D6C6K9

പഠനനേട്ടങ്ങൾ

ഈ അധ്യായം പഠിച്ചു കഴിയുമ്പോൾ പഠിതാവ്:

- സംരംഭകൻ, സംരംഭകത്വം, സംരംഭം എന്നീ പദങ്ങളുടെ ആശയം പ്രസ്താവിക്കുന്നു.
- സംരംഭകത്വവും മാനേജ്മെന്റും തമ്മിൽ വേർതിരിക്കുകയും സംരംഭകത്വത്തിന്റെ സവിശേഷതകൾ ചർച്ച ചെയ്യുകയും ചെയ്യുന്നു.
- സംരംഭകത്വത്തിന്റെ ആവശ്യകത വിശദീകരിക്കുന്നു.
- സംരംഭകരുടെ കടമകളും പ്രവർത്തനങ്ങളും വിവരിക്കുന്നു.
- സംരംഭകശേഷി തിരിച്ചറിയുന്നു
- സംരംഭകത്വവികസന പ്രക്രിയ വിശദീകരിക്കുകയും പിന്തുടരുകയും ചെയ്യുന്നു.
- സംരംഭകത്വത്തിൽ അന്തർലീനമായ മൂല്യങ്ങൾ, മനോഭാവങ്ങൾ, സംരംഭകത്വത്തിനുള്ള പ്രചോദനം എന്നിവ തിരിച്ചറിയുന്നു.

അധ്യായം

13

സംരംഭകത്വവികസനം

(ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT)

വിർചോയുടെ വിത്തുകൾ

(Seeds of Virchow)

കാർബണിക രസതന്ത്രത്തിൽ ബിരുദാനന്തരബിരുദം നേടിയ ശ്രീ.നാരായണ റെഡ്ഡി 1981 വരെ ഒരു ഔഷധനിർമ്മാണ കമ്പനിയിൽ ജോലിനോക്കിവന്നു. തന്റെ ഈ ഔദ്യോഗികജീവിതത്തിനിടയിൽ അദ്ദേഹം ഒരു തന്മാത്ര വികസിപ്പിച്ചെടുത്തു. ഒരു ചെറുസ്ഥാപനം തുടങ്ങി പ്രസ്തുത തന്മാത്രയെ വാണിജ്യപരമായി എങ്ങനെ ഉപയോഗിക്കാം എന്ന് അദ്ദേഹം ചിന്തിച്ചു. ഈ സമയത്തു ഗൾഫ് രാജ്യങ്ങളിലെ പ്രതിസന്ധി കാരണം ആ രാജ്യങ്ങളിൽനിന്നു മടങ്ങിയെത്തിയ രണ്ട് ഡോക്ടർമാരെ പരിചയപ്പെട്ടു. അവർ തങ്ങളുടെ സമ്പാദ്യം ഉൽപ്പാദനപരമായ രീതിയിൽ നിക്ഷേപിക്കുന്നതിന് ചില വഴികൾ അന്വേഷിക്കുന്നവരാണ് എന്ന് റെഡ്ഡി മനസ്സിലാക്കി. റെഡ്ഡിയുടെ ആശയം അവരെ ആകർഷിച്ചു. ഇച്ഛാശക്തിയുള്ള ഈ സംരംഭകർ ഒരുമിച്ചു കൂടുകയും ഒപ്പം സംരംഭത്തിനുള്ള വിത്തുകൾ വിതയ്ക്കുകയും ചെയ്തു. തന്മാത്രയിൽനിന്ന് വൻതോതിൽ മരുന്നു നിർമ്മിക്കാനുള്ള ആശയത്തിന്റെ സാങ്കേതിക, സാമ്പത്തിക, വാണിജ്യ സാധ്യതകളെക്കുറിച്ച് വിശദമായ പഠനത്തിന് ശേഷം, 1982 ൽ ഒരു ചെറുകിടവ്യവസായമായി (SSI) 'വിർചോ ലബോറട്ടറീസ്' ആരംഭിച്ചു. മൂന്നു സ്ഥാപകരും തുല്യമായി എട്ടു ലക്ഷം രൂപയും ആന്ധ്രപ്രദേശ് സ്റ്റേറ്റ് ഫിനാൻസ് കോർപറേഷനിൽ (എ.പി. എസ്. എഫ്. സി)

നിന്ന് വായ്പയായി ലഭിച്ച 20 ലക്ഷം രൂപയും ചേർത്ത് പ്രാഥമികമൂലധനമായ 28 ലക്ഷം രൂപ അവർ സ്വരൂപിച്ചു. ഭൂമി ഏറ്റെടുക്കുക, ഫാക്ടറി നിർമ്മിക്കുക, ഉപകരണങ്ങൾ വാങ്ങുക, വിതരണക്കാരും ഉപഭോക്താക്കളുമായി ധാരണയിലെത്തുക, പരിസ്ഥിതിസംഘടനകൾ, ഔഷധനിയന്ത്രണ സ്ഥാപനങ്ങൾ എന്നിവയിൽനിന്ന് അനുമതി നേടുക എന്നിവയൊക്കെ പദ്ധതിക്ക് കൂടുതൽ വെല്ലുവിളികൾ സൃഷ്ടിച്ചു. തുടക്കത്തിൽ സ്ഥാപനത്തിന്റെ ആണിക്കല്ലായി പ്രവർത്തിച്ച റെഡ്ഡി കാലക്രമേണ, ഒരു ശക്തമായ ഒരു ഭരണനിർവഹണസംഘത്തെ ഉൾപ്പെടുത്തി, കഴിവുറ്റ ഭരണനിർവഹണരീതികൾക്ക് ഊന്നൽ നൽകി. താൻ കണ്ടെത്തിയ തന്മാത്രയിൽനിന്നു വികസിപ്പിച്ച മരുന്നിന്റെ ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയതും മികച്ചതുമായ ഉൽപ്പാദകരായി വിർചോ കമ്പനി മാറി. ഇന്ന് 'വിർചോ ലബോറട്ടറീസ്' എന്ന് ഇന്റർനെറ്റ് വെബ്ബിൽ തിരഞ്ഞാൽ 'വിർചോ ഗ്രൂപ്പ് ഓഫ് കമ്പനികളിലേക്കു സ്വാഗതം' എന്ന് ക്ഷണിക്കുന്ന കമ്പനിയുടെ ഹോം പേജിലേക്ക് നിങ്ങളെ കൊണ്ടുപോകുന്നു. 4 കമ്പനികൾ അടങ്ങുന്ന ഗ്രൂപ്പ് വിർചോ ലബോറട്ടറീസ് ഇന്ന് ലോകത്തിലെ മുൻനിര കമ്പനികളിലൊന്നാണ്.

ആമുഖം

ഉദ്യോഗമോ വിദഗ്ധതൊഴിൽ പോലെയുള്ള സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങളോ പിന്തുടരുന്നതിൽനിന്ന് വ്യത്യസ്തമായി സ്വന്തമായി ഒരു ബിസിനസ് രൂപീകരിക്കുന്ന പ്രക്രിയയാണ് സംരംഭകത്വം. ഇത്തരത്തിൽ ബിസിനസ് തുടങ്ങുന്നവരെ സംരംഭകർ എന്നും തുടങ്ങുന്ന സ്ഥാപനത്തെ സംരംഭമെന്നും വിളിക്കുന്നു. ഇംഗ്ലീഷ് വ്യാകരണത്തിലെ 'കർത്താവ്, ക്രിയ ,കർമ്മം' എന്ന ബന്ധത്തിലൂടെ ഈ പദങ്ങളുടെ ആശയം വ്യക്തമായി മനസ്സിലാക്കാം. (ചിത്രം നോക്കുക)

സംരംഭകന് സ്വയംതൊഴിൽ നൽകുന്നതിന് പുറമെ സംരംഭങ്ങൾ മറ്റു രണ്ടു സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങളായ ഉദ്യോഗത്തിനും വിദഗ്ധതൊഴിലിനും അവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുകയും അവ വിപുലീകരിക്കുന്നതിനാവശ്യമായ വഴിതെളിക്കുകയും ചെയ്യുന്നുവെന്നത് വളരെ ശ്രദ്ധാർഹമാണ്. എന്തുകൊണ്ടെന്നും എങ്ങനെയാണെന്നും നിങ്ങൾക്ക് മനസ്സിലായോ? ഇതുകൂടാതെ ഓരോ ബിസിനസ് സംരംഭവും മറ്റു ബിസിനസ് സംരംഭങ്ങൾക്ക് അവസരങ്ങൾ നൽകുകയും പരിപോഷിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യാറുണ്ട്. അസംസ്കൃതവസ്തുക്കളും മറ്റ് ഉൽപ്പാദനഭാഗങ്ങളും നൽകുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾ, ഗതാഗതം, വാർത്താവിനിമയം, പരസ്യകമ്പനികൾ, മധ്യവർത്തികൾ, അക്കൗണ്ടിംഗ് സ്ഥാപനങ്ങൾ, അഭിഭാഷകർ തുടങ്ങിയ സേവനദാതാക്കൾക്കും ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ വളർച്ചയിലൂടെ അവസരങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നു. ഒരു രാജ്യത്തിന്റെ സാമ്പത്തികവളർച്ചയിൽ സംരംഭകത്വം നിർണായക പങ്കു വഹിക്കുന്നു.

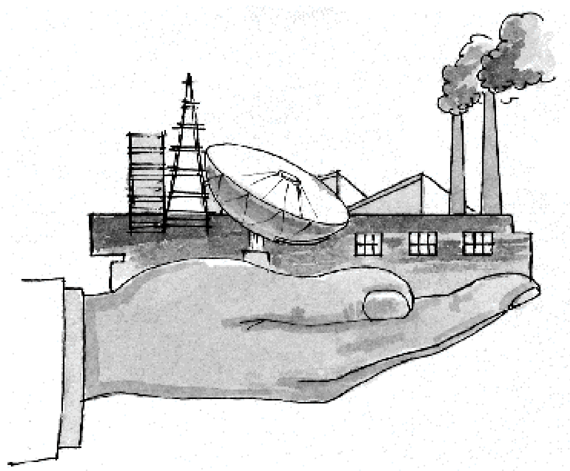
സാമ്പത്തികപുരോഗതിയിൽ സംരംഭകത്വം പ്രധാന പങ്കുവഹിക്കുന്നുണ്ടെങ്കിലും പലരും സംരംഭകത്വപ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടാൻ വൈമുഖ്യം കാട്ടാറുണ്ട്. സംരംഭകത്വം ജന്മനാ ലഭിക്കുന്ന ഒരു ഗുണമാണെന്നു പാരമ്പര്യമായി വിശ്വസിച്ചിരുന്നു.

എന്നാൽ വികസനപദ്ധതികൾ പിന്തുടരുന്നതിന് വ്യവസായസംരംഭകരുടെ ജനനത്തിനായി ഒരു സമൂഹത്തിനും കാത്തിരിക്കാനാവില്ല. സംരംഭകത്വത്തിന്റെ പ്രാധാന്യം

സംരംഭകർ → സംരംഭകത്വം → സംരംഭം

വ്യക്തി/നടൻ → പ്രക്രിയ/നടനം → അനന്തരഫലം/കർമ്മം

കർത്താവ്-ക്രിയ-കർമ്മം-ഒരു താരതമ്യം



സംരംഭകത്വം-എല്ലാം നിങ്ങളുടെ കൈകളിലാണ്

ജനങ്ങളിൽ ചെറുപ്പത്തിൽത്തന്നെ സംരംഭകരെ ആകർഷിക്കാൻ അവസരമുണ്ടാക്കുന്ന പ്രചോദനങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാനുള്ള ഉദ്ദേശ്യപൂർവമായ ഒരു പ്രക്രിയയായി സംരംഭകത്വത്തെ കണക്കാക്കുകയും വേണം. അല്ലെങ്കിൽ സാമ്പത്തികപുരോഗതിക്കുള്ള പല പദ്ധതികളും ഫലരഹിതമായി മാറാൻ സാധ്യതയുണ്ട്.

ഇത്തരത്തിൽ ഒരു സംരംഭം തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ നിങ്ങൾ ഒരു തൊഴിലന്വേഷകനെന്നതിലുപരി, മാനസികവും സാമ്പത്തികവുമായി ലഭിക്കുന്ന നേട്ടങ്ങൾക്കപ്പുറം ഒരു തൊഴിൽദാതാവായി മാറുകയാണ്. സംരംഭകത്വം നേടുന്നതിലൂടെ വ്യക്തി താൽപ്പര്യങ്ങളും രാജ്യ താൽപ്പര്യങ്ങളും ഒരേപോലെ സംരക്ഷിക്കപ്പെടുന്നു.

സംരംഭകത്വം എന്ന ആശയം (The Concept of Entrepreneurship)

ഉൽപ്പാദനത്തിന്റെ നാല് പ്രധാന ഘടകങ്ങളിലൊന്നായി സംരംഭകത്വം കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. മറ്റ് മൂന്നു ഘടകങ്ങൾ ഭൂമി, തൊഴിൽ, മൂലധനം എന്നിവയാണെന്നു നിങ്ങൾക്കറിയാം. ഏറ്റെടുക്കുക എന്നർഥം വരുന്ന എന്റർപ്രെണ്ടേ എന്ന ഫ്രഞ്ച് പദത്തിൽനിന്നുമാണ് 'സംരംഭകത്വം' എന്ന വാക്കുണ്ടായി വന്നത്. സാമ്പത്തികപ്രവൃത്തികൾക്കുപരിയായി സൈനിക പര്യവേക്ഷണങ്ങൾ ഏറ്റെടുക്കുന്നതിനെ സംബന്ധിച്ചാണ് എന്റർപ്രെണ്ടേ എന്ന പദം ഉപയോഗിച്ചിരുന്നത്. മിക്ക മാനേജ്മെന്റ് പദങ്ങളും-ഉദാഹരണത്തിന്, തന്ത്രങ്ങൾ (ശത്രുപക്ഷത്തെ തോൽപ്പിക്കാനുള്ള പദ്ധതികൾ), ലോജിസ്റ്റിക്സ് (യന്ത്രങ്ങളുടെയും സേന

യുടെയും സമയബന്ധിതമായ ചലനം) തുടങ്ങിയവ സൈനികപ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഉപയോഗിച്ചവയാണ്. കാലക്രമേണ സാമ്പത്തികപുനരുദ്ധാരണ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഇത്തരം പദസഞ്ചയങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ചതിൽ ആശ്ചര്യപ്പെടേണ്ടതില്ല. കാരണം, സൈനികയുദ്ധങ്ങൾക്കു പരിയായി സാമ്പത്തികവും ബിസിനസ് പരവുമായ യുദ്ധങ്ങൾ നടക്കുന്ന ഈ നൂറ്റാണ്ടിൽ പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തുടർച്ചയായി വികസിപ്പിക്കുന്നതിനും പുതിയ വിപണികൾ പര്യവേക്ഷണം ചെയ്യുന്നതിനും സാങ്കേതികത പരിഷ്കരിക്കുന്നതിനും വിപണിയുടെ നൂതന മാർഗം നിർവചിക്കുന്നതിനും അതിശക്തമായ ഒരു സമ്മർദം നിലവിലുണ്ട്.

പതിനെട്ടാം നൂറ്റാണ്ടിലെ ഫ്രഞ്ച് സാമ്പത്തികശാസ്ത്രജ്ഞനായ റിച്ചാർഡ് കാന്റിലന്റെ കാലഘട്ടത്തിലാണ് 'സംരംഭകൻ' എന്ന പ്രയോഗം സാമ്പത്തികശാസ്ത്രത്തിൽ ആദ്യമായി അവതരിപ്പിച്ചത്. തന്റെ രചനകളിൽ അദ്ദേഹം, സംരംഭകനെ ഔപചാരികമായി 'ഉൽപ്പാദനത്തിനാവശ്യമായ വിഭവങ്ങൾ ഒരു നിശ്ചിത വിലയ്ക്ക് വാങ്ങി ഭാവിയിലെ അനിശ്ചിതമായ വിലയ്ക്ക് വിൽക്കാമെന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഏജന്റാണ് സംരംഭകൻ' എന്ന് നിർവചിച്ചു. സാമ്പത്തികശാസ്ത്രത്തിൽ ഈ പദത്തിന്റെ ഉപയോഗം കണക്കിലെടുക്കുമ്പോൾ, സംരംഭകത്വം എന്നത് ഉൽപ്പാദന വിഭവങ്ങളുടെ ഏകോപനം, നവീനതകൾ പരിചയപ്പെടുത്തുക, ഉപയോഗിക്കുക, മൂലധന സംഭരണം തുടങ്ങിയ നഷ്ടസാധ്യത/അനിശ്ചിതത്വം വഹിക്കുന്ന പ്രവർത്തനമാണെന്നു മനസ്സിലാക്കാം.

ഉപഭോക്താവിന്റെ ആവശ്യകത തിരിച്ചറിയുകയും ഉൽപ്പാദനത്തിനാവശ്യമായ വിഭവങ്ങൾ സമാഹരിക്കുകയും ഉൽപ്പാദന-വിതരണപ്രക്രിയയിലൂടെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് പരമാവധി സംതൃപ്തി നൽകി സ്വപ്രയത്നത്തിനും നിക്ഷേപകരുടെ മൂലധനത്തിനും പര്യാപ്തമായ ആദായം ഉറപ്പുവരുത്തുകയും ചെയ്യുന്ന സർഗാത്മകവും വ്യവസ്ഥാപിതവും ഉദ്ദേശ ബോധ്യവുമുള്ളതും നഷ്ടസാധ്യത നിറഞ്ഞതുമായ ബിസിനസ് പ്രവർത്തനമാണ് സംരംഭകത്വം എന്ന് നിർവചിക്കാം. ഈ നിർവചനം ഒരു സംരംഭകന് ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ട സ്വഭാവസവിശേഷതയിലേക്ക് വിരൽചൂണ്ടുന്നു.

സംരംഭകത്വത്തിന്റെ സ്വഭാവവും സവിശേഷതയും (Characteristics of Entrepreneurship)

മുകളിൽ പറഞ്ഞ കാര്യങ്ങളിൽനിന്ന് ഒരു ബിസിനസ് സ്ഥാപിക്കുന്നതിനുള്ള ശ്രമമാണ് സംരംഭകത്വമെന്ന് മനസ്സിലായിക്കാണുമല്ലോ. സംരംഭകത്വം വിശിഷ്ടമായ ഒരു പ്രവൃത്തിയാണ്. എങ്ങനെയാണ് ഒരു വ്യക്തി തന്റെ തൊഴിൽ സ്വന്തമായി തുടങ്ങുന്ന ഒരു ബിസിനസിലൂടെ മതി എന്നു തീരുമാനിക്കുന്നത്? എങ്ങനെ വിപണിയിലെ അവസരങ്ങൾ അനുഭവവേദ്യമാക്കാം? ഈ അവസരങ്ങളിലേക്ക് എങ്ങനെ ഇറങ്ങിച്ചെല്ലാം? ആവശ്യമായ വിഭവങ്ങൾ എങ്ങനെ സമാഹരിക്കാം? ഇത്തരം അനവധി ചോദ്യങ്ങൾ സംരംഭകത്വത്തിലേക്കു പ്രവേശിക്കുന്നതിനു മുൻപ് കടന്നുവന്നിരിക്കാം. വളരെ ലളിതമായി പറഞ്ഞാൽ, ഒരു വ്യക്തി സംരംഭകനായി മാറുന്നത് സഹിരോത്സാഹവും കഠിനാധ്വാനവും ഏറെ വേണ്ട ഒരു പ്രക്രിയയിലൂടെയാണ്. താഴെ പറയുന്ന ചർച്ചകളിലൂടെ നിങ്ങൾ കാംക്ഷിക്കുന്ന ഒരു തൊഴിലായി സംരംഭകത്വത്തെ എങ്ങനെ മാറ്റാം എന്നു പരിശോധിക്കാം. ഓർക്കുക, വിഭവങ്ങൾ കുറവാണെങ്കിലും പ്രതീക്ഷകൾ ഒട്ടും

വിജയത്തിലേക്കുള്ള പരിപാലനം

കുറയില്ല. അതിനാൽ നിങ്ങളുടെ നിലവിലെ നിലയേക്കാളും വിഭവങ്ങളേക്കാളും വലുതും ശ്രേഷ്ഠവുമായ എന്തും നിങ്ങൾക്ക് ആഗ്രഹിക്കാം. അത് ഇന്നു തന്നെ ആരംഭിക്കുക. അഭിലാഷം എന്നാൽ പ്രവർത്തനങ്ങളുടെയും ആഗ്രഹങ്ങളുടെയും ഗുണിതമാണ്.

1. ചിട്ടയായ പ്രവർത്തനം (Systematic Activtiy): സംരംഭകത്വം യാദൃച്ഛികമായി ലഭിക്കുന്ന സമ്മാനമോ അല്ലെങ്കിൽ നിഗൂഢമായ ഒരു പ്രവൃത്തിയോ അല്ല. എന്നാൽ ഇത് ക്രമാനുഗതമായതും ലക്ഷ്യമുള്ളതും ചിട്ടയോടുകൂടിയതുമായ പ്രക്രിയയാണ്. സംരംഭകത്വത്തിനു വിശേഷമായ നൈപുണിയും അറിവും യോഗ്യതയും ആവശ്യമായിട്ടുണ്ട്. ഇവ ഔപചാരികവിദ്യാഭ്യാസം, തൊഴിൽ പരിശീലനം, നിരീക്ഷണം, തൊഴിൽ പരിചയം എന്നിവയിലൂടെ സ്വായത്തമാക്കാനും വികസിപ്പിക്കാനും കഴിയും. സംരംഭകപ്രക്രിയയെക്കുറിച്ച് ഇത്തരമൊരു ധാരണ സംരംഭകത്വം ജന്മനാ ലഭിക്കുന്ന ഗുണമാണെന്നുള്ള തെറ്റായ സങ്കൽപ്പത്തെ തള്ളിക്കളയാൻ സഹായിക്കുന്നു.

2. സദുദ്ദേശ്യപരവും നിയമപരവുമായ പ്രക്രിയ (Lawful and Purposeful Activtiy): വ്യവസായ സംരംഭത്തിന്റെ ലക്ഷ്യം നിയമപരമായ ബിസിനസാണ്. അപകടസാധ്യത സംരംഭകത്വത്തിന്റെ പ്രധാന സവിശേഷതയാണ്. എന്നാൽ നിയമവിരുദ്ധമായ പ്രവൃത്തികൾ ചെയ്യുക എന്നല്ല ഇത് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. ഒരു സംരംഭകൻ വ്യക്തിതാൽപ്പര്യത്തിനോടൊപ്പം ഉപഭോക്താവിന്റെയും സമൂഹത്തിന്റെയും സർക്കാരിന്റെയും താൽപ്പര്യങ്ങളും സംരക്ഷിക്കണം.

3. നവീനത്വം (Innovation): ഒരു സ്ഥാപനത്തെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം നവീനമാക്കൽ എന്നാൽ ചെലവു ചുരുക്കലോ വരുമാനവർധനവോ ആകാം. ഈ രണ്ടു പ്രവൃത്തികളും

ഒന്നിച്ചുവന്നാൽ സ്ഥാപനം സ്വയംപര്യാപ്തതയിലെത്തും. നവീനത്വം എന്ന ശീലം സംരംഭകരിൽ ക്രിയാത്മകത സൃഷ്ടിക്കുന്നു.

സംരംഭകത്വം സൃഷ്ടിപരമാണ്. കാരണം ഇത് മൂല്യവൽക്കരണത്തിനു സഹായിക്കുന്നു. സംരംഭകത്വത്തിന്റെ അഭാവത്തിൽ ഭൗതിക വസ്തുക്കൾ ഉപയുക്തവിഭവങ്ങളായിമാറില്ല. വിവിധ ഉൽപ്പാദനഘടകങ്ങൾ സമന്വയിപ്പിച്ചുകൊണ്ട്, സംരംഭകർ സമൂഹത്തിന്റെ ആവശ്യങ്ങളും ആഗ്രഹങ്ങളും നിറവേറ്റുന്ന സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്നു. ഓരോ സംരംഭകപ്രവർത്തനവും വരുമാനവും ധനവും സൃഷ്ടിക്കുന്നു. നവീനവൽക്കരണം നിലവിലുള്ള വ്യവസായങ്ങളെ തകർത്തേക്കാം. ഉദാഹരണത്തിന്, ഫോട്ടോകോപ്പി യന്ത്രങ്ങളുടെ വരവോടെ കാർബൺ പേപ്പർ വ്യവസായം തകർക്കപ്പെട്ടു. അതുപോലെ മൊബൈൽഫോണിന്റെ വരവോടെ ടെലിഫോൺ ബൂത്തുകളുടെയും ടെലിഫോൺ നിർമാണവ്യവസായങ്ങളുടെയും തകർച്ചയ്ക്ക് വഴിവച്ചു. സൃഷ്ടിപരമായ നശീകരണം സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയ്ക്ക് അധികവരുമാനവും വളർച്ചയും നേടിക്കൊടുത്തു എന്നത് അഭിമാനകരമാണ്.

പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, പുതിയ വിപണികൾ, അസംസ്കൃതവസ്തുക്കളുടെ നവീന വിതരണ സ്രോതസ്സുകൾ, സാങ്കേതികപുരോഗതികൾ, മെച്ചപ്പെട്ട കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യുന്നതിനായി പുതിയ സംഘടനാരൂപങ്ങൾ പരിചയപ്പെടുത്തുക തുടങ്ങിയവയിലൂടെ സംരംഭകത്വം പരിസരിതിക്ക് കോട്ടംതട്ടാത്ത രീതിയിൽ ബിസിനസ് പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് പുതിയ മാനം കണ്ടെത്തി. വികസ്വരരാജ്യങ്ങളിലെ സംരംഭകർ ഏറ്റവും പുതിയ സാങ്കേതികവിദ്യകൾ സ്വയം നെയ്തെടുക്കാൻ പ്രാപ്തരല്ലെങ്കിലും വികസിതരാജ്യങ്ങൾ സ്വായത്തമാക്കിയ വിദ്യകൾ തദ്ദേശീയമായി ഉപയോഗിക്കുക എന്ന വെല്ലുവിളി ഏറ്റെടുക്കാറുണ്ട്. അനുകരണാത്മകമായി അവയെ ഉപയോഗിക്കാൻ അവർ പ്രാപ്തരായി കഴിഞ്ഞിരിക്കുന്നു.

വ്യാവസായിക ജ്വലനത്തിനാവശ്യമായ, ഉയർന്ന ഗുണനിലവാരമുള്ള താപപാളികൾ പരിചയപ്പെടുത്താൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന ഒരു സംരംഭകയ്ക്ക് വിറക്, കൽക്കരി, ഗാസ് തുടങ്ങിയ പരമ്പരാഗതമായ സാങ്കേതിക സംവിധാനങ്ങളുപയോഗിക്കുന്ന രാസ, പഞ്ചസാര മില്ലുകളുടെ ഉടമകളിൽനിന്നു പലതരത്തിലുള്ള എതിർപ്പുകൾ നേരിടേണ്ടി വന്നേക്കാം. 'അത് ഇവിടെ കണ്ടുപിടിച്ചതല്ല', ഇത്തരം ഉപകരണങ്ങൾ തങ്ങൾക്ക് അധികച്ചെലവ് വരുത്തിവയ്ക്കു തുടങ്ങിയ മുടന്തൻ ന്യായങ്ങൾ നിരത്തി സംരംഭകയുടെ പ്രവൃത്തിയെ നിരുത്സാഹപ്പെടുത്തിയേക്കാം. ഇന്ന് ലോകത്തുള്ള മിക്ക വൻകിടസംരംഭകരും ഇത്തരം ന്യായങ്ങൾ മറികടന്നുവന്നവരാണെന്ന് ഓർത്താൽ മതി.

