

ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ ಎಂಬ ಮಹಾಮಂತ್ರ ವಿಜಯಾ ಯು. ಪಾಟೀಲ*

*ಸಹಾಯಕ ಪ್ರಾಧ್ಯಾಪಕರು, ಸರ್ಕಾರಿ ಗೃಹವಿಜ್ಞಾನ ಕಾಲೇಜು, ಹಾಸನ.

ಸಾರಾಂಶ: (Abstract)

ವ್ಯಕ್ತಿಯೊಬ್ಬ ಹೊಸ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿ ಸರಿಯಾದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಸೂಕ್ತವಾದ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಅದನ್ನು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಮುನ್ನಡೆಸುವ ಕೆಲವು ಉದ್ಯಮಶೀಲರಲ್ಲಿರುವ ವಿಶಿಷ್ಟ ಗುಣಗಳ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಕ್ಕೆ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ ಎನ್ನಬಹುದು. ಸಾಮಾನ್ಯ ಮಾತುಗಳಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ ಎಂದರೆ ವಿಶೇಷ ಗುಣಗಳ ಗುಚ್ಛ ಎಂದೇ ಹೇಳಬಹುದು. ಯಾಕೆಂದರೆ ಉದ್ಯಮಶೀಲನು ಅನೇಕ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತುತ ಲೇಖನದಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯ ಮಹತ್ವದ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಮುಖ್ಯಪದಗಳು (Keywords): ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ, ಉದ್ಯೋಗ, ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಕೌಶಲ್ಯ, ಸಂಪನ್ಮೂಲ.

ಪೀಠಿಕೆ

ಉದ್ಯಮಶೀಲರಲ್ಲಿ ಕಾಣುವ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯು ಕೆಲವೇ ಜನ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವ ಅಥವಾ ಮೈಗೂಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ವಿಜ್ಞಾನ ಅಥವಾ ಪರಿಣಿತ ಕಲೆ ಏನೂ ಅಲ್ಲ. ಮನಸಿದ್ಧರೆ ಯಾರೂ ಕೂಡ ಆರ್ಥಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸುವ ಉದ್ಯಮಶೀಲರಾಗಬಹುದು. ಯಶಸ್ವಿ ಉದ್ಯಮಿ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಉದ್ಯಮಶೀಲ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಗುಣ ಲಕ್ಷಣ, ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಮತ್ತು ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿದರೆ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರೂ ತಮ್ಮಲ್ಲಿ ಸುಪ್ತವಾಗಿರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಬೆಳೆಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಸುಲಭವಾಗುತ್ತದೆ.

ಉದ್ಯಮಶೀಲ

ಯಾವ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಕ್ರಿಯಾಶೀಲನಾಗಿ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಸಂಘಟಿಸಿ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಕಾರ್ಯರೂಪಕ್ಕೆ ತರುವುದರ ಮೂಲಕ ತನ್ನ ಸ್ವ-ಉದ್ಯೋಗವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುತ್ತಾನೋ ಅವನನ್ನು ಉದ್ಯಮಶೀಲ ಎನ್ನಬಹುದು. ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ ಉಳ್ಳವರು/ಉದ್ಯಮಶೀಲರು ಅಂದರೆ, ಒಂದು ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಿ ನಿರಂತರವಾಗಿ ನಡೆಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗುವವರು. ಉದ್ಯಮಶೀಲರನ್ನು ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯ ಪ್ರಧಾನ ಅಂಶಗಳಾದ ಸಂಘಟನೆ, ಸಂಯೋಜನೆ, ಮೇಲುಸ್ತವಾರಿ ಮತ್ತು ಹಾನಿ ಸಂಭವದ ಸವಾಲನ್ನು ಎದುರಿಸಿ ಮುನ್ನುಗ್ಗುವ ಗುಣಗಳಿರುವವರು ಎಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಬಹುದು.

Please cite this article as: ವಿಜಯಾ ಯು. ಪಾಟೀಲ (2022) ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ ಎಂಬ ಮಹಾಮಂತ್ರ. ಪ್ರತಿಬಿಂಬ: ಪುನಃಪ್ರಕಟಣೆ ಕನ್ನಡ ರೀಸರ್ಚ್ ಜರ್ನಲ್ ಆಫ್ ಐಐಎಂಆರ್‌ಡಿ, 4(1), ಪು.ಸಂ. 86-90.

