

முயற்சி யாண்மையும் பொருளாதார அபிவிருத்தியும்



**தம்பிராஜா ப்ரபாகரன்
டிலாந்த் தர்மல்ங்கம்**

**சீடா மீள்கட்டுமானத்தீடம்
கழக்குப் பல்கலைக்கழகம்
இலங்கை**





**முயற்சியாண்மையும்
பொருளாதார அபிவிருத்தியும்**

**தம்பிராஜா பிரபாகரன்
டினாந்தி தர்மலிங்கம்**

**சீடா (CIDA) மீள் கட்டுமானத் திட்டம்
கிழக்குப்பல்கலைக்கழகம்,
இலங்கை.
2008.**

நூல் விபரம்

தலைப்பு	: முயற்சியாண்மையும் பொருளாதார அபிவிருத்தியும்
மொழி	: தமிழ்
ஆசிரியர்கள்	: தம்பிராஜா பிரபாகரன், டிலாந்தி தர்மலிங்கம்
பதிப்புரிமை	: ஆசிரியர்களுக்கு ©
முதற் பதிப்பு	: 2008
பக்கம்	: vi + 46 = 52
அச்சிட்போர்	: மைக்கல்'ஸ் மொபைல் அச்சகம்
வெளியிட்போர்	: சீடா மீனூருவாக்கல் செயற்றிட்டம் கிழக்குப்பல்கலைக்கழகம், இலங்கை
ISBN	: 978-955-1443-21-4

Bibliographical data

Title	: Entrepreneurship and Economic Development
Language	: Tamil
Authors	: Thambirajah Prabakaran, Dilanthi Tharmalingam
Copy right	: Authors ©
First Edition	: 2008
Pages	: vi+46 = 52
Printers	: Micheal's Mobile Printers
Publisher	: Office of CIDA Restore Project Eastern University, Sri Lanka
ISBN	: 978-955-1443-21-4

Print



Michael's Mobile Printers
90, Bar Road, Batticaloa.
Tel - 060 2642012, 065 4900485

வாழ்த்துரை

இன்றைய காலகட்டத்தில் ஆற்றல் மிகுந்த சமுதாயத்தைக் கட்டியெழுப்புவதற்கு இலங்கை போன்ற அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடு ஒன்றின் மூலம் உருவாக்கப்படும் தொழில் முயற்சிகள் குறைந்த மூலதன தேவைப்பாடுகள், உயர்ந்த தொழில் வாய்ப்பினை உருவாக்கக்கூடிய இயலாற்றல், உயர்ந்த வருமானப் பங்கீடு கொண்ட சிறிய நடுத்தரளவு கைத்தொழில் முயற்சிகள் இன்றியமையாததாக காணப்படுகின்றது. வியாபார முயற்சிகளுக்கு புதிய உத்வேகம் கொடுக்கப்பட்டு வரும் இவ்வேளையில் “முயற்சியாண்மையும் பொருளாதார அபிவிருத்தியும்” என்ற நூல் வெளிவருவது ஓர் காலத்தின் தேவையென்று நான் கருதுகின்றேன்.

பாடசாலைகள் தொடங்கி பல்கலைக்கழகங்கள் வரை இக்கற்கை நெறிக்கு முன்னுரிமை கொடுக்கப்பட்டு வருகின்றமையால் தமிழ் மொழி மூலம் இத்துறைசார் நூல்கள் வெளிவருவது மிகவும் குறைவாகவே காணப்படுகின்றது. எனவே இக்குறையை நிவர்த்தி செய்யும் நோக்கில் இவ்விரு நூலாசிரியர்களாலும் “ முயற்சியாண்மையும் பொருளாதார அபிவிருத்தியும்” எனும் நூல் தமிழ் மொழியில் வெளிக்கொணர்வது தமிழ் மொழி மூலம் கற்கை நெறியைப் பயில்வோருக்கு ஒரு வரப்பிரசாதமாக அமையும் என்பதில் எவ்வித ஐயமுமில்லை.

இவ்விரு நூலாசிரியர்களாலும் பலதரப்பட்ட விடயங்களை மிகவும் இலகுவான நடைமுறையிலும் எல்லோரும் வாசித்து விளங்கக் கூடிய வகையிலும் இந்நூல் வெளிக் கொண்டு வந்துள்ளது மிகவும் பாராட்டுக்குரிய விடயமாக கருதுகின்றேன். இந்நூலாசிரியர்களின் இம்முயற்சி வரவேற்கத்தக்கது. இது போன்ற பல நூல்களை வெளியிட வேண்டுகென வாழ்த்துகின்றேன்.

K. ரவி

பிரதிப்பணிப்பாளர்

சீடா மீனாருவாக்கல் செயற்றிட்டம்

கிழக்குப்பல்கலைக்கழகம்.

இலங்கை.

முன்னுரை

இன்றைய காலகட்டத்தில் முயற்சியாண்மைக்கான தேவை கிராம, நகர மட்டங்களிலும் அதிகரித்த வண்ணமே இருக்கின்றன. எனவே ஒரு பொருளாதாரத்தில் ஏற்படுகின்ற மாற்றங்கள், புதிய கண்டுபிடிப்புகள், செயற்பாடுகள் போன்றவற்றிற்கு முயற்சியாண்மையே அதிகமான பங்களிப்பினை செய்கின்றது. தற்காலத்தில் ஒரு நாடானது முழுமையான சந்தர்ப்பங்களை முயற்சியாளர்களுக்கே வழங்குகின்றது. ஏனெனில் முயற்சியாண்மையின் மூலமாக கூடுதலாக உள்நாட்டு வளங்களும் பயன்படுத்தப்படாத வளங்களும் முயற்சியாளர்களால் பயன்படுத்தப்படுவதன் மூலமாக நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு இட்டுச்செல்கின்றது.

இந்நூல் பொதுவாக பல்கலைக்கழகங்கள், தொழில்நுட்பக் கல்லூரிகள் போன்றவற்றில் பட்டப்படிப்பினை மேற்கொள்ளும் மாணவர்களுக்கும் உயர்தர வகுப்பில் கல்வி பயிலும் மாணவர்களுக்கும் “முயற்சியாண்மையும் பொருளாதார அபிவிருத்தியும்” தொடர்பான ஆய்வை மேற்கொள்ளும் ஆய்வாளர்களுக்கும் உசாத்துணை நூலாக அமையும் என்பதில் எவ்வித ஐயமுமில்லை.

இந்நூலை வடிவமைத்து விருத்தி செய்து, தயாரித்து, வெளியிடுவதில் ஒத்துழைப்பு வழங்கிய அனைவருக்கும் எமது நன்றிகளைத் தெரிவித்துக் கொள்கின்றோம்.

இந்நூலை பயன்படுத்தும் போது மாணவர்களும், ஆசிரியர்களும் மற்றும் முயற்சியாண்மையில் அக்கறையுடையவர்களும் மனநிறைவடைவார்கள் என நாம் நம்புகின்றோம். இந்நூல் பற்றிய உங்களது ஆலோசனைகளையும் கருத்துக்களையும் மதிப்புடன் வரவேற்கின்றோம்.

நூலாசிரியர்கள்



**Office of CIDA Restore Project
Eastern University, Sri Lanka.**

Publication Number : 10

Name of the Book : Entrepreneurship and Economic Development

**Name of the Authors : Thambirajah Prabakaran,
Dilanthi Tharmalingam**

**Printed with Financial Assistance from the
Canadian International Development Agency (CIDA)
Under the CIDA Restore Project**

பொருளடக்கம்

விடயம்	பக்கம்
1. அறிமுகம்	01
2. முயற்சியாண்மையின் தன்மையும் அபிவிருத்தியும்	02
3. வெற்றிகரமான முயற்சியாளருக்கு இருக்க வேண்டிய தகமைகள்	03
4. முயற்சியாண்மையின் வகைகள்	07
5. முயற்சியாண்மைச் செயன்முறை	11
6. முயற்சியாளரின் சமூகப்பொறுப்புக்களும் வியாபார நெறிமுறையும்	13
7. முயற்சியாண்மையின் ஆக்கத்திறனும் புதிது புனைதலும்	16
8. பொருளாதாரமொன்றில் முயற்சியாண்மையின் தேவையும் முக்கியத்துவமும்	25
9. முயற்சியாண்மையின் பலவீனங்கள்	29
10. முயற்சியாண்மையின் அனுகூலங்கள்	33
11. முயற்சியாண்மைக்கான தவறுகளை நிவர்த்தி செய்வதற்கான வழிமுறைகள்	35
12. வியாபாரத் திட்டம்	37

அறிமுகம்

இன்றைய மாற்றமடைந்து வரும் உலகில் முயற்சியாண்மைக்கான தேவை கிராம மட்டத்திலும் நகர மட்டத்திலும் அதிகரித்த வண்ணமே இருக்கின்றது. முயற்சியாளன் ஒரு சிறந்த தீர்மானம் மேற்கொள்பவராக கருதப்படுகின்றான். எனவே ஒரு பொருளாதாரத்தில் ஏற்படுகின்ற மாற்றங்கள், புதிய கண்டுபிடிப்புக்கள், செயற்பாடுகள் போன்றவற்றிற்கு முயற்சியாண்மையே அதிகமான பங்களிப்புச் செய்கின்றது. தற்காலத்தில் ஒரு நாடானது முழுமையான சந்தர்ப்பங்களை முயற்சியாளர்களுக்கே வழங்குகின்றது.

ஏனெனில் முயற்சியான்மையின் மூலமாக கூடுதலாக உள்நாட்டு வளங்களும் பயன்படுத்தப்படாத வளங்களும் முயற்சியாளர்களால் பயன்படுத்தப்படுவதன் மூலமாக நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு இட்டுச் செல்கின்றது. இன்று முயற்சியாளர்களுக்கு சாதகமான கேள்வி காணப்படுகின்றது. பாடசாலை, பல்கலைக்கழகம், அரசு நிறுவனங்கள் போன்ற எல்லா இடங்களிலும் முயற்சியாண்மை அவசியமாகின்றது.

எனவே முயற்சியாளரினால் சிறந்த தொழில் முயற்சியாண்மை உருவாக்கும் போது சந்தைப்படுத்தல், தொழில்நுட்பம், பொருத்தமான இடம், இயந்திர உபகரணம், மூலப்பொருட்கள், தொழிலாளர்கள், மூலதனத்தின் அளவு போன்ற காரணிகளை கவனத்தில் கொள்ளல் வேண்டும்.

முயற்சியாண்மையின் தன்மையும் அபிவிருத்தியும்

முயற்சியாளர் (Entrepreneur) எனும் பதமானது French மொழியிலிருந்து மொழி பெயர்க்கப்பட்டது. French மொழியில் entreprendre என்பது வியாபாரத்தை மேற்கொள்ளல் (Undertake Business) ஆகும். முயற்சியாண்மைக்கு பல்வேறுபட்ட வரைவிலக்கணங்கள்

வரையறுக்கப்பட்டும் சர்வதேச மட்டத்திலும் ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடிய சரியான வரைவிலக்கணம் இன்னும் வரையறுக்கப்படவில்லை.