4. ഉൽപ്പാദനഘടകങ്ങളുടെ സ്വരൂപണം/ സംഘാടനം (Organisation of Production): വൈവിധ്യമാർന്ന ഉൽപ്പാദനഘടകങ്ങളായ ഭൂമി, അധ്വാനം, മൂലധനം, സാങ്കേതികവിദ്യ എന്നിവ സ്വരൂപിച്ച് ഉപഭോക്താക്കൾക്കും സമൂഹത്തിനും ഉപയുക്തമായ സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും നിർമ്മിച്ച് നൽകുന്ന സങ്കീർണമായ പ്രക്രിയയാണ് ഉൽപ്പാദനം. ഒരു സംരംഭകൻ, വിപണിയുടെ അവസരങ്ങളും ആവശ്യങ്ങളും മനസ്സിലാക്കി ഉപയുക്തമായ സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കാൻ ഉതകുന്ന ഒരു ഉൽപ്പാദനസ്ഥാപനം കെട്ടിപ്പെടുക്കേണ്ടതാണ്. ഉൽപ്പാദനത്തിനാവശ്യമായ വിഭവങ്ങൾ കൈവശമില്ലെങ്കിൽ പോലും വിഭവദാതാക്കളെ പ്രചോദിപ്പിച്ച് ആവശ്യമായ ഘടകങ്ങൾ നേടിയെടുക്കണം. വികസിത

സാമ്പത്തികവ്യവസ്ഥയുള്ള ഒരു സമ്പദ് ഘടനയിൽ, മൂലധനദാതാക്കളെ വിശ്വാസത്തിലെടുത്ത് ആവശ്യമായ മൂലധനം സ്വരൂപിച്ച് മറ്റ് ഉൽപ്പാദനവിഭവങ്ങളായ യന്ത്ര സാമഗ്രികൾ, സാങ്കേതികവിദ്യ, അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ, മറ്റ് അവശ്യവസ്തുക്കൾ എന്നിവ നൽകുന്ന സ്ഥാപനങ്ങളുമായി കരാറിലേർപ്പെടണം. ഉൽപ്പാദനസംവിധാനത്തിന്റെ ഏറ്റവും കാതലായ ഭാഗം വിഭവങ്ങളുടെ ലഭ്യത, അവയുടെ ഉറവിടം എന്നിവ കണ്ടെത്തി അവ പരമാവധി സ്വരൂപിക്കാൻ കഴിയുക എന്നതാണ്. സ്ഥാപനത്തിന്റെ താൽപ്പര്യത്തിന് അനുകൂലമായ രീതിയിൽ ഇത്തരം വിഭവങ്ങൾ സമാഹരിക്കാൻ സംരംഭകർക്ക് കഴിയണം.

5. നഷ്ടസാധ്യത ഏറ്റെടുക്കൽ (Risk-taking): ഉൽപ്പാദനവിഭവങ്ങൾ സന്തുലിതമായി ലഭിക്കുമ്പോൾ വിഭവദാതാക്കൾക്കു സ്ഥാപനം വിജയിച്ചാലും ഇല്ലെങ്കിലും നൽകാനുള്ള പണം നൽകണം. അതായത് കരാറിൽ നിഷ്കർഷിച്ചിരിക്കുന്ന പ്രകാരം ഭൂവുടമയ്ക്കു വാടകയും മൂലധനത്തിന് പലിശയും തൊഴിലാളികൾക്കു വേതനവും നൽകണം. എന്നാലും സംരംഭകന് ലാഭം ലഭിക്കുമെന്ന് ഒരു ഉറപ്പുമില്ല.

നഷ്ടസാധ്യത കുറയ്ക്കാൻ സാധ്യമായ എല്ലാ കാര്യങ്ങളും ചെയ്താൽ പൂർണമായ അധഃപ്പതനം ഒഴിവാക്കാവുന്നതാണ്. ഉദാഹരണത്തിന്, തന്റെ ഉപഭോക്താക്കളിൽ നിന്നും മുൻകൂർ സാധനങ്ങളുടെയോ സേവനങ്ങളുടെയോ ആവശ്യകതയ്ക്കുള്ള കരാർ നേടിയെടുക്കുക വഴി ഒരുപരിധിവരെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പന നേടിയെടുക്കാം.

സംരംഭകർ പൊതുവേ ഉയർന്ന നഷ്ടസാധ്യത ഏറ്റെടുക്കുമെന്നു പറയുന്നത് ശരിയാണോ? അതെ, സംരംഭകത്വത്തിൽ ഏർപ്പെടുന്ന വ്യക്തി പൊതുവെ ഉയർന്ന നഷ്ടസാധ്യത ഏറ്റെടുക്കുന്നു, കാരണം ഒരു ഉദ്യോഗത്തിനോ വിദഗ്ധതൊഴിലിനോ സുനിശ്ചിതമായ ഒരു പ്രതിഫലം ലഭിക്കാം. എന്നാൽ സംരംഭകന്റെ പ്രതിഫലത്തിന് യാതൊരുവിധ ഉറപ്പുമില്ല. (തന്നിരിക്കുന്ന അറയിലെ അധികവിവരങ്ങൾ ശ്രദ്ധിക്കുക). സാധാരണയായി നഷ്ടസാധ്യത ഏറ്റെടുക്കലെന്നാൽ യഥാർഥ ലാഭം പ്രതീക്ഷിച്ച ലാഭത്തേക്കാൾ കുറവായിരിക്കുന്ന അവസ്ഥയാണ്. ഉദാഹരണത്തിന്, ഒരു വ്യക്തി ഇപ്പോൾ ചെയ്യുന്ന ഒരു ഉദ്യോഗം ഉപേക്ഷിച്ച് ഒരു സംരംഭത്തിനു ശ്രമിച്ചാൽ അവൻ അല്ലെങ്കിൽ അവൾ ആദ്യം കണക്കാക്കുന്നത് തന്റെ ഇപ്പോഴുള്ള വരുമാനത്തിന്റെ അതേ നില നേടാൻ കഴിയുമോ എന്നാണ്. സാധാരണക്കാരനായ ഒരു വ്യക്തിയെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ഇത്തരത്തിൽ ഉറപ്പുള്ളതും സുസ്ഥിരവുമായ ഒരു സാധ്യത ഉപേക്ഷിക്കുന്നതിനെ തീവ്രമായ നഷ്ടസാധ്യത എന്നു പറയാറുണ്ട്. എന്നാൽ സംരംഭകന് ഇത് കണക്കാക്കപ്പെട്ട നഷ്ടസാധ്യതയാണ്. ഒരു മരണക്കിണറ്റിൽ ബൈക്ക് ഓടിക്കുന്ന അഭ്യാസിയെ പോലെയോ ആണിത്. ഞാണിന്മേൽക്കളി നടത്തുന്ന അഭ്യാസിയെ പോലെ സമാനമാണിത്. കാഴ്ചക്കാർക്ക് ഇത് തീവ്രമായ അപകട സാധ്യതയാണ്. എന്നാൽ അഭ്യാസി തന്റെ പരിശീലനം, വൈദഗ്ധ്യം, ഉറപ്പ്, ആത്മവിശ്വാസം, ധൈര്യം എന്നിവകൊണ്ട് ഇതിനെ കണക്കാക്കപ്പെട്ട നഷ്ടസാധ്യതയാക്കി മാറ്റുന്നു. പ്രതികൂലമായ സാഹചര്യങ്ങളും അപ്രാപ്യമായ മേഖലകളും കീഴടക്കി സാമ്പത്തികനേട്ടം കൊയ്യുന്നവരാണ് സംരംഭകർ. 50:50 സാധ്യതയിൽ നിന്ന് തന്റെ കഴിവും ആത്മവിശ്വാസവുംകൊണ്ട് 100% നേട്ടം കൊയ്യാൻ കഴിവുള്ളവരാണ് സംരംഭകർ. തോൽവി ഇഷ്ടപ്പെടാത്തവരായ സംരംഭകർ വിജയിക്കാൻ തീരെ സാധ്യതയില്ലാത്ത തീവ്ര നഷ്ടസാധ്യതകളിൽനിന്നും തീരെ നഷ്ടസാധ്യത കുറഞ്ഞതും കളികൾ, തമാശ പോലുള്ളതുമായ സംരംഭങ്ങളിൽ നിന്നും

സംരംഭകവരുമാനവും നഷ്ടസാധ്യതകളും
(Understanding Entrepreneurial Returns and Risks)

ഒരു സംരംഭത്തിൽനിന്നുള്ള വരുമാനത്തെ ഗണിതശാസ്ത്രപ്രതീക്ഷയെ അടിസ്ഥാനമാക്കി ഒരു സമവാക്യത്തിലൂടെ അവതരിപ്പിക്കാം $E(R_i)$, ഇവിടെ E പ്രതീക്ഷിത വരുമാനത്തെയും 'i' ഒരു ബിസിനസ് തീരുമാനമെടുക്കുന്നതിൽ നിന്ന് ഉണ്ടാകാവുന്ന വരുമാനനിരക്കിനെയും-ഉദാഹരണത്തിന് 20%, 18%, 17%, 15% എന്നിങ്ങനെ-R നഷ്ടസാധ്യതയെയും സൂചിപ്പിക്കുന്നു. സാധാരണയായി ഒരു നിക്ഷേപ തീരുമാനത്തിന് വ്യത്യസ്തമായ അനേകം വരുമാനനിരക്കുകളുണ്ടാകാം. എന്നിരുന്നാലും ഇവിടെ നാലു ലളിതമായ നിക്ഷേപനിരക്കുകളാണ് പരിഗണിക്കുന്നത്. ഈ വരുമാനങ്ങൾക്കെല്ലാം ഒരുപോലെ സാധ്യതയുണ്ടെന്ന് കരുതുക, അങ്ങനെങ്കിൽ $E(R_i)$ എന്നത് ഈ വരുമാനനിരക്കുകളുടെ ലളിതമായ ശരാശരിയായിരിക്കും. അതായത് $E(R_i) = \phi = 20+18+17+15/4 = 17.5\%$. മറ്റൊരു വിധത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ, ഈ സന്ദർഭത്തിലെ സംരംഭക തീരുമാനത്തിൽനിന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന വരുമാനം 17.5% ആണ്. പ്രതീക്ഷിതവരുമാനത്തിന്റെ വ്യതിയാനത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കി നഷ്ടസാധ്യത കണ്ടെത്താം, കൂടുതൽ കൃത്യമായി പറഞ്ഞാൽ നഷ്ടസാധ്യതയെന്നത് പ്രതീക്ഷിതവരുമാനത്തിന്റെ വിതരണത്തിന്റെ മാനകവ്യതിചലനമായിരിക്കും (സ്റ്റാൻഡേർഡ് ഡീവിയേഷൻ). അല്ലെങ്കിൽ σ_{Ri}. ഇവിടെ പ്രതിപാദിച്ച സന്ദർഭത്തിൽ അത് 1.8% ആണ്. യഥാർഥമായ, സാധ്യമായ വരുമാനം പ്രതീക്ഷിച്ച വരുമാനത്തിൽനിന്ന് 1.8% വരെ വ്യതിചലിച്ചേക്കാം. മാനകവ്യതിചലനത്തിന്റെ മൂല്യം ഉയരുമ്പോൾ നഷ്ടസാധ്യതയും ഉയരുന്നു. നഷ്ടസാധ്യത കൂടുമ്പോൾ വരുമാനവും കൂടുന്നു എന്ന് നമ്മൾ പലപ്പോഴും പറയുന്നതിനുകാരണമിതാണ്. ഇതിൽനിന്നും താഴെ പറയും പ്രകാരം അനുമാനിക്കാം :

(എ) നിലവിലുള്ള നഷ്ടസാധ്യതയിൽ യുക്തിയോടെ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഒരു വ്യക്തി പ്രതീക്ഷിത വരുമാനമോ അതിനു മുകളിലോ നേടാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു.

(ബി) നിലവിലുള്ള നഷ്ടസാധ്യതയിൽ യുക്തിയുള്ള ഒരു വ്യക്തി നഷ്ടസാധ്യത ലഘൂകരിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു.

(സി) നഷ്ടസാധ്യത വർധിക്കുകയാണെങ്കിൽ, വരുമാനത്തിൽ ആനുപാതികമായ വർധനവ് ഉണ്ടായിരിക്കണം.

(ഡി) നഷ്ടസാധ്യത വരുമാനത്തിൽ രണ്ടു രീതിയിലും പ്രവർത്തിക്കുന്നു. അതായതു യഥാർഥ വരുമാനം പ്രതീക്ഷിത വരുമാനത്തിനേക്കാൾ കൂടുതലോ കുറവോ ആകാം. ശക്തമായ വിശ്വാസമുള്ള ഒരു സംരംഭകൻ ഈ വ്യതിയാനം ഏകപക്ഷീയമാകുമെന്ന് വിശ്വസിക്കുന്നു. അതായത് ഉയർന്ന ഭാഗത്തെ കുറിച്ചു മാത്രം അയാൾ ചിന്തിക്കുന്നു.

പിന്മാറണം. നഷ്ടസാധ്യതയിൽ സാമ്പത്തികമായ കാര്യങ്ങൾക്കപ്പുറം വ്യക്തിപരമായ ഘടകങ്ങൾ കൂടി ഇഴുകിച്ചേർന്നിട്ടുണ്ട്. പ്രതീക്ഷിത പ്രകടനത്തിൽനിന്നുള്ള കുറവ് സംരംഭകനിൽ മാനസിക ദുരവസ്ഥയും സൃഷ്ടിക്കും.

മുകളിൽ പറഞ്ഞ സംരംഭകരുടെ സ്വഭാവവും സവിശേഷതകളും വ്യത്യസ്ത സന്ദർഭങ്ങളിൽ വ്യത്യസ്തമായിരിക്കും. ഇതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരെ പലതരത്തിൽ തരംതിരിക്കാം. കാർഷികസംരംഭകർ, ഗ്രാമീണ

സംരംഭകർ, വ്യവസായസംരംഭകർ, സാങ്കേതികസംരംഭകർ, ഇന്റർനെറ്റ് സംരംഭകർ ഹരിതസംരംഭകർ, പാരിസ്ഥിതികസംരംഭകർ, സാമൂഹികസംരംഭകർ, വനിതാസംരംഭകർ, കോർപ്പറേറ്റ് സംരംഭകർ എന്നിങ്ങനെ യഥാർഥത്തിൽ സംരംഭകത്വം എന്നത് ഒരു പെരുമാറ്റരീതിയാണ്. സംരഭകരിൽ ചിലർ,

(i) പ്രശ്നത്തിന്റെ ഒരു ഭാഗമാകാതെ, അത് പരിഹരിക്കാൻ മുൻകൈയെടുക്കുന്നു;

(ii) വ്യക്തിപരമായ സർഗാത്മകതയും ബുദ്ധിശക്തിയും ഉപയോഗിച്ചു നൂതനമായ പരിഹാരമാർഗങ്ങൾ വികസിപ്പിക്കുന്നു.

(iii) നിലവിലുള്ള വിഭവങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് വളർന്നുവരുന്ന അവസരങ്ങൾ ചൂഷണം ചെയ്യുന്നതിനോ വരാനിരിക്കുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കുന്നതിനോ ആവശ്യമായ മാർഗങ്ങൾ ചിന്തിക്കുന്നു.

(iv) ദൃഢനിശ്ചയത്തോടുകൂടി തന്റെ ആശയങ്ങൾ മറ്റുള്ളവരെ ബോധ്യപ്പെടുത്താനും അവരുടെ പ്രതിബദ്ധത നേടിയെടുക്കാനും ശ്രമിക്കുന്നു.

(v) പ്രശ്നങ്ങൾക്കും തിരിച്ചടികൾക്കും നടുവിലും ശുഭാപ്തിവിശ്വാസത്തോടെ പ്രശ്നങ്ങൾ നേരിടാൻ ധൈര്യം കാട്ടുന്നു.

സംരംഭകത്വവും മാനേജ്മെന്റും തമ്മിലുള്ള ബന്ധം (Relationship between Entrepreneurship and Management)

ബിസിനസ്സ്ഥാപനങ്ങൾ തുടങ്ങുന്നതും നിലവിലുള്ളവ നവീകരിക്കുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പദമാണ് സംരംഭകത്വം. അതായതു ഒരു ബിസിനസ് സ്ഥാപനം തുടങ്ങി സ്ഥിരത കൈവരിച്ച് ... തയാർജിച്ചു സംരംഭമായി മാറിക്കഴിഞ്ഞാൽ സംരംഭകത്വം കുറച്ചുകാലത്തേക്ക് അപ്രത്യക്ഷമാകുന്നു. എന്നാൽ നിലവിലുള്ള സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഔദ്യോഗിക ഘടനയിലോ, ഉൽപ്പാദന ഘടനയിലോ, ഉൽപ്പന്നത്തിലോ വിപണിയിലോ സാങ്കേതികവിദ്യയിലോ മാറ്റങ്ങൾ വരുമ്പോൾ സംരംഭകത്വം പുനപ്രവേശിക്കുന്നു. പുതിയ കൂട്ടിച്ചേർക്കലുകൾ നടത്തുമ്പോൾ എല്ലാവരും സംരംഭകരായി രൂപാന്തരപ്പെടുന്നു. എന്നാൽ കൂട്ടിച്ചേർക്കലുകൾ പൂർത്തീകരിച്ച് മറ്റു ബിസിനസിനെപ്പോലെ തന്റെ സ്ഥാപനവും ഓടിതുടങ്ങുമ്പോൾ സംരംഭകൻ എന്ന സ്വഭാവവൈചിത്ര്യം ഇല്ലാതാകുന്നു. വികസിത രാജ്യങ്ങളിൽ സംരംഭകൻ എന്നാൽ ബിസിനസ് തുടക്കക്കാരനെന്നും മാനേജരെന്നാൽ ബിസിനസ് നടത്തിപ്പുകാരനെന്നുമാണ്. ഒരിക്കലൊരു സ്ഥാപനം പ്രവർത്തനക്ഷമമാകുമ്പോൾ സംരംഭകനെ പുറംതള്ളി മാനേജർ കടന്നുവരുന്നു.

എന്നിരുന്നാലും സംരംഭകർ സ്ഥാപനത്തിന്റെ ദൈനംദിനപ്രവർത്തനങ്ങളിൽ പോലും ഇടപെടുന്നതിനാൽ വികസ്വരരാജ്യങ്ങളിൽ ഉടമ-മാനേജർ എന്നതിനുപകരം സംരംഭകത്വമെന്ന ആശയമാണ് കൂടുതൽ അനുയോജ്യം. വാസ്തവത്തിൽ സംരംഭകരുടെ മാനേജ്മെൻറ് വൈദഗ്ധ്യക്കുറവ് ബിസിനസ് പരാജയങ്ങൾക്ക് കാരണമാവുന്നു. ആവശ്യഘട്ടങ്ങളിൽ തങ്ങൾക്കു സംരംഭകരുടെ കടമ നിർവഹിക്കാൻ സാധിക്കുമെന്ന് മാനേജർമാർ കരുതുന്നു. അതുപോലെ സംരംഭകർ സ്ഥാപന വിജയത്തിനായി മാനേജീരിയൽ കഴിവുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നു. സംരംഭകൻ മാനേജരായി മാറുകയോ അവരുടെ മാനേജീരിയൽ ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ ഏറ്റെടുക്കുകയോ ചെയ്യുന്നത് പരിഗണിക്കാതിരുന്നാൽ താഴെ പറയുന്ന പ്രകാരം മാനേജ്മെന്റിനെയും സംരംഭകത്വത്തെയും വേർതിരിക്കാം. (മുൻ പേജിലെ അധികവിവരണ കുറിപ്പ് കാണാം).

സംരംഭകത്വവും മാനേജ്മെന്റും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസം

ക്രമ നം.	വ്യത്യസ്തതയുടെ അടിസ്ഥാനം	സംരംഭകത്വം	മാനേജ്മെന്റ്
1.	കേന്ദ്രബിന്ദു	പുതിയതായി ബിസിനസ് സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുക	നിലവിലുള്ള ഒരു ബിസിനസിന്റെ കാര്യനിർവഹണ ചുമതല
2.	വിഭവങ്ങളിലുള്ള നിയന്ത്രണം	സംരംഭകൻ വിഭവങ്ങളാൽ നിയന്ത്രിതനല്ല, അയാൾ വിഭവങ്ങൾ സമാഹരിക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്.	മാനേജർ തന്റെ അധീനതയിലുള്ള വിഭവങ്ങളാൽ നിയന്ത്രിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു
3.	കർത്തവ്യത്തോടുള്ള സമീപനം	അനൗദ്യോഗികം	ഔദ്യോഗികം
4.	പ്രാഥമിക പ്രചോദനം/പ്രേരണ	നേട്ടം	അധികാരം
5.	സ്ഥാപനത്തിലെ പദവി	ഉടമ	ജീവനക്കാരൻ
6.	പ്രാഥമിക സാമ്പത്തികപ്രതിഫലം	ലാഭം	വേതനം
7.	നവീകരണത്തോടുള്ള ആഭിമുഖ്യം	നിലവിലുള്ളവയെ വെല്ലുവിളിച്ചു മാറ്റങ്ങൾ കൊണ്ടു വരാൻ ശ്രമിക്കുന്നു.	നിലവിലുള്ള സ്ഥിതി തുടരുന്നു
8.	നഷ്ടസാധ്യതയോടുള്ള സമീപനം	നഷ്ടസാധ്യതകളും അനിശ്ചിതത്വങ്ങളും ഏറ്റെടുക്കുന്നു.	നഷ്ടസാധ്യത ഏറ്റെടുക്കുന്നതിൽ വൈമുഖ്യം
9.	തീരുമാനങ്ങളെടുക്കുന്നതിനോടുള്ള സമീപനം	നിശ്ചയദാർഢ്യം, ധൈര്യം, സ്ഥാപിതയുക്തി എന്നിവയിൽ പ്രേരകം	അനുമാനയുക്തി, ഗവേഷണം എന്നിവ പ്രേരകം
10.	പ്രവർത്തനപരിധി	ചെറുകിട ബിസിനസുകൾ	വൻകിട ബിസിനസുകൾ
11.	പ്രാഥമിക നൈപുണി ആവശ്യകത	അവസരം കണ്ടെത്തൽ, മുൻകൈയെടുക്കൽ, വിഭവങ്ങളുടെ ക്രയവിക്രയം	സംഘാടനം, വ്യവസ്ഥിതി രൂപകൽപന, കാര്യനിർവഹണം
12.	വൈദഗ്ധ്യം	വ്യത്യസ്ത മേഖലയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നു.	വൈദഗ്ധ്യമുണ്ട്.

ഇന്ത്യക്ക് സംരംഭകരെ ആവശ്യമാണ് (India needs Entrepreneurs)

രണ്ടു കാരണങ്ങളാൽ ഇന്ത്യക്കു സംരംഭകരെ ആവശ്യമാണ്. പുതിയ അവസരങ്ങൾ മുതലാക്കാനും സമ്പത്തും പുതിയ ജോലികളും സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനും. മക്കിൻസി ആൻഡ് കമ്പനി-നാസ്കോമിന്റെ അവലോകനപ്രകാരം 2008 ഓടെ വിവരസാങ്കേതികമേഖലയിൽ 87 ലക്ഷം കോടി ഡോളർ കെട്ടിപ്പടുക്കുകയെന്ന ലക്ഷ്യം കൈവരിക്കാൻ ഇന്ത്യക്ക് കുറഞ്ഞത് 8,000 പുതിയ ബിസിനസുകൾ ആവശ്യമാണ്. അതുപോലെ, അടുത്ത 10 വർഷത്തിനുള്ളിൽ ഇന്ത്യയിലെ തൊഴിലന്വേഷകരുടെ എണ്ണം 110 മുതൽ 130 ദശലക്ഷം വരെയാകാം. അതിൽ 80 മുതൽ 100 ദശലക്ഷം വരെ നവതലമുറ തോഴിലന്വേഷകരാകാം. ഇത് ഓസ്ട്രേലിയയിലെ ജനസംഖ്യയുടെ ഏഴിരട്ടിയാണ്. മുകളിൽ പറയുന്ന കണക്കിൽ ഗ്രാമീണമേഖലയിൽ 50 % പോലും സ്ഥിരജോലി ഉറപ്പില്ലാത്ത 230 ദശലക്ഷം ആളുകൾ ഉൾപ്പെട്ടിട്ടില്ല എന്നതാണ് വാസ്തവം. പരമ്പരാഗത വലിയ തൊഴിൽദാതാക്കൾക്കു സർക്കാരും പഴയ സ്വകാര്യ ബിസിനസ് സ്ഥാപനങ്ങളും ഉൾപ്പെടെ ഭാവിയിൽ ഈ നിലയിലുള്ള തൊഴിൽ നിലനിർത്താൻ ബുദ്ധിമുട്ടാക്കാമെന്നതിനാൽ, ഈ പുതിയ ജോലികളും അവസരങ്ങളും സൃഷ്ടിക്കുന്നതിൽ സംരംഭകർക്കുള്ള പങ്കു വളരെ വലുതാണ്.

Source: http://www.nwcsea.edu. (ഇന്ത്യ ടുഡേയിൽ ഫെബ്രുവരി 2008ൽ പ്രസിദ്ധീകരിച്ചത്)

സംരംഭകത്വത്തിന്റെ ആവശ്യകത (Need for Enterpreneurship)

വികസിത-വികസ്വരരാജ്യങ്ങൾക്കൊരുപോലെ സംരംഭകരെ ആവശ്യമാണ്. വികസ്വരരാജ്യത്തിന് വികസനപ്രക്രിയക്ക് തുടക്കമിടാനും വികസിതരാജ്യത്തിന് അവരുടെ വികസനക്കുതിപ്പു നിലനിർത്താനും സംരംഭകത്വം ആവശ്യമാണ്. ഇന്നത്തെ ഇന്ത്യൻസാഹചര്യത്തിൽ, ഒരു ഭാഗത്തു പൊതുമേഖലയിലും വൻകിട കോർപറേറ്റ് മേഖലയിലും തൊഴിലവസരങ്ങൾ ചുരുങ്ങുന്നു, അതേസമയം ആഗോളവൽക്കരണത്തിൽ നിന്നുണ്ടാകുന്ന വിശാലമായ അവസരങ്ങളെ ചൂഷണം ചെയ്യാൻ രാജ്യം കാത്തുനിൽക്കുന്നു. സംരംഭകത്വത്തിലൂടെ ഇന്ത്യക്ക് ഒരു മികച്ച സാമ്പത്തികശക്തിയായി മാറാൻ കഴിയും (ഇന്ത്യക്ക് സംരംഭകരെ ആവശ്യമാണ്. എന്ന അധിക വിവരണകുറുപ്പ് ശ്രദ്ധിക്കുക).

ഗവേഷണസ്ഥാപനമായ ഗ്ലോബൽ എന്റർപ്രണർഷിപ്പ് മോണിറ്റർ വിവിധ രാജ്യങ്ങളിലായി സംരംഭകത്വപ്രവർത്തനത്തിന്റെ ദേശീയതലത്തിലുള്ള വാർഷികവിലയിരുത്തലിനെ കുറിച്ച് നടത്തിയ പഠനങ്ങളിൽ സംരംഭകപ്രവർത്തനത്തിന്റെ അളവിലുണ്ടായ മാറ്റങ്ങൾ സാമ്പത്തികവളർച്ചയുടെ അളവിൽ 33% വരെ അന്തരമുണ്ടാക്കിയതായി കണ്ടെത്തി. (വിവരങ്ങൾക്ക് സന്ദർശിക്കുക www.gemconsortium.org).

സാമ്പത്തികവികസനത്തെ ബാധിക്കുന്ന രീതിയിൽ സംരംഭകർ എന്താണ് ചെയ്യുന്നത്? ഇത് സാമ്പത്തികവികസനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് സംരംഭകരുടെ പ്രവർത്തനങ്ങളെക്കുറിച്ചുള്ള ചർച്ചയ്ക്ക് നമ്മെ നയിക്കുന്നു. ബിസിനസ് സ്ഥാപനമാണ് സംരംഭകരുടെ ലക്ഷ്യമെങ്കിൽ സ്ഥാപനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് അവരുടെ പ്രവർത്തനങ്ങൾകൂടി പരിശോധിക്കേണ്ടത് ആവശ്യമാണ്.

ഇങ്ങനെ സാമ്പത്തികവികസന പ്രക്രിയയും ബിസിനസ് സ്ഥാപനവുമായുള്ള ബന്ധത്തിൽ നിന്നാണ് സംരംഭകത്വത്തിന്റെ ആവശ്യകത ഉണ്ടാകുന്നത്.

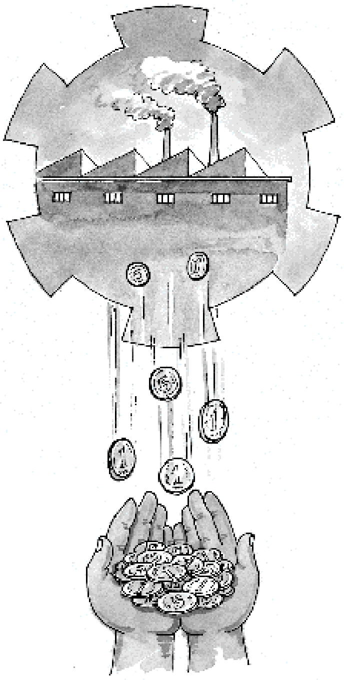
സാമ്പത്തികപുരോഗതിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് സംരംഭകരുടെ ധർമങ്ങൾ (Functions of Entrepreneurs in Relation to Economic Development)

ഉൽപ്പാദനപ്രക്രിയയിലെ സംഘാടകരാണ് സംരംഭകർ എന്നു നിങ്ങൾക്കറിയാമല്ലോ. സംരംഭകന്റെ അഭാവത്തിൽ മറ്റ് ഉൽപ്പാദനഘടകങ്ങളായ ഭൂമി, മനുഷ്യാധ്വാനം, മൂലധനം എന്നിവ നിഷ്ക്രിയമായിരിക്കും. ഭൗതികവിഭവങ്ങളെയും മാനവികശേഷിവിഭവങ്ങളെയും ശാസ്ത്രസാങ്കേതികരംഗത്തെ പുരോഗതികളെയും ശരിയായ അളവിൽ സംഘടിപ്പിച്ചു സമന്വയിച്ചാൽ മാത്രമേ ഉപയുക്തമായ സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും നിർമ്മിക്കാൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ. സംരംഭകന്റെ അഭാവത്തിൽ യന്ത്രസാമഗ്രികൾ വെറും ലോഹസങ്കരങ്ങളും അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ പാഴ്‌വസ്തുക്കളും മനുഷ്യാധ്വാനം നിഷ്ക്രിയവുമായിരിക്കും.

