एम. कॉम.

सत्र - III (CBCS)

व्यवसाय अभ्यासक्रम (व्यवस्थापन)

उद्योजकता व्यवस्थापन

विषय संकेतांक : ७२२१२

© UNIVERSITY OF MUMBAI

Prof. Suhas Pednekar
Vice Chancellor
University of Mumbai, Mumbai.

Prof. Ravindra D. Kulkarni
Pro Vice-Chancellor,
University of Mumbai.

Prof. Prakash Mahanwar
Director
IDOL, University of Mumbai.

Programe Co-ordinator : **Rajashree Pandit**
Assistant Professor (Economics),
Head Faculty of Commerce & Management,
IDOL, University of Mumbai, Mumbai.

Course Co-ordinator & Editor : **Sambhaji Shivaji Shinde**
Asst. Prof. Commerce
IDOL, University of Mumbai, Mumbai.

Course Writers : **Sambhaji Shivaji Shinde**
Asst. Prof. Commerce
IDOL, University of Mumbai, Mumbai.

: **Milind Hari Dhadphale**
MCED Maharashtra.

: **Amit Ashok Gokhale**
P. Jog College of Science and Commerce,
Mayur Colony, Kothrud, Pune-38.

July 2022, Print I, ISBN: 978-93-95130-15-8

Published by
Director
Institute of Distance and Open Learning, University of Mumbai,Vidyanagari, Mumbai - 400 098.

DTP COMPOSED AND PRINTED BY
Mumbai University Press,
Vidyanagari, Santacruz (E), Mumbai - 400098.

अनुक्रमणिका

अध्याय क्र.	पाठाचे नाव	पान क्र.
घटक I		
१.	उद्योजकता विकास दृष्टीकोन	१
घटक II		
२.	उद्योजक उपक्रम निर्मिती – I	२४
३.	उद्योजक उपक्रम निर्मिती – II	३९
घटक III		
४.	प्रकल्प व्यवस्थापन – I	५३
५.	प्रकल्प व्यवस्थापन – II	६९
घटक IV		
६.	उद्योजकता विकासास सहाय्य आणि प्रोत्साहन – I	८६
७.	उद्योजकता विकासास सहाय्य आणि प्रोत्साहन – II	१०५

*****

Revised Syllabus of Courses of
Master of Commerce (M.Com) Programme at Semester III
(To be implemented from Academic Year- 2017-2018)

Group B: Business Studies (Management)

3. Entrepreneurial Management

Modules at a Glance

SN	Modules	No. of Lectures
1	Entrepreneurship Development Perspective	15
2	Creating Entrepreneurial Venture	15
3	Project Management	15
4	Assistance and Incentives for Promotion and Development of Entrepreneurship	15
	Total	**60**

SN	Modules/ Units
1	**Entrepreneurship Development Perspective**
	• **Entrepreneurship** – Concept, Factors affecting growth of Entrepreneurship, Types of Entrepreneurs, Requirements of Entrepreneurial structure. • **Entrepreneurial Culture** -Elements of culture, Steps to change Entrepreneurial culture, Entrepreneurial v/s Administrative culture. • **Theories of Entrepreneurship**- Schumpeter Dynamic Entrepreneurship Innovation Theory, Theory of High Achievement by McClelland, Theory of Personnel Resourcefulness
2	**Creating Entrepreneurial Venture**
	• **Entrepreneurial Environment**- Significance, SWOC Analysis, Problems of Entrepreneurship • **Financial Analysis of Entrepreneurial Venture**- Significance, Tools of Financial Analysis, Sources of development finance • **Social Entrepreneurship**- Features, Importance, Arguments (for and against) Social Entrepreneurship, Women Entrepreneurs – concept and special Government schemes for women entrepreneurs in India.
3	**Project Management**
	• **Project** - Concepts and Classification of Project, Search of Business Idea, Project Cycle. • **Project formulation**-----Steps for project formulation, Project Design and network analysis – concept and network analysis techniques: PERT/ CPM. • **Project Management** – Concept, Phases, Project Identification and Project Feasibility Analysis.
4	**Assistance and Incentives for Promotion and Development of Entrepreneurship**
	• **Incentives** – Need, Promotion and development Entrepreneurship-Types of Assistance and incentives -Fiscal, Financial, Promotional, Marketing, and Organisational. • **NPSD** - National Policy for Skill Development and Entrepreneurship 2015. • **Institutions in aid of Entrepreneurship Development** - The National institute for Entrepreneurship and small business development, District Industry Centre (DIC), National Alliance of young Entrepreneurs

Scheme of Examination:

The performance of the learners will be evaluated in two components. One component will be the Internal Assessment component carrying 40% marks and the second component will be the Semester End Examination component carrying 60% marks.

Internal Assessment:

The Internal Assessment will consist of one class test of 40 marks for each course excluding projects. The question paper pattern will be shown as below:

Question Paper Pattern
(Internal Assessment)

Maximum Marks: 40 marks
Questions to be set: 03
Duration: 1 hours

Question No.	Particular	Marks
Q - 1	Objective Questions Students to answer 10 sub questions out of 15 sub questions. *(*Multiple choice/ True or False/ Match the columns/ Fill in the blanks)* ***OR*** Objective Questions A) Sub Questions to be asked 08 and to be answered any 05 *B)* Sub Questions to be asked 08 and to be answered any 05 *(*Multiple choice/ True or False/ Match the columns/ Fill in the blanks)*	10 Marks
Q - 2	Concept based short questions Students to answer 5 sub questions out of 8 sub questions.	10 Marks
Q - 3	Practical problems or short questions Students to answer 02 sub questions out of 03 sub questions	20 Marks

Question Paper Pattern
(Theoretical Courses)

Maximum Marks: 60
Questions to be set: 04
Duration: 2 hours
All Questions are Compulsory Carrying 15 Marks each.

Question No.	Particular	Marks
Q - 1	Full length Question	15 Marks
	OR	
Q - 1	Full length Question	15 Marks
Q - 2	Full length Question	15 Marks
	OR	
	Full length Question	15 Marks
Q - 3	Full length Question	15 Marks
	OR	
	Full length Question	15 Marks
Q - 4	Objective Question	15 Marks
	(Multiple Choice/ True or False/ Fill in the Blanks/ Match the Columns/ Short Questions.)	
	OR	
	Short Notes (Any three out off Five)	15 Marks

Note :

Full length question of 15 marks may be divided into two sub questions of 08 and 07 marks.

Sr.	Particular
01	**Standard of Passing** The learner to pass a course shall have to obtain a minimum of 40% marks in aggregate for each course where the course consists of Internal Assessment & Semester End Examination. The learner shall obtain minimum of 40% marks (i.e. 16 out of 40) in the Internal Assessment and 40% marks in Semester End Examination (i.e. 24 out of 60) separately, to pass the course and minimum of Grade E in the project component, wherever applicable to pass a particular semester. A learner will be said to have passed the course if the learner passes the Internal Assessment & Semester End Examination together.
02	**Allowed to Keep Terms (ATKT)** 1) A learner shall be allowed to keep term for Semester II irrespective of number of courses of failure in the semester I. 2) A learner shall be allowed to keep term for Semester III if he/she passes each of the semester I and Semester II OR a learner fails in not more than two courses of Semester I and not more than two courses of Semester II.

❖❖❖❖

१

उद्योजकता विकास दृष्टीकोन

प्रकरण संरचना

१.० उद्दिष्टे

१.१ प्रस्तावना

१.२ उद्योजकता

१.३ उद्योजकीय संस्कृती

१.४ उद्योजकतेचे सिद्धांत

१.५ सारांश

१.६ स्वाध्याय

१.० उद्देश

या घटकाचा अभ्यास केल्यानंतर विद्यार्थी खालील बाबतीत सक्षम होतील:

- उद्योजकतेची संकल्पना आणि उद्योजकांच्या वाढीवर परिणाम करणारे घटक समजून घेणे.
- विविध प्रकारचे उद्योजक आणि उद्योजकता संरचनेची आवश्यकता जाणून घेणे.
- संस्कृतीचे घटक आणि उद्योजकीय संस्कृती बदलण्यासाठीच्या प्रयत्नांची माहिती घेणे.
- उद्योजकीय विरुद्ध प्रशासकीय संस्कृती मधील फरकाचे वर्णन करणे
- उद्योजकतेचे विविध सिद्धांत स्पष्ट करणे.

१.१ प्रस्तावना

उद्योजक ही संकल्पना प्रत्येक उद्योग, देशानुसार तसेच वेळोवेळी बदलत असते. उद्योजक या शब्दाचा एक मनोरंजक व्याख्यात्मक इतिहास आहे आणि तो फ्रेंच शब्द "उद्योजक" पासून उद्भवला आहे जो उपक्रमाचा संदर्भ देतो. अर्थतज्ज्ञांना "उद्योजक" किंवा "उद्योजकता" ची सुसंगत व्याख्या कधीच (करता आली) नव्हती. उद्योजक म्हणजे "व्यवसाय सुरू करणारी आणि पैसे कमावण्यासाठी तोटा पत्करण्यास तयार असलेली व्यक्ती". सामान्य की वर्ड / मुख्य शब्द 'व्यवसाय' आणि 'जोखीम' एकमेकांशी संबंधित आहेत. खरा व्यवसाय किंवा जोखीम नसल्यास, एखाद्या व्यक्तीला उद्योजक म्हणून संबोधले जाऊ शकत नाही.

- तुमच्या शेजारच्या किराणा दुकानाची स्थापना करणारा लहान व्यावसायिक हा एक उद्योजक आहे.

- रस्त्यावरील स्टार्टअप किंवा लॉन्ड्री सेवेचे निर्माता एक उद्योजक आहेत.
- बहु-अब्ज रिलायन्स कंपनी लि.चा संस्थापक, त्यांच्या हाय-टेक ॲप्लिकेशनसह, जागतिक स्तरावर एक उद्योजक आहे.
- फ्रीलांसिंग / मुक्त प्लंबर जो स्वतःसाठी काम करतो आणि तुमचे नाले / ड्रेन्स दुरुस्तीचे कार्य करतो तो एक उद्योजक आहे.

उद्योजकता म्हणजे जोखीम पत्करून नवीन व्यवसाय सुरू करण्याची व्यक्तीची इच्छा तसेच हे तंत्रज्ञान सक्षम स्पर्धात्मक जागतिक वातावरणात व्यवस्थापित करणे. उद्योजकांना विशेषीकृत उत्पादन किंवा तंत्रज्ञानासह नवकल्पना, नेतृत्व, शोध किंवा अग्रेसर होण्याची उत्कट इच्छा असते. व्यवसाय, कामाचा प्रकार, उद्योजकाचे वय किंवा औपचारिक शिक्षण इत्यादी बाबी उद्योजकाच्या प्रवेशास प्रतिबंधित करत नाहीत. त्याचप्रमाणे यश किंवा अपयशाचे बिरुदाने देखील फरक पडत नाही. उद्योजक हे असे लोक असतात ज्यांच्याकडे कल्पना किंवा उत्पादन किंवा सेवा जगास सुपूर्द करण्याचे धैर्य असते. ग्राहकांच्या गरजा पूर्ण करता येतील अशा बाजारपेठा, चांगल्या जागा बनवण्याचा ते प्रयत्न करत असतात.

उद्योजकता ही नफा मिळविण्याच्या जोखमीसह आणि अर्थव्यवस्था वाढीस ठेवण्यासाठी स्वेच्छेने एखादा व्यवसाय उपक्रम आकृतीबद्ध करणे, सुपूर्द करणे, विकसित करणे, आयोजित करणे आणि चालवणे इत्यादी प्रक्रियांचा अंतर्भाव आहे. उद्योजकतेचे वर्णन प्रस्थापित कंपन्या आणि नवीन व्यवसाय असे केले जाते, ज्यात शोध किंवा तंत्रज्ञान, उत्पादने आणि सेवांमध्ये बदलण्याची क्षमता असते. उद्योजक ही अशी व्यक्ती आहे जी आवश्यक संसाधने ओळखून आणि गोळा करून, जोखीम आणि अनिश्चिततेचा सामना करून, इच्छित नफा आणि वाढ साध्य करण्याच्या उद्देशाने नवीन व्यवसाय तयार करते.

उद्योजकतेचा अभ्यास हा आयरिश-फ्रेंच अर्थशास्त्रज्ञ रिचर्ड कँटिलॉन यांच्या १७ व्या शतकाच्या उत्तरार्धात आणि १८ व्या शतकाच्या सुरुवातीच्या कामापर्यंत पोहोचला. तो शास्त्रीय अर्थशास्त्राचा पाया होता. कँटिलनने या शब्दाची व्याख्या प्रथम त्यांच्या सामान्य व्यापाराच्या स्वरूपावरील निबंधात केली. कॅन्टिलॉनने या शब्दाची व्याख्या अशी व्यक्ती केली आहे जी एखाद्या उत्पादनासाठी विशिष्ट किंमत देते आणि अनिश्चित किंमतीवर त्याची पुनर्विक्री करते, "परिणामी उद्यमाचा धोका मान्य करताना संसाधने मिळवणे आणि वापरणे याबद्दल निर्णय घेणे". कॅन्टिलॉनने उद्योजकाला जोखीम घेणारा मानला जो जाणीवपूर्वक आर्थिक परतावा मिळवण्यासाठी संधींचा फायदा घेण्यासाठी, संसाधने वाटप करतो. कॅन्टिलॉनने जोखीम स्वीकारण्याच्या आणि अनिश्चिततेला सामोरे जाण्याच्या उद्योजकाच्या इच्छेवर जोर दिला, अशा प्रकारे त्याने उद्योजकाच्या कार्याकडे लक्ष वेधले आणि उद्योजक आणि पैसे देणारा मालक यांच्या कार्यामध्ये फरक केला.

१.१.१ 'उद्योजक' तेचा इतिहास:

१६ व्या शतकाच्या सुरुवातीला 'उद्योजक' हा शब्द फ्रेंच लोकांनी लष्करी मोहिमांमध्ये नेतृत्व करणाऱ्यास वापरला होता. १७०० ई. च्या आसपास हा शब्द फ्रान्समध्ये कंत्राटदार किंवा आर्किटेक्टसाठी वापरला गेला. १८ व्या शतकाच्या सुरुवातीस फ्रेंच अर्थशास्त्रज्ञ रिचर्ड कॉटिलॉन (कॅन्टिलॉन) यांनी व्यवसाय आणि आर्थिक क्रियाकलापांना हा शब्द लागू

केला. १८४८ मध्ये, प्रसिद्ध अर्थशास्त्रज्ञ जॉन स्टर्ट मिल यांनी 'उद्योजकता' म्हणजे खाजगी उद्योगाची स्थापना असे वर्णन केले. भारताचा विचार करता, स्वतंत्र भारतात उद्योजकतेच्या संथ वाढीसाठी अनेक घटक जबाबदार आहेत. स्वातंत्र्याच्या वेळी आपल्या अर्थव्यवस्थेचा औद्योगिक पाया अत्यंत कमकुवत होता. उद्योगांना कच्च्या मालाची कमतरता, भांडवलाची कमतरता, विपणन समस्या इत्यादी अनेक अडचणींचा सामना करावा लागत होता. तथापि, सरकार व्यवसाय सुलभतेत वाढ करत आहे.

उद्योजकता म्हणजे व्यवसाय सुरू करण्याची प्रक्रिया अशी व्याख्या केली जाते. आज, यशस्वी भांडवलशाही अर्थव्यवस्थेचा आधारस्तंभ म्हणून उद्योजकांना औदयोगिक विश्वात रमणारे असे ओळखले जाते. पण उद्योजकतेची सुरुवात कुठून झाली? पहिले उद्योजक कोण होते? मोठ्या उद्योगांचे वर्चस्व असलेल्या जागतिक अर्थव्यवस्थेत, उद्योजकतेसाठी भविष्यात काय आहे? पुढील माहिती पहा.

१. **प्राचीन काळ:** एक उद्योजक म्हणून सर्वात आधीच्या व्याख्येचे प्रारंभिक उदाहरण म्हणजे मार्को पोलो, ज्याने सुदूर पूर्वेकडे व्यापार मार्ग स्थापित करण्याचा प्रयत्न केला. दरम्यानच्या काळात, मार्को पोलो त्याच्या मालाची विक्री करण्यासाठी करार करत असे. या काळातील सामाईक कराराने व्यापारी-मोहिमांना विम्यासह २२.५ टक्के दराने कर्ज दिले जाई. भांडवलदार हा निष्क्रीय जोखीम पत्करणारा होता, तर व्यापारी- मोहिमांना सर्व शारीरिक आणि भावनिक धोके पत्करून व्यापारात सक्रिय भूमिका घेत असे.

२. **मध्ययुग काळ:** मध्ययुगात, उद्योजक हा शब्द दोघांमधील दुवा आणि मोठे उत्पादन प्रकल्प व्यवस्थापित करणारी व्यक्ती म्हणून वापरला जात असे. मध्ययुगातील एक सामान्य उद्योजक हा पाद्री /मौलवी असे - किल्ले आणि तटबंदी, सार्वजनिक इमारती, मठ आणि कॅथेड्रल यासारख्या महान वास्तुशिल्पीय कामांची प्रभारीती असे.

३. **१७ वे शतक:** १७००च्या दशकातील प्रख्यात अर्थशास्त्रज्ञ आणि लेखक रिचर्ड कॅन्टिलॉन यांनी उद्योजकाच्या सुरुवातीच्या सिद्धांतांपैकी एक सिद्धांत विकसित केला तसेच संज्ञेचे संस्थापक म्हणून त्यांना ओळखले जाते. व्यापारी, शेतकरी, कारागीर आणि इतर एकमेव मालक "विशिष्ट किंमतीला खरेदी करतात आणि अनिश्चित किंमतीला विकतात, त्यामुळे जोखीम पत्करून काम करतात" असे निरीक्षण करून त्यांनी उद्योजकाकडे जोखीम घेणारा म्हणून पाहिले. या काळातील एक उद्योजक जॉन लॉ होता, फ्रेंच माणूस, ज्याला रॉयल बँक स्थापन करण्याची परवानगी देण्यात आली. बँकेने अखेरीस नव जगात ट्रेडिंग कंपनी म्हणून विशेष फ्रँचायझी- मिसिसिपी कंपनी विकसित केली -. दुर्दैवाने, हि फ्रेंच व्यापारातील मक्तेदारी कायद्याच्या पतनास कारणीभूत ठरली जेव्हा त्याने कंपनीच्या स्टॉकची किंमत तिच्या मालमत्तेच्या मूल्यापेक्षा जास्त वाढवण्याचा प्रयत्न केला, ज्यामुळे कंपनीचे पतन झाले.

४. **१८ वे शतक:** १८ व्या शतकात भांडवलदार हि भांडवलाची गरज असलेल्या व्यक्तीपेक्षा वेगळी होती. दुसऱ्या शब्दांत, उद्योजक हा भांडवल पुरवठादार पेक्षा भिन्न होता. या भिन्नतेचे एक कारण म्हणजे जगभरात होत असलेले औद्योगिकीकरण. एली व्हिटनी आणि थॉमस एडिसन यांच्या शोधांप्रमाणेच या काळात विकसित झालेले

अनेक शोध बदलत्या जगाच्या प्रतिक्रिया होत्या. व्हिटनी आणि एडिसन दोघेही नवीन तंत्रज्ञान विकसित करत होते आणि त्यांच्या शोधांना स्वतः वित्तपुरवठा करण्यास ते अक्षम होते. व्हिटनीने त्याच्या कापूस गिरणीला ब्रिटिश राज्यकर्त्यांच्या संपत्तीतुने वित्तपुरवठा मिळवला, तर एडिसनने वीज आणि रसायनशास्त्राच्या क्षेत्रात विकास आणि प्रयोग करण्यासाठी खाजगी स्त्रोतांकडून भांडवल उभे केले. एडिसन आणि व्हिटनी दोघेही भांडवल वापरकर्ते (उद्योजक) होते, प्रदाता (उद्यम भांडवलदार) नव्हते. व्हेंचर कॅपिटलिस्ट हा एक व्यावसायिक मनी मॅनेजर असतो जो गुंतवणुकीवर उच्च दराने परतावा मिळविण्यासाठी इक्विटी भांडवलाच्या रक्कमेतून जोखीमी गुंतवणूक करतो.

५. **१९ वे आणि २० वे शतक:** १९ व्या शतकाच्या उत्तरार्धात आणि २० व्या शतकाच्या सुरुवातीच्या काळात, उद्योजकांना अनेकदा व्यवस्थापकांपेक्षा भिन्न समजले जात नसे आणि त्यांना मुख्यतः आर्थिक दृष्टीकोनातून पाहिले जात होते. अँड्र्यू कार्नेगी हे या व्याख्येतील सर्वोत्तम उदाहरणांपैकी एक आहेत. कार्नेगीने काहीही शोध लावला नाही, उलट आर्थिक चैतन्य मिळवण्यासाठी उत्पादनांच्या निर्मितीमध्ये नवीन तंत्रज्ञानाचे रुपांतरण आणि विकसन केले. गरीब स्कॉटिश कुटुंबातून आलेल्या कार्नेगीने, प्रामुख्याने त्याच्या शोधकतेपेक्षा किंवा सर्जनशीलतेच्या ऐवजी त्याच्या अविरत स्पर्धात्मकतेने अमेरिकन पोलाद उद्योगाला औद्योगिक जगतातील मोक्याचे स्तान मिळवले, २० व्या शतकाच्या मध्यभागी, उद्योजक ही संकल्पना अविष्काराची संकल्पना म्हणून स्थापन झाली. उद्योजकाचे कार्य म्हणजे एखाद्या शोधाचा वापर करून उत्पादनाच्या पद्धतीमध्ये सुधारणा करणे किंवा क्रांती घडवून आणणे किंवा सामान्यत: नवीन वस्तूचे उत्पादन करणे किंवा जुन्या वस्तूचे उत्पादन नव पद्धतीने करणे, सामग्रीच्या पुरवठ्याचे नव स्त्रोत शोधणे किंवा नवीन उद्योग आयोजित करून उत्पादनांसाठी नवीन ठिकाण मिळवणे. या व्याख्येत नवकल्पना आणि नवीनता ही उद्योजकतेचा अविभाज्य भाग आहे. खरंच, नवोपक्रम, काहीतरी नवीन सादर करण्याची कृती, उद्योजकासाठी सर्वात कठीण कामांपैकी एक आहे. यासाठी केवळ निर्मिती आणि संकल्पनात्मक क्षमताच नाही तर वातावरणात कार्यरत असलेल्या सर्व शक्तींना समजून घेण्याची क्षमता देखील आवश्यक आहे. नवनिर्मितीची ही क्षमता इतिहासात सर्वत्र दिसून येते - इजिप्शियन लोक ज्यांनी प्रत्येकी अनेक टन वजनाचे दगडी पिरॅमिड डिझाईन केले आणि बांधले, त्यापासून ते अपोलो चंद्र मॉड्यूल, लेझर शस्त्रक्रिया, वायरलेस कम्युनिकेशनपर्यंत.

१.१.२ उद्योजकाच्या व्याख्या:

१) ऑक्सफर्ड डिक्शनरीनुसार उद्योजक म्हणजे "नफ्याच्या आशेने आर्थिक जोखीम पत्करून व्यवसाय किंवा अनेक उद्द्म सुरू करणारी व्यक्ती"

२) इंटरनॅशनल एनसायक्लोपीडियानुसार, उद्योजक म्हणजे "भविष्यातील परिस्थितींबद्दल अनिश्चिततेच्या पार्श्वभूमीवर व्यवसाय चालवण्याचा धोका पत्करणारी व्यक्ती".

३) शुम्पीटरच्या मते उद्योजक म्हणजे “प्रगत अर्थव्यवस्थेत उद्योजक म्हणजे अशी व्यक्ती जी अर्थव्यवस्थेत काहीतरी नवीन आणते – उत्पादनाची पद्धती जी उत्पादनाच्या शाखेतील अनुभवाने अद्याप तपासली गेली नाही, असे उत्पादन जे ग्राहक अद्याप वापरत नाहीत. परिचित, कच्च्या मालाचा किंवा नवीन बाजारपेठेचा एक नवीन स्त्रोत आणि यासारखे” ई.

४) ॲडम स्मिथच्या मते उद्योजक म्हणजे "उद्योजक एक व्यक्ती आहे, जी व्यावसायिक हेतूने संस्था बनवते. ती मालकी भांडवलदार आहे, भांडवलाचा पुरवठादार आहे आणि त्याच वेळी कामगार आणि ग्राहक यांच्यात हस्तक्षेप करणारी व्यवस्थापक आहे". "उद्योजक एक नियोक्ता, मालक, व्यापारी आहे परंतु स्पष्टपणे भांडवलदार म्हणून मानला जातो"

५) पीटर एफ ड्रकरच्या मते उद्योजक म्हणजे “उद्योजक तो असतो जो नेहमी बदल शोधतो, त्याला प्रतिसाद देतो आणि संधी म्हणून त्याचा फायदा घेतो. नवोन्मेष हे उद्योजकांचे विशिष्ट साधन आहे, ज्याद्वारे ते वेगळ्या व्यवसायासाठी किंवा वेगळ्या सेवेसाठी संधी म्हणून बदलांचा फायदा घेतात.”

१.२ उद्योजकता

उद्योजकतेचा अर्थ असा आहे की एक उद्योजक जो जगात बदल घडवून आणण्यासाठी कृती करतो. स्टार्टअप उद्योजक अश्या समस्या सोडवतात ज्याचा सामना अनेकजण दररोज करतात, लोकांना अशा प्रकारे एकत्र आणतात जे याआधी कोणीही केले नसेल किंवा काहीतरी क्रांतिकारी घडवून, जे समाजाला पुढे नेत असेल, त्यांच्या सर्वांच्यात एक गोष्ट समान आहे – ती म्हणजे कृती.

ही अशी कल्पना नाही जी तुमच्या डोक्यात अडकली आहे. उद्योजक कल्पना अंमलात आणतात. उद्योजकता म्हणजे कल्पनांची अंमलबजावणी करणे.

उद्योजकता ही एक क्लिष्ट संज्ञा आहे जी सहसा फक्त तुमचा स्वतःचा व्यवसाय चालवणे म्हणून परिभाषित केली जाते. परंतु "व्यवसाय मालक" आणि "उद्योजक" यांच्यात फरक आहे आणि दोन्ही जरी एक असले, परंतु उद्योजकता ही व्यक्तीची वृत्ती आहे, हे त्याचे वेगळेपण आहे.

उद्योजकता ही पूर्णवेळ क्रिया आहे ज्यासाठी समर्पण आणि कठोर परिश्रम आवश्यक आहेत. उद्योजक नवनिर्मिती करणारे असतात. ते मालक, उत्पादक, बाजार निर्माते, निर्णय घेणारे आणि जोखीम घेणारे आहेत. जमीन, श्रम आणि भांडवल यासारख्या इतर घटकांसह उद्योजकांना चौथा 'उत्पादन घटक' म्हणून संबोधले जाते. ते रोजगाराच्या संधी निर्माण करतात म्हणून ते देशाच्या आर्थिक प्रगतीचा कणा आहेत. ते कोणत्याही देशाच्या विकासात खूप महत्त्वाची भूमिका बजावतात.

१.२.१ उद्योजकीय वाढीवर परिणाम करणारे घटक:

अ) आर्थिक घटक

ब) गैर-आर्थिक घटक

अ) आर्थिक घटक:

१. **भांडवल:** भांडवल हे उद्यमाच्या स्थापनेसाठी सर्वात महत्त्वाचा घटक आहे. व्यवहार्य प्रकल्पांमध्ये भांडवली गुंतवणुकीत वाढ झाल्याने नफ्यात वाढ होते ज्यामुळे भांडवल निर्मितीच्या प्रक्रियेला गती मिळण्यास मदत होते. गुंतवणुकीसाठी निधीच्या सहज उपलब्धतेमुळे उद्योजकता क्रियाकलापांनाही चालना मिळते. भांडवल उपलब्धता उद्योजकास एकाची जमीन, दुसर्याची यंत्रे आणि तिसऱ्याचा कच्चा माल एकत्र आणून वस्तू तयार करण्यास सुलभ करते. त्यामुळे भांडवल हे उत्पादन प्रक्रियेसाठी वंगण मानले जाते. औद्योगिक व्यवसायांसाठी भांडवलाच्या कमतरतेमुळे उद्योजकतेच्या प्रक्रियेत कसा अडथळा निर्माण झाला आणि भांडवलाच्या पुरेशा पुरवठ्याने त्याला कशी चालना दिली याचे उदाहरण म्हणजेच फ्रान्स आणि रशिया होय.

२. **श्रम:** योग्य प्रकारच्या कामगारांची सहज उपलब्धता देखील उद्योजकतेवर परिणाम करते. कामगारांच्या संख्येपेक्षा गुणवत्ता, उद्योजकतेच्या उदय आणि वाढीवर प्रभाव टाकते. कार्यक्षम वाहतुकीसह पायाभूत सुविधा द्वारे कामगारांच्या अचलतेची समस्या सोडवली जाऊ शकते. श्रमाच्या गुणवत्ता ऐवजी श्रम संख्या हा आणखी एक घटक आहे जो उद्योजकतेच्या उदयास प्रभावित करतो. वाढत्या लोकसंख्येमुळे बहुतांश अल्प विकसित देश हे श्रमसंपन्न राष्ट्र आहेत. पण फिरती आणि लवचिक श्रमशक्ती असल्यास उद्योजकतेला प्रोत्साहन मिळते, आणि कमी किमतीच्या श्रमाचे संभाव्य फायदे श्रम अचलतेच्या हानिकारक प्रभावांद्वारे नियंत्रित केले जातात. आर्थिक आणि भावनिक सुरक्षा कामगार गतिशीलता प्रतिबंधित करतात. त्यामुळे उद्योजकांना पुरेसा मजूर मिळवण्यात अनेकदा अडचणी येतात.

३. **कच्चा माल:** कच्च्या मालाच्या आवश्यकतेवर कोणत्याही औद्योगिक क्रियाकलापांची स्थापना आणि उद्योजकता उदयामध्ये त्याचा प्रभाव लक्षणीय आहे. कच्च्या मालाच्या अनुपस्थितीत, कोणताही उद्योग स्थापन केला जाऊ शकत नाही. हे उत्पादनासाठी आवश्यक असलेल्या मूलभूत घटकांपैकी एक आहे. कच्च्या मालाच्या कमतरतेमुळे उद्योजकीय वातावरणावर विपरित परिणाम होतो. किंबहुना, कच्च्या मालाचा पुरवठा स्वतःवर प्रभाव पाडत नाही परंतु इतर संधी परिस्थितींवर अवलंबून, प्रभावशाली बनतो. या परिस्थिती जितक्या अनुकूल असतील तितकीच उद्योजक उदय होण्याचा शक्यता जास्त असते.

४. **बाजार:** उद्योजकतेच्या वाढीसाठी बाजार आणि विपणन यांची भूमिका खूप महत्त्वाची आहे. आधुनिक स्पर्धात्मक जगात कोणताही उद्योजक बाजार आणि विविध विपणन तंत्रांबद्दलच्या अद्ययावत ज्ञानाअभावी टिकून राहण्याचा विचार करू शकत नाही. वस्तुस्थिती अशी आहे की बाजाराची क्षमता ही उद्योजकीय कार्यातून मिळणाऱ्या संभाव्य बक्षिसांचे प्रमुख निर्धारक आहे. खरे सांगायचे तर, जर पुडिंगचा पुरावा

खाण्यामध्ये आहे, तर सर्व उत्पादनाचा पुरावा वापरामध्ये आहे, बाजाराचा आकार आणि रचना या दोन्ही गोष्टी उद्योजकतेवर त्यांच्या स्वतःच्या मार्गाने प्रभाव पाडतात. व्यावहारिकदृष्ट्या, बाजारातील विशिष्ट उत्पादनातील मक्तेदारी ही स्पर्धात्मक बाजारपेठेपेक्षा उद्योजकतेसाठी अधिक प्रभावशाली ठरते. तथापि, कच्चा माल आणि तयार मालाची वाहतूक सुलभ करून आणि उत्पादक मालाची मागणी वाढवून, वाहतूक व्यवस्थेत सुधारणा करून, स्पर्धात्मक बाजाराचा तोटा काही प्रमाणात कमी केला जाऊ शकतो.

५. **पायाभूत सुविधा:** उद्योजकतेचा विस्तार, विकसित पायाभूत सुविधांचा अंदाज घेत असते. हे केवळ बाजारपेठ वाढवण्यास मदत करत नाही तर व्यवसायाची क्षितिजे देखील विस्तृत करते. उदाहरणार्थ, भारतात पोस्ट आणि टेलिग्राफ प्रणालीची स्थापना, रस्ते आणि महामार्गांचे बांधकाम घ्या. १८५० च्या दशकात झालेल्या उद्योजकीय क्रियाकलापांना यामुळे मदत झाली. वरील घटकांव्यतिरिक्त, व्यापार संघटना, व्यावसायिक कार्यशाळा, ग्रंथालये इत्यादी संस्था देखील अर्थव्यवस्थेत उद्योजकतेला चालना देण्यासाठी आणि टिकवून ठेवण्यासाठी पूरक ठरतात. या संस्थांकडून तुम्हाला हवी असलेली सर्व माहिती तुम्ही गोळा करू शकता. ते संवाद आणि संयुक्त कृतीसाठी एक मंच म्हणून देखील कार्य करतात.

ब) गैर-आर्थिक घटक:

१. **शिक्षण:** शिक्षण एखाद्याला बाहेरील जग समजून घेण्यास सक्षम करते आणि त्याला दैनंदिन समस्यांना तोंड देण्यासाठी मूलभूत ज्ञान आणि कौशल्ये देऊन सुसज्ज करते. कोणत्याही समाजात, उद्योजकीय मूल्ये रुजवण्यात शिक्षण व्यवस्थेची महत्त्वपूर्ण भूमिका असते. भारतात, २० व्या शतकापूर्वीची शिक्षण व्यवस्था पारंपारिक होती. या व्यवस्थेत, समाजाप्रती टीकात्मक आणि प्रश्नचिन्ह निर्माण करण्याच्या वृत्तीला परावृत्त केले गेले. जातिव्यवस्था आणि परिणामी व्यावसायिक रचना अशा शिक्षणामुळे बळकट झाली. उद्योगधंदा हा सन्माननीय परिपाक नाही या कल्पनेला चालना दिली (गेली). नंतर, जेव्हा इंग्रज आपल्या देशात आले, तेव्हा त्यांनी एक शिक्षण व्यवस्था सुरू केली, फक्त ईस्ट इंडिया कंपनीसाठी कारकून आणि लेखापाल तयार करण्यासाठी, अशा पद्धतीचा पाया, जसे की आपण चांगले पाहू शकता, अतिशय उद्योजकताविरोधी आहे. आजही आपल्या शिक्षण पद्धतीत फारसा बदल झालेला नाही. विद्यार्थ्यांना त्यांच्या पायावर उभे राहण्यास सक्षम करण्यात कमी पडत आहे.

२. **समाजाचा दृष्टीकोन:** या बाबत संबंधित पैलू म्हणजे उद्योजकतेकडे समाजाचा दृष्टिकोन. काही समाज नवकल्पना आणि नवीन गोष्टींना प्रोत्साहन देतात आणि अशा प्रकारे उद्योजकांच्या कृतींना आणि नफ्यासारख्या पुरस्कारांना मान्यता देतात. काही इतर बदल सहन करत नाहीत आणि अशा परिस्थितीत, उद्योजकता मूळ धरू शकत नाही आणि वाढू शकत नाही. त्याचप्रमाणे, काही समाजांमध्ये पैसे कमावण्याच्या कोणत्याही क्रियाकलापाबद्दल जन्मजात नापसंती असते. असे म्हटले जाते की रशियामध्ये, एकोणिसाव्या शतकात, उच्च वर्गाला उद्योजक आवडत नव्हते. त्यांच्यासाठी जमीन मशागत करणे म्हणजे चांगले जीवन. त्यांचा असा विश्वास होता

की जमीन ही देवाची आहे आणि जमिनीचे उत्पादन हा देवाचा आशीर्वाद आहे. या काळात रशियन लोक-कथा, नीतिसूत्रे आणि लोकगीताने संदेश दिला की व्यवसायाद्वारे संपत्ती कमविणे योग्य नाही.

३. **सांस्कृतिक मूल्य:** हा हेतू पुरुषांना कृती करण्यास प्रवृत्त करतात. उद्योजकीय वाढीसाठी नफा मिळवणे, प्रतिष्ठा संपादन करणे आणि सामाजिक प्रतिष्ठा प्राप्त करणे यासारखे योग्य हेतू आवश्यक आहेत. महत्त्वाकांक्षी आणि हुशार पुरुष जोखीम पत्करतील आणि हे हेतू भक्कम असल्यास नवनवीन शोध घेतील. या हेतूंची ताकद समाजाच्या संस्कृतीवर अवलंबून असते. जर संस्कृती आर्थिकदृष्ट्या केंद्रित असेल, तर उद्योजकता वाखाणण्याजोगी आणि प्रशंसनीय असेल; जीवनाचा एक मार्ग म्हणून संपत्ती जमा करणे कौतुकास्पद होईल. अल्प विकसित देशांमध्ये, लोक आर्थिकदृष्ट्या प्रेरित कमी असतात. आर्थिक प्रोत्साहनांमध्ये तुलनेने कमी आकर्षण असते. लोकांना गैर-आर्थिक प्रयत्नांद्वारे सामाजिक भिन्नता प्राप्त करण्याच्या भरपूर संधी आहेत. त्यामुळे संघटनात्मक क्षमता असलेले पुरुष व्यवसायात कमी ओढले जातात. ते त्यांच्या कलागुणांचा गैर-आर्थिक कारणांसाठी वापर करतात.

४. **कायदेशीर वातावरण:** कायदेशीर वातावरणाचा व्यवसायावर फार मोठा परिणाम होतो. उद्योजक, व्यापारी आणि व्यवसायाशी संबंधित इतर पक्षांचे हित आणि अधिकार यांचे रक्षण करण्यासाठी योग्य कायदेशीर व्यवस्था अस्तित्वात नसल्यास, कोणताही महत्त्वपूर्ण व्यवसाय करण्यास अडचणी उद्भवतात.

५. **आंतरराष्ट्रीय पर्यावरण:** आंतरराष्ट्रीय वातावरणाचाही व्यवसाय प्रणालीवर परिणाम होतो. सध्या जगभरात जागतिकीकरण आणि उदारीकरणाच्या लाटा वाहत आहेत. आंतरराष्ट्रीय वातावरणात विविध राष्ट्रांमधील परस्पर संबंध, विविध राष्ट्रांची आर्थिक धोरणे, परकीय भांडवलाची उपलब्धता, आंतरराष्ट्रीय स्पर्धेची पातळी, बहुराष्ट्रीय कंपन्यांचे व्यावसायिक उपक्रम अशा विविध घटकांचा समावेश होतो. आंतरराष्ट्रीय शांततेची परिस्थिती, आंतरराष्ट्रीय व्यापाराचे नियम इ. या घटकांचा विचार करून व्यावसायिक संस्थांनी क्रियाकलापांचे व्यवस्थापन आणि संचालन केले पाहिजे.

१.२.२ उद्योजकांचे प्रकार:

१. **नाविन्यपूर्ण उद्योजक:** नाविन्यपूर्ण उद्योजक ते आहेत जे नवीन उत्पादने, उत्पादन तंत्राच्या नवीन पद्धती सादर करतात किंवा नवीन बाजारपेठ किंवा नवीन सेवा इत्यादी शोधतात. ते सामान्यतः विकसित देशांमध्ये आढळतात. त्यांचा स्वभाव हा सकारात्मक आणि कल्पना यशस्वी करण्याचा ते नेहमी प्रयत्न करतात.

२. **अनुकरणशील उद्योजक:** या प्रकारचे उद्योजक नेहमी नाविन्यपूर्ण उद्योजकांनी केलेल्या नवकल्पनांची अनुकरण करण्याचा प्रयत्न करतात. ते निर्मात्यांऐवजी उत्पादनाच्या घटकांचे आयोजक आहेत. ते अल्प विकसित देशांमध्ये योगदान देतात. ते अनुकूल आणि अधिक लवचिक असतात.

३. **फॅबियन उद्योजक:** फॅबियन उद्योजक लाजाळू आणि आळशी असतात. ते खूप सावध भूमिका घेत असतात. ते धाडस किंवा धोका पत्करत नाहीत. ते त्यांच्या दृष्टिकोनात ठाम असतात. ते त्यांच्या पूर्वसुरींच्या पावलावर पाऊल ठेवतात.

४. **ड्रोन उद्योजक:** या प्रकारचे उद्योजक व्यावसायिक दृष्टीकोनातून पारंपारिक आहेत. ते अनुकरण करण्यास किंवा त्यांच्या मार्गावर आलेल्या संधींचा वापर करण्यास नकार देतात. त्यांचे नुकसान झाले तरी ते त्यांच्या सध्याच्या उत्पादन पद्धतीत बदल करायला तयार नसतात. ते सहसा बदलांना विरोध करतात.

५. **व्यावसायिक उद्योजक:** व्यवसाय उद्योजक हे नवीन उत्पादन किंवा सेवेसाठी कल्पना विकसित करतात आणि नंतर त्यांच्या कल्पनांनुसार उत्पादने तयार करण्यासाठी उद्धमाची स्थापना करतात. बहुतांश उद्योजक या श्रेणीतील आहेत.

६. **व्यापारी उद्योजक:** ते देशांतर्गत किंवा परदेशी व्यापार क्रियाकलाप करतात. उत्पादनांची मागणी वाढवण्यासाठी त्यांना त्याच्या उत्पादनांची संभाव्य बाजारपेठ ओळखावी लागते. व्यापाराला चालना देण्यासाठी ते अनेक तंत्रांचा वापर करतात.

७. **औद्योगिक उद्योजक:** ते मूलत: उत्पादने तयार करतात आणि सेवा देतात, ज्यांना बाजारात प्रभावी मागणी असते. त्यांच्याकडे आर्थिक संसाधने आणि तंत्रज्ञानाचे फायदेशीर उपक्रमात रूपांतर करण्याची क्षमता असते.

८. **कॉर्पोरेट उद्योजक:** हे उद्योजक त्यांच्या नाविन्यपूर्ण कल्पना आणि कौशल्याद्वारे कॉर्पोरेट उपक्रम अतिशय प्रभावीपणे आणि कार्यक्षमतेने आयोजित, व्यवस्थापित आणि नियंत्रित करण्यास सक्षम असतात. सहसा, ते व्यवसाय, व्यापार किंवा उद्योगात गुंतलेलल्या उपक्रमांचे प्रवर्तक असतात.

९. **कृषी उद्योजक:** जे कृषी क्षेत्रात तसेच कृषी संलग्न क्रियाकलाप करतात त्यांना कृषी उद्योजक म्हणून ओळखले जाते. ते आधुनिक तंत्र, यंत्रे आणि सिंचनाच्या पद्धतीद्वारे पीक, खते आणि शेतीच्या इतर इनपुट्स/ निविष्ठांचे संगोपन आणि विपणन करतात.

१०. **तांत्रिक उद्योजक:** जे उद्योजक त्यांच्या स्वत:च्या ज्ञान, कौशल्य आणि विशेषीकरणातून नवीन आणि सुधारित दर्जाची वस्तू आणि सेवा विकसित करण्याची क्षमता या अर्थाने परिपूर्ण असतात त्यांना तांत्रिक उद्योजक म्हणतात. ते विपणनापेक्षा उत्पादनावर अधिक लक्ष केंद्रित करतात.

११. **गैर-तांत्रिक उद्योजक:** गैर-तांत्रिक उद्योजक असे आहेत जे मुख्यतः त्यांच्या व्यवसायाला चालना देण्यासाठी पर्यायी विपणन आणि वितरण धोरणे विकसित करण्याशी संबंधित असतात. ते ज्या उत्पादन आणि सेवांशी संबंधित असतात त्यांचा तांत्रिक पैलूंशी संबंध अल्प प्रमाणात असतो.

१२. **व्यावसायिक उद्योजक:** हे व्यवसाय एका उद्देशाने स्थापन करतात, एकदा ते स्थापित झाल्यानंतर त्यांची विक्री करणे, नेहमीच प्रचलित असलेला व्यवसाय विकून पर्यायी प्रकल्प

विकसित करण्यास ते उत्सुक असतात. त्याना स्थापन केलेल्या व्यवसायाचे संचालन करण्यात स्वारस्य कमी असते. ते खूप गतिमान असतात.

१३. **उत्स्फूर्त उद्योजक:** ते बहुदा उद्योजक म्हणून ओळखले जातात, जे त्यांच्या स्वत:च्या पूर्ततेसाठी आणि कामगिरीमध्ये उत्कृष्टता साध्य करण्यासाठी किंवा सिद्ध करण्याच्या इच्छेने प्रेरित असतात. ते उद्यम, वैयक्तिक अहंम, कार्य आणि सामाजिक स्थिती यांच्या समाधानासाठी उद्योजक क्रियाकलाप करतात. त्यांची ताकद त्यांच्या सर्जनशील क्षमतांमध्ये आहे. ते कोणत्याही परीस्थितीत उद्योजक असतात.

१४. **प्रेरित उद्योजक:** हे उद्योजक, उद्यम उभारणीसाठी आवश्यक असलेल्या शाशकीय सवलती जसे, आर्थिक सहाय्य, प्रोत्साहन, सवलती आणि इतर सुविधांच्या उपलब्धतेमुळे उद्योजकतेमध्ये प्रवेश करतात.

१५. **प्रवृत्त उद्योजक:** हाती घेतलेले कार्य किंवा प्रकल्प पूर्ण करण्यासाठी तांत्रिक आणि व्यावसायिक कौशल्याचा वापर करण्याच्या इच्छेने हे प्रेरित होतात. त्यांना त्यांच्या क्षमतेवर पुरेसा विश्वास असतो. ते अत्यंत महत्त्वाकांक्षी असतात आणि त्यांच्या कार्याकीर्दीतील संत प्रगतीमुळे ते सहसा अल्प समाधानी असतात.

१.२.३ उद्योजकीय संरचनेच्या आवश्यकता:

१. कार्यक्षमतेला प्रोत्साहन देणे:

विविध कार्‍यांमध्ये कार्यक्षमता वाढवणे हे उद्योजकीय संरचनेचे मुख्य उद्दिष्ट आहे. एक समान पद्धती कोणतीही संधी सोडणार नाही आणि प्रत्येक क्रियाकलाप त्याच्या जास्तीत जास्त कामगिरीसाठी समन्वित केला जातो. संस्थात्मक सदस्य दिलेल्या इनपुट्समधून, जास्तीत जास्त वस्तू आणि सेवांचे उत्पादन करण्याचा प्रयत्न करतात. विविध अपव्यय आणि तोटा नियंत्रित करण्यासाठी पद्धतशीर, तर्कशुद्ध आणि समन्वित प्रयत्न करण्याचा, प्रयत्न गरजेचा आहे.

२. संप्रेषण:

संप्रेषण ही प्रत्येक संस्थेची विशेष समस्या असते. योग्य रचना संस्थेमध्ये काम करणाऱ्या व्यक्तींमध्ये संवादाचे सुचर माध्यम प्रदान करते. अहवाल संबंध प्रस्थापित केल्यामुळे तसेच संबंधित श्रेणीक्रम देखील योग्य संरचनेत निर्दिष्ट केले असतात. क्षैतिज, उभ्या, आडव्या आणि समान संप्रेषण प्रक्रियेची आवश्यकता हि सुनियोजित रचनेद्वारे पूर्ण केली जाते.

३. संसाधनांचा इष्टतम वापर:

संसाधनांचे योग्य वाटप त्यांच्या संवर्धनास देखील मदत करतो. संघटनात्मक उद्दिष्टे साध्य करण्यासाठी अधिक महत्त्वाच्या क्रियाकलापांना संस्था अग्रस्थान देते. संरचनेत त्यांच्या महत्त्वानुसार उपक्रम ठरले जातात आणि संसाधन वाटपासाठी योग्य मार्गदर्शक तत्त्वे असतात. व्यवसायाच्या वाढीसाठी संसाधनांचे इष्टतम वाटप महत्वाचे आहे.

४. व्यवस्थापनाची सुविधा:

व्यवसायात अनेक व्यक्ती कार्यरत असतात. त्यांचे काम निर्दिष्ट करावे लागते आणि संस्थेच्या आवश्यकतेनुसार त्यांची नियुक्त केली जाते. योग्य रचना वेगवेगळ्या पदांवर काम करणाऱ्या व्यक्तींमध्ये संबंध प्रस्थापित करण्यास मदत करते. संस्थेची रचना ही एक अशी यंत्रणा आहे ज्याद्वारे व्यवस्थापन विविध व्यक्तींच्या क्रियाकलापांचे समन्वय आणि नियंत्रण करते. योग्य रचनात्मक बांधणी व्यवसायाचे व्यवस्थापन आणि संचालनास मदत करते. हे सुनिश्चित केले जाते की कोणतीही क्रियाकलाप अप्राप्य राहणार नाही आणि व्यक्तींच्या क्षमतेनुसार कार्य नियुक्त केले जाते. सुविचारित संघटनात्मक रचना ही प्रशासनासाठी मदतीची ठरते.

५. सोपी आणि लवचिकता:

संस्थात्मक रचना सोपी असावी. व्यवस्थापनाचे अनावश्यक स्तर नसावेत. योग्य रचना अस्पष्टता आणि गोंधळ टाळणारी असावी, तसेच बदलत्या गरजांना समायोजित करणारी असावी. संभाव्य विस्तार किंवा बदलांसाठी, कर्तव्ये आणि जबाबदाऱ्यांचे पुनर्वर्गीकरण आवश्यक असते. संस्थेच्या मूलभूत घटकांमध्ये बदल न करता नवीन बदल समाविष्टसम असावे.

१.३ उद्योजकीय संस्कृती

"उद्योजक संस्कृतीमध्ये अशा व्यक्तींचा समूह असतो ज्यांनी गट यशास प्राधान्य देऊन संस्थात्मक ध्येय पूर्तीस प्राधान्य दिलेले असते. उद्योजक संस्थात्मक संस्कृती (ईओसी) ही सामायिक मूल्ये, विश्वास आणि नियमांची एक प्रणाली आहे. सर्जनशील लोकांच्या सर्जनशीलतेचे आणि सहिष्णुतेचे मूल्यमापन करण्यासह, अस्तित्व आणि समृद्धी, पर्यावरणीय अनिश्चितता आणि स्पर्धकांच्या धोक्यांना सामोरे जाण्यासाठी नवनवीनता आणणे आणि बाजारातील संधी मिळवणे ही योग्य वर्तणूक समजून संस्थेचे सदस्य, संघटनात्मक सदस्यांनी त्यानुसार वागण्याची अपेक्षा करते.

भिन्न व्याख्या स्पष्टपणे दर्शवतात की संस्कृती नेहमीच सामूहिक घटना आहे. संस्कृती जाणीवपूर्वक आणि नकळत रुजली जाते. त्यामुळे एकीकडे मानवी स्वभावापासून ते वैयक्तिक व्यक्तिमत्त्वापासून ते वेगळे केले पाहिजे. सांस्कृतिक वैशिष्ट्ये समाजीकरण प्रक्रियेत समविष्ट असतात. म्हणूनच संस्कृती अल्पावधीत बदलली जाऊ शकत नाही; त्यात दीर्घकालीन स्वभाववृत्ती असते. सांस्कृतिक वैशिष्ट्ये स्टार्ट-अप्सच्या दृष्टीकोनांवर प्रभाव पाडतात आणि त्याउलट उद्योजक संस्कृतीचे वर्णन हे जिथे काहीतरी नवीन शोधण्यास, निर्माण करण्यास आणि जोखीम घेण्यास प्रवृत्त करणे असे केले जाते. व्यवसायात, उद्योजकीय संस्कृतीचा अर्थ असा होतो की कर्मचाऱ्यांना नवीन कल्पना किंवा उत्पादनांवर विचार करण्यास प्रोत्साहित केले जाते, कामाच्या वेळा या क्रियाकलापांसाठी समर्पित केल्या जातात तेव्हा त्यास उद्योजकता असे म्हणतात.

१.३.१ उद्योजकीय संस्कृतीचे घटक:

१. नागरिक आणि सशक्तीकरण केंद्रित:

उद्योजक संस्कृती हि अशा व्यक्तींचा समूह आहे ज्यांनी समूहाच्या विकासासाठी कार्य केले आहे. ते सामर्थ्य निर्माण करण्यावर आणि गटातील सदस्यांच्या सक्षमीकरणावर लक्ष केंद्रित करतात. कारण जेव्हा उद्योजक विकसित होतात तेव्हा एखादी संस्था, समाज किंवा देश विकसित होतो.

२. नवकल्पना आणि बदलातून मूल्यनिर्मिती:

नवीन पिढीला नवीन गरजांची मागणी आणि इच्छा असते. उद्योजकीय संस्कृती नाविन्यपूर्ण आणि बदलाच्या माध्यमातून मूल्य निर्मितीसाठी कार्य करते. नवनवीन बदल आणि निर्मिती नव्या पिढीसाठी महत्त्वाची असतात.

३. मूलभूत गोष्टींकडे लक्ष देणे:

उद्योजकीय संस्कृती समूहाच्या विकासासह व्यक्तींच्या विकासासाठी कार्य करते. व्यवसाय जगातात मूलभूत गोष्टींवर लक्ष केंद्रित करणे आवश्यक असते. कारण, संस्थेचा विकास तेव्हाच होतो, जेव्हा त्यांचा पाया भक्कम असतो.

४. हँड-ऑन-व्यवस्थापन:

यशस्वी संस्था चालवण्यासाठी चांगल्या उद्योजकाकडे उत्तम व्यवस्थापकीय कौशल्य असले पाहिजे. संस्थेचे सर्व विभाग व्यवस्थितपणे सांभाळले तरच संस्थेचा विकास होतो. उद्योजकीय संस्कृतीसाठी हे महत्वाचे आहे की जे व्यवस्थापक, व्यवस्थापनात चांगले आहेत आणि ते त्वरित निर्णय घेऊ शकतात त्यांना मोक्याच्या ठिकाणी नेमने.

५. योग्य कृती करणे:

योग्य नैतिक पद्धती असल्यास सुज्ञ उद्योजक संस्कृती निर्माण होते. उद्योजकीय संस्कृतीचे उद्दिष्ट केवळ उद्योजकांच्या विकास नसावे, तर त्यांनी नेहमी उद्योजकांना योग्य गोष्टी करण्यासाठी प्रोत्साहित केले पाहिजे.

