स्व–निर्देशित अध्ययन सामग्री
Self -Instructional Learning Material

मुख्यमंत्री सामुदायिक नेतृत्व क्षमता विकास कार्यक्रम

मॉड्यूल- 17

सूक्ष्म वित्त एवं उद्यमिता विकास

(Micro Finance and Entrepreneurship Development)

समाजकार्य स्नातक पाठ्यक्रम (सामुदायिक नेतृत्व)

Bachelor of Social Work (Community Leadership)

महात्मा गाँधी चित्रकूट ग्रामोदय विश्वविद्यालय, चित्रकूट

जिला-सतना (मध्यप्रदेश) - 485334

मॉड्यूल–17 : सूक्ष्म वित्त एवं उद्यमिता विकास
(Micro Finance and Entrepreneurship Development)

अवधारणा एवं रूपरेखा : **संस्करण 2017**

बी.आर. नायडू , आई.ए.एस. प्रमुख सचिव

जे.एन. कंसोटिया, आई.ए.एस. प्रमुख सचिव

अशोक शाह, आई.ए.एस. प्रमुख सचिव

प्रेरणा एवं मार्गदर्शन:

प्रो. नरेश चन्द्र गौतम, कुलपति, महात्मा गांधी चित्रकूट ग्रामोदय विश्वविद्यालय, चित्रकूट

परामर्श:

डॉ. टी. करुणाकरन, पूर्व कुलपति

जयश्री कियावत, आई.ए.एस., आयुक्त, महिला सशक्तिकरण

उमेश शर्मा, कार्यपालन निदेशक, मध्यप्रदेश जन–अभियान परिषद

लेखक:

डॉ. चन्द्र प्रकाश गूजर

संपादक मण्डल :

डॉ अमरजीत सिंह

डॉ. वीरेन्द्र कुमार व्यास

रेखांकन :

कु. प्रतिभा देवी, श्री सोवन बनर्जी एवं श्री लिंगेश

मुद्रक एवं प्रकाशक :

ग्रामोदय प्रकाशन के लिए कुलसचिव

महात्मा गांधी चित्रकूट ग्रामोदय विश्वविद्यालय, चित्रकूट

जिला–सतना (मध्यप्रदेश) – 485334, दूरभाष– 07670–265411

सम्पर्क :

डॉ. अमरजीत सिंह, निदेशक एवं लिंक अधिकारी

महात्मा गांधी चित्रकूट ग्रामोदय विश्वविद्यालय, चित्रकूट (मध्यप्रदेश)

ई–मेल– cmcldpcourse@gmail.com, मोबाइल– 9424356841

श्री आर. के. मिश्रा, राज्य सलाहकार (यूनिसेफ) सी.एम.सी.एल.डी.पी.

ई–मेल– rkmishraguna@gmail.com, मोबाइल– 9425171972

कॉपीराइट: © – महात्मा गांधी चित्रकूट ग्रामोदय विश्वविद्यालय, चित्रकूट (मध्यप्रदेश)

आभार:– इस पाठ्यक्रम की अध्ययन सामग्री अनेक स्रोतों, व्यक्तियों के अनुभव और संस्थाओं के प्रकाशनों एवं वेब साइट्स पर उपलब्ध सामग्री के सहयोग से तैयार की गई है। पाठ्यक्रम के परामर्शदाताओं का अनुभव और सुझाव भी इसमें शामिल है। सभी के प्रति आभार।

मॉड्यूल–17 : सूक्ष्म वित्त एवं उद्यमिता विकास
(Micro Finance and Entrepreneurship Development)

17.1 : सूक्ष्म वित्त का उद्भव एवं अवधारणा

17.1.1 सूक्ष्म वित्त : एक परिचय

17.1.2 वित्तीय जरूरतें एवं सूक्ष्म वित्त

17.1.3 भारत में सूक्ष्म वित्त

17.1.4 निजी क्षेत्र की सूक्ष्म वित्त से जुड़ी प्रमुख संस्थायें

17.1.5 राष्ट्रीय कृषि एवं ग्रामीण विकास बैंक (नाबार्ड)

17.2 : सूक्ष्म वित्त/सेवा प्रदान करने के मॉडल

17.2.1 भारत में सूक्ष्म वित्त की प्रमुख चुनौतियाँ

17.2.2 स्वयं सहायता समूह से संवरती जिंदगियाँ

17.2.3 केस स्टडी–आसान हुई जिंदगी, आत्मनिर्भर होती महिलायें

17.2.4 भारत में सूक्ष्म वित्त के प्रमुख मॉडल

17.2.5 सूक्ष्म बैंक की अवधारणा

17.3 : उद्यमिता एवं सूक्ष्म–व्यवसायिक इकाई की स्थापना

17.3.1 उद्यमिता का अर्थ

17.3.2 उद्यमी के कार्य

17.3.3 उद्यम स्थापना एक चुनौती है समस्या नहीं

17.3.4 आप भी सफल उद्यमी बन सकते हैं

17.3.5 उपयुक्त उद्यम का चुनाव कैसे करें?

17.3.6 नव उद्यमियों द्वारा की जाने वाले सामान्य गलतियां

17.4 : सूक्ष्म व्यवसायिक इकाई के लिए वित्त एवं प्रबंधन

17.4.1 वित्त की आवश्यकता एवं महत्व

17.4.2 उद्यम स्थापना एवं उद्यम प्रबंध

17.4.3 प्रधानमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम (योजना)

17.5 : प्राजेक्ट प्रोफाइल

17.5.1 प्राथमिक परियोजना प्रपत्र (प्रोजेक्ट प्रोफाइल) का प्रारूप

17.5.2 संभावित उद्योग/सेवा/व्यवसाय की सूची

17.5.3 उद्यमी की योजना बनाते समय खुद से पूछे जाने वाले प्रश्न

प्रस्तावना

किसी भी ग्राम अथवा नगर के विकास के लिए सबसे बड़ा संसाधन वहां के लोग हैं। विकास की समस्याओं का हल समाज द्वारा ही संभव हैं। ग्राम अथवा नगर का विकास तब तक संभव नही हो पायेगा जब तक कि उसमें स्थानीय जन भागीदारी सुनिश्चित न हो। स्थानीय स्तर की समस्याओं व उनके समाधान की बेहतर जानकारी उन्हीं के पास है। स्थानीय स्तर पर उपलब्ध सीमित संसाधनों से किस प्रकार अधिकतम लाभ प्राप्त किया जा सकता है, इसका भी आंकलन वहां के लोग ही कर सकते हैं।

प्रत्येक समाज में कुछ ऐसे लोग भी होते हैं जो स्वैच्छिकता के भाव से समाज के विकास एवं उत्थान के लिये कार्यरत होते हैं। यदि ऐसे लोगों को जागरूक, क्षमता सम्पन्न एवं सशक्त कर दिया जाए तो वे अधिक प्रभावी एवं व्यवस्थित तरीके से समाज की सहभागिता से समाज के विकास के लिये कार्य कर सकेंगे। ऐसे ही स्वप्रेरणा से प्रयासरत लोगों को शिक्षित कर सशक्त सामाजिक नेतृत्वकर्ता के रूप में विकसित करने हेतु शासन द्वारा मुख्यमंत्री सामुदायिक नेतृत्व क्षमता विकास कार्यक्रम का संचालन किया जा रहा है। इसके अन्तर्गत महात्मा गांधी चित्रकूट ग्रामोदय विश्वविद्यालय द्वारा प्रदेश शासन के सहयोग से समाजकार्य स्नातक पाठ्यक्रम संचालित किया जा रहा है। पाठ्यक्रम का एक वर्ष सफलतापूर्वक पूर्ण करने पर समाज कार्य (सामुदायिक नेतृत्व में विशेषज्ञता) में सर्टिफिकेट, दो वर्ष सफलतापूर्वक पूर्ण करने पर समाज कार्य (सामुदायिक नेतृत्व में विशेषज्ञता) में डिप्लोमा तथा तीन साल सफलतापूर्वक पूर्ण करने पर समाज कार्य (सामुदायिक नेतृत्व में विशेषज्ञता) में डिग्री दी जायेगी। इस पाठ्यक्रम का उद्देश्य प्रदेश के ग्रामीण और शहरी क्षेत्रों में ऐसे क्षमतावान युवक एवं युवतियों को तैयार करना है, जिन्हें क्षेत्र के विकास की अच्छी समझ हो और जो क्षेत्र की समस्याओं की पहचान भी कर सकें। समस्याओं के निदान के लिए निर्णायक पहल कर सकें। आत्मविश्वास और ऊर्जा से ओत–प्रोत नौजवानों की ऐसी पीढ़ी तैयार हो जो समाज की समस्याओं के समाधान के लिए केवल सरकारी प्रयासों पर निर्भर न हों, बल्कि समुदाय के परिश्रम और पुरुषार्थ से ग्राम की या अपने आस–पास की परिस्थितियों को बदलने के लिए सकारात्मक पहल कर सकें।

यथार्थ में अपने क्षेत्र के विकास में आपके योगदान से ही स्वर्णिम मध्यप्रदेश का स्वप्न साकार हो सकेगा। इसी की पहली कड़ी के रूप में यह पाठ्यक्रम आपके सम्मुख प्रस्तुत है, जिसमें परिवर्तन और विकास के दूत बनाने के लिए आपको सैद्धान्तिक और व्यावहारिक मार्गदर्शन प्रदान किया जा रहा है। इस पाठ्यक्रम के माध्यम से प्रयास किया गया है कि आप ग्राम के विकास के प्रयासों को वैज्ञानिक स्वरूप दे सकें। आप जो भी सामुदायिक कार्य करें वह स्थायी हो, सबके सहयोग से हो और सबके विकास में सहयोगी हो।

पुरानी कहावत है कि बूंद–बूंद से घट भरता है। आज यह कहावत वित्त के क्षेत्र में बहुत प्रासंगिक हो गई है। बड़े–बड़े उद्योग और फैक्ट्रियों की जगह छोटी–छोटी बचत से छोटे–छोटे व्यवसाय आधुनिक विकास की परिभाषा बन गए। हमारे आस–पास की परिस्थितियां भी इस प्रकार के प्रयासों के लिए अनुकूल हैं। इस मॉड्यूल में हम आपको सूक्ष्म वित्त अर्थात् छोटी–छोटी बचतों के आधार पर बनने और संचालित होने वाली अर्थव्यवस्था के गहरे और प्रभावी सिद्धान्तों को सरल और रोचक रूप में समझा रहे हैं। देश की नवयुवकों से एक और अभिलाषा है कि हम काम मांगने वाले नहीं काम देने वाले बनें। स्वयं के रोजगार से दूसरों के लिए रोजगार के अवसर खोलने की भावना वैज्ञानिक रूप में उद्यमिता कहलाती है। इस मॉड्यूल में आस–पास की आवश्यकताओं के आधार पर व्यवसाय प्रारम्भ करने और संचालन की कुछ आधारभूत सिद्धान्तों को भी आपके सम्मुख रखा गया है। ये दोनों ही विषय ग्रामीण अर्थव्यवस्था हो या शहरी समान रूप से उपयोगी है। विश्वास है कि सूक्ष्म वित्त एवं उद्यमिता विकास का यह मॉड्यूल आपमें उद्यमिता की भावना को प्रोत्साहित करेगा।

■■■

17.1 सूक्ष्म वित्त : एक परिचय (Micro Finance : An Introduction)

उद्देश्य

इस इकाई को पढ़कर आप जान सकेंगे कि–

सूक्ष्म वित्त से क्या आशय है।

व्यक्ति और संस्था की जरूरतों को पूरा करने में सूक्ष्म वित्त की क्या भूमिका होती है।

भारत में सूक्ष्म वित्त की दशा और दिशा क्या है।

भारत में सूक्ष्म वित्त से जुड़ी प्रमुख संस्थायें कौन–कौन सी हैं।

17.1 सूक्ष्म वित्त से आशय

सूक्ष्म वित्त का मतलब होता है बहुत गरीब लोगों को उनके सूक्ष्म उद्योग या किसी अन्य उपयोगी काम के लिए छोटा ऋण (सूक्ष्म ऋण) उपलब्ध करवाना है। काफी समय से, हमने महसूस किया है कि गरीब और अतिगरीब लोग औपचारिक वित्तीय संस्थानों तक आसानी से अपनी पहुंच नहीं बना पाते और उन्हें वित्तीय उत्पादों में विविधता की आवश्यकता होती है, इसलिए सूक्ष्म वित्त के अंतर्गत काफी सुविधाएं (क्रेडिट, सेविंग्स, बीमा आदि) शामिल की गई हैं।

किसी भी देश व समाज की बेहतर वित्तीय स्थिति से ही उस देश के विकास की दिशा तय होती है। यही कारण है कि अर्थव्यवस्था को बेहतर बनाने के लिए तरह–तरह की योजनायें बनायीं जाती हैं। इसके बावजूद अधिकांश मामलों में देश की ग्रामीण जनता तक विकास योजनायें ठीक ढंग से नहीं पहुंच पाती। ऐसे में ग्रामीण लोगों की मदद के लिए सूक्ष्म वित्त (माइक्रोफाइनेंस) जैसा कान्सेप्ट सामने आया है। इस सेक्टर की खास बात यह है कि मंदी के दौरान भी इस सेक्टर पर कुछ ज्यादा असर नहीं दिखाई दिया। नोबल पुरस्कार विजेता बंगलादेश के मुहम्मद युनूस ने तो माइक्रोफाइनेंस के मामले में एक मिसाल कायम की है। इसी क्रम में भारत के विक्रम अकूला (एस.के.एस.) का भी नाम लिया जा सकता है। इन लोगों ने सूक्ष्म वित्त के माध्यम से न सिर्फ गरीब जनता की मदद की है बल्कि रोजगार के भरपूर मौके भी उपलब्ध कराये हैं।

सूक्ष्म वित्त के अंतर्गत विभिन्न जरूरतों को ध्यान में रखते हुए ग्रामीण जनता को छोटी–छोटी वित्तीय सुविधायें उपलब्ध कराने की व्यवस्था की जाती है, जो उनके लिए फायदेमंद है ही, रोजगार उत्पन्न करने की दृष्टि से भी महत्वपूर्ण है। इसके तहत दी जाने वाली मदद किसी व्यवसाय जैसे कृषि, डेयरी, टेलरिंग, पॉटरी, पॉल्ट्री, बुटिक आदि के लिए या व्यक्तिगत जरूरतों के लिये दी जाती है। इसमें 1 हजार से 50 हजार तक की राशि ऋण के रूप में दी जाती है, जिसे साप्ताहिक या मासिक आधार पर वापिस किया जाता है। यह लोन किसी एक व्यक्ति या समूह को दिया जाता है। कोई शक नहीं कि जो गरीब या अनपढ़ हैं, उन्हें लोन संबंधी किसी प्रक्रिया की न तो ठीक से जानकारी होती है और न ही वे बैंकों से दी जाने वाली ऐसी सुविधाओं का

फायदा उठाने में सक्षम होते हैं। इसलिए सूक्ष्म वित्त के तहत न सिर्फ उनको ऋण उपलब्ध कराया जाता है बल्कि इन पूरी प्रक्रिया का प्रशिक्षण भी दिया जाता है। महत्वपूर्ण बात यह है कि इसमें ऋण वसूली की दर 95 प्रतिशत से अधिक है। जिससे यह प्रमाणित होता है कि यह सिस्टेम अच्छे से काम कर रहा है।

सूक्ष्म–वित्त का मतलब है, उपभोक्ताओं तथा स्व–नियोजित व्यक्तियों सहित निम्न आय वर्ग के ग्राहकों को वित्तीय सेवाएं मुहैया कराना। स्थूल रूप से, यह एक ऐसे आंदोलन की ओर इंगित करता है जिसमें परिकल्पना की गई है– एक ऐसे दुनिया की, जहां यथा संभव, गरीबों और गरीबी की कगार पर खड़े लोगों को, न सिर्फ ऋण बल्कि बचत, बीमा और निधि–अंतरण सहित उच्च गुणवत्ता वाले उपयुक्त श्रेणी की वित्तीय सेवाएं स्थाई तौर पर सुगम हों। आम तौर पर सूक्ष्म–वित्त के प्रवर्तकों का यह मानना है कि ऐसी पहुंच से गरीबों को गरीबी से बाहर निकलने में मदद मिलती है।

सामान्यतः सूक्ष्म ऋण का अर्थ है ग्रामीण क्षेत्रों, अर्द्ध–शहरी व शहरी इलाकों के गरीबों को उनकी आय और जीवन स्तार को बेहतर बनाने के लिए काफी छोटी मात्रा में उपलब्ध करवाए जाने वाले ऋण, बचत तथा अन्य वित्तीय सेवाएं तथा उत्पाद। अक्सर पारंपरिक बैंक सूक्ष्म जरूरतों के लिए धन नहीं उपलब्ध कराते हैं, क्योंकि सूक्ष्म वित्त कई जोखिमों से भरा होता है।

सूक्ष्म वित्त आय सृजन के अवसर उपलब्ध कराने के साथ–साथ कृषि और उससे जुड़े कार्यों की जरूरतों को पूरा करने के अतिरिक्त बचत को भी बढ़ा कर आर्थिक जोखिमों को कम करता है। क्योंकि सूक्ष्म वित्त संस्थाएं न केवल जरुरतों के लिए धन उपलब्ध कराती हैं, बल्कि बचत को भी प्रोत्साहित कर धन को जमा कर उस पर ब्याज के साथ उसी बचत पर ऋण की सुविधा भी उपलब्ध कराती हैं। राष्ट्रीय कृषि एवं ग्रामीण विकास बैंक (नाबार्ड) केंद्रीय स्तर पर सूक्ष्म वित्त को प्रोत्साहित करने वाली प्रमुख संस्था है। इसके अतिरिक्त अनेक निजी संस्थान भी इस क्षेत्र में अपनी महत्वपूर्ण भूमिका निभा रहे हैं।

ग्रामीण अथवा गरीब लोगों की आर्थिक जरूरतें पूरी हों, इसके मद्देनजर सूक्ष्म वित्त का स्वरूप विकसित हुआ है। सूक्ष्म वित्त बड़े पैमाने पर एक निजी गैर लाभ क्षेत्र के रूप में राजनीतिक बाध्यताओं से ऊपर बेहतर प्रदर्शन करते हुए विकास का एक ऐसा मॉडल बन गया है जो लघु ऋण या सूक्ष्म वित्त उपलब्ध कराने का एक महत्वपूर्ण भूमिका का निर्वाह कर रहा है, जो भारतीय परिवेश में काफी उपयोगी है।

17.1.1 सूक्ष्म वित्त और सूक्ष्म ऋण में क्या अंतर है?

सूक्ष्म वित्त ऐसे ऋण, बचत, बीमा, ट्रांसफर सेवाओं और अन्ये फाइनेंशियल उत्पादों के लिए प्रयोग होता है, जो कम आय वाले लोगों के लिए होते हैं। सूक्ष्म ऋण ऐसे छोटे ऋणों को कहा जाता है जो बैंक या अन्य संस्थान द्वारा दिए जाते हैं। सूक्ष्म ऋण बिना किसी रहन के यानी कोई वस्तु गिरवी रखे बगैर किसी व्यक्ति या समूह को दिया जा सकता है।

17.1.2 वित्तीय जरूरतें

अनुभव बताता है कि सूक्ष्म वित्त गरीबों की आर्थिक स्थिति सुधारने, अपने उद्योग अथवा व्यवसाय को चलाने तथा बाहरी समस्याओं से बचाने में मदद करता है। यह गरीबों, खास तौर से महिलाओं की सहायता कर

स्व–रोजगार के लिए भी महत्वपूर्ण उपकरण साबित हो सकता है। गरीबी बहुआयामी होती है। वित्तीय सेवाओं तक पहुंच आसान बनाकर सूक्ष्म वित्ता गरीबी के कई आयामों से लड़ने में मदद करता है। उदाहरण के लिए, उद्योग से आने वाली आय से सिर्फ उद्योग को ही फायदा नहीं होता, बल्कि परिवार की आय में भी बढ़ोतरी होती है और परिवार की आय बढ़ने से खाद्य सुरक्षा, बच्चों की पढाई आदि में सुधार होता है। इसके अलावा, सामाजिक रूप से अकेली महिलाएं जब औपचारिक संस्थ्ानों के साथ कार्य करती हैं, तो उनका भी आत्म–विश्वास बढ़ता है और उनका सशक्तिकरण होता है। हाल ही के शोधों से पता चला है कि जो व्यक्ति गरीब होते हैं, उन्हें कमाने वाले व्याक्ति की बीमारी, मौसम, चोरी या कुछ ऐसी ही समस्याएं आसानी से घेर सकती हैं। ऐसी समस्याओं से परिवार की सीमित आय पर काफी अधिक भार पड़ता है और धन की कमी से परिवार अधिक गरीबी से घिर सकता है, जिससे उबरने के लिए उन्हें सालों लग सकते हैं।

विकासशील अर्थव्यवस्थाओं और खास कर ग्रामीण इलाकों में, विकसित देशों में वर्गीकृत करने योग्य ऐसी बहुत गतिविधियां हैं, जिनका मुद्रीकरण नहीं किया जाता है। अर्थात ऐसी गतिविधियां चलाने के लिए धन का उपयोग नहीं किया जाता है। अगर परिभाषित करें, तो गरीब लोगों के पास लगभग बहुत कम पैसा होता है। लेकिन उनकी जिंदगी में ऐसे हालात उत्पन्न होते हैं, जिनसे निपटने के लिए उनको धन की अथवा चीजें खरीदने के लिए पैसों की जरूरत पड़ती है।

- जीवन–चक्र की जरूरतें, जैसे शादी–ब्याह, अंत्येष्टि, बच्चे का जन्म, शिक्षा, घर बनाना, विधवापन, बुढ़ापा।
- वैयक्तिक आपात स्थिति रू जैसे बीमारी, घायल होना, बेरोजगारी, चोरी, परेशानी अथवा मृत्यु।
- विपदाएं, जैसे आग, बाढ़, चक्रवात और मानव निर्मित घटनाएं जैसे युद्ध अथवा घरों पर बुलडोजर चलाना।
- निवेश के अवसर कारोबार बढ़ाना, जमीन अथवा उपकरण खरीदना, मकान में सुधार करना, नौकरी पाना (जिसके लिए मोटी रिश्वत देनी पड़ती है), आदि.

