

Entrepreneurship Development and Business Communication

Credit Hrs: 3(2+1)

Theory

S.No.	Topics	No. of lectures
1.	Development of entrepreneurship: motivational factors, social factors, environmental factors, characteristics of entrepreneurs, entrepreneurial attributes/competencies.	2
2.	Concept and need of entrepreneurship, and importance of entrepreneurial development.	1
3.	Evolution of entrepreneurship, and objectives of entrepreneurial activities.	2
4.	Types of entrepreneurs, functions of entrepreneurs.	1
5.	Importance of entrepreneurial development, and process of entrepreneurship development.	1
6.	Environment scanning and opportunity identification need for scanning, spotting of opportunity, scanning of environment.	1
7.	Identification of product / service – starting a project, and factors influencing sensing the opportunities.	2
8.	Infrastructure and support systems- good policies, schemes for entrepreneurship development.	2
9.	Role of financial institutions, and other agencies in entrepreneurship development.	1
10.	Steps involved in functioning of an enterprise: Selection of the product / services, selection of form of ownership, registration, selection of site, capital sources, acquisition of manufacturing know how, packaging and distribution.	2
11.	Planning of an enterprise, project identification, selection, formulation of project, project report preparation, and Enterprise Management	1
12.	Production management: product, levels of products, product mix, quality control, cost of production, production controls, and Material management.	2
13.	Production management – raw material costing, inventory control.	1
14.	Personal management–manpower planning, labour turn over, wages / salaries.	1
15.	Financial management / accounting–funds, fixed capital and working capital, costing and pricing.	2
16.	Long term planning and short-term planning, book keeping, journal, ledger, subsidiary books, annual financial statement, taxation.	3
17.	Marketing management- market, types, marketing assistance, market strategies.	1
18.	Crisis management- raw material, production, leadership, market, finance, natural etc.	1

Dr. Sneha Pandey (Department of Agricultural Economics, College of Agriculture, Gwalior M.P.)
E-Mail: realsneha03@gmail.com

**Entrepreneurship
Development and Business
Communication
Credit Hrs. 3(2+1)**

Practical:

S.No.	Topics
1.	Visit to small scale industries/agro-industries.
2.	Interaction with successful entrepreneurs/ Agri -entrepreneurs.
3.	Visit to financial institutions and support agencies.
4.	Preparation of project proposal for funding by different agencies.

UNIT: I

Development of entrepreneurship, motivational factors, social factors, environmental factors, characteristics of entrepreneurs, entrepreneurial attributes/competencies. Concept, need for and importance of entrepreneurial development. Evolution of entrepreneurship, objectives of entrepreneurial activities, types of entrepreneurs, functions of entrepreneurs, importance of entrepreneurial development, and process of entrepreneurship development. Environment scanning and opportunity identification need for scanning: spotting of opportunity, scanning of environment. Identification of product / service: starting a project; factors influencing sensing the opportunities.

UNIT: II

Infrastructure and support systems: good policies, schemes for entrepreneurship development; role of financial institutions, and other agencies in entrepreneurship development. Steps involved in functioning of an enterprise. Selection of the product / services, selection of form of ownership; registration, selection of site, capital sources, acquisition of manufacturing know how, packaging and distribution. Planning of an enterprise, project identification, selection, and formulation of project; project report preparation, Enterprise Management. Production management: product, levels of products, product mix, quality control, cost of production, production controls, and Material management. Production management: raw material costing, inventory control. Personal management: manpower planning, labour turn over, wages / salaries.

UNIT: III

Financial management /accounting: funds, fixed capital and working capital, costing and pricing, long term planning and short-term planning, book keeping, journal, ledger, subsidiary books, annual financial statement, and taxation. Marketing management: market, types, marketing assistance, market strategies. Crisis management: raw material, production, leadership, market, finance, natural etc.

Entrepreneur

- One who is an entrepreneur is the one who creates a business. It is referred to a "entrepreneurship" when the process of creating such an enterprise is performed.
- The word "entrepreneur" originates from the French word "entreprendre," which means "to engage in". 'to undertake'. Therefore, an entrepreneur is the individual who voluntarily takes on the risk of starting a new business.
- In the early 18th century French economist Richard Cantillon used the term entrepreneur to business. Since that time the word entrepreneur means one who takes the risk of starting a new organization or introducing a new idea, product or service to society.
- Entrepreneur is one who buys factor services at certain price with view to selling their product at uncertain prices in the future. (Richard Cantillon)

What is Entrepreneurship?

- Entrepreneurship is a dynamic activity which helps the entrepreneur to bring changes in the process of production, innovation in production, new usage of materials, creator of market etc.
- It is a mental attitude to foresee risk and uncertainty with a view to achieve certain strong motive. It also means doing something in a new and effective manner.
- Doing new things or doing things that are already known in a new way is, therefore, a simple definition of entrepreneurship. (quoted from Satpathy, 2001)
- Entrepreneurship is the purposeful activity of an individual or a group of associated individuals undertaken to initiate, maintain and aggrandize profit by production or distribution of economic goods and services. (Cole)

Importance of Entrepreneurship

Economic Growth & Job Creation-

- Major contributors to economic growth because they create a new business that spawns employment opportunities.
- These new ventures increase the country's productivity, stimulate demand, and provide job opportunities to skilled and unskilled workers.

- Example: Entrepreneurial technological, health and retail ventures have turned local economies into hot zones for investments with high-paying employment opportunities.

Innovation & Technological Advancement-

- Innovation Entrepreneurship introduces new products, services, and technologies that enhance the quality of life.
- Innovations entrepreneurs design to enhance efficiency, productivity, and competition among companies from the same industry.
- For instance, companies like Apple and Tesla revolutionised their markets through entrepreneurial innovativeness, bringing the ladder up regarding technology and sustainability.

Wealth Creation & Poverty Reduction

- Entrepreneurs generate wealth for themselves, their employees, and society by performing an income-generating and opportunity-providing function.
- Ineffective entrepreneurship, the wealth distribution from successful ventures reduces poverty and boosts living standards across communities.
- The higher rate of economic development through successful entrepreneurship leads to increased national revenue and sustainability in economic growth.

Entrepreneurship Development

- Entrepreneurship development refers to the systematic increase of entrepreneurial skills and knowledge through training, education, and support systems directed toward the fostering and nurturing of individuals who will identify opportunities, take calculated risks, and start or grow viable businesses.
- Encouraging innovation, self-employment, and job creation is an important tool for economic growth, especially in developing countries such as India.
- Development in entrepreneurship is the implementation of the skills to make and run a business. It makes people job creators, not job seekers.

Process of Entrepreneurship Development

The process of Entrepreneurship Development consist of three broad phases:

A. Stimulatory Phase: The stimulatory activities help in the entrepreneurs in society. They prepare the background where from entrepreneurship can begin to grow.

This initial phase would include all such activities that stimulates efforts such as:

1. Generating entrepreneur awareness in the community through well planned publicity.
2. Identifying potential entrepreneurs.
3. Helping them through training to raise their motivational level.
4. Improving their knowledge and skills
5. Developing technical competence relevant to the product or service selected.
6. Helping them to develop project report.

. Support Phase: The support activities provide infrastructure facilities, resources abilities and skills to entrepreneurs for enterprise launching and management.

- These activities that help the already stimulated entrepreneurs to move ahead to reach his goal.
- This includes all such activities that help entrepreneurs in establishing and running their enterprises.
- This activity removes many hurdles, which are likely to cause sickness or discourage the new entrepreneurs.

The activities in this phase may includes:

1. Registration of the unit
2. Arranging finance of any type such as fixed capital and or working capital.
3. Providing land, shed, power, water etc. for establishing the unit.
4. Guidance for selecting and obtaining plant, machinery and layout.
5. Issue of license for scarce raw materials.
6. Granting tax relief and other type of subsidy.
7. Offering management consultancy.

8. Assisting in marketing the product.
9. Providing information related to industry.

C. Sustaining Phase:

- Sustaining phase activities refer to all such efforts that facilities growth and continuity through expansion, modernization, diversification and technology up gradation of on-going enterprises and rehabilitation of sick units.
- This is a phase in which entrepreneurs are supported to continue their enterprise in efficient and profitable manner.

The sustaining activities may include:

1. Helping in modernization, diversifications and expansion or product substitution.
2. Additional financing for full capacity utilization.
3. Deferring repayment or interest depending on the situation.
4. Help and guidance in diagnosing the cause of failure or low production or low profit.
5. Modification or change in legislation or policy affecting marketing.
6. Quality testing and quality improvement at low cost.

Factors influencing Entrepreneurship

Motivational factors: - Many people think that, entrepreneur starts enterprise only to make money. The desire to earn money is no doubt an important motivating force. But entrepreneur are not motivated profit alone. There are several other factors which inspire entrepreneurs to perform their job successfully. These factors generate an inclination to starts entrepreneurial activities.

The motivating factors are classified into two categories. 1. Internal factors 2. External factors

1. Internal factors:-

- a. **Desire to do something new:** - Desire to do something new makes an individual to think differently. He may start a branch or section which is altogether different form the main firm.
- b. **Educational background:** - Education equips an individual to solve the problem of life. Educational background helps entrepreneurs in understanding and finding solutions to solve it. Education helps in doing things in a better way.
- c. **Occupational background and experience:**-An entrepreneur born in industrialist family inherits social and cultural background which is conducive

to his work. Entrepreneurial experience help individual by going through the situation provides him for the learning experience.

d. Desire to work independently: - An individual who have desire to work independently inspire or motivate him to start an enterprise. This helps him/her to take independent decisions and gain control over the situations.

2. External factors:-

a. Government assistance and support: - There are so many schemes launch by government which support and help entrepreneur to start and develop their enterprises. These motivate an entrepreneur to expand enterprise.

b. Availability of labours and raw materials: - Technical and skilled man power is prime for running enterprise successfully. Everyday new technologies have been developed brought into use. The labour and raw material should be easily available and at the cheaper rates. Sometimes raw material and labour is available but no one to take advantage of the situation. The entrepreneur should organize the things and take the advantage of situation in such way that it will develop his enterprise. He must motivated by the opportunities which are in front of him/her.

c. Encouragement from big business houses: - There are big business houses which are inheritable and running enterprise successfully. So they must encourage these new entrepreneurs as being new in this field. They should not think that, new entrepreneur are competitors for them. They should help and support them in all ways.

d. Promising demand for the product: - There are many other factors of production like demand for the particular product, utilization of excess money earned from contractual estate business etc. This may motivate individual to start new enterprise.

Social Factors

- Social factors also have a significant influence on entrepreneurship, as the support from family, friends, and peers can help shape an entrepreneur's path. Family support, for example, often provides emotional and financial backing during the early stages of a business venture.
- Social networks, including mentors and industry professionals, provide critical advice and open doors to funding and business opportunities.
- Cultural norms and societal attitudes toward risk taking, innovation, and failure also affect how individuals perceive entrepreneurship and how likely they are to engage in it.

Environmental factors

- Environmental factors, such as technological advancements, legal and regulatory frameworks, and the level of competition, significantly impact entrepreneurship.
- Technological progress opens up new opportunities for innovation and market expansion, allowing entrepreneurs to develop cutting-edge products and reach global markets.
- At the same time, legal and regulatory factors, including intellectual property laws and business registration processes, can either facilitate or complicate the entrepreneurial journey.
- The level of competition in the market also shapes how businesses are developed and differentiated, prompting entrepreneurs to innovate continually.
- Globalization, in particular, presents both opportunities and challenges, as it broadens the reach of businesses but also introduces more competition.

Economic Factors

- Economic factors are equally important in determining the success of entrepreneurial attempt. Access to capital is a fundamental requirement, as entrepreneurs often need funding to start and grow their businesses.
- This capital may come from personal savings, loans, venture capital, or crowdfunding. The economic environment, including factors like market demand, inflation rates, and interest rates, also plays a vital role in shaping business decisions.
- A thriving economy can boost demand for new products and services, while inflation or rising interest rates may discourage investment or increase costs. Government policies and tax regulations further influence the business landscape, either providing incentives for entrepreneurs or creating barriers to entry.

Psychological factors

- Psychological aspects are particularly important, as an individual's mindset plays a critical role in starting and sustaining a business.
- Factors such as risk tolerance, the need for achievement, self-confidence, creativity, and resilience are central to an entrepreneur's ability to navigate the ups and downs of business.
- A strong desire for success often drives individuals to overcome setbacks, while creativity and innovative thinking allow them to discover new opportunities in the market.

- Resilience, the ability to adapt to challenges, and a willingness to take calculated risks are all psychological traits that contribute to entrepreneurial success.

Characteristics of an entrepreneur

1. **Hard Work:** An entrepreneur who is prepared to put in a lot of effort from the start of his business will succeed. When an entrepreneur is persistent, hard-working, and persistent, he can bring his business back from the brink of failure.
2. **Sincerity and Business Acumen:** Sincerity and business acumen are synonymous with intelligence and skill. Once more, the genuineness of the individuals behind a company determines its success.
3. **Prudence:** A prosperous businessman needs to use caution in all of his interactions. He should be able to figure out the venture's specifics from every angle, evaluate its advantages and disadvantages, and take the appropriate action to avoid the latter.
4. **Achievement desire:** Since all other traits stem from this desire, achievement motivation is the most crucial quality of an entrepreneur. He must be driven to accomplish ambitious corporate objectives.
5. **Independence and self-reliance:** A successful businessperson dislikes being led by others and prefers to follow his own rules and regulations. By taking charge of his own destiny and holding himself accountable for every choice he makes, he demonstrates self-reliance. He dislikes working for other people.
6. **Extremely Optimistic:** A successful businessman is never deterred by the issues of the present and is constantly hopeful about the future. He consistently anticipates positive circumstances for his company.
7. **Sharp Foresight:** To forecast the future business climate, an entrepreneur needs to possess sharp foresight.
8. **Ability to Plan and Organise:** An entrepreneur is a strong proponent of organising and planning. Above all, he must be able to assemble the different resources needed to launch a new business.
9. **Risk Taking:** Since an entrepreneur is not a gambler, he should refrain from taking on significant risk. He must, however, enjoy a situation with a modest level of risk—one that is thrilling but still has a respectable possibility of success.
10. **Maintenance of Secrecy:** A prosperous businessman needs to be able to protect and preserve all of his trade secrets. His company will undoubtedly fail if trade competitors learn about his trade secrets. He should therefore choose his subordinates carefully.

11. Maintenance of Public Relations: An entrepreneur's success or failure is greatly influenced by the degree of maintenance of human relations or public relations. To keep his clients' support, a successful businessman needs to maintain friendly relationships with them. In order to inspire his staff to reach greater levels of productivity, he must also keep cordial interactions with them.

Entrepreneurial attributes

- 1. Discipline-** One of the top qualities of entrepreneurs is self-discipline. When you're self-disciplined, you still put in the work even when you don't feel like it. While self-discipline is important, it's also crucial to maintain balance by not overworking yourself to the point of burnout.
- 2. Curiosity-** The best entrepreneurs have a passion for learning. They have an entrepreneurial mindset that drives them to continually ask good questions and look for new opportunities to grow themselves and their startup.
- 3. Creativity-** Creative thinking is the spark that drives many successful business owners. Creativity isn't just for creatives; it's a skill that everyone can cultivate.
- 4. Willingness to try new things-** Be ready to develop an entrepreneurial spirit by thinking outside the box and pulling from your vast network, experiences, and professional skills when pursuing new opportunities.
- 5. Honesty-** Honesty and integrity are important characteristics of an entrepreneur. Support and reputation are huge pieces of entrepreneurial success, so it pays to have integrity.
- 6. Future-focused-** A business owner, need to be future-minded, looking far into the future and making backup plans to adapt to unexpected events. To bring your idea to life, he develop SMART goals, setting realistic short-term goals and long-term goals to drive business venture forward.
 - Specific: They focus on a singular outcome
 - Measurable: They have clear metrics to help you know when you've achieved them
 - Attainable: They are reasonable and within reach using your current resources
 - Relevant: They're related to your overall vision for your business
 - Time-bound: They have a specific deadline to help you stay motivated.

7. Keen on self-care- Great leaders understand that mental exhaustion and overwork are a recipe for disaster. You can have many great skills, but without proper wellness, you won't be able to execute on your assets. Budgeting time for self-care will pay you back tenfold. The same philosophy applies to your employees. Encourage them to rest when they need it. They will reward you with a positive mental attitude and a stronger work ethic.

8. Able to take risks- Risk-takers often do well as business leaders, but you should be clear on your approach and have a backup plan ready in case things go awry.

9. Adaptability- The world is constantly changing, and so is how we do business. Entrepreneurs have no shortage of unexpected obstacles and surprise opportunities, so they must act quickly and efficiently. These changes can arise in their industry, the economy, the workforce, or competition. Adaptability to shifting conditions is what makes a successful business.

10. Emotional intelligence- Emotional intelligence is the ability to understand your emotions and the emotions of others. Without emotional intelligence, you could experience poor self-control, communication barriers, and difficulty with conflict resolution. Possessing these characteristics impacts your ability to maintain a positive company culture and build rapport with your customers, clients, and team.

Evolution of term 'Entrepreneurship'

Entrepreneurship Development

- **17th Century:** In the past, an individual who got into a contractual arrangement with the government to provide a service or to supply some items was considered to be an entrepreneur. The entrepreneur was the one who took the profit (or bore the loss) of the venture.
- **18th Century:** Richard Cantillon, a French economist, is given credit for being the first person to use the term "entrepreneur" to the context of business. An entrepreneur, according to his definition, is a person who purchases factor services at predetermined rates with the intention of selling them at prices that are undetermined in the future.
- **19th Century:** The managers and the entrepreneurs were not differentiated from one another. The economic viewpoint was the primary one that was taken into consideration. He is willing to take chances. Puts forward his own initiative and possesses his own skills. His enterprise is something that he planned, organises, and leads.
- **20th Century:** According to **Dewing**, who lived in the early 20th century, the entrepreneur was synonymous with the **business promoter**, and the

promoter was seen as someone who was responsible for transforming ideas into a profitable enterprise. **Joseph Schumpeter** was the one who first used the term "entrepreneur" to use the term "**innovator.**" His definition of an entrepreneur is that of an innovator who creates technology that has not yet been tested.

- **21th Century:** **De Bone** made the observation that it is not always necessary for a person to come up with an altogether new idea in order to be referred to as an entrepreneur. However, if a person is **adding incremental value** to an existing product or service, then it is appropriate to refer to them as an entrepreneur.

Objectives of Entrepreneurial Activities

1. **Wealthe Creation:** The primary goal of entrepreneurship is to generate wealth through the creation and expansion of business ventures, thereby contributing to the economy.
2. **Employment Generation:** Entrepreneurs create new job opportunities directly through their ventures and indirectly through supporting industries and services.
3. **Innovation and Creativity:** To introduce new products, technologies, services, or processes that enhance efficiency, reduce costs, and meet changing consumer needs.
4. **Economics Development:** By establishing industries and enterprises, entrepreneurs promote regional and national economic growth and reduce income disparities.
5. **Social Development:** Entrepreneurial activities often address social issues such as education, health, and environmental sustainability through social entrepreneurship
6. **Optimal Utilization of Resources:** Entrepreneurs use local resources efficiently, converting idle resources like land, labor, and capital into productive assets.
7. **Improvement in Standard of Living:** By providing quality goods and services at reasonable prices, entrepreneurship enhances consumer welfare and lifestyle.
8. **Encouragement of Self-Reliance:** Promotes self-employment, reduces dependency on government jobs.
9. **Regional Balance:** Establishing enterprises in underdeveloped or rural areas helps reduce regional economic imbalances.

10. Export Promotion and Foreign Exchange Earnings: Entrepreneurial ventures contribute to the export sector, earning valuable foreign exchange and improving the balance of payments.

Types of Entrepreneurs

Four types of Entrepreneurs according to Mr. Clarence Danhof

1. Innovative:

- Entrepreneurs that are innovative have the capacity to think beyond the box and introduce fresh, original concepts to the market.
- They are motivated by a desire to have a good influence and come up with original, non-traditional solutions to challenges.
- Innovative entrepreneurs are known for their ability to create new ideas, products, or technologies. They are constantly looking for methods to enhance their goods and services since they are passionate about developing something better and fresh.
- These entrepreneurs have the ability to think newer, better and more economical ideas of business organization and management.

Example: A farmer who adopts hydroponic or vertical farming techniques to grow vegetables.

2. Adoptive/Imitative:

- The imitative entrepreneurs copy or adopt suitable innovations made by the innovative entrepreneurs. These entrepreneurs imitate the existing entrepreneurs and setup their enterprise in the same manner.
- Instead of innovating, they just imitate the technology and methods innovated by others. These entrepreneurs face lesser risks and uncertainty than innovative entrepreneurs.
- While innovative entrepreneurs are creative, imitative entrepreneurs are adoptive. They imitate innovative entrepreneurs because the environment in which they operate is such that it does not permit them to have creative and innovative ideas on their own.
- Imitative entrepreneurs are most suitable for the developing regions because in such countries people prefer to imitate the technology, knowledge and skill already available in more advanced countries.
- Imitative entrepreneurs help to transform the system of those countries with the limited resources available.

Example: Setting up a vermicompost unit after seeing others profit from organic manure production.

3. Fabian:

- This type of entrepreneurs are not interested in introducing new changes or desiring to adopt new methods of production innovated by the most entrepreneurs.
- They are very much skeptical in their approach in adopting or innovating new technology in their enterprise and they love to remain in the existing business with the age-old techniques of production.
- They adopt new technologies only when there are not options left to survive in the business venture.
- Usually they are second-generation entrepreneur in a business family enterprise.

Example: Adopting improved seed varieties only after they become common in the region.

4. Drone:

- Drone entrepreneurs refuse to copy or use opportunities that come on their way.
- In fact, these entrepreneurs are very conservative; they always feel comfortable with their old-fashioned technology of production even though the environment as well as the society have undergone considerable changes and they are even ready to suffer the loss of their business.
- They are laggards as they continue to operate in their traditional way and resist changes.

Example: Refusing to hybrid seeds even when productivity declines drastically.

Types of Entrepreneurs

1. According to the Types of Business:

- i. **Business entrepreneur:** Business entrepreneurs are those entrepreneurs who conceive the idea of a new product or service and then translate their ideas into reality.
- ii. **Trading entrepreneur: (Buying -Selling)** such entrepreneurs do not manufacture but purchase the product from the manufacturers and sell it to the customers directly.

- iii. **Industrial entrepreneur:** These entrepreneurs are manufacturers or producers who analyze the current market demands and needs of the consumers and produce goods and services to satisfy them in an efficient manner.
- iv. **Agricultural entrepreneur (Cultivation):** Agricultural entrepreneur is the one who is engaged in the agricultural activities as raising and marketing of crops, fertilizers and other inputs of agriculture.

2. According to Motivation

- i. **Pure entrepreneur:** Pure entrepreneurs are those individuals who are attracted to establish a business enterprise because they are really interested in doing so. That's why they choose this path only for their self-satisfaction. They have a strong desire to become entrepreneurs like Aditya Birla, Dhirubai Ambani.
- ii. **Induced entrepreneur:** Induced entrepreneurs are those people who get attracted to the incentives, subsidies and facilities offered by the government for entrepreneurship.

3. According to the Use of Technology

- i. **Technical entrepreneur:** The strength of a technical entrepreneur is in his skill in **production techniques**. He concentrates more on production than on marketing.
- ii. **Non-technical entrepreneur:** Unlike technical entrepreneur, non-technical entrepreneur is not concerned with the technical aspect of the product rather he spends more time in **developing alternative strategies of the marketing and distribution** to promote his business.
- iii. **Professional entrepreneur:** Professional entrepreneurs are those people who start new enterprise but don't run or manage it. They sell their enterprise and proceed with establishment of another such enterprise.