१.३.२ उद्योजकीय संस्कृती बदलण्याचे टप्पे:

१. इच्छुक उद्योजकांना रुजू करणे:

इच्छुक उद्योजक स्टार्टअप वातावरणाकडे आकर्षित होतात हा योगायोग नाही. अशा प्रकारचे उद्योजक अनुभव मिळविण्यास उत्सुक असतात. बाजारपेठेत किंवा उद्योगात संधीकडे कायम लक्ष असते, जी इतरांना सहज माहित नसेत. अश्यांना संस्थेत रूजू करून त्यांच्या कौशल्यांचा उपयोग करून घेता येतो.

२. कर्मचाऱ्यांना भागीदारांप्रमाणे वागणूक देणे:

संस्थेतील प्रत्येकास समानतेची वागणूक आणि संस्था स्वत: ची असल्याची प्रवृत्ती निर्माण करणे गरजेचे असते. संस्थेतील प्रत्येकजण भागीदार आहे, असा विश्वास असणे आवश्यक आहे आणि त्यांना त्याप्रमाणे वागणूक देणे आवश्यक असते.

३. कर्मचाऱ्यांना सक्षम आणि प्रोत्साहित करणे:

कर्मचाऱ्यांना अधिक जबाबदाऱ्यांसह सक्षम करणे तसेच सर्जनशीलतेला वाव देणे, त्यांना स्वतःहून निर्णय घेण्यास प्रोत्साहित करणे गरजेचे आहे. जेव्हा कर्मचारी योग्य व्यावसायिक निर्णय घेतात आणि त्यांच्या चुका, शिकण्याच्या संधी समजतात तेव्हा त्यांना बक्षीस देणे.

४. छोट्या छोट्या अपयशांचा स्वीकार करणे:

असे वातावरण निर्माण करण्याचा प्रयत्न करणे ज्यामध्ये कर्मचाऱ्यांना हे कळते की यशाच्या छोट्या छोट्या - अपयशांचा स्वीकार केले जातील. जर कर्मचारी जोखीम घेण्यास घाबरत असतील, तर योग्य प्रगती शक्य तितक्या लवकर होऊ शकत नाही. पण चुका करणे ठीक आहे असे कर्मचारी नेहमी मानत नाहीत. त्यांना तसे असल्याचे भासवणे गरजेचे आहे, जेणेकरून ते कोणतीही भीती न बाळगता, कार्य पूर्ती करता नवीन मार्ग शोधू शकतील.

५. कर्मचाऱ्यांना आर्थिक प्रोत्साहन देणे:

प्रोत्साहना काय समविष्ट आहे? ते सक्रिय असल्यास, अतिरिक्त फयदा देणे आणि खरोखरच संस्थेवर सकारात्मक प्रभाव निर्माण करत असतील -- त्यांना त्यातून काय काय मिळू शकते ? प्रोत्साहनांमध्ये वाढ, बोनस (सुट्टीचा कालावधी, सशुल्क सुट्टी इ.), स्टॉक पर्याय, बढती आणि एखाद्याच्या कामगिरीचे सार्वजनिकरित्या मान्यता इत्यादीचा समावेश असू शकतो.

६. उदाहरणाद्वारे मार्गक्रमण करणे:

सहउदाहरण नेतृत्व करावे लागेल, एखादी जोखीम घेऊन प्रत्यक्षात अंमलबजावणी करणे. काही प्रकरणांमध्ये, निर्णय अयशस्वी होतील; सहसदस्यास अपयशाने खचून जाऊ नये याची जाणीव करून द्यावी लागेल. अपयश स्वीकारून, जलद कृती करणे गरजेचे आहे. अयशस्वीताकडे वाईट नजरेने न पाहता कर्मचाऱ्यांना जोखीम घेण्यास उद्युक्त केले पाहिजे. पण प्रत्येक अपयश फक्त एकदाच होईल याची खात्री करणे गरजेचे आहे.

७. कर्मचाऱ्यांना संधी देणे:

कर्मचाऱ्यांना संधी देऊन, त्यांच्या कल्पना ऐकून आणि अंमलबजावणी करून "इंट्रप्रेन्युअर्स" च्या / उद्योजकीय संस्कृतीला प्रोत्साहन देता येऊ शकते. संधी संस्थेचा अविभाज्य भाग आहे हे पाहणे -- मग एखादा वेगळा विक्रेता वापरून पैशाची बचत करणे असो किंवा उत्पादन सुलभ करण्यासाठी नवीन प्रक्रिया तयार करणे असो – अश्याने संस्थेबद्दल अभिमान निर्माण होईल.

८. कल्पना सुरक्षितरित्या सामायिक करणे:

अशी संस्कृती तयार करणे जिथे नवीन कल्पनांचे स्वागत करून त्या निरंतर राहतील. नव कल्पनेसाठी संस्थापक किंवा व्यवस्थापन संघावर अवलंबून राहण्याऐवजी स्वत: कल्पनेत बदल करू शकतील अशी स्थिती निर्माण करणे गरजेचे आहे. इंट्राप्रेन्युअरशिपला / उद्योजकीय संस्कृतीला वाढीस, सद्स्यांना मोकळीक देणे गरजेचे आहे.

९. कर्मचाऱ्यांना मालकीहक्क प्रदान करणे:

कर्मचाऱ्यांना सकारात्मकरित्या "सुज्ञ" बनवून आणि व्यावसायिक विकास प्रशिक्षण सत्राचे नेतृत्व करून उद्योजकीय मानसिकतेला प्रोत्साहन देता येते. याव्यतिरिक्त, प्रत्येक कर्मचाऱ्याने प्रत्येक तिमाहीत सुरुवातीपासून शेवटपर्यंत एक प्रकल्प हाती घेणे अपेक्षित असते.

१०. कर्मचाऱ्यांना शिफारसी बाबत विचारणा करणे:

जवळपास सर्व कर्मचारी माहिती सादर करू शकतात; प्रमुख, शिफारसी तयार करतील. जेव्हा कार्यसंघ सदस्य माहिती विचारास्तव ठेवतील, "तुम्हाला काय वाटते?" याची चौकशी करणे, पुढच्या पायऱ्या आणि परिणामांकडे सध्याच्या स्थिती पलीकडे विचार करण्याची संस्कृती निर्माण करणे. इंट्राप्रेन्युअर तयार करण्याच्या दिशेने ही पहिली पायरी असते.

११. स्टार्टअप संस्कृती तयार करणे:

जर संस्थेमध्ये इंट्राप्रेन्युअर्स हवे असतील तर उद्योजकतेचे वातावरण वाढवणे आवश्यक आहे. याची निर्मिती कार्यसंघा सोबत शेअर केलेले लेख, साप्ताहिक सभा आणि सर्वात महत्त्वाचे म्हणजे मार्गदर्शन याद्वारे केले जाऊ शकते. उद्योजकतेबद्दल ग्रंथालयीन पुस्तके देखील वातावरण निर्मितीस मदत करतात. संस्कृती निर्मिती आणि वाढीद्वारे कर्मचाऱ्यांमध्ये उद्यमशीलता सशक्त करता येते.

१२. कर्मचाऱ्यास एक घुबड रेखाटण्यास सांगणे:

एक उत्तम इंटरनेट मेम आहे ज्याचा " घुबड रेखाटण्यास सांगणे" नावाचे तत्वज्ञान "हायरिंग फिलॉसॉफी "म्हणून वापरतात. पहिली पायरी: दोन वर्तुळे काढा. पायरी दोन: उर्वरित घुबड काढा. संस्थेस अशा लोकांची गरज आहे जे स्वत: निर्देशित तसेच गोष्टी पूर्ण करू शकतील, जरी ते संस्थेस आदर्श नसले तरीही. घुबड काढणे हे "इंट्रप्रेन्युअर" संस्कृतीचे एक सूक्ष्म जग आहे ज्याचे संस्था पालनपोषण करू इच्छिते.

१.३.३ उद्योजक विरुद्ध प्रशासक:

उद्योजक	प्रशासक
एखादा व्यवसाय सुरू करणारा उद्योजक हे वास्तव स्वीकारतो की संस्था यशस्वी होणार नाही आणि त्याने त्यात गुंतवलेले पैसे गमावू शकतात.	कॉर्पोरेशनमधील प्रशासक हा संस्थेचा मालक नसतो, त्यामुळे त्याचा संभाव्य अपयशाचा परिणाम म्हणजेच की तो आपली नोकरी गमावू शकतो.

एक उद्योजक अनेकदा स्वतःचा बॉस बनण्याच्या इच्छेने प्रेरित असतो आणि त्याला स्वतःशिवाय कोणालाही उत्तर द्यावे लागत नाही. कंपनी कशी चालवायची यासंबंधीचे सर्व महत्त्वाचे निर्णय घेण्याचे स्वातंत्र्य त्याला असते.	प्रशासकाच्या अधिकाराची व्याप्ती कमी असते, ती त्याच्या कार्यक्षेत्रापुरती मर्यादित असते. तो संघाचा एक भाग म्हणून काम करतो आणि संस्थेतील वरिष्ठांकडून मार्गदर्शन स्वीकारतो.
एखाद्या उद्योजकाला त्याच्या व्यवसायातील सर्व कार्यात्मक क्षेत्रांची माहिती असल्यास आणि त्यामध्ये सक्षमता असल्यास यश मिळण्याची अधिक चांगली संधी असते -- ज्यामध्ये विपणन, वित्त, उत्पादन आणि कर्मचारी यांचा समावेश होतो.	प्रशासक अधिक संकुचितपणे केंद्रित असू शकतो. उदाहरणार्थ, मोठ्या कंपनीतील नियंत्रकाला जाहिरात धोरणांबद्दल विस्तृत ज्ञान आवश्यक नसते.
उद्योजक सविस्तर धोरणे आणि कार्यपद्धती असलेल्या वातावरणात काम करतो	प्रशासक यास गोंधळाचे वातावरण म्हणून पाहू शकतो.
एखाद्या उद्योजकाला संस्था कशी तयार करायची आहे याची कल्पना असणे आवश्यक आहे.	एंटरप्राइझसाठी कल्पना निर्माण करण्यासाठी प्रशासकाला जबाबदारी दिली जात नाही.
एखादा उद्योजक स्टार्ट-अप स्टेजपासून काहीतरी तयार करण्यापासून प्राप्त झालेल्या सिद्धीची उर्जा घेतो.	प्रशासकाला गटाच्या यशामुळे -- संपूर्ण संस्था -- आणि त्या यशात त्याचे योगदान यावरून समाधान मिळते.
उद्योजकाचा दर्जा हा व्यवसाय मालक नावाच्या निवडक वर्गाचा भाग असल्याने त्यापासून येतो. संस्था जसजशी वाढत जाते आणि बाजारपेठेत ओळख मिळवते, तसतसे उद्योजकाचा दर्जाही वाढतो.	विस्तारित नोकरीचे शीर्षक, वाढीव जबाबदाऱ्या दिल्या जाणे किंवा उत्कृष्ट कामगिरीवर आधारित बोनस प्राप्त करणे यासारख्या गोष्टींमधून प्रशासकाची स्थिती समजते.

१.४ उद्योजकतेचे सिद्धांत

१) शुम्पीटर डायनॅमिक एंटरप्रेन्योरशिप इनोव्हेशन थिअरी:

नाविन्यपूर्ण सिद्धांत हा जगभरात वापरल्या जाणाऱ्या उद्योजकतेच्या सर्वात प्रसिद्ध सिद्धांतांपैकी एक आहे. १९९१ मध्ये एका प्रसिद्ध विद्वान शुम्पीटरने हा सिद्धांत मांडला होता. शुम्पेटरचा असा विश्वास आहे की कोणत्याही उद्योजकाच्या विशेषीकरणाच्या क्षेत्रात सर्जनशीलता किंवा नावीन्य हा मुख्य घटक असतो. त्यांनी असा युक्तिवाद केला की केवळ ज्ञान उद्योजकाला यशस्वी होण्यासाठी खूप मदत करू शकते. त्यांचा असा विश्वास होता की विकास ही एक प्रक्रिया आहे ज्यामध्ये उत्पादन, आउट्पुटस, विपणन आणि औद्योगिक संस्थांच्या विविध उपकरणांमध्ये सुधारणा समाविष्ट आहे.

तथापि, शुम्पीटरने ज्ञानासोबतच नावीन्य हे यशस्वी उद्योजकतेचे मुख्य उत्प्रेरक म्हणून पाहिले. त्यांचा असा विश्वास होता की जर एखाद्या उद्योजकाला प्रचंड स्पर्धात्मक बाजारपेठेत भरपूर नफा मिळवायचा असेल तर सर्जनशीलता आवश्यक आहे.

नवोपक्रमाची संकल्पना आणि त्याच्या परिणामकारक विकासामध्ये पाच कार्ये समाविष्ट आहेत:

१. नवीन उत्पादनांचा परिचय

२. उत्पादनाच्या नवीन पद्धतीचा परिचय

३. नवीन बाजारपेठ निर्मिती

४. कच्च्या मालाच्या पुरवठ्याच्या नवीन स्त्रोत मिळवणे

५. कोणत्याही उद्योगाच्या नवीन संस्थेची स्थापना करणे

शुम्पीटर उद्योजकतेच्या विविध कल्पनांचे संश्लेषण दर्शवतात. त्यांच्या नवोपक्रमाच्या संकल्पनेत जोखीम घेणे, देखरेख आणि समन्वय या घटकांचा समावेश होता.

प्रत्यक्षात, नवीन संयोजन सिद्धांतात खाली दिलेली पाच प्रकरणे समाविष्ट आहेत:

(i) ग्राहकांना अद्याप परिचित नसलेल्या नवीन चांगल्या गुणवत्तेचा परिचय.

(ii) उत्पादनाच्या नवीन पद्धतीचा परिचय, ज्याची अद्याप संबंधित उत्पादनाच्या शाखेतील अनुभवाने चाचणी केलेली नाही, ज्याची स्थापना कोणत्याही प्रकारे वैज्ञानिकदृष्ट्या नवीन शोधावर केली जाऊ शकत नाही आणि व्यावसायिकरित्या वस्तू हाताळण्याच्या नवीन मार्ग देखील अस्तित्वात असू शकतात.

(iii) नवीन बाजारपेठ उघडणे, म्हणजे एक बाजार ज्यामध्ये देशाच्या उत्पादनाच्या विशिष्ट शाखेने, ही बाजारपेठ पूर्वी अस्तित्वात असताना किंवा नसताना,यापूर्वी प्रवेश केलेला नसणे,

(iv) कच्च्या मालाच्या किंवा अर्ध्या उत्पादित वस्तूंच्या पुरवठ्याच्या नवीन स्त्रोत मिळवणे, हा स्त्रोत आधीपासून अस्तित्वात आहे की नाही किंवा तो प्रथम तयार केला गेला किंवा नाही याची पर्वा न करता.

(v) मक्तेदारी स्थिती निर्माण करणे (उदाहरणार्थ, विश्वासार्हतेद्वारे) किंवा मक्तेदारीची स्थिती मोडणे यासारख्या कोणत्याही उद्योगाची नवीन संघटना पार पाडणे.

शुम्पीटरच्या मते,

- विकास ही एक स्वयंचलित प्रक्रिया नाही, परंतु प्रणालीमधील काही एजन्सीद्वारे जाणीवपूर्वक आणि सक्रियपणे प्रोत्साहन दिले पाहिजे. शुम्पीटरने वरील एजंटला उद्योजक म्हणून संबोधले

- तो एजंट आहे जो आर्थिक नेतृत्व प्रदान करतो जो अर्थव्यवस्थेच्या सुरुवातीच्या परिस्थिती बदलतो आणि सतत गतिमान बदल घडवून आणतो
- स्वभावाने तो ना तंत्रज्ञ आहे, ना फायनान्सर पण तो एक नवोन्मेषक मानला जातो
- उद्योजकता हा व्यवसाय किंवा कायमस्वरूपी व्यवसाय नाही आणि म्हणून तो भांडवलदारासारखा सामाजिक वर्ग तयार करू शकत नाही
- मनोवैज्ञानिक, उद्योजक केवळ नफ्याने प्रेरित नसतात

शुम्पीटर सिद्धांताची वैशिष्ट्ये:

१) शुम्पीटेरिअन जगामध्ये उच्च प्रमाणात धोका आणि अनिश्चितता आहे

२) अत्यंत प्रेरित आणि प्रतिभावान व्यक्ती

३) नफा हा केवळ उद्योजकांच्या उद्दिष्टांचा एक भाग आहे

४) भांडवलशाही अंतर्गत प्रगती अपेक्षित, पेक्षा खूपच कमी आहे

५) मालकीपेक्षा नेतृत्व महत्त्वाचे आहे

बरेच व्यावसायिक लोक या सिद्धांताचे समर्थन करतात आणि म्हणूनच उद्योजकतेच्या इतर सिद्धांतांपेक्षा त्याची लोकप्रियता अधिक आहे.

तथापि, शुम्पेटरच्या सिद्धांताला खालील मर्यादा आहेत:

(i) यामध्ये, नाविन्यपूर्ण कार्ये न करता, केवळ स्थापित व्यवसाय चालवणाऱ्या, व्यक्तींना वगळण्यात आले आहे.

(ii) नवोन्मेषी उद्योजक हा सर्वात स्पुर्तीशील उपक्रम दर्शवतो. मात्र, भारतासारख्या विकसनशील देशात या प्रकारचा उद्योजक क्वचितच उपलब्ध आहे.

(iii) यांनी नाविन्यपूर्ण कार्यांवर जास्त भर दिला. परंतु ते उद्योजकतेच्या जोखीम घेण्याच्या आणि संघटित करण्याच्या पैलूंकडे दुर्लक्ष करतात.

(iv) हे एका उद्योजकाला मोठ्या प्रमाणावर व्यापारी म्हणून गृहीत धरतात. तो काहीतरी नवीन निर्माण करणारी व्यक्ती आहे. परंतु व्यवहारात, उद्योजकाला सुरुवातीपासूनच मोठ्या प्रमाणावर क्रियाकलाप करता येत नाहीत,

(v) काही देशांमध्ये इतरांपेक्षा अधिक उद्योजकीय प्रतिभा का होती? यासारख्या प्रश्नाचे योग्य उत्तर देण्यात ते अयशस्वी ठरले.

शुम्पीटरच्या मते, उद्योजक हा स्वतःमध्ये भांडवलदार आणि कामगारांसारखा वर्ग नसतो. एखादी व्यक्ती तेव्हाच उद्योजक बनते जेव्हा तो प्रत्यक्षात नवीन उपक्रम स्थापित करतो आणि जेव्हा प्रस्थापित व्यवसायत रुजू होतो, तेव्हाच तो उद्योजक म्हणून संपुष्टात येतो.

शुम्पीटरच्या मते, उत्पादनाचे घटक प्रथमच एकत्र केले गेले तरच उद्योजक अस्तित्वात येतात. संयोजनाची देखभाल हा उद्योजकीय क्रियाकलाप नाही. अशा प्रकारे, संयोजन सिद्धांत रिकार्डोने तयार केलेल्या भाड्याच्या सिद्धांतापेक्षा भिन्न आहे. रिकार्डोने उत्पादनाचा स्वतंत्र घटक म्हणून "उद्योजक क्षमता" हा शब्द समाविष्ट केला आणि तो नफ्याशी संबंधित आहे. अशा प्रकारे, हा सिद्धांत समस्यांवर योग्य उपाय प्रदान करण्यात अयशस्वी ठरतो.

२) मॅक्लेलँडचा उच्च यशाचा सिद्धांत:

मॅक्लेलँडचा गरजांचा सिद्धांत हा असाच सिद्धांत आहे जो गरजा काय आणि कशा आहेत आणि त्या कशा पूर्ण केल्या पाहिजेत याचे खंडन करून प्रेरणा प्रक्रियेचे स्पष्टीकरण देतो. डेव्हिड मॅकक्लेलँड हे अमेरिकन मानसशास्त्रज्ञ होते ज्यांनी त्यांचा गरजांचा सिद्धांत किंवा प्रेरणा सिद्धांत विकसित केला जो तीन महत्त्वाच्या पैलूंभोवती फिरतो, त्या म्हणजे - उपलब्धी, शक्ती आणि संलग्नता.

हा सिद्धांत १९६० च्या दशकात विकसित केला गेला आणि मॅक्लेलँडने नमूद केले की आपले वय, लिंग, वंश किंवा संस्कृती काहीही असो, आपल्या सर्वांमध्ये यापैकी एक गरज आहे आणि व्यक्ती त्याद्वारे चालविली जाते. एखाद्या व्यक्तीच्या विशिष्ट गरजा त्याच्या जीवनात आलेल्या अनुभवांद्वारे प्राप्त केल्या जातात आणि त्याला आकार दिला जातो, असे मॅक्लेलँडने मांडले म्हणून हा सिद्धांत अधिग्रहित गरजा म्हणूनही ओळखला जातो.

मानसशास्त्रज्ञ डेव्हिड मॅक्लेलँड यांनी थ्री नीड्स थिअरी म्हणून लोकप्रिय असलेल्या नीड थिअरीचा पुरस्कार केला. हा प्रेरक सिद्धांत सांगतो की साध्य, सामर्थ्य आणि संलग्नतेच्या गरजा एखाद्या व्यक्तीच्या वर्तनावर लक्षणीय परिणाम करतात, जे व्यवस्थापकीय संदर्भातून समजून घेणे उपयुक्त आहे.

हा सिद्धांत मास्लोच्या गरजांच्या पदानुक्रमाचा विस्तार मानला जाऊ शकतो. मॅक्लेलँड नुसार, प्रत्येक व्यक्तीला त्यांची लोकसंख्या, संस्कृती किंवा संपत्ती विचारात न घेता या तीन प्रकारच्या प्रेरक गरजा असतात. हे प्रेरणा प्रकार वास्तविक जीवनातील अनुभव आणि त्यांच्या नैतिकतेच्या दृश्यांद्वारे चालवले जातात.

मॅक्लेलँडने उद्योजकतेची दोन वैशिष्ट्ये ओळखली. प्रथम गोष्टी नाविण्यतेने आणि योग्य पद्धतीने करा. दुसरे म्हणजे, अनिश्चिततेखाली निर्णय घेणे.

या हेतूला यशासाठी प्रयत्न करण्याची प्रवृत्ती असे म्हटले जाते, ज्या परिस्थितीत एखाद्याच्या कामगिरीचे मूल्यमापन, उत्कृष्टतेच्या काही मानकांच्या संबंधात केले जाते. जे खूप कर्तृत्वान असतात, ते उद्योजक म्हणून यशस्वी होण्याची अधिक शक्यता असते.

मॅक्लेलँडच्या मते, उच्च गरजा असलेल्या व्यक्तींना आर्थिक प्रोत्साहनाने प्रेरित करता येणार नाही परंतु आर्थिक बक्षिसे त्यांच्यासाठी कर्तृत्वाचे प्रतीक बनतील. त्याचप्रमाणे, त्यांना सामाजिक मान्यता किंवा प्रतिष्ठेमध्ये जास्त रस नसतो परंतु त्यांचे अंतिम ध्येय वैयक्तिक सिद्धी असते. म्हणूनच मॅक्लेलँड सुचवितो की यशाची प्रेरणा पातळी वाढवण्यासाठी, पालकांनी त्यांच्या मुलांसाठी उच्च मानके सेट केली पाहिजेत.

१. कार्यासिद्धतेची गरज:

नावाप्रमाणेच सिद्धीची गरज म्हणजे तुम्ही जे काही करता त्यात काहीतरी साध्य करण्याची इच्छाशक्ती. जर तुम्ही वकील असाल तर खटला जिंकणे आणि नावजले जाणे आवश्यक आहे, जर तुम्ही चित्रकार असाल तर प्रसिद्ध चित्र रंगवणे आवश्यक आहे.

ही गरजच माणसाला काम करण्यास प्रवृत्त करते आणि त्याला जे उद्दिष्ट साध्य करायचे आहे त्यासाठी संघर्ष देखील करवते. ज्या लोकांकडे उच्च कामगिरीची गरज असते ते असे लोक असतात जे विशेषतः कमी बक्षीस, कमी-जोखीम टाळून, उच्च-जोखीम परिस्थिती साध्य करण्यास कठीण असलेल्या उत्कृष्ट कामगिरीसाठी कार्य करतात.

२. शक्तीची गरज:

शक्तीची गरज म्हणजे एखाद्या व्यक्तीमध्ये दुसर्या व्यक्तीवर नियंत्रण आणि अधिकारिता निर्माण करणे, त्याच्या स्वतःच्या गरजा किंवा इच्छांनुसार ईतरांचे निर्णय बदलण्याची किंवा प्रभाव पाडण्याची इच्छा होय. स्वाभिमान आणि प्रतिष्ठा वाढवण्याची गरज यांना प्रेरित करते आणि त्यांची मते आणि कल्पना इतरांच्या मते आणि कल्पनांवर स्वीकारल्या जाउन, त्यांची अंमलबजावणी व्हावी अशी त्यांची इच्छा असते.

हे सक्रिय उमेदवार असतात आणि अग्रगण्य पदांसाठी सर्वात योग्य असू शकतात. ते एकतर वैयक्तिक किंवा संस्थात्मक प्रेरक शक्ती गटांशी संबंधित असतात. जर ते वैयक्तिक शक्ती प्रेरक असतील तर त्यांना इतरांवर नियंत्रण ठेवण्याची आवश्यकता असेल आणि संस्थात्मक शक्ती प्रेरक असतील, तर संघाला सर्वात खालच्या दिशेने नेतृत्व आणि समन्वयित करण्याचा प्रयत्न करते.

३. संलग्नतेची गरज:

संलग्नतेची गरज म्हणजे एखाद्या व्यक्तीची इतरांशी किंवा विशिष्ट लोकांशी परस्पर आणि सामाजिक संबंध ठेवण्याची इच्छा. ते मैत्रीपूर्ण आणि चिरस्थायी नातेसंबंध निर्माण करून गटांमध्ये काम करण्याचा प्रयत्न करतात आणि इतरांना ते आवडावे अशी त्यांची इच्छा असते. त्यांना इतरांशी स्पर्धा करण्यासाठी त्यांच्याशी सहयोग करणे आवडते आणि सहसा उच्च-जोखीम आणि अनिश्चितता टाळतात.

संलग्नतेच्या गरजेने प्रेरित झालेल्या व्यक्ती समूहाचा भाग बनणे पसंत करतात. त्यांना त्यांचा वेळ समाजात घालवणे आणि नातेसंबंध राखणे आवडते आणि त्यांना प्रेम आणि स्वीकारले जाण्याची तीव्र इच्छा असते. या व्यक्ती मूलभूत गोष्टींना चिकटून राहतात आणि पुस्तकांमध्ये गुंतलेले असतात, मुख्यत्वे करून नाकारल्या जाण्याच्या भीतीमुळे, गोष्टी बदलण्याची गरज न वाटता.

४. सिद्धांतांचा वापर:

मॅक्लेलँडचा सिद्धांत कॉर्पोरेट संघांचे व्यवस्थापन करण्यासाठी तीन गरजांपैकी प्रत्येक कार्यसंघ सदस्याची ओळख आणि वर्गीकरण करून लागू केला जाऊ शकतो. त्यांचे गुणधर्म

जाणून घेतल्याने त्यांच्या अपेक्षा व्यवस्थापित करण्यात आणि संघ सुरळीतपणे चालविण्यात नक्कीच मदत होऊ शकते.

३) वैयक्तिक साधनसंपत्तीचा सिद्धांत:

या सिद्धांतानुसार, उद्योजकीय प्रक्रियेचे मूळ, अस्तित्वात असलेल्या जीवनपद्धतीच्या पलीकडे जाण्यासाठी काही व्यक्तींनी घेतलेल्या पुढाकारामध्ये शोधले जाऊ शकते. प्रतिक्रियांऐवजी पुढाकारावर भर दिला जातो, जरी वातावरणातील घटनांमुळे व्यक्तीला पुढाकार व्यक्त करण्यासाठी ट्रिगर प्रदान केला गेला असला तरी. हा पैलू 'इनोव्हेशन' मध्ये समाविष्ट केलेला दिसतो ज्याचा 'प्रो-एक्टिव्हनेस' या शब्दाशी संबंधित 'बदल' किंवा 'नवीनता' म्हणून अधिक अभ्यास केला गेला आहे.

१.५ सारांश

उद्योजकता म्हणजे जोखीम पत्करून नवीन व्यवसाय सुरू करण्याची व्यक्तीची इच्छा आणि या तंत्रज्ञान सक्षम स्पर्धात्मक जागतिक वातावरणात त्याचे व्यवस्थापन होय. उद्योजक या शब्दाचा एक मनोरंजक व्याख्यात्मक इतिहास आहे आणि तो "उद्योजक" या फ्रेंच शब्दापासून उद्भवला आहे ज्याचा अर्थ उपक्रम आहे.

उद्योजकतेचा अभ्यास आयरिश-फ्रेंच अर्थशास्त्रज्ञ रिचर्ड कॅंटिलॉन यांच्या १७ व्या शतकाच्या उत्तरार्धात आणि १८ व्या शतकाच्या सुरुवाती पर्यंत पोहोचला. तो शास्त्रीय अर्थशास्त्राचा पाया होता. कँटिलनने या शब्दाची व्याख्या प्रथम त्यांच्या सामान्य व्यापाराच्या स्वरूपावरील निबंधात केली. कॅन्टिलॉनने या शब्दाची व्याख्या अशी व्यक्ती केली आहे जी एखाद्या उत्पादनासाठी विशिष्ट किंमत देते आणि निश्चित किंमतीवर त्याची पुनर्विक्री करते, "परिणामी एंटरप्राइझचा धोका मान्य करताना संसाधने मिळवणे आणि वापरणे याबद्दल निर्णय घेणे". कॅन्टिलॉनने उद्योजकाला जोखीम घेणारा मानला जो जाणीवपूर्वक आर्थिक परतावा मिळवण्यासाठी संधींचा फायदा घेण्यासाठी संसाधने वाटप करतो. कॅन्टिलॉनने जोखीम स्वीकारण्याच्या आणि अनिश्चिततेला सामोरे जाण्याच्या उद्योजकाच्या इच्छेवर जोर दिला, अशा प्रकारे त्याने उद्योजकाच्या कार्याकडे लक्ष वेधले आणि उद्योजक आणि पैसे देणारा मालक यांच्या कार्यामध्ये फरक केला.

उद्योजकता ही क्लिष्ट संज्ञा आहे जी सहसा फक्त तुमचा स्वतःचा व्यवसाय चालवणे म्हणून परिभाषित केली जाते. परंतु "व्यवसाय मालक" आणि "उद्योजक" यांच्यात फरक आहे आणि जरी दोन्ही एक असले, परंतु व्यक्तीच्या वृत्तीमुळे उद्योजकता वेगळेपणाने उठून दिसते. उद्योजकीय संस्कृतीमध्ये अशा व्यक्तींचा समूह असतो ज्यांनी गट यश मिळवण्याच्या प्रयत्नात वैयक्तिक हितसंबंध दुय्यम स्थान दिले आहे , कारण गट यश त्यांच्या वैयक्तिक हितसंबंधांना साध्य करण्यास मदत करतील."

संस्थात्मक संरचना, आणि त्या संरचना ज्या प्रकारे तक्ते आणि आकृत्यांमध्ये दृष्यदृष्ट्या दर्शविल्या जातात, त्या महत्त्वाच्या आहेत कारण ते व्यवसाय क्रीयाकलापाच्या तीन प्रमुख पैलूंचे वर्गीकरण करण्यास मदत करतात: विशिष्ट कार्य कर्तव्ये, कामाशी निगडित संबंध आणि निर्णय घेण्याचे अधिकार.

तरुण उद्योजकांना त्यांच्या व्यावसायिक कल्पना आणि आत्मविश्वास विकसित करण्यास मदत करण्यासाठी उद्योजक प्रशिक्षण संस्था, कार्यक्रम अभ्यासक्रमांचे सर्वसमावेशक संयोजन प्रस्तावित करतात. हे प्रशिक्षण अभ्यासक्रम स्टार्ट-अप उपक्रमांसाठी किंवा ज्यांना व्यवसाय वाढवायचा आहे त्यांच्यासाठी उपलब्ध आहेत. उद्योजक प्रशिक्षण कार्यक्रम एक ठोस व्यवसाय विकसित करण्यास आणि भरभराट करणारा व्यवसाय तयार करण्यासाठी काय आवश्यक आहे हे जाणून घेण्यासाठी उत्तम संसाधने प्रस्तावित करतात.

हा शब्द स्वतःच दर्शवितो, ईडीपी हा एक कार्यक्रम आहे ज्याचा उद्देश लोकांमध्ये उद्योजकीय क्षमता विकसित करणे आहे. दुसर्या शब्दात, उद्योग स्थापित करण्यासाठी आणि यशस्वीपणे चालविण्यासाठी आवश्यक असलेल्या व्यक्तीमध्ये उद्योजकीय कौशल्ये विकसित करणे, संस्कार आणि विकास करणे, चकाकीत करणे याचा संदर्भ देते. अशा प्रकारे, उद्योजकता विकास कार्यक्रमाच्या संकल्पनेमध्ये एखाद्या व्यक्तीला एंटरप्राइझ सुरू करण्यासाठी आणि चालविण्यासाठी आवश्यक कौशल्ये आणि ज्ञानाने सुसज्ज करणे समाविष्ट आहे.

अमेरिकन हेरिटेज डिक्शनरीनुसार, "इंट्राप्रेन्युअर ही एका मोठ्या कॉर्पोरेशनमधील एक व्यक्ती आहे जी जोखीम स्वीकारून आणि नाविन्यपूर्णतेद्वारे एखाद्या कल्पनेला फायदेशीर अंतिम उत्पादनात बदलण्याची थेट जबाबदारी घेते."

इनोव्हेशन थिअरी:

नफ्याची इनोव्हेशन थिअरी जोसेफ ए. शुम्पीटरने मांडली होती, ज्यांना विश्वास होता की उद्योजक यशस्वी नवकल्पनांचा परिचय करून आर्थिक नफा मिळवू शकतो.

नीड फॉर अचिव्हमेंट थिअरी:

मॅक्लेलँड उद्योजकांसाठी सर्वात महत्त्वाचा घटक म्हणून साध्य अभिमुखतेवर भर देतात. उच्च कर्तृत्व अभिमुखता असलेल्या व्यक्तींवर पैशांचा विचार किंवा इतर कोणत्याही बाह्य प्रोत्साहनांचा प्रभाव पडत नाही. ईतर प्रकारचे लोक पैशासाठी किंवा अशा इतर बाह्य प्रोत्साहनांसाठी कठोर परिश्रम करण्यास तयार असतात. याउलट, उच्च कामगिरीची गरज असलेल्यांसाठी नफा हे केवळ यश आणि सक्षमतेचे मोजमाप आहे.

१.६ स्वाध्याय

रिक्त स्थानांची पूर्ती करा.

१) शुम्प्टरच्या मते, नाविन्यपूर्ण उद्योजक खालील पैकी काय करतील?

अ) बाजारात भरभराट होईल.

ब) जगू शकणार नाही आणि बाजारातून गायब होतील.

क) मोठ्या इनोव्हेशन व्यवसायांमध्ये सामावून जातील.

ड) नाविन्यपूर्ण नसलेल्या व्यवसायांमध्ये सामावून जातील.

२) संस्थेची व्यवसाय योजना तयार करण्यात कोणाचा सहभाग असावा?

अ) लेखापाल ब) अभियंता

क) उद्योजक ड) वरीलपैकी कोणीही नाही

३) उद्योजकता विकास कार्यक्रम यासाठी उपयुक्त आहे:

अ) पहिल्या पिढीतील उद्योजक ब) भावी पिढीतील उद्योजक

क) विद्यमान उद्योजक ड) वरीलपैकी कोणीही नाही

४) यापैकी खालीलपैकी कोणता प्रकार उद्योजकतेचा नाही?

अ) लहान व्यवसाय उद्योजकता ब) स्केलेबल उद्योजकता

क) मोठ्या प्रमाणावर उद्योजकता ड) इंट्राप्रेन्युअरशिप

५) 'उद्योजक' म्हणजे ________________ होय.

अ) उपक्रम हाती घेणे ब) उपक्रम

क) व्यापारी ड) वरीलपैकी काहीही नाही

चूक किंवा बरोबर.

१) उद्योजकता कोणीही शिकू शकतो, ही अशी गोष्ट नाही जी केवळ वर्गात शिकली जाऊ शकते.

२) यशस्वी उद्योजक बर्याचदा स्थिती, पैसा आणि शक्ती यांची तीव्र गरज दाखवतात.

३) उद्योजक वैयक्तिकरित्या इतरांशी स्पर्धा करतात, जे स्वत: लादलेल्या मानकांसह वास्तववादी आणि आव्हानात्मक असतात.

४) उद्योजकाची जास्त कष्ट करण्याची तयारी नसावी.

५) उद्योजकता ही पूर्णवेळ नोकरी आहे ज्यासाठी समर्पण आणि कठोर परिश्रम आवश्यक आहेत.

संक्षिप्त टीप लिहा.

१) उद्योजकतेचे गुण

२) उद्योजकांचे प्रकार

३) उद्योजकीय संस्कृतीचे घटक

४) उद्योजकांचा इतिहास

५) उद्योजकांसाठी संस्थात्मक संरचनेची आवश्यकता

थोडक्यात उत्तर द्या.

१) उद्योजकता विकासाचे वेगवेगळे सिद्धांत काय आहेत? चर्चा करा.

२) उद्योजकतेच्या मुख्य सिद्धांतांची चर्चा करा.

३) "उद्योजक ही अशी व्यक्ती आहे जी शून्यातून चालू असलेला व्यवसाय उपक्रम तयार करते." स्पष्ट करा. उद्योजकाच्या मुख्य कार्यांचे वर्णन करा.

४) उद्योजकतेची व्याख्या करा. त्यांच्या वैशिष्ट्यांची चर्चा करा.

५) उद्योजकतेचे महत्त्व आणि अर्थ समजावून सांगा.

*****

२

उद्योजक उपक्रम निर्मिती – I

प्रकरण संरचना

२.० उद्दिष्ट

२.१ प्रस्तावना

२.२ उद्योजकीय वातावरण

२.३ उद्योजकता उपक्रमाचे आर्थिक विश्लेषण

२.४ सारांश

२.५ स्वाध्याय

२.० उद्दिष्टे

या प्रकरणाचा चा अभ्यास केल्यानंतर विद्यार्थी सक्षम खालील बाबतीत होतील:

- उद्योजकता वातावरणाची संकल्पना समजून घेणे.
- उद्योजकता उपक्रमाच्या आर्थिक विश्लेषणाबद्दल जाणणे.

२.१ प्रस्तावना

उद्योजकता ही एक अशी क्रिया आहे जी अर्थव्यवस्थेच्या सर्वांगीण विकासात संतुलित वाढ, पायाभूत सुविधांचा विकास, असमानता आणि गरिबी कमी करून आणि रोजगार विकासाच्या अतिरिक्त संधींद्वारे मदत करते. म्हणून उद्योजक विकास क्रिया देशाच्या सर्वांगीण विकासाचा मार्ग निश्चित करते.

"उद्योजक" आणि "उद्योजकता" या शब्दांचा उत्तरोत्तर विकास झाला आहे. सुरुवातीला ही संज्ञा साहसी व्यापारी 'मार्को पोलो'शी जोडले गेली होती. मधल्या काळात (४७६-इसवी सन १४५०) हा शब्द अशा व्यक्तीसाठी वापरला जात होता ज्याने मोठे उत्पादन प्रकल्प व्यवस्थापित केले, परंतु जोखीम गृहीत धरली नाही. पुढे १७ व्या शतकापर्यंत जोखीम उद्योजकतेशी निगडीत झाली. १८ व्या शतकाच्या अखेरीस, उद्योजकता आणि उद्योजक हे भांडवल प्रदाता म्हणून ओळखले जात होते. १९ व्या शतकात उद्योजकांना नेते/व्यवस्थापक मानले जात होते आणि २० व्या शतकापर्यंत जोसेफ शूम्पेटर यांनी त्यांना नवोन्मेषक म्हणून संबोधले होते, ज्यांना "आर्थिक आणि सामाजिक विकासाचे सुत्रधार" म्हणून संबोधले जाते .

उद्योजकीय उपक्रम उद्योजकांना स्वातंत्र्य, स्वायत्तता प्रदान करतात. उद्योजकता त्यांना स्वतःचे मालक बनण्यास सक्षम करते. त्यांना स्वतःहून काहीतरी साध्य करण्याची संधी मिळते. ते त्यांच्या उपक्रमांद्वारे त्यांच्या स्वप्नांचा आणि महत्त्वाकांक्षांचा पाठपुरावा करतात

आणि त्यांना पूर्णत्वाचा, आत्म-अभिव्यक्तीचा आणि आत्म-वास्तविकतेचा आनंद मिळतो. त्यांची दृष्टी, सर्जनशीलता त्यांच्या उपक्रमातून प्रकट होते.

त्यांना स्वतःला सिद्ध करण्याची आणि योगदानाची ओळख मिळवण्याची संधी मिळते. त्यांना त्यांच्या कामाचा आनंद लुटण्याची संधी मिळते आणि त्यामुळे कंटाळेपणा , आव्हानात्मक, रस नसलेल्या आणि निरुत्साही कामापासून ते मुक्त होतात. त्यांना वरिष्ठांच्या हाताखाली काम करण्याच्या तणावाची चिंता करण्याची गरज नसते . हे काम त्यांना कामाच्या निस्तेज वातावरणातून निर्माण होणाऱ्या नैराश्य आणि निराशेपासून मुक्त करते. उद्योजकता त्यांना चैतन्यशील वातावरणात काम करण्यास सक्षम करते जेथे आनंद, उत्साह , त्यांच्या कल्पनांचा वापर करण्याची आणि त्यांचे मूल्य नव्याने शोधण्याची करण्याची संधी असते. त्यामुळे त्यांचा आत्मसन्मान वाढतो आणि त्यांचा आत्मविश्वासदेखील वाढतो.

उद्योजक आणि उद्योजकता:

उद्योजक ही अशी व्यक्ती आहे जी नवीन कल्पना विकसित करते आणि ग्राहकांच्या गरजा पूर्ण करणारे उत्पादन/सेवा तयार करण्यासाठी व्यवसाय स्थापन करण्याचा धोका पत्करते. सर्व उद्योजक व्यावसायिक व्यक्ती आहेत, परंतु सर्व व्यावसायिक व्यक्ती उद्योजक नाहीत. एक उद्योजक आधुनिक जगात वाढ आणि विकासाचा उत्प्रेरक म्हणून काम करतो. तो व्यवसाय आणि समाजातील नाविन्यपूर्ण बदलांचा परिचय करून देतो. तो ज्ञात संधींचे मूल्यांकन करतो आणि व्यवसायाला शाश्वत वाढ साध्य करण्यास सक्षम करेल असा निर्णय घेण्याचा प्रयत्न करतो.

वेबस्टर शब्दकोशानुसार - "उद्योजक ही अशी व्यक्ती आहे जी फायद्यासाठी जोखीम गृहीत धरून व्यवसाय उपक्रम आयोजित आणि व्यवस्थापित करते."

उद्योजकता ही नाविन्यपूर्ण आणि जोखीम पत्करण्याची क्रिया आहे. तसेच ही जोखीम आणि फायद्यांचा विचार करून नवीन आणि नाविन्यपूर्ण उत्पादन/सेवा तयार करण्याची प्रक्रिया आहे. उद्योजकता सामान्य उत्पादन आणि वितरण क्रियायांपेक्षा वेगळी आहे कारण त्यात नावीन्य, सर्जनशीलता, जोखीम आणि अनिश्चितता यांचा समावेश आहे.

रॉबर्ट हिस्रीच यांच्या मते "उद्योजकता म्हणजे काहीतरी नवीन तयार करण्याची तसेच जोखीम आणि फायदे स्वीकारण्याची प्रक्रिया" होय.

जोसेफ शुम्पीटर यांच्या मते उद्योजकता खालील बाबींशी याच्याशी संबंधित आहे,

- नवीन तंत्रज्ञानाचा विकास
- नवीन उत्पादनाचा परिचय
- संघटनात्मक संरचनेच्या नवीन स्वरूपाची निर्मिती
- कच्च्या मालाच्या नवीन स्त्रोताचा विकास
- नवीन बाजारपेठेत प्रवेश

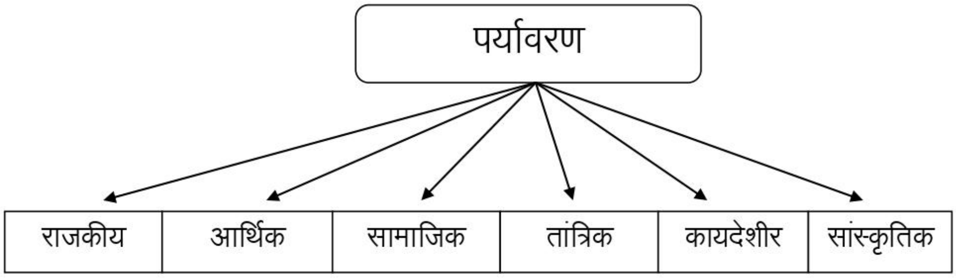
याचा परिणाम संसाधनांचा कमी आणि इष्टतम वापर, भांडवल निर्मिती, रोजगार निर्मिती, पायाभूत सुविधांचा विकास आणि सरकारसाठी महसूल निर्माण करण्यात होतो.

२.२ उद्योजकीय वातावरण

उद्योजकीय वातावरण हे विविध पैलूंचा संदर्भ देते ज्यामध्ये मोठ्या, मध्यम आणि लहान उद्योगांचा समावेश होतो. त्यामुळे कोणत्याही उद्योगावर आजूबाजूच्या वातावरणाचा प्रभाव पडतो.उद्योजकीय पर्यावरण परिसंस्थेला एक जटिल अनुकूल प्रणाली म्हणून पाहिले जाऊ शकते ज्याची तुलना जंगलासारख्या नैसर्गिक परिसंस्थेशी केली जाऊ शकते. हा जटिलता सिद्धांत दृष्टीकोन उद्योजकीय परिसंस्थेचे स्वरूप म्हणून अधिक चांगल्या प्रकारे समजू शकतो. उद्योजकीय वातावरण म्हणजे त्या सर्व बाह्य परिस्थिती आणि परिणामांचे एकत्रीकरण, जे सजीवांच्या जीवनावर आणि उद्योजकतेच्या विकासावर परिणाम करतात.

उद्योजकीय वातावरणाची अनेक वैशिष्ट्ये आहेत.

हे वातावरण सामान्यपणे महत्त्वाचे घटक म्हणून वर्गीकृत केले जाऊ शकते, ज्यात खालील गोष्टींचा समावेश आहे:



१) राजकीय वातावरण:

राजकीय वातावरण हे सरकारी कारभाराशी संबंधित सर्व घटक जसे की सरकार, समाजाच्या विविध गटांबद्दल सरकारचा दृष्टीकोन, विविध सरकारांद्वारे लागू केलेले धोरणात्मक बदल इ.नी बनलेले असते. राजकीय वातावरणाचा व्यावसायिक व्यवहारांवर तात्काळ आणि मोठा प्रभाव असतो त्यामुळे व्यावसायिकाने हे वातावरणाचा अतिशय काळजीपूर्वक अभ्यास करणे आवश्यक आहे.

२) आर्थिक वातावरण:

आर्थिक वातावरणातील घटकांचा व्यवसायावर तात्काळ आणि थेट परिणाम होतो म्हणून व्यावसायिकांनी आर्थिक वातावरणाचादेखील अतिशय काळजीपूर्वक अभ्यास करणे आवश्यक आहे आणि या वातावरणास सामोरे जाण्यासाठी वेळेवर पावले उचलली पाहिजेत. आर्थिक वातावरण अडथळे आणू शकते तसेच व्यावसायिकांना संधीदेखील देते. १९९१च्या नवीन आर्थिक धोरणानंतर व्यावसायिकांना अनेक संधी उपलब्ध झाल्या आहेत.

३) सामाजिक पर्यावरण:

सामाजिक पर्यावरणामध्ये समाजाच्या चालीरीती आणि परंपरांचा समावेश होतो ज्यामध्ये व्यवसाय कार्यरत असतो. ज्या सामाजिक पर्यावरणात व्यवसाय अस्तित्वात आहे त्या समाजात राहणा-या लोकांचे राहणीमान, आवड , प्राधान्ये आणि शैक्षणिक पातळी यांचा त्यात समावेश होतो.

४) कायदेशीर वातावरण:

कायदेशीर वातावरण हे नियम आणि संसदेत मंजूर झालेल्या विविध कायद्यांनी बनते. व्यावसायिक या कायद्यांकडे दुर्लक्ष करू शकत नाही कारण त्याला कायदेशीर वातावरणाच्या चौकटीत त्याचे व्यवसाय व्यवहार करावे लागतात.

५) तांत्रिक पर्यावरण:

तांत्रिक पर्यावरण म्हणजे उत्पादनाच्या पद्धतीमध्ये होत असलेले बदल, नवीन उपकरणे आणि यंत्रसामग्रीचा वापर, उत्पादनाची गुणवत्ता सुधारणे इत्यादी होय. व्यावसायिकाने त्याच्या उद्योगात होत असलेल्या तांत्रिक बदलांवर बारकाईने लक्ष ठेवले पाहिजे कारण त्याला स्पर्धात्मक बाजारपेठेत टिकून राहण्यासाठी वेळोवेळी हे बदल लागू करावे लागतात.

६) सांस्कृतिक वातावरण:

सांस्कृतिक वातावरणामध्ये विपणन प्रणालीमध्ये धार्मिक, कौटुंबिक, शैक्षणिक आणि सामाजिक प्रणालींचा प्रभाव असतो. विपणक ज्यांना त्यांची उत्पादने परदेशात विक्री करायची आहेत ते परदेशी संस्कृतींबद्दल खूप संवेदनशील असू शकतात. काही विपणकांना अमेरिकेमधील सांस्कृतिक पार्श्वभूमी आणि इतर राष्ट्रांमधील संस्कृतींमध्ये कमी फरक वाटू शकतो परंतु याचमुळे फरकांकडे दुर्लक्ष करणाऱ्यांना विपणन कार्यक्रम लागू करण्यात अपयश येते. सांस्कृतिक फरक विचारात घेण्यात अयशस्वी हे परदेशातील विपणन अपयशाचे एक प्राथमिक कारण आहे.

२.२.१ उद्योजकीय वातावरणाचे महत्त्व:

१) **संधी ओळखणे:** उद्योजकीय वातावरण संस्थेला संधी ओळखण्यास आणि प्रथम प्रवर्तक फायदा मिळविण्यास सक्षम करते. व्यवसायाच्या वातावरणाचे विश्लेषण संधी ओळखण्यास मदत करते म्हणजेच सकारात्मक बाह्य बदल स्वतःऐवजी प्रतिस्पर्ध्याला गमावण्याऐवजी त्यांचा स्वतः च्या व्यवसायासाठी फायदा करून घेणे .

२) **धोके ओळखणे:** उद्योजकीय वातावरण धोके ओळखण्यास आणि व्यवसायाच्या कार्यक्षमतेत अडथळा आणणाऱ्या क्रियांविरुद्ध सुधारात्मक उपाययोजना करण्यासाठी आणि वेळेवर योग्य प्रतिबंधात्मक उपाय करण्यासाठी लवकर चेतावणी देण्यास मदत करते.

३) **उपयुक्त संसाधने शोधणे:** कोणताही व्यवसाय हा कच्चा माल, कामगार इत्यादींचा स्रोत म्हणून पर्यावरणावर अवलंबून असतो. व्यवसाय वातावरणाचे विश्लेषण केल्याने उपयुक्त संसाधने मिळविण्यास मदत होते.

४) **वाढीसाठी दिशा देणे:** जेव्हा एखादा व्यवसाय त्याच्या वातावरणाशी संवाद साधतो तेव्हा त्याच्या क्रियांच्या वाढीसाठी आणि विस्तारासाठी क्षेत्रे ओळखणे सोपे होते. एखादा व्यवसाय त्याच्या व्यावसायिक वातावरणात मिसळून बऱ्याच प्रश्नांची उत्तरे मिळवू शकतो . हे ध्येय किंवा उद्दिष्टे साध्य करण्यासाठी व्यावसायिक क्रियांचे नियोजन आणि धोरण कसे बनवायचे योग्य मार्ग दर्शविते.

५) **सतत शिकणे:** वातावरण गतिमान असल्याने ते सतत बदलत असते. ह्यामुळे सतत शिकत राहावे लागते आणि ज्ञान आणि कौशल्ये अद्ययावत राखणे आवश्यक आहे. हे एखाद्या व्यक्तीला व्यवसायाच्या क्षेत्रात अंदाजित आणि अप्रत्याशित बदलांसाठी तयार राहण्यास मदत करते.

६) **वाढलेली उत्पादकता:** पर्यावरणाच्या चांगल्या आकलनामुळे सर्व संसाधने व्यवस्थित आणि योग्यरित्या वापरली जाऊ शकत असल्याकारणाने उत्पादकता वाढते, पर्यावरणीय घटक संसाधनांचा योग्य वापर करण्यास मदत करतात परिणामी कमीतकमी अपव्यय होतो परिणामी उत्पादकता वाढते.

७) **जलद बदलांना सामोरे जाणे:** ग्राहकांच्या बदलत्या गरजांबाबत व्यवस्थापनाला अधिक संवेदनशील होण्यास मदत करते. परिणामी, पर्यावरणीय जागरूकतेमुळे ते अशा बदलांना प्रभावीपणे प्रतिसाद देता येतो. हे नियोजन आणि धोरण तयार करण्यात मदत करते. पर्यावरणीय आकलन भविष्यातील कृतीचा मार्ग (नियोजन) आणि निर्णय घेण्यासाठी मार्गदर्शक तत्त्वे (धोरण) ठरवण्यासाठी आधार प्रदान करते.

८) **सुधारित कार्यप्रदर्शन:** पर्यावरणाचे सतत आकलन आणि योग्य व्यवसाय पद्धतींचा अवलंब केल्याने केवळ वर्तमान कामगिरीच सुधारत नाही तर भविष्यातही बाजारपेठेत लक्षणीय यश मिळत राहते.