ಕುಟುಂಬ, ಸಮಾಜ ಅಥವಾ ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ರಂಗದಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಶೀಲರ ಪಾತ್ರವೇ ಪ್ರಧಾನವಾಗಿದೆ. ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯು ಸದೃಢ ಆರ್ಥಿಕತೆಯನ್ನು ಸಾಧಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಗುಣ ಮತ್ತು ಕೌಶಲ್ಯವಾಗಿದೆ.

ಸ್ವ-ಸಹಾಯ ಶ್ರೇಷ್ಠ ರೀತಿಯ ಸಹಾಯವಾದರೆ ಸ್ವ-ಉದ್ಯೋಗವು ಶ್ರೇಷ್ಠ ಉದ್ಯೋಗ. ಉದ್ಯೋಗವೊಂದರಲ್ಲಿ ಮನುಷ್ಯನು ಇನ್ನೊಬ್ಬರಿಗಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ಇನ್ನೊಬ್ಬರು ಬಯಸುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ಅಲ್ಲಿ ಅವನು ಇಷ್ಟಪಟ್ಟ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಅವನಿಗೆ ಇಷ್ಟವಾದುದನ್ನು ಮಾಡಲು ಅವಕಾಶವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಸ್ವಯಂ ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿ ಅವನು ಸ್ವಂತಕ್ಕಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ಅವನ ಗುರಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಿದ ತೃಪ್ತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಸ್ವ-ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿದೆ. ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯು ಹುಟ್ಟಿನಿಂದ ಬರುವುದಿಲ್ಲ. ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೊಳಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯನ್ನು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಬೆಳೆಸಬಹುದು.

ಉದ್ಯಮಶೀಲರಲ್ಲಿ ಇರಬೇಕಾದ ಗುಣ ಲಕ್ಷಣಗಳು

ಉದ್ದಿಮೆ ಎಂಬುದು ಒಂದು ವೃತ್ತಿ. ಇದನ್ನು ಹವ್ಯಾಸವೆಂದು ತಿಳಿಯದೇ ವೃತ್ತಿಯೆಂದು ಭಾವಿಸಿ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಭಾಗಿಯಾದರೆ ಯಶಸ್ಸು ಕಾಣಬಹುದು. ಉದ್ಯಮದ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳನ್ನು, ಪಾತ್ರಗಳನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಿದರೆ ಯಶಸ್ವೀ ಉದ್ಯಮಿ ಎನಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಆದಕ್ಕಾಗಿ ಕೆಲವು ವಿಶೇಷ ಗುಣಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅವುಗಳೆಂದರೆ:

ಸ್ವ-ಪ್ರೇರಣೆ

ಸ್ವ-ಪ್ರೇರಣೆ ಎಂದರೆ ಬೇರೆಯವರು ಹೇಳುವವರೆಗೆ ಅಥವಾ ಒತ್ತಡ ಬರುವವರೆಗೆ ಕಾಯುವುದಿಲ್ಲ, ಸ್ವಯಂ ಪ್ರೇರಣೆಯಿಂದ ಕ್ರಿಯಾಶೀಲರಾಗುವುದು. ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಹೊಸ ಜಾಗಕ್ಕೆ, ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಅಥವಾ ಸೇವೆಗೆ ವಿಸ್ತರಿಸುವುದು

ಆತ್ಮ ವಿಶ್ವಾಸ

ಆತ್ಮ ವಿಶ್ವಾಸ ಯಾವುದಕ್ಕಾಗಲಿ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಆತ್ಮ ವಿಶ್ವಾಸ ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ. ಉದ್ಯಮಿಗಳಾಗುವವರಿಗೆ ಸ್ವ-ಸಾಮರ್ಥ್ಯದಲ್ಲಿ ಬಲವಾದ ನಂಬಿಕೆಯಿರಬೇಕು. ಯಾಕೆಂದರೆ ಯಾವುದೇ ಹೊಸ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಕೈಹಾಕುವಾಗ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸ ಅತ್ಯಗತ್ಯ. ಅನೇಕ ಬಾರಿ ವಿರೋಧಗಳು, ಸಮಸ್ಯೆಗಳು, ಸೋಲು ಎದುರಾಗುತ್ತವೆ, ಇವೆಲ್ಲಗಳ ನಡುವೆ ಜಯ ಪಡೆಯಬೇಕೆಂದರೆ ಅಗಾಧವಾದ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸ ಇರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಯಾವುದೇ ಸಾಧಕರ ಸಾಧನೆಯ ಹಿಂದೆ, ಅವರಲ್ಲಿದ್ದ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಗಮನಿಸಬಹುದು. ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸ ಸೂಕ್ತ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಸರಿಯಾದ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿಯೂ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರವಹಿಸುತ್ತದೆ.

