



யா/சாவகசஸ்ரி கீந்துக் கல்லூரி

சாவகசஸ்ரி

நெடுவநர் நினைவுப் பேருரை

05.02.2015

பேராசிரியர் கலாநிதி தி. வேல்நம்பி

(PhD (Madras), M.Phil, MA (Tamil), B.Com, AAT)

மீடாதிபதி, முகாமைத்துவக் கற்றைக்கள் வணிகப்பீடும்
யாழ்ப்பாணப் பல்கலைக்கழகம்.

middle ground, I am
also in

வணிக முயற்சிகள் எதிர்நோக்கும் சவால்களும்
 அவற்றுக்கான தீர்வுகளும் : யாழ்ப்பாணத்தை
 தேயமாக்கொண்ட ஒரு பார்வை



பேராசிரியர் கலாநிதி தி. வேல்நும்பி

(PhD (Madras), M.Phil, MA (Tamil), B.Com, AAT)

பீடாதியதி முகாமைத்துவக் கற்கைகள் வணிகப்பீடும்
 யாழ்ப்பாணப் பல்கலைக்கழகம்.

05.02.2015.

1. *Leucostoma* *luteum* (L.) Pers.

2. *Leucostoma* *luteum* (L.) Pers.

3. *Leucostoma* *luteum* (L.) Pers.

4. *Leucostoma* *luteum* (L.) Pers.

5. *Leucostoma* *luteum* (L.) Pers.

வணிக முயற்சிகள் எதிர்நோக்கும் சுவால்களும் அவற்றுக்கான தீர்வுகளும் : யாழ்ப்பாணத்தை மையமாகக்கொண்ட ஒரு பார்வை

யாழ்ப்பாணம் சாவகச்சேரி இந்துக்கல்லூரியின் நிறுவநர் நாள் - 2015 நிகழ்வுகளுக்கு தலைமைதாங்கும் கல்லூரியின் பிரதி அதிபர் திரு. ந.பாலச்சந்திரன் அவர்களே, இந்நிகழ்வின் முதன்மை விருந்தினர் வடமாகாண கல்வி பண்பாட்டலுவல்கள் விளையாட்டுத்துறை அமைச்சின் செயலாளர் திரு சி.சத்தியசீலன். அவர்களே, சிறப்பு விருந்தினர் தென்மராட்சி வலயக் கல்விப்பணிப்பாளர் திரு சு.கிருஷ்ணகுமார் அவர்களே, இன்றையதினம் வெளியிடப்படும் தாமோதரன் மலரின் முதற்பிரதியைப் பேற வந்திருக்கும் விவசாயத் திணைக்களத்தின் விதை அத்தாட்சிப்படுத்தும் சேவைப் பொறுப்புதிகாரி திரு அ.ரமணீதரன் அவர்களே இந்நாலுக்கு ஆய்வுரை வழங்கும் சாவகச்சேரி கோட்டக்கல்வி அலுவலர் திரு கு.சிவானந்தம் அவர்களே, கல்லூரியின் ஆசிரியர்களே, பழைய மாணவர்களே, மாணவர்களே, பெற்றோர்களே உங்கள் அனைவருக்கும் என் இனிய காலை வந்தனங்கள். இன்றைய தினம் அமரர் வி.தாமோதரம்பிள்ளை அவர்களின் நினைவுப்பேருரையினை வழங்குவதற்கு இக் கல்லூரிச் சமூகம் எனக்குத்தந்த வாய்ப்பை மகிழ்வோடு ஏற்றுக்கொண்டு எனது உரையினை ஆரம்பிக்கின்றேன்.

எனது கருப்பொருளுக்கு வருவதற்கு முன்னர் அமரர் வி.தாமோதரம்பிள்ளை அவர்களைப்பற்றிச் சில வார்த்தைகள் குறிப்பிடவேண்டியது அவசியம்.

“இன்னாலும் கனிச்சோலைகள் செய்தல்
இனியநீர் தண்களைகள் இயற்றல்

அன்னயாவினும் புன்னியங்கோடி
ஆங்கோர் ஏழைக்கு எழுத்தறிவித்தலே”

என்ற பாரதியின் பாடலுக்கிணங்கத் தாம் வாழ்ந்த காலப்பகுதியில் தமக்குக் கிடைத்த செல்வத்தைப் பயன்படுத்திச் சமூகத்தின் கல்வி விருத்திக்காகப் பள்ளிகளைக் கட்டி வைத்தவர்கள் பலர். அவர்களுள் ஒருவராகவே அமரர் வி.தாமோதரம்பிள்ளை அவர்களும் விளங்குகின்றார். இவ்வகையில் 1904^{ம்} ஆண்டில் சாவகச்சேரிச் சந்தைக்கு அருகில் ஒரு சிறு கோட்டைகயில் அமரர் வி.தாமோதரம்பிள்ளை அவர்களால் ஆரம்பிக்கப்பட்ட இக்கல்லூரி 1905 இல் சங்கத்தானையில் தற்போதைய இடத்துக்கு மாற்றப்பட்டது. 1908ம் ஆண்டில் கந்தசாமி கோவிலுக்கு மாற்றப்பட்ட தமிழ்ப்பாடசாலை 1926ல் அமரர் வி.தாமோதரம்பிள்ளையின் மேற்பார்வையில் இக் கல்லூரியுடன் இணைக்கப்பட்டது. 1996இல் தென்மராட்சியின் ஒரேயொரு தேசியப்பாடசாலையாகத் தரமுயர்த்தப்பட்டு இன்றுவரை பல சிறப்புக்களோடு இயங்கி வருகின்றது. இன்று பலரும் பிரமிக்கும் வகையில் கல்விப் பெறுபேறுகளாலும், இதர செயற்பாடுகளாலும் சிறப்புற்று இக்கல்லூரி விளங்குவது அவரது முயற்சிக்கும் எண்ணத்துக்கும் கிடைத்த மிகப்பெரிய கைம்மாநாகவே கருதப்படவேண்டும். இதனால் அமரர்

விதாமோதரம்பிள்ளை அவர்கள் அமர்ராகிப் பல ஆண்டுகள் கழிந்தபோதிலும் அவர் நம் சமூகத்தில் வாழ்ந்துகொண்டிருப்பதாகவே நாம் எண்ணுகின்றோம். அதுவே அவரது பெயரில் இன்றைய நிகழ்வுகள் இடம்பெறுவதற்குக் காரணமெனலாம். இந்த ஒரு சிறிய அறிமுகத்தோடு “வணிக முயற்சிகள் எதிர்நோக்கும் சவால்களும் அவற்றுக்கான தீர்வுகளும் : யாழ்ப்பாணத்தை மையமாகக்கொண்ட ஒரு பார்வை” என்ற தலைப்பிலான நினைவுப் பேருரையை ஆரம்பிக்கின்றேன்.

அறிமுகம்

மனிதனின் பல்வேறுபட்ட சீவனோபாயத் தொழில்களுள் வணிக முயற்சியும் ஒன்றாகும். மனித சமூகம் பல்கிப் பெருகி விருத்தியடையும் நிலையில் ஒவ்வொருவரும் தமது தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்குத் தாமே எல்லாப் பொருட்களையும் அல்லது சேவைகளையும் உற்பத்தி செய்ய முடிவதில்லை. ஒரு தனிநபர் அல்லது வியாபார நிறுவனம் துறை போந்த ரீதியில் தத்தமக்கு ஏற்ற பொருட்களை / சேவைகளை உற்பத்தி செய்கின்றன. இந்நிலையில் ஒரு தனிநபர் வெவ்வேறுபட்ட சந்தர்ப்பங்களில் ஒரு உற்பத்தியாளராக அல்லது நுகர்வோராக விளங்குகின்றார். அத்தகைய உற்பத்தியாளர்களும் நுகர்வோர்களும் வணிக நிறுவனங்களினுடாகத் தத்தமது தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் பூர்த்திசெய்கின்றனர். இவ்வகையில் இன்றைய நவீன சமூகத்தில் வியாபார நிறுவனங்கள் மிக முக்கியமான இடத்தைப் பெறுகின்றன.

வணிகம் என்பது மனிததேவைகளைப் பூர்த்திசெய்துகொள்ளும்முகமாக வெவ்வேறுபட்ட பொருட்களையும் சேவைகளையும் உற்பத்தி செய்கின்ற அல்லது வழங்குகின்ற ஒரு பொருளாதாரச் செயற்பாடாகும். இது வியாபாரம் (Trade) மற்றும் துணைநிலைச் சேவைகளை (Auxiliary Services) உள்ளடக்குகின்றது. துணைநிலைச் சேவைகள் என்பது போக்குவரத்து, வங்கி, காப்புறுதி போன்ற இன்னோரன்ன சேவைகளைக் குறிக்கும்.