२.२.२ SWOC (एस डब्लू ओ सी) विश्लेषण:

आता SWOC विश्लेषणाची व्याख्या कंपनीच्या यश आणि वाढीवर परिणाम करणाऱ्या बाह्य आणि अंतर्गत घटकांवर संशोधन करण्यासाठी वापरली जाणारी धोरणात्मक नियोजन पद्धत म्हणून केली जाते. व्यवसाय संस्था त्यांच्याशी, उत्पादनांशी निगडित सामर्थ्य (Strengths), कमकुवतपणा (Weaknesses), संधी (Opportunities) आणि आव्हाने (Challenges) निर्धारित करण्यासाठी SWOC विश्लेषण वापरतात.

अ) सामर्थ्य:

ही अशा गोष्ट आहे ज्यामध्ये संस्था पारंगत असते.

- आधुनिक तंत्रज्ञान

- मजबूत आर्थिक स्थिती
- समर्पित कर्मचारी
- विस्तृत उत्पादन श्रेणी ही संघटनात्मक सामर्थ्यची उदाहरणे आहेत.

ब) कमकुवतपणा:

हे असे अवगुण आहेत जे व्यवसाय संस्थेला आपले ध्येय पूर्ण करण्यापासून आणि आपली पूर्ण क्षमता साध्य करण्यापासून रोखतात. कमकुवतपणावर मात करता येते तसेच नियंत्रणही मिळविता येत. तसेच ते हळूहळू कमी करून आणि निष्कासित करणे आवश्यक आहे.

- कालबाह्य तंत्रज्ञान
- आर्थिक संसाधनांचा अभाव
- उदासीन कर्मचारी
- अरुंद उत्पादन श्रेणी ही संघटनात्मक कमकुवतपणाची उदाहरणे आहेत.

उदाहरण:

कालबाह्य यंत्रसामग्री ऐवजी नवीन यंत्रसामग्री खरेदी करणे.

क) संधी:

संस्थेने व्यवसाय संधी ओळखल्या पाहिजेत आणि जेव्हा येतील तेव्हा समजून घेणे आवश्यक आहे. अशा संधींचा वापर करून संस्था स्पर्धात्मक फायदा मिळवू शकतात.

- सरकारी प्रोत्साहन/अनुदान
- कमी स्पर्धा
- पुरवठादाराने दिलेला दीर्घ पत कालावधी ह्या व्यवसायासाठीच्या संधी असू शकतात.

उदाहरण:

मोटार बाईकची मागणी वाढत आहे कारण ती कामावर जाणाऱ्या लोकांना सहजता प्रदान करते. नवीन कंपन्यांसाठी मोटार बाईक उत्पादन व्यवसायात प्रवेश करण्याची आणि विद्यमान कंपन्यांशी स्पर्धा करण्याची ही उत्तम संधी आहे.

ड) आव्हाने:

जेव्हा बाह्य वातावरणातील परिस्थिती संस्थेच्या व्यवसायाचा नफा धोक्यात आणते (जोखीम/धोक्यात) तेव्हा आव्हाने उद्भवतात.

आव्हाने अनियंत्रित असतात. जेव्हा धोका येतो तेव्हा व्यवसायाचे स्थैर्य आणि अस्तित्व धोक्यात येऊ शकते.

- कर्मचाऱ्यांचा संप
- प्रतिस्पर्ध्याद्वारे नवीन धोरण
- आर्थिक परिस्थितीतील बदल
- ग्राहकांच्या पसंतींमध्ये बदल ही संघटनात्मक धोक्यांची उदाहरणे आहेत.

२.२.३ उद्योजकतेच्या समस्या:

उद्योजककीय क्रिया ही नवीन संकल्पना नाही, परंतु तरीही वैयक्तिक क्रिया म्हणून सुरू केली जाते ज्याला स्वतःच्या काही मर्यादा आहेत. कोणताही उपक्रम राबवताना उद्योजकाला अनेक समस्यांना तोंड द्यावे लागते.

१) वित्तपुरवठा:

कोणत्याही क्रियांसाठी निधी मिळवणे ही सर्व व्यवसायांना भेडसावणारी मुख्य समस्या आहे आणि ती व्यवसायात टिकून राहण्यासाठी योग्य पद्धतीने हाताळावी लागते. कोणताही उपक्रम सुरू करण्यासाठी सुरुवातीला पैसा वापरला जात असला तरी तो दीर्घ काळ टिकून राहण्यासाठी पुरेसा नसतो. व्यवसायांना टिकून राहण्यासाठी स्थिर रोख प्रवाह महत्त्वाचा आहे आणि कोणतीही क्रिया पुढे नेण्यासाठी अतिरिक्त निधीची देखील आवश्यकता आहे. कोणत्याही उद्योजकीय क्रियांसाठी निधीची व्यवस्था आणि वाटप करण्यासाठी योग्य नियोजन ही पूर्व-आवश्यकता आहे.

२) नियोजनाचा अभाव:

सुरुवातीच्या नियोजनाच्या अभावामुळे मोठ्या प्रमाणात उद्योजकीय क्रिया वाढू शकत नाहीत. विक्री, विकास आणि निधी यांसारखी महत्त्वाची क्षेत्रांचा प्राधान्याने विचार करावा लागतो. ते सर्व सुरुवातीपासूनच कोणत्याही व्यवसाय योजनेशी संबंधित असणे आवश्यक आहे.

३) योग्य प्रतिभेची निवड करणे:

कोणत्याही व्यावसायिक क्रियांना यशस्वी होण्यासाठी योग्य प्रमाणात आणि योग्य क्षमता असणाऱ्या मनुष्यबळाची आवश्यकता असते. कारण कोणत्याही उपक्रमाचे संपूर्ण यश गुंतलेल्या मनुष्यबळावर अवलंबून असते परंतु दुर्दैवाने योग्य प्रतिभा मिळवणे खूप कठीण आहे, कारण कुशल लोकांचा पुरवठा मागणीपेक्षा कमी असतो.

४) मर्यादित खर्चात प्रभावी विपणन:

नवीन उपक्रम असल्याने, ग्राहकांमध्ये दृश्यमानता निर्माण करणे आवश्यक आहे. परंतु ग्राहकांना प्रभावीपणे लक्ष्य करणे हे प्रचंड खर्चिक असते. त्यामुळे संकल्पना/उत्पादन/सेवा

यांचे ग्राहकांसमोर विपणन करणे उद्योजकांसमोर आव्हान असते. मर्यादित खर्चामध्ये प्रभावी विपणन करणे उद्योजकाला अवघड जाते.

५) जोखीम आणि अनिश्चितता:

प्रथम उद्योजकांसाठी उपक्रमाच्या अनिश्चिततेचा सामना करणे कठीण काम असू शकते. शेवटी उद्योजक त्यांच्या उपक्रमाच्या यश किंवा अपयशासाठी जबाबदार असतात. सुरुवातीच्या योजनेपासून अनेक वळणे आणि विचलनेदेखील असतात. या सर्वांचा फटका उद्योजकाला बसू शकतो.

६) टीकेला सामोरे जाणे:

एखाद्या उद्योजकासाठी, टीका ही व्यवसायाचाच एक भाग असते. उद्योजकाच्या प्रत्येक निर्णयावर संघ, भागीदार, गुंतवणूकदार, ग्राहक आणि त्यांचे कुटुंब यांच्याकडून टीका होऊ शकते. बहुतांशी प्रस्थापित उद्योजकांनादेखील याचा सामना करता आला पाहिजे.

७) ग्राहकांना आकर्षित करणे:

उत्पादनासाठी किंवा सेवेसाठी ग्राहक मिळवणे हा व्यवसायातील यश आणि अपयश यांच्यातील फरक असू शकतो. बर्याच व्यवसायांनी सशक्त कल्पनांनी सुरुवात केली परंतु ते योग्य ग्राहकांपर्यंत पोहोचण्यात अयशस्वी झाल्यामुळे स्पर्धेत टिकू शकले नाहीत

८) निर्णय घेणे:

व्यवसायात निर्णय घेणे कठीण असते, विशेषत: जेव्हा प्रत्येक निर्णय घेताना अनेक गोष्टींचा विचार करणे आवश्यक असते. निर्णय घेताना विशेषत: जेव्हा व्यावसायिकांकडे मर्यादित माहिती असते. तेव्हा त्यांना द्विधा मनस्थितीचा सामनादेखील करावा लागू शकतो,

९) वेळेचे व्यवस्थापन:

सर्वोत्तम उद्योजकांनाही त्यांचा वेळ योग्य प्रकारे व्यवस्थापित करण्यासाठी संघर्ष करावा लागतो. जसे ते त्यांच्या कौशल्यातून भूमिका घेतात, त्यांना गोष्टी पूर्ण करणे आव्हानात्मक वाटू शकते. जेव्हा उद्योजकांना विरोधी प्राधान्यक्रमांना सामोरे जावे लागते तेव्हा अनेकदा आव्हाने त्यांच्या समोर येतात

१०) कार्यालयीन बांधणी:

जागेचे भाडे आणि संबंधित खर्च ही पहिली गोष्ट आहे जी कल्पना निर्मिती आणि अंमलबजावणीपासून सुरू होते. कोणतीही उद्योजकीय कल्पनेची नीट बांधणी आवश्यक आहे आणि सुरू करण्यासाठी अशा बांधणीवर आवश्यक खर्च करणे गरजेचे आहे.

२.३ उद्योजक उपक्रमाचे आर्थिक विश्लेषण

आर्थिक विश्लेषणाचा उपयोग आर्थिक प्रवाहांचे मूल्यमापन करण्यासाठी, आर्थिक धोरण ठरविण्यासाठी, व्यावसायिक क्रियांच्या दीर्घकालीन योजना तयार करण्यासाठी आणि गुंतवणूकीसाठी प्रकल्प किंवा कंपन्या ओळखण्यासाठी केला जातो. एक आर्थिक विश्लेषक कंपनीच्या आर्थिक बाबींची कसून तपासणी करतो जसे की - उत्पन्न विवरण, ताळेबंद आणि रोख प्रवाह विवरण इत्यादी.

कोणत्याही उद्योजकीय क्रियांच्या अंमलबजावणीपूर्वी आर्थिक नियोजन करणे आवश्यक आहे. मंजुरीसाठी सादर केलेल्या व्यवसाय योजनेत त्याचा समावेश असतो. योजनेमध्ये पुढील तीन ते पाच वर्षांसाठी अंदाजित नफा-तोटा विवरण आणि रोख प्रवाह विवरण समाविष्ट असते. काहीवेळा ताळेबंद तसेच ना नफा ना तोटा (break even) विश्लेषणाचा समावेश केला जातो. उद्योजकतेमध्ये आर्थिक योजना महत्त्वाची असते, कारण ती कंपनीची आर्थिक उद्दिष्टे निश्चित करते.

२.३.१ आर्थिक नियोजनाचे महत्त्व खालीलप्रमाणे आहे:

१) व्यवहार्यता निश्चिती करणे:

मान्यतेसाठी सादर केलेल्या कोणत्याही व्यवसायाच्या कल्पनांचे व्यवहार्यता मूल्यमापन करणे आवश्यक आहे आणि एकदा व्यवहार्यता अहवाल सादर केल्यावरच व्यवसाय कल्पनांना मान्यता मिळते. कोणत्याही व्यावसायिक उपक्रमाची व्यवहार्यता ठरवण्याचा आर्थिक विश्लेषण हा एक प्रभावी मार्ग आहे.

२) भिन्नता/फरक विश्लेषण:

आर्थिक विश्लेषण अपेक्षित कामगिरीशी वास्तविक कामगिरीची तुलना करून कोणत्याही उपक्रमातील फरक शोधण्यात मदत करते. वेळेत सुधारात्मक उपाय करण्यास सक्षम करून. व्यावसायिक वित्तपुरवठ्यासाठी महत्त्वाचा सर्वात मोठा मुद्दा म्हणजे आर्थिक योजनेतील अंदाजित अंदाजपत्रकासमोर वास्तविक परिणामांचे निरीक्षण करणे जेणेकरुन व्यावसायिकाला सुरळीत मार्गावर येण्यासाठी आवश्यक असलेली कोणतीही पावले उचलण्याची संधी मिळते. उदाहरणार्थ, व्यावसायिक अंदाजित उत्पन्नापर्यंत पोहोचत नसल्यास, एकतर अंदाज चुकीचे आहेत किंवा विपणन कार्यक्रम सक्षम नाही.

३) आर्थिक गरजांचा अंदाज लावणे:

आर्थिक विश्लेषण उद्योजकाला भविष्यात आवश्यक असलेली अंदाजीत आर्थिक आवश्यकता पूर्ण करण्यास सक्षम करते. परिणामी भविष्यातील क्रिया आणि सुदृढ आर्थिक आरोग्य राखण्यासाठी उद्योजक योग्य ते नियोजन करू शकतात.

४) निधी मिळवणे:

बहुतेक वेळा गुंतवणूकदार आणि ऋणको उद्योजकांची व्यवसाय योजना पाहतात, ज्यामध्ये अंदाज आणि अनुमानांमागील आर्थिक योजना असतात. जर आर्थिक योजना अवास्तव

असेल, सामान्यतः जी उद्योजकांची एक चूक असते तर अशावेळी कर्ज किंवा गुंतवणूक होत नाही. त्यामुळे आर्थिक सहाय्य देण्यापूर्वी आर्थिक विश्लेषण विचारात घेतले जाते .

५) रोख प्रवाहाची कमतरता:

आर्थिक विश्लेषणामुळे उद्योजकाला कोणत्याही प्रकारच्या रोख प्रवाहाच्या कमतरतेवर मात करण्यास मदत होते. अचूक अंदाज असूनही कोणत्याही उपक्रमाला या टंचाईच्या समस्येचा सामना करावा लागतो, कारण पर्यावरणीय परिस्थिती सतत बदलत असते आणि ज्याचा कोणत्याही व्यवसायावर थेट परिणाम होतो.

उद्योजकीय उपक्रमाच्या आर्थिक विश्लेषणाचे महत्त्व खालीलप्रमाणे सारांशित केले जाऊ शकते, जसे की-

- उपक्रमाची कार्यक्षमता आणि व्यवस्थापकीय परिणामकारकतेचे मूल्यांकन करणे.
- उपक्रमाची आर्थिक ताकद आणि कमकुवतता आणि पत-पात्रता यांचे विश्लेषण करणे.
- आर्थिक विश्लेषणाच्या सद्य स्थितीचे विश्लेषण करणे,
- व्यवसायाच्या मालकीच्या मालमत्तेचे प्रकार आणि उपक्रमामुळे असलेल्या दायित्वांचे मूल्यांकन करणे.
- कंपनीकडे रोख स्थिती आणि इक्विटीच्या प्रमाणात किती कर्ज आहे याबद्दल माहिती प्रदान करणे.

२.३.२ आर्थिक विश्लेषणाची साधने:

१) तुलनापत्रक:

तुलनापत्रक दोन किंवा अधिक कालावधीच्या नफा आणि तोटा खाते आणि ताळेबंदांच्या विविध बाबींची तुलना करते . नफा आणि तोटा खात्यासाठी तुलनात्मक उत्पन्न विवरण म्हणून आणि ताळेबंदांसाठी स्वतंत्र तुलनात्मक विधाने तयार केली जातात. कोणतेही आर्थिक विवरण तुलनात्मक विधानाच्या स्वरूपात सादर केले जाऊ शकते जसे की तुलनात्मक ताळेबंद, तुलनात्मक नफा आणि तोटा खाते, उत्पादनाची तुलनात्मक किंमत, खेळत्या भांडवलाचे तुलनात्मक विवरण इत्यादी .

२) तुलनात्मक उत्पन्न विवरण:

तुलनात्मक उत्पन्न पत्रक म्हणजे एकूण नफा, परिचालन नफा आणि निव्वळ नफा इ. ह्या पत्रकामधून व्यवसायाच्या ठराविक कालावधीमधील नफाक्षमतेतील बदल किंवा सुधारणा कळते. बदल किंवा सुधारणा समाधानकारक नसल्यास, व्यवस्थापन त्याची कारणे शोधू शकते आणि काही सुधारात्मक कारवाई करू शकते.

३) तुलनात्मक ताळेबंद:

तुलनात्मक ताळेबंद तयार करून व्यवसायाची आर्थिक स्थिती शोधता येते. दोन वेगवेगळ्या कालावधीसाठी ताळेबंदातील विविध घटक यासाठी वापरले जातात. मालमत्तेचे वर्गीकरण हे चालू मालमत्ता आणि निश्चित मालमत्ता म्हणून तुलना करण्यासाठी केले जाते त्याचप्रमाणे दायित्वांचे वर्गीकरण हे चालू दायित्वे, दीर्घकालीन दायित्वे आणि भागधारकाची निव्वळ संपत्ती म्हणून केले जाते. भागधारकांच्या संपत्तीमध्ये समभाग भांडवल, प्राधान्य भाग भांडवल, गंगाजळी आणि अधिशेष यासारख्या गोष्टींचा समावेश होतो.

४) सामान्य पत्रके:

सामान्य पत्रके तयार करण्यासाठी आर्थिक माहितीचे अनुलंब सादरीकरण केले जाते. एकूण मालमत्ता किंवा एकूण दायित्वे किंवा विक्री ही १०० म्हणून गृहीत धरली जाते आणि शिल्लक घटकांची टक्केवारीच्या स्वरूपात एकूण मालमत्ता, एकूण दायित्वे किंवा विक्री यांच्याशी तुलना केली जाते. अशा प्रकारे, एक सामान्य पत्रक प्रत्येक घटकाचा संपूर्ण संबंध दर्शवते. नफा आणि तोटा खात्यासाठी सामान्य उत्पन्न पत्रक म्हणून तर ताळेबंदासाठी सामान्य ताळेबंद पत्रक तयार केले जाते.

५) कल विश्लेषण:

विविध कालावधीसाठी वेगवेगळ्या घटकांचे कल गुणोत्तर शोधून काढले जातात आणि नंतर या विश्लेषणात त्यांची तुलना केली जाते. काही वर्षांच्या कालावधीतील गुणोत्तरांचे विश्लेषण व्यवसायात वृद्धी आहे की ह्रास आहे याची कल्पना देते.

६) सरासरी विश्लेषण:

कल गुणोत्तराची गणना ही व्यवसायासाठी केली जाते आणी अशा गुणोत्तरांची तुलना उद्योगाच्या सरासरीशी केली जाते. हे दोन्ही कल आलेखावर वक्रांच्या आकारात देखील सादर केले जाऊ शकतात. तथ्यांचे हे सादरीकरण चित्रांच्या स्वरूपात, विश्लेषण आणि तुलना अधिक व्यापक आणि प्रभावी बनवते.

७) खेळत्या भांडवलातील बदलांचे विवरण:

खेळत्या भांडवलातील बदलांचे विवरण तयार करून खेळत्या भांडवलाची वाढ किंवा घट किती प्रमाणात आहे हे ओळखले जाते. चालू मालमत्तेच्या बेरीजमधून चालू दायित्वांची बेरीज वजा करून निव्वळ कार्यरत भांडवलाची रक्कम मोजली जाते. मात्र यातून खेळत्या भांडवलातील बदलांच्या कारणांचा तपशील समजत नाही.

८) निधी प्रवाह विश्लेषण:

निधी प्रवाह विश्लेषण हे तपशीलवार स्रोत आणि विशिष्ट कालावधीसाठी व्यवसायाशी संबंधित निधीच्या वापराशी संबंधित आहे. हे सूचित करते की विशिष्ट कालावधीत निधी कोठून येतो आणि तो कसा वापरला जातो . हे विश्लेषण कंपनीच्या आर्थिक रचनेतील बदलांवर प्रकाश टाकते.

९) रोख प्रवाह विश्लेषण:

रोख प्रवाह विश्लेषण रोख आणि बँक शिल्लकी वर आधारित आहे. रोख प्रवाह विश्लेषणामध्ये खेळत्या भांडवलाऐवजी रोखीप्रवाहाचा विचार होतो. रोख प्रवाहाचे दोन प्रकार आहेत- वास्तविक रोख प्रवाह आणि काल्पनिक रोख प्रवाह.

१०) गुणोत्तर विश्लेषण:

गुणोत्तर विश्लेषण हा ताळेबंद किंवा नफा-तोटा खात्यातील वैयक्तिक घटक (किंवा घटकांचा समूह) यांच्यात अर्थपूर्ण संबंध विकसित करण्याचा प्रयत्न आहे. गुणोत्तर विश्लेषण केवळ व्यवसायाच्या अंतर्गत घटकांसाठीच उपयुक्त नाही तर बाह्य घटकांसाठी देखील उपयुक्त आहे. गुणोत्तर विश्लेषण तरलता, पतदारी, नफा आणि भांडवलातील वाढ यावर प्रकाश टाकते.

११) खर्च-नफा विश्लेषण:

हे विश्लेषण विक्री, खर्च आणि नफा यांच्यातील प्रचलित संबंध दर्शविते. सामान्यतः खर्च दोन भागात विभागलेला असतो- निश्चित खर्च आणि परिवर्तनीय खर्च आहेत. विक्री आणि परिवर्तनीय खर्च यांच्यात स्थिर-संबंध असतो. खर्चाचे विश्लेषण व्यवस्थापनाला चांगल्या नफ्याचे नियोजन करण्यास सक्षम करते.

२.३.३ विकास वित्त स्रोत:

जो कोणताही उद्योजकीय उपक्रम सुरू करतो त्याचे आर्थिक नियोजन चांगले असणे आवश्यक आहे. या उपक्रमांसाठी मुख्य समस्या म्हणजे निधीचे स्रोत. भांडवलाशिवाय, एखादा उद्योजक कच्च माल, व्यावसायिक देणी जसे की पगार अथवा मजुरी किंवा व्यवसायाशी निगडित इतर प्रक्रिया आणी आवश्यक खर्च करण्यास सक्षम असणार नाही. उद्योजकीय उपक्रमासाठी निधीचे विविध स्रोत याद्वारे मांडले जाऊ शकतात-

१) वैयक्तिक बचत:

वैयक्तिक बचत ही उद्योजकांसाठी उपलब्ध स्त्रोतांची सर्वात सुरक्षित पद्धत आहे, याला बूटस्ट्रॅपिंग असेही म्हणतात. उद्योजकांसाठी भांडवलाचा हा एकमेव सर्वात सामान्य स्रोत आहे. वैयक्तिक बचत मात्र कोणत्याही उपक्रमासाठी नेहमीच पुरेशी नसते, त्यामुळे उद्योजकाला इतर स्रोतांवर अवलंबून राहावे लागते.

२) पेशंट कॅपिटल:

पेशंट कॅपिटल म्हणजे कुटुंब किंवा मित्रांच्या मदतीने घेतलेले कर्ज. हे कर्ज जसजसा व्यवसाय वाढू लागेल तसतसे परत करता येतात. हे घेत असताना, उद्योजकांनी हे लक्षात ठेवले पाहिजे की कुटुंब आणि मित्रांकडे थोड्याच भांडवलासाठी उसने पैसे मागता येतात म्हणून हा सुद्धा निधी उभारणीचा मर्यादित मार्ग आहे.

३) एंजेल गुंतवणूक:

एंजेल गुंतवणूक ही उद्योजकांमध्ये निधीसाठीची लोकप्रिय पद्धत बनली आहे. यामध्ये एखादा गुंतवणूकदार उद्योगामध्ये मोठी गुंतवणूक करतो जेणेकरून उद्योजक स्वतःचा व्यवसाय सुरू करू शकेल. यामध्ये उद्योजकाच्या व्यवसायाच्या समभागांच्याबदल्यात देखील हा निधी प्रदान करू शकतो. उद्योजकाने व्याजासह निधी परत करण्याची आवश्यकता असते.

४) उपक्रम भांडवल:

हा अजून एक सामान्य मार्ग आहे ज्याद्वारे उद्योजक त्यांच्या व्यवसायासाठी निधी जमवितात. अनेक प्रकारे, उद्यम भांडवल हे एंजल गुंतवणूकीसारखेच असते. त्या दोघांमध्ये खाजगी गुंतवणूकदार किंवा गुंतवणूक संस्थेकडून मिळणाऱ्या निधीचा समावेश आहे. तथापि, मुख्य फरक असा आहे की एंजल गुंतवणुकीमध्ये गुंतवणूकदार सामान्यत: उद्यम भांडवलदारांपेक्षा जास्त पैसे गुंतवतात तसेच ते व्यवसायाच्या सुरुवातीच्या टप्प्यात गुंतवणूक करतात.

५) इनक्यूबेटर:

व्यवसाय इनक्यूबेटर किंवा प्रवेगक सामान्यत: विकासाच्या विविध टप्प्यांमध्ये नवीन व्यवसायांना समर्थन देऊन उच्च-तंत्रज्ञान क्षेत्रावर लक्ष केंद्रित करतात. तथापि, स्थानिक आर्थिक विकास इनक्यूबेटर देखील आहेत, जे रोजगार निर्मिती, पुनरुज्जीवन आणि भागीदारी सेवा यासारख्या क्षेत्रांवर केंद्रित करतात.

६) बँक कर्ज:

बँक कर्ज उद्योजकांसाठी एक वेळ-परीक्षित निधी पर्याय आहे. जर एखाद्या उद्योजकाकडे चांगली पत असेल तर ते लघु व्यवसाय कर्जासाठी पात्र असतात.

७) सरकारी अनुदान:

अनेक सरकारी संस्था जसे की एस.आय.डी.बी.आय., आय.डी.बी.आय., नाबार्ड इत्यादी आर्थिक सहाय्य आणि अनुदानाच्या स्वरूपात स्टार्ट-अप व्यवसायासाठी उपलब्ध असू शकतात. अनेकदा सरकारी संकेतस्थळे केंद्रीय आणि राज्य स्तरावरील विविध सरकारी कार्यक्रमांची सर्वसमावेशक सूची प्रदान करतात.

८) वस्तू किंवा सेवांची देवाणघेवाण करणे:

रोख रकमेला पर्याय म्हणून हा प्रकार कमी निधीवर चालनारा उत्तम मार्ग आहे. उदाहरणार्थ इतर सर्व कार्यालयीन घटकांसाठी `संगणीकृत व्यवस्थेला सहमती देऊन मोफत अथवा माफक दरात मोकळ्या कार्यालयीन जागेसाठी वाटाघाटी करणे. दुसरे सामान्य उदाहरण म्हणजे कायदेशीर आणि लेखा समर्थनासाठी भागांची देवाणघेवाण करणे.

९) भागीदारी:

प्रस्थापित कंपनीला एखादे उत्पादन विकसित करण्यासाठी मदत करण्यात धोरणात्मक स्वारस्य असू शकते - आणि ते प्रत्यक्षात आणण्यासाठी आगाऊ निधी देण्याची तयारी असू शकते.त्या निधीचा आणि अनुभवाचा वापर करून ग्राहक बाजारपेठेत स्पर्धा करावी या अपेक्षेने अनेक कंपन्या मोठ्या उद्योगांसाठी सानुकूलित सामाजिक प्रस्थ विकसित करतात.

१०) पीअर-टू-पीअर कर्जदार:

कोणताही उपक्रमासाठी निधी संकलित करण्याचा हा आणखी एक सुरक्षित मार्ग आहे ज्यामुळे लोकांना इतर व्यक्तींकडून वित्तपुरवठा घेता येतो.

११) प्रमुख ग्राहक वचनबद्धता:

जरी ही निधीची लोकप्रिय पद्धतनसली तरीही काही ग्राहक सगळ्यात आधी उत्पादन विकत घेण्यास सक्षम होण्यासाठी विकास खर्च भरण्यास तयार असतात . त्यांचा फायदा म्हणजे उत्पादन प्रक्रियेवर नियंत्रण आणि समर्पित आधाराचे वचन मिळते . मोठ्या कंपन्या देखील नवीन प्रकल्पांना निधी देण्यासाठी त्यांच्या सर्वोत्तम ग्राहकांकडे जातात जे चांगल्या व्यवसाय विकासाचे सार आहे.

१२) क्राउड फंडिंग मोहीम:

अजूनही क्राउड फंडिंग हा उद्योजकांद्वारे वापरला जाणारा व्यवहार्य निधी पर्याय आहे. हा एक मार्ग आहे ज्याद्वारे इंटरनेटद्वारे लोकांशी संपर्क साधून निधीची व्यवस्था केली जाऊ शकते. याला क्राउड फंडिंग म्हणतात कारण गुंतवणूक ही जास्त लोकांकडून मिळते . तुलनेने एंजल गुंतवणूक एकल गुंतवणूकदार किंवा एकल गुंतवणूक संस्थेकडून येते. क्राउड फंडिंग हे नाविन्यपूर्ण उत्पादनासाठी एक उत्तम व्यासपीठ आहे ज्यामध्ये लोक मोठ्या प्रमाणावर आकर्षण होतात.

२.४ सारांश

- उपक्रम म्हणजे व्यावसायिक उपक्रम किंवा नफा मिळविण्यासाठी जोखीम घटकासह हाती घेतलेली क्रिया होय.
- उद्योजकीय उपक्रमाचे लोक, संधी, संदर्भ, व्यवहार हे चार प्रमुख घटक आहेत.
- एक आर्थिक विश्लेषक कंपनीच्या उत्पन्न विवरण, ताळेबंद आणि रोख प्रवाह विवरण इत्यादी आर्थिक विवरणांची कसून तपासणी करतात
- उद्योजकतेमध्ये आर्थिक योजना महत्त्वाची असते, कारण ती कंपनीची आर्थिक उद्दिष्टे स्थापित करते.
- विविध आर्थिक विश्लेषण साधने जसे की गुणोत्तर विश्लेषण, ताळेबंद विश्लेषण, तुलनात्मक विधान इत्यादी, आर्थिक विश्लेषण करण्यासाठी वापरली जाऊ शकणारी काही महत्वाची साधने आहेत.

- उद्योजकता विकास कार्यक्रम वाढीसह, उपक्रम विकासासाठी निधीचे अनेक स्रोत आता उपलब्ध झाले आहेत. जसे, एंजल गुंतवणूकदार, क्राउड फंडिंग, पीअर टू पीअर लेंडिंग, उपक्रम उपक्रम वित्तपुरवठा इ.

२.५ स्वाध्याय

खालील विधाने सत्य की असत्य आहेत ते स्पष्ट करा.

१. एक नवीन व्यवसाय जो योजना आणि अपेक्षेने तयार होतो आणि जो धोका पत्करतो, त्याला उद्यम म्हणून संबोधले जाते

२. आर्थिक विश्लेषक व्यावसायिक वातावरण चांगल्या प्रकारे समजून घेण्यास आणि सुधारात्मक निर्णय घेण्यास मदत करतात.

३. क्राउड फंडिंग हा अजूनही उद्योजकांद्वारे वापरला जाणारा व्यवहार्य निधी पर्याय आहे.

४. उपक्रम गुंतवणुकीमध्ये सार्वजनिक संस्था किंवा गुंतवणूक संस्थांकडून मिळणाऱ्या निधीचा समावेश होतो.

५. किंमत मूल्य नफा विश्लेषण विक्री, खर्च आणि नफा यांच्यातील प्रचलित संबंध स्पष्ट करते.

थोडक्यात उत्तरे द्या.

अ. उद्योजक उपक्रम स्पष्ट करा.

ब. कोणत्याही उद्योजक उपक्रमासाठी आर्थिक विश्लेषण का महत्त्वाचे आहे?

क. आर्थिक विश्लेषणासाठी वापरता येणारी विविध साधने विशद करा.

ड. उपक्रम वित्तपुरवठा करण्यासाठी उपलब्ध असलेले विविध स्त्रोत कोणते आहेत?

*****

३

उद्योजक उपक्रम निर्मिती – II

प्रकरण संरचना

३.० उद्देश

३.१ प्रस्तावना

३.२ सामाजिक उद्योजकता

३.३ महिला उद्योजक

३.४ सारांश

३.५ स्वाध्याय

३.६ संदर्भ

३.० उद्दिष्टे

- सामाजिक उद्योजकता स्पष्ट होते.
- महिला उद्योजकांच्या पैलू समजतात.

३.१ प्रस्तावना

आधीच्या घटकामध्ये आपण उद्योजकता, उद्योजक वातावरण: त्याचे महत्त्व, SWOC विश्लेषण आणि उद्योजकतेच्या समस्याअभ्यासल्या. आपण उद्योजकता उपक्रमाचे आर्थिक विश्लेषण, त्याचे महत्त्व, आर्थिक विश्लेषणाची साधने, विकास वित्त स्रोतांबद्दल देखील शिकलो. या घटकामध्ये आपण सामाजिक उद्योजकता आणि महिला उद्योजक या नवीन संकल्पनेबद्दल जाणून घेणार आहोत

३.२ सामाजिक उद्योजकता

सामाजिक उद्योजक वाणिज्य आणि सामाजिक समस्या अशा प्रकारे एकत्र करतात ज्यामुळे समस्येशी संबंधित लोकांचे जीवन सुधारते. ते केवळ नफ्याच्या दृष्टीने त्यांचे यश मोजत नाहीत. सामाजिक उद्योजकांचे यश हे आहे की ते सामाजिक समस्या सोडवतात.

लोक सहसा अशा व्यवसायांकडे आकर्षित होतात जे सामाजिक उद्योजकता प्रारूप वापरतात कारण ते त्यांना आवश्यक किंवा हव्या असलेल्या गोष्टींवर पैसे खर्च करतात आणि सामाजिक समस्येचे निराकरण करण्यात मदत करतात.

सामाजिक उद्योजक अनेकदा समाजातील एखाद्या विशिष्ट समस्येची व्याप्ती ओळखून आणि त्यांच्या उद्योजकीय कौशल्यांचा वापर करून त्यावर उपाय शोधल्यानंतर त्यांचा उपक्रम

सुरू करतात. त्यांची उद्दिष्टे भविष्यात साध्य करण्यासाठी सामाजिक भांडवल तयार करताना सकारात्मक सामाजिक बदल घडवणे हे त्यांचे एकंदर ध्येय असते.

असे उद्योजक बहुधा महत्त्वाकांक्षी असतात आणि मोठ्या सामाजिक समस्यांना सामोरे जाण्यासाठी आणि समाजव्यापी बदलांसाठी त्यांच्या कल्पना मांडण्यासाठी तत्पर असतात. सरकार किंवा व्यावसायिक क्षेत्रांवर उपाय शोधण्यासाठी अवलंबून राहण्याऐवजी ऐवजी, सामाजिक उद्योजक परिस्थितीचे विश्लेषण करतात आणि व्यवस्था बदलून उपाय शोधतात आणि अनेकदा शासन , मोठ्या व्यवसाय संस्था तर कधीकधी संपूर्ण समाजाकडून त्यांच्या पुढाकारांना पाठिंबा घेऊन त्यांच्यात सामील होण्यासाठी राजी करतात.

सामाजिक उद्योजक अनेकदा त्यांच्या सामाजिक आवडीनिवडींसाठी त्यांच्या जीवनाचा बराचसा भाग त्यांना ज्या क्षेत्रांची चिंता आहे अश्या क्षेत्रामध्ये सकारात्मक बदल घडवून आणण्यासाठी वाहून घेतात.

३.२.१ सामाजिक उद्योजकतेची उदाहरणे:

ग्रामीण बँक:

बांगलादेशातील अर्थशास्त्रज्ञ डॉ. मुहम्मद युनूस, ज्यांना लघुवित्ताचे जनक म्हणून ओळखले जाते, त्यांनी ऑक्टोबर १९८३ मध्ये गरीबी निर्मूलनाच्या दृष्टीकोनातून बांगलादेशमध्ये ग्रामीण बँकेची स्थापना केली.

पारंपारिक बँकांनी गरिबांना लहान प्रमाणावर कर्जे देण्यास नकार दिला. त्यामुळे गरीबांना लहान कर्जे देण्यासाठी ग्रामीण बँकेची कल्पना जन्माला आली ज्यामुळे त्यांच्या आयुष्यात मोठा बदल झाला. लहान कर्जे त्यांना केवळ जगण्यासाठीच मदत करतात असे नाही तर त्यांना त्यांचा स्वतःचा उद्योग सुरू करण्यास आणि गरिबीतून बाहेर येण्यासाठी सक्षम होण्यास प्रोत्साहित करतात.

ग्रामीण मायक्रोफायनान्स मॉडेलच्या यशाने जगभरातील शेकडो देशांना प्रेरणा दिली आहे. ग्रामीण बँक आणि डॉ. युनूस यांना संयुक्तपणे 2006 मध्ये शांततेचा नोबेल पुरस्कार मिळाला.

अमूल:

ही एक भारतीय सहकारी डेअरी कंपनी आहे. हे भारतातील श्वेतक्रांतीसाठी प्रसिद्ध आहे. ग्रामीण दूध उत्पादकांची व्यापारी व एजंटांकडून होणारी पिळवणूक थांबविण्यासाठी ही कंपनी सुरू करण्यात आली. अमूलची स्थापना सुरुवातीला भारतातील अन्याय्य दुधाच्या व्यापार पद्धतीची प्रतिक्रिया म्हणून करण्यात आली होती, ज्यामुळे स्थानिक आणि उपेक्षित शेतकऱ्यांना ट्रेड कार्टेलपासून स्वतंत्र सहकारी संस्था स्थापन करण्यासाठी प्रेरणा मिळाली. त्रिभुवनदास पटेल आणि वर्गीस कुरियन यांच्या उल्लेखनीय मदतीने, अमूल सहकारी मॉडेल इतके यशस्वी झाले की अखेरीस 1965 मध्ये संपूर्ण भारतात त्याची पुनरावृत्ती झाली.

अमूलने तेव्हापासून,

- ग्राहकांसाठी पैशाच्या खाद्य उत्पादनांसाठी उत्कृष्ट मूल्याचे उत्पादन केले.
- भारतातील स्थानिक दुग्ध उत्पादक शेतकऱ्यांसाठी उत्पन्नाचा एक फायदेशीर स्त्रोत निर्माण केला.

ॲपल:

ॲपल ही इलेक्ट्रॉनिक जगातील सर्वात मोठी आणि आघाडीची कंपनी आहे आणि ती तिच्या उत्कृष्ट दर्जाच्या उत्पादनांसाठी ओळखली जाते. एड्स सारख्या प्राणघातक आजाराशी लढण्यासाठी, ॲपलने आपला लाल आयफोन विकून मिळवलेले सर्व पैसे कॅन्सरग्रस्त लोकांना दान केले. ॲपलने २०२० पर्यंत पहिली एड्स मुक्त पिढी तयार करण्याचे लक्ष्य ठेवले आहे. या व्यतिरिक्त, महासागरांमध्ये साचत असलेल्या इलेक्ट्रॉनिक कचऱ्याचा सामना करणे.

ॲपल जेव्हा लोक त्यांचे जुने ॲपल डिव्हाइस परत करतात तेव्हा त्यांना नवीन उत्पादनांच्या खरेदीवर लक्षणीय सवलत देते. जुन्या उपकरणांमधून मिळवलेल्या ॲल्युमिनियमचा वापर नवीन उपकरणांच्या निर्मितीसाठी केला जातो. ॲपलचा दावा आहे की मॅकबुक एअर आणि मॅक मिनीचे संलग्नक बनवण्यासाठी १००% पुनर्नवीनीकरण केलेले ॲल्युमिनियम वापरले आहे.

विनोबा भावे (भारत) हे जमीन भेट चळवळीचे नेते आणि संस्थापक होते. त्यांनी सुमारे ७,०००,००० एकर जमिनीचे पुनर्वितरण केले ज्याने नंतर भारतातील भूमिहीन आणि अस्पृश्यांना मदत केली.

सामाजिक उद्योजकतेची वैशिष्ट्ये:

१) सामाजिक बदलासाठी उत्कट:

ते सामाजिक बदल साध्य करण्यासाठी त्यांच्या कल्पना आणि प्रकल्पांबद्दल उत्कट असतात. तसेच, ते समाजातील वंचित लोकांचे जीवन सुधारण्यासाठी सामाजिक समस्यांचे निराकरण करतात. उदा. मुलींना सकारात्मक भूमिकेत दाखविणाऱ्या विविध मार्केटर्सच्या जाहिरात मोहिमेमुळे मुलींकडे पाहण्याचा लोकांचा दृष्टिकोन बदलला आहे.

२) नाविन्यपूर्ण उपाय:

ते प्रभावी उपाय वापरून सामाजिक, आर्थिक आणि पर्यावरणीय समस्या ओळखतात आणि सोडवतात. याशिवाय, ते सार्वजनिक समस्यांचे निराकरण करण्यासाठी आणि समाजात सकारात्मक बदल घडवून आणण्यासाठी नाविन्यपूर्ण पद्धतींचा सराव करतात. उदा. एलईडी लाईटची रचना करणे ज्यामुळे विजेची बचत होते तसेच पर्यावरणाचे रक्षण होते.

३) स्वयं-समर्थक आणि आर्थिकदृष्ट्या टिकाऊ:

ते टिकून राहण्यासाठी आणि सामाजिक कारण पुढे नेण्यासाठी भांडवल निर्माण करण्यासाठी सरकारी अनुदानावर अवलंबून नाहीत. तथापि, त्यांचे प्राथमिक लक्ष जास्तीत जास्त सामाजिक समाधानावर राहते.

४) स्केलिंग सुधारणा:

ते प्रामुख्याने त्यांचा सामाजिक प्रभाव वाढवण्यासाठी त्यांच्या कृतींचा विस्तार करण्यावर लक्ष केंद्रित करतात. परिणामी, ते समाज, मोठ्या कॉर्पोरेशन्स आणि सरकारांना सामाजिक परिवर्तनाच्या सामाजिक उद्योजक कल्पनांना पाठिंबा देण्यासाठी राजी करतात.

५) उद्योजकीय दृष्टीकोन:

ते बाजारातील शक्यता ओळखतात, संसाधने गोळा करतात, सर्जनशील उपाय विकसित करतात आणि समाजावर दीर्घकालीन प्रभाव पाडतात. तसेच, ते त्यांचे कार्यप्रदर्शन सुधारण्यासाठी अभिप्राय वापरतात आणि भेटण्यासाठी त्यांच्या प्रयत्नांमध्ये सातत्य ठेवतात.

६) उद्दिष्ट:

त्याची उद्दिष्टे समाजासाठी संसाधने विकसित करण्यासाठी अतिरिक्त गुंतवणूक करण्यावर लक्ष केंद्रित करतात आणि केवळ आर्थिक नफा मिळवण्यावर केंद्रित नसतात.

७) बदलाचे चालक:

सामाजिक उद्योजक नोकरशाहीमध्ये चांगले काम करत नाहीत. ते मागे बसून बदल घडण्याची वाट पाहू शकत नाहीत. ते परिवर्तनाचे चालक आहेत.

८) सर्व व्यापक:

सामाजिक उद्योजक नाविन्यपूर्ण, साधनसंपन्न आणि परिणाम देणारे असतात. त्यांचा सामाजिक प्रभाव जास्तीत जास्त वाढवणाऱ्या धोरणे विकसित करण्यासाठी ते व्यवसाय आणि ना-नफा अशा दोन्ही जगांतील सर्वोत्तम विचारांवर आकर्षित करतात. हे उद्योजक नेते सर्व प्रकारच्या संस्थांमध्ये कार्य करतात: मोठ्या आणि लहान; नवीन आणि जुने; धार्मिक आणि धर्मनिरपेक्ष; ना-नफा, फायद्यासाठी आणि संकरित.

३.२.२ सामाजिक उद्योजकतेचे महत्त्व:

१) सामाजिक बदल घडवून आणा:

समाजाच्या भल्यासाठी आणि समाजाला भेडसावणाऱ्या समस्येसाठी कार्य करणारे दूरदर्शी बदलाचे कारक, विचारवंत आणि व्यत्यय आणणारे आहेत. ते त्यांच्या प्रयत्नांनी आणि पुढाकाराने समाजात सकारात्मक बदल घडवून आणतात. सामाजिक उद्योजकाची कल्पना आणि सर्जनशीलता सामाजिक समस्या बदलू शकते आणि समाजात विघटनकारी बदल घडवून आणू शकते.

२) जगाला एक चांगले स्थान बनवा:

सामाजिक उद्योजक उपक्रमाबद्दल वेडलेले आणि अत्यंत उत्कट असतात आणि सर्व प्रतिकूलतेच्या विरुद्ध ध्येयासाठी कार्य करतात आणि समाज समस्यामुक्त आहे हे पाहण्यासाठी ते कोणत्याही मर्यादेपर्यंत जाऊ शकतात. सामाजिक उद्योजकच संस्कृती, व्यवसाय आणि अर्थव्यवस्थेत आमूलाग्र बदल घडवून आणू शकतात.

३) आर्थिक मूल्य निर्माण:

नोकऱ्या निर्माण करून, उत्पन्न निर्माण करून आणि व्यवसाय भागीदारांचे संपूर्ण नेटवर्क- पुरवठादार, शिपिंग कंपन्या, सावकार आणि युटिलिटी कंपन्या यांचे पालनपोषण करून- सामाजिक उद्योजक ते राहत असलेल्या प्रदेशाच्या किंवा देशाच्या आर्थिक नूतनीकरणात योगदान देतात आणि ऑपरेट त्यात गुणाकार प्रभावाची भर पडते, ज्यामध्ये समाजाभिमुख संस्थांच्या कर्मचाऱ्यांना त्यांचे उत्पन्न खर्च करण्याची आणि स्थानिक अर्थव्यवस्था वाढवण्याची संधी असते.

४) सामाजिक बदलासाठी उत्प्रेरक:

मुहम्मद युनूस, बांगलादेशस्थित ग्रामीण बँकेचे संस्थापक, केवळ स्थानिक पातळीवरच नव्हे तर जागतिक स्तरावरही सकारात्मक बदल घडवून आणण्याच्या सामाजिक उद्योजकांच्या क्षमतेचे प्रतीक आहेत. ग्रामीण बँकेला मायक्रोफायनान्स आणि मायक्रोक्रेडिटला प्रोत्साहन देण्यासाठी, अनुकूल परिस्थितीत स्थानिक प्रकल्पांना निधी देऊन लाखो वंचित ग्राहकांना गरिबीतून बाहेर काढल्याबद्दल प्रशंसा मिळाली आहे.

५) सामाजिक मूल्य व्युत्पन्न करा:

"सामाजिक मूल्य" ही समाजात, विशेषत: संपूर्ण मंडळामध्ये दिसणारी सामान्य सुधारणा आहे. सामाजिक उद्योजकता केवळ लोकांवरच प्रभाव पाडत नाही, तर टिकाऊ पर्यावरणीय पद्धती, वंचितांसाठी उच्च साक्षरता, आरोग्य धोके कमी करणे इत्यादी फायदेशीर प्रभाव पाडतात.

६) सरकारी धोरणाचा प्रभाव:

सामाजिक उद्योजकांनी जगभरातील चळवळींना प्रेरित केले आहे किंवा त्यांचे नेतृत्व केले आहे. अशा आंदोलनांना लोकांचा भक्कम पाठिंबा मिळाला आहे. यामुळे सरकारला सरकारी धोरणांमध्ये मूलभूत बदल करण्यास प्रभावित केले आहे. सार्वजनिक आरोग्य असो, पर्यावरण जागरूकता असो, व्यावसायिक सुरक्षा असो किंवा शिक्षण असो, सामाजिक उद्योजकता उपक्रमांनी आजच्या मूलभूत मुद्द्यांवर आपली जगण्याची, काम करण्याची आणि मतदान करण्याची पद्धत बदलली आहे.

७) अद्वितीय संधी निर्माण:

सामाजिक उद्योजक, त्यांच्या कृती आणि पुढाकाराने, जगभरातील लाखो व्यक्तींना अद्वितीय संधी प्रदान करू शकतात. उदाहरणार्थ, सॅम गोल्डमन आणि नेड टोझुन यांनी

जगातील २.५ अब्ज लोकांना पोर्टेबल सौर दिवे प्रदान करण्यासाठी प्रकाश तयार केला ज्यांना विश्वसनीय वीज उपलब्ध नाही. धोकादायक आणि गलिच्छ रॉकेलच्या दिव्यांच्या बदल्यात,हे प्रकाश वापरकर्त्यांना सौर दिवे प्रदान करतात जे स्वच्छ आहेत आणि 12 तासांपर्यंत प्रकाश सोडू शकतात.

८) जीवनदायी:

सामाजिक उद्योजकांचा कदाचित सर्वात लक्षणीय परिणाम म्हणजे अक्षरशः जीव वाचवण्याची त्यांची क्षमता. जेन चेनच्या जागतिक उपक्रम, एम्ब्रेसला, एम्ब्रेस वॉर्मर तयार केल्याबद्दल सन्मान मिळाला आहे, जे कमी वजनाच्या बाळांना रुग्णालये आणि दवाखान्यांमध्ये वीज खंडित असताना देखील उबदार ठेवते. लहान स्लीपिंग बॅगसारखे दिसणारे, एम्ब्रेस वॉर्मर ३० मिनिटांच्या चार्जवर चार ते सहा तासांची उष्णता वाचवते.

९) रोजगाराच्या अधिक संधी:

बेरोजगारी ही सर्वात मोठी समस्या आहे जी सध्याच्या काळात युनायटेड स्टेट्स ऑफ अमेरिका सारखे विकसित देश आणि भारतासारखे विकसनशील देश या दोन्हींना भेडसावत आहे. सामाजिक उद्योजकतेमुळे रोजगाराच्या संधी निर्माण होतात आणि लोकांना रोजगार उपलब्ध होतो. उदाहरणार्थ, Swiggy, Zomato आणि Uber Eats सारख्या उद्योजक फूड टेक व्यवसायांनी केवळ त्यांच्या अन्न वितरण ऑपरेशन्सद्वारे 400,000 हून अधिक नोकऱ्या निर्माण केल्या आहेत. त्यांनी कमी शैक्षणिक पात्रता आणि कौशल्ये असलेल्या लोकांना सन्माननीय नोकरी आणि नियमित उत्पन्न दिले आहे.

१०) नाविन्यपूर्ण कल्पना:

सामाजिक उद्योजकतेमागील प्रेरणा ही अशी व्यवसाय कल्पना तयार करणे आहे जी सामाजिक उद्योजकाला केवळ नफा मिळविण्यासाठीच नाही तर जगात सकारात्मक बदल घडवून आणण्यासाठी देखील मदत करेल. त्यामुळे पर्यावरणाला हानी पोहोचवणाऱ्या उत्पादन पद्धतींचा अवलंब करण्याऐवजी सामाजिक उद्योजक पर्यावरणाला बाधा पोहोचू नयेत म्हणून कल्पना घेऊन येतात. उदाहरणार्थ, १९९७ मध्ये, भारतीय कंपनी रिलायन्सला त्यांच्या जामनगर रिफायनरीमुळे होणारे प्रदूषण नियंत्रित करण्यासाठी प्रदूषण नियंत्रण मंडळाकडून अनेक धमक्या आल्या. या समस्येला तोंड देण्यासाठी रिलायन्सने रिफायनरीजवळील पडीक जमिनीला व्यवसाय बंद करण्याऐवजी आंब्याच्या बागेत रूपांतरित करण्याची अभिनव कल्पना सुचली. त्यांनी २०० विविध प्रजातींची १.३ लाख आंब्याची रोपे लावली आहेत आणि आता ते “धीरूभाई अंबानी लखीबाग अमरेयी” म्हणून प्रसिद्ध आहेत. त्यांनी शहराच्या ओसाड जमिनीचे हिरवेगार ग्रामीण भागात आणि पर्यावरणाच्या समस्येचे व्यवसायाच्या संधीत रूपांतर केले.

११) आर्थिक हेतूंच्या पलीकडे ग्राहकांशी संपर्क:

जेव्हा एखादा उद्योजक सामाजिक उद्योजकता पद्धतींचा अवलंब करतो तेव्हा त्याचे ध्येय केवळ नफा मिळवणे नसून समाजाला परत देणे देखील असते. म्हणूनच, ते त्यांच्या ग्राहकांशी आर्थिक हेतूंच्या पलीकडे कनेक्ट होतात. ते त्यांच्या ग्राहकांकडून भावनिक

आधार मिळवून त्यांचा व्यवसाय वाढवतात. उदाहरणार्थ, एक दिग्गज इलेक्ट्रॉनिक कंपनी Apple ने २०२० पर्यंत एड्सचे निर्मूलन करण्याचे लक्ष्य ठेवले आहे. या कारणास समर्थन देण्यासाठी, Apple ने रेड iPhones विकून मिळणारा सर्व महसूल एड्सने बाधित लोकांना दान केला. ॲपल सब-सहारन आफ्रिकेत राहणाऱ्या एड्सग्रस्त लोकांना औषधोपचार पुरवते, कारण एड्सने बाधित लोकांपैकी दोन तृतीयांश लोक उप-सहारा आफ्रिकेत राहतात. यामुळे Apple एक सामाजिक उद्योजकता संस्था बनते.

३.२.३ सामाजिक उद्योजकतेसाठी युक्तिवाद:

१) सार्वजनिक प्रतिमा:

सामाजिक उद्योजकता अधिक ग्राहक मिळवते. या प्रकारचा व्यवसाय अशा ग्राहकांना आकर्षित करतो ज्यांना सामाजिक उद्योजकतेतून खरेदी करण्याची तीव्र इच्छा असते. आणि, या प्रकारचे ग्राहक "ग्रीन" उत्पादने आणि सेवा मिळविण्यासाठी जास्त किंमत मोजण्यास तयार असतात. अशा संस्थांसाठी काम करताना कर्मचाऱ्यांना अभिमान वाटतो. या कंपन्या उच्च धारणा दर आणि अधिक व्यस्त कर्मचारी पाहतात.

२) सोपी भांडवल उभारणी:

सामाजिक उद्योजकांना भांडवल उभारणे सोपे जाते. उदाहरणार्थ, दीर्घकाळ चालणाऱ्या कारच्या बॅटरीवर संशोधन करणाऱ्या एका छोट्या कंपनीला इलेक्ट्रिक वाहन बाजारात प्रवेश करण्याचा प्रयत्न करणाऱ्या मोठ्या ऑटोमेकरकडून निधी मिळू शकतो. त्यासाठी सरकारकडून मोठ्या प्रमाणात सवलती आणि योजना आहेत. उदाहरणार्थ, निवासी घरांसाठी सौर पॅनेल अधिक परवडणारी बनवण्याचा प्रयत्न करणाऱ्या कंपनीने व्यावहारिक अनुप्रयोग असलेल्या नवीन तंत्रज्ञानावर संशोधन केल्यास अनुदान मिळू शकते. बाजारभावापेक्षा कमी दराने भांडवल उभारणे सोपे आहे.