ಗೆಲ್ಲಲೇಬೇಕೆಂಬ ಪ್ರಬಲವಾದ ಆಶೆ

ಬಹಳಷ್ಟು ಜನ ಕನಸು ಕಾಣುತ್ತಾರೆ ಆದರೆ ಅದನ್ನು ನನಸಾಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಉದ್ಯಮಿಗಳಾಗುವವರು ಕೇವಲ ಕನಸು ಕಾಣುವುದಷ್ಟೇಯಲ್ಲ, ಹೊಸ ಹೊಸ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಮುಟ್ಟುವ ಪ್ರಬಲವಾದ ಇಚ್ಛೆ ಹೊಂದಿದ್ದು ಅದರಲ್ಲಿ ಗೆಲುವು ಸಾಧಿಸುವವರೆಗೂ ಸತತವಾದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಮಾಡಬೇಕು. ಗೆಲುವು ಸಾಧಿಸುವ ಭಲವಿರಬೇಕು. ಯಾವುದೇ ಒಂದು ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಾಧಿಸಲು ಬದ್ಧರಾಗಿ ಕಾರ್ಯಚರಣೆ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ ಮೇಲೆ ಯಾವುದೇ ಕಾರಣದಿಂದಲೂ ಅರ್ಧದಲ್ಲಿ ಹಿಂತೆಗೆಯಬಾರದು. ಕಷ್ಟಗಳು,

ತೊಂದರೆಗಳು ಬಂದರೂ ಸಹ ಅವುಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಿ ಇಡೀ ಯೋಜನೆ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗುವವರೆಗೆ ಕಷ್ಟಪಟ್ಟು ದುಡಿಯಬೇಕು.

ಅವಕಾಶ ಹುಡುಕುವುದು ಮತ್ತು ಉಪಯೋಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು

ಉದ್ಯಮಿಗಳಾಗುವವರು ಸದಾ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ಸುತ್ತಲಿನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಗಮನಿಸುತ್ತಾ ಇದ್ದು, ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿಕೊಂಡು ಅವುಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ಅನುಕೂಲಕ್ಕಾಗಿ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಹೊಸ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ಹುಡುಕಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಲ್ಲದೇ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಅವಕಾಶಗಳನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು

ಯಾವ ಉದ್ಯಮ ಸ್ಥಾಪಿಸಬೇಕೆಂದು ನಿರ್ಧಾರ ಮಾಡಿದ ಮೇಲೆ ಅದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಅವಶ್ಯವಿರುವ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಬೇಕು. ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಿಷಯಗಳಾದ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳು, ತರಬೇತಿ, ಹಣಕಾಸು ನೆರವು ಸಿಗುವ ಅವಕಾಶಗಳು, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ, ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ, ವಿಷಯ ಪರಿಣಿತರು ಮೊದಲಾದ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಬೇಕು. ಸಂಘ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಇಲಾಖೆಗಳು, ಯಶಸ್ವಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಯೋಜನೆ ಹಾಕುವುದು

ಏನು ಉದ್ಯಮ ಸ್ಥಾಪಿಸಬೇಕೆಂದು ನಿರ್ಧಾರ ಮಾಡಿದ ಮೇಲೆ, ಅದಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಸಮಯ, ಹಂತಗಳು, ಸಾಧನೆಯ ವಿಧಾನ, ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಮೊದಲಾದವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಜನೆ ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಉದ್ಯಮದ ಸ್ಥಾಪನೆ ಮತ್ತು ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಯೋಜನಾಬದ್ಧ ನೀಲನಕ್ಷೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಿಕೊಂಡು ವ್ಯವಸ್ಥಿತವಾಗಿ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಪರಿಶ್ರಮ ಮತ್ತು ಸಂಘಟನೆ

