बैंक ने अन्य संस्थानों के सहयोग से इसकी स्थापना की। यह भारत के अतिरिक्त घाना और नाइजीरिया सहित कई देशों ने अपनी सेवाएँ प्रदान करता है। इसके मुख्य कार्य निम्नलिखित हैं—
  - (i) पिछड़े व कम विकसित राज्यों में विकास कार्यक्रम चलाना,
  - (ii) पारस्परिक विनिमय एवं नवीन ज्ञान को प्रोत्साहित करने के लिए गोष्ठियाँ आयोजित करना,
  - (iii) उद्यम विकास सम्बन्धित व्यावसायिक अध्ययन संस्थानों के लिए पाठ्यक्रम तैयार करना,

- (iv) कार्य योजनाएँ तैयार करना, एवं  
(v) उद्यमिता विकास कार्यक्रम चलाने के लिए पाठ्य-सामग्री तैयार करना।
10. **राष्ट्रीय उद्यमिता विकास मण्डल (National Entrepreneurship Development Board)**—यह मण्डल उद्यमिता विकास के लिए नीति निर्धारित करता है। इसका मुख्य कार्य नीति निर्देशन एवं मार्गदर्शन करना है। यह उद्यम विकास हेतु सिफारिश एवं सुझाव देता है और इनको “राष्ट्रीय सहायक एवं लघु व्यापार संस्थान” कार्यान्वित करता है।
  11. **जोखिम पूँजी प्रौद्योगिकी वित्त निगम लिमिटेड (Risk Capital and Technology Finance Corporation Ltd.)**—₹ 15 करोड़ की अधिकृत अंशपूँजी (Authorised Capital) के साथ इसकी स्थापना 1988 में की गई थी। इसके मुख्य उद्देश्य उद्यमिता विकास आधार के विस्तार हेतु जोखिम पूँजी प्रदान करना एवं प्रौद्योगिकी संवर्द्धन एवं विकास के लिए उच्च तकनीक वाली परियोजनाओं को उद्यम पूँजी (Venture Capital) प्रदान करना है।
  12. **राष्ट्रीय अनुसन्धान एवं विकास निगम (National Research and Development Corporation)**—इस निगम की स्थापना भारत सरकार के विज्ञान एवं औद्योगिक अनुसन्धान विभाग (Science and Industrial Research Department) के अन्तर्गत 1953 में की। इसके मुख्य कार्य निम्नलिखित हैं—
    - (i) प्रौद्योगिक विकास में सहायता प्रदान करना,
    - (ii) प्रौद्योगिक हस्तान्तरण करना, एवं
    - (iii) विभिन्न प्रौद्योगिकी संस्थानों से सम्बन्ध स्थापित करके उनके द्वारा उत्पादित स्वदेशी प्रौद्योगिकी का भण्डार तैयार करना। वर्तमान में सम्पूर्ण देश में इस निगम के 29 ग्रामीण प्रौद्योगिकी प्रदर्शन एवं प्रशिक्षण केन्द्र हैं।
  13. **भारतीय विनियोग केन्द्र (Indian Investment Centre)**—यह केन्द्र सरकार द्वारा स्थापित एक स्वायत्तशासी (Autonomous) संस्था है। इसका मुख्य कार्य भारतीय उद्यमियों को विदेशी सहयोग बढ़ाने में सहायता करना है व दूसरी तरफ विदेशी उद्यमियों को आवश्यक सूचनाएँ प्रदान करना है। भारतीय विनियोग केन्द्र ने उद्यमिता परामर्श संस्थान (Entrepreneurship Consultancy Institute) की भी स्थापना की है जिसका उद्देश्य उपयोगी परियोजनाओं का पता लगाना है। इसके अतिरिक्त यह उद्यमियों को परियोजना तैयार कराने, उपयुक्त स्थान का चयन करने तथा आवश्यक वित्तीय सहायता उपलब्ध करवाने में भी सहायता करता है।
  14. **राष्ट्रीयकृत वाणिज्यिक एवं सहकारी बैंक (Commercial and Cooperative Banks)**—उद्यमिता विकास हेतु राष्ट्रीयकृत वाणिज्यिक एवं सहकारी बैंकों की एक महत्वपूर्ण भूमिका है। यह बैंक उद्यमियों को भूमि खरीद, भवन व कार्यशाला निर्माण, आधुनिकीकरण, मशीनरी व उपकरणों की खरीद, विद्यमान संसाधनों के विकास हेतु हर तरह के ऋण उपलब्ध करवाते हैं।

### राज्य स्तर पर स्थापित संस्थान (State Level Institute)

उद्यमिता विकास कार्यक्रमों को संगठित, सहायता व सफल बनाने के लिए राज्य स्तर पर भी कई संस्थान हैं जिनके मुख्य उद्देश्य राज्य स्तर पर उद्यमियों के विकास व औद्योगीकरण को बल देना है।

इनमें मुख्य संस्थान निम्नलिखित हैं—

1. लघु उद्योग सेवा संस्थान (Small Industries Service Institute),
2. राज्य वित्त निगम (State Financial Corporation),
3. जिला उद्योग केन्द्र (District Industries Centre),
4. तकनीकी परामर्श संगठन (Technical Consultancy Organisation),
5. राज्य लघु उद्योग निगम (State Small Industries Corporation)।

### सरकारी प्रोत्साहन योजना एवं वित्तीय सहायता (Government Incentive Scheme and Financial Assistance)

भारत प्रौद्योगिकी, नवाचार, स्वास्थ्य, रोबोटिक्स, ऑटोमोबाइल, भोजन, शिक्षा आदि सहित सभी क्षेत्रों में स्टार्टअप बूम देख रहा है। भारत में वर्तमान में कुल 50,000 स्टार्टअप हैं और अनुमान के अनुसार, हमारा देश 2024 तक 50,000 स्टार्टअप और जोड़ देगा।

नवोन्मेषी व्यवसायों को किकस्टार्ट करने के लिए नवोदित उद्यमियों को प्रोत्साहित करने के लिए जो अन्ततः रोजगार के अवसर पैदा करेगा, सरकारी प्रक्रिया को आसान बनाने के लिए असंख्य योजनाओं की पेशकश करती है।

योजनाएँ क्षतिपूर्ति (सब्सिडी) और ऋण के रूप में सम्भावित व्यक्तियों और संगठनों को वित्तीय सहायता प्रदान करती है। उद्यमी बनने के इच्छुक व्यक्तियों के लिए निम्न 10 योजनाएँ हैं—

1. **अटल इन्क्यूबेशन सेन्टर (एआईसी)**—इसे वर्ष 2016 में नीति आयोग द्वारा शुरू किया गया। AIC उनकी पूँजी परिचालन लागतों को कवर करके उद्यमियों को बढ़ावा देने के लिए एक अभिनव वित्त पोषण योजना है। चयनित स्टार्टअप को पाँच वर्ष की अवधि में ₹ 10 करोड़ तक की फंडिंग दी जाएगी। परिवहन, स्वास्थ्य, ऊर्जा, शिक्षा, कृषि, जल और स्वच्छता सहित क्षेत्रों से छात्र, शोधकर्ता या नवगठित संगठन आवेदन कर सकते हैं। एआईसी को या तो सार्वजनिक वित्त पोषित संस्थानों या निजी क्षेत्र के वित्त पोषित संस्थानों या सार्वजनिक-निजी भागीदारी (पीपीपी) मोड में स्थापित किया जा सकता है। उम्मीदवार को प्रयोगशाला और कार्यशाला सुविधाओं, उपयोगिताओं, समर्थन सेवाओं, प्री-इनक्यूबेशन सेवाओं, नेटवर्किंग, सलाह और अन्य सुविधाओं जैसे बुनियादी ढाँचे के लिए कम-से-कम 10,000 वर्ग फुट जगह उपलब्ध कराने की तिथि से छह महीने की अवधि के भीतर उपलब्ध कराना होगा। पूँजी और परिचालन व्यय के लिए धन जारी करना।
2. **न्यूजेन आईईडीसी**—वर्ष 2017 में, विज्ञान और प्रौद्योगिकी विभाग (डीएसटी) ने नई पीढ़ी के नवाचार और उद्यमिता विकास केन्द्र (न्यूजेन आईईडीसी) कार्यक्रम की शुरुआत की। कार्यक्रम भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान (ईडीआईआई), अहमदाबाद द्वारा कार्यान्वित किया जाता है। यह सलाह, मार्गदर्शन और समर्थन के माध्यम से “ज्ञान-आधारित और प्रौद्योगिकी-संचालित स्टार्ट-अप” को बढ़ावा देता है। NewGen IEDCs शैक्षणिक संस्थानों में स्थापित किये गये हैं जहाँ छात्र पाँच वर्षों की अवधि में नवीन परियोजनाओं पर कार्य कर सकते हैं। अपने पहले वर्ष में, डीएसटी 14 न्यूजेन आईईडीसी स्थापित करने में सफल रहा। संस्था एक विश्वविद्यालय/डीम्ड विश्वविद्यालय या एक प्रमुख संस्थान/कॉलेज होना चाहिए जो कम-से-कम 5 वर्ष के लिए डिग्री स्तर या उससे ऊपर के इंजीनियरिंग, प्रौद्योगिकी, विज्ञान पाठ्यक्रम की पेशकश करता हो। उन्हें बिजली, पानी, टेलीफोन और इन्टरनेट कनेक्टिविटी जैसी बुनियादी सुविधाओं के साथ न्यूजेन आईईडीसी के आवास के लिए लगभग 5,000 वर्ग फुट की जगह प्रदान करनी होगी।
3. **एमएसएमई बाजार विकास सहायता**—स्टार्टअप, सूक्ष्म, लघु और मध्यम उद्यम (एमएसएमई) और उद्योग निदेशालय/जिला उद्योग केन्द्र के साथ पंजीकृत खुदरा विक्रेता अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार मेलों और प्रदर्शनियों के माध्यम से विश्वभर में अपने कारोबार का विस्तार करने के लिए इस योजना का लाभ उठा सकते हैं। उद्योग निदेशालय/जिला उद्योग केन्द्र के साथ पंजीकृत कम्पनियाँ सम्पूर्ण विश्व में ऐसे मेलों/प्रदर्शनियों में हवाई किराये और अपने स्टॉल लगाने की लागत पर 100 प्रतिशत तक प्रतिपूर्ति प्राप्त कर सकती हैं। विकास आयुक्त के कार्यालय द्वारा यह योजना, एकमुश्त पंजीकरण शुल्क का 75 प्रतिशत, इकोनॉमी क्लास द्वारा विमान किराया और 50 प्रतिशत स्थान किराया शुल्क की प्रतिपूर्ति प्रदान करती है।
4. **महिला उद्यमिता मंच (WEP)**—नीति आयोग द्वारा शुरू किया गया, WEP भारत भर में नवोदित और मौजूदा महिला उद्यमियों के लिए है। इसे तीन पहलुओं में बाँटा गया है—
  - (i) **इच्छा शक्ति**—महिला उद्यमियों को अपना व्यवसाय शुरू करने के लिए प्रेरित करना।
  - (ii) **ज्ञान शक्ति**—ज्ञान और पारिस्थितिकी तन्त्र प्रदान करता है।
  - (iii) **कर्म शक्ति**—व्यवसाय स्थापित करने या उसका विस्तार करने के लिए उद्यमियों को सहायता प्रदान करती है। विचार स्तर पर महिलाएँ और स्थापित स्टार्टअप योजना के लिए पंजीकरण कर सकते हैं। कॉर्पोरेट, एनजीओ, संगठन, इनक्यूबेटर भी आवेदन कर सकते हैं। बशर्ते वे किसी भी रूप में महिलाओं का समर्थन कर रहे हों। WEP महिलाओं द्वारा स्थापित या सह-स्थापित स्टार्टअप को ऋणायन और त्वरण समर्थन भी प्रदान करता है।



इस योजना में मुफ्त क्रेडिट रेटिंग, मेंटरशिप, महिला उद्यमियों को वित्त पोषण सहायता, अप्रेंटिसशिप और कॉर्पोरेट साझेदारी जैसे लाभ शामिल होंगे।

5. **स्वरोजगार ऋण योजना क्रेडिट लाइन 2-माइक्रो फाइनेंसिंग योजना**—राष्ट्रीय अल्पसंख्यक विकास और वित्त निगम (NMDFC) योजना लाभार्थियों के घर पर ऋण प्रदान करती है। केवल एनजीओ और स्वयं सहायता समूह (एसएचजी) ही आवेदन करने के पात्र हैं।

निम्न आर्थिक पृष्ठभूमि के व्यक्तियों और अल्पसंख्यकों की महिलाओं को वरीयता दी जाएगी। आवेदक ₹ 6 लाख की वार्षिक आय वाले परिवारों से सम्बन्धित होना चाहिए।

संस्था के प्रत्येक सदस्य को 20 महिलाओं के प्रति माह ₹ 1.50 लाख और ₹ 30 लाख तक का लघु ऋण मिलेगा। ऋण को 36 महीने की अवधि के भीतर चुकाना होगा।

पुरुषों के लिए ब्याज दर 10 प्रतिशत प्रतिवर्ष से अधिक नहीं होगी और महिला लाभार्थियों के लिए 8 प्रतिशत प्रति वर्ष अन्तर्गत होगी।

6. **स्वरोजगार क्रेडिट कार्ड**—लघु उद्यमी, मॉल कारीगर, हथकरघा बुनकर, सेवा क्षेत्र, मछुआरे, स्व-नियोजित व्यक्ति, रिक्शा मालिक, अन्य सूक्ष्म उद्यम सहित छोटे कारीगर स्वरोजगार क्रेडिट कार्ड के लिए पात्र हैं।

इस योजना के अन्तर्गत प्रति व्यक्ति ₹ 25,000 का ऋण दिया जाएगा और ब्याज और मार्जिन आरबीआई के मानदण्ड के अनुसार होगा।

कार्यशील पूँजी आवश्यकताओं के लिए पासबुक के साथ आवेदक को एक क्रेडिट कार्ड भी दिया जाएगा। कार्ड जारी करने या प्रोसेस करने का शुल्क ₹ 50 से अधिक नहीं होगा।

यह योजना आमतौर पर खाते के सन्तोषजनक संचालन के अधीन 5 वर्षों के लिए वैध है और एक साधारण समीक्षा प्रक्रिया के माध्यम से वार्षिक आधार पर नवीनीकृत की जाती है।

7. **कृषि-व्यवसाय विकास के लिए उद्यम पूँजी योजना**—स्मॉल फार्मर्स एग्रीबिजनेस कंसोर्टियम (SFAC) द्वारा शुरू की गई इस योजना का उद्देश्य उत्पादकों को बाजार उपलब्ध कराकर और किसानों और कृषि स्नातकों की भागीदारी बढ़ाने के लिए उनकी सहायता करके देश में कृषि विकास को बढ़ावा देना है।

इस योजना के लिए व्यक्ति, किसान, उत्पादक समूह, साझेदारी/मालिकाना फर्म, स्वयं सहायता समूह, कृषि उद्यमी पात्र हैं।

प्रस्तावित कृषि व्यवसाय परियोजना की लागत ₹ 50 लाख से अधिक होनी चाहिए।

वेंचर कैपिटल की राशि जो एसएफएसी कुल परियोजना लागत का 10 प्रतिशत होगी, जो कि ₹ 75 लाख की परियोजना इक्विटी का 26 प्रतिशत है, जो भी सबसे कम हो।

बैंक के सावधि ऋण के पूर्ण पुनर्भुगतान के बाद लाभार्थी से एसएफएसी को एकमुश्त राशि में वेंचर कैपिटल वापस चुकाने की उम्मीद की जाती है।

8. **कच्चा माल सहायता योजना**—उद्यमियों को अपने उत्पादों की गुणवत्ता में सुधार करने के लिए, प्रोत्साहित करने के लिए राष्ट्रीय लघु उद्योग निगम के अन्तर्गत यह योजना स्वदेशी और निर्यातित कच्चे माल की खरीद को वित्तपोषित करती है।

इस योजना में 180 दिनों की अवधि के लिए थोक सामग्री की खरीद और नकद छूट शामिल है।

योजना के लिए केवल सूक्ष्म, लघु और मध्यम उद्योगों के उद्यमी ही आवेदन कर सकते हैं।

एक बार आवेदन पत्र जमा हो जाने के बाद, एनएसआईसी एक इकाई का निरीक्षण करेगा और फिर सीमा पद को स्वीकृति देगा।

9. **प्रधानमंत्री मुद्रा योजना**—सूक्ष्म-उद्यम क्षेत्र को समर्थन देने के लिए मुद्रा योजना संपार्षिक के बिना दस लाख रुपये तक का ऋण प्रदान करती है। प्रौद्योगिकी उन्नयन या अन्य परियोजनाओं के क्षेत्र में विस्तार करने के इच्छुक उद्यम भी इस योजना का लाभ उठा सकते हैं।

योजना को तीन मॉड्यूल में विभाजित किया गया है—

(i) **शिशु**—₹ 50,000 तक के ऋण को कवर करना।

(ii) **किशोर**—₹ 50,000 से अधिक और ₹ 5 लाख तक के ऋण को कवर करना।

(iii) **तरुण**—₹ 5 लाख से अधिक और ₹ 10 लाख तक के ऋण को कवर करना।

10. **सतत वित्त योजना**—यह योजना ऊर्जा दक्षता और स्वच्छ उत्पादन में योगदान देने वाली सतत विकास परियोजनाओं के लिए ऋण के रूप में वित्तीय सहायता प्रदान करती है। सभी सतत विकास परियोजना जैसे नवीकरणीय ऊर्जा परियोजनाएँ, ऊर्जा दक्षता ब्यूरो (बीईई) स्टार रेटिंग, ग्रीन माइक्रोफाइनेंस, ग्रीन बिल्डिंग और पर्यावरण के अनुकूल लेबलिंग आदि लागू हैं।

**प्र.4. महिला उद्यमियों की समस्याएँ बताते हुए महिला उद्यमियों की सहायता हेतु उठाये गये कदमों की विस्तारपूर्वक चर्चा कीजिए।**

**Explaining the problems of women entrepreneurs, discuss in detail the steps taken to help women entrepreneurs.**

**उत्तर**

### **महिला उद्यमी की समस्याएँ (Problems of Women Entrepreneur)**

वैज्ञानिक प्रगति एवं अनेक सामाजिक परिवर्तनों के बावजूद आज भी महिलाओं को समाज में अबला, निरीह एवं असक्षम प्राणी के रूप में देखा जाता है। आदिकाल से उद्यमिता पर पुरुषों का वर्चस्व रहा है, इस कारण इस क्षेत्र में महिलाओं के प्रवेश को अवांछनीय व अनुपयुक्त समझा जाता है। महिला उद्यमियों के मार्ग में आने वाली प्रमुख कठिनाइयाँ इस प्रकार हैं—

1. **पुरुषों से प्रतिस्पर्धा**—अधिकांश उद्यमी पुरुष होते हैं तथा वे महिलाओं के प्रति उदासीनतापूर्ण अथवा उपेक्षापूर्ण दृष्टिकोण रखते हैं। एक ही क्षेत्र के उद्यम में महिलाओं को पुरुष उद्यमियों के सहयोग मिलने की अपेक्षा प्रतिस्पर्धा का सामना करना पड़ता है।
2. **आत्मविश्वास का अभाव**—पुरुष प्रधान क्रियाकलापों, मीटिंग, सेमिनारों व अन्य व्यावसायिक गतिविधियों में महिलाएँ पर्याप्त आत्मविश्वास नहीं जुटा पातीं, क्योंकि प्रायः उनके सकारात्मक और उपयोगी सुझावों एवं प्रस्तावों को भी पुरुषों द्वारा अनदेखा कर दिया जाता है।
3. **दूसरा दर्जा**—भारतीय समाज में महिलाओं को आरम्भ से ही दूसरी श्रेणी का दर्जा देकर पुरुषों से कम अधिकार दिये गये हैं। पुरुषों से बहस करना, उनका प्रतिकार करना, उनसे प्रतिस्पर्धा करना आदि कार्यों को स्त्रियोचित प्रकृति के प्रतिकूल माना जाता है, इसलिए वे पुरुषों से बराबर से बहस या तर्क-वितर्क नहीं कर सकती हैं।
4. **पारिवारिक दायित्व**—महिला उद्यमियों को व्यावसायिक दायित्वों के अतिरिक्त पारिवारिक दायित्वों का निर्वाह भी करना होता है। पारिवारिक दायित्वों के निर्वाह की अनिवार्यता के कारण महिला उद्यमी अपने उद्योग या व्यवसाय पर पूरा ध्यान एवं समय नहीं दे पाती है। इस प्रकार महिला उद्यमियों पर दोहरा कार्यभार होता है।
5. **रूढ़िवादी विचारधारा**—अनेक प्रकार के उद्यमों एवं सेवा व्यवसायों में स्त्रियों के प्रवेश को अवांछनीय तथा वर्जित माना जाता है। पुरुष प्रधान कार्यों या सेवाओं में जाने से महिलाएँ हिचकिचाती हैं।
6. **घर के सदस्यों द्वारा सहयोग न करना**—सामान्य रूप से यह देखने में आता है कि घर की महिलाओं द्वारा ही उद्यमी महिला का शोषण किया जाता है। अधिकांश सासों द्वारा महिला उद्यमी को अपनी प्रतिद्वन्द्वी के रूप में देखा जाता है। भारत की पारिवारिक व्यवस्था भी महिला उद्यमी की सफलता के मार्ग में एक बाधा है।
7. **सामाजिक बन्धन**—यद्यपि पर्दा प्रथा, रात्रिकालीन कार्य तथा व्यवसाय विशेष में विशेष प्रकार की वेशभूषा का आज उतना महत्त्व नहीं रह गया है। तथापि रात्रि में देर से आना, पुरुषों के साथ उन्मुक्त भ्रमण एवं भाषण को आज भी समाज में शंका से देखा जाता है, जबकि उद्यमी क्षेत्र में ये सभी बातें आवश्यक हैं।
8. **गतिशीलता का अभाव**—महिला उद्यमियों में गतिशीलता का अभाव होता है। महिलाएँ एक उद्यम को छोड़कर दूसरे उद्यम को अपनाने की जोखिम नहीं उठा पाती हैं। एक स्थान से दूसरे स्थान पर आने-जाने में भी कतराती हैं।
9. **स्वयं निर्णय क्षमता का अभाव**—सामान्यतया महिला उद्यमी अपने व्यवसाय या उद्योग संचालन के लिए अपने पति, पुत्र, भाई, रिश्तेदार या पुरुष अधिकारियों की सलाह पर निर्भर रहती हैं। उनमें स्वयं निर्णय क्षमता का अभाव होता है। ऐसी स्थिति में शीघ्र निर्णय नहीं लिये जा सकते हैं।
10. **अन्य समस्याएँ**—महिला उद्यमियों को उपर्युक्त समस्याओं के अतिरिक्त निम्नलिखित और भी समस्याओं का सामना करना पड़ता है—
  - (i) बिक्री तथा विपणन समस्या।
  - (ii) उधारी आदि वसूलने की समस्या।

- (iii) असफलता का डर।
- (iv) दौड़-भाग करने में असमर्थता।
- (v) श्रमिकों एवं कर्मचारियों के साथ मिलकर कार्य न कर पाना।

### महिला उद्यमियों की सहायता हेतु उठाये गये कदम (Steps Taken To Help of Women Entrepreneurship)

वर्तमान केन्द्र सरकार द्वारा महिला उद्यमिता को गति एवं दिशा देने के लिए विभिन्न योजनाओं का संचालन करने के साथ ही महिला उद्यमियों को रियायती ब्याज दर पर ऋण उपलब्ध कराया जा रहा है। जिनका विवरण इस प्रकार है—

