स्टार्टअप ग्राम उद्यमिता कार्यक्रम (एस.वी.ई.पी.)

प्रशिक्षण पुस्तिका

नव उद्यमियों के उपयोग एवं जानकारी हेतु

दीनदयाल अंत्योदय योजना
राष्ट्रीय ग्रामीणआजीविका मिशन (DAY-NRLM),
ग्रामीण विकास मंत्रालय, भारत सरकार

भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान
अहमदाबाद

विषयानुक्रमाणिका

क्र.	विषय	पृष्ठ क्रमांक
1.	**प्रशिक्षण संबंधी जानकारी**	
	• परिचय	4
	• प्रशिक्षण के उद्देश्य	4
	• प्रशिक्षण की उपयोगिता	4 – 5
2.	**ग्रामीण उद्यमिता कार्यक्रम की प्रारंभिक जानकारी**	
	• संक्षिप्त परिचय	6 – 7
	• सी.आर.पी.–ई.पी. एवं बी.आर.सी.–ई.पी. के कार्य	7
3.	**स्वरोजगार एवं उद्यमिता**	8
	• उद्यमिता की विशेषताएँ	8 – 9
	• उद्यमी के गुण	8 – 9
	• व्यवसाय में चुनौतियाँ एवं आवश्यक क्षमताएं	9 – 10
4.	**अभिप्रेरणा**	10
	• अभिप्रेरणा के कारण/ कारक	10
	• उपलब्धि की अभिप्रेरणा	10 – 11
	• जोखिम का आकलन	11
5.	**स्थापित उद्यम का भ्रमण कर जानकारी प्राप्त करना**	11 – 12
6.	**विकासखण्ड में उद्यमिता के अवसर**	12
	• उपलब्ध संसाधन (प्राकृतिक)	12
	• स्थानीय और बाह्य व्यापार	13
	• उत्पाद मूल्य श्रृंखला	14
7.	**सूक्ष्म उद्योगों का आरंभ**	15
	• उत्पाद/ सेवा का चयन	16
	• बाजार की मांग	16
	• कौशल (व्यावसायिक एवं तकनीकी)	17
	• वित्तीय आवश्यकता का आकलन	17
	• वित्त की व्यवस्था	17 – 18
	• कुशल मानव संसाधन	18 – 19
	• स्त्रोत साझेदार (सोर्सिंग पार्टनर्स)	19

क्र.	विषय	पृष्ठ क्रमांक
	• मार्केटिंग नेटवर्क	19
	• संस्थागत नेटवर्क–बैंक, पोस्ट ऑफिस इत्यादि	19
	• कानूनी दस्तावेज	19
8.	**व्यवसाय प्रारंभ करने हेतु योजना**	20 – 21
9.	**व्यवसाय में वित्त प्रबंध के मूल तत्व**	22
	• लागत निर्धारण	22
	• मूल्य निर्धारण	22
	• लाभप्रदता	22 – 23
	• कार्यशील पूंजी	23
	• नकदी प्रवाह (केश फ्लो)	23 – 25
	• सम–विच्छेद बिंदु	25
	• लेखा संधारण (हिसाब किताब)	25 – 28
10.	**विपणन (बिक्री) के मूल तत्व**	28
	• बाजार सर्वेक्षण का महत्व	28
	• 4 पी. का सिद्धांत	29 – 30
	• वर्ग विभाजन एवं लक्ष्य निर्धारण	30
	• उपभोक्ता व्यवहार / प्रवृत्ति	30
	• गुणवत्ता	30
11.	**प्रबंध आधारित खेल – रिंग टॉस (व्यवसाय में आने वाले जोखिमों का आकलन एवं उनका वहन)**	31
12.	**प्रबंध आधारित खेल – बोट गेम**	32 – 33
13.	**व्यवसाय में वित प्रबंधन**	34
	• कार्यशील पूंजी का प्रबंधन	34
	• नकदी प्रवाह (केश फ्लो) को समझना	34
	• लाभप्रदता को समझना	35
	• व्यवसायिक ऋण और निवेश का पुनर्भुगतान (कर्ज का चुकाना)	35 – 36
	• लेखों के माध्यम से व्यवसाय के लाभ / उपलब्धि को समझना	36
14.	**व्यवसाय की लाभप्रदता में स्थिरता**	36
	• उपभोक्ता / ग्राहक की आवश्यकताओं को समझना	36

क्र.	विषय	पृष्ठ क्रमांक
	• उपभोक्ताओं को आकर्षित करने / उपभोक्ता आधार बढ़ाने हेतु विपणन रणनीतियां	37
	• व्यवसाय प्रबंधन हेतु कुशल समूह	37
	• प्रबंधकीय पूंजी कुशलता	37
	• पूर्तिकर्ता एवं वितरणकर्ता का मजबूत तंत्र	37
	• मूल्य श्रृंखला में विकास क्षेत्र को समझना	38
	• प्रौद्योगिकी / तकनीक	
15.	**उपलब्धि योजना तालिका**	39 – 41

प्रशिक्षण मॉड्यूल

नव उद्यमियों के लिए आधारभूत उद्यम स्थापना एवं प्रबंधन प्रशिक्षण कार्यक्रम

(Orientation to New Entrepreneur on Enterprise setup & Basic Management)

प्रशिक्षण दिनों की कुल संख्या – 3
मॉड्यूल 1 (बेसिकः दिवस 1)
प्रशिक्षण की अवधि – 4.30 घण्टे

क्र	विषय	उप विषय	संसाधन व्यक्ति	शिक्षण विधि
1	प्रशिक्षण की प्रारंभिक जानकारी	• परिचय • प्रशिक्षण का उद्देश्य • प्रशिक्षण की उपयोगिता	मेन्टर, बीपीएम, सीआरपी–ईपी और बाहरी संसाधन व्यक्ति	व्याख्यान एवं चर्चा
2	एसव्हीईपी परियोजना के बारे में	• एसव्हीईपी परियोजना के विषय में संक्षिप्त परिचय • सीआरपी–ईपी और बीआरसी–ईपी के कार्य • योजना से उद्यमी को संभावित सहयोग	मेन्टर, बीपीएम, सीआरपी–ईपी और बाहरी संसाधन व्यक्ति	व्याख्यान एवं समूह चर्चा
3	स्व–रोजगार और उद्यमिता	• उद्यमिता के लक्षण • उद्यमिता के गुण • उद्यमिता क चुनौतियॉ और क्षमताऍ	मेन्टर, बीपीएम, सीआरपी–ईपी और बाहरी संसाधन व्यक्ति	व्याख्यान रोल प्ले एवं समूह चर्चा
4	उपलब्धि अभिप्रेरणा प्रबंधन खेल –रिंग टॉस	• प्रेरणा के कारक • प्रेरणा की उपलब्धि • जोखिम का आकलन • लक्ष्य निर्धारण	मेन्टर, बीपीएम, सीआरपी–ईपी और बाहरी संसाधन व्यक्ति	व्याख्यान, कार्याभ्यास एवं समूह चर्चा
5	पूर्व स्थापित उद्यम का भ्रमण	सफल उद्यमी द्वारा अनुभव साझा करने के माध्यम से सीखना	उद्यमी	व्याख्यान, उद्यम यात्रा एवं उद्यमी से चर्चा
6	विकास खण्ड में उद्यमिता के अवसर	• उपलब्ध संसाधन (प्राकृतिक) • व्यापार आना और	मेन्टर, बीपीएम, सीआरपी–ईपी और बाहरी संसाधन व्यक्ति	व्याख्यान, एवं छोटे–छोटे समूह में चर्चा

		जाना • उत्पादन मुल्य श्रृंखला • व्यापार के अवसर/विचार		

माड्यूल – 1 (एडवांसः दिवस 2)

प्रशिक्षण की अवधि – 4.30 घण्टे

क्र	विषय	उप विषय	संसाधन व्यक्ति	शिक्षण विधि
1	सूक्ष्म उद्योगों का आरंभ	• उत्पाद/ सेवा का चयन • बाजार की मांग • कौशल (व्यावसायिक एवं तकनीकी) • वित्तीय आवश्यकता का आंकलन • वित्त की व्यवस्था • कुशल मानव संसाधन • स्त्रोत साझेदार (सोर्सिग पार्टनर्स) • मार्केटिंग नेटवर्क • संस्थागत नेटवर्क – बैंक, पोस्ट ऑफिस इत्यादि • कानूनी दस्तावेज	मेन्टर, बीपीएम, सीआरपी–ईपी और बाहरी संसाधन व्यक्ति	व्याख्यान, एवं छोटे–छोटे समूह में चर्चा
2	विपणन (बिक्री) के मूलतत्व	• बाजार सर्वेक्षण का महत्व • 4 पी. का सिद्वांत • वर्ग विभाजन एवं लक्ष्य निर्धारण • उपभोक्ता व्यवहार/ प्रवृत्ति • गुणवत्ता	मेन्टर, बीपीएम, सीआरपी–ईपी और बाहरी संसाधन व्यक्ति	व्याख्यान, रोलप्ले एवं छोटे–छोटे समूह में चर्चा
3	व्यवसाय में वित्त	• लागत निर्धारण	मेन्टर, बीपीएम,	व्याख्यान,

	प्रबंधन के मूलतत्व	• मूल्य निर्धारण • लाभप्रदता • कार्यशील पूंजी • नकदी प्रवाह (केश फ्लो) • सम-विच्छेद बिंदु • लेखा संधारण (हिसाब किताब)	सीआरपी-ईपी और बाहरी संसाधन व्यक्ति	रोलप्ले एवं छोटे-छोटे समूह में चर्चा
4	उद्यमी की इकाई से संबंधित चर्चा, (वीडियो आधारित)	• उद्यम प्रारंभ कर चुके हितग्राही की संवेदनशीलता, चुनौतियाँ और सफलता	प्रतिभागियों को वीडियों के माध्यम से अवगत कराए गए बुनियादी समझ/संदेश पर खुली चर्चा	व्याख्यान, वीडियो द्वारा समझ विकसित करना एवं समूह चर्चा

माड्यूल – 2 (एडवांसः दिवस 3)
प्रशिक्षण की अवधि – 4.30 घण्टे

क्र	विषय	उप विषय	संसाधन व्यक्ति	शिक्षण विधि
1	व्यवसाय में वित्त प्रबंधन	• कार्यशील पूंजी का प्रबंधन • नकदी प्रवाह (केश फ्लो) को समझना • लाभप्रदता को समझना • व्यवसायिक ऋण और निवेश का पुनर्भुगतान (कर्ज का चुकाना) • लेखों के माध्यम से व्यवसाय के लाभ/उपलब्धि को समझना	मेन्टर, बीपीएम, सीआरपी-ईपी और बाहरी संसाधन व्यक्ति	व्याख्यान, रोलप्ले एवं छोटे-छोटे समूह में चर्चा
2	व्यवसाय की लाभप्रदता में स्थिरता	• उपभोक्ता/ग्राहक की आवश्यकताओं को समझना • उपभोक्ताओं को	मेन्टर, बीपीएम, सीआरपी-ईपी और बाहरी संसाधन व्यक्ति	व्याख्यान, रोलप्ले अभ्यास एवं छोटे-छोटे

		आकर्षित करने/उपभोक्ता आधार बढ़ाने हेतु विपणन रणनीतियां • व्यवसाय प्रबंधन हेतु कुशल समूह • प्रबंधकीय पूंजी कुशलता • पूर्तिकर्ता एवं वितरण कर्ता कामजबूत तंत्र • वेल्यू चेन की समझ विकसित करना • प्रौद्योगिकी/तकनीक		समूह में चर्चा
3	प्रबंधन अभ्यास (व्यापार परिचालन योजना)	वोट गेम अभ्यास	खेल के परिणामों पर प्रतिभागीयों के साथ खुली चर्चा	व्याख्यान, कार्याभ्यास एवं समूह चर्चा
4	प्रतिक्रिया और प्रश्न एवं उत्तर सत्र	चर्चा के लिए खुला सत्र		व्यक्तिगत एवं समूह चर्चा

शिक्षण विधि :- व्याख्यान, पोस्टर प्रस्तुति, फ्लिप चार्ट, आलेख, आडियो एवं वीडियो, एक्सपोजर विजिट, प्रबंधन अभ्यास

प्रशिक्षुओं का अधिकतम बैच आकार 20-25 सदस्य

1. प्रशिक्षण संबंधी जानकारी

प्रत्येक व्यवसाय को आगे बढ़ाने एवं लक्ष्य को प्राप्त करने हेतु प्रत्येक स्तर पर न केवल भावी एवं वर्तमान मानव संसाधन के कौशल उन्नयन की आवश्यकता है वरन् इसके लिए प्रभावी नियोजन एवं प्रबंधन भी अति आवश्यक है। किसी भी निर्माण या सेवा इकाई के उत्पादों अथवा सेवा की गुणवत्ता उसके मानव संसाधन के कौशल एवं प्रबंधन निर्भर रहती है। गुणवत्ता के लिए ख्याति प्राप्त प्रत्येक संस्थान की ख्याति के पीछे उसके मानव संसाधन के कौशल का विशेष महत्व होता है।

भारतीय समाज के शैक्षणिक परिदृश्य में स्वरोजगार के महत्व को न केवल स्वीकार किया जा रहा है वरन् अंगीकार भी किया जा रहा है। इस कार्य में उद्यमिता विकास संबंधी प्रशिक्षण देने वाली संस्थायें, उद्यमिता विकास संस्थाओं द्वारा एक प्रभावी योजना बनाकर अपेक्षित परिणामों की प्राप्ति पर जोर दिया जा रहा है। उपरोक्त के अतिरिक्त भारत सरकार ने पहल करते हुए ''कौशल विकास और उद्यमिता मंत्रालय'' के नाम से एक नया मंत्रालय भी प्रारंभ किया है।

इस प्रकार स्वरोजगार के महत्व को दृष्टिगत रखते हुए नये उद्यमियों हेतु व्यावसायिक प्रबंधन एवं क्रियाओं पर आधारित उन्मुखीकरण कार्यक्रम आयोजित किया जा रहा है। जिसका उद्देश्य ब्लॉक स्तर पर लक्षित वर्ग को सूक्ष्म उद्योग स्थापित करने हेतु मार्गदर्शन प्रदान करना है।

जैसा कि आपने अपना स्वंय का उद्यम या व्यवसाय स्थापित करने का निश्चय कर लिया है, तो आपके सामने तीन विकल्प होगे। किसी वस्तु का निर्माण करना, किसी वस्तु को खरीद कर बेचना या फिर न ही वस्तु को खरीदना न बेचना और न निर्माण करना अर्थात स्थापित उद्यम के द्वारा सेवा प्रदान करना जैसे– नाई की दुकान, टेंट हाउस आदि।

दूसरे शब्दों में आपके सामने विकल्प है कि आप :

(अ) निर्माण इकाई स्थापित करें
(ब) व्यवसायिक इकाई लगायें, या फिर
(स) सेवा–उद्यम स्थापित करें

प्रशिक्षण के मुख्य उद्देश्य

1. लक्षित समूह को उद्यमिता संबंधी जानकारी प्रदान करना।
2. लक्षित समूह को व्यावसायिक प्रणाली से अवगत कराना।
3. व्यवसाय में आने वाली समस्याओं एवं चुनौतियों की जानकारी प्रदान करना।
4. वित्तीय प्रबंधन को समझाना।
5. एक सफल उद्यमी के गुणों को समझाना।
6. व्यवसाय स्थापना एवं उपलब्धियों को प्राप्त करने हेतु अभिप्रेरित करना।
7. प्रबंधकीय प्रक्रिया से अवगत कराना।
8. व्यवसाय प्रारंभ करने से लेकर उसके सुचारू रूप से संचालन तक की प्रक्रिया से अवगत कराना।
9. व्यावसाय की स्थापना हेतु आवश्यक स्त्रोत, संसाधानों के चयन हेतु जानकारी प्रदान करना।
10. स्थानीय तौर पर आने वाली समस्याओं को समझना एवं उन्हें हल करना।

प्रशिक्षण की उपयोगिता

1. स्वरोजगार के माध्यम से रोजगार उपलब्ध करना।
2. उपलब्ध संसाधनों का उचित उपयोग करना।
3. लक्षित वर्ग की आर्थिक स्थिति में सुधार लाना।
4. लक्षित वर्ग की आय में वृद्धि करना।
5. सामान्य जीवन स्तर में वृद्धि करना।
6. व्यवसाय में आधुनिक तकनीकों एवं क्रियाओं का उपयोग करना।
7. लक्षित वर्ग की आत्मनिर्भरता को बढ़ावा देना।
8. सामाजिक तथा आर्थिक रूप से पिछड़े लोगों का आर्थिक कल्याण करना।
9. देश के राजस्व में योगदान देना।
10. स्थानीय स्तर पर वस्तुओं एवं सेवाओं को उपलब्ध करना।

प्रशिक्षण से पहले उद्यमी

प्रशिक्षण पश्चात सफल उद्यमी

2. प्रारंभिक ग्रामीण उद्यमिता कार्यक्रम (एस.व्ही.ई.पी.) के बारे में

आप एक उद्यम स्थापित करने जा रहे हैं यह प्रक्रिया एस.व्ही.ई.पी. कार्यक्रम अंतर्गत संचालित है अतः संक्षिप्त में एस.व्ही.ई.पी. के बारे में आपको समझना जरूरी है जिससे आपके उद्यम स्थापना की प्रक्रिया में आसानी हो सके।