ಆಲಸ್ಯ, ನಿಧಾನ, ವಿಳಂಬಗಳು ಉದ್ಯಮಶೀಲರ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಕುಗ್ಗಿಸುತ್ತವೆ. ಅವಶ್ಯಕತೆ ಬಂದರೆ ಹೆಚ್ಚು ಪರಿಶ್ರಮ ಪಡುವುದಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ದಣಿವಿಲ್ಲದೆ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕೆ ಅವರು ಸಮರ್ಥರಿರಬೇಕು. ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ ಎಂದರೆ ನಿರಂತರ ದುಡಿಮೆ ಮತ್ತು ಋಷಿಯ ದುಡಿಮೆ ಎಂಬ ಮನೋಭಾವವಿರಬೇಕು. ಉದ್ದಿಮೆಯ ಸ್ಥಾಪನೆ ಮತ್ತು ನಡೆಸುವಿಕೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಅಂಶಗಳಾದ ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತು, ಸ್ಥಳ, ಉತ್ಪಾದನೆ, ಕೆಲಸಗಾರರು, ಬಂಡವಾಳ, ಲಾಭ-ನಷ್ಟ, ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಸಂಘಟಿಸುವ, ಸಂಯೋಜಿಸುವ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಕೌಶಲ್ಯವು ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶ.

ಸಂವಹನ ಕೌಶಲ್ಯ

ನಾಲಿಗೆ ಒಳ್ಳೆಯದಾದರೆ ನಾಡೆಲ್ಲ ಒಳ್ಳೆಯದು ಇದು ನಮಗೆ ಗೊತ್ತಿರದ ವಿಷಯವೇನಲ್ಲ. ಅಂತೆಯೇ ಉದ್ಯಮಶೀಲರಿಗೆ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಸಂವಹನ ಕೌಶಲ್ಯವಿರುವುದು ಅತ್ಯಂತ ಮಹತ್ವದ್ದಾಗಿದೆ. ವಿಷಯ ಮತ್ತು ವಿಚಾರಗಳನ್ನು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿಯೂ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿಯೂ ತಿಳಿಸುವವರಾಗಿರಬೇಕು. ಇತರರು

ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಂತೆ, ಸ್ವಾರ್ಥಿಗೊಳ್ಳುವಂತೆ, ಪ್ರಭಾವಿತರಾಗಿ ಕಾರ್ಯೋನ್ಮುಖರಾಗುವಂತೆ ಹೇಳುವುದು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ. ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ಸಂವಹನಾ ಕೌಶಲ್ಯ ಬೆಳೆಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಗುರಿ ನಿರ್ಧಾರ ಮತ್ತು ಸಾಧನೆ

ನಿಶ್ಚಿತ, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ, ನಿಖರ ಗುರಿ ಯೋಜನೆಯೊಂದರ ಬಹು ಮುಖ್ಯ ಅಂಶ. ಮುಖ್ಯ ಹಂತಗಳೆಂದರೆ ಉದ್ಯಮಶೀಲನಾಗುವ ನಿರ್ಧಾರ, ಅವಕಾಶವನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವುದು, ಯೋಜನೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಅನುಷ್ಠಾನಗೊಳಿಸುವುದು, ಉದ್ಯಮಶೀಲತಾ ಅವಿರತೆ.

ಉದ್ಯಮದ ವಿಧಗಳು

ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಮೂರು ವಿಧಗಳಿವೆ. ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟಕ, ವ್ಯಾಪಾರ ಘಟಕ ಮತ್ತು ಸೇವಾ ಘಟಕ ಮೂರೂ ಘಟಕಗಳಲ್ಲಿ ವಿಭಿನ್ನ ಅವಕಾಶಗಳಿವೆ. ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ರೂಪಾಂತರಿಸಿ ಸಿದ್ಧ ವಸ್ತುಗಳನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸುವುದು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟಕವಾದರೆ, ತಯಾರಾದಂತಹ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಲುಪಿಸುವುದು ವ್ಯಾಪಾರ ಘಟಕ, ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟಕದಲ್ಲಿ ತಯಾರಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಲುಪುವಾಗ ಅವಶ್ಯಕತೆಗನುಗುಣವಾಗಿ ಸಿದ್ಧ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರ್ಪಡಿಸಲು ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರು ಉಪಯೋಗಿಸಿದ ನಂತರ ಅವಶ್ಯವಿದ್ದಲ್ಲಿ ದುರಸ್ತಿ ಮಾಡಲು ಇರುವುದೇ ಸೇವಾ ಘಟಕ.