1. **अन्नपूर्णा योजना**—खाद्य उद्योग में कार्य करने को इच्छुक महिलाओं को 'स्टेट बैंक ऑफ इण्डिया' द्वारा ₹ 50 हजार तक का ऋण उपलब्ध कराया जाता है। जिसका भुगतान महिलाएँ अगले 36 माह में आसान किस्तों द्वारा कर सकती हैं। 'अन्नपूर्णा योजना' में भोजन, स्नेक्स के व्यापार हेतु रसोई के बर्तन व अन्य उपकरणों को खरीदने के लिए बैंक द्वारा वित्तीय सहायता दी जाती है।
2. **स्त्री शक्ति योजना उद्योग**—जिसमें 50 प्रतिशत से अधिक महिलाओं की भागीदारी एवं स्वामित्व का अधिकार हो, तो ऐसे उद्योगों को 'भारतीय स्टेट बैंक' (एसबीआई) द्वारा ऋण प्रदान किये जाते हैं। इसमें ₹ 2 लाख से अधिक ऋण पर ब्याज दर में 0.5 प्रतिशत की छूट दी जाती है।
3. **देना शक्ति योजना**—जो महिला उद्यमी कृषि, विनिर्माण क्षेत्र, खुदरा स्टोर या अन्य छोटे-छोटे उद्यमों द्वारा व्यापार करना चाहती हैं तो ऐसी महिला उद्यमियों को 'देना बैंक' द्वारा ₹ 50 हजार से ₹ 20 लाख तक का ऋण उपलब्ध कराया जाता है।
4. **उद्योगिनी योजना**—'पंजाब एण्ड सिंध बैंक' द्वारा आसान किस्तों और रियायती ब्याज दर पर 18 से 45 वर्ष तक की महिला उद्यमियों को अधिकतम ₹ 1 लाख तक का ऋण उपलब्ध कराया जाता है। पारिवारिक आय की स्थिति के अनुसार अनुसूचित जाति/जनजाति की महिलाओं को ₹ 45 हजार तक का ऋण उपलब्ध कराने का प्रावधान है।
5. **सेंट्रल कल्याणी योजना**—अपने उद्यम के विस्तारीकरण या पुनरुत्थान हेतु महिला उद्यमियों को 'सेंट्रल बैंक ऑफ इण्डिया' द्वारा वित्तीय सहायता प्रदान की जाती है। इन महिला उद्यमियों को बैंक द्वारा उपलब्ध ऋण हेतु कोई प्रासेसिंग शुल्क भी नहीं देना पड़ता। ग्रामीण एवं कुटीर उद्योगों, लघु उद्योगों, स्वरोजगार में संलग्न महिलाओं, कृषि एवं सम्बद्ध कार्यों, खुदरा व्यापार हेतु महिला उद्यमियों को बिना किसी सुरक्षा गारण्टी के उद्योग लगाने हेतु बैंक द्वारा ऋण उपलब्ध कराया जाता है।
6. **महिला उद्यम निधि योजना**—'पंजाब नेशनल बैंक' भी महिला उद्यमियों को 10 वर्ष हेतु रियायती दर पर ऋण उपलब्ध कराता है, ताकि महिलाएँ ब्यूटी पार्लर खोलने, डे एण्ड सेंटर खोलने, ऑटो रिक्शा खरीदने, दुपहिया वाहन खरीदने के लिए आवेदन कर सकें। यह ऋण राशि ₹ 10 लाख तक की हो सकती है।
7. **मुद्रा योजना**—भारत सरकार द्वारा प्रारम्भ की गई इस योजना में महिलाओं को ब्यूटी पार्लर, सिलाई केन्द्र तथा ट्यूशन सेन्टर आदि को खोलने के लिए ₹ 50 हजार से ₹ 1 लाख तक का ऋण दिया जाता है। इसे शिशु ऋण, किशोर ऋण और तरुण ऋण के नाम से जाना जाता है। इस योजना के अन्तर्गत 70 प्रतिशत लोन महिलाओं को दिया गया है। मुद्रा योजना ने महिलाओं को सशक्त करने का कार्य किया है। इसके अन्तर्गत महिलाओं ने ऋण लेकर अपना रोजगार प्रारम्भ किया और अन्य लोगों को भी रोजगार के अवसर प्रदान किये।
8. **ओरिएंट महिला विकास योजना**—'ओरिएंटल बैंक ऑफ कॉमर्स' द्वारा महिला उद्यमियों को सहायता पहुँचाने हेतु ऋण दिया जाता है। किसी उद्यम में यदि 51 प्रतिशत महिलाओं की हिस्सेदारी हो, तो वह ऋण हेतु आवेदन कर सकती हैं। लघु उद्योग हेतु ₹ 10 लाख से ₹ 25 लाख तक का ऋण 7 वर्षों के लिए मिलता है तथा इस पर 2% ब्याज की छूट का प्रावधान है।
9. **सिंडिकेट बैंक महिला शक्ति योजना**—सिंडिकेट बैंक भी 10 वर्षों हेतु महिला उद्यमी को ऋण देता है। हालाँकि यह बैंक भी किसी उद्यम में 50 प्रतिशत से अधिक मालिकाना हक वाले उद्यमी को ही ऋण देता है। महिला उद्यमियों को प्रगतिशील बनाने, उन्हें समर्थन देने हेतु, उन्हें वित्तीय सहायता प्रदान की जाती है।

10. **सोलर चरखा योजना**—ग्रामीण महिलाओं को रोजगार उपलब्ध कराने के लिए सरकार द्वारा 'सोलर चरखा योजना' चलाई जा रही है। इस योजना में वर्ष 2022 तक देश के प्रत्येक जिले के एक लाख लोगों को रोजगार से जोड़ा जाएगा और इसके अन्तर्गत लगभग 5 करोड़ महिलाओं को रोजगार मिलने की सम्भावना है।
11. **प्रधानमन्त्री रोजगार सृजन कार्यक्रम**—'प्रधानमन्त्री रोजगार सृजन कार्यक्रम' के अन्तर्गत खादी और ग्रामोद्योग आयोग द्वारा महिलाओं को आधुनिक चरखा चलाने का प्रशिक्षण देकर तथा उन्हें ऋण उपलब्ध कराकर स्वरोजगार के लिए प्रेरित किया जा रहा है। जिससे महिलाएँ अपने घर पर ही कार्य करके ₹ 200 प्रतिदिन अर्जित कर सकती हैं। इस योजना से महिलाओं के न केवल जीवन स्तर में सुधार होगा बल्कि देश को भी आर्थिक मजबूती मिलेगी। महिला एवं बाल विकास मन्त्रालय द्वारा 7 मार्च, 2016 को महिला उद्यमियों की आवश्यकताओं को देखते हुए एक अद्वितीय और प्रत्यक्ष विपणन बिक्री मंच प्रदान करने हेतु 'महिला ई-हाट' का प्रारम्भ हुआ। इसमें महिला उद्यमी ग्राहकों को सीधे अपने उत्पाद बेचकर लाभ कमा रही हैं। नारी की महान शक्ति स्रोत को पहचान कर ही भारत में उसे सदा नमन किया है। वर्तमान सरकार ने भारतीय स्त्री को आर्थिक, शैक्षिक तथा भावात्मक रूप से स्थिर और उन्नत बनाने के लिए सदैव ही प्रयास किये हैं।

### बहुविकल्पीय प्रश्न

प्र.1. उद्यमिता विकास कार्यक्रम किस पर बल देता है?

- (a) वृद्धि पर (b) विकास पर  
(c) समूह पर (d) संघर्ष पर

उत्तर (b) विकास पर

प्र.2. किसी भी देश की आर्थिक एवं औद्योगिक उन्नति का आधार है—

- (a) उद्यमी (b) वकील  
(c) दरोगा (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (a) उद्यमी

प्र.3. किसकी सफलता उसकी सूझबूझ तथा प्रभावशाली प्रबन्धन पर निर्भर करती है—

- (a) व्यापार (b) बेरोजगारी  
(c) निर्धनता (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (a) व्यापार

प्र.4. स्वतन्त्रता-प्राप्ति से पहले भारत में औद्योगिक विकास था—

- (a) सीमित (b) असीमित  
(c) मध्यम (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (a) सीमित

प्र.5. 1673 में प्रथम जहाज कारखाना कहाँ स्थापित किया गया?

- (a) मुम्बई में (b) सूरत में  
(c) मिर्जापुर में (d) वाराणसी में

उत्तर (b) सूरत में

प्र.6. 1677 ई० में मुम्बई में कौन-सी मिल की स्थापना हुई?

- (a) पेपर की (b) सीमेंट की  
(c) गन पाउडर की (d) शुगर की

उत्तर (c) गन पाउडर की

प्र.7. प्रथम पंचवर्षीय योजना कब शुरू की गई थी?

- (a) सन् 1951 में (b) सन् 1961 में  
(c) सन् 1956 में (d) सन् 1966 में

उत्तर (a) सन् 1951 में

प्र.8. प्रथम पंचवर्षीय योजना में कौन-से क्षेत्र के उद्यमियों के लिए विकास की योजनाएँ प्रस्तुत की गईं?

- (a) निजी क्षेत्र (b) सार्वजनिक क्षेत्र  
(c) निजी तथा सार्वजनिक दोनों (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) निजी तथा सार्वजनिक दोनों

प्र.9. द्वितीय पंचवर्षीय योजना कब शुरू की गई?

- (a) सन् 1951 में (b) सन् 1956 में  
(c) सन् 1961 में (d) सन् 1966 में

उत्तर (b) सन् 1956 में

प्र.10. उद्यमिता विकास कार्यक्रम के माध्यम से किसका विकास हुआ?

- (a) गणित कौशल शिक्षण (b) प्रतियोगिता शिक्षण  
(c) उद्यमिता शिक्षण (d) कम्प्यूटर शिक्षण

उत्तर (c) उद्यमिता शिक्षण

प्र.11. भारत में उद्यमिता के विकास का संस्थान नहीं है—

- (a) प्रबन्धकीय विकास संस्थान (b) लघु उद्योग सेवा संस्थान  
(c) लघु उद्यमिता विकास मण्डल (d) अमेरिका उद्यमिता विकास संस्थान

उत्तर (d) अमेरिका उद्यमिता विकास संस्थान

प्र.12. उद्यम विकास कार्यक्रम कितने चरणों से होकर गुजरता है?

- (a) एक (b) दो (c) तीन (d) चार

उत्तर (c) तीन

प्र.13. विज्ञापन, उद्यम विकास कार्यक्रम का कौन-सा चरण है—

- (a) द्वितीय (b) तृतीय  
(c) प्रथम (d) चतुर्थ

उत्तर (c) प्रथम

प्र.14. उद्यमिता विकास कार्यक्रम में दूसरी महत्त्वपूर्ण अवस्था है—

- (a) विज्ञापन (b) प्रशिक्षण  
(c) सम्मेलन (d) नियन्त्रण

उत्तर (b) प्रशिक्षण

प्र.15. प्रशिक्षण देने का एक तरीका कौन-सा नहीं है?

- (a) भाषण विधि (b) लिखित निर्देश विधि  
(c) सामूहिक प्रशिक्षण (d) विज्ञापन

उत्तर (d) विज्ञापन

प्र.16. किस विधि में सिखाने वाला उम्मीदवारों से सीधा बातचीत करता है?

- (a) सामूहिक प्रशिक्षण (b) व्यक्तिगत प्रशिक्षण  
(c) भाषण विधि (d) लिखित निर्देश विधि

उत्तर (c) भाषण विधि

प्र.17. उद्यमिता विकास कार्यक्रम में तृतीय महत्त्वपूर्ण अवस्था है—

- (a) नियन्त्रण (b) प्रशिक्षण (c) विज्ञापन (d) सम्मेलन

उत्तर (a) नियन्त्रण

प्र.18. जब किसी एक व्यक्ति को किसी खास चीज की जानकारी देनी होती है, तब कौन-सा प्रशिक्षण दिया जाता है—

- (a) सामूहिक प्रशिक्षण (b) व्यक्तिगत प्रशिक्षण  
(c) लिखित निर्देश विधि (d) भाषण विधि

उत्तर (b) व्यक्तिगत प्रशिक्षण

प्र.19. केन्द्र सरकार द्वारा स्थापित संस्थान नहीं है—

- (a) लघु उद्योग सेवा संस्थान (b) राष्ट्रीय लघु उद्योग लिमिटेड  
(c) भारतीय विनियोग केन्द्र (d) लंदन वाणिज्यिक बैंक

उत्तर (d) लंदन वाणिज्यिक बैंक

प्र.20. उद्यमिता विकास कार्यक्रम के अन्तर्गत राज्य स्तर पर स्थापित संस्थान है—

- (a) राष्ट्रीय उद्यमिता विकास मण्डल (b) भारतीय विनियोग केन्द्र  
(c) तकनीक परामर्श संगठन (d) राष्ट्रीय लघु उद्योग निगम

उत्तर (c) तकनीक परामर्श संगठन

प्र.21. उद्यमी बनने के लिए योजना है—

- (a) अटल इन्व्यूबेशन सेन्टर (b) न्यूजेन आईईडीसी  
(c) महिला उद्यमिता मंच (d) ये सभी

उत्तर (d) ये सभी

प्र.22. किसके अनुसार, “महिला उद्यमी वे महिलाएँ हैं जो एक व्यावसायिक गतिविधि को नया रूप देती हैं।”

- (a) भारत सरकार (b) फ्रेडरिक हारविसन  
(c) शुम्पीटर (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) शुम्पीटर

प्र.23. महिला उद्यमी का एक गुण नहीं है—

- (a) स्वायत्तता (b) विजन (c) अज्ञानता (d) नियोजक

उत्तर (c) अज्ञानता

प्र.24. महिला उद्यमी की कौन-सी एक समस्या है?

- (a) पुरुषों से प्रतिस्पर्धा (b) विजन (c) स्वायत्तता (d) नियोजक

उत्तर (a) पुरुषों से प्रतिस्पर्धा

प्र.25. किस उद्योग में कार्य करने हेतु महिलाओं को 'स्टेट बैंक ऑफ इण्डिया' द्वारा 50 लाख तक का ऋण उपलब्ध कराया जाता है?

- (a) कागज उद्योग (b) कृषि उद्योग  
(c) खाद्य उद्योग (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) खाद्य उद्योग

प्र.26. भोजन, स्नेक्स के व्यापार हेतु रसोई के बर्तन व अन्य उपकरणों को खरीदने के लिए किस योजना के अन्तर्गत बैंक द्वारा वित्तीय सहायता दी जाती है?

- (a) देना शक्ति योजना (b) अन्नपूर्णा योजना  
(c) उद्योगिनी योजना (d) सेंट कल्याणी योजना

उत्तर (b) अन्नपूर्णा योजना

प्र.27. किस योजना में देना बैंक द्वारा ₹ 50 हजार से ₹ 20 लाख तक का ऋण उपलब्ध कराया जाता है?

- (a) उद्योगिनी योजना (b) मुद्रा योजना  
(c) देना शक्ति योजना (d) स्त्री शक्ति योजना

उत्तर (c) देना शक्ति योजना

प्र.28. उद्योगिनी योजना में किस बैंक द्वारा एक लाख तक का ऋण महिला उद्यमियों को उपलब्ध कराया जाता है?

- (a) स्टेट बैंक ऑफ इण्डिया (b) पंजाब एण्ड सिंध बैंक  
(c) देना बैंक (d) पंजाब नेशनल बैंक

उत्तर (b) पंजाब एण्ड सिंध बैंक

प्र.29. किस योजना के लिए 50 प्रतिशत से अधिक महिलाओं की भागीदारी एवं स्वामित्व का अधिकार आवश्यक है?

- (a) देना शक्ति योजना (b) उद्योगिनी योजना  
(c) स्त्री शक्ति योजना (d) सेंट कल्याणी योजना

उत्तर (c) स्त्री शक्ति योजना

प्र.30. महिला उद्यमियों को 'सेंट्रल बैंक ऑफ इण्डिया' द्वारा किस योजना में वित्तीय सहायता प्रदान की जाती है?

- (a) देना शक्ति योजना (b) उद्योगिनी योजना  
(c) सेंट कल्याणी योजना (d) मुद्रा योजना

उत्तर (c) सेंट कल्याणी योजना

प्र.31. महिला उद्यम निधि योजना के अन्तर्गत किस बैंक द्वारा महिलाओं को सहायता प्रदान की जाती है?

- (a) देना बैंक (b) पंजाब नेशनल बैंक  
(c) पंजाब एण्ड सिंध बैंक (d) भारतीय स्टेट बैंक

उत्तर (b) पंजाब नेशनल बैंक

प्र.32. महिलाओं को ब्यूटी पार्लर, सिलाई केन्द्र तथा द्यूशन आदि को खोलने के लिए किस योजना के द्वारा ₹ 50 हजार से ₹ 1 लाख तक का ऋण दिया जाता है?

- (a) उद्योगिनी योजना (b) देना शक्ति योजना  
(c) मुद्रा योजना (d) अन्नपूर्णा योजना

उत्तर (c) मुद्रा योजना

प्र.33. मुद्रा योजना को अन्य किस रूप में जाना जाता है?

- (a) शिशु ऋण योजना (b) लघु उद्योग योजना  
(c) उद्योगिनी योजना (d) अन्नपूर्णा योजना

उत्तर (a) शिशु ऋण योजना

प्र.34. ओरिएंटल बैंक ऑफ कॉमर्स द्वारा महिला उद्यमियों को किस योजना के द्वारा ऋण दिया जाता है?

- (a) ओरियंट महिला विकास योजना (b) सिंडिकेट बैंक महिला शक्ति योजना  
(c) सोलर चरखा योजना (d) मुद्रा योजना

उत्तर (a) ओरियंट महिला विकास योजना

प्र.35. ग्रामीण महिलाओं को रोजगार उपलब्ध कराने के लिए सरकार द्वारा कौन-सी योजना चलाई जा रही है?

- (a) सोलर पैनल योजना (b) मुद्रा योजना  
(c) सोलर चरखा योजना (d) उद्योगिनी योजना

उत्तर (c) सोलर चरखा योजना

प्र.36. किस योजना में महिलाएँ अपने घर पर ही कार्य करके ₹ 200 प्रतिदिन अर्जित कर सकती हैं?

- (a) उद्योगिनी योजना (b) देना शक्ति योजना  
(c) प्रधानमन्त्री रोजगार सृजन कार्यक्रम (d) मुद्रा योजना

उत्तर (c) प्रधानमन्त्री रोजगार सृजन कार्यक्रम

प्र.37. 'महिला ई-हाट' का प्रारम्भ हुआ—

- (a) 7 मार्च, 2017 को (b) 7 मार्च, 2018 को  
(c) 7 मार्च, 2019 को (d) 7 मार्च, 2016 को

उत्तर (d) 7 मार्च, 2016 को

प्र.38. महिला ई-हाट है—

- (a) बिक्री मंच (b) खेल मंच  
(c) प्रतियोगिता मंच (d) भाषण मंच

उत्तर (a) बिक्री मंच

प्र.39. सिंडिकेट बैंक कितने समय के लिए महिला उद्यमी को ऋण देता है?

- (a) 5 वर्ष (b) 6 वर्ष  
(c) 12 वर्ष (d) 10 वर्ष

उत्तर (d) 10 वर्ष

प्र.40. किस योजना में वर्ष 2022 तक देश के प्रत्येक जिले के एक लाख लोगों को रोजगार से जोड़ा जाएगा?

- (a) देना शक्ति योजना (b) मुद्रा योजना  
(c) उद्योगिनी योजना (d) सोलर चरखा योजना

उत्तर (d) सोलर चरखा योजना

प्र.41. पंजाब नेशनल बैंक महिला उद्यमियों को कितने वर्ष तक के लिए ऋण देता है?

- (a) 5 वर्ष (b) 10 वर्ष  
(c) 15 वर्ष (d) 20 वर्ष

उत्तर (b) 10 वर्ष

प्र.42. आधुनिक चरखा चलाने का प्रशिक्षण किस योजना में दिया जाता है?

- (a) अन्नपूर्णा योजना (b) उद्योगिनी योजना  
(c) प्रधानमन्त्री रोजगार सृजन योजना (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) प्रधानमन्त्री रोजगार सृजन योजना

□



## UNIT-III

### व्यावसायिक योजना Business Plan

#### खण्ड-अ अतिलघु उत्तरीय प्रश्न

##### प्र.1. व्यावसायिक योजना का अर्थ समझाइए।

**Explain the meaning of business plan.**

**उत्तर** व्यावसायिक योजना एक लिखित दस्तावेज है जो कदम-दर-कदम उस प्रक्रिया के बारे में बताता है जिसका अनुगमन किसी उद्यमी द्वारा अपने उद्यम को एक सफल व्यावसायिक उद्यम में रूपान्तरित करने की कोशिश में किया जाता है। सरल शब्दों में, यह एक वक्तव्य है, जिसमें उद्यमी द्वारा उठाये जाने वाले प्रस्तावित कदम, व्यवसाय से वह क्या उपलब्धि पाएगा और वह उसे कैसे प्राप्त करेगा, इन सबका ब्यौरा होता है। व्यावसायिक योजना, उद्यमी द्वारा निर्धारित किये गये गन्तव्य तक पहुँचने के लिए एक वृहद् दिशा-निर्देशिका की तरह कार्य करता है। इसमें उन उद्देश्यों का वर्णन किया गया होता है जो उद्यमी द्वारा निर्धारित किये गये होते हैं। व्यावसायिक योजना में यह भी वर्णित होता है कि क्या यह उद्देश्य वास्तव में सम्भव है, वित्तीय रूप से साध्य है, व्यावसायिक रूप से लाभदायक है और ऐसा व्यवसाय करना सामाजिक रूप से स्वीकार्य है या नहीं। यह एक महत्वपूर्ण दस्तावेज होता है जिसके आधार पर उद्यमी वित्तीय संस्थाओं से वित्तीय सहायता माँग सकता है और साथ ही व्यवसाय के चलने तथा अनुमोदन हेतु आवश्यक कागजी कार्यों को पूरा करने के लिए भी इसका उपयोग कर सकता है। किन्हीं दो उद्यमों के लिए व्यावसायिक योजना भिन्न होती है और यह व्यवसाय के आकार के अनुरूप भी बदल जाती है।

##### प्र.2. व्यावसायिक योजना के उद्देश्य समझाइए।

**Explain the objectives of business plan.**

**उत्तर** बिना उचित व्यावसायिक योजना के कोई भी उद्देश्य मात्र एक सपना होता है। जब तक इसका लिखित रूप में दस्तावेजीकरण नहीं किया गया होता तब तक यह बिना मिट्टी के बीज, बिना हवाओं के पालों वाला जलयान या मात्र इच्छा होती है, जो किसी क्रियान्वयन की ओर आगे नहीं बढ़ता। बिना क्रियान्वयन के कोई प्रतिदान भी नहीं हो सकता इसलिए किसी भी उद्यमी के लिए व्यावसायिक योजना की निर्मिति बहुत ही महत्त्व की बात है। व्यावसायिक योजना को लिखित रूप देने का मुख्य उद्देश्य है उद्यम का संचालन करने के दौरान होने वाली चिन्ताओं और तनावों को कम करना। व्यावसायिक योजना के दो मूलभूत उद्देश्य हैं—

1. **रोड मैप (Road Map)**—पहला और सबसे महत्वपूर्ण है कि व्यावसायिक योजना एक दिशा-निर्देशिका या रोड मैप की तरह है। यह दिखाता है कि कोई उद्यम या उपक्रम किस तरह से चलता है। यह संगठनात्मक लक्ष्यों का वर्णन भी करता है कि उद्यम कहाँ तक जाना चाहता है और इन उद्देश्यों को किस तरह प्राप्त किया जा सकता है और उद्यमी को भी इस योग्य बनाता है कि वह जान सके कि उसका उपक्रम सही दिशा में जा रहा है या नहीं। उचित रूप से वर्णित लक्ष्यों और प्रचालन विधि के बिना अधिकांश व्यवसाय अपने लक्ष्यों को प्राप्त करने में कठिनाई महसूस करेंगे।
2. **हिस्सेदारों से सहमति प्राप्त करना (To Get Consent from Stakeholders)**—व्यावसायिक योजना का दूसरा उद्देश्य है विभिन्न भागीदारों या हिस्सेदारों के समक्ष इसकी प्रस्तुति जिससे कि उनकी सहमति ली जा सके। उदाहरण के लिए, एक उद्यमी अपना DPR सम्बन्धित सरकारी एजेंसियों के समक्ष प्रस्तुत करता है तो वित्तदाता और निवेशकर्ता, चाहें वे व्यक्तिगत निवेशक हों या वित्तीय संस्थाएँ हों, वे वित्तीय सहायता का निर्णय उनके समक्ष प्रस्तुत किये गये DPR के मूल्यांकन के आधार पर ही लेते हैं।

##### प्र.3. उत्पाद एवं उत्पाद के बारे में बताइए।

**Tell us about the product and the product.**

**उत्तर** उत्पाद कोई भी वह वस्तु हो सकती है जिसे बाजार में विक्रय और उपभोग के लिए प्रस्तुत किया जाता है तथा जिसकी प्रच्छन्न शक्ति उपभोक्ता की आवश्यकताओं और इच्छाओं को सन्तुष्ट कर सकती है। उपभोक्ता उत्पादों का क्रय अपनी