1. ആഭ്യന്തര ഉൽപ്പാദനത്തിന്റെ വർധന (Contribution to GDP): ഒരു രാജ്യത്തിന്റെ സാമ്പത്തികവികസനത്തിൽ ഏറ്റവും വലിയ സൂചകമായി കാണാക്കപ്പെടുന്നത് മൊത്തം ആഭ്യന്തര ഉൽപ്പാദനത്തിന്റെ അളവാണ്. അതിനാൽ മൊത്ത ആഭ്യന്തര ഉൽപ്പാദനത്തിന്റെ അല്ലെങ്കിൽ ജി.ഡി.പി.യുടെ വർധന സാമ്പത്തികവികസനത്തിന്റെ ഏറ്റവും സാധാരണമായ നിർവചനമാണ്. ഉൽപ്പാദനപ്രക്രിയയിലൂടെ വരുമാനം സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുന്നുവെന്ന് നിങ്ങൾക്കറിയാം. കാർഷിക, വ്യാവസായിക, സേവനമേഖലകളിൽ ഉൽപ്പാദന ഘടകങ്ങളുടെ സംഘാടനം വഴി സംരംഭകർ വരുമാനമുണ്ടാക്കുന്നു.

സൃഷ്ടിക്കപ്പെട്ട വരുമാനം വിവിധ ഉൽപ്പാദന ഘടകങ്ങൾക്കു വിതരണം ചെയ്യുന്നു. ഭൂമിക്കു വാടകയും തൊഴിലാളിക്ക് കൂലി അല്ലെങ്കിൽ വേതനവും മൂലധനത്തിന് പലിശയും ലഭിക്കുന്നു. ശിഷ്ട വരുമാനം സംഘാടകന്റെ വരുമാനസ്രോതസ്സായ ലാഭമായി ഭവിക്കുന്നു. വീടും മൂലധനവും ഉള്ളവർക്ക് വാടകയും പലിശയും ലഭിക്കുന്നതു പോലെ വലിയ വിഭാഗങ്ങൾക്ക് വേതനം, വരുമാനം ലഭിക്കും. മൂലധനരൂപീകരണവും തൊഴിൽ നൽകുന്നതും സംരംഭകത്വത്തിന്റെ ഏറ്റവും വലിയ സംഭാവനയാണ്.

2. മൂലധനസ്വരൂപീകരണം (Capital Formation): സംരംഭകതീരുമാനങ്ങൾ പ്രധാനമായും നിക്ഷേപകതീരുമാനങ്ങളാണ്. സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയുടെ ഉത്പാദനക്ഷമത വർധിപ്പിക്കാനും മൂലധനസ്വരൂപണത്തിനും ഇത്തരം തീരുമാനങ്ങൾ സഹായിക്കും. യഥാർഥത്തിൽ, മൊത്ത ആഭ്യന്തര ഉൽപ്പാദനവും മൂലധനരൂപീകരണവും മൂലധന ഉൽപ്പാദന അനുപാതം (Capital Output Ratio -COR) വഴി പരസ്പരം ബന്ധപ്പെട്ടിട്ടുണ്ട്. ഒരു ശതമാനം മൊത്ത ആഭ്യന്തര ഉൽപ്പാദനം വർധിപ്പിക്കുന്നതിന് ആവശ്യമായ മൂലധനതോതിന്റെ അളവുകോലാണ് മൂലധനവരുമാന അനുപാതം. ഉദാഹരണത്തിന്, 2.6 മൂലധന വരുമാന അനുപാതമുള്ള ഒരു രാജ്യം 10 % ആഭ്യന്തര ഉൽപ്പാദന വർദ്ധനവ് ആഗ്രഹിക്കുന്നെങ്കിൽ, 26% മൂലധനരൂപീകരണം ആ രാജ്യം ഉറപ്പുവരുത്തണം. സ്വന്തം സമ്പാദ്യങ്ങൾ നിക്ഷേപിക്കുന്നതിലൂടെയും അനൗപചാരികമായി അവരുടെ സുഹൃത്തുക്കളുടെയും ബന്ധുക്കളുടെയും സമ്പാദ്യങ്ങൾ മൂലധന



മൂലധന സ്വരൂപീകരണം

വൽക്കരിക്കുന്നതിലൂടെയും മൂലധനസ്വരൂപീകരണ പ്രക്രിയയിൽ സംരംഭകർ നേരിട്ടു പങ്കാളികളാകുന്നു. ഇത്തരം അനൗപചാരിക ധനമാർഗങ്ങൾ ബാങ്കുകൾ, ധനകാര്യസ്ഥാപനങ്ങൾ, മൂലധനവിപണികൾ എന്നിവയിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്ന ഔപചാരിക ധനമാർഗത്തിനു പരിപൂരകമായി വർത്തിക്കുന്നു.

3. തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കൽ (Generation of Employment): ഒരു പുതിയ ബിസിനസ് സ്ഥാപനം (സംരംഭം) തുടങ്ങുമ്പോൾ വ്യത്യസ്ത കഴിവുകൾ, യോഗ്യത, വൈദഗ്ധ്യം എന്നിവയുള്ള ഉദ്യോഗാർഥികളുടെ പ്രധാന തൊഴിൽ സ്രോതസ്സായി ഇവ മാറുന്നു. മൂലധനം നൽകി പലിശ നേടാനോ ഭൂമി നൽകി വാടക നേടാനോ സാധ്യമല്ലാത്തവരുടെ പ്രധാന ഉപജീവനമാർഗമായി സംരംഭകത്വം മാറുന്നു. ഇത്തരത്തിൽ അവർ സംരംഭകത്വത്തിലൂടെ സമ്പാദിക്കുന്നതുവഴി ഉപജീവനമാർഗത്തിനുപരിയായി അവർക്കും കുടുംബാംഗങ്ങളുടെയും ജീവിതനിലവാരം ഉയരുകയും വ്യക്തിഗത തൊഴിൽ സംതൃപ്തി ലഭിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. അതായതു സംരംഭകത്വം പ്രത്യക്ഷമായും പരോക്ഷമായും പലരുടെയും ജീവിതത്തെ സ്പർശിക്കുന്നു.

4. മറ്റുള്ളവർക്ക് കൂടുതൽ ബിസിനസ്സ് അവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു (Generation of Business Opportunities for Others) : ഓരോ പുതിയ ബിസിനസും അസംസ്കൃതവസ്തുക്കളും ഉൽപ്പാദനഘടകങ്ങളും വിതരണം ചെയ്യുന്നവർക്കും (പിൻബന്ധങ്ങൾ/കണ്ണികൾ) ഉൽപ്പന്നം വിപണനം ചെയ്യുന്നവർക്കും (മുൻബന്ധങ്ങൾ/കണ്ണികൾ) ധാരാളം അവസ

രങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു. ഉദാഹരണത്തിന്, ഒരു പുതിയ വസ്ത്രനിർമ്മാണസംരംഭം പരുത്തിക്കൃഷി കർഷകർക്ക് അവസരം പ്രദാനം ചെയ്യുന്നു (പിൻബന്ധങ്ങൾ). അതോടൊപ്പം വസ്ത്രവിപണനത്തിലെ മൊത്തവ്യാപാരികൾക്കും ചില്ലറവ്യാപാരികൾക്കും അവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു (മുൻബന്ധങ്ങൾ). ഇത്തരം ബന്ധങ്ങൾ അനുബന്ധബന്ധങ്ങൾക്ക് വഴിതെളിക്കുന്നു. ഉദാഹരണത്തിന്, പരുത്തിക്കർഷകർക്ക് ആവശ്യമായ വിത്തും വളവും നൽകുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾ, ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് പരസ്യം നൽകുന്നവർ, ഗതാഗതം, പണ്ടകശാലകൾ തുടങ്ങിയവയ്ക്കും അവസരങ്ങൾ സംജാതമാകുന്നു. ഒരു ശൃംഖലാ പ്രതിപ്രവർത്തനം വഴി സംരംഭകത്വം സാമ്പത്തികപ്രവർത്തനത്തിന്റെ പല തലങ്ങളെയും ഉത്തേജിപ്പിക്കുന്നു.

5. കാര്യക്ഷമതയുള്ള സാമ്പത്തികപുരോഗതി (Improvement in Economic Efficiency): ഒരേ വിഭവങ്ങളിൽനിന്നു കൂടുതൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ എന്നാണ് കാര്യശേഷികൊണ്ട് അർഥമാക്കുന്നത്. താഴെ പറയുന്നവയിലൂടെ സംരംഭകർ സാമ്പത്തികകാര്യശേഷി വർധിപ്പിക്കുന്നു.

(i) പ്രക്രിയകൾ മെച്ചപ്പെടുത്തുക, ദുർവ്യയം കുറയ്ക്കുക, ആദായം വർധിപ്പിക്കുക തുടങ്ങിയവയിലൂടെ.

(ii) സാങ്കേതികപുരോഗതിയിലൂടെ അതായത്, തൊഴിൽമൂലധന അനുപാതം മാറ്റുന്നതിലൂടെ. തൊഴിലാളികൾക്ക് മേന്മയേറിയതും ഗുണനിലവാരമുള്ളതുമായ തൊഴിൽസാമഗ്രികൾ നൽകുകവഴി ഉൽപ്പാദനക്ഷമത വർധിപ്പിക്കാം.

6. സാമ്പത്തികപ്രവർത്തനങ്ങളുടെ വ്യാപ്തിയും പ്രതിച്ഛായയും വർധിപ്പിക്കുന്നു (Increasing the Spectrum and Scope of Economic Activities): വികസനമെന്നാൽ നിലവിലുള്ള സ്ഥിതി മെച്ചപ്പെടുത്തുക അല്ലെങ്കിൽ കൂടുതൽ സൃഷ്ടിക്കുക എന്നു മാത്രമല്ല അർഥമാക്കേണ്ടത്, ഭൂമിശാസ്ത്രപരമായ, മേഖലാപരമായ, സാങ്കേതികതലങ്ങളിൽ കൂടുതൽ സാമ്പത്തികപ്രവർത്തനങ്ങളുടെ വൈവിധ്യവൽക്കരണം നടത്തുക എന്നും കൂടി വിവക്ഷിക്കുന്നുണ്ട്.

അവികസിതരാജ്യങ്ങളിൽ വിതരണശൃംഖല വിഷമവൃത്തത്തിന്റെ കരങ്ങളിൽ അമർന്നിരി

ഇന്ത്യയിലെ പാർശ്വവൽക്കരിക്കപ്പെട്ട വിഭാഗങ്ങളുടെ ചെറുകിട സംരംഭകത്വ കണക്കുകൾ

പാർശ്വവൽക്കരിക്കപ്പെട്ട വിഭാഗങ്ങൾ	**മൊത്തം സംരംഭകത്വത്തിന്റെ ആനുപാതികപ്രാതിനിധ്യം (%)**
വനിതാസംരംഭകർ	8
പട്ടികജാതി (SC) സംരംഭകർ	8
പട്ടികവർഗ (ST) സംരംഭകർ	4
മറ്റു പിന്നോക്കവിഭാഗ (OBC) സംരംഭകർ	49

ഉറവിടം: ഇന്ത്യയിലെ ചെറുകിടവ്യവസായത്തിന്റെ മൂന്നാമത്തെ കാനേഷുമാരി പ്രകാരം, ചെറുകിടവ്യവസായമന്ത്രാലയം, കേന്ദ്ര സർക്കാർ

ക്കുകയാണ്. എന്നാൽ സംരംഭകത്വത്തിലൂടെ ഈ ദുർവിധി ഒരുപരിധി വരെ മറികടക്കാം. ഉദാഹരണത്തിന്, കയറ്റുമതി പ്രവർത്തനങ്ങൾ സംഘടിപ്പിക്കുകയും പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുകയും ചെയ്താൽ ആഭ്യന്തര ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ കയറ്റുമതി വർധിക്കുന്നതിലൂടെ (അതുവഴി വരുമാനം സൃഷ്ടിക്കുകയും) ഉൽപ്പാദനത്തിന് തടസ്സം നിന്ന ആഭ്യന്തര ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ പ്രചോദന തകർച്ച (ദൂഷിതവലയത്തിലെ പ്രചോദന ഭാഗം) ഇല്ലാതാക്കാം. ഇന്ന് ആഗോളവിപണിക്കാവിശ്യമാർന്ന വൈവിധ്യമാർന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഉൽപ്പാദനകേന്ദ്രമായി ഇന്ത്യ മാറുകയാണെന്ന് നിങ്ങൾക്കറിയാം.

അതേപോലെത്തന്നെ വിതരണശക്തികളുടെ സമ്മർദ്ദംമൂലം ആഭ്യന്തര-വിദേശ വിപണികളിൽ പ്രചോദനത്തിന് അനുസൃതമായി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിതരണം ചെയ്യാൻ തടസ്സം നേരിടുന്നു. ഇതും സാമ്പത്തികപുരോഗതിക്കു തടസ്സം സൃഷ്ടിക്കുന്നു. ഒരു രാജ്യത്തിന്റെ ഉൽപ്പാദനക്ഷമത വർധിപ്പിക്കുന്നതിന് വ്യവസായസംരംഭകർ തദ്ദേശീയ, വിദേശവിഭവങ്ങൾ ഒരുപോലെ സംഘടിപ്പിച്ച് ഉൽപ്പാദനം വർധിപ്പിക്കേണ്ടതാണ്. ഇന്ത്യൻ ആഗോളഭീമന്മാരുടെ വളർച്ചയും യാഥാർഥ്യമാവുകയാണ്.

അങ്ങനെ വ്യാവസായികവ്യതിയാനം കൊണ്ടുവരുന്നതിലൂടെ, സംരംഭകർ വ്യവസായവികസനത്തിനും സാമ്പത്തികപുരോഗതിക്കും നേതൃത്വം നൽകുന്നു. സമ്പാദ്യവ്യവസ്ഥ വളരുന്നതോടെ, കാർഷികമേഖലയിൽനിന്നുള്ള മൊത്തം ആഭ്യന്തര ഉൽപ്പാദനത്തിന്റെ ശതമാനം കുറയുകയും വ്യവസായത്തിൽനിന്നും സേവനമേഖലകളിൽനിന്നും ലഭിക്കുന്ന മൊത്തം ആഭ്യന്തര ഉൽപ്പാദനത്തിന്റെ ശതമാനം കൂടുകയും ചെയ്യുന്നു. സംരംഭകർ ഉചിതമായ തീരുമാനങ്ങളിലൂടെ കാലഹരണപ്പെട്ട മേഖലകളിൽനിന്നു കാലാനുസൃതമായതും അഭിവൃദ്ധിപ്പെട്ടുകൊണ്ടിരിക്കുന്നതുമായ മേഖലകളിലേക്കു ചേക്കേറുന്നതിലൂടെ അവികസിത പദവിയിൽനിന്നു രാജ്യത്ത് വികസിതം അല്ലെങ്കിൽ വികസ്വരപദവിയിലേക്ക് ഒരു വിപ്ലവകരമായ മുന്നേറ്റം കൊണ്ടുവരാൻ സാധിക്കും.

7. സാമൂഹിക അന്തരം കുറയ്ക്കുന്നു (Impact on Local Communities): സംരംഭകത്വം സാമൂഹിക അസമത്വം ഒരുപരിധി വരെ കുറയ്ക്കുന്നു. പ്രത്യേകിച്ച് ചെറുകിടസ്ഥാപനങ്ങൾ. സമൂഹത്തിൽ പാർശ്വവൽക്കരി ക്കപ്പെട്ടവരായ സ്ത്രീകൾ, പട്ടികജാതി-പട്ടികവർഗ വിഭാഗങ്ങൾ തുടങ്ങിയവരുടെ സാമ്പത്തികമോഹങ്ങൾക്ക് ചിറകുനൽകാൻ സംരംഭങ്ങൾക്കു സാധിക്കും. (മുകളിൽ നൽകിയ പട്ടിക ശ്രദ്ധിക്കുക). വിദ്യാഭ്യാസയോഗ്യത പോലുള്ള പ്രവേശനതടസ്സങ്ങൾ ഒന്നുമില്ലാത്തതുകൊണ്ട് പാർശ്വവൽക്കരിക്കപ്പെട്ട വിഭാഗങ്ങളെ ഒരു ഉപജീവനമാർഗമെന്ന നിലയിൽ ഇത്തരം ചെറിയ സംരംഭങ്ങളിലേക്ക് ആകർഷിക്കാൻ സഹായിച്ചു. കാർഷിക അടിസ്ഥാനത്തിലുള്ള ഗ്രാമീണവ്യവസായങ്ങളും കരകൗശലങ്ങൾ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള കുടിൽ വ്യവസായങ്ങളും പ്രാദേശികസമുദായത്തെ സാമൂഹിക സാമ്പത്തിക വിജയ കഥകളിലേക്ക് അതിവേഗം എത്തിക്കാൻ സഹായിച്ചു.

പ്രാദേശികസമൂഹങ്ങളുടെ സാമൂഹിക-സാമ്പത്തിക വികസനത്തിന് അധിഷ്ഠിത ഗ്രാമീണ വ്യവസായങ്ങൾക്കും കരകൗശല അധിഷ്ഠിത കുടിൽവ്യവസായങ്ങൾക്കും സാധിക്കും. അടിസ്ഥാനസൗകര്യങ്ങൾ ഒരുക്കിയും വൻകിട സ്ഥാപനങ്ങളുടെ സഹകരണത്തിലൂടെയും ഇത്തരം സംരംഭകസ്ഥാപനങ്ങൾ ഉയർത്തിക്കൊണ്ടുവരുന്നതിൽ പ്രാദേശിക സർക്കാരുകളുടെ പങ്ക് ചെറുതല്ല (ഇന്ത്യൻ ചെറുകിട, ഇടത്തരം സംരംഭക കൂട്ടായ്മകൾ എന്ന തലക്കെട്ട് ശ്രദ്ധിക്കുക). പ്രാദേശികസമൂഹങ്ങളിലെ സംരംഭകത്വവികസനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട

ഇന്ത്യൻ ചെറുകിട, ഇടത്തരം സംരംഭകകൂട്ടായ്മകൾ
(Indian Small and Medium Enterprises (SME) Clusters)

രാജ്യത്തിന്റെ വ്യാവസായിക ഉൽപ്പാദനത്തിൽ 40 ശതമാനവും നേരിട്ടുള്ള കയറ്റുമതിയിൽ 35 ശതമാനവും സംഭാവനചെയ്തുകൊണ്ട്, ചെറുകിടവ്യവസായ (എസ്.എസ്.ഐ) മേഖല ഇന്ത്യയുടെ വ്യാവസായികവികസനത്തിന് സുപ്രധാന നാഴികക്കല്ലുകളായി. ചെറുകിട വ്യവസായമേഖലയിൽ ഇത്തരത്തിൽ പ്രധാന പങ്കുവഹിക്കുന്ന കൂട്ടായ്മകൾ പതിറ്റാണ്ടുകളായി, നൂറ്റാണ്ടുകളായി നിലനിൽക്കുന്നു. ഐക്യരാഷ്ട്ര വ്യവസായവികസന സംഘടനയുടെ (UNIDO) കണക്കനുസരിച്ച് 4,90,000 സംരംഭങ്ങളുള്ള 388 ചെറുകിടവ്യവസായ കൂട്ടായ്മകളാണുള്ളത്. അവ 7.5 ദശലക്ഷം ആളുകൾക്ക് തൊഴിൽ നൽകുന്നു. അതിനൊപ്പം പ്രതിവർഷം 1,60,000 കോടി രൂപയുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്നു. കഴിഞ്ഞ പത്തു വർഷത്തിനിടയിൽ ഈ കൂട്ടായ്മയിലെ സംരംഭകരുടെ എണ്ണം 15 മുതൽ 18% വരെ വർധിച്ചു. കൂടാതെ, ഏകദേശം 2000 ഗ്രാമീണ, കരകൗശല അധിഷ്ഠിത കൂട്ടായ്മകളും ഇന്ത്യയിലുണ്ട്.

ചില ഇന്ത്യൻ ചെറുകിടവ്യവസായ കൂട്ടായ്മകൾ വളരെ വലുതാണ്. ചില തിരഞ്ഞെടുത്ത ഉൽപ്പന്നങ്ങളിലെ ഇന്ത്യയുടെ മൊത്തം ഉൽപ്പാദനത്തിന്റെ 90 ശതമാനവും ഇവർ സംഭാവന ചെയ്യുന്നു. ലുധിയാനയിലെ കൂട്ടായ്മയിൽ നെയ്തെടുത്ത വസ്ത്രങ്ങൾ, തമിഴ്നാട് തിരുപ്പൂർ കൂട്ടായ്മ നിർമ്മിക്കുന്ന അടിവസ്ത്രങ്ങൾ എന്നിവ ഇതിന് ഉത്തമ ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. ഇന്ത്യയിൽ നിന്നു കയറ്റുമതിചെയ്യുന്ന രത്നങ്ങളും ആഭരണങ്ങളും പ്രധാനമായും സൂറത്തിലെയും മുംബൈയിലെയും കൂട്ടായ്മകളിൽനിന്നാണ്. അതുപോലെ ചെന്നൈ, ആഗ്ര, കൊൽക്കത്ത എന്നീ കൂട്ടായ്മകൾ തുകൽ, തുകലുൽപ്പന്നങ്ങൾ എന്നിവയ്ക്ക് പേരുകേട്ടതാണ്.

എന്നിരുന്നാലും, ഭൂരിഭാഗം ഇന്ത്യൻ കൂട്ടായ്മകളും, പ്രത്യേകിച്ച് കരകൗശലമേഖലയിൽ നൂറിലധികം തൊഴിലാളികളില്ലാത്ത ചെറുസംരംഭങ്ങളാണ്. എന്നാൽ കഴിവിലും ഉൽപ്പന്ന ശ്രേഷ്ഠതയിലും ഇവരെ വെല്ലാൻ ലോകത്തിലെ ഒരു കോണിലും ആരുമില്ലെന്നതാണ് വാസ്തവം. ഉദാഹരണത്തിന്, മഹാരാഷ്ട്രയിലെ പൈതാനിസാരികൂട്ടായ്മയിലെ തൊഴിലാളികളോട് ഒരു ചെറിയ ന്യൂനപക്ഷം മാത്രമാണ് ആഗോളതലത്തിൽ മത്സരിക്കുന്നത്.

ഇന്ത്യൻ സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയുടെ ഉദാരവൽക്കരണവും ആഗോള സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയ്ക്കുള്ളിലെ സമന്വയവും ചെറുകിടവ്യവസായമേഖലയ്ക്ക് ശക്തമായ വെല്ലുവിളികൾ, സൃഷ്ടിച്ചതിനാൽ ചെറുകിടവ്യവസായസംരംഭങ്ങളുടെ വികസനത്തിനായുള്ള പുതിയ സമീപനങ്ങളിൽ വളരെയധികം താൽപ്പര്യമുണ്ടായി. തൽഫലമായി, കേന്ദ്ര, സംസ്ഥാന തലങ്ങളിലെ സ്വകാര്യ, പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങൾ ഇത്തരം സംരംഭക വികസന കൂട്ടായ്മകൾ ഏറ്റെടുക്കുന്നു.

അവലംബം: *www.smallindustryindia.com*

പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ കോർപറേറ്റ് മേഖലയുടെ സംഭാവന പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്നു. ഐ.ടി.സി. കമ്പനി തുടങ്ങിയ 'ഇ-ചൗപൽ (സന്ദർശിക്കുക http:/www.itc portal.com agri_exports/ echaupal_new.htm) പദ്ധതിയും എച്ച്.എൽ. എൽ. കമ്പനിയുടെ 'ശക്തി' (സന്ദർശിക്കുക www.hllshakti.com) പദ്ധതിയും തദ്ദേശീയരായ സംരംഭകരെ ഒന്നിപ്പിക്കാനും സാമ്പത്തികവികസനം സൃഷ്ടിക്കാനും സഹായിച്ചു.

8.പര്യവേക്ഷണത്തിനു ആവശ്യമായ ഇച്ഛാശക്തി, ധീരത, പരീക്ഷണസൗകര്യങ്ങൾ വളർത്തിയെടുക്കുക (Fostering the Spirit of Exploration, Experimentation and Daring): സാമ്പത്തിക വികസനത്തിന് മറ്റു കാര്യങ്ങൾക്കൊപ്പം വളർച്ചയ്ക്ക് വിഘാതം സൃഷ്ടിക്കുന്ന ചില പാരമ്പര്യങ്ങളെയും നിലപാടുകളെയും വിശ്വാസങ്ങളെയും തച്ചുടയ്ക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഉദാഹരണത്തിന്, കടൽ കടക്കുക എന്നത് ഒരു ശിക്ഷ വിലക്ക് മാത്രമായി നിലനിന്നിരുന്നുവെങ്കിൽ അന്താരാഷ്ട്രവ്യാപാരവും തൽഫലമായുള്ള സാമ്പത്തികവികാസങ്ങളും ഇന്നുണ്ടാകുമായിരുന്നില്ല. ജീവിതത്തിന്റെ സറാപിതമായ വഴികൾ വെല്ലുവിളികൾ നിറഞ്ഞതാവാം. മാറ്റങ്ങളെ ഭയപ്പെടുന്നതിനു പകരം മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനുള്ള ഒരു അവസരമായി കാണേണ്ടതാണ്. പുതുതായി എന്തെങ്കിലും ചെയ്യണമെന്ന് ആഗ്രഹമുള്ള സംരംഭകർ മാറ്റത്തെ ഒരു അവസരമായി കാണുന്നു. സുസ്ഥിരമായ സാമ്പത്തികപുരോഗതിക്കുവേണ്ടി നൂതനവും ശ്രേഷ്ഠവുമായ തങ്ങളുടെ ആശയങ്ങളും അഭിപ്രായങ്ങളും മറ്റും വികസിച്ചുവരാൻ സഹായിക്കുന്ന സാഹചര്യം സൃഷ്ടിപ്പിക്കാൻ അവർ ധൈര്യം കാട്ടുന്നു. ക്രിക്കറ്റ് കളി എന്തെന്ന് പോലും അറിയാത്ത ഗ്രാമീണരിൽ നിന്ന് ഒരു ക്രിക്കറ്റ് ടീമിനെ ഉയർത്തിക്കൊണ്ടുവന്ന ഭുവൻ എന്ന നായകകഥാപാത്രമുള്ള ലഗാൻ എന്ന ഹിന്ദി ചലച്ചിത്രം നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ടോ? സംരംഭകന്റെ ധൈര്യം തെളിയിക്കുന്ന, കോർപറേറ്റ് വമ്പന്മാരായ ഹിന്ദുസ്ഥാൻ ലിവർ ലിമിറ്റഡിന്റെ സർഫ് എന്ന ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വെല്ലുവിളികൾ അതിജീവിച്ചു വിജയത്തിലെത്തിയ കർസൻഭായിയുടെ നിർമ എന്ന ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിജയഗാഥ നിങ്ങളെ ത്രസിപ്പിക്കാറുണ്ടോ?

ഒരു രാജ്യത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക-സാമൂഹിക പരിവർത്തനത്തിനും രാജ്യപുരോഗതിക്കും സംരംഭകത്വം നിർണായക പങ്കാണ് വഹിക്കുന്നത്. ഗ്ലോബൽ എന്റർപ്രണർഷിപ്പ് മോണിറ്റർ എന്ന ഗവേഷണസ്ഥാപനത്തിന്റെ പഠനക്കുറിപ്പുകൾ തെളിയിക്കുന്നത്, സംരംഭകത്വ പ്രവർത്തനങ്ങളും സാമ്പത്തികവികാസവും തമ്മിലുള്ള 1-2 വർഷത്തെ ഇടവേള സാമ്പത്തികവികസനത്തിൽ വ്യവസായസംരംഭത്തിന്റെ സ്വാധീനത്തിന് ഇടയാക്കും എന്നാണ്.

സംരംഭകത്വം സാമ്പത്തികപുരോഗമനത്തിനിടയാക്കുന്നു. അതേപോലെ തിരിച്ചും. അതായത്, സാമ്പത്തികവികസനം സംരംഭകത്വവികസനത്തെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നു. വളരുന്ന സമ്പദ് വ്യവസ്ഥ വ്യവസായസംരംഭം വളർത്തിയെടുക്കാനുള്ള വളക്കൂറുള്ള മണ്ണ് പ്രദാനം ചെയ്യുന്നു.

സംരംഭവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടു സംരംഭകരുടെ പങ്ക് (Role of Entrepreneurs in Relation to their Enterprise)

സംരംഭത്തിൽ സംരംഭകരുടെ പങ്കിനെ സംഗീതശാസ്ത്രവുമായി താരതമ്യം ചെയ്യാം. ഒരു സംരംഭകൻ സംഗീതസംവിധായകനും അതിനൊപ്പം വൃന്ദവാദ്യ നടത്തിപ്പുകാരനും അതിനെല്ലാമുപരിയായി ഒറ്റയാൾ പട്ടാളക്കാരനായ വാദ്യമേളക്കാരനുമാണ്. ഇന്ത്യയെ പോലുള്ള ഒരു വികസ്വരരാജ്യത്തു സംരംഭകന്റെ പങ്കും അവന്റെ ധർമ്മങ്ങളും കൂടുതൽ വിപുലമായിരിക്കും.

സംരംഭകന്റെ പങ്കും ധർമ്മങ്ങളും

വിനിമയബന്ധങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുക.

1. വിപണിയിലെ അവസരങ്ങൾ നിരീക്ഷിക്കുക.
2. ദുർലഭമായ വിഭവങ്ങളിൽ ആധിപത്യം നേടിയെടുക്കുക.
3. ആവശ്യമായ ഉൽപ്പാദനവസ്തുക്കൾ വാങ്ങുക.
4. ഉല്പ്പന്നങ്ങൾ വിപണനം ചെയ്യുക, മത്സരങ്ങളെ പ്രതിരോധിക്കുക.

രാഷ്ട്രീയമായ ഭരണനിർവഹണം

5. ഉദ്യോഗസ്ഥമേധാവികളുമായി ഇടപെടുക (അനുമതി, ഇളവുകൾ, നികുതി).
6. സ്ഥാപനത്തിലെ മനുഷ്യബന്ധങ്ങൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുക.
7. ഉപഭോക്താക്കളും വിതരണക്കാരുമായി ബന്ധം സ്ഥാപിക്കുക.

മാനേജ്മെന്റ് നിയന്ത്രണം/ഭരണപരമായ നിയന്ത്രണം

8. ധനകാര്യമാനേജ്മെന്റ്
9. ഉൽപ്പാദന നിയന്ത്രണം

സാങ്കേതികവിദ്യ

10. ഫാക്ടറിയിലെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഏറ്റെടുക്കുകയും മേൽനോട്ടം വഹിക്കുകയും ചെയ്യുക.
11. വ്യാവസായിക എൻജിനീയറിങ് (ഒരു ഉൽപ്പാദന പ്രക്രിയയിൽ വിഭവങ്ങൾ ലഘൂകരിക്കുന്ന പ്രക്രിയ).
12. ഉൽപ്പാദനപ്രക്രിയയും ഉൽപ്പന്നവും മെച്ചപ്പെടുത്തുക.
13. പുതിയ ഉൽപ്പാദനവിദ്യകളും (തന്ത്രങ്ങളും) ഉൽപ്പന്നങ്ങളും പരിചയപ്പെടുത്തുക.

കുറിപ്പ്: സംരംഭകധർമ്മങ്ങളുടെ വ്യാപ്തി സംരംഭകർ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയുടെ തലം ഉൽപ്പാദനം/പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ തോത്, മാനേജർമാരായ ജീവനക്കാരെ വിനിയോഗിക്കുന്നതിൽ സംരംഭകന്റെ കാര്യക്ഷമത എന്നിവയ്ക്കനുസരിച്ച് വ്യത്യാസപ്പെടാം. വികസിതരാജ്യങ്ങളിൽ സംരംഭകത്വം എന്നത് നൂതനമായ ആശയങ്ങൾ അവതരിപ്പിക്കുക എന്ന ഉത്തരവാദിത്വം സ്വയമേറ്റെടുക്കുക എന്നതുകൂടിയാണ്. അതിനു ശേഷം സംരംഭകൻ മാനേജർമാർക്കായി വഴിമാറുകയും ചെയ്യുന്നു. വൻകിടസ്ഥാപനങ്ങളിൽ സ്ഥാപനത്തിന്റെ വിവിധ മേഖലകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്ന കഴിവുറ്റ മാനേജർമാരെ നയിക്കുന്ന നേതൃത്വം സംരംഭകൻ ഏറ്റെടുക്കുന്നു. അതുപോലെ കർത്തവ്യങ്ങളെ ഫലപ്രദമായ രീതിയിൽ മറ്റുള്ളവർക്ക് കൈമാറ്റം ചെയ്യാൻ കഴിവും മനസ്സുമുള്ള സംരംഭകർ അധികാരക്കൈമാറ്റത്തിന് ശേഷം സംരംഭത്തിലെ തിരഞ്ഞെടുത്ത ചില തന്ത്രപരമായ മേഖലകളിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കാം. ഒരു ബിസിനസ് സ്ഥാപിക്കുന്ന പ്രക്രിയയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ, സംരംഭകൻ നോക്കിക്കാണുകയാണെങ്കിൽ ബിസിനസ്സ് അവസരങ്ങൾ കണ്ടെത്തി അതിന്റെ മൂല്യം വിലയിരുത്തി, അവസരങ്ങൾക്ക് അനുയോജ്യമായ ഉൽപ്പന്നം/സേവനം എന്ന ആശയം രൂപപ്പെടുത്തുകയും ഉൽപ്പാദനത്തിനാവശ്യമായ ഘടകങ്ങൾ സമാഹരിച്ച് ഉൽപ്പാദന പ്രവർത്തിനു തുടക്കം കുറിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

ഉറവിടം: പീറ്റർ കിൽബി (എഡിറ്റർ), എന്റർപ്രണർഷിപ്പ് ആൻഡ് ഇക്കണോമിക് ഡവലപ്മെൻറ്, ന്യൂയോർക്ക്: ദ ഫ്രീ പ്രസ്സ്, 1971.

വിഭവസമാഹരണം

↓

സംരംഭക അവസരങ്ങൾക്കായി ബിസിനസ് പരിസ്ഥിതിയെ സൂക്ഷ്മമായി പരിശോധന നടത്തുക.

↓

ഉൽപ്പന്ന/ സേവന ആശയം വികസിപ്പിക്കുന്നു.

↓

ആശയത്തിന്റെ സാധ്യത വിലയിരുത്തലും ബിസിനസ് പദ്ധതി തയാറാക്കലും

↓

ധനകാര്യ/ വായ്പാ ദാതാക്കളുടെ വിലയിരുത്തൽ

↓

പദ്ധതി നിയോഗിക്കലും സമാരംഭിക്കലും

↓

അനുരൂപീകരണവും വളർച്ചയും

ബിസിനസ് ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള പ്രക്രിയ

മുകളിലെ ചിത്രം സൂചിപ്പിക്കുന്നതു പോലെ ഈ പ്രവർത്തനങ്ങൾ എല്ലാം ഒരു ക്രമാനുഗതമായ പ്രക്രിയയല്ല. സംരംഭകന് ഒരേസമയം ഈ ഘടകങ്ങളെല്ലാം കൈകാര്യം ചെയ്യേണ്ടി വന്നേക്കാം. എന്നിരുന്നാലും, സാഹചര്യത്തിനനുസരിച്ച് വ്യക്തിഗത സംരംഭകൻ അദ്ദേഹത്തിന് താല്പര്യമുള്ള മേഖലകൾക്ക് കൂടുതൽ പ്രാധാന്യം നൽകാം. ഉദാഹരണത്തിന്, സാങ്കേതിക വിദഗ്ദ്ധർ ഉൽപാദന പ്രവർത്തനങ്ങളിലെ സാങ്കേതിക വശത്തെക്കുറിച്ച് കൂടുതൽ താല്പര്യം കാട്ടുന്നു. വിപണന പശ്ചാത്തലമുള്ളവർ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് വിപണി സൃഷ്ടിക്കുന്നതിൽ കൂടുതൽ ഊന്നൽ നൽകാം. നിക്ഷേപതൽപ്പരരായ സംരംഭകർ നിർദിഷ്ട പദ്ധതിയിൽനിന്നുള്ള വരുമാനത്തിന് പ്രാധാന്യം നൽകുന്നു. ഓരോ വ്യക്തിയും അവരവരുടെ ഇടുങ്ങിയ കാഴ്ചപ്പാടിൽനിന്നും ബിസിനസിനെ നോക്കിക്കാണുന്ന വിമോഹനാശയം (സ്വഭാവം) ഇല്ലാതാക്കാൻ ശ്രമിക്കേണ്ടതാണ്. അതിനാൽ പലവിധ പ്രശ്നങ്ങളെക്കുറിച്ച് ഒരു ചുരുങ്ങിയ വിവരണം നൽകുന്നത് ഉചിതമായിരിക്കും.

അവസരങ്ങൾ കണ്ടെത്തൽ (Opportunity Scouting): സംരംഭകർ സംരംഭകത്വ അവസരങ്ങൾ സജീവമായി തിരയേണ്ടതുണ്ട്.

ഇതിനായി വ്യക്തിപരമായ നിരീക്ഷണങ്ങളോ, കണ്ടെത്തലുകളോ സാങ്കൽപ്പികസൃഷ്ടികളോ അയാൾക്ക് ആശ്രയിക്കാം. വ്യക്തിപരവും തൊഴിൽപരവുമായ ബന്ധങ്ങളും അനുഭവങ്ങളും അവസരങ്ങൾ കണ്ടെത്താൻ സഹായകമാകാം. ഇവ കൂടാതെ പ്രസിദ്ധീകരിച്ച വിവരങ്ങൾ, പഠനങ്ങൾ, മറ്റു ഗവേഷണപ്രബന്ധങ്ങൾ എന്നിവ അവസരങ്ങൾ കണ്ടെത്താനുള്ള മാർഗങ്ങളാണ്. ശ്രീ. നാരായണ റെഡ്ഡി ഒരു ഫാർമസ്യൂട്ടിക്കൽ കമ്പനിയിൽ തന്റെ തൊഴിൽ സമയത്ത് വ്യക്തിപരമായ കണ്ടുപിടുത്തത്തിലൂടെ ചില തന്മാത്രകൾ കണ്ടെത്തിയതാണ് വിർചോ ലബോറട്ടറി എന്ന സ്ഥാപനത്തിന്റെ ആവിർഭാവത്തിനു കാരണമായത്. മുൻകൂട്ടി നിശ്ചയിച്ച ആവശ്യകത ഉൾക്കൊണ്ടുകൊണ്ട് അവസരങ്ങൾ കണ്ടെത്താനുള്ള പ്രവണതയോടെ, ഒരു സംരംഭക മനോഭാവത്തോടെ വസ്തുക്കളെയും പ്രതിഭാസങ്ങളെയും കാണുന്നതോ കേൾക്കുന്നതോ അനുഭവിക്കുന്നതോ ആയ പ്രക്രിയയാണ് നിരീക്ഷണം. നമുക്കെല്ലാവർക്കും ഒരു ഉപഭോക്താവിന്റെ മനോഭാവമുണ്ട്. നമുക്ക് ആവശ്യമുള്ള ഏതെങ്കിലും വസ്തുക്കൾ കാണുമ്പോഴോ പേനയോ, ലാപ്ടോപ്പോ, മൊബൈൽ ഫോണിന്റെ ഏറ്റവും പരിഷ്കരിച്ച പതിപ്പോ ഇഷ്ടപ്പെട്ട ഒരാഹാരമോ മറ്റുള്ളവർ കഴിക്കുമ്പോഴോ അതെല്ലാം നമ്മൾക്കും നേടിയെടുക്കാൻ നാം തീവ്രമായി ആഗ്രഹിക്കുന്നു. എന്നാൽ സംരംഭകമനസ്സ്, മറുവശത്ത് പ്രവർത്തിക്കാൻ തുടങ്ങുന്നു. ഈ ഉപഭോക്താവിന്റെ മനോഭാവത്തെ എങ്ങനെ വിപണനം നടത്താം? വിപണിയുടെ വ്യാപ്തിയെന്താണ്, ആവശ്യമായ വിഭവങ്ങൾ എവിടെനിന്നും ഏതു വിലയ്ക്ക് നേടിയെടുക്കും, തനിക്ക് ഉപഭോക്താവിനെ സംതൃപ്തിപ്പെടുത്താൻ സാധിക്കുമോ, പ്രതിയോഗികളുടെ ഉപഭോക്താക്കളെ എങ്ങനെ നേടിയെടുക്കാം, എങ്ങനെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിലകുറച്ച് വിൽക്കാൻ കഴിയും, കൂടുതൽ മൂല്യം അല്ലെങ്കിൽ മെച്ചപ്പെട്ട സേവനം എങ്ങനെ നൽകാൻ സാധിക്കും തുടങ്ങിയ പല ചോദ്യങ്ങളും സംരംഭകന്റെ മനസ്സിലുദിക്കുന്നു.

രാജ്യാന്തര, ആഭ്യന്തര, ഗാർഹിക/വ്യാവസായിക വിശകലനം അല്ലെങ്കിൽ ഗവേഷണ പ്രക്രിയയിലൂടെയും സംരംഭക അവസരങ്ങൾ തിരിച്ചറിയാം.

ഉദാഹരണത്തിന്, ലോകവ്യാപാരസംഘടന നിലവിൽ വന്നശേഷം വ്യാപാര നിക്ഷേപ നിയന്ത്രണങ്ങൾ തീർത്തും സ്വതന്ത്രമായിരിക്കുന്നു. കയറ്റുമതിക്കും ഇറക്കുമതിക്കും ഏർപ്പെടുത്തിയിരുന്ന ക്ളിപ്തപ്പെടുത്തിയ പങ്ക് (ക്വാട്ട) സമ്പ്രദായം ഇല്ലാതാക്കിയതിനാൽ ഇന്ത്യയിൽനിന്നു തുണിത്തരങ്ങളും തുണിയും യഥേഷ്ടം കയറ്റുമതിചെയ്യാം. ആഗോള പുറംകരാർ ഉയർന്നുവരുകയാണ്. ഇന്ത്യയിലുടനീളം വൻതോതിൽ സാങ്കേതികവിദഗ്ധരായ തൊഴിലാളികളുണ്ട്. ആഗോള പുറംകരാർ പ്രകാരം ഉൽപ്പാദനത്തിനും വിവരസാങ്കേതികത അടിസ്ഥാനമാക്കിയ സേവനങ്ങൾ പ്രദാനം ചെയ്യുന്നതിനുമുള്ള ചെലവ് കുറഞ്ഞ സ്ഥലമായി ഇന്ത്യ മാറി.

അന്തർദേശീയ പരിതസ്ഥിതി → ആഭ്യന്തര സമ്പദ് ഘടനയുടെ സ്ഥിതി → ഗാർഹികവ്യവസായ മേഖലയിലെ സ്ഥിതി

സംരംഭകത്വ അവസരങ്ങളുടെ IDS വിശകലനം

ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ	രാജ്യങ്ങൾ																								
	A					B					C					D					E				
	തൊട്ടുമുമ്പുള്ള വർഷങ്ങളിലെ ഇറക്കുമതി സ്ഥിതിവിവരക്കണക്കുകൾ																								
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
X1																									
X2																									
X3																									
X4																									
X5																									

ഉൽപ്പന്നരാജ്യങ്ങളുടെ പട്ടിക-മാതൃക

നിർദ്ദിഷ്ട ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നത് തിരിച്ചറിയൽ (Identification of Specific Product Offering) :

ബിസിനസ് പരിതസ്ഥിതിയുടെ സൂക്ഷ്മ പരിശോധനയിലൂടെ പൊതുവായ ബിസിനസ് അവസരങ്ങൾ കണ്ടെത്താൻ കഴിയും. എന്നാൽ ഈ അവസരങ്ങൾ സ്ഥൂലവൽക്കരിക്കപ്പെടണം. ഉദാഹരണമായി, ലോകവ്യാപാര സംഘടനയിൽനിന്നുള്ള വ്യാപാര ഉദാരവൽക്കരണം കയറ്റുമതി അവസരങ്ങളുണ്ടാക്കി, പക്ഷേ, ചോദ്യം ഇതാണ് എവിടെയാണ്: എന്താണ് കയറ്റുമതിചെയ്യേണ്ടത്? അതിനു നിങ്ങൾ കയറ്റുമതിചെയ്യേണ്ട രാജ്യത്തിന്റെ ഉൽപ്പന്നശേഖരങ്ങളുടെ പട്ടിക തയാറാക്കണം. (മാതൃക ശ്രദ്ധിക്കുക).

ഈ രീതിയിൽ നിങ്ങളുടെ കാഴ്ചപ്പാടിൽ കയറ്റുമതി സാധ്യതയുള്ള, ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്ന രാജ്യത്തിന്റെ അതിവേഗം വളരുന്ന ഉൽപ്പന്നവിപണന കൂട്ടുകെട്ടിൽ എത്തിച്ചേരാം.

ഇത്തരത്തിൽ കയറ്റുമതിക്ക് അനുയോജ്യമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിൽ സംരംഭകന്റെ സർഗാത്മകതയ്ക്കും നൂതനത്വത്തിനും വലിയ പങ്കാണുള്ളത്. എന്നിരുന്നാലും, ഒരു മത്സരാത്മക അന്തരീക്ഷത്തിൽ വിപണിയിലുള്ള മറ്റുൽപ്പന്നങ്ങളിൽനിന്നു നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നത്തിന് ആവശ്യകത സൃഷ്ടിക്കാൻ എന്തെങ്കിലും പ്രത്യേകതയുണ്ടായിരിക്കണം.

ഉൽപ്പന്നം വിപണിയിൽ ഇറക്കുന്നതിനു മുൻപ് ഈ ഉൽപ്പന്നം ആരാണ് വാങ്ങുന്നത്? എന്തിന് അവർ വാങ്ങുന്നു? എന്ത് വിലകൊടുത്ത് അവർ വാങ്ങും? ഈ ഉൽപ്പന്നത്തിൽനിന്ന് അവർ പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന മൂല്യമെന്താണ്? ഇത്തരം ചോദ്യങ്ങൾക്കു വ്യക്തമായ ഉത്തരമുണ്ടായിരിക്കണം. നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നം ഉപഭോക്താവിന്റെ പ്രതീക്ഷകൾ സംതൃപ്തിപ്പെടുത്തുക മാത്രമല്ല, പ്രതീക്ഷകൾക്കപ്പുറമാണെങ്കിൽ വിപണിയിൽ നിങ്ങൾക്ക് വിജയിക്കാനാകും.

സാധ്യതാപഠനവിശകലനം (Feasibility Analysis): അവതരിപ്പിക്കാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നം എന്ന ആശയം സാങ്കേതികമായി സാധ്യമായേക്കാവുന്നതാകണം. അതായത്, ലഭ്യമായ സാങ്കേതികവിദ്യ ഉപയോഗിച്ച് ആശയത്തെ ഒരു ഉൽപ്പന്നമായി യഥാർഥത്തിൽ പരിവർത്തനം

ഉപഭോക്താവിന്റെ ആവശ്യങ്ങൾ	അടിസ്ഥാന ഉൽപ്പന്നം	നിർദിഷ്ട ഉൽപ്പന്നത്തെ വേർതിരിക്കുന്ന ഘടകങ്ങൾ
ആഹാരം	ബർഗർ	• വലുപ്പം • പ്രതീക്ഷിത സമയം • വിതരണരീതി സ്ഥാപനത്തിനുള്ളിൽ/സ്വഗൃഹം • ചേരുവ • വറുത്തത്/ചോക്കലേറ്റ് • വ്യത്യസ്ത നിറങ്ങൾ • അനുബന്ധ ഭക്ഷണങ്ങൾ പാനീയങ്ങൾ/വറുത്തുപ്പേരി

ഉൽപ്പന്നം വേർതിരിക്കൽ

ചെയ്യാൻ സാധ്യമാണോ എന്നു പരിശോധിക്കണം. മാത്രവുമല്ല, ഈ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഉൽപ്പാദനച്ചെലവ് അതിന്റെ ഉൽപ്പന്നവിലയ്ക്കുള്ളിൽ നിൽക്കുമോയെന്നും കൂടി ശ്രദ്ധിക്കണം. അതായത്, ഈ ആശയം സാമ്പത്തികമായി പ്രയോജനമുള്ളതാണോ എന്ന് പരിശോധിക്കണം. ഈ പദ്ധതിച്ചെലവ് ലഭ്യമായ വിഭവങ്ങൾക്കുള്ളിലായിരിക്കുകയും, വിഭവദാതാക്കൾക്കു ന്യായമായ പ്രതിഫലവും (ലാഭം) നിക്ഷേപങ്ങൾക്ക് സുരക്ഷയും ദ്രവതയും പ്രദാനം ചെയ്യുന്നതുമായിരിക്കണം. അതായതു ആശയം സാമ്പത്തികമായി അനുയോജ്യമായിരിക്കണമെന്നു സാരം. വരാൻ പോകുന്ന കാലത്ത് ആവശ്യത്തിന് വിൽപ്പനയും വളർച്ചയും പ്രതീക്ഷിക്കുന്നതായിരിക്കണം. തിരഞ്ഞെടുത്ത ഉൽപ്പന്നനിർദ്ദേശത്തിന് വാണിജ്യശേഷിയിൽ മതിയായ ഉറപ്പുണ്ടായിരിക്കണം. വർത്തമാനകാലത്ത് ഇത്തരം ബിസിനസ് സ്ഥാപിക്കുന്നതിന് പാരിസ്ഥിതികമായും നിയമപരമായും നിയന്ത്രണങ്ങൾ ആവശ്യമുണ്ടെന്ന് ഉറപ്പിക്കേണ്ടതും പ്രധാനമാണ്. അതിനോടൊപ്പം ഈ സ്ഥാപനം ഏതു സംഘടനാരൂപത്തിൽ -ഏകാംഗ ബിസിനസ്/പങ്കാളിത്ത ബിസിനസ്/കമ്പനി/ സഹകരണ സംഘങ്ങൾ-ആയിട്ടാണ് സംഘടിപ്പിക്കേണ്ടതെന്നും തീരുമാനിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

തിരഞ്ഞെടുത്ത ഉൽപ്പന്നനിർദേശത്തിന് വീക്ഷണകോണിൽനിന്ന് പ്രായോഗികത സാധൂകരിക്കാൻ പ്രാപ്തമായിരിക്കണം. പ്രായോഗികതയുടെ ഇത്തരം കണ്ടെത്തലുകൾ ബിസിനസ് പദ്ധതി തയ്യാറാക്കുമ്പോൾ വ്യക്തമായി സൂചിപ്പിക്കുകയും മൂലധന വായ്പാദാതാക്കൾക്കു പദ്ധതി കൈമാറേണ്ടതുമാണ്. ഇന്ത്യയിൽ സാധാരണയായി സംസ്ഥാന ധനകാര്യ കോർപറേഷനുകളാണ് (SFC) മൂലധനദാതാക്കൾ. ബിസിനസ് പദ്ധതി തയ്യാറാക്കുന്നതിനാവശ്യമായ വിശദാംശങ്ങൾ ഉൾപ്പെട്ട നിർദിഷ്ട മാതൃക അവർക്കുണ്ടായിരിക്കാം, അത്തരം സന്ദർഭങ്ങളിൽ ഈ മാതൃക സംരംഭങ്ങൾക്കു അനുകരിക്കാവുന്നതാണ്.

മൂലധനവായ്പാദാതാക്കൾ നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ് പദ്ധതികൾ വിശകലനം ചെയ്യുകയും പദ്ധതിയുടെ പ്രായോഗികതലത്തിൽ സംതൃപ്തരാവുകയും ചെയ്താൽ നിങ്ങളുടെ കരുതൽ ധനത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ വായ്പത്തുക

അനുവദിക്കാവുന്നതാണ്. ഓർക്കുക, മുൻ ഉദാഹരണത്തിൽ നാരായണ റെഡ്ഡിയും മറ്റു രണ്ട് സഹസ്ഥാപകരും ചേർന്ന് 8 ലക്ഷം രൂപയും എ.പി.എസ്.എഫ്.സി നൽകിയ 20 ലക്ഷം രൂപയും ചേർന്ന് 28 ലക്ഷം രൂപ പദ്ധതി ചെലവിനായി സ്വരൂപിച്ചത്. പദ്ധതികൾക്ക് അംഗീകാരം ലഭിച്ചാൽ പദ്ധതി ആരംഭിക്കാം. അതായത്, ഉൽപ്പാദനശാല ക്രമീകരിക്കുക, ആവശ്യമായ യന്ത്രസാമഗ്രികൾ സ്ഥാപിക്കുക, ആവശ്യമായ അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ സമാഹരിക്കുക, ഉൽപ്പാദനം തുടങ്ങുക, വിപണനം നടത്തുക.

നേരത്തേ സൂചിപ്പിച്ചതുപോലെ, സംരംഭകത്വ പ്രവർത്തനങ്ങൾ ബിസിനസ് ആരംഭിക്കുന്നതോടുകൂടി അവസാനിക്കുന്നില്ല. പലപ്പോഴും അതിന്റെ ദൈനംദിന പ്രവർത്തനങ്ങൾ സസൂക്ഷ്മം നിരീക്ഷിച്ച്, ബിസിനസിന്റെ സ്ഥിരതയ്ക്കും വളർച്ചയ്ക്കുമായി സംരംഭകൻ പ്രയത്നിക്കുന്നു.

സംരംഭകന്റെ കടമകളും കർത്തവ്യങ്ങളും ശ്രമകരമാണെന്ന് മനസ്സിലായല്ലോ. ഇതിനാലാണ് പലരും സംരംഭകത്വത്തിലേക്കു കടന്നുവരാതെ ലളിതവും മൃദുവും സുരക്ഷിതവുമായ തൊഴിലവസരങ്ങൾ ലഭ്യമാകുന്ന ജോലികൾക്കും ഉദ്യോഗത്തിനും ശ്രമിക്കുന്നത്. സംരംഭകത്വം കാഠിന്യമേറിയതാകാം. എന്നാൽ ഈ കാഠിന്യം എവിടെയാണ്? ഒരു വ്യക്തിക്ക് അയാളുടെ കഴിവ്, മനോഭാവം, മൂല്യങ്ങൾ എന്നിവയെക്കുറിച്ചു പൂർണബോധ്യമുണ്ടെങ്കിൽ സംരംഭകത്വവികസന പ്രക്രിയയിലൂടെ അയാളിലുള്ള സംരംഭകനെ ഉണർത്താനും സമൂഹത്തിൽ ഉയർന്ന പദവിയും സ്വാധീനവുമുള്ള ഒരു സംരംഭകനായി മാറ്റാനും സാധിക്കും. ഇത് നമ്മെ സംരംഭകത്വവികസന പ്രക്രിയ യുടെ ചർച്ചയിലേക്കു നയിക്കും.

നിങ്ങളുടെത് ഒരു ആശയം മാത്രമല്ലെങ്കിലോ?

നിങ്ങളുടെ ആശയം വെളിച്ചം കാണുന്നുവെങ്കിൽ?

അത് ശരിക്കും പ്രാവർത്തികമായാലോ?

നിങ്ങൾക്ക് മറ്റുള്ളവരിൽ വിശ്വാസം ജനിപ്പിക്കാനും അവർക്കു അത് പരിപോഷിപ്പിക്കാനും കഴിഞ്ഞാലോ?

അതിലൂടെ നിങ്ങൾക്ക് ഒരു ജീവിതപാത സജ്ജമാക്കാൻ കഴിഞ്ഞാലോ?

അത് വളർന്നു ഫലസമ്പൂർണമായാലോ?

ലോകം നിങ്ങളുടെ ആശയത്തെ സ്വീകരിച്ചാലോ?

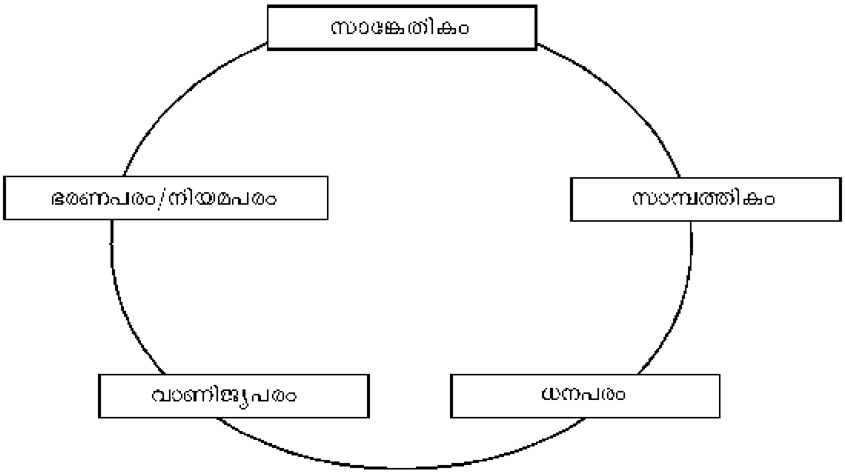
ഭാവിതലമുറയ്ക്കായി നിങ്ങളുടെ ആശയം ലോകത്തെ സുരക്ഷിതവും സന്തോഷകരവും സമൃദ്ധവുമാക്കുന്നതിന് ഉപകരിച്ചാലോ?

