முயற்சியாண்மைக் கல்வி

தரம்
10

கல்வி வெளியீட்டுத் திணைக்களம்

தமிழ் அரிச்சுவடி

	அ	ஆ	இ	ஈ	உ	ஊ	எ	ஏ	ஐ	ஒ	ஓ	ஔ
க்	க	கா	கி	கீ	கு	கூ	கெ	கே	கை	கொ	கோ	கௌ
ங்	ங	ஙா	ஙி	ஙீ	ஙு	ஙூ	ஙெ	ஙே	ஙை	ஙொ	ஙோ	ஙௌ
ச்	ச	சா	சி	சீ	சு	சூ	செ	சே	சை	சொ	சோ	சௌ
ஞ்	ஞ	ஞா	ஞி	ஞீ	ஞு	ஞூ	ஞெ	ஞே	ஞை	ஞொ	ஞோ	ஞௌ
ட்	ட	டா	டி	டீ	டு	டூ	டெ	டே	டை	டொ	டோ	டௌ
ண்	ண	ணா	ணி	ணீ	ணு	ணூ	ணெ	ணே	ணை	ணொ	ணோ	ணௌ
த்	த	தா	தி	தீ	து	தூ	தெ	தே	தை	தொ	தோ	தௌ
ந்	ந	நா	நி	நீ	நு	நூ	நெ	நே	நை	நொ	நோ	நௌ
ப்	ப	பா	பி	பீ	பு	பூ	பெ	பே	பை	பொ	போ	பௌ
ம்	ம	மா	மி	மீ	மு	மூ	மெ	மே	மை	மொ	மோ	மௌ
ய்	ய	யா	யி	யீ	யு	யூ	யெ	யே	யை	யொ	யோ	யௌ
ர்	ர	ரா	ரி	ரீ	ரு	ரூ	ரெ	ரே	ரை	ரொ	ரோ	ரௌ
ல்	ல	லா	லி	லீ	லு	லூ	லெ	லே	லை	லொ	லோ	
வ்	வ	வா	வி	வீ	வு	வூ	வெ	வே	வை	வொ	வோ	வௌ
ழ்	ழ	ழா	ழி	ழீ	ழு	ழூ	ழெ	ழே	ழை	ழொ	ழோ	ழௌ
ள்	ள	ளா	ளி	ளீ	ளு	ளூ	ளெ	ளே	ளை	ளொ	ளோ	ளௌ
ற்	ற	றா	றி	றீ	று	றூ	றெ	றே	றை	றொ	றோ	றௌ
ன்	ன	னா	னி	னீ	னு	னூ	னெ	னே	னை	னொ	னோ	னௌ

ஆய்த எழுத்து ஃ

முயற்சியாண்மைக் கல்வி

தரம் 10

கல்வி வெளியீட்டுத் திணைக்களம்

முதலாம் பதிப்பு - 2014

எல்லா உரிமையும் இலங்கை அரசினர்க்கே.

இந்நூல், கல்வி வெளியீட்டுத் திணைக்களத்திற்காக
விஸ்வா கிராபிக்ஸ் அச்சகத்தினால்
அச்சிடப்பட்டு, வெளியிடப்பட்டது.

தேசிய கீதம்

ஸ்ரீ லங்கா தாயே - நம் ஸ்ரீ லங்கா
நமோ நமோ நமோ நமோ தாயே

நல்லெழில் பொலி சீரணி
நலங்கள் யாவும் நிறை வான்மணி லங்கா
ஞாலம் புகழ் வள வயல் நதி மலை மலர்
நறுஞ்சோலை கொள் லங்கா
நமதுறு புகலிடம் என ஒளிர்வாய்
நமதுதி ஏல் தாயே
நம தலை நினதடி மேல் வைத்தோமே
நமதுயிரே தாயே - நம் ஸ்ரீ லங்கா
நமோ நமோ நமோ நமோ தாயே

நமதாரருள் ஆனாய்
நவை தவிர் உணர்வானாய்
நமதேர் வலியானாய்
நவில் சுதந்திரம் ஆனாய்
நமதிளமையை நாட்டே
நகு மடி தனையோட்டே
அமைவுறும் அறிவுடனே
அடல் செறி துணிவருளே - நம் ஸ்ரீ லங்கா
நமோ நமோ நமோ நமோ தாயே

நமதார் ஒளி வளமே
நறிய மலர் என நிலவும் தாயே
யாமெலாம் ஒரு கருணை அனைபயந்த
எழில்கொள் சேய்கள் எனவே
இயலுறு பிளவுகள் தமை அறவே
இழிவென நீக்கிடுவோம்
ஈழ சிரோமணி வாழ்வுறு பூமணி
நமோ நமோ தாயே - நம் ஸ்ரீ லங்கா
நமோ நமோ நமோ நமோ தாயே.

ஒரு தாய் மக்கள் நாமாவோம்
ஒன்றே நாம் வாழும் இல்லம்
நன்றே உடலில் ஓடும்
ஒன்றே நம் குருதி நிறம்

அதனால் சகோதரர் நாமாவோம்
ஒன்றாய் வாழும் வளரும் நாம்
நன்றாய் இவ் இல்லினிலே
நலமே வாழ்தல் வேண்டுமன்றோ

யாவரும் அன்பு கருணையுடன்
ஒற்றுமை சிறக்க வாழ்ந்திடுதல்
பொன்னும் மணியும் முத்துமல்ல - அதுவே
யான்று மழியாச் செல்வமன்றோ

ஆனந்த சமரக்கோன்
கவிதையின் பெயர்ப்பு

அதிமேதகு சனாதிபதி அவர்களின் செய்தி

அன்பான பிள்ளைகளே!

நாம் அன்று சுதந்திரம் பெறும்போது எம்மைவிடவும் பின்னடைந்திருந்த பல நாடுகள் இன்று எம்மைப் பின்தள்ளி நீண்ட தூரம் முன்னேறிச் சென்று விட்டன. எனினும், இன்று நாம் அந்த நாடுகளைப் பின்பற்றவோ அந்த அபிவிருத்திகளின் சாயலைக் கொண்டு செயற்படவோ தயாராக வேண்டியதில்லை. அதே போன்று கைவிட்டுப்போன மரபுரிமைகளைப் பற்றிப் பேசிப் பேசித் தவிக்கவும் வேண்டியதில்லை. நாம் செய்ய வேண்டியதெல்லாம் அனைத்தையும் பின்தள்ளிச் சென்று உலகுக்கு அவர்கள் அடையாத அபிவிருத்தியொன்று தொடர்பான புதிய வழிகளைக் காட்டுவதேயாகும்.

அன்பான பிள்ளைகளே! நாம் இப்போது உங்களது எதிர்காலத்தைக் கட்டியெழுப்புவதில் ஈடுபட்டுள்ளோம்.

மஹிந்த ராஜபக்ஷ
இலங்கை சனநாயக சோசலிசக் குடியரசின் சனாதிபதி

(2010.08.15 ஆம் திகதியன்று அம்பாந்தோட்டை, மாகம்புர சர்வதேச துறைமுகத்திற்கு நீர்நிரப்பும் வரலாற்று முக்கியத்துவம் மிக்க நிகழ்வின்போது சனாதிபதி மஹிந்த ராஜபக்ஷ அவர்கள் ஆற்றிய உரையின் ஒரு பகுதி)

கௌரவ கல்வி அமைச்சரின் செய்தி

மஹிந்த சிந்தனையின் எதிர்கால நோக்கிற்கிணங்க இன்றைய இலங்கையின் இலவசக் கல்வியில் குறிப்பிடத்தக்க அளவு, தரம், அமைப்பு ரீதியான மற்றும் புரட்சிகரமான மாற்றங்கள் பல இடம்பெற்றுக்கொண்டுள்ளன. இவற்றுள் மிகச் சிறப்பான மாற்றமொன்றாகக் க.பொ.த.(உ/த)தின் பாரம்பரிய பாடத்துறைகளுக்கு மேலதிகமாக தொழில் நுட்பப் பாடத்துறையொன்று அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ளதை குறிப்பிட முடியும். இம் மாற்றங்களின் நோக்கம் யாதெனில் பாடசாலைக் கல்வியின் மூலம் அறிவு, பெறுமானம், ஆற்றல், உடலாரோக்கியமுள்ள படைப்பாற்றல் மற்றும் திறன்களுடன் கூடிய ஒரு வளமாக திறமை மிகு மாணவர்களை உலகுக்கு உருவாக்குவதாகும்.

மூடப்பட்டிருந்த பாடசாலைகளை மீண்டும் திறப்பதற்கும் வளம் மிகுந்த 1000 மஹிந்தோதயப் பாடசாலைகளை புனர் நிர்மாணம் செய்வதற்கும் பிள்ளை நேயப் பாடசாலைகள் 6500 ஐப் புனர் நிர்மாணம் செய்வதற்கும் மேலதிகமாக விஞ் ஞானம், கணிதம், தகவல் தொழில் நுட்பம், ஆங்கிலம், அழகியல், விளையாட்டு போன்ற பாடத் துறைகளில் வெளிக்காட்டக்கூடிய குறிப்பிடத்தக்க தரமான வளர்ச்சி யொன்றை எமக்கு வெற்றிகரமாகப் பெற்றுக் கொள்வதற்கும் முடியும்.

2015 ஆம் ஆண்டு முதல் நடைமுறைப்படுத்தும் விதத்தில் கலைத்திட்ட மாற்றமொன்றை மேற்கொள்வதற்கு நடவடிக்கை மேற்கொள்ளப்பட்டமை, எமது கல்வி இலக்குகளை அடைந்துகொள்வதற்கு மேற்கொள்ளப்பட்ட மற்றுமொரு கட்டமாகும். இம்மாற்றங்களுக்கேற்ப எழுதப்பட்டுள்ள இந் நூலினால் உரிய பயனைப் பெறுவது உங்கள் கடமையும் பொறுப்புமாகும். இந்நூலை உங்கள் கைகளில் தருவதற்காக உழைத்த எழுத்தாளர் மற்றும் பதிப்பாசிரியர் குழுக்களின் கல்வியியலாளர்களுக்கும் கல்வி வெளியீட்டு ஆணையாளர் நாயகமுட்பட அதன் உத்தியோகத்தர்களுக்கும் எனது கௌரவத்தையும் நன்றியையும் தெரிவித்து க்கொள்கின்றேன்.

பந்துல குணவர்தன
கல்வி அமைச்சர்

கண்காணிப்பும் மேற்பார்வையும்	:	திரு. திஸ்ஸ ஹேவாவிதான கல்வி வெளியீட்டு ஆணையாளர் நாயகம் கல்வி வெளியீட்டுத் திணைக்களம்
வழிகாட்டல்	:	திருமதி. கே. வீ. நந்தனி ஸ்ரீயாலதா ஆணையாளர் (அபிவிருத்தி) கல்வி வெளியீட்டுத் திணைக்களம்
இணைப்பாக்கம்	:	அஷ்ஷைக் எம். ரீ. அப்துர் ரஹ்மான் உதவிக் கல்வி வெளியீட்டு ஆணையாளர் கல்வி வெளியீட்டுத் திணைக்களம்
	:	திருமதி. யூ.ஏ. நாளினி செனவிரத்ன உதவிக் கல்வி வெளியீட்டு ஆணையாளர் கல்வி வெளியீட்டுத் திணைக்களம்

எழுத்தாளர் குழு

திரு. டீ. எஸ். ராஜபக்ஷ	:	கல்விப் பணிப்பாளர் வலயக்கல்விப் பணிமனை, பலாங்கொடை.
திரு. எஸ். ஏ. டீ சுபசிங்ஹ	:	ஆசிரியர் தர்மராஜா கல்லூரி, கண்டி.
திருமதி. ஆர். கமகே	:	ஆசிரியை வில்பிட்ட மகா வித்தியாலயம், அக்குரஸ்ஸ.
திருமதி. எஸ். உக்வத்த	:	ஆசிரியை வலல ரத்னாயக்க ம.ம.வி, மெனிக்ஹின்ன.
திருமதி. ஸ்ரீமா நாணயக்கார	:	ஆசிரிய ஆலோசகர் வலயக் கல்விப் பணிமனை, எல்பிட்டிய.
திரு. எம். எம். எம். இல்யாஸ்	:	ஆசிரிய ஆலோசகர் வலயக் கல்விப் பணிமனை, கம்பஹா.
திரு. ஸீ. எல். எம். நவாஸ்	:	ஆசிரிய ஆலோசகர் வலயக் கல்விப் பணிமனை, இப்பாகமுவ.
திரு. எம். எம். எம். அஸ்மி	:	ஆசிரியர் சேர். ராஸிக் பரீத் ம. வி, கரந்தெனிய.
திருமதி. சுபுனி லியன குணவர்தன	:	விரிவுரையாளர் ஸ்ரீ ஜெயவர்தனபுர பல்கலைக் கழகம்
திருமதி. கே. வை. ஜே. சோமரத்ன	:	விரிவுரையாளர் ஸ்ரீ ஜெயவர்தனபுர பல்கலைக் கழகம்.
திரு. எம். வை. எம். அரூஸ்	:	ஆசிரியர் ஜீலான் தேசிய கல்லூரி, பலாங்கொடை.

பதிப்பாசிரியர் குழு

கலாநிதி. ஏ. சிவனேசராஜா	: பணிப்பாளர், வணிகத்துறை தேசிய கல்வி நிறுவகம்.
திரு. ருக்மல் வீரஸிங்ஹ	: சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர் ஸ்ரீ ஜெயவர்தனபுர பல்கலைக் கழகம்.
கலாநிதி. எம். டீ. புஷ்பகுமாரி	: சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர் ஸ்ரீ ஜெயவர்தனபுர பல்கலைக் கழகம்.
திரு. ஏ. பீ. விஜேசூரிய	: சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர் தேசிய கல்வி நிறுவகம்.

பதிப்பாசிரியர் (மொழி)

செல்வி. ராஜேஸ்வரி நகுலேசபிள்ளை	: உதவிக் கல்விப் பணிப்பாளர் (ஓய்வுநிலை) மேல்மாகாணக் கல்வித் திணைக்களம், கொழும்பு.

சரவை பார்த்தல்

திருமதி. நவரத்ணம் தர்ஷினீ	: அபிவிருத்தி உதவியாளர் புனர்வாழ்வு, சிறைச்சாலைகள் அமைச்சு, கொழும்பு - 08.

இறுதி மதிப்பீடு

கலாநிதி. ஏ. ஏ. அஸீஸ்	: சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர் (தலைவர் - நிதி முகாமைத்துவம்) முகாமைத்துவ நிதிப்பீடம், கொழும்பு பல்கலைக்கழகம்.

தட்டச்சு, தளக்கோலம்

செல்வி. செ. மேகலா	: கணினி வடிவமைப்பாளர் கல்வி வெளியீட்டுத் திணைக்களம்.

முன்னுரை

பூகோள அறிவு வேகமாகப் பரவுகின்ற ஒரு யுகத்தில் நாம் வாழ்ந்து கொண்டிருக்கின்றோம். இதற்கேற்ப காலத்துக்கு ஏற்றதாக உங்கள் அறிவையும் அமைத்துக் கொள்வது அவசியமாகும். இதற்கு உதவும் விதத்தில் 2015 ஆம் ஆண்டுமுதல் அமுலாகும் வகையில் புதிய கலைத்திட்டம் அறிமுகப்படுத்தப் பட்டுள்ளது. இப் புதிய கலைத்திட்டத்துக்கு அமைய எழுதப்பட்ட நூல்களில் ஒன்றான இந்நூல் உங்களுக்கு வழங்கப்பட்டுள்ளது.

உங்களுக்கு வழங்கப்பட்டுள்ள இப்பாடநூலானது உரிய பாடத்திட் டத்தை உள்ளடக்கும் விதத்தில் அமைக்கப்பட்டபோதும் அறிவைப் பெற்றுக் கொள்வதற்குப் பாடநூலைப் பயன்படுத்துவது மாத்திரம் போதுமானதன்று. இந்நூல் மூலமாக உங்களுக்குக் கிடைக்கும் அடிப்படை வழிகாட்டல்கள் ஊடாக பல்வேறு ஆதாரங்களைப் பயன்படுத்தி புதிய அறிவைத் தேடிச் செல்வது உங்கள் பொறுப்பு என்பதை மறக்க வேண்டாம். பூரணத்துவமிக்க எதிர்காலப் பிரசையாகும் பொருட்டு இவ்வாறான பரந்த அறிவொன்று உங்களுக்கு மிகவும் அவசியமானதாகும்.

இந்நூல் உங்களுக்கு இலவசமாக வழங்கப்பட்டபோதும் இதற்காக அரசு பெருமளவு செலவு செய்துள்ளது. எனவே அடுத்த ஆண்டு உங்கள் இடத்துக்கு வரவுள்ள மாணவர்கள் மீண்டும் பயன்படுத்தத்தக்க விதத்தில் இந்நூலை மிகக் கவனமாகப் பயன்படுத்துவது உங்கள் பொறுப்பும் கடமையுமாகும் என்பதைக் கவனத்தில் கொள்ளுங்கள்.

இந்நூலை உங்கள் கைகளில் கிடைக்கச் செய்வதில் பங்களிப்புச் செய்த எழுத்தாளர் குழு, பதிப்பாசிரியர் குழு அங்கத்தவர்கள் உட்பட அனைவருக்கும் மற்றும் கல்வி வெளியீட்டுத் திணைக்கள உத்தியோகத்தர்களுக்கும் எனது நன்றிகள் உரித்தாகட்டும்.

திஸ்ஸ ஹேவாவிதான
கல்வி வெளியீட்டு ஆணையாளர் நாயகம்
கல்வி வெளியீட்டுத் திணைக்களம்
''இசுருபாய''
பத்தரமுல்ல.
2014.07.30

பாடநூல் கருப்பொருட் பாடல்

மனதில் பூ பூத்திடும் புதிய புத்தகம்
வாசமே
கண்களில் காட்சி தோன்றும் எமது
உலகமே வெளிச்சமே...//

புத்தகம் அறிவு வரும் முகங்களில்
மகிழ்வு தரும்
புதிய புத்தகம் புதிய பொலிவு பெறும்
தினமுமே.

புத்தகம் கண்கள் தானே அதை
காப்பது போலவே
அறிவைத் தரும் புத்தகங்களை
மகிழ்வுடன் காப்போமே.

மனதில் பூ பூத்திடும் புதிய புத்தகம்...//

பாடலாசிரியர் :- சரத் குமார பெரேரா
இசை :- மகேஷ் தெனிப்பிட்டிய

உள்ளடக்கம்

1	முயற்சியாண்மை	1-27
2	முயற்சியாண்மைக்கும் வணிகத்திற்கும் இடையிலான நெருங்கிய தொடர்பு	28-38
3	முயற்சியாண்மையின் நன்மைகள்	39-46
4	முயற்சியாண்மையும் சிற்றளவு வணிகமும்	47-61
5	வணிகச் சூழல்	62-81
6	வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கான பிரவேசம்	82-95
7	வணிக எண்ணங்களும் வாய்ப்புக்களும்	96-110

அறிவைத் தேடி சுதந்திரம் மிக்க ஆனந்தத்துடன் நுழையுங்கள்

www.e-thaksalawa.moe.gov.lk

The National e-learning Portal for the General Education

1 முயற்சியாண்மை

இவ்வத்தியாயத்தில் பின்வரும் தலைப்புக்கள் தொடர்பாகக் கலந்துரையாடப்படும்.

- *1.1* முயற்சியாண்மை எண்ணக்கரு
- *1.2* முயற்சியாளர்
- *1.3* முயற்சியாண்மையின் விசேட முக்கியத்துவம்
- *1.4* முயற்சியாண்மையின் பண்புகள்

1.1 முயற்சியாண்மை எண்ணக்கரு

சூழலில் இடம்பெறுகின்ற ஒவ்வொரு விடயங்கள் தொடர்பிலும் அவற்றைத் தனி நபர்கள் காணுகின்ற முறை, எண்ணுகின்ற முறை, தர்க்கித்துச் செயற்படுகின்ற முறைகளுக்கேற்ப முயற்சியாண்மை எண்ணக்கரு கட்டியெழுப்பப்படுகின்றது. முயற்சியாண்மை நடைமுறை ரீதியானதாகும். அதன் காரணமாக ஒரு வார்த்தையில் இதனை விபரிப்பது சிறிது கடினமான விடயமாகும். மனித இனத்தின் ஆரம்பத்தைப் போன்றதொரு நீண்ட கால வரலாறு முயற்சியாண்மைக்கு உண்டு.

முயற்சியாண்மை எண்ணக்கருவினை மேலும் விளங்கிக் கொள்வதற்குப் பின்வரும் கதையினை நன்றாக வாசிக்கவும்.

சுரேஷின் கதை

பிள்ளைகளே, கடந்த காலத்தில் வாழ்ந்த வீரர்கள் தொடர்பாகவே இதற்கு முன்னர் உங்களுக்குக் கூறினேன். எனினும் இன்று நான் நிகழ்காலத்தில் வாழ்ந்து கொண்டிருக்கும் ஒரு வீர மகனைப் பற்றிக் கூறப் போகின்றேன். அவனின் பெயர் சுரேஷ், அவனும் உங்களைப் போன்று இப்பாடசாலையில் கல்வி கற்ற சிறந்த மாணவன். அவன் படிப்பில் கெட்டிக்காரன். எனினும் அவன் எப்போதும் ஏனைய மாணவர்களை விட வித்தியாசமாகவே சிந்தித்தான். நடைமுறையில் காணப்படும் விடயங்கள் தொடர்பாகவும், தற்போது நிகழ்ந்து கொண்டிருக்கும் விடயங்கள் தொடர்பாகவும் அவன் எப்போதும் கேள்வி கேட்டான்.

ஒரு நாள் மாணவர்களிடம் நீங்கள் எதிர்காலத்தில் யாரைப் போன்று வர எண்ணியுள்ளீர்கள் என்று நான் கேட்டேன். ஏனைய பிள்ளைகள் ஒவ்வொருவரும் சிறந்த தொழில்களைப் பற்றிக் கூறினாலும், சுரேஸ் இவற்றிற்கெல்லாம் வித்தியாசமானதொன்றையே கூறினான். "என்னால் தற்போதைக்கு அதைப் பற்றி உறுதியாகக் கூறமுடியாது டீச்சர். மற்றவர்களை விடவும் வித்தியாசமானதொன்றையே நான் செய்வேன்" என்றான். ஒரு வருடம் வெசாக் போயா தினத்தில் சகல வகுப்புக்களிலும் வெசாக் கூடு செய்தார்கள். சுரேஷ் தென்னை ஈர்க்குகளினால் அழகான வெசாக் கூடொன்றைச் செய்திருந்தான். அதற்கடுத்த ஆண்டில் மின்சாரம் குறைந்தளவு செலவாகக்கூடிய மின்குமிழ்களைப் பயன்படுத்தி சிறிய வெசாக் தோரணமொன்றைச் செய்தான். இன்னொரு நாள் விஞ்ஞானப் பாடத்தில் பற்றரி, வயர், குழாய், மோட்டார் என்பவற்றைப் பயன்படுத்திச் சிலந்திக் கூடுகளைச் சுத்தம் செய்யக்கூடிய சுழலும் இயந்திரமொன்றைத் தயாரித்தான்.

ஒரு நாள், அவனின் அம்மா "சுரேஷ் வீட்டில் பாடசாலை வேலைகளைச் செய்வதில் மிகவும் சோம்பேறி என்றும் அவனது அறையில் வயர்த்துண்டுகள், பழைய வானொலி, தொலைக்காட்சி, என்பவை நிறைய உள்ளன. அவற்றைக் கழற்றுகின்றான், ஒட்டுகின்றான். இது போன்ற வேலைகளைத்தான் அவன் செய்கின்றான், என்று கூறினாள். அதற்கு நான், "அவன் வகுப்பில் படிக்கும் பாடங்களில் நல்ல புள்ளிகள் எடுத்துள்ளான் தானே. சுரேஷ் எப்போதாவது நல்ல நிலமைக்கு வருவான்" என்று கூறினேன்.

பிற்காலத்தில் அவன் மோட்டாரொன்றைப் பாவித்து நிலத்தைத் தோண்டக்கூடிய இயந்திரமொன்றையும், புற்களைச் செதுக்கக் கூடிய இயந்திரமொன்றையும் செய்தான்,

பின்னர் அவன் இப்பாடசாலையிலிருந்து விலகி, உயர்தரம் கற்பதற்கு வேறொரு பாடசாலைக்குச் சென்றான். இன்று சுரேஸ் என்ன நிலமையில் இருக்கின்றான் என்றும் அவன் யாரென்றும் உங்களுக்குத் தெரியுமா? அது வேறு யாருமில்லை. அதோ அங்கு தெரிகின்ற "சக்தி பில்டர்ஸ்" வணிகத்தின் உரிமையாளர்தான் அவன். இப்போது அவனது வயது 30. அவனது வணிகத்தில் சுமார் 50 ஊழியர்கள் வேலை செய்கின்றார்கள். அவன் இன்றைக்கு உள்நாட்டுச் சந்தையை வென்று விட்டான். அதே போன்று பாடசாலைக்கும் சமூகத்திற்கும் மிகச்சிறந்த சேவைகளை வழங்கிக்கொண்டு நன்றாக வாழ்ந்து கொண்டிருக்கின்றான். பாடசாலையில் பல்வேறுபட்டவற்றை உருவாக்க முயற்சித்த அவன் இன்று மண்வெட்டும் இயந்திரம், பகோ இயந்திரம், புல் வெட்டும் இயந்திரம், மரம் வெட்டும் இயந்திரம் போன்றவைகளை உருவாக்கக்கூடிய அளவிற்குத் தனது அறிவினை வளர்த்து, அவற்றைத் தனது வணிகமொன்றாக மாற்றிக்கொண்டுள்ளான். சுரேஷினால் எமது பாடசாலைக்கும், கற்பித்த ஆசிரியர்களுக்கும், பெற்றோருக்கும் எவ்வளவு கௌரவம்? அவன் எமது காலத்தின் உண்மையான வீரன் தானே?

நீங்களும் இதனை ஒத்த வேறு கதைகளைக் கேட்டு அல்லது வாசித்திருப்பீர்கள். அத்துடன் வானொலி, தொலைக்காட்சி போன்ற இலத்திரனியல் ஊடகங்களில் இது போன்ற பாத்திரங்களைப் பற்றி அடிக்கடி கேட்டோ அல்லது பார்த்தோ இருப்பீர்கள்.

சுரேஷ் என்ற பாத்திரத்தின் துணையுடன் முயற்சியாண்மை தொடர்பான பின்வரும் பண்புகளை இனங்காண்பதற்கு முயற்சிப்போம்.

- நடைமுறையிலுள்ள விடயங்கள் தொடர்பில் அவதானமாக இருந்து மாற்றம் ஒன்றைச் செய்வதற்கு முயற்சித்தல்
- எதிர்காலம் தொடர்பாக, எதிர்பார்ப்புகளுடன் கூடிய கனவொன்று இருத்தல்.
- புதிய கருத்துக்களையும், எண்ணக்கருக்களையும் நடைமுறைக்குட்படுத்து வதற்கு முயற்சித்தல்.
- தொடர்ச்சியாக அம்முயற்சியில் ஈடுபட்டிருத்தல்.
- வெற்றிகரமான வணிகமொன்றுக்கு அத்திவாரத்தினை இட்டிருத்தல்.
- சமூக நலன்களுக்கு உதவுவதினூடாகச் சிறந்ததொரு வாழ்வினைக் கொண்டு நடாத்தல்.

போன்ற பண்புகளை வெளிப்படுத்திக் கொள்ள முடியும்.

மேற்குறிப்பிட்ட சகல பண்புகளையும் பொழிப்பாக எடுத்து நோக்கும் போது, சுரேஷை ஒரு முன்மாதிரியான முயற்சியாளனாக அடையாளப்படுத்தலாம்.

முயற்சியாண்மை தொடர்பில் கற்றவர்கள், ஆய்வாளர்கள் பல்வேறு கருத்துக்களையும் எண்ணங்களையும் முன்வைத்துள்ளனர்.

அதற்கேற்ப முயற்சியாண்மை என்பது,

- எதிர்காலத்தை மாற்றுவதற்காகத் தூண்டப்படுகின்ற தனிமனிதனின் மனநிலையாகும்.
- எண்ணுகின்ற, தர்க்கிக்கின்ற, செயற்படுகின்ற முறையொன்றாகும்.
- தனிநபர்களின் நேர் மனப்பாங்கு, நடத்தை , திறன்களின் கூட்டாகும்.
- மனித சிந்தனையுடன் இணைந்ததொன்றாகும். (மன நிலமையாகும்)
- இயல்பாகவே உரிமையாக்கிக் கொள்ளக்கூடியது போன்ற கல்வி அனுபவம் என்பவற்றினூடாக ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளக் கூடியதும் விருத்தியாக்கிக் கொள்ளக்கூடியதுமான விடயமாகும்.

முயற்சியாண்மை மனித சிந்தனையுடன் தொடர்புபட்ட மனப்பாங்கும், அதற்கேற்பச் செயற்படுகின்ற அல்லது நடந்துகொள்கின்ற முறையுமாகும். அது வித்தியாசமான முறையில் சிந்திப்பதாகும். சூழலிலுள்ள சந்தர்ப்பங்களை இனங்கண்டு புத்தாக்கங்களை உருவாக்குவதாகும் நட்ட இடர்களை ஏற்க முன்வருவதாகும்.

முயற்சியாண்மை தொடர்பில் நீங்கள் இதுவரை கற்ற விடயங்களை மேலும் உறுதிப்படுத்திக் கொள்வதற்குப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடவும்.

செயற்பாடு 01

முயற்சியாண்மை என்பதை அறிமுகப்படுத்துவதற்குக் கீழே தரப்பட்டுள்ள கூற்றுக்களை நன்றாக வாசித்து அவை சரியானதா, அல்லது பிழையானதா எனத் தீர்மானித்து '✓' அடயாளத்தை, அல்லது '×' அடையாளத்தை வழங்கப்பட்டுள்ள நிரலினுள் இடவும்.

தொடர் இலக்கம்	கூற்று	விடை
01	தனி மனிதனுடன் சம்பந்தப்பட்ட மனோநிலையாகும்.	
02	ஆளுமைப் பண்பொன்றாகும்.	
03	பெறுமதியான கருத்தொன்றாகும்.	
04	இயல்பாகவே பெற்றுக்கொள்ளக்கூடியதொன்றாகும்.	
05	எண்ணுகின்ற, செயற்படுகின்ற முறையொன்றாகும்.	
06	மாற்றமொன்றை ஏற்படுத்துவதற்கு, அடிப்படையாக அமையும் சிந்தனையொன்றாகும்.	
07	அறிவுடன் மாத்திரம் தொடர்புபட்டதொன்றாகும்.	
08	மனித நடத்தையினூடாக வெளிப்படுவதொன்றாகும்.	

முயற்சியாண்மை எண்ணக்கரு தொடர்பில் வணிக ரீதியான பார்வையில் தொடர்ந்தும் கவனம் செலுத்துவோம். முயற்சியாண்மை என்பது, புதிய வணிகஞ்சார் எண்ணமொன்றை இனங்கண்டு அதனையொரு செயற்பாட்டு வணிகக் கருமமாக மாற்றும் திறனாகும். அத்திறனை நடைமுறைப்படுத்தும்போது ஆக்கத்திறன், புத்தாக்கம் புனைதல், நட்ட அச்சங்களை பொறுப்பேற்றல் போன்ற பண்புகள் முக்கியமானதாகும். இதன்போது, வணிகத்திற்கு வெற்றி அல்லது தோல்வி கிடைக்கப் பெறலாம். எளிமையாக அதனை எடுக்கும்போது, நட்ட அச்சம் என்று அதனைக் குறிப்பிடலாம். எண்ணத்தினை நடைமுறைப்படுத்தும்போது நோக்கங்களை உருவாக்கிக்கொண்டு ஏதாவது திட்டமொன்றிற்கேற்பச் செயற்படுதல் வேண்டும். எந்தத் தடைகள், பிரச்சினைகள் வந்தாலும், அந்நோக்கங்களை அடைந்துகொள்ளும் ஈடுபாட்டினைக் கைவிடக்கூடாது.

1.2 முயற்சியாளர்

முயற்சியாண்மைச் செயற்பாட்டில் ஈடுபட்டுள்ளவர் முயற்சியாளராவார். எண்ணங்களை நடைமுறைப்படுத்துவதற்காகத் திட்டமிடல், சரியான தீர்மானம் எடுத்தல் என்பவற்றினூடாகப் பொருளாதார, சமூக மாற்றங்களை ஏற்படுத்தும் தனிநபரை முயற்சியாளனாக அடையாளப்படுத்தலாம். அவர் வணிக எண்ணமொன்றினை விருத்திசெய்து கொள்வதற்குத் தேவையான வளங்களைப் பெற்று, அவற்றை ஈடுபடுத்துவதன் பெறுபேறாகப் புதிய பொருட்கள், சேவைகள், புதிய செயற்பாடுகள், புதிய வணிகங்கள் என்பவற்றை உருவாக்குவார்.

1.3 முயற்சியாண்மையின் விசேட முக்கியத்துவம்

முயற்சியாண்மை தொடர்பில் நீங்கள் இதுவரை பல்வேறுபட்ட தகவல்களைச் சேகரித்திருப்பீர்கள். எண்ணமொன்றினைச் செயற்பாடாக மாற்றுவதற்குத் தனியாளொருவருக்குள்ள திறன் முயற்சியாண்மை என நீங்கள் கற்றுள்ளீர்கள். முயற்சியாளர்களினால் அவ்வெண்ணங்கள் புத்தாக்கங்களாக உருவாக்கப்படுகின்றன. அவர்களின் அந்த எண்ணங்கள் ஆக்கரீதியானதாகும். புதிய பண்டங்கள், சேவைகளை உருவாக்கும் செயற்பாடே புத்தாக்கமாகக் கருதப்படுகின்றது. பொருட்கள், சேவைகளை உற்பத்தி செய்வதற்குப் பல்வேறுபட்ட வளங்கள் தேவைப்படுகின்றன.

இவ்வளங்களைப் பிரதானமாக 4 உற்பத்திக் காரணிகளாக வகைப்படுத்தி, பின்வருமாறு காட்டலாம்

- நிலம்
- உழைப்பு
- மூலதனம்
- முயற்சியாண்மை

இந்த ஒவ்வொரு உற்பத்திக் காரணியையும் சுருக்கமாக அறிந்துகொள்வோம்.

★ உற்பத்திக்குத் தேவையான இயற்கையின் கொடையாகக் கிடைக்கப் பெற்றுள்ள சகல இயற்கை வளங்களும் நிலம் என்று கருதப்படும்.

உதாரணம் :- மூலப்பொருள், காணி, காடு, மண்

★ உற்பத்திக்காகப் பயன்படுத்தப்படும் உடல் அல்லது உளரீதியான சக்தி உழைப்பு எனப்படும்.

உதாரணம் :- பொறியியலாளரின் உழைப்பு. தளபாட உற்பத்தியில் ஈடுபட்டுள்ள தச்சனின் உழைப்பு.

★ உற்பத்திக்குத் தேவைப்படுகின்ற மனிதனால் உருவாக்கப்பட்ட சகல வளங்களும் மூலதனம் எனப்படும்.

உதாரணம் :- கட்டடம்
இயந்திர உபகரணங்கள்
கருவிகள்

★ நிலம், உழைப்பு , மூலதனம் போன்ற காரணிகள் இருந்தால் மாத்திரம் உற்பத்தியானது இடம் பெறாது. அவ்வாறாயின், இக்காரணிகளைத் தேவையானவாறு ஒன்றிணைத்து பொருள்கள், சேவைகளை உற்பத்திசெய்து சந்தைப்படுத்துவதற்கு முயற்சியாண்மை முக்கியமானதாகும்.

அத்தீர்மானத்தை எடுக்கும் தனிநபரே முயற்சியாளராவார். அவர் உற்பத்தியில் உற்பத்திக் காரணிகளைப் பயன்படுத்தி, எவ்வகைப் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை உற்பத்தி செய்வது, அவற்றை எந்த அளவில் உற்பத்தி செய்வது, அதற்காக உற்பத்திக் காரணிகளை எவ்வாறு ஒன்றிணைப்பது என்பவற்றைத் தீர்மானிப்பார்.

ஆகவே, ஏனைய உற்பத்திக் காரணிகளுடன் ஒப்பிடும்போது, முயற்சியாண்மையிலுள்ள சிறப்புத்தன்மையினை இதன் மூலம் விளங்கிக் கொள்ள முடியும்.

அதாவது, வளங்களை மனித தேவைகள், விருப்பங்களை நிறைவு செய்கின்ற பொருள்கள் சேவைகளாக மாற்றுவதற்கு முயற்சியாளர்கள் மிக அவசியமானவர்கள்.

செயற்பாடு 02

பின்வரும் கூற்றுக்கள் உண்மையா அல்லது பொய்யா என்பதைக் குறிப்பிடுக.

கூற்றுக்கள்	உண்மை / பொய்
01. முயற்சியாண்மை அடிக்கடி மாற்றமடையும் செயற்பாடொன்றாகும்.	....
02. எண்ணமொன்றினைச் செயற்பாடாக மாற்றுவதற்கு, தனியொருவரிடம் காணப்படுகின்ற திறன் முயற்சியாண்மையாகும்.	....
03. முயற்சியாண்மை, தனிநபர்கள் வயது முதிர்ந்தோராகும்போது உருவாகின்ற திறனாகும்.	....
04. முயற்சியாண்மையில் உள்ளடங்கும் சில பண்புகளாக ஆக்க பூர்வமான தன்மை, புத்துருவாக்கம், நட்ட இடர்களை ஏற்றல் என்பவற்றைக் குறிப்பிடலாம்.	....
05. பொருளாதார அபிவிருத்திக்காகக் குறிப்பிடத்தக்களவு மாற்றத்தை ஏற்படுத்துபவர் முயற்சியாளராவார்.	....
06. முயற்சியாளர் நட்ட இடர்களை ஏற்பவராவார்.	....
07. உற்பத்திக் காரணிகள் முயற்சியாளரினாலே நெறிப்படுத்தப் படுகின்றன.	....
08. முயற்சியாண்மையானது கணிதம், விஞ்ஞானம், மொழி போன்ற பாடங்களைப் போன்று, கற்றுக்கொள்ளக்கூடிய பாடமொன்றாகும்.	....
09. எந்தவொரு தனி நபரும் முயற்சியாளராகலாம்.	....

1.4 முயற்சியாண்மையின் பண்புகள்

எம்மைச் சூழக் காணப்படுகின்ற விஷேட ஆக்கத்திறன்களை முழுமையாகப் பெற்ற தூக்கணாங் குருவிகளினால் உருவாக்கப்படுகின்ற கூட்டினைப் பற்றி சிந்தித்துப் பாருங்கள். அவை, அக்கூட்டினை மிகக் கவனமாக, திறமையான முயற்சியாளர்களைப் போன்று உருவாக்குகின்றன.

முயற்சியாளர்களும் தமது எண்ணங்களைச் செயற்பாட்டிற்குட்படுத்தும்போது, பல்வேறு பண்புகளை வெளிப்படுத்துவார்கள். அவர்களுள் காணப்படுகின்ற அவ்வாறான பண்புகளில் சிலவற்றைப் பின்வருமாறு காட்டலாம்.

01. ஆக்கத் திறன்
02. புத்துருவாக்கம்
03. நட்ட இடர்களைப் பொறுப்பேற்றல்
04. எதிர்காலத் தூரநோக்கு
05. சூழல் மீதான உணர்வும் , வாய்ப்புக்களை (Oppurtunity) இனங்காணலும்
06. நேர்ச்சிந்தனை
07. வெற்றியானது சுயமான திறனில் தங்கியுள்ளது என்ற நம்பிக்கையைக் கொண்டிருத்தல்
08. கடினமான நோக்கத்தை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்குள்ள விருப்பம்
09. சுதந்திரத் தன்மை
10. நெகிழும் தன்மை
11. அதிகூடிய ஆசை

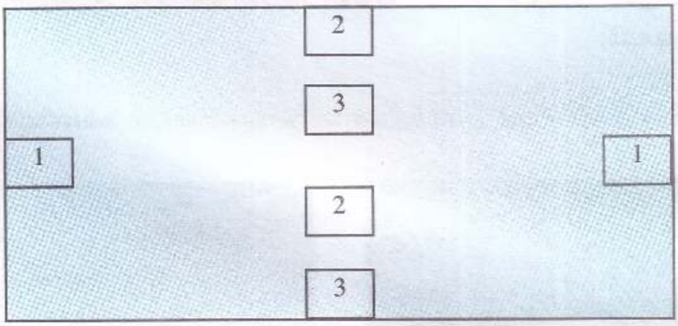
01. ஆக்கத்திறன் (Creativity)

சகல தனியாட்களுக்கும் சிந்திக்கும் திறன் காணப்பட்டாலும், அவற்றை முழுமையாகப் பயன்படுத்துவது குறிப்பிட்ட சில தொகையினர் மாத்திரமேயாகும். சகல தனியாட்களும் ஆக்கத்திறன் கொண்டவர்களாவர்.

