

4

வணிகம்

4.1 சிற்றளவு வணிகமொன்றினை நடத்திச் செல்வதில் செல்வாக்குச் செலுத்தும் காரணிகளை இனங்காண்போம்

இவ்வத்தியாயத்தைக் கற்பதன் மூலம் உங்களால்,

- வணிகமொன்றினை ஆரம்பித்து நடாத்திச் செல்வதில் செல்வாக்குச் செலுத்தும் காரணிகளை வரிசைப்படுத்தவும்,
- அக்காரணிகளின் பொருத்தப்பாட்டைக் கையாண்டு பார்க்கவும்,
- முயற்சியாண்மையாளரின் பண்புகளை இனங்காண்டு சுயகணிப்பீட்டில் ஈடுபட்டு முன்மொழிவுகளை முன்வைக்கவும்,



இயலுமாகும்.



மனிதத் தேவைகளை நிறைவேற்றும் நோக்குடன் செயற்படும் பல்வேறு வணிகங்களைக் காணக்கூடியதாக உள்ளன. அவற்றை அளவுறையாக சிற்றளவு, நடுத்தர அளவு, பேரளவு வணிகங்கள் என வகைப்படுத்தலாம். நுகர்வோருக்கு மிக நெருக்கமானதும் பிரபல்யம் பெற்றுள்ளதுமான சிற்றளவு வணிகம் தொடர்பாகவே இங்கு விசேட கவனஞ்சு செலுத்தவுள்ளோம்.



சிற்றளவிலான காய்கறி விற்பனை நிலையமொன்று

சிற்றளவு வணிகங்கள்

பொருளாதார மட்டம், நோக்கங்கள் ஆகியவற்றுக்கமைய சிற்றளவு வணிகங்களின் தன்மை நிறுவனத்துக்கு நிறுவனம் வேறுபடும். சிற்றளவு வணிகங்களின் பொதுப் பண்புகள் சிலவற்றை நோக்குவதன் மூலம் இதனை இலகுவாக விளங்கிக் கொள்ளலாம். அவ்வாறான சில பொதுப் பண்புகள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

சிற்றளவு வணிகங்களின் பொதுவான பண்புகள்

- முதலீடு செய்யப்பட்ட மூலதனம் 15 மில்லியனிலும் குறைவாக இருத்தல் இது தற்போதைய நிலைமை ஆகும். எதிர்காலத்தில் இது வேறுபட இடமுண்டு.
- சேவையில் ஈடுபடுத்தியுள்ள ஊழியர்களின் எண்ணிக்கை பொதுவாக 15 அல்லது அதிலும் குறைவாக இருத்தல்.
- பெரிய அளவிலான இயந்திரோபகரணங்கள் பயன்படுத்தப்படாதிருத்தல்.
- சந்தை வரையறைப்பட்டதாக இருத்தல்.

மேற்குறிப்பிட்ட பண்புகளைக் கொண்டதாக, சுயாதீனமான உரிமையின் கீழ் செயற் படும் வணிக அலகொன்றினைச் சிற்றளவு வணிகம் எனலாம்.

சந்தையில் காணப்படும் சிற்றளவு வணிகச் சந்தர்ப்பங்களிலிருந்து பயன்பெறுவ தற்காக, முயற்சியாளர்கள் சிற்றளவு வணிக வியாபாரத்துக்கு நுழைவர். இவ்வாறான சிற்றளவு வணிக சந்தர்ப்பங்களிலிருந்து பயன்பெறுவதற்கு பேரளவு வணிக முயற்சியாளர்கள் ஆர்வம் காட்டுவதில்லை. ஒப்பீட்டுரீதியில் அவர்களது முதலீட்டுக்குப் போதுமான அனுகூலங்கள் கிடைக்காமையே அதற்கான காரணமாகும்.

உங்களது வீட்டில் அன்றாடம் பயன் படுத்தும் பொருள்கள், சேவைகள் தொடர்பாகச் சுற்றுச் சிந்தித்துப் பாருங்கள். அவற்றுள் பெரும்பாலானவை சிற்றளவு வணிக முயற்சியாளர்களின் உற்பத்திகளாகும். நாட்டின் தேசிய உற்பத்திக்குப் பாரியளவு கணிசமான பங்களிப்பைச் செய்யும் இவ்வாறான வணிகர்கள் நுகர்வோரின் தேவைகள், விருப்பங்களுள் பெரும்பாலானவற்றை நிறை வேற்றுவதில் வெற்றி கண்டுள்ளனர். சிற்றளவு வணிகங்களை நடத்திச் செல்லும் முயற்சியாளர்களால் உற்பத்தி செய்யப்படும் சில உற்பத்திகள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.



சிறிய அளவில் மேற்கொள்ளப்படும் உற்பத்திகள்

முயற்சியாண்மையாளர்கள் சிற்றளவு வணிகங்கள் மீது கவனஞ் செலுத்து வதற்கான காரணங்கள்

- இலகுவாக ஆரம்பிக்கக் கூடியதாக இருத்தல்
- குறைவான மூலதனத்துடன் ஆரம்பிக்க கூடியதாக இருத்தல்
- வாடிக்கையாளரை அனுகக்கூடிய தன்மை அதிகமானது
- சட்டதிட்டங்கள் தளர்ச்சியானவையாக இருத்தல்
- உயர் தொழினுட்ப உத்திகள் தேவைப்படாமை
- பெரிய அளவிலான இயந்திரோபகரணங்கள் தேவைப்படாமை

- மனித வளத்தை உச்ச அளவில் பயன்படுத்திக் கொள்ள முடியுமாதல்
- அரசினால் வழங்கப்படும் வணிக ஊக்குவிப்புக்களைப் பெற முடிகின்றமை
- தமது உள்ளார்ந்த திறன்களையும் பரம்பரையாகக் கிடைத்த நுட்ப முறைகளையும் இலகுவாகப் பயன்படுத்த முடிதல்



செயற்பாடு 4.1

உங்களது பிரதேசத்தில் செயற்படும் ஒரு சிற்றளவு வணிகத்தைத் தெரிவு செய்து கொள்ளுங்கள். அவ்வணிகம் தொடர்பாக பின்வரும் விடயங்கள் பற்றிய தகவல்களைத் திரட்டுங்கள்.

- வணிகத்தின் பெயர்
- நிறைவேற்றப்படும் பணிகள் (உற்பத்தி, விற்பனை அல்லது சேவை வழங்குதல்)
- முதலீடு செய்யப்பட்டுள்ள மூலதனம் பற்றிய விபரம்
- ஊழியர் தொகை
- உற்பத்திக் கருமங்கள் செய்யப்படும் முறை (மனித உழைப்பினாலா? இயந்திரோபகரணத்தினாலா?)
- வணிக நடவடிக்கைகளின் பரப்பெல்லை

இந்த வணிகம் ஒரு சிற்றளவு வணிகமொன்றின் பண்புகளை வெளிப்படுத்து கின்றதா? எனப் பகுப்பாய்வு செய்து பாருங்கள். நீங்கள் சேகரித்த தகவல்களை உங்களது வகுப்பு நண்பர்கள் சேகரித்த தகவல்களுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்த்து சிற்றளவு வணிகமொன்றின் பண்புகளை இனங்கண்டு கொள்ளுங்கள்.

சிற்றளவு வணிகங்கள் வளர்ச்சியடைவதால் நாட்டின் பொருளாதாரம் விருத்திக்குக் கிடைக்கும் அனுகூலங்கள்

- உள்நாட்டு உற்பத்திகள் விருத்தியடைதல்
- தொழில் வாய்ப்புக்கள் அதிகரித்தல்.
அபிவிருத்தியடைந்த நாடுகளில் கூட தொழில்வாய்ப்புக்களுள் ஏற்ததாழ 90% இலும் அதிகமானவை சிற்றளவு வணிகங்களாலேயே உருவாக்கப் படுகின்றன.
- பொருளாதாரத்தின் சகல பிரிவுகளுக்குமிடையே சமநிலையான வளர்ச்சி ஏற்படுதல்
- மக்களின் வாழ்க்கைத் தரம் உயர்வடைதல்
- அபிவிருத்தியடையாத பிரதேசங்கள் அபிவிருத்தியடைதல்
- பிரதேச வளங்களைப் பயன்படுத்துவதன் விளைவாக வருமான மட்டம் உயர்வடைதல்

- கிராமப் பிரதேசங்களில் சிற்றவை வணிகங்கள் விருத்தியடைவதால் இளைஞர்கள் தொழிலை நாடி நகரத்துக்கு வருவது தவிர்க்கப்படல்.

இதன் விளைவாக நகர மக்கட் தொகை அதிகரிப்புக் காரணமாக ஏற்படும் சுற்றாடற் பிரச்சினைகள், சுகாதாரப் பிரச்சினைகள் போன்ற பல்வேறு பிரச்சினைகள் குறைவடைதல்

வெற்றிகரமான வணிகமொன்றினை ஆரம்பித்து நடாத்திச் செல்வதில் செல்வாக்குச் செலுத்தும் காரணிகள்

வெற்றிகரமாக வணிகமொன்றினை ஆரம்பித்து நடாத்திச் செல்லும்போது அதன் வெற்றிமீது செல்வாக்குச் செலுத்தும் காரணிகள் பற்றி அறிலூட்டம் பெற்றிருப்பது மிக முக்கியமானது. முயற்சியாளர் ஒருவரினால் செய்ய வேண்டிய சில கருமங்கள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

- வணிகத்தின் வெற்றி மீது செல்வாக்குச் செலுத்தும் காரணிகளை இனங்காணல்
- அக்காரணிகளை வணிகத்துடன் பொருந்தக் கூடியதாக கொள்ளல்
- தம்மிடமுள்ள வளங்களை வினைதிறனாகப் பயன்படுத்தல்
- புதிய தொழினுட்ப மாற்றங்களை இனங்கண்டு அவற்றுக்கு இசைவடைதல்
- போட்டி நிலைமையை வெற்றிகரமாக எதிர்கொண்டு புதிய வணிக முயற்சிகளை வெளிக்கொண்டு செயற்படுதல்

இக்கருமங்களை சிறந்த முறையில் விளங்கிக் கொள்ளாத முயற்சியாளர்களின் வணிகங்கள் தோல்வியடைவதற்கான வாய்ப்புகள் உயர்வாக இருப்பதனால் இக்கருமங்களின்மீது நன்கு கவனங்கு செலுத்துவது மிக முக்கியமானதாகும்.

வணிகமொன்றின் வெற்றிமீது செல்வாக்குச் செலுத்தும் காரணிகள்

வணிகமொன்றினது வெற்றியின்மீது தீர்க்கமான வகையில் செல்வாக்குச் செலுத்தும் காரணிகள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன. இக்காரணிகள் தொடர்பான சரியான மதிப்பீட்டை நடத்துவது முக்கியமானதாகும். எனவே முயற்சியாளன் அதற்குத் தேவையான திறன்களைப் பெற்றிருத்தல் வேண்டும். இல்லையேல் அவை தொடர்பாகப் பொருத்தமான ஒருவரின் ஆலோசனைகளைப் பெறுதல் வேண்டும். வணிகமொன்றின் வெற்றிமீது பின்வரும் காரணிகள் செல்வாக்குச் செலுத்துகின்றன.

● பணம், உழைப்பு, பொருள்கள், வேறு வளங்கள்

வணிகர் ஒருவருக்கு வெவ்வேறு கருமங்களை மேற்கொள்வதற்குப் பணம் தேவை

- மூலப்பொருள்களை அல்லது இருப்புக்களைக் கொள்வனவு செய்தல்
- இருப்பைப் பேணி வருதல்
- கடன் கொடுத்தோருக்குப் பணம் செலுத்துதல்
- வீட்டு வாடகை, மின்சாரக் கட்டணம், தொலைபேசிக் கட்டணம், வரிப்பணம், போக்குவரத்துச் செலவு போன்ற செலவுகளை ஈடுசெய்தல்
- நிலையான சொத்துக்களைக் கொள்வனவு செய்தல்

இதற்காகப் பொருத்தமான செலவின மதிப்பீட்டைச் செய்து திட்டமொன்றைத் தயார்த்துக் கொள்ளல் வேண்டும். வணிக வரவு செலவுத் திட்டம் மூலம் வருமானம், செலவு, உற்பத்திக் கிரயம் போன்றவற்றை முன்கூட்டியே மதிப்பீடு செய்து பணம் செலுத்துவதன் மூலம் பணத்தை விளைத்திறனான வழிகளில் முதலீடு செய்ய முடியும். மேலும், வணிகத்துக்குரிய மூலப்பொருள்களைக் கொள்வனவு செய்யும் வேளையில் அவற்றின் பண்பு, தரம், விலை மட்டங்கள் போன்றவற்றைத் தேடியறிந்து அவற்றை ஒப்பிட்டு வணிகத்துக்கு நன்மை கிடைக்கும் வகையில் அவற்றைப் பெறுதல் வேண்டும்.

ஊழியர் தேவைகளை இனங்காணலும் தீர்மானமெடுத்தலும் தொடர்பான முயற்சி யாளர்களிடம் கூடிய பொறுப்பொன்று காணப்படுகின்றது. பயிற்றப்பட்ட ஊழியர்களையும் பயிற்றப்படாத ஊழியர்களையும் ஈடுபடுத்தும்போது எப்பொழுதும் வணிகத்தின் விளைத்திறனை அதிகரிக்க கூடிய வகையில் திட்டமிட்டு செயற்படுத்த வேண்டும். ஊழியர்களின் வினைத்திறனுக்கு ஏற்ற வகையில் அவர்களுக்கு வழங்கும் ஊதியமும் கவர்ச்சியானதாக இருப்பதோடு அவர்களை உற்சாகப்படுத்தும் உபாய முறைகளையும் கையாள்வதும் வணிகங்களின் பொறுப்பாகும். உழைப்பை மட்டு மன்றி வணிக முயற்சியில் ஈடுபடுத்தும் மற்றைய எல்லா வளங்களையும் விளைத்திறன் மிக்கதாகப் பயன் படுத்துவதும் முயற்சியாளரின் பொறுப்பாகும்.

• தொழினுட்ப அறிவு (Technology)

தமது வணிக முயற்சி பற்றி நன்கு விளங்கிச் செயற்படுவது முக்கியமானதாகும். அவ்வாறு செயற்படுவதற்குத் தாம் அது தொடர்பாகப் பெற்றுள்ள தொழினுட்ப அறிவு இன்றியமையாததாகும். பண்ட உற்பத்தியின்போது புதிய போக்குகளை இனங்காணும் திறன், பண்டங்களின் தரத்தை மேம்படுத்தல், உற்பத்திச் செலவை இயன்ற அளவுக்கு குறைத்தல், புதிய உற்பத்தி முறைகளைப் பிரயோகித்தல் போன்றவை தொடர்பான தொழினுட்ப அறிவு முயற்சியாளரின் செயற்பாடுகளை வெற்றிகரமாக்கிக் கொள்வதற்கு பாரிய அளவில் பங்களிப்புச் செய்கின்றன.

• தகவல்கள் (Informations)

பண்டமொன்றினை உற்பத்திசெய்ய ஆரம்பத்திலிருந்து அப்பண்டம் நுகர்வோரைச் சென்றடையும் வரையிலான அனைத்துத் தகவல்களும் வணிக முயற்சியாளர்களுக்கு அவசியமானவையாகும். பண்டமொன்றினை உற்பத்தி செய்ய முன்னர் அதற்குத் தேவையான திட்டங்களைத் தயாரித்தல், ஒழுங்கமைத்தல் நடைமுறைப்படுத்தல் ஆகியவற்றுக்காக தகவல்களின் துணையைப் பெறுதல் வேண்டும்.

உதாரணம் :-

- பல்வேறு சந்தைத் தேவைகள் தொடர்பான தகவல்கள்
- மூலப்பொருளை வழங்குநர்கள் தொடர்பான தகவல்கள்
- மூலப்பொருள்களின் விலை விபரங்கள் தொடர்பான தகவல்கள்
- பண்டங்களின் பண்பு மற்றும் தரம்
- போட்டியாளர்கள் தொடர்பான தகவல்கள்

- பண்ட விநியோக வலையமைப்பு தொடர்பான தகவல்கள்
- நிதி வசதிகள் தொடர்பான தகவல்கள்
- சந்தைப்படுத்தல் வசதிகளை முழங்கும் நிறுவனங்கள் தொடர்பான தகவல்கள்
- விற்பனை மேம்பாட்டு உத்திகள் தொடர்பான தகவல்கள்

மேலே குறிப்பிடப்பட்ட தகவல்களை பெறுவதன் மூலம் சிற்றளவு வணிக முயற்சி யாளருக்குத் தமது திட்டங்களைச் சரியாகத் தயாரித்து நடைமுறைப்படுத்துவதை இலகுபடுத்திக் கொள்ளலாம்.

● சந்தை (Market)

சிற்றளவு வணிகமொன்றினை ஆரம்பிக்கும் முயற்சியாளர் ஒருவர் தாம் உற்பத்தி செய்ய எதிர்பார்க்கும் பண்டத்துக்கு அல்லது சேவைக்கு சந்தை வாய்ப்பு உண்டா என்பதை சந்தை ஆய்வொன்றின் மூலம் அறிந்து கொள்ள வேண்டும். சந்தை என்பது, கொள்வனவாளரும் விற்பனையாளரும் சந்திக்கின்ற எந்தவொரு ஏற்பாட்டையும் குறிக்கும். சிற்றளவு வணிக முயற்சியாளர் ஒரு குறித்த சிறிய பிரதே சத்தில் வரையறுக்கப்பட்ட சந்தையையே இலக்காகக் கொள்வதால் தேவையான தகவல்களைப் பெறுவது இலகுவானதாகும்.

