

## 4. வணிக நடவடிக்கைகள்

### 4.1 சந்தையை ஆய்வு செய்வோம் - தர்க்கரீதியான நுகர்வோராவோம்

இந்த அத்தியாயத்தைக் கற்பதன் மூலம்

- சந்தையின் பண்புகளை இனங்காணவும்
- கொள்வனவாளர்களும் வழங்குநர்களும் சந்தையில் தொழிற்படும் முறையினை அறிந்துகொள்ளவும்
- பொருட்கள், சேவைகளைக் கொள்வனவு செய்யும்பொழுது கவனத்திற்கொள்ள வேண்டிய விடயங்களை விளக்கவும்
- சந்தை மோசடிக்கு உட்படாது, பொருட்கள் சேவைகளைத் தெரிவு செய்யவும்

இயலுமாகும்.

#### சந்தை

அருகே காட்டப்பட்டுள்ள உருவை அவதானித்து உங்கள் மனதில் தோன்றும் விடயங்களைத் தாளொன்றில் எழுதிக்கொள்ளுங்கள். இவ்வுருவில் காணப்படுவன தொடர்பாக விளக்குவது உங்களுக்கு சிரமமாக இருக்காது. இங்கு சந்தையொன்று காட்டப்பட்டுள்ளது.



நுகர்வோரும் வழங்குநர்களும் காணப்படும் சந்தையொன்று

விலையெனும் பெறுமானத்தைச் செலுத்திப் பெறும் மற்றும சேவைகளைப் பரிமாற்றிக் கொள்வதற்கென கொள்வனவாளர்களும் வழங்குநர்களும் ஒன்றுகூடும் இடமே சந்தை எனப்படும். கிராமங்களில் மட்டுமன்றி நகர்ப் பிரதேசங்களிலும் பல்வேறு சந்தைகளைக் காணக்கூடியதாக உள்ளன. கிராமிய மக்கள் சந்தைக்குச் செல்வதை வழக்கமாகக் கொண்டுள்ளனர். நகரமக்கள் மட்டுமன்றி கிராமிய மக்களும் கூட சந்தைகளில் மட்டுமன்றி வேறு பொது வியாபார நிலையங்கள், தெரு

வீதிகள், நடைபாதைகள், சிறப்பங்காடிகள் போன்றவற்றிலிருந்து தமக்குத் தேவையான அனைத்தையும் கொள்வனவு செய்வர்.

நவீன சந்தை, பௌதிகரீதியாக அமைந்திருக்க வேண்டிய கட்டாயம் இல்லை இணையத்தினூடாகவும் பல்வேறு கொடுக்கல் வாங்கல்கள் நடைபெறும். கொள்வனவாளர்களும் வழங்குநர்களும் நேரடியாகச் சந்திக்காது இணையத்தினூடாகவே கொடுக்கல் வாங்கல்கள் இடம் பெறுகின்றன.

எவ்வகைச் சந்தையெனினும் அதிக போட்டித் தன்மையும் விரிவான நிலைமையும் காணப்படும். நிகழ்காலச் சந்தையின் அடிப்படைப் பண்புகள் வருமாறு,



வழங்குநர்களுடன் கூடிய சந்தை

- அதிக எண்ணிக்கையிலான வழங்குநர்கள் சந்தைக்குப் பொருட்கள் சேவைகளை வழங்குகின்றனர். கொள்வனவாளர்களின் விருப்பை அதிகரிக்க வழங்குநர்கள் பல்வேறு உபாயங்களைப் பின்பற்றுகின்றனர்.

- அதிக எண்ணிக்கை கொண்ட வாடிக்கையாளர்கள் பொருட்கள் சேவைகளைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு சந்தைக்கு வருகின்றனர்.



நுகர்வோருடன் கூடிய சந்தையொன்று

- பல்வேறு வழங்குநர்கள் ஓரினத் தன்மை கொண்ட பொருள்களை முன்வைக்கின்றனர். உதாரணமாக அப்பியாசப் புத்தகம் ஒன்றைக் கொள்வனவு செய்வதற்கான தேவை ஏற்படும் பொழுது ஓரினத் தன்மையின் காரணமாகத் தெரிவுசெய்ய வேண்டிய நிலை ஏற்படுகின்றது. பல்வேறு வழங்குநர்களினால் முன்வைக்கப்படும் ஒரே

அளவுடைய கடதாசிகளின் பருமன், நிறம், அளவு போன்றவைகளில் வேறுபாடுகளற்ற அப்பியாச புத்தக வகைகள் சந்தையில் உள்ளன. இவை ஓரினத்தன்மை கொண்ட பொருள்கள் அல்லது பிரதீயீட்டுப் பொருட்கள் என அழைக்கப்படும். நடைமுறையில் பல வழங்குநர் ஒத்ததன்மை கொண்ட பொருள்களையே சந்தைக்கு வழங்குவதைக் காணக்கூடியதாக உள்ளது.



- சந்தைக்கு வரும் கொள்வனவாளர்களின் கவனத்தை ஈர்க்கக்கூடிய வகையில் விற்பனை முறைமை உருவாக்கப்பட்டிருக்கின்றது. பல்வேறு நுகர்வோர்களின் விருப்பங்களுக்குப் பொருந்தக்கூடியவாறு சுயமாகப் பொருள்களைத் தேர்ந்தெடுக்கும் வகையில் விற்பனை நிலையம் அமைந்திப்பது முக்கிய பண்பாகும்.



கவர்ச்சிகரமான முறையில் பொருள்கள் அடுக்கி வைக்கப்பட்டுள்ள வியாபார நிலையமொன்று

- அண்மைக் காலங்களில் நகர்ப்புறங்களைப் போன்று கிராமப் புறங்களிலும் கூட பாரியளவிலான சில்லறை வியாபார நிலையங்கள் உருவாவதைக் காணக்கூடியதாக உள்ளது. இவற்றில் பல்வேறு வகையான பொருள்கள் விற்பனைக்கு வைக்கப்பட்டுள்ளன.



