

# ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ ಪರಿಚಯ

(Entrepreneurship - An Introduction)

## 1.0 ಉದ್ಯಮಿಯ ಅರ್ಥ

(Meaning of an Entrepreneur)

'ಉದ್ಯಮಿ' ಎಂಬ ಪದವು ಮೂಲತಃ ಫ್ರೆಂಚ್ ಭಾಷೆಯ ಎಂಟ್ರಿ ಪ್ರೆಂಡರ್ (entreprendre) ಎಂಬ ಪದದಿಂದ ಉದ್ಭವವಾಗಿದೆ. ಎಂಟ್ರಿಪ್ರೆಂಡರ್ ಎಂದರೆ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ವಹಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು (to undertake) ಎಂಬ ಅರ್ಥ ಬರುವುದು.

ಉದ್ಯಮಿ ಎಂಬ ಪದದ ಅರ್ಥದ ವ್ಯಾಪ್ತಿ ಬಹಳ ವಿಶಾಲವಾಗಿದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಉದ್ಯಮಿಯು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಕಾರ್ಯಗಳ ಸ್ವರೂಪದ ವೈಶಾಲ್ಯತೆಯು ಈ ಪದಕ್ಕೆ ವಿಶೇಷ ಮಹತ್ವ ಕಲ್ಪಿಸಿದೆ.

ಹದಿನಾರನೇ ಶತಮಾನದ ಆದಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಯುದ್ಧ ಯಾತ್ರೆಯನ್ನು ಸಂಘಟಿಸಿ ಮುನ್ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದ ಫ್ರೆಂಚ್ ಯೋಧರನ್ನು ಉದ್ಯಮಶೀಲರು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು. 17ನೇ ಶತಮಾನದಲ್ಲಿ ಕುಶಲ ಕರ್ಮಿಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಾಮಗಾರಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಗುತ್ತಿಗೆದಾರರಿಗೆ ಉದ್ಯಮಿ ಎಂದು ನಾಮಕರಣ ಮಾಡಲಾಗಿತ್ತು. ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಶ್ರಮಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟಾಗಿ ಸೇರಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಉದ್ಯಮಿ ಎಂದೂ ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ರಿಚರ್ಡ್ ಕಾಂಟಿಲನ್ ಎಂಬ ಫ್ರೆಂಚ್ ಬ್ಯಾಂಕರನ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆ ಮತ್ತು ನಷ್ಟಭಯ(Risk) ವನ್ನು ಭರಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯೇ ಉದ್ಯಮಿಯಾಗಿದ್ದನು. ಹೀಗೆ 'ಉದ್ಯಮಿ' ಎಂಬ ಪದವನ್ನು ಹಲವಾರು ತಜ್ಞರು ವಿವಿಧ ದೃಷ್ಟಿಕೋನಗಳಿಂದ ವರ್ಣಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಅವನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ವೈವಿಧ್ಯಮಯವಾಗಿವೆ.

ಉದ್ಯಮಿಯ ವ್ಯಾಖ್ಯೆಗಳು (Definitions of an Entrepreneur)

1. ಕಾಂಟಿಲನ್ (Cantillon) ಅವರ ಪ್ರಕಾರ "ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಬೆಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದನಾಂಗಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿ, ಉತ್ಪನ್ನವಾಗಿ ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಿ ಮುಂಬರುವ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಅನಿಶ್ಚಿತ ಬೆಲೆಗಳಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಯೇ ಉದ್ಯಮಿ"

ಇವರ ಹೇಳಿಕೆಯ ಪ್ರಕಾರ ಉದ್ಯಮಿಯೆಂದರೆ ಉತ್ಪಾದನಾಂಗಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವವನು, ಉತ್ಪನ್ನ ತಯಾರಕನು ಹಾಗೂ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಿಸುವ

ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವವನಾಗಿದ್ದಾನೆ.

2. ಜೋಸೆಫ್ ಎ. ಶುಂಪೀಟರ್ (Joseph A Schumpeter) ಅವರ ಪ್ರಕಾರ "ಅನ್ವೇಷಣಾತ್ಮಕ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವವನು ಉದ್ಯಮಿ."

ಇವರ ಹೇಳಿಕೆಯ ಪ್ರಕಾರ ಅನ್ವೇಷಣಾತ್ಮಕ ಅಥವಾ ಹೊಸ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡು ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಸಾಧಿಸುವವನೇ ಉದ್ಯಮಿ. ಅಂದರೆ ಯಾವಾಗಲೂ ಹೊಸ ಉತ್ಪಾದನಾ ವಿಧಾನಗಳ ಮೂಲಕ ಹೊಸ ತುಷ್ಟಿಗುಣವನ್ನು ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕೆ ಸೇರಿಸಿ ಹೊಸ ಆರ್ಥಿಕ ಪರಿಸರ ಸೃಷ್ಟಿಸುವವನು ಉದ್ಯಮಿಯಾಗುತ್ತಾನೆ.

3. ಆಡಂಸ್ಮಿತ್ (Adam Smith) ಅವರ ಪ್ರಕಾರ, "ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಮಾತ್ರ ತೊಡಗಿಸಿ ಉದ್ಯಮದ ಇತರೆ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಯಾರು ಕ್ರಿಯಾಶೀಲ ಪಾತ್ರವಹಿಸುವುದಿಲ್ಲವೋ ಅವನು ಉದ್ಯಮಿ"ಯಾಗುತ್ತಾನೆ. ಇವರ ವ್ಯಾಖ್ಯೆಯ ಪ್ರಕಾರ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳ ವಿನಿಯೋಗಿಸುವವನು ಮಾತ್ರ ಉದ್ಯಮಿಯಾಗಿದ್ದಾನೆ.

4. ಪೀಟರ್ ಎಫ್ ಡ್ರಕರ್ (Peter F. Drucker) ಅವರ ಮೇರೆಗೆ ಉದ್ಯಮಿ ಎಂದರೆ

(i) ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಅನ್ವೇಷಿಸುವವನು

(ii) ಬದಲಾವಣೆಗೆ ಸ್ಪಂದಿಸುವವನು.

(iii) ಅವಕಾಶವೆಂಬಂತೆ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ತನ್ನ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವವನು.

ಡ್ರಕರ್ ಅವರ ಪ್ರಕಾರ ಅನ್ವೇಷಣೆಯು ಉದ್ಯಮಿಯ ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾದ ಲಕ್ಷಣವಾಗಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಅನ್ವೇಷಣೆಯಿಂದ ದೊರೆತ ಫಲವನ್ನು 'ಸದವಕಾಶ' ಎಂದು ತಿಳಿದು ತನ್ನ ಕಾರ್ಯಾಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

5. ಫ್ರಾಂಕ್ ಯಂಗ್ (Frank young) ಅವರ ಪ್ರಕಾರ "ಉದ್ಯಮಿಯು ಬದಲಾವಣೆಯ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯಾಗಿದ್ದಾನೆ."

6. ನೋಹ್ ವೆಬ್ಸ್ಟರ್ (Noh webster) ಅವರ ಪ್ರಕಾರ ವ್ಯವಹಾರ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮತ್ತು ನಷ್ಟ ಭಯವನ್ನು ಭರಿಸುವ ಅಥವಾ ಗಂಡಾಂತರವನ್ನು ಸಹಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯೇ ಉದ್ಯಮಿಯಾಗಿದ್ದಾನೆ."

7. ಇ.ಇ. ಹಗ್ಗಿನ್ (E.E. Hagggen) ಅವರ ಪ್ರಕಾರ "ಉದ್ಯಮಿಯೊಬ್ಬನು ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಿದ್ದು ಹೊಸ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಲಾಭಗಳನ್ನು

ಗರಿಷ್ಠಗೊಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವನು. ಹೊಸ ಬದಲಾವಣೆಗಳ ಅಳವಡಣೆಯ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಹೋಗಲಾಡಿಸಿ, ತನ್ನ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಬಳಸಿ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಿ ತೃಪ್ತಿ ಪಡೆಯುವನು."

ಮೇಲಿನ ವ್ಯಾಖ್ಯೆಗಳ ಅಧ್ಯಯನದಿಂದ ನಮಗೆ ತಿಳಿದು ಬರುವ ಅಂಶವೇನೆಂದರೆ ಉದ್ಯಮಿಯು -

- ಉತ್ಪಾದನಾಂಗಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟಾಗಿ ಕೂಡಿಸುವನು
- ವ್ಯವಹಾರ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತರುವನು.
- ಹೊಸ ಪದ್ಧತಿಯ ಜಾರಿಗೆ ಅನ್ವೇಷಣೆ ಕೈಗೊಳ್ಳುವನು.
- ಉತ್ಪಾದನೆ ಕೈಗೊಳ್ಳುವನು.
- ಉದ್ಯವಿಸುವ ನಷ್ಟ ಭಯವನ್ನು ಭರಿಸುವನು.
- ಸಮಾಜ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಗೆ ಸ್ಪಂದಿಸುವನು

### 1.1 ಉದ್ಯಮಿಯ ಲಕ್ಷಣಗಳು (Characteristics of an Entrepreneur)

ಒಬ್ಬ ಸಾಮಾನ್ಯ ಉದ್ಯಮಿಯು ಹೊಂದಿರಬೇಕಾದ ಪ್ರಮುಖ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ :

1. ಮಾನಸಿಕ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ
2. ಸೃಷ್ಟಿ ಉದ್ದೇಶ
3. ವ್ಯವಹಾರದ ಗೋಪ್ಯತೆ
4. ಭಾವನಾತ್ಮಕ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ
5. ಸಂವಹನ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ
6. ತಾಂತ್ರಿಕ ಜ್ಞಾನ
7. ಅವಕಾಶಗಳ ಅನ್ವೇಷಣಾ ಜ್ಞಾನ
8. ಗುಣಮಟ್ಟದ ಬಗ್ಗೆ ಕಾಳಜಿ
9. ಯೋಜಿಸುವಿಕೆ
10. ಹುರಿದುಂಬಿಸುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿ.

#### 1. ಮಾನಸಿಕ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ (Mental ability)

ಒಬ್ಬ ಉದ್ಯಮಿಯು ಬುದ್ಧಿವಂತನಾಗಿರ ಬೇಕು ಮತ್ತು ಸೃಜನಾತ್ಮಕ ಆಲೋಚನೆ ಯುಳ್ಳವನಾಗಿರಬೇಕು. ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾಡುವಂತಹ ಶಕ್ತಿಯುಳ್ಳವನಾಗಿರಬೇಕು. ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು

ಪೂರ್ವಭಾವಿಯಾಗಿ ಊಹಿಸಿ ನಿರ್ಣಯ ಕೈಗೊಳ್ಳಬಹುದಾದ ವಿವಿಧ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳನ್ನು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಹೊಂದಿರಬೇಕು.

## 2. ಸ್ಪಷ್ಟ ಉದ್ದೇಶಗಳು (clear objectives)

ಉದ್ಯಮಿಯು ನಿಚ್ಚಳವಾದ, ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ಅಥವಾ ತಿಳಿಯಾದ ಉದ್ದೇಶ ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ತಾನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲಿರುವ ವ್ಯವಹಾರದ ಉದ್ದೇಶವು ಅವನಿಗೆ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಮನದಟ್ಟಾಗಿರಬೇಕು. ತನ್ನ ಉದ್ಯಮವು ಉತ್ಪಾದಿಸಲಿರುವ ಉತ್ಪನ್ನದ ಸ್ವಭಾವದ ಬಗ್ಗೆ ಅವನಿಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣ ತಿಳುವಳಿಕೆಯಾಗಿರಬೇಕು.

## 3. ವ್ಯವಹಾರದ ಗೋಪ್ಯತೆ (Business Secrecy)

ಉದ್ಯಮಿಯು ವ್ಯವಹಾರದ ಗುಟ್ಟನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳುವಂತಿರಬೇಕು. ತನ್ನ ವ್ಯವಹಾರದ ಗುಟ್ಟು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಇತರ ಸ್ಪರ್ಧಿಗಳಿಗೆ ತಿಳಿಯದಂತೆ ಎಚ್ಚರಿಕೆ ವಹಿಸಬೇಕು. ಈ ಉದ್ದೇಶದ ಈಡೇರಿಕೆಗೆ ತಾನೊಬ್ಬನೇ ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿದರೆ ಸಾಕಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಆತನ ಅಧೀನದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಸಹಾಯಕ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯು ಸಹಕರಿಸಬೇಕು. ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ನಂಬಿಕೆಗರ್ಹವಾದ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ವರ್ಗವನ್ನು ಅವನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಬೇಕು.

## 4. ಭಾವನಾತ್ಮಕ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ (Emotional ability)

ಉದ್ಯಮಿಯೊಬ್ಬನು ತನ್ನ ಗುರಿಯಲ್ಲಿ ಸಫಲತೆ ಹೊಂದಬೇಕಾದರೆ ಅವನು ಹೊಂದಿರುವ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗುಣಗಳು ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳೆಂದರೆ: ಅವನ ಭಾವನಾತ್ಮಕ ಸ್ವಭಾವ, ವ್ಯಕ್ತಿಗತ ಸಂಬಂಧ, ವಿವೇಚನೆ ಹಾಗೂ ಬುದ್ಧಿವಂತಿಕೆಯಂತಹ ವಿಷಯಗಳು ಗುರಿ ಸಾಧಿಸುವಿಕೆಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತವೆ. ಇಂತಹ ಗುಣಗಳನ್ನು ಉದ್ಯಮಿಯು ಮೈಗೂಡಿಸಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ, ಸಿಬ್ಬಂದಿ ವರ್ಗದವರೊಂದಿಗೆ, ಪೂರೈಕೆದಾರರೊಂದಿಗೆ, ಸಾಲಿಗರೊಂದಿಗೆ ಮತ್ತು ಸಮುದಾಯದೊಂದಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಮಾನವೀಯ ಸಂಬಂಧ ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಇಂತಹ ಸಂಬಂಧವು ತನ್ನ ಉದ್ದೇಶಿತ ಗುರಿ ಸಾಧನೆಗೆ ತುಂಬ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದು. ಉದ್ಯಮಿಯೊಬ್ಬನು ಮಾನವೀಯ ಸಂಬಂಧ ವೃದ್ಧಿಗೆ ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಆಸೆ ವಹಿಸಬೇಕು.

## 5. ಸಂವಹನ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ (Communication ability)

ಉದ್ಯಮದ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ಯಲ್ಲಿ ಸಂವಹನವು ಪ್ರಧಾನ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಆದುದರಿಂದ ಉದ್ಯಮಿಯು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಯಾದ ಸಂವಹನ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಸಂದೇಶವನ್ನು ರವಾನಿಸುವವನು ಮತ್ತು ಸ್ವೀಕರಿಸುವವನು ಪರಸ್ಪರವಾಗಿ ಸಂದೇಶವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡರೆ ಅದು ಉತ್ತಮ ಸಂವಹನವಾಗುವುದು. ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ, ನೌಕರರೊಡನೆ, ಸರಬರಾಜುದಾರರೊಡನೆ ಮತ್ತು ಸಾಲಿಗರೊಂದಿಗೆ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಸಂವಹನ ನಡೆಸುವ ಉದ್ಯಮಿಯು ತನ್ನ ಉದ್ದೇಶಿತ ಗುರಿ

ಸಾಧಿಸುವಲ್ಲಿ ಸಫಲನಾಗುವನು. ಉತ್ತಮ ಸಂವಹನ ಕಲೆ ಹೊಂದಿರದ ಉದ್ಯಮಿಯು ವ್ಯವಹಾರದ ಭಾಗೀದಾರ (participant) ರನ್ನು ಗೊಂದಲದಲ್ಲಿಡುವನು.

#### 6. ತಾಂತ್ರಿಕ ಜ್ಞಾನ (Technical knowledge)

ಸಾಮಾನ್ಯ ಮಟ್ಟದ ತಾಂತ್ರಿಕ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಉದ್ಯಮಿಯೊಬ್ಬನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಉದ್ಯಮಿಯು ತಾಂತ್ರಿಕ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೆ ಹೆಚ್ಚು ಸಾಮರ್ಥ್ಯದಿಂದ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದು.

