

## 01 வணிகப் பின்னணி



இவ்வத்தியாயத்தில் பின்வரும் விடயங்கள் தொடர்பாகக் கலந்துரையாடப்படும்.

- 1.1 வணிக அடிப்படைகளும் அவற்றின் எண்ணக்கருக்களும்
- 1.2 வணிகங்களின் வளர்ச்சி
- 1.3 வணிக சந்தர்ப்பங்களை இனம் காணுதல்
- 1.4 வணிக அமைப்புகள்

## பொருத்தமான வணிகச் சந்தர்ப்பத்தைத் தெரிவு செய்வோம்

வீடொன்றில் சாப்பாட்டு மேசையில் உறவினர்களிடையே நடைபெற்ற உரையாடலின் ஒரு பகுதி வருமாறு

- பாட்டனார் :- எங்கள் காலத்தில் நாங்கள் மிக இலகுவான வாழ்க்கை வாழ்ந்தோம். எங்களது விருப்பு வெறுப்புகள் மிகவும் சுலபமானவை. அதிகமானவற்றை எங்கள் கிராமத்திலேயே உற்பத்தி செய்து கொண்டோம். அவற்றைப் பங்கிட்டுக் கொண்டோம். அக்காலத்தில் எங்களுக்கு நோய் நொடிகள் மிகவும் குறைவு. அதிக செலவு செய்ய வேண்டிய தேவையும் ஏற்பட்டிருக்கவில்லை.
- மகன் :- பாட்டா! இப்பொழுது உலகம் மிக வேகமாக மாறி வருகிறது. அதற்கேற்ப நாமும் மாறா விட்டால் இப்போட்டி உலகில் நாம் வாழ்வது சிரமமாகும். இம்மாற்றங்களை நாம் விரைவாக அறிந்து கொள்ளவும் வேண்டும்.
- அம்மா :- எங்களுக்கும் இப்பொழுது போல் வாழ்வதற்கு அக்காலத்தில் சிரமம் இருக்கவில்லை. இப்பொழுதென்றால் இப்பிள்ளைகளைச் சமாளிப்பது மிகச் சிரமம். கடைகளுக்குள் நுழைந்தால் ஒவ்வொரு பொருட்களிலும் இவர்களது பார்வை செல்கின்றது.
- மகன் :- ஆம் அம்மா! கடைகளில் உள்ள பொருட்களை நாங்கள் தானே வாங்க வேண்டும்? மனிதர்கள் பொருட்களை வாங்காவிட்டால் கடைகள் எல்லாம் மூடப்பட்டு விடுமே! முதலாளி வணிகத்தை நடாத்திச் செல்வது எங்களால் தானே?
- மாமா - மகன் சுரேஷ்! நீங்கள் இப்பொழுது என்ன செய்கிறீர்கள்? எனது மகன் பாடசாலையில் கற்று முடித்து விட்டார். அவர் சாதாரண தரத்தில் வணிகவியல் பாடத்தைக் கற்றார். வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு எண்ணியுள்ளார். இது பற்றி எப்பொழுதும் சொல்லிக் கொண்டிருப்பார்.
- தந்தை :- அது நல்லது. வணிகமொன்றை நடாத்துவது சாதாரண விடயமல்ல. வெற்றிகரமாக வணிகங்களை நடாத்திச் செல்லும் சிலரிடம் விசாரித்து, கேட்டறிந்து வணிகத்தை ஆரம்பிப்பதே நல்லது.

மேற்கூறிய கலந்துரையாடலை வாசித்த பின் உங்களுக்குக் கடந்த கால சமூகத்தின் மனிதத் தேவைகளும், விருப்பங்களும் மிகவும் வரையறுக்கப்பட்டது என்பதும், அவை படிப்படியாக விருத்தியடைந்துள்ளன என்பதும் விளங்கியிருக்கும். மனித தேவைகள், விருப்பங்கள் பற்றியும், அவற்றை நிறைவு செய்து கொள்வதற்குத் துணை புரியும் வணிகங்கள் பற்றியும் நாம் மேலும் விளக்கமாக அறிந்து கொள்வோம்.

## அறிமுகம்

மனித வரலாற்றின் ஆரம்ப காலந்தொட்டு மனிதர்கள் தமது வாழ்வுக்காகப் பல்வேறுபட்டவற்றைப் பயன்படுத்தியுள்ளார்கள். தமது சூழலிலிருந்தே தமக்குத் தேவையானவற்றை அவர்கள் பெற்றுக் கொண்டார்கள். எனினும் சமூகம் விரிவடைந்ததோடு, பயன்பாட்டுக்கு எடுத்துக் கொள்வனவற்றிலும் மாற்றங்கள் ஏற்பட்டன. ஆரம்ப காலத்தில் தமக்குத் தேவையானவற்றைத் தாமே உற்பத்தி செய்து கொண்டார்கள். ஆயினும் காலப்போக்கில் தம்மால் சிறப்பாக செய்யக் கூடியவற்றை மட்டுமே உற்பத்தி செய்தார்கள்.

தமக்கு மிகச் சிறப்பாக உற்பத்தி செய்யக் கூடியவற்றை மிகையாக உற்பத்தி செய்து, மேலதிக உற்பத்தியைத் தமக்குத் தேவைப்படும் வேறு வகையான பொருட்களை பரிமாறிக் கொள்வதற்குப் பயன்படுத்தினார்கள். பண்டங்களை பரிமாற்றும்பொழுது ஏற்படும் பிரச்சினைகளைத் தீர்த்துக் கொள்வதற்காக, பிற்காலத்தில் பணத்தைப் பயன்படுத்தினார்கள். மாற்று ஊடகமான பணம் புழக்கத்திற்கு வந்ததும், வணிக நடவடிக்கைகள் அதிகம் விரிவடைந்தன. ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட வணிகங்களை நடத்திச் செல்வதற்கு முற்பட்டார்கள். இதனால் படிப்படியாக பல்வேறு வகையான வணிகச் செயற்பாடுகள் தோன்றலாயின.

இன்று உலகம் 'சர்வதேசக் கிராமம்' எனப்படுகின்றது. தகவல் தொடர்பாடல் தொழினுட்பத்தின் பங்களிப்பு இதற்கு முக்கிய காரணமாகும். இதனால் வணிக உலகம் மிகவும் வளர்ச்சியடைந்த நிலையில் காணப்படுகின்றது. இன்று எந்தவொரு நாட்டிலுமுள்ள ஆடை விற்பனையாளர் ஒருவர் இலங்கை ஆடை உற்பத்தியாளரிடம் அதிவிரைவில் தகவல்களைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும். இது கணினி, இணையம் என்பன வணிகங்களுக்குச் செய்துள்ள முக்கியமான சேவைகளாகும். இன்று நாம் தகவல் தொடர்பாடல் தொழினுட்பத்தின் காரணமாக 'அமைவிடமற்ற வியாபாரம்' (இலத்திரனியல் வணிகள்) பற்றியும் கதைக்கின்றோம்.

இவ்வத்தியாயத்தில் பின்வரும் அடிப்படை அம்சங்கள் பற்றிக் கவனத்தைச் செலுத்துவோம்.

- \* தேவைகள்
- \* விருப்பங்கள்
- \* உற்பத்தி
- \* உற்பத்திப் பொருள்
- \* நேர் உற்பத்தி
- \* நேரில் உற்பத்தி
- \* தனிநபர் சிறப்புத் தேர்ச்சி
- \* சிறக்குமியல்பு
- \* வணிக வளர்ச்சி
- \* பணம்
- \* வணிகச் சூழல்
- \* வணிக அமைப்பு

## 1.1 வணிக அடிப்படைகளும் அவற்றின் எண்ணக்கருக்களும்

குயவன் ஒருவர் விவசாயி ஒருவரிடம் பின்வருமாறு கூறுகிறார். 'நீங்கள் ஒரு விவசாயி, இப்போகத்தின்போது உங்களுக்கு நல்ல விளைச்சல் கிடைத்தமையால் உங்களிடம் அரிசி அதிகமாக இருக்கிறது. நான் சட்டி பானைகளை வனைபவன். இம்முறை அதிகமாக சட்டி பானைகளை வனைந்தேன். தற்போது என்னிடமும் அதிகமாக சட்டிபானைகள் இருக்கின்றன. எனக்கு அரிசி தேவைப்படுகின்றது. அதற்காக நான் உங்களுக்கு சட்டி பானைகளைத் தருவதற்கு விருப்பமுடையவனாக இருக்கிறேன். ஆயினும் உங்களுக்குச் சட்டி பானைகளுக்கான தேவை இல்லை, ஆடைகளே தேவை என கூறுகின்றீர்கள்'.

### அவதானியுங்கள்

இவ்வாறான நிலைமைகளுக்கு நாம் முகம் கொடுக்க நேரிடலாம். எமது தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் நாம் எவ்வாறு நிறைவேற்றிக் கொள்ள முடியும்? அரிசியை வைத்திருப்பவர் அரிசியை வழங்க உடன்பட்டாலும் அதற்காக வழங்கப்பட வேண்டிய சட்டிபானைகளின் அளவை எவ்வாறு தீர்மானிப்பது? இவ்வாறான நிலைமைகள் முற்காலச் சமுதாயத்தில் அதிகம் ஏற்பட்டிருக்கக் கூடும். இவ்வாறு அக்காலப் பகுதியில் தமது தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் பூர்த்தி செய்து கொள்ள முடியாத சந்தர்ப்பங்கள் அதிகம் இருந்திருக்கக் கூடும்.

நிகழ்காலச் சமுதாயத்தில் இவ்வாறான நிலைமைகளை மிக எளிமையான முறைகளில் தீர்த்துக் கொள்ளக் கூடியதாக இருக்கின்றது. உங்களுக்கு அரிசி தேவையானால் அருகே இருக்கும் சந்தைக்குச் சென்று அவற்றைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு இயலுமானதாக இருக்கின்றது. பணம் மட்டும் இருந்தால் போதுமானது. கொடுக்கல் வாங்கலொன்று நடைபெறும்பொழுது இரு கட்சியினருக்கும் எவ்வித பாதிப்பும் ஏற்படுவதில்லை. மேலும் உங்களுக்கு வெளிநாடொன்றிலிருந்து யாதேனுமொரு பண்டத்தைக் கொள்வனவு செய்ய வேண்டிய தேவை ஏற்படின் மிக விரைவாக இணையவலையமைப்பினூடாகப் பெற்றுக் கொள்ள இயலுமானதாக இருக்கின்றது.

தகவல் தொடர்பாடல் தொழினுட்ப முன்னேற்றம் காரணமாக முழு உலகமும் ஒரே கிராமமென்னும் நிலைக்கு வந்து விட்டது. இந்நிலைமையானது வணிக உலக வளர்ச்சிக்கும், சமுதாய நடவடிக்கைகளை இலகுவடுத்தலுக்கும் உறுதுணையாக அமைந்தது என்பதை விளங்கிக் கொள்ள முடியும். மேலதிக உற்பத்தியின் காரணமாக வியாபாரம் ஆரம்பிக்கப்பட்டது, இதன் தொடர்ச்சியாக பல்வேறு வணிக நடவடிக்கைகளும் முன்னேற்றம் அடைந்து இன்று 'வணிகம் சமூகத்' தேவையாக மாறியுள்ளது. எனவே இதனடிப்படையில் வணிகங்களின்றி சமூக நிலைப்பாடொன்று இல்லையென உறுதியாக கூறமுடியும்.

நவீன தொழினுட்பம் காரணமாக மிக விரைவாக வணிக நடவடிக்கைகள் மாற்றமடைந்துள்ளன. நிலையான இடத்தில் அமைக்கப்பட்ட தொலைபேசிகள் பயன்படுத்துவோரின் தேவைகளைப் பொறுத்து இன்று பல்வேறு வசதிகளையும் கொண்ட எடுத்துச் செல்லக் கூடிய வகையில் கையடக்கத் தொலைபேசியாக முன்னேற்றம் கண்டுள்ளது. இவ்வாறே இன்றுவரை நாம் பயன்படுத்தி வரும் தாள், குற்றி நாணயங்களுக்குப் பதிலாக பிளாஸ்டிக் அட்டைகளை பயன்படுத்துவதற்கான சந்தர்ப்பங்கள் தோன்றி உள்ளன. இது **இலத்திரனியல் பணம்** எனப்படும்.