4. According to stages of Development

- i. **First generation entrepreneur:** First generation entrepreneurs are those entrepreneurs who do not possess any entrepreneurial background. A first generation entrepreneur is one who starts an industrial unit by innovative skills.
- ii. **Second generation entrepreneur:** Second generation entrepreneurs are those entrepreneurs who inherit the family business firms and pass it from one generation to another.
- iii. **Classical entrepreneur:** A classical entrepreneur is a stereotype entrepreneur whose aim is to maximize his economic returns at a level

consistent with the survival of the unit but with or without an element of growth.

Functions of Entrepreneurs

A. Entrepreneurial Functions:

- **Innovations:** The first function of an entrepreneur is the ability to introduce new ideas, products processes, or business models into the market. As an innovative entrepreneur, they identify opportunities for improvement and create unique solutions that meet customer needs.
- **Risk-Taking:** Entrepreneurs are willing to take calculated risks and make decisions with uncertain outcomes to pursue opportunities.
- **Organisation Building:** Entrepreneurs are responsible for building and managing organizations. This involves assembling a team, creating a structure, and establishing processes to ensure the efficient operation of the venture.

B Promotional functions:

- **Investigation of Ideas:** They gather information, conduct market research, analyze trends, and evaluate the viability of their ideas before proceeding.
- **Detailed Investigation:** Once an idea is identified, entrepreneurs analyse the market, target audience, competition, and potential risks.
- **Assembling Requirements:** It's another function of entrepreneurs where they work towards gathering the necessary resources, including human capital, technology, raw materials, and suppliers, to bring their ideas to life.
- **Financing the Proposition:** Entrepreneurs explore different avenues to secure funding for their ventures. They pitch their ideas to potential investors, lenders, or venture capitalists. They may also use personal savings, or seek partnerships to finance.

C. Managerial Function

- **Planning:** Planning is a function of entrepreneurs where they engage in strategic planning to set goals, define objectives, and establish a roadmap for their venture.
- **Organizing:** Entrepreneurs organize resources, tasks, and responsibilities to ensure the effective execution of their plans.
- **Staffing:** Entrepreneurs use staffing by identifying talent, recruiting suitable individuals, and building a skilled workforce.

- **Directing:** Directing is another function of entrepreneurs is to provide leadership and direction to their teams, guiding and inspiring them to achieve organizational goals.
- **Leadership:** Entrepreneurs exhibit leadership qualities by inspiring and motivating their teams. They lead by example, create a positive work culture.
- **Communication:** Entrepreneurs effectively communicate their vision, goals, and expectations to their team members, stakeholders, and customers.
- **Motivation:** Entrepreneurs employ various techniques to inspire and energize their team members. They recognize and reward achievements, provide constructive feedback, and create a supportive work environment.
- **Supervision:** Entrepreneurs engage in the supervision of their operations, ensuring that tasks are being performed effectively and efficiently.
- **Co-ordination:** Entrepreneurs coordinate the activities of different departments, teams, and stakeholders to ensure synergy and alignment.
- **Controlling:** Entrepreneurs implement control mechanisms to monitor progress, evaluate performance, and ensure that outcomes align with set goals.

D. Commercial Functions

- **Production:** Entrepreneurs engage in production activities, which involve the conversion of inputs into goods or services. They manage the production process, optimize efficiency, and ensure the delivery of high-quality products.
- **Finance:** Entrepreneurs handle financial functions such as managing funds, raising capital, and making financial decisions to support their ventures. They analyze financial data, develop budgets, and seek opportunities for investment and growth.
- **Marketing:** Entrepreneurs use marketing activities to promote and sell their products or services. They conduct market research, develop marketing strategies, and communicate the value proposition to target customers.
- **Accounting:** They analyze financial statements and use financial data to make informed business decisions.

Importance of Entrepreneurial Development

1. **Employment Generation:** Entrepreneurship creates new job opportunities directly and indirectly. Entrepreneurs establish new

ventures that require manpower for production, marketing, and management.

2. **Economic Growth:** Entrepreneurs mobilize resources and invest in productive activities. This leads to increased production, income generation, and overall economic development.
3. **Innovation and Technological Advancement:** Entrepreneurs introduce new ideas, products, and technologies, which enhance productivity and competitiveness in the market.
4. **Improvement in Standard of Living:** Entrepreneurs produce goods and services that meet people's needs at affordable prices, thereby improving their quality of life.
5. **Export Promotion and Foreign Exchange Earnings:** Entrepreneurial ventures often explore global markets, contributing to export growth and earning valuable foreign exchange.
6. **Self-Reliance:** Entrepreneurship reduces dependence on government and large industries by fostering self-employment and promoting self-sufficiency.
7. **Social Development:** Entrepreneurs contribute to social welfare through community development, corporate social responsibility (CSR), and sustainable practices.

Process of Entrepreneurship Development

The process of entrepreneurship development involves a series of steps designed to identify, train, and support potential entrepreneurs.

1. **Identification and Selection of Potential Entrepreneurs:** Individuals with entrepreneurial traits, creativity, and risk-taking ability are identified through surveys, interviews, and aptitude tests.
2. **Training and Development:** Entrepreneurs are provided training programs that cover:
 - i. Business management skills
 - ii. Financial literacy
 - iii. Market analysis
 - iv. Legal and regulatory procedures
 - v. Communication and leadership skills

3. **Business Planning and Project Formulation:** Participants are guided to prepare feasible business plans or project reports, including market potential, resource needs, and profitability analysis.
4. **Support and Assistance:** Government agencies, financial institutions, and support organizations provide:
 - i. Financial support (loans, subsidies, grants)
 - ii. Technical assistance
 - iii. Infrastructure facilities
5. **Implementation of the Project:** The entrepreneur establishes and runs the enterprise by mobilizing resources such as capital, manpower, and raw materials.
6. **Monitoring and Follow-up:** Post-training follow-up and performance monitoring help entrepreneurs overcome challenges and sustain their business.
7. **Expansion and Diversification:** Successful entrepreneurs are encouraged to expand, modernize, or diversify their ventures to create a long-term impact.

Environment Scanning

Environmental scanning is the process of gathering, analyzing, and interpreting information about the external environment to make strategic decisions. It helps entrepreneurs stay alert to changes, reduce risks, and uncover hidden opportunities.

Why Environmental Scanning is Necessary?

1. **Early Detection of Trends:** Understand evolving customer preferences, industry developments, and market shifts.
2. **Risk Reduction:** Anticipate potential threats and prepare mitigation strategies.
3. **Competitive Advantage:** Stay ahead of competitors by grabbing opportunities early.
4. **Strategic Planning:** Make informed decisions about entering new markets or launching new products.
5. **Adaptability:** Stay flexible and agile in a rapidly changing business environment.

Scanning the Environment

Environmental scanning includes monitoring macro and micro environmental factors that can influence business opportunities.

Macro Environment (External Factors):

1. Political and Legal: Government policies, tax laws, business regulations.
2. Economic: Inflation rates, income levels, employment rates.
3. Social and Cultural: Demographics, lifestyles, education, consumer attitudes.
4. Technological: Innovations, digital transformation, automation.
5. Environmental: Climate change, sustainability concerns, ecological regulations.

Micro Environment (Industry-Specific):

1. Customers: Preferences, demand patterns, feedback.
2. Suppliers: Availability of raw materials, pricing trends.
3. Competitors: Market positioning, strengths and weaknesses.
4. Intermediaries: Distributors, agents, wholesalers.
5. Publics: Media, local communities, pressure groups.

Spotting of Opportunities

Spotting an opportunity involves observing unmet needs, inefficiencies, or new demands that arise due to social, technological, economic, environmental, or political changes (commonly referred to as STEEP factors).

How Entrepreneurs Spot Opportunities:

1. **Problem-Solution Fit:** Identifying a common problem and devising a practical solution.
2. **Gaps in the Market:** Finding products or services that are missing or underdeveloped in the market.
3. **Customer Feedback:** Listening to what customers complain about or desire.
4. **Emerging Trends:** Utilize new technology, social behaviors, or regulatory changes.

5. Innovation and Creativity: Reimagining traditional products or services in new ways.t6

Example:

Mushroom Cultivation: An agriculture graduate observes that local hotels and restaurants import mushrooms from other states. He sets up a small mushroom unit to supply fresh local produce, cutting transport costs.

Organic Vegetable Farming: A farmer notices increasing consumer demand for chemical-free vegetables in nearby towns. He starts organic vegetable production and sells directly through weekly farmer markets and online platforms.

Identification of Product or Service

Once an opportunity is identified, the next step is to define the product or service that meets the need effectively. Steps in Identifying a Product/Service:

- 1. Market Research:** Analyze target market size, needs, behavior, and purchasing power.
- 2. Feasibility Study:** Check if the opportunity is viable technically, financially, and legally.
- 3. Value Design:** Clearly articulate how the product/service solves a problem or adds value.
- 4. Differentiation:** Ensure uniqueness or a competitive edge in comparison to existing solutions.
- 5. Prototype or MVP (Minimum Viable Product):** Develop and test a basic version of the product

Starting a Project: Starting a business project based on identified opportunities requires a systematic approach:

- Business Idea Evaluation: Refine and validate the idea through testing and feedback
- Business Plan Development: Prepare a comprehensive plan covering objectives, strategy, marketing, operations, and financials.
- Resource Mobilization: Acquire necessary capital, human resources, technology, and space.
- Legal Formalities: Register the business, obtain licenses, and ensure compliance with local regulations.
- Launch and Marketing: Introduce the product to the market with a clear brand and outreach strategy.

Factors influencing sensing the opportunities

To sense an entrepreneurial opportunity, an entrepreneur employs his skills of observation, analysis and synthesis to identify an opening.

The most important factors involved in the process are:

1. Ability to perceive (understanding) and preserve (keep it from being lost or changed) basic ideas: Basic ideas emerge from various sources. These ideas can be categorized as follows:

i. **Problem:** Solution of a problem often picked up as opportunity. When farmers face difficulties, solving those problems creates business ideas.

Examples:

Type of Problem	Opportunity
Pest attacks on crops	Neem based bio pesticides
Lack of irrigation water	Drip irrigation installation services

ii. **Change:** Change in climate, consumer taste, income, lifestyle and policies create opportunities.

Examples:

Type of Change	Opportunity
Market demand for chemical-free food	Organic farming, urban gardening kits
Digital payment	Online vegetables and fruits delivery apps.

iii. **Inventions:** New inventions & technologies open doors to new agri-entrepreneurship.

Examples:

Type of Inventions	Opportunity
Drone spraying	Drone on rent, drone operator training
Solar dryer	Solar dried vegetables, herbs & fruits chips

iv. **Competition:** Competition encourages business to improve quality, branding packaging and services.

Examples:

Type of Competition	Opportunity
Many fruit sellers	Fruit juice centers, fruit jams & jelly products

Many raw honey sellers	Packaging & branding of organic honey
------------------------	---------------------------------------

v. Innovation: Innovation means improving products, processes and services with added value.

Examples:

Type of Innovation	Opportunity
Value adding to crops	Tomato souce, pickles
Innovations in packaging	Eco friendly packaging for grains and spices

2. Ability to harness (utilize/tackle) different sources of information:

- It is the ability of an entrepreneur to collect, analyse and use information from different sources like market, technology, government schemes & mediate identify & develop business opportunities.
- It helps in spotting opportunities, reducing risk, improving decision making and planning successful ventures.
- Examples:

S No.	Sources of information	Opportunity
1	Market reports/ mandi rates	Farmers identifies high profit crops like turmeric, garlic etc.
2	Agril. University/ KVKS	Learnig mushroom cultivation or beekeeping
3	Social media & Youtubes	Learnig green house farming
4	News, magazines & Journals	Learning about export potential of millets
5	Bank & Financial Institutions	Starting a dairy farm using NABARD loan.

3. Vision & Creativity:

- Vision is ability to imagine future possibilities and what others cannot see. A visionary entrepreneurs think ahead, predict future demand and plans business accordingly.

Example: Organic farming.

- Creation is the ability to thik new and unique ways and convers ideas into useful and profitable products or services. It involves innovations, problem solving and value addition.

Example: Packaging and brading.

Schemes for Entrepreneurship Development

1. Startup India Initiative

Overview: Initiated in 2016, Startup India offers tax benefits, financial aid, and simplified regulatory procedures for startups, including those within AgriTech.

Government of India (Department for Promotion of Industry and Internal Trade - DPIIT)

Objective: To promote innovation, entrepreneurship, employment generation, and economic growth across India.

Benefits of Agricultural Technology (AgriTech) Startups

- Three years of income exempt from taxes.
- Collaboration with NABARD, SIDBI, ISRO, DRDO, ICAR

Ex: DeHaat (Digital platform providing farm advisory, inputs, and market linkage to farmers), AgroStar (Mobile app for quality farm inputs, expert advice, and crop solutions)

2. Rashtriya Krishi Vikas Yojana (RKVY-RAFTAAR) for Agri-startups

- stands for Rastriya Krishi Vikas Yojna- Remunerative Approaches for Agriculture and Allied sector Rejuvenation.
- Originally launched in 2007, and revamped as RKVY-RAFTAAR in 2017-18.

- To promote innovation, entrepreneurship, and value addition in agriculture, especially through agri-startups, by providing funding, incubation, training, and mentorship.
- This is among the most significant AgriTech government initiatives, financing incubation centers and offering grants of up to Rs.5- 25 lakh without collateral for Agri-based startups like: Vermicompost, Dairy, Mushroom, Organic farming and Agri-tech apps etc.

Key Features

- Focused on product commercialization
- Food Processing, Value Addition, Packaging
- Dairy, Fisheries, Poultry innovations
- Tie-ups with e-commerce, FPOs, companies
- Business planning, branding, licensing

Implementation Structure:

Ministry of Agriculture → RKVV Division



State Governments



RAFTAAR Agribusiness Incubators (R-ABIs)



Agri-Startups & Farmers

Ex: KrishiMitr (Digital advisory for soil health)

3. Pradhan Mantri Formalisation of Micro Food Processing Enterprises (PMFME)

- Launched: June 2020
 - Implementing Ministry: Ministry of Food Processing Industries (MoFPI)
 - Type: Centrally Sponsored Scheme
 - Part of: Aatmanirbhar Bharat Abhiyan
- For Rural Food Business Owners
 - The PMFME program assists rural business owners by providing credit-linked financial aid and training to establish micro food processing enterprises.
 - AgriTech Influence
 - 35% funding assistance (Max ₹10 lakhs)

- Expertise assistance
- Market connection support

One District One Product (ODOP) Approach: Each district promotes one key food product based on local resources:

Millets, Fruits, Spices, Pickles, Oilseeds, Honey, Dairy, Fisheries, etc.

Ex: Under the PMFME scheme, a women's Self-Help Group in Madhya Pradesh producing amla-based products received 35% subsidy to upgrade machinery, received branding support, and now sells packaged amla candy under the district's ODOP product.

4. Agri-Clinics and Agri-Business Centres Scheme (AC&ABC)

- Launch Year: 2002
- Encouraging Agri Graduates
- Launched by: Government of India
- Implemented by: MANAGE (National Institute of Agricultural Extension Management), Hyderabad
- This scheme supports agri-graduates in setting up Agri-clinics and Agri-business centers with interest-free loans.

Startup Benefits

- Training from Nodal Training Institutes.
- Up to Rs. 20 lakh subsidy for individual projects.

Ex: Soil Testing (Mobile soil testing labs)

Under the AC&ABC scheme, an agriculture graduate from Haryana started a soil testing and consultancy centre, providing services to over 500 local farmers and helping them improve crop yields and reduce input costs.

5. Digital Agriculture Mission 2021-2025

- Launched by: Ministry of Agriculture & Farmers Welfare
- Launch Year: 2021
- Duration: 2021–2025
- Type: Digital Transformation Initiative in Agriculture
- Revamping Indian Agriculture: This initiative backs technologies such as AI, IoT, and drones within the agricultural sector.

Advantages for Startups

1. Collaboration with government databases
2. Create a Unified Farmer Database (UFD) and Agristack
3. Provide personalized advisory to farmers
4. Improve crop monitoring, insurance, credit, and market access
5. Strengthen digital services like eNAM, Kisan Portal, PM-KISAN, etc.

Ex: In Andhra Pradesh, farmers receive AI-based crop advisory on mobile, using satellite and weather data under the Digital Crop Monitoring Program. This helps reduce pest attacks and improve yield.

6. NABARD's Agri Infrastructure Fund (AIF)

- Launched by: Government of India
- Implementation Year: 2020
- Implemented by: Ministry of Agriculture & Farmers Welfare
- Supported by: NABARD, Banks, Financial Institutions
- Type: Central Sector Scheme
- Tenure: 2020 – 2032 (10 years)

To provide medium and long-term financing for the creation of post-harvest management and agriculture infrastructure such as: Warehouses, Cold storages

✓ Food processing units

✓ Supply chain infrastructure

Constructing Rural Infrastructure : AIF assists startups in developing infrastructure for post-harvest needs, including storage facilities, cold storage systems, and processing centers.

Funding Overview

1. Loans at subsidized interest rates
2. Credit guarantee coverage
3. Support for FPOs and Agri entrepreneurs

7. Pradhan Mantri Kisan Sampada Yojana (PMKSY)

Enhancing Agricultural Processing : This program supports food processing clusters, agro-marine processing, and cold chain infrastructure.

Advantages of the Scheme

1. Financial assistance of up to 75%
2. Creation of backward and forward linkages
3. Encourages entrepreneurship in rural areas

8. Atal Innovation Mission (AIM)

Innovative-Primary Strategy: NITI Aayog's AIM focuses on advancing entrepreneurship and innovation across India.

AgriTech Applications

1. Assistance for incubators and creative workshops
2. Grants for startups in a competitive environment
3. Partnership with global AgriTech organizations

9. PM-KUSUM Scheme

Sustainable Energy for Agriculture: This program encourages farmers to adopt solar energy for irrigation and achieve energy self-sufficiency.

Startup Integration

1. Chance for solar solution providers
2. 30–60% funding assistance
3. Assistance for decentralized solar energy systems

10. Pradhan Mantri Fasal Bima Yojana (PMFBY)

Mitigation of Risks via Insurance: PMFBY offers crop insurance for farmers that can be integrated by AgriTech startups into their platforms.

Key Advantages

1. Online claim resolutions
2. Evaluation using satellites and drones
3. Collaborations with InsurTech startups

Integrating Government-Backed Incubator Programs into the AgriTech Ecosystem

While government programs offer financial support and policy assistance, incubator initiatives are essential in aiding startups through mentorship, facilities, and networking opportunities. Several of these incubators are making important contributions to the AgriTech sector and the rural startup landscape:

1. Atal Incubation Centres (AIC)

Overview: Set up by NITI Aayog under the Atal Innovation Mission, AICs seek to promote innovation and entrepreneurship in multiple sectors, such as agriculture.

Significance to AgriTech: These hubs offer AgriTech startups funding, mentorship, and co-working facilities, promoting the creation of scalable and sustainable farming solutions.

Key characteristics: 1. financial assistance amounting to ₹10 crore allocated over a period of five years. 2. Support for 25 to 30 startups each year across various sectors. 3. Solid collaborations with educational organizations, business sectors, and governmental bodies.

Advantages: 1. Access to financial resources, assistance, and connections within the industry. 2. Combined settings and support initiatives. . 3. Opportunities for engaging with businesses and investors.

2. FIED – IIM Kashipur

Overview: The IIM Kashipur Foundation for Innovation & Entrepreneurship Development (FIED) aims to advance AgriTech, rural development, and startups led by women.

Connection to AgriTech. FIED provides organized cohort-based initiatives and bootcamps designed for AgriTech entrepreneurs, equipping them with essential resources to thrive in rural markets.

Important Features:

1. Prioritize sustainable livelihoods and social entrepreneurship.
2. Boot camps and organized cohort-based programs

Advantages:

1. Access is granted by the government (RKVY-RAFTAAR, DST, NABARD).
2. CSR partners and market connections in rural India.
3. Support for go-to-market strategy and prototyping.

3. Venture Centre – Pune

Overview: Located at the National Chemical Laboratory (CSIR-NCL), Venture Centre supports IP-heavy startups in engineering, material sciences, and biotech.

Relevance to AgriTech: AgriTech startups focusing on biotechnology and material sciences can benefit from Venture Centre's resources, including dedicated IP support and access to BIRAC and DST funds.

Key Features

1. Dedicated IP support cell.
2. Fab labs and testing facilities.
3. Support through BIRAC and DST funds

Benefits:

1. Access to investors and grants.
2. Legal, IP, and business development services.
3. Physical incubation and scale-up space.

GOVERNMENT POLICIES FOR Small Scale Industries

From the announcement of first **Industrial Policy Resolution (IPR)** step by step approach was followed & various policies were implemented during past 5 decades.

IPR 1948— aimed at Post independent national reconstruction through industrialization. It was stated that SSIs are particularly suitable for the **utilization of local recourse and creation of employment opportunities**.

The primary responsibility for developing small industries by creating infrastructure has been provided to state governments.

IPR 1956— provided a clear emphatic policy and incentive support to small scale & cottage industries. It aimed at protection plus development of small industrial sector.

IPR 1977— The main trust of policy was effective promotion of cottage and small industries in rural and small towns. This thinking specifies the following things:

- Establishment of District Industries Centers (DICs) focusing on regional growth of industries & utilization of local resources and skill.
- Technological up gradation was emphasizes in traditional sector.
- Special marketing arrangements through the provision of services such as standardization, quality control and market survey laid down.

IPR 1980- The policy focused on the need of promoting SSIs through integrated industrial development between large and small sectors.

Industrially backward district were identified for faster growth of existing networks of SSIs.

IPR1990 - Policy of economic liberalization & Introduce simple procedures, formalities, rules & regulations.

More emphasis to women & youth was given under entrepreneurship. Small Industries Development Bank of India (SIDBI) was established to assist entrepreneurs in the small scale sector.

IPR1991- The basic thrust of this policy resolution was to simplify regulations and procedures by delicensing, deregulating and decontrolling.

Features are:

1. SSIs were exempted from licensing for all articles of manufacture.
2. The Investment limit was raised for tiny units to Rs. 5 lacs irrespective of location.

3. Priority was given to small and tiny units in allocation of indigenous and raw materials.

4. Market promotion of products was emphasized through cooperatives, public institutions and other marketing agencies and cooperation's.

IPR2000: was actually a compressive policy packages for SSI and tiny sectors. Main focus of this policy is as follows:

1. The **exemption for excise duty limit raised** from 50 lakhs to 1 crore to improve the competitiveness.

2. Credit linked capital **subsidy of 12%** against loans for technology up gradation was provided in specified industries.

3. The third census of SSIs by the ministry of SSI was conducted which also covered sickness and its causes in SSIs.

4. The scheme of **granting Rs.75000 to each small scale enterprise** for obtaining ISO 9000 certification was continued till the end of 10th plan.

5. The coverage of ongoing Integrated Infrastructure Development (IID) was enhanced to cover all areas in the country with 50% reservation for rural areas and 50% earmarking of plots for tiny sector.

6. **The family income eligibility limit of Rs. 24000 was enhanced to Rs.40000 per annum** under the Prime Minister Rojgar Yojana (PMRY)

IPR 2001-02:

1. Investment limit was enhanced from **Rs. 1 crore to Rs 5 crore** for nut in hosiery and hand tool sub sector.

2. Credit Guarantee Fund scheme was increased from 125 crore to 200 crore.

3. Credit Guarantee cover was provided against an aggregate credit Rs 23 crore till December 2001.

4. Market Development Assistance Scheme was launched exclusively for SSIs sector.

IPR 2003-04:

1. Seventy three items reserved for exclusive manufacture in the SSIs sector were de-reserve in June 2003. These consist of the chemical and their products, leather and their products laboratory reagents etc.

2. Selective enhancement of investment in plant and machinery was raised from Rs. 5crore. It was for 13 items in stationary sector and 10 items of drugs and pharmaceutical sector from June 2003.