गरीब लोग, अपनी जरूरतें पूरी करने की दिशा में, खास तौर से विभिन्न प्रकार के नकद रहित मूल्य तैयार करने और विनिमय द्वारा, अक्सर सृजनात्मक और सहयोगी तरीके ढूंढ पाते हैं। नकद के सामान्य विकल्प देश–दर–देश अलग–अलग हैं, लेकिन इसमें विशेष रूप से शामिल हैं पशु–धन, अनाज, जेवरात और बहुमूल्य धातुएं।

सैद्धांतिक रूप से, सूक्ष्म–वित्त के दायरे में ऐसे प्रयास शामिल हो सकते हैं, जिनसे गरीब लोगों को इस समय जो वित्तीय सेवाएं मिल रही हैं या जिसके मिलने से फायदा हो सकता है, उनको अधिक मात्रा में मुहैया करा सकें या उनकी गुणवत्ता सुधार सकें। उदाहरण के लिए, गरीब लोग, अनौपचारिक साहूकारों से उधार लेते हैं और अनौपचारिक वसूलकर्ताओं के पास बचत करते हैं। उनको दानियों से ऋण और अनुदान मिलता है। वे राज्य सरकार की स्वामित्व वाली कंपनियों के पास बीमा कराते हैं। वे प्रेषण जाल (जैसे हवाला) से निधि अंतरण

पाते हैं। ऐसी उज्ज्वल रेखाएं बहुत ही कम नजर आएंगी, जिनकी बदौलत सूक्ष्म–वित्त का इस तरह की गतिविधियों से भेद किया जा सके. ऐसे दावे भी किए जा सकते हैं कि सरकार, जो राज्य के बैंकों को गरीब उपभोक्ताओं के जमा खाते खोलने का आदेश देती है, अथवा साहूकार, जो सूदखोरी में जुटा है, या दातव्य संस्था, जो बढ़िया घर चलाती है, को सूक्ष्म–वित्त में शामिल किया गया है। इसके अलावा, उनको उपलब्ध वित्तीय संस्थाओं की संख्या और उनकी क्षमता बढ़ाने से, वित्तीय पहुंच की समस्या का सही समाधान हो सकता है। हाल के कुछ वर्षों से, इन संस्थाओं की विविधता को व्यापक बनाने पर अधिक बल दिया जा रहा है, क्योंकि अलग–अलग संस्थाएं, अलग–अलग किस्म की जरूरतें पूरी करती हैं।

गरीबों की मदद करने के लिए गठित एक सलाहकार दल ने 2004 में कुछ ऐसे सिद्धांत पिरोए, जिनमें डेढ़ शताब्दी से अपनाई गई विकास प्रकिया का सार संग्रहित किया गया और 10 जून 2004 को हुए जी–8 शिखर सम्मेलन के आठ नेताओं के दल ने इनका समर्थन किया।

- गरीब लोगों को न सिर्फ ऋणों की बल्कि बचत, बीमा और धन अंतरण सेवाओं की जरूरत पड़ती है।
- सूक्ष्म–वित्त, गरीबों की गृहस्थी के लिए उपयोगी होना चाहिए, आय उत्पन्न करने, संपत्ति बनाने अथवा बाह्य आघात सहने में मददगार साबित होना चाहिए।
- सूक्ष्म–वित्त को अपनी भरपाई खुद करनी होगी, दानियों और सरकार से सहायता राशि यदा–कदा मिलती है और उसका कोई भरोसा नहीं होता और इसलिए अगर बड़ी तादाद में गरीब लोगों की वित्तीय जरूरतें पूरी करनी हो, तो सूक्ष्म–वित्त को अपनी भरपाई खुद करनी होगी।
- सूक्ष्म–वित्त का मतलब है स्थाई स्थानीय संस्थाएं बनाना।
- साथ ही सूक्ष्म–वित्त से अभिप्राय है, गरीब लोगों की वित्तीय जरूरतों को देश की वित्तीय प्रणाली की मुख्य धारा के साथ जोड़ना।
- सरकार का काम है, वित्तीय सेवाएं सुसाध्य बनाना न कि देना।
- दानियों की निधि, निजी पूंजी की पूरक होनी चाहिए, न कि प्रतिस्पर्धात्मक।
- मुख्य अड़चन मजबूत संस्थाओं और प्रबंधकों की कमी है। दानियों को क्षमता बढ़ाने पर अधिक गौर करना चाहिए।
- अधिकतम ब्याज दर से गरीब लोग त्रस्त हो जाते हैं, जिससे सूक्ष्म–वित्त संस्थाओं की लागत की भरपाई नहीं हो पाती और इसकी बदौलत, ऋण की आपूर्ति बंद हो जाती है।
- सूक्ष्म–वित्त संस्थाओं को वित्तीय और सामाजिक, दोनों दृष्टि से अपने निष्पादन को आंकना और प्रकट करना चाहिए।

सूक्ष्म–वित्त का दान से भी भेद किया जा सकता है। निर्धन परिवारों को अथवा ऐसे गरीबों को, जो ऋण चुकाने के लिए जरूरी नकद भी नहीं जुटा पाते हैं, अनुदान देना बेहतर होगा। युद्ध की दशा में अथवा प्राकृतिक विपदा के बाद, ऐसे हालात पैदा हो सकते हैं।

17.1.2.1 सूक्ष्म वित्त उद्योग की चुनौतियाँ

सुदृढ़ वाणिज्यिक सूक्ष्म–वित्त उद्योग का निर्माण करने में बाधाएं अथवा चुनौतियां इस प्रकार हैं–

- दानियों की अनुपयुक्त सहायता राशि।
- विनियमन और जमाराशि स्वीकार करनेवाली सूक्ष्म–वित्त संस्थाओं का खराब पर्यवेक्षण।
- गिनी–चुनी सूक्ष्म–वित्त संस्थाएं, जो बचत, प्रेषण अथवा बीमा संबंधी जरूरतें पूरी करें।
- सूक्ष्म–वित्त संस्थाओं की सीमित प्रबंध क्षमता।
- संस्थागत अदक्षताएं।
- ग्रामीण, कृषि उन्मुख सूक्ष्म–वित्त पद्धतियों का अधिक प्रसार और अंगीकरण करने की जरूरत।

रदरफोर्ड यह दलील पेश करते हैं कि धन प्रबंधकों के रूप में गरीब लोगों की मूल समस्या है, सामान्य रूप से मोटी रकम न जुटा पाना। नया घर बनाने का मतलब है, विविध भवन–सामग्रियों की बरसों से बचत और सुरक्षा, जब तक कि निर्माण कार्य शुरू करने के लिए पर्याप्त साधन न जुट जाएं। बच्चों के स्कूल का खर्च जैसे वर्दी, शिक्षण शुल्क आदि भरने के लिए, मुर्गियां खरीदना और बिक्री द्वारा पैसे जुटाने के लिए मुर्गीपालन आदि सहायक कार्य करना। क्योंकि जरूरत से पहले ही तमाम मूल्य संचित किया जाता है, इसलिए इस धन प्रबंधन रणनीति को कहते हैं अर्थात 'ऊपर की बचत'।

अक्सर लोगों के पास जरूरत के मौकों पर पैसे नहीं होते हैं, इसलिए वे उधार लेते हैं। एक गरीब परिवार, जमीन खरीदने के लिए अपने रिश्तेदारों से, चावल खरीदने के लिए साहूकार से अथवा सिलाई मशीन खरीदने के लिए सूक्ष्म–वित्त संस्था से उधार ले सकता है। चूंकि खर्च उठाने के बाद ये ऋण बचत में से चुकाने पड़ते हैं इसलिए रदरफोर्ड इसे 'नीचे की बचत' कहते हैं। रदरफोर्ड का मानना है कि लघु–ऋण से सिर्फ आधी समस्या टल गई है और यकीनन यही हिस्सा कम अहमियत वाला है। लघु–ऋण संस्थाओं को अपने ऋण, बचत खातों के जरिए देने चाहिए, ताकि गरीब लोग अपने असंख्य जोखिम संभाल सकें।

अधिकतर जरूरतें, बचत और ऋण के मिश्रण से पूरी की जाती हैं। बांग्लादेश में ग्रामीण बैंक और दूसरी दो बड़ी सूक्ष्म–वित्त संस्थाओं के न्यूनतम प्रभाव का आकलन करने पर पाया गया कि आगे ग्रामीण कृषितर सूक्ष्म उद्यमों को वित्तीय सहायता देने के इरादे से ग्राहकों को दिए गए हर +1 के उधार के लिए दूसरे साधनों से खास कर बचत से करीब +2.50 मिले।

हाल में किए गए अध्ययनों से भी यह जाहिर हुआ है कि बचत के अनौपचारिक तरीके बेहद असुरक्षित होते हैं। उदाहरण के लिए युगांडा के राइट और मुटेसारिया के अध्ययन से निष्कर्ष निकला कि जिनके पास अनौपचारिक क्षेत्र में बचत करने के अलावा कोई रास्ता नहीं है उनको लगभग कुछ न कुछ पैसा खोना ही पड़ेगा संभवतः अपनी बचत का करीब एक चौथाई हिस्सा।

रदरफोर्ड, राइट और दूसरों के कार्य की बदौलत व्यवसायियों को लघु–ऋण की मिसाल के एक अहम पहलू पर पुनर्विचार करना पडा है। यह कि गरीब लोग, उधार लेकर, सूक्ष्म उद्यम स्थापित कर अपनी आय बढ़ा कर गरीबी से बाहर निकलते हैं। नई मिसाल में, अपनी आमदनी का बड़ा हिस्सा बचा कर अपनी संपत्ति बनाते हुए, अपनी बहुत सारी कमजोरियों को कम करने के प्रति गरीब लोगों के प्रयासों पर अधिक ध्यान दिया गया है। उनको ऋणों की जरूरत तो होती है, लेकिन उनको सूक्ष्म उद्यमों की तरह उपभोग के लिए उधार लेना भी उतना ही उपयोगी लग सकता है। गृहस्थी और पारिवारिक जोखिम संभालने के लिए बचत करने और जरूरत पड़ने पर पैसे निकालने का सुरक्षित, लचीला स्थानापन्न भी उतना ही अनिवार्य है।

17.3 सूक्ष्म वित्त और भारत

उदारीकरण की शुरुआत, उसके विकसित होते स्वरुप और अर्थव्यवस्था के निरंतर तेजी से होते विकास के साथ भारत में वैश्विक विकास के समक्ष उन मानकीकृत संस्थाओं की न केवल स्थापना हुई है बल्कि उनके परिचालन का एक आदर्श प्रारुप भी प्रस्तुत किया गया है। पारंपरिक वित्तीय प्रणाली के लाभ सभी लोगों तक नहीं पहुंचने से वित्तीय जरुरतों को पूरा करने वाली अनेक वित्तीय संस्थाओं ने एक महत्वपूर्ण बदलाव किया और आज सूक्ष्म वित्त से जुड़ी अनेक वित्तीय आवश्यकताओं की पूर्ति इनके द्वारा की जा रही है। इन संस्थाओं का प्रमुख सेवीवर्ग वो लोग है जिन लोगों तक बैंकिग सेवाओं की पहुंच अभी तक नहीं हो पाई है। इन वित्तीय सेवाओं का विनियमन देश का केंद्रीय बैंक करता है। हालांकि अभी भी इसके विनियमन के क्षेत्र में बहुत कुछ किया जाना बाकी है।

देश के कुछ राज्यों में स्वयं सहायता समूह के विकसित स्वरुप ने इन संस्थाओं के विकास में महत्वपूर्ण भूमिका निभाई है और पिछले दो दशकों के दौरान सरकार, गैर–सरकारी संगठनों (एनजीओ) तथा बैंकिंग संस्थानों द्वारा इस क्षेत्र में विकास एवं सुविधाओं के लिए पर्याप्त कार्य किया गया है। इन सभी का एकमात्र उद्देश्य देश के गरीबों तक वित्तीय सुविधाएं पहुंचाना है।

17.4 निजी क्षेत्र की सूक्ष्म वित्त से जुड़ीं प्रमुख संस्थाएँ

- अन्नपूर्णा माइक्रोफाइनेंस प्रा.लि.
- आरोहन फाइनेंसियल सर्विसेज प्रा.लि.
- आर्शीवाद माइक्रो फाइनेंस प्रा.लि.
- बंधन फाइनेंसियल सर्विसेज प्रा.लि.
- बी.एस.एस. माइक्रो फाइनेंस प्रा.लि.
- दिशा माइक्रो फाइनेंस प्रा.लि.
- ग्रामाविद्यालय माइक्रो फाइनेंस प्रा.लि.
- ग्रामीण फाइनेंसियल सर्विसेज प्रा.लि.
- जनलक्ष्मी माइक्रो फाइनेंस प्रा.लि.
- मधुरा माइक्रो फाइनेंस प्रा.लि.
- एस.के.एस. माइक्रो फाइनेंस प्रा.लि.
- सूर्योदय माइक्रो फाइनेंस प्रा.लि.
- स्वधारा फाइनेंसियल सर्विसेज प्रा.लि.
- उत्कर्ष माइक्रो फाइनेंस प्रा.लि.
- आगा खां माइक्रोफाइनांस एजेंसी
- आंध्रप्रदेश महिला अभिवृद्धि सोसायटी
- आईएफएमआर
- भारतीय माइक्रोफाइनांस स्वं सहायता समूह परिसंघ नेटवर्क

- मैसूर रिसेटलमेंट एवं विकास एजेंसी
- नवभारत जागृति केंद्र
- विकास कार्य के लिए व्यावसायिक सहायता
- सामुदायिक वित्त विकास संस्थान प्राधिकरण
- सर्वोदय माइक्रोफाइनांस
- सेवा स्वं सहायत महिला संघ
- भारत स्वयं कृषि संगम
- कामकाजी महिला फोरम, मद्रास, भारत

सूक्ष्म वित्त आधारित ऋण वितरण तंत्र, एक निरंतर आधार पर विकासात्मक गतिविधियों से न्यायसंगत लाभ जैसे मुद्दों का समाधान एवं सेवाएं सुनिश्चित करता है। साथ ही यह गरीबी से लड़ने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है।

17.5 राष्ट्रीय कृषि एवं ग्रामीण विकास बैंक (नाबार्ड)

सरकार की सक्रिय नीतियों एवं विशेष योजनाओं की वजह से वाणिज्यिक बैंक भी स्व सहायता समूहों और सूक्ष्म वित्त संस्थानों को ऋण उपलब्ध करवा रही है। यह समूह और संस्थान इस राशि में से अपने सदस्यों को ऋण उपलब्ध करवाते हैं, जो सीधे बैंक से प्राप्त करना कठिन होता है। इस प्रकार जरूरमंद गरीबों को ऋण के रूप में एक वित्तपोषण स्रोत मिल जाता है, जो ऋण लेने वाले को अपनी जानकारी के आधार पर राशि उपलब्ध करवाता है। जबकि बैंक इस प्रकार के किसी भी ऋण को देने से बचते हैं, क्योंकि इसमें जमानत की कमी होती है तथा ऋण लेने वाले के बारे में उन्हें पूरी जानकारी नहीं मिल पाती है।

इस दिशा में नाबार्ड ने स्वयं सहायता समूह के माध्यम से सूक्ष्म वित्त उपलब्ध कराने में सार्थक पहल की है। स्वयं सहायता समूह को गरीबों को सम्पूर्ण विकास का सशक्त माध्यम मानते हुए नाबार्ड ने फरवरी 1992 में स्वयं समूहों को बढ़ावा देने के कार्यक्रमों की शुरूआत प्रयोग के तौर पर की थी और आज वह एक छोटी सी प्रयोगिक पहल व्यापक जन आंदोलन का स्वरूप ले चुकी है। इस आंदोलन को प्रोत्साहन देने के लिए नाबार्ड निम्नलिखित कार्य कर रहा है–

- स्वयं सहायता समूह बैंक संयोजन के संबंध में नीति निर्धारण तथा दिशा निर्देश प्रदान करता है।
- अवधारणा के क्रियान्व्यन हेतु सभी स्तरों पर प्रचार–प्रसार।
- भारत सरकार, राज्य सरकारों, एजेंसियों व भारतीय रिजर्व बैंक तथा राष्ट्रीय स्तर की सूक्ष्म वित्त संस्थाओं के साथ समन्वय एवं तालमेल।
- बैंकों, सरकारी संस्थाओं के सहयोग, प्रशिक्षण एवं क्षमता निर्माण सहायता।

- बैंकों को स्वयं सहायता समूह प्रोत्साहक संस्थाओं के रूप में कार्य करने के लिए प्रेरित करना और उन्हें इस बारे में आवश्यक मार्गदर्शन प्रदान करना।
- स्वयं सहायता समूहों/स्वैच्छिक संस्थाओं को बैंकों द्वारा दिये गये ऋणों को रियायती ब्याज दरों पर 100 प्रतिशत पुनर्वित्त सुविधा उपलब्ध करना।
- कार्यक्रम के बारे में पूर्ण जानकारी एवं आकड़ों का ऑकलन तथा अन्य सामग्री का प्रेषण।
- बाहरी एजेंसियों में जानकारी का आदान–प्रदान कर कार्यक्रम को सभी स्तरों पर सशक्त बनाना।
- स्वयं सहायता समूहों को बैंकों के साथ जोड़ने के कार्यक्रम में सहयोग एवं देशव्यापी संचालन।

हमने जाना

सूक्ष्म वित्त का मतलब होता है बहुत गरीब लोगों को उनके सूक्ष्म उद्योग या किसी अन्य उपयोगी काम के लिए छोटा ऋण उपलब्ध कराना।

सैद्धान्तिक रूप से सूक्ष्म वित्त के दाये में ऐसे समस्त प्रयास शामिल हो सकते हैं जिनसे गरीब लोगों को इस समय वित्तीय सेवायें मिल रही हैं या जिसके मिलने से फायदा हो सकता है।

निजी क्षेत्र की ऐसी अनेक संस्थायें हैं जो सूक्ष्म वित्त उपलब्ध कराती हैं। राष्ट्रीय कृषि एवं ग्रामीण विकास बैंक (नाबार्ड) इस दिशा में महत्त्वपूर्ण भूमिका का निर्वाह कर रहा है।

कठिन शब्दों के अर्थ

जीवन चक्र– जन्म से लेकर मृत्यु तक होने वाली विविध घटनाओं का क्रम।

वित्तीय जरूरतें– किसी व्यक्ति या संस्था को अपनी आवश्यकताओं की पूर्ति के लिये जितने वित्त की आवश्यकता होती है, उसे वित्तीय जरूरतें कहा जा सकता है।

अभ्यास के प्रश्न

1. सूक्ष्म वित्त से आप क्या समझते हैं? स्पष्ट कीजिये।
2. भारत में सूक्ष्म वित्त व्यवस्था की दशा और दिशा पर एक आलोचनात्मक टिप्पणी लिखिये।
3. निजी और सार्वजनिक क्षेत्रों की कुछ ऐसी प्रमुख संस्थाओं का उल्लेख कीजिये जो सूक्ष्म वित्त के क्षेत्र में उल्लेखनीय सेवायें प्रदान कर रही हैं।
4. राष्ट्रीय कृषि एवं ग्रामीण विकास बैंक के कार्य–कलापों पर एक आलोचनात्मक आलेख लिखिए।

आओ करके देखें

1. अपने क्षेत्र में उन रोजगार संभावनाओं की सूची बनाइये जिनके लिये सूक्ष्म वित्त उपलब्ध कराने से आपके क्षेत्र की आर्थिक स्थिति में सुधार हो सकता है।
2. अपने क्षेत्र में सूक्ष्म वित्त के क्षेत्र में कार्यरत संस्थाओं के नाम और उनकी उपलब्धियों को लिखिये।

■■■

17.2 भारत में सूक्ष्म वित्त की प्रमुख चुनौतियाँ
(Major Challenges of Micro Finance in India)

उद्देश्य

इस इकाई को पढ़कर आप जान सकेंगे कि–

भारत में सूक्ष्म वित्त के सम्मुख प्रमुख चुनौतियाँ कौन–कौनसी हैं?

भारत में लघु सूक्ष्म वित्त के प्रमुख मॉडल कौन–कौन से हैं?

सूक्ष्म वित्त बैंक की अवधारणा एवं कार्यप्रणाली क्या है?

