

Class - D. Com XII

Subject - EPS

Topic - Identification of entrepreneurial opportunity

Lecture - 09

Prepared by - Dr. C. P. Sharma Meerwari College - A.B.G.

सांख्यिक सुअवसर की पहचान :-

उत्पादन नीति दीर्घकालीन नीति-नीति का वह कथन होता है जो कि अधिकतम लाभार्जन हेतु कंपनी के साधनों की व्यवस्था करती है।

उद्यमी या साहसी के मन में सर्वप्रथम सुअवसर का कौबू होता है, फिर वह उसे चिन्हित करके वातावरण के साथ उसका परीक्षण करता है। परीक्षण के लिए वह विभिन्न सूचनाओं एवं जानकारियों की प्राप्ति करता है। उद्यमी को पुनिश्चित करना है कि वह कौन सी उत्पाद या सेवा का चुनाव करे।

उत्पाद या सेवा का चुनाव - उत्पाद तथा सेवा का चुनाव करते समय उद्यमी को निम्नलिखित बातों पर ध्यान देना चाहिए -

① बाजार का निर्धारण - उद्यमी को उत्पाद का चुनाव करने से पहले उसके बाजार का निर्धारण करना चाहिए कि क्या उत्पाद का बाजार स्थानीय होगा या राष्ट्रीय या अन्तर्राष्ट्रीय। यदि उत्पाद बाजार में पहले से ही हो रहा होगा कि उद्यमी अब जो उत्पाद ला रहा है उसका कारण क्या है। उसके नये उत्पाद के प्रति बाजार का क्या हल होगा। उद्यमी को ऐसा उत्पाद लाने को सोचेंगा जो पहले से बाजार में नहीं है तथा बाजार सर्वेक्षणकर्ता सम्भावित आहको का परा लगाना होगा। बाजार सर्वेक्षण के अन्तर्गत माँग, प्रतिस्पर्धी लागत एवं मूल्य, प्रति प्रोडिगता, नये परिवर्तन की संभावना, विज्ञापन का बाजार पर प्रभाव इत्यादि का अध्ययन करना चाहिए।

② कच्चे माल की पर्याप्त एवं उपलब्धता - उद्यमी को यह भी ध्यान देना चाहिए कि उत्पाद के लिए पर्याप्त मात्रा में कच्चा माल मिलता रहेगा या नहीं। यदि यह मौसमी प्राप्त हो सके तो या अन्य दृष्टियों से आपात करना पड़े तो

उत्पाद के चुनाव में सारथी को सावधानी देना ②  
काम चाहिए। कच्चे माल के बारे में भी विचार  
लेना चाहिए।

③ लाभ की संभावना - उद्यमी को अपने उत्पाद की  
वार्षिक विक्री और उस पर होने वाले लाभ का अनुमान  
पहले कर लेना चाहिए। एक सफल और पुष्टिमान  
साहसी तुलना लाभ की बात नहीं होयता, बल्कि वह  
अपने उत्पाद के द्वारा बाजार को अधिक आकर्षित कर  
न लाभ, न हानि (No profit, No Loss) का कार्य कर  
करके अपना धरातल को गायब करता है। फिर लाभ  
तो उसे आने वाले दिनों में खो मिलना ही रहेगा।

④ प्रतिपौष्टिता - आज का बाजार प्रतिस्पर्धी प्रति  
स्पर्धी है। आप ही आप ही आप ही आप ही  
प्रतिपौष्टिता करने रहते हैं। ऐसी स्थिति में प्रतिस्पर्धा  
में हलने के लिए ऐसे उत्पाद का चुनाव होगा जो  
बाकी प्रतिपौष्टी की तुलना में अच्छे किस्म और कम  
दर पर हो। यदि उत्पाद नई तरह का हो तो इसकी  
प्रतिस्थापन वाली दूसरी वस्तु के मूल्य और बाजार में  
इसकी वर्तमान स्थिति पर भी विचार करना चाहिए।

⑤ उत्पादन लागत - उत्पादन की लागत प्रतिस्पर्धी  
का आकलन करना चाहिए कि लागत अधिक तो नहीं  
हो रही है। उत्पादन की लागत उछाहोगा चाहिए जो कि  
उपयोगिता के जोर के अनुकूल हो। इतना ही उत्पाद पहचान  
और चुनाव में लागत खर्च का विशेष महत्व होता है।

⑥ तकनीकी परतू - उत्पाद के लिए मशीन, मंभ, उपकरण  
की आवश्यकता होती है। नये तकनीकी मशीन को  
चलाने के लिए प्रशिक्षित कर्मचारियों की जरूरत होती है।  
इसलिए उत्पाद के चुनाव के समय तकनीकी परतू पर  
भी विचार करना चाहिए।

⑦ व्यवहारिकता - यदि उत्पाद पहले से ही है और उद्यमी  
उसका नया पाकिवले हुए जानें के बारे में सोचता है तो इस पर  
व्यवहारिकता वर्तमान समय में कितनी होगी।