3. The investment limit in the plant and machinery was raised from Rs 1crore to Rs 5crore in October 2004, in respect of seven items of sports good to help to upgrade the technology and enhance competitiveness.

4. The small and medium enterprise fund of Rs 1000crore was started by SIDBI since April 2004, with 80% of the lending for SSI unit. The interest rate was 2% below the prevailing prime lending rate of the SIDBI.
5. The Reserve Bank of India raised the composite loan limit from Rs 50 lakhs to Rs 1crore.

IPR 2005-06:

1. The Ministry of Small Scale Industries has identified 180 items for de reservation.
2. Small and Medium Enterprise were recognized in the services sector and were treated on par with SSIs in the manufacturing sector.
3. Credit Guarantee Fund was raised from Rs. 1132 crore in March 2006.
4. Credit Guarantee Trust for small industries was advised to reduce the one time guarantee fee from 2.5 to 1.5 % for all loans.
5. Insurance cover was extended to approximately 30,000 borrowers, identified as chief promoters, under the CGTSI. The sum assured would be Rs2,00,000 per beneficiary and the premium will paid by CGTSI.

NEW SMALL ENTERPRISE POLICY (NESP): -

This was made to provide adequate support to tiny and micro enterprises. Thrust areas are

1. Inclusion of industry- Business & service related enterprises irrespective their location as small scale industries
2. Widen scope of National Equity Fund, enlarge Single window scheme and associate commercial banks with provision of composite loan scheme
3. Financial support to entrepreneurs by allowing equity participation up to 24% of share.
4. Setting up of technology development cell in SIDO (Small Industrial Development Organization)
5. Setting up of Export development centre in SIDO
6. Liberalization by limited partnership act
7. Integrated infrastructure development system
8. Technology development and equitable distribution of local & imported raw material on ab priority to small & tiny sector
9. Improvement in incentive delivery system.
10. Marketing, market promotion and export support modernization.
11. Quality up gradation and procedural simplification.

12. Increase in investment limit from 2 to 5 lakhs for plant & machineries and tiny industrial units.

INSTITUTIONAL SUPPORT FOR ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

1. National Level Institutions
2. State Level Institutions
3. Fund Based Institutions

1. National Level Institutions

- a) Small Scale Industries Board (SSIB)
- b) Small Industry Development Organization (SIDO)
- c) National Small Industries Corporation Limited (NSIC)
- d) The Khadi and Industries Commission (KVIC)
- e) National Training Institute Like NISIET, NIESBUD AND IIE

a) Small Scale Industries Board (SSIB)

- SSI board is the apex non statutory advisory body constituted by the Government of India (not a law) to render advice on all issues pertaining to the SSI sector.
- It provides a forum (stage) to its members for interaction to facilitate co-operation and inter- institutional linkages and to render advice to the government on various policy matters, for the development of the SSIs.
- The board was **first constituted in 1954**. Its term lasts for two years. **The Industrial Minister of the government of India is the chairman of the SSIB.**
- Its key members are state industry minister, some members of parliament, secretaries of various departments of Government of India, financial institutions, public sector undertakings, industry associations, eminent experts in the field etc.

b) Small Industry Development Organization (SIDO)

- The office of the Development Commissioner of small Scale Industries is also known as the Small Industry Development Organization (SIDO).
- It is an **apex body, established in 1954**, for assisting the Ministry in formulating, coordinating, implementing and monitoring policies and programme for the promotion and development of SSIs.

- It has over 60 offices and 21 autonomous bodies under its management, including tool Rooms, Training Institutions and Project –cum- Process Development Centers etc.

Functions of such main bodies are as follows:

1. Small industries Services Institutes (SISIs) are operational one in each state. They provide technical support a consultancy services, conduct entrepreneurship development programmes, and export promotion and liaison activities. Emphasis is also placed on implementation of programmes on modernization, energy conversation, quality control/ upgradation and pollution control for the benefit of entrepreneur.
2. Regional Testing Centers (RTC) provides Testing facilities for product quality upgradation.
3. Tool Rooms/ Tool Design Institutes (TRs/ TDI) assist SSIs in technical upgradation, and provide good quality too long by designing and producing tools, modules jigs and fixtures, components etc
4. Product –cum-Process Development Centers (PPDCs) look into their specific problems and render technical services.
5. Central Footwear Training Institutes (CFTIs) develop footwear designing to promote exports.
6. Sub contract Exchanges fro ancillary Development (SCXs) register and cerate database of the spare manufacturing/ services capacity of SSI, create database of requirements of large/ medium units and match the requirements with the spare capacity available with small units and arrange buyers- sellers meets organize vendor exhibitions, seminar workshops for large small units coordination, quality upgradation export promotion etc. and facilitate flow of data on vendor promotion etc. and facilitate flow of data on vendor development

The main services rendered by SIDO offices are:

- Advising the government in policy formulation for the promotion and development of SSIs.
- Providing techno-economic and managerial consultancy, common facilities to small scale units.
- Providing facilities for technology upgradation, modernization, quality improvement and infrastructure.
- Developing human resources through training and skill upgradation.
- Providing economic information services
- Maintaining a close contact with the Central Ministries, Planning Commission, State Governments,

c) National Small Industries Corporation (NSIC) Limited

National Small Industries Corporation (NSIC) Limited was set up in **1955** with a view to promoting, aiding and fostering the growth of SSIs in the country with focus on commercial aspects of these functions.

The corporation has been assisting the sector through the following scheme and activities:

- 1. Composite term loan scheme:** To promote small scale sector, NSIC has launched a composite term loan scheme for the benefit of existing and prospective entrepreneurs to acquire land and building machinery and equipment and working capital under one roof to the tiny units.
- 2. Hire purchase scheme:** Indigenous and imported machinery and equipment on easy financial terms with special focus on woman entrepreneurs weaker sections, handicapped and ex servicemen an SC/ST entrepreneurs are supplied.
- 3. Working capital finance:** This scheme aim at augmenting working capital of viable and well manage units, on selective basis in case of emergent requirement to enable to pay of their purchase of consumable store, spares, and production related overheads particularly electricity bills statutory dues.
- 4. Equipment leasing:** It is done mainly to facilitate SMSs to expand their capacities or diversify/ or upgrade their technology according to the needs of the market.
- 5. Raw material assistance:** It facilitates availability of scares raw material either through the domestic market or by importing.
- 6. Marketing support programmes:** NSIC has been trying to act as a major agency to bring SMEs closer to many governmental agencies, with the intension of creating confidence in the purchasing agencies about SMEs, and their capabilities to goods and services of requisite quality, economic prices and adherence to agreed delivery schedules.
- 7. Tender Marketing:** It participate in bulk local global tender on behalf of SSI. It is aimed at assisting SSIs with the ability to manufacture quality products but which lack brand equity and credibility or have limited financial capabilities.
- 8. Integrated marketing support:** NSIC has been operating an integrated marketing support programmes in which bills pertaining to supplies made by small scale units to eligible purchasers are discounted by NSIC up to a certain specified limit.
- 9. Government store purchase programmes:** The unit registered with the corporation for participation in government purchase programme are considered at or with individual purchase organizations and derive all the benefits like free supply of tender forms, exemption from payment of earnest money , security deposits, etc.

10. Technology upgradation: Excellent technical support is provided to SIS / SMEs through five NSIC Technical Service Centers. These centers have been recognized by Council of Scientific and Industrial Research for in house R & D. NSIC has set up a Technology Transfer Centers. The latest information provided to online connections and networks of computers on matching technology seekers and technology providers are arranged through the technology Transfer Centers.

d) The Khadi and Village Industries Commission (KVIC):

The Khadi and Village Industries Commission (KVIC) is a statutory body created by an act of parliament in **April 1957**. The KVIC is supposed to do the planning, promotion, organization and implementation of programmes for the development of Khadi and other village industries in the rural areas in coordination with other agencies engaged in rural development wherever necessary.

Training institution:

There are three national level training institutes

1. **National Institute of Small Industry Extension Training (NISIET), Hyderabad** which undertakes operations ranging from training, consultancy, research and education, to extension and information services.
2. **National Institute for Entrepreneurship and small Business Development (NIESBUD) New Delhi**, which conducts national and international level training programmes in different field and disciplines.
3. **Indian Institute of Entrepreneurship (IIE), Guwahati** was established to act as a channel for entrepreneurship development with its focus on the North East.

2. State Level Institutions

- a) State Small Industrial Development Corporations (SSIDC)
- b) State Directorate of Industries (SDIs)
- c) District Industries Centers (DICs)

a) State Small Industrial Development Corporations (SSIDC):-

Incorporated under companies **Act 1956**, SSIDCs were set up in different states as wholly owned companies for promoting industrial development in their respective state.

The main functions of SSIDCs are as follows

1. Providing term finance to all small, medium and large industrial enterprises set up in state.

2. Underwriting and directory subscribing to shares and debentures of industrial enterprises being set up in the state.
3. Preparing feasibilities studies, conducting market surveys, and motivating private entrepreneurs to set up their industrial ventures in joint and assisted sector.
4. Implementing scheme of Industrial Development Bank of India (IDBI) of seed capital in the state.

b) State Directorate of Industries (SDIs) :

State Directorate of Industries implementation date depend on the specific state policies, but general implementation of industries promotion schemes often starts around 2024.

Under the constitution of India promotion and development of SSIs is a state subject. Therefore the primary responsibility for implementation of policies and programmes of assistance rests with the Directories of Industries in each state. **It acts as under the overall guidance of SIDO and concerned central institutions.** It performs both regulatory and developmental functions. It functions through a network of district industries offices, industries offices and extension offices at district sub division and block level respectively

The main functions of SDIs

1. Registration of small scale units
2. Providing financial assistance
3. Distribution scare and indigenous raw materials to industrial units.
4. Granting essentiality certificates for import of raw material
5. Establishing industrial estates and industrial co-operatives
6. Developing industrial infrastructure.
7. Undertaking industrial surveys and collecting information
8. Arranging concessions and incentives for industries.
9. Overall administration of village and small scale industries.
10. Maintaining liaison with other agencies for industrial development.

c) District Industries Centers (DICs)

The district Industries Centers programmes was launched on **May 8, 1978** for effective promotion of cottage and small scale industries widely dispersed in rural areas and small towns. These centers are the focal points providing all the services and support required by small scale and village entrepreneurs under one roof. **These serve as integrated administrative framework at the district level for industrial development.**

The main functions of District Industries Centers

- 1.** It conducts survey to know industrial potential of a district keeping in view the availability of raw material, human skills, infrastructure, demand etc.
- 2.** It prepares an action plan for industrial development.
- 3.** It appraises the various investment proposals received from entrepreneur.
- 4.** It guides and assists entrepreneur in buying appropriate machinery and equipment and raw materials.
- 5.** It suggests appropriate marketing strategies to entrepreneur.
- 6.** It maintains links with research and development institutions for upgradation of technology, quality improvement, industrial training etc.
- 7.** It conducts artisans training programmes.

3. Fund based Institution:

- a) Small Industries Development Bank of India (SIDBI)**
- b) Commercials banks**
- c) State Financial Corporation's (SFCs)**

a) Small Industries Development Bank of India (SIDBI):

The SIDBI was established in **1990 as the apex refinance bank**. The SIDBI is operating different programmes and schemes through five regional offices and 33 branch offices. The financial assistance of SIDBI to the small scale sector is channeled through the two routes direct and indirect

Direct Assistance:

- The loans are available for new ventures, diversification of technology upgradation, modernization and expansion of well run small scale enterprises.
- Assistance is also available for private sector. Small scale sector is eligible for maximum debt-equity ratio of 3:1 Foreign currency loans for import of equipment are also available to export oriented small scale enterprises.
- SIDBI also provides venture capital assistance to the entrepreneurs for their innovative ventures if they have a sound management team, long term competitive advantages and a potential from above average profitability leading to attractive return on investment.

Indirect assistance:

- SIDBI's financial assistance to small sector is primarily channelized through the existing credit delivery system, which consist of state level institutions rural and commercial banks.
- SIDBI provides refinance to and discounts bills of primarily lending institutes (PLI) The assistance is available for marketing of SSI product, setting up of new ventures, availability of working capital, expansion, modernization human recourse development diversification of existing units for all activities.

New Initiatives of SIDBI

1. Two subsidiaries *viz* SIDBI Venture Capital Limited and SIDBI Trustee Company Limited formed to oversee Venture Capital.
2. Technology Bureau for Small Enterprise formed to oversee Technology Transfer, Match making Services, Finance syndication and facilitating Joint Ventures.
3. SIDBI foundation for micro Credit has been launched to provide financial assistance to the poor and to meet emerging needs of the micro finance sector especially in rural areas.

b) Commercials banks

- Credit requirement of SSIs is basically of two type's long term loans and working capital.
- Commercial banks with their extension network of branches operating nationwide are primary channel for working capital requirement.
- Banks are required to compulsory ensure mat (Minimum Alternate Tax) defined percentage of their overall lending is made to priority sectors as classified by RBI.
- These sectors include agriculture, small industries, export etc. The inclusion of small industries in this list makes them eligible for this earmarked credit.
- With the liberation of the Indian economy, greater emphasis was placed on meeting the credit needs of SSIs. This was manifest through the following initiatives taken by RBI Credit for tiny sector has been earmarked within overall lending to small industries.
- In order to ensure that credit is available to all segments of SSI sector, RBI has been issued instructions that out of the funds normally available to SSI sector, 40% be given to units with investment in plant and machinery up to Rs.5 lakhs, 20% for units with investment between Rs. 5 lakhs to 25 lakhs and remaining 40 % for other units.

- Public sector banks have been advised to operationalize more specialized SI branches at centers where a potential for financing many SSI borrowers is. As on March 2002, 391 specialized SSI branches are working in the country.
- Single Window Scheme was extended to all districts to meet the financial requirements of SSIs. Laghu Udyami Credit Card (LUCC) Scheme was launched by public sector banks from providing simplified and borrowed friendly credit facilitates to SSI tiny enterprises, retail traders and artisans.
- Composite loan limit was enhanced to Rs. 50 lakhs from Rs. 25 lakhs. Limit on collateral free loans was increased to Rs 25 lakhs in deserving cases.

c) State Financial Corporation's (SFCs)

- The Industrial Financial Corporation of India (IFCI) set up in **1948** used to provide financial assistance to only large sized industrial undertaking.
- In order to cater to the financial requirements of large number of small scale units, the State Financial Corporations Act was passed. **State Financial Corporations Act 1951 was brought into force to enable all the state governments** to set up State Financial Corporations as regional development banks. The **first SFC was set up in Punjab in 1953**.
- Today there are 18 SFC in the country, which exist almost in every state. A SFC can open its office at different places within the state.

Presently following assistance is provided to small scale and medium scale undertakings

1. Providing long term finance to industrial enterprises having sole proprietary, partnership, company and cooperative society from of business organization.
2. Subscribing equity and debentures of industrial enterprises.
3. Providing financial assistance to small and medium enterprises engaged in service sector.
4. Provide working capital loans and meeting various short term needs of their clients

NABARD

National Bank for Agriculture and Rural Development formed on July 12, 1982. The National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD) plays a pivotal role in entrepreneurship development, particularly in rural India, by providing comprehensive support that includes financial assistance, skill development training, institution building, and market linkages. Its core mission is to reduce rural dependence on agriculture by fostering alternative, sustainable livelihood options and micro-enterprises in the off-farm sector.

Key Roles and Initiatives

- Financial Support and Refinance: NABARD provides refinance to regional rural banks (RRBs), cooperative banks, and other financial institutions, enabling them to offer loans and advances to farmers, rural artisans, and entrepreneurs for various activities. It also manages government-backed subsidy-linked credit schemes like the Dairy Entrepreneurship Development Scheme and the Stand-Up India Scheme, for which it acts as a 'Connect Centre' to guide potential borrowers.
- Skill Development and Capacity Building: NABARD runs structured skill development and entrepreneurship training programs for rural youth and women through its initiatives such as the Micro Enterprise Development Programme (MEDP) and the Livelihood and Enterprise Development Programme (LEDP). These programs cover both traditional and new-age skills (e.g., computer skills, drone operation) to empower individuals for self-employment.
- Promotion of Producer Organisations: It facilitates the formation and nurturing of Off-Farm Producer Organisations (OFPOs) and Rural Enterprise Producer Organisations (REPOs). This helps artisans, weavers, and craftspeople to aggregate their produce, benefit from economies of scale, access credit, and improve their bargaining power in the market.
- Market Linkages: NABARD assists entrepreneurs with marketing their products by providing grant assistance for participating in exhibitions and fairs, setting up Rural Haats and Rural Marts, and onboarding products onto e-commerce and digital platforms like the Open Network for Digital Commerce (ONDC).

- Innovation and Incubation Support: To promote agri-entrepreneurship and innovation, NABARD supports the establishment of Rural Business Incubation Centres (RBICs) at agricultural universities and other reputed institutions. These centers provide handholding, business support services, and resources to early-stage start-ups.

Steps involved in functioning of an enterprise: Selection of the product / services, selection of form of ownership, registration, selection of site, capital sources, acquisition of manufacturing know how, packaging and distribution.

Steps Involved in the Functioning / Setting up of an Enterprise

Setting up an enterprise is a systematic process that requires careful planning, compliance with legal requirements, arrangement of resources, and effective execution. The following steps explain in detail how an enterprise is established and functions successfully:

4. **Selection of Project / Product or Service:** It is the **most important step** in setting up an agricultural enterprise, as the success of the enterprise depends on the right choice of project.
 - Market demand analysis is done to identify current and future demand for agricultural products such as dairy products, millets, organic vegetables, fruits, or processed foods.
 - Consumer preferences are studied to understand changing food habits, quality requirements, and price sensitivity.
 - Agro-climatic suitability is considered, including soil type, rainfall, temperature, water availability, and natural resources of the area.
 - Availability of raw materials and inputs such as seeds, fertilizers, fodder, labour, electricity, and water is examined to ensure smooth production.
 - Technical feasibility is assessed by evaluating the entrepreneur's knowledge, skills, and access to training from institutions like Krishi Vigyan Kendras (KVKs) and agricultural universities.
 - Economic viability is analysed by estimating cost of production, investment required, expected returns, profitability, and risk involved.
 - Infrastructure and marketing facilities such as storage, cold chains, transportation, and nearby markets are evaluated.

- Government policies, subsidies, and institutional support from NABARD, MSME schemes, and state agriculture departments are considered.
- The project selected should be profitable, sustainable, locally suitable, and capable of generating regular income for the entrepreneur.

Example: An entrepreneur notices rising demand for organic food and decides to start an organic vegetable processing unit (washing, grading, and packing vegetables).

2. Selection of Form of Ownership

The entrepreneur must decide the suitable form of organisation such as sole proprietorship, partnership, Hindu Undivided Family (HUF), cooperative society, or company. This decision depends on factors like capital requirement, scale of operation, risk involved, managerial ability, and legal formalities.

Example: A small bakery started by one person is registered as a sole proprietorship, while two friends starting a textile unit choose a partnership firm.

3. Registration of the Enterprise

After deciding the ownership form, the enterprise must be legally registered. This includes registration under relevant acts such as GST registration, MSME (Udyam) registration, Shops and Establishments Act, Factory Act, or Companies Act. Registration provides legal recognition and access to government benefits and schemes.

Example: A manufacturing unit registers under Udyam (MSME) and obtains GST registration to sell products legally.

4. Selection of Site / Location

A suitable location must be selected by considering factors like availability of raw materials, proximity to market, transportation facilities, labour availability, power supply, infrastructure, and cost of land. A proper location reduces production cost and improves operational efficiency.

Example: A rice mill is set up near paddy-growing areas to reduce transportation cost of raw materials.

5. Arrangement of Capital / Sources of Finance

Capital is required for fixed assets (land, machinery, building) and working capital (raw materials, wages, utilities). Funds may be arranged through own savings, loans from banks, financial institutions, government schemes, venture capital, or subsidies.

Example: An entrepreneur invests personal savings and takes a bank loan under PMEGP (Prime Minister's Employment Generation Programme) scheme to purchase machinery for a small food-processing unit.

6. Acquisition of Manufacturing Know-How / Technology

The entrepreneur must acquire appropriate technology, machinery, and technical knowledge for production. This may involve hiring skilled labour, technical training, consultancy services, or technology transfer agreements to ensure quality production and efficiency.

Example: A dairy entrepreneur receives training from NABARD on milk processing and purchases a pasteurization machine.

7. Procurement of Raw Materials and Resources

Reliable sources of raw materials must be identified to ensure continuous production. Quality, cost, storage, and timely availability are important factors in procurement decisions.

Example: A food-processing unit sources **raw tomatoes directly from local farmers** for ketchup production.

8. Packaging

- Packaging refers to the process of enclosing or protecting agricultural products to maintain quality, safety, and marketability during storage, transport, and sale.
- It helps in preventing physical damage, contamination, moisture loss, and spoilage, especially in perishable agricultural commodities.
- Proper packaging extends the shelf life of products such as fruits, vegetables, milk products, grains, spices, and processed foods.
- Packaging plays an important role in maintaining freshness and nutritional value of agricultural products.
- It enhances the market appeal and branding of the product by making it attractive and easily identifiable to consumers.

- Packaging provides essential information such as product name, weight, and price, date of packing, expiry date, batch number, and quality certifications.
- Proper packaging is essential to attract customers. Packaging also helps in branding, labeling, and compliance with legal standards such as quality marks and consumer information.
- Different types of packaging materials are used such as gunny bags, jute bags, plastic crates, cartons, vacuum packs, and aseptic packs, depending on the nature of the product.
- Eco-friendly and biodegradable packaging is encouraged to reduce environmental impact and meet sustainability goals.

Example: Vacuum-packed fruits and vegetables are used to increase shelf life and reduce spoilage.

9. Distribution Channel and Marketing

Distribution channel refers to the path through which agricultural products move from the producer to the final consumer. Marketing involves all activities related to pricing, promotion, and selling of agricultural products to satisfy consumer needs and ensure profitability.

Distribution Channel

- Distribution channels ensure the smooth movement of agricultural products from farms to markets.
- Common channels in agriculture include direct selling, local markets (APMC mandis), wholesalers and retailers, cooperatives, and online platforms.
- Direct marketing (farmer markets, roadside sales) helps farmers earn better prices by eliminating middlemen.
- Cooperative societies and Farmer Producer Organizations (FPOs) help small farmers collectively market their produce.
- Efficient distribution reduces transportation cost, time, and post-harvest losses, especially for perishable products.
- Availability of storage, cold chain, and logistics facilities is essential for effective distribution.

Marketing

- Marketing begins with market research to understand consumer demand, price trends, and competition.
- Pricing decisions are made based on cost of production, market demand, quality, and seasonality.
- Promotion activities such as advertising, branding, labeling, and participation in fairs and exhibitions help create product awareness.
- Quality standards, grading, and packaging play an important role in successful agricultural marketing.
- Use of digital marketing, e-NAM (e-National Agriculture Market) platforms, and online marketplaces has increased market access for agricultural producers.
- Effective marketing ensures better price realization, steady demand, and customer satisfaction..

Example: An organic vegetable grower sells produce through APMC (Agricultural Produce Market Committee) markets, farmer markets, and online platforms.

10. Management and Control

Effective management of production, finance, marketing, and human resources is necessary for smooth functioning. Regular monitoring, quality control, and performance evaluation help in achieving organisational goals.

