



அழகப்பா பல்கலைக்கழகம்



தேசியத் தர நிர்ணயக் குழுவின் மூன்றாம் சுற்றுத் தர மதிப்பீட்டில் A+(CGPA: 3.64) தகுதியும்
மனிதவள மேம்பாட்டு அமைச்சகம் - பல்கலைக்கழக மானியக்குழுவின் முதல் தரப்
பல்கலைக்கழகம் மற்றும் தன்னாட்சித் தகுதியும் பெற்றது)

காரைக்குடி - 630003

தொலைநிலைக்கல்வி இயக்ககம்

இளங்கலை - வணிகம்

மூன்றாமாண்டு - ஆறாம்பருவம்

தாள்: 102 63

தொழில் வளர்ச்சி அபிவிருத்தி

Author:

Dr. S. NAZEER KHAN , Assistant Professor of Commerce, PG and Research Department of Commerce, Dr. Zakir Husain College, Illayankudi

"The copyright shall be vested with Alagappa University"

All rights reserved. No part of this publication which is material protected by this copyright notice may be reproduced or transmitted or utilized or stored in any form or by any means now known or hereinafter invented, electronic, digital or mechanical, including photocopying, scanning, recording or by any information storage or retrieval system, without prior written permission from the Alagappa University, Karaikudi, Tamil Nadu.

Information contained in this book has been published by VIKAS® Publishing House Pvt. Ltd. and has been obtained by its Authors from sources believed to be reliable and are correct to the best of their knowledge. However, the Alagappa University, Publisher and its Authors shall in no event be liable for any errors, omissions or damages arising out of use of this information and specifically disclaim any implied warranties or merchantability or fitness for any particular use.



VIKAS® is the registered trademark of Vikas® Publishing House Pvt. Ltd.

VIKAS® PUBLISHING HOUSE PVT. LTD.

E-28, Sector-8, Noida - 201301 (UP)

Phone: 0120-4078900 • Fax: 0120-4078999

Regd. Office: A-27, 2nd Floor, Mohan Co-operative Industrial Estate, New Delhi-110044

• Website: www.vikaspublishing.com • Email: helpline@vikaspublishing.com

Work Order No. AU/DDE/DE12-27/Printing of Course Materials/2020 Dated 12.08.2020 Copies 1000

பொருளடக்கம்	Page No.
அலகு - 1: தொழில்முனைவோரின் கருத்து - வரையறை, இயல்பு மற்றும் தொழில்முனைவோரின் பண்புகள் - தொழில்முனைவோரின் செயல்பாடு மற்றும் வகை - ஈடிபியின் கட்டங்கள் - பெண் தொழில்முனைவோர் மற்றும் கிராமப்புற தொழில்முனைவோரின் வளர்ச்சி - பெண்கள் சபை திட்டத்தின் சுய வேலைவாய்ப்பு உட்பட.	1- 37
அலகு - 2: தொழில்முனைவோரை பாதிக்கும் காரணிகள் - உள் காரணிகள் - வெளிப்புற காரணிகள் - தொழில்முனைவோருக்கு நிறுவன நிதி - DIC களின் செயல்பாடுகள் - NSIC - SIDO - SISI ; - KVIC - IFCI.	37-74
அலகு - 3 : வணிக யோசனை உருவாக்கும் நுட்பம் - வணிக யோசனையின் ஆதாரங்கள் - யோசனைகளை உருவாக்கும் முறைகள் - கருத்துக்களை மதிப்பிடும் முறை.	74-86
அலகு -4: வணிக வாய்ப்புகளை அடையாளம் காணுதல் - பொருள் - தொழில் முனைவோர் வாய்ப்புகளின் ஆதாரங்கள் - வாய்ப்பு பகுப்பாய்வு.	86-107
அலகு - 5: சந்தைப்படுத்தல் சாத்தியக்கூறு - சாத்தியக்கூறு ஆய்வின் கட்டங்கள் - சந்தைப்படுத்தல் உத்திகள் - சந்தைக்கு திறந்திருக்கும் சிறப்பு பாத்திரங்கள் நிக்கர்ஸ் - நிதி மற்றும் பொருளாதார சாத்தியங்கள் - நிதி ஆதாரங்களின் வகைப்பாடு.	107-150
அலகு - 6: தொழில்நுட்ப மற்றும் இருப்பிட சாத்தியங்கள் - தொழில்நுட்ப பகுப்பாய்வு - இருப்பிட சாத்தியக்கூறு - தளத்தின் தேர்வு - ஆலை அமைத்தல் - வணிக நிறுவனத்தின் அளவு.	150-175
அலகு - 7: நிர்வாக மற்றும் சட்ட சாத்தியக்கூறு - ஒரு நிறுவனத்தின் பண்புகள் - நிறுவனங்களின் வகைகள்.	175-195
அலகு - 8: திட்ட மதிப்பீடு - திட்டத்தின் வகைப்பாடு - சந்தைப்படுத்தல் ஆபத்து - இடர் நிர்வாகத்தின் செயல்முறை - ஆபத்து வகைகள்.	196-213
அலகு - 9: திட்ட அறிக்கை - பொருள் - திட்ட அறிக்கையின் நோக்கங்கள் - வணிகத் திட்டத்தை உருவாக்குதல் - வெற்றிகரமான வணிகத் திட்டத்தின் பண்புகள்.	213-243
அலகு - 10: பொருளாதார வளர்ச்சியில் தொழில்முனைவோரின் பங்கு - தொழில்முனைவோரின் பங்கு - சிறிய அளவிலான தொழில்முனைவோர் - எஸ்எஸ்ஐக்களின் முக்கியத்துவம் - இந்தியாவில் சிறு தொழில்களின் சிக்கல்கள்.	244-256
அலகு - 11: படைப்பாற்றல் மற்றும் கண்டுபிடிப்பு - புதுமையின் சிறப்பியல்புகள் - புதுமையின் ஆதாரங்கள் - புதுமையின் வடிவங்கள் - படைப்பாற்றல் மற்றும் புதுமையின் முக்கியத்துவம் - உலகளாவிய மற்றும் இந்திய கண்டுபிடிப்புகள்.	257-287
அலகு - 12: குடும்ப நிறுவனங்கள் - மாற்றத்தின் நிலைகள் - இந்தியாவில் குடும்ப மேலாண்மை நடைமுறைகள் - குடும்ப வணிகத்தில் சிக்கல்கள் - திட்டமிடல் செயல்முறை - குடும்ப வணிகத்தின் எதிர்காலம்.	287-299
அலகு - 13: இந்தியாவில் சிறு நிறுவனங்களில் சமீபத்திய வளர்ச்சி - அரசாங்க விதிகள் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகள் - இந்தியாவில் தொழில்துறை நோய் - நோய்க்கான காரணங்கள் - காரணங்கள் - விளைவுகள்.	300-328
அலகு - 14: உரிமம் - வகைகள் - நன்மைகள் - தீமைகள் - உரிம ஏற்பாட்டின் மதிப்பீடு - கிராமப்புற தொழில்முனைவு - கிராமப்புற தொழில்முனைவோர் தேவை - சிக்கல்கள் - சுய உதவிக்குழுக்கள் மற்றும் கிராம அபிவிருத்தி.	329-349

அலகு - 1

தொழில்முனைவோரின் கருத்து

குறிப்பு

அமைப்பு

- 1.1. அறிமுகம்
- 1.2. நோக்கங்கள்
- 1.3. தொழில்முனைவோரின் வரையறை, இயல்பு மற்றும் பண்புகள்
- 1.4. தொழில்முனைவோரின் செயல்பாடுகள் மற்றும் வகைகள்
- 1.5. வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோரின் குணங்கள்
- 1.6. ஈடிபியின் கட்டங்கள்
- 1.7. பெண் தொழில்முனைவோரின் வளர்ச்சி
- 1.8. கிராமப்புற தொழில்முனைவோரின் வளர்ச்சி
- 1.9. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 1.10. சுருக்கம்
- 1.11. முக்கிய சொற்கள்
- 1.12. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 1.13. மேலும் வாசிப்புகள்

1.1. அறிமுகம்

தொழில்முனைவோர் என்ற சொல் பிரெஞ்சு வினைச்சொல் “என்ட்ரெபிரெண்ட்ரே” என்பதிலிருந்து உருவானது, இதன் பொருள் முயற்சி, மேற்கொள்ள, ஒப்பந்தம் செய்ய, கையில் முயற்சி செய்ய, அல்லது சாகசத்திற்கு. பொது அர்த்தத்தில், இந்த சொல் ஒரு புதிய திட்டத்தில் நுழையும் அல்லது ஒரு புதிய வாய்ப்பை முயற்சிக்கும் மற்றும் அதிலிருந்து லாபம் அல்லது இழப்புகளை எடுக்கும் எந்தவொரு நபருக்கும் பொருந்தும். அமெரிக்க பாரம்பரிய அகராதி மற்றும் வெப்ஸ்டரின் புதிய உலக அகராதியில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள ஒரு தொழில்முனைவோரின் வரையறை ஒத்திருக்கிறது மற்றும் இந்த நடத்தை பிரதிபலிக்கிறது:

“வணிக முயற்சிகளுக்கான ஆபத்தை ஒழுங்கமைத்து, செயல்படுத்தி, ஏற்றுக்கொள்ளும் ஒருவர்.” இடையிலான வேறுபாடு ஒரு சிறு தொழிலதிபர் மற்றும் ஒரு தொழில்முனைவோர் நுட்பமானவர். காரணம், “தொழில்முனைவோர்” என்ற சொல் புதிய யோசனைகளைக் கொண்டு வருபவர்களையும், அந்த யோசனைகளின் அடிப்படையில்

குறிப்பு

நிறுவனங்களைத் தொடங்குவதையும், அவர்களின் சுயாதீன முயற்சியின் அடிப்படையில் சமூகத்திற்கு கூடுதல் மதிப்பை வழங்குவதையும் குறிக்கிறது. இரண்டையும் வேறுபடுத்துவது பின்வருமாறு:

- வளர்ச்சிக்கான பார்வை
- ஆக்கபூர்வமான மாற்றத்திற்கான அர்ப்பணிப்பு
- விடாமுயற்சிவளங்களை சேகரிக்க
- அசாதாரண முடிவுகளை அடைய ஆற்றல்

தொழில்முனைவோர் “மூலதனம்” (மூலதன பொருட்கள் மற்றும் ∴ அல்லது நிலம்) முதலீடு செய்கிறார்கள் உற்பத்தி செயல்பாட்டில் பயன்படுத்தப்படுகிறது. எதிர்காலத்தில் விற்கப்படவுள்ள தயாரிப்புகளுக்காக, அவை தற்போது காரணி சேவைகள் அல்லது காரணிகளை வாங்குகின்றன. வட்டி விகிதத்தை விட அதிக வருவாய் ஈட்டக்கூடிய பகுதிகளைத் தேடுவதே அவர்களின் நோக்கம். இந்த வகை தொழில்முனைவோர் “முதலாளித்துவ தொழில்முனைவோர்” என்றும் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளனர். இந்த வகை தொழில் முனைவோர் பிரதிபலிக்க “தொழில்முனைவோர்” என்ற வார்த்தையை நாங்கள் பயன்படுத்துவோம்.

இந்த அலகு தொழில்முனைவு, அதன் கருத்து மற்றும் பொருளாதார வளர்ச்சியில் அது வகிக்கும் பங்கு ஆகியவற்றைக் கையாள்கிறது. பெண்கள் மற்றும் கிராமப்புற தொழில்முனைவோரின் வளர்ச்சியுடன் தொழில்முனைவோரின் செயல்பாடுகள் மற்றும் வகைகள் குறித்து இது விவாதிக்கிறது.

1.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- தொழில்முனைவோரின் பொருள், இயல்பு மற்றும் பண்புகள் ஆகியவற்றைப் புரிந்து கொள்ளுங்கள்
- தொழில்முனைவோரின் செயல்பாடுகள் மற்றும் வகைகளை ஆராயுங்கள்
 - ஈடிபியின் மூன்று கட்டங்களை விரிவாக விவாதிக்கவும்
 - ஆதரவு மற்றும் நிதி உதவி வழங்க எடுக்கப்பட்ட நடவடிக்கைகளை விளக்குங்கள் இந்தியாவில் பெண்களுக்கு
 - ஞநூறு இன் முக்கிய குறிக்கோள்களை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள்

1.3. தொழில்முனைவோரின் வரையறை, இயல்பு மற்றும் பண்புகள்

“தொழில்முனைவோர்” என்ற சொல் பெரும்பாலும் “தொழில்முனைவோர்” உடன் மாறி மாறி பயன்படுத்தப்படுகிறது. ஆனால் கருத்துப்படி அவை வேறுபட்டவை. ஒரு தொழில்முனைவோர் ஒரு தனிநபர், அதேசமயம் நிறுவனத்தைத் தொடங்குவதற்கான நடவடிக்கைகள் கூட்டாக தொழில்முனைவோர் என குறிப்பிடப்படுகின்றன. தொழில்முனைவு என்பது ஒரு நபர் தனது சொந்த வியாபாரத்தை ஒழுங்கமைத்து அதை லாபகரமாக நடத்துவதும், தலைமைத்துவத்தின் குணங்களை சுரண்டுவதும், முடிவெடுப்பதும், நிர்வாக திறமையும் போன்றவற்றின் போக்கு ஆகும். தொழில்முனைவு என்பது ஒரு தொழில்முனைவோர் ஆற்றிய பங்கு அல்லது பணி.

வரையறை

“தொழில்முனைவோர்” என்ற சொல்லுக்கு பொதுவாக மேற்கொள்வது என்று பொருள். அதன் தோற்றத்தை மேற்கத்திய சமூகங்களுக்கு கடன்பட்டிருக்கிறது. ஆனாலும்மேற்கு நாடுகளில் கூட, பொருள் அவ்வப்போது மாற்றங்களுக்கு ஆளாகியுள்ளது. பதினாறாம் நூற்றாண்டின் முற்பகுதியில், இந்த சொல் இராணுவத் தலைவர்களைக் குறிக்கப் பயன்படுத்தப்பட்டது. பதினெட்டாம் நூற்றாண்டில், இது நிச்சயமற்ற விலையில் பொருட்களை வாங்கி விற்ற ஒரு வியாபாரிகளை பிரதிநிதித்துவப்படுத்தியது. பிரபல ஆஸ்திரிய அரசியல் பொருளாதார நிபுணர் ஜோசப் ஷும்பீட்டர் தொழில்முனைவோருக்கு “புதுமைப்பித்தன்” என்ற வார்த்தையைப் பயன்படுத்தினார். அமெரிக்கா, ஜெர்மனி, ஐப்பான் போன்ற நாடுகளிலும், இந்தியா போன்ற வளரும் நாடுகளிலும் தொழில்முனைவு உலகம் முழுவதும் அங்கீகரிக்கப்பட்டுள்ளது. பொருளாதார நிலைப்பாட்டில், ஆரம்பத்தில் பொருளாதார வல்லுநர்கள் உற்பத்தியின் மூன்று காரணிகளைப் பற்றி விவாதித்தனர்: (அ) நிலம், (ஆ) உழைப்பு மற்றும் (இ) மூலதனம். உற்பத்தியின் இந்த மூன்று காரணிகளையும் ஒன்றிணைக்க உற்பத்தியின் ஒரு புதிய காரணி அங்கீகரிக்கப்பட்டுள்ளது, அதாவது “தொழில்முனைவோர்”.

தொழில்முனைவு என்பது ஒரு வாய்ப்பை உருவாக்குவது அல்லது கைப்பற்றுவது மற்றும் தற்போது கட்டுப்படுத்தப்பட்டுள்ள வளங்களைப் பொருட்படுத்தாமல் அதைப் பின்தொடர்வது.

தொழில்முனைவு = தொழில்முனைவோர் + தொழில்

தொழில்முனைவோரின் முக்கியத்துவம்

தொழில்முனைவு என்பது இலவச நிறுவனத்தின் சாராம்சமாகும், ஏனெனில் புதிய வணிகங்களின் பிறப்பு சந்தை பொருளாதாரத்திற்கு அதன் உயிர்ச்சக்தியை அளிக்கிறது. அனைத்து சமூகங்களிலும்

குறிப்பு

குறிப்பு

பொருளாதார வளர்ச்சி மற்றும் வேலை வாய்ப்புகளைத் தூண்டுவதற்கு தொழில்முனைவு ஒரு அவசியமான மூலப்பொருள் என்று இன்று பெரும்பாலான பொருளாதார வல்லுநர்கள் ஒப்புக்கொள்கிறார்கள். மிகவும் வரையறையின்படி, புதிய செயல்முறைகளை பலனளிப்பது, பொருளாதார நடவடிக்கைகளை ஒருங்கிணைத்தல், உழைப்பு மற்றும் மூலதனத்தை புதிய அல்லது நிரூபிக்கப்பட்ட வழிகளில் இணைத்தல் மற்றும் பொருளாதாரத்தின் ஒட்டுமொத்த, ஒட்டுமொத்த திசை வெளிப்படும் தங்களது சொந்த தனிப்பட்ட செல்வங்களை உருவாக்குவது தொழில் முனைவோர் தான். தொழில்முனைவு என்பது கருத்துக்களை பொருளாதார வாய்ப்புகளாக மாற்றுகிறது. அதுதான் தொழில்முனைவோரின் முக்கிய அம்சம். தொழில்முனைவோரின் புதுமையான நுழைவு என்பது நீண்டகால பொருளாதார வளர்ச்சியைத் தக்கவைக்கும் சக்தியாகும்.

பெரும்பாலான வளரும் நாடுகளில், வெற்றிகரமான சிறு வணிகங்கள் வருமான வளர்ச்சி, வேலைவாய்ப்பு உருவாக்கம் மற்றும் வறுமைக் குறைப்பு ஆகியவற்றின் முன்னிபந்தனைகளாகும். இந்தியாவில், சமீபத்திய தசாப்தங்களில் தனியார் துறை வளர்ச்சி பொருளாதார வளர்ச்சி மற்றும் செல்வத்தை உருவாக்கும் சக்திவாய்ந்த இயந்திரமாக இருந்து வருகிறது. ஏழைகளின் தரம், எண்ணிக்கை மற்றும் பல்வேறு வேலை வாய்ப்புகளை மேம்படுத்துவதில் இது முக்கியமானது.

பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு தொழில்முனைவு ஒரு முக்கிய பங்களிப்பை செய்கிறது என்பது பல ஆண்டுகளாக அதிகரித்து வருகிறது. தொழில்முனைவோருக்கு அரசாங்கத்தின் ஆதரவுபொருளாதார வளர்ச்சிக்கான ஒரு முக்கியமான உத்தி, இரண்டு அடிப்படை காரணங்களுக்காக பின்வருமாறு:

(i) பொருளாதார ரீதியாக, தொழில் முனைவோர்சந்தைகளைத் தூண்டுகிறது மற்றும் புதுப்பிக்கிறது. புதிய வணிகத்தின் உருவாக்கம் வேலைவாய்ப்பை உருவாக்குவதற்கு வழிவகுக்கிறது மற்றும் பொருளாதாரத்தில் பெருக்க விளைவை ஏற்படுத்துகிறது.

(ii) சமூக ரீதியாக, தொழில் முனைவோர் அதிகாரம் அளிக்கிறதுகுடிமக்கள், புதுமைகளை உருவாக்குகிறது மற்றும் புதிய விஷயங்களைச் செய்வதற்கான வாய்ப்புகளை உருவாக்குகிறது. இந்த மாற்றங்கள் வளரும் நாடுகளை ஒருங்கிணைத்து உலகப் பொருளாதாரத்தில் போட்டியிட அதிக திறனைக் கொடுக்கும் ஆற்றலைக் கொண்டுள்ளன.

தொழில்முனைவோரின் பொருளாதாரத்தின் ஒட்டுமொத்த திசையை கட்டுப்படுத்துவதற்கான மற்றொரு முக்கியமான, ஆனால் பொதுவாக கவனிக்கப்படாத நன்மை உள்ளது. தேசிய திட்டமிடுபவர்கள் தவறாக இருக்கும்போது, முழு பொருளாதாரமும் பாதிக்கப்படுவதால், மத்திய

திட்டமிடல் குறைபாட்டைக் கொண்டுள்ளது. தொழில் முனைவோர் தனித்தனியாக தங்கள் முடிவுகளை எடுக்கும்போது, முடிவுகள் பரவலாக்கப்படுகின்றன. இத்தகைய முடிவுகள் மோசமான தேர்வுகளை மேற்கொள்வதன் மூலம் முழு பொருளாதாரத்திற்கும் ஏற்படக்கூடிய தீங்கைக் குறைக்கின்றன.

இயற்கை மற்றும் பண்புகள்

தொழில்முனைவு தோன்றும்வெவ்வேறு அளவுகளில். இதை பெரிய நிறுவனங்களிலும் சிறு சில்லறை கடைகளிலும் காணலாம். தொழில்முனைவு பல்வேறு வடிவங்களில் தன்னை முன்வைக்க முடியும். தனது ஆய்வக நடவடிக்கைகளுக்கு பொருளாதார அர்த்தத்தை ஒதுக்கும் ஒரு விஞ்ஞானியை ஊக்குவிக்கும் சக்தியாக இது இருக்கலாம். ஒரு வணிகப் பள்ளியில் அவர் கற்றுக்கொண்ட நுட்பங்களின் உதவியுடன் ஒரு பெரிய நிறுவனத்தை மேற்பார்வையிடும் இன்றைய உயர் படித்த மேலாளரைப் போன்ற திறமையான விற்பனையாளராக இருந்த பழைய கால பெட்லரிலும் இதைக் காணலாம்.

தொழில்முனைவு காணப்படுகிறது இயற்கையாகவே விழிப்புடன் இருப்பவர்களில், புதிய தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளுக்கான யோசனைகளை அவர்கள் அங்கீகரிக்கும்போது, அந்த யோசனைகள் உணரப்படுவதைக் காண அவர்களுக்கு விருப்பம் இருக்கும். ஒரு ஒய்வுநேர செயல்பாடு, பொழுதுபோக்கு அல்லது அன்றாட வாழ்க்கையின் மூலம் சந்தையில் தற்போது கிடைக்காத ஒரு சேவை அல்லது தயாரிப்புக்கான தேவையை அவர்கள் அங்கீகரிக்கலாம். அவர்கள் ஒரு யோசனையை உருவாக்குகிறார்கள், அவை அவை சாத்தியமான வணிகமாக மாறும், யோசனையை முழுநேர அல்லது பகுதிநேர வணிகமாக மாற்ற நிறைய ஆற்றலையும் நேரத்தையும் தருகின்றன. வர்த்தகத்தின் தன்மை, நோக்கம் மற்றும் அளவு மிகவும் விரிவானது, தொழில்முனைவோரின் பாரம்பரிய மற்றும் வரலாற்று கருத்து தொழில்முனைவோர் என்ன என்பதற்கான எந்த வடிவத்தையும் அளிக்காது. இருப்பினும், தொழில்முனைவோருக்கு தனித்துவமான சில பண்புகள் உள்ளன, அவை பின்வருமாறு:

(i) முடிவெடுப்பது: ஒரு நபரின் முடிவெடுக்கும் திறன் தொழில்முனைவோரின் அடிப்படை அம்சங்களில் ஒன்றாகும். இதன் பொருள், தொழில்முனைவோருக்கு விரும்பிய முடிவை அடைய பல மாற்று வழிகளில் இருந்து ஒரு போக்கைத் தேர்ந்தெடுக்கும் திறன் உள்ளது. முடிவெடுப்பது ஆபத்து மற்றும் நிச்சயமற்ற தன்மை ஆகிய இரண்டின் கூறுகளைக் கொண்ட முடிவுகளை உள்ளடக்கியது எனவே, இது தொழில்முனைவோரின் முக்கியமான பண்பு.

(ii) சவால்களை ஏற்றுக்கொள்வது: தொழில் முனைவோர் தேவை ஒரு யோசனைக்கான அர்ப்பணிப்பு மற்றும் ஆபத்து மற்றும் நிச்சயமற்ற

குறிப்பு

தன்மைக்கு இடையே சவால்கள் மற்றும் ஏமாற்றங்களை ஏற்றுக்கொள்ளும் திறன். தொழில்முனைவோர் சவால்களை ஏற்றுக்கொண்டு இவற்றை சாத்தியமான வணிக வாய்ப்புகளாக மாற்ற வேண்டும்.

(iii) சவால் எடுத்தல்: மதிப்பிடும் திறன் மற்றும் ரிஸ்க் எடுப்பது தொழில்முனைவோரின் ஒரு முக்கிய பண்பு. இதன் பொருள் இலாபத்தை பிரித்தெடுப்பது மட்டுமல்லாமல், எதிர்பாராத சூழ்நிலைகள் அல்லது மோசமான தீர்ப்பு காரணமாக ஏற்படக்கூடிய இழப்புக்கான பொறுப்பை ஏற்றுக்கொள்வதும் ஆகும். சூழ்நிலைகளை புறநிலையாக பகுப்பாய்வு செய்யக்கூடிய மற்றும் இலாபத்தை அதிகரிப்பதற்கான அபாயங்களைக் குறைக்கக்கூடிய ஆழ்ந்த நுண்ணறிவுள்ள நபர்களில் தொழில்முனைவு வளர்கிறது.

(iv) கட்டிட அமைப்பு: அமைப்பு கட்டிடம் திறன்வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோருக்கு ஒரு முக்கியமான தேவை. நிறுவனங்களை உருவாக்குவதற்கும், அதிகாரத்தை வழங்குவதற்கும், சரியான தலைமையை வழங்குவதற்கும் முன்முயற்சி மற்றும் திறமையால் தொழில்முனைவு வகைப்படுத்தப்பட வேண்டும்.

(v) திறமையான மேலாண்மை: தொழில்முனைவு என்பது மேலாண்மை திறன்களை உள்ளடக்கியது. ஒரு நிறுவனத்தின் திறமையான நிர்வாகத்திற்காக, தொழில் முனைவோர் தொழில்முனைவோர் யோசனையை நிர்வகிப்பதன் மூலமும் புதிய வாய்ப்புகள் மற்றும் அச்சுறுத்தல்களை அடையாளம் காண்பதாலும் வகைப்படுத்தப்படும்.

(vi) புதுமை: தொழில்முனைவோரின் மிக முக்கியமான பண்புகளில் புதுமை ஒன்றாகும். ஒரு நல்ல தொழில்முனைவோரை மோசமானவரிடமிருந்து பிரிக்கும் புதுமைக்கான திறன் இது.

(vii) வளங்களை அணிதிரட்டுதல்: தொழில்முனைவு என்பது வளத்தை உள்ளடக்கியது அணிதிரட்டல். இது தொழில்முனைவோரின் அடிப்படை பண்பு. குறிக்கோள்கள் நிறைவேற்றப்படும் நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள வளங்கள் தேவை. தொழில்முனைவோர் தங்கள் யோசனைகளை செயல்படுத்துவதற்கு வளங்களை திரட்டுவதற்கான ஒரு உள்ளார்ந்த திறனைக் கொண்டிருக்க வேண்டும்.

1.4. தொழில்முனைவோரின் செயல்பாடுகள் மற்றும் வகைகள்

அமைப்பதில் ஒரு நிறுவனத்தை உருவாக்கி, ஒரு தொழில்முனைவோர் பல பணிகள் மற்றும் பல விஷயங்களில் ஈடுபட வேண்டும், தொழில்முனைவோர் வாய்ப்பை அடையாளம் காண்பது முதல்

வளங்களை ஒழுங்கமைப்பது வரை அனைத்து வணிக செயல்பாடுகளையும் மேற்பார்வை செய்வது வரை.

இங்கே ஒரு தொழில்முனைவோரால் செய்யப்பட வேண்டிய சில முக்கியமான செயல்பாடுகளின் பட்டியல்:

- உணர்தல்வாய்ப்பு:தொழில்முனைவோர் முதலில் கண்டுபிடிக்க முயற்சிக்கும் முக்கிய விஷயம், அவர்களுக்கு எந்த வணிக வாய்ப்பு சரியானது என்பதுதான். நிச்சயமாக, வணிகத்தின் ஒவ்வொரு துறையிலும் பல வாய்ப்புகள் உள்ளன.

சாமானிய மனிதர்கள் இவற்றை அடையாளம் காணாமல் போகலாம், ஆனால் ஒரு தொழில்முனைவோர் அந்த வாய்ப்புகளை கற்பனை மற்றும் படைப்பாற்றலுடன் உணருவார். ஒரு தொழில்முனைவோருக்கு திறன் இருக்க வேண்டும்ஏற்கனவே உள்ள வணிகத்தில் அவர் அல்லது அவள் சிறப்பாக என்ன செய்ய முடியும் என்பதைக் கண்டறிய அல்லது புதிய பிரசாதத்திற்கான வாய்ப்பைக் கண்டறிய.

- யோசனைகளுக்கு வடிவம் கொடுப்பது:கருத்துக்களை கருத்தியல் செய்த அடுத்த கட்டம், அந்த யோசனைகளை செயலாக மாற்றுவதாகும். இதற்கு தேவைப்படுகிறதுபடைப்பாற்றல் மற்றும் திட்டமிடல் ஆகியவற்றின் தனித்துவமான கலவையாகும். ஒரு தொழில்முனைவோராக நீங்கள் கிடைக்கக்கூடிய எல்லா வளங்களையும் பயன்படுத்த வேண்டும்,

பலனளிக்கும் திறனைக் கொண்டிருப்பதாக நீங்கள் நம்பும் ஒன்றை இயக்க அறிவு மற்றும் தகவல்ஒரு வெற்றிகரமான வணிக முயற்சி.

- திறனை மதிப்பிடுதல்:ஒரு வாய்ப்பை அடையாளம் காணும் படைப்பாற்றல் மற்றும் புதுமை இது என்றாலும், அந்த வணிகத்தின் உண்மையான திறனை மதிப்பிடுவதில் தொழில்முனைவோருக்கு உதவும் பகுப்பாய்வு திறன் இது. தொழில்முனைவோர் மிகச்சிறந்த சந்தை செய்கிறார்

சாத்தியக்கூறுகளை மதிப்பிடுவதற்கான நோக்கம் கொண்ட தயாரிப்பு அல்லது சேவையைப் பற்றிய ஆராய்ச்சி மற்றும் வணிகத் திட்டத்தைத் தயாரிப்பதற்கு முன் உறுதியான முடிவுக்கு வரும்.

ஒருங்கிணைப்புவளங்கள்:ஒரு தொழில்முனைவோர் மூலதனம், நிலம், உபகரணங்கள், உள்கட்டமைப்பு மற்றும் பல்வேறு வளங்களை ஒழுங்கமைத்து அமைக்க வேண்டும்

நிர்வாக திறன்கள். தொழில்முனைவோரின் இன்றியமையாத செயல்பாடாக, தொழில்முனைவோர் ஆரம்ப முதலீடாக அனைத்து வகையான வளங்களும் கிடைப்பதை உறுதி செய்வதற்காக திட்டமிடல் மற்றும் ஒருங்கிணைப்பின் செயல்பாட்டைச் செய்ய வேண்டும்.

குறிப்பு

குறிப்பு

• அமைத்தல்நிறுவனத்தின் மேலே:அனைத்து வளங்களையும் ஒன்றாகக் கொண்டுவந்த பிறகு, திதொழில்முனைவோர் சில சட்ட முறைகளை பூர்த்தி செய்ய வேண்டும், நிறுவனத்திற்கு ஒரு இடத்தைப் பெற வேண்டும் மற்றும் இயந்திரங்களை நிறுவுதல் போன்ற வசதிகளை அமைக்க வேண்டும்.

முழு வணிக அலகு செயல்பட செயல்பாட்டு தொடர்பான நடவடிக்கைகள்.

• நிறுவனத்தை மேற்பார்வை செய்தல்:நிறுவனத்தை ஒட்டுமொத்தமாக நடத்துவதற்கு தொழில்முனைவோருக்கு பொறுப்பு உள்ளது. தொடக்க செயல்முறை முதல் ஒவ்வொரு தயாரிப்பு மற்றும் சேவையின் சந்தைப்படுத்தல் வரை அனைத்தையும் அவர் மேற்பார்வையிட வேண்டும். ஒரு

தொழில்முனைவோர்ஒரு தொழிலைத் தொடங்குபவர் நிறுவனத்தை வளர்ப்பதில் ஒரு பொதுவான மேலாளரின் வேலையை ஏற்க வேண்டும்.

மேலும், பொருளாதார வல்லுநர்கள் தொழில் முனைவோர் செயல்பாடுகளை ஐந்து பரந்த அளவில் வகைப்படுத்தியுள்ளனர். நாம் ஏற்கனவே விவாதித்த செயல்பாடுகள், ஏதோ ஒரு வகையில் அல்லது மற்றவை, இந்த வகைகளின் களத்தில் வருகின்றன.

1. தாங்கும் ஆபத்து மற்றும் நிச்சயமற்ற தன்மை:தொடங்குகிறதுஒரு புதிய வணிக முயற்சி காப்பீடு அல்லது காப்பீடு செய்ய முடியாத பல அபாயங்கள் மற்றும் நிச்சயமற்ற தன்மைகளை உள்ளடக்கியது. தொழில்முனைவோர் தனது எதிர்கால நடவடிக்கைகளைத் திட்டமிட்டாலும், அவர் அல்லது அவள் ஆபத்துக்களை ஏற்றுக்கொண்டு, சந்தை ஏற்ற இறக்கங்கள் போன்ற பல்வேறு காரணிகளால் ஏற்படக்கூடிய எதிர்பாராத எதிர்கால சூழ்நிலைகளில் ஏற்படும் இழப்புகளுக்குத் தயாராகிறார்கள்.

2. அமைப்பு கட்டிடம்:நிறுவன கட்டிடத்தில் பூர்வாங்கத் தொகுப்பு மற்றும் நீண்டகால நிதி செயல்திறன் ஆகியவற்றிற்கு தேவையான பல்வேறு நிறுவன செயல்பாடுகள் உள்ளன. ஆரம்பத்தில், ஒரு தொழில்முனைவோர் வெவ்வேறு காரணிகளை ஒன்றிணைக்க வேண்டும்உற்பத்தி: மனிதன், மூலதனம், பொருள் மற்றும் பிற வளங்கள். இந்த வழியில், அவர் தொடர்ச்சியான திட்டமிடல், ஒருங்கிணைப்பு மற்றும் கட்டுப்பாடு ஆகியவற்றின் வேலையைச் செய்ய வேண்டும்.

3. பயிற்சிகண்டுபிடிப்பு:ஒரு தொழில்முனைவோர் ஒரு நிலையற்ற சந்தையில் உயிர்வாழும் அளவுக்கு புதுமையாக இருக்க வேண்டும். ஒரு கண்டுபிடிப்பாளராக, ஒரு தொழில்முனைவோர் வணிக யோசனைகள், சந்தை போக்குகள் மற்றும் லாபத்தை ஈட்டுவதற்கு பயன்படுத்தக்கூடிய வாய்ப்புகளை முறைப்படி பகுப்பாய்வு செய்கிறார். சமூக சூழலியல் நிபுணர் பீட்டர் ட்ரக்கர் “புதுமை” என்பதை விளக்குகிறார், ஒரு

குறிப்பு

தொழில்முனைவோர் மாற்றத்தை வேறு தயாரிப்பு அல்லது சேவையை உருவாக்குவதற்கான வாய்ப்பாக பயன்படுத்திக் கொள்கிறார்.

4. நிர்வாக நடவடிக்கைகள்: செய்ய வேண்டிய வேலையை அடையாளம் காண்பது மற்றும் வகைப்படுத்துதல், தனிநபர் அல்லது குழுவிற்கு பொறுப்பை வழங்குதல் மற்றும் வணிக செயல்பாட்டின் பல்வேறு கட்டங்களை ஒருங்கிணைத்தல் போன்ற செயல்பாடுகளை ஒழுங்கமைத்தல் உள்ளடக்கியது. வணிகத்தின் பல முக்கிய நடவடிக்கைகளை மேற்பார்வையிடுவது, ஒரு தொழில்முனைவோர் நிறுவனத்தின் சுமுக செயல்பாட்டை உறுதிசெய்கிறார்.
5. முடிவெடுப்பது: பொருளாதார வல்லுநர்கள் தொழில் முனைவோர் முடிவெடுப்பதை விவரித்தனர், இது வணிகத்தின் போக்கை நிர்ணயிக்கும் இரண்டு முக்கியமான பண்புகளில் ஒன்றாகும். முதலாவது “புதிய மற்றும் சிறந்த வழியில்” காரியங்களைச் செய்வது, இரண்டாவதாக நிச்சயமற்ற முறையில் முடிவெடுப்பது. ஏ.எச். கோலின் கூற்றுப்படி, ஒரு தொழில்முனைவோர்போன்ற பொறுப்புகளைக் கொண்ட ஒரு முடிவெடுப்பவர்:
 - வணிக நிறுவனங்களின் நோக்கத்தை தீர்மானித்தல்
 - புதிய உபகரணங்கள் மற்றும் உள்கட்டமைப்புகளை வாங்குதல்
 - உற்பத்தியின் தரத்தை மேம்படுத்த மேம்பட்ட தொழில்நுட்பத்தை அறிமுகப்படுத்துகிறது
 - தயாரிப்புக்கான சந்தை வளரும்

தொழில்முனைவோரின் வகைகள்

“தொழில்முனைவோர்” என்ற சொல்வரையறையில் மிகவும் விரிவானது. எனவே, இதை பல்வேறு வகையான தொழில்முனைவோருடன் மேலும் வகைப்படுத்த வாய்ப்பு உள்ளது. உண்மையில், வணிக ஆளுமை வகைகள், குணாதிசயங்கள் மற்றும் பண்புகள் ஆகியவை தொழில்முனைவோரின் வணிகத்துடன் ஒன்றிணைந்து ஒரு குறிப்பிட்ட வகை தொழில்முனைவோரை உருவாக்குகின்றன.

தொடங்குகிறது ஒரு வணிகம் மற்றும் இலக்குகளின் தொகுப்போடு இதை மேலும் வளர்ப்பதற்கு அதிக முயற்சி மற்றும் வணிக நுண்ணறிவு தேவை. ஒவ்வொரு தொழில்முனைவோருக்கும் ஒரே திறன்களால் ஆசீர்வதிக்கப்படுவதில்லை மற்றும் தொழில்முனைவோரின் ஆளுமை வகை ஒன்பது வகைகளில் வைக்கப்பட்டுள்ளது.

இந்த ஒன்பது முக்கிய ஆளுமை வகைகள் பிரபலமான என்னியாகிராமின் கட்டமைப்பை (9-புள்ளி வட்டம்) அடிப்படையாகக் கொண்டவை, அவை தனிநபர்கள், நிறுவனங்கள் மற்றும்

குறிப்பு

கலாச்சாரங்களின் நடத்தை உத்திகளைப் புரிந்துகொள்ளவும் பகுப்பாய்வு செய்யவும் செல்வாக்கு செலுத்தவும் பயன்படுத்தப்பட்டுள்ளன. ஆளுமை வகைகள் மற்றும் நிறுவன நடத்தைகளை பகுப்பாய்வு செய்வதற்கும் மேம்படுத்துவதற்கும் இது மிகவும் பயனுள்ள வழியாகும்.

ஆளுமை வகைகள்

1. மேம்படுத்துபவர்: அவர்கள் கொள்கை ரீதியான, நோக்கமான, சுய கட்டுப்பாட்டு மற்றும் பரிபூரணவாதி. அவர்களும் முடியும் சீர்திருத்தவாதிகள் என்று அழைக்கப்படுவார்கள், அவர்கள் தங்கள் சொந்த உலகத்தையும் சூழலையும் மேம்படுத்த தங்கள் வளங்களைப் பயன்படுத்துவதில் கவனம் செலுத்துகிறார்கள். மேலும், எந்தவொரு வணிக நடவடிக்கைகளையும் நடத்துவதில் வணிக நெறிமுறைகளை அவை மிகவும் மதிக்கின்றன.

தொழில் முனைவோர்தார்மீக ரீதியாக சரியான நிறுவனம் மற்றும் நெறிமுறைகளுடன் கூடிய வணிகத்திற்கு பல்வேறு உன்னதமான காரணங்களுக்காக பணியாற்றுவதன் மூலம் வெகுமதி கிடைக்கும் என்று இந்த வகையின் கருத்து. அவர்கள் எவ்வாறு திறமையாக இருக்க வேண்டும் மற்றும் விஷயங்களைச் சரியாகச் செய்ய வேண்டும் என்பதில் மக்களைப் பாதிப்பதில் நல்லவர்கள். கூடுதலாக, அவர்கள் மற்றவர்களையும் தங்களையும் விமர்சிக்கிறார்கள். ஆயினும் கூட, அவர்கள் புத்திசாலித்தனமான முடிவுகள் மற்றும் பொறுப்பான நடத்தை ஆகியவற்றின் சாம்பியன்கள்.

2. ஆலோசகர்: இந்த வகை வணிக ஆளுமை கொண்ட தொழில்முனைவோர் தாராளமானவர்கள், ஆர்ப்பாட்டம், மக்கள் மகிழ்ச்சி மற்றும் உடைமை. அவர்கள் மற்றவர்களின் தேவைகளுக்கு மிகவும் உணர்திறன் உடையவர்கள், வாடிக்கையாளர் ராஜா என்று நம்புகிறார்கள், மேலும் தங்கள் வாடிக்கையாளர்களைப் பிரியப்படுத்த எல்லாவற்றையும் செய்வார்கள்.

இந்த மதிப்பில் கட்டப்பட்ட நிறுவனங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு அனைத்து வகையான உதவிகளையும் வழங்குகின்றன. அவர்களின் வணிகம் வாடிக்கையாளர் சார்ந்த அணுகுமுறையை மட்டுமே அடிப்படையாகக் கொண்டது. சிறந்த முறையில், அவர்கள் தாராளமாகவும் உதவியாகவும் இருக்கிறார்கள், ஆனால் அவர்கள் பெரும்பாலும் தனிப்பட்ட ஈடுபாடுகளுடன் தங்கள் சொந்த தேவைகளுக்கு கவனக்குறைவாக இருக்கிறார்கள்.

நிகழ்த்துபவர்: நபர்கள் அல்லது சாதனையாளர்கள் மிகவும் பட உணர்வுள்ளவர்கள் மற்றும் பிராண்ட் சார்ந்த. அவர்கள் லட்சியமாகவும், கவனம் செலுத்தியதாகவும், போட்டித்தன்மையுடனும் இருக்கிறார்கள். வாடிக்கையாளர்களின் நல்லெண்ணத்தைப் பெற திறம்பட செயல்படுவது அவர்களுக்குத் தெரியும். அவர்கள் கடின உழைப்பாளிகள்,

பணிபுரியும்வர்கள், எனவே அவர்கள் அங்கீகரிக்கப்படுவதை விரும்புகிறார்கள். அவர்களின் தொழில் முனைவோர் கனவைப் பின்தொடர்வதில் அவர்கள் கொண்டுள்ள ஆர்வமும் அவர்களை பாராட்டத்தக்கதாகவும் பெரும்பாலும் மற்றவர்களுக்கு முன்மாதிரியாகவும் ஆக்குகிறது.

3. கலைஞர்:இந்த வணிக வகை ஆளுமை கொண்ட தொழில்முனைவோர் மிகவும் ஆக்கபூர்வமானவர்கள், உள்ளூணர்வு மற்றும் தனித்துவமானவர்கள். அவர்களின் வணிகம் அதன் தனித்துவத்திற்காக அறியப்படுகிறது, மேலும் அவை எப்போதும் புதிய ஒன்றைத் தேடுகின்றன. ஒரு விதத்தில், முன்னேற்றத்திற்கான சில இடங்களைக் காணும்போதெல்லாம் அவர்கள் தங்கள் தனிப்பட்ட முத்திரையை விட்டுவிட முயற்சிக்கிறார்கள்.

இயல்பான கலை உணர்வுள்ள நபர்கள் இந்த வகைக்குள் வருகிறார்கள். வலை வடிவமைப்பு மற்றும் விளம்பர முகவர் போன்ற வணிகங்களில் இந்த பண்பின் தொழில்முனைவோரை நாம் காணலாம். கலை இயல்புடன், அவர்கள் தங்கள் வியாபாரத்தை ஆழ்ந்த பாணியிலும், ஒரு பொருத்தமற்ற தனிப்பட்ட பரிமாணத்திலும் வளர்க்க முனைகிறார்கள்.

4. தொலைநோக்கு:ஒரு தொலைநோக்கு பார்வையாளர் எப்போதும் எல்லாவற்றிற்கும் முன்னரே திட்டமிடுகிறார். தொலைநோக்கு பார்வையாளர்கள் விவரம் சார்ந்தவர்கள் மற்றும் பெரும்பாலும் ஆர்வத்தை பின்பற்றுகிறார்கள். அவர்கள் புலனுணர்வு மற்றும் புதுமையானவர்கள் என்றாலும், அவர்கள் தங்கள் கனவுகளைப் பின்பற்றுவதில் மிகவும் தனிமைப்படுத்தப்படுகிறார்கள். மிகச்சிறந்த பக்கத்தில், அவர்கள் நீண்ட காலமாக நிற்கும் புதிய யோசனைகளைக் கொண்டு வருவதற்கான முன்னோடிகள்.

5. ஆய்வாளர்:அவர்கள் மிகவும் அர்ப்பணிப்புடன் தங்கள் நிபுணத்துவத்தின் செயல்பாடுகளில் ஆழ்ந்த ஈடுபாடு கொண்டுள்ளனர். வழக்கமாக, இந்த பண்புள்ளவர்கள் ஆபத்து எடுப்பதை விரும்புவதில்லை மற்றும் ஒருமித்த கருத்தை கேட்கிறார்கள். எழும் பல்வேறு பிரச்சினைகளுக்கு சிறந்த தீர்வுகளைக் காண ஒரு குழுவாக ஒன்றிணைந்து செயல்படுவதை அவர்கள் நம்புகிறார்கள்.

6. பயர்பால்: இத்தகைய வகை ஆளுமை கொண்ட வணிக நபர்கள் முடிவெடுப்பதில் மிகவும் தன்னிச்சையானவர்கள் மற்றும் பல்துறை சிந்தனைகளை வடிவமைக்க முனைகிறார்கள். பயர்பால் நிறுவனத்திற்கு சொந்தமான துஷ்பிரயோகம் செயல் மற்றும் நேர்மறையான முடிவுகளால் நிறைந்துள்ளது, இது மேம்பட்ட உற்பத்தித்திறனுக்கு வழிவகுக்கிறது.

இந்த வணிக ஆளுமையின் மற்றொரு சிறப்பியல்பு என்னவென்றால், இது பொருட்களைப் பெறுவதற்கான ஆர்வத்துடன் செல்கிறது. இருப்பினும்,

குறிப்பு

இந்த ஆளுமை வகையை நோக்கி நீங்கள் சாய்ந்திருப்பதைக் கண்டால், சிறந்த வணிகத் திட்டமிடலுடன் உங்கள் மனக்கிளர்ச்சியை சமநிலைப்படுத்துவது முக்கியம்.

7. சவால்:சேலஞ்சர்கள் தன்னம்பிக்கை, தீர்க்கமான, கட்டளை மற்றும் விருப்பமுள்ள மக்கள். அவர்கள்தொழில்முனைவோரின் சாராம்சம் மற்றும் சிறந்த தலைமைத்துவ திறன்களுடன் உலகை வழிநடத்தும் திறன்.

சிறந்த பகுதியாக, அவர்கள் புதிய சவால்களை ஏற்றுக்கொள்ள விரும்புகிறார்கள் அவர்கள் சொந்தமாக வேலை செய்ய விரும்புகிறார்கள், தலைமைத்துவத்தை பகிர்ந்து கொள்ள விரும்பவில்லை. எனவே, அத்தகைய வணிக ஆளுமை உங்களிடம் இருந்தால், வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோராக இருப்பதற்கு உங்களுக்கு நல்ல வாய்ப்பு உள்ளது.

8. குணப்படுத்துபவர்:இந்த ஆளுமை வகை கொண்டவர்கள் மிகவும் அக்கறையுள்ளவர்கள் மற்றும் வணிகத்தை குணப்படுத்தும் மனப்பான்மையைக் கொண்டுள்ளனர். நீங்கள் ஒரு குணப்படுத்துபவராக இருந்தால், நல்லிணக்கமும் அமைதியும் நிறைந்த சூழலில் மற்றவர்களுடன் இணைந்து பணியாற்றுவதை நீங்கள் ரசிக்க வாய்ப்புள்ளது. இத்தகையவர்கள் எப்போதும் ஸ்திரத்தன்மையைத் தேடுவார்கள், சூழ்நிலைகளில் மோதலைத் தவிர்க்க விரும்புகிறார்கள்.

இந்த இயற்கையின் தொழில்முனைவோர் தங்கள் வணிகத்திற்கு ஸ்திரத்தன்மையை வழங்குகிறார்கள். ஒட்டுமொத்தமாக, அவர்கள் அமைதியாகவும், ஊக்கமாகவும், ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடியதாகவும், மனநிறைவுடனும் இருக்கிறார்கள். எந்தவொரு வித்தியாசத்தையும் பேச்சுவார்த்தை நடத்துவதிலும், அவர்களின் முயற்சியின் முன்னேற்றத்திற்காக அனைவரையும் ஒன்றிணைப்பதிலும் அவர்கள் சிறந்தவர்கள். ஒவ்வொரு வணிக ஆளுமையும் போட்டி உலகில் வெற்றிபெற சில தனித்துவமான பண்புகளைக் கொண்டுள்ளது, தொழில்முனைவோர் நிறுவனத்தின் குறிக்கோளில் கவனம் செலுத்துகிறார். ஒன்பது ஆளுமைப் பண்புகள் உங்கள் சொந்த ஆளுமையைப் புரிந்துகொள்வதில் உங்களுக்கு வழிகாட்டும் மற்றும் உங்கள் குறிப்பிட்ட ஆளுமை வகைக்கு ஏற்றவாறு ஒரு வெற்றிகரமான வணிகத்திற்காக திட்டமிடலாம்.

1.5. வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோரின் குணங்கள்

தொழில்முனைவு என்பது தொடங்குவது மட்டுமல்ல ஒரு வணிகம் அல்லது அதில் இருந்து ஈட்டுதல். இது ஒரு பெருநிறுவன மனநிலையைக் கொண்டிருப்பது பற்றியும், வணிகத் துறையில் பன்முகத்தன்மையைக் கொண்டுவரும் அணுகுமுறையையும் தன்மையையும் பின்பற்றுவதாகும்.

தொழில்முனைவோர் ஒழுக்கமானவர்கள், குறிக்கோள் சார்ந்தவர்கள், நம்பிக்கையுள்ளவர்கள், திறந்த மனதுடையவர்கள், சுய தொடக்கக்காரர்கள். வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோர் பகிர்ந்து கொள்ளும் சில சிறந்த குணங்களைப் பார்ப்போம்

குறிப்பு

1. ஒழுக்கம்:இல்வணிகம் அல்லது எங்கள் வேலையின் எந்தவொரு துறையிலும் அல்லது நம் அன்றாட வாழ்க்கையிலும் கூட, நிர்ணயிக்கப்பட்ட இலக்குகளை அடைவதற்கு சரியான நேரத்தில் முடிவெடுப்பதற்கு ஒருவர் ஒழுக்கமாக இருக்க வேண்டும். வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோர் தங்கள் நோக்கத்தை நோக்கி ஒழுக்கமாக இருக்கிறார்கள், அதை அடைய தொடர்ந்து முயற்சி செய்கிறார்கள்.

2. நம்பிக்கை: தொழில்முனைவோர் பல முறை ஆபத்து மற்றும் நிச்சயமற்ற சூழ்நிலைகளில் தங்கள் செயல்பாட்டைச் செய்கிறார்கள். இருப்பினும், அவர்கள் ஏதேனும் ஆபத்தை எதிர்பார்க்கும் காலங்களில் கூட தங்கள் முடிவெடுப்பதில் நம்பிக்கையுடன் இருக்கிறார்கள். அவர்கள் தங்கள் கருத்துக்கள், அவர்களின் வணிக அணுகுமுறை மற்றும் எல்லாவற்றிற்கும் மேலாக அவர்கள் விரும்புவதை அடைய முடியும் என்ற நம்பிக்கையில் உள்ளனர்.

3. திறந்த மனதுடன்:நீங்கள் இருக்கப் போகிறீர்கள் என்றால் ஒரு வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோர், திறந்த மனதுடன் புதிய விஷயங்களை முயற்சிக்கும் ஆர்வம் உங்களுக்கு இருக்க வேண்டும். நீங்கள் புதிய யோசனைகளுக்குத் திறந்திருக்க வேண்டும், எல்லாவற்றிலும் ஒரு வாய்ப்பு, மறைக்கப்பட்ட அல்லது இல்லையெனில் இருப்பதை உணரத் தொடங்க வேண்டும்.

