Entrepreneur शब्द फ्रेंच भाषा के "entrependre" से लिया गया है जिसका मतलब "between taker" तथा "go between" होता है। तथा यह musical organizer को सूचित करता था।

Oxford English disnary के अनुसार Entreprener की परिभाषा निम्नानुसार है–

"किसी public musical संस्था के director या meneger जो Intertainment या musical performance करते थे उसे Entrepreneur कहते थे।"

कुछ अर्थशास्त्रियों के द्वारा Enterprener को समझाने के लिए बहुत सारे तर्क दिये गये हैं जिसमे से कुछ निम्न लि. है।

(1) 1725 "Richard cantillo" के अनुसार "वह व्यक्ति जो risk Bear करता है वह 'Enterprenear' कहलाता है।"

Date ______
Page ______

(2) 1876 में Francis walker के अनुसार
"वह व्यक्ति जो मुद्रा (Found) supply तथा receive करता है तथा प्राप्त profit के लिए अपनी योग्यता अनुसार स्वयं responsible होता है वह Entrepreneur कहलाता है।"

(3) 1934 में Joseph के अनुसार,
"Entrepreneur" एक innovator होता है जो नये technology को develop करता है।"

(4) 1980 में Karl Veshper के अनुसार;
"लघु उद्यमी, एवं अर्थशास्त्री एवं भौतिक वादी, Bissness person आदि विभिन्न रूपों मे देखा जाता है।"

(5) 2008 में National knowledge commission (NKC) के अनुसार;
"Knowledge, skills तथा competenci का व्यवसायिक उपयोग (किसी व्यक्ति या व्यक्तियों के समूहों) द्वारा स्थापित Enterprise, जिससे उसका आर्थिक विकास धन की प्राप्ती, रोजगार की प्राप्ती

तथा सामाजिक उद्देश्यों की प्राप्ती होती है यह प्रकिया enterpreneurship कहलाता है। तथा इस कार्य को करने वाला उद्यमी कहलाता है।

Enterepprise - उद्योग
Enterpreneur - उद्यमी
Enterpreneurship - उद्यमिता

(A) Interapreneur : एक Interapreneur एक पूर्व स्थापित organization (संस्था) में कार्य करने वाला व्यक्ति होता है जो उस organization के अधीन रहकर व्यवसायिक कार्यों को संपन्न करता है।

(A) Diffrence between Enterapreneur & Intrapreneur -

	Entrepreneur	Intrapreneur
(1) निर्भरता	एक Entrapreneur अपने कार्यों के प्रति independant होता है	Intrapreneur अपने Oner (मालिक) या Entrepreneur पर ~~independant~~ होता है।
(2) Fund का विकास	एक Entrapreneur अपने Enterprise के लिए स्वयं Fund का विकास करता है	एक Intrapreneur अपने Enterprise का विकास नहीं करता।

(3) risk	एक Enterpreneur व्यापार में स्वयं risk Bear करता है।	एक Interapreneur व्यापार में पूर्ण रूप से risk Bear नहीं करता।
(4) operation	एक Enterpreneur बाहर से अपना कार्य करता है।	जब Intrapreneur उसे संस्था के अंदर रहकर कार्य करता है।
(5) person	इसमें एक या दो मालिक अर्थात Enterpreneur होता है।	इसमें यह संस्था में व्यक्तियों का समूह होता है।

E

Date ______
Page ______

(*) Enterpreneurship

According to USA

(1) (*) "Enterpreneurship वह क्रिया है जिसमें व्यापार उद्देश्यों की पूर्ति के लिए risk tacking managment तथा communicative skill skills managment का अध्ययन किया जाता है जिससे उपलब्ध financial तथा material साधनों का प्रयोग कर एक व्यापारी को उचित लाभ मिल सके।"

(2) (*) A.H cole के अनुसार, "Enterpreneurship उद्देश्य पूर्ण क्रिया है जो व्यक्तिगत या सामूहिक रूप से प्रारंभ किया जाता है जिससे आर्थिक क्रियाओं में production तथा distribution में उचित लाभ प्राप्त हो सके।

(3) Joseph A. Schumpter के अनुसार,

" Enterpreneurship एक उद्देश्य पूर्ण तथा नवाचार (innovation) पर आधारित है। यह सिर्फ indipendent Bisnessman तक ही सीमित नहीं होता बल्कि company director तथा mangers भी शामिल होता है जिससे Invative Function किया जाता है।

Relation Between Enterpreneur & Enterpreneurship

	Enterpreneur	Enterpreneurship
①	person	process
②	organiser	organisation.
③	Innvator	Innovation
④	Risk - bear.	Risk bearing
⑤	Motivator	Motivation.
⑥	Creator	Creation.
⑦	Visualizer	vision.
⑧	leader	leadership

लाभ
4(A) Benefits of Enterpreneurs / Entrapreneship / Intrapre

(1) Flexible scdeule. एक कुशल उद्यमी का एक एक flexible work sedule होता है और वह उस work sedule के अनुसार कार्य करता है compney में होने वाले उतार चढ़ाव के प्रति सतर्क रहता है तथा उसके लिये पहले से योजना बना के रखता

(2) positive impect:- एक कुशल उद्यमी के अंदर एक सकारात्मक प्रभाव होता है वह भविष्य में compeny के विकास के लिए तत्पर तथा आशान्वित रहता है वह सभी कार्य सकारात्मक दृष्टिकोण से सम्पन्न करता है।

(3) leadership. एक कुशल उद्यमी में leadership का गुण पाया जाता है इसका तात्पर्य यह है कि उद्यमी सिर्फ अपने विकास के बारे में न सोचकर संपूर्ण componey के विकास के बारे में सोचता है और सभी कर्मचारियों को संतुष्ट रखते हुए सही दिशा निर्देश देने की योग्यता रखता है।

(4) control over your carrier: एक कुशल उद्यमी अपने कार्य के प्रति responsible होता है तथा अपने कार्य पर उसका पूरा नियंत्रण होता है।

(5) Innovation:- एक कुशल उद्यमी में हमेशा Innovation का गुण पाया जाता है वह compney के विकास के लिए समय अनुसार नवनिर्मी संसाधनों कौशलों तथा आधुनिक विचार धाराओं को लागु करता है जिससे Innovation के द्वारा compney बाजार में compitation ~~बनी~~ रखे।

⑥ potential unlimited income – एक उद्यमी का कोई निश्चित वेतन नहीं होता वह company के growth के अनुसार लाभ कमाता है इस प्रकार उसका income असीमित होता है।

⑦ Create Job: एक उद्यमी स्वयं दूसरों को भी रोजगार देने की योग्यता रखता है।

⑧ Independance: एक उद्यमी अपने कार्य के प्रति स्वतंत्र होता है वह स्वयं company के हित में फैसला ले सकता है।

⑨ Networking:– एक उद्यमी अपने व्यापार के द्वारा बहुत सारे Network स्थापित कर सकता है जिससे उसे अधिक से अधिक लाभ की प्राप्ति हो सकती है तथा इससे उसके संसाधनों की बिक्री (Export, import) इत्यादि सरलता से संपादित कर सकता है।

⑩ personal development – एक उद्यमी में व्यापार के दौरान एक अच्छे व्यक्तित्व का विकास होता है वह company के अन्य कर्मचारियों के साथ मिलकर company के विकास के लिए कार्य करता है।

Date
Page

(A) characterstics of successful Enterpreneure / Interpreneur Traits.

एक successful Enterpreneur मे निम्न विशेषताएं होती है —

(1) **Hardwork** :— Hardwork की इच्छा सफल व्यापारी का प्रथम लक्षण होता है। अधिकांश सफल व्यवसायी Bisness के प्रारंभ से अन्त तक Hard work करते है। एक जाने-माने श्री हरि शंकर शींघानिया के अनुसार, मैं हमेशा यह मानता हूँ कि सफलता सिर्फ 10% Insperations से 90% Hardwork से प्राप्त होता है। Hard work का और कोई विकल्प नही होता। इसमें हमेशा अपने vision को achive करने में focouse किया जाता है यदि कोई ideal satuation का इंतिजार में रहता है तो उसके लिए समय कभी वापस नही आता। ”

② Desire for high achievement

एक उद्यमी में हमेशा व्यापार में उच्च उपलब्धि की आशा होती है यह आशा उसे व्यापार में होने वाले विभिन्न बाधाओं नुकसानों तथा रुकावटों से लड़ने की ताकत देता है। example - sunil mittal

① 1976 - में cycle part - असफल
② Health care capsul. - असफल
③ Push Botton - असफल
सफल - ④ telecom company - सफल

③ Highly Optimistic :- एक सफल उद्यमी अपने सोच के प्रति सकारात्मक होता है वह वर्तमान के समस्याओं से प्रभावित नहीं होता तथा भविष्य के प्रति उच्च आशावादी होता है। वह व्यापार को अपने काबिलियत के अनुसार भविष्य में अपने अनुरूप बना लेता है।

example - thomas edison

जिन्हों 1914 में उसकी company जलगया फिर भी वह सकारात्मक रहा उसने कहा यह मेरी company नहीं मेरा mistakes जलगया

4. Independence
एक सफल व्यवसायी दूसरों से प्रभावित नहीं होता तथा दूसरे कि के नियमानुसार नहीं चलता वह अपने व्यापार में पूर्ण रूप से स्वतंत्र होता है।

5. Fore sight (दूरदर्शिता):- एक सफल उद्यमी दूरदर्शी होता है वह भविष्य के Bisness Envarionment के प्रति आभास होता है उसे भविष्य में होने वाले परिवर्तन conssumer attitude तकनीकी विकास इत्यादि का सटीक जानकारी होता है। तथा उसके अनुसार कार्य करता है।

Example - N.R नारायण मूर्ति जी।

6. Good Organiser: एक सफल व्यवसायी में उपस्थित संसाधनों को सुव्यवस्थित तरिके से प्रयोग करने की क्षमता होती है ताकि उनका सही मात्रा में तथा सही पक्ष हो सके।

(7) **Innovative:-** एक सफल व्यापारी उपभोक्ताओं के आवश्यकता अनुसार तथा उपभोक्ताओं के मांगो में होने वाले परिवर्तन के अनुसार समय-समय पर Innovation का प्रयोग करता है। जिससे उपभोक्ताओं को परिवर्तन के अनुसार satisfy किया जा सके।

Example - भारत के विभिन्न research center - टाटा (TATA), Birla.

(8) **Team Spirit:**

'T' → Together
'E' → Everyone
A → Achieve
M → more.

एक सफल उद्यमी एक Team बनाकर कार्य करता है सामान्य अर्थों में एक team कुछ व्यक्तिगत लोगों का समूह है जो एक common goal की प्राप्ति के लिये मिल-जुलकर कार्य करते हैं इसमें सभी अपने योग्यता अनुसार Bisness को सफल बनाने में अपना योगदान देते हैं।

Example — Henery Ford के अनुसार,
"Bringing people together is bigning, Keeping people together is progress & working with people is success"

Date ____
Page ____

Scope of Enterpreneurship

scop of Enterprenership को तीन भागों में बांटा जा सकता है

(i) industrial sector
(ii) Agriculture & applied industrial sector
(iii) service sector

(1) Agriculture & applied industrial sector

इसके अन्तर्गत कृषि से जुड़े व कृषि पर applied industrial sector आते हैं इसके लिए scope निम्न है

1. मशरूम की खेती
2. मत्स्य पालन
3. मधुमक्खी पालन
4. कुटीर उद्योग - जैसे - बांस से (टुकनी, झाड़ू, खंभा)
5. जैविक खाद बनाना
6. नये - नये उन्नत बीजों का भण्डारण
7. कपड़ा उद्योग (कपास द्वारा), (कोसा द्वारा) (जूट)
8. गोबर खाद
9. पशुपालन पर आधारित, दुग्ध उत्पादन, (डेयरी उद्योग)
10. Rice mill
11. सोयाबीन पर आधारित उद्योग, (तेल बनाना आदि)
12. चमड़ा उद्योग - (बेल्ट बनाना, जूता बनाना)
13. चाय उद्योग
14. वनस्पति तेल उद्योग

(ii) industrial sector: industrial sector के scope में बड़े industries आते हैं जो बड़ी मात्रा में सामान का production, manufacturing का कार्य करते हैं।

1. कोयला
2. कच्चा तेल
3. इस्पात (steel) उद्योग
4. Natural gas.
5. Refinary उत्पाद
6. cement उद्योग
7. कांच उद्योग
8. रेशम, ऊनी उद्योग
9. कागज उद्योग
10. लोहा और औद्योगिक उद्योग
11. Electricity production उद्योग
12. indian machine tools
13. खनिज तेल उत्पाद
14. auto mobile समान
15. copper उद्योग
16. प्लास्टिक recycling उद्योग
17. production of furnitures
18.

③ Service sector scope -

अर्थव्यवस्था का वह क्षेत्र जो service से संबंधित कार्यों में लगा हुआ है service sector कहलाता है।

Service sector में निम्न scope है -

① Health care
② Information technology
③ Media & Entertainment
④ tourism
⑤ Fintech
⑥ संचार, सामाजिक & निजी सेवाएं
⑦ Hotal & restorent for torism
⑧ अपशिष्ट प्रबंधन
⑨ वैज्ञानिक और तकनीकी सेवाएं
⑩ कला
(11) स्वास्थ्य कल्याण और सामाजिक सहायता।
⑫ बीमा

(*) Business Opportunity Guidance

Business opportunity व्यवसाय शुरू करने के लिए market में किसी घटना का लाभ उठाने का मौका है।

इसमें कुछ अनुकूल परिस्थितियां शामिल होती है जो बाजार में मौजूद होते है एवं व्यावसायिक अवसर व्यावसायिक लाभ के लिए बाजार में होने वाली किसी घटना का लाभ उठाने का मौका है यह कुछ व्यवसायों को सफल बनाता है जबकि अन्य को विफल बनाते है यह leaders, weeners तथा quitters के बीच अन्तर स्थापित करता है।

एक leader हमेशा सफल होते है वे अवसरों को वह अन्य लोगों से पहले भांप लेते है तथा उस पे योजना बनाते है और उन अवसरों को पूरा करने के लिए एक Business model बनाते है।

Example – E-books

Amozone online book selling व्यवसाय में पहली compony थी जिसने E-Book Reader की शुरुआत की थी जिसने एक digitel device के सहायता से किताबे पढ़ना संभव बना दिया जो एक tablate P.C की तरह दिखता है।

Date
Page

★ Importance of Business opportunity :-
व्यवसायी अवसर निम्न लिखित Importance है-

(1) नए व्यवसाय बनाने का मौका मिलता है।

(2) विफलता से बचने का मौका मिलता है।
chance to avoid failure.

(3) Business में आगे बढ़ने का मौका। chance to grow

(4) लाभ उठाने का मौका chance to maximise profit.