#### 7. ಅವಕಾಶಗಳ ಅನ್ವೇಷಣೆ (Searching Opportunities)

ತನ್ನ ಉದ್ದೇಶದ ಈಡೇರಿಕೆಗೆ ಸಹಾಯಕವಾಗುವಂತಹ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಸದಾ ಅನ್ವೇಷಿಸುತ್ತಿರಬೇಕು. ಈ ಕುರಿತು ಅವನು ಅವಶ್ಯಕ ಕ್ರಮ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವಂತಿರಬೇಕು.

#### 8. ಗುಣಮಟ್ಟದ ಬಗ್ಗೆ ಕಾಳಜಿ (Quality Consciousness)

ಉದ್ಯಮಿಯೊಬ್ಬನು ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಉತ್ಪನ್ನ (ಸರಕು/ಸೇವೆ) ತಯಾರಿಸುವ ಮನೋಭಾವ ಹೊಂದಿರಬೇಕು. 9. ಯೋಜಿಸುವುದು (Planning)

ನೈಜ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವ ಮನೋಭಾವ ವನ್ನು ಉದ್ಯಮಿ ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಅಂತಹ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಕಾರ್ಯರೂಪಕ್ಕೆಳಿಸುವ ಕಠಿಣ ಪ್ರಯತ್ನವನ್ನು ಅವನು ಮಾಡಬೇಕು.

#### 10. ಹುರಿದುಂಬಿಸುವಿಕೆ ಪ್ರವೃತ್ತಿ (Persuading attitude)

ತನ್ನ ಜೊತೆಯಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಎಲ್ಲ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯನ್ನು ಹುರಿದುಂಬಿಸುವ ಅಥವಾ ಪ್ರೇರೇಪಿಸುವ ಶಕ್ತಿ ಹೊಂದಿರಬೇಕು.

ಉದ್ಯಮಶೀಲನ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಅನೇಕ ವಿದ್ವಾಂಸರು ವಿವಿಧ ಅಭಿಪ್ರಾಯ ಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಅವರು ಕೈಗೊಂಡ ಸಂಶೋಧನಾ ಅಧ್ಯಯನದಲ್ಲಿ ಗುರುತಿಸಿದ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ನೀಡಲಾಗಿದೆ.

ಬಿ.ಸಿ. ಟಂಡನ್ ಅವರ ಪ್ರಕಾರ ಉದ್ಯಮಿಯೊಬ್ಬನು 4 ಮುಖ್ಯ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಅವುಗಳೆಂದರೆ :

1. ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಭರಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ
2. ಅವಶ್ಯಕತೆಯೆದುರಾದಾಗ ಬದಲಾವಣೆಗೆ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವ ಸ್ವಭಾವ ಮತ್ತು ತಾಂತ್ರಿಕ ಜ್ಞಾನ.
3. ತನ್ನ ವ್ಯವಹಾರದ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಈಡೇರಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಾದ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ.

4. ತನ್ನ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಉತ್ಪಾದನಾಂಗಗಳನ್ನು ಸಂಘಟಿಸುವ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ. ಈ ಸಂಬಂಧವಾಗಿ ಅವನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಚ್ಛಾನವನ್ನು ನಿರ್ವಹಣಾ ಸಿದ್ಧಾಂತವನ್ನು ತಿಳಿದಿರಬೇಕು.

ಮೆಕ್ ಕ್ಲೆಲ್ಯಾಂಡ್ (Mc Clelland) ಅವರ ಪ್ರಕಾರ ಒಬ್ಬ ಉದ್ಯಮಿಯು ಹೊಂದಿರ ಬೇಕಾದ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಯಾವುವೆಂದರೆ :

1. ಸೃಜನಾತ್ಮಕತೆ (Creativity)
2. ಪ್ರವೃತ್ತಿ (Propensity)
3. ಗುರಿಸಾಧನೆಯ ಅಚಲ ವಿಶ್ವಾಸ

### 1.2 ಸಫಲ ಉದ್ಯಮಿಯ ಗುಣಗಳು (Qualities of a successful entrepreneur)

ಒಬ್ಬ ಸಫಲ ಉದ್ಯಮಿಯು ಕೇವಲ ಕಾರ್ಯಾತ್ಮಕ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರ ಬೇಕಾದುದಲ್ಲದೆ ಉದ್ಯಮ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಎದುರಾಗುವ ಸ್ಪರ್ಧೆಗಳನ್ನು ಧೈರ್ಯದಿಂದ ಎದುರಿಸಬಲ್ಲ ಮತ್ತು ಬೃಹತ್ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಸಂಘಟಿತ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯರೂಪಕ್ಕೆಳಿಸ ಬಲ್ಲ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವ ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಪ್ರೊ. ವಸಂತ ದೇಸಾಯಿ ಅವರು ಒಬ್ಬ ಸಫಲ ಉದ್ಯಮಿಗಿರಬೇಕಾದ ಗುಣಗಳನ್ನು ನೀಡಿದ್ದಾರೆ. ಅವುಗಳನ್ನು ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ.

1. ದೂರದೃಷ್ಟಿ ಹೊಂದಿರಬೇಕು.
2. ನವೀನತೆಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.
3. ಸಂಘಟನಾ ಶಕ್ತಿ ಹೊಂದಿರಬೇಕು
4. ಉತ್ತಮ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಹೊಂದಿರಬೇಕು
5. ಪ್ರೇರಣಾ ಮನೋಭಾವ ಹೊಂದಿರಬೇಕು.
6. ಹೆಮ್ಮೆ/ಪ್ರತಿಷ್ಠೆಯ ಮನೋಭಾವ ಹೊಂದಿರಬೇಕು.
7. ನಷ್ಟಭಯ ಭರಿಸುವ ಶಕ್ತಿಯಿರಬೇಕು
8. ನಮ್ರತೆಯ ಗುಣ ಹೊಂದಿರಬೇಕು.
9. ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಅರಸುವ ಮನೋಭಾವ ಇರಬೇಕು.
10. ದೃಢ ಸಂಕಲ್ಪವಿರಬೇಕು.
11. ಉತ್ತಮ ಬುದ್ಧಿ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಇರಬೇಕು.
12. ಉತ್ತಮ ಚ್ಛಾನವಿರಬೇಕು
13. ಸೃಜನಾತ್ಮಕತೆಯಿರಬೇಕು
14. ಸ್ವ-ನಂಬಿಕೆಯಿರಬೇಕು
15. ಧೈರ್ಯವಿರಬೇಕು

16. ಮೌಲ್ಯಗಳನ್ನು ಅಂತರ್ಗತ ಮಾಡಿಕೊಂಡಿರಬೇಕು.
17. ಬದ್ಧತೆಯಿರಬೇಕು.
18. ಕನಸು ಕಾಣುವ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವ ಇರಬೇಕು
19. ಅಂತಃ ಸ್ಪೂರ್ತಿಯಿರಬೇಕು
20. ಕೌಟುಂಬಿಕ ಸರಿಸಮಾನತೆಯಿರಬೇಕು.

### 1.3 ಉದ್ಯಮಿಯ ಕಾರ್ಯಗಳು (Functions of an Entrepreneur)

ಉದ್ಯಮಿಯು ನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದಾದ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

1. ನವೀನತೆಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವುದು
2. ನಷ್ಟಭಯ ಭರಿಸುವುದು
3. ವ್ಯವಹಾರ ನಿರ್ಣಯ ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದು
4. ನಿರ್ವಹಣಾ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತರುವುದು

#### 1. ನವೀನತೆಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವುದು (Creating Innovation)

ನವೀನತೆಯೆಂದರೆ ಈಗಾಗಲೇ ಸೃಷ್ಟಿಯಾಗಿರುವ (ಅಥವಾ ಸ್ಥಾಪಿತ ಗೊಂಡಿರುವ) ವಸ್ತುವಿನಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಬದಲಾವಣೆ ಉಂಟುಮಾಡುವುದಾಗಿದೆ. ಉದ್ಯಮಿಯು ಹೊಸ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ತನ್ನ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಅಳವಡಿಸುವ ಮಧ್ಯವರ್ತಿ (agent) ಯಾಗಿರುತ್ತಾನೆ. ಹೊಸ ಬದಲಾವಣೆಯು ಈಗ ತಿಳಿಸಲಾದ ಯಾವುದಾದರೂ ರೂಪದಲ್ಲಿರಬಹುದು.

- ಹೊಸ ಸರಕನ್ನು ಅಳವಡಿಸುವುದು ಅಥವಾ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಸರಕಿಗೆ ಹೊಸ ತುಷ್ಟಿಗುಣವನ್ನು ಸೇರಿಸಿ ಹೆಚ್ಚು ಉಪಯುಕ್ತವನ್ನಾಗಿ ಮಾಡುವುದು.
- ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಅಥವಾ ಹಂಚಿಕೆಯ ಹೊಸ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸುವುದು.
- ಹೊಸ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು.
- ಕಚ್ಚಾ ಸರಕುಗಳ ಸರಬರಾಜು ಆಗುವ ಹೊಸ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯುವುದು.
- ಕೈಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಹೊಸ ಮಾದರಿಯಲ್ಲಿ ಸಂಘಟಿಸುವುದು.

#### 2. ನಷ್ಟಭಯ ಭರಿಸುವುದು (Assumption of Risk)

ಉದ್ಯಮದಿಂದ ಉದ್ಯಮಿಸ ಬಹುದಾದ ಎಲ್ಲ ಬಗೆಯ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಉದ್ಯಮಿಯು ಭರಿಸುವನು. ಗ್ರಾಹಕರ ಅಭಿರುಚಿಯಿಂದ, ಉತ್ಪಾದನಾ ತಾಂತ್ರಿಕತೆಯ

ಬದಲಾವಣೆಯಿಂದ ಮತ್ತು ಹೊಸ ಸಂಶೋಧನೆಗಳಿಂದ ಗಂಡಾಂತರ (risk) ಬಂದೊದಗಬಹುದು. ಇಂತಹ ಗಂಡಾಂತರ ಅಥವಾ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಉದ್ಯಮಿಯು ಭರಿಸಬೇಕಾಗುವುದು. ತನ್ನ ಬುದ್ಧಿವಂತಿಕೆ, ಜಾಣ್ಮೆ ಹಾಗೂ ಪ್ರಯತ್ನದಿಂದ ಅನಿಶ್ಚಿತ ಮತ್ತು ನಷ್ಟಭಯಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

### 3. ವ್ಯವಹಾರ ನಿರ್ಣಯ ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದು (To undertake business decision)

ಯಾವ ಸ್ವರೂಪದ ಮತ್ತು ರೀತಿಯ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಬೇಕೆಂದ ಉದ್ಯಮಿಯು ನಿರ್ಣಯ ಕೈಗೊಳ್ಳುವನು. ಉತ್ತಮ ಭವಿಷ್ಯ ಹೊಂದಿರುವ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಅವನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವನು. ಉತ್ತಮ ಉತ್ಪಾದನಾ ವಿಧಾನದ ಬಗ್ಗೆ ನಿರ್ಣಯಿಸುವನು. ವ್ಯವಹಾರ ಗಾತ್ರದ ಬದಲಾವಣೆ ಬಗ್ಗೆ, ಸ್ಥಳದ ಆಯ್ಕೆ ಬಗ್ಗೆ, ಉತ್ಪಾದನಾ ತಂತ್ರಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ವತಃ ನಿರ್ಣಯ ಕೈಗೊಳ್ಳುವನು.

### 4. ನಿರ್ವಹಣಾ ಕಾರ್ಯಗಳು (Managerial Functions)

ನಿರ್ವಹಣಾ ಕಾರ್ಯಗಳು ಉದ್ಯಮಶೀಲತಾ ಕಾರ್ಯಗಳಿಗಿಂತ ಭಿನ್ನವಾಗಿದ್ದರೂ ಸಹ ಉದ್ಯಮಿಯು ನಿರ್ವಹಣಾ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವನು. ಅನೇಕ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಸ್ವತಃ ಉತ್ಪಾದನಾ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸುವರು, ಅಗತ್ಯವಾದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ವಿರ್ಪಾಟು ಮಾಡುವರು, ಕಚ್ಚಾ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗುವರು, ಉತ್ಪಾದನಾ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಸಿದ್ಧತೆಗೊಳಿಸುವರು, ಮಾರಾಟದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಸಂಘಟಿಸುವರು ಮತ್ತು ಸಿಬ್ಬಂದಿ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವರು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಉದ್ಯಮಿಯು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದ ಉದ್ಯಮದ ವ್ಯಾಪ್ತಿ ಬಹಳ ವಿಸ್ತಾರವಾಗಿದ್ದರೆ ಈಗ ತಿಳಿಸಲಾದ ಎಲ್ಲ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ತಜ್ಞ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ವರ್ಗದಿಂದ ನಿರ್ವಹಿಸಲಾಗುವುದು.

ಪೀಟರ್ ಕಿಲ್ಬಿ (Peter Kilby) ಎಂಬುವರು ಉದ್ಯಮಿಯ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ಗುರುತಿಸಿದ್ದಾರೆ.

1. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಗ್ರಹಿಸುವುದು
2. ಕೊರತೆಯಿರುವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಮೇಲೆ ಹಿಡಿತ ಹೊಂದುವುದು.
3. ಹೂಡುವಳಿ (inputs)ಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವುದು.
4. ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೊಳಿಸುವುದು.
5. ಸರ್ಕಾರದ ಅಧಿಕಾರಿಗಳೊಡನೆ ವ್ಯವಹರಿಸುವುದು.
6. ಉದ್ಯಮದೊಳಗೆ ಮಾನವ ಸಂಬಂಧಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮಾಡುವುದು.



7. ಗ್ರಾಹಕ ಮತ್ತು ಪೂರೈಕೆದಾರ ಸಂಬಂಧಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾಡುವುದು.
8. ಹಣಕಾಸಿನ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾಡುವುದು
9. ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆಗೊಳಿಸುವುದು.
10. ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಹಾಗೂ ಉತ್ಪಾದನಾ ವಿಧಾನವನ್ನು ಉನ್ನತ ದರ್ಜೆಗೆ ಗೇರಿಸುವುದು.
11. ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಹೊಸ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸುವುದು. ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ತಯಾರು ಮಾಡುವುದು.

### ಆವಿಷ್ಕಾರ V/S ನವೀನತೆ - ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು

(Invention V/s Innovation)

ಆವಿಷ್ಕಾರ ಮತ್ತು ನವೀನತೆ ಈ ಎರಡೂ ಪದಗಳ ನಡುವೆ ಸಾಕಷ್ಟು ವ್ಯತ್ಯಾಸವಿದೆ. ಈ ಎರಡೂ ಪದಗಳು ಸೃಜನಾತ್ಮಕ (Creativity) ಸ್ವರೂಪವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೂ ಸಹ ಅವುಗಳ ಕಾರ್ಯ ವಿಧಾನ ಬೇರೆಯಾಗಿದೆ. ಶುಂಪೀಟರ್ ಅವರ ಪ್ರಕಾರ ಹೊಸ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಹೊಸ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕಂಡು ಹಿಡಿ (discover)ಯುವುದು ಆವಿಷ್ಕಾರ (Invention) ಆಗಿದೆ. ನವೀನತೆಯೆಂದರೆ ಆವಿಷ್ಕಾರಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಶೋಧನೆ (discovery) ಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಹೊಸ ಸಂಯೋಜನೆ (New combination) ಯನ್ನು ತಯಾರು ಮಾಡಿ ಉತ್ತಮವಾದ ಮತ್ತು ಹೊಸ ಸರಕುಗಳನ್ನು ತಯಾರು ಮಾಡುವುದಾಗಿದೆ. ಆವಿಷ್ಕಾರದ ಉದ್ದೇಶವು ಜ್ಞಾನ (Knowledge) ವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುವುದಾದರೆ, ನವೀನತೆಯ ಉದ್ದೇಶವು ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರುವುದಾಗಿದೆ.

ಆವಿಷ್ಕಾರ	ನವೀನತೆ
1. ಸಂಪೂರ್ಣ ಹೊಸ ವಿಚಾರವನ್ನು ಮೊದಲ ಬಾರಿಗೆ ಆಚರಣೆಗೆ ತರುವುದು.	1. ಈಗಾಗಲೇ ಸ್ಥಾಪಿತವಾದ ವಿಷಯ / ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಬಳಸಿ ಹೊಸ ಸಂಯೋಜನೆ ತಯಾರಿಸುವುದು ಉದಾಹರಣೆ, <ul style="list-style-type: none"> <li>• ಹೊಸ ಸುಧಾರಿಸಿದ ಉತ್ಪಾದನಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಅಳವಡಿಸುವುದು</li> <li>• ಹೊಸ ಸುಧಾರಿತ ಸರಕುಗಳ ತಯಾರಿಸುವುದು</li> <li>• ಹೊಸ ತುಷ್ಟಿಗುಣದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವುದು.</li> </ul>
2. ಹೊಸದಾದ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವುದು ಇದರ ಉದ್ದೇಶ.	2. ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಗೊಳಿಸುವುದು ಇದರ ಉದ್ದೇಶ.

### 1.4 ಉದ್ಯಮಿಯ ವಿಧಗಳು (Types of Entrepreneurs)

ಉದ್ಯಮಿಗಳನ್ನು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ನಾಲ್ಕು ಗುಂಪುಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅವುಗಳೆಂದರೆ

1. ನಾವೀನ್ಯತೆ ಕಲ್ಪಿಸುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳು
2. ಅನುಕರಣ ಉದ್ಯಮಿಗಳು
3. ಜಾಗರೂಕ ಉದ್ಯಮಿಗಳು
4. ಡ್ರೋನಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳು

#### 1. ನವೀನತೆಯನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Innovative Entrepreneurs)

ಹೊಸ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸುವ, ಹೊಸ ಉತ್ಪಾದನಾ ಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ಆಚರಣೆಗೆ ತರುವ, ಹೊಸ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯುವ ಮತ್ತು ಹೊಸ ಉದ್ಯಮವೊಂದನ್ನು ಗುರುತಿಸುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳೇ ನವೀನತೆ ಕಲ್ಪಿಸುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳು. ಈಗಾಗಲೇ ಸ್ವಲ್ಪಮಟ್ಟದ ಕೆಲಸ ಪೂರ್ಣಗೊಂಡಿರುವ ವಸ್ತು ವಿಷಯವನ್ನು ಇವರು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನ ಮಾಡುವರು. ಉತ್ಪಾದನಾ ಕ್ಷೇತ್ರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ಉತ್ಪಾದಕರು ಅದೇ ಉತ್ಪಾದನಾ ವಿಧಾನವನ್ನು ಪುನರಾವರ್ತಿಸುವರು. ಆದರೆ ನವೀನತೆಯನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುವ ಉದ್ಯಮಶೀಲರು ಹಳೆಯ ಉತ್ಪಾದನಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ ಹೊಸತನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸಿ, ಹೊಸ ಸರಕನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಿ ಹೊಸ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಪ್ರವೇಶ ಪಡೆಯುವರು. ಅಮೇರಿಕಾ ಸಂಯುಕ್ತ ಸಂಸ್ಥಾನ (U.S.A) ಇಂಗ್ಲೆಂಡ್, ಜಪಾನ್ ನಂತಹ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಇಂತಹ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಕಂಡು ಬರುವರು.

#### 2. ಅನುಕರಣ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Imitative entrepreneurs)

ನವೀನ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಆಚರಣೆಗೆ ತಂದ ಸಫಲ ಉದ್ಯಮಶೀಲರ ನಾವೀನ್ಯತೆ (innovation)ಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿವರು. ನಾವೀನ್ಯ ಉದ್ಯಮಶೀಲ (innovating Entrepreneur)ರು ಪರಿಚಯಿಸಿದ ಹೊಸ ವಿಧಾನವನ್ನು ತಕ್ಷಣವೇ ಆಚರಣೆಗೆ ತರುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿ ಹೊಂದಿದ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿವರು. ಇಂತಹ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ತಾವಾಗಿಯೇ (ಅಂದರೆ ಸ್ವತಃ) ಹೊಸತನ್ನು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯುವುದಿಲ್ಲ. ಬದಲಾಗಿ ಇತರ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಹೊಸದಾಗಿ ರೂಪಿಸಿದ ತಾಂತ್ರಿಕತೆ ಯನ್ನು ಅನುಕರಿಸು (imitate) ವರು. ಬಂಡವಾಳದ ಅಭಾವ, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ತಾಂತ್ರಿಕ ಜಾಣ್ಮೆಯ ಕೊರತೆ, ಆವಿಷ್ಕಾರದ ಸೌಲಭ್ಯಗಳ ಅಭಾವ ಮುಂತಾದ ಕೊರತೆಗಳು ಸಫಲ ಉದ್ಯಮಿಯ ನವೀನತೆ (innovation) ಯನ್ನು ಅನುಕರಿಸಲು ಕಾರಣಗಳಾಗಿವೆ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದುತ್ತಿರುವ ದೇಶಗಳ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಇಂತಹ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವುದು ಉತ್ತಮ ಎಂದು ಭಾವಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಆದುದರಿಂದಲೇ ಇವರು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ದೇಶಗಳ ಸಫಲ ಉದ್ಯಮಿಗಳು

ಆಚರಣೆಗೆ ತಂದ ನವೀನತೆಯನ್ನು ಸ್ವೀಕಾರ ಮಾಡುವರು.

### 3. ಜಾಗರೂಕ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Fabian Entrepreneur)

ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಮನೋಭಾವವುಳ್ಳ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿವರು. ಇವರು ಅತ್ಯಂತ ಜಾಗರೂಕರಾಗಿದ್ದು ಹೊಸ ಬದಲಾವಣೆ ಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸುವುದಾಗಲೀ ಅಥವಾ ಸಫಲ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಕಂಡು ಹಿಡಿದ ಹೊಸ ವಿಧಾನ ಗಳನ್ನು ಅನುಕರಿಸುವುದಾಗಲೀ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ. ಒಂದು ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ನೋಡುವುದಾದರೆ ಅವರು ತುಂಬ ಸೋಮಾರಿತನದ ಮನೋಭಾವ ವುಳ್ಳವರಾಗಿದ್ದು ಹಳೆಯ ಆಚರಣೆ (Old custom) ಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ ಹೊಂದಿಕೊಂಡವರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಅಥವಾ ಗಂಡಾಂತರವನ್ನು ಭರಿಸುವ ಮನೋವೃತ್ತಿಯಿಂದ ತುಂಬ ದೂರವಿರುತ್ತಾರೆ.

### 4. ಡ್ರೋನಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Drone Entrepreneur)

ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಮಾಡದ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಯಾವ ಹೊಸತನ್ನು ಅಳವಡಿಸದಿರುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿವರು. ಯಾವುದೇ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ನಷ್ಟಭಯ ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ಸಿದ್ಧರಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಕಾಲಾತೀತ (Obsolete) ಉತ್ಪಾದನಾ ವಿಧಾನದಿಂದ ತಮಗೆ ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸಿದರೂ ಸಹ ಹೊಸ ಉತ್ಪಾದನಾ ವಿಧಾನ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳದಿರುವ ಸೋಮಾರಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿವರು. ಆದುದರಿಂದಲೇ ಇಂತಹ ಉದ್ಯಮಿಗಳನ್ನು "ಗಂಡು ಜೇನ್ಯೋಣ" ಕೆ ಹೋಲಿಕೆ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಜೇನು ಗೂಡಿನ ಗಂಡು ಜೇನು ನೋಣವು ಯಾವುದೇ ತೊಂದರೆಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳದೆ ಸುಮ್ಮನಿರುತ್ತದೆ. ಹಿಂಬೀಳಿಕೆ (Laggard) ಸ್ವಭಾವದ ಉದ್ಯಮಿಗಳಾಗಿರುವುದರಿಂದಲೇ ಇವರನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಿಂದ ಹೊರ ಹಾಕುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳಿರುತ್ತವೆ.

#### 1.4.1 ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಇತರ ವಿಧಗಳು

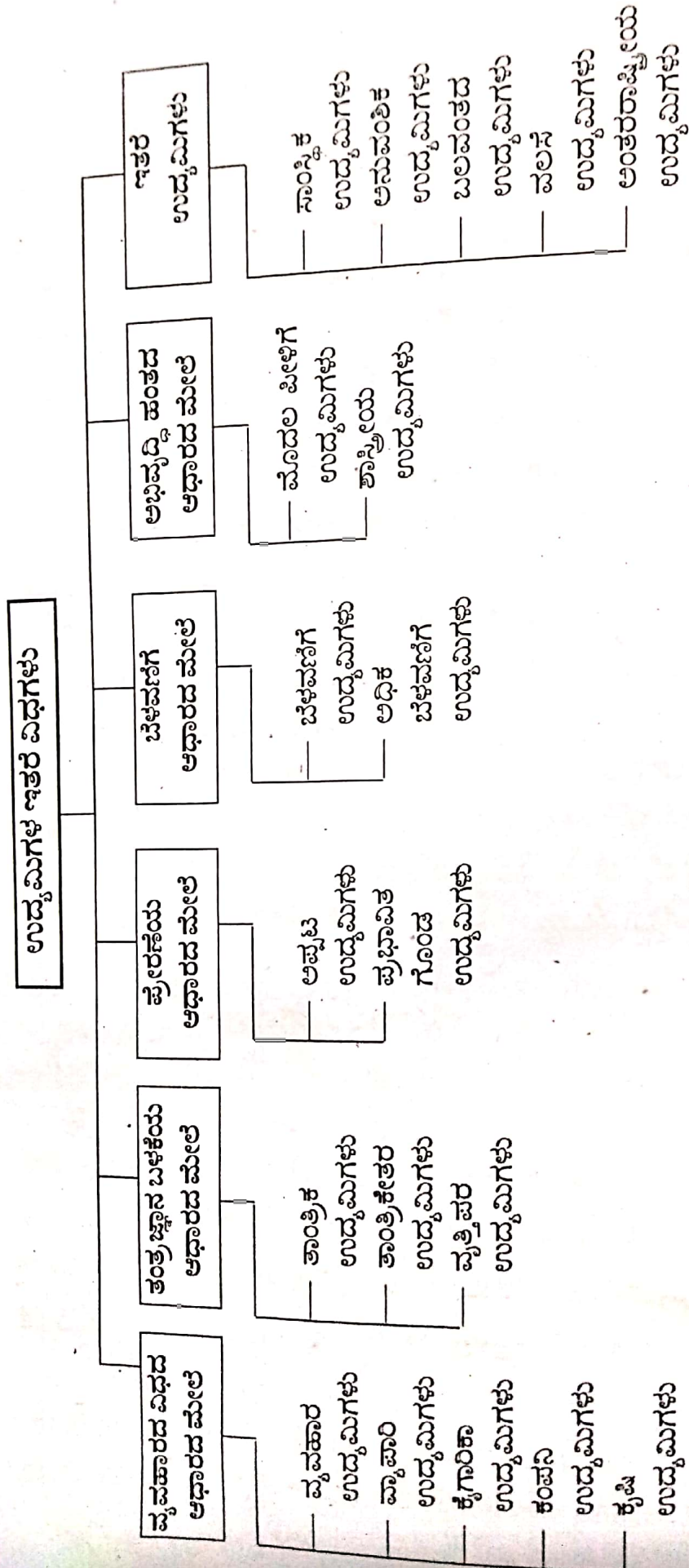
(Other types of Entrepreneurs)

ಉದ್ಯಮಿಯು ಹೊಂದಿರುವ ವೃತ್ತಿಪರ ಜ್ಞಾನ, ತಾಂತ್ರಿಕ ಪದವಿ, ಬೆಳವಣಿಗೆ, ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪಂತ, ಲಿಂಗ ಮತ್ತು ವಯಸ್ಸು ಹಾಗೂ ಇತರ ಅಂಶಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವಿವಿಧ ವರ್ಗೀಕರಣ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಅವುಗಳ ವಿವರಣೆಯು ಕೆಳಕಂಡಂತಿದೆ ;

#### 1.4.1.1 ವ್ಯವಹಾರದ ವಿಧದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ (According to the type of Business)

ವ್ಯವಹಾರದ ವಿಧದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಉದ್ಯಮಿಗಳನ್ನು ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗುವುದು ;

1. ವ್ಯವಹಾರ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Business entrepreneurs) : ಹೊಸ ಸರಕಿನ ಅಥವಾ ಸೇವೆಯ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಮನದಲ್ಲಿ ಕಾಣುವುದು ಕೊಂಡು ಬಳಕೆ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು



ಆರಂಭಿಸಿ ತಮ್ಮ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ನಿಜರೂಪ ಕೈಗೊಳ್ಳುವರು. ಇವರನ್ನು ವ್ಯವಹಾರ ಉದ್ಯಮಿಗಳೆನ್ನುವರು. ಅವರು ಹೊಸ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲು ಉತ್ಸಾಹದಿಂದ ಮತ್ತು ಸಂಪನ್ಮೂಲ ಇವುಗಳ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವರು.

2. ವ್ಯಾಪಾರಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Trading entrepreneurs): ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ತಮ್ಮನ್ನು ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳದೆ ಕೇವಲ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಚಟುವಟಿಕೆ ಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳವರು. ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮತ್ತು ಅಂತರ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮನ್ನು ಇವರು ತೊಡಗಿಸಿ ಕೊಂಡಿರುವರು.

3. ಕೈಗಾರಿಕಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Industrial entrepreneurs) : ಗ್ರಾಹಕರ ಸುಪ್ತ ಬಯಕೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಮತ್ತು ಅವರ ಬಯಕೆಗಳಿಗನು ಗುಣವಾಗಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೊಳಿಸುವ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳವರು. ಸ್ವಂತ ಉತ್ಪಾದನಾ ಘಟಕಗಳನ್ನು ಆರಂಭಿಸಿ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳವರು. ಆರ್ಥಿಕ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ತಾಂತ್ರಿಕತೆಯನ್ನು ಲಾಭದಾಯಕವಾದ ಉದ್ದಿಮೆಯನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸುವ ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಇವರು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ.

4. ಕಂಪನಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Corporate entrepreneurs) : ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸಂಘಟಿಸಿ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಿಸುವಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ನವೀನ ಚತುರತೆ ಯನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳೇ ಕಂಪನಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಕಂಪನಿಯು ಒಂದು ರೀತಿಯ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯಾಗಿದ್ದು ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಕಾನೂನಿನ ಅಸ್ತಿತ್ವ ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ನ್ಯಾಸವನ್ನು ನ್ಯಾಸದ ಕಾಯಿದೆಯ ಪ್ರಕಾರ, ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆ ಪ್ರಕಾರ ನೋಂದಾಯಿಸಲಾಗುವುದು.

5. ಕೃಷಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Agricultural entrepreneurs) : ಕೃಷಿ ಬೆಳೆಗಳನ್ನು ಬೆಳೆಯುವುದು ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೊಳಿಸುವುದು - ಇಂತಹ ಕೃಷಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳೇ ಕೃಷಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳು. ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಅಧಿಕಗೊಳಿಸಲು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಬಳಕೆ ಮಾಡುವರು. ನೀರಾವರಿ ಸೌಲಭ್ಯವನ್ನು ಮತ್ತು ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸುವರು. ಕೃಷಿ ಸಂಬಂಧಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳೂ ಸಹ ಇದೇ ಗುಂಪಿಗೆ ಬರುವರು.

#### 1.4.1.2 ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಬಳಕೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ (According to the use of Technology)

ವಿವಿಧ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳ ಮೇಲೆ ಅಳವಡಣೆ ಮಾಡಲಾಗುವ ಹೊಸ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದಿಂದ ವ್ಯವಹಾರದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಗತಿ ಉಂಟಾಗುವುದು. ಇದರಿಂದ ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಸಾಧಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಲ್ಲದೆ ತಲಾದಾಯ ಅಧಿಕಗೊಳ್ಳುವುದು.

ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಬಳಕೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಉದ್ಯಮಿಗಳನ್ನು ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು.

1. ತಾಂತ್ರಿಕ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Technical entrepreneurs) : ತಾವು ಹೊಂದಿರುವ ಕುಶಲಕಲೆಯಿಂದ ಹೊಸ ಮತ್ತು ಸುಧಾರಿಸಿದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವರು. ಇವರು ವಿಕ್ರಯಕ್ಕಿಂತ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಮೇಲೆ ತಮ್ಮ ಗಮನವನ್ನು ಅಧಿಕವಾಗಿ ಕೇಂದ್ರಿಸುವರು. ತಾವು ಹೊಂದಿರುವ ನವೀನ ಕುಶಲತೆಯನ್ನು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಪ್ರದರ್ಶಿಸುವರು. ಸರಕಿನ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚು ಗಮನ ಹರಿಸುವ ಇವರು ಮಾರಾಟದ ಮೇಲೆ ಅಷ್ಟೊಂದು ಗಮನ ಹರಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

2. ತಾಂತ್ರಿಕೇತರ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Non technical entrepreneurs) : ತಾವು ವ್ಯವಹರಿಸುವ ವಸ್ತುವಿನ ತಾಂತ್ರಿಕ ಅಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಆಸಕ್ತಿವಹಿಸದೆ ಇರುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿವರು. ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರವರ್ತನೆಗಿರುವ ಇತರೆ ವಿಕ್ರಯದ ಮತ್ತು ಹಂಚಿಕೆಯ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವ ಆಸಕ್ತಿ ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ.

3. ವೃತ್ತಿಪರ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Professional entrepreneurs) : ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಆಸಕ್ತಿ ಹೊಂದಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳೇ ವೃತ್ತಿಪರ ಉದ್ಯಮಿಗಳು. ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದ ಬಳಿಕ ಅದರ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗದೆ ಇತರರಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿವರು. ಸ್ಥಾಪಿಸಿದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಇತರೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಿ (ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿ), ಪಡೆದ ಹಣದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವರು. ಇಂತಹ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಹೆಚ್ಚು ನಮ್ಮತೆಯ ಸ್ವಭಾವವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ತಾವು ಮನಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಕಲ್ಪಿಸಿದ ಹೊಸ ಯೋಜನೆಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗುವರು.

#### 1.4.1.3 ಪ್ರೇರಣೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ (According to Motivation)

ಪ್ರೇರಣೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವಿಂಗಡಿಸಿದ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ವಿವರಣೆಯನ್ನು ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ ;

1. ಅಪ್ಪಟ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Pure entrepreneurs) : ಮಾನಸಿಕ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಪ್ರತಿ ಫಲಗಳಿಂದ ಪ್ರೇರಣೆಗೊಂಡ ವ್ಯಕ್ತಿಯೇ ಅಪ್ಪಟ ಉದ್ಯಮಿ. ತನ್ನ ವೈಯಕ್ತಿಕ ತೃಪ್ತಿಗಾಗಿ ಅಥವಾ ಅಂತಸ್ತಿಗಾಗಿ ಅವನು ಉದ್ಯಮಶೀಲತಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಹಮ್ಮಿ ಕೊಳ್ಳುವನು.

2. ಪ್ರೇರಣೆ (ಪ್ರಭಾವಿತ) ಗೊಂಡ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Induced entrepreneurs): ತಮ್ಮ ಸ್ವಭಾವತಃ ಬುದ್ಧಿವಂತಿಕೆಯಿಂದ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಆರಂಭಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳೇ ಸ್ವಪ್ರೇರಿತ ಉದ್ಯಮಿಗಳು. ಈ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಆರಂಭಿಸುವ ಇಚ್ಛಾಶಕ್ತಿ, ಧೈರ್ಯ, ತಮ್ಮ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಮೇಲೆ ನಂಬಿಕೆ, ದೃಢ ನಿಶ್ಚಯ ಮುಂತಾದ ಗುಣಗಳಿರುತ್ತವೆ.

#### 1.4.1.4 ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ (On the basis of growth)

ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಉದ್ಯಮಿಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗಿದೆ;

1. ಬೆಳವಣಿಗೆ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Growth entrepreneurs) : ಉನ್ನತವಾಗಿ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಹೊಂದಿದ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಆರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳೇ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಉದ್ಯಮಿಗಳು. ಬೆಳವಣಿಗೆ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಬಿಂಬಿಸುವ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಇವರು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವರು.

2. ಅಧಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Super Growth Entrepreneurs): ತಮ್ಮ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಿದ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿವರು. ತಮ್ಮ ಹೆಚ್ಚಿನ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಸಾಧನೆಯು ಬಂಡವಾಳದ ದ್ರವ್ಯತೆಯ ಮೂಲಕ ಮತ್ತು ಲಾಭದಾಯಕತೆಯ ಮೂಲಕ ವ್ಯಕ್ತವಾಗುತ್ತದೆ.

#### 1.4.1.5 ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಂತಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ

(On the basis of stages of development)

ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಂತಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಉದ್ಯಮಿಗಳನ್ನು ಕೆಳಗಿನಂತೆ ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು;

1. ಮೊದಲ ಪೀಳಿಗೆ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (First generation entrepreneur) : ನವೀನ ಚತುರತೆಯ ಮೂಲಕ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳೇ ಮೊದಲ ಪೀಳಿಗೆ ಉದ್ಯಮಿಗಳು. ಮೂಲತಃ ಇವರು ನವೀನತೆಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವವರು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಗೊಳಿಸಬಹುದಾದ ಉತ್ಪನ್ನ ಅಥವಾ ಸೇವೆಯನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ವಿವಿಧ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟಾಗಿ ಸೇರಿಸುವ ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ.

2. ಶಾಸ್ತ್ರೀಯ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Classical entrepreneurs) : ಉದ್ದಿಮೆಯೊಂದನ್ನು ಸ್ವಂತವಾಗಿ ಆರಂಭಿಸಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಮತ್ತು ವಿಕ್ರಯದ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸುವ ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರ ಮತ್ತು ವಿಕ್ರಯದ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಸ್ಪಂದಿಸುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿವರು.

#### 1.4.1.6 ಇತರೆ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Other entrepreneurs)

1. ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Institutional Entrepreneurs) : ಇಂತಹ ಉದ್ಯಮಿಗಳನ್ನು ಸರ್ಕಾರವು ಸೃಷ್ಟಿಸುತ್ತದೆ. ಸರ್ಕಾರದ ವಿವಿಧ ಹಣಕಾಸಿನ ಮತ್ತು ಪ್ರವರ್ತನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅಗತ್ಯವಾದ ಎಲ್ಲ ಬಗೆಯ ಸಹಾಯವನ್ನು ಒದಗಿಸಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುತ್ತವೆ. ಇಂತಹ ಉದ್ಯಮಿಗಳನ್ನು ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಎನ್ನುವರು.

2. ಅನುವಂಶಿಕ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Inheritance entrepreneurs) : ತಮ್ಮ ಪೂರ್ವಜರಿಂದ ವಂಶಾನುಕ್ರಮವಾಗಿ ಉದ್ಯಮಶೀಲತಾ ಗುಣಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಅಥವಾ

ಉದ್ಯಮಿಯೊಂದರ ಒಡತನವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ಉದ್ಯಮಿಯೇ ಅನುವಂಶಿಕ ಉದ್ಯಮಿ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಟಾಟಾ, ಬಿರ್ಲಾ, ಅಂಬಾನಿ ಮುಂತಾದವರು.

3. ಬಲವಂತದ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Forced entrepreneurs) : ಹಾಲಿ ಉದ್ಯೋಗದಿಂದ ಹೊರದೂಡಿದ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ತಮ್ಮ ಜೀವನವನ್ನು ಮುನ್ನಡೆಸಲು ಇನ್ನೊಂದು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಆರಂಭಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳೇ ಬಲವಂತದ ಉದ್ಯಮಿಗಳು. ಸಮಯದ ಒತ್ತಡಕ್ಕೆ ಮಣಿದು ಹೊಸ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಆರಂಭಿಸುತ್ತಾರೆ.

4. ವಲಸೆ ಉದ್ಯಮಿಗಳು : ವಿದೇಶೀ ಬಂಡವಾಳದೊಡನೆ ಭಾರತಕ್ಕೆ ಬಂದು ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ವಲಸೆ ಉದ್ಯಮಿಗಳೆನ್ನುವರು.

5. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (International intrepreneurs) : ಅಂತರ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಹೊರ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಪಡೆದವರೇ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಉದ್ಯಮಿಗಳು.

ಇಂಟ್ರಾಪ್ರೆನೂರ್ಸ್

(Intrapreneurs)

'ಇಂಟ್ರಾಪ್ರೆನೂರ್ಸ್' ಎಂಬ ಪದವು ಸುಮಾರು 70ರ ದಶಕದಲ್ಲಿ ಅಮೇರಿಕದಲ್ಲಿ ಪ್ರಥಮ ಬಾರಿಗೆ ಬೆಳಕಿಗೆ ಬಂದಿತೆಂದು ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅಮೇರಿಕದ ಬೃಹತ್ ಕಂಪನಿಗಳ ಮುಖ್ಯ ಸ್ಥಾನಗಳಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದ ಹಿರಿಯ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ತಮ್ಮ ಹುದ್ದೆಯನ್ನು ತ್ಯಜಿಸಿ ಹೊರಬಂದು ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಸ್ವಂತ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಆರಂಭಿಸಿದರು ಎಂದು ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇಂತಹ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳೇ ಇಂಟ್ರಾಪ್ರೆನೂರ್ಸ್. 'ಹಿರಿಯ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ತಾವು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದ ಕಂಪನಿಯ ಮಾಲೀಕರಿಗೆ ಅನೇಕ ವಿಷಯಗಳ ಮೇಲೆ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿದ್ದರು. ಇಂತಹ ಸಲಹೆಗಳಿಗೆ ಯಾವುದೇ ಮಾನ್ಯತೆ ನೀಡದೆ ಕಂಪನಿಗಳ ಮಾಲೀಕರು ಅವುಗಳನ್ನು ಸಾರಾಸಗಟಾಗಿ ತಿರಸ್ಕರಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಕಂಪನಿಗಳ ಮಾಲೀಕರ ಇಂತಹ ಬೇಜವಾಬ್ದಾರಿ ವರ್ತನೆಯಿಂದ ಮುಜುಗರಕ್ಕೀಡಾದ ಹಿರಿಯ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ತಮ್ಮ ಹುದ್ದೆಯನ್ನು ತ್ಯಜಿಸಿ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಹೊರಬಂದು ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಹೊಸ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಆರಂಭಿಸಿ ಪೂರ್ವದ ಕಂಪನಿ (former companies)ಗಳಿಗೆ ಪೈಪೋಟಿ ನೀಡಲಾರಂಭಿಸಿದರು. ಇಂತಹ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳೇ ಇಂಟ್ರಾಪ್ರೆನೂರ್ಸ್.

1.5 ಉದ್ಯಮಿ V/S ವೃತ್ತಿಪರ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ - ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು  
(Entrepreneur V/S Professional Manager - Differences)

ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಮತ್ತು ವೃತ್ತಿಪರ ನಿರ್ವಾಹಕರಿಬ್ಬರೂ ಒಂದೇ ನಾಣ್ಯದ ಎರಡು ಮುಖ್ಯಗಳಿದ್ದಂತೆ. ಉದ್ಯಮ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಅವರಿಬ್ಬರೂ ವಹಿಸುವ ಪಾತ್ರಗಳು ಅದರ ಸಫಲತೆಗೆ ಅಥವಾ ವಿಫಲತೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತವೆ. ಉದ್ಯಮವೊಂದರ ಪೈಪೋಟಿಯ ಸ್ಥಾನ



ಉದ್ಯಮ ಮತ್ತು ವೃತ್ತಿಪರ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ - ಈ ಎರಡೂ ಪದಗಳ ನಡುವೆ ಸಾಕಷ್ಟು ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಿವೆ. ಅಂತಹ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ.

ಉದ್ಯಮ	ವೃತ್ತಿಪರ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ
1. ಹೊಸ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಈತನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವವನು ಅಥವಾ ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ತೃಪ್ತಿಗಾಗಿ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮವನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವನು.	1. ಹೊಸ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಈತನು ಆರಂಭಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಸ್ಥಾಪನೆ ಗೊಂಡಿರುವ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ನೌಕರನಾಗಿ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುವನು.
2. ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡ ಆರ್ಥಿಕ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಗಳನ್ನು, ನಷ್ಟ ಭಯವನ್ನು ಭರಿಸುವನು.	2. ಈತನು ಉದ್ಯಮದ ಯಾವುದೇ ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ಭರಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಈತನೊಬ್ಬ ಕೇವಲ ಸೇವಕ ಅಥವಾ ಉದ್ಯೋಗಿ.
3. ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ತಾನು ನಿರ್ವಹಿಸಿದ ಪಾತ್ರ (role)ಕ್ಕಾಗಿ ಲಾಭ (Profit) ವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವನು. ಲಾಭವು ಅನಿಶ್ಚಿತವೂ ಮತ್ತು ಅನಿಯಮಿತ (Irregular) ವೂ ಆಗಿರುತ್ತದೆ. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ನಷ್ಟವೂ ಸಂಭವಿಸುತ್ತದೆ.	3. ತನ್ನ ಸೇವೆಗೆ ಉದ್ಯಮದಿಂದ ವೇತನವನ್ನು ಸಂಭಾವನೆಯ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಪಡೆಯುವನು. ಸಂಬಳವು ನಿಶ್ಚಿತವೂ, ನಿಯಮಿತ (regular) ವೂ ಆಗಿರುತ್ತದೆ. ಯಾವುದೇ ಕಾರಣದಿಂದ ಸಂಭಾವನೆಯು ಋಣಾತ್ಮಕ (negative) ವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ.
4. ಲಾಭವನ್ನು ಗರಿಷ್ಠಗೊಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಕಾಲದಿಂದ ಕಾಲಕ್ಕೆ ಉದ್ಯಮಿಯು ನಾವೀನ್ಯತೆ (Innovation) ಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವನು. ಆದುದರಿಂದ ಉದ್ಯಮಿಯನ್ನು ಬದಲಾವಣೆಯ ದಲ್ಲಾಳಿ (Change agent) ಎನ್ನುವರು.	4. ನಿರ್ವಾಹಕನು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಮುನ್ನಡೆಸುವ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಕೈಗೊಳ್ಳುವನು. ಆದುದರಿಂದಲೇ ನಿರ್ವಾಹಕನನ್ನು ಉದ್ಯಮಿಯು ನಿರ್ಮಿಸಿದ ಬದಲಾವಣೆಯ ಉತ್ಪನ್ನ ಎನ್ನುವರು.
5. ಉದ್ಯಮಿಯು ಮೇಲಾಧಿಕಾರಿಯನ್ನಾಗಲೀ ಅಥವಾ ಯಜಮಾನನಾಗಲೀ ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಅವನು ಸರ್ವತಂತ್ರ ಸ್ವತಂತ್ರ ವ್ಯಕ್ತಿ.	5. ನಿರ್ವಾಹಕನು ಕೇವಲ ಸೇವಕನಾಗಿದ್ದು (ಅಂದರೆ ಉದ್ಯಮಿಯ) ಇತರ ವ್ಯಕ್ತಿ ನಿರ್ದೇಶನ ಹಾಗೂ ನಿಯಂತ್ರಣದ ಮೇರೆಗೆ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವನು. ಹೀಗಾಗಿ ಅವನು ಸ್ವತಂತ್ರನಲ್ಲ.
6. ಇವನಿಗೆ ನಿಶ್ಚಿತ ಧೈಯವಿರುತ್ತದೆ. ಸೃಜನಾತ್ಮಕ ಆಲೋಚನೆಯನ್ನು, ನಷ್ಟ ಭಯವನ್ನು ಭರಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಇವನು ಹೊಂದಿರುವನು.	6. ಆದರೆ ನಿರ್ವಾಹಕನಿಗೆ ಬೇರೆ ಅರ್ಹತೆಗಳಿರಬೇಕು. ಮಾನವ ವರ್ತನೆಯ ಜ್ಞಾನ, ನಿರ್ವಹಣಾ ಸಿದ್ಧಾಂತದಂತಹ ಜ್ಞಾನ ಅವಶ್ಯಕ.