10 जुलाई 2014 को बजट सत्र 2014–15 के दौरान माननीय वित मंत्री महोदय ने स्टार्ट अप ग्रामीण उद्यमिता कार्यक्रम की शुरूआत के बारे में सुझाव के साथ ग्रामीण युवाओं को प्रोत्साहित करने के लिए स्थानीय स्तर पर उद्यमिता कार्यक्रम प्रारंभ किया जाता है। जिसके लिए माननीय वित्तमंत्री महोदय ने 100 करोड़ की राशि प्रदान करने की घोषणा की। इसी घोषणा के साथ ही भारत सरकार, ग्रामीण विकास मंत्रालय द्वारा प्रारंभिक ग्रामीण उद्यमिता कार्यक्रम (एस.व्ही.ई.पी.) की शुरूआत की गयी जो राष्ट्रीय ग्रामीण आजीविका मिशन की एक उपयोजना के अंतर्गत क्रियान्वित की जा रही है।

प्रारंभिक उद्यमिता एवं समस्यायें

ग्रामीण क्षेत्रों में स्वयं का रोजगार प्रारंभ करने के इच्छुक युवाओं को मुख्यतः निम्न समस्याओं का सामना करना पड़ता है –

- व्यवसायिक ज्ञान के वातावरण एवं पारिस्थिति की तंत्र की अनुपस्थिति।
- सलाहकार आधारित संस्थागत पारिस्थितिकीय तंत्र का अभाव।
- बैंकिंग/ वित्त आधारित संस्थागत पारिस्थितिकीय तंत्र की अनुपस्थिति इत्यादि।

इन प्रमुख समस्याओं को हल करने का प्रयास ही इस योजना का एक विशेष प्रयास है।

एस.वी.ई.पी. काउद्देश्य –

- ग्रामीण उद्यमिता को बढ़ावा देने के लिए संवहनीय/ मजबूत मॉडल की स्थापना। इसके अंतर्गत निर्माण, सेवा एवं व्यापार तीनों क्षेत्रों को शामिल किया गया है। परंपरागत कौशल के साथ–साथ नए कौशल की संभावनाओं को भी शामिल किया गया है।
- स्थानीय संसाधनों के विकास अंतर्गत गांव स्तर पर सामुदायिक कैडर का चिन्हांकन एवं प्रशिक्षित करना।
- ग्रामीण उद्यमियों के लिए वित्त की व्यवस्था अंतर्गत समूह और महासंघों के साथ–साथ मुद्रा बैंक से जुड़ाव को सुनिश्चित करना।
- स्वरोजगार प्रारंभ करने के छः माह तक उद्यमियों को सलाहकारी विशेषज्ञ पैनल के माध्यम से मार्गदर्शन की व्यवस्था करना।

कार्यक्रम के सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्योग मंत्रालय, वस्त्र मंत्रालय आदि के साथ– साथ अन्य मंत्रालयों की मौजूदा योजनाओं के साथ इनके अभिसरण के लिए भी विचार– विमर्श कर निर्णय लिया जाएगा जिससे योजनओं का ओवरलैप न हो सके।

उद्यमी की पहचान, प्रशिक्षण एवं सहयोग–

उद्यमी का चयन सामुदायिक संगठन एवं सीआरपी – ईपी के सहयोग से उद्यमी की आवश्यकता, गरीबी एवं उद्यमिता संचालन की दक्षता के दृष्टिगत किया जायेगा, उद्यमी के चयन के लिए कोई आयु सीमा का बंधन नहीं है। इसमें प्रारंभिक नवीन उद्यमिता के साथ–साथ पूर्व में संचालित उद्यमियों को भी प्रोत्साहित किया जायेगा। उद्यमिता प्रारंभ करने हेतु सीड केपीटल के रूप में सामुदायिक निवेश राशि (सी.आई.एफ.) प्रदान की जावेगी। कार्यक्रम हेतु ग्रामीण उद्यमियों को व्यापार कौशल प्रशिक्षण, भ्रमण एवं उद्यम हेतु प्रारंभिक ऋण के साथ ही बैंक लिंकेज व अन्य शासकीय योजनाओं से अभिसरण किया जायेगा।

बीआरसी का निर्माण–

कार्यक्रम अंतर्गत चयनित विकासखण्ड में एक विकासखण्ड संसाधन केन्द्र (बी.आर.सी.) का निर्माण किया जायेगा, जो नोडल सेंटर होगा। इसका संचालन सीआपी–ईपी व बैंक समन्वयक/बैंक मित्र के सहयोग से किया जायेगा तथा यह एक स्वायत्त केन्द्र के रूप में कार्य करेगा। जब तक बी आर सी की स्थापना नहीं होती तब तक ग्राम संगठन/ सीएलएफ द्वारा यह कार्य सम्पादित किया जावेगा।

एस.व्ही.ई.पी. कार्यक्रम अंतर्गत कुछ विशेष तथ्य

- कार्यक्रम अंतर्गत लाभार्थी का चयन दो रूपों में होगा– प्रथमः सामुदायिक संसाधन व्यक्ति, द्वितीय : उद्यमी।
- लाभार्थी का चयन सामुदायिक संगठन द्वारा उसकी आवश्यकता, उद्यम चलाने की क्षमता आदि को देखकर किया जाएगा इसके लिए आयु का कोई बंधन नहीं है। लाभार्थी महिला या पुरूष कोई भी हो सकता है।
- गैर कृषि आधारित उद्यम ही इस कार्यक्रम अंतर्गत मान्य हैं।
- इस योजना में ग्रामीण कारीगरों को भी शामिल किया गया है।
- परंपरागत कौशल एवं व्यवसायों से जुड़े कारीगर या परिवार का एक परिसंघ या अन्य रूप देकर उन्हें एकत्रित कर क्लस्टर एप्रोच में भी कार्य करने की असीमित संभावना इस कार्यक्रम अंतर्गत देखी जा सकती है।
- लाभार्थियों में मनरेगा से जुड़े व्यक्ति, महिला, गरीब एवं उपेक्षित वर्ग के सदस्य, अनुसूचित जाति एवं जनजाति के सदस्य आदि को प्राथमिकता दी जाएगी।
- योजना में अनुदान का कोई प्रावधान नहीं है केवल ऋण देकर उद्यम स्थापना का प्रयास किया जाएगा।
- सामान्यतः उद्यमियों से 12 प्रतिशत से अधिक का ब्याज समूह या परिसंघों द्वारा नहीं लिया जाना चाहिए। ब्याज दर का निर्धारण एवं सहमति सीबीओ द्वारा किया जाएगा। इस संबंध का मार्गदर्शन एसआरएलएम एवं पीआईए द्वारा किया जाना चाहिए। एक विकासखण्ड में एक समान ब्याज दर लिया जाना आदर्श स्थिति के रूप में माना जाएगा।
- इस कार्यक्रम के तहत कोई भी उद्यमी किसी भी प्रकार का उद्यम स्थापित कर सकता है।
- सेवा क्षेत्र, व्यवसाय क्षेत्र एवं विनिर्माण क्षेत्र के अलावा परंपरागत कौशल आधारित कोई भी कारीगर इस कार्यक्रम से जुड़ सकता है।
- हथकरघा या हैण्डलूम आदि का भी कार्य किया जा सकता है।
- आर्थिक गतिविधि के लिए उद्यमी व्यक्तिगत या समूह में भी कार्य करने के लिए स्वतंत्र हैं।

सी.आर.पी.– ई.पी एवं बी.आर.सी.– ई.पी. के कार्य

एस.आर.एल.एम. सामान्य संस्थाओं की शक्ति – एस. एच. जी एवं उनके महासंघों द्वारा सी.आर.पी. एवं बी.आर.सी. –ई.पी. का उपयोग निम्न कार्यों हेतु किया जाता है:–

- नए उद्यमियों की जानकारी को संभावित उद्यमियों में प्रसारित करने हेतु।
- कम्यूनिटी इन्वेस्टमेंट फंड (सी.आई.एफ.) के माध्यम से प्रथम ऋण हेतु उद्यमियों को मार्गदर्शन प्रदान करना।
- ऋण के उपयोग एवं उसके पुनर्भुगतान की निगरानी करना।
- उद्यमियों के प्रदर्शन एवं साख का रिकार्ड तैयार करना।
- समुदाय आधारित क्रेडिट गारंटी फंड तैयार करना।
- ऋण हेतु क्रेडिट प्रवाह और वसूली की संस्थागत प्रक्रियाओं से बैंक को सुविधा प्रदान करना।

3. स्वरोजगार एव ंउद्यमिता

किसी नये व्यवसाय को आरम्भ करने ही उद्यमिता है। व्यवसाय का संचालन करने में पर्याप्त जोखिम एवं कड़े प्रयत्न शामिल होते हैं। उद्यमी की जोखिम हटाने की क्षमता, संसाधनों को उत्पादक कार्यों में लगाने के प्रयास, नये विचारों को कार्यरूप देने की ललक एवं भावी चुनौतियों का लाभ उठाने के अवसर प्राप्त करना उद्यमशीलता आदि गुणों पर निर्भर करता है। उद्यमशीलता के कारण न हीं सिर्फ नवीन रोजगार अवसरों का सृजन होता है, वरन् अर्थव्यवस्था को गति प्राप्त होती है एवं राष्ट्र के संसाधनों का समुचित दोहन होता है।

कोई भी उद्यम स्थापित करने का अर्थ है कि उस उद्यम के संबंध में अनेक तथ्यों की जानकारी संग्रहित करना आवश्यक होता है जैसे नियोजन, निर्माण–तकनीक की पूर्ण जानकारी, मशीनों का क्रय तथा उनकी स्थापना, कारखाने का निर्माण तथा उत्पादन, बिक्री, गुणात्मक नियंत्रण, कर्मचारी, वित्त आदि अनेक विभागों का प्रबंधन, इत्यादि। व्यवसाय सरल भी हो सकता है और जटिल भी। इसमें नियोजन, खरीद, बिक्री, स्टॉक नियंत्रण तथा वित्तीय प्रबंधन की जानकारी होना भी सम्मिलित है। खुदरा किराना दुकान एक उद्योग की तुलना में सरल व्यवसाय है। एक सेवा उद्यम सरल या जटिल हो सकता है। जैसे कि फोटो कॉपी केन्द्र की स्थापना एवं प्रबंधन एक सरल कार्य हो सकता है परंतु दलिया निर्माण कर उसकी पैकेजिंग कर बेचना एक जटिल कार्य हो सकता है।

सबसे पहले आपको यह निश्चय करना आवश्यक हो जाता है कि व्यवसाय के लिये कौन–सा क्षेत्र चुनना है। वह उद्योग है, व्यापार है या सेवा उद्यम है? इस बात पर निर्भर करता है कि आप किस कार्य को करने में सक्षम है और क्या करना चाहतें हैं। किसी वस्तु का निर्माण करने की अपेक्षा व्यापारिक या सेवा उद्यम स्थापित करना सरल है। व्यापारिक उद्यम स्थापित करने में कम समय लगता है और लाभ जल्दी मिलने लगता है जबकि कारखाना स्थापित करने में समय भी अधिक लगता है और लाभ भी देरी से मिलता है।

एक सफल उद्यमी के गुण–

आप एक उद्यमी बनने जा रहे हैं तो यह जानना अति आवश्यक है कि एक सफल उद्यमी में क्या विशेष बातें होती हैं उसके अंदर किन गुणों का समावेश होता है जिससे वह दूसरे से अलग हट कर सफलतापूर्वक कार्य करता है।

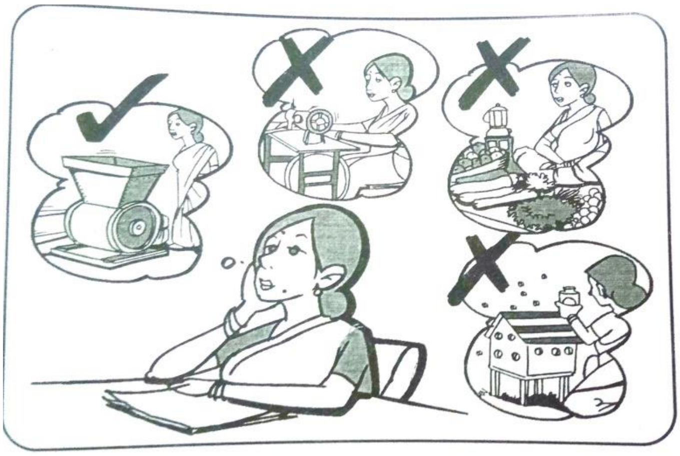
उद्यमी वह व्यक्ति है जो कुछ विशेष कार्य (उद्योग/व्यवसाय/व्यापार सेवा) करने के लिए अपनी तरफ से निश्चित तौर पर पहल, आत्मविश्वास और आत्मबल दिखाता है। एक सफल उद्यमी के गुण उसमें पहले से ही विद्यमान हो यह आवश्यक नहीं बल्कि उद्यमी द्वारा यह गुण प्रशिक्षण प्राप्त कर, बाजार का सर्वे कर एवं अनुभवों से अर्जित किये जाते हैं। एक सफल उद्यमी में आवश्यक गुण निम्नानुसार हैं–

1. **उपलब्धि की चाह रखना**
2. **क्षमता अनुसार जोखिम उठाना**
3. **अपने बारे में सकारात्मक विचार रखना**
4. **स्वयं के द्वारा कार्य हेतु प्रयास करना**
5. **समस्याओं का समाधान करना**
6. **भविष्य के प्रति आशावान होना**
7. **वातावरण को जानने की क्षमता रखना**
8. **लक्ष्य बनाना**
9. **अवसरों की पहचान करना**
10. **सदैव प्रयासरत रहना**
11. **सूचनाओं को एकत्रित करना**
12. **उच्च श्रेणी का कार्य करना**
13. **कार्यों को पूरा करने हेतु प्रयास रत रहना**
14. **उच्च कार्य क्षमता से कार्य करना**
15. **अपनी बात मनवाना**
16. **प्रभावी नीतियों का उपयोग करना**
17. **अपना पक्ष मजबूती से रखना**
18. **अनुसरण करना**

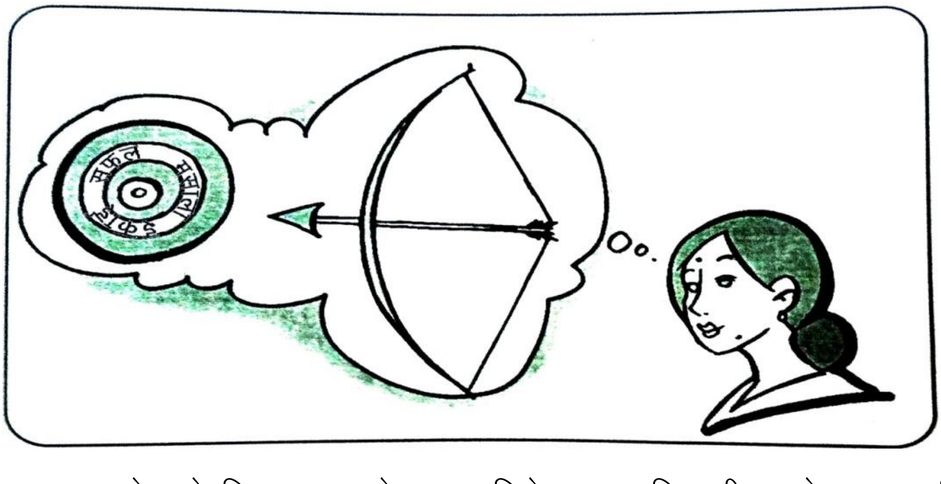
19. कर्मचारियों की भलाई के बारे में प्रयास करना

एक सफल उद्यमी के गुणों की नीचे लिखी कहानी के माध्यम से आसानी से समझा जा सकता है

गीता और सरला दो सगी बहने हैं। दोनों की उम्र में बस 1 वर्ष का अंतर है। दोनों की शिक्षा समान स्कूल में हुई एवं दोनों की देस्ती भी लगभग समान लोगों से है। परंतु सरला आज मसाला पिसने का सफल उद्योग संचालित कर रही है। जबकि गीता कोई रोजगार न होने से आर्थिक तंगी में है। इसका फर्क सिर्फ दोनों के गुणों में अंतर होना है। सबसे बड़ा अंतर है कि गीता नकारात्मक सोच रखती है एवं असफलताओं के बारे में सोचती है, वहीं सरला हमेशा **सकारात्मक सोच रख कर सफलताओं के बारे में सोचती** है। जो गुण सरला में विद्यमान है वह गीता में नहीं है। सरला के अंदर **चाह थी कि वह** ... सामान्यतः उसके समाज में या आसपास नहीं किया जाता। इसलि... प्रारंभ करने का निश्चय किया। जब सरला ने मसाला इकाई लगाने ... **कर उतनी ही पूंजी का निवेश किया जितना नुकसान वह इकाई व**... प्रारंभ में इकाई में उतने ही मसालों का निर्माण किया जितना वह बेच सकती थी। सरला को यह व्यवसाय प्रारंभ करने हेतु किसी ने निर्देशित नहीं किया था बल्कि यह उसकी अपने आप की पहल एवं विचार थे कि उसे मसाला पिसने का व्यवसाय प्रारंभ करना है। उसके लिए उसने विभिन्न उद्योंगो में आने वाली समस्याओं का पूर्वानुमान लगाया