### வணிகம் (Business)

மனிதத் தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் பூர்த்தி செய்யக் கூடிய எந்தவொரு செயற்பாடும் **வணிகம்** என எளிமையாக அறிமுகப்படுத்த முடியும். மனிதத் தேவைகள் விருப்பங்கள் ஊடாகவே வணிகங்கள் உருவாகின்றன. மேலும் வணிகர்களும் மனித விருப்பங்களை உருவாக்குகின்றார்கள். மனிதனுக்குப் பல்வேறு **தேவைகள்** உருவாகும் அதேவேளை அவற்றை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்கு முற்படுவதும் இயற்கையாக நடைபெறும் ஒரு விடயமாகும். மனித தேவைகள் எனப்படுவது அடிப்படைத் திருப்தியை நிறைவேற்றும் பொருட்டு மனிதனுள் இயல்பாகவே எழுகின்ற நிலைமையாகும். இவை அடிப்படைத் தேவைகள் எனக் குறிப்பிடப்படுவதுடன் உணவு, உடை, உறையுள், கல்வி, சுகாதாரம், பாதுகாப்பு போன்றவைகளை இதற்கு உதாரணங்களாகக் குறிப்பிடலாம். இத்தேவைகளை நீங்கள் நன்றாக விளங்கி இருப்பீர்கள்.

தேவைகளை நீங்கள் எவ்வாறு நிறைவு செய்கிறீர்கள் என்பது தொடர்பாகவும் சற்று சிந்தித்துப் பாருங்கள். இதற்காக நீங்கள் பல்வேறு பட்டவைகளைப் பயன்படுத்துகிறீர்கள் தானே. அதாவது நீங்கள் ஒருவேளை உணவுத் தேவையை நிறைவு செய்யச் சோற்றினை உணவாகப் பயன்படுத்தக் கூடும். இல்லாவிடின் தேநீர் அருந்துவதற்கு நீங்கள் முற்படுவீர்கள். அதாவது உங்களின் உணவுத் தேவை காரணமாக பசி, தாகம் தோன்றுவதுடன் அதனை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்கு நீங்கள் பல்வேறு முறைகளைப் பயன்படுத்துவீர்கள். உங்களது உடை அல்லது வேறு அடிப்படைத் தேவைகளை நிறைவேற்றிக் கொள்ளும் முறையினை சிந்தித்துப் பாருங்கள். அதேபோன்று பல்வேறு நபர்கள் தமது அடிப்படைத் தேவைகளை நிறைவு செய்து கொள்ளும் முறையினையும் சிந்தித்துப் பாருங்கள். அவை பல்வேறு முறைகளில் காணப்படுகின்றதல்லவா? இவ்வாறு தேவைகளை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்கு முற்படும் பல்வேறு முறைகள் **விருப்பங்கள்** எனப்படும்.

விருப்பங்கள் பல்வேறு வகைப்பட்டனவாக இருப்பதுடன் அவை நபர்களுக்கிடையே வேறுபட்டனவாகவும் காணப்படுகின்றன. அத்துடன் மனிதர்களின் பொருளாதார, சமூக நிலைமைகளுக்கேற்ப விருப்பங்கள் வேறுபட்டனவாக இருக்க முடியும். தேவைகள், அதனுடன் இணைந்த விருப்பங்கள் என்பன தொடர்பான உதாரணங்கள் சில கீழே அட்டவணை இலக்கம் 1.1 இல் காட்டப்பட்டுள்ளன.

தேவை	விருப்பம்
உணவு	தானியஉணவுகள், தாவர உணவுகள், மாமிச உணவுகள் (இறைச்சி, மீன்).
உடை	பெண்களின் உடைகள், பாதணிகள், ஆபரணங்கள்.
வீடு	குடிசை, மாடிவீடு.
கல்வி	பாடசாலை, ஆசிரியர், கணினி, இணையம்.
சுகாதாரம்	வைத்தியர்கள், தனியார் வைத்தியசாலைகள், மருந்து வகைகள்.
பாதுகாப்பு	தனிநபர்பாதுகாப்புச் சேவை, காப்புறுதித்தொழில்கள்.

அட்டவணை 1.1 தேவைகளும் அதனுடன் இணைந்த விருப்பங்கள் தொடர்பான உதாரணங்களும்.

நீங்கள் வணிகங்களின் மூலமே இத்தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் நிறைவேற்றிக்கொள்கிறீர்கள். அவ்வாறாயின் வணிகங்கள், உங்களுக்குத் தேவையான பொருட்களையும் சேவைகளையும் பெற்றுக் கொடுப்பதற்குத் தயாராக இருக்கின்றன என்பது தெளிவாகின்றது.

வணிகங்கள் உங்கள் தேவைகள், விருப்பங்களை நிறைவு செய்வதன் மூலம் தனது வணிக நோக்கத்தினை நிறைவேற்றிக் கொள்கின்றன. வணிகர்கள் பணத்தினை முதலீடு செய்து அதற்காக ஏதேனுமொரு அனுகூலத்தினை எதிர்பார்க்கின்றனர். இதனால் வணிகர்கள் இலாபத்தை நோக்கமாகக் கொண்டு தமது முயற்சிகளை மேற்கொள்வார்கள். எனினும் எல்லா வணிகங்களினதும் அடிப்படை நோக்கம் இலாபம் மாத்திரமல்ல என்பதை நீங்கள் மனதில் வைத்திருக்க வேண்டும். சில வணிகங்களின் நோக்கம் சமுதாயத்திற்குச் சேவை செய்வதாகும். மேலும் சில வணிகங்கள் சமூகத்தின் பிரச்சினைகளுக்குத் தீர்வு காண்பதை நோக்கமாகக் கொண்டன. வணிகங்கள் தமது கருமங்களை மேற்கொள்வதற்காக முறையான அமைப்பொன்றாக இருப்பதனை அவதானியுங்கள். அவை தனியாளாக அல்லது குழுவாக ஒழுங்கமைக்கப்பட்டுள்ளன.

## உற்பத்திப் பொருள் (Products)

தேவையின் மூலம் உருவாகின்ற விருப்பத்தினைப் பூர்த்தி செய்வதற்குப் பல்வேறு வளங்கள் பயன்படுத்தப்படும். இவ்வளங்கள் உற்பத்தி செய்யப்படுவனவாகும். உற்பத்தியை பொருட்கள், சேவைகள், எண்ணங்கள் என வகைப்படுத்த முடியும். பௌதிக நிலைப்பாட்டினைக் கொண்டவற்றைப் பொருட்கள் எனவும், பௌதிக நிலைப்பாட்டினைக் கொண்டிராதவற்றைச் சேவைகள் எனவும் அறிவு, நுட்பம், திறன், என்பன எண்ணங்கள் எனவும் கூறலாம். இவ்வாறு உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்கள் சேவைகள், எண்ணங்கள் என்பவற்றை நுகர்வுசெய்வோர் அல்லது பயன்படுத்துவோர் நுகர்வோர் ஆவர். பின்வரும் படங்கள் மூலம் உற்பத்திகளின் பல்வேறு தன்மைகள் தொடர்பான விளக்கமொன்றை உங்களால் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.



உரு 1.2 உற்பத்தியின் பல்வேறு வகைகள்

## உற்பத்தி (Production)

நுகர்வுத் தேவைகளுக்கேற்ப, கிடைக்கப்பெறும் வளங்களை மாற்றத்திற்குக் குட்படுத்தியும் இடத்தை மாற்றியும், அவ்வளங்களுக்குப் பெறுமதியைச் சேர்ப்பது உற்பத்தி எனப்படும். உற்பத்தியின் நோக்கம் மனித தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் நிறைவு செய்வதாகும். உற்பத்தியினை பின்வரும் மூன்று பிரதான பிரிவுகளாக வகைப்படுத்தலாம்.

1. முதலாம் நிலை உற்பத்தி (விவசாய உற்பத்தி)
2. இரண்டாம் நிலை உற்பத்தி (கைத்தொழில் உற்பத்தி)
3. மூன்றாம் நிலை உற்பத்தி (சேவை உற்பத்தி)

### முதலாம் நிலை உற்பத்தி (விவசாய உற்பத்தி)

இயற்கையாகக் கிடைக்கப்பெறும் வளங்களை அதேவடிவில் அகழ்ந்தெடுப்பது முதலாம் நிலை உற்பத்தி எனப்படும்.

முதலாம் நிலை உற்பத்தி பல்வேறு வகைப்படும்

- விவசாயம் ,காட்டுத்தொழில் ,விலங்குவளர்ப்பு (பண்ணைக் கைத்தொழில்)
- மீன்பிடித்தல்
- அகழ்வும் சுரங்கத் தொழிலும்

### இரண்டாம் நிலை உற்பத்தி (கைத்தொழில் உற்பத்தி)

முதலாம் நிலை உற்பத்தி மூலம் பெறப்படும் மூலப்பொருட்கள் அல்லது ஆரம்பப் பொருட்களை மாற்றத்திற்கு உட்படுத்தி முடிவுப் பொருட்களாக ஆக்குவது இவ்வகை உற்பத்தியாகும். இவ்வுற்பத்தி இருவகைப்படும்.

- பொருள் உற்பத்தி (பாதணிகள், ஆடை)
- நிர்மாண உற்பத்தி (கட்டிடங்கள், பாலங்கள்)

### மூன்றாம் நிலை உற்பத்தி (சேவை உற்பத்தி)

மூன்றாம் நிலை உற்பத்தியைச் சேவைக் கைத்தொழில் வணிகம் என்றும் அழைப்பர்.

மூன்றாம் நிலை உற்பத்தியை பின்வரும் இரு பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம்

- வியாபாரம்
- வியாபாரத் துணைச் சேவைகள்

பொதுவாக மேற்காட்டியவாறு உற்பத்தியை வகைப்படுத்திய போதிலும், இலங்கை மத்திய வங்கி மொத்தத் தேசிய உற்பத்தியை வகைப்படுத்தும் போது பின்வருமாறு குறிப்பிடுகின்றது.

### மொத்த தேசிய உற்பத்தியின் பிரிவுகள்

- **விவசாயத் தொழில் உற்பத்திகள்**
  - வேளாண்மை, காட்டுத்தொழில், விலங்குவளர்ப்பு, மீன்பிடி
- **கைத்தொழில் உற்பத்திகள்**
  - சுரங்கமும் அகழ்தலும் கல்லுடைத்தலும், தயாரிப்புத்ததுறை, கட்டடவாக்கம், மின்வலு, வாயு, நீர்
- **சேவை உற்பத்தி**
  - மொத்த சில்லறை வியாபாரங்கள், உணவகங்களும் விடுதிகளும், போக்குவரத்து மற்றும் தொடர்பூட்டல், வங்கித்தொழில், காப்புறுதி, உண்மைத்துறை, வதிவிட சொத்துரிமை, அரசு பணிகள், தனியார் பணிகள், ஏனையவை



## உற்பத்திச் செயற்பாடு (Production Process)

உற்பத்தி என்பது உள்ளீடுகளின் தன்மையினை மாற்றுவதாகும். உற்பத்திச் செயற்பாட்டின் மூலமே உள்ளீடுகளின் தன்மை மாறுகின்றது. உங்கள் மதிய-நேர உணவு தயாரிக்கப்பட்டுள்ள முறையினைச் சிந்தித்துப் பாருங்கள். நீங்கள் உட்கார்ந்துள்ள கதிரை தயாரிக்கப்பட்டுள்ள முறையைச் சிந்தித்துப் பாருங்கள் பல்வேறுபட்ட உள்ளீடுகளை செயற்பாடுகளுக்கு உட்படுத்துவதன் மூலம் உற்பத்திப் பொருள் பெறப்படுகின்றது.

## பல்வேறுபட்ட உற்பத்திப் பொருட்கள் உருவாகும் முறை



படம் 1 : 4 ஐப் பரிசீலனை செய்வதன் மூலம் பொருளொன்று உற்பத்தியாகும் முறையினை நன்றாக விளங்கிக் கொள்ள முடியும்.

மேற்காட்டப்பட்ட ஒவ்வொரு உற்பத்தியும் உருவாகும் முறைகளை அவதானிக்கும் பொழுது அவை ஏதோ ஒரு செயற்பாட்டின் மூலம் இடம் பெறுகின்றன என்பதனை நீங்கள் அறிந்து கொள்வீர்கள். அவ்வாறாயின் பாண் உற்பத்திக்காகக் கோதுமை மா உள்ளீடாகவும், அது யாதேனுமொரு செயற்பாட்டின் முடிவாக பாணாக மாற்றப்படுகின்றது என்பதை படம் 1.4 தெளிவுபடுத்துகின்றது. அதே போன்று பலகை மேசை, கதிரையாக மாற்றப்படுகின்ற முறையையும் நீங்கள் விளங்கி இருப்பீர்கள்

உற்பத்திச் செயற்பாட்டினைப் பின்வரும் முறையில் முன்வைக்கலாம்.