● பலங்கள் (Strengths)

வெற்றிகரமாக சிற்றளவு வணிக முயற்சியொன்றை நடாத்திச் செல்வதற்கு பின்வரும் பலங்கள் அவசியமானதாகும்.

- முயற்சியாளரின் விசேட திறன்களும் விசேட ஆற்றல்களும்
- வணிக முயற்சியில் பணியாற்றும் திறமைமிக்க, பயிற்றப்பட்ட ஊழியர்கள்
- சிறப்பான மட்டத்தில் காணப்படும் வளங்கள்
- வணிக முயற்சியின் சாதகமான அமைவிடம்
- வணிகப் போட்டித் தன்மையை வெற்றிகரமாக எதிர்கொள்ளும் திறன்
- தமது வணிக நடவடிக்கைகளுக்கான புதிய தொழினுட்பத்தைப் பயன்படுத்தும் ஆற்றல்
- நன்மதிப்பும் சிறந்த சந்தையும் காணப்படல்

● சந்தர்ப்பங்கள் (Opportunities)

புறச் சூழலில் காணப்படும் சிற்சில அனுகூலமான நிலைமைகளை தமது வணிகத்தின் முன்னேற்றத்துக்கெனப் பயன்படுத்தத்தக்க வாய்ப்புக்கள் இருத்தலே சந்தர்ப்பங்கள் எனக் கருதப்படும். சிற்றளவு வணிக முயற்சிகளை ஆரம்பிக்கும் முயற்சியாளர்களுக்குத் தமது வணிகங்களை வெற்றிகரமானதாக்கிக் கொள்வதில் செல்வாக்குச் செலுத்தும் சில அனுகூலமான சந்தர்ப்பங்கள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

- சந்தை வாய்ப்புக் காணப்படுதல்
- போட்டியாளர்கள் இல்லாதிருத்தல் அல்லது குறைவாக இருத்தல்
- வளங்கள் தாராளமாக இருத்தல்
- பயிற்றப்பட்ட ஊழியர்கள் இருத்தல்

- அரசின் சாதகமான கொள்கைகள் இருத்தல்
- பொருளாதாரர்தியில் உயர் கொள்வனவு ஆற்றல் உள்ள நுகர்வோர் இருத்தல்
- பொருளாதார உறுதிப்பாடு காணப்படல்

முயற்சியாளர்

முயற்சியாளர் என்பவர், யாதேனும் அனுகூலத்தைப் பெறுவதற்கு ஏதேனுமொன்றைச் செய்யக்கூடிய புதிய வழியொன்றைப் பிறப்பிப்பவர் ஆவார். முயற்சியாளர்கள் எப்போதும் தமது சுற்றுப்புறச் சூழலைப் பகுப்பாய்வு செய்து, சிந்தனை செய்து, புதிய கருத்துக்களைப் புதிய சந்தர்ப்பங்களாக மாற்றியமைத்துக் கொள்வர். அவர்கள் யாதேனும் புதிய வழியொன்றைப் பிறப்பிப்பதன் மூலம் தமது குறிக்கோள்களை நிறைவேற்றிக் கொள்வர். வியப்புட்டத்தக்கவற்றை உலகுக்களிப்பர்.

முயற்சியாராக, வணிகர்கள், பிரதேசசெயலாளர், வைத்தியர், நீதிபதி, மதகுரு போன்றோரை இனங்காணலாம். பண்ணை, பாடசாலை, பல்கலைக்கழகம், கோயில், பள்ளிவாயல், தேவாலயம், பன்சாலை, அரசு வணிக முயற்சிகள், வைத்தியசாலை போன்ற எல்லா இடங்களிலும் முயற்சியாண்மையாளர்களைக் காணலாம்.

உங்களது பிரதேசசத்தில் காணப்படும் பாடசாலைகளை அவதானியுங்கள். திறமைமிக்க சில அதிபர்கள், மிகக்குறுகிய காலத்தினுள் தாம் எதிர்பார்க்கும் குறிக்கோள்களை நிறைவு செய்து கொள்வதற்காக புதிய வேலைத்திட்டங்களை அமைத்து, அவ்வேலைத்திட்டங்களை நடைமுறைப்படுத்தி, பாடசாலையைத் துரிதமாக முன்னேற்றப் பாதையில் இட்டுச் செய்வர். இது அவ்வாறான அதிபர்களின் முயற்சியாண்மைத்திறன் வெளிக்காட்டப்படும் சந்தர்ப்பமாகும்.

உங்களது சுற்றுப்புறத்தில் உள்ள கோயில், தேவாலயம் மற்றும் பள்ளிவாயல் குறித்துக் கவனஞ் செலுத்துங்கள். பூசகர், பாதிரியார் மற்றும் ஆலிம்கள் தமது சேவையை நாடி வருவோருக்கு ஆக்கபூர்வமாகவும் வினைத்திறனாகவும் சேவைகளை வழங்குவதன் மூலம். தமது சமயத் தலத்தை மக்களுக்கு பயனுள்ளவாறு நடாத்திச் செய்வதற்கான காரணம் அவர்கள் சிறந்த முயற்சியாளர்களாக இருத்தலாகும்.

வைத்தியசாலைகளில் பல்வேறு விசேட திறமைகளைக் கொண்ட வைத்தியர்களை நாம் சந்தித்துள்ளோம். இதய சத்திர சிகிச்சை, ஒட்டிப் பிறந்த குழந்தைகளைப் பிரித்து வேறாக்கும் சத்திர சிகிச்சை, சோதனைக் குழாய்க் குழந்தை போன்ற புதிய முறைகளுக்கேற்ப, உத்திகளின் படி செயற்படுத்துவது திறமைமிக்க வைத்தியர்களின் முயற்சியாகும்.

வணிக முயற்சியாளர்

வணிகத்துறையிலேயே முயற்சியாண்மை தெள்ளத்தெளிவாகக் காணப்படுகின்றது. வணிகச் சந்தர்ப்பங்களை இனங்கண்டு, புதிய வணிகமொன்றினை ஆரம்பித்து வெற்றிகரமாக நடத்திச் செல்லும் ஆற்றல் இவ்வாறான வணிக முயற்சி யாளருக்கு உண்டு. வெவ்வேறு வணிக முயற்சியாளர்களினால் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட வியத்தகு உற்பத்திகள் சில கீழே தரப்பட்டுள்ளன.



தொலைநகலி



தொலைபேசி



கணினி

இலங்கையில் ஊக்கமிக்க முயற்சியாளர்களாகப் பெண்கள்கடந்தசிலதசப்தங்களில், வணிகத்துறையில் அதிகாவில் ஈடுபடுவதைக் காணலாம். பெண்களின் கல்வி மட்டும் மேம்பட்டிருத்தல், ஊழியப்படையில் பெண்களின் பிரதிநிதித்துவம் அதிகரித்தல், பெண்களும் வணிக முயற்சிகளில் பங்குபற்ற வேண்டிய ஒரு பிரிவினராகக் கருதப்படல், குடும்பத்தின் வருமான நிலையை அதிகரித்துக் கொள்ளும் தேவை ஏற்படல் போன்ற காரணிகள் வணிகத்துறையில் பெண்முயற்சியாளர்களின் அதிகரிப்புக்குக் காரணங்களாகின்றன.



ஊக்கமிக்க பெண் முயற்சியாளர்



செயற்பாடு 4.2

உங்களது மனதைக் கவர்ந்த இரண்டு முயற்சியாளர்கள் வெளிக் காட்டிய பண்புகள் தொடர்பான தகவல்களைத் திரட்டி அப்பண்புகளை எமதுவாழ்க்கையுடன் தொடர்புபடுத்திக் கொள்வதனால் கிடைக்கும் பயன்கள் பற்றி அறிக்கை தயாரிக்குக.

வெற்றிகரமான முயற்சியாளரின் பண்புகள்

வெவ்வேறுதுறைகளில் வெவ்வேறுதனியாட்கள் வெற்றிகரமான முயற்சியாண்மையில் ஈடுபடுவது தொடர்பாக இதுவரையில் கற்றீர்கள். இவ்வொவ்வொருவரிடமும் காணப்படும் பொதுவான முயற்சியாண்மைப் பண்புகள் பல காணப்படுகின்றன.

• தலைமைத்துவமேற்றல்

தலைமைத்துவம் என்பது, தனிநபர்கள் அல்லது குழுக்கள் அல்லது சமூகத்தின் நடத்தை மீது செல்வாக்குச் செலுத்தக்கூடிய ஆற்றல் அல்லது ஆளுமையாகும். வேலைகளைத் திட்டமிடுதல், ஒழுங்கு செய்தல், நெறிப்படுத்தல், மேற்பார்வை செய்தல், பின்னாட்டல் ஆய்வு நடத்துதல் மற்றும் ஏனையோரது கருத்துக்களைப் பெற்று தமது நிறுவன நோக்கங்களை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்காகச் செயற்பட்டு தலைமைத்துவ வகிப்பாகம் ஆகும். ஒரு குழுவினருடன் செயற்படும்போது தலைமைத்துவப் பண்புகள் இன்றியமையாததாகும். குழுவின் சகல உறுப்பினர்களினதும் கருத்துக்களையும் நட்புடன் செவிமடுத்தல், பொறுமை காத்தல், அர்ப்பணிப்புடனும் பொறுப்புடனும் செயற்படல் போன்ற பண்புகளை வெளிக்காட்டியவாறு செயற்படுவதன் மூலம் தமது குழு உறுப்பினர்களதும் சேவைகளைப் பெறுவோரதும் வரவேற்புக்கு ஆளாகுபவர் சிறந்த தலைவர் ஆவார். சிறந்த தலைவராவதற்கு அதிகாரம், மற்றும் அங்கொரம் ஆகிய இரண்டு அம்சங்களும் முக்கியமானவையாகும்.



செயற்பாடு 4.3

வகுப்பறையிலோ இணைப்பாட விதானச் செயற்பாடொன்றிலோ நீங்கள் தலைமைத் துவமேற்ற ஒரு சந்தர்ப்பத்தை நினைவுகூருங்கள். அச்சந்தர்ப்பத்தில் நீங்கள் செயற்பட்ட விதம் பற்றி நினைவு கூர்ந்து. பின்வரும் தலைமைத்துவப் பண்புகள் உங்களிடத்தே எந்த அளவுக்குக் காணப்பட்டது என மதிப்பிட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

- உங்களிடம் ஒப்படைக்கப்பட்ட வேலையை திட்டமிடலுக்கமைய செயற்படுத்தினீர்களா?
- எல்லா வேலைகளையும் நன்றாக ஒழுங்கு படுத்தினீர்களா?
- குழு உறுப்பினர்கள் ஒவ்வொருவரினதும் இயலுமை, இயலாமைகளைக் கவனத்திற்கொண்டு வேலைகளை ஒப்படைத்தீர்களா?
- குழுவில் அனைவரது கருத்துக்களையும் பொறுமையுடன் செவிமடுத் தீர்களா? எதிர்க்கருத்துத் தெரிவித்தோர்மீது கோபப்பட்டார்களா? அல்லது அக்கருத்துக்களை மேலும் வலலுட்டிச் செயற்பாட்டுடன் இணைத்துக் கொண்டார்களா?
- வேலை நிறைவடையும் வரையில் பொறுப்புடனும் அர்ப்பணிப்பு டனும் செயற்பட்டார்களா?
- பொருத்தமான சந்தர்ப்பங்களில் தாமதமின்றித் தீர்மானமெடுத்தீர்களா?
- குழுவினரின் பூரண ஒத்துழைப்பைப் பெற்றார்களா?
- உங்களது திட்டமிடல், ஒழுங்குபடுத்தல், குழுவினரை நெறிப்படுத்தி நோக்கத்தை நிறைவேற்றிக் கொள்ளல் போன்றவை தொடர்பாக உங்களது ஆசிரியரின் பாராட்டைப் பெற்றார்களா?

● புத்தாக்கம்

புதிய கருத்தொன்றினை வெற்றிகரமாக செயற்படுத்தக்கூடிய நிலைமைக்கு மாற்றுதலே புத்தாக்கம் எனப்படும். ஒருவர் புதியன படைத்தல் மூலமே தமது ஆக்கத்தினை வெளிக்காட்டுவார். வணிகத்துறையில் புத்தாக்கங்களைப் பரவலாகக் காண முடிகின்றது. அறிவு துரிதமாகப் பெருகிச் செல்லும் நவீன உலகில் புதுப்புது கண்டுபிடிப்புக்கள் நாளாந்தம் வெளிவருகின்றன. முயற்சியாளர்கள் தமது ஆக்கத் திறன்களைச் செயல்வருப்படுத்தி பற்பல விந்தைகள் புரியும் விதத்தை இணையத்தின் வழியேயும் நவீன சந்தைகளிலும் பல்வேறு தொடர்பாடல் ஊடகங்களின் வழியேயும் காணமுடிகின்றது.

புத்தாக்கம் மேற்கொள்வதற்கான இரண்டு வழிகள் உள்ளன.

1. யாதேனும் சமூகத்தேவையை நிறைவு செய்வதற்காகப் புதிய முடிவுப்பொரு ஜொன்றினை அறிமுகஞ் செய்தல்
2. ஏற்கனவே இருக்கும் ஒரு பண்டத்துடன் புதியதோர் அம்சத்தைச் சேர்த்தல்

முதன்முதலாகக் கைத்தொலைபேசி ஒன்றினை சந்தையில் அறிமுகஞ் செய்த முயற் சியாளர் அவரது புதிய கருத்தொன்றினைச் செயற்படுத்தி புத்தாக்கம் படைத் துள்ளார். அவ்வப்போது புதுப்புது அம்சங்களைக் கைத்தொலைபேசியுடன் சேர்த்து அத்தொலைபேசியினால் வழங்கப்படும் சேவைகளை விரிவுபடுத்து வதானது புதிய அம்சங்களைச் சேர்ப்பதன் மூலம் உருவாக்கப்பட்ட புத்தாக்கமாகும். உதாரணமாக ஒளிப்படமெடுக்கும் வசதி, வீடியோ செய்யும் வசதி, இணையத்தள வசதி, விளையாட்டுக்களில் ஈடுபடும் வசதி, இணையத்தள வசதி போன்றவை அவ்வாறாகச் சேர்க்கப்பட்ட புத்தாக்க அம்சங்கள் சிலவாகும்.

● அர்ப்பணிப்பு

தமது குறிக்கோள்களை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்காகப் பிரயோகிக்கும் உச்ச அளவானதும் தொடர்ச்சியானதுமான முயற்சியே அர்ப்பணிப்பு எனப்படும். தடைகள், இடையூறுகள், சவால்கள், இடர்கள், நட்டங்கள் போன்றவை குறித்துக் கவலைப்பட்டுத் தளர்வடைவதை விடுத்து விடாமுயற்சியுடன் செயற்படுவதும் அர்ப்பணிப்பாகும் வணிக முயற்சியாளர் வெற்றியடைவதற்காக இரவு, பகல், மழை, வெயில் பாராது தமது வணிக நடவடிக்கைகளுக்காக அர்ப்பணிப்புடன் செயற்படுவார்கள். அவ்வாறானோர் தமது முயற்சிகளில் வெற்றிபெறுவர்.

● பொறுப்பேற்றல்

தமது கட்டுப்பாட்டு வரையறையினுள் இடம்பெறும் கருமங்கள் தொடர்பாக வகை கூறுவதற்கான க்யமான ஊக்கலே பொறுப்பேற்றல் எனப்படும். கூடவே தமது கட்டுப்பாட்டின் கீழ் உள்ள சகல தரப்பினருடனும் நேர்மையாகவும் நியாயமாகவும் செயற்படுவதற்கான கடப்பாட்டையும் பொறுப்பேற்றல் எனலாம்.

• தீர்மானமெடுத்தல்

தேவையான சந்தர்ப்பங்களில் காலந்தாழ்த்தாது பொருத்தமான தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளும் திறனே தீர்மானமெடுத்தல் எனப்படும். தீர்மானமெடுத்தல் என்பது ஒரு செயன்முறையாகும். இறுதித் தீர்மானத்தை எடுக்க முன்னர் மாற்றுத்தீர்வு வழிகள் குறித்துத் தேடியறிதல் வேண்டும். அந்த ஒவ்வொரு மாற்றுத்தீர்வுகளின் அனுகூலங்கள், பிரதிகூலங்கள் தொடர்பான தகவல்களைத் தேடியறிந்து அவற்றை ஒப்பிட்டு மிகப்பொருத்தமான தீர்வுகளைத் தெரிவி செய்து சரியான தீர்மானங்களை எடுப்பதன்மூலம் அனுகூலங்களைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.

பின்வரும் நிகழ்வை ஆராய்ந்து பாருங்கள்

பிரச்சினை

அன்பளிப்பாகக் கிடைத்த ஒரு தொகைப் பணத்தை விணைத்திறனாகச் செலவு செய்யும் விதத்தைத் தீர்மானித்தல்.