३) सुलभ विपणन आणि जाहिरात:

या संस्थांसाठी विपणन आणि जाहिरात करणे देखील खूप सोपे आहे. एखाद्या सामाजिक समस्येवर तोडगा काढला जात असल्याने लोकांचे आणि माध्यमांचे लक्ष वेधून घेणे सोपे जाते. प्रसिद्धीची डिग्री बहुतेकदा समाधानाच्या विशिष्टतेच्या डिग्रीवर अवलंबून असते.

४) लोकांचा पाठिंबा:

व्यवसायाची सामाजिक बाजू असल्याने समविचारी व्यक्तींकडून पाठिंबा मिळवणे सोपे आहे. इतर उद्योगांच्या तुलनेत कमी पगारावर लोकांना जहाजावर आणणे देखील सोपे आहे.

५) खर्च परिणामकारकता:

सामाजिक उद्योजकतेने उत्पादने किंवा सेवांच्या स्वरूपात दिलेले उपाय नफा कमावणाऱ्या संस्थेद्वारे प्रदान केलेल्या समान सेवेच्या तुलनेत वाजवी आहेत. आरोग्यसेवा, शिक्षण इत्यादी मूलभूत सुविधा या संस्थांच्या मदतीने जगभरातील लोकांना परवडण्याजोग्या

झाल्या आहेत यात आश्चर्य नाही. उदा. मायक्रो फायनान्स आज गरिबांना नाही तर सर्वात गरीब लोकांना सेवा पुरवते.

६) सामाजिक समस्या सोडवते:

काही बाबतीत, सामाजिक उद्योजक समाजासमोरील समस्या सोडवण्यासाठी कार्य करतात. स्टीव्ह जॉब्स आणि बिल गेट्स यांना ॲपल आणि मायक्रोसॉफ्ट फक्त पैशासाठी सापडले का? त्यांना संगणक लोकांपर्यंत पोहोचवायचा होता आणि विद्यार्थ्यांना आणि कार्यालयीन कर्मचाऱ्यांसाठी तंत्रज्ञान वापरण्यास सोपे बनवायचे होते. आज, त्यांच्या शोधांनी जगाची कार्य करण्याची आणि खेळण्याची पद्धत बदलली आहे. गेट्स यांनी आपली अब्जावधी संपत्ती गेट्स फाउंडेशनमध्ये टाकली, विविध सामाजिक क्षेत्रांमध्ये आणि जगभरातील देशांमध्ये सेवाभावी कार्ये केली.

३.२.४ सामाजिक उद्योजतेच्या विरोधात युक्तिवाद:

१) निधी समर्थनाचा अभाव:

सामाजिक उपक्रमांसाठी निधी हे आतापर्यंतचे सर्वात मोठे आव्हान आहे. बहुतेक सामाजिक उपक्रम स्टार्ट-अप भांडवल सुरक्षित करण्यात अयशस्वी झाले. बहुतेक सामाजिक उद्योजक वैयक्तिक घटक आहेत हे लक्षात घेता, त्यामुळे सुरुवातीला पुरेसा निधी जमा करणे कठीण आहे. कालांतराने काही उपक्रमांची भरभराट होते परंतु बहुतांश उपक्रम भांडवल किंवा उत्पन्नाच्या चालू स्रोतांमुळे त्यांचे अस्तित्व आणि टिकाव टिकवण्यासाठी संघर्ष करतात. पारंपारिक समर्थन यंत्रणा, जसे की - बँक किंवा वित्तीय संस्था ज्या सामाजिक उपक्रमांच्या विकासाला चालना देतात, व्यावसायिक उपक्रमांच्या तुलनेत फारच दुर्मिळ आहेत. सामाजिकदृष्ट्या चालवल्या जाणाऱ्या संस्था फायदेशीर नसतात या मूलभूत गैरसमजामुळे आणि कर्ज दिलेले पैसे परत दिले जातील की नाही याचा धोका असतो. त्यामुळे, सामाजिक उद्योजक आवश्यक भांडवल जमा करण्यासाठी धडपड करतात आणि सामाजिक समस्यांना तोंड देण्यासाठी स्वतःच्या बचतीची गुंतवणूक करतात.

२) वाढीस असमर्थ:

बहुसंख्य सामाजिक उपक्रमांचा समावेश असलेली प्राथमिक समस्या ही आहे की, एंटरप्राइझला पुढील स्तरावर वाढवण्याची क्षमता नाही. बऱ्याच वेळा ते कोणत्याही विशिष्ट समस्येचे निराकरण करण्यासाठी प्रचंड उत्साहाने किंवा सामाजिक दृष्टिकोनाने सुरू होते. तथापि, समर्थनाचा अभाव आणि संरचित धोरणे पुढील स्तरापर्यंत पोहोचण्यासाठी सामाजिक उपक्रमावर परिणाम करतात. अंशतः संपूर्ण समाजातील असंतोष आणि बहुतेक दुर्लक्षित असलेल्या सामाजिक कृतींबद्दलच्या संशयामुळे. हे सामाजिक उपक्रमांच्या टिकाऊपणावर देखील परिणाम करते. हे लक्षात घेता की बहुतेक सामाजिक समस्या सोडवण्यापासून सुरुवात करतात जिथे सरकारी मदत दुर्मिळ असते, संसाधनांच्या मर्यादांमुळे विस्ताराच्या संधी मर्यादित ओव्हरटाइम होतात.

३) दुहेरी उद्दिष्टे :

सामाजिक उद्योजक समाजात अस्तित्वात असलेल्या विविध सामाजिक समस्यांचे निराकरण करून सामाजिक मूल्य निर्माण करण्याची आकांक्षा बाळगतात. तथापि, ही आकांक्षा आर्थिक उद्दिष्टापेक्षा वेगळी नाही कारण ती नाविन्यपूर्ण व्यवसाय मॉडेलद्वारे नफा मिळविण्याचे देखील उद्दिष्ट ठेवू शकते. तथापि, पारंपारिक संकल्पना सामाजिक उपक्रमांना मुख्यत्वे परोपकार किंवा ना-नफा उपक्रमाच्या कल्पनेशी जोडते. या ओळखीचे द्वैत सामाजिक उपक्रमांसाठी एक मोठी समस्या राहिले आहे. काही सामाजिक उद्योजक हा व्यवसाय करण्याचा अधिक नैतिक मार्ग मानून त्यांच्या उपक्रमांद्वारे पैसे कमवतात, काही सामाजिक प्रभाव निर्माण करण्याच्या उद्देशाने हे करतात आणि काही सामाजिक मूल्य निर्माण करण्याचा आणि टिकाऊ व्यवसाय मॉडेल विकसित करण्याचा प्रयत्न करतात. अशा प्रकारे, हे उघड आहे की विविध ओळखीमुळे सामाजिक उपक्रमांची ओळख अधिक संदिग्ध झाली आहे.

४) योग्य व्यावसायिक धोरणाचा अभाव:

सामाजिक उद्योजकतेचे लक्ष मुख्यत्वे सामाजिक गरजांवर असते जे काही प्रमाणात सामाजिक उपक्रमाद्वारे ऑफर केलेल्या वास्तविक उत्पादन किंवा सेवेच्या विकासास अडथळा आणते. यामुळे बाजारपेठेत स्पर्धा करण्यासाठी योग्य व्यावसायिक धोरण विकसित करण्यात अडथळा येतो कारण अनेक सामाजिक उपक्रम व्यावसायिक उपक्रमांशी स्पर्धा करतात. याव्यतिरिक्त, आणखी एक वस्तुस्थिती अशी आहे की सामाजिक उद्योजक कोणतीही पूर्व व्यावसायिक पार्श्वभूमी नसताना व्यावसायिक क्रियाकलाप करतात जे पूर्णपणे सद्भावनाबाह्य आहे. यामुळे त्यांच्यापैकी बहुतेकांकडे आवश्यक व्यवस्थापकीय कौशल्य नसते ज्यामुळे त्यांना नियोजन करणे, धोरणात्मक नियोजन करणे, आर्थिक अंदाज इ.

५) काळ विसंगत:

जगातील सर्वोत्कृष्ट सामाजिक उपक्रमांनी काळाशी जुळवून न घेतल्यास ते संबंधित राहण्यासाठी संघर्ष करतील. बाजार प्रवाह, तंत्रज्ञान आणि ग्राहकांच्या अपेक्षा आश्चर्यकारकपणे वेगाने हलतात. जर सामाजिक उद्योजकतेने सामाजिक उपक्रमातील नवीन घडामोडींचा लाभ घेण्याची संधी गमावली, तर स्पर्धेला गती देण्यासाठी ते संघर्ष करेल. म्हणून, सामाजिक उद्योजकतेने व्यवसायाचे वातावरण सतत अभ्यासले केले पाहिजे आणि वृत्त स्रोत, ब्लॉग, परिसंवाद आणि उद्योग कार्यक्रमांमध्ये गुंतले पाहिजे जे सामाजिक उद्योजकता नवीनतेच्या पुढील लाटेसाठी तयार असल्याची खात्री करतील.

३.३ महिला उद्योजक

भारतात औद्योगिक उद्योजक म्हणून महिलांचा सहभाग ७० च्या दशकापासून वाढला आहे. त्यापैकी बहुतांश असंघटित क्षेत्रात कृषी आधारित उद्योग, हस्तकला, हातमाग आणि कुटीर आधारित उद्योगांमध्ये गुंतलेले आहेत.

महिला उद्योजकता ही अशी प्रक्रिया आहे ज्यामध्ये महिला व्यवसाय सुरू करतात, सर्व संसाधने गोळा करतात, जोखीम स्वीकारतात, आव्हानांना तोंड देतात, इतरांना रोजगार

देतात आणि व्यवसाय स्वतंत्रपणे व्यवस्थापित करतात. शिक्षण, शहरीकरण, औद्योगिकीकरण आणि लोकशाही मूल्यांची जाणीव यामुळे महिलांच्या भूमिकेत बदल झाला आहे.

भारत सरकारने महिला उद्योजिकेची "असा व्यवसाय ज्यात एका महिलेचे किमान ५१% मालकीचे भांडवल आणि नियंत्रण असून त्यामध्ये निर्माण होणाऱ्या रोजगाराच्या किमान ५१% रोजगार हा महिलांना दिला जातो ". अशी व्याख्या केली आहे

३.३.१ भारतातील महिला उद्योजकतेसाठी विशेष सरकारी योजना:

१) उद्योजकता विकास कार्यक्रम:

संभाव्य महिला उद्योजकांच्या कौशल्यांमध्ये सुधारणा करण्यासाठी, विविध संस्था उद्योजकता विकास कार्यक्रम हाती घेतात. उद्योजकता विकास कार्यक्रम संभाव्य महिला उद्योजकांना लघुउद्योग स्थापन करण्यास प्रोत्साहित करतो. एन.आई.ई.एस.बी.यू.डी., एस.आई.डी.ओ, ईडीआईआई आणि एनआईएसआईईटी या काही प्रशिक्षण आणि विकास संस्था आहेत.

२) बीज भांडवल योजना:

स्वतःचा व्यवसाय सुरू करण्यासाठी ही योजना सरकारकडून हाती घेण्यात येते. बेरोजगार युवक आणि महिलांना सरकार १०% दराने निधी देते. प्रदान केलेले बीज भांडवल प्रकल्पाच्या एकूण खर्चाच्या १०% ते १५ % आहे. मागासवर्गीय उमेदवारांसाठी बीज भांडवलाची टक्केवारी २२.५ % आहे. महिलांचे पती व्यवसाय किंवा सेवा करत असले तरीही त्यांना बेरोजगार वागणूक दिली जाते.

३) प्रशिक्षण आणि विस्तार सेवा:

महिला उद्योजकांसाठी प्रशिक्षण आणि विस्तार सेवांसाठी कार्यक्रम आईडीबीआई द्वारे नियुक्त / मान्यताप्राप्त एजन्सीद्वारे स्वतंत्रपणे आणि / किंवा इतर विकास संस्था जसे की भारतीय उद्योजकता विकास संस्था, तांत्रिक सल्लागार संस्था, केंद्रीय / राज्य समाज कल्याण मंडळे आणि केवीआईसी यांच्या सहकार्याने आयोजित केले जातील.

४) उत्पन्न निर्माण करणारी योजना:

महिला व बालविकास विभाग ही योजना राबवते. हे गरजू महिलांना आर्थिकदृष्ट्या स्वावलंबी बनवण्यासाठी प्रशिक्षण - कम - उत्पन्न देणारे उपक्रम सुरू करण्यासाठी मदत करते.

५) महिलांसाठी व्यापार संबंधित उद्योजकता सहाय्यता आणि विकास योजना:

भारत सरकारने ९व्या पंचवार्षिक योजनेच्या कालावधीत “व्यापार संबंधित उद्योजकता सहाय्य आणि विकास ” योजना सुरू केली. या योजनेचा उद्देश व्यापार संबंधित प्रशिक्षण माहिती आणि समुपदेशनाद्वारे महिलांचे आर्थिक सक्षमीकरण करणे हा आहे. ही योजना

स्वयंसेवी संस्थांमार्फत विपणन विकास आणि आर्थिक कर्जाची तरतूद करते. महिलांच्या स्वयंरोजगार उपक्रमांसाठी ही मदत दिली जाते

६) जिल्हा औद्योगिक केंद्रे:

जिल्हा औद्योगिक केंद्र ही संकल्पना १९७७च्या औद्योगिक धोरणात प्रस्तावित करण्यात आली होती. जिल्हा औद्योगिक केंद्रे १९७९ पासून कार्यान्वित आहेत. जिल्हा औद्योगिक केंद्रांची लघुद्योग केंद्रे महिला उद्योजकांना प्रशिक्षण, संशोधन आणि विपणन सहाय्यासाठी विशेष सहाय्य प्रदान करतात.

७) महिला आर्थिक विकास महामंडळ (MAVIM):

या महामंडळाचा मुख्य उद्देश महाराष्ट्र राज्यातील गरजू महिलांचा अर्थशास्त्र आणि व्यक्तिमत्व विकास आहे. हे महामंडळ महिलांना कमावता आणि स्वावलंबी होण्यासाठी आवश्यक प्रशिक्षण आणि रोजगाराच्या संधी देते. महिलांच्या आर्थिक विकासासाठी महामंडळ एक संस्था म्हणून काम करेल. महामंडळाचा प्रत्येक उपक्रम हा महिलांना आर्थिकदृष्ट्या मजबूत आणि स्वावलंबी बनवण्यासाठी असेल. महिलांसाठी स्वयंरोजगार आणि समूह उद्योगाच्या संधी शोधण्यासाठी महामंडळ सदैव प्रयत्नशील राहील. माविम संपूर्ण महाराष्ट्रात महिलांसाठी संस्था स्थापन करण्यात पुढाकार घेईल जेणेकरून महिलांसाठी एक मजबूत संघटना तयार होईल.

८) स्वयंरोजगार महिला संघटना (SEWA):

स्वयंरोजगार महिला संघटना (Self Employed Women Association) ही गरीब, स्वयंरोजगार महिला कामगारांची संघटना आहे. ही १९७२मध्ये नोंदणीकृत एक कामगार संघटना आहे. या संघटनेतील महिला त्यांच्या स्वत:च्या श्रम आणि स्वयं-व्यवसायातून उदरनिर्वाह करतात. त्यांना संघटित क्षेत्रातील कामगारांप्रमाणे कल्याणकारी लाभांसह नियमित पगाराची नोकरी मिळत नाही. SEWA चा मुख्य उद्देश महिला कामगारांना पूर्ण रोजगारासाठी संघटित करणे आहे जेथे कामगारांना नोकरीची सुरक्षा, उत्पन्न सुरक्षा, अन्न सुरक्षा आणि सामाजिक सुरक्षा मिळू शकते. सेवा ही एक संस्था आणि चळवळ दोन्ही आहे. कामगार चळवळ, सहकार चळवळ आणि महिला चळवळ या तीन चळवळींचे ते मिश्रण आहे.

३.४ सारांश

उद्योजक ही अशी व्यक्ती आहे जी नाविन्यपूर्ण, सर्जनशील असते आणि क्रियाकलाप सुरू करण्यासाठी जोखीम पत्करते.

उद्योजकता म्हणजे उद्योजकाने केलेल्या क्रियांचा संदर्भ.

उद्योजकीय वातावरण म्हणजे त्या सभोवतालचा संदर्भ ज्यामध्ये उद्योजक क्रिया करतो.पर्यावरणावर आधारित उद्योजक क्रिया विकसित करणे महत्वाचे आहे जेणेकरून उपलब्ध संधीचा फायदा घेता येईल.

उद्योजकीय क्रियांवर परिणाम करणारे पर्यावरणीय घटक राजकीय, कायदेशीर, आर्थिक, सांस्कृतिक आणि सामाजिक हे आहेत.

उपक्रम सुरू करताना उद्योजकांना अनेक समस्यांना तोंड द्यावे लागते, जसे वित्त, विपणनासाठी कमी निधी, योग्य नियोजनाचा अभाव, उपक्रम हाती घेण्यासाठी योग्य प्रतिभावंतां चा संघ/समूह, जोखीम आणि अनिश्चितता, टीका इत्यादी.

३.५ स्वाध्याय

रिकाम्या जागा भरा.

१) _____________ पर्यावरण हे सरकारच्या कारभाराशी संबंधित सर्व घटक जसे की सत्तेतील सरकारचा प्रकार, समाजाच्या वेगवेगळ्या गटांबद्दल सरकारचा दृष्टीकोन, वेगवेगळ्या सरकारांद्वारे लागू केलेले धोरणात्मक बदल इ.

(राजकीय, तांत्रिक, सांस्कृतिक)

२) उद्योजक वातावरण ___________________ सुलभ करते

(उत्पादकता कमी करा, बदलांचा प्रतिकार करा, संधी ओळखा)

३) ______________ वाणिज्य आणि सामाजिक समस्या अशा प्रकारे एकत्र करतात ज्यामुळे कारणाशी जोडलेल्या लोकांचे जीवन सुधारते.

(सामाजिक उद्योजकता, स्टार्ट-अप, बहु-राष्ट्रीय निगम)

४) सामाजिक उद्योजकतेचे उद्दिष्ट ______________

(नफा मिळवणे, सामाजिक समस्या सोडवणे, व्यापारीकरण) आहे.

५) _________ ही गरीब, स्वयंरोजगार महिला कामगारांची संघटना आहे.

(सूक्ष्म, लघु आणि मध्यम उद्योग, रजिस्ट्रार ऑफ कंपनीज, स्वयं-रोजगार महिला संघटना)

सत्य की असत्य ते स्पष्ट करा.

१) उद्योजक असा उपक्रम हाती घेतो ज्यामध्ये कोणताही धोका नसतो.

- असत्य

२) एक नाविन्यपूर्ण उपक्रम सुरू करणाऱ्या व्यक्तीला उद्योजक म्हणून संबोधले जाते.

- सत्य

३) व्यापारी आणि उद्योजक एकच आहेत.

- असत्य

४) SWOT विश्लेषण हे कोणत्याही व्यावसायिक क्रियाकलापासाठी निर्णय घेण्याचे प्रभावी साधन आहे.

- सत्य

५) नियोजनाअभावी सुरुवातीच्या टप्प्यात अनेक उद्योजकीय क्रियाकलाप अयशस्वी होतात.

- सत्य

६) सामाजिक उपक्रमांसाठी निधी कधीच आव्हान नसतो.

- असत्य

७) विनोबा भावे हे भारतातील सामाजिक उद्योजकाचे उदाहरण आहे.

- सत्य

८) महिला उद्योजकता ही अशी प्रक्रिया आहे ज्यामध्ये महिला व्यवसाय सुरू करतात, सर्व संसाधने गोळा करतात, जोखीम स्वीकारतात, आव्हानांना तोंड देतात, इतरांना रोजगार देतात आणि व्यवसाय स्वतंत्रपणे व्यवस्थापित करतात.

- सत्य

जोड्या जुळवा.

गट - अ	गट - ब
१) विकास वित्त स्रोत	अ) नियोजनाचा अभाव
२) उद्योजकाची समस्या	ब) महिला आर्थिक विकास महामंडळ
३) आर्थिक विश्लेषणाचे साधन	क) एंजल गुंतवणूक
४) ग्रामीण बँक	ड) कल विश्लेषण
५) भारतातील महिला उद्योजकतेसाठी विशेष सरकारी योजना	इ) डॉ मुहम्मद युनूस

(१-क, २-अ, ३-ड, ४-इ, ५-ब)

थोडक्यात उत्तर द्या.

१) उद्योजक वातावरणाचे महत्त्व काय आहे?

२) उद्योजक क्रियाकलापांसाठी SWOT विश्लेषण स्पष्ट करा.

३) कोणत्याही उद्योजकतेला कोणत्या अडचणी येतात?

४) उद्योजकीय उपक्रम स्पष्ट करा.

५) कोणत्याही उद्योजकीय उपक्रमासाठी आर्थिक विश्लेषण महत्त्वाचे का आहे?

६) आर्थिक विश्लेषणासाठी वापरता येणारी विविध साधने स्पष्ट करा.

७) उपक्रम वित्तपुरवठा करण्यासाठी उपलब्ध असलेले विविध स्त्रोत कोणते आहेत?

८) सामाजिक उद्योजकता म्हणजे काय? त्याची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.

९) सामाजिक उद्योजकतेच्या महत्त्वाची चर्चा करा.

१०) सामाजिक उद्योजकतेच्या युक्तिवादावर टीप लिहा

११) सामाजिक उद्योजकतेच्या विरुद्ध युक्तिवादावर टीप लिहा

१२) महिला उद्योजकांची संकल्पना स्पष्ट करा आणि भारतातील महिला उद्योजकांसाठी विविध विशेष सरकारी योजनांची थोडक्यात चर्चा करा.

३.६ संदर्भ

- https://dataintegrationspecialists.com/benefits-features-electronic-data-interchange-solution/
- https://www.shopify.in/encyclopedia/social-entrepreneurship
- https://www.wallstreetmojo.com/social-entrepreneur/
- https://alliance54.com/social-entrepreneurs-characteristics-and-objectives/
- https://www.marketing91.com/social-entrepreneurship-importance-examples/
- https://www.waldenu.edu/news-and-events/spotlight/2014/top-10-reasons-why-social-entrepreneurs-matter
- https://www.managementstudyguide.com/social-capital-negative-effects.htm
- https://work.chron.com/advantages-social-entrepreneur-17538.html

*****

४

प्रकल्प व्यवस्थापन - I

प्रकरण संरचना

४.० उद्दिष्टे

४.१ प्रस्तावना

४.२ प्रकल्पाची संकल्पना

४.३ प्रकल्पाची वैशिष्ट्ये

४.४ प्रकल्पांचे वर्गीकरण

४.५ व्यवसाय कल्पनेचा शोध

४.६ प्रकल्प चक्र

४.७ प्रकल्प निर्मितीची संकल्पना

४.८ प्रकल्प निर्मितीचे टप्पे

४.९ प्रकल्प संरचना आणि नेटवर्क विश्लेषण

४.१० नेटवर्क विश्लेषण तंत्र

४.११ सारांश

४.१२ स्वाध्याय

४.० उद्दिष्टे

ह्या प्रकरणाचा अभ्यास केल्यानांतर विद्यार्थी खालील बाबतीत सक्षम होतील:

- प्रकल्प आणि त्याचे वर्गीकरण समजून घेणे
- प्रकल्प चक्र समजून घेणे
- प्रकल्प निर्मिती समजून घेणे
- प्रकल्पाची सर्वसाधारण रचना आणि नेटवर्क विश्लेषण समजून घेणे

४.१ प्रस्तावना

प्रकल्प ही विविध क्रिया आणि कार्यांची एक सुनियोजित मालिका आहे जी तुलनेने परस्परावलंबी आहेत आणि जो पूर्वनिर्धारित उद्दिष्टये साध्य करण्यासाठी विशिष्ट कालावधीत पूर्ण करणे आवश्यक आहे.

४.२ प्रकल्पाची संकल्पना

केंब्रिज शब्दकोशानुसार नुसार, "प्रकल्प म्हणजे नियोजित कार्याचा किंवा क्रियाकलापांचा एक भाग आहे जो ठराविक कालावधीत पूर्ण केला जातो आणि विशिष्ट हेतू साध्य करण्याच्या उद्देशाने असतो". कोणत्याही व्यावसायिक प्रकल्पाचे अंतिम उद्दिष्ट संसाधने गोळा करणे, त्यांचा चांगल्या प्रकारे वापर करणे, गोष्टी सामाजिकदृष्ट्या व्यवहार्य बनवणे आणि त्याद्वारे व्यवसायाचा नफा मिळवणे हे असते. अधिक सोप्या शब्दात सांगायचे तर, अपेक्षित परिणाम साध्य करण्यासाठी प्रकल्प ही एक नियोजन चौकट आहे.

प्रकल्प हे आकारानुसार, स्वरूपानुसार, कालमर्यादेनुसार, उद्दिष्टांनुसार, आवश्यक संसाधनांनुसार आणि पूर्ण करण्यासाठीच्या आवश्यक औपचारिकतेनुसार भिन्न असतात. एखादा उद्योजक नवीन व्यवसाय सुरू करण्याच्या किंवा विद्यमान व्यवसायाचा विस्तार करण्याच्या प्रकल्पावर विचार करू शकतो. सरकार ग्रामीण भागात बहु-सुविधा रुग्णालय सुरू करण्याचा प्रकल्प हाती घेऊ शकते. स्वयंसेवी संस्था देशातील नागरिकांमध्ये पर्यावरण जागृतीचा प्रकल्प सुरू करू शकते. ग्राहकाच्या गरजेनुसार आय. टी. कंपनी नवीन सॉफ्टवेअर विकसित करण्याचा प्रकल्प घेऊ शकते. विद्यापीठ उपनगरीय प्रदेशांमध्ये उपकेंद्र सुरू करण्याचा प्रकल्प हाती घेऊ शकते जेणेकरुन विद्यार्थ्यांची सोय होईल.

४.३ प्रकल्पाची वैशिष्ट्ये

प्रकल्पामध्ये अनेक वैशिष्ट्ये आहेत जी त्याला अद्वितीय बनवतात. ही वैशिष्ट्ये खालीलप्रमाणे आहेत:

१) कालबद्धता:

प्रत्येक प्रकल्पाची सुरुवात आणि समाप्ती तारीख असते. एखादा प्रकल्प यशस्वी मानला जातो जेव्हा तो उद्दिष्टे पूर्ण होताच तो बंद केला जातो. प्रकल्प सामान्यतः तात्पुरता स्वरूपाचा असतो.

२) उद्दिष्टे:

काही उद्दिष्टे साध्य करण्यासाठी प्रकल्प सुरू केला जातो. उदाहरणार्थ, एखाद्या उद्योजकाने सुरू केलेला प्रकल्प बाजारातील हिस्सा वाढवणे, महसूल वाढवणे इत्यादी उद्दिष्टे साध्य करण्याचा प्रयत्न करू शकतो. तर, सरकारी प्रकल्पाचे उद्दिष्ट हे नागरिकांना नागरी सुविधा देण्यासारखे असू शकते.

३) अद्वितीय:

प्रत्येक प्रकल्प स्वतःच अद्वितीय असतो. सामान्यत: प्रकल्प सामान्य कामांपेक्षा वेगळा असतो कारण प्रकल्प केवळ नियमित नसलेल्या आणि पुनरावृत्ती नसणाऱ्या कार्यांवर केंद्रित असतो.

४) निधी:

यशस्वी प्रकल्प राबविण्यासाठी पुरेसा निधी आवश्यक असतो. प्रकल्पाचे स्वरूप आणि इतर गरजांनुसार प्रकल्पाचे अंदाजपत्रक ठरविले जाते.

५) संसाधने:

एखाद्या प्रकल्पाला चालवण्यासाठी विशिष्ट संसाधनांची आवश्यकता असते. आर्थिक संसाधनांव्यतिरिक्त, प्रकल्पाच्या प्रत्येक टप्प्यावर मानवी संसाधने आणि भौतिक संसाधने जसे की साहित्य, वनस्पती आणि यंत्रसामग्री, उपकरणे इ. आवश्यक आहेत. `

६) संघकार्य:

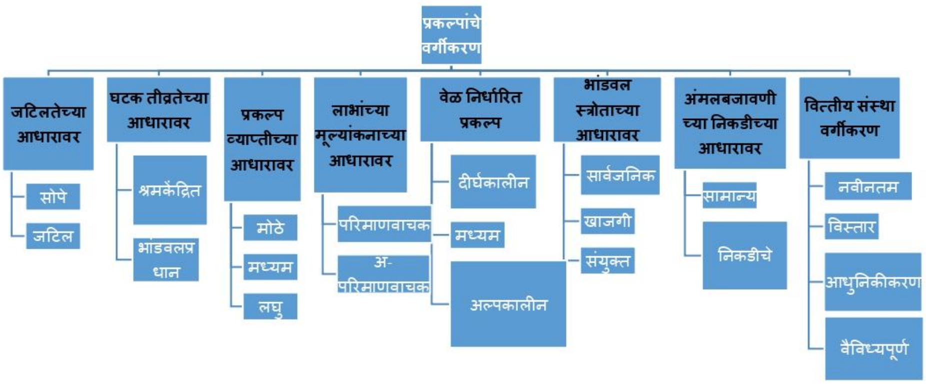
यशस्वी प्रकल्पासाठी उत्साही संघ आवश्यक असतो. वैयक्तिकरित्या प्रकल्पाची उद्दिष्टे साध्य करता येऊ शकत नाहीत. त्यामुळे ही उद्दिष्टे साध्य करण्यासाठी एक उद्योजक साधारणपणे संस्थेच्या विविध स्तरांवर संघ सदस्यांची नियुक्ती करतो.

७) जोखीम आणि अनिश्चितता:

जोखीम म्हणजे नुकसान किंवा नुकसान होण्याची संभाव्यता. तर, अनिश्चितता म्हणजे अशी परिस्थिती जिथे भविष्यातील परिणामाबद्दल खात्री नसते. एखाद्या प्रकल्पामध्ये काही जोखीम आणि अनिश्चितता असू शकतात ज्यांना उद्योजकाद्वारे कमी करणे आणि व्यवस्थापित करणे आवश्यक आहे.

४.४ प्रकल्पांचे वर्गीकरण

प्रकल्पांचे अनेक प्रकारे वर्गीकरण केले जाऊ शकते. प्रकल्पांचे वर्गीकरण करण्याचे काही महत्त्वाचे प्रकार पुढीलप्रमाणे आहेत:



(अ) जटिलतेच्या आधारावर:

(१) **सोपे प्रकल्प:** अश्या प्रकल्पांची योजना आणि अंमलबजावणी करणे सोपे आहे. या प्रकल्पांसाठी संसाधने सहज उपलब्ध होतात . शिवाय, तपशीलवार नियोजनाची आवश्यकता असत नाही कारण प्रकल्पातील कार्ये पार पाडणे सोपे असते.

(२) जटिल प्रकल्प: हे प्रकल्प अतिशय गुंतागुंतीचे आहेत कारण कामे एकमेकांवर अवलंबून असतात. अश्या प्रकल्पांचे जाळे विस्तारलेले असते आणि हे प्रकल्प घटकांमधील जटिल संबंधांवर आधारित असतात.

(ब) घटक तीव्रतेच्या आधारावर:

(१) श्रमकेंद्रित प्रकल्प: श्रम केंद्रित प्रकल्प हे असे आहेत ज्यामध्ये मानवी संसाधनामध्ये मोठ्या प्रमाणात गुंतवणूक केली जाते. अशा प्रकल्पांमध्ये मजूर हा प्रमुख घटक असतो.

(२) भांडवलप्रधान प्रकल्प: भांडवलप्रधान प्रकल्प हे असे आहेत ज्यात यंत्रसामग्रीमध्ये मोठी गुंतवणूक केली जाते. अशा प्रकल्पांमध्ये भांडवल हा प्रमुख घटक असतो.

(क) प्रकल्प व्याप्तीच्या आधारावर:

या वर्गीकरणाला विशालतेच्या आधारावरील वर्गीकरण असेही म्हणतात.

(१) मोठे प्रकल्प: मोठ्या प्रमाणावरील प्रकल्पांमध्ये, मोठ्या प्रमाणावर गुंतवणूक असते आणि त्यांची व्याप्तीदेखील मोठी असते.

(२) मध्यम प्रकल्प: मध्यम स्तरावरील प्रकल्पांमध्ये, अश्या प्रकल्पात मध्यम स्वरूपातील गुंतवणुक असते तसेच व्याप्तीदेखील मध्यम असते.

(३) लघु प्रकल्प: लघु प्रकल्पांमध्ये कमी गुंतवणूक असून कामकाजाचे प्रमाणही मर्यादित असते.

(ड) लाभांच्या मूल्यांकनाच्या आधारावर:

(१) परिमाणवाचक प्रकल्प: परिमाणवाचक प्रकल्प असे आहेत ज्यात फायद्यांचे परिमाणवाचक मूल्यांकन केले जाऊ शकते. उदा. शासनाकडून ऊर्जा निर्मिती प्रकल्प.

(२) अ-परिमाणवाचक प्रकल्प: अ-परिमाणवाचक प्रकल्पांमध्ये फायद्यांचे परिमाणवाचक मूल्यांकन केले जाऊ शकत नाही. उदा. सरकारद्वारे आरोग्य सेवा प्रकल्प किंवा शैक्षणिक कंपनीने सुरू केलेला शिक्षण प्रकल्प.

(इ) वेळ निर्धारित प्रकल्प:

(१) दीर्घकालीन प्रकल्प: अशा प्रकल्पांचा कालावधी तुलनेने अधिक असतो जो अनेक वर्षेदेखील असू शकतो.

(२) मध्यम मुदतीचा प्रकल्प: अनेक प्रकल्पांचा कालावधी काही महिन्यांपासून अनेक वर्षांपर्यंत असू शकतो.

(३) अल्पकालीन प्रकल्प: अशा प्रकल्पांचा कालावधी काही आठवड्यांपासून काही महिन्यांपर्यंत असू शकतो.

(फ) भांडवल स्त्रोताच्या आधारावर:

त्यांना मालकीच्या आधारावरील प्रकल्प असेही म्हणतात.

(१) सार्वजनिक प्रकल्प: हे प्रकल्प सरकारच्या मालकीचे असून त्यांना सरकारमार्फत निधीपुरवठा केला जातो.

(२) खाजगी प्रकल्प: हे प्रकल्प खाजगी उद्योगांच्या मालकीचे असून तेच वित्तपुरवठादार असतात.

(३) मिश्र किंवा संयुक्त प्रकल्प: हे सरकारी आणि खाजगी मालकीचे संयुक्तपणे व्यवस्थापित प्रकल्प असतात तसेच त्यांना संयुक्तपणे वित्तपुरवठा केला जातो. सार्वजनिक-खाजगी भागीदारीशी संबंधित प्रकल्प या श्रेणीमध्ये असतात.

(ग) अंमलबजावणीच्या निकडीच्या आधारावर:

(१) सामान्य प्रकल्प: हे प्रकल्प व्यवसायादरम्यान किंवा सामान्य परिस्थितीत कार्यान्वित प्रकल्प असतात.

(२) निकडीचे प्रकल्प: हे प्रकल्प आपत्तीच्या वेळी बचाव प्रकल्पांसारख्या आपत्कालीन परिस्थितीत कार्यान्वित केले जातात.

(ह) वित्तीय संस्था वर्गीकरण:

प्रकल्पासाठी निधी मंजूर करण्यापूर्वी वित्तीय संस्था प्रकल्पांचे सखोल विश्लेषण करतात, त्यांच्या व्यवहार्यतेचे मूल्यांकन करतात. वित्तीय संस्था अशा प्रकल्पांचे खालीलप्रमाणे वर्गीकरण करतात:

(१) नवीन प्रकल्प: नवीन उपक्रम स्थापन करण्यासाठी घेतलेले प्रकल्प या वर्गात बसू शकतात. ह्याचा उद्देश नवीन उपक्रम उभारण्याचा असतो.

(२) विस्तार प्रकल्प: जेव्हा विद्यमान व्यवसाय/व्यावसायिक बाजार-व्याप्ती वाढविण्याच्या दृष्टीने वाढीसाठी प्रयत्न करतो किंवा व्यापक ग्राहक आधारीत प्रकल्प उभारतो. उदाहरणार्थ, एखादी संस्था त्याचा पाया राष्ट्रीय बाजारपेठेपासून आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेपर्यंत वाढवत असते त्याला विस्तार प्रकल्प असे संबोधतात.

(३) आधुनिकीकरण प्रकल्प: असे प्रकल्प तंत्रज्ञानाचा पाया सुधारण्यासाठी आणि अशा नवीनतम तंत्रज्ञानासह व्यवसाय करण्याचे आधुनिक मार्ग सादर करण्यासाठी उपक्रमांद्वारे घेतले जातात.

(४) वैविध्यपूर्ण प्रकल्प: विविध उत्पादनांच्या निर्मितीमध्ये (product lines) प्रवेश करण्यासाठी जे प्रकल्प कार्यान्वित केले जातात, ते वैविध्यपूर्ण प्रकल्प मानले जाऊ शकतात. उदा. एखादी कंपनी जी एफएमसीजी उत्पादनांमध्ये आहे, उपहारगृहांची साखळी सुरू करण्याच्या प्रकल्पात प्रवेश करते.

४.५ व्यवसाय कल्पनेचा शोध (कल्पना निर्मिती)

उद्योजकता ही सर्जनशीलता आणि नाविन्यपूर्णतेबद्दल आहे. स्पर्धात्मक आणि वेगाने बदलणाऱ्या जगात, एक नाविन्यपूर्ण व्यवसाय कल्पना उद्योजकतेच्या यशाकडे नेऊ शकते. जोसेफ शुम्पटर यांनीही उद्योजकीय वाढ, टिकून राहण्यासाठी आणि यश मिळवण्यासाठी सर्जनशीलता किंवा नावीन्य हे महत्त्वाचे घटक आहेत यावर भर दिला आहे. उद्योजकता क्रिया ही एक अद्वितीय व्यवसाय कल्पना शोधण्याभोवती फिरते ज्याला व्यवहार्य व्यवसाय समाधानामध्ये रूपांतरित केले जाऊ शकते. नवनवीन व्यवसाय कल्पना शोधण्यासाठी उद्योजकाला खूप प्रयत्न करावे लागतात. एक अनन्य आणि अपवादात्मक कल्पना शोधणे हे एका रात्रीत होऊ शकत नाही. त्याला विकसित होण्यासाठी कदाचित काही वेळ आणि औपचारिक प्रक्रिया लागू शकते.

खालील बाबी समृद्ध व्यवसाय कल्पना शोधण्यासाठी मदत करू शकतात:

१) विचार मंथन:

विचार मंथन (Brain Storming) हे कल्पना निर्मितीच्या बाबतीत सर्वात प्रमुख तंत्र मानले जाते. हे तंत्र ॲलेक्स ऑस्बॉर्न यांनी सादर केले. या तंत्रात ५ ते ७ सदस्यांचा समूह एकत्र येतो आणि एका नाविन्यपूर्ण कल्पनेचा विचार करतो. प्रत्येक सदस्य आपली कल्पना घेऊन येतो आणि प्रत्येकाच्या कल्पनेवर चर्चा केली जाते. संपूर्ण विचारविनिमय केल्यानंतर पुढील चर्चा आणि वादविवादासाठी अंतिमतः एक किंवा दोन कल्पना निवडल्या जातात. कोणत्याही चर्चेत सदस्यांना मोकळेपणाने विचार करता येईल याची काळजी घेतली जाते. मात्र, विचारमंथनात कोणत्याही प्रकारची टीका करण्याची परवानगी नसते.

२) विपरित विचार मंथन:

हे विचार मंथनासारखेच आहे. येथे मुख्य फरक असा आहे की, येथे टीका करायाला परवानगी असते आणि ती चर्चेचाच एक भाग म्हणून केली जाते. नकारात्मक टिप्पण्यांवर लक्ष केंद्रित केले जाते आणि कल्पनेच्या प्रत्येक नकारात्मक पैलूवर तपशीलवार चर्चा देखील केली जाते.

३) माइंड मॅपिंग:

माईंड मॅप एखाद्या कल्पनेचे आरेखनात्मक चित्रण आहे ज्यामध्ये मुख्य संकल्पना जोडण्यासाठी विविध प्रतिमा आणि दुवे वापरले जातात. मध्यवर्ती कल्पना घेऊन ती इतर संबंधित संकल्पनांशी जोडली जाते. आकृतीबद्ध कल्पना निर्माण करण्याची ही सर्वसामान्य पद्धत आहे. ही पद्धत व्याख्यानादरम्यान नोंदी घेऊन मुख्य मुद्दे लिहिण्याइतकीच सोपी आहे.

४) मुक्त संघटना:

ही पद्धत प्रत्यक्षात एखाद्या कल्पनेशी संबंधित शब्द किंवा वाक्प्रचारांची मुक्त संघटना आहे. ह्यात कल्पनेशी संबंधित एक शब्द किंवा वाक्यांश लिहिण्यापासून सुरूवात होते आणि नंतर पूर्ण कल्पना आकाराला येईपर्यंत अतिरिक्त शब्द किंवा वाक्ये जोडली जातात.

५) नाममात्र गट तंत्र:

हे तंत्र विचारमंथनापेक्षा थोडे वेगळे आहे. तथापि, ह्यात सर्व सदस्यांचा सक्रिय सहभाग आणि योगदान असते. गटाची बैठक होण्यापूर्वी, सदस्यांना चर्चेचा विषय आधीच दिला जातो आणि सदस्यांना चर्चा करण्यासाठी विचार करण्यास सांगितले जाते. गटाची बैठक झाल्यावर, प्रत्येक सदस्याने आणलेल्या सर्व कल्पनांवर चर्चा केली जाते आणि शेवटी एक किंवा दोन कल्पना निवडल्या जातात.

६) डेल्फी तंत्र:

हे आणखी एक गटतंत्र आहे ज्यामध्ये सदस्यांना त्यांची कल्पना कागदावर लिहिण्यास सांगितले जाते. सहभागी सदस्य वेगवेगळ्या ठिकाणी बसतात ज्यामुळे सहभागी सदस्यांच्या कल्पना एकमेकांना माहीत होत नाहीत. सर्व कल्पना नियंत्रकाद्वारे स्वतंत्रपणे गोळा केल्या जातात. नंतर इतरांनी काय सुचवले आहे याची प्रत्येक सहभागी सदस्यांशी माफक चर्चा केली जाते . वेगवेगळ्या ठिकाणी बसलेल्या सहभागींद्वारे पुन्हा सूचना सुचवल्या जातात आणि सहभागींनी एकाच प्रकारच्या कल्पना सुचवेपर्यंत प्रक्रिया सुरू राहते.

७) 5Ws (५'क' पद्धत):

5Ws पद्धत ही सर्वोत्तम कल्पना निर्माण करण्याची आणखी एक चांगली पद्धत आहे. कल्पनेबद्दल काय? केव्हा? का?, कोण? आणि कोठे? याचे उत्तर देण्याचा प्रयत्न केला जातो आणि अशा प्रकारे कल्पना निर्माण करण्यासाठी आणि मूल्यमापन करण्यासाठी एक समग्र दृष्टीकोन अंगिकारला जातो.

८) विचार लेखन (Brain Writing):

ही पद्धत कधी-कधी मूक विचार मंथन म्हणून ओळखली जाते. या तंत्रात, सहभागींना एक छापील कागद वितरीत केला जातो, ज्यामध्ये प्रत्येक सहभागीने त्याचे विचार लिहिणे आवश्यक असते. हा कागद एका सहभागीकडून दुसर्या सहभागीकडे जातो ज्यामध्ये प्रत्येक सहभागी काही कल्पना जोडत राहतात आणि अशा प्रकारे मौखिक चर्चेशिवाय नवीन कल्पना आकारली जाते.

९) विशेषता सूची:

या पद्धतीमध्ये वैयक्तिक कल्पना शोधणे, कल्पना किंवा उत्पादन / सेवेचे विविध गुणधर्म सूचीबद्ध करणे ह्याचा समावेश होतो. प्रत्येक गुणधर्माचे योग्य तपशीलवार विश्लेषण केले जाते. सखोल विश्लेषणानंतर एक नवीन गुणधर्म शोधला जातो आणि अश्याप्रकारे संपूर्ण नवीन कल्पना योजिली जाते.

१०) सिनेक्टिक (Synectic):

कल्पना निर्मितीचे हे प्रारूप जॉर्ज प्रिन्स आणि विल्यम गॉर्डन यांनी सादर केले. यामध्ये, अस्तित्वात असलेल्या वस्तूंमधून एक विशिष्ट गोष्ट काढली जाते आणि काळजीपूर्वक तपासणी केल्यानंतर ती पुन्हा ठेवली जाते. भाग घेणाऱ्याला त्या गोष्टीच्या कार्यपद्धतीची

माहिती मिळते आणि त्याआधारे त्याला अस्तित्वात असलेल्या गोष्टीची स्पष्ट माहिती प्राप्त होते आणि त्याआधारे एक नवीन कल्पना तयार होते.

४.६ प्रकल्प चक्र

प्रकल्पामध्ये विविध परस्परावलंबी कार्यांचा समावेश असतो जी टप्प्याटप्प्याने करणे आवश्यक असते. एखादा प्रकल्प यशस्वी होण्यासाठी, त्याला काही टप्पे पार करावे लागतात जे प्रकल्प चक्र निर्धारित करतात. प्रकल्प चक्रामधील टप्पे खालीलप्रमाणे आहेत.

पहिला टप्पा: आरंभ:

- प्रकल्पाचे ध्येय निश्चित केले जाते.
- प्रकल्पाच्या अपेक्षा निश्चित केल्या जातात.
- प्रकल्प सुरू करण्यासाठी आवश्यक असलेल्या प्रक्रिया परिभाषित केल्या आहेत.
- प्रकल्पाच्या यशाचे निकष निश्चित केले जातात.
- प्रत्येक टप्प्यावर आवश्यक अंदाजपत्रक तयार केले जाते.

दुसरा टप्पा: नियोजन:

- प्रकल्पाची व्याप्ती आणि उद्दिष्टे निश्चित केली जातात.
- प्रकल्पाची उद्दिष्टे पूर्ण करण्यासाठी खंड-कार्यांची (Work Breakdown Structure) यादी केली जाते .
- प्रकल्पाचे वेळापत्रक हे प्रत्येक क्रिया पूर्ण करण्यासाठी आवश्यक तो कालावधी नियुक्त करून केले जाते.
- प्रत्येक कार्य पूर्ण करण्यासाठी आवश्यक संसाधनांचा अंदाज तयार केला जातो.

तिसरा टप्पा: अंमलबजावणी:

- प्रकल्पातील विविध कार्ये या टप्प्यापासून सुरू केली जातात.
- संसाधने प्रत्यक्षात वाटप केली जातात.
- क्रियांची वेळेवर अंमलबजावणी केली जाते की नाही हे समजून घेण्यासाठी कामाची कार्यक्षमता मोजली जाते.
- गुणवत्ता नियंत्रण सुनिश्चित करण्यासाठी गुणवत्ता आश्वासन दिले जाते.
- बदलत्या वातावरणानुसार आवश्यकतेनुसार अंमलबजावणीमध्ये बदल घडवून आणले जातात.

चौथा टप्पा: समाप्ती:

- प्रकल्पाच्या प्रगतीचा मागोवा, पुनरावलोकन आणि परीक्षण केले जाते
- नियोजित आणि वास्तविक कामगिरीमधील विचलन समजून घेण्यासाठी नियंत्रणाचा टप्पा कार्यान्वित केला जातो.
- प्रकल्पातील कमतरता लक्षात घेतल्या जातात.

४.७ प्रकल्प निर्मितीची संकल्पना

उद्योजक व्यवसायात मोठ्या प्रमाणात पैसे गुंतवतात. त्यामुळे प्रकल्प नियोजनाप्रमाणे अपेक्षित निकाल देण्यास सक्षम आहे की नाही हे समजून घेणे आवश्यक आहे. प्रकल्प निर्मिती ही एक महत्त्वपूर्ण प्रक्रिया आहे जी व्यवसाय कल्पनांचे मूल्यांकन करण्यास मदत करते. प्रकल्प निर्मिती उद्योजकांना व्यावसायिक, आर्थिक, तांत्रिक आणि आर्थिक दृष्टिकोनातून प्रकल्पाच्या विविध पैलूंचे मूल्यांकन करण्यास मदत करते.प्रकल्प निर्मितीच्या मदतीने, उद्योजक प्रकल्पाच्या प्रत्येक घटकाचे मूल्यमापन करण्यास सक्षम होतात, उद्योजकाला प्रस्तावित योजनेमध्ये होणार असलेल्या गुंतवणुकीचे एकूण मूल्यमापन करण्यास मदत करते.

४.८ प्रकल्प निर्मितीचे टप्पे

प्रकल्प निर्मितीमध्ये पुढील चरणांचा समावेश असतो:

१. व्यवहार्यता विश्लेषण:

प्रकल्प निर्मितीची सुरुवात व्यवहार्यता विश्लेषणाने होते. व्यवहार्यता विश्लेषणामुळे उद्योजकाला हे समजण्यास मदत होते की प्रस्तावित गुंतवणूक योजनेची कल्पना स्वीकारायची अथवा नाकारायची? ह्यामध्ये प्रकल्प आणि व्यवसायाच्या विविध अंतर्गत आणि बाह्य गुणधर्मांचे परीक्षण आणि तपासणी केली जाते. या टप्प्याच्या शेवटी, उद्योजक हा प्रकल्प व्यवहार्य आहे की नाही या निष्कर्षापर्यंत पोहोचू शकतो. कधीकधी माहितीच्या

मर्यादित उपलब्धतेमुळे, प्रकल्प व्यवहार्य आहे की नाही हे ठरवणे सोपे नसते, अशा परिस्थितीत उद्योजक अधिक मूल्यमापनासाठी पूरक माहिती शोधतो.

२. तांत्रिक विश्लेषण:

तांत्रिक विश्लेषण उद्योजकांना शेवटी प्रकल्पासाठी सर्वोत्तम तंत्रज्ञान निवडण्यास मदत करते. हे उद्योजकांना विशिष्ट तंत्रज्ञान वापरण्याच्या एकूण फायद्यांचे मूल्यांकन करण्यास मदत करते. एखाद्या विशिष्ट तंत्रज्ञानाची निवड ही तंत्रज्ञानाची किंमत, नवीनतम घडामोडी, तंत्रज्ञानाचे संभाव्य फायदे इत्यादी अनेक घटकांवर अवलंबून असते. या टप्प्यावर, उद्योजक या सर्व घटकांचा अभ्यास करतात आणि इष्टतम तंत्रज्ञान निवडतात.

३. आर्थिक विश्लेषण:

प्रकल्प निर्मितीचा हा टप्पा अत्यंत इष्ट आहे. या टप्प्यावर, उद्योजक प्रकल्प उत्पादनाच्या मागणीचे मूल्यांकन करण्याचा प्रयत्न करतात. तसेच काही जोखीम आणि मर्यादा गृहीत धरून ते खर्च-लाभ विश्लेषणाचे मूल्यमापन करतात. आर्थिक विश्लेषणामुळे उद्योजकाला प्रकल्पाच्या किमतीचे मूल्यमापन करण्यात मदत होते.

४. प्रकल्प नियोजन आणि संरचना:

प्रकल्पाचे नियोजन आणि संरचना हा प्रकल्प तयार करण्यातील सर्वात महत्वाचा टप्पा आहे. या टप्प्यावर, उद्योजक प्रकल्पाचे विविध घटक समजून घेतात. ह्यामध्ये विविध कार्यांमधील परस्परावलंबन ओळखले जाते आणि या क्रियांमधील संबंध त्यांना क्रमाने मांडून समजले जातात. हे प्रकल्पाचा प्रवाह निर्धारित करते.

५. नेटवर्क विश्लेषण:

एकदा क्रिया सूचीबद्ध केल्या जातात आणि परस्परावलंबन ओळखले जाते, तेव्हा प्रकल्पातील क्रियांचा प्रवाह समजून घेणे महत्वाचे असते. उपक्रमांचा प्रवाह बदलून अनेक मार्गांनी प्रकल्प पूर्ण केला जाऊ शकतो. नेटवर्क विश्लेषणादरम्यान प्रकल्प पूर्ण करण्याचे पर्यायी मार्ग आखले जातात आणि शेवटी कमीत कमी वेळ आणि मर्यादित संसाधने वापरणारे मार्ग निवडले जातात.

६. इनपुट (Input) विश्लेषण:

एखाद्या प्रकल्पाला साहित्य, घटक, उपकरणे, यंत्रसामग्री इत्यादींची आवश्यकता असू शकते. प्रकल्पाच्या प्रत्येक टप्प्यावर आवश्यक अशा सर्व आवश्यक संसाधनांचे तपशीलवार मूल्यमापन केले जाते.

७. आर्थिक विश्लेषण:

प्रकल्प सुरू करण्यासाठी, मोठ्या निधीची आवश्यकता असते. उद्योजक स्वतःची बचत व्यवसायात गुंतवू शकतो आणि बँका, वित्तीय संस्था, उद्यम भांडवलदार इत्यादींकडून आर्थिक मदत घेऊ शकतो. आर्थिक विश्लेषण उद्योजकांना संपूर्ण गुंतवणूक परिव्यय समजण्यास मदत करते आणि शेवटी एआरआर, आईआईआर, एनपीवी इत्यादी सारख्या

भांडवली बजेट तंत्रांच्या मदतीने प्रकल्पाचे मूल्यांकन केले जाते आणि प्रकल्प सुरू ठेवण्याचा किंवा प्रकल्प नाकारण्याचा निर्णय घेतला जातो.

८. खर्च-लाभ (Cost-Benefit) विश्लेषण:

खर्च-लाभ विश्लेषण हा प्रकल्पाशी संबंधित एकूण खर्च आणि प्रकल्पातून मिळणाऱ्या संभाव्य परताव्यांची तुलना करण्यासाठी एक परिमाणात्मक दृष्टीकोन आहे. प्रत्यक्ष खर्च, अप्रत्यक्ष खर्च, संधी खर्च याप्रमाणे प्रकल्पाच्या एकूण खर्चाचा अंदाज लावला जातो आणि प्रकल्पाशी संबंधित सर्व छुप्या खर्चाची छाननी केली जाते. त्याचप्रमाणे, हे प्रत्यक्ष किंवा अप्रत्यक्ष सर्व फायद्यांचे मूल्यांकन करण्यास मदत करते . प्रकल्प पुढे न्यायचा की नाही याचा निर्णय घेण्यास मदत होते. हा टप्पा प्रकल्पाचे फायदे खर्चापेक्षा जास्त आहेत की नाही हे शोधण्यात मदत करते म्हणून महत्त्वाचा आहे.