सूक्ष्म वित्त के उपयोग से जीवन में बदलाव की प्रेरक गाथाएँ।

17.2 भारत में सूक्ष्म वित्त की प्रमुख चुनौतियाँ

भारत में सूक्ष्म वित्त को सबसे पहले 1970 में शुरू किया। इस कार्यक्रम ने मात्र चालीस ही वर्षों में अभूतपूर्व विकास किया तथा देश के सामाजिक ढांचे में सबसे नीचे के लोगों को प्रोत्साहित कर उन्हें मुख्यधारा में लाने का काम किया। इसके लिए घरेलू तथा विदेशी स्व प्रेरित दानियों एवं निवेशकों को भी प्रोत्साहित किया गया।

इसमें पूंजी का खर्च महत्वपूर्ण है, क्योंकि इसमें ऋण पर मिलने वाली ब्याज की दर काफी ऊंची होती है, जिससे देश में ऋण लेने वालों तथा धन उपलब्ध करवाने की संख्या काफी तेजी से बढ़ी है। छोटे ऋणों की बढ़ती मांग तथा उच्च ब्याज दर के चलते एमएफआई इसे अंशों में बांटती है, जिससे कृत्रिम रूप से इसकी ब्याज दर कम हो जाती है और इसकी पहुंच अत्यधिक गरीबों तक हो जाती है।

उच्च विकास क्षमता को देखते हुए एमएफआई की ओर कई उद्योगों का ध्यान गया है तथा कई बार ऋण लिए जाने पर कोई रोक नहीं है। इस वजह से भी इसकी लोकप्रियता काफी बढ़ी है। एमएफआई के तीव्र विकास तथा बढ़ते हुए लाभ की वजह से इस पर कई प्रकार के सवाल भी उठाए जा रहे हैं। इसके कॉरपोरेट प्रशासन तथा व्यापार मॉडल की व्यावहार्यता पर ही कई बार प्रश्न उठ चुके हैं।

एमएफआई का ग्राहक आधार इसकी ख्याति की प्रमुख वजह है। इसी वजह से राजनीतिक सक्रियावादी इसे नियंत्रित एवं इसका लाभ उठाना चाहते हैं। इसकी मुख्य वजह इसके लाभ की उच्च दर तथा वह विकास है जो गरीबों से इन्हें होता है।

यद्यपि भारत के कई गैर सरकारी संगठनों ने अपनी स्वयं की सूक्ष्म वित्त इकाई स्थापित कर ली है। इनमें से कई संगठनों के पास इस क्षेत्र का कोई अनुभव नहीं है, लेकिन इस क्षेत्र में सार्वजनिक

सेवा एवं समर्पण की वजह से एनजीओ इस ओर आ रहे हैं। हालांकि इससे होने वाले लाभ से भी मना नहीं किया जा सकता है। संगठन को पुनः उधार पूंजी मिलना तथा आवश्यक स्थिरता इसके लिए आवश्यक है।

सरकार ने एमएफआई के सामने आने वाली चुनौतियों से निपटने के लिए तथा स्थिरता बनाए रखने के लिए कई अभिनव पायलट परियोजनाएं– बाहरी वेबसाइट जो एक नई विंडों में खुलती हैं शुरू की हैं। साथ ही एमएफआई एवं एनजीओ को स्व नियंत्रित रखने के लिए समय–समय पर पूरे क्षेत्र के विकास का व स्व सहायता समूहों का मूल्यांकन किया जाता है।

17.2.2 स्वयं सहायता समूहों से संवरती जिंदगियां

भारत की आबादी का एक बड़ा हिस्सा अब भी बैंक और दूसरी वित्तीय सुविधाओं से वंचित है. ऐसे में स्वयं सहायता समूह लोगों की जिंदगी को बेहतर बनाने में खासे मददगार साबित हो रहे हैं।

देश के छह लाख गांवों में केवल तीस हजार गांवों में बैंकों की शाखाएं हैं. देश के सिर्फ 40 फीसदी लोगों के बैंकों में खाते हैं, और करीब तीन चौथाई किसान परिवारों को संगठित वित्तीय सेवाओं की जरूरत है. केवल दो फीसदी लोगों के पास बैंक के क्रेडिट कार्ड हैं. ऐसे में लोग अपनी छोटी मोटी जरूरतें पूरी करने के लिए साहूकारों के अलावा कहां जाएं?

दरअसल उन्हें कहीं जाने की जरूरत नही हैं। जरूरत है तो बस स्वयं और अपने पास पड़ोस को संगठित करके स्वयं सहायता समूह बनाने की।

स्वयं सहायता समूह या सेल्फ हेल्प ग्रुप नाम की इस योजना में पहले दस से बीस लोग अपना एक समूह बनाते हैं और आपस में चंदा जमा करके कुछ धन एकत्र करते हैं. फिर ये लोग उस धन से आपस में कर्ज देते हैं और वसूलते हैं।

17.2.3 केस स्टडी– आसान हुई जिंदगी

स्वयं सेवी संगठन इस काम में इन्हें प्रशिक्षण देते हैं और फिर करीब के बैंक से जोड़कर समूह का खाता खुलवाते हैं। सभी औपचारिकताएं पूरी होने के बाद बैंक इनकी कैश क्रेडिट लिमिट या ऋण साख तय कर देते हैं। फिर समूह उस धन से आपस में कर्ज बांटता है। बैंक को किस्त अदा करने की जिम्मेदारी समूह की होती है।

रायबरेली से इलाहाबाद जाने वाली सड़क से थोड़ा हटकर बेला टिकई करीब तीन हजार की आबादी वाला गांव है।

सरोज कहती हैं कि अगर स्वयं सहायता समूह न होता तो वो न तो अपना कोई काम शुरू कर पातीं और न ही बच्चों को पढ़ा पातीं।

राजीव गांधी माहिला विकास परियोजना के स्वयं सेवकों ने बेला टिकई गांव में कई स्वयं सहायता समूह बनवाए। सरोज इनमें से एक समूह की अध्यक्ष हैं. उनका कहना है कि संगठित होने से न सिर्फ आर्थिक बल्कि सामाजिक लाभ भी हुआ।

वो बताती हैं, पहला बदलाव तो ये आया है कि बोलने की हिम्मत बढ़ी है.हमारा पर्दा कम हुआ. हर जानकारी मिली। आज समूह में बैठकर हम अपनी परेशानी दूर कर रहे हैं। अगर हमारा समूह न होता, तो हम भैंस न पाल पाते और कोई धन्धा रोजगार न कर पाते, और न बच्चों को पढ़ा पाते।

गांव की एक अन्य महिला संतोष कुमारी का कहना है कि समूह से जुड़ने से न केवल उन्हें साहूकार के चंगुल से मुक्ति मिली बल्कि वह आर्थिक रूप से आत्मनिर्भर भी हो गईं।

संतोष ने बताया, जब हम समूह में नही जुड़े थे तो बाहर से दस रुपये सैकड़ा महीने ब्याज पर कर्जा लिया था। जब हम समूह से जुड़े तो हमने दो रुपये सैकड़ा महीने ब्याज पर दस हजार रुपये का कर्ज लिया और उसे चुका दिया। फिर हम समूह से 15 हजार रुपये कर्ज लेकर दुकान चलाने लगे। दुकान से सारा खर्च निकलने लगा और फिर सिलाई का भी काम शुरू कर दिया।

सरोज अब दुकान के अलावा घर के पास सिलाई केन्द्र चलाती हैं। इस केंद्र में कई महिलाएं सिलाई सीख रही हैं।

17.2.3.1 स्वयं सहायता समूह के लाभार्थी

इस गांव में इस तरह के कई समूहों को मिलाकर दुर्गा महिला ग्राम संगठन बना है और फिर राही ब्लॉक के करीब साठ ग्राम पंचायतों के समूहों को मिलाकर शक्ति महिला संगठन बना है। इससे लगभग चौबीस हजार महिलाएं जुडी हैं।

ये समूह केवल आपस में कर्ज लेने देने का काम नही करते, बल्कि ये सरकार की पेंशन या सौर ऊर्जा जैसी कई विकास योजनाओं का लाभ भी अपने सदस्यों को दिलवाते हैं।

गांव से वापसी में दरियापुर में मेरी मुलाकात बैंक ऑफ बड़ोदा के ब्रांच मैनेजर जेपी गुप्ता से हुई। गुप्ता अपने इलाके में स्वयं सहायता समूहों के काम काज से खुश हैं, विशेषकर इसलिए कि ये समूह बैंक का कर्ज समय पर वापस करते हैं।

बैंक इन समूहों को दस फीसदी सालाना पर कर्ज देता है, जबकि समूह आपस में चौबीस फीसदी ब्याज लेते हैं। जो बचत होती है उससे समूह की पूंजी बढ़ती है और वह समूह के ही काम आती है।

रायबरेली और आसपास के इलाके में स्वयं सहायता समूह बनवाने में राजीव गांधी चौरिटबिल ट्रस्ट का बड़ा योगदान रहा है। यह ट्रस्ट राजीव गांधी महिला विकास परियोजना के माध्यम से नाबार्ड के साथ मिलकर महिलाओं को अपना समूह बनाने और उन्हें चलाने का प्रशिक्षण देता है।

ट्रस्ट के कार्यकारी अधिकारी एक आईएएस अफसर संपत कुमार हैं, जिन्हें आंध्र प्रदेश और मेघालय में इस तरह के काम के अनुभव के कारण यहां लाया गया है।

संपत कुमार से मिलकर नही लगता कि वे एक सीनियर आईएएस अफसर हैं, बल्कि वह एक सामाजिक कार्यकर्ता की तरह काम करते हैं।

संपत कुमार के मुताबिक ट्रस्ट के माध्यम से उत्तर प्रदेश के चालीस जिलों में करीब पैंतीस हजार समूह बनाए जा चुके हैं, जो महिलाओं को उनके गांव में ही स्वरोजगार दिलाकर उन्हें आर्थिक रूप से आत्मनिर्भर बना रहे हैं।

17.2.4 भारत में सूक्ष्म वित्त के प्रमुख मॉडल

17.2.4.1 स्वैच्छिक संगठन

स्वैच्छिक संगठन के अंतर्गत लक्षित समुदाय संगठन बनाकर सूक्ष्म वित्त एवं अन्य गतिविधियों की शुरूआत करते हैं, जिसमें लघु बचत संबंधी गतिविधियाँ भी शामिल होती हैं। इस प्रकार की संस्थायें महिलायें एवं नवयुकों द्वारा राजनैतिक, धार्मिक तथा सामाजिक मुद्दों के लिए भी बनाई जाती हैं। इसके अलावा छोटे उद्यमों एवं अन्य गतिविधियों से जुड़े मुद्दों को समझाने के लिए समूह विशेष के लोग समान हितों की प्राप्ति हेतु प्रयास करते हैं।

17.2.4.2 बैंक जमानत

जैसा कि नाम से विदित है बैंक जमानत वाणिज्यिक बैंकों से ऋण प्राप्त करने के लिए उपयोग होती है। इस जमानत राशि की व्यवस्था बाहरी (दान दात्री संस्था अथवा सरकारी संस्था द्वारा) एवं आंतरिक सदस्यों की बचत या दोनों से की जा सकती है। इस व्यवस्था द्वारा प्राप्त किया गया व्यक्तिगत अथवा समूह को प्राप्त हो सकता है।

बैंक जमानत पूंजी जमा योजना का एक रूप है। जमानती कोष कई उद्देश्यों के लिए उपयोग किया जाता है, जिनमें ऋण अदायगी एवं बीमा दावा भी सम्मिलित हैं। कई अंतर्राष्ट्रीय संस्थाओं एवं संयुक्त राष्ट्र संगठन द्वारा इस प्रकार के अंतर्राष्ट्रीय जमानती कोष बनाये गये हैं, जिनमें गैर–शासकीय संगठन एवं बैंक सदस्यता प्राप्त कर सकते हैं। जिसका प्रयोग पुनः लेनदेन या सूक्ष्म वित्त कार्यक्रम शुरू करने के लिए किया जा सकता है।

भारत में इस कोष की सहायता से विशेष संस्थाओं की स्थापना की गई है, जिनके माध्यम से लघु वित्त योजनायें संचालित की जाती हैं। ऐसी संस्थायें बिना किसी प्रकार का जोखिम उठाये सूक्ष्म वित्त सेवायें उपलब्ध कराती हैं। भारत में नाबार्ड द्वारा सहभागी बैंकों को स्वसहायता समूह – बैंक संपर्क कार्यक्रम के तहत पुनर्वित्त उपलब्ध कराया जाता है।

17.2.4.3 सामुदायिक बैंकिंग मॉडल

सामुदायिक बैंकिंग मॉडल आवश्यक रूप से पूरे समुदाय को एक इकाई मानते हुए औपचारिक एवं अनौपचारिक संस्थाओं की स्थापना करता है जो वित्त सेवायें उपलब्ध कराती हैं। ये संस्थायें अपनी योजनाओं हेतु बचत एवं अन्य सृजन गतिविधियों को प्रोत्साहित करती हैं। बहुत से मामलों में सामुदायिक बैंक, बड़े सामुदायिक विकास कार्यक्रम का हिस्सा होते हैं। जिनमें वित्त को प्रभावी रूप से कार्य संपादन करने हेतु एक रणनीति के रूप में प्रयोग किया जाता है।

17.2.4.4 सहकारी संस्थायें

सहकारी संस्था व्यक्तियों का एक स्वतंत्र/स्वायत्त संगठन है जो स्वैच्छिक रूप से समान, सामाजिक, आर्थिक एवं सांस्कृतिक आवश्यकताओं की पूर्ति के लिए संयुक्त स्वामित्व एवं स्वतंत्र रूप से नियंत्रित उद्यम के रूप में कार्य करता है। कुछ सहकारी संस्थाओं के उद्देश्यों में बचत एवं सदस्यों को ऋण देना एक अहम हिस्सा होता है। कुछ सहकारी संस्थायें अपने सदस्यों की आर्थिक सहायता उनके द्वारा की गई बचत के माध्यम से करती हैं।

17.2.4.5 साख संघ

साख संघ सदस्यों द्वारा संचालित संस्था है, जो स्वसहायता के लिए वित्तीय सेवायें प्रदान करता है। यह संस्था सदस्यों द्वारा और सदस्यों की संस्था है जो पैसों की बचत कर सदस्यों को उचित समय पर सही ब्याज दर पर ऋण उपलब्ध कराती है। एक ही संस्था में कार्यरत कर्मचारी, श्रम संगठन तथा सामाजिक समूह या एक साथ रहने अथवा काम करने वाले एक समुदाय के व्यक्ति साख संघ के सदस्य हो सकते हैं। यह बिना किसी धर्म, जाति आदि के भेदभाव के व्यक्तियों को सदस्यता प्रदान करता है। साख संघ स्वतंत्र एवं बना लाभ के उद्देश्य से बनाया गया वित्तीय सहकारी संगठन है। यह सघ प्रजातांत्रित मूल्यों पर आधारित होता है, जिसमें प्रत्येक सदस्य द्वारा निर्देशक एवं प्रतिनिधि चुने जाते हैं। इस प्रकार संघ में सदस्यों को बराबर स्वामित्व एवं संचालन का अधिकार होता है।

17.2.4.6 ग्रामीण संयुक्त दायित्व समूह

गावों के छोटे तबके को ध्यान में रखते हुए तैयार किया गया ढांचा ग्रामीण संयुक्त दायित्व समू है। प्रो. मोहम्मद युनूस द्वारा बंग्लादेश में ग्रामीण बैंक की शुरूआत की गई, जिसकी ऋण वितरण कार्य प्रणाली निम्नलिखित है।

एक बैंक यूनिट जिसमें शाखा प्रबंधक एवं कर्मचारी 15 से 20 गांवों का दौरा करते हैं तथा गांवों में सामाजिक वातावरण में रहकर भावी ग्राहकों को चुनकर उन्हें बैंक के उद्देश्य एवं कार्यपद्धति समझाते हैं। प्रारंभ में पांच भावी ग्राहकों को चुनकर उनमें से केवल दो को ऋण उपलब्ध कराया जाता है। एक माह तक उन ऋण प्राप्त कर्ताओं का ध्यान रखा जाता है कि वे बैंक नियमों का पालन ठीक

तरह से करते हैं या नहीं। यदि ये दो 50 हफ्तों में ऋण की राशि ब्याज सहित समय पर वापस कर देते हैं तो अन्य सदस्यों को ऋण उपलब्ध कराया जाता है। इस प्रकार के प्रतिबन्ध से ऋण प्राप्त करने वाले व्यक्तियों पर समूह का दबाव बना रहता है ताकि प्रत्येक सदस्य का रिकार्ड सही व साफ बना रहे। इस प्रकार से संयुक्त जबावदेही ही ऋण प्राप्त करने के लिए जमानत का काम करती है।

17.2.4.7 स्वयं सहायता समूह

इस समूह आधारित मॉडल की अवधारणा में व्यक्तिगत स्तर की कमियों को दूर करने के लिए सामूहिक जिम्मेदारी एवं सुरक्षा की भावना पर आधारित समूह बनाये जाते हैं। व्यक्तिगत सदस्यों द्वारा सामूहिक रूप से अनेक उद्देश्यों की पूर्ति करता है। उदाहरण के लिए शिक्षा, जागरूकता पैदा करने एवं सामूहिक रूप से मोलभाव करने की शक्ति एवं समूह दबाव बनाना आदि सहायता समूह का ध्येय है।

17.2.4.8 व्यक्तिगत

व्यक्तिगत ऋण उपलब्ध कराना ऋण वितरण प्रणालियों में सबसे प्रत्यक्ष रूप है, जिसमें सूक्ष्म ऋण सीधे ग्राहक को दिया जाता है। सीधे ऋण देने में किसी भी प्रकार के समूह या ऋण वापसी के लिये दबाव की संभावना नहीं होती। यह मॉडल ज्यादातर बड़े वित्तीय कार्यक्रम का हिस्सा होता है, जिनमें वित्त के अलावा अन्य सामाजिक एवं आर्थिक सेवायें जैसे कौशल निर्माण, शिक्षा एवं अन्य सेवायें प्रदान की जाती हैं।

17.2.4.9 मध्यस्थता संस्थायें

इसमें ऋण प्राप्तकर्ता एवं ऋण प्रदाता के बीच एक मुख्य कड़ी होते हैं, जो ऋण लेने हेतु समझाइस देते हैं। ये भावी ऋण प्राप्तकर्ता को छोटी बचत हेतु प्रोत्साहित कर, उसकी साख बढ़ाकर ऋण प्रदाता को ऋण उपलब्ध करने हेतु प्रेरित करते हैं। ये प्रशिक्षण एवं शिक्षा जैसी अन्य कार्य हेतु मध्यथता का कार्य करते हैं। इनके द्वारा संबंधित कार्य स्थानीय से लेकर अंतर्राष्ट्रीय स्तर तक किये जाते हैं। मध्यस्थ संस्था में व्यक्तिगत ऋण प्रदाता, गैरसरकारी संस्थायें, सूक्ष्म उद्यम/सूक्ष्म वित्त कार्यक्रम एवं वाणिज्यिक बैंक हो सकते हैं। ऋण दात्री संस्थाओं में शासकीय संस्थायें एवं अंतर्राष्ट्रीय दानदाता भी हो सकते हैं।

17.2.4.10 ग्रामीण बैंकिंग मॉडल

ग्रामीण बैंक समुदाय आधारित ऋण एवं बचत जमा करने वाले संघ हैं। सामान्यतः यह 25 से 50 कम आय वर्ग के लोग जो अपना जीवनस्तर स्वरोजगार द्वारा उठाना चाहते हैं, उन लोगों का समूह होता है। शुरूआत में ग्रामीण बैंकों को बाहरी स्रोतों से पैसा प्राप्त होता है, किन्तु इनके सदस्य स्वयं बैंक का संचालन करके उनके द्वारा नियुक्त अधिकारियों एवं कर्मचारियों के माध्यम से वित्तीय गतिविधियां

संचालित करते हैं। संचालन के नियम भी वे स्वयं बनाते हैं। इसके अलावा ऋण वितरण एवं बचत का कार्य स्वयं सदस्यों द्वारा किया जाता है। ऋण हेतु किसी प्रकार की वस्तु अथवा संपत्ति जमा नहीं करायी जाती अपितु सदस्यों की नैतिक जिम्मेदारी पर ही व्यक्तिगत ऋण उपलब्ध हो जाता है। प्रत्येक ऋण की जबावदारी समूह की होती है।

भारत एवं उसके आसपास के देशों में उक्त प्रकार के मॉडलों का प्रचलन है। जो कि समुदाय से सीधे तौर पर साथ जुड़कर कार्य करते हैं। परन्तु अनुभवों के आधार पर और सरकार के कार्यक्रमों में सबसे उपयुक्त मॉडल एस.एच.जी. मॉडल को पाया गया है, जिसके आधार पर भारत सरकार द्वारा एन. आर.एल.एम. योजना का आरंभ मई 2012 में किया गया है। इसके पूर्व इस योजना को एस.एच.जी.एस. वाई. नाम से जाना जाता था। जिसमें आंशिक बदलाव कर और समूह के परिसंघों के माध्यम से ये सेवायें प्रदान कराये जाने हेतु समुदाय आधारित संगठनों का निर्माण किया जा रहा है, जिसमें समुदाय के लोगों की न केवल सेवाओं को उपयोग करने में वरन उनके संचालन में वही लोग भाग ले सकें। इसके अंतर्गत मध्यप्रदेश में डी.पी.आई.पी., एम.पी.आर.एल.एम. और अब एन.आर.एल.एम. जैसी परियोजनायें संचालित की जा रही हैं।

17.2.5 सूक्ष्म बैंक की अवधारणा

आरबीआई ने बड़ी संख्या में सूक्ष्म बैंक स्थापित कराने का मसौदा तैयार किया है। वंचित लोगों को वित्तीय सेवाएं उपलब्ध होने से उनमें बचत की आदत बढ़ेगी जिससे देश में समृद्धि आएगी।

