ISSN–2277- 8721

Electronic International Interdisciplinary Research Journal

Volume–XII, Issues – VI (Special Issues -I) Nov – Dec 2023

OPEN ACCESS Original Research Article

व्यवसायाच्या विकासात नेतृत्वाची भूमिका

डॉ. धवळू महादू गांगुर्डे

सहाय्यक प्राध्यापक (वाणिज्य),

पू. सा. गु. वि. प्र. मंडळाचे स. इ. पाटील कला,

गि. बा. पटेल. विज्ञान व श. ता. ख. वि. संघ वाणिज्य महाविद्यालय,

शहादा, जि. नंदुरबार.

सारांश:

व्यवसायाच्या विकासात नेतृत्व अतिशय महत्वाची भूमिका बाजवते. किंबहुना नेतृत्वाशिवाय व्यवसायाचे अस्तित्व अशक्य असते. व्यवसायासाठी मानवी आणि भौतिक साधन सामुग्रीची आवश्यकता असते. दोनही प्रकारची साधन सामुग्री उपलब्ध झाल्यावर तिची योग्य प्रकारे जुळवाजुळव करून व्यवसाय उभारावा लागतो. भूमी, भांडवल, श्रम या उत्पादनाच्या घटकांचा आवश्यकतेनुसार महत्तम वापर संयोजकाला म्हणजेच नेत्याला करावा लागतो. तेव्हाच व्यवसाय यशस्वी होतो. व्यवसायाची उद्दिष्टे साध्ये करण्यासाठी व्यवसायातील मानवी समूहाला दिशा देणे व सामूहिक प्रयत्न गतिमान करण्यासाठी सक्षम नेतृत्वाची गरज असते. व्यवसाय व्यवस्थापन, समूहातील व्यक्तींमधील नेतृत्वाचे गुण ओळखून त्यांच्यावर कार्याची जबाबदारी सोपविते. व्यवसाय जगतात ज्या ज्या व्यवसायांचे नेतृत्व उत्कृष्ट असते. ते व्यवसाय यशस्वी झालेले दिसून येतात. देशाच्या विकासात उद्योग-व्यवसायांची भूमिका अत्यंत महत्वाची असते. आणि उद्योग-व्यवसायांच्या विकासात नेतृत्वाची भूमिका महत्वाची असते. प्रस्तुत लेखात, व्यवसायात प्रतिकूल परिस्थिती निर्माण झाली तरी सक्षम नेतृत्व असेल तर त्यावर मात करता येऊन व्यवसायात यश मिळविता येते. हे विषद करण्याचा प्रयत्न केलेल्या आहे.

प्रमख शब्द: *व्यवसाय, नेतृत्व, मानवी साधनसामुग्री, उद्योजक, कर्मचारी*

Copyright © 2023 The Author(s): This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution 4.0 International License (CC BY-NC 4.0) which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium for non-commercial use provided the original author and source are credited.

प्रस्तावना:

व्यवसायाची विविध कार्ये मानवी आणि भौतिक संसाधनाद्वारे केली जातात. भौतिक सामुग्री मूर्त असल्यामुळे या संसाधनाचा वापर व्यवस्थापनाला पाहिजे तसा करता येतो. परंतु मानवी घटकांची विविध विभागात नियुक्ती करण्यापूर्वी प्रत्येक व्यक्तिमध्ये असणारे कौशल्ये, पात्रता, नेतृत्व, क्षमता,