வணிக நிறுவனங்களின் நோக்கம்

பெரும்பாலான நிறுவனங்கள் இலாபம் உழைப்பதை நோக்காகக்கொண்டே செயற்படுகின்றன. அதாவது தம்மால் ஒழுங்கமைப்புச் செய்யப்பட்டு உருவாக்கப்பட்ட தொழில் முயற்சியில் ஈடுபடுத்தப்பட்ட முதலீட்டுக்குப் பிரதிபலனாகப் பொருமளவு இலாபத்தைப் பெற்றுக்கொள்வதனையே தொழில் முயற்சிகள் அல்லது தொழில் முயற்சியாளர்கள் எதிர்பார்க்கின்றன(ர்). அதேவேளை சில நிறுவனங்கள் இலாபநோக்கில் செயற்படாது சேவையை நோக்காகக் கொண்டும் செயற்படுகின்றன. குறிப்பாகப் பெரும்பாலான அரச நிறுவனங்கள் இலாபத்தை மட்டுமின்றி சமூகசேவையை மையமாகக் கொண்டு செயற்படுவதை அவதானிக்க முடிகின்றது. எவ்வாறாயினும் சமூகப்பொறுப்பு (Social Responsibility) என்ற அடிப்படையில் தனியார்துறை நிறுவனங்களும்கூட சேவையை நோக்காகக் கொண்டு

செயற்படுவதும் இங்கு குறிப்பிடத்தக்கது. எவ்வாறாயினும் இலாபம் அல்லது சேவை மட்டும்தான் வணிக நிறுவனங்களின் தனித்த நோக்கமென்று கருதமுடியாது. இவற்றைவிடப் பின்வரும் வேறுசில துணைக்காரணங்களும் இருப்பதை நாம் விளங்கிக்கொள்ளுதல் வேண்டும்.

1. வாடிக்கையாளர் திருப்தியினை அதிகரித்தல்
2. பொருட்கள் சேவைகளின் தரத்தினை அதிகரித்தல்
3. வேலைவாய்ப்புக்களை உருவாக்குதல்
4. ஊழியர் நலன்களைக் கவனத்திற் கொள்ளுதல்
5. உள்ளுர் மூலவளங்களை நிறைவாகப் பயன்படுத்துதல்

இங்கு வாடிக்கையாளரின் தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் சரியானமுறையில் திருப்தி செய்வதன் மூலமே வணிக நிறுவனமொன்று சந்தையில் நிலைத்திருக்கமுடியும். இவ்வகையில் நிறுவனம் தரமான பொருட்களையும் சேவைகளையும் நியாயமான விலையில் வழங்குவதைக் கருத்திற்கொள்ளுதல் அவசியமாகும். அத்துடன் வேறுபட்ட தொழில் வாய்ப்புகளை உருவாக்குவதும் ஊழியர் நலனைப் பேணுவதும் வணிக நிறுவனங்களின் நோக்கங்களில் சிலவாகும். ஊழியர் நலன்கள் எனும்பொழுது உணவு, தங்குமிடவசதி, போக்குவரத்துவசதி மற்றும் மருத்துவவசதிகள் போன்றவற்றைக் குறிப்பிடலாம். இதனைவிட சமூக அந்தஸ்து மற்றும் சமூகப் பங்களிப்பு என்பனவும் வணிக முயற்சிகளின் பிறநோக்கங்களாகக் கருதப்படுகின்றன. முதலீடு செய்வோன் அத் தொழில் முயற்சியின்மூலம் வணிகத்துறையில் முன்னேறி சமூகத்தில் சிறந்ததோர் அந்தஸ்தை அடைவதை எதிர்பார்க்கலாம். அத்துடன் சமூகத்தின் தேவைகளை நியாயமான முறையில் நிறைவுசெய்வதன்மூலம் சமூகப்பங்களிப்பை வழங்கும் ஒருவனாக இருப்பதில் மனத்திருப்தி அடைந்துகொள்ளலாம்.

மேற்படி நோக்கங்களைக் கொண்ட வணிக நிறுவனங்கள் பொருட்களையும் சேவைகளையும் உற்பத்திசெய்வதற்கு வேறுபட்ட வளங்களை வேண்டிநிற்கின்றன. இத்தகைய வளங்களே உற்பத்திக் காரணிகள் (Factors of Production) என அழைக்கப்படுகின்றன. இவ்வற்பத்திக் காரணிகளாக நிலம், உழைப்பு, மூலதனம், முயற்சியாண்மை என்பவற்றைக் குறிப்பிடலாம். கிடைக்கக்கூடிய எல்லா இயந்கை வளங்களும் நிலம் எனக் கருதப்படுகின்றன. உதாரணம் : கனிப்பொருள், காடுகள், மண், உடல், உள் ரீதியான வியாபார நிறுவனத்துக்கான பங்களிப்பு, உழைப்பு என்படுகின்றது. இவ்வகையில் சுகாதாரத் தொழிலாளிகள் பாரந்தாக்குநர், கணக்காளர் மற்றும் முகாமையாளர்கள் போன்றோரை இத்தகைய உழைப்புக்களுக்கு உதாரணமாகக் குறிப்பிடலாம். மூலதனம் என்பது உற்பத்திச் செயன்முறைக்கு உதவும்முகமாக மனிதனால் உருவாக்கப்பட்டது எனக் கருதப்படுகின்றது. உதாரணம் : கட்டடங்கள், இயந்திரங்கள், மோட்டார் வாகனங்கள், காசு. முயற்சியாண்மை என்பது நிறுவனத்துக்குப் பின்னால் இருக்கும் ஒரு உந்துசக்தி (Driving Force) எனப் பொருளியல் நோக்கில் கருதப்படுகின்றது. நிலம், உழைப்பு, மூலதனம் எனும் மூன்று

காரணிகளையும் ஒருங்கிணைக்கும் நான்காவது உற்பத்திக் காரணியே முயற்சியான்மை எனப் பொருளியலாளர்கள் ஏற்றுக்கொள்கின்றனர். இவ்வகையில் முயற்சியான்மை பொருளியல், முகாமைத்துவம் மற்றும் சமூகவியல் அம்சங்களில் பெரிதும் வளமான ஒன்றாகக் கருதப்பட்டு வருகின்றது (Karunananayake and Senatheere, 2006).

பொருளியல் மற்றும் முகாமையியல் நோக்கில் மனித தேவைகளைத் திருப்தி செய்வதற்குப் பொருட்கள் சேவைகளை உற்பத்தி செய்வதற்கென வளங்கள், ஊழியர், மூலதனம் மற்றும் தொழிலுட்பத்தை ஒருங்கிணைப்பதில் பிரதான பங்குவகிக்கும் ஒருவரே முயற்சியாளர் எனப்படுகின்றார். உள்வியல் நோக்கில் முயற்சியாளர் ஒருவரில் அவதானிக்கப்பட்டிருக்கும் குறித்த சக்திகளால் தூண்டப்படும் குறித்த நடத்தை மாதிரி எனக் கருதப்படுகின்றது. மாறாக இது ஒரு சமூகச்செய்முறையென சமூகவியல் நோக்கில் கருதப்படுகின்றது. இதன்படி முயற்சியான்மையானது சமூக நடத்தையின்மீது கூடிய கவனம் செலுத்தவேண்டிய ஒன்றாகக் காணப்படுகின்றது. எவ்வாறாயினும் பொருளாதார மேம்பாட்டுச் செய்முறையைப் புதிதாக்கும் ஒரு புத்தாக்கதாரராகத் தொழில் முயற்சியாளர் விளக்கப்படுகின்றார். இவர்கள் உள்ளார்ந்த இலாபகர வாய்ப்புக்களை அடையாளம் காணபவராகவும், அத்தகைய சந்தர்ப்பங்களை ஆராய்ந்து அறிபவர்களாகவும், நிறுவனமொன்றின் பயனுறுதித் தன்மையில் சாதகமான விளைவினை ஏற்படுத்துபவர்களாகவும் காணப்படுகின்றனர் (Joseph Schumpeter, 1934) இவர்கள் பெரும்பாலும் சுயவேலைவாய்ப்பில் ஈடுபட்டுத் தமது வாழ்க்கைக்கு உழைப்பவராகவும், வணிகத்தை விருத்தி செய்து சமூகத்தில் ஒரு அந்தஸ்தைப் பேணுபவர்களாகவும் இருப்பர். இலங்கை போன்ற வளர்ச்சியடைந்துவரும் நாடுகளில் இத்தகைய முயற்சியாளர்களே காணப்படுகின்றனர் (Farook, 1992). இவர்கள் ஆபத்தைத் தாங்குபவர்களாகவும் புத்தாக்கங்களை உருவாக்குபவர்களாகவும் வியாபாரத்துடன் தொடர்புடைய தீர்மானங்களை எடுப்பவர்களாகவும் காணப்படுவார்.

இவ்வடிப்படையில் செயற்படும் வணிக அமைப்புக்களைப் பின்வருமாறு வகைப்படுத்தலாம்.

1. அரசதுறை (Government sector)
2. தனியார்துறை (Private sector)
3. கூட்டுறவுத்துறை (Co-operative sector)

மேற்படி மூன்றுவகையான வணிக அமைப்புக்கள் காணப்பட்ட போதிலும் தனியார்துறை வணிக முயற்சிகளே இங்கு ஆராயப்படுகின்றன.