மூலங்கள்	வரைவிலக்கணங்கள்
knight (1921)	இடரினையும் நிச்சயமற்ற தன்மையினையும் தாங்கி இலாபம் உழைத்தல்
Schumpeter (1934)	புதிய பொருட்கள் சேவைகள், மூலப்பொருட்களுக்கான மூலங்கள், உற்பத்தி முறைகள், சந்தைகள் போன்றவற்றின் புதிய இணைப்பாகும்.
Hoselitz (1952)	நிச்சயமற்ற தன்மையினை ஏற்று உற்பத்தித்திறனுள்ள வளங்களை ஒன்றிணைத்தல், புதிது புனைதல், மூலதன முன்னேற்பாடாகும்.
Cole (1959)	இலாபத்தை அடிப்படையாகக் கொண்ட விபாரத்தை ஆரம்பித்தல், விருத்தி செய்தல் போன்ற நோக்கமுள்ள செயற்பாடாகும்.
McClelland (1961)	நடுத்தரமான இடரினை ஏற்பவர்.
Casson (1982)	அரிதான வளங்களை ஒன்றிணைத்தல் தொடர்பான தீர்மானங்களும் கருத்துக்களும்.
Gartner (1985)	புதிய நிறுவனங்களை உருவாக்கல்
Stevenson, Roberts and Grousbeck (1989)	தற்போது காணப்படுகின்ற வளங்கள் தொடர்பான கட்டுப்பாடில்லாமல் கிடைக்கக்கூடிய முழு வாய்ப்புக்களையும் தேடுதல் ஆகும்.
Hart, Stevenson and Dial (1995)	தற்போது காணப்படுகின்ற வளங்கள் தொடர்பான கட்டுப்பாடில்லாமல் கிடைக்கக்கூடிய முழு வாய்ப்புக்களையும் தேடுகின்றபோது நிறுவன அமைப்பாளர்களின் முன்னைய தெரிவுகளும் கைத்தொழில் தொடர்பான அனுபவங்களும் வரையறைகளாக காணப்படுகின்றன.

அட்டவகை 1.1

முயற்சியாகக் கண்ட வரைவிலக்கணத்தின் போக்கு

மேற்கூறப்பட்ட வரைவிலக்கணங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு வெற்றிகரமான முயற்சியாளனொருவன் புதியது புனைதல், ஆக்கத்திறன், வளங்களை ஒன்றிணைத்து பொருளாதார நிறுவனமொன்றினை ஆரம்பித்தல், இடர், நிச்சயமற்ற தன்மையினை எதிர்நோக்கி வருமானத்தை உழைத்தல் போன்ற உயரிய பண்புகளை கொண்டுள்ளான்.

வெற்றிகரமான முயற்சியாளருக்கு இருக்க வேண்டிய பண்புகள்

வியாபாரமொன்று வெற்றியடைய வேண்டுமெனில் ஒரு முயற்சியாளர் பின்வரும் குணாதிசயங்களைக் கொண்டிருத்தல் அவசியமானதாகும்.

1. ஆபத்தினை ஏற்பவர் :

முயற்சியாளர் சந்தை, கிடைக்கக்கூடிய வளங்கள், பொருட்கள் சேவைகள் தொடர்பான தகவல்கள் போன்றவற்றை அடிப்படையாகக் கொண்டு இடரினை கணிப்பிடுவதுடன் எவ்வாறு அவ்விடர்களினை வெற்றிகரமாக குறைப்பது போன்ற திட்டமிட



லினூடாக எதிர்காலத்தில் வியாபாரத்தினை வெற்றிகரமாக கொண்டு நடத்துவதற்கான சாத்தியங்கள் காணப்படுகின்றது. அத்துடன் வெற்றிகரமான முயற்சியாளர் அதிகமான இடரினை ஏற்பவரல்ல மறுபுறமாக இடரினை தவிர்ப்பவர் என்று கூறலாம். இவ்வாறு இடரினை தவிர்ப்பதனூடாக வெற்றிகரமான வியாபார திட்டமிடலை கட்டியெழுப்பக்கூடியதாகவுள்ளது.

2. சுயநம்பிக்கை :

வெற்றிகரமான முயற்சியாள ரொருவர் வியாபாரத்தை சிறந்த முறையில் நடத்துவதற்கு அளவுக்கதிகமான நம்பிக்கையினை கொண்டிருத்தல் வேண்டும். அதாவது வியாபார வெற்றிக்கான பல்வேறுபட்ட வாய்ப்புக்களை நோக்கி தன்நம்பிக்கையுடன் தொடர்ச்சியாக பங்களிப்புச் செய்து கொண்டிருப்பார்கள்.



3. சக்தி :

முயற்சியாளரொருவர் சாதாரண நபரினை விட அதிகமான பௌதீக ரீதியாக சிறந்த உடல், உள சக்தி உடையவனாக இருத்தல் வேண்டும்.



இவ்வாறான உயரிய சக்தி (அதிக நேரம் செலவழித்தல், கடின உழைப்பு) ஒரு சிறந்த வியாபார நிறுவனத்தை ஸ்தாபிப்பதற்கு தேவையான நம்பமுடியாத முயற்சியினை கொடுக்கின்றது.

4. எதிர்வுகூறும் திறன் :

முயற்சியாளரொருவர் கடந்த கால நிகழ்கால தரவுகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு வியாபாரத்தின் எதிர்கால நிலைமைகளை எதிர்வுகூறக்கூடிய திறன்.



5. ஒழுங்குபடுத்தல் திறன் :

வெற்றிகரமான முயற்சியாள ரொருவர் வியாபார சேவை களை வெற்றிகரமாக நிறை வேற்றுவதற்காக எவ்வாறு சரியான நபர்களை வியாபாரத்தில் ஒன்றிணைக்கும் திறன்.



6. கூட்டுத்திறன் :

முயற்சியாளர் எப்பொழுதும் ஏனையவர்களுடன் ஒத்துப் போகக்கூடியதாகவும் நிலமைகளை எளிதாக சமாளிக்க கூடியதுமான திறன்.



7. தலைமைத்துவ திறன் :

முயற்சியாளன் வேலைகளையும் கட்டளைகளையும் ஏனையோர் ஏற்றுக்கொள்வதன் மூலமாக வெற்றிகரமாகவும் முன்னேற்றகரமாக கருமமாற்றக்கூடிய திறன்.



8. சரியான தீர்மானமெடுக்கும் திறன்:

வெற்றிகரமான வியாபாரத்தில் சரியான நேரத்தில் சரியான தீர்மானம் எடுத்தல் அத்தியாவசியமானதாக காணப்படுகிறது.



எந்தவொரு முயற்சியாளனும் வியாபாரத்தில் ஏதேனும் பிரச்சினை எழுகின்ற சந்தர்ப்பத்தில் அப்பிரச்சினையினை தீர்ப்பதற்கு அல்லது முனைவதற்கு முன்னர் அப்பிரச்சினை எழுவதற்கான காரணங்களை இனங்கண்டு அதற்கு தீர்வு காண முனைதல் வேண்டும். அத்துடன் நிறுவன செயற்பாடுகளில் எழக்கூடிய பிரச்சினைக்கான தீர்வுகளும் மிகச்சரியானதும் பொருத்தமான துமான தீர்வினை சரியான நேரத்திலும் விரைவாகவும் தெரிவு செய்யக்கூடிய ஆற்றல்.

9. புதிய கண்டுபிடிப்புத்திறன்:

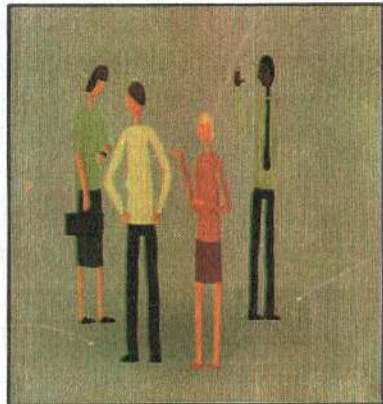
தொழில் முயற்சியாளனுடைய புதிய கண்டுபிடிப்புத் தன்மையானது அவருடைய புதிய பொருளை விருத்தி செய்வதிலும் அதற்கு கையாளும் தொழிநுட்ப முறைகளிலும் அதனோடு தொடர்புபட்ட நடைமுறைகளிலும் தங்கியுள்ளது. இன்றைய போட்டித் தன்மை



யான சூழ்நிலைகளில் தொழில் முயற்சி வெற்றியடைய வேண்டுமாயின் அவருடைய புதிய கண்டுபிடிப்புத்தன்மையிலேயே பெரிதும் தங்கியுள்ளது.

10. சமூக நல்லுறவு :

தொழில் முயற்சியாளனுக்கு சாதகமான சமூக நல்லுறவு மிக முக்கியமான காரணியாக காணப்படுகின்றது. தொழில் முயற்சியாளனொருவன் சக ஊழியர்களுடனும் வாடிக்கையாளர்களுடனும் விநியோகஸ்தர்களுடனும் அரசு நிறுவனங்களுடனும் ஒரு சமூக நல்லுறவை பேணுவதனுடாக ஒரு வெற்றிகரமான வியாபார நிர்வாகியாக செயற்படலாம்.



மேலே கூறப்பட்ட பண்புகள் வியாபார முயற்சியின் ஆரம்பப் படி நிலையில் காணப்படாவிடினும் அதனை அவர்கள் படிப்படியாக விருத்தி செய்வது கட்டாயக் தேவைப்பாடாக காணப்படுகின்றது. ஒருவர் வியாபாரத்தை ஆரம்பிப்பதற்கான மன உறுதியும், விருப்பமும், படைப்பாற்றலும், அதற்கான பொறுப்பும், தன்னம்பிக்கையும், தொழில்நுட்பமும் கொண்டிருந்தால் அவர் தொழில் முயற்சியை ஆரம்பிக்கலாம்.

முயற்சியாளரின் வகைகள்

முயற்சியாளரினை கலாச்சார பண்புகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு பின்வருமாறு வகைப்படுத்தலாம்

1. இளம் முயற்சியாளர்கள் :

இன்றைய போட்டிச்சூழலில் இளம் முயற்சியாளர்கள் வியாபார முயற்சிகளில் ஈடுபட்டுவருகின்றனர். இளம் முயற்சியாளர்கள் முயற்சியாண்மையினை தெரிவு செய்கின்றமையினால் இவர்களுக்கு

இவ்வாறான வியாபாரங்கள் ஆரம்பக்கட்ட தொழில் வழி காட்டியாக காணப்படுகின்றது. அத்துடன் இளம் முயற்சியாளர்களுக்கு எவ்வாறான வியாபாரத்தினை தெரிவு செய்வது, ஆரம்பிப்பது, இயக்குவது போன்ற விடயங்களை கருத்தரங்குகள், பயிற்சிப்பட்டறைகள் மூலமாக கற்பிப்பதன் மூலம் சிறந்த வியாபாரத்தை இனம் கண்டு கொள்ளக் கூடியதாகவுள்ளது.



2. பெண் முயற்சியாளர்கள் :

சிறு வியாபாரமானது பெண்களுக்கு வியாபார தொழில் வாய்ப்புக்களை வழங்குவதில் முன்னிலை வகிக்கிறது.