आवश्यकताओं और इच्छाओं की सन्तुष्टि के लिए करते हैं। इसलिए आपको यह सोचना चाहिए कि उत्पाद उपभोक्ताओं की खाद्य सम्बन्धित आवश्यकताओं को सन्तुष्ट करने का हल है। जब एक उपभोक्ता साबुन क्रय कर रहा है तो वह अपनी सफाई और व्यक्तिगत स्वच्छता की आवश्यकता के लिए हल ढूँढ रहा है। इसके अतिरिक्त वह अपनी सूखी त्वचा की समस्या के लिए भी सम्भवतः हल ढूँढ रहा हो। बाजार में उपलब्ध विभिन्न उत्पादों में से वे उत्पाद जो त्वचा को बिना सुखाए सफाई का लाभ दे सकते हैं, उपभोक्ता उनका चयन सम्भवतः अधिक करेगा। ऐसा इसलिए होता है क्योंकि उपभोक्ता इस प्रकार के उत्पाद को अपनी समस्या का सबसे उत्तम हल समझता है। इसी प्रकार से जब एक माँ अपने बच्चे के लिए कुछ व्यंजन पदार्थ क्रय करती है तो वह अपने बच्चे की सुरक्षा और पौष्टिकता दोनों के लिए हल ढूँढ रही होती है। केवल वही उत्पाद जो पौष्टिकता तथा सुरक्षित खाद्य पदार्थ की कुछ सीमा तक गारंटी प्रदान कर सकता है, माँ द्वारा चयन करने की सम्भावना रखता है। इसलिए, एक उत्पाद उन लाभों या गुणवत्ताओं का पुर्लिदा होना चाहिए जो एक ग्राहक की आवश्यकताओं और इच्छाओं को सन्तुष्ट कर सके। अपने उद्यम के लिए उत्पाद की परिकल्पना करने से पहले आपको ग्राहक की उन आवश्यकताओं को परिभाषित करना होगा जिन्हें वह उत्पाद सन्तुष्ट कर सकता है। तत्पश्चात् उन लाभों की पहचान करनी होगी जिन्हें एक ग्राहक समुदाय विशेष किसी मूल्य-संवर्द्धित खाद्य पदार्थ से चाहता है। आपकी यह जानकारी आपका ध्यान ग्राहक की आवश्यकताओं पर केन्द्रित कराएगी। यही आपके उत्पाद विचार तथा उत्पाद अवधारणा का प्रारम्भिक चरण है। यह जानकारी और अधिक महत्वपूर्ण हो जाती है क्योंकि यह आपको सोचने के इस योग्य बनाती है कि उत्पाद आवश्यक रूप से ग्राहक की आवश्यकताओं की सन्तुष्टि का हल है। इसलिए इसे सदैव ग्राहक की बदलती आवश्यकताओं के प्रति जागरूक रहना चाहिए।

#### प्र.4. विचार सृजन को परिभाषित कीजिए।

**Define idea generation.**

**उत्तर** विचार सृजन अवस्था/चरण उद्यमी गतिविधि का पहला कदम है। इस चरण में कई नवीन विचारों का विकास होता है। अप्रयोगात्मक तथा अव्यावहारिक विचार छोड़ दिये जाते हैं तथा वे विचार जो अधिक-से-अधिक उपलब्ध संसाधनों को नियोजित करने की सक्षमता रखते हैं उन्हें आगे मूल्यांकन के लिए चुना जाता है। विचारों को उपभोक्ता की आवश्यकता का ध्यान रखना चाहिए। एक अच्छे विचार को इन विभिन्न तत्त्वों को परिभाषित करना चाहिए—

- आवश्यकता के प्रकार;
- आवश्यकता पूरी करने के स्पर्द्धात्मक तरीके;
- कथित लाभ और जोखिम;
- कीमत बनाम निष्पादन;
- बाजार का आकार व विक्रय संभाव्यता;
- ग्राहक की भुगतान क्षमता आदि;
- व्यापार विचार सृजन, व्यापार के विकास के नये अवसरों की तलाश है।

### खण्ड-ब लघु उत्तरीय प्रश्न

#### प्र.1. व्यावसायिक योजना के क्षेत्र की विवेचना कीजिए।

**Discuss the scope of business planning.**

**उत्तर**

#### व्यावसायिक योजना का क्षेत्र (Scope of Business Plan)

किसी भी व्यवसाय के लिए अच्छी तरह से निर्मित एक लिखित व्यावसायिक योजना होनी चाहिए। लिखित योजना के लिए जरूरी नहीं कि बहुत जटिल हों, परन्तु इसमें सभी प्रासंगिक सूचनाएँ होनी चाहिए और उनमें स्पष्टता होनी चाहिए। व्यावसायिक योजना में तीन प्राथमिक क्षेत्र सम्मिलित होते हैं—

- व्यावसायिक धारणा क्षेत्र**—उद्योग के बारे में विवरण, प्रस्तावित/अंगीकृत व्यावसायिक संरचना, प्रस्तुत/प्रस्तुत किये जा रहे उत्पाद/सेवाएँ, उत्पादन आवश्यकता और प्रक्रिया, अनुसन्धान एवं विकास, व्यवसाय को बढ़ाने और विकसित करने के बारे में योजनाएँ।
- बाजार स्थान क्षेत्र**—प्रतिस्पर्द्धियों सहित बाजार का विश्लेषण, सम्भावित उपभोक्ताओं और उनके व्यवहार की पहचान, प्रतिस्पर्द्धियों को परास्त करते हुए उपभोक्ताओं को लुभाने हेतु व्यवसाय की स्थिति के बारे में योजना।

3. **वित्तीय क्षेत्र**—वित्तीय विवरण जैसे कि आय और नकद प्रवाह विवरण, आर्थिक चिट्ठा, लाभ-अलाभ विश्लेषण, लागत नियन्त्रण के उपाय, वित्तीयन की आवश्यकताएँ और भविष्य के बारे में सम्भावनाओं को प्रदर्शित करने के साथ ही उद्यम के लाभ को बढ़ाने की योजना।

**प्र.2. आदर्श परियोजना रिपोर्ट में किन बातों की अपेक्षा होती है?**

**What are the things expected in an ideal project report?**

**उत्तर** एक आदर्श परियोजना रिपोर्ट में निम्न बातों की अनिवार्य तौर पर अपेक्षा होती है—

- (क) परियोजना रिपोर्ट किसी निपुण या कुशल टीम की सहायता से तैयार की जानी चाहिए।
- (ख) परियोजना रिपोर्ट में यदि किसी बात का अनुमान लगाया गया हो तो इसे चरम या पराकाष्ठा तक पहुँचने से बचना चाहिए।
- (ग) परियोजना रिपोर्ट एक साधन है यह अन्तिम मंजिल या साध्य नहीं है।
- (घ) उत्पाद की माँग, पूँजी के संसाधनों, कच्चे माल की उपलब्धता, श्रम संसाधनों इत्यादि का आकलन उचित तरीके से विभिन्न कारकों पर विचार करते हुए करना चाहिए। परियोजना रिपोर्ट को उचित सर्वेक्षण और परियोजना के सुनियोजित प्राथमिक अध्ययन पर आधारित होना चाहिए।
- (ङ) रिपोर्ट को अन्तिम रूप देने से पहले विशेषज्ञों, सम्बन्धित विभागों के विभिन्न कर्मचारियों से पर्याप्त और गहन चर्चा करनी चाहिए।
- (च) रिपोर्ट को शेयरधारकों के समक्ष प्रस्तुत करने से पहले उद्यमी या प्रायोजक की पूर्ण सन्तुष्टि सुनिश्चित की जानी चाहिए चाहे वह सम्बन्धित नियामक निकाय से अनुमोदन प्राप्त करने के लिए प्रस्तुत किया गया हो या फिर व्यक्तिगत या वित्तीय संस्थाओं जैसे निवेशकों से वित्तीयन प्राप्त करने के लिए प्रस्तुत किया गया हो।

**प्र.3. परियोजना रिपोर्ट तैयार करते समय एक उद्यमी को किन समस्याओं का सामना करना पड़ सकता है?**

**What are the problems an entrepreneur may face while preparing a project report?**

**उत्तर** परियोजना रिपोर्ट तैयार करते समय एक उद्यमी को निम्न समस्याओं का सामना करना पड़ सकता है—

- (क) प्रायोजकों के योगदान की सख्त स्थिति उद्यमियों के उत्साह को कम कर सकता है।
- (ख) ऋण प्रदान करने से पहले उधार देने वाली सभी वित्तीय संस्थाएँ ढेर सारे कागजात की माँग करते हैं।
- (ग) कार्यशील पूँजी आवश्यकता के अनुचित आकलन के चलते समस्याएँ उठ सकती हैं।
- (घ) परियोजना की पूर्णता में देरी लागत में अत्यधिक वृद्धि का कारण बन सकता है।
- (ङ) भूमि और इमारतों के आकार, मशीनरी के स्रोतों, उनकी लागतों इत्यादि के बारे में अनुचित आकलन उद्यमियों के बीच तनाव और हानि का कारण बन सकता है।

**प्र.4. परियोजना रिपोर्ट को जमा करने और उसकी आगे प्रस्तुतीकरण की प्रक्रिया समझाइए।**

**Explain the process of submission and onward presentation of project report.**

**उत्तर** परियोजना रिपोर्ट को जमा करने तथा उस पर आगे की कार्यवाही के लिए प्रस्तुत करना या जो करने से सम्बन्धित है जिस पर दूसरों द्वारा निर्णय लिया जाता है। विस्तृत परियोजना रिपोर्ट जमा करने और आगे उसको प्रक्रियागत करने में कई चरण हैं जो एक संस्था से दूसरी संस्था के लिए अलग-अलग होता है। जिन कारणों से रिपोर्ट या उसका सार-संक्षेप जमा किया जाता है उसके आधार पर भी रिपोर्ट के फॉर्मेट और नियमों में भिन्नता होती है। साथ परियोजना रिपोर्ट की प्रस्तुति उसके विषय वस्तुओं को प्रस्तुत करने से सम्बन्धित है जो साधारणतया किसी प्रदर्शनी, नाटकीय प्रदर्शन, सम्भाषण या वर्णन के माध्यम से किया जाता है जिसका प्रयोजन उसे सूचित करने, उस पर जोर देने, प्रोत्साहित करने, प्रेरित करने या सद्भावना पैदा करने या फिर किसी नये विचार या उत्पाद को प्रस्तुत करने के लिए हो सकता है। परियोजना प्रस्तुतीकरण का सीधा सा अर्थ है मूल्यांकनकर्ताओं के समक्ष उत्पाद और प्रक्रिया दोनों के बारे में व्याख्या प्रस्तुत करना। यदि कोई उद्यमी अपने उपक्रम के लिए वित्तीय निवेशकों की अपेक्षा कर रहा है तो सही व्यक्ति के समक्ष व्यवसाय योजना/विस्तृत परियोजना रिपोर्ट प्रस्तुत करना अत्यन्त महत्वपूर्ण है। इसलिए उद्यमियों के लिए यह आवश्यक होता है कि जिस प्रकार के निवेशकों को वे लक्षित करना चाहते हैं उनके बारे में शोध करें और उनकी पहचान करें। इसके पश्चात् उसे सम्बन्धित निवेशकों के नेटवर्क में गहरे जाकर खोज करनी चाहिए और पहचान किये गये निवेशकों तक पहुँचने के लिए लोगों से निर्दिष्ट या अनुमोदनों के बारे में पूछना चाहिए।

देखा गया है कि अधिकांश निवेशक पूरी विस्तृत परियोजना रिपोर्ट पढ़ने से पहले उसके सारांश ज्ञापन (Summary Memo) की अपेक्षा करते हैं। यह सारांश ज्ञापन विस्तृत परियोजना रिपोर्ट (DPR) के कार्यक्षम सारांश से बिल्कुल भिन्न होता है, क्योंकि इसका उद्देश्य होता है कि निवेशकों को प्रलोभन देकर विस्तृत परियोजना रिपोर्ट के मूल्यांकन हेतु तैयार किया जाए और आगे उद्यमी के साथ बातचीत को बनाये रखा जा सके। सारांश ज्ञापन को पर्याप्त रूप से संक्षिप्त होना चाहिए और व्यवसाय, बाजार, प्रबन्धन, रणनीति और परियोजना की वित्तीय व्यवहार्यता के बारे में समग्र व्यावहारिक धारणा प्रस्तुत करनी चाहिए। सारांश ज्ञापन की विषय वस्तुओं को एक स्लाइड की प्रस्तुतीकरण के रूप में तैयार किया जा सकता है। स्लाइड प्रस्तुतीकरण बनाते समय कुछ निश्चित दिशा-निर्देशों का अनुसरण करना चाहिए, जो निम्न प्रकार हैं—

- ◆ प्रति स्लाइड 10 शब्दों से अधिक का विवरण नहीं होना चाहिए, चित्रों और ग्राफ का प्रयोग करें।
- ◆ संक्षेप में लिखे बिन्दुओं को केवल पढ़े नहीं। चित्र दिखाकर बात कीजिए। अपने प्रस्तुतीकरण में अपने व्यवसाय योजना से शब्दों को ज्यों की त्यों न उतारें। अधिक शब्द प्रस्तुतीकरण को अरुचिकर कर देता है।
- ◆ प्रस्तुतीकरण संक्षिप्त रखिए। मानक प्रस्तुतीकरण में 20 मिनट समय लगता है। बीच में सवाल-जवाब के लिए भी तैयार रहिए। यदि वे लोग 20 मिनट की प्रस्तुतीकरण में 40 मिनट का सवाल-जवाब सत्र नहीं पाएँगे तो वे वास्तव में रुचि नहीं लेंगे।
- ◆ निवेशकों को उनके निवेश पर मिलने वाले लाभ को रेखांकित कीजिए।

**प्र.5. उत्पाद चयन से आप क्या समझते हैं?**

**What do you understand by product selection?**

**उत्तर**

**उत्पाद चयन  
(Product Selection)**

अपने उपक्रम के लिए उचित उत्पाद श्रेणी का चयन करने के लिए निम्नलिखित आधारभूत प्रश्नों का उत्तर जानना पड़ेगा—

- (i) यह उत्पाद किस आवश्यकता से सम्बन्ध रखता है?
- (ii) वर्तमान में इस आवश्यकता की सन्तुष्टि कैसे होती है? क्या आवश्यकता सन्तुष्टि में कुछ कमी होती है या असन्तुष्ट माँग को उत्पाद द्वारा सन्तुष्ट कर सकते हैं। दूसरे शब्दों में, वर्तमान मण्डी में क्या परिकल्पित मूल्य-संवर्द्धित उत्पाद की माँग या आवश्यकता होती है।
- (iii) प्रतिस्पर्धी किस प्रकार का मूल्य संवर्द्धन प्रदान कर रहे हैं? आपका उत्पाद किस प्रकार से अलग है तथा यह उपभोक्ता द्वारा क्रय करने का कारण बन सकता है?
- (iv) क्या इस उत्पाद के उत्पादन की आवश्यक निपुणता और कुशलता है?
- (v) उत्पाद के बाजार का संभाव्य आकार क्या है? विशेषतः उस क्षेत्र में जहाँ कार्य करना चाहते हैं।
- (vi) इस प्रकार के उत्पादों का उत्पादन करने के लिए क्या विशिष्ट मशीनों और उपकरणों की आवश्यकता पड़ती है? यदि हाँ, तो क्या आपके पास इन्हें प्राप्त करने के आवश्यक संसाधन हैं।
- (vii) किस प्रकार से आपके द्वारा प्रदत्त उत्पाद उसी श्रेणी के बाजार में उपलब्ध दूसरे उत्पादों से विशिष्ट या अलग होता है। किसी भी मूल्य-संवर्द्धित उत्पाद के उत्पादन से पहले यह जानना आवश्यक होता है कि बाजार का आकार क्या है, कितनी प्रतिस्पर्द्धा का सामना करना पड़ेगा तथा उत्पाद की संभाव्य माँग कितनी होती है?

### खण्ड-स (विस्तृत उत्तरीय प्रश्न)

**प्र.1. व्यावसायिक योजना की पहचान किस प्रकार की जाती है?**

**How is a business plan identified?**

**उत्तर** व्यावसायिक योजना बनाने के लिए विविध स्रोतों से सूचना एकत्र की जाती है। बाजार सर्वेक्षण से ग्राहकों, प्रतियोगियों और बाजार में मौजूदा लागतों से सम्बद्ध जानकारी प्राप्त होती है। इसके अतिरिक्त सम्भावित महिला उद्यमियों को उत्पादन प्रक्रिया, कच्ची सामग्री, मशीनरी और उपकरण, विक्रय एवं लागत मूल्यों आदि से सम्बन्धित जानकारी भी प्राप्त करने की आवश्यकता होती है।

निम्नलिखित सात मुख्य श्रेणियों के अन्तर्गत इस योजना के निर्माण की समग्र जानकारी शामिल है—

1. **प्रस्तावित उद्यम के बारे में सामान्य सूचना**—इसमें शामिल है उद्यम के स्वामी के रूप में निजी व्यक्ति या समूह के स्वामित्व से जुड़ी जानकारी और उद्यम की अवस्थिति एवं उद्यम की किस्म और उत्पाद सेवा का संक्षिप्त विवरण।
2. **उत्पादन सम्बन्धी ब्यौरा**—इसके अन्तर्गत सम्भावित या प्रदत्त सेवाओं की सूची शामिल है। इसमें सम्भावित उत्पादन प्रक्रिया या गतिविधियों की सूची का पूरा विवरण शामिल होता है। इसके अतिरिक्त उत्पादों की परिमात्रा/संख्या का पूरा रिकॉर्ड भी इसमें शामिल होता है।
3. **अपेक्षित संसाधन और उनके स्रोत**—इस सूची में कच्चा माल, मशीनरी, उपकरण और उद्यम को स्थापित करने में अपेक्षित अन्य जरूरी सुविधाओं की सूची शामिल है—
  - (i) कच्चे माल में शामिल है—उत्पादन, पैकिंग और परीक्षण सम्बन्धी सामग्री और इन्हें, इनकी किस्म, परिमात्रा, मूल्य और उपलब्धता के स्रोत के रूप में व्यक्त किया जाता है। इनकी मशीनरी और उपकरणों को इनकी क्षमता की किस्म, संख्या, मूल्य के आधार पर व्यक्त किया जाता है और इसमें कर और माल भाड़ा मशीनरी को लगाने और स्थापित करने की लागत भी शामिल है।
  - (ii) उपयोगी वस्तुओं में शामिल है—उत्पादन के लिए अपेक्षित पॉवर, बिजली, पानी, पेट्रोल, डीजल या कोई अन्य ईंधन, फोन, फैक्स, इन्टरनेट जैसी सुविधाएँ। वातानुकूलन और वस्तुओं को ठण्डा रखने की सुविधाओं जिनकी शायद जरूरत पड़े, इन्हें भी ध्यान में रखना आवश्यक है। इन्हें इनकी किस्म, परिमात्रा, मूल्य और उपलब्धता के स्रोत की दृष्टि से व्यक्त किया जाता है।
4. **बाजार और बाजार में उत्पाद का विपणन**—इससे आशय है, बाजार सर्वेक्षण की प्रक्रिया के दौरान एकत्रित समग्र जानकारी। इसमें आमतौर पर शामिल है; भावी ग्राहकों से जुड़ी जानकारी, चुनौतियाँ, मौजूदा कीमत, पैकिंग, बाजार की अवस्थिति, माँग की प्रकृति और विस्तार एवं अनुमानित बिक्री।
5. **उद्यम के लिए पूँजी और उत्पाद की लागत**—इस श्रेणी के अन्तर्गत उद्यम को स्थापित करने और चलाने के लिए अपेक्षित कुल निवेश के पूरे खर्च का अनुमान लगाया जाता है। इन्हें पूँजी लागत (Capital Cost) और कार्यशील पूँजी (Working Capital) कहते हैं। उत्पादन की अन्तिम लागत के निर्धारण में ऐसी प्रक्रिया सहायक होती है।
  - (i) **पूँजी लागत**—इसके अन्तर्गत ऐसे खर्च शामिल हैं जिन्हें एक ही समय में खर्च किया जाता है; जैसे—भूमि, इमारत, मशीनरी, उपकरण, फर्नीचर, जुड़नार (fixtures) और अग्निशमन सेवाएँ, बिजली का कनेक्शन लगाने और बिजली से जुड़े अन्य खर्च, उपयोगी वस्तुओं के प्रबन्ध से सम्बन्धित खर्च और उद्यम लगाने के समय अतिरिक्त पुर्जों पर होने वाला खर्च।
  - (ii) **कार्यशील पूँजी**—यह एक ऐसा महत्वपूर्ण पहलू है जहाँ विशेष ध्यान देने की जरूरत है। उद्यम सम्बन्धी प्रकार्यों में ऐसे चक्रों की शृंखला शामिल है जिसके अन्तर्गत कच्चे माल, परिवर्तनशील और स्थायी लागतों के रूप में धन का निवेश किया जाता है और बिक्री के बाद रोकड़ के रूप में उद्यम में इसकी वापसी होती है। यह चक्र ऐसे ही उद्यम में निरन्तर चलता रहता है। कार्यशील पूँजी के निर्धारण में शामिल है, पता लगाना कि उद्यम को चलाने में कितने धन की जरूरत है और इस बात का पता लगाना कि परिचालन चक्र के प्रत्येक चरण पर यदि कोई विलम्ब पैदा हो रहा है तो उसका क्या कारण है। इस निर्धारण का कुल योग आवश्यक कार्यशील पूँजी का कुल योग होगा। कार्यशील पूँजी सम्बन्धी आवश्यकताओं के निर्धारण का आधार है कच्चे माल के लिए अपेक्षित राशि का अनुमान लगाना, माल का भण्डार/वसूली करना और समय-समय पर माल की प्राप्ति, सुरक्षा भण्डार (Buffer Stock) तैयार माल (भण्डारण, माल की पैकिंग में लगने वाला समय, माल को भेजने का तरीका, निरीक्षण समय) और बिलों में शामिल है (प्रदत्त ऋण की अवधि) और एक माह के प्रचालन सम्बन्धी खर्च।
  - (iii) **उत्पाद की लागत**—स्थायी और परिवर्तन लागत के आधार पर इसका अनुमान लगाया जाता है। पूँजी लागत और कार्यशील पूँजी के आधार पर उद्यम की कुल लागत का अनुमान लगाया जाता है। योजना का यह भाग, कुल लागत के स्रोत को दर्शाता है।
6. **मुनाफे का अनुमान लगाना**—इसके अन्तर्गत उत्पादन, विपणन और प्रशासनिक क्षेत्रों में शामिल खर्चों का अनुमान लगाया जाता है। व्यावहारिक भाषा में विपणन सम्बन्धी खर्चों को बिक्री से होने वाली आमदनी के भाग के रूप में

परिकलित किया जाता है। कुल बिक्री से सभी खर्चों को घटाकर मुनाफे की प्राप्ति की जाती है। मुनाफा-आकलन के आधार पर न हानि न लाभ—आधार का पता लगाया जाता है और जिसे लाभ-अलाभ बिन्दु (Break-Even Point) भी कहते हैं।

7. तुलन पत्र (Balance Sheet)—व्यावसायिक योजना के भाग के रूप में तुलन पत्र भी बनाया जाता है। इस इकाई में दिये गये व्यावसायिक योजना के फार्म का प्रयोग करते हुए अभ्यास कार्य किया जा सकता है।

## प्र.2. परियोजना रिपोर्ट की विषय-वस्तु विस्तार से बताइए।

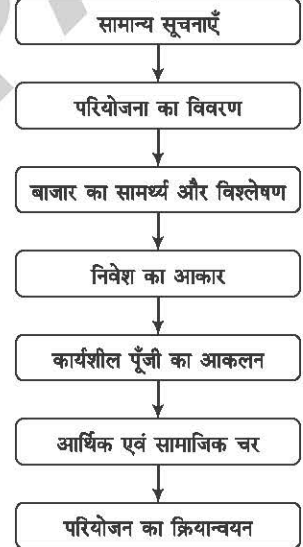
Explain the detail the contents of the project report.