(★) characteristics of good Business opportunity

व्यवसायिक अवसर प्रत्येक सफल व्यवसाय का आधार होता है। समस्याओं की पहचान करना तथा उसका समाधान करने में मदद करता है जिससे व्यवसाय को आगे बढ़ता है।
एक अच्छे Business opportunity के निम्न लिखित लक्षण हैं -

(1) Clearity (स्पष्टता) :- एक अच्छे अवसर सुस्पष्ट परिभाषित होते हैं ये व्यवसाय

की समस्या, सच्चा सटीकता, तथा उसे पूरी तरह से पहचान करने की अनुमति देते है जिससे उसकी क्षमता का विकास होता है।

(2) Relevance (प्रासंगिकता) - एक अच्छे अवसर उस परिदृश्य के लिए प्रासंगिक होते है जिसमें वे मौजूद होते है। वे ग्राहकों बाजारों और उद्योगों को अतिरिक्त मूल्य प्रदान करते है।

(3) Feasibility (व्यवहार्यता) एक अच्छा अवसर व्यवहारिक तथा यथार्थवादी होता है। वे व्यवसायिक व्यवसायों को अधिक कुशल, उत्पादक और लाभदायक बनाते हुए उनके लक्ष्य हासिल करने में मदद करता है।

(4) profitable (लाभदायक)

एक अच्छा अवसर investment पर profite प्राप्त करने में सक्षम है। यह उपलब्ध संसाधनों और निरणनितियों और resources का अधिक कुशलता से उपयोग करते हुए अपने उद्देश्यों को प्राप्त करने में सक्षम है।

⑤ Scalable (मापने योग्य) :- एक अच्छा अवसर हमेशा scalable होता अर्थात इसे बड़े या व्यापक पैमाने पर विस्तारित किया जा सकता है। यह समय, मानव संसाधन और धन के संदर्भ में जितेश के परिणामों को अधिकतम करते हुए विभिन्न बाजारों और उद्योगों तक विस्तारित हो सकता है।

* Types of Business opportunity :-

(i) New Market opportunity - एक नये बजार अवसर में एक कम अप्रयुक्त बजार शामिल होता है जो व्यवसायों को अधिक compition का सामना किये बिना विचारों और ennovation को लागू करने का मौका देता है।

(ii) Repressed demand opportunity :- एक Repressed demand opportunity मौजुदा demands का लाभ उठाती है इन्हें कोई अन्य पूरा नहीं करता है।
उदाहरण :- Ubber में मौजुदा cab उद्योग में demand online demand उद्योग में cab प्रणाली का लाभ उठाया।

Date ____
Page ____

(iii) Technology opportunity :— इसके अंतर्गत नये उत्पाद तथा सेवाएं पेश करने की अनुमति लेता है जिनका उपयोग मौजूदा बाजार में किया जा सके।

(iv) Compatative opportunity :—

एक compatative opportunity बजार की समस्याओं को बेहतर ढंग से हल करते हुए अपने प्रतिद्वन्दीयों की तुलना में नये उत्पाद और सेवाओं को पेश करते हुए अधिक लाभ Profite प्राप्त कर सकते है।

(v) Partnership opportunity :—

एक partnership opportunity में उद्योगों के व्यवसायों के साथ सहयोग करने का मौका शामिल होता है जिससे उन्हे नये संसाधनों तक पहुँचने अपने उत्पाद को मजबूत करने और अपने प्रतिस्पर्धी लाभ को बढ़ाने की अनुमति देता है।

(i) Persistance (दृढ़ता)
(ii) ASSERTIVENESS
(iii) Teamwork
~~(iv) Persistence~~

भविष्य में क्या कार्य करना चाहिए इस बात का पूर्व निर्धारण Planning कहलाता है।

Example - कोई विद्यार्थी के परिक्षा के पूर्व संभावित प्रश्नो का पूर्वानुमान कर परीक्षा की तैयारी करता है।

इसी प्रकार उद्यमी भी अपने उद्यम के विकास के लिए भविष्य में होने वाले अनुमानित विकल्पो को ध्यान में रखते हुए एक योजना तैयार करता है और इस योजना के अनुसार कार्य करता है।

कुछ उद्यमी ने Planning की नि. लि. परिभाषा दी है -

① M. E Harley के अनुसार,
" क्या करना चाहिए इसका पहले से निर्धारण Planning कहलाता है।" वैज्ञानिक लक्ष्यो, नीतियो, विधियो तथा कार्यक्रमो से सर्वश्रेष्ठ का चुनाव करना ही Planning है।"

② William H Newaman के अनुसार
"सामान्यत: भविष्य में क्या कार्य करना है यही नियोजन है।" इस दृष्टि से

नियोजन मानवीय आचरण की अत्यंत व्यापक एवं विस्तृत रूप को अपने में निहित करना है।

Types of planning:

① समय के आधार पर

a) short time planning
b) long time planning
c) Definite time planning
d) continouse planning

② Physical planning —

इस प्रकार के नियोजन में लक्ष्यों को भौतिक इकाईयों में व्यक्त किया जाता है। योजना आयोग के अनुसार, "भौतिक नियोजन वह प्रयत्न है जिसके कारण विकास संबंधित प्रयत्नों को साधनों के वितरण एवं वस्तुओं उपलब्धि के रूप में प्रकट किया जाता है।"

③ वित्तीय (Financial) planning :—

वित्तीय नियोजन में भौतिक लक्ष्यों को amount के रूप में व्यक्त किया जाता है

इस प्रकार के नियोजन मे यह अनुमान लगाया जाता है कि भौतिक लक्ष्यो को प्राप्त करने के लिए कितना व्यय किया जायेगा तथा आवश्यक धनराशी कहां से आयेगी।

(4) मुख्य एवं अनुपूरक (supplimentary) Planning-

प्रारंभ में बनायी गयी planning को मुख्य planning कहते है। प्रायः कई बार मुख्य नियोजन में कुछ कमियां रह जाती है अथवा किन्ही कारणों से मुख्य Planning में परिवर्तन आवश्यक हो जाती है ऐसी स्थिति में सुधार के लिये जो योजना बनायी जाती है उसे supplimentary planning कहते है।

(5) पुंजी प्रधान एवं श्रम प्रधान planning:-

"जब नियोजन के मुख्य साधन के रूप में पुंजी को अधिक महत्व दिया जाता है तो उसे पुंजी प्रधान नियोजन कहा जाता है।" इसके विपरित "यदि नियोजन प्रक्रिया में पुंजी को कम महत्व व श्रम को अधिक महत्व दिया जाता है उसे श्रम प्रधान planning कहते है।"

⑥ stable एवं motive planning :

stable नियोजन से से तात्पर्य ऐसे नियोजन से है जिसमें आवश्यकता के अनुरूप में बीच में परिवर्तन नहीं किया जा सकता। अर्थात, ऐसे planning में ~~reliability~~ flexibility का अभाव होता है।

"इसके विपरित गतिशील नियोजन flexible होता है तथा आवश्यकता के अनुरूप इसमें परिवर्तन किया जा सकता है।

⑦ रचनात्मक (creative) एवं विस्थापन planning.

creative planning में निर्धारित लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए रचनात्मक एवं Innovation गतिविधियों को ध्यान में रखा जाता है।

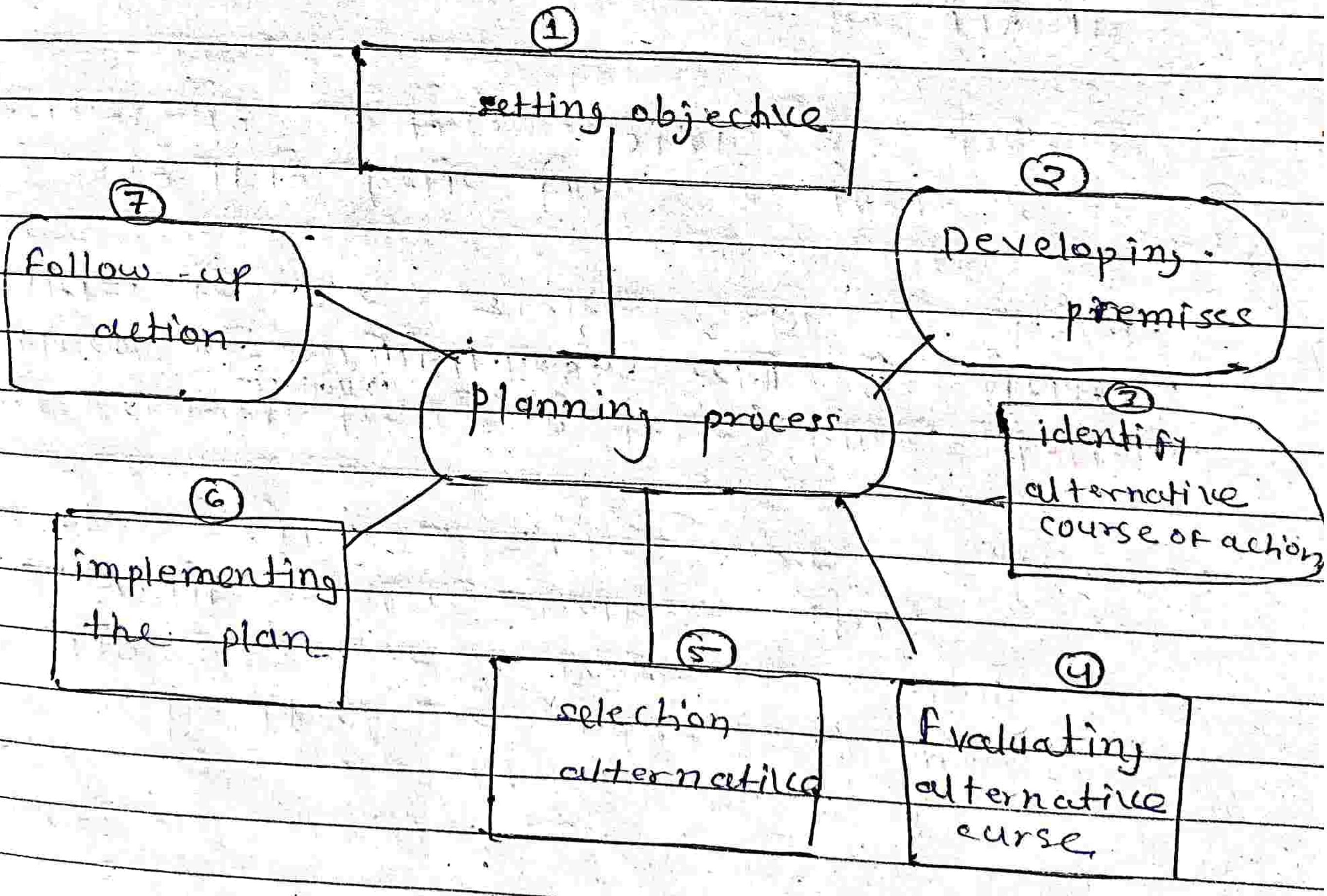
जब कि विस्थापन नियोजन में वर्तमान व्यवस्था में अधिक लाभ न दिखने या लाभ प्राप्त न होने की स्थिति में ~~परिवर्त~~ वर्तमान व्यवस्था में परिवर्तन किया जाता है।

Imp 2023

(Q) **steps of planning :-**

planning process के मुख्यतः 7 चरण (steps) होते हैं

(i) उद्देश्य निर्धारित करना
(ii) उद्देश्य की प्राप्ति के लिये कार्य करना।
(iii) कार्य के लिए वैकल्पिक स्रोतों की पहचान करना।
(iv) कार्य के लिए समय का निर्धारण करना
(v) सर्वोत्तम विकल्प का चयन करना
(vi) योजना को क्रियान्वित करना
(vii) अनुवर्ति क्रिया (Follow up action)



① उद्देश्य निर्धारित करना -

यह planning process का प्रारंभिक चरण है जो किसी संगठन के उद्देश्य को निर्धारित करता है अर्थात संगठन क्या प्राप्त करना चाहता इसकी जानकारी देता है।

planning process उद्देश्यों के निर्धारण से प्रारंभ होता है।
उद्देश्य अंतिम परिणाम है जिसे प्रबंधन अपने कार्यों के द्वारा प्राप्त करना चाहता है।

उद्देश्य specific होते है और इकाइयों के संदर्भ में मापने योग्य होता है।

संगठन के लिए समग्र रूप से सभी विभागों के लिए उद्देश्य निर्धारित किया जाता है इसके पश्चात विभाग अपने स्वयं के उद्देश्य निर्धारित करते हैं

उदाहरण - एक मोबाईल कंपनी ने अपने अगले वर्ष 2 लाख unit मोबाइल बेचने का लक्ष्य रखा है जो वर्तमान बिक्री से दुगुना है।

Date ____
Page ____

② उद्देश्य की पूर्ति के लिए कार्य करना ।:-

- योजना अनिवार्य रूप से भविष्य पर केन्द्रित होते हैं और कुछ ऐसे घटनायें होती हैं जिससे नीति - निर्माण पर प्रभाव पड़ता है।

- प्रभावी योजना के लिए सही समझ और निष्पक्ष और नियोजन मूल्यांक जरूरी होता है।

इस चरण में योजनाएं तैयार की जाती है और उन्हें नियोजक रूप में जाना जाता है।
योजना परिसर

उदाहरण - मोबाईल फोन कंपनी ने लेन देन की digitally करण की दिशा में अनुकूल सरकारी नीतियों के आधार किये गये पूर्वानुमान पर 2 लाख unit मोबाइल की बिक्री का लक्ष्य रखा है।

③ कार्य करने के लिए वैकल्पिक स्रोतों की ~~पहचान~~ करना
एक बार उद्देश्य निर्धारित हो जाने पर धारणायें बना ली जाती है। ~~कार्यवाही~~ फिर उन पर कार्यवाही की जाती है ~~कार्यवाही~~ करने की सभी वैकल्पिक तरीकों की पहचान की जाती है।

उदाहरण - मोबाईल कंपनी के पास कई विकल्प है जैसे - किमत कम करना

विज्ञापन और प्रचार बढ़ाना इत्यादि।

(4) कार्य के लिए समय निर्धारित करना -
• इस step में पिछले step के प्रत्येक विकल्प के साकारात्मक एवं नाकारात्मक पहलुओं का मुल्यांकन किया जाता है। प्रत्येक विकल्प का मूल्यांक समय निर्धारित करके कम लागत, कम जोखिम और उच्च return (लाभ) के संदर्भ में किया जाता है।

उदाहरण :- मोबाईल कंपनी अगले पांच वर्षों में दस लाख unit बेचेगी जिससे 3 से 5 करोड़ का फायदा होगा।

(5) सर्वोत्तम विकल्प का चयन करना :-
• एक अच्छी योजना जो सबसे अधिक लाभदायक तथा न्युनतम नाकारात्म प्रभाव वाली योजना हो का चयन किया जाता है। ऐसे मामलों प्रबंधक का अनुभव और निर्णय सर्वोत्तम विकल्प चुनने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाते है।

उदाहरण - मोबाईल फोन कंपनी अपने मोबाईल की बिक्री के प्रचार के लिए online माध्यम और T.V. प्रचार का चयन करता है।

Date ______
Page ______

⑥ योजना को क्रियान्वित करना :-

- इस चरण में अन्य प्रबंधकीय (management) कार्य सामने आते हैं इस चरण में योजनाओं को क्रियान्वित करने के लिए प्रबंधक अपने कर्मचारियों को संपूर्ण योजना के बारे में संपूर्ण तथा स्पष्ट जानकारी देता है।
- इस चरण में संसाधनों का आवंटन, श्रम की की व्यवस्था करना और machinery खरीदी शामिल है।

उदाहरण - मोबाईल फोन कंपनी बड़े पैमाने पर sells man की नियुक्ती करता है तथा service कई shop स्थापित करती है।

⑦ अनुवर्ति क्रिया :-

इस चरण में योजना की लगातार निगरानी और नियमित अंतराल पर feedback लिया जाता है। यह सुनिश्चित करने के लिए की योजना का क्रियान्वयन समय सारणी पर हो रहा है, योजना की निगरानी की जाती है।

Date
Page

इस चरण में नियमित जाँच व निर्धारित मानकों के परिणामों की तुलना की जाती है।

उदाहरण - मोबाईल कंपनी द्वारा अपनी सभी शाखाओं में ग्राहकों तथा कर्मचारियों से आवश्यक Feed back तंत्र विकसित किया ताकि उनके प्रतिक्रिया को जाना जा सके।

Unit - 02

Motives: यह behavior के पीछे का एक basic activation होता है। motive कार्य के प्रति झुकाव और अभिविन्यास के रूप में परिभाषित करता है। यह दो प्रकार का होता है —

(i) primary motive: ऐसे motive जो हमारे शरीर से उत्पन्न होते हैं उसे primary motive कहा जाता है। यह सभी व्यक्ति में होते हैं जैसे — sleep, angry, hunger pain, etc.