Visa card



Master card

இலத்திரனியல் அட்டைகள்

- அண்மைக் காலத்தில் அனேகமான நகர்ப்புற விற்பனையகங்களில் இலத்திரனியல் அட்டைகள் மூலம் பணக் கொடுப்பனவு வசதிகள் செய்யப்பட்டுள்ளதை காணக்கூடியதாகவுள்ளன. கொள்வனவாளர்களுக்கு மட்டுமன்றி வழங்குநர்களுக்கும் இலத்திரனியல் அட்டைகளின் மூலம் பணக் கொடுப்பனவுகளைச் செய்வது இலகுவாக இருக்கின்றது. அதேபோன்று இது கூடிய பாதுகாப்பும் கொண்டதாகும்.
- வாடிக்கையாளர்களின் வாகனங்களை நிறுத்துவதற்காக விசேட வசதிகளும் செய்து கொடுக்கப்பட்டுள்ளன. அவ்வாறே வாடிக்கையாளர்களுக்கான நலனோம்பற் சேவைகளும் மேற்கொள்ளப்பட்டிருப்பது விசேடமானதாகும். சில சிறப்பங்காடிகளில் (Super Market) சிறார்களுக்கான விசேட பொழுதுபோக்கு வசதிகளும் ஏற்படுத்தப்பட்டுள்ளன.
- சந்தையில் பொருட்களின் விலை குறைவாக இருக்கும் சந்தர்ப்பங்களில் கொள்வனவாளர்களின் கொள்வனவு இயலுமை அதிகரிக்கும். எனவே, அதிகளவிலான பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு கொள்வனவாளர்கள் முயற்சிப்பர். விலை அதிகரிக்கும் பொழுது கொள்வனவுத் தொகையானது குறைவடையும். பொருள்களின் விலை மட்டங்கள் குறைவடையும் நிலைமைகளில் சந்தைக்கு வழங்கப்படும் பொருட்களின் அளவு குறைக்கப்படுவதும், கூடிய விலைக்குக் கூடுதலான பொருட் தொகையை வழங்குவதும் வழங்குநர்களுக்கு அனுகூலமான நிலைமையாக இருக்கும்.
- சந்தையில் பொருட்களின் விலையைத் தீர்மானிப்பதில் கொள்வனவாளரின் கேள்வியும் வழங்குநர்களினால் மேற்கொள்ளப்படும் நிரம்பலும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும். இவ்விரு பிரிவினர்களும் தொடர்புபடுவதன்

மூலமே விலை தீர்மா னிக்கப்படும்.



#### செயற்பாடு 4.1

1. நீங்கள் வாழும் பிரதேசத்தில் காணப்படும் வாராந்த சந்தையொன்றில் அல்லது நகர வியாபார நிலையமொன்றில் உள்ள பண்புகளை உள்ளடக்கிய பட்டியலொன்றைத் தயாரிக்கவும்
2. வாராந்த சந்தையொன்று அல்லது நகர வியாபார நிலைய மொன்றின் சித்திரமொன்றை வரைந்து கொள்ளுங்கள்.

### சிறந்தவைகளை சிறந்த இடத்திலிருந்து சிறந்த முறையில் கொள்வனவு செய்வோம்

எண்ணிலடங்காத கொள்வனவாளர்களும் வழங்குநர்களும் உள்ள நவீன சந்தையானது விரிவடைந்ததாகவும் அதிக போட்டி நிலைமைகளைக் கொண்டதாகவும் இருக்கின்றது. இங்கு ஓரினத்தன்மை கொண்ட பொருள்கள், சேவைகளை வழங்குபவர்கள் பரவலாகக் காணப்படுகின்றனர். நுகர்வோரினால் செலவிடப்படும் பணத்திற்கு ஏற்றவாறு திருப்தியைப் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய முறையில் பொருட்கள் சேவைகளைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு மக்கள் முயற்சிக்கின்றனர். விலை, தரம், பண்பு ஆகியவற்றில் ஒத்ததன்மை கொண்டதான பல பொருள்களினுள் எப்பொருளைக் கொள்வனவுசெய்ய வேண்டுமென்பதை நுகர்வோர் தீர்மானிக்க வேண்டியுள்ளது. பல்வேறு வகைப்பட்ட வழங்குநர்களாக காணப்பட்டாலும்கூட சில பொருட்களுக்கிடையே அதிக வேறுபாடுகளைக் காண முடியாது. எப்பொருளைக் கொள்வனவு செய்வது என்பதைத் தீர்மானிப்பதற்கு நுகர்வோர் கவனம் செலுத்த வேண்டிய பல விடயங்கள் உள்ளன. அவற்றுள் சில வருமாறு.

#### • விலை

ஏதேனுமொன்றைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு முன்னர் அனேகமாக நுகர்வோர் அதன் விற்பனை விலையைக் கேட்டறிந்து சந்தையில் காணப்படும் ஓரினத்தன்மை கொண்ட பொருட்களின் விலை மட்டங்களுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்த்த பின்னர் எப்பொருளைக் கொள்வனவுசெய்ய வேண்டுமெனத் தீர்மானிப்பர்.

### • கொள்வனவுச் சக்தி

நுகர்வோரிடமுள்ள பணத்தொகைக்கமைய கொள்வனவு செய்யக் கூடிய இயலுமை அதாவது கொள்வனவு செய்யக்கூடிய சக்தி தீர்மானிக்கப்படும். அதிகளவில் கொள்வனவுச் சக்தி கொண்ட நுகர்வோர் கூடிய விலை கொண்ட பொருட்களுக்கான கேள்வியை ஏற்படுத்துவர். கொள்வனவு சக்தி குறைந்த நுகர்வோர் விலை குறைந்த பொருட்களையே தெரிவுசெய்வர்

### • தரம்

கொள்வனவாளர்கள் பொருட்களின் விலையுடன் அதன் தரம் தொடர் பாகவும் கவனம் செலுத்துவர். பொருளொன்றின் பாவனைக் காலம் தொழிற்பாட்டுத் தன்மை, அதன் பூரணத்துவம் போன்றவற்றுக்கமைய அப்பொருளின் தரம் தீர்மானிக்கப்படும். தரத்தில் கூடிய பொருள்களது விலை உயர்வாகக் காணப்படும். தரம் உயர்வாகக் காணப்படும்போது பொருட்களின் விற்பனை விலையும் உயர்வாக இருக்கும். பொரு ளொன்றைக் கொள்வனவு செய்யும்போது குறைந்த விலையைக் கொண்டிருப்பினும் தரத்தில் கூடிய பொருள்களைக் கொள்வனவு செய்ய வேண்டும்.