उत्तर

### व्यावसायिक योजना/परियोजना रिपोर्ट की निर्मिति या विषय-वस्तु (Contents of Business Plan/Detailed Project Report—DPR)

एक विस्तृत परियोजना रिपोर्ट (DPR) किसी व्यवसाय या उद्यम की सुनिश्चित सूचनाओं और वास्तविक आँकड़ों पर आधारित समग्र तस्वीर प्रदान करता है। यह एक महत्वपूर्ण दस्तावेज होता है जिसके आधार पर उद्यमी वित्तीय संस्थानों से वित्तीय सहायता प्राप्त करने के साथ-साथ परियोजना के क्रियान्वयन हेतु आवश्यक अन्य कागजी कार्यवाही की आवश्यकता को भी पूर्ण करता है। चूँकि यह ऐसा दस्तावेज भी होता है जिसके आधार पर परियोजना की व्यावहारिकता के बारे में निष्कर्ष निकाल सकते हैं इसलिए यह बहुत महत्वपूर्ण है कि सभी प्रासंगिक सूचनाएँ तर्कपूर्ण ढंग से इसमें समाहित की गई हों जिससे कि इसके दोहरे उद्देश्यों—पहला यह कि उद्यमी के लिए मार्गदर्शिका की तरह कार्य करे और दूसरा हिस्सेदारों का अनुमोदन प्राप्त करने को पूरा किया जा सके। परियोजना रिपोर्ट की निर्मिति सात विशिष्ट और क्रमबद्ध चरणों पर निर्भर करता है, जैसा कि संलग्न चित्र में दिया गया है।

#### परियोजना रिपोर्ट की निर्मिति के चरण



1. सामान्य सूचनाएँ—परियोजना रिपोर्ट के बारे में सामान्य सूचनाओं में निम्न बिन्दु सम्मिलित किये जाते हैं—
  - (i) उद्यमी का परिचय—उद्यमी का नाम और पता, योग्यताएँ, अनुभव और अन्य क्षमताएँ एवं कौशल। यदि कोई हिस्सेदार हो तो उसकी भी समान सूचनाएँ।
  - (ii) उद्योग का सामर्थ्य—जिस उद्योग से परियोजना सम्बन्धित हो उसके बारे में उचित प्रस्तुतीकरण अर्थात् उसका पिछला निष्पादन, वर्तमान स्थिति, उसके संगठन, उसकी कठिनाइयाँ इत्यादि।
  - (iii) संगठन का आकार और प्रकृति—उपक्रम का संघटन और उसकी संगठनात्मक संरचना, यदि भागीदार कम्पनी हो तो उसकी कम्पनियों के रजिस्ट्रार के पास पंजीकरण, जिला उद्योग केन्द्र या उद्योग निदेशालय से प्रमाणन इत्यादि।
  - (iv) उपक्रम का उद्देश्य—उपक्रम के लघु अवधि और दीर्घावधि उद्देश्य का विवरण।
  - (v) उत्पाद का विवरण—उत्पाद की उपयोगिता, उत्पाद की रेंज, उत्पाद का अभिकल्प, इसके स्थानापन्न की जगह इस उत्पाद द्वारा प्रस्तावित लाभ इत्यादि का विवरण।
2. परियोजना का विवरण—परियोजना रिपोर्ट में निम्नलिखित परिप्रेक्ष्यों को समाहित करते हुए परियोजना का संक्षिप्त विवरण प्रस्तुत किया जाना चाहिए।
  - (i) कच्चा माल—कच्चे माल की आवश्यकता का स्तर, कच्चे माल का प्रकार, कच्चे माल के स्रोत और उनकी आपूर्ति इत्यादि।
  - (ii) कुशल श्रमिक—कुशल श्रमिकों की आवश्यकता और उस क्षेत्र में उनकी उपलब्धता, विभिन्न कौशलों में श्रमिकों के लिए प्रशिक्षण सत्रों की व्यवस्था।

- (iii) **उपयोगिता**—इसमें सम्मिलित हैं—
- बिजली**—बिजली की आवश्यकता, स्वीकृत लोड क्षमता, बिजली की उपलब्धता, बिजली की लागत इत्यादि।
  - ईंधन**—ईंधन सामग्री जैसे कि कोयला, कोक, तेल या गैस की आवश्यकता, उनकी उपलब्धता की स्थिति और आपूर्ति की स्थिति।
  - पानी**—पानी की आवश्यकता, उस क्षेत्र में पानी के स्रोत, उपलब्ध पानी की मात्रा और गुणवत्ता।
- (iv) **प्रदूषण नियन्त्रण**—इससे सम्बन्धित कुछ परिप्रेक्ष्यों जैसे कि सीवेज प्रणाली की उपलब्धता, सीवेज ट्रीटमेंट संयंत्र, रिसाव या जमीन में डालने की सुविधा, कूड़ा डालने का स्थान इत्यादि का उल्लेख किया जाना चाहिए।
- (v) **संचार और परिवहन सुविधा**—संचार सुविधाओं की उपलब्धता जैसे कि टेलीफोन, मोबाइल, इंटरनेट, प्रिंटरस इत्यादि को इंगित किया जाना चाहिए। परिवहन सुविधा की उपलब्धता, परिवहन के समर्थ साधन, तय की जाने वाली लगभग दूरी, रास्ते के अवरोध इत्यादि को भी व्यवसाय योजना में अच्छी तरह से स्थान मिलना चाहिए।
- (vi) **उत्पादन प्रक्रिया**—उत्पादन में सम्मिलित प्रक्रिया का विस्तृत विवरण होना चाहिए और कच्चे माल से अन्तिम उत्पाद में तैयार होने में लगी समयावधि का विवरण भी होना चाहिए।
- (vii) **मशीन और उपकरण**—उत्पादन और अन्य काम के लिए आवश्यक मशीनों और उपकरणों की विस्तृत सूची होनी चाहिए जिसमें उनके आकार, प्रकार, लागत और आपूर्ति के स्रोतों का भी उल्लेख होना चाहिए। इसे परियोजना रिपोर्ट के साथ ही लगा होना चाहिए।
- (viii) **संयंत्र की क्षमता**—संयंत्र की क्षमता का जिसमें उसकी वह क्षमता भी शामिल हो जिसके लिए बकायदा लाइसेंस प्राप्त है, परियोजना रिपोर्ट में उल्लेख होना ही चाहिए। यहाँ तक कि यदि उत्पादन के लिए दो या अधिक पालियों में काम किया जाना है तो उसका भी उल्लेख इसी रिपोर्ट में होना चाहिए।
- (ix) **चयनित तकनीक**—उपयुक्त तकनीक के चयन और उसे अंगीकृत करने के लिए जरूरी उचित व्यवस्थाओं के बारे में भी परियोजना रिपोर्ट में उल्लेख होना चाहिए।
- (x) **अनुसन्धान एवं विकास**—भविष्य में किये जाने वाले प्रस्तावित अनुसन्धान एवं विकास गतिविधियों के बारे में भी परियोजना रिपोर्ट में उल्लेख होना चाहिए।
- (xi) **अन्य सामान्य सुविधाएँ**—कुछ सामान्य सुविधाएँ जैसे कि मशीन कार्यशाला, बैल्टिंग शॉप और इलेक्ट्रिकल वस्तुओं के मरम्मत के लिए शॉप इत्यादि के बारे में जानकारी भी परियोजना रिपोर्ट के साथ लगी होनी चाहिए।
3. **बाजार का सामर्थ्य और विश्लेषण**—उत्पाद के बाजार सामर्थ्य से सम्बन्धित निम्नलिखित परिप्रेक्ष्यों के बारे में परियोजना रिपोर्ट में उल्लिखित किया जाना चाहिए।
- माँग एवं आपूर्ति की स्थिति**—उत्पाद के लिए कुछ अपेक्षित माँग और इसकी वर्तमान स्थिति का स्पष्ट उल्लेख परियोजना रिपोर्ट में किया जाना चाहिए अर्थात् माँग तथा आपूर्ति में अन्तर है और कैसे इन अन्तरों को प्रस्तावित इकाई द्वारा भरा जाएगा इसके बारे में भी परियोजना रिपोर्ट में उल्लेख किया जाना चाहिए।
  - अपेक्षित मूल्य**—बाजार में उत्पाद का अपेक्षित मूल्य का भी उल्लेख किया जाना चाहिए।
  - बिक्री की रणनीति**—उत्पाद की बिक्री के लिए की गई व्यवस्थाओं को स्पष्ट रूप से परियोजना रिपोर्ट में उल्लिखित किया जाना चाहिए।
  - विक्रय के पश्चात् सेवा**—उत्पाद के विक्रय के पश्चात् उससे मरम्मत आदि से सम्बन्धित सेवाओं के बारे में किये गये प्रावधानों को भी सामान्यतया परियोजना रिपोर्ट में सम्मिलित किया जाना चाहिए। परियोजना रिपोर्ट की निर्मिति के लिए बाजार विश्लेषण भी महत्वपूर्ण है। इसमें निम्न बातें सम्मिलित होनी चाहिए—
- बाजार के प्रकार, प्रमुख कारोबारी और बाजार को प्रभावित करने वाले कारोबारी,
  - किसी विशेष बाजार में व्यवसाय आरम्भ करने के कारण,
  - लक्षित उपभोक्ता,
  - बाजार उपभोग पैटर्न,

- (e) आपूर्तिकर्ता और उसके नेटवर्क,  
 (f) उत्पादन सम्भावना,  
 (g) बाजार में उत्पाद की मूल्य संरचना,  
 (h) उपभोक्ता व्यवहार, उपभोक्ताओं की आवश्यकताएँ,  
 (i) उत्पाद प्रोत्साहन हेतु सरकार के हस्तक्षेप।
4. **निवेश का आकार**—उद्यमी को अनिवार्य रूप से संयन्त्र के आर्थिक आकार का और उसको स्थापित करने के लिए आवश्यक निवेश का भी मूल्यांकन करना चाहिए। पूँजीगत वस्तुओं; जैसे—भूमि और इमारत, संयन्त्र और मशीनरी, अवस्थापना लागत, प्राथमिक खर्च, कार्यशील पूँजी का मार्जिन जैसे विभिन्न घटकों का उचित आकलन आवश्यक है जिसे परियोजना रिपोर्ट में भी दिया जाना चाहिए। उल्लिखित स्रोतों में मालिक के कोष के साथ-साथ वित्तीय संस्थानों और बैंकों से लिए गये कोष या लिए जाने वाले कोष के बारे में भी जानकारी परिलक्षित होनी चाहिए।
5. **कार्यशील पूँजी आकलन**—जैसा कि हम जानते हैं हमारे दैनिक खर्चों के लिए कार्यशील पूँजी बहुत महत्वपूर्ण है, अतः उद्यमी को कार्यशील पूँजी की आवश्यकता का उचित आकलन अनिवार्य रूप से करना चाहिए और उसकी आपूर्ति के स्रोतों के बारे में भी स्पष्ट उल्लेख किया जाना चाहिए। कम्पनी के आकार और उसकी आवश्यकता के अनुरूप कोष प्रवाह वक्तव्य की अभिकल्पना अनिवार्य रूप से की जानी चाहिए।
6. **आर्थिक और सामाजिक चर**—प्रत्येक उद्यम या उपक्रम के कुछ सामाजिक उत्तरदायित्व होते हैं। उपक्रमों को पर्यावरणीय क्षति लागत का नियन्त्रण अनिवार्यतः करना चाहिए पर्यावरण क्षति लागत में कमी लाने के लिए उचित प्रावधानों के बारे में भविष्य में उठाये जाने वाले कदमों का उल्लेख परियोजना रिपोर्ट में होना चाहिए। उद्यम से होने वाले उत्प्रवाह और उत्सर्जनों के प्रशोधन या उपचार के लिए की गई व्यवस्थाओं के बारे में भी परियोजना रिपोर्ट में जानकारी होनी चाहिए। इनके अतिरिक्त निम्न सामाजिक-आर्थिक हितों के बारे में भी रिपोर्ट में उल्लेख होना चाहिए—  
 (i) रोजगार जनन, (ii) आयात प्रतिस्थानापन्न,  
 (iii) आनुषंगिक सुविधाएँ, (iv) निर्यात प्रोत्साहन,  
 (v) स्थानीय संसाधनों का बेहतर उपयोग, (vi) क्षेत्र के विकास हेतु की गई पहल।
7. **परियोजना का क्रियान्वयन**—प्रत्येक उद्यमी को अपनी परियोजना को समय से पूर्ण करने के लिए एक क्रियान्वयन सारणी या एक समय-सारणी अवश्य बनानी चाहिए। इसमें उपक्रम को स्थापित करने से सम्बन्धित सभी गतिविधियों का समावेश होना चाहिए। परियोजना के क्रियान्वयन में किसी प्रकार की देरी होने के मामले में लागतों के बढ़ जाने की गणना भी स्पष्ट रूप से लिखित रूप में होनी चाहिए। उद्यमी को परियोजना में किसी भी प्रकार देरी को टालने की दिशा में ही काम करना चाहिए अन्यथा परियोजना की वित्तीय व्यवहार्यता अत्यधिक बुरी तरह से प्रभावित होगी और ऐसा भी हो सकता है कि उसके चलते उद्यमी को उपक्रम स्थापित करने की अपनी पूरी योजना को ही छोड़ देना पड़े। इसलिए यह अत्यन्त आवश्यक है कि परियोजना के क्रियान्वयन के लिए एक उपयुक्त समय सारणी बनाई जानी चाहिए और उसके पश्चात् उस पर दृढ़ रहना चाहिए।  
 परियोजना रिपोर्टों की शैली और उसकी विषय-वस्तुओं के बारे में एक से दूसरे उद्यमी में अन्तर हो सकता है। हालाँकि परियोजना रिपोर्ट का एक प्रतिदर्श खाका आगे दिया जा रहा है—

### परियोजना रिपोर्ट का प्रतिदर्श खाका (Sample Template of Project Report)

- (i) आवरण पृष्ठ (कम्पनी का नाम, पता और उसके आयोजक)  
 (ii) विषय-वस्तु  
 (iii) प्रबन्धकारिणी सार संक्षेप (2-3 पृष्ठ)  
 (iv) व्यवसाय/उपक्रम :  
 (a) व्यवसाय स्थापित करने का उद्देश्य  
 (b) पूर्व निष्पादन का संक्षिप्त इतिहास (यदि कोई हो)  
 (c) मालिकाना हक हेतु फॉर्म  
 (d) मालिकों के नाम, योग्यताएँ



- (e) प्रस्तावित/वास्तविक मुख्यालय  
 (f) प्रस्तावित/वास्तविक पूँजी संरचना
- (v) वित्तीयन की आवश्यकता  
 (a) ऋण (b) शेयर
- (vi) उत्पाद/सेवाएँ  
 (a) उत्पाद या सेवा का विवरण  
 (b) समान उत्पादों/स्थानापन्न उत्पादों के साथ तुलनात्मक विश्लेषण  
 (c) पैटेंट, ट्रेडमार्क, कॉपीराइट, फ्रेंचाइजी और लाइसेन्स के करारनामे इत्यादि।
- (vii) योजना  
 (a) विपणन योजना (Marketing Plan)  
 (क) बाजार की जनांकिकीय जैसे कि उपभोक्ताओं और लक्षित उपभोक्ताओं के विवरण, अधिमानता और आवश्यकताएँ।  
 (ख) प्रतिस्पर्द्धियों की ताकतें और उनकी कमजोरियाँ  
 (ग) बाजार की ताकतों और कमजोरियों का विश्लेषण  
 (घ) विपणन मिश्रण रणनीति (Marketing Mix Strategy)  
 उत्पाद मिश्रण रणनीति (Product Mix)  
 प्रोत्साहन मिश्रण रणनीति (Promotion Mix)  
 मूल्य निर्धारण मिश्रण रणनीति (Pricing Mix)  
 वितरण मिश्रण रणनीति (Distribution Mix)
- (b) परिचालन योजना (Operational Plan)  
 (क) संयन्त्र की अवस्थिति (ख) संयन्त्र अभिन्यास  
 (ग) सामग्री की आवश्यकता (घ) वस्तु सूची प्रबन्धन  
 (ङ) गुणवत्ता नियन्त्रण
- (c) संगठनात्मक योजना  
 (क) संगठनात्मक चार्ट  
 (ख) बोर्ड ऑफ डायरेक्टर्स का विस्तृत विवरण  
 (ग) मानवशक्ति नियोजन  
 (घ) श्रम का विधिक परिप्रेक्ष्य
- (d) दो से पाँच वर्षों के लिए वित्तीय योजना  
 (क) पहले से चल रही कम्पनी के लिए पूर्व वित्तीय आँकड़ों का सार  
 (ख) प्रक्षेपित बिक्री  
 (ग) अनुमानित आय और व्यय विवरण  
 (घ) अनुमानित सन्तुलन बिन्दु (लाभ-अलाभ स्थिति)  
 (ङ) अनुमानित लाभ और हानि का विवरण  
 (च) प्रक्षेपित तुलन पत्र (बैलेंस शीट)  
 (छ) प्रक्षेपित नकद प्रवाह  
 (ज) अनुमानित अनुपात
- (viii) महत्त्वपूर्ण जोखिम
- (ix) छोड़ने या बाहर निकलने की रणनीति
- (x) संलग्नक  
 (a) मालिकों के बायोडाटा  
 (b) मालिकाना हक के करार

- (c) प्रदूषण बोर्ड से प्रमाण-पत्र
- (d) समझौता ज्ञापन (Memorandum of Understanding)
- (e) संस्था के अन्तर्नियम (Articles of Association)
- (f) अन्य कोई भी कागजात जो परियोजना की व्यवहार्यता के विपणन में सहायक हो।

**प्र.3. परियोजना का मूल्यांकन किस प्रकार किया जाता है?**

**How is the project evaluated?**

**उत्तर**

### **परियोजना का मूल्यांकन (Project Evaluation)**

मूल्यांकन शब्द का अर्थ है किसी का या किसी बात का इसलिए निरीक्षण और परीक्षण करना कि उसके गुणों, आवश्यकता और सफलता का मूल्यांकन किया जा सके। इस तरह से परियोजना मूल्यांकन का अर्थ है परियोजना की व्यवहार्यता को संरचित तरीके से आकलित करने की प्रक्रिया जिससे कि यह निर्णय लिया जा सके कि इस परियोजना पर आगे बढ़ा जाए या नहीं। व्यवसाय शब्दकोश के अनुसार परियोजना मूल्यांकन को इस तरह परिभाषित किया गया है कि “किसी परियोजना की आर्थिक, पर्यावरणीय, वित्तीय, सामाजिक, तकनीकी और ऐसे ही अन्य परिप्रेक्ष्यों का सुनियोजित एवं व्यापक समीक्षा करना जिससे यह सुनिश्चित किया जा सके कि यह अपने उद्देश्यों को पूरा कर सकेगा।” इस प्रकार परियोजना मूल्यांकन, आकलित परियोजना के असमान परिप्रेक्ष्यों का इसकी व्यवहार्यता पर विचार के उद्देश्य से किया गया लागत और लाभ अध्ययन है।

परियोजना मूल्यांकन नियमित रूप से विभिन्न विकल्पों के बीच तुलना को सम्मिलित करता है और किसी भी निर्णय तकनीक या आर्थिक मूल्यांकन तकनीक का उपयोग करते हुए इसे किया जाता है। किसी परियोजना का मूल्यांकन करने के लिए इसके आर्थिक, वित्तीय, तकनीकी बाजार, प्रबन्धकीय और सामाजिक परिप्रेक्ष्यों का मूल्यांकन किया जाता है। इस मूल्यांकन परिप्रेक्ष्य के बारे में हम अगली दो इकाइयों में विस्तार से चर्चा करेंगे। आगे आने वाले अनुच्छेद में हम यह चर्चा करेंगे कि किस प्रकार बाहरी एजेन्सियाँ किसी परियोजना का समर्थन करने से पहले इसकी ऋण पात्रता का निर्णय करने के लिए परियोजना रिपोर्ट मूल्यांकन संचालित करेंगी। साधारणतया मूल्यांकन दो आधारों पर किया जाता है—वित्तीय परिप्रेक्ष्य और गैर-वित्तीय परिप्रेक्ष्य पर।

### **बाह्य एजेन्सी द्वारा परियोजना मूल्यांकन : वित्तीय परिप्रेक्ष्य**

#### **(Project Evaluation by External Agency : Financial Perspective)**

वित्तीय मूल्यांकन परियोजना की वित्तीय व्यवहार्यता के परिप्रेक्ष्यों के आकलन पर अपने को केन्द्रित रखता है। परियोजना के वित्तीय परिदृश्यों के आधार पर, वित्तीय संस्थाओं द्वारा परियोजना मूल्यांकन के सन्दर्भ में निम्न वित्तीय परिप्रेक्ष्यों का विश्लेषण किया जाता है—

1. परियोजना की पूँजी लागत,
  2. कोषों के स्रोत ( अर्थात् वित्तीयन और दीर्घावधि वित्तीय कोष)
  3. उत्पादन/बिक्री के अनुमान/आकलन
  4. उत्पादन लागत
  5. कार्यशील पूँजी आवश्यकताएँ और कार्यशील पूँजी के स्रोत।
1. **परियोजना की पूँजी लागत**—किसी भी परियोजना की पूँजी लागत निम्नलिखित के सन्दर्भ में लागत और सम्बन्धित पूँजी खर्चों को सम्मिलित करता है—
- (i) भूमि और स्थल विकास;
  - (ii) इमारतें;
  - (iii) संयन्त्र और मशीनरी;
  - (iv) इंजीनियरिंग और परामर्श शुल्क;
  - (v) विविध अचल सम्पत्तियाँ;
  - (vi) प्राथमिक और प्रचालन पूर्व खर्चें;
  - (vii) आकस्मिकताओं हेतु प्रावधान;
  - (viii) कार्यशील पूँजी के लिए अतिरिक्त राशि।
2. **कोषों के स्रोत**—पूँजी लागत निम्नलिखित स्रोतों से प्राप्त किया जाता है—
- (i) शेयर योगदान
  - (ii) शेयर के रूप में उद्यम पूँजी हिस्सेदारी;
  - (iii) ऋणपत्र (Debenture) के रूप में जनता से उठाये गये दीर्घावधि के ऋण;
  - (iv) दीर्घावधि ऋण के रूप में बैंक या संस्थागत वित्त;

- (v) दोस्तों/रिश्तेदारों इत्यादि के लिए गये उधार (सुरक्षित या असुरक्षित);  
 (vi) उपदान या आरम्भिक पूँजी (seed capital) जैसे सरकारी प्रोत्साहन।
3. उत्पादन/बिक्री के अनुमान/आकलन—उत्पादन/बिक्री का अनुमान निम्न माध्यमों से किया जा सकता है—  
 (i) उपभोक्ता सर्वेक्षण; (ii) बिक्री बल दृष्टिकोण;  
 (iii) विशेषज्ञ दृष्टि/डेलफी विधि; (iv) सांख्यिकीय और समय शृंखलाएँ;  
 (v) चर घातांकी सूक्ष्म ब्योरे (Exponential Smoothing)।
4. उत्पादन लागत—वित्तीय मूल्यांकन प्रक्रिया के दौरान निम्नलिखित उत्पादन लागतों पर विचार किया जाता है—  
 (i) कच्चा माल और आढ़त खरीद पर उपलब्ध छूट;  
 (ii) ऊपरी एवं अतिरिक्त लागत; (iii) ढुलाई खर्च;  
 (iv) अंगीकृत तकनीक एवं औजार; (v) गुणवत्ता की लागत;  
 (vi) आपूर्तिकर्ताओं की अनुकूलता; (vii) श्रम लागत।
5. कार्यशील पूँजी की आवश्यकताएँ और कार्यशील पूँजी के स्रोत—कार्यशील पूँजी की आवश्यकता कई कारकों द्वारा प्रभावित होती है। कम्पनी की अधिकांश गतिविधियाँ कम्पनी की कार्यशील पूँजी आवश्यकताओं को प्रभावित करती हैं। हालाँकि प्रभाव का परिमाण हर अवसर के लिए भिन्न-भिन्न हो सकता है। इनमें से कुछ महत्वपूर्ण कारकों की सूची यहाँ आगे दी जा रही है—  
 (i) व्यवसाय की प्रकृति; (ii) उत्पादन नीति और औद्योगिक उतार-चढ़ाव;  
 (iii) उद्योग में प्रतिस्पर्धा का स्तर; (iv) उपक्रम की ऋण नीतियाँ;  
 (v) उपक्रम की वृद्धि और विस्तार नीति; (vi) कच्चे माल की आपूर्ति स्थिति;  
 (vii) कर की दर; (viii) लाभांश नीति और निरोध (retention) नीति।

### बाह्य एजेन्सी द्वारा परियोजना मूल्यांकन : गैर-वित्तीय परिप्रेक्ष्य

#### (Project Evaluation by External Agency : Non-financial Perspective)

निर्णय-निर्माण में गैर-वित्तीय परिप्रेक्ष्यों के विश्लेषण और समाकलन को तीन परिदृश्यों के माध्यम से व्याख्यायित किया जा सकता है। पहली बात तो यह है कि परियोजना के गैर-वित्तीय तत्वों का मूल्यांकन कैसे हुआ? परियोजना मूल्यांकन में बाहरी सलाहकारों का उपयोग करते हुए आकलन किया जा सकता है। गुणवत्तापूर्ण परियोजना मूल्यांकन में कोई मानक खाका निश्चित तौर पर नहीं होना चाहिए बल्कि इसमें खाका-मुक्त गुणवत्तापूर्ण मूल्यांकन सम्मिलित होता है। नार्दिनी (1997) का मत है कि गैर-वित्तीय परिप्रेक्ष्यों के लिए कम्पनियों परियोजनाओं के बहु मापदण्ड विश्लेषण का उपयोग कर सकती हैं। दूसरे यह कि परियोजना मूल्यांकन में गैर-वित्तीय गुणवत्तापरक परिप्रेक्ष्यों को निर्धारित करने के लिए किस विधि का प्रयोग किया गया? लोपेस एवं फ्लावेल (1998) कहते हैं कि ये विधियाँ पूर्णतया व्यक्तिगत धारणाओं और दृष्टिकोण पर निर्भर करती हैं जो निर्णयों के लिए सहायक सामग्री उपलब्ध करवाती है और जोखिम सम्भावनाओं को और उनके परिणामों को प्रभावित करती है। तीसरे, समझौता या अदला-बदली की नीति। लोपेस और फ्लावेल (1998) का कहना है कि सभी जोखिमों को सन्तुलित किया जाना चाहिए और कम्पनी को यह निश्चय करना है कि किसका सामना करना है।