(2) Secondry motives: यह समय के साथ अन्य कारकों द्वारा प्राप्त किया जाता है। जैसे - परीक्षा में पास होना इत्यादि।

IMP
④ Motivation: motivation को किसी आंतरिक भाव के रूप में परिभाषित किया जाता है जो किसी व्यक्ति को कुछ प्राप्त करने के लिए प्रेरित करता है।

motivation शब्द रुच या आवेग प्रभाव उत्पन्न करने के लिए या कार्य को करने की प्रवृत्ति तथा उसके प्रति प्रबल इच्छा को प्रदर्शित करता है।

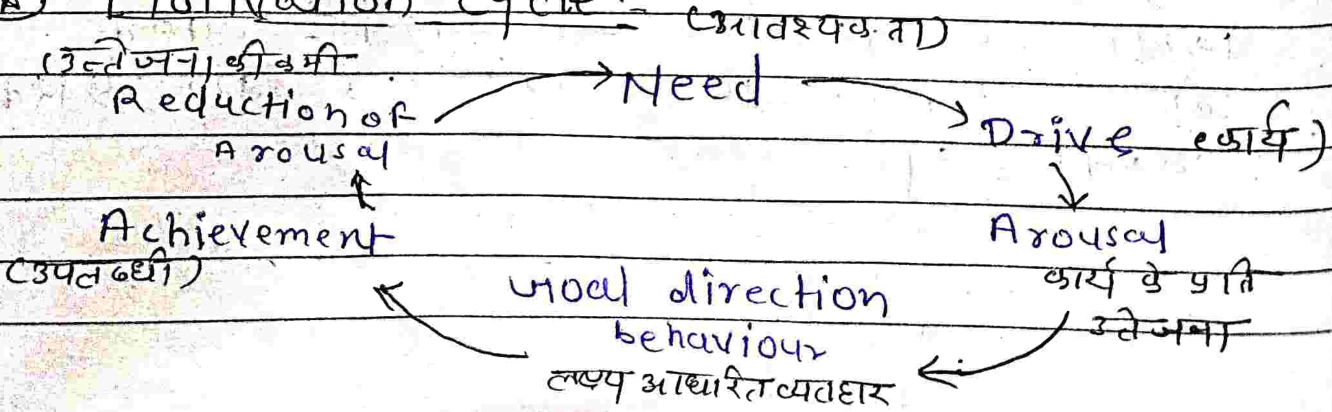
⊛ Types of motivation:

(I) Intensic motivation: इस प्रकार के motivation में कोई व्यक्ति आंतरिक कारकों से motive होता है। इसके द्वारा व्यक्ति कोई कार्य करता है तब व्यक्ति पर कोई दबाव या पुरस्कार नहीं होता।

(II) Extrisic Motivation: इस प्रकार के motivation में व्यक्ति बाहरी कार्य से या प्रभाव से प्रेरित होता है।

ex: विराट कोहली को देखकर क्रिकेट खेलने की इच्छा होना।

⊛ Motivation cycle:



Date ______
Page ______

(i) Need:— आवश्यकता ही आविष्कार की जननी है भविष्य में किसी भी लक्ष्य को पूरा करने के लिए सबसे पहले उसकी आवश्यकताएं जरूरी होती है।

(ii) Drives:— जब आवश्यकताएँ सक्रिय होती है और मनुष्य या व्यक्ति अपनी आवश्यकताओं के अनुरूप कार्य करना प्रारम्भ करता है तब वह इस अवस्था से गुजरता है।

(iii) Arousal:— कार्य करने के दौरान उस कार्य के प्रति सकारात्मक भाव या प्रबल इच्छा इस अवस्था के अंतर्गत आता है। इसमें व्यक्ति अपनी पूरी क्षमता का प्रयोग कार्य पूरा करने में लगाता है।

(iv) Goal directed behaviour:— इस अवस्था में लक्ष्य आधारित कार्य करते समय रहने के दौरान सकारात्मक व्यवहार उत्पन्न होता है जो उसे लक्ष्य के प्रति प्रेरित करता है तथा उपलब्धि के ओर ले जाता है। इस अवस्था में व्यक्ति पूर्ण रूप से लक्ष्य आधारित व्यवहार करता है।

(v) Achievement:— इस शब्द का प्रयोग पहली बार Henery murrey ने किया था। जब लक्ष्य आधारित कार्य से सफल होता है तब यह उपलब्धी की

में आता है। इस अवस्था में व्यक्ति या संस्था की विशेष कार्य में सफलता प्राप्त होती है। कुछ कठिन कार्य को पूरा करने के लिए लम्बे समय तक निरन्तर प्रयास करना तथा इर के लक्ष्य के लिए तथा उच्च लक्ष्य के लिए उद्देश्य के अनुसार काम करना उपलब्धि का कारण बनता है।

Devide maxवर्षो के अनुसार –
यह व्यक्तित्व विशेषता उपलब्धी के कुछ मानको को स्थापित करने और पूरा करने के साथ एक स्थायी की निरंतर सोचने की आवश्यकता है। एक उपलब्धि की आवश्यकता एक व्यक्ति को स्पर्धा में सफल होने और उनके महत्वपूर्ण गतिविधियों में उत्कृष्टता प्राप्त करने में उत्प्रेरित करता है।

(vi) Reduction of ~~Arsosal~~ Arousal

इस अवस्था में व्यक्ति स्थायी अवस्था में पहुंच जाती है तथा उसकी पूर्व की आवश्यकताएं पूरी हो जाती है और वह आगे बढने के लिए अन्य आवश्यकताओं को खोजता है।

(A) Need For Achievement :—

Acchievement की आवश्यकता एक व्यक्ति की महत्त्वपूर्ण कौशल, नियंत्रण और उच्च मानक में महारत हासिल करने की इच्छा है।

इस शब्द का पहली बार प्रयोग

यह किसी कार्य को करने के लिए आंतरिक ~~उत्कंठा~~ और अपेक्षा के द्वारा व लगाये गये दबाव से प्रभावित होते हैं।

उपलब्धी की आवश्यकता एक व्यक्ति (उद्यमी) को प्रतिस्पर्धा से सफल होने और उनकी महत्त्वपूर्ण गतिविधियों उत्कृष्टता प्राप्त करने के लिए प्रेरित करती है।

उच्च उपलब्धि की आवश्यकताओं के लिए निम्न स्रोत शामिल हैं —

1. सफलता के प्रशंसा और पुरस्कार :—
2. सकारात्मक भवनाओं के साथ उपलब्धि का जुड़ाव
3. उपलब्धि का संबंध अपनी योग्यता और कार्य से होता है भाग्य से नहीं।
4. प्रभावी चुनौती देने की इच्छा उपलब्धि का प्रमुख स्रोत है।

(6) लक्ष्य निर्धारण की क्षमता भी उपलब्धि की आवश्यक स्रोत में शामिल है।

Devid Maccual ने उपलब्धि से प्रेरित लोगों की आवश्यकताओं और दृष्टिकोण के लिए निम्न सुझाव दिये हैं।

(a) उपलब्धि किसी सामग्री या पुरस्कार से अधिक महत्त्वपूर्ण है।

(b) लक्ष्य या कार्य को प्राप्त करने से प्रशंसा या मान्यता प्राप्त करने की तुलना में अधिक व्यक्तिगत संतुष्टि मिलती है।

(c) सुरक्षा मुख्य प्रेरक नहीं है और न ही स्थिति है।

(d) प्रतिक्रिया आवश्यक है क्योंकि वह सफलता के मापन को सक्षम बनाता है।

उपलब्धि से प्रेरित लोग लगातार सुधार और कार्यों को बेहतर तरीके से करने के योग्य होते हैं।

Date
Page

(A) Need for Achievement Assessment through various tools (game)

(1) Ring toss game:

(a) अवधि दो session.
(b) Why this session

जोखिम लेना उद्यमी की महत्त्वपूर्ण पहलू है। किसी भी व्यवसाय का जोखिम चुनाव सुरक्षा की आवश्यकता और असफलता के भय से प्रभावित होता है। सफल उद्यमी को जोखिम लेने वाले, सामना करने वाले की आवश्यकता है।

अधिकांश उद्यमी के पास नये विचार ज्ञान कौशल और संसाधनों तक पहुँच नहीं होते ऐसे में उन्हें व्यवसाय शुरू करने में परेशानी होती है।

उन्हें लक्ष्य निर्धारित करने और जोखिम उठाने की क्षमता विकसित करने के लिए यह session एक अवसर प्रदान करता है।

(c) उद्देश्य :-

(i) लक्ष्य निर्धारित करने से पहले की स्थिति का विश्लेषण करना और अधिक से अधिक जानकारी प्राप्त करना।

(ii) अपने स्वयं के संसाधनों की सूची बनाना और क्षमताओं का आकलन।

(iii) स्वयं की जोखिम लेने की क्षमता का जाँच करना।

(ब) आवश्यक सामाग्री :-

8 inch व्यास के 4 Ring
18 inch ऊँचाई का stand
scorring sheet
NO OF Trainee (प्रशिक्षु)

(द) Process :- Trainee को एक के बाद एक चुनी गई दूरियों से stand पर Ring फेंकने के लिए कहा जाता है यह प्रक्रिया अलग-अलग distance के लिए तीन round में आयोजित की जाती है।

पहले round में सभी अलग-अलग Ring फेंकने के लिए कहा जाता है। दूसरे और तीसरे round में प्रतिभागी उसी प्रक्रिया को दूसरों की उपस्थिति में दोहराते हैं। जिससे वे एक प्रोत्साहन के अतिरिक्त प्रभाव के तहत कार्य करते हैं और अधिक लंबी दूरी तय कर अधिक अंक अर्जित करते हैं अंत

में traineess, trainess से अनुभव किये गये अभ्यास की सीख का सारांश लेता है और सफलता या विफलता के लिए जोखिम और लक्ष्य निर्धारण के प्रभाव को ~~संबंधित~~ संदर्भित करता है।

Record table

S.NO.	Name or trainee	Round 1		Round 2		Round 3	
		Distance select	Sucesses for throgh	Distance	Succes throu	Distan	succes ~~throw~~
A	Somu	5m	2	10m	4	15m	3
B	Pramod	5m	4	10m	3	15m	4
C	Vijay	5m	3	10m	2	15m	3

(2) Building Block Exercise :-

a) Duration one session

(b) why this session — यह देखा गया है कि जब नये Enterpreneurs को अनिश्चितताओं, जोखिमों का सामना करना पड़ता है तब वे ज्ञान की कमी और अपर्याप्तता की भावना के कारण पीछे हट जाते हैं और इसका सीधा असर उनके self confidence पर पड़ता है। युवाओं को उद्यमी के रूप में विकसित करने के अनुभव बताते हैं कि जब उन्हें यह एहसास होता है कि वे भी ऐसा कर सकते हैं तो उसका आत्मविश्वास बढ़ता है।

आत्मविश्वास सफल उद्यमी बनने के लिए युवाओं में आवश्यक महत्वपूर्ण मानवीय गुणों में से एक है। अतः उद्यमियों में आत्मविश्वास की भावना विकसित करने के लिए यह exciese आयोजित किया जाता है।

(c) Objective (उद्देश्य) :-

(i) किसी भी आर्थिक गतिविधि में आत्मविश्वास की भूमिका को समझाना और स्पष्ट करना।

(ii) बाहरी सहायता पर निर्भर हुए बिना दिये हुए कार्य को पूरा करने या चुनौती का सामना करने की क्षमता का विकास करना।

आवश्यक सामग्री
(d) (i) 5 वर्ग cm के समतल सतह के साथ लगभग 25 छायुटी के घन के आकार का ब्लॉक
(ii) ब्लाइंड Blinded Holding के लिए काले रंग का साफ रूमाल (कपड़ा)
(iii) अवलोकन पत्रक
(iv) पेपर sheet

(i) यह एक simulation अभ्यास होता है जिसके बाद चर्चा और विश्लेषण का व्यापक रूप से उपयोग किया जाता है।

(ii) खेल के आयोजन के बाद ही उसके उद्देश्यों के बारे में बताना चाहिये।

(e) प्रक्रिया (खेल की प्रक्रिया) :— (Process)

सबसे पहले tower बनाये इस खेल के लिए प्रतिभागियों में रूचि जगायें तथा नीचे दिये गये निम्न विवरण के अनुसार खेल का संचालन करे —

(i) 3 trainees का चयन।
(ii) तीनों को owner (पर्यवेक्षक) कार्यकर्ता, भूमिकाएँ देना।
(iii) कार्यकर्ता की आंखों पर पट्टी बांधना और बायें हाथ के उपयोग करके ब्लॉक की सहायता से Tower (बिल्डिंग) बनाने के लिए कहना।
(iv) पर्यवेक्षक को कार्यकर्ता को मौखिक शारीरिक रूप से सहायता करने की अनुमती नहीं। लेकिन वह कार्यकर्ता को मौखिक प्रोत्साहन या सलाह दे सकता है।

समूह के अन्य लोगों की खेल में उनकी उत्साह जनक भूमिका के लिये owner तथा पर्यवेक्षक को अवलन करने और उन्हें अंक देने के लिए कहा जाता है।

अवलोकन को ध्यान में रखते हुए, प्रश्न पूछकर, प्रतिक्रियाओं पर ध्यान देकर वि. लि. पहलुओं को सामने लाने के लिए गहराई से जांच करके विश्लेषण करें।

(i) अपने संसाधनो और शक्ति का आकलन करने की क्षमता।
(ii) प्रदर्शन में मदद, और प्रोत्साहन की योग्यता का परिक्षण।

(iii) दूसरों के समर्थन पर निर्भरता।
(iv) खुद की क्षमताओं पर विश्वास।

(5) <u>Boat Making</u> ~~excise~~ exercise (Semulation)

(a) duration two session

(b) why this session — आमतौर पर बेरोजगार युवा मुख्य तौर पर किसी व्यवसाय के लाभ को देखते हैं। हालांकि व्यवसाय में लाभ कमाने के लिए आवश्यक कौशल की उपेक्षा करते हैं।

इस semulation अभ्यास के माध्यम से वे व्यवस्थित योजना, दक्षता, गुणवत्ता के लिए चिंता और कार्य अनुबंध के प्रति प्रतिबद्धता (dedication) जैसी क्षमताओं को ~~स्वक्षम~~ अनुभव करने में सक्षम होंगे।

उद्यमशीलता व्यवहार के अन्य गुणों जैसे - लक्ष्य निर्धारण, अनुभवों से सीखना, असफलता के लिए व्यक्तिगत जिम्मेदारी लेना, तनाव से मुकाबला करना इस अभ्यास में सिखाया जाता है।

(c) Objective (उद्देश्य) :- (i) व्यवस्थित योजना और दक्षता में स्वयं की क्षमता का परीक्षण।
(ii) तनाव पूर्ण परिस्थितियों से निपटने की क्षमता को विकसित करना।
(iii) सफलता - असफलता के लिए व्यक्तिगत जिम्मेदारी लेने की योग्यता को समझना

(d) आवश्यक सामाग्री -

(i) चमकदार, एक तरफ रंगीन कागज जिसे वर्गाकार रूप में (10 बाई 10 cm) 10×10 cm काटा गया हो।
(ii) नाव बनाने के लिये निर्देश पत्र।
(iii) ब्लैक बोर्ड,
(iv) stop watch.

(e) process:

(i) इसमे सबसे पहले trainees को कुछ गुणवत्ता मानको के अनुसार नाव के दो अलग-अलग कागज का मॉडल बनाने को कहा जाता है।

(ii) इस दौरान trainees को model बनाने का समय का संभावित अनुमान पूछा जाता है। तत्पश्चात trainees को उनके समय अनुमान के आधार

पर लिये गये वास्तविक समय को Record किया जाता है तथा पुनः कागज की मांग कि जाती है।

(iii) अब प्रतिभागियो को सलाह दी जाती है कि वे 5 minute के समय सीमा के भीतर नाव बना लें।

(iv) यह अभ्यास दोनों मॉडलो के लिए अलग - अलग किया जाता है।

(v) प्रशिक्षक गुणवत्ता मानक trainees से गुणवत्ता मानको के अनुसार नाव की खरीदता है जो नाव निर्देशों के अनुरूप नहीं है उसे अस्वीकार कर देता है। अंत मे प्रतिभागियो से पूरे नाव को बेचने से प्राप्त लाभ या हानि की गणना करने के लिए कहा जाता है।

प्रतिभागियो को निम्नलिखित पहलुओं का विश्लेषण किया जाता है -

(i) व्यवस्थित योजना।
(ii) गुणवत्ता के लिए चिंता।
(iii) कार्य अनुबंध के प्रति प्रतिबद्धता।
(iv) तनाव की परिस्थिति मे खुद को संभालने की योग्यता।
(v) गलतियों और योग्यता, अनुभवों की योग्यता से सीखने की क्षमता

Date ______
Page ______

scoring sheet

How many you would make	module I	Module II
Target ① within 5 min	10 Nos.	10 Nos.
② probability of achivement this target ex 100%, 90%, 80% etc	70%	60%
③ II trail why you think achive this target	____ sec	____ sec
④ What would be the investment	____ Rs	____ Rs
⑤ probability of achievment this target	____ Rs	____ Rs
⑥ How many culd you sale	____ No	____ No.
⑦ sale in Rs	____ Rs	____ Rs
⑧ profit / loss	____ Rs	____ Rs
⑨ whrite reasons for your profit / loss in each model.		