एवं अपनी स्थिति को देखते हुए उसने **कम समस्याओं वाले उद्योग को चुना**। सरला अपने **उद्योग के प्रति आशान्वित थी** उसे लोगों ने उद्योग स्थापना में आने वाली कठिनाईयों के बारे में बताया किंतु वह विचलित नहीं हुई क्योंकि वह अपनी खूबियों और कमियों के बारे में जानती थी। उसे स्वयं पर एवं स्वयं की क्षमताओं पर विश्वास था। उसने उद्योग चयन के समय मसाला उद्योग से संबंधित जानकारी ...वेषय में जानकारी एकत्र कर उनका विश्लेषण किया व ...आदि का निर्णय लिया। यदि सरला ने **वातावरण को** ...ं कर पाती। तत्पश्चात सरला ने उद्योग स्थापना हेतु ... में जमा करेगी, किराये का भवन कब तक प्राप्त करेगी। किस समय तक अपने उद्योग को स्थापित करेगी आदि।



सरला ने जैसे मासाला उद्योग के लिए अवसर देखा व परियोजना स्थापित की उसने **अवसर की पहचान** उचित समय पर की जिससे वह सफल हो सकी। उसे भी उद्योग स्थापित करने में अनेक बाधाओं का सामना करना पड़ा जैसे– विद्युत कनेक्शन हेतु उसे कई बार प्रयास करना पड़ा परंतु **उसने अपने प्रयास नहीं छोड़े**। अंत में प्रयास के

उपरांत वांछित विद्युत कनेक्शन मिल ही गया। सरला ने **आवश्यक जानकारी एकत्र** कर अन्य जानकारी उद्यमिता विकास हेतु प्रयासरत संस्थाओं से मार्गदर्शन लिया। उसका सदैव यह प्रयास रहता है कि वह उत्पादित मसाले में किसी तरह की अशुद्धि न हो व मसाले की गुणवत्ता बाजार में उपलब्ध अन्य मसालों से अच्छी को इसी चाह के कारण **उसके मसाले की गुणवत्ता अच्छी होती है** व लोग विश्वास से उसका उत्पाद खरीदते हैं। वह अपनी मशीन की उत्पादन क्षमता को **बाजार में मांग के अनुसार उत्पाद बनाने से** अधिक लाभ कमाती है। सरला को भी व्यवसाय प्रारंभ करने हेतु ऋण की आवश्यकता थी जिस हेतु उसने **प्रभावी योजनाएं बनाईं** जिससे वह बैंक मैनेजर को अपने उद्योग की सफलता का विश्वास दिला सके। जो काम उसने बाजार, मशीन, प्रतिस्पर्धात्मक मांग आदि के बारे में तथ्य एकत्र कर बैंक मैनेजर को इस प्रकार से प्रस्तुत किये जिससे कि **बैंक मैनेजर को सरला की बात मानते हुए** उसका ऋण पास करवाया। सरला से जब बैंक अधिकारियों ने गारंटी लाने हेतु कहा तब उसने **निश्चयात्मक ढंग से बैंक वालों को यह बताया** कि उसने जिस योजना के अंतर्गत ऋण हेतु आवेदन किया है उसमें बैंक गारंटी से छूट है।सरला के व्यवसाय की सफलता का एक मुख्य कारण है कि वह प्रत्येक माह अपने द्वारा उत्पादित तैयार माल, विभिन्न मदों पर किये गये खर्च, बिक्री, उधारी आदि का **अनुसरण करती है** एवं अपने व्यवसाय में सहयोग देने वाले **कर्मचारियों की भलाई के बारे में सोचती है** एवं उन्हें प्रोत्साहित करती है, समय समय पर उनकी आर्थिक मदद करती है।

आपने देखा होगा कि उपरोक्त उल्लेखित ज्यादातर गुण आप में विद्धमान हैं। आप ने कभी न कभी इन गुणों का उपयोग किया होगा। हां यह सत्य है कि हम सभी में यह सभी गुण मौजूद होते हैं। आवश्यकता हे तो इस बात की कि हम इन गुणों को विकसित करें। इनका उपयोग करते करते धीरे धीरे ये हमारी आदत में आते हैं और हमारी सोच एक सफल उद्यमी की तरह हो जाती है।

4. अभिप्रेरणा

अभिप्रेरणा शब्द 'प्रेरणा' से निकला है। प्रेरणायें मानवीय आवश्यकताओं की अभिव्यक्ति को कहते हैं। सरल शब्दों में इसका अर्थ है कि जब कोई मनुष्य कोई भी कार्य करता है तो उसके पीछे कोई आवश्यकता अवश्य होती है जो उसे कार्य करने के लिये प्रेरित करती है। काम करने वाली इन आवश्यकताओं को प्रेरणा कहते हैं और व्यक्तियों को काम करने के लिये प्रेरित करने के उद्देश्य से इन आवश्यकताओं का अनुभव कराने की प्रक्रिया का अभिप्रेरण कहा जाता है। इस प्रकार अभिप्रेरणा वह क्रिया है जिसके द्वारा व्यक्ति को कोई आवश्यकता अनुभव कराके काम करने के लिये प्रेरित किया जाता है।

अभिप्रेरणा को मुख्य रूप से दो कारक प्रभावित करते हैं

1. **वित्तीय या मौद्रिक कारक–**

   वित्तीय अभिप्रेरणा से अभिप्राय लाभ प्राप्त करने की इच्छा से है। किसी भी व्यवसाय को प्रारंभ करने का मुख्य उद्देश्य लाभ कमाना होता है। वित्तीय प्रेरणा इसलिए आवश्यक है क्योंकि व्यवसाय में होने वाले लाभ से उद्यमी अपनी सभी जरूरतों को पूरा कर सकता है।

2. **अवित्तीय कारक–**

   अवित्तीय अभिप्रेरणा वह है जिसमें उद्यमी केवल लाभ नहीं कमाना चाहता बल्कि कुछ अलग एवं अच्छा करने की इच्छा रखता है। यही अभिप्रेरणा उसे उच्च गुणवत्ता वाले उत्पाद निर्माण हेतु प्रेषित करती है एवं उसे अपने प्रतिस्पर्धीयों से आगे ले जाने में सहायक होती है।

उपलब्धि अभिप्रेरणा

एक सफल उद्यमी ने अपनी सफलता के रहस्य को खोलते हुए लिखा है कि ''गरीब वे नहीं जिनके पास धन नहीं बल्कि गरीब वे हैं, जिनके पास कल्पना या स्वप्न नहीं होते।'' यह सत्य है कल्पनायें एवं विचार लक्ष्य प्राप्ति हेतु आपके व्यवहार को अभिप्रेरित करती है। आपकी अपनी सोच और कल्पनायें ही आपको दूसरों से भिन्नता प्रदान कर अलग–अलग खड़ा कर देती है तथा आपकी मानसिकता को उपलब्धि की चाह के लिये व्याग्र बना देती हैं। मस्तिष्क में उपजने वाली कल्पनाओं में चुम्बकीय शक्ति होती है जो व्यक्ति को अपने निर्धारित लक्ष्य की ओर आकर्षित करती है। सामान्यतः सर्वेक्षणों के उपरांत

यह पाया गया है कि एक उपलब्धि की चाह रखने वाले व्यक्ति में मुख्य रूप से चार प्रकार की कल्पनायें होती है जो इस प्रकार से हैं–

- **दूसरों के साथ प्रतियोगिता में सफल होने की इच्छा** –
- **अपने द्वारा निर्धारित ऊंचे मापदंड की बराबरी करने की इच्छा**–
- **कुछ अनोखी उपलब्धियों की इच्छा**–
- **दीर्घकालीन जीवन लक्ष्य को प्राप्त करने में लगे रहने की इच्छा** –इस तरह की कल्पना

जोखिम का आकलन

जोखिम का आकलन व्यवसाय का एक महत्वपूर्ण भाग है। जोखिमों से उभरने हेतु यह आवश्यक है की उद्यमी क्रियात्मक सोच का व्यक्ति हो। उद्यमी को अपनी कल्पना शक्ति को बढ़ाना आवश्यक है। जिससे समय समय पर नए विचारों से भविष्य के जोखिमों का आकलन कर उनसे निपटने हेतु पहले से ही तैयार हो सके। जिस प्रकार ग्रामीण क्षेत्र में बरसात आने से पूर्व लोग अपने घरों की छत एवं दीवारों की मरम्मत करवा लेते हैं ताकि भविष्य में किसी प्रकार की असुविधा न हो।

5. स्थापित उद्यम का भ्रमण कर निम्न जानकारी प्राप्त करें

किसी भी उद्यम स्थापना के तीन चरण चरण होते हैं

1. उद्यम स्थापना के पूर्व
2. स्थापना के दौरान
3. स्थापना के पश्चात

अतः आपके द्वारा पूछे जा रहे प्रश्नों को इन्हीं चरणों के आधार पर पूछा जाना है।

उद्यम स्थापना के पूर्व किये गये कार्यों संबंधी

- उस इकाई के चयन का कारण।
- यही स्थान क्यों चुना।
- पूंजी की व्यवस्था कैसे की।
- व्यवसाय संचालन हेतु कार्ययोजना कैसे बनाई।
- यदि ऋण लिया जाए तो उसकी व्यवस्था कैसे हो।

उद्यम स्थाना के दौरान किये गये कार्यों संबंधी

- मशीनरी की व्यवस्था कहां से की गयी।
- कौन कौन से प्रमाण पत्र या अनापत्ति पत्र आवश्यक हैं।
- व्यवसाय में किन किन समस्याओं का सामना करना पड़ा।
- कितनी पूंजी निवेश की गयी।
- कितनी बिजली की खपत होती है एवं उसकी व्यवस्था कैसे की गयी है।

उद्यम स्थापना के प्श्चात किये गये कार्यों संबंधी

- व्यवसाय संचालन में किस तरह की प्रक्रिया का उपयोग किया जाता है।
- कच्चा माल कहां से आता है।
- प्रतिस्पर्धियों का प्रबंध किस प्रकार किया जाता है।
- लगभग कितना लाभ हो जाता है।
- कौन कौन सी मशीनों का उपयोग किया जाता है।
- एक बार में व्यवसाय का उत्पादन कितना है।
- कितने कर्मचारी कार्यरत हैं।
- लेखा किस प्रकार से रखा जाता है।
- कच्चा माल कहां रखा जाता है।

- ➢ उत्पाद बनने के बाद कहां रखा जाता है।
- ➢ उत्पाद बाजार तक कैसे पहुंचाया जाता है।

6. विकासखण्ड में उद्यमिता के अवसर

उद्यमी के लिए आवश्यक है कि सर्वप्रथम अपने आसपास के वातावरण का अवलोकन करे जिससे वह स्थानीय स्तर पर अपने व्यवसाय की आवश्यकता को समझ सके जिससे उसका व्यवसाय लंबे समय तक निरंतर चलता रहे। उद्यमी द्वारा अपनाया जा रहा व्यवसाय विभिन्न परिस्थितयों पर आधारित हो सकता है जैसे –

➢ **मांग आधारित–**

बाजार में उपभोक्ताओं द्वारा किस चीज की मांग की जा रही है एवं वह उचित मात्रा में उपलब्ध है या नहीं इसकी जानकारी प्राप्त कर उद्यमी अपना व्यवसाय प्रारंभ कर सकता है। उदाहरण के लिये जैसे बाजार में सूती कपड़ों की अधिक मांग है तो उसका निर्माण किया जा सकता है।

➢ **संसाधन आधारित–**

उद्यमी अपने आस पास उपलब्ध संसाधनों के आधार पर अपने व्यवसाय का चयन कर सकता है। यदि उसके क्षेत्र में खेती अधिक होती है तो वह उससे आधारित व्यवसाय प्रारंभ कर सकता है। यदि जंगल है तो लकड़ी आसानी से प्राप्त हो सकती है। जल संसाधन अधिक हैं तो मछली पालन सिंघाड़े की खेती आदि कार्य कर सकता है, गाय, भैंस, मुर्गी या बकरी पालन का भी कार्य कर सकता है।

➢ **कौशल आधारित –**

यदि उद्यमी स्वयं किसी कला में सक्षम है जैसे वह फर्नीचर बनाने में, मोटर सायकल रिपेयर करने में, सिलाई कार्य में, मटका, डलिया, झाड़ू, जूते, लिफाफे, अगरबत्ती, मोमबत्ती आदि बनाने जैसे कौशल उसके पास है तो वह इससे आधारित व्यवसाय प्रारंभ कर सकता है। वह इनका प्रशिक्षण भी प्राप्त सकता है।

➢ **बाजार आधारित–**

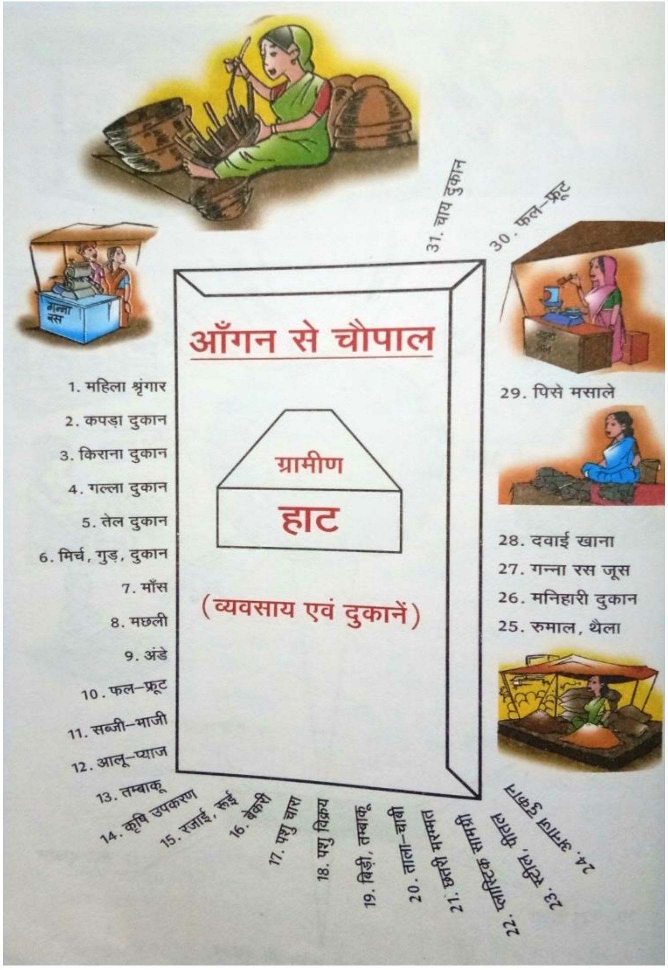
उद्यमी स्थानीय बाजार या अपने आस पास के शहरों के बाजारों का सर्वेक्षण कर यह जानता है कि उस बाजार में किस वस्तु की अधिक मांग है या वह कितनी उपलब्ध है इसके आधार पर वह अपने व्यवसाय का चयन कर सकता है।

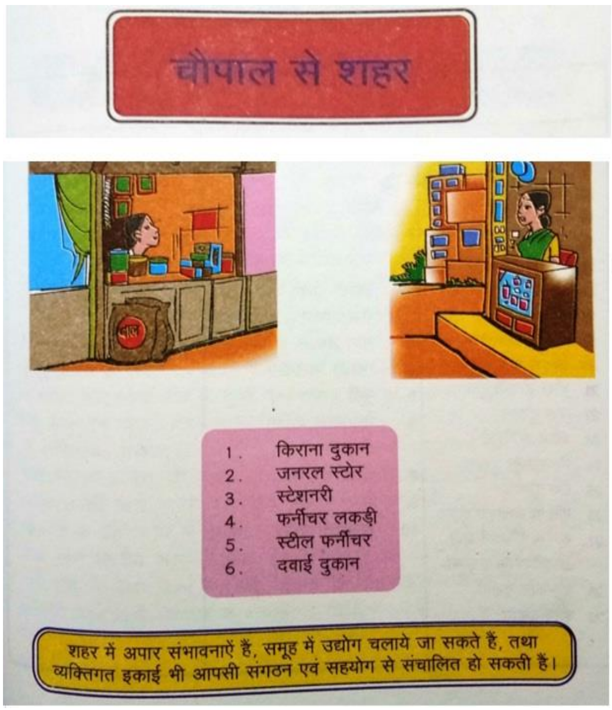
➢ **स्थानीय विशेष–**

स्थानीय विशेष से आशय किसी स्थान की विशेषता से है कि उस स्थान की कोई चीज दूर दूर तक प्रसिद्ध है या उसके क्षेत्र कोई धार्मिक स्थल है या पर्यटन स्थल है इसे ध्यान में रखकर भी वह अपने व्यवसाय का चयन कर सकता है। जैसे– यदि वहां कोई मंदिर स्थापित है तो उद्यमी मंदिर में उपयोग आने वाली वस्तुओं जैसे – फूल मालाएं, अगरबत्ती आदि बनाने का कार्य प्रारंभ कर सकता है।