नकदी के लेन–देन के लिए शहरों में बैंकों का जाल बिछा हुआ है लेकिन ग्रामीण इलाकों में अब भी कई–कई किलोमीटर की दूरी पर बैंक की शाखा ढूंढ़े नहीं मिलेगी। शहर और कस्बों से सटे बड़े–बड़े गांवों में सार्वजनिक क्षेत्र के बैंकों की शाखाएं जरूर खुल रही हैं लेकिन इनकी संख्या बहुत ही सीमित हैं। इससे इन शाखाओं में ग्राहकों की भारी भीड़ जुटी रहती है। जाहिर है– ग्रामीण जनता बैंकिंग सेवाओं का उपयोग तो करना चाहती है लेकिन यहां बैंक अपना नेटवर्क नहीं बना रहे हैं। निजी क्षेत्र के बैंक तो शहरों से बाहर अपनी उपस्थिति दर्ज कराने को तैयार ही नहीं है। पिछले कुछ वर्षो से सरकार ग्रामीण क्षेत्रों में वित्तीय सेवाएं मुहैया कराने की दिशा में कदम उठा रही है लेकिन नीतियों में खामियों की वजह से सफलता नहीं मिल पा रही है। इसी का नतीजा है कि देश की 50 फीसदी से ज्यादा आबादी को बैंकिंग सेवाएं नहीं मिल पा रही हैं। भारतीय रिजर्व बैंक ने वंचित लोगों को वित्तीय सेवाएं मुहैया कराने के लिए देश भर में सूक्ष्म बैंक और भुगतान बैंक खोलने की दिशा में कदम उठाया है। केंद्रीय बैंक ने इन बैंकों को लाइसेंस देने के लिए दिशानिर्देशों का मसौदा जारी कर दिया है। सूक्ष्म बैंक स्थानीय स्तर पर किसानों और व्यवसायियों को छोटे कर्ज मुहैया करेंगे जबकि भुगतान बैंक एक स्थान से दूसरे स्थान पर जाने वाले श्रमिकों और समाज के वंचित तबकों से पूंजी जमा करने और उनका धन गंतव्य तक पहुंचाने की सेवा प्रदान करेंगे।

सूक्ष्म बैंकों की स्थापना के लिए न्यूनतम 100 करोड़ रुपए की पूंजी की जरूरत होगी जबकि सामान्य वाणिज्यिक बैंकों को लाइसेंस हासिल करने के लिए न्यूनतम 500 करोड़ रुपए की पूंजी होना जरूरी है। छोटे बैंक और भुगतान बैंक सामान्य से अलग तरह के बैंक होंगे। सरकार का इन बैंकों को स्थापित करने का मकसद वित्तीय समावेश गतिविधियों को बढ़ावा देना है। आरबीआई ने जो मसौदा तैयार किया है उसके हिसाब से छोटे बैंक जमा पूंजी स्वीकारने और कर्ज देने सहित सभी तरह की बुनियादी बैंकिंग सेवाएं उपलब्ध कराएंगे। हालांकि इनके कारोबार का दायरा सीमित क्षेत्र में होगा। भुगतान बैंक जमा स्वीकार करने और धन के प्रेषण जैसे सीमित दायरे में ही उत्पाद पेश करेंगे। इन बैंकों की पहुंच दूरदराज इलाकों तक होगी। इन इलाकों में उनकी अपनी शाखाएं होंगी या फिर व्यावसायिक प्रतिनिधि के जरिए अथवा दूसरों के नेटवर्क के जरिए अपना नेटवर्क स्थापित करेंगे।

17.2.5.1 लाइसेंस की पात्रता

देश में फिलहाल मौजूद भुगतान सेवा से जुड़ी एजेंसियां, गैर बैंकिंग वित्तीय कंपनियां, मोबाइल टेलीफोन कंपनियां, सुपर मार्केट चेन चलाने वाली कंपनियां, रीयल एस्टेट क्षेत्र की सहकारी समितियां और सार्वजनिक क्षेत्र के उपक्रम भुगतान बैंक लाइसेंस के लिए आवेदन कर सकते हैं। सूक्ष्म बैंक के मामले में कोई भी भारतीय नागरिक जिसे बैंकिंग और वित्तीय क्षेत्र में 10 साल का अनुभव हो, कंपनियां और सोसायटी सूक्ष्म बैंक स्थापित कर सकते हैं। एनबीएफसी (NBFC), सूक्ष्म वित्त संस्थानों, स्थानीय क्षेत्र के बैंक भी छोटे बैंकों में परिवर्तित हो सकते हैं। स्थानीय स्तर पर काम करने और छोटे ग्राहकों सेवाएं मुहैया कराना ही इस तरह के बैंकों की स्थापना के लिए लाइसेंस देने का मुख्य मानदंड होगा। गोल्ड लोन कंपनी मुथुट फाइनेंस और श्रीराम कैपिटल जैसी कंपनियों को पिछली बार बैंक लाइसेंस नहीं मिल पाया था। यदि केंद्रीय बैंक के मौजूदा दिशानिर्देशों पर अमल हुआ तो इस तरह की कई कंपनियों को बैंक खोलने का अवसर मिल सकेगा।

17.2.5.2 सूक्ष्म बैंक से लाभ

सूक्ष्म बैंकों को किसानों और छोटे व्यवसायियों के कर्ज देने की इजाजत होगी। इन बैंको को आधे लोन 25 लाख रुपए से कम के आवेदकों को देने होंगे। इससे दूरदराज के इलाकों में किसान और खेतिहर मजदूरों को साहूकारों से मुक्ति मिल सकती है। आमतौर पर ये लोग छोटी अवधि के लिए कर्ज लेते हैं। स्थानीय स्तर पर साहूकार और आढ़ती इस रकम पर सालाना 36 से 60 फीसद तक की दर से ब्याज वसूलते हैं। सूक्ष्म बैंकों से यह कर्ज 12 से 15 फीसद की दर पर आसानी से मिल सकता है। हालांकि भुगतान बैंकों को कर्ज देने की इजाजत नहीं होगी लेकिन खासकर दूरदराज के इलाकों में वित्तीय समावेश बढ़ाने में मदद मिलेगी। ये बैंक लोगों के बचत खाते खोल सकेंगे। दूसरे शहरों में काम कर रहे लोगों, छोटे कारोबारियों की रकम जल्द और कम शुल्क में उनके गंतव्य तक पहुंचाएंगे। आरबीआई की नई पहल से खासकर ग्रामीण क्षेत्र के लोगों को ज्यादा फायदा होगा।

हमने जाना

सूक्ष्म वित्त और स्वयं सहायता समूह के जरिये लोगों की जिदंगी में गुणात्मक बदलाव आ रहा है। इसे एक सशक्त आर्थिक आंदोलन के रूप में विकसित करने की आवश्यकता है।

भारत के सूक्ष्म वित्त के प्रमुख मॉडलों में स्वैच्छिक संगठन, बैंक जमानत, सामुदायिक बैंकिंग मॉडल, सहकारी संस्थाऐं, साख संघ, ग्रामीण संयुक्त दायित्व समूह स्वयं सहायता समूह मध्यस्थता संस्थाएँ एवं ग्रामीण बैंक इत्यादि प्रमुख हैं।

कठिन शब्दों के अर्थ

1. **सूक्ष्म बैंक की अवधारणा**— भारतीय रिजर्व बैंक ने वंचित लोगों को वित्तीय सुविधाएँ मुहैया कराने के लिये देश भर में सूक्ष्म बैंक और भुगतान बैंक खोलने की दिशा में कदम उठाया है। इनसे जरूरतमंद और कम पूंजी के व्यवसाय वाले लोगों को अपने क्षेत्र में आसानी से ऋण मिल जायेगा।

2. **स्वयं सहायता समूह**— जब एक साझा उद्देश्य के तहत कुछ लोग मिलकर सामूहिक रूप से कोई वित्तीय गतिविधियां करते हैं और प्राप्त होने वाले लाभांश का आपस में वितरण करते हैं तो ऐसे समूह स्वयं सहायता समूह कहलाते हैं।

अभ्यास के प्रश्न

1. सूक्ष्म वित्त से ग्रामीण भारत में आर्थिक दशा में क्या सुधार लाया जा सकता है?
2. स्वयं सहायता समूहों की कुछ सफल कहानियों को संग्रहित कर लिखिये।
3. भारत में सूक्ष्म वित्त के प्रमुख मॉडल कौन—कौन से हैं?
4. सूक्ष्म बैंक की अवधारणा पर और इसकी स्थापना में आने वाले अवरोधों को स्पष्ट कीजिये।

आओ करके देखें

अपने क्षेत्र में कार्यरत सूक्ष्म वित्त के कुछ प्रभावी मॉडलों की सूची तैयार कीजिये और उनकी तुलनात्मक प्रभावशीलता की खोज कीजिये। अपने विचारों को संपर्क कक्षा में साझा कीजिये।

■■■

17.3 उद्यमिता का अर्थ (Meaning of Entreprenureship)

उद्देश्य

इस इकाई को पढ़कर आप जान सकेंगे कि–

उद्यमिता से क्या आशय है?

उद्यमी को कौन–कौन से कार्य करने चाहिए?

नये उद्यम का चुनाव करते समय क्या–क्या सावधानियाँ बरतनी चाहिए?

आप एक सफल उद्यमी कैसे बन सकते हैं?

17.3 उद्यमिता का अर्थ

उद्यमिता से आशय उद्यमी के उन आंतरित गुणों से है जिनके आधार पर वह नवीन उद्यम की स्थापना करने व इससे उत्पन्न जोखिम को वहन करने हेतु तत्पर होता है। इसके लिए वह उत्पादन के आवश्यक संसाधनों, भूमि, श्रम, पूंजी, सामग्री आदि को एकत्रित करके उनका प्रबंध एवं नियंत्रण करता है। उद्यमिता जैविक गुण है। स्वभाव से सभी जीवन उद्यमी होते हैं। अतः उचित मार्गदर्शन एवं सहयोग के द्वारा हम अपेक्षित परिणाम हासिल कर सकते हैं।

17.3.1.1 उद्यमिता की अवधारणा

देश की आर्थिक उन्नति का सीधा संबंधी उद्यमिता विकास से है और उद्यमिता विकास मुख्यतः उद्यमों, उद्यम के अवसर और उद्यमियों से संबंधित वातावरण पर निर्भर होता है। उद्यमी प्रवृत्तियों के फलस्वरूप ही देश में नये उद्योगों, वस्तुओं, रोजगार, आय व धन सम्पदा का निर्माण सम्भव होता है। राष्ट्र के संसाधनों को उत्पादक कार्यों में लगाना नवीन तकनीक, नये कार्यों एवं साहसिक निर्णयों के द्वारा नई उपयोगिताओं का सृजन करना उद्यमियों पर ही निर्भर है।

औद्योगिक चेतना एवं सामाजिक नव प्रवर्तन को प्रेरित करने में उद्यमिता की भूमिका अत्यंत महत्वपूर्ण होती है। वर्तमान परिवेश में उद्यमिता सिर्फ किसी उद्योग की स्थापना, नियंत्रण एवं निर्देशन करने की योग्यता तक ही सीमित नहीं है वरन् उस उद्योग में अथवा अन्य उद्योगों में नये–नये सुधार एवं परिवर्तन करने की साहसिक क्षमता भी है। जिस कारण उसे मात्र जोखिम वाहनकर्ता के रूप में ही नहीं देखा जाता, बल्कि एक नव प्रवर्तक से लेकर सामाजिक नायक के रूप में भी देखा जाने लगा है।

प्रो. राव और मेहता के अनुसर, 'वातावरण की सृजनात्मक एवं नव प्रवर्तनीय प्रक्रिया साहस कहलाती है।' इसी प्रकार पो. वी.आर. गायकवाड़ ने भी उद्यमिता को परिभाषित किया है। उनके अनुसार 'साहस नव प्रवर्तन को लक्षित करता है। यह अनिश्चितताओं को वहन करने के लिये जोखित उठाने की

उकसाहट एवं अन्तः प्रेरणा है।' अर्थात यह उद्यमिता एक विशिष्ट क्षमता है जो भावी घटनाओं को इस प्रकार से देखती है, जो बात में सत्य सिद्ध होती है।

जोसेफ ए. शुम्पीटर के अनुसार उद्यमी वह व्यक्ति है जो किसी अवसर की पूर्ण कल्पना करता है तथा किसी नयी वस्तु, नयी उत्पादन प्रणाली, नये संसाधन, नये बाजार तथा नयी प्रौद्योगिकी अथवा उत्पादन के साधनों के नये संयोजनों को अपना कर अवसर का लाभ उठाता है।

प्रो. हिगिन्स ने उद्यमिता को परिभाषित करते हुए उद्यमी द्वारा किये जाने वाले पुमुख कार्यों का उल्लेख किया है। उनके अनुसार 'उद्यमिता, विनियोग एवं उत्पादन के अवसरों को देखने, नयी उत्पादन प्रक्रिया को प्रारम्भ करने हेतु साधनों को संगठित करने, पूंजी लगाने, श्रम को नियुक्त करने, कच्चे माल की व्यवस्था करने, संयंत्र का स्थान ढूंढने, नयी वस्तुओं एवं तकनीक को अपनाने, कच्ची सामग्री के नये श्रोतों का पता लागने तथा उपक्रम के दैनिक संचालन हेतु प्रबंधकों का चयन करने का कार्य है।'

इस प्रकार उपरोक्त विचारों के आधार पर यह कहा जा सकता है कि उद्यमिता किसी भी उद्योग अथवा व्यवसाय में अनिश्चितताओं व जोखिमों को वहन करने, लाभार्जन के लिए साहसिक निर्णय लेने, उद्योग में नव प्रवर्तन लाने हेतु साधनों को संगठित कर संचालन करने की योग्यता है।

17.3.1.2 उद्यमिता का महत्व

राष्ट्र के सामाजिक–आर्थिक उत्थान के लिये उद्यमिता का विकास किया जाना बहुत आवश्यक है। क्योंकि आर्थिक स्थायित्व, औद्योगिक चेतना एवं सामाजिक नव प्रवर्तन को प्रेरित करने में उद्यमिता की भूमिका अत्यंत महत्वपूर्ण होती है। प्रायः सभी विकासशील देशों में गरीबी, बेरोजगारी, धन का असमान वितरण, निम्न जीवन स्तर एवं विदेशी ऋणों पर निर्भरता आदि अनेक समस्यायें एक गंभीर चुनौती बन गई हैं। जिनका एक मात्र समाधान उद्यमिता विकास से ही संभव है। किसी भी राष्ट्र की प्रगति में उद्यमिता का विकास विशेष महत्व रखता है। इसे निम्नलिखित बिन्दुओं के माध्यम से रेखांकित किया जा सकता है–

(अ) अधिकाधिक उद्योगों की स्थापना

उद्यमिता विकास करके देश को औद्योगिक उत्पादन के क्षेत्र में आत्मनिर्भर बनया जा सकता है। यदि नयी पीढ़ी के युवाओं को उचित प्रशिक्षण एवं आवश्यक सहायता प्रदान की जाए तो वे नौकरी की तलाश में इधर–उधर भटकने के बजाय स्वरोजगार स्थापना की ओर मानसिक रूप से न केवल प्रोत्साहित होंगे, बल्कि उचित मार्गदर्शन के द्वारा उनके पहल करने की इच्छा शक्ति का संचार संभव हो सकेगा। परिणामस्वरूप देश में अधिक से अधिक उद्योगों की स्थापना होगी, जिससे उत्पादन के क्षेत्र में राष्ट्र आत्मनिर्भर तो बनेगा ही साथ ही गरीबी व बेरोजगारी जैसी समस्याओं का समाधान सम्भव हो सकेगा। उद्यमशीलता उद्यमिता व्यवसायिक संस्थाओं को शाश्वत जीवन प्रदान करने वाला एक महत्वपूर्ण तत्व है।

(ब) रोजगार निर्माण में वृद्धि

रिब्सन के शब्दों में विकासशील देशों में उद्यमी रोजगार के अवसर प्रदान करने वाला व्यक्ति होता है। उद्यमिता के विकास से देश में नये–नये उद्योग–धन्धे खुलते हैं। विद्यमान इकाईयों का विकास एवं विस्तार होता है। जिससे अधिक व्यक्तियों को रोजगार उपलब्ध होने लगता है। उद्यमिता के द्वारा व्यवसाय के क्षेत्र में कम्प्यूटर, उच्च तकनीक, जैविक इंजीनियरिंग, दूरसंचार, यंत्र मानव आदि का प्रयोग करके नये–नये उद्योगों की स्थापना की जा रही है। परिणामस्वरूप इन द्वोत्रों में रोजगार के अनेक अवसर उपलब्ध हुए हैं।

(स) सामाजिक उपयोगिता

सन् 1990 में नई उदारीकरण की नीति के फलस्वरूप आज भारत में निजी क्षेत्र खूब फल–फूल रहा है। स्वयं सरकार अपने उपक्रम निजी व्यवसायियों को सौंप रही है। दूसरी ओर संयुक्त क्षेत्र की अवधारणा पर भी बल दिया जा रहा है। अतः उद्यमियों पर 'आधुनिक' प्रगतिशील व अगुआ बने रहने तथा सामाजिक हितों एवं उपयोगिता पर अधिक ध्यान देने का प्रमुख दायित्व उत्पन्न हो गया है। यदि उद्यमिता का पूर्ण रूप से विकास किया जाएगा तभी नये अवसरों, सामाजिक मूल्यांक तथा उपयोगिताओं का सृजन किया जा सकता है।

(द) सामाजिक परिवर्तन का माध्यम

उद्यमिता सामाजिक परिवर्तन का एक सशक्त माध्यम भी है। नवीन आविष्कारों तथा वैज्ञानिक दृष्टिकोण के फलस्वरूप समाज में अंध विश्वास कम होता है। साहस व्यक्ति के चिंतन एवं दृष्टिकोण में परिवर्तन लाता है। समाज कर्मठता एवं उद्यमिता के एक नये परिवेश में प्रवेश करता है। शिक्षा व ज्ञान का प्रसार होता है। फलस्वरूप समाज रूढ़ियों एवं घिसी–पिटी परम्पराओं से मुक्त होता है। समाज में एक नयी चेतना युक्त संस्कृति की स्थापना होती है। डोनाल्ड बी.ट्रो के अनुसार, 'उद्यमिता सामाजिक रूपांतरण एवं साहसिक संस्कृति की स्थापना का महत्वपूर्ण आधार है।'

(य) अछूते संसाधनों का उपयोग

प्रत्येक देश में प्राकृतिक एवं मानव संसाधन जैसे प्राकृतिक संपदा, खनिज तथा मानव कौशल आदि उपलब्ध रहते हैं। लेकिन यह आवश्यक नहीं है कि इन सभी संसाधनों का दोहन अथवा उचित उपयोग किया जाता है। अनेकों संसाधन अछूते ही पड़े रहते हैं। उद्यमिता व्यक्ति को प्रेरित करती है कि वह इन अछूते संसाधनों का उपयोग करके किसी नई वस्तु का निर्माण करे। उनमें उपयोगिता का सृजन करे। इस प्रकार उद्यमिता के माध्यम से देश के अछूते संसाधनों का दाहन अथवा उपयोग किया जा सकता है।

(र) पूंजी निर्माण में वृद्धि

साहस के द्वारा राष्ट्र की बचतों को उत्पादक कार्यों में विनियोजित किया जाता है। पूंजी निर्माण आज प्रत्येक राष्ट्र की एक महत्वपूर्ण आर्थिक समस्या है। उद्यमी व्यवसायिक क्रियाओं में वृद्धि करके पूंजी निर्माण की दर में वृद्धि करता है। रेजन नस्कर्ट के अनुसार 'विकासशील देशों में केवल साहसी ही पूंजी के अभेद्य दुर्ग को तोड़ने में महत्वपूर्ण भूमिका निभा सकता है तथा पूंजी निर्माण में आर्थिक शक्तियों को गति प्रदान कर सकता है।

(ल) महत्वाकांक्षी बनाना

यह साहसी ही है जो व्यक्तियों में विशेषकर युवाओं में आत्मनिर्भरता, भीड़ से हटकर कुछ करने की चाह व महत्वाकांक्षा की भावनाओं का संचार करता है। वास्तव में उद्यमी आलस्य एवं निकम्मेपन को छोड़कर कर्मटता की ओर प्रेरित होता है। साथ ही उद्यमिता लोगों में रचनात्मकता तथा सृजनात्मक सोच एवं उपलब्धि की चाह जैसे महत्वपूर्ण प्रवृत्तियों के विकास में सहायक होती है। फलस्वरूप समूचे राष्ट्र अर्थात अर्थव्यवस्था में सक्रियता आ जाती है और इस प्रकार प्रगति एवं विकास के मार्ग प्रशस्त होते हैं।

(व) सामूहिक विकास

उद्यमिता के सकारात्मक प्रभाव सिर्फ आर्थिक मामलों तक ही सीमित नहीं रहते वरन् अन्य क्षेत्रों में भी देखे जा सकते हैं। जिन राष्ट्रों में उद्यमिता विकसित रूप में है वे सिर्फ उत्पादन के क्षेत्र में ही आत्मनिर्भर नहीं हैं बल्कि रोजगार स्तर, प्रति व्यक्ति आय, औसत जीवन स्तर, विज्ञान, अनुसंधान कार्य आदि क्षेत्रों में भी अग्रणी हैं। अतः यह कहा जा सकता है कि किसी भी राष्ट्र में उद्यमिता का विकास करके सामूहिक विकास को गतिशीलता प्रदान की जा सकती है।

17.3.1.3 उद्यमी की विशेषतायें

साधारणतः उद्यमी को उसके कार्यों से ही परिभाषित किया जाता है। उद्यमी व्यक्ति वह व्यक्ति है जो कुछ विशेष कार्य करने के लिए अपने विचारों को जन्म देता है और उन्हें क्रियान्वित करने के लिए अपनी तरफ से सार्थक पहल आत्मबल और आत्मविस्वास दिखाता है। एक सफल उद्यमी वही कहलाता है जो अपने स्वयं के विकास के साथ–साथ अपने सामाजिक एवं नैतिक दायित्वों के प्रति भी जागरूक रहे। एक सफल उद्यमी में निम्न गुण मौजूद होना चाहिए–