உள்ளீடு



செயற்பாடு



வெளியீடு

## நேர் உற்பத்தியும் நேரில் உற்பத்தியும்

நேர் உற்பத்தி, நேரில் உற்பத்தி என உற்பத்தியினை இருவகைப்படுத்த முடியும். ஒருவர் தமக்குத் தேவையான பொருட்களைத் தாமே உற்பத்தி செய்து கொள்வதை நேர் உற்பத்தி எனலாம். முற்கால சமூகத்தில் மனிதத் தேவைகளும் விருப்பங்களும் எளிமையானவையாக இருந்தமையால் நேர் உற்பத்தியே அதிகமாக நடைபெற்றது. நேர் உற்பத்தியினை சுயஉற்பத்தி எனவும் குறிப்பிடலாம்.

### உதாரணம்

தமது பாவனைக்குத் தேவையான காய்கறிகளைத் தமது தோட்டத்திலேயே உற்பத்தி செய்து கொள்ளல்

ஆரம்பகாலங்களில் நேர் உற்பத்திச் செயற்பாட்டின்போது ஒருவர் தனது திறமை அல்லது இயலுமையின் அடிப்படையில் தெரிவு செய்த ஏதாவது கருமமொன்றில் ஈடுபடுவதைக் காணலாம். அக்கருமத்தில் தொடர்ச்சியாக ஈடுபடுவதன் மூலம் குறிப்பிட்ட கருமம் தொடர்பாக அவர் விசேட திறனை அல்லது அனுபவத்தினை ஏற்படுத்திக் கொள்கிறார். இது தனியாள் **சிறப்புத் தேர்ச்சி** எனக் கூறப்படும். தற்காலத்தில் இச்சிறப்புத் தேர்ச்சி தொழில் **சிறப்புத் தேர்ச்சியென** அழைக்கப்படும். ஏதாவது தொழிலொன்றில் நீண்ட காலம் ஈடுபடுவதன் மூலம் கிடைக்கின்ற சிறப்புத் தன்மை விசேட சிறக்கும் இயல்பு எனக் கூறப்படும்.

### உதாரணம்

தச்சு தொழிலாளி தனது திறமைக்கேற்ப தளபாட உற்பத்தி தொடர்பாகச் சிறப்புத் தேர்ச்சியைக் காட்டுவதுடன் அக்கருமத்தில் நீண்ட காலம் ஈடுபடுவதன் மூலம் கிடைக்கின்ற விசேட திறன் அதாவது தரமான கலைத்தன்மை கொண்ட தளபாடங்களை உருவாக்குவதற்குக் காட்டும் திறனே விசேட **சிறப்புத் தேர்ச்சி** எனப்படும்.

இவ்வாறு நேர் உற்பத்தியில் ஈடுபட்ட மனிதன் படிப்படியாகத் தன்னால் சிறப்பாகச் செய்யக் கூடியவற்றில் மாத்திரம் ஈடுபடத் தொடங்கினான். இவ்வாறு சிறப்புத் தேர்ச்சி விசேட சிறக்குமியல்பு காரணமாக அதிகளவான உற்பத்தியினை மேற்கொள்ளும் திறன் அவனில் ஏற்பட்டது. இதன் மூலம் மேலதிக உற்பத்தி ஏற்பட்டது. மேலதிக உற்பத்தியை ஏனையவர்களுடன் பரிமாற்றிக் கொள்வதற்கு அவன் முனைந்தான்.

அதாவது தன்னால் உற்பத்தி செய்ய முடியுமானதை அதிகளவில் உற்பத்தி செய்து, ஏனைய உற்பத்தியாளருடன் தனக்குத் தேவையான பண்டங்களைப் பரிமாறிக் கொண்டான். இப்பண்டமாற்று முறையே வியாபாரத்தின் ஆரம்பமாகும். இவ்வாறு சந்தையினை மையமாகக் கொண்டு ஒருவர் பொருட்களை அல்லது

சேவைகளை அல்லது எண்ணங்களை உற்பத்தி செய்வாராயின் அது நேரில் உற்பத்தியெனக் கூறப்படும். நேரில் உற்பத்தியின்போது சந்தையினை மையமாகக் கொண்டு உற்பத்தி மேற்கொள்ளப்படுவதனால் அப்பண்டங்கள் நுகர்வோரைச் சென்றடையச் செய்வதற்கு விநியோகச் செயற்பாடொன்று தேவைபடுகின்றது.

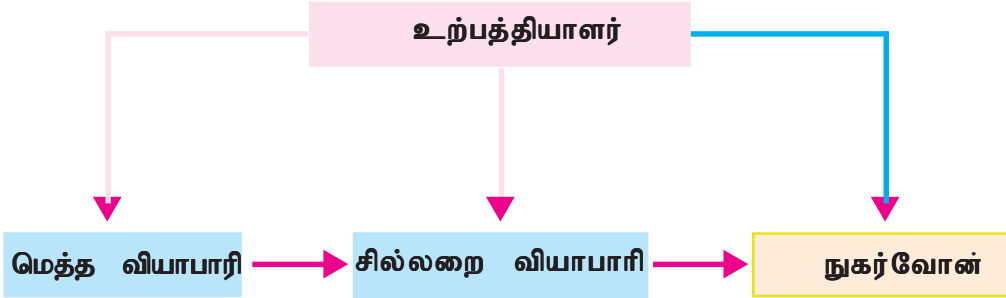
## விநியோகம் (Distribution)

உற்பத்திச் செயற்பாட்டின் மூலம் உருவாகும் உற்பத்திப் பொருட்களை நுகர்வோரை அடையச் செய்தல் வேண்டும். உங்கள் வீட்டில் அன்றாடம் பயன்படுத்தும் பொருட்களைப் பற்றிச் சிந்தியுங்கள். அவை எவ்வகையில் உங்கள் குடும்பத்திற்குக் கிடைக்கப் பெறுகின்றது என்பதைக் கண்டறியுங்கள்.

### உதாரணம்

மீன் வியாபாரியிடம் மீன் வாங்குதல், சில்லறைக் கடையிலிருந்து கிழங்கு, சீனி, பருப்பு போன்றவற்றை வாங்குதல். சிறப்புச் சந்தையில் (சுப்பர் மார்க்கட்) தமக்குத் தேவையானவற்றைப் பெற்றுக் கொள்ளல்.

உற்பத்தியாளர் தமது உற்பத்திப் பொருட்களை நுகர்வோருக்குக் கிடைக்கச் செய்வது விநியோகம் எனலாம். உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நுகர்வோருக்கு பொருட்கள் சென்றடையும் முறைகள் பல உள்ளன. அவற்றுள் சிலவற்றைப் பின்வரும் முறையில் காட்டலாம்.



அட்டவணை 1.4 பண்ட விநியோக முறை

மேற்காட்டிய முறையினை அவதானிக்கும்போது உற்பத்தி செய்த பொருட்கள் சேவைகள் நுகர்வோருக்குக் கிடைக்கப் பெறச் செய்யும் பிரதான முறைகள் இரண்டு காட்டப்படுகின்றன.

- உற்பத்தியாளர் நேரடியாக நுகர்வோருக்குப் பொருட்களை வழங்கல்
- உற்பத்தியாளர் நடுவரைப் பயன்படுத்தித் தமது உற்பத்திகளை நுகர்வோரை அடையச் செய்தல் ஆகும். இங்கு சில்லறை மொத்த வியாபாரிகள் நடுவர்களாகச் செயற்படுகின்றனர்.

இவ் ஒவ்வொரு முறையிலும் உற்பத்திப் பொருள் நுகர்வோரை அடையச் செய்யும் முறைகளுக்கான சில உதாரணங்கள் கீழே காட்டப்பட்டுள்ளன.

## உதாரணம்

- கீரை வகைகளும் காய்கறி வகைகளும் உற்பத்தி செய்யும் விவசாயிகளினால் நேரடியாக நுகர்வோருக்கு விநியோகிக்கப்படல்
- காவிச் செல்வோன் மூலம் மீன் காய்கறி போன்றவற்றை விநியோகித்தல்
- சில்லறை விற்பனை நிலையமொன்றினால் பொருட்கள் விற்பனை செய்தல்
- மீன் பிடிக்குமொருவர் தானே நுகர்வோருக்கு மீனை விற்பனை செய்தல்
- சில்லறை விற்பனை உரிமையாளரொருவர் மொத்த வியாபாரியிடமிருந்து அரிசி, மா என்பவற்றை மொத்தமாகக் கொள்வனவு செய்து நுகர்வோருக்குச் சிறியளவில் விநியோகம் செய்தல்



## செயற்பாடு 01

- அ) தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் ஒழுங்குமுறையாகக் காட்டும் கூற்றினைத் தெரிவு செய்யுங்கள்.
1. சுகாதாரமும் பாதுகாப்பும்
  2. வைத்தியர்களும் வைத்தியசாலையும்
  3. உணவும் உறையுளும்
  4. கல்வியும் புத்தகமும்
- ஆ) வெங்காய உற்பத்தியில் ஈடுபடும் விநோத் பொதுவாக ஏனைய விவசாயிகளை விட சிறந்த விளைச்சளைப் பெறும் அதேவேளை அதில் தனது நுகர்வுக்குத் தேவையான அளவை வைத்துக் கொண்டு மிகுதியை சற்றுத் தொலைவில் காணப்படும் காய்கறிகளைக் கொள்வனவு செய்யும் பொருளாதார மத்திய நிலையத்திற்கு விற்பனை செய்கிறார். எவ்வாறாயினும் விலையினைத் தீர்மானிக்கும்பொழுது விநோத் பல்வேறு சிரமங்களுக்குட்பட வேண்டி ஏற்படும் அதே வேளை சற்று காலதாமதமும் ஏற்படுகின்றது. ரிஸ்வான் விநோத்தின் அயல்வாசியாக இருக்கும் அதேவேளை அவர் தனது வீட்டு நுகர்விற்குத் தேவையான காய்கறிகள், கீரை வகைகள், பழங்கள் என்பனவற்றை மட்டும் உற்பத்தி செய்கின்றார்.
- (1) இங்கு வெளிப்படுத்திக் காட்டக் கூடிய இரு உற்பத்தி முறைகளைக் காரணங்களுடன் குறிப்பிட்டுக் காட்டுங்கள்.
  - (2) விநோத்திற்குத் தனது மேலதிக உற்பத்தியை நுகர்வோருக்குக் கிடைக்கச் செய்யக் கூடிய முறையைக் குறிப்பிடுங்கள்.
  - (3) பொருளாதார மத்திய நிலையத்திற்கு மேலதிகப் பண்டங்களை விற்பனை செய்யும்பொழுது பின்பற்ற வேண்டிய ஒழுங்குமுறைகளைப் பட்டியல்படுத்துங்கள்.
  - (4) விநோத் தனது உற்பத்திகளைச் சந்தைப்படுத்தும்பொழுது எதிர்நோக்க வேண்டி ஏற்படும் பிரச்சினைகளைப் பட்டியல்படுத்துக.



## செயற்பாடு 02

இலங்கை மத்திய வங்கியின் அறிக்கையை பரிசீலனை செய்து இலங்கை மொத்தத் தேசிய உற்பத்திக்கு விவசாயம், கைத்தொழில், சேவைத் துறை என்பன கடந்த இரண்டு மூன்று வருடங்களில் பங்களிப்பு செய்துள்ள முறை பற்றி ஆராய்க.

### 1.2 வணிகத்தினது பரிணாம வளர்ச்சி (Business evolution)

தமது தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்கு மனிதன் எச்சந்தர்ப்பங்களிலும் பல்வேறு முறைகளிலும் முயற்சிக்கின்றமையும், இதனால் அதற்காக வணிகங்கள் விரிந்த சேவைகளை பல்வேறு முறைகளில் வழங்குகின்றமையும் நீங்கள் அறிந்துள்ளீர்கள். அன்று தொட்டு இன்று வரை மனித தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்கு மனிதன் செயற்பட்ட முறைகளையும் அதனால் வணிகங்கள் விரிவடைந்த முறைகளையும் தற்போது அறிந்து கொள்வோம்.

முற்காலத்திலே மனிதத் தேவைகள் மிகச் சாதாரணமானவையாக இருந்தன. அவை உணவு, உடை, உறையுள் போன்ற அடிப்படைத் தேவைகள் சிலவற்றுக்கு மட்டும் வரையறுக்கப்பட்டிருந்தன. இதன் காரணமாகத் தனக்குத் தேவையான பொருட்களைத் தானே உற்பத்தி செய்து பயன்படுத்துவதற்குத் தனிநபர்களால் இயலுமாக இருந்தது.