स्थानीय एवं बाह्य व्यापार–

स्थानीय व्यापार में अभिप्राय स्थानीय स्तर पर व्यापार करने से है जिसमें उद्यमी स्थानीय तौर पर कोई छोटी सी दुकान खोलकर भी प्रारंभ कर सकता है जैसे –

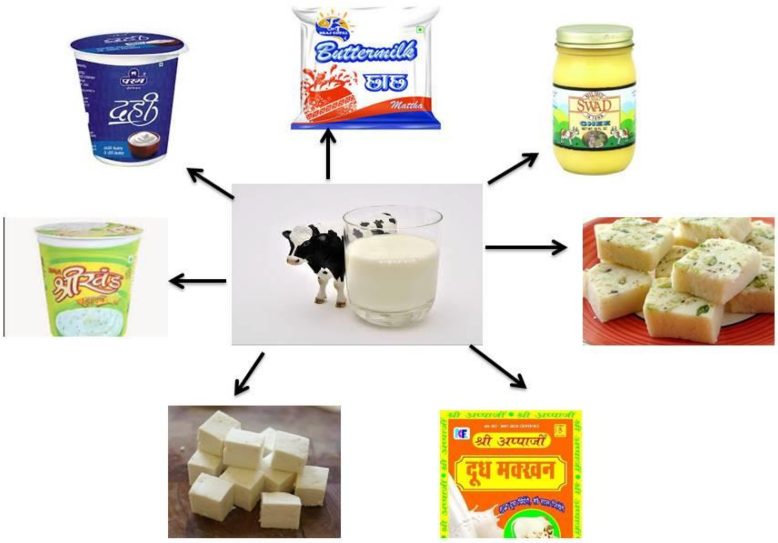




बाह्य व्यापार से अभिप्राय ऐसे व्यवसाय से है जिसमें उत्पाद अथवा सेवा बाह्य क्षेत्रों में भी उपलब्ध करायी जाती हैं जैसे किसी उत्पाद को बनाकर अन्य क्षेत्रों में बिक्री हेतु भेजना। जैसे – डिण्डोरी में कोदो–कुटकी का उत्पादन होता है उसकी पैकेजिंग कर अन्य बड़े शहरों व महानगरों में बेच कर सामूहिक रूप से यह व्यवसाय शुरू किया जा सकता हैं।

उत्पाद मूल्य श्रृंखला–

किसी भी उत्पाद की गुणवत्ता में वृद्धि करते हुए नये उत्पाद को बनाना एवं उस उत्पाद को बनाने से लेकर ग्राहक तक उपयोग करने की स्थिति तक उसकी गुणवत्ता बनाये रखना उत्पाद मूल्य श्रृंखला कहलाता है। चित्र के माध्यम से उत्पाद श्रृंखला को आसानी से समझा जा सकता है। यहां दूध एवं दूध से बनने वाली वस्तुओं को दर्शाया जा रहा है। जैसे जैसे दूध का उपयोग कर नय वस्तु का निर्माण होता है उसके मूल्य में वृद्धि होती जाती है। जैसे दही से मक्खन का मूल्य ज्यादा है। उद्यमी के लिये आवश्यक है कि इन वस्तुओं की गुणवत्ता को बनाये रखे एवं इन्हें सही रूप में सही समय में ग्राहक तक पहुंचाये जिससे की यह वस्तुएं खराब न होने पाय।



7. सूक्ष्म उद्योगों का आरंभ

सूक्ष्म उद्योग/ व्यवसाय को निम्न चित्र के माध्यम से समझा जा सकता है–

व्यवसाय एक वृक्ष के रूप में

व्यवसाय को एक वृक्ष के रूप में सरलता से समझा जा सकता है।

- व्यवसाय वह वृक्ष है जिसमें विचार बीज की तरह होते हैं। जिसके माध्यम से यह वृक्ष तैयार होता है।
- जिस प्रकार वृक्ष को बड़ा करने हेतु उसमें पानी दिया जाता है। उसी प्रकार एक उद्यमी व्यवसाय में अपने धन का निवेश करता है।
- वृक्ष की जड़े स्त्रोतों को प्रदर्शित करती है। व्यवसाय में लगने वाला कच्चा माल वित्त, यातायात आदि की व्यवस्था इन्हीं स्त्रोतों के माध्यम से की जाती है।
- जिस प्रकार वृक्ष में अनेक टहनियां होती हैं उसी प्रकार व्यवसाय में अनेक गतिविधियों हेतु अलग अलग विभाग होते हैं जिनके मध्य सामन्जस्य स्थापित करना आवश्यक होता है।
- वृक्ष के फूल विपणन/ बिक्री को प्रदर्शित करते हैं जिस प्रकार फूल सभी को आकर्षित करता है उसी प्रकार व्यवसाय में जिस वस्तु का उत्पादन हो रहा है उसे भी इतना ही आकर्षित और गुणवत्ता पूर्ण तैयार किया जाता है जिससे की वह उपभोक्ताओं को अपनी ओर आकर्षित कर सके।
- बिक्रि उपरांत उद्यमी को प्राप्त होने वाला लाभ इस वृक्ष का फल है।
- जिस प्रकार वृक्ष सदैव एक जैसा नहीं रहता कभी ज्यादा फलदार और घना हो जाता है तो कभी पतझड़ आ जाता है उसी प्रकार व्यवसाय में भी लाभ हानि होती रहती है।

उत्पाद / सेवा का चयन–

उत्पाद / सेवा का चयन उद्यमी द्वारा अपने आस पास के वातावरण, उपलब्ध संसाधन एवं स्थानीय अथवा बाह्य बाजार में उसकी मांग एवं पूर्ति के अनुसार किया जाता है। उद्यमी द्वारा उस उत्पाद / सेवा का चयन करना आवश्यक होता है जिसकी पूर्ति बाजार में न हो रही हो अथवा वह वस्तु उच्च गुणवत्ता के साथ उपलब्ध न हो और वह ग्राहकों को अपनी ओर आकर्षित कर सकती हो।उदाहरण के लिए – आपके क्षेत्र में सोयाबीन की खेती अधिक होती है तो आप उसके विभिन्न उत्पादों का चयन कर सकते हैं।

सोयाबीन उत्पाद

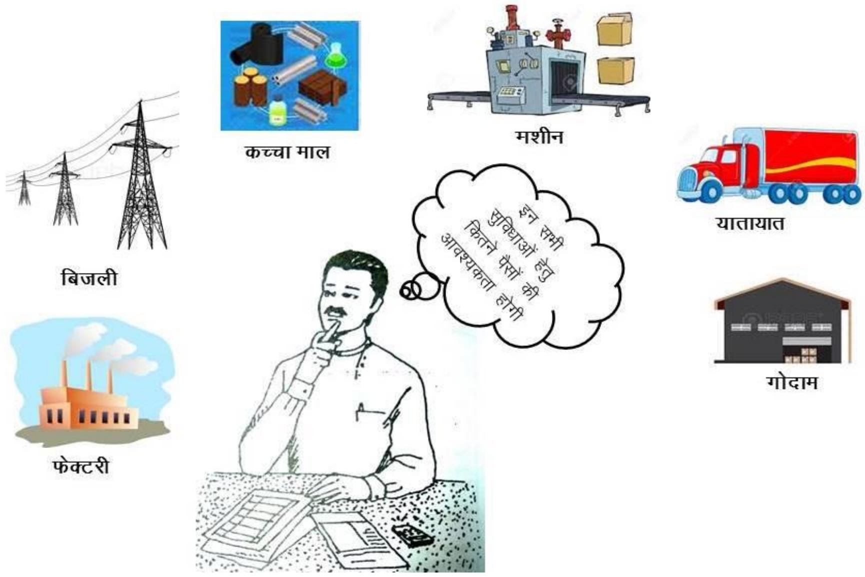
बाजार की मांग–

बाजार की मांग से आशय उपभोक्ताओं की आवश्यकताओं से है। उत्पाद का चयन करते समय उपभोक्ताओं की आवश्यकताओं पर विशेष ध्यान दिया जाता है की ग्राहक किस वस्तु को अधिक पसंद करते हैं, उसमें क्या परिवर्तन चाहते हैं, किस मूल्य में खरीदना चाहते हैं, वर्तमान में वह वस्तु कितनी मात्रा में उपलब्ध है एवं उसका बाजार मूल्य क्या है।इसमें वस्तु की किस्म, मात्रा, आकार, रंग, डिजायन, ब्रांड, पैकिंग आदि को भी सम्मिलित किया जाता है।

कौशल (व्यावसायिक एवं तकनीकी)–

व्यवसाय हेतु कौशल अत्यंत आवश्यक है। यह जरूरी नहीं की वह कौशल उद्यमी में पहले से ही हो। यह कौशल प्रशिक्षण लेकर भी प्राप्त किया जा सकता है। पारंपरिक व्यवसायों में अधिकांशतः उद्यमियों में यह कौशल पूर्व से ही होता है क्योंकि वह बचपन से उसे देखता आ रहा है।

उदाहरण के लिए यदि कोई उद्यमी फर्नीचर निर्माण का कार्य करना चाहता है तो वह फर्नीचर बनाने का प्रशिक्षण प्राप्त कर सकता है साथ ही व्यवसाय के संचालन एवं उचित कार्यप्रणाली को अपनाने हेतु व्यवसायिक प्रशिक्षण भी प्राप्त कर सकता है।



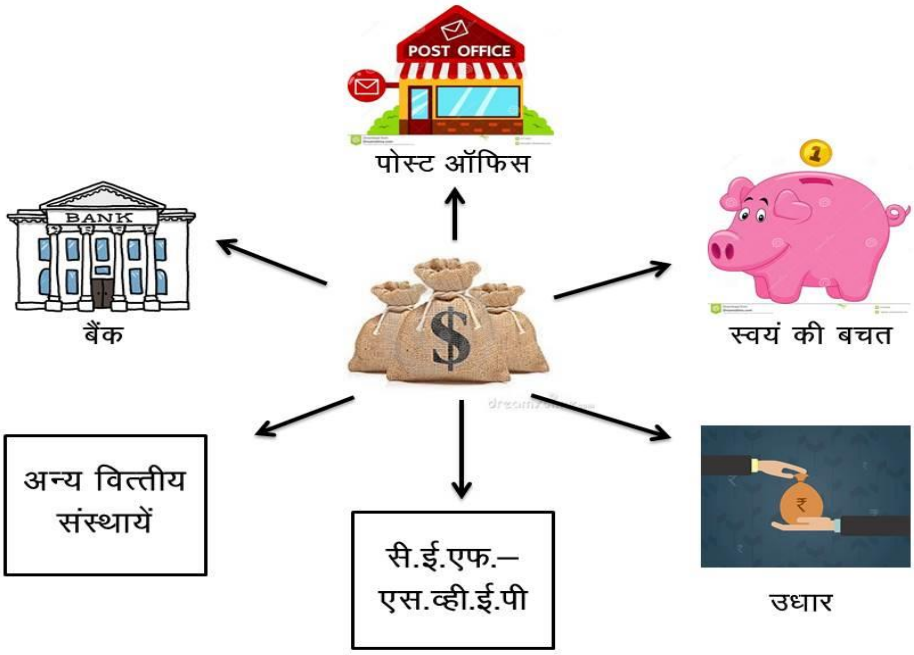
वित्तीय आवश्यकता का आकलन–

वित्तीय आवश्यकता के आकलन में उद्यमी व्यवसाय को प्रारंभ करने हेतु आवश्यक वित्त का आकलन करता है जिसमें वह व्यवसाय प्रारंभ करने हेतु आवश्यक स्थान, संसाधन, उत्पाद हेतु कच्चा माल, आवश्यक मशीनें, हिसाब किताब हेतु आवश्यक दस्तावेज, परिवहन, पैकेजिंग, गोदाम एवं अन्य साधनों पर होने वाले व्ययों का अनुमान लगाकर अपने व्यवसाय में लगने वाले वित्त की रूपरेखा तैयार करता है।

वित्त की व्यवस्था–

वित्तीय व्यवस्था में उद्यमी द्वारा तैयार की गयी रूपरेखा अनुसार वित्त की व्यवस्था हेतु स्त्रोतों का निर्धारण करता है कि व्यवसाय में लगने वाला पैसा वह स्वयं के पास से लगायेगा, किसी व्यक्ति से उधार लेगा या बैंक से लोन लेकर पैसे की व्यवस्था करेगा।

यदि उद्यमी ऋण लेकर अपने व्यवसाय को प्रारंभ करना चाहता है तो उसे यह ज्ञात होना आवश्यक है कि उसे यह ज्ञात हो कि ऋण स्वीकृत करते समय बैंक द्वारा प्रकरण में क्या क्या देखा जाता है जिस हेतु उद्यमी पूर्व से ही तैयार हो सके। इसलिए उद्यमी को निम्न बातों का ध्यान रखना आवश्यक है जिससे उसका ऋण स्वीकृत होने में बाधाएं उत्पन्न न हों–



(अ) व्यक्तिगत क्षमता –

- बैंक के समक्ष पूर्ण आत्मविश्वास के साथ उपस्थित होना।
- व्यवसाय संबंधी आवश्यक रिकार्ड उचित ढंग से प्रस्तुत करना।
- सही गतिविधि का चयन करना।
- चयनित उद्योग की संपूर्ण जानकारी होना।

(ब) इकाई की तकनीकी प्रौद्योगिकी संबंधी जीवन क्षमता–

- इकाई में प्रयुक्त की जाने वाली तकनीकी सही तथा परीक्षित हो।
- प्रयुक्त की जाने वाली मशीन की क्षमता सही हो।
- संबंधित मशीन का पूर्व – निष्पादन रिकार्ड।
- मशीनरी प्रदाय कर्ता की जानकारी।

(स) वित्तीय जीवन क्षमता–

- इकाई संपूर्ण हो।
- उद्यमी अपनी तरफ से वांछित मार्जिन लगाने में सक्षम हो।
- इकाई स्थापना के वित्तीय स्त्रोत।
- इकाई का समविच्छेद बिंदु।
- इकाई की लाभप्रदता।

(द) आर्थिक जीवन क्षमता–

- इकाई द्वारा इतना राजस्व कमाना कि इस इकाई की स्थापना लाभप्रद हो।
- इकाई के ऊपर अतिरिक्त राजस्व भार तथ अनुत्पादी व्यय कम हो या न हो।

(य) इकाई की विपणन जीवन क्षमता–

- उत्पाद/ सेवा की संबंधित स्थान पर पर्याप्त मांग हो।
- उत्पाद की बाजार में स्वीकार्यता की संभावनाओं की जानकारी।
- संबंधित उत्पाद के क्षेत्र में ब्रांड के प्रचलन की जानकारी।
- संबंधित उत्पाद के क्रेता विक्रेताओं की जानकारी।
- बाजार में प्रतिस्पर्धा की स्थिति की जानकारी।
- निश्चित बाजार की उपलब्धता की जानकारी।

(र) कानूनी पहलू–

- उद्यमी द्वारा समस्त कानूनी औपचारिकताएं पूरी कर ली गयीं हो।
- आवश्यक लायसेंस/ अनुमति पत्र प्राप्त कर लिये गये हों।

(ल) अन्य पहलू–

- इकाई की लोकेशन अच्छी होनी चाहिए।
- उद्यमी को उपलब्ध सहयोग।
- कच्चे माल की उपलब्धता।
- अतिरिक्त गारंटी/ सीक्यूरिटी

कुशल मानव संसाधन–

एक उद्यमी में समस्त गुण हों यह आवश्यक नहीं है एवं समस्त कार्यों को स्वयं ही पूर्ण करना भी संभव नहीं है। इन कामों को पूरा करने हेतु कुशल मानव संसाधनों को व्यवसाय में रोजगार देकर वह अपने कार्य को कुशलता पूर्वक, निर्धारित समय सीमा में एवं गुणवत्ता पूर्ण कर सकता है जिसके लिए वह व्यवसाय में कर्मचारियों की नियुक्ति करता है जिसे निम्नानुसार समझा जा सकता है–

लेखापाल

ड्रायवर

कारीगर

अन्य कर्मचारी

- लेखों के संधारण हेतु लेखापाल नियुक्त करता है
- परिवहन हेतु ड्रायवर नियुक्त करना है।
- उत्पाद निर्माण हेतु कुशल कारीगर नियुक्त करता है
- उत्पाद की पैकेजिंग हेतु अन्य कर्मचारी आदियों की नियुक्ति करता है।

स्त्रोत साझेदार (सोर्सिंग पार्टनर्स)–

जिस प्रकार उद्यमी समस्त कार्यों को स्वयं नहीं कर सकता उसी प्रकार वह उत्पाद से संबंधित समस्त साधनों/ आवश्यक वस्तुओं का निर्माण भी स्वयं नहीं कर सकता जिसके लिए उसे अन्य उद्यमियों से संपर्क कर उनके साथ साझेदारी अथवा अनुबंध में माध्यम से उन वस्तुओं को प्राप्त कता है। यह उद्यमी के लिये स्त्रोत साझेदार होते हैं