பெண் முயற்சியாளர்களை அதிகமாக கிராமமட்டங்களில் அவதானிக்கக் கூடியதாகவுள்ளது. உதாரணமாக நெசவு, தும்பு, மட்பாண்டம் போன்ற தொழில் முயற்சிகளில் ஈடுபடுகின்றனர். இன்றைய காலகட்டத்தில் அரசு, அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்கள் நிதி, தொழில்நுட்பம் சார்ந்த உதவிகளை பெண் முயற்சியாளர்களுக்கு வழங்குவதனுடாக நாட்டின் பொருளாதார அபிவிருத்திக்கு இட்டுச் செல்கின்றது.

3. குடிபுகுந்த முயற்சியாளர்கள் :

தற்போதைய காலகட்டத்தில் திறந்த, சுதந்திரமான பொருளாதாரத்தில் நபர்கள் ஒரு நாட்டிலிருந்து இன்னுமொரு நாட்டிற்கு இடம்பெயரக் கூடியதாகவுள்ளது. இச் சந்தர்ப்பத்தில் குடிபுகுந்தவர்கள் குறிப்பிட்ட நாட்டில் மூலதனம் சொத்துக்களுடன் வியாபார முயற்சிகளில் ஈடுபட்டு அவர்களுடைய அளவுக்கதிகமான அர்ப்பணிப்பின் காரணமாக வியாபாரத்தில் சிறந்து விளங்குகின்றனர்.



4. பகுதி நேர முயற்சியாளர்கள் :

முயற்சியாண்மையின் மிகச்சிறந்த வழிகாட்டியாக பகுதி நேர வியாபாரத்தினை ஆரம்பிப்பது காணப்படுகின்றது. பகுதி நேர முயற்சியாளர்கள் அதிகமாக மேலைத்தேய நாடுகளில் காணப்படுகின்றனர். உதாரணமாக அமெரிக்காவில் கிட்டத்தட்ட 15 மில்லியன் அமெரிக்கர்கள் பகுதி நேர சுய



தொழிலில் ஈடுபடுகின்றனர். பகுதி நேர வியாபாரத்தில் குறைவான இடங்கள் காணப்படுகின்றமை ஒரு நன்மையாக கருதப்படுகின்றது.

அத்துடன் முயற்சியாளர்கள் பகுதி நேர வியாபாரத்தை ஆரம்பிப்பதுடன் அவ் வியாபாரத்திற்கு போதுமான கேள்வி காணப்படுமிடத்து அவ் வியாபாரத்தை எதிர்காலத்தில் முழுநேர வியாபாரமாக மாறுவதற்கான வாய்ப்பு கூடுதலாக காணப்படுகின்றது.

**5. வீட்டை மையமாகக் கொண்ட
வியாபாரம் :**

இன்றைய காலகட்டத்தில் வீட்டை மையமாகக் கொண்ட வியாபாரத்தில் பாரியளவு புரட்சி காணப்படுகின்றது. முயற்சியாளர்கள் அவர்களின் வீடுகளில் சிறு வியாபார



முயற்சிகளில் ஈடுபடுவதன் மூலமாக வியாபார செயற்பாட்டு செலவு குறைவு, எளிதான வாழ்க்கைப்பாணியும் வேலைப்பாணியும் காணப்படும், குறைவான தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்தி உச்ச இயலளவை பெறுதல் போன்ற நன்மைகளை பெற்றுக் கொள்ளலாம். தற்காலத்தில் இவ்வியாபாரமானது அதிகமாக பரவலாக்கப்பட்டு காணப்படுகின்றது. எனவே இவ்வியாபாரத்தின் மூலமாக அதிகமான வருமானத்தை ஈட்டிக்கொள்ளலாம்.



6. குடும்ப வியாபாரங்கள் :

ஒரு நிறுவனத்தின் நிதிக்கட்டுப்பாடானது இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட குடும்ப அங்கத்தவர்களினால் மேற்கொள்ளப்படுமாயின் அவ்வியாபாரம் குடும்ப வியாபாரம் எனப்படும். குடும்ப வியாபாரமானது ஒரு பொருளாதாரத்திற்கு மிக முக்கியமான பகுதியாக காணப்படுகின்றது.

7. கூட்டு அல்லது இணை முயற்சியாளர்கள்:

ஒரு குடும்பத்திலுள்ள கணவன், மனைவி (தம்பதியினர்) இரண்டு நபர்களும் ஒன்றாக இணைந்து ஒரு வியாபார முயற்சிக்கு கூட்டு உரிமையாளர்களாகுதல் கூட்டு அல்லது இணை முயற்சியாளர்கள் ஆகும்.



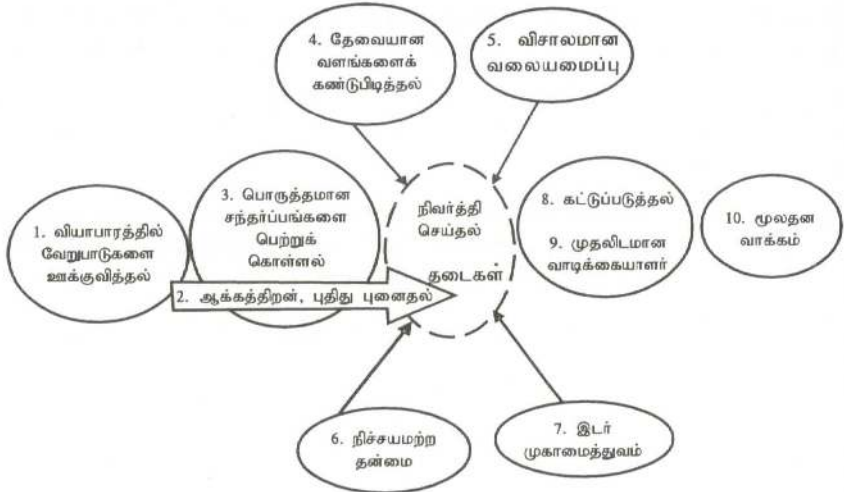
முயற்சியாண்மைச் செயன்முறை

முயற்சியாண்மைச் செயன்முறையானது முயற்சியாளனின் முக்கியமான பண்புகள் அல்லது செயற்பாட்டுக் காரணிகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு உருவாக்கப்பட்டுள்ளது. எனவே முயற்சியாளரின் செயற்பாட்டு காரணிகளாக பின்வருவனவற்றைக் குறிப்பிடலாம்.

1. முயற்சியாளர்கள் வியாபார முயற்சியில் தனித்துவமான வேறுபாடுகளை மேற்கொள்ளல்.
2. முயற்சியாளர்கள் ஆக்கத்திறன், புதியது புனைதல் மேற்கொள்ளல்.
3. முயற்சியாளர்கள் வாய்ப்புக்களை பெற்றுக்கொள்வதற்கு தேவையான வளங்களை கண்டுபிடித்தல்.
4. முயற்சியாளர்கள் சிறந்த வலையமைப்பாளர்கள்.
5. முயற்சியாளர்கள் இடர்களை சிறந்த முறையில் முகாமை செய்தல்.
6. முயற்சியாளர்கள் வியாபார செயற்பாடுகளை வினைத்திறனாக கட்டுப்பாடு செய்தல்.

7. முயற்சியாளர்களின் முதலாவது இலக்கு வாடிக்கையாளர்களாகும்.
8. முயற்சியாளர்களினால் மூலதனத்தை உருவாக்கல்.
9. முயற்சியாளர்கள் பொருத்தமான சந்தர்ப்பங்களை வெளிச்சுழலிலிருந்து பெற்றுக்கொள்ளல்.
10. முயற்சியாளர்கள் நிச்சயமற்ற தன்மைகளை எதிர்நோக்கல்.

மேற்கூறப்பட்ட முயற்சியாளனின் பத்து முக்கியமான பண்புகள் அல்லது செயற்பாட்டுக் காரணிகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு முயற்சியாண்மைக்கான செயன்முறை உருவாக்கப்பட்டுள்ளது.



உரு 1.1 முயற்சியாண்மைச் செயன்முறை

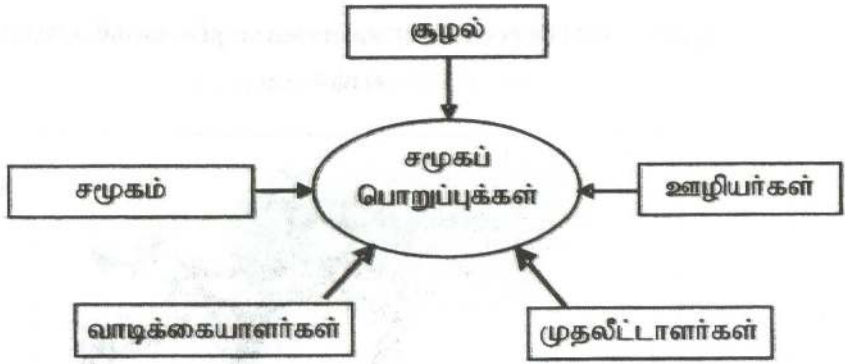
முயற்சியாளரொருவர் இவ் முயற்சியாண்மை செயன்முறையிலுள்ள ஒவ்வொரு கூறுகளையும் சிறந்த முறையில் விளங்கி கொள்வதன் மூலமாக சிறுவியாபார முயற்சியினை வெற்றிகரமாக செயற்படுத்தலாம்.

முயற்சியாளரின் சமூகப்பொறுப்புகளும் வியாபார
நெறிமுறையும்



முன்னைய காலங்களில் முயற்சியாளன் பொருட்களையும் சேவைகளையும் நுகர்பவர்களுக்கு விநியோகித்து இலாபம் பெறும் நோக்கம் மாத்திரமே முக்கிய குறிக்கோளாக காணப்பட்டது. ஆனால் இன்றைய காலகட்டத்தில் முயற்சியாளன் நுகர்வோர் திருப்தியினை ஏற்படுத்த துவதற்காக அவர்களது தேவை, விருப்பம், போட்டியாளர்கள் நிலை ஆகியன கருத்திற் கொள்ளப்பட்டாலும் நுகர்வோர் நலன், சமூகத்தின் நீண்டகால நலன் ஆகியன கருத்திற் கொள்ள வேண்டியது கட்டாயத் தேவைப்பாடாக காணப்படுகின்றது.

சமூகப்பொறுப்பு என்பது வாடிக்கையாளர், ஊழியர், சமுதாயம், சூழல் போன்ற சகல பிரிவினருக்கும் பாதிப்பு ஏற்படாத வகையில் செயற்படுதல் ஆகும். ஆனால் வியாபார நெறிமுறை அல்லது வணிக ஒழுக்காற்று என்பது வாடிக்கையாளர்களுக்கு, ஊழியர்களுக்கு, சமுதாயத்திற்கு எது சரியோ அவற்றைச் செய்து பிழையானவற்றைச் செய்யாமல் விடுவதாகும். ஒவ்வொரு வியாபார நிறுவனங்களும் பின்வரும் நிறுவனத்தில் அக்கறையுடைய நபர்கள் சார்பாக பொறுப்புக்களைக் கொண்டுள்ளது.



உரு 1.2 நிறுவனத்தில் அக்கறையுடைய நபர்கள்

1. சூழல் :

தற்காலத்தில் சிறுவியாபார நிறுவனங்கள் சூழலைப் பாதிக்காத பசுமை பொருட்களை உற்பத்தி செய்வதனூடாக சந்தையில் போட்டி நன்மைகளை பெற்றுக்கொள்ள முடியும்.



