व्यवसाय की स्थापना —
(Setting up a Business) —

व्यवसाय प्रारम्भ करने में योजना का निर्माण करना, प्रमुख वित्तीय निर्णय लेना, आवश्यक कानूनी प्रक्रिया विधियों को पूरा करना आदि सम्मिलित है। स्वयं का व्यवसाय स्थापित करने हेतु किन बातों का ध्यान रखा जाना चाहिए-

1 - व्यवसाय की योजनाओं को लिखें - किसी व्यवसाय को स्थापित करने संबंधी पहला कदम है कि उन कदमों को लिखें जिनका पालन करना है।

2 - व्यावसायिक सहायता व प्रशिक्षण प्राप्त करना - वित्त प्रबंधन, प्रशिक्षण व व्यवसाय को फैलाने हेतु प्रशिक्षण व सलाहकार सेवाओं का लाभ लें -

3 - विधिक संरचना का निर्माण - निर्णय करना कि किस प्रकार का स्वामित्व सर्वोत्तम रहेगा। एकल स्वामित्व, साझेदारी, लिमिटेड, निगम, सहकारी आदि

4 - पंजीकरण - राज्य सरकार से पंजीकरण कराना

5 - लाइसेंस व परमिट -

6 - नियोक्ता के दायित्वों को जानें

व्यवसाय में कौशल का महत्व -

व्यवसाय के सफल संचालन के लिए व्यवसायी या उपमी को विज्ञान, कला तथा तकनीकी का पूरा ज्ञान होना चाहिए।

कौशल को तीन वर्गों में रखा जा सकता है :-

1 - तकनीकी कौशल

2 - मानवीय सम्बन्धों से सम्बन्धित कौशल

3 - वैचारिक कौशल

उत्पाद जीवन चक्र, विक्रय तथा वितरण प्रबन्धन -
Product life cycle, Sales and Distribution Management

किसी भी उत्पाद का जीवन काल चार चरणों का होता है।
(i) परिचय (ii) विकास
(iii) परिपक्वता (iv) पतन

1- परिचय - कोई नया उत्पाद जब बाजार में उतारा जाता है तो केवल उसके निर्माताओं को ही उसकी जानकारी होती है अतः नए उत्पाद का विक्रय बहुत कम होगा। अतः निर्माता को उत्पाद का परिचय नीक ढंग से कराना होगा।

2- विकास - उत्पाद की गुणवत्ता को कायम रखना व उपयोगकर्ता के सुझाव के अनुसार उत्पाद में आंशिक संशोधन विकास का चरण होता है।

3- परिपक्वता - विकास काल के अंत तक बाजार प्रतिस्पर्धा से भरा होता है व इस उत्पाद के नये-नये माडल पेश करना परिपक्वता का चरण होता है।

4- पतन - बदलते समय के परिवेश में उत्पादों की मॉग कम होने लगती है यह अंतिम चरण होता है।-

विक्रय - Sales - विज्ञापन व अन्य विक्रय तकनीकों का उपयोग करके उपभोक्ताओं को खरीदने के लिए प्रेरित करना विक्रय का सिद्धान्त कहलाता है।

वितरण प्रबन्धन - वितरण प्रबंधन के अंतर्गत संसाधनों का प्रबंधन तथा उत्पाद को उसके उत्पाद के स्थान से विक्रय के स्थानों तक पहुँचाने सहित गोदामों में रखना तथा ऐसे

Scanned with CamScanner

वितरण विक्रेताओं तक पहुँचाना होता है।
वितरण प्रबंधन के अनुप्रयोग निम्न हैं -

(i) उत्पाद समूहों, अवधियों तथा क्षेत्रों के अनुसार लाभों की सतत प्राप्ति
(ii) बाजार में हिस्सेदारी प्राप्त करना
(iii) सुनाफा प्राप्त करना
(iv) उपभोक्ताओं से कोई शिकायत नहीं
(v) कहीं से भी माल वापस न भेजा जाए।
(vi) आपात परिस्थिति में तथा मौसम में अचानक वृद्धि को सहन करना।

बड़े उद्योग बनाम लघु उद्योग
Large Scale Industry Vs Small scale Industries

	बड़े उद्योग	लघु उद्योग
1-	पंजीकरण — औद्योगिक विकास एवं नियामक अधिनियम की अनुसूची में निर्धारित समय में लाइसेंसिंग व पंजीकरण कराना होगा	① लघु उद्योग के लिए आवश्यक है वह पंजीकृत हो जो कि अल्पता में उपलब्ध कच्चे माल विद्युत आपूर्ति के निर्धारण के अलावा सांख्यिकी के लिए भी आवश्यक है।
2-	तकनीक - इसमें तकनीक व पूँजी का अधिक निवेश होता है।	② इसमें कम पूँजी व अधिक श्रम की आवश्यकता होती है।
3-	स्थापन - ये सामान्यतया बड़े शहरी क्षेत्रों में स्थित होते हैं।	③ ये छोटे शहरों, कस्बों तथा गाँवों में स्थापित होते हैं।
4-	प्रबंधन — इसमें व्यवसायिक प्रबंधन का अधिक उपयोग होता है	④ इसमें पुराने तकनीक व उपकरण उपयोग किए जाते हैं।
5-	विशेषज्ञता - कार्यों को सम्पादन विशेषज्ञ एवं कुशल व्यक्तियों द्वारा किया जाता है।	⑤ कच्चा माल लाने से विपणन तक का कार्य एक उद्यमी द्वारा ही किया जाता है।

Scanned with CamScanner