അവലംബം: startupindia.gov.in

സംരംഭകത്വവികസന പ്രക്രിയ

(The Process of Entrepreneurship Development)

സംരംഭകത്വം നൈസർഗികമായ ഒരു പ്രക്രിയയല്ല. മറിച്ച്, ഒരു വ്യക്തിക്കും അവന്റെ/ അവളുടെ പരിതസ്ഥിതിക്കും ഇടയിലുള്ള പരസ്പരം ഇടപെടാനുള്ള ഒരു ചലനാത്മക പ്രക്രിയയുടെ ഫലമാണ്. ആത്യന്തികമായി, ജീവിതചര്യയെന്ന നിലയിൽ സംരംഭകത്വത്തിന്റെ സാധ്യത ഓരോ വ്യക്തിയെയും ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. ഒരു വ്യക്തിയെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം സംരംഭകത്വകാര്യത്തിൽ, രണ്ട് ഘടകങ്ങളെയും നോക്കിക്കാണേണ്ടതാണ്- പാരിസ്ഥിതികഘടകങ്ങളും വ്യക്തിയുടെ അവബോധഘടകങ്ങളായ അഭിവാഞ്ഛയും സാധ്യതയും.



സാധ്യതാപഠന വിശകലന കാഴ്ചപ്പാട്

സ്റ്റാർട്ട് അപ്പ് ഇന്ത്യ പദ്ധതി

(Startp India Scheme)

രാജ്യത്തു പുതിയ സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകളും നവീനത്വവും ഉയർത്തിക്കൊണ്ടുവരാൻ സാധ്യമാക്കുന്ന രീതിയിലുള്ള ഒരു ജൈവവ്യവസ്ഥ സംജാതമാക്കാൻ കേന്ദ്ര സർക്കാർ രൂപകൽപ്പന ചെയ്ത പദ്ധതിയാണ് സ്റ്റാർട്ട് അപ്പ് ഇന്ത്യ പദ്ധതി. സുസ്ഥിര സാമ്പത്തികവളർച്ചയിലേക്കു നയിക്കുകയും വൻതോതിലുള്ള തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുകയും ചെയ്യുക എന്നതായിരുന്നു ഈ പദ്ധതിയുടെ പ്രധാന ലക്ഷ്യം. നൂതനാശയങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ വിപുലപ്പെടുത്താൻ സർക്കാർ ലക്ഷ്യമിടുന്നു. ഈ പദ്ധതിയുടെ പ്രധാന ലക്ഷ്യങ്ങൾ :

1. സംരംഭകസംസ്കാരത്തെ പ്രചോദിപ്പിക്കുക, സമൂഹത്തിൽ സംരംഭകത്വ മൂല്യങ്ങൾ പ്രചരിപ്പിക്കുകയും അതിനോടുള്ള ആളുകളുടെ മനോഭാവത്തെ സ്വാധീനിക്കുകയും മാറ്റം വരുത്തുകയും ചെയ്യുക.
2. സമൂഹത്തിൽ സംരംഭകത്വത്തിന്റെ പ്രാധാന്യത്തെക്കുറിച്ചും പ്രക്രിയയെക്കുറിച്ചും ബോധവൽക്കരണം നടത്തുകയും ചെറുപ്പക്കാരെ ഈ ഉദ്യമത്തിലേക്ക് ആകർഷിക്കുകയും ചെയ്യുക.
3. ഊർജസ്വലമായ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ തുടങ്ങുന്നതിനു യുവജനങ്ങൾ, ശാസ്ത്രജ്ഞർ, സാങ്കേതികവിദഗ്ധർ എന്നീ വിഭാഗങ്ങളെ പ്രചോദിപ്പിക്കുകയും സംരംഭകത്വമെന്നാൽ ശ്രേഷ്ഠവും ആദായകരവുമായ ഉപജീവനമാർഗമാണെന്നു ബോധ്യപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യുക.
4. സംരംഭകത്വവികസനത്തിന്റെ ആദ്യഘട്ടങ്ങളിൽ ആവശ്യമായ കൈത്താങ്ങും സഹായങ്ങളും നൽകുക.
5. സമൂഹത്തിൽ പാർശ്വവൽക്കരിക്കപ്പെട്ട വിഭാഗങ്ങളായ സ്ത്രീകൾ, സാമൂഹികമായും സാമ്പത്തികമായും പിന്നാക്കം നിൽക്കുന്ന സമുദായങ്ങൾ, പട്ടികജാതികൾ, പട്ടികവർഗങ്ങൾ, സാമ്പത്തികമായും സാമൂഹികമായും പിന്നിട്ടു

നിൽക്കുന്ന പ്രദേശങ്ങൾ എന്നിവിടങ്ങളിൽ പ്രത്യേക പരിഗണന നൽകി സാമ്പത്തിക അസന്തുലിതാവസ്ഥ ഇല്ലാതാക്കി സുസ്ഥിരവികസനം നേടാൻ രാജ്യത്തെ പ്രാപ്തമാക്കുക.

2017 ഫെബ്രുവരി 17 നു വാണിജ്യ-വ്യവസായ മന്ത്രാലയം നൽകിയ വിജ്ഞാപനപ്രകാരം സ്റ്റാർട്ട് അപ്പ് എന്നാൽ :

1. ഇന്ത്യയിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത ഒരു സ്ഥാപനം
2. അഞ്ചുവർഷം പൂർത്തീകരിക്കാത്ത സ്ഥാപനം
3. മുൻവർഷങ്ങളിൽ വാർഷിക വിറ്റുവരവ് 25 കോടിയിൽ കവിയാൻ പാടില്ല.
4. നവീകരണത്തിനായി പ്രവർത്തിക്കുക, നിർമാണാവകാശകുത്തക അല്ലെങ്കിൽ സാങ്കേതികവിദ്യ, അതുമല്ലെങ്കിൽ IPR നെ ഊന്നി ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെയോ സേവനങ്ങളുടെയോ പ്രക്രിയകളുടെയോ വികസനം അല്ലെങ്കിൽ വാണിജ്യവൽക്കരണത്തിനു പ്രവർത്തിക്കുക.

ഇന്ത്യൻ സ്റ്റാർട്ട് അപ്പ് മുൻകൈയെടുത്ത പ്രവർത്തന ലക്ഷ്യങ്ങൾ

(Startup India Initiative: Action Points)

1. ലളിതവൽക്കരണവും സഹായവും : സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് അനുസൃതമായി, നടപടിക്രമങ്ങളിൽ സൗഹൃദപരവും അനായാസവുമായ ലഘൂകരണങ്ങൾ കൊണ്ടുവന്നു.

2. സ്റ്റാർട്ട് അപ്പ് ഇന്ത്യ താവളം : ഇന്ത്യൻ സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകൾക്ക് ആവശ്യമായ ആശയവിനിമയത്തിനും ധനപരമായ കാര്യങ്ങളിൽ വഴികാട്ടുന്നതിനും വിജ്ഞാനവിനിമയം പ്രാപ്തമാക്കുന്നതിനുമായി ഇന്ത്യൻ ആവാസവ്യവസ്ഥയിലെ മുഴുവൻ സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകളെയും ഒരു കുടക്കീഴിൽ കൊണ്ടുവരുന്നതിനു സ്റ്റാർട്ട് അപ്പ് താവളങ്ങൾ രൂപീകരിച്ചു.

3. നിയമപരിരക്ഷയും സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകളുടെ ബൗദ്ധിക സ്വത്തവകാശ സംരക്ഷണ പദ്ധതിയും : ബൗദ്ധികതാൽപ്പര്യമുള്ള സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളുടെ നിർമ്മാണകുത്തകാവകാശം, വ്യാപാരമുദ്ര, രൂപകൽപ്പന എന്നിവയുടെ സംരക്ഷണം സാധ്യമാക്കാൻ ബൗദ്ധിക സ്വത്തവകാശസംരക്ഷണം (എസ്.ഐ.പി.പി) പദ്ധതി ആരംഭിച്ചു.

4. ലളിതമായ നിർഗമനം സാധ്യമാക്കുക: നിലവിലുള്ള ഒരു ബിസിനസ് പരാജയപ്പെടുമ്പോഴോ അടച്ചുപൂട്ടുമ്പോഴോ മൂലധനം, വിഭവങ്ങൾ എന്നിവ കൂടുതൽ ഉൽപ്പാദനക്ഷമമായ മേഖലകളിലേക്ക് പുനർവിന്യസിക്കുന്നതിന് നടപടികൾ കൈക്കൊള്ളാറുണ്ട്. സങ്കീർണ്ണവും ദീർഘവുമായ നിർഗമന പ്രക്രിയകൾ ഇല്ലാത്തതിനാൽ ഇത്തരം പ്രവർത്തനങ്ങൾ ലാഭകരവും നൂതനവുമായ ആശയങ്ങൾ പരീക്ഷിക്കപ്പെടുന്നതിനെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നു.

5. ഇൻകുബേറ്ററുകളുടെ സജ്ജീകരണത്തിനായി സ്വകാര്യമേഖലയെ പ്രാപ്തമാക്കുന്നു: സർക്കാർ നിർദേശം (വിഭാവനം) ചെയ്യുന്ന അല്ലെങ്കിൽ മുതൽ മുടക്കിയിരിക്കുന്ന ഇൻകുബേറ്ററുകളുടെ നിർവഹണവൈശിഷ്ട്യം (മാനേജ്മെന്റ് വൈദഗ്ധ്യം) ഉറപ്പുവരുത്തുന്നതിനായി, സ്വകാര്യ പൊതുപങ്കാളിത്ത രീതിയിൽ (പി.പി.പി. മാതൃകയിൽ) രാജ്യമെമ്പാടും ഇൻകുബേറ്ററുകൾ സ്ഥാപിക്കാൻ സർക്കാർ പരിശ്രമിക്കുന്നു.

6. നികുതി ഒഴിവാക്കൽ: സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭങ്ങളുടെ ലാഭം മൂന്നുവർഷത്തേക്ക് ആദായനികുതിപരിധിയിൽ നിന്ന് ഒഴിവാക്കിയിരിക്കുന്നു.

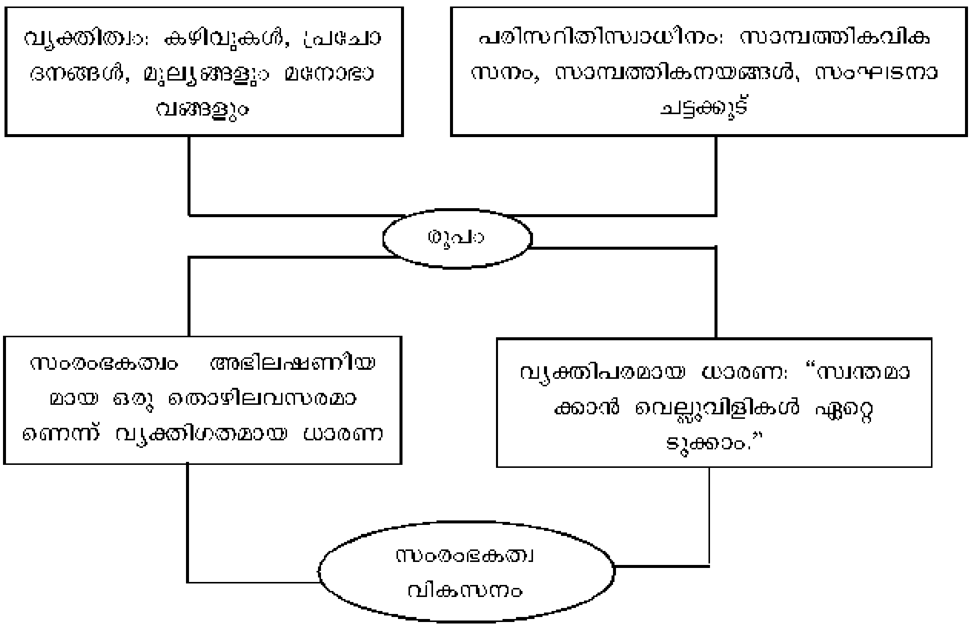
സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകളുടെ ധനാഗമന മാർഗങ്ങൾ (Ways to fund startup)

സർക്കാരിന്റെ വിവിധ പദ്ധതികൾ പ്രകാരം ലഭിക്കുന്ന മൂലധനവും ബാങ്ക്വായ്പയും കൂടാതെ താഴെ പറയുന്ന വിവിധ മാർഗങ്ങളിലൂടെ ഒരു സ്റ്റാർട്ട് അപ്പിന് ആവശ്യമായ മൂലധനം സ്വരൂപിക്കാം.

1. ബൂട്ട്സ്ട്രാപ്പിങ് (Boot Strapping): സാധാരണയായി ഇതിനെ സ്വാശ്രയ ധനമെന്നാണ് പറയുന്നത്. നിങ്ങൾ ബിസിനസിൽ നിക്ഷേപിക്കുന്ന വ്യക്തിഗത വിഭവങ്ങളും സമ്പാദ്യങ്ങളുമാണിത്. ബിസിനസിന്റെ ആദ്യ ധനാഗമന മാർഗമായ ഇത്തരം മാർഗങ്ങൾ പ്രാരംഭ ആവശ്യകത ചെറുതും സൗകര്യപ്രദവുമാണെങ്കിൽ ഏറെ പ്രയോജനപ്രദമാണ്.

2. ക്രൗഡ്ഫണ്ടിങ് (Crowd funding): പൊതുവായ ഒരു ലക്ഷ്യത്തിനായി ഒരു കൂട്ടം ആളുകളുടെ വിഭവങ്ങൾ സമാഹരിക്കലാണ് ക്രൗഡ് ഫണ്ടിങ്. ഇന്ത്യയിൽ ഇത് പുതുമയുള്ള ധനാഗമനമാർഗമല്ല. പല സന്ദർഭങ്ങളിലും പല സംഘടനകളും ഇത്തരം ധനാഗമന മാർഗമുപയോഗിച്ചിട്ടുണ്ട്. എന്നിരുന്നാലും, ജനങ്ങളുടെ ധനവിനിയോഗം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കാൻ കഴിയുന്ന തരത്തിൽ ഒരു പൊതുവേദി രൂപപ്പെട്ടത് ഈ അടുത്തകാലത്താണ്. ഇന്ന് ചെറുകിട അല്ലെങ്കിൽ സ്റ്റാർട്ട്അപ്പ് രൂപത്തിലുള്ള ബിസിനസുകളുടെ പ്രധാന ധനാഗമ മാർഗമാണിത്.

3. എയ്ഞ്ചൽ ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ്സ് (Angel Investment): പുതിയതായി തുടങ്ങാൻ പോകുന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളിൽ നിക്ഷേപിക്കാൻ താൽപ്പര്യ



സംരംഭകത്വവികസനത്തിൽ പരിസ്ഥിതിയുടെ പങ്ക്

സംരംഭകർ സാമ്പത്തികവളർച്ചയും വികാസവും സൃഷ്ടിക്കുന്നു. അതിലൂടെ സംരംഭകത്വത്തിന്റെ അഭിവൃദ്ധിക്ക് ആവശ്യമായ ഫലഭൂയിഷ്ഠമായ മണ്ണ് പ്രദാനം ചെയ്യുന്നു. സാമ്പത്തികവികസനവും സംരംഭകത്വവികസനവും സുഗമമാക്കാൻ ഇവ തമ്മിൽ പരസ്പരപൂരകമായ ഒരു ബന്ധം നിലനിൽക്കുന്നു.

മുള്ള നിക്ഷേപകരാണ് എയ്ഞ്ചൽ നിക്ഷേപകർ. മൂലധനത്തിനുപരിയായി മാർഗനിർദേശങ്ങളോ ഉപദേശങ്ങളോ ഇവർ വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നു.

4. വെഞ്ചർ കാപിറ്റൽ (Venture capital): വലിയ നിക്ഷേപ സാധ്യതയുള്ള കമ്പനികളിൽ മൂലധനനിക്ഷേപം നടത്താൻ താൽപ്പര്യപ്പെടുന്നതും നിക്ഷേപങ്ങളെ വിദഗ്ധമായി കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ കഴിവുള്ളതുമായ നിക്ഷേപകരാണ് വെഞ്ചർ കാപിറ്റൽ. ഇത്തരം നിക്ഷേപകർ വിദഗ്ധ ഉപദേശങ്ങളും മാർഗനിർദ്ദേശങ്ങളും നൽകുന്നതിന് പുറമെ സ്ഥാപനത്തിന്റെ പ്രാപ്തിയും സ്ഥിരതയും അടിസ്ഥാനമാക്കി വിജയപരാജയങ്ങൾ വിശകലനം ചെയ്യാൻ കഴിവുള്ളവരുമാണ്.

5. ബിസിനസ് ഇൻകുബേറ്ററുകളും ആക്സിലറേറ്റർമാരും (Business Incubators and Accelerators): ബിസിനസിന്റെ പ്രാരംഭഘട്ടങ്ങളിൽ ഇൻകുബേറ്ററുകളും ആക്സിലറേറ്റർമാരും ഒരു ധനശേഖരണമാർഗം എന്ന നിലയിൽ പരിഗണിക്കാവുന്നതാണ്. ഇത്തരം നിക്ഷേപകർ ഓരോ വർഷവും നൂറുകണക്കിന് സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ബിസിനസുകളെ സഹായിക്കുന്നു. ഇൻകുബേറ്ററുകളും ആക്സിലറേറ്റർമാരും സാധാരണയായി ഒരേ അർഥത്തിലുപയോഗിക്കുന്ന പദങ്ങളാണ്. എന്നാൽ ഇൻകുബേറ്റർ ബിസിനസ് എന്നത് കുട്ടിയെ വളർത്തിയെടുക്കുന്ന രക്ഷിതാവിനെ പോലെയാണെങ്കിൽ, ആക്സിലറേറ്റർ ബിസിനസിൽ ഒരു വലിയ കുതിപ്പിനെ അല്ലെങ്കിൽ നടത്തിപ്പിനെ സഹായിക്കുന്നു.

6. മൈക്രോഫിനാൻസ്, എൻ.എഫ്.ബി.സി. (Micro finance and NFBCs): പരമ്പരാഗത ബാങ്കിങ് സേവനങ്ങൾ ലഭ്യമല്ലാത്തവർക്കും ബാങ്ക്വായ്പക്ക് യോഗ്യരല്ലാത്തവർക്കും സാമ്പത്തികസഹായം നൽകുന്ന സ്ഥാപനങ്ങളാണിവ. ഇവ കൂടാതെ നിയമപരമായ ആവശ്യകത അല്ലെങ്കിൽ നിർവചനം ആവശ്യമില്ലാത്ത ബാങ്കിങ് സേവനങ്ങളും ഇവ നൽകാറുണ്ട്.

ബൗദ്ധികസ്വത്തവകാശം

[Intellectual Property Rights (IPR)]

കഴിഞ്ഞ രണ്ടു ദശാബ്ദമായി, ആഗോള സമ്പദ്ഘടനയുടെ വികസനത്തിൽ ഒരു പ്രധാന പങ്കു വഹിക്കാൻ പറ്റുന്ന രീതിയിൽ ബൗദ്ധികസ്വത്തവകാശങ്ങൾ ഉയർന്നുവ

ന്നിട്ടുണ്ട്. എല്ലായിടത്തും, അതായത് നിങ്ങൾ കേൾക്കുന്ന സംഗീതം, നിങ്ങളുടെ ഫോൺ സൃഷ്ടിക്കുന്ന സാങ്കേതികത, പ്രിയപ്പെട്ട കാറിന്റെ രൂപകൽപ്പന, ഷൂസിലെ വാണിജ്യ ചിഹ്നം (ലോഗോ), എന്നിങ്ങനെ എല്ലായിടത്തും ബൗദ്ധിക സ്വത്തവകാശങ്ങൾ നിങ്ങൾക്ക് കാണാൻ കഴിയും. നമുക്ക് ചുറ്റുമുള്ള മനുഷ്യ നിർമ്മിതവും വൈദഗ്ധ്യം വിളിച്ചോതുന്നതുമായ എല്ലാ വസ്തുക്കളിലും കണ്ടുപിടിത്തങ്ങൾ, പുസ്തകങ്ങൾ, ഛായാചിത്രങ്ങൾ, പാട്ടുകൾ, ചിഹ്നങ്ങൾ, പേരുകൾ, ചിത്രങ്ങൾ, ബിസിനസിൽ ഉപയോഗിച്ചിരിക്കുന്ന രൂപകൽപ്പനകൾ മുതലായവയിലെല്ലാം ബൗദ്ധിക സ്വത്തവകാശം കാണാൻ കഴിയും.

സൃഷ്ടിപരമായ എല്ലാ കണ്ടുപിടിത്തങ്ങളും ഒരു ആശയത്തിൽനിന്നാണ് രൂപപ്പെടുന്നത്. ഒരു ആശയം യഥാർഥ ഉൽപ്പന്നമായി മാറുമ്പോൾ അതിന്റെ ഉൽപ്പാദകന്, സർക്കാരിന്റെ കീഴിലെ

സ്വത്തവകാശവും പകർപ്പവകാശവും – വിജയചരിത്രം

1. സ്റ്റേജിനടിയിലെ ഉപകരണത്തിൽ തൂക്കിയിടാവുന്ന തരത്തിലുള്ള ഒരു ജോടി ഷൂസിന് മൈക്കിൾ ജാക്സനും സംഘവും സ്വത്തവകാശം നേടിയെടുത്തു. സ്മൂത്ത് ക്രിമിനൽ എന്ന ഗാനത്തിലെ പ്രഭാവങ്ങൾ പ്രദർശിപ്പിക്കുന്നതിനു സഹായിച്ച ഇതിനു ഗുരുത്വാകർഷണത്തിനെതിരായ മായികം എന്നാണ് അവർ പേരിട്ടത്.

സ്രോതസ്സ് : മെന്റൽ ഫ്ളോസ്

2. ദരിദ്രയായിരുന്ന ശ്രീമതി ജെ.കെ. റൗലിങ് 'ഹാരി പോർട്ടർ' എന്ന പുസ്തകം രചിക്കുകയും അതിന്റെ പകർപ്പവകാശം നേടിയെടുക്കുകയും ചെയ്തു. ഇതിലൂടെ തന്റെ പുസ്തകത്തിന്റെ പകർപ്പുകളെടുക്കുന്നതിനും വിൽക്കുന്നതിനുമുള്ള അവകാശം അവരിൽ മാത്രം നിക്ഷിപ്തമായിരുന്നു. പിന്നീട് ഒരു നിശ്ചിത തുകയ്ക്ക് ഒരു പബ്ലിഷിങ് കമ്പനിക്ക് ഈ അവകാശം അവർ നൽകി. പകർപ്പവകാശം എന്നത് പുസ്തകത്തിലെ വാക്യങ്ങൾക്കു മാത്രമായിരുന്നില്ല, കഥയ്ക്കും കഥാപാത്രങ്ങൾക്കും ഈ അവകാശം ഉണ്ടായിരുന്നു. അതിനാൽ ഈ കഥ സിനിമയാക്കാനുള്ള അവകാശം അവരിൽ മാത്രം നിലനിന്നു. നിശ്ചിത പ്രതിഫലത്തിന് അവരുടെ കഥ സിനിമയാക്കാനുള്ള അനുമതി ഒരു സിനിമാ നിർമ്മാണകമ്പനിക്ക് അവർ നൽകി. പകർപ്പവകാശം ഇല്ലായിരുന്നെങ്കിൽ അവർ പുസ്തകം പ്രസിദ്ധീകരിക്കപ്പെട്ട ഉടൻതന്നെ മറ്റാരെങ്കിലും ഇതിന്റെ പകർപ്പെടുത്തു വിൽപ്പന നടത്തുമായിരുന്നു. സിനിമയാക്കി പ്രദർശിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുമായിരുന്നു. പകർപ്പവകാശ നിയമത്തിലൂടെ, സൃഷ്ടികർത്താവല്ലാത്ത ഒരാൾ സാമ്പത്തിക നേട്ടമുണ്ടാക്കുന്നത് തടയപ്പെട്ടു.

ഉറവിടം; യുവർ ഓൺ വേൾഡ് ഓഫ് ഐ.പി–ലോക ബൗദ്ധികസ്വത്തവകാശസംഘടന

ബന്ധപ്പെട്ട അധികാരികൾക്ക് ബൗദ്ധിക സ്വത്തവകാശം സംരക്ഷിക്കുന്നതിനായി അപേക്ഷിക്കാം. അത്തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങളിൽ അനുവദിക്കുന്ന നിയമപരമായ അവകാശങ്ങൾ 'ബൗദ്ധികസ്വത്തവകാശം' (IPR) എന്നാണ് അറിയപ്പെടുന്നത്. അതായത് ബൗദ്ധിക സ്വത്ത് (IP) എന്നത് മാനസികവ്യാപാരത്തിന്റെ ഒരുൽപ്പന്നമാണ്. മറ്റുൽപ്പന്നങ്ങൾപോലെ ഉടമസ്ഥന് ബൗദ്ധികസ്വത്തുക്കൾ വിൽക്കാനോ വാടകയ്ക്കു കൊടുക്കാനോ കൈമാറ്റം ചെയ്യാനോ സാധ്യമാണ്.

കൃത്യമായി പറഞ്ഞാൽ, മനുഷ്യമനസ്സിന്റെ സൃഷ്ടികളായ കണ്ടുപിടിത്തങ്ങൾ, സാഹിത്യം, കലാസൃഷ്ടികൾ, ചിഹ്നങ്ങൾ, പേരുകൾ, ചിത്രങ്ങൾ, രൂപകൽപ്പനകൾ തുടങ്ങിയവയെ ബൗദ്ധികസ്വത്തുക്കളായി സൂചിപ്പിക്കാം. ബൗദ്ധികസ്വത്തുക്കളെ പ്രധാനമായും രണ്ടായി തിരിക്കാം. (i) വ്യാവസായിക ബൗദ്ധികസ്വത്തുക്കൾ-ഇതിൽ കണ്ടുപിടിത്തങ്ങൾ (നിർമ്മാണാവകാശം), വ്യാപാരമുദ്രകൾ, വ്യാവസായിക രൂപകൽപ്പനകൾ, ഭൂമിശാസ്ത്രപരമായ സൂചനകൾ എന്നിവ ഉൾപ്പെടുന്നു. (ii) പകർപ്പവകാശം-ഇതിൽ സാഹിത്യപരവും കലാപരവുമായ സൃഷ്ടികളായ നോവലുകൾ, കവിതകൾ, നാടകങ്ങൾ, സിനിമകൾ, കല, ചിത്രകലകൾ, പെയിന്റിങ്ങുകൾ, ഛായാ

ഭൂമിശാസ്ത്രപരമായ സൂചന (ജി.ഐ) സാമൂഹികവും സാമ്പത്തികവുമായ സ്വാധീനം

സഞ്ചിതവും ബൗദ്ധികവുമായ പൈതൃകത്തിന്റെ ഭാഗമായ ഭൂമിശാസ്ത്രപരമായ സൂചനകൾ സംരക്ഷിക്കപ്പെടുകയും പ്രചരിപ്പിക്കപ്പെടുകയും വേണം. ഭൂമിശാസ്ത്രപരമായ സൂചനകളാൽ സംരക്ഷിക്കപ്പെട്ടിട്ടുള്ളതും രേഖപ്പെടുത്തിയതുമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ കാർഷിക ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, കരകൗശലവസ്തുക്കൾ, നിർമിതവസ്തുക്കൾ, തുണിത്തരങ്ങൾ എന്നിങ്ങനെ തരം തിരിക്കാം. ഡാർജിലിങ്ങിലെ തേയില, കാംഗ്രയിലെ വർണചിത്രങ്ങൾ, നാഗ്പൂരിലെ ഓറഞ്ച്, ബനാറസിലെ ചിത്രപ്പണികളോടുകൂടിയ വസ്ത്രങ്ങൾ, കശ്മീരിലെ കമ്പിളി കൊണ്ട് നിർമിച്ച പശ്മിന, ബസോലി പെയിന്റിങ്ങുകൾ എന്നിവ ഭൂമിശാസ്ത്രപരമായ സൂചനകൾക്ക് ചില ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. ഭൂരിഭാഗം ജി.ഐ. ഉൽപ്പന്നങ്ങളും നിർമ്മിക്കുന്നത് ഗ്രാമീണസമൂഹങ്ങളായതിനാൽ നമ്മുടെ ഗ്രാമീണർ, നെയ്ത്തുകാർ, കൈത്തൊഴിലാളികൾ, കൃഷിക്കാർ എന്നിവരുടെ വരുമാനമാർഗംകൂടിയാണിത്. ജി.ഐ.യുടെ വിപണനം ഉൽപ്പന്നത്തിന് ഒരു വിതരണശൃംഖല സൃഷ്ടിക്കുന്നതിൽ സഹായിക്കുന്നു. അതുവഴി ജി.ഐ. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വില വർധിക്കുന്നു. ഉൽപ്പന്നം അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള പരമ്പരാഗത വാണിജ്യം സംരക്ഷിക്കപ്പെടുന്നതോടൊപ്പം ഉൽപ്പാദനത്തിന്റെ ഉത്ഭവസ്ഥാനത്ത് സംരംഭകത്വവും ടൂറിസവും പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കപ്പെടുന്നു. 2004 ൽ ജി.ഐ. പരിരക്ഷ ലഭിച്ച ഡാർജിലിങ് തേയില ജി.ഐ. പദവി ലഭിച്ച ആദ്യ ഇന്ത്യൻ ഉൽപ്പന്നമാണ്. പശ്ചിമബംഗാളിലെ ഡാർജിലിംഗ് ജില്ലയിൽ ഏകദേശം 87 തേയിലത്തോട്ടങ്ങളിൽ നിന്ന് ഓരോ വർഷവും 10 മില്ല്യൻ കിലോഗ്രാം തേയില ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്നു. ഡാർജലിങ് തേയിലയുടെ 60 ശതമാനവും കയറ്റുമതിചെയ്യുന്നത് യൂറോപ്യൻ യൂണിയനിലേക്കാണ് .