उद्यमी (Entrepreneur)

- जो व्यक्ति किसी व्यवसाय की स्थापना करता है, उसे उद्यमी कहा जाता है। ऐसे उद्यम की स्थापना की प्रक्रिया को **उद्यमिता (Entrepreneurship)** कहा जाता है।
- “Entrepreneur” शब्द फ्रेंच भाषा के शब्द “**Entreprenere**” से लिया गया है, जिसका अर्थ है ‘‘किसी कार्य को हाथ में लेना’’ या ‘‘करने का साहस करना’’। अतः उद्यमी वह व्यक्ति है जो स्वेच्छा से नया व्यवसाय शुरू करने का जोखिम उठाता है।
- 18वीं शताब्दी के प्रारंभ में फ्रांसीसी अर्थशास्त्री रिचर्ड कैंटिलॉन (**Richard Cantillon**) ने व्यवसाय के संदर्भ में “उद्यमी” शब्द का प्रयोग किया। तब से उद्यमी का अर्थ उस व्यक्ति से है जो किसी नए संगठन की स्थापना करता है या समाज के लिए कोई नया विचार, उत्पाद या सेवा प्रस्तुत करता है।
- उद्यमी वह व्यक्ति है जो उत्पादन के कारकों को निश्चित मूल्य पर खरीदता है और भविष्य में अनिश्चित मूल्य पर अपने उत्पादों को बेचने की अपेक्षा करता है। (रिचर्ड कैंटिलॉन)

उद्यमिता क्या है? (What is Entrepreneurship?)

- उद्यमिता एक गतिशील गतिविधि है, जो उत्पादन की प्रक्रिया में परिवर्तन, उत्पादन में नवाचार, कच्चे माल के नए उपयोग तथा नए बाजारों के सृजन में सहायता करती है।
- यह एक मानसिक दृष्टिकोण है, जिसमें किसी मजबूत उद्देश्य की प्राप्ति के लिए जोखिम और अनिश्चितता को पहले से भांपने की क्षमता होती है। इसका अर्थ किसी कार्य को नए और प्रभावी ढंग से करना भी है।
- अतः उद्यमिता की सरल परिभाषा यह है कि — नई चीजें करना या पहले से ज्ञात चीजों को नए तरीके से करना। (सत्पथी, 2001 से उद्धृत)
- उद्यमिता किसी व्यक्ति या व्यक्तियों के समूह की वह उद्देश्यपूर्ण गतिविधि है, जिसके माध्यम से आर्थिक वस्तुओं एवं सेवाओं के उत्पादन या वितरण द्वारा लाभ अर्जित करने, बनाए रखने और बढ़ाने का प्रयास किया जाता है। (कोल)

उद्यमिता का महत्व (Importance of Entrepreneurship)

आर्थिक विकास एवं रोजगार सृजन

- उद्यमी आर्थिक विकास के प्रमुख वाहक होते हैं क्योंकि वे नए व्यवसाय स्थापित करते हैं, जिससे रोजगार के अवसर उत्पन्न होते हैं।
- ये नए उद्यम देश की उत्पादकता बढ़ाते हैं, मांग को प्रोत्साहित करते हैं तथा कुशल और अकुशल दोनों प्रकार के श्रमिकों को रोजगार प्रदान करते हैं।
- उदाहरण: तकनीकी, स्वास्थ्य और खुदरा क्षेत्र के उद्यमी उपक्रमों ने स्थानीय अर्थव्यवस्थाओं को निवेश के आकर्षक केंद्रों में बदल दिया है, जहाँ उच्च वेतन वाले रोजगार उपलब्ध होते हैं।

नवाचार एवं तकनीकी प्रगति

- उद्यमिता नए उत्पादों, सेवाओं और प्रौद्योगिकियों को प्रस्तुत करती है, जिससे जीवन की गुणवत्ता में सुधार होता है।
- उद्यमी दक्षता, उत्पादकता और उद्योग में प्रतिस्पर्धा बढ़ाने हेतु नवाचार करते हैं।
- उदाहरणस्वरूप, एप्पल और टेस्ला जैसी कंपनियों ने अपनी नवाचारी उद्यमिता के माध्यम से प्रौद्योगिकी और सतत विकास के क्षेत्र में क्रांति ला दी।

धन सृजन एवं गरीबी उन्मूलन

- उद्यमी अपने लिए, अपने कर्मचारियों के लिए और समाज के लिए धन का सृजन करते हैं।
- सफल उद्यमों से होने वाला आय-वितरण गरीबी कम करने और जीवन स्तर सुधारने में सहायक होता है।
- उद्यमिता के माध्यम से तेज आर्थिक विकास राष्ट्रीय आय में वृद्धि और दीर्घकालिक आर्थिक स्थिरता सुनिश्चित करता है।

उद्यमिता विकास (Entrepreneurship Development)

- उद्यमिता विकास का अर्थ प्रशिक्षण, शिक्षा और सहायक प्रणालियों के माध्यम से उद्यमशील कौशल और ज्ञान का व्यवस्थित विकास करना है, ताकि व्यक्ति अवसरों की पहचान कर सकें, नियंत्रित जोखिम उठाएँ और सफल व्यवसाय स्थापित या विस्तारित कर सकें।
- नवाचार, स्वरोजगार और रोजगार सृजन को प्रोत्साहित करना, विशेषकर भारत जैसे विकासशील देशों में, आर्थिक विकास का एक महत्वपूर्ण साधन है।
- उद्यमिता विकास लोगों को नौकरी खोजने वाला नहीं बल्कि नौकरी देने वाला बनाता है।

उद्यमिता विकास की प्रक्रिया (Process of Entrepreneurship Development)

उद्यमिता विकास की प्रक्रिया को तीन मुख्य चरणों में विभाजित किया गया है:

A. प्रेरणात्मक चरण (*Stimulatory Phase*)

इस चरण में समाज में उद्यमिता को बढ़ावा देने वाली गतिविधियाँ शामिल होती हैं। यह वह आधार तैयार करता है, जहाँ से उद्यमिता का विकास प्रारंभ होता है।

इस चरण की प्रमुख गतिविधियाँ हैं:

1. सुव्यवस्थित प्रचार के माध्यम से समुदाय में उद्यमिता के प्रति जागरूकता उत्पन्न करना।
2. संभावित उद्यमियों की पहचान करना।
3. प्रशिक्षण के माध्यम से उनके प्रेरणा स्तर को बढ़ाना।
4. उनके ज्ञान और कौशल में सुधार करना।
5. चयनित उत्पाद या सेवा से संबंधित तकनीकी दक्षता विकसित करना।
6. परियोजना रिपोर्ट तैयार करने में सहायता प्रदान करना।

B. सहायक चरण (*Support Phase*)

इस चरण में उद्यमियों को उद्यम की स्थापना और संचालन के लिए आवश्यक संसाधन, आधारभूत संरचना और सुविधाएँ प्रदान की जाती हैं।

यह चरण प्रेरित उद्यमियों को अपने लक्ष्य की ओर आगे बढ़ने में मदद करता है तथा उन बाधाओं को दूर करता है, जो नए उद्यमियों को हतोत्साहित कर सकती हैं।

इस चरण की गतिविधियाँ हैं:

1. इकाई का पंजीकरण।
2. स्थायी पूँजी एवं कार्यशील पूँजी हेतु वित्त की व्यवस्था।
3. भूमि, भवन, बिजली, पानी आदि सुविधाएँ उपलब्ध कराना।
4. संयंत्र, मशीनरी और लेआउट के चयन हेतु मार्गदर्शन।
5. दुर्लभ कच्चे माल के लिए लाइसेंस जारी करना।
6. कर रियायतें एवं विभिन्न प्रकार की सम्बिली प्रदान करना।
7. प्रबंधन परामर्श सेवाएँ उपलब्ध कराना।
8. उत्पादों के विपणन में सहायता करना।
9. उद्योग से संबंधित आवश्यक सूचनाएँ प्रदान करना।

C. स्थायित्व चरण (*Sustaining Phase*)

— इस चरण में चल रहे उद्यमों की निरंतरता, विस्तार, आधुनिकीकरण, विविधीकरण और तकनीकी उन्नयन पर बल दिया जाता है, साथ ही बीमार इकाइयों के पुनर्वास पर भी ध्यान दिया जाता है।

— इस चरण का उद्देश्य उद्यमों को कुशल और लाभकारी ढंग से संचालित करने में सहायता देना है।

इस चरण की प्रमुख गतिविधियाँ हैं:

1. आधुनिकीकरण, विविधीकरण, विस्तार या उत्पाद प्रतिस्थापन में सहायता।
2. पूर्ण क्षमता उपयोग हेतु अतिरिक्त वित्त उपलब्ध कराना।
3. परिस्थितियों के अनुसार ऋण या ब्याज भुगतान में स्थगन।
4. असफलता, कम उत्पादन या कम लाभ के कारणों का निदान एवं समाधान।
5. विपणन को प्रभावित करने वाले कानूनों या नीतियों में संशोधन।
6. कम लागत पर गुणवत्ता परीक्षण एवं गुणवत्ता सुधार।

उद्यमिता को प्रभावित करने वाले कारक (Factors Influencing Entrepreneurship)

प्रेरक कारक (Motivational Factors)

बहुत से लोग यह मानते हैं कि उद्यमी केवल पैसा कमाने के लिए ही उद्यम शुरू करता है। निस्संदेह, धन अर्जित करने की इच्छा एक महत्वपूर्ण प्रेरक शक्ति है। लेकिन उद्यमी केवल लाभ से ही प्रेरित नहीं होते। ऐसे कई अन्य कारक भी होते हैं जो

उद्यमियों को अपने कार्य को सफलतापूर्वक करने के लिए प्रेरित करते हैं। ये कारक उद्यमशील गतिविधियाँ शुरू करने की प्रवृत्ति उत्पन्न करते हैं।

प्रेरक कारकों को दो श्रेणियों में वर्गीकृत किया गया है:

1. आंतरिक कारक
2. बाह्य कारक

1. आंतरिक कारक (Internal Factors)

(a) कुछ नया करने की इच्छा

कुछ नया करने की इच्छा व्यक्ति को अलग ढंग से सोचने के लिए प्रेरित करती है। वह मुख्य फर्म से बिल्कुल अलग कोई नई शाखा या विभाग शुरू कर सकता है।

(b) शैक्षिक पृष्ठभूमि

शिक्षा व्यक्ति को जीवन की समस्याओं को हल करने में सक्षम बनाती है। शैक्षिक पृष्ठभूमि उद्यमियों को समस्याओं को समझने और उनके समाधान खोजने में सहायता करती है। शिक्षा कार्यों को बेहतर तरीके से करने में मदद करती है।

(c) व्यावसायिक पृष्ठभूमि और अनुभव

औद्योगिक परिवार में जन्मा उद्यमी सामाजिक और सांस्कृतिक पृष्ठभूमि प्राप्त करता है, जो उसके कार्य के अनुकूल होती है। उद्यमशील अनुभव व्यक्ति को परिस्थितियों से गुजरते हुए सीखने का अवसर प्रदान करता है।

(d) स्वतंत्र रूप से कार्य करने की इच्छा

जिस व्यक्ति में स्वतंत्र रूप से कार्य करने की इच्छा होती है, वह उद्यम शुरू करने के लिए प्रेरित होता है। इससे वह स्वतंत्र निर्णय ले सकता है और परिस्थितियों पर नियंत्रण प्राप्त करता है।

2. बाह्य कारक (External Factors)

(a) सरकारी सहायता और समर्थन

सरकार द्वारा कई योजनाएँ शुरू की जाती हैं, जो उद्यमियों को अपने उद्यम स्थापित करने और विकसित करने में सहायता करती हैं। ये योजनाएँ उद्यमियों को अपने उद्यम का विस्तार करने के लिए प्रेरित करती हैं।

(b) श्रम और कच्चे माल की उपलब्धता

उद्यम को सफलतापूर्वक चलाने के लिए तकनीकी और कुशल मानव संसाधन अत्यंत आवश्यक हैं। प्रतिदिन नई-नई तकनीकों का विकास हो रहा है। श्रम और कच्चे माल आसानी से और कम दरों पर उपलब्ध होना चाहिए। कभी-कभी श्रम और कच्चे माल उपलब्ध होता है, लेकिन उसका लाभ उठाने वाला कोई नहीं होता। उद्यमी को संसाधनों का संगठन कर परिस्थितियों का लाभ उठाना चाहिए, जिससे उसका उद्यम विकसित हो सके। उसे अपने सामने उपलब्ध अवसरों से प्रेरित होना चाहिए।

(c) बड़े व्यावसायिक घरानों से प्रोत्साहन

कुछ बड़े व्यावसायिक घराने होते हैं जो सफलतापूर्वक उद्यम चला रहे होते हैं। उन्हें नए उद्यमियों को प्रोत्साहित करना चाहिए।

क्योंकि वे इस क्षेत्र में नए होते हैं। उन्हें नए उद्यमियों को अपना प्रतिस्पर्धी नहीं समझना चाहिए, बल्कि हर प्रकार से उनकी सहायता और समर्थन करना चाहिए।

(d) उत्पाद की आशाजनक मांग

उत्पादन के अन्य कारक जैसे किसी विशेष उत्पाद की मांग, अनुबंध आधारित रियल एस्टेट व्यवसाय से अर्जित अतिरिक्त धन का उपयोग आदि व्यक्ति को नया उद्यम शुरू करने के लिए प्रेरित कर सकते हैं।

सामाजिक कारक (Social Factors)

- सामाजिक कारकों का भी उद्यमिता पर महत्वपूर्ण प्रभाव पड़ता है, क्योंकि परिवार, मित्रों और साथियों से मिलने वाला समर्थन उद्यमी के मार्ग को आकार देता है। उदाहरण के लिए, परिवार का सहयोग व्यवसाय के प्रारंभिक चरणों में भावनात्मक और वित्तीय सहायता प्रदान करता है।
- सामाजिक नेटवर्क, जिनमें मार्गदर्शक (मेंटर्स) और उद्योग विशेषज्ञ शामिल होते हैं, महत्वपूर्ण सलाह प्रदान करते हैं और वित्त पोषण तथा व्यावसायिक अवसरों के द्वारा खोलते हैं।
- जोखिम उठाने, नवाचार और असफलता के प्रति सांस्कृतिक मानदंड और सामाजिक दृष्टिकोण भी यह प्रभावित करते हैं कि व्यक्ति उद्यमिता को कैसे देखता है और उसमें कितनी संभावना से जुड़ता है।

पर्यावरणीय कारक (Environmental Factors)

- पर्यावरणीय कारक जैसे तकनीकी प्रगति, कानूनी और नियामक ढाँचा तथा प्रतिस्पर्धा का स्तर उद्यमिता को काफी प्रभावित करते हैं।
- तकनीकी प्रगति नवाचार और बाजार विस्तार के नए अवसर खोलती है, जिससे उद्यमी उन्नत उत्पाद विकसित कर सकते हैं और वैश्विक बाजारों तक पहुँच बना सकते हैं।
- साथ ही, कानूनी और नियामक कारक, जैसे बौद्धिक संपदा कानून और व्यवसाय पंजीकरण प्रक्रियाएँ, उद्यमिता की यात्रा को आसान या कठिन बना सकती हैं।
- बाजार में प्रतिस्पर्धा का स्तर भी व्यवसाय के विकास और भिन्नता को प्रभावित करता है, जिससे उद्यमी निरंतर नवाचार के लिए प्रेरित होते हैं।
- विशेष रूप से वैश्वीकरण अवसरों के साथ-साथ चुनौतियाँ भी प्रस्तुत करता है, क्योंकि यह व्यवसायों की पहुँच को बढ़ाता है लेकिन प्रतिस्पर्धा भी बढ़ाता है।

आर्थिक कारक (Economic Factors)

- उद्यमशील प्रयासों की सफलता निर्धारित करने में आर्थिक कारक भी अत्यंत महत्वपूर्ण होते हैं। पूँजी तक पहुँच एक बुनियादी आवश्यकता है, क्योंकि उद्यमियों को व्यवसाय शुरू करने और बढ़ाने के लिए धन की आवश्यकता होती है।
- यह पूँजी व्यक्तिगत बचत, ऋण, उद्यम पूँजी या क्राउडफंडिंग से प्राप्त हो सकती है।
- आर्थिक वातावरण, जैसे बाजार की मांग, मुद्रास्फीति दर और ब्याज दरें, व्यावसायिक निर्णयों को आकार देने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाती हैं।
- एक सशक्त अर्थव्यवस्था नए उत्पादों और सेवाओं की मांग को बढ़ाती है, जबकि मुद्रास्फीति या बढ़ती ब्याज दरें निवेश को हतोत्साहित कर सकती हैं या लागत बढ़ा सकती हैं।

— सरकारी नीतियाँ और कर नियम भी व्यावसायिक बातावरण को प्रभावित करते हैं, जो या तो उद्यमियों को प्रोत्साहन प्रदान करते हैं या प्रवेश में बाधाएँ उत्पन्न करते हैं।

मनोवैज्ञानिक कारक (Psychological Factors)

- मनोवैज्ञानिक पहलू विशेष रूप से महत्वपूर्ण होते हैं, क्योंकि किसी व्यक्ति की मानसिकता व्यवसाय शुरू करने और उसे बनाए रखने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाती है।
- जोखिम सहनशीलता, उपलब्धि की आवश्यकता, आत्मविश्वास, रचनात्मकता और लचीलापन ऐसे प्रमुख कारक हैं, जो उद्यमी को व्यवसाय के उतार-चढ़ाव से निपटने में सक्षम बनाते हैं।
- सफलता की प्रबल इच्छा व्यक्ति को असफलताओं से उबरने के लिए प्रेरित करती है, जबकि रचनात्मक और नवोन्मेषी सोच उसे बाजार में नए अवसर खोजने में सहायता करती है।
- लचीलापन, चुनौतियों के अनुसृप स्वयं को ढालने की क्षमता और संतुलित जोखिम उठाने की इच्छा, ये सभी मनोवैज्ञानिक गुण उद्यमशील सफलता में योगदान देते हैं।

उद्यमी के गुण (Characteristics of an Entrepreneur)

1. परिश्रम — जो उद्यमी अपने व्यवसाय की शुरुआत से ही कड़ी मेहनत करने को तैयार रहता है, वही सफल होता है। निरंतर प्रयास और परिश्रम से वह अपने व्यवसाय को विफलता के कगार से बापस ला सकता है।
2. ईमानदारी और व्यावसायिक कुशलता — ईमानदारी और व्यावसायिक समझ बुद्धिमत्ता और कौशल का प्रतीक हैं। किसी कंपनी की सफलता उसके पीछे कार्य करने वाले व्यक्तियों की सत्यनिष्ठा पर निर्भर करती है।
3. सावधानी — एक सफल व्यवसायी को अपने सभी कार्यों में सावधानी बरतनी चाहिए। उसे उद्यम के प्रत्येक पहलू का विश्लेषण कर लाभ-हानि का मूल्यांकन करना चाहिए।
4. उपलब्धि की इच्छा — यह उद्यमी का सबसे महत्वपूर्ण गुण है, क्योंकि अन्य सभी गुण इसी से उत्पन्न होते हैं।
5. स्वतंत्रता और आत्मनिर्भरता — सफल व्यवसायी दूसरों के निर्देश में कार्य करना पसंद नहीं करता और अपने नियमों के अनुसार काम करता है।
6. अत्यधिक आशावादी — सफल व्यवसायी वर्तमान समस्याओं से निराश नहीं होता और भविष्य के प्रति सदैव आशावान रहता है।
7. तीक्ष्ण दूरदृष्टि — भविष्य की व्यावसायिक परिस्थितियों का अनुमान लगाने की क्षमता।
8. योजना बनाने और संगठन की क्षमता — विभिन्न संसाधनों को संगठित कर नया व्यवसाय शुरू करने की योग्यता।
9. जोखिम उठाना — उद्यमी जुआरी नहीं होता, लेकिन वह संतुलित और सीमित जोखिम उठाने के लिए तैयार रहता है।
10. गोपनीयता बनाए रखना — व्यापारिक रहस्यों की सुरक्षा करना अत्यंत आवश्यक है।
11. जनसंपर्क बनाए रखना — ग्राहकों और कर्मचारियों से अच्छे संबंध बनाए रखना उद्यमी की सफलता को प्रभावित करता है।

उद्यमशील विशेषताएँ (Entrepreneurial Attributes)

1. अनुशासन — आत्मअनुशासन उद्यमियों का प्रमुख गुण है।

2. जिज्ञासा — श्रेष्ठ उद्यमियों में सीखने की तीव्र इच्छा होती है।
3. रचनात्मकता — रचनात्मक सोच सफल व्यवसायों की प्रेरणा होती है।
4. नई चीजें आजमाने की इच्छा — नए अवसरों की खोज में पारंपरिक सोच से बाहर निकलना।
5. ईमानदारी — ईमानदारी और सत्यनिष्ठा उद्यमशील सफलता का आधार हैं।
6. भविष्य उन्मुख दृष्टिकोण — भविष्य को ध्यान में रखकर योजना बनाना और SMART लक्ष्य निर्धारित करना।
 - विशिष्ट (Specific)
 - मापनीय (Measurable)
 - प्राप्य (Attainable)
 - संबंधित (Relevant)
 - समयबद्ध (Time-bound)
7. स्व-देखभाल पर ध्यान — मानसिक और शारीरिक स्वास्थ्य का ध्यान रखना।
8. जोखिम उठाने की क्षमता — वैकल्पिक योजना के साथ जोखिम उठाना।
9. अनुकूलनशीलता — बदलती परिस्थितियों के अनुरूप स्वयं को ढालना।
10. भावनात्मक बुद्धिमत्ता — अपनी और दूसरों की भावनाओं को समझने की क्षमता।

‘उद्यमिता’ शब्द का विकास (Evolution of the Term ‘Entrepreneurship’)

उद्यमिता विकास (Entrepreneurship Development)

- **17वीं शताब्दी:** पहले के समय में, वह व्यक्ति जो सरकार के साथ किसी सेवा को प्रदान करने या कुछ वस्तुओं की आपूर्ति करने के लिए अनुबंध करता था, उसे उद्यमी माना जाता था। उद्यमी वह व्यक्ति होता था जो उद्यम के लाभ को प्राप्त करता था या हानि को बहन करता था।
- **18वीं शताब्दी:** फ्रांसीसी अर्थशास्त्री रिचर्ड कैंटिलॉन (Richard Cantillon) को व्यवसाय के संदर्भ में “उद्यमी” शब्द का प्रयोग करने वाला पहला व्यक्ति माना जाता है। उनकी परिभाषा के अनुसार, उद्यमी वह व्यक्ति है जो उत्पादन के कारकों को पूर्व-निर्धारित कीमतों पर खरीदता है और भविष्य में अनिश्चित कीमतों पर उन्हें बेचने का प्रयास करता है।
- **19वीं शताब्दी:** इस समय प्रबंधकों और उद्यमियों के बीच कोई स्पष्ट अंतर नहीं किया गया। आर्थिक दृष्टिकोण को ही प्रमुख माना गया। उद्यमी जोखिम उठाने के लिए तैयार रहता है, अपनी पहल प्रस्तुत करता है और अपने कौशल का उपयोग करता है। वह अपने उद्यम की योजना बनाता है, संगठन करता है और उसका नेतृत्व करता है।
- **20वीं शताब्दी:** 20वीं शताब्दी के प्रारंभ में ड्यूइंग (Dewing) के अनुसार, उद्यमी और व्यवसाय प्रवर्तक (Business Promoter) समानार्थी थे। प्रवर्तक वह व्यक्ति था जो विचारों को लाभकारी उद्यम में परिवर्तित करता था। जोसेफ शूम्पीटर (Joseph Schumpeter) ने उद्यमी को “नवप्रवर्तक (Innovator)” के रूप में परिभाषित किया। उनके अनुसार, उद्यमी वह है जो ऐसी तकनीक या नवाचार प्रस्तुत करता है, जिसका पहले परीक्षण नहीं हुआ हो।

→ **21वीं शताब्दी: डी बोन (De Bone)** ने यह विचार प्रस्तुत किया कि उद्यमी कहलाने के लिए किसी व्यक्ति का पूरी तरह नया विचार लाना आवश्यक नहीं है। यदि कोई व्यक्ति किसी मौजूदा उत्पाद या सेवा में क्रमिक (Incremental) मूल्य जोड़ता है, तो भी उसे उद्यमी कहा जा सकता है।