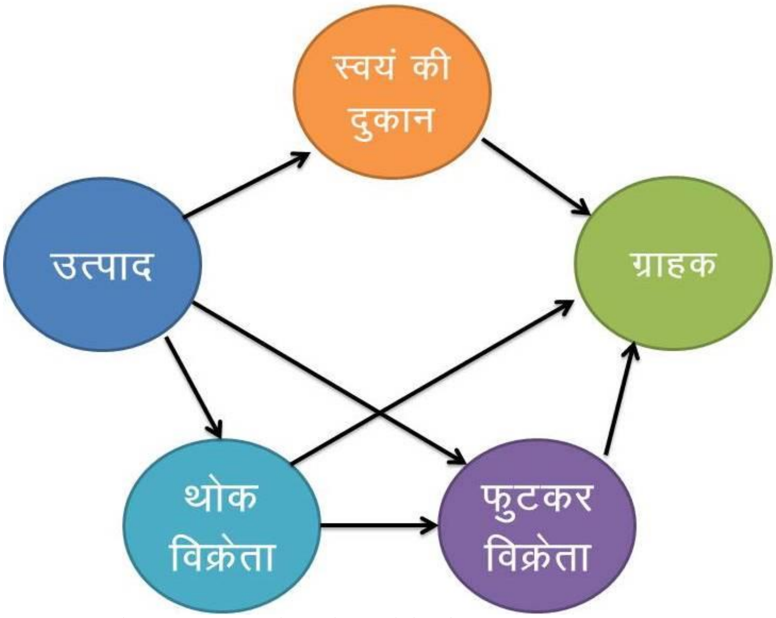
उदाहरण के लिये जैसे यदि कोई व्यक्ति साबुन निर्माण करता है तो उसे साबुन को आकर्ष बनाने हेतु निम्नलिखित वस्तुओं की आवश्यकता होगी–

- साबुन में खुशबू हेतु इत्र/परफ्यूम,
- पेकैजिंग हेतु कागज,
- कागज पर अपनी कंपनी की मोहर आदि की प्रिंटिंग

इन समस्त आवश्यकताओं की पूर्ति वह अन्य उद्यमियों से संपर्क कर करता है।

मार्केटिंग नेटवर्क –

मार्केटिंग नेटवर्क अंतर्गत उद्यमी की बाजार में पहचान एवं उत्पाद के प्रचार प्रसार एवं बिक्रीको सम्मिलित किया जाता है। जिस हेतु वह उत्पाद का विज्ञापन आदि करता है एवं अपने उत्पाद को कितनी मात्रा में किसे बेचेगा थोक विक्रेता/ फुटकर विक्रेता या अपनी दुकान खोलकर सीधे ग्राहकों को, इसका निर्धारण करता है।



संस्थागत नेटवर्क – बैंक, पोस्ट ऑफिस इत्यादि–

संस्थागत नेटवर्क अंतर्गत बैंक, पोस्ट ऑफिस या अन्य वित्तीय संस्थाओं को शामिल किया जाता है। व्यवसाय में अत्यधिक लेन देन होते हैं एवं समय समय पर पैसों की आवश्यकता भी होती है जिस हेतु उद्यमी बैंक अथव पोस्ट ऑफिस आदि से संपर्क कर ऋण प्राप्त करता है जिस हेतु उसका बैंक आदि से मजबूत नेटवर्क होना आवश्यक है जिससे की बैंक सा पोस्ट ऑफिस आदि हेतु वह प्रत्येक बार नया ग्राहक न हो एवं उसे बार बार दस्तावेजों को प्रस्तुत न करना पड़े केवल आवश्यकतानुसार दस्तावेज जमा कराकर ही वह अपनी आवश्यकता पूर्ण कर सके।

कानूनी दस्तावेज–

किसी भी व्यवसाय को प्रारंभ करने हेतु आवश्यक है की उद्यमी समस्त आवश्यक दस्तावेजों को प्राप्त करे जैसे –

- व्यवसाय हेतु लघु उद्योग प्रपत्र तैयार करना।
- व्यवसाय के नाम का पंजीयन प्रमाण पत्र।
- आवश्यक लायसेंस प्राप्त करना।
- आवश्यक अनापत्ति प्रमाण पत्र प्राप्त करना।
- व्यवसाय का पेन/टेन/टिन पंजीयन।
- उत्पाद का पंजीयन।
- उत्पाद में लगाये जा रहे लोगो या हॉल मार्क आदि का पंजीयन आदि।

- व्यवसाय हेतु बिजली पानी के उपयोग हेतु कनेक्शन आदि के प्रमाण पत्र।
- अन्य दस्तावेज।

8. व्यवसाय प्रारंभ करने हेतु परियोजना प्रपत्र –

एक सफल व्यवसाय की स्थापना हेतु उसकी एक सफल एवं वास्तविक योजना बनाना आवश्यक होता है जिसके आधार पर व्यवसाय में संसाधन, आवश्यक उपकरण, साधनों, कर्मचारियों आदि का प्रबंध किया जाता है। परियोजना प्रारूप निम्नानुसार है–

परियोजना–प्रारूप

1. आवेदक का नाम एवं पता :
2. उद्योग/सेवा उद्यम का नाम व पता :
3. उत्पाद/सेवा का नाम व परिचय एवं बाजार में मांग की संभावना :
4. प्रस्तावित क्षमता (मासिक)

क्र.	नाम वस्तु/सेवा कार्य	परिमाण	मूल्य
1			
2			
		योग	

5. पूंजी विनियोजन

अ. स्थिर पूंजी

1. भूमि/भवन (स्वयं की/किराये पर) :

2. मशीन एवं साजसज्जा

क्र.	मशीन/साज–सज्जा	परिमाण	मूल्य
1			
2			
		योग	

ब. कार्यशील पूंजी

i.कच्चे माल की लागत (प्रतिमाह)

क्र.	कच्चेमाल का नाम	परिमाण	मूल्य
1			
2			
		योग	

ii.वेतन एवं मजदूरी

क्र.	विवरण	संख्या	अनुमानित वेतन
1			
2			
		योग	

iii.अन्य व्यय

क्र.	विवरण	अनुमानित व्यय
1		
2		
	योग	

6. कार्यशील पंजी का योग **(i+ii+iii)**: ....

7. उत्पादन लागत प्रतिमाह

कं.	विवरण	राशि (रू.)
1.	कार्यशील पूंजी	
2.	मशीन आदि पर घिसावट (स्थिर पूंजी का 10 प्रतिशत)	
3	कुल पूंजी पर ब्याज	
	योग	

8. लाभ/हानि प्रतिमाह

कं.	विवरण	लागत (रू.)
1.	सेवा/उत्पादन विक्रय से आय	
2.	उत्पादन लागत (–)	
	शुद्ध–लाभ	

9. वित्तीय आवश्यकताएं

कं.	विवरण	राशि (रू.)
1.	स्थिर पूंजी हेतु	
2.	कार्यशील पूंजी हेतु	
	योग	

10. आवश्यक वित्तीय प्रबंधन

कं.	विवरण	राशि (रू.)
1.	मार्जिन मनी सहायता	
2.	बैंक से ऋण	
	योग	

11. ऋण पुनर्भुगतान अवधि ....
(मासिक/त्रैमासिक)

आवेदक का नाम
एवं हस्ताक्षर

9. व्यवसायिक हिसाब–किताब

व्यवसाय में लेखा–जोखा रखना अत्यंत आवश्यक होता है जिससे की व्यवसाय में होने वाले व्ययों में संतुलन रखा जा सके एवं लाभ हानि का पता लगाया जा सके। इसके मूल तत्व निम्नानुसार है–

लागत निर्धारण–

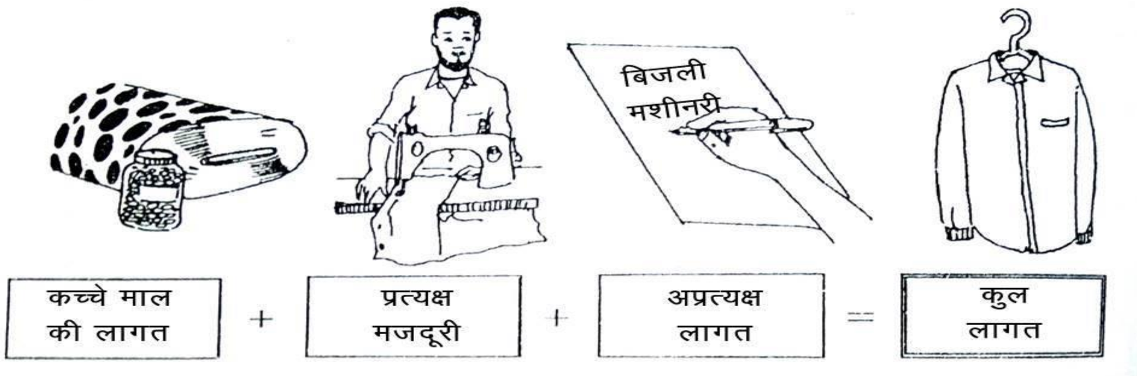
किसी वस्तु को बनने में लगने वाला पैसा ही उसकी लागत होती है। यह दो प्रकार की होती है। प्रत्यक्ष एवं अप्रत्यक्ष

प्रत्यक्ष लागत– यह वह पैसा है जो उत्पाद बनाने हेतु उसके कच्चे माल में एवं मजदूरी में उपयोग किया जाता है।

अप्रत्यक्ष लागत– अप्रत्यक्ष लागत वह पैसा है जो मशीनों, बिजली, किराया, उपयोगिता व्यय, परिवहन/यातायात, ब्याज, मूल्य हास, उपकरणों पर खर्च आदि विविध व्ययों पर खर्च किया जाता है।

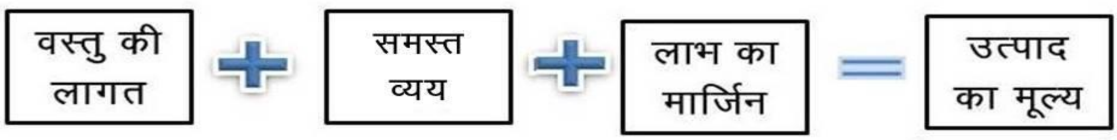
किसी भी उत्पाद की लागत के निर्धारण में इन दोनों लागतों को शामिल कर उत्पाद की कुल लागत का पता लगाया जाता है जिसे हम निम्न प्रकार से समझ सकते हैं–

मूल्य



निर्धारण–

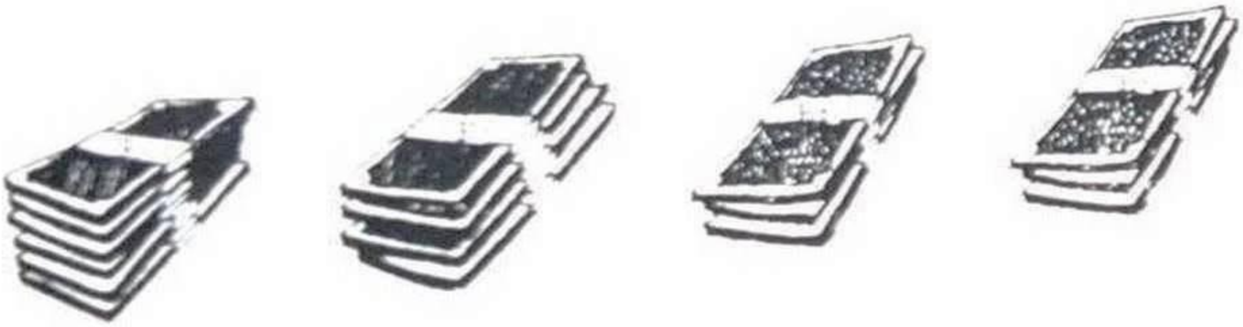
किसी भी वस्तु के मूल्य का निर्धारण उस वस्तु की कुल लागत में से उत्पाद को बाजार तक पहुंचाने में किये जाने वाले प्रत्यक्ष व्यय जैसे– परिवहन व्यय, सरकार द्वारा लगाया गया टेक्स, उत्पाद को गोदाम में रखने पर हुए व्यय, विज्ञापन पर किये गये व्यय आदि एवं अप्रत्यक्ष कर आदि को जोड़ कर उसमें अनुमानित लाभ को भी सम्मिलित किया जाता है तत्पश्चात उस उत्पाद का मूल्य निर्धारित होता है। जिसे निम्नानुसार समझा जा सकता है –



उदाहरण के लिये यदि किसी वस्तु की कुल लागत 30 रू. है एवं वस्तु के बनने के बाद से बाजार तक पहुंचाने में किये गये व्यय 15 रू. हैं तथा उद्यमी के स्वयं के लाभ का मार्जिन 5 रू. है तो उस वस्तु का कुल मूल्य 50 रू. होगा।

लाभप्रदता–

व्यवसाय में लाभ प्राप्त करने की क्षमता को ही लाभ प्रदता कहा जाता है। संपूर्ण बिक्री किसी भी व्यवसाय का लाभ नहीं होता है। किसी उत्पाद की बिक्री के पश्चात प्राप्त राशि में से उस वस्तु की कुल लागत को घटाने के बाद बची हुई राशि उस व्यवसाय का लाभ होती है। जिसे निम्नानुसार समझा जा सकता है–



कुल बिक्री – कुल लागत – समस्त व्यय = शुद्ध लाभ

जिस प्रकार हमने ऊपर उत्पाद के मूल्य को समझा था यदि वस्तु निर्धारित मूल्य अर्थात् 50 रू. में बिक जाती है तो उसमें से उसकी लागत जो 30 रू. है एवं बाजार तक पहुंचाने में किये गये व्यय 15 रू. घटाने के बाद शेष बचे 5 रू. उद्यमी का लाभ है।

कार्यशील पूंजी–

ऐसे खर्चे जो व्यवसाय में लगातार होते हैं उन पर व्ययों हेतु उपयोग की जाने वाली पूंजी कार्यशील पूंजी कहलाती है। जैसे– कच्चे माल पर व्यय, मरम्म्त कार्यों पर व्यय, कर्मचारियों की मजदूरी, परिवहन पर व्यय, स्टेश्नरी पर व्यय आदि।

नकदी प्रवाह (केश फ्लो)–

नकदी प्रवाह किसी व्यवसाय में रोकड़ के बहाव की स्थिति का प्रकट करता है। रोकड़ प्रवाह के माध्यम से दो लेखा अवधियों के मध्य व्यवसाय के अंदर आने वाली और व्यवसाय के बाहर जाने वाली रोकड़ का हिसाब किताब रखा जाता है। इसके माध्यम से व्यवसाय के प्रारंभिक शेष और अंतिम शेष को दर्शाया जाता है। यह विवरण मासिक, साप्ताहिक, किसी निश्चित अवधि में बनाया जा सकता है।

निचे दिया गया चित्र व्यवसाय में जाते हुए पैसों को व्यक्त करता है उदाहरण के लिये यदि हम व्यवसाय हेतु कोई वस्तु खरीदते हैं तो उस पर एक सप्ताह में हुए व्ययों को एक सप्ताह में उसकी बिक्री को इस चित्र के माध्यम से समझा जा सकता है –

सप्ताह के दिन →		1	2	3	4	5
	खरीदी गयी वस्तु					
शेष						

इसमें सप्ताह के प्रारंभ में उद्यमी के पास सिक्कों की संख्या 5 है।पहले दिन एक वस्तु खरीदने पर उसके पास 4 सिक्के बचते हैं। दूसरे दिन फिर 1 वस्तु खरीदने पर 3 सिक्के बचते हैं। इसी प्रकार प्रत्येक दिन एक वस्तु खरीदते हुए अंत में कोई सिक्का शेष नहीं बचता।

ठीक इसी प्रकार व्यवसाय में खरीदी गयी वस्तुओं को बेचने से व्यवसाय में आने वाले पैसों को इस चित्र के माध्यम से समझा जा सकता है –

सप्ताह के दिन			1	2	3	4	5
	बिक्री से आय		SABUN	SABUN	SABUN	SABUN	SABUN
	शेष						

इसमें चित्र में सप्ताह के प्रत्येक दिन वस्तु बेचने पर उद्यमी के पास आने वाला पैसा बढ़ रहा है एवं अंत में उसके पास ढेर सारे पैसे हैं।
किंतु व्यवसाय में खरीदने एवं बेचने की प्रक्रिया साथ साथ चलती है इसलिए इन दोनों प्रक्रियाओं को एक साथ नीचे चित्र के माध्यम से समझा जा सकता है।