2. ஊழியர்கள் :

வியாபார நிறுவனத்தில் ஊழியர்கள் மிக முக்கியமான சொத்தாக காணப்படுகின்றனர். எனவே சிறுவியாபார உரிமையாளர்கள் ஊழியர்களை சிறந்த முறையில் உபசரிப்பதன் மூலமாக உற்பத்தி திறனை அதிகரிக்கச் செய்யலாம்.



வியாபார உரிமையாளர்கள் ஊழியர்களினுடைய கருத்துக்களை ஆழமாக செவிமடுத்தல், ஊழியர்களை தீர்மானமெடுத்தல் செயன்முறையில் பங்கு கொள்ளச் செய்தல், முகாமையாளர்கள் ஊழியர்களின் வினைத்திறனான பணிகளுக்கு வெகுமதி வழங்கல், ஊழியர்களில் நம்பிக்கை வைத்தல் போன்ற கடப்பாடுகளை வியாபார உரிமையாளர்கள் நிறைவேற்ற வேண்டியது கட்டாயத் தேவைப்பாடாகும்.

3. வாடிக்கையாளர்கள் :

வியாபாரத்தில் வாடிக்கையாளர்கள் மிக முக்கியமான நபர்களாக கருதப்படுகின்றார்கள். முயற்சியாளர்கள் வாடிக்கையாளர்களை திருப்திப்படுத்துவதையே மிகவும் முக்கியமான கடப்பாடாக



கொண்டுள்ளனர். எனவே உரிமையாளர்கள் சிறந்த தரம் வாய்ந்த பொருட்களை உற்பத்தி செய்தல், வாடிக்கையாளருடன் நேர்மையாக நடந்து கொள்ளல், வாடிக்கையாளர்களுக்கு பாதுகாப்பான பொருட்கள் சேவைகளை வழங்கல் போன்ற பொறுப்புக்களை கொண்டுள்ளனர்.

4. முதலீட்டாளர்கள் :

வியாபார நிறுவனங்கள் முதலீடுகளுக்கான கவர்ச்சிகரமான பெறுவனவுகளைக் முதலீட்டாளர்களுக்கு வழங்குவதையே மிகப்பெரிய பொறுப்பாக கொண்டுள்ளது.



இருந்தாலும் ஒரு வியாபாரத்தின் வெற்றியானது அந்நிறுவனமானது உழைக்

கின்ற இலாபத்தினை மட்டும் கருத்திற் கொள்ளாது சமூகப் பொறுப்புக்களையும் கருத்திற் கொள்வது கட்டாயத் தேவைப்பாடாக காணப்படுகின்றது.

5. சமூகம் :

சிறு வியாபார நிறுவனங்கள் நாட்டின் வேலைவாய்ப்பிற்கு பங்களிப்புச் செய்தல், பிரதேச ரீதியான அபிவிருத்திக்கு உதவுதல், மூலதனவாக்கம் போன்ற செயற்பாடுகளின் மூலமாக சமூகத்தினை மேம்படுத்து



வதனூடாக நாட்டின் அபிவிருத்திக்கு பங்களிப்பு செய்கின்றது. எனவே சிறு வியாபார உரிமையாளர்கள் சமூகத்தின் மேம்பாட்டிற்கு உதவுகின்றமை கட்டாய பொறுப்பாக காணப்படுகின்றது.

முயற்சியாண்மையின் ஆக்கத்திறனும் புதிது

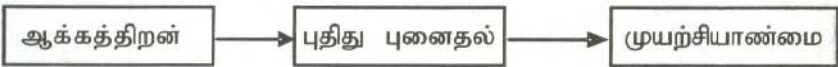
புனைதலும்

முயற்சியாண்மையின் வெற்றிக்கு ஆக்கத்திறனும் புதிது புனைதலும் மிக முக்கியமான பங்களிப்பினை வழங்குகின்றது. அதாவது முயற்சியாளர்கள் அவர்களின் பிரச்சினைகளை தீர்ப்பதற்கு சிறந்த வாய்ப்புக்களை பெற்றுக்கொள்வதற்கும் ஆக்கத்திறன், புதிது புனைதல் போன்ற இரண்டு கருவிகளினையும் சிறந்த முறையில் பிரயோகிக்கின்றனர்.

ஆக்கத்திறன் என்பது புதிய எண்ணங்கள் அல்லது விடயங்களை விருத்தி செய்வதும், பிரச்சனைகள், வாய்ப்புக்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு புதிய வழிமுறைகளை கண்டுபிடிப்பதற்கான

இயலுமை ஆகும். சுருக்கமாகக் கூறின் புதிய விடயங்களை எண்ணுதலாகும். புதிது புனைதல் என்பது பிரச்சினைகள், வாய்ப்புக்களுக்கு ஆக்கத்திறன் தீர்வுகளை பிரயோகிப்பதற்கான இயலுமை ஆகும். சுருக்கக் கூறின் புதிய விடயங்களை செயற்படுத்துதல் ஆகும்.

வெற்றிகரமான வியாபார நிறுவனங்கள் புதிய எண்ணங்களை விருத்தி செய்வதனுடாக புதிய பொருட்கள் சேவைகளை உற்பத்தி செய்து வாடிக்கையாளர்களை திருப்தி செய்கின்றனர்.



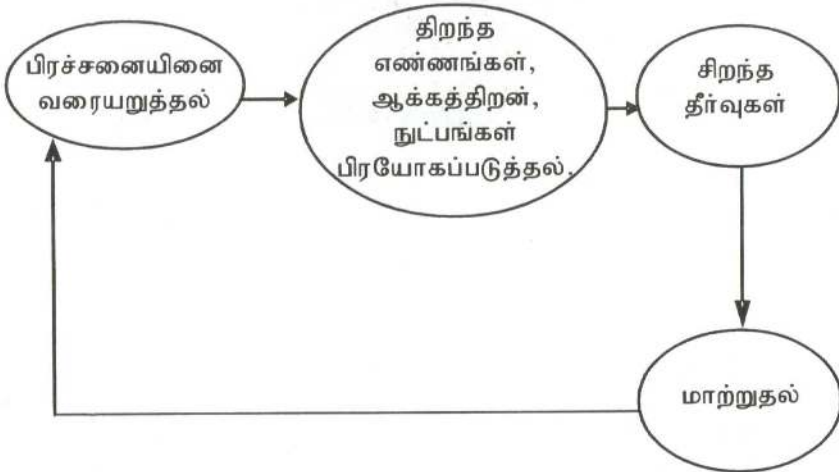
உரு 1.3 முயற்சியாண்மையின் சங்கிலி

சிறு வியாபார முயற்சியில் முயற்சியாளர்கள் புதிய எண்ணங்களை சிந்திப்பதுடன் மட்டும் நின்றுவிடாது அவர்களுடைய ஊழியர்கள் மத்தியிலும் ஊக்கப்படுத்தல் வேண்டும். எனவே முயற்சியாளர்கள் ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட செயன்முறையினூடாக ஆக்கத்திறனை மேம்படுத்துகின்றார்கள்.

ஆக்கத்திறன் செயல்முறை

முயற்சியாளர்கள் வினைத்திறனான ஆக்கத்திறனை உருவாக்குவதற்கு ஒரு குறிப்பிட்ட அமைப்பான செயல்முறையினூடாக மேற்கொள்ளல் வேண்டும். இவ் ஆக்கத்திறன் செயல்முறையினை DO IT என்று குறிப்பிடலாம். DO IT எனும் ஆக்கத்திறன் செயல்முறையானது பின்வருமாறு வரையறுக்கப்படுகின்றது.

- D - பிரச்சினையினை வரையறுத்தல் (Define problem)
- O - திறந்த எண்ணங்களும் ஆக்கத்திறன் நுட்பங்களினை பிரயோகப்படுத்தலும் (Open mind and apply techniques)
- I - சிறந்த தீர்வுகளை அடையாளங்காணல் (Identify best solution)
- T - மாற்றுதல் (Transform)



உரு 1.4 ஆக்கத்திறன் செயல்முறை

1. பிரச்சினையினை வரையறுத்தல் :- இப்படிமுறையின் கீழ் முயற்சியாளர்கள் பிரச்சினையினை ஆராய்வதாகும். பிரச்சினையினை வினைத்திறனாக வரையறுப்பதற்கு பின்வரும் படிநிலைகளை மேற்கொள்ள வேண்டும்.

- a) பிரச்சினைக்கான அறிகுறிகளினை ஆராய்வதை விட குறிப்பிட்ட பிரச்சினை திரும்ப திரும்ப நிகழ்வதற்கான அடித்தளத்தினை கண்டறிய வேண்டியது முக்கியமான விடயமாக காணப்படுகின்றது.
- b) குறிப்பிட்ட பிரச்சினைக்கான அடித்தளத்தினை கண்டறிவதுடன் அவற்றிற்கான காரணங்களைக் கோர்வையாக்கல்.
- c) பிரச்சினையானது மிகவும் பெரியதாக காணப்படுமாயின் அவற்றினை சிறிய பகுதிகளாக பிரித்தெடுத்தல்.
- d) பிரச்சினையினை சுருக்கி சாத்தியமான வடிவத்திற்கு மாற்றியமைத்தல். Robert W.Oslen பிரச்சினைக் கூற்றுக்களை இரண்டு சொற்களில் எழுதி அதிலிருந்து ஒரு பிரச்சினைக்கூற்றினை தெரிவு செய்வது வினைத்திறனான பிரச்சினையினை வரையறுப்பதற்கான சிறந்த வழிமுறை எனக் கூறுகின்றார்.

2. திறந்த எண்ணங்களும் ஆக்கத்திறன் நுட்பங்களினை பிரயோகப்படுத்தலும்:- இப்படிமுறையின் கீழ் முயற்சியாளர்கள் பிரச்சினையினை சிறந்த முறையில் வரையறுக்கப்பட்ட பின்னர் அவ் பிரச்சினையினை தீர்ப்பதற்கான வேறுபட்ட சாத்தியமான தீர்வுகளினை முன்வைத்தல் ஆகும்.

3. சிறந்த தீர்வுகளை அடையாளங்காணல்:- இப்படிமுறையின் கீழ் முயற்சியாளர் சேகரிக்கப்பட்ட அல்லது விருத்தி செய்யப்பட்ட

தீர்வுகளிலிருந்து குறிப்பிட்ட பிரச்சினைக்கான சிறந்த தீர்வினை பெற்றுக் கொள்ளல். குறிப்பிட்ட பிரச்சினைக்கு விருத்தி செய்யப்பட்ட தீர்வுகளிலிருந்து சிறந்த தீர்வினை தெரிவு செய்யும் போது தனி நபரின் சொந்த எண்ணம் அல்லது உங்களது நிறுவனத்தின் குறிக்கோள்களினையும் கவனத்தில் கொள்வது கட்டாயத் தேவைப்பாடாக காணப்படுகின்றது.

