

दिशानिर्देश

उद्यमिता

संकट में अनिश्चितता, लगातार बदलते इस माहौल में अवसरों की तलाश और नपे-तुले जोखिम लेने की क्षमता ही एक उद्यमी को सफल बनाती है

लगातार बदलते इस सामाजिक और व्यावसायिक माहौल में सिर्फ संसाधन, संचालन और नकदी के प्रवाह को ही सुचारु करना जरूरी नहीं है बल्कि व्यापार के सभी पहलुओं को साथ लेकर चलने की जरूरत है। ऐसे दौर में आगे बढ़ते रहने के लिए अपनी टीम को भविष्य के लिए व्यापार के अवसर तलाशने, हर जरूरी जानकारी जुटाने, नपे-तुले जोखिम लेने और अपने फैसलों की समीक्षा के लिए प्रोत्साहित करते रहें

पृष्ठभूमि

शब्दकोश के हिसाब से उद्यमी उसे कहते हैं जो व्यापार को संभाले, सुधारे और भविष्य में आने वाले खतरों से सावधान करे। या उद्यमी वो होता है जो नए अवसर की तलाश में व्यवसाय की शुरुआत करे। परिभाषा के हिसाब से उद्यमिता व्यापार मूल्यों के खात्मे या शुरुआत के बीच होती है। उद्यमिता में आमतौर पर अनिश्चितता (चीजें कैसी चल रही हैं?), अप्रत्याशित(भविष्य में क्या होगा) और आपातकाल(बिना चेतावनी के) की स्थिति रहती है। उद्यमिता किसी के अंदर बचपन से नहीं आती है बल्कि ये अभ्यास से आती है। एक उद्यमी का एक खास व्यक्तित्व होता है- दूरदर्शी, ऊर्जावान, रचनात्मक इत्यादि। ये विशेषताएं खासतौर पर एक उद्यमी में ही होती हैं। खासकर अनिश्चितता और संकट के दौर में व्यापार के लिए अवसरों की तलाश करने और इन अवसरों को लपकने के लिए संसाधन जुटाने में उद्यमी की क्षमताएं काम आती हैं। कंपनी के वित्त, कानूनी, मानव संसाधन इत्यादि को एक साथ संभालने के लिए उद्यमी की जरूरत पड़ती है, ये किसी और के बस की बात नहीं है।

उद्यमिता सिर्फ मैनेजर और मालिक का काम नहीं है। सरकारी और गैर-सरकारी संस्थानों में उद्यमिता के विकास की संभावनाएं हैं क्योंकि एक उद्यमी में किसी काम की पहल करने, जरूरी जानकारियों से वाकिफ रहने, अवसरों की तलाश करने और पूर्वानुमान लगाने की खासियत होती है। व्यापार के हर क्षेत्र में पारंपरिक लोगों और उद्यमियों के बीच समन्वय की जरूरत है।

उद्यमियों को आमतौर पर स्टार्ट-अप के साथ जोड़कर देखा जाता है। स्टार्ट-अप कई तरीके के होते हैं- नौकरी के साथ विकल्प, जो कमाई का दूसरा जरिया हो। लाइफस्टाइल फर्म यानी कमाई के साथ-साथ एक खास जीवनशैली जीने का तरीका। या उद्यमशील कंपनी, जो मौके का फायदा उठाकर बाजार में कोई नया उत्पाद या सेवा लेकर आए। वेतन के विकल्प में शुरू की गई कंपनी या लाइफस्टाइल फर्म का विकास आमतौर पर ज्यादा नहीं हो पाता है।

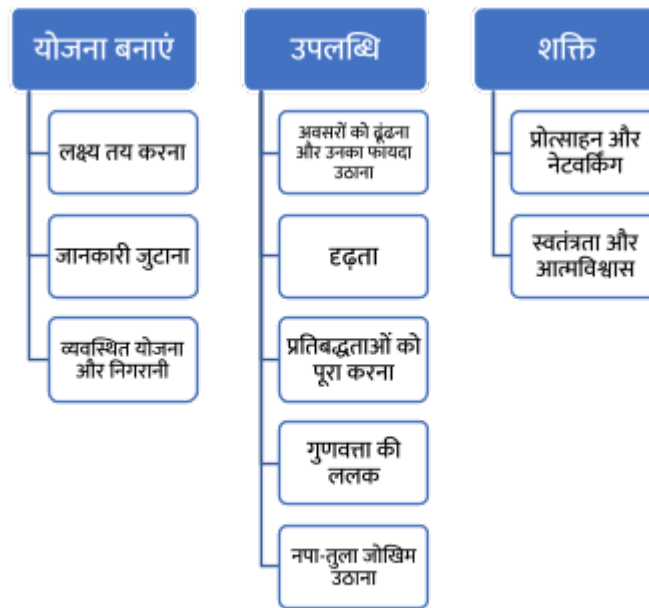
उद्यमी गतिविधियां किंसा कंपनी की विशेषता भी होती है। पारंपरिक व्यवसाय में इसकी झलक कम ही देखने को मिलती है। फर्क यही है कि जिन कंपनियों में ये विशेषता होती है वो ज्यादा सक्रीय, रचनात्मक और जोखिम लेने में सक्षम होती हैं

