व्यावसायिक सफलता के मूल तत्व

(Essentials of a Successful Business)

एक व्यवसायी को निश्चित उद्देश्य की प्राप्ति के लिए विभिन्न साधनों में ताल-मेल करना पड़ता है। व्यावसायिक सफलता के सभी साधन महत्वपूर्ण हैं। विभिन्न विभागों को एक-दूसरे के साथ मिलकर, तालमेल सहित काम करना चाहिए तथा संगठनात्मक और वित्तीय योजनाएं ठीक प्रकार से निश्चित की जानी चाहिएं। आधुनिक व्यवसाय जटिल हो गया है। तकनीकी सुधार तथा उपभोक्ताओं के बदलते हुए अभिमान व्यवसाय के लिए अधिक चुनौतियां पैदा कर रहे हैं। व्यवसाय के सभी पहलू अर्थात् उत्पादन, वित्त, संगठन तथा मण्डीकरण का व्यवसाय की सफलता के लिए सही ढंग से प्रबन्ध करना चाहिए और इनमें तालमेल स्थापित करना चाहिए। व्यवसाय की सफलता के लिए अनिवार्य आवश्यकताओं का नीचे वर्णन किया गया है।

1. उद्देश्य निश्चित करना (Setting objectives) :-

व्यावसायिक उद्देश्यों को निश्चित करना प्रबन्ध का पहला काम है। इसे पता होना चाहिए कि करना क्या है? उद्देश्य निश्चित करने के पश्चात, इनको प्राप्त करने के तरीके एवं साधनों निर्धारित किया जा सकेगा। यदि व्यावसायिक वस्तुएं उत्पादन करता है तो वस्तु की प्रकृति, वस्तुओं का अधिक या पूर्ण भाग उत्पादन करना है, आदि निर्णय लेने चाहिएं। सेवा से सम्बन्धित व्यवसाय में सेवा की प्रकृति, किस प्रकार की सुविधा दी जानी है, आदि निश्चित किया जाना चाहिए। उद्देश्यों की जानकारी केवल प्रबन्ध को ही नहीं चाहिए, उद्योग में काम करने वाले अन्य सभी सदस्यों को भी इनसे पूरी तरह परिचित होना चाहिए।

ii. उचित ~~[illegible]~~ योजना (Proper planning) :-

उद्देश्य निर्धारित करने के पश्चात सम्पूर्ण योजना तैयार करना आवश्यक है। योजना का उद्देश्य अंतिम कार्य निश्चित करना तथा उन्हें कार्यान्वित करना है। वर्तमान के लिए महत्वपूर्ण है। भविष्य अनिश्चित होता है तथा भविष्य की घटनाओं का अनुमान लगाना कठिन होता है। भविष्य की योजना में उठने वाली अनिश्चितताओं का अनुमान लगाने तथा इस सम्बन्ध में जो संभव कार्य करने हों उनको निर्धारित करने का प्रयत्न किया जाता है। इस प्रकार योजना आने वाले संभावित संकट का सामना करने की क्षमता प्रदान करती है।

iii. ठीक संगठन (Sound organisation) :-

संगठन द्वारा कर्मचारियों को उनके काम दिए जाते हैं जिनसे हर कर्मचारी का व्यक्तिगत प्रयत्न पूर्व निश्चित उद्देश्यों की प्राप्ति में प्रभावशाली योगदान दे सके। हर कर्मचारी के कर्तव्य तथा जिम्मेदारियाँ सुनिश्चित होती हैं, जिससे हर किसी को पता होता है कि उसने क्या करना है। व्यवसाय की सफलता के लिए ठीक संगठन अत्यावश्यक है। सबसे पहले स्वामित्व के बारे में निर्णय लेना चाहिए। क्या यह एकल, साझेदारी या संयुक्त पूँजी कम्पनी होगी। इसके पश्चात आंतरिक संगठन का विकास करना चाहिए। कोई भी काम बिना सौंपे नहीं रहना चाहिए। निरीक्षक एवं अधीनस्थ सभी कर्मचारियों को व्यवसाय में अपने - अपने भागों का पता होना चाहिए।

iv. उचित वित्तीय योजना (Proper financial planning) :-

व्यवसाय को आरम्भ करते समय ही वित्त की आवश्यकता और सभी संभव स्रोत जहाँ से यह प्राप्त