Date ____
Page ____

(4) TAT stories :- (Thematic ~~Application~~ Apperception test)

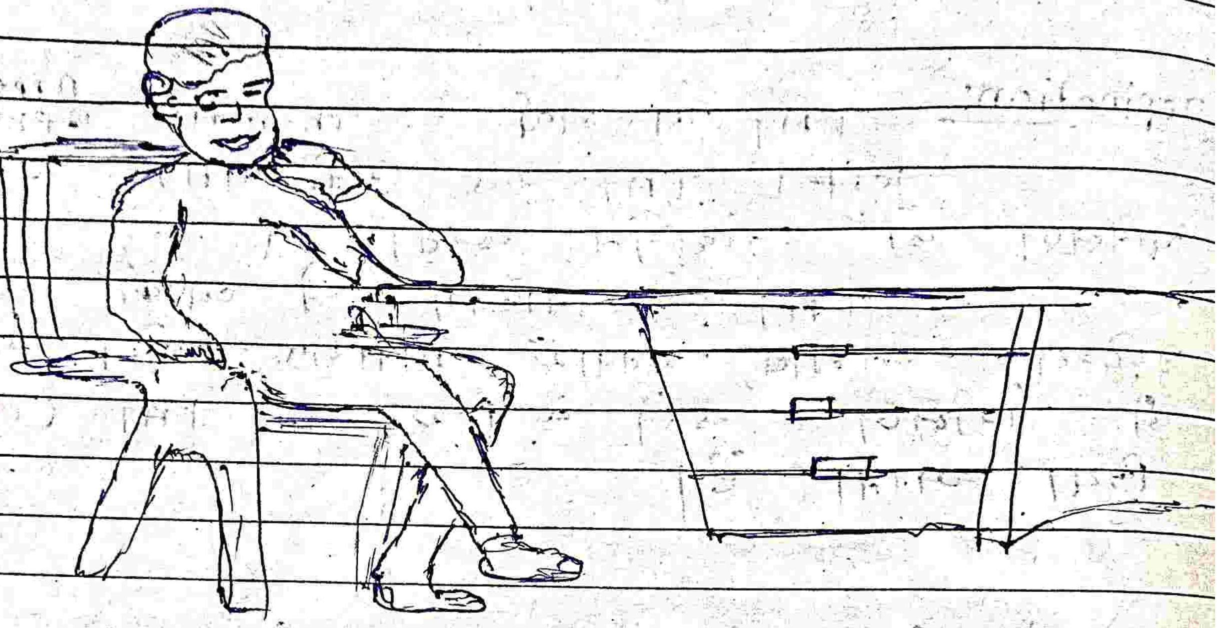
Defination:- TAT का अर्थ है Thematic ~~Application~~ Apperception test। TAT एक मनोवैज्ञानिक व्यक्तित्व परिक्षण को संदर्भित करता है।
TAT के माध्यम से व्यक्ति के उद्देश्य, स्वभाव, भवनाएँ, मानसिक सोच आदि की परीक्षण करने के लिए यह TAT (Test) किया जाता है।

procedure:- (1) TAT में व्यक्ति को एक चित्र को 30 second तक दिखाया जाता है।
(2) फिर उस कहानी के मुख्य पात्र को पहचाने।
(3) फिर चित्र में दिखाये क्रियाओं के अनुसार एक कहानी तैयार किया जाता है।
(4) कहानी में व्यक्ति के उद्देश्य, मानसिक भाव का उजागर होता है।
(5) व्यक्ति उस चित्र को देखकर जो कहानी प्रकट करता है या बताता है उससे उसके मनोभाव, उद्देश्य सोच का पता लगाया जाता है।

उद्देश्य:- व्यक्ति की सोच, भाव, दृढ़ता, धैर्य, उद्देश्य, मानसिक सोच का पता करना है।

Date ________
Page ________

Example :-



Stories:-
मनोज एक प्रतिष्ठित कंपनी में कार्य करने वाला IT professional worker है एक दिन उन्होंने अपने लोग के किसानों की मदद के लिए एक App विकसित करने के बारे मे सोचा। उसने अपने दोस्त को मिलने के तिरनुता मनोज ने एक ऐसे App के बारे में अपना विचार रखा जो कृषि समाचार बताएगा। संभावित market दिखायेगा। मौसम का पूर्वानुमान update करेगा और मिट्टी के प्रकार का विश्लेषण देगा। उनके मित्र को यह विचार पसंद आया फिर उन्होंने इस पर काम करना शुरू किया और चार माह के लगातार मेहनत और प्रयास के बाद यह lonch के लिये तैयार होगया। App मुफ्त था और सभी Data

देने में सफल रहा।

quality of this story —

i) innovative (iii) speed of

ii) self confidencision, (iv) साहस

(v) तर्क शक्ति, (vi) जिम्मेदारी की भावना।

(2) **Who am I** :— इस परीक्षण में उद्यमी की स्वयं के आत्म परीक्षण किया जाता है ताकि वह एक सफल उद्यमी में पाये जाने वाले आवश्यक गुणों को प्राप्त कर सके तथा वह इसे भलि भाँति अपनी मानसिक ताकत और कमजोरी की जानकारी हो सके।

यह test एक उद्यमी को अपने उद्यम को निरन्तर कुशलता से संचालित करने हेतु आवश्यक परिक्षण है।

इस test के अंतर्गत निम्नलिखित प्रश्नों के द्वारा निम्न लिखित प्रश्नों के द्वारा self assessment (आत्म परिक्षण) कर सकता है —

example: (1) totaly disagree (2) somewhat disagree (3) some what agree (4) totaly agree

प्रश्न (1) जब मैं कोई नया Project लेता हूँ तब मुझे उसमें नये chalanges पसंद है?

1 (a) 2 (b) 3 (c) 4 (d)

प्रश्न ② कठिन इव्यपवation मुझे पसंद है

1 ○ 2 ○ 3 ○ 4 ○

प्रश्न ③ - जहां अन्य लोग समस्याएं को देखता है वहां मैं अपनी संभावना को देखता हूं।

1 ○ 2 ○ 3 ○ 4 ○

प्रश्न ④ मैं कुछ महत्वपूर्ण कार्यों में दूसरों की कार्यों को देखकर बारे में सोचकर चिंतित होता हूँ

1 ○ 2 ○ 3 ○ 4 ○

प्रश्न ⑤ मैं निरन्तर नयी खोज की तलाश मे रहता हूँ

1 ○ 2 ○ 3 ○ 4 ○

प्रश्न ⑥ तनाव पूर्ण महौल मुझे प्रकाशित करता है।

1 ○ 2 ○ 3 ○ 4 ○

प्रश्न ⑦ मैं कुछ ऐसा बनाना चाहता हूँ जो लोकप्रिय

1 ○ 2 ○ 3 ○ 4 ○

प्रश्न ⑧ जब मैं कठिनाइयों में फँसता हूँ तो उसका एक निश्चित समाधान खोजता हूँ

1 ○ 2 ○ 3 ○ 4 ○

Date ____
Page ____

Action plan for self development :-

एक सफल उद्यमी को स्वं self development के लिए निम्नलिखित Action plan बनाना चाहिए -

① prepare and review:- इस कार्य के तहत एक उद्यम में सभी लोगों को स्व अपनी-अपनी रणनीतिक योजना की review करना चाहिये और सोचना चाहिए कि आपने एक company के रूप में कैसे कार्य किया।

क्या आप अपने कार्य योजना को लागू करना, अपने लक्ष्य हासिल करने और अपने उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए लक्ष्य निर्धारित किया है। क्या योजना में कर्मचारीयो ने किस प्रकार अपनी जिम्मेदारी पूरी करेंगे? बाजार में बदलाव और एक व्यवसाय के रूप में आपकी रणनीति कैसी होगी।

क्या आपके उद्देश्यों को update करने की आवश्यकता है।

एक सफल action plan बनाने के लिए एक discussion paper और departmental presentation सहायक होता है।

Date ______
Page ______

(2) set an agenda:— इसमे एक agenda तैयार करे जिसमे पूर्व निर्धारित योजना पर समीक्षा की जा सके। अपने agenda के प्रति पूरी तरह से flexib रहे। यदि कुछ विषय निर्धारित समय से अधिक समय लेते हो या नये विषय उत्पन्न हो तब उसके प्रति flexible रहे।

एक सफल Agenda तैयार करने के लिए implementation plan बनाना और meeting के माध्यम से संपूर्ण क्रियाओ की चर्चा करना।

(3) Logistic:— इसमे योग्यता अनुसार विभिन्न कार्यो के लिए कर्मचारियों की स्थिति का निर्धारण किया जाता है इसके लिए मुख्य प्रबंधक या बाहरी अनुभवी व्यक्ति की सहायता ली जाती है

रणनीतिक योजना एक निश्चित समय अवधि मे तैयार की जानी चाहिए। उदाहरण के लिए सप्ताह के अंत मे या महिने के अंत मे कार्यो की समीक्षा की जानी चाहिए।

कार्यक्रम को अपने संस्थान के सा अन्य स्थान पर भी आयोजित किया जाना चाहिए।

(4) Celebrate :- अपनी पिछली कार्य योजना की सफलता पर सभी कर्मचारियों के साथ मिलकर पार्टी के माध्यम से या celebrate करें जिससे company में एक स्वस्थ माहौल तथा एक दूसरे के प्रति सकारात्मक सोच का विकास हो सके।

(5) Follow up :- अन्त में प्राप्त परिणामों को सभी कर्मचारियों के समक्ष पुनः संक्षेप में प्रस्तुत करना चाहिये जिससे सभी लोगों को पूरी योजना की जानकारी तथा नियमों का ज्ञान हो सके।

Unit 3 Management of Creativity

creativity imagination से संबंधित है जब कि ennovation implimentation से संबंधित है।

creativity और ennovation के बीच प्राथमिक अंतर यह है कि creativity एक fresh tinking या सोचना है।

जबकि Ennovation बाजार में कुछ नया शुरू करना है। जो पहले Pase (present) नहीं किया गया हो।

① creativity और ennovation में अंतर

base	creativity	Ennovation
1) minning	creativity नये विचार और कल्पनाओं और संभावनाओं को सोचने का एक कार्य है।	Ennovation बाजार में कुछ नया और प्रभावी करने की शुरुआत है।
2) process	Imagine (कल्पनाशील)	implimentation
3) quantative	नहीं (No)	हाँ (yes)

(4) Related for	कुछ नया सोचना	कुछ नया पेश करना
(5) Money	No money	Money लगता है।
(6) risk	No riskey	riskey है।
(7)	धन की आवश्यकता नहीं होती	धन की आवश्यकता होती
	Creativity ennovation से पहले आती है।	Creativity ennovation द्वारा सफल होती है।

(*) Creativity :- Creativity एक व्यक्ति की विशेषता है कि वह अनूठे और अलग तरीके से नये विचारों, विकल्पों, समाधानों और संभावनाओं को उत्पन्न करता है। यह कुछ अप्रत्याशित और नया सोचने की क्षमता है।

⇒ यह अनुवांशिक नहीं है लेकिन इसे विकसित किया जा सकता है।

⇒ word creativity day & innovation day 21 अप्रैल को मनाया जाता है।

⊛ Steps of creativity :—

(i) preparation :—
(ii) incubation (उद्भव)
(iii) illumination (अंतर्दृष्टि)
(iv) evallutation (मूल्यांकन)
(v) verification

इन step को पहली बार एक मनोवैज्ञानिक लंदन स्कूल of economic के सह संस्थापक ग्राहम बेलस ने 1926 में एक पुस्तक the art of thought में बताया है।

(i) preparation :— इसमें विचार निर्माण शामिल होता है। यह तब होता है जब आप सामाग्री इकट्ठा करते है और शोध करते हैं की सोचते हो। इसके लिए हम विभिन्न माध्यमों कि सहायता लेते हैं जो उस नय शोध के लिए आवश्यक जानकारी प्रदान करते है। जैसे — पत्र-पत्रिकाएं पूर्वानुभव, अन्य स्रोत।

② incubation :— जब आप अपने विचार के बारे में सक्रिय रूप से सोचना समाप्त कर लेते हैं तब दूसरा चरण इसे आव

वास्तविक रूप देने के लिए अन्य योजना (बनाना) प्रारंभ कर देते है। या पूरी तरह से विराम ले लेते है अपने सामान्य विचार से थोड़ा दूर चलना इस प्रक्रिया का मुख्य चरण है इस चरण की दौरान आपकी कहानी, सोच या समस्या आपके दिमाग के पीछले भाग में केंद्रित रहता है।

③ step of illuminitation: इस चरण में जिस प्रकार विद्युत सप्लाई देने पर प्रकाश बल्ब प्रकाश उत्पन्न करता है उसी प्रकार आपके द्वारा एकत्रित की गई सभी सामाग्री आपके समस्या का समाधन प्रस्तुत करने के लिए एक साधन उपलब्ध होते है इस तीसरे चरण में आपके रचनात्मक खोज का उत्तर आप पर प्रभाव डालता है।

④ step of evallution: इस चरण के दौरान आप अपने विचारों की validity (वैधता) की जांच करते है और इसे मौजुद विकल्पों के द्वारा इसका मुल्यांकन करते है। यह प्रतिबिंब का समय है जब आप अपनी प्रारंभिक अवधारणा (या) समस्या को देखते है कि आपकी समाधान आपकी प्रारंभिक सोच से किस प्रकार संबंधित है

इसके लिए आप market survey का प्रयोग कर सकते हैं।

(5) Step of verification:- यह creativity का अंतिम step होता है यह तब होता है जब एक उद्यमी अपने लक्ष्य के लिए कड़ी मेहनत करता है इस चरण में creative product एक भौतिक वस्तु, एक विज्ञापन, एक उपविन्यास, एक अपमान इत्यादि हो सकता है। इस चरण के पश्चात एक उद्यमी अपने product को market के सामने साझा कर सकता है।

(*) Creative techniques

Creative tequnique एक विधि है जो creative actions को प्रोत्साहित करता है। कुछ creative technique के लिए दो या दो से अधिक लोगों की आवश्यकता होती है जबकि वह अन्य technique को अकेले ही पूरा किया जा सकता है।

creative technique के निम्न प्रकार है -

(1) using Online tools:- वर्तमान में Internet एक creative tequnique उत्पन्न करने का सर्वोत्तम साधन है यह वैकल्पिक

विचारों की पहचान करने में सहायक होती है इसमें आप इच्छानुसार अलग - अलग नये - नये technique को खोज सकते है जो आपके creative कार्य मे आपकी सहायता कर सके।

② mind mapping :— mind mapping एक graphical layout का उपयोग करके एक केन्द्रिय विषय से जुड़े शब्दो, कार्यों या वस्तुओ को दर्शाने या व्यवस्थित करने के लिए एक आरेख है। यह उपयोगकर्ता को अपनी अवधारणा के आस - पास सहज ज्ञान युक्त ढाचा बनाने की अनुमति देता है।

④ Think Backwards :— इस technique के एक उधमी लक्ष्य तक कैसे पहुंचा जाये यह सोचने की बजाये इसे हासिल नही करने की ओर सोचने पर मजबूर करता है। नाकारात्मक सोच लोगो को अविश्वनीय विकल्पों की ओर ले जाता है जिससे लोगो में नये विचार पैदा होते है।

⑤ Brain Writing :— यह विचार मंथन के समान ही कार्य करता है और group मे विचार निर्माण को बढावा