மாற்றுத் தீர்வுகள்

- தேவையான சில புத்தகங்களைக் கொள்வனவு செய்தல்.
- பாடசலை செல்வதற்காக துவிச்சக்கர வண்டியொன்றை கொள்வனவு செய்தல்.
- தேய்ந்துபோயுள்ள பாதனைகளுக்குப் பதிலாகப் புதிய பாதனையை கொள்வனவு செய்தல்.
- கையடக்கத் தொலைபேசியொன்றை கொள்வனவு செய்தல்.

எடுத்த தீர்மானம்

கையடக்கத் தொலைபேசியொன்றை கொள்வனவு செய்தல்.

அனுகூலங்கள்	பிரதிகூலங்கள்
<ul style="list-style-type: none"> • தேவைப்படும் வேளைகளிலெல்லாம் நண்பர்களுடன் உரையாடலாம் • இணையத்தின் ஊடாக பல்வேறு தகவல்கள் பெறலாம் • புகைப்படம் பிடிக்கலாம் • பரிசைப் பெறுபேறுகளை உடனுக்குடன் அறிந்து கொள்ளலாம். • • 	<ul style="list-style-type: none"> • பாடசாலைக்கு எடுத்துச் சென்று அதிபரிடம் அகப்பட்டால் தொலைபேசியும் பணமும் இல்லாமல் போய் விடும் • பராமரிப்பதற்கு மேலும் பணம் தேவைப்படும் • நேர வீண்விரயம் ஏற்படும். • தமது அன்றாடக் கடமைகளுக்குத் தடையாக அமையும். • •

இவ்வாறாக இயன்றளவு அனுகூலங்களையும் பிரதிகூலங்களையும் பட்டியற் படுத்தி அதிக அனுகூலங்கள் பெறக்கூடிய சிறந்த தீர்வை இறுதித் தீர்மானமாகத் தெரிவி செய்து கொள்ளுங்கள்.

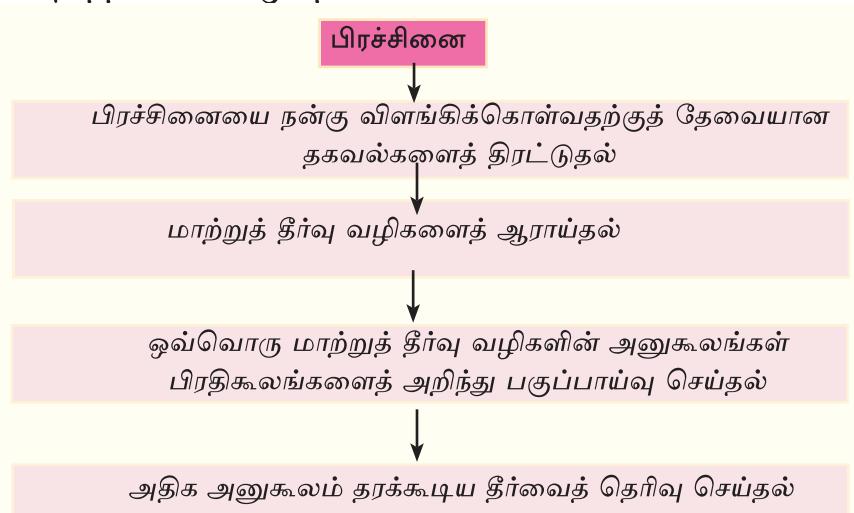
● இடர்களை எதிர்கொள்ளல்

முன்னெடுக்கும் நடவடிக்கைகள் தோல்வியடைய இடமுண்டு என்பதை விளங்கி, சவால்களை ஏற்றுக்கொள்ளும் விருப்பமும் ஆற்றலுமே இடர்களை எதிர்கொள்ளல் எனப்படும். முயற்சியாண்மையாளர், மாற்றங்களைச் செய்யும்போது ஏற்படக்கூடிய அனுகூலங்கள், பிரதிகூலங்களை அளந்து பார்த்து, பிரதிகூலங்கள் இயன்ற அளவுக்கு குறையும் வகையில் தீர்மானமெடுத்து இடர்களை எதிர் கொள்ள வேண்டும். திறமைக்க முயற்சியாண்மையாளர், இடர்களை தெரியமாக எதிர்கொள்வர். இடர்களை அளந்தறிவதில் அவர் திறமை காட்டுவதே அதற்கான காரணமாகும்.

● பிரச்சினை தீர்க்கும் ஆற்றல்

தாம் எதிர்நோக்கும் ஆபத்துக்களையும் சவால்களையும் பொறுப்பேற்றுத் தீர்வுகளை வழங்கும் திறனே பிரச்சினை தீர்க்கும் திறன் ஆகும். எந்தவொரு பிரச்சினைக்கும் தீர்வுகள் உள்ளமையால் (There is no any problem without solution) அவற்றில் அதிக அனுகூலமான தீர்வைத் தெரிவுசெய்து கொள்வது முக்கியமானதாகும்.

பிரச்சினை தீர்த்தல் செயல்முறை



முயற்சியாளராவதன் நோக்கங்களும் சுய கணிப்பீடும்

முயற்சியாளராவதன் நோக்கங்கள்

முயற்சியாளராவதன் நோக்கங்கள் ஆளுக்காள் வேறுபடும். அவ்வாறான சில நோக்கங்கள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

- புத்தாக்கங்கள் செய்தல்
- வணிகத்துறையில் புதிய அம்சங்களைச் சேர்ப்பதன் மூலம் இலாபத்தை உச்ச அளவாக்கிக் கொள்ளல்
- குடும்பத்தின் வருமான மட்டத்தை உயர்த்துதல்

- நலனோம்பல் மற்றும் சமூக சேவை நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளல்
- நாட்டில் பொருளாதார அபிவிருத்தியை ஏற்படுத்தல்
- தொழில்வாய்ப்புக்களைப் பிறப்பித்தல்
- நாட்டு மக்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தை மேம்படுத்தல்

சுய கணிப்பீடு

மற்றுமொருவருக்குச் சார்பாகத் தம்மை மதிப்பீட்டுக்கு உட்படுத்துவதே சுயகணிப்பீடு ஆகும். எவையேனும் நியமங்கள் சிலவற்றை அடிப்படையாகக் கொண்டே இது நடத்தப்படும்.

உதாரணமாக, மற்றுமொருவர் தலைமைத்துவ வகிபாகத்தை நிறைவேற்றும் விதத்தை நோக்கி அச்சந்தர்ப்பம் தமக்குக் கிடைக்குமாயின் குறித்த மற்றொருவருக்குச் சார்பாக தம்மிடத்தே எந்த அளவுக்கு தலைமைத்துவப் பண்புகள் காணப்படுகின்றன என்பதை தெரிந்து கொள்ளலாம்.

அவ்வாறு அளவிடக்கூடிய தலைமைத்துவப் பண்புகள் சில கீழே தரப்பட்டுள்ளன

- திட்டமிட்டுச் செயற்படும் திறனும் சிறந்த ஒழுங்கமைப்புத் திறனும்
- குழுவுடன் செயற்படும்போது மற்றவர்கள் ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடியவாறு நட்புடன் செயற்படும் திறன்
- பொறுமையும் ஏனையோரின் கருத்துக்களைச் செவிமடுக்கும் தன்மையும்
- அர்ப்பணிப்புடனும் பொறுப்புடனும் செயற்படல்



செயற்பாடு 4.4

உங்களது பிரதேசத்திலுள்ள முயற்சியாளர் இருவரைத் தெரிவு செய்து அவர்களது வணிக நடவடிக்கைகளின் வெற்றிக்கு அல்லது தோல்விக்கு எதுவான காரணங்களைப் பட்டியற்படுத்துக.

இல	வெற்றிக்கு எதுவான காரணங்கள்	தோல்விக்கு எதுவான காரணங்கள்
01		

தெசயற்றிட்டமொன்றின் மூலம் வெற்றிகரமான ஒரு முயற்சியாளரின் பண்புகளை இனங்கண்டு, சுய கணிப்பீட்டில் ஈடுபடுவோம்

சிற்றளவு வணிகங்களின் வெற்றிமீது செல்வாக்குச் செலுத்தும் காரணிகளையும் முயற்சியாளரின் பண்புகளை இதுவரையில் கற்றீர்கள். கற்ற விடயங்களை செயன் முறை அனுபவங்களாக மாற்றிக் கொள்வதற்காக் செயற்றிட்டக் கற்கையொன்றினை நோக்குவோம்.

செயற்றிட்டப் பிரச்சினை

உங்களுக்கு மிக நெருக்கமான, நன்கு அவதானிக்கக்கூடிய, உங்களது பிரதேசத்தில் வெற்றிகரமாக நடத்திச் செல்லப்படுகின்ற வணிகத்தைத் தெரிவுசெய்து கொள்ளுங்கள். அவ்வணிகமும் முயற்சியாளரும் உங்களது மனதைக் கவர்ந் தமைக்கு ஏது வாகிய காரணங்களையும் அவரிடத்தே காணப்படும் விசேடமான பண்புகளையும் அறிந்து பின்வரும் செயற்பாடுகளில் ஈடுபடுங்கள்.

- வணிக அமைவிடத்தின் பொருத்தப்பாடு, அவரது பலங்கள் தேவைகள் அவரது முயற்சியாண்மை, ஆளுமை போன்ற காரணங்கள் வணிகத்தின் வெற்றி மீது செல்வாக்குச் செலுத்தியுள்ள விதம் தொடர்பாகத் தகவல்களைச் சேகரித்து வரிசைப்படுத்துங்கள்.
- தோல்வியடைந்த சந்தர்ப்பங்கள் அவதானிக்கப்படின் அவை தொடர்பாகத் தகவல் களைத் திரட்டி அவ்வாறு தோல்வி ஏற்பட்டமைக்கான காரணங்களைப் பகுத் தாராயுங்கள்.
- இவ்வணிகரிடத்தே நீங்கள் அவதானித்த முயற்சியாண்மைப் பண்புகள் தொடர்பான தகவல்களைத் திரட்டி வரிசைப்படுத்துங்கள்.
- இவ்வணிகத்தை உங்களது சொந்த வணிகமாக நடத்திச் செல்வதாயின் உங்களிடத்தே காணப்படும் முயற்சியாண்மைப் பண்புகள் யாவை? அதனை இனங்காண்பதற்காக அவ்வணிகர் வெளிக்காட்டிய பண்புகளுடன் உங்களது பண்புகளை ஒப்பிட்டு சுயமதிப்பீட்டில் ஈடுபடுங்கள்.

முன்னாயத்தம்

வணிகத்துக்குரிய நாளாந்த தகவல்களைப் பதிவு செய்வதற்காக செயற்றிட்ட ஆரம்பச் செயற்பாடு தொடக்கம் இறுதிச் செயற்பாடு வரையிலான சகல செயற்பாடு களையும் பற்றிய தகவல்களைத் திரட்டுவதற்காக சுய ஆக்கக் கோவையொன்றை உருவாக்குவதற்கு ஆயத்தப்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். இதனைப் பயன்படுத்தும்போது வாரத்துக்கு ஒருமுறையேனும் உங்களது ஆசிரியருக்குக் காண்பித்து தேவையான ஆலோசனைகளைப் பெற்றுக்கொள்ளுங்கள்.

திட்டமிடல்

செயற்றிட்டத்தை நடைமுறைப்படுத்துவதை இலகுபடுத்திக்கொள்வதற்காகச் செய்ய வேண்டியவற்றை முன்கூட்டியே இனங்கண்டு, திட்டமிட்டுக் குழுக் கலந்துரையாடலில் ஈடுபட்ட பின்னர் பின்வரும் விடயங்களைத் திட்டமிடுங்கள்.

- பிரச்சினைகளை இலகுவாகத் தேவையான ஆராய்வதற்கு உதவிகளைப் பெற்றுக் கொள்வதற்காக வெற்றிகரமான ஒரு வணிகத்தை நடத்திச் செல்லும், முயற்சியாளர் ஒருவரைத் தெரிவு செய்து கொள்க.
- குறித்த நோக்கத்தை அடைவதற்காகக் கையாளத்தக்க செயற்பாடுகளையும் அவற்றின் படிமுறைகளையும் தயார்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்.
- வணிகத்தின் வெற்றியில் பங்களிப்புச் செய்யும் காரணிகளை இனங்கண்டு அவற்றை வணிகத்துடன் தொடர்புபடுத்திக் கொள்ளத்தக்க விதத்தைக் கணிப்பீடு செய்யப் பொருத்தமான உபகரணங்களைத் தயாரித்துக் கொள்ளுங்கள். (மாதிரியை அவதானிக்க)
- முயற்சியாளர்களிடம் காணப்படும் முயற்சியாண்மைப் பண்புக் கூறுகளை இனங்கண்டு அவற்றைக் கணிப்பீடு செய்வதற்குப் பொருத்தமான கணிப்பீட்டுக் கருவிகளைத் தயாரித்துக் கொள்ளுங்கள். (மாதிரியை அவதானிக்க)
- சுய கணிப்பீடு மூலம் அம்முயற்சியாளருக்குச் சார்பாக உங்களிடம் வளர்ச்சிய டெந்துள்ள மற்றும் நீங்கள் மேலும் வளர்த்துக்கொள்ளப்பட வேண்டிய பண்புக் கூறுகளை அளப்பதற்குப் பொருத்தமான ஒரு கணிப்பீட்டு கருவியைத் தயாரித்துக் கொள்ளுங்கள். (மாதிரியை அவதானிக்க)
- நடைமுறைப்படுத்த எதிர்பார்க்கும் கருமங்களை செயலுருப்படுத்துவதற்காகப் பின்வரும் மாதிரியை முன்மாதிரியாகக் கொண்டு திட்டமொன்றைத் திட்டமிட்டுக் கொள்ளுங்கள். வரையறுக்கப்பட்டதாக காணப்படும் நேரத்தை விளைதிறனான வகையில் செயற்படுத்தி நோக்கங்களை அடைவதே இதன் நோக்கமாகும்.

செயற்றிட்டம் (Action Plan)

	செயற்பாடுகள்	காலச்சட்டகம்																				
		1ஆம் வாரம்							2ஆம் வாரம்							3ஆம் வாரம்						
		1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
1	ஆரம்பக் குழுக் கலந்துரையாடல்	■																				
2	செயற்பாட்டின் படிமுறைகளைத் திட்டமிடல்		■																			
3	வணிகங்களை அவதானித்தல்																					
4	வணிகத்தின் வெற்றியில் செல்வாக்குச் செலுத்தியுள்ள காரணிகளை தேடியறிதல்								■													
																					
																					
	சுயகணிப்பீட்டு மற்றும் விருத்தி செய்ய வேண்டிய முயற்சியாண் மைப் பண்புகளை இனங்காணல்															■						
																					
	செயற்றிட்டத்தை நிறைவு செய்தல்															■						

தீர்மானமெடுத்தல்

தகவல்களையும் மூலாதாரங்களையும் பயன்படுத்திப் பின்வரும் தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளுங்கள்.

- வணிகத்துறை, வணிக அளவு, எளிதாக அவதானிக்கக்கூடிய தன்மை, வணிக முயற்சியாளரின் உதவியைப் பெறக்கூடிய தன்மை ஆகிய விடயங்களைக் கவனத் திற்கொண்டு பிரச்சினைகளை ஆராயப் பொருத்தமான வணிக நிலையங்கள் எவை? முயற்சியாளர்கள் யார்? எனத் தேடியறிந்து தீர்மானமெடுங்கள்.
- தரவு சேகரிப்பதற்குப் பயன்படுத்த வேண்டிய கருவிகள் மற்றும் அவற்றை பயன்படுத்தும் முறை தொடர்பாகத் தீர்மானியுங்கள்.
- கணிப்பீட்டுக்காகப் பயன்படுத்தும் வணிகத்தின் வெற்றியில் செல்வாக்குச் செலுத்தியுள்ள காரணிகளை தீர்மானியுங்கள்.
- முயற்சியாளர் வெளிக்காட்டும் முயற்சியாண்மைப் பண்புக் கூறுகளைக் கணிப்பீடு செய்யும் விதத்தைத் தீர்மானியுங்கள்.
- உங்களிடம் காணப்படும் முயற்சியாண்மைப் பண்புகளை சுயகணிப்பீடு மூலம் எவ்வாறு அளந்தறிவது எனத் தீர்மானியுங்கள்.