#### உதாரணம்

- சேனைப் பயிர்ச்செய்கை மூலம் உணவைப் பெற்றுக் கொள்ளல்
- கற்குகை, குடிசை போன்றவைகள் மூலம் உறையுள் தேவையைப்பூர்த்தி செய்தல்.
- இலை, குழை, தோல் என்பவற்றின் மூலம் உடையினைப் பெற்றுக் கொள்ளல்.

#### பண்டமாற்றின் மூலம் தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் நிறைவு செய்து கொள்ளல்

முற்காலத்தில் மனிதர்களுக்கு தமது தேவைகள் விருப்பங்களை நிறைவு செய்து கொள்ளல் மிகவும் இலகுவான கருமமொன்றாகக் காணப்பட்டது. பின்பு மனிதர்களுக்கிடையிலான தொடர்புகள் அதிகரித்ததன் காரணமாக அவர்களின் தேவைகள் விருப்பங்களில் அதிகரிப்புகள் படிப்படியாக இடம்பெற்றன. இதன் காரணமாகத் தமது உற்பத்திகளினால் மாத்திரம் தமது தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் நிறைவு செய்து கொள்வது சிரமமாக இருந்தது. இதனால் தனது குடும்பத்திலுள்ள அனைவரது உதவியுடன் தனக்குச் சிறப்பாகச் செய்ய இயலுமான விடயத்தில் மாத்திரம் தனி நபர்கள் ஈடுபட வேண்டிய நிலை ஏற்பட்டது. அந்நிலையில் பண்டங்களை அதிகளவு உற்பத்தி செய்து தமக்குத் தேவையான வேறு பண்டங்களுடன் பரிமாற்றிக் கொள்ளப்பட்டது. அதாவது மனிதன்

தன்னிடமுள்ள மேலதிக உற்பத்தியை ஏனையவர்களுடன் பரிமாற்றிக் கொள்வதற்குத் தூண்டப்பட்டான். தற்கால வியாபாரத்திற்கு அடிப்படையாக அமைந்தது இம் மேலதிக உற்பத்திப் பரிமாற்றமேயாகும். பண்டங்களின் உரிமை மாற்றத்தின் மூலம் பல்வேறு வணிகக் கருமங்கள் ஆரம்பமாகின்றன. இவ்யுகம் **பண்டப்பரிமாற்று யுகம்** எனக் கூறப்படுகின்றது.

பண்டங்களுக்காகப் பண்டங்களைப் பரிமாற்றம் செய்தல் பண்டமாற்று முறையாகும். பண்டமாற்றுமுறையில் பரிமாற்றம் இடம்பெறும்போது பின்வரும் பிரச்சினைகளுக்கும் குறைபாடுகளுக்கும் முகம் கொடுக்க வேண்டிய நிலைமை மனிதர்களுக்கு ஏற்பட்டது.

- பண்டங்களைச் சிறிய பகுதிகளாகப் பிரிக்க முடியாமை. (பிரிபடாத் தன்மை)
- இரட்டைப் பொருந்துகை இன்மை
- பெறுமதிகளை மதிப்பிடுவதில் சிரமம்
- பண்டங்களைப் பாதுகாத்து (சேமித்து) வைப்பதில் சிரமம்

### **பண்டங்களை சிறிய பகுதிகளாகப் பிரிக்க முடியாமை**

பரிமாற்றத்திற்குப் பயன்படுத்தப்படும் உற்பத்திப் பொருளின் தன்மைக்கேற்ப ஏனையவர்களுக்குத் தேவையான அளவில் கூட்டியும் குறைத்தும் அல்லது அரைப்பங்காகவும் பெற்றுக் கொடுக்க வேண்டியமை ஒரு முக்கியமான பிரச்சினையாகும்.

#### **உதாரணம்**

10 நெல் மூட்டைகளுக்கு ஒரு மாட்டைப் பரிமாற்றும்பொழுது இரு நெல் மூட்டைகளுக்கு ஒரு மாட்டினைப் பிரித்து பரிமாற்றிக் கொள்ள இயலாது.

### **இரட்டைப் பொருந்துகை இன்மை**

பண்டமாற்று இடம்பெறுவதற்கு இருதரப்பினர்களிடும் தேவைகளின் பொருத்தப்பாடு இருத்தல் வேண்டும். இதுவே இரட்டைப் பொருந்துகையாகும். ஒருவருக்குத் தேவையானதைப் பெற்றுக் கொள்ள வேண்டுமாயின் மற்றத் தரப்பினருக்குத் தேவையானதை வழங்குதல் இங்கு கட்டாயமாக இடம் பெறல் வேண்டும். அவ்வாறில்லாவிடின் பரிமாற்றமொன்று இடம் பெறாது.

#### **உதாரணம்**

நெல்லை அதிகமாக வைத்திருக்கும் ஒருவருக்குப் புடைவை தேவைப்படின புடைவையை மேலதிகமாக வைத்திருக்கும் ஒருவருக்கு நெல் தேவைப்பட்டால் மட்டுமே பண்டமாற்று செய்ய முடியும்.

## பெறுமதிகளை மதிப்பிடுதலில் சிரமம்

உற்பத்திப் பொருளொன்றினைப் பரிமாற்றம் செய்யும்பொழுது இரு தரப்பினரிடையே நியாயமான முறையில் கொடுக்கல் வாங்கல்கள் இடம்பெறுவதற்கு எந்த அளவில் பரிமாற்றம் செய்ய வேண்டுமென்பது ஒரு பிரச்சினையாகக் காணப்படுகின்றது. வெவ்வேறு அளவீட்டு முறைகள், தன்மை, பாவனைக் காலம் கொண்ட பண்டங்களின் பெறுமதியை ஒப்பிடுவது சிரமமான காரியமாகும்.

### உதாரணம்

- சட்டிபாணைகளுக்கு அரிசியைப் பரிமாற்றிக் கொள்ளும்போது அப்பொருட்களின் பெறுமதியை அளவீடு செய்வதற்கு ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட பொதுவான அளவீட்டு முறையொன்று இல்லாதிருத்தல்.
- மரக்கறிகளுக்கு நெல்லினைப் பரிமாற்றம் செய்யும்பொழுது மரக்கறிகளின் அளவினைத் தீர்மானிப்பதும், அத்தகைய பரிமாற்றலின் போது நெல் மூட்டைகளின் அளவினையும் பெறுமதியினையும் தீர்மானிப்பதும் பிரச்சினையாகும்.

## பண்டங்களைப் பாதுகாத்து வைத்திருப்பதில் சிரமம்

தமது மேலதிக உற்பத்திகளை பாதுகாத்து வைப்பதற்குப் போதுமான இடம் இல்லாமையைக் குறிக்கும். பண்டங்களின் தன்மைக்கேற்ப நீண்டகாலம் பாதுகாத்து வைப்பது சிரமமானதாக இருப்பதுடன் தேவையான பாதுகாப்பினைப் பெற்றுக் கொடுத்தலும் பிரச்சினைகளுக்குரியனவாகும்.

### உதாரணம்

இறைச்சி, பசும்பால், மரக்கறி போன்றவைகளைப் பாதுகாத்து வைப்பதற்குப் பொருத்தமான களஞ்சிய வசதிகள் இல்லாததன் காரணமாக விரைவாக அழிவடைதல்.

## பணப் பாவனை

பண்டமாற்று முறையில் காணப்பட்ட குறைபாடுகளை நீக்குவதற்குப் பொது ஊடகமொன்றின் தேவை உணரப்பட்டது. ஆரம்பத்தில் பொதுவாக ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட, அருமையான பொருட்கள் இதற்காகப் பயன்படுத்தப்பட்டன. இவ்வாறு பரிமாற்று ஊடகமாகப் பயன்படுத்தப்பட்டவை “பணம்” என அறிமுகப்படுத்தப்பட்டன. முற்காலத்தில் பணமாகப் பயன்படுத்தப்பட்டவைகளுக்கான உதாரணங்கள் சில பின்வருமாறு :- உதாரணம்

- தங்கம்
- புகையிலை
- சிப்பி
- மிருக எலும்புகள்
- ஒட்டுத் துண்டுகள்
- உப்பு
- வெள்ளி
- ஏனைய உலோக வகைகள்

பண்டப்பரிமாற்று முறையிலிருந்து, பணத்தைப் பயன்படுத்தி வணிகக் கருமங்களை மேற்கொள்வதற்கு முற்பட்டமை வணிகங்களின் வளர்ச்சியின் முக்கியமான கட்டமாகும். வணிக உலகம் விரிவடைந்ததோடு பணமும் பல்வேறு மாற்றங்களுக்கு உட்பட்டது. பணத்தைப் பயன்படுத்தி வணிகக் கருமங்கள் பரவலாக்கப்பட்டதோடு மேலும் வணிகத்தின் வளர்ச்சிக்கு, கைத்தொழிற் புரட்சியின் மூலம் பெற்றுக் கொண்ட தொழில்நுட்பமும் கூடுதலான அளவிற்கு உதவியாக அமைந்தது.

### பணத்தின் பண்புகள்

- ஓரினத் தன்மையைக் கொண்டதாக இருத்தல்
  - சிறு அலகுகளாகப் பிரிக்கப்படக் கூடியதாக இருத்தல்
  - எல்லோராலும் ஏற்றுக் கொள்ளப்படுதல்
  - இலகுவாகக் காவிச் செல்லக் கூடியதாக இருத்தல்
  - நீடித்த காலம் பயன்படுத்தக் கூடியதாக இருத்தல்
- என்பன பணத்தின் பண்புகள் சிலவாகும்

### கைத்தொழில் புரட்சியின் காரணமாக வணிக நடவடிக்கைகளில் ஏற்பட்ட தாக்கங்கள்.

கைத்தொழிற் புரட்சியினூடாகத் தொழினுட்ப முறைகள் உருவாகின. இதன் காரணமாக வணிக நடவடிக்கைகள் சவால்களை எதிர்கொள்ள வேண்டிய நிலையேற்பட்டன. கைத்தொழிற் புரட்சியின் போது நெசவுக்கைத்தொழிலில் கையினால் செய்யப்பட்ட வேலைக்குப் பதிலாக இயந்திர உபகரணங்கள் பயன்படுத்தப்பட்டன. தொழிலில் விசேட தேர்ச்சி, விசேட சிறக்குமியல்பு போன்ற எண்ணக் கருக்கள் பிரசித்தமடையத் தொடங்கின. இதன் காரணமாக பாரியளவு உற்பத்திகள் தோன்றின. பாரியளவு உற்பத்தியினால் தோற்றம் பெற்ற தொழிற்பிரிப்பின் காரணமாக தனிநபர் ஒருவர் ஒரே கருமத்தில் தொடர்ந்து ஈடுபட்டமையினால் சிறப்புத் தேர்ச்சி உருவாகியது. உற்பத்திப் பொருட்களின் தரத்தில் மேம்பாடு ஏற்பட்டது

### உதாரணம்

#### ஆடை உற்பத்தித் தொழில்

ஆடைகளைத் தயாரிக்கும் தொழிற்சாலையொன்றில் ஒரு ஆடையினைப் பல பகுதிகளாகப் பிரித்து பல்வேறுப்பட்ட நபர்கள் மூலம் அதனை தயாரித்து முடித்தல் தொழிற்பிரிப்பாகும். பாரியளவான உற்பத்திக்கு பின்வரும் துணைச் சேவைகளின் தேவை உருவாகியது.

- பணமும் வங்கியும்
- போக்குவரத்து
- களஞ்சியப்படுத்தல்
- தொடர்பாடல்
- காப்புறுதி

இச்சேவைகளின் தேவை தொடர்பாக நீங்கள் முன்றாவது அத்தியாயத்தைக் கற்பதன் மூலம் சிறந்த விளக்கமொன்றைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்



## தகவல் தொடர்பாடல் தொழினுட்பத்தின் காரணமாக வணிகம் வளர்ச்சியடைதல்

தகவல் தொடர்பாடல் தொழினுட்ப வளர்ச்சியின் காரணமாக வணிகத் துறையில் பாரிய மாற்றங்கள் ஏற்பட்டன. தகவல் தொடர்பாடல், தொழினுட்பக் கருவிகளின் பயன்பாட்டினால், பல்வேறு வணிக நடவடிக்கைகள் உருவாகின. தற்காலத்தில் இலத்திரனியல் ஊடகத்தின் வளர்ச்சியினால் நிலையம் இன்றி வணிக நடவடிக்கைகளை நடாத்திச் செல்ல முடியும். இதற்காக இணையம் பயன்படுத்தப்படும். விற்பனையும் கொள்வனவும் இலத்திரனியல் வணிகத்தினூடாக (e-commerce) மேற்கொள்ளப்படுகின்றது.