### • சுவை

நுகர்வோரின் விருப்பம் அல்லது சுவைக்கமையவும் எவ்வாறான பொருளைக் கொள்வனவுசெய்ய வேண்டும் எனத் தீர்மானிக்கப்படும். வடிவமைப்பு, முடிப்பு, தோற்றம் போன்ற விடயங்கள் சுவையில் தாக் கத்தை ஏற்படுத்தும். கொள்வனவாளர்களின் சுவை பல்வேறுபட்டதாக இருப்பதனால் வழங்குநர்கள் ஓரினத்தன்மை கொண்ட பொருட்களில் சிறிய மாற்றங்களுக்குட்படுத்தி சந்தையில் சமர்ப்பிக்கின்றனர்.

### • தரநியமம்

உற்பத்தியாளர்கள் தமது பொருட்களின் தரத்தினை உறுதிப்படுத்துவதற்காக SLS இலங்கைத் தரச் சான்றிதழைப் பெற்றுக் கொள்வர். இலங்கைத் தரச் கட்டளைகள் பணியகத்தின் மூலம் தரச்சான்றிதழ் வழங்கப்படுகிறது. குறிப்பிடப்பட்ட நியமங்களுடன் கூடியதாக உற்பத்தி செய்யப்பட்டுள்ளது என்பதை உறுதிப்படுத்தக் கூடிய நியம தரச்சான்றிதழ் பொருட்களுக்குக் கிடைக்கப் பெற்றுள்ளதா என்பதனை அறிந்து கொள்வதற்கு நுகர்வோர் முற்பட வேண்டும்.

## சந்தை மோசடிகள் தொடர்பான அறிவைப் பெற்றுக் கொள்ளவோம்



விலைப்பட்டியலுடன் கூடிய விற்பனையகமொன்று

தற்போதைய சந்தை விரிவுபட்ட தன்மை, அதிக போட்டித் தன்மை ஆகியவற்றைக் கொண்டதாக உள்ளது. அதிக நிறுவனங்கள் பல்வேறு வியாபாரப் பெயர்களில் பொருள்கள், சேவைகளை முன்வைக்கின்றன இந்நிறுவனங்களுக்கிடையிலே ஓரினத்தன்மை கொண்ட பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் வழங்குநர்களையும் காணலாம். சந்தையில் பல்வேறு உபாய வழிமுறைகளும் காணப்படுகின்றன. ஏனைய வழங்குநர்களுக்கு ஈடாக தனது பொருள்கள், சேவைகளை வழங்கி தமது வருமானத்தை அதிகரித்துக் கொள்வதற்கு வழங்குநர்கள் அதிகளவு முயற்சிக்கின்றனர். சில வழங்குநர்கள் நியாயமற்ற முறையில் பிழையான செயற்பாடுகளினூடாக குறுக்குவழியில் இலாபத்தை ஈட்டுவதற்கு நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்கின்றனர்.

முறையற்ற இவ்வாறான வழிமுறைகளே சந்தை மோசடி என அழைக்கப்படும். இதன்மூலம் நுகர்வோர் ஏமாற்றுக்குட்படுவதைப்போன்று பிழையான கொள்வனவுகளை மேற்கொள்வதற்கும் ஊக்குவிக்கப்படுவர். இவ்வாறு தொடர்ந்து இடம்பெறும் சந்தை மோசடிகள் பல கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

### ● பொருட்களின் விற்பனை விலையைக் காட்சிப்படுத்தாமை

நுகர்வோரைப் பாதுகாக்கும் பொருட்டு அரசு விதித்துள்ள சட்டதிட்டங்களுக்கமைய அனைத்து விற்பனை நிலையங்களிலும் பொருட்களது விற்பனை விலை தெளிவாகக் காட்சிப்படுத்தப்பட வேண்டும். சில வியாபாரிகள் விலையைக் காட்சிப்படுத்தாது பொருட்களைக் குறிப்பிட்ட

விலையை விடக் கூடிய விலைக்கு விற்கின்றனர்.

- குறித்த நிறை அல்லது அளவுகளில் மாற்றம் செய்தல்

மேலுறைகளில் காட்டப்பட்டுள்ள அளவுகளை விடக் குறைவாகப் பொதியிடப்படல் அல்லது அளவை மேற்கொள்ளும் சந்தர்ப்பங்களில் குறிப்பிடப்பட்ட நிறையைவிடக் குறைவாக நிறை இடப்படுதல் ஆகியன தொடர்ந்து இடம்பெறுகின்றது.

- தரம் குறைவான பொருட்களுடன் கலப்படஞ் செய்தல்

குறிப்பிட்ட நியமத்தைவிடக் குறைவான தரம் கொண்ட பொருட்களைத் தரத்தில் கூடிய உற்பத்திப் பொருள்களுடன் கலந்து விற்பனை செய்வது மோசடியாகும். உ+ம் :- கழிவுத் தேயிலையை தரமான தேயிலையுடன் கலந்து விற்பனை செய்வதைக் காணக்கூடியதாக உள்ளது.

- காலாவதியான பொருட்களை விற்பனை செய்தல்

சுட்டுத்துண்டில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள காலாவதியாகும் திகதியை மீண்டும் மாற்றி விற்பனை செய்வது மட்டுமன்றி விளக்கமற்ற கொள்வன வாளர்களுக்குப் பாவனைக் காலம் தாண்டிய பொருள்களை விற்பனை செய்வதையும் காணக்கூடியதாக உள்ளது.