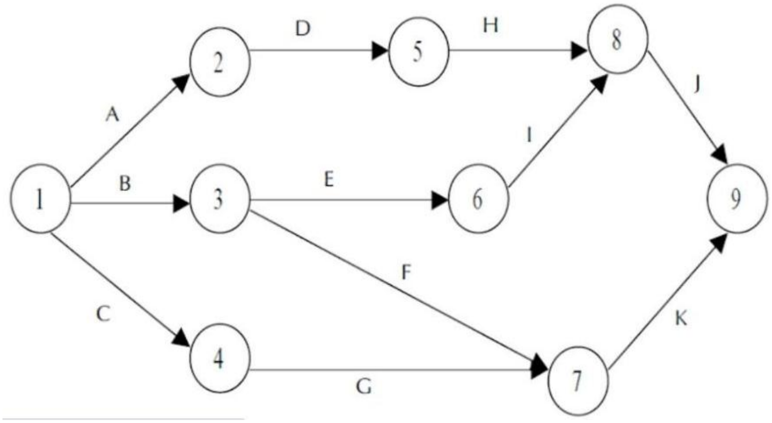
९. गुंतवणूकपूर्व विश्लेषण:

प्रकल्प निर्मितीचा हा अंतिम टप्पा आहे. ही अशी अवस्था आहे जिथे निर्णयांचे एकत्रीकरण होते आणि शेवटी प्रस्ताव स्वीकारण्याचा किंवा नाकारण्याचा निर्णय घेतला जातो. या टप्प्यावर केवळ उद्योजकांनाच चित्र स्पष्टच होत नाही, तर प्रकल्पाला निधी आणि प्रायोजकत्व द्यायचे की नाकारायचे याचा निर्णय घेण्यात निधी आणि प्रायोजक संस्थांना अधिक महत्त्व असते हे देखील सिद्ध होते.

४.९ प्रकल्प संरचना आणि नेटवर्क विश्लेषण

प्रकल्पाच्या यशस्वी अंमलबजावणीसाठी प्रकल्प संरचना आणि नेटवर्क विश्लेषण महत्त्वपूर्ण आहेत. आत्तापर्यंत, आपल्याला समजले आहे की एका प्रकल्पात अनेक लहान आंतरसंबंधित कार्यांचा समावेश असतो. प्रकल्प संरचना आणि नेटवर्क विश्लेषण हा एक साचा असून यामध्ये अनेक छोट्या -छोट्या क्रियांचा समावेश होतो. ह्या क्रिया ओळखून त्यांचा समावेश प्रकल्पामध्ये केला जातो. याचाच अर्थ कोणत्या क्रियेनंतर कुठली क्रिया होते आणि पर्यायाने प्रकल्पाचे कार्य कसे पूर्ण केले जाते हे समजून घेण्यावर भर दिला जातो. हे विश्लेषण प्रकल्प पूर्ण होण्यासाठी लागणारा वेळ आणि संसाधनांची आवश्यकता समजून घेण्यास मदत करते.

पुढील रेखाचित्र अनुक्रमिक क्रिया दर्शविते ज्यायोगे प्रकल्पाचे काम सहज-सोपे होते.



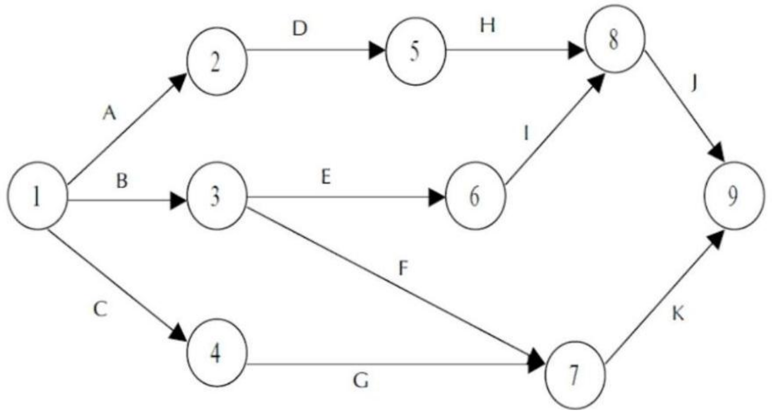
- A, B आणि C अश्या तीन क्रिया आहेत ज्या प्रकल्पाची सुरुवात करतात. ह्या तिन्ही क्रिया एकाच वेळी सुरू होत आहेत.
- A क्रियेनंतर D क्रिया होते.
- B क्रियेनंतर E आणि F क्रिया होते. B क्रिया पूर्ण होताच E आणि F ह्या क्रिया एकाच वेळी सुरू होतात.
- C क्रियेनंतर G क्रिया आहे.
- D क्रियेनंतर H क्रिया आहे.
- E क्रियेनंतर I क्रिया आहे.
- एकत्रित क्रिया H आणि I नंतर क्रिया J येते.
- एकत्रित क्रिया C आणि F नंतर क्रिया K येते.
- J आणि K ह्या शेवटच्या दोन क्रिया आहेत ज्या संपूर्ण प्रकल्प पूर्ण झाल्याचे चिन्हांकित करतात.

४.१० नेटवर्क विश्लेषण तंत्र

नेटवर्क विश्लेषणाची विविध तंत्रे उपलब्ध आहेत. काही सर्वात सामान्य तंत्रे म्हणजे पीईआरटी, सीपीएम, जीईआरटी, एमपीएम, सीसीएम इत्यादी. येथे आपण दोन प्रमुख तंत्रे अभ्यासणार आहोत उदा. CPM आणि PERT

१. (सी पी एम) CPM (Critical Path Method) (क्रांतिक पथ पद्धती):

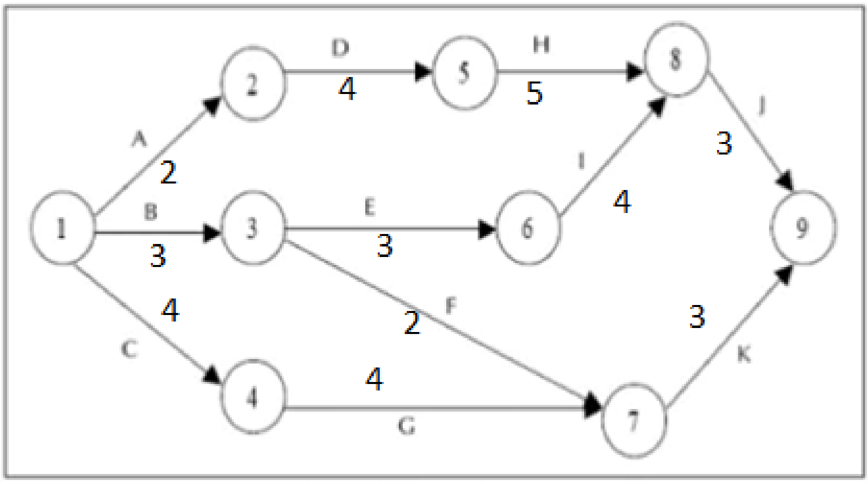
CPM ला CPA या नावाने देखील ओळखले जाते ज्याचा अर्थ Critical Path Analysis असा आहे. CPM मध्ये विविध क्रियांचे क्रियांचे रेखाचित्रात्मक सादरीकरण असते जे प्रकल्प पूर्ण करण्यासाठीची दिशा दर्शविते. क्रियांचा हा क्रम प्रकल्प पूर्ण करण्याचे विविध मार्ग निर्धारित करतो.प्रत्येक मार्गाचा कालावधी अंदाजित केला जातो आणि त्याद्वारे एकूण प्रकल्प पूर्ण होण्याची वेळ निर्धारित करण्यासाठी जलद मार्ग निश्चित केला जातो. त्यासाठी खालील उदाहरणाचा विचार करूया:



प्रकल्पातील प्रत्येक क्रिया पूर्ण होण्याची पुढील वेळ गृहीत धरू:

क्रिया	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
दिवस कालावधी	२	३	४	४	३	२	४	५	४	३	३

वरील आकृतीमध्ये प्रत्येक क्रिया पूर्ण करण्यासाठी लागणारा वेळ आपण खालीलप्रमाणे दर्शवू शकतो:



वरील आकृतीच्या आधारे प्रकल्प पूर्ण करण्याचे खालील विविध मार्ग आहेत:

A-D-H-J क्रिया ज्या २+४+५+३ = १४ दिवस घेतात

B-E-I-J क्रिया ज्या ३+ ३ + ४ + ३ = १३ दिवस घेतात

B-F-K क्रिया ज्या ३+ २ + ३ = ८ दिवस घेतात

C-G-K क्रिया ज्या ४ + ४ + ३ = ११ दिवस घेतात

सर्वात लांबचा मार्ग A-D-H-J आहे ज्याला कार्य पूर्ण होण्यासाठी १४ दिवस लागतात. त्यामुळे हा गंभीर मार्ग आहे, हे सूचित करते की प्रकल्प पूर्ण होण्यासाठी १४ दिवस लागतात. या मार्गातील सर्व क्रिया म्हणजे क्रिया A, D, H आणि J ह्या महत्त्वपूर्ण क्रिया आहेत. यापैकी कोणत्याही कामात विलंब झाल्यास संपूर्ण प्रकल्पाला विलंब होऊ शकतो.

CPM मध्ये खालील गोष्टींचा समावेश आहे:

- प्रकल्पाशी संबंधित सर्व कार्यांची यादी करणे
- संबंधित कार्यांचा क्रम ओळखणे
- प्रत्येक क्रिया पूर्ण होण्यासाठी लागणाऱ्या वेळेचा अंदाज लावणे.

- नेटवर्क आकृतीद्वारे गंभीर मार्ग शोधणे आणि अशा प्रकारे प्रकल्प पूर्ण होण्याच्या वेळेचा अंदाज लावणे.
- गंभीर क्रियांच्या नियंत्रणावर लक्ष केंद्रित करणे
- महत्त्वपूर्ण क्रियांचे नियोजन, वेळापत्रक आणि नियंत्रण यावर लक्ष केंद्रित करणे

२. (पी ई आर टी)PERT (Program Evaluation and Review Technique) (कार्यक्रम मूल्यांकन आणि पुनरावलोकन तंत्र):

हे प्रकल्पातील विविध क्रियांचे रेखाचित्रदेखील आहे. हे सी पी एम सारखेच आहे. तथापि, PERT चा वापर सामान्यतः अशा प्रकल्पांसाठी केला जातो जिथे क्रिया पूर्ण करण्यासाठी लागणारा वेळ अनिश्चित असतो. सामान्यतः प्रकल्पासाठी तीन भिन्न वेळांचे अंदाज तयार केले जातात:

- किमान संभाव्य वेळेचा अंदाज,
- कमाल संभाव्य वेळेचा अंदाज आणि
- बहुधा वेळेचा अंदाज.

वरील तीन अंदाजांच्या आधारे, प्रत्येक क्रियांची वेळ मोजली जाते आणि प्रकल्प पूर्ण होण्याची संभाव्य वेळ निर्धारित केली जाते. अशा प्रकारे पीईआरटी संभाव्य प्रारूपाचा वापर करते कारण ते अप्रत्याशित घटनांशी संबंधित आहे.

४.११ सारांश

वरील प्रकरणात आपण प्रकल्पव्यवस्थापनाशी संबंधित तपशील प्रदान शिकलो. हे प्रकरण प्रकल्पाची संकल्पना, त्याची वैशिष्ट्ये आणि प्रकार विस्तृत करते तसेच प्रकल्पाच्या विविध टप्प्यांबद्दल आणि प्रकल्पाच्या निर्मितीच्या टप्प्यांबद्दल देखील चर्चा करते. सर्वात महत्वाचा भाग म्हणजे ह्या प्रकरणातून आपण प्रकल्प संरचना आणि नेटवर्क विश्लेषणाच्या महत्त्वाच्या पैलूंवर चर्चा केली आहे.

४.१२ स्वाध्याय

योग्य पर्यायासह रिक्त जागा भरा.

१. भांडवल स्त्रोताच्या आधारावरील प्रकल्प म्हणजे ज्यामध्ये _______ मध्ये मोठी गुंतवणूक केली जाते.

(अ) मानवी संसाधने   (ब) भौतिक संसाधने

(क) कामगार विकास   (ड) यंत्रसामग्री

२. _________ प्रकल्प आणीबाणीच्या परिस्थितीत कार्यान्वित केले जातात.

(अ) सामान्य (ब) विस्तार

(क) विविधीकरण (ड) निकडीचे

३. _________ उद्योजकाला प्रस्तावित गुंतवणूक योजनेची कल्पना स्वीकारायची की नाकारायची? हे समजण्यास मदत करते.

(अ) व्यवहार्यता विश्लेषण (ब) तांत्रिक विश्लेषण

(क) प्रकल्पाची रचना (ड) प्रकल्प ओळख

४. _______ हा एक साचा आहे ज्यात प्रकल्पाच्या लहान-लहान क्रियांचा समावेश होतो आणि नंतर आकृतीच्या मदतीने ते अनुक्रमासह दर्शविले जाते.

(अ) प्रकल्पाची रचना (ब) व्यवहार्यता विश्लेषण

(क) प्रकल्प संरचना आणि नेटवर्क विश्लेषण (ड) प्रकल्प ओळख

५. कल्पना निर्मितीच्या ________ तंत्रात एखाद्या कल्पनेचे आरेखनात्मक चित्रण आहे , ज्यामध्ये मुख्य संकल्पना जोडण्यासाठी प्रतिमा, रेषा आणि दुवे वापरले जातात .

(अ) विचारमंथन (ब) माइंड मॅपिंग

(क) विपरित विचारमंथन (ड) विशेषता सूची

[**उत्तरे:** १-ड यंत्रसामग्री, २-ड निकडीचे, ३-अ व्यवहार्यता विश्लेषण, ४-क प्रकल्प संरचना आणि नेटवर्क विश्लेषण, ५-ब माइंड मॅपिंग]

खालील विधाने सत्य की असत्य ते सांगा.

१. विपरित विचार मंथन तंत्रात टीका आणि नकारात्मक टिप्पण्यांना परवानगी आहे.

२. प्रकल्प ओळख हे एखाद्या उद्योजकाला व्यवसाय कल्पना समजून घेण्यास आणि त्याचे तपशीलवार विश्लेषण करण्यास मदत करते.

३. CPM म्हणजे Critical Project Management.

४. पीईआरटी पद्धत संभाव्य स्वरूपाची आहे.

५. व्यवहार्यता विश्लेषण हे कल्पना निर्मितीसारखेच आहे.

[**उत्तरे:** १-सत्य, २-सत्य, ३-असत्य, ४-सत्य, ५-असत्य]

योग्य जोड्या जुळवा:

"अ"	"ब"
१. नकारात्मक टिप्पण्या	अ) प्रकल्प निवड किंवा प्रकल्प नाकारणे
२. प्रकल्प व्यवहार्यता विश्लेषण	ब) विपरित विचारमंथन
३. विशेषता सूची	क) सर्वात योग्य व्यवसाय संधीची निवड
४. प्रकल्प ओळख	ड) नेटवर्क विश्लेषण तंत्र
५. PERT/ पीईआरटी	इ) कल्पना निर्मिती तंत्र

खालील प्रश्नांची उत्तरे द्या:

१. 'प्रकल्प' या शब्दाचा अर्थ काय आहे? त्याची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.

२. प्रकल्पांचे वर्गीकरण कसे केले जाते?

३. व्यवसाय कल्पना शोधण्याच्या विविध पद्धतींची यादी करा आणि स्पष्ट करा.

४. प्रकल्प चक्रातील टप्पे कोणते आहेत?

५. प्रकल्प निर्मिती म्हणजे काय? प्रकल्प निर्मितीमध्ये सामील असलेल्या चरणांची चर्चा करा.

६. प्रकल्प संरचना आणि नेटवर्क विश्लेषण म्हणजे काय? नेटवर्क विश्लेषण तंत्र म्हणून CPM आणि PERT ची चर्चा करा.

*****

५

प्रकल्प व्यवस्थापन - II

प्रकरण संरचना

५.० उद्दिष्टे

५.१ प्रस्तावना

५.२ प्रकल्प व्यवस्थापनाची संकल्पना

५.३ प्रकल्प व्यवस्थापनाचे टप्पे

५.४ प्रकल्प ओळख संकल्पना

५.५ प्रकल्प ओळखीमधील पायऱ्या

५.६ प्रकल्प व्यवहार्यता विश्लेषण

५.७ प्रकल्प व्यवहार्यता विश्लेषणाचे महत्त्व

५.८ प्रकल्प अहवाल आणि त्यातील घटक

५.९ सारांश

५.१० स्वाध्याय

५.० उद्दिष्टे

ह्या प्रकरणाचा अभ्यास केल्यानंतर विद्यार्थी खलील बाबतीत सक्षम होतील:

- प्रकल्प व्यवस्थापन समजून घेणे
- प्रकल्प ओळख समजून घेणे
- व्यवहार्यता विश्लेषण समजून घेणे
- व्यवसाय योजना कशी करतात? हे समजून घेणे

५.१ प्रस्तावना

आपण याआधी पाहिले आहे की प्रकल्प म्हणजे विशिष्ट उद्दिष्टे पूर्ण करण्यासाठी विशिष्ट कालावधीत काहीतरी उपयोगी क्रिया करण्याचा तात्पुरता प्रयत्न करणे होय. आपण याआधीच्या प्रकरणात चर्चा केली आहे की प्रकल्पामध्ये विविध परस्परावलंबी क्रियांचा समावेश असतो. प्रकल्पाच्या सर्व क्रियांचे नियोजन, आयोजन, अंमलबजावणी आणि नियंत्रण करणे आवश्यक आहे. हे प्रकल्प व्यवस्थापनाची भूमिका परिभाषित करते किंबहुना प्रकल्प व्यवस्थापन या सर्व गोष्टींची काळजी घेते.

५.२ प्रकल्प व्यवस्थापनाची संकल्पना

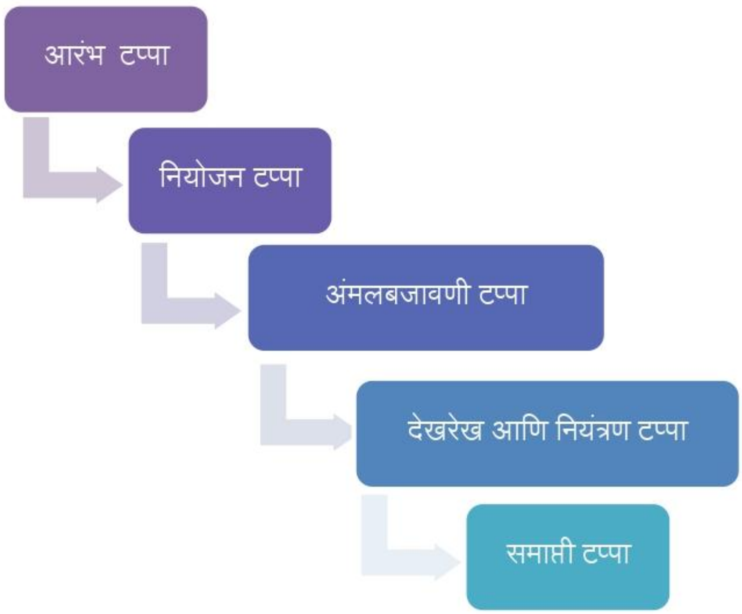
Investopedia प्रकल्प व्यवस्थापनाची व्याख्या "एखादे विशिष्ट कार्य, कार्यक्रम किंवा कर्तव्य पूर्ण करण्यासाठी कंपनीच्या संसाधनांचे नियोजन आणि संघटना" अशी करते.

Project Management Institute (प्रकल्प व्यवस्थापन संस्था) (PMI) ने प्रकल्प व्यवस्थापनाची व्याख्या "लोकांना काहीतरी मौल्यवान देण्यासाठी विशिष्ट ज्ञान, कौशल्ये, साधने आणि तंत्रांचा केलेला वापर" अशी केली आहे.

थोडक्यात, प्रकल्प व्यवस्थापन ही प्रकल्पाची उद्दिष्टे साध्य करण्याच्या दृष्टीकोनातून प्रकल्प आणि त्याचे परिणाम हाताळण्याची कला आहे.

५.३ प्रकल्प व्यवस्थापनाचे टप्पे

जेव्हा एखादा प्रकल्प लहान टप्प्यात विभागला जातो तेव्हा प्रकल्प हाताळणे सोपे होते. उद्योजकाला प्रकल्पाचा कामाचा एकूण ताण आणि प्रकल्पाची उद्दिष्टे पूर्ण करणे किती सोपे किंवा आव्हानात्मक आहे हे समजते. प्रकल्प व्यवस्थापनाचे खालील टप्पे आहेत:



(१) आरंभ टप्पा:

हा असा टप्पा आहे जिथे प्रकल्प प्रत्यक्षात सुरू होतो. विविध कल्पना निर्मिती तंत्रांच्या मदतीने प्रकल्प-कल्पना तयार केली जाते. कल्पना तयार केल्या जातात, त्यांचे मूल्यमापन केले जाते , काही निवडक कल्पना वेगळ्या केल्या जातात आणि शेवटी सर्वोत्कृष्ट कल्पना निवडली जाते. ह्याचा उद्देश एखादा प्रकल्प प्रत्यक्षात आणण्यासाठी पुरेसा व्यवहार्य आहे की नाही? हे समजून घेणे हा असतो . प्रकल्प प्रस्ताव किंवा व्यवसाय योजना प्रत्यक्षात तयार केली जाते जी एखाद्या उपक्रमासाठी आराखडा (Blueprint) म्हणून काम करते. खालील आकृतीत प्रकल्पाची व्याप्ती परिभाषित केली आहे.

(२) नियोजन टप्पा:

प्रकल्पाची संकल्पना तयार होताच नियोजनाचा टप्पा सुरू होतो. प्रकल्प व्यवस्थापन योजना प्रभावीपणे तयारकरणे आवश्यक आहे. या टप्प्याचे लक्ष्य हे उद्दिष्ट निश्चित करणे, योग्य गोष्टींना अंतिम रूप देणे, वेळेचे बंधन पाळत तपशीलवार वेळापत्रक तयार करणे, आवश्यक संसाधनांची यादी करणे आणि विविध उपक्रमांसाठी अंदाजपत्रक तयार करणे हे आहे. प्रकल्प नियोजन कर्मचार्यांच्या गरजा देखील नोंदवते तसेच जोखीम व्यवस्थापनाचा देखील विचार करते. शिवाय, संप्रेषणदेखील योग्यरित्या पार पडते.

(३) अंमलबजावणीचा टप्पा:

एकदा प्रभावी नियोजन केले की, जे नियोजित आहे ते प्रत्यक्षात अंमलात आणता येते. कार्यक्षम अंमलबजावणीसाठी गट केले जातात, आवश्यक संसाधने खरेदी केली जातात आणि गटांना वाटप केली जातात. गटांशी संसाधने जोडण्यासाठी समन्वय यंत्रणा कार्यान्वित केली जाते. हा सर्वात प्रदीर्घ टप्पा आहे कारण या टप्प्यात खर्च, वेळ आणि बहुतेक सर्व संसाधने वापरली जातात. जे प्रकल्प इप्सित आहे त्या दृष्टीने ह्याच्या परिणामाकडे पाहिले जाते.

(४) देखरेख आणि नियंत्रण टप्पा:

या टप्प्याचे उद्दिष्ट सामान्यत: खर्च, गुणवत्ता, वेळेचे वाटप आणि प्रत्यक्षात अंमलात आणल्या जाणार्या कामाचे निरीक्षण करणे हे आहे. त्रुटी आणि कमतरता असल्यास सुधारण्याच्या संदर्भात प्रकल्प मूल्यांकन केले जाते. नियंत्रण करण्यासाठी वास्तविक कामगिरी मोजमाप होते आणि नंतर अपेक्षित कामगिरीशी तुलना केली जाते. प्रकल्पाच्या प्रभावी अंमलबजावणीसाठी विचलन/विचलने सूचीबद्ध केली जातात आणि सुधारात्मक कृतींचा विचार केला जातो.

(५) समाप्ती टप्पा:

हा अंतिम टप्पा असून इथे सर्व करार औपचारिकपणे समाप्त होतात. बहुतांशीवेळी प्रकल्प-समाप्तीचा अहवालदेखील तयार केला जातो जो भविष्यात प्रकल्प किती चांगल्या प्रकारे कार्यान्वित झाला आहे हे समजून घेण्यासाठी एक दस्तऐवज म्हणून काम करतो. गट परिणामांमधून शिकण्याचा प्रयत्न करतात. समाप्तीचा टप्पा अंमलबजावणीनंतरच्या पुनरावलोकनासह संपतो ज्यातून आपणास इच्छित बोध घेता येतो.

५.४ प्रकल्प ओळख संकल्पना

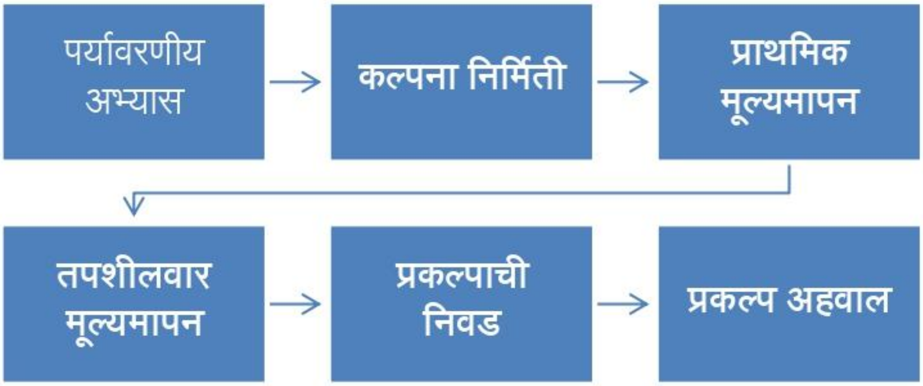
जेव्हा एखादा संभाव्य उद्योजक व्यवहार्य व्यवसायाचा शोध घेतो तेव्हा त्याला अनेक संधी मिळतात. त्याच्यासाठी योग्य व्यवसाय कल्पना निवडणे अत्यावश्यक बनते. उद्योजकाला त्याच्या सभोवतालचा परिसर पाहावा लागतो, आणि त्यामध्ये असलेल्या संधींचे विश्लेषण करावे लागते आणि आवश्यकतेनुसार सर्वोत्तम पर्याय निश्चित करावे लागतात . प्रकल्प ओळख ही अशी प्रक्रिया आहे जी उद्योजकाला सर्वात योग्य आणि योग्य व्यवसाय संधी निवडण्यास सक्षम करते.

प्रकल्पाची ओळख करून देण्यासाठी, उद्योजकाला सर्वोत्तम संधी शोधण्याच्या दृष्टीने कठोर परिश्रम करावे लागतात ते खालीलप्रमाणे:

- विद्यमान उद्योगांच्या कामगिरीचा अभ्यास करणे,
- सरकारी धोरणे आणि प्रवाहांचे विश्लेषण करणे,
- बाजारातील बदल आणि उत्पादनाची गुणवत्ता आणि किमतीबाबत ग्राहकांच्या अपेक्षांचे मूल्यांकन करणे.
- तांत्रिक अद्ययावत बाबी समजून घेणे.
- कच्च्या मालाची उपलब्धता आणि वाहतूक सुलभता शोधणे.
- कुशल आणि अकुशल मनुष्यबळाची उपलब्धता समजून घेणे इत्यादी.

५.५ प्रकल्प ओळखीमधील पायऱ्या

प्रकल्प ओळखणे हे एक मोठे काम आहे. यात अनेक पायऱ्यांचा समावेश होतो.



(१) पर्यावरणीय अभ्यास:

प्रकल्प ओळख प्रक्रियेतील सर्वात पहिली पायरी म्हणजे पर्यावरणाचा अभ्यास करणे. उद्योजकाला विविध बाह्य शक्तींबद्दल तपशीलवार माहिती मिळू शकते जी व्यवसायाच्या निर्णयांवर प्रभाव टाकू शकते. पर्यावरणीय अभ्यासाद्वारे उद्योजक हा सरकार, ग्राहक, पुरवठादार, वित्तीय संस्था, सामान्य जनता, समाज इत्यादी अविभाज्य घटक समजून घेऊ शकतो आणि त्यांचे निरीक्षण करू शकतो.

(२) कल्पना निर्मिती:

कल्पना निर्मितीबद्दल आपण आधीच बरीच चर्चा केली आहे. कल्पना निर्मितीसाठी काही चांगल्या व्यवसाय कल्पनांची यादी तयार करणे आवश्यक आहे ज्यांचे पुढील मूल्यमापन केले जाऊ शकते. विचारमंथन, माइंड मॅपिंग, नाममात्र गट तंत्र इत्यादीसारख्या विविध तंत्रांचा वापर सर्वोत्तम व्यवसाय कल्पना निर्माण करण्यासाठी केला जातो.

(३) प्राथमिक मूल्यमापन:

या टप्प्यात, सूचीबद्ध केलेल्या सर्व कल्पनांची छाननी केली जाते. संपूर्ण व्यवसाय-उपक्रम किंवा उत्पादनाच्या दृष्टिकोनातून प्रत्येक कल्पनेचे विश्लेषण केले जाते. हे उद्योजकाला प्रत्येक कल्पनेची ताकद आणि कमजोरी समजून घेण्यास सक्षम करते आणि त्यामधून सर्वोत्तम तीन किंवा चार कल्पना निवडल्या जातात.

(४) तपशीलवार मूल्यमापन:

निवडलेल्या कल्पनांचे तपशीलवार मूल्यमापन हे आवश्यक असते. सर्व अंतिम निवडलेल्या कल्पनांची काळजीपुर्वक तपासणी केली जाते. अशा प्रकारे, मूल्यमापनासाठी कच्च्या मालाची उपलब्धता, वाहतूक आणि दळणवळण सुविधा, उपकरणांची उपलब्धता, तंत्रज्ञानाची उपलब्धता, उत्पादन क्षमता , विपणन योजना, मनुष्यबळ धोरण इत्यादींचा तपशीलवार अभ्यास करणे अनिवार्य आहे.

(५) प्रकल्पाची निवड:

तपशीलवार विश्लेषण केल्यानंतर, गुंतवणुकीवरील परतावा आणि सामाजिक लाभ वाढवण्याच्या दृष्टिकोनातून सर्वोत्तम कल्पना कोणती आहे ? हे उद्योजकाला कळू शकते.शेवटी सर्वोत्तम कल्पना किंवा सर्वोत्तम प्रकल्पच व्यवसायासाठी निवडला जातो.

(६) प्रकल्प अहवाल:

प्रकल्प निवड प्रक्रिया पूर्ण झाल्यानंतर, शेवटची पायरी म्हणजे आराखडा किंवा मसूदा तयार करणे जे वास्तविक व्यावसायिक प्रवासात पथदर्शी म्हणून काम करू शकते. प्रकल्प अहवालात व्यवसाय चालू ठेवण्यासाठीच्या सर्व पैलूंचा समावेश असतो आणि त्याची यथायोग्य नोंद ठेवली जाते. अशाप्रकारे प्रकल्प अहवाल ही एक व्यवसाय योजना आहे जी व्यवसाय योग्य दिशेने मार्गक्रमण करत असल्याची ग्वाही देते.

५.६ प्रकल्प व्यवहार्यता विश्लेषण

प्रकल्पाच्या व्यवहार्यता विश्लेषणामुळे केलेली प्रकल्पाची कल्पना व्यवहार्य आहे की नाही ? हे समजण्यास मदत होते. प्रकल्प व्यवहार्यता विश्लेषण प्रस्तावित व्यवसाय संधीचे गंभीरपणे मूल्यांकन करते आणि त्याद्वारे व्यवसायातील आव्हाने, अडथळे आणि अडचणी समजून घेण्यात मदत करते. एखादा प्रकल्प सुरू झाला आणि काही काळानंतर तो व्यवहार्यता नसल्याने तो उद्योजकाने बंद केला, असे घडू नये म्हणून व्यवसाय प्रस्तावित असताना त्याची व्यवहार्यता समजून घेणे आवश्यक आहे. चालू झालेला/असलेला व्यवसाय बंद केल्याने मोठ्या प्रमाणात नुकसान होऊ शकते. असे नुकसान आणि नुकसान टाळण्यासाठी, व्यवहार्यता विश्लेषण करणे आवश्यक आहे. प्रकल्प व्यवहार्यता विश्लेषण उद्योजकांना बाजारपेठेतील स्पर्धा, आर्थिक संधी आणि मर्यादा, त्यातील अडचणी समजून घेण्याच्या संदर्भात मदत करते.

प्रकल्प व्यवहार्यता विश्लेषणामध्ये खालील गोष्टींचा समावेश होतो:

- बाजार व्यवहार्यता विश्लेषण
- तांत्रिक व्यवहार्यता विश्लेषण
- आर्थिक व्यवहार्यता विश्लेषण
- आर्थिक व्यवहार्यता विश्लेषण
- व्यवस्थापकीय व्यवहार्यता विश्लेषण
- सामाजिक व्यवहार्यता विश्लेषण

(१) बाजार व्यवहार्यता विश्लेषण:

कोणत्याही व्यवसायाचे यश त्याच्या उत्पादनांचे/सेवांचे विपणन करण्याच्या क्षमतेवर अवलंबून असल्याने, कर्ज देणाऱ्या संस्थेने सर्वप्रथम या पैलूकडे बारकाईने लक्ष दिले पाहिजे. कोणत्याही व्यवसायाचे अस्तित्व त्याच्या कमाई क्षमतेवर अवलंबून असते जे विक्रीच्या प्रमाणात अवलंबून असते. पुन्हा, विपणन ही एकमेव क्रिया आहे जी अधिक महसूल मिळवून देते तर इतर सर्व क्रियांमध्ये खर्च समाविष्ट असतो. म्हणून, उत्पादनाची मागणी आणि पुरवठा यांचा अंदाज घेऊन तपशीलवार बाजार विश्लेषण करणे आवश्यक असते. खरं तर, बाजाराची क्षमता उद्योजकांना संभाव्य फलितांचे निर्धारक बनवते.

(२) तांत्रिक व्यवहार्यता विश्लेषण:

तांत्रिक व्यवहार्यता म्हणजे फक्त आवश्यक मानदंडांनुसार उत्पादन तयार करण्यासाठी प्रस्तावित उपकरणांची पर्याप्तता. यासाठी जमीन, यंत्रसामग्री, प्रशिक्षित कामगार, वाहतूक, इंधन, उर्जा इत्यादी प्रकल्पातील विविध पैलूंचे काळजीपूर्वक परीक्षण आणि सखोल मूल्यांकन आवश्यक आहे. तसेच प्रकल्प चालविण्यासाठी आवश्यक असलेल्या माहितीचे विश्लेषण करणे आवश्यक आहे. उद्योजकाकडे ते ज्ञान आहे किंवा तो ते बाहेरून मिळवणार आहे हे ठरविणेसुद्धा आवश्यक आहे. कधीकधी, एखाद्या प्रकल्पासाठी सहयोग आवश्यक असतो अशा वेळी सहयोगाच्या अटी व शर्ती तपासल्या पाहिजेत. परदेशी तांत्रिक सहकार्याच्या बाबतीत, त्या संबंधात देशात प्रचलित असलेल्या कायदेशीर तरतुदींचेही विश्लेषण केले पाहिजे.

(३) आर्थिक व्यवहार्यता विश्लेषण:

व्यावसायिक संस्था स्थापन करण्यासाठी वित्त ही सर्वात महत्वाची पूर्व अट आहे. म्हणून, प्रकल्प मूल्यमापनात आर्थिक व्यवहार्यतेचे मूल्यमापन अतिशय महत्त्वाचे आहे. यासाठी खालील गोष्टींची छाननी करणे आवश्यक आहे.

(अ) प्रकल्पाची किंमत आणि वित्तपुरवठ्याचे साधन

(ब) रोख प्रवाह अंदाज

(क) अंदाजित ताळेबंद

(४) आर्थिक व्यवहार्यता विश्लेषण:

हा प्रकल्प आर्थिकदृष्ट्या सक्षम आहे हे पाहणे अत्यंत आवश्यक आहे. आर्थिक व्यवहार्यता त्याच्या नफ्यावर अवलंबून असते. पुरेसा नफा नसलेला प्रकल्प व्यावसायिकदृष्ट्या व्यवहार्य असू शकत नाही. म्हणून, ३ ते १० वर्षांच्या कालावधीसाठी आर्थिक व्यवहार्यतेचे मूल्यांकन नफ्याच्या अंदाजांद्वारे केले जाऊ शकते. प्रकल्पाची नफा दीर्घकालीन आधारावर स्थापित केली पाहिजे. अशाप्रकारे, आर्थिक व्यवहार्यता विश्लेषणामध्ये कच्च्या मालाच्या गरजा, क्षमतेच्या वापराची पातळी, अपेक्षित विक्री, अपेक्षित खर्च आणि संभाव्य नफा यांचा समावेश होतो.

(५) व्यवस्थापकीय व्यवहार्यता विश्लेषण:

व्यवस्थापनाचे मूल्यमापन हे खरोखरच विश्लेषणांचे शिखर मानले जाते. कारण कोणत्याही व्यावसायिक संस्थेचे यश किंवा अपयश हे व्यवस्थापनाच्या दिशा आणि कार्यक्षमतेवर अवलंबून असते. व्यवस्थापकीय सक्षमतेच्या अनुपस्थितीत अन्यथा व्यवहार्य असलेले प्रकल्पदेखील अयशस्वी होऊ शकतात. दुसरीकडे, एक कमकुवत प्रकल्प कार्यक्षम व्यवस्थापकीय क्षमतेसह यशस्वी ठरू शकतो.

(६) सामाजिक व्यवहार्यता विश्लेषण:

कोणताही व्यवसाय सामाजिक जबाबदारीचा असला पाहिजे. खरं तर, व्यवसाय हा केवळ नफा मिळवून देणारा व्यवसाय नसून एक सामाजिक कार्य आहे ज्यामध्ये काही कर्तव्ये समाविष्ट आहेत आणि योग्य नैतिकता पाळली जाणे आवश्यक आहे. सामाजिकदृष्ट्या जबाबदार राहणे आणि समाजाच्या मोठ्या फायद्यासाठी कार्य करणे हे दायित्व स्वीकारणे आवश्यक आहे. व्यवसायाच्या आजूबाजूच्या समुदायासाठी आणि समाजाप्रति त्याची जबाबदारी खूप मोठ्या प्रमाणावरआहे.

५.७ प्रकल्प व्यवहार्यता विश्लेषणाचे महत्त्व

प्रकल्प व्यवहार्यता विश्लेषणाचे महत्त्व प्रतिबिंबित करणारे काही महत्त्वाचे मुद्दे खालीलप्रमाणे वर्णन केले आहेत:

यश-अपयशाचे मूल्यांकन:

ही एक पद्धतशीर प्रक्रिया आहे जी प्रत्येक टप्प्यावर प्रकल्पाचे फायदे आणि मर्यादा समजून घेण्यास मदत करते आणि अशाप्रकारे प्रस्तावित प्रकल्पाच्या यश किंवा अपयशाचे मूल्यांकन करण्यात मदत होते.

व्यवसाय योजनेची नोंद:

व्यवहार्यता विश्लेषण व्यवसाय आराखडा लिहिण्यास मदत करते आणि धोके आणि आव्हाने जाणण्यास मदत करते आणि प्रकल्प सुरू ठेवायचा की नाही याचा निर्णय घेण्यास उद्योजकांना मदत करते.

निधीची उपलब्धता:

बँका, वित्तीय संस्थांसारख्या बाह्य संस्था व्यवहार्यता विश्लेषण अहवालपडताळून प्रस्तावित प्रकल्पाच्या आर्थिक सुदृढतेचे मूल्यांकन करू शकतात. अशा प्रकारे या संस्थांच्या निधीसाठीच्या निर्णयांना प्रकल्पाच्या व्यवहार्यता विश्लेषणाचा आधार मिळतो.

संधी समजून घेणे:

व्यवहार्यता विश्लेषण उद्योजकांना व्यवसायासाठी नवीन संधी शोधण्यात मदत करते. बाजार व्यवहार्यता, तांत्रिक व्यवहार्यता, आर्थिक व्यवहार्यता आणि इतर व्यवहार्यता विश्लेषण परिमाणे उद्योजकांना नवीन व्यवसाय संधी किंवा स्पर्धात्मक वातावरणात नवीन उत्पादने किंवा सेवा शोधण्यास मदत करतात.

५.८ प्रकल्प अहवाल आणि त्यातील घटक

एकदा उद्योजकाने विशिष्ट संधीचा फायदा घेण्याचा ठोस निर्णय घेतला की पुढील पायरी म्हणजे प्रकल्प अहवाल तयार करणे. प्रकल्प अहवाल हा एक अहवाल आहे जो उत्पादनाच्या निर्मितीसाठी किंवा सेवा सादर करण्यासाठी प्रस्तावित केलेल्या बाबींचे सर्व आवश्यक तपशील प्रदान करतो. तसेच प्रकल्प चालवण्याच्या दरम्यान रेंगाळू शकणार्या समस्यांचा अंदाज लावण्यासाठी आणि त्यांचे निराकरण करण्यासाठी हे साधन म्हणून देखील वापरला जाऊ शकतो. हा अहवाल म्हणजे उद्योजकाने जो उपक्रम ठरविला आहे त्या सर्व क्रियांचा आराखडा होय.

प्रकल्प अहवाल हा वित्तीय संस्था आणि बँकांकडून आर्थिक सहाय्य मिळविण्यासाठी आणि प्रकल्पाच्या अंमलबजावणीसाठी इतर औपचारिकता पूर्ण करण्यासाठी एक आवश्यक दस्तऐवज आहे. म्हणून, प्रकल्पाचे मूल्यांकन करण्यासाठी वित्तीय संस्थांना आवश्यक असलेल्या सर्व माहितीच्या सादरीकरणासाठी अहवालात एक संपूर्ण ढाचा सादर केला पाहिजे. यामुळे प्रकल्प उभारण्यासाठी किती पैसा, साहित्य आणि मनुष्यबळ आवश्यक आहे हेदेखील उद्योजकांना कळू शकते. अशाप्रकारे, एखाद्या उद्योजकाचा प्रकल्प-अहवाल हा प्रवासासाठीच्या मार्गदर्शक नकाशाप्रमाणेच असतो.

प्रकल्प अहवाल तयार करण्याच्या त्रासातून मुक्त व्हावे, असे अनेक उद्योजकांना वाटते. म्हणून, ते सनदी लेखापाल, तांत्रिक सल्लागार, व्यवस्थापन सल्लागार इत्यादींच्या सेवा घेतात जे संभाव्य उद्योजकांच्या वतीने अहवाल तयार करतात. एसआईएसआई, एसआईडीसी, एसएसआईडीसी सारख्या संस्था प्रकल्प अहवाल तयार करण्यात मदत करतात आणि नंतर त्यांची बँकांना शिफारस करतात. अलीकडच्या काळात, व्यावसायिक बँकांनीही त्या दिशेने मदतीचा हात पुढे केला आहे. परंतु, उद्योजकाने स्वत: अहवाल तयार करणे अधिक उचित आहे. याचे कारण असे की, प्रकल्प अहवाल तयार करण्याची प्रक्रिया त्याला वास्तवाशी संवाद साधण्यास सक्षम करते आणि प्रत्यक्षात प्रकल्पाची अंमलबजावणी करताना भविष्यात काय अपेक्षित आहे याची जाणीव करून देते. एखाद्या उपक्रम हाती घेण्यापूर्वी हे एक प्रकारचे 'उत्तम प्रशिक्षण' आहे.

प्रकल्प अहवालातील घटक:

विविध उद्योजकांद्वारे प्रकल्प अहवाल वेगवेगळ्या प्रकारे तयार केला जाऊ शकतो. त्यासाठी कोणताही मानक नमुना नाही. तथापि, त्याचे मूल्यांकन करण्यासाठी आणि कर्ज देणाऱ्या संस्थांद्वारे आर्थिक निर्णय घेण्यासाठी आवश्यक असलेली सर्व माहिती त्यात असणे आवश्यक आहे. अहवालात सादर करावयाची माहिती व्यवसायाचा आकार, उत्पादनाचे स्वरूप आणि आवश्यक वित्तपुरवठा यावर अवलंबून असते.

खालील मार्गदर्शक तत्त्वे उद्योजकाला सामान्यत: लहान प्रमाणातील व्यवसाय संस्था स्थापन करण्यासाठी अहवाल तयार करण्यास मदत करतात. त्यासाठी संबंधित आवश्यक विस्तृत तपशील खालील मथळ्यांखाली दिला जाऊ शकतो .

- सामान्य माहिती
- प्रकल्पाचे वर्णन
- बाजारपेठेची संभाव्यता
- भांडवली खर्च आणि वित्त स्रोत
- कार्यरत भांडवलाच्या आवश्यकतांचे मूल्यांकन
- आर्थिक विचार
- आर्थिक आणि सामाजिक विचार

(I) सामान्य माहिती:

सुरुवातीला काही मूलभूत माहिती दिली पाहिजे. यात खालील बाबींचा समावेश होतो:

- उद्योजकाचे नाव आणि पत्ता.
- उद्योजकाची पात्रता, अनुभव आणि क्षमता.
- प्रकल्प ज्या उद्योगाशी संबंधित आहे त्याची प्रोफाइल.
- व्यवसायाची घटना आणि संघटनात्मक रचना - एकल व्यापारी असो किंवा भागीदारी आणि भागीदारी असल्यास नोंदणीकृत आहे किंवा नाही.
- उद्योग संचालनालय DIG कडून नोंदणी प्रमाणपत्र प्राप्त आहे किंवा नाही.
- उत्पादित करायच्या उत्पादनांची श्रेणी आणि त्यांची उपयुक्तता.
- प्रस्तावित उत्पादनाचे त्याच्या पर्यायापेक्षा स्पर्धात्मक फायदे.

(II) प्रकल्प वर्णन:

या शीर्षकाखाली, प्रकल्पाचा संक्षिप्त तपशील अहवाल दिला जातो. साधारणपणे, तपशील खालील गोष्टींशी संबंधित आहेत:

अ. स्थळ:

- संपूर्ण पत्त्यासह प्रस्तावित स्थान जसे शहर, रस्ता क्रमांक इ.
- मालकीची किंवा भाडेपट्टीवरील जमीन.
- औद्योगिक क्षेत्र मंजूर आहे की नाही ?
- एकूण क्षेत्रफळ, खुले/आच्छादित क्षेत्राचा तपशील
- निवासी क्षेत्रात असल्यास, महानगरपालिका/महानगरपालिका अधिकाऱ्यांकडून 'ना-हरकत प्रमाणपत्र' प्राप्त झाले आहे की नाही?
- क्षेत्र निवडण्यासाठीची ठोस कारणे .

ब. पायाभूत सुविधा:

- प्रस्तावित प्रकल्पासाठी उपलब्ध भौतिक पायाभूत सुविधा विशेषत्वाने दिल्या पाहिजेत.

क. कच्चा माल:

- कच्च्या मालाची उपलब्धता, त्यांची गुणवत्ता आणि आयात केलेला कच्चा माल वापरायचा असल्यास तो नियमितपणे खरेदी करण्याची व्यवहार्यता, परवाना मिळाला आहे का?
- कच्च्या मालाचे स्रोत
- कच्च्या मालाच्या साठ्याची त्यांच्या उपलब्धतेनुसार गणना.
- एका वर्षासाठी लागणाऱ्या कच्च्या मालाच्या आवश्यकतेचे मूल्य.

ड. कुशल कामगार आणि कार्मिक आवश्यकता:

- कुशल कामगार आवश्यक आहेत का?
- जर गरज असेल तर ते त्या भागात उपलब्ध आहे का?
- नसल्यास मजुरांना प्रशिक्षण देण्याची व्यवस्था करावी.
- कारखान्यातील कर्मचारी संख्या, मासिक आणि वार्षिक वेतन
- प्रशासकीय कर्मचारी संख्या, मासिक आणि वार्षिक वेतन
- विक्री कर्मचारी त्यांची संख्या आणि वार्षिक वेतन

इ. उपभोग्य उपयुक्तता:

- वीज/पाणी/इंधन, कोळसा/तेल इत्यादी उपयोगितांची किंमत.
- वीज, इंधन, पाणी इत्यादींचा पुरेसा पुरवठा उपलब्ध आहे का?
- वीज, इंधन आणि पाण्याचा अपुरा पुरवठा झाल्यास करावयाची पर्यायी व्यवस्था.

फ. कचऱ्याची विल्हेवाट लावणे:

- प्रकल्पामध्ये टाकाऊ सामग्रीचे उत्पादन किंवा उत्सर्जन समाविष्ट आहे का?
- उत्सर्जन हे वायू (धूर) किंवा भौतिक (ध्वनी, उष्णता, धूळ इ.) किंवा गटारांमधून द्रव / घन विसर्जनाशी संबंधित आहे का?
- सांडपाणी व्यवस्था आणि सांडपाणी प्रक्रिया केंद्रासाठी तरतूद.

ग. वाहतूक आणि दळणवळण:

- कुठून कच्चा माल वाहतूक करावा लागेल?
- उपलब्ध तसेच वाहतुकीचे संभाव्य साधन.
- वाहतुकीत उध्दभवणाऱ्या समस्या.
- उपलब्ध दळणवळण सुविधा जसे की टेलिफोन, टेलेक्स इ.

ह. यंत्रसामग्री आणि सामान्य सुविधा:

- आधीपासून खरेदी केलेल्या आणि खरेदी करायच्या सर्व यंत्रसामग्री आणि इतर उपकरणांची संपूर्ण यादी त्यांचा प्रकार, आकार आणि किंमत.
- भांडवली उपकरणे आणि बांधकाम सेवा पुरवठ्याचे स्रोत.
- उपकरणे आणि बांधकाम सेवांची स्थापित परवाना क्षमता
- कारखाना हा विविध पाळ्यांमध्ये चालवला जाईल का आणि तसे असल्यास एकल, दुहेरी अथवा तिहेरी पाळ्या असतील का ?
- यंत्र भांडार, जोडणी भांडार (Welding Shop), विद्युत भांडार इत्यादी सुविधांची उपलब्धता.

य. उत्पादन प्रक्रिया आणि तंत्रज्ञान:

- उत्पादनाचे विविध टप्पे आणि प्रत्येक टप्प्यात समाविष्ट असलेली प्रक्रिया
- कच्च्या मालाचे तयार उत्पादनांमध्ये रूपांतर करण्यासाठी लागणारा कालावधी
- उत्पादन प्रक्रियेचा क्रम दर्शविणाऱ्या प्रक्रिया प्रवाह तक्त्याचे सादरीकरण

- वापरलेले तंत्रज्ञान ते अद्ययावत आणि योग्य आहे की नाही हे दर्शवते
- आवश्यक माहिती मिळवण्यासाठी केलेली व्यवस्था

ज. उत्पादन विभाग आणि गुणवत्तेचे संतुलन:

- उत्पादनाच्या विविध टप्प्यांवर विविध विभागांची क्षमता एकसमान आहे का? क्षमता वाढल्यामुळे नंतरच्या टप्प्यावर समतोल साधण्याची मागणी होईल का?
- उत्पादनांची गुणवत्ता सतत तपासण्यासाठी पुरेशी यंत्रणा तयार केली गेली आहे का?
- ग्राहकांमध्ये आत्मविश्वास निर्माण करण्याच्या उद्देशाने उत्पादनांसाठी 'ISO' किंवा 'AGMARK' सारखे गुणवत्तेचे प्रमाण मिळण्याची शक्यता.

क. संशोधन आणि विकास:

- उत्पादनाचा दर्जा सुधारण्यासाठी करावयाची पावले
- सध्याच्या उत्पादनांच्या गुणवत्तेचा अभ्यास करण्यासाठी आणि त्यात सुधारणा सुचवण्यासाठी कोणतेही संशोधन कक्ष स्थापन केले जातील का?

(III) बाजार संभाव्यता:

संभाव्य उद्योजकाने त्याच्या उत्पादनांच्या विपणनाची क्षमता त्याच्या प्रकल्प अहवालात सांगणे अत्यंत आवश्यक आहे. मागणी आणि पुरवठ्याची स्थिती, स्पर्धकांची स्थिती, अपेक्षित किंमत इत्यादींची माहिती देणारा तपशीलवार बाजार सर्वेक्षण अहवाल तयार करणे श्रेयस्कर आहे. प्रकल्प अहवाल अधिक विश्वासार्ह बनवण्यासाठी भविष्यातील ग्राहक, यंत्रसामग्री/कच्चा माल पुरवठादारांकडून काही पत्रे घेणे उचित आहे. . तथापि. बाजाराच्या संभाव्यतेशी संबंधित खालील ^ बाबी अहवालात दिल्या पाहिजेत:

अ. मागणी आणि पुरवठा स्थिती:

- प्रस्तावित उत्पादनांसाठी एकूण अपेक्षित मागणी,
- बाजारात त्या उत्पादनांची पुरवठ्याची स्थिती
- मागणी आणि पुरवठा यामधील भेद आणि यातील भेद कसे कमी केले जातील? याचा आराखडा
- बाजार अंदाजाच्या आधारे तीन वर्षांसाठी उत्पादन कार्यक्रम

ब. खर्च आणि किंमत स्थिती:

- उत्पादन आणि इतर प्रशासकीय खर्चाचा अंदाज.
- अपेक्षित किंमतीचा अंदाज
- स्पर्धकाची सध्याची विक्री किंमत
- खर्च आणि किमतीच्या अंदाजाच्या आधारे नफ्याच्या प्रमाणाचे मूल्यांकन.

क. विपणन धोरण:

- उत्पादने विकण्यासाठी करण्यात येणारी रणनीती
- उत्पादन संपूर्ण विक्री करण्यासाठी प्रतिष्ठित पुरवठादार आणि वितरकांशी व्यापार करार आहे का?
- प्रस्तावित उत्पादनांवर नामांकित कंपन्यांचे व्यापारी चिन्ह (ट्रेडमार्क) वापरण्याची काही व्यवस्था आहे का?

ड. विक्रीपश्चात सेवा:

- ग्राहकांचा विश्वास जिंकण्यासाठी आणि चांगले नाव मिळविण्यासाठी विक्री-पश्चात सेवा प्रदान करण्याची आवश्यकता.
- विक्रीपश्चात सेवा देण्यासाठी प्रस्तावित केलेली व्यवस्था.