### உதாரணம்

ஆடை உற்பத்தியாளரொருவர் வெளிநாடொன்றிற்குத் தமது தைக்கப்பட்ட ஆடைகளை விற்பனை செய்வதற்கு வலையமைப்பினூடாக சந்தையொன்றைப் பெற்றுக் கொள்ளல்

மேலும், இதன் வளர்ச்சியின் காரணமாக வணிக நடவடிக்கைகளை நிறைவேற்றிக் கொள்வதில் பல்வேறு புதிய நிலைமைகள் காணப்படுகிறது. விசேடமாக பலமான போட்டி நிலைகளினூடாக நுகர்வோர்களுக்கு மிகவும் இலகுவாக அமையும் விதத்தில் தமது வணிக நடவடிக்கைகளை விரிவுபடுத்துவதற்கு வணிகம் முயற்சிக்கிறது.

### உதாரணம்

தொலைபேசி வங்கிச் சேவை  
தன்னியக்க ரெலர் (ATM) பொறிமூலம் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்தல்.

தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்ப முன்னேற்றத்தின் காரணமாக இலத்திரனியல் வணிகம் அதாவது கொள்வனவு, விற்பனை நடவடிக்கைகளுக்காக இணையத்தைப் பயன்படுத்திக் கொள்வதைக் காணக் கூடியதாக உள்ளது.

### உதாரணம்

யாழ்ப்பாணத்திலுள்ள வணிகரொருவர் கொழும்பிலுள்ள வணிகரொருவரிடம் பண்டக் கட்டளையொன்றைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு இணையத்தினூடாக நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வதை அவதானிக்க முடியும்.

### ஒற்றை வங்கியமைப்பு முறை

வங்கியொன்று தனது அனைத்து வங்கிக் கிளைகளின் வாடிக்கையாளர்களுக்கும் எந்தவொரு கிளையின் மூலமும் நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளக்கூடியவாறு இலத்திரனியல் ஊடகத்தின் மூலம் தொடர்புறும் வகையில் வலையமைப் பொன்றைக் கொண்டிருத்தல் ஒற்றைவங்கி அமைப்பு முறை எனப்படும்.

### உதாரணம்


கொழும்பில் வசிக்கும் இலங்கை வங்கியின் வாடிக்கையாளரொருவர் யாழ்ப்பாணத்திற்குச் செல்லும் சந்தர்ப்பமொன்றில் யாழ்ப்பாணத்திலுள்ள இலங்கை வங்கிக் கிளையின் மூலம் பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.

### வங்கிகளுக்கிடையிலான வலையமைப்பு (Inter Banking)

பல்வேறு வணிக வங்கிகள் தமது வாடிக்கையாளர்களுக்கு எந்தவொரு வங்கிக் கிளைகளின் மூலமும் நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வதற்கு முடியுமான வகையில் இலத்திரனியல் ஊடகத்தின் மூலம் தொடர்புறும் வலையமைப்பொன்று கட்டியெழுப்பப்பட்டுள்ளமை வங்கிகளுக்கிடையிலான வலையமைப்புமுறை எனப்படும்.

### உதாரணம்

இலங்கை வங்கியும் மக்கள் வங்கியும் வலையமைப்பின் மூலம் தொடர்புறுத்தப்பட்டிருப்பின் இலங்கை வங்கியின் வாடிக்கையாளரொரு வருக்கு மக்கள் வங்கிக் கிளையின் மூலம் பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.



### செயற்பாடு 03

ரமேஸ் பயிர்ச்செய்கையில் மிகத் தேர்ச்சியுடையவராக இருக்கும் அதேவேளை எல்லாப் போகங்களிலும் அதிக அறுவடையினைப் பெற்றுக் கொள்கின்றார். முபீஸ் ஆடை நெய்வதை வாழ்வாதாரமாகக் கொண்டு நடத்துகின்றார். முபீஸுக்கு ஒருநாள் நெல் மூடையொன்றின் தேவை ஏற்பட்டதுடன், அவர் தன்னிடமுள்ள ஆடைகளின் ஒரு பகுதியைக் கொடுத்துத் தனக்குத் தேவையான நெல் மூடையொன்றைப் பெற்றுக் கொள்வதற்காக ரமேஸிடம் கேட்கின்றார். ரமேஸ் தனக்கு ஆடை வேண்டாம் எனவும் மரக்கறியே தேவையாக உள்ளது எனவும் கூறுகிறார்.

- (1) இந்நிகழ்வில் குறிப்பிடப்பட்ட தேவைகளும் விருப்பங்களும் எவை?
- (2) முபீஸ் தனது தேவைகளை எவ்வாறு பூர்த்தி செய்து கொள்ள எண்ணினார்.
- (3) முபீஸ் இச்சந்தர்ப்பத்தின் போது முகம் கொடுக்க வேண்டிய பிரச்சினை யாது?
- (4) முபீஸ் முகம் கொடுக்க நேர்ந்த பிரச்சினை தொடர்பாக நீங்கள் பெற்றுக் கொடுக்கக் கூடிய தீர்வுகள் யாவை?



## செயற்பாடு 04

“வணிக வங்கிகள் தமது கொடுக்கல் வாங்கல்களை இலகுபடுத்திக் கொள்வதற்காகத் தகவல் தொடர்பாடல் தொழினுட்பத்தை முறையாக பயன்படுத்திக் கொள்கின்றன.”

மேற்காட்டிய கூற்றை உறுதிப்படுத்துவதற்குரிய விடயங்களை சுவர்பத்திரிகையில் காட்சிப்படுத்துக.

### 1.3 வணிகச் சூழலையும் சந்தர்ப்பங்களையும் இனம் காணல்

வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்க உத்தேசித்திருக்கும் ஒருவருக்கு மட்டுமின்றி வணிகங்களை நடாத்திச் செல்வோருக்கும் வணிக சந்தர்ப்பங்கள், சவால்கள், பலம், பலவீனங்கள் என்பன முக்கியமானவையாக இருக்கும். இவை வணிகச்சூழல் காரணிகளினால் தோற்றுவிக்கப்படுவதால் அவை தொடர்பாக கவனம் செலுத்தப்பட வேண்டும். வணிகச் சூழலில் உள்ளடங்கும் பின்வரும் விடயங்கள் தொடர்பாகத் தெளிவான அறிவு அவசியமாகும்.

- பொருளாதாரச் சூழல்
- அரசியல் சூழல்
- சட்டச் சூழல்
- சமூக கலாசாரச் சூழல்
- சமூகம் சார்ந்த சாதனங்கள்
- தொழினுட்ப சூழல்
- இயற்கைச் சூழல்
- போட்டிச் சூழல்
- வாடிக்கையாளர்கள்
- ஊழியர்கள்
- உரிமையாளர்கள்
- முகாமையாளர்கள்

வணிகச் சூழலில் அடங்கியுள்ள இக் காரணிகள் ஒன்றுடன் ஒன்று இணைந்தவையாக காணப்படுகின்றன. வணிகச் சூழலை வணிகத்தின் அகச் சூழல், வணிகத்தின் புறச் சூழல் என வகைப்படுத்த முடியும். வணிகத்தைச் சுற்றியுள்ள சூழல் ஒன்றோடொன்று தொடர்புபடுகின்ற முறையைப் படம் 1.5 மூலம் சிறப்பாக விளங்கிக் கொள்ள முடியும்.

## வணிகச் சூழல்

புறச் சூழல்



பொருளாதாரச் சூழல்



அரசியல் சட்டச் சூழல்



இயற்கைச் சூழல்

## வணிக நிலையம்

அகச் சூழல்



சமூக கலாசார சூழல்



உரிமையாளர்



வாடிக்கையாளர்



போட்டிச் சூழல்



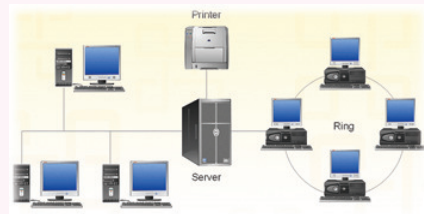
முகாமையாளர்



ஊழியர்கள்



மக்கள் சூழல்



தொழினுட்பச் சூழல்

1.5 பட அட்டவணை - வணிகச் சூழல்

## அகச் சூழல் (Internal environment)

வணிகத்தின் அகச்சூழல் என்பது வணிகத்தின் கட்டுப்பாட்டுக்கு உட்படுத்தக் கூடிய சூழலைக் குறிக்கும். படம் 1.5 இன்படி அகச் சூழல் காரணிகளாக உரிமையாளர், முகாமையாளர்கள், வாடிக்கையாளர்கள், ஊழியர்கள் போன்றோரைக் குறிப்பிடலாம்.

### உரிமையாளர்கள்

நிறுவனத்திற்கு மூலதனத்தை இடுவோர் உரிமையாளராவார். அவர்களது மனப்பாங்கு, இயலுமை, திறன், அர்ப்பணிப்பு போன்றன நிறுவனத்தின் நீடித்த செயற்பாட்டிற்கு நேரடியான காரணங்களாக அமைகின்றன.

### முகாமையாளர்கள்

நிறுவனத்தின் நோக்கங்களை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்காக வளங்களைக் கையாளுவது முகாமையாளர்களே. இவர்கள் வணிகத்தின் தீர்மானங்களை வெற்றி நோக்கில் செயற்படுத்துவர். நிறுவனத்தை வெற்றிகரமாகக் கொண்டு நடத்துவதற்குத் தேவையான சகல செயற்பாடுகளையும் நிறைவேற்றுவதற்காகப் பல்வேறு தொடர்புகளையும் வளர்த்துச் செல்வர்.

### வாடிக்கையாளர்கள்

வணிகமொன்று வழங்கும் சேவையைப் பெற, அவ் வணிகத்துடன் தொடர்பு வைத்துக் கொள்ளும், நபர்கள் அல்லது நிறுவனங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் எனப்படுவர். உதாரணம்: வழங்குனர்கள், நுகர்வோர்

### ஊழியர்கள்

வணிகத்தின் செயற்பாடுகளை மேற்கொண்டு சம்பளம் அல்லது கூலியைப் பெறுபவர்கள் ஊழியர்கள் எனப்படுவர். அவர்களது இயலுமை, மனப்பான்மை, செயற்பாட்டுத் திறன் போன்றன வணிகத்தின் செயற்பாட்டிற்கு முக்கிய காரணங்களாக இருக்கின்றன. இவர்களை செயற்றிறன் உடையவர்களாகவும் பயனுடையவர்களாகவும் ஈடுபடுத்திக் கொள்வது முகாமையாளர்களின் பொறுப்பாகும். திருப்தியான ஊழியர்கள் உள்ள வணிகம் வெற்றியடையும்.

வணிகமொன்றின் பலத்தையும் பலவீனத்தையும் இனம் கண்டு கொள்வதற்கு அகச் சூழல் காரணிகள் அடிப்படையாகக் கொள்ளப்படும். வணிகக் கருமொன்றை ஆரம்பிக்கும்போது அல்லது நடாத்திச் செல்லும்போது அதை சிறப்பாக செயற்படுத்துவதற்கு வணிகம் தமக்குள்ள இயலுமை இயலாமையை முக்கியமாக கவனத்தில் எடுத்துக்கொள்ள வேண்டும்.

பின்வரும் பலங்களும் பலவீனங்களும் தொடர்பாக கவனத்தைச் செலுத்துவது மிக முக்கியமானதாகும்.

#### **உதாரணம்**

- பலம்**
- சிறந்த தலைமைத்துவம்
  - முகாமைத்துவத் திறன்
  - சிறந்த நிதித்திறன்
  - திறமையான முகாமையாளர்களும் ஊழியர்களும்
  - நல்ல திட்டமிடலுடன் தூரநோக்கும் இருத்தல்
  - நிரந்தர வாடிக்கையாளர்கள்

- பலவீனம்-**
- சிறந்த தலைமைத்துவம் இல்லாமை
  - தீர்மானமெடுத்தலில் பலவீனம்
  - பலவீனமான நிதிநிலைமையும் நிர்வாகமும்
  - சிறந்த திட்டமும் தூரநோக்கமும் இன்மை
  - திறமையற்ற ஊழியர்கள்
  - தளம்பலடையும் வாடிக்கையாளர்கள்

### **புறச் சூழல் (External environment)**

வணிகக் கருமங்கள், புறச் சூழல் மாற்றங்களுக்கு இசைவானதாகும். அதனால் சூழல் வணிகத்தை எவ்வாறு பாதிக்கின்றது என்பதை அறிந்து கொள்வது முக்கியமானதாகும். படம் 1.5 இன் மூலம் புறச் சூழற் காரணிகளாக பொருளாதாரக் சூழல், அரசியற்கூழல், நடைமுறையிலுள்ள சட்ட திட்டங்கள் கலாசார மாற்றங்கள், சமூக தொழில்நுட்ப மாற்றங்கள், இயற்கை நிகழ்வுகள், போட்டி நிலைமைகள், உலகமயமாதல் நிலைமைகள் போன்றவைகளைக் கவனிக்க முடியும்.