- மீதிப் பணத்தொகையை சரியாக வழங்காமை

சில்லறை நாணயக்குற்றி உள்ளபோதிலும் வேண்டுமென்றே மீதிப் பணத்தொகையைச் செலுத்தாதிருக்கும் அனேக வியாபாரிகளைக் காணக்கூடியதாக இருக்கின்றது. இந்நிலைமை மோசடியாகும். வேறு சில வியாபாரிகள் இனிப்பு, போன்ற அவசியமற்ற பொருள்களை மீதிப் பணத்தொகைக்குப் பதிலாக கொள்வனவாளர்களுக்கு வழங்கி கொடுக்கல் வாங்கல்களைப் பூர்த்தி செய்கின்ற நிலைமையைக் காணக்கூடியதாக உள்ளது.

- நுகர்வாளர்களுக்கு விலைச் சிட்டைகள் வழங்கப்படாமை

விலைச் சிட்டைகள் வழங்கப்படாதிருப்பதன் மூலம் கூடிய பணத் தொகையை இலகுவாக அறவிட்டுக் கொள்ளக்கூடியதாக இருக்கின்றது. காய்கறிவகைகளைக் கொள்வளவு செய்யும்போது அறவிடப்படும் பணத் தொகையை அறிந்து கொள்வதற்கான முறையொன்று காணப்படாமையினால் நுகர்வோர் மிகச் சிரமத்திற்குள்ளாகின்றனர்.



- பொருட்களைப் பதுக்கி சந்தையில் பொருள்களுக்கான போலியான தட்டுப்பாட்டை ஏற்படுத்துதல்

சில விற்பனையாளர்கள் பொருட்களைப் பதுக்கி சந்தையில் போலியான பொருள் தட்டுப்பாட்டை ஏற்படுத்துவதன் மூலம் விலையை அதிகரிப்பதற்கு முயற்சிப்பர். பொருட்களைப் பதுக்கிவைப்பது சட்டத்திற்கு முரணான செயற்பாடாகும். இதனால், நுகர்வோர் சிரமத்திற்குட்படுவர்.

சந்தையில் இவ்வாறான மோசடிகள் பரவலாக இடம்பெறுவதனால் நுகர்வோர் சுரண்டல்களுக்கு உட்பட வேண்டிய நிலை ஏற்படும். சந்தையில் மோசடிகள் இடம்பெறும் முறையினை அறிந்து கொள்வதனால் எதிர்காலத்தில் மதிநுட்பமிக்க நுகர்வோராக உங்களால் மாற முடியும்.

## 4.2 பல்வேறு வணிக அமைப்புகளை இனங்காண்போம்

### இந்த அத்தியாயத்தைக் கற்பதன் மூலம்

- ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட முறைக்கமைய வணிகங்களை வகைப் படுத்துவதற்கும்
- பல்வேறு வணிகங்களை உருவாக்கி அவற்றை நடைமுறைப்படுத்துவதற்கும்
- வணிக வகைகளின் அனுகூல, பிரதிகூல நிலைமைகளை விளக்குவதற்கும்

### இயலுமாகும்.

கடந்த காலத்தைப் போலன்றி, தற்போது அனேகமானோர் அன்றாடத் தேவைகள், விருப்பங்களை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்காக பல்வேறு வணிக நிறுவனங்களை நாடிச்செல்வதைக் காணக்கூடியதாக உள்ளது. பொருள்கள், சேவைகளை வழங்கும் பல்வேறு நிறுவனங்களும் தனிநபர்களும் காணப்படுவதால் பல்வேறு சிற்றளவு வணிகங்களும் உருவாகியுள்ளன.



பல்வேறு வியாபாரங்களுடன் கூடிய நிலையமொன்று

நுகர்வோரது தேவைகள், விருப்பங்களை நிறைவேற்றுவதனூடாக இலாபத்தைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு நபர் அல்லது நபர்கள் சேர்ந்து குழுவாக இணைதலே வணிக ஒழுங்கமைப்பு எனப்படும். இவ்வாறு இணைந்துள்ள நபர்கள் மூலம் வணிகத்தில் இடப்படும் பணம் உட்பட ஏனைய வளங்கள் ஒன்றாக மூலதனம் என அழைக்கப்படும். சிற்றளவு வணிகங்களை நடாத்திச் செல்லும் அமைப்புகள் சில கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

1. தனியாள் உரிமை வணிகம்
2. பங்குடமை வணிகம்
3. சிறிய தனியார் கம்பனிகள்

### தனியாள் உரிமை வணிகம்



சில்லறை வியாபார நிலையமொன்று



பழவகை விற்பனை நிலையமொன்று

தனியாருடமை வணிகம்

தனியொருவருக்குச் சொந்தமான வணிகம் தனியாள் உரிமை வணிகம் எனப்படும். வணிக உரிமையாளரால் மூலதனம் இடப்படும். தனியே இலாபத்தை அனுபவித்தல், முகாமைத்துவம் மேற்கொள்ளப்படல் என்பன இவ்வணிக அமைப்பின் முக்கிய பண்புகளாகும். சிற்றளவு வணிகங்களில் ஈடுபடும் தனிநபர்களுக்கு இலகுவாக ஆரம்பிக்கக்கூடிய வணிக அமைப்பே தனியாள் உரிமை வணிக அமைப்பாகும். வீடுகளில் மேற்கொள்ளப்படும் வணிகங்களில் அதிகமானவை இவ்வாறான வணிக அமைப்புக்களாகவே இருக்கின்றன. சிற்றளவு சில்லறை விற்பனை யகங்கள், ஆடை தயாரிப்போர், காய்கறி, பழவகை விற்பனை செய்வோர் போன்றோர் தனியாள் உரிமை வணிகர்களாவர்.

### தனியாள் உரிமை வணிகத்தின் அனுகூலமான பண்புகள்

- சிறிதளவு மூலதனத்துடன் ஏனைய வளங்களைப் பயன்படுத்தி இலகுவாக ஆரம்பிக்க முடியும்.
- வணிகத்தில் ஈடுபடுவதன் மூலம் கிடைக்கும் இலாபம் முழுவதும் உரிமையாளருக்கே உரித்துடையதாகும்.
- வணிகம் வெற்றிபெற்று நாளுக்குநாள் விருத்தியடைந்து செல்வதனால் உரிமையாளர் உளரீதியான திருப்தியைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.
- தொழில்சார் பயிற்சியும் தனிப்பட்ட தனிநபர் திறமைகளையும் பயன்படுத்தி விருத்தியடைவதற்கு தனியார் உடைமை வணிகமுறை மிகப் பொருத்தமானது.