யாழிப்பாணத்தில் காணப்படும் வணிக முயற்சிகளும் அவை எதிர்நோக்கும் சவால்களும்

இலங்கையில் வடமாகாணமானது ஐந்து நிர்வாக மாவட்டங்களையும் 33 பிரதேச செயலகப் பிரிவுகளையும் 912 கிராம சேவையாளர் பிரிவுகளையும் உள்ளடக்கியுள்ளது. இதில் ஒரு மாவட்டமாகக் கருதப்படும் யாழிப்பாணம் 1025 சதுரக்கிலோ மீற்றர் புறப்பளவைக்

கொண்டுள்ளதுடன் 15 பிரதேச செயலகங்களையும் 435 கிராம சேவையாளர் பிரிவுகளையும் கொண்டு விளங்குகின்றது. 2013 ம் ஆண்டின் குடிசனமதிப்பீடின் புள்ளி விபரப்படி 1,058,762 வட மாகாண சனத் தொகையில் யாழ்மாவட்டத்தின் குடித்தொகை 88,138 ஆக உள்ளது. இதன் பிரதான தொழில் முயற்சிகளாக விவசாயம், சிறுதொழில் முயற்சிகள் மற்றும் சில்லறை மொத்தவியாபார முயற்சிகளைக் குறிப்பிடலாம். யாழ்ப்பாணத்தில் கல்வியாளர்கள் மிகவும் அதிகமாகக் காணப்படுகின்றனர். நமது இளம் சமூகத்தினரிடையே தாம் ஒரு அரசுதொழில் புரிபவராக வர வேண்டும் என்ற எண்ணம் இருக்கின்றதே அன்றி நல்லதோரு தொழில் முயற்சியாளராக வரவேண்டும் என்ற சிந்தனை மிகவும் குறைவாகவே காணப்படுகின்றது. எவ்வாறாயினும் யாழ்ப்பாணம் ஒரு வணிக மையமாக (Business hub) அல்லது ஒரு கைத்தொழில் மையமாக (Industrial hub) மாற்றும் பெற்று வருவதை அவதானிக்கமுடியும். இவ்வகையில் பெரும்பாலான தொழில் முயற்சிகள் பலராலும் ஆரம்பிக்கப்பட்டுவருவது கண்கூடு. சிறுதொழில் முயற்சிகள் என்ற வகையில் மொத்த சில்லறை வணிகம், Hotel and restaurant, விடுதிவாய்ப்புக்கள் (Lodges) மற்றும் சுயதொழில் முயற்சிகள் போன்றவற்றில் வளர்ச்சிநிலை ஏற்பட்டு வருவதை அவதானிக்கலாம். குத்தகை மற்றும் நிதிக்கம்பணிகளின் உதவியுடனும், வங்கிகளின் உதவியுடனும் தொழில்முயற்சிகள் விரிவுபடுத்தப்படுவதுடன் புதிய தொழில் முயற்சிகளிலும் பலர் ஈடுபட்டு வருவதை நாம் அவதானிக்கமுடிகின்றது. அத்துடன் தென்பகுதியிலிருந்தும் பலர் தமது வணிக முயற்சிகளின் பொருட்டு யாழ்ப்பாணத்தை நோக்கிப்படையெடுத்து வருகின்றனர்.

யாழ்ப்பாணத்து வணிக நிறுவனங்களின் செயற்பாடுகளையும் போக்கினையும் குறித்துரைப்பதற்குப் பின்வரும் காலகட்டங்களை பிரித்து நோக்குவது பயனுள்ளதாக இருக்கும்.

1. 2009 ம் ஆண்டுக்கு முற்பட்ட காலப்பகுதி
2. 2009 ம் ஆண்டுக்கு பிற்பட்ட காலப்பகுதி

2009 ற்கு முற்பட்ட காலப்பகுதி எனப் பார்க்கும் போது 1995ம் ஆண்டு வரையான காலப்பகுதி யாழ்ப்பாணம் முழுவதும் இலங்கை அரசின் பிடிக்குள்ளங்றி விடுதலைப்புலிகளின் முழுமையான கட்டுப்பாட்டின் கீழ் இருந்தது. இக் காலப்பகுதியில் தென் பகுதிக்கும் யாழ்ப்பாணத்துக்கும் இடையிலான தரை வழிப்பாதை முற்றாகத் துண்டிக்கப்பட்டிருந்தது எனவே கொழும்பிலிருந்து பொருட்களைக் கொண்டுவருவதும் யாழ்ப்பாணத்திலிருந்து உற்பத்திப்பொருட்களைக் கொழும்பிற்கு அனுப்புவதும் கடினமான தொன்றாக இருந்தது. கப்பல் வழியினுாடாக மட்டுமே இது சாத்தியமாக இருந்தது. இதனால் வணிகத்தில் நன்கு அனுபவமுள்ள செல்வாக்குள் ஒரு சிலரால் மட்டும் இவற்றைச் செய்ய முடிந்தது. இதனால் பொருட்களின் விலைகள் அதிகரித்திருந்ந பொழுதிலும் ஏதோ எமக்கு வேண்டியவற்றைப் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடியதாக இருந்தது. வியாபாரிகள் கூடுதலான முதலீட்டை வேண்டி நின்றாலும் இலாபம் உழைத்திருந்தனர் என்பது உண்மையே.

1995ம் ஆண்டு காலப்பகுதியில் யாழ்ப்பாணம் முழுமையாக அரசு கட்டுப்பாட்டின் கீழ்க் கொண்டுவரப்பட்டது. பெருமளவான மக்கள் வண்ணிப்பெரு நிலப்பரப்பை நோக்கி இடம்

பெயர்ந்து இருந்தனர். இதனால் வணிகமுயற்சிகளில் சிறிது பாதிப்பு இருந்த போதிலும் அரசிற்கும் விடுதலை புலிகளுக்குமிடையிலான சமாதான உடன்பாடு யாழ்ப்பாணத்து வணிக முயற்சிகளில் ஓரளவு வளர்ச்சிப் போக்கினை எட்டமுடிந்தது. 2009 இங்கு பிற்பட்ட காலப்பகுதி வன்னி பெரு நிலப்பரப்பு முழுவதும் அரசின் கைப்பிடிக்குள் சிக்கிய காலமாகும். இதனால் கொழும்பிற்கும் யாழ்ப்பாணத்திற்குமிடையிலான A-9 வீதி திறக்கப்பட்டது. இதன் காரணமாக ஏற்கனவே இருந்த வணிகமுயற்சியாளர்கள் தமது வணிக செயற்பாடுகளை விரிவுபடுத்த முனைந்த அதேவேளை பல புதிய வணிக முயற்சியாளர்களும் யாழ்ப்பாணத்தில் உதயமாகினர். தென் பகுதியைச் சேர்ந்த வணிகர்களும் யாழ்ப்பாணத்தை நோக்கிப் படையெடுக்கத் தொடங்கினர். கணக்கு வழக்கின்றி அரசு தனியார் வங்கிக்கிளைகளும் குத்தகை மற்றும் நிதிக்கம்பனிகளும் தோற்றும் பெற்றன. பல சிறு கைத்தொழில் நிலையங்களும் ஆரம்பிக்கப்பட்டன. இத்தகைய காலப்பகுதியே யாழ்ப்பாணத்து வணிகர்களுக்கு மிக முக்கியமான, சவால் நிறைந்த ஒரு காலப்பகுதியாக விளங்கி வருகின்றமை குறிப்பிடத்தக்கது. இந் நிலையில் யாழ்ப்பாணத்து வணிக முயற்சிகள் எதிர் நோக்கும் சவால்கள் பற்றி விபரிப்பது சாலப்பொருத்தமானதாகும்.

இன்றைய போட்டிநிறைந்த, சவால்மிக்க உலக குழலில் இலங்கை போன்ற அபிவிருத்தியடைந்துவரும் நாடுகளின் பொருளாதார அபிவிருத்திக்கு நிலைத்திருக்கக் கூடிய பல்பரிமாணத்தன்மை கொண்ட வணிக முயற்சிகளே மிகவும் அத்தியாவசியமானவையாகக் கருதப்படுகின்றன. இதுவே குறித்த ஒரு சமூகத்தின் கட்டமைப்புக்கும் வளர்ச்சிக்கும் அவசியமானது. இவ்வகையில் யாழ்ப்பாணத்தில் இயங்கிவரும் வணிக நிறுவனங்கள் நிலைத்துறின்று செயற்படக்கூடியவையாக இருக்கின்றனவா? என்ற கேள்வி எழுகின்றது. இத்தகைய நிறுவனங்கள் வணிக சட்டப்பிரமாணங்கள் மற்றும் வரையறைகள், நிதி மனிதவள இயலாவு தொழினுட்ப இயலாவு போன்றவற்றுடன் தொடர்புடைய பல்வேறு பிரச்சினைகளை எதிர்கொண்டுவருகின்றன. போர்க்காலங்களில் அல்லது அதற்குச் சந்து முற்பட்ட காலங்களில் வரையறுக்கப்பட்ட எண்ணிக்கையானவர்களே அல்லது பரம்பரை பரம்ரையாக அனுபவம் மிக்கவர்களே வணிக நிறுவனங்களை அமைத்துச் செயற்படுத்தியிருந்தனர். ஆனால் போருக்குப் பிற்பட்ட காலங்களில் பலரும் புதிது புதிதாக வணிக நிறுவனங்களை உருவாக்கி நடாத்தத் தொடங்கினர். வேறு தொழில்துறைவாய்ப்புக்கள் மட்டுப்படுத்தப்பட்டதும், மக்கள் தமது பூர்வீக இடங்களைவிட்டு இடம்பெயர்ந்து வேறு இடங்களில் ஒதுங்கியமையும், சர்வதேசப் பொருளாதார நெருக்கடி காரணமாகப் பிறநாட்டிலிருந்து உறவினர்கள் மூலமோ அல்லது நன்பர்களின் மூலமோ கிடைக்கப்பெற்ற உதவி மட்டுப்படுத்தப்பட்டமையும், இறுதிப்போரின் கோரப்பிடியில் சிக்கி உறவுகளை, உடமைகளை இழந்து வேறு வழியின்றி நின்றமையும் யாழ்ப்பாணத்தில் பல புதிய தொழில் முயற்சிகளும் வணிக நிறுவனங்களும் தோற்றும் பெறுவதற்குக் காரணமாக அமைந்தது எனலாம். இதனைவிட நிதிவசதியும், செல்வாக்கும் மிக்க தென்பகுதியைச் சேர்ந்தபலர் யாழ்ப்பாணத்தை நோக்கித் தமது தொழில் முயற்சிகளை ஆரம்பிக்கத் தொடங்கினர். வடக்கின் அபிவிருத்தி என்றவகையில் அரசின் புதிய திட்டங்களும் யாழ்ப்பாணத்தை நோக்கி நகர்ந்த வங்கிக் கிளைகளும், நிதிக் கம்பனிகளும் இங்கு பல புதிய வியாபார முயற்சிகளின் தோற்றுத்திற்கு வித்திட்டன.