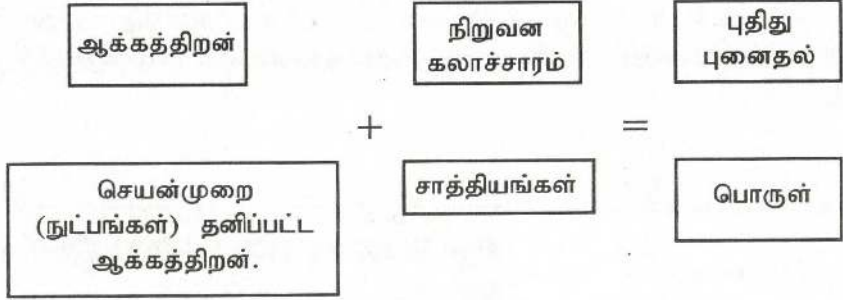
4. மாற்றுதல்:- முயற்சியாளர்களின் குறிப்பிட்ட பிரச்சினைக்கான சிறந்த தீர்வினை தெரிவு செய்வதன் பிற்பாடு அவ் தீர்வினை நடைமுறைப்படுத்தல் ஆகும். பிரச்சினைக்கான சிறந்த தீர்வினை நடைமுறைப்படுத்துவதற்காக ஒரு சிறந்த செயற்பாட்டுத் திட்டமிடலினை மேற்கொள்ளல் வேண்டும். பெரும்பாலான ஆக்கத்திறன் நபர்கள் இவ் இறுதி படிநிலையில் தோல்வியினை தழுவுகின்றனர்.

ஆக்கத்திறன் புதிது புனைதலின் கலை (4 Ps)

ஆக்கத்திறனும் புதிது புனைதலின் கலவையானது தனிப்பட்ட நபர்கள், குழுக்கள், நிறுவனங்கள் போன்றவற்றிற்கு மிகவும் முக்கியம் வாய்ந்ததாக காணப்படுகின்றது. ஆக்கத்திறனும் புதிது புனைதலின் கலவையினுள் நான்கு கூறுகள் காணப்படுகின்றன. இதனையே 4 Ps என அழைக்கலாம். அவையாவன:

1. பொருள் (Product)
2. சாத்தியங்கள் (Possibilities)
3. செயன்முறைகள் (Processes)
4. தனிப்பட்ட ஆக்கத்திறன் (Personal Creativity)

இவ் ஆக்கத்திறன் புதிது புனைதலின் நான்கு கலவைகளும் ஒன்றுடன் ஒன்று தொடர்புபட்டவைகளாக காணப்படுகின்றன.



உரு 1.5 ஆக்கத்திறன் புதிது புனைதலின் கலவை

1. பொருள் :

பொருள் என்பது ஆக்கத்திறன் புதிது புனைதலின் இறுதி செய் முறையின் விளைவாக பொருள் அல்லது சேவை அல்லது செயன் முறை, சந்தைப்படுத்தல், முகாமைத்துவம் போன்ற கருமங்களில் முன்னேற்றகரமான வளர்ச்சியினை ஏற்படுத்தல் ஆகும்.



2. சாத்தியங்கள் :

தனிப்பட்ட நபரினால் ஆக்கத்திறன் திறமை, அறிவு, தகவல்கள் போன்றவற்றை ஆக்கத்திறன் செயன்முறையில் பயன்படுத்தப்பட்டாலும் நிறுவனத்தில் அல்லது தனிப்பட்ட முறையில் சாதகமான சூழ்நிலையினை கொண்டிருக்காத பட்சத்தில் அவரினால்



பல்வேறு புதிது புனைதலினை மேற்கொள்ள முடியாத சாத்தியங்கள்

காணப்படுகின்றன. அதாவது நிறுவனத்தில் கலாச்சாரமானது புதிது புனைதலுக்கு அத்தியாவசியமான ஒத்துழைப்புக்களை வழங்குகின்றது.

3. செயன்முறைகள் :

பிரச்சினைகளுக்கு தரம் வாய்ந்த தீர்வுகளை அதிகரிப்பதற்கு பல்வேறு வகையான ஆக்கத் திறன் நுட்பங்கள் (செயன்முறைகள்) பயன்படுத்தப்படுகின்றன. சுருங்கக்கூறின் ஆக்கத் திறனை அதிகரிப்பதற்கான நுட்பங்களாகும். இவ்வாறான நுட்பங்கள் பிரச்சினையை தீர்த்தல் செயன்முறையின் பல்வேறு படி நிலைகளிலும் ஆக்கத்திறனை அதிகரிப்பதற்கும் வழிகாட்டுகின்றது.



4. தனிப்பட்ட ஆக்கத்திறன் :

தனிப்பட்ட ஆக்கத்திறன் என்பது தனி நபரினுடைய ஆக்கத்திறன் திறமைகளாகும். எனவே ஆக்கத்திறனை கற்றல் செயன்முறைகள் (நுட்பங்கள்) அத்துடன் தனிப்பட்ட ஆக்கத்திறனை மேம்படுத்தல் போன்ற செயற்பாடுகளினூடாக அதிகரிக்கச் செய்யமுடியும்.



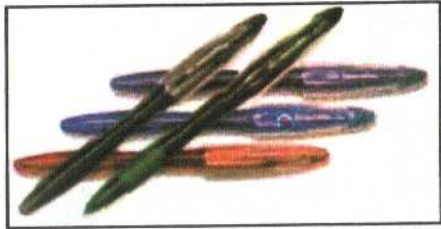
புதிது புனைதலின் வகைகள்

ஒவ்வொரு நிறுவனமும் புதிது புனைதலினை தொடர்ச்சியாக ஏதாவது தொரு விடயங்களில் செய்து கொண்டிருப்பார்கள். முகாமைத்துவமானது சில பகுதிகளில் அல்லது செயற்பாடுகளில் புதிது புனைதலினை மேற்கொள்கின்றனர்.

எனவே புதிது புனைதலானது குறிப்பாக நான்கு செயற்பாடுகளில் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன.

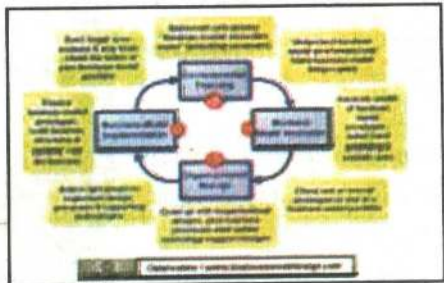
1. பொருள் புதிது புனைதல் :

பொருள் புதிது புனைதல் என்பது நிறுவனமானது புதிது புனைதலின் விளைவாக புதிய பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் அல்லது நிறுவனத்தின் பழைய பொருட்கள் சேவைகளில் மேம்பாடுகளை ஏற்படுத்தல் ஆகும்.



2. செயன்முறை புதிது புனைதல் :

செயன்முறை புதிது புனைதல் என்பது நிறுவனங்களில் புதிது புனைதலின் விளைவாக நிறுவனத்தின் செயன்முறைகளில் மேம்பாடுகளை மேற்கொள்வதாகும். நிறுவனத்தில் காணப்படுகின்ற செயற்பாடுகள், மனித வளம், நிதி போன்ற வளங்களினை வினைத்திறனாக பயன்படுத்துவதனுடாக நிறுவன செயன்முறைகளினை மேம்படுத்தக் கூடியதாகவுள்ளது.



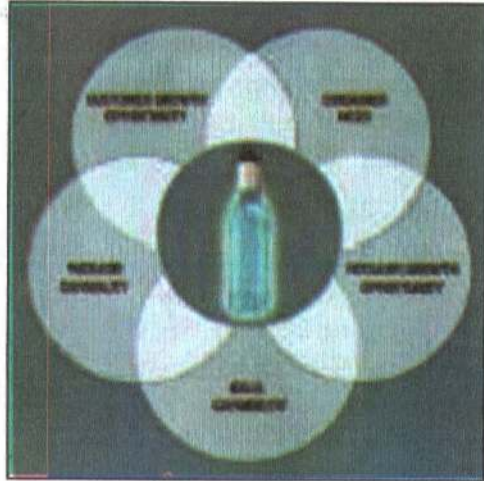
3. சந்தைப்படுத்தல் புதிது புனைதல் :

சந்தைப்படுத்தல் புதிது புனைதல் என்பது நிறுவனங்களின் புதிது புனைதலின் விளைவாக மேம்படுத்தல், விலையிடல், விநியோகித்தல் போன்ற சந்தைப்படுத்தல் தொழிற்பாடுகளில் புதிய விடயங்களை ஏற்படுத்தல் ஆகும்.



4. முகாமைத்துவ புதிது புனைதல் :

முகாமைத்துவ புதிது புனைதல் என்பது நிறுவனத்தின் முகாமைத்துவத்தில் ஏதேனும் புதிய விடயங்களை மேம்படுத்தல் ஆகும். அதாவது முகாமைத்துவ தொழிற்பாடுகளாக திட்டமிடல், ஒழுங்குபடுத்தல், வழிநடத்தல், கட்டுப்படுத்தல் போன்ற முகாமைத்துவ தொழிற்பாடுகளில் புதிய விடயங்களை அல்லது



தந்திரோபாயங்களை கண்டுபிடித்தல் ஆகும்.

பொருளாதாரமொன்றில் முயற்சியாண்மையின் தேவையும் முக்கியத்துவமும்

1. புதிய சந்தைகளை விருத்தி செய்தல்:

இன்றைய நவீன சந்தைப்படுத்தல் எண்ணக்கருவானது மக்கள் அல்லது நபர்களையே சந்தைகளாக கருதுகின்றனர். அதாவது சந்தையில் உள்ள நபர்களை முடியுமானளவு அவர்களுடைய



விருப்பங்கள் தேவைகளை திருப்திப்படுத்துவதே ஒரு சிறந்த சந்தைப்படுத்துனரின் தேவைப்பாடாக காணப்படுகின்றது. இதனை பொருளாதார கண்ணோட்டத்தில் வினைத்திறனான கேள்வி எனக்கூறலாம். முயற்சியாளர்கள் வளங்களை சிறந்த முறையில் பயன்படுத்தல், ஆக்கத்திறன் போன்ற சிறந்த பண்புகளை கொண்டுள்ளனர். எனவே முயற்சியாளர்களினால் அதிகமான வாடிக்கையாளர்கள் அல்லது கொள்வனவாளர்களையும் உருவாக்க முடியும். முயற்சியாளர்கள் சாதாரண வியாபாரிகளிலிருந்து வேறுபட்டவர்கள் ஏனெனில் சாதாரண வியாபாரிகள் திட்டமிடல், ஒழுங்கமைத்தல், ஒன்றிணைத்தல் போன்ற பாரம்பரிய முகாமைத்துவ செயற்பாடுகளை மாத்திரமே நிறைவேற்றுகின்றார்கள்.

2. புதிய மூலப்பொருட்களை கண்டுபிடித்தல் :

முயற்சியாளர்கள் எப்பொழுதும் பாரம்பரிய அல்லது தற்போது காணப்படுகின்ற மூலப்பொருட்களுக்கான மூலங்கள் சார்பாக திருப்தியடைவதில்லை. ஏனெனில் முயற்சியாளர்கள்



ஆக்கத்திறன் தன்மையினைக் கொண்டிருப்பதன் காரணமாக அவர் களுடைய வியாபாரத்தினை மேம்படுத்துவதற்காக மூலப்பொருட்க ளுக்கான புதிய மூலங்களை கண்டுபிடிக்கின்றார்கள். எனவே இவ்வாறான நடவடிக்கைகளினூடாக சிறு வியாபார உரிமையா ளர்கள் ஒப்பிட்டு ரீதியில் செலவு, தரம், விநியோகம் போன்ற எண்ணக்கருக்களில் கூடுதலான நன்மைகளை பெறுகின்றனர். அத்துடன் நாட்டில் பயன்படுத்தப்படாமல் காணப்படும் வளங்களை உற்பத்தி துறையில் உட்புகுத்தி வினைத்திறனாக செயற்படுத் துவதன் மூலம் பொருளாதார வளர்ச்சியினை மேம்படுத்தல்.