नीतीमत्ता, कामाप्रती असणारी निष्ठा या सर्व गोष्टींचा विचार करूनच त्या त्या विभागात त्यांची नेमणूक केली पाहिजे. व्यवस्थापक हा कोणत्याही व्यवसायाचा प्रमुख नेता असतो. विविध विभागात कर्मचाऱ्यांची नेमणूक करताना त्याने कर्मचाऱ्यांमधील विविध गुणांचा अभ्यास करूनच त्यांची नेमणूक त्या त्या विभागात केली पाहिजे. त्याशिवाय अपेक्षित उद्दिष्टे साध्ये होत नाहीत. समूहातील व्यक्तींमधील नेतृत्व गुण ओळखून त्या त्या विभागात नियुक्ती केल्यानंतर समूहातील इतर व्यक्तींनी त्याचे नेतृत्व मान्य केले तरच त्या विभागातील कार्य यशस्वी होते. अशा प्रकारे व्यवसायातील प्रत्येक विभागातील कार्य सर्वोत्तम झाले तर व्यवसाय यशस्वी होतो. या यशामध्ये प्रत्येक कर्मचाऱ्याचे योगदान असते. म्हणून नेत्याने समूहातील प्रत्येक व्यक्तीवर जबाबदारी सोपवून काम करून घेणे महत्वाचे असते. त्यासाठी प्रत्येक कर्मचाऱ्यास काम करण्यासाठी प्रोत्साहित करून कार्ये करून घेण्याची जबाबदारी नेत्याची असते. म्हणूनच किथ डेव्हीस म्हणतात 'व्यवसायाची निश्चित उद्दिष्टे साध्ये करण्यासाठी इतरांना प्रवृत्त करून प्रोत्साहित करण्याची योग्यता म्हणजेच नेतृत्व'.

उद्दिष्टये:

1. व्यवसायाच्या विकासासाठी नेतृत्वाला असलेले महत्व अभ्यासने
2. उद्योजकांपुढील आव्हानांचा अभ्यास करणे.

गृहीते:

1. प्रत्येक व्यावसायीक, व्यवसायाच्या विकासात नेतृत्वाचे महत्व मान्य करतो.
2. व्यवसायातील कर्मचारी आपापल्या विभागातील नेत्याच्या मार्गदर्शनात आपले कार्ये पार पाडतात.

संशोधन पद्धती:

सदर लेख लिहिण्यासाठी द्वितीय साधन सामग्रीचा वापर करण्यात आला. त्यासाठी विविध संदर्भीय पुस्तके, प्रकाशित संशोधन लेख, साहित्य, वर्तमान पत्रे, इंटरनेट वेबसाइट यांचा अभ्यास करण्यात आला.

व्यवसायातील कार्ये पार पडताना नेतृत्वाची भूमिका:

1. **नेत्याची वर्तणूक:**

   व्यवसायातील प्रत्येक विभागातील विविध कार्ये पार पाडण्यासाठी अनेक कर्मचारी नियुक्त केलेले असतात. प्रत्येक विभागातील विभाग प्रमुखांवर त्या त्या विभागातील कार्ये उत्कृष्ट प्रकारे करून घेण्याची जबाबदारी असते. आपले कार्ये करताना तो प्रामाणिक, कामाशी एकनिष्ट, वक्तशीर असेल तर अनुयायी त्याचे अनुकरण करतात आणि आपापल्या कामाबाबत नेहमीच तत्पर असतात.

2. **सहकार्याची भावना निर्माण करणे.**

   यशस्वी नेता आपल्या वर्तनातून सहकाऱ्यांशी सलोख्याचे संबंध निर्माण करतो. त्यामुळे सहकारी/अनुयायी त्याचे नेतृत्व मान्य करून कार्ये करतात. त्यामुळे त्यांच्यात परस्पर सहकार्याची भावना निर्माण होऊन खेळीमेळीचे वातावरण निर्माण होते.

3. **कर्मचाऱ्यांच्या मनोधैर्यात वाढ करणे.**

   व्यवसायाच्या यशात सर्वात मोठा वाटा कर्मचाऱ्यांचा असतो. व्यवसायात नव्या-जुन्या कर्मचाऱ्यांचा भरणा असतो. काही कर्मचारी आपले काम आत्मविश्वासाने करतात तर काहींना अडचणींना सामोरे जावे लागते. अशा सर्व कर्मचाऱ्यांना प्रशिक्षण देऊन त्यांचे मनोबल वाढविणे

आवश्यक असते. समूह प्रमुखाने सर्व कर्मचाऱ्यांच्या अडचणी ओळखून त्याप्रमाणे कृती केली पाहिजे.