दिशानिर्देश

दृष्टिकोण

कंपनी और व्यक्तिगत दोनों स्तरों पर उद्यमिता कुछ खास विशेषताओं के होने से आती है, ये विशेषताएं हैं- नए उत्पाद की कल्पना करना और उसे वास्तविकता में तब्दील करना। इसलिए इन विशेषताओं को हासिल करने के लिए लगातार प्रयास करने की जरूरत है, क्योंकि यही वो विशेषताएं हैं जो एक सेल्स, उत्पादन, नया करने की क्षमता और प्रतिस्पर्धा को बढ़ावा देती हैं।

संयुक्त राष्ट्र व्यापार और विकास कॉन्फ्रेंस (UNCTAD) ने कम और ज्यादा सफलता के मापदंडों पर उद्यमिता का एक ढांचा तैयार किया है। यह ढांचा उद्यमिता पर EMPRETEC वैश्विक फ्लैगशिप क्षमता निर्माण कार्यक्रम पर आधारित है। EMPRETEC के ढांचे के मुताबिक एक उद्यमी की 10 क्षमताएं होती हैं जो तीन हिस्सों में बांटी गई हैं। ये तीन हिस्से हैं योजना बनाना, उन्हें हासिल करना और हासिल करने की क्षमता। (।)। संकटकाल के इस दौर से निकलने के लिए नीचे लाल रंग से लिखी गई क्षमताएं बेहद जरूरी हैं।



संभावित ग्राहक, आपूर्तिकर्ता, प्रतिद्वंद्वी, विशेषज्ञ, सरकारी और गैर सरकारी संस्थान, और मीडिया के जरिए लगातार जानकारी जुटाना इस विशेषता का हिस्सा है।

अगर संकटकाल से उबरने की बात करें तो आप दिक्कतों को दरकिनार करके व्यवसाय के नए अवसरों की तलाश करते हैं। ये दिक्कतें कई प्रकार की हो सकती हैं जैसे- रुकी हुई आपूर्ति श्रृंखला, उत्पाद की मांग में गिरावट, भंडार में पड़े सामान की बर्बादी, आय से ज्यादा खर्च और लगातार कम होती व्यावसायिक पूंजी। आप इन समस्याओं के भीतर

दिशानिर्देश

तक जाकर समाधान निकालें, जैसे- भंडार में पड़ा सामान बर्बाद क्यों हो रहा है और उसे बचाया कैसे जा सकता है? नए दौर के हिसाब से नीतियों में क्या बदलाव हुआ है और इनका फायदा कैसे उठाया जा सकता है?

व्यावसायिक योजनाओं को लेकर आगे बढ़ने के लिए आपके पास मौजूदा हालात की सटीक जानकारी होनी चाहिए। लिहाजा जानकारी जुटाना बेहद जरूरी हो जाता है। ऐसे में आप आपूर्ति श्रृंखला, संचालन और व्यापारिक गतिविधियों को सबसे पहले समझते हैं।

आपूर्ति श्रृंखला की बात करें तो आपको दो तीन टीयर नीचे जाकर देखना होगा ताकि ऊपरी और निचली श्रृंखला की अच्छी समझ बने। इससे आप आपूर्ति श्रृंखला, उत्पाद के लिए सही बाजार, नकद प्रवाह के जरिए, नए बिजनेस मॉडल, कर्मचारियों के प्रबंधन और कार्यस्थल की जरूरतों के विकल्प तलाश पाएंगे।

इसके अलावा इस बात पर भी ध्यान दें कि समाज पर नीतियों के बदलाव और अलग-अलग व्यवसाय के तौर तरीकों का क्या असर पड़ा है? इससे आपको वैकल्पिक उत्पाद/सेवा का अंदाजा लगेगा।

अवसरों की तलाश और उन्हें लपकने के मौके

उद्यमी की इस विशेषता की मदद से उत्पाद को नए बाजार में उतारने का विकल्प मिलता है।

संकटकाल से निकलने के लिए तीन अवसर क्षेत्र विशेष रूप से प्रासंगिक हैं- व्यापार को फिर से शुरू करना, नुकसान की भरपाई, और व्यवसाय को दोबारा सुचारु करना।