#### **பொருளாதாரச் சூழல்**

நாட்டின் பொருளாதாரக் கொள்கைகளில், செயற்பாடுகளில் மாற்றத்தை உண்டுபண்ணும் காரணிகளை உள்ளடக்கியது பொருளாதாரச் சூழல் எனப்படும். இதில் அரசு கொள்கைகள் மிக முக்கியமானது. மத்திய வங்கியின் ஆலோசனையுடன் அரசினால் பொருளாதாரக் கொள்கைகள் தீர்மானிக்கப்படும். பின்வருவன பொருளாதாரச் சூழல் காரணிகளாகும். வங்கி வீதங்கள், வங்கிகளினால் வழங்கப்படும் கடன்களுக்கு அறவிடப்படும் வட்டி வீதங்கள், வருமானங்கள் பங்கிடப்பட்டுள்ள முறைகள், பணவீக்க நிலைமைகள், தொழில் வாய்ப்பு, தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ளோர், வேலையற்றோர், தொழில் வாய்ப்பின்மை, வறுமை, உலகமயமாக்கல், சர்வதேச தொடர்புகள், நுகர்வுச் செலவுகள், வாழ்க்கைச் செலவுகள், விலைமட்டங்கள், சேமிப்பு, கடன்பெறும் ஆற்றல், வருமானங்கள். இவற்றில் ஏற்படும் மாற்றம் வணிகத்தின் செயற்பாடுகளில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும்.

### அரசியல் சூழல்

ஏதாவது நாடொன்றின் அரசினால் பொருளாதார நடவடிக்கையை நடைமுறைப்படுத்தும் போது பின்பற்றப்படும் கொள்கைகள் வணிகம் தொடர்பாகத் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும். இதை வணிகர்கள் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும். உதாரணமாக திறந்த பொருளாதாரக் கொள்கை, தனியார்மயமாக்கல் கொள்கை, சர்வதேச வர்த்தக ஒப்பந்தங்கள், சர்வதேச உறவுகள் போன்றவற்றைக் குறிப்பிடலாம்.

### சட்டச் சூழல்

நுகர்வோரைப் பாதுகாக்கவும், உள்நாட்டு உற்பத்தியாளர்களைப் பாதுகாக்கவும், வணிகர்கள் பொதுமக்களைப் பாதுகாக்கவும், சூழலைப் பாதுகாக்கவும் சட்டங்களையும் விதிகளையும் உருவாக்கலும், அமுல்படுத்துவதற்கு ஆணைக்குழுக்களையும் சபைகளையும் தனிநபர்களை நியமித்தலும் போன்ற செயற்பாடுகள் அரசின் சட்டச் சூழலுக்குள் அடங்கும்.

உதாரணம் : மருத்துவ சுகாதார அதிகாரச் சட்டம், நுகர்வோர் பாதுகாப்பு அதிகாரச் சட்டம், **PHI**

### சமூக கலாசாரச் சூழல்

தனிநபர்கள் எச்சமயத்தையோ அல்லது எவ்வினத்தையோ சார்ந்தவர்களாக இருப்பினும் ஒவ்வொருவரினதும் சமயத்திற்கு அல்லது இனத்திற்கு உரித்தான விழுமியங்கள், ஏற்புடைமை, நம்பிக்கை, நடை, உடை, பாவனை என்பன காணப்படுகின்றன. இவற்றைக் கலாசாரச் சூழலிற்குள் காணமுடியும். கலாசார மாற்றங்களின் தாக்கங்கள் நேரடியாக வணிகங்களில் தாக்கத்தைச் செலுத்தும். சில கலாசார காரணிகள் வணிகங்களை வரையறைக்குட்படுத்தும் சந்தர்ப்பங்களும் காணப்படுகின்றன. அதே போன்று பல்வேறு வணிக சந்தர்ப்பங்களைத் தோற்றுவிப்பதற்கு இக்காரணிகள் துணையாக அமையும் சந்தர்ப்பங்களும் உண்டு.

உதாரணம்

- உணவுப் பழக்க வழக்கங்களின் மாற்றம், ஆடை அணிகளின் அமைப்பு
- சமய சம்பிரதாயங்கள்
- முதியோரை நினைவுகூறும் விசேட தினங்கள்
- பல்வேறு விழாக்கள்

### மக்கள் சூழல்

சமூகத்தில் காணப்படும் அனைத்து தனிநபர்களும் மக்கள் ஆவர். அத்துடன் இவர்கள் வணிகத்துடன் தொடர்புறுவார்கள். சமூகம் தொடர்பாக நோக்கும்பொழுது வயது, பால், சமயம், இனம், சனத்தொகை அடர்த்தி, என்னும் அடிப்படைகளுக்கேற்ப பல்வேறு பிரிவுகளுடையதாக இருப்பதை நீங்கள்

காண்பீர்கள். இப்பல்வகைப்பட்ட குழுக்களின் விருப்பங்களை நிறைவு செய்வது வணிகமொன்றின் பொறுப்பாக உள்ளது. சமூகமானது வணிகமொன்றைப் பல்வேறு சவால்களுக்குட்படுத்துவது போன்றே வணிக சந்தர்ப்பங்களை உருவாக்கிக் கொள்வதற்கும் உறுதுணையாக அமைகின்றது.

### தொழினுட்பச் சூழல்

நவீன கண்டுபிடிப்புகளின் மூலம் தொழினுட்பச் சூழலானது விரைவாக வளர்ச்சியடைந்து கொண்டு செல்கின்றது. மனித வாழ்க்கையைப் போன்று வணிகக் கருமங்களும் விரிவுபடுத்துவதற்கு இத்தொழினுட்ப முன்னேற்றம் காரணமாய் அமைந்துள்ளது. வணிக நடவடிக்கைகள், தொழில்நுட்ப முன்னேற்றத்தின் காரணமாக இலத்திரனியல் வணிகமாக மாறியுள்ளன. தொழினுட்ப முன்னேற்றம், தொலைபேசி, கையடக்கத் தொலைபேசி, கணினி போன்ற பல்வேறு தொழினுட்ப முறையினூடாக வணிக நடவடிக்கைகள் விரைவானதாகவும், சரியானதாகவும், வினைத்திறனுடையதாகவும் மாற்றியுள்ளது. தொழினுட்ப முன்னேற்றம் பல்வேறு வணிக சந்தர்ப்பங்களை உருவாக்கிக் கொள்வது போன்று நவீன தொழினுட்பத்தின் மத்தியில் பல்வேறு சவால்களுக்கு முகம் கொடுக்க வேண்டியும் ஏற்பட்டுள்ளது.

### இயற்கைச் சூழல்

இயற்கை வளங்களின் கிடைப்பனவு, பரம்பல், அவற்றில் ஏற்படும் மாற்றங்கள், காலநிலைத் தன்மைகளில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் என்பன இயற்கை சூழலுக்குள் அடங்கும். சுனாமி போன்ற நிலைமைகள், வெள்ளம் சூறாவளி, மண்சரிவு, எரிமலை போன்ற இயற்கை அழிவுகள் இடம்பெறலாம். அவ்வழிவுகளின் மூலம் காற்று, நீர், சூழல் போன்றவைகள் மாசடைவதனூடாக வளிமண்டல வெப்பநிலை அதிகரித்தல் போன்ற பல்வேறுபட்ட சவால்களுக்குத் தீர்வுகாணும்போது பல்வேறுபட்ட வணிகச் சந்தர்ப்பங்களை உருவாக்கிக் கொள்வதற்கு இயலுமாக உள்ளது.

### போட்டிச் சூழல்

வணிக நடவடிக்கைகளில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் பிரதானமான காரணி போட்டி நிலைமையாகும். வணிகர்கள் வழங்கும் பண்டங்கள் அல்லது சேவைகளினது தரம், விலை போன்றவற்றில் போட்டித்தன்மை தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும். ஒரே தன்மையான வணிகக் கருமங்களில் ஈடுபடுகின்றபோது இப்போட்டி நிலைமை காரணமாக வணிகத்திற்குச் சவால்கள் உருவாவதுடன் மறுபக்கத்தில் வேறு வணிகக் கருமங்களில் ஈடுபடுவதற்கான வணிக சந்தர்ப்பங்களையும் உருவாக்குகின்றது.

இவை புறச் சூழல் சார்ந்த காரணிகளாகும். இச்சூழல் தொடர்பாக வணிகர்கள் மிகவும் எச்சரிக்கையாக இருத்தல் வேண்டும். அவ்வாறில்லாவிடின்



வணிகங்களுக்கு நீடித்த வாழ்வு அற்றுப் போய்விடும். புறச் சூழலைக் கற்பதனூடாக சந்தர்ப்பங்களையும் சவால்களையும் இனம் கண்டு கொள்ள முடியும்.

புறச் சூழலைக் கற்பதனூடாக இனம் காணப்படக்கூடிய சந்தர்ப்பங்களும் சவால்களும்

### சந்தர்ப்பங்கள்

- பொருத்தமான சிறந்த பொருளாதாரக் கொள்கை
- உள்நாட்டுப் பொருட்களுக்கான மதிப்பு மக்கள் மத்தியில் அதிகரித்தல்
- வணிகங்களுக்குச் சார்பான சட்ட திட்டங்கள்
- பெண்கள் தொழிலில் ஈடுபடல்
- சமாதானத்தை மேம்படுத்தல்
- சுகாதாரத்தைப் பேணுவதற்குரிய ஆர்வம்
- சனத்தொகையில் சிறுவர்களின் எண்ணிக்கை அதிகரிப்பு
- முதியோர் சனத்தொகையில் அதிகரிப்பு
- ஓய்வு காலத்தைப் பயன்படுத்துவதற்கு முயற்சித்தல்

### சவால்கள்

- அரசின் உறுதித் தன்மை இன்மை
- பதிலீட்டுப் பொருள் உற்பத்தியானது வருகைகள்
- கடுமையான சட்ட திட்டங்கள்
- சர்வதேச தலையீடுகள்
- இயற்கை அனர்த்தங்கள்
- புதிய போட்டியாளர்கள்
- முரண்பாட்டு நிலைமைகள்

பல்வேறுபட்ட வணிக சந்தர்ப்பங்களில் சிறந்ததொன்றைத் தெரிவு செய்வதற்காகப் பலம், பலவீனம், சவால்கள், சந்தர்ப்பம் ஆகியவற்றில் விசேட அவதானம் செலுத்தப்படுதல் வேண்டும்.

### உதாரணம்

சனத்தொகையில் குழந்தைகளின் எண்ணிக்கை அதிகரித்தலின் போது ஏற்படக் கூடிய வணிகச் சந்தர்ப்பத்தினைக் கவனிப்போம்.

- குழந்தைக்குரிய உற்பத்திப் பொருட்களுக்கான வணிகத்தை ஆரம்பித்தல்
- குழந்தைகள் பராமரிப்பு தொடர்பான நிலையங்களை ஆரம்பித்தல்
- சிறுவர்கள் முன்பள்ளிகளை ஆரம்பித்தல்
- சிறுவர் பூங்காக்கள் உருவாக்கப்படல்

## செயற்பாடு 05

1) அரிசி விற்பனை செய்வதற்காக அரசு மூலம் பின்வரும் முறைகளில் விலை நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ள அதேவேளை அவ்விலைகளில் அரிசி விற்பனை செய்யாத வணிகர்களுக்கெதிரான கடுமையான சட்டரீதியான தண்டனைகளைப் பெற்றுக் கொடுப்பதற்கும் நடவடிக்கைகள் எடுக்கப்படும் என அரசு அறிவித்துள்ளது. வணிகர்கள் அதிகரித்துச் செல்லும் பெற்றோலிய விலை காரணமாக இவ்விலைக்கு அரிசியை வழங்க முடியாது எனக் கூறுகின்றனர்.

பச்சை அரிசி கிலோகிராம் ஒன்றுக்கு ரூபா 65

சம்பா அரிசி கிலோ கிராம் ஒன்றுக்கு ரூபா 70

- (i) இக்கூற்றுக்கள் மூலம் வெளிப்படுத்தக் கூடிய வணிகச் சூழற் காரணிகளைக் குறிப்பிடுங்கள்
  - (ii) வணிகர்கள் எதிர்நோக்கும் சவால்களைக் காரணங்களுடன் குறிப்பிடுங்கள்
- (2) வணிகமொன்றை நடத்திச் செல்லும்போது காணப்படும் பலம். பலவீனங்கள் தொடர்பாக உங்கள் கருத்துக்களை எடுத்துரையுங்கள்.