சுய-ஸ்டார்டர்:உடன்வெற்றியை அடைவதற்கான ஒரு உள் உந்துதல், தொழில்முனைவோர் எதையாவது தொடங்குவதில் மற்றவர்கள் சரியான முடிவை எடுப்பதற்காக ஒருபோதும் காத்திருக்க மாட்டார்கள், இது வெற்றிக்கான சாத்தியம் இருப்பதாக அவர்கள் நம்புகிறார்கள். அவர்கள் கடின உழைப்பாளிகள், அவர்கள் தங்கள் சொந்த இலக்குகளை நிர்ணயித்து, பின்னர் அவர்களை மிகவும் நேர்மையுடன் பின்பற்றுகிறார்கள்.

1. போட்டி: இப்போதெல்லாம், நிறுவனங்கள் எப்போதுமே போட்டியின் மனப்பான்மையுடன் தங்கள் வெற்றியின் அளவுகோலை மேம்படுத்துவதற்கு முயற்சி செய்கின்றன.ஒரு தொழில்முனைவோர் எப்போதும் வேறு எதையும் விட சிறந்த ஒன்றை வழங்குவதற்கான வழிகளைக் காண்கிறார்.

2. படைப்பாற்றல்:படைப்பாற்றல் என்பது புதிய மாற்று வழிகளை உருவாக்குவது மற்றும் புதிய சாத்தியங்களைக் கண்டறிவதற்கான அம்சத்தை உள்ளடக்கியது. இதைப் பார்க்கும்போது, தொழில்முனைவோர் பல முறை வருகிறார்கள் ஏற்கனவே உள்ளவற்றை

குறிப்பு

அடிப்படையாகக் கொண்ட புதிய யோசனைகளுடன். அவர்களின் படைப்பாற்றல் மற்றும் புதியவற்றை உருவாக்குவது அல்லது அங்கீகரிப்பது ஆகியவை அவற்றைத் தனித்து நிற்கின்றன.

3. உறுதியை: தொழில்முனைவோர் நபர்கள்முன்னோக்கி அணிவகுக்க ஒரு உயர் உறுதியானது. தொழில்முனைவோர் ஒவ்வொரு தோல்வியையும் அல்லது ஒவ்வொரு வெற்றிகரமான செயலையும் ஒரு கற்றல் அனுபவமாகவும், மீண்டும் முயற்சிக்க ஒரு வாய்ப்பாகவும் பார்க்கிறார்கள். உறுதியே அவர்களை உந்துதலாக வைத்திருக்கிறது வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோர் எப்போதுமே “செய்ய முடியும் மற்றும் அதைச் செய்யுங்கள்” என்ற அணுகுமுறையுடன் வாழ்கின்றனர்.

4. வலுவான தகவல் தொடர்பு திறன்: தொழில்முனைவோருக்கு வலுவான தொடர்பு உள்ளது அவர்களின் கருத்துக்களை சந்தைப்படுத்துவதற்கான திறன்கள். பெரும்பாலான வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோருக்கு ஊழியர்களை ஊக்குவிக்க உதவுவது மட்டுமல்லாமல், வணிகத்தின் ஒட்டுமொத்த வளர்ச்சிக்கு உகந்த ஒரு நேர்மறையான சூழ்நிலையை உருவாக்கும் சரியான செய்தியை எவ்வாறு தெரிவிப்பது என்பது தெரியும்.

5. வலுவானபணி நெறிமுறைகள்: நல்ல வணிகம் என்பது நெறிமுறை சார்ந்த நடத்தை பற்றியது. ஒரு தொழில்முனைவோர் மற்றவர்கள் விரும்பும் ஒருவர். அவர் ஊழியர்களுக்கு முன்மாதிரி. ஒட்டுமொத்தமாக வணிகத்தின் உருவத்தையும் அந்தஸ்தையும் மேம்படுத்த, ஒரு வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோர் எப்போதும் நெறிமுறை மற்றும் தார்மீக ரீதியில் சரியான விஷயங்களைச் செய்கிறார்.

6. வேட்கை: தொழில்முனைவோர் தங்கள் வேலையில் ஆர்வமாக உள்ளனர். கனவைப் பின்தொடர்வதில் ஆர்வம் அல்லது உற்சாகத்தை உயிரோடு வைத்திருப்பது ஒரு வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோரின் மிக முக்கியமான குணங்களில் ஒன்றாகும். உறுதிப்பாடு, உற்சாகம், கடின உழைப்பு மற்றும் வேலை மீதான உண்மையான அன்பு ஆகியவை பிற பண்புகளில் அடங்கும்.

1.7. பெண் தொழில்முனைவோரின் வளர்ச்சி

பணியிடத்தில் சமத்துவமின்மை, சமமற்ற ஊதியம் மற்றும் போர்டுமும் மட்டத்தில் எந்தவொரு பெண்களும் இல்லாத நிலையில், வணிகப் பெண்கள் இன்னும் எதிர்கொள்ள வேண்டிய சவால்களைக் கொண்டுள்ளனர். இதைக் கருத்தில் கொண்டு, நீங்கள் உங்கள் சொந்தத் தொழிலைத் தொடங்க விரும்பும் ஒரு பெண் (அல்லது உண்மையில் ஒரு ஆண்) என்றால், வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோராக ஆக்குவேன் என்று நான் நம்பும் பின்வரும் முதல் 10 பண்புகளைப் படியுங்கள்.

தன்னம்பிக்கை

எந்தவொரு வெற்றிகரமான தொழிலதிபரையும் பாருங்கள், அவர்கள் தங்களை உண்மையிலேயே நம்புகிறார்கள் என்பதை நீங்கள் கண்டுபிடிப்பீர்கள். எந்தவொரு வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோரிடமும் தன்னம்பிக்கை என்பது மிக முக்கியமான ஒரு பண்பாகும். நீங்கள் வெற்றிபெற முடியும் என்று நீங்கள் நம்பவில்லை என்றால், நீங்கள் வெகுதூரம் செல்ல மாட்டீர்கள்.

மேரி கே அழகுசாதனப் பொருட்களை நிறுவிய மேரி கே ஆஷின் வார்த்தைகளில்: "உங்களால் முடியும் என்று நீங்கள் நினைத்தால், உங்களால் முடியும். உங்களால் முடியாது என்று நீங்கள் நினைத்தால், நீங்கள் சொல்வது சரிதான்." கணவர் இறந்து ஒரு மாதத்திற்குப் பிறகு, தனது தொழிலைத் தொடர்ந்து கட்டியெழுப்பிய ஒரு பெண் இது.

லட்சியம்

பேஸ்புக்கின் தலைமை இயக்க அதிகாரி ஷெரில் சாண்ட்பெர்க் சமீபத்தில் ஆண்களைப் போலவே லட்சியமாக இருக்க பெண்களுக்கு தைரியம் வேண்டும் என்று சவால் விடுத்தார். இது என்னை மிகவும் பயமுறுத்துகிறது, ஏனென்றால் நான் அறிந்த அனைத்து பெண்களும் லட்சியமாக இருக்கிறார்கள், இது நிச்சயமாக வெற்றிகரமான ஆண்கள் மற்றும் பெண்கள் இருவருக்கும் இருக்கும் ஒரு பண்பு.

நீங்கள்நீங்கள் வெற்றிபெறப் போகிறீர்கள் என்றால் உண்மையில் ஏதாவது வேண்டும். நீங்கள் ஒருபோதும் இரண்டாவது சிறந்ததாக இருக்கக்கூடாது. எப்போதும் முன்னோக்கி தள்ள முயற்சி செய்யுங்கள். எப்போதும் மேலே நோக்கம். உன்னை எது தடுக்கின்றது?

நம்பிக்கை

நீங்கள் வாடிக்கையாளர்களை வென்று லாபகரமான வணிகத்தை உருவாக்க விரும்பினால் நம்பிக்கை அவசியம். நம்பிக்கை மக்களின் மரியாதையை வெல்லும், அவர்களின் நம்பிக்கையை சம்பாதிக்கும் மற்றும் உங்களுக்கு உறுதியான நற்பெயரைப் பெறும்.

எந்த அறையிலும் நடக்கும்போது, உங்கள் தலையை உயரமாக உயர்த்தி, உயரமாக நிற்கவும். முதல் முறையாக மக்களை வாழ்த்தும்போது, புன்னகைத்து, கைகுலுக்கி, கண் தொடர்பு கொள்ளுங்கள் - நம்பிக்கையுடன் இருங்கள். நீங்கள் ஒரு "ஆஃப் டே" வைத்திருந்தால், உங்கள் தலையில் நேர்மறையான உறுதிமொழிகளை மீண்டும் செய்யவும். பெண் விமானி பெரில் மார்க்கமின் உத்வேகம் பெறுங்கள்: "வெற்றி நம்பிக்கையை வளர்க்கிறது."

குறிப்பு

குறிப்பு

வேட்கை

வெற்றிகரமான பெண் தொழில்முனைவோர் அவர்கள் என்ன செய்கிறார்கள் என்பதில் எப்போதுமே ஆர்வமாக இருப்பார்கள், ஏனெனில் அவர்கள் அனுபவிக்கும் விஷயங்களைச் சுற்றி வணிகங்களை உருவாக்க முனைகிறார்கள்.

ஓப்ரா வின்.பிரே ஒரு கடினமான குழந்தை பருவத்தை அனுபவித்தார், பின்னர் மற்றவர்களுக்கு உதவுவதற்காக தனது ஆர்வத்தை சுற்றி ஒரு தொழிலைக் கட்டினார். அனிதா ரோடிக் சுற்றுச்சூழல் மற்றும் சமூக செயல்பாட்டில் ஆர்வமாக இருந்தார் மற்றும் அவரது நிறுவனமான தி பாடி ஷாப் முதன்முதலில் விலங்குகள் மீது சோதனை செய்யப்பட்ட பொருட்களின் பயன்பாட்டை தடை செய்தது.

உங்கள் சொந்த ஆர்வத்தைக் கண்டுபிடி, அதை நம்புங்கள் மற்றும் நீங்கள் உண்மையிலேயே பெருமைப்படக்கூடிய ஒன்றாக மாற்றவும். அனிதா ரோடிக் ஒருமுறை கூறியது போல்: "வெற்றிபெற நீங்கள் அத்தகைய ஆர்வத்துடன் எதையாவது நம்ப வேண்டும், அது ஒரு உண்மை."

பணிவு மற்றும் கற்றுக்கொள்ள விருப்பம்

நீங்கள்நீங்கள் உங்கள் சொந்த வியாபாரத்தை நடத்தும்போது உங்கள் பரிசுகளில் ஒய்வெடுக்க முடியாது. படைப்புத் தொழில்கள் எப்போதுமே மாறிக்கொண்டே இருக்கின்றன, எனவே நீங்கள் தொடர்ந்து கண்டுபிடித்து புதுமைப்படுத்த வேண்டும். வெற்றிகரமான பெண் தொழில்முனைவோர் இதை அறிந்திருக்கிறார்கள், மேலும் எல்லா நேரங்களிலும் கற்றுக்கொள்ளவும் மேம்படுத்தவும் கடுமையாக உழைப்பார்கள். அவர்கள் புத்தகங்களைப் படிப்பார்கள், பட்டறைகளுக்குச் செல்வார்கள், மற்றவர்களிடமிருந்து கற்றுக்கொள்ள தயாராக இருப்பார்கள்.

வெற்றிகரமான வணிக பெண்கள் எப்போதும் தாழ்மையுடன் இருப்பார்கள். தங்களுக்கு எல்லாம் தெரியாது என்று ஒப்புக்கொள்ள அவர்கள் ஒருபோதும் பயப்பட மாட்டார்கள், மேலும் அவர்களின் திறமைகளை அதிகரிக்க எப்போதும் பாடுபடுவார்கள்.

நோக்கம் உணர்வு

நீங்கள் ஒரு வலுவான நோக்கத்தைக் கொண்டிருக்காவிட்டால் ஒரு தொழிலைத் தொடங்குவதில் எந்த அர்த்தமும் இல்லை. நீங்கள் பெரிய (நல்ல) விஷயங்களுக்கு விதிக்கப்பட்டவர் என்று நீங்கள் நம்ப வேண்டும்.

கோகோ சேனல் அல்லது ஓப்ரா வின்.பிரே போன்ற பெண்களைப் பாருங்கள் - அவர்களுக்கு வாழ்க்கையில் ஒரு நோக்கம் இருப்பதாக

அவர்கள் நம்பினர். அவர்கள் ஒரு வித்தியாசத்தை உருவாக்க விரும்பினர், அவர்கள் நிச்சயமாக செய்தார்கள்.

க்கு ஒரு வெற்றிகரமான பெண் தொழில்முனைவோராக இருங்கள், உங்களை நீங்களே நம்ப வேண்டும், நீங்கள் என்ன செய்கிறீர்கள் என்பது ஒரு வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்தும் என்று நம்ப வேண்டும். அந்த வலுவான நோக்கம் உங்கள் வணிகத்தில் பிரதிபலிக்கும், இது நேரத்தின் சோதனையை மட்டுமே தரும்.

உறுதிப்பாடு

ஒரு வெற்றிகரமான வணிகப் பெண்ணாக இருக்க நீங்கள் உறுதியாக இருக்க வேண்டும், இல்லையெனில் மக்கள் உங்களை மதிக்க மாட்டார்கள். அச்சமின்றி, அதிகாரத்துடனும் நோக்கத்துடனும் பேசுவதன் மூலம் உறுதியை வெளிப்படுத்துங்கள். நம்பிக்கையான முறையில் ஏற்றுக்கொள்ளுங்கள், எந்தவொரு விமர்சனத்தையும் பகுத்தறிவுடன் கையாண்டு அமைதியாகவும், குளிராகவும், கருத்தில் கொள்ளவும்.

கடின உழைப்பு

பாடகர் மார்ஷா எவன்ஸ் ஒருமுறை குறிப்பிட்டார்: "நீங்கள் நம்பமுடியாத புத்திசாலித்தனத்தை வைத்திருக்க முடியும், உங்களுக்கு தொடர்புகள் இருக்க முடியும், வாய்ப்புகள் வானத்திலிருந்து விழக்கூடும். ஆனால் இறுதியில், கடின உழைப்பு என்பது வெற்றிகரமான மக்களின் உண்மையான, நீடித்த பண்பு" மார்கரெட் தாட்சர் கூட கூறினார்: "கடின உழைப்பு இல்லாமல் முதலிடம் பிடித்த எவரையும் எனக்குத் தெரியாது, அதுதான் செய்முறை."

கடின உழைப்புதான் வெற்றிக்கான ரகசியம். நீண்ட நேரம் வேலை செய்ய நீங்கள் தயாராக இருக்க வேண்டும் மற்றும் ஒரு வணிகத்தை உருவாக்க உங்கள் ஓய்வு நேரத்தை தியாகம் செய்யுங்கள்.

துணிச்சல்

நீங்கள் ஒரு ஆணாக இருந்தாலும் சரி, பெண்ணாக இருந்தாலும் சரி, ஒரு தொழிலை நடத்துவதற்கும், சந்தேகத்திற்கு இடமின்றி நீங்கள் எதிர்கொள்ளும் அனைத்து கடினமான சவால்களையும் சமாளிப்பதற்கும் தைரியம் தேவை.

நீங்கள்முன்னோக்கி நகர்த்தவும், நம்பிக்கையை அதிகரிக்கவும், இறுதியில் வெற்றிபெறவும் உங்கள் ஆறுதல் மண்டலத்திலிருந்து தொடர்ந்து உங்களை வெளியேற்ற வேண்டும். இதன் பொருள் நீங்கள் ஆபத்துக்களை எடுக்க வேண்டும் மற்றும் விஷயங்கள் தவறாக நடக்கும்போது, நீங்கள் எப்போதும் உயிர்வாழலாம் மற்றும்

குறிப்பு

குறிப்பு

விஷயங்களைத் திருப்பலாம் என்பதை ஏற்றுக்கொள்ள வேண்டும். தைரியமாக இருங்கள், நீங்கள் ஒருபோதும் திரும்பிப் பார்க்க மாட்டீர்கள்.

விடாமுயற்சி

ஒரு தொழிலைத் தொடங்குவது ஒரு விஷயம், அதைத் தொடர்ந்து வைத்திருப்பது மற்றொரு விஷயம். ஒரு வெற்றிகரமான தொழில்திபராக இருக்க, நீங்கள் விடாமுயற்சியுடன் இருக்க வேண்டும், ஒருபோதும் கைவிடக்கூடாது.

உங்கள் தலையை மணலில் ஒட்டிக்கொள்வதை நீங்கள் உணரும் நாட்கள் இருக்கும் என்பது உண்மைதான். ஆனால் நீங்கள் மனம் தளரும்போது, நீங்கள் ஏன் தனிமையில் சென்றீர்கள் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் அடைந்த எல்லாவற்றையும் நினைவூட்டுங்கள். அடுத்த சிறந்த வெற்றி ஒரு மூலையில் இருக்கக்கூடும் என்பதால் அதை ஒட்டிக்கொள்க.

1.6. ஈடிபியின் கட்டங்கள்

எந்தவொரு முயற்சியிலும் வெற்றி என்பது தொலைநோக்கு பார்வை, அறிவு, புத்திசாலித்தனம், கடின உழைப்பு, உறுதிப்பாடு மற்றும் ஊக்குவிப்பாளரின் திறமையான மேலாண்மை போன்ற சில குணங்களைப் பொறுத்தது. சில நபர்கள் பிறப்பதன் மூலம் இந்த குணங்களைக் கொண்டுள்ளனர் ஒரு குறிப்பிட்ட குடும்பம், மற்றவர்கள் கல்வி, பயிற்சி மற்றும் அனுபவம் மூலம் அவற்றை சூழலில் இருந்து பெறுகிறார்கள். தொழில்முனைவு என்பது தானாகவே வெளிப்படுவதில்லை அல்லது வளரவில்லை. அதன் தோற்றமும் வளர்ச்சியும் பல்வேறு பொருளாதார மற்றும் பொருளாதாரமற்ற காரணிகளைப் பொறுத்தது. பொருளாதார காரணிகள் நிலம், உழைப்பு, மூலதனம், மூலப்பொருள் மற்றும் சந்தை ஆகியவற்றை உள்ளடக்கியது, பொருளாதாரமற்ற காரணிகளில் தொழில்முனைவோருக்கான சமூக சூழல் மற்றும் சமூக இயக்கம், நிலை மற்றும் மரியாதை ஆகியவற்றை அடைய வேண்டிய அவசியம் ஆகியவை அடங்கும். தொழில்முனைவோர் வளர்ச்சி என்பது உலகின் அனைத்து வளரும் மற்றும் வளர்ந்த பொருளாதாரங்களிலும் பெரும் முக்கியத்துவம் வாய்ந்த விஷயமாக மாறியுள்ளது. பல்வேறு தொழில்முனைவோர் மேம்பாட்டு திட்டங்களை மேற்கொள்வதன் மூலம் தொழில் முனைவோர் திறமைகளை வளர்க்க முடியும். ஒரு தனிநபர் தனது தொழில் முனைவோர் நோக்கத்தை வலுப்படுத்தவும், திறன்களையும் திறன்களையும் பெறவும் உதவும் வகையில் வடிவமைக்கப்பட்ட ஒரு திட்டமாக ஒரு ஈ.டி.பி வரையறுக்கப்படலாம், இதனால் அவர் தனது தொழில் முனைவோர் பாத்திரத்தை திறம்பட ஆற்ற முடியும். ஒரு ஈ.டி.பியின் உந்துதல் ஒரு நபரை தனது தொழில்முனைவோர் வாழ்க்கைக்குத் தயார்படுத்துவதும், வாய்ப்புகளை

குறிப்பு

உணர்ந்து கொள்ளும் திறனுள்ளவராக்குவதும், தனது சொந்த நிறுவனத்தை அமைப்பதற்காக அவற்றை வெற்றிகரமாக சுரண்டுவதும் ஆகும். இவ்வாறு, ஒரு பயிற்சி பெற்ற தொழில்முனைவோர் தொழில்துறை வளர்ச்சி பொருளாதார முன்னேற்றத்தின் ஊக்கியாக மாறுகிறார்.

செயல்முறைதொழில் முனைவோர் மேம்பாட்டு திட்டத்தின் (ஈடிபி) பின்வரும் வரிசையை உள்ளடக்கியது:

1. வருங்கால மற்றும் சரியான வேட்பாளர்களை அடையாளம் காணுதல்
2. அவர்களின் தொழில் முனைவோர் திறன்களைப் பயிற்றுவித்தல் மற்றும் வளர்ப்பது
3. ஒவ்வொரு தொழில்முனைவோருடனும் பொருத்தமான திட்டங்களை இணைத்தல்
4. அடிப்படை நிர்வாக, நிதி மற்றும் நிர்வாக திறன்களுடன் அவற்றை சித்தப்படுத்துதல்
5. துணிகரத்தை நிறுவுவதில் பின்தொடர்தல் ஆதரவை வழங்குதல் ஒரு ஈடிபி மூன்று கட்டங்களைக் கொண்டுள்ளது:

1. முன் பயிற்சி கட்டம்
2. பயிற்சி கட்டம்
3. பிந்தைய பயிற்சி கட்டம்
4. முன் பயிற்சி கட்டம்

இந்த கட்டம் தொடங்குவதற்கு தேவையான முன்னேற்பாடுகளை மேற்கொள்ளும் நோக்கம் கொண்டது ஒரு நிரல். இந்த கட்டத்தில் சேர்க்கப்பட்டுள்ள நடவடிக்கைகள்:

- (i) பயிற்சிக்கான உள்கட்டமைப்பை உருவாக்குதல்
- (ii) பயிற்சி பாடத்திட்டம் தயாரித்தல்
- (iii) பயிற்சிக்காக விருந்தினர் பீடத்துடன் இணைந்திருங்கள்
- (iv) பொருத்தமான தொழில்முனைவோரைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு தேவையான கருவிகள் மற்றும் நுட்பங்களைத் தேர்ந்தெடுப்பது
- (v) பயிற்சியாளர்களைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கான தேர்வுக் குழு அமைத்தல்

குறிப்பு

(vi) விளம்பர ஊடகங்களை ஏற்பாடு செய்தல் மற்றும் திட்டத்திற்காக பிரச்சாரம் செய்தல்

(vii) விண்ணப்ப படிவத்தை உருவாக்குதல்

(viii) கொடுக்கப்பட்ட சுற்றுச்சூழல் நிலைமைகளில் கிடைக்கும் வாய்ப்புகளின் முன் சாத்தியமான கணக்கெடுப்பு

(ix) சாத்தியமான தொழில்முனைவோரின் தேர்வு

(x) திட்டத்தின் தொடக்கத்திற்கான ஏற்பாடு

சாத்தியமான தொழில்முனைவோரின் அடையாளம் மற்றும் தேர்வு என்பது பயிற்சிக்கு முந்தைய கட்டத்தின் மிக முக்கியமான அம்சமாகும். பயிற்சியாளர்கள் சரியாக தேர்ந்தெடுக்கப்படாவிட்டால் முழு திட்டமும் தோல்வியடையும். ஏற்றுக்கொள்ள வேண்டிய தேர்வு நடைமுறை ஒலி தத்துவார்த்த பின்னணி மற்றும் நிபுணர்களால் நிர்வகிக்கப்படும் நிலையான சோதனைகளின் அடிப்படையில் இருக்க வேண்டும். பல நிறுவனங்கள், விஞ்ஞான நேர்காணல்களான கருப்பொருள் மதிப்பீட்டு சோதனை, தொழில் முனைவோர் சோதனை போன்றவற்றை நிர்வகிக்கின்றன, அவை தனிப்பட்ட நேர்காணல்களைத் தொடர்ந்து வருகின்றன. தவிர, குடும்ப பின்னணி, வயது, அளவு மற்றும் குடும்ப வகை, கல்வி மற்றும் வர்த்தகத்தில் முந்தைய அனுபவம் போன்ற சில சமூக தனிப்பட்ட பண்புகளும் சாத்தியமான தொழில்முனைவோரைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு கவனத்தில் கொள்ளப்பட வேண்டும். தொழில்முனைவோர் முறையாக தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டால், டிராப் அவுட்களுக்கான வாய்ப்புகள் குறைக்கப்பட்டு பயிற்சி பயனுள்ளதாக இருக்கும்.

பயிற்சி கட்டம்

இந்த கட்டத்தில், பயிற்சி திட்டம் ஒழுங்காக தொடங்கப்படுகிறதுபங்கேற்பாளர்களின் திறன்கள், அணுகுமுறைகள் மற்றும் நடத்தை ஆகியவற்றில் தேவையான மாற்றங்களைச் செய்ய. உளவியல் விளையாட்டுகள், சோதனைகள், இலக்கு அமைக்கும் பயிற்சிகள் மற்றும் ரோல் பிளே போன்ற உந்துதல் உள்ளீடுகள் இந்த நோக்கத்திற்காக பயன்படுத்தப்படுகின்றன. இந்த உள்ளீடுகளின் நோக்கம், பங்கேற்பாளர்கள் ஒரு சுய ஆய்வு செய்ய உதவுவதும், அவர்களின் சொந்த தொழில்முனைவோர் ஆளுமை மற்றும் நடத்தைகளைப் புரிந்துகொள்வதும், சுய கருத்து, மதிப்புகள் மற்றும் திறன்களில் மாற்றங்களைக் கொண்டுவருவதும், நேர்மறையான தொழில் முனைவோர் நடத்தைக்கு வழிவகுக்கும்.

பயிற்சி திட்டத்தின் பிற உள்ளீடுகள் பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்குகின்றன:

(i) உற்பத்திக்கு பொருத்தமான பொருட்களை அடையாளம் காண்பதில் திறன்களை வளர்ப்பது. திசந்தை ஆய்வுகள் மற்றும் ஆராய்ச்சிகளை நடத்தும் நுட்பங்கள் இந்த நோக்கத்திற்காக உள்ளடக்கப்பட்டுள்ளன.

(ii) ஒரு தொழிற்துறையை ஒழுங்கமைக்க, அரசாங்க கொள்கைகள் மற்றும் திட்டங்கள் குறித்த தகவல்கள் தொழில்முனைவோருக்கு உதவியாக இருக்கும். நிறுவன நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கையானது அமைக்க தேவையான நிதி மற்றும் நிதி அல்லாத உதவிகளை வழங்குகின்றனதொழில்கள் வரை. பங்கேற்பாளர்கள் டி.ஐ.சி, உள்ளூர் வங்கிகள் மற்றும் பிற நிதி நிறுவனங்கள் மற்றும் உபகரணங்கள், மூலப்பொருட்கள் போன்றவற்றைக் கையாளும் நிறுவனங்களுக்கு வெளிப்படுத்த வேண்டும். இந்த நிறுவனங்களுக்கு விண்ணப்பிக்கும் மற்றும் உதவி பெறும் நடைமுறைகளும் இந்த திட்டத்தின் ஒரு பகுதியாகும் .

(iii) தொழில்முனைவோர் தங்கள் நிறுவனத்தை நன்கு வளர்த்துக் கொள்ள முடியும் என்பதை உறுதிப்படுத்தும் வகையில் இந்த பயிற்சித் திட்டம் உருவாக்கப்பட்டுள்ளது. நிதி, சந்தைப்படுத்தல், உற்பத்தி, சரக்குக் கட்டுப்பாடு, தொழிலாளர் சட்டங்கள் மற்றும் வரிவிதிப்பு போன்ற நிர்வாகத்தின் பல்வேறு துறைகளில் உள்ள நுட்பங்களைப் பற்றிய ஆய்வு இதில் அடங்கும்.

(iv) தொழில்முனைவோரால் அடையாளம் காணப்பட்ட பொருட்களுடன் பொருந்தக்கூடிய அலகுகளுக்கு ஒரு தொழில்துறை வருகையும் பயிற்சித் திட்டத்தின் ஒரு பகுதியாகும். இது தொழில்முனைவோருக்கு இந்த செயல்முறைக்குத் தேவையான உற்பத்தி செயல்முறைகள் மற்றும் இயந்திரங்கள் குறித்த நடைமுறை அறிவைப் பெற உதவுகிறது.

பயிற்சி கட்டம் (பின்தொடர்)

இந்த கட்டத்தில் பயிற்சி கட்டத்தில் பெறப்பட்ட அறிவு மற்றும் திறன்களைப் பற்றி ஒரு ஆய்வு செய்யப்படுகிறது. எந்தவொரு ஈடிபியின் வெற்றிக்கும் பின்தொடர்தல் அவசியம். இறுதி

ஈடிபியின் நோக்கம் பங்கேற்பாளர்களை தங்கள் தொழில்களைத் தொடங்கத் தயாராக்குவதாகும். எனவே, இந்த கட்டம் தயாரிப்பையும் உள்ளடக்கியது திட்டத்தின் நோக்கம் எவ்வளவு தூரம் அடையப்பட்டுள்ளது என்பதற்கான மதிப்பீடு.

குறிப்பு

குறிப்பு

சில பின்தொடர்தல் செயல்பாட்டில் பொதுவான நடவடிக்கைகள் பின்வருமாறு.

- (i) தயாரித்தல் மற்றும் பராமரித்தல் ஒவ்வொரு பயிற்சியாளருக்கும் ஒரு தனி கோப்பு.
- (ii) ஒவ்வொரு பயிற்சியாளருக்கும் ஒரு அட்டையை பராமரிப்பது, அங்கு அவரது முன்னேற்றம் அவ்வப்போது பதிவு செய்யப்படுகிறது.
- (iii) ஒவ்வொரு பங்கேற்பாளருடனும் கடிதங்கள் மூலம் தொடர்பில் இருத்தல். தனிப்பட்ட வருகைகள் மூலம் தொழில்முனைவோருடன் தொடர்பு கொள்வது.
- (iv) பின்தொடர் கூட்டங்களை நடத்துதல் மற்றும் பராமரித்தல் நுணு இன் வெற்றியை உறுதிப்படுத்த ஒரு பின்தொடர் பதிவு.

ஒரு EDP இன் பொது பாடநெறி அமைப்பு

பங்கேற்பாளர்களின் பயிற்சித் தேவைகளுக்கு ஏற்ப, தற்போதுள்ள மற்றும் சாத்தியமான தொழில்முனைவோர் மற்றும் அப்பகுதியின் தொழில்துறை வாய்ப்புகளுக்கு ஏற்ப ஈடிபி பயிற்சி அமைக்கப்பட்டுள்ளது. பயிற்சி திட்டத்தின் காலம் நான்கு வாரங்கள், மற்றும் ஆறு தொகுதிகள் உள்ளன.

(a) அறிமுகம் தொழில்முனைவோருக்கு: இந்த தொகுதி பொது அறிவை உள்ளடக்கியது சிறிய அளவிலான தொழில்களை பாதிக்கும் காரணிகள், பொருளாதார வளர்ச்சியில் தொழில்முனைவோரின் பங்கு, தொழில் முனைவோர் நடத்தை மற்றும் கிடைக்கும் வசதிகள் குறித்து.

(b) உந்துதல் பயிற்சி: உந்துதல் பயிற்சி பங்கேற்பாளரின் சாதனை மற்றும் நம்பிக்கையின் அளவை அதிகரிப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டு, வணிகத்திற்கான சரியான அணுகுமுறையையும் நடத்தையையும் வளர்ப்பதை நோக்கமாகக் கொண்ட மூன்று நாள்-இன்-தொகுதி. வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோர் ஒரு வணிகத்தை அமைப்பதிலும் நடத்துவதிலும் தங்கள் அனுபவங்களைப் பற்றி பேச அழைக்கப்படுகிறார்கள்.

(c) நிர்வாகத்தின் அத்தியாவசியங்கள்: இந்த தொகுதி பங்கேற்பாளர்களுக்கு அடிப்படை மேலாண்மை மற்றும் தொழில்நுட்ப அறிவை வழங்குவதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது, இது அவர்களின் வணிக நிறுவனத்தை திறம்பட மற்றும் திறமையாக இயக்க உதவுகிறது. இது பின்வரும் பாடங்களைக் கொண்டுள்ளது:

- i. பொது மேலாண்மை

ii. சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை

iii. தயாரிப்பு நிர்வாகம்

iv. நிதி மேலாண்மை

(d) திட்ட சாத்தியக்கூறு ஆய்வின் அடிப்படைகள்:இந்த விகிதம் வழிகாட்டுதல்களை வழங்குகிறதுசந்தைப்படுத்தல், அமைப்பு, தொழில்நுட்ப, நிதி மற்றும் சமூக அம்சங்களைக் கருத்தில் கொண்டு திட்டத்தின் சாத்தியக்கூறுகளின் பயனுள்ள பகுப்பாய்வு குறித்து.

(e) வணிகத்தை ஒழுங்கமைத்தல்: இந்த தொகுதியின் நோக்கம், பங்கேற்பாளர்கள் தங்கள் வணிகத்தை இயக்கும் சூழலைப் பற்றி அறிந்து கொள்ள உதவுவதாகும். இது அரசாங்க ஊக்கத்தொகை, தொழில்துறை வாய்ப்புகள், கொள்கைகள், வணிகச் சட்டங்கள் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகள் போன்ற அம்சங்களை உள்ளடக்கியது.

(f) தாவர வருகை:பங்கேற்பாளர்களை உண்மையானவர்களுடன் பழக்கப்படுத்த தாவர வருகைகள் அவசியம்சிறு வணிகத்தில் வாழ்க்கை சூழ்நிலைகள். இதுபோன்ற பயணங்கள் பங்கேற்பாளர்களுக்கு ஒரு தொழில்முனைவோரின் நடத்தை, ஆளுமை, எண்ணங்கள் மற்றும் அவரது திட்டங்கள் மற்றும் திட்டங்கள் உள்ளிட்ட அபிலாஷைகளைப் பற்றி மேலும் அறிய வாய்ப்புகளை வழங்குகின்றன.

பயிற்சி முறைகுழு இயக்கவியல், விரிவுரை விவாதங்கள், வழக்கு ஆய்வுகள், திட்ட ஒதுக்கீட்டின் உண்மையான தயாரிப்பு மற்றும் பட்டறை பயிற்சி ஆகியவற்றின் கலவையாகும்.

பெண்கள் தொழில் வளர்ச்சி

பெண்கள்தொழில்முனைவு என்பது 1970 களின் பிற்பகுதியில் முக்கியத்துவம் வாய்ந்த ஒரு சமீபத்திய நிகழ்வு ஆகும். பெண்களின் வளர்ச்சிக்கு சாதகமான அரசாங்கக் கொள்கைகள், படித்த பெண்களின் மேம்பட்ட விகிதம், தொழில் முனைவோர் விழிப்புணர்வு மற்றும் புதிய வாய்ப்புகள் ஆகியவை அனைத்து வகையான தொழில்கள், பொருளாதார மற்றும் பிற பயனுள்ள நடவடிக்கைகளில் அதிகமான பெண்கள் தொழில்முனைவோராக இறங்குவதற்கான காரணங்களாகும்.

பெண்கள் தொழில் முனைவோர்இந்தியாவில் பப்பாட் மற்றும் ஊறுகாய் தயாரிப்பதில் இருந்து பொறியியல் மற்றும் மின்னணுவியல் துறையில் நீண்ட தூரம் வந்துள்ளது. இப்போதெல்லாம் நகரங்களில் உள்ள உயரடுக்கு பெண்கள் பாரம்பரியமற்ற துறைகளான ஆலோசனை, ஆடை ஏற்றுமதி, உள்துறை வடிவமைப்பு, ஜவுளி அச்சிடுதல், உணவு

குறிப்பு

குறிப்பு

பதப்படுத்துதல், ரசாயனங்கள், மருந்துகள் போன்றவற்றில் ஒரு அடையாளத்தை பதித்து வருகின்றனர்.

அங்குஇந்தியாவில் 3 லட்சம் பெண்கள் தொழில்முனைவோர் 1995-96ல் மொத்த தொழில்முனைவோர்களில் 11.2 சதவீதமாக உள்ளனர். சிறிய அளவிலான தொழில்களில் கிட்டத்தட்ட 8 சதவீதம் பெண்கள் தொழில்முனைவோர்களால் மட்டுமே நடத்தப்படுகின்றன. ஆறாவது பொருளாதார கணக்கெடுப்பின்படி, (2013-14) நிலவரப்படி, 8.05 மில்லியன் (சுமார் 80 லட்சம்) பெண்கள் தொழில்முனைவோர் உள்ளனர்.

இந்தியாவில் பெண் தொழில்முனைவோரை மூன்று பிரிவுகளாக வகைப்படுத்தலாம்:

நகரங்களில் வசிக்கும் பெண்கள் பொதுவாக போதுமான கல்வி மற்றும் தொழில்முறை தகுதிகளைக் கொண்டுள்ளனர். அத்தகைய பெண்கள் தொழில்முனைவோராக மாறலாம், மேலும் நடுத்தர மற்றும் பெரிய தொழில்துறை அலகுகள் மற்றும் பாரம்பரியமற்ற நிறுவனங்களில் ஈடுபட முடிகிறது. இந்த வகை தொழில்முனைவோர் வணிக நடவடிக்கைகளில் மட்டுப்படுத்தப்படவில்லை, ஆனால் மின்னணு, பொறியியல் மற்றும் சேவைகள் போன்ற துறைகளில் ஈடுபடுகிறார்கள். இந்த வகை தொழில்முனைவோருக்கு தொழில்முனைவோரின் சவாலான பாத்திரத்தை ஏற்றுக்கொள்வதற்கான உறுதியும், உந்துதலும், படைப்பாற்றலும், புதுமையும் உள்ளது.

i. இரண்டாவது வகை கொண்டுள்ளது கல்வி பெற்ற ஆனால் பயிற்சி இல்லாத நடுத்தர வர்க்க பெண்களின். பாரம்பரிய மற்றும் மாறிவரும் மதிப்புகளின் இழுப்பு மற்றும் உந்துதலால் இந்த பெண்கள் தொழில்முனைவோராக மாறிவிட்டனர். அவர்கள் பெரும்பாலும் கைவினைப்பொருட்கள் மற்றும் குடிசைத் தொழில்களில் ஈடுபட்டுள்ளனர் மற்றும் பின்னப்பட்ட ஆடைகள், ஆடைகள், பொம்மை மற்றும் பொம்மை தயாரித்தல் போன்ற குறைந்த மதிப்பு கூட்டப்பட்ட பொருட்களை உற்பத்தி செய்கிறார்கள்.

ii. . பெண் தொழில்முனைவோரின் அடுத்த மற்றும் கடைசி வகை குடும்ப சூழ்நிலைகள் காரணமாக அவர்கள் மீது பொறுப்பு செலுத்தப்படும்போது நிதி சிக்கல்களை எதிர்கொள்ள வணிக நிறுவனத்தை மேற்கொள்பவர்கள். இந்த பெண் தொழில்முனைவோர் கல்வியறிவற்றவர்கள், நிதி ரீதியாக பலவீனமானவர்கள் மற்றும் பெரும்பாலும் தோட்டக்கலை, மீன்வளம், நாற்றங்கால், கைத்தறி போன்ற குடும்ப வணிகத்தில் ஈடுபட்டுள்ளனர்.

இந்தியாவில் பெண்கள் தொழில்முனைவோருக்கு ஆதரவு மற்றும் நிதி உதவி

பயிற்சி மற்றும் நிதி மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் உதவிகளை வழங்குவதற்காக இந்தியாவில் பெண்களில் தொழில் முனைவோர் வளர பல நிறுவனங்கள் மற்றும் முகவர் நிறுவனங்கள் அமைக்கப்பட்டுள்ளன. பொதுத்துறை வங்கிகள் மற்றும் மாநில நிதி நிறுவனங்கள் பெண் தொழில்முனைவோருக்கு கடன்களை வழங்குகின்றன. பெண் தொழில்முனைவோரை வளர்ப்பதற்காக படித்த வேலையற்ற இளைஞர்களுக்கான சுய வேலைவாய்ப்பு மற்றும் மஹிலா கிராமோயோக் போன்ற திட்டங்கள் செயல்படுத்தப்படுகின்றன. மாவட்ட ஊரக வளர்ச்சியின் கீழ் உதவி பெண் தொழில்முனைவோருக்கு வழங்கப்படுகிறது. ஜவஹர் ரோஸ்கர் யோஜனா திட்டத்தின் கீழ், 75 சதவீத நிதி வங்கிகளாலும், 25 சதவீதம் மகளிர் நிதிக் கழகத்தாலும் வழங்கப்படுகிறது, இதில் 20 சதவீதம் பெண்கள் தொழில்முனைவோருக்கு மானியமாக வழங்கப்படுகிறது. பெண்களால் புதிய தொழில்துறை திட்டங்களை அமைப்பதற்கான பங்கு உதவிகளை வழங்குவதற்காக மஹிலா உத்யம் நிதி திட்டம் சிட்டிஜ அறிமுகப்படுத்தியது. பிரதமரின் ஒருங்கிணைந்த நகர்ப்புற வறுமை ஒழிப்பு திட்டத்தின் கீழ், பெண்கள் நிதிக் கழகம் 10 லட்சத்துக்கும் குறைவான அலகுகளை அமைக்க நிதி உதவி வழங்கியது. கிராமங்களில் பெண்கள் அமைக்கும் சுய உதவிக்குழுக்கள் வணிக வங்கிகளால் நிதியளிக்கப்படுகின்றன. சுய உதவிக்குழு என்பது ஒரே மாதிரியான பின்னணி மற்றும் ஆர்வமுள்ள கிராமப்புற ஏழைகளின் ஒரு குழு ஆகும், அவர்கள் பரஸ்பர நலனுக்காக சேமிப்பு மற்றும் கடன் நடவடிக்கைகள் மற்றும் பிற பொருளாதார நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளும் நோக்கத்துடன் தானாக முன்வந்து வருகிறார்கள்.

2020 ஆம் ஆண்டு நிலவரப்படி, திறன் மேம்பாடு மற்றும் தொழில்முனைவோர் அமைச்சின் முன்முயற்சிகள், பிரதமரின் வேலைவாய்ப்பு உருவாக்கம் திட்டம், நிட்டிஅயோக்கின் பெண்கள் தொழில்முனைவோர் தளம், மற்றும் கிராமப்புற சுய வேலைவாய்ப்பு மற்றும் பயிற்சி நிறுவனங்கள் மூலம் திறன் மேம்பாடு உள்ளிட்ட பெண்கள் தொழில்முனைவோரின் மேம்பாட்டிற்காக நாட்டில் பல்வேறு திட்டங்கள் செயல்பட்டு வருகின்றன. கிராம அபிவிருத்தி அமைச்சின் கீழ்.

ஸ்டீர் ஷாகி பேக்கேஜ் என்பது ஸ்டேட் பாங்க் ஆப் இந்தியா நடத்தும் ஒரு திட்டமாகும், இது பெண்கள் தொழில்முனைவோருக்கு குறைந்த மிதக்கும் வட்டி விகிதத்துடன் கடன்களுக்கான சலுகைகளை வழங்கும். சுய வேலைவாய்ப்பு, செயல் திட்டம் மற்றும் பல திட்டங்களில் கிராமப்புற இளைஞர்களுக்கு பயிற்சி அளிப்பது பெண்

குறிப்பு

குறிப்பு

தொழில்முனைவோருக்கு நிதி உதவி, தொழில்நுட்ப உதவி மற்றும் வழிகாட்டுதல்களை வழங்குகிறது.

இந்திய அரசு ஏற்பாடு செய்துள்ளதுபெண்களின் நலனுக்காக வர்த்தகம் தொடர்பான தொழில்முனைவோர் உதவி மற்றும் மேம்பாடு குறித்த பல பட்டறைகள்

தொழில் முனைவோர். கிராமப்புற மற்றும் அரை நகர்ப்புறங்களில் பெண்களை அதிகாரம் செய்ய அரசாங்கம் முயல்கிறது. தொழில் முனைவோர் திறன்களை மேம்படுத்துதல், அவர்கள் எதிர்கொள்ளும் பல்வேறு தடைகளை நீக்குதல் மற்றும் வர்த்தக ஆதரவு நெறிமுறைகளை வலுப்படுத்துவதன் மூலம் பகுதிகள்.

பெண்கள் தொழில்முனைவோரின் சங்கங்களின் கூட்டமைப்பு பெண் தொழில்முனைவோரை மேம்படுத்துவதில் ஈடுபட்டுள்ளது:

(a) அவர்களின் தயாரிப்புகளை சந்தைப்படுத்த சந்தைப்படுத்தல் உதவிகளை வழங்குதல்,

(b) அரசாங்க அதிகாரிகளுடன் பயனுள்ள தொடர்புகளை வழங்குதல், மற்றும்

(c) பதவி உயர்வுக்கு அவ்வப்போது பொருத்தமான வழிகாட்டுதல்களை உருவாக்குதல். பெண்கள் மத்தியில் தொழில் முனைவோர்.

தேசிய ஆராய்ச்சி மேம்பாட்டுக் கழகம் அமைத்துள்ளதுபுதிய தொழில்நுட்பத்தைப் பொறுத்தவரை பெண் தொழில்முனைவோருக்கு நிபுணத்துவம் மற்றும் வளங்களை வழங்க பல தொழில்நுட்ப ஆர்ப்பாட்டம்-பயிற்சி மையங்களை உருவாக்குதல்.

இளம் தொழில்முனைவோரின் தேசிய கூட்டணி, தொழில்முனைவோர் மற்றும் சிறு வணிக மேம்பாட்டுக்கான தேசிய நிறுவனம், தேசிய சிறு வணிக விரிவாக்க பயிற்சி நிறுவனம் மற்றும் இந்திய சிறு தொழில்கள் மேம்பாட்டு வங்கி ஆகியவை இந்திய தொழில்முனைவோருக்கு உதவி வழங்கும் பிற முகவர்.

பெண்கள் தொழில்முனைவோர் எதிர்கொள்ளும் பிரச்சினைகள்

இந்தியாவில் பெண் தொழில்முனைவோர் எதிர்கொள்ளும் பிரச்சினைகள் மகத்தானவை, சிக்கலானவை. ஆண்கள் தொழில்முனைவோரை விட அவர்கள் மிகவும் கடுமையான பிரச்சினைகளை எதிர்கொள்கின்றனர். அவற்றில் சில:

1. சுதந்திரம் இல்லை: பெண்கள் இந்தியாவில் சுதந்திரம் மற்றும் அதிகாரம் போன்ற வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோருக்கு தேவையான

அடிப்படை பொருட்கள் இல்லை. அவர்கள் வாழ்க்கையின் அனைத்து துறைகளிலும் ஆண்களுக்கு அடிபணிந்தவர்களாக கருதப்படுகிறார்கள்.

2. கல்வியறிவின் குறைந்த வீதம்: குறைந்த கல்வியறிவு அளவு பெண்களை சுமப்பதில் தடையாக இருக்கிறது. தொழில்முனைவோராக அவர்களின் செயல்பாடுகளை வெளிப்படுத்துங்கள். கல்வி மற்றும் பற்றாக்குறை என்பது தொழில்நுட்ப மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் சிக்கல்களைப் புரிந்துகொள்வதில் ஒரு ஊனமுற்றதாகும்.

3. சமூக அணுகுமுறை: மூப்பர்களின் அதிகப்படியான இருப்பு இளம் பெண்கள் துணிச்சலைத் தடுக்கிறது. அவர்களின் இயக்கம் சுற்றி வெளியே மற்றும் மிகவும் கடுமையான எல்லைகள் வரையப்படுகின்றன, பெண்கள் பயிற்சியிலிருந்து விலகி, கிராமப்புறங்களில் திறன்களைப் பெறுகிறார்கள்.

4. குறைந்த ஆபத்து தாங்கும் திறன்: பெண்களின் உளவியல் நிலை அதிக ஆபத்துக்களைத் தாங்க அனுமதிக்காது, இது ஒரு முக்கியமான காரணியாகும் மற்றும் ஒரு நிறுவனத்தை நடத்துவதில் தவிர்க்க முடியாதது.

5. நிதி தடைகள்: பெண்களால் நடத்தப்படும் ஒரு நிறுவனத்தில் நிதி இன்னும் உள்ளது ஒரு சவால், ஏனெனில் அவர்கள் உறுதியான பாதுகாப்பை வழங்க இயலாது. மிகச் சில பெண்களுக்கு அவர்களின் பெயரில் சொத்து உள்ளது. பெண்கள் தொழில்முனைவோருக்கு நிதி வழங்கும்போது வங்கிகளும் எதிர்மறையான அணுகுமுறையை எடுக்கின்றன. இதன் விளைவாக அவர்கள் தங்கள் சொந்த நிதி மற்றும் குடும்பத்தினர் மற்றும் நண்பர்களிடமிருந்து கடன்களை நம்பியிருக்கிறார்கள், இது நிறுவனத்தை நிர்வகிக்க போதுமானதாக இல்லை.

பல பொறுப்புகள்: பெண் தனது குடும்பம், அமைப்பு மற்றும் சமூகம் குறித்த தனது பொறுப்புகளைச் செய்ய வேண்டும். இதன் விளைவாக வீடு மற்றும் வேலைக்கு இடையே கடுமையான மோதல் உருவாகிறது, இதன் விளைவாக அதிக மன அழுத்த நிலைகள் அவளது வெற்றி, சுதந்திரம் மற்றும் முன்னேற்றத்தைத் தடுக்கின்றன.

6. சந்தைப்படுத்தல் சிக்கல்கள்: சந்தைப்படுத்தல் கடுமையான போட்டி, சேமிப்பு வசதிகள் இல்லாதது மற்றும் சந்தை தேவைகளுடன் தங்கள் தயாரிப்புகளை ஒத்திசைக்கத் தவறியதால் பெண்கள் தொழில்முனைவோர் எதிர்கொள்ளும் ஒரு கடுமையான சிக்கல்.

7. வரையறுக்கப்பட்ட இயக்கம்: பெண்கள் வணிக காரணங்களுக்காக ஒரு இடத்திலிருந்து இன்னொரு இடத்திற்கு பயணிக்க இயலாமையால் தொழில் முனைவோர் பெரும்பாலும் தடையாக உள்ளனர். மேலும், உரிமம் வழங்கும் அதிகாரிகள், தொழிலாளர் அதிகாரிகள், விற்பனை வரி அதிகாரிகள் போன்ற அரசாங்க

குறிப்பு

குறிப்பு

அதிகாரிகளின் அவமானகரமான அணுகுமுறை பெண்களின் வாழ்க்கையை மோசமாக ஆக்குகிறது மற்றும் சில சந்தர்ப்பங்களில் தொழிலை விட்டு வெளியேற அவர்களை கட்டாயப்படுத்துகிறது.

பெண்கள் சங்கத்தின் சுய வேலைவாய்ப்பு

சுயதொழில் மகளிர் சங்கம் (ஞநறுயு)1972 இல் பதிவு செய்யப்பட்ட ஒரு தொழிற்சங்கம். இது ஏழை, சுயதொழில் செய்யும் பெண் தொழிலாளர்களின் அமைப்பு. இவர்கள் தங்கள் சொந்த உழைப்பு அல்லது சிறு தொழில்கள் மூலம் வாழ்க்கை சம்பாதிக்கும் பெண்கள். ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட துறையில் உள்ள தொழிலாளர்கள் போன்ற நலன்புரி சலுகைகளுடன் அவர்கள் வழக்கமான சம்பள வேலைவாய்ப்பைப் பெறுவதில்லை. அவர்கள் நம் நாட்டின் பாதுகாப்பற்ற தொழிலாளர் சக்தி. தொழிலாளர் சக்தியில் 93% பேர், இவர்கள் அமைப்புசாரா துறையின் தொழிலாளர்கள். இந்தியாவில் பெண் தொழிலாளர் படையில், 94% க்கும் அதிகமானோர் அமைப்புசாரா துறையில் உள்ளனர். இருப்பினும் அவர்களின் பணி கணக்கிடப்படவில்லை, எனவே கண்ணுக்கு தெரியாததாகவே உள்ளது. உண்மையில், பெண் தொழிலாளர்கள் கணக்கிடப்படாதவர்களாகவும், கணக்கிடப்படாதவர்களாகவும், கண்ணுக்குத் தெரியாதவர்களாகவும் இருக்கிறார்கள்.

SEWA இன் முக்கிய குறிக்கோள்கள் பெண் தொழிலாளர்களை முழு வேலைவாய்ப்புக்காக ஒழுங்கமைப்பதாகும். முழு வேலைவாய்ப்பு என்பது தொழிலாளர்கள் வேலை பாதுகாப்பு, வருமான பாதுகாப்பு, உணவு பாதுகாப்பு மற்றும் சமூக பாதுகாப்பு (குறைந்தபட்சம் சுகாதார பராமரிப்பு, குழந்தை பராமரிப்பு மற்றும் தங்குமிடம்) பெறும் வேலைவாய்ப்பு. ஒவ்வொரு குடும்பமும் முழு வேலைவாய்ப்பைப் பெறுவதை உறுதிசெய்ய ஞநறுயு பெண்களை ஏற்பாடு செய்கிறது. தன்னம்பிக்கை மூலம் பெண்கள் பொருளாதார ரீதியாகவும், முடிவெடுக்கும் திறனைப் பொறுத்தவரையிலும் தனித்தனியாகவும் கூட்டாகவும் தன்னாட்சி மற்றும் தன்னம்பிக்கை கொண்டவர்களாக இருக்க வேண்டும் என்பதாகும்.