- வணிகத் தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளும் பொழுது உரிமையாளர் தனது தனிப்பட்ட விருப்பத்தின் அடிப்படையில் சுயாதீனமாகக் கருமமாற்ற முடியும்.

### தனியாள் உரிமை வணிகத்தின் பிரதிகூலமான பண்புகள்

- வணிகத்தில் நட்டம் ஏற்படும்போது உரிமையாளர் தனித்து அதனைப் பொறுப்பேற்க வேண்டி ஏற்படும்
- உரிமையாளரின் திறனற்ற முகாமைத்துவத்தின் காரணமாக வணிகம் செயலிழந்து விடுமாயின் வணிகத்தில் முதலிடப்பட்ட மொத்தச் சொத்துக்களையும் இழக்கவேண்டி ஏற்படும்.
- வணிக உரிமையாளரினால் தனித்து மூலதனமிடப்பட வேண்டியிருப்பதுடன் அன்றாட வணிக நடவடிக்கைகளையும் முகாமைத்துவம் செய்ய வேண்டி ஏற்படும்.

### பங்குடமை வணிகம்

இங்கு பலர் ஒன்றிணைந்து வணிகத்தை மேற்கொள்வர். இவ்வாறான இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட நபர்கள் ஒன்றிணைந்து இலாபத்தைப் பெறும் நோக்கில் வணிகமொன்றில் ஈடுபடுவது பங்குடமை வணிகம் என அழைக்கப்படும். தொழில்சார் திறமை, வேறு விசேட திறமைகள், பழக்க வழக்கங்கள், அனுபவங்கள் போன்ற பண்புகளைக் கொண்டவர்கள் சிலர் இணைந்து மிக இலகுவாகப் பங்குடமை வணிகங்களை நடாத்திச் செல்ல முடியும்.

பங்குடமை வணிகத்தில் ஈடுபடுவதன் மூலம் பங்காளர்களுக்கு தனியார் உரிமை வணிகங்களை விடக் கூடுதலான அனுகூலங்களைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.

### பங்குடமை வணிக அமைப்பின் அனுகூலங்கள்

- தனியாள் உரிமை வணிகத்தைப் போன்று பங்குடமை வணிகத்திலும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் சட்ட திட்டங்கள் குறைவாக இருப்பதனால் ஆரம்பிப்பது இலகுவானதாக இருத்தல்.
- பலர் மூலதனத்தை இடுவதில் தொடர்புபடுவதனால் கூடுதலான மூலதனத்தைத் திரட்டிக் கொள்ள முடிதல்.
- வணிக நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடும்போது ஏற்படும் வணிக இடர்கள் பங்காளர்களுக்கிடையே பகிர்ந்து செல்வதனால் ஒருவருக்கு ஏற்படும் இடரின் அளவு குறைவானதாகவே இருக்கும்.

- பல்வேறு திறமைகள் கொண்ட நபர்களை பங்காளர்களாக இணைத்துக் கொள்ள முடியும்.

### பங்குடமை வணிக அமைப்பின் பிரதிகூலங்கள்

- வணிகத் தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளும்போது பல்வேறு கருத்து முரண்பாடுகள் காரணமாக வணிக நடவடிக்கைகள் இடைநடுவில் தடைப்படுவது பிரதான பிரச்சினையாகும்.
- வணிகத்தின் மூலம் உழைக்கும் இலாபம் பங்காளர்களுக்கிடையே பகிர்ந்து செல்வதனால் பங்காளரொருவருக்கு கிடைக்கும் இலாபப் பங்கு குறைவானதாகவே இருக்கும்.
- ஒற்றுமை சீர்குலைந்து விசேட திறமை கொண்ட கூடிய மூலதனத்தை இட்ட பங்காளரொருவர் நீங்கிச் செல்வாராயின் வணிகமானது பிரச்சினைகளுக்கு முகங்கொடுக்கவேண்டி ஏற்படும்.
- வணிகத் தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளும்போது பங்காளர்களுக்கிடையே பொது உடன்பாட்டிற்கு வரமுடியாதிருக்கும். இதன் காரணமாக வணிகத்தை இடைநடுவில் கைவிட வேண்டி ஏற்படும்.
- வணிகம் தொடர்ச்சியான நிலைபேறான தன்மை அற்றிருத்தல்.

இவ்வாறான பிரதிகூலங்கள் காணப்பட்டாலும் பங்குடமை வணிகமுறை சிற்றளவிலான வணிகமொன்றில் மிகப் பொருத்தமான முறையாகும்.



பணிப்பாளர் குழுவின் கலந்துரையாடலொன்று

### சிற்றளவுக் கம்பனிகள்

2007ஆம் ஆண்டு 7ஆம் இலக்கக் கம்பனிகள் சட்டத்தின் கீழ் குறைந்தது ஒருவரையும் உச்ச அளவிலான 50 பங்காளர்களின் பங்களிப்புடன்

சிற்றளவிலான கம்பனிகளை ஆரம்பிக்க முடியும். தனியொருவராலும் கம்பனியொன்றை ஆரம்பிக்கக் கூடியதாக இருப்பது இதன் விசேட இயல்பாகும். இவை சிற்றளவிலான கம்பனி வகையைச் சார்ந்தனவாகும்.

தனியார் உரிமை வணிகம், பங்குடமை வணிகம் என்பவற்றை விட கூடிய சட்டப் பின்னணியினடிப்படையில் அதிக மூலதனத்தைத் திரட்டக்கூடிய வணிக அமைப்பு முறையொன்றாக கம்பனியைக் கருதலாம். பங்காளர்களினால் கொள்வனவு செய்யப்படும் பங்குகளின் பெறுமானங்களுக்கு ஏற்புடைய வீதங்களாக வருட இறுதியில் பங்கி லாபம் பகிரப்படும் வணிக அமைப்பு முறையாக கம்பனிகளுக்கு வணிக உலகில் அதிக அங்கீகாரம் உள்ளது.