उद्यमशील गतिविधियों के उद्देश्य (Objectives of Entrepreneurial Activities)

1. **धन सृजन (Wealth Creation):** उद्यमिता का मुख्य उद्देश्य व्यवसायों की स्थापना और विस्तार के माध्यम से धन का सृजन करना है, जिससे अर्थव्यवस्था को योगदान मिलता है।
2. **रोजगार सृजन (Employment Generation):** उद्यमी प्रत्यक्ष रूप से अपने उद्यमों के माध्यम से तथा अप्रत्यक्ष रूप से सहायक उद्योगों और सेवाओं के द्वारा रोजगार के अवसर पैदा करते हैं।
3. **नवाचार एवं रचनात्मकता (Innovation and Creativity):** नए उत्पाद, प्रौद्योगिकी, सेवाएँ या प्रक्रियाएँ प्रस्तुत करना, जिससे दक्षता बढ़े, लागत घटे और उपभोक्ताओं की बदलती आवश्यकताओं की पूर्ति हो सके।
4. **आर्थिक विकास (Economic Development):** उद्योगों और उद्यमों की स्थापना से क्षेत्रीय एवं राष्ट्रीय आर्थिक विकास को बढ़ावा मिलता है और आय असमानता कम होती है।
5. **सामाजिक विकास (Social Development):** उद्यमशील गतिविधियाँ सामाजिक उद्यमिता के माध्यम से शिक्षा, स्वास्थ्य और पर्यावरणीय स्थिरता जैसे सामाजिक मुद्दों का समाधान करती हैं।
6. **संसाधनों का सर्वोत्तम उपयोग (Optimal Utilization of Resources):** उद्यमी स्थानीय संसाधनों का कुशल उपयोग कर भूमि, श्रम और पूँजी जैसे निष्क्रिय संसाधनों को उत्पादक बनाते हैं।
7. **जीवन स्तर में सुधार (Improvement in Standard of Living):** उचित मूल्य पर गुणवत्तापूर्ण वस्तुएँ और सेवाएँ प्रदान कर उपभोक्ता कल्याण और जीवनशैली में सुधार किया जाता है।
8. **आत्मनिर्भरता को प्रोत्साहन (Encouragement of Self-Reliance):** स्वरोजगार को बढ़ावा देकर सरकारी नौकरियों पर निर्भरता कम की जाती है।
9. **क्षेत्रीय संतुलन (Regional Balance):** पिछड़े या ग्रामीण क्षेत्रों में उद्यम स्थापित कर क्षेत्रीय आर्थिक असंतुलन को कम किया जाता है।
10. **नियांत्रित प्रोत्साहन एवं विदेशी मुद्रा अर्जन (Export Promotion and Foreign Exchange Earnings):** उद्यम नियांत्रित क्षेत्र में योगदान देकर विदेशी मुद्रा अर्जित करते हैं और भुगतान संतुलन को सुधारते हैं।

उद्यमियों के प्रकार (Types of Entrepreneurs)

श्री क्लेरेंस डैनहॉफ (Clarence Danhof) के अनुसार चार प्रकार

1. नवाचारी उद्यमी (Innovative Entrepreneurs)

- ये उद्यमी नए और मौलिक विचार प्रस्तुत करने की क्षमता रखते हैं।
- वे समाज पर सकारात्मक प्रभाव डालने और समस्याओं के गैर-पारंपरिक समाधान खोजने से प्रेरित होते हैं।
- नए विचार, उत्पाद या तकनीक विकसित करने के लिए प्रसिद्ध होते हैं।

- व्यवसाय संगठन और प्रबंधन के नए, बेहतर और किफायती विचार प्रस्तुत करते हैं।
- उदाहरण:** सब्जी उत्पादन के लिए हाइड्रोपोनिक या वर्टिकल फार्मिंग अपनाने वाला किसान।

2. अनुकरणात्मक / दत्तक उद्यमी (Adoptive / Imitative Entrepreneurs)

- ये उद्यमी नवाचारी उद्यमियों द्वारा किए गए नवाचारों को अपनाते हैं।
- वे स्वयं नवाचार करने के बजाय दूसरों की तकनीक और विधियों की नकल करते हैं।
- इनका जोखिम स्तर नवाचारी उद्यमियों की तुलना में कम होता है।
- विकासशील देशों के लिए अधिक उपयुक्त होते हैं।

उदाहरण: जैविक खाद से लाभ देखकर वर्मी-कम्पोस्ट इकाई स्थापित करना।

3. फैबियन उद्यमी (Fabian Entrepreneurs)

- ये उद्यमी परिवर्तन या नए तरीकों को अपनाने में रुचि नहीं रखते।
- अत्यधिक संदेहात्मक होते हैं और पुरानी तकनीकों से जुड़े रहते हैं।
- केवल तब नई तकनीक अपनाते हैं जब व्यवसाय में बने रहना असंभव हो जाए।
- सामान्यतः पारिवारिक व्यवसाय के दूसरी पीढ़ी के उद्यमी होते हैं।

उदाहरण: क्षेत्र में आम होने के बाद ही उन्नत बीजों को अपनाना।

4. ड्रोन उद्यमी (Drone Entrepreneurs)

- ये उद्यमी नए अवसरों को अपनाने से इंकार करते हैं।
- अत्यधिक रुद्धिवादी होते हैं और पुरानी उत्पादन तकनीकों से जुड़े रहते हैं।
- परिवर्तन का विरोध करते हैं, भले ही व्यवसाय को नुकसान हो।

उदाहरण: उत्पादन घटने के बावजूद संकर बीजों को अपनाने से इंकार करना।

उद्यमियों के प्रकार (अन्य वर्गीकरण)

1. व्यवसाय के प्रकार के अनुसार

- i. **व्यावसायिक उद्यमी:** नए उत्पाद या सेवा का विचार विकसित कर उसे वास्तविकता में बदलते हैं।
- ii. **व्यापारिक उद्यमी:** उत्पाद खरीदकर सीधे ग्राहकों को बेचते हैं।
- iii. **औद्योगिक उद्यमी:** उपभोक्ता मांग का विश्लेषण कर वस्तुओं और सेवाओं का उत्पादन करते हैं।
- iv. **कृषि उद्यमी:** फसलों, उर्वरकों और कृषि इनपुट्स के उत्पादन व विपणन में संलग्न होते हैं।

2. प्रेरणा के अनुसार

- i. **शुद्ध उद्यमी:** आत्म-संतोष और रुचि के कारण व्यवसाय शुरू करते हैं (जैसे धीरूभाई अंबानी)।
- ii. **प्रेरित उद्यमी:** सरकारी प्रोत्साहनों और सब्सिडी से आकर्षित होते हैं।

3. प्रौद्योगिकी के उपयोग के अनुसार

- i. तकनीकी उद्यमी: उत्पादन तकनीकों पर अधिक ध्यान देते हैं।
- ii. गैर-तकनीकी उद्यमी: विषयन और वितरण गणनीतियों पर अधिक ध्यान देते हैं।
- iii. पेशेवर उद्यमी: उद्यम स्थापित कर उसे बेच देते हैं और नया उद्यम शुरू करते हैं।

4. विकास के चरणों के अनुसार

- i. प्रथम पीढ़ी के उद्यमी: जिनका कोई पारिवारिक व्यवसायिक पृष्ठभूमि नहीं होती।
- ii. द्वितीय पीढ़ी के उद्यमी: पारिवारिक व्यवसाय को आगे बढ़ाते हैं।
- iii. शास्त्रीय उद्यमी: जिनका उद्देश्य व्यवसाय के अस्तित्व के साथ लाभ को अधिकतम करना होता है।

उद्यमियों के कार्य (Functions of Entrepreneurs)

A. उद्यमशील कार्य (Entrepreneurial Functions):

- **नवाचार (Innovations):** उद्यमी का पहला कार्य नए विचारों, उत्पादों, प्रक्रियाओं या व्यावसायिक मॉडलों को बाज़ार में प्रस्तुत करना होता है। एक नवाचारी उद्यमी के रूप में वे सुधार की संभावनाओं की पहचान करते हैं और ग्राहकों की आवश्यकताओं को पूरा करने वाले विशिष्ट समाधान विकसित करते हैं।
- **जोखिम वहन (Risk-Taking):** उद्यमी अवसरों का लाभ उठाने के लिए अनिश्चित परिणामों के बावजूद सोच-समझकर जोखिम उठाने और निर्णय लेने के लिए तैयार रहते हैं।
- **संगठन निर्माण (Organisation Building):** उद्यमी संगठनों के निर्माण और प्रबंधन के लिए उत्तरदायी होते हैं। इसमें टीम का गठन, संरचना का निर्माण तथा उद्यम के कुशल संचालन हेतु प्रक्रियाओं की स्थापना शामिल होती है।

B. प्रवर्तक कार्य (Promotional Functions):

- **विचारों की जाँच (Investigation of Ideas):** उद्यमी जानकारी एकत्र करते हैं, बाज़ार अनुसंधान करते हैं, प्रवृत्तियों का विश्लेषण करते हैं और आगे बढ़ने से पहले अपने विचारों की व्यवहार्यता का मूल्यांकन करते हैं।
- **विस्तृत जाँच (Detailed Investigation):** किसी विचार की पहचान के बाद उद्यमी बाज़ार, लक्षित ग्राहकों, प्रतिस्पर्धा और संभावित जोखिमों का विश्लेषण करते हैं।
- **आवश्यकताओं का संग्रह (Assembling Requirements):** इस कार्य में उद्यमी आवश्यक संसाधनों जैसे मानव संसाधन, प्रौद्योगिकी, कच्चा माल और आपूर्तिकर्ताओं को एकत्र करने का प्रयास करते हैं, ताकि विचारों को वास्तविक रूप दिया जा सके।

— **वित्तीय व्यवस्था (Financing the Proposition):** उद्यमी अपने उद्यमों के लिए वित्त प्राप्त करने के विभिन्न स्रोतों की खोज करते हैं। वे निवेशकों, ऋणदाताओं या उद्यम पूँजीपतियों के समक्ष अपने विचार प्रस्तुत करते हैं। इसके अतिरिक्त वे व्यक्तिगत बचत का उपयोग कर सकते हैं या साझेदारी के माध्यम से वित्त जुटा सकते हैं।

C. प्रबंधकीय कार्य (Managerial Functions):

- **योजना बनाना (Planning):** उद्यमी लक्ष्यों का निर्धारण, उद्देश्यों की परिभाषा और उद्यम के लिए कार्य-योजना तैयार करने हेतु रणनीतिक योजना बनाते हैं।
- **संगठन करना (Organizing):** वे संसाधनों, कार्यों और उत्तरदायित्वों का संगठन करते हैं ताकि योजनाओं का प्रभावी क्रियान्वयन हो सके।
- **स्टाफिंग (Staffing):** उद्यमी प्रतिभाओं की पहचान करते हैं, उपयुक्त व्यक्तियों की भर्ती करते हैं और एक कुशल कार्यबल का निर्माण करते हैं।
- **निर्देशन (Directing):** उद्यमी अपनी टीम को नेतृत्व और दिशा प्रदान करते हैं, जिससे वे संगठनात्मक लक्ष्यों की प्राप्ति के लिए प्रेरित हों।
- **नेतृत्व (Leadership):** उद्यमी उदाहरण प्रस्तुत कर नेतृत्व करते हैं, टीम को प्रेरित करते हैं और सकारात्मक कार्य-संस्कृति का निर्माण करते हैं।
- **संप्रेषण (Communication):** उद्यमी अपने दृष्टिकोण, लक्ष्यों और अपेक्षाओं को टीम सदस्यों, हितधारकों और ग्राहकों तक प्रभावी ढंग से पहुँचाते हैं।
- **प्रेरणा (Motivation):** उद्यमी टीम सदस्यों को प्रेरित करने के लिए विभिन्न तकनीकों का प्रयोग करते हैं, उपलब्धियों को मान्यता देते हैं और सहायक कार्य वातावरण प्रदान करते हैं।
- **पर्यवेक्षण (Supervision):** वे कार्यों की निगरानी करते हैं ताकि यह सुनिश्चित हो सके कि सभी कार्य प्रभावी और दक्षतापूर्वक संपन्न हो रहे हैं।
- **समन्वय (Co-ordination):** उद्यमी विभिन्न विभागों, टीमों और हितधारकों की गतिविधियों में समन्वय स्थापित करते हैं।
- **नियंत्रण (Controlling):** वे नियंत्रण तंत्र लागू करते हैं, प्रगति की निगरानी करते हैं और प्रदर्शन का मूल्यांकन करते हैं ताकि निर्धारित लक्ष्यों की प्राप्ति सुनिश्चित हो सके।

D. वाणिज्यिक कार्य (Commercial Functions):

- **उत्पादन (Production):** उद्यमी उत्पादन गतिविधियों में संलग्न होते हैं, जिनमें इनपुट को वस्तुओं या सेवाओं में परिवर्तित किया जाता है। वे उत्पादन प्रक्रिया का प्रबंधन करते हैं और गुणवत्ता सुनिश्चित करते हैं।

- **वित्त (Finance):** उद्यमी धन प्रबंधन, पूँजी जुटाने और वित्तीय निर्णय लेने का कार्य करते हैं। वे वित्तीय आँकड़ों का विश्लेषण करते हैं और बजट तैयार करते हैं।
- **विपणन (Marketing):** उद्यमी अपने उत्पादों या सेवाओं के प्रचार और विक्रय के लिए विपणन गतिविधियाँ करते हैं। वे बाजार अनुसंधान और विपणन रणनीतियाँ विकसित करते हैं।
- **लेखांकन (Accounting):** उद्यमी वित्तीय विवरणों का विश्लेषण करते हैं और उनके आधार पर व्यावसायिक निर्णय लेते हैं।

उद्यमिता विकास का महत्व (Importance of Entrepreneurial Development)

1. **रोजगार सृजन (Employment Generation):** उद्यमिता प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष रूप से रोजगार के नए अवसर सृजित करती है।
2. **आर्थिक विकास (Economic Growth):** उद्यमी संसाधनों को जुटाकर उत्पादक गतिविधियों में निवेश करते हैं, जिससे उत्पादन और आय में वृद्धि होती है।
3. **नवाचार और तकनीकी उन्नति (Innovation and Technological Advancement):** नए विचार, उत्पाद और तकनीकें बाजार की प्रतिस्पर्धा और उत्पादकता बढ़ाती हैं।
4. **जीवन स्तर में सुधार (Improvement in Standard of Living):** सस्ती और गुणवत्तापूर्ण वस्तुएँ एवं सेवाएँ उपलब्ध कराकर लोगों के जीवन स्तर में सुधार होता है।
5. **निर्यात प्रोत्साहन और विदेशी मुद्रा अर्जन (Export Promotion and Foreign Exchange Earnings):** उद्यमी वैश्विक बाजारों में प्रवेश कर निर्यात बढ़ाते हैं और विदेशी मुद्रा अर्जित करते हैं।
6. **आत्मनिर्भरता (Self-Reliance):** उद्यमिता स्वरोजगार को बढ़ावा देकर सरकार और बड़े उद्योगों पर निर्भरता कम करती है।
7. **सामाजिक विकास (Social Development):** उद्यमी सामुदायिक विकास, कॉर्पोरेट सामाजिक उत्तरदायित्व (CSR) और सतत प्रथाओं के माध्यम से सामाजिक कल्याण में योगदान देते हैं।

उद्यमिता विकास की प्रक्रिया

उद्यमिता विकास की प्रक्रिया में संभावित उद्यमियों की पहचान करने, उन्हें प्रशिक्षित करने और उनका समर्थन करने के लिए डिज़ाइन किए गए कई कदम शामिल हैं।

1. **संभावित उद्यमियों की पहचान और चयन:** उद्यमी गुणों, रचनात्मकता और जोखिम लेने की क्षमता वाले व्यक्तियों की पहचान सर्वेक्षण, साक्षात्कार और एप्टीट्यूड टेस्ट के माध्यम से की जाती है।
2. **प्रशिक्षण और विकास:** उद्यमियों को प्रशिक्षण कार्यक्रम प्रदान किए जाते हैं जिनमें शामिल हैं:
 - i. व्यवसाय प्रबंधन कौशल
 - ii. वित्तीय साक्षरता
 - iii. बाजार विश्लेषण

iv. कानूनी और नियामक प्रक्रियाएं

v. संचार और नेतृत्व कौशल

3. व्यवसाय योजना और परियोजना निर्माण: प्रतिभागियों को व्यवहार्य व्यवसाय योजना या परियोजना रिपोर्ट तैयार करने के लिए मार्गदर्शन दिया जाता है, जिसमें बाजार की क्षमता, संसाधनों की आवश्यकता और लाभप्रदता विश्लेषण शामिल है।

4. समर्थन और सहायता: सरकारी एजेंसियां, वित्तीय संस्थान और सहायता संगठन प्रदान करते हैं:

i. वित्तीय सहायता (ऋण, सब्सिडी, अनुदान)

ii. तकनीकी सहायता

iii. बुनियादी ढांचा सुविधाएं

5. परियोजना का कार्यान्वयन: उद्यमी पूँजी, जनशक्ति और कच्चे माल जैसे संसाधनों को जुटाकर उद्यम स्थापित करता है और चलाता है।

6. निगरानी और अनुवर्ती कार्रवाई: प्रशिक्षण के बाद की अनुवर्ती कार्रवाई और प्रदर्शन की निगरानी उद्यमियों को चुनौतियों से उबरने और अपने व्यवसाय को बनाए रखने में मदद करती है।

7. विस्तार और विविधीकरण: सफल उद्यमियों को दीर्घकालिक प्रभाव बनाने के लिए अपने उद्यमों का विस्तार करने, आधुनिकीकरण करने या विविधीकरण करने के लिए प्रोत्साहित किया जाता है।

पर्यावरण स्कैनिंग

पर्यावरण स्कैनिंग रणनीतिक निर्णय लेने के लिए बाहरी वातावरण के बारे में जानकारी इकट्ठा करने, विश्लेषण करने और व्याख्या करने की प्रक्रिया है। यह उद्यमियों को बदलावों के प्रति सतर्क रहने, जोखिमों को कम करने और छिपे हुए अवसरों को उजागर करने में मदद करता है।

पर्यावरण स्कैनिंग क्यों आवश्यक है?

1. रुझानों का शीघ्र पता लगाना: बदलते ग्राहक प्राथमिकताओं, उद्योग के विकास और बाजार में बदलाव को समझना।

2. जोखिम में कमी: संभावित खतरों का अनुमान लगाना और शमन रणनीतियों को तैयार करना।

3. प्रतिस्पर्धी लाभ: अवसरों को जल्दी पकड़कर प्रतिस्पर्धियों से आगे रहना।

4. रणनीतिक योजना: नए बाजारों में प्रवेश करने या नए उत्पाद लॉन्च करने के बारे में सूचित निर्णय लेना।

5. अनुकूलनशीलता: तेजी से बदलते कागजाबारी माहौल में लचीला और चुस्त रहना।

पर्यावरण का स्कैनिंग

पर्यावरण स्कैनिंग में मैक्रो और माइक्रो पर्यावरणीय कारकों की निगरानी शामिल है जो व्यावसायिक अवसरों को प्रभावित कर सकते हैं।

मैक्रो पर्यावरण (बाहरी कारक):

1. राजनीतिक और कानूनी: सरकारी नीतियां, कर कानून, व्यावसायिक नियम।

2. आर्थिक: मुद्रास्फीति दर, आय स्तर, रोजगार दरा
3. सामाजिक और सांस्कृतिक: जनसांख्यिकी, जीवन शैली, शिक्षा, उपभोक्ता दृष्टिकोण।
4. तकनीकी: नवाचार, डिजिटल परिवर्तन, स्वचालन। 5. पर्यावरणीय: जलवायु परिवर्तन, सस्टेनेबिलिटी की चिंताएं, पारिस्थितिक नियम।

माइक्रो एनवायरनमेंट (उद्योग-विशिष्ट):

1. ग्राहक: पसंद, मांग के पैटर्न, फीडबैक।
2. सप्लायर: कच्चे माल की उपलब्धता, कीमतों के रुझान।
3. प्रतिस्पर्धी: बाजार में स्थिति, ताकत और कमजोरियां।
4. बिचौलिए: वितरक, एजेंट, थोक विक्रेता।
5. जनता: मीडिया, स्थानीय समुदाय, दबाव समूह।

अवसरों की पहचान

किसी अवसर को पहचानने में उन ज़रूरतों, कमियों, या नई मांगों को देखना शामिल है जो सामाजिक, तकनीकी, आर्थिक, पर्यावरणीय, या राजनीतिक बदलावों (जिन्हें आमतौर पर STEEP कारक कहा जाता है) के कारण पैदा होती हैं।

उद्यमी अवसरों को कैसे पहचानते हैं:

1. समस्या-समाधान तालमेल: एक आम समस्या की पहचान करना और उसका व्यावहारिक समाधान खोजना।
2. बाजार में कमियाँ: ऐसे उत्पाद या सेवाएँ ढूँढ़ना जो बाजार में मौजूद नहीं हैं या जिनका विकास नहीं हुआ है।
3. ग्राहक प्रतिक्रिया: ग्राहक किस बारे में शिकायत करते हैं या क्या चाहते हैं, यह सुनना।
4. उभरते रुझान: नई तकनीक, सामाजिक व्यवहार, या नियामक बदलावों का उपयोग करना।
5. नवाचार और रचनात्मकता: पारंपरिक उत्पादों या सेवाओं को नए तरीकों से फिर से सोचना।

उदाहरण:

मशरूम की खेती: एक कृषि स्नातक देखता है कि स्थानीय होटल और रेस्टोरेंट दूसरे राज्यों से मशरूम आयात करते हैं। वह ताजी स्थानीय उपज की आपूर्ति के लिए एक छोटी मशरूम इकाई स्थापित करता है, जिससे परिवहन लागत कम होती है।

जैविक सब्जी की खेती: एक किसान देखता है कि आस-पास के कस्बों में रसायन-मुक्त सब्जियों की उपभोक्ता मांग बढ़ रही है। वह जैविक सब्जी उत्पादन शुरू करता है और साप्ताहिक किसान बाजारों और ऑनलाइन प्लेटफॉर्म के माध्यम से सीधे बेचता है।

उत्पाद या सेवा की पहचान

एक बार जब किसी अवसर की पहचान हो जाती है, तो अगला कदम उस उत्पाद या सेवा को परिभाषित करना है जो ज़रूरत को प्रभावी ढंग से पूरा करती है। उत्पाद/सेवा की पहचान करने के चरण:

1. बाजार अनुसंधान: लक्षित बाजार के आकार, ज़रूरतों, व्यवहार और क्रय शक्ति का विश्लेषण करें।
 2. व्यवहार्यता अध्ययन: जाँच करें कि क्या अवसर तकनीकी, वित्तीय और कानूनी रूप से व्यवहार्य है।
 3. मूल्य डिज़ाइन: स्पष्ट रूप से बताएं कि उत्पाद/सेवा किसी समस्या को कैसे हल करती है या मूल्य जोड़ती है।
 4. विभेदीकरण: मौजूदा समाधानों की तुलना में विशिष्टता या प्रतिस्पर्धी बढ़त सुनिश्चित करें।
 5. प्रोटोटाइप या MVP (न्यूनतम व्यवहार्य उत्पाद): उत्पाद का एक मूल संस्करण विकसित करें और उसका परीक्षण करें।
- एक प्रोजेक्ट शुरू करना: पहचाने गए अवसरों के आधार पर एक व्यावसायिक प्रोजेक्ट शुरू करने के लिए एक व्यवस्थित दृष्टिकोण की आवश्यकता होती है:
- व्यावसायिक विचार मूल्यांकन: परीक्षण और प्रतिक्रिया के माध्यम से विचार को परिष्कृत और मान्य करें।
 - व्यवसाय योजना विकास: उद्देश्यों, रणनीति, विपणन, संचालन और वित्त को कवर करने वाली एक व्यापक योजना तैयार करें।
 - संसाधन जुटाना: आवश्यक पूँजी, मानव संसाधन, प्रौद्योगिकी और स्थान प्राप्त करें।
 - कानूनी औपचारिकताएँ: व्यवसाय को पंजीकृत करें, लाइसेंस प्राप्त करें, और स्थानीय नियमों का अनुपालन सुनिश्चित करें।
 - लॉन्च और विपणन: एक स्पष्ट ब्रांड और आउटरीच रणनीति के साथ उत्पाद को बाजार में पेश करें।