SEWA ஏற்பாடு செய்கிறதுதொழிலாளர்கள் போராட்டம் மற்றும் வளர்ச்சியின் மூலோபாயத்தின் மூலம் முழு வேலைவாய்ப்பு மற்றும் தன்னம்பிக்கை என்ற இலக்குகளை அடைய. சமூகம் மற்றும் பொருளாதாரம் அவர்கள் மீது சுமத்தியுள்ள பல தடைகள் மற்றும் வரம்புகளுக்கு எதிரானது இந்த போராட்டம், அதே நேரத்தில் வளர்ச்சி நடவடிக்கைகள் பெண்களின் பேரம் பேசும் சக்தியை வலுப்படுத்தி அவர்களுக்கு புதிய மாற்று வழிகளை வழங்குகின்றன. நடைமுறையில், தொழிற்சங்க மற்றும் கூட்டுறவு நிறுவனங்களின் கூட்டு நடவடிக்கை மூலம் மூலோபாயம் மேற்கொள்ளப்படுகிறது. சமூக மாற்றத்திற்கான ஏற்பாட்டில் ஞநறுயு களின் ஏழை, சுயதொழில் உறுப்பினர்களுக்கு வழிகாட்டும் சக்தியாக காந்திய சிந்தனை உள்ளது. அவர்கள் சத்யா

(உண்மை), அஹிம்சா (அகிம்சை), சர்வதர்மம் (அனைத்து நம்பிக்கைகளையும், அனைத்து மக்களையும் ஒருங்கிணைத்தல்) மற்றும் காதி (உள்ளூர் வேலைவாய்ப்பு மற்றும் தன்னம்பிக்கை பரப்புதல்) கொள்கைகளைப் பின்பற்றுகிறார்கள்.

சேவா ஒரு அமைப்பு மற்றும் ஒரு இயக்கம். ஞநுறுயு இயக்கம் மூன்று இயக்கங்களின் சங்கம் அல்லது சங்கமமாக இருப்பதன் மூலம் மேம்படுத்தப்படுகிறது:

உழைப்பு. இயக்கம், கூட்டுறவு இயக்கம் மற்றும் பெண்கள் இயக்கம். ஆனால் அதுவும் கூடசயதொழில் செய்பவர்களின் இயக்கம்: தலைவர்களாக பெண்களுடன் தங்கள் சொந்த, வீட்டில் வளர்க்கப்பட்ட இயக்கம். தங்கள் சொந்த இயக்கத்தின் மூலம் பெண்கள் வலுவாகவும், புலப்படும். அவர்களின் மிகப்பெரிய பொருளாதார மற்றும் சமூக பங்களிப்புகள் அங்கீகரிக்கப்படுகின்றன. உலகமயமாக்கல், தாராளமயமாக்கல் மற்றும் பிற பொருளாதார மாற்றங்களுடன், புதிய வாய்ப்புகள் மற்றும் சில பாரம்பரிய வேலைவாய்ப்புகளுக்கு அச்சுறுத்தல்கள் உள்ளன.

1.8. கிராமப்புற தொழில்முனைவோரின் வளர்ச்சி

கிராமப்புற தொழில்முனைவு என்பது குறிக்கிறது கிராமப்புறங்களை அடிப்படையாகக் கொண்ட தொழில்முனைவோர் வகைக்கு. உங்களுக்கு நன்கு தெரியும், இந்திய மக்கள்தொகையில் சுமார் 65 சதவீதம் பேர் கிராமப்புறங்களில் வசிக்கின்றனர், எனவே அவர்கள் நாட்டின் மக்கள் தொகையில் பாதிக்கும் மேற்பட்டவர்கள். எந்தவொரு தேசத்தின் வளர்ச்சியையும் பொறுத்தவரை, அதன் மக்கள் தொகை அதிகாரம் பெறுவது முக்கியம், அதற்கான சிறந்த வழிகளில் ஒன்று வேலைவாய்ப்பு மூலம். முடிவெடுக்கும் சுதந்திரம் மற்றும் புதுமைகளை கலவையில் கொண்டுவருவதன் மூலம் தொழில்முனைவு இந்த முயற்சியை ஒரு படி மேலே செல்கிறது.

கிராமப்புற தொழில்முனைவு என்பது தனிப்பட்ட தொழில்முனைவோர், குழு தொழில்முனைவோர், கிளஸ்டர் மற்றும் கூட்டுறவு தொழில்முனைவோர் உட்பட பல வகைகளாக இருக்கலாம். கிராமப்புற தொழில்முனைவோருடன் தொடர்புடைய கிராமப்புற தொழில்கள் வேளாண் தொழில்கள், வன அடிப்படையிலான தொழில்கள், கனிம அடிப்படையிலான, கைவினைப்பொருட்கள், ஜவுளி, சேவைகள் போன்ற பல்வேறு வகைகளாகும்.

குறிப்பு

குறிப்பு

கிராமப்புற தொழில்முனைவோரின் வளர்ச்சி முக்கியமானது:

- இது வறுமை மற்றும் வேலையின்மை ஆகியவற்றைக் குறைக்க உதவுகிறது.
- இது வாழ்க்கைத் தரத்தை மேம்படுத்த உதவுகிறது.
- இது தன்னம்பிக்கையை ஊக்குவிக்கிறது.
- இது வைத்திருக்க உதவுகிறது இடம்பெயர்வு குறித்த தாவல்.
- செல்வம் மற்றும் வளங்களை சிறப்பாக விநியோகிக்க இது பயனுள்ளதாக இருக்கும்.
- இது பிராந்திய ஏற்றத்தாழ்வுகளைக் குறைக்க உதவுகிறது.
- இது பரவலாக்கப்பட்ட தொழில்துறை வளர்ச்சியை மேம்படுத்த உதவுகிறது.

கிராமப்புற தொழில்முனைவோரின் வளர்ச்சி தேவை:

- மென்மையான சேனல்கள் மற்றும் நிதி மற்றும் கடன் கிடைக்கும்.
- மூலப்பொருள் கிடைப்பதை வலுப்படுத்துதல்.
- சிறந்த உள்கட்டமைப்பு ஆதரவு.
- கல்வி மற்றும் பயிற்சியின் அளவு அதிகரித்தது.
- முக்கியமான மற்றும் பொருத்தமான தகவல்களுக்கான அணுகல்.
- அரசு சாரா நிறுவனங்களை வலுப்படுத்துதல்.

கிராமப்புற தொழில்முனைவோரின் மேம்பாட்டிற்காக பல அரசு திட்டங்கள் இயங்குகின்றன:

ஆஸ்பியர் - புதுமை, கிராமப்புற தொழில்கள் மற்றும் தொழில்முனைவோரை மேம்படுத்துவதற்கான ஒரு திட்டம்: தொழில்நுட்ப மையங்களின் வலையமைப்பை அமைப்பதற்கும், தொழில்முனைவோர் திறனை அதிகரிப்பதற்காக அடைகாக்கும் மையங்களை அமைப்பதற்கும், வேளாண் துறையில் புதுமைகளுக்கான தொடக்கங்களை ஊக்குவிப்பதற்கும் இது தொடங்கப்பட்டது.

- மைக்ரோ மற்றும் சிறு நிறுவனங்களுக்கான கடன் உத்தரவாத திட்டம் (சிஜிடிஎம்எஸ்இ)
- பிரதமரின் வேலைவாய்ப்பு உருவாக்கும் திட்டம் (ஆநுபீ)
- பாரம்பரிய தொழில்களின் மீளூருவாக்கம் செய்வதற்கான நிதி திட்டம் (ளருருசுவுஜ)
- ஸ்வரோஜ்கர்கடன் அட்டை
- ஸ்டார்ட்-அப் கிராம தொழில் முனைவோர் திட்டம் (எஸ்.வி.இ.பி.) நிதி உதவி மற்றும் பயிற்சியுடன் சுய வேலை வாய்ப்புகளை வழங்குவதில் கவனம் செலுத்துகிறது

நிறுவனங்களை மேம்படுத்துவதற்காக உள்ளூர் சமூக உறுப்பினர்களை உருவாக்கும் போது வணிக மேலாண்மை மற்றும் மென்மையான திறன்களில்.

குறிப்பு

1.9. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. தொழில்முனைவு என்பது கருத்துக்களை பொருளாதார வாய்ப்புகளாக மாற்றுகிறது. இது தொழில்முனைவோரின் முக்கிய அம்சமாகும்.
2. தொழில்முனைவோரின் மிக முக்கியமான பண்புகளில் புதுமை ஒன்றாகும் இது ஒரு நல்ல தொழில்முனைவோரை மோசமானவரிடமிருந்து பிரிக்க உதவுகிறது.
3. ஒரு தொழில்முனைவோர் முடிவெடுப்பவர் பின்வரும் பொறுப்புகளை நிறைவேற்றுகிறார்:
 - a. வணிக நிறுவனங்களின் நோக்கத்தை தீர்மானித்தல்
 - b. புதிய உபகரணங்கள் மற்றும் உள்கட்டமைப்புகளை வாங்குதல்
 - c. மேம்பட்ட தொழில்நுட்பத்தை அறிமுகப்படுத்துகிறது தயாரிப்பு தரத்தை மேம்படுத்த
 - d. தயாரிப்புக்கான சந்தை வளரும்
4. ஒரு ஆலோசகரின் ஆளுமை வகைகளைக் கொண்ட தொழில்முனைவோர் தாராளமான, ஆர்ப்பாட்டமான, மக்களை மகிழ்விக்கும் மற்றும் சொந்தமானவர்கள். அவர்கள் மற்றவர்களின் தேவைகளுக்கு மிகவும் உணர்திறன் உடையவர்கள், வாடிக்கையாளர் ராஜா என்று நம்புகிறார்கள், மேலும் தங்கள் வாடிக்கையாளர்களைப் பிரியப்படுத்த எல்லாவற்றையும் செய்வார்கள்.
5. சேலஞ்சர்களின் எதிர்மறை பண்பு என்னவென்றால், அவர்கள் சொந்தமாக வேலை செய்ய விரும்புகிறார்கள், பிடிக்கவில்லை தலைமை பகிர்ந்து கொள்ள.
6. வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோர் ஒழுக்கமாகவும், நம்பிக்கையுடனும், திறந்த மனதுடனும், போட்டி, ஆக்கபூர்வமான, உறுதியான மற்றும் உணர்ச்சிவசப்பட்டவராக இருக்க வேண்டும். அவர் நல்ல தகவல் தொடர்பு திறன் மற்றும் வலுவான பணி நெறிமுறைகளையும் கொண்டிருக்க வேண்டும்.
7. தொழில்முனைவோருக்கு வலுவான தகவல்தொடர்பு திறன் இருக்க வேண்டும், ஏனெனில் இது சரியான செய்தியை தெரிவிக்க உதவுவது மட்டுமல்லாமல் ஊழியர்களை ஊக்குவிக்கிறது மற்றும்

குறிப்பு

உருவாக்குகிறதுவணிகத்தின் ஒட்டுமொத்த வளர்ச்சிக்கு உகந்த ஒரு நேர்மறையான சூழ்நிலை.

8. எடிபியைப் பொறுத்தவரை, சாத்தியமான தொழில்முனைவோர் அவர்களின் தத்துவார்த்த பின்னணி மற்றும் நிபுணர்களால் நிர்வகிக்கப்படும் நிலையான சோதனைகளின் அடிப்படையில் தேர்ந்தெடுக்கப்படுகிறார்கள். பல நிறுவனங்கள்புகழ்பெற்றவர்கள் விஞ்ஞான சோதனைகளான கருப்பொருள் பாராட்டு சோதனை, தொழில் முனைவோர் சோதனை போன்றவற்றை நிர்வகிக்கின்றனர், அவை தனிப்பட்ட நேர்காணல்களால் பின்பற்றப்படுகின்றன. தவிர, குடும்ப பின்னணி, வயது, அளவு மற்றும் குடும்ப வகை, கல்வி மற்றும் வர்த்தகத்தில் முந்தைய அனுபவம் போன்ற சில சமூக தனிப்பட்ட பண்புகளும் சாத்தியமான தொழில்முனைவோரைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு கவனத்தில் கொள்ளப்படுகின்றன.

9. EDP இன் இறுதி நோக்கம்பங்கேற்பாளர்கள் தங்கள் தொழில்களைத் தொடங்க தயாராக இருக்க வேண்டும்.

10. ஈடிபி பயிற்சியின் காலம் நான்கு வாரங்கள், மற்றும் ஆறு தொகுதிகள் உள்ளன.

11. ஷாகி பேக்கேஜ் என்பது ஸ்டேட் பாங்க் ஆப் இந்தியா நடத்தும் ஒரு திட்டமாகும், இது குறைந்த மிதக்கும் வட்டி விகிதத்துடன் கடனுக்கான சலுகைகளை வழங்குகிறது.

12. இந்தியாவில் பெண் தொழில்முனைவோர் எதிர்கொள்ளும் பிரச்சினைகள்பின்வருமாறு:

a. சுதந்திரம் இல்லை: சுதந்திரம் மற்றும் அதிகாரம் போன்ற ஒரு வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோருக்கு தேவையான அடிப்படை பொருட்கள் இந்தியாவில் பெண்களுக்கு இல்லை. அவர்கள் வாழ்க்கையின் அனைத்து துறைகளிலும் ஆண்களுக்கு அடிபணிந்தவர்களாக கருதப்படுகிறார்கள்.

b. கல்வியறிவின் குறைந்த வீதம்: குறைந்த கல்வியறிவு நிலைகள் பெண்களை தொழில்முனைவோராக தங்கள் செயல்பாடுகளைச் செய்யத் தடுக்கின்றன. கல்வி பற்றாக்குறைதொழில்நுட்ப மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் சிக்கல்களைப் புரிந்துகொள்வதில் ஒரு ஊனமுற்றோர்.

c. SEWA நிறுவப்பட்டது1972 இல்

1.10. சுருக்கம்

a. “தொழில்முனைவோர்“ என்ற சொல் பெரும்பாலும் “தொழில்முனைவோர்“ உடன் மாற்றாக பயன்படுத்தப்படுகிறது. ஆனால்

கருத்தியல் ரீதியாக அவை வேறுபட்டவை. ஒரு தொழில்முனைவோர் ஒரு தனிநபர், அதேசமயம்நிறுவனத்தைத் தொடங்குவதற்கான நடவடிக்கைகள் கூட்டாக குறிப்பிடப்படுகின்றன

b. தொழில் முனைவோர்.

i. தொழில்முனைவு என்பது கருத்துக்களை பொருளாதார வாய்ப்புகளாக மாற்றுகிறது. அதுதான் தொழில்முனைவோரின் முக்கிய அம்சம்.

ii. தொழில்முனைவு என்பது முடிவெடுப்பது, இடர் எடுப்பது, திறமையான மேலாண்மை, புதுமை மற்றும் பல்வேறு திறன்களை உள்ளடக்கியது.

iii. அமைப்பதில்ஒரு நிறுவனத்தை உருவாக்கி, ஒரு தொழில்முனைவோர் பல பணிகள் மற்றும் பல விஷயங்களில் ஈடுபட வேண்டும், தொழில்முனைவோர் வாய்ப்பை அடையாளம் காண்பது முதல் வளங்களை ஒழுங்கமைப்பது வரை அனைத்து வணிக செயல்பாடுகளையும் மேற்பார்வை செய்வது வரை.

iv. ஒரு தொழில்முனைவோர் ஒரு வாய்ப்பை அங்கீகரிக்கிறார், யோசனைகளுக்கு வடிவங்களை அளிக்கிறார், திறனை மதிப்பிடுகிறார், வளங்களை ஒருங்கிணைக்கிறார், தொகுப்புகள்ஒரு நிறுவனத்தை உருவாக்கி அதை மேற்பார்வை செய்கிறது.

v. ஒவ்வொரு தொழில்முனைவோருக்கும் ஒரே திறன்களும் ஆளுமையும் இல்லைதொழில் முனைவோர் வகை ஒன்பது வகைகளில் வைக்கப்பட்டுள்ளது. இந்த ஒன்பது முக்கிய ஆளுமை வகைகள் பிரபலமான என்னியாகிராமின் கட்டமைப்பை அடிப்படையாகக் கொண்டவை (9-

c. புள்ளி வட்டம்) தனிநபர்கள், நிறுவனங்கள் மற்றும் கலாச்சாரங்களின் நடத்தை உத்திகளைப் புரிந்துகொள்ள, பகுப்பாய்வு செய்ய மற்றும் செல்வாக்கு செலுத்தப் பயன்படுகிறது.

i. தொழில்முனைவோரின் ஒன்பது ஆளுமை வகைகள் மேம்பாட்டாளர், ஆலோசகர், நிகழ்த்துபவர், கலைஞர், தொலைநோக்கு, ஆய்வாளர், .:பயர்பால், சேலஞ்சர் மற்றும் ஹீலர்.

ii. தொழில்முனைவு என்பது தொடங்குவது மட்டுமல்லஒரு வணிகம் அல்லது அதில் இருந்து லாபம் ஈட்டுதல். இது ஒரு பெருநிறுவன மனநிலையைக் கொண்டிருப்பது பற்றியும், வணிகத் துறையில் பன்முகத்தன்மையைக் கொண்டுவரும் அணுகுமுறையையும் தன்மையையும் பின்பற்றுவதாகும். தொழில் முனைவோர்

குறிப்பு

குறிப்பு

d. ஒழுக்கமான, இலக்கு சார்ந்த, நம்பிக்கையான, திறந்த மனதுடைய, சுய தொடக்கக்காரர்கள்.

i. வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோர் ஒழுக்கமாகவும், நம்பிக்கையுடனும், திறந்த மனதுடனும், போட்டி, ஆக்கபூர்வமான, உறுதியான மற்றும் உணர்ச்சிவசப்பட்டவராக இருக்க வேண்டும். அவர் நல்ல தகவல் தொடர்பு திறன் மற்றும் வலுவான பணி நெறிமுறைகளையும் கொண்டிருக்க வேண்டும்.

ii. EDP இன் செயல்முறை பின்வரும் வரிசையை உள்ளடக்கியது:

2. வருங்கால மற்றும் சரியான வேட்பாளர்களை அடையாளம் காணுதல்

3. அவர்களின் தொழில் முனைவோர் திறன்களைப் பயிற்றுவித்தல் மற்றும் வளர்ப்பது

4. ஒவ்வொரு தொழில்முனைவோருடனும் பொருத்தமான திட்டங்களை இணைத்தல்

5. அடிப்படை நிர்வாக, நிதி மற்றும் நிர்வாக திறன்களுடன் அவற்றை சித்தப்படுத்துதல்

6. துணிகரத்தை நிறுவுவதில் பின்தொடர்தல் ஆதரவை வழங்குதல்

ii. ஒரு ஈடிபி மூன்று கட்டங்களைக் கொண்டுள்ளது:

7. முன் பயிற்சி கட்டம்

8. பயிற்சி கட்டம்

9. பிந்தைய பயிற்சி கட்டம்

iii. பயிற்சிக்கு முந்தைய கட்டம் தேவையான முன்னேற்பாடுகளை மேற்கொள்ளும் நோக்கம் கொண்டது ஒரு திட்டத்தைத் தொடங்கவும். சாத்தியமான தொழில்முனைவோரின் அடையாளம் மற்றும் தேர்வு என்பது பயிற்சிக்கு முந்தைய கட்டத்தின் மிக முக்கியமான அம்சமாகும். தி

a. ஏற்றுக்கொள்ள வேண்டிய தேர்வு நடைமுறை ஒலி தத்துவார்த்த பின்னணி மற்றும் நிபுணர்களால் நிர்வகிக்கப்படும் நிலையான சோதனைகளின் அடிப்படையில் இருக்க வேண்டும்.

b இல்பயிற்சி கட்டம், பங்கேற்பாளர்களின் திறன்கள், அணுகுமுறைகள் மற்றும் நடத்தை ஆகியவற்றில் தேவையான மாற்றங்களைச் செய்வதற்காக இந்த திட்டம் தொடங்கப்படுகிறது.

உளவியல் விளையாட்டுகள், சோதனைகள், குறிக்கோள் போன்ற இயக்க உள்ளீடுகள்

c. இந்த நோக்கத்திற்காக அமைத்தல் பயிற்சிகள் மற்றும் ரோல் பிளே ஆகியவை பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

d. பிந்தைய பயிற்சி கட்டத்தின் போது, பயிற்சி கட்டத்தில் பெறப்பட்ட அறிவு மற்றும் திறன்களைப் பற்றி ஒரு ஆய்வு செய்யப்படுகிறது. எந்தவொரு ஈடிபியின் வெற்றிக்கும் பின்தொடர்தல் அவசியம்.

e. ஈடிபி பயிற்சி அமைக்கப்பட்டுள்ளதுபங்கேற்பாளர்களின் பயிற்சித் தேவைகளுக்கு ஏற்ப, தற்போதுள்ள மற்றும் சாத்தியமான தொழில்முனைவோர் மற்றும் அப்பகுதியின் தொழில்துறை வாய்ப்புகள். பயிற்சி திட்டத்தின் காலம் நான்கு வாரங்கள், மற்றும் ஆறு தொகுதிகள் உள்ளன. பயிற்சி முறை என்பது குழு இயக்கவியல், விரிவுரை விவாதங்கள், வழக்கு ஆய்வுகள், திட்ட ஒதுக்கீட்டின் உண்மையான தயாரிப்பு மற்றும் பட்டறை உடற்பயிற்சி ஆகியவற்றின் கலவையாகும்.

10. பெண்கள் தொழில் முனைவோர் 1970 களின் பிற்பகுதியில் முக்கியத்துவம் வாய்ந்த ஒரு சமீபத்திய நிகழ்வு ஆகும். பெண்களின் வளர்ச்சிக்கு சாதகமான அரசாங்கக் கொள்கைகள், படித்த பெண்களின் மேம்பட்ட விகிதம், தொழில் முனைவோர் விழிப்புணர்வு மற்றும் புதிய வாய்ப்புகள் ஆகியவை அனைத்து வகையான தொழில்கள், பொருளாதார மற்றும் பிற பயனுள்ள நடவடிக்கைகளில் அதிகமான பெண்கள் தொழில்முனைவோராக இறங்குவதற்கான காரணங்களாகும்.

11. தொழில்முனைவோர் இன்ஷிமினின் இந்தியாவை மேம்படுத்துவதற்காக பல நிறுவனங்கள் மற்றும் முகவர் நிறுவனங்கள் அமைக்கப்பட்டுள்ளன. நிதி மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் உதவி. பொதுத்துறை வங்கிகள் மற்றும் மாநில நிதி நிறுவனங்கள் பெண் தொழில்முனைவோருக்கு கடன்களை வழங்குகின்றன. பெண் தொழில்முனைவோரை வளர்ப்பதற்காக படித்த வேலையற்ற இளைஞர்களுக்கான சுய வேலைவாய்ப்பு மற்றும் மஹிலா கிராமோடியோக் போன்ற திட்டங்கள் செயல்படுத்தப்படுகின்றன.

12. இந்தியாவில் பெண் தொழில்முனைவோர் எதிர்கொள்ளும் பிரச்சினைகள் மகத்தானவை, சிக்கலானவை. ஆண்கள் தொழில்முனைவோரை விட அவர்கள் மிகவும் கடுமையான பிரச்சினைகளை எதிர்கொள்கின்றனர். அவற்றில் சில சுதந்திரமின்மை, குறைந்த கல்வியறிவு விகிதம், நிதிக் கட்டுப்பாடுகள், சந்தைப்படுத்தல் சிக்கல்கள் மற்றும் வரையறுக்கப்பட்ட இயக்கம்.

13. சுயதொழில் மகளிர் சங்கம் (ஞுநுயு) 1972 இல் பதிவு செய்யப்பட்ட ஒரு தொழிற்சங்கம். இது ஏழை, சுயதொழில் செய்யும்

குறிப்பு

குறிப்பு

பெண் தொழிலாளர்களின் அமைப்பு. இவர்கள் தங்கள் சொந்த உழைப்பு அல்லது சிறு தொழில்கள் மூலம் வாழ்க்கை சம்பாதிக்கும் பெண்கள். ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட துறையில் உள்ள தொழிலாளர்கள் போன்ற நலன்புரி சலுகைகளுடன் அவர்கள் வழக்கமான சம்பள வேலைவாய்ப்பைப் பெறுவதில்லை.

14. ஞாநுறுயு இன் முக்கிய குறிக்கோள்கள்முழு வேலைவாய்ப்புக்காக பெண் தொழிலாளர்களை ஒழுங்கமைக்க. முழு வேலைவாய்ப்பு என்பது தொழிலாளர்கள் வேலை பாதுகாப்பு, வருமான பாதுகாப்பு, உணவு பாதுகாப்பு மற்றும் சமூக பாதுகாப்பு (குறைந்தபட்சம் சுகாதார பராமரிப்பு, குழந்தை பராமரிப்பு மற்றும் தங்குமிடம்) பெறும் வேலை.

1.11. முக்கிய சொற்கள்

- தொழில்முனைவோர்:அதுவணிக முயற்சிகளுக்கான ஆபத்தை ஒழுங்கமைத்து, செயல்படுத்தி, ஏற்றுக்கொள்ளும் ஒரு நபர்.
- புதுமை:அதுவணிகத்தை மேம்படுத்துவதற்காக புதிய அல்லது சிறந்த தயாரிப்புகள், திறமையான செயல்முறைகள் அல்லது மேம்பட்ட வணிக மாதிரிகள் ஆகியவற்றை உருவாக்கும் செயல்முறையாகும்.
- நெறிமுறைகள்:இது சரியான மற்றும் தவறான நடத்தையை அடையாளம் காணும் நடத்தை விதிகளுடன் தொடர்புடையது.

1.12. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. என்னதொழில் முனைவோர் என்பதன் அர்த்தமா?
2. ஒன்பது ஆளுமை வகைகள் யாவைஒரு தொழில்முனைவோரின்?
3. EDP இன் பயிற்சிக்கு முந்தைய கட்டத்தில் மேற்கொள்ளப்படும் முக்கியமான நடவடிக்கைகள் யாவை?
4. எழுதுங்கள்ஒரு ஈ.டி.பியின் பாடநெறி அமைப்பு குறித்த ஒரு சிறு குறிப்பு.
5. பெண் தொழில்முனைவோரை வகைப்படுத்தக்கூடிய மூன்று பிரிவுகள் யாவை?
6. SEWA இன் முக்கிய குறிக்கோள்கள் யாவை?

நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. ஆகத் தேவையான பண்புகளை ஆராயுங்கள்ஒரு வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோர்.

2. ஒரு தொழில்முனைவோரின் முக்கியமான செயல்பாடுகளை விளக்குங்கள்.
3. இன் குணங்களை விரிவாக விவாதிக்கவும் ஒரு வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோர்.
4. முக்கியத்துவத்தை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள்நுனீ இன் மூன்று கட்டங்களில்.
5. இந்தியாவில் உள்ள பெண் தொழில்முனைவோருக்கு ஆதரவையும் உதவிகளையும் வழங்க பல்வேறு நடவடிக்கைகள் குறித்து விவாதிக்கவும்.

குறிப்பு

1.13. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- கங்கா, எஸ்.எஸ். 2013. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு (நான்காவது திருத்தப்பட்டது மில்லினியம் பதிப்பு) புது தில்லி: சுல்தான் சந்த் ரூ சன்ஸ் பப்ளிஷர்ஸ்.
- மொஹந்தி, எஸ்.கே.2005. தொழில்முனைவோரின் அடிப்படைகள். புது தில்லி: ப்ரெண்டிஸ் ஹால் இந்தியா.
- தேசாய், வசந்த் .1997. சிறு அளவிலான தொழில்களின் மேலாண்மை. புதுடெல்லி: இமயமலை வெளியீட்டு வீடு.
- குமார்,எஸ்.அனில். 2008. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு. புதுடெல்லி: புதிய வயது சர்வதேசம்.

அலகு - 2

தொழில் முனைவோரின் காரணிகள்

அமைப்பு

- 2.1. அறிமுகம்
- 2.2. நோக்கங்கள்
- 2.3. உள் மற்றும் வெளிப்புற காரணிகள்
- 2.4. தொழில்முனைவோருக்கு நிறுவன நிதி
- 2.5. ஆதரவு முகமைகளின் செயல்பாடுகள்
- 2.5.1. மாவட்ட தொழில்துறை மையங்கள் (டி.ஐ.சி)
- 2.5.2. சிறு தொழில்கள் மேம்பாட்டு அமைப்பு (சிடோ)
- 2.5.3. சிறு தொழில்கள் சேவை நிறுவனங்கள் (SISI கள்)
- 2.6. மாநில தொழில்துறை மேம்பாட்டுக் கழகம் (சிட்கோ)

குறிப்பு

- 2.6.1. தேசிய சிறு தொழில்கள் கழகம் (என்.எஸ்.ஐ.சி)
- 2.6.2. இளம் தொழில்முனைவோரின் தேசிய கூட்டணி (NAYE)
- 2.7. காதி மற்றும் கிராம தொழில் ஆணையம் (கே.வி.ஐ.சி)
- 2.8. தொழில்நுட்ப ஆலோசனை நிறுவனங்கள் (TCO கள்)
- 2.9. தமிழ்நாடு லிமிடெட் (ஐ.டி.காட்) இன் தொழில்துறை மற்றும் தொழில்நுட்ப ஆலோசனை அமைப்பு
- 2.10. தொழில்துறை நிதிக் கூட்டுத்தாபனம் (IFCI)
- 2.11. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 2.12. சுருக்கம்
- 2.13. முக்கிய சொற்கள்
- 2.14. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 2.15. மேலும் வாசிப்புகள்

2.1. அறிமுகம்

ஒரு தொழில்முனைவோரின் வெற்றி வெவ்வேறு காரணிகளால் பாதிக்கப்படுகிறது. இந்த காரணிகள் உள் மற்றும் வெளிப்புறமாக இருக்கலாம். உள் காரணிகள் தொழில்முனைவோரின் தனிப்பட்ட தகவலுடன் தொடர்புடையவை என்றாலும், வெளிப்புற காரணிகள் வளங்களின் கிடைக்கும் தன்மை மற்றும் அரசாங்கத்தின் கொள்கையின் அடிப்படையில் இருக்க முடியும். தொழில்முனைவோரின் மற்றொரு முக்கியமான அம்சம் நிதியுதவி. ஒரு திட்டத்தின் குறுகிய கால மற்றும் நீண்ட கால தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய நிதி தேவை. இந்த அலகு நிதி பெறுவதற்கான பல்வேறு வழிகளைப் பற்றி விரிவாக விவாதிக்கும். பல்வேறு ஆதரவு நிறுவனங்களின் பங்கும் ஆராயப்படும்.

2.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- தொழில்முனைவோரை பாதிக்கும் உள் மற்றும் வெளிப்புற காரணிகளை விவரிக்கவும்
- நிதி மதிப்பீட்டின் முக்கியத்துவம் மற்றும் கிடைக்கக்கூடிய வெவ்வேறு விருப்பங்களைப் பற்றி விவாதிக்கவும் ஒரு தொழில்முனைவோருக்கு

2.3. உள் மற்றும் வெளிப்புற காரணிகள்

ஒரு தொழில்முனைவோரை ஊக்குவிக்கும் இரண்டு வகையான காரணிகள் உள்ளன:

1. உள் காரணிகள்
2. வெளிப்புற காரணிகள்

உள் காரணிகள்

இவை தனித்துவமான காரணிகள் மற்றும் நபருக்கு நபர் வேறுபடுகின்றன. உள் காரணிகள் குறிக்கின்றன ஒரு நபரின் குடும்ப பின்னணி, அவரது கல்வி நிலை மற்றும் அடைய விருப்பம். பின்வருபவை உள் காரணிகளின் எடுத்துக்காட்டுகள்:

1. ஆசைபுதிதாக ஏதாவது செய்ய
2. கல்வி நிலை
3. தொழில்நுட்ப கல்வி அல்லது தொழில்நுட்ப பின்னணி
4. எண்பல வருட அனுபவம்
5. தொழில் அறிவு மற்றும் பின்னணி

வெளிப்புற காரணிகள்

இவை ஒவ்வொரு தனிநபருக்கும் பொதுவானவை மற்றும் எந்தவொரு தனிநபரின் எல்லைக்கு வெளியே உள்ளன. இந்த காரணிகள் வளங்களின் கிடைக்கும் தன்மை, தொழில்மயமாக்கலுக்கான அரசாங்கத்தின் கொள்கைகள் மற்றும் கொள்கை வகுப்பாளர்களின் பார்வை ஆகியவற்றை அடிப்படையாகக் கொண்டவை. பின்வருபவை வெளிப்புற காரணிகளின் எடுத்துக்காட்டுகள்:

1. தொழில்மயமாக்கலுக்கு அரசாங்கத்தின் ஆதரவும் உதவியும்
2. கிடைக்கும் உற்பத்தி காரணிகள் (நிலம், தொழிலாளர், மூலதனம்) மற்றும் நாட்டின் தற்போதைய பொருளாதார நிலை
3. நிறுவப்பட்ட வணிக நிறுவனங்களின் ஆர்வமும் ஆதரவும்
4. உற்பத்திக்கான நம்பிக்கை தேவை

2.4. தொழில்முனைவோருக்கு நிறுவன நிதி

செயல்பாடுகளில் நிதி மசகு எண்ணெய் ஆகும் ஒரு திட்டம். சாதகமான சாத்தியக்கூறு ஆய்வை முடித்த பின்னர், தொழில்முனைவோர் நிதி ஆதாரங்களை அடையாளம் காண வேண்டும், இதனால் உரிம கட்டணம், கடன்களுக்கான ஆவணக் கட்டணம், தள பதிவு மற்றும் முத்திரைக் கட்டணங்கள், தள மேம்பாட்டு செலவு, மின் இணைப்பு மற்றும் நீர்

குறிப்பு

குறிப்பு

வழங்கல் கட்டணம் . திட்டத்தின் நீண்ட கால மற்றும் குறுகிய கால தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய நிதி தேவை.

குறுகிய கால நிதி தேவைகள்

குறுகிய கால நிதி தேவைஒரு திட்டத்தின் அன்றாட நடவடிக்கைகளைச் சந்திக்க அல்லது ஒரு திட்டத்திற்கு பணி மூலதனத்தை வழங்க. குறுகிய கால நிதி தேவைகள்:

1. மூலப்பொருள் கொள்முதல் ∴ கொள்முதல்,
2. சம்பளம் மற்றும் ஊதியம் செலுத்துதல்
3. மின்சாரம் மற்றும் எரிபொருள் செலவுகளைச் சந்தித்தல்,
4. வாடகை, வட்டி, கமிஷன், காப்பீட்டு பிரீமியம்,
5. சந்தித்தல்எழுதுபொருள் மற்றும் வங்கி கட்டணங்கள், மற்றும்
6. சிறிய கருவிகளை வாங்குதல் மற்றும் பிற அன்றாட செலவுகளைச் சந்தித்தல்திட்டத்தின்.

நீண்ட கால நிதி தேவைகள்

நிதிக்கான நீண்டகால தேவை செயல்பாடுகளின் அளவை அடிப்படையாகக் கொண்டது. இது போன்ற நிலையான சொத்துக்களை வாங்குவதற்காக:

1. தளம் ∴ நிலம் வாங்குதல் மற்றும் மேம்பாடு,
2. ஆலை மற்றும் கட்டிடங்களை நிர்மாணித்தல் மற்றும் உள்கட்டமைப்பு மேம்பாடு,
3. இயந்திரங்கள், உபகரணங்கள், கருவிகள், தளபாடங்கள் மற்றும் பொருத்துதல்கள்,லாரிகள், வேன்கள், கார்கள், லாரிகள் மற்றும் பிற வாகனங்கள் போன்ற நகரக்கூடிய சொத்துக்களை வாங்குதல்.

உற்பத்திச் செயல்பாட்டின் நிலையான மற்றும் மாறக்கூடிய செலவுகளைச் சந்திப்பது, நிலையான சொத்துக்களை வாங்குவது மற்றும் கடனுக்கான வட்டி செலுத்துதல் மற்றும் திட்டத்தின் பிற மூலதனத் தேவைகள் ஆகியவை நிதியத்தின் ஒட்டுமொத்த தேவை.

இருந்ததுதிட்ட நிதி என்பது மிகவும் எளிமையான வங்கி பயிற்சியாக இருந்த காலம். இருப்பினும், பொருளாதார சூழலில் பல மாற்றங்கள் நிகழ்ந்துள்ளன, மேலும் செயல்முறை இனி எளிதல்ல. ஏறக்குறைய எந்தவொரு பெரிய மூலதன ஆலை வளர்ச்சியிலும் மொத்த முதலீட்டிற்கான புள்ளிவிவரங்கள், பணவீக்கம் மற்றும் தொழில்நுட்ப கண்டுபிடிப்புகளின் கூட்டு நடவடிக்கையால், ஒரு தனிப்பட்ட நிறுவனத்திற்கு இடமளிக்க முடியாத மிகப்பெரிய பரிமாணங்களை எட்டியுள்ளன. மீண்டும் அதிக பணவீக்க விகிதங்கள் செலவுகளை அதிகரித்துள்ளன, குறிப்பாக எந்தவொரு மூலதன ஆலையின் அடிப்படை

வில்லை தொடர்பாக, அது அமைக்கப்பட்டு செயல்படத் தொடங்குவதற்கு முன்பு நீண்ட கால உற்பத்தி தேவைப்படுகிறது.

நிதி மதிப்பீடுதிட்ட நிதியுதவியின் மிக முக்கியமான அம்சமாகும். இது பின்வரும் அம்சங்களை உள்ளடக்கியது:

- திட்டத்தின் மொத்த மூலதன செலவு
- திட்டமிடப்பட்ட செலவை பூர்த்தி செய்வதற்கான நிதி வழிமுறைகள்
- திட்டமிடப்பட்ட இயக்க செலவுகள் மற்றும் வருவாய்கள்.

நிதி ஒரு நிலையான பிரச்சினை, மற்றும் சிறிய அளவிலான தொழில்கள் அரசாங்கக் கொள்கையின்படி அபிவிருத்தி செய்ய வேண்டுமென்றால், அவர்களுக்கு போதுமான கடன் இருக்க வேண்டும். தொழில்முனைவோரின் கடன் தகுதியின் அடிப்படையில் கடன் கிடைக்கிறது. மூலதன அமைப்பு மற்றும் செயல்பாட்டு மூலதன மேலாண்மை குறித்து, பெரிய, நடுத்தர மற்றும் சிறிய அளவிலான தொழில்களுக்கு இடையே பல வேறுபாடுகள் உள்ளன. நிதி என்பது எந்தவொரு வியாபாரத்தின் உயிர் இரத்தமாகும். அதன் மேலாண்மை ஒரு கலை மற்றும் சிறப்பு கவனம் செலுத்த வேண்டியது. நிர்வாகத்தின் நிதி செயல்பாடு:

(a) முதலீட்டில் நியாயமான வருவாயை உறுதி செய்யுங்கள்

(b) வளர்ச்சி மற்றும் விரிவாக்கத்திற்கான உபரி மற்றும் இருப்புக்களை உருவாக்குதல் மற்றும் உருவாக்குதல்

(c) நடவடிக்கைகளின் அதிகபட்ச செயல்திறனை உறுதி செய்வதற்கும், சப்ளையர்கள், நிதியாளர்கள், தொழிலாளர்கள் மற்றும் உறுப்பினர்களுடன் சரியான உறவை உருவாக்குவதற்கும் நிதி பயன்பாட்டைத் திட்டமிடுதல், இயக்குதல் மற்றும் கட்டுப்படுத்துதல் மற்றும்

(d) நிதி ஆதாரங்களைப் பயன்படுத்துவதில் ஒழுக்கத்தை உறுதி செய்வதற்கு தகுந்த நடவடிக்கைகள் மூலம் பல்வேறு துறைகளின் செயல்பாடுகளை ஒருங்கிணைத்தல்.

நிதி வகைகள்

நிதிக்கு பல்வேறு தேவைகள் உள்ளன ஒரு திட்டத்தில். ஒரு குறிப்பிட்ட தேவையை பூர்த்திசெய்ய நிதி பெறுவதற்கான வழிகளைக் கண்டுபிடிப்பதற்கு திட்ட செயல்பாடுகள் மற்றும் அந்த திட்டத்தின் வெவ்வேறு செயல்பாடுகள் மற்றும் அதன் நேரம் மற்றும் அளவு ஆகியவற்றின் புரிதல் தேவைப்படுகிறது. திட்ட நடவடிக்கைகள் பொதுவாக தொடர்ச்சியானவை அதாவது ஒரு செயலை முடித்தவுடன்

குறிப்பு

குறிப்பு

மற்றொன்று தொடங்குகிறது. சில நேரங்களில் இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட செயல்களும் ஒரே நேரத்தில் செய்யப்படலாம். ஒரு திட்ட செயல்பாட்டிற்கு எந்த வகையான நிதி பொருத்தமானது மற்றும் எத்தனை வகையான நிதி தட்டப்பட வேண்டும் என்பது திட்ட செயல்திறனை தொடர்ந்து மதிப்பாய்வு செய்ய வேண்டும். பின்வருபவை சில முக்கியமான நிதி வடிவங்கள்.

• மிகைப்பற்று

இது வங்கியாளர் வழங்கும் வசதிகளில் ஒன்றாகும். நடப்புக் கணக்கில். இதன் கீழ், ஒரு கணக்கு வைத்திருப்பவர் தனது நடப்புக் கணக்கிலிருந்து கடன் இருப்பு இல்லாமல் சில தொகையை (அவரது ஓவர் டிராஃப்ட் வரம்பின் அளவிற்கு) வரையலாம். கடன் தகுதியின் அடிப்படையில், நடப்புக் கணக்கு வைத்திருப்பவருக்கு ஓவர் டிராஃப்ட் வரம்பு அனுமதிக்கப்படுகிறது. இது ஒரு பிரபலமான நிதி வடிவமாகும், ஏனெனில் இது கிடைக்கும், வசதி மற்றும் நெகிழ்வுத்தன்மையின் நன்மைகளைக் கொண்டுள்ளது. இருப்பினும், வட்டி விகிதங்கள் அதிகமாக இருப்பதால், இது மூலதனத்திற்கு நிதியளிப்பது போன்ற குறுகிய கால தேவைகளுக்கு மட்டுமே பயன்படுத்தப்பட வேண்டும்.

• வங்கி கால கடன்கள்

இந்த கடன்கள் நிலையான சொத்துக்களுக்கு நிதியளிக்கும் தேவைகளை பூர்த்தி செய்யும் நோக்கம் கொண்டவை. இவை நீண்ட காலத்திற்கு நிலையான கால நிதியை வழங்குகின்றன. அவை பெரும்பாலும் பாதுகாக்கப்படுகின்றன. நிறுவனத்தின் சொத்துக்களுக்கு எதிரான குற்றச்சாட்டு மற்றும் தொழில்முனைவோர் சட்டப்பூர்வமாக ஒப்பந்த ஒப்பந்தங்களில் கையெழுத்திட வேண்டும். தொழில்முனைவோருக்கு தனது நிறுவனத்தின் நீண்டகால வணிகத் தேவைகளான கட்டிடங்கள், ஆலை மற்றும் வாங்கும் இயந்திரங்கள் மற்றும் உள்கட்டமைப்பு மேம்பாடு போன்றவற்றை பூர்த்தி செய்ய இந்த வகையான கடன்கள் தேவை.

• சொத்து அடிப்படையிலான நிதி

இது பொதுவாக மூலதன பொருட்களை வாங்குவதற்கு பயன்படுத்தப்படுகிறது, இது தேவைப்படுகிறது ஒரு பெரிய தொகை. வணிக நடவடிக்கைகளுக்கு சொத்து அவசியம் மற்றும் நீண்ட காலத்திற்கு திட்டத்திற்கு லாபத்தை வழங்கும். சொத்தை அடிப்படையாகக் கொண்ட நிதி, அதன் மதிப்பிடப்பட்ட ஆயுட்காலம் குறித்த ஒரு சொத்தாக நிதியுதவியை விவரிக்கிறது. கடன் கட்டமைப்பின் முடிவில் கடன் வாங்குபவருக்கு சொத்து மற்றும் உரிமையாளர் இடமாற்றங்களைப் பயன்படுத்துவதற்கான முழு உரிமையும் கடன் வாங்குபவருக்கு உண்டு.

- **பெறத்தக்க நிதி**

கடன் விற்பனை அல்லது சேவைகளுக்கு எதிரான வர்த்தகத்தின் குறுகிய கால நிதித் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்காகவே இந்த நிதி வடிவம் உள்ளது. கடன் வணிகர் ஒரு வாடிக்கையாளருக்கு பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை வழங்குகிறார் மற்றும் அவற்றை விலைப்பட்டியல் செய்கிறார், மேலும் அதை வங்கியாளருக்கு அனுப்புகிறார். விலைப்பட்டியல் மதிப்பில் ஒப்புக் கொள்ளப்பட்ட சதவீதம் வரை நிதி ஒதுக்குவதற்கான அணுகல் அவருக்கு உள்ளது. எப்போது வேண்டுமானாலும் அவர் தனது கணக்கிலிருந்து தொகையை திரும்பப் பெறலாம். வங்கியாளர் அல்லது ஒரு வெளிநாட்டு பிரதிநிதி தனது வாடிக்கையாளரிடமிருந்து விற்பனை வருமானத்தை சேகரிப்பார். விலைப்பட்டியல் செலுத்தப்படும்போது, அவர் நிலுவைத் தொகையைப் பெறுவார். ஒரு வாடிக்கையாளர் இயல்புநிலை அல்லது திவாலாகிவிட்டால், மறுக்கமுடியாத பெறுதல்களின் விஷயத்தில், வணிகர் தனது வங்கியாளருடன் வாடிக்கையாளர் மீது கடன் பாதுகாப்பை எடுத்திருந்தால், ஒப்புக்கொண்ட கடன் பாதுகாப்பு வரம்பின் மதிப்பு வரை நிலுவைத் தொகையை வங்கியாளர் அவருக்கு செலுத்துவார்.

- **விலைப்பட்டியல் தள்ளுபடி**

ஒத்தபெறத்தக்க நிதிக்கு, இது பொதுவாக வலுவான கடன் மேலாண்மை அமைப்புகளைக் கொண்ட பெரிய நிறுவனங்களுக்கு மட்டுமே வழங்கப்படுகிறது.

- **ஏஞ்சல் நிதி**

ஒரு தேவதை முதலீட்டாளர் என்பது நிதி ரீதியாக அல்லது பணக்கார தனிநபராகும், அவர் ஒரு வணிகத்தைத் தொடங்க மூலதனத்தை வழங்க முடியும், பொதுவாக உரிமையாளர் பங்கு அல்லது மாற்றத்தக்க கடனுக்கு ஈடாக. இன்னும் பல இல்லை என்றாலும், வளர்ந்து வரும் தேவதை முதலீட்டாளர்கள், ஏஞ்சல் நெட்வொர்க்குகள் அல்லது குழுக்களாக தங்களை ஒழுங்கமைத்து ஆராய்ச்சி பகிர்வதற்கும் அவர்களின் முதலீட்டு மூலதனத்தை திரட்டுவதற்கும் உள்ளனர். மற்றவர்களிடமிருந்து திரட்டப்பட்ட பணத்தை தொழில் ரீதியாக நிர்வகிக்கும் துணிகர முதலீட்டாளர்களைப் போலல்லாமல், ஏஞ்சல் முதலீட்டாளர்கள் பொதுவாக தங்கள் சொந்த வளங்களை முதலீடு செய்கிறார்கள். அவை வழக்கமாக தனிநபரின் முதலீட்டு தீர்ப்பை பிரதிபலிக்கின்றன என்றாலும், நிதியை வழங்கும் உண்மையான நிறுவனம் முதலீட்டு நிதி, வரையறுக்கப்பட்ட பொறுப்பு நிறுவனம்,

குறிப்பு

குறிப்பு

வணிகம் அல்லது அறக்கட்டளை ஆகியவையாக இருக்கலாம். ஏஞ்சல் முதலீட்டாளர்களிடமிருந்து பெறப்பட்ட மூலதனம் துணிகர மூலதனத்தையும் விதை நிதியையும் வழங்கும் “குடும்பம் மற்றும் நண்பர்கள்” இடையேயான தொடக்க நிதியுதவியின் இடைவெளியை நிரப்புவதாகும். எளிமையாக வை,

- **துணிகரமூலதனம்**

அதிக விகிதங்கள் என்ற எதிர்பார்ப்பில், இது மிகவும் ஆபத்தான முன்மொழிவுகளில் நிதி முதலீட்டைக் கையாள்கிறதுவருமானம் சம்பாதிக்கப்படும். இது பொதுவாக அதிக ஆபத்து மூலதனத்தின் ஒரு பொருளாகக் கருதப்படுகிறது. மூலதனமானது துணிகர மூலதன நிதிகளால் வழங்கப்படுகிறது, இது ஒரு முயற்சிக்கப்படாத நிறுவனத்திற்கு நிதியளிக்கத் தயாராக உள்ளது, இது நம்பிக்கைக்குரிய வாய்ப்புகளைக் கொண்டுள்ளது. துணிகர மூலதனம் என்பது சிறிய அளவிலான தொழில்களின் மூலதன அணிதிரட்டலுக்கான ஒரு தீர்வாகும், அவை மூலதன சந்தையை அவற்றின் மூலதனத் தேவைகளுக்குத் தட்ட முடியாது. தனிநபர்களின் ஆட்டம் ஒரு புதிய வணிகத்திற்கு மூலதன நிதியை வழங்குவதற்காக தங்கள் நிதிகளைத் திரட்டுகிறது. இந்த வணிகங்கள் உருவாகி லாபம் ஈட்டும் என்ற நம்பிக்கையில் அவர்கள் முதலீடு செய்கிறார்கள்.

- **வழக்கமான கடன்**

ஒரு வழக்கமான கடன் பொதுவாக எந்தவொரு கடன் ஒப்பந்தமும் ஆகும். வழக்கமான கடன்களில் பல பரந்த பிரிவுகள் உள்ளன. நிலையான வீத அடமானங்கள் சில சந்தர்ப்பங்களில் எளிமையானவை. அஹோம் கடன் வாங்குபவர் வட்டி விகிதத்தில் “பூட்டுகிறார்”, மேலும் அவர் அல்லது அவள் அடமானத்தின் அசல் மற்றும் வட்டியை ஒவ்வொரு மாதமும் அந்த விகிதத்தில் செலுத்துகிறார்கள். வழக்கமான கடன்கள் என்று அழைக்கப்படுபவை உறுதிப்படுத்தும் கடன்கள். வழக்கமான கடன்கள் நீண்ட கால அல்லது குறுகிய கால கடன்களாக கிடைக்கின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, தனிப்பட்ட கடன்களை நீண்ட காலத்திற்கு திருப்பிச் செலுத்த முடியும். வழக்கமான கடன்களின் சிறப்பியல்பு என்னவென்றால், அவை ஒரு நிலையான வட்டி விகிதத்தில் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன.

- **தனிப்பட்ட குத்தகை**

தனிப்பட்ட குத்தகை என்பது ஒரு முன் நிர்ணயிக்கப்பட்ட காலத்திற்கு (பொதுவாக ஒன்று முதல் ஐந்து ஆண்டுகள் வரை) வாடகை அடிப்படையில் எடுக்கப்படக்கூடிய வாகனம் மற்றும் ஒரு வீட்டை வாடகைக்கு எடுப்பது போலவே மாதாந்திர திருப்பிச் செலுத்தும்.

தனிப்பட்ட குத்தகை மற்றும் வாடகைக்கு உள்ள வேறுபாடு என்னவென்றால், ஒரு தனிப்பட்ட குத்தகை விஷயத்தில், முன்கூட்டியே தீர்மானிக்கப்பட்ட வாடகைக் காலத்தின் முடிவில், வாகனத்தை விற்க முடியும், அல்லது அதை வாடகைக்கு எடுத்த நிதி நிறுவனத்தால் திரும்பப் பெறப்படுகிறது, மற்றும் பின்னர் பயன்படுத்தப்பட்ட வாகனமாக விற்கப்படுகிறது. பொதுவாக, மக்கள் வீட்டுக்கு அல்லது தனியார் நோக்கங்களுக்காக 50 சதவீதத்திற்கு மேல் வாகனம் தேவைப்படும்போது தனிப்பட்ட குத்தகையைப் பயன்படுத்துகிறார்கள். அவர்கள் வணிக நோக்கங்களுக்காக வாகனத்தைப் பயன்படுத்தினால், தனிப்பட்ட குத்தகைக்கு எதிராக சில வரி விலக்குகள் கிடைக்கக்கூடும்.