நடைமுறைப்படுத்தல்

- திட்டமிட்ட செயற்பாடுகளை அவற்றின் நோக்கங்கள் நிறைவேறும் வகையில் ஒழுங்கு முறைப்படி நடைமுறைப்படுத்துங்கள்.
- முதலில் முயற்சியாளருக்கு விளக்கமளித்து அவரது உதவியைப் பெற்றுத் தேடலை ஆரம்பியுங்கள். வணிகச் சந்தர்ப்பங்களைத் தெரிவுசெய்து கொள்ளல், வணிகத்தைத் தாபிப்பதற்காகத் தெரிவு செய்த இடம், ஒழுங்கமைத்து நடாத்திச் செல்லல், சந்தைப்படுத்தல் / விற்பனை செய்தல் ஆகிய கருமங்களின்போது பின்வரும் காரணிகள் எவ்வாறு பயன்படுத்தப்பட்டுள்ளன என்பது குறித்து தக வல்களைத் திரட்டுங்கள். அவற்றைக் கணிப்பீடு செய்வதற்காக அவதானிப்பு படிவங்களைப் பயன்படுத்துங்கள்.
- பணம், உழைப்பு, பொருள்கள் மற்றும் ஏனைய வளங்களை விணைத்திறனாக வணிக நடவடிக்கைகளுக்காகப் பயன்படுத்தியுள்ள விதம் தொடர்பாக அறிந்து அவ்விடயங் களைப் பதிவுசெய்யுங்கள்.
- உற்பத்தியின்போது புதிய போக்குகளை இனங்காணும் திறன், பண்டங்களின் தரத்தை மேம்படுத்தல், செலவை (கிரயத்தை) இயன்றளவுக்குக் குறைத்துக் குறைந்த விலையில் பண்டங்களை வழங்கும் விதத்தைத் தேடியறியுங்கள்.
- புதிய தொழினுட்பத்தைப் பயன்படுத்துவதற்கான வாய்ப்புக்களை இனங்காணுங்கள்.
- வெற்றிகரமாக வணிகப் போட்டியை எதிர்கொண்டு சிறந்த சந்தையை ஏற்படுத்தியுள்ள விதத்தையும் அவரது வியாபார உத்திகளையும் அறிந்து கொள்ளுங்கள்.
- முயற்சியாளரின் விசேட திறன்கள், திறமைமிக்க பயிற்றப்பட்ட ஊழியர்கள், தாராளமாகக் கிடைக்கும் வளங்கள், வணிகத்தின் சாதகமான அமைவிடம் போன்றவை வணிகத்தின் வெற்றி மீது செல்வாக்குச் செலுத்தியுள்ள விதத்தைத் தேடியறியுங்கள்.

உதாரணம் : போட்டியாளர்கள் இல்லாதிருத்தல் அல்லது குறைவாக இருத்தல், அரசின் சாதகமான கொள்கைகள் போன்றவை பற்றி ஆராய்தல்.

- முயற்சியாளரின் தலைமைத்துவ வகிபாகம் செல்வாக்குச் செலுத்தியுள்ள விதம், புதியன படைக்கும் ஆற்றல், சமயோசிதமாகத் தீர்மானமெடுத்தல், அர்ப்பணிப்புடன் செயற்படுதல், அபாயங்களை ஏற்றுக் கொள்வதில் உள்ள விருப்பு, வணிகம் சார்ந்த பிரச்சினைகளுக்குரிய சந்தர்ப்பங் களின்போது அவற்றை எதிர்கொள்ளும் விதம், பொறுப்புகளை ஏற்றுக்கொள்ளும் தன்மை போன்ற முயற்சியாண்மைப் பண்புகளைத் தமது வணிகத்தின் விருத்திக்காகப் பயன்படுத்தியுள்ள விதம் பற்றித் தேடியறியுங்கள்.
- உங்களிடத்தே இந்தப் பண்புக்களுகள் எந்தளவுக்கு வளர்ச்சியடைந்துள்ளன என்பதை அறிவதற்காக சுய கணிப்பீடிடில் ஈடுபடுங்கள்.

- அவதானிப்பின்மூலம் நீங்கள் திரட்டிய விடயங்களிற்கமைய வணிகத்தின் வெற்றியில் செல்வாக்குச் செலுத்தியுள்ள காரணிகளுக்கும் முயற்சியாண்மைப் பண்புக் கூறுகளுக்கும் புள்ளி வழங்கும்போது பின்வருமாறு தரப்படுத்துங்கள்.

மிகச் சிறப்பாக வெளிப்படுத்தப்படுகின்றதெனில்	03 புள்ளிகள்
சிறப்பாக வெளிப்படுத்தப்படுகின்றதெனில்	02 புள்ளிகள்
அபிவிருத்தி வேண்டுமெனில்	01 புள்ளிகள்

அதற்கென பின்வரும் அவதானிப்புப் படிவத்தை மாதிரியாகக் கொள்ளுங்கள். இவைதவிர மேலதிகமாக நீங்கள் அம்முயற்சியாளரிடத்தே யாதேனும் காரணியை அவதானித்தீர்களெனின் அதனை இப்படிவத்தில் உள்ளடக்குங்கள்.

அவதானிப்புப் படிவம்

வணிகத்தின் பெயர் :

அமைவிடம் :

வணிகத்தின் தன்மை :

அவதானிப்புக்கு உட்படுத்திய பண்டம் / சேவை மற்றும் சந்தை :

காரணிகள் எவ்வாறு பயன்படுத்தப்பட்டுள்ளன என்பது தொடர்பாக நீங்கள் அவதானித் தவற்றுக்கு அமைவாக புள்ளியிடுவதற்குரிய நிரலில் ✓ அடையாளம் இடுக.

இல	வணிகத்தின் வெற்றியில் செல்வாக்குச் செலுத்தியுள்ள காரணிகள்	புள்ளிகள்		
		3	2	1
01	சந்தைக் கேள்வி			
02	பண முதலீடு			
03	தொழினுட்பம்			
04	வணிக ஒழுங்கமைப்பு			
05	பண்டத்தின் / சேவையின் தரம்			
06	பண்டம் / சேவை முன்வைக்கப்பட்டுள்ள விதம்			
07	சந்தைப்படுத்தல் உத்திகள்			
08	பலங்கள் (குறிப்பிடுக)			
09			
10			

- முயற்சியாண்மைப் பண்புகளை வணிகத்தின் மேம்பாட்டுக்குப் பயன்படுத்தியுள்ள விதத்தைக் கணிப்பீடு செய்வதற்காகப் பின்வரும் அவதானிப்பு படிவத்தை மாதிரியாகக் கொள்ளுங்கள்

அதற்கென மேலே பயன்படுத்திய புள்ளி அளவுத்திட்டத்தையே பயன்படுத்துங்கள்

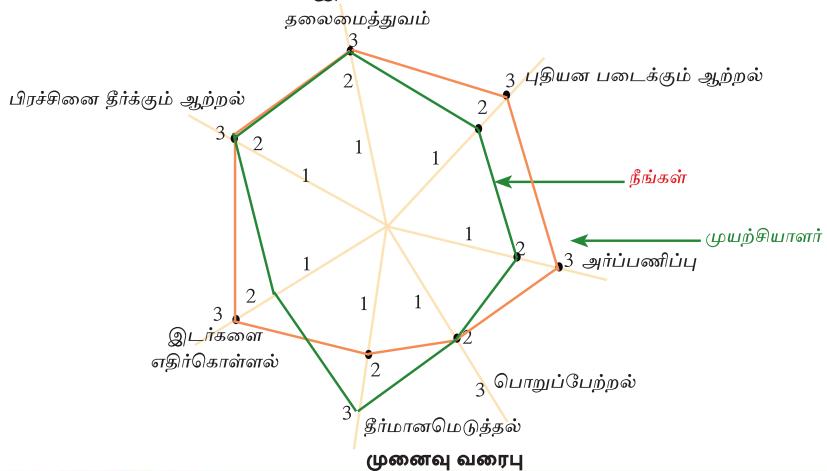
மாதிரி அவதானிப்புப் படிவம்

இல	முயற்சியாண்மைப் பண்புக் கூறுகள்	முயற்சியாளர்	நீங்கள்
01	தலைமைத்துவம்	03	03
02	புதியன படைக்கும் ஆற்றல்	03	02
03	அர்ப்பணிப்பு	03	02
04	பொறுப்பேற்றல்	02	02
05	தீர்மானமெடுத்தல்	02	03
06	அபாயங்களை எதிர்கொள்ளல்	03	02
07	பிரச்சினைத் தீர்க்கும் திறன்	03	03

- இப்புள்ளிகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு இருவரதும் முயற்சியாண்மைப் பண்புக் கூறுகளை ஒப்பிடுவதற்காக முனைவு வரையம் அமையுங்கள்

மாதிரி அவதானிப்புப் படிவமொன்றைப் பயன்படுத்தி முயற்சியாளர் வெளிக்காட்டிய மற்றும் உங்களிடத்தே காணப்படுகின்ற முயற்சியாண்மைப் பண்புகளுக்காக வழங்கியது போன்று இப்புள்ளிகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு முனைவு வரைபொன்றினை அமைத்து இருவரினதும் முயற்சியாண்மைப் பண்புக் கூறுகளை எப்படி ஒப்பிட்டுப் பார்ப்பது பற்றிக் கீழே விளக்கப்பட்டுள்ளது. இருவரை ஒப்பிட்டு ரீதியில் மதிப்பிடுவதற்கான எண்களைப் பயன்படுத்துவதைவிட முனைவு வரைவினால் காட்டப்படும் உருவத்தின் மூலம் அதிக தெளிவான விளக்கத்தை அல்லது தீர்மானத்தைப் பெறலாம்.

முனைவு வரைபொன்றினை அமைப்பதற்காக கடதாசியின் மத்தியில் ஒரு புள்ளியை அடையாளமிட்டு அவதானித்த முயற்சியாண்மைப் பண்புக் கூறுகளின் எண்ணிக்கைக்கு சமமான தொகைக் கோடுகளை மையப் புள்ளியைச் சூழ வரையுங்கள். அக்கோடுகளை மூன்று பகுதிகளாகக் பிரித்து அவதானிப்பிற்கமைய 1, 2, 3 என புள்ளிகளைக் குறிப்பிட்டுக் கொள்ளுங்கள். பெற்ற புள்ளிகளை அந்தந்த முயற்சியாண்மைப் பண்புகளுக்கென ஒதுக்கப்பட்டுள்ள கோடுகள் இரண்டினையும் வெவ்வேறு நிறப் பேணகளால் அடையாளமிட்டு இணையுங்கள்.



இம்முனைவு வரைபைப் பயன்படுத்தி இருவரிடத்தேயுள்ள முயற்சியாண்மைப் பண்புகளைத் தெளிவாக இனங்காணலாம். அத்தோடு நன்கு விருத்தியடைந்துள்ள மேலும் விருத்திசெய்து கொள்ள வேண்டிய பண்புகள் தெளிவாக வெளிக்காட்டப்படும். அதற்கமைய குறைபாடுகளை நிவர்த்தி செய்தவாறு மேலும் விருத்தியடைய வேண்டிய பண்புக்கறுகளை விருத்தி செய்து கொள்ள ஆவன செய்யலாம்.

- இவ்வாறாக சுய கணிப்பீட்டின்போது நீங்கள் பெற்ற புள்ளிகளை முயற்சியாளரின் புள்ளிகளுக்குச் சார்பாக அளந்தறிவதற்காக முனைவு வரைபொன்றைக் கட்டியெழுப்புங்கள்.

மீள்நோக்குதல்

மீள்நோக்கலுக்காகப் பின்வரும் விடயங்களை ஆராய்ந்து பாருங்கள்

- சேகரித்த தகவல்களைப் பகுப்பாய்வுசெய்து முயற்சியாளர் தமது வணிகம் வெற்றியடைவதற்குத் தேவையான காரணிகளை எந்த அளவுக்குத் துணையாகக் கொண்டுள்ளார் என்பதைத் தேடியறிதல்.
- வணிக உரிமையாளர், தலைவர் மற்றும் நடத்திச் செல்பவர் என்ற வகையில் வணிகத்தின் உரிமையாளர், யாதேனும் புதிய அம்சத்தை புதிய முறைகளை அல்லது உத்திகளை முன்வைப்பதற்கு அவரது வணிக வகிபாகம் எந்த அளவுக்கு துணையாகியுள்ளது எனத் தேடியறிதல்.
- வணிகத்தின் அன்றாடக் கருமங்களின்போது வணிக முயற்சியாளரிடத்தே தெளிவாகக் காணப்பட்ட முயற்சியாண்மைப் பண்புக் கறுகளையும் மேலும் விருத்தியடைய வேண்டிய பண்புக் கறுகளையும் உள்ளடக்கிய இரண்டு ஆவணங்கள் / பட்டியல்கள் தயாரித்தல்.
- அந்தந்த உறுப்பினரின் எதிர்பார்ப்புக்கமைய ஒரு முயற்சியாளராவதன் நோக்கங்களைத் தேடியறிந்து பதிவுசெய்தல்.
- அவ்வாறு சுய கணிப்பீட்டின் மூலம் நாம் மேலும் விருத்திசெய்து கொள்ள வேண்டிய முயற்சியாண்மைப் பண்புக்கறுகளை இனங்கண்டு வெற்றிகரமான ஒரு சிற்றளவு வணிகத்தை ஆரம்பித்து நடாத்திச் செல்லுவதற்காக உங்களிடத்தே காணப்படும் ஆற்றலைக் கண்டறிதல்.

மேற்குறிப்பிட்ட படிமுறைகளின் வழியே செயற்றிட்டக் கற்கையில் ஈடுபடுவதன் மூலம் செயன்முறை அனுபவங்களைப் பெறுவீர்கள். எதிர்காலத்தில் வெற்றிகரமான வணிகமொன்றினை ஆரம்பித்து அதனை நடாத்திச் செல்வதில் செல்வாக்குச் செலுத்தும் காரணிகளைச் சரியாகவும் பொருத்தமான வகையிலும் தெரிவு செய்து கொள்வதற்கும் வெற்றிகரமான ஒரு முயற்சியாளராக உருவாகுவதற்கும் அந்த அனுபவங்கள் உங்களுக்கு துணையாக அமையும்.

4.2 சிற்றளவு வணிகமொன்றை வெற்றிகரமாக நடாத்தி மீள்நோக்குதல்

இந்த அத்தியாயத்தைக் கற்பதன் மூலம் உங்களால்,

- எளிய வணிகத் திட்டங்களைத் தயாரித்து சிற்றளவு வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கும்,
- வணிக ஒழுக்கங்கள், சட்டத்திட்டங்களுக்கு அமைவாக வணிகமொன்றை நடாத்திச் செல்வதற்கும்,
- வணிக நடவடிக்கைகளில் ஈடுபட்டு முன்னேற்றத்தை அளந்தறிந்து மேலும் விருத்தி செய்வ தற்கான பிரேரணைகளை முன்வைப்பதற்கும்,

இயலுமாகும்.



சந்தை இடைவெளிகளை இனங்கண்டு சந்தையில் பிரவேசிக்கும் வணிக முயற்சியாளர்கள் சிற்றளவு வணிக முயற்சியொன்றினை ஆரம்பிப்பதே பொருத்த மானது. சிற்றளவு வணிகம் மூலம் கிடைக்கும் அனுபவங்கள் எதிர்காலத்தில் பேரளவு வணிகங்களை ஆரம்பிப்பதற்கு வழிகோலுகின்றது. இன்று உலக சந்தையில் நன்மதிப்பைப் பெற்றுள்ள பேரளவு வணிகங்களைப் போன்று இலங்கையில் அநேக பேரளவு வணிகங்கள் ஆரம்பத்தில் சிற்றளவு வணிகங்களாகவே சந்தையில் பிரவே சித்திருந்தன. வெற்றிகரமாக ஆரம்பித்து இலாபகரமாக நடாத்திச் செல்லப்படும் சிற்றளவு வணிகமொன்று கீழே தரப்பட்டுள்ளது.



சிற்றளவு வணிகங்கள் பெரும்பாலும் தனியொருவருக்கு உரித்தான வணிகங்களாகும். முயற்சியாளர் சமூகத்தின் தேவைகளை இனங்கண்டு இடர்களையும் நிச்சயமற்ற தன்மைகளையும் வெற்றிகரமாக எதிர்கொண்டு வளங்களை விணைத்திறனாகவும் விளைதிறனாகவும் பயன்படுத்தி ஆக்கழுர்வுமாகப் புதியதோர் உற்பத்தியை அல்லது சேவையைச் சந்தையில் முன்வைக்கலாம். மேலும் தமது வணிகத்தை வெற்றிகரமாக நடாத்திச் செல்வதற்காக அதன் சகல கருமங்களைகளையும் திட்டமிட்டு நடைமுறைப் படுத்த வேண்டும்.

சிற்றளவு வணிகமொன்றினை ஆரம்பித்து அதனை நடாத்திச் செல்லும்போது கவனஞ் செலுத்த வேண்டிய சில படிமுறைகளை உள்ளடக்கிய மாதிரி உரு கீழே தரப்பட்டுள்ளது.



சிற்றளவு வணிகமொன்றினை ஆரம்பித்து இலாபகரமாக நடாத்திச் செல்வதற்கான படிமுறைகள்

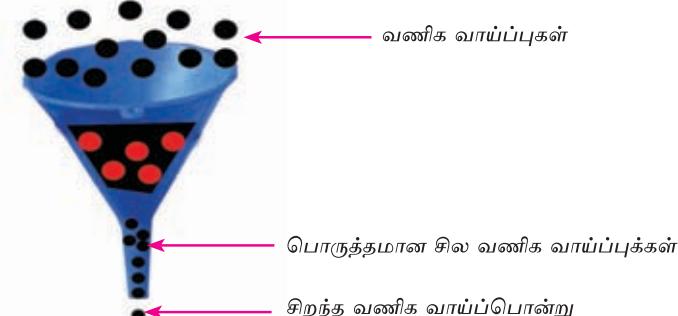
• வணிகச் சந்தர்ப்பங்களை இனங்காணல்

சந்தையில் யாதேனும் சமூகத் தேவைக்காக நுகர்வோரிடமிருந்து கேள்வி முன்வைக்கப் பட்ட போதிலும் அதற்கான வழங்கல் (பொருட்கள், சேவைகள்) காணப்படாத நிலை சந்தை இடைவெளியாகும். இது வணிக சந்தர்ப்பம் எனவும் அழைக்கப்படும்.