தனியார் உரிமை வணிகம், பங்குடமை வணிகம் என்பவற்றோடு ஒப்பிடு மிடத்து கம்பனிகளில் காணப்படும் அம்சங்கள் சிலவற்றை அனுகூலங்களா கச் காட்டலாம்.

### சிற்றளவு தனியார் கம்பனி வணிக முறைமையின் அனுகூலங்கள்

- மூலதனப் பங்குகளை விற்பனை செய்வதன் மூலம் அதிகளவிலான மூலதனத்தைத் திரட்டிக்கொள்ள முடிவதனால் கம்பனியின் வளர்ச் சிக்கு இது பெரிதும் துணையாக அமையும்.
- முகாமையாளர்களாக இயக்குநர் சபையொன்றைத் தெரிவு செய்வதனால் தனியார் உரிமை, பங்குடமை போன்ற வணிகங்களை விட அதிகளவிலான வெற்றிகளைப் பெற்றிருப்பதை பல கம்பனிகளில் காணக் கூடியதாக இருக்கின்றது.
- வணிகமானது வீழ்ச்சியடைந்து கம்பனி பின்நோக்கிச் செல்ல வேண்டிய நிலை காணப்படுமாயின் உரிமையாளர்களாகிய பங்காளர்களுக்கு அவர்களினால் கொள்வனவு செய்யப்பட்ட பங்குப் பெறுமானங்களை மட்டுமே இழக்கவேண்டி ஏற்படும்.
- பங்காளர்களினால் கொள்வனவு செய்யப்பட்ட பங்குகள் பிறருக்கு விற்பனை செய்யப்பட்டாலும் கம்பனியை மூடிவிட வேண்டிய நிலை ஏற்படாது. கம்பனிகள் நீடித்த தொடர்ச்சியான நிலைபேறுடையதாக காணப்படுகின்றன.

கம்பனிகளில் இவ்வாறான அனுகூலங்கள் காணப்பட்டாலும் அவற்றில் பின்வரும் பிரதிகூலங்களையும் காணலாம்.

### சிற்றளவு தனியார் கம்பனி வணிக முறைமையின் பிரதிகூலங்கள்

- கம்பனியொன்றை ஆரம்பிக்கும்போது சட்டதிட்டங்களின் தாக்கம் அதிகமாகக் காணப்படுகிறது.
- குறைவாகக் காணப்படும் பங்குடைமையார்களுக்கு வரையறுக்கப்பட்ட அதிகாரங்களே காணப்படுகின்றன. எனவே, கூடுதலான பங்குகளைக் கொள்வனவுசெய்த பங்காளர்களின் கருத்துக்களுக்குக் கூடிய சந்தர்ப்பம் கிடைக்கின்றது.



#### செயற்பாடு 4.2

வணிக அமைப்புக்கள் தொடர்பான விளக்கத்தின் உதவியுடன் பின்வரும் அட்டவணையைப் பூர்த்தி செய்யுங்கள்

வணிக வகைகள்	உரிமையாளர்களின் எண்ணிக்கை	மூலதன மிடல்	முகாமைத்துவம்	இலாபம்	நிலைப்புத் தன்மை
தனியார் உரிமை வணிகம்	01				
பங்குடைமை வணிகம்			பங்காளர்		
தனியார் கம்பனி					தொடர்ச்சியான நிலைப்புத் தன்மை

### 4.3 திட்டமிடப்பட்ட உற்பத்திச் செயன்முறை மூலம் கிரயத்திலிருந்து அணுகுலங்களைப் பெற்றுக் கொள்வோம்

#### இந்த அத்தியாயத்தைக் கற்பதன் மூலம்

- உற்பத்தியின் உள்ளீடுகள், செய்முறை, வெளியீடுகள் என்பவற்றைத் திட்டமிடுவதற்கும்
- உற்பத்திச் செயன்முறையைப் பாய்ச்சற்கோட்டுப்படத்தின் மூலம் காட்டுவதற்கும்
- பொருட்கள், ஊழியக்கிரயம் என்பவற்றை அடிப்படையாகக் கொண்டு உற்பத்திக்கிரயத்தைக் கணிப்பிட்டு அறிக்கைப்படுத்துவதற்கும்

#### இயலுமாகும்.

எமது அன்றாடத் தேவைகள் மற்றும் விருப்பங்களைப் பூர்த்திசெய்வதற்கு எண்ணிலடங்காத பொருட்கள் சேவைகளை நுகர வேண்டிய நிலை ஏற்படும் என்பதனை நீங்கள் தரம் ஆறில் கற்றுள்ளீர்கள். அவ்வாறான உற்பத்திகளில் அதிகமானவை மனிதனின் உளரீதியானதும் உடல் ரீதியானதுமான உழைப்பினை அர்ப்பணிப்புச் செய்து பல்வேறு வளங்களை இணைத்து உற்பத்தி செய்யப்பட்டவையாகும். உற்பத்திச் செயற்பாடுகளுக்கு பயன்படுத்தப்படும் வளங்கள் உள்ளீடுகள் என்று அழைக்கப்படும். உள்ளீடுகளை அவை இருக்கின்ற தன்மையினை அடிப்படையிலே தேவைகளையும், விருப்பங்களையும் பூர்த்திசெய்து கொள்ள முடியாதிருக்கும். நாம் சந்தையிலிருந்து கொள்வனவுசெய்யும் பொருட்களை உற்பத்தி செய்வதற்குப் பயன்படுத்திய அடிப்படை மூலப்பொருட்கள் பொருட்களின் தன்மைக்கமைய வேறுபட்டனவாகும். எனினும், எந்தவொரு பொருளையும் உற்பத்தி செய்வதற்கு இவை மிகவும் இன்றியமையாதனவாக இருக்கின்றன. முற்றத்தைத் துப்புரவு செய்வதற்காகப் பயன்படுத்தப்படும் ஈர்க்குத் தடியை உற்பத்தி செய்வதற்கும் பயன்படுத்திய உள்ளீடுகள் எவை என்பதனை அறிய முற்படுவோம்.