देता है Brain writing में समूह अपने सयियोजना से संबंधित एक समस्या का ध्यान प्रधता है तथा इस पर केन्द्रिय विचार की पहचान की जाती है।

⑥ Random word :- इस तकनीक में किसी भी Random word को select करने पश्चात उसके बारे में समूह बनाकर विचार करना या नये विचार को बढ़ावा देना है।

⑦ Gallary method :- Gallary method मे Group leader write board या slip chart के साथ एक Situation तैयार करता है तथा प्रत्येक प्रतिभागी के पास एक Situation होता है जिस पर वे अपने विचार लिख सकते है।

⑧ Social listening :- इस तकनीक के अंतर्गत समाज के विभिन्न पहलुओं में से अच्छे विचारों तथा उदाहरणों (विषयों) को सुनना चाहिये। और किसी विशेष विषय पर सामाजिक निर्णयों की समीक्षा करके विचार किया जाता है।

SAKSHI
Date
Page

(3) Roll plaing: इसमें एक सहयोगी की आवश्यकता पड़ती है इसमें एक निश्चित role के भूमिका में कार्य करने तरीके पहचानने में सहायता मिलती है इसके तत्काल परीणाम मिलना संभव नहीं लेकिन यह नये विचारों की ओर ले जाता है

(4) Innovation:

मारलस के अनुसार,

"यह समझ-बूझकर किया जानेवाला नवीन और विशिष्ट परिवर्तन है जिसे किसी प्रणाली के उद्देश्यों की प्राप्त करने हेतु अधिक प्रभाव कारी समझा जाता है।"

बारनेट के अनुसार,

"यह एक विचार वस्तु एवं व्यवहार है जो नवीन है जो वर्तमान में गुणात्मक रूप से भिन्न है।"

पीटर ड्रकर के अनुसार,

"Innovation उद्यमिता का वह विशिष्ट कार्य है जो मौजुदा व्यवसाय में सार्वजनिक सेवा संस्थानों में, परिवार के रसोई मे इत्यादि कहीं भी शुरू किया गया नया उद्देश्यों हो। यह वह साधन है

जिसके द्वारा उद्यमी नये या तो नये धन उत्पादक का निर्माण करता है या मौजूदा संसाधनों को धन बनाने के योग्य बनाता है।

1971 में हुए Unesco सम्मेलन में नवाचार (innovation) को परिभाषित किया गया था और यह बताया गया कि प्रत्येक innovation को स्वीकृति तभी मिलती है जब यह 6 चरणों से होकर गुजरता है -

(i) Invention (खोज)
(ii) Testing (परीक्षण)
(iii) Ennovation (मूल्यांकन)
(iv) Development (विकास)
(v) Detail (विस्तार)
(vi) Acceptance (स्वीकृति)

SAKSHI
Date ______
Page ______

⑦ characteristics of innovation:—

① innovation को सामान्यतः नये विचारों के निर्माण की संज्ञा दी जाती है। innovation के उत्पत्ति की कारण नयी आवश्यकता होती है। ② वर्तमान परिस्थिति इसके लिए उत्तरदायी है।

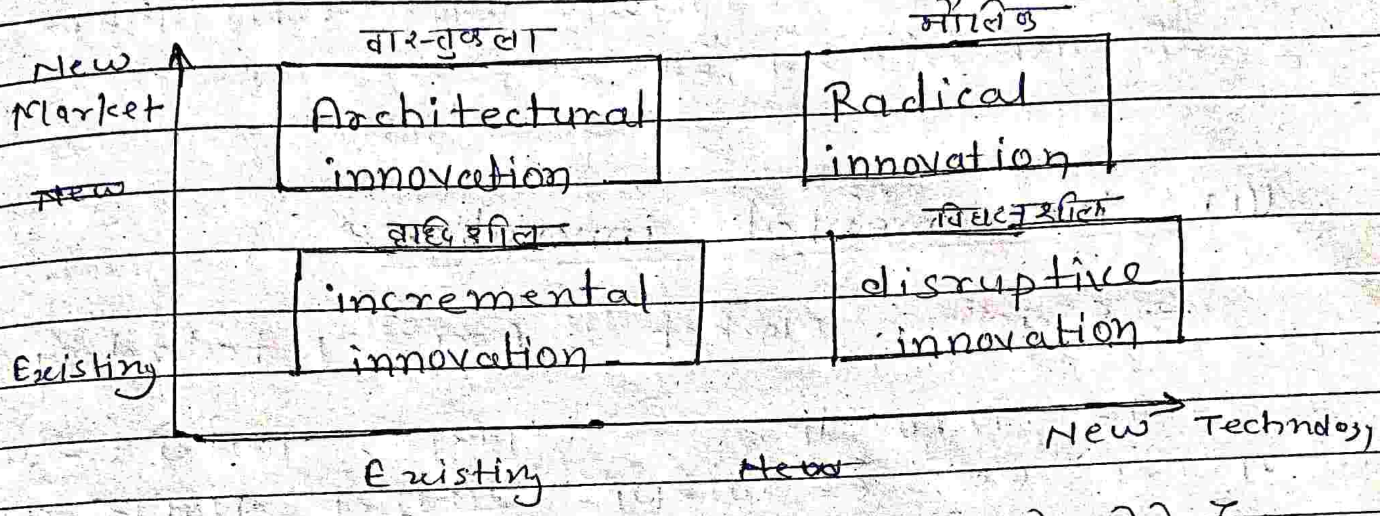
③ यह लक्ष्य प्राप्ती को आसान बनाने का खोज - पूर्ण स्वरूप है। जो नये परिवर्तन को जन्म देता है।

④ इसमें प्रायः विशेषटीता (speciality) तथा विशेष गुण वाले तत्व ~~वर्तमान~~ विद्यमान होता है।

⑤ इसका जन्म क्रिया के दौरान या दार्शनिक विचारों की महन्ता से होता है।

⑥ यह विद्यमान परिस्थिति में सुधार लाने का नया प्रयास होता है।

Types of innovation:



सामान्यतः नवाचार चार प्रकार के होते हैं — ये चारों प्रकार इस बात पर निर्भर करते हैं कि ये क्या ये न बाजार खोलते हैं या नयी तकनीक बदलते हैं ? —

(i). Architectural innovation:-

→ Existing technology & New Market

यह एक ऐसी technology है जिसे हम compony की विशेषता, technology और कौशल के आधार पर New Market बनाते हैं इस तरह से नये technology का प्रयोग कर ग्राहक विस्तार कर सकते हैं।

example – amozone, google, जैसे digitel

system architecture या नये Market में प्रवेश करने के लिए इस रणनीति का प्रयोग करते है।

(i) increamental innovation :-

⇒ Existing Market & Existing technology

यह innovation के सबसे सामान्य रूपों में से एक है जिसमें मौजूदा बाजार के भीतर मौजूदा तकनीक का use किया जाता है।

इसका लक्ष्य नये सुविधाओं design में बदलाव आदि को connect कर existing market में बदलाव किया जाये।

Example — smart phone बाजार में सबसे अधिक innovation hardware को update कर रहा है या कुछ अतिरिक्त सुविधाओं को add कर रहा है।

(ii) Radical innovation

अधिकांश लोग innovation को रूढ़िवादी तरीके से देखते है।

यह उन सभी विचारों के विरुद्ध नयी सोच Provide करता है।
मौलिक innovation में प्रौद्योगिकी सेवाएं व्यवसाय model का निर्माण शामिल है जो पूरी तरीके से नये बजार को खोलते है

उदाहरण। Airoplane का अविष्कार — इस नयी तकनीक में यात्रा का एक नया रूप खोल दिया एक उद्योग का विस्तार किया और एक नये बजार का निर्माण किया।

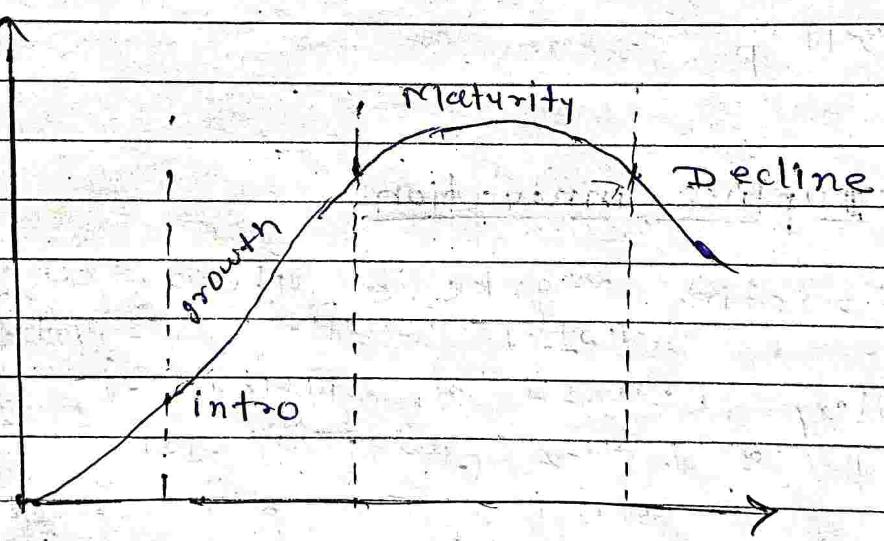
(iv) disruptive innovation

⇒ Existing Marke, & New technology.
मौजूदा उपयोगों के लिये नये tehnology Process या विघटनकारी व्यवसाय model को लागू करना से जुड़ा है।
कभी - कभी नये प्रौद्योगिकी और Bisness model मौजूद सामाधानों से कम महत्वपूर्ण लगाते है लेकिन कुछ पुनर्प्राप्ति के बाद वे मौजूदा मॉडल से आगे निकल जाते है और दक्षता और प्रभावकारीता तथा लाभों के कारण Market पर कब्जा कर लेते है।

Exm। — amazone ने Books के इच्छाओं के लिए मौजूदा उद्योग को बाधित करने के लिए internet technology (E Books) का use किया।

उनके पास पुस्तकों के लिए मौजूदा बाजार उपस्थित था लेकिन डिजिटल क्रांति तकनीक के उपयोग के कारण इसे बेचने या वितरीत करने के तरीकों को बदल दिया। एक अन्य उदाहरण Iphone था जहां मौजूदा तकनीकों जैसे - बटन, की-पैड आदि को touch Pade केन्द्रित उपकरणों के साथ बदल दिया गया।

Ⓐ Product Life Cycle :-



Product life cycle किसी उत्पाद के विभिन्न अवस्थाओं को describe करता है। किसी उत्पाद के intorduction से लेकर उसके decline stage तक की सभी अवस्थाओं को Product life cycle में दिखाया जाता है।

Date
Page

1) market introduction stage — यह product life cycle की प्रथम अवस्था है इस stage मे product को बाजार मे प्रस्तुत किया जाता है इसमे product बिलकुल नया तथा अपरिचित होता है।

इस अवस्था की प्रमुख बाते निम्न है-
1) ग्राहको को product की व्यापक जानकारी नही होती।
2) विक्रय मात्रा सीमित होता है।
3)

(ii) Growth stage :- इस stage ग्राहक की product ~~?~~ स्वीकृति दर्शाती है। इस अवस्था मे विक्रय तेजी से बढ़ता है क्योंकि उपभोक्ता (consumer) product को स्वीकार (पसंद) करने लगते है। यह अवस्था किसी उत्पाद के बाजार मे सफलता का सबसे महत्वपूर्ण अवस्था है।
इस अवस्था की प्रमुख बाते निम्न है-
1) उत्पाद को बेहतर उपभोक्ता स्वीकृति प्राप्त होती है।
2) उत्पाद के क्रय - विक्रय संबंधि लेन-देन तेजी से बढ़ता है।
3) प्रतिस्पर्धा के बावजुद लाभ मे वृद्धि होती है

(iii) Market maturity stage:- इस अवस्था मे किसी product का विक्रय सीमित या कम हो जाता है तथा किसी दूसरे नये उत्पाद के market में आने से इस वर्तमान Product पर लाभ कम प्राप्त होता है।

इस अवस्था में नये उत्पाद आने के कारण प्रतिस्पर्धा में तेजी से वृद्धि होती है। जिससे market घटने लगते है। इस अवस्था प्रमुख बाते निम्न है-

1) प्रतिस्पर्धा बढने लगती है।
2) लाभ में कमी होने लगती है।
3) Product demmand कम होने लगता है।

(iv) decline stage:- यह product life cycle का अंतिम अवस्था है इस stage में product या तो ~~अप्रचित~~ अप्रचलित हो ज्यादा है या उसके स्थान पर कोई नया Product आ जाता है।

इस अवस्था में पारस्परिक प्रतिस्पर्धा तथा नयी तकनीको के कारण वर्तमान उत्पाद की मांग कम हो जाती है तथा इसे market से बाहर होना पड़ता है। इस अवस्था की प्रमुख बाते निम्न है-

1) उत्पाद अप्रचलित हो जाता है।
2) नये उत्पाद का जन्म होता है।

Date ______
Page ______

(ii) Product life cycle की विशेषताएं :-

(1) प्रत्येक Product का life cycle एवं इसके विभिन्न क्रमागत stages को दिखाता है।

(2) Product life cycle से product के विक्रय तथा लाभ में उतार-चढ़ाव दिखाई देता है।

(3) इस cycle से पता चलता है कि किसी product की जीवन आयु एक समान नहीं होती।

(4) कोई भी Product अपने जीवन चक्र के विभिन्न अवस्थाओं को एक समान पार नहीं करते।

(5) जीवन चक्र के प्रत्येक अवस्था में उत्पाद की स्थिति, बाजार परिस्थितियों से प्रभावित होता है।

Date
Page

④ New product development process—
① किसी नये product को market में लाने की एक क्रमागत process होते है –

① ideal generation:—
② Screening of idea
③ concept of development and testing
(4) marketing strategy & Business
(5) product development
(6) Market testing
⑦ product launch

(i) Ideal generation:— इस stage में नये product के लिए नये विचार मंथन शामिल होता है। इसके लिए SWAT Analysish के द्वारा ~~पाया~~ product की जाँच की जा सके।

(ii) Screening of idea. इस अवस्था में यह तय किया जाता है कि किन विचारो को स्वीकारना है और किन्हें जानना है। यह ~~इस~~ निर्णय इस बात पर निर्भर करता है कि उत्पाद की बाजार में अवस्था, तकनीकि व्यवहार्यता या विक्रय क्षमता कितनी है।

(iii) concept development and testing

इस Stage में विचारों को अवधारणों में विकसित किया जाता है एवं product अवधारणा आपके विचार का विस्तृत विवरण होता है।

(iv) Marketing strategy & Business

इस अवस्था में product को Market में लाने के लिए प्रारंभिक Marketing योजना तैयार किया जाता है इसमें उद्यमी के व्यवसायिक दृष्टिकोण से समाधान का विश्लेषण किया जाता है।

Marketing रणनीति आपके नये विचार की स्थिति, मूल्य निर्धारण और प्रचार में सहायता करती है।

(v) product development :- इस stage मे product को विक्रय योग्य product में विकसित किया जाता है।

उत्पाद development प्रक्रिया किसी company की प्राथमिकता पर निर्भर करती है।

⑥ Market testing — इस stage में जब Product market में आता है तब इसके प्रयोग से होने वाले लाभ या हानि की जाँच की जाती है तथा ग्राहकों पर इस Product का प्रभाव का मूल्यांकन किया जाता है।

⑦ product launch :— market testing के पश्चात यदि Product सभी निर्धारित किये गये सभी मानकों पर योग्य होता है तब इस Product को विभिन्न Markets में विक्रय हेतु भेज दिया जाता है तथा ग्राहक demand के अनुसार इसके market स्वतः बढ़ने लगता है।

Unit - 4 Critical Resources

* form of business organization

आकार, स्वामित्व तथा कानून की दृष्टि से किसी व्यवसायिक संगठन के प्रारूप को ही उसका स्वरूप कहा जाता है।