7. ನಾವೀನ್ಯತೆಯನ್ನು ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಅಳವಡಿಸುವವನು.	7. ಈತನು ಉದ್ಯಮದ ಆಡಳಿತ (administration) ಮಾಡುವನು.
8. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮತ್ತು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಮೇಲೆ ತನ್ನ ದೃಷ್ಟಿಯಿರುತ್ತದೆ.	8. ಮೂಲಭೂತವಾಗಿ ಉದ್ಯಮದೊಳಗಿನ ಆಡಳಿತದ ಮೇಲೆ ಗಮನವಿರುತ್ತದೆ.
9. ತನ್ನ ಅಂತಸ್ತಿನ (status) ವಿಚಾರದ ಬಗ್ಗೆ ಗಮನ ಹರಿಸುವುದು ಅಪರೂಪ. ತನ್ನ ಉದ್ದೇಶಿತ ಕಾರ್ಯ ಸಾಧನೆ ಯಾದರೆ ತುಂಬ ಸಂತೋಷ ಪಡುವನು.	9. ತನ್ನ ಅಂತಸ್ತಿನ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಗಮನ ಹರಿಸುವನು. ತನ್ನ ಕಛೇರಿ, ಕಛೇರಿಯ ಸ್ಥಳ, ವಾತಾವರಣ, ಪಿರೋಪಕರಣಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಗಮನವಿರಿಸುವನು.
10. ಇತರರನ್ನು ಮೆಚ್ಚಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನ ಮಾಡುವನು.	10. ತನ್ನನ್ನು ಮತ್ತು ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಮೆಚ್ಚಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನ ಮಾಡುವನು.
11. ವ್ಯವಸ್ಥೆಯೊಂದಿಗೆ ಮುನ್ನಡೆ ಯುವನು ಒಂದು ವೇಳೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಸರಿಯಾಗಿಲ್ಲ ದಿದ್ದರೆ ಅದನ್ನು ತಿರಸ್ಕರಿಸಿ ತನ್ನದೇ ಆದ ಹೊಸ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ರೂಪಿಸಿಕೊಳ್ಳುವನು.	11. ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ತನ್ನನ್ನು ಪೋಷಿಸುವುದೆಂದು ನಿರೀಕ್ಷಿಸುವನು. ಆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಸ್ಥಾನ ಗುರುತಿಸಿಕೊಳ್ಳುವನು.
12. ಅನೇಕ ವೇಳೆ ಉನ್ನತ ವ್ಯಾಸಂಗ ಪದವಿ ಇರದೆ ಇರಬಹುದು.	12. ಉನ್ನತ ವ್ಯಾಸಂಗ ಪದವಿ ಇರುತ್ತದೆ.

**1.6 ಆರ್ಥಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಿಯ ಪಾತ್ರ**  
(Role of an Entrepreneur in Economic Development)

ಅಥವಾ

**ಉದ್ಯಮಿಯ ಮಹತ್ವ (Importance of an Entrepreneur)**

ಒಂದು ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಿಯು ವಹಿಸುವ ವಿವಿಧ ಸ್ವರೂಪದ ಪಾತ್ರಗಳು ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ :

1. ಸಮನ್ವಯದ ಪಾತ್ರ
2. ನಾವೀನ್ಯತೆಯ ಪಾತ್ರ
3. ನಷ್ಟಭಯ ಭರಿಸುವ ಪಾತ್ರ
4. ಬಂಡವಾಳ ನಿರ್ಮಾಣ ಪಾತ್ರ
5. ಜೀವನಮಟ್ಟ ಸುಧಾರಮೆಯ ಪಾತ್ರ
6. ಉದ್ಯೋಗ ಸೃಷ್ಟಿಯ ಪಾತ್ರ
7. ಸಮುದಾಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಪಾತ್ರ

### 8. ರಷ್ಟು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಪಾತ್ರ

ಪ್ರತಿಯೊಂದು ದೇಶವು ತನ್ನ ಆರ್ಥಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಮೇಲ್ಮಟ್ಟಕ್ಕೆರಿಸಲು ಶ್ರಮಿಸುತ್ತದೆ. ಆರ್ಥಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿಯೆಂದರೆ ಕೈಗಾರಿಕೆ, ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಕೃಷಿ ಸಹಾಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಹಾಗೂ ಇತರ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಮೂಲಕ ದೇಶದ ಜನರ ಜೀವನಮಟ್ಟವನ್ನು ಉತ್ತಮಪಡಿಸುವುದು. ಆರ್ಥಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿಯು ಆ ದೇಶದ ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಕೇವಲ ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಆರ್ಥಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಲಾರವು. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ತುಂಬ ಕ್ರಿಯಾಶೀಲ ಮನೋಭಾವವುಳ್ಳ, ನಾವೀನ್ಯತೆಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವ ಮನೋಭಾವ ಹೊಂದಿದ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಉದ್ಯಮಿಯು ಆರ್ಥಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಪಥದಲ್ಲಿ ಗುರುತಿಸಲ್ಪಡುವ ಪ್ರಧಾನವಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಿದ್ದಾನೆ. ಆರ್ಥಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಿಯು ವಹಿಸಬಹುದಾದ ವಿಭಿನ್ನ ಪಾತ್ರಗಳನ್ನು ಕೆಳಗೆ ಸೂಕ್ಷ್ಮವಾಗಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

#### 1. ಸಮನ್ವಯದ ಪಾತ್ರ (Co-ordinating Role)

ಉತ್ಪಾದನಾಂಗಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ, ಅತ್ಯುತ್ತಮವಾದ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆಗೊಳಿಸುವ, ಆಯ್ಕೆಗೊಂಡ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವ ಕಾರ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಿಯು ಕ್ರಿಯಾಶೀಲ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸುವನು. ಈ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಸಮರ್ಥವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸದೆ ಹೋದರೆ ಉತ್ಪಾದನಾಂಗಗಳು ಸಮರ್ಪಕವಾಗಿ ಬಳಕೆಯಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಉದ್ಯಮಿಯು ದೇಶದಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಸಮನ್ವಯಗೊಳಿಸುವ, ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸುವ ಮತ್ತು ಲಾಭದಾಯಕವಾಗಿ ಬಳಸುವ ಘನವಾದ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವನು.

#### 2. ನಾವೀನ್ಯತೆಯ ಪಾತ್ರ (Role of Innovation)

ಉದ್ಯಮಿಶೀಲತೆಗೆ ನಾವೀನ್ಯತೆಯು ಅನಿವಾರ್ಯವಾಗಿದೆ. ಸಂಶೋಧನೆಯ ಪ್ರತಿಫಲವನ್ನು ವಾಣಿಜ್ಯೀಕರಣಗೊಳಿಸುವುದೇ ನಾವೀನ್ಯತೆಯ ಲಕ್ಷಣವಾಗಿದೆ. ಉದ್ಯಮಿಯು ನವೀನತೆಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಯಾಗಿ ತನ್ನ ಪಾತ್ರವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವನು. ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಸರಕು, ಸೇವೆಗಳ ತುಷ್ಟಿಗುಣವನ್ನು ವೃದ್ಧಿಸಿ ಹೊಸ ಸರಕು, ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವನು. ಇದು ಅಧಿಕ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಉದ್ಯೋಗಾವಕಾಶಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವುದಲ್ಲದೆ, ಜೀವನಮಟ್ಟವನ್ನು ಉತ್ತಮಪಡಿಸಿ ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

#### 3. ನಷ್ಟ ಭಯ ಭರಿಸುವ ಪಾತ್ರ (Risk Assumption Role)

ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಉತ್ಪಾದಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ನಷ್ಟಭಯದ ಅಂಶ ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ಮನಸ್ಸು ಮಾಡದಿದ್ದರೆ ಉತ್ಪಾದಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು

ಕ್ಷೀಣಿಸುತ್ತವೆ. ಇದರಿಂದ ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಭವಿಸಬಹುದಾದ ನಷ್ಟಭಯ/ಗಂಡಾಂತರಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ಸಿದ್ಧವಾಗಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯೇ ಉದ್ಯಮಿ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು.

#### 4. ಬಂಡವಾಳ ನಿರ್ಮಾಣದ ಪಾತ್ರ (Capital Formation Role)

ಸಾರ್ವಜನಿಕರ ಬಳಿ ಹೂಡಿಕೆಯಾಗದೆ ಇರುವ ಉಳಿತಾಯಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಮಾಡುವುದರ ಮೂಲಕ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳ ನಿರ್ಮಾಣಕ್ಕೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಉದ್ಯಮಿಯು ನಿರ್ವಹಿಸುವನು. ಜೊತೆಗೆ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ತಮ್ಮ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ಮೇಲೆ ಗಳಿಸುವ ಲಾಭಗಳು ಬಂಡವಾಳ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳಾಗಿ ವೃದ್ಧಿಸುವುವು. ಬಂಡವಾಳದ ನಿರ್ಮಾಣವಿಲ್ಲದೆ ಆರ್ಥಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ.

#### 5. ಜೀವನಮಟ್ಟದ ಸುಧಾರಣೆಯಲ್ಲಿ ಪಾತ್ರ (Role of increasing in Standard of Living)

ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಸಂಪತ್ತನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವರು. ಉದ್ಯೋಗಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಅಧಿಕಗೊಳಿಸುವರು. ಅಧಿಕ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ವೈವಿಧ್ಯಮಯವಾದ ಸರಕು, ಸೇವೆಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ತಮ್ಮನ್ನು ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವರು. ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಜನರ ಆದಾಯವು ಅಧಿಕವಾಗುತ್ತದೆ. ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿ ವೃದ್ಧಿಯಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ತಲಾದಾಯ ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಜೀವನ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಸುಧಾರಣೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

#### 6. ಉದ್ಯೋಗಗಳ ಸೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಪಾತ್ರ (Employment Generation Role)

ಉದ್ಯಮಿಯು ನೇರವಾಗಿ ಮತ್ತು ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ಸಾವಿರಾರು ಉದ್ಯೋಗಾವಕಾಶಗಳ ಸೃಷ್ಟಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗಿದ್ದಾನೆ. ನಿರುದ್ಯೋಗವನ್ನು ನಿವಾರಿಸುವ ಶಕ್ತಿ ಈತನಿಗಿದೆ. ಖಾಸಗಿ ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗದ ಉದ್ಯಮಿಗಳಲ್ಲಿ ಸಾವಿರಾರು ಮಂದಿ ನೌಕರರಾಗಿ ದುಡಿಯುತ್ತಿರುವುದು ಇದಕ್ಕೆ ನಿದರ್ಶನವಾಗಿದೆ.

#### 7. ಸಮುದಾಯದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ಪಾತ್ರ

ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದುತ್ತಿರುವ ಭಾರತದಂತಹ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟಕಗಳ ಸೃಷ್ಟಿಗೆ ವಿಪುಲವಾದ ಅವಕಾಶಗಳಿವೆ. ಇಂದು ಸಾವಿರಾರು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟಕಗಳು ಎಲ್ಲೆಡೆ ಚದುರಿದಂತೆ ಸ್ಥಾಪನೆಯಾಗಲು ಉದ್ಯಮಿಗಳೇ ಕಾರಣ. ಇದರಿಂದ ಆ ಪ್ರದೇಶಗಳ ಆರ್ಥಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಸಾಧ್ಯವಾಗಿ ಸಮುದಾಯದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಉಂಟಾಗುತ್ತಿದೆ.

#### 8. ರಫ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ಪಾತ್ರ

ಉದ್ಯಮಿಗಳು ರಫ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಗಣನೀಯವಾದ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡಿದ್ದಾರೆ. ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸಾಗರದಾಚೆಯಿರುವ ದೇಶಗಳಿಗೆ ತಲುಪಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಇದರಿಂದ ರಫ್ತು

ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಉಂಟಾಗಿದೆ. ಸಾಕಷ್ಟು ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯ ಭಾರತಕ್ಕೆ ಲಭಿಸಿದೆ. ವಿದೇಶದಿಂದ ಆಧುನಿಕ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳ ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯ ಔಷಧಿಗಳ ಆಮದಿಗೆ ಸಹಾಯಕವಾಗಿದೆ. ಈ ಎಲ್ಲ ಅಂಶಗಳು ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡಿವೆ.

ಉದ್ಯಮಿಯು ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ನೀಡಿದ ಕೊಡುಗೆಯು ವರ್ಗಸಲಸದಳವಾಗಿದೆ. ಈತನು ಸಮತೂಕದ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ, ನಿರುದ್ಯೋಗ ನಿವಾರಣೆಗೆ, ವೈವಿಧ್ಯಮಯವಾದ ಉತ್ಪಾದನೆಗಳ ತಯಾರಿಕೆಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದರೊಂದಿಗೆ ಸಂಪತ್ತಿನ ಸೃಷ್ಟಿಗೆ ಮತ್ತು ದೇಶದ ಆದಾಯದ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಕಾರಣಕರ್ತನಾಗಿದ್ದಾನೆ.

## 1.7 ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ

(Entrepreneurship)

### 1.7.1 ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯ ಅರ್ಥ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಖ್ಯೆ

ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವ, ಗುರುತಿಸಲಾದ ಅವಕಾಶಗಳ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಬೇಕಾದ ಮೂಲಭೂತ ಸವಲತ್ತುಗಳನ್ನು ಕ್ರಮವಾಗಿ ಒಂದುಗೂಡಿಸುವ ಮತ್ತು ದೀರ್ಘಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯೇ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯಾಗಿದೆ. ಸೂಕ್ತವಾದ ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಅನ್ವೇಷಿಸಿದ ಬಳಿಕ ಕಾರ್ಯರೂಪಕ್ಕೆಳಿಸಲು ಬೇಕಾದ ಹೂಡುವಳಿಗಳನ್ನು ವ್ಯವಸ್ಥಿತವಾಗಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ, ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಸಂಘಟಿಸಿ, ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆಗೊಳಿಸುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಇದು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ಕೋಲೆ (Cole) ಅವರ ಪ್ರಕಾರ "ಆರ್ಥಿಕ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸುವ, ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡುವ ಅದರ ಮೂಲಕ ಲಾಭಗಳಿಸುವ ಗುರಿಯಿಂದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ವ್ಯಕ್ತಿ ಸಮುದಾಯವು ಕೈಗೊಂಡ ಉದ್ದೇಶಿತ ಚಟುವಟಿಕೆಯು ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ ಆಗಿದೆ". ಇವರ ಅಭಿಪ್ರಾಯದಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಅಥವಾ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸುವ, ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡುವ ಗುರಿಯಾಧಾರಿತ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದೆ. ಇದನ್ನು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಲೀ ಅಥವಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಸಮೂಹವಾಗಲೀ ಕೈಗೊಳ್ಳಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಪ್ರೊ. ಹಿಗ್ಗಿನ್ಸ್ (Prof. Higgins) ಅವರ ಪ್ರಕಾರ "ಹೂಡಿಕೆಯ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದನಾ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವ, ಹೊಸದಾದ ಉತ್ಪಾದನಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಸಂಘಟಿಸುವ, ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ, ಶ್ರಮಿಕರನ್ನು ನೇಮಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ, ಕಚ್ಚಾ ಸರಕುಗಳ ಪೂರೈಕೆಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡುವ, ನಿವೇಶನವನ್ನು ಗುರುತಿಸುವ, ಹೊಸ ತಾಂತ್ರಿಕತೆಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸುವ, ಕಚ್ಚಾ ಸರಕುಗಳು ದೊರೆಯುವ ಹೊಸ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಶೋಧಿಸುವ ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯ ದೈನಂದಿನ ನಿರ್ವಹಣೆಗಾಗಿ ಮೇಲ್ಮಟ್ಟದ ನಿರ್ವಾಹಕರನ್ನು ಆಯ್ಕೆಗೊಳಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯೇ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯಾಗಿದೆ".