## உற்பத்தியொன்றிற்குத் தேவையான அடிப்படைக் காரணிகள்

1. நிலம் - (Land /place)
2. உழைப்பு - (Labour)
3. மூலதனம் - (Capital)
4. முயற்சியாண்மை - (Entrepreneureship)



பொருள்கள்



உழைப்பு



இயந்திரம்



பணம்

### உள்ளீடுகள்

1. பொருள்கள்
2. உழைப்பு
3. இயந்திரம்/  
உபகரணம்
4. பணம்
5. தொழினுட்பம்
6. நேரம்
7. தகவல்

இந்த வளங்களை தேவைக்கு ஏற்றவாறு ஒழுங்கமைத்துக் கொள்வ தற்காக பல்வேறு செயன்முறைகள் மேற்கொள்ளப்படும். இவை உற்பத் திச் செயன்முறைகள் என்றழைக்கப்படும்.

ஈர்க்குத்தடியை உற்பத்தி செய்வதற்கான உற்பத்திச் செயன்முறைகள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

செ  
ய  
ல்  
மு  
றை  
க  
ள்



- மரப்பலகையினாலான கைப்பிடி தயாரித்தல்
- ஈர்க்குகளைச் சுத்தப்படுத்தல்
- தேவையான அளவுகளில் வெட்டிக்கொள்ளல்
- உலோகத் தகட்டுத் துண்டுகளை வெட்டிச் சீராக்குதல்
- உலோகத் தகட்டுத் துண்டை தேவையான வடிவத்தில் வளைத்துக் கொள்ளல்
- கைப்பிடிக்குள் ஈர்க்குகளைத் தொடர்புபடுத்துவதற்கு கம்பி ஆணிகளை அடித்தல்
- தேவையான அளவிற்கும் வடிவத்திற்கும் ஏற்றவாறு ஈர்க்குத் தடியின் ஈர்க்குகளை வெட்டுதல்
- உலோகத் தகட்டிற்கு நிறப்பூச்சிடல்

மேலே குறிப்பிடப்பட்ட செயல்முறைகள் சரியான முறையில் திட்டமிடப்பட வேண்டும். பயன்படுத்தப்படும் தொழினுட்ப முறை, உற்பத்தி செய்யும் பொருளுக்குத் தேவையான மூலப்பொருட்கள் என்பனவற்றிற்கு ஏற்றவாறான செயன்முறைகளைத் திட்டமிடுவதன் மூலம் வளவீண் விரயத்தைனூ; குறைத்து தரத்தில் கூடிய பொருளொன்றை குறைந்த கிரயத்தில் உற்பத்திசெய்ய முடியும்.

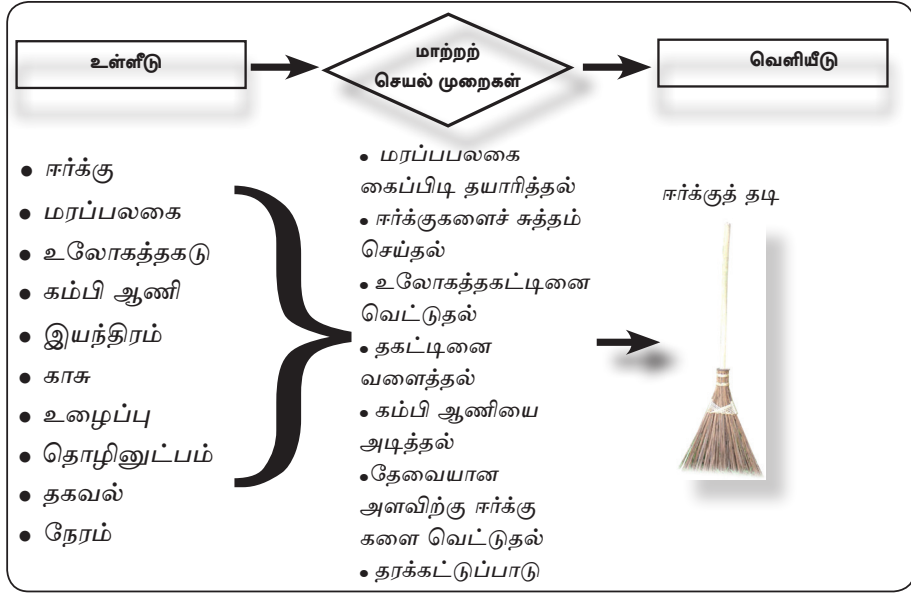
உற்பத்திச் செயன்முறைகளின் பின்னர் உருவாகும் விளைவு வெளியீடு என்று அழைக்கப்படும். மேலே காட்டப்பட்ட ஈர்க்கு, மரப்பலகைக் கைபிடி, உலோகத்தகடு, கம்பியாணி, பணம், உழைப்பு, இயந்திரம், தொழினுட்பம், நேரம் ஆகிய வளங்களைப் பயன்படுத்தி பல்வேறு உற்பத்திச் செயன்முறைகளின் பின்னர் வீட்டுமுற்றத்தை துப்பரவாக்கும் செயல்முறையை இலகுவாக மேற்கொள்ளக்கூடிய உபகரணமொன்றான ஈர்க்குத்தடி உற்பத்தி செய்யப்பட்டுள்ளது.

வெ  
ளி  
யீ  
டு



இதற்கமைய உள்ளீடுகளின் தொகுதியொன்றை மேற்கொள்வதற்கு வெளியீடு எனும் நிலைக்கு மாற்றும்பொழுது பல்வேறு செயற்பாடுகள் உள்ளதை அறியக் கூடியதாக உள்ளது. எங்கள் தேவைகள் விருப்பங்களை நிறைவேற்றக் கூடியவாறு வளங்களின் தன்மையில் மாற்றங்களை ஏற்படுத்தல் உற்பத்திச் செயன்முறைகளின்போதே இடம்பெறுகின்றன என்பதனை இலகுவாக அறிந்து கொள்ளலாம்.