- **கொள்முதல்**

இது பொதுவாக தொழில் முனைவோர் சொத்துக்களைப் பெறுவதற்குப் பயன்படுத்தும் மற்றொரு வகை நிதி. தேவையான இயந்திரங்கள் மற்றும் வாகனங்களைப் பெறுவதில் நெகிழ்வுத்தன்மை இருப்பதால் பெரும்பாலான சிறு வணிகங்கள் வாடகைக்கு வாங்குவதைத் தேர்வு செய்கின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு வாடகை கொள்முதல் ஒப்பந்தத்தில், ஒரு தொழில்முனைவோர், குத்தகைக் காலத்தில் அவர் செலுத்தும் தவணைகளுக்கு மேலதிகமாக, முன்கூட்டியே தீர்மானிக்கப்பட்ட வாடகை கொள்முதல் காலத்தின் முடிவில் செய்யப்பட்ட இறுதி கட்டணம் (பலூன் கட்டணம்) மூலம் வாகனத்தை வாங்க கடமைப்பட்டிருக்கிறார். . வாடகை கொள்முதல் விருப்பத்தில், மாதாந்திர தவணைகள் பட்ஜெட் மற்றும் வணிகத்தின் பணப்புழக்கத்திற்கு ஏற்ற வகையில் தொழில்முனைவோரால் ஒப்பந்தத்தை ஏற்பாடு செய்யலாம்.

- பலூன் கட்டணம் அல்லது வைப்புத்தொகையின் அளவை விரிவாக்குவதன் மூலம், மாதத் தவணைகளின் அளவைக் குறைக்கலாம். ஒரு வாடகை கொள்முதல் ஒப்பந்தத்தில் திருப்பிச் செலுத்துவதில் வளைந்து கொடுக்கும் தன்மை ஒரு வணிகத்திற்கு கவர்ச்சிகரமானதாக இருக்கிறது, அது இப்போது தொடங்குகிறது மற்றும் அதன் பணப்புழக்கத்தில் பல கோரிக்கைகளைக் கொண்டுள்ளது. இது வட்டி கட்டணங்களுக்கான சில வரி விலக்குகளையும், வாடகை கொள்முதல் ஒப்பந்தங்களில் தேய்மானத்தையும் அனுபவிக்கக்கூடும்.

- **இயக்க குத்தகை**

இந்த ஒப்பந்தத்தில், நிதி வழங்குநர் வாகனத்தின் உரிமையாளர் உரிமைகளை வைத்திருக்கிறார் மற்றும் குத்தகை வாடகைக் கொடுப்பனவுகளுக்கு எதிராக ஒன்று முதல் ஐந்து ஆண்டுகள் வரை பிரத்தியேகமாக அதைப் பயன்படுத்த வாடிக்கையாளரை அனுமதிக்கிறார்- நீண்ட கால வாடகை வாகனம் போன்றது. தனது வாகனங்களைச் சுற்றிலும் அடிக்கடி மாற்ற ஆர்வமுள்ள ஒரு தொழில்முனைவோருக்கு, அவற்றை அதிகபட்சமாகப் பயன்படுத்திய பிறகு, குத்தகை ஒப்பந்தம்

குறிப்பு

சிறந்த வழி. இயக்க குத்தகையின் நன்மை என்னவென்றால், குத்தகை காலத்தின் முடிவில் வாகனத்தின் பயனருக்கு எஞ்சிய மதிப்பு குறித்து எந்த கவலையும் தேவையில்லை மற்றும் வாகனத்தின் மறுவிற்பனையில் பணத்தை இழக்க நிதி சேவை வழங்குநரே இருக்கிறார். இயக்க குத்தகைகளைப் பொறுத்தவரை, நிறுவனம் பயன்படுத்தும் வாகனங்கள் இருப்புநிலைக் கணக்கின் சொத்துக்களின் பக்கத்தில் சொத்துகளாகக் காட்டப்படுவதில்லை. எனவே, வாகனம் கடன் வாங்கும் செலவுகளால் கியரிங் அளவுகள் பாதிக்கப்படுவதில்லை. இயக்க குத்தகைகளின் மற்றொரு நன்மை என்னவென்றால், ஆடம்பர வாகனங்கள் தவிர, குத்தகைக் கொடுப்பனவுகள் முற்றிலும் வரி விலக்கு அளிக்கப்படுகின்றன.

• சாட்டல் அடமானம்

இந்த நிதி விருப்பம் பொருத்தமானதுபண அடிப்படையில் அதன் செயல்பாடுகளுக்கு கணக்குக் கொடுக்கும் வணிகம். அதன் செயல்பாடு வாடகை கொள்முதல் ஒப்பந்தங்களைப் போன்றது: தொடர்ச்சியான மாதாந்திர கொடுப்பனவுகள் வாடிக்கையாளர்களால் செய்யப்படுகின்றன, அதைத் தொடர்ந்து பலூன் கட்டணம் செலுத்தப்படுகிறது. பலூன் கொடுப்பனவு அல்லது வைப்புத் தொகையின் அளவை பெரிதாக்குவதன் மூலம் அல்லது குறைப்பதன் மூலம் மாதாந்திர திருப்பிச் செலுத்துதல்களை சரிசெய்வதோடு, குத்தகை செலுத்தும் காலத்தை வாங்குபவர்களால் நிர்ணயிக்க முடியும் என்பதால், அதிக அளவு நெகிழ்வுத்தன்மையும் சாட்டல் அடமானத்தால் வழங்கப்படுகிறது.

பிற விருப்பங்கள்

கடந்த சில ஆண்டுகளில் நிதியுதவி மூலம் வழங்கப்படும் தயாரிப்புகளில் விரிவாக்கம் காணப்படுகிறது. கிரெடிட் கார்டுகள், எரிபொருள் அட்டைகள், பராமரிப்பு, கடற்படை மேலாண்மை மற்றும் காப்பீடு போன்ற தயாரிப்புகளும் பல்வேறு நிதி நிறுவனங்களால் வழங்கப்படுகின்றன.

2.5. ஆதரவு முகமைகளின் செயல்பாடுகள்

இந்திய அரசும் மாநில அரசுகளும் டிஐசி, சிட்பி, சிட்கோ, எஸ்எஸ்ஐபி, என்எஸ்ஐசி மற்றும் சிசி போன்ற பல்வேறு ஆதரவு நிறுவனங்களைத் தொடங்கின. இந்த ஆதரவு நிறுவனங்களின் பங்கை ஆராய்வோம்.

2.5.1. மாவட்ட தொழில்துறை மையங்கள் (டி.ஐ.சி)

1977 ஆம் ஆண்டின் தொழில்துறை கொள்கை தீர்மானம் இந்தியாவின் ஒவ்வொரு மாவட்ட தலைமையகத்திலும் ஒரு மாவட்ட தொழில்துறை மையத்தை அமைக்க முன்மொழிந்தது. பரிந்துரைகளின் அடிப்படையில்,

குறிப்பு

மாவட்ட தொழில்துறை மையம் 1978 இல் நிறுவப்பட்டது, இது இந்தியாவில் சிறு மற்றும் குடிசைத் தொழில்களின் வளர்ச்சியில் ஒரு அடையாளமாக மாறியது. டி.ஐ.சியின் முக்கிய நோக்கம் சிறு மற்றும் குடிசை தொழில்முனைவோருக்கு தேவையான அனைத்து சேவைகளையும் ஆதரவையும் ஒரே கூரையின் கீழ் வழங்குவதாகும். உதவி ∴ வழிகாட்டுதல், நிதி, பயிற்சி, தொழில்நுட்ப ஆலோசனைகளுக்காக முன்னர் வெவ்வேறு நிறுவனங்களுக்குச் செல்ல வேண்டிய தொழில்முனைவோருக்கு இப்போது இந்த எல்லா சேவைகளும் ஒரே இடத்தில் வழங்கப்படும் என்பதே இதன் பொருள்.

டி.ஐ.சி களின் அமைப்பு

டிஐசி அமைப்பு பின்வருவனவற்றைக் கொண்டுள்ளது:

- ஒரு பொது மேலாளர்
- நான்கு செயல்பாட்டு மேலாளர்கள்:
- பொருளாதார மற்றும் விசாரணை
- கடன்
- கிராம தொழில்கள்
- மூலப்பொருள் ∴ சந்தைப்படுத்தல் ∴ பயிற்சி
- மூன்று திட்ட மேலாளர்கள் (சம்பந்தப்பட்ட பகுதியில் தொழில்நுட்ப சேவைகளை வழங்கசம்பந்தப்பட்ட மாவட்டங்களின் தேவைகளுக்கு).

நம் நாட்டில் உள்ள அனைத்து டி.ஐ.சிகளிலும் கட்டமைப்பு ஒன்றுதான். குடிசை, கிராமம் மற்றும் சிறிய அளவிலான தொழில்களை மேம்படுத்துவதற்கும் மேம்படுத்துவதற்கும் சம்பந்தப்பட்ட அனைத்து மத்திய மற்றும் மாநில அரசு அமைப்புகளுடன் டி.ஐ.சிக்கள் ஒருங்கிணைந்து தொழில்முனைவோருக்கு முக்கிய சேவைகளை வழங்குகின்றன.

மாவட்ட தொழில்துறை மையத்தின் செயல்பாடுகள்

சம்பந்தப்பட்ட மாவட்டத்தில் கிராமம், குடிசை மற்றும் சிறு அளவிலான தொழில்களை மேம்படுத்துவதற்கும் மேம்படுத்துவதற்கும் டிஐசி பின்வரும் செயல்பாடுகளை செய்கிறது:

1. உந்துதல் பிரச்சாரங்களை நடத்துதல்: இருந்து அவ்வப்போது, ஆர்வமுள்ள தொழில்முனைவோரை அடையாளம் காணவும் ஊக்குவிக்கவும் மாவட்டம் முழுவதும் டி.ஐ.சி உந்துதல் பிரச்சாரங்களை நடத்துகிறது. அனைத்து அரசாங்க திட்டங்களையும் உள்ளடக்கும் ஒரு திட்டத்தை வடிவமைக்கவும், விண்ணப்பத்திற்கான அளவுகோல்களை அவர்களுக்கு தெரிவிக்கவும் டி.ஐ.சி நடவடிக்கை எடுக்கிறது.

குறிப்பு

2. தொழில்துறை ஆய்வுகள்: இது டி.ஐ.சி.யின் முக்கியமான செயல்பாடுகளில் ஒன்றாகும். மூலப்பொருட்கள், மனித திறன்கள், உள்கட்டமைப்பு, வழங்கல் மற்றும் தேவை போன்றவற்றைக் கருத்தில் கொண்டு மாவட்டத்தில் தொழில்துறை திறனை மதிப்பிடுவதற்கு இது தொழில்துறை கணக்கெடுப்புகளை நடத்துகிறது. ஒரு திட்டத்தின் தொழில்நுட்ப மற்றும் பொருளாதார சாத்தியக்கூறுகளைக் கண்டறிய டிஐசி தொழில்நுட்ப-பொருளாதார ஆய்வுகளைத் தயாரிக்கிறது ∴ சேவைகள் மற்றும் தயாரிப்பு அல்லது சேவைகளைத் தொடங்க செலவு மதிப்பீடுகளைச் செய்கிறது. ஆய்வுகள் மற்றும் விசாரணையின் மதிப்பீடுகளின் அடிப்படையில் இது தொழில்முனைவோருக்கு முதலீட்டு ஆலோசனையை வழங்குகிறது.

3. சாதனை திட்டங்கள்:மாவட்டங்களில் தொழில்களின் வளர்ச்சி குறித்து டி.ஐ.சி அக்கறை கொண்டுள்ளது. எனவே ஊக்க பிரச்சாரங்கள் மற்றும் தொழில்துறை ஆய்வுகள் நடத்திய பின்னர்,இது சாதனைத் திட்டங்களைத் தயாரிக்கிறது. இந்த திட்டங்கள் முன்னணி வங்கியின் மாவட்ட கடன் திட்டங்களுடன் ஒருங்கிணைக்கப்படுகின்றன. ஒரு முன்னணி வங்கி என்பது பல்வேறு அம்சங்களின் அடிப்படையில் சம்பந்தப்பட்ட மாவட்டத்தில் அரசாங்கத்தால் அடையாளம் காணப்பட்ட ஒரு வங்கியாகும்.

4. தொழில் பதிவு:புதிய தொழில்முனைவோருக்கு தற்காலிக மற்றும் நிரந்தர பதிவை டிஐசி வழங்குகிறது.

5. தற்காலிக பதிவு:அலகு இருப்பதைக் கொண்டுவருவதற்கு தேவையான அனைத்து நடவடிக்கைகளையும் எடுக்க ஒரு தொழில்முனைவோருக்கு தற்காலிக பதிவு வழங்கப்படுகிறது. அதுமுதல் சந்தர்ப்பத்தில் இரண்டு வருட காலத்திற்கு வழங்கப்படுகிறது, அதன்பிறகு ஒவ்வொரு ஆண்டும் புதுப்பிக்கப்படலாம். ஆனால் புதுப்பிப்பை இரண்டு முறைக்கு மேல் செய்ய முடியாது. தற்காலிக பதிவு தொழில்முனைவோருக்கு இது உதவுகிறது:

- அலகு நிறுவுவதற்கான கட்டடம் கட்ட உள்ளூர், நகராட்சி, கிராம பஞ்சாயத்துகள் போன்ற உள்ளூர் அதிகாரிகளைப் பயன்படுத்துங்கள்.

- தொழில்துறை எஸ்டேட்டில் சதி ∴ கொட்டகை (இடம்) க்கு விண்ணப்பிக்கவும்.

- மின்சாரம் மற்றும் தொலைபேசி இணைப்பு போன்ற குறைந்தபட்ச வசதிகளுக்கு விண்ணப்பிக்கவும்.

- நிதி உதவி பெற நிதி நிறுவனங்கள் ∴ வங்கிகளுக்கு விண்ணப்பிக்கவும்.

- மாநில விற்பனை மற்றும் மத்திய விற்பனை வரி பதிவுக்கு விண்ணப்பிக்கவும்.

- விண்ணப்பிக்கவும் இயந்திரங்களை வாங்க என்.எஸ்.ஐ.சி மற்றும் பிற நிறுவனங்களுக்கு.

நிரந்தர பதிவு: நிறுவல் பணிகள் முடிந்ததும், தொழில்முனைவோர் நிரந்தர பதிவுக்கு விண்ணப்பிக்கலாம். நிரந்தர பதிவு பெறும்போது, தொழில்முனைவோருக்கு பின்வரும் வசதிகளைப் பெற உரிமை உண்டு:

- அரசாங்க ஆதாரங்களில் இருந்து சலுகை விகிதங்களில் அரிதான மூலப்பொருட்களுக்கு அவர் விண்ணப்பிக்கலாம்
- அவர் தனது தயாரிப்புகளை அரசாங்க நிறுவனங்கள் மூலம் விற்பனை செய்ய விண்ணப்பிக்கலாம், இருப்பினும், பதிவு செய்தல்புதிய அலகு கட்டாயமில்லை. ஆனால் பதிவு தொழில்முனைவோருக்கு வழங்கப்படாத சில வசதிகளைப் பெற உதவும்.

5. கடன் பெற உதவுதல்: ஒரு தொழில்முனைவோர் ஆதரவு நிறுவனமாக இருப்பதால், டிஐசி வங்கிகள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்களுக்கு கடன் விண்ணப்பங்களை பரிந்துரைக்கிறது மற்றும் கடன் பெற உதவுகிறது. தொழில்களுக்கு ஆதரவாக வங்கிகள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்களுடனான டிஐசி தொடர்புகள் மற்றும் மாவட்டத்தில் உள்ள தொழில்களுக்கான கடன் ஓட்டத்தை கண்காணிக்கிறது.

6. வழிகாட்டுதலையும் உதவிகளையும் வழங்குதல்: டிஐசி தொழில்முனைவோருக்கு பொருத்தமான இயந்திரங்கள் மற்றும் உபகரணங்களை அடையாளம் காண்பதில் வழிகாட்டுதலையும் உதவிகளையும் வழங்குகிறது, மேலும் இயந்திரங்களுக்கான விநியோக ஆதாரங்களையும், இயந்திரங்களை இறக்குமதி செய்வதையும் கண்டறிந்துள்ளது. அதுவும் மூலப்பொருள் தேவைகள் மற்றும் அவற்றின் ஆதாரங்களை உறுதிசெய்கிறது, மூலப்பொருட்களின் மொத்த கொள்முதலை ஏற்பாடு செய்கிறது மற்றும் பற்றாக்குறை மற்றும் முக்கியமான மூலப்பொருட்களை வழங்குவதற்காக பல்வேறு அதிகாரிகளுடன் தொடர்பு கொள்கிறது.

7. பரிந்துரைக்கும் பயன்பாடுகள்: பல்வேறு நிறுவனங்களுக்கு தொழில் முனைவோர் விண்ணப்பங்களை டிஐசி பரிந்துரைக்கிறது. எடுத்துக்காட்டாக, மின் இணைப்பு, மின் கட்டண சலுகைகள் மற்றும் மானியங்களைப் பெற மின்சார வாரியத்துடன் கையாள்வது.

8. கண்காட்சிகள் மற்றும் கண்காட்சிகளை ஒழுங்கமைக்கவும்: டிஐசி சிறிய அளவிலான தொழில் அலகுகள் தங்கள் தயாரிப்புகளைக் காண்பிப்பதற்கான இலவச இடத்தை வழங்குவதன் மூலம் சர்வதேச வர்த்தக கண்காட்சிகளில் பங்கேற்க ஊக்குவிக்கிறது. இது தொழில்முனைவோருக்கு தரமான நனவாகவும் உதவுகிறதுதங்கள் தயாரிப்புகளை ஏற்றுமதி செய்வதற்கான வாய்ப்பைப் பயன்படுத்த.

குறிப்பு

9. உதவிசந்தைப்படுத்தல் தயாரிப்புகளில்:இருந்து டி.ஐ.சி.அவ்வப்போது சந்தைப்படுத்தல் தகவல்களைச் சேகரித்து சந்தைப்படுத்தல் நிலையங்களை ஒழுங்குபடுத்துகிறது, அரசாங்க கொள்முதல் நிறுவனங்களுடன் தொடர்பு வைத்திருக்கிறது, ஏற்றுமதி மற்றும் துணைமயமாக்கலின் சாத்தியக்கூறுகளை மதிப்பிடுகிறது மற்றும் தொழில்முனைவோருக்கு பொருத்தமான சந்தைப்படுத்தல் உத்திகளை பரிந்துரைக்கிறது.

10. பயிற்சி ஏற்பாடு:தொழில்முனைவோரின் திறமை மற்றும் அறிவை வளப்படுத்த, டி.ஐ.சி கைவினைஞர்களுக்கான பயிற்சித் திட்டங்களை நடத்துகிறது மற்றும் அதற்கான வாய்ப்புகளையும் திட்டத்தையும் அடையாளம் காட்டுகிறதுபயிற்சியாளர்கள்.

11. தொழில் முனைவோர் மேம்பாட்டு திட்டம் (ஈடிபி):அறிவை வழங்கவும் அதிகரிக்கவும்பல்வேறு துறைகளில் உள்ள தொழில்முனைவோரின் திறன்கள், டி.ஐ.சி பல்வேறு அமைப்புகளுடன் இணைந்து ஈ.டி.பி.

2.5.2. சிறு தொழில்கள் மேம்பாட்டு அமைப்பு (சிடோ)

அபிவிருத்தி ஆணையாளர் அலுவலகம், சிறு அளவிலான தொழில்கள் (டி.சி-எஸ்.எஸ்.ஐ), சிறு தொழில்கள் மேம்பாட்டு அமைப்பு (சிடோ) என்றும் அழைக்கப்படுகிறது. அபிவிருத்தி ஆணையாளர் சிறு அளவிலான தொழில்கள் (டி.சி-எஸ்.எஸ்.ஐ) அலுவலகம் நேரடியாக மத்திய, சிறு, நடுத்தர மற்றும் நடுத்தர நிறுவனங்களின் கீழ் உள்ளது, மேலும் இது சிறிய அளவிலான தொழில்களின் மேம்பாடு மற்றும் மேம்பாட்டுக்கான கொள்கைகள் மற்றும் திட்டங்களை வகுத்தல், ஒருங்கிணைத்தல் மற்றும் கண்காணித்தல் ஆகியவற்றுக்கான ஒரு நோடல் நிறுவனம் ஆகும். நாட்டில்.

சிறு மற்றும் மைக்ரோ தொழில்களுக்கான நோடல் மேம்பாட்டு நிறுவனமாக SIDO செயல்படுகிறது. ∴போர்டு அறக்கட்டளையின் பரிந்துரைகளின் பேரில், எஸ்.எஸ்.ஐ வாரியத்தின் அதே நேரத்தில் சிடோ நிறுவப்பட்டது. கடந்த சில ஆண்டுகளில், சிறு தொழில்கள் துறையை சாத்தியமான அனைத்து நடத்தைகளிலும் வளர்ப்பதற்கான ஒரு நிறுவனமாக இது மாறியுள்ளது.

SIDO மற்றும் அதன் இணை நிறுவனங்கள் வழங்கும் பல ஆதரவு சேவைகள் உள்ளன. கூடுதலாக, SIDO எஸ்எஸ்ஐ துறைக்கு பல திட்டங்களை இயக்குகிறது. சில பிரதிநிதி நடவடிக்கைகள் பின்வருமாறு:

- தேசிய விருதுகள்: சிறந்த எஸ்எஸ்ஐ தொழில்முனைவோருக்காக மூன்று தேசிய விருதுகளை சிடோ நிறுவியுள்ளது. கூடுதலாக, சிறப்பு விருதுகள் உள்ளன

மாநில அளவில் சிறப்பை அங்கீகரிக்கவும். இவை 1983 முதல் நடைமுறையில் உள்ளன. பதினைந்து தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட தொழில்களில் (எஸ்.எஸ்.ஐ துறையில்) நுகர்வோர் ஆர்வத்தின் தரமான தயாரிப்புகளின் உற்பத்தியாளர்களுக்கு தரமான விருதுகள் வழங்கப்படுகின்றன. இரண்டு சிறப்பு தேசிய பிரிவுகள் உள்ளன - பெண்கள் தொழில்முனைவோர் மற்றும் எஸ்சி .∴ எஸ்டி தொழில் முனைவோர் ஒவ்வொரு ஆண்டும் வழங்கப்படுகிறார்கள். சிறு தொழில்முனைவோரை புதுமைப்படுத்தவும், தரத்தை மேம்படுத்தவும், சந்தையை விரிவுபடுத்தவும், நவீனமயமாக்கவும் ஊக்குவிப்பதே விருதுகளின் நோக்கங்கள்.

Government மாநில அரசாங்கங்களுக்கான ஒருங்கிணைந்த உள்கட்டமைப்பு மேம்பாடு (எல்ஐடி) மற்றும் தொழில்துறை சங்கங்களின் உள்கட்டமைப்பு மேம்பாடு: வரை

எஸ்.எஸ்.ஐ பிரிவுகளுக்கு மாநில அரசுகளுக்கு தொழில்துறை தோட்டங்கள் அமைக்க 40 சதவீத உதவி வழங்கப்படுகிறது. வடகிழக்கு மாநிலங்களைப் பொறுத்தவரை, உதவி மிகவும் தாராளமானது. கூடுதலாக, புதிய மினி கருவி அறைகளை அமைப்பதில் மற்றும் தற்போதுள்ள கருவி அறைகளை மேம்படுத்துவதில் 90 சதவீதம் வரை உதவி உள்ளது. இந்த உதவி 75 சதவீத செலவுகளை உள்ளடக்கியது. சதவீதம் வரம்புகளுக்கு உட்பட்டது.

Set அமைப்பதற்கு 50 சதவீதம் வரை உதவி வழங்கும் திட்டங்கள்:

தொழில் சங்கங்களுக்கு சோதனை மையங்கள் வகுக்கப்பட்டுள்ளன.

வன்பொருள் கொள்முதல் செய்வதற்கு சங்கங்கள் ஒரு முறை மானியத்தைப் பெறலாம், அதன்பிறகு இயங்கும் செலவினங்களுக்கான டேப்பரிங் அடிப்படையில் பொருந்தக்கூடிய மானியம் கிடைக்கிறது, இது கிடைக்கிறது.

• தொழில்முனைவோர் மேம்பாடு மற்றும் மேலாண்மை பயிற்சி: தொழில்முனைவோர் மற்றும் சிறு வணிக மேம்பாட்டுக்கான தேசிய நிறுவனம்

(NIESBUD) மற்றும் SIDO இன் நிர்வாக கட்டுப்பாட்டின் கீழ் உள்ள தேசிய சிறு தொழில் விரிவாக்கம் மற்றும் பயிற்சி நிறுவனம் (NISIT) ஆகியவை பல்வேறு தொழில்முனைவோர் மேம்பாட்டு திட்டங்களை (நுணீ கள்) ஏற்பாடு செய்கின்றன மற்றும் வழக்கமான பயிற்சிக்கான பயிற்சி எய்ட்ஸ் மற்றும் பொருட்களை உருவாக்குகின்றன. கூடுதலாக, தொழில்முனைவோரின் இலக்கு குழுக்களுக்கு சிறப்பு படிப்புகள் ஏற்பாடு செய்யப்பட்டுள்ளன. இந்த முயற்சிகளுக்கு கூடுதலாக, எம்.எஸ்.எம்.இ. மேம்பாட்டு நிறுவனங்கள் ∴ கிளை நிறுவனங்கள், சிடோவின்

குறிப்பு

வழிகாட்டுதலின் கீழ், பல்வேறு மேலாண்மை பயிற்சி திட்டங்களை வழங்குகின்றன.

இந்த திட்டங்கள் தொழில் முனைவோர் திறன்களை அடையாளம் காண்பதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளன. தொழில்துறை அலகுகளை வெற்றிகரமாக அமைக்கவும் இயக்கவும் உதவும் திறன்களைக் கொண்ட தொழில்முனைவோரை ஊக்குவிப்பதற்கும் பயிற்சியளிப்பதற்கும் அவர்கள் கவனம் செலுத்துகிறார்கள்.

- புள்ளிவிவர தரவுகளின் சேகரிப்பு: SIDO அதன் தரவுத்தளத்தை புதுப்பிக்கிறது, 'SSI அலகுகளில் நிலையை சேகரித்தல்' என்ற தலைப்பில். இது எஸ்.எஸ்.ஐ.களில் மாதிரி ஆய்வுகள், தொழில்துறை மக்கள் தொகை கணக்கெடுப்புகள், கள ஆய்வுகள் ஆகியவற்றை ஏற்பாடு செய்கிறது. தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட பொருட்களின் உற்பத்தி குறித்த மாதாந்திர புள்ளிவிவரங்களை SIDO வழங்குகிறது. தொழில்துறை உற்பத்தி குறியீட்டை (ஐஐபி) உருவாக்க தரவு பயன்படுத்தப்படுகிறது. ஐ.ஐ.பி மத்திய புள்ளிவிவர அமைப்பால் வெளியிடப்படுகிறது. கூடுதலாக, SIDO பல வெளியீடுகளை வெளியிட்டுள்ளது மற்றும் எஸ்எஸ்ஐ துறையின் பல்வேறு அம்சங்களைப் பற்றிய பல்வேறு வகையான தகவல்களை அது சேகரிக்கும் தரவுகளிலிருந்து உள்ளடக்கிய பல அறிக்கைகளைத் தயாரித்துள்ளது.

திட்ட சுயவிவரங்களை தயாரித்தல்: SIDO தகவல்களை சேகரிக்கிறதுசேகரிக்கப்பட்டு மதிப்பீடு செய்யப்படும் சந்தைகள் மற்றும் தொழில்நுட்பத்தில். இந்த மானியத்தின் அடிப்படையில் தொழில்நுட்ப மேம்பாட்டிற்காக எடுக்கப்பட்ட கடன்களில் 12 சதவீதம். இது அவ்வப்போது அறிவிக்கப்பட்ட வரம்புகளுக்கு உட்பட்டது.

- தர சான்றிதழ் திருப்பிச் செலுத்தும் திட்டம்: நோக்கிச் செல்வதில் தர மேம்பாட்டிற்காக ஊக்கத் திட்டங்கள் வகுக்கப்பட்டுள்ளன.

தர மேலாண்மை அமைப்பு (QMS) ஐஎஸ்ஓ 9000 சான்றிதழ் மற்றும் சுற்றுச்சூழல் மேலாண்மை (இஎம்எஸ்) ஐஎஸ்ஓ 14001 சான்றிதழ்கள். 75 சதவீதத்திற்கு செலவுகளை திருப்பிச் செலுத்துதல் வழங்கப்படுகிறது.

- தனிப்பட்ட SSI கள் / துணை / சிறிய / SSSBE அலகுகளுக்கான சந்தைப்படுத்தல் ஆதரவு: தனிப்பட்ட எஸ்.எஸ்.ஐ க்களுக்கான மத்திய அரசு கொள்முதல் விருப்பம், SIDO ஆல் வழங்கப்படுகிறது. இந்த திட்டத்தின் கீழ், மத்திய அரசு பல பொருட்களை முன்பதிவு செய்துள்ளது, அவை எஸ்எஸ்ஐ பிரிவுகளிலிருந்து மட்டுமே வாங்கப்படுகின்றன. இங்கு அடையாளம் காணப்பட்ட பிரிவில் இல்லாத அரசு கொள்முதல் செய்வதற்கான அலகுகளுக்கு வழங்கப்படும் வசதிகள், இலவச டெண்டர் ஆவணங்கள், ஆர்வமுள்ள பணம் மற்றும் பாதுகாப்பு வைப்புத்தொகையிலிருந்து

விலக்கு மற்றும் மத்திய அரசு வாங்குதல்களில் 15 சதவீத விலை விருப்பம் ஆகியவை அடங்கும். இது என்.எஸ்.ஐ.சியின் ஒற்றை புள்ளி பதிவு திட்டத்தின் மூலம் நிர்வகிக்கப்படுகிறது.

மற்றொரு SIDO சந்தைப்படுத்தல் ஊக்குவிப்பு திட்டத்தில் உள்நாட்டு மற்றும் சர்வதேச வர்த்தக கண்காட்சிகளில் SSI களின் பங்களிப்பை ஊக்குவிக்கிறது. ஞானமுடி தனிப்பட்ட எஸ்.எஸ்.ஐ.க்கள் மற்றும் சங்கங்களுக்கு சந்தைப்படுத்தல் உதவியை வழங்குகிறது, இது வெளிநாட்டு கண்காட்சிகள் ∴ வர்த்தக பிரதிநிதிகள் மற்றும் எஸ்.எஸ்.ஐ. தனிப்பட்ட ஞானமுடி க்காக. இந்தத் திட்டம் விளம்பரப் பொருட்களை உற்பத்தி செய்வதற்கான நிதி (25 சதவீத செலவுகள் வரை), துறை சார்ந்த ஆய்வுகள் மற்றும் குப்பைத் தடுப்பு வழக்குகளில் போட்டியிடுவதற்கும் நிதியளிக்கிறது.

கூடுதலாக, பேக்கேஜிங் சந்தைப்படுத்துதலுக்கு மட்டுமல்ல, பொருட்களைப் பாதுகாப்பதற்கும் முக்கியமானது. இது எஸ்.எஸ்.ஐ.க்களின் பலவீனமான பகுதி மற்றும் பேக்கேஜிங் தொழில்நுட்பத்தில் பயிற்சி அளிக்கிறது, பேக்கேஜிங் தரத்தை மேம்படுத்துவதற்கான குறிப்பிட்ட நோக்கத்துடன் திட்டங்கள் நிறுவப்பட்டுள்ளன.

- வேலைவாய்ப்பு உத்தரவாத திட்டங்கள்: பிரதம மந்திரி உள்ளிட்ட கிராமப்புற வேலைவாய்ப்பு உருவாக்கும் திட்டங்களை சிடோ இயக்கி வருகிறது

- ரோஸ்கர் யோஜனா (பி.எம்.ஆர்.ஓய்) மற்றும் கிராமப்புற வேலைவாய்ப்பு உருவாக்கும் திட்டம் (ஆர்.இ.ஐ.பி). °ஆசலு க்கும் அதிகமானவர்களுக்கு வேலை வழங்குவதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது(வேலையில்லாத) படித்த இளைஞர்களால் 0.7 மில்லியன் மைக்ரோ நிறுவனங்களை அமைப்பதன் மூலம் 1 மில்லியன் மக்கள். இந்த திட்டம் நாடு முழுவதும் அதன் செயல்பாட்டில் புகழ்பெற்ற தன்னார்வ தொண்டு நிறுவனங்களை இணைக்க முயல்கிறது. படித்த வேலையற்ற இளைஞர்களுக்கான சுய வேலைவாய்ப்பு திட்டம் (எநுநுருலு) தொழில்துறையில் வணிக முயற்சிகளை அமைப்பதை ஊக்குவிப்பதாகும்.

தகவல், இது ஆண்டுதோறும் பல்வேறு தயாரிப்புக் குழுக்களில் திட்ட சுயவிவரங்களைத் தயாரிக்கிறது. திட்ட சுயவிவரங்களில் தயாரிப்பு உற்பத்தி செயல்முறை, சந்தை திறன், தரக் கட்டுப்பாடு மற்றும் தரநிலைகள், முதலீட்டுத் தேவைகள், மூலப்பொருள் மற்றும் இயந்திர சப்ளையர்களின் ஆதாரங்கள், லாபம் மற்றும் பலவற்றைப் பற்றிய விரிவான தகவல்கள் உள்ளன. இவை சிறு மற்றும் நடுத்தர தொழில்முனைவோருக்கு பரப்பப்படுகின்றன. ஞானமுடி ஆண்டுதோறும் வெவ்வேறு தயாரிப்புகளுக்கான 1,000 திட்ட சுயவிவரங்களைத்

குறிப்பு

குறிப்பு

தயாரித்து புதுப்பிக்கிறது. இந்த சுயவிவரங்கள் பெரும்பாலும் தொழில்துறை திறன் ∴ சாத்தியக்கூறு அறிக்கைகளால் கூடுதலாக வழங்கப்படுகின்றன. தொழில் குழு கவரேஜ் தொழில்முனைவோருக்கு கூடுதல் திசையை வழங்குகிறது, குறிப்பாக தயாரிப்பு வாரியான சுயவிவரங்களால் கூடுதலாக.

- கடன் உத்தரவாத திட்டம்:இணை இல்லாத கடன்கள் வழங்கப்படுகின்றன மற்றும் அவ்வப்போது வரம்புகள் குறிப்பிடப்படுகின்றன. தற்போதுள்ள வரம்பு 2.5 மில்லியன்.

- தாவர நவீனமயமாக்கல் ஆய்வுகள்:நவீனமயமாக்கலுக்கான திட்டங்கள், சிறிய-அடர்த்தியான தொழில் கிளஸ்டர்களில் அமைந்துள்ள அளவிலான அலகுகள்

விரிவான தாவர ஆய்வுகளை மேற்கொள்வது. இந்த ஆய்வுகள் நிகழ்காலத்தை அடையாளம் காட்டுகின்றனசெயல்முறை ∴ தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்துதல் மற்றும் அலகுகள் அவற்றின் தற்போதைய தொழில்நுட்பத்தை எவ்வாறு மேம்படுத்தலாம் என்று ஆலோசனை கூறுகின்றன. கூடுதலாக, ஞானுமு தனிப்பட்ட எஸ்எஸ்ஐகளுக்கான தொழில்நுட்ப மேம்பாட்டிற்கான கடன் இணைக்கப்பட்ட மூலதன மானியத் திட்டத்தைக் கொண்டுள்ளது. மூலதன சேவைகள் உள்ளன. ஞானுமு பின்னர் 'ஆசலு உடன் இணைக்கப்பட்டது. கிராமப்புற வேலைவாய்ப்பு உருவாக்கும் திட்டம் (சுநுபீ) கிராமப்புற ஏழைகளுக்கான பல சுய வேலைவாய்ப்பு திட்டங்களை உள்ளடக்கியது, அவை "ஸ்வரன் ஜெயந்தி கிராம் ஸ்வா-ரோஸ்கர் யோஜனா" என்ற ஒற்றை திட்டத்தில் இணைக்கப்பட்டன.இந்த திட்டங்கள்இப்போது ஒரு புதிய திட்டத்தில் இணைக்கப்பட்டுள்ளது, இது பிரதமரின் வேலைவாய்ப்பு உருவாக்கும் திட்டம் (ஆநுபீ) என அழைக்கப்படுகிறது. இந்த திட்டத்தின் கீழ், பதினொன்றாவது திட்டத்தின் போது 10 மில்லியன் வேலை வாய்ப்புகளை உருவாக்கும் 1.7 மில்லியன் தொழில் முனைவோர் திட்டங்களை அரசாங்கம் அமைக்கும். இது ஒருங்கிணைந்த பி.எம்.ஆர்.ஓய் மற்றும் ஆர்.இ.ஐ.பி இலக்கு 4.4 மில்லியன் வேலைகள். இவற்றில், எஸ்சி, எஸ்டி, ஒபிசி, சிறுபான்மையினர் மற்றும் வடகிழக்கு மாநிலங்களுக்கு 7 மில்லியன் வேலைகள் முன்மொழியப்பட்டுள்ளன.

SIDO அதன் நிர்வாகத்தின் கீழ் 60 க்கும் மேற்பட்ட அலுவலகங்களையும் 21 தன்னாட்சி அமைப்புகளையும் கொண்டுள்ளது. ஞானுமு வழங்குகிறதுசிறிய அளவிலான மற்றும் நுண் நிறுவனத் துறைகளை உருவாக்குதல், ஒருங்கிணைத்தல் மற்றும் கண்காணித்தல் ஆகியவற்றுக்கான விரிவான வசதிகள். ஞானுமு நெட்வொர்க், தற்போது, பின்வருவனவற்றைக் கொண்டுள்ளது:

- முன்னர் சிறு தொழில்கள் சேவை நிறுவனங்கள் (MSMEDI) என்று அழைக்கப்பட்ட 28 ஆளுஆறு மேம்பாட்டு நிறுவனங்கள் (MSMEDI),
- 30 கிளை ஆளுஆறு மேம்பாட்டு நிறுவனங்கள் (Br. MSMEDI) முன்பு கிளை சிறு தொழில்கள் சேவை நிறுவனங்கள் (Br. MSMEDIS),
- 4 பிராந்திய சோதனை மையங்கள் (RTCS)
- 7 கள சோதனை நிலையங்கள் (FTSS),
- 19 கருவி அறைகள், இதில் 10 கருவி அறைகள் (டி.ஆர்) மற்றும் கருவி வடிவமைப்பு நிறுவனங்கள் (b.b.I),
- 4 ஆளுஆறு தொழில்நுட்ப மேம்பாட்டு மையங்கள் (MSMETDC),
- 2 மத்திய காலணி பயிற்சி நிறுவனங்கள்,
- ஒரு மின்னணு சேவை மற்றும் பயிற்சி மையம் (ESTC),
- மின் அளவீட்டு கருவிகளின் வடிவமைப்புக்கான ஒரு நிறுவனம் (IDEMI),
- 2 தேசிய அளவிலான பயிற்சி நிறுவனங்கள், மற்றும்
 - ஒரு துறை பயிற்சி நிறுவனம் மற்றும் ஒரு உற்பத்தி மையம்.

குறிப்பு

2.5.3. சிறு தொழில்கள் சேவை நிறுவனங்கள் (SISI)

இப்பகுதிகளில் ஆலோசனை வழங்குவதற்காக இந்திய அரசால் ஞாஞஞாஞ கள் அமைக்கப்பட்டன. சிறு தொழில்முனைவோருக்கு திட்டத் திட்டம் தயாரித்தல் மற்றும் செயல்படுத்துதல் மற்றும் பயிற்சி அளித்தல். நாடு முழுவதும் 28 எஸ்.ஐ.எஸ்.ஐ. இவை MSME-DI (அபிவிருத்தி நிறுவனங்கள்) என அறியப்படவில்லை. 2018 ஆம் ஆண்டு நிலவரப்படி நாட்டில் 30 ஆளுஆறு-ஞாஞ கள் உள்ளன. ஞாஞஞாஞ இன் முக்கிய செயல்பாடுகள்:

தொழில்நுட்ப தத்தெடுப்பு ஆலோசனை சேவை:

- புதிய சிறிய அளவிலான அலகுகளை அமைப்பதற்கு தேவையான பொருத்தமான தொழில்நுட்பத்திற்கான ஆலோசனைகளை வழங்குதல், இயந்திரங்கள், தளவமைப்பு, நிறுவலின் வடிவமைப்பை வடிவமைக்க உதவுதல் மற்றும் ஆலை மற்றும் இயந்திரங்களின் செயல்பாடு.
- உற்பத்தி உபகரணங்கள் மற்றும் ஆபரணங்களுக்கான வடிவமைப்பு மற்றும் வரைபடங்களைத் தயாரிக்க உதவுதல்-உற்பத்தி செயல்முறையை மேம்படுத்த.
- மூலப்பொருட்களின் திறமையான பயன்பாடு, பயன்பாடு குறித்த தொழில்நுட்ப வழிகாட்டுதலை வழங்குதல்-மாற்று, கழிவு மற்றும் ஸ்கிராப்.

குறிப்பு

• புதிய தயாரிப்புகளின் வடிவமைப்பு மற்றும் மேம்பாட்டில் தொழில்நுட்ப உதவி மற்றும் வழிகாட்டுதலை வழங்குதல்.

பட்டறை மற்றும் ஆய்வக சேவைகள்: ஒவ்வொரு ஞான்றுக்கும் அதன் சொந்த பட்டறை, ஆய்வகம் மற்றும் ஷோரூம் உள்ளது. இவற்றின் நோக்கம் சிறு தொழில்முனைவோருக்கு அவர்களின் அறிவு மற்றும் திறன்களை வலுப்படுத்தும் வகையில் கோட்பாடு மற்றும் நடைமுறையில் வேலை பயிற்சி முறையான முறையில் வழங்குவதாகும். இந்த வசதிகளுடன், SISI பின்வரும் சேவைகளை வழங்குகிறது:

• பொதுவான சேவை மற்றும் கருவி அறை வசதிகள்
• புதிய மற்றும் மாற்று மூலப்பொருட்களில் சோதனைகள் மற்றும் ஆய்வக பகுப்பாய்வு

• உதவிமூலப்பொருட்கள் மற்றும் புதிய தயாரிப்புகளை சந்தையில் வெளியிடுவதற்கு முன்பு சோதிப்பதில்

1. செயல்பாட்டு மேலாண்மை குறித்த ஆலோசனை சேவைகள்: தொழில்துறை நிர்வாகத்தின் முறையான வழிமுறைகளை பரிந்துரைப்பதன் மூலம் செயல்பாட்டு மேலாண்மை சேவைகளில் வழிகாட்டுதல்களை வழங்க ஞான்று போதுமான திறன்களைக் கொண்டுள்ளது, இதில் செலவு குறைப்பு, உற்பத்தி மேலாண்மை, தயாரிப்புகளின் சந்தைப்படுத்தல், மனித வள திட்டமிடல் மற்றும் மேம்பாடு போன்றவை அடங்கும்.

2. பயிற்சி சேவைகள்: சிசி மற்றும் விரிவாக்க நிலையங்கள் இயந்திர வர்த்தக கடை, கருவி மற்றும் இறப்பு தயாரித்தல், வெல்டிங், எலக்ட்ரோபிளேட்டிங், மர வேலை, அசெம்பிளிங், பொருத்துதல்கள் போன்ற சில வர்த்தகங்களில் சிறிய அளவிலான அலகுகளின் தொழிலாளர்களுக்கு பயிற்சி சேவைகளை வழங்குகின்றன. ஞான்று மற்றும் விரிவாக்க மையங்கள் பயிற்சி மட்டுமல்ல தொழிலாளர்கள் ஆனால் தற்காலிக அடிப்படையில் மற்றும் ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட அடிப்படையில் சிறிய அளவிலான அலகுகளின் .:போர்மேன்.

3. சமச்சீர் பிராந்திய அபிவிருத்தி சேவைகள்: ஞான்று கள் கிராமப்புற மற்றும் வளர்ச்சியடையாத பகுதிகளில் தொழில்முனைவோர் மற்றும் சிறு அளவிலான தொழில்துறையின் வளர்ச்சியை மேம்படுத்துவதன் மூலம் சீரான பிராந்திய வளர்ச்சியில் தங்கள் செயல்பாடுகளை மையமாகக் கொண்டுள்ளன. பொறியாளர்கள், பட்டதாரிகள், மாணவர்கள், முன்னாள் படைவீரர்கள் போன்ற இளைஞர்களுக்கும், குறிப்பாக பின்தங்கிய, கிராமப்புற, பழங்குடி மற்றும் மலைப்பகுதிகளில் உள்ளவர்களுக்கும் கல்வி கற்பதற்கான பயிற்சித் திட்டங்களை ஏற்பாடு செய்வதன் மூலம் பின்தங்கிய பிராந்தியங்களில் தொழில்முனைவோரை SISI கள் உருவாக்குகின்றன.

4. பொருளாதார மேம்பாட்டு சேவைகள்: ஞான்று கள் நோக்கம் கொண்டவை சிறிய அளவிலான அலகுகளுக்கு பொருளாதார சேவைகளை

குறிப்பு

அளிக்கும். எஸ்.எஸ்.ஐ.க்கு தொடர்ந்து சேவை செய்ய, எஸ்.எஸ்.ஐ பிரிவுகளின் சார்பாக சப்ளை மற்றும் அகற்றல் இயக்குநர் ஜெனரல் (டி.ஜி.எஸ் ரூ டி) டெண்டரில் சிட்கோ பங்கேற்கிறது.

3. அங்கீகரிக்கப்பட்ட ஏற்றுமதி இல்லமாக வேலை செய்யுங்கள்:மாநில அரசு அங்கீகரித்துள்ளதுமாநிலத்தின் ஏற்றுமதி இல்லமாக சிட்கோ. அங்கீகரிக்கப்பட்ட ஏற்றுமதி இல்லமாக சிட்கோ ஏற்றுமதி-தகுதியான தயாரிப்புகளையும், வருங்கால வாங்குபவர்களையும் வழங்கும் சாத்தியமான தொழில்துறை அலகுகளை அடையாளம் காட்டுகிறது. சிட்கோ வெளிநாட்டு இறக்குமதியாளர்கள் மற்றும் இந்தியாவில் உள்ள அவர்களின் முகவர்களுடன் ஒப்பந்தங்களை மேற்கொள்கிறது மற்றும் எஸ்.எஸ்.ஐ பிரிவுகளுக்கு தங்கள் தயாரிப்புகளை ஏற்றுமதி செய்ய உதவுகிறது. சிட்கோ சர்வதேச வர்த்தக கண்காட்சிகளில் பங்கேற்கிறது மற்றும் எஸ்எஸ்ஐ பிரிவுகளின் தயாரிப்புகளை காட்சிப்படுத்துகிறது.

4. சமச்சீர் பிராந்திய வளர்ச்சி:சீரான பிராந்திய அபிவிருத்திக்காக பின்தங்கிய பகுதிகளில் தொழில்துறை மேம்பாட்டுக்காக சிட்கோ செயல்பட்டு வருகிறது. பின்தங்கிய பகுதிகளை தொழில்துறை ரீதியாக அபிவிருத்தி செய்வதற்கும், கிராமப்புற படித்த வேலையற்ற இளைஞர்களுக்கு வேலைவாய்ப்பு வழங்குவதற்கும் சிட்கோ கிராமப்புறங்களில் தொழில்துறை தோட்டங்களை நிர்மாணிக்கிறது. சிட்கோ பெண்களுக்கும் என்.ஆர்.ஐ.க்களுக்கும் தனித்தனி தொழில்துறை தோட்டங்களை நிர்மாணிக்கிறதுமாநிலத்தின் பல்வேறு பகுதிகளில்.

5. கொள்முதல் மற்றும் உபகரணங்கள் குத்தகை திட்டம்: இந்த திட்டத்தின் கீழ், சிட்கோ இயந்திரங்கள் மற்றும் உபகரணங்களை வழங்குவதற்காக தொழில்துறை தோட்டங்களில் கொட்டகைகளை ஒதுக்குபவர்களுக்கு ஒரு தொகுப்பு உதவியை வழங்குகிறது. இந்தத் திட்டத்தின் கீழ், இயந்திரங்கள் மற்றும் உபகரணங்கள் உரிமை உரிமைகள் அவர் கடைசி தவணையை செலுத்திய பின்னர் ஒதுக்கீட்டாளருக்கு மாற்றப்படும்.

2.6.1. தேசிய சிறு தொழில்கள் கழகம் (என்.எஸ்.ஐ.சி)

1955 இல்,நாட்டின் பல்வேறு பகுதிகளில் சிறிய அளவிலான தொழில்துறையின் வளர்ச்சியை ஊக்குவிக்க, இந்திய அரசு தேசிய சிறு தொழில்கள் கழகத்தை (என்.எஸ்.ஐ.சி) அமைத்தது. இது ஒரு ஐஎஸ்ஓ 9001: 2000 சான்றளிக்கப்பட்ட நிறுவனம். நாடு முழுவதும் சிதறிக்கிடந்த 500 க்கும் மேற்பட்ட நிபுணர்களின் ஆதரவைக் கொண்ட எட்டு தொழில்நுட்ப சேவைகள் மற்றும் விரிவாக்க மையங்களுடன் 21 கிளை அலுவலகங்கள் மற்றும் கொத்து மேம்பாட்டிற்கான 26 துணை அலுவலகங்கள் ஆகியவற்றின் ஆதரவுடன் ஒன்பது பிராந்திய

குறிப்பு

அலுவலகங்கள் வழியாக என்எஸ்ஐசி செயல்படுகிறது. வளைகுடா மற்றும் ஆபிரிக்காவின் பிராந்தியங்களுக்கு சேவை செய்வதற்காக என்.எஸ்.ஐ.சி துபாய் மற்றும் ஜோகன்னஸ்பர்க்கில் உள்ள அதன் அலுவலகங்களிலிருந்து செயல்படுகிறது.

ஆரம்பத்தில் இருந்தே, என்.எஸ்.ஐ.சி சிறிய அளவிலான தொழிலுக்கு சேவை செய்து வருகிறது, பல்வேறு ஐந்தாண்டு திட்ட திட்டங்களில் தொழில்துறை தீர்மானக் கொள்கைகள் மற்றும் அரசாங்க தொழில்துறை மேம்பாட்டுத் திட்டங்களை கவனத்தில் கொண்டு.

என்.எஸ்.ஐ.சி பதவி உயர்வு மூலம் நாட்டிலும் வெளிநாட்டிலும் தனது பலத்தை நிரூபித்துள்ளதுதரமான உணர்வு, சிறிய அளவிலான நிறுவனங்களிலிருந்து தயாரிப்புகள் மற்றும் திட்டங்களின் ஏற்றுமதியை மேம்படுத்துதல், நடுத்தர மற்றும் பெரிய அளவிலான நிறுவனங்களுடனான தொடர்புகளை வலுப்படுத்துதல், தொழில்நுட்பத்தை மேம்படுத்துதல் மற்றும் உற்பத்தி செயல்முறை நவீனமயமாக்கல் மற்றும் விநியோகம். சிறு மற்றும் பெரிய வணிகங்களுக்கான புதிய வாய்ப்புகள் மற்றும் சவால்கள் இருபத்தியோராம் நூற்றாண்டில் வீசப்பட்டுள்ளன. உலகம் பெருகிய முறையில் சிறிய மற்றும் ஆவேசமாக போட்டியிடும் சந்தை இடமாக (உடல் மட்டுமல்ல, மெய்நிகர் சந்தை இடமாகவும்) மாறி வருவதால், என்எஸ்ஐ நடவடிக்கைகளும் பெருகிய முறையில் சவாலாகிவிட்டன. இது இந்த சவால்களை அங்கீகரிக்கிறது மற்றும் சிறிய அளவிலான அலகுகள் திறன் நன்மைகளைப் பெறவும் பொருளாதாரத்தின் வளர்ச்சிக்கு திறம்பட பங்களிக்கவும் உதவுகிறது, சிறிய அளவிலான தொழில்துறை துறையில் போட்டி மற்றும் வளர்ச்சியின் இரட்டை சவால்களை எதிர்கொள்வதற்காக நிறுவனம் தனது நடவடிக்கைகளை மறுசீரமைத்துள்ளது. என்.எஸ்.ஐ வளர்ச்சி மற்றும் திறன் மேம்பாட்டிற்கு உறுதியான பங்களிப்பை நோக்கமாகக் கொண்ட ஒரு அதிக கவனம் செலுத்தும் துறை அணுகுமுறை பின்பற்றப்பட்டுள்ளது.