நீங்கள் எந்தளவு ஆக்கத்திறன் கொண்டவர் என்பதைக் கணிப்பிட்டுப் பார்ப்பதற்கு பின்வரும் பயிற்சியில் ஈடுபடவும்.

நீங்கள் அதற்காகச் செய்ய வேண்டியது,

- ஒத்த இலக்கங்கள் ஒன்றுடன் ஒன்று வெட்டிச் செல்லாதவாறு கோடுகளைக் கீறி இணைத்துக் கொள்ளவும். (எளிய கோடுகளாக இருக்க வேண்டிய அவசியமில்லை)
- மூன்று கோடுகளை மாத்திரம் இதற்காகப் பயன்படுத்தவும்.
- இலக்கங்களுடனான பெட்டியை வெட்டிச் செல்லாதவாறு கோடுகளைக் கீறுதல் வேண்டும்.
- சட்டகத்திற்கு வெளியே கோடு கீறக் கூடாது.



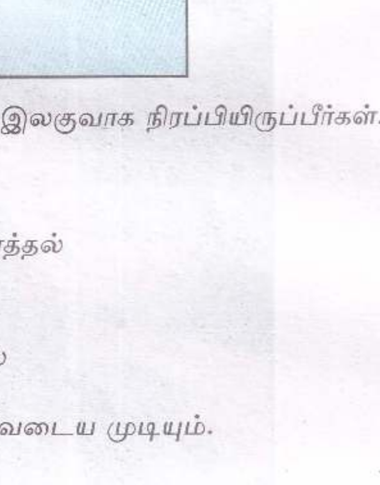
நீங்கள் ஆக்கத்திறன் கொண்டவராயின், இதனை மிக இலகுவாக நிரப்பியிருப்பீர்கள். இந்தப் பயிற்சியினைச் செய்யும் சிலர்,

- [1] உடனான பெட்டியை முதலில் இணைத்தல்
- மிக அவசரப்படல்
- செய்ய முடியாத விடயம் என்று எண்ணுதல்

என்பவை காரணமாக அவர்களின் ஆக்கத்திறன் குறைவடைய முடியும்.

எனவே ஆக்கத்திறன் என்றால் என்ன என்பதைப் பார்ப்போம்.

பிரச்சினைகளையும், சந்தர்ப்பங்களையும் இனங் கண்டு, அவற்றிற்குத் தீர்வாகப் புதிய எண்ணங்களை விருத்தி செய்துகொள்வதற்கு அல்லது புதிய வழிகளைத் தேடிக்கொள்வதற்கான திறன் ஆக்கத் திறன் ஆகும்.



நீங்கள் சூழலைக் கவனமாக அவதானிக்கவும். அங்கு எவ்வளவு பிரச்சினைகளும் சந்தர்ப்பங்களும் காணப்படுகின்றன.

உதாரணம் :- புத்தகப்பையின் பாரமான தன்மை, இருப்பதற்குப் பயன்படுத்தப்படும் கதிரை வசதியற்றதாக இருத்தல். காலையில் சாப்பிடும் உணவு, மழை, நுளம்புக்காப்பு போன்ற ஒவ்வொரு விடயம் தொடர்பிலும் பிரச்சினைகள் காணப்படுகின்றன. அத்துடன் அவற்றிற்குத் தீர்வுகளும் காணப்படுகின்றன. அத்தீர்வுகள் உங்களுக்குள் உதயமாகின்ற எண்ணங்களில் ஒன்றாகலாம். அந்த எண்ணங்களை உண்மையான செயற்பாட்டிற்குட்படுத்தும்போது புதிய பொருள்களை உங்களால் உருவாக்க முடியும்.

பின்வரும் பிரச்சினைகளையும் அவற்றிற்கான தீர்வுகளையும் கவனியுங்கள்.

பிரச்சினை

தீர்வு

செயற்பாடு 03

நீங்கள் வாழும் பிரதேசத்திலும், உங்கள் பாடசாலைச் சூழலிலும் பல்வேறு பிரச்சினைகள் உருவாகியிருக்கலாம். அவ்வாறான பிரச்சினைகள் சிலவற்றை இனங்கண்டு இயலுமானவரை அவற்றிற்குத் தீர்வுகளை முன்வைக்கவும். பின்வரும் முறையிலான அட்டவணையை அதற்குப் பயன்படுத்தவும்.

பிரச்சினைகள்	தீர்வுகள்
1. கழிவுப் பொருட்களின் குவியல்	கொம்போஸ்ட் (இயற்கைப் பசளை) உரம் தயாரித்தல், உயிர் வாயு தயாரித்தல்
2.	
3.	
4.	

ஆக்கத்திறனுக்குத் தடையாக அமையும் காரணிகள்

ஆக்கத்திறனான தீர்வுகளை முன்வைக்கும் போது, பல்வேறு தடைகள் உருவாகலாம். அவ்வாறான தடைகளில் சில பின்வருமாறு:

i. நம்பிக்கைகள், மனப்பாங்குகள் தொடர்பில் உறுதியான நம்பிக்கை வைத்தல்.
ii. ஒரு பிரச்சினைக்கு ஒரு தீர்வு மாத்திரமே உள்ளது என எண்ணுதல்.
iii. உடனடிப் பெறுபேற்றினை எதிர்பார்த்தல்.
iv. தர்க்க ரீதியிலான அடிப்படையொன்றை உருவாக்கி, செயற்படாதிருத்தல்.
v. நடைமுறைப்படுத்துவதற்குத் தடைகள் காணப்படலாம் என எண்ணுதல்.
vi. நியதிகள், சம்பிரதாயங்களை விளக்கமின்றிப் பின்பற்றல்.
vii. தவறுகள், விமர்சனங்கள் தொடர்பில் காணப்படும் பீதி.

மேலே குறிப்பிடப்பட்ட ஆக்கத்திறனுக்குத் தடையாகவுள்ள காரணிகள் பற்றி சுருக்கமாக அறிந்துக் கொள்வோம்.

i. நம்பிக்கைகள், மனப்பாங்குகள் தொடர்பில் உறுதியான நம்பிக்கை வைத்திருத்தல்

பெரும்பாலான நபர்கள், தான் சொல்லும் அல்லது செய்யும் கருமங்கள் தொடர்பில் அவர்கள் கொண்டுள்ள நம்பிக்கையின் அடிப்படையில் தீர்மானமெடுப்பர். ஏதாவதொன்றைச் செய்வதற்கு முன்னர், அது தொடர்பில் எதிர் மனப்பாங்கில் சிந்தித்து அதனைச் செய்ய முடியாது என்ற தேவையற்ற பயத்தை உருவாக்கிக் கொள்வது ஒரு தடையாகும்.

உதாரணம் :- சில தொழில்களை பெண்களால் செய்யமுடியாது என நம்புதல்

ii. ஒரு பிரச்சினைக்கு ஒரு தீர்வு மாத்திரமே இருப்பதாக எண்ணுதல்

ஏதாவதொரு பிரச்சினையொன்று ஏற்படும்போது அல்லது இனங்காணும்போது அதற்கு ஓர் எண்ணம் மாத்திரமே தீர்வு என எண்ணுவதற்குப் பழக்கப்பட்டிருக்கிறார்கள். உண்மையாகவே ஒரு தீர்வு மாத்திரமுள்ள பிரச்சினையினை இனங்காண முடியாது.

உதாரணம் :- உங்களது தூக்கத்திற்கு, நுளம்புகளினால் ஏற்படுகின்ற தடைகளைத் தவிர்த்துக்கொள்ள பல்வேறு தீர்வுகள் காணப்படல்.

iii. உடனடிப் பெறுபேற்றினை எதிர்பார்த்தல்

சிலர் தாம் சொல்லும், செய்யும் விடயங்களுக்கான பெறுபேறுகளை உடனடியாக எதிர்பார்க்கின்றனர். எனினும், ஆக்கரீதியான பெறுபேற்றினைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு சில வேளைகளில் குறிப்பிட்ட காலம் எடுக்கலாம். தனியாட்களின் மனதில் எண்ணம் என்ற விதையினை விதைத்து, அதனைப் பலமான விருட்சமொன்றாக உருவாக்குவதற்குச் சிறிது காலம் எடுக்கலாம்.

உதாரணம் :- சந்திரனுக்கான பயணத்தில் வெற்றிபெறுவதற்கு நீண்டகாலம் எடுத்தமை.

iv. தர்க்கரீதியான அடிப்படையொன்றை உருவாக்கி, செயற்படாதிருத்தல்

சகல சந்தர்ப்பங்களிலும் தர்க்கரீதியான அடிப்படையொன்றை உருவாக்கி, செயற்படாதிருத்தல் ஆக்கத்திறனுக்குத் தடையொன்றாகும். தர்க்கரீதியாகச் சிந்திப்பதன் மூலம் கூடுதலான புத்தாக்கங்களை உருவாக்க முடியும்.

உதாரணம் :- எதிர்காலத்தில் வங்கியுடன் கொடுக்கல், வாங்கல் செய்யக் கட்டாயமாக வங்கிக்கு செல்லுதல் அவசியம் என நினைத்திருந்தாலும், தற்காலத்தில் அது தேவையற்றதாகக் காணப்படல்.

v. நடைமுறைப்படுத்தலுக்குத் தடைகள் காணப்படலாம் என எண்ணுதல்

சில தனி நபர்கள் ஏதாவதொன்றைச் செயற்பாட்டு ரீதியில் நடைமுறைப்படுத்த முடியுமா எனச் சிந்தித்து, பின்னோக்கிச் செல்லும் தன்மை காணப்படுகின்றது.

உதாரணம் :- காற்றை விட, நிறை கூடியதொன்றைக் காற்றில் பறக்க விடுவது நடைமுறைச்சாத்தியமற்றது என்ற கருத்தினைப் பொய்யாக்கி, ஆகாய விமானம் தயாரிக்கப்பட்டமை.

vi. நியதிகள், பாரம்பரியங்களை விளக்கமின்றிப் பின்பற்றல்

சமூகத்தில் நியதிகளும் சம்பிரதாயங்களும் கூடுதலாகக் காணப்படுகின்றன. சிலர் தற்போது காணப்படுகின்ற நியதிகளையும் சம்பிரதாயங்களையும் தவறாக விளங்கி, தனக்கே வரையறைகளை உருவாக்கிக் கொள்வர். இந்நிலைமை ஆக்கத்திறனுக்குத் தடையாகும்.

உதாரணம் :-
- ஒரு நாளைக்கு மூன்று வேளை சாப்பிடுதல்
- இரவில் நித்திரை செய்தல்
- வியாபார நிலையங்களைப் பகல் வேளையில் மாத்திரம் திறந்து வைத்திருத்தல்

vii. தவறுகள், விமர்சனங்கள் தொடர்பில் காணப்படும் பீதி

முயற்சியாளர்களின் மனதில் உருவான எண்ணத்தை உடனடியாக நடைமுறைப்படுத்துவதினூடாக மாத்திரம் அவர்களின் ஆக்கரீதியான எண்ணங்கள் வெற்றியடைவதில்லை. அவ்வெற்றியின் பின்னால் பரீட்சித்துப் பார்த்தலினூடாக ஏற்பட்ட தவறுகள், தோல்விகளும் அவற்றிற்குக் கூறப்பட்ட விமர்சனங்களுக்கும் கூடுதலாக உள்ளன. முயற்சியாளர்களின் தோல்வியானது அனுபவமாகக் கருதப்படும்.

உதாரணம் :- தோமஸ் அல்வா எடிசன் தவறுகளுக்கும், விமர்சனங்களுக்கும் பயந்திருந்தால் 999 முறை வெற்றிகரமாக நடைமுறைப்படுத்த முடியாது போன மின்குமிழை நிகழ்காலத்தில் காண முடியாதிருந்திருக்கும்.

ஆக்கத்திறனை விருத்தி செய்து கொள்ளல்

தடையாகவுள்ள காரணிகளை எம்மால் இனங்கண்டு கொள்ளமுடியுமாயின், அவற்றின் தாக்கங்களைக் குறைத்துக் கொள்வதற்கு நடவடிக்கையெடுப்பதன் மூலம் ஆக்கத்திறனை விருத்திசெய்து கொள்ளமுடியும். அதேபோன்று தனிநபர்களின் ஆக்கத்திறனை வளர்த்துக்கொள்ள எடுக்கவேண்டிய நடவடிக்கைகளில் சில கீழே காட்டப்பட்டுள்ளன.

i. பல்லினத் தன்மையினை உருவாக்கிக் கொள்ளுதல்

பல்வேறு முறைகளில் சிந்திப்பதற்கும், காண்பதற்கும் அதற்கேற்ப செயற்படுவதற்குமுள்ள விருப்பமே இதுவாகும். சூழலில் உருவாகும் மாற்றங்களினூடாகப் பல்லினத்தன்மை வெளிப் படும்.

ii. தோல்விகளைச் சகித்துக்கொள்ளல்

ஆக்கபூர்வமான எண்ணங்களின் பிரதிபலிப்பானது வெற்றியாகவோ தோல்வியாகவோ இருக்கக்கூடும். தோல்வியினை ஏற்றுக்கொள்வதற்கான ஆற்றல் இருத்தல் வேண்டும். அத்துடன் பெறுபேற்றினைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு அவசரப்படக்கூடாது.

iii. ஆர்வத்தை ஊக்குவித்தல்

புதிய கண்டுபிடிப்புக்களுக்கு முக்கிய காரணம் ஆர்வமாகும். ஆக்கத்திறனுக்குத் தடையாகவுள்ள இந்த ஆர்வத்தினை அடிப்படையாகக்கொண்ட மனிதர் களினால் புதிய கண்டுபிடிப்புக்களும், ஆக்கங்களும் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன.

iv. பிரச்சினைகளைச் சவாலாகக் காணுதல்

சகல பிரச்சினைகளும் புத்துருவாக்கங்களுக்கான சந்தர்ப்பத்தை வழங்குகின்றன. அதனால் பிரச்சி னைக் கண்டு தைரியமிழக்காமல் அதனைச் சவாலொன்றாக எடுத்துச் செயற்படுதல் வேண்டும்.

v. ஆக்கத்திறன் பயிற்சிக்கான சந்தர்ப்பம்

கல்வி, பயிற்சி என்பவை தனியாட்களுக்குத் தமது ஆக்கத்திறனை வளர்த்துக்கொள்ள உதவியாக அமையும்.

உரு 1.2 ஆக்கத்திறனுக்கு உள்வாங்கப்பட்ட முலாம் பழம் (Watermelon)

vi. ஆக்கத்திறனை மதித்தல்

தனியாட்களின் ஆக்கத்திறனுக்கு நிதிசார்ந்த பரிசுகளைப் பெற்றுக்கொடுத்தல், உதவிகளைப் பெற்றுக்கொடுத்தல், மதித்தல் போன்ற முறைகளினூடாக ஊக்கமளித்தல் கட்டாயமாகும்.

vii. ஆக்கத்திறனான நடத்தைகளைப் பின்பற்றுதல்

தனி நபர்களினதும் முயற்சியாளர்களினதும் ஆக்கத்துடன் கூடிய நடத்தைகளையும், செயற்பாடுகளையும் முன்மாதிரியாக எடுத்து, அதனூடாக விருப்பத்தை ஏற்படுத்திக் கொள்ளல்.

செயற்பாடு 04

கீழே காட்டப்பட்டுள்ள ஒவ்வொரு உருப்படிகளிலிருந்தும் அனுகூலங்களைப் பெற்றுத் தரக்கூடிய விதத்தில் பயன்படுத்தக்கூடிய பல்வேறு முறைகளை இயலுமானவரை எழுதி, அவற்றை உங்களது நண்பர்களினது கருத்துக்களுடன் ஒப்பீடு செய்க.

உருப்படிகள்	அனுகூலங்கள்
மிகப்பெரிய கூழாங்கல்	
மரமொன்றிலிருந்து உடைந்து விழுந்த கிளையொன்று	
பத்திரிகையின் பக்கமொன்று	
செங்கல்	
கழிவுப்பொருட்களின் குவியல்	
சட்டை ஊசி ஒன்று	

02. புத்துருவாக்கம்

இயற்கையாகவே உருவானவைகள் தவிர்ந்த, நாமனைவரும் பயன்படுத்துகின்ற ஏனைய சகல பொருள்கள், சேவைகள் ஒரு தனியாளின் அல்லது நிறுவனமொன்றின் புத்துருவாக்கமாகும். புதிய பொருள்கள் அல்லது சேவைகளை உருவாக்கக்கூடிய திறன் புத்துருவாக்கம் என எளிமையாகக் குறிப்பிடலாம். புத்துருவாக்கத்தின் ஆரம்பம் ஆக்கபூர்வமான எண்ணமொன்றாகும். அதற்கேற்ப ஆக்கபூர்வமான எண்ணத்தினை ப் பயனுள்ள ஒன்றாக மாற்றுவது புத்துருவாக்கத்தின் மூலம் இடம் பெறுகின்றது.

முயற்சியாளர்களிடமுள்ள சிறப்புக் கருமங்களிலொன்று புத்துருவாக்கமாகும். பிரச்சினைக்கான தீர்வாக, முயற்சியாளர்களின் ஆக்கபூர்வமான எண்ணத்தினைச் சந்தைப்படுத்தக்கூடிய பொருள் அல்லது சேவையொன்றாக மாற்றுவது இடம்பெறுகிறது.

செயற்பாடு 05

விரயமாகும் கழிவுப் பொருட்களிலிருந்து புத்துருவாக்கம் இடம் பெறுகின்ற முறையினைக் கீழே காட்டப்பட்டுள்ள படங்களிலிருந்து விளங்கிக் கொள்வதற்கு முயற்சியுங்கள்.

புத்துருவாக்கம் இடம்பெறுகின்ற முறைகள்

i. புதிய கண்டுபிடிப்பு

முன்னர் காணப்படாத புதிய பொருள் அல்லது சேவையொன்று அல்லது செயற்பாடு ஒன்று உருவாதல்.

- ஆகாய விமானம்
- தொலைபேசி
- டிஜிட்டல் கமரா
- மின்குமிழ்
- இலத்திரனியல் வியாபாரம்

ii. நீடிப்பு

தற்போதுள்ள பொருள் அல்லது சேவை அல்லது செயற்பாடொன்றிலிருந்து புதிய பாவனையை உருவாக்குதல்.

- மின்சாரப் புகையிரதம்
- ஸ்மாட் கைத்தொலைபேசி
- கொழுப்பற்ற பால்
- சமைக்கப்பட்ட உணவு
- சுயசேவை விற்பனை முறை
- இலத்திரனியல் கொடுப்பனவு முறை

iii. பின்பற்றுதல்

தற்போதுள்ள எண்ணக்கருவிற்குச் சமனான முறையில், உற்பத்தி செய்யப்பட்ட ஆக்கபூர்வமான புதிய உற்பத்தியொன்றை உருவாக்குதல்.

- குளிர் களி (ஐஸ்கிறீம்) விநியோகிக்கும் நடமாடும் வாகன முறைபோன்று வெதுப்பக (பேக்கரி) உற்பத்திகளை விநியோகித்தல்.

iv. கூட்டு

தற்போதுள்ள எண்ணக்கரு அல்லது காரணிகளுடன் புதிய கலவையொன்றைப் பயன்படுத்திப் புதிய உற்பத்தியினை உருவாக்குதல்.

- LED மின்குமிழைப் பயன்படுத்தி, உருவாக்கப்பட்ட வெசாக் பந்தல்
- அரிசி மாவைப் பயன்படுத்தும் வெதுப்பக (பேக்கரி) உற்பத்திகள்

புத்துருவாக்கத்திற்கு அடிப்படையாக அமையும் மூலாதாரங்கள்

புத்துருவாக்கத்திற்குப் பயன்படுத்துகின்ற மூலாதாரங்களும் அதற்காக முன்வைக்கக் கூடிய உதாரணங்களும் கீழே காட்டப்பட்டுள்ளன.

i. எதிர்பாராத நிகழ்வுகள்

முன்னர் திட்டமிட்ட அல்லது எதிர்பார்க்கப்பட்ட விடயமொன்றின் காரணமாகவன்றி, எதிர்பாராத சந்தர்ப்பத்தில் பொருள் அல்லது சேவையொன்று உருவாதல்.

- கிறமபோன்
- பென்சிலின்

ii. செயலொழுங்கின் தேவைப்பாடு

ஏதாவது தேவையொன்றின் காரணமாக ஏற்பட்ட கேள்வியினை நிறைவு செய்வதற்கு தற்போதுள்ள செயலொழுங்கில் மாற்றத்தினை ஏற்படுத்தல்.

- பாரிய கேள்வி காரணமாகக் கூட்டு உற்பத்தி மேற்கொள்ளப்படல்
- விறகு விநியோகம் குறைவடைந்தமையினால் மின்சார உபகரணங்களுடன் கூடிய வெதுப்பகங்கள் உருவாக்கப்பட்டமை

iii. சந்தையில் ஏற்படும் மாற்றங்கள்

நுகர்வோரின் மனப்பாங்கு மாற்றம், தொழில் நுட்ப மாற்றம், வருமானம் உயர்வடைதல் போன்ற காரணிகளினால் பண்டங்கள், சேவைகள், செயலொழுங்குகள் என்பவை மாற்றமடைதல்.

- வீடுகளுக்குச் சென்று நோய்களுக்குப் பரிகாரம் செய்தல்
- இலத்திரனியல் வங்கிக் கொடுக்கல் வாங்கல்கள்
- கொழுப்பும், சீனியுமற்ற உணவுப்பானங்கள்

iv. மக்கள் சூழலிலும் வாழ்க்கையிலும் ஏற்படும் மாற்றங்கள்

தனி நபர்களின் வயது, தொழில், கல்வி, பதிவு என்பவை மாற்றமடைதல்.

- பகல் நேர பாதுகாப்பகம்
- முதியோர் இல்லம்
- இணைய வலையமைப்பின்னூடாகத் தொலைக்கல்வி பட்டக் கற்கை நெறிகளை மேற்கொள்ளல்.

v. மனப்பாங்கு எனப்படும், விளங்கும் முறை நபர்களிடையே வேறுபடுதல்

ஒரு விடயத்திற்கு, காரணமொன்றிற்கு, எண்ணக்கருவிற்கு விளக்கம் கூறுகின்ற முறை தனிநபர்களிடையே வேறுபடல்

- நவ நாகரிக வகைகள்
- தேகாரோக்கிய மத்திய நிலையம்
- அழகு சாதன உற்பத்திகள் தொடர்பான ஈடுபாடு

vi. அறிவை மையமாகக் கொண்ட எண்ணக்கரு

ஆய்வுகள், பரீட்சித்துப் பார்த்தல் என்பவைகளினூடாகப் புதிய பண்டங்கள் சேவை களை உற்பத்தி செய்தல்.

- கணினி வன்பொருட்கள்
- இயந்திர மனிதர்கள் (றோபோக்கள்)
- பல்வேறுபட்ட வசதிகளுடனான கையடக்கத் தொலைபேசிகள்

செயற்பாடு 06

சரோஜா ஹோட்டல் பிரதான நகரமொன்றில் அமைந்துள்ளது. ஹோட்டல்கள், உணவகங்கள் என்பவற்றுக்குத் தேவையான உயர்தரத்தில் தயாரிக்கப்பட்ட உணவு, குடிபான வகைகளை உற்பத்திசெய்து விற்பனை செய்வதுடன், இப்பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்காக, நுகர்வோர்கள் எவ்வேளையிலும் இங்கு நிறைந்து காணப்படுவர். நாளாந்தம் மாலை வேளைகளில் உணவுப்பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு நீண்ட வரிசையில் மக்கள் நிறைந்து காணப்படுவர். அந்த ஹோட்டலிருந்து வெளியேற்றப்படுகின்ற உணவுக்கழிவுகள், கழிவு நீர் என்பவற்றினால் சூழல் மாசுபடுவதால் அவற்றைப் பயன்படுத்தி, ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட உயிர்வாயு அலகின் உதவியுடன் தேவையான மின் சக்தி பெறப்படுகின்றது.

இதன் காரணமாக விற்பனை செய்யப்படும் பொருட்கள் சேவைகளை நியாயமான விலைக்கு வழங்கி, நல்ல இலாபத்தினை உரிமையாளரினால் பெறக்கூடியதாக இருக்கின்றது.

(1) மேற்குறிப்பிட்ட நிகழ்வினை நன்றாக வாசித்து, ஹோட்டல் உரிமையாளரின் ஆக்கபூர்வமான கருத்துக்களையும், புத்துருவாக்கங்களையும் குறிப்பிடுக.
(2) அதன் மூலம் இம்முயற்சியாளர் பெறும் அனுகூலங்கள் எவை?
(3) உங்களுக்குத் தெரிந்த புதிய பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் பத்தினை உள்ளடக்கிய பட்டியலொன்றைத் தயாரிக்க.

செயற்பாடு 07

நீங்கள் இப்பாடத்தில் கற்ற புத்துருவாக்கம் இடம்பெறக்கூடிய முறைகளுக்கான உதாரணங்கள் தலா 5 வீதம் தருக.

03. நட்ட இடர்களைப் பொறுப்பேற்றல்

முயற்சியாளர் புத்துருவாக்கத்தில் ஈடுபடுகின்றபோது, நட்ட இடரொன்று அங்கு காணப்படும். அதாவது அந்தப் புதிய உற்பத்தியானது சந்தையில் தனக்கான இடத்தைப் பிடிப்பதில் வெற்றியடைவதற்கு அல்லது தோல்வியடைவதற்குக் கூடுதல் சந்தர்ப்பம் காணப்படுவதனாலேயே வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்கும்போது இவ்வாறான நட்ட இடர் காணப்படுகின்றது. அதாவது அவ்வணிகம் வெற்றியடைவதற்கு அல்லது தோல்வியடைவதற்குள்ள நிகழ்தகவாகும். இந்நட்ட அச்சம் நிதிசார் நட்ட இடராகும். வணிகத்தில் இடப்படுகின்ற பணத்திற்கு உரிய பிரதிபலன் கிடைக்குமா என்பதை நிச்சயமாகக் கூறமுடியாது. நட்ட இடரிற்குப் பிரதான காரணம், நிச்சயமற்ற தன்மையாகும்.

உதாரணம் :- இலங்கை மத்திய வங்கியினால் அனுமதிக்கப்பட்டுள்ள வங்கியொன்றில் பணத்தை வைப்புச்செய்யும்போது, நிச்சயமாக அப்பணமும், அதற்குரிய வட்டியும் கிடைக்கப்பெறும். எனினும், நம்பிக்கையற்ற இடமொன்றில் பணத்தை ஈடுபடுத்தினால், முதலிட்ட பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்வது நிச்சயமற்றதாகும்.

நட்ட இடரிற்கும் இலாபத்திற்கும் இடையிலான தொடர்பினைப் பின்வருமாறு காட்டலாம்.

* நட்ட இடர் உயர்வாயின் இலாபமும் உயர்வடையும்.
* நட்ட இடர் குறைவாயின் இலாபமும் குறைவடையும்

சூதாட்டக்காரர்களைப் போன்று, பேராசைப்பட்டு நிச்சயத்தன்மை பற்றிய நிர்ணயமின்றி பெரும் இலாப எதிர்பார்ப்புடன் அதிகூடிய நட்ட இடரினை ஏற்றுக்கொள்வதற்கு முயற்சியாளர்கள் விரும்ப மாட்டார்கள். அதேபோன்று எந்தவித நட்ட இடரினையும் ஏற்காது கிடைக்கின்ற குறைந்த இலாபத்துடன் முயற்சியாளர்கள் திருப்தியடையவும் மாட்டார்கள். இங்கு முயற்சியாளர் நட்ட இடர் தொடர்பில் நன்றாக மதிப்பீடு செய்து, தன்னால் ஏற்கக்கூடிய நட்ட இடரை மாத்திரம் ஏற்றுக்கொள்வார்.

04. எதிர்காலத் தூரநோக்கு

எதிர்காலத்தில் நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்கு எதிர்பார்க்கின்ற கனவே எதிர்காலத் தூரநோக்கு ஆகும். எங்கள் எல்லோருக்கும் தூரநோக்கொன்றுஇருத்தல்முக்கியமானதாகும். பாடசாலை வாழ்க் கையினை வாழ்ந்து கொண்டிருக்கும் உங்களுக்கும் எதிர்காலம் தொடர்பில் நோக்கமொன்றிருத்தல் வேண்டும். இதற்கு முன்னர் நீங்கள் வாசித்த கதையில் சுரேஷின் பாத்திரத்தை ஞாபகத்திற்குக் கொண்டு வாருங்கள். அவரின் தூரநோக்கு வித்தியாசமான ஒன்றைச் செய்வதாகும். இதற்கேற்ப, சில நோக்கங்களையும் இலக்குகளையும் கட்டியெழுப்புவதினூடாக எதிர்காலத்தை வெற்றிகரமாக்கிக் கொள்ள முடியும்.

முயற்சியாளர், ஆக்கபூர்வ சிந்தனையுடன் புதிய மாற்றத்தினை ஏற்படுத்துவதற்கு தொடர்ச்சியாக முயற்சி செய்யும் நபரொருவராவார். தானும், தான் சார்ந்த துறையும் எதிர்காலத்தில் எந்நிலைமையில் இருப்போம் என்பதை நிகழ்காலத்தில் மனக் கண்ணால் அவர் பார்ப்பார். தான் அல்லது தான் ஈடுபட்டுள்ள வணிகத்தின் எதிர்கால வெற்றியினூடாகச் சிறந்த மாற்றமொன்றினைச் சமூகத்தினுள் உருவாக்குவது அவரின் எதிர்கால நோக்கமாகும். தனியாளின் அல்லது நிறுவனத்தின் தூரநோக்கத்திற்கேற்ப ஏனைய சகல கருமங்களும் தீர்மானிக்கப்படும்.

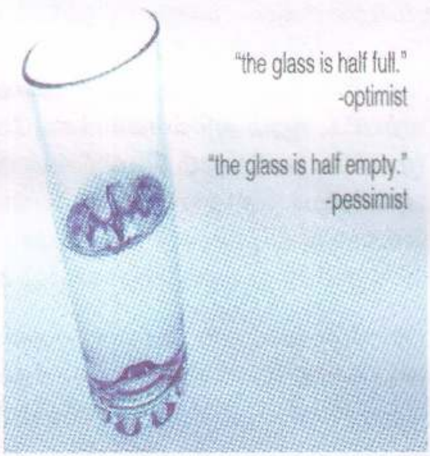
05. சூழல் மீதான உணர்வும், சந்தர்ப்பங்களை இனங்காணலும்

தமது சூழல் தொடர்பில் எப்போதும் மிக அவதானமாகவே முயற்சியாளர்கள் இருப்பார்கள். அதற்கேற்ப சூழலில் இடம்பெறுகின்ற மாற்றங்களை இனங் காண்பதிலும் அவற்றிற்குரிய துலங்கலைக் காட்டுவதிலும் அவர்கள் வெற்றி யடைவார்கள். அவற்றிலிருந்து பிரதிபலன்களைப் (இலாபம்) பெற்றுக்கொள்வதற்காக, அவர்கள் செயற்படுவார்கள்.

உதாரணம் :- பெண்கள் பல்வேறு தொழில்களில் ஈடுபட்டுள்ளார்கள். அவர்களின் வேலைப்பளுவினூடாக உருவாகியுள்ள சந்தர்ப்பங்களை இனங்காணல்.

06. நேர் மனப்பாங்கு

முயற்சியாளர் ஏதாவதொன்றைப் பற்றிச் சிந்திப்பதும் நடைமுறைப்படுத்துவதும் நேர்மனப் பாங்கிலேயாகும். அவர் எப்போதும் சாத்தியம் என்பதனையே சிந்திப்பார். பின்னடைவான எண்ணங்கள், எதிர்மனப்பாங்கு என்பன அவரிடம் அறவே காணப்படமாட்டாது. எதிர்காலம் தொடர்பில் அவர் இனிய கனவுகளைக் காண்பார். தோல்வி அல்லது சவால்களை நேர்மனப்பாங்குடன் ஏற்றுக்கொள்வார். ஒரு மனிதர் இக்குவளையின் அரைப்பங்கு வெறுமை எனக்காணும்போது, நேர்மனப்பாங்கில் பார்க்கும் மனிதர் உண்மையாகவே இதில் அரைப்பங்கு நிறைந்துள்ளதையே பார்ப்பார்.



07. தனது சுயமான வெற்றி தன்னாலேயே தீர்மானிக்கப் படுகின்றது என்பதிலுள்ள நம்பிக்கை

தன்னைப் பற்றிய நம்பிக்கையுடன் செயற்படுபவரே முயற்சியாளராவார். அதிஷ்டம் தன்னைத் தேடி வரும்வரை காத்திருக்காமல், தனது முயற்சியினூடாக வெற்றியை நோக்கிச் செல்ல முடியுமென்பதில் அவர் பாரியளவில் நம்பிக்கை வைத்திருப்பார். எந்தவொரு சவாலுக்கும் முகம் கொடுக்கக்கூடிய முழுமையான ஆயத்தத்தை உருவாக்கிக் கொள்வார். தனது வெற்றி அல்லது தோல்வி தனது ஈடுபாட்டின் அளவிலேயே தங்கியுள்ளது என்பதை அவர் நம்புவார். தனது வெற்றி அல்லது தோல்வியினைக் கண்ணுக்குத் தெரியாத காரணிகளிடம் ஒப்படைக்கமாட்டார்.

தற்கால உதாரணமொன்றாக, 'ஜெசீகா கொக்' என்கின்ற விமானமோட்டியைக் குறிப்பிட முடியும்.

''நான் இரு கைகளையும் இழந்த நிலையிலேயே இவ்வுலகின் வெளிச்சத்தைப் பார்த்தேன். அதில் சளைக்காத நான், எனக்குப் பிறப்பிலே கிடைத்த இரு கால்களைப் பயன்படுத்தி செய்யக்கூடிய விடயங்களைக் கற்றுக்கொள்வதற்கு முயற்சித்தேன் நான் அர்ப்பணிப்புடன் விமானமோட்டும் பயிற்சியில் ஈடுபட்டேன். இறுதியில் எனது இலக்கை நிறைவு செய்து, வெற்றிகரமான விமானமோட்டியானேன்."

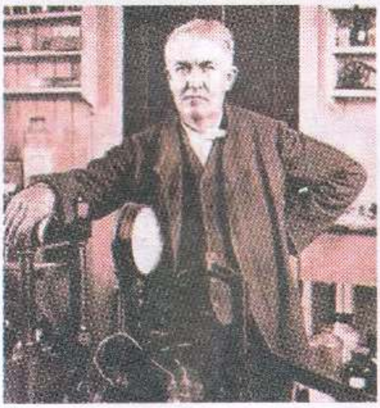
படம் 1.3 - ஜெசிகா கொக்

08. கடினமான நோக்கத்தை நிறைவேற்றிக் கொள்வதிலுள்ள ஆர்வம்

முயற்சியாளர் தனது நோக்கத்தை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்கு இடையறாது செயற்படுவார். அவரின் நோக்கம் தெளிவானது. தனது நோக்கத்தை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்கு நேரடியாகச் செயற்படுவார். தோல்வி அல்லது பின்னடைவுகள் ஏற்பட்டாலும் அதில் சளைக்கவுவோ அல்லது கவலைப்படவோ மாட்டார். எந்தவொரு முயற்சியாளரினதும் வெற்றியின் பின்னால் தோல்வி, வீழ்ச்சி, துயரங்கள் இருக்கலாம். அவற்றைச் சாதாரண விடயங்களாகக் கருதி அனுபவத்தின் அடிப்படையில், எவ்வளவு கடினமான நோக்கமாக இருந்தாலும் அதனை அடைவதற்கு ஆர்வத்துடன் செயற்படுவது முயற்சியாளரிடம் காணக்கூடிய சிறந்த பண்பொன்றாகும்.

தோமஸ் அல்வா எடிசன் எனும் விஞ்ஞானியின் பின்வரும் கூற்றினை வாசித்து கடினமான இலக்கினை அடைந்து கொள்ளும்போது முயற்சியாளர் செயற்படும் முறை தொடர்பில் விளங்கிக் கொள்ளவும்.

''நான் தேல்வியடைய மாட்டேன். எனினும் மின்குமிழ் செயலிழக்கக்கூடிய 999 சந்தர்ப்பங்களை இனங்கண்டு கொண்டேன்.'' தோமஸ் அல்வா எடிசன்



"I have not failed, I've just found 999 ways that will not work"

Thomas A. Edison.

09. சுதந்திரம்

முயற்சியாளர் சுய கட்டுப்பாட்டைக் கொண்டவர். எப்போதும் சுதந்திரமான கருத்தினை ஏற்பதில் விருப்புடையவராய் இருப்பார். அவர் தனக்குத் தானே எஜமானாக இருப்பதை விரும்புவார். தனது விருப்பத்திற்கேற்ற வேலை யைச் செய்வதற்கும், தீர்மானமெடுப்பதற்கும் தேவையான சுதந்திரத்தை முயற்சியாளர் எதிர்பார்ப்பார். ஏனையவர்களின் கருத்துக்களுக்கு மதிப்புக் கொடுத்து, அதை ஏற்றுக் கொண்டாலும் அவை தீர்மானங்களுக்கு வரும்போது சுதந்திரமாகச் சிந்தித்து முடிவெடுப்பதையே அவர் விரும்புவார். தான்போகும் வழியினையும், இடத்தினையும் தீர்மானிப்பதற்கும், கட்டுப்படுத்துவதற்குமான திறன் அவரிடம் காணப்படும்.

10. நெகிழ்வுத் தன்மை

சூழல் மாற்றத்திற்கேற்ப இயைபாக்கமடையும் திறனை நெகிழ்வுத் தன்மை எனலாம் முயற்சியாளர்கள் சூழலில் ஏற்படுகின்ற மாற்றங்களுக்கேற்ப மாறுவதற்கு விரும் புவார்கள். சூழல் மாற்றங்களுக்கேற்ப அவரின் பயணப் பாதையினையும் மாற்றிக் கொள்வார்கள்.

சில தனி நபர்கள், கடுமையான கொள்கைகளைப் பின்பற்றுவதை நீங்கள் கண்டிருப்பீர்கள். அவர்கள் தாம் எடுத்த தீர்மானங்கள், தம்மிடமுள்ள கருத்துக்கள், அதற்கேற்ப எடுத்த முடிவுகள் என்பவற்றை மாற்றம் செய்ய விரும்ப மாட்டார்கள். சிலர் வாழ்வதும் கடந்த காலத்திலாகும். இடம்பெற்ற நிகழ்வுகளை மறந்து, தற்போதைய நிலமைக்கு முகம் கொடுப்பதில் அவர்கள் பின்னிற்பர். முயற்சியாளர்கள் இவ்வாறு கடுமையான கருத்துக்களுடன் செயற்பட்டால், நேரத்திற்கு நேரம் மாற்றமுறும் சூழலினுள் அவர் செய்கின்ற, சொல்கின்ற கருமங்களை வெற்றிகரமாக்கிக் கொள்ள முடியாது.

உதாரணம் :- வாடிக்கையாளர்கள், வரிசையில் நின்று தமது காலத்தைக் கழிக்க விரும்பமாட்டார்கள் என்பதுடன், உடனடியாகத் தம் கருமங்களை நிறைவேற்றிக் கொள்ளும் எதிர்பார்ப்பில் அவர்கள் இருப்பார்கள். இதனை விளங்கிக் கொண்ட முயற்சியாளர்கள் சுயசேவை விற்பனை நிலையங்கள், இணைய வலையமைப்பு வியாபார நிறுவனங்கள் மற்றும் இலத்திரனியல் கொடுப்பனவு முறைகள் என்பனவற்றை அறிமுகப் படுத்தியுள்ளது.