दोबारा शुरुआत करने के लिए कुछ चीजें बेहद जरूरी हैं जैसे- जरूरी सामान, मशीनों का रखरखाव और श्रमशक्ति प्रबंधन। इन चीजों के बिना आप शुरुआत कर ही नहीं सकते। अगर किसी तरह संचालन शुरू भी करते हैं तो दुर्घटना का खतरा बना रहता है जिससे आपका खर्च बढ़ेगा और समय की बर्बादी भी होगी। आपको कार्यस्थल को व्यवस्थित करने की जरूरत है ताकि सामाजिक दूरी का पालन करते हुए कम स्टाफ के साथ काम करें। ऐसे में व्यावसायिक संचालन के लिए कारगर तरीकों की समीक्षा करें।

आपूर्ति, बिक्री, संसाधन और श्रमशक्ति में आए अंतर को कम करना ही 'भरपाई का नुस्खा है'। हमें इस अंतर को कम से कम करने के लिए विकल्पों की तलाश करने की जरूरत है और मौजूदा संसाधनों से ही इसे पूरा करने का अवसर तलाशना है।

व्यापार को सुचारु करने से हमारा मतलब है बाजार में नए अवसरों को तलाशना। इसके लिए तकनीक, उत्पाद और व्यापार की नई रणनीति के साथ शुरू करें। इस दौर में जब संसाधन की कमी है तो ऐसे में आप उन चीजों के साथ शुरू करें जिसके लिए आप बाजार में जाने जाते हैं या उन उत्पादों पर ध्यान दें जो बाजार में पहले से स्थापित हैं।

लक्ष्य तय करें

एक उद्यमी की विशेषता है कि वो समझदारी (SMART) के साथ लक्ष्य को तय करता है

- सटीक (Specific) – विस्तृत, सार्थक और प्राप्त करने योग्य लक्ष्य

दिशानिर्देश

- मापने योग्य (Measurable) – कोशिश और सफलता के जरिए लक्ष्य मापने योग्य हो
- प्राप्त करने योग्य (Attainable)- संसाधनों की उपलब्धता के हिसाब से प्राप्त करने योग्य
- प्रासंगिक (Relevant) – मौजूदा वक्त में जिस उत्पाद/सेवा की मांग हो
- समयसीमा के अंदर (Time bound) – हर काम का एक निर्धारित समय होता है

लक्ष्य या यूँ कहें कि प्रभावी (SMART) लक्ष्य संभावनाओं पर निर्भर करता है। आज के रुझान व्यवसाय के भविष्य को तय करते हैं, ये तरीका कारगर तो है लेकिन इस बदलते दौर में कल का अंदाजा लगाना मुश्किल हो गया है। व्यापार को इस दौर से निकालने के लिए आपको और प्रभावशाली लक्ष्य की जरूरत है। इसके लिए आपको नजरअंदाज करने के बजाय अपनी असफलता से सीखने की जरूरत है

नीचे दिए गए बिंदुओं से समझिए कि आप ऐसा कैसे कर सकते हैं?

- सटीक (Specific)- लक्ष्य तय करते वक्त आपने क्या अनुमान लगाया था?
- मापने योग्य (Measurable)- प्रयास और परिणाम के बीच के फर्क को पूरा करने की कोशिश करें
- प्राप्त करने योग्य (Attainable)- लक्ष्य तय करते वक्त इस बात का अनुमान भी लगाएं कि इसे पूरा करने में कौन सी कठिनाइयां बीच में आ सकती हैं?
- प्रासंगिक (Relevant)-व्यवसाय के पारंपरिक संचालन के अलावा व्यापार को निरंतर कैसे चलाना है इसका प्लान भी तैयार रखें?
- समयसीमा के अंदर (Time bound)-काम को पूरा करने के लिए वास्तविक समयसीमा तय करें

नपा-तुला जोखिम उठाएं

उद्यमी की एक खासियत ये भी है कि वो नपा-तुला जोखिम उठाते हैं। इसके लिए आपको जोखिम उठाने के साथ-साथ विकल्प को तलाशना होगा। इसके बाद जोखिम को कम करने के लिए कदम उठाएं ताकि व्यापार को कम से कम नुकसान झेलना पड़े।