— प्राचीन समय में व्यवसाय का क्षेत्र अत्यन्त सीमित था किन्तु आधुनिक युग में व्यवसाय के क्षेत्र बहुत व्यापक हो गया है। इसके परिणाम स्वरूप अनेक प्रारूपों का विकास हुआ जो निम्न लिखित है —

① एकल स्वामित्व (sole propritorship):—

एकल स्वामित्व किसी व्यवसायिक इकाई का सबसे प्राचीन स्वरूप है इसके अन्तर्गत एक ही व्यक्ति प्रारंभ से लेकर अंत तक सभी आर्थिक क्रियाएँ सम्पन्न करता है उसका दायित्व असीमित होता है और लाभ - हानि के लिए स्वयं ही उत्तर दायी होता है।

② partenership organization (साझेदारी संगठन)

व्यवसायिक स्वामित्व के इस स्वरूप के अन्तर्गत कुछ व्यक्ति मिलकर एक निश्चित समझौते के अनुसार

व्यापार को चलाते हैं। इससे प्राप्त होने वाले लाभ तथा हानि के लिए सभी व्यवसायी अपने हिस्सेदारी के अनुसार उत्तरदायी होते हैं।

→ इसमें लाभ प्राप्त करने के लिए Private Fund (निजी धन), संपत्ति, श्रम तथा तकनीक का सामूहिक उपयोग किया जाता है।

→ इसमें अधिकतम 20 तथा न्यु बैंकिंग क्षेत्र में 10 सदस्य हो सकते हैं।

③ Co-operative society (सहकारी समूह) :

इसके अन्तर्गत कुछ व्यक्ति सहकारीता के आधार पर स्वेच्छा से संगठित होते हैं और अपने साधनों को एकत्रित करते हैं। वे इन संसाधनों का प्रयोग पारस्परिक लाभ के लिए करते हैं और व्यवसाय का संचालन करते हैं।

इसका एकमात्र सिद्धान्त है - "एक सब के लिए और सब एक के लिए"

④ Joint stock compony :- (संयुक्त उपक्रम)

संयुक्त पुंजी compony की स्थापना भारतीय compony अधिनियम के

1956 के अन्तर्गत किया जाता है।
- इसके अस्तित्व स्थायी होता है तथा यह कानून द्वारा संचालित होता है।

⑤ private limited compony (निजी company)
निजी company से आशय ऐसी compony से है जिसके नियम इसके parts के हस्तान्तरण (handover) पर रोक लगाते है।
- compony की मुख्य सदस्यों की संख्या 50 तक सीमित होते है तथा company के shares (हिस्सेदारी) तथा ऋण पत्रों को खरीदने के लिए आम जनता को आमंत्रित करना निषेध होता है।

⑥ public limited compony:
compony अधिनियम 1956 के अनुसार - "सार्वजनिक कंपनी वह कंपनी है जो एक निजि compny नहीं है।"
दूसरे शब्दों में यह वह compony है जिसको बनाने के लिए कम से कम 7 सदस्यों की आवश्यकता होती है। परन्तु इसके सदस्यों की अधिकतम संख्या पर कोई प्रतिबंध नहीं होता।

difference between public limited company & private limited company:-

S.No.	Factors	public limited company	private limited company
01	Minimum Number	7	2
02	maximum Number	unlimited	200
03	minimum capital	No limit	No limit
04	Invitation to public	Allow	Restricted (निषे
05	Transfer of share	Allow	Restricted (निषे
06	minimum paid capital	5 लाख	1 लाख
07	Annual Report	अनिवार्य (compulsory)	Not अनिवार्य
08	indipendent directors	1/3 indipendent directors	No aregement for indipendent director
09	example	NTPC, CSEB	PIL, बाल्को

(लक्षण) (विशेषता)

(A) characteristics of private limited compony

share का hand over

(1) इसमें अंशों का हस्तांतरण निषेध होता है।

(2) इसमें सदस्यों की संख्या minimum दो तथा maximum 50 तक सीमित होते हैं।

(3) share तथा ऋण पत्रों (devenchures) को खरीदने के लिए आम जनता आमंत्रित नहीं होती।

(4) compony के नाम के अंत में private limited compony (P.V.t) लगाना अनिवार्य है।

(5) सदस्यों में वर्तमान या भूतपूर्व कर्मचारी शामिल नहीं होते

(लाभ)

(A) Merits of private limited Compony:-

(1) compony का स्थायी अस्तित्व।

(2) समावेशन तथा व्यापार करने की सुविधा।

(3) वैधानिक discount तथा विशेषाधिकारों का लाभ।

(4) ऋण पत्रों के द्वारा उधार लेने की सुविधा।

(5) प्रबंधकिय (mangerial) पारिश्रमिक पर प्रतिबंध नहीं होता।

SAKSHI
Date ______
Page ______

(A) dimerits (हानि) of private limited company:-

1. Partenership अधिनियम के तुलना में अधिक जटिलतायें होती है। (complicated)
2. इसमें गोपनियता कम रहती है।
3. समावेशन (incorporation) की औपचारिकतायें (formelity) को पूरी करनी पड़ती है।
4. सीमित सदस्य के कारण कार्य क्षमता भी सीमित हो जाता है।

(A) (विशेषता) characterstics of public limited company:-

1. इस company के नाम के अन्त में OTOV. limited शब्द लिखा होता है।
2. company के share को handover किया जा सकता है।
3. सदस्यों की न्यूनतम संख्या 7 तथा अधिकतम संख्या shares के according होती है।
4. सार्वजनिक company में अभिकर्ताओं (Agent) की नियुक्ति प्रतिबंधित होती है।
5. इसमें केन्द्र या राज्य सरकार के अनुमति के बिना अधिकारियों की संख्या में वृद्धि नहीं की जा सकती।

⑥ कम से कम तीन संचालकों का होना अनिवार्य है।

⇒ **Merits (लाभ) of public limited company :-**

① growth तथा विस्तार की संभावना अधिक होती है।

② public issue के कारण shares के मूल्य में वृद्धि होती है।

③ share का हस्तान्तरण किया जा सकता है।

④ योग्यता अनुसार कर्मचारियों का चयन किया जाता है।

⑤ योग्यता अनुसार कर्मचारियों का वेतन वृद्धि तथा अन्य सुविधाएं दी जाती है।

⇒ **demerits (हानि) :-**

① अत्यधिक नियंत्रण की आवश्यकता।

② high level of transparency required.

③ प्रारंभिक आर्थिक (Financial) commitment उच्च होता है।

④ स्वतंत्रता पूर्वक कार्य करने का अभाव।

Sole proprietorship :—

एक अकेला व्यक्ति अपनी पूंजी का निवेश करता है अपने स्वयं कि योग्यताओं एवं अनुभव को प्रयोग करते हुए अपनी इकाईयो का प्रबंधन करता है। तथा इसके परिणामों हेतु वह अकेला उत्तर-दायी होता है। —तथा वह company का स्वामी होता है तथा वही जोखिम उठाने वाला होता है।

एकल स्वामित्व व्यवसायिक संगठन का सार्वाधिक सरलतम रूप है इस प्रकार के संगठन की स्थापना हेतु, किसी विशेष कानूनी प्रावधानों की आवश्यकता नही होती है।

Merit / characteristics :—

(i) Easy formation :— (सुगम निर्माण) :— इसकी स्थापना आसान है तथा इसके लिए किसी विशेष कानूनी प्रक्रियाओं से नहीं गुजरना पड़ता।

(ii) Easy management :— अन्य व्यवसायी संगठन की तुलना मे एकल स्वामित्व संगठन का प्रबंधन आसान होता है। तथा इसमें निर्णय लेने की प्रक्रिया भी अपेक्षाकृत तीव्र होती है इसमे किसी प्रकार का बाधा हस्तक्षेप नही होता।

(iii) More intersion in work (कार्य में अधिक रुचि)
इस प्रकार की संगठन में संगठन से मिलने वाले लाभ का उपयोग करने वाला एक ही व्यक्ति होता है अतः इसके परिश्रम का सीधा परिणाम मिलता है जिसके फल स्वरूप उद्यमी संगठन के कार्यों में अधिक रुचि लेता है

(iv) Perfact secrecy (पूर्ण गोपनियता) इस प्रकार के संगठन में पूर्ण गोपनियता होती है क्योंकि इसमें संगठन के सभी कार्य तथा उत्तरदायित्व एक ही व्यक्ति के पास में होता है। तथा सभी आवश्यक निर्णय स्वयं लेता है।

(V) Personal Relation:- (व्यक्तिगत संबंध) इस प्रकार के व्यवसाय में व्यक्ति को किसी अन्य उद्योग के व्यक्तियों से व्यक्तिगत संबंध होना चाहिए इस स्वामित्व में इन संबंधों का विशेष महत्त्व होता है। जिसके द्वारा व्यक्ति अपनी व्यवसाय के लिए उपलब्ध संसाधनों का उचित समुचित दोहन कर सकता है।

Demerits:- (i) Unlimited liability:- एकल स्वामित्व में व्यक्तिगत उत्तरदायित्व

कि कोई सीमा नहीं होती। मूल्य अदा कि जाने वाली राशी के कम पड़ने पर उद्यमी की निजि संपत्ति कि छीनी भी जा सकती है जो कि अनुचित है।

(ii) Faulty Decision:— एक ही व्यक्ति सदैव जल्द-बाजी में गलत निर्णय लेती। चूँकि इस प्रकार के संगठन में सिर्फ एक ही व्यक्ति संचालक होता है अतः गलतियों की संभावना अधिक होती है।

(iii) One man show (तानाशाही):— इस प्रकार के संगठन में समस्त गतिविधियां एक ही व्यक्ति के आस-पास घूमाती है। जिसके कारण संगठन का प्रबंधन बिगड़ सकता है किसी एक व्यक्ति को प्रबंधन के समस्त वृतीय तकनीक, आर्थिक आदि की संपूर्ण जानकारी संभव नहीं है।

(iv) limited Financtical resources:— इसमें एक ही व्यक्ति के वृतीय संसाधन सीमित होते हैं अतः इकाई की संचालन के लिए धन की उपलब्धता कम होती है।

(v) Uncertain Existance. इसका अस्तित्व असिमित होता है क्योंकि इसका संचालन एक ही व्यक्ति होता है। मृत्यु होजाने या दिवालिया होने पर व्यवसाय समाप्त हो जाता है।

(*) Partnership company (साझेदारी फर्म)

(लाभ)
Merits: / characterstics

(i) Easy Farmation: (सुगम निर्माण) - इस company का निर्माण दो या दो से अधिक उद्यमियों के द्वारा आसानी से किया जा सकता है। इसमें एक निश्चित समझौते के अनुसार व्यवसायिक कार्य संपादित होता है। इसमें लाभ होने वाले लाभ प्राप्त करने के लिए निजी धन, संपत्ति, श्रम तथा कुशलता का सामुहिक प्रयोग किया जाता है। इसमें अधिकतम 20 सदस्य तथा Banking के क्षेत्र में 10 सदस्य होते हैं।

(ii) Right combination of resources: (संसाधनों का समुचित दोहन)

इस प्रकार के company में सभी उद्यमी अपनी योग्यता अनुसार संसाधनों को एकत्रित करते हैं। अतः इसमें संसाधनों का समुचित दोहन होता है।

SAKSHI
Date ______
Page ______

(iii) Discount of Risk. (जोखिम से छुटकारा)
चूँकि इस company में जिम्मेदारी किसी एक निजि व्यक्ति की नहीं होती अत: व्यापार जोखिम वहन करने के लिए उद्यमों को बाध्य नहीं होना पड़ता।

(iv) Right dicision making: (सही निर्णय)
इस company में सभी निर्णय सभी उद्यमियो के सलाह पर लिये जाते है अत: त्रुटि होने की संभावना अत्यन्त कम होता है

(v) Flexibility in direction (दिशा निर्देश में लचीलापन)
चूँकि इस company में लिये गये निर्णय उद्यमियो की सलाह पर समयानुसार संसोधित किया जा सकता है अत: इसके निर्णयों में लचीलापन होता है।

(vi) Sufficient finance (पर्याप्त धन)
इस company को चलाने हेतु उद्यमि अपने धनों की साझेदारी करते है अत: इसमे आवश्यकता पड़ने पर पर्याप्त धन उपलब्ध रहता है। इस company में किसी एक उद्यमी के दिवालिया हो जाने पर भी अन्य उद्यमियो के द्वारा company को चलाया जा सकता है।

(vii) less ~~R~~ liability towards tax
(Tax देयता में कमी)

इस company में ऊपर company को देय विभिन्न कर जैसे बिक्री कर, Production शुल्क इत्यादि सामूहिक रूप से दिया जाता है अतः किसी एक उद्यमी पर Tax का बोझ नहीं पड़ता।

(हानि)
Demerits:—

(i) mutual understanding does not last long.
(लंबे समय तक understanding में कमी) :—

(ii) Denger of dis ohnest (बेईमान) Partner
इसमें ~~Part~~ company में साझेदारि उद्यमियों में कोई भी एक या अधिक उद्यमी बेईमानी कर सकता है अतः यह company के लिए हानिकारक है।

(iii) Uncertain Exiistence (अनिश्चित अस्तित्व)
इस प्रकार की company में किसी एक उद्यमी के निधन या दिवालिया हो जाने पर संपूर्ण company का अस्तित्व अनिश्चित हो जाता है)

SAKSHI
Date
Page

(*) Difference between sole proprietership एकल स्वामित्व & partnership company

S.N.	Factors	sole of propritership	Partnership
01	स्वामित्व का अधिकार	स्वयं ही व्यक्ति	दो या दो से अधिक
02	लाभ-हानि	स्वयं ही व्यक्ति	सभी साझेदार
03	पंजीयन	आवश्यक नहीं है।	अनिवार्य है।
04	निर्णय	शीघ्र लेता है	देर से लेता है।
05	पूंजी (Finance)	स्वयं ही व्यक्ति पूंजी invest	सभी लोग मिलकर पूंजी invest करता है।
06	suitability	यह सभी प्रकार के उद्यमियों के लिए suitable है।	यह उन व्यापारों के लिए suitable नहीं है जहां व्यक्तिगत रुचि की आवश्यकता होती है।
07	गोपनियता	इसमें रहस्य गोपनिय होता है	इसमें रहस्य गोपनिय नहीं हो पाता।
08	operation Effeciency	operation effeciency कम होती है हानि हो सकती है।	operation effeciency अधिक गलती की संभावना कम

Date ______
Page ______

(A) Co-operative society: (company)

(*) characteristics & merits:

① Valuntary organisation: – इसका निर्माण विशेष लोगो द्वारा अपनी इच्छा से किया जाता है इसमे कोई बाहरी दबाव नही होता।
इसका उद्देश्य व्यक्तिगत तथा समाजिक हित के लिए होता है

② Equality of voting rights –
इस संगठन के सदस्यों का संगठन में समान मताधिकार होता है वे हर प्रत्येक फैसले पर मानने या न मानने के लिए प्रत्येक व्यक्ति स्वतंत्र तथा निष्पक्ष होकर उस फैसले पर मतदान दे सकते हैं।

③ Democrative managment (लोकतंत्रात्मक प्रबंधन)
इस संगठन का निर्माण लोगो के लिए तथा लोगो के द्वारा किया जाता है इसका उद्देश्य (एक सब के लिए तथा सब एक के लिए होता है) अतः इसका संचालन तथा प्रबंधन पूर्ण रूप से लोकतंत्रात्मक (Democrative) होता है।

Date
Page

(4) Libred service (सेवाभाव)
इस संगठन का उद्देश्य लोगों की समस्याओं को सुलझा कर उनकी सेवा करना है न कि आर्थिक लाभ कमाना।

(5) distribution of surplus (अतिरिक्त का बंटवारा)
इसमें उपलब्ध धन तथा संसाधनों को अधिक से अधिक हितग्राहियों को दिया जाता है अतः इससे समाज के सभी योग्य हितग्राहियों को आवश्यक समुचित लाभ मिलता है।

(6) Self & mutual help (पारस्परिक तथा स्वसहायता)
इस संगठन के अन्तर्गत अलग-अलग स्वसहायता समूह का निर्माण किया जाता है। जिसमें हितग्राही अपनी समस्याओं को पारस्परिक रूप से मिल जुल कर समाधान करते हैं।

(7) Fix return of capital (पूंजी का निश्चित प्रतिफल)
इसमें निवेश किये गये धन का खर्च व्यक्तियों के हितों के लिए किया जाता है इसमें किसी प्रकार का व्यापार या आर्थिक लाभ का उद्देश्य नहीं होता। इसमें संगठन के प्रत्येक सदस्यों को इसकी पूंजी से एक निश्चित अनुदान

समय समय पर आवश्यकतानुसार दिया जाता है। जिससे इस पूंजी का निश्चित प्रतिफल प्राप्त होता है।

(8) Autonomous body (स्वचलित संस्था) :—
यह पूर्ण रूप से स्वचालित तथा स्वशासित होता है इसमें बाहरी हस्तक्षेप से नहीं होता। इसमे यह बाहरी दलालो से अप्रभावित रहता है

(*) Formation of co-operative society (सहकारी संगठन का निर्माण) :—
जिस राज्य में सहकारी समीति की स्थापना की जाती है उस प्रदेश के सहकारी समीति के Resistance office में कम से कम कुछ निश्चित सदस्यों (10-15) जिनकी आयु 18 वर्ष अधिक हो के लिखित आवेदन पत्र प्रस्तुत करना होता है। इस आवेदन पत्र में निम्न जानकारी होता है

1) Name of the society.
2) Objective of society (उद्देश्य)
3) Details of shared capital (पूंजी निवेश)
4) Regulation for management of society (नियम/अनुसंधान

संधान समिती के प्रबंधन के रूप रेखा इसके नियमों में वर्णित होता है

इन नियमों के प्रति आवेदन पत्र के साथ पंजीयक के पास जमा करनी होती है। इसमें निम्न लिखित विवरण होता है -

1) classification of members:—
2) Name & address of member
3) Responsibility (उत्तरदायित्व) & rights (अधिकार) of members
4) laws of meeting.
5) Ruls for Busness orgnization (व्यवसाय के संचालन के नियम)

(F) Classification of co-operative society —

(1) consumer co-operative society
(2) producer co-operative society
(3) Marketing co-operative society
(4) Credit co-operative society.