ஈர்க்குத்தடியை உற்பத்தி செய்வதற்குரிய உள்ளீடுகள், உற்பத்திச் செயன் முறைகள், வெளியீடுகள் என்பவற்றிற்கிடையே காணப்படும் தொடர்பை கீழே உள்ள அட்டவணை மூலம் விளங்கிக் கொள்ளலாம்.



உற்பத்திச் செயல்முறையின் பாய்ச்சற்கோட்டு வரிபடம்

மேற்காட்டப்பட்ட பாய்ச்சற்கோட்டு வரிப்படத்தை நன்றாக அவதானிப்பதன் மூலம் உள்ளீடுகளான உற்பத்தி வளங்கள் பல பயன்படுத்தப்படுகின்றன எனவும் அவ்வளங்கள் பல்வேறு உற்பத்திச் செயல்முறைகளின் பின்னர் வெளியீடு எனும் நிலைக்கு மாற்றப்படும் முறையையும் அறிந்து கொள்ளலாம்.

### செயற்பாடு 4.3

பின்வரும் பொருட்களை உற்பத்தி செய்வதற்குப் பயன்படுத்தப்பட்டுள்ளவை எவையெனப் பட்டியற்படுத்துங்கள்.



ஒடு



ஒற்றைச் சில்லுவண்டி



புத்தகப்பை



ஆசிரியர் மேசை

பொருளொன்றின் விற்பனை விலையைத் தீர்மானிப்பதற்கு உற்பத்திச் செலவைச் சரியாகக் கணிப்பிட வேண்டி இருப்பது மிக முக்கியமானதாகும். இதற்கான அனைத்துச் செலவுகளும் அறிக்கைப்படுத்தப்பட்டு

வைத்திருப்பது மிக முக்கியமானதாகும்.

**பொருட்களையும் உழைப்பையும் அடிப்படையாகக் கொண்டு பொருளொன்றின் உற்பத்திச் செலவைக் கணிப்பிடுவோம்**

எந்தவொரு பொருளையும் உற்பத்தி செய்வதற்கு பல்வேறு வகையான மூலப்பொருள்கள் தேவைப்படும். அப்பொருட்களை மாற்றீட்டுச் செயல்முறைகளுக்கு உட்படுத்தி பொருளொன்றை உற்பத்தி செய்வதற்கு மனித உழைப்பு பயன்படுத்தப்படும். இப்பொருட்களை சந்தையில் கொள்வனவு செய்யும்பொழுது இதற்காகச் செலுத்தப்படும் பணத்தை பொருட்செலவு எனத் தரம் ஆறில் கற்றதை நீங்கள் மறந்திருக்க மாட்டீர்கள். உற்பத்திச் செயல்முறையில் ஈடுபடும் நபர்கள் ஊழியர்கள் என அழைக்கப்படுவதுடன் அவர்களுக்குச் செலுத்தப்படும் கொடுப்பனவு சம்பளம் எனப்படும்.

பொருள்செலவு, உழைப்புச்செலவு ஆகிய இரு செலவுகளையும் உள்ளடக்கியதாக பொருளொன்றின் உற்பத்திச் செலவைக் கணிக்கப்படும் முறையினைப் பின்வரும் உதாரணத்தின் மூலம் அறிந்துகொள்வோம்.

சிறிய கைத்தொழிலொன்றாக தும்புத்தடி, ஈர்க்குத்தடி என்பவற்றை உற்பத்தி செய்யும் நபரொருவர் 10 ஈர்க்குத் தடிகளை உற்பத்தி செய்வதற்குத் தேவையான பொருட்பட்டியலொன்றும் அவற்றின் விலை மட்டங்களும் பின்வருமாறு முன்வைக்கப்பட்டுள்ளது.

- 10 ஈர்க்குக் கட்டுகள் ஒரு ஈர்க்குக் கட்டிற்கான விலை ரூபா 20 ஆகும்.
- 10 மரக் கைப்பிடிகள் ஒரு கைப்பிடிக்கு ரூபா 15 ஆகும்.
- 10 உலோகத்தகட்டுத் துண்டுகள் 10 இற்கான செலவு துண்டுகளுக்கமான செலவு ரூபா 50 ஆகும்.
- கம்பியாணி 250 கிராமிற்கான செலவு ரூபா 75 ஆகும்.

ஒரு ஈர்க்குத்தடியை உற்பத்தி செய்வதற்கு ஊழியரொருவருக்கு ரூபா 30 செலுத்தப்படும். இத்தகவல்களை அடிப்படையாகக்கொண்டு ஈர்க்குத் தடியொன்றை உற்பத்தி செய்வதற்காகச் செலவிடப்படும் பொருட் செலவுகள், ஊழியச் செலவுகள் அடிப்படையில் ஈர்க்குத் தடியொன்றின் உற்பத்திச் செலவைக் கணிக்கும் முறையைப் பின்வருமாறு காட்ட முடியும்.

10 ஈர்க்குத் தடிகளுக்கான உற்பத்திச் செலவைக் கணிப்பிடல்

வளங்கள்	விலை ரூபா	பயன்படுத்தப்பட்ட வளங்களின் அளவு	மதிப்பிடப்பட்ட செலவுகள்
ஈர்க்கு மரப்பலகைக் கைப் பிடி உலோகத் தகடு	20	கட்டுக்கள் 10	200.00
கம்பி ஆணி	15	கைப்பிடிகள் 10	150.00
கூலி	5	துண்டுகள் 10	50.00
	75	250g	75.00
	30	கூட்டுமாறு 10ற்கானது	300.00
10 ஈர்க்குத் தடிகளுக்கான பொருள், உழைப்பு என்பவற்றுக்கான செலவு			775.00

ஈர்க்குத்தடி ஒன்றிற்கான

பொருள், உழைப்புச் செலவு

= மொத்தப் பொருள் உழைப்புச் செலவு

உற்பத்தி அலகுகளின் எண்ணிக்கை

= ரூபா 775

10

= ரூபா 77.50

=====