अवसरों को समझने को प्रभावित करने वाले कारक

एक उद्यमी अवसर को समझने के लिए, अपनी अवलोकन, विश्लेषण और संश्लेषण की क्षमताओं का उपयोग करके एक अवसर की पहचान करता है।

इस प्रक्रिया में शामिल सबसे महत्वपूर्ण कारक हैं:

1. बुनियादी विचारों को समझने (समझना) और संरक्षित करने (उन्हें खोने या बदलने से बचाने) की क्षमता: बुनियादी विचार विभिन्न स्रोतों से उत्पन्न होते हैं। इन विचारों को इस प्रकार वर्गीकृत किया जा सकता है:

i. समस्या: किसी समस्या का समाधान अक्सर अवसर के रूप में चुना जाता है। जब किसानों को कठिनाइयों का सामना करना पड़ता है, तो उन समस्याओं को हल करने से व्यावसायिक विचार उत्पन्न होते हैं।

उदाहरण:

समस्या का प्रकार अवसर

फसलों पर कीटों का हमला नीम आधारित बायो पेस्टिसाइड

सिंचाई के पानी की कमी ड्रिप सिंचाई इंस्टॉलेशन सेवाएं

ii. परिवर्तन: जलवायु, उपभोक्ता स्वाद, आय, जीवन शैली और नीतियों में परिवर्तन अवसर पैदा करते हैं।

उदाहरण:

परिवर्तन का प्रकार अवसर

रासायनिक मुक्त भोजन के लिए बाजार की मांग जैविक खेती, शहरी बागवानी किट
डिजिटल भुगतान ऑनलाइन सब्जियां और फल डिलीवरी ऐप।

iii. आविष्कार: नए आविष्कार और प्रौद्योगिकियां नए कृषि-उद्यमिता के द्वारा खोलते हैं।

उदाहरण:

आविष्कार का प्रकार अवसर

ड्रोन छिड़काव किराए पर ड्रोन, ड्रोन ऑपरेटर प्रशिक्षण

सौर ड्रायर सौर सूखे सब्जियां, जड़ी-बूटियां और फलों के चिप्स

iv. प्रतिस्पर्धा: प्रतिस्पर्धा व्यवसायों को गुणवत्ता, ब्रांडिंग पैकेजिंग और सेवाओं में सुधार करने के लिए प्रोत्साहित करती है।

उदाहरण:

प्रतिस्पर्धा का प्रकार अवसर

कई फल विक्रेता फलों के रस केंद्र, फलों के जैम और जेली उत्पाद

कई कच्चे शहद विक्रेता जैविक शहद की पैकेजिंग और ब्रांडिंग

v. नवाचार: नवाचार का अर्थ है अतिरिक्त मूल्य के साथ उत्पादों, प्रक्रियाओं और सेवाओं में सुधार करना।

उदाहरण:

नवाचार का प्रकार अवसर

फसलों में मूल्यवर्धन टमाटर सॉस, अचार

पैकेजिंग में नवाचार अनाज और मसालों के लिए पर्यावरण के अनुकूल पैकेजिंग

2. सूचना के विभिन्न स्रोतों का उपयोग करने (उपयोग/निपटने) की क्षमता:

- यह एक उद्यमी की बाजार, प्रौद्योगिकी, सरकारी योजनाओं जैसे विभिन्न स्रोतों से जानकारी एकत्र करने, विश्लेषण करने और उपयोग करने और व्यावसायिक अवसरों की पहचान करने और विकसित करने की क्षमता है।
- यह अवसरों को पहचानने, जोखिम को कम करने, निर्णय लेने में सुधार करने और सफल उद्यमों की योजना बनाने में मदद करता है।
- उदाहरण:

क्र.सं. सूचना के स्रोत अवसर

1 बाजार रिपोर्ट/मंडी दरों किसान हल्दी, लहसुन आदि जैसी अधिक लाभ वाली फसलों की पहचान करते हैं।

2 कृषि यूनिवर्सिटी/KVKs मशरूम की खेती या मधुमक्खी पालन सीखना

3 सोशल मीडिया और यूट्यूब ग्रीन हाउस खेती सीखना

4 समाचार, पत्रिकाएँ और जर्नल बाजरा के नियांत की संभावनाओं के बारे में सीखना

5 बैंक और वित्तीय संस्थान नाबार्ड लोन का उपयोग करके डेयरी फार्म शुरू करना।

3. विजन और क्रिएटिविटी:

विजन भविष्य की संभावनाओं की कल्पना करने और वह देखने की क्षमता है जो दूसरे नहीं देख सकता। एक दूरवर्षी उद्यमी आगे की सोचते हैं, भविष्य की मांग का अनुमान लगाते हैं और उसी के अनुसार व्यवसाय की योजना बनाते हैं।

उदाहरण: ऑर्गेनिक खेती।

क्रिएशन नए और अनोखे तरीकों से सोचने और विचारों को उपयोगी और लाभदायक उत्पादों या सेवाओं में बदलने की क्षमता है। इसमें इनोवेशन, समस्या-समाधान और वैल्यू एडिशन शामिल है।

उदाहरण: पैकेजिंग और ब्रांडिंग।

उद्यम के कार्य-संचालन / स्थापना में सम्मिलित चरण

किसी उद्यम की स्थापना एक व्यवस्थित प्रक्रिया है, जिसमें सावधानीपूर्वक योजना, कानूनी औपचारिकताओं का पालन, संसाधनों की व्यवस्था तथा प्रभावी क्रियान्वयन शामिल होता है। निम्नलिखित चरण यह स्पष्ट करते हैं कि कोई उद्यम कैसे स्थापित होता है और सफलतापूर्वक कार्य करता है:

1. परियोजना / उत्पाद या सेवा का चयन

यह कृषि आधारित उद्यम की स्थापना का सबसे महत्वपूर्ण चरण है, क्योंकि उद्यम की सफलता सही परियोजना के चयन पर निर्भर करती है।

- कृषि उत्पादों जैसे दुग्ध उत्पाद, मिलेट्स, जैविक सब्जियाँ, फल अथवा प्रसंकृत खाद्य पदार्थों की वर्तमान एवं भविष्य की मांग का विश्लेषण किया जाता है।
- उपभोक्ता की पसंद का अध्ययन किया जाता है, जिससे बदलती खाद्य आदतों, गुणवत्ता आवश्यकताओं तथा मूल्य संवेदनशीलता को समझा जा सके।
- कृषि-जलवायु उपयुक्तता पर विचार किया जाता है, जैसे मिट्टी का प्रकार, वर्षा, तापमान, जल उपलब्धता एवं प्राकृतिक संसाधन।
- बीज, उर्वरक, चारा, श्रम, बिजली और पानी जैसे कच्चे माल एवं इनपुट्स की उपलब्धता की जाँच की जाती है।
- तकनीकी व्यवहार्यता का आकलन किया जाता है, जिसमें उद्यमी का ज्ञान, कौशल तथा कृषि विज्ञान केंद्र (KVK) और कृषि विश्वविद्यालयों से प्रशिक्षण की उपलब्धता शामिल है।
- आर्थिक व्यवहार्यता का विश्लेषण किया जाता है, जिसमें उत्पादन लागत, आवश्यक निवेश, अपेक्षित लाभ, लाभप्रदता और जोखिम शामिल होते हैं।
- भंडारण, कोल्ड चेन, परिवहन एवं नजदीकी बाजार जैसी अवसंरचना और विपणन सुविधाओं का मूल्यांकन किया जाता है।
- सरकारी नीतियाँ, अनुदान एवं संस्थागत सहयोग (जैसे NABARD, MSME योजनाएँ, राज्य कृषि विभाग) पर विचार किया जाता है।
- चयनित परियोजना लाभकारी, टिकाऊ, स्थानीय परिस्थितियों के अनुकूल तथा नियमित आय उत्पन्न करने वाली होनी चाहिए।

उदाहरण: एक उद्यमी जैविक खाद्य पदार्थों की बढ़ती मांग को देखते हुए जैविक सब्जी प्रसंस्करण इकाई (धुलाई, ग्रेडिंग और पैकिंग) शुरू करता है।

2. स्वामित्व के रूप का चयन

उद्यमी को संगठन का उपयुक्त रूप चुनना होता है, जैसे एकल स्वामित्व, साझेदारी, हिंदू अविभाजित परिवार (HUF), सहकारी संस्था या कंपनी। यह निर्णय पूँजी की आवश्यकता, संचालन का स्तर, जोखिम, प्रबंधन क्षमता और कानूनी औपचारिकताओं पर निर्भर करता है।

उदाहरण: एक व्यक्ति द्वारा शुरू की गई छोटी बेकरी एकल स्वामित्व में पंजीकृत होती है, जबकि दो मित्रों द्वारा शुरू की गई वस्त्र इकाई साझेदारी फर्म होती है।

3. उद्यम का पंजीकरण

स्वामित्व का निर्णय लेने के बाद उद्यम का कानूनी पंजीकरण आवश्यक होता है। इसमें GST पंजीकरण, MSME (उद्यम) पंजीकरण, दुकान एवं स्थापना अधिनियम, फैक्ट्री अधिनियम या कंपनी अधिनियम के अंतर्गत पंजीकरण शामिल है। पंजीकरण से कानूनी मान्यता और सरकारी लाभ प्राप्त होते हैं।

उदाहरण: एक विनिर्माण इकाई MSME (उद्यम) के अंतर्गत पंजीकरण कराकर GST नंबर प्राप्त करती है।

4. स्थल / स्थान का चयन

उपयुक्त स्थान का चयन कच्चे माल की उपलब्धता, बाजार की निकटता, परिवहन सुविधाएँ, श्रम उपलब्धता, बिजली आपूर्ति, अवसंरचना और भूमि लागत के आधार पर किया जाता है। सही स्थान उत्पादन लागत को कम करता है।

उदाहरण: एक चावल मिल धान उत्पादक क्षेत्र के पास स्थापित की जाती है।

5. पूँजी की व्यवस्था / वित्त के स्रोत

स्थायी परिसंपत्तियों (भूमि, भवन, मशीनरी) और कार्यशील पूँजी (कच्चा माल, मजदूरी, उपयोगिताएँ) के लिए पूँजी की आवश्यकता होती है। पूँजी स्वयं की बचत, बैंक ऋण, वित्तीय संस्थानों, सरकारी योजनाओं या अनुदानों से प्राप्त की जा सकती है।

उदाहरण: एक उद्यमी खाद्य प्रसंस्करण इकाई के लिए PMEGP योजना के अंतर्गत बैंक ऋण लेता है।

6. विनिर्माण ज्ञान / तकनीक का अधिग्रहण

उद्यमी को उत्पादन के लिए उपयुक्त तकनीक, मशीनरी और तकनीकी ज्ञान प्राप्त करना होता है। इसके लिए प्रशिक्षित श्रमिक, प्रशिक्षण, परामर्श सेवाएँ या तकनीक हस्तांतरण आवश्यक हो सकता है।

उदाहरण: एक दुध उद्यमी NABARD से प्रशिक्षण लेकर दूध पाश्वरीकरण मशीन खरीदता है।

7. कच्चे माल और संसाधनों की व्यवस्था

निरंतर उत्पादन के लिए कच्चे माल के विश्वसनीय स्रोतों की पहचान की जाती है। गुणवत्ता, लागत, भंडारण और समय पर उपलब्धता महत्वपूर्ण होती है।

उदाहरण: टमाटर केचप बनाने वाली इकाई स्थानीय किसानों से सीधे टमाटर खरीदती है।

8. पैकेजिंग

- पैकेजिंग का अर्थ कृषि उत्पादों को सुरक्षित रखने के लिए उन्हें ढकने या बंद करने की प्रक्रिया है।
- यह भौतिक क्षति, संदूषण, नमी हानि और खराब होने से बचाती है।
- उचित पैकेजिंग से उत्पादों की शेल्फ लाइफ बढ़ती है।
- यह ताजगी और पोषण मूल्य को बनाए रखने में सहायक होती है।

- आकर्षक पैकेजिंग से ब्रांडिंग और बाजार आकर्षण बढ़ता है।
- पैकेजिंग पर उत्पाद का नाम, वजन, मूल्य, पैकिंग तिथि, समाप्ति तिथि और गुणवत्ता प्रमाणन जैसी जानकारी दी जाती है।
- यह कानूनी मानकों और उपभोक्ता सूचना के अनुपालन में सहायक होती है।
- जूट बैग, गन्नी बैग, प्लास्टिक क्रेट, कार्टन, वैक्यूम पैक और एसेप्टिक पैक का उपयोग किया जाता है।
- पर्यावरण संरक्षण हेतु इको-फ्रेंडली पैकेजिंग को प्रोत्साहन दिया जाता है।

उदाहरण: फलों और सब्जियों को वैक्यूम पैक कर उनकी शेल्फ लाइफ बढ़ाई जाती है।

9. वितरण चैनल और विपणन

वितरण चैनल वह मार्ग है जिसके माध्यम से कृषि उत्पाद उत्पादक से अंतिम उपभोक्ता तक पहुँचते हैं।

विपणन में मूल्य निर्धारण, प्रचार और बिक्री से संबंधित सभी गतिविधियाँ शामिल होती हैं।

वितरण चैनल

- उत्पादों के सुचारू प्रवाह को सुनिश्चित करता है।
- सामान्य चैनलों में प्रत्यक्ष बिक्री, APMC मंडियाँ, थोक एवं खुदरा व्यापारी, सहकारी समितियाँ और ऑनलाइन प्लेटफॉर्म शामिल हैं।
- प्रत्यक्ष विपणन से बिचौलियों की भूमिका कम होती है।
- FPOs छोटे किसानों को सामूहिक विपणन में सहायता करते हैं।
- कुशल वितरण से परिवहन लागत और पश्च-कटाई हानि कम होती है।
- भंडारण, कोल्ड चेन और लॉजिस्टिक्स सुविधाएँ आवश्यक होती हैं।

विपणन

- विपणन की शुरुआत बाजार अनुसंधान से होती है।
- मूल्य निर्धारण उत्पादन लागत, मांग, गुणवत्ता और पौसमी कारकों पर आधारित होता है।
- विज्ञापन, ब्रांडिंग, लेबलिंग और मेलों में भागीदारी से उत्पाद की पहचान बढ़ती है।
- गुणवत्ता मानक, ग्रेडिंग और पैकेजिंग महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं।
- e-NAM और डिजिटल प्लेटफॉर्म से बाजार तक पहुँच बढ़ी है।
- प्रभावी विपणन से बेहतर मूल्य, स्थिर मांग और उपभोक्ता संतुष्टि प्राप्त होती है।

उदाहरण: एक जैविक सब्जी उत्पादक APMC मंडियों, किसान बाजारों और ऑनलाइन प्लेटफॉर्म के माध्यम से बिक्री करता है।

10. प्रबंधन और नियंत्रण

उत्पादन, वित्त, विपणन और मानव संसाधन का प्रभावी प्रबंधन आवश्यक होता है। नियमित निगरानी, गुणवत्ता नियंत्रण और प्रदर्शन मूल्यांकन से संगठनात्मक लक्ष्यों की प्राप्ति होती है।

उद्यमिता विकास के लिए योजनाएँ

1. स्टार्टअप इंडिया पहल

अवलोकन: 2016 में शुरू की गई, स्टार्टअप इंडिया स्टार्टअप्स के लिए टैक्स लाभ, वित्तीय सहायता और सरल नियामक प्रक्रियाएँ प्रदान करती है, जिसमें एग्रीटेक क्षेत्र के स्टार्टअप भी शामिल हैं।

भारत सरकार (उद्योग और आंतरिक व्यापार संबंधन विभाग - DPIIT)

उद्देश्य: पूरे भारत में नवाचार, उद्यमिता, रोजगार सृजन और आर्थिक विकास को बढ़ावा देना।

कृषि प्रौद्योगिकी (एग्रीटेक) स्टार्टअप्स के लाभ

- तीन साल तक आय टैक्स से मुक्ता
- नाबांड, सिडबी, इसरो, डीआरडीओ, आईसीएआर के साथ सहयोग

उदाहरण: देहात (किसानों को कृषि सलाह, इनपुट और बाजार संपर्क प्रदान करने वाला डिजिटल प्लेटफॉर्म), एग्रोस्टार (गुणवत्तापूर्ण कृषि इनपुट, विशेषज्ञ सलाह और फसल समाधान के लिए मोबाइल ऐप)

2. कृषि-स्टार्टअप के लिए राष्ट्रीय कृषि विकास योजना (RKVY-RAFTAAR)

- इसका मतलब है राष्ट्रीय कृषि विकास योजना- कृषि और संबद्ध क्षेत्र के कायाकल्प के लिए लाभकारी दृष्टिकोण।
- मूल रूप से 2007 में लॉन्च किया गया, और 2017-18 में RKVY-RAFTAAR के रूप में नया रूप दिया गया।
- फंडिंग, इनक्यूबेशन, प्रशिक्षण और मेंटरशिप प्रदान करके, विशेष रूप से कृषि-स्टार्टअप के माध्यम से, कृषि में नवाचार, उद्यमिता और मूल्यवर्धन को बढ़ावा देना। • यह सबसे महत्वपूर्ण एग्रीटेक सरकारी पहलों में से एक है, जो इनक्यूबेशन केंद्रों को फाइनेंस करती है और वर्मीकम्पोस्ट, डेयरी, मशरूम, ऑर्गेनिक खेती और एग्री-टेक ऐप्स जैसे कृषि-आधारित स्टार्टअप के लिए बिना किसी गारंटी के 5-25 लाख रुपये तक का अनुदान देती है।

मुख्य विशेषताएं:

- उत्पाद के कमर्शियलाइज़ेशन पर फोकस
- फूड प्रोसेसिंग, वैल्यू एडिशन, पैकेजिंग
- डेयरी, मत्स्य पालन, मुर्गी पालन में इनोवेशन
- ई-कॉमर्स, FPOs, कंपनियों के साथ टाई-अप
- बिजनेस प्लानिंग, ब्रांडिंग, लाइसेंसिंग

कार्यान्वयन संरचना:

कृषि मंत्रालय → RKVY डिवीजन



राज्य सरकारें



रफ्तार एग्रीबिजनेस इनक्यूबेटर (R-ABIs)



एग्री-स्टार्टअप और किसान

उदाहरण: कृषि मित्र (मिट्टी के स्वास्थ्य के लिए डिजिटल सलाह)

3. प्रधानमंत्री सूक्ष्म खाद्य प्रसंस्करण उद्यमों का औपचारिककरण (PMFME)

- लॉन्च: जून 2020
- कार्यान्वयन मंत्रालय: खाद्य प्रसंस्करण उद्योग मंत्रालय (MoFPI)
- प्रकार: केंद्र प्रायोजित योजना
- इसका हिस्सा: आत्मनिर्भर भारत अभियान
- ग्रामीण खाद्य व्यवसाय मालिकों के लिए
- PMFME कार्यक्रम ग्रामीण व्यवसाय मालिकों को सूक्ष्म खाद्य प्रसंस्करण उद्यम स्थापित करने के लिए क्रेडिट-लिंक्ड वित्तीय सहायता और प्रशिक्षण प्रदान करके सहायता करता है।
- एग्रीटेक प्रभाव
- 35% फंडिंग सहायता (अधिकतम ₹10 लाख)
- विशेषज्ञता सहायता
- बाजार कनेक्शन सहायता

एक जिला एक उत्पाद (ODOP) दृष्टिकोण: प्रत्येक जिला स्थानीय संसाधनों के आधार पर एक प्रमुख खाद्य उत्पाद को बढ़ावा देता है:

बाजरा, फल, मसाले, अचार, तिलहन, शहद, डेयरी, मत्स्य पालन, आदि।

उदाहरण: PMFME योजना के तहत, मध्य प्रदेश में आंवला-आधारित उत्पाद बनाने वाले एक महिला स्वयं सहायता समूह को मशीनरी अपग्रेड करने के लिए 35% सब्सिडी मिली, ब्रांडिंग सहायता मिली, और अब वह जिले के ODOP उत्पाद के तहत ऐकेटबंद आंवला कैंडी बेचती है।

4. एग्री-किलनिक और एग्री-बिजनेस सेंटर योजना (AC&ABC)

- लॉन्च वर्ष: 2002
- कृषि स्नातकों को प्रोत्साहित करना
- लॉन्च किया गया: भारत सरकार द्वारा
- कार्यान्वित: MANAGE (राष्ट्रीय कृषि विस्तार प्रबंधन संस्थान), हैदराबाद
- यह योजना कृषि स्नातकों को ब्याज मुक्त क्रूण के साथ एग्री-किलनिक और एग्री-बिजनेस सेंटर स्थापित करने में सहायता करती है। स्टार्टअप के फायदे
- नोडल ट्रेनिंग संस्थानों से ट्रेनिंग।
- व्यक्तिगत प्रोजेक्ट्स के लिए 20 लाख रुपये तक की सब्सिडी।

उदाहरण: मिट्टी परीक्षण (मोबाइल मिट्टी परीक्षण लैब)

AC&ABC योजना के तहत, हरियाणा के एक कृषि ग्रेजुएट ने एक मिट्टी परीक्षण और कंसल्टेंसी सेंटर शुरू किया, जो 500 से ज्यादा स्थानीय किसानों को सेवाएं देता है और उन्हें फसल की पैदावार बढ़ाने और इनपुट लागत कम करने में मदद कर रहा है।

5. डिजिटल एग्रीकल्चर मिशन 2021-2025

- लॉन्च किया गया: कृषि और किसान कल्याण मंत्रालय द्वारा
- लॉन्च वर्ष: 2021
- अवधि: 2021–2025
- प्रकार: कृषि में डिजिटल परिवर्तन पहल
- भारतीय कृषि को नया रूप देना: यह पहल कृषि क्षेत्र में AI, IoT और ड्रोन जैसी टेक्नोलॉजी को सपोर्ट करती है।

स्टार्टअप के लिए फायदे

1. सरकारी डेटाबेस के साथ सहयोग
2. एक एकीकृत किसान डेटाबेस (UFD) और एग्रीस्टैक बनाएं
3. किसानों को व्यक्तिगत सलाह प्रदान करें
4. फसल की निगरानी, बीमा, क्रेडिट और बाजार तक पहुंच में सुधार करें
5. eNAM, किसान पोर्टल, PM-KISAN आदि जैसी डिजिटल सेवाओं को मजबूत करें

उदाहरण: आंध्र प्रदेश में, किसानों को डिजिटल फसल निगरानी कार्यक्रम के तहत उपग्रह और मौसम डेटा का उपयोग करके मोबाइल पर AI-आधारित फसल सलाह मिलती है। इससे कीटों के हमलों को कम करने और पैदावार बढ़ाने में मदद मिलती है।

6. नाबार्ड का कृषि अवसंरचना कोष (AIF)

- लॉन्च किया गया: भारत सरकार द्वारा
- कार्यान्वयन वर्ष: 2020
- कार्यान्वित किया गया: कृषि और किसान कल्याण मंत्रालय द्वारा
- समर्थित: नाबार्ड, बैंक, वित्तीय संस्थान
- प्रकार: केंद्रीय क्षेत्र योजना
- कार्यकाल: 2020 – 2032 (10 साल)