(A) Institutional support for Enterpreneur

(1) NABARD: (National Bank for agreeculture & Rural development)

introduction – NABARD एक development bank है जो प्राथमिक तौर पर देश के ग्रामीण क्षेत्रों पर ध्यान केन्द्रित करते है। यह कृषि एवं ग्रामीण विकास हेतु वित्त प्रदान करने के लिए शीर्ष Banking स्थान है।

→ इसका मुख्यालय देश के वित्तीय राजधानी मुंबई में स्थित है।

→ कृषि के अतिरिक्त यह छोटे उद्योगों, कुटीर उद्योगों एवं ग्रामी परियोजनाओं के विकास के लिए उत्तरदायी है। यह एक संवैधानिक निकाय है जिसकी स्थापना 12 जुलाई 1982 में राष्ट्रीय कृषि और ग्रामीण विकास बैंक अधिनियम 1981 के द्वारा लागू किया गया था।

Work: – NABARD के द्वारा किये जाने वाले कार्य निम्न लिखित है –

(1) यह ग्रामीण आधार भूत संरचना के निर्माण हेतु वित्तीय सहायता प्रदान करता है।

(2) यह जिला स्तरीय ऋण योजनाएं तैयार करता है यह co-operative banks तथा क्षेत्रीय ग्रामीण बैंक का निरीक्षण तथा नियंत्रण करता है।

(3) यह co-operative banks तथा ग्रामीण बैंको को core banking से जोड़ता है।

core banking branches का नेटवर्क है जो ग्राहकों को उनके account के संचालन में समर्थन करता है।

History:

श्री बी. शिवरामन ने कृषि एवं ग्रामीण विकास के लिए ऋण की व्यवस्था करने हेतु एक समिति का गठन किया जो कि राष्ट्रीय कृषि और ग्रामीण विकास अधिनियम 1981 के तहत 12 जुलाई 1982 को एक संवैधानिक निकाय के रूप में स्थापित किया गया।

(ii) KVIC (Khadi and village industries commision)

भारत में Khadi और village industries से संबंधित सूक्ष्म लघु, और मध्यम उद्योग मंत्रालय (वर्तमान मंत्री कलराज मिश्र) के अंदर आने वाले एक शीर्ष संस्था है जिसका मुख्य उद्देश्य ग्रामीण इलाकों में स्वदेशी वस्तुओं को बढ़ावा देने हेतु खादी एवं ग्रामीण उद्योगों की स्थापना और विकास करने के लिए योजना बनाना, प्रचार करना, सहायता प्रदान करना है।

→ (स्थापना 1957 में हुआ)

→ मुख्यालय - मुंबई

→ महिलाओं की भागीदारी 50% अनिवार्य।

(iii) SIDBI (small induries development bank of India)

भारतीय लघु उद्योग विकास बैंक की स्थापना 2 अप्रैल 1990 को संसद के एक अधिनियम के तहत सूक्ष्म, लघु, और मध्यम उद्योगों के विकास, वित्त पोषण हेतु किया गया है।

→ यह अन्य गति विधियों शेष संबंधित संलग्न संस्थाओं के कार्यों का

समन्वय करने हेतु प्रमुख वित्तीय संस्थान है।

Objective (उद्देश्य) :

(i) MSME (micro, small, Medium उद्योग) के लिए ऋण प्रवाह को सुगम एवं सुदृढ बनाना।

(ii) MSME के वित्तीय एवं विकास परख दोनों प्रकार के संसाधनो की पूर्ति करना।

(iii) आधुनिक प्रौद्योगिकी का उपयोग करते हुए इसके share धारकों के मूल्यों में वृद्धि करना।

(iv)

(iv) MSME - (Ministry of micro, small, & medium Enterprises) introduction - सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यम को संक्षिप्त में MSME कहा जाता है।

→ MSME का प्रबंधन सूक्ष्म लघु & मध्यम मंत्रालय द्वारा किया जाता है।

→ MSME sector भारत के सामाजिक आर्थिक विकास में महत्वपूर्ण योगदान है यही वजह है कि MSME को भारतीय व्यवस्था की रीढ़ हड्डी भी कहते है।

→ MSME रोजगार पैदा करता है तथा ग्रामीण क्षेत्रों को विकसित करने में महत्वपूर्ण योगदान निभाता है।

→ 31 अगस्त 2021 तक के आंकड़ों के मुताबिक भारत में 6.3 करोड़ MSME है।

Types of MSME

(1) manufacturing उद्यम – यह production करने वाली इकाई है।

(2) service MSME इकाई – यह मुख्य रूप से सेवा देने का कार्य करती है।

- MSME के तहत काम करने वाली संस्था – 1) खादी एवं ग्रामोद्योग (KVIC) 2) राष्ट्रीय लघु उद्योग निगम (NSIC)

विशेषता – a) कारीगर तथा आदिक के भलाई के लिए कार्य करता है।
b) बैंको से आर्थिक सहायता प्रदान करता है।
c) नये Buisness को बढ़ावा देता है

(vi) NSIC :- (National small industries commition)

लघु पैमाने के उद्योगों की उन्नति के लिए 1955 में NSIC की स्थापना की गई थी

→ NSIC लघु उद्योगों को आवश्यक सेवाओं की एक विस्तृत श्रृंखला उपलब्ध कराता है।

→ इसमें विभिन्न स्तरों पर विशेषज्ञों का एक दल होता है

→ यह मुंबई, चेन्नई, कोलकाता, हैदराबाद, OKHLA, नोएडा के 6 मंडलीय कार्यालय के माध्यम से अपनी सेवाएं देता है।

→ विभिन्न राज्यों में स्थित 27 शाखाएं 19 उपकार्यालय हैं।

→ इसका चेन्नई, हैदराबाद तथा OKHRA तथा राजकोट में तकनीकी सेवा केन्द्र स्थापित हैं।

→ Okhla तथा नई दिल्ली में shaftware technology Part ~~एवं~~ स्थापित है।

→ विदेशों में दुबई तथा जोहांसबर्ग में कार्यालय स्थित है।

Date
Page

उद्देश्य :— (Function)

1) लघु उद्योगों के तकनीकी उत्थान का विकास तथा इसमें आधुनिकरण कार्यक्रमों को लागू करना।
2) विभिन्न औद्योगिक व्यवसाय हेतु प्रशिक्षण देना।
3) औद्योगिक बस्तियों के लिए निर्माण कार्य करना
4) लघु उद्योगों के उत्पादों के निर्यात में सहायता देना।
5) सरकार द्वारा आयोजित क्रय खरीदी कार्यक्रम में हिस्सा लेना।
6) व्यवसायिक उत्पादन के लिए लघु उद्योगों के लिए मिलने वाली machines तथा उपकरणों का prototype प्रदान करना।
7) कच्चे माल डिपो के जरिए लघु उद्योगों को कच्चे माल की आपूर्ति करना।
8) विपणन (marketing), तकनीकी, सूचना संबंधि सेवाएँ प्रदान करना।
9) मानव संसाधन विकास हेतु प्रशिक्षण training देना।

10) व्यापार मेला आयोजित करना।

Marketing Mix किसी company का marketing mix उत्पादों का मूल्य निर्धारण, स्थानों और प्रचारों का संयोजन है। जिसका उपयोग वह company व्यापार में प्रतिस्पर्धा से खुद को आगे बढ़ने के लिए प्रयोग करता है।

Marketing Mix के अन्तर्गत "4P" (P = product, P = price, P = place, promotion) के बीच संबंध को दिखाता है
Marketing mix में 4P

Introduction: आधुनिक समाज में marketing mix सभी उत्पादक (production) एवं सेवा प्रदान (service unit) के लिए अत्यन्त आवश्यक है। इसके द्वारा उपभोक्ता को उत्पादित product तथा service की जानकारी continously मिलती रहती है।

- इसमें व्यक्ति या समाज के अनुसार product तैयार किये जाते हैं इससे product की स्वीकार्यता बढ़ता है।

- 1990 के दशक में उपभोक्ता आधारित marketing mix 4P के विचार के रूप में निम्न प्रकार से दर्शाया जाता है -

(1) product - costmer need & want's
(2) price - cost to user
(3) place - convenience (सुविधा अनुसार)
(4) promotion - communication

① product :- Philip कोटलर ने marketing के लिए मुख्यत; तीन स्तर के product को विकसित किया :-

a) core product (मूल product)
b) Tangible product (प्रत्यक्ष Product)
c) Augmented product (संवर्धित Product)

② price :- मूल्यों से संबंधित प्रकारों को तीन श्रेणी में भागों में बांटा गया है - उद्देश्यों

(a) profit based pricing
(b) sales based pricing
(c) position based pricing

③ place :- सूचना एवं उत्पाद के marketing हेतु यह आवश्यक है कि उत्पादक की सूचना सही समय पर तथा सही स्थान पर उपलब्ध हो जैसे एक निश्चित बाजार, या अन्य कोई स्थान

(4) promotion:- प्रचार तीन प्रकार से किया जाता है a) inform करना (जानकारी के लिए)
b) To make agree (सहमति के लिए)
c) To learn (सिखाने के लिए)

(*) **LLP company (limited liability partnership company)**

एक सीमित देयता company व्यवसाय का एक flexible स्वरूप है जिसमें partenership और corporate संरचनाओं के तत्वों के मिश्रण है।

→ एक LLP company एक व्यवसायिक सत्ता है यह कोई corporation नहीं है, यह company का एक कानूनी स्वरूप है जो इसके मालिक को limit liability प्रदान करता है।

→ LLP company परिस्थिति के अनुसार व्यवसायियों को flexibility प्रदान करता है।

→ LLC companyes corporate tax rules का चुनाव करती है, कहीं कहीं पर LLC companies Non profit organisation के रूप में कार्य करती है।

→ LLC company में corporation तथा partenership दोनों का सम्मीलित गुण होता है।

→ LLP व्यापार संगठन का एक स्वरूप है जिसमें प्रत्येक साझेदार की liability कानूनी रूप से सीमित होती है यह एक company सीमित देयता लाभ प्रदान करता है। साथ ही इसके सदस्यों को आपसी सहमती के आधार पर प्रबंधन व्यवस्था के लिए लचीलापन प्रदान करता है।

→ LLP companies service sector के लिए अपनाया जाता है।

विशेषताएँ
1) पृथक कि कानूनी अस्तित्व।
2) सतत अस्तित्व (- साझेदार की मृत्यु के बाद भी इसका अस्तित्व बना रहता है।
3) Partnership करने में flexibility होती है - LLP Act 2008 के अनुसार तथा साझेदारों के कर्तव्य और दायित्व का उल्लेख है।
4) share का transfer प्रतिबंधित है।
5) LLP के गठन के minimum 2 (दो), तथा अधिकतम 50 साझेदार हो सकते हैं।
6) केन्द्र सरकार को जांच का अधिकार होता है।
7) कोई Private company या सार्वजनिक company खुद को LLP मे रूपांतरित कर सकती है।

29/01

(*) Inventory control :— Inventory control के अन्तर्गत वस्तुओं की आपूर्ति, भण्डारण एवं उपलब्धता का प्रबन्धन इस प्रकार किया जाता है कि वस्तुओं की आवश्यकता पड़ने पर न तो कमी हो और न मांग से अधिक भण्डारण हो।

→ वस्तु जब inventory control के अन्तर्गत आती है तब पूरी तरह से economical (आर्थिक) रूप से उपयोगी हो जाती है।

→ अत्यधिक भण्डारण करने से निम्नलिखित नुकसान है —

i) अधिक स्थान की आवश्यकता होता है
ii) अत्यधिक धन लगता है।
iii) समान पुराने हो जाते है।
iv) समान खराब हो सकते है।
v) रखरखाव पर अधिक खर्च होता है।

→ इसी प्रकार समान की अन-उपलब्धता के कारण उत्पादन रुक जाता है तथा ग्राहक मांग भी प्रभावित होता है जिसके कारण आर्थिक नुकसान होता है।

→ inventory control किसी भी supply chain के लिए तीन प्रश्नों का उत्तर देते हैं —

i) कब (when)
ii) कहाँ (where)
iii) कितना (how)

Unit -5 Sustainable business plan
व्यवसाय योजना

* formate of business plan:-

एक व्यवसाय योजना एक व्यापक रूपक से लिखित दस्तावेज होता है। किसी उद्यमी द्वारा औपचारिक रूप से एक नया उद्यम शुरू करने के लिए सभी बाहरी तथा आंतरिक तथ्यों का वर्णन करते हुए एक योजना तैयार किया जाता है।
उदाहरण के लिए -

Date
Page

(*) Importance of business plan —
(व्यवसाय योजना का महत्व):-

(i) Feasibility (व्यवहार्यता) :- यह लक्षण उस उद्योग के बाजार में व्यवहार्यता का लक्षण प्रदर्शित करता है जिसके द्वारा यह बाजार में अपनी पहचान स्थापित करता है तथा यह आम नागरिक के लिए समझने में सहायक होना चाहिए।

(ii) Guidance (मार्गदर्शन) :- यह लक्षण किसी व्यवसाय योजना के नियोजन (Planning) में मार्गदर्शन प्रदान करता है।

(iii) Evaluation (मूल्यांकन) किसी भी व्यवसाय योजना का स्व मूल्यांकन या आत्म मूल्यांकन आवश्यक होता है। एक व्यवस्थित व्यवसाय योजना बनाने से तथा इसकी कमियों को पहचानना और उसका समाधान करना इस चरण का प्रमुख उद्देश्य है।