எவ்வாறுயினும் இத்தகைய குழலில் வணிக நிறுவனங்கள் பல பிரச்சினைகளையும் சவால்களையும் எதிர்கொண்டுவருகின்றமையும் குறிப்பிடத்தக்கது. இவ்வகையில் யாழ்ப்பாணத்து வணிக நிறுவனங்கள் எதிர்நோக்கும் பிரச்சினைகளாகப் பின்வருவனவற்றைக் குறிப்பிடலாம்.

1. நிலைத்து நின்று செயற்படமுடியாமல் சந்தையைவிட்டு விலகிச் செல்லுதல்

ஏற்கனவே ஆரம்பிக்கப்பட்டுச் செயற்பட்டுக்கொண்டிருக்கும் வணிக முயற்சிகள் இன்னமும் தமது மரபார்ந்த வணிக முறைகளிலேயே தங்கியிருக்கின்றன. இதன் காரணமாக வாடிக்கையாளரைத் தக்கவைக்க முடியாதிருப்பதுடன் புதிய போட்டியாளர்களை எதிர்கொள்ள முடியாது இடர்படுகின்றனர். அதேவேளை புதிதாக உருவாக்கப்பட்ட பல வணிக முயற்சிகள் சரியான சந்தை ஆய்வு (Market Research), நல்ல வணிகத்திட்டம் (Business Proposal), சாத்தியத்தன்மை அறிக்கை (Feasibility Report) போன்றவை இல்லாமலே செயற்பட்டு வருகின்றமை குறிப்பிடத்தக்கது. இதனால் அவர்கள் நிலைத்திருந்து செயற்பட முடியாது இருக்கின்றமை குறிப்பிடத்தக்கது.

2. முதலீட்டுப் பகுப்பாய்வின்மை

தற்போதைய வணிக முயற்சியை விரிவுபடுத்தும் போதோ அல்லது புதிய முயற்சிகளை ஆரம்பிக்கும் போதோ முதலீடு பற்றிய பகுப்பாய்வினைச் செய்தல் அவசியமாகும். இத்தகைய பகுப்பாய்வு எதுவுமின்றி நினைத்தவுடன் நினைத்த தொழில் முயற்சியில் முதலீடு செய்த பலர் தாம் இட்ட மூலதனத்தையே மீளப்பெற்றமுடியாது கஷ்டப்படுகின்றனர்.

3. போதுமான மூலதனத்தைப் பெற்றமுடியாமை

சிறிய தொழில்முயற்சிகளாயினும் அவற்றை ஆரம்பித்து நடத்துவதற்குக் குறிப்பிடவே மூலதனம் தேவைப்படுகின்றது. ஆனால் முயற்சியாளர்கள் போதிய மூலதனமின்றி மிகவும் குறைந்தளவு மூலதனத்துடனேயே இவற்றை ஆரம்பித்து நடத்துகின்றனர். தனிப்பட்டவர்களோ அல்லது நிதி நிறுவனங்களோ இத்தகைய சிறு முயற்சிகளுக்குப் பணம் வழங்கத் தயங்குகின்றனர்.

கடன் கொடுக்கும் நிறுவனங்களோ அல்லது தனிநபர்களோ வணிக நிறுவனத்தின் ஆதனத்தை ஈடாகக் கொடுக்குமாறோ அல்லது அரச தொழில் வருமானத்தைப் பெறுவர்களின் சாட்சி அத்தாட்சிப்படுத்தலையோ வேண்டுகின்றனர். சிறுதொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு இத்தகைய வாய்ப்புக்கள் இல்லாமையினால் அவை குறைந்தளவு கடனையே பெற்றமுடிகின்றது. சில தொழில் முயற்சிகள் கடன்பெற முடியாமலே கஷ்டப்படுகின்றன.

கிராமப்புற ரீதியில் செற்படும் இத்தகையதொரு சிறிய நிறுவனமானது நகர்ப்புறங்களில் செற்படும் பல சிறிய நிறுவனங்களுடன் போட்டியிடவேண்டியுள்ளது. இதனால் கடன்வழங்கும்

நிறுவனங்களுக்கு இக் கிராமப்புறச் சிறுதொழில் நிறுவனங்கள் முக்கியமானவையாகத் தென்படுவதில்லை.

4. வங்கி போன்ற நிதி நிறுவனங்களின் வியாபார நோக்கிலான செயற்பாடு

தொழில் முயற்சிகளை வலுவூட்டுவதில் வங்கி மற்றும் நிதிக் கம்பனிகளின் பங்களிப்பு மிக முக்கியமானதே. 2009⁹ ஆண்டு காலப்பகுதிக்குப் பின்னர் பெருமளவு அரசு, தனியார் வங்கிக் கிளைகளும், மற்றும் நிதி நிறுவனங்களும் யாழ்மாவட்டத்தில் பரவலாக அமைக்கப்பட்டுள்ளன. வடகிழக்கு மாகாணத்தில் மன்னார், வவுனியா, மட்டக்களப்பு, திருகோணமலை, அம்பாறை போன்ற மாவட்டங்கள் வடக்கின் மற்றைய மாவட்டங்களுக்கு முன்னரே அரசாங்கத்தின் கட்டுப்பாட்டின்கீழ்க் கொண்டுவரப்பட்டிருந்தமை யாவரும் அறிந்ததே. ஆனாலும் அப்பிரதேசங்களைவிட யாழ்மாவட்டத்திலேயே பெருமளவு நிதி நிறுவனங்கள் தோற்றும்பெற்றுள்ளமை அவதானிக்கத்தக்கது. சுருங்கக் கூறின் இப்பிரதேசத்தின் தேவைகளுக்கு மேலதிகமாக இவற்றின் கிளைகள் நிறுவப்பட்டுள்ளனவா? என்ற கேள்வி பலருடைய எண்ணங்களிலும் இருப்பது நாம் அறிந்ததே.

இவ்வாறு அமைக்கப்பட்ட நிறுவனங்கள் மக்களுக்கு, குறிப்பாக தொழில் முயற்சியாளர்களுக்குப் பெருமளவு கடன்களை வழங்கி வருமானம் உழைக்கும் முயற்சியில் ஈடுபட்டுள்ளன. போட்டியடிப்படையில் கடன்களை வழங்குவதிலும், வழங்கப்பட்ட கடன்களை மீளப்பெறுவதிலும் தீவிரமாகச் செயற்படுகின்றன. உண்மையில் ஒரு வங்கி அல்லது நிதி நிறுவனம் வாடிக்கையாளரிடமிருந்து கடன்களுக்கான விண்ணப்பங்களைப் பெற்றுக் கொள்கின்றபோது அவற்றுடன் வணிகத்திட்டம் (Business Plan), சாத்தியத்தனமை அறிக்கை (Feasibility Report), கடந்தகால நிதியறிக்கை, எதிர் காலத்துக்கான எதிர்வுகூறப்பட்ட நிதியறிக்கை போன்றவற்றையும் சமர்ப்பித்தல் வேண்டும். இவற்றைச் சரியானமுறையில் மதிப்பீடுசெய்த பின்னரே அவர்களுக்குக் கடனை வழங்குவதா? இல்லையா?, அவர்கள் கோரிய கடன் முழுவதையும் வழங்குவதா? அல்லது பகுதியளவாக வழங்குவதா? என்ற முடிவுக்கு நிறுவனங்கள் வரமுடியும். ஆனால் இத்தகைய மதிப்பீடுகள் எவையுமின்றியே நிதி நிறுவனங்கள் கடன்களை வழங்குகின்றன. ஒரு இடத்தில் பெறப்பட்ட கடன் முழுமையாகத் தீர்க்கப்படும் முன்னரே இன்னொரு இடத்தில் கடன்களைப் பெறக்கூடிய நிலைமை காணப்படுகின்றது. இதனால் வியாபாரிகள் போதிய வருமானமின்றி எடுத்த கடனைத் திருப்பிச் செலுத்த முடியாது வியாபாரத்தைக் கைவிடவேண்டிய நிலைக்குத் தள்ளப்பட்டனர். பலர் தனிப்பட்டவர்களிடம் கூடிய வட்டிக்குக் கடன்களைப் பெற்றும், அதிகூடிய வட்டிக்குக் கடன்களைப் பெற்றும், அதிகூடிய கழிவில் சீட்டுக்களை எடுத்தும் இக்கடன்களைத் தீர்க்க முற்பட்டனர். ஒரு கட்டத்திற்கு அப்பால் சமாளிக்க முடியாது பலர் தமது வணிக முயற்சிகளைக் கைவிட்டுவிட்டுத் தம் குடும்பத்தினருடன் தலைமறைவாகியுள்ளனர். ஒரு சிலர் தற்காலை செய்து கொண்டமையும் நாம் அறிந்தது.