3. மூலதன வளங்களை பரவாக்கல்:

முயற்சியாளர்கள் சிறப் பாக உற்பத்திக் காரணி களை (நிலம், ஊழியம், மூலதனம்) ஒழுங்கு படுத்தல், ஒன்றிணைத்தல் போன்ற செயற்பாடுகளை மேற்கொண்டு பொருட்கள், சேவைகளை உருவாக்கு கின்றனர். Layman கண் ணோட்டத்தில் பணத்தி னையே மூலதன வளங்க ளாக கருதப்படுகின்றது.



ஆனால் பொருளாதார கண்ணோட்டத்தில் இயந்திரங்கள், கட்டடங்கள், ஏனைய பௌதீக உற்பத்தி திறன் வளங்கள் போன்ற வற்றையே மூலதன வளங்களாக கருதுகின்றன. எனவே முயற்சி யாளர்கள் புதிய வியாபார முயற்சி அல்லது வியாபார விரிவாக்க லினை மேற்கொள்வதற்காக சிறப்பான முறையிலும் அதிகமான நம்பிக்கையுடன் மூலதன வளங்களை ஒன்று திரட்டி பரவலாக்கம் செய்கின்றார்கள்.

4. வேலைவாய்ப்பினை உருவாக்கல் :

இன்றைய காலகட்டத்தில் தொழிற்சாலைகள், சேவை நிறுவனங்கள், வேளாண்மை நிறுவனங்கள், ஏனைய சிறு வியாபார நிறுவனங்கள் பெரும்பாலான வேலைவாய்ப்புக்களை வழங்குகின்றது. அதிகமான வேலைவாய்ப்பு என்பது ஒவ்வொரு தனிப்



பட்ட நபரும் கூடுதலான வருமானத்தினை பெற்றுக் கொள்கின்றார்கள் என பொருள்படுகின்றது. இதன் மூலம் பொருட்கள் சேவைகளுக்கான கேள்வி அதிகரிப்பதுடன் உற்பத்தி அதிகரிப்பதற்கும் தூண்டுகின்றது. மேலும் ஊழியச் செறிவுடைய உற்பத்தியினை அதிகரிக்கச் செய்வதன் மூலம் அதிகளவிலான வேலைவாய்ப்பு வசதிகளை வழங்கல்.

5. புதிய தொழில்நுட்பங்கள், தொழிற்சாலைகள், பொருட்களுக்கான அறிமுகம் :

முயற்சியாளர்கள் புதிது புனைதல், சராசரியான இடரினை ஏற்று பல நன்மையான வியாபார வாய்ப்புக்களை பெற்று இலாபம் அடைவதை நோக்கமாக கொண்டு செயற்படுகின்றார்கள்.



எனவே முயற்சியாளர்கள் ஏதாவது புதிய விடயங்களை உருவாக்குவதில் கூடுதலான

பங்களிப்பினை வழங்குவதனுடாக பொருளாதாரத்தினை அபிவிருத்தி செய்யக்கூடியதாகவுள்ளது. மேலும் உள்நாட்டு தொழில்நுட்பங்களை பயன்படுத்தி உற்பத்தியினை மேற்கொள்ளும் துறைகளை விருத்தியடையச் செய்தல்.

இன்றைய காலகட்டத்தில் இலங்கையின் பொருளாதார அபிவிருத்திக்கு முயற்சியாண்மையின் தேவையும் பங்களிப்பும் அவசியமாக தேவைப்படுகின்றது. எனவே நடைமுறையிலிருக்கும் முயற்சிகளை மேலும் பலப்படுத்துவதற்காக சிறிய மற்றும் நடுத்தர தொழில் முயற்சிகளை அபிவிருத்தி செய்வதற்காக பல்வேறு வகையான வசதிகள் ஏற்படுத்திக் கொடுக்கப்பட்டுள்ளன.

சிறிய மற்றும் நடுத்தர முயற்சிகளை வலுவுள்ளதாக்குவதற்கு 2006 இன் வரவு செலவு திட்டத்தில் பின்வரும் செயற்பாடுகள் முன்மொழியப்பட்டுள்ளது.

1. மூலப்பொருட்கள் மற்றும் பொறிகளின் இறக்குமதிகள் மீதான தீர்வையை இல்லாதொழிப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டு தீர்வை அமைப்பை ஒழுங்குபடுத்தி இலகுவாக்குவதனையும் நவீன வசதிகளின் வலையமைப்பினை நிறுவுவதனையும் பன்னாட்டு உறவுகள் மற்றும் உபாய கற்கைகளுக்கான நிறுவனத்தை நிறுவுதல் மற்றும் சிறிய நடுத்தர தொழில் முயற்சிகளுக்கான தொழிலாளர் உறவுகள் கல்வி நிறுவனத்தை நிறுவுதல்.
2. ஈட்டுப்பிணையற்ற கடன் வழங்கும் கருவிகளினூடாக சலுகை வட்டி வீதங்களில் நிதியினை வழங்குவதற்காக ரூபாய் 5 பில்லியன் ஆரம்ப முதலீட்டுடன் சிறிய மற்றும் நடுத்தர தொழில் முயற்சிகள் வங்கி 2005 இல் நிறுவப்பட்டது.
3. அலுவலக நடைமுறைகளை ஒழுங்குபடுத்தல், இலகுவாக்கப்பட்ட பெறுமதிசேர் வரியின் பிரயோகங்கள், சுங்க ஒழுங்கு விதிகள் மற்றும் ஏற்றுமதி நடைமுறைகள் என்பவற்றை இலகுவாக்குதல்.

4. தொழில்நுட்ப இயலளவுகளை மேம்படுத்துவதற்கான நிறுவன ரீதியிலான ஆதரவை வழங்கல்.
5. தரத்தின் முகாமைத்துவம், உற்பத்தித்திறன் மேம்பாடு, இணையத்தை பெறும் வசதி மற்றும் சிறிய, நடுத்தர தொழில் முயற்சிகளின் அபிவிருத்தியின் பொருட்டு தரச்சான்றிதழைப் பெற்றுக்கொள்ளல்.

இவ்வாறான நிகழ்ச்சித்திட்டங்கள் மூலமாக தற்போது நடைமுறையிலுள்ள சிறிய மற்றும் நடுத்தர தொழில் முயற்சிகள் மேலும் வலுப்படுத்தப்பட்டன.

முயற்சியாண்மையின் பலவீனங்கள் சில்லு நடைகள்

சிறு வியாபார முயற்சியாண்மையானது பெரிய அதிகமாக பரவலாக்கப்பட்ட வியாபார நிறுவனங்களுடன் ஒப்பிடுகின்ற சந்தர்ப்பத்தில் வரையறுக்கப்பட்ட வளங்கள், அனுபவம் இல்லாத முகாமைத்துவம், பற்றாக்குறையான நிதி ஸ்திரத்தன்மை போன்ற சவால்களை எதிர்நோக்குகின்றன. முயற்சியாண்மையானது பின்வரும் பலவீனங்களை அல்லது தடைகளை எதிர்நோக்குகின்றன.

1. முகாமைத்துவ தவறுகள் :

அதிகமான சிறு வியாபார முயற்சியாண்மையின் தோல்விக்கு வினைத்திறன்ற முகாமைத்துவமே மூல காரணமாக காணப்படுகின்றது. அத்துடன் வியாபாரத்தை வெற்றிகரமாக செயற்படுத்துவதற்கான பற்றாக்குறையான இயலளவு சில வேளைகளில் சிறு வியாபார முயற்சியாண்மை முகாமை யாளரிடம் காணப்படுகிறது. பற்றாக்குறையான தலமைத்துவத்திறன், வினைத்திறன்ற தீர்மானங்கள், பற்றாக்குறையான வியாபாரம் சார்ந்த தகவல்கள் அல்லது அறிவு

போன்ற பல்வேறு வகையான முகாமைத்துவ தவறுகள் காரணமாக முயற்சியாண்மையினை வெற்றிகரமாக செயற்படுத்த முடியாத நிலை காணப்படுகின்றது.

2. அனுபவக் குறைவு :

முயற்சியாளர்கள் அவர்கள் ஆரம்பிக்கின்ற வியாபாரம் தொடர்பாக பற்றாக்குறையான அனுபவத்தினை கொண்டிருந்தால் அவ் வியாபாரமானது குறுகிய காலகட்டத்தில் தோல்வியினை தழுவிக்கொள்கின்றன.

எனவே முயற்சியாளர்கள் வியாபார முயற்சியினை ஆரம்பிப்பதற்கு அல்லது நுழைவதற்கு முன்னர் அது தொடர்பான சகல அனுபவத்தினையும் கொண்டிருத்தல் அத்தியாவசியமாக காணப்படுகின்றது. உதாரணமாக முயற்சியாளனொருவன் புடவை வியாபாரமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு முன்னர் அவ் முயற்சியாளன் கட்டாயமாக புடவைக் கடையில் வேலை செய்தல் வேண்டும்.

இதன் மூலம் புடவை வியாபாரம் தொடர்பான நடைமுறை அனுபவத்தினையும் அது தொடர்பான தகவல்களைப் பெற்று புதிய தொழில் முயற்சியினை ஆரம்பிக்கும் போது எதிர்காலத்தில் அவ் வியாபாரம் தோல்வியினை எதிர்கொள்ளும் வாய்ப்பினை குறைக்கலாம்.

3. வினைத்திறனற்ற நிதிக் கட்டுப்பாடு :

வினைத்திறனான நிதிக் கட்டுப்பாடானது எந்தவொரு வியாபார முயற்சிக்கும் அத்தியாவசியமானதாக காணப்படுகின்றது. முயற்சியாளனொருவன் போதுமானளவு மூலதனத்தை கையில் வைத்துக்கொண்டு வியாபாரத்தினை ஆரம்பிக்கும் போது அவ் வியாபாரமானது எதிர்காலத்தில் சிறந்த வெற்றியினை அளிக்கும்.

எனவே அதிகமான சிறு வியாபார முயற்சியாளர்கள் வியாபாரத்தினை நடத்துவதற்கான நிதித்தேவையினை சரியான முறையில் வரையறுக்கப்படாமையினால் அநேகமான சிறுவியாபாரிகள் தோல்வியினை தழுவுகின்றனர்.

4. பலவீன சந்தைப்படுத்தல் முயற்சி :

சிறு வியாபார நிறுவனங்கள் வெற்றிகரமான உறுதியான சந்தைப்படுத்தல் முயற்சியினை மேற்கொள்ளுவதற்கு சிறந்த வலுவுள்ள சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தினை உருவாக்காத காரணத்தினால் பல சிறு வியாபாரங்கள் தோல்வியை தழுவுகின்றன.