1. उपलब्धि की चाह
2. जोखिम वहनकर्ता
3. सकारात्मक रूख
4. संसाधनों का संगठनकर्ता

5. पहलकर्ता

6. समस्याओं का समाधान ढूंढने की इच्छाशक्ति

7. अवसरों का सार्थक उपयोग

8. ज्ञान पर आधारित व्यवहार

17.3.2 उद्यमी के कार्य

उद्यमी के कार्य अत्यंत विस्तृत एवं व्यापक होते हैं। उसके कार्य सिर्फ उत्पादन व लाभ कमाने तक ही सीमित नहीं हैं वरन् उपक्रम की स्थापना से लेकर विक्रय अनुपात सेवाओं तक का दायित्व उद्यमी पर रहता है। वह राष्ट्र में व्यवसायिक/आर्थिक क्रियाओं को आरंभ करता है अर्थात आर्थिक गतिशीलताओं को जन्म देता तथा सामाजिक रूपांतरण की क्रियाओं को संपादित करता है। अतः यह कहा जा सकता है कि एक उद्यमी के कार्य व्यापक एवं चुनौतीपूर्ण होते हैं। साहसी के कार्य आर्थिक विकास के स्तर, मानवीय एवं भौतिक संसाधनों के विकास, सामाजिक स्थिति व राष्ट्रीय प्राथमिकताओं आदि पर निर्भर करते हैं। इस प्रकार उद्यमी के कुछ कार्य समय, स्थान एवं परिस्थितियों के अनुसार भिन्न हो सकते हैं।

उद्यमी के कार्यों का व्यवस्थित वर्गीकरण निम्न प्रकार से होगा–

(अ) प्रारंभिक कार्य

- संकल्पना
- विचार का मूल्यांकन एवं जांच
- परियोजना नियोजन
- संभाव्यता प्रतिवेदन तैयार करना
- परियोजना स्वीकृत करना
- उपक्रम की स्थापना कराना

(ब) संचालन एवं प्रबंधन कार्य

- उपक्रम के संगठन का निर्माण करना
- वित्त की व्यवस्था करना
- विपरण व्यवस्था सुनिश्चित करना
- पारिश्रमिक वितरण की व्यवस्था करना
- जोखिम का पूर्वानुमान एवं प्रबंधन

(स) विकास कार्य

- नवाचार एवं विविधकरणीयता
- विकास कार्यों में सम्मिलित होना
- राष्ट्रीय विकास में योगदान प्रदान करना
- उपक्रम को सुदृढ़ बनाना

17.3.2.1 उद्यमिता विकास में बाधक तत्व

देश में उपलब्ध प्राकृतिक एवं मानवीय संसाधनों की प्रचुरता को देखते हुए उद्यमिता का विकास उस स्तर तक नहीं हो पाया है, जिस स्तर तक अपेक्षित था। विकास की धीमी गति के प्रमुख कारक निम्नलिखित हैं–

1. सहसी भावना का अभाव
2. राजकीय प्रोत्साहन का अभाव
3. अपर्याप्त तकनीकी प्रशिक्षण
4. अनुपादक विनियोग
5. प्रतिस्पर्धा का भय
6. पारस्परिक विचार
7. अनुकूल वातावरण का अभाव

17.3.3 उद्यम स्थापना एक चुनौती है समस्या नहीं

संसार जो कुछ अच्छा एवं नया हुआ वह सृजनात्मक सोच का ही नतीजा है। छोटी शुरूआत से ही बड़ी उपलब्धि हासिल होती है। अतः समस्याओं के समाधान के प्रति सकरात्मक दृष्टिकोण अपनायें और उसे एक चुनौती के रूप में स्वीकार करें। एक बार अवसर चूक जाने पर दूसरा अवसर मिलना बहुत कठिन है। याद रखं प्रत्येक व्यक्ति अपने भाग्य का निर्माता स्वयं होता है। इसलिए प्रारम्भिक चरण में बड़ी–बड़ी योजनायें बनाने की अपेक्षा छोटे–छोटे काम को सफलतापूर्वक पूरा करते हुए सरलता से सर्वोच्च शिखर को पाने के प्रति सदैव सजग व समर्पित बने रहना ही व्यावसायिक क्षेत्र में सफलता का मुख्य लक्षण है।

साधारणतः जब हम अपने उद्देश्य की पूर्ति में कोई रूकावट या अचन अथवा बाधा महसूस करते हैं तो उसे समस्या का नाम देते हैं। समस्या तभी उत्पन्न होती है जब हम अपनी आशा से कम या आशा से ज्यादा पाने अथवा खोने की स्थिति में होते हैं। लेकिन हर बार समस्या अड़चनों या बाधा के रूप में नहीं आती, बल्कि अड़चनों के साथ–साथ यह एक अच्छा सुअवसर भी प्रदान कर सकती है।

इसलिए समस्यओं के समाधानकर्ता को चाहिए कि वह सावधानीपूर्वक समस्याअें के हल ढूंढने का प्रयास करतें, जिससे कि वह न केवल अपाने वाली बाधाओं को दूर कर सके बल्कि अपने लिए नये अवसरों को भी तलाश कर सके। ध्यान रखें हमें समस्या का समाधान खोजना है समाधान में समस्या नहीं।

17.3.4 आप भी सफल उद्यमी बन सकते हैं

कौन कहता है कि आसमां में सुराग नहीं हो सकता,
एक पत्थर तो तबियत से उछालों यारो।

किसी शायर की ये दो लाइने किसी भी कर्मयोगी को सफलता का मूलमंत्र हो सकती है, जो निश्चित लक्ष्य पर भरसक प्रयास अथवा पहल करने का निर्देश देती है। अतः यदि आप सफल उद्यमी बनना चाहते हैं तो आपको चाहिए कि आप अपनी अन्तनिर्हित प्रतिभा एवं रचनात्मक शक्ति को पहलानने और उसका अधिकतम उपयोग निर्धारित लक्ष्य की प्राप्ति में कैसे सहायक होगा इस दिशा में सतत प्रयत्नशील एवं जागरूक रहते हुए स्वरोजगार के प्रति आकर्षण का भाव उत्पन्न करते रहें अन्यथा अन्य सहपाठियों की नौकरी के प्रति चाह व उनका नौकरी के पीछे भागना औरउनमें से कुछ का सफल भी हो जाना आपको विचलित कर सकता है।

क्षेत्र कोई भी हो सकता है लेकिन जहां इस तथ्य का आभास होता है कि यह मेरे लिए उपयुक्त है तथा मरे स्वप्न और आकांक्षाओं से मेल खाता है निश्चित ही एक बेहतर अवसर की तलाश में मदद करेगा साथ ही दृढ़संकल्प एवं किये जाने वाले प्रयासों के तालमेल से खोजे गये अवसरों का भरपूर उपयोग संभव हो सकेगा।

ध्यान रखिये किन्हीं भी अर्थों में उपलब्धि किसी खास व्यक्ति की धरोहर नहीं है। आपको अपनी कल्पनाओं, विचारों, व्यवहार एवं प्रयासों को एक नयी दिशा देने के लिये एक योजनाबद्ध तरीके से क्रियाशील होने मात्र की आवश्यकता है। विभिन्न शोध कार्यों से यह तय हो गया है कि कोई भी व्यक्ति सफल उद्यमी बन सकता है जिसमें एक सफल उद्यमी बनने के गुण मौजूद हों। किसी भी व्यक्ति में निम्नलिखित गुणों की कम या ज्यादा मात्रा उस व्यक्ति को अपने क्षेत्र में सफल या असफल होने की सम्भावनाओं को भी उसी अनुपात में रखती है–

1. सदैव उपलब्धि की चाह रखना।
2. पूर्वानुमानित अथवा नपा–तुला जोखित उठाना।
3. अपने बारे में सकारात्मक दृष्टिकोण रखना।
4. स्वयं पहल कर उदाहरण प्रस्तुत करना।
5. समस्याओं के समाधान के लिए सदैव तत्पर रहना।
6. भविष्य के प्रति आशावान बने रहना।

7. वातावरण को विश्लेषित करने की इच्छा शक्ति के साथ–साथ योग्यता रखना।

8. लक्ष्य निर्धारित करना एवं समयबद्ध रूप में कार्य करना।

9. अवसरों को देखना या अनुमान लगाना और उन पर कार्य करना।

10. सूचनाओं को एकत्रित करने की चाह।

11. उच्च कार्य क्षमता रखने की चाह।

12. कार्यों को पूरा करने की जिम्मेदारी लेना या वचनबद्ध होना।

13. प्रभावी नीतियों की उपयोग करना।

14. कोई भी कार्य निश्चयात्मक ढंग से कहना।

15. अपने कर्मचारियों के भले के बारे में प्रयास करना या सोचना।

किसी भी व्यक्ति में उपरोक्त वर्णित गुणों में से जितने ज्यादा गुण मौजूद होंगे, उसकी सफलता की सम्भावनायें भी उनके अनुसार उतनी ही ज्यादा अथवा कम होंगी। उद्यमशीलत व्यक्ति सदैव इस प्रयास में रहते हैं कि उनके अंदर कौन–कौन से मजबूत गुण मौजूद हैं और किन गुणों को अपनाकर या बढ़ाकर ज्यादा दृढ़निश्चय एवं आत्म विश्वास बना जा सकता है। वे यह भी व्रयास करते हैं कि यदि उनमें कोई मुण मौजूद नहीं है या वे किसी क्षेत्र में कमजोर हैं तो कैसे उन गुणों को अपने अंदर प्रशिखण, पठन–पाइन आदित के जरिये विकसित किया जा सकता है। जिसके परिणामस्वरूप उनकी सफलता की सम्भावनायें बढ़ सके। इसलिए नव–उद्यमी एवं कार्यरत उद्यमी अपनी सफलता की आकांक्षा अपने गुणों के आधार पर निर्धारित कर सकते हैं।

17.3.5 उपयुक्त उद्यम का चुनाव कैसे करें?

किसी भी उद्यम अथवा व्यवसाय की स्थापना के पूर्व उद्यमी यह जानने को इच्छुक होता है कि उस उद्यम व्यवसाय के सफल होने की क्या सम्भावना है। इस संदर्भ में बहुधा उद्यमी या तो अपनी स्वयं की कल्पानशक्ति के आधार पर अथवा किसी व्यक्ति विशेष के सुझाव पर निर्णय ले लेता है कि वह जो उत्पाद बनाने जा रहा है उसके लिए व्यापक बाजार उपलब्ध है।

किसी भी उद्योग अथवा सेवा संबंधी व्यवसाय के चयन के पूर्व संबंधित वस्तु अथवा व्यवसाय की वास्तविक मांग, गुणवत्ता, उपयोगिता, विक्रेता एवं खरीददार तथा प्रतियोगियों आदि के बारे में गहन अध्ययन की आवश्यक है। उपलब्ध क्षमता, कमजोरियों का निराकरण, शीघ्र प्राप्त अवसर और उससे जुड़ी रूकावटों को ध्यान में रखते हएु एक उत्कृष्ट योजना का निर्माण और उसके अनुसार अपनी समस्त गतिविधियों का संचालन ही सफलता की एक प्रमुख अनिवार्य शर्त होती है। योजनायें जितनी ही

ठो, सरल एवं अनुकरण योग्य होंगी उतनी ही सुगमता से उपलधि लक्ष्य की ओर आपको खींच सकती है।

उद्यम के चुनाव अथवा उसे प्रारम्भ करने से पूर्व इस संबंध में यह बात भी स्मरण रखने योग्य है कि आजकल प्रायः सभी उद्योग धन्धों में इतनी अधिक प्रतिस्पर्धा चल रही है कि पूर्ण तथा अनुभवी व्यक्तियों के मुकाबले में जो नये व्यक्ति इस क्षेत्र में उतरते हैं तो उन्हें अपने व्यवसाय को सुचारू रूप से चलाने के लिए कुछ संघर्ष का भी सामना करना पड़ सकता है, जिसके लिए अच्छे व्यापारिक सूझ–बूझ की आवश्यकता पड़ती है। अपने लिए अधिक उपयुक्त सिद्ध हो सकने वाले उद्योग–धन्धे का चुनाव करने के लिए नीचे बताये गये तथ्यों पर भली–भांति विचार कर लेना आपके लिए मार्गदर्शक सिद्ध हो सकता है–

1. जिन वस्तुओं का आप उत्पादन करना चाहते हैं उसकी बिक्री के लिये आपके आस–पास के क्षेत्र मे ंपर्याप्त सम्भावना है या नहीं?
2. यदि अपने उत्पाद को आप दूरस्थ स्थानों पर बाजार में भी बेचना चाहते हैं तो इसके लिए आप क्या समुचित स्थान जुटा सकते हैं या नहीं?
3. जो उद्योग आप शुरू करना चाहते हैं यदि उसमें अधिक स्पर्धा है तो अपने अन्य प्रतिद्वन्दियों के साथ–साथ आप अपना माल सफलतापूर्वक कैसे बेच सकते हैं।
4. उस उद्योग के लिए आपके पास आवश्यक पॉवर कनेक्शन व स्थान की व्यवस्था है या नहीं।
5. अपने उत्पाद को लाभ सहित तथा शीघ्र बेचने के लिए क्या आप उसका मूल्य दूसरे प्रतिद्वन्दियों की तुलना में कुछ कम रख सकते हैं या उनसे बढ़िया माल उचित कीमत पर तैयार कर सकते हैं।
6. आपके कारखाने के लिए आवश्यक कच्चा माल आपको पर्याप्त मात्रा में तथा उचित मूल्य पर उपलब्ध हो सकता है या नहीं?
7. बेहतर विक्रय कला कौशल को विकसित करने के प्रति आप सतत प्रयत्नशील है या नहीं।

ऊपर बताये गये तथ्यों के आधार पर अपनी व्यापारिक सूझ–बूझ को उपयोग में लाकर अपने लिए अधिक उपयुक्त हो सकते वाले धन्धे अथवा व्यवसाय का चुनाव आप सफलतापूर्वक कर सकते हैं।

यह सत्य है कि वस्तु बिकती नहीं है बल्कि बेची जाती है। विक्रेता ग्राहकों की रूचि, मनोवृत्ति, इच्छा एवं भावना को ध्यान में रखते हुए अपनी उत्पादित वस्तुओं को अपने विपणन कला कौशल से ग्राहकों को बेच पाता है। वस्तुओं के बेचने के लिए धैर्य, सूझ–बूझ तथा निरंतर प्रयास की आवश्यकता

होती है। वस्तु की गुणवत्ता एवं उपयोगिता को बरकरार रखते हुए बजार में एक स्थायी मांग पैदा की जा सकती है।

17.3.6 नव उद्यमियों द्वारा की जाने वाले सामान्य गलतियाँ

नव उद्यमियों द्वारा की जाने वाली सामान्य गलतियों के संबंध में डॉ. जरयाल एवं गुजराल ने एक महत्वपूर्ण आकलन पेश किया है। उनके अनुसार किसी भी व्यवसायिक इकाई के लिए उसकी स्थापना के प्रथम 1000 दिन अत्यधिक संघर्ष के होते हैं। जो उद्यमी इन संघर्ष के दिनों को सफलतापूर्वक पार कर लेते हैं, उन्हें बाद में किसी भी प्रकार की कठिनाई आने की संभावना प्रायः कम ही रहती है। क्योंकि इसी दौरान उद्यमी द्वारा कच्चे माल के अतिरिक्त विकल्पों की व्यवस्था, कुशल कारीगरों की व्यवस्था तथा अधिकतम संभावित ग्राहकों व डीलरों के बारे में जानकारी एवं उनसे संपर्क आदि महत्वपूर्ण कार्य करने होते हैं। वे उद्यमी जो इन प्राथमिक 1000 दिनों में आने वाली कठिनाइयों का सामना नहीं कर पाते हैं, उनके सामने इकाई को बंद करके आजीविका का कोई दूसरा विकल्प ढूंढने के अलावा कोई रास्ता नहीं बचता।

विशेषकर प्रारंभिक दिनों में उद्यमी द्वारा कुछ ऐसी गलतियां भी कर दी जाती हैं, जिनके परिणामस्वरूप अन्य सभी पहलू इकाई के पक्ष में होने के बावजूद इकाई अथवा व्यवसाय परेशानी में आ जाता है। जिसके कारण व्यवसायिक इकाई को अनकों समस्याओं का सामना करना पड़ता है, जो उसे रूग्ण बना देती है और इसी रूग्णता के चलते कुछ समय पश्चात् इकाई को बंद करने के लिए विवश होना पड़ता है। आज इस प्रकार के तमाम उदाहरण हमें दिखाई देते हैं, जो नवोदित उद्यमियों के लिए एक चुनौती हैं।

अतः उद्यमियों के हित में यहां पर ऐसे ही कुछ प्रमुख बिंदुओं अथवा उनके द्वारा की जाने वाली सामान्य गलतियों को चिन्हित किया गया है, जो अधिकतर नव उद्यमी करते दिखाई देते हैं। इनको ध्यान में रखकर ऐसे उद्यमी जो अभी व्यवसाय प्रारंभ करने जा रहे हैं, यदि उल्लेखित गलतियों के प्रति सजग रहते हुए कार्य करें, तो संभवतः वे अनावश्यक परेशानियों में आने से बच जायेंगे।

उद्यमियों द्वारा की जाने वाली कुछ प्रमुख गलतियां निम्नानुसार हैं, जिनमें सुधार उनके व्यक्तिगत प्रयासों से ही संभव है—

- धन के आगमन अथवा प्राप्ति पर उसका उपयोग व्यवसायिक इकाई में ही पुनर्निवेशित करने के बजाए व्यक्तिगत इच्छाओं की पूर्ति में व्यय कर देना।
- अत्यधिक उधारी दे देना।
- व्यवस्थित रूप से लेखा रखने के प्रति उदासीन रहना।
- समय पर वचनबद्धता न निभा पाना।

- योग्य व्यक्तियों के बजाए रिश्तेदारों अथवा सिफारिशी लोगों को काम पर रखना।
- गुणवत्ता से समझौता कर जाना।
- प्रारंभिक कठिनाइयों को न झेल पाना।
- पर्याप्त इच्छा शक्ति का अभाव होना।
- इकाई में एकता की भावना पैदा न कर पाना।
- कर्मचारियों का सही चयन अथवा कर्मचारियों के मध्य कार्य का सही व वैज्ञानिक वितरण नहीं कर पाना।
- एकाकी निर्णय को प्रधानता देना।
- बैंकों तथा अन्य संस्थाओं के प्रति अपने उत्तरदायित्वों का सही निवर्हन न कर पाना।

उपरोक्त वर्णित सामान्य गलतियों के प्रति जागरूक रहकर तथा ऐसी गलतियों के प्रति सचेत रहते हुए यदि नव उद्यमी अपनी इकाई का संचालन करेंगे तो उन्हें सफलता मिलना अवश्यम्भावी है। एक और महत्वपूर्ण बात जिसके प्रति समस्त उद्यमियों को सचेत रहना होगा, वह है कामन सेन्स का प्रयोग। क्योंकि प्रबंधन में स्नातकोत्तर योग्यता के बिना तो लाखों उद्यमी तो सफल हो चुके हैं, परन्तु कामन सेन्स के अभाव में आज तक कोई शायद ही सफल हो पाया है।

हमने जाना

उद्यमिता जैविक गुण है। स्वभाव से सभी उद्यमी होते हैं। अतः उचित मार्गदर्शन एवं सहयोग के द्वारा हम अपेक्षित परिणाम हासिल कर सकते हैं।
उद्योगों की स्थापना रोजगार निर्माण में वृद्धि, सामाजिक परिवर्तन के माध्यम, अछूते संसाधनों के निर्माण, पूँजी निर्माण में वृद्धि और सामूहिक विकास की दृष्टि से उद्यमिता का विशेष महत्व है।
उद्यमी की विशेषताओं में उपलब्धि की चाह, जोखिम वहन करने की शक्ति, सकारात्मक रूख, समस्याओं का समाधान ढूढ़ने की इच्छाशक्ति, अवसरों का सार्थक उपयोग और ज्ञान पर आधारित व्यवहार प्रमुख हैं।

कठिन शब्दों के अर्थ

1. **उद्यमिता** – उद्यमिता से आशय व्यक्ति के उन आंतरिक गुणों से है जिसके आधार पर वह नवीन उद्यम की स्थापना करने व इससे उत्पन्न जोखिम को वहन करने हेतु तत्पर होता है।

2. **उद्यमिता विकास** – ऐसे समस्त प्रयासों का समूह जिनके लागू करने से व्यक्ति में नये उद्यम को प्रारम्भ करने और उसे सफलतापूर्वक चलाने की कुशलता का विकास होता है।

अभ्यास के प्रश्न

1. उद्यमिता की अवधारणा को स्पष्ट करते हुये वर्तमान आर्थिक व्यवस्था में इसके महत्व को रेखांकित कीजिये।
2. उद्यमी के प्रमुख कार्यों को लिखकर एक सफल उद्यमी की विशेषताओं को लिखिए।
3. उद्यमिता विकास में बाधक तत्व कौन कौन से हैं? स्पष्ट कीजिये।
4. उपयुक्त उद्यम का चुनाव करते समय बरती जाने वाली प्रमुख सावधानियों को लिखिये।
5. नव–उद्यमियों द्वारा प्रायः कौन–कौनसी गलतियाँ की जाती हैं? इनसे बचने के क्या उपाय हैं।

आओ करके देखें

अपने क्षेत्र की आवश्यकताओं के आधार पर किसी उद्यम की कल्पना कीजिये और उसे विकसित करने के लिये एक संपूर्ण कार्य योजना तैयार कीजिये।

■■■

17.4 वित्त की आवश्यकता एवं महत्व
(Micro Finance : An Introduction)

उद्देश्य

इस इकाई को पढ़कर आप जान सकेंगे कि–

किसी उद्यम को स्थापित करने के लिये वित्त की आवश्यकता एवं महत्व को जान सकेंगे।

व्यवसायिक वित्त के कौन–कौन से स्रोत होते हैं? उनकी जानकारी से अवगत हो जायेंगे।

प्रबन्धकीय नियोजन के विविध आयामों को समझने में सफल होंगे।

विपणन प्रबन्धन की व्यवस्था को जान सकेंगे।

17.4.1 वित्त की आवश्यकता एवं महत्व

किसी भी व्यवसाय में वित्त उसका जीवनरक्त माना जाता है। व्यवसाय की प्रत्येक अवस्था व इसके प्रत्येक भाग में वित्तीय संसाधनों के प्रवाह को नियमित एवं नियंत्रित रूप में बनाये रखना अनिवार्य होता है। वित्त रूपी जीवनरक्त के बिना व्यवसाय का कोई भी कार्य करना कठिन ही नहीं असम्भव भी होता है। व्यवसाय को जीवित रखने के लिए ही नहीं बल्कि व्यवसाय के निरंतर विकास एवं विस्तार के लिए भी वित्त एक आवश्यक तत्व है। वस्तुतः वित्त के बिना व्यवसाय का संचालन करना अत्यंत कठिन होता है।