5. குத்தகைக் கம்பனிகளின் வருகையும் செயற்பாடும்

A-9 பாலை திறக்கப்பட்ட பின்னர் பல குத்தகைக் கம்பனிகள் யாழ்ப்பாணத்தில் தமது செயற்பாடுகளை ஆரம்பித்துள்ளன. இக்குத்தகைக் கம்பனிகளின் தொடர்ச்சியான விளம்பரமும், கம்பனிப் பிரதிநிதிகளின் தொடர்பாடல் செய்முறையும் பெருமளவு வியாபாரிகளையும் மக்களையும் கம்பனியின்பால் ஸ்ரத்துள்ளது. இதனால் பலர் குத்தகையடிப்படையில் முச்சக்கரவண்டி, மகிழுந்து (Car), வான், டிப்பர் மற்றும் கனரக வாகனங்களைக் கொள்வனவு செய்துள்ளனர். உண்மையில் இவர்களில் பலர் அந்த வாகனங்களை ஏன் கொள்வனவு செய்கின்றோம்? அவற்றிலிருந்து எவ்வாறு வருமானத்தினை ஈட்டிக்கொள்ளமுடியும்? என்ற மதிப்பீடுகள் எதுவுமின்றியே கொள்வனவு செய்தனர். இதனால் குத்தகைக் கட்டணத்தைச் செலுத்தமுடியாது இடர்ப்படுவதும் கம்பனிப் பிரதிநிதிகள் வருகைதரும்போது தலைமுறைவாவதும் வாகனங்கள் கம்பனியினால் பறிமுதல் செய்யப்படுவதும் வழக்கமாகிவிட்டது. இதுவும் மக்களதும் வியாபாரிகளதும் பொருளாதாரப் பின்னடவில் தாக்கத்தைச் செலுத்தியது. சில வியாபாரிகள் தமது இயலாவுக்கும் தேவைக்கும் மேலாக வாகனங்களைக் கொள்வனவு செய்துவைத்திருப்பதும் இங்கு குறிப்பிடத்தக்கது.

6. சரியான மூலதன இணைப்பைப் பேணாமை

மூலதன இணைப்பு என்பது உரிமை மூலதனத்துக்கும் கடன் மூலதனத்துக்கும் இடையிலான தொடர்பைக் குறித்து நிற்கின்றது. பெரும்பாலான வணிக முயற்சியாளர்கள் கடன் மூலதனத்திலேயே பெரிதும் தங்கியுள்ளனர். குறிப்பாகப் புதிதாக ஆரம்பிக்கப்பட்ட / ஆரம்பிக்கப்படும் வணிக முயற்சிகள் கூடுதலாக / முழுமையாகக் கடன்களைப் பெற்றுத் தமது வியாபாரத்தைச் செயற்படுத்துவதை அவதானிக்க முடிகின்றது. இதன்காரணமாக அவர்கள் உழைக்கும் வருமானத்தில் பெரும் பகுதியை வட்டிக்கும், கடன் தவணைப்பணத்துக்குமே செலவு செய்யவேண்டியுள்ளது. இந்நிலையில் அவர்களது செற்பாட்டுச் செலவு சம்பளம் என்பவற்றைக்கூட அவர்களால் சமாளிக்கமுடியாத நிலையுள்ளது. எனவே பொருத்தமான அளவில் மூலதன இணைப்பைப் பேணிக்கொள்ளுதல் வேண்டும்.

7. பொருத்தமான தொழினுட்பப் பயன்பாடுன்மை

இன்று நவீன தொழினுட்ப சாதனங்களும், இயந்திர சாதனப்பயன்பாடும் அதிகரித்துள்ள போதிலும் சிறுதொழில் முயற்சியாளர்களால் அவற்றைப் பயன்படுத்தமுடியாத நிலை காணப்படுகின்றது. காரணம் அவை மிகவும் பெறுமதிவாய்ந்தவையாக உள்ளன. அதேநேரம் கையால் செய்யப்படும் உற்பத்திப் பொருட்களைவிட பொறிமூலம் செய்யப்பட்டவை வலிமையானவையாகவும், அழகான தோற்றுமுடையவையாகவும் காணப்படுவதால் நுகர்வோர் அவற்றையே பெரிதும் விரும்புகின்றனர். இதனால் சிறுமுயற்சியாளர்கள் தமது உற்பத்திகளை விற்பனை செய்வதில் சிரமப்படுகின்றனர்.

8. உயர்ந்தளவு கையிருப்பைப் பேணுதல்

வணிக நிறுவனங்கள் குறித்த காலப்பகுதிக்கான தமது உற்பத்தி அல்லது விற்பனைத் தேவையைச் சரியாக மதிப்பீடு செய்துகொள்ளாமல் பெருமளவு மூலப்பொருட்களை அல்லது முடிவுப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்துகொள்வதனால் கையிருப்பினளைவும், பெறுமதியும் அதிகமாக உள்ளது. இதனால் அவை விற்பனை செய்யப்படுவதற்குக் கூடுதலான காலமெடுப்பதால் அழிவு, பெறுமதி குறைதல், நிதி முடங்கல் போன்ற பாதிப்புக்களை எதிர்நோக்கவேண்டியுள்ளது. அத்துடன் ஒரு சில வியாபாரிகள் கூடுதலான பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்து காட்சிப்படுத்துகின்றனர் என்பதற்காக மற்றையோரும் அவ்வாறு செய்ய முற்படுகின்றனர். இங்கு விரைவாக நகரும் பொருட்கள், மெதுவாக நகரும் பொருட்கள் என அவர்கள் வேறுபடுத்திப் பார்ப்பதுகூட இல்லை. யாழ்ப்பாணத்தில் மாதமொன்றுக்கு அல்லது ஆண்டொன்றுக்கு விற்பனை செய்யப்படும் பொருட்களின் அளவையும் பெறுமதியையும் விடக் கையிருப்பிலிருக்கும் பொருட்களின் அளவும், பெறுமதியும் உயர்வானவை என யாழ்ப்பாண வணிகர்கழகம் ஒருதடவை சுட்டிக்காட்டியதை நான் இங்கு குறிப்பிட விரும்புகின்றேன்.

9. தொழில் ரீதியாக வேறுபாடற்ற தன்மை

யாழ்ப்பாணத்தில் பல வணிக முயற்சிகள் அல்லது முயற்சியாளர்கள் காணப்பட்டபோதும் அவை பெரும்பாலும் வேறுபாடற்ற ஒத்த தன்மை கொண்டவையாகவே காணப்படுகின்றன. குறித்த ஒரு முயற்சியாளர் குறித்த ஒரு வணிகத்தை ஆரம்பிப்பதால் மற்றவர்களும் அவ்வாறான வணிகத்தையே ஆரம்பிக்கின்றனர். உதாரணமாக வியாபாரக் கட்டடங்கள் (Shopping Complex) பலவிடங்களில் அமைக்கப்பட்டு அவற்றுள் பல இன்னமும் பயன்படுத்தப்படாது இருப்பதைக் குறிப்பிடலாம். இதனால் போட்டி அதிகரிப்பதும் கேள்விக்கு மேலாக நிரம்பல் அதிகரிப்பதும் வழிமையாக வியாபாரிகள் அவற்றைச் சந்தைப்படுத்த முடியாது கடினமடைகின்றனர்.

10. தவறான கடன் கொள்கைகள்

வியாபாரிகள் தமது வணிகச் செற்பாட்டுக்குத் தேவையான பொருட்களைக் காகச அடிப்படையிலும் கடன்டிப்படையிலும் கொள்வனவு செய்யமுடியும். தற்பொழுது १-१ வீதி திறக்கப்பட்டமையினால் நாட்டின் பிறபகுதிகளிலிருந்தும் வியாபாரிகள் பொருட்களின் விநியோகத்துக்கென யாழ்ப்பாணத்துக்கு வந்துகொண்டிருக்கின்றனர். அவற்றுக்கான பணத்தை உடனடியாகச் செலுத்தமுடியாது கொள்வனவைக் குறைக்க முற்படும்போது விநியோகத்தர்கள் கடன்டிப்படையில் அவற்றை வழங்க உடன்படுகின்றனர். இவ்வண்ணம் பொருட்களைக் கடனுக்கு வாங்குவதற்கு எம் வியாபாரிகள் விரும்புகின்ற அதேவேளை விநியோகத்தர்கள் அவர்களிடமிருந்து பிற்திகதியிடப்பட்ட காசோலைகளைப் பெற்றுக்கொள்கின்றனர். இவை பெரும்பாலும் ஒரு மாதத்திலிருந்து மூன்று மாதம்வரை கொண்டவை. ஆனால் இக்காலப்பகுதிக்குள் வியாபாரிகளால் பொருட்கள் முழுவதையும் விற்கமுடிவதில்லை.

இதனால் குறித்தகாலப்பகுதிக்குள் அவற்றுக்கான பணத்தைச் செலுத்தமுடியாது வியாபாரிகள் இடர்ப்படுகின்றனர்.இது மென்மேலும் கடன்பெறுவதற்கு அவர்களைத் தூண்டுகின்றது. இதனால் வியாபாரிகள் கடனாளிகளாகிக் காலப்போக்கில் வியாபாரத்தையே கைவிடவேண்டிய நிலை ஏற்படுகின்றது.

11. வினைத்திறனான ஆளணியின்மையும் போதிய பயிற்சியின்மையும்.