उद्यमी को अपनी परियोजना का मूल्यांकन बाहरी गैर-वित्तीय संस्थानों से कराना चाहिए जो पहले उनकी प्राथमिक व्यवहार्यता को परखते हैं और फिर विभिन्न परिप्रेक्ष्यों पर विस्तृत परियोजना रिपोर्ट का अध्ययन करते हैं। सामान्यतया परियोजना का मूल्यांकन अंग्रेजी के METRE संक्षेप नाम पर होता है। इसमें 'M' प्रबन्धन के लिए, 'E' आर्थिक व्यवहार्यता के लिए (जिसमें बाजार, व्यावसायिक और वित्तीय व्यवहार्यता सम्मिलित होते हैं), 'T' तकनीकी व्यवहार्यता के लिए, 'R' जोखिम और लाभ के लिए तथा अन्तिम 'E' पर्यावरण के लिए आता है। किसी परियोजनाओं को उसके बाजार सम्भावना, तकनीकी व्यवहार्यता, वित्तीय सक्षमता और होने वाले लाभ के आधार पर स्वीकार्य होना चाहिए। परियोजना के साथ सहलग्न जोखिम स्वीकार किये जाने चाहिए और परियोजना को प्रबन्धन के दर्शन के अनुरूप होना चाहिए या फिर उपक्रम के व्यावसायिक लक्ष्य के अनुसरण में होना चाहिए।

#### प्र.4. व्यावसायिक योजना के सृजन के विभिन्न तरीकों पर विस्तारपूर्वक चर्चा कीजिए।

##### Discuss in detail the various methods of preparation of business plan.

उत्तर व्यावसायिक अवसर की पहचान और इसका मूल्यांकन उद्यमी को व्यावसायिक योजना के सृजन की ओर ले जाता है। इसके द्वारा अवसर को एक लाभदायक उपक्रम में बदला जा सकता है।

व्यावसायिक योजना की उत्पत्ति कभी भी शून्य से नहीं हो सकती। यह सृजनात्मक व उत्साही मस्तिष्क द्वारा सक्रिय वातावरण पर कार्य करने की उपज है।

व्यावसायिक योजना को पहचानने की प्रक्रिया सर्वदा नियमशील और तर्कसंगत रूप से होनी चाहिए। 'बिना विचारे जो करे वो पाछे पछताए' वाली कहावत उद्यमी पर पूर्ण रूप से चरितार्थ होती है। अतः उद्यमी को बहुत सोच-समझ कर अपना वातावरण पहचानना चाहिए जिसमें वह स्वयं, उसके भावी उपभोक्ता और सप्लायर्स (संभरक) तथा उसके प्रतियोगी सम्मिलित हैं जिनका सामना उसे करना होता है।

व्यावसायिक अवसर को परखते हुए एक उद्यमी व्यावसायिक योजना का सृजन विभिन्न तरीकों से कर सकता है। लेकिन इन तरीकों को समझने से पहले हम कुछ नीचे दिये उदाहरणों पर विचार करते हैं। इन उदाहरणों में अवसर और उनका व्यावसायिक योजना में बदलाव सम्मिलित है।

### उदाहरण 1

व्यावसायिक अवसर	सृजित व्यावसायिक योजना
एक गाँव में शीत गोदाम का निर्माण	उद्यमी को बेमौसमी फलों और सब्जियों में व्यापार करने का आभास होता है।

### उदाहरण 2

व्यावसायिक अवसर	सृजित व्यावसायिक योजना
भारतीय रेलवे एक नये रूट पर नई गाड़ी चलाती है।	फूल व्यापारी को अपने वर्तमान व्यवसाय को बढ़ाने का आभास होता है। अब वह उन स्थानों पर भी नई गाड़ी के द्वारा फूल भेज सकता है जहाँ अभी तक फूल नहीं भेजे जा सकते थे।

### उदाहरण 3

व्यावसायिक अवसर	सृजित व्यावसायिक योजना
एक गाँव में राज्य सरकार वहाँ के प्राथमिक विद्यालयों में दोपहर का खाना निःशुल्क देने की घोषणा करती है।	व्यापारी ठेकेदार से सब्जियों की आपूर्ति का ठेका लेने का प्रयास कर सकता है।

व्यावसायिक योजना के सृजन के विभिन्न प्रकार निम्नलिखित हैं—

1. **उत्पाद की नकल**—उद्यमी एक ऐसे उत्पाद को बनाने की सोच सकता है, जो बाजार में पहले से ही उपलब्ध है। दूसरे शब्दों में उद्यमी एक ऐसे उत्पाद को बना सकता है जिसकी व्यापारिक मण्डी पहले से ही उपलब्ध है। इस दशा में वह अपने विरोधियों के प्रयासों पर निर्भर होना चाहता है। उत्पाद की जानकारी व उसकी मान्यता मण्डी में पहले से ही उपलब्ध है। विद्यमान उत्पाद को बनाने का लाभ यह है कि संसाधनों व ख्याति प्राप्त करने की महुँगी व लम्बी अवधि की प्रक्रिया से बचा जा सकता है। उदाहरणार्थ, सुरेश 'इंस्टेंट गुलाब जामुन मिक्स' बनाना चाहता है। इस दशा में सुरेश उन सभी अतिरिक्त प्रयासों व पैसा खर्च करने से बच सकता है, जो उसे बिल्कुल नया उत्पाद बनाने पर लगाने पड़ते। 'इंस्टेंट गुलाब जामुन मिक्स' के बारे में उपभोक्ता जानता है तथा उस मिश्रण को पहचानता है जिससे गुलाब जामुन तुरन्त बन जाते हैं।
2. **नये उत्पाद का उत्पादन (उत्पाद नवप्रवर्तन)**—उद्यमी ऐसे अविद्यमान उत्पाद को बना सकता है, जो मण्डी में उपलब्ध नहीं है। लेकिन क्या आपको नहीं लगता कि यह एक बहुत बड़ा कार्य है। प्रत्येक उद्यमी इस कार्य को नहीं कर सकता। यह एक जोखिम भरा कार्य होता है जिसके लिए उद्यमी को अतिरिक्त निर्भयता, साहसीपन और जोखिम उठाना पड़ेगा। क्या आप किसी ऐसे नये उत्पाद के बारे में बता सकते हैं जिसे भारतीय खाद्य बाजारों में अभी-अभी लाया गया है। वास्तव में ऐसे कुछ उत्पादों के नाम हैं—टमाटर प्युरी, अदरक-लहसुन का मिश्रण, इंस्टेंट केक मिक्स इत्यादि। नये उत्पाद के कुछ और उदाहरण, यद्यपि उनका खाद्य उद्योग से सम्बन्ध नहीं है इस प्रकार है—मोबाइल फोन कैमरे के साथ; सोलर कुकर अर्थात् ऐसा बर्तन जिसमें खाना सौर ऊर्जा से पकता है; पंखा लगी हुई जैकेट आदि। इन सभी वस्तुओं के बारे में पहले नहीं पता था। आजकल कुछ ऐसे स्वादिष्ट खाद्य पदार्थ बाजार में उपलब्ध हैं जिन्हें बिना तेल के ही पकाया जाता है; जैसे—धुना हुआ गेहूँ, धुना हुआ सफेद काबुली चना, धुनी हुई मूँग दाल आदि।

3. विद्यमान उत्पाद में अधिक उपयोगिता/सुधार करने के पश्चात् उसका उत्पादन—कभी-कभी उद्यमी विद्यमान उत्पाद को भिन्न करके बनाने की सोचता है। वह उत्पाद में कुछ परिवर्तन कर उसे अपने विरोधियों के उत्पाद से अलग बनाने का प्रयास करता है। उदाहरण के तौर पर 'मेरी बिस्किट' अब बाजार में 'मेरीगोल्ड बिस्किट' के नाम से बेचे जा रहे हैं जिनमें गेहूँ का रेशा अधिक मात्रा में होता है। इन बिस्किटों को एक विशिष्ट नारा भी दिया गया है—'बैटर टेस्टियर एण्ड हैल्डियर' अर्थात् अधिक स्वादिष्ट और स्वास्थ्यवर्धक।

कुछ दूसरे उदाहरण नीचे दिये गये हैं—

- आचारों को अब नवीन और अच्छे पैकेज के साथ बेचा जाता है।
- कस्टर्ड पाउडर को अब कुछ अधिक संघटकों के साथ बेचा जाने लगा है।
- दो बार मोड़े जाने वाले छाते, एक बार मोड़े जाने वाले छाते से कहीं अधिक अच्छे सिद्ध हो रहे हैं, क्योंकि वे आसानी से महिलाओं के पर्स में आ जाते हैं।
- चटनियाँ, जड़ी-बूटी युक्त शैम्पू आदि अब सैशे अर्थात् छोटी पुड़ियों में बेचे जाने लगे हैं।



4. उपभोक्ताओं की आवश्यकताओं को ध्यान में रखकर वस्तुओं का उत्पादन—सम्पूर्ण वातावरण उदारता और सार्वभौमिकता की प्रक्रिया के कारण बदल रहा है। व्यक्तियों की जीवन शैली और उनका जीवन बदलाव ले रहा है। प्रायः सभी व्यक्ति अपने मालिकों द्वारा दी गई अत्यधिक उत्तरदायित्वता और कर्तव्यों के कारण अपने और परिवार के लिए बहुत कम समय निकाल पाते हैं। अधिकतर महिलाएँ भी कार्यरत होने के कारण अपने परिवार को समय नहीं दे पाती हैं। इस प्रकार की बदलती जीवन-शैली के कारण सभी को ऐसी नयी-तुली वस्तुएँ चाहिए जो उनकी आवश्यकताओं को एक दम पूरा कर दें। इसलिए उद्यमी उपभोक्ताओं से यह पूछकर कि वर्तमान उत्पाद से उन्हें क्या कठिनाइयाँ हैं कुछ और बातें भी जान सकता है। उपभोक्ताओं की आवश्यकताओं को उपभोक्ता निरीक्षण, सामूहिक चर्चा, सूचना प्रणाली और उपभोक्ताओं से प्राप्त पत्रों के द्वारा भी जाना जा सकता है। उपभोक्ताओं की कठिनाइयों को ध्यान में रखकर बनाये गये कुछ उत्पाद इस प्रकार हैं—

- |                               |  |
|-------------------------------|--|
| (i) तत्काल खाने योग्य पदार्थ; | (ii) बने बनाये मशरूम सूप, टमाटर सूप आदि। |
| (iii) केक मिक्स;              | (iv) अंकुरित दालें;                      |
| (v) भुना हुआ नमकीन;           | (vi) पुडिंग सिरपा।                       |

5. पुराने उत्पाद के नये उपयोग—कभी-कभी व्यापारी अपनी बिक्री बढ़ाने के लिए पुराने उत्पाद के कुछ नये उपयोगों का पता लगाता है। उदाहरणार्थ, 'रेडी टू मिक्स' उत्पाद को लें—यह मिश्रण बादाम-पिस्ता स्वाद, चॉकलेट स्वाद व स्ट्रॉबेरी स्वाद सहित निकाला गया जिसे दूध से मिलाकर विभिन्न स्वादों का 'मिल्क शेक' तैयार किया जा सकता है। बाद में इस उत्पाद में और भी बहुत से उपयोग सम्मिलित किये गये जिससे इसका प्रयोग आइसक्रीम, पुडिंग और केक आदि में भी होने लगा।

6. अपनी कठिनाइयों और शौक का प्रयोग—कभी-कभी व्यक्ति जीवन की वास्तविक कठिनाइयों का सामना करता है; जैसे—दफ्तर ले जाने के लिए लंच तैयार करना। ऐसा व्यक्ति नौकरी छोड़ने के पश्चात् विभिन्न दफ्तरों में 'पैकड (पैक किया हुआ) लंच स्पलाई' का व्यापार आरम्भ कर सकता है। अभी हाल ही में एक अत्यधिक मोटी महिला इस बात से

दुखी थी कि उसे उसके माप के बने-बनाये कपड़े नहीं मिलते। अपनी इस कठिनाई को ध्यान में रखते हुए उसने बड़े माप के कपड़े मोटे लोगों के लिए बनाने आरम्भ किये।

उपयुक्त योजना और सावधानी द्वारा एक आदत को पूर्ण व्यवसाय में बदला जा सकता है। उदाहरणार्थ, फूल एकत्र करने की रुचि को फूलों के गुलदस्ते बनाने में बदला जा सकता है। इसी तरह अचार और चटनी बनाने की आदत को अचार और जैम व्यवसाय में बदला जा सकता है।

7. **अछूते प्राकृतिक संसाधन**—प्रकृति मानव जाति पर बहुत दयालु है। प्रकृति से हमें बहुत से संसाधन प्राप्त हुए हैं; जैसे—वायु, जल, खनिज, वनस्पति आदि। इन प्राकृतिक संसाधनों के द्वारा मानव की आवश्यकताएँ सन्तुष्ट होती हैं। एक उद्यमी को अपनी छवि दिखाने का यहाँ मौका मिल जाता है। वह इन प्राकृतिक संसाधनों को प्रयोग में लाकर उपभोक्ताओं की आवश्यकताओं को सन्तुष्ट कर सकता है। उदाहरणार्थ, सौर ऊर्जा का प्रयोग कर उससे चालित कुछ वस्तुएँ जैसे 'सोलर कुकरों', 'सोलर हीटरो' का उपयोग उपभोक्ता कर रहे हैं।
8. **आधुनिक फैशन और बदलती जीवन-शैली**—व्यावसायिक योजना के सृजन में आधुनिक फैशन व डिजाइनों तथा बदलती जीवन-शैली का भी अत्यधिक योगदान है। बदलाव के अतिरिक्त कुछ भी शाश्वत नहीं है। सार्वभौमिकता और उदारता की नीति के कारण एक आम आदमी खास तौर से नवयुवक और नवयुवतियों को पहले से कहीं अधिक जानकारी है। व्यक्ति की जीवन-शैली भी बदल गई है। शहर में आधुनिक फैशनों को ध्यान में रखते हुए एक अच्छी योजना का सृजन हो सकता है। अतः उद्यमी एक ऐसी वस्तु का उत्पादन कर सकता है, जो आज के बाजार में खप जाए। आज से कुछ समय पहले पिज्जा एक इतना सामान्य खाद्य पदार्थ नहीं था जिसे साधारण उपभोक्ता भी प्रयोग में लाता। इसी प्रकार से 'पास्ता' तथा कुछ अन्य लोकप्रिय तुरन्त खाद्य पदार्थ जैसे 'मोमोज', 'मैकरोनी' आदि आम प्रयोग में नहीं थे। लेकिन आजकल, बदलती जीवन शैली के कारण, यह सभी वस्तुएँ एक आम आदमी पसन्द कर रहा है और इसलिए इनका उपयोग भी काफी बढ़ गया है।
9. **विदेशों में उपभोग**—विदेशों में उपभोग पर ध्यान देने से भी नये विचारों का सृजन हो सकता है। प्रत्येक देश के अपनी संस्कार और विभिन्न खान-पान के तरीके होते हैं। भारत में हमें मसालेदार व तला हुआ खाना प्रिय है, जबकि पाश्चात्य देशों में उबला हुआ, भुना हुआ व माँसाहारी खाना पसन्द किया जाता है। विभिन्न देशों में रहने वाले लोगों के उपभोग के तौर-तरीकों को ध्यान में रखकर उद्यमी एक ऐसे व्यावसायिक योजना का सृजन कर सकता है, जो अपने देश की जनता की आवश्यकताओं के अनुरूप हो।
10. **अनुसन्धान और विकास कार्यक्रम**—बहुत से व्यावसायिक उपक्रम वैज्ञानिक अनुसन्धान कार्यक्रमों के द्वारा नये विचार खोजने की आशा करते हैं।

#### प्र.5. नव-उत्पाद विकास प्रक्रिया अथवा व्यूह रचना को विस्तारपूर्वक समझाइए।

**Explain in detail the new product development process or strategy.**

**उत्तर**

**नव-उत्पाद विकास प्रक्रिया अथवा व्यूह रचना**

**(Process/Strategy of New Product Development)**

नव-उत्पाद विकास की प्रक्रिया सदैव उत्पाद विचार से प्रारम्भ होती है और उत्पाद वाणिज्यीकरण पर समाप्त होती है। जब कोई व्यावसायिक संस्था नये उत्पाद का विकास चाहती है तो उसे निश्चित प्रक्रिया का अनुसरण करना होता है। इनका विवेचन इस प्रकार है—

1. **उत्पाद विचार की उत्पत्ति (Product Idea Generation)**—नव-उत्पाद विकास की प्रक्रिया का प्रारम्भ उत्पाद विचार की खोज एवं उत्पत्ति से होता है। यह नये उत्पाद विचारों की व्यवस्थित खोज से सम्बन्धित है। उत्पाद विचारों का सृजन सदैव पहचानी गई आवश्यकताओं के सन्दर्भ में होता है अर्थात् जब किसी आवश्यक सन्तुष्टि हेतु तकनीकी अवसर का पता चलता है तब नये उत्पाद विचारों की उत्पत्ति होती है; जैसे—त्वरित विश्लेषण की आवश्यकता की सन्तुष्टि हेतु कम्प्यूटर का विकास। नये उत्पाद के कई स्रोत होते हैं; जैसे—उपभोक्ता, कम्पनी के विक्रयकर्ता, विपणन कर्मचारी एवं प्रबन्धक, प्रतिस्पर्धा तकनीकी विशेषज्ञ इत्यादि।

उत्पाद विचार की उत्पत्ति सम्बन्धी प्रक्रिया को क्रियान्वित करते समय ध्यान रखना चाहिए कि ऐसी प्रक्रिया तकनीकी ज्ञान, विपणन की सम्भावनाओं, लाभदेयता, विक्रय सम्भावनाओं, विद्यमान सुविधाओं तथा अन्य साधनों की उपलब्धता, वित्त, उपभोक्ता, सरकारी नीतियों के सन्दर्भ में लागू की गई हैं।

2. **उत्पाद विचारों का मूल्यांकन (Screening of Product Idea)**—उत्पाद विचारों की उत्पत्ति का उद्देश्य अनेक उत्पाद विचारों के सृजन से है जबकि इस चरण का उद्देश्य उन विचारों की स्वीकृति हेतु उनमें कमी करना है। इस चरण में व्यर्थ एवं अव्यावहारिक उत्पाद विचारों को हटाकर केवल कार्य योग्य उत्पाद विचारों को स्वीकार किया जाता है। इस दृष्टि से इस चरण में उत्पाद विचारों को संस्था के उद्देश्य, तकनीकी क्षमताओं एवं विपणन सम्भावनाओं के सन्दर्भ में परखा जाता है ताकि लाभप्रद विचारों का ज्ञान हो सके।  
उत्पाद विचारों का मूल्यांकन अत्यन्त महत्वपूर्ण है; क्योंकि विचारों को अस्वीकृत करने से जहाँ विपणन अवसर का लाभ नहीं मिलता जबकि व्यावहारिक विचारों की स्वीकृति साधनों का अपव्यय करना है।
3. **अवधारणा का विकास एवं जाँच (Concept Development and Testing)**—आकर्षक उत्पाद विचारों को 'उत्पाद अवधारणा' में विकसित किया जाना चाहिए। 'उत्पाद अवधारणा' उत्पाद विचार का विस्तृत विवरण होता है जिसे उपभोक्ता की दृष्टि से सार्थक रूप में प्रस्तुत किया जाता है। फास्ट फूड, टाइम एण्ड स्पेस ओनरशिप, ई-कॉमर्स, इत्यादि उत्पाद अवधारणा के उदाहरण हैं।  
उत्पाद अवधारणा का विकास नये उत्पाद के विकास का आधार बनता है। उत्पाद अवधारणा का परीक्षण करके ज्ञात किया जा सकता है कि ऐसे उत्पाद के विषय में उपभोक्ताओं की प्रतिक्रिया क्या होगी? उत्पाद अवधारणा की जाँच से सम्भावित ग्राहक, उपभोग का उद्देश्य, उपभोग की बारम्बारता इत्यादि प्रश्नों का उत्तर खोज जा सकता है।
4. **विपणन व्यूह रचना का विकास (Marketing Strategy Development)**—नव-उत्पाद विकास में अगला चरण उत्पाद अवधारणा हेतु सम्भावित विपणन व्यूह रचना का विकास करना होता है। इसमें तीन बातों का समावेश होता है—  
(i) प्रथम भाग लक्ष्य बाजार (Target Market) का वर्णन करता है। साथ ही उत्पाद का नियोजित स्थापन, विक्रय, बाजार अंश एवं कुछ वर्षों के लिए लक्ष्यों का निर्धारण करता है।  
(ii) विपणन व्यूह रचना का दूसरा भाग उत्पाद की नियोजित कीमत, वितरण तथा विपणन बजट का वर्णन करता है, तथा  
(iii) तीसरा और अन्तिम दीर्घकालीन विक्रय, लाभ लक्ष्य तथा विपणन सम्मिश्र व्यूह रचना का विवेचन करता है। इस प्रकार व्यूह रचना विकास विपणन का ब्लू प्रिन्ट होता है।
5. **व्यावसायिक विश्लेषण (Business Analysis)**—एक बार जब प्रबन्ध उत्पाद अवधारणा एवं विपणन व्यूह रचना को स्वीकार कर लेता है, तब उत्पाद प्रस्ताव की व्यावसायिक आकर्षकता का मूल्यांकन कर सकता है, इसे व्यावसायिक विश्लेषण कहते हैं। इस चरण का मुख्य उद्देश्य प्रस्तावित उत्पाद की व्यावसायिक लाभदेयता का मूल्यांकन करना होता है। व्यावसायिक विश्लेषण में विक्रय, लागत या लाभ की सम्भावनाओं का विश्लेषण सम्मिलित होता है जिससे यह ज्ञात किया जा सके कि क्या नया उत्पाद कम्पनी के उद्देश्यों को सन्तुष्ट करता है अथवा नहीं। यदि करता है तो उत्पाद 'उत्पाद विकास अवस्था' में ले जाया जा सकता है।  
नये उत्पाद के विक्रय का अनुमान करने के लिए कम्पनी को समान उत्पादों की पूर्व विक्रय का अवलोकन करना चाहिए। फर्म को अधिकतम एवं न्यूनतम विक्रय अनुमान लगाना चाहिए ताकि जोखिम की सीमा का अनुमान लगाया जा सके।
6. **उत्पाद विकास (Product Development)**—यदि उत्पाद अवधारणा व्यावसायिक विश्लेषण में खरी उतरती है तो वह अगले चरण 'उत्पाद विकास' में जा सकती है। इस अवस्था में उत्पाद अवधारणा को वास्तविक उत्पाद में बदला जाता है। यहाँ अनुसन्धान एवं विकास अथवा इंजीनियरिंग उत्पाद अवधारणा को भौतिक स्वरूप प्रदान करता है। इससे पूर्व उत्पाद शब्द विवरण, ड्राइंग और कल्पना रूप में होता है, जबकि इस स्थिति में उसका नमूना (Model) तैयार किया जाता है। इसमें काफी समय लग जाता है। मार्गदर्शी नमूने में सभी गुण एवं व्यावहारिक लक्षणों का समावेश होना आवश्यक है। जब नमूना उत्पाद तैयार हो जाते हैं तो इनका प्रयोगशाला में परीक्षण किया जाता है ताकि यह देखा जा सके कि इनका वास्तविक उपभोग कुशल एवं सुरक्षित होगा या नहीं।
7. **बाजार परीक्षण (Test Marketing)**—यदि उत्पाद क्रियात्मक परीक्षण, उपभोक्ता परीक्षण तथा अन्य प्रयोगशाला परीक्षणों में खरा उतरता है तो अगला चरण बाजार परीक्षण होता है। यह वह अवस्था है जबकि उत्पाद तथा विपणन कार्यक्रम वास्तविक बाजार स्थितियों में प्रस्तुत किया जाता है। बाजार परीक्षण, विपणनकर्त्ता को यह अवसर प्रदान करता है कि वह सम्भावित विपणन समस्याओं को जान सके तथा पूर्ण व्यवसायीकरण की लागत से पूर्व सारी सम्भावित सूचनाएँ प्राप्त कर ले।

उपभोक्ता उत्पादों के बाजार परीक्षण के समय निम्नांकित तीन विधियों में से किसी का चयन किया जाता है—