நீங்கள் இதுவரை முயற்சியாளர்களின் அடிப்படைப் பண்புகளை அறிந்து கொண்டீர்கள். எனினும் முயற்சியாளர்களிடம் பொதுவாகக் காணப்படுகின்ற பண்புகள் பின்வருமாறு

- அர்ப்பணிப்பு
- சுய ஊக்குவிப்பு
- தகவல்களைத் தேடிப்பார்த்தல்
- பொதுவான அறிவு
- தன் நம்பிக்கை
- பாரிய ஆசை

அர்ப்பணிப்பு

முயற்சியாளன் தனது கருமங்களை நிறைவேற்றும் போது உச்ச அர்ப்பணிப்புடன் செயற்படுவான். தனிப்பட்ட தேவைகளை ஒதுக்கி வைத்துவிட்டு, தனது நோக்கத்தினை அடைவதற்கான செயற்பாட்டுத் திறன் அவனிடம் காணப்படும்.

பொதுவான அறிவு

சூழலில் ஏற்படுகின்ற மாற்றங்களின் தாக்கங்களை உடனடியாக அறிந்து கொள்ளும் திறன் பொது அறிவு எனப்படும். முயற்சியாளன் தன்னைச் சுற்றியுள்ள சூழலில் இடம்பெறுபவைகள், தான் மேற் கொள்ளும் கருமங்கள் என்பவைகள் தொடர்பாகச் சகல நிலமைகளிலும் மிக அவதானமாக இருந்து தமது நோக்கத்தை அடைந்து கொள் வதற்கான பயணத்தை மேற் கொள்வார்.

சுய ஊக்குவிப்பு

முயற்சியாளருக்குத் தமது கருமங்களில் ஈடுபடுவதற்கு அல்லது அவற்றை நிறைவேற்றுவதற்கு இன்னொருவரின் வழிகாட்டல் தேவையில்லை. வெற்றியடைவதினூடாகவோ அல்லது தோல்வியடைவதினூடாகவோ தனது நோக்கத்தினை அடைந்து கொள்வதற்கான ஊக்குவிப்பு அவரினுள்ளே உருவாகும்.

தன் நம்பிக்கை

தாம் நிறைவேற்றும் கருமம் தொடர்பில் முயற்சியாளரிடம் மிகச் சிறந்த நம்பிக்கை காணப்படும். தன்னால் பயணிக்கக்கூடிய தூரத்தைப் போன்றே, தனது ஆற்றல்கள் தொடர்பிலும் மிகச்சிறந்த விளக்கத்துடன் அவர் செயற்படுவார். அதனால் தனது செயற்பாடுகளைத் தேவையான இலக்கினை நோக்கி செயற்படுத்தக்கூடிய சரியான பாதையினைத் தெரிவு செய்வதால் அவர் நம்பிக்கையுடன் செயற்படுவார்.

ஏனையவர்களில் தங்கியிருக்காது தன்மேல் கூடுதலாக நம்பிக்கை வைப்பார். தன்னிடமுள்ள பலம், பலவீனங்களை அறிந்துகொள்ளும் அவர், எனது எஜமான் நானே எனக்கருதிச் செயற்படுவார்.

தகவல்களைத் தேடிப் பார்த்தல்

முயற்சியாளர் தனது வணிகத்திலும், வணிகத் துறையிலும், சூழலிலும் உருவாகும் பல வேறுபாடுகளுடனான புதிய நிகழ்வுகள் மற்றும் புதிய மாற்றங்கள் தொடர்பில் சகல நிலமைகளிலும் மிக அவதானத்துடன் காணப்படுவார். அம்மாற்றங்களினூடாகப் பெற்றுக்கொள்ளும் தகவல்களைத் தமது இலக்கினை அடைவதற்குப் பயன்படுத்திக் கொள்வார். இதற்கான சிறந்த வலையமைப்புத் தொடர்பொன்று அவரிடம் காணப்படும்.

பாரிய ஆசை

சகல முயற்சியாளர்களிடமும், தமது வணிகத்தை விருத்திசெய்து கொள்வதற்கான பாரிய ஆசை காணப்படும். அந்த ஆசையினை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்காக அவர்கள் சிரமத்துடன் செயற்படுவார்கள்.

செயற்பாடு *08*

தொலைக்காட்சியில் ''உற்சாகமுள்ள மனிதர்கள்'' எனும் நிகழ்ச்சியில் கலந்து கொண்ட சூர்யா குலசேகரன் அங்கு அறிவிப்பாளராக இருந்த திருமதி. நிருஷிகா ராஜரட்ணம் என்பவருடன் மேற்கொண்ட நேரடிக் கலந்துரையாடலின் பகுதியொன்று கீழே தரப்பட்டுள்ளது.

நிருஷிகா : சூர்யா. நீங்கள் உற்சாகமுள்ள மனிதர். நீங்கள் இதுவரை வந்த பயணப் பாதையினை மீளப்பார்த்தால்.........?

சூர்யா : எனது ஊர் மாவத்தகம. சிறுவயதிலிருந்தே எனது ஓய்வு நேரத்தை ஏதாவது பயனுள்ள வேலையில் ஈடுபடுத்துவதற்கு நான் பழகியிருந்தேன். அலங்கார மீன் வளர்ப்பினைப் பொழுதுபோக்காகச் செய்தாலும் கூட நண்பர்கள், அயலவர்கள் என்னிடம் அலங்கார மீன் குஞ்சுகளைப் பணம் கொடுத்து வாங்கப் பழகியிருந்தனர். அதன் மூலம் கிடைத்த வருமானத்தினைக் கொண்டு நான் மேலும் அலங்கார மீன்களை வாங்கி, அவற்றினூடாக மீன் குஞ்சுகளை உருவாக்கியதுடன், மீன் வளர்ப்புக்கான தொட்டிகளை உருவாக்குவதிலும் ஈடுபட்டேன்.

நிருஷிகா : உங்களது கல்வியைப் பற்றி ....?

சூர்யா : நான் உயர்தரத்தில் சித்தியடைந்த பின்னர், தனியார் நிறுவனமொன்றில் வேலை செய்வதற்கான சந்தர்ப்பம் எனக்குக் கிடைத்தது. இதனிடையே அலங்கார மீன்களை உற்பத்தி செய்யும் மத்திய நிலையங்களிலிருந்து மொத்தமாக அலங்கார மீன் வகைகளைக் கொள்வனவுசெய்து, இவ்வணிகத்தை விருத்தி செய்ய எண்ணினேன். நீர்வாழ் உயிரினங்கள் தொடர்பான பாடநெறியைப் பின்பற்றி எனது அறிவிற்கு மேலும் வளமூட்டினேன். அப்பாடநெறி எனது வணிகத்தை மேலும் விருத்திசெய்ய மிகவும் உதவியாக இருந்தது.

நிருஷிகா : வணிகத்தின் விருத்தி தொடர்பில் ஏதாவது கூறுவதாயின்.......

சூர்யா : இதனிடையே எனக்கு தென்மாகாணத்திற்கு இடமாற்றம் கிடைத்து, அங்கு செல்ல வேண்டிய நிலமை ஏற்பட்டதனால் எனது வதிவிடத்தையும் மாற்ற வேண்டியேற்பட்டது. எனது வதிவிடம் அமைந்துள்ள நகரத்தில் அலங்கார மீன்களுக்குச் சிறந்த கேள்வி காணப்படுவதை நான் அறிந்தேன். எனினும் அதற்கான வணிக நிறுவனங்கள் அங்கு உருவாகியிருக்கவில்லை. அலங்கார மீன்களுடனான தொட்டிக்கான கேள்வி பாரியளவில் எனக்குக் கிடைத்தது. அதன் பிறகு நான் நகரத்தில் வாடகை அடிப்படையில் வணிக நிலையமொன்றைக் கொள்வனவு செய்து, அதில் அலங்கார மீன்களுடனான கவர்ச்சிகரமான தொட்டிகளை உற்பத்தி செய்து, விற்பனை செய்வதனை ஆரம்பித்தேன். அந்த முறையில் தான் "ருகுனு அக்வேரியம் நிறுவனம்" உருவானது.

நிருஷிகா : புதிய பரம்பரைக்கு முன்மாதிரியாக உங்களது செயற்பாடு அமைந்துள்ளது. பெற்றோர்கள், சகோதரர்கள் தவிர்ந்த உங்களது தற்போதைய நிலைக்கு உதவியவர்கள் யார்?

சூர்யா : அரசின் பல்வேறுபட்ட நிறுவனங்கள் தொழில் தொடர்பான அறிவுடன் நிதிசார் கடன் உதவிகளையும் பெற்றுக் கொடுத்தன.

நிருஷிகா : தொழிலொன்றைச் செய்வதுடன் நீங்கள் இன்னொரு வணிகத்திலும் ஈடுபடுகின்றீர்கள். இதற்கு எவ்வாறு நேரத்தை ஒதுக்கிக் கொண்டீர்கள்.

சூர்யா : நான் சோம்பேறி அல்ல. அதேபோன்று எனது ஊழியர் குழுவும் பொறுப்புடன் செயற்படுகின்றது. தொழிலுக்குரிய வேலைகள் முடிந்ததும் வீட்டு வேலைகளுக்கும் உதவி, ஒத்தாசைகளை வழங்கிய பின்னர் ஓய்வு நேரத்தில் உற்பத்திச் செயற்பாடுகளில் ஈடுபடுவேன். எனது திட்டத்தின் கீழே இவ்விடயங்கள் இடம்பெறுகின்றன.

நிருஷிகா : "சவால்களுக்கு முகம் கொடுத்து வெற்றியடைந்தவர்" என்ற வகையில் உங்களது எதிர்காலத் திட்டம் பற்றிக் கூறுவீர்களா?

சூர்யா : அலங்கார மீன்களுக்குச் சர்வதேச சந்தையில் கூடிய கேள்வி நிலவுகின்றது. இக்கேள்வியினை நிறைவு செய்வதே எனது எதிர்காலத் திட்டமாகும்.

எனது நகரத்திலுள்ள இன்னொரு வணிக சந்தர்ப்பமாக நிர்மாணச் செயற்பாட்டிற்கான கண்ணாடிகளின் விற்பனை நிலையமொன்று காணப்பட்டமையைக் குறிப்பிடலாம். அத்தேவையினை நிறைவு செய்யும் ஆசையும் என்னிடம் உள்ளது.

அலங்கார மீன்களை உருவாக்கும் மத்திய நிலையமொன்றாக எனது வணிகத்தின் ஒரு பகுதியினை விருத்தி செய்வதற்கான எண்ணத்தையும் நான் கொண்டுள்ளளேன்.

மேலேயுள்ள தொலைக்காட்சி கலந்துரையாடலிலிருந்து தொகுத்தெடுக்கப்பட்ட பகுதியினை வாசித்து, சூர்யா குலசேகரன் அவர்களின் பேச்சினூடாக வெளிப்படுத்தப்பட்டுள்ள முயற்சியாண்மைப் பண்புகளைத் தெரிவித்து, இக்கலந்துரையாடலினூடாக அவற்றை இனங்கண்ட முறையினைத் தெளிவுபடுத்துக.

பின்வரும் வினாக்களுக்கான விடைகளைத் தருக.

01. '' முயற்சியாண்மை'' என்பதைச் சுருக்கமாக விளக்குக.

02. கீழே வழங்கப்பட்டுள்ளவற்றைத் தெளிவுபடுத்துவதற்கு, மிகப் பொருத்தமான பண்பினைப் பெயரிடுக.

அ. பிரச்சினை, சந்தர்ப்பம் என்பவற்றைக் கவனித்து, அவற்றிற்கான தீர்வாகப் புதிய எண்ணங்களை விருத்திசெய்வதற்குள்ள திறன்.

ஆ. தனி நபர்களின் ஆக்க ரீதியான கருத்தினைப் பயனுள்ள விடயமொன்றாக மாற்றுதல்.

இ. சூழல் மாற்றங்களுக்குப் பொருந்தக்கூடியவாறு இயைபாக்கமடையக் கூடிய திறன்.

03. முயற்சியாளர் சகல வேலைகளிலும் நட்ட இடர், நன்மைகள் தொடர்பாகக் கவனம் செலுத்துவார். நட்ட அச்சம், நன்மைகள் இரண்டுக்கும் இடையிலான தொடர்பினைக் குறிப்பிடுக.

04. புத்தாக்கத்திற்கு அடிப்படையாக அமையும் மூலங்கள் மூன்றினைக் குறிப்பிடுக.

05. முயற்சியாளரிடம் காணப்படக்கூடிய 6 பண்புகளைக் குறிப்பிடுக.

06. தனி நபரொருவரிடம் காணப்படுகின்ற ஆக்கபூர்வமான தன்மையினை மேலும் விருத்தி செய்துகொள்ளக்கூடிய இரு முறைகளைக் குறிப்பிடுக.

07. ஆக்கபூர்வமான தன்மை, புத்துருவாக்கம் என்பவற்றுக்கிடையில் காணப்படும் தொடர்பினைக் குறிப்பிடுக.

2 முயற்சியாண்மைக்கும், வணிகத்திற்கும் இடையிலான நெருங்கிய தொடர்பு

இவ்வத்தியாயத்தில் பின்வரும் தலைப்புக்கள் தொடர்பாகக் கலந்துரையாடப்படும்.

2.1 வணிகம், வணிகர் அறிமுகம்
2.2 தேவையும், விருப்பமும்
2.3 வணிகங்களின் பண்புகள்
2.4 முயற்சியாளருக்கும், வணிகருக்கும் இடையிலான ஒற்றுமைகள்
2.5 முயற்சியாளருக்கும், வணிகருக்கும் இடையிலான வேறுபாடுகள்
2.6 முயற்சியாளர்களின் வகைகள்
- வணிக முயற்சியாளர்கள்
- சமூக முயற்சியாளர்கள்
- உள்ளக முயற்சியாளர்கள்

செயற்பாடு 01

முயற்சியாண்மை, வணிகம் என்பவை தொடர்பில் உங்களுக்குள்ள விளக்கத்தினைக் கீழே காணப்படுகின்ற பட்டியலில் உள்ள விடயங்களுக்கு பதிலளிப்பதினூடாக பரீட்சித்து பார்க்க முடியும். அதற்காகக் கீழே தரப்பட்டுள்ள கூற்றுக்களை வாசித்து ''ஏற்றுக்கொள்கிறேன்'' அல்லது ''ஏற்றுக் கொள்ளவில்லை'' ''உறுதியாகக் கூற முடியாது'' போன்ற நிரல்களினுள் உங்களது விடைக்கு '✓' என்ற அடையாளமிடுக.

தொடர் இலக்கம்	கூற்று	ஏற்றுக் கொள் கிறேன்	ஏற்றுக் கொள்ள வில்லை	உறுதியாகக் கூற முடியாது
1	வணிகஞ்சார் செயற்பாடுகளில் ஈடுபடுவது தொடர்பில் நட்ட அச்சம் காணப் படுகிறது.			
2	அமைப்புக்களில் செயற்படுகின்ற ஊழியர்களும், முயற்சியாளர்களைப் போன்று செயற்பட முடியும்.			
3	முயற்சியாளர்கள் புத்தாக்கங்களை உருவாக்குவதினூடாக, மனிதத் தேவைகளை நிறைவு செய்ய முடியும்.			
4	பண்டங்கள், சேவைகளைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் மனிதத் தேவைகள் நிறைவு செய்யப்படுகின்றன.			
5	வணிகர்களை முயற்சியாளர்களாகவும் குறிப்பிடலாம்.			
6	வணிகஞ்சார் செயற்பாடுகளில் இலாபம் உழைக்கும் நோக்கிலேயே இடம் பெறுகின்றன.			
7	கொடுக்கல், வாங்கல்கள் இடம்பெறுவது வணிகங்களின் பண்புகளிலொன்றாகும்.			
8	இலாபத்தினை நோக்காகக் கொள்ளாமலும் வணிகக் கருமங்களில் ஈடுபடலாம்.			
9	முயற்சியாளர்கள் உற்பத்தி செய்யும் பண்டங்கள், சேவைகளை விற்பனை செய்வதும் வணிகங்களின் கருமமொன்றாகும்.			
10	வணிகங்கள் இலவசமாகச் சேவைகளை வழங்குவதில்லை.			

இப்பாடத்தைக் கற்ற பின்னர், உங்கள் விடைகள் சரியானதா பிழையானதா என்பதைப் பரீட்சித்துப் பார்க்கவும்.

2.1 வணிகம் மற்றும் வணிகர் அறிமுகம்

வணிகம் என்றால் என்ன? என்பதை உங்களுக்கு விளக்கவேண்டியதில்லை. அதற்குக் காரணம் நாம் வணிகங்களுடன் அடிக்கடி கொடுக்கல், வாங்கல் செய்வதேயாகும். எமது அன்றாடத் தேவைகள், விருப்பங்களை நிறைவு செய்வதற்காக நாங்கள் எவ்வளவு பொருட்கள், சேவைகளைப் பயன்படுத்துகின்றோம் என்பதைச் சிந்தித்துப் பாருங்கள்.

உதாரணம் :-
- காலையில் வாய், முகம் கழுவுதல், தேநீர் குடித்தல்
- அன்றாடம் உணவு சமைத்தல்
- தொலைக்காட்சி பார்த்தல்
- தொழிலுக்கு அல்லது பாடசாலைக்குச் செல்வதற்குத் தயாராதல்

இவ்வாறான செயற்பாடுகளுக்கு நாங்கள் பல்வேறுபட்ட பண்டங்கள், சேவைகளைப் பயன்படுத்துதல் வேண்டும். இவற்றுள் சில பண்டங்கள் எமது நாட்டில் உற்பத்தி செய்யப்படாதவை. எவ்வாறாயினும், பல்வேறுபட்ட நிறுவனங்கள் அல்லது தனியாட்கள் உற்பத்தி செய்கின்ற பண்டங்கள், சேவைகள் மனிதர்களின் தேவைகள், விருப்பங்களை நிறைவுசெய்வதற்கு இடமளிப்பதன் மூலம் எவ்வளவு பாரிய செயற்பாடுகள் வணிகங்களினால் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன என்பது சிந்தித்துப் பார்க்க வேண்டிய ஒரு விடயமாகும். இவ்வாறு பண்டங்கள், சேவைகளை உற்பத்தி செய்தல் விநியோகித்தல் என்பவற்றை உள்ளடக்கிய சகல செயற்பாடுகளும் மேற்கொள்ளப்படுவது வணிகங்களினாலாகும். இப்போது வணிகம் என்றால் என்ன என்பதைப் பின்வருமாறு வரையறுக்கலாம்.

வணிகம் என்பது மனித தேவைகள் விருப்பங்களை நிறைவு செய்வதற்குப் பண்டங்கள் அல்லது சேவைகளை உற்பத்தி செய்தல், விநியோகித்தல் என்பவற்றுடன் தொடர்புடைய செயற்பாடாகும். இச்செயற்பாட்டில் ஈடுபட்டுள்ளவர்கள் வணிகர்கள் எனப்படுவர்.

2.2 தேவைகளும், விருப்பங்களும்

மனிதர்கள் தமது வாழ்க்கையினை நடாத்திச் செல்வதற்குக் கட்டாயமாக நிறைவு செய்ய வேண்டிய விடயங்கள் தேவைகள் எனப்படும். மனிதர்களது தேவைகளை நிறைவு செய்கின்ற பல்வேறு முறைகள் விருப்பங்கள் எனப்படும். சகல விருப்பங்களும், தேவையின் அடிப்படையிலேயே உருவாகின்றன. அதற்கேற்ப, விருப்பங்கள் பூர்த்தி செய்யப்படுவதினூடாகத் தேவைகள் நிறைவு செய்யப்படுகின்றன என்பதைக் கவனத்தில் கொள்ளவும்.

தேவைகளுக்கும், விருப்பங்களுக்கும் இடையிலான வேறுபாடுகள்

தேவைகள்	விருப்பங்கள்
1.ஆரம்பத்திலேயே உருவாகும்.	தேவை உருவான பின்னர் இரண்டாவதாக உருவாகும்.
2. வரையறுக்கப்பட்டது.	ஒரு தேவையினை நிறைவு செய்வதற்குப் பல விருப்பங்கள் காணப்படும்
3. சகலருக்கும் பொதுவானது.	ஒவ்வொருவரினதும் தனிப்பட்ட நிலமைக்கேற்ப விருப்பங்கள் பல்வேறுபட்டவைகளாகும்.
4. பிறப்பிலேயே உருவாகும்.	தனியாட்களுக்குத் தேவையானவாறு முயற்சியாளர்கள் அல்லது வணிகர்களை உருவாக்க முடியும்.

தேவைகள், விருப்பங்களைக் கற்ற நீங்கள், அதனுடன் இணைந்ததாகக் காணப்படுகின்ற பண்டங்கள் சேவைகள் தொடர்பிலும் விளக்கத்தைப் பெற்றுக்கொள்ளல் முக்கியமானதாகும். மனிதர்களின் தேவைகள், விருப்பங்களை நிறைவு செய்வது அனைத்துப் பொருட்களும் சேவைகளும் ஆகும். அதனை விளங்கிக் கொள்வதற்குப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடவும்.

பின்வரும் அட்டவணையின் அடிப்படையில் பொருட்கள், சேவைகளில் காணப்படும் விசேட பண்புகள் சிலவற்றை அறிந்துகொள்வோம்.

பொருட்கள்	சேவைகள்
தொட்டுணரலாம். அதனால் பௌதிக நிலைப்பாடு காணப்படும்.	தொட்டுணர முடியாது. அதனால் பௌதிக நிலைப்பாடு இல்லை.
களஞ்சியப்படுத்தலாம்.	களஞ்சியப்படுத்த முடியாது.
ஒரே தன்மை கொண்டவை. பாதுகாக்க முடியும்.	ஒரே தன்மை கொண்டவை. பாதுகாக்க முடியாது. வழங்கும் நபர்களுக்கும் சந்தர்ப்பங்களுக்கு ஏற்ப வேறுபடும்.
நுகர்வோர் உற்பத்திச் செயற்பாட்டிற்குத் தேவைப்படமாட்டார்.	பெரும்பாலும் நுகர்வோர் உற்பத்திச் செயற்பாட்டின் ஒரு பகுதியாகக் காணப்படுவர்.
வழங்குனரிடமிருந்து பிரிக்க முடியும்	வழங்குனரிடமிருந்து பிரிக்க முடியாது.

செயற்பாடு 02

பின்வரும் படங்களை நன்கு அவதானியுங்கள்.

மேற்குறிப்பிட்டுள்ள படங்களில் காட்டப்படுகின்ற ஒவ்வொரு உருப்படிகளும் பின்வரும் எத்தேவையினை நிறைவேற்றுகின்றன என்பதைக் குறிப்பிடவும். உதாரணமொன்று வழங்கப்பட்டுள்ளது.

தேவைகள்	தேவையை நிறைவு செய்வதற்குரிய பல்வேறு வழிமுறைகள் (ஏதாவது பொருளொன்றின் மூலம் பல தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்து கொள்ள முடியும்)
உணவு	பாண், பால்
வீடு	....
ஆடை அணிகள்	....
பாதுகாப்பு	....
கல்வி	....
பொழுதுபோக்கு	....
தொலைத் தொடர்பு	....

2.3 வணிகங்களின் பண்புகள்

வணிகங்கள் தொடர்பிலான உங்களது விளக்கத்தினை மேலும் விரிவுபடுத்துவதற்காக வணிகங்களில் காணப்படுகின்ற பண்புகள் சிலவற்றைப் பார்ப்போம்.

பண்புகள்	தெளிவுபடுத்துதல்
வளப் பரிமாற்றம் செய்தல்.	அனைத்து வளங்களும் பொருட்களை உற்பத்தி செய்தல் அல்லது கொள்வனவு செய்தல், விற்பனை செய்தல் செயற்பாடுகளில் ஈடுபடுத்தப்படுகின்றன.
கொடுக்கல், வாங்கல்கள் தொடர்ச்சியாக இடம்பெறல்.	பெரும்பாலும் வணிகங்களில் இடம் பெறுகின்ற கொடுக்கல் வாங்கல்கள், ஒரு கொடுக்கல் வாங்கலுடன் அல்லது பலவற்றுடன் முடிவுறாது மீண்டும் மீண்டும் இடம்பெறும்.
நோக்கமொன்று காணப்படல்.	இலாபத்தை நோக்காகக் கொண்ட, இலாபத்தை நோக்காகக் கொள்ளாத வணிகங்களும் காணப்படுகின்றன.
நட்ட அச்சம் காணப்படல்.	வணிக நடவடிக்கைகளினால் இலாபம் மாத்திரமன்றி, நட்டமும் ஏற்படலாம். இவ்வாறான நிச்சயமற்ற நிலைமைகளுக்கு வணிகங்கள் முகங்கொடுக்க வேண்டி ஏற்படும்.
விலையின் அடிப்படையில் கொடுக்கல், வாங்கல்கள் இடம்பெறல்.	பண்டங்களின் கொள்வனவு அல்லது விற்பனையின்போது பெறுமதிகள் விலையின் அடிப்படையிலேயே கூறப்படுகின்றன.
பொருளாதார நடவடிக்கையொன்றாக அமைதல்.	பண்டங்களின் உற்பத்தி அல்லது விநியோகத்திற்கு வரையறுக்கப்பட்ட வளங்கள் பயன்படுத்தப்படுவதன் காரணமாகவும், விலையின் அடிப்படையில் கொடுக்கல், வாங்கல்கள் இடம்பெறுவதன் காரணமாகவும் இது பொருளாதார நடவடிக்கையாகக் கருதப்படுகிறது.

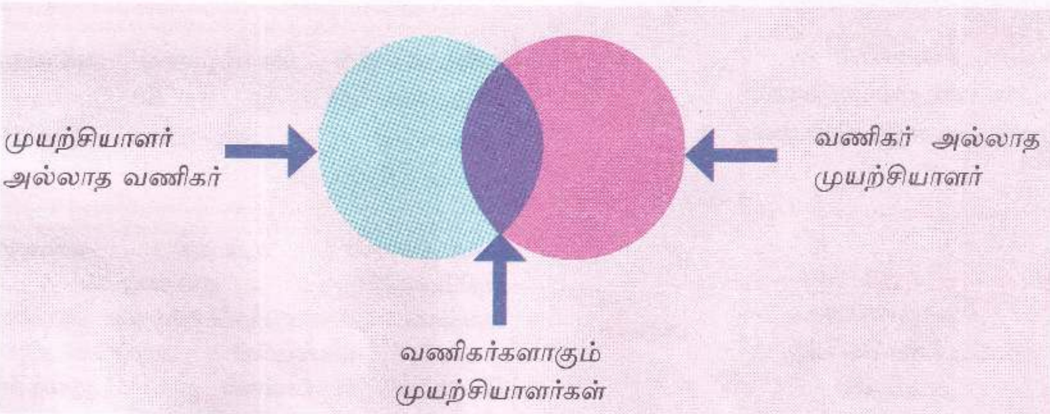
2.4 முயற்சியாளர்களுக்கும் வணிகர்களுக்கும் இடையிலான ஒற்றுமைகள்

வணிகர்களினாலும், முயற்சியாளர்களினாலும் வணிகஞ்சார் செயற்பாடுகள் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. இவ்விரு தரப்பினர்களுக்கிடையிலும் பின்வரும் ஒற்றுமைகள் காணப்படுகின்றன.

- பொருளாதாரச் செயற்பாடுகளில் ஈடுபடல்
- நட்ட இடருக்கு முகம் கொடுத்தல்
- கொடுக்கல், வாங்கல்களில் ஈடுபடல்
- வளங்களைப் பயன்படுத்தல்
- உற்பத்தி, கொள்வனவு, விற்பனை என்பன தொடர்பில் தீர்மானமெடுத்தல்
- போட்டிக்கு முகங் கொடுத்தல்
- தொடர்ந்து நிலைத்திருத்தல் தொடர்பில் சிந்தித்தல்
- சுய ஊக்குவிப்பு காணப்படல்

2.5 முயற்சியாளருக்கும் வணிகருக்கும் இடையிலான வேறுபாடுகள்

சகல வணிகர்களும், முயற்சியாளர்களாவதில்லை. அதே போன்று, சகல முயற்சியாளர்களும், வணிகர்களாவதில்லை. இதனைப் பின்வரும் வரைபடத்தினூடாக விளங்கிக் கொள்ளலாம்.



வணிகர்களும் முயற்சியாளர்களும் ஒருவரிலிருந்து மற்றவர் வேறுபடுகின்ற முறைகள் கீழே காட்டப்பட்டுள்ளன. இந்த இரு தரப்பினரும் வேறுபடுகின்ற பண்புகளை நன்றாக விளங்கிக் கொள்ளவும்.

வணிகர்கள்	முயற்சியாளர்கள்
வணிகச் செயற்பாடுகளில் இயற்கையாகவும், பாரம்பரிய முறையிலும் ஈடுபடுகின்றார்கள். உதாரணம் :- பெரும்பாலான பாரம்பரிய சில்லறை வியாபார நிறுவனங்கள்	சூழல் மாற்றங்களைக் கவனத்திற் கொண்டு ஆக்கபூர்வமாகப் புத்தாக்கங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு, வணிகச் செயற்பாடுகளை நெறிப்படுத்துவார்கள். உதாரணம் :- சிறப்புச் சந்தை
நட்ட இடர்களைப் பொறுப்பேற்பதில் அதிகளவு விருப்பம் காட்ட மாட்டார்கள். உதாரணம் :- வணிகத்தை விரிவுபடுத்துவதற்கு அக்கறை காட்டாமை	நட்ட இடர்களை நன்றாகக் கணித்து, ஏற்கக்கூடிய நட்ட இடர்களை ஏற்றுக் கொள்வார்கள். உதாரணம் :- - புதிய முதலீடுகளினூடாக வணிகத்தை விரிவுபடுத்தல். - புதிய சந்தையில் உட்பிரவேசித்தல்
போட்டிக்கு முகம் கொடுப்பதற்குப் பெரும்பாலும் விருப்பம் காட்ட மாட்டார்கள். உதாரணம் :- - வேறு வணிகங்கள் உருவாவது தொடர்பிலான விருப்பமின்மை. - இறக்குமதிப் பண்டங்கள் தொடர்பில் காணப்படும் பயம்.	போட்டியினை விருப்பத்துடன் தேடிச் செல்வர் உதாரணம் :- போட்டியினைச் சவாலொன்றாக எடுத்தல்.
தற்போதுள்ள வளங்களிலிருந்தும் கூட உச்சப் பயனைப் பெற்றுக் கொள்ள மாட்டார்கள். உதாரணம் :- கட்டடம், மோட்டார் வாகனம், இயந்திர உபகரணங்கள், மூலப் பொருட்கள் என்பவற்றினை மிகக் குறைந்த மட்டத்தில் பயன்படுத்துதல்.	காணப்படும் வளங்களைத் தேவைக்கேற்ப உச்ச அளவில் பயன்படுத்துவார்கள். உதாரணம் :- தற்போதுள்ள வரையறுக்கப்பட்ட வளங்களை உச்ச அளவில் பயன்படுத்துதல். வெளியேற்றப்படும் கழிவுகளிலிருந்து மீள உற்பத்திகளை மேற்கொள்ளல்.

இயல்பாகவே பிரச்சினைகளைத் தீர்ப்பதற்கு முயற்சித்தல். உதாரணம் :- வாடிக்கையாளர் வரும்போது விற்பனை செய்தல். தற்போதுள்ள பண்டங்கள் சேவைகளை மாத்திரம் விற்பனை செய்தல்.	பிரச்சினைகளை ஆக்க ரீதியான முறையில் தீர்ப்பர். உதாரணம் :- • வாடிக்கையாளரைத் தேடிச் சென்று விற்றல். • நுகர்வோரிடம் மறைந்திருக்கும் தேவைகளுக்கு பொருந்தக் கூடிய வாறான பண்டங்கள், சேவைகளின் உற்பத்தி
குறுகிய கால இலக்கினை உருவாக்கிக் கொள்ளுதல். உதாரணம் :- • விரைவான இலாபத்தைப் பெறல். • எவ்வாறேனும் பண்டங்களை விற்றல்.	நீண்ட காலத் தூரநோக்குடன் கூடிய தொலைநோக்கு இலக்கினை உருவாக்கிக் கொள்வர் உதாரணம் :- • சந்தையில் நீண்ட காலம் நிலைத் திருத்தல். • நுகர்வோரை மீளவும் நிறுவனத்திற்குக் கொண்டு வருவதற்காகச் செயற்படல்.
தற்போதிருக்கும் நிலைமையிலே வணிகத்தை நடாத்திச் செல்வதில் திருப்தியடைதல். உதாரணம் :- • நடைபாதை வியாபாரம் • பாரம்பரிய சில்லறை வியாபாரம்	வணிகத்தை நாளுக்கு நாள் விரிவுபடுத்திக் கொள்வர். தற்போதிருக்கும் நிலமை தொடர்பில் திருப்தி அடையமாட்டார். உதாரணம் :- • புதிய சந்தைகளைத் தேடிச் செல்லல். • ஏற்றுமதியாளராக மாறுதல்.

மேற்குறிப்பிட்ட தகவல்களுக்கேற்ப முயற்சியாளர்களிடம் வணிகர்களை விட, வெற்றிபெறக்கூடிய இயலுமை காணப்படுகின்றது என்ற முடிவுக்கு வரமுடியும்.

2.6 முயற்சியாளர்களின் வகைகள்

பிரதானமாக மூன்று வகை முயற்சியாளர்களை இனங்காணலாம்.

அ) வணிகர்களான முயற்சியாளர்கள்

முயற்சியாண்மை செயற்பாடுகளில் ஈடுபட்டுக்கொண்டிருக்கும் அதேவேளை பொதுவாக இலாபம் பெறும் நோக்கில், வணிகச் செயற்பாடுகளில் ஈடுபடுகின்ற முயற்சியாளர்களே வணிக முயற்சியாளர்கள் எனப்படுவர்.

உதாரணம் :- சில்லறை வியாபாரி

ஆ) சமூக முயற்சியாளர்கள்

சமூகப் பிரச்சினைகளுக்கு ஆக்கரீதியான தீர்வுகளை முன்வைக்கின்ற தனியாட்கள் சமூக முயற்சியாளர்கள் எனப்படுவர். இன்று சமூகம் பல பிரச்சினைகளுக்கு முகம் கொடுத்துள்ளது.

உதாரணம் :- தொற்று நோய்கள் பரவுதல், ஊட்டச்சத்துப் பிரச்சினைகள், கல்வியறிவின்மை, போதைப்பொருள் பாவனை, வறுமை

இவ்வாறான பிரச்சினைகளுக்குச் சமூக முயற்சியாளர்கள், தீர்வுகளை முன்வைத்து சமூக மாற்றத்தினை ஏற்படுத்த முன்வருகின்றனர். இது பிரதேச, தேசிய, சர்வதேசம் என்ற வகையில் செயற்படுவதைக் காணலாம்.

உதாரணம் :- கிராமியக் கடனுதவித் திட்டம்.
தொற்று நோய்களைத் தடுப்பதற்கான வேலைத்திட்டமொன்றை அறிமுகஞ் செய்தல்.

உலகில் பிரசித்தி பெற்ற சமூக முயற்சியாளர்களில் சிலரை இங்கு குறிப்பிடலாம்.

உதாரணம் :- மகாத்மா காந்தி, மேரிகியூரி அம்மையார், கலாநிதி மொஹம்மட் யூனிஸ் போன்றவர்கள்.

தேசிய ரீதியில் பிரசித்தி பெற்றுள்ள பல சமூக முயற்சியாளர்களும் காணப்படுகின்றனர்.

உதாரணம் :- சி. டப்ளியு. டப்ளியு. கன்னங்கரா

இ) உள்ளக (நிறுவன) முயற்சியாளர்கள்

தற்காலத்தில் கூடுதலானோரின் கவனத்தை ஈர்த்துள்ள முயற்சியாளர்களின் வகையொன்றாக உள்ளக முயற்சியாளர்களைக் குறிப்பிடலாம். நிறுவனத்தினுள் வேலை செய்யும் தனியாட்களிடையே இம்முயற்சியாளர்களைக் காண முடியும்.

நிறுவனத்தினுள் உயர் பதவி வகிப்பதுடன், முயற்சியாண்மைப் பண்புகளைக் கொண்டுள்ள தனிநபர்கள் உள்ளக முயற்சியாளராகக் கருதப்படுகின்றனர். அவர்கள் தமது நிறுவனத்தில் ஏனைய நிறுவனங்களுக்கு முன்மாதிரியினைப் பெற்றுக் கொடுக்கும் வகையில் மாற்றங்களை ஏற்படுத்துபவர்களாவர்.

உதாரணம் :- தரவிருதினைப் பெற்ற அரச நிறுவனங்களின் தலைவர்களும், விருதினைப் பெற்ற பாடசாலை அதிபர்களும்.

செயற்பாடு 03

உங்களது தேவைகளில் சிலவற்றைக் குறிப்பிட்டு, அவற்றை நிறைவேற்றிக் கொள்ளும் பல்வேறு முறைகளைக் கீழே உள்ள அட்டவணையில் காட்டுக.

தேவைகள்	அவற்றிற்கு பயன்படுத்தப்படும் பண்டங்கள் / சேவைகள்	நிறைவேற்றிக் கொள்ளும் முறை

செயற்பாடு 04

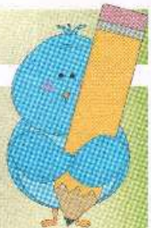
பின்வரும் முயற்சியாளர் வகைகளுள் எவ்வகை முயற்சியாளராக எதிர்காலத்தில் வர நீங்கள் விரும்புகின்றீர்கள்? காரணத்தை குறிப்பிட்டு தெளிவுபடுத்துக.

1. வணிக முயற்சியாளர்கள்
2. சமூக முயற்சியாளர்கள்
3. உள்ளக முயற்சியாளர்கள்

செயற்பாடு 05

உங்கள் பாடசாலைக்கு அருகாமையில் அல்லது நீங்கள் வாழும் சூழலில் காணப்படுகின்ற வியாபார நிலையமொன்றைப் பற்றிச் சிந்தியுங்கள். அவ்வணிகத்தில் காணக்கூடிய வணிகப் பண்புகளையும், முயற்சியாண்மைப் பண்புகளையும் பட்டியற்படுத்துங்கள்.

விடை எழுதுக.



01. தேவை, விருப்பம் என்பவற்றை விளக்குக.
02. பண்டங்கள், சேவைகளிலிருந்து எவ்வாறு வேறுபடுகின்றன?
03. தேவை, விருப்பம் என்பவற்றுக்கிடையில் காணப்படும் 03 வேறுபாடுகளைத் தருக.
04. வணிகங்களின் பண்புகள் ஐந்தைதத் தருக.
05. வணிகர், முயற்சியாளர் இருவரையும் ஒப்பிடுக.
06. முயற்சியாளர்களின் மூன்று வகைகளைக் குறிப்பிட்டு, அந்த ஒவ்வொரு வகைக்கும் இரண்டு உதாரணங்கள் வீதம் தருக.

3 முயற்சியாண்மையின் நன்மைகள்

இவ்வத்தியாயத்தில் கீழ்க்குறிப்பிடப்படும் தலைப்புக்கள் தொடர்பாகக் கலந்துரையாடப்படும்.

3.1 முயற்சியான்மையின் மூலம் முயற்சியாளருக்குக் கிடைக்கும் நன்மைகள்

3.2 முயற்சியான்மையின் மூலம் தேசிய பொருளாதாரத்திற்குக் கிடைக்கும் நன்மைகள்

முயற்சியாண்மையின் நன்மைகள்

முயற்சியாண்மையாளர் ஒரு விசித்திரமானவராவார். அவர் தனது திறமைகளைப் பயன்படுத்திக்கொண்டு சமூகத்திற்கும், நாட்டிற்கும் பல்வேறு நன்மைகளை வழங்குகின்றார். அதிகமான நாடுகள், அபிவிருத்தியடைந்த நிலைக்கு உள்ளாகியிருப்பது முயற்சியாண்மையின் நன்மையினாலாகும். அதற்கமைய, முயற்சியாண்மையின் ஊடாக முயற்சியாளருக்கும், பிரதேசத்திற்கும், நாட்டிற்கும் கிடைக்கின்ற நன்மைகள் பலவாகும்.

முயற்சியாண்மையிலிருந்து கிடைக்கும் நன்மைகளை இரு விதத்தில் அறிமுகப்படுத்த முடியும்.