## 1.8 ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳು (Women Entrepreneurs)

### ಅರ್ಥ (Meaning)

ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಆರಂಭಿಸುವ, ಸಂಘಟಿಸುವ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಮಹಿಳೆ ಅಥವಾ ಮಹಿಳೆಯರ ಗುಂಪನ್ನು ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಎನ್ನುವರು.

ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರದ ಅಭಿಪ್ರಾಯದ ಪ್ರಕಾರ - "ಮಹಿಳೆಯು ಉದ್ಯಮದ ಒಡೆತನ ಹೊಂದಿದ್ದು ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಿಸುತ್ತಿದ್ದು, ಕನಿಷ್ಠ ಶೇ 51 ರಷ್ಟು ಹಣಕಾಸಿನ ಒಡೆತನವನ್ನು (ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು) ಮಹಿಳೆಯೇ ಹೊಂದಿದ್ದು, ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಸೃಷ್ಟಿಯಾದ ಒಟ್ಟು ಉದ್ಯೋಗಗಳಲ್ಲಿ ಶೇಕಡ 51 ರಷ್ಟನ್ನು ಮಹಿಳೆಯರಿಗೇ ಮೀಸಲಾಗಿರಿಸಿದ ಸಂಸ್ಥೆ" ಯು ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮ ಎಂಬ ಪರಿಭಾಷನೆಗೆ ಬರುವುದು.

## ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ವಿಧಗಳು (Types of Women Entrepreneurs)

ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಕಂಡ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ವಿಂಗಡಣೆ ಮಾಡಬಹುದು :

### 1. ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಉದ್ಯಮಿಗಳು

ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ಗುರಿಯಿಲ್ಲದೆ, ಯೋಜನೆಯೂ ಇಲ್ಲದೆ ಮತ್ತು ಯಾವುದೇ ಪೂರ್ವಭಾವಿಯಾದ ಸಿದ್ಧತೆಗಳಿಲ್ಲದೆ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಆರಂಭಿಸುವ ಮಹಿಳೆಯರೇ ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳು. ಸಿಗುವ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಅನಿರೀಕ್ಷಿತವಾಗಿ ಬಂದ ಅದೃಷ್ಟ ಎಂದು ಭಾವಿಸಿ ವ್ಯವಹಾರ ಮುಂದುವರಿಸುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿವರು.

### 2. ಸ್ವಾಭಾವಿಕ ಉದ್ಯಮಿಗಳು

ಲಾಭದ ಮೂಲಕ ಪ್ರೇರೇಪಣೆಗೊಂಡು ಅಥವಾ ಸ್ವಂತ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸಿಕೊಂಡು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ವೃತ್ತಿಯಾಗಿ ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿವರು.

### 3. ಸೃಜನಾತ್ಮಕ ಉದ್ಯಮಿಗಳು

ವಿಶೇಷ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಮೂಲಕ ತರಬೇತಿ ಪಡೆದು ಸ್ವಂತ ಉದ್ಯಮಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿವರು. ಇವರ ಮನೋಭಿಲಾಷೆಯು ಉದ್ಯಮಶೀಲಾ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಮೂಲಕ ಪ್ರಭಾವಿತಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

### 4. ಕೃತ್ರಿಮ ಉದ್ಯಮಿಗಳು

ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳ ಒತ್ತಡಕ್ಕೆ ಮಣಿದು ವ್ಯವಹಾರ ಆರಂಭಿಸಿದ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿವರು. ತಂದೆಯ ಅಥವಾ ಪತಿಯ ಮರಣದ ತರುವಾಯ ಅವರು ಆರಂಭಿಸಿದ್ದ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ಮುನ್ನಡೆಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗುವ ಅನಿವಾರ್ಯತೆ ಎದುರಾದಾಗ ಸಂದರ್ಭಗಳ ಒತ್ತಡಕ್ಕೆ ಮಣಿದು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಕೈಗೊಂಡ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿವರು.

## 1.8.1 ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು (Problems of Women Entrepreneurs)

ಭಾರತದ ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ವೈವಿಧ್ಯತೆಯಿಂದ ಕೂಡಿವೆ. ಪುರಷ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿಗಿಂತ ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯು ಅಧಿಕವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಸಂಕೀರ್ಣತೆಯಿಂದ ಕೂಡಿವೆ. ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಸೂಕ್ಷ್ಮವಾಗಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ;

1. ಕುಟುಂಬದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು
2. ಕುಟುಂಬದ ಬೆಂಬಲದ ಕೊರತೆ

3. ಸಾಮಾಜಿಕ ಮನೋವೃತ್ತಿ
4. ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸದ ಕೊರತೆ
5. ಸಂಪನ್ಮೂಲ ಭರಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಕೊರತೆ
6. ಹಣಕಾಸಿನ ಕೊರತೆ
7. ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರ ಸರಬರಾಜಿನ ಕೊರತೆ
8. ಕಠಿಣ ಸ್ಪರ್ಧೆ
9. ಅಧಿಕ ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚ
10. ವಿಕೃತ ಸಮಸ್ಯೆ
11. ಚಲನೆಯ ಕೊರತೆ

### 1. ಕುಟುಂಬದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯು ಕುಟುಂಬದ ಸದಸ್ಯರು ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳ ಯೋಗಕ್ಷೇಮವನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಹೊರಬೇಕಾದ ಅನಿವಾರ್ಯತೆ ಎದುರಾಗಿದೆ. ಕುಟುಂಬದ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿಯೇ ಅವಳು ಅಧಿಕ ಸಮಯ ವ್ಯಯಿಸಬೇಕಾಗಿರುವುದರಿಂದ ವ್ಯವಹಾರ, ಉದ್ಯಮ ಅಥವಾ ಇಂತಹ ಇನ್ನಾವುದೇ ವೃತ್ತಿ ನಡೆಸಲು ಆಕೆಗೆ ಸಮಯಾವಕಾಶದ ಕೊರತೆಯಿದೆ.

### 2. ಕುಟುಂಬದ ಬೆಂಬಲದ ಕೊರತೆ

ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ಸು ಸಾಧಿಸಬೇಕಾದರೆ ಕುಟುಂಬದ ಬೆಂಬಲವೂ ಅಗತ್ಯ. ಮದುವೆಯಾದ ಬಳಿಕ ಮಹಿಳೆಯು ತನ್ನ ಗಂಡನ ಮನೆಗೆ ತೆರಳುವುದರಿಂದ ಕುಟುಂಬ ವರ್ಗ (ಗಂಡ, ಅತ್ತೆ, ಮಾವ) ದವರ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹವು ಉದ್ಯಮ ಕೈಗೊಳ್ಳುವಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಮಹಿಳೆಯು ಸ್ವಂತ ನಿರ್ಧಾರದ ಮೇಲೆ ಹೊರಗಿನ ಯಾವುದೇ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುವಂತಿಲ್ಲ. ಇಂತಹ ಸನ್ನಿವೇಶವು ಮಹಿಳೆಯರು ಹೊಂದಿರುವ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಕುಂದಿಸುತ್ತದೆ.

### 3. ಸಾಮಾಜಿಕ ಮನೋವೃತ್ತಿ

ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಮತ್ತೊಂದು ದೊಡ್ಡ ಸಮಸ್ಯೆ ಎಂದರೆ ಸಾಮಾಜಿಕ ಮನೋವೃತ್ತಿ ಮತ್ತು ಅವಳು ಕೆಲಸ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾಡುವ ಮತ್ತು ವಾಸಿಸುವ ಪರಿಸರದ ನಿರ್ಬಂಧಗಳು. ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶದ ಮಹಿಳೆಯರು ಪುರುಷರಿಂದ ಮತ್ತು ಹಿರಿಯ (elderly) ಮಹಿಳೆಯರಿಂದ ತಾರತಮ್ಯಕ್ಕೊಳಪಟ್ಟು ತಾವು ಪುರುಷರಿಗೆ ಸರಿಸಮಾನರಲ್ಲ ಎಂಬ ಮನೋಭಾವದ ವಾತಾವರಣ ದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಇಂತಹ ಮನೋವೃತ್ತಿಯು ಮಹಿಳೆಯರು ಸ್ವತಂತ್ರವಾಗಿ ಉದ್ಯಮ ಆರಂಭಿಸಿ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ ಬೆಳೆಸಿಕೊಳ್ಳಲು ತೊಡಕಾಗಿದೆ.



#### 4. ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸದ ಕೊರತೆ

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳಾ ಅನಕ್ಷರತೆಯ ಪ್ರಮಾಣ ಪುರುಷರಿಗಿಂತ ಅಧಿಕವಾಗಿಯೇ ಇದೆ. ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸದ ಕೊರತೆಯು ಆಧುನಿಕ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು (ತಾಂತ್ರಿಕ ಪ್ರಗತಿ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಇತ್ಯಾದಿ) ಅರಿಯಲು ತೊಡಕುಂಟು ಮಾಡಿದೆ. ಮಹಿಳೆಯ ಕೊರತೆ, ಮಹಿಳೆಯ ಅಲಭ್ಯತೆ, ಅನುಭವದ ಕೊರತೆಯಿಂದಾಗಿ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಕುಂಠಿತಗೊಂಡಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು.

#### 5. ನಷ್ಟಭಯ ಭರಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಕೊರತೆ

ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಪುರುಷರಿಗೆ ಹೋಲಿಕೆ ಮಾಡಿದರೆ ನಷ್ಟಭಯ (risk) ಭರಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಅವರು ಕಡಿಮೆ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಅನೇಕ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಸೂಕ್ತ ತರಬೇತಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಕೀಳರಿಮೆ, ಮೂಲಸೌಕರ್ಯದ ಕೊರತೆ, ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಕ್ರಮಬದ್ಧತೆ ಯಿಲ್ಲದಿರುವಿಕೆ ಮುಂತಾದವುಗಳು ನಷ್ಟಭಯ ಭರಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಕುಗ್ಗಿಸಿವೆ.

#### 6. ಹಣಕಾಸಿನ ಕೊರತೆ

ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಇನ್ನೊಂದು ಬೃಹತ್ ಸಮಸ್ಯೆಯೆಂದರೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಕೊರತೆ. ಸ್ವಂತ ಸ್ವತ್ತುಗಳ ಅಭಾವ ಮತ್ತು ಸ್ವತ್ತುಗಳನ್ನು ಬಯಸಿದ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಆಧಾರವಾಗಿ ನೀಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿರುವುದು ಬಾಹ್ಯ ಮೂಲದ ಹಣಕಾಸು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ನಿರ್ಬಂಧ ಉಂಟು ಮಾಡಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಮಹಿಳೆಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಮೇಲೆ ನಂಬಿಕೆಯಿಲ್ಲದಿರುವುದರಿಂದ ಪುರುಷರು ತಾವು ಹೊಂದಿರುವ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ನೀಡಲು ಹಿಂಜರಿಯುವರು. ಸಾಲವಿತರಣೆಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅನುಸರಿಸುವ ವಿಳಂಬ ನೀತಿ, ತಾರತಮ್ಯ ಮತ್ತು ಕ್ರಮಾನುಗತಿಯ ದೋಷ ಇತ್ಯಾದಿ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಮಹಿಳೆ ಯರಿಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಬಂಡವಾಳವು ಪ್ರಾಪ್ತ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ದೊರೆಯದಂತಾಗಿ ಉದ್ಯಮ ಸ್ಥಾಪಿಸುವ ಕನಸು ನನಸಾಗದೆ ಉಳಿದಿದೆ. ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಸ್ಥಿರ ಸ್ವತ್ತು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಇಲ್ಲದಿರುವುದರಿಂದ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಸಹ ದುಡಿಯುವ ಬಂಡವಾಳ ಒದಗಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

#### 7. ಕಚ್ಚಾ ಸರಕುಗಳ ಸರಬರಾಜಿನ ಕೊರತೆ

ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಕಚ್ಚಾಸರಕುಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಇತರ ಆದಾನಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವಲ್ಲಿ ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ತೊಂದರೆ ಅನುಭವಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಇದರಿಂದ ಆರಂಭದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಹುರುಪಿನಿಂದ ಸ್ಥಾಪನೆಗೊಂಡ ಉದ್ಯಮಗಳು ಸ್ವಲ್ಪ ಸಮಯದ ಬಳಿಕವೇ ರೋಗಗ್ರಸ್ತವಾಗಿರುವ ನಿದರ್ಶನಗಳಿವೆ.

#### 8. ಕಠಿಣ ಸ್ಪರ್ಧೆ (Stiff Competition)

ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿ ಬಹುತೇಕ ಉದ್ಯಮಗಳು ಕಠಿಣ ಸ್ಪರ್ಧೆ ಎದುರಿಸುತ್ತವೆ. ಸುಸಂಘಟಿತ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಮತ್ತು ಪುರುಷ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಸ್ಥಾಪಿಸಿರುವ ಉದ್ಯಮ

ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಗಳ ಉತ್ಪನ್ನಗಳೊಡನೆ ತೀವ್ರ ಸ್ಪರ್ಧೆಗಳಿವೆ.

### 9. ಅಧಿಕ ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚ (High Production Cost)

ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಇನ್ನೊಂದು ಸಮಸ್ಯೆಯೆಂದರೆ ಅಧಿಕ ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚ. ಉತ್ಪಾದನಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿರದಿರುವುದೇ ಇದಕ್ಕೆ ಮೂಲ ಕಾರಣ.

### 10. ವಿಕ್ರಯದ ಸಮಸ್ಯೆ (Problem of Marketing)

ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುತ್ತಿರುವ ಇನ್ನೊಂದು ಮೂಲ ಸಮಸ್ಯೆ ಎಂದರೆ ವಿಕ್ರಯದ ಸಮಸ್ಯೆ. ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಗಳ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಕ್ರಮಬದ್ಧವಾಗಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೊಳಿಸಲು ಕ್ರಮ ಕೈಗೊಳ್ಳದಿರುವುದು, ನಾಯಿಕೊಡೆಗಳಂತೆ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು ಒಡ್ಡುವ ಸಮಸ್ಯೆ, ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪನಿಗಳು ಸೃಷ್ಟಿಸಿರುವ ವಿಕ್ರಯದ ಸಮಸ್ಯೆ, ಸ್ಥಳೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಸೀಮಿತ ಗೊಂಡಿರುವುದು, ಉತ್ಪಾದನಾ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ನಾವೀನ್ಯತೆ ಇಲ್ಲದಿರುವುದು, ಗಂಟುಕಟ್ಟು, ವಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಸಂವೇಷ್ಣನದಲ್ಲಿ ವೈಜ್ಞಾನಿಕ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸದಿರುವುದು, ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಸಂಗ್ರಹಾಲಯಗಳ ಅಭಾವ ಇತ್ಯಾದಿ ವಿಕ್ರಯದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾದವುಗಳಾಗಿವೆ.

### 11. ಚಲನೆಯ ಕೊರತೆ (Lack of Mobility)

ವ್ಯವಹಾರದ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗಾಗಿ ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಒಂದು ಪ್ರದೇಶದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಪ್ರದೇಶಕ್ಕೆ ಚಲಿಸುವುದರಲ್ಲಿ ಅಸಹಾಯಕತೆ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸುವರು. ಜೊತೆಗೆ ಸರಕಾರಿ ಅಧಿಕಾರಿ ಮತ್ತು ಸಿಬ್ಬಂದಿ ವರ್ಗದವರಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಕಿರುಕುಳ, ತಾತ್ಕಾಲಿಕ ಮನೋಭಾವ, ಟೀಕೆಪ್ರಣಿ, ಪರವಾನಿಗೆ ನೀಡುವ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಂದ ಕಿರುಕುಳ, ತೆರಿಗೆ ಅಧಿಕಾರಿಗಳ ಕಿರುಕುಳ ಇತ್ಯಾದಿಗಳು ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಬಲವನ್ನು ಕುಗ್ಗಿಸಿವೆ.

ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಡಾ. ವಿ. ಎಂ. ಸೆಲ್ವರಾಜ್ ಅವರು ತಮ್ಮ ಸಂಶೋಧನಾ ಪ್ರಬಂಧ (Problems of Women Entrepreneurs in Tirunelveli City) ದಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸಿರುವ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ವಿವರ :

- ಕುಟುಂಬದ ಬೆಂಬಲದ ಕೊರತೆ
- ಹಣಕಾಸಿನ ಮುಗ್ಗಟ್ಟು
- ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಜ್ಞಾನದ ಕೊರತೆ
- ಸ್ವ-ನಂಬಿಕೆಯ ಕೊರತೆ

- ತೀಕ್ಷ್ಣ ಪೈಪೋಟಿ
- ನಿರ್ವಹಣಾ ಕೌಶಲ್ಯದ ಕೊರತೆ
- ತರಬೇತಿ ಕೊರತೆ
- ಧನಾತ್ಮಕ ಮನೋಭಾವದ ಕೊರತೆ
- ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸೌಲಭ್ಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕಡಿಮೆ ತಿಳುವಳಿಕೆ
- ಪುರುಷ ಪ್ರಾಬಲ್ಯ ಸಮಾಜ

(ಮೂಲ : Readers Shelf, Monthly Journal)

### 1.8.2 ಪರಿಹಾರಗಳು (Remedial Measures)

ಮಹಿಳೆಯರಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯನ್ನು ಬೆಳೆಸಿ, ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಿ ತನ್ನೂಲಕ ಅವರ ಆರ್ಥಿಕ ಪ್ರಗತಿಗೆ ಪೂರಕವಾಗುವಂತಹ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಆರಂಭಿಸಿ, ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರು ಸ್ವಾವಲಂಬಿಗಳಾಗುವಂತೆ ಪ್ರೇರೇಪಿಸಲು ವಿವಿಧ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಹಮ್ಮಿಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ. ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರ, ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರಗಳು ಮತ್ತು ಕೆಲವು ಸ್ವಯಂ ಸೇವಾ ಸಂಘಟನೆಗಳು ಮಹಿಳೆಯರು ಉದ್ಯಮಕ್ಷೇತ್ರದ ಪ್ರಮುಖ ವಾಹಿನಿಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವಂತೆ ಮಾಡಲು ಅನೇಕ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಹಮ್ಮಿಕೊಂಡಿವೆ. ಮಹಿಳೆಯರ ಸರ್ವತೋಮುಖ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಪ್ರಧಾನ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿರಿಸಿಕೊಂಡು ಹಲವಾರು ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿವೆ. ಅಂತಹ ಕೆಲವು ಯೋಜನೆ/ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ವಿವರಣೆಯನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ನೀಡಲಾಗಿದೆ.

1. ಉದ್ಯಮಶೀಲತಾ ಜಾಗೃತಿ / ಪ್ರೇರಣೆ ಶಿಬಿರ
2. ಉದ್ಯಮಶೀಲತಾ ತರಬೇತಿ ಪಡೆದ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಬೆಂಗಾವಲು ಸೇವೆ
3. ಕೌಶಲ್ಯಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಆಯೋಜನೆ
4. ಯೋಜನಾ ಸಾಧ್ಯತಾ ವರದಿ ಸಹಾಯಧನ
5. ಪೂರಕ ಬಂಡವಾಳ ಯೋಜನೆ
6. ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ವರ್ಗಾವಣೆ
7. ಸಲಹೆ ಮತ್ತು ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ನೀಡುವುದು
8. ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ತಯಾರಿಸಿದ ವಸ್ತುಗಳ ಪ್ರದರ್ಶನ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡುವುದು
9. ನೆರೆ ರಾಜ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮೇಳಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆ
10. ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ

### 1. ಉದ್ಯಮಶೀಲತಾ ಜಾಗೃತಿ / ಪ್ರೇರಣೆ ಶಿಬಿರ

ಮಹಿಳೆಯರು ಸ್ವ-ಉದ್ಯೋಗವನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡಲು ಹಾಗೂ ಅವರಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಜಾಗೃತಿ ಮತ್ತು ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಮೂಡಿಸಲು ಉದ್ಯಮಶೀಲತಾ ಜಾಗೃತಿ / ಪ್ರೇರಣಾ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ನಡೆಸಲಾಗುವುದು. ಸುಮಾರು 2-3 ವಾರಗಳ ಅವಧಿಗೆ ಉದ್ಯಮಶೀಲತಾ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ಏರ್ಪಡಿಸಲಾಗುವುದು. ಈ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮ ಸ್ಥಾಪನೆ ಬಗ್ಗೆ ಪೂರ್ಣ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡಿ ಮಹಿಳೆಯರು ತಮ್ಮ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಿ, ಸಮರ್ಥವಾಗಿ ನಡೆಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗಲು ಸಜ್ಜು ಮಾಡಲಾಗುವುದು.

### 2. ಉದ್ಯಮಶೀಲತಾ ತರಬೇತಿ ಪಡೆದ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಬೆಂಗಾವಲು ಸೇವೆ

ಉದ್ಯಮಶೀಲತಾ ತರಬೇತಿ ಪಡೆದ ಮಹಿಳೆಯರು ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಅವರಿಗೆ ಎಲ್ಲ ರೀತಿಯ ನೆರವು ನೀಡಬೇಕಾಗುವುದು ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯ. ವಿವಿಧ ಇಲಾಖೆಗಳಿಂದ ಪಡೆಯಬೇಕಾದ ಪರವಾನಿಗೆ, ಯೋಜನಾ ವರದಿ ತಯಾರಿಕೆ, ಸೂಕ್ತ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳ ಆಯ್ಕೆ, ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯ ಮೊದಲಾದ ಬೆಂಬಲ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಸರ್ಕಾರ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದು. ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರವು 'ಯಶಸ್ವಿನಿ' ಎಂಬ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಈ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗಾಗಿ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿರುವುದು ಇದಕ್ಕೆ ಸ್ಪಷ್ಟ ಉದಾಹರಣೆಯಾಗಿದೆ.

### 3. ಕೌಶಲ್ಯಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಆಯೋಜನೆ

ಮಹಿಳೆಯರು ತಮ್ಮ ಉದ್ಯಮ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಗುಣಮಟ್ಟದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಹಾಗೂ ಉತ್ಪಾದಕತೆ ಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ವೃತ್ತಿ ಕೌಶಲ್ಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳ ಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಕೇಂದ್ರ ಮತ್ತು ರಾಜ್ಯ ಮಟ್ಟದ ಪ್ರಯೋಗಾಲಯಗಳ ತರಬೇತಿ ಕೇಂದ್ರಗಳು, ಆಯ್ದು ಸ್ವಯಂ ಸೇವಾ ಕೇಂದ್ರಗಳ ಸಹಯೋಗದೊಂದಿಗೆ ಉದ್ಯಮಶೀಲರಿಗೆ ತರಬೇತಿ ನೀಡಲಾಗುವುದು. ಈ ಕೌಶಲ್ಯಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಲು ಮಹಿಳೆಯರು ಮೂಲ ವೃತ್ತಿ ಕೌಶಲ್ಯ ಹೊಂದಿರಬೇಕು.

### 4. ಯೋಜನಾ ಸಾಧ್ಯತಾ ವರದಿ ಸಹಾಯಧನ

ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸ ಬಯಸುವ ಮಹಿಳೆಯರು ತಮ್ಮ ಯೋಜನೆಗಳ ಸಾಧ್ಯತಾ ವರದಿಯನ್ನು ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸೇವಾ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ "ಕರ್ನಾಟಕ ತಾಂತ್ರಿಕ ಸಲಹೆ ಸೇವಾ ಸಂಸ್ಥೆ" ಮತ್ತು ಗುರುತಿಸಿರುವ ಇತರೆ ಸ್ವಯಂ ಸೇವಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದ 'ಯಶಸ್ವಿನಿ' ಯೋಜನೆಯು ಈ

ದಿಸೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿಗೆ ಅನುಕೂಲ ಕಲ್ಪಿಸಲು ಮುಂದಾಗಿದೆ. ಯೋಜನಾ ವರದಿ ತಯಾರಿಕೆಯ ವೆಚ್ಚದ ಶೇ. 50 ರಷ್ಟನ್ನು, ರೂ. 5,000 ಕ್ಕೆ ಮೀರದಂತೆ ಸಹಾಯ ಧನವನ್ನಾಗಿ ಮಹಿಳೆಯರು ಪಡೆಯಬಹುದು.

#### 5. ಪೂರಕ ಬಂಡವಾಳ ಯೋಜನೆ

ಮಹಿಳೆಯರು ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಆರಂಭಿಸುವ ಪ್ರಾರಂಭಿಕ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಅವರಿಗೆ ವೇಕಾಗುವ ಮೂಲಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸಲು ಪೂರಕ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಒದಗಿಸಲಾಗುವುದು.

#### 6. ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ವರ್ಗಾವಣೆ

ಉತ್ಪಾದನಾ ವಿಧಾನಗಳ ತಾಂತ್ರಿಕ ಉನ್ನತೀಕರಣ ಅಥವಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೊಳಿಸಿ 'ಯಶಸ್ವಿನಿ' ಯೋಜನೆ ಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಸಹಾಯ ಒದಗಿಸಲಾಗುವುದು.

#### 7. ಸಲಹೆ ಮತ್ತು ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ನೀಡುವುದು

ಸ್ಥಳೀಯವಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಬಹುದಾದ ಉದ್ಯಮ, ಕೈಗೊಳ್ಳಬಹುದಾದ ಸ್ವ-ಉದ್ಯೋಗ, ಆದಾಯ- ಉತ್ಪನ್ನ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸೂಕ್ತ ಸಲಹೆ ಹಾಗೂ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ನೀಡಲಾಗುವುದು. ಸ್ಥಳೀಯವಾಗಿ ಆರಂಭಿಸಬಹುದಾದ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಯ ಸಾಧ್ಯತೆ, ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳ ಆಯ್ಕೆ ಹಾಗೂ ಇತರೆ ಪೂರಕ ಸಿದ್ಧತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಜಿಲ್ಲಾ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕೇಂದ್ರವು ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಮಾಡುವುದು.

#### 8. ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ತಯಾರಿಸಿದ ವಸ್ತುಗಳ ಪ್ರದರ್ಶನ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡುವುದು

ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ವಸ್ತುಗಳಿಗೆ ವ್ಯಾಪಕ ಪ್ರಚಾರವನ್ನು ಒದಗಿಸಿ ಅವುಗಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ವಿಶಾಲಗೊಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಸರ್ಕಾರವು ಹೊಂದಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರದ ಯಶಸ್ವಿನಿ ಯೋಜನೆಯು 'ಯಶೋದರ್ಶನ' ಎಂಬ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಮೂಲಕ ವಸ್ತುಗಳ ಪ್ರದರ್ಶನ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟವನ್ನು ವ್ಯವಸ್ಥೆಗೊಳಿಸಿದೆ. ಇಂತಹ ಪ್ರದರ್ಶನಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಮ, ಜಿಲ್ಲೆ ಹಾಗೂ ರಾಜ್ಯಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ನಡೆಸಲಾಗುವುದು.

- ಗ್ರಾಮಾಂತರ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ಸಹಾಯ ಪಡೆದು ಕೈಗಾರಿಕೆ ಹಾಗೂ ಸೇವಾ ಚಟುವಟಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ವ-ಉದ್ಯೋಗ ಕೈಗೊಂಡಿರುವ ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ತಾಲ್ಲೂಕು ಮಟ್ಟದ ಇಂತಹ ವಸ್ತು ಪ್ರದರ್ಶನದಲ್ಲಿ ಉಚಿತವಾಗಿ ಭಾಗವಹಿಸಬಹುದು.
- ಯಶೋದರ್ಶನ ವಸ್ತುಪ್ರದರ್ಶನಗಳನ್ನು ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ 3 ದಿನಗಳ ಅವಧಿಗೆ

## 1.9 ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಶೀಲರು (Rural Entrepreneurs)

ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಿಂದ ಉದಯಿಸಿದ ಉದ್ಯಮಿಗಳೇ 'ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಶೀಲರು'. ಇನ್ನೊಂದು ಮಾತಿನಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆ / ಉದ್ಯಮಘಟಕಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪನೆ ಮಾಡಿ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿ / ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಮಾಲೀಕರನ್ನು ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಶೀಲರು ಎನ್ನುವರು. ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಿಂದ ಉದಯಿಸಿದ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯನ್ನು 'ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ' ಎನ್ನುವರು.

ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೈಗಾರಿಕೀಕರಣ ಎರಡೂ ಶಬ್ದಗಳು ಸಮಾನ ಅರ್ಥವನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ ಎಂಬುದು ತಜ್ಞರ ಅಭಿಪ್ರಾಯವಾಗಿದೆ. ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರವು ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಯ ಅರ್ಥವನ್ನು ಈ ರೀತಿ ಮಾರ್ಪಾಡುಗೊಳಿಸಿದೆ - "ಇಷ್ಟು ಸಾವಿರ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಗ್ರಾಮಾಂತರ ಪ್ರದೇಶ, ಹಳ್ಳಿ ಅಥವಾ ಪಟ್ಟಣ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪನೆಯಾಗಿರುವ ಮತ್ತು ಯಂತ್ರ ಹಾಗೂ ಸ್ಥಾವರದ ಮೇಲೆ 3 ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿಗಳಷ್ಟು ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಯಾವುದೇ ಕೈಗಾರಿಕೆಯು ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೈಗಾರಿಕೆ'ಯಾಗಿದೆ.

### 1.9.1 ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಸವಾಲುಗಳು Challenges faced by Rural Entrepreneurs

ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಪ್ರಮುಖ ಸವಾಲುಗಳು ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ.

#### 1. ಹಣಕಾಸಿನ ಸವಾಲುಗಳು (Financial Challenges) :

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಬಲಯುತವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಬ್ಯಾಂಕು ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆಯಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಭದ್ರತೆ (Security) ಒದಗಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಇವರ ಬಳಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಮೊತ್ತದ ಗೋಚರ ಸ್ವರೂಪದ ಭದ್ರತಾ ಆಸ್ತಿಗಳ ಕೊರತೆಯು ಅನುಸೂಚಿತ ಬ್ಯಾಂಕು ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯ ದೊರೆಯದಂತೆ ಮಾಡಿದೆ. ಆದುದರಿಂದ ಅವರು ಸ್ಥಳೀಯ ಹಣದ ಲೇವಾದೇವಿಗಾರರ ಮೂಲಕ ಅಧಿಕ ಬಡ್ಡಿ ಪಾವತಿಸಿ ಸಾಲ ಸಂಗ್ರಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಹೀಗೆ ಸಾಲ/ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯು ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಸವಾಲಾಗಿದೆ.

#### 2. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಸವಾಲುಗಳು (Marketing Challenges) :

ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ನಗರ ಪ್ರದೇಶಗಳ ಮತ್ತು ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದ

ಉದ್ಯಮಗಳಿಂದ ಕಠಿಣತಮವಾದ ಪೈಪೋಟಿಯನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಗಳು ಇನ್ನೂ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದಿಂದ ಉತ್ಪಾದನೆ ಕೈಗೊಂಡಿರುವ ಕಾರಣ ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚವು ಅಧಿಕವಾಗಿದೆ. ಬಂಡವಾಳದ ಕೊರತೆಯು ಆರ್ಥಿಕ ಮಿತವ್ಯಯಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಿಲ್ಲ. ಇದರಿಂದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸವಾಲುಗಳೂ ಅಧಿಕವಾಗಿವೆ. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ - a) ಶಿಷ್ಟೀಕರಣ ರಹಿತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು b) ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ದರ್ಜೀಕರಣ ಮತ್ತು ವರ್ಗೀಕರಣ ಇಲ್ಲದಿರುವುದು c) ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಮುದ್ರೆಯು ಇಲ್ಲದಿರುವುದು d) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರವರ್ತನೆಯ ಕೊರತೆ e) ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಸ್ಥಳೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಸೀಮಿತಗೊಂಡಿರುವುದು f) ಮಧ್ಯಮವರ್ತಿಗಳಿಂದ ಹಾವಳಿ g) ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಸಂಗ್ರಹಾಲಯಗಳ ಕೊರತೆ.