என்.எஸ்.ஐ.சி வழங்கிய பரந்த அளவிலான சேவைகள் அடிப்படையில் ஊக்குவிக்கும் தன்மை கொண்டவை. இதன் பொருள் என்னவென்றால், இயந்திரங்கள் மற்றும் உபகரணங்களை வாடகை கொள்முதல் அடிப்படையில் பெறுவதில் என்எஸ்ஐசி சேவைகள் கவனம் செலுத்துகின்றன. றேஜ்ஜை இன் முக்கிய செயல்பாடுகள் பின்வரும் பிரிவுகளில் விவரிக்கப்பட்டுள்ளன.

வாடகை கொள்முதல் அடிப்படையில் இயந்திரங்களை வழங்குதல்

என்.எஸ்.ஐ.சி அமைந்துள்ள சிறிய அளவிலான தொழில்களுக்கு வாடகை கொள்முதல் அடிப்படையில் இயந்திரங்களை வழங்குகிறதுநாட்டின் பல்வேறு பகுதிகளில். இந்த செயல்பாட்டின் கீழ், திறமையான சப்ளையர்களைக் கண்டுபிடிப்பதில் இருந்து இயந்திரங்களை வழங்குவது வரை முழு கொள்முதல் நடைமுறையையும் என்எஸ்ஐசி

குறிப்பு

எடுத்துக்கொள்கிறது. இறக்குமதி செய்யப்பட்ட இயந்திரங்கள், அந்நிய செலாவணியை ஏற்பாடு செய்தல், இறக்குமதி உரிமத்தைப் பெறுதல், கடன் கடிதத்தைத் திறத்தல் மற்றும் சுங்கத் தேவைகள் மற்றும் இயந்திரங்களை அனுமதிப்பது போன்றவற்றில் என்.எஸ்.ஐ.சி தொழில்துறை இயக்குநர் ஜெனரலிடம் அனுமதி பெறுகிறது. என்.எஸ்.ஐ.சி புதிய தொழில்துறை ஸ்தாபனத்திற்கான இயந்திரங்களை வழங்குவதோடு மட்டுமல்லாமல், காலாவதியான அல்லது வழக்கற்றுப்போன இயந்திரங்களை மாற்றுவதற்கும், உற்பத்தித்திறனை அதிகரிக்க உபகரணங்களை சமநிலைப்படுத்துவதற்கும் உதவுகிறது. அதன் உபகரணங்கள் குத்தகை திட்டத்தின் மூலம், சிறிய அளவிலான தொழில்துறை அலகுகள் நவீனமயமாக்கல், விரிவாக்கம் மற்றும் பல்வகைப்படுத்தலுக்கான தொழில்துறை உபகரணங்களை வாங்க முடியும்.

NSIC இன் பிற செயல்பாடுகள்

என்.எஸ்.ஐ.சியின் பிற செயல்பாடுகளில் சில பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்குகின்றன:

i. உள்நாட்டு மற்றும் இறக்குமதி செய்யப்பட்ட மூலப்பொருட்களின் கொள்முதல், வழங்கல் மற்றும் விநியோகம்

ii. சிறிய அளவிலான அலகுகளின் ஏற்றுமதி-தகுதியின் வளர்ச்சி மற்றும் சிறிய அளவிலான தொழில்களின் தயாரிப்புகளின் ஏற்றுமதியை ஊக்குவித்தல்

iii. சம முன்னுரிமை அளித்தல்தகுதிவாய்ந்த பிரிவுகளை சேர்ப்பது மற்றும் அரசாங்கத்தில் அவர்கள் பங்கேற்பதை எளிதாக்குவது

iv. கடைகள் பல தொழில்நுட்ப வர்த்தகங்களில் பயிற்சி அளிக்கும் கொள்முதல் திட்டங்கள்

v. மென்பொருள் தொழில்நுட்ப பூங்கா மற்றும் தொழில்நுட்ப பரிமாற்ற மையங்கள் மூலம் தொழில்நுட்ப மேம்பாடு குறித்த சிறிய அளவிலான அலகுகளை ஊக்குவித்தல்

vi. சிறிய அளவிலான பிரிவுகளுக்கு வழிகாட்டியாக செயல்படுவது மற்றும் ஆலோசனை சேவைகளை வழங்குதல்

vii. ஆயத்த தயாரிப்பு அடிப்படையில் வளரும் நாடுகளில் சிறிய அளவிலான தொழில்களை அமைத்தல் மற்றும் பிற சேவைகள் மற்றும் சர்வதேச ஒத்துழைப்பு ஆகியவற்றில் அமைத்தல்.

என்.எஸ்.ஐ.சியின் சந்தைப்படுத்தல் விநியோக திட்டம்

சந்தைப்படுத்தல் ஒரு அத்தியாவசிய தொழில் முனைவோர் செயல்பாடாக மாறியுள்ளது. சிறு தொழில்கள் உள்ளன அவர்களின் சேவைகள் மற்றும் பொருட்களை விற்பனை செய்வதில் சவால்களை எதிர்கொள்ள, அதன் விளைவாக, நிறுவன ஆதரவு தேவை. என்.எஸ்.ஐ க்களுக்காக

மார்க்கெட்டிங் துறையில், நாட்டிற்கு உள்ளேயும் வெளியேயும் என்.எஸ்.ஐ.சி பல திட்டங்களை வகுத்துள்ளது.

(ய) தரமான தயாரிப்புகளை உற்பத்தி செய்யும் திறன் கொண்ட என்.எஸ்.ஐ.களுக்கு என்.எஸ்.ஐ.சி உதவுகிறது, ஆனால் அவை வரையறுக்கப்பட்ட நிதி ஆதாரங்களால் கட்டுப்படுத்தப்படுகின்றன அல்லது பரந்த பங்கு மற்றும் நம்பகத்தன்மை இல்லாதவை.

(டி) என்.எஸ்.ஐ.சி செயல்பட்டு வருகிறதுஎன்.எஸ்.ஐ.க்களுக்கு பல அரசாங்க கொள்முதல் நிறுவனங்களுடன் நெருக்கமாகக் கொண்டுவருவதற்கான ஒரு நோடல் நிறுவனம்.

(உ) அரசாங்கம், அதன் நிறுவனங்களுடன் சேர்ந்து பல வகைகளை வாங்குகிறதுஎன்.எஸ்.ஐ.க்கள் தயாரிக்கும் சேவைகள் மற்றும் தயாரிப்புகள்

2.6.2. இளம் தொழில்முனைவோரின் தேசிய கூட்டணி (NAYE)

இளம் தொழில்முனைவோரின் தேசிய கூட்டணி, பொதுத்துறை வங்கிகளான பாங்க் ஆப் இந்தியா, தேனா வங்கி, பஞ்சாப் நேஷனல் வங்கி, மத்திய வங்கி மற்றும் யூனியன் பாங்க் ஆப் இந்தியா ஆகியவற்றுடன் இணைந்து தொழில்முனைவோரின் மேம்பாட்டிற்காக பல திட்டங்களை உருவாக்கியுள்ளது.

திட்டங்களின் நோக்கங்கள்:

1. முதலீடு மற்றும் சுய வேலை வாய்ப்புகளை அடையாளம் காண இளம் தொழில்முனைவோருக்கு உதவுதல்.
2. அவர்களின் பயிற்சிக்கு சரியான ஏற்பாட்டைப் பெறுவது.
3. தேவையான நிதி உதவிகளை வழங்குதல் அறிக்கைகளின் அடிப்படை
4. தொகுப்பைப் பாதுகாக்கஆலோசனை சேவைகளின்.
5. க்கு அரசு மற்றும் பிற நிறுவனங்களால் தொழில்முனைவோருக்கு வழங்கப்படும் உதவி, வசதிகள் மற்றும் சலுகைகளை ஏற்பாடு செய்யுங்கள்.

2.7. காதி மற்றும் கிராம தொழில் ஆணையம் (கே.வி.ஐ.சி)

கே.வி.ஐ.சி.பாராளுமன்ற சட்டத்தால் 1956 இல் நிறுவப்பட்ட ஒரு சட்டரீதியான அமைப்பு. கே.வி.ஐ.சியின் முக்கிய நோக்கங்கள் திறன் மேம்பாடு, கிராமப்புறங்களில் வேலைவாய்ப்பு வழங்குதல் மற்றும் தொழில்நுட்ப பரிமாற்றம், கிராமப்புற தொழில்மயமாக்கல் மற்றும் மக்களிடையே தன்னம்பிக்கையை ஊக்குவித்தல் மற்றும் வலுவான கிராமப்புற சமூக தளத்தை உருவாக்குதல் ஆகியவை அடங்கும்.

குறிப்பு

குறிப்பு

KVIC உள்ளது 108 தொழில் குழுக்கள் மற்றும் 4,000 க்கும் மேற்பட்ட தயாரிப்புகளை உள்ளடக்கிய தயாரிப்புகளின் பரந்த தொகுப்பு. கே.வி.ஐ.சி.யின் செயல்பாடுகளில் மூலப்பொருட்களின் இருப்பு கட்டமைத்தல், மூலப்பொருட்களை அரை முடிக்கப்பட்ட பொருட்களாக பதப்படுத்துவதற்கான பொதுவான சேவை வசதிகளை உருவாக்குதல் மற்றும் கே.வி.ஐ.சி தயாரிப்புகளை விற்பனை செய்வதற்கான வசதிகளை வழங்குதல் ஆகியவை அடங்கும். கூடுதலாக, கே.வி.ஐ.சி கைவினைஞர்களுக்கு சப்ளை.ப் வடிவமைப்புகள், முன்மாதிரிகள் மற்றும் பிற தொழில்நுட்ப தகவல்கள் மூலம் வழிகாட்டும் அமைப்பைக் கொண்டுள்ளது. இந்தத் தொழில்களில் ஈடுபட்டுள்ள கைவினைஞர்களுக்குப் பயிற்சி அளித்தல் மற்றும் காதி மற்றும் பிற கிராமத் தொழில்களின் வளர்ச்சியில் ஈடுபட்டுள்ள நிறுவனங்கள் அல்லது நபர்களுக்கு நிதி உதவி வழங்கும் பணிக்கும் இது விதிக்கப்படுகிறது.

கே.வி.ஐ.சி 30 மாநிலங்கள் வழியாக செயல்படுகிறது / யுடி காதி மற்றும் கிராம தொழில் வாரியங்கள் (கேவிஐபிக்கள்). கே.வி.ஐ.சி 7050 விற்பனை நிலையங்களைக் கொண்டுள்ளது, முன்னூறாயிரம் கிராமங்களில் அதன் இருப்பைக் கொண்டுள்ளது மற்றும் 8.3 மில்லியன் மக்களைப் பயன்படுத்துகிறது. 2005-06 ஆம் ஆண்டில் அதன் வருடாந்திர விற்பனை ஏறக்குறைய 150, 000 மில்லியனாக இருந்தது, இது நாட்டின் மிகப்பெரிய எ.பி.எம்.சிஐ அமைப்பாக மாறியது, இது 2007 ஆம் ஆண்டில் இந்துஸ்தான் யூனிலீவர் லிமிடெட் நிறுவனத்தை விட 137, 000 மில்லியனை விட அதிகமாக இருந்தது. அவர்களின் வருடாந்திர அறிக்கை 2017-18 படி, காதி விற்பனை இந்த ஆண்டில் 2503 கோடியாக இருந்தது. 2015 க்குப் பிறகு 375 க்கும் மேற்பட்ட புதிய காதி நிறுவனங்கள் சேர்க்கப்பட்டன.

2.8. தொழில்நுட்ப ஆலோசனை நிறுவனங்கள் (TCO)

TCO க்கள் உள்ளன நாட்டில் தொழில்மயமாக்கலை மேம்படுத்துவதற்கான சேவை அமைப்புகளாக கருதப்படுகிறது. இந்த அமைப்புகளின் பிரதான குறிக்கோள், திட்ட அடையாளத்தின் கட்டத்திலிருந்து வெற்றிகரமாக செயல்படுத்தப்படுவதற்கும், அலகு செயல்படுவதற்கும் தொழில்முனைவோருக்கு ஒரே கூரையின் கீழ் சேவைகளின் தொகுப்பை வழங்குவதாகும். இது ஒற்றை சாளர திட்டம் என்று அழைக்கப்படுகிறது.

சேவைகளின் நோக்கம் இயற்கை வளங்கள் மற்றும் சுற்றுச்சூழல் நிலைமைகளின் அடிப்படையில் பல்வேறு பிராந்தியங்களில் உள்ள ஏற்றத்தாழ்வுகளை சமாளிப்பதற்கும், உள்ளூர் தேவை மற்றும் வள உதவிக்கு ஏற்ப தொழில்நுட்ப சேவைகளை கிடைக்கச் செய்வதற்கும் வுஊழு கள் ஒரு பிராந்திய அடிப்படையில் ஏற்பாடு செய்யப்பட்டுள்ளன.

ஐடிபிஐ, ஐஎஃப்.சிஐ, ஐசிஐசிஐ மற்றும் மாநில சிறு தொழில்துறை நிறுவனங்களால் நிதியுதவி வழங்கப்படும் பல்வேறு மாநிலங்களில் 18 டி.சி.ஓக்கள் உள்ளன.

TCO களின் சேவைகள்

புதிய தொழில்முனைவோர் மற்றும் தற்போதுள்ள பிரிவுகளுக்கு வுண்டுகள் சேவைகளை வழங்குகின்றன. அவர்களின் தனிப்பட்ட தேவைகளின் அடிப்படையில், வுண்டுகள் தங்கள் சேவைகளை வடிவமைக்கின்றன.

புதிய தொழில்முனைவோருக்கு சேவைகள்

- இலாபகரமான திட்ட வாய்ப்புகளை அடையாளம் காண உதவுங்கள்
- திட்ட சுயவிவரங்கள், தொழில்நுட்ப-பொருளாதார சாத்தியக்கூறு ஆய்வுகள் தயாரிக்க உதவுங்கள்
- சந்தை ஆய்வுகள் மற்றும் முதலீட்டுக்கு முந்தைய ஆய்வுகளை நடத்துதல்
- ஆலை / உபகரணங்களை அடையாளம் காணவும் தேர்வு செய்யவும் உதவுங்கள்
- இருக்கும் நிறுவனங்களுக்கான சேவைகள்
- நவீனமயமாக்கல், விரிவாக்கம் மற்றும் பல்வகைப்படுத்தல் ஆகியவற்றில் தொழில்முனைவோருக்கு வழிகாட்டவும்
- அலகு சிக்கல்களை அடையாளம் காணவும் குறிப்பிட்ட திருத்த நடவடிக்கைகளை பரிந்துரைக்கவும் உதவுங்கள்
- மேலாண்மை, தொழில்நுட்ப மற்றும் நிதி ஆலோசனை போன்ற நிறுவனத்தின் செயல்பாட்டு பகுதிகளில் சேவைகளை வழங்குதல்
- திட்டத்தை மதிப்பாய்வு செய்து கண்காணிக்கவும்
- ஆற்றல் பாதுகாப்பு மற்றும் கழிவுநீர் சுத்திகரிப்பு பற்றிய ஆய்வுகளை வழங்குதல்
- இணைப்புகள் மற்றும் அலகுகளின் புனரமைப்புக்கு உதவுதல்

அனைத்து தொழில்முனைவோருக்கும் பொதுவான சேவைகள்

(a) தொழில் முனைவோர் மேம்பாட்டு திட்டங்கள் (ஈடிபி): வுண்டுகளின் முக்கியமான செயல்பாடுகளில் ஒன்று நுணு மூலம் சாத்தியமான தொழில்முனைவோருக்கு பயிற்சி அளிப்பதாகும். தொழில்நுட்ப தொழில்முனைவோர், பெண் தொழில்முனைவோர், கிராமப்புற தொழில்முனைவோர், பழங்குடி தொழில்முனைவோர் போன்ற பல்வேறு இலக்கு குழுக்களுக்கு வுண்டுகள் நுணு களை நடத்துகின்றன.

(b) நோய்வாய்ப்பட்ட அலகுகளுக்கான சேவைகள்: பொருளாதார வளர்ச்சியில் நோய்வாய்ப்பட்ட பிரிவுகளுக்கு சேவைகளை வழங்குவது

குறிப்பு

குறிப்பு

அவசியம், இதனால் தடுக்கப்பட்ட முதலீட்டு விரயத்தை குறைக்க அல்லது தடுக்கவும், ஊழியர்களின் நலன்களைப் பாதுகாக்கவும். வுணமு கள் பின்வரும் சேவைகளை வழங்குகின்றன:

- தற்போதுள்ள அலகுகளின் செயல்பாட்டை மதிப்பிடுவதற்கான நோயறிதல் ஆய்வுகள் மற்றும் நோய்க்கான காரணம்
- நோய்வாய்ப்பட்ட பிரிவுகளின் புத்துயிர் பெறுவதற்கான மறுவாழ்வு திட்டங்கள்
- தொழில்நுட்ப, நிர்வாக மற்றும் வணிக ஆலோசனை

2.9. தமிழ்நாடு லிமிடெட் (ஐ.டி.காட்) இன் தொழில்துறை மற்றும் தொழில்நுட்ப ஆலோசனை அமைப்பு

தமிழ்நாடு லிமிடெட் (ஐ.டி.காட்) இன் தொழில்துறை மற்றும் தொழில்நுட்ப ஆலோசனை அமைப்பு, முன்னணி நிதி நிறுவனங்கள், மாநில மேம்பாட்டுக் கழகங்கள் மற்றும் வணிக வங்கிகளின் கூட்டு முயற்சியாக 1979 ஜூலை 17 அன்று நிறுவனங்கள் சட்டம் 1956 இன் கீழ் ஒரு நிறுவனமாக இணைக்கப்பட்டது. நிறுவனத்தின் பெயர் ஐ.டி.காட் கன்சல்டன்சி அண்ட் சர்வீசஸ் லிமிடெட் என மாற்றப்பட்டது. இது அக்டோபர் 4, 2004 முதல் நடைமுறைக்கு வந்தது. இந்நிறுவனம் அதன் பிரபலமான பெயரான ஐட்காட் மூலம் தொடர்ந்து அறியப்படுகிறது.

விளம்பரதாரர்கள்

ITCOT இன் விளம்பரதாரர்கள்:

அகில இந்திய நிதி நிறுவனங்கள்

- ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ. வங்கி லிமிடெட்.
- ஐசுஊஐ லிமிடெட்.
- ஞஐஊஐஐ.

மாநில மேம்பாட்டு நிறுவனங்கள்

- மாநில தொழில்கள் மேம்பாட்டுக் கழகம்/தமிழ்நாடு லிமிடெட் (சிப்காட்)
- தமிழ்நாடு தொழில்துறை முதலீட்டுக் கழகம் லிமிடெட் (வுஐஐஊ)
- தமிழ்நாடு சிறு தொழில்கள் மேம்பாட்டுக் கழகம் லிமிடெட் (சிட்கோ)

வணிக வங்கிகள்

- ஸ்டேட் வங்கி/இந்தியாவின்
- இந்தியன் வங்கி

- இந்தியன் வெளிநாட்டு வங்கி
- கனரா வங்கி
- மத்திய வங்கி
- யூனியன் பாங்க் ஆப் இந்தியா
- சிண்டிகேட் வங்கி
- வங்கி பரோடாவின்
- லட்சுமி விலாஸ் வங்கி லிமிடெட்.
- கருர் வைஸ்யா வங்கி லிமிடெட்.

ITCOT வழங்கும் சேவைகள்

சொத்து திட்டமிடல்

- முதலீட்டுக்கு முந்தைய ஆய்வுகள்எஸ்கார்ட் சேவைகள்
- திட்ட மதிப்பீடுகள்
- ஆதரவு ஆய்வுகள்

சொத்து உருவாக்கம்

- விரிவான பொறியியல்
- திட்ட மேலாண்மை

சொத்து மறுசீரமைப்பு

- நோய்வாய்ப்பட்ட பிரிவு மறுவாழ்வு ஆய்வுகள்
- நவீனமயமாக்கல் ∴ தொழில்நுட்ப மேம்பாட்டு ஆய்வுகள்

சொத்து மேலாண்மை

- சொத்து மதிப்பீடு
- பெறுதல்
- காவலாளி

ஆற்றல் மற்றும் சுற்றுச்சூழல்

1. கோஜெனரேஷன் மற்றும் பயோமாஸ் கேசி.பயர் பற்றிய ஆய்வுகள்
2. உயிரி எரிபொருள்கள் பற்றிய ஆய்வுகள்
3. எனர்ஜி ஆடிட்ஸ்
4. சுற்றுச்சூழல் பாதிப்பு மதிப்பீடு (நுஐயு) ஆய்வுகள்
5. சூரிய ஆற்றல் ஆய்வுகள்
6. காற்றாலை ஆற்றல் ஆய்வுகள்
7. கழிவுநீர் மற்றும் கழிவுநீர் சுத்திகரிப்பு பற்றிய ஆய்வுகள்ரு கழிவுநீர் மறுசுழற்சி

குறிப்பு

8. கழிவு-க்கு-ஆற்றல் ஆய்வுகள்
9. பயிற்சி நிகழ்ச்சிகள் மற்றும் கருத்தரங்குகள்

குறிப்பு

கிராமப்புற தொழில் திட்டம்

- திட்ட அடையாளம்ரு திட்ட அறிக்கைகள்
- பயிற்சி
- தொழில்நுட்ப இணைப்புகள்
- சந்தை இணைப்புகள்
- கடன் இணைப்புகள்
- பிற சேவைகள்

கல்வி

ITCOT தளவாடங்கள் மற்றும் ஹோட்டல் நிர்வாகத்தில் கல்வித் திட்டங்களை வழங்குகிறது.

பயிற்சி திட்டங்கள்

நாங்கள் கார்ப்பரேட்டுகள், வணிகர்கள், நிர்வாகிகள், நிதி நிறுவனங்கள், வங்கிகள் மற்றும் மேம்பாட்டு முகவர் நிறுவனங்களுக்கு உரையாற்றிய 500 க்கும் மேற்பட்ட பயிற்சி திட்டங்கள், கருத்தரங்குகள் மற்றும் இந்தியாவின் முக்கிய நகரங்கள் மற்றும் நகரங்களில் பட்டறைகளை நடத்தியுள்ளன.

- தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு
- ஆசிரிய அபிவிருத்தி திட்டங்கள்
- கருத்தரங்குகள்
- வணிக சந்திப்புகள்

வெளியீடுகள்

ITCOT கொண்டு வருகிறது நிறுவனங்கள் மற்றும் தொழில்முனைவோருக்கு பொருத்தமான முதலீட்டு முடிவுகளை எடுக்க ஏதுவாக முக்கியமான திட்ட அளவுருக்கள் குறித்த தகவல் உள்ளீடுகளை வழங்கும் நோக்கத்துடன் தொழில் சார்ந்த வெளியீடுகள் மற்றும் வாய்ப்பு ஆய்வு அறிக்கைகள். இதுவரை, ஐ.டி.கோட் இதுபோன்ற 100 க்கும் மேற்பட்ட முதலீட்டாளர் வழிகாட்டுதல் அறிக்கைகளை தொழில்துறை பிரிவுகளின் பரந்த குறுக்குவெட்டுக்கு கொண்டு வந்துள்ளது.

தொழில் முனைவோர் வழிகாட்டல் பணியகம்

பல்வேறு திட்டங்களில் தொழில்முனைவோருக்கு வழிகாட்ட மாவட்ட தொழில் மையத்தில் ஒரு தொழில்முனைவோர் வழிகாட்டல் பணியகம் உள்ளது. தொழில்துறையின் பல்வேறு செயல்பாட்டு அம்சங்கள் குறித்த பல்வேறு திட்டங்கள், பத்திரிகைகள், பத்திரிகைகள் பற்றிய குறிப்பு புத்தகங்களின் பணியகம் ஒரு நல்ல தொகுப்பைக் கொண்டுள்ளது. தொழில்முனைவோருக்கு உதவுவதற்கான திட்டங்களைக் கொண்ட திட்ட சுயவிவர மென்பொருளும் நூலகத்தில் உள்ளது.

2.10. தொழில்துறை நிதிக் கூட்டுத்தாபனம் (IFCI)

ஐ.என்.பி.சி.ஐ லிமிடெட் 1948 ஆம் ஆண்டில் இந்திய தொழில்துறை நிதிக் கூட்டுத்தாபனமாக, ஒரு சட்டபூர்வமான கார்ப்பரேஷனாக, தொழில்துறைக்கு நடுத்தர மற்றும் நீண்ட கால நிதியுதவியை வழங்குவதற்காக நாடாளுமன்றத்தின் “தொழில்துறை நிதிக் கூட்டுத்தாபனம் சட்டம், 1948” மூலம் நிறுவப்பட்டது. 1993 ஆம் ஆண்டில் இந்தச் சட்டம் ரத்து செய்யப்பட்ட பின்னர், 1956 ஆம் ஆண்டு நிறுவனங்கள் சட்டத்தின் கீழ் பதிவுசெய்யப்பட்ட ஒரு பொது லிமிடெட் நிறுவனமாக ஐ.என்.பி.சி.ஐ ஆனது. டிசம்பர் 21, 2012 அன்று இந்திய அரசாங்கத்தால் பங்கு பங்குகளை 55.53 சதவீதமாக உயர்த்தியதன் பின்னர் ஐ.என்.பி.சி.ஐ அரசாங்க கட்டுப்பாட்டு நிறுவனமாக மாறியது. ஏப்ரல் மாதத்தில், 2015, இந்திய அரசு ஆறு பொதுத்துறை வங்கிகளிடமிருந்து தலா 10 / - என்ற ஆறு கோடி முன்னுரிமை பங்குகளை கையகப்படுத்தியுள்ளது. இதன் மூலம், ஐ.என்.பி.சி.ஐயின் பணம் செலுத்தும் பங்கு மூலதனத்தில் இந்திய அரசின் பங்குதாரர்கள் அதிகரிக்கப்பட்டுள்ளனர்

நிறுவனங்கள் சட்டம், 2013 இன் பிரிவு 2 (45) இன் கீழ் ஐ.என்.பி.சி.ஐ ஒரு அரசு நிறுவனமாக மாறியுள்ளது. ரிசர்வ் நிறுவனத்தில் பதிவுசெய்யப்பட்ட வங்கி சாரா நிதி நிறுவனத்தை (என்.பி.என்.பி.சி.என்.டி-எஸ்.ஐ) எடுத்துக் கொள்ளும் ஒரு முறைப்படி முக்கியமான வைப்புத்தொகையும் ஐ.என்.பி.சி.ஐ ஆகும். பாங்க் ஆப் இந்தியா.

முதன்மை வணிகம் உற்பத்தி, சேவைகள் மற்றும் உள்கட்டமைப்பு துறைகளுக்கு நடுத்தர முதல் நீண்ட கால நிதி உதவியை வழங்குவதே ஐ.என்.பி.சி.ஐ. அதன் துணை நிறுவனங்கள் மற்றும் இணை நிறுவனங்கள் மூலம், புரோக்கிங், துணிகர மூலதனம், நிதி ஆலோசனை, வைப்புத்தொகை சேவைகள், காரணியாலானது உள்ளிட்ட பல வணிகங்களுக்கு ஐ.என்.பி.சி.ஐ பன்முகப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. அதன் வளர்ச்சி ஆணையின் ஒரு பகுதியாக, ஐ.என்.பி.சி.ஐ தேசிய பங்குச் சந்தையின் (என்எஸ்இ) ஊக்குவிப்பாளர்களில் ஒருவராக இருந்தது), ஸ்டாக் ஹோல்டிங் கார்ப்பரேஷன் ஆஃப் இந்தியா லிமிடெட் (எஸ்.எச்.சி.ஐ.எல்), தொழில்நுட்ப ஆலோசனை நிறுவனங்கள் (டி.சி.ஓ) மற்றும் சமூக துறை நிறுவனங்களான ராஷ்டிரிய கிராமின் விகாஸ் நிதி (ஆர்.ஜி.வி.என்),

குறிப்பு

2.11. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. பின்வருபவை உள் காரணிகளின் எடுத்துக்காட்டுகள்:
 - ஆசைபுதிதாக ஏதாவது செய்ய
 - கல்வி நிலை
 - தொழில்நுட்ப கல்வி அல்லது தொழில்நுட்ப பின்னணி
 - எண்பல வருட அனுபவம்
 - தொழில் அறிவு மற்றும் பின்னணி
1. வெளிப்புற காரணிகள் வளங்களின் கிடைக்கும் தன்மை, தொழில்மயமாக்கலுக்கான அரசாங்கத்தின் கொள்கைகள் மற்றும் கொள்கை வகுப்பாளர்களின் பார்வை ஆகியவற்றைப் பொறுத்தது.
2. நிதி மதிப்பீடு பின்வரும் அம்சங்களை உள்ளடக்கியது:
 - திட்டத்தின் மொத்த மூலதன செலவு
 - திட்டமிடப்பட்ட செலவை பூர்த்தி செய்வதற்கான நிதி வழிமுறைகள்
 - திட்டமிடப்பட்ட இயக்க செலவுகள் மற்றும் வருவாய்கள்
3. சொத்து அடிப்படையிலான நிதி பொதுவாக மூலதன பொருட்களை வாங்குவதற்கு பயன்படுத்தப்படுகிறது, இது தேவைப்படுகிறது ஒரு பெரிய தொகை.
4. துணிகர முதலாளிகள் மற்றவர்களிடமிருந்து சேகரிக்கப்பட்ட பணத்தை தொழில் ரீதியாக நிர்வகிக்கிறார்கள்.மறுபுறம், தேவதை முதலீட்டாளர்கள் பொதுவாக தங்கள் சொந்த வளங்களை முதலீடு செய்கிறார்கள்.
5. டி.ஐ.சியின் முக்கிய நோக்கம் இருந்ததுசிறு மற்றும் குடிசை தொழில்முனைவோருக்கு தேவையான அனைத்து சேவைகளையும் ஆதரவையும் ஒரே கூரையின் கீழ் வழங்குவது. உதவி ∴ வழிகாட்டுதல், நிதி, பயிற்சி, தொழில்நுட்ப ஆலோசனைகளுக்காக முன்னர் வெவ்வேறு நிறுவனங்களுக்குச் செல்ல வேண்டிய தொழில்முனைவோருக்கு இப்போது இந்த எல்லா சேவைகளும் ஒரே இடத்தில் வழங்கப்படும் என்பதே இதன் பொருள்.
6. கே.வி.ஐ.சி 1956 இல் பாராளுமன்ற சட்டத்தால் நிறுவப்பட்டது.
7. கே.வி.ஐ.சியின் முக்கிய நோக்கங்கள் திறன் மேம்பாடு, கிராமப்புறங்களில் வேலைவாய்ப்பு வழங்குதல் மற்றும் தொழில்நுட்ப பரிமாற்றம், கிராமப்புற தொழில்மயமாக்கல் மற்றும் மக்களிடையே

தன்னம்பிக்கையை ஊக்குவித்தல் மற்றும் வலுவான கிராமப்புற சமூக தளத்தை உருவாக்குதல் ஆகியவை அடங்கும்.

2.12. சுருக்கம்

இரண்டு வகைகள் உள்ளன ஒரு தொழில்முனைவோரை ஊக்குவிக்கும் காரணிகள்:

- உள் காரணிகள்
- வெளிப்புற காரணிகள்

1. உள் காரணிகள் குறிக்கின்றன ஒரு நபரின் குடும்ப பின்னணி, அவரது கல்வி நிலை மற்றும் அடைய விருப்பம். ஒவ்வொரு நபருக்கும் வெளிப்புற காரணிகள் பொதுவானவை

2. மற்றும் எந்தவொரு தனிநபரின் நோக்கத்திற்கும் வெளியே உள்ளன. இந்த காரணிகள் வளங்களின் கிடைக்கும் தன்மை, தொழில்மயமாக்கலுக்கான அரசாங்கத்தின் கொள்கைகள் மற்றும் கொள்கை வகுப்பாளர்களின் பார்வை ஆகியவற்றை அடிப்படையாகக் கொண்டவை.

3. நிதி ஒரு திட்டத்தின் செயல்பாடுகளில் மசகு எண்ணெய் ஆகும். திட்டத்தின் நீண்ட கால மற்றும் குறுகிய கால தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய இது தேவைப்படுகிறது. குறுகிய காலம்

ஒரு திட்டத்தின் அன்றாட நடவடிக்கைகளைச் சந்திக்க அல்லது ஒரு திட்டத்திற்கு பணி மூலதனத்தை வழங்க நிதி தேவைப்படுகிறது. நிதிக்கான நீண்டகால தேவை செயல்பாடுகளின் அளவை அடிப்படையாகக் கொண்டது. இது நிலையான சொத்துக்களை வாங்குவதற்காக.

- நிதி மதிப்பீடு என்பது திட்ட நிதியுதவியின் மிக முக்கியமான அம்சமாகும். ஒரு திட்டத்தில் நிதிக்கு பல்வேறு தேவைகள் உள்ளன. அதற்கான வழிமுறைகளைக் கண்டறிதல்

பூர்த்தி செய்ய நிதி பெறுதல் ஒரு குறிப்பிட்ட தேவைக்கு திட்ட செயல்பாடுகள் மற்றும் அந்த திட்டத்தின் வெவ்வேறு நடவடிக்கைகள் மற்றும் அதன் நேரம் மற்றும் அளவு பற்றிய புரிதல் தேவைப்படுகிறது.

- ஓவர் டிராஃப்ட், வங்கி கால கடன்கள், சொத்து அடிப்படையிலான நிதி, பெறத்தக்க நிதி, விலைப்பட்டியல் தள்ளுபடி, ஏஞ்சல் நிதி,

குறிப்பு

குறிப்பு

துணிகர மூலதனம், வழக்கமான கடன்கள், தனிப்பட்ட குத்தகை, இயக்க குத்தகை போன்றவை.

- இந்திய அரசும் மாநில அரசுகளும் டி.ஐ.சி, சிஃபி, சிஃகோ, எஸ்.எஸ்.ஐ.பி, என்.எஸ்.ஐ.சி மற்றும் பல்வேறு ஆதரவு நிறுவனங்களைத் தொடங்கின.

- 1977 இன் தொழில்துறை கொள்கை தீர்மானம் அமைப்பதை முன்மொழிந்ததுஇந்தியாவின் ஒவ்வொரு மாவட்ட தலைமையகத்திலும் ஒரு மாவட்ட தொழில் மையம். அடிப்படையில்

பரிந்துரைகள்மாவட்ட தொழில்துறை மையம் 1978 இல் நிறுவப்பட்டது, இது இந்தியாவில் சிறு மற்றும் குடிசைத் தொழில்களின் வளர்ச்சியில் ஒரு அடையாளமாக மாறியது.

- முக்கிய நோக்கம்சிறிய மற்றும் குடிசை தொழில்முனைவோருக்கு தேவையான அனைத்து சேவைகளையும் ஆதரவையும் ஒரே கூரையின் கீழ் வழங்குவதே டி.ஐ.சி. இதன் பொருள்

முன்னர் உதவி ∴ வழிகாட்டுதல், நிதி, பயிற்சி, தொழில்நுட்ப ஆலோசனைகளுக்காக வெவ்வேறு நிறுவனங்களுக்குச் செல்ல வேண்டிய தொழில்முனைவோருக்கு இப்போது இந்த எல்லா சேவைகளும் ஒரே இடத்தில் வழங்கப்படும்.

- டிஐசி ஒரு பொது மேலாளர், நான்கு செயல்பாட்டு மேலாளர்கள் மற்றும் மூன்று திட்ட மேலாளர்களைக் கொண்டுள்ளது.

- அபிவிருத்தி ஆணையாளர் அலுவலகம், சிறு அளவிலான தொழில்கள் (டி.சி-எஸ்.எஸ்.ஐ), சிறு தொழில்கள் மேம்பாட்டு அமைப்பு (சிடோ) என்றும் அழைக்கப்படுகிறது.

அபிவிருத்தி ஆணையர் சிறு அளவிலான தொழில்களின் அலுவலகம் (டி.சி.- எஸ்.எஸ்.ஐ) நேரடியாக மைக்ரோ, சிறு மற்றும் நடுத்தர நிறுவனங்களின் அமைச்சகத்தின் கீழ் உள்ளது, மேலும் இது நாட்டில் சிறிய அளவிலான தொழில்களின் மேம்பாடு மற்றும் மேம்பாட்டிற்கான கொள்கைகள் மற்றும் திட்டங்களை வகுத்தல், ஒருங்கிணைத்தல் மற்றும் கண்காணித்தல் ஆகியவற்றுக்கான ஒரு நோடல் நிறுவனம் ஆகும்.

- SIDO முடிந்துவிட்டது அதன் நிர்வாகத்தின் கீழ் 60 அலுவலகங்கள் மற்றும் 21 தன்னாட்சி அமைப்புகள். ஞானமு ஒரு விரிவான வசதிகளை வழங்குகிறது

சிறிய அளவிலான மற்றும் நுண் நிறுவனத் துறைகளை உருவாக்குதல், ஒருங்கிணைத்தல் மற்றும் கண்காணித்தல்.

குறிப்பு

- சிறு தொழில்கள் சேவை நிறுவனங்கள் (SISIகள்) அரசாங்கத்தால் அமைக்கப்பட்டனதிட்டத் திட்டம் தயாரிக்கும் துறைகளில் ஆலோசனை வழங்க இந்தியாவின் மற்றும் சிறு தொழில்முனைவோருக்கு மரணதண்டனை மற்றும் பயிற்சி. நாடு முழுவதும் 28 எஸ்.ஐ.எஸ்.ஐ. இவை இப்போது ஆளுஆளுஐ (அபிவிருத்தி நிறுவனங்கள்) என்று அழைக்கப்படுகின்றன. 2018 ஆம் ஆண்டு நிலவரப்படி நாட்டில் 30 எம்எஸ்எம்இ-டிஐக்கள் உள்ளன.

- முதன்மை வழங்குவதற்காக நிறுவனங்கள் சட்டம் 1956 இன் கீழ் மாநில தொழில்துறை மேம்பாட்டுக் கழகங்கள் பல்வேறு மாநிலங்களில் அமைக்கப்பட்டன

சிறிய, சிறிய, கிராமம் மற்றும் குடிசைத் தொழில்களின் வளர்ச்சித் தேவைகள். ஆந்திராவில்பிரதேசம், சிறு தொழில்கள் மேம்பாட்டுக் கழகம் (சிட்கோ) 1960 இல் மாநிலத்தில் சிறு அளவிலான தொழில்களை மேம்படுத்துவதற்கும் மேம்படுத்துவதற்கும் அமைக்கப்பட்டது.

- 1955 இல்,நாட்டின் பல்வேறு பகுதிகளில் சிறிய அளவிலான தொழில்துறையின் வளர்ச்சியை ஊக்குவிக்க, இந்திய அரசு தேசிய சிறு தொழில்களை அமைத்தது கார்ப்பரேஷன் (என்.எஸ்.ஐ.சி).

- அதன் தொடக்கத்திலிருந்தே, என்.எஸ்.ஐ.சி சிறிய அளவிலான தொழிலுக்கு சேவை செய்து வருகிறது, தொழில்துறை தீர்மானக் கொள்கைகள் மற்றும் அரசாங்க தொழில்துறை வளர்ச்சியை நினைவில் கொள்கிறது

திட்டங்கள்பல்வேறு ஐந்தாண்டு திட்ட திட்டங்களில். என்.எஸ்.ஐ.சி வழங்கிய பரந்த அளவிலான சேவைகள் அடிப்படையில் ஊக்குவிக்கும் தன்மை கொண்டவை. இதன் பொருள் என்னவென்றால், இயந்திரங்கள் மற்றும் உபகரணங்களை வாடகை கொள்முதல் அடிப்படையில் பெறுவதில் என்எஸ்ஐசி சேவைகள் கவனம் செலுத்துகின்றன.

- தேசிய கூட்டணிஇளம் தொழில்முனைவோர் பொதுத்துறை வங்கிகளுடன் இணைந்து தொழில்முனைவோரின் மேம்பாட்டிற்காக பல திட்டங்களை உருவாக்கியுள்ளனர்

பாங்க் ஆப் இந்தியா, தேனா வங்கி, பஞ்சாப் நேஷனல் வங்கி, சென்ட்ரல் பாங்க் ஆப் இந்தியா மற்றும் யூனியன் பாங்க் ஆப் இந்தியா போன்றவை.

- கே.வி.ஐ.சி என்பது 1956 ஆம் ஆண்டில் பாராளுமன்றச் சட்டத்தால் நிறுவப்பட்ட ஒரு சட்டரீதியான அமைப்பாகும். முஜஹூ இன் முக்கிய நோக்கங்கள் திறன் மேம்பாடு,

குறிப்பு

கிராமப்புறங்களில் வேலைவாய்ப்பு வழங்குதல் மற்றும் தொழில்நுட்ப பரிமாற்றம், கிராமப்புற தொழில்மயமாக்கல் மற்றும் மக்களிடையே தன்னம்பிக்கையை ஊக்குவித்தல் மற்றும் வலுவான கிராமப்புற சமூக தளத்தை உருவாக்குதல்.

- நாட்டில் தொழில்மயமாக்கலை மேம்படுத்துவதற்கான சேவை அமைப்புகளாக வுண்டி கள் கருதப்படுகின்றன. இந்த அமைப்புகளின் பிரதான நோக்கம்

திட்ட அடையாளத்தின் கட்டத்தில் இருந்து வெற்றிகரமாக செயல்படுத்தப்படுவதற்கும், அலகு செயல்படுவதற்கும் தொழில்முனைவோருக்கு ஒரே கூரையின் கீழ் சேவைகளின் தொகுப்பை வழங்குவது. இது ஒற்றை சாளர திட்டம் என்று அழைக்கப்படுகிறது.

- தமிழ்நாடு லிமிடெட் நிறுவனத்தின் தொழில்துறை மற்றும் தொழில்நுட்ப ஆலோசனை அமைப்பு(ஐவுண்டி), நிறுவனங்கள் சட்டத்தின் கீழ் ஒரு நிறுவனமாக இணைக்கப்பட்டது,

1956,17 ஜூலை 1979 இல் முன்னணி நிதி நிறுவனங்கள், மாநில மேம்பாட்டுக் கழகங்கள் மற்றும் வணிக வங்கிகளின் கூட்டு முயற்சியாக. நிறுவனத்தின் பெயர் ஐ.டி.காட் கன்சல்டன்சி அண்ட் சர்வீசஸ் லிமிடெட் என மாற்றப்பட்டது.

அக்டோபர் 4, 2004 முதல் நடைமுறைக்கு வரும் வகையில் சேவைகளை ஆலோசனைக்கு துணைபுரிகிறது.

- IFCI லிமிடெட் அமைக்கப்பட்டது 1948 ஆம் ஆண்டில் இந்திய தொழில்துறை நிதிக் கழகம், இந்தியாவின் தொழில்துறை நிதிக் கழகம்

தொழில்துறைக்கு நடுத்தர மற்றும் நீண்ட கால நிதி வழங்க பாராளுமன்றத்தின் சட்டம், 1948 “.

- IFCI இன் முதன்மை வணிகம் உற்பத்தி, சேவைகள் மற்றும் உட்கட்டமைப்பு துறைகளுக்கு நடுத்தர முதல் நீண்ட கால நிதி உதவியை வழங்குவதாகும். மூலம்

அதன் துணை நிறுவனங்கள் மற்றும் இணை நிறுவனங்கள், ஐ.எ.ஃப்.சி.ஐ.புரோக்கிங், துணிகர மூலதனம், நிதி ஆலோசனை, வைப்பு சேவைகள், காரணியாக்கம் உள்ளிட்ட பிற வணிகங்களின் வரம்பு.

2.13. முக்கிய சொற்கள்

ஏஞ்சல் முதலீட்டாளர்: இது குறிக்கிறது பொதுவாக உரிமையாளருக்கு ஈடாக, ஒரு தொழிலைத் தொடங்குவதற்கான

மூலதனத்தை வழங்கக்கூடிய நிதி ரீதியான அல்லது பணக்கார தனிநபர் பங்கு அல்லது மாற்றத்தக்க கடன்.

சாட்டல் அடமானம்:அதுஒரு கடன் ஏற்பாடு, இதில் அசையும் தனிப்பட்ட சொத்தின் ஒரு பொருள் கடனுக்கான பாதுகாப்பாக செயல்படுகிறது.

சிறிய அளவிலான தொழில்: சேவைகளை உற்பத்தி செய்தல், உற்பத்தி செய்தல் மற்றும் ஒழுங்கமைத்தல் ஆகியவை சிறிய அல்லது மைக்ரோ அளவில் செய்யப்படும் தொழில்களை இது குறிக்கிறது.

காரணி:இதுஒரு நிதி பரிவர்த்தனை மற்றும் ஒரு வகை கடனாளர் நிதி, அதில் ஒரு வணிகமானது பெறத்தக்க கணக்குகளை (அதாவது விலைப்பட்டியல்) மூன்றாம் தரப்பினருக்கு (ஒரு காரணி என அழைக்கப்படுகிறது) தள்ளுபடியில் விற்கிறது.

2.14. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. தொழில்முனைவோரை பாதிக்கும் வெளிப்புற காரணிகள் யாவை?
2. என்னஒரு திட்டத்தின் குறுகிய கால தேவைகள்?
3. எழுதுங்கள்சாட்டல் அடமானம் குறித்த ஒரு சிறு குறிப்பு.
4. SISI க்கள் வழங்கும் பல்வேறு பொருளாதார மேம்பாட்டு சேவைகள் யாவை?
5. இளம் தொழில்முனைவோரின் தேசிய கூட்டணி (NAYE) அறிமுகப்படுத்திய திட்டங்களின் நோக்கங்கள் என்ன?

நீண்ட பதில் கேள்விகள்

- 3 நிதி முக்கிய வடிவங்களைப் பற்றி விரிவாக விவாதிக்கவும்.
- 4 டி.ஐ.சிகளின் முக்கிய செயல்பாடுகளை ஆராயுங்கள்.
- 5 சிட்கோவின் பங்கு மற்றும் செயல்பாடுகளை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள்.
- 6 பல்வேறு வகைகளை விரிவாக விவரிக்கவும்வுண்டுகள் வழங்கும் சேவைகளின்.

2.15. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- 7 கங்கா, எஸ்.எஸ். 2013. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு (நான்காவது திருத்தப்பட்டது மில்லினியம் பதிப்பு) புது தில்லி: சுல்தான் சந்த் ரூ சன்ஸ் பப்ளிஷர்ஸ்.

குறிப்பு

- மொஹந்தி, எஸ்.கே.2005. தொழில்முனைவோரின் அடிப்படைகள். புது தில்லி: ப்ரெண்டிஸ் ஹால் இந்தியா.
- 8 தேசாய், வசந்த் .1997. சிறு அளவிலான தொழில்களின் மேலாண்மை. புதுடெல்லி: இமயமலைவெளியீட்டு வீடு.
- 9 குமார்,எஸ்.அனில். 2008. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு. புதுடெல்லி: புதிய வயது சர்வதேசம்.

அலகு - 3

வணிக யோசனை உருவாக்கும் நுட்பம்

அமைப்பு

- 3.1. அறிமுகம்
- 3.2. நோக்கங்கள்
- 3.3. வணிக ஐடியா தலைமுறை நுட்பம் மற்றும் வணிக ஆலோசனையின் ஆதாரங்கள்
- 3.4. யோசனைகளை உருவாக்கும் முறைகள்
- 3.5. யோசனைகளை மதிப்பிடும் முறைகள்
- 3.6. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 3.7. சுருக்கம்
- 3.8. முக்கிய சொற்கள்
- 3.9. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 3.10. மேலும் வாசிப்புகள்

3.1. அறிமுகம்

தொழில் முனைவோர் ஆர்வமுள்ள வணிகர்கள் தங்கள் நிறுவனத்தை வளர்ப்பதற்காக புதுமைகள் அல்லது உணர்வு வாய்ப்புகளை நம்பியுள்ளனர். புதிய யோசனைகளின் வாய்ப்புகள் மற்றும் ஆதாரங்கள்எல்லா இடங்களிலும் உள்ளன. புதிய யோசனைகளை உருவாக்க வணிகர்கள் தற்போதுள்ள தயாரிப்புகள், நுகர்வோர், விநியோக சேனல்கள், அரசு போன்றவற்றை நம்பியுள்ளனர். புதிய யோசனைகளை உருவாக்குவதற்கு பரவலாக மூன்று முறைகள் உள்ளன. அவை மூளைச்சலவை, கவனம் குழுக்கள் மற்றும் சிக்கல் சரக்கு பகுப்பாய்வு. வணிக யோசனைகளை மதிப்பீடு செய்வதும் முக்கியம். சந்தை மதிப்பீடு மற்றும் சந்தை சாத்தியக்கூறு ஆய்வுகள் மூலம் இதைச் செய்யலாம். யோசனைகளின் மதிப்பீடு ஒரு தொழில்முனைவோர் யோசனை வெற்றிகரமானதா என்பதைப்

குறிப்பு

புரிந்துகொள்ள உதவுகிறது. தொழில் முனைவோர் ஆர்வமுள்ள வணிகர்கள் தங்கள் நிறுவனத்தை வளர்ப்பதற்காக புதுமைகள் அல்லது உணர்வு வாய்ப்புகளை நம்பியுள்ளனர். புதிய யோசனைகளின் வாய்ப்புகள் மற்றும் ஆதாரங்கள் எல்லா இடங்களிலும் உள்ளன. புதிய யோசனைகளை உருவாக்க வணிகர்கள் தற்போதுள்ள தயாரிப்புகள், நுகர்வோர், விநியோக சேனல்கள், அரசு போன்றவற்றை நம்பியுள்ளனர். புதிய யோசனைகளை உருவாக்குவதற்கு பரவலாக மூன்று முறைகள் உள்ளன. அவை மூளைச்சலவை, கவனம் குழுக்கள் மற்றும் சிக்கல் சரக்கு பகுப்பாய்வு. வணிக யோசனைகளை மதிப்பீடு செய்வதும் முக்கியம். சந்தை மதிப்பீடு மற்றும் சந்தை சாத்தியக்கூறு ஆய்வுகள் மூலம் இதைச் செய்யலாம். யோசனைகளின் மதிப்பீடு ஒரு தொழில்முனைவோர் யோசனை வெற்றிகரமானதா என்பதைப் புரிந்துகொள்ள உதவுகிறது.

3.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- யோசனை உருவாக்கும் நுட்பம் மற்றும் ஆதாரங்களை விவரிக்கவும்வணிக யோசனைகள்
- யோசனைகளை உருவாக்க பயன்படும் முறைகளைப் பற்றி விவாதிக்கவும்
- யோசனைகளை மதிப்பீடு செய்வதில் சந்தை மதிப்பீடு மற்றும் சந்தை சாத்தியக்கூறு ஆய்வின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குங்கள்

3.3. வணிக ஐடியா தலைமுறை நுட்பம் மற்றும் வணிக ஆலோசனையின் ஆதாரங்கள்

வணிகம் என்பது யோசனைகள் மற்றும் வாய்ப்புகளை உணர்த்துவது பற்றியது. சில வாய்ப்புகள் உள்ளன, அவை பிற வணிகங்களால் உருவாக்கப்பட்டவை, அதை உருவாக்க யாராவது உணர் முடியும்

அதிலிருந்து வணிகம். உதாரணமாக, ரைட் சகோதரர்கள் விமானங்களை கண்டுபிடித்தனர், மற்றும் சிலமற்றவர்கள் மக்கள் மற்றும் பொருட்களின் போக்குவரத்துக்கு ஒரு வாய்ப்பைக் கண்டனர். இன்னும் சிலர் விமானத் துறையைச் சுற்றியுள்ள சேவைகளை வாய்ப்புகளாகக் கண்டனர், இப்போது விமானங்களை சுற்றி ஒரு முழுமையான எதிரொலி அமைப்பு உருவாக்கப்பட்டுள்ளது. இந்த செயல்பாட்டில், பாதுகாப்பு, ஆறுதல் மற்றும் வசதியை மேம்படுத்த பல மனங்கள் அம்சங்களைச் சேர்த்துள்ளன. விமானத் துறையைச் சுற்றியுள்ள வணிகங்களின் எண்ணிக்கையை கற்பனை செய்து பாருங்கள்! இவ்வாறு, புதிய

குறிப்பு

யோசனைகள் சிலரால் வளர்க்கப்படுகின்றன, ஆனால் அவை புதுமையின் விளைவாக, வணிக வாய்ப்புகள் மற்றவர்களால் உணரப்படுகின்றன.