ई. मागणी ऋतू वारंवारिता:

- प्रस्तावित उत्पादनाची विक्री हंगामी आहे की नाही?
- हंगमेतर कालावधीसाठी मालाची साठवणूक करण्याची व्यवस्था प्रस्तावित आहे कि नाही?
- सार्वजनिक वाहतूकदार किंवा त्याच्या स्वत: च्या वाहनाद्वारे मालाची वाहतूक करण्याची व्यवस्था
- स्वतःची वाहतूक असल्यास, संभाव्य खर्च आणि आवश्यक मदतीची रक्कम.

(IV) भांडवली खर्च:

विविध बाबींवर संस्थेने करावयाच्या भांडवली खर्चाचा अंदाज अहवालात द्यायला हवा. हा अंदाज वैज्ञानिक, वास्तववादी आणि अचूक असायला हवा, कारण सुरुवातीच्या टप्प्यावर केलेल्या निधीच्या आवश्यकतांच्या सदोष आणि अपुर्या अंदाजामुळे अनेक व्यवसायामध्ये गंभीर समस्या असल्याचे आढळून येते. भांडवली वस्तूंचे विविध घटक खालील गोष्टींशी संबंधित असू शकतात:

- जमीन आणि इमारत खर्च
- यंत्रसामग्रीवरील खर्च
- स्थापना शुल्क
- इतर विविध मालमत्ता जसे की फर्निचर, वाहने,साधने इ.
- प्राथमिक खर्च आणि संचालन-पूर्व खर्च
- भावी किंमतीतील वाढ किंवा अनपेक्षित खर्चासाठीची आकस्मिक तरतूद
- खेळत्या भांडवलाची तरलता

(V) वित्त स्रोत:

अहवालात खालील संभाव्य वित्त स्रोतांचा देखील समावेश असावा.

- प्रस्तावित उपक्रमासाठी मालकाचे योगदान
- राज्य/केंद्र सरकारकडून भांडवली अनुदान असल्यास
- प्रस्तावित कर्ज अथवा ठेवी उभारण्याचे पर्याय
- वित्तीय संस्थांकडून अपेक्षित उधारीची मर्यादा
- मित्र आणि नातेवाईकांकडून वित्त
- प्रकल्पाची एकूण किंमत पूर्ण करण्यासाठी उपलब्ध एकूण निधीची पर्याप्तता

(VI) कार्यरत भांडवलाच्या आवश्यकतांचे मूल्यांकन:

भांडवली खर्चाचा अंदाज लावताना, खेळत्या भांडवलाची तरलता विचारात घेणे आवश्यक आहे, कारण पुरेसे खेळते भांडवल उपलब्ध झाल्याशिवाय कोणतीही संस्था काम करू शकत नाही. त्यामुळे, खेळत्या भांडवलाच्या आवश्यकतेचा अंदाज बांधला जातो आणि तो प्रकल्पाच्या एकूण खर्चासह दाखवला जातो. जरी खेळत्या भांडवलाच्या मूल्यांकनासाठी काही स्वरूप तयार केले गेले असले तरी, बहुतेक उद्योजकांची खेळत्या भांडवलाच्या गरजा त्यांच्या पद्धतीने मांडण्याची प्रवृत्ती असते यामुळे वित्तपुरवठा संस्थांच्या आवश्यकतेनुसार या अंदाजांची पुनर्रचना करावी लागते ज्यामध्ये वेळेचा अपव्यय होतो आणि आणखी समस्या निर्माण होतात. म्हणून, उद्योजकांना विहित नमुन्यात माहिती सादर करण्याचा सल्ला दिला जातो. कार्यरत भांडवलाच्या गणनेमध्ये खालील गोष्टींचा समावेश होतो:

- कच्च्या मालाच्या साठ्यावर करावयाचा खर्च
- प्रक्रियेत असलेल्या मालावरील खर्च
- तयार वस्तूंच्या साठ्यामध्ये गुंतलेली किंमत
- आवर्ती स्वरूपाचे खर्च जे बहुतेक मासिक खर्चाच्या स्वरूपात असतात.

(VII) आर्थिक बाबी:

प्रस्तावित प्रकल्प आर्थिकदृष्ट्या सक्षम असेल तेव्हाच तो यशस्वी होईल. शिवाय, प्रकल्प त्याच्यात केलेल्या गुंतवणूकीवर परतावा मिळविण्यास सक्षम असणे आवश्यक आहे. यासाठी अंदाजित नफा-तोटा पत्रक बनविणे उचित ठरते जे संभावित विक्री महसूल, उत्पादन खर्च, इतर खर्च आणि नफा दर्शवेल. हे सर्व अंदाज वास्तववादी आधारावर करणे आवश्यक आहे.

(VIII) आर्थिक आणि सामाजिक विचार:

प्रदूषण, सांडपाणी, उत्सर्जन या पर्यावरणीय हानी नियंत्रित करण्यासाठी केलेल्या खर्चाचा उल्लेख करणे देखील आवश्यक आहे. या खर्चामध्ये सांडपाणी आणि उत्सर्जनावर प्रक्रिया करण्यासाठी आवश्यक असलेल्या अतिरिक्त अभियांत्रिकी आणि तंत्रज्ञानाचे मूल्यदेखील समाविष्ट असते. तसेच,याद्वारे जे सामाजिक-आर्थिक फायदे मिळू शकतात ते देखील अहवालात विशेषतः नमूद करणे आवश्यक आहे. यापैकी काही फायद्यांची उदाहरणे खाली दिली आहेत.

अ. रोजगाराची जाहिरात:

त्या परिसरातील रोजगाराच्या परिस्थितीचा आढावा घेऊन दिल्या जाऊ शकणाऱ्या संभाव्य रोजगाराचा उल्लेखदेखील केला जाऊ शकतो.

ब. आयात पर्याय:

प्रस्तावित व्यवसाय किती प्रमाणात आणि कोणत्या पद्धतीने आयात पर्याय उपलब्ध करू करेल आणि त्यायोगे मिळणारे जे अपेक्षित संभाव्य फायदे असतील ते अहवालात नमूद केले जाऊ शकतात.

क. अनुषंगिकांना बढती:

व्यवसाय वाढीच्यादृष्टीने अनुषंगिक गोष्टींची आवश्यकता असल्यास, व्यवसाय संस्था त्या आवश्यकता पूर्ण करण्यासाठी सहायक व्यवसायांना प्रोत्साहन देईल का? ते विशेषतः अहवालात दिले पाहिजे.

ड. निर्यात क्षमता

व्यवसाय संस्थेत निर्यात क्षमता आहे का? आणि त्याची उत्पादने इतर देशांना किती प्रमाणात निर्यात केली जाऊ शकतात? याचा अहवालात उल्लेख केला पाहिजे.

इ. स्थानिक संसाधनांचा वापर

जी स्थानिक संसाधने सध्या वाया जात आहेत त्या संसाधनांचा वापर करण्याची शक्यतादेखील अहवालात नमूद केली पाहिजे.

फ. परिसराचा विकास

व्यवसाय संस्थेच्या स्थापनेमुळे स्थानिक क्षेत्राचा सर्वांगीण विकास कितपत होईल? याचाही अहवालात उल्लेख केला पाहिजे.

५.९ सारांश

या प्रकरणामध्ये आपण प्रकल्प व्यवस्थापनाच्या महत्त्वाच्या संकल्पनेबद्दल शिकलो आहोत. यात प्रकल्प व्यवस्थापन, प्रकल्प ओळख आणि प्रकल्प व्यवहार्यता विश्लेषण या

संकल्पनेवर चर्चा केली आहे. हे प्रकरण प्रकल्प-अहवालावर देखील चर्चा करते, प्रकल्प अहवालातील तपशीलावर माहिती देते.

५.१० स्वाध्याय

योग्य पर्यायासह रिक्त जागा भरा.

१. ____________ हे विशिष्ट कार्य, कार्यक्रम किंवा कर्तव्य पूर्ण करण्याच्या दिशेने नेण्यासाठी कंपनीच्या संसाधनांचे नियोजन आणि संघटना आहे

(अ) प्रकल्प व्यवस्थापन (ब) प्रकल्पाची सुरुवात

(क) व्यवहार्यता विश्लेषण (ड) प्रकल्प अहवाल

२. प्रकल्प ओळखण्याच्या चरणांमध्ये शेवटची पायरी म्हणजे ________ तयार करणे.

(अ) प्रकल्प संरचना (ब) प्रकल्प अहवालाच्या स्वरूपात आराखडा बनविणे

(क) व्यवहार्यता विश्लेषण (ड) नेटवर्क आकृती

३. _________ हा फक्त प्रस्तावित यंत्रे आणि उपकरणे आवश्यक मानदंडांनुसार उत्पादनाची पर्याप्तता दर्शविते.

(अ) बाजार व्यवहार्यता (ब) आर्थिक व्यवहार्यता

(क) तांत्रिक व्यवहार्यता (ड) मनुष्यबळ व्यवहार्यता

४. ३ ते १० वर्षांच्या कालावधीसाठी _______ च्या अंदाजांद्वारे प्रकल्पाच्या आर्थिक व्यवहार्यतेचे मूल्यांकन केले जाऊ शकते.

(अ) रोख प्रवाह (ब) मालमत्ता

(क) दायित्व (ड) लाभदायकता

५. प्रकल्प ओळखीमध्ये _______ पायरी उद्योजकांना व्यावसायिक निर्णयांवर प्रभाव टाकणारी शक्ती समजून घेण्यास मदत करू शकते.

(अ) प्राथमिक मूल्यमापन (ब) पर्यावरणीय अभ्यास

(क) कल्पना निर्मिती (ड) प्रकल्प निवड

[**उत्तरे:** १-अ प्रकल्प व्यवस्थापन, २-ब प्रकल्प अहवालाच्या स्वरूपात आराखडा बनविणे, ३-क तांत्रिक व्यवहार्यता विश्लेषण, ४-ड लाभदायकता, ५-ब पर्यावरण अभ्यास]

खालील विधाने सत्य की असत्य ते सांगा.

१. बाजार व्यवहार्यता मागणी आणि पुरवठा स्थितीचे विश्लेषण समाविष्ट करते.

२. प्रकल्पाची ओळख करून देण्यासाठी, उद्योजकाला सर्वोत्तम संधी शोधण्याच्या दृष्टीने कठोर परिश्रम करावे लागतात.

३. प्रकल्प व्यवस्थापनामध्ये, "निरीक्षण आणि नियंत्रण टप्पा" नियोजनाच्या टप्प्यानंतर लगेच सुरू होतो

४. प्रकल्प नियोजन कर्मचारी आवश्यकता देखील नोंदवते.

५. अंदाजित ताळेबंद व्यवस्थापकीय व्यवहार्यता विश्लेषण अंतर्गत तयार केले जातात.

[**उत्तरे:** १-सत्य, २-सत्य, ३-असत्य, ४-सत्य, ५-असत्य]

योग्य जोडया जुळवा.

"अ"	"ब"
१. प्रकल्प अहवाल	**अ) प्रकल्प निवडा किंवा नाकारा**
२. प्रकल्प व्यवहार्यता विश्लेषण	**ब) व्यवसायाचा आराखडा** (Blue Print)
३. पर्यावरणीय अभ्यास	**क) मागणी-पुरवठा स्थिती**
४. बाजार व्यवहार्यता	**ड) प्रकल्प व्यवस्थापनातील पहिला टप्पा**
५. आरंभ	**इ) व्यवसाय निर्णयांवर प्रभाव पाडणारी सक्ती**

[**उत्तरे**: १-ब , २-अ , ३-इ , ४-क , ५-ड]

खालील प्रश्नांची उत्तरे द्या.

१. प्रकल्प व्यवस्थापन म्हणजे काय? त्याचे टप्पे स्पष्ट करा.

२. प्रकल्प ओळख संकल्पना आणि त्यात समाविष्ट असलेल्या चरणांचे वर्णन करा.

३. प्रकल्प व्यवहार्यता विश्लेषणाची संकल्पना स्पष्ट करा आणि त्याचे महत्त्व चर्चा करा.

४. प्रकल्प अहवाल म्हणजे काय? त्याचे घटक कोणते?

*****

६

उद्योजकता विकासास सहाय्य आणि प्रोत्साहन - I

प्रकरण संरचना

६.० उद्दिष्टे

६.१ प्रस्तावना

६.२ प्रोत्साहन

६.३ सारांश

६.४ स्वाध्याय

६.५ संदर्भ

६.० उद्दिष्टे

उद्योजकता म्हणजे उद्योजकाची क्षमता आणि कृती होय. दुसरीकडे, उद्योजकता हा नवीन व्यवसाय सुरू करणे आणि त्याचे प्रभावीपणे आणि कार्यक्षमतेने व्यवस्थापन करणे आणि या दोन्हीमध्ये मोजूनमापून /अभ्यासपूर्वक जोखीम घेण्याचा अभ्यास यांचा समावेश आहे.

खंका सांगतात. "उद्योजकता ही प्रक्रिया आहे ज्यामध्ये उपक्रम तयार करण्यासाठी पूर्ण कराव्या लागणाऱ्या असंख्य कृतींचा समावेश आहे,"

उद्योजकतेला प्रोत्साहन आणि विकासासाठी सहाय्य आणि प्रोत्साहनांचे मुख्य उद्दिष्टे खालीलप्रमाणे आहेत:

१. आर्थिक मर्यादांपासून मुक्त करणे

२. प्रादेशिक विकास व समता साधणे

३. स्पर्धा करण्याची क्षमता सुधारणे

४. विपणन प्रशिक्षणासाठी सहाय्य करणे

५. पदोन्नतीच्या योजना कार्यान्वित करणे

६. लघु उद्योग आणि व्यवसायाशी संबंधित पर्यावरणीय संरचनेचे विश्लेषण करणे

७. उत्पादन आणि प्रकल्पाची निवड करणे.

८. उद्योजकीय गुण विकसित आणि भक्कम करणे

९. लघु उद्योगांची कार्यपद्धती समजून घेणे.

१०. व्यवसायाबद्दल विस्तृत दृष्टी विकसित करणे

११. सचोटी आणि प्रामाणिकपणाची आवड विकसित करणे

१२. उद्योजकीय शिस्तीची गरज समजून घेणे.

६.१ प्रस्तावना

सरकार उद्योजकांना विविध प्रकारच्या सवलती देत असतात. ही प्रोत्साहने उत्पादकता वाढीस मदत करतात. हे उद्योजकांसाठी प्रेरणास्त्रोत म्हणून काम करतात. सवलती, अनुदाने आणि बक्षीसे असे तीन प्रकारचे प्रोत्साहन आहेत. सबसिडी म्हणजे सरकारने उद्योजकांना दिलेली एक रक्कमी सहाय्य होय. खर्चासाठी मदत करण्यासाठी ही आर्थिक मदत आहे. बाउंटी/ बक्षीसे ही व्यवसायाला दिलेली आर्थिक मदत आहे जेणेकरून ती देशातील इतर व्यवसायांशी तसेच त्याच क्षेत्रातील परदेशी व्यवसायांशी स्पर्धा करू शकतील.

सरकारी धोरणे आणि उद्योजकता योजना पुढीलप्रमाणे:

- अधिक सक्रिय व्यावसायिक वर्तनात्मक योजना
- वाढीव कमचे तास योजना
- नव उद्यामास्तव निश्चित प्रयत्न योजना.
- नवीन स्थिर उत्पादक भांडवलामध्ये विशिष्ट गुंतवणूक योजना
- अधिकतम कामगार नियुक्ती धोरण.
- सदर च्या योजना तसेच धोरणंमुळे, एकूण उत्पन्नात तुलनेने, मोठ्या टक्केवारीत वाढ होण्याचा कल तसेच वाढीव उद्योजकीय क्रिया दिसून आल्या आहेत.

ईडीआयचा उदय:

- **१९६९:** देशात उद्योजकता वाढीसाठी प्रशिक्षण प्रयत्नांचा जन्म. जीआयआयसी , जीआयडीसी - क्रेडिट आणि पायाभूत सुविधा. संपार्श्विक दायित्वाशिवाय / कोलॅटरल लायबिलिटी १००% वित्त पुरवठा.
- **१९७०:** देशातील अफाट क्षमतांचा साक्षात्कार झाल्याने. जीआयआयसी ने जीआयडीसी, जीएसएफसी आणि जीआयएसडीसी सारख्या इतर राज्यस्तरीय संस्थांसोबत ३ महिन्यांचा प्रशिक्षण कार्यक्रम सुरू करणे.
- **१९७८:** गुजरात प्रयोग - फोर्ड फाऊंडेशनने इतर काही राज्यांमध्ये ईडीपी चाचणीसाठी प्रोत्साहन देणे.
- **१९७९:** स्वतंत्र राज्यस्तरीय संघटना असण्याची गरज ओळखणे. ईडीसाठी गुजरात केंद्र अस्तित्वात येणे.
- **१९८१:** अनेक विकास संस्थांनी त्यांचे स्वतःचे ईडीपी आयोजित करणे. गुजरात सीईडी - राष्ट्रीय संसाधन आणि सहाय्य संस्था - शिक्षण, प्रशिक्षण, संशोधन आणि क्षमता वाढीसाठी सहाय्य /समर्थन देणे.

- **१९८३:** आयडीबीआय (सर्वोच्च वित्तीय संस्था) ने इतर बँकांशी सहकार्य करणे आणि एप्रिल १९८३ मध्ये भारताच्या ईडीआयची स्थापना होणे

६.२ प्रोत्साहन

सरकार उद्योजकांना नाविन्यपूर्ण व्यवसाय विकसित करण्यास मदत करते ज्यामुळे आर्थिक वाढीस चालना मिळते. संभाव्य उद्योजकाच्या संस्था सुरू करण्याच्या निर्णयामागील प्रेरक शक्ती प्रोत्साहन हे आहे. परिणामी, ते समतोल प्रादेशिक विकास सुनिश्चित करून राष्ट्राच्या वाढीस हातभार लावण्यास मदत करतात. प्रोत्साहन केवळ संस्थेस अधिक काळ टिकून राहण्यास प्रवृत्त करत नाही, तर देशाच्या विकास मानक असलेल्या जीडीपी वाढ साधण्यातही मदत करते.

उदाहरण:

औद्योगिक वसाहती, औद्योगिक संकुले, नियमित विजेची उपलब्धता, सवलतीचे वित्त, भांडवली गुंतवणूक अनुदान आणि वाहतूक अनुदान, ही लघुउद्योगांना आव्हानांवर मात करण्यासाठी देण्यात येणारी प्रोत्साहनाची काही उदाहरणे आहेत.

६.२.१ प्रोत्साहनांची आवश्यकता पुढीलप्रमाणे:

१. आर्थिक केंद्रांचे विकेंद्रीकरण:

प्रोत्साहनांमुळे इच्छुक उद्योजकांना व्यवसाय सुरू करण्यासाठी प्रोत्साहन मिळते, परिणामी / ज्यामुळे आर्थिक शक्ती काही हातांमध्ये केंद्रित होत नाहीत.

२. प्रादेशिक प्रगतीचे समायोजिती करण:

अविकसित भागात उद्योग उभारणाऱ्या उद्योजकांना प्रोत्साहन दिले जाते. परिणामी, भारताच्या भौगोलिक क्षेत्रावर उद्योग विखुरले जातात, जेणे करवी प्रादेशिकदृष्ट्या संतुलित विकासास हातभार लावला जातो.

३. तांत्रिक प्रगती:

जुन्या तंत्रज्ञानाचे नवीन तंत्रज्ञानामध्ये रूपांतर करण्यास प्रोत्साहन मदत करते. पारंपारिक तंत्रज्ञान हे कौशल्याचा अभाव, कमी उत्पादकता आणि कमी मजुरीद्वारे चिन्हांकित केले जाते, तर आधुनिक तंत्रज्ञानामध्ये उत्तम कौशल्ये, उच्च उत्पादकता, उच्च कमाई आणि उच्च दर्जाचे जीवनमान अधोरेखित होत असते.

४. क्लिष्ट परिस्थितींवर मात करणे:

अविकसित आणि विकसित अशा दोन्ही ठिकाणी व्यवसाय स्थापन करण्यासाठी उद्योजकांना प्रोत्साहन आणि सवलतीं एकत्रितरीत्या दिल्या जातात. तथापि, हे विशेषत: मागासलेल्या भागात व्यवसाय एकक स्थापन करण्याच्या उद्देशाने वाटप केले जातात. अशा ठिकाणी असलेल्या कमतरतांची भरपाई करण्यासाठी ते पुरवले जाते.

५. उद्योगाच्या विकासास प्रोत्साहन देते:

बाजारातील दोष दूर करण्यासाठी तसेच देशाच्या औद्योगिकीकरण प्रक्रियेला गती देण्यासाठी औद्योगिक धोरणामध्ये प्रोत्साहनांचा वापर केला जातो. प्रादेशिक समतोल साधल्यास प्रादेशिक संसाधनांचा अधिक कार्यक्षम वापर, कमी उत्पन्न आणि राहणीमान-मानक विसंगतीमधील दरी कमी करून आणि अधिक समुदाय जोडले जाऊ शकतात.

६. नवीन व्यवसायांच्या विकासास प्रोत्साहन देते:

पायाभूत सुविधांच्या कमतरतेमुळे, व्यवसायात नवीन प्रवेश करणाऱ्यांना अनेक आव्हानांचा सामना करावा लागतो. सरकारी संस्था नवउद्योजकांना अनेक प्रोत्साहने देऊन मदत करतात. जो उद्योजक बाजारात नवीन असतो त्याच्याकडे विपणन आणि उद्योजकीय कौशल्ये नसतात. स्पर्धेशी स्पर्धा करण्यासाठी उद्योजकाला सरकारी मदतीची आवश्यकता असते. आर्थिक आणि गैर-आर्थिक दोन्ही प्रकारची अनुदाने आणि सवलती उद्योजकांना प्रोत्साहन देतात आणि आर्थिक अडथळे कमी होऊन उद्योजकता वाढीस हातभार लागतो.

७. प्रतिस्पर्ध्यावर मात करण्यासाठी धोरणे:

प्रोत्साहने उद्योजकाला टिकून राहण्यात आणि प्रतिस्पर्ध्यांशी स्पर्धा करण्यास मदत करतात. काही प्रोत्साहनांचे उद्दिष्ट व्यवसायांचे अस्तित्व आणि विस्तार सुनिश्चित करणे आहे. अनेक प्रोत्साहने व्यवसाय एककाची स्थापना झाल्यानंतर पहिल्या काही वर्षांसाठीच उपलब्ध असतात, तर इतर दीर्घकाळासाठी उपलब्ध असतात.

६.२.२ प्रोत्साहन आणि विकास उद्योजकता:

प्रमोशनल एजन्सी / प्रचार संस्था ह्या अशा संस्था आहेत ज्या उद्योजकांना त्यांच्या व्यवसायाच्या निर्मितीमध्ये मदत करण्यासाठी किंवा साहाय्य करण्यासाठी समर्पित असतात. प्रत्येक व्यवसायाला येणाऱ्या सुरुवातीच्या अडचणींचा सामना करण्यासाठी उद्योजकाला आवश्यक अनेक तंत्रांचा वापर करून ते अनिवार्यपणे संस्थेची जाहिरात करतात. शिवाय, जाहिरात कंपन्यांद्वारे नियोजित केलेली बहुसंख्य धोरण सिद्धतेमुळे उद्योजकांना फायदा होतो.

कोणत्याही देशाच्या अर्थव्यवस्थेची भरभराट आणि समृद्धी होण्यासाठी उद्योजकतेचा विकास महत्त्वाचा असतो. परिणामी, सरकारने उद्योजकांना सहाय्य, प्रोत्साहन, विकास आणि समर्थन देण्यासाठी अनेक संस्था स्थापन केल्या आहेत. उद्योजकांना त्यांचे व्यवसाय आणि बाजारपेठेतील कौशल्य अधिक चांगल्याप्रकारे साध्य करण्यासाठी, तसेच कौशल्य विकसित करण्यासाठी, व्यावसायिक वृत्ती विकसित करण्यासाठी प्रशिक्षण देखील दिले जाते.

केंद्र सरकारने अनेक खालीलपैकी प्रमोशनल एजन्सी स्थापन केल्या आहेत:

१. लघु उद्योग विकास संस्था (एसआयडीओ)

२. व्यवस्थापन विकास संस्था (एमडीआय)

३. भारतीय उद्योजकता विकास संस्था (ईडीआय)

४ ऑल इंडिया स्मॉल स्केल इंडस्ट्रीज बोर्ड (एआयएसएसआयबी)

५. राष्ट्रीय उद्योजकता आणि लघु व्यवसाय विकास संस्था (एनआयईएसबीयूडी), नवी दिल्ली)

६. राष्ट्रीय लघु उद्योग विस्तार प्रशिक्षण संस्था

७. नॅशनल स्मॉल इंडस्ट्रीज कॉर्पोरेशन लिमिटेड (एनएसआयसी)

उद्योजकता वाढीस चालना देण्यासाठी सरकार खूप पैसा खर्च करते कारण ते खूप महत्वाचे आहे. प्रादेशिक विकासाची खात्री करण्यासाठी, ते ग्रामीण आणि अविकसित भागातील व्यवसायांना देखील समर्थन देतात. त्यांनी उद्योजकांना विपणन, वित्त, तंत्र आणि कौशल्य विकासात सहाय्य करण्यासाठी अनेक कार्यक्रम स्थापन केले जेणेकरुन त्यांना बदलत्या व्यवसायाच्या ट्रेंडला सामोरे जाण्यासठी तसेच त्यांच्याशी जुळवून घेण्यास देखील मदत झाली आहे.

१. लघु उद्योग विकास संस्था (एसआयडीओ):

एसआयडीओची स्थापना ऑक्टोबर १९७३ मध्ये झाली आणि सध्या व्यापार, उद्योग आणि विपणन मंत्रालयाद्वारे ती प्रशासित आहे / तिचे प्रशासन चालविले जाते. एसआयडीओ ही देशातील लघु उद्योगांच्या विकासासाठी धोरणे बनवणारी केंद्रीय स्तरावरील सर्वोच्च संस्था आहे आणि तिचे नेतृत्व भारत सरकारच्या लघु उद्योग मंत्रालयाच्या अंतर्गत अतिरिक्त सचिव आणि विकास आयुक्त (लघु उद्योग) करतात. एसआयडीओ या निर्णायक उद्योगाच्या बळकटीकरणासाठी महत्त्वपूर्ण योगदान देतात ज्या देशाच्या सर्वात मजबूत आर्थिक कोनशिलापैकी एक असल्याचे सिद्ध झाले आहे. एसआयडीओ ग्रामीण उद्योजकता प्रोत्साहनासाठी त्याच्या व्यापक योजनेद्वारे पुढील सहाय्य देखील देते.

२. व्यवस्थापन विकास संस्था (एमडीआय):

गुडगाव (हरियाणा) येथे एमडीआयचे मुख्यालय आहे. त्याची स्थापना १९७३ मध्ये करण्यात आली. एमडीआयस उद्योगाची व्यवस्थापकीय कामगिरी वाढविण्याच्या उद्दिष्टाने इंडस्ट्रियल फायनान्स कॉर्पोरेशन ऑफ इंडिया द्वारे वित्तपुरवठा केला जातो. हे विविध क्षेत्रांमध्ये व्यवस्थापकीय प्रशिक्षण देते. यामध्ये आईएएस, आईईएस, भेल, ओएनजीसी आणि इतर अनेक मोठ्या सार्वजनिक क्षेत्रातील संस्थांमधील अधिकाऱ्यांसाठी कार्यक्रम देखील समाविष्ट आहेत.

३. भारतीय उद्योजकता विकास संस्था (ईडीआय):

आयडीबीआय बँक लि., आयएफसीआय लि., आयसीआयसीआय बँक लि., आणि स्टेट बँक ऑफ इंडिया, भारतीय उद्योजकता विकास संस्थेला (ईडीआय)ला निधी देतात आणि १९८३ मध्ये स्थापन झालेली स्वायत्त आणि ना नफा तत्वावर चालणारी संस्था, आहे

ईडीआयने बारा राज्यस्तरीय उद्योजकता विकास केंद्रे आणि संस्थांच्या स्थापनेत मदत केली आहे. तथापि, अनेक राज्यांतील शाळा, महाविद्यालये, विज्ञान आणि तंत्रज्ञान संस्था आणि व्यवस्थापन शाळांच्या अभ्यासक्रमात उद्योजकतेचा समावेश करण्याचे कार्य केले आहे. आंतरराष्ट्रीय क्षेत्रात, ईडीआयला जागतिक बँक, राष्ट्रकुल सचिवालय, यूनिडो, आयएलओ, ब्रिटिश कौन्सिल, फोर्ड फाऊंडेशन, युरोपियन युनियन आणि आसियन सचिवालय आणि इतर अनेक नामांकित संस्थांकडून मान्यता आणि समर्थन मिळाले आहे / मदत मिळाली आहे. ईडीआयने कंबोडिया, लाओ पीडीआर, म्यानमार आणि व्हिएतनाम येथे उद्योजकता विकास केंद्रे देखील स्थापन केले आहे आणि उझबेकिस्तान आणि पाच आफ्रिकन देशांमध्ये अशी केंद्रे स्थापन करण्याच्या प्रक्रियेत आहे.

४. ऑल इंडिया स्मॉल स्केल इंडस्ट्रीज बोर्ड (एआयएसएसआयबी):

स्मॉल स्केल इंडस्ट्रीज बोर्ड (एसएसआय बोर्ड) ही एक सर्वोच्च सल्लागार संस्था आहे जी लहान व्यवसायांवर परिणाम करणाऱ्या सर्व समस्यांवर सरकारला सल्ला देण्याचे कार्य करते. याचे नेतृत्व केंद्र सरकारचे मंत्री करतात आणि त्यात केंद्र सरकार, राज्य सरकारे, राष्ट्रीय लघु उद्योग महामंडळे, राज्य वित्तीय महामंडळे, रिझर्व्ह बँक ऑफ इंडिया, स्टेट बँक ऑफ इंडिया, भारतीय लघु उद्योग मंडळ आणि लोकसेवा आयोग, व्यापार आणि उद्योग सदस्य अशा सदस्यांचा समावेश असतो.

५. राष्ट्रीय उद्योजकता आणि लघु व्यवसाय विकास संस्था (एनआयईएसबीयूडी), नवी दिल्ली:

भारत सरकारने १९८३ मध्ये याची स्थापना केली. उद्योजकता विकास कार्यक्रमांमध्ये सहभागी असलेल्या असंख्य संस्थांच्या कृतींवर देखरेख ठेवणारी ही सर्वोच्च संस्था आहे. १८६० च्या गव्हर्नमेंट ऑफ इंडिया सोसायटी कायदयाने त्याची सोसायटी म्हणून स्थापना करण्यात आली आहे. संस्थेची मुख्य कार्ये पुढीलप्रमाणे आहेत:

i) यशस्वी योजना आणि दृष्टिकोन तयार करणे आणि अंमलात आणणे

ii) सुसंगत असा प्रतिमान प्रशिक्षण अभ्यासक्रम तयार करणे.

iii) प्रशिक्षण साहित्य, साधने आणि सूचना तयार करणे.

iv) कार्यशाळा, परिसंवाद आणि परिषदा आयोजित करणे.

v) ईडीपीच्या फायद्यांचे मूल्यांकन करणे आणि उद्योजक विकास प्रक्रियेला चालना देणे.

vi) उद्योजक विकास कार्यक्रमांच्या अंमलबजावणीमध्ये सरकार आणि इतर संस्थांना मदत करणे.

vii) EDP संशोधन आणि विकास आयोजित करणे.

६. राष्ट्रीय लघु उद्योग विस्तार प्रशिक्षण संस्था:

ह्याची स्थापना १९६० मध्ये झाली आणि ह्याचे मुख्यालय हैदराबाद येथे आहे. राष्ट्रीय लघुउद्योग विस्तार प्रशिक्षण संस्थेची मुख्य उद्दिष्टे खालीलप्रमाणे आहेत:

i) लघु व्यवसाय प्रशिक्षणासाठी अभ्यासक्रम विकसित करणे आणि समन्वय साधणे.

ii) व्यवस्थापकीय आणि तांत्रिक बाबींवर मार्गदर्शन करणे.

iii) लहान व्यवसाय मालक आणि व्यवस्थापकांसाठी कार्यशाळा आयोजित करणे.

iv) संशोधन आणि दस्तऐवजीकरणास सहाय्य प्रदान करणे.

७. नॅशनल स्मॉल इंडस्ट्रीज कॉर्पोरेशन लिमिटेड (एनएसआयसी):

एनएसआयसीची स्थापना केंद्र सरकारने १९९५ मध्ये लहान व्यवसायांना सरकारी खरेदी कार्यक्रमांमध्ये मदत करण्याच्या उद्देशाने केली होती. आपल्या विपणन जाळ्याद्वारे, संस्था लहान व्यवसायांच्या उत्पादनांना मोठी बाजारपेठ तसेच, हे लहान व्यवसायांना त्यांच्या वस्तू इतर देशांमध्ये निर्यात करण्यात मदत करते.

उपरोक्त व्यतिरिक्त, प्रमोशनल एजन्सीची / प्रचार संस्थांची मुख्य उद्दिष्टे खालीलप्रमाणे आहेत:

- **आस्थापना:** प्रमोशनल एजन्सी उद्योजकांना त्यांचे व्यवसाय उभारण्यासाठी आणि स्थापन करण्यास मदत करतात.
- **निधी:** प्रोत्साहन देणाऱ्या एजन्सी कंपन्यांना त्यांचे ऑपरेशन सुरू करण्यासाठी आवश्यक असलेली रोख रक्कम किंवा गुंतवणूक मिळविण्यास मदत करतात. कोणत्याही संस्थेस स्थैर्येस्व येण्यासाठी, आर्थिक मदत आवश्यक असते याच्या उपलब्धतेस संस्था मदत करत असते.
- **बाजार संशोधन आणि उपलब्धता:** प्रमोशनल/प्रचार संस्थांद्वारे चालवलेले बाजार संशोधन कार्यक्रम नवीन उद्योजकांना बाजारातील बदलत्या ट्रेंडवर नियंत्रण मिळवण्यास मदत करू शकतात. हे महत्वाचे आहे, विशेषतः व्यवसायाच्या पहिल्या टप्प्यात.
- **उद्योग ट्रेंड:** त्यांच्या नेटवर्क आणि अनुभवाद्वारे, प्रमोशनल एजन्सी/ प्रचार संस्था नवीन वयाच्या / नव उद्योजकांना बाजारातील नवीन ट्रेंड आणि चांगली उत्पादने आणि सेवांच्या सतत वाढत्या मागणीबद्दल जाणून घेण्यात / माहिती घेण्यास मदत करू शकतात.

८. मेक इन इंडिया:

पंतप्रधान नरेंद्र मोदी यांनी २०१४ मध्ये मेक इन इंडिया हा भारत सरकारचा एक महत्त्वाचा प्रकल्प सादर केला. त्याचे उद्दिष्ट देशाच्या स्थानिक उत्पादन क्षमता सुधारणे हे आहे. या व्यतिरिक्त, मेक इन इंडियाचा देशातील देशी आणि विदेशी गुंतवणुकीला प्रोत्साहन देण्याचा

हेतू / उद्देश आहे. या उपक्रमाचा उद्देश भारताला जागतिक उत्पादन केंद्र बनवणे आणि देशातील ढासळत चाललेल्या उत्पादन उद्योगाचे पुनरुज्जीवन करून रोजगाराच्या संधी उपलब्ध करून देणे हे आहे. हा एक सर्वसमावेशक कार्यक्रम देखील आहे ज्यामध्ये नोकऱ्यांपासून विकासापर्यंत सर्व गोष्टींचा समावेश होतो. मेक इन इंडिया चळवळीसाठी अनेक समर्थक कार्यक्रम देखील सुरू करण्यात आले आहेत, ज्यात खालील गोष्टींचा समावेश आहे:

- भारताचे नैपुण्य / कौशल्य विकास कार्यक्रम
- डिजिटल भारत कार्यक्रम.
- स्टार्टअप इंडिया कार्यक्रम.
- स्मार्ट शहरे
- प्रधानमंत्री जन धन योजना
- शहरी परिवर्तन आणि कायाकल्पासाठी अटल मिशन
- सागरमाला

इंटरनॅशनल सोलर अलायन्सचे स्वच्छ भारत अभियान, आधुनिक भारताच्या नवकल्पना वाढीस गती देत आहे.

९. एसटीईपी (महिलांसाठी प्रशिक्षण आणि रोजगार कार्यक्रमासाठी साहाय्य):

एसटीईपी योजनेचा उद्देश भारतातील महिलांना आवश्यक रोजगार कौशल्ये आणि सक्षमता प्रदान करणे आहे. वैशिष्ट्यपूर्ण / वेगळा स्वयंरोजगार पर्याय प्रदान करून त्यांना सक्षम करणे हे त्याचे ध्येय आहे. हातमाग, शिलाई, अन्न प्रक्रिया, फलोत्पादन, शेती, जरी, भरतकाम, तंत्रज्ञान, हस्तकला आणि टेलरिंग हे उद्योग समाविष्ट आहेत. चला तर एसटीईपी पात्रता निकषांवर एक नजर टाकूया:

१६ वर्षांवरील महिला या कार्यक्रमासाठी पात्र आहेत.

एका विशिष्ट कायद्यानुसार स्वायत्त संस्था म्हणून किंवा १८६० च्या सोसायटी नोंदणी कायद्यांतर्गत सोसायटी म्हणून तयार केलेल्या, अशासकीय किंवा स्वयंसेवी संस्था.

सहकारी संस्था जे लोकांचे समूह आहेत आणि एक समान ध्येय साध्य करण्यासाठी एकत्र काम करतात.

विश्वासार्हता, निधी आणि अनुभवाद्वारे कार्यक्रमाच्या उद्दिष्टांना प्रोत्साहन देणाऱ्या, ना-नफा तत्वावर चालणाऱ्या किंवा स्वयंसेवी संस्था.

१०. डिजिटल इंडिया:

हा एक कार्यक्रम आहे ज्याचा उद्देश देशाच्या तांत्रिक क्षमतांना चालना देणे आहे. विविध सरकारी संस्था आणि मंत्रालयांना संरक्षण देणारा एक छत्री कार्यक्रम म्हणून याचा विचार करणे सर्वोत्तम आहे. हे सर्वसमावेशक दृष्टी तयार करण्यासाठी विविध संकल्पना आणि कल्पना एकत्र आणते. डिजीटल इंडिया नऊ विकास घटकांना अत्यंत आवश्यक चालना देण्याचे वचन देते, ज्यात पुढील गोष्टींचा समावेश आहे:

- हाय-स्पीड इंटरनेटसह महामार्ग
- सार्वजनिक इंटरनेट वापरासाठी कार्यक्रम
- प्रत्येकास मोबाईल कनेक्टिव्हिटी उपलब्धता.
- ई-गव्हर्नन्स
- ई-क्रांती ही इलेक्ट्रॉनिक सेवा वितरण प्रणाली.
- शासन सुधारणेसाठी तंत्रज्ञानाचा वापर
- इलेक्ट्रॉनिक घटकांचे उत्पादन
- लवकर कापणी / हार्वेस्टिंग योजना
- कामाच्या ठिकाणी आयटी

आपण वर बघू शकतो की, कोणत्याही उद्योजकाला त्यांचा उपक्रम उभारण्यासाठी आणि प्रस्थापित करण्यासाठी प्रमोशनल एजन्सी / प्रचार संस्था आवश्यक असतात. त्यांचा अनुभव आणि पाठबळ उद्योजकता विकासात मदत करतात.

इतर संबंधित उपक्रम:

प्रचार योजना:

- लहान क्षेत्रामध्ये विशिष्ट उत्पादनासाठी वस्तूंचे आरक्षण
- लघुउद्योग क्षेत्रात उत्पादनासाठी राखीव असलेल्या निर्याताभिमुख / उच्च तंत्रज्ञानाच्या वस्तूंसाठी निधीची मर्यादा वाढवणे
- किंमत आणि खरेदी इच्छा योजना
- अनन्य खरेदीसाठी राखीव असलेल्या स्टोअरच्या वस्तूंना प्रतिस्पर्ध्यांपासून संरक्षण
- थेट परकीय गुंतवणूक

पायाभूत सुविधा:

- औद्योगिक वाढीव केंद्रे
- निर्यात प्रक्रिया क्षेत्र

- औद्योगिक वसाहती / क्षेत्रे
- एकात्मिक पायाभूत सुविधा सुधार केंद्रे क्लस्टर सुधारणा कार्यक्रम ग्रामीण औद्योगिकीकरणासाठी राष्ट्रीय कार्यक्रम.

६.२.३ भारतातील उद्योजकतेच्या विकासासाठी उचललेली पावले:

१. प्रगतीशील औद्योगिक धोरणांची घोषणा:

औद्योगिक धोरणे केंद्र सरकारने १९४८, १९५६, १९८०, १९८६ आणि १९९१ मध्ये स्थापन केली, ज्यात वेळोवेळी फेरबदल करण्यात आले. लघु उद्योग विकास संघ, राष्ट्रीय लघु उद्योग निगम लिमिटेड, लघु उद्योग विस्तार प्रशिक्षण संस्थान, राष्ट्रीय उद्यमिता आणि लघु व्यवसाय विकास संस्थान, भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान (ईडीआईआई), ई. स्थापना सरकारने धोरणात्मक उद्दिष्टे साध्य करण्यासाठी केली आहे. या सर्वांचा परिणाम म्हणून, जुने उद्योजक केवळ अधिक मुक्तपणे/ मोकळेपणाने काम करू लागले नाहीत, तर त्यांना स्थिर आणि निरोगी औद्योगिक वातावरणाचा फायदाही होऊ लागला आहे.

२. परवाना देण्याची प्रक्रिया सुलभ / सोपी करण्यात आली आहे:

आता फक्त सहा उद्योगांना सरकारी परवानग्या मिळणे आवश्यक आहे. इतर सर्व उद्योगांना यातून सूट देण्यात आली आहे. परवाना मिळविण्याची प्रक्रिया आणि इतर संबंधित औपचारिकता सुव्यवस्थित करण्यात आल्या आहेत. शिवाय, परवाना मिळण्यासाठी लागणारा वेळ लक्षणीयरीत्या कमी झाला आहे.

३. अती उदारमतवादी आर्थिक धोरणे:

केंद्र सरकारने आपली आर्थिक धोरणे जसे की निर्यात-आयात धोरण, कर आकारणी धोरण, वित्तीय धोरण आणि चलनविषयक धोरणे अत्यंत उदारमतवादी बनवली आहेत, परिणामी देशाचा उद्योजकता विकास झाला आहे.

४. विकास संस्थांची स्थापना:

भारत सरकारने उद्योजकतेला चालना देण्यासाठी अनेक विकास संस्था स्थापन केल्या आहेत. उद्योजकांना राष्ट्रीय औद्योगिक उद्योजकता विकास केंद्र, राष्ट्रीय उद्योजक आणि लघु व्यवसाय विकास संस्था, उद्योजकता सल्लागार संस्था, राज्य लघु उद्योग विकास महामंडळ आणि लघु उद्योग सेवा संस्था यासारख्या संस्थांकडून मदत मिळू लागली आहे.

५. औद्योगिक वसाहती/क्षेत्रांचा विकास:

अनेक राज्यांमध्ये, सरकारने असंख्य औद्योगिक क्षेत्रे/इस्टेट्स बांधल्या आहेत जिथे खाजगी उद्योजकांनी त्यांचे व्यवसाय स्थापन केले आहेत. सरकारने या औद्योगिक क्षेत्रांमध्ये जमीन, वाहतूक, बँका, गोदामे, पाणी आणि वीज यासह इतर गोष्टी देऊन उद्योजकांना नवीन व्यवसाय सुरू करण्यास प्रवृत्त केले आहे.

६. प्रशिक्षण सुविधांचा विकास:

भारत सरकार, बँका, वित्तीय संस्था आणि व्यवस्थापन संस्थांनी उद्योजकांना त्यांची कौशल्ये विकसित करण्यास मदत करण्यासाठी, प्रशिक्षण कार्यक्रम आयोजित करण्यासाठी, सर्व प्रशिक्षण संस्था विकसित केल्या आहेत. याशिवाय, लघु उद्योग विकास संस्था (एसआयडीओ), लघु उद्योग सेवा संस्था आणि जिल्हा उद्योग केंद्रे उद्योजकांना प्रकल्प विकास, एंटरप्राइझ व्यवस्थापन आणि नाविन्यपूर्ण उत्पादन प्रक्रियांची माहिती देतात.

७. तांत्रिक आणि व्यावसायिक शिक्षण विकास:

दोन्ही संघराज्य आणि राज्य सरकारांनी तांत्रिक आणि व्यावसायिक शिक्षण केंद्रे बांधली आहेत जिथे व्यावसायिक शिक्षण दिले जाते. तांत्रिक आणि व्यावसायिक शिक्षण शाळा, महाविद्यालय आणि विद्यापीठ स्तरावर लागू केले गेले आहे, जेथे इतर गोष्टींबरोबरच उद्योजक विकास, उद्योजक भावना, सुविधा आणि कार्यपद्धती यासारख्या विषयांवर शिकवले जाते. भारत सरकारचे सध्याचे शैक्षणिक धोरण पदवीच्या महत्त्वापेक्षा व्यावसायिक आणि तांत्रिक शिक्षणावर भर देते आणि या उद्दिष्टाचे समर्थन करण्यासाठी मुक्त विद्यापीठे विकसित केली गेली आहेत. त्याशिवाय, व्यवस्थापन शाळा व्यवसाय आणि उद्योग व्यवस्थापनामध्ये व्यावसायिक शिक्षण आणि प्रशिक्षण दिले जाते.

८. विज्ञान आणि तंत्रज्ञान केंद्रे:

उद्योजकांना त्यांचे व्यवसाय विकसित करण्यास मदत करण्यासाठी भारतात विज्ञान आणि तंत्रज्ञान केंद्रे तयार करण्यात आली आहेत. भारतीय औद्योगिक विकास बँक या उद्यामांवर काम करत आहे. तसेच बँकेने उद्योजकीय केंद्रे आणि औद्योगिक केंद्रांची स्थापना केली आहे.

९. सेमिनार आणि कार्यशाळा संघटन:

उद्योजकता विकास सेमिनार आणि कार्यशाळा भारत आणि इतर राष्ट्रांमध्ये आयोजित केल्या जातात.

१०. साहित्य निर्मिती:

देशात, सतरा तांत्रिक सल्लागार गटांनी उद्योजकता वाढीसाठी संबंधित साहित्य तयार आणि प्रकाशित केले आहे.

११. राष्ट्रीय पुरस्कार:

छोट्या व्यावसायिकांना प्रोत्साहन देण्यासाठी राष्ट्रीय पुरस्कार कार्यक्रमाची स्थापना करण्यात आली आहे.

१२. उत्पादन-विशिष्ट धोरणे घोषणा:

नवीन आणि प्रस्थापित उद्योजकांच्या विकासासाठी सरकारने उत्पादन-विशिष्ट धोरणे जाहीर केली आहेत. टेक्सटाईल पॉलिसी, इलेक्ट्रॉनिक पॉलिसी, ड्रग पॉलिसी हि काही

उदाहरणे आहेत. परिणामी, उद्योजकांना उद्योगातील नवकल्पना, नवीन वस्तूंचा वापर, नवीन वस्तूंच्या उत्पादनासाठी नवीन पद्धतींचा वापर आणि नवीन बाजारपेठांचा शोध आणि विकास या संदर्भात प्रोत्साहन आणि फायदा मिळत आहे.

१३. उद्योजकांना मदत करण्यासाठी युनिटची स्थापना:

१९६६ मध्ये, भारत सरकारने उद्योग विकास विभागामध्ये उद्योजक युनिटची स्थापना केली. त्याची कार्ये खालील प्रमाणे आहेत:

१. हे युनिट १९५१ च्या इंडस्ट्रीज (डेव्हलपमेंट आणि रेग्युलेशन) कायद्याची अंमलबजावणी, आंतरराष्ट्रीय सहयोग, भांडवली वस्तूंची आयात आणि भारतीय वंशाच्या परदेशी लोकांच्या माहितीच्या तरतूदीमध्ये मदत करते.

२. हे युनिट उद्योजकांना त्यांच्या अर्जाबद्दल अद्ययावत माहिती देते.

३. ही टीम अनेक सरकारी एजन्सींमार्फत उद्योजकांच्या समस्या हाताळण्यासाठी काम करते.

१४. विशेष योजना:

स्वयंरोजगार योजनेव्यतिरिक्त, सरकार उद्योजकीय विकासासाठी जसे की लघु उद्योगांसाठी हमी योजना, मार्जिन मनी योजना, आजारी युनिट्सचे पुनर्वसन योजना, सरकारी खरेदी योजना आणि उद्योजकांना, यंत्रसामग्री उपलब्ध करून देण्याच्या योजना, अश्या विविध योजना राबवत आहे.

६.२.४ सहाय्य आणि प्रोत्साहनाचे प्रकार:

भारत सरकार, भरभराट होत असलेल्या व्यावसायिक समुदायाला चालना देण्यासाठी आणि नोकऱ्या निर्माण करण्यासाठी, विविध प्रकारच्या व्यावसायिक सबसिडी आणि प्रोत्साहन देते. स्टार्टअप किंवा प्रस्थापित व्यवसाय चालवणाऱ्या कोणत्याही उद्योजकाने भांडवली खर्च कमी करण्यासाठी, व्याजाचा भार कमी करण्यासाठी आणि अधिक जलद ब्रेक-इव्हन साध्य करण्यासाठी भांडवली खर्च करताना त्यांचा फायदा घेण्यासाठी या सबसिडी आणि प्रोत्साहनांबद्दल जागरूक असणे महत्वाचे आहे.

सरकारद्वारे दिलेली मदत आणि प्रोत्साहनांचे प्रकार खालीलप्रमाणे आहेत:

आर्थिक सहाय्य आणि प्रोत्साहन:

१. तीन वर्षांची कर सवलत:

उद्योजकीय प्रकल्पांना अत्यंत आवश्यक चालना देण्यासाठी, सरकारने केंद्रीय अर्थसंकल्प २०१६-१७ मध्ये घोषित केले की कार्याकीर्दीच्या पहिल्या तीन वर्षांसाठी, सरकार १०० टक्के कर सूट वजावट देईल. तीन वर्षांच्या कर सवलती फक्त अशा उद्योगांसाठी उपलब्ध आहेत जे स्टार्ट-अप म्हणून डिपार्टमेंट ऑफ इंडस्ट्रियल पॉलिसी अँड प्रमोशन (डीआयपीपी) मध्ये नोंदणीकृत आहेत आणि तंत्रज्ञानाद्वारे चालविल्या जाणार्या नाविन्यपूर्ण

उत्पादने आणि सेवांच्या नाविन्यपूर्ण, उपयोजन, विकास किंवा व्यापारीकरणात गुंतलेले आहेत. शिवाय, एमएटीसाठी, पात्रता प्राप्त करणाऱ्या स्टार्ट-अप्सना पहिल्या तीन वर्षांच्या नफ्यावर कोणताही कर भरावा लागणार नाही (किमान पर्यायी कर).

२. २०% कॅपिटल गेन टॅक्स/ भांडवली नफा कर सूट:

२०% कॅपिटल गेन टॅक्स/भांडवली नफा कर हा भांडवली मालमत्तेच्या विक्रीतून मिळणाऱ्या उत्पन्नावर आकारला जातो जसे की स्टॉक आणि बाँड्स. सरकारने अलीकडे २०% भांडवली नफा कर सूट देण्याची तरतूद सुरू केली आहे. या पर्यायासाठी स्टार्ट-अप अनेक दिवसांपासून मागणी करत होते. या तरतुदीपूर्वी भारतीय स्टार्ट-अपमधील बहुतेक गुंतवणूक मॉरिशसमधून वळविण्यास भाग पाडण्यात आली कारण दुहेरी कर टाळण्याच्या करारातील अटींमुळे, तेथे केलेल्या गुंतवणुकीवरील भांडवली लाभ कर माफ करण्यात आला होता.

३. उलाढाल कर:

नवीन मॅन्युफॅक्चरिंग एंटरप्राइजेस २०% कर, तसेच उपकर आणि अधिभाराच्या अधीन आहेत, जो सरकारने लादला आहे. दुसरीकडे $५० दशलक्षपेक्षा कमी वार्षिक महसूल असलेल्या कंपन्यांनी २९ टक्के कर भरावा. रु. ५० कोटींपेक्षा कमी महसूल असलेल्या छोट्या आणि मध्यम आकाराच्या व्यवसायावर २५% दराने कर आकारला जातो. शिवाय, नफा-संबंधित कर सवलतीचा दावा करण्याची कालमर्यादा ५ वरून ७ वर्षांपर्यंत वाढवण्यात आली आहे. सरकारच्या या कारवाईचा देशभरातील सुमारे ६.६७ लाख व्यवसायांना फायदा होणार आहे.

४. ईपीएफमध्ये सरकारी योगदान:

सरकार आता तीन वर्षांच्या कालावधीसाठी ईपीएफ (कर्मचारी भविष्य निर्वाह निधी) मध्ये ८.३३ टक्के योगदान देईल. पूर्वी, योगदान कर्मचाऱ्यांच्या मूळ वेतनाच्या १२ टक्के होते. ही कृती पुढील तीन वर्षांसाठी सुरुवातीचा खर्च १२% कमी करून अनेक कंपन्यांना सुलभ करेल, तसेच पात्र लोकांना आकर्षित करण्याची शक्यता प्रदान करेल कारण उमेदवारांना नोकरीत स्थैर्य / स्थिरता मिळेल. याचा लाभ घेण्यासाठी अनेक व्यवसायांनी ईपीएफओ मध्ये नोंदणी करण्यास सुरुवात केली आहे.