உதாரணம் : உங்களது பாடசாலை மாணவர்களுக்கு அன்றாடத் தேவைகளைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு பாடசாலையிலே அதன் சுற்றுப்புறத்திலே ஓர் இடம் இல்லாதிருத்தல்

இச்சந்தர்ப்பத்தில் மாணவரது கேள்விக்கும் வழங்கலுக்கும் இடையே இடைவெளி உள்ளது. அது ஒரு வணிகச் சந்தர்ப்பமாகும். இதனை இனங்காணும் ஒரு முயற்சியா ஸரோவர் இவ்வணிக சந்தர்ப்பத்தைப் பயன்படுத்தி இலாபமிட்டும் சிற்றளவு வணிகமொன்றினை ஆரம்பிக்கலாம்.

• மாற்றுத் தீர்வுவழிகளைத் தெரிவு செய்தல்



பொருத்தமான வணிக வாய்ப்பொன்றைத் தெரிவு செய்தல்

பாடசாலை மாணவரின் அன்றாடத் தேவைகளான பாடசாலை உபகரணங்கள், உணவு, பானங்கள், விளையாட்டுப் பொருள்கள், புத்தகங்கள் என்பன தொடர்பாகப் பெற்றத்தக்க அனுகூலங்களையும் பிரதிகூலங்களையும் துல்லியமாக ஒப்பிடுவதற்காகத் தகவல்களைத் தேடுதல் வேண்டும். வணிக சந்தர்ப்பத்தைத் தெரிவுசெய்வதன் மூலம் ஏற்படத்தக்க அனுகூலமான சந்தர்ப்பங்கள், சந்தைக் கேள்வி இலகுவாகப் பெற்றத்தக்க தன்மை தமிழ்மூலங்கள் பலங்கள், தாம் முதலீடு செய்யக்கூடிய மூலதனம், வளங்களின் கிடைப்பனவு நுட்ப அறிவு, போட்டியாளர்களால் ஏற்படத்தக்க தடைகள், அச்சுறுத் தல்கள் போன்ற காரணிகளைக் கவனத்திற்கொண்ட பின்னர் தாம் இடும் முதலீட்டு க்கான அனுகூலமான பிரதிபலன் கிடைக்கக்கூடிய, மாற்றுத் தீர்வுவழியைத் தெரிவு செய்து கொள்ள முடியும்.

● வணிகத் திட்டம்

மேற்படி விடயங்கள் தொடர்பாகக் கவனஞ் செலுத்திய பின்னர் வணிகத் திட்டமொன்றினைத் தயாரிக்க வேண்டும்.

சுகல மாற்று வழிமுறை தொடர்பாகவும் ஒன்றுக்கொன்று ஒப்பீட்டு ரீதியாகச் வணிக முயற்சியாளர் ஒருவருக்கு வெற்றிகரமான வணிகமொன்றினை ஆரம்பித்து நடாத்திச் செல்வதற்கு வணிகத் திட்டமானது துணையாகும். வணிகத் திட்டமொன்று வணிகத் தின் அளவு, அதன் தன்மைக்கேற்ப வேறுபட முடியும். பொறுத்து வேறுபடலாம். எனவே, சுகல வணிகங்களுக்குமேனப் பொது வணிகத்திட்ட மாதிரியொன்றினை முன்வைப்பது கடினமானது. எனவே, அத்தியாவசியமான விடயங்களை மாத்திரம் உள்ளடக்கிய சிற்றளவு வணிகமொன்றுக்கான திட்டத்தின் மாதிரியொன்று கீழே தரப்பட்டுள்ளது.

வணிகத் திட்டம்

- | | |
|---|----------|
| வணிகத்தின் பெயரும் முகவரியும் | :- |
| 1. வணிகக் கருத்தும் நோக்கங்களும் | :- |
| 2. வணிகத்தின் தன்மை | :- |
| 3. தெரிவுசெய்த வணிக அமைப்பு | :- |
| 4. உற்பத்திப்பொருள் | :- |
| 5. நிதியிடும் முறை | :- |
| 6. ஏனைய போட்டியாளர்களின் பண்டங்களிலிருந்து வேறுபடுவதற்கு ஏதுவாகும் விசேட பண்புகளும் சிறப்பியல்புகளும் | :- |
| 7. சந்தை | |
| I. எதிர்பார்க்கப்படும் நுகர்வோர் எண்ணிக்கை | :- |
| II. மொத்தக் கேள்வியின் வழங்கத்தக்க சதவீதம் | :- |
| 8. எதிர்பார்த்த மொத்த உற்பத்திக் கிரயமும் அலகுக்குரிய உற்பத்திக் கிரயமும் | :- |
| 9. சந்தைப்படுத்தல் | :- |
| 10. இலாபத்தன்மை | :- |
| 11. வணிக ஒழுக்க விழுமியங்களும் சட்டத்திட்டங்களும் | :- |

1. வணிகக் கருத்தும் நோக்கங்களும்

இங்கு முதலாவதாக வணிகத்தின் பெயரையும் இரண்டாவதாக வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகள், விருப்புக்களை நிறைவேற்றுவதற்கு முன்வைக்க எதிர்பார்க்கும் பொருள் அல்லது சேவைகளை குறிப்பிட வேண்டும். அதற்கேற்ப அவ்வணிகத்தைத் தெரிவு செய்வதற்காக தாம் தூண்டப்பட்டமைக்கான காரணங்களையும் எதிர்பார்க்கப்படும் நோக்கங்களையும் குறிப்பிடுதல் வேண்டும். இதனைச் சிறியதொரு விவரமாக முன்வைக்கலாம்.

2. வணிகத்தின் தன்மை

உற்பத்தி அல்லது விற்பனை சேவை ஆகியவற்றுள் எந்த வகையான வகிபாகத்தை ஆற்றும் வணிகம் என்பதை இங்கு குறிப்பிடுதல் வேண்டும். இவ்வணிகங்கள் உற்பத்திக் கருமங்களை மாத்திரம் செய்வதுண்டு. மற்றும் சில வணிகங்கள் விற்பனை அல்லது சந்தைப்படுத்தலை மாத்திரம் செய்வதுண்டு. மேலும் சில வணிகங்கள் உற்பத்தி, விற்பனை, சேவை ஆகிய மூன்று தொடர்பான வணிகக் கருமங்களையும் செய்வதுண்டு.

3. தெரிவு செய்த வணிக அமைப்பு

வணிக அமைப்பின் நடவடிக்கைகள் உரிமையின் அடிப்படையில் அதாவது உரிமை, தனியொருவருக்குரியதா அல்லது சில பங்காளிகளைக் கொண்டதாக அல்லது சிறிய கம்பனியா என்பதை இங்கு குறிப்பிடுதல் வேண்டும்.

செயற்பாடு படத்தில் காட்டியுள்ளவற்றை பயன்படுத்தி, தரப்பட்ட அட்டவணை யில் உள்ள வினாக்களுக்கு விடை எழுதுக. 	<ol style="list-style-type: none">1. மேற் கொள்ளக்கூடிய வணிக சந்தர்ப்பங்கள் யாவை ? * * *2. வெற்றிகரமான சிற்றளவு வணிக மொன்றுக்கு மிகப் பொருத்தமான வணிக சந்தர்ப்பம் என்ற வகையில் உங்களது தெரிவு யாது ? *3. இந்த வணிகத்தின் நோக்கங்கள் யாவை ? *4. வணிகத்தின் தன்மை *5. தெரிவு செய்த வணிக அமைப்பு *
---	--

4. உற்பத்திப் பொருள்

முன்வைக்கவுள்ள பண்டத்தின் உற்பத்தித்திட்ட விபரம் இங்கு சுட்டிக்காட்டப்பட்டுள்ளது. பண்டத்தை உற்பத்தி செய்யும்போது பயன்படுத்தும் உள்ளீருகள் யாவை? உற்பத்தி செயன்முறை இடம்பெறும் விதம், உற்பத்தி முறைகள், தொழினுட்பம், மூலப்பொருட்கள், உழைப்பு, தரக்கட்டுப்பாடு, தர நிர்ணயம், தரத்தைப் பாதுகாப்பதற்காகக் கையாளும் வேலைத்திட்டம் ஆகியவற்றைத் திட்டமிடும் விதம் இதன்மூலம் காட்டப்படும்.

இதனை ஒரு வழங்கல் சங்கிலி மூலமும் திட்டமிடலாம். நீங்கள் கற்ற வழங்கல் சங்கிலி பற்றிய தகவல்களுக்கமைய மேற்படி விடயங்களைத் திட்டமிடும் வழி பற்றிச் சிந்தியுங்கள்.

5. நிதியிடும் முறை

உரிமையாளர் மூலதனமாக வணிகத்தில் ஈடுபடுத்தும் நிதியை விளைதிறனுடையவாறு ஈடுபடுத்தும் முறையைத் திட்டமிடுவதே இதன் பொருளாகும். இது நிதித்திட்டம் எனவும் அழைக்கப்படும். எந்தவொரு வணிகமென்றாலும் நிதி முதலீடு செய்யும்போது இரண்டு தேவைகள் குறித்துக் கவனஞ் செலுத்துதல் வேண்டும்

- தொழிற்படு மூலதனத் தேவைகள்
- நிலையான மூலதனத் தேவைகள்

தொழிற்படு மூலதனத் தேவை என்பது அன்றாட வணிக அல்லது உற்பத்தி நடவடிக்கைகளை நடத்திச் செல்வதற்குத் தேவையான பணம் ஆகும்.

- மின்சாரக் கட்டணம், நீர்க்கட்டணம், வரி, வீட்டு வாடகை, சம்பளம் போன்ற செலவுகள்
- வணிகத்துக்காக அல்லது உற்பத்திக்காக வெளியிலிருந்து பெற்ற மூலப் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளுக்காக செலுத்த வேண்டிய பணம்
- வெளியிலிருந்து சிற்றளவு வணிகருக்குக் கிடைக்க வேண்டிய பணமும்

நிலையான மூலதனத் தேவை என்பது வணிகத்தில் நீண்ட காலத்துக்கு பயன்படும் வளங்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்குச் செய்யப்படும் செலவுகளாகும்.

உதாரணம் :-

சிற்றாண்டிச்சாலையொன்றினை நடாத்திச் செல்லும் வணிகரொருவர் கொள்வனவு செய்யும் நீர்க் கொதிகளன், வாயு அடுப்பு, சமையல் பாத் திரங்கள், மட்பாண்டங்கள் போன்றவை நிலையான மூலதனத்தில் அடங்கும். சீனி, தேயிலை, பால்மா, உணவுப் பண்டங்கள் சம்பளம், மின்சாரக் கட்டணம், நீர்க்கட்டணம் போன்றவற்றைச் செலுத்துவதற்குத் தேவையான பணம் தொழிற்படு மூலதனத்தில் அடங்கும்.



செயற்பாடு 4.5

உணவு வகையொன்றை உற்பத்தி செய்து சிற்றளவு வணிகமொன்றினை நடாத் திச்செல்ல எதிர்பார்க்கும் பெண் முயற்சியாளர் ஒருவரது உணவு உற்பத்தி தொடர்பாக பின்வரும் திட்டங்களைத் தயார் செய்யுங்கள்.

1. உற்பத்தித் திட்டம்

2. நிதித் திட்டம்

நிதித் திட்டத்தை தயாரிப்பதற்காகப் பின்வரும் மாதிரி அட்டவணையைத் துணையாகக் கொள்க.

நிதித் திட்டம்

நிதியிடும் வழிகள்		
	தொழிற்படு மூலதனத் தேவைகள்	நிலையான மூலதனத் தேவைகள்
1
2
3
4
5

- ஏனைய போட்டியாளர்களின் பண்டங்களிலிருந்து வேறுபடுவதற்கு ஏதுவாகும் விசேட பண்புகளும் சிறப்பியல்புகளும்

இங்கு பின்வரும் விசேட பண்புகளைக் காரணங்களாகக் குறிப்பிட்டுக் காட்ட முடியும்.

- ஏனைய பிரதியீட்டு பண்டங்களை விடக் குறைந்த விலை காணப்படல்
- உயர் தரமுள்ள பொருட் சேர்மானங்களைப் பயன்படுத்தல்
- உயர் தரமுடையதாக இருத்தல்
- கவர்ச்சியாக இருத்தல்
- நீண்டகாலம் நிலைத்திருக்கக்கூடியது
- பயன்பாட்டுத் தன்மை உயர்வானதாக இருத்தல்
- மாற்றுப் பயன்களைப் பெறத்தக்கதாக இருத்தல்

7. சந்தை

பண்டத்தை விற்பனை செய்வதை இலக்காகக் கொண்ட வாடிக்கையாளர்கள் அண்ணவாக எவ்வளவு? அது மொத்தச் சந்தைக் கேள்வியின் எத்தனை சதவீதமாகும் என்பதைத் திட்டமிடுவதே இதன் பொருளாகும். பாடசாலையை மொத்த சந்தையாகத் தெரிவு செய்து திட்டமிடுவதாயின் வகுப்புகளில் சராசரியாக 40 மாணவர்கள் உள்ளனர் எனின் அவர்களுள் 75 % மாணோருக்கு அல்லது 50% மாணோருக்கு வழங்கலாம் எனும் வகையில் எவ்வாறு திட்டமிட்டுக் கொள்ளலாம். இலக்கு நுகர்வோர் பெரிதும் திருப்பதியடையும் வகையில் பண்டங்களை உற்பத்தி செய்வதற்காக கேள்விக்கு ஏற்ற வகையில் உரிய அளவு மட்டும் பண்டங்களை உற்பத்தி

செய்யலாம். தேவைக்கதிகமாக உற்பத்தி செய்வதால் பண்டங்கள் குவிவதையும் பண்டங்கள் வீணாகக் காலவதியாகும் நிலைக்கு உள்ளாவதையும் இதன்மூலம் தவிர்த்துக் கொள்ளலாம்.

8. எதிர்பார்த்த மொத்த உற்பத்திக் கிரயமும் அலகுக்குரிய உற்பத்திக் கிரயமும் பண்டமொன்றினை உற்பத்தி செய்யும்போது மூலப்பொருள் உழைப்பு, ஏனைய செலவுகளுக்காகச் செலவிட வேண்டி ஏற்படும். அவ்வாறு செலவு செய்வதற்கு எதிர்பார்க்கின்ற மூலப்பொருள் செலவு உழைப்புச் செலவு பொதுவான உற்பத்தி நடவடிக்கைகளுக்காகச் செய்ய எதிர்பார்க்கும் செலவுகளை கூட்டுவதால் மதிப்பீடு செய்த மொத்த உற்பத்திக் கிரயம் கிடைக்கும். அதனை உற்பத்தி செய்த அலகுகளின் எண்ணிக்கையால் வகுப்பதன் மூலம் அலகுக்கான உற்பத்திக் கிரயம் கிடைக்கும்.

9. சந்தைப்படுத்தல் / வியாபாரத் திட்டம்

உற்பத்தி தொடக்கம் பொருள்களும் சேவைகளும், நுகர்வோரைச் செய்தியும் வரையில் பல்வேறு சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைள் இடம்பெறும். அவற்றைத் திட்டமிட்டு நடைமுறைப்படுத்துவதன் மூலம் வணிகம் வெற்றிபெறும். அவ்வாறான நடவடிக்கைகள் சில கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

- சந்தை ஆய்வுத் திட்டங்களைத் தயாரித்தல்
- இலக்கு நுகர்வோர் பிரிவினரை இனங்காண்பதற்காக பொருத்தமான வழி வகைகள்
- எதிர்பார்க்கப்படும் விற்பனை அலகுகளின் எண்ணிக்கையைத் திட்டமிடல்
- உற்பத்திப்பிரிவுக்கான நுகர்வோரின் தேவைகள் விருப்பங்கள் தொடர்பாக முன் வைக்க வேண்டிய, புதிய கருத்துக்களையும் பிரேரணைகளையும் திட்டமிடுதல்
- விற்பனை விலையைத் தீர்மானித்தல்
- பண்டத்தின் பாதுகாப்புக்காகவும் கவர்ச்சிக்காகவும் பொதியறை மற்றும் சுட்டுத் துண்டினைத் திட்டமிடல்
- நுகர்வோருக்கு அறிவுட்டம் செய்வதற்குப் பொருத்தமான விளம்பர ஊடக மொன்றினையும் அதனை நடைமுறைப்படுத்தும் விதத்தையும் திட்டமிடல்
- நுகர்வோரின் கேள்வியை மேம்படுத்துவதற்காகச் சந்தை உத்திகளைத் திட்டமிடல்

மேற்காட்டிய நடவடிக்கைகளைத் திட்டமிடுதலே சந்தைப்படுத்தல் திட்டம் ஒன்றில் இடம்பெறும்.

10. இலாபத் தன்மை

சந்தைக்கென உற்பத்தி செய்த பண்டத்தை விற்பனை செய்வதற்கான உத்தேச விலைக்கும் எதிர்பார்க்கப்படும் உற்பத்திக் கிரயத்துக்கும் இடையிலான வித்தியாசமே உத்தேச இலாபம் ஆகும். பெரும்பாலும் வணிகமொன்றின் இலாபமானது மொத்த உற்பத்திக் செலவின் யாதேனும் சதவீதமாகவே தீர்மானிக்கப்படும்.