4. मानवी संबंधांची जोपासना करणे.

कार्यस्थळावर सोयी सवलती उपलब्ध करून देणे, मानवी मूल्यांची जोपासना करणे, खेळीमेळीचे वातावरण निर्माण करणे व्यवसायाच्या विकासासाठी अत्यंत आवश्यक असते.

5. संघर्ष टाळणे.

संघटनेत अनेक अधिकारी आणि कर्मचारी असतात. विविध कारणांमुळे त्यांच्यात संघर्ष निर्माण होण्याची शक्यता असते. संघर्ष निर्माण होऊच नये, आणि झालाच तर त्याची कारणे शोधून तो मिटविणे नेत्याची जबाबदारी असते. एखाद्या विभागातील संघर्षाचा वाईट परिणाम व्यवसायाच्या सर्वच विभागांवर होत असतो.

6. दूरदृष्टि

दूरदृष्टि म्हणजे येत्या भविष्यकाळात राजकीय, सामाजिक, अर्थशास्त्रीय, घडामोडी आणि माहिती व तंत्रज्ञान क्षेत्रातील बदल, वातावरणातील बदल, इ. गोष्टींमुळे औद्योगिक क्षेत्रात देशात आणि जगात कोणते बदल घडून येऊ शकतात शकतात याचे ठोकताळे नेत्याला बांधता येऊन त्या बदलांना अनुसरून स्वत:च्या व्यवसायात परिवर्तन घडऊन आणता आले पाहिजेत.

7. ध्येय साध्य करण्यासाठी सतत प्रेरित रहाण्याची प्रवृत्ती

औद्योगिक स्पर्धेत टिकण्यासाठी, यश मिळविण्यासाठी नेत्याने सतत (24/7) प्रयत्न केले पाहिजेत. व्यवसायाची सध्यस्थीती, भविष्यात निर्माण होणाऱ्या अडचणी, कमतरता, तंत्रज्ञान या गोष्टी सातत्याने विचारात घेऊन उपाययोजना करणे आवश्यक असते.

8. सकारात्मक विचार

नजीकच्या भविष्यकाळात एक निश्चित असे यश मिळविण्यासाठी आपण काय केले पाहिजे जेणेकरून ते साध्य होईल याचा अभ्यास नेत्याने केला पाहिजे.

9. वेळेला महत्व देणे

ज्याने वेळेला महत्व दिले नाही त्याला वेळ महत्व देत नाही हे लक्षात घेऊन नेत्याने योग्य वेळी योग्य निर्णय घेतले पाहिजेत.

10. निर्णय घेण्याची क्षमता

व्यवसायात नेता जे कार्ये करतो ते निर्णयाच्या माध्यमातूनच करतो. म्हणून त्याने परिस्थितीनुसार त्वरित निर्णय घेतले पाहिजेत.

11. संवाद कौशल्य

व्यवसायात अनेक प्रकारचे निर्णय राबवावयाचे असतात अशा काही निर्णयांना अधिकारी कर्मचऱ्यांचा विरोध असण्याची शक्यता असते. तसेच अधिकारी कर्मचाऱ्यांमध्ये काही कारणास्तव मतभेद निर्माण होतात. अशा वेळी समूह प्रमुखाने/नेत्याने ते मतभेद आपल्या कौशल्याने मिटविणे आवश्यक असते.

12. ग्राहकवर्ग टिकवून ठेवणे

प्रत्येक व्यवसायाचे भवितव्य हे ग्राहकांवर अवलंबून असते. त्यामुळे ग्राहकांचा आपल्या वस्तु व सेवा प्रती असलेला विश्वास टिकवून ठेवणे अत्यंत आवश्यक असते. त्यासाठी ग्राहकांच्या, आपल्या वस्तु व सेवांबाबतच्या तक्रारी निवारण करून त्यांना विश्वास देणे आवश्यक असते.