- முயற்சியாளருக்குக் கிடைக்கின்ற நன்மைகள்.
- தேசிய பொருளாதாரத்திற்குக் கிடைக்கின்ற நன்மைகள்.

3.1 முயற்சியாண்மையின் மூலம் முயற்சியாளருக்குக் கிடைக்கின்ற நன்மைகள்

- தனிநபர் ஒருவரின் தலைவிதியானது அவரிடத்திலே இருப்பது.
- பணிகளில் வேற்றுமைகள் உருவாகின்றமை.
- சமூகநலன் பொருட்டு, பங்களிப்புச் செய்யக் கிடைக்கின்றமை.
- பயன்படுத்தாத ஆற்றல்களைப் பயன்படுத்திக்கொள்ளக் கிடைக்கின்றமை.
- கவர்ச்சிகரமான இலாபத்தினை உழைத்தல்.
- தன்னிறைவு நிலை
- வளர்ச்சியின் பொருட்டு, ஆட்களுக்குக் கிடைக்கின்ற உயர்ந்த பட்சமான வாய்ப்புக்கள்.
- சுதந்திரமும் மிக உயர்ந்த ஆத்ம திருப்திக்கு உள்ளாகின்றமையும்.

இந்த நன்மைகள் ஒவ்வொன்று தொடர்பாகவும் விளக்கமாக ஆராய்ந்து பார்ப்போம்.

தனி நபர் ஒருவரின் தலைவிதியானது அவரிடத்திலேயே இருப்பது

முயற்சியாளர், சுயமாகத் திட்டமிட்டு தீர்மானித்துத் தனது வணிகத்தை மேம்படுத்திக் கொள்வதற்கு முயற்சிக்கின்ற செயற்றிறன் கொண்டவராவார். அடுத்தவர்களின் கருத்துக்களை மதித்தாலும் தனது நடவடிக்கைகள் தொடர்பாகத் தானே தீர்மானிக்க வேண்டும் என்பது அவரின் நம்பிக்கையாகும். தனது எசமான் தானே என்று உறுதியாக நம்புகின்றார். ஆகையினால், முயற்சியாளர்களின் தலைவிதியானது அவர்களாலேயே தீர்மானிக்கப்படுகின்ற ஒன்றாகவே கூறப்படுகிறது.

முயற்சியாளரின் அர்ப்பணிப்பின் அடிப்படையில், அவரது வணிகங்களின் முன்னேற்றங்களோ அல்லது பின்னடைவுகளோ தங்கியுள்ளது. வணிகமொன்றின் முயற்சியானது உண்மையிலேயே வெற்றிகரமாக அமையும் பட்சத்தில், சமூகரீதியாக பல்வேறு நன்மைகள் தானாகவே கிடைக்கப்பெறும்.

உதாரணமாக :-

- சமூக ரீதியாக ஏற்படுகின்ற அங்கீகாரம்.
- தலைமைத்துவம் கிடைக்கின்றமை.
- புகழும் பாராட்டுக்களும் கிடைக்கின்றமை.

பணிகளில் வேற்றுமை உருவாகின்றமை

முயற்சியாண்மையாளர் தலைவர், உரிமையாளர் மற்றும் முகாமையாளர் எனப் பல்வேறுபட்ட பாத்திரங்களில் வாழ்கின்றார். இப்பாத்திரங்களில் வாழும்போது, இவர் பல்வேறு பணிகளை நிறைவேற்றவேண்டியவராகின்றார்.

உதாரணமாக :-

- உரிமையாளராக, வணிகத்திற்குத் தேவையான வளங்களை வழங்குதல்.
- தலைவராக, வணிக நடவடிக்கைகள் தொடர்பாகத் தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதும், நெறிப்படுத்துவதும்.
- புதிய வணிக வாய்ப்புக்களையும் நடத்திக்கொண்டிருக்கும் வணிகத்தையும் விரிவாக்குவதற்கு திட்டமிடல்.

இதற்கமைய, விளங்குவது என்னவெனின் முயற்சியாளருக்கென உறுதியாகக் கூறக்கூடிய செயற்பாடு இல்லை. அதன் காரணமாகப் பிறர் தலையீடின்றிச் சுய ஊக்கத்துடன் பணிகளில் ஈடுபடுகின்றார். அதிகமான தொழில் முயற்சியாளர்களின் வணிக முயற்சிகள் வெற்றி பெற்றிருப்பது விருப்பத்துடனும், மகிழ்ச்சியுடனும் செயற்படுவதன் காரணத்தினாலேயாகும்.

சமூக நலன் பொருட்டு, பங்களிப்புச் செய்யக்கிடைக்கின்றமை

முயற்சியாளர் சமூகநலன் பொருட்டு அடிக்கடி பங்களிப்புச் செய்வதில் ஈடுபடுகின்றார். சமூகநலன் பொருட்டுச் செயற்படுவதும் முயற்சியாண்மையின் நோக்கங்களில் ஒன்றாகும். முயற்சியாளர், பல்வேறு நன்கொடைகளை வழங்குவதற்கும் உதவிகளை வழங்குவதற்கும் நிதமும் முயற்சிக்கின்றார்.

உதாரணமாக :-

- தொழில்களைப் பெற்றுக் கொடுத்தல்.
- வீடுகளை இழந்தவர்களுக்கு, வீடுகளை அமைத்துக் கொடுத்தல்.
- பாடசாலைக் கல்வியைப் பெறும் குறைந்த வருமானம் பெறும் பிள்ளைகளுக்குப் புலமைப் பரிசில்களை வழங்குதல்.
- கட்டிடங்களை நிர்மாணித்துக் கொடுப்பதும், உபகரணங்களை வழங்குவதும்.
- அரசாங்கத்தின் நலன்புரி நடவடிக்கைகளுக்கு உதவுதல்.

பயன்படுத்தாத ஆற்றல்களைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளல்

ஒரு நபரிடத்தில் நிதமும் காணக்கூடிய ஆற்றல்களையும், அதனை மீறியதாகத் தனி நபர் ஒருவரிடம் மறைந்து கிடக்கின்ற பயன்படுத்தாத விசேட - ஆற்றல்களையும் காணக் கூடியதாகயுள்ளது. அன்றாடம் ஈடுபடுகின்ற பொதுவானநடவடிக்கைகளில் ஆட்களைப் பயன்படுத்துவது, அவர்களிடமுள்ள சாதாரண திறமைகள் மட்டுமேயாகும். ஒரு சிலருக்குத் தனது ஆற்றல்களை முழுமையாகப் பணிகளில் ஈடுபடுத்திக் கொள்ளச் சந்தர்ப்பம் கிடைப்பதில்லை. தொடர்ச்சியாகத் தொழில் நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுவதனால், பயன்படுத்தாத விசேட ஆற்றல்களைக் கொண்டவர்களிடமுள்ள அதிகமான சந்தர்ப்பங்களில் ஆற்றல்களைப் பயன்படுத்துவதற்கு வாய்ப்புக்கள் கிடைப்பதில்லை.

கவர்ச்சிகரமான இலாபம் ஒன்றினை உழைத்தல்

வணிகச் செயற்பாட்டுக்குப் போதுமானளவு இலாபத்தினை உழைத்தல் வேண்டும். சமூக சேவைகளை நிறைவேற்றுகின்ற, இலாபத்தினை இலக்காக கொள்ளாத வணிக முயற்சியாக இருந்தாலும் அவற்றின் செயற்பாட்டின் பொருட்டு, ஏதேனும் ஒரு தொகையினை இலாபமாக உழைத்துக் கொள்ளல் வேண்டும்.

முயற்சியாளரால் தமது வாழ்க்கையினை வெற்றிகரமாக்கிக் கொள்ளும் பொருட்டும், வணிகத்திலே ஊழியர்களது வாழ்க்கைத் தரத்தினை உயர்த்தும் பொருட்டும், நீண்ட காலச் செயற்பாட்டின் பொருட்டும் கவர்ச்சிகரமான இலாபம் உழைக்கப்படுகின்றது.

தன்னிறைவு நிலை

தேவைகளைப் பூர்த்திசெய்து கொள்ளக்கூடிய பொருட்களையும் சேவைகளையும் கொள்வனவு செய்வதற்குள்ள ஆற்றல்களின் பிரகாரம், தனிமனிதன் ஒருவரின் நுகர்வு மட்டம் தீர்மானிக்கப்படுகின்றது. கொள்வனவு செய்யும் ஆற்றல் குறையும்போது மனிதனின் நுகர்வு மட்டம் அல்லது தேவைகளைப் பூர்த்திசெய்து கொள்ளும் ஆற்றல் வரையறுக்கப்படுகின்றது. இருப்பினும் முயற்சியாளர்களின் உயர்ந்த உழைப்புக்கு உரிமை கோருவதன் காரணமாக நுகர்வின் உயர்ந்த நிலையைப் பராமரித்துச் செல்லக் கூடியதாகவுள்ளது.

வளர்ச்சியின் பொருட்டு, ஆட்களுக்குக் கிடைக்கின்ற உயர்ந்த பட்சமான வாய்ப்புக்கள்

முயற்சியாளர், திட்டமிட்ட விதத்தில் செயற்பட்டு மற்றும் அர்ப்பணிப்பின் ஊடாக சிறந்த நிலைக்குள்ளாகின்ற ஒரு நபராவார். ஒரு சில சந்தர்ப்பங்களில் ஒரு நபர் குறுகிய கால வரையறைக்குள் அதிக வளர்ச்சியினை அடைவதாக இருந்தாலும், இன்னும் ஒரு சில குழுவினர் நீண்ட காலமாக அர்ப்பணிப்புக்களை மேற்கொண்டு, அதன் பெறு பேறுகளை முறைப்படி அனுபவித்து உயரிய வளர்ச்சிகளை உடையவராயிருப்பர். ஒரு கட்டமாக ஆரம்பிக்கப்பட்ட பயணமானது ஆயிரங் கட்டங்களைக் கொண்டதாக முடிவடையும்.

சுதந்திரத்தினூடாக மிக உயர்ந்த ஆத்ம திருப்திக்கு உள்ளாகின்றமை

முயற்சியாளர் சுதந்திரமான தீர்மானங்களை மேற்கொள்பவராகவும், சுதந்திரமான கருத்தினை உடையவராகவும் உள்ளவர் என்பதனை நாம் அறிவோம். அவர் பல்வேறு பணிகளில் ஈடுபட்டிருந்தாலும் சுதந்திரமான மனநிலையுடன் செயற்படுகின்றார். அதனூடாகக் கூடிய திருப்திக்குள்ளாகின்றார்.

3.2 முயற்சியாண்மையின் மூலம் தேசிய பொருளாதாரத்திற்குக் கிடைக்கின்ற நன்மைகள்

தேசிய வளங்களைப் பயன்படுத்தல்

முயற்சியாளர் தமது எண்ணங்களை நிறைவேற்றிக் கொள்வது தனக்கு அண்மியதாகவுள்ள சூழலின் மூலமாகவேயாகும். அவர் தனக்கு அண்மியதாகவுள்ள சூழலிலுள்ள பயன்படுத்தாத வளங்களைப் பயன்படுத்துவதினூடாகப் புதிய வணிகச் சந்தர்ப்பங்களை உருவாக்குகின்றார்.

பிரதேச அபிவிருத்திகள் ஏற்படுகின்றமை

முயற்சியாளரினால் புதிய படைப்புக்களை மேற்கொள்வதனூடாகவும் அவற்றினை விரிவாக்குவதற்கு நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வதன் ஊடாகவும் அவரது வணிகச் சூழலில் முன்னேற்றத்தினைக் காணமுடியும். அந்த முன்னேற்றத்தின் மூலம் பிரதேசத்தின் பல்வேறுபட்ட அபிவிருத்திக்குப் பங்களிப்பு செய்ய முடியும்.

புதிய பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளைச் சந்தையில் அறிமுகப்படுத்தல்

முயற்சியாளர் எப்பொழுதும் சந்தையிலுள்ள பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளைவிட மேம்படுத்திய புதிய ஒரு பொருளையோ அல்லது சேவையையோ வாடிக்கையாளருக்கு வழங்க (அறிமுகப்படுத்த) முயற்சிக்கின்றார்.

தொழில் வாய்ப்புக்களை உருவாக்குதல்

முயற்சியாளர் தனது புதிய எண்ணங்களைப் பயன்படுத்தி, ஏதேனும் பொருள் ஒன்றையோ அல்லது சேவை ஒன்றினையோ அறிமுகப்படுத்த முயற்சிக் கையில் அதனை அர்த்தமுள்ளதாக மேற்கொள்ள வேண்டியேற்படின், அதற்கான மேலதிகமான பணியாளர் குழுவொன்று அவரிடமிருத்தல் வேண்டும். இதன் பிரகாரம் தொழில் முயற்சியாளர் என்பவர் வாய்ப்புக்களை உருவாக்குகின்ற ஒருவராகின்றார்.

முடிவுப் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்வதன் மூலம் வெளிநாட்டுச் செலாவணியினை உழைக்கக் கூடிய ஆற்றல்

முயற்சியாளர் பொருளாதாரத்தில் ஈடுபடுவது புதிய உற்பத்திகள் மூலம் என்பதனால் அதன் பொருட்டு வெளிநாட்டுச் சந்தைவாய்ப்புக்கள் கிடைக்கப்படுகின்றன. இச்சந்தை வாய்ப்புக்கள் வெளிநாட்டுச் செலாவணியினை உழைக்கக்கூடிய வாய்ப்புக்களை ஏற்படுத்துகின்றன.

நாட்டின் மொத்த உற்பத்தி அதிகரித்தல்

புதிய பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை உருவாக்குவதன் ஊடாக, பொருளாதாரத் திற்குத் தேவையான நிறைவேற்றக்கூடிய உற்பத்திகளின் அளவினை அதிகரிப்பதற்கு முயற்சியாளர் தேர்ச்சி பெறுகின்றார். அதனூடாக நாட்டின் மொத்த உற்பத்தி அதிகரிக்கும்.

வருமானம் பிரிந்து செல்லும்; ஏற்றத்தாழ்வுகள் குறைவடையும்

அதிகமானோர் ஈடுபடுவதன் ஊடாகச் சிறுகுழுவினரிடத்தே பிரிந்து செல்கின்ற வருமானமானது, அதிகமானோருக்குக் கிடைக்கின்றது.

பொருளாதார அபிவிருத்திக்குப் பங்களிப்புச் செய்தல்

முயற்சியாளர்களால் அரசாங்கத்திற்குச் செலுத்தப்படும் வரிப்பணத்திலிருந்து நாட்டின் அபிவிருத்திச் செயற்திட்டங்களை வெற்றிகரமாக்கிக் கொள்ளச் சந்தர்ப்பம் வழங்கப்படுகின்றது. அத்துடன் புதியவைகளின்பால் ஏற்படும் ஈடுபாடு காரணமாகப் புதிய வர்த்தக வாய்ப்புக்களின் ஊடாகத் தொழில் வாய்ப்பின்மையைக் குறைப்பதினூடாக மக்கள் வருமான நிலையைச் சிறப்பாக அமைத்து, வாழ்க்கைத் தரத்தை உயர்த்துவதன் ஊடாக, மொத்தப் பொருளாதார அபிவிருத்தியினை நோக்கிச்செல்லும்.

தன்னாதிக்கமுள்ள சுதந்திரமான பொருளாதாரச் சமூகம் உருவாகுதல்

முயற்சியாண்மை விருத்தியடைவதன் ஊடாக தனிநபர் அபிவிருத்தி, சமூக அபிவிருத்தி மற்றும் பொருளாதார அபிவிருத்தியைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும். இவ்வாறு பொருளாதாரம் வலுப்பெறுவதன் காரணமாக வெளிநாட்டில் தங்கிருக்க வேண்டியதில்லை. அதன் ஊடாகத் தன்னாதிக்கமுள்ள சுதந்திரமான பொருளாதாரச் சமூகம் உருவாகி, சமாதானமும் சகவாழ்வும் உறுதிபடுத்தப்படுகின்றது.

செயற்பாடு 01

நீங்கள் அறிந்த தொழில் முயற்சியாளர் ஒருவரை இனங்காணுங்கள். அவர் முயற்சியாளராவதன் காரணமாக,

1. அவரது வாழ்வில் கிடைத்துள்ள நன்மைகளைக் குறிப்பிடுங்கள்
2. தேசிய பொருளாதாரத்திற்குக் கிடைத்துள்ள நன்மைகளைக் குறிப்பிடுங்கள்.

செயற்பாடு 02

மேகலா க.பொ.த. (சா / தரப்) பரீட்சையில் சிறப்பாகச் சித்தியடைந்து, பெற்றோரின் கோரிக்கையான கலைப்பிரிவில் உயர்தரக் கல்வியினைக் கற்காது, தனது விருப்பத்திற்கமைய உயிரியல் விஞ்ஞான பிரிவில் கல்வி கற்ற ஒரு யுவதியாவார். அவர் பல் வைத்தியராக நகரத்திலுள்ள வைத்தியசாலையொன்றில் கடமையாற்றுகின்றார். வாடகைக்குப் பெற்றுக் கொண்ட கட்டிடம் ஒன்றில், அவர் தனியார் பற்சிகிச்சை நிலையம் ஒன்றினை நடாத்திச் சென்றார். மிகக் குறுகிய காலத்திற்குள் பிரதான நகரம் ஒன்றில் காணி ஒன்றினைக் கொள்வனவு செய்த அவர், அங்கு நிர்மாணித்த புதிய கட்டிடம் ஒன்றிறல் தனியார் பற்சிகிச்சை நிலையத்தை நிறுவினார்.

பாடசாலைகளில் கல்வி கற்கும் சிறிய மாணவர்களின் வாய்ச் சுகாதாரத்தினைப் பாதுகாக்க அவர் நிதமும் உழைத்ததுடன் அதன் பொருட்டு, பெற்றோருக்கு விளக்கமளிக்கும் நிகழ்ச்சித்திட்டங்களையும் நடாத்தி வருகின்றார். தனது பாடசாலையின் பரிசளிப்பு விழாவில் பிரதம அதிதியாக அழைப்பினை ஏற்றுக்கொண்ட அவர், அச்சந்தர்ப்பத்திலே பாடசாலையின் பற்சிகிச்சையகத்திற்குத் தேவையான அதிகமான உபகரணங்களை வழங்குவதற்கு நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டார். அவரால் எழுதப்பட்ட நாவலின் பிரதிகள் சிலவற்றையும் பாடசாலை நூலகத்திற்கு அன்பளிப்புச் செய்தார்.

இந்த நடவடிக்கைகளிடையேயும் அவர், தனது குடும்பத்தின் பொறுப்புக்களை உரிய முறையில் நிறைவேற்றுவதிலும் நேர்த்தியாகச் செயற்பட்டார். பிள்ளைகளின் கல்வி நடவடிக்கை களுக்காக அவர்களை அழைத்துச் செல்வதற்குத் தனியான ஒரு வாகனத்தினை ஈடுபடுத்தியிருப்பது அவரது வேலைகளுக்கு வசதியாகவுள்ளது.

மேலுள்ள சம்பவத்தினை ஆய்வுசெய்து, கீழுள்ள அட்டவணையினைப் பூர்த்தி செய்யவும்.

கிடைக்கின்ற நன்மைகள்	சம்பவத்திலிருந்து விளக்குதல்
தனது விதியானது தன்னிடத்தே இருப்பது.	
பணிகளில் வேற்றுமை ஏற்படுகின்றமை.	
சமூகநலன் பொருட்டு பங்களிப்புச் செய்யக்கிடைக்கின்றமை.	
பயன்படுத்தாத ஆற்றல்களை பயன்படுத்திக் கொள்ளக் கிடைக்கின்றமை.	
கவர்ச்சிகரமான இலாபத்தினை ஈட்டுதல்.	
தன்னிறைவு நிலை.	
வளர்ச்சியின் பொருட்டு ஆட்களுக்குக் கிடைக்கின்ற உயர்ந்தபட்ச அவகாசம்.	
சுதந்திரமும் மிக உயர்ந்த ஆத்மதிருப்திக்கு உள்ளாகுதலும்.	

செயற்பாடு 03

"தொழில் ஒன்றில் ஈடுபடுபவரை விட, முயற்சியாளர் ஒருவராக இருப்பது அதிக நன்மைகளை வழங்கும்." என்ற தலைப்பின் கீழ் மாணவர்களை இரு குழுக்களாகப் பிரித்து விவாதம் ஒன்றினை நடாத்தவும்.

விடை எழுதுக.

01. முயற்சியாண்மையின் மூலம் முயற்சியாளருக்குக் கிடைக்கும் நன்மைகள் ஐந்து எழுதுக.
02. முயற்சியாண்மையின் மூலம் தேசிய பொருளாதாரத்திற்குக் கிடைக்கும் நன்மைகள் ஐந்து எழுதுக.
03. "ஒரு நபரிடம் பயன்படுத்தப்படாதுள்ள பலத்தினை உயர்ந்த பட்சம் பயன்படுத்துவதற்கு முயற்சியாண்மை பங்களிப்புச் செய்கின்றது". இது பற்றி விமர்சிக்குக.
04. "முயற்சியாளர் தேசிய வளங்களைப் பயன்படுத்துவதனூடாகப் புதிய வணிகம் ஒன்றை ஆரம்பிப்பார்" உதாரணங்கள் வழங்கி, இந்தக் கருத்தினை விளக்குக.
05. முயற்சியாளருக்குக் கிடைக்கின்ற சமூக நன்மைகள் ஐந்தைத் தருக

இலவசப் பாடநூல்

4 முயற்சியாண்மையும் சிற்றளவு வணிகமும்

இந்த அத்தியாயத்தில் பின்வரும் தலைப்புக்கள் பற்றிக் கலந்துரையாடப்படும்.

4.1 சிற்றளவு வணிகம்

4.2 சிற்றளவு வணிகத்திற்கும், முயற்சியாண்மைக்கும் இடையிலான தொடர்பு

4.3 பொருளாதார விருத்திக்கு, சிற்றளவு வணிகத்தின் பங்களிப்பு

4.4 சிற்றளவு வணிகத்தின் பலம்

4.5 சிற்றளவு வணிகத்தின் வரையறைகள்

4.6 சிற்றளவு வணிகங்களின் தோல்வியில் செல்வாக்குச் செலுத்தும் காரணிகள்

4.7 சிற்றளவு வணிகங்களை வெற்றியடையச் செய்வதற்கு மேற்கொள்ள வேண்டிய நடவடிக்கைகள்

4.8 முயற்சியாளரின் வகிபங்கு

4.9 முயற்சியாளர் விருத்திசெய்து கொள்ளவேண்டிய அடிப்படைத் திறன்கள்

4.1 சிற்றளவு வணிகம்

முதற் பாடத்தைப் பூர்த்தி செய்து, இரண்டாம் பாடத்திற்குள் பிரவேசிக்கும் நீங்கள் வணிக எண்ணக்கரு பற்றிய விரிவான அறிவைப் பெற்றிருப்பீர்கள் என்று நாம் நினைக்கிறோம். வணிகங்களைப் பல்வேறு அடிப்படைகளில் வகைப்படுத்தலாம். இவ்வாறு இனங்காணப்பட்டுள்ள அடிப்படையானது வணிகத்தைப் பருமன் ரீதியாக வகைப்படுத்துவதாகும். இவ்வடிப்படையில் வணிகத்தை மூன்று பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம். அவையாவன ;

- சிற்றளவு வணிகம்
- நடுத்தர அளவு வணிகம்
- பாரியளவு வணிகம் என்பதாகும்.

மேற்குறிப்பிட்ட வணிக வகைகளுள் உமது பிரதேசத்தில் பரந்த அளவில் மேற்கொள்ளப்படுகின்ற வணிக வகை எது என்பதை நன்கு பரிசீலனை செய்யவும். அப் பரிசீலனையின் பின் அவற்றில் அதிகமானவை சிற்றளவிலான வணிகம் என்பதனை உங்களால் விளங்கிக் கொள்ள முடியும். இதன் மூலம் சிற்றளவிலான வணிகங்கள் பொருளாதாரத்தில் முக்கியமான பங்களிப்பினை வழங்குகின்றமையையும் காண முடியும்.

சிற்றளவிலான வணிகங்கள் தொடர்பாகக் கலந்துரையாடும்போது அவை பற்றிய பல்வேறு தரப்பினரதும் அபிப்பிராயங்கள் முன்வைக்கப்பட்டுள்ளதுடன், அவற்றில் ஒரு வரைவிலக்கணம் கீழே தரப்பட்டுள்ளது.

ஒப்பீட்டு ரீதியில், குறைந்த ஊழியர்களையும், குறைந்த முதலீட்டையுமுடைய தனியுரிமையின் கீழ்ச் சுதந்திரமாக வழிநடத்தப்படும் வணிகம் சிற்றளவு வணிகம் எனப்படும்.

செயற்பாடு 01

'சிற்றளவு வியாபாரி' என்ற மாதாந்தச் சஞ்சிகைக்கு நேரடிக் கலந்துரையாடல் ஒன்றை வழங்கியிருந்த திரு நவீன் பெர்னாந்து என்பவரின் பேட்டியிலிருந்து தொகுத்தெடுக்கப்பட்ட சில தகவல்கள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

நான் இந்த வணிகத்தை எனக்குரிய சிறிய காணித்துண்டுடனும், ரூபா 5000/= அளவிலான சிறு தொகைப் பணத்துடனும் ஆரம்பித்தேன். வணிக நடவடிக்கைகளுக்காக ஊழியர்கள் சிலரைச் சேர்த்துக் கொண்டேன். இது எனது வணிகம் என்பதனால் வேலை செய்வதும் மிகவும் இலகுவாக இருந்தது. வணிக நடவடிக்கைகள் பெரும்பாலும் கிராம மட்டத்திற்கு மாத்திரம் வரையறுக்கப்பட்டிருந்தது. பாரியளவான வணிகத்தோடு போட்டியிட முடியாவிடினும் எனது வணிகத்திற்கு பலமான அடித்தளமொன்று காணப்படுகின்றது.

மேலே உள்ள பந்தியை நன்கு வாசித்து சிற்றளவு வணிகத்தின் பண்புகள் ஐந்தை இனங்காணுக.

நீங்கள் சிற்றளவு வணிகத்தில் அறிந்து கொண்ட பண்புகள் சில கீழே தரப்பட்டுள்ளவைகளா என்பதனைத் தேடிப்பார்க்க.

- சிறிய தொகை மூலதனமாக இடப்பட்டிருத்தல்
- ஊழியர் தொகை குறைவாக இருத்தல்
- வணிகம் தனி ஒருவருக்கு உரிமையாக இருத்தல்
- வணிகத்தை நடாத்திச் செல்லும்போது தீர்மானம் எடுப்பதில் உள்ள இலகு நிலை
- வணிகச் செயற்பாடுகள் சிறிய பிரதேசத்திற்கு மாத்திரம் வரையறுக்கப் பட்டிருத்தல்.

4.2 சிற்றளவு வணிகத்திற்கும், முயற்சியாண்மைக்கும் இடையிலான தொடர்பு

இந்த அலகைக் கற்பதற்கு முன் நீங்கள், சிற்றளவு வணிகம், முயற்சியாண்மை என்பவை தொடர்பில் சிறந்த விளக்கத்தினைப் பெற்றிருப்பீர்கள் என்று நினைக்கின்றோம். பெரும்பாலான வெற்றிகரமான முயற்சியாளர்களின் ஆரம்பம், சிற்றளவு வணிகத்தின் மூலமே இடம்பெற்றுள்ளது என்பதையும் நீங்கள் அவதானித்திருப்பீர்கள் என நினைக்கின்றோம். முயற்சியாண்மையின் திறன்கள் மட்டுமன்றி, மறைந்து கிடக்கும் பலன்களைப் (ஆற்றல்களை) பிரயோக ரீதியாகப் பயன்படுத்துவதனூடாக, வணிக விருத்தியை ஏற்படுத்துவதற்குச் சந்தர்ப்பம் உருவாகின்றது.

பல்வேறு புத்தாக்கங்கள், சிற்றளவு வணிகத்தின் மூலமே உருவாகியுள்ளன. அவர்களுக்குத் தமது ஆக்கபூர்வமான சிந்தனைகளை விழிப்புறச் செய்து, புதிய உற்பத்திகளைப் பரீட்சித்துப் பார்ப்பதற்கு இலகுவாக இருக்கும்.

நிகழ்காலத்தில் சந்தையில் செயற்படுகின்ற பாரியளவிலான வணிகங்கள், சந்தையில் காணப்படுகின்ற சிற்றளவு வணிகத்திற்கான சந்தர்ப்பங்கள், முனைப்பு என்பவற்றில் ஆர்வம் காட்டுவதில்லை. இதன் பெறுபேறாக நுகர்வோர் தேவை மற்றும் விருப்பத்தைப் பூர்த்தி செய்ய முடியாத சந்தையொன்றின் பகுதி (சந்தையில் நிலவு கின்ற இடைவெளி) உருவாகுவதாகும். இவ்வாறான சந்தை இடைவெளியைச் சரியாக இனங்கண்டு அவற்றின் மூலம் வெற்றிகரமான வணிக வாய்ப்பினை உருவாக்கிக் கொள்வதற்குச் சிற்றளவு வணிகங்கள் உதவியாகக் காணப்படுகின்றன.

மேலே குறிப்பிட்டவாறு தன்னுடைய திறன்கள் மற்றும் ஆற்றல்களை இனங்கண்டு, ஆக்கபூர்வமான எண்ணங்களின் மூலம் சிற்றளவு வணிகங்களினூடாக வணிக உலகை வெற்றி கொண்ட இலங்கையர்கள் பலர்.

இதன் மூலம்,

- பெரும்பாலான வெற்றியடைந்த பாரியளவு வணிகங்களின் ஆரம்பம் சிற்றளவு வணிகங்களாக இருத்தல்
- முயற்சியாளருக்கு ஆக்கபூர்வமான திறன்கள், பிரயோக ரீதியாக இலகுவாகப் பயன்படுத்த முடியுமாக இருத்தலும் அதனூடாகப் புத்தாக்கங்கள் உருவாகுதலும்.
- சந்தை இடைவெளிகளை இனங்கண்டு, வணிக வாய்ப்புகளுக்கு பிரவேசிக்கக் கூடியதாக இருத்தல்.

மேற்கூறியவற்றினூடாகச் சிற்றளவு வணிகங்களுக்கும் முயற்சியாண்மைக்கும் இடையிலான தொடர்புகளை இனங்கண்டு கொள்ளலாம்.

செயற்பாடு 02

முயற்சியாண்மைத் திறனூடாகச் சிற்றளவு வணிகத்தின் மூலம் உலகை வெற்றி கொண்ட இலங்கை முயற்சியாளர்களின் பட்டியலொன்றைத் தயாரிக்க.

4.3 பொருளாதார விருத்தியில் சிற்றளவு வணிகங்களின் பங்களிப்புக்கள்

உள்நாட்டுப் பொருளாதார விருத்தியில் சிற்றளவு வணிகங்களின் பங்களிப்புக்களைக் கீழ் காணும் காரணிகளினூடாகக் கலந்துரையாடலாம்.

- தொழில்களில் ஈடுபடும் பிரிவினர் (வேலை வாய்ப்பு) அதிகரித்தல்.
  கிராம மற்றும் பிரதேச மட்டத்தில் சிற்றளவிலான வணிகம் ஆரம்பிக்கப்பட்டதன் மூலம் அவற்றினூடாகத் தொழில் வாய்ப்புக்கள் அதிகரித்துள்ளன. அத்தோடு அந்த தொழிலில் ஈடுபடுவதன் மூலம் வேலை வாய்ப்புக்கள் அதிகரித்துள்ளன.

- தேசிய உற்பத்தி அதிகரித்தல்
  சிற்றளவு வணிகத்தினூடாகப் பல்வேறு உற்பத்திகள் உருவாகின்றன. அவற்றின் பெறுமதிகளைச் சேர்ப்பதன் மூலம் நாட்டின் தேசிய உற்பத்தி அதிகரிக்கின்றது.

- தனி நபர்களுக்கிடையில் வருமானப் பங்கீட்டு ஏற்றத்தாழ்வுகள் குறைவடைதல்.
  சிற்றளவு வணிகம் நாடு பூராகவும் பரவலடைந்துள்ளதன் மூலம் வேலை வாய்ப்புக்கள் விரிவடைகின்றன. அதன் மூலம் குறிப்பிடப்பட்ட தரப்பினருக்கு வருமானம் உரித்தாகின்றது. இவ்வாறு கூடுதலான தரப்பினருக்கு வருமானம் கிடைப்பதன் மூலம் வருமானப் பங்கீடு இடைவெளி குறைவடைகின்றது.

* பாரியளவிலான வணிகங்களின் மூலம் வழங்கப்படாத பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் வழங்கல்கள்.

  சந்தையில் எல்லா தரப்பினதும் தேவைகள் மற்றும் விருப்பங்களைப் பாரியளவிலான வணிகத்தின் மூலம் நிறைவேற்றுவது கடினமான காரியமாகும். அந்தச் சந்தையின் இடைவெளியை நன்கு இனங்காணக்கூடிய சிற்றளவு முயற்சியாளருக்கு மிகவும் இலகுவாக குறித்த உற்பத்தியைச் சந்தையில் அறிமுகப்படுத்துவதற்கான சந்தர்ப்பம் கிடைக்கப் பெறுகின்றது.

* கால மாற்றத்திற்கேற்ப பாரியளவு வணிகமாக மாற்றமடைதல்

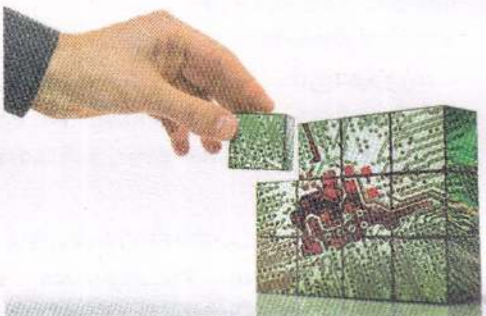
  சிற்றளவு வணிக உரிமையாளர்கள் தமது ஆர்வம், ஈடுபாடு, ஆக்கத்திறன் என்பவற்றினூடாக, காலத்தோடு இணைந்து வணிகத்தைப் பாரியளவு வணிகமாக மாற்றிக்கொள்ளும் சந்தர்ப்பத்தை உருவாக்கிக் கொள்ள முடியும்.

* உள்நாட்டு அறிவு மற்றும் வளம் பயன்படுத்தப்படுதல்

  சிற்றளவு வணிகத்தின் தன்னிச்சையான வணிக நடவடிக்கைகளுக்காகப் பெரும்பாலும் பயன்படுத்தப்படுவது தேசிய அறிவு மற்றும் வளங்களேயாகும். அதனால் அவை வீண்விரயமாக்கப்படாமல், அவற்றுக்குச் சந்தையை உருவாக்கிப் பொருளாதாரப் பெறுமதியைச் சேர்த்து, மேலும் நன்மைகளை அதிகரித்தல்.

4.4 சிற்றளவு வணிகத்தின் பலம்

சகல நாடுகளிலும் பொருளாதார வளர்ச்சியில் சிற்றளவு வணிகங்களின் வெற்றிகரமான நிலைப்பானது மிக முக்கியமானதொரு காரணியாகும். அதிலும் சிற்றளவு வணிகத்தின் ''பலம்'' இன்றியமையாததொன்று.



வணிகத்தை ஆரம்பித்து அதை நடாத்திச் செல்வதற்குப் பயன்படுத்துகின்ற மற்றும் பயன்படுத்தக் கூடியதான சகல சாதகமான காரணிகளையும் பலம் என கூறப்படுகின்றது.

சிற்றளவு வணிகத்துடன் சம்பந்தப்பட்ட சில நன்மைகள் வருமாறு:

* குறைந்தளவு வளங்களைக் (மூலதனம்) கொண்டு வணிகத்தை ஆரம்பிக்க முடிதல்.
* பாவனையிலுள்ள உள் நாட்டு தொழில்நுட்பத்தையும் பயன்படுத்த முடிதல்.
* வணிகத்தை நடாத்திச் செல்லும்போது, சுற்றாடல் மாற்றங்களுக்கு இலகுவாக ஈடுகொடுக்க முடிதல்.
* வணிகச் செயற்பாடுகளின்போது அரசினால் கிடைக்கும் விசேட ஊக்குவிப்புக்கள்

- ஊழியர்களை இணைத்துக்கொள்ளலும், பயிற்சியளிப்பதும் இலகுவாதல்
- ஊழியர்களின் பல்வேறு திறன்களிலிருந்தும் உயர்ந்த பட்ச நன்மைகளைப் பெற்றுக்கொள்ளல்.
- சிற்றளவு வணிகங்களில் வேலை செய்யும் ஊழியர்கள் மேலதிக வசதிகளை எதிர்பார்க்காமை
- வணிகச் செயற்பாடுகளுக்குக் குடும்பத்தினரின் பங்களிப்புக்களைப் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடியதாய் இருத்தல்.

4.5 சிற்றளவு வணிகங்களின் வரையறைகள்

இன்று எல்லா நாடுகளின் பொருளாதாரத்திலும் சிற்றளவிலான வணிகங்களின் பரம்பல் கூடுதலாக காணப்படுகின்றமை ஒரு பொதுவான அம்சமாக உள்ளது. என்றாலும் அவற்றை ஆரம்பித்து நடாத்திச்செல்லும்போது அவற்றிற்கே உரித்தான சில வரையறைகள் காணப்படுகின்றன.

இங்கு வரையறைகள் எனக் குறிப்பிடப்படுவது, வணிகத்தை ஆரம்பித்து நடாத்திச் செல்லும்போது செயற்பாடுகளுக்குத் தடைகள் ஏற்படுத்தும் அல்லது செயற்பாடுகளில் வரையறைகளை ஏற்படுத்தும் காரணிகளின் தொகுதியாகும்.

சிற்றளவு வணிகத்துடன் சம்பந்தப்பட்ட சில வரையறைகள்

- வணிகத்திற்குத் தேவையான முதலீட்டைப் பெற்றுக்கொள்ளும் வழிமுறைகள் மட்டுப்படுத்தப்படல்
  வணிகத்திற்கான மூலதனமானது சேர்த்துக்கொள்ளப்படுவது உரிமையாளரிடமிருந்தாகும். அது போதாதவிடத்து வேறு தரப்பினரிடமிருந்து கடன் எடுப்பதற்குத் தேவைப்படும் பட்சத்தில் இவ்வாறான வணிகங்களுக்கு அதன் போது பல வகையான தடைகள் காணப்படலாம்.

- புதிய தொழில்நுட்பங்கள் பயன்படுத்தப்படாமை
  தொழில் நுட்பம் சம்பந்தமான விளக்கமின்மையும் அவற்றைப் பெற்றுக் கொள்ள பெருந்தொகைப் பணம் செலவிடவேண்டியிருப்பதனாலும் அவற்றைப் பயன்படுத்தப்படாமை.

- சந்தை வரையறுக்கப்பட்டிருத்தல்
  சிற்றளவு வணிகங்களின் வியாபாரச் செயற்பாடுகளைக் குறிப்பிட்ட தமது பிரதேசத் தளவில், மட்டுப்படுத்தப்பட்டிருப்பதால் சந்தை சிறியதாகக் காணப்படுகிறது.

- வணிகச் செயற்பாடுகளில் குடும்பத்தாரின் தலையீடு அதிகமாதல்
  வணிக செயற்பாடுகளில் குடும்பத்தாரின் தலையீடு தேவையற்ற முறையில் உள்ளதைக் காணலாம். அக் காரணங்களினால் வணிகச் செயற்பாடுகளுக்குத் தடைகள் ஏற்படலாம்.

* வணிக உரிமையாளரின் வணிக அனுபவமும், அறிவும் மட்டுப்படுத்தப்பட்டிருத்தல். பெரும்பாலும் சிற்றளவு வணிகர்களிடம் உள்ள அறிவும் அனுபவமும் மிகவும் மட்டுப்படுத்தப்பட்டவையாகும். அதனால், அந்த வணிக நடவடிக்கைகளை நடாத்திச் செல்வதில் தடைகள் ஏற்படுகின்றன.