५. अनुमानित कर:

सर्व व्यवसाय मालकांना हिशोबाची पुस्तके ठेवणे आवश्यक आहे. तथापि, अनुमानित कर आकारणी मॉडेल अंतर्गत, व्यवसायावरील भार कमी करण्यासाठी, खाते पुस्तके ठेवणे आवश्यक नाही. ही योजना किमान ८% वार्षिक उत्पन्न असलेल्या प्रत्येकासाठी खुली आहे. तथापि, एखाद्या व्यक्तीचे उत्पन्न ८% पेक्षा जास्त असल्यास, उच्च /जास्तीचा दर घोषित केला जाऊ शकतो. शिवाय, ही योजना २ कोटी रुपयांपर्यंतची उलाढाल असलेल्या सर्व लहान व्यावसायिकांसाठी आणि ५० लाख रुपयांपर्यंत एकूण उत्पन्न असलेल्या व्यावसायिकांसाठी उपलब्ध आहे. सरकारच्या "स्टार्ट-अप इंडिया" पुढाकाराचा भाग म्हणून या सर्व उपक्रमांची घोषणा केंद्रीय अर्थसंकल्प २०१६-१७ मध्ये करण्यात आली. ही धोरणे

इच्छुक उद्योजकांना आवश्यक प्रोत्साहन देण्याच्या उद्देशाने तयार करण्यात आली होती. भारतात अधिक नोकऱ्या निर्माण करण्याच्या उद्देशाने ही 'मेक इन इंडिया' योजनेची उपकंपनी आहे. ही स्टार्ट-अप कर सुधारणा निःसंशयपणे स्टार्ट-अपला खूप आवश्यक चालना देईल.

६.२.५ मंत्रालये/विभाग/संस्थांकडून आर्थिक सहाय्य:

१. लघु उद्योग मंत्रालय:

यात लहान-उद्योगांसाठी अनेक आर्थिक सहाय्य कार्यक्रम आहेत. या युनिट्सना त्यांचे तंत्रज्ञान अपग्रेड/श्रेणी सुधारित करण्यासाठी, क्रेडिट लिंक्ड कॅपिटल सबसिडी योजना आहे. दुसरी योजना - आईएसओ ९०००/ आईएसओ १४००१ प्रमाणपत्र मिळविण्याच्या खर्चासाठी युनिट्सची परतफेड करते.

२. अपारंपरिक ऊर्जा स्रोत मंत्रालय:

हे मंत्रालय संशोधन आणि विकासाद्वारे अक्षय ऊर्जा तंत्रज्ञान विकास आणि मनुष्यबळ विकासाला प्रोत्साहन देते.

३. अन्न प्रक्रिया उद्योग मंत्रालय:

अन्न प्रक्रिया उद्योग मंत्रालय अन्न प्रक्रिया क्षेत्राचे आधुनिकीकरण, युनिट्सचे तांत्रिक सुधारणा आणि इतर प्रकल्पांसाठी प्रकल्प खर्चाच्या २५% ते ३३.३३% पर्यंत आर्थिक सहाय्य प्रदान करते.

४. भारतीय लघु उद्योग विकास बँक (सीडबी):

बँक लहान-मोठ्या संस्थांना त्यांच्या कार्याचे आधुनिकीकरण आणि सुधारणा करण्यासाठी वित्तपुरवठा आणि इतर समर्थन प्रणालीसह मदत करते.

५. राज्य वित्तीय महामंडळे जे विशेष एसएसआय योजना प्रदान करतात:

हे राज्य-स्तरीय वित्तीय कॉर्पोरेशन विविध प्रकारच्या उद्योजकांच्या गरजा पूर्ण करण्यासाठी कर्ज, विशेष वित्तपुरवठा आणि बीज भांडवल यांसारखे उद्योजक-अनुकूल कार्यक्रम आयोजित करून लहान आणि मध्यम-आकाराच्या व्यवसायांना प्रोत्साहन देण्यासाठी मदत करते.

उद्योजकता विकासासाठी प्रोत्साहनात्मक सहाय्य:

प्रमोशनल एजन्सी / प्रचार संस्था अशा संस्था आहेत ज्या उद्योजकांना त्यांच्या व्यवसायाच्या स्टार्ट-अपमध्ये मदत करण्यासाठी किंवा साहाय्य करण्यासाठी समर्पित असतात. प्रत्येक व्यवसायाला येणाऱ्या सुरुवातीच्या अडचणींचा सामना करण्यासाठी, अनेक तंत्रांचा वापर करून ते उद्योजकाच्या संस्थांची जाहिरात करतात. शिवाय, जाहिरात कंपन्यांद्वारे नियोजित केलेली बहुसंख्य धोरणे सिद्ध झालेली आणि सत्य आहेत, ज्यामुळे उद्योजकांना फायदा होतो.

केंद्र सरकारने स्थापन केलेल्या विविध प्रमोशनल एजन्सींमध्ये/ प्रचार संस्थांमध्ये पुढील गोष्टींचा समावेश आहे:

- लघु उद्योग विकास संस्था (एसआयडीओ)
- व्यवस्थापन विकास संस्था (एमडीआय)
- भारतीय उद्योजकता विकास संस्था (ईडीआय)
- अखिल भारतीय लघु उद्योग मंडळ (एआयएसएसआयबी)
- राष्ट्रीय उद्योजकता आणि लघु व्यवसाय विकास संस्था (एनआयईएसबीयूडी)
- राष्ट्रीय लघु उद्योग विस्तार प्रशिक्षण संस्था
- नॅशनल स्मॉल इंडस्ट्रीज कॉर्पोरेशन लिमिटेड (एनएसआयसी) (वरील सर्व ४.३ मध्ये तपशीलवार स्पष्ट केले आहे)

विपणन सहाय्य योजना: सूक्ष्म, लघु आणि मध्यम उद्योग मंत्रालय

- योजनेची विविध उद्दिष्टे पुढीलप्रमाणे आहेत.
- एमएसएमईची विपणन क्षमता आणि स्पर्धात्मकता सुधारणे
- एमएसएमईच्या क्षमतांवर प्रकाश टाकणे / हायलाइट करणे
- एमएसएमई ला सद्यस्थितीबद्दल आणि त्याचा त्यांच्या कार्यावर कसा परिणाम होतो, याबद्दल माहिती देणे
- एमएसएमईंना त्यांच्या वस्तू आणि सेवांच्या विपणन सोपे करण्याकरीता संघ / कंसोर्टिया तयार करणे.
- एमएसएमईंना प्रमुख संस्थात्मक ग्राहकांशी संवाद साधण्यासाठी एक जागा देणे.
- सरकारच्या अनेक कार्यक्रमांचा प्रसार/प्रचार करणे.
- सूक्ष्म, लघु आणि मध्यम आकाराच्या व्यवसायांची विपणन कौशल्ये सुधारणे. सामान्य श्रेणीसाठी हवाई भाडे, जागा भाडे आणि शिपिंग/वाहतूक शुल्कासाठी जास्तीत जास्त सहाय्य (पूर्वोत्तर क्षेत्र/महिला/एससी/एसटी श्रेणीतील उद्योग वगळता)

	लॅटिन अमेरिका	**इतर देश**
सूक्ष्म उपक्रम	रु. २.४० लाख	रु. २.०० लाख
लघु उद्योग	रु. २.१० लाख	रु. १.७५ लाख
मध्यम उद्योग	रु. १.२५ लाख	रु. १.०० लाख

जाहिरात, प्रसिद्धी आणि थीम पॅव्हेलियन: वरील चार उपशीर्षाखाली एकूण अनुदानाच्या २०% जास्तीत जास्त रु. २० लाख.

६.२.६ उद्योजकता विकासासाठी विपणन आणि संस्थात्मक सहाय्य:

एनएसआयसी हा भारत सरकारचा सूक्ष्म, लघु आणि मध्यम उद्योग मंत्रालय (एमएसएमई) अंतर्गत असलेला उपक्रम आहे. एनएसआयसी चे उद्दिष्ट भारतातील एसएसआय आणि एमएसएमई कंपन्यांच्या वाढीस प्रोत्साहन, सहाय्य आणि मदत हे आहे. कंपनीचे यश निश्चित करण्यासाठी मार्केटिंग हा महत्त्वाचा पैलू आहे. मोठ्या कॉर्पोरेशनकडे विपणन संसाधने आहेत. दुसरीकडे, एसएसआय आणि एमएसएमई युनिट्सकडे मोठ्या कॉर्पोरेशन्सच्या बरोबरीने मार्केटिंग ऑपरेशन्समध्ये गुंतण्यासाठी संसाधने आणि मदतीची कमतरता आहे. परिणामी, एसएसआय आणि एमएसएमई युनिट्ससाठी एनएसआयसी मार्केटिंग सपोर्ट स्कीम अंतर्गत, एनएसआयसी एसएसआय आणि एमएसएमई युनिट्सना मोठ्या व्यवसायांसह समान पातळीवर स्पर्धा करण्यास मदत करण्यासाठी खालील फायदे देते:

१. एनएसआयसी द्वारे इतर देशांमध्ये आयोजित केलेल्या आंतरराष्ट्रीय तंत्रज्ञान प्रदर्शनांमध्ये सहभाग:

ट्रेड शो किंवा प्रदर्शनांमध्ये प्रदर्शनाची जागा भाड्याने देणे वास्तविक खर्चाच्या ७५% पर्यंत खर्च असू शकतो. ईशान्येकडील एसएसआय किंवा एमएसएमई उपक्रम, किंवा महिला किंवा एससी / एसटी उद्योजक, वास्तविक शुल्काच्या ९५% पर्यंत मदत प्राप्त करू शकतात.

मालवाहतूक: वास्तविक खर्च, पाठवलेल्या मालासाठी कमाल रु.२५,०००/- प्रति उद्योजक.

विमान भाडे: रिटर्न इकॉनॉमी क्लास भाड्यात ७५% पर्यंत सूट (व्यवसायातील एका प्रतिनिधीसाठी). ईशान्येकडील एसएसआय किंवा एमएसएमई उपक्रम, किंवा महिला किंवा एससी / एसटी उद्योजक, वास्तविक शुल्काच्या ९५% पर्यंत मदत प्राप्त करू शकतात.

पूर्वगामी अनुदाने सूक्ष्म उद्योगांसाठी रु.२.२५ लाख, लघु उद्योगांसाठी रु.२.०० लाख आणि मध्यम व्यवसायांसाठी रु.१.५० लाखांपर्यंत मर्यादित आहेत.

२. इतर देशांमध्ये आयोजित केलेल्या आंतरराष्ट्रीय व्यापार शो आणि प्रदर्शनांमध्ये सहभाग:

ट्रेड शो किंवा प्रदर्शनांमध्ये प्रदर्शनाची जागा भाड्याने देणे. वास्तविक खर्चाच्या ७५% पर्यंत खर्च असू शकतो. ईशान्येकडील एसएसआय किंवा एमएसएमई उपक्रम, किंवा महिला किंवा एससी / एसटी उद्योजक, वास्तविक शुल्काच्या ९५% पर्यंत मदत प्राप्त करू शकतात. मालवाहतूक: वास्तविक खर्च, पाठवलेल्या मालासाठी कमाल रु.२०,०००/- प्रति उद्योजक. विमान भाडे: परतीच्या इकॉनॉमी क्लासच्या भाड्यावर ८५% सूट (एका व्यवसायातील एका प्रतिनिधीसाठी). ईशान्येकडील एसएसआय किंवा एमएसएमई उपक्रम, किंवा महिला किंवा एससी / एसटी उद्योजक, वास्तविक शुल्काच्या ९५% पर्यंत मदत प्राप्त

करू शकतात. इतर सबसिडी: मंजूर अनुदानाच्या २०% सह जाहिराती, प्रचार आणि थीम पॅव्हेलियनमध्ये रु.५ लाखांपर्यंत वापरता येईल.

३. इतर संस्था, व्यापारी संघटना किंवा सरकारी संस्थांनी लावलेल्या प्रदर्शनांचे सहप्रायोजकत्व:

देशातील एमएसएमईला प्रोत्साहन देण्यासाठी, एनएसआयसीसह-प्रायोजक आणि इतर संस्था, उद्योग संघटना किंवा सरकारी एजन्सीद्वारे आयोजित प्रदर्शन किंवा व्यापार मेळ्यांमध्ये सहभागी होऊ शकते. एनएसआयसीसह-प्रायोजकत्वासाठी पात्र होण्यासाठी, मेळ्यामध्ये स्टॉल्स/दुकानांसाठी राखीव किमान ५००० चौरस फूट जागा आणि किमान ५० एमएसएमई युनिट्स सहभागी असणे आवश्यक आहे. शिवाय, मंत्रालयाच्या प्रचारात्मक आणि इतर योजनांबद्दल माहिती देण्यासाठी आयोजकाने किमान १०० स्क्वेअर फूटचा स्टॉल एनएसआयसीला पुरवणे आवश्यक आहे. सह-प्रायोजकत्वाची रक्कम खालीलप्रमाणे आहे:

- 'अ' वर्ग शहरांच्या बाबतीत ही रक्कम रु.५ लाख आहे.
- 'ब' वर्ग शहरांच्या बाबतीत ही रक्कम रु.३ लाख आहे.
- 'क' वर्ग शहरांच्या बाबतीत ही रक्कम दोन लाख रुपये आहे.
- ग्रामीण भागाच्या बाबतीत ही रक्कम रु. १ लाख आहे.

प्रायोजकत्वाचा वापर प्रदर्शन ग्राउंड/हॉल भाड्याने घेणे, स्टॉल उभारणे, प्रसिद्धी इत्यादींसाठी केला पाहिजे आणि निव्वळ खर्चाच्या (एकूण खर्च - एकूण उत्पन्न) ४०% पेक्षा जास्त नसावा.

४. खरेदीदार-विक्रेत्याच्या सभांना उपस्थिती:

मोठ्या खरेदीदारांना आणि सरकारी विभागांना एसएसआय आणि एमएसएमई कंपन्यांसह एकाच व्यासपीठावर एकत्र आणण्यासाठी खरेदीदार-विक्रेत्याच्या बैठका घेतल्या जातात. एनएसआयसी सामान्यत: उद्योग समूह आणि इतर सरकारी एजन्सी यांसारख्या इच्छुक पक्षांच्या सहकार्याने खरेदीदार-विक्रेता संमेलनाचे आयोजन करते. एनएसआयसी खरेदीदार-विक्रेत्याच्या मीटिंगचे वेळापत्रक अगोदरच बनवते आणि त्यांना प्रसिद्धी देते. ईशान्य विभागातील उद्योजक किंवा महिला किंवा खरेदीदार-विक्रेता संमेलनामध्ये सहभागी होणार्या एससी / एसटी श्रेणीतील एसएसआय किंवा एमएसएमई युनिट्ससाठी, खालील साहाय्य उपलब्ध आहे:

- सूक्ष्म उपक्रम: ९५%
- लघु उद्योग: ८५%
- मध्यम उद्योग: ५०

५. विपणन प्रचार कार्यक्रम आणि सघन मोहिमा (इंटेन्सिव्ह कॅम्पेन्स):

एमएसएमईच्या फायद्यांविषयी माहिती देण्यासाठी देशभर प्रचार कार्यक्रम आयोजित केले जातात, जेथे नवकल्पना, गुणवत्ता मानके आणि कंपनी विकासाच्या ज्ञानाची देवाणघेवाण केली जाते. योजना खालीलप्रमाणे सहाय्य देते:

- ‘अ’ वर्ग शहरांच्या बाबतीत रु.80,000.
- ‘ब’ वर्ग शहरांच्या बाबतीत रु.48,000.
- ‘क’ वर्ग शहरांच्या बाबतीत रु.32,000.
- ग्रामीण भागाच्या बाबतीत रु.16,000

एनएसआयसी ही अधिकृत संस्था आहे जिच्याकडे मान्यता अधिकार आहे आणि प्रत्येक कार्यक्रमाचे स्क्रीनिंग (तपासणी करण्याचा अधिकार)आहे. प्रशासकीय शुल्क एकतर एमएसएमई आणि एनएसआयसी यांच्यात किंवा एकट्या एमएसएमई द्वारे समान रीतीने सामायिक केले जाईल / विभागले जाईल.

६.३ सारांश

हे युनिट भारतात उद्योजकतेसाठी उपलब्ध असलेल्या विविध प्रोत्साहन आणि जाहिरात योजनांवर लक्ष केंद्रित करते. भारत सरकारने आगामी उद्योजकांना आर्थिक, प्रोत्साहनात्मक आणि विपणन सहाय्य प्रदान करणार्या विविध योजना सुरू करून, मंत्री स्तरावर सहाय्य प्रदान करून, उद्योजकतेच्या परिसंस्थेच्या विकासासाठी उत्कृष्ट कार्य केले आहे.

६.४ स्वाध्याय

स्तंभ जुळवा / जोड्या जुळवा.

गट अ	गट ब
१. इंटरनेट सबसिडी	अ. लघु व्यवसाय विकास
२. प्रशिक्षण	ब. मुदत कर्ज
३. एसआयडीओ	क. प्रदेश विकास
४. डीआयसी	ड. विपणन
५. पदोन्नती	इ. सहाय्य

उत्तर: (१- ब, २ – ड , ३ – अ, ४ – क, ५- इ)

१) विशिष्ट कालावधीच्या (टाईम बॉउंड) सबसिडी आणि प्रोत्साहनांचा वापर करण्याबद्दल तुमचे मत स्पष्ट करा?

२) वैशिष्ट्यपूर्ण प्रोत्साहने स्पष्ट करा

३) प्रोत्साहने आणि सबसिडी यांची काय गरज / आवश्यकता आहे?

४) उद्योजकांना देण्यात येणारी वेगवेगळी प्रोत्साहने आणि सुविधा समजावून सांगा.

६.५ संदर्भ

१. अनिल कुमार एस., पूर्णिमा एस.सी., मिनी के. अब्राहम, जयश्री. के. (२००३),

२. उद्योजकता विकास (पीपी - ६४-६६). नवी दिल्ली, न्यू एज इंटरनॅशनल पब्लिशर्स.

३. भौमिक एस.आर, भौमिक एम (२००८), उद्योजकता (१४-१६). नवी दिल्ली, न्यू एज इंटरनॅशनल पब्लिशर्स.

*****

७

उद्योजकता विकासास सहाय्य आणि प्रोत्साहन - II

प्रकरण संरचना

७.० उद्दिष्टे

७.१ प्रस्तावना

७.२ एनपीएसडी

७.३ उद्योजकता विकासास मदत करणाऱ्या संस्था

७.४ उद्योजकता विकासास सहायके

७.५ बँका/वित्तीय संस्थांची भूमिका

७.६ सूक्ष्म आणि लघु उद्योगांना प्रोत्साहन देण्यास धोरणात्मक उपाय

७.७ प्रगत सुप्रसिद्ध महिला उद्योजक

७.८ व्यष्टि-अध्ययन

७.९ स्टार्ट अप इंडिया योजना

७.१० सारांश

७.११ स्वाध्याय

७.१२ संदर्भ

७.० उद्दिष्टे

१. उद्योजकतेच्या संदर्भात विद्यार्थ्यांना एनएसपीडी ची - उद्योजकता विकासासाठी असलेल्या सरकारच्या महत्त्वाच्या धोरणांची जाणीव करून देणे

२. विद्यार्थ्यांना उद्योजकता विकासासाठी उपलब्ध संस्थात्मक सहाय्य प्रणालीची जाणीव करून देणे

७.१ प्रस्तावना

रोजगार निर्मिती आणि राष्ट्रीय विकासामध्ये उद्योजकता विकासाला अपार महत्त्व आहे. हे लक्षात घेऊन भारत सरकारने धोरणात्मक चौकट (पॉलिसी फ्रेमवर्क) तयार केली आहे आणि उद्योजकता विकासाच्या समर्थनार्थ विविध संस्था देखील स्थापन केल्या आहेत. या प्रकरणामध्ये आपण धोरणात्मक चौकट (पॉलिसी फ्रेमवर्क) आणि सहाय्यक संस्थांबद्दल जाणून घेणार आहोत.

७.२ एनएसपीडी – (कौशल्य विकास आणि उद्योजकता २०१५ राष्ट्रीय धोरण)

- कौशल्य विकासाबाबत राष्ट्रीय धोरण सुरुवातीस २००९ मध्ये तयार करण्यात आले होते आणि त्याने देशभरातील कौशल्य विकास प्रयत्नांसाठी पायाभरणीचे काम केले.
- स्थूल वातावरणातील बदल, तसेच देशातील विविध कौशल्य विकास कार्यक्रमांच्या अंमलबजावणीतून आलेले अनुभव यांनी कालांतराने धोरणात्मक बदल करण्यास भाग पाडले.
- परिणामी, २००९ च्या धोरणानंतर २०१५ चे राष्ट्रीय कौशल्य विकास धोरण तयार करण्यात आले. २ जुलै २०१५ रोजी, कौशल्य विकास आणि उद्योजकतेसाठी, भारताचे पहिले एकात्मिक राष्ट्रीय धोरण जाहीर करण्यात आले.

दृष्टी / दूरदृष्टी:

व्यापक स्तरावर कौशल्याधारित सक्षमीकरणाची परिसंस्था त्वरीत विकसित करणे, आणि देशातील सर्व नागरिकांसाठी शाश्वत उपजीविका सुनिश्चित करून, पायाभूत मालमत्ता आणि रोजगार निर्माण करू शकणार्या नवकल्पना-आधारित उद्योजकतेच्या संस्कृतीला प्रोत्साहन देणे.

कौशल्य विकासासाठी पॉलिसी फ्रेमवर्क:

१. आकांक्षा / महत्वाकांक्षा:

कौशल्य विकास देशातील तरुणांसाठी प्रेरणादायी तसेच रोजगारक्षम बनवण्याचे काम करते.

२. क्षमता:

क्षमता निर्मिचे कार्य हे खाजगी क्षेत्रातील प्रशिक्षण संस्था, औद्योगिक अंतर्गत प्रशिक्षण संस्था, सरकारी आणि खाजगी आईटीआई, टूल रूम आणि शाळा, महाविद्यालये आणि पॉलिटेक्निक मधील बहु कौशल्य संस्थांद्वारे तयार केले जाते.

३. गुणवत्ता:

प्रशिक्षणाच्या गुणवत्तेचे मूल्यमापन करण्यासाठी विद्यार्थ्यांची सक्षमता, परिणाम आणि रोजगारक्षमता वापरली जाऊ शकते. गुणवत्ता सुधारण्यासाठी, खालील मापदंड स्थापित केले आहेत.

- राष्ट्रीय कौशल्य पात्रतांमध्ये गुणवत्ता हमी आराखडा समाविष्ट आहे.
- राष्ट्रीय कौशल्य पात्रता फ्रेमवर्क बाजार-संबंधित प्रशिक्षण कार्यक्रम
- बहुआयामी कुशल कामगारांच्या गतिशीलतेला प्रोत्साहन देणे.

- आधीचे शिक्षण मान्य देणे.
- अभ्यासक्रमात सुसंगतता आणणे.
- सॉफ्ट स्किल्स आणि कॉम्प्युटर ज्ञान वाढविणे.

४. सिनर्जी / समन्वय:

केंद्र सरकारची विविध मंत्रालये, विभाग आणि एजन्सींच्या कौशल्य विकास कार्यक्रमांसाठी पात्रता निकष, प्रशिक्षणाचा कालावधी, प्रशिक्षणासाठी जास्तीचा निधी, परिणाम, देखरेख आणि ट्रॅकिंग यंत्रणा यांचा समावेश होतो.

५. एकत्रीकरण आणि व्यस्तता:

कुशल कामगारांना रोजगाराच्या संधी मिळतील याची खात्री करण्यासाठी उद्योगाने महत्त्वाची भूमिका बजावणे आवश्यक आहे.

६. आंतरराष्ट्रीय सहयोग आणि जागतिक भागीदारी:

आंतरराष्ट्रीय सहयोग आणि जागतिक भागीदारींचे मूलभूत उद्दिष्ट जगभरातील सर्वोत्तम पद्धतींचा वापर करणे हे आहे.

७. पोहोच आणि समर्थन:

पुरवठा आणि मागणी जोडणे हे कौशल्य उद्योगातील सर्वात कठीण कामांपैकी एक आहे. इतर गोष्टींबरोबरच, कौशल्याची मागणी आणि पुरवठा या दोहोंचे एकत्रिकरण म्हणून कार्य करण्यासाठी श्रम बाजार माहिती प्रणाली स्थापन केली गेली, ज्यामुळे बाजारपेठेतील माहितीची विषमता दूर होऊन पुरवठा आणि मागणी यांच्या संबंधात मदत होईल.

८. आईसीटी सक्षमीकरण:

केवळ ब्रिक अँड मोर्टार सुविधांचा प्रचार केल्याने किंवा निर्मिती केल्याने कौशल्य विकास क्रिया बदलण्यासाठी आवश्यक गती आणि प्रमाण मिळू शकणार नाही.

९. महिला कौशल्य विकास:

महिलांचा सहभाग आणि एकत्रीकरण सुनिश्चित करण्यासाठी मोबाईल ट्रेनिंग युनिट्स, लवचिक / सोयीच्या दुपारच्या बॅचेस आणि परिसरातील स्थानिक गरजांनुसार प्रशिक्षण देणे. पंचायत स्तरावर कौशलवर्धन केंद्रे स्थापन करण्यास राज्य सरकारांकडून प्रोत्साहन देणे.

७.३ उद्योजकता विकासास मदत करणाऱ्या संस्था

नॅशनल इन्स्टिट्यूट फॉर एंटरप्रेन्योरशिप अँड स्मॉल बिझनेस डेव्हलपमेंट: नॅशनल इन्स्टिट्यूट फॉर एंटरप्रेन्योरशिप अँड स्मॉल बिझनेस डेव्हलपमेंट ही कौशल्य विकास आणि उद्योजकता मंत्रालयाची प्रमुख संस्था आहे, जी प्रशिक्षण, सल्ला आणि संशोधनाद्वारे

उद्योजकता आणि कौशल्य विकासाला चालना देण्यासाठी समर्पित आहे. प्रशिक्षकांचे प्रशिक्षण, व्यवस्थापन विकास कार्यक्रम, आणि उद्योजकता -कम-कौशल्य विकास कार्यक्रम, उद्योजकता विकास कार्यक्रम आणि समूह हस्तक्षेप हे संस्थेचे काही मुख्य कार्यक्रम आहेत. परराष्ट्र मंत्रालयाच्या आश्रयाने, संस्था सक्रियपणे आईटीईसी राष्ट्रातील सहभागींसाठी आंतरराष्ट्रीय प्रशिक्षण देत आहे. २००७-०८ पासून ही संस्था आर्थिकदृष्ट्या स्वयंपूर्ण आहे.

संस्थेने दिलेल्या मदतीची उदाहरणे:

संस्थेच्या प्रमुख क्रियांमध्ये हे समाविष्ट आहे:

१. प्रशिक्षण:

संस्थेच्या प्रशिक्षण कार्यक्रमांमध्ये, इतरांसह, प्रशिक्षकांचे प्रशिक्षण कार्यक्रम, व्यवस्थापन विकास कार्यक्रम, विभाग प्रमुख आणि वरिष्ठ एक्झिक्युटिव्हसाठी ओरिएंटेशन कार्यक्रम, उद्योजकता विकास कार्यक्रम, उद्योजकता-सह-कौशल्य विकास कार्यक्रम आणि विविध लक्ष्य गटांसाठी खास डिझाइन केलेले प्रायोजित कार्यक्रम / क्रिया, यांचा समावेश होतो

२. संशोधन/मूल्यांकन अभ्यास:

प्राथमिक/मूलभूत संशोधनाव्यतिरिक्त, संस्थेने विविध सरकारी योजना/कार्यक्रमांचे पुनरावलोकन/मूल्यांकन करणे, प्रशिक्षण गरजांचे मूल्यांकन करणे (कौशल्य अंतर/ दरी अभ्यास), आणि इतर गोष्टींबरोबरच औद्योगिक संभाव्य सर्वेक्षण करणे. या कार्यक्रमांचे एकंदर उद्दिष्ट संपूर्ण देशात उद्योजकतेला चालना देणे हे आहे.

३. अभ्यासक्रम / पाठ्यक्रम विकास:

संस्थेने उद्योजकता विकास कार्यक्रमांच्या संस्थेसाठी प्रारूप अभ्यासक्रम तयार केला आहे. हे सामान्य प्रशिक्षण कार्यक्रमांच्या मानकीकरणात देखील मदत करते.

४. प्रकाशन आणि प्रशिक्षण सहाय्य:

संस्थेने उद्योजकता आणि संबंधित विषयांवर अनेक पुस्तके प्रकाशित केली आहेत. संस्था एक त्रैमासिक नियतकालिक प्रकाशित करते ज्यामध्ये संस्थेचे उपक्रम, उपलब्धी आणि देशाच्या उद्योजकीय दृश्यातील हस्तक्षेप यावर प्रकाश टाकला जातो.

५. समूह हस्तक्षेप:

विविध भूमिकांमध्ये, संस्थेने समूहांमध्ये विकासात्मक कार्यक्रम (सॉफ्ट आणि हार्ड इंटरव्हेंशन) पार पाडण्यात सक्रिय सहभाग घेतला आहे. आतापर्यंत, संस्थेने २४ औद्योगिक समूहांशी व्यवहार केला आहे.

६. ऑनलाइन आणि इलेक्ट्रॉनिक लर्निंग मॉड्यूल:

उद्योजकता विकास कार्यक्रमांसाठी, संस्थेने एक ई-लर्निंग मॉड्यूल (हिंदी आणि इंग्रजीमध्ये) तयार केले आहे. हे मॉड्यूल विविध राज्यांमध्ये उपलब्ध करून देण्यात आले

होते. ऑनलाइन शिक्षणाचे चित्र देखील समाविष्ट केले आहे. सायबर सिक्युरिटी, कम्युनिकेशन स्किल्स, जावा, पर्सनॅलिटी डेव्हलपमेंट, मॅथेमॅटिकल मॉडेलिंग, वेब डिझायनिंग आणि क्लाउड कॉम्प्युटिंग. रोजगारक्षमता आणि जीवन कौशल्य, किरकोळ (विक्री) आणि उद्योजकता हे संस्थेच्या मॉड्यूल्समध्ये आहेत

७. डेहराडून प्रादेशिक कार्यालय:

विशेषत: उत्तराखंड आणि उत्तर प्रदेशमधील लाभार्थ्यांना संशोधन आणि प्रशिक्षण आणि सल्ला सेवा प्रदान करते.

८. एंटरप्राइझ निर्मितीसाठी मार्गदर्शन आणि प्रशिक्षणार्थींना रोजगार सहाय्य:

संस्था स्वयंरोजगारात स्वारस्य असलेल्या व्यक्तींना मार्गदर्शन करते आणि जर त्यांनी स्वयंरोजगार निवडला नाही तर त्यांना योग्य वेतनाचा रोजगार शोधण्यात मदत करते. या कारणास्तव, रोजगार मेळा (मेळ्यांचे) संभाव्य कर्मचारी आणि प्रशिक्षित कर्मचार्यांना संवाद साधण्यासाठी एक मंच उपलब्ध करून देते.

९. आंतरराष्ट्रीय उपक्रम:

ही संस्था परराष्ट्र मंत्रालयाच्या फेलोशिप्स अंतर्गत इतर देशांतील सहभागींसाठी आठ आठवड्यांचे प्रशिक्षण कार्यक्रम प्रदान करते. याशिवाय, संस्था आंतरराष्ट्रीय एजन्सींसाठी विशेष/विनंती प्रशिक्षण कार्यक्रम आखते आणि अंमलात आणते आणि परदेशी देशांना सल्ला सेवा प्रदान करते, मुख्यत्वे विविध क्षेत्रांच्या आर्थिक क्षमतेचे मूल्यांकन करण्यासाठी, एखाद्या आपत्ती नंतर त्याचे अस्तित्व सुनिश्चित करण्यासाठी प्रोग्राममध्ये तंत्रज्ञानाचा समावेश केला जात आहे.

१०. सल्लागार सेवा (राष्ट्रीय आणि आंतरराष्ट्रीय):

उद्योजकता सल्ला सेवा प्रदान करणे, मुख्यतः एमएसएमईना. ही (संस्था) सार्वजनिक किंवा खाजगी क्षेत्रातील, उद्योजकता शिक्षणात गुंतलेल्या इतर संस्थांना सहाय्य आणि सल्ला प्रदान करते. उद्योजकता आणि एमएसएमई या दोन्ही केंद्र आणि राज्य सरकारांना तसेच परदेशी सरकारांना सल्ला देणे, हे तिचे काम आहे.

अलीकडील कामगिरी:

संस्थेने ऑनलाइन प्रशिक्षण कार्यक्रमांसाठी यशस्वीरित्या सामग्री तयार केली आहे, तसेच ती विविध बाजार-चालित ऑनलाइन प्रशिक्षण कार्यक्रमांसाठी सामग्री आणि अभ्यासक्रम भांडाराचा विस्तार करत आहे.

कोविड-१९ परिस्थितीचा सामना करण्यासाठी इंटरनेटद्वारे सूचना देण्यासाठी संस्थेने बदल केला आहे. पीएमकेवीवाई भागीदार संस्थांसाठी प्रशिक्षकांचा प्रशिक्षण कार्यक्रम, उद्योजकता, जीवन कौशल्ये आणि संरक्षण मंत्रालयाच्या प्रशिक्षण महासंचालनालयासाठी रिटेल टीम लीडर वरील ईएसडीपी यासारखे संस्थेचे बहुतेक प्रशिक्षण डिजिटल ऑनलाइन

प्लॅटफॉर्मवर चालू झाले आहेत / वळले आहे. डिजिटल चॅनेलद्वारे उद्योजकता प्रशिक्षण देण्यासाठी संस्था इतर राष्ट्रीय आणि आंतरराष्ट्रीय संस्थांशी चर्चा करत आहे.

उद्दिष्टे:

एनआईईएसबीयूडी ही एक उच्च-स्तरीय संस्था आहे जी भारत सरकारच्या कौशल्य विकास आणि उद्योजकता मंत्रालयाला जबाबदार आहे / अहवाल देते.

१. संभाव्य आणि वर्तमान उद्योजकांना ओळखणे, प्रशिक्षण देणे, समर्थन देणे आणि त्यांची नोंदणी करणे या प्रक्रियेचे मानकीकरण, प्रमाणितीकरण करणे.

२. उद्योजकता विकासाशी संबंधित प्रशिक्षण आणि इतर उपक्रम आयोजित करण्यासाठी संस्था आणि संघटनांना मदत करणे आणि त्यांना प्रोत्साहन देणे.

३. उद्योजकता विकासाच्या प्रक्रियेचे मूल्यांकन आणि ती वर्धित करण्यासाठी तसेच विविध सामाजिक स्तरांवर त्याचा प्रभाव मोजण्यासाठी सर्वोच्च राष्ट्रीय संसाधन संस्था म्हणून कार्य करणे.

४. उद्योजकता आणि कौशल्य विकासाशी संबंधित संशोधन आणि दस्तऐवजीकरण प्रयत्नांची व्यवस्था करून, प्रशिक्षक, प्रवर्तक आणि उद्योजकांना महत्त्वपूर्ण ज्ञान आणि समर्थन देणे.

५. सर्वसमावेशक वातावरण प्रदान करणे ज्यामध्ये प्रशिक्षक, प्रवर्तक आणि सल्लागारांना उद्योजकता आणि कौशल्य विकासाशी संबंधित विविध क्षेत्रांमध्ये प्रशिक्षण दिले जाऊ शकते.

६. उद्योजकता आणि छोट्या कंपनीच्या विकासासाठी राष्ट्रीय आणि आंतरराष्ट्रीय सल्ला सेवा प्रदान करणे.

७. विविध स्तरांवर धोरणे आणि त्यांच्या अदान-प्रदानाच्या / परिष्करणाच्या विकासासाठी चर्चा आणि विचारांची देवाणघेवाण करण्यासाठी राष्ट्रीय/आंतरराष्ट्रीय व्यासपीठ तयार करणे.

८. राष्ट्रीय जागरूकता वाढवण्यासाठी राष्ट्रीय सीमा ओलांडून उद्योजकता विकास ज्ञान आणि कौशल्य यांची देवाणघेवाण करणे / विभागून देणे /सामायिक करणे.

९. जागतिक स्तरावर त्यांच्या वाढीचा मागोवा घेण्यासाठी उद्योजकता विकासाच्या क्षेत्रातील आंतरराष्ट्रीय ज्ञान आणि कौशल्ये यांची देवाणघेवाण करणे / विभागून देणे / सामायिक करणे.

एनआईईएसबीयूडी येथे प्रशिक्षण कार्यक्रम:

I. प्रशिक्षकांचे प्रशिक्षण कार्यक्रम:

१. एंटरप्राइझ लाँचिंग आणि व्यवस्थापन

२. ईएमटी मान्यता कार्यक्रम

३. बेअरफूट मॅनेजर्स

४. स्वयंरोजगार / पीएमआरवाई

५. प्रकल्प निर्मिती आणि मूल्यांकन

६. ईडीपीचे नियोजन आणि आयोजन

II. लहान व्यवसाय प्रवर्तकांचे कार्यक्रम:

१. कमकुवत वर्ग/ डीडब्ल्यूसीआरए कार्यकर्त्यांसाठी उद्योजकता अभिमुखता / ओरिएंटेशन

२. तळागाळातील / ग्रासरूट्स व्यवस्थापन प्रशिक्षण

३. उद्यम विकासाद्वारे महिला सक्षमीकरण

४. स्वयंसेवी संस्थांसाठी अभिमुखता / ओरिएंटेशन कार्यक्रम

५. लहान व्यवसाय विकास कार्यक्रम

६. महिला/ एस सी / एस टी/ दुर्बल घटकांसाठी सूक्ष्म-उद्योग कार्यक्रम

७. ट्राइसेम/आईएसबी लाभार्थी कार्यक्रम

III. विकास अधिकारी अभिमुखता कार्यक्रम पुढील प्रमाणे / घटकांसाठी:

१. डीआईसी-व्यवस्थापक आणि महाव्यवस्थापक

२. लघु उद्योग विकास संगठन अधिकारी

३. स्वयंसेवी संस्था

४. उत्पन्न निर्माण करणारे उपक्रम / क्रिया

५. आईटीआई / व्यावसायिक संस्था प्रशिक्षक आणि मुल्ये

६. केवीआईसी

७. कार्यप्रदर्शन सुधारणा आणि वैयक्तिक परिणामकारकता

८. उद्योजकांची ओळख आणि निवड करण्याचे तंत्र

IV. लघु उद्योग उद्योजकांसाठी (निरंतर) शैक्षणिक कार्यक्रम:

१. वर्किंग कॅपिटल असेसमेंट आणि मॅनेजमेंट / खेळते भांडवल मूल्यांकन आणि व्यवस्थापन

२. संधी ओळख आणि मार्गदर्शन

३. लहान व्यवसाय खाती व्यवस्थापित आणि नियंत्रित करणे

४. छोट्या उद्योजकांसाठी विपणन धोरणे

५. वित्त व्यवस्थापित करणे

६. लहान उद्योगांसाठी सृजरानात्मक विक्री आणि जाहिरात

७. विपणन सर्वेक्षण पद्धती

८. लहान व्यवसायासाठी टीक्यूएम

९. व्यवसाय अंदाज तंत्र / बिझिनेस फोरकास्टिंग टेक्निक्स

१०. एस.एस.आई उद्योजकांसाठी निर्यात विपणन

११. लघु उद्योजकांसाठी धोरणात्मक व्यवस्थापन

१२. एस.एस.आई साठी वित्त व्यवस्थापन

१३. लहान व्यवसाय मालकांसाठी प्रभावी व्यावसायिक संप्रेषण / संभाषण

१४. लहान व्यवसाय मालकांसाठी नेतृत्व आणि संघ बांधणी कौशल्ये

१५. लघु उद्योजकांसाठी संगणक

१६. लघु उद्योगांच्या विस्तार, विविधीकरण आणि आधुनिकीकरणासाठी संधी आणि साहाय्य

१७. स्मॉल एंटरप्राइज मॅनेजमेंट असिस्टंट प्रोग्राम (बेअरफूट मॅनेजर्स)

१८. उत्पादकता वाढ आणि गुणवत्ता सुधार

V. आंतरराष्ट्रीय प्रशिक्षण कार्यक्रम पुढीलप्रमाणे:

१. महिला उद्योजकांसाठी लघु व्यवसाय निर्मिती आणि विकास कार्यक्रम

२. उद्योजकता आणि उद्योजकीय कौशल्य विकास कार्यक्रम

३. लघु, व्यवसाय प्रशिक्षक/प्रवर्तकांसाठी उद्योजकता विकास कार्यक्रम

४. व्यवसायात प्रवेश करणाऱ्यांसाठी उद्योजकता विकास कार्यक्रम

५. मायक्रो-एंटरप्राइज डेव्हलपमेंट कार्यक्रम

६. केस विकास (केस डेव्हलपमेंट) कार्यक्रम

७. अभ्यासक्रम विकास कार्यक्रम

८. उद्योजकता विकास आणि उत्पन्न देणाऱ्या उपक्रमांना प्रोत्साहनात्मक कार्यक्रम

९. व्यवसाय सल्लागारांचे प्रशिक्षण कार्यक्रम

१०. लहान व्यवसाय नियोजन आणि प्रोत्साहनात्मक कार्यक्रम

याशिवाय संस्था विशिष्ट देशांकरीता उद्योजकता/लहान व्यवसाय विकास कार्यक्रम आयोजित करते (सीआयएस, नेपाळ, बांगलादेश आणि फिजीसाठी आधी केलेले) किंवा विशिष्ट आंतरराष्ट्रीय संस्थांसाठी (यूएनआयडीओ / यूएनडीपी, आयएलओ, कॉमनवेल्थ सचिवालय आणि यूएसएआयडीसाठी केले जातात.)

कौशल्य विकास आणि उद्योजकता उद्दिष्टांसाठी राष्ट्रीय धोरण:

१. सरकारने अनेक वर्षांमध्ये अनेक कौशल्य विकास कार्यक्रम राबवले आहेत, परंतु ते प्रभावी होण्यासाठी त्यांनी खालील महत्त्वाच्या क्षेत्रांकडे लक्ष दिले पाहिजे:

२. कौशल्य विकास कार्यक्रम आयोजित करण्यासाठी पायाभूत सुविधा उच्च दर्जाची असणे आवश्यक आहे.

३. कामगारांची मागणी आणि पुरवठा यांचा मागोवा घेण्यासाठी आय टी -आधारित पायाभूत सुविधांची स्थापना करणे.

४. तरुणांना उच्च दर्जाचे व्यावसायिक प्रशिक्षण मिळेल याची खात्री करणे.

५. उद्योजकता शिक्षणावर भर द्यायला हवा. तरुणांना प्रशिक्षण देऊन आणि व्यक्तींमध्ये उद्योजकतेची भावना निर्माण करून सूक्ष्म उद्योगांना चालना दिली जाणे.

६. राष्ट्रीय कौशल्यांच्या विकासास प्रोत्साहन देणे. संस्था आणि विद्यापीठे तसेच प्रशिक्षकांनी विद्यार्थ्यांना कौशल्य सुधार कार्यक्रम कसे शिकवावे याबद्दल एक अभ्यासक्रम विकसित करणे. या संस्था आणि विद्यापीठांमध्ये नागरिकांना कौशल्य विकासाचे प्रशिक्षण दिले देणे.

७. या संस्था आणि महाविद्यालयांमधून निर्माण होणाऱ्या प्रतिभावान व्यक्तींवर / प्रतिभेवर लक्ष ठेणे, जेणेकरुन त्यांना भारतात आणि जगभरात रोजगाराच्या संधी उपलब्ध होतील.

८. औपचारिक शिक्षणासोबतच कौशल्य विकासाची ओळख करून देणे.

९. जात, आर्थिक पार्श्वभूमी, अपंगत्व आणि धर्म याची पर्वा न करता सर्व सहभागींना दर्जेदार प्रशिक्षण दिले जाईल याची खात्री करण्यासाठी "एक राष्ट्र, एक मानक" तत्व लागू करणे. भारत आणि जगभरातील व्यवसायांसाठी इष्ट असलेल्या तरुणांचा विकास करणे.

१०. समवयस्क शिक्षणाची ओळख (आरपीएल) नंतर, यामध्ये व्यक्तीचे प्रारंभिक मूल्यमापन, कौशल्य अंतर / दरी प्रशिक्षण आणि अंतिम मूल्यांकन यांचा समावेश होतो ज्यामुळे जागतिक स्तरावर मान्यताप्राप्त प्रमाणपत्र मिळते.

उद्योजकता आणि कौशल्य विकासावरील राष्ट्रीय धोरणाचा प्रभाव:

१. कौशल्य विकास आणि उद्योजकतेसाठी राष्ट्रीय धोरण १.५ दशलक्ष शालेय मुले, ३००० पॉलिटेक्निक, २५००० महाविद्यालये आणि ८३ युवा वसतिगृहे या दोन्ही संस्था आणि प्रशिक्षकांना विविध प्रकारचे प्रोत्साहन देऊन देशभरात पोहोचले आहे. देशभरातील १.५ लाख पोस्ट ऑफिस आणि एक लाखाहून अधिक किऑस्कमध्ये, या योजनेत नावनोंदणी करू शकतात.

२. सरकारने विद्यावेतन / स्टायपेंडसह प्रशिक्षणार्थींना प्रोत्साहन दिल्याने देशातील एमएसएमई (सूक्ष्म लघु आणि मध्यम उद्योग) मध्ये शिकाऊ उमेदवारीमध्ये दहा पट वाढ होण्याची सरकारला अपेक्षा आहे.

३. कौशल्य विकास आणि प्रशिक्षण कार्यक्रमाच्या परिणामांवर लक्ष ठेवण्यासाठी देशात कौशल्य विकास आणि उद्योजकता मंत्रालय (एमएसडीई) ची स्थापना करण्यात आली आहे. पुढील वर्षांमध्ये अनेक सरकारी कौशल्य विकास उपक्रमांना चालना मिळेल.

४. नॅशनल लेबर मार्केट इन्फॉर्मेशन सिस्टीम (एलएमआईएस) ची निर्मिती कौशल्य विकास अभ्यासक्रमांच्या परिणामी रोजगाराच्या वाढीचा मागोवा ठेवण्यासाठी आणि त्यांचे विश्लेषण करण्यासाठी तसेच लोकसंख्येवर होणारा परिणाम यांचा मागोवा ठेवण्यासाठी करण्यात आली आहे. एलएमआयएस विश्लेषणाचा वापर करून, एकूण मानक आणि परिणाम सुधारण्यासाठी विकास अभ्यासक्रमांमध्ये बदल केले आहेत.

५. सरकारचा मेक इन इंडिया उपक्रम कौशल्य विकास आणि उद्योजकता या राष्ट्रीय धोरणाशी घट्टपणे जोडलेला आहे. परिणामी, कौशल्य विकास कार्यक्रम २५ विद्यमान कार्यरत क्षेत्रांशी संबंधित आहेत जे मेक इन इंडिया क्षेत्रात येतात.

६. तंत्रज्ञानाच्या वापरामुळे, प्रशिक्षण अधिक किफायतशीर झाले आहे आणि कौशल्य विकास कार्यक्रम देशाच्या अगदी दुर्गम कानाकोपऱ्यातही पोहोचले आहेत. प्रशिक्षक आणि सहभागी आता ई-कंटेंट साइटद्वारे कौशल्य विकासासाठी आवश्यक ज्ञान प्राप्त करू शकतात.

कौशल्य विकास आणि उद्योजकतेसाठी राष्ट्रीय उद्योजकता धोरण:

देशातील नागरिक आणि तरुणांमध्ये धोरण यशस्वी होण्यासाठी सरकारने नऊ भागांचे उद्योजकता धोरण लागू केले:

१. या योजनेने सहभागींना प्रोत्साहित / उत्तेजित करण्यासाठी अनेक यशस्वी उद्योजक आणि मार्गदर्शकांची ओळख करून देणे. या उपक्रमाने तरुणांना योजनेचे यश आणि उपलब्ध संधींची खात्री पटवून देणे.

२. उमेदवारांना व्यापाराच्या युक्त्या शिकवून, उद्योजक होण्याच्या दृष्टीने त्यांच्या क्षमता ओळख करून देणे.

३. उद्योजक बनण्यास इच्छुक असलेल्या उमेदवारांना, उद्योजक केंद्रांद्वारे, जोडून घेणे, सहाय्य आणि प्रोत्साहन देणे.

४. आमूलाग्र बदल करणे आणि उद्योजकतेला बाजारपेठेत आघाडीवर ठेवणे.

५. आर्थिकदृष्ट्या कमकुवत पार्श्वभूमी असलेल्या तसेच पेक्षित गटातील व्यक्तींना (असलेल्या) उद्योजक बनण्याच्या संधींकडे लक्ष देणे.

६. महिला उद्योजकांना प्रोत्साहन देणे, परिणामी बहुसंख्य लोकांचा स्त्रियांबद्दलचा दृष्टिकोन बदलेल. अनेक लोक कौशल्य विकास आणि उद्योजकतेसाठीच्या राष्ट्रीय धोरणाकडे, महिला सक्षमीकरणासाठी एक उत्तम साधन म्हणून पाहतात.

७. विविध उद्योजक आणि भागधारकांना जोडणे आणि सर्वांना संधीचे दरवाजे उपलब्ध करून देणे यामुळे व्यवसाय करणे सुलभ होईल.

८. फायनान्स ॲक्सेस/ वित्त पुरवठ्याच्या संधी सुधारणे, ज्या आता कमी प्रतिनिधित्व असलेल्या गटांमधील व्यक्तींच्या वाढीसाठी अडथळा ठरत आहे.

९. सामाजिक उद्योजकता विकसित करण्यासाठी, सामाजिक कलांचे परीक्षण करून नवीन कल्पना निर्माण करणे.

७.३.१ जिल्हा उद्योग केंद्र:

जिल्हा उद्योग केंद्र हा एका विशिष्ट क्षेत्रातील लहान खेडे आणि कुटीर उद्योगांना चालना देण्याच्या उद्देशाने चालवला जाणारा सरकारी कार्यक्रम आहे. १९७८ मध्ये स्थापन झाल्यापासून, भारतभरातील अनेक जिल्ह्यांमध्ये वेगवेगळ्या वेळी डीआईसी स्थापन करण्यात आले आहेत. जिल्हा स्तरावर असलेली जिल्हा उद्योग केंद्रे, उद्योजकांना एमएसएमई (सूक्ष्म, लघु आणि मध्यम उद्योग) विकसित करण्यात मदत करण्यासाठी सर्व आवश्यक सेवा आणि साहाय्य प्रदान करतात.

जिल्हा उद्योग केंद्राची उद्दिष्टे (डीआईसी):

डीआईसी ची महत्त्वाची उद्दिष्टे खालीलप्रमाणे आहेत:

i. जिल्ह्याच्या औद्योगिकीकरणासाठी सर्वांगीण प्रयत्नांना गती देणे.

ii. ग्रामीण औद्योगिकीकरण, ग्रामीण उद्योग आणि हस्तकला यांचा विकास करणे.

iii. जिल्ह्यातील विविध क्षेत्रांमध्ये आर्थिक समानता प्राप्त करणे.

iv. नवउद्योजकांना शासकीय योजनांचा लाभ मिळवून देणे.

v. नवीन औद्योगिक युनिट सुरू करण्यासाठी आवश्यक असलेल्या प्रक्रियेचे केंद्रीकरण आणि विविध परवानग्या, परवाने, नोंदणी, अनुदाने इत्यादी मिळविण्यासाठी लागणारे प्रयत्न आणि वेळ कमी करणे.

जिल्हा उद्योग केंद्रांची भूमिका:

जिल्हा उद्योग केंद्रे (डीआईसी) हे आपापल्या राज्यातील उद्योगांच्या विकासात आणि प्रोत्साहनासाठी महत्त्वाचे भूमिका बजावतात. ते वैयक्तिक राज्याच्या वाणिज्य आणि उद्योग विभागाद्वारे स्थापन केले जातात. काही राज्यांमध्ये, जसे की नागालँड, डीआईसी व्यतिरिक्त उप-जिल्हा उद्योग केंद्रे (एसडीआईसी) स्थापन करण्यात आली आहेत. या अतिरिक्त स्तरामुळे देशाच्या ग्रामीण भागात औद्योगिक विकासाची आणखी वाढ होण्यास मदत झाली आहे.

- डीआईसी कार्यक्रमांना सहाय्य करणे
- सिंगल-विंडो क्लिअरन्स सिस्टम तयार करणे
- ग्रामीण उद्योगाला चालना देणे
- ग्रामीण आणि शहरी दोन्ही ठिकाणी लोकांसाठी रोजगार निर्माण करणे

जिल्हा उद्योग केंद्र योजना:

जिल्हा उद्योग केंद्रांच्या कक्षेत येणारे अनेक प्रकल्प (डीआईसी) सुरू करण्यात आले आहेत. हे कार्यक्रम जिल्हा उद्योग केंद्रे (डीआईसी) बांधण्याचे / स्थापन करण्याचे उद्दिष्ट साध्य करण्यात मदत करतात. या वर्गवारीत केंद्रीय अर्थसहाय्यित आणि केंद्रीय क्षेत्रातील कार्यक्रम आहेत. खालील योजना डीआईसी अंतर्गत येतात:

१. पंतप्रधान रोजगार हमी कार्यक्रम:

सूक्ष्म, लघु आणि मध्यम उद्योग मंत्रालयाने २००८ मध्ये ही केंद्र समर्थित योजना सुरू केली. पीएमईजीपी सुशिक्षित बेरोजगार व्यक्तींसाठी ग्रामीण आणि शहरी भागात रोजगाराच्या संधी निर्माण करण्याचा प्रयत्न करते. खादी आणि ग्रामोद्योग आयोग ही योजनेची अंमलबजावणी करणारी मुख्य संस्था आहे. या कार्यक्रमांतर्गत बँका ९०-९५ टक्के रक्कम कर्जाऊ देण्यात येते, ज्यामध्ये अर्जदाराचे योगदान उद्योग, सेवा किंवा व्यावसायिक क्षेत्रातील प्रकल्प खर्चाच्या ५-१० टक्के असेल.

२. जिल्हा उद्योग केंद्र कर्ज योजना:

ही योजना एक लाखापेक्षा कमी लोकसंख्या आणि रु. २ लाख पेक्षा कमी भांडवली गुंतवणूक असलेल्या शहरे आणि ग्रामीण भागातील स्वयंरोजगार आणि लहान व्यवसायांसाठी आहे. ग्रामोद्योग, हस्तकला, हातमाग, आणि रेशीम आणि कॉयर उद्योग हे लघु उद्योग मंडळाने सूचीबद्ध केलेल्या किरकोळ युनिट्सपैकी आहेत. सामान्य श्रेणीतील उद्योजकांसाठी मार्जिन मनी एकूण गुंतवणुकीच्या २०% किंवा रु. ४००००. (जे कमी असेल ते). एससी/एसटी श्रेणीतील व्यवसायांसाठी मार्जिन मनी एकूण गुंतवणुकीच्या ३० टक्के किंवा रु. ६००००. (जे कमी असेल ते) असेल.