പടങ്ങൾ (ഫോട്ടോഗ്രാഫുകൾ), ശിൽപ്പങ്ങൾ, വാസ്തുവിദ്യാപരമായ രൂപകൽപ്പനകൾ എന്നിവ ഉൾപ്പെടുന്നു.

ബൗദ്ധികസ്വത്തവകാശങ്ങളും മറ്റു തരത്തിലുള്ള വസ്തുവകകളും (സ്വത്തുക്കളും) തമ്മിലുള്ള ഏറ്റവും ശ്രദ്ധേയമായ വ്യത്യാസം ബൗദ്ധികസ്വത്തവകാശം അപ്രമാദിത്വമുള്ളതാണെന്നതാണ്. അത് ശാരീരിക മാനദണ്ഡങ്ങളാൽ നിർവചിക്കപ്പെടാനോ തിരിച്ചറിയാനോ സാധ്യമല്ല. പുതിയ തലങ്ങളും രൂപങ്ങളും ഉൾപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ട് ബൗദ്ധികസ്വത്തവകാശത്തിന്റെ വ്യാപ്തിയും നിർവചനവും നിരന്തരം വളർന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്നു. സമീപകാലങ്ങളിൽ, ഭൂമിശാസ്ത്രപരമായ സൂചനകൾ, സസ്യവൈവിധ്യങ്ങളുടെ സംരക്ഷണം, അർദ്ധചാലകപദാർഥങ്ങളുടെ സംരക്ഷണം, ഏകീകൃത വൈദ്യുതപ്രവാഹമണ്ഡലങ്ങൾ (ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് സർക്കീട്ടുകൾ), വെളിപ്പെടുത്താത്ത വിവരങ്ങൾ എന്നിവ ബൗദ്ധികസ്വത്തിന്റെ കുടക്കീഴിൽ ഉൾക്കൊള്ളിച്ചിരിക്കുന്നു.

എന്തുകൊണ്ട് ബൗദ്ധിക സ്വത്തവകാശം പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്നു?

(Why is IPR important?)

i. അർബുദം പോലുള്ള മാരകരോഗങ്ങൾക്ക് മരുന്നു കണ്ടുപിടിക്കുന്ന ഗവേഷണങ്ങളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നു
ii. കണ്ടുപിടിത്തക്കാർ, രചയിതാക്കൾ, ആവിഷ്കർത്താക്കൾ എന്നിവർക്ക് പ്രോത്സാഹനം.
iii. ഒരു വ്യക്തിയുടെ സൃഷ്ടി അദ്ദേഹത്തിന്റെ അനുമതിയോടെ മാത്രമേ പൊതുജനങ്ങൾക്ക് വിതരണം ചെയ്യാൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ. ആയതിനാൽ, ഇത് വരുമാനനഷ്ടം തടയാൻ സഹായിക്കുന്നു.
iv. എഴുത്തുകാർ, സ്രഷ്ടാക്കൾ, ആവിഷ്കർത്താക്കൾ, ഉടമകൾ എന്നീ വിഭാഗങ്ങൾക്ക് അവരുടെ പരിശ്രമങ്ങൾക്കുള്ള അംഗീകാരം നേടാൻ സഹായിക്കുന്നു.

ലോകവ്യാപാരസംഘടന (ഡബ്ല്യു.ടി.ഒ.) സ്ഥാപിതമായതോടെ, വ്യാപാരനുബന്ധ ബൗദ്ധിക സ്വത്തവകാശവ്യവസ്ഥ (Trade-Related Intellectual Propetry Systems (TRIPS) ഉടമ്പടിയിലൂടെ ബൗദ്ധികസ്വത്തവകാശസംരക്ഷണത്തിന്റെ പ്രാധാന്യവും പങ്കും സ്പഷ്ടമാക്കപ്പെട്ടു. ലോകവ്യാപാരസംഘടനയുടെ, ട്രിപ്സിന്റെ കരാറിൽ ഇന്ത്യ ഒപ്പുവച്ചതോടെ അന്തർദേശീയ ചുമതലകൾ പാലിക്കാൻ ബൗദ്ധിക സ്വത്തവകാശനിയമങ്ങളുടെ സംരക്ഷണത്തിനായി നിരവധി നിയമനിർമ്മാണം നടത്തി. 1999 ലെ ട്രേഡ് മാർക്ക് ആക്ട്, ജിയോഗ്രഫിക്കൽ ഇൻഡിക്കേഷൻസ് ഓഫ് ഗുഡ്സ് (രജിസ്ട്രേഷൻ ആൻഡ് പ്രൊട്ടക്ഷൻ) ആക്റ്റ് 1999, ഡിസൈൻസ് ആക്ട് 2000, പ്രൊട്ടക്ഷൻ ഓഫ് പ്ലാന്റ് വെറൈറ്റിസ് ആൻഡ് ഫാർമേഴ്സ് റൈറ്റ്സ് ആക്റ്റ് 2001, പേറ്റന്റ്സ് ആക്ട് 2005, പകർപ്പവകാശ (ഭേദഗതി) നിയമം 2012 എന്നിവയായിരുന്നു അവ.

ഇന്ത്യയിൽ നടപ്പാക്കിയ ഈ നിയമങ്ങളെക്കുറിച്ചുള്ള വിശദമായ വിവരങ്ങൾ താഴെ പട്ടികയിൽ നൽകുന്നു.

സംരംഭകത്വ നൈപുണി

(Entrepreneurial Competencies)

അവസരങ്ങൾ കണ്ടെത്താനും അവയെ യാഥാർഥ്യമാക്കാനും വിജയകരമായി നടത്തിക്കൊണ്ടുപോകാനും ഒരു പ്രത്യേക നൈപുണി ആവശ്യമാണ്. ഇത്തരത്തിൽ ഒരു സംരംഭകന് ആവശ്യമായ യോഗ്യതകളെയാണ് സംരംഭകത്വയോഗ്യതകൾ എന്നു പറയുന്നത്.

ബൗദ്ധിക സ്വത്തവകാശത്തിന്റെ തരം	മനുഷ്യസൃഷ്ടിയുടെ തരം	നിയമം	പ്രധാന ആവശ്യകത	പരിരക്ഷയുടെ കാലാവധി
നിർമ്മാണാവകാശ കുത്തക	കണ്ടുപിടിത്തം * നിർമ്മിക്കുകയോ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുകയോ ചെയ്യുന്ന പുതിയതായി കണ്ടുപിടിച്ച ഒരു ഉൽപ്പന്നമോ പ്രക്രിയയോ. * നിർമ്മാണാവകാശക്കാരൻ തന്റെ കണ്ടെത്തലുകൾ ആർക്കാണോ നിർമിക്കാനോ ഉപയോഗിക്കാനോ വിൽക്കാനോ വിൽക്കാൻ വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നതിനോ ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്നതിനോ അനുവാദം നൽകാൻ തീരുമാനിച്ചിട്ടുള്ളത്. * വ്യത്യസ്ത നിർമ്മാണാവകാശങ്ങൾ ഉൾക്കൊള്ളുന്ന ഒരുൽപ്പന്നം	പേറ്റന്റ്സ് ആക്ട്, 1970	വ്യാവസായിക പ്രയോഗക്ഷമതയുള്ളതും കർപ്പനാശക്തിയുള്ളതുമായ പുതിയ ഉൽപ്പന്നം അല്ലെങ്കിൽ പ്രക്രിയ.	വാർഷികപുതുക്കൽനിരക്ക് അടച്ചുകൊണ്ട് സമർപ്പണ തീയതി മുതൽ 20 വർഷം വരെ. 20 വർഷത്തിനു ശേഷം നീട്ടി നൽകില്ല.
രൂപകൽപ്പന (പരികൽപ്പന)	മനോഹരമായതും ശ്രദ്ധയാകർഷിക്കുന്നതും പ്രവർത്തനരഹിതവും കാഴ്ചയിൽ അനുഭൂതി സൃഷ്ടിക്കുന്നതുമായ ഒരു ഉൽപ്പന്നം.	ഡിസൈൻ ആക്ട്, 2000	പുതിയതും മുമ്പു ഉപയോഗിക്കാത്തതും യഥാർഥ സവിശേഷതകളും.	സമർപ്പണ തീയതി മുതൽ പത്തുവർഷം. അഞ്ചുവർഷം കൂടി കാലാവധി നീട്ടി നൽകും (പരമാവധി 15 വർഷത്തേക്ക് സംരക്ഷണം).
വ്യാപാര മുദ്ര/വാണിജ്യ ചിഹ്നം	ഏതെങ്കിലും വ്യക്തിയോ കമ്പനിയോ നൽകുന്ന സാധനങ്ങളോ സേവനങ്ങളോ തിരിച്ചറിയാൻ സഹായിക്കുന്ന ഏതെങ്കിലും പദം, പേര്, പ്രതീകം, രൂപം അല്ലെങ്കിൽ ചിഹ്നം.	ട്രേഡ് മാർക്ക് ആക്ട്, 1999	വിശിഷ്ടമായതും സവിശേഷമായതുമായ വാക്ക്, പേര്, അല്ലെങ്കിൽ ചിഹ്നം (അല്ലെങ്കിൽ അവയുടെ സമ്മിശ്രണം).	സമർപ്പണ തീയതി മുതൽ പത്തുവർഷം. 10 വർഷം തുടർച്ചയായി പുതുക്കാവുന്നതാണ്.

	* നിങ്ങളുടെ പേര് നിങ്ങളുടെ വ്യക്തിത്വത്തിന്റെ പ്രധാന ഭാഗമാണ്. വ്യാപാരമുദ്ര അത് ഉപയോഗിക്കുന്ന ചരക്കുകളുടെയോ സേവനത്തിന്റെയോ വ്യക്തിത്വം (സ്വത്വം) വ്യക്തമാക്കുന്നു.			
പകർപ്പവകാശം	കല, സാഹിത്യ-സംഗീത രൂപങ്ങൾ, പുസ്തകങ്ങൾ, ബ്ലോഗുകൾ, ഫോട്ടോഗ്രാഫുകൾ, ഗാനങ്ങൾ, സംഗീതം, നാടകങ്ങൾ തുടങ്ങിയവ. * നിങ്ങളുടെ കഴിവ് ഉപയോഗിച്ച് ഒരു ഫോട്ടോ എടുക്കുമ്പോഴോ നിങ്ങൾ ഒരു കഥയെഴുതുമ്പോഴോ, ഗാനം ചിട്ടപ്പെടുത്തുമ്പോഴോ ഓർക്കുക, നിങ്ങളുടെ സൃഷ്ടി പകർപ്പവകാശം' ഉപയോഗിച്ച് പരിരക്ഷിക്കപ്പെടുന്നുവെന്നും നിങ്ങളുടെ അനുവാദമില്ലാതെ മറ്റാർക്കും അത് പകർത്താൻ സാധ്യമല്ലായെന്നും.	കോപ്പിറൈറ്റ് ആക്ട്, 1975	ഗുണനിലവാരമോ ഉദ്ദേശ്യമോ കണക്കിലെടുക്കാതെ പ്രകടമായ ഒരു രൂപത്തിൽ വെളിപ്പെടുത്തിയിട്ടുള്ള ഏതു യഥാർഥ ആശയവും സംരക്ഷണത്തിന് അർഹമാണ്. * ആശയങ്ങൾക്ക് പകർപ്പവകാശമില്ല.	സാഹിത്യ, നാടക, സംഗീത കലാരൂപങ്ങൾ സൃഷ്ടികർത്താവിന്റെ ആജീവനാന്തകാലം, അല്ലെങ്കിൽ ശബ്ദലേഖനം, സിനിമാഛായാഗ്രഹണം പ്രസിദ്ധീകരിച്ച വർഷം മുതൽ 60 വർഷം വരെ. പത്തുവർഷം.
ഭൂമിശാസ്ത്രപരമായ സൂചന (ജി.ഐ.)	ഒരു നിർദിഷ്ട സ്ഥാനത്ത് നിന്ന് ഉത്ഭവിക്കുന്നതിനാൽ തനതായതും വ്യത്യസ്തവുമായ സവിശേഷതകളുള്ള ഒരു ഉൽപ്പന്നം. * ലോകത്തിന്റെ ഏതു പ്രദേശത്തുനിന്നാണ് ഒരുൽപ്പന്നം വരുന്നതെന്നും എന്തുകൊണ്ട് ആ പ്രദേശത്തിനും ഉൽപ്പന്നത്തിനും പ്രശസ്തി ലഭിച്ചെന്നും ഭൂമിശാസ്ത്രപരമായ സൂചന (ജി.ഐ.)നിങ്ങൾക്ക് കാണിച്ചുതരുന്നു.	ദി ജ്യോഗ്രഫിക്കൽ ഇൻഡിക്കേഷൻസ് ഓഫ് ഗുഡ്സ് (രജിസ്ട്രേഷൻ ആൻഡ് പ്രൊട്ടക്ഷൻ) ആക്ട്, 1999	ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഗുണങ്ങൾ, സ്വഭാവവിശേഷകൾ,പ്രശസ്തി എന്നിവ യഥാർഥ ഉൽപ്പാദന പ്രദേശവുമായി ബന്ധപ്പെടുത്തണം.	10 വർഷം തുടർച്ചയായി പുതുക്കാവുന്നതാണ്.

ഒരു വ്യക്തിക്ക് ദൗത്യങ്ങൾ കാര്യക്ഷമമായി നിർവഹിക്കുന്നതിനാവശ്യമായ അറിവിന്റെയും കഴിവിന്റെയും മാനസിക ഗുണങ്ങളുടെയും (വ്യക്തിത്വവും മനോഭാവവും-ഇവയെ കുറിച്ച് പിന്നീട് ചർച്ചചെയ്യുന്നുണ്ട്) സമഞ്ജസമായ സമ്മിശ്രമാണ് നൈപുണ്യം അഥവാ നിപുണത എന്നതുകൊണ്ട് അർഥമാക്കുന്നത്. ഉദാഹരണമായി, ആശയവിനിമയ കഴിവ് എന്നാൽ ആശയങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാനും സംഭാഷണം നടത്താനുമുള്ള കഴിവിനപ്പുറം ആശയങ്ങളെ പ്രേക്ഷകരുടെ പശ്ചാത്തലം, താൽപ്പര്യം, സന്നദ്ധത എന്നിവയ്ക്കനുസൃതമായി അനുയോജ്യമായ മാധ്യമങ്ങളുപയോഗിച്ചു ചിത്രീകരിച്ചു സ്വീകർത്താവിനെ പരമാവധി ആകർഷിക്കുന്നതാവണം, ഒരു പ്രസംഗത്തി നപ്പുറം ശ്രോതാക്കളിൽ ശക്തമായ സ്വാധീനം ചെലുത്താനും പ്രതികരണങ്ങൾ വിലയിരുത്താൻ കഴിയുന്നതുമായിരിക്കണം. ഇതിനാ ലാണ് ഒരു സംരംഭകൻ ചാനൽചർച്ചയിൽ സംരംഭകത്വ കഴിവുകൾ ആംഗലേയ ഭാഷയിലെ കാഷ് (KASH) എന്ന പദത്തിനോട് ഉപമിച്ചത്.

സംരംഭകത്വത്തിലും പൊതുവിലും മാനുഷിക വിഭവങ്ങളുടെ വികസനത്തിനുള്ള നൈപുണീ സമീപനം 1960കളുടെ അവസാനത്തിലും 1970കളുടെ തുടക്കത്തിലും ഹാവാർഡ് യൂണിവേഴ്സിറ്റി മനശ്ശാസ്ത്രജ്ഞനായ ഡേവിഡ് മക്ക്ലലാൻഡാണ് ആരംഭിച്ചത്. (സംരംഭകത്വ പ്രചോദനം ചർച്ചചെയ്യുമ്പോൾ മക്ക്ലലാൻഡിന്റെ പ്രവർത്തനത്തെക്കുറിച്ച് കൂടുതൽ പഠിക്കാവുന്നതാണ്). മക്ക്ലലാൻഡ് തൊഴിൽ വൈദഗ്ധ്യം മുൻകൂട്ടി മനസ്സിലാക്കാൻ കഴിയുന്ന തരത്തിൽ പൊരുത്തപ്പെടാൻ സാധ്യതയുള്ള ചരങ്ങളെ നിർവചിക്കാൻ തീരുമാനിച്ചു. ഇത്തരം ചരങ്ങൾ വർഗീയമോ ലിംഗപരമോ സാമൂഹികസാമ്പത്തികമോ ആയ ഘടകങ്ങളൊന്നുമായിരുന്നില്ല. തൽഫലമായി, ഒരാൾ ആരാണെന്നതിനെക്കാളുപരി ഒരു വ്യക്തി എന്താണ് ചെയ്യുന്നതെന്നറിയാൻ കൂടുതൽ പ്രാധാന്യം നൽകി. അതുകൊണ്ടാണ് മാനേജ്മെന്റും സംരംഭകത്വവും ഒരു മാനേജരോ അല്ലെങ്കിൽ സംരംഭകനോ എന്തുചെയ്യുന്നുവെന്നതിനെ അടിസ്ഥാനമാക്കി നിർവചിച്ചിരിക്കുന്നത്. ആയതിനാൽ വിദ്യാഭ്യാസത്തിലൂടെയും പരിശീലനത്തിലൂടെയും നൈപുണീ വികസനം സാധ്യമാക്കാം. അങ്ങനെ സംരംഭകരെ സൃഷ്ടിക്കുന്ന തായി പറയാം.

സംരംഭകത്വത്തിനുള്ള പ്രത്യേക കഴിവുകൾ എന്തൊക്കെയാണ്? ഇത്തരത്തിൽ ഇന്ത്യയിലെ ദേശീയ വിഭവവികസന സ്ഥാപനമായ എന്റർപ്രണർഷിപ്പ് ഡവലപ്മെന്റ് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് ഇന്ത്യ (ഇ.ഡി.ഐ.)യുടെ സംരംഭക വിദ്യാഭ്യാസ ഗവേഷണ വികസന പരിശ്രമങ്ങൾ ശ്ലാഘനീയമാണ് (visit, www.ediindia.org).

സംരംഭകവിജയത്തിനും മികച്ച പ്രകടനം കാഴ്ചവക്കുന്നതിനും ഇ.ഡി.ഐ. 15 ഇന നൈപുണികങ്ങൾ കണ്ടെത്തി. ഇവ താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു.

1. മുൻകൈയെടുക്കൽ: പരപ്രേരണ കൂടാതെ സ്വമനസ്സാൽ സംരംഭം തിരഞ്ഞെടുക്കുക, മറ്റുള്ളവർ തുടങ്ങാൻ കാത്തുനിൽക്കാതെ മുൻകൈയെടുത്ത് ആരംഭിക്കുക.

2. അവസരങ്ങൾ കണ്ടെത്തുകയും പ്രവർത്തിക്കുകയും ചെയ്യുക: അനുദിന ജീവിതാനുഭവങ്ങളിൽനിന്ന് ബിസിനസ് അവസരങ്ങൾ കണ്ടെത്താനും അവയെ പരമാവധി ചൂഷണം ചെയ്യാനുമുള്ള മനോഭാവം വളർത്തിയെടുക്കുക.

3. സഹിഷ്ണുത (ഉറച്ച നിലപാട്): പ്രതിബന്ധങ്ങളിൽ തകരാത്ത സഹിഷ്ണുതയുള്ള മനോഭാവം, വിജയം നേടുംവരെ നിരന്തര പരിശ്രമം.

4. വിവരങ്ങൾ തേടുക: പരമാവധി അറിവുകളും വിവരങ്ങളും നേടിയെടുക്കുക. ലക്ഷ്യം നേടിയെടുക്കാൻ സഹായിക്കുന്ന ആശയങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുക, വിദഗ്ധ അഭിപ്രായങ്ങളും കാലിക പ്രസക്തമായ വിവരങ്ങളും ശേഖരിക്കുക.

5. മികച്ച പ്രകടനത്തിനുള്ള താൽപ്പര്യം: ശരാശരി പ്രകടനത്തിനപ്പുറം ഉയർന്ന നിലവാരവും മാനദണ്ഡങ്ങളും കൈവരിക്കാൻ ശ്രമിക്കുക.

6. പ്രതിബദ്ധത: ഏറ്റെടുത്ത കർത്തവ്യങ്ങൾ സമയബന്ധിതമായി പൂർത്തീകരിക്കാൻ എന്ത് വ്യക്തിപരമായ കഠിനപ്രയത്നവും ചെയ്യാനുള്ള മനസ്സാന്നിധ്യം.

7. കാര്യക്ഷമത വാർത്തെടുക്കാൻ: സമയം, പണം, പരിശ്രമം എന്നിവ സംരക്ഷിക്കാനുള്ള ആശയം.

8. വ്യവസ്ഥാപിത ആസൂത്രണം: സങ്കീർണമായ ഒന്നിനെ പല ഭാഗങ്ങളായി വിഭജിക്കുക, ഓരോ ഭാഗവും സൂക്ഷ്മമായി പരിശോധിക്കുക, പൂർണമായ ലക്ഷ്യം നേടുന്നതിന് പല ഭാഗങ്ങളെയും ക്രമമായി ഏകോപിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുക.

9. പ്രശ്നപരിഹാരം: ഒരു സംരംഭം പ്രശ്നങ്ങളെ വെല്ലുവിളികളായി സ്വീകരിക്കുകയും, പ്രശ്നസൂചനകളെ നിരീക്ഷിക്കുകയും സൂചനകളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ശരിയായ പ്രശ്നങ്ങൾ കണ്ടെത്തുകയും പ്രതിവിധി കണ്ടെത്തുകയും ചെയ്യുക.

10. ആത്മവിശ്വാസം: ബിസിനസുമായി ബന്ധപ്പെട്ട അനിശ്ചിതത്വങ്ങളിലും നഷ്ടസാധ്യതകളിലും ആശങ്കപ്പെടാതിരിക്കുകയും തന്റെ അറിവും കഴിവും വൈദഗ്ധ്യവും ഉപയോഗിച്ച് അവയെ നേരിടാനുള്ള ആത്മവിശ്വാസം നേടിയെടുക്കുകയും ചെയ്യുക.

കാര്യക്ഷമതയുടെ അഭിലഷണീയത മാട്രിക്സ്

11. ഉറപ്പ്: തന്റെ കാഴ്ചപ്പാട് കർശനമായി വാദിക്കുകയും അതിന്റെ മൂല്യം മറ്റുള്ളവരെ ബോധ്യപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യുക.

12. പിന്തുണ തേടൽ: സംരംഭത്തിലെ മറ്റുള്ളവരുടെ പിന്തുണ തേടൽ.

13. സ്വാധീനശക്തികളുടെ ഉപയോഗം: നേതൃത്വം നൽകൽ.

14. മേൽനോട്ടം: ആസൂത്രണപ്രകാരമാണ് പദ്ധതിയുടെ പുരോഗതി എന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തുക.

15. ജീവനക്കാരുടെ ക്ഷേമത്തിൽ താൽപ്പര്യം: ജീവനക്കാരെ വിശ്വസിക്കുക. സ്ഥാപനത്തിന്റെ വിജയവും പുരോഗതിയും ജീവനക്കാരുടെ ആത്മാർഥതയും അർപ്പണമനോഭാവവും കൊണ്ടാണെന്നു മനസ്സിലാക്കി അവരുടെ ക്ഷേമം മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിന് മുന്തിയ പരിഗണന കൊടുക്കുക.

ഈ കഴിവുകൾ എങ്ങനെയാണ് നേടിയെടുക്കേണ്ടത് എന്നറിയാൻ നിങ്ങൾക്ക് ആഗ്രഹമുണ്ടാകും. വൈജ്ഞാനികനൈപുണികൾ (നിങ്ങൾക്ക് അറിവുള്ള വസ്തുതകളായ, സാങ്കേതികവിദ്യ, തൊഴിൽ, നടപടിക്രമങ്ങൾ, ജോലി, ഒരു സംഘടന മുതലായവ) വായനയിലൂടെയും അറിവുള്ള ആളുകളുമായി ഇടപഴകുകയും സംവാദിക്കുന്നതിലൂടെയും നേടാം. വൈദഗ്ധ്യ നൈപുണികൾ (ഗുണവത്തായ അല്ലെങ്കിൽ മോശമായ പ്രകടനത്തിൽ നിങ്ങൾ എന്തു പറയുന്നുവോ അല്ലെങ്കിൽ ചെയ്യുന്നുവോ) പ്രയോഗത്തിലൂടെ അല്ലെങ്കിൽ അഭ്യാസത്തിലൂടെ നേടിയെടുക്കാം. 'നിത്യഭ്യാസം ഒരു മനുഷ്യനെ തികച്ചും വ്യത്യസ്തമാക്കുന്നു' എന്ന് നിങ്ങൾ കേട്ടിട്ടില്ലേ. ഉദാഹരണമായി, 'പ്രേരണ', 'സ്വാധീന തന്ത്രങ്ങളുടെ ഉപയോഗം' എന്നിവ അവതരണ കഴിവുകൾക്ക് ആവശ്യമാണ്. പറയാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് നിങ്ങൾ ഇരട്ടി ഗൃഹപാഠം ചെയ്താൽ, അതായതു നിങ്ങൾ എങ്ങനെ പറയണം, ആരാണ് നിങ്ങളുടെ പ്രേക്ഷകർ, അവരുടെ പശ്ചാത്തലങ്ങൾ, എന്തു ചോദ്യങ്ങൾ

'ക്യാഷ് അല്ലെങ്കിൽ കാഷ്' (Cash or KASH)

'ഒരു ബിസിനസുകാരനാകാൻ എന്തായിരുന്നു നിങ്ങൾക്ക് അത്യാവശ്യം വേണ്ടിയിരുന്നത്?' ഒരു ടെലിവിഷൻ അഭിമുഖത്തിന്റെ അവതാരക ഒരു പ്രമുഖ ബിസിനസ് വ്യക്തിയോട് ആമുഖമായി ചോദിച്ച ചോദ്യമായിരുന്നു. മറുപടിയായി അയാൾ നൽകിയ 'കാഷ് (KASH)' എന്ന ഉത്തരത്തിൽ ഒരുപക്ഷേ തന്റെ അഭിമുഖം അവസാനിച്ചുപോയി എന്ന് പോലും അവതാരകയ്ക്ക് തോന്നി. കാരണം, അത് വളരെ വ്യക്തവും സമഗ്രവുമായ ഒരു ഉത്തരമായിരുന്നു. എന്നാൽ കുഴങ്ങിയിരിക്കുന്ന അവതാരികയെ 'പ്രിയയുവതീ' എന്ന് അഭിസംബോധന ചെയ്തുകൊണ്ട് അയാൾ തുടർന്നു: നിങ്ങൾ തെറ്റിദ്ധരിക്കപ്പെട്ടു, ഞാൻ ഉദ്ദേശിച്ചത് ക്യാഷ് (CASH) അല്ല, കാഷ് (K A S H) ആണ്. താൻ ഉദ്ദേശിച്ച കാര്യങ്ങൾ അയാൾ വ്യക്തമാക്കി വിശദീകരിച്ചു നൽകി: K = അറിവ് (Knowledge) A = മനോഭാവം (Attitude), S = കഴിവുകൾ (Skills), H = ശീലങ്ങൾ (Habits).

സംരംഭകത്വ നൈപുണ്യം

ചോദിച്ചേക്കാം, അവരുടെ ഉത്തരങ്ങൾ എന്തൊക്കെയാണ് തുടങ്ങിയവ ഒരു കണ്ണാടിയുടെ മുമ്പിലോ അല്ലെങ്കിൽ നിങ്ങളുടെ ചങ്ങാതിമാരുടെ മുമ്പിലോ പലതവണ അഭ്യാസം ചെയ്താൽ ഒരു അവതരണം വളരെ കാര്യക്ഷമമായി നിങ്ങൾക്ക് ചെയ്യാൻ സാധിക്കും.