सप्ताह के दिन			1	2	3	4	5
	बिक्री से आय						
	खरीद पर व्यय						
	शेष						

उपरोक्त चित्र अनुसार मान लें की एक सिक्का 100रू. को प्रदर्शित कर रहा है।

- सप्ताह के प्रारंभ में उद्यमी के पास 200रू. हैं। वह पहले दिन 300रू. की बिक्री करता है एवं 200रू. का सामान खरीदता है। इस प्रकार उसके पास उस दिन के अंत में 300रू. शेष बचते हैं।
- दूसरे दिन के प्रारंभ में उद्यमी के पास पिछले दिन के शेष अनुसार 300रू. हैं आज उसकी कोई बिक्री नहीं होती है और वह 200रू. का सामान खरीदता है। दूसरे दिन के अंत में उसके पास 100रू. शेष बचते हैं।
- तीसरे दिन 100 रू. की बिक्री होने पर उसके पास 200रू. हो जाते हैं।
- चौथे दिन के प्रारंभ में उद्यमी के पास 200रू. है 200 रू. की बिक्री होती है एवं 200रू. का सामान खरीदता है। इस प्रकार चौथे दिन के अंत में उसके पास 200रू. शेष बचते हैं।
- पांचवे दिन के प्रारंभ में उद्यमी के पास 200रू. हैं। वह 300रू. की बिक्री करता है एवं 100 रू. का सामान खरीदता है। इस प्रकार पांचवे दिन के अंत में उसके पास कुल 400 रू. शेष बचते हैं।

इस प्रकार उद्यमी अपने आय व्ययों का लेखा रोकड़ प्रवाह विवरण तैयार कर रख सकता है। यह लेखा वह साप्ताहिक, मासिक या किसी भी निश्चित अवधि में बना सकता है।
खरीदी पर व्यय करता है

सम–विच्छेद बिंदु–

सम–विच्छेद बिंदु किसी व्यवसाय की वह स्थिति होती है जहां उद्यमी को न तो लाभ होता है और न ही हानि।

उदाहरण के लिये उद्यमी ने 30 रू. की लागत से उत्पाद का निर्माण किया एवं बाजार पर पहुंचाने में उस उत्पाद पर होने वाले खर्च 15 रू. हैं। वह 5 रू. अपने लाभ का मार्जिन जोड़ते हुए उत्पाद की कीमत 50 रू. रखता है किंतु किसी कारणवश जैसे– बाजार में वस्तु की मांग कम होने पर या उत्पाद की समय अवधि समाप्त होने से पूर्व उसे जल्दी विक्रय करना पड़ रहा है आदि कारणों से उस वस्तु को 45 रू. में बेचना पड़ता है तो ऐसी स्थिति में उद्यमी को केवल उसके द्वारा व्यय किये गये पैसे तो वापस मिल जाते हैं किंतु उसके लाभ का मार्जिन उसे नहीं मिल पाता। व्यवसाय की ऐसी स्थिति ही सम विच्छेद बिंदु कहलाती है।

लेखा संधारण (हिसाब किताब)–

आप उन लाभों से परिचित है जो व्यवसाय को रिकार्ड रखने पर प्राप्त होते है। सही व साफ सुधरा रिकार्ड आपको मदद् कर सकता है यह जानने में की आपका व्यवसाय कैसा चल रहा है तथा व्यवसाय की समस्या हल करने में–

- अगर आपका व्यवसाय अच्छा चल रहा है तो रिकार्ड का उपयोग कर उन कारको को जाने और उन चीजों को जाने जिससे आप और अच्छा बना सकते है।
- अगर आपका व्यवसाय अच्छा नहीं चल रहा है तो रिकार्ड का उपयोग कर समस्या को जाने तथा फिर उनकी समस्या को हल करने का प्लान बनाए। ?
-

रिकार्ड आपको अन्य संस्थानों व व्यक्तिगत स्तर पर जो उत्पाद या सेवा जो आपके व्यवसाय हेतु आवश्यक है प्रदान करते हैं से व्यवहार बनाने हेतु आवश्यक है वह कॉन्ट्रेक्ट एग्रीमेन्ट जो आप सप्लायर्स या उपभोक्ता से करते है। भी आपके व्यवसाय के रिकार्ड का हिस्सा है।

नीचे दिये गये उदाहरण बताते है अच्छे रिकार्ड रखने के क्या फायदे है।

1. रिकार्ड आपके कैश नियंत्रण में मदद् करता है।

आपका रिकार्ड दिखाता है कि आपके पास कितना कैश किसी समय होना चाहिए रिकार्ड का उपयोग कर यह निश्चित करे की पूँजी खत्म न हो।

2. रिकार्ड दर्शाता है कि आपका व्यवसाय कैसा प्रदर्शन कर रहा है।

आपका रिकार्ड समस्या ज्ञात करने में समय रहते मदद् करता है। आपके रिकार्ड का उपयोग कर यह ज्ञात करे की कुछ गलत तो नहीं हो रहा जैसे लागत बढ़ गई या ब्रिकी घट गई आदि।

3. रिकार्ड अन्य को दर्शाता है कि आपका व्यवसाय कैसा प्रदर्शन कर रहा है।

आपको लोन हेतु, टैक्स भुगतान हेतु तथा अन्य व्यवसायी गतिविधियों हेतु सही रिकार्ड की आवश्यकता होती है, अपने रिकार्ड का प्रयोग कर इस यह दर्शा सकते है कि सभी व्यवस्थित है तथा आपका व्यवसाय आपके नियंत्रण में है।

4. रिकार्ड आपको भविश्य के लिए प्लान में मदद् करता है।

रिकार्ड दर्शाता है कि आपका व्यवसाय पूर्व में कितना अच्छा प्रदर्शन करता था और हाल में कितना। जब आप आपकी कमीयाँ एवं शक्तियाँ जान जाएगे तो आप भविश्य के लिए सही तरीके से प्लान कर पायेंगे।

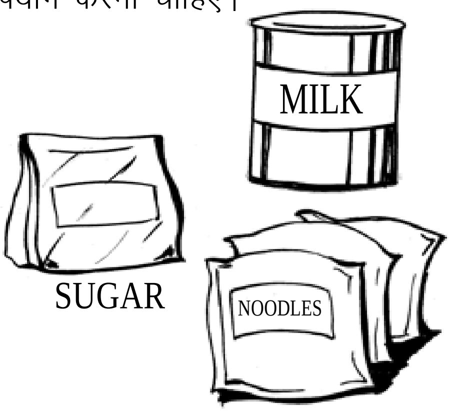
रिकार्ड किपिंग अर्थात् उन सभी जानकारियों को लिखना जो आपके व्यवसाय हेतु महत्वपूर्ण है, जो

- आपके व्यवसाय ने कितनी राशी प्राप्त की ?
- आपके व्यवसाय ने कितनी राशी भुगतान की ?
- आपके व्यवसाय ने कितनी ब्रिकी उधारी में की ?
- आपके व्यवसाय में कितने हिस्से के अन्य लोग मालिक है ?
- आपके व्यवसाय में खरीदे गए उपकरणों की कीमत कया है ?
- आपके व्यवसाय में लगी पूँजी कितनी है ?
- आपके व्यवसाय व सप्लायर्स या उपभोक्ता के मध्य एग्रीमेन्ट।

रिकार्ड रखने का सरल तरीका.

प्रतिदिन नगद ब्रिकी का रिकार्ड

अगर आपका व्यवसाय प्रतिदिन सस्ते उत्पाद या सेवाए बेचता है तो आपको प्रतिदिन नगद ब्रिकी रिकार्ड उपयोग करना चाहिए।



दैनिक नगद बिक्री का हिसाब –किताब

दिनांक – 11/07/2017

वस्तु (1)	बेची गयी वस्तु की संख्या (2)	प्रति वस्तु मूल्य (3)	कुल मूल्य (4)
दूध	5	10	50
नूडल्स	14	5	70
शक्कर	15	10	150

कॉलम 1 : उन सभी सस्ते आईटम की सूची बनाए जो आप बेचते है।

कॉलम 2 : जब भी आप एक आईटम बेचते है, तुरन्त कॉलम 2 में उस वस्तु के आगे चिन्ह बनाए। दिन के अंत में जो चिन्ह आपने बनाया है उनको गिनकर संख्या ज्ञात करें।

कॉलम 3 : प्रत्येक आईटम की ईकाई लागत लिखे।

कॉलम 4 : प्रत्येक आईटम जो बेचा हो की राशी आईटम की संख्या को कीमत से गुणा करे तथा गणना करें तथा कॉलम 4 में लिखें।

अंत में कॉलम 4 की समस्त राशि को जोड़कर दिन के अंत में प्राप्त कुल राशि ज्ञात करें। यह कुल राशि बताएगी की इन आईटम की ब्रिकी से कितनी राशि प्राप्त हुई। आपको प्रतिदिन ब्रिकी के रिकार्ड की कॉपी की आव यकता होगी, अतः आपने इनती कॉपी प्रिन्ट या फोटोकॉपी करना चाहिए की वह लम्बे समय तक चले। आप एक प्रतिदिन नगद ब्रिकी रिकार्ड की कॉपी बनाकर उससे बहुत सारी कॉपी बना सकते है।

अगर आपका व्यवसाय बहुत सारे सस्ते उत्पाद या सेवाएँ बेचता है, तो रसीद व प्रतिदिन नगद ब्रिकी रिकार्ड दोनों उपयोग करें। रसीद का उपयोग महंगे व कम ब्रिकी उत्पाद हेतु तथा प्रतिदिनि नगद ब्रिकी रिकार्ड सस्ते तथा नियमित आईटम की ब्रिकी हेतु करना चाहिए।

वह पूँजी जो व्यवसाय से जा (व्यय) रही है–

जब आप आपके कैश बॉक्स से दिन के व्यय हेतु पूँजी का उपयोग करते है, तो हमेशा जो पैसा खर्च किया है उनकी रसीद ले उदाहरण :

- कच्चा माल व उत्पाद पुनः ब्रिकी हेतु खरीदी की रसीद
- मजदूरी व सैलरी की पैस्लिप/ रसीद
- किराया, बिजली, टेलिफोन तथा अन्य व्यवसायी व्यय की इन्वाईस/बिल

अगर आपका सप्लायर आपको लिखित साक्ष्य उपलब्ध नहीं कराता है तो आपने स्वयं से लेन–देन का विवरण लिखना चाहिए ताकि आप इसे भूल न जाए। आप उक्त जानकारी लिखने हेतु कागज की शीट का उपयोग कर सकते है। उक्त बाते लिखना आवश्यक है :

- उक्त लेन–देन कब हुआ ?
- उक्त लेन–देन में कौन भाामिल था ?
- उक्त लेन–देन किस बारे में था ?
- उक्त लेन–देन में कितना पैसा लगा ?

अगर आपके पास लागत का कोई लिखित साक्ष्य नहीं है तो आपने स्वयं से लेन–देन का विवरण लिखना चाहिए।

10. विपणन (बिक्री) के मूलतत्व

उत्पादन के पश्चात उस उत्पाद की समय सीमा में बिक्री एक आवश्यक एवं महत्वपूर्ण कार्य है जिस हेतु योजना उद्यमी को पूर्व में तैयार करनी होती है जिससे की वह उत्पाद समय पर बाजार में पहुंच जाय एवं समय पर उपभोक्ताओं द्वारा उसका उपभोग किया जा सके जिससे उद्यमी को हानि न उठाना पड़े। जिसह हेतु बिक्री के मूल तत्वों को समझना आवश्यक है जो कि निम्नानुसार है –

बाजार सर्वेक्षण का महत्व–

बाजार सर्वेक्षण इसलिए आवश्यक है जिससे की बाजार की वास्तविक स्थिति का पता चल सके। अर्थात् बाजार में संबंधित उत्पाद बनाने वाले कितने और उत्पादक हैं, वे कितना माल बनाते हैं, बाजार में किस तरह की वस्तुओं की मांग है, उनकी खपत, प्रदाय की स्थिति, प्रतिस्पर्धात्मक दरों की जानकारी आदि। इसके साथ साथ बाजार सर्वेक्षण करने के अन्य लाभ भी हैं जिसे निम्नानुसार देखा जा सकता है

- जब उद्यमी बार बार बाजार जाता है, विभिन्न संभावित क्रेताओं/ विक्रेताओं से मिलता है तो इससे उनके व्यापारिक संबंधों का निर्माण होता है भविष्य में यही क्रेता/ विक्रेता उद्यमी के साझेदार होते हैं जो उत्पाद का क्रय विक्रय करते हैं।
- बाजार सर्वेक्षण से उद्यमी को उत्पाद की वास्तविक आवश्यकता एवं उसके रूप का पता चलता है जिससे वह अपने उत्पाद में परिवर्तन ला सकता है। उदाहरण के लिये यदि कोई उद्यमी प्लास्टिक मग बनाने की इकाई डालना चाहता है। बाजार सर्वेक्षण करने पर उसे पता चलता है कि प्लास्टिक मग की बजाए यदि साबूनदानी बनायी जाये तो उसकी ज्यादा मांग होगी तो वह अपने उत्पाद में परिवर्तन करता है।
- बाजार सर्वेक्षण से उद्यमी को यह आभास होता है कि जो उत्पाद वह बनाने जा रहा है उसकी बाजार में कितनी मांग है जिससे उसके आत्मविश्वास एवं उत्साह में बढोत्तरी होती है।
- बाजार सर्वेक्षण में उद्यमी को विभिन्न व्यक्तियों से संस्मरण सुनने को मिलते हैं जिससे की उद्यमी का मार्गदर्शन होता है और वह दूसरे उद्यमियों की गलतियों से सीख लेता है।
- बाजार सर्वेक्षण के जरिए एकत्रित आंकड़ों को वित्तीय संस्थाओं के समक्ष प्रस्तुत कर उद्यमी उन्हें प्रभावित करता है।

4 पी. का सिद्धांत–

4 पी का सिद्धांत चार चीजों पर आधारित है जो निम्नानुसार हैः–

प्रमोशन (प्रचार प्रसार)– प्रमोशन अर्थात प्रचार प्रचार या विज्ञापन। उत्पाद की बिक्री में विज्ञापन का महत्वपूर्ण योगदान है क्योंकि विज्ञापन जितना अधिक प्रभावशाली होगा ग्राहक उतना ही उस उत्पाद के प्रति आकर्षित होगा और उसे खरीदेगा। जिस प्रकार हम टी.वी. में दिखाये गये विज्ञापनों के देखकर अपनी आवश्यकताओं की वस्तुओं का चयन करते हैं। इसके लिये निम्न बातों का ज्ञान होना आवश्यक है–

- विज्ञापन का प्रकार जैसे पोस्टर लगवाकर, पम्प्लेट्स के जरिए आदि।
- विज्ञापन की लागत

प्रोडक्ट (उत्पाद) – उत्पाद को बाजार में प्रस्तुत करना व्यवसाय का पहला कदम है। इसलिए उत्पाद संबंधी विचारों को कई स्त्रोतों से प्राप्त किया जा सकता है। इसका सबसे सरल तरीका बाजार सर्वेक्षण है जिससे उत्पाद के फायदे एवं नुकसान के बारे में शोध किया जा सकता है एवं उत्पाद में आवश्यकतानुसार परिवर्तन एवं उसकी गुणवत्ता में बढ़ोत्तरी की जा सकती है।इसके लिये निम्न जानकारियां होना आवश्यक है–

- उत्पाद की गुणवत्ता
- उत्पाद का रंग।
- उत्पाद का आकार।
- उत्पाद की पैकेजिंग।
- उत्पाद के अतिरिक्त भाग।
- उत्पाद मे आवश्यक परिवर्तन।

प्राइज(मूल्य) – मूल्य निर्धारण करना उतना आसान नहीं जितना हम समझते हैं। बाजार में समान वस्तु के अनेक प्रतिस्पर्धी होते हैं इसलिए उत्पाद में व्ययों को जोड़ते हुए एक निश्चित मार्जिन रखकर उचित मूल्य रखा जाना आवश्यक होता है। ताकि लोग उचित मूल्य में उच्च गुणवत्ता वाली वस्तु खरीदने की ओर आकर्षित हों। इसके लिये निम्न जानकारियां होना आवश्यक है–

- उस उत्पाद की अनुमानित लागत
- उस उत्पाद हेतु बाजार में उपभोक्ता
- उस उत्पाद हेतु प्रतिस्पर्धियों का मूल्य
- स्वयं द्वारा निर्धारित मूल्य
- इस मूल्य के चयन का कारण
- आवश्यक हो तो कितनी छूट दी जा सकेगी।
- छूट देने का कारण।
- किन क्रेता/ विक्रेताओं को उधार माल दिया जा सकेगा।
- उधार देने का कारण।

प्लेस(स्थान) – उद्यमी के लिये यह आवश्यक है कि वह व्यवसाय शुरू करने से पहले अपने उत्पाद हेतु उचित स्थान का चयन करे जहां उसके उत्पाद हेतु पर्याप्त वितरणकर्ता उपलब्ध हों। जिसके लिए निम्न जानकारियों का होना आवश्यक है–

- व्यवसाय हेतु स्थान।
- उस स्थान को चयन करने का कारण।
- वितरण कर्ताओं की जानकारी जैसे – ग्राहक, थोक विक्रेता, फुटकर विक्रेता या अन्य।