- (i) **मानक परीक्षण बाजार (Standard Test Markets)**—इनके द्वारा नये उपभोक्ता उत्पादों का परीक्षण पूर्व व्यवसायीकरण स्थितियों के सादृश्य स्थिति में किया जाता है। इस परीक्षण में कम्पनी कुछ चुनिन्दा प्रतिनिधि शहरों का चयन करती है जहाँ कम्पनी की विक्रय शक्ति विक्रेताओं का कम्पनी के उत्पादों को रखने एवं बेचने के लिए प्रेरित करते हैं। इससे बाजार में उत्पाद के प्रति उपभोक्ताओं की प्रतिक्रिया का ज्ञान हो जाता है।
  - (ii) **नियन्त्रित परीक्षण बाजार (Controlled Test Markets)**—अनेक अनुसन्धान फर्म नियन्त्रित स्टोर्स, जो कि नये उत्पादों में व्यवहार करने की स्वीकृति देते हैं, का पैनाल रखती है। कम्पनी अपने नये उत्पाद के लिए स्टोर्स की संख्या तय करती है तथा शोध फर्म उन स्टोर्स पर कम्पनी का उत्पाद वितरित करती हैं। साथ ही उन पर नियन्त्रण रखते हुए उत्पाद की माँग पर सभी घटकों के प्रभाव का पता लगाती है।
  - (iii) **अनुरूपण परीक्षण बाजार (Simulated Test Markets)**—कम्पनी अनुरूपित बाजार वातावरण में भी उत्पाद परीक्षण कर सकती है। कम्पनी अथवा शोध फर्म, इस विधि में कुछ नमूने के तौर पर चुने गये ग्राहकों को विभिन्न उत्पादों के विज्ञापन एवं संवर्द्धन के प्रयास दिखलाती है और उन्हें कुछ धनराशि भी देती हैं। ग्राहकों को फिर एक अनुरूपित स्टोर में क्रय करने के लिए कहा जाता है। जैसा व्यवहार क्रेता का नये उत्पादों के प्रति होता है उसे नोट कर लिया जाता है साथ ही अनुसन्धानकर्ता ग्राहकों से उनके क्रय निर्णय के कारण भी पूछता है। इन सभी परीक्षणों का एकमात्र उद्देश्य उपभोक्ताओं की उत्पादों के प्रति रुचि और उत्पादों की स्वीकृति की जाँच करना होता है।
8. **वाणिज्यीकरण (Commercialisation)**—बाजार परीक्षण प्रबन्ध को अन्तिम निर्णय करने के लिए पर्याप्त सूचनाएँ उपलब्ध करवा देता है। इसके आधार पर वह निर्णय कर सकता है कि उत्पाद को बाजार में व्यवसाय हेतु उतारा जाय अथवा नहीं। यदि बाजार परीक्षण से उत्पाद को पूर्ण स्वीकृति प्राप्त हो जाती है तो उत्पाद का व्यावसायिक उत्पादन प्रारम्भ कर दिया जाता है। नये उत्पाद के व्यावसायीकरण के लिए फर्म निम्न चार निर्णय करती है—
- (i) नये उत्पाद के बाजार परिचय का उचित समय का निर्धारण।
  - (ii) नये उत्पाद के बाजार में उतारने के विक्रय क्षेत्र का निर्धारण।
  - (iii) नये उत्पाद के संवर्द्धन वितरण नीतियों का निर्धारण।
  - (iv) विपणन सम्मिश्र हेतु उचित बजट प्रावधानों का निर्धारण।

#### प्र.6. विचार सृजन की विभिन्न तकनीकों पर चर्चा कीजिए।

**Discuss the various techniques of idea generation.**

**उत्तर**

#### **विचार सृजन की तकनीकें (Techniques of Idea Generation)**

उद्यमी को आवश्यक है कि वे विचार सृजन व परीक्षण (Idea generation and testing) में विभिन्न तकनीकों का उपयोग करें।

सामान्यतः निम्न तकनीकों का प्रयोग किया जाता है—

1. फोकस समूह;
  2. विचार मंथन;
  3. जाँच रुचि;
  4. समस्या वस्तुसूची विश्लेषण;
  5. सिनेक्टिक्स;
  6. ऊपर लिखे तरीकों का मिश्रण।
1. **फोकस समूह (Focus Groups)**—इस पद्धति में व्यक्तियों का एक समूह संरचना प्रारूप में चर्चा और जानकारी प्रदान करता है जिससे नये विचारों का सृजन हो सके। इसमें एक समूह नेता या एक मध्यस्थ लोगों के समूह के साथ बैठता है और व्यापार या सेवा सम्बन्धी नये विचारों पर स्वतन्त्र तरीके से एक चर्चा आयोजित की जाती है। इस पद्धति की निम्न विशेषताएँ हैं—
- (i) समूह का नेता फोकस ग्रुप के रचनात्मक सोच के मध्यस्थ के रूप में कार्य करता है।
  - (ii) समूह में कुल 10 से 14 प्रतिभागी होते हैं और सभी चर्चा में भाग लेते हैं।



- (iii) बाजार की मौजूदा आवश्यकताएँ और भविष्य में होने वाली आवश्यकताओं के अनुसार नये विचारों को दिशा दी जाती है।
- (iv) यदि समूह में अन्त उपभोगी (End uses) होते हैं तो वे नये उत्पाद के रूप में विचार देते हैं।
- (v) समूह इस विषय में भी चर्चा करते हैं कि उत्पाद को किस प्रकार बाजार में लाया जाए, किस प्रकार की पैकेजिंग हो तथा उसका विज्ञापन कैसे होना चाहिए। यह पद्धति सामान्यतः कपड़ों के डिजाइन के चयन में, आभूषण के डिजाइन, स्वास्थ्य सम्बन्धी उत्पाद, सुन्दरता सम्बन्धित उत्पाद आदि में अधिक प्रयोग में लाई जाती है। इसका सबसे बड़ा लाभ है कि इनमें कम समय में अधिक विचारों का सृजन सम्भव होता है और व्यावहारिक दृष्टिकोण (Practical Approach) से बेहतर तकनीकी है।
2. **विचार मंथन (Brain Storming)**—यह नये विचारों और व्यापार समाधान ढूँढ़ने की समूह पद्धति है। इसमें समूहों को संगठित कर एक साथ बैठाया जाता है और प्रेरित किया जाता है जिससे वे अपने अनुभवों से तथा चर्चा में शामिल होकर सृजनात्मकता से नये विचार उत्पन्न कर सकें।  
बुद्धिशीलता (Brain Storming ideas) को विशिष्ट सेवा/उत्पाद रेखा वर्ग के लिए प्रणालीबद्ध (Channelise) किया जाता है। विचार मंथन करने की प्रक्रिया में निम्न बातों का होना आवश्यक है—
- (i) समूह को चर्चा के क्षेत्र या विषय के बारे में पूर्व जानकारी होनी चाहिए।
  - (ii) समूह में विभिन्न क्षेत्रों व विभागों जैसे विपणन उत्पादन, वित्तीय, योजना (Planning), गुणवत्ता नियन्त्रण (Quality Control) आदि से तथा संगठन के विभिन्न स्तरों (Levels) से लोग शामिल किये जाने चाहिए।
  - (iii) विचार मंथन अधिवेशन सत्र (Brain Storming Session) को एक उचित वातावरण में आयोजित किया जाना चाहिए जिससे समूह का हर व्यक्ति खुलकर अपने विचार व्यक्त कर सके।
  - (iv) समूह के किसी भी व्यक्ति को अपने पर या विभाग को लेकर कोई हिचक या बाधा महसूस नहीं होनी चाहिए। चर्चा में खुलापन व मनोरंजन (Fun) होना चाहिए जिसमें कोई व्यक्ति या समूह किसी को हावी नहीं करता है।
  - (v) दिवा स्वप्न (Day dreaming) देखना तथा अव्यावहारिक विचारों को भी प्रोत्साहन दिया जाना चाहिए।
  - (vi) किसी को भी नकारात्मक टिप्पणी देने की अनुमति नहीं होती है।
  - (vii) हर व्यक्ति को अधिकतम तीन विचार तक देने का अवसर मिलता है जिसे रिकॉर्ड कर लिया जाता है या लिख लिया जाता है। चाहे वह कैसा ही विचार हो एक विचार को बेहतर करके कोई अन्य प्रस्तुत कर सकता है पर वही विचार दोबारा प्रस्तुत नहीं किया जा सकता है।
- यदि इस पद्धति का सही रूप से प्रयोग किया जाए कई नये सृजनात्मक विचारों को उत्पन्न किया जा सकता है। यह पद्धति खासतौर से नई पैकिंग विधि तथा नई वितरण (Distribution) विधि के सृजन के लिए उपयुक्त होती है, तो रिजर्व विचार मंथन (Reserve Brain Storming) यह विचार मंथन जैसी ही पद्धति है पर इसमें आलोचना (Criticism) की अनुमति होती है। इस तकनीक में नकारात्मक पहलुओं पर अधिक ध्यान दिया जाता है। समस्या का समाधान नकारात्मक प्रश्नों के ऊपर चर्चा करके निकालने का प्रयास किया जाता है।
3. **जाँच सूची (Check List)**—व्यापार के नये विचारों का विकास विशिष्ट (specific) क्षेत्र के मुद्दों (Issues) के चर्चा की सूची के आधार पर किया जाता है। अतः उद्यमी विशिष्ट (Specific) क्षेत्र के चर्चा की सूची तैयार करता है और साथ ही प्रश्नों की सूची, सुझाव व विवरण (Statements) का विकास करता है जिस पर गहन चर्चा के उपरान्त एक उत्तम नये विचार का सृजन तथा चयन हो सके।  
निम्न प्रकार के उत्पाद सम्बन्धी प्रश्न पूछने पर उद्यमी को महत्वपूर्ण जानकारी प्राप्त हो सकती है—
- (i) उत्पाद कौन कर रहा है? इसको किस प्रकार और क्यों उपयोग किया जाता है?
  - (ii) क्या इस उत्पाद के अन्य उपयोग हैं?
  - (iii) उत्पाद को किस प्रकार बेहतर किया जाए जिससे ये ग्राहक को अधिक मूल्य प्रदान कर सके?
  - (iv) क्या उत्पाद के और विकल्प (Substitutes) बाजार में उपलब्ध हैं? क्या वे उतने ही प्रतिस्पर्द्धात्मक हैं? क्या उन उत्पादों से कुछ विशेषताओं (Features) को जोड़कर एक नया उत्पाद तैयार किया जा सकता है?
  - (v) क्या उत्पाद का आकार (Shape), रंग, पैकेजिंग को बदला जा सकता है?

- (vi) क्या तकनीक को बदलकर बेहतर उत्पाद बनाया जा सकता है?
- (vii) क्या विभिन्न कच्चा माल प्रयोग करके उत्पाद की मूल्य वृद्धि सम्भव है?
- (viii) विभिन्न देशों में किस प्रकार के उत्पाद मौजूद हैं तथा उनके प्रयोग क्या हैं? आदि।
4. **समस्या वस्तुसूची विश्लेषण (Problem Inventory Analysis)**—इस पद्धति में व्यापार के लिए नये विचार व समाधान समस्या पर केन्द्रित (Focus) कर उत्पन्न किये जाते हैं। यह फोकस समूह से मिलती-जुलती पद्धति है, परन्तु इसमें चर्चा एक उत्पाद की श्रेणी (Category) तक सीमित होती है।  
इस पद्धति में—
- समूह को वे समस्याएँ दी जाती हैं जो सामान्यतः ग्राहक, वितरक (Dealers), परिवहन (Transport) या आम जनता महसूस करती है।
  - चर्चा को अधिक केन्द्रित (Focussed) रखा जाता है और विशिष्ट उत्पाद से सम्बन्धित किया जाता है।
  - यह प्रक्रिया सामान्यतः कोई बिल्कुल नये उत्पाद का उत्पाद विचार देने में भले ही सक्षम न हो परन्तु यह उत्पाद की मूल्य वृद्धि में अति आवश्यक सिद्ध होती है।
- सूक्ष्म तथा लघु उद्योगों के स्वामी इस पद्धति को इस प्रकार प्रयोग करते हैं जिसमें वे स्वयं अपने संगठन के नजदीकी सम्बन्धित लोगों के साथ मिलकर चर्चा करते हैं।  
इस पद्धति में इस बात का ध्यान रखा जाना चाहिए कि चर्चा सम्बन्धित मुद्दों पर ही हो तथा उचित (Relevant) हो और एक क्षेत्र की समस्या कहीं दूसरे क्षेत्रों की समस्या को अधिक बढ़ा न दें।
- गॉर्डन पद्धति (Gordon Method)**—जब समूह के लोगों को विचार सृजन के लिए समस्या ठीक की प्रकृति (Exact nature) का न पता हो, तब इसे गॉर्डन पद्धति कहा जाता है। इस पद्धति में उद्यमी समूह को सामान्य अवधारणाओं (Concepts), जो समस्या से जुड़ी हों, की जानकारी देता है तथा उनसे सुझाव माँगता है, समूह को असल समस्या से चर्चा के उपरान्त अवगत कराया जाता है। उस पर अब दोबारा चर्चा की जाती है और उन्हीं विचारों को परिष्कृत (Refine) कर विकसित किया जाता है।
5. **सिनेक्टिक्स (Synectics)**—यह पद्धति नये विचार के विकास करने का एक सृजनात्मक तरीका है जिसमें इन चारों में से कोई एक अनुरूपता (Analogy Mechanisms) अपनाया जा सकता है—प्रत्यक्ष (Direct), व्यक्तिगत (Personal), प्रतीकात्मक (Symbolic) अथवा कल्पना (Fantasy)।  
समूहों को दो चरणों में उत्पाद कार्य से सम्बन्धित किया जाता है—
- पहला चरण (Step 1) :**
    - समस्या समाधान;
    - समस्या विश्लेषण;
    - समस्या के मुख्य तत्त्वों की पहचान।
  - दूसरा चरण (Step 2) :**
    - अनुरूपता का उपयोग (Uses of Analogies);
    - सट्टेबाजी (Speculation);
    - अर्थदण्ड (Forfeit);
    - समाधान (Solution)।
6. **ऊपर लिखे तरीकों का मिश्रण (Mix of above Methods)**—इस समस्या को सुलझाने की तकनीक में रचनात्मक सोच को बढ़ावा देने के लिए आमतौर पर छोटे समूहों में विविध अनुभव और विशेषज्ञ लोगों को शामिल किया जाता है। उपभोक्ता विभक्तिकरण (Consumer Segmentation), समय सीमा उत्पाद श्रेणी (Product Category) आदि कारक कभी-कभी उद्यमी को विभिन्न पद्धतियों के मिश्रण का उपयोग कर नये विचारों का सृजन करने पर मजबूर कर देता है। आज के दौर में ई-कॉमर्स, इलेक्ट्रॉनिक सम्प्रेषण (Electronic Communication) का उपयोग कर कम समय में नये विचारों का विकास सम्भव है।

### बहुविकल्पीय प्रश्न

प्र.1. व्यावसायिक योजना किस प्रकार का दस्तावेज है—

- (a) मौखिक (b) लिखित  
(c) (a) और (b) दोनों (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (b) लिखित

प्र.2. व्यावसायिक योजना का एक मूलभूत उद्देश्य है—

- (a) रोड मैप (b) बाजार स्थान क्षेत्र  
(c) वित्तीय क्षेत्र (d) व्यावसायिक धारणा क्षेत्र

उत्तर (a) रोड मैप

प्र.3. व्यावसायिक योजना हेतु प्राथमिक क्षेत्र नहीं है—

- (a) व्यावसायिक धारणा क्षेत्र (b) बाजार स्थान क्षेत्र  
(c) वित्तीय क्षेत्र (d) रोड मैप

उत्तर (d) रोड मैप

प्र.4. किसके अन्तर्गत ऐसे खर्च शामिल हैं जिन्हें एक ही समय में खर्च किया जाता है?

- (a) कार्यशील पूँजी (b) पूँजी लागत (c) उत्पाद की लागत (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (b) पूँजी लागत

प्र.5. व्यावसायिक योजना का वह भाग जो कुल लागत को दर्शाता है—

- (a) कार्यशील पूँजी (b) पूँजी लागत (c) उत्पाद की लागत (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) उत्पाद की लागत

प्र.6. व्यावसायिक रिपोर्ट की निर्मिति कितने चरणों पर निर्भर करती है?

- (a) दो (b) तीन (c) पाँच (d) सात

उत्तर (d) सात

प्र.7. परियोजना रिपोर्ट निर्मिति का एक चरण नहीं है—

- (a) सामान्य सूचनाएँ (b) परियोजना का विवरण  
(c) संचार और परिवहन सुविधा (d) संयन्त्र की अक्षमता

उत्तर (d) संयन्त्र की अक्षमता

प्र.8. सामान्य सूचनाओं में शामिल नहीं है—

- (a) उद्योग का सामर्थ्य (b) उद्यमी का परिचय  
(c) उत्पाद का विवरण (d) कच्चा माल

उत्तर (d) कच्चा माल

प्र.9. परियोजना के विवरण में शामिल नहीं है—

- (a) कच्चा माल (b) कुशल श्रमिक  
(c) प्रदूषण नियन्त्रण (d) अपेक्षित मूल्य

उत्तर (d) अपेक्षित मूल्य

प्र.10. परियोजना के विवरण की उपयोगिता में सम्मिलित है—

- (a) मशीन (b) संचार  
(c) बिजली (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) बिजली

प्र.11. परियोजना के विवरण में सम्मिलित नहीं है—

- (a) अनुसन्धान एवं विकास (b) चयनित तकनीक  
(c) संचार और परिवहन सुविधा (d) उद्यमी का परिचय

उत्तर (d) उद्यमी का परिचय

प्र.12. बाजार विश्लेषण में कौन-सी बात सम्मिलित होनी चाहिए—

- (a) आपूर्तिकर्ता और उसके नेटवर्क (b) चयनित तकनीक  
(c) अपेक्षित मूल्य (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (a) आपूर्तिकर्ता और उसके नेटवर्क

प्र.13. परियोजना रिपोर्ट का आवश्यक अंग है—

- (a) रोजगार जनन (b) निर्यात प्रोत्साहन (c) विषय वस्तु (d) आयात प्रतिस्थानापन्न

उत्तर (c) विषय वस्तु

प्र.14. वित्तीयन की आवश्यकता में सम्मिलित है—

- (a) ऋण (b) शेयर (c) (a) और (b) दोनों (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) (a) और (b) दोनों

प्र.15. परिचालन योजना में सम्मिलित नहीं है—

- (a) संयन्त्र की अवस्थिति (b) संयन्त्र अभिन्यास (c) सामग्री की आवश्यकता (d) संगठनात्मक चार्ट

उत्तर (d) संगठनात्मक चार्ट

प्र.16. संगठनात्मक योजना में सम्मिलित है—

- (a) संगठनात्मक चार्ट (b) वस्तु सूची प्रबन्धन (c) संयन्त्र अभिन्यास (d) अनुमानित अनुपात

उत्तर (a) संगठनात्मक चार्ट

प्र.17. दो से पाँच वर्षों के लिए वित्तीय योजना में सम्मिलित नहीं है—

- (a) अनुमानित आय और व्यय विवरण (b) प्रक्षेपित नगद प्रवाह  
(c) प्रक्षेपित बिक्री (d) मानव शक्ति नियोजन

उत्तर (d) मानव शक्ति नियोजन

प्र.18. परियोजना की व्यवहारिता को संरचित तरीके से आकलित करने की प्रक्रिया कहलाती है—

- (a) लागत (b) मूल्यांकन (c) विज्ञापन (d) परीक्षा

उत्तर (b) मूल्यांकन

प्र.19. परियोजना मूल्यांकन के सन्दर्भ में किस वित्तीय परिप्रेक्ष्य का विश्लेषण नहीं किया जाता है?

- (a) परियोजना की पूँजी लागत (b) कोषों के स्रोत  
(c) उत्पादन लागत (d) संयन्त्र अभिविन्यास

उत्तर (d) संयन्त्र अभिविन्यास

प्र.20. परियोजना की पूँजी लागत में किस पूँजी खर्च को सम्मिलित नहीं किया जाता है?

- (a) भूमि और स्थल विकास (b) संयन्त्र और मशीनरी  
(c) इमारतें (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (d) इनमें से कोई नहीं

प्र.21. पूँजी लागत कौन-से स्रोतों से प्राप्त किया जाता है?

- (a) शेयर योगदान से (b) ऋण-पत्र से प्राप्त ऋण से  
(c) (a) और (b) दोनों से (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) (a) और (b) दोनों से

प्र.22. उत्पादन का अनुमान कौन-से माध्यम से किया जा सकता है?

- (a) उपभोक्ता सर्वेक्षण (b) बिक्री बल दृष्टिकोण  
(c) (a) और (b) दोनों से (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) (a) और (b) दोनों से

प्र.23. वित्तीय मूल्यांकन प्रक्रिया में किस लागत पर विचार नहीं किया जा सकता?

- (a) ढुलाई खर्च (b) श्रम लागत  
(c) गुणवत्ता की लागत (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (d) इनमें से कोई नहीं

प्र.24. कार्यशील पूँजी की आवश्यकता का कारक नहीं है—

- (a) व्यवसाय की प्रकृति (b) कर की दर  
(c) उपक्रम की ऋण नीतियाँ (d) बिक्री बल दृष्टिकोण

उत्तर (d) बिक्री बल दृष्टिकोण

प्र.25. परियोजना का मूल्यांकन अंग्रेजी के किस नाम पर होना चाहिए?

- (a) METRE (b) MTTRE (c) METRA (d) MATRE

उत्तर (a) METRE

प्र.26. बाजार का सामर्थ्य और विश्लेषण परियोजना रिपोर्ट में सम्मिलित नहीं है—

- (a) माँग एवं आपूर्ति की स्थिति (b) बिक्री की रणनीति  
(c) विक्रय के पश्चात् सेवा (d) संचार और परिवहन सुविधा

उत्तर (d) संचार और परिवहन सुविधा

प्र.27. वह वस्तु जिसे बाजार में विक्रय और उपभोग के लिए प्रस्तुत किया जाता है—

- (a) उत्पाद (b) पुर्लिया (c) विचार (d) कीमत

उत्तर (a) उत्पाद

प्र.28. एक अच्छे विचार को, कौन-से तत्त्व को परिभाषित नहीं करना चाहिए?

- (a) कथित लाभ और जोखिम (b) कीमत बनाम निष्पादन  
(c) ग्राहक की भुगतान क्षमता (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (d) इनमें से कोई नहीं

प्र.29. व्यावसायिक योजना के सृजन का प्रकार नहीं है—

- (a) उत्पाद की नकल (b) नये उत्पाद का उत्पादन  
(c) अवधारणा का विकास एवं जाँच (d) विद्यमान उत्पाद में अधिक उपयोगिता

उत्तर (c) अवधारणा का विकास एवं जाँच

प्र.30. उद्यमी द्वारा पहले से उपलब्ध उत्पाद को निर्मित करना कहलाता है—

- (a) नये उत्पाद का उत्पादन (b) उत्पाद की नकल  
(c) विद्यमान उत्पाद में अधिक उपयोगिता (d) अछूते प्राकृतिक संसाधन

उत्तर (b) उत्पाद की नकल

प्र.31. उद्यमी द्वारा ऐसे अविद्यमान उत्पाद का बनाना क्या कहलाता है? जो मण्डी में उपलब्ध नहीं है—

- (a) उत्पाद की नकल (b) पुराने उत्पाद के नये उपयोग  
(c) नये उत्पाद का उत्पादन (d) अछूते प्राकृतिक संसाधन

उत्तर (c) नये उत्पाद का उत्पादन

प्र.32. प्रकृति से प्राप्त होने वाला संसाधन है—

- (a) माचिस (b) वायु  
(c) भुना हुआ नमकीन (d) पुडिंग सिरप

उत्तर (b) वायु

प्र.33. व्यापारी द्वारा अपनी बिक्री बढ़ाने के लिए पुराने उत्पाद के नये उपयोग का एक उदाहरण है—

- (a) अंकुरित दालें (b) रेडी टू मिक्स  
(c) भुना हुआ नमकीन (d) मशरूम

उत्तर (b) रेडी टू मिक्स

प्र.34. नव-उत्पाद विकास प्रक्रिया का कौन-सा एक प्रकार नहीं है?

- (a) उत्पाद विचार की उत्पत्ति (b) अवधारणा का विकास एवं जाँच  
(c) उत्पाद विचारों का मूल्यांकन (d) अछूते प्राकृतिक संसाधन

उत्तर (d) अछूते प्राकृतिक संसाधन

प्र.35. आकर्षक उत्पाद विचारों को विकसित किया जाता है—

- (a) उपभोक्ता अवधारणा में (b) उत्पाद अवधारणा में  
(c) उद्देश्य अवधारणा में (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (b) उत्पाद अवधारणा में

प्र.36. उत्पाद अवधारणा का उदाहरण है—

- (a) फास्ट फूड (b) अंकुरित दालें (c) टमाटर (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (a) फास्ट फूड

प्र.37. विचार सृजन की तकनीक नहीं है—

- (a) फोकस समूह (b) विचार मंथन (c) सिनेक्टिक्स (d) नये उत्पाद

उत्तर (d) नये उत्पाद

प्र.38. किसको विशिष्ट सेवा/उत्पाद रेखा वर्ग के लिए प्रणालीबद्ध किया जाता है?

- (a) विपणन (b) गुणवत्ता नियन्त्रण (c) बुद्धिशीलता (d) उत्पादन

उत्तर (c) बुद्धिशीलता

प्र.39. किस पद्धति में व्यापार के लिए नये विचार व समाधान समस्या पर केन्द्रित कर उत्पन्न किये जाते हैं?

- (a) जाँच सूची (b) विचार मंथन  
(c) समस्या वस्तुसूची विश्लेषण (d) फोकस समूह

उत्तर (c) समस्या वस्तुसूची विश्लेषण

प्र.40. जब समूह के लोगों को विचार सृजन के लिए समस्या 'ठीक' की प्रकृति का न पता हो, तो इसे कहते हैं—

- (a) सिनेक्टिक्स (b) विचार मंथन (c) गार्डन पद्धति (d) फोकस समूह

उत्तर (c) गार्डन पद्धति

प्र.41. नये विचार के विकास करने का एक सृजनात्मक तरीका है—

- (a) विचार मंथन (b) फोकस समूह (c) सिनेक्टिक्स (d) समाधान

उत्तर (c) सिनेक्टिक्स

प्र.42. आवश्यक रूप से ग्राहक की आवश्यकताओं की सन्तुष्टि का हल है—

- (a) पदार्थ (b) उत्पाद (c) विचार (d) सुरक्षा

उत्तर (b) उत्पाद

प्र.43. ऐसा नया उत्पाद कौन-सा है, जिसे अभी-अभी बाजारों में लाया गया है?