சில வணிக வாய்ப்புகள் யாரோ ஒருவரின் விசாரணை வடிவத்தில் வருகின்றன, அல்லது ஒருவர் படிக்கும் அல்லது அறிந்திருக்கும் தேவை-விநியோக இடைவெளி காரணமாக தெரியும். இங்கே ஒரு தொழிலதிபர் நுழைவார், ஏனெனில் இது ஒப்பீட்டளவில் பாதுகாப்பான சூழலை வழங்குகிறது. ஒரு தொழில்முனைவோர் புதுமைக்கான வாய்ப்புகள் அல்லது நிகழ்ந்த கண்டுபிடிப்புகளைச் சுற்றி எதிரொலி அமைப்பை உருவாக்கும் வாய்ப்புகளை உணருவார்.

தற்போதுள்ள வாய்ப்பின் காரணமாக ஒரு வணிகத்தில் நுழையும் ஒரு தொழிலதிபர், தனது வணிகத்தை புதுமை மற்றும் படைப்பாற்றலுடன், செயல்முறைகள், வளர்ச்சி அல்லது வளர்ச்சியில் நடத்தினால் ஒரு தொழில்முனைவோராகவும் இருக்க முடியும்.

எனவே, தொழில்முனைவோர் திட்டங்கள் என்பது புதுமைகளின் விளைவு அல்லது வேறொருவரின் கண்டுபிடிப்புகளைச் சுற்றி எதிரொலி அமைப்பை உருவாக்குவதற்கான வாய்ப்புகளை உணருவது அல்லது அவை ஒரு விளைவுவணிகத்தை வளர்ப்பதில் ஒரு தொழிலதிபரின் தொழில் முனைவோர் போன்ற அணுகுமுறை.

கண்டுபிடிப்புகள் தொடர்ச்சியான விசாரணையின் விளைவாகும் ஒரு ஆர்வம் புதுமைகள் அதைச் சுற்றி எதிரொலி அமைப்பை உருவாக்குவதன் மூலம் ஏராளமான வணிக வாய்ப்புகளை வழங்குகின்றன படைப்பாற்றல் மற்றும் சிறிய புதுமையான யோசனைகளுடன் இயங்கினால், தற்போதுள்ள வாய்ப்புகள் மக்களின் நல்வாழ்வை மேம்படுத்தலாம்.

வாய்ப்புகளின் ஆதாரங்கள்

எல்லா இடங்களிலும் வாய்ப்புகள் உள்ளன. இது “பார்ப்பவரின் கண்” போன்றது. சிலர் வாய்ப்புகளைப் பார்க்கிறார்கள், சிலர் பார்க்க மாட்டார்கள். சிலர் வாய்ப்பைப் பார்க்கிறார்கள் அச்சுறுத்தல்கள் அல்லது தோல்வியில்.

ரைட் சகோதரர்களைப் போலவே அடிமட்ட கண்டுபிடிப்புகளின் மூலத்திற்கும் வெறும் ஆர்வம், இடைவிடாத முயற்சிகள் மற்றும் நிச்சயமாக தேவை“நாம் ஒருநாள் வெல்வோம்” என்று தன்னம்பிக்கை. இது அதிக ஆபத்து நிறைந்த பகுதி, ஏனெனில் விளைவு அல்லது நடவடிக்கைகளுக்கான காலவரிசை ஆகியவற்றில் எதுவும் தெரியவில்லை.

ஒரு வேளைதற்போதுள்ள கண்டுபிடிப்புகளில், எதிரொலி அமைப்பை உருவாக்கக்கூடிய வணிக வாய்ப்பை உணர படைப்பாற்றல் சிந்தனை எளிது. சில பிரிவுகளின் வாழ்க்கைத் தரத்தை மேம்படுத்தக்கூடிய

புதுமையைச் சுற்றியுள்ள ஒரு யோசனை நேர்மறையான முடிவுகளைத் தருவதற்கும் எதிரொலி அமைப்பை உருவாக்குவதில் பங்களிப்பதற்கும் அதிக வாய்ப்புள்ளது.

குறிப்பு

ஒரு தொழில்முனைவோர் ஆர்வத்துடன் ஒரு தொழிலதிபர் வாய்ப்புகளின் ஆதாரங்களை கீழ் குழுவாகக் கொள்ளலாம்:

தற்போதுள்ள தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகள்:தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகளுக்கான தேவை எப்போதும் மாறிக்கொண்டே இருக்கும். தேவை மற்றும் சேவைகளில் உள்ள ஆய்வு முறை, குறிப்பாக, காலப்போக்கில் (தேவை மற்றும் விநியோகத்தின் நேரத் தொடர் பகுப்பாய்வு) இடைவெளியை வெளிப்படுத்தும், எங்கு வேண்டுமானாலும் வழங்கல் அதிகமாக இருந்தால். இத்தகைய நேர்மறையான இடைவெளி ஒரு தொழில்முனைவோருக்கு வணிக வாய்ப்பைக் குறிக்கிறது.

(a) நுகர்வோர்:நுகர்வோர் விசாரணை பெரும்பாலும் வழிவகுக்கிறதுபுதிய வணிக யோசனைகளுக்கு. மருத்துவ கடைகள் வழங்கல் பொருட்களை விற்பனை செய்வதை நாங்கள் கண்டிருக்கிறோம். ஏனென்றால், நுகர்வோர் பெரும்பாலும் மருந்துகளை வாங்கும் போது அவற்றைக் கேட்கிறார்கள்.

(b) விநியோக வழிகள்:சப்ளையர்கள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களுடன் கையாள்வது மேலும் வணிக யோசனைகளை உருவாக்கும் மீண்டும் விசாரணை அல்லது ஆலோசனையின் மூலம் அல்லது ஒருவர் கவனிக்கக்கூடிய விநியோக சேனலின் சிரமங்களை உணர சிறிது நேரம்.

(c) அரசு:அரசாங்கம் எப்போதும் இருக்கும்ஒரு பெரிய வாடிக்கையாளர். அவர்கள் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை வாங்குவது அளவுகளில் உள்ளது. அரசாங்கத் தேவைகளும் மாறிக் கொண்டே இருக்கின்றன. இது அரசாங்கத்துடன் வணிகம் செய்ய ஒரு நல்ல வாய்ப்பை வழங்குகிறது. பொருளாதார தாராளமயமாக்கலுக்குப் பிறகும் அரசாங்கம் பல்வேறு சமூக திட்டங்களில் முதலீட்டாளராக செயல்படுகிறது. தனியார் ஒப்பந்தக்காரர்கள், துணி தயாரிப்பாளர்கள், சப்ளையர்கள் மற்றும் சேவை வழங்குநர்கள் அரசாங்க முதலீட்டு திட்டங்களிலிருந்து பெரும் வாய்ப்புகளைப் பெறுகின்றனர். அரசாங்கம் பெரும்பாலும் தனது திட்டங்களை தனியார் கட்சிகள் மற்றும் அரசு சாரா நிறுவனங்கள் மூலம் செயல்படுத்துகிறது.

ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாடு: வணிகத்தில் இருப்பவர்கள் தயாரிப்புகளில் முன்னேற்றத்திற்கான நிலையான தேடலின் மூலம் வாய்ப்புகளை உருவாக்க முடியும், இது ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டு நடவடிக்கைகளால் சிறப்பாக செய்ய முடியும். தயாரிப்பு மேம்பாடு, புதிய தயாரிப்பு மேம்பாடு, செயல்முறை மேம்பாடுகள், செலவு செயல்திறன்,

வடிவமைப்பு மேம்பாடு, தர மேம்பாடு மற்றும் தர உத்தரவாதம் போன்ற சில குறிப்பிட்ட குறிக்கோள்களை நோக்கி ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டு நடவடிக்கைகள் வழிநடத்தப்பட வேண்டும். ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டு முதலீட்டில் இருந்து சிறந்ததைப் பெறுவதற்கான நோக்கத்துடன் சந்தை பகுப்பாய்வு மற்றும் உள் மூலோபாயத்தைப் பொறுத்து இலக்குகளை கவனமாக தேர்வு செய்ய வேண்டும்.

3.4. யோசனைகளை உருவாக்கும் முறைகள்

திட்ட யோசனைகள் பெரும்பாலும் உணர்வுபூர்வமாக உருவாக்கப்பட வேண்டும், மேலும் அவை யோசனைகள் என்று அழைக்கப்படுவதற்கு முன்பு அவற்றை சோதிக்க வேண்டும். யோசனைகளை உருவாக்கும் முறைகள் பின்வரும் மூன்று குழுக்களாக தொகுக்கப்படலாம்:

- மூளைச்சலவை
- குழுக்களை மையமாகக் கொள்ளுங்கள்
- சிக்கல் சரக்கு பகுப்பாய்வு

(i) மூளைச்சலவை

திட்ட யோசனைகள் முதலில் ஒரு மூளைச்சலவை செய்யும் செயல்முறையை கடந்து செல்கின்றன. இது ஒரு தீர்ப்பு செயல்முறையாகும், இதில் பங்கேற்பாளர்கள் அனைவரும் தங்கள் சொந்த அறிவு மற்றும் கருத்துக்களை நம்பியிருப்பார்கள்.

(ii) கவனம் குழு

மூளைச்சலவை செயல்பாட்டில் பங்கேற்பாளர்கள் யோசனையின் வகையைப் பொறுத்து ஒழுங்கமைக்கப்படுவார்கள். எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு பழைய இயந்திரத்தை மாற்றுவதற்கான யோசனை, (இது இன்னும் சிறப்பாக செயல்பட்டு வருகிறது) புதிய மற்றும் நவீன இயந்திரத்துடன், துறைக்குள் விவாதிக்கப்படும். ஏற்கனவே உள்ள ஒரு புதிய வகையை அறிமுகப்படுத்துவதற்கான யோசனை சந்தைப்படுத்தல் குழுவுடன் இணைந்து உற்பத்தி குழுவின் உயர் மட்டத்தில் விவாதிக்கப்படலாம் ஒரு புதிய சந்தைப் பிரதேசமாக விரிவாக்குவதற்கான ஒரு யோசனை, மூலோபாயக் குழு மற்றும் நிதி நபருடன் உயர் மட்ட சந்தைப்படுத்தல் குழுவுடன் விவாதிக்கப்படலாம். ஒரு புதிய தயாரிப்பை அறிமுகப்படுத்துவதற்கான யோசனை மூலோபாயக் குழு, செயல்பாட்டுக் குழு மற்றும் நிதி நபர்கள் அடங்கிய உயர் மட்ட குழுவில் விவாதிக்கப்படலாம்.

(iii) சிக்கல் சரக்கு பகுப்பாய்வு

குறிப்பு

இது பெரும்பாலும் விசாரணை என்று அழைக்கப்படுகிறது. மூளைச்சலவை செய்யும் உரையாடலில் என்ன விசாரிக்கப்படும்? மீண்டும், இது திட்ட யோசனையே சார்ந்தது. இருப்பினும், விசாரணை புள்ளிகளை நாம் பின்வருமாறு பட்டியலிடலாம்:

1. இந்த யோசனைக்கு ஏதாவது அர்த்தம் இருக்கிறதா?
2. யாராவது இருக்கிறார்களா? இந்த திட்டத்தை இதற்கு முன் செய்தீர்களா? ஆம் என்றால், யாராவது வெற்றி பெற்றார்களா? இல்லை என்றால், அது இங்கே வெற்றி பெறும் என்று நாங்கள் ஏன் நினைக்கிறோம்?
3. தொழில்நுட்ப மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் அடிப்படையில் இது சாத்தியமா?
4. இது நிதி ரீதியாக சாத்தியமா?
5. இந்த யோசனை தயாரிப்பு போர்ட்: போலியோ, வணிகத்தின் தற்போதைய வடிவம் போன்றவற்றை எவ்வாறு பாதிக்கும்?
6. பொருந்துமா? வணிகத்தின் மூலோபாய திட்டம் மற்றும் மூலோபாய உந்துதல் பகுதிகளில்?

மூளை-புயல் அமர்வில் பங்கேற்பாளர்கள் சார்ந்து இருப்பார்கள் அவர்களின் தனிப்பட்ட அறிவு மற்றும் கருத்து. ஆகையால், திறந்த அறிவு, அனுபவம் மற்றும் இடர் எடுக்கும் திறன் ஆகியவற்றுடன் கலந்த அறிவு மற்றும் அனுபவத்தின் பரந்த அளவிலான பங்கேற்பாளர்கள் ஒரு வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்தும். விசில் ஊதுகுழல் மூளையில் எந்த சேவையையும் கொடுக்காது- புயல் வீசும் உரையாடல்.

மூளைச்சலவை அமர்வின் முடிவு, கவனம் குழு செயல்பாடு மற்றும் விசாரணை ஆகியவை பின்வருவனவற்றில் ஒன்றாகும்:

- (a) ஏற்றுக்கொள்வதுமேலும் தொடர யோசனை மற்றும் முடிவு
- (b) மாற்றங்களுடன் யோசனையை ஏற்றுக்கொள்வது
- (c) நிராகரிப்பயோசனை
- (d) மறு மூலோபாயத்தின் செயல்பாட்டின் துவக்கங்கள் ஏனெனில் யோசனைதற்போதைய மூலோபாயத்திற்கு பொருந்தாததால் அதை நிராகரிக்கக்கூடாது என்பதே மிகவும் நல்லது.

திட்டங்களின் வகைப்பாடு

ஏதேனும் யோசனை உருவாக்கும் செயல்முறையை எளிதாக்குவதற்கும், யோசனைகளைச் சோதிப்பதற்கும், அவற்றை மதிப்பீடு செய்வதற்கும், பின்னர் சிறந்த செயல்திறனுக்காக அவற்றை செயல்படுத்துவதற்கும் அளவு நிறுவனம் ஒரு அமைப்பைக் கொண்டிருக்க வேண்டும்.

திட்டங்களின் வகைப்பாடு ஒரு பயனுள்ள அமைப்பை உருவாக்குவதற்கான முன்நிபந்தனைதிட்ட திட்டமிடல் மற்றும்

குறிப்பு

செயல்படுத்தல். அட்டவணை 3.1 திட்ட வகைப்பாட்டின் அடிப்படையை வழங்குகிறது.

வகைப்பாடு அளவுகோல் வகைப்பாடு

1. நிகழ்வு மூலதன திட்டங்கள் மற்றும் வருவாய் திட்டங்கள் அல்லது வழக்கமான மற்றும் வழக்கமானவை அல்ல
2. திட்ட அளவு பெரிய மற்றும் சிறிய
3. நன்மைகளின் வகைகள் உறுதியான மற்றும் உறுதியான அல்லது மூலோபாய மற்றும் தந்திரோபாய
4. சார்பு பட்டம் பரஸ்பர பிரத்யேக பாராட்டு மாற்று
5. திட்டத்தின் தன்மை மாற்று கூட்டல் / கையகப்படுத்தல் உற்பத்தி வசதிகள் ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாடு பராமரிப்பு வசதிகள் மற்றும் சேவைகள் வீட்டுவசதி, நலன்புரி மற்றும் வசதிகள்
6. பணப்புழக்கத்தின் வகை வழக்கமான மரபுசாரா வருடாந்திர வகை மிக்ஸ்-ஸ்ட்ரீம்

3.5. யோசனைகளை மதிப்பிடும் முறைகள்

ஒரு செயல்திறன்மிக்க அமைப்பு யோசனை உருவாக்க ஒரு வலுவான அமைப்பை உருவாக்குகிறது. திட்ட யோசனைகளின் தலைமுறையை வளர்க்கக்கூடிய பல முறையான, அரை முறை மற்றும் முறைசாரா அமைப்புகள் இருக்கலாம். வணிகத்தின் அளவு மற்றும் சிக்கலைப் பொறுத்து, ஒரு அமைப்பின் கலவையை தேர்வு செய்ய வேண்டும். யோசனை உருவாக்க முறையான, அரை முறை மற்றும் முறைசாரா அமைப்புகளின். முறையான அமைப்பு ஒரு மேலாண்மைக் குழு திட்டமிடல் துறை அல்லது குழு அவ்வப்போது மூலோபாய திட்டமிடல் பயிற்சி

1. மேலாண்மை தணிக்கை (செலவு தணிக்கை மற்றும் செயல்பாட்டு தணிக்கை)
2. வெளிப்புற நிபுணர் அவ்வப்போது ஆலோசனை இலக்கு செலவு பொறிமுறை
3. மந்தமான மேலாண்மை அமைப்பு
4. அரை முறையான அமைப்பு பரிந்துரை பெட்டி அமைப்பு மற்றும் குழுக்கள் கண்டுபிடிப்புக் குழுக்கள்
5. கூட்டுத் துறை குழுக்கள் தர வட்டங்கள்
6. உரையாடல் அமர்வு மற்றும் திறந்த வீடு மதிப்பு பொறியியல் குழுக்கள்
7. தாஸ்கே படைகள் ஒரு தனித்தனிட அறிக்கைகள் ∴ திட்டங்கள்
8. முறைசாரா அமைப்பு தனிப்பட்ட சோதனைகள்
9. தனிநபர்கள் பணிக்குழுவாக பணியாற்ற ஊக்குவித்தனர்

குறிப்பு

முறையானமற்றும் மிகத் தெளிவாகப் பகிரப்பட்ட பார்வை உருவாகி, முழு நிறுவனத்திலும் மூலோபாயத் திட்டங்களின் தந்திரமான விளைவை வழங்க ஒரு மூலோபாய திட்டமிடல் செயல்முறை இருந்தால், அரை முறையான அமைப்புகள் சிறப்பாக செயல்படும். இருப்பினும், பகிரப்பட்ட பார்வை என்பது ஒரு பெரிய நிறுவனத்தில் பெரும்பாலும் முக்கியமான ஒரு சிக்கலாகும், சிறியதாக இல்லை. ஒரு முறைசாரா அமைப்பில், தனிநபர்கள் ஆக்கப்பூர்வமாக சிந்திக்கவும் செயல்படவும் அதிகாரம் பெற்றுள்ளனர்: எடுத்துக்காட்டாக, 3-எம் நிறுவனத்தில், போஸ்ட்-இட் தயாரிப்பு என்பது ஒரு தொகுதி பிசின் பொருளில் தோல்வியுற்ற பரிசோதனையின் விளைவாகும், அதைத் தொடர்ந்து சாத்தியமான பயன்பாட்டிற்கான ஆக்கபூர்வமான தேடலும் கெட்டுப்போன தொகுப்பில் காணப்பட்ட ஒரு சிறப்பு சொத்தின் (அது ஒட்டிக்கொண்டிருக்கும் ஆனால் கறை இல்லாமல் அகற்றப்படலாம் மற்றும் மீண்டும் சிக்கிக்கொள்ளலாம்). குஜராத்தில் ஒரு பெரிய உர நிறுவனம் நிர்வாக மந்தநிலையை உருவாக்கி, மந்தமான நிர்வாகத்திற்கான ஒரு அமைப்பை உருவாக்கியது, இதில் தனிநபர்கள் கூட நிறுவனத்திற்கு உதவக்கூடிய தங்கள் சொந்த யோசனைகளை கற்பனை செய்து செயல்பட ஊக்குவிக்கப்பட்டனர். இன்று, இந்த நிறுவனம் தனிநபர்களால் தொடங்கப்பட்ட பல சிறந்த மூலதன செலவு திட்டங்களைப் பெறுகிறது. அரை முறையான மற்றும் முறைசாரா அமைப்புகள் மூலதன செலவு யோசனை உருவாக்கும் முறையான முறையை ஆதரிக்கின்றன.

ஒரு நிறுவன அமைப்பின் குறிக்கோள்கள்

குறிக்கோள்கள் மற்றும் குறிக்கோள்களின் தெளிவு நிறுவன செயல்திறனுக்கான முன் தேவைகள்.மூலதன பட்ஜெட் முறையை வடிவமைக்கும்போது, ஒரு பெரிய அமைப்பு பின்வரும் நோக்கங்களை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது:

- (i) நல்லிணக்கமின்மையை உருவாக்காமல் சரியான நேரத்தில் முடிவெடுப்பதற்கான அதிகாரத்தை வழங்குதல்.
- (ii) மாற்று முதலீடுகளை உருவாக்குதல் மற்றும் முன்மொழியப்பட்ட வாய்ப்புகளை முழுமையாக்குதல்.
- (iii) முன்மொழியப்பட்ட திட்டத்தில் உள்ள ஆபத்தை ஆய்வு செய்வது மற்றும் பொருத்தமான முடிவு அளவுகோல்களை தீர்மானித்தல்.
- (iv) மதிப்பீடுகளில் சார்புகளை நீக்குதல், ஏனெனில் திட்டங்களை முன்மொழியவர்கள் நன்மைகள் மீதான மேல்நோக்கு சார்பு மற்றும் திட்டத்தின் செலவுகளில் கீழ்நோக்கிய சார்பு ஆகியவற்றைக் காட்ட அதிக வாய்ப்புள்ளது.
- (v) வெளிப்படைத்தன்மை கொண்ட நடவடிக்கை.

குறிப்பு

எனவே, யோசனைகளை உருவாக்கும் முறைகள் நிறுவன அமைப்பு, திட்டத்தின் வகைப்பாடு மற்றும் புதிய யோசனைகளை வளர்ப்பதற்கும் மதிப்பீடு செய்வதற்கும் பொருந்தக்கூடிய ஒரு அமைப்பு அமைப்பின் குறிக்கோள்களை தெளிவாக வரையறுக்கும்.

மதிப்பீட்டு ஐடியாக்களின் வழிமுறைகள்

கருத்துக்களை மதிப்பிடுவதற்கு பல்வேறு முறைகள் இருக்கலாம்:

- வெற்றி தோல்விமதிப்பீடு: ஏராளமான யோசனைகள் மூலம் பிரிக்க இது ஒரு நன்மை பயக்கும் நுட்பமாகும். இதில் முதன்மை அளவுகோல்களை அமைப்பது அடங்கும்

எந்தக் கருத்துக்கள் தீர்மானிக்கப்பட வேண்டும் என்பதற்கான கால அளவு, பட்ஜெட், குறிக்கோள்கள் போன்ற வரையறைகளை. யோசனைகள் இந்த கட்டத்தை தெளிவுபடுத்துகின்றன, அவை இருக்கலாம்மேலும் விரிவான புள்ளிகளில் மேலும் மதிப்பீடு செய்யப்படும்.

- மதிப்பீட்டு அணி: அது ஒரு யோசனையின் செயல்திறனை தீர்மானிக்க வல்லுநர்கள் ஒரு அளவுகோல்களைப் பயன்படுத்தும் ஒரு முறை. இது பொதுவாக புள்ளி அளவை அடிப்படையாகக் கொண்டது மற்றும்

வல்லுநர்கள் கருத்துக்களின் வெவ்வேறு அளவுகோல் அம்சங்களுக்கும், அவர்களின் கருத்துக்களில் அவர்களின் பலவீனங்களை சமாளிக்க வழிகள் உள்ளதா என்பது குறித்த கருத்துகளுடனும் புள்ளிகளைக் கொடுக்க வேண்டும். ஒட்டுமொத்த மதிப்பெண் முறையும் உள்ளது.

- SWOT பகுப்பாய்வு: இது மிகவும் பொதுவான அணுகுமுறை. இதன் கீழ், சமர்ப்பிக்கப்பட்ட ஒவ்வொரு யோசனையின் வலிமை, பலவீனம், வாய்ப்பு மற்றும் அச்சுறுத்தல்களை மதிப்பாய்வாளர்கள் வழங்க வேண்டும்.

- ஜோடி வாரியான பகுப்பாய்வு: இந்த முறையில், கருத்துக்கள் ஒருவருக்கொருவர் எதிராக வைக்கப்படுகின்றன ஒப்பிடுகையில், கருத்துக்கள் ஏற்றுக்கொள்ளப்படுகின்றன அல்லது அகற்றப்படுகின்றன. இதுவும் செய்யப்படலாம்

தொகுப்பு அளவுகோல்களின் அடிப்படையில் வெவ்வேறு யோசனைகளுக்கு அணிகளை வழங்குவதன் மூலம்.

- நிதி பகுப்பாய்வு: வடிவத்தில், நிகர தற்போதைய மதிப்பு போன்றவை யோசனைகளை மதிப்பிடுவதற்கும் பயன்படுத்தப்படலாம்.

3.6. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. முறை பற்றிய ஆய்வுதேவை மற்றும் சேவைகளில், குறிப்பாக, காலப்போக்கில் (தேவை மற்றும் விநியோகத்தின் நேரத் தொடர் பகுப்பாய்வு) இடைவெளியை வெளிப்படுத்தும், எங்கும் தேவை வழங்கலை மீறினால். இத்தகைய நேர்மறையான இடைவெளி ஒரு தொழில்முனைவோருக்கு வணிக வாய்ப்பைக் குறிக்கிறது.
2. சிறந்த முடிவைப் பெறுவதற்கான நோக்கத்துடன் சந்தை பகுப்பாய்வு மற்றும் உள் மூலோபாயத்தைப் பொறுத்து ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டுக்கான குறிக்கோள்களை கவனமாக தேர்வு செய்ய வேண்டும்.
3. புதிய யோசனைகளை உருவாக்கும் முறைகளை மூன்று பிரிவுகளாக தொகுக்கலாம்:
 - ய. மூளைச்சலவை
 - டி. குழுக்களை மையமாகக் கொள்ளுங்கள்
 - உ. சரக்குகளை தீர்ப்பதில் சிக்கல்
4. மூளைச்சலவை அமர்வில் பங்கேற்பாளர்கள் தங்கள் தனிப்பட்ட அறிவு மற்றும் உணர்வைப் பொறுத்தது.
5. முறைசாரா முறையைப் பயன்படுத்துவதன் நன்மை என்னவென்றால், தனிநபர்கள் சிந்திக்கவும் ஆக்கப்பூர்வமாக செயல்படவும் அதிகாரம் பெறுகிறார்கள். எடுத்துக்காட்டாக, 3-எம் நிறுவனத்தில், போஸ்ட்-இட் தயாரிப்பு இதன் விளைவாகும்பிசின் பொருளின் ஒரு தொகுப்பில் தோல்வியுற்ற சோதனை, அதைத் தொடர்ந்து ஒரு சிறப்புச் சொத்தின் சாத்தியமான பயன்பாட்டிற்கான ஆக்கபூர்வமான தேடல் (அது ஒட்டிக்கொண்டது, ஆனால் கறை இல்லாமல் அகற்றப்படலாம் மற்றும் மீட்டமைக்கப்படலாம்) இது கெட்டுப்போன தொகுப்பில் காணப்பட்டது.

3.7. சுருக்கம்

- தொழில் முனைவோர் திட்டங்கள் என்பது புதுமைகள் அல்லது வாய்ப்புகளை உணர்ந்து கொள்வதன் விளைவாகும். அவர்கள்வணிகத்தை வளர்ப்பதில் ஒரு தொழிலதிபரின் தொழில்முனைவோர் போன்ற அணுகுமுறையின் விளைவாகவும் இருக்கலாம்.
- க்கு ஒரு தொழில்முனைவோர் ஆர்வத்துடன் ஒரு தொழிலதிபர் வாய்ப்புகளின் ஆதாரங்கள் இருக்கும் தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகள், நுகர்வோர், விநியோக சேனல்கள், அரசு மற்றும் ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாடு.

குறிப்பு

குறிப்பு

• திட்ட யோசனைகள் பெரும்பாலும் உணர்வுபூர்வமாக உருவாக்கப்பட வேண்டும், மேலும் அவை யோசனைகள் என்று அழைக்கப்படுவதற்கு முன்பு அவற்றை சோதிக்க வேண்டும். யோசனைகளை உருவாக்கும் முறைகள் பின்வரும் மூன்று குழுக்களாக தொகுக்கப்படலாம்:

- மூளைச்சலவை
- குழுக்களை மையமாகக் கொள்ளுங்கள்
- சிக்கல் சரக்கு பகுப்பாய்வு

• 8 எந்த அளவு நிறுவனமும் இருக்க வேண்டும்யோசனை உருவாக்கும் செயல்முறையை எளிதாக்குவதற்கான ஒரு அமைப்பு, யோசனைகளைச் சோதித்தல், அவற்றை மதிப்பீடு செய்தல் மற்றும் பின்னர் சிறந்த செயல்திறனுக்காக அவற்றை செயல்படுத்துதல். திட்டங்களை வகைப்படுத்துவது ஒரு உருவாக்குவதற்கான முன்னிபந்தனை

• திட்ட திட்டமிடல் மற்றும் செயல்படுத்தலின் பயனுள்ள அமைப்பு.

• 9 ஒரு செயல்திறன்மிக்க அமைப்பு யோசனை உருவாக்க ஒரு வலுவான அமைப்பை உருவாக்குகிறது. திட்ட யோசனைகளின் தலைமுறையை வளர்க்கக்கூடிய பல முறையான, அரை முறை மற்றும் முறைசாரா அமைப்புகள் இருக்கலாம். இன் அளவு மற்றும் சிக்கலைப் பொறுத்து

• வணிகம், ஒரு அமைப்பின் கலவையை தேர்வு செய்ய வேண்டும்.

• 10 குறிக்கோள்கள் மற்றும் குறிக்கோள்களின் தெளிவு நிறுவன செயல்திறனுக்கான முன் தேவைகள். யோசனைகளை உருவாக்கும் முறைகள் நிறுவன அமைப்பு, திட்டத்தின் வகைப்பாடு மற்றும் தொடர்பான விஷயங்களைத் தீர்க்கும்

• புதிய யோசனைகளை வளர்ப்பதற்கும் மதிப்பீடு செய்வதற்கும் ஒரு அமைப்பு அமைப்பின் தெளிவாக வரையறுக்கப்பட்ட நோக்கங்கள்.

• 11 சந்தை மதிப்பீடு என்பது முறையான சேகரிப்பு, பதிவு செய்தல் மற்றும் பகுப்பாய்வு ஆகியவற்றைக் குறிக்கிறது. இந்த தரவு பொருத்தமான தகவல் தளத்தை உருவாக்க பயன்படுகிறது

• புதிய தயாரிப்பு மேம்பாடு அல்லது சந்தைப்படுத்தல் பகுதியில் இருக்கும் தயாரிப்பு தொடர்பான முடிவெடுப்பது. எவ்வளவு சந்தை உந்துதல், அதிக வாய்ப்புகள் உள்ளனவென்றி.

• 12 சந்தை சாத்தியக்கூறு ஆய்வு என்பது அதன் முன்மொழியப்பட்ட தொழில்முனைவோர் முயற்சியின் சந்தை பகுதி தொடர்பான பல்வேறு அம்சங்களின் கட்டமைக்கப்பட்ட மற்றும் முறையான பகுப்பாய்வு ஆகும். அவெல்-தயாரிக்கப்பட்ட சாத்தியக்கூறு ஆய்வு முடியும்

- ஒரு தொழில்முனைவோர் யோசனை இல்லையா என்பதை தீர்மானிக்க ஒரு சிறந்த மதிப்பீட்டு கருவியாக இருங்கள் ஒரு வெற்றிகரமான ஒன்று.

குறிப்பு

3.8. முக்கிய சொற்கள்

- விநியோக அலைவரிசை:இது ஒரு நல்ல அல்லது சேவை இறுதி வாங்குபவர் அல்லது முடிவை அடையும் வரை கடந்து செல்லும் வணிகங்கள் அல்லது இடைத்தரகர்களின் சங்கிலி நுகர்வோர்.
- முளைச்சலவை:இதுபங்கேற்பாளர்களால் தங்கள் சொந்த அறிவு மற்றும் கருத்துக்களை நம்பியிருக்கும் கருத்துக்கள் உருவாக்கப்படும் ஒரு முறை.
- சந்தை மதிப்பீடு: அது தரவின் முறையான சேகரிப்பு, பதிவு செய்தல் மற்றும் பகுப்பாய்வு ஆகியவற்றைக் குறிக்கிறது. பொருத்தமான தகவலை உருவாக்க இந்த தரவு பயன்படுத்தப்படுகிறது
- புதிய தயாரிப்பு மேம்பாடு அல்லது சந்தைப்படுத்தல் பகுதியில் இருக்கும் தயாரிப்பு தொடர்பான முடிவெடுப்பதற்கான அடிப்படை.
- சந்தை சாத்தியக்கூறு ஆய்வு:அது ஒரு முன்மொழியப்பட்ட தொழில்முனைவோர் முயற்சியின் சந்தை பகுதி தொடர்பான பல்வேறு அம்சங்களின் கட்டமைக்கப்பட்ட மற்றும் முறையான பகுப்பாய்வு ஆகும் அதன் வேலைத்திறனை தீர்மானிக்க வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது.

3.9. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. என்ன ஒரு முளைச்சலவை அமர்வு?
2. எழுதுங்களையோசனை உருவாக்கும் முறை பற்றிய ஒரு சிறு குறிப்பு.
3. முறையான சந்தை மதிப்பீடு மற்றும் முறைசாரா சந்தை மதிப்பீடு ஆகியவற்றிலிருந்து வேறுபடுங்கள்.
4. என்னசந்தை சாத்தியக்கூறு ஆய்வு?

நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. தொழில்முனைவோருக்கான புதிய வணிக யோசனைகளின் ஆதாரங்களை விளக்குங்கள்.

2. புதிய யோசனைகளை உருவாக்கும் வெவ்வேறு முறைகளைப் பற்றி விரிவாக விவாதிக்கவும்.

3. சந்தை மதிப்பீடு மற்றும் சந்தை சாத்தியக்கூறு ஆய்வின் முக்கியத்துவத்தை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள்.

3.10. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- கங்கா, எஸ்.எஸ். 2013. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு (நான்காவது திருத்தப்பட்டது மில்லினியம் பதிப்பு) புது தில்லி: சுல்தான் சந்த் ரூ சன்ஸ் பப்ளிஷர்ஸ்.
- மொஹந்தி,எஸ்.கே 2005. தொழில்முனைவோரின் அடிப்படைகள். புதுடெல்லி: இந்தியாவின் ப்ரெண்டிஸ் ஹால்.
- தேசாய், வசந்த் .1997. சிறு அளவிலான தொழில்களின் மேலாண்மை. புதுடெல்லி: இமயமலை பப்ளிஷிங் ஹவுஸ்.
- குமார்,எஸ்.அனில். 2008. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு. புதுடெல்லி: புதிய வயது சர்வதேசம்.

அலகு - 4

வணிக வாய்ப்புகள்

அமைப்பு

- 4.1. அறிமுகம்
- 4.2. நோக்கங்கள்
- 4.3. வணிக வாய்ப்பை அடையாளம் காண்பதற்கான பொருள்
- 4.4. தொழில் முனைவோர் வாய்ப்புகளின் ஆதாரங்கள்
- 4.5. வாய்ப்பு பகுப்பாய்வு
- 4.6. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 4.7. சுருக்கம்
- 4.8. முக்கிய சொற்கள்
- 4.9. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 4.10. மேலும் வாசிப்புகள்

4.1. அறிமுகம்

இது தொழில்முனைவோருக்கு அடிப்படை ஒரு வணிக வாய்ப்பை அங்கீகரிக்கும் திறனை வளர்ப்பதற்கு. இது தொழில் முனைவோர் செயல்முறையை மேம்படுத்துவதோடு ஒரு நிறுவனத்தின் முன்னேற்றத்திற்கும் வழி வகுக்கிறது. தொழில் முனைவோர் வாய்ப்புகளுக்கு பல்வேறு ஆதாரங்கள் உள்ளன. இந்த வாய்ப்புகளின் ஆதாரங்கள் தனிப்பட்ட ஆர்வங்கள் அல்லது பொழுதுபோக்குகள், பணி அனுபவங்கள், இருக்கும் தயாரிப்புகள், வெளிப்புற சூழல், உள்ளூர்ணர்வு போன்றவையாக இருக்கலாம். மேலும், வாய்ப்பை மதிப்பிடுவது மற்றும் முதலீடு, தொழில்நுட்ப அம்சம் மற்றும் பிற முக்கிய காரணிகளை ஆராய்வது முக்கியம். இந்த பிரிவு வணிக வாய்ப்புகளின் ஆதாரங்களை விரிவாக விவாதிக்கும். வணிக வாய்ப்புகளின் வகைகள் மற்றும் வாய்ப்புகளை மதிப்பிடுவதற்கான செயல்முறை ஆகியவை விவாதிக்கப்படும்.

4.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- வணிக வாய்ப்புகள் மற்றும் அதை அங்கீகரிப்பதற்கான வழிமுறைகளைப் புரிந்து கொள்ளுங்கள்
- தொழில் முனைவோர் வாய்ப்புகளின் ஆதாரங்களைப் பற்றி விவாதிக்கவும்
- வணிக வாய்ப்புகளின் வகைகளை ஆராயுங்கள்
- தேர்ந்தெடுப்பதற்கான அளவுகோல்களை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட வணிக வாய்ப்பு.

4.3. வணிக வாய்ப்பை அடையாளம் காண்பதற்கான பொருள்

அங்கு இருந்தால் ஒரு வணிக வாய்ப்பு, ஒருவர் அதை எப்போதும் கைப்பற்ற வேண்டுமா? ஒருவர் மிகவும் இலாபகரமானவராக இருந்தாலும் சில வாய்ப்புகளை கைவிடலாமா? உங்களில் பெரும்பாலோர் ஆசைப்படுவார்கள்

ஒரு வாய்ப்பைப் பறிக்க வேண்டும் என்று பதிலளிக்கவும். ஆனால், அது சரியாக இருக்காது. கொடுக்கப்பட்ட வாய்ப்பிலிருந்து எல்லோரும் வணிகத்தை உருவாக்க முடியாது. ஒரு வாய்ப்பின் “மூலோபாய தேர்வை” ஒருவர் புரிந்து கொள்ள வேண்டும்.

முதலீட்டாளர்களின் தேர்வு

ஒரு வணிகத்தைப் பொறுத்தவரை, முதலீட்டாளர்களின் எதிர்பார்ப்புகளை பூர்த்தி செய்வது மிகவும் முக்கியம். முதலீட்டாளரின் எதிர்பார்ப்புகள் மதிப்பு உருவாக்கத்தின் அடிப்படையில் உள்ளன. ஒரு போட்டி வணிக

குறிப்பு

குறிப்பு

உலகில், ஒரு நிறுவனம் மதிப்பு உருவாக்கத்தை கவனமாக வர்த்தகம் செய்ய வேண்டும். ஆகையால், நன்கு வடிவமைக்கப்பட்ட திட்டமில் செயல்முறை, திட்டத் திட்டங்கள் தயாரிக்கப்பட்டு செயல்படுத்தப்படுவதற்கு முன்னர் வருடாந்த வரவுசெலவுத் திட்டங்களில் திறக்கப்படும் மூலோபாயத் திட்டங்களைத் தயாரிப்பது மற்றும் தத்துவத்தின் வரையறையுடன் தொடங்குகிறது.

தொழில்முனைவோருக்கு அங்கீகரிக்கும் சாமர்த்தியம் இருக்க வேண்டும் ஒரு வணிக வாய்ப்பு. இது தொழில்முனைவோர் செயல்முறைக்கு ஒரு வணிகத்தை உருவாக்குவதற்கும் அடிப்படை. ஒரு வணிக வாய்ப்பு தொழில்முனைவோருக்கு போதுமான அளவு திருப்தியற்ற தேவையை பூர்த்தி செய்வதற்கான வாய்ப்பைக் குறிக்கிறது. வாய்ப்பு அங்கீகார செயல்முறை குறித்து குறிப்பிடத்தக்க ஆராய்ச்சி செய்யப்பட்டுள்ளது மற்றும் பல மாதிரிகள் உருவாக்கப்பட்டுள்ளன. இந்த வாய்ப்பு அங்கீகார செயல்முறையின் அம்சங்களை.

ஆதாரம்: அலெக்சாண்டர் ஆர்டிச்சிவிலி மற்றும் ரிச்சர்ட் என். கார்டோசோ ஆகியோரிடமிருந்து, “தொழில்முனைவோர் வாய்ப்பு அங்கீகார செயல்முறையின் ஒரு மாதிரி“, தொழில்சார் கலாச்சார இதழ், தொகுதி. 8, இல்லை. 2, ஜூன் 2000.

ஒரு வாய்ப்பை அங்கீகரிப்பதற்கான திறவுகோல் தனிப்பட்ட தொழில்முனைவோரின் அறிவு மற்றும் அனுபவத்திலும், பொருத்தமான இடங்களில் தொழில் முனைவோர் வணிகத்திலும் உள்ளது என்பதைக் குறிக்கிறது. இந்த முந்தைய அறிவு கல்வி மற்றும் அனுபவத்தின் கலவையின் விளைவாகும், மேலும் தொடர்புடைய அனுபவம் வேலை தொடர்பானதாக இருக்கலாம் அல்லது பலவிதமான தனிப்பட்ட அனுபவங்கள் அல்லது நிகழ்வுகளின் விளைவாக இருக்கலாம். தொழில்முனைவோருக்கு மற்றும் அதைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். இந்த செயல்பாட்டின் பிற முக்கிய காரணிகள் தொழில் முனைவோர் விழிப்புணர்வு மற்றும் தொழில் முனைவோர் நெட்வொர்க்குகள். தொழில் முனைவோர் விழிப்புணர்வு மற்றும் தொழில்முனைவோரின் சந்தைகள் குறித்த முன் அறிவுக்கு இடையே ஒரு தொடர்பு உள்ளது

வாடிக்கையாளர் பிரச்சினைகள். அர்த்தமுள்ள வணிக வாய்ப்புகளை அங்கீகரிக்கக்கூடிய தொழில்முனைவோர், தொழில்முனைவு மற்றும் மேம்பாட்டு செயல்முறை மற்றும் மேம்பாட்டு செயல்முறை மற்றும் புதிய முயற்சிகளைத் தொடங்கலாம்.

(i) கார்ப்பரேட் தத்துவம்

வணிக தத்துவம்சுயமாக விதிக்கப்பட்ட கட்டுப்பாடு, இது ஏற்றுக்கொள்ளத்தக்கது மற்றும் வணிகருக்கு ஏற்றுக்கொள்ள முடியாததை வரையறுக்கிறது. இது ஒருபோதும் மாறாத தத்துவத்தின் பட்டியல். ஒரு நிறுவனத்தின் மதிப்பு அமைப்பு (பெரும்பாலும்

உரிமையாளர் அல்லது தலைமை நிர்வாக அதிகாரி மற்றும் ஒரு கார்ப்பரேட் வணிகத்தின் போது இயக்குநர்கள் குழுவில் உள்ள உறுப்பினர்களின் மதிப்பு அமைப்பால் வழிநடத்தப்படுகிறது) வணிகத்தின் ஒரு படத்தை உருவாக்குகிறது. ஒரு சில வணிகங்கள் வியாபாரம் செய்வதில் மிக உயர்ந்த நெறிமுறைத் தரங்களைக் கடைப்பிடிக்கின்றன, யாருக்கும் லஞ்சம் கொடுக்கக்கூடாது, வரியைத் தவிர்ப்பதில்லை, அரசியல் சீரமைப்புகள் இல்லை, சமூக மேம்பாட்டுப் பணிகளை மேற்கொள்ள வேண்டும் என்ற தத்துவத்தைப் பின்பற்றுங்கள். நோக்கம் மற்றும் தத்துவம் ஒரு வணிகத்தின் தார்மீக கடமைகள். அவெல்-வரையறுக்கப்பட்ட மதிப்பு அமைப்பு ஒரு நிறுவனத்தின் பொது உருவத்தை உருவாக்க முடியும், அந்த வகையில், நிறுவனம் ஆபத்துகளுக்கு எதிராக நோய் எதிர்ப்பு சக்தியைப் பெற முடியும்.

(ii) மூலோபாயதிட்டங்கள்

மதிப்பு உருவாக்கத்தின் இரண்டாவது முக்கியமான காரணி “சினெர்ஜி”. இல்ஒரு போட்டி உலகம், பணம் சம்பாதிக்க மிகவும் குறுகிய அறை உள்ளது. எனவே, நிறுவனங்கள் தற்போதுள்ள வணிகத்துடன் சினெர்ஜி கொண்ட புதிய திட்டங்களைத் தேடுகின்றன. சினெர்ஜிக்கான ஒரு பரந்த திட்டம் நிறுவனத்தின் மூலோபாய திட்டங்களில் சித்தரிக்கப்பட்டுள்ளது. கோடலர் பிலிப் எழுதினார், “மூலோபாய திட்டமிடல் என்பது நிறுவனத்தின் நோக்கங்கள் மற்றும் வளங்கள் (ஒரு புறம்) மற்றும் அதன் மாறும் வாய்ப்புகள் (மறுபுறம்) ஆகியவற்றுக்கு இடையில் பொருந்தக்கூடிய வளர்ச்சியை மேம்படுத்துவதற்கும் பராமரிப்பதற்கும் நிர்வகிக்கும் செயல்முறையாகும். மூலோபாய திட்டமிடலின் நோக்கம் நிறுவனத்தின் வணிகத்தையும் தயாரிப்புகளையும் வடிவமைப்பதும் மறுவடிவமைப்பதும் ஆகும், இதனால் அவை ஒன்றிணைந்து திருப்திகரமான லாபத்தையும் வளர்ச்சியையும் உருவாக்குகின்றன.

வெளிப்புற வாய்ப்புகளைத் தட்டுவதற்கு உள்நாட்டில் கிடைக்கும் வளங்களைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் நிறுவனத்தின் திட்டமிடல் மற்றும் குறிக்கோள்களை அடைய மூலோபாய திட்டமிடல் முயற்சிக்கிறது. மூலோபாயத்தை உருவாக்கும் செயல்முறை மூன்று தனித்துவமான செயல்பாடுகளை உள்ளடக்கியது, அவை கீழே பட்டியலிடப்பட்டுள்ளன:

- பார்வை மற்றும் இலக்குகளை அமைத்தல்
- உந்துதல் பகுதிகளை அடையாளம் காணுதல், மற்றும்
- தயாரித்தல்ஒரு மூலோபாய திட்டம்

இந்த நடவடிக்கைகள் குறித்து விரிவாக விவாதிப்போம்.

(a) பார்வை மற்றும் இலக்குகளை அமைத்தல்:வணிக பார்வைக்கு இரண்டு அத்தியாவசிய கூறுகள் உள்ளன, அதாவது அளவிடப்பட்ட இலக்கு மற்றும் இலக்கு தேதி. 1961 ஆம் ஆண்டில், ஜான் எஃப்.பி. கென்னடி தனது பார்வையை வெளிப்படுத்தினார்: “தசாப்தத்தின் முடிவில்

குறிப்பு

சந்திரனில் மனிதன்“. அது அப்போது ஒரு கனவு. எவ்வாறாயினும், இது முழு நாசா திட்டத்தையும் ஊக்குவித்தது மற்றும் நீல் ஆம்ஸ்ட்ராங் உண்மையில் ஜூலை 20, 1969 அன்று சந்திரனில் கால் வைத்தது. ஒரு உறுதியான குறிக்கோளும் உறுதியான இலக்கு தேதியும் திட்டமிடல் செயல்முறையின் மூலம் வளங்களை ஒதுக்க உதவியது மற்றும் நடவடிக்கைகளுக்கு வழிகாட்டியது, இது நிறைய வித்தியாசங்களை ஏற்படுத்தியது.

பயனுள்ள செயல்களுக்கு பகிரப்பட்ட பார்வை அவசியம். பகிரப்பட்ட பார்வை என்பது உயர் நிர்வாகத்தின் பார்வை, இது நிறுவனத்தில் உள்ள அனைவராலும் தெளிவாக புரிந்து கொள்ளப்பட்டு ஏற்றுக்கொள்ளப்படுகிறது, மேலும் இது சிக்கல்களைத் தீர்ப்பதற்கான ஒரு பொறிமுறையால் ஆதரிக்கப்படுகிறது, இது திட்டங்கள் வெளிவரும் போது உருவாகக்கூடும். முந்தைய அறிக்கையின் கடைசி பகுதி முக்கியமானது, ஏனெனில் திட்டங்களை செயல்படுத்துபவர்கள் அன்றாட வாழ்க்கையின் கடினமான யதார்த்தத்தை எதிர்கொள்ள வாய்ப்புள்ளது, இதனால் அவர்களின் மனதில் குழப்பம், மோதல் மற்றும் விரக்தி ஏற்படுகிறது. பகிரப்பட்ட பார்வையில் சம்பந்தப்பட்ட முட்களை நிர்வகிக்கும் திறனை அதன் தலைமை கொண்ட நிறுவனங்கள், விஷயங்களைச் செய்யும் கலையை எளிதில் நிரூபிக்க முடியும்.

(b) மூலோபாய உந்துதல் பகுதிகளை வரையறுத்தல்: மூலோபாய உந்துதல்கள் என்பது மூலோபாய இலக்குகளை அடைய வணிகம் செய்வதற்கான வழிகள். எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு நிறுவனம் தரத்தை வலியுறுத்துவதன் மூலம் வணிகம் செய்யும் கொள்கையை பின்பற்றலாம். ஒரு நிறுவனம் தங்கள் மூலோபாய திட்ட ஆவணத்தில் இந்த அறிக்கையை வெளியிடுவதன் மூலம் தரத்தை அவர்களின் குறிக்கோளாக அறிவித்தது: “தரம் செலவாகாது, தரமற்றது“. “எங்கள் தயாரிப்பு மற்றும் சேவைகளின் தரம் மட்டுமல்ல, தகவலின் தரம் மற்றும் எங்களுடன் வாழும் மக்களின் வாழ்க்கைத் தரம் ஆகியவை முக்கியம்“ என்று கூறும் வார்த்தையின் அர்த்தத்தை இந்த நிறுவனம் வரையறுத்தது. மூலோபாய உந்துதல் பகுதிகளின் நோக்கம், முடிவெடுப்பதற்கான பல்வேறு வணிக நடவடிக்கைகளுக்கு வழிகாட்டுதல்களை வழங்குவதும், அனைத்து செயல்பாட்டு பகுதிகளையும் ஒரே நூலில் ஒருங்கிணைப்பதும் ஆகும்.

(c) மூலோபாய திட்டங்களை உருவாக்குதல் (மூலோபாய உள்ளடக்கம் மற்றும் நோக்கம்): மூலோபாய நோக்கம் மற்றும் மூலோபாய உள்ளடக்கம் மிக முக்கியமானவை திட்ட நிர்வாகத்தில். மூலோபாய இலக்குகள் மற்றும் உந்துதல் பகுதிகள் நிறுவனத்தின் மூலோபாய நோக்கத்தை உருவாக்குகின்றன. திட்டத்தில் மூலோபாய உள்ளடக்கம் செருகப்படும்போது, அது மூலோபாய திட்டமாகிறது. ஒரு நிறுவனம் எந்த திசையில் வளர வேண்டும், எந்த விகிதத்தில்? எந்த வகையான வளர்ச்சி மூலோபாயத்தை பின்பற்ற வேண்டும்? இந்த கேள்விகளுக்கான

பதில்களை மூலோபாய திட்டங்களில் காண வேண்டும். ஒரு நிறுவனத்திற்கு ஏற்ற வளர்ச்சி திசை, வளர்ச்சி விகிதம் மற்றும் வளர்ச்சி உத்திகளை தீர்மானிக்க மாதிரிகள் கிடைக்கின்றன.

உற்பத்தி மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் துறைகளில் வலிமை, பலவீனங்கள், வாய்ப்புகள் மற்றும் அச்சுறுத்தல்கள் (எழுமூவு) பகுப்பாய்வு அடிப்படையில் வளர்ச்சி திசை முடிவு எடுக்கப்படுகிறது. பகுப்பாய்வின் அடிப்படையில், நடப்பு அல்லது தொடர்புடைய அல்லது புதிய தயாரிப்பு வரிசையின் திசையில் வளர்ச்சி நிறுவனம் அதிக ஒத்துழைப்பைக் காணலாம் அல்லது தற்போதைய அல்லது தொடர்புடைய அல்லது புதிய சந்தைக் கோட்டின் திசையில் அல்லது சில நேரங்களில் மூலைவிட்ட திசையில் தயாரிப்பு மற்றும் சந்தை இரண்டும் புதியவற்றுடன் தொடர்புடையவை. வளர்ச்சி திசை முடிவு புதிய யோசனைகளின் தலைமுறைக்கு சிந்தனை வரியை வழங்குகிறது, அவை மிகவும் ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடியவை மற்றும் மதிப்பை உருவாக்க அதிக வாய்ப்புள்ளது.

ஒவ்வொரு நிறுவனமும் வளர்ச்சியை நிர்வகிக்கும் ஒரு தனித்துவமான திறனைக் கொண்டுள்ளன, இது ஒரு நிலையான வளர்ச்சி விகிதமாக அளவிடப்படுகிறது. நிலையான வளர்ச்சி விகிதம் என்பது உள் மற்றும் வெளி நிதிகளை திரட்டும் திறன் மற்றும் வளர்ச்சியை நிர்வகிக்கும் நிர்வாக திறன் ஆகியவற்றின் செயல்பாடாகும். நிலையான வளர்ச்சி விகித நிர்ணயம் மூலம் வழிகாட்டும் மாதிரிகளில் பல காரணிகள் மதிப்பீடு செய்யப்படுகின்றன. நிலையான வளர்ச்சி விகித முடிவு, மூலதன வரவு செலவுத் திட்டத்தின் அளவை வழிநடத்துகிறது.