वर्ग विभाजन एवं लक्ष्य निर्धारण–

उद्यमी द्वारा यह आवश्यक है कि वह अपने उत्पाद के चयन से पूर्व वर्ग विभाजन करे जिससे उसे अपनी लक्ष्य निर्धारित करने में सरलता होगी। वर्ग विभाजन से आशय है कि उद्यमी द्वारा यह निर्धारित किया जाय की वह जो उत्पाद बना रहा है वह किस वर्ग हेतु है अर्थात् बच्चों के लिये है, युवाओं हेतु है या बुजुर्ग व्यक्तियों के लिये हैं एवं ये लोग किस वर्ग के हैं उच्च वर्ग के, मध्यम वर्गीय, निम्न वर्गीय अथवा गरीबी रेखा से नीचे वाले।क्योंकि ये वर्ग विभाजन ही उद्यमी को अपने उत्पाद एवं उसके मूल्य निर्धारण में सहायता करते हैं।

यदि उद्यमी बच्चों हेतु उत्पाद का निर्माण करना चाहता है तो उसे यह निर्धारित करना होगा कि वह 5 वर्ष से कम उम्र वाले बच्चों को लक्षित कर रहा है या स्कूल जाने वाले। 5 वर्ष से कम उम्र वाले बच्चों हेतु वह खिलौने, कपड़े आदि का निर्माण कर सकता है।

यदि स्कूल जाने वाले बच्चों को लक्षित कर रहा है तो कलम, कॉपी, बैग, स्कूल यूनिफार्म, रबर आदि निर्माण का व्यवसाय प्रारंभ कर सकता है।

लक्षित वर्ग किस जिस श्रेणी का होगा अर्थात उच्च वर्ग, मध्यम वर्ग, निम्न वर्ग या गरीबी रेखा से नीचे उसके अनुसार ही उद्यमी को अपने उत्पाद का मूल्य निर्धारित करना होगा।

उपभोक्ता व्यवहार/ प्रवृत्ति–

उपभोक्ता व्यवहार से आशय उन प्रेरणाओं, उद्देश्यों, निर्णयों व क्रय प्रक्रिया आदि के अध्ययन से है जिससे प्रभावित होकर उपभोक्ता किसी वस्तु विशेष को खरीदने के लिए बाध्य होता है। अर्थात् उपभोक्ता द्वारा वस्तु को खरीदने हेतु अपनाई जा रही प्रक्रिया को ही उपभोक्ता व्यवहार कहा जाता है।

उदाहरण के लिये यदि हम साबुन की ही बात करें तो कुछ ग्राहक साबुन उसकी खुशबू के आधार पर खरीदते हैं। कुछ उसकी पैकेजिंग से आकर्षित होते हैं एवं कुछ ग्राहक मूल्य की ओर ध्यान देते हैं। इसलिए उद्यमी को ग्राहक/ उपभोक्ता व्यवहार का अध्ययन करना आवश्यक होता है जिससे वह यह समस्त गुण अपने उत्पाद में उपयोग कर सके।

गुणवत्ता–

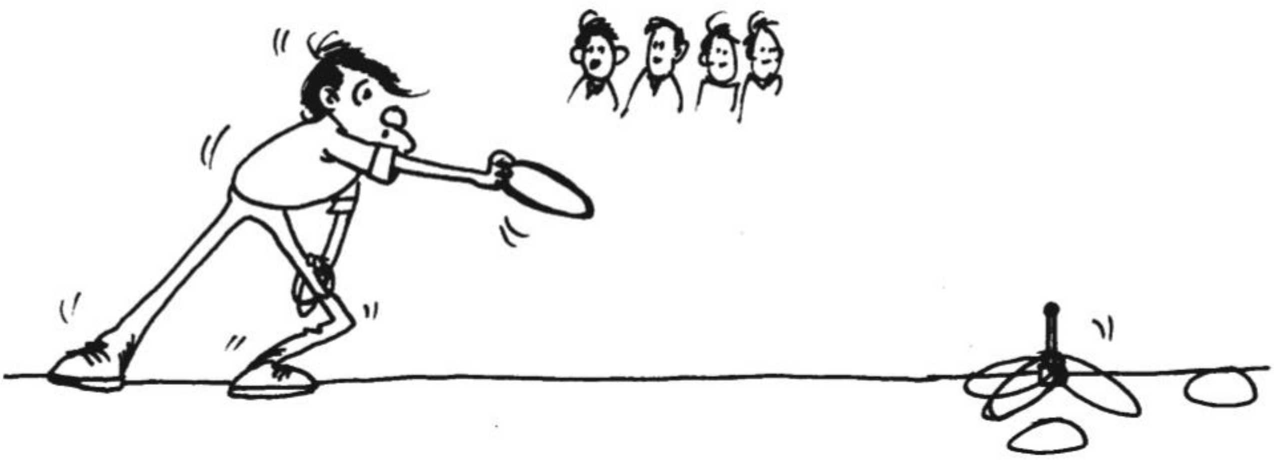
गुणवत्ता किसी भी उत्पाद का एक अभिन्न अंग है क्योंकि आपका उत्पाद चाहे कितना ही आकर्षित हो या कितनी ही कम कीमत का क्यों न हो यदि वह उच्च गुणवत्ता का नहीं है तो उपभोक्ता एक बार के पश्चात उसे पुनः लेना नहीं पसंद करेंगे। इसलिए उत्पाद की गुणवत्ता पर ध्यान दिया जाना आवश्यक है एवं समय समय पर उपभोक्ताओं की मांग के आधार पर उसमें सुधार भी करते रहना चाहिए।

11. प्रबंध आधारित खेल – रिंग टॉस

प्रत्येक व्यवसाय में जोखिम अवश्यक होते हैं किसी में कम एवं किसी में ज्यादा। एक नव उद्यमी इन जोखिमों के कारण या तो कम जोखिम वाले व्यवसाय का चयन करते हैं या व्यवसाय प्रारंभ करने का विचार ही छोड़ देते हैं। इस खेल के माध्यम से उद्यमी को अपने लक्ष्य को निर्धारित करने एवं उसे प्राप्त करने हेतु योजना बनाने की आवश्यकता को आसानी से समझाया जा सकता है। क्योंकि बार बार रिंग फेककर उसे पोल में डालने के उसके प्रयास उसे अपनी गलतियों से सीखने एवं पुनः लक्ष्य की ओर ध्यान एकत्रित करने में सहायक होते हैं। इस गतिविधि का मुख्य उद्देश्य एक उद्यमी में प्रबंध के कौशल का विकास करना है जिससे वह–

- लक्ष्य की स्थापना से पहले स्थिति का विश्लेषण करे एवं जितना ज्यादा हो सके जानकारी एकत्रित करे।
- अपने स्वयं के संसाधनों एवं उनकी क्षमताओं की सूची बना सके।
- अपने लिये एक प्राप्ति योग्य, यथार्थवादी एवं चुनौतीपूर्ण लक्ष्य बना सके एवं अपने तथा दूसरों के अनुभवों के आधार पर उसमें परिवर्तन कर सके।
- स्वयं की जोखिम लेने की क्षमताओं का आकलन कर सके कि वह अधिक जोखिम उठा सकता है, मध्यम या कम जोखिम उठा सकता है।

खेल की विधि–



इस खेल को खेलने हेतु लगभग 8 व्यास की चार रिंग (छल्ला) एवं 18 इंच ऊँचा एक पोल (खूंटा) होता है। प्रशिक्षक हेतु एक रिकार्ड शीट होती है जिसमें वह प्रतिभागियों द्वारा फेंकी जा रही रिंग का रिकार्ड रखता है।
खेल के पहले चरण में प्रत्येक प्रतिभागी अन्य प्रतिभागियों की अनुपस्थिति में एक एक करके स्वयं द्वारा चयनित दूरी पर से रिंग को फेंककर पोल में डालने की कोशिश करते हैं।
दूसरे चरण में समस्त प्रतिभागियों की उपस्थिति में एक निश्चित स्थान से रिंग को फेंककर पोल में डालने की कोशिश करते हैं।
चौथे चरण में वह दूसरे एवं तीसरे चरण में मिले प्रोत्साहन एवं उत्साह के आधार पर स्वयं लंबी दूरी का चयन कर रिंग को रिंग को फेंककर पोल में डालने की कोशिश करते हैं।
प्रतिभागियों द्वारा फेंगी गयी रिंग पर प्राप्त सफलताओं का रिकार्ड प्रशिक्षक द्वारा रिकार्ड शीट में लिखा जा है। सत्र के अंत में प्रशिक्षक द्वारा प्रतिभागियों को इस अभ्यास से प्राप्त होने वाली शिक्षा के बारे में बताते हैं एवं उन्हें यह समझाते हैं कि व्यवसाय की सफलता एवं असफलता का संबंध उनके द्वारा उनके द्वारा जोखिम लेने एवं लक्ष्य निर्धारण करने एवं उसे प्राप्त करने हेतु उनके प्रयासों के व्यवहार से है।

रिकार्ड शीट –

क्रं.	नाम	पहला चरण		दूसरा चरण		तीसरा चरण	
		चयनित दूरी	रिंग फेकने में प्राप्त सफलता	चयनित दूरी	रिंग फेकने में प्राप्त सफलता	चयनित दूरी	रिंग फेकने में प्राप्त सफलता

12. प्रबंध आधारित खेल – बोट गेम

आम तौर पर बेरोजगार युवा मुख्य रूप से किसी भी व्यवसाय के लाभ की ओर ध्यान देते हैं एवं उन कौशल को समझने की कोशिश करते हैं जिनसे लाभ प्राप्त किया जा सके। इस गतिविधि के अभ्यास के माध्यम से वे कुछ दक्षताओं का अनुभव कर सकेंगे जैसे – व्यवस्थित नियोजन, गुणवत्ता के प्रति चिंता एवं काम करने की प्रतिस्पर्धा आदि। इस अभ्यास से उद्यमी उद्यमशीलता के व्यवहार के अन्य पहलुओं जैसे – लक्ष्य की स्थापना, अनुभव से सीखना, सफलता या असफलता के लिये व्यक्तिगत जिम्मेदारी लेना, तनाव से निकलना आदि को भी सीखता है एवं स्वयं के व्यवहार एवं दक्षता का आकलन कर सकता है। इस गतिविधि के मुख्य उद्देश्य निम्नानुसार हैं–

- व्यक्तिगत नियोजन एवं दक्षतो में अपनी क्षमताओं का परीक्षण करने हेतु।
- तनावपूर्ण परिस्थितियों से निपटने की क्षमता के विकास के लिए।
- व्यवस्थित योजना एवं गुणवत्ता की ओर ध्यान देने के महत्व को समझाने के लिए।
- सफलता या असफलता की व्यक्तिगत जिम्मेदारी लेने की आवश्यकता को समझाने के लिए।

प्रशिक्षक के पास आवश्यक सामग्री –

- एक तरफ रंग वालेचोकौर आकार के ग्लॉसी पेपर (10X10 से.मी. की माप के)
- प्रतिभागियों हेतु बोट/नाव बनाने के दिशा निर्देशों की प्रति (प्रत्येक प्रतिभागी हेतु)
- ब्लेक बोर्ड/ फिलप चार्ट।
- एक स्टॉप वॉच।

खेल विधि –

प्रतिभागियों को कुछ गुणवत्ता मानकों के अनुसार नौकाओं के दो अलग– अलग पेपर मॉडल (नमूना) बनाने के लिए कहा जाता है। इस परीक्षण के चरण में प्रतिभागियों को उनके द्वारा चयनित समय में कार्य पूरा करने के निर्देश दिये जाते हैं। इसके बाद प्रतिभागियों को उनके द्वारा क्रय किये कच्चे माल (नौकाओं के लिए कागज) एवं नाव बनाने में लगे वास्तविक समय को रिकार्ड करने के लिये कहा जाता है। अब प्रतिभागियों को 5 मिनट का समय देकर नाव बनाने की सलाह दी जाती है। इस अभ्यास को दोनों मॉडल बनाने के लिए अलग अलग किया जाता है। अब प्रशिक्षक निर्धारित समय में पूर्ण गुणवत्ता एवं मानकों के आधार पर बनायी गयी नौकाओं को क्रय करता है एवं दिशा निर्देशों के अनुरूप नहीं बनने वाली नौकाओं को अस्वीकार कर देता है। अब प्रतिभागियों को लाभ हानि की गणना करने के लिए कहें। प्रतिभागियों के उत्तरों का विश्लेषण करें और उसे निम्नलिखित पहलुओं से संबंधित करें –

- व्यवस्थित नियोजन
- गुणवत्ता के लिए चिंता
- एक निश्चित अनुबंध में कार्य करने की प्रतिबद्धता
- गलतियों से सीखना
- बाहरी वातावरण पर प्रतिक्रिया करना

- जानकारी मांगना
- तनाव का बनना और उससे निपटना

बोट बनाने की गतिविधि की प्रतिभागियों हेतु स्कोर शीट

क्रं.	विवरण	मॉडल (नमूना) 1	मॉडल (नमूना) 2
1.			
अ	आप 5 मिनट मे कितनी नौकाएं बना सकते हैं?	..............संख्या	..............संख्या
ब	इस लक्ष्य को प्राप्त करने की कितने प्रतिशत संभावना है? 100%, 90%, 80% …….	..........................%	..........................%
स	आप ऐसा क्यों सोचते हैं कि आप इस लक्ष्य को हासिल करेंगे?		
2.	**परीक्षण**		
अ	इन मॉडलस् (नमूनों) को बनाने में आपको कितना समय लगा? (सेकण्ड में)	.... सेकण्ड	.... सेकण्ड
ब	आप 5 मिनट मे कितने बना सकते हैं?	..............संख्या	..............संख्या
स	इसमें निवेश क्या होगा	.......................रू.	.......................रू.
द	इस लक्ष्य को प्राप्त करने की कितने प्रतिशत संभावना है?	..........................%	..........................%
ई	आप ऐसा क्यों सोचते हैं कि आप इस लक्ष्य को हासिल करेंगे?		
3.	**व्यवसाय एवं परिणाम**		
अ	आपने कितनी नौकाएं बनायी?	..............संख्या	..............संख्या
ब	आप कितनी नौकाएं बेच सकते हैं?	..............संख्या	..............संख्या
स	बिक्री (रूपये में)	.......................रू.	.......................रू.
द	लाभ / हानि	.......................रू.	.......................रू.
4.	कृपया आपके द्वारा बनाये गये प्रत्येक मॉडल / नौका में लाभ/हानि होने के कारण लिखिए		

13. व्यवसाय में वित्त प्रबंधन

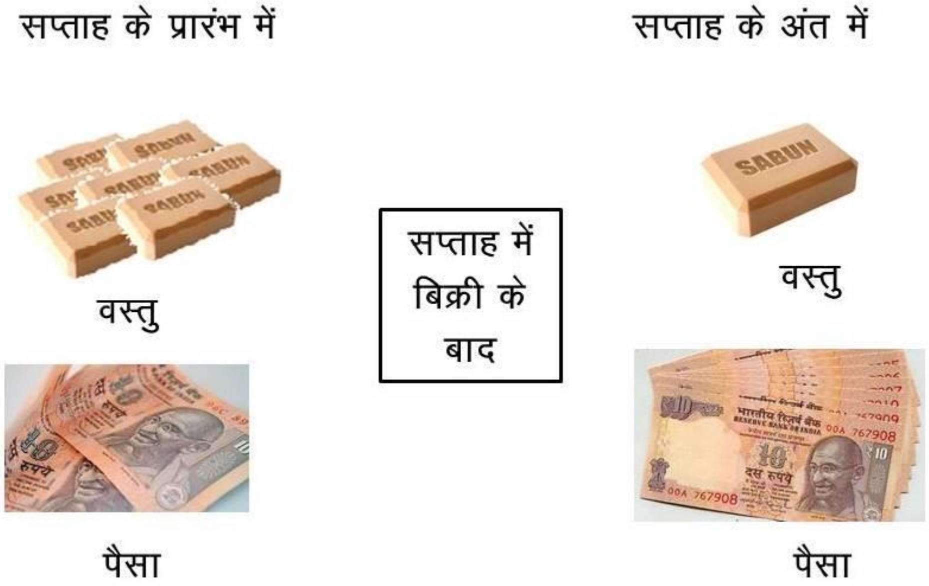
किसी भी व्यवसाय में वित्त उसका जीवन रक्त होता है। वित्तीय प्रबंध व्यवसायिक प्रबंध का ही एक भाग होता है जिसके अंतर्गत उद्यमी अपने पास उपलब्ध पैसों का प्रबंध कर योजना बनाता है कि उसे कितना पैसा कहां उपयोग करना है जिससे उसके पास उपलब्ध पैसों में ही व्यवसाय का काम सरलता से चल सके।

कार्यशील पूंजी का प्रबंधन

किसी भी व्यवसाय में पूंजी का प्रबंध करना आवश्यक होता है जिससे की आय एवं व्ययों में संतुलन रखा जा सके। उद्यमी अपने पास उलब्ध पैसों का प्रबंध कर व्यवसाय में होने वाले दैनिक एवं आवश्यक खर्चों हेतु पहले से ही कार्यशील पूंजी का प्रबंध करता है जिससे किसी भी साधन या सुविधा के अभाव में काम न रूके। जिसे हम निम्न उदाहरण से समझ सकते हैं–