- (a) जड़ी-बूटी (b) इंस्टेंट जामुन (c) टमाटर प्यूरी (d) शैम्पू

उत्तर (c) टमाटर प्यूरी

प्र.44. 'मेरी बिस्किट' अब बाजार में किस नाम से बेचे जा रहे हैं?

- (a) मिरीगोल्ड बिस्किट (b) रेड बिस्किट (c) मेरीगोल्ड बिस्किट (d) म्यूगोल्ड बिस्किट

उत्तर (c) मेरीगोल्ड बिस्किट

प्र.45. विचार सृजन की तकनीक है—

- (a) सिनेक्टिक्स (b) गार्डन पद्धति (c) जाँच रुचि (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) जाँच रुचि

प्र.46. किसका उपयोग कर कम समय में नये विचारों का विकास सम्भव है?

- (a) सट्टेबाजी (b) दिवास्वप्न (c) ई-कॉमर्स (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) ई-कॉमर्स

प्र.47. कीमत बनाम निष्पादन है—

- (a) उत्पाद सृजन (b) विचार सृजन (c) संसाधन सृजन (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (b) विचार सृजन

प्र.48. नये उत्पाद का स्रोत नहीं है—

- (a) उपभोक्ता (b) विपणन कर्मचारी (c) प्रबन्धक (d) फोकस समूह

उत्तर (d) फोकस समूह

प्र.49. कौन-सी नये विचारों और व्यापार समाधान ढूँढने की समूह पद्धति है?

- (a) फोकस समूह (b) विचार मंथन (c) जाँच सूची (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (b) विचार मंथन

प्र.50. 'सिनेक्टिक्स' के दूसरे चरण से सम्बन्धित है—

- (a) समस्या समाधान (b) समस्या विश्लेषण (c) अनुरूपता के उपयोग (d) समस्या के प्रमुख तत्त्व

उत्तर (c) अनुरूपता के उपयोग

प्र.51. 'सिनेक्टिक्स' के पहले चरण से सम्बन्धित है—

- (a) समाधान (b) अर्थदण्ड (c) समस्या विश्लेषण (d) सट्टेबाजी

उत्तर (c) समस्या विश्लेषण

□

## UNIT-IV

### एम०एस०एम०ई० व्यवसाय MSME Business

#### खण्ड-अ अतिलघु उत्तरीय प्रश्न

प्र.1. बैंक द्वारा वित्त पोषण से आप क्या समझते हैं?

**What do you understand by bank financing?**

**उत्तर** परियोजनाओं की स्थापना के लिए आवश्यक मध्यम और दीर्घकालिक ऋण बैंकों से प्राप्त किये जा सकते हैं। इसी तरह, आधुनिकीकरण और नवीनीकरण योजनाओं के लिए आवश्यक धनराशि बैंकों से ली जा सकती है। ऐसे ऋण आमतौर पर कम्पनी की सम्पत्तियों, शेयरों, व्यक्तिगत गारंटी आदि के द्वारा सुरक्षित होते हैं। एक नये व्यवसाय को शुरू करते समय एक उद्यमी के लिए सबसे कठिन चुनौतियों में फण्ड एकत्र करने की चुनौती बहुत बड़ी चुनौती है। बाजार में बहुत सारे धन प्राप्त करने के विकल्प मौजूद हैं। उद्यमी के लिए यह महत्वपूर्ण है कि वह आवश्यक धनराशि के मूल्य का अनुमान लगाएँ, निधियों का आवेदन कैसे करना है, कौन-सी पद्धति से वित्त पोषण प्राप्त करना है, प्रत्येक पद्धति का विश्लेषण करके अपने व्यवसाय के लिए उपयुक्त पद्धति का चुनाव करें आदि। वित्त पोषण की विभिन्न पद्धतियों में बीज वित्तीयन, उद्यम पूँजी वित्तीयन, बैंक वित्तीयन आदि प्रमुख हैं। स्टार्ट-अप/नये उद्यम के लिए बैंक वित्तीयन का बहुत महत्वपूर्ण स्थान है। बैंक व्यावसायिक जीवन चक्र के सभी चरणों में कम्पनियों के लिए वित्तीय सहायता प्रदान करते हैं। स्टार्ट-अप कम्पनी अपनी आवश्यकताओं के आधार पर सावधि ऋण, कार्यशील पूँजी या परिसम्पत्ति समर्थित ऋण ले सकते हैं। बैंक ये ऋण देते समय व्यावसायिक परियोजना, व्यवसाय से अनुमानित रिटर्न, ऋण का भुगतान करने की क्षमता, प्रबन्धन अनुभव आदि देखते हैं।

प्र.2. बीज वित्तीयन पर टिप्पणी लिखिए।

**Write a note on seed funding.**

**उत्तर** एक व्यवसाय के जीवन के विभिन्न चरण होते हैं जैसे कि एक पौधे के जीवन में होते हैं। जिस तरह एक बीज को एक पौधे में अंकुरित होने के लिए उचित देखभाल और पानी की आवश्यकता होती है। एक स्टार्ट-अप व्यवसाय को तराशने और बढ़ने के लिए वित्त के पोषण की आवश्यकता होती है। नवजात अवस्था में किये गये धन को बीज निधि कहा जाता है और पूँजी की बीज वित्तीयन के रूप में जाना जाता है।

तकनीकी रूप से, बीज पूँजी वह प्रारम्भिक पूँजी है जिसका उपयोग व्यवसाय शुरू करते समय किया जाता है। यह पूँजी संस्थापकों, दोस्तों या परिवारों से आ सकती है। ये निवेशक किसी कम्पनी में इक्विटी ब्याज के बदले अपनी पूँजी लगाते हैं। आमतौर पर, यह इक्विटी आधारित वित्त पोषण के अन्य रूपों जैसे उद्यम पूँजी के सापेक्ष कम औपचारिक दृष्टिकोण में किया जाता है।

कम्पनी के प्रारम्भिक कार्यों का समर्थन करने के लिए मुख्य रूप से बीज पूँजी का उपयोग किया जाता है। उदाहरण के लिए, बीज वित्त पोषण से प्राप्त आय को बाजार अनुसन्धान या उत्पाद विकास के प्रारम्भिक चरणों या आवश्यक परिचालन खर्चों जैसे कानूनी लागतों पर खर्च किया जा सकता है।

बीज वित्त पोषण निवेश का सबसे जोखिम भरा रूप है। इसमें विकास के शुरुआती चरण में एक कम्पनी में निवेश करना शामिल है, इससे पहले कि यह राजस्व या मुनाफा पैदा करे। ऐसे कारणों के कारण, उद्यम पूँजीपति या बैंक आमतौर पर बीज वित्त पोषण से बचते हैं। इसके अतिरिक्त, बीज वित्त पोषण सम्भवतः निवेश का सबसे जटिल रूप है। ऐसा इसलिए है क्योंकि संभावित निवेशक के पास निर्णय के लिए पर्याप्त जानकारी नहीं होती है।

बीज वित्त पोषण के अवसरों के जोखिम भरे प्रोफाइल के बावजूद, वे निवेशकों को भारी रिटर्न के अवसर प्रदान कर सकते हैं।



**प्र.3. वित्तीय संसाधन की व्यवस्था करने से क्या तात्पर्य है?**

**What is meant by arranging financial resources?**

**उत्तर** वित्तीय संसाधन जुटाना या उनकी व्यवस्था करने का तात्पर्य उन लोगों (उधारदाताओं) को प्रेरित करने से जुड़ा है जिनके पास पर्याप्त धनराशि उपलब्ध है और जिसे वे आर्थिक विकास के उद्देश्य से व्यावसायिक गतिविधियों को चलाने के लिए उधारकर्ताओं को दे सकते हैं। इसमें व्यावसायिक संगठन के विभिन्न प्रकार के खर्चों को पूरा करने हेतु नये और अतिरिक्त संसाधनों का प्राप्त करना शामिल है। किसी भी देश में वित्तीय संसाधनों की व्यवस्था करने में सुविकसित वित्तीय प्रणाली एक संवाहक कारक (कैरियर एजेन्ट) के रूप में कार्य करती है।

उद्यमी द्वारा वित्तीय संसाधन प्राप्त करने के कई तरीके उपलब्ध हैं, जैसे कि दीर्घकालिक स्रोत (जिनमें इक्विटी शेयर, अधिमान शेयर और डिवेंचर आदि शामिल हैं) एवं अल्पकालिक स्रोत (जैसे कि वाणिज्यिक पत्र, आढ़त दलाली, बैंक ऋण ओवरड्राफ्ट, बिल का मिति काटे पर भुगतान, नकद ऋण तथा तात्कालिक वित्त आदि।)

**खण्ड-ब लघु उत्तरीय प्रश्न**

**प्र.1. वित्तीय चरण को विस्तार से समझाइए।**

**Explain the financial phase in detail.**

**उत्तर**

**वित्तीयन के चरण  
(Stages of Financing)**

एक नये उद्यम में एक स्थापित उद्यम की अपेक्षा अधिक जोखिम निहित रहता है। स्थापित उद्यम के पास सम्पत्तियाँ और रोकड़ प्रवाह होता है जिससे निवेशकर्ता एवं ऋणदाता व्यावसायिक जोखिमों का आकलन कर सकते हैं। परन्तु नये स्थापित उद्यम के जोखिमों का आकलन करना बेहद मुश्किल कार्य है। नये उद्यम के वित्तीयन में शामिल चरणों को निम्न प्रकार से बताया जा सकता है—

1. **शुरुआती वित्त (Seed Financing)**—व्यवसाय शुरू करने के लिए उपयोग की जाने वाली प्रारम्भिक पूँजी बीज वित्त है। इसे कभी-कभी बीज धन या बीज पूँजी कहा जाता है। बीज वित्त अक्सर कम्पनी के संस्थापकों की व्यक्तिगत सम्पत्ति या व्यक्तिगत उधार या दोस्तों और परिवार से आता है। धन की मात्रा आमतौर पर अपेक्षाकृत कम होती है, क्योंकि व्यवसाय अभी भी अपने नवजात चरणों में होता है। अतः यह वह निवेश है जिसे व्यवसाय के विकास चक्र के प्रारम्भिक चरण में किया जाता है।
2. **स्टार्ट-अप वित्त (Start-up Financing)**—यह उन फर्मों से सम्बन्धित है जो कुछ हद तक, यदि हो सके तो, वाणिज्यिक बिक्री का प्रदर्शन करते हैं, परन्तु इनमें उत्पाद विकास और बाजार अनुसन्धान का कार्य पूरा होता है।
3. **पहले चरण का वित्त पोषण (First Phase Financing)**—यह उस समय होता है जब फर्म द्वारा वाणिज्यिक उत्पादन शुरू किया जाता है, परन्तु उत्पादन बढ़ाने के लिए उसे अतिरिक्त वित्त-पोषण की जरूरत होती है।
4. **दूसरे चरण का वित्त पोषण (Second Phase Financing)**—इसमें वित्त की आवश्यकता उत्पादन क्षमता को बढ़ाने और अधिक-से-अधिक बाजारों तक अपनी पहुँच को विस्तारित करने के लिए होती है।
5. **मध्यम वित्त पोषण (Medium Financing)**—मध्यम वित्त पोषण का उद्देश्य निवेश को आगे बढ़ाने अथवा कार्यशील पूँजी एवं बाजार के विस्तार की आवश्यकताओं को पूरा करने के उद्देश्य से स्टॉक की सार्वजनिक पेशकश से पूर्व या खरीदने से पहले निवेश करना होता है।

**प्र.2. उद्यम पूँजी/वेंचर कैपिटल क्या होता है?**

**What is venture capital/venture.**

**उत्तर** वेंचर कैपिटल लघु और मध्यम आकार की फर्मों के लिए, खासकर व्यवसाय शुरू करने और व्यवसाय को विस्तार देने के लिए वित्त पोषण का एक महत्वपूर्ण स्रोत बनकर उभर रहा है। उद्यमी आम तौर पर अपने धन से और उधार लिये गये धन से व्यवसाय शुरू करते हैं। विस्तार के समय उनको धन जुटाने में कठिनाई होती है। लघु और मध्यम उद्यम विस्तार के लिए और कार्यशील पूँजी की आवश्यकताओं के लिए परम्परागत रूप से बैंकों पर निर्भर रहते हैं। किन्तु पिछले कुछ समय में मंदी के कारण गैर-निष्पादक सम्पत्तियों (NPA) का जोखिम बढ़ जाने की वजह से बैंकों ने लघु एवं मध्यम उद्योगों को उधार देना कम कर दिया

है। इस प्रकार कई लघु एवं मध्यम उद्यमों की परियोजनाओं व विस्तार योजनाओं के लाभप्रद होने के बावजूद उनको अपनी परियोजनाओं के लिए वित्त जुटाने में कठिनाई होती है, क्योंकि उच्च जोखिम वाली परियोजनाओं में बैंक धन नहीं लगाना चाहते। इस तरह की उद्यमी प्रतिभा और व्यवसाय कौशल के लिए वित्तीय सहायता प्रदान करने के उद्देश्य से वेंचर कैपिटल की अवधारणा अस्तित्व में आई है। तेजी से विकसित हो रही प्राइवेट कम्पनियों के लिए वेंचर कैपिटल इक्विटी वित्तीयन का एक साधन है। कम्पनी शुरू करने, उसके विस्तार अथवा कम्पनी खरीदने के लिए वित्त की जरूरत होती है। वेंचर कैपिटल के विभिन्न क्षेत्रों में प्रोफेशनल होते हैं। वे परियोजना की ध्यानपूर्वक जाँच करने के बाद इन फर्मों को निधियाँ (जिनको वेंचर कैपिटल फण्ड कहते हैं) देते हैं। उनका मुख्य उद्देश्य अपने निवेश पर अधिक-से-अधिक प्रतिलाभ पाना होता है। लेकिन उनके गैर-परम्परागत तरीके परम्परागत साहूकार से अलग होते हैं। वे कम्पनी के प्रबन्धन में सक्रियता से भाग लेते हैं और अच्छे बैंकर, टेक्नोलॉजिस्ट, नियोजनकर्ता एवं प्रबन्धक के रूप में विशेषज्ञता-युक्ता एवं गुणवत्तापूर्ण सेवा देते हैं।

### उद्यम पूँजी की मुख्य विशेषताएँ (Chief Characteristics of Venture Capital)

- उद्यम पूँजीवाद नई और तेजी से विकास करने की सम्भावना वाली कम्पनियों के लिए शुरुआती वित्त उपलब्ध करते हैं।
- उद्यम पूँजीवादी उच्च प्रतिफल प्राप्त करने के इच्छुक होते हैं और उन्हें अत्यधिक जोखिमों का अंदाजा भी होता है।
- उद्यम पूँजीवादियों के पास सामान्यतः इक्विटी शेयर या अर्द्ध-इक्विटी शेयर होते हैं जो उन्हें इस बात के लिए सक्षम बनाते हैं कि जिस फर्म में उन्होंने निवेश किया है उसके जोखिम और फायदे उन्हें समान रूप से होंगे।
- उद्यम पूँजीवादी कम्पनियों के साथ सक्रिय रूप से कार्य करते हैं और फर्म के विकास में योगदान करते हैं।

### उद्यम पूँजीवादी के प्रकार (Types of Venture Capitalist)

उद्यम पूँजीवादी के निम्नलिखित प्रकार हैं—

- सामान्यज्ञ (Generalist)**—सामान्यज्ञ निवेशक उन लोगों को कहा जाता है, जो विभिन्न उद्योग क्षेत्रों या विभिन्न भौगोलिक स्थलों अथवा किसी कम्पनी की विभिन्न अवस्थाओं में निवेश करते हैं। उद्यम पूँजीपतियों की यह श्रेणी अत्यधिक सम्भावित सफलता के साथ किसी भी व्यापार विचारों में रुचि रखती है।
- विशेषज्ञ (Specialist)**—विशेषज्ञ निवेशक उन लोगों को कहा जाता है, जो किसी एक या दो उद्योगों में अथवा किसी एक विशिष्ट भौगोलिक क्षेत्र में निवेश करना चाहते हैं। विशेषज्ञ सार्वजनिक और निजी कम्पनियों के अधिग्रहण, बदलाव या पुनर्पूँजीकरण में कम्पनियों की मदद करते हैं, जो अनुकूल निवेश के अवसरों का प्रतिनिधित्व करते हैं।

### प्र.3. नये उपक्रम के वित्तीयन पर विस्तृत लेख लिखिए।

**Write a detailed article on financing of new venture.**

**उत्तर** अपने उद्यम को शुरू करने का निर्णय लेने के बाद किसी उद्यमी को वित्तीय जरूरतों के आकलन की आवश्यकता होती है। इसके लिए उद्यमी को उन स्रोतों की तलाश करनी होती है जहाँ से वे अर्थपूर्ण और विवेकपूर्ण तरीके से आवश्यक धन की व्यवस्था कर सकते हैं। वित्त के विभिन्न स्रोतों को दो श्रेणियों में वर्गीकृत किया जा सकता है—

- स्वाधिकृत निधियाँ (Owned Fund)**—एकल स्वामित्व एवं साझेदारी व्यवसाय में उद्यमी द्वारा स्वयं या सभी साझेदारों द्वारा लगाई गई पूँजी स्वाधिकृत निधि कहलाती है। जबकि कम्पनी रूपी उद्यम में अंश पूँजी स्वाधिकृत पूँजी कहलाती है।
- उधारी निधियाँ (Loaned Fund)**—उधारी निधियों के अन्तर्गत व्यवसाय द्वारा सभी बाहरी स्रोतों (गैर-व्यवसायी लोगों) से धन प्राप्त करना शामिल है।

जब किसी उद्यम के वित्तीयन का स्रोत 'उधारी निधि' (loaned fund) होता है तब उधार देने वाला व्यक्ति इस बात के लिए आश्वस्त होना चाहेगा कि उसका धन पूर्व निर्धारित ब्याज सहित करार अवधि की समय सीमा के भीतर उसे प्राप्त हो जाएगा। कोई भी व्यावसायिक फर्म जो पहले से ही अस्तित्व में हो, उसके बारे में यह आसानी से जाँच की जा सकती है और उसकी अहमियत का पता लगाया जा सकता है।

निवेशकों (धन के उधारदाताओं, महाजनों) के लिए फर्म की वित्तीय स्थिति का विश्लेषण करना अपेक्षाकृत बहुत ही सरल होता है। परन्तु, जिन फर्मों का अभी अस्तित्व ही न हो और जो फर्मों स्थापित हो रही हों उनकी धन वापसी की क्षमता की जाँच करना अत्यन्त कठिन होता है। इसलिए नवोदित उद्यमियों के लिए निवेशकों को उनके व्यवसाय फर्मों में पैसे का निवेश करने के बारे में समझाने में अनेक कठिनाइयों का सामना करना पड़ता है। इसके अतिरिक्त, व्यवसाय के क्षेत्र में

धन की कमी और धन की अधिकता का प्रबन्धन दोनों ही महत्वपूर्ण होते हैं। चूँकि उद्यमशीलता किसी भी देश के आर्थिक और सामाजिक विकास का आधार होती है इसलिए उद्यम के निर्माण में समस्याओं की अपेक्षा अधिक लाभ अर्जन होता है। अतः नवोदित उद्यमियों को उनके नये व्यवसाय को शुरू करने में सहायता करने वाले तन्त्र का अस्तित्व महत्वपूर्ण होता है।

इस कारण सरकार संसाधनों की व्यवस्था करने के उद्देश्य से उद्यमियों की सहायता करने के लिए विभिन्न तन्त्रों और योजनाओं अथवा स्कीमों को लागू करने का प्रयास करती है। वित्तीय सहायता प्राप्त करने के पहले किसी भी उद्यमी की विभिन्न स्रोतों के बारे में पूरी तरह से जानकारी होनी चाहिए, जहाँ से अपेक्षित धनराशि का प्रबन्धन किया जा सकता है। साथ ही उन्हें उनके गुण-दोष की भी जानकारी होनी चाहिए।

## खण्ड-स (विस्तृत उत्तरीय प्रश्न)

प्र.1. दीर्घावधि पूँजी के स्रोत बताइए।

State the sources of long term capital.

उत्तर

दीर्घावधि पूँजी के स्रोत

(Sources of Long-Term Capital)

एक व्यावसायिक उद्यम के लगभग प्रत्येक चरण में वित्त की आवश्यकता होती है। उद्यम अपने परिचालन और साथ-ही-साथ विस्तार व संवृद्धि के लिए पर्याप्त वित्त की व्यवस्था करने में अक्सर कठिनाई का सामना करते हैं। ये उद्यम विभिन्न विधियों से वित्त जुटा सकते हैं। भारत में दीर्घावधि वित्त जुटाने के निम्नलिखित अवसर उपलब्ध हैं—

1. **लाभ का पुनर्निवेश (Plough back of Profits)**—लाभप्रद कम्पनियाँ सामान्यतः अपने लाभ की पूरी राशि लाभांश के रूप में नहीं बाँटते हैं, बल्कि कुछ अंश आरक्षित निधि में अन्तर्गत कर देते हैं। इसे लाभ का पुनर्निवेश माना जा सकता है। चूँकि लाभ की ऐसी प्रतिधारित राशि कम्पनी के शेयरधारकों की होती है, अतः उसे स्वामित्व पूँजी का हिस्सा माना जाता है। लाभ का प्रतिधारण एक प्रकार से व्यवसाय का स्व-वित्त पोषण है। लाभ प्रतिधारित करते जाने से कुछ वर्षों के दौरान अच्छी आरक्षित निधि बन जाती है। कम्पनी इसे निम्नलिखित प्रयोजनों के लिए उपयोग कर सकती है—
  - (i) उपक्रम का विस्तार;
  - (ii) पुरानी अस्तियों को प्रतिस्थापन करना और आधुनिकीकरण;
  - (iii) स्थायी या विशेष कार्यशील पूँजी आवश्यकताओं की पूर्ति;
  - (iv) पुराने ऋणों का मोचन।
2. **वाणिज्यिक बैंकों से ऋण (Loan from Commercial Banks)**—कम्पनियाँ सम्पत्तियों और अस्तियों की प्रतिभूति के प्रति वाणिज्य बैंकों से मध्यम अवधि के सावधि ऋण प्राप्त कर सकती हैं। अस्तियों के आधुनिकीकरण और पुनर्संस्कार के लिए अपेक्षित निधियाँ बैंकों से उधार ली जा सकती हैं। अस्तियों के बंधक को छोड़कर, वित्तीयन की इस विधि के लिए किसी अन्य विधिक औपचारिकता की आवश्यकता नहीं होती है।
3. **वित्तीय संस्थाओं से ऋण (Loan from Financial Institutions)**—कम्पनियाँ वित्तीय संस्थाओं; जैसे—औद्योगिक वित्त निगम लि०, राज्य स्तरीय औद्योगिक विकास निगम आदि से दीर्घावधि एवं मध्यम अवधि के सावधि ऋण प्राप्त कर सकती हैं। ये वित्तीय संस्थाएँ अनुमोदित योजनाओं और परियोजनाओं के प्रति अधिकतम 25 वर्ष के लिए ऋण उपलब्ध कराती हैं।
4. **सार्वजनिक जमा राशियाँ (Public Deposits)**—कम्पनियाँ अक्सर अपने शेयरधारकों, कर्मचारियों और आम जनता से उनकी बचत राशियाँ कम्पनी के पास जमा करने का अनुरोध करती हैं। कम्पनी अधिनियम में यह अनुमति है कि ऐसी जमा राशियाँ तीन वर्ष तक की अवधि के लिए प्राप्त की जा सकती हैं। कम्पनियाँ अपनी मध्यम अवधि और अल्पावधि वित्तीय आवश्यकताएँ पूरी करने के लिए सार्वजनिक जमा राशियाँ जुटा सकती हैं। सार्वजनिक जमा राशियों की बढ़ती लोकप्रियता के अग्रलिखित कारण हैं—
  - (i) कम्पनियों को इन जमा राशियों पर जो ब्याज देना पड़ता है, वह बैंक ऋण पर दी जाने वाली ब्याज दर से कम होता है।

- (ii) यह बैंकों की तुलना में निधि संग्रह का सरल तरीका है।
- (iii) ये अप्रतिभूत होते हैं। वाणिज्य बैंकों के विपरीत, कम्पनी को ऋण प्राप्त करने के लिए अपनी ऋण-सुपात्रता सिद्ध करने की आवश्यकता नहीं होती है।
5. **जोखिम पूँजी (Risk Capital)**—जोखिम पूँजी के उस प्रावधान को दर्शाती है, जिसमें प्रदाता उद्यमी का जोखिम बोझ कम करता है और बदले में, उत्पादक गतिविधि में शामिल समग्र जोखिम का कुछ हिस्सा स्वयं वहन करता है। भारत में व्यापक रूप से प्रयुक्त परिभाषा के अनुसार, 'जोखिम पूँजी' शब्द पद में इक्विटी और साथ-ही-साथ मेजनीन/अर्द्ध-इक्विटी वित्तीय उत्पाद, जिसमें ऋण और इक्विटी दोनों के गुण होते हैं, शामिल होते हैं। जोखिम पूँजी न केवल नवारम्भ एवं नवोन्मेषी/तेजी से वृद्धि करने वाली इकाइयों के लिए महत्वपूर्ण लिखत है, बल्कि उन कम्पनियों के लिए भी महत्वपूर्ण है जो संवृद्धि करना चाहती है। जोखिम पूँजी प्रवर्तक अंशदान को प्रतिस्थापित करती है, जिससे उद्यमी द्वारा लाई जाने वाली पूँजी में कमी होती है। ऐसे मामलों में, जोखिम पूँजी उद्यम के लिए पूँजी जुटाने के सर्वाधिक व्यवहार्य विकल्पों में से एक है। उद्यम के लिए जोखिम पूँजी जुटाने के उपलब्ध प्रमुख विकल्पों में उद्यम पूँजी, ऐन्जल निवेश तथा सार्वजनिक सूचीबद्धता शामिल है।
6. **शेयर जारी करना (To Issue Shares)**—यह सर्वाधिक महत्वपूर्ण विधि है। शेयर धारक की देयता शेयर के अंकित मूल्य तक सीमित होती है और वह भी सरलता से हस्तान्तरणीय होती है। एक निजी कम्पनी अपनी शेयर पूँजी के प्रति अंशदान के लिए आम जनता को आमन्त्रित नहीं कर सकती है और उसके शेयर भी मुक्त रूप से हस्तान्तरणीय नहीं होते हैं। किन्तु पब्लिक लिमिटेड कम्पनी के लिए, ऐसे कोई प्रतिबन्ध नहीं हैं। शेयर दो प्रकार के होते हैं—
- (i) **समता अंश (Equity Share)**—इन शेयरों पर लाभांश की दर उपलब्ध लाभ और निदेशकों को प्राप्त विवेकाधिकार पर निर्भर करती है। अतः कम्पनी पर कोई निर्धारित बोझ नहीं होता है। प्रत्येक शेयर को मत (वोट) का अधिकार होता है।
- (ii) **अधिमान शेयर (Preference Share)**—इन शेयरों पर लाभांश एक नियत दर पर देय होता है और वह केवल उस स्थिति में देय होता है, जब लाभ कमाया गया हो। अतः कम्पनी की वित्तीय स्थिति पर कोई अनिवार्य बोझ नहीं होता है। इन शेयरों को मत (वोट) का अधिकार नहीं होता है।
7. **ऋणपत्र जारी करना (To Issue Debentures)**—कम्पनियों को सामान्यतः ऋणपत्र जारी कर उधार लेने की शक्तियाँ प्राप्त होती हैं। ऋणपत्रों पर अदा की जाने वाली ब्याज दर उसे जारी करने के समय ही स्थिर होती है और वह कम्पनी की सम्पत्ति और अस्तियों पर प्रभार के माध्यम से प्रतिभूति होती है, जो भुगतान के लिए आवश्यक सुरक्षा उपलब्ध कराती है। कम्पनी को ब्याज का भुगतान करना पड़ता है चाहे लाभ हो या न हो। ऋणपत्र अधिकतर दीर्घावधि आवश्यकताओं की पूर्ति के लिए जारी किये जाते हैं और इन्हें कोई मताधिकार नहीं होता है।

## प्र.2. अल्पावधि पूँजी के स्रोत बताइए।

State the sources of short term capital.