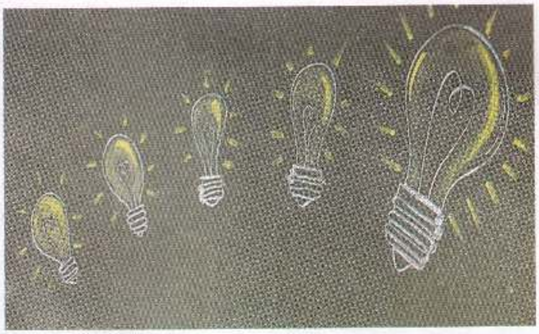
4.6 சிற்றளவு வணிகங்களின் தோல்வியில் செல்வாக்குச் செலுத்தும் காரணிகள்

பெரும்பாலான சிற்றளவு வணிகங்கள் பல்வேறுபட்ட காரணங்களால் தோல்வியடைந்திருப்பதை நீங்கள் கண்டிருக்கிறீர்களா? அவ்வாறான வணிகங்கள் தொடர்பில் உங்களது அவதானத்தைச் செலுத்தினால், அதற்கான காரணங்கள் எவை என்பதை நீங்கள் விளங்கியிருப்பீர்கள். இவ்வாறு சிற்றளவு வணிகங்களின் தோல்வி தொடர்பில் நீங்கள் மேற்கொண்ட ஆய்வுகள் பலவற்றில் அவற்றுக்கான காரணங்களைப் பட்டியல்படுத்தினால் அவற்றில் பெரும்பாலானவை கீழ்வரும் காரணங்களுடன் தொடர்புபட்டவைகளாகக் காணப்படும்.

* வணிகத்தின் நிதிக் கருமங்களில் நிர்வாகம் பலவீனமாக இருத்தல்.
* போட்டி நிலமைகளுக்கு முகங்கொடுக்க முடியாத நிலை.
* வணிகச் செயற்பாடுகள் திட்டமிடப்படாத முறையில் மேற்கொள்ளப்படல்.
* பெரும்பாலான வணிகர்கள் தாம் முயற்சியாளர்கள் என்பதனை உணராமை.
* வணிகத்தில் காணப்படும் வளங்கள் முறையாக நிர்வகிக்கப்படாமை
* வணிகச் செயற்பாடுகள் தொடர்பில் நடைமுறை அனுபவம் போதாமை
* பலவீனமான மானிடத் தொடர்பு

4.7 சிற்றளவு வணிகத்தை வெற்றி பெறச் செய்ய மேற்கொள்ள வேண்டிய நடவடிக்கைகள்

பெரும்பாலானசிற்றளவுவணிகங்கள்பல்வேறு காரணங்களால் தோல்வி அடையலாம் என்பதை மேற் குறிப்பிட்ட காரணங்களின் மூலம் உங்களுக்கு விளங்கியிருக்கும். அவ்வாறாயின் வெற்றிகரமான முயற்சியாளர் ஒருவரின் தொழிற்பாடாக இருப்பது அவை தோல்வியடைவதற்கான காரணங் களை இனங்கண்டு வெற்றிகரமான தீர்வுகளைப் பெற்று, சரியான முறையில் வணிகத்தை நடாத்திச் செல்வதாகும்.



வணிகத்தை வெற்றிகரமாக நடாத்திச் செல்வதற்குப் பின்பற்ற வேண்டிய நடைமுறைச் செயற்பாடுகள் சில கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

- வணிகச் செயற்பாடுகளைச் சிறப்பாகத் திட்டமிட்டு அதற்கேற்ப செயற்படுதல்
- பிரபலமானவர்களிடம் தேவையான ஆலோசனைகளையும் வழிகாட்டல் களையும் பெற்றுக் கொள்ளல்.
- கொடுக்கல், வாங்கல்களை சரியாக அறிக்கைப்படுத்தல்.
- வெளிச்சூழலில் ஏற்படும் மாற்றங்களை இனங்கண்டு கொள்ளலும், தேவையான முடிவெடுத்தலும்
- வணிகரின் தனிப்பட்ட வாழ்வினை, வணிகச் செயற்பாடுகளிலிருந்து வேறுபடுத்தி வைத்திருத்தல்.
- சந்தை வசதிகள், கடன் வசதிகள், ஆய்வு நடவடிக்கைகள் போன்ற செயற் பாடுகளுக்கு உதவும் அரச நிறுவனங்களின் உதவிகளைப் பெற்றுக்கொள்ளல்
- சிறந்த மானிடத் தொடர்பை ஏற்படுத்திக்கொள்ளல்

செயற்பாடு 03

உமது பிரதேசத்தில் செயற்படும் சிற்றளவிலான ஒரு வணிகத்தைத் தெரிவு செய்து, அது சம்பந்தமாக நன்கு விளங்கிக் கொள்க.

1. நீங்கள் தெரிவு செய்த வணிகத்தில் முயற்சியாளருக்கும், பொருளாதாரத் திற்கும் கிடைக்கும் நன்மைகள் இரண்டைக் குறிப்பிடுக.
2. அந்த வணிகத்தை நடாத்திச் செல்கையில் முயற்சியாளர் என்ற வகையில் முகம் கொடுக்க வேண்டி ஏற்படும் என்று நீங்கள் எண்ணுகின்ற பிரச்சினைகள் இரண்டைக் குறிப்பிட்டு, அவற்றுக்கான தீர்வுகளை முன் மொழிக.

4.8 முயற்சியாளர்களின் வகிபங்கு

எந்த ஒரு செயற்பாட்டையும் செய்யும்போது அதில் சம்பந்தப்பட்ட ஒவ்வொரு துறையினரும் செய்யவேண்டிய செயற்பாடுகள் வகிபங்கு எனப்படுகின்றது. சிற்றளவு வணிகமொன்றை மேற்கொள்ளும்போதும் கூட பல்வேறுபட்ட செயற்பாடுகளை செய்யவேண்டி ஏற்படுகிறது. முயற்சியாளர் என்ற வகையில் செய்யப்படுகின்ற குறித்த செயற்பாடுகள் முயற்சியாளரின் வகிபங்கு என இனங்காணலாம்.

உதாரணமாக, குடும்பம் என்ற நிறுவனத்தில் தந்தையின் கடமைகள் பற்றி கொஞ்சம் நினைத்து பாருங்கள். அவர் பாதுகாவலராக, வழிகாட்டுபவராக, சேவை செய்பவராக, ஆசிரியராக என்ற வகையில் பல்வேறு வகிபங்குகளில் ஈடுபட்டு, குடும்பம் என்ற நிறுவனத்தைச் சிறந்த முறையில் நடத்திச் செல்கின்றார். இவ்வாறே உங்களது பாடசாலையின் அதிபரும் பல்வேறு வகிபங்குகளில் செயற்படுவதனை உங்களால் அவதானிக்கக் கூடியதாக இருக்கும்.

முயற்சியாளர் என்ற வகையில் செயற்படும்போது அவர் உரிமையாளர், முகாமையாளர் மற்றும் தலைவர் என பல்வேறு வகிபங்குகளில் செயற்படுகின்றார். இந்த முயற்சியாண்மை வகிபங்கு வெவ்வேறு முறையில் காட்டப்பட்ட போதிலும் வணிகத்தின் வெற்றிக்காகக் குறித்த வகிபங்கின் இடையே நடைபெறும் உள்வாரியான தொடர்பு மிகவும் முக்கியமானதாகும்.

உரிமையாளரின் வகிபங்கு

சகல வணிகங்களும் ஒவ்வொரு தரப்பினருக்கும் அவை சொந்தமாவது (உரிமை) அதற்கு வளங்களை இடுவதன் மூலமேயாகும். இவ்வாறு வணிகத்தின் உரிமையைப் பெற்றுக் கொள்ளும் நோக்கில் பல்வேறு முறையில் வளங்களை இடமுடியும். அதாவது காசாக இடுவதன் மூலமோ, தளபாடங்கள், காணிகள் போன்ற பௌதீக வளங்களை இடுவதன் மூலமோ அல்லது தனது ஆற்றல் அல்லது திறமை போன்ற மனித வளஞ்சார் சக்திகளைப் பயன்படுத்துவதன் மூலமோ வணிகத்தின் வகிபங்கினைப் பெற்றுக்கொள்ள முடியும்.

முயற்சியாளர் வணிகத்தின் நோக்கம் மற்றும் குறிக்கோள் என்பனவற்றை அடைந்து கொள்வதற்குத் தேவையான வளங்களை வழங்குதல் இடர்களைப் புரிந்தறியும் ஆற்றல், முக்கிய தீர்மானங்களை எடுத்தல் போன்ற செயற்பாடுகளை மேற்கொள்வது உரிமையாளரின் வகிபங்காகும்.

உதாரணம் :-

- வணிகத்திற்குத் தேவையான உபகரணங்களைக் கொள்வனவு செய்தல்.
- இலாபம் அல்லது நட்டத்தினைப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளல்.

முகாமையாளரின் வகிபங்கு

வணிகமொன்றின் வளங்களை அதன் நோக்கம் மற்றும் குறிக்கோள் என்பனவற்றை வெற்றிகரமான முறையில் அடையக்கூடிய வகையில் செயற்படுத்துதல் முக்கிய தேவையாகும். இதனை இலகு முகாமை என இனங்காணலாம். வணிகத்தின் வெற்றிக்காக, உரிமையாளர் முகாமைத்துவ வகிபங்கில் சிறப்பாக ஈடுபடுதல் வேண்டும்.

அதன்படி, வணிக உரிமையாளர் என்ற வகையில் பெற்றுக்கொண்ட வளங்களை வணிகத்தின் நோக்கத்தை அடைந்துகொள்ளும்பொருட்டு, சிறப்பாகப் பயன்படுத் துவதே முகாமைத்துவ வகிபாகம் என அறிமுகப்படுத்தலாம்.

உதாரணம் :-

- வணிகத் திட்டத்தைத் தயாரித்தல்.
- திட்டத்திற்கேற்ப நடவடிக்கைகள் இடம்பெறுகிறதா என தேடிப் பார்த்தல்.

தலைவரின் வகிபங்கு

வணிகமொன்றை ஆரம்பித்ததன் நோக்கம் மற்றும் குறிக்கோள் என்பனவற்றை நிறைவேற்றுவதில், விசேடமாக நேர் வளமாக மனித வளத்தைப் பயன்படுத்துவதற்குச் சரியான தலைமைத்துவத்தை வழங்குதல் அவசியமாகும். மானிட வளத்தினைக் குறிப்பிட்ட நடவடிக்கைகளின்போது வழங்கி, அவர்கள் காட்டும் துலங்கல்களுக்குச் சரியான தலைமைத்துவத்தை வழங்குதல் அவசியமாகும்.

முயற்சியாளர் வணிகத்தின் பல்வேறு நடவடிக்கைகளிலும் ஈடுபட்டு, மானிட வளங்களைச் சரியாக நெறிப்படுத்தி, ஊக்கப்படுத்தித் தேவையானபோது கட்டாயப் படுத்தி மேற்கொள்ளும் செயற்பாடுகள் தலைவரின் வகிபங்காக இனங்காணப்பட்டுள்ளது.

உதாரணம் :-

- ஊழியர்களை ஊக்கப்படுத்தலும், தேவையான வழிகாட்டல்களை வழங்கலும்.
- வேலைகளை செயற்படுத்தும்போது ஊழியர்களுக்குக் வழிகாட்டுதல்.

இங்கு மேற்கூறிய வகிபங்குகளை, வெவ்வேறாகக் குறிப்பிட்ட போதும் சிற்றளவு வணிகத்தில் இந்தச் சகல வகிபங்குகளிலும் முயற்சியாளர் ஈடுபட வேண்டி ஏற்படும். இவைகள் ஒவ்வொன்றுக்குமிடையில் இடைத்தொடர்பு காணப்படுகின்றது.

செயற்பாடு 04

சிற்றளவிலான வணிகத்தை நடத்திச் செல்லும் ''முகுந்தன்'' என்பவர் பிரதேசத்தில் பிரசித்தி பெற்ற முயற்சியாளராவார். அவருடைய வணிகச் செயற்பாடுகள் தொடர்பான சில விடயங்கள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

- தன்னிடமுள்ள பணத்தை இட்டு வணிகத்தை ஆரம்பித்தார்.
- அவர் வணிகத்தைத் தெளிவான நோக்கத்துடனே ஆரம்பித்தார்.
- வளங்களைச் சரியான முறையில் முகாமை செய்வதற்கு முகுந்தன் எப்பொழுதும் முயற்சி செய்தார்.
- வணிகத்தில் ஊழியர்களுடன் செயற்படும்போது, அவர்களை உற்சாகப்படுத்தி உரிய வழிகாட்டல்களுக்கு முயற்சித்தார்.
- வேலையில் ஈடுபடும்போது ஊழியர்களுடன் தமது கருத்துக்களைப் பரிமாறிக் கொண்டார்.
- சகல செயற்பாடுகளையும், சரியான முறையில் ஒழுங்கமைத்துச் செயற்பாடுகளை மேற்கொள்ளுதல் அவருடைய நோக்கமாகும்.

- முகுந்தன் புதிய உற்பத்திகளைச் சந்தையில் முன்வைப்பதற்கு மிகவும் ஆர்வமாக இருப்பதுடன் அது தொடர்பில் சில இடர்கள் இருப்பதையும் விளங்கியுள்ளார்.
- உயர் தரமான பொருட்களை உற்பத்தி செய்வது அவருடைய ஒரு நோக்கமாகும்.
- திட்டமிட்ட பெறுபேறுகளை உண்மையான பெறுபேறுகளுடன் ஒப்பிடுதல் அவரின் ஒரு பழக்கமாகும்.
- இச்சகல விடயங்களின் பின்னணியிலும் இருப்பது முகுந்தனின் சரியானத் தீர்மானம் எடுக்கும் தன்மையாகும்.

மேலே குறிப்பிட்ட விடயங்களை நன்கு அவதானித்து, முயற்சியாளர்களின் கடமைகள் பத்தினை இனங்கண்டு, அக்கடமைகளுக்கான வகிபங்கினைக் கீழே உள்ள அட்டவணையில் தரப்பட்டுள்ள உதாரணத்திற்கேற்ப பூர்த்தி செய்க.

இலக்கம்	செயல்	முயற்சியாளர்களின் வகிபங்கு
1	மூலதனம் வழங்கல்	உரிமையாளரின் வகிபங்கு
2	....	....
3	....	....
4	....	....
5	....	....
6	....	....
7	....	....
8	....	....
9	....	....
10	....	....

4.9 முயற்சியாளர் விருத்தி செய்து கொள்ள வேண்டிய அடிப்படைத் திறன்கள்

இதுவரை நீங்கள் ஒரு முயற்சியாளருக்கு இருக்கவேண்டிய (உரிமையாளரின்) வகிபங்குகள், தலைவரின் வகிப்பங்கு, முகாமையாளரின் வகிபங்கு என்பன தொடர்பில் சிறந்த விளக்கத்தைப் பெற்றிருப்பீர்கள் என நாங்கள் எண்ணுகிறோம். இவ்வாறான வகிபங்குகளை வெளிக்காட்டுவதற்கு முயற்சியாளர்களிடம் இயலுமைகளும் திறமைகளும் காணப்பட வேண்டும். மாணவர் என்ற வகையில் உங்களுடைய வகிபங்குகளை வெளிப்படுத்துவதற்குச் சிறந்த அனுபவம், நினைவில் வைத்திருத்தல், சரியான முறையில் எழுதும் திறன், ஒழுக்கத்தைப் பேணல் போன்று உங்களி டமுள்ள திறன்கள் எவ்வளவு பிரயோசனமானது என்பதனை உதாரணத்திற்காக முன்வைக்க முடியும்.

முயற்சியாளருக்குத் தனது வகிபங்குகளை வெற்றிகரமாகச் செய்து கொள்ளும் முகமாக இருக்க வேண்டிய அடிப்படைத் திறன்கள் பலவாகும். இவற்றில் சிலவற்றை விளங்கிக் கொள்வோம்.

தொழில் நுட்பத் திறன்கள்

ஏதாவது நிறுவனமொன்றிற்கான அல்லது ஒழுங்கமைப்பிற்கான செயற்பாடுகளில் ஈடுபடும்போது, அதற்குரிய விஷேட முறைகள் அல்லது தொழில் நுட்பங்களை, உபயோகிக்கக்கூடியவாறு முயற்சியாளரிடம் உள்ள அறிவு, அனுபவம், பலம் என்பவையே தொழில் நுட்பத் திறன்களாகும் என இனங்காணப்பட்டுள்ளது. அவை வேலை செய்வதற்கு மட்டுமன்றி, அடுத்தவர்களைச் சரியான முறையில் வழிநடத்தவும் உதவுகிறது.

உதாரணம் :- வணிகத்திற்காக வாங்கிய இயந்திரத்தைச் சரியான இடத்தில் பொருத்துதல், இயக்குதல், பழுதுபார்த்துப் புதுப்பித்தல் போன்ற செயற்பாடுகளாகச் செய்வதற்குப் போதுமான திறன்கள். தெளிவான ஆட்சேர்க்கும் முறையைப் பேணிக்கொண்டு, மிகவும் சிறந்த ஊழியர்களைச் சேர்த்துக் கொள்வதற்கு இருக்கின்ற திறன்கள்.

மானிடத் திறன்கள்

நிறுவனத்தின் உள்வாரியாகவோ அல்லது வெளிவாரியாகவோ இருக்கின்ற நபர்களின் இடைத் தொடர்புகளைக் கட்டியெழுப்புதல் அத்தியாவசியமானது. அவ்வாறு தொடர் புகளை உருவாக்குவதற்குத் தேவையான சந்தர்ப்பங்களை ஏற்படுத்துதல், உற்ச ாகப்படுத்தல் மற்றும் அதற்காகக் குறித்த தரப்பினர்களை ஊக்கப்படுத்துகின்ற நடவடிக் கைகளைச் செய்வதற்கு முயற்சியாளர்களிடம் இருக்கும் திறன் மானிடத் திறன்களாகும். விஷேடமாகத் தனிப்பட்ட குழுக்களுடன் செயற்படும்போது இம் மானிடத் திறன்கள் வளமாகக் கருதப்படுகின்றன.

உதாரணம் :- வணிகத்தில் தனிப்பட்ட குழுக்களுடன் வேலை செய்யும்போது தனது கருத்துக்களைப் பரிமாற்றிக் கொள்ளல், அவர்களிடம் வேலைகளை ஒப்படைத்தல், ஊழியர்களை ஊக்கப்படுத்தல் போன்ற செயற்பாடுகளைச் செய்யக்கூடிய திறன்கள்

எண்ணக்கரு ரீதியான திறன்கள்

வணிகத்தைப் பொதுவாக எடுத்து, எதிர்காலத்தில் வணிகச் செயற்பாடுகளை வெற்றிகரமாக்கிக் கொள்ளத் தேவையான தீர்மானங்களை எடுத்தல், அவற்றை மேலும் விருத்தி செய்தல் மற்றும் தேவையான உபாய வழிமுறைகளைத் தீர்மானித்து செயல்படுத்தக்கூடிய செயற்பாடுகளைச் செய்வதற்கு முயற்சியாளரிடமுள்ள ஆற்றல் எண்ணக்கரு ரீதியான திறன்கள் ஆகும்.

உதாரணம் :- புதிய உற்பத்திகளை உற்பத்தி செய்தல், புதிய சந்தை வாய்ப்புக்களைத் தேடிக்கொள்ளல், வணிகத்தின் போட்டித் தன்மைக்கு முகம் கொடுத்தல்.

குழுக்களுடன் செயற்படும் திறன்

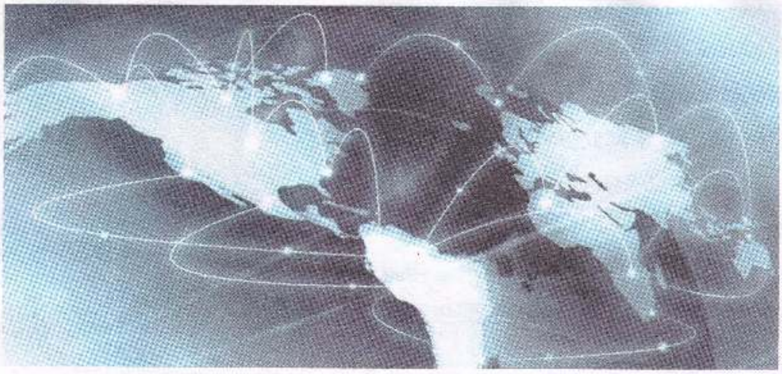
வணிகச் செயற்பாடுகளின்போது, பல்வேறு குழுக்கள் பல்வேறுபட்ட நபர்களுடன் சேர்ந்து செயற்பட வேண்டிய நிலை முயற்சியாளர்களுக்கும் ஏற்படும். இவ்வாறு நிறுவனத்திலுள்ள பல்வேறுபட்ட நபர்களை ஒன்று சேர்த்து ஒரு சமூகமாகச் செயற்பட்டு, வணிகத்தின் குறிக்கோள் மற்றும் நோக்கத்தினை அடைந்து கொள்வதற்கு முயற்சியாளரிடம் உள்ள திறன், குழுக்களுடன் செயற்படும் திறன் என அழைக்கப்படுகிறது.

உதாரணம் :-
- குழுக்களின் வேலை முறைமை
- குழுக்களின் உணர்வுகள்

தொடர்பாடல் திறன்கள்

நிறுவனத்தின் பல்வேறுபட்ட தரப்பினரிடையே தகவல்களை வழங்குவதற்குத் தேவையான தகவல்களை ஒன்றுசேர்ப்பதற்கும் அவற்றைச் சிறந்த முறையில் அறிக்கைப்படுத்துவதற்கும் முயற்சியாளர்களிடம் இருக்கும் திறன் தொடர்பாடல் திறன் என அழைக்கப்படுகிறது.

உதாரணம் :- கூட்டம் நடத்துதல், தகவல்களைப் பரிமாறுதல், தேவையான தரப்பினர்களுக்கு குறித்த அறிக்கைகளை மற்றும் தகவல்களைப் பகிர்ந்தளித்தல்



ஆலோசனைத் திறன்கள்

வணிகச் செயற்பாடுகளில் கூடுதலான ஊழியர்கள் சம்பந்தப்படுகிறார்கள். அவ்வாறான சந்தர்ப்பங்களில் அவர்களிடையே பல்வேறு செயற்பாட்டு ரீதியான பிரச்சினைகள் உருவாகும். அவ்வாறான பிரச்சினைக்குரிய சந்தர்ப்பத்தில் முயற்சியாளர்கள் குறிப்பிட்ட தரப்பினருக்குச் சரியான வழிகாட்டல்களையும், ஆலோசனைகளையும் வழங்கிச் செயற்படும் திறனே ஆலோசனைத் திறன் எனப்படும்.

உதாரணம் :- ஊழியர்களின் தனிப்பட்ட பிரச்சினைகள் மற்றும் ஊழியர்களுக்கு இடையே உருவாகின்ற முரண்பாடுகள், நலன்புரித் தொடர்பில் ஏற்படும் பிரச்சினைகள் போன்றன.

முன்மாதிரியாகச் செயல்படும் திறன்கள்

நிறுவனம் ஒன்றில் அல்லது ஒழுங்கமைப்பு ஒன்றில் திட்டமிட்ட நோக்கங்களை அடைந்து கொள்ளும் முகமாகத் தனது ஊழியர் குழுவைச் சரியான முறையில் வழிநடத்தத் தேவையான வழிகாட்டல்களை வழங்கி எல்லாச் சந்தர்ப்பங்களிலும் முன்னின்று செயற்படக்கூடியவாறு முயற்சியாளரிடம் காணப்படும் திறனை முன்மாதிரியாகச் செயற்படும் திறன் எனக் கூறலாம்.

உதாரணம் :-

- வணிகம் நட்டத்தில் இயங்கும்போது மனம் தளராது, வணிகத்தை முன்னேற்றுவதற்காகப் பாடுபடல்.
- உரிய நேரத்திற்கு வேலைகளில் ஈடுபடல்.
- நியாயமான முறையில் செயற்படல்.

செயற்பாடு 05

முயற்சியாளர் என்ற வகையில் தனது வகிபங்குகளைச் செயற்படுத்தும் போது எந்தத் திறன்கள் தேவைப்படும் என நீங்கள் நினைக்கிறீர்கள்? அவற்றைப் பெயரிட்டு சுருக்கமாக விபரிக்குக.

விடை எழுதுக.

01. சிற்றளவு வணிகம் என்றால் என்ன என்பதைச் சுருக்கமாக விளக்குக.

02. சிற்றளவு வணிகத்திற்கும், முயற்சியாளருக்கும் இடையே உள்ள தொடர்பை எடுத்துக்காட்டுக.

03. சிற்றளவு வணிகத்தின் பண்புகளைப் பெயரிட்டு, அவற்றில் ஒன்றினைச் சுருக்கமாக விளக்குக.

04. இலங்கையின் பொருளாதாரத்திற்கு, சிற்றளவு வணிகங்களின் முக்கியத்துவத்தினை மூன்று காரணிகளை முன்வைப்பதினூடாக விளக்குக.

05. பல்வேறு சிற்றளவு வணிகங்கள் ஆரம்பிக்கப்பட்ட போதிலும், அவை பின்னர் தோல்வியடைந்துள்ளன. இதற்குக் காரணமாய் அமைந்த விடயங்கள் என்ன ?

06. சிற்றளவு வணிகத்தினுள்ளே காணக்கூடிய முயற்சியாண்மை வகிபங்குகளைப் பெயரிடுக.

07. கீழ்வரும் முயற்சியாண்மைத் திறன்களைச் சுருக்கமாக அறிமுகப்படுத்துக.

    தொழில் நுட்பத் திறன்கள்
    மானிடத் திறன்கள்
    குழுக்களுடன் செயற்படும் திறன்கள்

5 வணிகச் சூழல்

இவ்வத்தியாயத்தில் பின்வரும் விடயங்கள் தொடர்பாகக் கலந்துரையாடப்படும்.

5 . 1 வணிகச் சூழலைக் கற்பதன் முக்கியத்துவம்
5 . 2 வணிகச் சூழலின் வகைகள்
5 . 3 அகச் சூழலும், அதன் தாக்கமும்
5 . 4 புறச் சூழலும், அதன் தாக்கமும்
5 . 5 இலங்கைப் பொருளாதாரத்தின் தன்மைகள்
5 . 6 இலங்கையின் பொருளாதாரத்தில் உள்ளடங்குகின்ற பிரதான வணிகத்துறை
5 . 7 இலங்கையில் தாராளமாகக் காணப்படும் வளங்கள்
5 . 8 வணிகச் சூழலின் வளர்ச்சி

5.1 வணிகச் சூழலைக் கற்பதன் முக்கியத்துவம்

வணிகச் செயற்பாடுகளின்போது நேரடியாகவும், மறைமுகமாகவும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்ற காரணிகள் மற்றும் சக்திகள் அனைத்தும் வணிகச் சூழல் எனப்படும்.

அன்றாடம் வணிகச் சூழலினுள் மாற்றங்கள் நடைபெற்றுக் கொண்டிருக்கின்றன. அம்மாற்றங்களை இனங்கண்டு, அவற்றுக்குச் சரியான பிரதிபலிப்புக்களை வெளிப்படுத்துவதன் மூலம் வணிக நடவடிக்கைகளை இலகுவாகக் கையாளலாம். அத்தோடு வணிகத்திற்கு அவசியமான பல்வேறு அனுகூலங்களையும் முயற்சியாளர் அடைவார். தற்போது இலங்கையின் பொருளாதாரம் சந்தையை முதன்மையாகக்கொண்டு . இயங்குவதால், வணிகச் சூழலிலுள்ள மாற்றங்களை இனங்கண்டு, அவற்றைக் கற்பதனூடாக ஆக்கபூர்வமான வணிக எண்ணங்கள் மற்றும் வாய்ப்புக்களைப் பல்வேறு சூழற் துறைகளினூடாக வெளிக்கொண்டு வர முடியும்.
உதாரணம் :-

- கணினி தொழில் நுட்பம், தொலைத் தொடர்பு தொழில் நுட்பம் மற்றும் இலத்திரனியல் வணிகத்திற்கான நாட்டம்
- சுற்றுலா பயணக் கைத்தொழில், உள்ளூர் வெளியூர் சுற்றுலாப் பிரயாணிகளின் எண்ணிக்கை அதிகரித்தல்
- நிர்மாணத் துறையிலுள்ள வாய்ப்பு

தரமான வணிகக் கலாசாரத்தைக் கட்டியெழுப்பும் முயற்சியாளனின் இருப்பை உறுதிசெய்வதற்கு, வணிகச் சூழல் மிகச் சிறப்பான பங்களிப்பை வழங்குகின்றது. வணிக நோக்கத்தை அடைவதற்கு வணிகச் சூழலை அவதானமாக கையாளுதல் வேண்டும்.

வணிகச் சூழலிலிருந்து தோன்றுகின்ற நன்மை மற்றும் தீமையான தாக்கங்களை இனங்கண்டு வைத்திருப்பது வணித்தின் நோக்கத்தையும், குறிக்கோளையும் அடைவதற்குத் துணையாக அமையும். சூழற் காரணிகளின் ஊடாக, இனங்காண்கின்ற வாய்ப்புக்கள் மற்றும் பலம் நன்மையாகவும் பலவீனம் மற்றும் சவால்கள் தீமையாகவும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றன என்பது இதிலிருந்து தெளிவாகின்றது.

அனுகூலமான விளைவுகளை இனங்கண்டு, அதனூடாக வணிகத்தை மென்மேலும் கட்டியெழுப்புவதற்கு முயற்சியாளர் நடவடிக்கை மேற்கொள்வதோடு, பிரதிகூலமான விளைவுகளை இனங்கண்டு அவற்றைக் குறைப்பதற்கான தீர்வுகளை முன்வைக்க வேண்டும். வணிகச் செயற்பாடுகளில் ஈடுபடுகின்ற முயற்சியாளர்களினால் சரியான தீர்மானங்களை எடுப்பதற்கான பின்புலத்தை வணிகச் சூழற் காரணிகள் வழங்குகின்றன.

ஆரம்ப காலத்தில் காணப்பட்ட வணிகச் சூழலைவிட, நவீன வணிகச் சூழலில் முக்கியமான மாற்றங்களைக் காணக்கூடியதாக உள்ளதைக் கீழ்வரும் அட்டவணையினூடாக விளங்கிக் கொள்ளலாம்.

புராதன வணிகச் சூழல்	நவீன வணிகச் சூழல்
அக்கால மக்களின் பெரும்பாலான அடிப்படைத் தேவைகள் குறைவானதாகக் காணப்பட்டன.	மக்களின் அடிப்படைத் தேவைகள் மிகவும் அதிகமாகக் காணப்படுகின்றன.
தேவைகளும், விருப்பங்களும் எளிமையாக காணப்பட்டன.	தேவைகளும் விருப்பங்களும் விரிவடைந்து காணப்படுகின்றன.
தேவையைப் பூர்த்திசெய்து கொள்வதற்கான பொருட்களும் சேவைகளும் மட்டுப்படுத்தப்பட்டதாக இருந்தன.	தேவையைப் பூர்த்தி செய்து கொள்வதற்கு எண்ணிலடங்கா பொருட்கள், சேவைகள் காணப்படுகின்றன.
போட்டி குறைவு.	போட்டி அதிகம்.
இலாபம் முக்கிய குறிக்கோளாக இருத்தல்	இலாபம் மட்டுமல்லாது, சமூகப் பொறுப்புக்கள்போன்ற வேறு நோக்கங்களை ஈடுசெய்வதும் இன்றியமையாததாகவுள்ளது
குறிப்பிட்ட ஒரு பிரதேசத்திற்கு மாத்திரம் மட்டுப்படுத்தப்பட்டிருந்தன.	உலகம் பூராகவும் பரவலடைந்துள்ளன.
மாற்றங்களின் வேகம் மிகக் குறைவு	மாற்றங்களின் வேகம் மிக அதிகம்
வணிகர்கள் பலமுடையவர்களாக இருந்தனர்	நுகர்வோர் பலமுடையவர்களாக உள்ளனர்.

அட்டவணை 3.1 புராதன மற்றும் நவீன வணிகச் சூழலுக்கிடையிலான வேறுபாடுகள்

தற்போதைய வணிகச் சூழலிலுள்ள உண்மையான மாற்றங்களை அறிந்து கொள்வதனூடாக முயற்சியாளரினால் பல்வேறுபட்ட பயன்களை அடைய முடியும். அவ்வாறான சில பயன்கள் கீழே தரப்படுகின்றன.

- வணிகத்திற்குரிய பலத்தையும், பலவீனத்தையும் இனங்காணல்.
- வணிகச் சூழலில் காணப்படுகின்ற பல்வகையான வணிகச் சந்தர்ப்பங்களை இனங்காணல்.
- வணிகத்திற்கான சவால்களை இனங்காணல்.
- சூழல் மாற்றங்களுக்குப் பொருத்தமான வகையில் உற்பத்தி மற்றும் விற்பனை நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளல்.
- சூழல் மாற்றங்களுக்கு அமைவான விதத்தில் திட்டங்களை வகுத்தலும் உபாய மார்க்கங்களைத் தீர்மானித்தலும்.

செயற்பாடு 01

01. நீங்கள் கல்வி கற்கும் பாடசாலையின் முன்னைய காலச் சூழல் தொடர்பான தகவல்களைத் தேடிப்பாருங்கள். அச் சூழலை விட தற்போதுள்ள பாடசாலைச் சூழலில் ஏற்பட்டுள்ள மாற்றங்களை நன்கு பரிசீலித்து அவற்றைப் பட்டியலிடுங்கள்.

5.2 வணிகச் சூழலின் வகைகள்

வணிகச் சூழலை இரண்டு பகுதிகளாகப் பிரிக்கலாம்

- அகச் சூழல்
- புறச் சூழல்

அகச்சூழல்

வணிக நிறுவன செயற்பாடுகளில் செல்வாக்குச் செலுத்துகின்ற, வணிகத்திற்குள்ளேயே உள்ள காரணிகள் அனைத்தும் அகச் சூழல் எனப்படும். அகச்சூழற் காரணிகள் பின்வருமாறு:

- உரிமையாளர்
- முகாமையாளர்
- ஊழியர்
- வளம்

இக்காரணிகளை அறிந்து கொள்வதன் ஊடாகத் தமது வணிகத்தின் பலத்தையும் பலவீனத்தையும் துல்லியமாக விளங்கிக் கொள்ளலாம்.

புறச்சூழல்

வணிக நிறுவன நடவடிக்கைகளில் செல்வாக்குச் செலுத்துகின்ற ஆனால், வணிகத்திற்கு வெளியே காணப்படுகின்ற சகல காரணிகளும் புறச்சூழல் எனப்படும். இவை அகச்சூழலை விடப் பாரிய பரப்பாகக் காணப்படுகின்றன. புறச் சூழற் காரணிகளாகப் பின்வருவனவற்றைக் குறிப்பிடலாம்.

- அண்மிய சூழல்
- அரசியல் மற்றும் சட்டச் சூழல்
- பொருளாதாரச் சூழல்
- சமூக மற்றும் கலாசாரச் சூழல்
- தொழில்நுட்பச் சூழல்
- இயற்கைச் சூழல்
- மக்கள் சூழல்
- பூகோளச் சூழல்

புறச்சூழல் காரணிகளை அறிந்து கொள்வதனூடாகப் பல்வேறுபட்ட வணிகச் சந்தர்ப்பங்களையும் வணிகம் எதிர் நோக்குகின்ற சவால்களையும் இனங்கண்டு கொள்ளலாம்.

5.3 அகச் சூழலும், அதன் தாக்கமும்

நிறுவனத்தினுள் காணப்படுகின்ற அகச்சூழற் காரணிகள் வணிக நடவடிக்கைகளில் செல்வாக்குச் செலுத்துகின்றன எனவும் அதனூடாக பலம், பலவீனம் போன்றவற்றை இனங்கண்டு கொள்ளலாம் என்பதையும் ஏற்கெனவே நீங்கள் அறிந்துள்ளீர்கள். பலத்தை உபயோகித்து, வணிகத்தை வெற்றிகரமாக மாற்றலாம். பலவீனங்களை தவிர்த்துக் கொள்வது கூட வணிகத்தின் வெற்றிக்கு வழிகோலும். இதிலுள்ள விஷேட அம்சம் யாதெனில், அகச்சூழற் காரணிகளின் ஊடாக ஏற்படுகின்ற தாக்கங்களை, வணிகத்தினால் கட்டுப்படுத்தக்கூடியதாக உள்ளதாகும். சூழல் வகைப்படுத்தலில் மேற்கூறிய காரணிகளையும், அதனால் ஏற்படுகின்ற தாக்கங்களையும் தனித்தனியாக அறிந்துகொள்வோம்.

உரிமையாளர்

வணிகத்திற்கு மூலதனத்தை இடுபவர் உரிமையாளர் ஆவார்.

சிறந்த நிதிப் பலமுடைய உரிமையாளர்கள் வணிகத்தின் பலமாகும். அவ்வாறுள்ளபோது, இடையூறுகள் இன்றி, வணிகத்திற்குத் தேவையான வளங்களைப் பெறக்கூடியதாக இருக்கும். நன்மதிப்பும், அனுபவமும் உடைய உரிமையாளர்களால் வணிகத்திற்கு அனுகூலமான விளைவுகள் ஏற்படும். நிதி வசதி குறைவாகவும், எடுக்கின்ற வணிகத் தீர்மானங்கள் பிழையானதாகவும் அமையும்போது பிரதி கூலமான விளைவுகளை அனுபவிக்க நேரிடும்.

ஊழியர்

வணிகச் செயற்பாடுகளில் ஈடுபடுகின்ற நபர் ஊழியர் எனப்படுவர். ஊழியர்கள் தங்கள் உள, உடல் உழைப்பை வணிகச் செயற்பாடுகளில் ஈடுபடுத்தி, அதற்காகக் கூலி அல்லது சம்பளத்தைப் பெறுகின்றனர்.

நிறுவனத்தின்மீது விருப்போடும், நம்பிக்கையோடும் செயற்படுகின்ற ஊழியர்கள் வணிகத்தின் பலமாகும். அறிவு மற்றும் பயிற்சி பெற்ற ஊழியர்களால் வணிகக் கருமங்கள் உச்ச நிலையை அடையும். சில ஊழியர்களின் ஒழுங்கீனம், பயிற்சியின்மை போன்றவற்றால் நிறுவனத்தின் நடவடிக்கைகள் பலவீனமடையும். ஊழியர்களைப் பராட்டுதல், பயிற்சி, ஊக்கமளித்தல் போன்றவை மூலம் ஊழியரின் பலவீனங்களைக் குறைத்துக் கொள்ளமுடியும்.

முகாமையாளர்

வணிகத்திற்குரிய மனித, பௌதீக வளங்களை ஒருமுகப்படுத்தி நிறுவனத்தின் குறிக்கோள் மற்றும் நோக்கங்களை அடைவதற்கு, தலைமைத்துவம் வழங்குபவரை முகாமையாளர் எனக் குறிப்பிடுவோம்.

முகாமையாளர்களின் அறிவு, தேர்ச்சி என்பவற்றின் அடிப்படையில் வணிகத்தின் வெற்றி தங்கியுள்ளது. ஆக்கபூர்வமான சிந்தனைகளைக் கொண்ட திறமையான முகாமையாளர் வணிகத்திற்கு பலமாகும். முகாமையாளர்களினால் எடுக்கப்படுகின்ற ஏதாவதுதொரு தீர்மானம் பிழையாக அமைந்தால், அது வணிகத்திலும் பாதிப்பை ஏற்படுத்தும். அதனால் திறமை, ஆக்கத்திறன், நம்பிக்கை மற்றும் அர்ப்பணிப்பு போன்ற பண்புகள் இல்லாது செயற்படுகின்ற முகாமையாளர் நிறுவனத்தின் பலவீனமாகும்.

வளம்

வணிகச் செயற்பாடுகளை மேற்கொள்வதற்கான அனைத்து பௌதீக மற்றும் நிதி முதலான அம்சங்கள் வளங்கள் எனப்படுகின்றன.

வணிக நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வதற்குத் தேவையான இயந்திரங்கள், கட்டடங்கள், வாகனம், வங்கி வைப்புக்கள் போன்ற வளங்கள் இருப்பதும் புதிய நுட்பங்களைப் பிரயோகித்தலும் முயற்சியாளருக்குப் பலமாகும். வணிகத்திற்குத் தேவையான வளங்கள் காணப்படாமை, நேரம் தொடர்பாகக் கவனத்திற்கொள்ளாமை வணிகத்தின் பலவீனமாகும்.

அகச்சூழல் மூலம் இனங்கண்ட பலங்களை மேலும் விருத்தி செய்து கொள்வதோடு, பலவீனங்களைக் குறைப்பதற்கான நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள வேண்டும்.