३. बीज मुद्रा योजना:

हा कार्यक्रम स्वयंरोजगार असलेल्या लोकांसाठी तयार केला आहे जे उदरनिर्वाहासाठी काम करतात किंवा स्वतःचा व्यवसाय चालवतात. संस्थांकडून सॉफ्ट लोनच्या स्वरूपात आर्थिक मदत, सीड मनी योजनेंतर्गत कर्ज मिळविण्यासाठी प्रकल्पाची किंमत वाढवून रु. २५ लाख करण्यात आली आहे. १० लाख रु. पर्यंतच्या उपक्रमांसाठी प्रकल्प खर्चाच्या १५% पर्यंत बीज मुद्रा साहाय्य उपलब्ध आहे. अनुसूचित जाती/जमाती/ओबीसींना दिलेली मदत प्रकल्प खर्चाच्या २०% असेल; मदतीची कमाल रक्कम रु. ३.७५ लाख, (तसेच) प्रकल्प खर्चाच्या ७५% बँक कर्जाच्या स्वरूपात आहे.

४. जिल्हा पुरस्कार योजना:

राज्य सरकारांनी उद्योजकांचा उत्साह वाढवण्यासाठी आणि त्यांचे प्रयत्न आणि यश ओळखण्यासाठी जिल्हा स्तरावर पुरस्कार देऊन त्यांचा गौरव करण्यास सुरुवात केली आहे. ओळखल्या जाणार्या उद्योजकांची निवड जिल्हा स्तरावर तयार करण्यात आलेल्या जिल्हा सल्लागार समितीद्वारे केली जाईल. जिल्हा पुरस्कार सोहळा विश्वकर्मा जयंतीच्या दिवशी होतो, जो दरवर्षी बदलतो. पुरस्कार समारंभात उद्योजकांच्या विक्रीसाठी असलेल्या वस्तूंचे प्रदर्शन आणि विक्री, तसेच कार्यशाळा आणि विषयावरील चर्चासत्र यांचा समावेश आहे.

५. उद्योजकता विकास प्रशिक्षण कार्यक्रम:

हा कार्यक्रम सुशिक्षित बेरोजगार व्यक्तींना प्रशिक्षण देण्यासाठी तयार करण्यात आला आहे जेणेकरून त्यांना त्यांचे स्वतःचे व्यवसाय सुरू करण्यास किंवा कुशल वेतनाच्या नोकऱ्यांमध्ये काम करण्यास प्रोत्साहित करते.

खालील प्रशिक्षण कार्यक्रम उद्योजकता विकास प्रशिक्षण कार्यक्रमाचा भाग आहेत:

- उद्योजकता ओळख कार्यक्रम
- उद्योजकता विकास प्रशिक्षण कार्यक्रम (१२ दिवस निवासी)
- तांत्रिक प्रशिक्षण कार्यक्रम (१२ दिवस ते २ महिने अनिवासी)

६. जिल्हा उद्योग केंद्रांतर्गत (डीआईसी) अर्ज करण्यासाठी पात्रता निकष:

वर सूचीबद्ध केलेल्या विविध योजनांतर्गत जिल्हा उद्योग केंद्रांद्वारे कर्ज उपलब्ध आहे. जिल्हा उद्योग केंद्रे हे योजनांना प्रोत्साहन देतात आणि त्यांची अंमलबजावणी करतात आणि वेगवेगळ्या पात्रता अटींसह विविध योजनांतर्गत कर्ज उपलब्ध करून देतात.

- डीआईसी अंतर्गत कर्जासाठी कोण अर्ज करू शकतो?
- योजने अंतर्गत कर्ज मिळविण्यास पात्र असलेल्या संस्था खाली प्रमाणे आहेत:
- ज्या संस्था हे कर्ज घेऊ शकतात त्यामध्ये सफाई कर्मचारी कुटुंबे, अनुसूचित जाती आणि इतर मागासवर्गीय यांचा समावेश आहे.

- सनदी लेखापाल, अभियंता, वकील, डॉक्टर, वास्तुविशारद, फिजिओथेरपिस्ट, पॅथॉलॉजिस्ट, व्यावहारिक तज्ञ इत्यादी शारीरिकदृष्ट्या अक्षम तरुण व्यावसायिक देखील या कर्जाचा लाभ घेऊ शकतात.

जिल्हा उद्योग केंद्रांची कार्ये:

जिल्हा उद्योग केंद्र (डीआयसी) कार्यक्रमाची स्थापना १९७८ मध्ये सरकारी-प्रायोजित उपक्रम म्हणून करण्यात आली होती, ज्याचा उद्देश देशातील व्यापकपणे विखुरलेले ग्रामीण भाग आणि लहान शहरे यामधील ग्रामीण आणि लघु उद्योगांना एकाच छताखाली सर्व सेवा आणि साहाय्य प्रदान करणे हा आहे.

जिल्हा उद्योग केंद्रे जिल्ह्याच्या उत्थानासाठी आणि त्या जिल्ह्याचा भारताच्या औद्योगिक नकाशावर समावेश करण्यासाठी विविध प्रमुख जबाबदाऱ्या पार पडतात. जिल्हा उद्योग केंद्रांद्वारे खालील काही कामे केली जातात:

१. जिल्ह्याच्या औद्योगिक प्रोफाइलचा विकास करणे:

हे परिसरातील पायाभूत सुविधा, कच्चा माल, मजूर आणि जमिनीच्या उपलब्धतेच्या आधारे जिल्ह्यात विविध उद्योग स्थापन करण्याचे फायदे आणि तोटे ठरवण्यात मदत करते.

२. परवाने मिळवण्यासाठी उद्योजकांना सहाय्य करणे:

औद्योगिक युनिट उभारण्यासाठी वीज मंडळ, ना हरकत प्रमाणपत्र, पाणीपुरवठा मंडळ आदींसह विविध परवानग्या आवश्यक आहेत. जिल्हा उद्योग केंद्रे या परवानग्या जारी करण्यास सक्षम करतात, ज्यामुळे उद्योजकांना त्यांच्या विशिष्ट जिल्ह्यांमध्ये औद्योगिक युनिट स्थापन करणे सोपे होते.

३. औद्योगिकीकरणासाठी जिल्ह्याचे मुख्य बिंदू म्हणून काम करणे:

जिल्हा उद्योग केंद्रे औद्योगिकीकरणाच्या क्षेत्रात प्रगती करण्यासाठी केंद्रबिंदू म्हणून काम करतात. जिल्हा उद्योग केंद्रे विविध परवानग्या आणि मान्यता देण्यापासून ते वित्तपुरवठा आणि पुरस्कार प्रदान करण्यापर्यंत सर्व काही हाताळतात.

४. उद्योजक संधी समुपदेशन करणे:

विद्यमान संधीबद्दल जागरूकता नसल्यामुळे, संधीच्या अभावापेक्षा, जास्त नुकसान होते. जिल्हा उद्योग केंद्रे उद्योजकांना मदत करण्यासाठी असंख्य संधी उपलब्ध करण्यात मदत करतात. जिल्ह्याच्या औद्योगिकीकरणासोबतच, यामुळे रोजगाराच्या संधी निर्माण होण्यास मदत होते.

५. कुशल आणि अर्ध-कुशल कामगारांचे मूल्यांकन करणे:

जिल्हा उद्योग केंद्रे त्यांच्या मंचाचा जास्तीत जास्त वापर करून बाजारपेठेला अनुकूल असलेले कामगार ओळखण्यासाठी मदत करतात. यामुळे बेरोजगारीला आळा बसतो.

६. पायाभूत सुविधा निश्चित करणे:

विशिष्ट क्षेत्रातून वापरल्या जाणार्या संभाव्यता ओळखण्यासाठी प्रत्येक ठिकाणाचा विकास करण्यासाठी पायाभूत सुविधांना सर्वोच्च प्राधान्य दिले जाते. जिल्हा उद्योग केंद्रे वीज, रस्ते, गोदामे, बँकिंग आणि गुणवत्ता चाचणी सुविधा यासारख्या सुविधा ओळखतात / उपलब्ध करून देतात.

७. तांत्रिक-आर्थिक व्यवहार्यता अभ्यास विकसित करणे:

जिल्हा उद्योग केंद्रे एक तांत्रिक-आर्थिक व्यवहार्यता अहवाल विकसित करतात ज्यामध्ये औद्योगिक उत्पादन, प्रक्रिया किंवा सेवेच्या कार्यक्षमतेचे, जेणेकरुन आवश्यक असलेल्या क्षेत्रांमध्ये सुधारणा करण्यासाठी, विश्लेषण केले जाते.

८. उद्योजकांना त्यांच्या गुंतवणुकीबद्दल सल्ला देणे:

जिल्हा उद्योग केंद्रे व्यवसायांना विविध गुंतवणुकीबाबत सल्ला देतात. अशा प्रकारे, ते उद्योजकांना अधिक चांगल्या आर्थिक निवडी करण्यात, मदत करण्यासाठी, सल्ला सेवा देतात.

९. तपास आणि सर्वेक्षण करणे:

जिल्हा उद्योग केंद्र विद्यमान आणि भविष्यातील उद्योग, तसेच कच्चा माल आणि मानवी संसाधनांचे सर्वेक्षण करते. तसेच विविध उत्पादनांसाठी बाजारपेठांचा अंदाज घेते. गुंतवणुकीच्या शिफारशींसह उपक्रमांना प्रदान करण्यासाठी ते तांत्रिक-आर्थिक व्यवहार्यता विश्लेषणे देखील विकसित करते.

१०. प्रशिक्षण सत्रांचे आयोजन करणे:

जिल्हा उद्योग केंद्र लहान आणि सूक्ष्म व्यवसाय मालकांसाठी प्रशिक्षण सत्र देखील आयोजित करते. हे उद्योजक आणि लघु उद्योग सेवा संस्था यांच्यातील दुवा म्हणून काम करते, ज्यामुळे नंतरच्या लोकांना नवीन आणि सुधारित उत्पादन रेषा आणि गुणवत्ता प्रदान करता येते.

११. उपकरणे आणि यंत्रसामग्री पुरविण्याची व्यवस्था करणे:

जिल्हा उद्योग केंद्र मशिनरी आणि उपकरणे खरेदी करता येतील अशी क्षेत्रे शोधते, तसेच भाड्याने खरेदी तत्त्वावर यंत्रसामग्री पुरविण्याची व्यवस्था करते.

१२. कच्चा माल:

जिल्हा उद्योग केंद्र विविध विभागांना आवश्यक असलेल्या वस्तूंची माहिती गोळा करते आणि मोठ्या प्रमाणात खरेदीची व्यवस्था करते. परिणामी, लहान व्यवसायांना त्यांचा कच्चा माल स्वस्त दरात मिळू शकतो.

१३. कर्जाची व्यवस्था करणे:

हे उद्योजकांना आर्थिक सहाय्य देण्यासाठी आघाडीच्या बँका आणि इतर वित्तीय संस्थांशी योग्य करार करते. हे अर्जाचे मुल्यांकन आणि जिल्ह्याच्या औद्योगिक पत प्रवाहाचा मागोवा ठेवते.

१४. विपणन:

बाजार सर्वेक्षण आणि बाजार विकास कार्यक्रम जिल्हा उद्योग केंद्रामार्फत केले जातात. हे विपणन मार्गिका देखील विकसित करते, सरकारी खरेदी संस्थांशी संपर्क राखते आणि उद्योजकांना बाजारपेठीय अद्ययावत माहिती पुरवते.

१५. खादी आणि ग्रामोद्योग:

खादी आणि ग्रामोद्योग, तसेच इतर कुटीर व्यवसायांचा विकास हे जिल्हा उद्योग केंद्रांचे प्राधान्य आहे. हे राज्य खादी मंडळाशी सलोखा ठेवते आणि ग्रामीण कारागीर प्रशिक्षण कार्यक्रम आयोजित करते.

भारतातील नवोदित उद्योगांसाठी भारत सरकारने पुरेसे काम केले आहे का?:

देशातील उद्योगांसाठी संस्थात्मक समर्थनाची उपलब्धता उद्योगांच्या वाढीवर आणि विकासावर, विशेषत: लहान आणि मध्यम कंपन्यांवर, महत्त्वपूर्ण प्रभाव पाडते.

त्यांचे व्यवसाय सुरू करण्यासाठी आणि चालविण्यासाठी, व्यवसायांना पायाभूत सुविधा, तांत्रिक मदत, निर्यात-आयात प्रोत्साहन, विपणन सहाय्य, कर सूट आणि इतर क्षेत्रांमध्ये अनेक प्रकारची मदत आणि सुविधा आवश्यक असतात. जर संस्थांकडून असे कोणतेही साहाय्य आणि सुविधा पुरविल्या जात नसतील तर व्यवसाय सुरू करणे हा उद्योजकासाठी खूप आव्हानात्मक प्रयत्न बनतो.

लहान आणि मध्यम आकाराच्या व्यवसायांना मदत करण्यासाठी आवश्यक समर्थन आणि पायाभूत सुविधा प्रदान करण्याच्या उद्देशाने अनेक संस्था स्थापन करण्यासाठी शासनानी पाऊल उचलले आहेत.

i. उद्योजकांना प्रस्तावित केलेल्या विविध योजना आणि प्रकल्पांच्या सकारात्मक आणि नकारात्मक बाजूंबद्दल सल्ला देणे (प्रकल्प प्रस्ताव).

ii. उद्योजकांच्या योजनांसाठी प्रकल्प प्रोफाइल आणि व्यवहार्यता मूल्यांकन तयार करणे (प्रकल्प अहवाल आणि व्यवहार्यता अभ्यास).

iii. यंत्रसामग्री, आयात, आयात पर्याय आणि कच्चा माल या क्षेत्रात उद्योजकांना तांत्रिक सहाय्य देणे (तांत्रिक सेवा).

iv. स्पर्धात्मकता सुधारण्यासाठी आणि क्षेत्रातील प्रगत कौशल्य प्राप्त करण्यासाठी प्रशिक्षण आणि सल्ला सेवा देणे (सल्लागार सेवा).

v. उत्पादन विपणन यासह लहान व्यवसायांना मदत करणे (विपणन सहाय्य).

vi. राज्याचे औद्योगिक विभाग आणि केंद्र सरकार यांच्यातील संपर्क म्हणून काम करणे (समन्वय सेवा)

vii. लघु-औद्योगिक क्रियाकलाप यावर अद्ययावत माहिती मिळविण्यासाठी उद्योजकांना मदत करणे (माहिती प्रदाता).

viii. उद्योजकांना शिक्षित करण्यासाठी, पोषक वातावरण निर्माण करण्यासाठी आणि त्यांना सक्षम करण्यासाठी उद्योजकता विकास कार्यक्रम आयोजित करणे (कौशल्य विकास).

ix. प्रचारात्मक मोहिमा सुरू करणे (प्रचारात्मक उपाय).

x. सहाय्यक युनिट्सच्या उभारणीत आवश्यक सहाय्य प्रदान करणे (सहाय्यक सेवा).

xi. उद्योजकांनी सादर केलेल्या विविध प्रकल्प प्रस्तावांचे मूल्यांकन आणि प्रकल्प अहवाल तयार करणे आणि अंमलबजावणीसाठी संबंधित सेवांची शिफारस करणे (मूल्यांकन सेवा).

xii. उद्योजकांना आवश्यक पायाभूत सुविधा उपलब्ध करून देणे.

लघुउद्योग जगण्यासाठी आणि वाढीसाठी काय उपाययोजना कराव्यात?:

भारतीय अर्थव्यवस्थेच्या औद्योगिक रचनेत लघुउद्योगांची महत्त्वाची भूमिका आहे. परिणामी, त्यांचे अस्तित्व आणि वाढ सुनिश्चित करण्यासाठी उद्योगांना भेडसावणाऱ्या सर्व समस्यांचे निराकरण करण्यासाठी योग्य प्रयत्न केले पाहिजेत. उद्योग ज्या वातावरणात चालतो ते वातावरण उद्योगाच्या विकासासाठी अनुकूल असले पाहिजे.

त्यांच्या दीर्घकालीन वाढीसाठी, खालील प्रतिबंधात्मक उपचारांची शिफारस केली जाते:

१. सरकारने सध्याच्या छोट्या व्यवसायांचा सखोल अभ्यास केला पाहिजे आणि त्यांच्यासाठी फायदेशीर योजना विकसित केल्या पाहिजेत.

२. सरकारने लहान-लहान युनिटमधील कामगारांना योग्य शिक्षण आणि प्रशिक्षण मिळण्यासाठी योग्य व्यवस्था निर्माण करावी.

३. योग्य दर्जाचा माल आणि पुरेसा कच्चा माल वाजवी किंमतीत उपलब्ध आहे याची खात्री करण्यासाठी सरकारने तरतूद करावी.

४. लघु-उद्योगांना पतपुरवठा करणाऱ्या बँका आणि इतर वित्तीय संस्थांचे नियम आणि कार्यपद्धती यांचे अधिक उदारीकरण करणे आवश्यक आहे जेणेकरून त्यांना आवश्यक वित्तपुरवठा मिळू शकेल.

५. रस्ते, वीज, ड्रेनेज आणि पाणी पुरवठा यासारख्या पायाभूत सुविधांमध्ये सुधारणा करण्यासाठी सरकारने योग्य प्रयत्न केले पाहिजेत, विशेषत: असंघटित क्षेत्रात, जेथे लहान व्यवसायांना कमी सेवा मिळतात.

६. विपणनाच्या क्षेत्रात, सरकारने लहान-मोठ्या घटकांचे तुलनात्मक तोटे दूर करण्यासाठी भक्कम विपणन संस्था तयार केल्या पाहिजेत.

७. लघु उद्योगांनी उत्पादन प्रक्रिया सुधारण्यासाठी आणि त्यांच्या युनिट्समध्ये समकालीन आणि अत्याधुनिक तंत्रज्ञान लागू करण्यासाठी उत्पादन तंत्रांवर संशोधन केले पाहिजे.

८. उद्योजकांनी हे सुनिश्चित केले पाहिजे की त्यांच्या उत्पादनाची गुणवत्ता आणि मानांकन मोठ्या कंपन्यांद्वारे उत्पादित केलेल्या समान उत्पादनांच्या बरोबरीने आहे.

९. सरकारने प्रशुल्क दर कमी करण्यासाठी पावले उचलली पाहिजेत आणि छोट्या व्यवसायांना निर्यात प्रोत्साहन दिले पाहिजे .

या सर्व उपाययोजना योग्य वेळेत पूर्ण झाल्या तर लघुउद्योग यशस्वी होतील आणि अर्थव्यवस्थेत कायम राहतील.

७.३.२ युवा उद्योजकांची राष्ट्रीय आघाडी:

राष्ट्रीय स्तरावरील तरुण उद्योजकांसाठी ही सर्वोच्च संस्था आहे. ही पहिल्या पिढीतील उद्योजकांद्वारे नवीन व्यवसायांना प्रोत्साहन देण्यासाठी मदत करते. ऑगस्ट १९७२ मध्ये, एन.ए.वाई.ई. ने बँक ऑफ इंडियासह एक मानक उद्योजक विकास योजना प्रायोजित केली. बी.आई.एन.ई.डी.एस असे या योजनेचे नाव आहे. ही पंजाब, राजस्थान, हिमाचल प्रदेश, चंदीगड आणि दिल्ली ई. प्रदेशांमध्ये कार्यरत आहे.

ही देशातील तरुण उद्योजकांची राष्ट्रीय संघटना आहे, जी-

- तरुण उद्योजकांचे हित पाहते
- महिला उद्योजकांच्या हिताची विशेष काळजी घेते.

एन.ए.वाई.ई ची प्रमुख उपलब्धी पुढीलप्रमाणे आहेत:

१. सरकारी आणि गैर-सरकारी दोन्ही मंडळांमध्ये लहान आणि मध्यम कंपन्यांचे प्रतिनिधित्व करणारी उच्च व्यावसायिक, ज्ञानी, प्रभावी आणि कार्यक्षम अशासकीय संस्था म्हणून त्याची विश्वासार्हता प्रस्थापित करणे.

२. आंतरराष्ट्रीय लघु आणि मध्यम उद्योग सहकार्याच्या क्षेत्रात भक्कम उपस्थिती प्रस्थापित करणे.

३. केंद्र आणि राज्य सरकारांद्वारे लागू केलेल्या असंख्य ध्येय धोरणे, आणि कार्यपद्धतींचा परिणाम म्हणून लघु आणि मध्यम उद्योगांच्या कामगिरीवर महत्त्वपूर्ण प्रभाव पाडणे.

४. महिला उद्योजकांच्या नवीन पिढीचा विकास करणे आणि त्यांना पाठिंबा देणे, त्यांना भारतीय अर्थव्यवस्थेत त्यांची योग्य भूमिका घेण्यास अनुमती देणे.

कारण महिलांच्या मालकीचे बहुसंख्य व्यवसाय लहान व्यवसाय श्रेणीत मोडतात, वरील सर्व उपाय त्यांना समानपणे लागू होतात. लोकांना उद्योजक होण्यासाठी, आर्थिक युनिट ओळखण्याच्या आणि विपणनाच्या बाबतीतच नव्हे तर शिकवण्याच्या दृष्टीनेही बरेच उद्योजक आहेत.

वर्तमान परिस्थिती:

बँक ऑफ इंडिया, देना बँक, पंजाब नॅशनल बँक, सेंट्रल बँक ऑफ इंडिया आणि युनियन बँक ऑफ इंडिया या सार्वजनिक क्षेत्रातील संस्थांसोबत भागीदारी करून, एन.ए.वाई.ई ने विविध उद्योजक विकास कार्यक्रम आयोजित केले आहेत.

योजनांची उद्दिष्टे खालीलप्रमाणे आहेत:

१. तरुण उद्योजकांना गुंतवणूक आणि स्वयंरोजगाराच्या संधी शोधण्यात प्राधान्याने मदत करणे.

२. त्यांचे प्रशिक्षण योग्यरित्या आयोजित केले आहे याची खात्री करणे.

३. प्रकल्प अहवालाच्या आधारे आवश्यक आर्थिक सहाय्य प्रदान करणे.

४. योग्य सल्लागार सेवा (देणे).

५. सरकारी आणि इतर संस्थांनी उद्योजकांना मदत, सुविधा आणि प्रोत्साहन देण्याची व्यवस्था करणे.

एन.ए.वाई.ई हे नेहमी व्यवसायांसाठी शक्ती आणि समर्थनाचे स्रोत असतात. एन.ए.वाई.ई नेहमी बाजारात वर्चस्व मिळविण्यात मदत करते. तथापि, भारतात अनेक परिवर्तने होत आहेत आणि हे त्यापैकी एक आहे. पूर्वी, बहुराष्ट्रीय कंपन्यांनी फक्त लहान व्यवसाय मारून त्यांची बाजारपेठ तयार केली. हे एन.ए.वाई.ई उद्योजकांना त्यांच्या व्यवसायाचा विस्तार करण्यास मदत करेल जेणेकरून भारतातून पैसा परदेशात जाऊ नये. उद्योजक आता रोजगार निर्माण करणारे आहेत, मोठ्या संख्येने लोकांना रोजगार देतात. सार्वजनिक क्षेत्रातील बँकांच्या भागीदारीत, एन.ए.वाई.ई ने अनेक उद्योजकता विकास कार्यक्रमांना समर्थन दिले आहे.

यापैकी काही योजना पुढीलप्रमाणे आहेत:

- **बँक ऑफ इंडिया:** ऑगस्ट १९७२ मध्ये, बी.आई.एन.ई.डी.एस कार्यक्रमाची स्थापना करण्यात आली. पंजाब, राजस्थान आणि हिमाचल प्रदेश तसेच जम्मू-काश्मीर, चंदीगड आणि दिल्ली ह्या राज्यांचा त्यात समावेश आहे.

- **पंजाब नॅशनल बँक:** पश्चिम बंगाल आणि बिहार राज्यांमध्ये मार्च १९७७ मध्ये स्थापित, पंजाब नॅशनल बँक उद्योजकांना आर्थिक सहाय्य प्रदान करते.

- **भारतीय रिझर्व्ह बँक:** पुरस्कृत महाराष्ट्रातील हे उद्योजकता विकास कार्यक्रमाचे ठिकाण आहे.

शासकीय विशेष एजन्सी आणि उद्योजकता योजना पुढीलप्रमाणे:

१. महिला उद्योजकांसाठी राष्ट्रीय स्तरावरील स्थायी समिती:

देशातील महिला उद्योजकतेच्या संबंधित समस्यांवर लक्ष ठेवण्यासाठी क्रीडा, युवा कार्य, महिला आणि बालकल्याण राज्यमंत्र्यांच्या अध्यक्षतेखाली हा गट स्थापन करण्यात आला.

२. आंध्र प्रदेश महिला सहकारी वित्त निगम लिमिटेड हे आंध्र प्रदेश स्थित महिला सहकारी वित्त निगम:

या संस्थेची स्थापना १९७५ मध्ये, "आंतरराष्ट्रीय महिला वर्ष" च्या पूर्वसंध्येला, लैंगिक समानता आणि राष्ट्रीय विकासात महिलांच्या सक्रिय सहभागाला प्रोत्साहन देण्यासाठी करण्यात आली. ह्याद्वारे व्यावसायिक प्रशिक्षण, वर्क शेडचे बांधकाम, कार्यरत महिलांच्या वसतिगृहांचा विकास आणि तेलुगु बाला महिला प्रगती प्रांगणम येथे विक्री दुकानाची तरतूद यासाठी आर्थिक मदत करते.

पुरुष उद्योजकांच्या तुलनेत महिला उद्योजकांना मिळणारे सापेक्ष फायदे आहेत:

अनुक्रमांक	सहाय्याचे स्वरूप	उद्योजकांना उपलब्ध सहाय्य	
		पुरुष	स्त्रिया
१	विनिर्दिष्ट मागास भागात आणि विनिर्दिष्ट उद्योगांसाठी प्लांट आणि यंत्रसामग्रीमधील गुंतवणुकीवर राज्य अनुदान.	उपलब्ध	उपलब्ध
२	विक्री कर माफी, जनरेटर अनुदान आणि विनिर्दिष्ट कालावधीआणि ठिकाणांसाठी वीज दर सवलत.	उपलब्ध	उपलब्ध
३	सुशिक्षित बेरोजगार तरुणांसाठी स्वयंरोजगार कर्ज.	उपलब्ध	प्राधान्याने उपलब्ध
४	विविध संस्थांमार्फत उद्योजकता विकास प्रशिक्षण कार्यक्रम	उपलब्ध	प्राधान्याने उपलब्ध
५	उद्योजकांच्या योगदानासह मुदत कर्ज १५% पर्यंत, जे उद्योजकांकडून २५% च्या सामान्य किमान योगदानाच्या तुलनेत मर्यादित आहे	उपलब्ध नाही	उपलब्ध
६	१० लाख रुपयांपर्यंतच्या कर्जावरील व्याजाचा विशेष दर	उपलब्ध नाही	उपलब्ध
७	विपणन सहाय्य	उपलब्ध	प्राधान्याने उपलब्ध
८	शासकीय वसाहतीत औद्योगिक शेड	उपलब्ध	प्राधान्याने उपलब्ध

९	दुर्मिळ कच्च्या मालाची आयात आणि इतर परवाने	उपलब्ध	प्राधान्याने उपलब्ध

स्रोत: ईडी

७.४ उद्योजकता विकासासाठी सहायक

व्यावसायिक क्रियांना प्रोत्साहन देण्यासाठी खालील महत्त्वपूर्ण सहाय्यक आहेत:

१. बँका:

हि उद्योजकता विकासासाठी सर्वात महत्त्वपूर्ण सहाय्यक संस्था आहे. त्या कामाच्या ठिकाणी आर्थिक समस्यांचे निराकरण करण्यास मदत करतात. स्वतःच्या आर्थिक संसाधनांव्यतिरिक्त, उद्योजक निधीसाठी बँकेवर अवलंबून असतो. बँका उद्योजकांच्या संपत्तीसाठी तसेच अधिकर्ष आणि धनादेश भरणा पर्यायांसाठी सुरक्षा प्रदान करतात. त्या व्यवसायाची प्रगती, मालमत्ता हस्तांतरण आणि उद्योजकांच्या क्रियांना प्रोत्साहन देण्यासाठी उद्योजकांसाठी विविध सेवांमध्ये देखील मदत करतात.

२. वाहतूक:

व्यवसाय आणि व्यापारात देशाच्या यशासाठी वाहतूक महत्त्वपूर्ण आहे. चांगल्या वाहतुकीच्या सुविधा दिल्या गेल्यास जमीन, सागरी आणि हवाई वाहतुकीद्वारे व्यावसायिक क्रिया वाढू शकतात. केवळ वाहतुकीच्या सुधारित पद्धतींमुळेच कंपनीची व्याप्ती आंतरराष्ट्रीय स्तरावर विस्तारली आहे.

३. विमा:

जोखीम कमी करण्यासाठी विमा हे सर्वांत प्रभावी तंत्र मानले जाते. व्यवसायाच्या प्रत्येक क्षेत्रात धोके आहेत. परिणामी, उद्योजक विमा कंपनीशी करार करतो ज्यामध्ये उद्योजक प्रीमियम भरतो आणि विमा कंपनी परिभाषित कारणे/अपघातांमुळे झालेल्या नुकसानीसाठी उद्योजकाला भरपाई देण्याची हमी देते.

४. गोदामे / वेअरहौसिंग:

उत्पादने विशिष्ट कालावधीत तयार केली जातात, परंतु ती सर्व एकाच वेळी वापरली किंवा विकली जाऊ शकत नाहीत. भविष्यातील वापरासाठी किंवा विक्रीसाठी ती सुरक्षित ठिकाणी जतन केले जाणे आवश्यक आहे. गहू, तांदूळ, कापूस, तंबाखू आणि इतर वस्तू त्यांची मागणी विकसित होईपर्यंत नियुक्त स्टोअरमध्ये ठेवल्या जातात. लोकरीच्या कपड्यांसारख्या वस्तू देखील हंगामी मागणी येईपर्यंत संग्रहित आणि संरक्षित केल्या पाहिजेत. अशा वस्तूंच्या साठवणुकीसाठी गोदामांची आवश्यकता असते.

५. जाहिरात:

मोठ्या प्रमाणात उत्पादन करण्यासाठी चांगल्या बाजारपेठांची आवश्यकता असते, ज्यामुळे वस्तू लवकर विकल्या जातात, याची खात्री करण्यासाठी जाहिरातींचा वापर करणे आवश्यक असते. "जाहिरात" या शब्दाचा अर्थ लोकांना उत्पादित, वितरीत केल्या जात असलेल्या वस्तू आणि सेवांबद्दल माहिती देण्याच्या कृतीचा संदर्भ आहे. आजच्या जगात जाहिराती खूप महत्त्वाच्या आहेत.

७.५ बँका/वित्तीय संस्थांची भूमिका

बँका आणि इतर वित्तीय संस्था महत्त्वाची भूमिका बजावतात.

१. १९५६ पासून, बँका आणि वित्तीय संस्था लघु-उद्योगांना मदत करण्यात आघाडीवर आहेत.

२. बँक किंवा वित्तीय संस्थेकडून आर्थिक सहाय्य मिळविण्यासाठी व्यवसाय एककाने खालील सामान्य पात्रता निकष पूर्ण केले पाहिजेत:

३. सरकारने नियमितपणे परिभाषित केल्याप्रमाणे हा एक लघु-स्तरीय व्यवसाय असावा.

४. सुविधेद्वारे बनवल्या जाणार्या प्रस्तावित वस्तू सरकारच्या प्रतिबंधित वस्तूंच्या यादीत नसाव्यात, ज्या नियमितपणे अद्यवत केल्या जातात.

५. उद्योग स्थापन करण्यासाठी, व्यवसाय एककाडे वैधानिक परवाना किंवा अधिकृतता असणे आवश्यक आहे.

६. व्यवसाय एककाच्या मालकाने, भागीदाराने, किंवा संचालकाने प्रामाणिकपणा तसेच वस्तू बनवण्याची आणि विकण्याची क्षमता प्रदर्शित केली असावी.

७. प्रकल्प तांत्रिक आणि आर्थिकदृष्ट्या व्यवहार्य असणे आवश्यक आहे.

७.६ सूक्ष्म आणि लघु उद्योगांना प्रोत्साहन देण्यासाठी धोरणात्मक उपाय

भारत सरकारने ६ ऑगस्ट १९९१ रोजी सूक्ष्म, लघु आणि ग्रामीण उद्योगांना प्रोत्साहन आणि बळकट करण्यासाठी धोरणात्मक उपाययोजना जाहीर केल्या आहेत.

नवीन धोरणाची ठळक वैशिष्ट्ये आहेत:

१. लघु क्षेत्रातील उत्पादनांसाठी उत्पादनांचे आरक्षण सुरू ठेवावे. या यादीमध्ये समाविष्ट असलेल्या व्यवसाय एककास अनिवार्य परवाना प्रक्रियेच्या अधीन केले जाऊ नये.

२. लघु, अनुषंगिक आणि निर्यातकेंद्रित व्यवसाय एककासाठी प्लांट आणि यंत्रसामग्रीमधील गुंतवणुकीच्या मर्यादेतील वाढ अनुक्रमे ६० लाख, ७५ लाख आणि ७५ लाखांपेक्षा जास्त ठेवण्यात आली आहे.

३. लहान क्षेत्रासाठी प्लांट आणि यंत्रसामग्रीमधील गुंतवणुकीची मर्यादा, व्यवसाय एककाचे स्थान विचारात न घेता., रु. २ लाखांवरून रु. ५ लाखांपर्यंत वाढवणे,

४. उद्योगाशी संबंधित सेवा आणि व्यवसाय उपक्रमांना, व्यवसाय एककाच्या स्थानाची पर्वा न करता लहान क्षेत्राच्या समतुल्य गुंतवणूक मर्यादेसह एस.एस.आई म्हणून ओळखले जाईल.

५. महिला उद्योग पुन्हा परिभाषित करून निकष हे महिला उद्योजकांद्वारे मुख्य भागधारक आणि व्यवस्थापन नियंत्रण आहेत.

६. गुंतवलेल्या भांडवलासाठी नवीन आणि सक्रिय नसलेल्या भागीदारांच्या/उद्योजकांच्या आर्थिक दायित्वाची मर्यादा निश्चिती.

७. परदेशी कंपन्यांसह इतर औद्योगिक उपक्रमांद्वारे २४% पर्यंत इक्विटी सहभाग.

८. प्रकल्प खर्च १० लाखांपेक्षा जास्त नसलेल्या नवीन प्रकल्पांसाठी नॅशनल इक्विटी फंडातून सहाय्य.

९. एकल खिडकी कर्ज योजना रु. १० लाखांपर्यंतच्या खेळत्या भांडवलाच्या मार्जिनसह रु. २० लाखांपर्यंतच्या मुदतीचे कर्ज सुरक्षा लाभास विस्तारित.

१०. कामगार कायद्यातील काही तरतुदींमध्ये शिथिलता.

११. ‘फॅक्टरिंग सेवा व्यावसायिक बँकांमार्फत विस्तारित.

१२. लघुउद्योग बिलाचा त्वरित भरणा सुनिश्चित करण्यासाठी योग्य कायदा निर्मिती.

१३. संस्थात्मक वित्तपुरवठ्याकरीता सहज संधी - पुरेसा कर्ज प्रवाह सुनिश्चित करते.

१४. लहान घटकांसाठी एकात्मिक पायाभूत सुविधांचा विकास करणे.

१५. एसआईडीओ मध्ये तंत्रज्ञान विकास कक्ष निर्मिती.

१६. एसआईडीओ मध्ये निर्यात विकास केंद्र निर्मिती.

१७. अद्ययावत तंत्रज्ञान आणि विपणन माहिती देण्यासाठी तंत्रज्ञान माहिती केंद्रे निर्मिती.

१८. स्वदेशी आणि आयात केलेल्या कच्च्या मालाचे पुरेसे आणि न्याय्य वितरण सुनिश्चिती.

१९. दर्जेदार समुपदेशन आणि चाचणी सुविधांना प्रोत्साहन.

७.७ प्रगत सुप्रसिद्ध महिला उद्योजक

डॉ. किरण मुझुमदार:

शॉ, बायोकॉन लिमिटेडच्या अध्यक्षा आणि व्यवस्थापकीय संचालक, ह्या एक उद्योजक आहेत. डॉ. किरण मुझुमदार शॉ - ह्यांच्या व्यवसाय आणि व्यवस्थापन कौशल्याने त्यांना

भारतातील सर्वात श्रीमंत उद्योगपती बनवले आहे. त्या सीआईआई, एमएम बंगलोर आणि इतर सारख्या प्रतिष्ठित व्यावसायिक गटांच्या सदस्य आहेत आणि त्या भारतीय कॉर्पोरेट उच्चभ्रू वर्गातील आहेत.

बालाजी टेलिफिल्म्सच्या क्रिएटिव्ह डायरेक्टर, एकता कपूर:

एकता कपूर, दिग्गज अभिनेते जितेंद्र यांची मुलगी आणि तुषार कपूरची बहीण, त्यांच्या के मालिकेसाठी भारतात प्रसिद्ध आहेत. त्या भारतीय टेलिव्हिजन उद्योगातील सर्वात शक्तिशाली व्यक्तिमत्त्वांपैकी एक आहेत आणि त्यांची कंपनी, बालाजी टेलिफिल्म्सने नशीब कमावले आहे. त्यांच्यामुळे बालाजीला लाखोंचा नफा झाला आहे.

सुनीता नारायण या राजकीय कार्यकर्त्या आणि पर्यावरणवादी आहेत. सुनीता नारायण या सुप्रसिद्ध सामाजिक कार्यकर्त्या आहेत ज्यांनी शाश्वत विकासाच्या हरित कल्पनेच्या प्रासंगिकतेची वकिली करून भारताचा अभिमान वाढवला आहे. त्यांची नुकतीच सोसायटी फॉर एन्व्हायर्नमेंटल कम्युनिकेशन्सच्या संचालक मंडळावर नियुक्ती झाली आहे. २००५ मध्ये त्यांना प्रतिष्टेचा पद्मश्री पुरस्कारही देण्यात आला होता.

मायक्रोसॉफ्ट इंडियाच्या व्यवस्थापकीय संचालिका नीलम धवन:

नीलम धवन, भारतीय व्यावसायिक जगतातील एक प्रसिद्ध व्यक्ती, मायक्रोसॉफ्टच्या विक्री आणि विपणन क्रियाकलापांच्या व्यवस्थापकीय संचालिका आहेत. मायक्रोसॉफ्टसाठी मोठ्या प्रमाणावर महसूल मिळवून देणार्या व्यवसायिक रणनीती स्वीकारण्यासाठी त्या प्रसिद्ध आहेत.

नैना लाल किडवई:

फॉर्च्युन मासिकाने नैना लाल किडवई यांना जगातील टॉप ५० कॉर्पोरेट महिलांपैकी एक नाव दिले आहे. हार्वर्डच्या प्रसिद्ध बिझनेस स्कूलमध्ये प्रवेश घेतलेल्या त्या पहिल्या भारतीय महिला आहेत. त्यांना भारतातील शीर्ष १० व्यावसायिक महिलांपैकी एक म्हणून नाव देण्यात आले आणि एचएसबीसी च्या ऑपरेशन्स । चे नेतृत्व करणाऱ्या त्या पहिला महिला होत्या. त्यांच्या प्रयत्नांसाठी त्यांना पद्मश्री पुरस्कार मिळाला आहे.

सुलज्जा फिरोदिया मोटवानी:

सुलज्जा फिरोदिया मोटवानी या कायनेटिक इंजिनियरिंग लिमिटेडच्या संयुक्त व्यवस्थापकीय संचालक आहेत, जिथे त्या कंपनीच्या एकूण कामकाजावर आणि व्यावसायिक विकास योजनांवर देखरेख करतात. इंडिया टुडे मासिकाने त्यांना 'बिझनेस फेस ऑफ द मिलेनियम' आणि वर्ल्ड इकॉनॉमिक फोरमने त्यांना 'ग्लोबल लीडर ऑफ टुमारो' असे नाव दिले.

टीएएफई इंडियाच्या संचालिका मल्लिका श्रीनिवासन:

मल्लिका श्रीनिवासन, टीएएफई इंडियाच्या संचालिका यांना २००६ मध्ये वर्षातील टॉप टेन व्यावसायिक महिलांपैकी एक म्हणून नाव देण्यात आले. त्यांच्या क्षमता आणि

योजनांमुळे कंपनीला अल्प रु. ८५ करोड नफा ते तब्बल रु. २९०० करोड नफा झाला आहे. समाजसेवेच्या क्षेत्रातही त्या एक प्रमुख व्यक्तिमत्व आहेत.

डॉ. जतिंदर कौर अरोरा:

महिलांच्या विकासासाठी त्यांच्या वैज्ञानिक संशोधनाद्वारे, डॉ. जतिंदर कौर अरोरा यांनी भारताचा गौरव केला आहे. त्या सध्या पंजाब स्टेट कौन्सिल फॉर सायन्स अँड टेक्नॉलॉजी येथे संयुक्त संचालिका आहेत, जिथे त्यांना राष्ट्रीय पुरस्काराने त्यांच्या उत्कृष्ट कामगिरीसाठी ओळखले गेले.

७.८ व्यष्टी अध्ययन

धनचंद्र सिंग खुम्बोंगमयम यांच्या आयुष्यात फारसे काही नव्हते. गरीब शिंप्याचा मुलगा म्हणून त्याला लाडाने, कोडकौतुकाने वाढवले गेले नाही. त्यांच्या तुटपुंज्या कमाईसाठी त्याने त्याच्या वडिलांना रात्रंदिवस तासन् तास काम करताना बघितले आहे. श्रीमंतांना अधिक श्रीमंत होताना त्याने पाहिले तर गरीब निराधार राहिले. त्या तरुणाला आयुष्यात आणखी काही साध्य करायचे होते. शिलाई मशिनवर गुलामगिरी करून फक्त जीवन जगण्यासाठी पुरेसा पैसा मिळवण्याची कल्पनाही तो करू शकत नव्हता. इंफाळ हे मणिपूर राज्यातील एक छोटेसे शहर आहे. कष्टकरी वडील आणि स्त्रिया त्यांच्या मुलांना मोठ्या शहरांमध्ये पाठवतात जेणेकरून त्यांना प्रगतीची अधिक संधी मिळावी. खुंबोंगमयुमचे वडील आपल्या मुलाला पाठवण्यास किंवा शिक्षण देण्यास असमर्थ होते. त्यांनी त्याला फक्त टेलरिंग शिकवले, एवढेच त्याला माहीत होते. कापड, सुईकाम आणि कपड्यांच्या शैली हे सर्व मुलाच्या संगोपनाचा भाग होते. एकच शिलाई मशीन होते आणि त्याचे वडील ते वापरत नसतांना, त्याने ते वापरले. तो शांतपणे शिकला कारण त्याच्या वडिलांना हेच हवे होते हे त्याला माहीत होते, पण ते त्याला योग्य वाटत नव्हते. एखादी घटना कधीही तुमचे जीवन बदलू शकते. खुंबोंगमयुम जेव्हा त्याच्या वडिलांच्या भंगारातून उरलेल्या साहित्यातून पाकिटे शिवत होता, तेव्हा त्याच्यासोबत हा प्रकार घडला. खुंबोन्गमयुमने हे पाकीट एका मित्राला दिले, ज्याच्या कलाकृतीने तो मंत्रमुग्ध झाला. मग मित्राने त्याच्या इतर मित्रांना ती मनोरंजक पाकीट दाखवले. खुंबोंगमयम त्यांच्यासाठीही असेच पाकीट तयार करू शकतो का, याची त्यांनी चौकशी केली. त्यामुळे त्याच्या कलाकृतीस बाजारपेठ मिळू शकेल का, असा प्रश्न त्याला पडला. आणि त्याला समजले की तो त्याच्या व्यवसायाच्या संधीला अडखळला आहे. १९९६ मध्ये त्याने व्यवसाय योजना तयार केली आणि 'रोमी बॅग्स' ही पाकिटे बनवणारी कंपनी सुरू केली. खुम्बोंगमयुम हा आवेगाने वागणाऱ्यातला नव्हता. त्याने त्याच्या उत्पादनाची मागणी पाहिली आणि त्याच्या खर्चाचा, किमतीचा आणि अपेक्षित कमाईचा अंदाज लावला. २००७ मध्ये मायक्रो आणि मीडियम एंटरप्रायझेस श्रेणीमध्ये बॅग मेकिंगसाठी त्यांनी राष्ट्रीय पुरस्कार जिंकला. खुंबोंगमयम धनचंद्र सिंग यांनी केवळ सुरुवात केली असली तरीही निर्भेळ धैर्य, चिकाटी आणि कठोर परिश्रमाद्वारे त्यांचे जीवन बदलले आहे. तुम्ही तुमच्या प्रगतीच्या मार्गात कोणतीही अडचण येऊ देऊ शकत नाही. तुम्ही यशस्वी होणार नाही किंवा शीर्षस्थानी पोहोचू शकणार नाही जर तुम्ही एखादी गोष्ट प्रभावीपणे अंमलबजावणी किंवा आत्मसात केली नाही तर.

७.९ स्टार्ट अप इंडिया योजना

स्टार्टअप इंडिया योजनेचे उद्दिष्ट भारतामध्ये एक भक्कम परिस्थितीकी तयार करणे आहे, जे नावीन्यपूर्ण कल्पनांना आणि व्यवसायांना चालना देण्यात येईल. योजनेचा हेतू आहे:

i) उद्योजकीय संस्कृतीला प्रोत्साहन देणे आणि समाजात मोठ्या प्रमाणावर उद्योजकीय आदर्श निर्माण करणे, तसेच उद्योजकतेबद्दल लोकांच्या मनोवृत्तीवर परिणाम करणे; आणि

(ii) उद्योजक होण्याचे फायदे आणि उद्योजकता प्रक्रियेबद्दल जागरुकता वाढविणे.

(iii) शिक्षित तरुण, शास्त्रज्ञ आणि तंत्रज्ञांना उद्योजकतेला किफायतशीर, पसंतीचे आणि व्यवहार्य करिअर म्हणून विचार करण्यास प्रोत्साहित करून अधिक गतिमान स्टार्टअप्सना प्रोत्साहन देणे; आणि

(iv) पिरॅमिडच्या तळाशी असलेल्या लोकसंख्येच्या गरजा पूर्ण करण्यासाठी सर्वसमावेशकता आणि शाश्वत विकास साध्य करण्यासाठी, महिला, सामाजिक आणि आर्थिकदृष्ट्या मागासलेले समुदाय आणि कमी प्रतिनिधित्व केलेले प्रदेश यासारख्या लक्ष्य गटांच्या विशिष्ट गरजा पूर्ण करून उद्योजकीय पुरवठा विस्तृत करणे.

७.१० सारांश

उद्योजक जन्माला येण्यापेक्षा शिक्षण, प्रशिक्षण आणि अनुभवातून विकसित होऊ शकतात. उद्योजकीय विकासामध्ये व्यवसाय एककाची स्थापना आणि संचालन करण्यासाठी आवश्यक उद्योजक क्षमता विकसित करणे आवश्यक आहे. उद्योजकीय वाढ ही एक पद्धतशीर आणि सततची प्रक्रिया आहे. व्यवसायाच्या संधी कशा ओळखायच्या आणि त्यांचा फायदा कसा घ्यायचा हे शिकवून त्यांना उद्योजकीय करिअर करण्यासाठी प्रेरित करणे हे त्याचे मुख्य ध्येय आहे.

लहान व्यवसायांना संघराज्य आणि राज्य सरकारांनी तयार केलेल्या विद्यमान समर्थन प्रणालींचे ज्ञान नसते, ज्यामुळे लहान व्यवसायांना आवश्यक सर्व सहाय्य प्रदान करण्यासाठी संस्थात्मक समर्थन प्रणालीची स्थापना करणे आवश्यक असते. त्यांच्याकडे तांत्रिक आणि व्यवस्थापकीय क्षमता, तसेच मजबूत आर्थिक पार्श्वभूमी आणि सरकार-प्रायोजित पायाभूत सुविधा, अनुदाने आणि कर सवलतींबद्दल जागरूकता देखील नाही.

सरकारी मालकीच्या संस्था, वैधानिक महामंडळे, अर्ध-स्वायत्त आणि स्वायत्त संस्था या अश्या संस्थांपैकी आहेत. ज्या भारतातील अधिकारीत आणि एजन्सी सरकारी प्रायोजित संस्था आहेत ज्यांना क्रियांच्या विशिष्ट क्षेत्रांमध्ये एसएसआई चे नियमन आणि प्रोत्साहन देण्यासाठी पुरेसे अधिकार आहेत.

भारतातील तरुणांमध्ये भरपूर क्षमता आहे, परंतु पुरेशी प्रेरणा, प्रोत्साहन आणि प्रशिक्षणाच्या अभावामुळे ते स्थानिक आणि जागतिक स्तरावर त्यांचे व्यक्तिमत्व चिन्हांकित करू शकत नाहीत.

सर्वसाधारणपणे "स्थानिक विचार, आणि जागतिक कार्य."

७.११ स्वाध्याय

गाळलेल्या जागा भरा.

१. एसआईडीओ म्हणजे ___

१. लघु उद्योग विकसनशील संस्था २. लघु उद्योग विकास संस्था

३. छोट्या उद्योग विकास संस्था ४. लघु उद्योग तैनाती संस्था

उत्तर: २

२. ______ या साली, एन.ए.वाई.ई. ने बँक ऑफ इंडियासह एक प्रोटोटाइप उद्योजक विकास योजना प्रायोजित केला.

१. ऑगस्ट १९७२ २. जुलै १९४७

३. ऑक्टोबर १९७८ ४. सप्टेंबर १९७२

उत्तर: १

३. एस टी ई पी म्हणजे _______ होय

१. महिलांसाठी प्रशिक्षण आणि रोजगार कार्यक्रमास समर्थन

२. युद्धनौकेसाठी प्रशिक्षण आणि रोजगार कार्यक्रमास समर्थन

३. महिलांसाठी प्रशिक्षण आणि रोजगार कार्यक्रमासाठी योजना

४. महिलांसाठी प्रशिक्षण आणि उद्योजकता कार्यक्रमास समर्थन

उत्तर: १

४. ________ हा लहान खेडे आणि कुटीर उद्योगांना चालना देण्याच्या उद्देशाने चालवला जाणारा सरकारी कार्यक्रम आहे.

१. सिडो २. वीआईडीओ

३. डीआईसी ४. ईडीआई

उत्तर: ३

५. ________ हे ईडीआई च्या उद्दिष्टांपैकी एक आहे

१. विपणन प्रशिक्षणासाठी सहाय्य २. समाजसेवा

३. प्रदेशाला मदत ४. पंतप्रधानांकडून पैसे मिळविणे

उत्तर: १

संक्षिप्त टीपा लिहा.

१) सिडो

२) एस टी ई पी (महिलांसाठी प्रशिक्षण आणि रोजगार कार्यक्रमासाठी समर्थन)

३) भारतातील उद्योजकतेच्या विकासासाठी उचललेली पावले

४) उद्योजकतेला प्रोत्साहन आणि विकासासाठी प्रोत्साहनाची गरज

५) एन.ए.वाई.ई

खालील विधाने बरोबर किंवा चूक आहेत ते सांगा.

(a) एसएसआई झोनचा प्रचार आणि वाढ हे औद्योगिक धोरण ठरावांचे मुख्य कार्य आहे.

(b) मागास भागात उभारल्या जाणार्या नवीन उपकरणांना जास्तीत जास्त १५ लाखांपर्यंतच्या स्थिर भांडवली गुंतवणुकीवर १५% ची थेट अनुदान देय आहे.

(c) नवीन गॅझेट्सना ७ वर्षांच्या कालावधीसाठी मालमत्ता करातून सूट देण्यात आली आहे.

(d) राज्य वित्तीय महामंडळे ३० लाखांपर्यंत चालू मालमत्तेच्या संपादनासाठी कर्ज पुरवठा करतात

(e) उदारीकरणाचे कारण म्हणजे चलनविषयक गॅझेट वारंवार नियम, डावपेच आणि नियंत्रणापासून मुक्त करणे.

[**उत्तर:** (a - बरोबर), (b- बरोबर), (c- चूक), (d- चूक), (e - बरोबर)]

प्रश्न.

१) कौशल्य विकास आणि उद्योजकता २०१५ साठीचे राष्ट्रीय धोरण स्पष्ट करा

२) उद्योजकता वाढ आणि विकास यासाठी जिल्हा उद्योग केंद्रांची कार्य कोणती आहेत?

३) भारत सरकारच्या माध्यमातून भारतीय लघु-व्यावसायिक घटकांना दीर्घकाळापर्यंत कोणते निर्यात जाहिरात उपाय आहेत?

४) 4) एमएसएमई मधील निर्यात उत्पादनाचे प्रमुख घटक स्पष्ट करा.

प्रकल्प/असाईनमेंट:

१. तुमच्या परिसरातील स्थानिक पातळीवर कार्यरत असलेल्या कोणत्याही 4) एमएसएमईचे रूपरेखा तयार करा.

खालील घटकांची माहिती मिळण्यासाठी प्रश्नावली तयार करा:

(a) व्यवसाय एककाच्या वाढीच्या शक्यता.

(b) स्थानिक संसाधने आणि स्वदेशी कौशल्यांचा वापर.

(c) एमएसएमई च्या मालकाला भेडसावणाऱ्या वास्तविक समस्या. त्यावर प्रकल्प अहवाल तयार करा.

(d) उत्पादने आणि सेवांचे विपणन.

२. तुमच्या राज्यासाठी जी.आई टॅग शोधा. त्याचे अद्वितीय गुणधर्म दर्शविणारा तक्ता तयार करा.

उत्पादनासाठी जी.आई टॅगमुळे प्रादेशिक विकास कसा झाला याची वर्गात चर्चा करा.

७.१२ संदर्भ

१. अनिल कुमार एस., पूर्णिमा एस.सी., मिनी के. अब्राहम, जयश्री. के. (२००३),

२. उद्योजकता विकास (pp- ६४-६६). नवी दिल्ली, न्यू एज इंटरनॅशनल पब्लिशर्स.

३. भौमिक एस.आर., भौमिक एम (२००८), उद्योजकता (१४-१६). नवी दिल्ली, न्यू एज इंटरनॅशनल पब्लिशर्स

*****