व्यसायिक वित्त से अभिप्राय उस पूंजी से होता है जिसकी आवश्यकता उत्पादन कार्यों के संचालन कार्यों हेतु पड़ती है। संक्षेप में व्यवसायिक वित्त से तात्पर्य व्यवसाय की धन या वित्त संबंधी आवश्यकताओं से है। व्यवसाय को सामान्यतः दो प्रकार के पूंजी की आवश्यकता होती है, जो निम्नानुसार है–

(अ) स्थायी पूंजी– यह पूंजी है, जिसका प्रयोग व्यवसाय में ऐसी संपत्तियों को खरीदनें के लिए किया जाता है जिन्हें दीर्घकाल तक उपयोग किया जा सके। सामान्यतः स्थायी पूंजी की आवश्यकता भूमि, भवन, संयंत्र व मशीनरी, फर्नीचर व फिटिंग आदि को क्रय करने के लिए तथा आधुनिकीकरण, शोध एवं अनुसंधान के लिए आवश्यकता होती है।

(ब) कार्यशील पूंजी– प्रत्येक व्यवसाय के दैनिक कारोबार को सुचारू रूप से चलाने के लिए जिस पूंजी की आवश्यकता पड़ती है उसे कार्यशील पूंजी कहते हैं। कार्यशील पूंजी का उपयोग सामान्यतः कच्चा माल, निर्मित व अनिर्मित माल का स्टाक, चल संपत्ति के क्रय, उत्पादन व्यय, कर्मचारियों के

वेतन, परिवहन व्यय, मजदूरी एवं दैनिक कार्यों के लिए इसकी आवश्यकता होती है। कार्यशील पूंजी का कार्यकाल स्थायी पूंजी की अपेक्षा कम होता है, इसलिए इसे अल्पकालीन पूंजी भी कहा जाता है।

व्यवसायिक वित्त के स्रोत

स्थायी या दीर्घकालीन स्रोत	**अल्पकालीन स्रोत**
1. साधारण या पूर्वाधिकार अंश	1. सार्वजनिक निक्षेप
2. ऋणपत्र	2. व्यापारिक ऋण या साख
3. अर्जित आय का पुनर्विनियोग	3. व्यापारिक बैंक
4. जननिक्षेप	4. साहूकार या देशी बैंकर्स
5. विशिष्ट वित्तीय संस्थाओं से ऋण	5. गैर बैंकिंग वित्तीय कंपनियां
6. लीज या पट्टे पर वित्त	6. शासकीय अनुदान अथवा वित्तीय सहयोग

17.4.2 उद्यम स्थापना एवं उद्यम प्रबंध

किसी भी व्यावसायिक इकाई की स्थापना के पश्चात दूसरी समस्या उसके उत्तम प्रबंध की आती है क्योंकि बिना उत्तम प्रबंध के कोई भी व्यावसायिक इकाई सफलतापूर्वक अपने निर्धारित लक्ष्य को प्राप्त नहीं कर सकती। अतः हम कह सकते हैं कि प्रबंध प्रत्येक व्यवसाय का गतिशील एवं जीवनदायक तत्व है। उसके नेतृत्व के अभाव में उत्पादन के साधन केवल साधन मात्र रह जाते हैं। कभी उत्पादक नहीं बन पतो। इस दृष्टि से प्रबंध उत्पादनक का एक महत्वपूण्र घटक माना जाता है।

प्रबंध को उसकी प्रकृति व कार्य के अनुसार इस प्रकार परिभाषित किया जा सकता है कि प्रबंध वह कला एवं विज्ञान है जो एक संस्था के सामान्य लक्ष्यों को प्राप्ति के लिए विभिन्न व्यक्तियों के व्यक्तिगत एवं सामूहिक प्रयासों का नियोजन, संगठन, निर्देशन, समन्वय एवं नियंत्रण से संबंध रखता है।

17.4.2.1 प्रबंधकीय नियोजन

प्रबंधन कार्य को मोटे तौर पर दो भागों में विभाजित किया जा सकता है– योजना बनाना व योजना के सुचारू रूप से क्रियान्वित करने हेतु संगठन का निर्माण व उसका नेतृत्व एवं संचालन करना। प्रबंध प्रक्रिया योजना से ही प्रारम्भ होती है। किसी भी कार्य को संगठित, नियंत्रित और आगे बढ़ाने के पूर्व ही कार्य को एक दिशा प्रदान करने वाली योजना बना लेनी चाहिए। चूंकि विभिन्न क्रियाकलापों को योजना ही निर्ध्णारित करती है, अतः योजना बनाना प्रबंध का सबसे मूलभूत व

प्राथमिक कार्य होता है। अच्छी योजना ही प्रभावशीलता और सफलता की कुंजी है। यदि प्रबंध एक अच्छी योजना बनाने में सक्षम नहीं है तो वह संबंधित अच्छे परिणाम भी नहीं पा सकता है, चाहे वह अन्य क्रियाकलापों को कितनी भी ढीले प्रकार से करे। उच्च स्तरीय प्रबंधक अपनी योजनायें भविष्य के लिये बनाते हैं जबकि अन्य प्रबंधक मुख्यतः समीप के लक्ष्यों को ध्यान में रख कर योजना बनाते हैं।

योजना बनाना एक क्रमबद्ध प्रक्रिया है। सर्वप्रथम हम यह निश्चित करते हैं कि हमारे लक्ष्य क्या हैं तथा उन्हें हम किस प्रकार प्राप्त करेंगे। शेष समस्त प्रबंध क्रियायें योजना पर निर्णय लेने हेतु ही की जाती हैं। योजना के द्वारा उद्यमी निर्धारण करता है कि–

- क्या करना चाहिए।
- इसे कब करना चाहिए।
- इसे किस प्रकार करना चाहिए।
- इसे कौन करेगा।
- इसे कहां किया जायेगा, इत्यादि।

इस प्रकार प्रबंध से तात्पर्य कार्य निष्पादन की वैज्ञानिक पद्धति के चयन से है जिसकी सहायता से हम उपलब्ध संसाधनों का अधिकतम उपयोग करते हुए निर्धारित लक्ष्य अथवा लाभ को प्राप्त कर सकें। प्रो. एफ.डब्ल्यू. टेलर ने इसे बहुत ही सरल रूप में परिभाषित किया है। उनके अनुसार, प्रबंध यह जानने की कला है कि क्या करना है तथा उसे करने का सर्वोत्तम, सुलभ व सरल तरीका क्या है।

17.4.2.2 विपणन प्रबंध

आम आदमी विपणन का अर्थ मात्र ब्रिकी से लगाता है जबकि बिक्री विपणन का एक अंश मात्र है। किसी भी उत्पाद को उत्पादक से ग्राहक तक पहुचाने में बहुत सी प्रक्रियाओं के माध्यम से होकर गुजरना पड़ता है। विपणन का अर्थ उन समस्त व्यावसायिक क्रियाओं के निष्पादन से है जो वस्तुओं के प्रवाह को उत्पादक से उपभोक्ता की ओर निर्देशित करती है। वर्तमान में वस्तुओं का उत्पादन भी विपणन पर ही निर्भर करता है।

(अ) बाजार सर्वेक्षण

किसी उद्योग अथवा व्यवसाय को प्रारम्भ करने से पूर्व यह आवश्यक है कि उसके अंतर्गत उत्पादित की जाने वाली वस्तुओं का पहले से ही पता लगाकर उसका विश्लेषण कर जिला जाए। बाजार सर्वेक्षण या अनुसंधान एक ऐसा साधन है जिसके द्वारा यद्यपि जोखिम पूर्णतः समाप्त नहीं किया जा सकता किन्तु इतना अवश्य है कि इसके ज्ञान सुनियोजित प्रयोग से जोखिम को कम किया जा सकता है तथ सफलता की आशा में बढ़ोत्तरी की जा सकती है। इसलिए किसी भी व्यवसाय को उतावलेपन के साथ प्रारम्भ करने से पूर्व बाजार को समझने के लिये विस्तृत बाजार सर्वेक्षण अवश्य

किया जाना चाहिए, ताकि उद्यमी के प्रस्तावित उत्पाद की बाजार में विक्रय की स्थिति संबंधी सम्भावनाओं का पूरी तरह पता चल सके।

बजार अनुसंधान अथवा आजार सर्वेक्षण के अंतर्गत स्थापित स्थापित अथवा सम्भावित बाजारों, विपणन रणनीतियों, ब्यूह रचना तथा बाजारों की विपणन विधियों एवं प्रचलित सम्भावित वस्तुओं अथवा सेवाओं के मध्य परस्पर संबंधों का पता लगाने हेतु उद्देश्यपूर्ण सुनियोजित ढंग से आंकड़ों का संकलन, लेखन, विश्लेषण तथा उनकी व्याख्या की जानी चाहिए।

(ब) बाजार सर्वेक्षण के उद्देश्य

1. बाजार का आकार तथ एक उत्पाद/सेवा के लिए उसके पूर्वानुमानित भाग की जानकारी प्राप्त करना।
2. प्रस्तावित उत्पाद अथवा सेवा की आजार में संभावित मांग की जानकारी प्राप्त करना।
3. बाजार संरचना की जानकारी प्राप्त करना।
4. क्रेताओं को आदतों तथा अभिप्रेरकों की जानकारी प्राप्त करना।
5. विपणन हेतु कम्पनी के सबसे मजबूत बिंदु की जानकारी प्राप्त करना।
6. बाजार में पूर्व स्थिति की जानकारी तथा भविष्य में बाजार के झुकाव की जानकारी करना।

(स) बाजार सर्वेक्षण के चरण

1. अध्ययन के उद्देश्यों को परिभाषित करते हुए आवश्यक सूचनाओं को निर्दिष्ट करना।
2. अध्ययन हेतु पूर्व विपणन तैयार करना।
3. अध्ययन के लिए आवश्यक समय व धनराशि की गणना करना।
4. सूचना प्राप्ति उद्गमों को चिन्हित करना।
5. नमूनों का निर्धारण व सम्पर्कों तथा साक्षात्कार भ्रमण का निर्णय करना।
6. साक्षात्कार तथा सर्वेक्षण हेतु प्रश्नावली एवं योजना तैयार करना।
7. आंकड़े एकत्र करना तथा उनका विश्लेषण करना।
8. प्राप्तियों के आधार पर प्रतिवेदन तैयार करना।

(द) बाजार सर्वेक्षण के समय ध्यान रखी जाने वाली महत्वपूर्ण बातें

अ. सर्वेक्षण के दौरान उद्यमी को विनम्र, संयमी, सहनशील तथ अनुत्तेजित होना चाहिए तथा लोगों से बिना उग्र तर्क–वितर्क किये हर परिस्थिति में अधिक से अधिक सूचनायें

प्राप्त करना चाहिए। यह सदैव धन में रखें कि आप स्वयं के हित में सूचनाएं एकत्र कर रहे हैं।

ब. कोई भी सूचना प्राप्त होने पर उसे तुरंत लिख लेने की आदत डालें किन्तु जिस समय किसी से साक्षात्कार ले रहे हों, उस समय जहां तक संभव हो लिखने से बचें। प्रश्नों की क्रमागतता तथा सूचना प्राप्त करने हेतु अपनी संबंधद्धता एवं कार्य के प्रति समर्पण ही आपकी सफलता के मुख्य तत्व हैं।

स. अपने प्रतिस्पर्धियों से संपर्क करने का सबसे उत्तम रास्ता यह है कि आप उसके पास ग्राहक के रूप में जायें जैसे कि उनके उत्पाद में आपको रूचि है।

(य) बाजार नियोजन

इसके अंतर्गत प्रमुख कार्य बाजार अनुसंधान का होता है। जिसके आधार पर उत्पादक अपनी विपणन व्यूह रचना का कार्य करता है। इसका अर्थ है कि बाजार में उपस्थित भावी ग्राहकों को उनकी मांग विशेष के अनुरूप विभिन्न समूहों में विभाजित करना ताकि विभिन्न समूहों की मांगों के अनुरूप वस्तुओं का विकास व उत्पादन करना अथवा उसका विकास करना है। इस चरण में उत्पादकों द्वारा लिये जाने वाले मुख्य निर्णय हैं–

अ. उत्पाद के विभिन्न फीचर्स संबंधी निर्णय जैसे– साबुन उत्पद के लिए रंग, आकार व खुशबू इत्यादि।

ब. उत्पाद का ब्राण्ड नामकरण जैसे लिरिल, रेक्सोना व डेटॉल इत्यादि। जब ब्राण्ड नाम को कानूनी तौर पर पंजीकृत करा दिया जाता है तब उसे ट्रेडमार्क कहते हैं।

स. उत्पाद की पैकिंग संबंधी निर्णयों के अंतर्गत पैकिंग, मैटेरियल रंग व साइज, पैकिंग पर लिखा लेबल, पैकिंग के दुबारा प्रयोग किये जाने की सम्भावना इत्यादि।

(य) वितरण

इसके अंतर्गत उत्पाद को भौतिक रूप से उपभोक्ता तक पहुंचाने की विभिन्न क्रियायें आती हैं। वितरण प्रणाली संबंधी निर्णयों में सबसे महत्वपूर्ण निर्णय वितरण विचौलियों की संख्या का हाता है। उत्पाद के अनुसार इनकी संख्या शून्य से लेकर तीन/चार तक भी हो सकती है। उदाहरणार्थ, वाटरफिल्टर बनाने वाली कम्पनी ग्राहकों को सीधे सम्पर्क कर शून्य विचौलिया प्रणाली अपना सकती है। जबकि मसाला उत्पादक अपने मसालों को डिस्ट्रीव्यूटरों के माध्यम से ग्राहकों तक पहुंचाते हैं। जहां एक ओर विचौलियों की संख्या बढ़ने से उत्पादकों का लाभ घटता है वहीं दूसरी ओर इनकी सहायता से उत्पाद अधिकाधिक ग्राहकों तक भी पहुंचता है। साथ ही, ये वितरण विचौलिये उत्पादकों को वित्तीय प्रोमोशनल सपोर्ट भी देते हैं।

(र) विक्रय

सामान्यतः विक्रय का तात्पर्य है उत्पादित वस्तु को ग्राहकों को बेचकर मूल्य प्राप्त कर लेना। इस चरण में मुख्य कार्य उत्पाद के विक्रय मूल्य तथा बिक्री शर्तों का निर्धारण करना होता है। ध्यान रखने की बात यह है कि मूल्य एवं शर्तें अंतिम ग्राहकों के अतिरिक्त विभिन्न वितरण बिचौलियों के लिए भी निर्धारित करनी पड़ती है। मूल्य उत्पादन को मुख्य रूप से प्रभावित करता है। ग्राहक, उत्पाद के मूल्य पर तब और भी धन देता है जब उसे उस वस्तु की बार–बार जरूरत होती है या उसी तरह के उत्पाद अथवा वस्तु दूसरे लोग भी बना रहे हों। बाजार में मौजूद उत्पादकों से बहुत ज्यादा दाम मत लगाइये। ये भी देखिये किस मूल्य पर ज्यादा ग्राहक आयेंगे और आपको बाजार में घाटा भी नहीं होगा। बिक्री बढ़ाने के लिए प्रारम्भ में कम मूल्य रखना एवं मांग बढ़ने के साथ–साथ मूल्य बढ़ाना आपके लिए अधिक लाभप्रद होगा।

17.4.2.3 मानवीय प्रबंध

उद्यमी तथा प्रबंधक अपने समस्त कार्य मानवीय प्रयासों द्वारा ही करते हैं। इसलिए उद्योग अथवा व्यवसाय में मानवीय स्रोत का ही सर्वाधिक महत्व है। वास्तव में मानव संसाधन पर ही किसी भी उद्योग की सफलता निर्भर करती है। उद्योग में कार्य करने वाले अधिकारी, कर्मचारी, कुशल व अकुशल कारीगरों का प्रबंध मानवीय प्रबंध कहलाता है। यह प्रबंध मानव शक्ति के प्राप्त करने, उसके विकास एवं अभिप्रेरण से संबंधित हैं, इसके अंतर्गत आने वाले प्रमुख कार्य निम्नानुसार हैं–

1. कर्मचारियों से संबंधित नीतियों का निर्माण करना।
2. मानवीय साधनों का नियोजन करना।
3. कर्मचारियों की नियुक्ति एवं पद निर्धारण संबंधी निर्णय लेना।
4. प्रशिक्षण एवं विकास की व्यवस्था करना।
5. कार्य दशायें, स्वास्थ्य तथा सुरक्षा सुविधायें उपलब्ध कराना।
6. मजदूरी एवं वेतन संबंधी प्रशासनिक निर्णय लेना।
7. श्रम कल्याण संबंधी विभिन्न योजनायें प्रारम्भ करना।
8. योग्यता का आकलन एवं पदोन्नति आदि के संबंध में नीति निर्धारण करना।
9. प्रबंध में सहभागिता सुनिश्चित करना।
10. श्रम संघों से सहयोग प्राप्त करना।
11. कर्मियों व व्यवहार संबंधी शोध को प्रोत्साहित करना।

17.4.2.4 उत्पादन प्रबंध

उत्पादन प्रबंध से आशय केवल उत्पादन को बढ़ाना ही नहीं होता वरन् उत्पादन के पूर्व येाना बनाना एवं समीक्षा करना भी होता है। किसी भी उत्पादन क्रिया में पांच 'एम' का संतुलित संयोजन महत्वपूर्ण होता है– मैन, मशीनरी, मैटरियल, मनी, मार्केट। इन सब का आपस में उचित लाभदायक तालमेल बैठाना ही प्रबंध का मुख्य कार्य होता है। इसके अतिरिक्त निम्न चार बिन्दु भी उत्पादन प्रबंध में महत्व रखते हैं–

अ. उत्पादन की डिजाइन

डिजाइन चुनते समय निम्न तीन बातों का ध्यान रखा जाना चाहिए–

1. डिजाइन ऐसा होना चाहिए जो आसानी से बन सके।
2. डिजाइन बनाने से संबंधित सामग्री आसानी से उपलब्ध हो।
3. उत्पादन प्रक्रिया सरल हो।

ब. मशीन का चुनाव व देखरेख

उद्योग के लिए प्रत्येक मशीन व उपकरण का चुनाव एवं खरीददारी करते समय संबंधित मशीन के जानकार की मदद अवश्य लें। मशीन विशेषज्ञ से संबंधित लोगों को भी मशीन के चुनाव संबंधी निर्णय में शामिल किया जाना चाहिए।

हर एक मशीन के देखभल की जरूरत होती है। प्रतिदिन/ साप्ताहिक/ पाक्षिक/मासिक /वार्षिक आवश्यकतानुसार उनकी सफाई एवं मरम्मत की जानी चाहिए। खुद ही अंदाज लगाकर रखें कि कौन–कौन से अतिरिक्त पुर्जे आपके उद्यम अथवा संबंधित मशीनों के रखरखाव हेतु आवश्यक हैं। उनकी पर्याप्त मात्रा में पूर्व व्यवस्था सुनिश्चित कर लेनी चाहिए, जिससे समय बचेगा बल्कि मशीनों की कार्यक्षमता भी बढ़ेगी।

स. कारखाने की व्यवस्था

एक ही स्थान में मशीनों को कई प्रकार से रखा जा सकता है। निर्माण प्रक्रिया को ध्यान में रखते हुए यह तरीका ढूंढना चाहिये जिससे कि समय व ऊर्जा बच सके व सामान कमो इधन से उधर रखने की दिक्कत भी न हो।

द. कच्चे माल का प्रबंध

उत्पादन के लिये जितनी भी माल की आवश्यकता होगी उन सब की एक सूची बना लें एवं उनकी मात्रा व संख्या निर्धारित कर लें। इसके बाद सामान की व्यवस्था करें। ऐसे सामानों के लिए विशेष प्रबंध करें जिसके खराब होने की तनिक भी संभावना हो। माल खरीदते समय उसकी गुणवत्ता का अवश्य ख्याल रखें।

उपरोक्त सभी बातों का ध्यान रखने के साथ–साथ आपको इस बात का भी ध्यानर रखना होगा कि बाजार की मांग के अनुसार आपके उत्पादन की आपूर्ति होती रहे। इसके लिये सभी आवश्यक कच्चे माल का भंडार उचित मात्रा में अवश्य होना चाहिए। सारा कच्च माल समाप्त हो जाने का इंतजार न

रकें बल्कि जितनी मात्रा में माल लगता जाए उतनी मात्रा में आप माल खरीदते जाए। इन सभी छोटी–छोटी किन्तु महत्वपूर्ण बातों को ध्यान में रखने मात्र से उत्पादन कार्य व उद्योग सफलतापूर्वक चलता रहेगा।

17.4.3 प्रधानमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम (योजना)