फसल कटाई के बाद प्रबंधन और कृषि बुनियादी ढांचे के निर्माण के लिए मध्यम और लंबी अवधि का वित्तपोषण प्रदान करना जैसे: गोदाम, कोल्ड स्टोरेज

- ✓ खाद्य प्रसंस्करण इकाइयाँ
- ✓ आपूर्ति शृंखला बुनियादी ढांचा

ग्रामीण बुनियादी ढांचे का निर्माण: AIF स्टार्टअप को बुनियादी ढांचा विकसित करने में सहायता करता है

ई. कटाई के बाद की जरूरतों के लिए, जिसमें स्टोरेज सुविधाएं, कोल्ड स्टोरेज सिस्टम और प्रोसेसिंग सेंटर शामिल हैं।

फंडिंग का अवलोकन

1. सब्सिडी वाली ब्याज दरों पर लोन

2. क्रेडिट गारंटी कवरेज

3. FPO और कृषि उद्यमियों के लिए सहायता

7. प्रधानमंत्री किसान संपदा योजना (PMKSY)

कृषि प्रसंस्करण को बढ़ाना: यह कार्यक्रम खाद्य प्रसंस्करण क्लस्टर, कृषि-समुद्री प्रसंस्करण और कोल्ड चेन इंफ्रास्ट्रक्चर का समर्थन करता है।

योजना के फायदे

1. 75% तक की वित्तीय सहायता

2. बैंकवर्ड और फॉरवर्ड लिंकेज का निर्माण

3. ग्रामीण क्षेत्रों में उद्यमिता को बढ़ावा देता है

8. अटल इनोवेशन मिशन (AIM)

नवाचार-प्राथमिक रणनीति: नीति आयोग का AIM पूरे भारत में उद्यमिता और नवाचार को आगे बढ़ाने पर केंद्रित है।

एंग्रीटेक एप्लीकेशन

1. इनक्यूबेटर और रचनात्मक कार्यशालाओं के लिए सहायता

2. प्रतिस्पर्धी माहौल में स्टार्टअप के लिए अनुदान

3. वैश्विक एंग्रीटेक संगठनों के साथ साझेदारी

9. पीएम-कुसुम योजना

कृषि के लिए स्थायी ऊर्जा: यह कार्यक्रम किसानों को सिंचाई के लिए सौर ऊर्जा अपनाने और ऊर्जा आत्मनिर्भरता हासिल करने के लिए प्रोत्साहित करता है।

स्टार्टअप एकीकरण

1. सौर समाधान प्रदाताओं के लिए मौका

2. 30-60% फंडिंग सहायता

3. विकेन्द्रीकृत सौर ऊर्जा प्रणालियों के लिए सहायता

10. प्रधानमंत्री फसल बीमा योजना (PMFBY)

बीमा के माध्यम से जोखिमों को कम करना: PMFBY किसानों के लिए फसल बीमा प्रदान करती है जिसे एंग्रीटेक स्टार्टअप अपने प्लेटफॉर्म में एकीकृत कर सकते हैं।

मुख्य फायदे

1. ऑनलाइन दावा समाधान

2. उपग्रहों और ड्रोन का उपयोग करके मूल्यांकन

3. InsurTech स्टार्टअप के साथ सहयोग

एंग्रीटेक इकोसिस्टम में सरकार समर्थित इनक्यूबेटर कार्यक्रमों को एकीकृत करना

जबकि सरकारी कार्यक्रम वित्तीय सहायता और नीतिगत सहायता प्रदान करते हैं, इनक्यूबेटर पहल मेंटरशिप, सुविधाओं और नेटवर्किंग के अवसरों के माध्यम से स्टार्टअप की सहायता करने में आवश्यक हैं। इनमें से कई इनक्यूबेटर एग्रीटेक क्षेत्र और ग्रामीण स्टार्टअप परिदृश्य में महत्वपूर्ण योगदान दे रहे हैं:

1. अटल इनक्यूबेशन सेंटर (AIC)

अवलोकन: नीति आयोग द्वारा अटल इनोवेशन मिशन के तहत स्थापित, AICs कृषि जैसे कई क्षेत्रों में नवाचार और उद्यमिता को बढ़ावा देना चाहते हैं।

एग्रीटेक के लिए महत्व: ये हब एग्रीटेक स्टार्टअप को फंडिंग, मेंटरशिप और को-वर्किंग सुविधाएं प्रदान करते हैं, जिससे स्केलेबल और स्थायी खेती समाधानों के निर्माण को बढ़ावा मिलता है। मुख्य विशेषताएं: 1. पांच साल की अवधि में ₹10 करोड़ की वित्तीय सहायता दी जाएगी। 2. हर साल अलग-अलग सेक्टर में 25 से 30 स्टार्टअप को सपोर्ट। 3. एजुकेशनल संगठनों, बिजनेस सेक्टर और सरकारी निकायों के साथ मजबूत सहयोग।

फायदे: 1. इंडस्ट्री के अंदर वित्तीय संसाधनों, सहायता और कनेक्शन तक पहुंच। 2. संयुक्त सेटिंग्स और सपोर्ट पहला। 3. व्यवसायों और निवेशकों के साथ जुड़ने के अवसर।

2. FIED – IIM काशीपुर

अवलोकन: IIM काशीपुर फाउंडेशन फॉर इनोवेशन एंड एंटरप्रेन्योरशिप डेवलपमेंट (FIED) का लक्ष्य एग्रीटेक, ग्रामीण विकास और महिलाओं के नेतृत्व वाले स्टार्टअप को आगे बढ़ाना है।

एग्रीटेक से संबंध FIED एग्रीटेक उद्यमियों के लिए डिज़ाइन किए गए संगठित कोहोर्ट-आधारित पहल और बूटकैंप प्रदान करता है, जो उन्हें ग्रामीण बाजारों में सफल होने के लिए आवश्यक संसाधन प्रदान करते हैं।

महत्वपूर्ण विशेषताएं:

1. स्थायी आजीविका और सामाजिक उद्यमिता को प्राथमिकता देना। 2. बूट कैंप और संगठित कोहोर्ट-आधारित कार्यक्रम

फायदे:

1. सरकार द्वारा पहुंच प्रदान की जाती है (RKVY-RAFTAAR, DST, NABARD)।

2. ग्रामीण भारत में CSR भागीदार और बाजार कनेक्शन।

3. गो-टू-मार्केट रणनीति और प्रोटोटाइपिंग के लिए समर्थन।

3. वेंचर सेंटर – पुणे

अवलोकन: नेशनल केमिकल लेबोरेटरी (CSIR-NCL) में स्थित, वेंचर सेंटर इंजीनियरिंग, मटीरियल साइंस और बायोटेक में IP-हैवी स्टार्टअप को सपोर्ट करता है।

एग्रीटेक से प्रासंगिकता: बायोटेक्नोलॉजी और मटीरियल साइंस पर ध्यान केंद्रित करने वाले एग्रीटेक स्टार्टअप वेंचर सेंटर के संसाधनों से लाभ उठा सकते हैं, जिसमें समर्पित IP सपोर्ट और BIRAC और DST फंड तक पहुंच शामिल है।

मुख्य विशेषताएं:

1. समर्पित IP सपोर्ट सेल। 2. फैब लैब और परीक्षण सुविधाएं। 3. BIRAC और DST फंड के माध्यम से समर्थन

लाभ:

1. निवेशकों और अनुदान तक पहुंच।

2. कानूनी, IP और व्यवसाय विकास सेवाएं।

3. फिजिकल इनक्यूबेशन और स्केल-अप स्पेस।

लघु उद्योगों के लिए सरकारी नीतियां

पहले औद्योगिक नीति प्रस्ताव (IPR) की घोषणा से लेकर अब तक चरणबद्ध तरीके से काम किया गया और पिछले 5 दशकों में विभिन्न नीतियां लागू की गईं।

IPR 1948 – इसका उद्देश्य औद्योगीकरण के माध्यम से स्वतंत्रता के बाद राष्ट्रीय पुनर्निर्माण करना था। इसमें कहा गया था कि SSI स्थानीय संसाधनों के उपयोग और रोज़गार के अवसर पैदा करने के लिए विशेष रूप से उपयुक्त हैं। बुनियादी ढांचा बनाकर छोटे उद्योगों को विकसित करने की प्राथमिक जिम्मेदारी राज्य सरकारों को दी गई है।

IPR 1956 – इसने छोटे पैमाने के और कुटीर उद्योगों को एक स्पष्ट और ज़ोरदार नीति और प्रोत्साहन सहायता प्रदान की। इसका उद्देश्य छोटे औद्योगिक क्षेत्र की सुरक्षा और विकास करना था।

IPR 1977 – नीति का मुख्य ज़ोर ग्रामीण और छोटे शहरों में कुटीर और छोटे उद्योगों को प्रभावी ढंग से बढ़ावा देना था। यह सोच निम्नलिखित बातों को निर्दिष्ट करती है:

जिला उद्योग केंद्र (DCIs) की स्थापना, जो उद्योगों के क्षेत्रीय विकास और स्थानीय संसाधनों और कौशल के उपयोग पर ध्यान केंद्रित करेंगे।

पारंपरिक क्षेत्र में तकनीकी उन्नयन पर ज़ोर दिया गया।

मानकीकरण, गुणवत्ता नियंत्रण और बाज़ार सर्वेक्षण जैसी सेवाओं के प्रावधान के माध्यम से विशेष विपणन व्यवस्था की गई।

IPR 1980 – नीति ने बड़े और छोटे क्षेत्रों के बीच एकीकृत औद्योगिक विकास के माध्यम से SSI को बढ़ावा देने की आवश्यकता पर ध्यान केंद्रित किया।

SSI के मौजूदा नेटवर्क के तेज़ी से विकास के लिए औद्योगिक रूप से पिछड़े ज़िलों की पहचान की गई।

IPR 1990 - आर्थिक उदारीकरण की नीति और सरल प्रक्रियाओं, औपचारिकताओं, नियमों और विनियमों की शुरुआत।

उद्यमिता के तहत महिलाओं और युवाओं पर अधिक ज़ोर दिया गया। छोटे पैमाने के क्षेत्र में उद्यमियों की सहायता के लिए भारतीय लघु उद्योग विकास बैंक (SIDBI) की स्थापना की गई।

IPR 1991 - इस नीति प्रस्ताव का मूल उद्देश्य लाइसेंसिंग, विनियमन और नियंत्रण मुक्त करके नियमों और प्रक्रियाओं को सरल बनाना था।

विशेषताएं हैं:

1. SSI को निर्माण के सभी सामानों के लिए लाइसेंसिंग से छूट दी गई थी।

2. स्थान की परवाह किए बिना छोटी इकाइयों के लिए निवेश सीमा बढ़ाकर 5 लाख रुपये कर दी गई।

3. स्वदेशी और कच्चे माल के आवंटन में छोटे और सूक्ष्म इकाइयों को प्राथमिकता दी गई।

4. सहकारी समितियों, सार्वजनिक संस्थानों और अन्य विपणन एजेंसियों और निगमों के माध्यम से उत्पादों के बाज़ार प्रचार पर ज़ोर दिया गया।

IPR 2000: वास्तव में SSI और सूक्ष्म क्षेत्रों के लिए एक व्यापक नीति पैकेज था। इस पॉलिसी का मुख्य फोकस इस प्रकार है:

1. प्रतिस्पर्धा में सुधार के लिए एक्साइज ड्यूटी की छूट की सीमा 50 लाख से बढ़ाकर 1 करोड़ कर दी गई।

2. चुनिंदा उद्योगों में टेक्नोलॉजी अपग्रेडेशन के लिए लोन पर 12% की क्रेडिट लिंक्ड कैपिटल सब्सिडी दी गई।

3. SSI मंत्रालय द्वारा SSIs की तीसरी जनगणना की गई, जिसमें SSIs में बीमारी और उसके कारणों को भी शामिल किया गया।
4. ISO 9000 सर्टिफिकेशन प्राप्त करने के लिए प्रत्येक छोटे पैमाने के उद्यम को 75000 रुपये देने की योजना 10वीं योजना के अंत तक जारी रही।
5. चल रही इंटीग्रेटेड इंफ्रास्ट्रक्चर डेवलपमेंट (IID) योजना का दायरा देश के सभी क्षेत्रों को कवर करने के लिए बढ़ाया गया, जिसमें ग्रामीण क्षेत्रों के लिए 50% आरक्षण और छोटे क्षेत्र के लिए 50% प्लॉट आरक्षित किए गए।
6. प्रधानमंत्री रोजगार योजना (PMRY) के तहत पारिवारिक आय पात्रता सीमा 24000 रुपये से बढ़ाकर 40000 रुपये प्रति वर्ष कर दी गई।

IPR 2001-02:

1. होजरी और हैंड टूल उप-क्षेत्र में निवेश सीमा 1 करोड़ रुपये से बढ़ाकर 5 करोड़ रुपये कर दी गई।
2. क्रेडिट गारंटी फंड योजना 125 करोड़ से बढ़ाकर 200 करोड़ कर दी गई।
3. दिसंबर 2001 तक कुल 23 करोड़ रुपये के क्रेडिट पर क्रेडिट गारंटी कवर प्रदान किया गया।
4. मार्केट डेवलपमेंट असिस्टेंस योजना विशेष रूप से SSIs क्षेत्र के लिए शुरू की गई।

IPR 2003-04:

1. SSIs क्षेत्र में विशेष निर्माण के लिए आरक्षित तिहतर वस्तुओं को जून 2003 में डी-रिजर्व कर दिया गया। इनमें रसायन और उनके उत्पाद, चमड़ा और उनके उत्पाद, प्रयोगशाला अभिकर्मक आदि शामिल हैं।
2. प्लांट और मशीनरी में चयनात्मक निवेश को 5 करोड़ रुपये तक बढ़ाया गया। यह जून 2003 से स्टेशनरी क्षेत्र में 13 वस्तुओं और दबाओं और फार्मास्युटिकल क्षेत्र की 10 वस्तुओं के लिए था।
3. टेक्नोलॉजी को अपग्रेड करने और प्रतिस्पर्धा बढ़ाने में मदद करने के लिए, अक्टूबर 2004 में खेल के सामान की सात वस्तुओं के संबंध में प्लांट और मशीनरी में निवेश सीमा 1 करोड़ रुपये से बढ़ाकर 5 करोड़ रुपये कर दी गई। 4. SIDBI ने अप्रैल 2004 से 1000 करोड़ रुपये का स्मॉल एंड मीडियम एंटरप्राइज फंड शुरू किया था, जिसमें 80% लोन SSI यूनिट्स के लिए था। ब्याज दर SIDBI की मौजूदा प्राइम लेंडिंग रेट से 2% कम थी।
5. भारतीय रिजर्व बैंक ने कंपोजिट लोन लिमिट को 50 लाख रुपये से बढ़ाकर 1 करोड़ रुपये कर दिया।

IPR 2005-06:

1. सूक्ष्म, लघु और मध्यम उद्यम मंत्रालय ने डी-रिजर्वेशन के लिए 180 आइटम की पहचान की है।
2. सेवा क्षेत्र में छोटे और मध्यम उद्यमों को मान्यता दी गई और उन्हें विनिर्माण क्षेत्र में SSI के बराबर माना गया।
3. क्रेडिट गारंटी फंड मार्च 2006 में 1132 करोड़ रुपये तक बढ़ाया गया।
4. छोटे उद्योगों के लिए क्रेडिट गारंटी ट्रस्ट को एक बार की गारंटी फीस 2.5 से घटाकर 1.5% करने की सलाह दी गई। सभी लोन।
5. CGTSI के तहत, लगभग 30,000 उद्यारकर्ताओं को, जिन्हें मुख्य प्रमोटर के रूप में पहचाना गया था, बीमा कवर दिया गया। बीमा राशि प्रति लाभार्थी ₹2,00,000 होगी और प्रीमियम CGTSI द्वारा भुगतान किया जाएगा।

नई लघु उद्यम नीति (NESP): NEW SMALL ENTERPRISE POLICY

यह छोटे और सूक्ष्म उद्यमों को पर्याप्त सहायता प्रदान करने के लिए बनाई गई थी। मुख्य क्षेत्र हैं

1. उद्योग-व्यवसाय और सेवा से संबंधित उद्यमों को उनके स्थान की परवाह किए बिना लघु उद्योग के रूप में शामिल करना
2. राष्ट्रीय इकिवटी फंड का दायरा बढ़ाना, सिंगल विंडो योजना का विस्तार करना और समग्र ऋण योजना के प्रावधान के साथ वाणिज्यिक बैंकों को जोड़ना
3. शेयर के 24% तक इकिवटी भागीदारी की अनुमति देकर उद्यमियों को वित्तीय सहायता।
4. SIDO_(Small Industrial Development Organization)में प्रौद्योगिकी विकास सेल की स्थापना
5. SIDO में निर्यात विकास केंद्र की स्थापना
6. सीमित भागीदारी अधिनियम द्वारा उदारीकरण
7. एकीकृत बुनियादी ढांचा विकास प्रणाली
8. प्रौद्योगिकी विकास और छोटे और सूक्ष्म क्षेत्र को प्राथमिकता के आधार पर स्थानीय और आयातित कच्चे माल का समान वितरण
9. प्रोत्साहन वितरण प्रणाली में सुधार।
10. विपणन, बाजार संवर्धन और निर्यात सहायता आधुनिकीकरण।
11. गुणवत्ता उन्नयन और प्रक्रियात्मक सरलीकरण।
12. प्लांट और मशीनरी और छोटी औद्योगिक इकाइयों के लिए निवेश सीमा 2 लाख से बढ़ाकर 5 लाख करना।

उद्यमिता विकास के लिए संस्थागत सहायता

1. राष्ट्रीय स्तर के संस्थान
2. राज्य स्तर के संस्थान
3. फंड आधारित संस्थान

1. राष्ट्रीय स्तर के संस्थान

- क) लघु उद्योग बोर्ड (SSIB)
- ख) लघु उद्योग विकास संगठन (SIDO)
- ग) राष्ट्रीय लघु उद्योग निगम लिमिटेड (NSIC)
- घ) खादी और ग्रामोद्योग आयोग (KVIC)
- ड) NISIET, NIESBUD और IIE जैसे राष्ट्रीय प्रशिक्षण संस्थान
- क) लघु उद्योग बोर्ड (SSIB)

- SSI बोर्ड भारत सरकार द्वारा गठित सर्वोच्च गैर-सांविधिक सलाहकार निकाय है जो SSI क्षेत्र से संबंधित सभी मुद्दों पर सलाह देता है।
- यह अपने सदस्यों को सहयोग और अंतर-संस्थागत संबंधों को सुविधाजनक बनाने के लिए बातचीत के लिए एक मंच प्रदान करता है और SSIs के विकास के लिए विभिन्न नीतिगत मामलों पर सरकार को सलाह देता है। बोर्ड का गठन सबसे पहले 1954 में हुआ था। इसका कार्यकाल दो साल का होता है। भारत सरकार के उद्योग मंत्री SSIB के चेयरमैन होते हैं।
- इसके मुख्य सदस्य राज्य उद्योग मंत्री, संसद के कुछ सदस्य, भारत सरकार के विभिन्न विभागों के सचिव, वित्तीय संस्थान, सार्वजनिक क्षेत्र के उपक्रम, उद्योग संघ, क्षेत्र के जाने-माने विशेषज्ञ आदि हैं।

b) लघु उद्योग विकास संगठन (SIDO)

लघु उद्योग विकास आयुक्त के कार्यालय को लघु उद्योग विकास संगठन (SIDO) के नाम से भी जाना जाता है।

यह एक शीर्ष निकाय है, जिसकी स्थापना 1954 में SSIs के प्रचार और विकास के लिए नीतियों और कार्यक्रमों को बनाने, समन्वय करने, लागू करने और निगरानी करने में मंत्रालय की सहायता के लिए की गई थी।

इसके प्रबंधन के तहत 60 से अधिक कार्यालय और 21 स्वायत्त निकाय हैं, जिनमें टूल रूम, प्रशिक्षण संस्थान और परियोजना-सह-प्रक्रिया विकास केंद्र आदि शामिल हैं।

ऐसे मुख्य निकायों के कार्य इस प्रकार हैं:

1. लघु उद्योग सेवा संस्थान (SISIs) हर राज्य में कार्यरत हैं। वे तकनीकी सहायता और परामर्श सेवाएं प्रदान करते हैं, उद्यमिता विकास कार्यक्रम आयोजित करते हैं, और निर्यात प्रोत्साहन और संपर्क गतिविधियां करते हैं। उद्यमियों के लाभ के लिए आधुनिकीकरण, ऊर्जा संरक्षण, गुणवत्ता नियंत्रण/उन्नयन और प्रदूषण नियंत्रण पर कार्यक्रमों के कार्यान्वयन पर भी जोर दिया जाता है।
2. क्षेत्रीय परीक्षण केंद्र (RTC) उत्पाद गुणवत्ता उन्नयन के लिए परीक्षण सुविधाएं प्रदान करते हैं।
3. टूल रूम/टूल डिजाइन संस्थान (TRs/TDI) SSIs को तकनीकी उन्नयन में सहायता करते हैं, और टूल, मॉड्यूल जिग्स और फिक्स्चर, घटकों आदि को डिजाइन और उत्पादन करके अच्छी गुणवत्ता वाले उपकरण प्रदान करते हैं।
4. उत्पाद-सह-प्रक्रिया विकास केंद्र (PPDCs) उनकी विशिष्ट समस्याओं को देखते हैं और तकनीकी सेवाएं प्रदान करते हैं।
5. केंद्रीय फुटवियर प्रशिक्षण संस्थान (CFTIs) निर्यात को बढ़ावा देने के लिए फुटवियर डिजाइनिंग विकसित करते हैं। 6. सब कॉन्ट्रैक्ट एक्सचेंज फॉर सहायक विकास (SCXs) SSI की अतिरिक्त विनिर्माण/सेवा क्षमता का डेटाबेस रजिस्टर और बनाते हैं, बड़े/मध्यम इकाइयों की ज़रूरतों का डेटाबेस बनाते हैं और ज़रूरतों को छोटी इकाइयों के पास उपलब्ध अतिरिक्त क्षमता से मिलाते हैं और खरीदार-विक्रेता बैठकें आयोजित करते हैं, बड़े और छोटे इकाइयों के समन्वय के लिए विक्रेता प्रदर्शनियाँ, सेमिनार कार्यशालाएँ आयोजित करते हैं, गुणवत्ता उन्नयन निर्यात संवर्धन आदि और विक्रेता संवर्धन आदि पर डेटा के प्रवाह को सुविधाजनक बनाते हैं और विक्रेता विकास पर डेटा के प्रवाह को सुविधाजनक बनाते हैं।

SIDO कार्यालयों द्वारा प्रदान की जाने वाली मुख्य सेवाएँ हैं:

- SSIs के संवर्धन और विकास के लिए नीति निर्माण में सरकार को सलाह देना।

- छोटे पैमाने की इकाइयों को तकनीकी-आर्थिक और प्रबंधकीय परामर्श, सामान्य सुविधाएँ प्रदान करना।
- प्रौद्योगिकी उन्नयन, आधुनिकीकरण, गुणवत्ता सुधार और बुनियादी ढाँचे के लिए सुविधाएँ प्रदान करना।
- प्रशिक्षण और कौशल उन्नयन के माध्यम से मानव संसाधन विकसित करना।

ग) नेशनल स्मॉल इंडस्ट्रीज कॉर्पोरेशन (NSIC) लिमिटेड

नेशनल स्मॉल इंडस्ट्रीज कॉर्पोरेशन (NSIC) लिमिटेड की स्थापना 1955 में देश में SSIs के विकास को बढ़ावा देने, सहायता करने और प्रोत्साहित करने के उद्देश्य से की गई थी, जिसमें इन कार्यों के व्यावसायिक पहलुओं पर ध्यान केंद्रित किया गया था।