செயற்பாடு 02

கீழ்வரும் கூற்றுக்களை நன்கு வாசித்து விளங்கி, அவற்றுள் பலம் / பலவீனம் எவை என்பதைக் குறிப்பிடுக.

01. உரிமையாளரின் சேமிப்பு வைப்பில் ஒரு தொகைப் பணம் காணப்படுதல்.
02. வணிகச் செயற்பாடுகளை, தகுதியான முகாமையாளர்களிடம் ஒப்படைத்தல்.
03. வளங்களைச் சிக்கனமாகப் பயன்படுத்தப்படாமை.
04. பல்வேறு திறமைகளை உடைய முகாமையாளர்களை நிறுவனத்திற்குச் சேர்த்துக் கொள்ளுதல்.
05. ஊழியர்கள் குறித்த நேரத்திற்கு வேலைக்குச் சமூகமளிக்காமை.
06. தரமான உற்பத்திகளை நியாயமான விலைக்கு வழங்குதல்.
07. வணிக நிலையத்தை அழகான முறையில் வைத்திருக்காமை.
08. புதிய தொழில் நுட்பங்களைப் பயன்படுத்துதல்.
09. பெற்ற கடனுக்கு அதிக வட்டி செலுத்த வேண்டி உள்ளமை.
10. நெகிழும் தன்மை வாய்ந்த திட்டங்கள் நிறுவனத்தினுள் காணப்படல்.
11. கால மாற்றத்திற்கு அமைவாகச் செயற்படாமை.
12. நிறுவனத்தில் உள்ள உயர்பதவியினர்க்கு மதிப்பளித்தல்.
13. ஊழியர்களிடம் காணப்படுகின்ற பல்வேறு திறன்களையும் ஆற்றல்களையும் அறிந்து வைத்திருத்தல்.
14. நிறுவனத்தில் உள்ள பிரிவுகளுக்கிடையில் சுமுகமான உறவு காணப்படல்.
15. வணிகத்தின் அபிவிருத்திக்காக, ஆராய்ச்சி நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடல்.

5.4 புறச் சூழலும் அதன் தாக்கமும்

வணிக நடவடிக்கைகளின் மீது வெளியிலிருந்து செல்வாக்குச் செலுத்துகின்றதும் நிறுவனங்களால் நேரடியாகக் கட்டுப்படுத்த முடியாததுமான காரணிகளையும் சக்திகள் உள்ளடங்கிய சூழல் புறச் சூழல் என்பதை நீங்கள் ஏற்கனவே அறிந்து வைத்துள்ளீர்கள். வணிகத்தின் நோக்கத்தை இலகுவாக அடைந்து கொள்ள வேண்டுமாயின், சந்தர்ப்பங்களிலிருந்து உச்சப்பயனைப் பெறுவதோடு சவால்களுக்கு சரியான தீர்வுகளைப் பெற்றுக் கொள்ள வேண்டும். புறச் சூழல் காரணிகளையும் அதனால் ஏற்படுகின்ற தாக்கங்களையும் தனித்தனியாக ஆராய்ந்து பார்ப்போம்.

அண்மியச் சூழல்

அண்மியச் சூழற் என்பது, புறச் சூழல் காரணிகளில் வணிகத்திற்கு மிகவும் நெருக்கமாகச் செயற்படுகின்ற சக்திகளை உள்ளடக்கிய சூழல் ஆகும்.

அண்மியச் சூழல் காரணிகளாக வாடிக்கையாளர், வழங்குநர்கள், போட்டியாளர்கள், பதிலீட்டுப் பொருட்களை உற்பத்தி செய்து விநியோகிப்போர், எதிர்காலத்தில் வணிகத் துறையில் பிரவேசிக்க எதிர்பார்த்துள்ளோர் ஆகியோரைக் குறிப்பிடலாம்.

இச்சக்திகளை முழுமையாகக் கட்டுப்படுத்த முடியாவிட்டாலும் கூட, ஓரளவு முயற்சியாளரால் கட்டுப்படுத்த முடியும்.

உதாரணம் 1 :-

பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு ஆற்றலுள்ள பெரும்பாலான நுகர்வோர் காணப்படுகின்றமை வாய்ப்பாகும்.

உதாரணம் 2 :-

போட்டியாளர் தனது உபாய மார்க்கங்களை மாற்றுவது முயற்சியாளருக்குச் சவாலாகும்.

மக்கள் சூழல்

ஒரு நாட்டில் வாழ்கின்ற மக்கள் தொகை மற்றும் அவர்களின் வாழ்க்கைக் கோலம் தொடர்பான காரணிகளை உள்ளடக்கிய சூழல், மக்கள் சூழல் எனப்படும்.

மக்கள் சூழலை அடிப்படையாகக் கொண்டே பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் தொடர்பான சந்தை வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. சனத்தொகை அதிகரிக்கும்போது, சந்தை நடவடிக்கைகள் விரிவடைந்து பொருட்கள், சேவைகள் அதிகமாக உற்பத்தி செய்ய வேண்டிய தேவை ஏற்படுகிறது. சனத்தொகை அதிகரிப்பு, வயது வேறுபாடு, மக்கள் கட்டமைப்பு போன்ற காரணிகள் வணிகத்தின் மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் காரணிகளாகும்.

உதாரணம் :-

- சிறுவர் சனத்தொகை அதிகரித்தல் விளையாட்டுப் பொருட்கள் உற்பத்திக்கு நல்ல சந்தர்ப்பமாகும்.
- நாட்டுச் சனத்தொகையில் வயதானோர்களின் எண்ணிக்கை அதிகரிக்கின்றமை சிறுவர் பொருட்கள் உற்பத்தி செய்கின்ற வணிகர்களுக்குச் சவாலாகும்.

பொருளாதாரச் சூழல்

நாட்டின் பொருளாதார நடவடிக்கைகளைத் தீர்மானிக்கின்ற காரணிகள் பொருளாதாரச் சூழல் எனப்படும்.

வட்டி வீதங்களில் ஏற்படும் மாற்றங்கள், விலை மட்டங்கள், தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ளோர், சம்பள மட்டம், அந்நியச் செலாவணி மாற்றங்கள் போன்ற பொருளாதாரச் சூழற் காரணிகள் வணிக நடவடிக்கைகளின் போது நன்மையானதும் தீமையானதுமான தாக்கத்தைச் செலுத்துகின்றன. அவற்றின் மூலம் ஏற்படுகின்ற வாய்ப்புக்களையும், சவால்களையும் அறிந்திருப்பது முயற்சியாளருக்குப் பயனுடையதாக அமையும்.

உதாரணம் :-

- தொழில் வாய்ப்பு அதிகரிப்பதனூடாக வருமானம் அதிகரித்துச் சந்தை வாய்ப்புக்கள் விரிவடைவது வாய்ப்பாகும்.
- கடனுக்கான வட்டி வீதங்கள் அதிகரிப்பது வணிகத்திற்கான சவாலாகும்.

அரசியல் மற்றும் சட்டச் சூழல்

அரசின் பொருளாதாரக் கொள்கைகள், அவற்றைச் செயற்படுத் துவதற்கு அவசியமான சட்ட திட்டங்கள் அரசியல் மற்றும் சட்டச் சூழல் எனப்படுகிறது.

சர்வதேச உடன்படிக்கைகள், வெளிநாட்டு வியாபாரம், அரச கொள்கைகள், சட்டதிட்டங்கள் போன்றன அரசியல் மற்றும் சட்டச் சூழலுக்குரிய காரணிகளாகும். வணிக நடவடிக்கைகளின் வெற்றிக்கும், நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கும் இக்காரணிகள் பல்வகையில் செல்வாக்குச் செலுத்துகின்றன.

உதாரணம் :-

- சர்வதேச வணிக உடன்படிக்கைகளை மேற்கொள்வது உள்நாட்டு ஏற்றுமதியாளருக்கு வாய்ப்பாகும்.
- *அரசு வரிவிகிதங்களை அதிகரிக்கின்றமை வணிகத்திற்குச் சவாலாகும்.*

விஞ்ஞான, தொழில்நுட்பச் சூழல்

> விஞ்ஞான மற்றும் தொழில்நுட்ப முறைகளைப் பயன்படுத்துவதும் புதிய ஆராய்ச்சிகளினூடாக வணிக நடவடிக்கைகளுக்கு ஏற்படுகின்ற தாக்கங்களையும் உள்ளடக்கிய சூழல் விஞ்ஞான, தொழில் நுட்பச் சூழல் எனப்படும்.

புதிய கண்டுபிடிப்புக்கள், ஆராய்ச்சியும் அபிவிருத்தியும், புதிய பொருட்கள், சேவைகள், தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பம் ஆகியன இச் சூழலுக்குரிய காரணிகளாகும். தொழில் நுட்ப வளர்ச்சியின் காரணமாகப் புதிய உற்பத்திகள் சந்தையை வந்தடைவதோடு நடைமுறையில் சந்தையிலுள்ள சில பொருட்கள், சேவைகள் சந்தையிலிருந்து இல்லாமற் போகின்றன.

உதாரணம் :-

- இணையச் சேவை வணிகர்களுக்கு ஒரு வாய்ப்பாகும்.
- எண் புகைப்படக் கருவி *(**Digital Camera**)* பாவனையின் காரணமாக, புகைப்படம் எடுக்கும் கடைகளுக்கான தேவைகள் குறைந்தது, புகைப்படக் கடை உரிமையாளர்களுக்குச் சவாலாக அமைந்துள்ளது.

இயற்கைச் சூழல்

> வணிக நடவடிக்கைகளுக்கு இயற்கை நிகழ்வுகளால் ஏற்படுகின்ற அனைத்துத் தாக்கங்களையும், உள்ளடக்கிய சூழல் இயற்கைச் சூழல் எனப்படும்.

வணிக நடவடிக்கைகளுக்குத் தேவையான மூலப் பொருட்கள், வளங்கள் ஆகியன இயற்கைச் சூழலிருந்து பெற்றுக் கொள்ளப்படுகின்றது. இயற்கைச் சூழல் காரணிகளாக இயற்கை வளம், இயற்கை அனர்த்தங்கள் போன்றவற்றைக் குறிப்பிடலாம். வணிக நடவடிக்கைகளுக்காப் பயன்படுத்தப்படுவதும், பயன்படுத்தப்பட்டதுமான பெறுமதியான வளங்கள் இச்சூழலிற் காணப்படுகின்றன. இயற்கை வளங்களைச் சூழலுக்குத் தீங்கு விளைவிக்காத வகையில் பயன்படுத்தும்போது, அதனூடாக வணிக வாய்ப்புக்கள் பலவற்றை அடைய முடியும். அத்துடன் இயற்கை அனர்த்தங்களும், வணிகத்திற்குச் சவாலாக அமையலாம்.

உதாரணம் :-

- உள் நாட்டு (சுதேச) மருத்துவத் தாவரங்கள் மூலம் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்ற தாவரஞ் சார் உற்பத்திகளுக்குக் கேள்வி நிலவுதல் வணிக வாய்ப்பாகும்.
- வரட்சி மற்றும் வெள்ளப் பெருக்குப் போன்ற இயற்கை அனர்த்தங்கள் விவசாய நடவடிக்கைகளுக்குச் சவாலாகும்.

சமூக மற்றும் கலாசாரச் சூழல்

பொது மனப்பாங்கு, மதிப்பு மற்றும் வாழ்க்கைக் கோலம் ஆகியவற்றை உள்ளடக்கிய சூழல் சமூக மற்றும் கலாசாரச் சூழல் ஆகும்.

சமூக, கலாசாரக் காரணிகளாகப் பழக்க வழக்கம், ஒழுக்க நெறி, நம்பிக்கை, வாழ்க்கைக் கோல மாற்றங்கள் போன்றனவற்றைக் குறிப்பிடலாம். பல்லின மக்கள், சமயம், கலாசாரம் காணப்படுகின்ற நாடொன்றில் வணிக நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடும் போது, தோன்றுகின்ற வணிக வாய்ப்புக்கள், சவால்கள் பற்றி அவதானத்துடன் செயலாற்றுவது இன்றியமையாததாகும். சமூக, கலாசார மதிப்பு பாதுகாக்கப்படும் வகையில் வணிக நடவடிக்கைகளைக் கையாள வேண்டும்.

உதாரணம் :-

- வருடாந்த தலதாப் பெரஹரவைப் பார்வையிட வரும் வெளிநாட்டு உல்லாசப் பிரயாணிகள் வணிகத்திற்கு வாய்ப்பாகும்.
- தாவர உணவை உண்ணும் வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கை அதிகரிப் பதானது மாமிச உணவுகளை உற்பத்தி செய்கின்ற வணிகர்களுக்குச் சவாலாகும்.

பூகோளச் சூழல்

உலகம் பூராகவும் உள்ள நாடுகள் தமது தேச எல்லைகளைத் தாண்டி ஒன்றிணைந்து செயலாற்றுவது செயற்பாடு பூகோளச் சூழல் எனப்படும்.

உதாரணம் :-

- சர்வதேசச் சந்தைகளில் நுழைவதற்கான சந்தர்ப்பங்கள் அதிகரித்தல் வணிகத்தின் வாய்ப்பாகும்.
- வெளி நாட்டு உற்பத்திகள், உள் நாட்டுச் சந்தைகளில் அதிகமாகக் காணப்படுவது உள் நாட்டு வணிகர்களுக்குச் சவாலாகும்.

புறச்சூழற் காரணிகள் மூலம் ஏற்படுகின்ற சந்தர்ப்பங்களைச் சரிவரப் பயன்படுத்திக் கொள்வதுடன், இவற்றினால் தோன்றுகின்ற சவால்களை இழிவளவாக்குவதற்கான நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள வேண்டும்.

செயற்பாடு 03

புறச்சூழற் காரணிகளால் தோன்றுகின்ற சில விளைவுகள் கீழே தரப்படுகின்றன. தரப்பட்டுள்ள அக்கூற்றுக்களை நன்கு வாசித்து, ஒவ்வொரு காரணிகளில் இருந்தும் வெளிப்படுத்தக்கூடிய வணிக வாய்ப்பு ஒவ்வொன்றைக் குறிப்பிடுக.

01. புதிய சர்வதேசத் துறைமுகம் ஒன்று நிர்மாணிக்கப்படுதல்.
02. நாட்டினுள் கழிவுப் பொருட்களைச் சீரான முறையில் முகாமைத்துவம் செய்தல்.
03. வருமானம் குறைந்த குடும்பங்களின் எண்ணிக்கை அதிகரித்தல்.
04. வணிகத்திற்கு அனுகூலமான சட்ட திட்டங்கள் காணப்படல்.
05. மரக்கறிப் பயிர்ச்செய்கைக்கு, சேதனப் பசளை பயன்படுத்துவதை அரசாங்கம் கட்டாயமாக்குதல்.
06. தெங்குப் பயிர்ச் செய்கைக்கு ஏற்பட்ட பங்கசு நோய் காரணமாகத் தென்னை உற்பத்தி குறைவடைதல்.
07. புதிய தொழில் நுட்ப உபகரணங்களின் விலையேற்றம்.
08. இலங்கைத் தேயிலைக்கு வெளிநாடுகளில் கேள்வி அதிகரித்தல்.
09. நாட்டின் சில பகுதிகளில் மாணிக்கச் சுரங்கங்கள் தோண்டுதல்.
10. கனிய எண்ணெய்க் கலனுக்கான விலை அதிகரிப்பு
11. குழந்தைகளின் பிறப்பு விகிதம் அதிகரித்தல்.
12. நாட்டினுள் உள்நாட்டு யுத்த நிலமை காணப்படுதல்.
13. உள் நாட்டு உற்பத்திக் கைத்தொழிலை ஊக்குவிப்பதற்கான செயற்பாடுகளை நடைமுறைப்படுத்தல்.
14. பல்லின மக்களின் கலாசாரப் பண்புகளுக்கு அமைவாகப் பொருட்கள், சேவைகளை உற்பத்தி செய்தல்.
15. நடைமுறையிலுள்ள இயந்திரத் தொகுதிகளுக்குப் பதிலாக, நவீன தொழில் நுட்பச் சாதனங்களின் வருகை.
16. ஓய்வு நேரத்தைப் பயனுள்ளதாகக் கழிப்பதற்கு மக்கள் ஆர்வம் காட்டுதல்.

செயற்பாடு 04

வரலாற்றுச் சிறப்புமிக்க, சீகிரியாப் பகுதியில் வாழுகின்ற ஹசன் தனது பிரதேசத்தில் நிலவுகின்ற அதிகமான காற்று மற்றும் வெப்பநிலை ஆகியவற்றை வணிக வாய்ப்பாக ஆக்கிக் கொண்டு, காற்றுக்குப் பறக்காத வகையில் தொப்பி வகைகளை நிர்மாணித்து, விற்பனை செய்து வந்தான். பின்னர் அத்தொப்பிக்கான கேள்வி அதிகரித்ததால் இது வெற்றிகரமான வணிகமாக மாறியது.

நீங்கள் வசிக்கின்ற பிரதேசத்தில் கூட, இவ்வாறான தேவைகள் காணப்படலாம். அவற்றை அடிப்படையாகக்கொண்டு, ஆரம்பிக்கக் கூடிய வணிக வாய்ப்பு தொடர்பாக தகவல் மற்றும் ஆலோசனைகளைச் சுருக்கமாகத் தெளிவுபடுத்துக.

5.5 இலங்கையின் பொருளாதாரம்

இலங்கைப் பொருளாதாரத்தின் தன்மை

இலங்கை முற்காலம் தொட்டே செழிப்புமிக்க நாடாக இருந்து வருகின்றது. அரசர்கள் ஆட்சியாளர்களாக நிர்வாகத்தை நடாத்திச் சென்றபோது, நாட்டு மக்கள் விவசாயத் தொழிலை வாழ்க்கைக் கோலமாக்கிக் கொண்டு, தமது தேவைகளையும், விருப்பங்களையும் பூர்த்திசெய்து கொண்டனர். பிற்காலத்தில் மேலைத்தேய நாட்டவர்களின் வருகையினால் பலவித மாற்றங்களுக்கு உள்ளாகிய இலங்கையின் பொருளாதாரத்தின் திருப்புமுனையாக, பெருந்தோட்டப் பயிர்ச் செய்கையைக் குறிப்பிடலாம். அதிலிருந்து பொருளாதார, சமூக, நிர்வாக, வணிக மற்றும் கைத்தொழில் துறைகளில் குறிப்பிடத்தக்க மாற்றங்கள் ஏற்பட்டன.

1948 ஆம் ஆண்டு சுதந்திரத்தின் பின்னர் இலங்கையின் பொருளாதார அபிவிருத்திக்காகப் பல்வேறு பொருளாதாரத் திட்டங்கள் வகுக்கப்பட்டன. விவசாயம், கைத்தொழில் மற்றும் சேவை எனும் பிரதான துறைகளாக வணிக நடவடிக்கைகள் ஒருங்கமைக்கப்பட்டன. தொழில் நுட்ப வளர்ச்சியினால் வணிகத்தின் மூலம் பலவகையான புதிய உற்பத்திகள் சந்தையில் அறிமுகமாயின. பெருந்தெருக்கள், மின்சாரம், தொலைத்தொடர்பு, காப்புறுதி, பணம், வங்கி போன்ற உட்கட்டமைப்பு வசதிகள் நாடு பூராகவும் பரவலடைந்தன. கைத்தொழில்துறை நடவடிக்கைகள் விரிவடைந்தமையால் சேவைத்துறையினால் பெறும் வருமானமும் விரைவாக உயர்வடைந்தது. உள் நாட்டுச் சந்தை மட்டுமன்றி, வெளிநாட்டு சந்தைகளிலும் பிரவேசித்து மொத்த பொருளாதார வளர்ச்சியை எய்துவதே தற்காலப் பொருளாதாரத்தின் முக்கிய நோக்கமாக உள்ளது.

இலங்கையில் தற்போது காணப்படுகின்ற பிரதான வணிகத் துறைகளைக் கீழ்வருமாறு காட்டலாம்.

5.6 இலங்கையின் பொருளாதாரத்தில் உள்ளடங்குகின்ற பிரதான வணிகத்துறைகள்

01. ஆரம்பத்துறை அல்லது முதலாம் நிலை

இயற்கைச் சூழலிலிருந்து பெறுகின்ற வளங்களை எவ்வித மாற்றமும் இன்றி, அதே வடிவில் நுகர்தல் இப்பிரிவுக்குள் உள்ளடங்கும். ஆரம்பத் துறையில் உள்ளடங்குகின்ற வணிகங்களுக்கான உதாரணங்கள் சில கீழ்வருமாறு:

- விவசாய, வன, கால்நடைத் தொழில் (மலர்ச் செய்கை, மரத்தொழில், கோழிவளர்ப்பு போன்றன)
- மீன்பிடி (நன்னீர் மற்றும் உவர் நீர் மீன்பிடித்தல் முதலியன)
- அகழ்வும் சுரங்கத் தொழிலும் (இரத்தினக்கல் கைத்தொழில், சுண்ணாம்புக்கல் கைத்தொழில் முதலியன)

02. இரண்டாம் நிலைப் பிரிவு

இயற்கைச் சூழலிலிருந்து பெற்றுக் கொள்ளும் இயற்கை வளங்களின் வடிவம், குணம், நிறம் போன்றவற்றை மாற்றி, நுகர்வுக்காக அல்லது வேறு வணிக நடவடிக்கைகளின் பயன்பாட்டிற்கு உட்படுத்துவதாகும். அதாவது உற்பத்தியில் ஈடுபடுகின்ற கைத்தொழிலை உள்ளடக்கிய வணிகத் துறையாகும். இது இரண்டு வகைப்படும்.

1. உற்பத்தி (சப்பாத்து, புத்தகம் போன்ற உற்பத்திகள்)
2. நிர்மாணம் (கட்டிடம், பாலம் போன்றன)

03. மூன்றாம் நிலைப் பிரிவு

வணிக நடவடிக்கைகளுக்கும், மக்களுக்கும் அவசியமான சேவைகளை வழங்குவதில் ஈடுபடுகின்ற வணிகம் மூன்றாம் பிரிவு வணிகம் எனப்படுகின்றது. இவற்றுக்கான உதாரணங்கள் சில கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

1. வியாபாரம் (மொத்த, சில்லறை முதலான வியாபாரம்)
2. வியாபாரத்தின் துணைச் சேவைகள் (வங்கி, காப்புறுதி, போக்குவரத்து போன்றன)

செயற்பாடு 05

நீங்கள் வாழும் பிரதேசத்தில் நடாத்திச் செல்லப்படுகின்ற வணிக வகைகளின் பட்டியல் ஒன்றைத் தயாரிக்குக. பிறகு அவற்றை முதலாம், இரண்டாம், மூன்றாம் நிலை என்ற அடிப்படையில் வேறுபடுத்திக் காட்டுக.

5.7 இலங்கையில் தாராளமாகக் காணப்படும் வளங்கள்

இலங்கை 62,610 ச.கி.மீ நிலப்பரப்பைக் கொண்ட ஒரு தீவாகும். அதியுன்னத வரலாற்றுக்கும், கலாசாரத்திற்கும் உரித்துடைய எமது நாட்டில் முயற்சியாளர்களால் பயன்படுத்தப்படுவதும், பயன்படுத்தப்படாததுமான ஏராளமான வளங்கள் உண்டு. மனிதனால் நிர்மாணிக்கப்படுகின்ற வளங்களையும் இயற்கைச் சூழலிலிருந்து பெற்றுக் கொள்ளுகின்ற வளங்களையும் பயன்படுத்தி, வணிகச் செயற்பாடுகள் இடம் பெறுகின்றன. இவ்வளங்களை இரண்டு பிரதான பகுதிகளாகப் பிரிக்கலாம்.

- மனித வளம்
- பௌதிக வளம்

மனித வளம்

வணிகச் செயற்பாடுகளில் ஈடுபடுகின்ற முகாமையாளரையும் வணிகச் செயற்பாடுகளில் ஈடுபடுகின்ற பிற ஊழியர்களையும் மனித வளமாகக் கருதலாம். அனைத்து வளங்களில் இருந்தும் உச்சப்பயனைப் பெறுவது மனித வளத்தின் மூலமேயாகும். எழுத்தறிவு உயர்ந்த மட்டத்தில் காணப்படுதல் மற்றும் கல்வி கற்பதற்கான திறமை போன்றன இலங்கை மனித வளத்தில் உள்ள விஷேட இலட்சணங்களாகும். எம்மிடமுள்ள மனித வளத்தின் சிறப்புக்களை இனங்கண்டு, வணிக வாய்ப்புக்களில் ஈடுபடுத்த வேண்டும்.

இம்மாற்றங்களை நன்கு அறிந்து கொள்வதனால் அவ்வளங்களை நவீன மற்றும் ஆக்கபூர்வமாக ஈடுபடுத்தி, வணிக வாய்ப்புக்களை உருவாக்கிக் கொள்ளலாம்.

பௌதிக வளம்

வணிக நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுத்தப்படும் மனித வளம் அல்லாத இயற்கை வளம் மற்றும் மனிதனால் உருவாக்கப்படுகின்ற வளம் இதற்குள் உள்ளடங்கும். வேறு நாடுகளுக்கு நிகராக இலங்கையிலும் விஷேடமான வளங்கள் காணக் கிடைக்கின்றன.

சூழற் கல்வியினூடாக இலங்கையில் தாராளமாகவுள்ள இவ்வளங்களை முயற்சியாளரால் இனங்காண முடியும். அவ்வாறான வளங்கள் தொடர்பாகத் தேடிப் பார்த்து உச்ச வினைத்திறனுடன் அவ்வளங்களைப் பயன்படுத்தி ஆக்கபூர்வமான வணிக வாய்ப்புக்களை வெளிக் கொண்டு வருவது முயற்சியாளரின் கடமையாகும். அவ்வாறான வளங்கள் சிலவற்றுக்கான உதாரணங்கள் பின்வருமாறு

- இயற்கை வளம்
- கனிய வளம்
- கலாசார வளம்
- இயற்கைக் காடுகள்
- விலங்கு வளம்

- இயற்கை வளம் -
  நீர், நீர்வீழ்ச்சி, ஆறு, கடல், வளமான மண், மலைப்பிரதேசம், மீன் இனங்கள், ஆழமற்ற கடற்பகுதி, களப்பு, தாழ் நிலங்கள், ஈரவலயக் காடுகள், கடற் படுக்கைப் பாறை, உயிரியல் பல்வகைச் சூழற் தொகுதி போன்றன.

- கனிய வளம் -
  இரத்தினக்கல், காரீயம், பளிங்குக்கல், இல்மனைட், டொலமைட், களிமண், சுண்ணாம்புக்கல் போன்றன.

- கலாசார வளம் -
  அனுராதபுரம், பொலன்னறுவை, சீகிரியா போன்ற வரலாற்று இடங்கள் மற்றும் தொல்பொருட்கள், சிற்ப வேலைப்பாடுகள், மர வேலைப்பாடு, ஓவியங்கள் போன்றன.

- இயற்கைக் காடுகள் -
  யால, குமண, வஸ்கமுவ முதலான சரணாலயங்கள், மற்றும் சிங்கராஜ வனம் போன்ற இயற்கைக் காடுகள்

- விலங்கு வளம் -
  அரிய இன விலங்குகள், பறவைகள், ஊர்வன முதலியன

மேற்கூறிய வளங்களைப் பயன்படுத்துவதனால், தோன்றக்கூடிய வணிக வாய்ப்புக்கள் சில கீழே தரப்படுகின்றன.

விவசாய நடவடிக்கை
சுற்றுலாக் கைத்தொழில்
ஆயுர்வேத மருத்துவத்துறை

விவசாய நடவடிக்கை

மிகவும் உன்னத பாரம்பரிய உணவுக் கோலத்தை உடைய எமது விவசாயத்தினூடாகப் புதிய வணிக வாய்ப்புக்கள் பலவற்றை உருவாக்கிக் கொள்ளலாம். சேதனப் பசளைகள், பயன்படுத்திய மரக்கறிகள், பழங்கள், பல்லின அரிசி வகைகள், தானிய வகைகள், சிறு ஏற்றமதிப் பயிர்கள் போன்ற விவச ாய உற்பத்திகள் பலவற்றை உற்பத்தி செய்து, வெற்றிகரமான முயற்சியாளராக மாறலாம். விவச ாய உற்பத்திகளைத் தயாரித்தல், பொதி செய்தல், பாதுகாத்து வைத்தல் மற்றும் சர்வதேச சந்தைகளில் முன்வைத்தல் போன்ற நடவடிக்கைகளையும் மேற்கொள்ளலாம். இங்கு முக்கியம் பெறுவது பாரம்பரிய விவசாய நடவடிக்கைகளிலிருந்து விலகி, முயற்சியாளர் என்ற எண்ணத்திலிருந்து செயற்படுவதாகும்.

உதாரணம் :-

- அறுவடையைப் பாதுகாத்து வைப்பதற்காகப் புதிய முறைகளைக் கண்டு பிடித்தல். அதனூடாக, பிற உற்பத்திகள் உருவாகுதல்.

- சுற்றுலாத் துறையை அடிப்படையாகக் கொண்ட விவசாய ஊக்குவிப்புக்கள்.

சுற்றுலாக் கைத்தொழில்

இலங்கையில் சுற்றுலாக் கைத்தொழிலை விருத்தி செய்து கொள்வதற்குரிய இயற்கை அழகியல் வளங்களும் மனிதனால் உருவாக்கப்பட்ட வளங்களும் ஏராளமாகக் காணக் கிடைக்கின்றன. விமான நிலையம், துறைமுகம், அதிவேகப் பாதைகள், நகர அலங்காரம் என்பன அவற்றுள் சிலவாகும். தகவல் தொழில் நுட்ப முன்னேற்றத்தினைத் துணையாகக் கொண்டு, சுற்றுலாக் கைத்தொழில் ஊடாக, பல்வேறு வணிக வாய்ப்புக்களை உருவாக்கிக் கொள்ளலாம்.

ஆயுர்வேத மருத்துவத்துறை

அண்மைக்காலமாக சுதேச மருத்துவத்திற்கான கேள்வி அதிகரித்து வருவதை அவதானிக்க முடிகின்றது. அக்கேள்வியைப் பூர்த்தி செய்வதற்குத் தேவையான சுதேச வைத்திய சிகிச்சை முறைகள், பெறுமதியான மூலிகை மருந்துகள் எம்மிடம் உள்ளன. பாரம்பரிய சிங்கள மற்றும் தமிழ் மருத்துவ முறைகளின் ஊடாக ஆக்கபூர்வமான வணிக சந்தர்ப்பங்களைத் திட்டமிடுவது முயற்சியாளரின் கடமையாகும். உற்பத்தி செய்யபட்ட மருந்துகளை உள்ளூர் மற்றும் வெளிநாட்டுச் சந்தைகளுக்கும் வழங்கலாம்.

5.8 வணிகச் சூழலின் வளர்ச்சி

கடந்த சில தசாப்தங்களாக வணிகம் பல்வேறு மாற்றங்களுக்கு உள்ளாகியுள்ளது. அதனோடு இணைந்ததாக வணிகச் சூழலும் மாற்றமடைந்துள்ளது. இவ்விரைவான மாற்றங்களின் காரணமாக, வணிகத்துறையில் பல்வேறு முன்னேற்றங்கள் தோன்றியுள்ளன. அவற்றுள் சில கீழ்வருமாறு:

- நவீன தொழில் நுட்ப முறை மற்றும் உபகரணங்களின் பாவனை
- சூழலுக்கு இசைவான உற்பத்திகளில் முனைப்புக் காட்டுதல்
- புதிய விதை வகைகளும் வீட்டுத்தோட்டச் செய்கையும் பிரபல்யமடைதல்
- சுற்றுலாக் கைத்தொழில் விரிவடைந்து செல்லல்
- உடையலங்காரம், உடல் அலங்காரம், ஒப்பனை போன்ற துறைகளுக்கான கேள்வி அதிகரித்துள்ளமை
- ஆரோக்கியமும் பாதுகாப்பானதுமான உணவு உற்பத்தி
- போக்குவரத்து, நிதிச்சேவை, தொலைத்தொடர்புச் சேவைகளுக்கான கேள்வி அதிகரித்துள்ளமை
- எண் தொழில் நுட்பம் (**Digital Technology**), கணினி தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி
- இயற்கைச் சூழலுக்கான ஆர்வம் அதிகரித்துள்ளமை
- நிர்மாணத் துறையில் ஏற்பட்டுள்ள வணிக வாய்ப்புக்கள்
- உலகமயமாக்கம்
- சூழலுக்குப் பொருத்தமான மின்சக்தி உற்பத்தி
- நெனோ தொழில் நுட்பத்தின் ஊடாக ஏற்படுகின்ற வணிக வாய்ப்புக்கள்

சூழல் முன்னேற்றம் சம்பந்தமாக அவதானத்துடன் இருக்க வேண்டியதன் முக்கியத்துவம்

- புதிய வருமான மார்க்கங்களை உருவாக்கும் ஆற்றலை அதிகரித்துக் கொள்வதற்கு
- போட்டிச் சந்தைகளுக்கு வெற்றிகரமாக முகங்கொடுப்பதற்கு
- சூழலில் பயன்படுத்தப்படாமல் இருக்கும் வளங்களிலிருந்து உச்சப் பயனைப் பெறுவதற்கு
- வெற்றிகரமான வணிக சந்தர்ப்பங்களை அடைந்து கொள்வதற்கு
- சூழல் பிரச்சினைகளைக் குறைத்துக் கொள்வதற்கு
- தனித்துவமான வளங்களைப் பாதுகாக்கவும், எதிர்காலச் சந்ததியினர்க்கு சேமிக்கவும்

செயற்பாடு 06

உங்கள் பிரதேசத்தில் காணப்படுகின்ற வளங்களை இனங்கண்டு, அவற்றை உள்ளடக்கிய ஒரு பட்டியலைத் தயாரிக்கவும். அவற்றினூடாக வெளிக் கொண்டு வரக் கூடிய வணிக வாய்ப்புக்களைக் குறிப்பிடுக.

விடை எழுதுக.

01. சூழலைக் கற்பதனூடாக முயற்சியாளர் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய நன்மைகள் ஐந்தைத் தருக.

02. அண்மைக் காலத்தில் இலங்கையில் ஏற்பட்ட அபிவிருத்தி விடயங்களிலிருந்து உருவாக்கிக் கொள்ளக்கூடிய வணிக வாய்ப்புக்கள் சிலவற்றுக்கு உதாரணங்கள் தருக.

03. புராதன வணிகச் சூழல் முறையிலிருந்து பல்வகையான மாற்றங்களுக்கு உள்ளாகியுள்ள, புராதன மற்றும் நவீன வணிகச் சூழலுக்கிடையில் உமக்குப் புலப்படக் கூடிய மாற்றங்கள் சிலவற்றை முன்வைக்குக.

04. வணிகச் செயற்பாடுகளைத் திறமையாக மேற்கொள்வதற்கு உரிமையாளரின் பலம் மிகவும் இன்றியமையாததாகும். உரிமையாளர் எவ்வாறு வணிகமொன்றுக்குப் பலமாக காணப்படுகின்றார் என்பதை உமக்குத் தெரிந்த விதத்தில் விளக்குக.

05. மாற்றமுறும் சூழலினுள், வணிகச் செயற்பாடுகளை மேற்கொள்ளும்போது பல்வேறுபட்ட பலவீனங்களுக்கு மற்றும் சவால்களுக்கும் முகங்கொடுக்க நேரிடலாம். அவ்வாறான சில பலவீனங்களையும் மற்றும் சவால்களையும் குறிப்பிடுக.

06. இலங்கைப் பொருளாதாரத்தில் காணப்படும் வணிகப் பிரிவுகளைப் பெயரிட்டு, அவற்றைச் சுருக்கமாக விளக்குக.

07. வணிகச் சூழல் வகைகளைப் பாய்ச்சல் கோட்டு வரைபடம் ஒன்றின் மூலம் காட்டுக.

6 வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கான பிரவேசம்

இவ்வத்தியாயத்தில் பின்வரும் விடயங்கள் தொடர்பாகக் கலந்துரையாடப்படும்.

6.1 வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்க முன் மேற்கொள்ள வேண்டிய முக்கிய தீர்மானங்கள்

6.2 புதிய வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்கும்போது சந்தையில் பிரவேசிப்பதற்குரிய மாற்று வழிகள்
- பாவனையிலுள்ள பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை நடைமுறையிலுள்ள சந்தையில் முன்வைத்தல்.
- பாவனையிலுள்ள பொருட்கள் அல்லது சேவைகளைப் புதிய சந்தையில் முன்வைத்தல்.
- புதிய பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை நடைமுறையிலுள்ள சந்தையில் முன்வைத்தல்.
- புதிய பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை, புதிய சந்தையில் முன்வைத்தல்

6.3 புதிய வணிகமொன்றில் பிரவேசிப்பதற்குப் பொருத்தமான உபாய மார்க்கங்கள்
- விஷேடமான புதிய பொருள் அல்லது சேவையை முன்வைத்தல்
- உற்பத்தி வேறுபாடுகளைப் பயன்படுத்தி முன்வைத்தல்
- புத்துருவாக்கம்

இலவசப் பாடநூல்

6.1 வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்க முன் மேற்கொள்ள வேண்டிய முக்கிய தீர்மானங்கள்

மனித தேவைகளையும், விருப்பங்களையும் பூர்த்திசெய்கின்ற அனைத்து பொருளாதார நடவடிக்கைகளையும் வணிகம் என வரைவிலக்கணப்படுத்தலாம். இதற்கமைய சுற்றாடலிலுள்ள வரையறுத்த வளங்களைப் பயன்படுத்தி, மனிதர்களினதும் நிறுவனங்களினதும் தேவைகள், விருப்பங்களை நிறைவு செய்வதற்காக பொருட்களையும் சேவைகளையும் உற்பத்தி செய்கின்றமை வணிகத்தினூடாக நடைபெறுகின்ற செயற்பாடென்பது இதிலிருந்து உறுதியாகின்றது.

பொருட்கள் அல்லது சேவைகளைச் சந்தையில் முன்வைப்பதற்காக, வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கான இடவாய்ப்பு எவர்க்குமுண்டு. இதனை மிகவும் நிதானமாகச் சிந்தித்து மேற்கொள்ள வேண்டும். வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்கும்போது, அதற்கான மூலதனம் உட்பட வளம் சுய முயற்சி, காலம் மற்றும் பிரதிரூபம் போன்றனவற்றை ஈடுபடுத்த நேரிடுகின்றது. இவ்வாறு ஆரம்பிக்கும் வணிகங்களின் வெற்றியில் கீழ்வரும் தீர்மானங்கள் முக்கியத்துவம் பெறுகின்றன.

வணிகத்தை ஆரம்பிக்கும்போது மேற்கொள்ள வேண்டிய தீர்மானங்கள்

1. வணிகத்திற்கு எவ்வகையில் அர்ப்பணிக்க முடியும்?
2. வணிகத்திற்கு அடிப்படையான, பொருள் அல்லது சேவை எது?
3. இலக்குக்குட்பட்ட நுகர்வோன் யார்?
4. போட்டி நிலமை எவ்வகையானது?
5. வருமானம் போதுமானதா?
6. மூலதனத்தைப் பெறுவது எவ்வாறு?
7. வணிகத்தை ஆரம்பிப்பது தனியாகவா அல்லது கூட்டாகவா?
8. வணிகத்திற்குப் பொருத்தமான இடம் எது?
9. வணிகத்தினூடாகச் சமூகத்திற்கு எவ்வகையான பிரதிபலன்களைப் பெற்றுக் கொடுக்க முடியும்?

மேற்கூறிய ஒவ்வொரு தீர்மானம் தொடர்பாகவும் ஆராய்ந்து பார்ப்போம்.

01. வணிகத்திற்கு எவ்வகையில் அர்ப்பணிக்க முடியும் ?

வணிகமொன்றை ஆரம்பித்து நடாத்திச் செல்லும்போது, வணிகர் பல்வேறு வகிபங்கில் ஈடுபட வேண்டியேற்படும்.