ನಿರಂತರತೆ

ಯಾವುವೇ ಕೆಲಸವಾಗಲಿ ಯಶಸ್ಸಿಗೆ ನಿರಂತರತೆ ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ. ಇಲ್ಲವಾದರೆ ಪ್ರಾರಂಭ ಶೂರತೆ ಆಗುತ್ತದೆ. ಉದ್ಯಮ ಪ್ರಾರಂಭ ಮಾಡುವುದಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸುತ್ತಾ ಇರಬೇಕು. ಜನರಿಗೆ ಬೇಕಾದ ವಸ್ತು (ಅಥವಾ ಸೇವೆ) ಮತ್ತು ಅದನ್ನವರು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಲು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಸಮರ್ಥರಿದ್ದಾರೆಯೇ, ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳೇನಿವೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾ ಇರಬೇಕು. ಪ್ರತಿ ಹಂತದಲ್ಲೂ ಸೂಕ್ತ ತೀರ್ಮಾನಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕು. ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ತೀರ್ಮಾನವನ್ನು ಯಾರೇ ತೆಗೆದುಕೊಂಡರೂ ಅದರ ಅಂತಿಮ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಉದ್ಯಮಿಯದೇ ಆಗಿರುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಜಾಗರೂಕರಾಗಿರಬೇಕು.

ಉಪಸಂಹಾರ

ಉದ್ಯಮಿಯಾಗುವುದು ಪರಿಶ್ರಮದಿಂದ ಕೂಡಿರಬಹುದು ಆದರೆ ಅಸಾಧ್ಯವೇನಲ್ಲ. ಪೂರ್ವಭಾವಿ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಸಮರ್ಪಕವಾಗಿ ತಯಾರಿಸಿ, ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಸಂಘಟಿಸಿ, ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಬಳಸಿ, ಗ್ರಾಹಕರು ನಿರೀಕ್ಷಿಸುವ ವಸ್ತು ಅಥವಾ ಸೇವೆಯನ್ನು ಸರಿಯಾದ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಪೂರೈಸಿದರೆ ಯಶಸ್ಸು ಖಂಡಿತ ಸಿಗುತ್ತದೆ. ಉದ್ಯಮ ಸ್ಥಾಪನೆಗೆ ಸೂಕ್ತ ಸ್ಥಳದ ಬಗ್ಗೆ ವಿವೇಚನೆ, ನುರಿತ ಕೆಲಸಗಾರರ ಆಯ್ಕೆ, ತಯಾರಿ ಮತ್ತು ಸಂಘಟನೆ, ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳ ಖರೀದಿ, ಕೆಲಸಗಾರರ ಮತ್ತು ಉದ್ಯಮಿಯ ನಿರ್ವಹಣೆ ಬಂಡವಾಳ ಎಲ್ಲದರ ಬಗ್ಗೆ ಆಗಾಗ್ಗೆ ನೋಡುತ್ತಿರಬೇಕು. ನಿರಂತರ ಪ್ರಗತಿಗೆ ಯಾವ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರಗಳು ಅವಶ್ಯಕವೆಂದು ಸಾಂದರ್ಭಿಕವಾಗಿ ಗುರುತಿಸಬೇಕು. ಎಲ್ಲವೂ

ಸರಿಯಾಗಿ ಸಾಗಿದಾಗ, ಯಶಸ್ಸು ಸಿಕ್ಕಿದಾಗ ಆಗುವ ಖುಷಿ ಸಂತ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಬೆಲೆ ಕಟ್ಟಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಯುವಜನತೆ ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಯೋಚಿಸಲು ಇದು ಸೂಕ್ತ ಕಾಲ. ನಮಗೆ ನಿಲುಕುವಷ್ಟು ಸಣ್ಣ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿ ಮುಂದುವರೆಯಬಹುದು. ಬಹು ದೂರದ ನಡಿಗೆ ಒಂದು ಹೆಜ್ಜೆಯಿಂದಲೆ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ.

ಪರಾಮರ್ಶನ ಗ್ರಂಥಗಳು

- Ray G.L. (2012). Extension Communication and Management. Kalyani Publishers., 279-290.
- Carpenter K. (2021). Introduction to Entrepreneurship. Kwantlen Polytechnic University, 5-29.
- https://cbseacademic.nic.in/web_material/Circulars/2014/18_Enterpreneurship_Book.pdf
- <https://byjus.com/commerce/entrepreneurship-development-process>