உதாரணம் :-

மொத்த உற்பத்திச் செலவின் 25 % ம் மொத்த இலாபம் எனக் கருதி பண்டத்துக்கு விலை குறிக்கப்படும். அதற்கமைய பொருளின் மொத்த உற்பத்திச் செலவு 100 ரூபாய்கள் எனின் அதில் 25 % இனை மொத்த இலாபமாகக் கருதி விலையைத் தீர்மானிக்கும்போது அப்பண்டத்தின் விற்பனை விலை 125 ரூபாய் ஆகும்.

இலாபச் சதவீதம் பற்றிய தீர்மானம் எடுத்தலானது அந்தந்த வணிகத்தைப் பொறுத்து வேறுபட இடமுண்டு.



செயற்பாடு 4.6

உங்களது உள்ளத்தில் உதித்த வணிகம் தொடர்பான கருத்தொன்றினை அடைந்து கொள்வதற்காக வணிக முயற்சியொன்றினை ஆரம்பிப்பதற்கு நீங்கள் தூண்டப்படும்போது அதன் சந்தைப்படுத்தல் கருமங்களைத் திட்டமிடும் முறை தொடர்பாகச் சுருக்க விபரம் ஒன்றை முன்வைக்குக்.

11. வணிக ஒழுக்கங்களும் சட்டதிட்டங்களும்

சிற்றளவு வணிக முயற்சியாளர், தமது உற்பத்தி நடவடிக்கைகளை ஆரம்பிக்கும்போதும் நடத்திச் செல்லும்போதும் ஒட்டுமொத்த சமுகத்துக்கும் நன்மை கிடைக்குமாறு செயற்பட வேண்டும்.

அதற்கிணங்க நடைமுறையிலுள்ள சட்டதிட்டங்களைப் பின்பற்றி, நேர்மையாகவும் நியாயமாகவும் உண்மையாகவும் ஏனைய போட்டியாளர்களுக்கோ குழலுக்கோ பாதிப்பு ஏற்படாத வகையில் தமது வணிகத்தை நடத்திச் செல்வதற்கான ஒரு வேலைத்திட்டத்தைத் தயாரித்துக் கொள்ள வேண்டும்.

உதாரணம் :- வணிக முயற்சிகாரணமாக உருவாகும் கழிவுப்பொருள்களை அயற் குழலில் இடுவதைத் தவிர்த்து அவற்றை வெளியேற்றுவதற்கென அங்கீகரிக் கப்பட்ட ஒரு முறைக்கமைய திட்டமிட்டு செயற்படுத்தல் வேண்டும்.

சிற்றளவு வணிகங்களுக்கான எளிமையான சில சட்டதிட்டங்கள் நடைமுறையில் உள்ளன. சிற்றளவு வணிகத்தைத் தமது பெயரில் நடத்திச் செல்லுவதாயின், 1918 ஆம் ஆண்டின் 6 ஆம் இலக்க வியாபாரப் பெயர்ப்பதிவுக் கட்டளைச் சட்டத்திற்கமைய மாகாணசபைப் பிரகடனத்தின் மூலம் மாகாணசபையில் பதிவுசெய்து அப்பதிவுச் சான்றிதழை வணிக நிலையத்தில் காட்சிப்படுத்துதல் வேண்டும். அளவை, நிறுவை உபகரணங்களுக்கான உறுதிப்படுத்தலையும் பெற்றுக்கொள்ளல் வேண்டும். விற்பனைக்கு வைக்கப்பட்டுள்ள பண்டங்களின் விலைப்பட்டியலையும் காட்சிக்கு வைத்தல் வேண்டும்.

சிற்றளவு வணிக முயற்சிகளுடன் தொடர்புடைய நிறுவனங்கள்

- பிரதேச செயலாளர் அலுவலகம் - பதிவு செய்தல் பற்றியும் அது தொடர்பான சட்ட திட்டங்கள் பற்றியும் அறிந்து கொள்வதற்கு
- நகர சபைப் பிரதேச சபை - உட்கட்டமைப்பு வசதிகளைப் பெறுவதற்கு
- வங்கிகளும் நிதி நிறுவனங்களும் - கடன் வசதி, ஏனைய கொடுக்கல் வாங்கல் களைப் பெறுவதற்கு
- தொழிற்பயிற்சி அதிகார சபை - ஊழியர்களைப் பயிற்றுவிப்பதற்கு
- கைத்தொழில் அபிவிருத்திச் சபை - ஆலோசனைளைப் பெறுவதற்கு
- தேசிய வடிவமைப்பு நிலையம் - வடிவமைப்புத் தொடர்பான தகவல்களைப் பெறுவதற்கு
- தேசிய பொதியிடல் நிலையம் - பொதியிடல் தொடர்பான தகவல்களைப் பெறுவதற்காக
- மாவட்ட வணிக அபிவிருத்தித் தினைக்களம் - ஆலோசனைகள் மற்றும் பல்வேறு உதவிகள் பெறுவதற்காக

சிற்றளவு வணிகமொன்றினைத் திட்டமிடும்போது கவனத்திற்கொள்ள வேண்டிய துணைச் சேவைகள்

சிற்றளவு வணிக முயற்சியாளர் ஒருவரது வணிக நடவடிக்கைகளின் வெற்றிக்கு உதவி புரியும் பல வகையான சேவைகள் உள்ளன. அவை துணைச் சேவைகள் எனப்படும். வங்கிச் சேவை, போக்குவரத்து, காப்புறுதி, தொடர்பாடல், விளம்பரம் போன்றவை அவற்றுள் பிரதானமானவையாகும்.

வங்கிச் சேவை

சிற்றளவு வணிகங்களின் வணிக நடவடிக்கைகளை இலகுபடுத்திக் கொள்வதற்காக வங்கிகள் அரும்பணியாற்றுகின்றன. அவற்றுள் சில பின்வருமாறு,

- காசோலைப் பயன்பாடு, தன்னியக்கப் பணப்பரிமாற்றம் போன்றவற்றுக்கு வசதியளித்தல். இதன் மூலம் வணிக முயற்சியாளர் நேரத்தை சிக்கமாகப் பயன்படுத்த வகைசெய்தல். மற்றும் கொடுக்கல் வாங்கல்களின் பாதுகாப்பை உறுதிப்படுத்தல்.



- வணிக நடவடிக்கைகளை நடத்திச் செல்வதற்கும் வணிகத்தின் ஏனைய நவடிக் கைகளை அபிவிருத்திக்கு செய்வதற்கும் தேவையான கடன் வசதிகளை வழங்குதல்.

போக்குவரத்து



சிற்றளவு வணிகத்தின் மூலம் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பண்டங்களை நூகர்வோரிடத்தே கொண்டு செல்வதற்குப் பொருத்தமான சில போக்குவரத்து ஊடகங்களாக துவிச்சக்கர வண்டி, மோட்டார் சைக்கிள், முச்சக்கர வண்டி, சிறிய வேண், சிறிய லொறி போன்றவற்றைக் குறிப்பிடலாம். சிற்றளவு வணிக முயற்சியாளரின் நிதி ஆற்றல் குறைவானதாகும். எனவே, பொருத்தமான வாகன மொன்றினைக் கொள்வனவுசெய்ய முடியாத சந்தர்ப்பங்களில் வாகனமொன்றினை வாடகை முறையில் பெறுவது அனுகூலமானதும் புத்திசாதுரியமானதுமாகும்.

காப்புறுதி



வணிக முயற்சியாளர் பல்வேறு அபாயங்களை எதிர்நோக்க நேரிடலாம். தீ அபாயம், கள்வர் தொல்லை, திடீர் விபத்துக்கள் போன்றவை அவற்றுள் சிலவாகும். இவை எப்போது நிகழு மென்த் திட்டவட்டமாகக் கூற முடியாதாகையால் அவற்றைத் தவிர்க்க முடியாது எனலாம். எனவே அபாயங்களை இழிவாக்கிக் கொள்வதற்காக ஒர் உத்தி என்ற வகையில் காப்புறுதியானது சிற்றளவு வணிகருக்குத் துணையாக அமையும். அபாயங்கள், விபத்துக்கள் காரணமாக ஏற்படும் நட்டங்களை குறைத்துக்கொள்ள காப்புறுதி நிறுவனங்கள் துணைப்பரியும். எனவே வணிகத்துக்கு உரித்தான சொத்துக்களைக் காப்புறுதிசெய்யும் சேவையை வழங்கும் நிறுவனமொன்றில் தமது வணிகத்தைப் காப்புறுதி செய்து கொள்வது முக்கியமானதாகும்.

தொடர்பாடல்



வணிகத் தொடர்பாடல் நடவடிக்கைகளின் போது பொருத்தமான ஊடகமொன்றைத் தெரிவுசெய்து கொள்வதானது, சிற்றளவு வணிக நடவடிக்கைகளின் வெற்றிக்குத் துணையாக அமையும். வியாபார நடவடிக்கைகளை விளம்பரம் செய்வதற்கும் வாடிக் கையாள்களுடனும் ஊழியருடனும் செய்திகளையும் தகவல் களையும் பரிமாறிக் கொள்வதற்கும் துணைச்சேவைகள் வழங்கும் நிறுவனங்களுடன் தொடர்புகளைப் பேணிவருவதற்கும் சிறந்த இலாபகரமான ஒரு தொடர்பாடல் ஊடகத்தைத் தெரிவுசெய்து கொள்வது முக்கியமானதாகும். இதற்கு

ஏற்ற மிக இலாபகரமான ஊடகம் தொலைபோசி ஆகும். வணிகத்தின் உள்வாரித் தொடர்பாடல் நடவடிக்கைகளுக்காகக் கூட்டங்கள் நடத்துதல் மற்றும் அறிவித்தற் பலகையைப் பயன்படுத்தல் போன்ற முறைகளைக் கையாளலாம்.

விளம்பரம்



வாடிக்கையாளர்களுக்கு அறிவுறுத்துவதற்கு விளம்பர ஊடக மொன்றையும் தேவையாயின் விளம்பர நிறுவனம் ஒன்றையும் தெரிவுசெய்து கொள்வது தொடர்பாகவும் சிற்றளவு வணிக முயற்சியாளர் திட்டமிடுதல் வேண்டும். சிற்றளவு வணிக முயற்சியாளரின் சந்தை அவரது பிரதேசத்துக்கு வரையறைப்பட்டதாகும். இதனால் குறைந்த செலவுடனான துண்டுப் பிரசுரங்கள், சுவரொட்டிகள், பதாகைகள், ஓலிபெருக்கி, வாய்மொழிமூலம் நேரடி விளம்பரம் போன்ற விளம்பர முறைகளைத் தேர்ந்தெடுத்தல் சிறந்ததாகும். விளம்பரச் செலவுகளை பண்டத்தின் விற்பனை விலையுடன் சேர்ப்பதன்மூலம் பண்டத்தின் விலை அதிகரிப்பதால் தமக்குப் பாதகமான நிலை ஏற்பட இடமுண்டு. எனவே, இவற்றை கவனத்திற் கொண்டு பொருத்தமான ஒரு விளம்பர ஊடகத்தைத் தெரிவு செய்து கொள்ள வேண்டும்.

களஞ்சியப்படுத்தல்

சிற்றளவு வணிக முயற்சியாளர்களது நடவடிக்கைகளின் வெற்றிகருதி களஞ்சியப்படுத்துவதற்கான ஒழுங்குகளையும் திட்டமிட்டுக் கொள்வது அவசியமாகும். விற்பனைக்கென வைக்கப்படாத மேலதிக கையிருப்புப் பொருள்களைக் களஞ்சியப்படுத்தி வைப்பதற்காகப் பொருத்தமான முறையொன்றைப் பின்பற்றுதல் வேண்டும்.

அதன்மூலம் ஏற்படக்கூடிய அனுகூலங்கள் பின்வருமாறு,

- கள்வர்கள், பீடைகள் மற்றும் பாதகமான காலநிலை காரணமாக ஏற்படும் இழப்புகளைக் குறைத்தல்.
- தமது உற்பத்தி நடவடிக்கைகளைத் தொடர்ச்சியாக நடத்திச்செல்ல முடியும்.
- நுகர்வோரின் வெறுப்புக்கு ஆளாகாதவாறு அவர்களது தேவைக்களை உரிய நேரத்தில் நிறைவேற்றுதல்.

சிற்றளவு வணிக முயற்சியொன்றினை வெற்றிகரமாகவும் மேம்பாடுடையதாகவும் முன்னிடுப்பதற்கு மேற்கொள்ள வேண்டிய செயற்பாடுகள்

- வணிக மேம்பாட்டுக்குத் தேவையான நிதியைப் பெறும் வழிகளை அறிந்து நிதியைப் பெறுதல்
- முறைமையான வணிகத் திட்டமொன்றிற்கமைய வணிகத்தை நடத்திச் செல்லல்
- உட்கட்டமைப்பு வசதிகள் காணப்படும் இடத்தில் வணிகத்தைத் தாபித்தல். உட்கட்டமைப்பு வசதிகள் குறைவடையும்போது உற்பத்திச் செலவு உட்பட ஏனைய செலவுகளும் அதிகரிப்பதால் பண்டத்தின் விலை உயருவதோடு பண்ட விற்பனைப் பிரச்சினைகள் தோன்றவும் இடமுண்டு.

- புதிய அறிவைப் பெற்றுக் கொள்வதற்காகச் செயற்படுதல். சிற்றளவு முயற்சியாளர்களுள் பெரும்பாலானோர் போட்டிச் சந்தையில் செயற்படுவதற்குத் தேவையான போதுமான அறிவும் திறமையும் அற்றவர்களாவர். பண்டங்களைப் பல்வகைப்படுத்தி விற்பனையை அதிகரித்துக் கொள்வதற்கான மேம்பாட்டு உத்திகள், வினியோக உத்திகள் போன்றவை பற்றிய அறிவைப் பெறுவதன்மூலம் சிற்றளவு வணிகத்துக்காகப் பரந்த சந்தை வாய்ப்பை ஏற்படுத்திக் கொள்ளலாம். கைத்தொழில் அபிவிருத்தி சபை, கைத்தொழில் தொழினுட்ப நிறுவனம் போன்றவற்றுடன் தொடர்பு கொண்டு புதிய தொழினுட்ப அறிவைப் பெற்றுக் கொள்வதானது சிற்றளவு வணிகங்களின் வெற்றிக்கு பெரிதும் துணையாகும்.
- பொருளாதார தொழினுட்பம், சமூகம், பண்பாடு போன்று அம்சங்களில் ஏற்படும் மாற்றங்களை இனங்கண்டு அவற்றை எதிர்கொள்வதற்குத் தமது ஆற்றல்களை விருத்திசெய்து கொள்ள வேண்டும்.

சிற்றளவு வணிகரின் சூழலில் ஏற்படக் கூடிய மாற்றங்கள் தொடர்பாக நாள்தோறும் விழிப்புடன் இருக்கல் வேண்டும். மாற்றங்களுடன் கூடிய சூழலில் உருவாகும் அச்சுறுத்தல் பற்றி அவதானத்துடன் செயற்படுவதன் மூலம் வணிக நடவடிக்கைகளை வெற்றியடையச் செய்யலாம்.

சிற்றளவு வணிகங்களின் கணக்கீட்டு நடவடிக்கைகளைப் பேணுதல்

சிற்றளவு வணிக நடவடிக்கைகளை முறைமையாகப் பதிவு செய்து வைத்திருத்தலானது எதிர்காலப் பயன்பாட்டுக்கு மிக முக்கியமானது. சிற்றளவு வணிகமொன்றைப் பெறுத்த வரை நிதிக் கொடுக்கல் வாங்கல் தொடர்பாகப் பதிவு செய்து வைப்ப தற்குக் காசுப்பதிவேடான்றையும் வருமான - செலவுக் கணக்கு அறிக்கையொன்றைப் பேணிவருவது போதுமானது.

● காசுப் பதிவேடு (பெறுவனவு - கொடுப்பனவுப் பதிவுகள்)

வணிகத்துக்கு கிடைக்கும் நிதி மற்றும் வணிகத்திலிருந்து செலுத்தப்படும் நிதி ஆகியவற்றைப் பதிவுசெய்யும் ஏடு காசுப் பதிவேடு எனப்படும். கிடைத்த நிதிக்கும் செலுத்திய நிதிக்கும் இடையிலான வித்தியாசமே வணிகரின் கையில் எஞ்சியிருக்கும் நிதியாகும். காசுப்பதிவேடான்றுத் தயாரிப்பதற்காக யாதேனும் திட்டவட்டமான காலப்பகுதி கவனத்திற் கொள்ளப்படும். அந்தந்த வணிகத்தின் கொடுக்கல் வாங்கல்களின் தன்மை, அளவுக்கு ஏற்ப காலம் தீர்மானிக்கப்படும். அது மாதாந்தம், கலாண்டு, அரையாண்டு அல்லது ஆண்டுக்கு ஒரு தடவை தயாரிப் பதன்மூலம் மீதியாக உள்ள பணத்தொகை கணக்கிடப்படும். அதன்மூலம் எதிர்கால நடவடிக் கைகளைச் சிக்கனமாகச் செய்வதற்காக அப்பணத்தைப் பயன்படுத்தும் வாய்ப்பு கிடைக்கின்றது. காசுப் பதிவேட்டின் மாதிரியொன்று கீழே தரப்பட்டுள்ளது. வணிகத்தின் நிதிக் கிடைப்பனவுகள் பெறுவனவு நிரலிலும் வணிகத்தினால் செலுத்தப்படும் கொடுப்பனவுகள் கொடுப்பனவு நிரலிலும் காட்டப்படும்.