5. தந்திரோபாய திட்டமிடலின் தோல்வி :

அதிகமான சிறு வியாபார முகாமையாளர் தந்திரோபாய திட்டமிடல் செயன்முறையினை நிராகரிக்கின்றனர். ஏனெனில் இவ் தந்திரோபாய திட்டமிடலானது பெரிய நிறுவனங்களுக்கு மாத்திரமே கூடுதலான நன்மையினை அளிக்கின்றது என பெரும்பான்மையான முயற்சியாளர்கள் எண்ணுகின்றார்கள். தந்திரோபாய திட்டமிடலின் தோல்வியானது வியாபார முயற்சியின் தோல்வியாக கருதப்படுகின்றது.

தெளிவாக வரையறுக்கப்பட்ட தந்திரோபாயமில்லாமல் முயற்சியாளர்வினால் வியாபாரத்தினை வெற்றிகரமாகவும் சந்தையில் அதிகமான போட்டி நன்மையினையும் பெற்றுக் கொள்ள முடியாத நிலை காணப்படுகின்றது.

6. பலவீனமான இடவமைப்பு :

எந்தவொரு வியாபாரத்திலும் சரியான இடவமைவு என்பது மிக முக்கியமானதொரு விடயமாக கருதப்படுகின்றது.

முயற்சியாளர்கள் பொருத்தமான இடவமைவினை தெரிவு செய்யும் போது எந்தவொரு கற்கை, ஆய்வு, திட்டமிடல் போன்ற அம்சங்களை கருத்திற் கொள்ள தவறுகின்றனர். இதனாலேயே பல சிறு வியாபார முயற்சிகள் தோல்வியினை தழுவுகின்றன.

7. பொருத்தமற்ற இருப்புக் கட்டுப்பாடு:

ஒரு சிறு வியாபார முயற்சியாண்மையின் சந்தை தோல்விக்கு பற்றாக்குறையான இருப்பு மட்டங்களே மிக முக்கியமான காரணமாக காணப்படுகின்றது. பெரும்பாலான சிறு வியாபார நிறுவனங்கள் அளவுக்கதிகமான பணத்தினை இருப்பாக மாற்றுவதால் பல்வேறு வகையான இருப்பு பிரச்சினையினை முயற்சியாளர்கள் எதிர்நோக்குகின்றனர்.

8. பொருத்தமற்ற விலையிடல்:

சிறு வியாபார உரிமையாளர்கள் அவர்களுடைய பொருட்கள் அல்லது சேவைகளின் விலையினை நிர்ணயம் செய்யும் போது அப் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்கான உற்பத்திச் செலவு, சந்தைச் செலவு போன்ற காரணிகளை கருத்திற் கொள்ள வேண்டும். பொதுவாக முயற்சியாளர்கள் அவர்களுடைய பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்கான விலையிடலினை மேற்கொள்ளுகின்ற போது போட்டியாளர்கள் நிர்ணயிக்கும் விலை அல்லது அதற்கு குறைவான விலையினை அடிப்படையாகக் கொண்டே தீர்மானிக்கப்படுகிறது. இவ்வாறான தவறான விலையிடல் முறையினூடாக வியாபார முயற்சிகள் தோல்விகளை தழுவுகின்றன.

9. கட்டுப்பாடற்ற வளர்ச்சி:

எந்தவொரு வியாபார நிறுவனத்திற்கும் அதனது வளர்ச்சி யானது ஆரோக்கியமான, இயற்கையான, விரும்பத்தக்க ஒரு விடயமாக காணப்படுகின்றது. இருப்பினும் அவ்வளர்ச்சியினை கட்டாயமாக வியாபார உரிமையாளர்களினால் திட்டமிட்டு கட்டுப்படுத்தல் வேண்டும். பொதுவாக வியாபார நிறுவனங்களை இலாபத்தை அல்லது உரிமையாளர்கள் மூலதன பங்களிப்பினை அடிப்படையாகக் கொண்டு அவ் வியாபாரத்தை அல்லது ஒரு பகுதியினை விரிவாக்கம் செய்யலாம்.

ஆனால் அதிகமான வியாபார நிறுவனங்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட மூலதனத்தை கடன் வாங்கி அவ்வியாபார நிறுவனங்களை விரிவாக்கம் செய்கின்றார்கள். வியாபார விரிவாக்கலின் போது நிறுவன அமைப்பு, வியாபார நடைமுறைகள் (இருப்பு, நிதிக்கட்டுப்பாடு நடைமுறைகள்), ஆளணி ஒதுக்கீடு போன்றவற்றில் மாற்றங்கள் ஏற்படுகின்றன. ஆகவே வியாபார முயற்சியாளர்களுக்கு இவ்வாறான மாற்றங்களை முகாமை செய்வது என்பது கடினமானதொரு விடயமாகவே காணப்படுகின்றது.

முயற்சியாண்மையின் அனுகூலங்கள்

ஒவ்வொரு வெற்றிகரமான முயற்சியாளர்களும் வியாபார முயற்சியினூடாக பெற்றுக்கொள்கின்ற நன்மையானது முயற்சியாளர்களை மேம்படுத்துவது மட்டுமல்லாது சமூகம், வலயம், நாடுகளினையும் மேம்படுத்துகின்றன. பொருளாதாரமொன்றில் முயற்சியாண்மையின் மூலம் பல அனுகூலங்கள் காணப்பட்டபோதிலும் பின்வருவன முக்கியத்துவம் வாய்ந்ததாக கருதப்படுகின்றன.

1. வேலைவாய்ப்பு உருவாக்கப்படல் :

முயற்சியாண்மையின் மூலமாக பல்வேறு புதிய தொழில் முயற்சிகள் கிராம, நகர மட்டங்களில் ஆரம்பிக்கப்படுவதனால் வேலையின்மையினை குறைக்க முடிகின்றது.



2. அதிகளவாக கைத்தொழில்கள்:

குறிப்பாக கிராம வலய மட்டங்களில் விருத்தி செய்யப்படுகின்றன.



3. பெரும்பாலான உள்நாட்டு மூலப் பொருட்களை பயன்படுத்தி முடிவுப் பொருட்களை உற்பத்தி செய்து உள் நாட்டு நுகர்வுக்கும் ஏற்றுமதிக்கும் பயன்படுத்துவதை ஊக்கப்படுத்துகின்றது.



4. வருமான அதிகரிப்பினையும் பொருளாதார வளர்ச்சியினையும் ஏற்படுத்துகிறது.



5. புதிய சந்தைகளை விருத்தி செய்தல்:

முயற்சியாண்மையின் மூலம் சந்தைகள் விஸ்தரிக்கப்படுகின்றன.



6. சிறு வியாபார முயற்சிகளில் நவீன தொழில்நுட்பம் பயன்படுத்தப்படுகின்றமையினை மேம்படுத்துவதன் மூலமாக உச்ச உற்பத்திதிறனை பெற்றுக் கொள்ள முடிகின்றது.



முயற்சியாண்மையின் தவறுகளை நிவர்த்தி செய்வதற்கான வழிமுறைகள்

இன்றைய காலகட்டத்தில் முயற்சியாண்மையின் தோல்விக்கு பல்வேறு வகையான காரணங்களை ஆய்வாளர்கள் முன்வைக்கின்றார்கள். இருந்தபோதிலும் சில சிறு வியாபார முயற்சியாண்மைகள் தொடர்ச்சியாக வெற்றியிணையளித்துக் கொண்டிருக்கின்றன. எனவே பிள்வரும் வழிமுறைகள் அல்லது தந்திரோபாயங்களினூடாக முயற்சியாண்மையின் தவறுகளை நிவர்த்தி செய்யலாம்.

1. வியாபார நிறுவனத்தை ஆழுமாக அறிதல் :

முயற்சியாளர்கள் வியாபார நிறுவனத்தை ஆரம்பிப்பதற்கு முன்னர் அவ் வியாபாரம் தொடர்பான அனைத்துப் பரப்பினையும் (விடயங்கள்) கற்பதன் மூலமாகவும் அனுபவத்தின் மூலமாகவும் அறிந்து கொள்வதனூடாக சிறந்ததொரு வியாபார முயற்சியினை எதிர்காலத்தில் ஆரம்பிக்கக்கூடிய வாய்ப்பு காணப்படுகின்றது.

2. சிறந்த வியாபார திட்டமிடலை விருத்தி செய்தல் :

முயற்சியாளர்களுக்கு வெற்றிகரமான வியாபார திட்டமிடலினை விருத்தி செய்வது மிகவும் பெரியதொரு சவாலாக காணப்படுகின்றது. வியாபார திட்டமிடல் என்பது முயற்சியாளனின் சிபாரிசு செய்யப்பட்ட வியாபார முயற்சி, அதனது செயற்பாடு, நிதி தொடர்பான தகவல்கள், சந்தைப்படுத்தல் சந்தர்ப்பங்கள், தந்தி ரோபாய முகாமையாளர்களினுடைய திறன்கள், இயலாவிட போன்றவை தொடர்பான சுருக்கமான அறிக்கையாகும். எனவே வியாபார திட்டமிடலிலுள்ள கூறுகளை சரிவர விருத்தி செய்வதன் மூலம் சிறு வியாபார முயற்சியாண்மையினை வெற்றிகரமாக செயற்படுத்தலாம்.

3. நிதிவளங்களை முகாமை செய்தல் :

முயற்சியாளனொருவன் வியாபார முயற்சியொன்றினை ஆரம்பிக்கும் போது போதுமானளவு மூலதனத்தை கையில் வைத்துக்கொண்டு ஆரம்பிப்பதனுடாக நிறுவனத்தின் நிதி வளங்களை வினைத்திறனாகவும் வெற்றிகரமாகவும் முகாமை செய்யக் கூடியதாகவுள்ளது. சிறு வியாபார முயற்சியில் அதிக பெறுமதியான நிதிவளமாக பணம் கருதப்படுகிறது. ஒரு வியாபார நிறுவனத்திற்குரிய தேவையான பணத்தினை எதிர்வுகூறல், சேகரித்தல், செலவு செய்தல், முதலீடு செய்தல், திட்டமிடல் போன்ற செயற்பாடுகளை வினைத்திறனாக மேற்கொள்ளுவதனுடாக அந்நிறுவனத்தின் செயற்பாடுகளை சரிவரச் செய்தல் பண முகாமைத்துவம் எனப்படும். எனவே பணத்தினை திறன்பட முகாமை செய்வதனுடாக வியாபார முயற்சியினை வெற்றியடையச் செய்யலாம்.

4. நிதிக் கூற்றுக்களை விளங்கிக் கொள்ளல் :

ஒவ்வொரு வியாபார உரிமையாளரும் அவருடைய வியாபார முயற்சியின் நிலமைகளை அறிந்து கொள்வதற்கு கணக்கீட்டுப் பதிவுகளிலும், நிதிக் கூற்றுக்களிலும் கட்டாயமாக தங்கியிருக்கின்றது. பெரும்பாலான முயற்சியாளர்கள் நிதிக் கூற்றுக்களை முக்கியமான முகாமைத்துவக் கட்டுப்பாட்டு சாதனமாக பயன்படுத்தாமல் அவர்கள் வரி நோக்கங்களுக்காக மாத்திரமே பயன்படுத்துகின்றனர். முயற்சியாளர் ஆகக் குறைந்த அடிப்படை கணக்கீட்டு முறையினை தெளிவாக விளங்கிக் கொள்வதன் மூலமாக எவ்வாறு வியாபாரம் செயற்படுகின்றது போன்ற தகவல்களை உண்மையாக விளங்கிக்கொள்ளலாம்.