## 1.4 வணிக அமைப்புகள் (Business Organisations)

வணிகம் என்றால் என்ன என்பது பற்றியும் வணிகங்களின் அடிப்படைகள் வழங்குவது எவை என்பது பற்றியும் வணிகங்களது நோக்கங்களின் தன்மை பற்றியும் நீங்கள் நன்றாக விளங்கிக் கொண்டிருப்பீர்கள். அன்றாட வாழ்வில் எல்லாக் கருமங்களுடனும் வணிகம் தொடர்புபட்டுள்ளது. நாம் தினமும் பயன்படுத்தும் உணவு, உடை, ஆபரணங்கள் என்பன மட்டுமின்றி எங்களது அன்றாட அனைத்து விருப்பங்களையும் நிறைவு செய்வதில் வணிகங்கள் ஈடுபட்டுள்ளதை நாம் காணமுடியும்.

### உதாரணம்

- நீங்கள் அதிகாலையில் முகங்கழுவச் செல்லும்போது எடுத்துச் செல்லும் பற்தூரிகை, பற்பசை, சவர்க்காரம், துவாய்
- உங்களது பாடசாலைப் புத்தகப்பை, பாதணிகள், புத்தகங்கள்
- தினமும் பிரயாணிகளை ஏற்றிச் செல்லும் பேருந்து
- நீங்கள் உண்பதற்காகப் பயன்படுத்தும் பீங்கான் கோப்பைகள்

இவ்வனைத்திற்கும் துணைபுரிபவையாக வணிகங்கள் காணப்படுகின்றன என்பதை நீங்கள் புரிந்திருப்பீர்கள். இதன் அடிப்படையில் பண்டங்களினதும் சேவைகளினதும் உற்பத்தி, விநியோகம், சந்தைப்படுத்தல் தொடர்புடைய அனைத்துச் சேவைகளும் வணிகக் கருமங்களாகும். மேலும் இவற்றை உற்பத்தியின் 1ம் நிலை, 2ம் நிலை, 3ம் நிலை என வகைப்படுத்தலாம். அதேவேளை வணிககருமமோ அல்லது அது தொடர்பான வணிகமோ நடவடிக்கைகளைச் செயற்படுத்தும் முறையை நீங்கள் நன்கு புரிந்து கொண்டிருப்பீர்கள். எனவே உற்பத்தியில் அல்லது சேவைக் கருமங்களில் ஈடுபடும் வணிகமொன்றை ஆரம்பித்துச் செயற்படுத்த ஒரு நபரோ அல்லது ஒரு குழுவினரோ ஒழுங்கமைப்பாகச் செயற்படலாம். இவை வணிக அமைப்புக்கள் எனப்படும்.

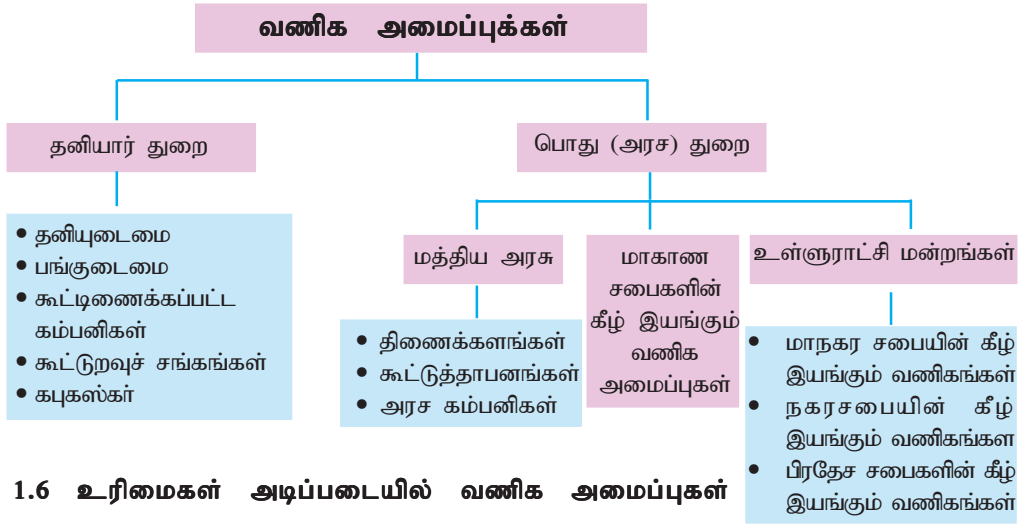
### வணிக அமைப்பு வகைகள்

வணிக அமைப்புகளைப் பிரதானமாக உரிமை, நோக்கம் எனும் அடிப்படையில் வகைப்படுத்த முடியும்.

#### 1. உரிமையின் அடிப்படையில் வணிக அமைப்புக்களை வகைப்படுத்தல்

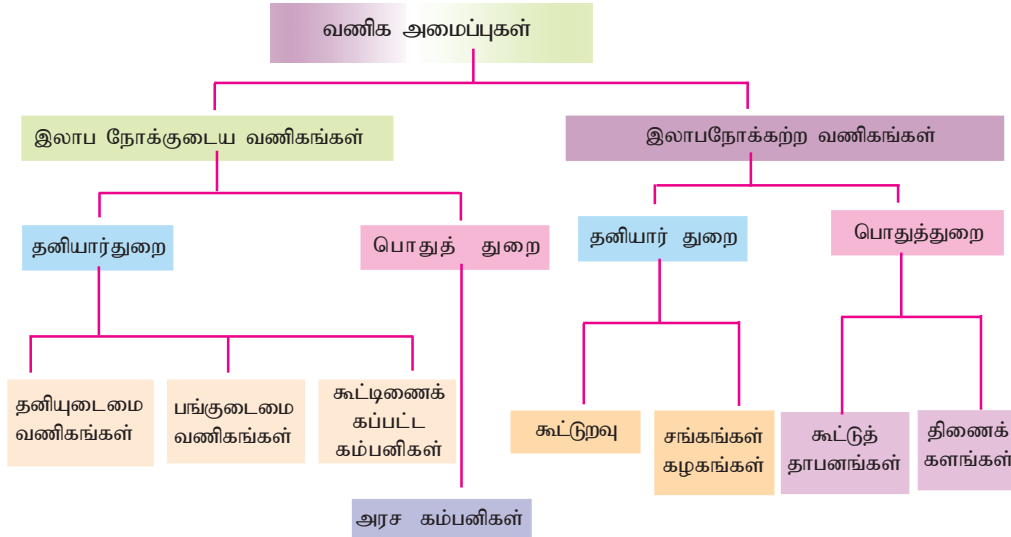
வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்காக நிதி வளங்கள் வழங்கப்பட்டுள்ள முறையை அடிப்படையாகக் கொண்டு வணிகத்தின் உரிமையை விபரிக்க முடியும். அரசு நிதி வளங்களைப் பயன்படுத்தி இருப்பின் அவ் வணிகத்தின் உரிமை அரசைச் சார்ந்ததாக இருக்க, தனியார் நிதி வளங்களைப் பயன்படுத்தி இருப்பின் உரிமை தனியார்துறை சார்ந்ததாகவிருக்கும். மேலும் அரசு துறையும் தனியார் துறையும் இணைந்து நிதி வளங்களைப் பயன்படுத்தி இருப்பின் அவ்வணிகத்தின் உரிமை இருபகுதியினருக்கும் உரித்துடையதாகும்.

உரிமையின் அடிப்படையில் வணிக அமைப்புக்களை பின்வருமாறு பாய்ச்சல் கோட்டுப் படத்தின் மூலம் காட்ட முடியும்.



## 2. நோக்கத்தினை அடிப்படையில் வணிகங்களை வகைப்படுத்தல்

யாதேனும் ஒரு கருமத்தினை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்கு அமைப்புக்களை ஏற்படுத்திக் கொள்வது போல வணிகங்களும் தமது நோக்கத்தை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்காக வணிக அமைப்பொன்றை ஏற்படுத்திக் கொள்கின்றன. நோக்கத்தின் அடிப்படையில் வணிக அமைப்புக்களை வகைப்படுத்தும்போது இலாபத்தை அடிப்படையாகக் கொள்கின்றன. இதனை பின்வரும் பாய்ச்சற் கோட்டு படத்தின் மூலம் காட்டலாம்.



அட்டவணை 1.7 நோக்கத்தின் அடிப்படையில் வணிக அமைப்புகள்

## பல்வேறு வணிக அமைப்புக்களின் பொதுவான பண்புகள்

- நோக்கமொன்றினைக் கொண்டதாக இருத்தல் வேண்டும்.
- பெயரொன்றினைக் கொண்டதாக இருத்தல் வேண்டும்.
- ஒழுங்கமைப்பொன்றைக் கொண்டிருத்தல்.
- பொருளாதார நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுதல்.
- நபர்கள் இடையிலான தொடர்பினைக் கொண்டிருத்தல்.
- வரையறுக்கப்பட்ட வளங்களைப் பயன்படுத்தி இருத்தல்.
- கருமங்களின் தொகுதிகள் காணப்படல்.
- வணிக நடவடிக்கைகளை அறிக்கைப்படுத்தும் முறையொன்றைக் கொண்டிருத்தல்.
- முகாமைத்துவமும் செயற்பாட்டு முறையும் இருத்தல்.
- நிலைத்த தன்மையுடையதாக இருத்தல்.

ஒவ்வொரு வணிக அமைப்புகளையும் அவற்றின் பண்புகளையும் கலந்துரையாடுவோம்

## தனியார்துறை வணிகங்கள்

ஒருவர் அல்லது பல நபர்கள் ஒன்றிணைந்து மூலதனமிட்டு ஏதேனும் ஒரு நோக்கத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டு முயற்சியொன்றில் ஈடுபடும் உரிமையைக் கொண்ட வணிக அமைப்பே தனியார்துறை வணிகமாகும். இவ்வாறான வணிகங்களின் நோக்கம் தொடர்பாகக் ஆராயும்பொழுது சில வணிகங்களைப் பொருத்தவரையில் இலாபத்தை அடைவதே பிரதான நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளன. வேறு சில வணிகங்கள் சமூக நலன்களைக் நோக்கமாக கொண்டதாக இருக்கும். இவ்வாறு தனியார் துறையில் பல்வேறு வணிக வகைகளைக் காண முடியும்.

### தனியுடைமை வணிகம் (Sole Tradership)

உரிமையானது தனிநபருக்குரியதும் தனிநபராகவே மூலதனமிட்டு சுதந்திரமாக நடாத்திச் செல்லும் வணிக அமைப்பே தனி உடைமை வணிகமாகும். சுதந்திரமாக செயற்படக் கூடிய தன்மை இவ்வணிகத்தில் காணப்படுகின்றது. இவற்றினை அதிகமான நாடுகளில் காணக்கூடியதாக இருக்கின்றது. நபரின் ஆற்றல், ஈடுபாடு என்பவற்றின் அடிப்படையிலேயே வணிகத்தின் நிலைப்புத் தன்மையும் தேவைப்படும் தங்கியுள்ளது. இலகுவாக ஆரம்பிக்கக் கூடிய தன்மையும், சிறிய மூலதனத்தைக் கொண்டும் ஆரம்பிக்க முடியுமாக இருப்பதும், சுதந்திரமாக செயற்படக் கூடியதன்மை, தேவையானபோது மாற்றக் கூடியதன்மை என்பன போன்ற பண்புகள் காரணமாக இவை பரவலாகக் காணப்படுகின்றன.

எவ்வாறாயினும் வணிகத்தைத் தன் பெயரில் அன்றி வேறு பெயர்களைக் கொண்டு நடாத்திச் செல்வதாயின் 1918 ஆம் ஆண்டு 6 ம் இலக்க வியாபாரப் பெயர் பதிவு கட்டளைச் சட்டத்தின் கீழ் பதிவு செய்ய வேண்டும்.

#### **தனியுடைமையில் பின்வரும் அனுகூலங்கள் காணப்படுகின்றன.**

வணிக உரிமையாளர்கள் சுயாதீனமாக செயற்படக் கூடியதாக இருக்கும். தனியாகத் தீர்மானம் எடுக்கக் கூடிய நிலையும் காணப்படும்., வணிகத்தின் இலாபங்கள் அனைத்தும் உரிமையாளரையே சாரும். வணிகத்தை வெற்றியடையச் செய்வதற்கு சிக்கனமாக விடாமுயற்சியுடன் வேலை செய்யலாம். முழு உழைப்பையும் வணிகத்திற்காக அர்ப்பணிப்புடன் ஈடுபடுத்தலாம். வணிகத்தைக் காலத்திற்கேற்றவாறு விரைவாக மாற்றியமைக்க முடியும். ஏனையோரது ஆலோசனைகளைக் கேட்டறியவேண்டிய தேவைப்பாடு இல்லை.