“யாழினி” வணிகம்

20XX .12.31 அன்று முடிவடைந்த ஆண்டுக்குரிய காசப் பதிவேடு

திகதி	விபரம்	தொகை	தொகை
	பணக் கிடைப்பனவு மூலதனமாக வணிகத்தில் இட்ட பணம் பண்ட விற்பனைமூலம் பெற்ற பணம் வங்கி வைப்பு வட்டிப் பணம்	X X X X X X X X X X <u>X X X</u>	
	பணக் கொடுப்பனவு மூலப்பொருள் / கையிருப்புக் கொள்வனவு ஆதனக் கொள்வனவு விளம்பரச் செலவு வாடகை மின்கட்டணம் பொதியிடும் செலவு காப்புறுதி கையில் உள்ள மீதிப் பணம்	X <u>X X X</u> <u>X X X X X</u> <u><u>X X X X</u></u>	X X X X X X

• வருமான - செலவுக் கணக்கு அறிக்கை

தமது வணிக நடவடிக்கைகளை வெற்றிகரமாக மேற்கொள்ள விரும்பும் புத்திசாலி வணிகர்கள் திட்டவட்டமான ஒரு காலப் பகுதியை அடிப்படையாகக் கொண்டு தமது வணிகத்தின் முன்னேற்றத்தை அளந்தறிவர். தமது வணிகத்தின் வருமானங்கள் மற்றும் செலவுகளுக்குரிய கொடுக்கல் வாங்கல்களை வருமானக் கூற்றொன்றில் பதிவு செய்து இனக்கப்படுத்துவதன் மூலம் செய்து கொள்ள வேண்டும்.

• வருமானக் கூற்று

வருமானக் கூற்றொன்றில் அடங்கியிருக்கும் இரண்டு அடிப்படை அம்சங்கள் வருமாறு,

1. ஒரு குறித்த காலப்பகுதியில் வணிகத்துக்குக் கிடைத்த வருமானம்
2. அதே காலப்பகுதியில் வணிகத்தை நடாத்திச் செல்வதற்காகச் செய்யப்பட்ட செலவுகள்

இந்த வருமானங்களுக்கும் செலவுகளுக்கும் இடையிலான வித்தியாசமே குறித்த காலப் பகுதியில் அவ்வணிக முயற்சியாளர் பெற்ற இலாபம் அல்லது நட்டம் ஆகும்.



செயற்பாடு 4.7

சிற்றளவு வணிக முயற்சியாளர் ஒருவரைக் கவனத்திற் கொண்டு நீங்கள் நிதிக் கொடுக்கல் வாங்கல்கள் (கிடைப்பனவு மற்றும் கொடுப்பனவு இரண்டும் உள்ளடங்கக் கூடியவாறு) 10 மையம் வருமானம் மற்றும் செலவுகள் 10 மையம் எழுதிக் காசப் பதிவேடு ஒன்றையும் வருமானக் கூற்றொன்றையும் தயாரிக்குக.

சீழ்காணும் விபரங்கள் தொடர்பாக உங்களது கவனத்தைச் செலுத்துங்கள். சிற்றளவு வணிக முயற்சியாளரான அமுதா சிற்றளவு முயற்சியாக பாடசாலை சீருடை தைப்பதில் ஈடுபட்டுள்ளார். 20XX டிசெம்பர் மாதத்தில் அவரது வணிக நடவடிக்கைகள் பற்றிய தகவல்கள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன. அத்தகவல்களில் அடங்கியுள்ள வருமானங்களையும் செலவுகளையும் அடிப்படையாகக் கொண்டு வருமானக் கூற்றொன்றைத் தயாரிக்குக.

சீருடை தைத்துப் பெற்ற பணம்	ரூ. 38200
சீருடை தைப்பதற்கான உற்பத்திச் செலவு	ரூ. 12500
ஊழியர் சம்பளம்	ரூ. 3500
கட்டட வாடகை	ரூ. 1000
மின்சாரக் கட்டணம்	ரூ. 350
தொலைபேசிக் கட்டணம்	ரூ. 400
வேறு செலவுகள்	ரூ. 600
எஞ்சிய துண்டுத்துணி விற்பனைமூலம் கிடைத்த பணம்	ரூ. 200

இந்த கொடுக்கல் வாங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு வருமானக் கூற்றொன்றினை எவ்வாறு தயாரிப்பது எனப் பார்ப்போம்.

“யாழினி” வணிகம்

20XX டிசெம்பர் மாத வருமானக் கூற்று

விபரம்	தொகை	தொகை
வருமானம் :-		
சீருடை தைத்துப் பெற்ற பணம்	38200	
துண்டுத்துணி விற்பனை மூலம் கிடைத்த பணம்	<u>200</u>	38400
செலவு :-		
ஊழியர் சம்பளம்	3500	
கட்டட வாடகை	1000	
மின்சாரக் கட்டணம்	350	
தொலைபேசிக் கட்டணம்	400	
வேறு செலவுகள்	<u>600</u>	<u>5850</u>
வருமானம் / தேறிய இலாபம்		22550

யாழினி தனது வணிகத்தின் மூலம் 20XX டிசெம்பர் மாதத்தில் பெற்ற தேறிய இலாபம் ரூ. 22500 ஆகும்.

- முதலீடு செய்வதற்கேற்ற மாற்று வழிகள்
- சேமிப்பு மற்றும் வணிக வங்கிகளில் வைப்புச் செய்தல்

சிற்றளவு வணிக முயற்சியாளர்கள் சேமிப்புக் கணக்கு மற்றும் நிலையான வைப்புக் கணக்குகளைத் தொடங்கி பணத்தை வைப்புச் செய்வதன் மூலம் வருமானம் பெறுவதோடு தமது பணத்துக்கான பாதுகாப்பையும் பெறலாம். சேமிப்புக்களுக்குரிய வட்டி வருமானம் குறைவானது. எனினும், நிலையான வைப்புக்களுக்குரிய வட்டி வருமானம் சார்பளவில் உயர்வானது.

• திறைசேரி உண்டியல்களும் திறைசேரி முறிகளும்

சிற்றளவு வணிக முயற்சியாளர்களின் சேமிப்புப் பணத்தை திறைசேரி உண்டியல்களிலும் திறைசேரி முறிகளிலும் முதலீடு செய்யலாம். பிரதேச இலங்கை வங்கிக் கிளையிலிருந்து இவற்றைப் பெறலாம். அரசு குறுகிய கால நிதியங்கள் பெறுவதற்காக திறைசேரி உண்டியல்களை வெளியிடுகின்றது. அவ்வாறு முதலீடு செய்யும் பணத்துக்காக கூடுதலான வட்டியை வழங்குவதோடு பணத்துக்குப் பாதுகாப்பையும் பெற்றுத் தரும். நீண்டகாலப் பணத் தேவைகளுக்காகவே திறைசேரி முறிகள் வெளியிடப்படும். திறைசேரி முறிகளில் பணத்தை முதலீடு செய்வதன்மூலம் சிற்றளவு வணிக முயற்சியாளர் கூடுதலான வட்டியை பெறுவதோடு பணத்துக்கான பாதுகாப்பையும் உறுதிப்படுத்திக் கொள்ளலாம்.

• பங்குச் சந்தை

பதிவு செய்யப்பட்ட மற்றும் பட்டியற்படுத்தப்பட்ட கம்பனிகளின் பங்குகள், கடன்பத் திரங்கள் போன்றவற்றைக் கொள்வனவு மற்றும் விற்பனை செய்யும் நடவடிக்கைகள் நிகழும் இடமே பங்குச்சந்தை ஆகும். கிடைக்கும் பங்கு இலாபத்திற்கு மேலதிகமாகப் பங்குச் சந்தையில் கம்பனியின் பங்குகளின் விலை குறைவடையும் வேளையில் அவற்றைக் கொள்வனவு விலை உயர்வடையும் போது அவற்றை விற்பனை செய்வதன் மூலம் மேலதிக இலாபம் ஈட்டலாம். சிற்றளவு வணிக முயற்சியாளர்கள் தமது பிரதேசப் பங்குச் சந்தைக் கிளைத் தரகர் ஒருவரைச் சந்தித்து ஆலோசனைகளைப் பெற்றுத் தாம் சேமித்த பணத்தைப் பொருத்தமானவாறு முதலீடு செய்யலாம்.

செயற்றிட்டம் மூலம் சிற்றளவு வணிகமொன்றினை ஆரம்பித்து நடாத்திச் செல்வதைக் கற்போம்

புதிய அம்சமொன்றினைச் சேர்த்து பெறுமதியை உருவாக்கத்தக்க ஒரு பண்டத்தை உற்பத்தி செய்வதற்காகத் தெரிவு செய்து கொள்ளுங்கள். அதனை விற்பனை செய்து இலாப மீட்டுவதற்கேற்ற சிற்றளவு வணிகமொன்றினை வெளிக்கொணருங்கள். வணிகத்தைத் தாபிப்பது தொடக்கம் பண்டம் நுகர்வோரை அடையும் வரையிலான செயன்முறையின்போது நிகழும் சகல வணிக நடவடிக்கைகளையும் புத்தாக்கம் வெளிப்படுத்தப்படும் வகையில் செய்வதும், கொடுக்கல், வாங்கல்களைப் பதிவு செய்து நுகர்வோரின் துலங்களைப் பெற்று முன்னேற்றத்தை அளந்தறிந்து

தேவையான பின்னாட்டல் பிரேரணைகளை முன்வைக்கும் விதத்தையும் செயற்றிட்ட செயற்பாடுகள் மூலம் வெளிப்படுத்துங்கள்.

இச்செயற்றிட்டத்தை நடாத்தும் போது நீங்கள் பின்பற்ற வேண்டிய படிமுறைகள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன. மட்பாண்ட உற்பத்திச் செயற்றிட்டமொன்று உதாரணமாகக் கீழே தரப்பட்டுள்ளது.

திட்டமிடல்

பின்வரும் செயற்பாடுகளைத் திட்டமிடுங்கள்.

- வெற்றிகரமான அலங்கார மட்பாண்ட உற்பத்தி வணிகமொன்றினை நடத்திச் செல்வதற்கான சிற்றளவு வணிகத்திட்டமொன்றைத் தயாரியுங்கள்.
- இவ்வணிகத்துக்குப் பயன்படுத்தக்கூடிய வணிகக் காரணிகள் பற்றிய தகவல்களைத் திரட்டுங்கள்.
- புதிய அம்சங்களைச் சேர்ப்பதற்காகச் சந்தையில் கேள்வி நிலவுகின்ற மட்பாண்டங்கள் பற்றிய தகவல்களைத் திரட்டுங்கள்.
- வணிகத்தை தாபிக்க எதிர்பார்க்கும் வணிக அமைப்பு வகையையும் அது சார்ந்த சட்டத்திட்டங்கள் பற்றிய தகவல்களையும் தேடிப் பெறுங்கள்.
- மட்பாண்ட உற்பத்தியாளர்கள், வழங்குநர்கள், ஏனைய தரப்பினர்கள் மற்றும் போட்டியாளர்கள் தொடர்பான தகவல்களைப் பெறுங்கள்.
- வணிக செயற்படுத்தல் நடவடிக்கைகளைச் செய்யும் விதம், அந்தந்தப் பிரிவுகளின் வகிபாங்கள், பொறுப்புக்கள் தொடர்பான தகவல்களைத் திரட்டுங்கள்.
- வணிகத்தை ஆரம்பிப்பது முதல் பண்டம் நுகர்வோரை அடையும் வரையிலான செயன்முறை தொடர்பான வழங்கல் சங்கிலியைத் திட்டமிடுங்கள்.
- பேணிவர வேண்டிய வணிக ஒழுக்கங்கள் தொடர்பான தகவல்களைத் திரட்டுங்கள்.
- தரப்பட்டுள்ள கால வரையறையைப் பயன்படுத்தி வேலைகளைப் பூர்த்தி செய்யும் விதத்தைப் பின்வரும் மாதிரிக்கு அமைவாகத் திட்டமிட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

செயற்பாட்டுத் திட்டம்

இல	செயற்	காலச்சட்டகம்																				
		வாரம் (1)							வாரம் (2)							வாரம் (3)						
		1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
1	வணிகத்திட்ட மொன்னைத் தயாரித்தல்																					
2	வேலைகளை பகிர்ந்து ஒப்ப டைத்தல்																					
3	சேர்க்க வேண்டிய புதிய அம்சங்களைச் சேர்த்தல்																					
4	உற்பத்தி முறைகளையும் நுட்ப அறிவையும் பயன் படுத்தி மட்பாண் டங்களை அழுபடுத்தல், பெறுமானம் சேர்த்தல், முடிவுப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்தல்																					
..	தரநிருணயம், பண்பு, தரக்கட்டுப்பாடு ஆகியவற்றை அளத்தல்																					
..	சந்தைப்படுத்தல்																					
..	வணிக கொடுக்கல்வாங்களை, திரமமாகப் பதிவு செய்வதலும் முன்னேற்றத்தை அளவிடலும் பின்னாட்டல், பிரேரணைகளை முன்வைத்தல்																					

தீர்மானமெடுத்தல்

வெற்றிகரமான சிற்றளவு மட்பாண்ட உற்பத்தி வணிகமொன்றைத் தாபித்தல் மற்றும் நடத்திச் செல்லல் தொடர்பான தகவல்களைப் பகுப்பாய்வு செய்து பின்வரும் தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளுங்கள்

- வணிகத்தின் நோக்கங்கள், அளவு, வணிக அமைப்பு, வகை, வணிகத்தின் தன்மை, இலக்குச் சந்தை ஆகியவற்றைத் தீர்மானித்தல்
- முடிவுப் பொருள் என்ற வகையில் சந்தையில் முன்வைக்கும் மட்பாண்ட வகைகளைத் (பூச்சாடிகள், அலங்காரச் சாடிகள், விளையாட்டு வகைச் சமையல் பாத்திரங்கள் போன்ற) தீர்மானியுங்கள்

- வணிகத்தில் சேர்க்க வேண்டிய புதிய அம்சங்கள் யாவை என்பதனைத் தீர்மானியங்கள் (தாபிக்கும்போது, உற்பத்தி செய்யும்போது, விற்பனை செய்யும்போது)

உதாரணமாக நுகர்வோரைக் கவரக்கூடிய விற்பனை நிலையமொன்றை அமைத்தல், சந்தைப்படுத்தல் ஆகியவற்றின் போது புதிய அம்சங்கள் இடங்கத்தக்க வகையில் மேற்கொள்வதற்குத் தேவையான நடவடிக்கைகளைத் தீர்மானியுங்கள்.

இங்கு நுகர்வோரை வணிகத்தின்பால் ஈர்க்கத்தக்கதாக கவர்ச்சிகரமான வகையில் வணிக நிலையத்தை அமைத்தல், புதிய தொழினுட்பத்தைப் பயன்படுத்துதல் வள வீண்விரயத்தை குறைப்பதற்கான வேலைத்திட்டங்கள், உற்பத்திப் பண்டத்தின் நீடித்துழைக்கும் தன்மை, பாதுகாப்பு, பொருத்தமானவாறு பொதியிடல், நுகர்வோரின் தேவைகளுக்கமைவாக வெவ்வேறு வகையான அழகிய மட்பாண்டங்களைச் பல்வகைப்படுத்தி உற்பத்திசெய்து முன்வைக்கும் விதங்களைத் தீர்மானியுங்கள்.

- போட்டி வியாபாரிகளின் பண்டம், விலை, தரம், பண்பு என்பவற்றை உள்ளடக்கி விற்பனை மேம்பாட்டுக்கான உபாயங்கள் கையாளப்பட்டு உத்திகள் விளம்பரம் பண்டத்தை நுகர்வோருக்கு விநியோகிக்கும் நுகர்வோருக்குப் பண்டங்களை விநியோகிக்கும் முறைவளங்களை முகாமை செய்யும் முறை போன்றவற்றைக் கவனத்திற் கொண்டு தமது வணிகத்துக்கு பொருத்தமானவாறு தீர்மானங்களை எடுப்பதில் ஈடுபடுங்கள்.

தீர்மானம் எடுப்பதில் ஈடுபடுங்கள். தீர்மானம் எடுத்த பின்னர் வணிகத்தைக் தாபித்து நடத்திச் செல்வதற்குத் தேவையான நடவடிக்கைகளை எவ்வாறு முன்வைப்பது எனப் பார்ப்போம்.