வளர்ச்சி மூலோபாய முடிவின் மாதிரிகள், ஆக்கிரமிப்பு, பழமைவாத, போட்டி எடுக்க வேண்டுமா என்று நிறுவனத்திற்கு அறிவுறுத்துகின்றன அல்லது தற்காப்பு தோரணை மற்றும் வளங்களை பகிரந்து கொள்வதற்காக கூட்டு முயற்சி அல்லது வேறு வகையான மேலாண்மை ஒப்பந்தங்களுக்கு செல்ல வேண்டுமா, அல்லது கிரீன்.பீல்ட் திட்டம் அல்லது ஆயத்த தயாரிப்பு திட்டத்திற்கு செல்ல வேண்டுமா. வெவ்வேறு வளர்ச்சி மூலோபாய மாதிரிகளின் பயன்பாட்டிலிருந்து பல வளர்ச்சி உத்திகள் உருவாகலாம்.

மூலோபாய திட்டம் வழங்குகிறது மூலோபாய திட்டத்தின் ஒரு பகுதியாக மாறும் தங்களது சொந்த மூலோபாய திட்டங்களைத் தயாரிப்பதில் பல்வேறு வணிக நடவடிக்கைகளுக்கான உந்துதல் மற்றும் வழிகாட்டுதல். மூலோபாய திட்டமிடல் செயல்பாட்டின் ஒரு பகுதியாக எடுக்கப்பட்ட ஒவ்வொரு முடிவும் புதிய முதலீட்டு யோசனைகளுக்கான ஒரு சிந்தனைக் கோட்டையும், புதிய திட்டங்களில் மூளைச்சலவை செய்வதற்கான சிந்தனையையும் வழங்குகிறது. போட்டியிடும் திட்டங்களில் பேச்சுவார்த்தை மற்றும் வரையறுக்கப்பட்ட மூலதனத்தை ஒதுக்கீடு செய்வதற்கான பகுத்தறிவு அடிப்படையாக அவை மாறுகின்றன.

குறிப்பு

சூழலை உருவாக்குதல்

விரும்பிய சூழலை உருவாக்குவது கடினம். சுற்றுச்சூழல் கண்ணுக்கு தெரியாதது இது அறிவிக்கப்படாத செயல்களிலும் மக்களின் நடத்தையிலும் வெளிப்படுகிறது. படைப்பாற்றல் மற்றும் செயல்திறனுக்கு உகந்த கலாச்சாரம் பரஸ்பர நம்பிக்கை மற்றும் நம்பிக்கையை அடிப்படையாகக் கொண்டது. கொள்கைகள், செயல்முறைகள், காகிதப்பணி மற்றும் கண்காணிப்பு ஆகியவை இடத்தில் இருந்தாலும், செயல்கள் மற்றும் நடத்தைகளில் புறநிலை அனுபவம் பெறப்படுகிறது. முடிவுகள் முக்கியம் வழிமுறைகளும் முக்கியம், ஆனால் மிக முக்கியமானது செயல்களுக்குப் பின்னால் உள்ள நோக்கங்கள். ஒரு நல்ல கலாச்சாரம் நோக்கங்களை அங்கீகரிக்கிறது மோசமான நோக்கங்கள் தண்டிக்கப்படுகின்றன மற்றும் நல்ல நோக்கங்கள் விளைவுகளைப் பொருட்படுத்தாமல் வெகுமதி அளிக்கப்படுகின்றன. தலைமைத்துவ பாணி மற்றும் அமைப்பின் அளவு மற்றும் வயதுக்கு ஏற்ற நிறுவன அமைப்பு செயல்திறன் மற்றும் படைப்பாற்றலை வளர்க்கும் ஒரு கலாச்சாரத்தை உருவாக்குகிறது.

அதிகாரத்துவ கலாச்சாரம் நல்ல யோசனைகளைக் கொல்கிறது. குறைவான காகிதப்பணி, குறைந்த விதி, எளிய நடைமுறைகள் மற்றும் புறநிலை முடிவுகளை எடுக்க தலைவரின் விருப்பம் மற்றும் நல்ல நோக்கங்கள் ஒரு படைப்பு சூழலின் அறிகுறிகளாகும்.

4.4. தொழில்முனைவோர் வாய்ப்புகளின் ஆதாரங்கள்

- தொழில்முனைவோர் ஆராய்ச்சியாளர்கள் ஒரு தொழில்முனைவோரின் யோசனைகளின் ஆதாரங்களைப் பார்த்துள்ளனர். இந்த ஆய்வுகள் அவர்களின் கருத்துக்களின் ஆதாரங்கள் தனித்துவமானவை மற்றும் மாறுபட்டவை என்பதைக் காட்டுகின்றன. ஒரு கணக்கெடுப்பில், பதிலளித்தவர்களில் 60 சதவீதம் பேர் ஒரே மாதிரியாக செயல்படுவதாகக் கூறினர்

- வணிகத்திற்கான யோசனைகளின் முக்கிய ஆதாரமாக தொழில் இருந்தது. எடுத்துக்காட்டாக, தொழில்துறை ரசிகர்களின் உற்பத்தியாளரான பேட்டர்சன் .:பேன் கோ (www.pattersonfan.com) இன் தலைமை நிர்வாக அதிகாரி வான்ஸ் பேட்டர்சன், தனது இரண்டு ஊழியர்கள் ஒற்றைப்படை தோற்றமுடைய கிரில்லில் ஹாம்பர்க்களை சமைப்பதைக் கண்டார். அவர்கள் உதிரிபாகங்களிலிருந்து சாதனத்தை உருவாக்கியிருந்தனர், மேலும் எரியும் விசிறி பாகங்களின் ஒற்றைப்படை வடிவம் மற்ற கிரில்லை விட யூனிட்டை குளிராக வைத்திருப்பதோடு காற்றை இன்னும் சமமாக பழக்கத்தில் விட அனுமதித்தது. யோசனையின் தனித்துவத்தை உணர்ந்த அவர், தனது பெயரில் கிரில் மற்றும் அதை கண்டுபிடித்த இரண்டு ஊழியர்களின் பெயர்களான ஜேம்ஸ் பாலேண்டின் மற்றும் ராபர்ட் கார்ட்டர் ஆகியோருக்கான

குறிப்பு

காப்புரிமையைப் பெற்றார். அமெரிக்காவில் வேகமாக வளர்ந்து வரும் சில தனியார் நிறுவனங்களை உருவாக்கிய 100 தொழில்முனைவோரின் மற்றொரு கணக்கெடுப்பு இதே போன்ற முடிவுகளைக் காட்டியது. பதிலளித்தவர்களில் பெரும்பான்மையானவர்கள் (71 சதவீதம்) முந்தைய வேலைவாய்ப்பு மூலம் பெறப்பட்ட ஒரு யோசனையை பிரதிபலித்தனர் அல்லது மாற்றியமைத்தனர்.

- தொழில்முனைவோர் ஏராளமான யோசனை ஆதாரங்களைப் பயன்படுத்தலாம். இவை அட்டவணை 4.1 இல் காட்டப்பட்டுள்ளன.
- தனிப்பட்ட நலன்கள் அல்லது பொழுதுபோக்குகள்: பல தொழில் முனைவோர் முயற்சிகள் உருவாக்கப்பட்டனபழங்கால ஆட்டோமொபைல்களை மீட்டெடுப்பது, ஸ்கூபா டைவிங், பேக்கிங் பாட்டியின் மோசமான பிரலைன் சாக்லேட் பிரவுனிகள் போன்றவற்றைச் செய்வதில் ஒரு தொழில்முனைவோரின் அன்பு போன்றவை. ஒரு குறிப்பிட்ட தயாரிப்பு அல்லது செயல்பாட்டில் ஒருவரின் தனிப்பட்ட நலன்களைச் சுற்றி வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோர் வணிகம் கட்டமைக்கப்படலாம்.
- வேலை அனுபவங்கள், அறிவு மற்றும் திறன்கள்: வழங்கியவர் ஒரு குறிப்பிட்ட தொழில் அல்லது சந்தையின் அறிவைத் தட்டுவதன் மூலம், அதில் பணியாற்றுவதன் மூலம் பெறப்பட்ட ஒரு தொழில்முனைவோர் சாத்தியமான வாய்ப்பின் பகுதிகளைக் குறிக்க முடியும். எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் எப்போதாவது பயணம் செய்திருந்தால், அந்த சூட்கேஸ்களை சக்கரங்களுடன் பார்த்திருப்பீர்கள் என்பதில் சந்தேகமில்லை. இப்போது அது ஒரு சிறந்த யோசனை அல்ல! ராபர்ட் பிளாட் முதல் சக்கர சூட்கேஸை உருவாக்கினார், டிராவல்ப்ரோ ரோலர்போர்டு, ஏனெனில் ஒரு விமான விமானியாக தனது வேலையில் அவர் தொடர்ந்து தனது பைகளை ஒரு இடத்திலிருந்து இன்னொரு இடத்திற்கு எடுத்துச் சென்று கொண்டிருந்தார், மேலும் அவர் மிகவும் வசதியான, வசதியான வழியைத் தேடிக்கொண்டிருந்தார்

அவ்வாறு செய்ய. தனது வேலை தொடர்பான அனுபவங்களையும் அறிவையும் பயன்படுத்தும் பணியில், அவர் ஒரு புதிய தயாரிப்பு மட்டுமல்ல, ஒரு புதிய தொழிற்துறையையும் உருவாக்கினார்!

1. தற்போது கிடைக்கும் தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகள் (பழக்கமான மற்றும் அறிமுகமில்லாதவை): என்ன தயாரிப்புகள் நீங்கள் தினமும் பயன்படுத்துகிறீர்களா? நீங்கள் விரும்பிய அனைத்தையும் அவர்கள் செய்கிறார்களா? உங்களுக்கு அறிமுகமில்லாத தயாரிப்புகள் பற்றி என்ன? உங்களுக்குத் தெரிந்ததை எடுத்து, அறிமுகமில்லாதவர்களுக்கு அதைப் பயன்படுத்த முடியுமா? மேற்கண்ட கேள்விகளுக்கான பதில்கள் ஒரு புதுமையான தொழில்முனைவோருக்கு யோசனை உருவாக்கும் ஆதாரங்கள்.

குறிப்பு

2. வெளிப்புற சுற்றுச்சூழல்:நேர்மறையான போக்குகள் அல்லது மாற்றங்கள் தொழில்முனைவோர் சூழலில் புதுமை மற்றும் மதிப்பை உருவாக்குவதற்கான தனித்துவமான மற்றும் தனித்துவமான சாத்தியங்களை வழங்குகின்றன. இந்த வாய்ப்புகளை காணலாம்:தொழில்நுட்ப, சமூக கலாச்சாரம், புள்ளிவிவரங்கள், பொருளாதார மற்றும் சட்ட-அரசியல் துறைகளில்.

அவை தொழில் முனைவோர் யோசனைகளின் சாத்தியமான ஆதாரங்களாக இருந்தன, ஆனால் ஒரு தொழில்முனைவோர் கவனிக்க வேண்டிய குறிப்பிட்ட விஷயங்கள் யாவை? அடிப்படையில், அவர் மாற்றங்கள் மற்றும் போக்குகள், நிரப்பப்படாத இடங்கள், முன்னேற்றங்கள் மற்றும் தொழில்நுட்ப மற்றும் அறிவியல் ஆகியவற்றைப் பார்க்க வேண்டும்:முன்னேற்றங்கள், வேறுபட்ட மற்றும் புதிய அணுகுமுறைகள் மற்றும் தற்போது கிடைக்கக்கூடியவற்றின் வரம்புகள். இவை ஏதேனும் ஒரு தொழில்முனைவோர் முயற்சிக்கு சாத்தியமான யோசனையை வழங்கக்கூடும். ஆனால், ஒருவேளை இது போதாது. பலவிதமான யோசனை ஆதாரங்களுடன் கூட, ஒரு தொழில்முனைவோருக்கு தனது தொழில்முனைவோர் முயற்சிக்கு ஒரு யோசனை வருவதில் சிரமம் இருக்கலாம். இந்த கட்டத்தில், யோசனைகளை உருவாக்க உதவுவதற்கு வேறுபட்ட, மிகவும் கட்டமைக்கப்பட்ட அணுகுமுறைகளைப் பயன்படுத்த அவர் விரும்பலாம். அவர் பயன்படுத்தக்கூடிய நான்கு வெவ்வேறு கட்டமைக்கப்பட்ட அணுகுமுறைகள் உள்ளன:

- சுற்றுச்சூழல் ஸ்கேனிங்
- படைப்பாற்றல் மற்றும் ஆக்கபூர்வமான சிக்கல் தீர்க்கும்
- மூளைச்சலவை, மற்றும்
- குழுக்களை மையமாகக் கொள்ளுங்கள்

இந்த அணுகுமுறைகளைப் பற்றி விவாதிப்போம்.

(i) சுற்றுச்சூழல் ஸ்கேனிங்: வணிக உலகில் என்ன நடக்கிறது என்பது குறித்த ஆர்வமுள்ள தொழில்முனைவோருக்கு சமீபத்திய ஸ்கூப் தெரியுமா? அவர் சமீபத்திய செய்தி தலைப்புச் செய்திகளைப் படித்தாரா? எந்த புத்தகங்கள் அல்லது திரைப்படங்கள் இப்போது பிரபலமாக உள்ளன என்பது அவருக்குத் தெரியுமா? ஆம் எனில், இது ஒரு நல்ல சுற்றுச்சூழல் ஸ்கேனிங் திறனைக் கொண்ட ஒரு அறிகுறியாகும். யோசனைகளை உருவாக்க தொழில்முனைவோர் பயன்படுத்தக்கூடிய ஒரு நுட்பம் சுற்றுச்சூழல் ஸ்கேனிங் ஆகும், இது வெளிவரும் போக்குகளைக் கண்டறிவதற்கு பெரும் அளவிலான தகவல்கள் திரையிடப்படுகின்றன. உலகெங்கிலும் ஸ்கேன் செய்வதன் மூலம் ஒருவரின் சொந்த யோசனையை உருவாக்குவதற்கான சில “யோசனைகள்” இங்கே: உள்ளூர் மற்றும் பிற முக்கிய பெருநகர செய்தித்தாள்களைப் படியுங்கள் (தி இந்து, நியூயார்க் டைம்ஸ், தி

வாஷிங்டன் போஸ்ட், யுஎஸ்ஏ டூடே மற்றும் பிற) வணிக வெளியீடுகளைப் படிக்கவும் (பிசினஸ் லைன், எகனாமிக் டைம்ஸ், பிசினஸ் வீக், பார்ச்சூன், நிதி

டைம்ஸ், ஃபாஸ்ட் கம்பெனி, வோல் ஸ்ட்ரீட் ஜர்னல், மற்றும் பலர்) பிரபலமான நுகர்வோர் மற்றும் புதிய பத்திரிகைகளைப் படிக்கவும், புனைகதை மற்றும் புனைகதை அல்லாத சிறந்த விற்பனையாளர் பட்டியல்களை மதிப்பாய்வு செய்யவும் அரசு மற்றும் நுகர்வோர் வெளியீடுகளை மதிப்பாய்வு செய்தல் தொடர்புடைய வர்த்தக வெளியீடுகளுக்கு குழுசேரவும் விளம்பரங்களில் கவனம் செலுத்துங்கள் சிறந்த பிரைம்-டைம் தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்த்து மதிப்பாய்வு செய்யுங்கள் புத்தகக் கடையின் பத்திரிகை பகுதியை உலாவுக என்ன இருக்கிறது என்பதைக் காண உள்ளூர் ஷாப்பிங் மால் வழியாக நடந்து செல்லுங்கள் மற்றும் முன்னும் பின்னும்.

(ii) படைப்பாற்றல் மற்றும் ஆக்கபூர்வமான சிக்கல் தீர்க்கும்: கருத்துக்களை ஒரு தனித்துவமான முறையில் இணைப்பதற்கான அல்லது அவற்றுக்கிடையேயான அசாதாரண தொடர்புகளை உருவாக்குவதற்கான திறன் இதுவாகும். புதிய கோணங்கள், இணைப்புகள் மற்றும் அணுகுமுறைகளைப் பார்ப்பதன் மூலம் குறுக்கு சிந்தனை என்று பொருள். படைப்பாற்றலின் முழுப் பகுதியும் விரிவாக ஆராயப்பட்டு ஆய்வு செய்யப்பட்டுள்ளது, இதன் விளைவாக ஏராளமான தகவல்கள் கிடைக்கின்றன நடைபாதை இவை அனைத்தையும் இங்கு மறைக்க முடியாது. அதற்கு பதிலாக, கருத்துக்களை உருவாக்குவதற்கான ஒரு கட்டமைப்பு நுட்பமாக படைப்பாற்றல் மற்றும் ஆக்கபூர்வமான சிக்கலைத் தீர்ப்பது பற்றி என்ன புரிந்து கொள்ள முடியும் என்பது பல குறிப்பிட்ட படைப்பாற்றல் அணுகுமுறைகளைப் பயன்படுத்தலாம். சில குறிப்பிட்ட நுட்பங்கள் இங்கே:

(a) சரிபார்ப்பு பட்டியல் முறை, இதில் ஒரு தொழில்முனைவோர் பயன்படுத்துகிறார் புதிய யோசனைகளை உருவாக்க கேள்விகள் அல்லது அறிக்கைகளின் பட்டியல்

(b) இலவச சங்கம், இதன் மூலம் ஒரு தொழில்முனைவோர் சொல் சங்கங்களின் சங்கிலி மூலம் ஒரு புதிய யோசனையை உருவாக்குகிறார்

(c) பண்புக்கூறு பட்டியல், இதில் ஒரு தொழில்முனைவோர் ஒரு தயாரிப்பு அல்லது சேவையின் நேர்மறை மற்றும் எதிர்மறை பண்புகளைப் பார்த்து புதிய யோசனையை உருவாக்குகிறார்.

எதையும் பயன்படுத்துதல் இந்த கட்டமைக்கப்பட்ட ஆக்கபூர்வமான சிக்கல் தீர்க்கும் அணுகுமுறைகள் ஒரு தொழில்முனைவோருக்கு தனது படைப்பாற்றலைத் திறக்க உதவுவதோடு, தொழில்முனைவோர் கருத்துக்களை உருவாக்குவதற்கும் உதவும். படைப்பாற்றல் எப்படி

குறிப்பு

குறிப்பு

இருக்க வேண்டும் என்பது குறித்து அவருக்கு கூடுதல் தகவல் தேவைப்பட்டால், அவர் தலைப்பை நூலகத்திலோ அல்லது இணையத்திலோ ஆராய்ச்சி செய்யலாம்.

(iii) மூளைச்சலவை:அது ஒன்றுகருத்துக்களை உருவாக்க மிகவும் பழக்கமான மற்றும் பரவலாக பயன்படுத்தப்படும் நுட்பங்கள். ஆக்கபூர்வமான தீர்வுகளை உருவாக்குவதற்கான ஒரு யோசனை உருவாக்கும் செயல்முறையாகும், இது விமர்சனங்களைத் தடுத்து நிறுத்தும்போது முடிந்தவரை பல மாற்று வழிகளை ஊக்குவிக்கிறது. மூளைச்சலவை என்பது ஒப்பீட்டளவில் எளிமையான நுட்பமாகும், இது பொதுவாக ஒரு குழுவினருடன் செய்யப்படுகிறது. (நீங்கள் இதை நண்பர்களுடனோ அல்லது சக ஊழியர்களுடனோ செய்ய முடியும்.) ஒரு மூளைச்சலவை செய்யும் அமர்வில், ஒரு குழு மக்கள் ஒரு அறையில் ஒன்றுகூடுகிறார்கள், முன்னுரிமை ஒரு நிதானமான சூழலுடன், எல்லோரும் மனதை நீட்டி பெட்டியிலிருந்து சிந்திக்க சுதந்திரமாக இருக்கிறார்கள். ஒரு குழுத் தலைவர் கவனிக்க வேண்டிய பிரச்சினை அல்லது சிக்கலைக் குறிப்பிடுகிறார் மற்றும் பங்கேற்பாளர்கள் அனைவரும் அதைப் புரிந்துகொள்வதை உறுதிசெய்கிறார்கள். உறுப்பினர்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் வாய்மொழியாக விவரிப்பதன் மூலம் தங்களால் இயன்ற பல யோசனைகளை வழங்குகிறார்கள் (பெரும்பாலும் அவற்றைக் கத்துகிறார்கள்). பங்கேற்பாளர்கள் முடிந்தவரை பல யோசனைகளைக் கொண்டு வரவும் ஒருவருக்கொருவர் யோசனைகளை உருவாக்கவும் ஊக்குவிக்கப்படுகிறார்கள். மூளைச்சலவை செய்யும் அமர்வின் போது கருத்துக்கள் பற்றிய எந்த விமர்சனமும் அனுமதிக்கப்படாது. அதற்கு பதிலாக, அனைத்து யோசனைகளும், எவ்வளவு நியாயமற்ற அல்லது பைத்தியக்காரத்தனமாக இருந்தாலும், பின்னர் விவாதத்திற்கு பதிவு செய்யப்படுகின்றன

மற்றும் பகுப்பாய்வு. மூளைச்சலவை என்பது ஒரு யோசனையை உருவாக்கும் செயல்முறையாகும், இது பல மாற்றுகளைத் திறக்கிறது. இது பல யோசனைகளை உருவாக்குவதற்கான வெறித்தனமான, ஆனால் உற்பத்தி செய்யும் வழியாக இருக்கலாம்.

(iv) குழுக்களை மையமாகக் கொள்ளுங்கள்:யோசனைகளை உருவாக்குவதற்கான இறுதி கட்டமைக்கப்பட்ட அணுகுமுறை பயன்பாடு ஆகும் கவனம் குழுக்களின். தனிநபர்களின் இந்த குழுக்கள் கட்டமைக்கப்பட்ட அமைப்பில் முன்மொழியப்பட்ட தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளைப் பற்றிய தகவல்களை வழங்குகின்றன. ஒரு பொதுவான கவனம் குழுவில், ஒரு மதிப்பீட்டாளர் குழு விவாதத்தை ஆராயும் எந்தவொரு பிரச்சினையிலும் கவனம் செலுத்துகிறார். உதாரணமாக, ஒரு கவனம் குழு முன்மொழியப்பட்ட தயாரிப்பைப் பார்த்து, மதிப்பீட்டாளர் கேட்கும் குறிப்பிட்ட கேள்விகளுக்கு பதிலளிக்கலாம். மற்ற நிகழ்வுகளில், கவனம் செலுத்தும் குழுவிற்கு விவாதிக்க ஒரு பொதுவான பிரச்சினை வழங்கப்படலாம், மேலும் குழுவின்

கருத்துக்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு விவாதத்தை மதிப்பீட்டாளர் வழிநடத்துகிறார். எந்த வகையிலும், புதிய கருத்துக்களை உருவாக்குவதற்கும் முன்மொழியப்பட்ட யோசனைகள் மற்றும் கருத்துகளைத் திரையிடுவதற்கும் ஒரு சிறந்த குழுவை ஒரு கவனம் குழு வழங்க முடியும்.

3. உள்ளூணர்வின் பங்கு: நாங்கள்உள்ளூணர்வின் பங்கைப் பார்க்காமல் கருத்துக்களை உருவாக்குவது பற்றிய எங்கள் விவாதத்தை விட்டுவிட முடியாது. உள்ளூணர்வு என்பது அறிவாற்றல் செயல்முறையாகும், இதன் மூலம் நாம் திரட்டப்பட்ட அறிவு மற்றும் அனுபவங்களின் அடிப்படையில் ஆழ்மனதில் முடிவுகளை எடுக்கிறோம். “உங்கள் உள் தேடுபொறி அதன் அடையாளத்தைத் தாக்கும் போது உங்களுக்கு கிடைக்கும் ஆஹா உணர்வு” என்று அழைக்கப்படுகிறது. இதை “குடல் உணர்வு” என்றும் அழைக்கலாம். ஒரு நபரின் உள்ளூணர்வை அளவிட முடியும் என்று ஆராய்ச்சியாளர்கள் காட்டியுள்ளனர். “பூகமாக நல்லது” என்ற தலைப்பில் உள்ள குலுஜ பெட்டியைப் பயன்படுத்தி உங்களுடையதை அளவிடவும். கருத்துக்களை உருவாக்குவதற்கான கட்டமைக்கப்பட்ட, முறையான அணுகுமுறைகள் முக்கியமானவை என்றாலும், உள்ளூணர்வும் ஒரு முக்கிய பங்கைக் கொண்டிருக்கலாம். உள்ளூணர்வு புதிய யோசனைகளின் சக்திவாய்ந்த ஆதாரமாக இருக்கலாம். கட்டமைக்கப்பட்டவை உள்ளூணர்வுடன் இணைப்பதே அனைவரின் சிறந்த அணுகுமுறையாக இருக்கலாம். எல்லாவற்றிற்கும் மேலாக, இருவரும் ஒருவருக்கொருவர் பூர்த்தி செய்கிறார்கள். தொழில்முனைவோர் அந்த “உள் குரலை” கேட்கலாம், பின்னர் அவர்களின் கருத்துக்களை நன்றாக வடிவமைக்க மேலும் கட்டமைக்கப்பட்ட அணுகுமுறைகளைப் பயன்படுத்தலாம். யோசனைகளை உருவாக்குவது தொழில்முனைவோருக்கு ஒரு முக்கியமான செயல் என்றாலும், அது பாதி போர் மட்டுமே! நடவடிக்கை எடுப்பதற்கும் தொழில்முனைவோர் முயற்சியைத் தொடங்குவதற்கும் முன் யோசனைகளை கவனமாக ஆராய வேண்டும்.

வணிக அல்லது தயாரிப்பு யோசனைகளின் பிற ஆதாரங்கள்

- வளர்ந்து வரும் புதிய தொழில்நுட்பங்கள் மற்றும் விஞ்ஞானம் எவ்வாறு தெரியும்:உள்நாட்டு அல்லது இறக்குமதி செய்யப்பட்ட தொழில்நுட்பங்களை வணிக ரீதியாக சுரண்டுவது மற்றும் பிறவை எப்படி என்பதை அறிவது

வளரும் நாடுகளில் உள்ள தொழில்முனைவோருக்கான வணிக ஆதாரங்கள், குறிப்பாக இறக்குமதி மாற்று தயாரிப்பு உற்பத்தியில்.

- வர்த்தக கண்காட்சிகள் மற்றும் வர்த்தக பத்திரிகைகள்:பத்திரிகைகள், பத்திரிகைகள், தொழில்கள்அல்லது

குறிப்பு

வர்த்தக கண்காட்சிகள் ஆர்வமுள்ள தொழில்முனைவோருக்கு வணிக வாய்ப்புகளுக்கான பரந்த வாய்ப்பை வழங்குகின்றன

சிறிய அளவிலான மற்றும் சிறிய துறைகளில் இந்தியா போன்ற வளரும் நாடுகளின்.

- சமூக மற்றும் பொருளாதார போக்குகள்:மக்களின் சமூக மற்றும் பொருளாதார நிலை எப்போதும் இயற்கையில் மாறும் மற்றும் பரந்த வாய்ப்புகளை வழங்குகிறது. ஒரு தொழில்முனைவோர்

அத்தகைய மாற்றங்களை கவனிக்க வேண்டும். உதாரணமாக, நோக்கி ஒரு மாற்றம் உள்ளது

ஆயத்த ஆடைகள் நுகர்வோர் பொருட்கள், சில்லறை வணிக வளாகங்கள், மேற்கத்திய ஆடைகள், முன்னுரிமை மற்றும் அழகுசாதனப் பொருட்களுக்கான விருப்பத்தேர்வுகள் போன்றவை.

- மாற்றங்கள்நுகர்வு வடிவத்தில்:உள்நாட்டு மற்றும் வெளிநாட்டு நுகர்வோரின் நுகர்வு அளவுகள் அல்லது பழக்கவழக்கங்களில் தொழில்முனைவோர் கவனம் செலுத்த வேண்டும்.

- சந்தை பண்புகள்:ஆர்வமுள்ள தொழில்முனைவோர் பரந்த அளவிலான வணிக யோசனைகளைப் பெற சந்தை சிறப்பியல்புகளைப் படிக்க வேண்டும். நிறைவேறாத கோரிக்கை

ஒரு தயாரிப்பு ஒரு புதிய தயாரிப்புக்கான கதவைத் திறக்கும். பல்வேறு தயாரிப்புகளின் வழங்கல் மற்றும் தேவை மற்றும் புதிய தயாரிப்புகளுக்கான தேவை ஆகியவை பகுப்பாய்வு செய்யப்பட வேண்டும்.

- தயாரிப்பு சுயவிவரம்:இறுதி தயாரிப்புகளின் பகுப்பாய்வு ஆய்வு மற்றும்தயாரிப்புகள் மூலம் புதிய திட்ட யோசனைகளின் தோற்றமாக இருக்கலாம். எடுத்துக்காட்டாக, துணை தயாரிப்புகள்

சர்க்கரைத் தொழில் இன்னும் ஒரு பெரிய அளவிலான தொழில், காகிதத் தொழிலுக்கு வழிவகுத்தது.

- இறக்குமதி மற்றும் ஏற்றுமதி:இந்திய அரசு ஏற்றுமதியை ஊக்குவிக்கிறது மற்றும் பல்வேறு ஏற்றுமதி மற்றும் இறக்குமதி (எக்ஸிம்) கொள்கைகள் தொழில்முனைவோரை ஊக்குவிக்கின்றன

புதிய விருப்பங்களைப் பற்றி சிந்திக்க.

- தூண்டுதல்நோய்வாய்ப்பட்ட அலகுகளின்:முதலீடுஒரு நோய்வாய்ப்பட்ட அலகு மிகவும் ஆபத்தானது, ஆனால் ஒரு

நோய்வாய்ப்பட்ட அலகு ஒரு மாறும் தொழில்முனைவோருக்கு போதுமான முதலீட்டு வாய்ப்புகளை வழங்குகிறது.

அவர் ஒரு நோயுற்ற அலகுக்கு லாபகரமானதாக மாற்றலாம்.

4.5. வாய்ப்பு பகுப்பாய்வு

பங்குபொருளாதார வளர்ச்சியில் தொழில்முனைவோர் மனித மற்றும் பொருள் வளம், தொழில்துறை சூழல் மற்றும் அரசியல் அமைப்பால் தொழில் முனைவோர் வளர்ச்சியுடன் இணைக்கப்பட்டுள்ள முக்கியத்துவத்தைப் பொறுத்து பொருளாதாரத்திலிருந்து பொருளாதாரத்திற்கு மாறுபடும். சாதகமான நிலைமைகள் இருக்கும் பொருளாதாரங்களில் தொழில்முனைவோரின் தோற்றம், வேலை மற்றும் வளர்ச்சி ஆகியவை எளிதாக்கப்படுகின்றன.

பீட்டர் எஃப். ட்ரூக்கரின் கூற்றுப்படி, ஒரு தொழில்முனைவோர் வாய்ப்புகளை ஆராய்ந்து அவற்றை வெற்றிகரமாக பயன்படுத்திக்கொள்ளும் திறன் கொண்டவராக இருக்க வேண்டும். அவரைப் பொறுத்தவரை, வாய்ப்புகள் மூன்று வகையானவை.

- சேர்க்கை வாய்ப்புகள்
- நிரப்பு வாய்ப்புகள்
- திருப்புமுனை வாய்ப்புகள்

சேர்க்கை வாய்ப்புகள் ஒரு வணிகத்தின் தன்மையை எப்படையும் மாற்றாமல், முடிவெடுப்பவருக்கு இருக்கும் வளங்களை சிறப்பாகப் பயன்படுத்த உதவும்.

பாராட்டு வாய்ப்புகள் புதிய யோசனைகளை அறிமுகப்படுத்துதல் மற்றும் முன்னணி போன்றவை அடங்கும் இருக்கும் கட்டமைப்பில் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு மாற்றத்திற்கு.

திருப்புமுனை வாய்ப்புகள் மறுபுறம் இரண்டிலும் அடிப்படை மாற்றங்களை உள்ளடக்கியது வணிகத்தின் கட்டமைப்பு மற்றும் தன்மை.

இறுதி தேர்வு

டேவிட் படி எச். ஹோல்ட், “வணிக வாய்ப்பு என்பது ”தேவை” என்ற இடைவெளியைக் கண்டறிதல் மற்றும் அந்தத் தேவையை பூர்த்தி செய்வதற்காக ஒரு தயாரிப்பு உருவாக்கப்பட்டால், அது ”விரும்புவது” (அதாவது பயனுள்ள நுகர்வோர் தேவை இருக்கும்) என்பதாகும். இந்த யோசனை தொழில் முனைவோர் நுண்ணறிவு, ஆக்கபூர்வமான மனம்-வரைபடம் அல்லது தொடர்புடைய செயல்பாட்டின் ஒரு தாழ்வாரத்தின்

குறிப்பு

மூலம் தற்செயலாக ஒரு யோசனையைத் தடுமாறச் செய்ததாக இருக்கலாம். “

குறிப்பு

ட்ரக்கரின் கூற்றுப்படி, வாய்ப்புகள் மூன்று வகைகளாகும்: (i) சேர்க்கை (ii) நிரப்பு மற்றும் (iii) திருப்புமுனை. கூடுதல் வாய்ப்புகள் என்பது வணிகத்தின் தன்மையில் எந்த மாற்றமும் இல்லாமல் எந்த வகையிலும் இல்லாமல் இருக்கும் வளங்களை சிறப்பாகப் பயன்படுத்த முடிவெடுப்பவருக்கு உதவுகிறது. இந்த வாய்ப்புகள் தற்போதுள்ள விவகாரங்களுக்கு குறைந்தபட்ச இடையூறு ஏற்படுத்துகின்றன, எனவே குறைந்த ஆபத்து உள்ளது. நிரப்பு வாய்ப்புகள் புதிய யோசனைகளை அறிமுகப்படுத்துவதை உள்ளடக்குகின்றன, மேலும் இது ஏற்கனவே உள்ள கட்டமைப்பில் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு மாற்றத்திற்கு வழிவகுக்கிறது. திருப்புமுனை வாய்ப்புகள், மறுபுறம், வணிகத்தின் கட்டமைப்பு மற்றும் தன்மை இரண்டிலும் அடிப்படை மாற்றங்களை உள்ளடக்கியது. இந்த வாய்ப்புகள் தற்போதுள்ள விவகாரங்களுக்கு குறைந்தபட்ச இடையூறு ஏற்படுத்துகின்றன, எனவே குறைந்த ஆபத்து உள்ளது. நிரப்பு வாய்ப்புகளின் விஷயத்தில் ஆபத்தின் உறுப்பு அதிகமாக உள்ளது மற்றும் திருப்புமுனை வாய்ப்புகளின் விஷயத்தில் இது மிகப்பெரியது. அபாயத்தின் உறுப்பு அதிகரிக்கும் போது, திட்ட நோக்கங்களின் நோக்கம் மற்றும் தன்மையை துல்லியமாக வரையறுப்பது மற்றும் வள நுகர்வு மற்றும் அபாயங்கள் இரண்டையும் குறைப்பதற்கும், வருவாய் அல்லது ஆதாயங்களை மேம்படுத்துவதற்கும் சிறந்த அணுகுமுறையைத் தேர்ந்தெடுப்பது மிகவும் முக்கியமானது.

தடையற்ற நிறுவன அமைப்புகளில், புதிய சேவைகள் மற்றும் தயாரிப்புகளுக்கான சந்தைகள் வெளிப்படுகின்றன நுகர்வோரின் தேவைகள் மற்றும் விருப்பங்களிலிருந்து. இரு தேவைகள் மற்றும் விருப்பங்களின் அடிப்படையில் வாய்ப்புகள் தொழில்முனைவோர்களால் அடையாளம் காணப்படுகின்றன. உதாரணமாக, தளபாடங்கள் தயாரிப்பாளர் பால் புஷ் அவர்களால் அங்கீகரிக்கப்பட்டது, மின்னணு பொருட்கள் உட்காரக்கூடிய சில தளங்கள் தேவை - மைக்ரோ கம்ப்யூட்டர் பணிநிலையங்களை வைத்திருப்பதற்காக தனிப்பயனாக்கப்பட்ட மேசைகள், வி.சி.ஆர் பெட்டிகளும் டிவி ஸ்டாண்டுகளும் வீட்டு நுகர்வோருக்கு தேவை. ஆகையால், சந்தை ஆராய்ச்சியில் புஷ் அவர்களால் அதிக முதலீடு செய்யப்பட்டது, இதன் விளைவாக சந்தையில் ஏற்கனவே இருந்த ஒத்த தயாரிப்புகள் அசிங்கமானவை மற்றும் மெலிந்தவை என்பது வெளிச்சத்திற்கு வந்தது. கணினி பணிநிலையங்களைத் தயாரிக்கும் ஒரு சில நிறுவனங்கள் மட்டுமே இருந்தன என்பதும் அவரால் கண்டுபிடிக்கப்பட்டது, மேலும் செயல்பாட்டு உலோக மேசைகள் (மாற்றப்பட்ட தட்டச்சுப்பொறி நிலைகள்) மற்றும் பிசிக்கள் மற்றும் சொல் செயலிகளுக்காக பிரத்யேகமாக வடிவமைக்கப்பட்ட நவநாகரீக அலுவலக தளபாடங்கள் ஆகியவற்றுக்கு இடையே ஒரு பரந்த இடைவெளி இருந்தது. புஷ் இந்த

வாய்ப்பை உகந்த முறையில் பயன்படுத்திக் கொண்டார், மேலும் இந்தத் தேவையைப் பூர்த்தி செய்வதற்காக தனது தயாரிப்புகளின் வரிசையைக் கொண்டு வந்தார். கவனிக்கும் மனம் தொடர்ச்சியாக முதலீட்டை உருவாக்க பயன்படுத்தக்கூடிய சூழ்நிலைகளில் வருகிறது

வாய்ப்புகள். ஒருவரின் வழக்கமான ஆக்கிரமிப்பின் போது அல்லது வேறுவிதமாக அவதானிப்பு செய்யப்படலாம்.

ஒரு குறிப்பிட்ட வணிக வாய்ப்பைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கான அளவுகோல்கள்

தொடர்ந்துதொழில்நுட்ப நபர்கள், சேனல் உறுப்பினர்கள், வணிக கூட்டாளிகள் அல்லது நுகர்வோர் ஆகியோரிடமிருந்து பெறப்பட்ட உள்ளீடுகள் மூலமாக எந்த வகையிலும் ஒரு வாய்ப்பை அடையாளம் காண்பது, கவனமாக திரையிடல் மற்றும் மதிப்பீடு தேவை. வணிக வாய்ப்பை மதிப்பீடு செய்வது தொழில்முனைவோர் செயல்முறையின் மிக முக்கியமான அம்சமாகும், ஏனெனில் இது குறிப்பிட்ட சேவை அல்லது தயாரிப்பு தேவையான ஆதாரங்களுடன் ஒப்பிடுகையில் போதுமான வருமானத்தை அளிக்கிறது என்பதை மதிப்பிடுவதில் தொழில்முனைவோருக்கு உதவுகிறது. அத்தகைய மதிப்பீட்டு செயல்முறை வாய்ப்பின் காலம், வருமானம் மற்றும் அபாயங்கள் மற்றும் யோசனையின் உண்மையான மற்றும் உணரப்பட்ட மதிப்பு ஆகியவற்றை கணக்கில் எடுத்துக்கொள்கிறது. இது தொழில்முனைவோரின் குறிக்கோள்கள் மற்றும் திறன்களுடன் ஒத்துப்போகிறது என்பதையும், அதன் போட்டிச் சூழலில் அது அனுபவிக்கும் தனித்துவம் அல்லது வேறுபட்ட நன்மை என்பதையும் கருத்தில் கொள்வதும் இதில் அடங்கும்.

1. முதலீட்டு அளவு: மூலதனத் தேவை மற்றும் திட்டத்தின் ஆபத்து அம்சம் மற்றும் கர்ப்ப காலம் ஆகியவை மதிப்பீட்டு செயல்முறையை பாதிக்கின்றன. பன்னாட்டு நிறுவனங்கள் அல்லது பெரிய இந்திய நிறுவனங்களில் பணியாற்றிய தொழில்முறை மேலாளர்கள், நடுத்தர அளவிலான அல்லது பெரிய அளவிலான அலகுகளைத் தொடங்குவது குறித்து மட்டுமே சிந்திக்க வேண்டும். முதலீட்டு அளவு(திட்ட செலவு) ஹ3 முதல் ஹ 5 கோடி வரை இருக்க வேண்டும். திட்ட அளவை 2 கோடிக்கும் குறைவாக கட்டுப்படுத்தும் பொதுவான தவறை அவர்கள் செய்யக்கூடாது. உண்மையில், தற்போதைய சூழ்நிலையில், அகில இந்திய நிறுவனங்களால் திட்டங்களை அழிக்க மிகவும் எளிதாக இருக்கும், இது விளம்பரதாரரிடமிருந்து குறைவான பங்களிப்பு தேவைப்படும்.

2. இடம்: திட்டத்தின் தேர்வு அளவுகோல்களில் இது இரண்டாவது செல்வாக்கு செலுத்தும் காரணியாகும். திட்டங்கள் மனித வளம் மற்றும் மூலப்பொருள் கிடைப்பதற்கு அருகில் இருக்க வேண்டும் என்று கோட்பாடுகள் பரிந்துரைக்கின்றன. ஒரு புதிய தொழில்முனைவோர் தனது திட்டத்தை மாநில தலைமையகத்திலும் அதைச் சுற்றியும் கண்டுபிடிக்க

குறிப்பு

வேண்டும். அத்தகைய நகரங்களைச் சுற்றி பல பின்தங்கிய பகுதிகள் உள்ளன. தொழில்முனைவோர் திறமையான மேலாளர்களை ஈர்க்கக்கூடிய அத்தகைய இடத்தில் அமைவது அவசியம். இது மாநில மின்சார வாரியம், மாநில தொழில்துறை மேம்பாட்டுக் கழகம் மற்றும் பல்வேறு நிறுவனங்களுடன் தொடர்பு கொள்ளவும் உதவும்.

3. தொழில்நுட்பம்: எந்த வகை தொழில்நுட்பம் தேவை? இது உள்நாட்டு அல்லது வெளிநாட்டு ஒத்துழைப்பாக இருக்க வேண்டுமா? தேவையான திறமையான மனித சக்தி உடனடியாக கிடைக்குமாவேலை சந்தையில்? இந்த கேள்விகளுக்கு திட்டத்தின் தேர்வு செயல்முறையின் அடுத்த கட்டத்தில் பதிலளிக்கப்படுகிறது. முதல் திட்டம் வெளிநாட்டு தொழில்நுட்ப ஒத்துழைப்பு தேவைப்படும் உயர் தொழில்நுட்பம் தேவைப்படும் ஒரு தயாரிப்புக்காக இருக்கக்கூடாது. உள்நாட்டில் கிடைக்கக்கூடிய நிரூபிக்கப்பட்ட தொழில்நுட்பத்துடன் ஒரு தயாரிப்புக்குச் செல்வது நல்லது. இது வாழ்க்கையைத் தொடங்குவதை எளிதாக்குகிறது.

4. உபகரணங்கள்: தரம்ஒரு தயாரிப்பு தொழில்முனைவோர் பயன்படுத்தும் மூலப்பொருளை மட்டுமல்ல, உற்பத்தி செயல்பாட்டில் அவர் பயன்படுத்தும் சாதனங்களின் தரத்தையும் சார்ந்துள்ளது. அனுபவம் வாய்ந்த தொழில்நுட்ப ஆலோசகர்களின் ஆலோசனையின் பேரில் தொழில்முனைவோர் சிறந்த உபகரணங்களைத் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும். அவர் சாதனங்களின் தரத்தில் சமரசம் செய்யக்கூடாது. பல தொழில்முனைவோர் ஒரு “கிக்-பேக்” மற்றும் உற்பத்தி தியாகம் தரத்திற்காக தயாரிக்கும் உபகரணங்களுடன் ஒருவித ஒப்பந்தத்தில் நுழைகிறார்கள். ஒருவர் குறுகிய பார்வை கொண்டவராக இருக்கக்கூடாது மற்றும் மோசமான தரமான உபகரணங்களுக்காக உள்ளே சென்று வருத்தப்பட வேண்டும்.

5. சந்தைப்படுத்தல்: சந்தைசந்தை கணக்கெடுப்பு மற்றும் மதிப்பீட்டு ஆராய்ச்சி அறிக்கைகளின் உதவியுடன் தயாரிப்பு அல்லது சேவையின் அளவு மற்றும் வாய்ப்பை ஆராய வேண்டும். ஒரு திட்டத்தில் இறங்குவது நல்லதல்ல, குறிப்பாக முதல், இறுதி நுகர்வோருக்கு நேரடி விற்பனையை உள்ளடக்கிய வெட்டு-தொண்டை போட்டிக்கு மத்தியில் உயிர்வாழ்வதைக் குறிக்கும். தொழில்துறை வாடிக்கையாளர்களின் குறைந்த எண்ணிக்கையிலான (10 முதல் 20 வரை) தயாரிப்புகளுக்கு ஒருவர் செல்ல வேண்டும்.

ஆரம்ப மதிப்பீட்டு மற்றும் அதன் வளர்ச்சிக்கு நிதியளிப்பதற்கான மூலதன மூலத்தையும், வாய்ப்பு மொழிபெயர்ப்பதற்குத் தேவையான வளங்களையும் உள்ளடக்கியது ஒரு வாய்ப்பு மதிப்பீட்டுத் திட்டம். ஒரு நடைமுறை வணிக நிறுவன முயற்சி, அனைத்து நடவடிக்கைகளின் விவரக்குறிப்புகள், தொழில்முனைவோர் மற்றும் குழு பற்றிய மதிப்பீட்டு

மற்றும் சேவை அல்லது தயாரிப்பு பற்றிய விளக்கங்கள். வாய்ப்பை மதிப்பிடுவதற்கு, பின்வரும் கேள்விகளுக்கு தீர்வு காணப்பட வேண்டும்:

4.6. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

- அவெல்-வரையறுக்கப்பட்ட வணிக தத்துவம் நிறுவனத்தின் பொது உருவத்தை உருவாக்க முடியும், மேலும் அந்த வகையில், ஆபத்துக்களுக்கு எதிராக நோய் எதிர்ப்பு சக்தியை நிறுவனம் பெற முடியும்
- மூலோபாய திட்டமிடலின் நோக்கம் நிறுவனத்தின் வணிகம் மற்றும் தயாரிப்புகளை வடிவமைப்பதும் மறுவடிவமைப்பதும் ஆகும், இதனால் அவை திருப்திகரமான லாபத்தையும் வளர்ச்சியையும் உருவாக்குகின்றன.
- முடிவெடுப்பதற்கான பல்வேறு வணிக நடவடிக்கைகளுக்கு வழிகாட்டுதல்களை வழங்குவதும், முரண்பாடான முயற்சிகளின் வாய்ப்பை அகற்றுவதற்காக அனைத்து செயல்பாட்டு பகுதிகளையும் ஒரே நூலில் ஒருங்கிணைப்பதும் மூலோபாய உந்துதல் பகுதிகளின் நோக்கம்.
- குறைவான காகிதப்பணி, குறைந்த விதி, எளிய நடைமுறைகள் மற்றும் தலைவரின் விருப்பம்புறநிலை முடிவுகளை எடுப்பது மற்றும் நல்ல நோக்கங்கள் ஒரு படைப்பு சூழலின் அறிகுறிகளாகும்.
- சுற்றுச்சூழல் ஸ்கேனிங் குறிக்கிறது வெளிவரும் போக்குகளைக் கண்டறிவதற்காக பெரிய அளவிலான தகவல்கள் திரையிடப்படும் செயல்முறைக்கு.
- சரிபார்ப்பு பட்டியல் முறை ஒரு தொழில்முனைவோர் பயன்படுத்தும் முறையைக் குறிக்கிறது புதிய யோசனைகளை உருவாக்க கேள்விகள் அல்லது அறிக்கைகளின் பட்டியல்.
- **படிபீட்டர் எஃப். ப்ரக்கருக்கு, வாய்ப்புகள் மூன்று வகையானவை:**
 - சேர்க்கை வாய்ப்புகள்
 - நிரப்பு வாய்ப்புகள்
 - திருப்புமுனை வாய்ப்புகள்
 - எந்தவொரு வகையிலும் தன்மையை மாற்றாமல், முடிவெடுப்பவருக்கு இருக்கும் வளங்களை சிறப்பாகப் பயன்படுத்த உதவும் கூடுதல் வாய்ப்புகள் ஒரு வணிகம்.

4.7. சுருக்கம்

- தொழில்முனைவோருக்கு அங்கீகரிக்கும் சாமர்த்தியம் இருக்க வேண்டும் ஒரு வணிக வாய்ப்பு. இது தொழில் முனைவோர் செயல்முறை மற்றும் கட்டியெழுப்ப அடிப்படை வணிக.

குறிப்பு

குறிப்பு

• தனிப்பட்ட தொழில்முனைவோரின் அறிவு மற்றும் அனுபவத்தில் ஒரு வாய்ப்பை அங்கீகரிப்பதற்கான திறவுகோல் மற்றும் பொருத்தமான இடங்களில் தொழில்முனைவோர் வணிக. இந்த செயல்பாட்டின் பிற முக்கிய காரணிகள் தொழில் முனைவோர் விழிப்புணர்வு மற்றும் தொழில் முனைவோர் நெட்வொர்க்குகள்.

• வணிக தத்துவம் என்பது சுயமாக விதிக்கப்பட்ட ஒரு தடை, இது ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடியது மற்றும் தொழிலதிபருக்கு ஏற்றுக்கொள்ள முடியாததை வரையறுக்கிறது. நன்கு வரையறுக்கப்பட்ட

• மதிப்பு அமைப்பு ஒரு நிறுவனத்தின் பொது உருவத்தை உருவாக்க முடியும், அந்த வகையில், நிறுவனம் நோய் எதிர்ப்பு சக்தியை அபாயங்களை பெற முடியும்.

• மதிப்பு உருவாக்கத்தின் இரண்டாவது முக்கியமான காரணி “சினெர்ஜி“. இல் ஒரு போட்டி உலகம், பணம் சம்பாதிக்க மிகவும் குறுகிய அறை உள்ளது. எனவே, நிறுவனங்கள்

• தற்போதுள்ள வணிகத்துடன் சினெர்ஜி கொண்ட புதிய திட்டங்களைத் தேடுங்கள்.

• நிறுவனத்தின் குறிக்கோள் மற்றும் குறிக்கோள்களைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் மூலோபாய திட்டமிடல் முயற்சிகள் வெளிப்புற வாய்ப்புகளைத் தட்டுவதற்கான உள்நாட்டில் கிடைக்கும் வளங்கள். தி

உருவாக்கும் செயல்முறை மூன்று தனித்துவமான செயல்பாடுகளை உள்ளடக்கியது, அவை கீழே பட்டியலிடப்பட்டுள்ளன:

- பார்வை மற்றும் இலக்குகளை அமைத்தல்
- உந்துதல் பகுதிகளை அடையாளம் காணுதல், மற்றும்
- தயாரித்தல் ஒரு மூலோபாய திட்டம்

• தொழில்முனைவோர் ஆராய்ச்சியாளர்கள் ஒரு தொழில்முனைவோரின் யோசனைகளின் ஆதாரங்களைப் பார்த்துள்ளனர். இந்த ஆய்வுகள் அதைக் காட்டியுள்ளன அவர்களின் கருத்துக்களின் ஆதாரங்கள் தனித்துவமானது மற்றும் மாறுபட்டது. தனிப்பட்ட ஆர்வங்கள் அல்லது பொழுதுபோக்குகள், பணி அனுபவங்கள், இருக்கும் தயாரிப்புகள், வெளிப்புற சூழல், உள்ளூர்ணர்வு போன்றவை நான்கு முக்கிய யோசனைகள்.

• பொருளாதார வளர்ச்சியில் தொழில்முனைவோரின் பங்கு பொருளாதாரத்திலிருந்து மாறுபடும்மனித மற்றும் பொருள் வளத்தைப் பொறுத்து பொருளாதாரத்திற்கு, தொழில்துறை

• சூழல் மற்றும் அரசியல் அமைப்பால் தொழில் முனைவோர் வளர்ச்சியுடன் இணைக்கப்பட்ட முக்கியத்துவம். சாதகமான நிலைமைகள் இருக்கும் பொருளாதாரங்களில் தொழில்முனைவோரின் தோற்றம், வேலை மற்றும் வளர்ச்சி ஆகியவை எளிதாக்கப்படுகின்றன.