#### **தனியுடைமையில் பின்வரும் பிரதிகூலங்கள் காணப்படுகின்றன.**

உரிமையாளரின் திறமைகுறைவாக இருக்குமாயின் தீர்மானமெடுத்தல், முகாமைப்படுத்தல் போன்றன சிறப்பாக அமையாது. குறைந்த திறமை கொண்ட நபரொருவராயின் வணிகத்தின் நிலைப்புத்தன்மையை உறுதி செய்ய முடியாது. ஒருவரே நட்ட நிலைமைகளுக்கும் தனியாக முகம் கொடுத்து நட்ட அச்சத்தை ஈடு செய்ய வேண்டியும் ஏற்படும். உரிமையாளரின் வேலைப்பளுவும் அதிகரிக்கும்.

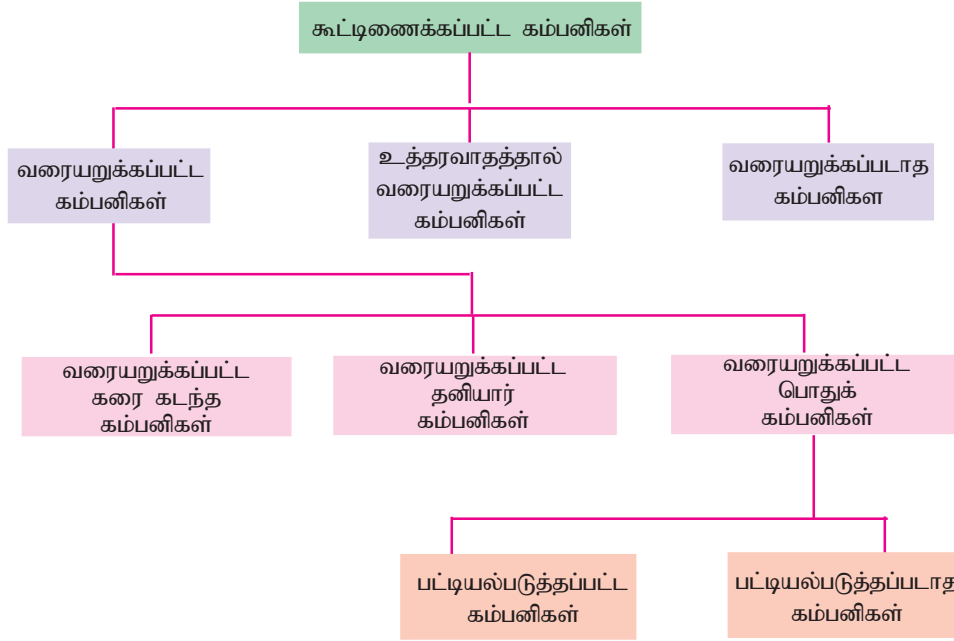
### **பங்குடைமை வியாபாரம் (Partnership)**

இரண்டுக்கு அதிகமான 20 இற்குக் குறைவான நபர்களால் இலாபம் பெறுவதை நோக்கமாகக் கொண்டு நடாத்தப்படும் வியாபார அமைப்பே பங்குடைமையாகும். பங்குடைமை தொடர்பாக 1890 ஆம் ஆண்டுப் பங்குடைமைக் கட்டளைச் சட்டம் செல்வாக்குச் செலுத்தும் சட்டமாகக் காணப்படுகின்றது. 1918 இன் 6 ஆம் இலக்கம் கொண்ட வியாபாரப் பெயர் பதிவு கட்டளைச் சட்டத்தின்படி அந்தந்த மாகாண சபைகளின் பிரமாணத்திற்கேற்ப பதிவு செய்யப்படுதல் வேண்டும். ஒப்பந்தத்தின் அடிப்படையிலேயே இப்பங்குடைமை வியாபார அமைப்புகள் நடாத்திச் செல்லப்படுகின்றன. அதிகமான சந்தர்ப்பங்களில் கணக்காய்வாளர்கள், வரிஅறிவிடும் அதிகாரிகள், வைத்தியர்கள், சட்டத்தரணிகள், தரகர்கள் போன்ற உயர்தொழில் (கண்ணியத் தொழில்) துறைகளில் ஈடுபடுவோரும் பங்குடைமை வணிகத்தை நடாத்திச் செல்கின்றனர். அத்துடன் இவ்வாறான உயர்தொழில்ரீதியான பங்குடைமைகளுக்குப் பங்காளர்களின் உச்ச எண்ணிக்கை வரையறுக்கப்படவில்லை.

பங்குடைமை வியாபாரத்தின் அனுகூலம் பற்றிக் கூறும்பொழுது இலகுவாக ஆரம்பிக்க முடிதல், பலநபர்களின் பங்களிப்பு மூலம் அதிக மூலதனத்தை சேர்க்க முடிதல், பல்வேறு திறமைகளைக் கொண்ட நபர்களின் சேவைகளின் பங்களிப்பினை பெற்றுக் கொள்ளல், நட்டங்களைப் பகிர்ந்து கொள்ளல் போன்றவற்றைக் காணமுடியும். இவ்வாறே ஒருவர் ஏனையோரின் பொறுப்பிற்கு கட்டுப்பாட்டிருத்தல் வரையறையற்ற பொறுப்புக்கள், தொடர்ச்சியான நிலைப்புத் தன்மை அற்றிருத்தல். சட்டத்தில் முன் தனிமனித அந்தஸ்து அற்ற நிலை போன்ற பிரதிகூலங்களையும் காணக் கூடியதாக உள்ளது.

## கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகள் (Incorporated Companies)

2007 ஆண்டின் 07ஆம் இலக்க கம்பனிச் சட்டத்தின் கீழ் பதிவுசெய்யப்பட்டு கூட்டிணைக்கப்பட்ட நிறுவனங்கள் கம்பனிகள் எனப்படும். இது சட்டத்தின் முன் தனி மனித அந்தஸ்தைக் கொண்ட பங்குகளை விநியோகித்து மூலதனத்தைத் திரட்டக் கூடிய வணிக அமைப்பாகும். கம்பனிச் சட்டத்தின் அடிப்படையில் கூட்டிணைக்கப்பட்டுள்ள கம்பனிகளை பின்வரும் பாய்ச்சல் கோட்டு வரைபடத்தின் மூலம் இலகுவாக இனம் காண முடியும்.



அட்டவணை 1.8 கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகள்

## கூட்டுறவு (Co-operatives)

அங்கத்தினர்களின் பொருளாதார நன்மை கருதி தன்னிச்சையாகவே ஒன்றிணைந்து தமது பணத்தினை மூலதனமாக இட்டு உருவாக்கப்படும் வணிக அமைப்பு வகைகள் கூட்டுறவாகும். இவை 1972 ஆம் ஆண்டு 5 ஆம் இலக்கம் கொண்ட கூட்டுறவுச் சங்கச் சட்டத்தினடிப்படையில் பதிவு செய்து உருவாக்கப்படுவனவாகும். இதன் பண்புகள் பின்வருமாறு:-

- 1) ஜனநாயக நிர்வாக முறை
- 2) இலாப நோக்கமற்ற தன்மையில் செயற்படல்
- 3) மிகை அனுகூலங்கள் அங்கத்தவரிடையே பகிரப்படல்
- 4) அங்கத்தவர் நலனுக்காகச் செயற்படல்

## கழகங்கள் (Societies)

அங்கத்தவர் நலன், சமூகநல சேவைகளையும், பொதுநலச் சேவைகளையும் அல்லது புண்ணிய கருமங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு நடாத்திச் செல்லும் சமூக நலன்களை நோக்கமாக கொண்ட வணிக அமைப்பு வகையே இதுவாகும். கட்டாயமாக பதிவு செய்யப்பட வேண்டிய அவசியமில்லை. தேவையாயின் 2007 ஆம் ஆண்டு இல. 7 ஐக் கொண்ட கம்பனிச் சட்டத்தின் அடிப்படையில் புண்ணிய கருமங்களில் ஈடுபடும் கம்பனிகளைப் பதிவு செய்ய முடியும். பிரதேச செயலாளர் காரியாலயங்கள் மூலம் இவ்வமைப்புக்களை பதிவு செய்வதற்குரிய வசதிகள் வழங்கப்படுகின்றன.

### உதாரணம்

விளையாட்டுச் சங்கமொன்றாயின் அப்பிரதேச செயலாளர் காரியாலயத்தில் கடமையாற்றும் விளையாட்டு அதிகாரிகளின் மூலம் தமது விளையாட்டுச் சங்கத்தைப் பதிவு செய்ய முடியும்.

## அரசதுறை வணிகங்கள்

அரசு மூலதனத்தை இட்டு நடாத்தும் வணிக அமைப்புக்களே இவையாகும் . அரசு கூட்டுத்தாபங்கள், திணைக்களங்கள், மாகாண சபை, உள்ளூராட்சி மன்றங்கள் என்னும் வகையில் இவை காணப்படுகின்றன. அவ்வமைப்புக்களின் பிரதானமான நோக்கம் மக்களுக்குச் சேவையைப் பெற்றுக் கொடுப்பதேயாகும். அதேநேரம் இலாபத்தை நோக்கமாகக் கொண்ட அரசு கம்பனிகளும் காணப்படுகின்றன.



### அனுகூலங்கள்

தனி உடைமை வணிகங்கள்	பங்குடைமை வணிகங்கள்	கூட்டிணைக்கப் பட்ட கம்பனிகள்	கூட்டுறவு	திணைக்களங்கள்
<ul style="list-style-type: none"> <li>சட்ட ரீதியான தேவைகள் குறைவு</li> <li>சுயமாகத் தீர்மானம் எடுக்க முடியும்</li> <li>இலாபத்தை தனியொருவரே அனுபவிக்க முடியும்.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>சட்டரீதியான தேவைகள் குறைவு</li> <li>பலர் சேர்ந்து மூலதனமிடுவதால் அதிக மூலதனத்தைத் திரட்டலாம்</li> <li>எல்லோரும் சேர்ந்து தீர்மானமெடுப்பதால் சிறந்த தீர்மானம் எடுக்க முடியும்.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>அதிக மூலதனத்தைத் திரட்ட முடியும்.</li> <li>இயக்குநர் சபையினால் நிர்வகிக்கப்படும் பொறுப்புக்கள் வரையறுக்கப்பட்டிருக்கும்.</li> <li>தனி மனித அந்தஸ்து</li> <li>நீடித்த தன்மை உடையது</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>அரசின் அனுசரணை கிடைக்கப் பெறும்.</li> <li>அங்கத்தவர்களின் நன்மை கருதி சேவை செய்வது.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>அரசு அனுசரணை</li> <li>பொது சேவைகள் வழங்கல்</li> </ul>





## தீமைகள்

தனி உடைமை வணிகங்கள்	பங்குடைமை வணிகங்கள்	கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகள்	கூட்டுறவு	திணைக்களங்கள்
<ul style="list-style-type: none"><li>நீடித்த தன்மை அற்ற நிலை</li><li>வரையறையற்ற பொறுப்புக்கள்</li><li>சட்டரீதியான தனிமனித அந்தஸ்து அற்றநிலை</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>பொறுப்புக்கள் வரையறுக்கப்படாது இருத்தல்</li><li>சட்ட ரீதியான தனி மனித அந்தஸ்து இன்மை</li><li>பங்காளரிடையே அடிக்கடி பிரச்சினைகள் தோன்றல</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>சட்டத்தின் கட்டுப்பாடு அதிகம்</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>இலாபம் அங்கத்தவர்களுக்குக் கிடைக்கப் பெறாமை</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>பொதுச் சட்டங்களைப் பின்பற்றுவதால் தீர்மானம் எடுத்தலில் தாமதம்</li></ul>



## செயற்பாடு 06

முபீன் என்பவர் தாம் சேமித்து வைத்துள்ள பணத்தை இட்டு வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்க எண்ணியுள்ளார். சிறுபருவம் முதலே இவர் சுதந்திரமாகச் செயற்படுவதற்கு விருப்பமுடைய நபராவார்.

- (1) எவ்வகை வணிக அமைப்பொன்றை முபீன் ஆரம்பிப்பது சிறந்தது? அதற்கான காரணங்களைக் குறிப்பிடுக.
- (2) அவரது வணிகத்தை மேலும் விரிவாக்குவதாயின், அதுபற்றி முபீனுக்கு வழங்கக்கூடிய ஆலோசனைகளை பட்டியல்படுத்துக.