भारत सरकार ने 31 मार्च 2008 तक परिचालन में रही दो योजनाओं प्रधानमंत्री रोजगार योजना और ग्रामीण रोजगार सृजन कार्यक्रम को एक में मिलाकर, ग्रामीण और शहरी क्षेत्रों में सूक्ष्म उद्यमों की स्थापना के माध्यम से रोजगार के अवसर सृजन करने के उद्देश्य से प्रधानमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम नामक एक नई ऋण–सहबद्ध सब्सिडी कार्यक्रम अनुमोदित किया है। प्रधानमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम केन्द्रीय क्षेत्र की योजना है, जिसे सूक्ष्म, सूक्ष्म और मध्यम उद्यम मंत्रालय द्वारा संचालित किया जाएगा। योजना का कार्यान्वयन सूलमउ मंत्रालय के प्रशासनिक नियंत्रण में, राष्ट्रीय स्तर पर एकमात्र नोडल अधिकरण के रूप में खादी और ग्रामोद्योग आयोग एवं बोड़, जिला उद्योग केन्द्र और बैंक करेंगे। योजना के अंतर्गत सरकारी सब्सिडी, खादी और ग्रामोद्योग आयोग द्वारा, चुने हुए बैंकों के माध्यम से लाभार्थियों/उद्यमियों को उनके बैंक खाते में वितरित करने के लिए दी जाएगी। कार्यान्वयी अभिकरण अर्थात खादी और ग्रामोद्योग आयोग, खादी और ग्रामोद्योग बोर्ड और जिला उद्योग केन्द्र योजना के कार्यान्वयन में, विशेष रूप से लाभार्थियों के चयन, क्षेत्र–विशिष्ट लाभप्रद परियोजनाओं की पहचान और उद्यमिता विकास प्रशिक्षण के क्षेत्र में, प्रतिष्ठित गैर–सरकारी संगठनों/प्रतिष्ठित स्वायत्त संस्थाओं/स्वयं सहायता समूहों/राष्ट्रीय सूक्ष्म उद्योग निगमों/राजीव गांधी उद्यमी मित्र योजना के अंतर्गत सूचीबद्ध उद्यमी मित्रों, पंचायतीराज संस्थाओं और अन्य संबंधित निकायों को अपने साथ संबद्ध करेंगे।

(क) उद्देश्य

- नए स्वरोजगार उद्यमों/परियोजनओं/सूक्ष्म उद्यमों की स्थापना के माध्यम से देश के ग्रामीण और शहरी क्षेत्रों में रोजगार के अवसरों का सृजन करना।
- व्यापक रूप से दूर–दूर तक अवस्थित परंपरागत कारीगरों/ग्रामीण और शहरी बेरोजगार युवाओं को एक साथ लाना और जहां तक संभव हो, स्थानीय स्तर पर ही उन्हें स्वरोजगार के अवसर उपलब्ध करना।
- देश के परंपरागत और संभावित अधिकतर कारीगरों, ग्रामीण तथा शहरी बेरोजगार युवाओं को निरंतर और दीर्घकालिक रोजगार उपलब्ध कराना, ताकि ग्रामीण क्षेत्रों से शहरी क्षेत्रों की ओर उनका पलायन रोका जा सके।
- कारीगरों की पारिश्रमिक अर्जन क्षमता बढ़ाना और ग्रामीण तथा शहरी रोजगार की विकासदर बढ़ाने में योगदान करना।

(ख) प्रधानमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम के अंतर्गत निधियन के स्तर

प्रधानमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम के अंतर्गत लाभार्थियों की श्रेणी	**लाभार्थी का अंशदान (परियोजना लागत में)**	**सब्सिडी की दर (परियोजना लागत में)**	
क्षेत्र परियोजना / इकाई की अवस्थिति		शहरी	ग्रामीण
सामान्य श्रेणी	10 प्रतिशत	15 प्रतिशत	25 प्रतिशत
विशेष (अनु.जा. / अनु.ज.जा. /अ.पि.व. /अल्प संख्यक /महिला, भूतपूर्व सैनिक, दिब्यांग, पूवोत्तर क्षेत्र, पहाड़ी और सीमावर्ती क्षेत्र आदि)	5 प्रतिशत	25 प्रतिशत	35 प्रतिशत

टिप्पणी–

1. विनिर्माण क्षेत्र के अंतर्गत परियोजना/इकाई की अधिकतम् स्वीकार्य लागत रूपये 25 लाख है।

2. सेवा क्षेत्र के अंतर्गत परियोजना/इकाई की अधिकतम् स्वीकार्य लागत रूपये 10 लाख है।

3. कुल परियोजना लागत की शेष राशि बैंकों द्वारा मियादी ऋण के रूप में उपलब्ध करायी जायेगी।

(ग) लाभार्थी के लिए पात्रता की शर्ते

- अट्ठारह वर्ष से अधिक आयु का कोई भी व्यक्ति।
- प्रधानमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम के अंतर्गत परियोजना की स्थापना के लिए सहयोग हेतु कोई आय सीमा नहीं होगी।
- विनिर्माण क्षेत्र में रूपये 10 लाख और सेवा क्षेत्र में रूपये 5 लाख से अधिक लागत वाली परियोजनायें स्थापित करने के लिए लाभार्थी की न्यूनतम् शैक्षिक योग्यता 8वीं कक्षा उत्तीर्ण होनी चाहिए।
- केवल प्रधानमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम के अंतर्गत संस्वीकृत परियोजनाओं के लिये ही इस योजना के अंतर्गत सहायता उपलब्ध है।
- स्वयं सहायता समूह (गरीबी रेखा से नीचे के समूहों सहित, बशर्ते उन्होंने किसी अन्य योजना के अंतर्गत लाभ नहीं लिया हो) भी प्रधानमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम के अंतर्गत सहायता के लिए पात्र हैं।
- सोसायटी रजिस्ट्री अधिनियम 1560 कें अंतर्गत पंजीकृत संस्थायें।
- उत्पादन सहकारी समितियां।

- दानदाता न्यास।

- वर्तमान इकाईयां (प्रधानमंत्री रोजगार योजना, ग्रामीण रोजगार सृजन कार्यक्रम या भारत सरकार या राज्य सरकार की किसी अन्य योजना के अंतर्गत) तथा वे इकाईयां जो भारत सरकार या राज्य सरकार की किसी अन्य योजना के अंतर्गत सब्सिडी का लाभ उठा चुकी हैं, पात्र नहीं हैं।

(घ) पात्रता की अन्य शर्तें

- अन्य विशेष श्रेणियों के मामले लाभार्थी को सक्षम प्राधिकारी द्वारा जारी किये गये जाति/समुदाय प्रमाणपत्रों की अभिप्रमाणित प्रति, मार्जिन राशि के दावे के साथ संबंधित बैंक शाखा को प्रेषित करनी होगी।

- जहाँ भी आवश्यक हो संस्था के उपनियमों की एक अभिप्रमाणित प्रति मार्जिन राशि के दावे के साथ संलग्न करना अपेक्षित होगा।

- परियोजना लागत में पूंजी व्यय और कार्यशील पूंजी का एक चक्र शामिल होंगे। इस योजना के अंतर्गत पूंजी व्यय रहित परियोजनायें, वित्त पोषण के लिए पात्र नहीं है। रूपये 5 लाख से अधिक लागत वाली जिन परियोजनाओं में कार्यशील पूंजी अपेक्षित न हो उनके मामले बैंक शाखा के क्षेत्रीय कार्यालय या नियंत्रक कार्यालय से स्वीकृति प्राप्त करनी होगी और दावों को यथास्थिति क्षेत्रीय कार्यालय या नियंत्रण कार्यालय के अनुमोदन की अभिप्रमाणित प्रति के साथ प्रस्तुत करना होगा।

- जमीन की लागत को परियोजना लागत में शामिल नहीं किया जा सकेगा। बने–बनाये पट्टे पर या किराये पर वर्कशेड व वर्कशाप लेने की लागत को परियोजना लागत में शामिल किया जा सकता है, किन्तु इस शर्त के अधीन कि परियोजना लागत में शामिल की जाने वाली बने–बनाये और पट्टे पर या किराये पर वर्कशेड/वर्कशाप लेने की लागत की गणना अधिकतम् केवल तीन वर्ष की अवधि के लिए ही की जायेगी।

- उद्योगों की निषिद्ध सूची में निर्दिष्ट गतिविधियों को छोड़कर ग्रामोद्योग परियोजनाओं सहित सभी नये व्यवहार्य सूक्ष्म उद्योगों पर लागू हैं। वर्तमान/पुरानी इकाईयां पात्र नहीं हैं।

टिप्पणी–

1. *उत्पादन सहकारी समितियां/न्यास जो विशेष रूप से पंजीकृत हों और अनु.जा./अनु.ज.जा./अ.पि.व./अल्प संख्यक/महिला, भूतपूर्व सैनिक, दिब्यांग और अल्पसंख्यक संस्थायें जिनके उपनियमों के इस आशय के आवश्यक प्रावधान हों, विशेष श्रेणियों के लिए मार्जिन राशि हेतु पात्र हैं, किन्तु जो*

संस्थायें/उत्पादन सहकारी समितियां/न्यास, विशेष श्रेणियों की संस्थायें/समितियां/न्यास के रूप में पंजीकृत नहीं हैं वे सामान्य श्रेणियों के लिए मार्जिन राशि हेतु पात्र होंगी।

2. *प्रधानमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम के अंतर्गत परियोजना स्थापित करने के लिए एक परिवार से एक ही व्यक्ति पात्र है। परिवार में स्वयं और पति–पत्नी शामिल हैं*

(ङ) कार्यान्वयी अभिक्रमण

1 यह योजना खादी और ग्रामोद्योग आयोग मुम्बई द्वारा कार्यान्वित की जायेगी, जो खादी और ग्रामोद्योग अधिनियम 1956 के अंतर्गत स्थापित एक सांविधिक निकाय है। खादी और ग्रामोद्योग आयोग राष्ट्रीय स्तर पर एकमात्र नोडल अभिकरण है। ग्रामीण क्षेत्र में योजना का कार्यान्वयन खादी और ग्रामोद्योग आयोग और ग्रामोद्योग बोर्ड और जिला उद्योग केन्द्र द्वारा किया जायेगा। शहरी क्षेत्रों में यह योजना एकमात्र जिला उद्योग केन्द्रों द्वारा की कार्यान्वित की जायेगी। खादी और ग्रामोद्योग आयोग, राज्य खादी और ग्रामोद्योग बोर्डों/राज्य जिला उद्योग केन्द्रों के साथ समन्वय स्थापित करेगा और ग्रामीण तथा शहरी क्षेत्रों में कार्य निष्पादन की निगरानी करेगा। खादी और ग्रामोद्योग आयोग, राज्य स्तरीय बोर्ड और जिला उद्योग केन्द्र प्रधानमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम के अंतर्गत लाभार्थियों के चयन में राष्ट्रीय सूक्ष्म उद्योग निगमों, राजीव गांधी उद्यमी मित्र योजना के अंतर्गत सूचीबद्ध उद्यमी मित्रों, पंचायतीराज संस्थाओं और अन्य प्रतिष्ठित गैरसरकारी संगठनों को शामिल करेंगे।

2 प्रधानमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम के कार्यान्वयन में साथ लिये जाने वाले अन्य अभिकरणों का विवरण निम्नानुसार है–

- खादी और ग्रामोद्योग आयोग और उसे राज्य कार्यालयों के अधिकारी
- राज्य खादी और ग्रामोद्योग बोर्ड
- राज्य सरकारों/संघ शासित क्षेत्रों के संबंधित आयुक्तों/सचिवों को प्रतिवेदन भेजने वाले जिला उद्योग केन्द्र।
- बैंक/वित्तीय संस्थायें
- खादी ग्रामोद्योग फेडरेशन
- महिला एवं बाल विकास विभाग, नेहरू युवा केन्द्र संगठन, आर्मी वाइफ वेलफेयर एसोसियेशन ऑफ इंडिया, पंचायतीराज संस्थायें

- सूक्ष्म कृषि एवं ग्रामोद्योग संवर्द्धन तकनीकी परामर्श सेवा, ग्रामीण विकास, समाज कल्याण में परियोजना, परामर्श का न्यूनतम पांच वर्ष का अनुभव और विशेषज्ञता रखने वाले गैरसरकारी संगठनों जिनके पास अपेक्षित बुनियादी संरचना और राज्य जिले में ग्राम व तालुका स्तर पर पहुंचने के लिए अपेक्षित मानव शक्ति हो, साथ ही गैरसरकारी संगठन को राज्य या राष्ट्रीय स्तर के सरकारी अभिकरण ने पिछले 3 वर्ष की अविध में निधि उपलब्ध करायी हो।

(च) लाभार्थियों का चयन

लाभार्थियों का चयन जिलास्तर पर एक कार्यदल द्वारा किया जायेगा, जिसमें खादी और ग्रामोद्योग आयोग/राज्य खादी और ग्रामोद्योग बोर्ड/जिला उद्योग केन्द्र और बैंक के प्रतिनिधि होंगे। कार्यदल के अध्यक्ष संबंधित जिले के जिला मजिस्ट्रेट/उपायुक्त/ कलेक्टर होंगे। इस प्रक्रिया में बैंकरों को आरंभ से ही शामिल करना होगा ताकि आवेदनपत्रों की बड़ी संख्या में इकट्ठा होने से बचा जा सके। जो आवेदक उद्यमिता विकास कार्यक्रम/कौशल विकास कार्यक्रम उद्यमिता सह कौशल विकास कार्यक्रम के अंतर्गत कम से कम दो सप्ताह का प्रशिक्षण प्राप्त कर चुके हैं, वे अपने आवेदनपत्र सीधे बैंक को प्रस्तुत कर सकते हैं, किन्तु बैंक आवेदनपत्र को कार्यदल के पास विचारार्थ भेजेंगे। अधिक राशि की संस्तुति का लाभ उठाने के लिए परियोजना लागत को बढ़ा कर दिखाने की अनुमति नहीं दी जायेगी। लाभार्थियों का चयन होने के पश्चात लाभार्थी का आनलाइन रजिस्ट्रेशन होने के पश्चात ही ऋण प्रकरण बैंक को अग्रेसित किया जायेगा। बिना आनलाइन के ऋण प्रकरणों पर बैंक कार्यवाही न करे।

(छ) ब्याज दर और ऋण वापसी

सामान्य दर पर ब्याज प्रभारित किया जायेगा। संबंधित बैंक/वित्तीय संस्था द्वारा निर्धारित आरंभिक स्थगन अवधि के बाद 3 से 7 वर्ष की चुकौती अनुसूची हो सकती है। यह देखा गया है कि बैंक किसी प्रस्ताव के गुण–दोष पर विचार किये बिना रूटीन के तौर पर ऋण गारण्टी कवरेज पर जोर देते रहे हैं। इसे निरूत्साहित करने की आवश्यकता है। भारतीय रिजर्व बैंक, बैंकों को प्रधानमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम के अंतर्गत परियोजनाओं की मंजूरी को प्राथमिकता देने के लिए आवश्यक मार्गनिर्देश जारी करेगा। वह इस संबंध में भी उपयुक्त मार्गनिर्देश जारी करेगा कि इन क्षेत्रीय ग्रामीण बैकों और अन्य बैंकों को इस योजना के कार्यान्वयन से बाहर रखना है।

(ज) उद्योग

केयर आधारित परियोजनाओं सहित कोई भी उद्योग जिसमें बिजली का उपयोग करते हुए या उसके बिना किसी वस्तु का उत्पादन करते हो या कोई सेवा देता हो, जिसमें प्रति पूर्णकालिक कारीगर या कामगार अचल पूंजीनिवेश समतल क्षेत्रों में रूपये 1 लाख और पहाड़ी क्षेत्रों में रूपये 1.5 लाख से

अधिक नहीं हो, जिसका अर्थ है वर्कशाप/वर्कशेड मशीनरी और फर्नीचर पर पूंजीव्यय में परियोजनाओं से सृजित पूर्णकालिक रोजगार का भाग देने पर प्राप्त राशि।

(झ) योजना के परिचालन की कार्य पद्धति

- अखबारों, विद्यापनों, रेडियो और अन्य मल्टीमीडिया के माध्यम से जिले को आवंटित लक्ष्य के आधार पर विभिन्न समयान्तरालों पर खादी और ग्रामोद्योग आयोग, राज्य खादी और ग्रामोद्योग बोर्ड और जिला उद्योग केन्द्र द्वारा जिला स्तर पर संभावित लाभार्थियों से परियोजना प्रस्ताव आमंत्रित किये जायेंगे। योजना को पंचायतीराज संस्थाओं के माध्यम से भी प्रचारित–प्रसारित किया जायेगा जो स्वयं भी लाभार्थियों के चयन में सहयोग देगी।

- परियोजनाओं को किसी अभिकरण द्वारा प्रायोजित किया जाना अनिवार्य नहीं है। लाभार्थी अपने–अपने परियोजना प्रस्ताव के साथ सीधे बैंक/वित्तीय संस्था से संपर्क कर सकता है या वह खादी और ग्रामोद्योग आयोग, खादी और ग्रामोद्योग बोर्ड, जिला उद्योग केन्द्र, पंचायत कार्यालय आदि द्वारा प्रायोजित किया जा सकता है। लेकिन बैंकों को सीधे प्राप्त आवेदन विचार के लिए जिला कार्यदल समिति को प्रेषित किये जायेंगे।

- जिला स्तरीय कार्यदल आवेदनों की संविक्षा करेगा और अनुभव, तकनीकी योग्यता कौशल परियोजना की व्यवहार्यता आदि के आधार पर आवेदनों की छटनी करेगा और ग्रामीण और शहरी क्षेत्रों के आवेदकों को साक्षात्कार हेतु बुलायेगा।

- प्रत्येक परियोजना की व्यवहार्यता के आधार पर बैंक ऋण के बारे में अपना निर्णय लेंगे। कार्यदल द्वारा पारित रूपये 5 लाख तक के ऋण वाली परियोजनाओं के मामले में बैंक, भारतीय रिजर्व बैंक के मार्गनिर्देशन के अनुसरण में संपार्श्विक प्रतिभूति पर जोर नहीं देंगें।

- परियोजना के मंजूर हो जाने पर बैंक वित्त की पहली किस्त जारी होने के 12 माह के अंदर हितग्राही को दो सप्ताह का उद्यमिता विकास कार्यक्रम प्रशिक्षण लेना होगा।

- यदि हितग्राही प्रथम बैंक ऋण किस्त जारी होने की 12 माह के अंदर उद्यमिता विकास कार्यक्रम प्रशिक्षण प्राप्त नहीं करता है तो मंजूर की गई परियोजना को मार्जिन मनी लिये पात्र घोषित कर दिया जायेगा।

- बैंक ऋण स्वीकृत होने के बाद लाभार्थी बैंक में स्वयं का अंशदान जमा करेगा।

- ऋणकर्ता के पक्ष में मार्जिन राशि जारी कर दिये जाने के बाद उस राशि में शाखा के स्तर पर लाभार्थी के नाम से 3 वर्ष की मियादी जमा रसीद में रखा जायेगा।

- मार्जिन राशि सहायता केवल प्रधानमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम के अंतर्गत विशेष रूप से मंजूर की गयी परियोजनाओं के लिए उपलब्ध है।

(ञ) पंजीकरण

योजना के अंतर्गत खादी और ग्रामोद्योग आयोग और ग्रामोद्योग बोर्ड, जिला उद्योग केन्द्र के साथ पंजीकरण स्वैच्छिक है।

(ट) निषिद्ध कार्यों की सूची

सूक्ष्म उद्यमों की स्थापना के लिये प्रधानमंत्री रोजगार कार्यक्रम के अंतर्गत निम्नलिखित कार्यों की अनुमति नहीं दी जायेगी— मीट से जुड़े उद्योग, चाय/काफी उद्योग, पालीथिन थैलियों का निर्माण आदि।

(ठ) प्रधानमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम के तहत प्रकरण प्रस्तुत करने हेतु आवश्यक दस्तावेजों की सूची

1. संलग्न प्रारूप में आवेदनपत्र
2. प्रोजेक्ट रिपोर्ट
3. ग्राम पंचायत का जनसंख्या एवं अनापत्ति प्रमाणपत्र
4. सक्षम आधिकारी द्वारा जारी जाति, राशनकार्ड, स्थायी निवास प्रमाणपत्र
5. मशीन के वर्तमान दरों के कोटेशन
6. विद्युत विभाग से विद्युत कनेक्शन के लिए सहमतिपत्र
7. भूस्वामित्व संबंधी कागजात
8. भवन निर्माण संबंधी स्टीमेट
9. कार्यशाला के सरपंच या सक्षम अधिकारी द्वारा स्वीकृत नक्शा
10. नोटरी द्वारा प्रमाणित संलग्न प्रारूप में अंडरटेकिंग
11. शैक्षणिक एवं तकनीकी योग्यता का प्रमाणपत्र की प्रति
12. डायवर्सन संबंधी पेपर

प्रधानमंत्री रोजगार सृजन योजना के अंतर्गत आवेदनकर्ता को रजिस्ट्रेशन हेतु निम्न प्रक्रिया को अपनायें–

www.kviconline.gov.in

↓

PMEGP e-Portal (NEW)

↓

Click on PMEGP online application form for individual

↓

आवेदन फार्म में दी गई 21 बिन्दुओं की जानकारी को पूर्ण रूप से भरें।
(हितग्राही को आवेदनफार्म भरने में समस्या होने पर साइट पर दिये गये वीडियो ट्यूटोरियल पर क्लिक कर संबंधित जानकारी प्राप्त की जा सकती है।)

↓

आवेदन फार्म को पूर्ण रूप से भरने के पश्चात Save Applicant Data Button पर क्लिक करें।

↓

उसके बाद आवदेनकर्ता के मोबाइल नम्बर पर एक मेसेज आयेगा, जिसमें उसका रजिस्ट्रेशन नम्बर तथा आई.डी. और पासवर्ड मिलेगा।

↓

मैसेज रिसीव होने के बाद निम्न डाकूमेंट को साइट पर अपलोड करना है–
(a) Passport size photo
(b) Aadhar Card
(c) Population Certificate
(d) Highest Education Certificate
(e) Caste Certificate
(f) Project Report

↓

Login form (for Registered Applicant) को खोलना है।
(हिग्राही अपने आई.डी. और लागिन फार्म से खोलेंगे और फाइनल सबमिशन करेंगे)

↓

उसके बाद फाइनल सबमिशन बटन पर क्लिक करेंगे।

नोट– वेबसाइट संबंधी समस्या के लिए के.वी.आई.सी. कार्यालय के दूरभाष नं. 07552583668 पर सम्पर्क कर नोडल अधिकारी से चर्चा करें।

हमने जाना

उद्यम स्थापना के लिये स्थायी और कार्यशील पूँजी की आवश्यकता होती है।

व्यवसायिक वित्त के दीर्घकालीन और अल्पकालीन स्रोत होते हैं।

उत्तम प्रबन्ध के बिना किसी व्यवसायिक इकाई को सफलतापूर्वक संचालित करना कठिन है।

प्रबन्धकीय नियोजन को दो भागों में विभाजित किया जा सकता है : 1. योजना निर्माण एवं 2. योजना क्रियान्वयन।

कठिन शब्दों के अर्थ

1. **स्थायी पूँजी** – वह पूँजी है जिसका प्रयोग व्यवसाय में ऐसी सम्पत्तियों को खरीदने के लिये किया जाता है जिन्हें दीर्घकाल तक उपयोग किया जा सके।

2. **कार्यशील पूँजी**– प्रत्येक व्यवसाय के रोजमर्रा की गतिविधियों को संचालित करने के लिये जिस पूँजी की आवश्यकता होती है, उसे कार्यशील पूँजी कहते हैं।

3. **विपणन**– विपणन का अर्थ उन समस्त व्यवसायिक क्रियाओं के निष्पादन से है जो वस्तुओं के प्रवाह को उत्पादक से उपभोक्ता की ओर निर्देशित करती है।

अभ्यास के प्रश्न

1. व्यवसाय के लिये स्थायी पूँजी और कार्यशील पूँजी के महत्व को स्पष्ट कीजिये।
2. व्यवसाय के वित्त के अल्पकालिक और दीर्घकालिक स्रोत कौन–कौनसे हैं?
3. उद्यम प्रबन्धन से आप क्या समझते हैं? स्पष्ट कीजिये।
4. प्रबन्धकीय नियोजन क्या है? समझाइये।
5. विपणन प्रबन्ध को उदाहरण देकर स्पष्ट कीजिये।

आओ करके देखें

अपने क्षेत्र की आवश्यकताओं के आधार पर किसी उद्यम की कल्पना कीजिये और उसे विकसित करने के लिये एक संपूर्ण कार्य योजना तैयार कीजिये।

■■■

17.5 प्राथमिक परियोजना प्रपत्र (प्रोजेक्ट प्रोफाइल) का प्रारूप

उद्देश्य

इस इकाई को पढ़कर आप जान सकेंगे कि–

प्राथमिक योजना प्रपत्र कैसे बनाया जाता है?