5. நபர்களை வினைத்திறனாக முகாமை செய்தல் திறன் :

ஒவ்வொருவரும் எவ்வாறு வியாபாரத்துடன் தொடர்புபட்ட நபர்களை முகாமை செய்வது பற்றி கட்டாயமாக கற்றுக்கொள்ள வேண்டும். எனவே ஒவ்வொரு வியாபார முயற்சியின் வெற்றியும் நன்றாக பயிற்றப்பட்ட ஊக்கமுள்ள ஊழியர்களில் கூடுதலாக தங்கியுள்ளது.

வியாபாரத் திட்டம்

வியாபார திட்டம் என்பது முயற்சியாளரினுடைய உத்தேசித்தப்பட்ட வியாபாரம், அதனது செயற்பாட்டு நிதி தொடர்பான விபரங்கள், சந்தை வாய்ப்புக்களும் தந்திரோபாயங்களும், முகாமையாளர்களினுடைய திறன்க



ளும் இயலுமையும் போன்ற விபரங்களை உள்ளடக்கி எழுதப்பட்ட சுருக்கமாகும்.

1. நிறுவனத்தின் செயற்பாடுகளுக்கு வழிகாட்டல் :

வியாபார திட்டமானது செயற்பாட்டு நோக்கம், குறிக் கோள்கள், வரவு செலவு திட்டங்கள், நிதி தொடர்பான எதிர்வுகூறல், இலக்குச் சந்தைகள், தந்திரோபாயங்கள் போன்ற விபரங்களை முகாமையாளர்களுக்கு வழங்குவதனுடாக அவர்கள் வியாபாரத்தின் வெற்றிக்கு சிறந்த திட்டத்தை வடிவமைக்க முடியும்.

2. கடன் கொடுத்தோர், முதலீட்டாளர்களை கவருதல் :

வினைத்திறனான வியாபார திட்டத்தினூடாக அதிகமான கடன் கொடுத்த முதலீட்டாளர்களை கவரக்கூடியதாகவுள்ளது. சிறு வியாபார உரிமையாளர்கள் வியாபார திட்டமில்லாமல் வங்கிகளிலோ அல்லது தனிப்பட்ட நபர்களிடமோ கடன்களுக்கு விண்ணப்பிக்க முடியாது. முயற்சியாளர்கள் கடன்களை பெற்றுக் கொள்வதற்கும் அல்லது முதலீட்டாளர்களை ஊக்குவிப்பதற்கும் தரம் வாய்ந்த வியாபார திட்டமானது மிக முக்கியமாக காணப்படுகின்றது.

வியாபார திட்ட மாதிரி

வியாபார திட்டமானது ஒவ்வொரு வியாபார நிறுவனத்திற்கும் தனித்துவமானதாக காணப்படுகின்றது. இருப்பினும் பின்வரும் கூறுகள் ஒரு சிறந்த வியாபார திட்டத்தில் உள்ளடங்குகின்றன.

1. நிறுவனத்தின் திரட்டு நிறுவனத்தின் பெயர், விலாசம், தொலைபேசி எண்

a) நிறுவனத்தில் முக்கியமான நபர்களின் பெயர்கள், விலாசங்கள், தொலை பேசி எண்கள்



b) வியாபாரத்தின் சுருக்கமான விவரணம்

c) பொருட்கள் சேவைகளுக்கான சந்தை பற்றிய சுருக்க பிண்ணனி

d) நிறுவன வெற்றிக்கான தந்திரோபாய செயற்பாட்டு திட்டமிடலுக்கான சுருக்க பிண்ணனி

e) நிறுவனத்திலுள்ள முக்கியமான நபர்களின் முகாமைத்துவ தொழில்நுட்ப அனுபவம் பற்றிய சுருக்க விவரணம்

f) தேவைப்படுகின்ற நிதி, நிதியினை எவ்வாறு பயன்படுத்தல் போன்றவற்றுக்கான சுருக்க கூற்று

g) கடந்த மூன்று வருடத்திற்கான வருமானக் கூற்றுக்களும் ஜந்தொகைகளும்

2. வியாபார திட்டத்தின் விரிந்துரை

a) வியாபாரத்தின் பிண்ணனி

1. வியாபாரத்தின் சுருக்கமான வரலாறு
2. தற்போதைய நிலமை

b) வியாபாரத்தின் முழுமையான விவரணம்

1. வியாபாரத்தின் தனித்துவம்
2. எவ்வாறு மற்றவர்களுக்காக பெறுமதியினை உருவாக்குதல்

3. வியாபாரத்தின் வெற்றிக்கான முக்கியமான காரணிகள் (விலை, தரம், நம்பகத்தன்மை, பொதியிடல்)

c) சந்தை ஆய்வு

1. பொருட்களுக்கான சாத்தியமான கொள்வனாளர்கள்
2. கொள்வனவுக்கான தூண்டுதல்
3. சந்தை அளவு (சந்தையில் வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கை)
4. மொத்த ஆண்டு கொள்வனவுகள்
5. கொள்வனவு வட்டத்தின் தன்மை

a) பொருட்கள் வழமையாக மீள்கொள்வனவு செய்யப்படுகின்றதா?

b) பொருட்கள் வருடத்தில் பண்டிகை காலங்களில் மாத்திரமே கொள்வனவு செய்யப்படுகின்றதா?

6. குறிப்பான இலக்குச் சந்தை

7. வெளிச்சந்தை தாக்கங்கள் :
எவ்வாறு பின்வரும் ஒவ்வொரு வெளிக்காரணிகளும் பொருளினுடைய விற்பனை அல்லது இலாபத்தில் தாக்கத்தினை செலுத்துகின்றது.

a) பொருளாதாரக் காரணிகள்

1. பணவீக்கம்
2. உயர் அல்லது தாழ்வான வேலையின்மை

b) சமூகக் காரணிகள்

1. வாடிக்கையாளர்களின் வயது
2. இடவமைவு
3. வருமான மட்டம்
4. வீட்டுத்துறையினரின் அளவு
5. குறிப்பான சமூக நடத்தை

d) போட்டியாளர்கள் ஆய்வு

1. வியாபார வெற்றியில் பின்வரும் காரணிகளின் தாக்கத்திற்கான விபரணம்

a) தற்போதைய போட்டியாளர்கள்

1. முக்கியமாக அறிந்த போட்டியாளர்கள்
2. தற்போது உங்களுடைய இலக்குச் சந்தையிலுள்ள வாடிக்கையாளர்கள் ஏன் போட்டியாளர்களிடம் கொள்வனவினை மேற்கொள்கின்றார்கள்.

b) சந்தையினுள் நிறுவனத்தின் வருகை

1. அவர்கள் யார்?, எப்பொழுது, ஏன் சந்தையினுள் நுழைகின்றார்கள்.
2. புதிய நிறுவனங்களின் வருகையினால் உங்களுடைய இலக்குச் சந்தையின் தாக்கங்கள்

c) ஒவ்வொரு வியாபார போட்டியாளர்களின் பலங்களும் பலவீனங்களும்

e) வியாபாரத்திற்கான தந்திரோபாய திட்டமிடல்

1. பொருட்களின் இலக்குச் சந்தையில் சந்தைப்படுத்துவதற்காக பின்வரும் காரணிகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு சந்தைப்படுத்தல் தந்திரோபாயங்களை கவனத்தில் கொண்டு திட்டமிடல்

- a) விலையிடல்
- b) பொருள் மேம்படுத்தலும் விளம்பரப்படுத்தலும்
- c) வாடிக்கையாளர் சேவைகள்

2. தற்போது சந்தையிலுள்ள பொருட்களுடன் உங்களுடைய பொருட்களை ஒப்பிட்டுப் பார்த்தல்

f) நிறுவனத்தினதும் முகாமைத்துவத்தினதும் குறிப்புகள்

1. வியாபாரமானது எவ்வாறு ஒழுங்குபடுத்தப்பட்டுள்ளது.

- a) சட்டரீதியாக (சூட்டு முயற்சி, பங்குடமை, தனியுடமை, கம்பனிகள்)
- b) தொழிற்பாட்டு ரீதியாக

2. வியாபாரத்தில் முக்கியமான நபர்கள்

g) நிதித் திட்டம்

1. பொருட்கள் சேவைகளை உற்பத்தி செய்வதற்கும் வியாபாரத்தின் நீண்டகால வெற்றிக்கும் தேவையான நிதி

2. வங்கியாளர்களுக்கும் முதலீட்டாளர்களுக்கும் தெளிவாக காட்டுவதற்கு உருவாக்கப்பட்ட வரவு செலவுத்திட்டம்

3. யதார்த்தமான உத்தேசிக்கப்பட்ட செயற்பாட்டுச் செலவு

- a) மூலப்பொருட்கள்
 - b) ஊழியம்
 - c) உபகரணங்கள்
 - d) சந்தைப்படுத்தல்
 - e) மேந்தலை
 - f) ஏனையவை
- (உதாரணமாக தொடக்கச் செலவு)

4. உண்மையானதும் உத்தேசிக்கப்பட்டதுமான ஜந்தொகைகளும் வருமானக்கூற்றுக்களும்

5. இலாப நட்டமற்ற புள்ளி ஆய்வு

h) தந்திரோபாய செயற்பாட்டுத் திட்டம்

1. வியாபாரத்திற்கான தெளிவான செயற்பாட்டு நோக்கு

2. பிரத்தியேக செயற்றிறனான குறிக்கோளும் நோக்கமும்

3. உற்பத்தி, சந்தைப்படுத்தல் தந்திரோபாயங்களின் மீள்கூற்று

4. உற்பத்தி, சந்தைப்படுத்தல் தந்திரோபாயங்களை எவ்வாறு செயற்பாட்டு திட்டங்களாக மாற்றுதல்

5. வியாபாரத்தினை தக்கவைப்பதற்கான கட்டுப்பாட்டு நடைமுறைகள்

உசாத்துணை நூல்கள்

- Marc.J.Dollinger, Entrepreneurship, 2005, 3rd Edition, Pearson Education (Singapore) pte, ltd. India.
- Thomas W.Zimmerer, Norman M.Scarborough, Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management, 2006, 4th Edition, Pearson Education, Inc.
- Bill Blton, John Thompson, 2001, Butterworth- Heinemann.
- Thomas W.Zimmerer, Norman M.Scarborough, Entrepreneurship and the new venture formation, 1996, International Edition, Prentice Hall, Inc.
- James M.Higgins, The Management Challenge, 1994, Second Edition, Macmillan College Publishing Company.
- இலங்கை மத்திய வங்கி, 2005, வருடாந்த ஆண்டறிக்கை.
- http://www.mindtools.com/pages/article/newCT_09.htm
- <http://en.wikipedia.org/wiki/Entrepreneurship>

குறிப்புகள்

குறிப்புகள்

Print



Michael's Mobile Printers
90, Bar Road, Batticaloa.
Tel - 060 2642012, 065 4900485

ISBN : 978-955-1443-21-4