रिस्क मैनेजमेंट- व्यापार में ज्यादा जोखिम की संभावना को कम करते हुए आगे बढ़ना ।

कोई भी ऐसी घटना जो आपके व्यवसाय को नुकसान पहुंचाए उसे जोखिम कहते हैं। ऐसी घटनाओं को समझें और उनसे निपटने की योजना तैयार रखें। इतिहास गवाह है कि खतरे को नजरअंदाज करना और खतरनाक साबित हो सकता है। एक बार जोखिम को चिन्हित करने के बाद उनकी संभावना और उनके असर का अनुमान लगाएं। अनुमान लगाने का तरीका क्या है? ये देखें कि ये घटना बीते एक हफ्ते, एक महाने, एक साल या एक दशक में कितनी बार हुई है और इसी के हिसाब से व्यवसाय पर इसके असर का भी अनुमान लगाएं। सवाल ये है कि क्या इस घटना से आपको कितना नुकसान होगा? इस घटना के होने की संभावना जितनी ज्यादा होगी, आपके व्यवसाय पर इसके प्रभाव के आसार भी ज्यादा होंगे।



दिशानिर्देश

एक बार आप खतरे को समझ गए तो आप उससे निपटने के लिए तैयार हैं। क्या कुछ नीतियों में बदलाव करके, स्टाफ को उपयुक्त ट्रेनिंग देकर, तकनीकी बदलाव करके आप इस खतरे को टाल सकते हैं? क्या आप अपनी तैयारी के साथ इसके असर को कम कर सकते हैं? इस बात को ध्यान में रखें कि आपकी तैयारी जितनी अच्छी होगी आपको उतना ही कम नुकसान झेलना पड़ेगा।

व्यवस्थित योजना और निगरानी

इस योग्यता से आप उन अवसरों को लपक सकते हैं जिससे आप (SMART) लक्ष्य हासिल कर पाएं। निर्धारित समय, संसाधन और जिम्मेदारियों के हिसाब से बड़े कामों को छोटे कामों में बांटकर आप ऐसा कर सकते हैं। बीच-बीच में व्यवसाय के संचालन की समीक्षा करते रहें ताकि आपको पता चलता रहे कि चीजें प्लान के हिसाब से चल रही हैं या नहीं और आप गलतियों को सुधार सकें। योजना बनाना और उसकी समीक्षा करने से संचालन में आसानी होती है।

अगर व्यवस्थित योजना हो तो आप व्यवसाय को दोबारा शुरू करने, नुकसान की भरपाई और उसके सुचारु संचालन में एक साथ सक्षम हो सकते हैं। जोखिम का अंदाजा लगाने और लक्ष्य तय करने के बाद अब संचालन को क्रमबद्ध तरीके से शुरू करने का वक्त है।

नीचे दी गई बेसिक ट्रेकिंग शीट को बरकरार रखने से आप संचालन को सुचारु रूप से चलाने में कामयाब होंगे। काम के संचालन को अच्छे से करें लेकिन उसके लिए संसाधन भी मुहैया करवाएं। अपनी टीम को निर्धारित संसाधन समय पर दें ताकि उत्पादन में दिक्कतें न आएं

प्रक्रिया	लक्ष्य	काम का प्रभारी		
काम	शुरू करने की योजना	विशेष विवरण		
	वास्तविकता	योजना	असल प्रभाव	

अंतिम विचार

दिशानिर्देश

उद्यमी व्यापार के नए अवसरों को पहचानने में माहिर होते हैं। काम को सुचारु रूप से जारी रखने के लिए मैनेजर जो मेहनत करते हैं उसे उद्यमी की मदद से और बेहतर बनाया जा सकता है। उद्यमी अपने सक्रीय, रचनात्मक और जोखिम उठाने की खासियत में संतुलन बनाकर चलते हैं ताकि व्यापार अच्छा हो।

कोविड-19 महामारी से आई अनिश्चितता में ये देखने को मिला कि कई बड़े लघु उद्योग इस वक्त संचालन नहीं कर पा रहे हैं, उनका व्यापार थम गया है और वो इस दौर में पैदा हुए नए अवसरों का फायदा नहीं उठा पा रहे हैं। ऐसे में अपनी गलतियों से सीखते हुए उद्यमिता को बढ़ावा देने की जरूरत है।

उद्यमिता लघु उद्योगों के मालिक या ऑपरेटर की अकेले की जिम्मेदारी नहीं है। वास्तव में, कई एमएसएमई अपने कार्यबल और टीमों को विकास के अवसरों की पहचान करने और महसूस करने के लिए पहल करने और जिम्मेदारी लेने की अनुमति दे रहे हैं जिससे उन्हें फायदा हो रहा है। आपूर्ति श्रृंखला को बेहतर करने के साथ-साथ उद्यमिता को बढ़ावा देने से भी व्यवसाय को फायदा होगा।