### 3. ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಸವಾಲುಗಳು (Management Challenges) :

ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ಆಧುನಿಕ ನಿರ್ವಹಣಾ ತಂತ್ರಗಳು ಹಾಗೂ ಕೌಶಲ್ಯಗಳ ಕೊರತೆಯೂ ಇದೆ. ಹಣಕಾಸಿನ ಕೊರತೆಯ ಕಾರಣ ಆಧುನಿಕ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ಇವರು ಪಡೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿಲ್ಲ. ಅನೇಕ ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಗಳು ಕಳಪೆಮಟ್ಟದ ನಿರ್ವಹಣೆಯಿಂದ ವಿಫಲಗೊಂಡಿರುವುದು ಇದಕ್ಕೆ ಉತ್ತಮ ನಿದರ್ಶನವಾಗಿದೆ. ಹೀಗೆ ಆಧುನಿಕ ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತುತ ನಿರ್ವಹಣಾ ಕೌಶಲ್ಯದ ಕೊರತೆಯು ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗಿರುವ ಇನ್ನೊಂದು ಸವಾಲಾಗಿದೆ.

### 4. ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಸವಾಲುಗಳು (Technological Challenges) :

ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವು ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಿಗೆ ಇನ್ನೂ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ವಿಸ್ತರಣೆಯಾಗದಿರುವುದು ಎಲ್ಲರಿಗೂ ತಿಳಿದ ವಿಷಯವಾಗಿದೆ. ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮ ಶೀಲರು. ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಸಹಾಯವಿಲ್ಲದೆ ಆಧುನಿಕ ವ್ಯವಹಾರ ನಿರ್ವಹಣೆ ಅಸಾಧ್ಯ. ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಅಂತರ್ಜಾಲದ ವಿಸ್ತರಣೆಯು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಿದ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಉಂಟಾಗಿಲ್ಲ. ಬಂಡವಾಳದ ಕೊರತೆ, ತಂತ್ರಾಂಶವನ್ನು ಕಾಲೋಚಿತಗೊಳಿಸದಿರುವುದು. ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಸಿಗ್ನಲ್‌ಗಳ ಅಲಭ್ಯತೆ ಇತ್ಯಾದಿ ಅಂಶಗಳು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಸವಾಲುಗಳಿಗೆ ಉದಾಹರಣೆಗಳಾಗಿವೆ.

### 5. ನೀತಿ ಸವಾಲುಗಳು (Policy Challenges) :

ಸರ್ಕಾರದ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮ /ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ನಿಯತಕಾಲಿಕವಾಗಿ ತಿದ್ದುಪಡಿ / ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಉಂಟಾಗುತ್ತಿವೆ. ಟ್ರಿಮ್ಸ್ (TRIMS), ಟ್ರಿಪ್ಸ್ (TRIPS) ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಒಪ್ಪಂದಗಳಂತಹ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಗಳು ಸುಲಭವಾಗಿ ಗ್ರಹಿಸಲಾರರು.

### 6. ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ಸವಾಲುಗಳು (Human resource challenges) :

ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಕೌಶಲ್ಯ ಮತ್ತು ಉತ್ತಮ ಜ್ಞಾನ ಹೊಂದಿರುವ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯನ್ನು ನೇಮಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿಲ್ಲ. ವೇತನ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿದಾಯಕವಾಗಿ ನೀಡಲು ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಶೀಲರಿಗೆ ದುಡಿಯುವ ಬಂಡವಾಳದ ಕೊರತೆಯು ಕಾರಣವಾಗಿದೆ. ಇದಲ್ಲದೆ ಕಾರ್ಮಿಕ ಆವರ್ತನವು ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿ ಅಧಿಕವಾಗಿದೆ. ನೌಕರರಿಗೆ ಆಧುನಿಕ ತರಬೇತಿ ಒದಗಿಸುವಷ್ಟು ಹಣಕಾಸಿನ ಬೆಂಬಲವು ಸಹ ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿಗೆ ಇಲ್ಲದಿರುವುದೂ ಸಹ ಒಂದು ಸವಾಲಾಗಿದೆ.

### 7. ಇತರೆ ಸವಾಲುಗಳು (Other Challenges) :

ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಇತರೆ ಸವಾಲುಗಳು ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ :

- ಕೌಟುಂಬಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು
- ಮೂಲಭೂತ ಸೌಲಭ್ಯಗಳ ಕೊರತೆ
- ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಹಂಚಿಕೆಗೆ ಸಾರಿಗೆ ಸೌಕರ್ಯಗಳ ಕೊರತೆ
- ಮಾಲ್‌ಗಳು, ಸೂಪರ್ ಬಜಾರ್‌ಗಳು ಹಾಗೂ ಬೃಹತ್ ಗಾತ್ರದ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ ಪ್ರೈವೇಟಿ.
- ಕ್ಷಿಪ್ರಗತಿಯ ಸಾಮಾಜಿಕ-ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಬದಲಾವಣೆಗಳು.

### 1.10 ಕೃಷಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳು Agricultural Entrepreneurs

ಮೂಲಭೂತವಾಗಿ ಕೃಷಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮನ್ನು ತೊಡಗಿಸಿಕೊಂಡಿರುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳೇ 'ಕೃಷಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳು'. ಇನ್ನೊಂದು ಮಾತಿನಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ತಮ್ಮ ಜೀವನೋಪಾಯಕ್ಕಾಗಿ ಮತ್ತು ಆದಾಯದ ಮೂಲವಾಗಿ ಕೃಷಿಯನ್ನು ವೃತ್ತಿಯಾಗಿ ಸ್ವೀಕರಿಸಿರುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳೇ 'ಕೃಷಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳು'.

### ಕೃಷಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಸವಾಲುಗಳು

### Challenges faced by Agricultural entrepreneurs

ಭಾರತದ ಕೃಷಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಸವಾಲುಗಳು ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ :

### 1. ಪರಿಸರ ಸವಾಲುಗಳು (Environment Challenges) :

ಇಲ್ಲಿ 'ಪರಿಸರ' ಎಂದರೆ ಸ್ವಾಭಾವಿಕ ಪರಿಸರ ಎಂದರ್ಥ. ಭಾರತದ ಕೃಷಿಯು ಅನಿಯಂತ್ರಿತ ಸ್ವಾಭಾವಿಕ ಪರಿಸರದ ಅಂಶಗಳಿಂದ ಪ್ರಭಾವಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ. ಮಾನ್ಸೂನ್



ಮಾರುತಗಳು ಭಾರತದ ಕೃಷಿಕರ ಹಣೆಬರಹವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತವೆ. ಅನುಕೂಲಕರವಾದ ಮಾನ್ಯೂನ್ ಮಾರುತಗಳು ಉತ್ತಮ ಬೆಳೆ ಮತ್ತು ಆದಾಯಕ್ಕೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹ ನೀಡುತ್ತಿದ್ದು, ಮಾನ್ಯೂನ್ ಮಾರುತಗಳ ವೈಫಲ್ಯವು ಬರಗಾಲ ಮತ್ತು ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಕಾರಣಗಳಾಗುತ್ತವೆ. ಹೀಗೆ ಸ್ವಾಭಾವಿಕ ಪರಿಸರವು ಕೃಷಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿಗೆ ಒಂದು ಬೃಹತ್ ಸವಾಲಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸಿದೆ.

## 2. ನೀತಿ ಸವಾಲುಗಳು

(Policy Challenges) :

ಕೃಷಿ ವಿಷಯಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಕೇಂದ್ರ ಹಾಗೂ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರಗಳು ನಿಯತಕಾಲಿಕವಾಗಿ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುತ್ತವೆ. ಅನೇಕ ವೇಳೆ ಪ್ರಸ್ತುತ ಇರುವ ಕಾಯಿದೆಗಳಿಗೆ ತಿದ್ದುಪಡಿಗಳನ್ನು ತರಲಾಗುತ್ತದೆ. ಜಾಗತಿಕ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ದೇಶಗಳೊಡನೆ ಒಪ್ಪಂದಗಳೂ ಏರ್ಪಡಾಗುತ್ತವೆ. ಇಂತಹ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ನೇರವಾಗಿ ಅಥವಾ ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ಕೃಷಿ ಕ್ಷೇತ್ರವನ್ನು ಪ್ರಭಾವಿಸುತ್ತವೆ. ಜಾಗತಿಕ ಮಟ್ಟದ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯ ಕೃಷಿಕರಿಗೆ ಅರ್ಥವಾಗುವುದು ಕಷ್ಟ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆಯೊಡನೆ ಉಂಟಾದ ಒಪ್ಪಂದಗಳು, ರಫ್ತು-ಆಮದು ನೀತಿ, ಉದಾರೀಕರಣದ ಪರಿಣಾಮ ಇತ್ಯಾದಿಗಳು ಕೃಷಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿಗೆ ಹಲವಾರು ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಿವೆ.

## 3. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಸವಾಲುಗಳು

(Marketing Challenges) :

ಕೃಷಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಹಲವಾರು ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತುತ ಅವರ ಮುಂದಿರುವ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಸವಾಲುಗಳೆಂದರೆ - ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಹಂಚಿಕೆ ಮಾರ್ಗಗಳ ಸವಾಲುಗಳು, ಪ್ರವರ್ತನೆ ಕೊರತೆಯ ಸವಾಲುಗಳು, ಬೆಂಬಲ ಕೊರತೆಯು ಸೃಷ್ಟಿಸಿರುವ ಸವಾಲುಗಳು, ಬಾಹ್ಯ ಪೈಪೋಟಿಯು ಸೃಷ್ಟಿಸಿರುವ ಸವಾಲುಗಳು, ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲಾದ ಕೃಷಿ, ಹುಟ್ಟುವಳಿಗಳಿಂದ ಬರಬೇಕಾದ ಬಾಕಿ ಇತ್ಯಾದಿಗಳಾಗಿದ್ದು ಇಂತಹ ವಿಶೇಷ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಭಾರತೀಯ ಕೃಷಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಎದುರಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

## 4. ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳ ಸವಾಲುಗಳು

(Infrastructural Challenges) :

ಕೃಷಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳ ಕೊರತೆಯನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ತಯಾರಿಕಾ ಕೈಗಾರಿಕೆಯಂತೆ ಕೃಷಿಯೂ ಸಹ ಕೈಗಾರಿಕೆಯ ಸ್ಥಾನಮಾನ ಪಡೆಯತೊಡಗಿದೆ. ತಯಾರಿಕಾ ಕೈಗಾರಿಕೆಯ ಪ್ರಗತಿಗೆ ಪೂರಕವಾಗುವಂತಹ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳ

ಸೃಷ್ಟಿಗೆ ಸರಕಾರವು ವಿಶೇಷ ಗಮನ ನೀಡಿದಂತೆ ಕೃಷಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ನೀಡಿಲ್ಲ. ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳು ಸಾರಿಗೆ, ಸಂವಹನ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಾಹಿತಿ, ನಿಯಂತ್ರಿತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಂತಹ ಅಗತ್ಯ ಸೌಲಭ್ಯಗಳಿಂದ ವಂಚಿತವಾಗಿರುವುದು ಕಂಡುಬಂದಿದೆ. ಆದುದರಿಂದಲೇ ಕೃಷಿಕರಿಂದ ಅನೇಕ ವೇಳೆ ರ್ಯಾಲಿ, ಮೆರವಣಿಗೆ ಮತ್ತು ಸತ್ಯಾಗ್ರಹಗಳಂತಹ ಪ್ರತಿಭಟನೆಗಳು ನಡೆಯುತ್ತಿವೆ. ಕೃಷಿ ಪದಾರ್ಥಗಳು ಕ್ಷಯಿಸುವಂತಹ ಲಕ್ಷಣ ಹೊಂದಿವೆ. ಇವುಗಳ ರಕ್ಷಿತ ಸಂಗ್ರಹಣೆಗೆ ವೈಜ್ಞಾನಿಕವಾಗಿ ಗೋದಾಮುಗಳಿಲ್ಲ, ಗೋದಾಮುಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಕೃಷಿಕರಲ್ಲಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಬಂಡವಾಳವೂ ಇಲ್ಲ. ಇಂತಹ ಅಂಶಗಳು ಕೃಷಿ ವಲಯದಲ್ಲಿನ ಸವಾಲುಗಳಿಗೆ ನಿದರ್ಶನಗಳಾಗಿವೆ.

### 5. ಹಣಕಾಸಿನ ಸವಾಲುಗಳು

(Financial Challenges) :

ಆಧುನಿಕ ಕೃಷಿಯು ಹೆಚ್ಚು ಯಾಂತ್ರೀಕೃತವಾಗತೊಡಗಿವೆ. ಆಧುನಿಕ ಕೃಷಿ ಉಪಕರಣಗಳು, ಯಂತ್ರಗಳು, ಉತ್ತಮ ಬಿತ್ತನೆ ಬೀಜಗಳು, ರಸಗೊಬ್ಬರ, ಕೀಟ ಮತ್ತು ಕ್ರಿಮಿನಾಶಕಗಳು, ಕಳೆ ನಾಶಕಗಳು, ಕೃಷಿ ಕಾರ್ಮಿಕರ ನಿರ್ವಹಣೆ ಇತ್ಯಾದಿ ಇಂದಿನ ಅಗತ್ಯ ಹೂಡುವಳಿಗಳಾಗಿವೆ. ಇವುಗಳ ಖರೀದಿಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಮೊತ್ತದ ಹಣಕಾಸಿನ ಸೌಲಭ್ಯದ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಆದರೆ ಕೃಷಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿಗೆ ಸಂಘಟಿತ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆ / ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ಹಣಕಾಸಿನ ನೆರವು ಸಕಾಲದಲ್ಲಿ ದೊರೆಯುತ್ತಿಲ್ಲ. ಆದುದರಿಂದ ಅವರು ಸ್ಥಳೀಯ ಹಣದ ಲೇವಾದೇವಿಗಾರರ ಹಿಡಿತಕ್ಕೊಳಗಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಇಂತಹ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ಎಲ್ಲ ಕೃಷಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಕಂಡುಬರುತ್ತಿದೆ.

### 6. ನಿರ್ವಹಣೆ ಮತ್ತು ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಸವಾಲುಗಳು

(Managerial and Labour Challenges)

ಕೃಷಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿಗೆ ನಿರ್ವಹಣೆ ಜ್ಞಾನದ ಕೊರತೆಯಿದೆ. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ಕೃಷಿ ವಿಜ್ಞಾನದಲ್ಲಿ ಪದವಿ ಪಡೆದ ವಿದ್ಯಾವಂತರು ಕೃಷಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳಾಗಿ ವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುವವರ ಸಂಖ್ಯೆ ಕಡಿಮೆ. ಉಳಿದ ಕೃಷಿಕರು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಜ್ಞಾನದಿಂದ ಕೃಷಿ ಕೈಗೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಇಂತಹ ಕೃಷಿಕರು ಪರಿಣತರನ್ನು ಕೃಷಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ನೇಮಕ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಷ್ಟು ಹಣಕಾಸಿನ ಬೆಂಬಲ ಹೊಂದಿಲ್ಲ. ಆದುದರಿಂದ ಬಹುತೇಕ ಕೃಷಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿಗೆ ನಿರ್ವಹಣೆ ಜ್ಞಾನದ ಕೊರತೆಯಿರುವುದು ಒಂದು ಬೃಹತ್ ಸವಾಲಾಗಿದೆ. ಇದಲ್ಲದೆ ಕಡಿಮೆ ಮತ್ತು ಆಕರ್ಷಕ ವೇತನ ಇಲ್ಲದಿರುವ ಕಾರಣ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಆವರ್ತನ (Labour turn over) ವೂ ಸಹ ಅಧಿಕ.