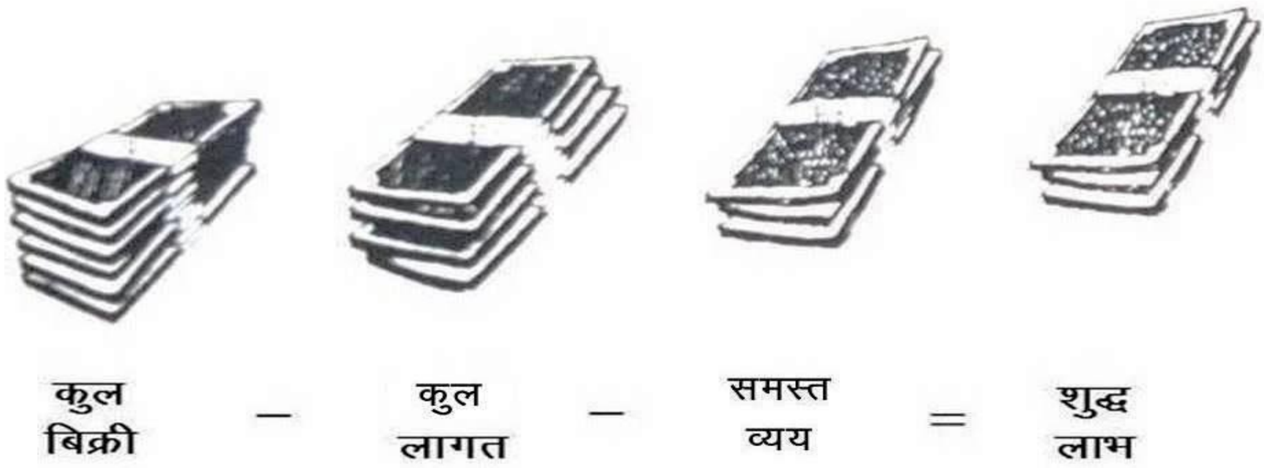
नकदी प्रवाह (केश फ्लो) को समझना

जैसा कि कम पहले भी समझ चुके हैं कि रोकड़ प्रवाह के माध्यम से दो लेखा अवधियों के मध्य व्यवसाय के अंदर आने वाली और व्यवसाय के बाहर जाने वाली रोकड़ का हिसाब किताब रखा जाता है। इसके माध्यम से व्यवसाय के प्रारंभिक शेष और अंतिम शेष को दर्शाया जाता है। यह विवरण मासिक, साप्ताहिक, किसी निश्चित अवधि में बनाया जा सकता है। इसे बनाने से उद्यमी यह जान सकता है कि किसी निश्चित अवधि के प्रारंभ में उसके पास कितना माल एवं पैसा था एवं अंत में कितना माल एवं पैसा बचा है इसे हम निम्न चित्र के माध्यम से समझ सकते हैं–



लाभप्रदता को समझना

हम पूर्व में भी समझ चुके हैं कि व्यवसाय में लाभ प्राप्त करने की क्षमता को ही लाभ प्रदता कहा जाता है। संपूर्ण बिक्री मूल्य को लाभ नहीं माना जाता है किसी उत्पाद की बिक्री के प्श्चात प्राप्त राशि में से उस वस्तु की प्रत्यक्ष्स लागत, प्रत्यक्ष मजदूरी एवं अप्रत्यक्ष लागत को घटाने के प्श्चात बची हुई राशि उस व्यवसाय का लाभ होती है। जिसे पुनः निम्नानुसार समझा जा सकता है–



व्यवसायिक ऋण और निवेश का पुनर्भुगतान (कर्ज का चुकाना)

एक उद्यमी के लिये आवश्यक है कि वह अपने व्यवसाय को प्रारंभ करने हेतु लिये गये ऋण को समय पर चुकाये जिससे की बैंक आदि वित्तीय संस्थाओं से अच्छे संबंध स्थापित हो सकें एवं भविष्य में भी आवश्यकता पड़ने पर उद्यमी को आसानी से ऋण मिल सके।

व्यवसाय हेतु लिये गये ऋण का पुनर्भुगतान करने हेतु उद्यमी द्वारा एक सूची तैयार की जा सकती है जिसमें वह प्रत्येक माह भुगतान की जा रही राशि एवं शेष राशि का तथा उसके पास बचने वाली राशि का हिसाब रख सके।

माह		जनवरी	फरवरी	मार्च	अप्रैल	मई
बैंक से प्राप्त ऋण		10,000/—	—	—	—	—
चुकाई गयी राशि		1,000/—	1,000/—	1,000/—	1,000/—	1,000/—
शेष राशि	2,000/—	11,000/—	10,000/—	9,000/—	8,000/—	7,000/—

उपरोक्त तालिका अनुसार उद्यमी के पास साल के प्रारंभ में 2000रू. हैं एवं वह 10000रू. ऋण बैंक से प्राप्त करता है इस प्रकार उसके पास 12000रू. है जिसमें से वह जनवरी में 1000रू. किश्त चुकाता है तब 11,000रू. शेष बचते हैं। इसी प्रकार प्रत्येक माह बैंक को चुकाये गये ऋण की राशि को लिखता है एवं उसके ऋण की स्थिति को आसानी से जान सकता है।

लेखों के माध्यम से व्यवसाय के लाभ/ उपलब्धि को समझना—

किसी भी व्यवसाय में लेखा बनाने के लाभों को हम पूर्व में समझ चुके हैं। उद्यमी द्वारा बनाये जा रहे लेखों के माध्यम से व्यवसाय के लाभ/ उपलब्धि को आसानी से समझा जा सकता है क्योंकि लेखों में व्यवसाय के प्रत्येक आय एवं व्यय, क्रय विक्रय का हिसाब किताब होता है। जिससे की उद्यमी को पता चलता है कि उसे व्यवसाय में लाभ हो रहा है या हानि और वह उसके अनुसार भविष्य की कार्य योजना तैयार करता है।

14. व्यवसाय की लाभप्रदता में स्थिरता

व्यवसाय में लाभ हानि होते ही रहते हैं किंतु उद्यमी के लिये यह आवश्यक है कि व्यवसाय में होने वाले लाभ को लंबे समय तक बनाये रखने हेतु वह एक प्रभावी कार्य योजना तैयार करे जिससे की उसके उत्पाद का प्रचलन एवं बिक्री कम न हो। व्यवसाय की लाभप्रदता में स्थिरता हेतु किये जाने वाले मुख्य कार्यों को आगे समझाया जा रहा है।

उपभोक्ता/ ग्राहक की आवश्यकताओं को समझना

उद्यमी के लिये यह आवश्यक है कि वह समय समय पर बाजार सर्वेक्षण कर उपभोक्तों की आवश्यकताओं का आकलन करे एवं उसके अनुसार अपने उत्पाद में परिवर्तन लाये जिससे उसके ग्राहक बने रहें।

उदाहरण के लिये जैसे पहले लोग बर्तनों में खुला दूध लेना पसंद करते थे किंतु आज के समय में अधिकतर लोक दूध के पैकेट खरीदा करते हैं।

पहले

आज के समय में

उपभोक्ताओं को आकर्षित करने / उपभोक्ता आधार बढ़ाने हेतु विपणन रणनीतियां

समय समय पर उपभोक्ताओं को उत्पाद की तरफ आकर्षित करने हेतु विभिन्न रणनीतियां तैयार करे जिससे ग्राहकों को उत्पाद खरीदने पर विवश होना पड़े। जिसे निम्नानुसार चित्रों के माध्यम से समझा जा सकता है–

आकर्षक विज्ञापन

उपरोक्त के अतिरिक्त उद्यमी त्यौहार पर या किसी खास अवसर पर विशेष छूट देकर ग्राहकों को आकर्षित करता है। इसके अलावा ग्राहकों की एक बैठक बुलाकर उनके उत्पाद के संबंध में विचार एवं सुझावों को सुनकर उन्हें लिख सकता है जिससे वह अपने उत्पाद में परिवर्तन कर सके। साथ ही यदि ग्राहक उसके उत्पाद से संतुष्ट हैं तो उन्हें मौखिक प्रचार प्रसार करने हेतु प्रेरित कर सकता है।

आकर्षक योजना

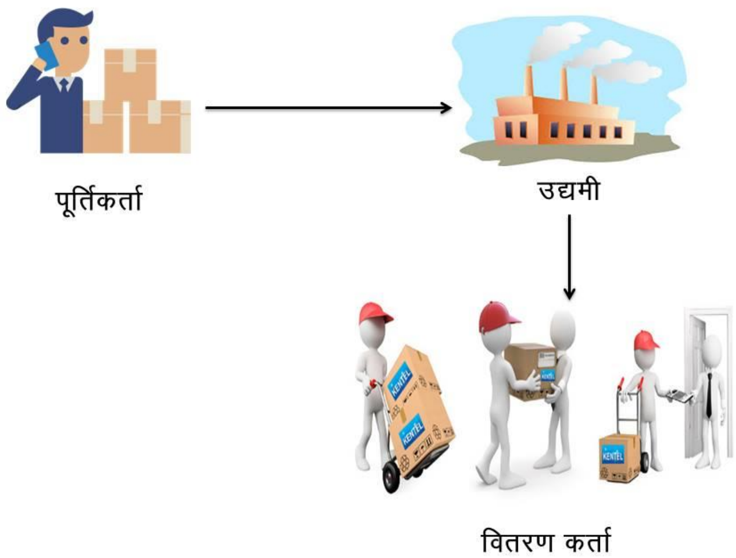
आकर्षक छूट

व्यवसाय प्रबंधन हेतु कुशल समूह

व्यवसाय के सफल संचालन में प्रबंध महत्वपूर्ण भूमिका रखता है जिसके लिए कुशल कर्मचारियों की आवश्यकता होती है उद्यमी के लिये आवश्यक है कि वह अपने व्यवसाय में प्रत्येक कार्य हेतु कुशल व्यक्तियों की नियुक्ति कर उनके बीच सामन्जस्य स्थापित करे जिससे की व्यवसाय बिना रूकावट चलता रहे।

प्रबंधकीय पूंजी कुशलता

उद्यमी के लिये आवश्यक है कि वह व्यवसाय में प्रत्येक स्तर पर पूंजी की व्यवस्था करे। एक सफल उद्यमी भविष्य में होने वाली घटनाओं का आकलन कर उससे निपटने हेतु भी पूर्व में ही पूंजी का प्रबंध करते हुए आगे बढ़ता है।



पूर्तिकर्ता एवं वितरण कर्ता का मजबूत तंत्र

पूर्तिकर्ता एवं वितरण कर्ता के मजबूत तंत्र से आशय है कि उद्यमी द्वारा बनाये जा रहे उत्पाद हेतु कच्चा माल पूर्तिकर्ता द्वारा समय पर उपलब्ध हो सके एवं समय पर वितरण कर्ता द्वारा उसे बाजार में बेचा जा सके। कहीं ऐसा न हो कि उद्यमी को बाजार में उत्पाद उपलब्ध कराना है तब उसके पास कच्चा माल नहीं है एवं उत्पाद तैयार होने के बाद उसके क्रेता विक्रेता नहीं मिला रहे हैं। ऐसी स्थिति में उद्यमी को हानि का सामना करना पड़ सकता है।

मूल्य श्रृंखला में विकास क्षेत्र को समझना

मूल्य श्रृंखला को हम पूर्व में समझ चुके हैं किसी भी उत्पाद की गुणवत्ता में वृद्धि करते हुए नये उत्पाद को बनाना एवं उस उत्पाद को बनाने से लेकर ग्राहक तक उपयोग करने की स्थिति तक उसकी गुणवत्ता बनाये रखना उत्पाद मूल्य श्रृंखला कहलाता है। किंतु उद्यमी हेतु यह आवश्यक है कि वह उत्पाद मूल्य श्रृंखला में विकास को समझ कर अपने उत्पादन में वृद्धि करे। उदाहरण के लिये कोई उद्यमी अभी तक दूध से दही, छाछ, पनीर, मक्खन, घी आदि का उत्पान करता आ रहा था किंतु वर्तमान समय में उपभोक्ताओं की मांग को देखते हुए उसने इनके साथ साथ आईसक्रीम का उत्पादन भी शुरू कर दिय।

अब तक बनाये जा रहे उत्पाद

जोड़े गये नये उत्पाद

प्रौद्योगिकी / तकनीक

उद्यमी के लिये यह आवश्यक है कि वह बाजार की मांग एवं पूर्ति तथा उपभोक्ताओं की आवश्यकताओं को ध्यान में रखते हुए अपने व्यवसाय में आधुनिक तकनीकों का प्रयोग कर अपने उत्पान में वृद्धि करे। उदाहरण के लिये जिस प्रकार पूर्व में खेतों को जोतने हेतु बैलों का उपयोग किया जाता था जिसमें अधिक समय लगता था आज के समय में यही काम ट्रेक्टर के माध्यम से किया जाता है जिससे समय की बचत होती है एवं काम समय पर पूर्ण हो जाता है—

उपलब्धि योजना तालिका

नाम – ....

तिथि – ....

1. स्वयं का लक्ष्य एवं लक्ष्य का विश्लेषण

2. (क) आपका दीर्घावधि (5 वर्ष से अधिक) का लक्ष्य क्या है?

   (ख) क्या वह वास्तविक एवं मापने योग्य है? कृपया व्याख्या करें।

   (ग) यदि हाँ, किस समय अवधि तक और किस प्रकार आप इसे प्राप्त करना चाहते हैं?

3. (क) आपका अल्पावधि (1 से 5 वर्ष) का लक्ष्य क्या है?

   (ख) क्या वह वास्तविक एवं मापने योग्य है? कृपया व्याख्या करें।

   (ग) यदि हाँ, किस समय अवधि तक और किस प्रकार आप इसे प्राप्त करना चाहते हैं?

4. (क) आपका 6 माह से 1 वर्ष का लक्ष्य क्या है?

   (ख) क्या वह वास्तविक एवं मापने योग्य है? कृपया व्याख्या करें।

   (ग) यदि हाँ, किस समय अवधि तक और किस प्रकार आप इसे प्राप्त करना चाहते हैं?

5. आवश्यक सूचनायें
   आपको अपने लक्ष्य को प्राप्त करने के लिये किन किन सूचनाओं की कब जरूरत पड़ेगी? अपने लक्ष्यों के अनुसार आवश्यक सूचनाओं की सूची बनायें।

क्र.	**लक्ष्य**	**समय अवधि**	**आवश्यक सूचनायें**
i	5 वर्ष से अधिक		1
			2
			3
			4
ii	1 से 5 वर्ष		1
			2
			3
			4
iii	6 माह से 1 वर्ष		1
			2
			3
			4

6. आपकी कार्य योजना

   (क) क्या आपने 5 वर्षों से अधिक अवधि के लक्ष्य की प्राप्ति के लिए अपने समयबद्ध कार्यों की योजना बनाई है?

क्र.	कार्य योजना	समय अवधि
i		
ii		
iii		
iv		
v		

(ख) क्या आपने 1 से 5 वर्ष की अवधि वाले लक्ष्य की प्राप्ति के लिए अपनेसमयबद्ध कार्यों की योजना बनाई है?

क्र.	कार्य योजना	समय अवधि
i		
ii		
iii		
iv		
v		

(ख) क्या आपने 6 माह से 1 वर्ष की अवधि के लक्ष्य की प्राप्ति के लिए अपने समयबद्ध कार्यों की योजना बनाई है?

क्र.	कार्य योजना	समय अवधि
i		
ii		
iii		
iv		
v		

7. आपके लक्ष्यों की प्राप्ति में अनुमानित समस्याओं एवं जोखिमों को कम करने के लिए –

(i) आपकी व्यक्तिगत बाधाएं कौन सी है?

- ....
- ....
- ....
- ....
- ....

(ii) इन व्यक्तिगत बाधाओं को दूर करने अथवा कम करने के लिए आपकी क्या योजना है?

- ....
- ....
- ....
- ....
- ....

(iii) आपके लक्ष्यों को प्राप्त करने में बाहरी बाधाएं कौन सी है?

- ....
- ....
- ....

- ....
- ....

(iv) इन बाहरी बाधाओं को दूर करने अथवा कम करने के लिए आपकी क्या योजना है?

- ....
- ....
- ....
- ....
- ....

8. लक्ष्यों को प्राप्त करने हेतु आपकी सफलता और असफलताओं की क्या संभावनायें हैं? और क्या?
(क) आपकी सफलता की संभावनाओं का प्रतिशत – ....
कारण – ....

(ख) आपकी असफलता की संभावनाओं का प्रतिशत – ....
कारण – ....

9. संसाधन एवं मदद
(अ) आप किस प्रकार की मदद कहां से और कब तक प्राप्त कर सकते हैं?

मदद का प्रकार	व्यक्तियों का नाम	संस्थाओं/संगठनों का नाम	समय अवधि

(ब) आप किस प्रकार का संसाधन कहां से और कब तक प्राप्त कर सकते हैं?

संसाधनों का प्रकार	व्यक्तियों का नाम	संस्थाओं/संगठनों का नाम	समय अवधि

10. आप अपनी सफलता पर कैसा महसूस करेंगे?

11. आपको अपनी असफलता पर कैसा महसूस होगा?

अपनी इकाई की स्थापना हेतु कार्य योजना

गतिविधियाँ	प्रारंभ करने की तिथि	पूर्ण करने की तिथि