भारतातील काही यशस्वी उद्योजक:

1. **रतन टाटा**

   1991 साली रतन टाटा यांनी टाटा समूहाची सूत्रे हातात घेतली, त्यावेळी या समूहाची आर्थिक उलाढाल 1 कोटी रुपये होती. 2012 पर्यन्त या समूहाचा कारभार रतन टाटा यांनी 85 देशात पसरवला. आणि वार्षिक उलाढाल 4 लाख 75 हजार सातसे एकवीस कोटीपर्यंत गेली.

2. **राहुल बजाज**

   बजाज ऑटो हा जगातील 4थ्या क्रमांकाचा स्कूटर उत्पादन करणारा भारतातील उद्योग समूह आहे. श्री जमनालाल बजाज यांनी सुरू केलेला हा उद्योग आज राहुल यांच्या देखरेखीखाली यशस्वीपणे चालू आहे.

3. **आबासाहेब गरवारे**

   जुन्या मोटारी दुरुस्त करून विकण्यापासून व्यवसायाची सुरुवात करून प्लॅस्टिक उद्योगासोबत नॉयलॉन एकतंतु व सुत, ब्रशसाठी लागणारे कृत्रिम केस तयार करण्याचा उद्योग उभारला आणि या उद्योगातील अग्रदूत होण्याचा मानही मिळविला.

4. **किरण मुजुमदार शॉ**

   भारतातील बंगळुरू येथील 'बायोकॉन लिमिटेड कंपनीच्या अध्यक्षा व संचालिका आहेत. 1.2 बिलियन डोलर्सच्या नेटवर्थसह किरण मुजुमदार शॉ या भारतातील 81 व्या श्रीमंत व्यक्ति आहेत. अनेक पुरस्कारांनी सन्मानित आहेत.

5. **अनिल अंबानी**

   रिलायन्स उद्योग समूहाचे अध्यक्ष आहेत. भारतातील सर्वात श्रीमंत व्यक्ति म्हणून गणना केली जाते.

6. **एन. आर. नारायणमृती**

   इन्फोसिस या भारतीय बहूराष्ट्रीय आय.टी. सेवा आणि सल्लागार कंपनीचे अध्यक्ष आहेत

7. **आनंद महिंद्रा**

   महिंद्रा समूहाचे अध्यक्ष आहेत. ऑटोमोबाईल्स, एरोस्थेस हॉस्पिटालिटी, आणि फायनान्स असे व्यवसाय यशस्वीपणे चालवीत आहेत.

या सर्व उद्योजकांनी व्यवसायासाठी लागणाऱ्या सर्व घटकांचा अभ्यास केला यातील बऱ्याच लोकांनी शून्यापासून व्यवसायाची सुरुवात केली. आलेले अनुभव पणाला लावले आणि आज यशस्वी उद्योजक बनले. मानवी घटकाला या उद्योजकांनी अत्यंत महत्वाचे स्थान दिले. योग्य दिशा दिली. आणि याच मानवी घटकाच्या जोरावर यशस्वी उद्योजक बनले.

भारतातील उद्योजकांपुढील आव्हाने:

1. **आधुनिक तंत्रज्ञान**

   उत्पादित वस्तु आणि सेवांची गुणवत्ता सुधारण्यासाठी आणि वस्तूचा उत्पादन खर्च कमी करण्यासाठी आधुनिक तंत्रज्ञान अत्यंत आवश्यक आहे. परंतु त्यासाठी मोठ्या प्रमाणात गुंतवणुक करावी लागते.

2. **जागतिकीकरण**

   देशाच्या सीमा पलीकडचा व्यापार म्हणजे जागतिकीकरण. देशातल्या किंवा जगातल्या

   वस्तूच्या तोडीस तोड वस्तु उत्पादन करणे व उत्पादनाचा खर्च योग्य प्रमाणात ठेवणे हे आपल्या देशातील उद्योजकांपुढील मोठे आव्हान आहे.