குறிப்பிட்ட சில பகுதிகளில் வினைத்திறனோடு இயங்குவதன்மூலமே பெரும்பாலும் பல வணிக நிறுவனங்கள் வெற்றியடைகின்றன. உதாரணமாக தச்சத் தொழிலகமொன்று வினைத்தின்மிக்க தச்சன் ஒருவனின் சேவையைப் பெறாமல் முன்னேற்றமடையமாட்டாது. இவ்வாறே ஊக்கம்மிக்க ஒளிப்படக்காரரின்றி ஓர் ஒளிப்படத் தொழிலகம் முன்னேற்றமடையமாட்டாது. மணிக்கல் தீட்டுவோரோ, பொற்கொல்லரோ இன்றி ஒரு நகைக்கடை ஒருபோதும் முன்னேற்றமாட்டாது. மொத்த சில்லறை வர்த்தகமாயினும் அத்தொழில் சார்ந்த அறிவும் பயிற்சியின்றி அதனைத் திறம்பட நடாத்துவது கடினம். இன்று யாழ்ப்பாணத்தில் பல Hotel and Restaurants திறக்கப்பட்ட போதிலும் அவற்றில் பணிபுரிவதற்கு அத்துறையறிவுமிக்க ஊழியர்களைப் பெற்றுக்கொள்வதில் அத் தொழிலுரிமையாளர்கள் சிக்கலடைகின்றனர். குறிப்பாக யாழ்ப்பாணத்திலிருந்து பொருத்தமானவர்களைப் பெற்றுக்கொள்ள முடியாதுள்ளது. எனவே இத்தகைய தொழில் துறைப் பயிற்சிகளின்மையும், பயிற்சிகளைப் பெறவேண்டுமென்ற தொழிலுரிமையாளர்களின் அல்லது ஊழியர்களின் ஆர்வமின்மையையும் எம்மவர்களின் வணிக முயற்சிகளுக்குப் பின்னடைவாக உள்ளது.

12. சந்தைவாய்ப்பும் சந்தைப்படுத்தல் தந்திரோபாயங்களும் இன்மை

தென்பகுதிகளிலிருந்து வருகைதரும் வியாபாரிகளும் வியாபார நிறுவனங்களும் கிராமப்புறங்களிலுள்ள வியாபாரிகளையும், நுகர்வோரின் வீடுகளையும் நோக்கிச் சென்று தமது பொருட்களை வழங்கிவருகின்றனர். பொருட்களையும் பணியாளர்களையும் வாகனங்களில் அழைத்துவந்து வீதிகளில் ஆங்காங்கே விற்பனை செய்வதற்காக இறக்கிவிடுகின்றார்கள். பார்வைக்கு வேறுபட்ட வியாபாரிகள் போன்று தென்பட்டாலும் அவையனைத்துக்கும் உரிமையாளர் ஒருவரே என்பதும் உண்மை. இந்நிலையில் நமது வணிகர்கள் வழமைபோன்று மரபார்ந்த முறைகளிலேயே தமது விற்பனை நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டு வருகின்றனர். இதனால் பலர் தமக்கு முன்போன்று வியாபாரம் இல்லையென்று கவலைப்படுகின்றனர். அத்துடன் தென்பகுதி வியாபாரிகள் இங்கு வணிகம் செய்வதால் தமது வணிகம் பாதிக்கப்படுவதாகவும் குறைப்படுகின்றனர். எவ்வாறாயினும் இவர்கள் தமது வியாபார முறைகளை மாற்றிப் புதிய தந்திரோபாயங்களைக் கடைப்பிடிக்கும்வரை கவலைப்படுவதிலோ, குறைப்படுவதிலோ பலனேதுமில்லை. புதிய உத்திகளையும், நுட்பங்களையும் கையாள்வதன் மூலமே தமது வியாபாரத்தை வெற்றிகரமாக நடாத்த முடியும் என்பதை அவர்கள் விளங்கிக் கொள்ளுதல் வேண்டும்.

13. முயற்சியாண்மைப் பதிவின்மையும் நிதி உதவிகளுக்கான முன்மொழிவுகளைத் தயார் செய்ய முடியாமையும்

யாழ்ப்பாணத்தில் பல சிறு தொழில் முயற்சிகள் செயற்பட்டாலும் அவற்றுள் பல பதிவுசெய்யப்படவில்லை. இதனால் பதிவுசெய்யப்படுவதன்மூலம் கிடைக்கக்கூடிய நன்மைகளைப் பெற்றுக்கொள்ள முடியாதுள்ளனர். அத்துடன் பல அரசு / அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்களிடமிருந்து நிதி நன்கொடைகளைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கெனச் சமர்ப்பிக்கப்படும் முன்மொழிவுகளைத் (Proposals) தயார்செய்துகொள்ள முடியாதவர்களாகப் பல வியாபாரிகள் உள்ளனர். உதாரணமாக USAID இனால் வழங்கப்பட்ட மூலதன நிதி உதவிகளைப் பலர் பெற முடியாதிருந்தமைக்கு இதுவே காரணமாக இருந்தது எனலாம்.

14. அரசு ஆதரவும் தடையற்ற சேவையும்

உண்மையில் சிறிய, நடுத்தர தொழில் முயற்சிகளின் உருவாக்கமும், வெற்றியும் அந்தந்த நாட்டின் அரசாங்கத்தின் கைகளிலும் தங்கியுள்ளது. பல நாடுகளில் புதிய முயற்சிகள் ஆரம்பிக்கப்படும்போது அரசு மானியம் (Subsidy) வழங்குவதுண்டு. ஆனால் இங்கு அத்தகைய வாய்ப்புக்கள் குறைவு. அத்துடன் வியாபாரத்தை ஆரம்பித்துச் செயற்படுத்துவதற்கு தேவையான சேவைகளை அரசு அலுவலகங்கள் காலதாமதமின்றி உடனுக்குடன் செய்யவேண்டும். இது எம்மவர்க்கும் பெரும் பிரச்சினையாகவே உள்ளது.

வணிக நிறுவனங்கள் எதிர்நோக்கும் பிரச்சினைகளுக்கான தீர்வுகள்

மேற்படி பிரச்சினைகளிலிருந்து விடுபோவதற்குப் பின்வரும் சிபாரிசுகள் முன்வைக்கப்படுகின்றன

வணிக நிறுவனங்கள் எதிர்நோக்கும் பிரச்சினைகளுக்கான சிபாரிசுகள்

இதுவரை யாழ்ப்பாணத்து வணிக நிறுவனங்கள் எதிர் நோக்கி வரும் பிரச்சினைகள் பற்றி ஆராய்தோம். இப்பிரச்சினைகளிலிருந்து நிறுவனங்கள் எவ்வாறு மீண்டெழ முடியும் என்பது நோக்கப்பட வேண்டும். இவ்வகையில் இவற்றைத் தீர்ப்பதற்கான சிபாரிசுகள் முன்வைக்கப்படுகின்றன.

- 1) வணிக நிறுவனங்கள் தொடர்ச்சியாக நிலைத்திருந்து செயற்பட வேண்டுமாயின் தொடர்ந்து ஒரே மாதிரியான வணிக முறைகளில் தங்கியிருக்காது காலத்திற்கும், தேவைக்கும் ஏற்ப பொருத்தமான முறைகளைக் கையாள வேண்டும். செயற்பட்டுக் கொண்டிருக்கும் வணிக நிறுவனங்கள் தமது செயற்பாடுகளை விரிவுபடுத்த முற்படுகின்ற போதோ அல்லது மேலும் பல புதிய திட்டங்களை ஆரம்பிக்க முற்படும் போதோ அன்றேல் புதிதாக வணிக

முயற்சிகளை ஆரம்பிக்கும் பொழுதோ நல்ல பொருத்தமான வணிகத்திட்டத்தையும் (Business proposal), சாத்தியத்தன்மை அறிக்கையினையும் (feasibility report) தயார் செய்து கொள்ள வேண்டும். அரசியல் சமூக பொருளாதார தொழில்நுட்ப ரீதியான விடயங்களை அலசியாராய்ந்ததாக (PEST analysis) இத்தகைய திட்டங்கள் இருத்தல் வேண்டும். இவற்றைத் தயார் செய்வதற்குப் போதிய அறிவையும் ஆற்றலையும் கொண்டவர்களாக வியாபாரிகள் இல்லாவிடின் அறிவும், ஆற்றலும், ஆய்வு அனுபவமும் கொண்ட கல்வியியலாளர்களின் உதவியை நாடுவது சிறந்தது. பல நாடுகளில் வணிகர்கள் தமக்கெனச்சட்ட ஆலோசகர்களை வைத்திருப்பது போல வணிக முயற்சிகள் தமக்கென வணிக ஆலோசகர்களைக் (consultants) கொண்டிருப்பது சிறந்தது.