உதாரணம் :-

- மூலப் பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல்.
- ஊழியர்களைத் தேர்ந்தெடுத்தல் மற்றும் வழிநடத்துதல்.
- இயந்திரங்கள், உபகரணங்கள் போன்றவற்றைப் பெறுவதும், அவற்றைப் பராமரிப்பதும்

* நிதியைப் பெற்றுக்கொள்ளலும் நிதிப் பராமரிப்பும்
* கொள்வனவு நடவடிக்கை
* உற்பத்தி நடவடிக்கை
* அன்றாடத் தேவைகளை நிறைவேற்றல்
* முகாமை செய்தல்

இவ்வாறான செயற்பாடுகளை வெற்றிகரமாக நிறைவேற்ற வேண்டுமாயின், வணிகர் தமது காலத்தையும், உழைப்பையும் முழுமையாக அர்ப்பணித்தல் அவசியமாகும். அத்தோடு தமது குடும்பத்தின் அன்றாட நடவடிக்கைகள் மற்றும் சமூகத்தொடர்பு நடவடிக்கைகளிலும் அவர் ஈடுபட நேரிடுகிறது. அதனால் தனது உழைப்பையும், காலத்தையும் சமனாக ஈடுபடுத்தி, வணிகத்தில் வெற்றியை நெருங்க முடியுமா என்பதை வணிகரொருவர் தீர்மானிக்க வேண்டும்.

02. வணிகத்திற்கு அடிப்படையான பொருள் அல்லது சேவை

வணிகத்தின் வெற்றிக்கு அடிப்படையான பிரதான காரணியாக அமைவது சந்தையில் முன்வைக்கப்படுகின்ற பொருள் அல்லது சேவையாகும். அவை நுகர்வோனின் தேவையையும், விருப்பையும் பூர்த்திசெய்பவையாக இருத்தல் வேண்டும். அத்தோடு ஏனைய பொருட்கள், சேவைகளோடு ஒப்பிடும்போது, விஷேட அம்சங்களை வெளிப்படுத்த வேண்டும்.

உதாரணம்:- சிறிய ரக மோட்டார் வாகனத்தை உற்பத்தி செய்யும் போது அவற்றின் வடிவம், சிக்கனம், தரிப்பிட வசதி போன்ற விஷேட அம்சங்களுடன் கூடியதாக இருத்தல்.

03. இலக்குக்குட்பட்ட நுகர்வோன்

இதனால் கருதப்படுவது வணிகர் முன்வைக்கின்ற பொருள் அல்லது சேவை எந்த நுகர்வோர் குழுவினருக்கு என்பதாகும். அதாவது தற்போது அவ்வுற்பத்தியை நுகர்கின்ற பிரிவினரும், எதிர்காலத்தில் நுகர்வதற்கு வாய்ப்புள்ள நுகர்வோர் பிரிவினருமாவர். பல்வேறு நுகர்வோர் குழுவினரை இலக்கு வைத்துப் பொருட்கள் சேவைகளை முன்வைக்க முடிவதோடு அவர்களின் விருப்பு, வெறுப்பு மற்றும் கொள்வனவு சக்தி போன்றவற்றையும் கருத்திற்கொள்ள வேண்டும்.

உதாரணம் :-
* சிறுவர், இளைஞன், முதியோர்
* ஆண், பெண்
* குறைந்த வருமானமீட்டுவோர், கூடிய வருமானமீட்டுவோர்
* உலகம் பூராகவும் பரந்து காணப்படுகின்ற இலங்கை நுகர்வோர் குழு

04. போட்டி நிலமை

நிகழ்காலச் சந்தையில், போட்டி கட்டாய அங்கமாக உள்ளது. ஏதாவது தேவை அல்லது விருப்பத்தைப் பூர்த்தி செய்வதற்கு சந்தைக்குப் பல்வேறு பொருட்கள் சேவைகளை வழங்குகின்ற நபர்கள் அல்லது நிறுவனங்களின் கூட்டு போட்டியாளர்கள் எனப்படுவர். போட்டித் தன்மையை மதிப்பிடும்போது, தற்போதுள்ள போட்டியாளர் போன்று எதிர்காலத்தில் சந்தையில் பிரவேசிக்கக்கூடிய போட்டியாளர்கள் தொடர்பாகவும் அவதானத்துடன் இருத்தல் இன்றியமையாததாகும்.

உதாரணம் :- ஆடைகளைத் தூய்மைப்படுத்தும் தேவையைப் பூர்த்தி செய்வதற்காக, பல்வேறுபட்ட பொருட்கள் சேவைகளை வழங்குவதற்கு நிறுவனங்கள் பலவுள்ளன.

- ஆடைகளைத் துவைக்கும் சவர்க்காரம்
- சவர்க்காரத் தூள்
- சவர்க்காரக் கலவை
- லொன்டரி சேவை

05. வருமானம் போதுமானதா?

முயற்சியாளர்கள் வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பது, வருமானத்தை ஈட்டும் நோக்கிலாகும். அது வணிகத்தின் சகல செலவுகளையும் ஈடு செய்வதற்குப் போதுமானதாக இருத்தல் வேண்டும்.

அதாவது

- கொள்வனவுச் செலவு
- வரிக் கொடுப்பனவு
- வட்டிக் கொடுப்பனவு
- சம்பளம் போன்ற செலவுகளை வழங்குவதற்கு முடியுமானதாக இருத்தல் வேண்டும்.

அத்தோடு

- உரிமையாளருக்கு போதுமான இலாபத்தைப் பெற்றுக் கொடுப்பதற்கும்
- வணிகத்தின் எதிர்கால வளர்ச்சிக்குத் தேவையான மீள் முதலீட்டிற்கும் இவ் வருமானம் போதுமானதாக இருத்தல் வேண்டும்.

06. மூலதனத்தைப் பெறும் வழிமுறைகள்

பொதுவாக வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்க நிதி அவசிமாகும். மூலதனத் தேவை வணிக நடவடிக்கையின் தன்மையைப் பொறுத்து வேறுபடும். சில வணிகங்களை குறைந்த மூலதனத்துடனும் சில வணிகங்களுக்கும் குறிப்பிடத்தக்க மூலதனமும் வணிகத்தை ஆரம்பிக்கும்போது அவசியமாகின்றது. இம் மூலதனத் தேவையைப் பூர்த்தி செய்வதற்கு பல்வேறு மாற்று வழிகள் காணப்படுகின்றன.

இலவசப் விநியோகத்திற்காக

புதிய வணிகரொருவரால் மூலதனத்தைப் பெறக்கூடிய வழிகள்

1. சொந்தச் சேமிப்பு
2. தனக்குரிய சொத்துக்களை ஈடுபடுத்துதல் அல்லது விற்றல்
3. நண்பர்கள், உறவினர்கள்
4. வங்கிக் கடன்
5. வாடிக்கையாளர்களிடம் முற்பணம் பெறல்

மூலதனத்தைப் பெறும் பல்வேறு மார்க்கங்கள் இருந்தாலும் அவற்றின் நன்மை, தீமை பற்றி கவனஞ் செலுத்துதல் வேண்டும்.

உதாரணம் :- வங்கியிலிருந்து கடனைப் பெறும்போது அதற்காக வட்டி செலுத்துதல் வேண்டும்.

07. வணிகத்தை ஆரம்பிப்பது தனியாகவா அல்லது கூட்டாகவா?

வணிகராலேயோ அல்லது குடும்பத்தின் வேறு நபர்களையோ ஒன்று சேர்த்து வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்க முடியும். வணிகமொன்றைத் தனியாக ஆரம்பிப்பதா? அல்லது கூட்டாகச் சேர்ந்து ஆரம்பிப்பதா என்ற இரண்டு முறைகளிலும் முயற்சியாளர்களுக்குக் கிடைக்கக்கூடிய நன்மை மற்றும் தீமைகளைப் பரிசீலித்துப் பார்த்து, மிகவும் பொருத்தமான முறையைத் தெரிவுசெய்துகொள்ள வேண்டும். இது தொடர்பாக மேலதிக விபரங்களைக் கற்பதற்கான வாய்ப்பு எதிர்காலத்தில் உங்களுக்குக் கிடைக்கும்.

08. வணிகத்திற்குப் பொருத்தமான இடம்

சில வணிகங்களின் வெற்றிக்குப் பங்களிப்புச் செலுத்துகின்ற பிரதான காரணி அவை அமையப் பெறும் இடமாகும். வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்குப் பொருத்தமான இடம் எது என்பதைக் கீழ்வரும் காரணிகளைக் கருத்திற் கொண்டு தீர்மானிக்க வேண்டும்.

- நுகர்வோரின் எண்ணிக்கையும், அவர்களின் பரவலும்.
- மூலப்பொருட்களைப் பெறுவதற்கான வசதி.
- ஊழியர்களைப் பெறுவதற்கான வசதி.
- மின்சாரம், நீர், தொலைத்தொடர்பு ஆகிய உட்கட்டமைப்பு வசதிகளைப் பெறுவதற்கான வசதி.
- நுகர்வோருக்கு வழ்ங்கக்கூடிய வசதிகள், அதாவது வாகனத் தரிப்பிடம், பொதுநல வசதிகள் ஆகியன.
- இடத்திற்கான செலவு (விலை / குத்தகை)

வணிகரால் வழங்கப்படுகின்ற பொருட்களின், சேவைகளின் தன்மைகளைப் பொறுத்து அதற்குப் பொருத்தமான இடமும் மாறுபடும். அது தொடர்பான உதாரணங்கள் சில கீழ்வரும் அட்டவணையில் காட்டப்பட்டுள்ளன.

வணிக நடவடிக்கை	பொருத்தமான இடம்
ஆடைகள் நிலையம்	காட்சியறை வசதியுள்ள சனப்புழக்கமுள்ள இடம்
வரவேற்பு மண்டபம்	போக்குவரத்து வசதியுள்ள அமைதியான சூழலில் அமைந்துள்ள ரம்யமான இடம்
மொத்தக் களஞ்சியசாலை	போக்குவரத்து வசதியும், வாகனத் தரிப்பிட வசதியுமுள்ள இடம்
பாடசாலை உபகரணங்கள் மற்றும் எழுது கருவி விற்பனை நிலையம்	பாடசாலைக்கு அண்மையில் அமைந்துள்ள இடம்
தபால் மூலமாக அல்லது இணைய (online) வாயிலாக பாட நெறிகள் கற்பித்தல்	விஷேடமான வணிக நிலையம் அவசியமில்லை. வீட்டிலும் கூட ஆரம்பிக்கலாம்.

செயற்பாடு 01

கனகலிங்கம் என்பவர் பயணப் பைகளை உற்பத்தி செய்யும் வணிகமொன்றை நடாத்துகிறார். அவர் பல்வேறுபட்ட நுகர்வோர் பிரிவினரை இலக்காகக் கொண்டு பயணப் பைகளை உற்பத்தி செய்கின்றார்.

உதாரணம் :- சிறுவர்களுக்கு - பாடசாலைப் பை
தொழில் செய்யும் பெண்களுக்கு - பெண்கள் கைப்பை
உல்லாசப் பிரயாணிகளுக்கு - உல்லாசப் பிரயாணப் பை

உங்களுக்கும் கீழே குறிப்பிடப்படும் பொருட்களை உற்பத்தி செய்வதற்கான சந்தர்ப்பம் கிட்டுகின்றதென எண்ணுங்கள். அப்பொருட்களை நுகர்வோர் பிரிவினருக்கு அமைவாக, உற்பத்திசெய்து விநியோகம் செய்யும் விதத்தை குறிப்பிடுங்கள்.

01. அறிவியல் பத்திரிகை
02. காலணி

செயற்பாடு 02

நீங்கள் அறிந்து வைத்துள்ள வணிகங்கள் சிலவற்றை உள்ளடக்கிய பட்டிய லொன்றைத் தயாரியுங்கள். அவ்வணிகம் அமைந்துள்ள இடம் பொருத்தமானதாகவும், பொருத்தமற்றதாகவும் இருப்பதற்கான காரணங்களை முன் வையுங்கள். அதற்காகக் கீழ்வரும் வகையிலான அட்டவணையொன்றைப் பயன்படுத்தவும்.

வணிகம்	வணிகம் அமைந்துள்ள இடம்	அவ்வமைவிடம் பொருத்தமானதற்கான காரணம்	அவ்வமைவிடம் பொருத்தமற்றமைக்கான காரணம்

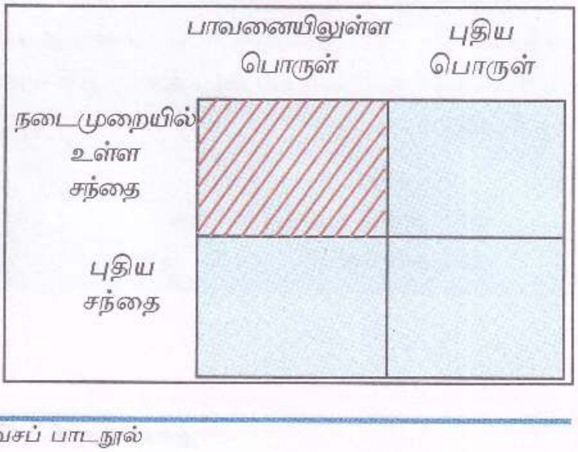
6.2 புதிய முயற்சியாளரின் சந்தைப் பிரவேசம்

சிறியளவிலான அல்லது பாரியளவிலான வணிகமாயிருந்தாலும் அவற்றை வெற்றியடையச் செய்வதற்கு ஆரம்பத்திலிருந்தே சிறந்த திட்டத்துடன் சந்தையில் பிரவேசிக்க வேண்டும். புதிய முயற்சியாளர் ஒருவர் சந்தையில் பிரவேசிப்பதற்காகக் கடைப்பிடிக்க வேண்டிய வழிமுறைகள் நான்கு காணப்படுகின்றன.

1. பாவனையிலுள்ள பொருட்கள் அல்லது சேவையை நடைமுறையிலுள்ள சந்தையில் முன்வைத்தல்
2. பாவனையிலுள்ள பொருள் அல்லது சேவையைப் புதிய சந்தையொன்றில் முன்வைத்தல்
3. புதிய பொருள் அல்லது சேவையை நடைமுறையிலுள்ள சந்தையில் முன்வைத்தல்
4. புதிய பொருள் அல்லது சேவையை புதிய சந்தையில் முன்வைத்தல்

01. பாவனையிலுள்ள பொருள் அல்லது சேவையை நடைமுறையிலுள்ள சந்தையில் முன்வைத்தல்

அதிகமான வணிகர்கள் இம் முறையையே கடைப்பிடிக்கின்றனர். ஆனால் இதில் சவால்கள் அதிகமாகும். ஏனென்றால் இதுவரையில் சந்தையில் பொருட்களை வழங்குவதற்குப் போட்டியாளர்கள் அதி கமாக உள்ளதும் அவர்களின் பொருட்களுக்கு நுகர்வோர் பழக்கப்பட்டு இருப்பதுமாகும். அதனால் தனது சொந்த உற்பத்தி மீது நுகர்வோரை நாட்டம் கொள்ளச்

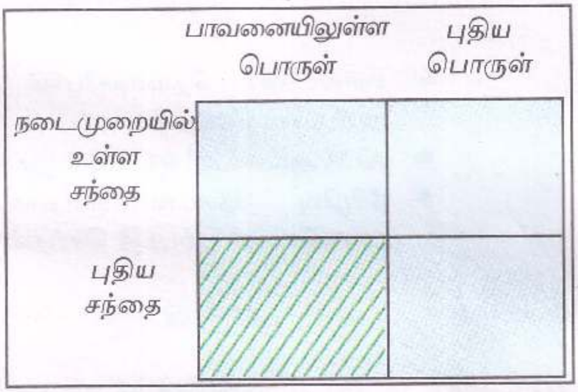


செய்வதற்காக முயற்சியாளர் கடும் முயற்சி எடுப்பதோடு அதற்கான செலவுகளையும் மேற்கொள் வேண்டியவராகின்றார். இதனால் நுகர்வோர் மேம்படுத்தல் செலவுகள் அதிகரிப்பதோடு இலாபம் ஈட்டுவதும் நிச்சயமற்றதாகக் காணப்படும்.

உதாரணம் :- மனிதர்கள் தம் உடைகளைத் தூய்மைப்படுத்த வேண்டிய அவசியமுள்ளவர்கள். ஏற்கனவே, அவர்கள் சவர்க்காரத்தைப் பயன்படுத்துகின்றனர். அதனால் சந்தையில் ஆடைகளைக் கழுவும் சவர்க்காரம் பல விதங்களில் உள்ளன. புதிய முயற்சியாளரும் ஆடைகளை கழுவும் சவர்க்கார வகையொன்றின் மூலம் சந்தையில் பிரவேசிக்கின்றார்.

02. பாவனையிலுள்ள பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை புதிய சந்தையொன்றில் முன்வைத்தல்

தற்போது சந்தையிலுள்ள பொருள் அல்லது சேவைகளின் நுகர்வுக்கு இதுவரைக்கும் பழக்கப்படாத நுகர்வோர் குழுவொன்று சந்தையில் இருக்க முடியும். தற்போதுள்ள இப்பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை அவர்களுக்கு முன்வைப்பதனூடாகச் சந்தையில் பிரவேசிக்க முடியும்.



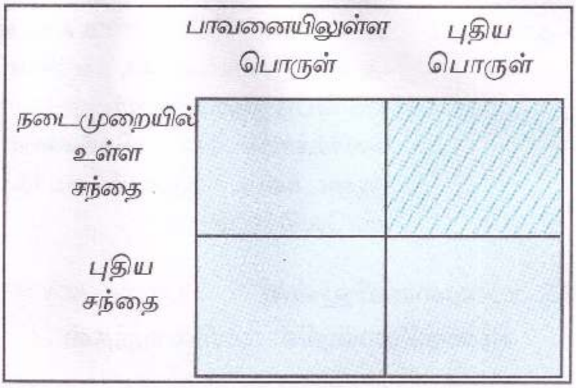
அதாவது குறிப்பிட்ட உற்பத்தியை இன்னும் நுகராத நுகர்வோர் குழு அல்லது பிரதேசம் அல்லது நாட்டிற்கு முன்வைப்பதனூடாகப்புதிய நுகர்வோர் குழுவொன்றினை உருவாக்கிக் கொள் ளுதல் இங்கு நடைபெறுகின்றது.

உதாரணம்:-

- கட்டளைகளைப்பெற்று வீட்டுக்கு அல்லது வேலைத் தளங்களுக்கு பொருட்கள், சேவைகளை விநியோகித்தல்.
- ஏனைய போட்டியாளர்கள் உற்பத்தி மற்றும் விற்பனை செய்யாத நேரங்களில் அல்லது காலங்களில் உற்பத்தி செய்து விநியோகித்தல். *(கிராக்கியான காலத்தில் பழச்செய்கை)*

இம்முறையில் போட்டியாளர்கள் குறைவாகவிருப்பதால் நன்மைகள் ஏற்படுவது போன்று ஆபத்துக்களும் உள்ளன. புது நுகர்வோர் இன்னும் சொந்த உற்பத்திகளை இனங்காணாமல் இருப்பதும் இதில் பிரதானமாகும்.

03. புதிய பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை நடைமுறையிலுள்ள சந்தையில் முன்வைத்தல்

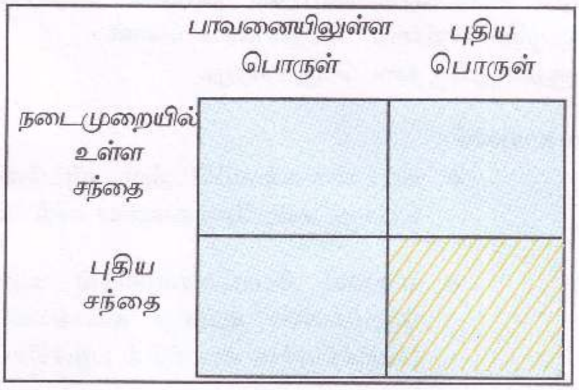


பெரும்பாலான வணிகர்கள் இம் முறையினூடாகவே சந்தையில் பிரவேசிக்கின்றனர். பாவனையிலுள்ள பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்குச் சில மாற்றங்களையும், புதிய உபயோகங்களையும் உட்படுத்தி சந்தையில் பிரவேசிக்கலாம். போட்டியாளர்கள் அதிகமாகக் காணப்படுவது ஆபத்தாக இருந்தாலும், தற்போதைக்கு பாரியளவில் நுகர்வோர் உள்ளதால் சமயோசிதமாகசெயற்பட்டுச் சந்தையை வெற்றி கொள்ளலாம்.

உதாரணம்:-

- கையடக்கத் தொலைபேசிச் சந்தைக்கு Smart தொலைபேசியை அறிமுகம் செய்தல்
- ATM அட்டையின்றி ATM இயந்திரத்திலிருந்து பணம் பெறுதல்
- நீரிழிவு நோயாளர்களுக்காக விஷேடமான பாதணி, உணவு பானங்களை உற்பத்தி செய்தல்

04. புதிய பொருட்கள் அல்லது சேவைகளைப் புதிய சந்தையில் முன்வைத்தல்



இம்முறையினூடாக வணிகத்தில் ஈடுபடுகின்ற முயற்சியாளர்களுக்கு உள்ள பிரதான நன்மை போட்டியாளர்கள் இன்மையாகும். அதனால் குறிப்பிட்ட எதிர்காலத்தினுள் சந்தையில் 100% பங்குகளைப் பெற்று, உயர் வெற்றியை எட்ட முடியும். ஆனாலும், இங்கு அதிகமான ஆபத்துக்களும் உள. ஏனென்றால் புதிய பொருள் அல்லது சேவை தொடர்பாக நுகர்வோர் குழுவினர் போதிய அறிவைப் பெற்றிருக்காமை மற்றும் நுகர்வோர் குழுவினரை சரிவர இனங்கண்டு கொள்ளாமை போன்றவற்றைக் குறிப்பிடலாம். சரியானமுறையில் சந்தையை அறிந்து கொள்ளல், திட்டமிட்டுச் செயற்படுதல் மற்றும் நுகர்வோரை அறிவூட்டுதல் போன்றவற்றின் மூலம் வெற்றியை நோக்கி நகர முடியும்.

உதாரணம் :-

- வளிமண்டலத்திற்குச் சுற்றலா சேவையொன்றை ஆரம்பித்தல்
- வயதான தோற்றத்தைக் குறைப்பதற்கான பல்வேறு உற்பத்திகள்
- காற்றின் மூலம் இயங்குகின்ற மோட்டார் வாகனமொன்றை உற்பத்தி செய்தல்.

SCAMPER மாதிரி

புதிய உற்பத்தியொன்றை முன்வைப்பதற்காக முயற்சியாளர் பல்வேறுபட்ட வழிமுறைகளைப் பயன்படுத்தலாம். இதற்காக SCAMPER மாதிரி பாவனையிலுள்ள உற்பத்தியின் புதுமைக்கு வழிகாட்டும் முறையை அறிந்துகொள்வோம்.

SCAMPER மாதிரி

S	Substitute மாற்றீடு செய்தல் (பதிலீடு செய்தல்)	ஒரு பொருளுக்குப் பதிலாக வேறொன்றைப் பயன்படுத்தல் உதாரணம் :- பலகைக் கதவுக்குப் பதிலாக பிளாஸ்டிக் கதவைப் பதிலீடு செய்தல்
C	Combine தொடர்புபடுத்துதல்	பயன்கள் பலவற்றை ஒன்றிணைத்தல் உதாரணம் :- கையடக்கத் தொலைபேசிக்கு புகைப்படக்கருவி (கமரா) வானொலி, தொலைக்காட்சி, இணையம் போன்ற பயன்களை ஒன்றிணைத்தல்
A	Amplify (Add) பெரிதாக்குதல்	சிறியதொன்றைப் பெரிதாக்குதல் உதராணம் :- தொலைக்காட்சித் திரையைப் பெரிதாக் குதல், பெரிய குளிர்பான போத்தல்
M	Minimize சிறிதாக்குதல்	பெரியதொன்றைச் சிறிதாக்குதல் உதாரணம் :- சாம்பு சிறிய பக்கற், சிறிய கணினி, சிறிய புகைப்படக் கருவி, சிறிய குளிர்பானப் போத்தல்
P	Put other use வேறு தேவைகளுக்கும் பயன்படுத்துதல்	குறிப்பிட்ட தேவைக்காகப் பாவிக்கும் உற்பத்தியொன்றை வேறு தேவைகளுக்காகப் பாவிக்கும் வகையில் தயார் செய்தல் உதாரணம் :- கதிரையைக் கட்டிலாகவும் பயன்படுத்து வதற்கேற்ற வகையில் தயாரித்தல்
E	Eliminate வேறாக்குதல்	சில பகுதிகளை வேறாக்குதல் உதராணம் :- ஆடை அற்ற பால்
R	Rearrange மீள உருவாக்குதல்	செயற்பாடுகளில் அல்லது உபகரணங்களில் மாற்றத்தை ஏற்படுத்துதல் உதாரணம் :- பழைய ஆடை வடிவமைப்புக்களை நவீன முறையில் முன்வைத்தல்

இலவசப் விநியோகத்திற்காக

செயற்பாடு 03

உங்களுக்கு மிகவும் பழக்கமான உற்பத்திகளை உதாரணங்களாகக் கொண்டு, முயற்சியாளர் என்ற வகையில் அவற்றுள் புதுமைகளைப் புகுத்துவதற்கு SCAMPER மாதிரியைப் பயன்படுத்தும் விதத்தைக் கீழ்வரும் அட்டவணையில் குறித்துக் காட்டுக.

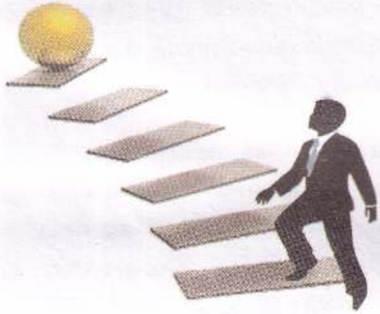
காரணிகள்		உற்பத்தி	தற்போதுள்ள நிலமைகள்	புதிய நிலமை	பயன்
பதிலீடு செய்தல் Substitute	உதாரணம் :- மூலப் பொருளை மாற்றம் செய்தல்				
தொடர்புபடுத்துதல் Combine	உதாரணம் :- புதிய உபகரணங்கள் சேர்த்தல்				
பெரிதாக்குதல் Amplify(Add)	உதாரணம் :- அளவு, பரப்பளவு, நிறம், நிறை போன்ற தன்மைகளை விசாலமாக்குதல்				
சிறிதாக்குதல் Minimise	உதாரணம் :- உற்பத்தியின் நிறை, வகை, அளவு போன்றவற்றைக் குறைத்தல்				
வேறு தேவை களுக்கும் பயன்படுத்தல் Put to other use	பாவனையிலுள்ள உறுதிபடுத்தக்கூடிய பொருட்கள் சிலவற்றை முன்வைத்தல்.				
வேறாக்குதல் Eliminate	உதாரணம் :- நுகர்வுத் தேவை கருதி பகுதிகளை வேறாக்கல்.				
மீள உருவாக்குதல் / மீளத் தயார் செய்தல் Re arrange	உதாரணம் :- தற்போதுள்ள உருவம், அதாவது ஒழுங்கு, நிறம் மாற்றுதல், நவீனமயப் படுத்தல்				

6.3 புதிய வணிகமொன்றில் பிரவேசிப்பதற்குப் பொருத்தமான உபாய மார்க்கங்கள்

மேற்கூறிய மாற்றுவழிகளில் எப்பிரவேசத்தைக் கடைப்பிடித்து சந்தையில் பிரவேசித்தாலும், பொருத்தமான உபாய மார்க்கங்களைக் கடைப்பிடிக்காவிட்டால் சந்தையில் காணப்படுகின்ற கடுமையான போட்டியின் மத்தியில் புதிய முயற்சியாளர் பின்தள்ளப்படுவார். இதற்கு முன்னர் காட்டப்பட்டுள்ளவாறு, பெரும்பாலான புதிய வணிகங்கள் தோன்றினாலும் அவை நிலைத்த வணிகமாக மாறாமைக்கான காரணம் முயற்சியாளர் சந்தைப் பிரவேசத்தின்போது, கடைப்பிடித்த உபாய மார்க்கங்களின் குறைபாடுகள் ஆகும்.

வணிகத்தை ஆரம்பிப்பவர் தனது உற்பத்தியின் பால் நுகர்வோரை ஈர்த்துக் கொள்வதற்குப் பொருத்தமான உபாய மார்க்கங்களின் மீது கவனத்தைச் செலுத்தி செயற்பட வேண்டும். அவ்வாறான பொருத்தமான சில உபாய மார்க்கங்கள் பற்றி அறிந்து கொள்வோம்.

01. விஷேட புதிய பொருள் அல்லது சேவையாக இருத்தல்
02. உற்பத்தி வேறுபாடுகள்
03. சந்தை இடைவெளி / சந்தர்ப்பம்
04. புத்துருவாக்கம்



01. விஷேட புதிய பொருள், சேவைகளை முன்வைத்தல்

தற்போது சந்தையிலுள்ள போட்டிப் பொருட்கள், சேவைகளை விட, வணிகர் முன்வைக்கின்ற உற்பதியின் தரம், அளவு, வேறு உபயோகங்கள், பொதியிடல் போன்ற பண்புகளில் வேறுபாடுகள் காணப்படுமாயின், அவை சந்தையில் பிரவேசிப்பதற்குரிய வெற்றிகரமான மார்க்கமாகும்.

உதாரணம் :-

- ஒரு முனையில் எழுதுவதற்கான மையும் மறுமுனையில் அழிப்பதற்கான திரவத்தையும் கொண்டமைந்த பேனா
- சவர்க்காரப் பெட்டியாகவும் உபயோகிக்கக் கூடிய வகையில் உறையுடன் கூடிய (மணச்) வாசச் சவர்க்காரம்.

02. உற்பத்தி வேறுபாடுகளை உபயோகித்து முன்வைத்தல்

வணிகரொருவர் தமது உற்பத்திகளைப் போட்டியாளர்களின் உற்பத்திகளிலிருந்து வேறுபடுத்திக் காட்டுவதற்கு மேற்கொள்ளும் முயற்சியே உற்பத்தி வேறுபாடுகள் எனப்படும்.

சில பொருட்களின் விலைகள், அப்பொருட்களுக்கான கேள்வியில் மாற்றத்தை ஏற்படுத்துவதில் செல்வாக்குச் செலுத்துவதில்லை. அவ்வாறான சந்தர்ப்பங்களில் நுகர்வோரைக் கவர்வதற்குப் பொருத்தமான மாற்றங்களை உற்பத்திகளில் மேற்கொள்ளல் வேண்டும். அதனால் உற்பத்தி வேறுபாடு முயற்சியாளர்களுக்குப் பொருத்தமான சந்தைப் பிரவேச உபாய மார்க்கமாக உள்ளது.

உதாரணம் :- ❋ பால்மாவை சந்தையில் முன்வைக்கும் போது,

- jambo pack
- budjet pack
- economy pack
- sache pack

போன்ற பல வகை வடிவங்களில் முன்வைக்கலாம்.

03. சந்தை இடைவெளியை இனங்கண்டு, பொருட்களை முன்வைத்தல்

சந்தையிலுள்ள நுகர்வோரில் ஒரு குறிப்பிட்ட குழுவினர் தமது தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் பூர்த்தி செய்து கொள்ள முடியாத நிலை சந்தை இடைவெளி எனப்படுகிறது.

மிகப்பாரிய முயற்சியாளர் சந்தையில் அதிகமான நுகர்வோரை இலக்கு வைத்து உற்பத்திகளை முன்வைத்தாலும், விஷேட தேவைகளையுடைய சிறு நுகர்வோர் குழுவினர் மீது கவனஞ் செலுத்துவதில்லை. சூழல் மாற்றங்களுக்கேற்பத் தோன்றுகின்ற இவ்வாறான விஷேட சந்தைகளின் மீது புதிய முயற்சியாளர் நன்கு கவனஞ் செலுத்துதல் வேண்டும்.

உதாரணம் :- சமூகத்தில் ஒய்வு பெற்ற அரச மற்றும் தனியார் துறை ஊழியர்கள் உள்ளனர். அவர்களுக்கு உரித்தான சில குணநலன்களும், தேவைகளும் உள. அவர்களுக்காகத் தயார்செய்த வானொலி அலைவரிசை, தொலைக்காட்சி அலைவரிசை, பராமரிப்பு நிலையங்கள், சிரேஷ்ட பிரசைக் கணக்கு, தல யாத்திரை / ஹஜ் யாத்திரை போன்றவற்றை முன்வைத்து அவர்களின் தேவைகளையும், விருப்பங்களையும் பூர்த்தி செய்வதனூடாகச் சந்தையை ஆக்கிரமித்துக் கொள்ளலாம்.

04. புதிய உருவாக்கம் (புத்துருவாக்கம்)

புத்துருவாக்கம் என்பது ஏதாவதொன்றைப் புதிதாகச் செய்வதைக் குறிக்கும். ஏதாவதொரு பொருள் அல்லது சேவையை உற்பத்தியின் ஆரம்பத்திலிருந்து நுகர்வோரைச் சென்றடையும் வரையிலும், விற்பனையின் பின்னரான சேவை வரைக்கும் புத்துருவாக்கம் செய்ய முடியும். இதனூடாக ஒரு உற்பத்தியின் பயன்பாட்டில் குறிப்பிட்ட மாற்றம் ஏற்படும்.

திறமையான முயற்சியாளர் ஒருவரால் கீழே காட்டப்படுகின்ற புத்துருவாக்கங்களை முன்வைக்கலாம்.

உதாரணம் : -
* பலகைக்குப் பதிலாகப் பிளாஸ்டிக் பாவனை.
* சிறுவர் கதைப்புத்தகங்களைப் பல்வேறு வடிவங்களில் உருவாக்குதல்ல
* புதிய இலகுதவணைக் கொடுப்பனவு முறை.
* 24 மணிநேர விநியோக சேவை.
* குறுந்தகவல் சேவை (SMS) மூலம் மேம்படுத்துதல்.
* மண் சாராத பயிர்ச் செய்கை.

செயற்பாடு 04

கீழே காட்டப்பட்டுள்ள ஒவ்வொரு வணிகத்தையும், புதிய வடிவத்தில் முன்வைப்பதற்கான முடியுமான உமது ஆலோசனைகளைக் குறிப்பிடுக.

* பாவித்த வாகன விற்பனை
* எழுது கருவி அச்சடித்தல்
* காணி விற்பனை
* திரைப்படக் காட்சி
* கைத் தொலைபேசியைப் புதுப்பித்தல்

பின்வரும் வினாக்களுக்கு விடை எழுதுக?

01. தொழிலொன்றை மேற்கொள்வதை விட, முயற்சியாளர் ஒருவராக மாறுவதனால் ஏற்படக் கூடிய நன்மைகள் 4 தருக.

02. பொருள் அல்லது சேவைகளைக் குறிப்பிட்டு, அவற்றுக்குப் போட்டியாகவுள்ள பொருள் மற்றும் சேவைகளின் தொகுதிகளை எழுதுக.

03. முயற்சியாளர் ஒருவருக்கு, போதுமான வருமானமீட்டலின் முக்கியத்துவத்தைத் தெளிவுபடுத்துக.

04. சிறிய அளவிலான முயற்சியாளர் ஒருவரால் மூலதனமீட்டிக் கொள்ளக்கூடிய வழிமுறைகள் 5 ஐத் தருக.

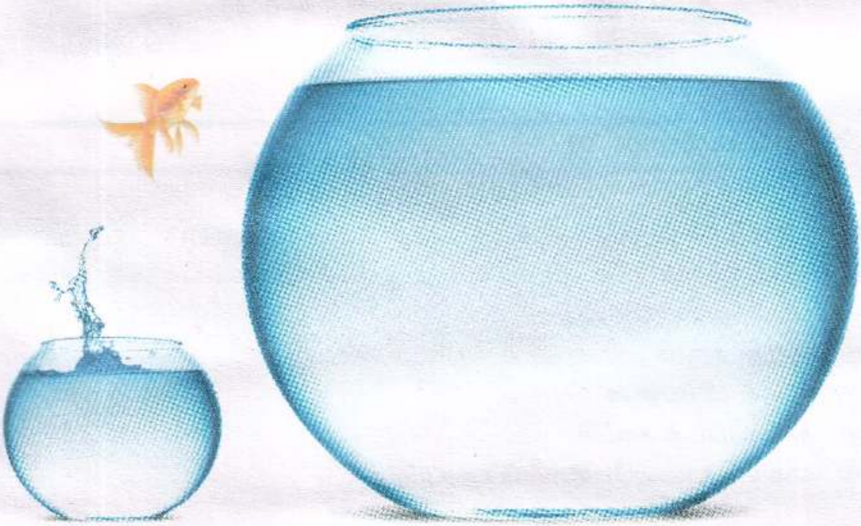
05. புதிய முயற்சியாளரொருவரால் சந்தையில் பிரவேசிக்கக் கூடிய வழிமுறைகளைப் பெயரிட்டு, அவ்வவ் வழிகளிலுள்ள நன்மை, தீமைகளைக் குறிப்பிடுக.

06. உற்பத்தி வேறுபாடு என்பதை வரைவிலக்கணப்படுத்துக. உற்பத்தியொன்றின் பெயரைக் குறிப்பிட்டு, அது உற்பத்தி வேறுபாட்டிற்கு உட்படுத்தப்பட்டுள்ள விதத்தைக் குறிப்பிடுக.

07. ''சந்தை இடைவெளி'' என்ற எண்ணக்கருவைத் தெளிவுபடுத்துக.

இலவசப் விநியோகத்திற்காக

7 வணிக எண்ணங்களும் வாய்ப்புக்களும்



இவ்வத்தியாயத்தில் பின்வரும் விடயங்கள் தொடர்பாகக் கலந்துரையாடப்படும்.

7.1 வணிக எண்ணமொன்றைத் தெரிவு செய்தல்
- வணிக எண்ணக்கரு
- சிறந்த எண்ணமொன்றின் பண்புகள்
- வணிக எண்ணங்களின் மூலங்கள்

7.2 வணிக எண்ணமொன்றை, வணிக வாய்ப்பொன்றாக உருவாக்கிக் கொள்ளல்
- வணிக வாய்ப்பு
- வணிக எண்ணத்திற்கும், வணிக வாய்ப்பிற்கும் இடையிலான வேறுபாடு
- சிறந்த வணிக வாய்ப்பொன்றின் பண்புகள்
- வணிக வாய்ப்பொன்றைத் தெரிவுசெய்து கொள்ளல்

7.3 ஆக்கரீதியான வணிக எண்ணமொன்றுக்குச் சட்டரீதியான பாதுகாப்பினைப் பெற்றுக்கொள்ளல்.

7.1 வணிக எண்ணமொன்றைத் தெரிவு செய்தல்

இன்று உலகில் தோன்றியுள்ள அனைத்துப் பொருட்கள், சேவைகள், செயல்கள் மற்றும் உற்பத்திகள் யாவும் மனிதன் முகங்கொடுத்த பிரச்சினைகளுக்குத் தீர்வுகளாக முன்வைக்கப்பட்டவை ஆகும். இவை யாவும் வணிகச் சிந்தனைகளிலன் பெறுபேறுகளாகும்.

தண்ணீருக்கான தேவையைப் பற்றி சற்று சிந்தியுங்கள். பாடசாலைகளில் போதுமான அளவு நீர் இல்லாமை பொதுவான பிரச்சினையாக உள்ளது. அதனால் பாடசாலைக்கு தண்ணீரை வீட்டிலிருந்து கொண்டு செல்வதற்காக பல்வேறு அளவுகளிலும் வடிவங்களிலும் தண்ணீர்ப்போத்தல்கள் சந்தையில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ளன. தண்ணீர்ப் போத்தல்களின் மேல் வளைய அமைப்பு பாடசாலைப் பைகளில் இடு வதற்குக் கஷ்டமாக உள்ளதால், புத்தக வடிவங்களில் தண்ணீர்ப்போத்தல்கள் சந்தைகளில் விற்பனையாகின்றன. இதனால் இடையூறின்றி பையிலிட்டுக் கொண்டு செல்லக்கூடிய வகையில் தண்ணீர் போத்தல்கள் உருவாக்கப்பட்டுள்ளன.