സംരംഭകപ്രചോദനം (Entrepreneurial Motivation)

സ്വന്തം കാര്യശേഷി മനസ്സിലാക്കുന്നതിൽ അവബോധമുള്ളവരും തന്റേതായ സാധ്യതയുള്ള ഒരാശയം ഉൾക്കൊണ്ടുകൊണ്ട് പ്രചോദിക്കപ്പെടുകയോ താൽപ്പര്യപ്പെടുകയോ ചെയ്യുന്നവരുമായ പുരുഷന്മാരോ സ്ത്രീകളോ ആണ് സംരംഭകത്വത്തിന്റെ ഭാവിവാഗ്ദാനങ്ങൾ. ഒരു വ്യക്തി അദ്ദേഹത്തിന് പ്രചോദനമാകുന്നത് എന്ത് എന്ന് സ്വയം ചോദിക്കുന്നതിലും നല്ലത് അയാൾക്കു വേണ്ടത് എന്ത് എന്നു കണ്ടെത്തുന്നതാണ്. ഉദാഹരണത്തിന്, ശ്രീ. നാരായണ റെഡ്ഡി തന്റെ കണ്ടുപിടിത്തങ്ങളിൽ മാത്രം സംതൃപ്തനാകാതെ അവയെ ഒരു ബിസിനസ് അവസരമായി കാണാൻ ആഗ്രഹിക്കുകയും അതിന്റെ പ്രേരണയാൽ അയാൾ മുന്നോട്ടു പോവുകയും ചെയ്തു. മാസ്‌ലോയുടെ അവശ്യ ശ്രേണി പ്രചോദനസിദ്ധാന്ത പ്രകാരം ആത്മ സാക്ഷാൽക്കരണ ആഗ്രഹങ്ങളാണ് റെഡ്ഡിയെ മുൻപോട്ടു നയിച്ചത് എന്നു പറയാം. സംരംഭകത്വസാഹചര്യം എന്നത് ഉയർന്ന ഉൽകൃഷ്ടമായ നിലവാരം ഉൾക്കൊള്ളുന്ന മത്സരാധിഷ്ഠിത സാഹചര്യങ്ങളിൽ വ്യക്തിഗത നേട്ടങ്ങൾ കൈവരിക്കുക എന്നതാണ്. സംരംഭകസ്വഭാവത്തിന്റെ പ്രാഥമിക പ്രേരകം 'നേട്ടത്തിനുള്ള ആവശ്യകതയാണ്'. താഴെ നൽകിയ അധിക വിവരങ്ങളിൽ നിന്ന് ഇത് നിങ്ങൾക്ക് മനസ്സിലാക്കാം.

നേട്ടത്തിനുള്ള ആവശ്യകത (Need for Achievement (N-Ach.): നേട്ടത്തിനായുള്ള ആവശ്യകത ദുഷ്കരമായ എന്തെങ്കിലും ഒരു കാര്യം പൂർത്തിയാക്കാനുള്ള ആഗ്രഹത്തെ സൂചിപ്പിക്കുന്നു. തടസ്സങ്ങൾ എന്നത് മറികടന്ന് ഉയർന്ന നിലവാരത്തിൽ കഴിവതും സ്വത

ന്ത്രമായും വേഗത്തിലും മറ്റുള്ളവരെ പരാജയപ്പെടുത്തിയോ മറികടന്നോ ഭൗതികവസ്തുക്കൾ, ആശയങ്ങൾ, ആളുകൾ എന്നിവയെ അധീനമാക്കുക സംഘടിപ്പിക്കുക അല്ലെങ്കിൽ കൈകാര്യം ചെയ്യുക എന്നർഥം. ഒരാളിലെ പ്രതിഭയെ വിജയകരമായി ഉപയോഗപ്പെടുത്തി ആത്മാഭിമാനം നേടാൻ ഇത് സഹായിക്കുന്നു. സംരംഭകത്വം നിങ്ങൾക്കു നിങ്ങളുടെ കഴിവുകൾ പരമാവധി പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നതിനുള്ള ഏറ്റവും മികച്ച അവസരം നൽകുന്നു. എന്നാൽ നിങ്ങൾ ഒരാളുടെ കീഴിൽ ജോലിചെയ്യുമ്പോൾ 9–5 മണിക്കൂർ പതിവ് പ്രയത്നം, നിയമങ്ങൾക്കനുസൃതമായി പ്രവർത്തിക്കാനുള്ള സമ്മർദ്ദം, വ്യക്തിഗത സർഗാത്മകതയും നവീനതയും ഉപയോഗിക്കുന്നതിലുള്ള നിയന്ത്രണങ്ങൾ, മേലധികാരികളുടെ കടുത്ത നിർദേശങ്ങൾ, നിയന്ത്രണങ്ങൾ എന്നിവ നിങ്ങളുടെ പുരോഗമനത്തെയും സ്വയംവികസനത്തെയും തടസ്സപ്പെടുത്തുന്നു. സംരംഭകത്വത്തിലൂടെ നിങ്ങളുടെ കഴിവുകളും താൽപ്പര്യങ്ങളും യോജിക്കുന്ന ഒരു തൊഴിൽ സാഹചര്യം സൃഷ്ടിക്കാൻ കഴിയും.

അധികാരത്തിന്റെ ആവശ്യകത (Need for Power [N-Pow]): അധികാരത്തിന്റെ ആവശ്യകത എന്നാൽ മറ്റുള്ള വ്യക്തികളെയോ അവരുടെ പെരുമാറ്റങ്ങളെയോ സ്വാധീനിച്ചു പ്രതീക്ഷിത ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടുക എന്നതാണ്. സാധാരണയായി രാഷ്ട്രീയക്കാർ, സാമൂഹിക -മത മേലധ്യക്ഷന്മാർ, ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസർമാർ (സി.ഇ.ഒകൾ), സർക്കാർ ഉദ്യോഗസ്ഥർ/ഭരണവകുപ്പുകളിലെ മേധാവികൾ എന്നിവർക്കാണ് അധികാരത്തിന്റെ ആവശ്യകതയുള്ളത്. ഇത്തരമൊരു വീക്ഷണം നിയന്ത്രണശക്തി അല്ലെങ്കിൽ അധികാരം എന്നത് സമൂഹത്തിൽ, സ്ഥാപനത്തിൽ ഒരു വ്യക്തിയുടെ പദവിയിൽ നിന്ന് ഉത്ഭവിക്കുന്നു എന്നതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ്. ഇതേ രീതിയിൽ ബിസിനസ് ഉടമസ്ഥതയ്ക്കും അധികാരം ആവശ്യമാണ്. മാത്രമല്ല, ഒരു ബിസിനസിനു രൂപം നൽകുന്നതിലൂടെ മൂലധനദാതാക്കൾ, ഉപകരണങ്ങളും അസംസ്കൃതവസ്തുക്കളും പ്രദാനം ചെയ്യുന്നവർ, തൊഴിലാളികൾ, ഉപഭോക്താക്കൾ എന്നിവരുടെ മുകളിൽ ആധിപത്യം നേടാനും അധികാരം ആവശ്യമാണ്. വ്യക്തി താൽപ്പര്യങ്ങൾ നേടാൻ മാത്രമല്ല അധികാരം. മറ്റുള്ളവരുടെ ജീവിതത്തിൽ സ്പർശിക്കാനും അവരിൽ ഗുണപരമായ മാറ്റങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാനും അധികാരം സഹായിക്കുന്നു. അധികാരത്തിന്റെ ആവശ്യകത ഒരു സംരംഭകൻ മുകളിൽ പറഞ്ഞ സാമൂഹീകരിക്കപ്പെട്ട മുഖത്താൽ വേണം നിറവേറ്റേണ്ടത്. ഒരു സംരംഭം എന്നത് പലരുടെയും നിലനിൽപ്പിന്റെയും ആത്മാഭിമാനത്തിന്റെയും താവളം കൂടിയാണ്.

ഉന്നതിക്കായുള്ള ആവശ്യകത (Need for Affiliation [N-Aff]) : പലപ്പോഴും നിങ്ങളുടെ മാതാപിതാക്കൾ പറയുന്നത് നിങ്ങൾ കേട്ടിട്ടുണ്ടാകാം-അവർ ചെയ്യുന്നതെല്ലാം നിങ്ങൾക്ക് വേണ്ടിയാണെന്ന്. പാരസ്പരിക കുടുംബബന്ധങ്ങളെക്കുറിച്ച് ചിന്തിക്കുന്നുണ്ടെങ്കിൽ, തീർച്ചയായും അവരുടെ ഉന്നമനം നേടുന്നതിൽ അയാൾ ഉത്കണ്ഠാകുലനായിരിക്കും. മൂല്യം നൽകുന്ന വ്യക്തിയുടെ ആഗ്രഹങ്ങളോടും മാനദണ്ഡങ്ങളോടും അനുവർത്തിക്കാനുള്ള പ്രവണതയാണ് ഉന്നമനം എന്നതുകൊണ്ട് സൂചിപ്പിക്കുന്നത്. സാധാരണയായി സാമൂഹിക പ്രവർത്തകർ, പരിസ്ഥിതിപ്രവർത്തകർ, അധ്യാപകർ, ഡോക്ടർമാർ, നഴ്സുമാർ തുടങ്ങിയവർ ഈ ആവശ്യകതയുടെ പ്രേരണയാൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നവരാണ്. പാരമ്പര്യഭേ

സാമ്പത്തിക സംരംഭകത്വവികസനത്തിൽ നേട്ടത്തിനുള്ള ആവശ്യകത എങ്ങനെ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നു (How N-Ach. Drives Economic and Entrepreneurship Development)

നേട്ടത്തിനുള്ള ആവശ്യകതയുടെ പ്രാധാന്യം കണ്ടെത്തുകയും അവതരിപ്പിക്കുകയും ചെയ്തതിനുമുള്ള ബഹുമതി ഹാവാർഡ് പ്രൊഫസറായ മക്ലെലാൻഡിനാണ്. നൈപുണിയടിസ്ഥാനത്തിലുള്ള സമീപനത്തിൽ മാനവവിഭവശേഷി, സംരംഭകത്വ വികസനം എന്നിവയെ സംബന്ധിച്ചും തന്റെ ചർച്ചയിൽ അദ്ദേഹം പരാമർശിച്ചിട്ടുണ്ട്. എന്തുകൊണ്ട് ചില രാജ്യങ്ങൾ മറ്റുള്ളവരെക്കാൾ വികസിതമായി എന്നു കണ്ടെത്താൻ അദ്ദേഹം ശ്രമിച്ചു. സാമ്പത്തിക വികാസത്തിന്റെ നിലവാരത്തിലെ വ്യത്യാസങ്ങൾക്കു കാരണം 'നേട്ടങ്ങളുടെ പ്രചോദനത്തിൽ' നിലനിൽക്കുന്ന വ്യത്യാസമാണ്' എന്ന് അദ്ദേഹം കണ്ടെത്തി. ഇതിനായി അദ്ദേഹം 39 രാജ്യങ്ങളിലെ പ്രാഥമികവിദ്യാലങ്ങളിലെ കുട്ടികൾക്ക് ചില പ്രശസ്തമായ കഥകളും നാടോടിക്കഥകളും വായിക്കാനായി നൽകുകയും ഇതിലൂടെ കുട്ടികൾ ഓരോ സാഹചര്യത്തിലും വ്യക്തിനേട്ടത്തിനോ ധൈര്യത്തിനോ പ്രയത്നങ്ങളുടെ വിജയത്തിനോ അല്ലെങ്കിൽ മറ്റെന്തിനാണ് പ്രാധാന്യം നൽകുന്നത് എന്ന് നിരീക്ഷിച്ചു. സാമ്പത്തികവികാസത്തിന്റെ നിലവാരത്തിലെ വ്യത്യാസങ്ങൾ നേട്ടങ്ങളുടെ പ്രചോദനത്തിന്റെ അളവിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ മൂലമാണ് എന്ന് കഥകളുടെയും വായനക്കാരുടെ വിശകലനത്തിലൂടെയും അദ്ദേഹം സ്ഥിരീകരിച്ചു. സംരംഭകത്വം എന്നത് നേട്ടങ്ങളുടെ പ്രചോദനം നേടിയെടുക്കാനുള്ള ഏറ്റവും ശക്തിയാർന്ന മാധ്യമമാണെന്നും ഇതിലൂടെ പുരോഗതി കൈവരിക്കാമെന്നും മക്ലെലാൻഡ് നിരീക്ഷിച്ചു.

കരും പുതിയ പ്രവണതകൾ കൊണ്ടുവരുന്നവരും പുതുമ കാംക്ഷിക്കുന്നവരുമായ സംരംഭകർ സാധാരണയായി ഉന്നമന തൽപ്പരത കുറവുള്ളവരാണ്. എന്നിരുന്നാലും, നേട്ടങ്ങളെ ഉന്നമനവുമായി കൂട്ടിക്കിഴിക്കേണ്ട ആവശ്യമില്ല. ചില സാഹചര്യങ്ങളിൽ കുടുംബം വിജയകരമായ ജീവിതഗതി വാർത്തെടുക്കുന്നതിൽ പ്രധാന പങ്കുവഹിക്കുന്നുണ്ട്. ഒരാളുടെ പരിശ്രമങ്ങൾ സാധാരണയായി അയാളുടെ വ്യക്തിപരമായ നേട്ടങ്ങൾക്കപ്പുറം കുടുംബത്തിന്റെ ഉയർച്ചയ്ക്ക് വേണ്ടിയായിരിക്കും ചെയ്യുന്നത്. തന്റെ കുടുംബത്തിൽ അല്ലെങ്കിൽ സമുദായത്തിൽ പാരമ്പര്യമായി പിന്തുടരുന്ന ഒരു ബിസിനസ് മുൻപോട്ടു കൊണ്ടുപോകുക എന്ന ആഗ്രഹം ഉന്നമനത്തിന്റെ ആവശ്യകതയെ പ്രതിഫലിപ്പിക്കുന്നതായി വ്യാഖ്യാനിക്കാം. നമ്മുടേതുപോലെ അധിനിവേശ ഭൂതകാലമുള്ള രാജ്യങ്ങളിൽ, ഇത്തരം ഉന്നമനപ്രചോദകത്തിന്റെ അലയൊലികൾ തീർച്ചയായും കണ്ടെത്താനാകും. ഉദാഹരണമായി, സ്വതന്ത്ര ഇന്ത്യയിലെ ഒന്നാം തലമുറയിലെ സംരംഭകരെ നയിച്ചത് ദേശസ്നേഹത്തിന്റെ ആവേശവും വിദേശ ഭരണാധികാരികൾ മൂലം സ്തംഭിച്ചുപോയ സമ്പദ്വ്യവസ്ഥയെ പുനർനിർമ്മിക്കാനുള്ള ആഗ്രഹവുമാണ്.

സ്വയംഭരണത്തിന്റെ ആവശ്യകത (Need for Autonomy): ബാഹ്യശക്തികളുടെ അധികാരഹസ്തങ്ങളിൽനിന്നു വിമുക്തമായി സ്വതന്ത്രമായി പ്രവർത്തിക്കാനും സ്വയം ഉത്തരവാ

ദിത്വവും ചുമതലാബോധവും ഏറ്റെടുക്കാനുമുള്ള ഒരു വ്യക്തിയുടെ ആഗ്രഹമാണ് സ്വയംഭരണം എന്നതുകൊണ്ട് ഇവിടെ അർഥമാക്കേണ്ടത്. തന്റെ കഴിവുകൾ പൂർണമായി പ്രകടിപ്പിക്കാനുള്ള ഒരു അവസരം കണ്ടെത്താൻ ഏതൊരാളും ആഗ്രഹിക്കുന്നു. സംരംഭകത്വത്തിന്റെ പശ്ചാത്തലത്തിൽ, മറ്റൊരാൾക്കുവേണ്ടി പ്രവർത്തിക്കേണ്ടതില്ല എന്ന ദൃഢനിശ്ചയമാണ് ഈ ആവശ്യകതയുടെ മൂലാധാരം. മിക്ക തൊഴിൽസാഹചര്യങ്ങളിലും, തീരുമാനങ്ങളെടുക്കുന്നതിലും പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ വിവേചനപ്രാപ്തി ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നതിലും ജീവനക്കാർക്ക് ചെറിയ സ്വാതന്ത്ര്യം മാത്രമേ നൽകാറുള്ളൂ. ഇത്തരം പ്രവണതകൾ സ്വന്തം സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കാൻ ജീവനക്കാരെ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നു. അതിനോടൊപ്പം അധികാരത്തിന്റെ ആവശ്യകത, തൊഴിലുടമയിൽനിന്നു മോചിതനാകുന്നതിനപ്പുറം തന്റെ വ്യക്തിത്വവും തൊഴിൽ നൈതികതയും നിലനിർത്താനുള്ള വ്യഗ്രതയും ആക്കം കൂട്ടുന്നു. (തൊഴിൽനൈതികതയുടെ അധികവിവരങ്ങൾ ശ്രദ്ധിക്കുക).

സംരംഭകത്വവികസനത്തിന്, മുകളിൽ പ്രതിപാദിച്ച ചർച്ച എന്താണ് അർഥമാക്കുന്നത്? സംരംഭകത്വം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിന് ശരിയായ പ്രചോദനം അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്. പ്രേരണയോ പ്രചോദനമോ ഇല്ലാതെ കഴിവുള്ള പുരുഷനും സ്ത്രീയും സംരംഭകരായി മാറില്ല. അതിനാൽ എല്ലാ സംരംഭകത്വ അവബോധപരിപാടികളിലും വികസനപരിപാടികളിലും സംരംഭകത്വ നിപുണതയ്ക്കു സമമായി സംരംഭകത്വപ്രചോദനത്തിനും പ്രാധാന്യം നൽകേണ്ടതാണ്.

പ്രചോദനവും കഴിവും പരസ്പരം ക്രിയാത്മകമായി ഒരു വ്യക്തിയെ ശക്തിപ്പെടുത്താൻ വഴിയൊരുക്കുമെന്ന് നിങ്ങൾക്ക് മനസ്സിലായല്ലോ. കഴിവുള്ള വ്യക്തികൾ അവരുടെ ക്രിയാത്മകത പ്രകടിപ്പിക്കാനുള്ള വഴികൾ തേടുകയും അത് സംരംഭകത്വത്തിലേക്കു നയിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. സ്വതന്ത്രമായി ജീവിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന വ്യക്തികൾ അവരുടെ സ്വപ്നങ്ങൾ സാക്ഷാൽക്കരിക്കുന്നതിന് ആവശ്യമായ വഴികൾ കണ്ടെത്താൻ കഠിനമായി പരിശ്രമിച്ചേക്കാം. സ്വപ്നങ്ങളെ പ്രയോഗികതയിലെത്തിക്കുന്ന സ്വപ്നജീവികളാണ് സംരംഭകർ എന്നു വിശേഷിപ്പിക്കുന്നത് എത്രത്തോളം അന്വർഥമാണെന്നു നിങ്ങൾക്ക് മനസ്സിലായല്ലോ.

സംരംഭക പ്രചോദനരീതികൾ വികസിപ്പിക്കുമ്പോഴും വിശദീകരിക്കുമ്പോഴും വ്യത്യസ്ത വ്യക്തികളെ വ്യത്യസ്തമായ രീതികളിലാണ് പ്രചോദിപ്പിക്കേണ്ടത്, ഒരു പ്രചോദനത്തിലൂടെ ഒരാളുടെ ഒന്നിൽ കൂടുതൽ ആവശ്യങ്ങൾ സാധൂകരിക്കാൻ ശ്രമിക്കേണ്ടതുമുണ്ട്. കാരണം, സാമ്പത്തികസിദ്ധാന്തപ്രകാരം സ്ഥാപനത്തിന്റെ അല്ലെങ്കിൽ സംരംഭകന്റെ ആത്യന്തികലക്ഷ്യം പരമാവധി സാമ്പത്തിക ലാഭം ഉണ്ടാക്കുക എന്നാണ്.

സംരംഭക മൂല്യങ്ങളും മനോഭാവങ്ങളും (Entrepreneurial Values and Attitudes)

മനുഷ്യന്റെ പെരുമാറ്റരീതികൾ വിശദീകരിക്കുമ്പോൾ മൂല്യങ്ങൾ, മനോഭാവങ്ങൾ എന്നീ പദങ്ങൾ കടന്നുവരാറുണ്ട്. ഈ രണ്ട് പദങ്ങൾ തമ്മിൽ വേർതിരിച്ചറിയാൻ ശ്രമിക്കുന്നതിനു പകരം, ഇവയെ ചേർത്തെടുത്ത് ഉപയോഗിക്കുന്നതാണ് ഇവിടെ ഉചിതം. ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ വിജയത്തിന് വ്യക്തികളുടെ പെരുമാറ്റവിവേചനങ്ങൾ കാരണമാകുന്നു എന്നാണ് സംരംഭക മൂല്യങ്ങളും മനോഭാവങ്ങളും കൊണ്ട് അർഥ

മാകേണ്ടത്. ഒരു വ്യക്തിക്ക് പല രീതിയിൽ പെരുമാറാൻ സാധിക്കും. ആയതിനാൽ 'തിരഞ്ഞെടുക്കൽ' എന്ന വാക്കിന് വളരെ പ്രാധാന്യമുണ്ട്. സംരംഭകത്വത്തിൽ, ഒരു കൂട്ടം പെരുമാറ്റ പ്രവണതകളോ ക്രമീകരണങ്ങളോ വിജയത്തെ സ്വാധീനിക്കുന്നതായി കാണാം. സംരംഭകനിലെ 'ക്യാഷ് അല്ലെങ്കിൽ കാഷ്' (Cash or KASH) എന്ന പ്രയോഗം അയാളുടെ ശീലത്തെ സൂചിപ്പി ക്കുന്നു, ചില ഗവേഷകർ ഇതിനെ നയങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ തന്ത്രങ്ങൾ എന്നു വിളിക്കുന്നു. സംരംഭകത്വത്തെ ഒരു ഉപജീവനമാർഗമായി എടുക്കുമ്പോഴോ വളർച്ചാതന്ത്രമായി കരുതുമ്പോഴോ ലാഭമുണ്ടാക്കുമ്പോഴോ സാമൂഹിക ഉത്തരവാദിത്വം ഏറ്റെടുക്കുമ്പോഴോ നിങ്ങൾക്ക് തിരഞ്ഞെടുക്കൽപ്രക്രിയയിൽ ഭാഗമാവേണ്ടതായും തീരുമാനങ്ങളെടുക്കേണ്ടതായും വരാം. തിരഞ്ഞെടുക്കുന്ന തീരുമാനങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ പ്രകടനത്തെ വളരെയധികം സ്വാധീനിച്ചേക്കാം. ഇത്തരത്തിൽ ഒരു ബിസിനസ് ആരംഭിക്കുന്നതും കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ചില മാനങ്ങളും അനുബന്ധ പെരുമാറ്റബദലുകളുമാണ് ഇവിടെ വിവരിക്കുന്നത്. മികച്ച പ്രകടനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നുവെന്ന് പൊതുവെ നിരീക്ഷിക്കപ്പെട്ടിട്ടുള്ള വിവിധ പെരുമാറ്റരീതികളാണ് താഴെ വിവരിച്ചിരിക്കുന്നത്.

വ്യക്തിഗത തൊഴിൽനൈതികത സംരക്ഷിക്കുന്നതിനുള്ള സംരംഭകത്വം
(Entrepreneurship for Preserving Personal Work Ethos)

സ്വയം ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്ന വൈദ്യുതിയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന വ്യവസായശാലകളിൽ ഒരു ദിവസത്തെ വൈദ്യുത ഉൽപ്പാദന തകരാറുകൾ കോടിക്കണക്കിന് രൂപയുടെ നഷ്ടത്തിനു കാരണമാകും. ഒരു പൊതുമേഖലാ വൈദ്യുതോർജ സ്ഥാപനത്തിൽ ഇലക്ട്രിക്കൽ മേജറായി ജോലിചെയ്യുമ്പോൾ ഉപഭോക്താക്കളോടുള്ള കാർക്കശ്യമനോഭാവത്തെ നേരിടാൻ ഒരു എൻജിനീയർക്ക് ശരിക്കും ബുദ്ധിമുട്ടായി. "നിത്യേനയുള്ള ഗുമസ്തപ്പണിയെക്കാൾ ഉപഭോക്താക്കളുടെ പ്രശ്നങ്ങൾ ആദ്യം പരിഗണിക്കണം" എന്ന തന്റെ വ്യക്തിമൂല്യത്തിന് വിഘാതം സംഭവിച്ചപ്പോൾ അദ്ദേഹം ആ ജോലി ഉപേക്ഷിക്കുകയും വൈദ്യുതി ഉൽപ്പാദകയന്ത്രങ്ങളുടെ അറ്റകുറ്റപ്പണികൾ, മിനുസപ്പെടുത്തൽ തുടങ്ങിയ ജോലികൾ ചെയ്യുന്ന ഒരു കമ്പനി തുടങ്ങുകയും ചെയ്തു. എന്നാൽ അറ്റകുറ്റപ്പണികൾക്കും മിനുസപ്പെടുത്തലിനും ചെലവാകുന്നതിൽ കൂടുതൽ യാത്രയ്ക്കും ഗതാഗതത്തിനും അദ്ദേഹത്തിന് മാറ്റിവയ്ക്കേണ്ടതായിവന്നു. എന്നിരുന്നാലും യന്ത്രങ്ങളുടെ പ്രവർത്തനരഹിതമായ സമയം കുറയ്ക്കാനും കാര്യക്ഷമത കൂട്ടുന്നതിലും അദ്ദേഹം വിജയിച്ചതിനാൽ തന്റെ ഉപഭോക്താക്കൾ സംതൃപ്തരാണെന്ന് അദ്ദേഹത്തിന് മനസ്സിലായി. പിൽക്കാലത്തു കമ്പനി വൈവിധ്യവൽക്കരണത്തിന്റെ പാതയിൽ യന്ത്രഭാഗങ്ങളും പുതിയ വൈദ്യുതോർജയന്ത്രങ്ങളും വികസിപ്പിക്കുകയും കരാർ അടിസ്ഥാനത്തിൽ നൽകുകയും ചെയ്തു.

സംരംഭകത്വവിജയത്തിനുള്ള പെരുമാറ്റരീതികൾ
(Behavioural Choices for Entrepreneurial Success)

ക്ര. നം.	അളവുകൾ	പെരുമാറ്റരീതികൾ
1.	സംരംഭകത്വരീതി	ശ്രേഷ്ഠമായ/നൂതനമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുക, ഉപയോഗിച്ചതും പരീക്ഷിച്ചതുമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുക.
2.	ബിസിനസ് തീരുമാനങ്ങൾ	യോഗ്യത/അനുഭവം എന്നിവയെ അടിസ്ഥാനമാക്കി ബിസിനസ് തിരഞ്ഞെടുക്കുക. നിങ്ങളുടെ മുൻപിൽ വരുന്ന ഏതൊരു അവസരവും ഉപയോഗിക്കുക.
3.	HRM: റിക്രൂട്ട്മെന്റ് നയങ്ങൾ	വിശ്വസ്തരും അനുസരണശീലമുള്ളവരുമായ ജീവനക്കാരെ നിയമിക്കുക. യോഗ്യതയുള്ളവരും പരിശീലനം ലഭിച്ചവരുമായ വിദഗ്ധരെ നിയമിക്കുക.
4.	വളർച്ചനിയന്ത്രണം: വേഗം	കൈകാര്യം ചെയ്യാവുന്ന അല്ലെങ്കിൽ നിയന്ത്രിക്കാവുന്ന പരിധി വരെ മാത്രം വളരുക. അവസരങ്ങൾ/ അനുകൂലസാഹചര്യങ്ങൾ പരമാവധി പ്രയോജനപ്പെടുത്തുക.
5.	സംഘാടനം: അധികാരമാറ്റത്തിനുള്ള കഴിവ്	സൂക്ഷ്മമായി മേൽനോട്ടം വഹിക്കുക/ കേന്ദ്രീകരിക്കുക, നിയോഗിക്കുക, വികേന്ദ്രീകരിക്കുക.
6.	മാർക്കറ്റിങ് മാനേജ്മെന്റ്: വിപണനസങ്കൽപ്പം	ഉൽപ്പാദിപ്പിച്ച ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പരമാവധി വിൽക്കുക. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുക.
7.	HRM: പ്രതിഫലം	നല്ല പ്രകടനങ്ങൾക്ക് ശമ്പളവർധനവോ സ്ഥാനക്കയറ്റമോ നൽകുക. നിങ്ങൾക്ക് ഇഷ്ടമുള്ളതുപോലെ പ്രതിഫലം കൊടുക്കുക
8.	വളർച്ച നിയന്ത്രണം: ദിശ	നിങ്ങളുടെ മുഖ്യ കാര്യശേഷിക്കുള്ളിൽനിന്നു മാത്രം വളരുക. നിങ്ങളുടെ മുൻപിൽ വരുന്ന ഏതൊരു അവസരവും ഉപയോഗിക്കുക.
9.	മാർക്കറ്റിങ് മാനേജ്മെന്റ്: ഉൽപ്പന്ന ആസൂത്രണവും വികസനവും	ആവശ്യമെങ്കിൽ മാത്രം ഉൽപ്പന്നം മാറ്റുക. തുടർച്ചയായി നൂതനമാക്കുക/ മെച്ചപ്പെടുത്തുക.