நடைமுறைப்படுத்தல்

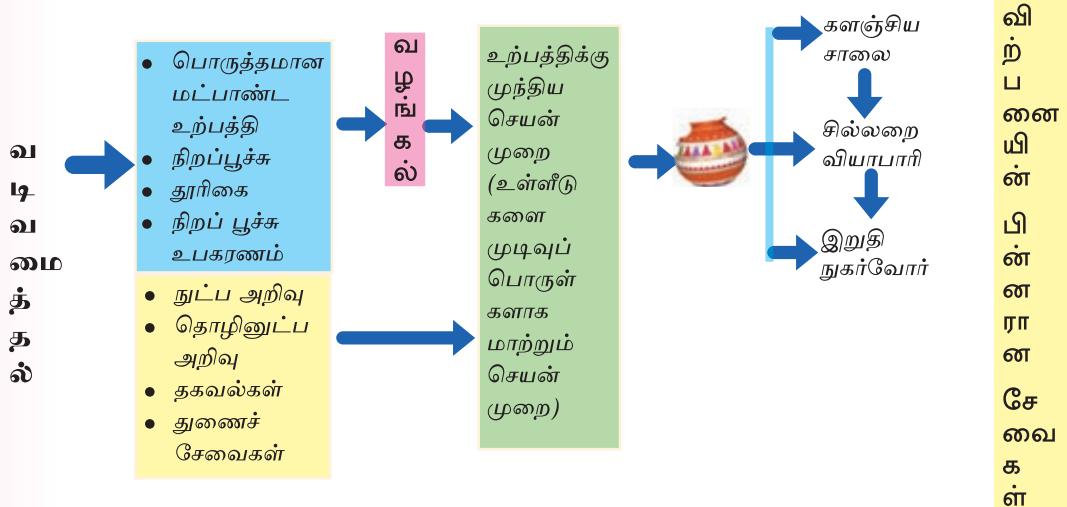
- தயாரித்த காலச் சட்டகத்தின்படி செயன்முறையை நடைமுறைப்படுத்துவதற்காக வேலைகளை வரிசைப்படுத்திக்கொள்ளுங்கள்.
- மட்பாண்ட உற்பத்திகளை விற்பனை செய்யும் சிற்றளவு வணிகமொன்று தொடர்பான எளிமையான வணிகத்திட்டமொன்றை தயாரியுங்கள்.
- வணிகமொன்றினைத் தாபிப்பதற்குப் பொருத்தமானவையெனத் தீர்மானித்த காரணிகளைப் பயன்படுத்தி வணிகத்தைத் தாபியுங்கள்.
- பொருத்தமானவணிக அமைப்பு வகையொன்றினைத் தெரிவுசெய்து கொள்ளுங்கள். தனியுடைமை, பங்குடைமை, சிறிய கம்பனி என்றவாறாக அமையப் பெற்றதா எனத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள்.
- வணிகத்தை நடத்திச் செல்வதை இலகுபடுத்துவதற்கான வணிக நடவடிக்கைகளை நான்கு செயற்பாட்டுப் பிரிவுகளின் கீழ் பின்வருமாறு வகுத்துக்கொள்ளுங்கள்.
 - உற்பத்திப் பிரிவு
 - நிதி மற்றும் கணக்கு நடவடிக்கைகள் பிரிவு

- விற்பனைப் பிரிவு
- மனிதவள முகாமைத்துவம் மற்றும் தகவல் வழங்கல் பிரிவு

மேற்படி நான்கு பிரிவுகளுக்குமான வகிபாகங்களை இனங்கண்டு திட்டத்திற்கு அமைவாகச் செயற்படுங்கள்.

- அந்தத்தப் பிரிவில் தனித்தனியாகச் செயற்பட்ட போதிலும் ஒரு தனி வணிக முயற்சியே நடைமுறைப்படுத்தப்படுகின்றமையால், சுகல பிரிவுகளும், தேவைக் கேற்ப கூட்டாக ஒத்துழைத்துச் செயற்படுங்கள்.
- கீழே காட்டப்பட்டுள்ளவாறு வழங்கல் சங்கிலியோன்றினைத் தயாரித்து நடை முறைப்படுத்துங்கள்.

வழங்கல் சங்கிலி (Supply chain)



இங்கு பாடசாலையைச் சந்தையாகவும் 10 ஆந் தரத்துக்கு மேற்பட்ட மாணவர்களை இலக்கு நுகர்வோராகவும் கருதி, நீங்கள் விரும்பும் உற்பத்தி அலகுகளைத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். சில்லறை வியாபாரிகளாக 9 ஆந் தரத்திலிருந்து பிரதிநிதிகளை நியமித்துக் கொள்ளுங்கள். அன்றாடம் விற்பனையாகாது எஞ்சியிருக்கும் பண்டங்களை சேகரித்துக் களஞ்சியப்படுத்தி வைப்பதற்குப் பொருத்தமான ஓர் இடத்தைத் தெரிவிசெய்து பண்டங்களைப் பாதுகாப்பாக வைத்திருங்கள்.

- வணிகம் தொடர்பாக நுகர்வோருக்கு அறிவுட்டம் செய்வதற்காகச் சிற்றளவு வணிக முயற்சியாளர்களுக்குப் பொருத்தமான, செலவு குறைவானச் சுவரொட்டிகள் அறிவித்தல்கள் போன்றவற்றை விளம்பர ஊடகமாகப் பயன்படுத்துங்கள். இவற்றைக் காட்சிப்படுத்துவதற்காகப் பாடசாலை வளாகத்தைப் பயன்படுத்துங்கள்.
- விற்பனையை அதிகரித்துக் கொள்வதற்கான உத்திகளாக, விலையைக் குறைத்து விற்பனை செய்தல், விசேட சலுகைகள் வழங்குதல், பரிசு வழங்கும் திட்டமொன்றினை அறிமுகஞ் செய்தல், போன்றவற்றைக் கையாளுங்கள்.

- வணிகத்தில் இடம்பெறும் பணக்கொடுக்கல் வாங்கல்களை முறைமையாகப் பதிவுசெய்து எதிர்கால வணிக நடவடிக்கைகளுக்கென பணத்தைத் தெரிவித்து எதிர்கால வாங்கலை மேற்கொள்ளுங்கள்.
- வருமானக் கூற்றொன்றினைத் தயாரித்து இலாபத்தை அல்லது நட்டத்தைக் கணித்தறியுங்கள்.
- ஒவ்வொரு வணிக நடவடிக்கையின்போதும் நுகர்வோருக்கும் சமூகத்தின் சகல தரப்பினர்களுக்கும் நன்மை பயக்கும் வகையில் நேர்மையாகவும் நியாயமாகவும் வாய்மையுடனும் செயற்படச் செய்யுங்கள்.
- இறுதி நுகர்வோர் பண்டத்தை நுகர்ந்த பின்னரும் கூட பெரிதும் திருப்பதியுறும் வகையில் உங்களது கருமங்களை நிறைவேற்றுங்கள்.
- சகல பிரிவுகளினதும் நடவடிக்கைகளை இனங்கண்டு புத்தாக்கல் திறன்களை வழங்கத் தவறிய இடங்களை இனங்கண்டு அவற்றை விருத்தி செய்வதற்கு தேவையான நடவடிக்கைகளை எடுங்கள்.

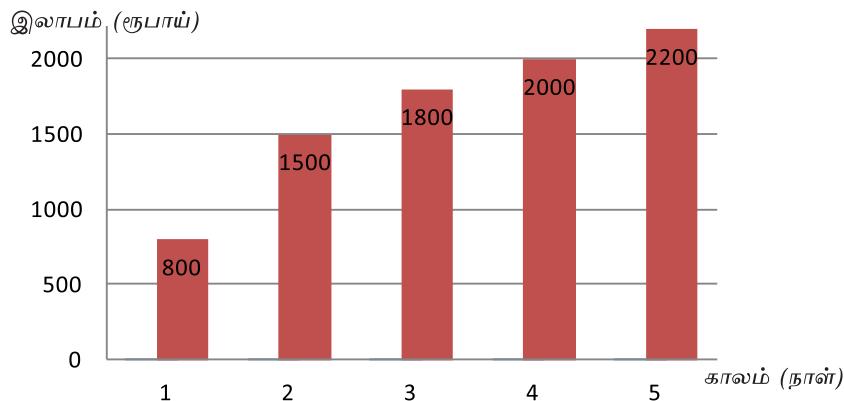
மீள்நோக்குதல்

- திட்டவட்டமான ஒரு காலப்பகுதியை அடிப்படையாகக் கொண்டு ஒட்டுமொத்த வணிகத்தின் வெற்றியையும் ஆராயுங்கள். இதற்காக விற்பனைக் கருமங்களில் ஈடுபட்ட இறுதி வாரத்தின் 05 நாள்களையும் பயன்படுத்துக. ஒவ்வொருநாளும் பெற்ற வருமானத்துக்கும் குறித்த தினத்தின் செலவுகளுக்கும் இடையிலான வித்தியாசத்தைக் கண்டறிந்து இலாபத்தை அல்லது நட்டத்தைக் கணித்தறிக. வணிகத்தின் வெற்றியை அமைப்பதற்கான ஓர் அளவுகோலாகக் கொண்டு சலாகை வரைபொன்றை வரைக.

சிற்றளவு வணிகர் நடத்தும் தனியார் நிறுவனம் 5 நாட்களில் பெற்ற இலாபம் கீழே தரப்பட்டுள்ளன

நாள்	இலாபம் ரூபாய்
1	800
2	1500
3	1800
4	2000
5	2200

மேற்படி தரவுகளைப் பயன்படுத்தி சலாகை வரைபொன்றை வரைவோம்.



இந்த உதாரணத்திற்கமைய இவ்வணிகமானது படிப்படியாக வெற்றியை நோக்கிச் செல்கின்றமை உறுதியாகின்றது. உங்களது வணிகத்தின் வெற்றியை அளப் பதற்காக இவ்வாறான சலாகை வரைபுகளை அமையுங்கள்

- உற்பத்தி, விற்பனை, நிதிக் கணக்குப் பதிவுகள், மனித வள முகாமை மற்றும் தகவல்கள் வழங்கல் ஆகிய பிரிவுகள் தத்தமது வசிபாகங்களை எந்த அளவுக்கு புத்தாக்கத்தின்பால் வெளிப்படுத்தியுள்ளன என்பதைக் கண்டறியுங்கள்.
- வணிகத்தின் அனைத்துப் பிரிவுகளிலும் அந்தந்த வேலைகளுக்காகத் தலைமை யேற்ற உறுப்பினர்கள், தமது முயற்சியாண்மைப் பண்புகளை வெளிக் காட்டிய சந்தர்ப்பங்களை வகைப்படுத்தி ஆவணப்படுத்துங்கள்.
- தமது வணிக நடவடிக்கைகள், இலாபமீட்டிய வழிகள், சேமித்துள்ள பணத் தொகை மற்றும் அதனை மேலதிக வருமான வழிகளில் முதலீடு செய்வதற்கேற்ற சந்தர்ப்பங்கள் ஆகியவற்றைத் கலந்துரையாடல் மூலம் இனங்கண்டு அது தொடர்பான அறிக்கையொன்றைத் தயாரியுங்கள்.
- குறித்த ஒரு காலப்பகுதியில் நடாத்திச்சென்ற வணிக நடவடிக்கைகளின் முன்னேற்றத்தை அளவிட்டு உறுப்பினர்களதும் கருத்துக்களை அடிப்படையாகக் கொண்ட பின்னாட்டல் ஆலோசனைகளை சுகல சுய ஆக்கக் கோவையொன்றைத் தயாரியுங்கள்.

1. உற்பத்திப் பிரிவு

சம்பளம் மற்றும் ஏனைய
செலவுகளை மதிப்பிடல்

- வணிகத் திட்டத்தின்படி புத்தம் சங்கள் சேர்க்க எதிர் பார்க்கும் பண்டங்களின் திட்டப்படம் வரைதல்.
- விபரக் குறிப்புக்களைத் தீர்மானித்தல்
- உற்பத்திச் செயன் முறையைத் திட்டமிடுதல்
- வழங்கல் சங்களிலையை இனங்காணுதல்
- அழுகபடுத்துவதற்குரிய மட்பாண்டம் மற்றும் வர்ணப் பூச்சுக்களும் உபகரணங்கள் மழங்கு வோடிடம் வெவ்வேறு விலைக்குக் கொடுத்தலும்



தேவையான வளங்களைப் பட்டியற்படுத்தல்

- அனுகூலமான வகையில் மூலப் பொருள்கள், வளங் களைக் கொள்வனவு செய்தல்
- தெரிவுசெய்த மட்பாண்டங்களைக் கவர்ச்சிகரமாக நிறத் திட்டமிடும் செதுக்கல் வேலைப்பாடுகள் இடுதலும் வெவ்வேறு வகையில் உருப்படுத்தலும்.
- நுகர்வோரின் தேவைகருதி உற்பத்திப் பொருள் விற்பனைப் பிரிவுக்கு வழங்குதல்
- ஒழுக் கிழுமிய மற்றும் வணிகச் சட்டதிட்டங்களைப் பின்பற்றி சூழல் நேயமான வகையில் உற்பத்தி நடவடிக்கைகளை நடத்துதல்
- மொத்த உற்பத்திச் செலவு அலகு உற்பத்திச் செலவு செலவு - இலாபப் பங்களிப்பு ஆகியவற்றைத் தீர்மானித்தல்

2. விற்பனைப் பிரிவு (சந்தைப்படுத்தல்)

- சந்தை ஆய்வு நடத்த தேவையான தகவல்களை உற்பத்திப் பிரிவுக்கு வழங்குதல்
- இலக்குச் சந்தையை இனங்காணல்
- சந்தையைக் கூறுபடுத்துதல்
 - மனை அலங்கரிப்பாளர்களுக்கு தேவையான பண்டங்கள்
 - பூச்செய்கையாளருக்குத் தேவையான மட்பாண்டங்கள்
 - மனையாளருக்குத் தேவையான பபண்டங்கள்
 - உணவக அலங்கரிப்பாளர்களுக்குத் தேவையான மட்பண்டங்கள்
 - சிறுவர்களுக்கான விளையாட்டு மட்பாண்டங்கள்



- பண்டங்களின் விற்பனை விலையைத் தீர்மானித்தல்
- விற்பனை மேம்பாட்டு உத்திகளைத் தீர்மானித்தலும் நடைமுறைப்படுத்தலும்
- நுகர்வோருக்குப் பண்டங்களை வழங்கும் விதியோகமுறையொன்றினை நடைமுறைப்படுத்தல்
- உற்பத்தியாளருக்கு மீன் ஆலோசனைகளை முன்வைத்தல்
- பொருத்தமான விளம்பர ஊடக மொன்றினை தெரிவுசெய்து நுகர்வோருக்கு அறிமுட்டம் செய்தல்
- பண்டங்களின் போக்குவரத்து, காப்புறுதி, தொடர்பாடல் போன்ற துணைச் சேவைகளின் உதவியைப் பெறுதல்
- புத்தம்சங்கள் சேர்ந்த மட்பாண்டங்களை விற்பனை செய்தல்

3. நிதி மற்றும் கணக்குப் பதிவுப் பிரிவு

- தேவைப்படும் சந்தர்ப்பங் களில் பணம் கடனாகப் பெறுதல்
- பணம் கிடைத்தல், பணம் செலுத்துதல் ஆகியன தொடர்பான காசப் பதிவேட்டைப் பேணிவருதல்
- வங்கியில் பணத்தை முதலீடு செய்தல் மீளப்பெறல் போன்ற வேலைகளைச் செய்தல்



- சுகல கொடுக்கல் வாங்கல்களையும் முறையாகப் பதிவு செய்தல்
- இலாபத்தன்மைக்கேற்ப வணிகத் தின் முன்னேற்றத்தை அளந்தறிந்து பின்னாட்டல் ஆலோசனைகளை முன்வைத்தல்
- வருமானத்தையும் செலவையும் பயன்படுத்தி வருமான கூற்றொன் ரைத் தயாரித்து இலாபத்தை அல்லது நட்டத்தைக் கண்டறிதல்

4. மனிதவள முகாமை மற்றும் தகவல்கள் வழங்கல் பிரிவு

- அலங்கார மட்பாண்டக் கைத்தொழிலுக்காகப் பெறக் கூடிய உதவிச் சேவைகளைப் பெறக்கூடிய நிறுவனங்கள், அமைப்புக்கள் மற்றும் தனியாட்களை இனங்காணல்
- மட்பாண்டக் கைத்தொழில் சார்ந்த பிரச்சினைகளுக்குத் தீர்வு காண்பதற்காக ஆலோசனைகளைப் பெறக்கூடிய நிறுவனங்கள், தனியாட்களின் உதவிகளைப் பெறுதல், அவற்றை குறித்த பிரிவுக்கு வழங்குதல்
- ஊழியர் பிரச்சினைகளின் போது தீர்வுகளைப் பெற்றுக் கொடுத்தல்



- சுகல பிரிவுகளதும் கருமங்களை இணைப்பாக்கம் செய்வதற்குத் தேவையான தகவல்களை வழங்குதல்
- வணிகச் சட்டதிட்டங்கள், அரசின் கொள்கைகள், ஒழுக்க விழுமியங்கள் பற்றிய தகவல்களை வழங்குதல்
- தேவையான சுகாதார சேவைகளின் தேவைக்கேற்ப அந்தந்தப் பிரிவுகளுக்குப் பெற்றுக் கொடுத்தல்
- புறச்சூழலிலிருந்து உருவாகும் அச்சுறுத் தல்கள், அரசின் இறுக்கமான சட்ட திட்டங்கள், பயிற்சிப்பட்ட உழைப்பாளிகள் கிடைக்காமை போன்ற பிரச்சினைகளுக்குத் தீர்வு காண்பதற்கு தகவல்கள் வழங்குதல்

இந்நாலில் பிரசுரிக்கப்பட்டுள்ள அனைத்துப் புகைப்படங்களும் இணையத்தளத்தில் இருந்து பெறப்பட்டவையாகும்.