- 2) வணிக முயற்சிகள் எதிர்பார்ப்பது போன்று சிறப்பாக இயங்க வேண்டுமோயின் தமது முதலீட்டுக்கான பகுப்பாய்வைச் (Investment analysis) சரியான முறையில் செய்து கொள்ளுதல் வேண்டும். வணிக முயற்சியை ஆரம்பிப்பதற்கு முன்னரோ அல்லது விரிவுபடுத்த முன்னரோ அல்லது புதிய திட்டங்களை ஆரம்பிப்பதற்கு முன்னரோ அம்முயற்சிக்கு அல்லது திட்டத்திற்குத் தேவைப்படும் மொத்த மூலதனம், கொள்வனவு செய்யப்பட வேண்டிய இயந்திர சாதனங்கள், ஊழியர்களுக்கான கொடுப்பனவுகள், செயற்பாட்டுச் செலவுகள், திட்டத்திலிருந்து அல்லது முயற்சியிலிருந்து கிடைக்கக்கூடிய வருமானம் என்பவற்றைச் சரியான முறையில் மதிப்பீடு செய்து கொள்ள வேண்டும். இவ்வாறு தொடர்புடைய காசு உட்பாய்ச்சலையும் காசு வெளிப்பாய்ச்சலையும் மதிப்பீடு செய்த பின்னர் பொருத்தமான முறைகளைப் பயன்படுத்தித் திட்டத்தை ஏற்றுக்கொள்வதா இல்லையா என்ற முடிவை எடுத்துக் கொள்ள வேண்டும் இதற்கு திரும்ப அளித்தல் காலம் (Payback period), முதலீட்டின் மீதான வருவாய் வீதம் (Return on investment), மற்றும் தேறிய இன்றைய பெறுமதி (Net present value) போன்ற முறைகளைப் பயன் படுத்திக் கொள்ள முடியும் ஒவ்வொரு முதலீட்டாளரும் தாம் ஏற்றுக் கொள்ளக் கூடிய ஆபத்தினாலைப் பொறுத்து எந்த முறையைத் தெரிவு செய்வது என்பதைத் தீர்மானித்துக் கொள்ளலாம்.
- 3) சிறு வணிக முயற்சிகளை ஆரம்பித்து நடத்துவதற்கோ அல்லது ஏற்கனவே உள்ள முயற்சிகளை விரிவுபடுத்துவதற்கோ போதிய மூலதனமின்மை ஓர் பிரச்சினையாகவுள்ளது. இங்கு மிக முக்கியமாகக் குறிப்பிட வேண்டியது யாதெனில் இன்று பலரும் எடுத்தவுடனேயே பெரியளவு முயற்சிகளைத் தொடங்க வேண்டும் என்றும் பெருமளவு வருமானம் உழைக்க வேண்டும் என்றும் என்னிச் செயற்படுகின்றார்களேயன்றிப் படிப்படியாக வளர்ச்சி நிலையை அடையவேண்டுமென்று நினைப்பதில்லை முதலில் குறைந்தளவு மூலதனத்துடன் தொடங்கிப் பின்னர் படிப்படியாக மூலதனத்தையும், வியாபாரத்தையும் வளர்த்துக் கொள்வதே சிறந்தது.

இதுவே அனுபவத்தைப் பெற்று நல்ல முறையில் முகாமை செய்வதற்கு இலகுவானதாக இருக்கும்.

- 4) முறைப்படியான ஆவணங்களைச் சமர்ப்பிப்பதன் மூலம் வங்கி போன்ற நிதி நிறுவனங்களிடம் இருந்து கடன்களைப் பெற்றுக்கொள்ளலாம். கைத்தொழில் அபிவிருத்திச்சபை (Indusial development board) முதலீட்டுச்சபை (Board of investment-BOI) போன்ற அரசுசார்புடைய நிறுவனங்கள் இத்தகைய முயற்சிகளுடைய திட்டங்களையும், விண்ணப்பங்களையும் பரிசீலனை செய்து கடன் வழங்கும் நிறுவனங்களுக்குச் சிபார்சு செய்வதன் மூலம் அத்தகைய முயற்சியாளர்கள் மூலதனத்தைத் திரட்ட வழிசெய்யலாம். பிராந்திய அபிவிருத்தியை நோக்கி மாவட்டச் செயலகமும், பிரதேச செயலகங்களும் உள்ளுர் முயற்சியாளர்களுக்கான ஊக்குவிப்புத்திட்டங்களை முன்னெடுக்க வேண்டும்.

தனி வியாபாரம் அல்லது ஏனைய சிறு முயற்சிகளைப் பொறுத்த வரை வெளிஇலாமியர்களில் பெருமளவு தங்கியிருப்பதை விடக்குமுப் அங்கத்தவர்களில் தங்கியிருப்பது சம்பளம் போன்ற செலவுகளைக் கட்டுப்படுத்தி இலாபம் உழைப்பதை உறுதிப்படுத்தும். குறிப்பாகக் குடும்பப் பெண்கள் இம்முயற்சி நிறுவனங்களில் தாழும் ஒருவராக ஈடுபடுவது குறைவாக இருப்பதை அவதானிக்கலாம். எனவே பெண்களின் ஈடுபாடும் ஊக்குவிக்கப்படுவது அவசியம்.

- 5) வங்கி போன்ற நிதி நிறுவனங்கள் தனித்து வியாபார நோக்கிலன்றிப் பொருளாதார மேம்பாட்டுப் பொறுப்புணர்ச்சியுடன் செயற்பட வேண்டும். உண்மையில் இடர்ப்பாடு மிகக் காலகட்டங்களிலெல்லாம் யாழ்ப்பாண மக்களின் வாழ்வாதாரங்களிலும், பொருளாதாரத்திலும் வங்கிகள் ஆற்றிய பணி யாராலும் மறக்க முடியாதது. ஆயினும் இன்று வங்கிகள் முறைமையான மதப்பீடும், போதிய ஆவணங்களுமின்றிக் கடன்களை வழங்குகின்றன என்ற குறை இருப்பதுபோல் தென்படுகின்றது. எனவே வாடிக்கையாளர் கடன்களுக்கு விண்ணப்பிக்கின்ற பொழுது வணிகத்திட்டம், வருமானக்கூற்று என்பவற்றைப் பெற்று உரிய முறையில் மதிப்பீடு செய்து அவர்களது இயலாமைக்கேற்ப கடன்களை வழங்குவது உறுதிப்படுத்திக் கொள்ளுதல் வேண்டும். இது தோல்வியற்ற, தொடர்ச்சியான வணிகச் செயற்பாட்டுக்கு வழிவகுக்கும். அத்துடன் கடன்களை வழங்கிய பின்னர் கண்காணிப்புச் செய்யப்படுவதும் அவசியமானது. வெற்றிகரமாகச் செயற்படும் வணிக முயற்சிகளைத் தெரிவு செய்து பரிசீலிக்களை வழங்கி ஊக்குவிக்கலாம். இதனைச் சில வங்கிகள் செய்து வருகின்றமை இங்கு குறிப்பிடத்தக்கது.

- 6) குத்தகைக் கம்பனிகள் குத்தகையடிப்படையில் வாகனங்களை வழங்குகின்றன என்பதற்காக வாகனங்களைக் கொள்வனவு செய்யாது தமது தேவையையும், அவ்வாகனங்களின் உச்சப்பாட்டினையும் அவை பெற்றுத்தரும் வருமானத்தையும் மதிப்பீடு செய்து சாதகமாகவிருக்கும் பட்சத்தில் மட்டுமே அவை கொள்வனவு செய்யப்படுதல் வேண்டும். அன்றேல் வாடகையடிப்படையில் அவற்றின் சேவையைப் பெற்றுக்கொள்வது சிறந்தது.
- 7) நிறுவனங்கள் முழுமையாக அல்லது பெருமளவு கடன் மூலதனத்தில் தங்கியிருப்பதைத் தவிர்த்துப் பொருத்தமான மூலதன இணைப்பைப் பேணிக்கொள்வதே பொருத்தமானது. உரிமை மூலதனத்தைவிட ஆகக்கூடியது இருமடங்கு கடன் மூலதனத்தைப் பெற்றுக்கொள்ளலாம் என்பது நியமம். இந்நியம் அளவைக் கருத்திற்கொண்டு செயற்படுவதன் மூலம் அதிகளவு வட்டிச் செலவைக் கட்டுப்படுத்தி இலாபத்தை உறுதி செய்து கொள்ள முடியும்.
- 8) பொருத்தமான கையிருப்பு மட்டத்தைப் பேணிக்கொள்வதன் மூலம் வியாபார வெற்றியை உறுதிப்படுத்திக் கொள்ளமுடியும். நாளாந்த விற்பனை மட்டத்தைச் சரியாக அளவீடு செய்து மாதமொன்றுக்குத் தேவையானளவு இருப்பைப் பேணிக் கொள்ளவேண்டுமே தவிர தேவைக்கு மேலதிகமான அல்லது குறைவான இருப்பைப் பேணுவதைத் தவிர்த்துக் கொள்ள வேண்டும். இதன்மூலம் நிதி முடங்கலை, வணிகப் பற்றாக்குறையைத் தவிர்த்துக்கொள்ள முடியும். விரைவாக நகரக்கூடிய பொருட்களில் சற்றுக்கூடுதலாகவும், மெதுவாக நகரக்கூடிய பொருட்களில் குறைவாகவும் இருப்பைப் பேணிக்கொள்ள வேண்டும். சில நிறுவனங்களுக்கு விரைவாக விற்பனை செய்யப்படும் பொருட்கள் இன்னொரு நிறுவனத்திற்கு மெதுவாக விற்பனை செய்யப்படுவதாக இருக்கலாம். எனவே ஒவ்வொரு நிறுவனவும் தாமே தத்தமக்கேற்றவாறு சரியான மதிப்பீட்டை மேற்கொள்ளவேண்டும். ஆகக்குறைந்த மட்டம், ஆகக்கூடிய மட்டம், மறுகட்டளையிடும் மட்டம் என்பவற்றைத் தீர்மானித்து அந்த மட்டங்களுக்குள் இருப்பு இருப்பதை உறுதி செய்து கொள்ள வேண்டும். ஆகக்குறைந்த மட்டத்துக்குக் கீழும் ஆகக்கூடிய மட்டத்துக்கு மேலும்இருப்பு நகராத வகையில் பேணிக் கொள்ள வேண்டும். நினைத்த பொழுதெல்லாம் கொள்வனவு செய்யாது இருப்பானது மறுகட்டளையிடும் மட்டத்துக்கு வரும்போதே மறுகட்டளையிடப்படல் / கொள்வனவு செய்யப்படுதல் வேண்டும். அத்துடன் பெறுமதி கூடிய பொருட்களுக்குக்கூடிய பாதுகாப்பு உறுதி செய்யப்படுதல் வேண்டும்.
- 9) விநியோகத்தர்கள் கடனுக்குப் பொருட்களைத் தருகிறார்கள் என்பதற்காக அளவுக்கதிகமாகவும் கடன் உரிமை நியமத்துக்கு மேலாகவும் கொள்வனவு செய்யப்படுவது