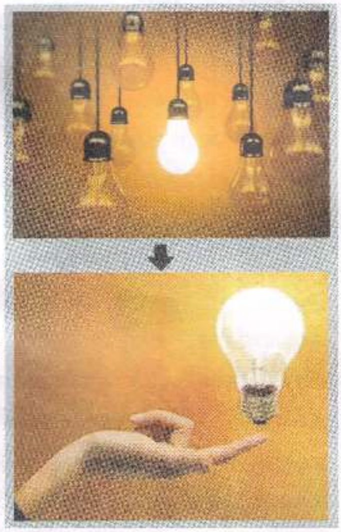
இவ்விதமாக மனிதர்கள் முகங்கொடுக்கின்ற பிரச்சினைகளுக்குத் தீர்வாக ஆக்கத் திறனுள்ள நபர்கள் தமது சிந்தனையைச் செலுத்தி வணிக எண்ணங்களைப் பிறப்பிக்கின்றனர். அவை வணிகச் சந்தர்ப்பமாக மாறி, நபர்கள் மற்றும் சமூகத்தின் தேவைகளை நிறைவேற்றுவதற்கான பல்வேறு மாற்று வழிகளை எந்நேரமும் தோற்றுவிப்பதை, நாம் சூழலை அவதானிப்பதனூடாக அறிந்துகொள்ள முடியும்.

''வணிக எண்ணம்'' எண்ணக்கரு

சூழலில் உள்ள பிரச்சினைகளுக்குத் தீர்வுகளாக, மனிதத் தேவை மற்றும் விருப்பத்தை நிறைவு செய்கின்ற வணிகப் பெறுமானமுடைய சிந்தனைகள் ''வணிக எண்ணம்'' எனக் கருதப்படுகின்றது. முயற்சியாளருடைய விருப்பம் மற்றும் நிர்மாணவாக்கத்தை வணிக வாய்ப்பாக மாற்றுவதற்கான முதலாவது படிமுறையாக வணிக எண்ணங்கள் உள்ளதால் முயற்சியாண்மையில் இது முக்கியத்துவம் வாய்ந்ததாக விளங்குகின்றது.

''பத்துச் சதத்திற்கு ஒரு டசின் வாங்கலாம்'' என்பது வணிகத்துறையில் உள்ளவொரு கூற்றாகும். வணிக சிந்தனை இலகுவானது என இதிலிருந்து புலப்படுகின்றது. ஆனாலும், இவை யாவும் வணிக வாய்ப்புக்கள் (bussiness opportunity) ஆவதற்கான எண்ணங்கள் அல்ல. அவற்றை வணிக வாய்ப்பாக மாற்றுவது முயற்சியாளரின் கைகளிலேயே தங்கியுள்ளது.

சிறந்த வணிக எண்ணமொன்றின் பண்புகள்



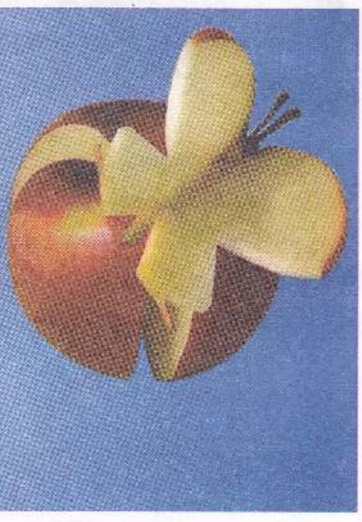
* வணிகமொன்றாக அபிவிருத்தி செய்யக்கூடிய திறன் இருத்தல் வேண்டும்.
* சூழலிலிருந்து எழுகின்ற தேவைகளை நிறைவு செய்யக் கூடியதாக இருத்தல் வேண்டும்.
* தேவை, விருப்பங்களின் மாற்றத்திற்கேற்ப பிரதிபலிப்பை வெளிப்படுத்தக் கூடியதாக இருத்தல் வேண்டும்.
* போட்டித் தன்மைக்கு வெற்றிகரமாக முகங்கொடுக்கக் கூடியதாக இருத்தல் வேண்டும்.
* தொழில் நுட்பத்திற்குப் பொருந்தக் கூடியதாக இருத்தல் வேண்டும்.
* எதிர்நோக்கும் அபாய அளவைக் குறைத்துக் கொள்ளக் கூடியதாக இருத்தல் வேண்டும்.
* வணிகமொன்றாக வளர்வதனூடாக வருமானம் உழைக்கக் கூடியதாக இருத்தல்.
* சொந்த வணிக எண்ணங்களைப் பாதுகாக்கக் கூடியதாக இருத்தல் வேண்டும்.

வணிக எண்ணங்கள் பல்லாயிரக்கணக்கில் காணப்பட்டாலும் தனக்குப் பொருத்தமான வணிக எண்ணத்தைத் தேர்வு செய்வது முயற்சியாளரின் பொறுப்பாகும். பெரும்பாலான மூலாதாரங்களிலிருந்து வணிக எண்ணங்கள் பிறப்பிக்கப்படுகின்றன. அவை எவையென இனி பார்ப்போம்.

வணிக எண்ணங்களின் மூலங்கள்

வணிக எண்ண மூலங்கள் பல்வேறு விதங்களில் வெளிப்படுகின்றது. அவற்றுள் பிரதான மூலங்கள் சில கீழே தரப்படுகின்றன.

01. பொழுதுபோக்கு விருப்பத்தினூடாக
02. தனிநபர் ஆற்றல் மற்றும் அனுபவத்தினூடாக
03. சந்தை ஆராய்ச்சியின் ஊடாக
04. நுகர்வோரின் பிரதிபலிப்புக்களினூடாக
05. ஆக்கப்பூர்வமான சிந்தனை ஆற்றல் ஊடாக
06. தொடர்பு சாதனம் மூலம்
07. வழங்குனர் ஊடாக
08. போட்டி நிலைமையை ஆய்வு செய்வதனூடாக
09. கல்விப் பாடநெறிகள் மூலம்
10. கண்காட்சி மற்றும் அனுபவம் மூலம்



மேற்கூறிய வணிக எண்ண மூலாதாரங்கள் தொடர்பாக மேலும் விளக்கத்தைப் பெற்றுக் கொள்வோம்.

01. பொழுதுபோக்கு மற்றும் விருப்பம் வணிக எண்ணமாக மாற்றமடைதல்

மனிதர்களுக்குப் பல்வகையான பொழுது போக்குகள் உள்ளன. மலர்ச் செய்கை, ஓவியம் வரைதல், அலங்கார மீன் வளர்ப்பு, புகைப்படம் பிடித்தல் போன்ற பொழுது போக்குகளைத் தமது வணிகமாக மாற்றிக் கொண்ட முயற்சியாளர்கள் பலர் உள்ளனர்.

02. தனி நபர்களின் ஆற்றல்கள் மற்றும் அனுபவம் மூலமாக வணிக எண்ணம் தோன்றுதல்

ஒருவர் தான் செய்யும் தொழிலின் மூலம் பெறுகின்ற ஆற்றல் அனுபவத்தினாலும் விளையாட்டு, நடனம், பாடல் போன்ற தனிப்பட்ட திறன்கள் விருத்தியுறுவதனாலும் வணிக எண்ணங்கள் தோன்றுகின்றன.

03. சந்தை ஆராய்ச்சியினூடாக வணிக எண்ணம் தோன்றுதல்

முயற்சியாளர் அல்லது நிறுவனங்கள் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் தொடர்பாக நுகர்வோரின் நடத்தையை அறிவதற்காக சந்தை ஆராய்ச்சிகளை மேற்கொள்கின்றனர். அதனூடாக வெளிப்படுகின்ற நுகர்வோரின் தேவைகள், விருப்பங்கள் மற்றும் பிரதிபலிப்புக்கள் வாயிலாக வணிக எண்ணங்கள் பிறக்கின்றன.

உதாரணம் :- வங்கிகள் தமது வாடிக்கையாளர்களின் தேவை கருதி இரவு நேரச் சேவையை வழங்கல், அரச விடுமுறை தினங்களில் வங்கிச் சேவைகளை வழங்கல் போன்ற சேவைகளைக் குறிப்பிடலாம்.

04. நுகர்வோரின் பிரதிபலிப்புக்களின் ஊடாக வணிக எண்ணம் தோன்றுதல்

முயற்சியாளர் அல்லது நிறுவனங்கள் நுகர்வோரின் தேவை, விருப்பம் மற்றும் பிரதிபலிப்பு தொடர்பான கருத்துக்களை அறிந்து கொள்வதனூடாக வணிக எண்ணங்கள் தோன்றுகின்றன. இன்று நுகர்வோரின் கருத்துக்களை அறிவதற்காக ஆலோசனைப் பெட்டிகளும் குறிப்புப் புத்தகங்களும் பரவலாகப் பயன்படுத்தப்பட்டு வருகின்றன.

உதாரணம் :- நுகர்வோரின் கருத்துக்கு அமைவாக, உணவுப்பட்டியலை மாற்றுதல்

05. ஆக்கபூர்வமான சிந்தனை ஆற்றல் ஊடாக வணிக எண்ணம் தோன்றுதல்

தற்போதுள்ள ஒன்றின் அல்லது செயற்பாட்டில் மாற்றத்தை ஏற்படுத்துவதற்கான புதிய எண்ணங்கள் ஆக்கபூர்வமான சிந்தனை ஆற்றல் ஊடாக வெளிப்படுகின்றது.

உதாரணம் :-அவசியமான சந்தர்ப்பத்தில் நீராவியைக் குடிநீராக மாற்றக்கூடிய இலகுவான உபகரணமொன்றை உற்பத்தி செய்தல்.

06. தொடர்புச் சாதனங்களின் மூலம் வணிக எண்ணம் தோன்றுதல்

தொடர்புச் சாதனங்கள் வெளியிடுகின்ற தகவல் மற்றும் செய்திகள் மூலமும் வணிக எண்ணங்கள் பிறக்கின்றன.

உதாரணம் :- நாளாந்த அல்லது வார இறுதி நாட்களில் வெளிவருகின்ற பத்திரிகைகள் மற்றும் இணையங்கள் வாயிலாக, பெரும்பாலான வணிக எண்ணங்கள் பிறக்கின்றன.

07. வழங்குனர் மூலம் வணிக எண்ணம் தோன்றுதல்

தற்போது வணிகமொன்றைச் செய்து கொண்டிருப்பவர், தமது வழங்குனர்கள், வணிகத்துடன் தொடர்புடைய நிறுவனங்கள் மற்றும் நபர்களின் ஆலோசனைகளைப் பெற்று, அதனூடாக வணிக எண்ணங்களைப் பிறப்பிக்க முடியும்.

உதாரணம் :- விவசாய நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுகின்றவர்களுக்கு விவசாய உபகரணங்களை விநியோகிக்கின்ற நிறுவனம், புதிய வேளாண்மை முறைகள், விதை வகைகள் மற்றும் உர வகைகளை அறிமுகஞ் செய்தல்.

08. போட்டித் தன்மையை, ஆராய்வதனூடாக வணிக எண்ணம் தோன்றுதல்

போட்டியாளர்களின் செயற்பாடுகளை ஆராய்வதனூடாக வணிக எண்ணங்கள் பிறக்கின்றன.

உதாரணம் :- வங்கி தனது போட்டியாளர்கள் வழங்குகின்ற சேவைகளை ஒத்த புதிய சேவைகளைச் சந்தைக்கு வழங்க முடியும். வங்கியொன்று ஓய்வூதியம் பெறுபவர்களுக்கென புதிய கணக்கொன்றை அறிமுகஞ் செய்யும்போது, ஏனைய வங்கிகளும் அதனைப் பின்பற்றுதல்.

09. கல்விப் பாடநெறிகளின் ஊடாக வணிக எண்ணம் தோன்றுதல்

நபர்கள் கற்கின்ற பாடநெறிகளின் மூலம் பெறுகின்ற அறிவினைக் கொண்டு வணிக எண்ணங்கள் பிறக்கின்றன.

உதாரணம் :- தொழில் நுட்பக் கல்லூரி, பல்கலைக்கழக கற்கை நெறிகளின் முடிவில் பெறுகின்ற அறிவு மற்றும் அனுபவங்களைக் கொண்டு வணிகங்களை ஆரம்பிக்கின்றவர்களும் உள்ளனர்.

10. கண்காட்சி மற்றும் அனுபவங்களின் மூலம் வணிக எண்ணம் தோன்றுதல்

வணிக சபை போன்ற நிறுவனங்கள் ஒழுங்கு செய்கின்ற கண்காட்சி மற்றும் போட்டிகளில் பங்குபற்றுவதனூடாக, முயற்சியாளர்களிடத்தில் வணிக எண்ணங்கள் பிறக்கின்றன.

உதாரணம் :-
- முயற்சியாளர்களின் உற்பத்திக் கண்காட்சிகள்
- புத்துருவாக்கவாளர்களுக்கான போட்டிகள்

செயற்பாடு 01

சூழலில் ஏற்படுகின்ற மாற்றங்களின் காரணமாக, வணிக எண்ணங்கள் தோன்றுவதும் அவற்றுக்கான தகுதிகள் பற்றியும் முயற்சியாளர் ஒருவர் அறிந்திருத்தல் வேண்டும். அவ்வாறான சம்பவமொன்று தொடர்பாக வணிக எண்ணம் தோன்றியுள்ள விதமும் அதற்கான தகுதிகளும் கீழே காட்டப்பட்டுள்ளன.

சம்பவம் : ''பால்மா விற்பனை செய்யத் தடை'' - செய்தி

வணிக எண்ணம்	தகமை
மாடுகளைப் பெருக வைக்கும் நிலையம் ஒன்றை ஆரம்பித்தல்	எதிர்காலத்தில் பசும்பாலுக்கான கேள்வி அதிகரிக்கும் என்பதால் விவசாயிகள் மாடு வளர்ப்பில் ஈடுபடுவர். அதற்காக உயர்ந்த பயனைத் தரக்கூடிய மாட்டினங்களின் கன்றுகளை உருவாக்குவதற்கு அவர்கள் ஆர்வம் காட்டுவர்
நடமாடும் பசும்பால் விற்பனை விநியோக வானை ஈடுபடுத்தல்	பசும்பால் விற்பனை நிலையங்கள் குறைவாகவிருப்பதால் நடமாடும் வாகனங்களின் மூலம் பசும்பாலை விலைக்கு வாங்குவதற்கு முனைவர்.

நீங்களும் சூழலில் ஏற்படுகின்ற இவ்வாறான மாற்றங்களை இனங்கண்டு, வணிக எண்ணங்களைப் பிறப்பியுங்கள். அவ்வவ் வணிக எண்ணங்களின் தகமைகளையும் குறிப்பிடுங்கள்.

7.2 வணிக எண்ணமொன்றை வணிக வாய்ப்பொன்றாக உருவாக்கிக் கொள்ளுதல்

வணிகமொன்றின் வெற்றி கணப்பொழுதில் நடந்தேறுவதில்லை. அதற்கு நீண்டதொரு நடைப்பயணம் உள்ளது. ஆயிரக்கணக்கில் தோன்றுகின்ற வணிக எண்ணங்களுள் பொருத்தமான வணிகச் சந்தர்ப்பத்தைத் தெரிவுசெய்து கொள்வது தொடர்பாகவே இப்பகுதியில் ஆராய உள்ளோம்.

வணிக வாய்ப்பு

''ஆபத்துக்களைப் பொறுப்பேற்கின்ற நபர்களுக்கு போதுமான பிரதிபலனை பெற்றுக் கொடுக்கும் ஆற்றலுள்ள கவர்ச்சிகரமான முதலீட்டு எண்ணம்'' வணிக வாய்ப்பு எனப்படும். அத்தோடு அவ்வெண்ணம் நுகர்வோரின் தேவை, விருப்பங்களை நிறைவு செய்கின்ற, அவர்களுக்குப் பெறுமானத்தை உருவாக்குகின்ற பொருட்கள் அல்லது சேவையாக இருத்தல் வேண்டும். வணிக எண்ணங்கள் எவ்வளவுதான் இருந்தாலும், அவற்றுள் மிகவும் பொருத்தமான எண்ணத்தை தெரிவுசெய்து, அதை வணிக வாய்ப்பாக மாற்றுவது முயற்சியாளரின் பொறுப்பாகும்.

வணிக எண்ணத்திற்கும் வணிக வாய்ப்புக்கும் இடையிலான வேறுபாடுகள்

வணிக எண்ணம் மற்றும் வணிக வாய்ப்பு பற்றி இதுவரை நீங்கள் நன்கு அறிந்துள்ளீர்கள். அனைத்து வணிக எண்ணங்களும் நல்ல வணிகச் சந்தர்ப்பங்களாக இருக்காது என்பதை அறிவோம். இவ்விரண்டு எண்ணக்கருவிற்கும் இடையிலான வேறுபாடுகளை இனிப் பார்போம்.

வணிக எண்ணம்	வணிக வாய்ப்பு
வணிக எண்ணம் இலகுவானது. பல்வேறு மூலகங்களிலிருந்து அதிகமான வணிக எண்ணங்களைப் பிறப்பிக்க முடியும்.	வணிக வாய்ப்பு இலகுவானதானதன்று. நூற்றுக்கணக்கான வணிக எண்ணங்களுள் குறிப்பிட்ட சில வணிக வாய்ப்புக்களையே தெரிவு செய்து கொள்ளலாம்.
வணிக எண்ணம் பகிரங்கமானது. பெரும்பாலானோர் அதைத் தெரிந்து வைத்திருப்பார்கள்.	வணிக எண்ணங்களிலிருந்து வணிக வாய்ப்புக்களை வெளிப்படுத்துவதற்கு எல்லோராலும் முடியாது.
எல்லா வணிக எண்ணங்களையும் பிரயோக ரீதியாகச் செயற்படுத்த முடியாது.	வணிக சந்தர்ப்பம் பிரயோக ரீதியானது.

சிறந்த வணிக வாய்ப்பொன்றின் பண்புகள்

உருவம் 7.1 நல்ல வணிக வாய்ப்பிற்குரிய பண்புகள்

தேவையான வளங்களைப் பெறக்கூடியதாக இருத்தல்

வணிக வாய்ப்பு நடைபெறுவதற்கு அவசியமான மூலப் பொருள், ஊழியம், இயந்திர சாதனங்கள், உட்கட்டமைப்பு வசதிகள் போன்றவை இலகுவாகப் பெறக் கூடியதாக இருத்தல் வேண்டும்.

கேள்வி காணப்படுதல்

பொருட்கள் சேவைகள் முன்வைக்கப்படும் போது, அவற்றிற்கு போதுமான கேள்வி நிலவுதல் வேண்டும். அதாவது குறிப்பிடத்தக்க நுகர்வோர் எண்ணிக்கை காணப்பட வேண்டும்.

கவர்ச்சிகரமான வருமானம் கிடைத்தல்

வணிக வாய்ப்பின் மூலம் வணிகத்திற்குப் பயன்படுத்திய பணத்திற்குப் போதுமான இலாபம் கிடைக்கக் கூடியதாக இருத்தல் வேண்டும்.

போட்டித் தன்மை

சந்தையில் ஒரே வகையான வணிக நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுகின்ற ஏனைய வணிக நிறுவனங்களை வெற்றிகரமாக எதிர்கொள்ளக்கூடிய ஆற்றல் இருத்தல் வேண்டும்.

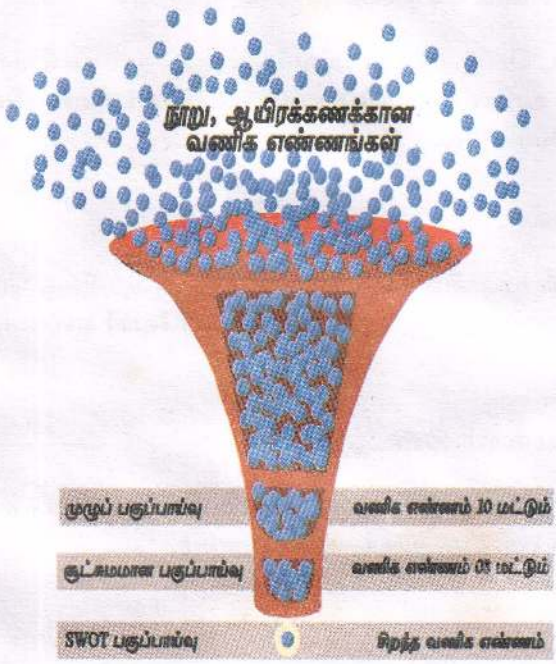
சட்ட திட்டங்களுக்கு உட்படுதல்

நாட்டில் காணப்படுகின்ற சூழல் பாதுகாப்பு, நுகர்வோர் பாதுகாப்பு, ஊழியர்களை ஈடுபடுத்தல், வரிக் கொள்கை போன்ற சட்ட திட்டங்களுக்கு உட்பட்ட வணிக வாய்ப்பாக இருத்தல் வேண்டும்.

பொருத்தமான வணிக வாய்ப்பொன்றைத் தெரிவு செய்தல்

வணிக எண்ணங்களை மதிப்பீடு செய்வதனூடாக, பொருத்தமான வணிக வாய்ப்பொன்றைத் தெரிவு செய்து கொள்ளலாம்.

சிறந்த வணிக எண்ணமொன்றைத் தேர்ந்தெடுக்கும் செயற்பாடு மூன்று படிமுறைகளின் மூலம் மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. அவை முழுப்பகுப்பாய்வு, சூட்சுமமான பகுப்பாய்வு, மற்றும் SWOT பகுப்பாய்வு எனக் குறிப்பிடப்படுகிறது. இதை விளக்குவதற்கு கீழ்வரும் புனல் மாதிரியைப் பயன்படுத்த முடியும்.



முதலாவது படிமுறை

முழுப்பகுப்பாய்வு

ஆயிரக் கணக்கில் பிறந்த வணிக எண்ணங்களில் ஒவ்வாரு எண்ணத்தையும் எடுத்து,

- உற்பத்தியை விற்பனை செய்ய முடியுமா?
- வளம் தேவையான அளவு உள்ளதா?
- முயற்சியாளரின் ஆற்றலுக்கும் விருப்பத்திற்கும் பொருந்துகின்றதா?
- உதவி உபகாரங்கள் வழங்கக் கூடியவர்கள் உள்ளனரா?
- சட்டப் பிரச்சினைகள் உள்ளதா?
- தேவையான மூலதனத்தைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியுமா?
- போட்டியாளர்களை எதிர் கொள்ளும் ஆற்றல் உள்ளதா?

போன்ற விடயங்களை வெளிப்படையாக கருத்திற் கொண்டு, பொருத்தமான வணிக எண்ணங்கள் பத்தையாவது தெரிவு செய்து கொள்ளலை, முழுப்பகுப்பாய்வு எனக் குறிப்பிடலாம்.

செயற்பாடு 02

வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்குப் பொருத்தமானது என நீர் கருதும் வணிக எண்ணங்களைத் தோற்றுவிப்பதற்கு முயற்சி செய்யுங்கள்.

கீழ்வரும் துறைகள் தொடர்பாக அவதானத்தைச் செலுத்தி, குறைந்தது இருபது வணிக எண்ணங்களை உருவாக்குங்கள்.

உதாரணம் :-

* பாடசாலைக் கழிவுப் பொருள் பிரச்சினையைத் தீர்த்தல்.
* விவசாயிகளுக்குச் சேதனப் பசளை வழங்குதல்.
* பசும்பாலை விநியோகித்தல்.

முழுப் பகுப்பாய்வுக் காரணிகளைக் கருத்திற்கொண்டு, அவற்றுள் வணிக எண்ணம் பத்தைத் தெரிவு செய்யுங்கள்.

இரண்டாவது படிமுறை

சூட்சுமமான பகுப்பாய்வு

முதலாம் படிமுறையில் தெரிவுசெய்த, வணிக எண்ணங்கள் ஒவ்வொன்று தொடர்பாகவும் இப்பகுப்பாய்வு மேற்கொள்ளப்படல் வேண்டும். கீழே காட்டப்படும் எடுகோள்கள் ஒவ்வொரு வணிக எண்ணங்களின் மீதும் செல்வாக்குச் செலுத்துவதைக் கருத்திற்கொண்டு, மிகவும் சிறந்த வணிக எண்ணங்கள் மூன்றை மட்டும் தெரிவு செய்வதே சூட்சுமமான பகுப்பாய்வு ஆகும். இதனூடாக முதலாம் படிமுறையில் நோக்கிய விடயங்கள் ஆழமாக நோக்கப்படுவதே இடம் பெறுகின்றது.

சூட்சுமமான பகுப்பாய்விற்குப் பயன்படுத்தப்படும் எடுகோள்கள்

சந்தை காணப்படுதல்

குறித்த உற்பத்திகளைச் சந்தையில் முன்வைக்கும்போது, அதற்குப் போதுமான கொள்வனவாளர் உள்ளனரா? இல்லாவிடின் வணிகத்தில் நிலைத்திருக்கப் போதுமான வருமானத்தைப் பெறக்கூடிய விற்பனை காணப்படுகின்றதா? என்பதே இங்கு கவனிக்கப்படுகின்றது. அத்தோடு எதிர்காலத்தில் சந்தையை மேலும் விரிவுபடுத்துவதற்கு ஆற்றல் காணப்படுகின்றதா என்பதையும் கவனத்திற் கொள்ளல் வேண்டும்.

மூலப் பொருளைப் பெறுவதிலுள்ள வசதி

வணிகமொன்றின் உற்பத்தி நடவடிக்கைகளைத் தொடர்ந்து இலகுவாக நடாத்திச் செல்வதற்கு, குறைந்த செலவில் தரமான மூலப்பொருளை இலகுவாகப் பெற முடியுமா? என்பதாகும். அவ்வாறு இல்லாவிடின் உற்பத்தி வீழ்ச்சியடைவதற்கு காரணமாக அமையும்.

தேவையான மூலதனத்தைப் பெறக் கூடிய வசதி

வணிக எண்ணங்கள் சிலவற்றை வணிக வாய்ப்புக்களாக மாற்றுவதற்கு, ஆரம்பத்தில் அதிகமான மூலதனம் தேவைப்படுகின்றது. இங்கு தேவையான மூலதனத்தை குறைந்த செலவில் பெற்றுக்கொள்ள முடியுமா? என்பதில் கவனஞ் செலுத்த வேண்டும்.

அரச சட்டதிட்டம் கொள்கை, ஊக்குவிப்பு

எவ்வளவுதான் இலாபகரமானதாக இருந்தாலும் கூட, சில வணிகத்துறைகளின் மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்ற அரச சட்டங்கள், கொள்கைகள் உள்ளன. அதாவது வணிகத்தின் மீது செல்வாக்குச் செலுத்துகிற சுற்றாடல் சட்டம், ஊழியர் சட்டம், நுகர்வோர் பாதுகாப்புச் சட்டம், ஏற்றுமதி இறக்குமதிக் கொள்கை, வரிக் கொள்கை போன்றன அவற்றுள் சிலவாகும்.

இவை, குறித்த வணிக எண்ணம் மீது எவ்வகையில் சார்பானதாக உள்ளது எனவும் வரிச் சலுகை, உட்கட்டமைப்பு வசதி, கடன் திட்டம் போன்ற அரச ஊக்குவிப்புக்கள் காணப்படுகின்றமை தொடர்பாகவும் கவனஞ் செலுத்துதல் வேண்டும்.

போட்டித் தன்மை

தனது உற்பத்திக்கு நிகரான உற்பத்தி அல்லது பதிலீட்டு உற்பத்திகளைச் சந்தைக்கு வழங்குகின்ற வேறு நபர்கள், நிறுவனங்கள் பற்றியும் அவர்களின் பலம் மற்றும் உபாயங்கள் பற்றியும் அறிந்திருப்பதோடு, எதிர்காலத்தில் சந்தையில் நுழையக் காத்திருக்கும் போட்டியாளர்கள் பற்றியும் கவனஞ் செலுத்துதல் வேண்டும்.

முயற்சியாளரின் அறிவு, தேர்ச்சி மற்றும் பற்று

தெரிவு செய்த வணிக எண்ணங்களைச் செயற்படுத்துவதற்கு முயற்சியாளரிடமுள்ள ஆரம்ப அறிவு, அனுபவம் மற்றும் பற்று மிக முக்கியமானவையாகும். அப்போது வணிக முகாமைச் செயற்பாட்டிற்கும் இலகுவாக இருக்கும். வணிகத் தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளவும், தொடர்ந்து அர்ப்பணிப்புடன் செயலாற்றவும் இவை முக்கிய காரணிகளாக உள்ளன.

ஊழியர்களைப் பெறுவதற்கான ஆற்றல்

வணிக எண்ணங்களைச் செயற்படுத்துவதற்குத் தேவையான, பயிற்சி அல்லது பயிற்சியற்ற ஊழியர்கள் தாராளமாக உள்ளனரா எனவும், சேர்த்துக் கொள்வதற்காக அல்லது பயிற்சி வழங்குவதற்காக ஏற்படுகின்ற செலவுகள் தொடர்பாகவும் கவனஞ் செலுத்துதல் வேண்டும்.

இடர்

வணிகம் நட்டமடைவதன் காரணமாக, தோல்வியுறுவதற்கான வாய்ப்புக்களை அறிந்திருத்தல் வேண்டும்.

விரிவுபடுத்துவதற்கான வசதி

வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு வேறு தடைகள் உள்ளனவா? குறைந்த வளத்தின் மூலம் இலகுவாக ஆரம்பிக்க முடியுமா, போன்ற விடயங்களைக் கருத்திற் கொள்ளல் வேண்டும்.

சூட்சுமமான பகுப்பாய்விற்காக மேலே குறிப்பிட்ட எடுகோள்களுக்குப் பதிலாக, பொருத்தமான வேறு எடுகோள்களையும் பயன்படுத்தலாம். அதிகமான எடுகோள்களைக் கவனத்திற் கொள்வதனூடாக வணிக எண்ணங்களை மதிப்பீடு செய்து, மிகவும் சரியான வணிக வாய்ப்பைத் தெரிவு செய்வதற்கு வாய்ப்பு ஏற்படுகின்றது.

தெரிவு செய்த வணிக எண்ணங்கள் தொடர்பான பல்வேறுபட்ட எடுகோள்களின் கீழ் நன்மையானதா? அல்லது தீமையானதா? என்பதை மதிப்பீடு செய்ய வேண்டும். பின்னர் அவற்றைக் கீழ்வரும் புள்ளித்திட்டத்திற்கு உட்படுத்த முடியும். அப் புள்ளித்திட்டத்தைப் பயன்படுத்தி, கீழ்வரும் அட்டவணைக்கு அமைவாக வணிக எண்ணங்களை மதிப்பீடு செய்ய முடியும்.

புள்ளித் திட்டத்தை பயன்படுத்துவதற்கான அறிவுறுத்தல்

உதாரணமாக
மூலப்பொருள் பெற்றுக்கொள்வது தொடர்பாக மதிப்பிடுவோம்.

எடுகோள்கள்	புள்ளிகள்
செலவுகள் இன்றி அருகிலிருந்து பெறக் கூடியதாக இருந்தால்	புள்ளிகள் 05
அருகிலிருந்து விலைக்கு வாங்கக் கூடியதாக இருந்தால்	புள்ளிகள் 04
நகரிலிருந்து வாங்கி கொண்டு செல்லக் கூடியதாக இருந்தால்	புள்ளிகள் 03
இறக்குமதி செய்ய வேண்டி இருந்தால்	புள்ளிகள் 02
சட்ட நெருக்கடிகள் அதிகமாக இருந்தால்	புள்ளிகள் 01

இதற்கமைய எந்தவொரு காரணியையும் மதிப்பிடுவதற்காகக் கீழே தரப்படுகின்ற பொதுவான புள்ளித்திட்டத்தைப் பயன்படுத்த முடியும்

மதிப்பீடு	மிக நன்று	நன்று	மகிழ்ச்சிகரமானது	சாதாரணம்	பலவீனம்
புள்ளித் திட்டம்	05	04	03	02	01

வணிக எண்ண மதிப்பீட்டிற்காக, கீழ்வரும் வகையில் மதிப்பீட்டுப் பத்திர மொன்றைத் தயாரித்துக் கொள்ள முடியும்.

வணிக எண்ண மதிப்பீட்டுப் பத்திரம்

வணிக எண்ணம்	சந்தை	மூலப் பொருள்	ஊழியம்	தொழில் நுட்பம்	வருமானம்	இடர்	போட்டி	அரச அனுசரணை	மொத்தப் புள்ளி
1.	4	5	3	4	3	3	3	3	28
2.									
3.									
4.									

சூட்சுமமான பகுப்பாய்விற்கு உட்படுத்திய வணிக எண்ணம் *(10)* தொடர்பாக, ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட நியதிகளின் கீழ், மதிப்பீட்டிற்கு வழங்கிய புள்ளிகளைக் கூட்டி அவற்றுள் அதிகமான புள்ளிகளை ஈட்டிய வணிக எண்ணம் *03* ஐத் தெரிவு செய்வதற்கான ஆற்றல் இப்படிமுறையின் இறுதியில் உங்களுக்குக் கிடைக்கும்.

செயற்பாடு *03*

செயற்பாடு 2 இல் நீங்கள் தெரிவுசெய்த வணிக எண்ணங்கள் பத்தை மேற்கூறிய அட்டவணையை பயன்படுத்தி மதிப்பீட்டிற்கு உட்படுத்தி, மிகவும் பொருத்தமான வணிக எண்ணம் மூன்றைத் தெரிவு செய்யுங்கள்.

மூன்றாவது படிமுறை

SWOT பகுப்பாய்வு - SWOT Analysis

நீங்கள் இதுவரைக்கும் வணிகத்தின் பலம், பலவீனம், வாய்ப்பு, சவால் போன்ற விடயங்களைக் கற்றுள்ளீர்கள். சூட்சுமமான பகுப்பாய்வு முடிவில் தெரிவு செய்த வணிகம் ஒவ்வொன்றையும் வெவ்வேறாக எடுத்து **SWOT** பகுப்பாய்வு செய்வதனூடாக முயற்சியாளரால் மிகவும் பொருத்தமானதும், இலகுவானதுமான வணிக வாய்ப்புச் செயற்பாடுகளை இனங்காண முடியும்.

பொதுவான வணிக எண்ணம் தொடர்பான **SWOT** பகுப்பாய்வில் ஈடுபடும்போது பயன்படுத்தக்கூடிய காரணிகள் சில கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

சாதகமான காரணி

பாதகமான காரணி

அகச் சூழல்

பலம் **Strengths**

உதாரணம் :-

- வளங்கள் காணப்படுதல்
- திறமையான ஊழியர்கள் இருத்தல்
- தரமான உற்பத்திகள்
- ஸ்திரமான நிதி நிலமை

பலவீனம் **Weaknesses**

உதாரணம் :-

- நிதிப் பற்றாக்குறை
- காலாவதியான தொழில் நுட்பம்
- மூலப்பொருள் பற்றாக்குறை
- ஊழியர் அர்ப்பணிப்பு முறை

புறச் சூழல்

வாய்ப்பு - **Opportunities**

உதாரணம் :-

- அதிகமான நுகர்வோர் பிரிவினர் உள்ளமை
- போட்டியாளர்கள் விலகல்
- தொழிநுட்ப முன்னேற்றம்
- தகவல் மற்றும் ஆராய்ச்சி
- அரச ஊக்குவிப்புகள்

சவால் - **Threats**

உதாரணம் :-

- தேவையற்ற அரசியல் தலையீடு
- கடுமையான சட்ட திட்டம்
- இயற்கை அனர்த்தங்கள்
- பொருளாதார வீழ்ச்சி

சூட்சுமமான பகுப்பாய்வினூடாக குறிப்பிட்ட மூன்று வணிக எண்ணங்கள் தொடர்பாக **SWOT** பகுப்பாய்வினை மேற்கொள்ளும்போது அதிகமான பலம் மற்றும் வாய்ப்புக்கள் உள்ளதும் குறைந்த பலவீனம் மற்றும் சவால்கள் உள்ளதுமான வணிக எண்ணங் களைத் தெரிவு செய்து கொள்ளலாம்.

வணிக வாய்ப்பு மதிப்பீடு, வணிக எண்ணத்தின் பிறப்பு, முழுப் பகுப்பாய்வு, சூட்சுமமான பகுப்பாய்வு போன்ற படிமுறைகளை இதுவரை நீங்கள் கற்றுள்ளீர்கள். வணிகத் திட்டம் தயாரித்தல் மற்றும் வணிகங்களின் செயற்பாடுகள் போன்றவற்றின் படிமுறைகளைத் தரம் 11 இல் கற்றுக் கொள்ளலாம்.

7.3 ஆக்கப்பூர்வமான வணிக எண்ணத்திற்கு சட்டப் பாதுகாப்பை பெறுதல்

பொருத்தமான வணிக வாய்ப்பைப் பயன்படுத்தி, வணிக உலகில் பிரவேசிக்கின்ற முயற்சியாளர் தனது வணிக எண்ணங்கள் தொடர்பாக, சட்ட ரீதியான பாதுகாப்பை ஏற்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும். இல்லாவிடின் இவரின் வணிக எண்ணத்தை வேறொருவர் ஆக்கிரமித்துக்கொள்ள வழி ஏற்படும். அதனால் முயற்சியாளர் ஒருவர் புலமைச் சொத்துக்களைப் பாதுகாப்பதற்கு, ஆக்கவுரிமைப் பத்திரத்தைப் பயன்படுத்துகின்றார்.

ஆக்கவுரிமை Patent

ஆக்கவுரிமை என்பது புதிய கண்டுபிடிப்பிற்கு அரசால் வழங்கப்படும் சான்றிதழ் ஆகும். புதிய கண்டுபிடிப்புக்களாக,

- புதிய உற்பத்தி
- புதிய இயந்திரம்
- புதிய செயற்பாடு
- மேற்படி காரணிகள் ஒன்றிணைப்பு
- நடைமுறையில் உள்ள கண்டுபிடிப்பொன்றை மீளப் புதுப்பித்தல்

போன்றவற்றைக் குறிப்பிடலாம்.

புதிய கண்டுபிடிப்புக்களைச் சந்தையில் முன்வைக்கும்போது, அதனைப் போன்று உருவாக்குவதற்கு வேறு நபர்களும் முனைவர். அதனால் புதிய கண்டு பிடிப்புக்களின் உரிமையைப் பாதுகாத்துக்கொள்ள ஆக்கவுரிமைப் பத்திரத்தைப் பெற வேண்டியுள்ளதோடு, அதன் ஆயுட் காலம் இருபது வருடங்களாகவும் உள்ளது. தேவையாயின் தனது ஆக்கவுரிமைப் பத்திரத்தை வேறு நபர்களுக்கு விற்பனை செய்யலாம். அப்போது அதன் உரிமை விலைக்கு வாங்கியவர்க்கு உரித்தாகும்.

பொருத்தமான விடையை எழுதுக

01. வணிக எண்ணத்திற்கும், வணிக வாய்ப்புக்குமிடையிலான வேறுபாடுகளைக் குறிப்பிடுக

02. வணிக எண்ணங்கள் தோன்றுகின்ற மூலங்கள் எவை?

03. சிறந்த வணிக வாய்ப்பின் பண்புகளைக் குறிப்பிடுக?

04. வணிக எண்ணங்களுள் பொருத்தமான வணிக வாய்ப்பொன்றைத் தெரிவு செய்வதற்கான படிமுறைகளைக் குறிப்பிடுக.

05. வணிக எண்ணமொன்றை சூட்சுமமான பகுப்பாய்விற்கு உட்படுத்துவதற்குக் கருத்திற் கொள்ள வேண்டிய எடுகோள்கள் எவை?

06. தெரிவு செய்த வணிகமொன்றில் இருக்கக் கூடிய
    பலம் 03
    பலவீனம் 03
    சந்தர்ப்பம் 03
    சவால் 03 ஆகியவற்றைக் குறிப்பிடுக.

07. முயற்சியாளரொருவருக்கு தமது புத்துருவாக்க வணிக எண்ணத்தைப் பாதுகாத்துக் கொள்வதற்கு உதவும் சட்ட ரீதியான வசதி யாது?

සිංහල වර්ණ මාලාව

අ	ආ	ඇ	ඈ	ඉ	ඊ
උ	ඌ	ඍ	ඎ	ඏ	ඐ
එ	ඒ	ඓ	ඔ	ඕ	ඖ
(අ)ං	(අ)ඃ				
ක	ඛ	ග	ඝ	ඞ	ඟ
ච	ඡ	ජ	ඣ	ඥ	ඦ
ට	ඨ	ඩ	ඪ	ණ	ඬ
ත	ථ	ද	ධ	න	ඳ
ප	ඵ	බ	භ	ම	ඹ
ය	ර	ල	ව		
ශ	ෂ	ස	හ	ළ	ෆ

ව්‍යවසායකත්ව [illegible] ශ්‍රේණිය 10
2015/T/10/223/5,000