3. **विपणन**

   ग्राहकांच्या गरजा आणि अपेक्षा पूर्ण करणे हे या स्पर्धेच्या

ISSN–2277- 8721

EIIRJ Electronic International Interdisciplinary Research Journal

Volume–XII, Issues – VI (Special Issues -I) Nov – Dec 2023

OPEN ACCESS Original Research Article

युगात खूप मोठे आव्हान उद्योजकांपुढे आहे.

4. आर्थिक आणि सामाजिक उद्दिष्टे साध्ये करणे.

देशातील वाढती बेरोजगारी कमी करण्यासाठी कोणताही उद्योग महत्वाची भूमिका पार पाडतो. तसेच समाज हितासाठी आवश्यक वस्तूंची निर्मिती करून समाजातील लोकांना माफक किंमतीत उपलब्ध करून देणे व्यवसायाची जबाबदारी असते. परंतु त्यासाठी उत्पादन खर्च कमी असणे आवश्यक असते. या सर्व गोष्टी व्यवसायापुढील एक मोठे आव्हान असते.

5. वस्तु उत्पादनात आव्हाने

स्पर्धेत व्यवसाय टिकवायचा असेल तर सर्व जुनी यंत्रे बदलून आधुनिक यंत्रांचा वापर करणे. अत्यंत आवश्यक आहे. आधुनिक यंत्रे खरेदीसाठी आणि ते हाताळण्यासाठी कामगारांना प्रशिक्षण देणे मोठे आव्हान आहे.

निष्कर्ष:

आधुनिक काळात जगातील अनेक देशांना नैसर्गिक आणि अनैसर्गिक अशा दोनही प्रकारच्या समस्याना सामोरे जावे लागत आहे. 2019 ते 2022 कोरोना रोगाने जगभर थैमान घातला. त्यानंतर रशिया युक्रेन युद्ध सुरू झाले ते सुरूच असून इस्रायल आणि हमास या देशांमध्येही युद्ध पेटले आहे. या युदधामुळे या देशांच्या अर्थव्यवस्था कोलमोडल्या आहेत. युद्ध सुरू झाल्यापासून इस्रायलच्या अर्थव्यवस्थेचे आठ अब्ज डॉलर्सचे नुकसान झाले. भारताचा विचार केल्यास कोरोनाच्या संकटाला तोंड देण्यासाठी मोठा खर्च करावा लागला. गेल्या काही वर्षात पाऊस वेळेवर पडत नसल्यामुळे भारतातील शेतीचे खरीप आणि रब्बी हंगामातील उत्पादन मोठ्या प्रमाणावर घटले. त्यामुळे देशातील शेतकऱ्यांच्या आत्महत्तेचे प्रमाण खूप वाढले आहे. या सर्व परिस्थितीवर मात करण्यासाठी नवीन उद्योजकांना प्रोत्साहन देणे, जुन्या उद्योगांचे आधुनिकीकरण करणे, मानवी संसाधन विकशीत करणे अत्यंत आवश्यक आहे. तसेच प्रभावी व्यवसायायीक नेतृत्व निर्माण होणे गरजेचे आहे.

संदर्भ:

1. व्यवसाय व्यवस्थापन 'डॉ. डी. बी. पाटील' अथर्व प्रकाशन धुळे, ऑगस्ट 2015
2. व्यावसायिक उद्योजकता 'डॉ. सरोदे, डॉ. भक्कड, सुरळकर, जाधव' सप्टेंबर 2019
3. इंटरनेट वेबसाइट्स

Cite This Article:

⁎ **डॉ. गांगुर्डे ध.म.**, *(2023). व्यवसायाच्या विकासात नेतृत्वाची भूमिका*, ***Electronic International Interdisciplinary Research Journal***, *XII, Issues – VI (Special Issues-I), Nov-Dec, 2023,* ***235-239.***