आप अपने क्षेत्र की आवश्यकता के अनुसार कौनसा उद्योग सेवा या व्यवसाय प्रारम्भ कर सकते हैं?

उद्यम की योजना बनाते समय आत्म मूल्यांकन के कौन–कौन से आयाम होते हैं?

1.0 सामान्य जानकारी :

उद्यमी/उद्यमियों का नाम...
इकाई का नाम...
पत्र व्यवहार का पता...
परियोजना...
प्रमुख प्रस्तावित उत्पाद...
प्रस्तावित कार्यस्थल...
संगठन का प्रकार..

1.1 शैक्षणिक योग्यता :

परीक्षा का नाम	उत्तीर्ण करने का वर्ष	बोर्ड/विश्वविद्यालय	प्रमुख विषय	अन्य विवरण

1.2 तकनीकी अथवा विशिष्ट योग्यता :

विवरण	संस्था	अवधि	उपलब्धि

1.3 कार्यानुभव :

क्रमांक	संस्था/संगठन का नाम	पद	कार्य की प्रगति	अवधि

1.4 आवेदक से संबंधित औद्योगिक/व्यवसायिक इकाईयों का विवरण (यदि कोई हो तो)

....

1.5 जाति..

1.6 उद्यमी का वर्तमान व्यवसाय ....

2.1 उत्पाद के बारे में विवरण एवं उत्पादित बिक्री की जाने वाली वस्तुओं अथवा दी जाने वाली सेवाओं की विशेषतायें/गुण/उपयोग..
....

2.2 प्रस्तावित उत्पादों के प्रमुख उपभोक्ता (प्रस्तावित उत्पादों के लिए बाजार कहाँ मिल सकता है?

....

2.3 प्रस्तावित योजना का प्रकार (निर्माण/संसाधन/सेवा)...

....

2.4 परियोजना के आधार तथा परिकल्पनायें

क– इकाई में कितनी पालियों में कार्य होगा?

ख– इकाई वर्ष में कितने दिन कार्य करेगी?

ग– इकाई द्वारा अधिकतम संभव उत्पादन क्षमता का प्रथम, द्वितीय तथा तृतीय वर्षों में कितने प्रतिशत उपयोग किया जायेगा?

2.5 उत्पादन/सेवा कार्य का लक्ष्य (प्रतिवर्ष)...

इकाई के वित्तीय पहलू

3. कुल प्राप्तियों का विवरण...

क्रमांक	उत्पादन की जाने वाली वस्तुओं/प्रदेय सेवाओं का वर्णन	संख्या/मात्रा	बिक्री दर	कुल प्राप्तियां (रू.में)	रिमार्क
1					
2					

3.1 भूमि तथा भवन का विवरण..

क– यदि किराये पर हो तो कवर किया गया क्षेत्र तथा मासिक किराया

ख– यदि भूमि और भवन पूंजीगत निवेश का हिस्सा है तो–

1. कुल अपेक्षित भूमि
2. भूमि की लागत तथा भूमि के विकास पर खर्च
3. कार्यस्थल/भवन के निर्माण की अनुमानित लागत

3.2 मशीनरी तथा उपकरणों का व्यौरा जिसमें परीक्षण/गुणवत्ता/नियंत्रण और उपकरण आदि शामिल हों

क्रमांक	मशीनरी तथा उपरणों का विवरण	संख्या	कीमत (रूपये में)	कुल मूल्य (रूपये में)
1				
2				

3.3 विविध स्थायी संपत्तियों पर प्रस्तावित व्यय

1–

2–

3.4 परिचालन पूर्व के प्रस्तावित खर्चों का विवरण

1–

2–

4.0 कुल स्थायी पूंजी निवेश (लागत रूपये में)

क	भूमि तथा भूमि के विकास की लागत	
ख	कार्यस्थल/भवन के निर्माण की लागत	
ग	मशीनरी तथा उपकरणों की लागत	
घ	विविध स्थाई संपत्तियों की लागत	

ङ	प्राथमिक तथा परिचालन पूर्व के व्यय	
कुल स्थाई पूंजी निवेश		

5. **कार्यशीलपूंजी की आवश्यकताः सम्पूर्ण कार्यशील पूंजी चक्र हेतु कच्चे माल की आवश्यकता तथा लागत**
विशुद्ध कच्चे माल की लागत

क्रमांक	माल का नाम	अवधि	मात्रा	दर	कुल लागत (रूपये में)
1					
2					
3					

6. **उपयोगिताओं पर व्यय**

क्रमांक	विवरण	आवश्यकता	कुल मासिक आय	कुल वार्षिक व्यय	रिमार्क
1	विद्युत				
2	पानी				
3	खनिज तेल/कोयला				
कुल योग					

7. **कर्मचारियों तथा कारीगरों का वेतन/पारिश्रमिक**

क्रमांक	विवरण	संख्या	वेतन की दर प्रतिमाह	कुल प्रतिमाह वेतन	कुल वार्षिक वेतन	रिमार्क
1	कुशल कारीगर					
2	अर्द्धकुशल कारीगर					
3	अकुशल कारीगर					
4	कार्यालयीन कर्मचारी					
5	सामाजिक परिलब्धियां (उपरोक्त का 20 प्रतिशत)					

8. **विविध खर्चे (प्रतिमाह)**

क्रमांक	**विवरण**	**कुल व्यय (रूपये में)**
1	बीमा व्यय	
2	यात्रा व्यय	
3	माल ढुलाई आदि पर व्यय	
4	रखरखाव तथा मरम्मत पर व्यय	
5	स्टेशनरी/पोस्टेज/डाक पर व्यय	
6	उपभोक्ता भण्डार का रखरखाव	
7	अन्य खर्चे	
8	कुल लागत	

9. **कुल कार्यशील पूंजी (एक चक्र हेतु)**

क्रमांक	विवरण	एक चक्र हेतु	एक वर्ष हेतु
1	कच्चे माल की लागत		
2	उपयोगिता पर व्यय		
3	कर्मचारियों/कारीगरों के वेतन/पारिश्रमिक		
4	विविध खर्चे		
5	कार्यस्थल का मासिक किराया (यदि कार्यस्थल किराये पर लिया जाना प्रस्तावित हो)		
	कुल लागत		

10. इकाई की कुल परियोजना लागत

क्रमांक	विवरण	कुल लागत (रूपये में)
1	स्थाई पूंजी निवेश (मद क्रमांक 4 से)	
2	कार्यशील पूंजी निवेश (मद क्रमांक 9 से)	

11. इकाई की स्थापना हेतु प्रस्तावित वित्तीय स्रोत (किसी विशेष योजनांतर्गत ऋण लेना प्रस्तावित हो तो उसका उल्लेख करें)

क्रमांक	विवरण	राशि	रिमार्क
1	सावधिक ऋण		
2	कार्यशील पूंजी ऋण		
3	स्वयं की पूंजी		
4	अन्य स्रोत		

12. वार्षिक उत्पादन लागत

क्रमांक	विवरण	राशि
1	कुल वार्षिक कार्यशील पूंजी की लागत	
2	लिये जाने वाले ऋण पर कुल वार्षिक ब्याज (सावधिक ऋण + कार्यशील पूंजी ऋण तथा अन्य प्रकार का यदि कोई ऋण जैसे सुलभ ऋण आदि हो)	
3	स्थाई संपत्तियों (कार्यस्थल, प्लांट एवं मशीनरी आदि) पर वर्ष भर में मूल्य ह्रास	
4	कुल उत्पादन लागत	

13. लाभप्रदाता विश्लेषण

1. वार्षिक सकल लाभ (कुल प्राप्तियां वार्षिक उत्पादन लागत)
2. मासिक सकल लाभ (उपरोक्त वार्षिक लाभ को 12 से विभाजित करके)
3. सम विच्छेद बिन्दु = निश्चित लागत × 100 / निश्चित लागत + लाभ
4. कुल विक्री पर लाभ का प्रतिशत = लाभ × 100 / कुल बिक्री
5. कुल पूंजी निवेश पर लाभ का प्रतिशत = लाभ × 100 / कुल परियोजना लागत
6. वार्षिक शुद्ध लाभ = वार्षिक सकल लाभ – आयकर

14. मशीनरी तथा उपकरण प्रदायकर्ताओं के पते

1. ....

2 ....
3 ....

15. **कच्चा माल प्रदायकर्ताओं के पते**

1. ....
2 ....
3 ....

17.5.2 संभावित उद्योग/सेवा/व्यवसाय की सूची

(1) प्लास्टिक

1. हैण्ड मोल्डिंग मशीन के उत्पाद, 2. इंजेक्शन मोल्डिंग वस्तुयें (45 ग्राम तक की), 3. प्लास्टिक के डिब्बे (जरीकेन), 4. बिजली के स्विच, प्लक, साकेट, होल्डर, 5. प्लास्टिक फोल्डर, बैंकों की पासबुकें, 6. लेमीनेशन कार्य/फोटोग्राफी, 7. प्लास्टिक के दाना (रिप्रेसेसिंग), 8. पॉलीथीन बेन्स, 9. घड़ी का पट्टा, 10. प्लास्टिक बटन, 11. बाल पेन, 12. आर्टीफिसियल प्लास्टिक फ्लावर, 13. प्लास्टिक स्टिकर इत्यादि।

(2) इंजीनियरिंग

1. कृषि औजार, 2. जनरल इंजीनियरिंग वर्कशाप, 3. जाली गेट चैनल फेब्रीकेशन कार्य, 4. रोलिंग शटर फेब्रिकेशन, 5. वायर से बने किचिन स्टैण्ड, 6. स्टील आलमारी, 7. स्टील फर्नीचर, 8. ट्यूबलाइट फिटिंग, 10, साइकिल कैरियर, स्टैण्ड आदि, 11. कपड़े टांगने के हैंगर, 12. लोहे के बाकर, 13. शीट मेटल, दरवाजे, खिड़की, 14, गारमेण्टस हुक्स, 15. एलुमीनियम यूरेसिस कटलरी आइटम, डेकोरिटिव आइटम, 16. लकड़ी की कलात्मक वस्तुयें, खिलौने आदि, 17. पिन/स्टेपल आदि, 18. हेयर पिन, 19. एल्युमीनियम की चिटकनी, हैंगर 20. कूलर्स निर्माण इत्यादि।

(3) रसायन पर आधारित

1. अगरबत्ती, 2. डिटर्जेंट पाउडर, 3. लिक्विड डिटर्जेंट, 4. बाल धोने के लिए हर्बल शैम्पू, 5. चॉक निर्माण, 6. एक्सरे तथा अन्य फोटोफिल्मों से चांदी निकालना, 7. प्लास्टर ऑफ पेरिस की मूर्तियां, 8. रेड आक्साइड, 9. आयुर्वेदिक दवाइयों का निर्माण, 10. दन्तमंजन, टूथपाउडर, 11. नेल पॉलिश, 12. बोन मिल इत्यादि।

(4) खाद्य वस्तुओं तथा खाद्य प्रसंस्करण के क्षेत्र में संबंधित उत्पाद

1. लघु दालमिल, 2. मिनी राइसमिल, 3. आइल एक्सपेलर, 4. मशाला उद्योग, 5. पापड़, बरी निर्माण, 6. बेसन निर्माण, 7. मक्के का पापकार्न, 8. पोहा, चुरमुरा, 9. नमकीन, 10. मीठी सुपारी, 11. आइस कैडी, 12. आलू चिप्स, 13. सोडा वाटर, 14. दूध के विभिन्न उत्पाद, 15. सिवइयां, 16. मशरूम उत्पादन, 17. टूटी–फ्रूटी बनाने की इकाई, 18. बेकरी उद्योग, 19. गोल्ड फिंगर, 20. कन्फेक्शनरी उत्पाद, 21. रेवड़ी, गजग, मशरूम उत्पादन इत्यादि।

(5) कपड़ा एवं तैयार वस्त्र उद्योग से संबंधित उत्पाद

1. साड़ी फॉल का निर्माण, 2. सर्जिकल बेन्डेज, 3. रेडीमेड गारमेंटस, 4. सिलाई धागे की रीलें, 5. टेलर्स लेबल चाक, 6. साफ्ट ट्वायस, 7. स्वेटर बुनाई कार्य, 8. शर्ट कॉलर, 9. कैनवास, जूट बैग्स, 10. रेग्जीन फोम, स्कूली बस्ते, 11. चमड़े, रेग्जीन बेल्ट्स, 12. जीन्स निर्माण आदि।

(6) पशुपालन

1. मुर्गी पालन, 2. सुअर पालन, 3. भैंस पालन, 4. मछली पालन, 5. भेंड़ पालन, 6. जापानी बटेर।

(7) इलेक्ट्रिकल्स एवं इलेक्ट्रानिक्स के क्षेत्र से संबंधित उत्पाद

1. मोटर बाइंडिंग, 2. बोल्टेल स्टेबलाइजर, 3. डी.टी.पी. कार्य, 4. ट्यूब लाइट आदि, 5. बी.डी.ओ. कैसेट आदि।

(8) विविध उद्योग इकाईयां

1. गत्ते के डिब्बे बनाना, 2. जूट के बोरे, 3. स्क्रीन पिंटिंग, 4. सीमेंट जाली, गमले आदि, 5. अभ्यास पुस्तिका, 6. लेंस ग्राइडिंग, 7. हवाई चप्पल, 8. ईंट भट्टा, 9. लकड़ी का फर्नीचर, 10. पेपर प्लेट्स एवं कप, 11. फाइल कवर्स का निर्माण, 12. चमड़े के जूतों का निर्माण, 13. पशुओं के लिए खनिज लवण, 14. कागज के लिफाफे इत्यादि।

(9) व्यवसाय एवं सेवा व्यवसाय की कुछ प्रमुख इकाईयां

1. फास्ट फूड रेस्टोरेंट व ढाबा, 2. साइकिल रिपेयरिंग, 3. आटोमोबाइल रिपेयरिंग, 4. विद्युत उपकरणों की मरम्मत, 5. कैसल रिकार्डिंग, 6. ड्राई क्लीनिंग, 7. ब्यूटी पार्लर, 8. व्यावसायिक कार्य हेतु फैक्स मशीन, एल.सी.डी. सुविधा सहित, 9. आटोमोबाइल बैट्री का रिचार्जिंग एवं रिकंडीशनिंग, 10. टायर–ट्यूब वल्कनिइजिंग, 11. टी.वी., रेडियो रिपेयरिंग, 12. मेडिकल क्लीनिक, 13. प्रिंटिंग प्रेस, 14. मिनी आफसेट, 15. डीजल फ्यूल पम्प नोजल निरीक्षण, 16. घड़ी मरम्मत, 17. विज्ञापन एजेंसी, 18. वी.डी.ओ. शूटिंग, फोटो स्टूडियो, 19. टाइपिंग, डुप्लकेटिंग, 20. टेन्ट हाउस, 21.

कम्प्यूटर साफ्टवेयर, 22. डाटा प्रोसेसिंग, 23. आइसक्रीम, कोल्ड ड्रिंक्स की दुकान, 24. हार्डवेयर की दुकान, 25. आटो स्पेयर पार्टस, 26. ट्रक, जीप स्पेयर पार्टस, 27. बीज भण्डार, 28. कीटनाशक दवाइयों का विक्रय, 29. जॉब वर्क, 30. इलेक्ट्रीकल्स सामानों की दुकान, 31. बर्तन की दुकान, 32. स्पोर्ट्स की दुकान, 33. दवाइयों की दुकान, 34. साइबर कैफे, 35. किराना जनरल स्टोर, 36. दवाइयों की दुकान, 37. जूता व्यवसाय, 38. गिफ्ट सेंटर, 39. सेनेटरी बेयर हाउस, 40. इनवर्टर व्यवसाय, 41. खड़े मसाले की पैकिंग, 42. पान मसाना की पैकिंग, 43. खाद्यान्न ग्रेडिंग एवं पैकिंग, 44. कपड़ा व्यवसाय, 45. रेडीमेड कपड़ों का व्यवसाय, 46. चश्में की दुकान, 47. गल्ला व्यवसाय आदि।

17.5.3 उद्यमी की योजना बनाते समय खुद से पूछे जाने वाले प्रश्न

1. आप किस वस्तु का उत्पादन करने जा रहे हैं?
2. आपके सामान या उत्पाद का आकार तथा अन्य विशेषतायें क्या हैं?
3. आप किस मात्रा में उत्पादन करेंगे? आपका उद्योग साल में कितने दिन एवं कितने घण्टे कार्य करेगा?
4. आप जो उत्पाद बनाये जा रहे हैं उसके क्या उपयोग हैं?
5. आपके उत्पाद के क्रेता बाजार कौन हैं?
6. आप जो माल बनाये जा रहे हैं अभी उस माल की बाजार में कितनी मांग है?
7. आपके उत्पाद की बाजार में क्या संभावना है?
8. आप किस तरह की प्रतिस्पर्धा की आशा करते हैं?
9. उद्यम स्थापना के प्रथम दो वर्ष में आप कितने माल के विक्रय की आशा करते हैं?
10. आप उत्पादन के पहले कुछ सालों में कितने लक्ष्य की आशा करते हैं?
11. आपको अपने माल बेचने के लिए और क्या–क्या व्यवस्थायें करनी होंगी और इसमें आपको कितना खर्च आयेगा?
12. उत्पादन के लिए आपको कौन–कौन सी मशीन की आवश्यकता होगी?
13. आप अपने उद्योग की स्थापना कहाँ करने जा रहे हैं?
14. जिस स्थान को आपने चुना है, उस स्थान के क्या लाभ और हानि हैं?
15. आपको कितनी भूमि की आवश्यकता है?
16. आपको कितने बड़े गोदाम की आवश्यकता है?
17. आपको कितने कच्चे माल की आवश्यकता है?
18. क्या अपको कच्चा माल आसानी से उपलब्ध हो जायेगा और कहाँ से?

19. कच्चे माल का दाम कितना है और क्या इसमें कभी बहुत बड़ा आकस्मिक बदलाव आता है?

20. आपको अपने उद्योग में किस प्रकार के मानव संसाधन की जरूरत पड़ेगी और कितनी संख्या में?

21. क्या उपयुक्त मानव संसाधन सही संख्या में उपलब्ध हैं?

22. मानव संसाधन में कितना खर्च आयेगा?

23. आपको कार्यशील पूंजी की आवश्यकता कितनी है?

24. आपके विचार से बैंक आपको कार्यशील पूंजी में कितनी सहायता करेगी?

25. आपके पूरे उद्योग की स्थापना में कितना खर्च आयेगा।

26. इस खर्च की पूर्ति के लिए आपके पास पूंजी के क्या स्रोत हैं?

27. आप एक स्रोत से कितनी पूंजी उठाना चाहते हैं?

28. अगले पांच–आठ साल में आपके उद्योग की प्रगति की संभावना क्या है एवं कितना लाभ होगा?

29. इस लाभ पर आपको कितना कर देना होगा?

30. क्या यह लाभ आपको बैंक ऋण वापस करने के लिए पूर्ण होगा?

31. उद्यम शुरू करने में क्या–क्या जोखिम है?

32. आपको अपने उद्योग के लिए सरकार से कौन–कान सी स्वीकृति लेनी होगी?

33. आपको अपने उद्योग की स्थापना में कितना समय लगेगा।

■■■