किया जा सकता है, निर्धारित कर लेने चाहिए। वित्तीय योजना का उद्देश्य उपयुक्त मात्रा में कम से कम लागत वित्त का प्रबन्ध करना है। आवश्यक पूंजी हर समय उपलब्ध होनी चाहिए नहीं तो काम में विघ्न पड़ेगा। पूंजी की दुर्लभता तथा बहुलता होनी ही व्यवसाय के लिए अहितकर है। पूंजी की बहुलता प्रबन्धकों को अनावश्यक अमल सम्पत्ति बनाने व व्यवसाय में काम आने वाली वस्तुओं का भंडारण करने के लिए उकसा सकती है। उचित वित्तीय योजनाएं वर्तमान जरूरतों के लिए तथा भविष्य में विकास के लिए वित्त का प्रबन्ध करने के लिए आवश्यक है। वित्तीय योजना की तैयारी में निम्नलिखित बातों का हाथ है:

क. पूंजी की आवश्यकता।
ख. पूंजी एकत्रित करने के स्रोत।
ग. पूंजी प्रबन्ध का ढांचा।

व्यवसाय स्थापित करने का स्थान व ले-आउट (Location and layout of plant) :—

किसी व्यवसाय को आरम्भ करते समय प्रबन्ध को व्यवसाय के लिए स्थान के विषय में निर्णय लेना पड़ता है। व्यवसाय वहां स्थापित करना चाहिए, जहां सभी साधन कम लागत पर उपलब्ध हों। आदर्श बिन्दु तक प्लांट का विकास तभी हो सकता है यदि इसे ठीक स्थान पर स्थापित किया गया हो। ऐसे स्थान पर कच्चा माल, श्रमिक शक्ति के साधन व तैयार माल बेचने के लिए मण्डी होनी चाहिए।

स्थिति निश्चित करने के पश्चात प्लांट के ले-आउट के बारे में निर्णय करना होता है। मशीनरी लगाने तथा साज-सामान का काम इस प्रकार नियमबद्ध होना चाहिए जिससे उत्पादन बिना रुकावट के हो सके। दफ्तर तथा गोदाम

कारखाने के समीप होने चाहिए। उचित मशीनें, औजार, मशीन का मितव्ययता में प्रयोग करने में सहायक सिद्ध होगा। उचित स्थिति व उचित मशीन-औजार व्यवसाय की सफलता के लिए जरूरी है।

vi. मण्डीकरण (Marketing system) :-

मण्डीकरण उत्पादन से भी अधिक महत्वपूर्ण है। उत्पादन की आवश्यकता ही क्या है, यदि उसे बेचा नहीं जा सकता। कमाने के लिए मण्डीकरण का प्रबन्ध वस्तु को सीधे ग्राहक को बेचना है या थोक व्यापारी द्वारा, इसका निर्णय वस्तु के विभिन्न पहलुओं पर विचार करके लेना चाहिए।

vii. अनुसन्धान (Research) :-

उत्पादन की लगातार बदलती तकनीकों के कारण उत्पादन तथा विक्रय की न्यूनतम विधियों को अपनाना जरूरी हो गया है। परिवर्तन व्यवसाय का निचोड़ है। हर रोज उत्पादन के नए ढंगों का प्रयोग किया जा रहा है। उपभोगी की रुचियों एवं अधिमान को, उत्पादन के नए ढंग का प्रयोग किया जा रहा है। अन्वेषण तथा विकास को व्यवसाय में उचित स्थान देना चाहिए। परिवर्तनशील संसार में प्रतिद्वन्द्वियों के साथ मुकाबला नहीं किया जा सकता है यदि खोज को पूरा महत्व दिया जाए। इसके बिना प्रतियोगिता में टिका नहीं जा सकता। यही कारण है कि व्यवसाय में सफलता प्राप्त करने के लिए अन्वेषण कार्य की अत्यावश्यकता है।

Scanned with CamScanner