(iv) planing (नियोजन) :- इसके अन्तर्गत कोई उद्यम कंपनी व्यवसाय हेतु

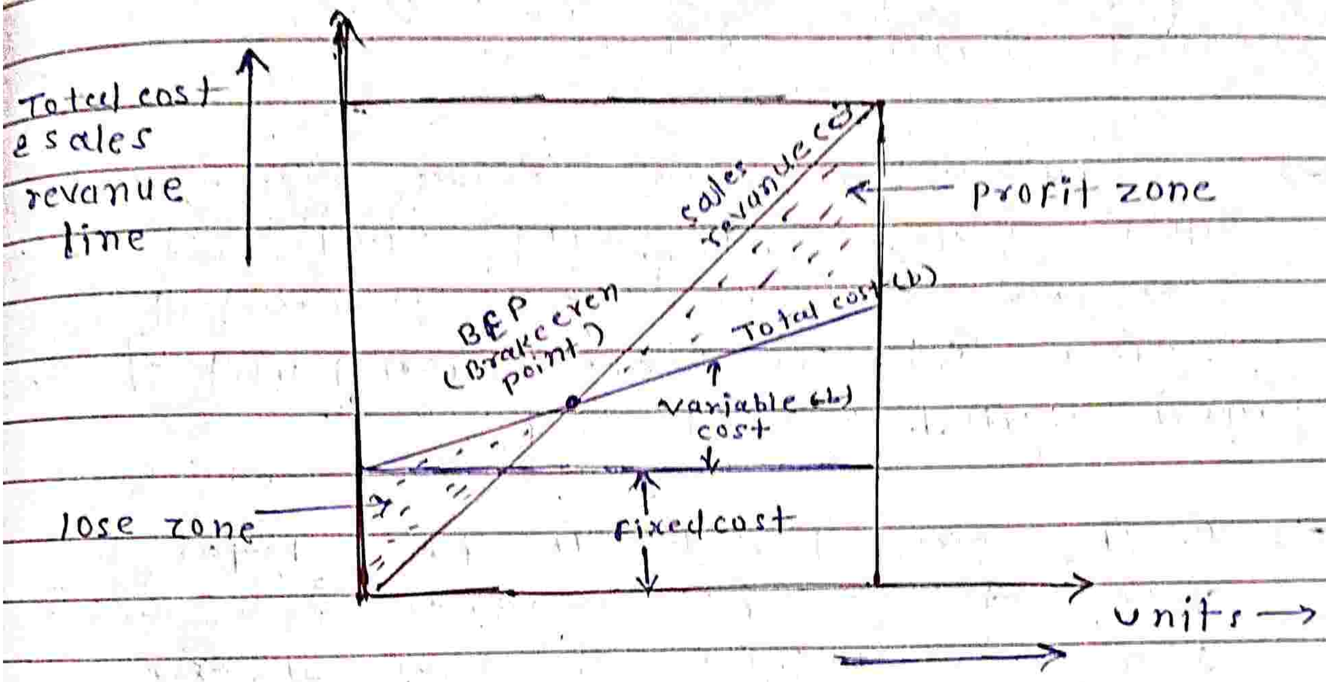
उपलब्ध बाजार के आधार पर ग्राहक मांग को ध्यान में रखते हुए वर्तमान परिस्थिति के अनुसार उपलब्ध संसाधनों का समुचित प्रयोग करते हुए स्व व्यवसाय Plann योजना के लिए Planning करता है।

(v) Threats (बाधाएँ): स्व व्यवसाय योजना में किसी उद्यम के लिए वर्तमान तथा भविष्य में आने वाली बाधाओं जिसमें आर्थिक या सामाजिक कारण हो सकते हैं इन बाधाओं का मूल्यांकन तथा समाधान आवश्यक होता है।

(vi) Credit History: (आय-व्यय का विवरण)
स्व व्यवसाय योजना बनाते समय विगत वर्षों (दिनों) में खर्च किये गये तथा कमाये गये आय-व्यय का विवरण का प्रारूप दिया जाता है इस प्रारूप से उसे भविष्य में उद्यम को चलाने हेतु आवश्यक आय (धन) की उपलब्धता का आकलन होता है।

IMP

(A) B.E.P (Break Even point)



⇒ Break even point एक ऐसा point होता है जिसमें न तो किसी भी प्रकार की हानि होती है और नहीं लाभ होता है।

⇒ किसी उद्यम में कुल बेचे गये unites तथा उपलब्ध unites के बीच graph खींचने पर sales revanue तथा Total cost की रेखाओं के प्रतिच्छेद बिन्दु Brake even point को प्रदर्शित करता है।

⇒ ऊपर दिये गये ग्राफ में X-अक्ष पर किसी उद्यम में उपलब्ध कुल unites

को दिखाया गया है तथा Y अक्ष में Total cost तथा sales revanue को दिखाया गया है।

=> जब Total cost sales revanue से अधिक होता है तब उद्यम को हानि होती है। इस क्षेत्र को lose zone से दिखाया गया है। यह Brake even point से पहले प्राप्त होता है।

=> Brake even point O पर total cost तथा sales revenue बराबर होते हैं अतः इस स्थिति में उद्यम को नहीं loss तथा होता है और नहीं profite होता है।

=> Brake even point के पश्चात sales revanue total cost से अधिक हो जाता है अतः उद्यम को लाभ की प्राप्ती होती है। इसे चित्र में बिंदु O के पश्चात profit zone के रूप में दिखाया गया है।

इस प्रकार Brake even point किसी उद्यम के द्वारा निर्धारित वह सीमा बिंदु है जो उसके लाभ तथा हानि के क्षेत्रों को अलग करती है।

$$BEP = \frac{\text{fixed cost}}{(\text{sales revanue} - \text{variable cost})}$$

(A) <u>~~Fixed capati'~~ capital</u>

⇒ Fixed capital से तात्पर्य किसी उद्यम की लंबी अवधि की संपत्ति में किये गये पूंजी निवेश से है

⇒ यह किसी उद्यम के लिए अपने प्रारंभिक चरण के दौरान एक अनिवार्य आवश्यकता है।

⇒ Fixed capital के द्वारा किसी उद्यम का व्यवसाय प्रारंभ होता है। तथा यह मौजूदा व्यवसाय के लिए मजबूत आधार प्रदान करता है।

⇒ यह कुल पूँजी का वह भाग होता है जिसका उपयोग उत्पादन के लिए नहीं किया जाता।

⇒ यह एक से अधिक वर्ष के लिए व्यवसाय के लिए रखा जाता है।

⇒ इसकी प्रकृति स्थायी होती है जो

किसी company की direct और indirect संपत्ति के रूप में मौजूद होता है।

<u>example</u> - (i) plant and machinary
(ii) factory land it's building
(iii) उद्यम के offices, head quaters
(iv) Other basic infra-structure

✓ (*) Working capital:-

working capital एक economic word है जो कि व्यवसाय संगठन या अन्य इकाई का परिचालन करता है। ②

⇒ उदाहरण के लिए उपकरण, संयंत्र और machinary के द्वारा उत्पादित सामग्री के विक्रय से प्राप्त धन working capital के अन्तर्गत आता है

⇒ यह किसी उद्योग के वर्तमान सभी क्रियाकलापों के लिए महत्वपूर्ण है।

⇒ working capital का use दिन-प्रतिदिन का खर्चों का भुगतान करने के लिए किया जाता है इन खर्चों खर्चों के लिए हमेशा वर्तमान में हमेशा पर्याप्त cash amount का होना आवश्यक है।

=> इसे कभी - कभी Networking capital के रूप में जाना जाता है।

(*) difference between Fixed & working capital

क्र.	Fixed capital	working capital
(1)	इसका उपयोग दीर्घकालिक गतिविधियों के लिए होता है	इसका उपयोग दैनिक व्यवसायिक गतिविधियों के लिए होता है।
(3)	यह वर्तमान (नकद) रूप में उपलब्ध नहीं होता।	यह तुरन्त नकद रूप में उपलब्ध होता है।
(4)	इसमें सब से अधिक लेखा अवधि होते हैं।	इसमें सब से कम लेखा अवधि होता है।
(5)	कोई कंपनी इसका अप्रत्यक्ष रूप से खपत करती है।	इसका खपत कंपनी को संचालित करने के लिए प्रत्यक्ष रूप से किया जाता है।
(6)	example - plant and machinary Factory land, its Building	example - नकद रुपये - salary - cash amount - production cost

Date ______
Page ______

Subsidy

Subsidy किसी विशेष व्यक्ति, व्यवसाय या संस्था को सरकार द्वारा दिया जाने वाला लाभ या Profit (छूट) है।

यह प्रत्यक्ष (नकद भुगतान) तथा अप्रत्यक्ष (Tax) हो सकता है।

आर्थिक रूप से subsidy आमतौर पर किसी प्रकार के कमजोर वर्गों के लिए आर्थिक बोझ को दूर करने के लिए दिया जाता है।

⇒ इसका मुख्य उद्देश्य सामाजिक विकास तथा आर्थिक नीति को बढ़ावा देने के लिए दिया जाता है।

⇒ subsidy को आमतौर पर विशेष प्रकार की वित्तीय सहायता के रूप में देखा जाता है।

⇒ subsidy की एक अवसर लागत होती है जो किसी देश के अर्थव्यवस्था के विशेष लोगों का समर्थन करती है

Example ⓐ किसानों को खाद, बीज इत्यादि में subsidy प्रदान किया जाता है।

(२) श्रमिकों के लिए सरकार द्वारा विशेष योजना बनाये जाते है।
जैसे - मनरेगा

(३) उद्योगो में संघर्षरत्न कर्मचारियों (छोटे उद्योग) के अकुशल तथा कुशल श्रमिकों के सहायता हेतु वीतिय छूट प्रदान करता है या वितिय सहायता प्रदान करता है

subsidy दो प्रकार के होते है -

① प्रत्यक्ष subsidy - इसमें किसी व्यक्ति विशेष कंपनी कंपनी या उद्योग के लिए धन का वास्तविक भुगतान शामिल होता है।

② अप्रत्यक्ष subsidy - अप्रत्यक्ष subsidy वह है जो पूर्व निर्धारित मौद्रिक मूल्य नहीं रखते। वे आवश्यक वस्तुएं या सेवाओं के लिए कीमतों में कमी जैसी गतिविधि के द्वारा सरकार समर्थित हो सकती है।

Business plan (व्यवसाय योजना)

Business plan एक व्यापक रूप से लिखित दस्तावेज है जिसे उद्यमों द्वारा औपचारिक रूप से एक नया उद्यम शुरू करने के लिए सभी बाहरी तथा आंतरिक तत्वों का वर्णन करते हुए तैयार किया जाता है।

~~Formate of~~ Business plan detail)

Business plan के विभिन्न तत्व होते है इसके मुख्य रूप से तीन भाग होते है –

(a) ~~Busi~~ concept of business (व्यवसाय अवधारणा)

इसमें व्यवसाय की संरचना जैसे संबंधित उत्पादों और सेवाओं, संगठन के संरचनात्मक ढाँचे और अन्य प्रासंगिक विवरणों पर चर्चा करता है।

(b) (बाजार खण्ड)

यह मुख्य रूप से व्यवसाय के लक्षित ग्राहकों, बाजार में प्रतिस्पर्धियों, संभावित खतरों और जोखिमों या खतरों पर काबु पाने की रणनीति और बाजार में व्यवसाय को स्थापित करने के तरीकों के बारे में योजनाएं बनाने से संबंधित है।

Date
Page

(3) **Finance department** (वित्तीय अनुभाग)

यह भाग आय, निवेश, return और अन्य वित्तीय विवरणों से संबंधित है

(8) **Formate of Business plan.**

Business plan 15 पृष्ठों (पेजों) से लेकर 100 पृष्ठों तक हो सकती है। यह उद्यम की जटिलता पर निर्भर करती है।

एक व्यवसाय योजना में एक covering page, शीर्षक (Heading) page तथा सामग्री (equipments) page शामिल है।

एक व्यवसाय योजना में निम्न लिखित निम्न formate होते हैं —

(1) कर्मचारी सारांश (working detail) — इसमें व्यवसाय का उद्देश्य और अन्य जानकारी जैसे नेतृत्व और स्वामित्व विवरण, कंपनी का स्थान, परिचालन प्रक्रिया, कर्मचारियों की संख्या शामिल है।

② **व्यापार विवरण** : व्यापार विवरण, उत्पादों और सेवाओं, मूल्य निर्धारण और जीवन काल, उपभोक्ता लाभ, उत्पादन और निर्माण प्रक्रियाओं, विभिन्न पेटेंट और प्रौद्योगिकी, अनुसंधान और विकास पहलों पर यहां चर्चा की गई है। इस खंड में एक विस्तृत व्यवसाय मॉडल, राजस्व धारा, लागत संरचना, प्रमुख भागीदारी, गतिविधियाँ, ग्राहक खण्ड आदि शामिल होने चाहिए।

③ **बाजार रणनीतियाँ** :-
ग्राहक को आकर्षित करने, पहुंच बढ़ाने वितरण चैनल, विज्ञापन और विपणन के लिए विभिन्न अभियान आदि के बारे में विस्तृत रणनीतियाँ यहां निर्दिष्ट की गई हैं। बाजार के अन्य रुझान व्यवसायों, पूर्जीपति विकल्पों और रणनीतियों को प्रभावित करते हैं

④ **प्रतिस्पर्धी विश्लेषण**
यह खण्ड वर्तमान बाजार परिदृश्य, मौजूदा प्रतिस्पर्धियों, संभावित जोखिमों खतरों और बाजार की स्थिति, ताकत और कमजोरियों आदि के बारे में विवरण पर चर्चा करता है।

संक्षेप में, यह लक्ष्य बाजार और बाजार में प्रतिस्पर्धी का अवलोकन प्रस्तुत करता है। यह गहन शोध और विश्लेषण पर आधारित होना चाहिए।

(5) डिजाइन और विकास योजना :-

व्यवसाय प्रक्रियाओं का डिजाइन, उन्हें कैसे विकसित और संचालित किया जाना है, आदि व्यवसाय योजना के इस भाग में शामिल है।

(6) संचालन और प्रबंधन योजना :-
व्यवसाय के संचालन और प्रबंधन अनुभाग से संबंधित पहलुओं को यहाँ प्रस्तुत किया गया है।

(7) वित्तीय कारक :- वित्तीय कारकों में व्यवसाय का अनुमानित बजट, स्टाकिंग, विपणन अभियान, उत्पादन और अन्य प्रतिक्रियाओं के लिए संबद्ध लागतें शामिल हैं। आगे की वित्तीय जानकारी जैसे वित्तीय विवरण, बैलेंस शीट, अपेक्षित Return, संभावित निवेश योजनाएँ और व्यवसाय से अपेक्षाएं, इस खण्ड में चर्चा की गई है।

SAKSHI
Date ______
Page ______

(*) तकनीकी व्यवहार्यता :-

⇒ तकनीकी व्यवहार्यता विश्लेषण का उद्देश्य है कि Business खोलने तथा Business करने की के लिए आवश्यक सभी भौतिक सुविधाएँ तथा Project के सफल operation के लिए सर्वोत्तम सुविधाओं का चयन करना।

⇒ इसमें निम्नलिखित सुविधाओं का चयन करना शामिल है जैसे -

(1) Business स्थापित करने के लिए स्थान का चयन
(2) उपयुक्त technology का चयन।
(3) उपयुक्त equipment तथा machines का चयन।
(4) project के operation के लिए अनुसूची की स्थापना।
(5) कच्चे माल, संसाधनों की उपलब्धता।

⇒ Project के सफलता के लिए उचित स्थान का चयन करना महत्वपूर्ण होता है।

⇒ शब्द स्थान एक सामान्य स्थान को चयन करता है जबकि शब्द site स्थान के अंदर विशिष्ट जगह को संदर्भित करता है या बताता

लेकिन स्थान के चयन हेतु निम्न कारकों को ध्यान में रखना चाहिए -

1. स्थान का area कितना है।
2. स्थान की लागत कितनी है।
3. स्थान में connecting सड़कों की उपलब्धता है या नहीं।
4. वह स्थान बाजार से कितना दूरी पर है।
5. परिवहन तथा संचार सुविधा की उपलब्धता है या नहीं।

⇒ Project के सफल operation के लिए निम्नलिखित कारकों को ध्यान में रखना चाहिए -

(i) efficient machine का चयन करें
(ii) नयी - नयी technology का use करें।
(iii) निर्णय को losses तथा profits को ध्यान में रखकर सही निर्णय लें।
(iv) कच्चे माल तथा संसाधनों की उपलब्धता टर्न ओवर के आधार पर होना चाहिए।
(v) एक निश्चित schedule से कार्य करें।