தவிர்க்கப்படுவது சிறந்தது. விற்பனையை அதிகரிக்கும் நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வதுடன் கையிருப்புப் பூர்வ வீதத்தை உயர்வாக வைத்திருப்பது நல்லது. கடன் விற்பனை மேற்கொள்ளப்படுவதாயின் சேகரிப்புக் காலத்தை குறைந்தளவில் வைத்திருப்பது சிறந்தது. இதனைத் தூண்டுவதற்குக் கழிவுகளை வழங்கலாம்.

- 10) வினாத்திறன் மிகக் ஆளணியினரை உருவாக்கும் வகையில் போதிய பயிற்சிகளை வழங்குவதற்கரிய நடவடிக்கைகளை உரிய தரப்பினர்கள் மேற்கொள்வது சாலப்பொருத்தமானதாக இருக்கும். இதற்கென ஒரு கைத்தொழில் அமைப்பு உருவாக்கப்படலாம் அல்லது ஏற்கனவே இருக்கும் கைத்தொழில் வல்லுனர்கள்/நிபுணர்களின் சேவையைப் பெற்றுக்கொள்ளலாம். இவ்விடத்தில் பல்கலைக் கழகம் போன்ற உயர்கல்வி நிறுவனங்களின் பணி மிக முக்கியமானது. வியாபார நிறுவனங்களுக்கும் இத்தகைய உயர்கல்வி நிறுவனங்களுக்குமிடையில் இறுக்கமான உறவு பேணப்படுதல் வேண்டும். வியாபாரிகளின் பிரச்சினைகளுக்குத் தீர்வுகாணும் வகையில் பல்கலைக்கழக அறிஞர்கள் பிரதேசம் சார்ந்த ஆய்வுகளை முன்னெடுக்க வேண்டும். இவ்வாறே வியாபாரிகளும் தமக்குப் பிரச்சினைகள் ஏற்படுகின்ற பொழுது அவர்களை அணுகும்நிலை உருவாக்கப்படுதல் வேண்டும்.
- 11) பிற போட்டியளாரிலிருந்து அல்லது பிற வியாபார முயற்சிகளிலிருந்து வேறுபட்ட வகையில் செயற்பட வேண்டியது அவசியமானதாகும். ஏற்கனவே உருவாக்கப்பட்ட வணிக முயற்சிகளைப் போல் புதிதாக வருகின்ற வியாபாரிகளும் உருவாக்காமல் வேறுபட்ட வணிக முயற்சிகளை உருவாக்குவது சிறந்தது.
- 12) நவீன தொழில்நுட்ப வசதியும் மூலப்பொருள் கிடைப்பனவுமின்றி இடர்ப்படும் வெற்றிகரமான தொழில் முயற்சிகளுக்கு இத்தகைய வாய்ப்புக்களைப் பெற்றுக் கொடுப்பதற்கு உரிய அதிகாரிகள் முன்வரவேண்டும். புதிய தொழில்நுட்பம் மிகவும் செலவு கூடியதாக இருப்பின் ஒரு சில முயற்சியாளர்கள் ஒன்றுசேர்ந்து அதனைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு முன்வரலாம். இங்கு ஒரேதன்மையான சிறிய, நடுத்தர தொழில்முயற்சிகள் தமக்கென்று ஓர் கூட்டு அணுகுமுறையை (Cluster Approach) உருவாக்கிக் கொள்ள முடியும். இந்த விடயத்தில் அரச நிறுவனங்களும், அதிகாரிகளுமே கவனம் செலுத்த வேண்டும். இதன் மூலம் சிறிய நிறுவனங்கள் தமக்குத் தேவையான வசதிகளைப் பெற்றுக் கொள்வதுடன் தமது சிறு உற்பத்திப் பொருட்களை பெரிய நிறுவனங்களின் ஊடாக விற்பனை செய்ய முடியும். பல நாடுகளில் இந்த அணுகுமுறை வெற்றியளித்துள்ளமை இங்கு குறிப்பிடத்தக்கது.

- 13) சிறு தொழில் முயற்சியாளர்கள் எதிர்கொள்ளும் மற்றுமொரு பிரச்சினை உற்பத்திப் பொருட்களுக்கான சந்தை வாய்ப்பின்மையாகும். எனவே பொருட்களுக்கான சந்தை வாய்ப்பை ஏற்படுத்துவதில் அரசு நிறுவனங்கள் முன்வரவேண்டியது அவசியமாகும். குறிப்பாக உற்பத்திப் பொருள் கண்காட்சிகளையோ அல்லது மாதிரிச் சந்தைகளையோ ஏற்படுத்தின் அவை முயற்சியாளர்களுக்குப் பேருதவியாக இருக்கும். இதைவிடுத்து நிறுவனங்கள் பொருத்தமான விநியோக முறைகளைத் தெரிவு செய்து சந்தைப்படுத்த முடியும். நீதிநெறி, சமூக விழுமியங்களைக் கொண்ட சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகள் நுகர்வோரைப் பெரிதும் கவரும் என்பது அண்மைக்கால ஆய்வுகளின் முடிவாகும். தொடர்ச்சியான விளம்பரங்களை மேற்கொள்வதும், அன்பளிப்புக்களை வழங்குவதும் புதிய தந்திரோபாயங்களை அமுல்படுத்துவதும் சந்தைப்படுத்தலை இலகுவாக்கும்.
- 14) வியாபார நிறுவனங்களைப் போட்டியாளர்களிடமிருந்து பாதுகாத்தற் பொருட்டு நுண்ணிய மற்றும் சிறிய நடுத்தர வணிக முயற்சிகளுக்கான புதிய கொள்கைகளை அரசு அறிமுகப்படுத்தலாம். இம்முயற்சியாளர்களின் மூலதனத்திற்கான உதவுதொகையினையும் (Subsidy) வழங்கலாம். குறிப்பாக சிறிய நடுத்தர தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கான நிறுவன அமைப்பினுடாகப் பின்வரும் சேவைகளை வழங்கவதற்கு அரசு முழுமையான முயற்சிகளை நடைமுறைப்படுத்த வேண்டும்.
- வியாபாரத் தகவல்களை உருவாக்குதலும் வழங்குதலும்.
 - வியாபார விழிப்புணர்வை உருவாக்குதல்.
 - வியாபார அபிவிருத்திச் சேவைகளை வழங்குதல்.
 - சந்தை மற்றும் நிதி வாய்ப்புக்களை உருவாக்குதல்.
 - முயற்சியாண்மைக் கல்வியை உருவாக்கி மேம்படுத்துதல்.
 - தொழில் முயற்சி ஒத்துழைப்பையும் கூட்டையும் ஏற்படுத்தித் தூண்டுதல்.
 - வியாபாரச் செயற்பாட்டுச் சூழலை மேம்படுத்துவதற்கான கொள்கைகளை அமுல்படுத்துதல்.

முடிவுரை

யாழ்ப்பாணத்து வணிக முயற்சிகள் பற்றிய ஒரு பொதுவான பார்வையும் அவை எதிர்நோக்குகின்ற பிரச்சினைகளும் ஆழமாக இவ்வுரையில் அலசி ஆராயப்பட்டுள்ளது. அத்துடன் இத்தகைய பிரச்சினைகளுக்குத் தீவு காண்பது எப்படி என்பது பற்றிய முன்மொழிவுகளும் இயன்றவரை முன்வைக்கப்பட்டுள்ளன. எனவே இது முழுமையாக எம் வியாபாரிகளுக்கும் சமூகத்திற்கும் பயனுள்ளதாக அமையும் என்பது எனது நம்பிக்கை.

உசாத்துணை

Farook M.R.M., (1992), Traditional and new enterprises in Sri Lanka; PIM Conference on Management Studies.

Hubert and Link, In Pushpanathan; A and Zhiyang Lin (2006), Personal characteristics of an Entrepreneur and its influence on Performance; Journal of management; col. IV. No.I, October 2006, pp 43 – 48, South Eastern University of Sri Lanka.

Karunananayake.G.P., and Senadheera.G.D.V.R.. (2006), Strategic Orientation of Entrepreneurs in small and medium enterprises; Third International conference on Business management, University of Sri Jeyawardeneprura; p.137.

Keys.P.R., (1988), Administrative entrepreneurship in the public sector; Administration in social work, 12,2: pp.59-68.

Schumpeter.J.A., (1934), The theory of economic development; Cambridge; Mass: Harvard University Press, p.74.