कॉर्पोरेशन निम्नलिखित योजनाओं और गतिविधियों के माध्यम से इस क्षेत्र की सहायता कर रहा है:

1. कम्पोजिट टर्म लोन योजना: छोटे पैमाने के क्षेत्र को बढ़ावा देने के लिए, NSIC ने मौजूदा और संभावित उद्यमियों के लाभ के लिए एक कम्पोजिट टर्म लोन योजना शुरू की है ताकि छोटी इकाइयों को एक ही छत के नीचे भूमि और भवन, मशीनरी और उपकरण और कार्यशील पूँजी प्राप्त हो सके।
2. हायर परचेज योजना: स्वदेशी और आयातित मशीनरी और उपकरण आसान वित्तीय शर्तों पर उपलब्ध कराए जाते हैं, जिसमें महिला उद्यमियों, कमज़ोर वर्गों, विकलांगों और पूर्व सैनिकों और SC/ST उद्यमियों पर विशेष ध्यान दिया जाता है।
3. कार्यशील पूँजी वित्त: इस योजना का उद्देश्य व्यवहार्य और अच्छी तरह से प्रबंधित इकाइयों की कार्यशील पूँजी को बढ़ाना है, आपातकालीन आवश्यकता के मामले में चयनात्मक आधार पर ताकि वे अपने उपभोज्य स्टोर, स्पेयर पार्ट्स और उत्पादन से संबंधित ओवरहेड्स, विशेष रूप से बिजली बिल और वैधानिक बकाया का भुगतान कर सकें।
4. उपकरण लीजिंग: यह मुख्य रूप से SMSs को अपनी क्षमता का विस्तार करने या बाजार की जरूरतों के अनुसार अपनी तकनीक को विविधता लाने/अपग्रेड करने में सुविधा प्रदान करने के लिए किया जाता है।
5. कच्चा माल सहायता: यह घेरलू बाजार या आयात के माध्यम से दुर्लभ कच्चे माल की उपलब्धता को सुविधाजनक बनाता है।
6. विपणन सहायता कार्यक्रम: NSIC कई सरकारी एजेंसियों के साथ SMEs को करीब लाने के लिए एक प्रमुख एजेंसी के रूप में काम करने की कोशिश कर रहा है, जिसका उद्देश्य खरीद एजेंसियों में SMEs और उनकी क्षमताओं के बारे में विश्वास पैदा करना है ताकि वे आवश्यक गुणवत्ता वाले सामान और सेवाएं, किफायती कीमतों पर और सहमत डिलीवरी शेड्यूल का पालन करते हुए प्रदान कर सकें।
7. टेंडर मार्केटिंग: यह SSI की ओर से थोक स्थानीय वैश्विक टेंडरों में भाग लेता है। इसका उद्देश्य उन SSIs की सहायता करना है जिनमें गुणवत्ता वाले उत्पादों का निर्माण करने की क्षमता है लेकिन उनमें ब्रांड इक्विटी और विश्वसनीयता की कमी है या उनकी वित्तीय क्षमता सीमित है।
8. एकीकृत विपणन सहायता: NSIC एक एकीकृत विपणन सहायता कार्यक्रम चला रहा है जिसमें छोटे पैमाने की इकाइयों द्वारा पात्र खरीदारों को की गई आपूर्ति से संबंधित बिलों को NSIC द्वारा एक निश्चित निर्दिष्ट सीमा तक रियायती दर पर भुनाया जाता है।
9. सरकारी स्टोर खरीद कार्यक्रम: जो यूनिट सरकारी खरीद कार्यक्रम में हिस्सा लेने के लिए कॉर्पोरेशन के साथ रजिस्टर्ड हैं, उन्हें अलग-अलग खरीद संगठनों के साथ या उनके द्वारा माना जाता है और उन्हें टेंडर फॉर्म की मुफ्त सप्लाई, अर्नेस्ट मनी, सिक्योरिटी डिपॉजिट आदि के भुगतान से छूट जैसे सभी फायदे मिलते हैं।
10. टेक्नोलॉजी अपग्रेडेशन: पांच NSIC टेक्निकल सर्विस सेंटर्स के ज़रिए SIS / SMEs को बेहतरीन टेक्निकल सपोर्ट दिया जाता है। इन सेंटर्स को काउंसिल ऑफ साइंटिफिक एंड इंडस्ट्रियल रिसर्च ने इन-हाउस R & D के लिए मान्यता दी है। NSIC ने एक टेक्नोलॉजी ट्रांसफर सेंटर स्थापित किया है। टेक्नोलॉजी चाहने वालों और टेक्नोलॉजी देने वालों को मिलाने के लिए कंप्यूटर के ऑनलाइन कनेक्शन और नेटवर्क पर लेटेस्ट जानकारी टेक्नोलॉजी ट्रांसफर सेंटर के ज़रिए दी जाती है।

d) खादी और ग्रामोद्योग आयोग (KVIC):

खादी और ग्रामोद्योग आयोग (KVIC) अप्रैल 1957 में संसद के एक अधिनियम द्वारा बनाया गया एक वैधानिक निकाय है। KVIC को ग्रामीण क्षेत्रों में खादी और अन्य ग्रामोद्योगों के विकास के लिए कार्यक्रमों की योजना बनाने, बढ़ावा देने, आयोजन करने और लागू करने का काम सौंपा गया है, जहाँ भी ज़रूरी हो, ग्रामीण विकास में लगी अन्य एजेंसियों के साथ समन्वय में।

प्रशिक्षण संस्थान:

तीन राष्ट्रीय स्तर के प्रशिक्षण संस्थान हैं

1. नेशनल इंस्टीट्यूट ऑफ स्मॉल इंडस्ट्री एक्सटेंशन ट्रेनिंग (NISIET), हैदराबाद जो प्रशिक्षण, परामर्श, अनुसंधान और शिक्षा से लेकर विस्तार और सूचना सेवाओं तक के संचालन करता है।
2. नेशनल इंस्टीट्यूट फॉर एंटरप्रेन्योरशिप एंड स्मॉल बिजनेस डेवलपमेंट (NIESBUD) नई दिल्ली, जो विभिन्न क्षेत्रों और विषयों में राष्ट्रीय और अंतर्राष्ट्रीय स्तर के प्रशिक्षण कार्यक्रम आयोजित करता है।
3. इंडियन इंस्टीट्यूट ऑफ एंटरप्रेन्योरशिप (IIE), गुवाहाटी की स्थापना उत्तर पूर्व पर ध्यान केंद्रित करते हुए उद्यमिता विकास के लिए एक माध्यम के रूप में काम करने के लिए की गई थी।

2. राज्य स्तरीय संस्थान

क) राज्य लघु औद्योगिक विकास निगम (SSIDC)

ख) राज्य उद्योग निदेशालय (SDIs)

ग) जिला उद्योग केंद्र (DICs)

क) राज्य लघु औद्योगिक विकास निगम (SSIDC):-

कंपनी अधिनियम 1956 के तहत शामिल, SSIDCs को अलग-अलग राज्यों में पूरी तरह से स्वामित्व वाली कंपनियों के रूप में स्थापित किया गया था ताकि उनके संबंधित राज्य में औद्योगिक विकास को बढ़ावा दिया जा सके।

SSIDCs के मुख्य कार्य इस प्रकार हैं

1. राज्य में स्थापित सभी छोटे, मध्यम और बड़े औद्योगिक उद्यमों को सावधि वित्त प्रदान करना।
2. राज्य में स्थापित होने वाले औद्योगिक उद्यमों के शेयरों और डिबेंचरों का अंडरराइटिंग और सीधे सदस्यता लेना।
3. व्यवहार्यता अध्ययन तैयार करना, बाजार सर्वेक्षण करना, और निजी उद्यमियों को संयुक्त और सहायता प्राप्त क्षेत्र में अपने औद्योगिक उद्यम स्थापित करने के लिए प्रेरित करना।
4. राज्य में भारतीय औद्योगिक विकास बैंक (IDBI) की बीज पूँजी योजना को लागू करना।

ख) राज्य उद्योग निदेशालय (SDIs):

भारत के संविधान के तहत, SSIs का प्रचार और विकास एक राज्य का विषय है। इसलिए, सहायता की नीतियों और कार्यक्रमों के कार्यान्वयन की प्राथमिक जिम्मेदारी प्रत्येक राज्य में उद्योग निदेशालयों की है। यह SIDO और संबंधित केंद्रीय संस्थानों के समग्र मार्गदर्शन में कार्य करता है। यह नियामक और विकासात्मक दोनों कार्य करता है। यह जिला, उप-मंडल और ब्लॉक स्तर पर क्रमशः जिला उद्योग कार्यालयों, उद्योग कार्यालयों और विस्तार कार्यालयों के नेटवर्क के माध्यम से कार्य करता है।

SDIs के मुख्य कार्य

1. लघु उद्योग इकाइयों का पंजीकरण
2. वित्तीय सहायता प्रदान करना
3. औद्योगिक इकाइयों को दुर्लभ और स्वदेशी कच्चे माल का वितरण।

4. कच्चे माल के आयात के लिए अनिवार्यता प्रमाण पत्र प्रदान करना
5. औद्योगिक संपदा और औद्योगिक सहकारी समितियों की स्थापना
6. औद्योगिक बुनियादी ढांचे का विकास।
7. औद्योगिक सर्वेक्षण करना और जानकारी एकत्र करना
8. उद्योगों के लिए रियायतें और प्रोत्साहन की व्यवस्था करना।
9. ग्राम और लघु उद्योगों का समग्र प्रशासन।
10. औद्योगिक विकास के लिए अन्य एजेंसियों के साथ संपर्क बनाए रखना।

घ) जिला उद्योग केंद्र (DICs)

जिला उद्योग केंद्र कार्यक्रम 8 मई, 1978 को ग्रामीण क्षेत्रों और छोटे शहरों में व्यापक रूप से फैले कुटीर और लघु उद्योगों के प्रभावी प्रचार के लिए शुरू किया गया था। ये केंद्र एक ही छत के नीचे लघु उद्योग और ग्रामीण उद्यमियों द्वारा आवश्यक सभी सेवाएं और सहायता प्रदान करने वाले केंद्र बिंदु हैं। ये जिला स्तर पर औद्योगिक विकास के लिए एक इंटीग्रेटेड प्रशासनिक ढांचा प्रदान करते हैं।

जिला उद्योग केंद्रों के मुख्य कार्य

1. यह कच्चे माल की उपलब्धता, मानवीय कौशल, इंफ्रास्ट्रक्चर, मांग आदि को ध्यान में रखते हुए किसी ज़िले की औद्योगिक क्षमता जानने के लिए सर्वे करता है।
 2. यह औद्योगिक विकास के लिए एक कार्य योजना तैयार करता है।
 3. यह उद्यमियों से प्राप्त विभिन्न निवेश प्रस्तावों का मूल्यांकन करता है।
 4. यह उद्यमियों को उचित मशीनरी और उपकरण और कच्चा माल खरीदने में मार्गदर्शन और सहायता करता है।
 5. यह उद्यमियों को उचित मार्केटिंग रणनीतियों का सुझाव देता है।
 6. यह टेक्नोलॉजी के अपग्रेडेशन, गुणवत्ता सुधार, औद्योगिक प्रशिक्षण आदि के लिए अनुसंधान और विकास संस्थानों के साथ संबंध बनाए रखता है।
 7. यह कारीगरों के प्रशिक्षण कार्यक्रम आयोजित करता है।
3. फंड आधारित संस्थान:
- a) भारतीय लघु उद्योग विकास बैंक (SIDBI)
 - b) वाणिज्यिक बैंक
 - c) राज्य वित्तीय निगम (SFCs)

a) भारतीय लघु उद्योग विकास बैंक (SIDBI):

SIDBI की स्थापना 1990 में सर्वोच्च पुनर्वित्त बैंक के रूप में हुई थी। SIDBI पाँच क्षेत्रीय कार्यालयों और 33 शाखा कार्यालयों के माध्यम से विभिन्न कार्यक्रम और योजनाएँ चला रहा है। SIDBI की लघु उद्योग क्षेत्र को वित्तीय सहायता दो मार्गों से दी जाती है: प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष।

प्रत्यक्ष सहायता:

- नए उद्यमों, प्रौद्योगिकी उन्नयन के विविधीकरण, आधुनिकीकरण और अच्छी तरह से चल रहे लघु उद्योगों के विस्तार के लिए क्रांति उपलब्ध हैं।
- निजी क्षेत्र के लिए भी सहायता उपलब्ध है। लघु उद्योग क्षेत्र अधिकतम 3:1 के क्रांति-इक्विटी अनुपात के लिए पात्र है। उपकरण आयात के लिए विदेशी मुद्रा क्रांति भी निर्यात उन्मुख लघु उद्योगों के लिए उपलब्ध हैं।
- SIDBI उद्यमियों को उनके नवीन उद्यमों के लिए उद्यम पूँजी सहायता भी प्रदान करता है यदि उनके पास एक अच्छी प्रबंधन टीम, दीर्घकालिक प्रतिस्पर्धी लाभ और औसत से ऊपर लाभप्रदता की क्षमता है जिससे निवेश पर आकर्षक रिटर्न मिलता है।

अप्रत्यक्ष सहायता:

- SIDBI की लघु क्षेत्र को वित्तीय सहायता मुख्य रूप से मौजूदा क्रेडिट वितरण प्रणाली के माध्यम से दी जाती है, जिसमें राज्य स्तरीय संस्थान, ग्रामीण और वाणिज्यिक बैंक शामिल हैं।
- SIDBI प्राथमिक क्रांति संस्थानों (PLI) को पुनर्वित्त प्रदान करता है और उनके बिलों को भुनाता है। यह सहायता SSI उत्पादों के विषणन, नए उद्यमों की स्थापना, कार्यशील पूँजी की उपलब्धता, विस्तार, आधुनिकीकरण, मानव संसाधन विकास और मौजूदा इकाइयों के विविधीकरण सहित सभी गतिविधियों के लिए उपलब्ध है।

SIDBI की नई पहलें

1. उद्यम पूँजी की देखरेख के लिए दो सहायक कंपनियाँ, SIDBI वेंचर कैपिटल लिमिटेड और SIDBI ट्रस्टी कंपनी लिमिटेड बनाई गईं।
2. प्रौद्योगिकी हस्तांतरण, मैच मेकिंग सेवाओं, वित्त सिंडिकेशन और संयुक्त उद्यमों को सुविधाजनक बनाने की देखरेख के लिए लघु उद्यमों के लिए प्रौद्योगिकी ब्यूरो का गठन किया गया।
3. गरीबों को वित्तीय सहायता प्रदान करने और विशेष रूप से ग्रामीण क्षेत्रों में सूक्ष्म वित्त क्षेत्र की उभरती जरूरतों को पूरा करने के लिए SIDBI फाउंडेशन फॉर माइक्रो क्रेडिट लॉन्च किया गया है।

b) वाणिज्यिक बैंक

- SSIs की क्रांति आवश्यकताएँ मूल रूप से दो प्रकार की होती हैं: दीर्घकालिक क्रांति और कार्यशील पूँजी।
- वाणिज्यिक बैंक, अपनी देशव्यापी शाखाओं के व्यापक नेटवर्क के साथ, कार्यशील पूँजी की आवश्यकता के लिए प्राथमिक माध्यम हैं।
- बैंकों को अनिवार्य रूप से यह सुनिश्चित करना होता है कि उनके कुल क्रांति का एक निश्चित प्रतिशत RBI द्वारा वर्गीकृत प्राथमिकता वाले क्षेत्रों को दिया जाए। इन सेक्टर में एप्रीकल्चर, छोटे उद्योग, एक्सपोर्ट वैगैरह शामिल हैं। इस लिस्ट में छोटे उद्योगों को शामिल करने से वे इस तय क्रेडिट के लिए एलिजिबल हो जाते हैं।
- भारतीय अर्थव्यवस्था के लिबरलाइजेशन के साथ, SSI की क्रेडिट जरूरतों को पूरा करने पर ज्यादा ज़ोर दिया गया। यह RBI द्वारा उठाए गए इन कदमों से साफ होता है। छोटे उद्योगों को कुल लेंडिंग में से छोटे सेक्टर के लिए क्रेडिट तय किया गया है।
- यह पक्का करने के लिए कि SSI सेक्टर के सभी हिस्सों को क्रेडिट मिले, RBI ने निर्देश जारी किए हैं कि SSI सेक्टर के लिए आमतौर पर उपलब्ध फंड में से 40% उन यूनिट्स को दिया जाए जिनका प्लांट और मशीनरी में इन्वेस्टमेंट 5 लाख रुपये तक है, 20% उन यूनिट्स को जिनका इन्वेस्टमेंट 5 लाख से 25 लाख रुपये के बीच है और बाकी 40% दूसरी यूनिट्स को।
- पब्लिक सेक्टर बैंकों को सलाह दी गई है कि वे ऐसे सेंटर्स पर ज्यादा स्पेशलाइज्ड SI ब्रांच शुरू करें जहां कई SSI उधार लेने वालों को फाइनेंस करने की संभावना है। मार्च 2002 तक, देश में 391 स्पेशलाइज्ड SI ब्रांच काम कर रही हैं।
- SSI की फाइनेंशियल ज़रूरतों को पूरा करने के लिए सिंगल विंडो स्कीम को सभी ज़िलों में बढ़ाया गया। लघु उद्यमी क्रेडिट कार्ड (LUCC) स्कीम पब्लिक सेक्टर बैंकों द्वारा SSI छोटे उद्यमों, रिटेल ट्रेडर्स और कारीगरों को आसान और उधार लेने वालों के लिए फ्रेंडली क्रेडिट सुविधाएँ देने के लिए शुरू की गई थी।

□ कम्पोजिट लोन लिमिट को 25 लाख रुपये से बढ़ाकर 50 लाख रुपये कर दिया गया। ज़रूरी मामलों में बिना गारंटी वाले लोन की लिमिट बढ़ाकर 25 लाख रुपये कर दी गई।

c) स्टेट फाइनेंशियल कॉर्पोरेशन (SFCs)

□ इंडस्ट्रियल फाइनेंशियल कॉर्पोरेशन ऑफ इंडिया (IFCI) जिसे 1948 में स्थापित किया गया था, वह सिर्फ बड़े इंडस्ट्रियल उद्यमों को फाइनेंशियल मदद देता था।

□ बड़ी संख्या में छोटे पैमाने की यूनिट्स की फाइनेंशियल ज़रूरतों को पूरा करने के लिए, स्टेट फाइनेंशियल कॉर्पोरेशन एक पास किया गया। स्टेट फाइनेंशियल कॉर्पोरेशन एक 1951 को सभी राज्य सरकारों को रीजनल डेवलपमेंट बैंकों के तौर पर स्टेट फाइनेंशियल कॉर्पोरेशन स्थापित करने में मदद करने के लिए लागू किया गया था। पहला SFC 1953 में पंजाब में स्थापित किया गया था।

□ आज देश में 18 SFC हैं, जो लगभग हर राज्य में मौजूद हैं। एक SFC राज्य के अंदर अलग-अलग जगहों पर अपना ऑफिस खोल सकता है। वर्तमान में छोटे और मध्यम आकार के उद्यमों को निम्नलिखित सहायता प्रदान की जाती है:

1. एकल स्वामित्व, साझेदारी, कंपनी और सहकारी समिति जैसे व्यावसायिक संगठन वाले औद्योगिक उद्यमों को दीर्घकालिक वित्त प्रदान करना।
2. औद्योगिक उद्यमों के इक्विटी और डिबेंचर खरीदना।
3. सर्विस सेक्टर में काम करने वाले छोटे और मध्यम उद्यमों को वित्तीय सहायता प्रदान करना।
4. वर्किंग कैपिटल लोन देना और अपने ग्राहकों की विभिन्न छोटी अवधि की ज़रूरतों को पूरा करना।

राष्ट्रीय कृषि एवं ग्रामीण विकास बैंक

राष्ट्रीय कृषि एवं ग्रामीण विकास बैंक (NABARD) की स्थापना 12 जुलाई 1982 को की गई थी। NABARD ग्रामीण भारत में उद्यमिता विकास में एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। यह वित्तीय सहायता, कौशल विकास प्रशिक्षण, संस्थान निर्माण तथा बाजार से जुड़ाव जैसी समग्र सहायता प्रदान करता है। इसका मुख्य उद्देश्य ग्रामीण क्षेत्रों की कृषि पर निर्भरता को कम करना तथा ऑफ-फार्म क्षेत्र में वैकल्पिक, सतत आजीविका विकल्पों और सूक्ष्म उद्यमों को बढ़ावा देना है।

मुख्य भूमिकाएँ एवं पहलें

— वित्तीय सहायता एवं पुनर्वित्त (Refinance):

NABARD क्षेत्रीय ग्रामीण बैंकों (RRBs), सहकारी बैंकों एवं अन्य वित्तीय संस्थानों को पुनर्वित्त प्रदान करता है, जिससे वे किसानों, ग्रामीण कारीगरों और उद्यमियों को विभिन्न गतिविधियों हेतु ऋण उपलब्ध करा सकें। यह डेयरी उद्यमिता विकास योजना (DEDS) और स्टैंड-अप इंडिया योजना जैसी सरकार समर्थित सब्सिडी-युक्त ऋण योजनाओं का भी प्रबंधन करता है, जिनमें NABARD संभावित लाभार्थियों को मार्गदर्शन देने हेतु 'कनेक्ट सेंटर' की भूमिका निभाता है।

— कौशल विकास एवं क्षमता निर्माण:

NABARD ग्रामीण युवाओं और महिलाओं के लिए संरचित कौशल विकास एवं उद्यमिता प्रशिक्षण कार्यक्रम संचालित करता है। माइक्रो एंटरप्राइज डेवलपमेंट प्रोग्राम (MEDP) और लाइवलीहुड एंड एंटरप्राइज डेवलपमेंट प्रोग्राम (LEDP) जैसी पहलों के माध्यम से पारंपरिक तथा नवीन कौशल (जैसे कंप्यूटर कौशल, ड्रोन संचालन आदि) का प्रशिक्षण देकर स्वरोजगार के अवसर सृजित किए जाते हैं।

— उत्पादक संगठनों का संवर्धन:

NABARD ऑफ-फार्म उत्पादक संगठनों (OFPOs) और ग्रामीण उद्यम उत्पादक संगठनों (REPOs) के गठन एवं

सुदृढ़ीकरण में सहायता करता है। इससे कारीगरों, बुनकरों एवं शिल्पकारों को अपने उत्पादों का एकत्रीकरण, पैमाने की अर्थव्यवस्था का लाभ, क्रृषि तक पहुँच तथा बाजार में बेहतर सौदेबाज़ी शक्ति प्राप्त होती है।

— बाजार से जुड़ाव:

NABARD उद्यमियों को अपने उत्पादों के विपणन में सहायता करता है। इसके अंतर्गत प्रदर्शनियों और मेलों में भागीदारी हेतु अनुदान सहायता, ग्रामीण हाट एवं ग्रामीण मार्ट की स्थापना, तथा ओपन नेटवर्क फॉर डिजिटल कॉमर्स (ONDC) जैसे ई-कॉमर्स एवं डिजिटल प्लेटफार्मों पर उत्पादों को जोड़ने में सहयोग शामिल है।

— नवाचार एवं इन्क्यूबेशन सहायता:

कृषि-उद्यमिता एवं नवाचार को बढ़ावा देने हेतु NABARD कृषि विश्वविद्यालयों एवं अन्य प्रतिष्ठित संस्थानों में ग्रामीण व्यवसाय इन्क्यूबेशन केंद्र (RBICs) की स्थापना का समर्थन करता है। ये केंद्र प्रारंभिक चरण के स्टार्ट-अप्स को मार्गदर्शन, व्यवसायिक सहायता सेवाएँ और आवश्यक संसाधन उपलब्ध कराते हैं।