उत्तर

### अल्पावधि पूँजी के स्रोत (Sources of Short term Capital)

अल्पावधि पूँजी के स्रोत निम्नलिखित हैं—

1. **व्यापार उधार (Trade Credit)**—कम्पनियाँ विभिन्न आपूर्तिकर्ताओं से उधार पर कच्चा माल, घटक, भण्डार और पुर्जे खरीदती है। सामान्यतः आपूर्तिकर्ता 3 से 6 माह की अवधि के लिए उधार मंजूर करते हैं और इस प्रकार कम्पनी को अल्पावधि वित्त प्रदान करते हैं। इस प्रकार का वित्त उपलब्ध होना व्यवसाय की मात्रा से जुड़ा होता है। जब सामानों का उत्पादन और बिक्री बढ़ती है, तो स्वतः ही खरीदारी की मात्रा बढ़ जाती है और अधिक व्यापार उधार उपलब्ध होता है।
2. **फैक्टरिंग (Factoring)**—उधार बिक्री के कारण ग्राहक से किसी कम्पनी को देय राशियाँ सामान्यतः अनुमत उधार की अवधि के दौरान अर्थात् देनदार से देय राशियाँ वसूल किये जाने तक, बकाया रहती हैं। वही ऋण किसी बैंक को सौंप दिये जाते हैं और बैंक से अग्रिम रूप में नकद राशि प्राप्त कर ली जाती है। इस प्रकार, कम्पनी से विनिर्दिष्ट प्रभार का भुगतान किये जाने पर देनदार से शेष राशि वसूल किये जाने का दायित्व बैंक अधिगृहीत कर लेता है। अल्पावधि पूँजी जुटाने की यह विधि फैक्टरिंग कहलाती है। इस प्रयोजन के लिए देय प्रभारों को निधियाँ जुटाने की लागत मानी जाती है।

3. **विनिमय बिल की भुनाई (Discounting of Bills of Exchange)**—अल्पावधि वित्त जुटाने के लिए कम्पनियाँ इस विधि का व्यापक रूप से उपयोग करती हैं। जब सामान उधार पर बेचा जाता है, तो सामान्यतः सामान के क्रेताओं की स्वीकृति के लिए विनिमय बिल तैयार किये जाते हैं। ऐसे बिलों की परिपक्वता तिथि तक धारित रखने के बजाय कम्पनियाँ बैंक प्रभार (जिसे बैंक का बट्टा कहा जाता है) का भुगतान कर उन्हें वाणिज्य बैंकों से भुना सकती हैं। बैंक जिस दर पर भुनाई करते हैं, उसका निर्धारण समय-समय पर रिजर्व बैंक करता है। भुनाई करते समय बिल की राशि में से भुनाई की राशि काट ली जाती है। इस विधि से वित्त जुटाने की लागत वह होती है, जो बैंक बट्टे के रूप में लेते हैं।
4. **बैंक ओवरड्राफ्ट एवं नकद उधार (Bank Overdraft and Cash Credit)**—अल्पावधि वित्तीय आवश्यकताओं की पूर्ति के लिए यह एक आम विधि है, जो कम्पनियाँ उपयोग करती हैं। नकद उधार एक ऐसी व्यवस्था है, जिसके अधीन वाणिज्य बैंक एक निर्दिष्ट सीमा के अन्दर समय-समय पर अग्रिम रूप से राशियाँ आहरित किये जाने की अनुमति देते हैं। यह सुविधा भण्डार में उपलब्ध सामान, वचनपत्र या विपणन योग्य अन्य लिखतों जैसे सरकारी बॉण्ड की प्रतिभूति के प्रति दी जाती है। ओवरड्राफ्ट बैंक के साथ एक अस्थायी व्यवस्था है, जिसमें कम्पनी को एक निश्चित सीमा तक बैंक में स्थित अपने चालू जमाखते से अग्रिम रूपी अधिक राशि आहरित करने की अनुमति होती है। ओवरड्राफ्ट सुविधा प्रतिभूतियों की प्रति भी दी जाती है। नकद उधार और ओवरड्राफ्ट पर लगाई जाने वाली ब्याज दर बैंक जमा राशियों पर लगाये जाने वाली दर की अपेक्षा काफी अधिक होती है।

### प्र.3. स्टार्ट-अप इण्डिया पर लेख लिखिए।

Write an article on start-up India.

उत्तर

### स्टार्ट-अप इण्डिया योजना (Stat-Up India Scheme)

स्टार्ट-अप इण्डिया भारत सरकार की ऐसी सर्वोत्कृष्ट पहल है, जो देश में नवप्रवर्तन तथा स्टार्ट-अप को प्रोत्साहन देने हेतु एक मजबूत पारिस्थितिकी तन्त्र को तराशने के उद्देश्य से प्रारम्भ की गई है। यह अभियान स्थायी आर्थिक समृद्धि का मार्ग प्रशस्त करेगा तथा बड़े पैमाने पर रोजगार के अवसर उत्पन्न करेगा। भारत सरकार का उद्देश्य नवप्रवर्तन तथा अभिकल्प के माध्यम से संवृद्धि करने हेतु स्टार्ट-अप को बल देना है।

### उद्देश्य (Objectives)

इस योजना के कुछ विशिष्ट उद्देश्य हैं—

- (i) उद्यमिता संस्कृति को बढ़ावा देना तथा समाज में उद्यमिता मूल्यों को अन्तर्निविष्ट करना एवं उद्यमशीलता के प्रति लोगों की मानसिकता को प्रभावित करना।
- (ii) एक उद्यमी बनने हेतु आकर्षण तथा उद्यमशीलता की प्रक्रिया (विशेष रूप से युवाओं में) के बारे में जागरूकता उत्पन्न करना।
- (iii) लाभप्रद, अधिमानी तथा व्यवहार्य जीविका के रूप में उद्यमशीलता तथा ध्यान करने हेतु शिक्षित युवाओं, वैज्ञानिकों तथा शिल्प विज्ञानियों को अभिप्रेरित करके अति सक्रिय स्टार्ट-अप को प्रोत्साहित करना।
- (iv) स्टार्ट-अप से पूर्व, प्रारम्भिक स्तर तथा स्टार्ट-अप के पश्चात् उद्यमशीलता विकास के प्रारम्भिक चरण को बल देना तथा उपक्रमों की संवृद्धि करना।
- (v) कम प्रतिनिधित्व वाले लक्षित समूहों; जैसे—महिलाओं, सामाजिक एवं आर्थिक रूप से पिछड़े समाजों, अनुसूचित जातियों तथा अनुसूचित जनजातियों की विशिष्ट आवश्यकताओं को पूरा करके उद्यमों सम्बन्धी आपूर्ति का विस्तृत आधार देना और कम प्रतिनिधित्व वाले क्षेत्रों को सम्मिलित करने हेतु सूची स्तम्भ के सबसे निचले स्तर पर जनसंख्या की आवश्यकताओं को समझने हेतु स्थायी विकास करना।

### परिभाषा (Definition)

वाणिज्य एवं उद्योग मन्त्रालय की 17 फरवरी, 2017 को जारी अधिसूचना के अनुसार स्टार्ट-अप का अभिप्राय है—

- (i) भारत में सम्मिलित अथवा पंजीकृत एक इकाई।
- (ii) पाँच वर्ष से अधिक पुरानी न हो।

- (iii) पिछले किसी भी वर्ष में वार्षिक आवर्त ₹ 25 करोड़ से अधिक न हो।  
 (iv) नवप्रवर्तन की दिशा में कार्य करना, तकनीक से प्रेरित उत्पादों/सेवाओं/प्रक्रियाओं का विकास अथवा वाणिज्यीकरण करना अथवा प्राज्ञ सम्पत्ति अधिकार तथा स्वात्वाधिकार।

### स्टार्ट-अप इण्डिया के कार्य (Functions of Start-up India)

1. सरलीकरण एवं हस्तस्थ—स्टार्ट-अप को अनुकूल तथा लोचशील बनाने के अनुपालन में सरलीकरण घोषित किये गये हैं।
2. स्टार्ट-अप इण्डिया केन्द्र—इसका उद्देश्य है कि समस्त स्टार्ट-अप पारिस्थितिकी हेतु एकल सम्पर्क केन्द्र बनाना तथा ज्ञान विनिमय व निधिकरण तक पहुँच को सक्षम बनाना।
3. कानूनी सहायता तथा स्वात्वाधिकार जाँच को तेजी करना—स्वात्वाधिकारों, व्यापार चिह्नों तथा अभिनव व संवर्द्ध स्टार्ट-अप के अधिकारों की सुरक्षा को सुलभ कराने हेतु प्राप्त सम्पत्ति सुरक्षा स्टार्ट-अप की योजना बनायी गयी है।
4. सरल बहिर्गमन—व्यवसाय के असफल होने तथा प्रचालनों के समापन की दशा में पूँजी एवं संसाधनों का अधिक उत्पादक कार्यों में पुनराबंटन करने हेतु कार्यविधियाँ अंगीकृत की गईं। इससे जटिल तथा लम्बी बहिर्गमन प्रक्रिया के डर के बिना ही नये तथा अभिनव विचारों के प्रयोगों को बढ़ावा मिलेगा।
5. ऊष्मायित्र लगाने हेतु निजी क्षेत्र को साथ में लेना—सरकार द्वारा प्रायोजित/निधिकृत ऊष्मायित्रों पेशेवर प्रबन्धन सुनिश्चित करने हेतु सरकार पूरे देश में पी०पी०पी० के माध्यम से ऊष्मायित्रों की स्थापना पर विचार कर रही है।
6. कर छूट—स्टार्ट-अप इकाइयों के लाभ तीन वर्षों की अवधि तक आयकर से मुक्त हैं।

### निधि स्टार्ट-अप के तरीके (Methods of Fund Start-up)

स्टार्ट-अप पूँजी एवं बैंक ऋण उपलब्ध कराने की सरकारी योजनाओं के अतिरिक्त निम्नलिखित तरीकों से भी स्टार्ट-अप हेतु निधिकरण प्राप्त किया जा सकता है—

1. स्व-संसाधनों का प्रयोग (Seed Financing)—इसे सामान्यतया स्व-वित्तीयन के रूप में जाना जाता है। इसे प्रथम निधिकरण विकल्प भी मानते हैं क्योंकि अपनी निजी बचतों एवं संसाधनों को फैलाकर व्यवसायी अपने व्यवसाय में सहबद्ध हो जाते हैं। यद्यपि केवल प्रारम्भिक आवश्यकता छोटी होने की दशा में यह निधिकरण का एक अच्छा विकल्प है।
2. जनता निधिकरण (Public Financing)—जनता निधिकरण का आशय लोगों के एक समूह द्वारा एकसमान लक्ष्य हेतु संसाधनों का एकत्रीकरण करना है। जनता निधिकरण, भारत में कोई नई प्रणाली नहीं है। संगठनों द्वारा निधिकरण हेतु आम लोगों के पास जाने के कई उदाहरण हैं। यद्यपि, भारत में जनता निधिकरण को बढ़ावा देने वाले मंचों को हाल ही में स्थापित किया गया है। ये मंच स्टार्ट-अप अथवा लघु व्यवसायों की निधिकरण आवश्यकताओं को पूरा करते हैं।
3. दिव्य निवेशक (Angel Investors)—दिव्य निवेशक वे व्यक्ति हैं जिसके पास अतिरिक्त धन है तथा वे आने वाले स्टार्ट-अप में निवेश करने में दिलचस्पी रखते हैं। वे पूँजी के साथ-साथ अनुभवी परामर्श भी उपलब्ध कराते हैं।
4. उपक्रम पूँजी (Venture Capital)—यह पेशेवर प्रबन्धित निधियाँ हैं जो अत्यधिक संभावनाओं वाली कम्पनियों में निवेश की जाती हैं। उपक्रम पूँजीपति व्यवसाय संगठनों की दक्षता तथा अनुभवी परामर्श उपलब्ध कराते हैं तथा निरन्तरता व मापक्रमणीयता के दृष्टिकोण से व्यवसाय संगठन के विकास का परीक्षण जाँच करते हुए उसका मूल्यांकन करते हैं।
5. व्यवसाय ऊष्मायित्र तथा उत्प्रेरक (Business Incubators and Catalyst)—प्रारम्भिक चरण के व्यवसाय को निधिकरण विकल्प के रूप में ऊष्मायित्र तथा उत्प्रेरक कार्यक्रम माना जा सकता है। ये कार्यक्रम प्रत्येक वर्ष सैकड़ों स्टार्ट-अप व्यवसायों की सहायता करते हैं। ये दोनों सामान्य तथा विनिमयपूर्वक प्रयुक्त होते हैं, यद्यपि ऊष्मायित्र एक अभिभावक की तरह हैं, जो व्यवसाय का पालन-पोषण करता है, जबकि उत्प्रेरक व्यवसाय को चलाने में सहायता करते हैं। ऊष्मायित्र तथा उत्प्रेरक स्टार्ट-अप को अनुभवी परामर्शदाताओं, निवेशकों तथा साथी स्टार्ट-अप से जोड़ते हैं।
6. सूक्ष्म वित्त तथा गैर-बैंकिंग वित्तीय निगम (Micro Finance and Non-banking Finance Corporation)—सूक्ष्म वित्त मूलतः उन्हें वित्तीय सेवाएँ उपलब्ध करता है जिनकी पहुँच परम्परागत बैंकिंग सेवाओं तक नहीं थी अथवा वे बैंक ऋण हेतु योग्य नहीं थे। इसी प्रकार गैर-बैंकिंग वित्तीय निगम, एक बैंक की कानूनी आवश्यकताओं को पूरा किये बिना ही बैंकिंग सेवाएँ उपलब्ध कराते हैं।

### बहुविकल्पीय प्रश्न

- प्र.1.** एक स्टार्ट-अप व्यवसाय को तराशने और बढ़ाने के लिए किसके पोषण की आवश्यकता होती है?  
 (a) वित्त (b) बीज (c) ऋण (d) अनुसन्धान  
**उत्तर** (a) वित्त
- प्र.2.** वित्त पोषण किसके द्वारा दिया जाता है?  
 (a) स्कूलों के (b) बैंकों के (c) कार्यालयों के (d) इनमें से कोई नहीं  
**उत्तर** (b) बैंकों के
- प्र.3.** किसकी स्थापना के लिए आवश्यक मध्यम और दीर्घकालिक ऋण बैंकों से प्राप्त किये जा सकते हैं?  
 (a) व्यवसाय (b) विद्यालय (c) परियोजना (d) इनमें से कोई नहीं  
**उत्तर** (c) परियोजना
- प्र.4.** बीज किस निवेश का सबसे जोखिम भरा रूप है?  
 (a) भुगतान (b) वित्त पोषण (c) नगद ऋण (d) इनमें से कोई नहीं  
**उत्तर** (b) वित्त पोषण
- प्र.5.** नये उद्यम के वित्त में शामिल चरण है—  
 (a) स्वाधिकृत निधियाँ (b) उधारी निधियाँ (c) स्टार्ट-अप वित्त (d) समता अंश  
**उत्तर** (c) स्टार्ट-अप वित्त
- प्र.6.** व्यवसाय शुरू करने के लिए उपयोग की जाने वाली प्रारम्भिक पूँजी है—  
 (a) बीज वित्त (b) मध्यम वित्त (c) स्टार्ट अप वित्त (d) उद्यम पूँजी  
**उत्तर** (a) बीज वित्त
- प्र.7.** वह निवेश जिसे व्यवसाय के विकास चक्र के प्रारम्भिक चरण में किया जाता है—  
 (a) स्टार्ट-अप वित्त (b) शुरुआती वित्त (c) मध्यम वित्त पोषण (d) इनमें से कोई नहीं  
**उत्तर** (b) शुरुआती वित्त
- प्र.8.** उद्यम पूँजीवादी के प्रकार हैं?  
 (a) सामान्यज्ञ (b) विशेषज्ञ  
 (c) सामान्यज्ञ और विशेषज्ञ दोनों (d) इनमें से कोई नहीं  
**उत्तर** (c) सामान्यज्ञ और विशेषज्ञ दोनों
- प्र.9.** वित्त के विभिन्न स्रोतों को कौन-सी श्रेणी में वर्गीकृत किया जा सकता है?  
 (a) स्वाधिकृत निधियों में (b) उधारी निधियों में (c) (a) और (b) दोनों में (d) इनमें से कोई नहीं  
**उत्तर** (c) इन दोनों में
- प्र.10.** एकल स्वामित्व एवं साझेदारी व्यवसाय में उद्यमी द्वारा स्वयं या सभी साझेदारों द्वारा लगाई गई पूँजी कौन-सी है?  
 (a) स्वाधिकृत निधि (b) उधारी निधि (c) वित्तीय निधि (d) इनमें से कोई नहीं  
**उत्तर** (a) स्वाधिकृत निधि
- प्र.11.** किस निधि के अन्तर्गत व्यवसाय द्वारा सभी बाहरी स्रोतों से धन प्राप्त करना शामिल है?  
 (a) स्वाधिकृत निधि (b) उधारी निधि (c) वित्तीय निधि (d) इनमें से कोई नहीं  
**उत्तर** (b) उधारी निधि
- प्र.12.** दीर्घावधि पूँजी का स्रोत कौन-सा नहीं है?  
 (a) लाभ का पुनर्निवेश (b) वाणिज्यिक बैंकों से ऋण  
 (c) सार्वजनिक जमा राशियाँ (d) व्यापार उधार  
**उत्तर** (d) व्यापार उधार

प्र.13. अल्प पूँजी का स्रोत है—

- (a) जोखिम पूँजी (b) सार्वजनिक जमा राशियाँ  
(c) फैक्ट्रिंग (d) शेयर जारी करना

उत्तर (c) फैक्ट्रिंग

प्र.14. लाभ का पुनर्निवेश को किस प्रयोजन के लिए उपयोग किया जा सकता है?

- (a) ऋण-पत्र जारी करना (b) जोखिम पूँजी (c) उपक्रम का विस्तार (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) उपक्रम का विस्तार

प्र.15. किसकी देयता शेयर के अंकित मूल्य तक सीमित होती है?

- (a) पूँजी धारक की (b) ऋणधारक की (c) शेयर धारक की (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) शेयर धारक की

प्र.16. शेयर कितने प्रकार के होते हैं?

- (a) चार (b) सात (c) पाँच (d) दो

उत्तर (d) दो

प्र.17. शेयर के प्रकार हैं—

- (a) समता अंश (b) अधिमान शेयर (c) (a) और (b) दोनों (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) (a) और (b) दोनों

प्र.18. प्रत्येक शेयर को वोट का अधिकार किस शेयर में होता है?

- (a) अधिमान शेयर में (b) समता अंश में (c) (a) और (b) दोनों में (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (b) समता अंश में

प्र.19. एक नियत दर पर देय लाभांश किस शेयर में होता है?

- (a) अधिमान शेयर में (b) समता अंश में (c) (a) और (b) दोनों में (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (a) अधिमान शेयर में

प्र.20. सामान्यतः ऋण-पत्र जारी कर उधार लेने की शक्तियाँ किसको प्राप्त होती हैं?

- (a) विद्यालयों को (b) कृषकों को (c) कम्पनियों को (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) कम्पनियों को

प्र.21. आपूर्तिकर्ता सामान्यतः कितने माह के लिए उधार मंजूर करते हैं?

- (a) 3 से 6 माह (b) 4 से 5 माह (c) 4 से 7 माह (d) 6 से 7 माह

उत्तर (a) 3 से 6 माह

प्र.22. स्टार्ट-अप इण्डिया किसकी सर्वोत्कृष्ट पहल है?

- (a) राज्य सरकार की (b) केन्द्रशासित प्रदेशों की (c) केन्द्र सरकार की (d) इनमें से कोई नहीं

उत्तर (c) केन्द्र सरकार की

□

- यद्यपि इस पुस्तक को यथासम्भव शुद्ध एवं त्रुटिरहित प्रस्तुत करने का भरसक प्रयास किया गया है, तथापि इसमें कोई कमी अथवा त्रुटि अनिच्छाकृत ढंग से रह गई हो तो उससे कारित क्षति अथवा सन्ताप के लिए लेखक, प्रकाशक तथा मुद्रक का कोई दायित्व नहीं होगा। सभी विवादित मामलों का न्यायक्षेत्र मेरठ न्यायालय के अधीन होगा।
- इस पुस्तक में समाहित सम्पूर्ण पाठ्य-सामग्री (रेखा व छायाचित्रों सहित) के सर्वाधिकार प्रकाशक के अधीन हैं। अतः कोई भी व्यक्ति इस पुस्तक का नाम, टाइटिल-डिजाइन तथा पाठ्य-सामग्री आदि को आंशिक या पूर्ण रूप से तोड़-मरोड़कर प्रकाशित करने का प्रयास न करें, अन्यथा कानूनी तौर पर हर्जे-खर्चे व हानि के जिम्मेदार होंगे।
- इस पुस्तक में रह गई तथ्यात्मक त्रुटियों तथा अन्य किसी भी कमी के लिए विद्वत् पाठकगण से भूल-सुधार/सुझाव एवं टिप्पणियाँ सादर आमन्त्रित हैं। प्राप्त सुझावों अथवा त्रुटियों का समायोजन आगामी संस्करण में कर दिया जाएगा। किसी भी प्रकार के भूल-सुधार/सुझाव आप [info@vidyauniversitypress.com](mailto:info@vidyauniversitypress.com) पर भी ई-मेल कर सकते हैं।