10.	പ്രവർത്തനനിർവഹണം: അവസരങ്ങൾ കണ്ടെത്താനുള്ള തീരുമാനം	സാമൂഹികബന്ധങ്ങളിലൂടെ ബിസിനസ് അവസരങ്ങൾ കണ്ടെത്തുക. സാമ്പത്തികസാധ്യതകളിൽ മാത്രം ബിസിനസ് കണ്ടെത്തുക.
11.	പ്രവർത്തനനിർവഹണം: ചെലവ് യുക്തിസഹമാക്കൽ	വിതരണക്കാരും തൊഴിലാളികളും ഉപഭോക്താക്കളുമായി പരസ്പര ധാരണയുണ്ടാക്കി ലാഭം വർധിപ്പിക്കുക.
12.	വിപണിമത്സരം കൈകാര്യം ചെയ്യൽ	മീതിച്ചെലവുകൾ കുറച്ചുകൊണ്ടും മെച്ചപ്പെട്ട കാര്യക്ഷമത ഉറപ്പുവരുത്തിയും ലാഭം വർധിപ്പിക്കുക. മത്സരങ്ങളോട് പോരാടുക, മത്സരം ഒഴിവാക്കുക.
13.	ആസൂത്രണം: തീരുമാനങ്ങളെടുക്കുന്നതിനുള്ള സമീപനം	ബിസിനസ് വിവരവിനിമയത്തിനു ബിസിനസ് പരിതസ്ഥിതിയെ സൂക്ഷ്മപരിശോധന നടത്തുക. സ്വയമറിവ്/ മുൻവിധിയെ ആശ്രയിക്കുക.
14.	സംഘാടനം: ഔദ്യോഗികവൽക്കരണം	എല്ലാം സ്വയം ഏറ്റെടുത്തു ചെയ്യുക, പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ വിദഗ്ധരെ അല്ലെങ്കിൽ വിശിഷ്ട കഴിവുള്ളവരെ നിയമിക്കുക.
15.	നൈതികത	ബിസിനസ് നൈതികതയിൽ ഒരിക്കലും വിട്ടുവീഴ്ച ചെയ്യരുത്, ബിസിനസിൽ യുദ്ധമായാലും പ്രണയമായാലും എല്ലാം ന്യായമാണെന്ന് കരുതുക.
16.	ആസൂത്രണം പിന്തുടരൽ	ഒരു പിൻഗാമിയെ കണ്ടെത്തുകയും പരിശീലിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുക, ബിസിനസ് സ്വയം പിൻഗാമിയെ കണ്ടെത്തുക.
17.	ആസൂത്രണം: സമയാധിഷ്ഠിതം	ഒരു ദീർഘകാലവീക്ഷണം ഉണ്ടായിരിക്കുക, ദൈനംദിന ബിസിനസിൽ മാത്രം ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ചു കഴിയുക.
18.	ഗവേഷണവും വികസനവും	ഗവേഷണത്തിലും വികസനത്തിലും നിക്ഷേപം നടത്തുക, ഗവേഷണവും വികസനവും താങ്ങാനാവാത്ത ആഡംബരമായി കരുതുക.

പ്രധാന പദങ്ങൾ

സംരംഭകത്വം	സംരംഭം
സംരംഭക അപകടസാധ്യതകൾ	പരീക്ഷണം
പര്യവേക്ഷണം	ഗ്രാമീണസംരംഭകത്വം
സംരംഭക അവസരങ്ങൾ	സംരംഭകകഴിവുകൾ

സംഗ്രഹം

ഒരു വാക്യത്തിന്റെ ഘടനയുമായി ഒരു സാമ്യം സൃഷ്ടിച്ചുകൊണ്ട് 'സംരംഭകൻ,' 'സംരംഭകത്വം', 'സംരംഭം' എന്നീ പദങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കാനാകും. സംരംഭകൻ ഒരു വ്യക്തിയാണ് (കർത്താവ്), സംരംഭകത്വം പ്രക്രിയയും (ക്രിയ), സംരംഭം വ്യക്തിയുടെ സൃഷ്ടിപരമായ പ്രക്രിയയുടെ ഉൽപ്പന്നവുമാകുന്നു (കർമ്മം).

സാമ്പത്തികവികസനത്തിനും സംരംഭവികസനത്തിനും സംരംഭകർ വഹിക്കുന്ന പങ്ക് ഒരേപോലെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്. സാമ്പത്തികവികസനത്തിൽ രാജ്യത്തിന്റെ ആഭ്യന്തര മൊത്ത ഉൽപ്പാദന വളർച്ചയ്ക്ക് സംഭാവനനൽകുകയും മൂലധനരൂപീകരണവും തൊഴിലവസരങ്ങളും സൃഷ്ടിക്കുക എന്നതിനൊപ്പം മറ്റുള്ളവർക്ക് ബിസിനസ് അവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനും അവർ വ്യാപരിക്കുന്ന സമൂഹത്തിന്റെ ജീവിതനിലവാരം ഉയർത്തുന്നതിനും സംരംഭകർ സഹായിക്കുന്നു. സംരംഭവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട്, ഒരു ബിസിനസ് ആശയം രൂപീകരിക്കുന്നതു മുതൽ വിവിധങ്ങളായ കടമകളാണ് സംരംഭകർ നിർവഹിക്കുന്നത്. ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റെ സാക്ഷാൽക്കാരത്തിനായി ബിസിനസ് സാധ്യതകൾ കണ്ടെത്തുകയും വിഭവങ്ങൾ സമാഹരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ബിസിനസ് പ്രവർത്തനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട അനിശ്ചിതത്വങ്ങളും നഷ്ടസാധ്യതകളും ഏറ്റെടുക്കുകയും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുകയും അതിനാവശ്യമായ വിപണി കണ്ടെത്തുകയും ചെയ്യുന്നു. സാങ്കേതികതയ്ക്കും ഗവേഷണത്തിനും പ്രാധാന്യം നൽകി. കാലാനുസൃതവും നൂതനവുമായ ആശയങ്ങളും ഉൽപ്പന്നങ്ങളും നിർമ്മിക്കുന്നു. ഇതു കൂടാതെ സ്ഥാപനത്തിന്റെ ദൈനംദിന ഭരണനിർവഹണത്തിന്റെ ഉത്തരവാദിത്വവും അവർ ഏറ്റെടുക്കുന്നു. ചുരുക്കത്തിൽ, ഇന്ത്യയെ പോലുള്ള ഒരു വികസ്വരരാജ്യത്തിന്റെ മുന്നേറ്റത്തിൽ സംരംഭകർ വഹിക്കുന്ന പങ്കു വലുതാണ്.

വിശാല തലത്തിൽ സാമ്പത്തികവികസനത്തിനും സൂക്ഷ്മതലത്തിൽ ബിസിനസ് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളുടെ വളർച്ചയ്ക്കും സംരംഭകർ വഹിക്കുന്ന നിർണായകമായ പങ്ക് കണക്കിലെടുക്കുമ്പോൾ, സംരംഭകത്വത്തെ ഒരു ഉപജീവനമാർഗം എന്ന നിലയിൽ ജനപ്രിയമാക്കുന്നതിന് ബോധപൂർവമായ ശ്രമം നടത്തേണ്ടത് അത്യാവശ്യമാണ്. ഇക്കാര്യത്തിൽ, സംരംഭകത്വ അവബോധപരിപാടികൾക്കും സംരംഭകത്വവികസന പരിപാടികൾക്കും പ്രധാന പങ്കു വഹിക്കാൻ കഴിയും. ഇവ കൂടാതെ, ഒരു സംരംഭകത്വസൗഹൃദാന്തരീക്ഷം കെട്ടിപ്പടുക്കേണ്ടതുമുണ്ട്. വ്യക്തിയും പരിസ്ഥിതിയും തമ്മിലുള്ള ചലനാത്മക ഇടപെടലിന്റെ ഫലമാണ് സംരംഭകത്വം എന്നതിനാൽ, സംരംഭകകഴിവുകൾ, പ്രചോദനങ്ങൾ, മൂല്യങ്ങൾ, മനോഭാവങ്ങൾ എന്നിവ വികസിപ്പിക്കേണ്ടതുമുണ്ട്.

അഭ്യാസം

ബഹുവികൽപ്പ ചോദ്യങ്ങൾ

ഇനിപ്പറയുന്ന ചോദ്യങ്ങൾക്ക് ഏറ്റവും ഉചിതമായ ഉത്തരത്തിനുനേരെ ശരി (✓) അടയാളമിടുക.

1. സംരംഭകർ ഏറ്റെടുക്കുന്നത്
   എ. കണക്കുകൂട്ടിയ നഷ്ടസാധ്യതകൾ
   ബി. ഉയർന്ന നഷ്ടസാധ്യതകൾ
   സി. കുറഞ്ഞ നഷ്ടസാധ്യതകൾ
   ഡി. മിതമായതും കണക്കുകൂട്ടിയതുമായ നഷ്ടസാധ്യതകൾ

2. സാമ്പത്തികശാസ്ത്രത്തിൽ, താഴെ പറയുന്നതിൽ ഏതാണ് സംരംഭകരുടെ ഒരു ധർമ്മമല്ലാത്തത് ?
   എ. നഷ്ടസാധ്യതകൾ എടുക്കൽ
   ബി. മൂലധനത്തിന്റെയും ഉൽപ്പാദനത്തിന്റെയും സ്വരൂപണം
   സി. നവീനത്വം
   ഡി. ബിസിനസിന്റെ ദൈനംദിനപ്രവർത്തനങ്ങൾ

3. സംരംഭകത്വവും മാനേജ്മെന്റും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ വ്യക്തമാക്കാത്ത പ്രസ്താവന ഏതാണ്?
   എ. സംരംഭകർ സംരംഭത്തിന് തുടക്കം കുറിക്കുന്നു; മാനേജർമാർ അത് പ്രവർത്തിപ്പിക്കുന്നു.
   ബി. സംരംഭകർ ബിസിനസിന്റെ ഉടമസ്ഥർ; മാനേജർമാർ ജീവനക്കാർ.
   സി. സംരംഭകർ ലാഭം നേടുന്നു; മാനേജർമാർ ശമ്പളം സമ്പാദിക്കുന്നു.
   ഡി. സംരംഭകത്വപ്രവർത്തനങ്ങൾ ഒരിക്കൽ മാത്രമുള്ള പ്രക്രിയയാണ്; മാനേജ്മെന്റ് തുടർച്ചയായ പ്രവർത്തനമാണ്.

4. കിൽബിയുടെ കണ്ടെത്തലിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകന്റെ കടമകളിലും കർത്തവ്യങ്ങളിലും രാഷ്ട്രീയ മായ ഭരണനിർവഹണത്തിന്റെ കീഴിൽ വരാത്ത ഘടകം ഏതാണ് ?
   എ. ഉദ്യോഗസ്ഥമേധാവികളുമായി ഇടപെടുക.
   ബി. സ്ഥാപനത്തിലെ മനുഷ്യബന്ധങ്ങൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുക.
   സി. പുതിയ ഉൽപ്പാദനവിദ്യകളും ഉൽപ്പന്നങ്ങളും പരിചയപ്പെടുത്തുക.
   ഡി. ഉപഭോക്താക്കളും വിതരണക്കാരുമായി ബന്ധങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കുക.

5. താഴെ പറയുന്നവയിൽ വിജയകരമായ സംരംഭകത്വവുമായി ബന്ധപ്പെടുത്താത്ത മനോഭാവമേതാണ്?
   എ. ഗവേഷണങ്ങൾക്കും വികാസത്തിനും നിക്ഷേപിക്കുക.
   ബി. ദൈനംദിന ബിസിനസ് സജീവമായി നിലനിർത്തുക.
   സി. തുടർച്ചയായി നൂതനമായ ആശയം രൂപീകരിക്കുകയും മെച്ചപ്പെടുത്തുകയും
   ഡി. ഉപഭോക്താവിന്റെ ആവശ്യാനുസരണം ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുക.

6. താഴെ പറയുന്നതിൽ പകർപ്പവകാശത്തിനു കീഴിൽ സംരക്ഷിക്കപ്പെടാത്തത് ഏതാണ്?
   എ. സംഗീതം
   ബി. ചിത്രങ്ങൾ
   സി. വീഡിയോ ഗെയിമുകൾ
   ഡി. അഭിനേതാക്കൾ

7. ഭൂമിശാസ്ത്രപരമായ സൂചകം ഏതാണ്?
   എ. മോണലിസ ചിത്രങ്ങൾ
   ബി. IRCTC മുദ്ര
   സി. ഡാർജിലിങ് തേയില
   ഡി. ബൾബ് പ്രകാശിപ്പിക്കൽ

8. ബൗദ്ധികസ്വത്തവകാശങ്ങൾക്ക് സംഭാവനചെയ്യുന്നതിൽ ഒരു സംരംഭകന്റെ പങ്ക് എന്താണ്?
   എ. മറ്റുള്ളവരുടെ വിവേചനാധികാരം അംഗീകരിക്കുകയും ബഹുമാനിക്കുകയും ചെയ്യുക.
   ബി. എപ്പോഴും സൃഷ്ടിപരവും നൂതനവുമാവുക.
   സി. സ്വന്തം ബൗദ്ധികസ്വത്തവകാശസംരക്ഷണം
   ഡി. മുകളിൽ പറഞ്ഞതെല്ലാം

ഹ്രസ്വോത്തരചോദ്യങ്ങൾ

1. സംരംഭകൻ, സംരംഭകത്വം, സംരംഭം എന്നീ വാക്കുകളുടെ അർഥം വ്യക്തമാക്കുക.
2. സംരംഭകത്വം സൃഷ്ടിപരമായ പ്രവർത്തനമായി കണക്കാക്കുന്നത് എന്തുകൊണ്ട്?
3. 'വ്യവസായസംരംഭകർ മിതമായ റിസ്കുകൾ' ഏറ്റെടുക്കുന്നു- 'ഈ പ്രസ്താവന വിവരിക്കുക.
4. സാമ്പത്തികപ്രവർത്തനങ്ങളുടെ ഓളവും വ്യാപ്തിയും വർധിപ്പിക്കുന്നതിൽ സംരംഭകത്വം എങ്ങനെയാണ് സഹായിക്കുന്നത്?
5. സംരംഭകത്വത്തിൽ പ്രചോദനത്തിന്റെ പങ്ക് ചുരുക്കി വിവരിക്കുക.
6. ഒരു ഇലക്ട്രോണിക്സ് കമ്പനി ഒരു ചെറിയ കപ്പ്കേക്ക് വളയം പോലെ ആകൃതിയിലുള്ള പോർട്ടബിൾ ബ്ലൂടൂത്ത് സ്പീക്കറുകൾ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്നുവെന്ന് സങ്കൽപ്പിക്കുക. മറ്റുള്ളവർ ഈ രൂപകൽപ്പന പകർത്തുന്നത് എങ്ങനെ തടയാം?
7. നിങ്ങളുടെ പ്രിയപ്പെട്ട പുസ്തകം, ചലച്ചിത്രം, പാട്ടുകൾ എന്നിവയുടെ പേരുകൾ എഴുതുക. ഇതിന്റെ യഥാർഥ സ്രഷ്ടാക്കൾ ആരെല്ലാമാണെന്നും ഈ സൃഷ്ടിയുടെ പകർപ്പവകാശ ഉടമ ആരെല്ലാമാണെന്നും കണ്ടുപിടിക്കുക.

ദീർഘോത്തരചോദ്യങ്ങൾ

1. ഒരു പുതിയ ബിസിനസ് തുടങ്ങുന്നതിനുള്ള നടപടികൾ ചുരുക്കി വിവരിക്കുക.
2. സംരംഭകത്വവും സാമ്പത്തികവികാസനവും തമ്മിലുള്ള ബന്ധത്തിന്റെ സ്വഭാവം പരിശോധിക്കുക.
3. സംരംഭകത്വം ഒരു തൊഴിൽ എന്ന നിലയിൽ തിരഞ്ഞെടുക്കാനുള്ള വ്യക്തിയുടെ തീരുമാനത്തെ പ്രചോദനവും അയാളുടെ കഴിവുകളും എങ്ങനെയാണ് സ്വാധീനിക്കുന്നതെന്നു വ്യക്തമാക്കുക.
4. കേന്ദ്ര സർക്കാരിന്റെ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഇന്ത്യ പദ്ധതിയുടെ സവിശേഷതകൾ ചർച്ചചെയ്യുക.

പ്രായോഗികചോദ്യങ്ങൾ

ഒരു ചെറുകിട സൗന്ദര്യവർധക ഔഷധശാലയിലെ വിൽപ്പനപ്രതിനിധിയായിരുന്നു കഠിനാധ്വാനിയായ അൻഷമൻ. തന്റെ കമ്പനിക്ക് വേണ്ടി നല്ല രീതിയിൽ പ്രവർത്തിച്ചു. നല്ല ശമ്പളവും മറ്റ് ആനുകൂല്യങ്ങളും അയാൾ സമ്പാദിച്ചു. കമ്പനിയുടെ ഡൽഹിവിപണിയിൽ അയാൾ ഒഴിച്ചുകൂടാൻ പറ്റാത്ത ഒരു ഘടകമായിരുന്നു. കമ്പനിയിലെ തന്റെ അസൂയാവഹമായ പദവിയെ കുറിച്ച് അയാൾക്ക് ഉത്തമബോധ്യമുണ്ടായിരുന്നു.

'ഏത് ബിസിനസിന്റെയും വിജയത്തിലേക്കുള്ള താക്കോൽ അതിന്റെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പനയാണ്. വ്യാപാരചക്രത്തിന്റെ ആരംഭവും അവസാനവും വിൽപ്പനയല്ലാതെ മറ്റൊന്നുമല്ല, വിൽപ്പനത്തൊഴിലാളികൾ ചലിപ്പിക്കുന്ന ബിസിനസ് യന്ത്രത്തിന്റെ വെറും പൽച്ചക്രങ്ങൾ മാത്രമാണ് ഉൽപ്പാദനശാലയിൽ ജോലിചെയ്യുന്ന ഉൽപ്പാദനത്തൊഴിലാളികൾ. അതിനാൽ സ്ഥാപനത്തിന്റെ സമൃദ്ധിയിൽനിന്നുള്ള ചെറിയ പങ്കുപറ്റാൻ എന്തിനാണ് ഈ ഭാരം ചുമക്കുന്നത്? മറ്റുള്ളവർ എന്റെ പ്രയത്നഫലങ്ങൾ ആസ്വദിക്കുന്നതിനു പകരം എന്തുകൊണ്ട് എനിക്കൊരു സ്വന്തം ബിസിനസ് തുടങ്ങിക്കൂടാ?'

അൻഷമന്റെ ചിന്തയോടു നിങ്ങൾ യോജിക്കുന്നുണ്ടോ? നിങ്ങളുടെ ഉത്തരത്തിനു വ്യക്തമായ കാരണങ്ങൾ നൽകുക.

കേസ് പഠനം

പ്രചോദനാത്മകമായ വീരപ്രവൃത്തി : ദൈനംദിനവേതന തൊഴിലാളി സംരംഭകനായ കഥ

ഏഷ്യയിലെ ഏറ്റവും മികച്ച 25 കർഷകത്തൊഴിലാളികളുടെ കൂട്ടത്തിൽ ബിഹാർ സ്വദേശിയായ ഒരു ഭൂരഹിത സ്ത്രീയെക്കൂടി ഒരു മെക്സിക്കൻ വെബ്സൈറ്റ് നാമനിർദേശം ചെയ്തു. നാൽപ്പത്തഞ്ചു വയസ്സുള്ള ഒരു ദിവസവേതന തൊഴിലാളിയായ ലാൽമുനി ദേവി, വിധിക്കെതിരെ പടപൊരുതി കൂൺകൃഷിയിലൂടെ വിജയസിംഹാസനം കീഴടക്കിയവർ. 600 രൂപ മുതൽമുടക്കിൽ ഇന്ന് വർഷം 12,000 രൂപ സമ്പാദിക്കുന്നു. തന്റെ അസാധാരണകൃത്യം മെക്സിക്കൻ വെബ്സൈറ്റിന്റെ ചിത്രജാലകത്തിൽ ഏറ്റവും മികച്ച 25 പ്രോത്സാഹനജനക കർഷകർ എന്ന അടിക്കുറിപ്പോടുകൂടി പ്രദർശിപ്പിച്ചു. "ഞാൻ ഒരു പാവം സ്ത്രീയാണ്. കൂൺകൃഷിയിലൂടെ ഇനി മുതൽ ലാഭം കിട്ടും എന്ന് ഞാൻ കരുതി ഞാൻ അത് ആരംഭിച്ചു. ഇപ്പോൾ എന്റെ കുടുംബത്തിന് എന്നിലൂടെ ജീവിക്കാൻ കഴിയുന്നു." ലാൽമുനി ദേവിയുടെ വാക്കുകൾ.

വിജയകരമായ സംരംഭങ്ങൾ

പട്നയുടെ ഗ്രാമപ്രദേശത്തുള്ള ആദംപൂർ ഗ്രാമത്തിലെ സ്ത്രീകളുടെ കൂട്ടായ്മയിൽ പിറന്ന സംരംഭത്തിന്റെ വിജയഗാഥ

'ഇത് നമ്മുടെ ഗ്രാമത്തിൽ ചെയ്യാൻ കഴിയുന്ന, അനായാസമായ കൃഷിരീതിയാണ്. അസഹനീയമായ ചൂടിൽ (എരിപൊരികൊള്ളിക്കുന്ന വെയിലിൽ) പണിയെടുക്കുന്നതു വളരെ ക്ഷീണിപ്പിക്കുന്നതായിരുന്നു. എന്നാൽ കൂൺകൃഷി കൂടുതൽ ലാഭം നൽകുന്നു. 'ഊർമിളാദേവി പറഞ്ഞു.

ഇന്ത്യൻ കൗൺസിൽ ഫോർ അഗ്രികൾച്ചർ റിസർച്ച് ലാൽമുനിയെ പോലെ ഭൂരഹിതരായ

സ്ത്രീകൾക്ക് കൂൺകൃഷിയിൽ വേണ്ട പ്രചോദനം നൽകി. 'ദരിദ്രരിൽ ദരിദ്രരായ ഒരു കൂട്ടം ഭൂരഹിതർക്ക് ജീവനോപാധിയായി ഈ സംരംഭം വളർന്നു. അതിനായി ഞങ്ങൾ ഒരു ഗ്രാമം തിരഞ്ഞെടുത്തു. അവർക്കു സ്വന്തമായി ഭൂമിയില്ല. എന്നാൽ മികച്ച പ്രവർത്തനത്തിലൂടെ വരുമാനം നേടാൻ അവർക്കു കഴിഞ്ഞു'. ഡോ. ഖാൻ, പ്രിൻസിപ്പൽ സയിന്റിസ്റ്റ്, ഐ.സി.എ.ആർ., പാറ്റ്ന. അനേകം ഭൂരഹിതരായ സ്ത്രീകൾക്ക് കൂൺകൃഷി ചെയ്യാനും അവരുടെ കുടുംബത്തിന് ചെറിയൊരു പരിശ്രമത്തിലൂടെ ഉപജീവനമാർഗം നേടാനും ലാൽമുനി ശ്രമിച്ചു.

ചോദ്യങ്ങൾ

1. ലാൽമുനീദേവിയെ പ്രചോദിപ്പിച്ച ഘടകം എന്തായിരുന്നു?
2. ഒരു സംരംഭകനാകാം എന്ന് നിങ്ങൾ കരുതുന്നുണ്ടോ? വിശദമാക്കുക.
3. ഒരു സംരംഭകന്റെ ഏതു ഗുണമാണ് ലാൽമുനീദേവി പ്രദർശിപ്പിച്ചത്?
4. ഒരു സംരംഭകനായിത്തീരുന്നതിന്റെ നേട്ടങ്ങളും നഷ്ടസാധ്യതകളും എന്തെല്ലാമാണ്? നഷ്ടസാധ്യതകൾ എങ്ങനെ ഒഴിവാക്കാം?

(അധ്യാപകൻ സംരംഭകത്വത്തിന്റെ ഗുണങ്ങൾ ഉയർത്തിക്കാട്ടുകയും വിദ്യാർഥികളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുകയും വേണം. www.india.gov.in എന്ന വെബ്സൈറ്റിൽനിന്ന് ആവശ്യമായ സഹായം ലഭ്യമാണ്.

പ്രോജക്റ്റ് വർക്ക്/പ്രവർത്തനങ്ങൾ

1. നിങ്ങളുടെ സമീപസ്ഥലത്ത് പുതുതായി ആരംഭിച്ച ഒരു ചെറിയ ബിസിനസ് സംരംഭം സന്ദർശിച്ച് ഉടമയുമായി അഭിമുഖം നടത്തുക. സംരംഭം തുടങ്ങാൻ അദ്ദേഹത്തെ പ്രേരിപ്പിച്ച ഘടകങ്ങൾ, തുടങ്ങുന്നതിന് അയാൾ നേരിട്ട ബുദ്ധിമുട്ടുകൾ, അവയെ മറികടക്കാൻ എടുത്ത നടപടികൾ എന്നിവയെ കുറിച്ച് ഒരു റിപ്പോർട്ട് തയാറാക്കുക. കണ്ടെത്തലുകൾ ക്ലാസിൽ ചർച്ചചെയ്യുക.

2. ധീരുബായ് അംബാനി, ജംഷഡ് ജി ടാറ്റ, ജി.ഡി.ബിർള, കിരൺ മജുംദാർ ഷാ തുടങ്ങിയ മഹത്തായ സംരംഭകരുടെ ജീവിതചരിത്രം പഠിക്കുക. ഇവരുടെ പൊതുവായ സ്വഭാവങ്ങളുടെ ഒരു പട്ടിക തയാറാക്കി ക്ലാസിൽ ചർച്ച ചെയ്യുക. നിങ്ങൾക്ക് ഈ ഗുണങ്ങളിൽ ചിലത് ഉണ്ടോ എന്നു പരിശോധിക്കുക ഭാവിയിൽ നിങ്ങൾക്ക് ഏതെങ്കിലും തരത്തിലുള്ള സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങാൻ കഴിയുമോ എന്ന് ചർച്ചചെയ്യുക.

ാ. വർക്ക്ഷീറ്റ് : 20 മുതൽ 25 വരെ വാക്യങ്ങളിൽ ഉത്തരമെഴുതുക.

ക്ര.നം.	ചോദ്യങ്ങൾ	പ്രതികരണം
1	ഇന്ത്യയിൽ സ്റ്റാർട്ട് അപ്പ് പദ്ധതി നിലവിൽവന്നതെന്ന് ?	
2	ഒരു പദ്ധതിയെ സ്റ്റാർട്ട് അപ്പ് പദ്ധതി എന്ന് എത്ര നാൾ വിശേഷിപ്പിക്കാം?	
3	ഇൻക്യുബേറ്റർ ആരാണ്?	
4	ആരാണ് ആക്സിലറേറ്റർ?	
5	ഇന്ത്യയിലെ ജനകീയ കൂട്ടായ്മ (ക്രൗഡ് ഫണ്ട്) ഫണ്ടുകളുടെ പട്ടിക നൽകുക.	
6	ഇന്ത്യയിൽ നിലവിലുള്ള സജീവമായ സംരംഭക നിക്ഷേപ മൂലധന പദ്ധതികൾ ഏതെല്ലാം?	
7	ബൂട്ട്സ്ട്രാപ്പിങ്ങും എയ്ഞ്ചൽ ഫണ്ടിങ്ങും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ എന്തെല്ലാം?	
8	എന്താണ് ഐ.പി.ആർ?	
9	നിർമാണാവകാശകുത്തക (വിശേഷാവകാശപത്രം) എന്നാലെന്ത്?	

4. ചർച്ച: രാജ്യത്തിന്റെ സാമ്പത്തികവളർച്ചയിൽ സംരംഭകവികസന പങ്കാളിത്തം.

പട്ടികയിൽ തന്നിരിക്കുന്നവ വായിച്ചിട്ട് ലഭ്യമായ സ്ഥലത്തു നിങ്ങളുടെ പ്രതികരണം എഴുതുക.

1. സമ്പന്നമായ വിഭവശേഷി ഉണ്ടായിരുന്നിട്ടും വികസ്വരരാജ്യങ്ങളിലെ ദാരിദ്ര്യത്തിനു കാരണം എന്താണ്?

2. പ്രകൃതിവിഭവങ്ങൾ മാത്രമാണു സാമ്പത്തികവളർച്ചയുടെ ആണിക്കല്ലെങ്കിൽ ആഫ്രിക്കൻ ഭൂഖണ്ഡവും ലാറ്റിനമേരിക്കൻ നാടുകളും ഏഷ്യയിലെ ഭൂരിഭാഗവും വികസിക്കാത്തതിന്റെ കാരണങ്ങളെന്തൊക്കെയാ?

____

____

____

____

____

____

Notes