• பீட்டர் எஃப். ட்ரூக்கரின் கூற்றுப்படி, ஒரு தொழில்முனைவோர் பகுப்பாய்வு செய்யும் திறன் கொண்டவராக இருக்க வேண்டும்வாய்ப்புகள்

மற்றும் அவற்றை வெற்றிகரமாக சுரண்டுவது. அவரைப் பொறுத்தவரை, வாய்ப்புகள் மூன்று வகையானவை. சேர்க்கை வாய்ப்புகள்

- நிரப்பு வாய்ப்புகள்
- திருப்புமுனை வாய்ப்புகள்
- எந்தவொரு வகையிலும் தன்மையை மாற்றாமல், முடிவெடுப்பவருக்கு இருக்கும் வளங்களை சிறப்பாகப் பயன்படுத்த உதவும் கூடுதல் வாய்ப்புகள் வணிக. பாராட்டுக்குரிய வாய்ப்புகள் புதிய யோசனைகளை அறிமுகப்படுத்துவதை உள்ளடக்கியது, மேலும் இது வழிவகுக்கிறது இருக்கும் கட்டமைப்பில் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு மாற்றம். மறுபுறம் திருப்புமுனை வாய்ப்புகள் வணிகத்தின் கட்டமைப்பு மற்றும் தன்மை இரண்டிலும் அடிப்படை மாற்றங்களை உள்ளடக்கியது.
- டேவிட் எச். ஹோல்ட்டின் கூற்றுப்படி, “வணிக வாய்ப்பு என்பது ”தேவை” என்ற இடைவெளியைக் கண்டறிதல் மற்றும் ஒரு தயாரிப்பு என்றால் சாத்தியம் என்று வரையறுக்கப்படுகிறது உருவாக்கப்பட்டது அந்த தேவையை பூர்த்தி செய்ய, அது “விரும்பப்பட்டதாக” இருக்கும் (அதாவது பயனுள்ள நுகர்வோர் தேவை இருக்கும்).
- ஒரு வாய்ப்பை அடையாளம் கண்டதைத் தொடர்ந்து, தொழில்நுட்ப நபர்கள், சேனல் உறுப்பினர்கள், வணிக கூட்டாளிகள், அல்லது நுகர்வோர், கவனமாக திரையிடல் மற்றும் மதிப்பீடு தேவை. மதிப்பீடு செய்தல் வணிக வாய்ப்பு என்பது தொழில்முனைவோர் செயல்முறையின் மிக முக்கியமான அம்சமாகும், ஏனெனில் இது குறிப்பிட்ட சேவை அல்லது தயாரிப்பு தேவையான ஆதாரங்களுடன் ஒப்பிடுகையில் போதுமான வருமானத்தை அளிக்கிறதா என்பதை மதிப்பிடுவதில் தொழில்முனைவோருக்கு உதவுகிறது.
- கூடிய பிறகு ஏராளமான வணிக வாய்ப்புகள், தொழில்முனைவோர் முதலீட்டு அளவு, இருப்பிடம், தொழில்நுட்ப அம்சங்கள், உபகரணங்கள், சந்தைப்படுத்தல் அம்சங்கள் போன்றவை

4.8. முக்கிய சொற்கள்

- திட்டமிடல்: அது நிறுவனத்தின் நோக்கங்களுக்கும் வளங்களுக்கும் இடையில் ஒரு சாத்தியமான பொருத்தத்தை வளர்ப்பதற்கும் பராமரிப்பதற்கும் நிர்வாக செயல்முறை ஆகும். (ஒரு பக்கத்தில்) மற்றும் அதன் மாறும் வாய்ப்புகள் (மறுபுறம்).

குறிப்பு

• கார்ப்பரேட் தத்துவம்:இது குறிக்கிறதுநிறுவனத்தின் பார்வை, மதிப்பு-அமைப்பு மற்றும் பணிக்கு.

• உள்ளூணர்வு:இது குறிக்கிறதுஒரு அறிவாற்றல் செயல்முறை, இதன் மூலம் நாம் திரட்டப்பட்ட அறிவு மற்றும் அனுபவங்களின் அடிப்படையில் ஆழ்மனதில் முடிவுகளை எடுக்கிறோம்.

• திருப்புமுனை வாய்ப்புகள்: இது அடிப்படை மாற்றங்களைச் செய்வதில் அக்கறை கொண்டுள்ளதுவணிகத்தின் கட்டமைப்பு மற்றும் தன்மை இரண்டிலும்.

4.9. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. கடைபிடிப்பதன் நன்மைகள் என்னநன்கு வரையறுக்கப்பட்ட வணிக தத்துவம்?
2. மூலோபாய திட்டமிடல் என்றால் என்ன?
3. சுற்றுச்சூழல் ஸ்கேனிங் என்றால் என்ன?
4. எழுதுங்கள்வணிக வாய்ப்பு குறித்த சிறு குறிப்பு.

நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. மூலோபாய திட்டத்தின் ஒரு பகுதியாக இருக்கும் மூன்று முக்கியமான செயல்பாடுகளைப் பற்றி விவாதிக்கவும்.
2. தொழில் முனைவோர் யோசனைகளின் முக்கிய ஆதாரங்களை ஆராயுங்கள்.
3. ஒரு குறிப்பிட்ட வணிக வாய்ப்பைத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது கருதப்படும் அளவுகோல்களை விளக்குங்கள்.
4. எந்த சந்தை தேவை அதை பூர்த்தி செய்கிறது?
5. சந்தை தேவையைப் பொறுத்தவரை என்ன தனிப்பட்ட அவதானிப்புகள் பதிவு செய்யப்பட்டுள்ளன அல்லது அனுபவிக்கப்பட்டுள்ளன?
6. இந்த சந்தையின் அடிப்படை சமூக நிலைமைகள் என்ன?
7. இந்த சந்தை தேவையை விவரிக்க என்ன சந்தை ஆராய்ச்சி தரவு மார்ஷல் செய்யப்பட வேண்டும்?
8. இந்த தேவையை பூர்த்தி செய்ய கிடைக்கக்கூடிய காப்புரிமைகள் யாவை?
9. உள் போட்டி எப்படி இருக்கும்?
10. சர்வதேச சந்தை எப்படி இருக்கும்?
11. எங்கே பணம் முடியும்இந்த செயல்பாட்டில் செய்யப்பட வேண்டுமா?
12. என்ன தொழில்நுட்ப தேவைகள் பூர்த்தி செய்யப்பட வேண்டும்?
13. என்ன சுற்றுச்சூழல் மற்றும் உரிமத் தேவைகள் பூர்த்தி செய்யப்பட வேண்டும்?

4.10. கூடுதல் வாசிப்புகள்

1. கங்கா, எஸ்.எஸ். 2013. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு (நான்காவது திருத்தப்பட்டது மில்லினியம் பதிப்பு) புது தில்லி: சுல்தான் சந்த் ரூ சன்ஸ் பப்ளிஷர்ஸ்.
2. மொஹந்தி,எஸ்.கே 2005. தொழில்முனைவோரின் அடிப்படைகள். புதுடெல்லி: இந்தியாவின் ப்ரெண்டிஸ் ஹால்.
3. தேசாய், வசந்த் .1997. சிறு அளவிலான தொழில்களின் மேலாண்மை. புதுடெல்லி: இமயமலை பப்ளிஷிங் ஹவுஸ்.
4. குமார்,எஸ்.அனில். 2008. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு. புதுடெல்லி: புதிய வயது சர்வதேசம்.

குறிப்பு

அலகு - 5

சந்தைப்படுத்தல் சாத்தியக்கூறு

அமைப்பு

- 5.1. அறிமுகம்
- 5.2. நோக்கங்கள்
- 5.3. சாத்தியக்கூறு ஆய்வின் கட்டங்கள்
- 5.4. வகைகள் சாத்தியக்கூறு ஆய்வுகள்
- 5.5. சந்தைப்படுத்தல் உத்திகள்
- 5.5.1 சிறப்பு பாத்திரங்கள் சந்தை நிக்கர்களுக்கு திறந்திருக்கும்
- 5.6. நிதி மற்றும் பொருளாதார சாத்தியக்கூறு
- 5.7. நிதி ஆதாரங்களின் வகைப்பாடு
- 5.8. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 5.9. சுருக்கம்
- 5.10. முக்கிய சொற்கள்
- 5.11. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 5.12. மேலும் வாசிப்புகள்

5.1. அறிமுகம்

புதிய தயாரிப்பு யோசனை அல்லது திட்டத்தின் ஒரு முக்கிய அம்சம் சந்தை பகுப்பாய்வு ஆகும். முன்மொழியப்பட்ட யோசனை அல்லது திட்டத்திலிருந்து விற்பனை வருவாயை மதிப்பிடுவது முக்கியம். ஒரு

குறிப்பு

திட்டத்தின் சந்தை சாத்தியக்கூறு அறிமுகப்படுத்தப்படும் தயாரிப்பு வகையைப் பொறுத்தது. சந்தைப்படுத்தல் சாத்தியக்கூறு மதிப்பிடப்பட்ட பின்னரே சந்தைப்படுத்தல் உத்தி தயாரிக்கப்படுகிறது. மேலும், பொருளாதார மற்றும் நிதி சாத்தியக்கூறுகளையும் ஆராய வேண்டும். சந்தைப்படுத்தல் மூலோபாயத்தின் கூறுகள், வகைகள் மற்றும் கட்டங்கள் குறித்து இந்த பிரிவு விரிவாக விவாதிக்கும். நிதி வெளிப்புற மற்றும் உள் ஆதாரங்களும் விளக்கப்படும். நிதி நிறுவனங்களின் பங்கும் சிறப்பிக்கப்படும்.

5.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- சந்தை சாத்தியக்கூறு பற்றி விவாதிக்கவும்
- சந்தைப்படுத்தல் வியூகத்தின் கூறுகள், வகைகள் மற்றும் முக்கிய கட்டங்களைப் புரிந்து கொள்ளுங்கள்
- நிதி மற்றும் பொருளாதார சாத்தியக்கூறுகளின் முன்நிபந்தனைகளை விளக்குங்கள்
- நிதி வெளிப்புற மற்றும் உள் ஆதாரங்களை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள்

5.3. சாத்தியமான ஆய்வின் கட்டங்கள்

இப்போதெல்லாம் தனியார் ஆலோசனைகள் பல்வேறு வகையான திட்டப்பணிகளில் சாத்தியக்கூறு ஆய்வுகளை மேற்கொண்டு வருகின்றன. பொதுவாக அவை சாத்தியக்கூறு ஆய்வைப் பிரிக்கின்றன ஒரு குறிப்பிட்ட முறையான நடைமுறையுடன் நான்கு நிலைகளாகவும், ஒவ்வொரு கட்டத்திலும் வாடிக்கையாளரைப் புரிந்துகொள்ளவும் அடுத்த கட்டங்களுக்குச் செல்ல அனுமதி பெறவும் சில அறிக்கைகளை உருவாக்குகின்றன. சாத்தியக்கூறு ஆய்வின் கட்டங்கள், பொதுவாக,

கருத்தியல் நிலை

வாடிக்கையாளரின் வணிகத் தேவைகள் பகுப்பாய்வு செய்யப்படுகின்றன, திட்ட பங்கேற்பாளர்களிடமிருந்து தகவல்கள் சேகரிக்கப்படுகின்றன, மேலும் கருத்தியல் கட்டத்திலும் பகுப்பாய்வு செய்யப்படுகின்றன. கணினி செயல்படுத்தலுக்கான வாடிக்கையாளரின் எதிர்பார்ப்புகளைப் படிக்க முன்னுரிமை வழங்கப்பட்டது மற்றும் முன்மொழியப்பட்ட தீர்வுவழங்கப்பட்டது. வாடிக்கையாளர் தேவைகளை கருத்தில் கொண்டு இந்த கட்டத்தில், திட்டத்தின் குறிக்கோள்கள், கட்டுப்பாடுகள் மற்றும் அளவுருக்கள் ஒப்புக் கொள்ளப்பட்டன மற்றும் அவதானிப்புகளுடன் சேர்க்கப்பட்டன:

- பட்ஜெட்அதன் சரிசெய்தலுக்கான திட்டம் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகளில்
- திட்டத்தின் கால அளவு
- திட்டத்தின் கருத்தியல் கட்டத்தில் சிக்கல்களின் தீர்வு

கருத்தியல் கட்டத்தில் செய்யப்படும் பணிகள்:

- திட்ட சாத்தியக்கூறுகளின் நோக்கம் மற்றும் மதிப்பீட்டை தீர்மானித்தல்
- திட்டத்தின் நன்மைகள் மற்றும் அபாயங்களை அடையாளம் காணுதல்
- திட்டத்தின் கட்டமைப்பை விரிவுபடுத்துதல்
- திட்டத்தை தோராயமாக திட்டமிடுதல்
- அடுத்த திட்ட கட்டத்திற்கான சுருக்கமான திட்டமிடல்
- அடுத்த கட்டத்தின் விலையை மதிப்பிடுதல் மற்றும் செலவை தோராயமாக மதிப்பீடு செய்தல்மற்ற கட்டங்களில்
- செயல்பாட்டு வளர்ச்சியில் முன்னுரிமைகள் தீர்மானித்தல்
- அமைப்பை உருவாக்குவதில் உள்ள பல்வேறு அபாயங்களை மதிப்பிடுதல்

இந்த கட்டத்தின் முடிவில் பின்வரும் ஆவணங்கள் கிடைக்கின்றன:

- முன்மொழியப்பட்ட தீர்வின் விளக்கத்தை வெளிப்படுத்தும் மற்றும் செயல்பாட்டு தேவைகளை பட்டியலிடும் சாத்தியக்கூறு ஆய்வு (சாத்தியக்கூறு அறிக்கை) பற்றிய அறிக்கை
- திட்ட அமைப்பை விவரிக்கும் திட்ட அமைப்பு
- விளக்கம் கொண்ட திட்ட திட்டம்திட்ட அட்டவணையின்
- அவற்றின் நீக்குதலின் சாத்தியமான அபாயங்கள் மற்றும் சாத்தியக்கூறுகளைக் காட்டும் தேரிஸ்கிஸ்ட்

சாத்தியக்கூறு அறிக்கை அவசியம்வாடிக்கையாளரால் முறையாக கையொப்பமிடப்பட வேண்டும். இந்த அறிக்கையில் வாடிக்கையாளர் கையொப்பமிட்டவுடன், கிளையன்ட் மற்றும் திட்ட குழு இருவரும் திட்டத்தின் குறிக்கோள்கள் மற்றும் பணிகள் குறித்து பொதுவான புரிதலைக் கொண்டுள்ளனர் மற்றும் ஒரு

திட்ட செயல்படுத்தலுக்கான செயல்முறை குறித்த ஒப்பந்தம். இந்த கட்டத்தின் சராசரி நீளம்மொத்த திட்ட காலத்தின் பத்து சதவீதம் ஆகும்.

விரிவாக்க நிலை

இந்த கட்டத்தில், பின்வரும் பணிகள் திட்ட குழுவினால் செய்யப்படுகின்றன:

குறிப்பு

குறிப்பு

- வாடிக்கையாளரின் நம்பிக்கைகள் மற்றும் தேவைகளின் பகுப்பாய்வு
- அமைப்பின் கட்டமைப்பை வரையறுத்தல், அதன் கூறுகள் மற்றும் செயல்பாடு.
- பகுப்பாய்வு முடிவுகளின் அடிப்படையில் கணினியை வடிவமைத்தல்
- நேரத்தின் விஷயத்தில் துல்லியத்தை மேம்படுத்துதல்

இந்த கட்டத்தில் பின்வரும் ஆவணங்கள் உருவாக்கப்படுகின்றன:

- உடன்கணினி செயல்பாடு, தருக்க தரவு மாதிரி மற்றும் கணினி கட்டமைப்பு பற்றிய தெளிவான விளக்கம் “செயல்பாடு குறித்த விவரக்குறிப்பு” என பெயரிடப்பட்ட ஒரு ஆவணம் உருவாக்கப்பட்டது.
- இந்த கட்டத்தில் உள்ள மற்ற ஆவணம் திட்ட அபராதம் சேமிப்பு அமைப்பு குறித்த அறிக்கைமற்றும் கணினி கட்டமைப்பு பெயருக்கான விதிமுறைகள் “உள்ளமைவு மேலாண்மை திட்டம்”.
- செயல்பாட்டிற்கான விவரக்குறிப்பு வாடிக்கையாளரால் முறையாக ஒப்புக் கொள்ளப்பட வேண்டும் மற்றும் கையொப்பமிடப்பட வேண்டும், அதாவது வாடிக்கையாளர் மற்றும் திட்டக் குழு பின்வரும் புள்ளிகளில் ஒரு உடன்பாட்டை எட்டியுள்ளன:
 - திட்ட கட்டுப்பாடுகளின் விதிமுறைகள் மற்றும் நிபந்தனைகளின் கீழ் வாடிக்கையாளரின் பிரச்சினை தீர்க்கப்பட வேண்டும்
 - திட்ட அபாயத்தைப் புரிந்துகொண்டு வாடிக்கையாளருடன் பகிர்ந்து கொள்ள வேண்டும்
 - திட்ட செலவு, திட்ட நேரத்தின் காலம் மற்றும் திட்ட செயல்பாடு ஆகியவை கூட்டாக திட்டமிடப்பட்டுள்ளன.

சோதனை ஆவணங்கள் தயாரான பிறகு திட்டம் மிகவும் முக்கியமானது. வாடிக்கையாளரின் தொழில்நுட்பத் தேவைகளின் அடிப்படையில் ஆவணத்தின் பெயர் வேறுபடலாம், எடுத்துக்காட்டாக, சிலர் கணினி தேவைகள் விவரக்குறிப்பை ஆவணப்படுத்தலாம், மற்றவர்கள் இதை கணினிகளுக்கான தேவைகள் விவரக்குறிப்பு என அழைக்கலாம். திட்ட சோதனை ∴ திட்டத்திற்கான சோதனை நடைமுறைகளை விவரிக்கிறது. இந்த கட்டம் ஒரு முழுமையான ஆவணப்படுத்தப்பட்ட தீர்வை உருவாக்கியது, இது வாடிக்கையாளருக்கு சரியான நேரத்தில் மற்றும் ஒதுக்கப்பட்ட பட்ஜெட் நிதிகளுக்குள் ஒரு முழுமையான செயல்பாட்டு அமைப்பை உருவாக்க உதவுகிறது. இந்த கட்டத்தின் முடிவில், திட்ட செயல்படுத்தல் செலவு மற்றும் நேரம் குறித்து வாடிக்கையாளர் மிகவும் துல்லியமான மதிப்பீட்டை அறிந்து கொள்ள முடியும். இந்த கட்டத்தின் சராசரி காலம் மொத்த திட்ட காலத்தின் 30 சதவீதம் ஆகும்.

கட்டுமானம் / நிலை

முந்தைய கட்டத்தில் கணினி தேவைகள் பூர்த்தி செய்யப்படவில்லை, இந்த கட்டத்தில் கணினி தேவைகளை தீர்மானிப்பதில் திட்ட குழு கவனம் செலுத்துகிறது. இந்த கட்டத்தில், முந்தைய கட்டத்தில் நிகழ்த்தப்பட்ட பகுப்பாய்வு மற்றும் வடிவமைப்பின் அடிப்படையில் கணினி உருவாக்கப்பட்டுள்ளது.

இந்த கட்டத்தில் பின்வரும் பணிகள் நிறைவேற்றப்படுகின்றன:

- வளர்ச்சியின் முடிவுகளின் அடிப்படையில், கணினி தேவைகளின் வரையறை சுழன்று கொண்டிருக்கிறது, இதன் பொருள் கணினி தேவைகள் நிறைவடையும் வரை நிலையானவைதிட்டத்தின் குறிக்கோள்கள்
- கணினி கூறுகளின் குறியீட்டு முறைமுடிந்தது
- கணினி கூறுகளின் ஒருங்கிணைப்பு நடந்துள்ளது
- அமைப்பின் பாதை சோதனை
- திட்ட ஆவணங்களை அவ்வப்போது புதுப்பிக்கும் தேவையின் அடிப்படையில் திட்டத்தின் இடர் மேலாண்மை செய்யப்படுகிறது
- பயனர் மற்றும் தொழில்நுட்ப கையேடு தயாரிக்கப்பட்டுள்ளது

குறியீட்டு முன்னேற்றங்களுடன் ஒரு அமைப்பின் தொழில்நுட்ப விவரக்குறிப்பு உருவாக்கப்பட்டு புதுப்பிக்கப்படுகிறது. கணினி கட்டமைப்பின் விரிவான விளக்கம் அமைப்பின் தொழில்நுட்ப விவரக்குறிப்பில் உள்ளது. இந்த கட்டத்தின் முக்கிய நோக்கம் வாடிக்கையாளருக்கு ஒரு முழு அளவிலான செயல்பாட்டு பயன்பாட்டை வழங்குவதோடு, மேலும் மாற்றியமைத்தல், வாடிக்கையாளரின் வன்பொருள் மற்றும் அமைப்பிற்கான உள்ளமைவு ஆகியவற்றிற்கான உண்மையான பணிச்சூழலில் நிறுவப்பட்டுள்ளது. குறியீட்டு மற்றும் ஒருங்கிணைப்பு முடிந்ததும், சோதனை விவரக்குறிப்பு முன்கூட்டியே உருவாக்கப்பட்டதும் சோதனை விரைவில் தொடங்குகிறது. கிளையன்ட் தளத்தில் கணினி மேம்பாடு மற்றும் சோதனைக்குப் பிறகு கணினி செயல்படுத்தலுக்கான திட்டம் உருவாக்கப்பட்டது. ஆவணத்தில் பின்வரும் தகவல்கள் உள்ளன:

- செயல்படுத்தும் நேரத்தின் காலம்
- செயல்படுத்தும் பணிகளின் பட்டியல் மற்றும் அட்டவணை
- தேவையான வளங்கள்
- வேலை பொறுப்புகள் மற்றும் அவற்றை செயல்படுத்துதல்

இந்த கட்டத்தின் சராசரி நீளம் மற்றும் அதற்கு மேல் மொத்த திட்ட காலத்தின் 50 சதவீதம் ஆகும்.

குறிப்பு

திட்ட அமலாக்கம்

முற்றிலும் வளர்ந்த மற்றும் சோதிக்கப்பட்ட அமைப்பு இந்த கட்டத்தில் திட்டக் குழுவால் வாடிக்கையாளருக்கு வழங்கப்பட்டது. இந்த கட்டத்தில் பல தொடர்ச்சியான பணிகள் உள்ளன, இதில் கிளையன்ட் ரசீது சோதனை மற்றும் இந்த சோதனையின் முடிவுகள் மற்றும் கிளையன்ட் பின்னூட்டங்களின் அடிப்படையில் கணினியை மாற்றியமைத்தல் ஆகியவை அடங்கும். ஏற்றுக்கொள்ளும் சோதனைக்குப் பிறகு அவர் ∴ அவர் முறையாகப் பாடிய வாடிக்கையாளரால் ஏற்றுக்கொள்ளும் எச்சரிக்கை வழங்கப்படும். இந்த கட்டத்தில், பின்வரும் பணிகள் ஒரு திட்ட உருவாக்குநரால் செய்யப்படும்:

- கிளையன்ட் தளத்தில் கணினியை நிறுவுதல்
- வாடிக்கையாளரின் தொழில்நுட்பத்தின் படி கணினியை ஒருங்கிணைத்தல்
- அமைப்பை உள்ளமைக்கிறது

இறுதி பயனர்களுக்கு பயிற்சி அளித்தல்

இந்த கட்டத்தின் முடிவில், செயல்பாட்டு விவரக்குறிப்புடன் தொடர்புடைய பயன்பாடு வாடிக்கையாளரால் பெறப்படும். வாடிக்கையாளர் கணினி செயல்பாட்டை விரிவாக்க விரும்பினால் பயன்பாடு மிகவும் நம்பகமான ஒன்றாகும். செயல்படுத்தல் கட்டத்தை வெற்றிகரமாக முடித்த பிறகு, ஒரு புதிய திட்டத்தின் கட்டமைப்பிற்குள் கணினி மேம்படுத்தப்பட்டுள்ளது. கணினியின் செயல்பாட்டு பதிப்பு வாடிக்கையாளருக்கு வழங்கப்படும், செயல்பாட்டு முறை மேம்பாட்டுடன், இருக்கும் கணினியில் செயல்பாட்டைச் சேர்க்கும். இந்த கட்டத்தின் சராசரி நீளம் மொத்த திட்ட காலத்தின் 10 சதவீதமாகும். இந்த கட்டம் வெற்றிகரமாக முடிந்ததும் கிளையன்ட் திட்ட மூடல் குறித்து ஒரு முடிவை எடுக்கிறார்.

நான்கு நிலைகளும் நிறைவடைந்தவுடன், வாடிக்கையாளர் சாத்தியமான ஆய்வு மற்றும் நன்மைகளால் பயனடைகிறார்நிறுவனத்தின் பல்வகைப்படுத்தப்பட்ட பகுதியில் தனது அறிவைக் கொண்டு இந்த திட்டம் ஒரு உண்மை. இது பரஸ்பர நலனுக்காக தனியார் ஆலோசகர்களால் மேற்கொள்ளப்படும் பல்நோக்கு நடவடிக்கையாகும்.

5.4. வகைகள் சாத்தியக்கூறு ஆய்வுகள்

சில முதலீட்டு திட்டங்கள் திட்ட சாத்தியக்கூறு ஆய்வின் கட்டத்தை கடந்து செல்கின்றன. பெரிய திட்டங்களுக்கு வழக்கமாக கணிசமான அளவு பணம் செலுத்துவதற்கு முன்பு சாத்தியக்கூறு சோதனை தேவைப்படுகிறது. அத்தகைய திட்டங்களில் மூலோபாய உள்ளடக்கம் அதிகமாக உள்ளது, ஆனால் உள் தரவின் கிடைக்கும் தன்மை

அல்லது பொருத்தம் குறைவாக உள்ளது. குறையளபிடைவைலளவரனல என்பது முதலீட்டின் முதன்மையான நம்பகத்தன்மை மதிப்பீடு செய்யப்படும் ஒரு சோதனை. மதிப்பீடு இரண்டாம் நிலை ஆனால் விரிவான தரவை அடிப்படையாகக் கொண்டது. மற்றவர்களின் அனுபவத்தின் அடிப்படையில் தோராயமான மதிப்பீடுகள் திட்ட சாத்தியக்கூறு ஆய்வில் நம்பகத்தன்மை சரிபார்ப்பின் அடிப்படையை உருவாக்குகின்றன. திட்ட சாத்தியக்கூறு ஆய்வில் மூன்று வகைகள் உள்ளன:

- சந்தை சாத்தியக்கூறு
- தொழில்நுட்ப சாத்தியக்கூறு
- நிதி சாத்தியக்கூறு

திட்டங்கள் அரசு அல்லது அரசு நிறுவனங்களால் மதிப்பீடு செய்யப்படும்போது, சுற்றுச்சூழல் மதிப்பீட்டிற்கு கூடுதலாக பொருளாதார மற்றும் சமூக சாத்தியங்களும் கருதப்படுகின்றன. இந்த கட்டத்தில் சந்தை சாத்தியக்கூறுகள் விரிவாக மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. இந்த கட்டத்தில் தொழில்நுட்ப சாத்தியக்கூறு மற்றும் நிதி சாத்தியக்கூறுகள் குறைவாக வலியுறுத்தப்படுகின்றன.

A. சந்தை சாத்தியக்கூறு

சந்தை பகுப்பாய்வு மதிப்பீடு செய்வதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது(முன்மொழியப்பட்ட திட்டத்திலிருந்து சாத்தியமான விற்பனை வருவாய். இது சந்தை-சாத்தியக்கூறு ஆய்வு என்றும் அழைக்கப்படுகிறது.

சந்தை-சாத்தியக்கூறு ஆய்வை நடத்துவதற்கான அணுகுமுறை பொறுத்து மாறுபடும்(முன்மொழியப்பட்ட தயாரிப்பு வகை. ஒரு நாவல் தயாரிப்பு யோசனையின் விஷயத்தில் (உலகில் எங்குமே ஒரே மாதிரியான அல்லது ஒத்த தயாரிப்பு சந்தையில் இல்லாவிட்டால் தயாரிப்பு நாவல்), சந்தை-சாத்தியக்கூறு சோதனை என்பது அபத்தமான தீர்ப்பு மற்றும் விருப்பமான சிந்தனையின் அடிப்படையில் இருக்க வேண்டும். ஒரு முன்மொழியப்பட்ட தயாரிப்பு ஒரு பொருளாதாரத்தில் புதியது, மற்றும் வேறு சில பொருளாதாரத்தில் வெற்றிகரமாக விற்பனை செய்யப்பட்டால், அதன் பொருளாதார சாத்தியக்கூறு இரண்டு பொருளாதாரங்களில் சில பரந்த பொருளாதார மற்றும் கலாச்சார குறிகாட்டிகளின் அர்த்தமுள்ள ஒப்பீடு மூலம் மதிப்பிடப்படுகிறது. ஆனால் என்றால்

முன்மொழியப்பட்ட திட்டம் பொருளாதாரத்தில் இருக்கும் திறனுடன் சேர்க்கப்படுகிறது, சந்தை-சாத்தியக்கூறு ஆய்வின் பணி வேறுபட்டதாக இருக்கும். பின்வரும் விவாதம் ஏற்கனவே சந்தையில் விற்பனை செய்யப்படும் அந்த தயாரிப்புக்கான சந்தை-சாத்தியக்கூறு ஆய்வை மையமாகக் கொண்டுள்ளது. இது ஐந்து புள்ளிகளாக பிரிக்கப்பட்டுள்ளது:

குறிப்பு

(i) பொது பொருளாதார காரணிகள் மற்றும் குறிகாட்டிகளின் ஆய்வு: முக்கியமான சிலபொருளாதார குறிகாட்டிகளில் மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி, தனிநபர் வருமானம், வருமான ஏற்றத்தாழ்வு, நகரமயமாக்கல் வீதம், மக்கள் தொகை வளர்ச்சி விகிதம், கல்வியறிவு வீதம், அரசாங்க செலவு, பணம் வழங்கல் மற்றும் பல அடங்கும்.

(ii) தேவை மதிப்பீடு: முக்கியமானதுகோரிக்கை மதிப்பீடு தொடர்பான புள்ளிகள் இறுதி பயனர் சுயவிவரம், ஆய்வு செய்யும் செல்வாக்கு செலுத்தும் காரணிகள், பிராந்திய, தேசிய மற்றும் ஏற்றுமதி சந்தை சாத்தியங்கள், தேவை மற்றும் தேவை முன்கணிப்பு ஆகியவற்றை எளிதாக்கும் அல்லது கட்டுப்படுத்தக்கூடிய உள்கட்டமைப்பு வசதிகள்.

(iii) வழங்கல் மதிப்பீடு: விநியோக மதிப்பீடு எளிதானது அல்ல. பொருட்களின் விநியோகத்தின் கடந்தகால போக்கைப் படித்து மேலும் விரிவாக்க முடியும். பொருளாதாரத்தில் வணிகங்களால் திட்டமிடப்பட்ட புதிய திட்டங்கள், இறக்குமதிக் கொள்கையால் நிர்வகிக்கப்படும் இறக்குமதி சாத்தியம், இறக்குமதி கட்டணம் மற்றும் சர்வதேச விலைகள் போன்ற கூடுதல் தகவல்களின் உதவியுடன் அவ்வாறு செய்யப்படும் திட்டங்கள் சரிசெய்யப்பட வேண்டும்.

தேவை-விநியோக இடைவெளியை மதிப்பீடுதல்: மாறும் காரணிகளுடன் சிறப்பாக வடிவமைக்கப்பட்ட தேவை மற்றும் விநியோக மதிப்பீடுகள் இப்போது கண்டுபிடிப்பதற்காக ஒருவருக்கொருவர் ஒப்பிடப்படுகின்றன ஒரு இடைவெளி. தேவை மற்றும் வழங்கல் பற்றிய முன்னறிவிப்பு ஒரு புள்ளி முன்னறிவிப்பாக இருக்கக்கூடாது. இது பல்வேறு காட்சிகளின் அடிப்படையில் இருக்கலாம். தேவை மற்றும் வழங்கல் கணிப்புகள் அட்டவணை 5.1 இல் கொடுக்கப்பட்டுள்ளன, இது ஒரு குறிப்பிட்ட தயாரிப்புக்கான தொடர்ச்சியான ஐந்து ஆண்டுகளில் தேவை-விநியோக இடைவெளியைக் கணக்கிடுவதையும் காட்டுகிறது

தேவை உபரி: குறைந்தபட்ச = குறைந்தபட்ச தேவை - அதிகபட்ச வழங்கல்

சாத்தியமான = சாத்தியமான தேவை - சாத்தியமான வழங்கல்
அதிகபட்சம் = அதிகபட்ச தேவை - வழங்கல்

குறிப்பு: அனைத்தும் உறுதிப்படுத்தப்பட்ட திறன் சேர்த்தல் “சாத்தியமான விநியோக சூழ்நிலை” ஆகும்,

போது “அதிகபட்ச விநியோக சூழ்நிலை” மற்றொரு திறன் கூட்டலைக் கருதுகிறது

மூன்றாம் ஆண்டு முதல் ஐந்தாம் ஆண்டு வரை. நிறுவனங்கள் 80 சதவீத திறனில் செயல்பட முடியும் என்று கருதப்படுகிறது.

குறிப்பு

(எ) சிக்கலான வெற்றி காரணிகள்: ஒரு திட்டத்தின் வெற்றி சில முக்கிய மாறிகளின் உண்மையான முடிவைப் பொறுத்தது. அந்த முக்கிய மாறிகள் முக்கியமான வெற்றி காரணிகள் என்று அழைக்கப்படுகின்றன. அந்த காரணிகளைச் சுற்றியுள்ள தவறான மற்றும் நிச்சயமற்ற தன்மை திட்டத்தை அழகற்றதாக மாற்றக்கூடும். ஒவ்வொரு தொழிற்துறையும் வணிகங்களின் அனுபவத்திலிருந்து அடையாளம் காணப்பட்ட அதன் சொந்த முக்கியமான வெற்றிக் காரணிகளைக் கொண்டுள்ளது. எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு சிமென்ட் திட்டத்தின் விஷயத்தில், சுண்ணாம்பு கிடைப்பது, வேகங்கள் கிடைப்பது, சரக்குக் கட்டணங்கள், மின்சாரம் வழங்கல் மற்றும் நிலக்கரி வழங்கல் ஆகியவை முக்கிய வெற்றிக் காரணிகளாகும், ஏனெனில் அவை பொதுவாக மாறி செலவில் 65 சதவீதமும் 40 சதவீதமும் ஆகும் உணர்தல்.

ஒரு வேளை ஒரு அலுமினிய திட்டத்தின், உணர்தலில் 60 சதவீதத்திற்கும் அதிகமான சக்தி முக்கியமான வெற்றிக் காரணி, எந்தவொரு மொத்தப் பொருட்களின் உற்பத்தியாளருக்கும் போக்குவரத்து வசதி, தகவல் தொழில்நுட்பத் துறையின் போது திறமையான மனிதவளத்தை வழங்குவது முக்கியமான வெற்றிக் காரணிகளுக்கு எடுத்துக்காட்டுகள். முக்கியமான வெற்றி காரணிகள் தயாரிப்பு மற்றும் பிராந்திய குறிப்பிட்டவை. சில காரணிகள் திட்ட குறிப்பிட்டவை, மற்றவை பொருளாதாரம் மற்றும் இருப்பிடத்திற்கு குறிப்பிட்டவை. முக்கியமான வெற்றி காரணிகளில் சாத்தியமான மாறுபாடுகளின் வெளிச்சத்தில் ஆபத்து ஆய்வு செய்யப்படுகிறது.

B. தொழில் நுட்பம் சாத்தியக் கூறு

போதுமான சப்ளை இல்லாமல் போதுமான சந்தை தேவை இருந்தால், கவனம் தொழில்நுட்பத்திற்கு மாற வேண்டும். தொழில்நுட்ப பகுப்பாய்வு தொடர்பாக பின்வரும் விசாரணைகள் செய்யப்பட வேண்டும்:

- வணிக ரீதியாக சுரண்டக்கூடிய தொழில்நுட்பம் மற்றும் அதன் மாற்று வழிகள்.
- அந்த தொழில்நுட்பங்களின் இடமாற்றம்
- தொழில்நுட்பங்களைப் பற்றிய பிற விசாரணைகள்
 - இயல்பான திறன் பயன்பாடு
 - ஆலை மற்றும் உபகரணங்கள் மற்றும் புனையமைப்பு வசதி தேவை
 - உற்பத்தி செயல்முறை தேவை
 - சாத்தியமான தயாரிப்பு கலவை
 - சாத்தியமான மாற்று பயன்பாடு
 - வளைந்து கொடுக்கும் தன்மை
 - மாற்ற விகிதம்
 - கழிவுகளை அகற்றுவது

- (d) ஆபத்து தாக்கங்கள்
- (e) வள கிடைக்கும்

குறிப்பு

C. நிதி சாத்தியக்கூறு

தேவை மற்றும் விலை மதிப்பீடுகள் சந்தை சாத்தியக்கூறு ஆய்வில் இருந்து பெறப்படுகின்றன. திட்டம்செலவுகள் மற்றும் இயக்க செலவுகள் தொழில்நுட்ப சாத்தியக்கூறு ஆய்வில் இருந்து பெறப்படுகின்றன. மதிப்பீடுகளைப் பொறுத்து வரி தாக்கங்களுடன் கூடுதலாக இருக்க வேண்டும்

நடைமுறையில் கருதப்படும் நிதி மாற்றீட்டிலிருந்து வெளிவரும் வரிச் சட்டங்கள் மற்றும் நிதி செலவுகள். இது திட்டத்தின் நிதி அடிமட்டத்தை கணக்கிடுவதற்கு போதுமான தகவல்களை வழங்குகிறது.

நிதி சாத்தியக்கூறு சோதனைஒரு விரிவான நிதி பகுப்பாய்வு. நிதி பகுப்பாய்வு சில அனுமானங்களையும் கணக்கீடுகளையும் உள்ளடக்கியது. இது அடுத்த பகுதியில் விரிவாக விவாதிக்கப்படும்.

கோரிக்கை முன்கணிப்பு நுட்பங்கள்

இப்போது நீங்கள் சாத்தியக்கூறுகளின் கட்டங்களைப் பற்றி அறிந்து கொண்டீர்கள், சந்தை சாத்தியக்கூறு ஆய்வின் மிக முக்கியமான உறுப்பு பற்றி விவாதிப்போம்: கோரிக்கை முன்கணிப்பு நுட்பங்கள்.

வணிக மேலாளர்கள் தங்கள் முடிவெடுக்கும் செயல்பாட்டில் முன்கணிப்பு நுட்பங்களை அறிந்து பயன்படுத்துவார்கள் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. எதிர்காலத்தை முன்னறிவிப்பதற்காக கடந்த சில தசாப்தங்களாக முறைகள் மற்றும் நுட்பங்களின் எண்ணிக்கை உருவாக்கப்பட்டுள்ளது. இவை இரண்டு பரந்த வகுப்புகளில் பிரிக்கப்படலாம், அதாவது அளவு நுட்பங்கள் மற்றும் தரமான நுட்பங்கள். அளவு நுட்பங்கள் வரலாற்றுத் தரவின் அடிப்படையில் நேரடியாக தீர்வைக் காண்கின்றன. தரமான நுட்பங்கள் ஒரு அடிப்படை வடிவத்தில் மாற்றங்களை முன்னறிவிப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளன. வடிவத்தில் ஒரு திருப்புமுனையை முன்னறிவிப்பதற்கு தரமான நுட்பங்கள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன: எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு பொருளின் தேவையில் எதிர்பார்க்கப்படும் சரிவை முன்னறிவித்தல், இது முதிர்வு புள்ளியைத் தொட்டது.

முன்கணிப்பு நுட்பத்தின் தேர்வு மிக முக்கியமானது, ஏனென்றால் அவற்றால் பகுப்பாய்வு செய்யப்பட்ட வரலாற்றுத் தரவு வெவ்வேறு வடிவங்களைக் கொண்டிருக்கலாம், மேலும் முன்னறிவிப்பு செய்யப்படும் எதிர்காலம் வரலாற்றுத் தரவுகளின் தொடர்புடைய காலகட்டத்தில் இருந்ததை ஒப்பிடும்போது மாறுபாட்டின் சில காரணிகளைக் கொண்டிருக்கலாம். முன்னறிவிப்பு இரண்டு புள்ளிகளாக

பிரிக்கப்பட்டுள்ளது- முறை சார்ந்த முன்னறிவிப்பு மற்றும் காரண மாதிரி அடிப்படையிலான முன்னறிவிப்பு.

(ஐ) முறை அடிப்படையிலான முன்னறிவிப்பு:எங்கே ஒன்றுஅல்லது சில சுயாதீனமான காரணிகள் தேவைக்கு விளக்கமளிக்கும் சக்தியைக் கொண்டிருக்கவில்லை, காலப்போக்கில் கோரிக்கையின் வடிவத்தை முன்னறிவிப்பு நோக்கத்திற்காக ஆய்வு செய்யலாம். எனவே, காலவரிசையில் வடிவங்கள் காணப்படுகின்றன. கிடைமட்ட முறை, பருவகால முறை, சுழற்சி முறை மற்றும் வளர்ச்சி முறை போன்ற வரலாற்று தரவுகளின் பல்வேறு வடிவங்கள் உள்ளன.

ஒரு வணிக சுழற்சி ஒரு சுழற்சி முறையைக் காட்டுகிறது, ஆனால் நீண்ட காலமாக. வணிகச் சுழற்சி நான்கு நிலைகளைக் கடந்து செல்கிறது, அதாவது மந்தநிலை (வளைவின் அடிப்பகுதி), மீட்பு (சுழற்சியின் உயரும் போக்கு), வளர்ச்சி (அல்லது விரிவாக்கம்) மற்றும் சரிவு (அல்லது சுருக்கம்). பருவகால முறை ஒரு வருடத்தில் காணப்படுகிறது. ஆகையால், இது காலாண்டில் மாதாந்திர மாறுபாடுகளைக் கொண்டுள்ளது. அரிசோண்டல் முறை தயாரிப்பு முதிர்ச்சியைக் குறிக்கிறது அதேசமயம், ஒரு சுழற்சி முறையில், நீண்ட காலமாக அதிகரிக்கும் போக்கு காணப்பட்டால், அது வளர்ச்சி முறையைக் குறிக்கிறது. சிறந்த இலாபத்தை உறுதி செய்வதற்கு திட்டத்தின் நேரம் அவசியம். கடந்த கால கோரிக்கையின் வடிவத்தை தீர்மானிக்க பின்வரும் முறைகளில் ஒன்றைப் பயன்படுத்தலாம்:

1. சராசரி
2. அனுபவம் இன்றி
3. சராசரியாக நகர்கிறது
4. அதிவேகமான நேர்த்தியை
5. தானியங்கு பின்னடைவு ∴ நகரும் சராசரி

பின்னடைவு (எளிய பின்னடைவு மற்றும் பல பின்னடைவு நேரியல் மற்றும் நேரியல் அல்லாத பின்னடைவு)

ஒரு கிடைமட்ட தரவு முறை காணப்பட்டால், வரலாற்றுத் தரவின் எளிய எண்கணித சராசரியை அடுத்த காலகட்டத்திற்கான முன்னறிவிப்பாக எடுத்துக் கொள்ளலாம். முன்கணிப்புக்கான அப்பாவி முறை மிக சமீபத்தில் கவனிக்கப்பட்ட மதிப்பை முன்னறிவிப்பாகப் பயன்படுத்துகிறது. மிகவும் வெளிப்படையான குறைபாடுகளால் பாதிக்கப்பட்டுள்ள இந்த முறை, அடுத்த ஒரு வாரத்தில் விற்பனையை முன்னறிவிப்பதற்கு (அல்லது இலக்கை நிர்ணயிக்க) பயன்படுத்தலாம். நகரும் சராசரி முறை குறுகிய காலத்திற்கு முன்னறிவிப்பதில் மிகவும் பயனுள்ளதாக இருக்கும். அதிவேக மென்மையாக்கும் முறையில், அதிவேகமாகக் குறைக்கும் எடைகள் பல்வேறு அவதானிப்புகளுக்கு ஒதுக்கப்படுகின்றன, இதனால் மிக சமீபத்திய மதிப்புகள் பழைய மதிப்புகளை விட அதிக எடையைப் பெறுகின்றன. தன்னியக்க-

குறிப்பு

குறிப்பு

பின்னடைவு நகரும் சராசரி (ARMA) முறை கடந்த மதிப்புகள் மற்றும் அவற்றின் எடைகளுடன் சேர்ந்து, முன்னறிவிப்பில் கடந்த பிழையும் (முன்னறிவிப்பிலிருந்து உண்மையான விலகல்) எடையும் இருக்கும் ஒரு நடைமுறையை பின்பற்றுகிறது. பின்னடைவு நேர வரிசை பகுப்பாய்விலும் பயனுள்ளதாக இருக்கும். நேர வரிசை பகுப்பாய்விற்கு, ஒரு எளிய பின்னடைவு பொதுவாக நேரியல் அல்லது நேரியல் அல்லாததாக பயன்படுத்தப்படுகிறது.

(கை) காரண மாதிரி அடிப்படையிலான முன்னறிவிப்பு: முன்னறிவிப்பு காலத்தில் கோரிக்கையை பாதிக்கும் அனைத்து காரணிகளும் மாறாமல் இருந்தால் முந்தைய பிரிவில் விவரிக்கப்பட்ட முன்கணிப்பு முறைகள் பொருத்தமாக பயன்படுத்தப்படலாம் அல்லது தேவை என்பது நேரத்தின் செயல்பாடாக இருந்தால். பல சந்தர்ப்பங்களில், ஒரு குறிப்பிட்ட தயாரிப்பின் தேவை விளக்க காரணிகளைக் கொண்டிருக்கலாம். ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட காரணிகளின் நடத்தை தேவை மாற்றத்திற்கு காரணமாக இருக்கலாம். அத்தகைய இயற்கையின் மாறியை (தேவை) கணிக்க பல முறைகளைப் பயன்படுத்தலாம். இந்த முறைகள் சில பின்வருமாறு பட்டியலிடப்பட்டுள்ளன:

- பின்னடைவு மற்றும் தொடர்பு: ஒருவர் சங்கத்தில் சார்பு மாறியை (தேவை) படிக்கும்போது பின்னடைவு நுட்பங்கள் மிகவும் பயனுள்ளதாக இருக்கும்

- அதன் காரண (சுயாதீனமான) மாறியுடன். காரண அடிப்படையிலான பின்னடைவில், பின்னடைவு பகுப்பாய்வின் பிற மாறுபாடுகளை ஒருவர் இன்னும் அர்த்தமுள்ளதாக மாற்றலாம்.

- தொடர்புகளின் குணகம்:தொடர்பு குணகம் (அல்லது தொடர்புகளின் குணகம் அல்லது வெறும் தொடர்பு)ஒரு கணக்கிடப்பட்ட எண், இது இரண்டு செட் எண்களின் புள்ளிவிவரத்துடன் தொடர்புடைய அளவைக் குறிக்கிறது.

- சிதைவு முறை:சிதைவு முறை மாற்றத்திற்கு காரணமான சில காரணிகளுடன் அதன் வடிவத்தை அல்லது மாற்றத்தை விளக்க முயற்சிக்கிறது. அதில் ஒரு முறை அல்லது மாற்றத்தை உடைக்கலாம் (சிதைந்தது) ஒரு சில காரணிகளாக.

- உள்ளீட்டு-வெளியீட்டு அட்டவணைகள்:இந்த அட்டவணைகள் குணகங்களைப் பயன்படுத்துகின்றன, அவை நிலையானவை என்று கருதப்படுகிறது: எடுத்துக்காட்டாக, சேமிப்பு வீதம் மற்றும் ஜிஎன்பி வளர்ச்சி உறவுகள் திட்டமிடப்பட்ட பொருளாதாரங்களில் அவற்றின் வருடாந்திர திட்டங்களைத் தயாரிக்கப் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. அத்தகைய

- எக்கோனோமெட்ரிக் மாதிரிகள்:இவை அளவீடு செய்வதற்கும் உருவாக்கப்பட்டுள்ளனகாரண மாறியில் மாற்றத்தின் தாக்க விகிதம். எளிய மற்றும் பல பின்னடைவு சமன்பாடுகள் சுற்றுச்சூழல் அளவீட்டு மாதிரிகளின் ஒரு பகுதியாகும்.

- நுகர்வு நிலை முறை: நுகர்வு நிலை முறைகள் பயனுள்ளதாக இருக்கும் நுகர்வோர் பொருட்கள் பொருட்களின் தேவையை மதிப்பிடுவதற்கு. ஒரு குறிப்பிட்ட தயாரிப்பின் தேவை வருமானம் மற்றும் ∴ அல்லது விலைக்கு மீள் இருக்கக்கூடும்.
- நுகர்வு இணை செயல்திறன் (இறுதி பயன்பாடு) முறை: இடைநிலை பொருட்களின் தேவையை முன்னறிவிப்பதற்கு இந்த முறை பரிந்துரைக்கப்படுகிறது. வழக்கமாக, இடைநிலை பொருட்கள் பல இறுதி பயன்பாடுகளைக் கொண்டுள்ளன.
- முன்னணி காட்டி முறை: இது ஒரு தயாரிப்பு முறை ஒரு குறிப்பிட்ட குறிகாட்டியைப் பின்தொடர்கிறது, ஆனால் வித்தியாசத்துடன் ஒரு பயனுள்ள முறை நேரம். நம்புவதைத் தவிர்க்க ஒரு தொடர், பல குறிகாட்டிகளின் கலவைகள் பொதுவாக கட்டமைக்கப்படுகின்றன.
- இறுதியாக, எந்தவொரு பிழையும் இல்லாமல் கோரிக்கையை முன்னறிவிப்பதற்கான முட்டாள்தனமான முறை இல்லை என்பதை ஒருவர் நினைவில் கொள்ள வேண்டும். வடிவமும் போக்கும் காரணமாக மாறக்கூடும் காரண மாறிகளில் மாற்ற. தேவை மற்றும் வழங்கல் முன்னறிவிக்கப்பட்டு இடைவெளி தீர்மானிக்கப்பட்டவுடன், அடுத்த முடிவு முன்மொழியப்பட்ட திட்டத்தின் திறன் பற்றியது.

5.5. சந்தைப்படுத்தல் உத்திகள்

மார்க்கெட்டிங் உத்திகள் மூத்த சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் விற்பனை பணியாளர்களால் தயாரிக்கப்படுகின்றன அனைத்து பங்குதாரர்களுடனும் கலந்தாலோசித்து உயர் நிர்வாகத்திற்கு ஒப்புதலுக்காக வழங்கப்படுகிறது. சந்தைப்படுத்தல் உத்தி என்பது ஒட்டுமொத்த கார்ப்பரேட் மூலோபாயத்தின் துணைக்குழு ஆகும், எனவே அதனுடன் ஒத்திசைக்கப்பட வேண்டும். சந்தைப்படுத்தல் உத்தி ஒரு சுருக்கமான ஆவணம் அல்லது நிறுவனத்தின் வணிகத்தின் தன்மை மற்றும் நிறுவனத்தின் அளவைப் பொறுத்து விரிவான பயிற்சியாக இருக்கலாம். வணிக நிறுவனம் தனது வருடாந்திர சந்தைப்படுத்தல் உத்தி பயிற்சியை எவ்வளவு தீவிரமாக எடுத்துக்கொள்கிறது என்பதையும் இது சார்ந்துள்ளது.

ஒவ்வொரு வணிக அலகு, இல்பல வணிக அலகுகளைக் கொண்ட ஒரு வணிக நிறுவனம், அதன் சொந்த சுயாதீன சந்தைப்படுத்தல் உத்தி தயாரிக்கிறது. இந்த தனிப்பட்ட உத்திகள் அனைத்தும் இறுதியில் வணிக நிறுவனத்தின் ஒட்டுமொத்த நிறுவன மூலோபாயத்துடன் இணைக்கப்படுகின்றன. ஒரு மார்க்கெட்டிங் உத்தி பெரும்பாலும் கற்றல் மற்றும் கடந்த ஆண்டின் அனுபவங்களை

குறிப்பு

கணக்கில் எடுத்துக்கொள்கிறது. பெரும்பாலும் ஒரு நிறுவனம் ஒரு உருட்டல் சந்தைப்படுத்தல் உத்தி தயாரிக்கலாம், அதாவது இந்த ஆண்டிற்கான ஒரு துல்லியமான சந்தைப்படுத்தல் உத்தி மட்டுமல்ல, அடுத்தடுத்த ஆண்டுகளுக்கான ஒரு வரைபடமும் கூட. சந்தைப்படுத்தல் உத்தி அல்லது திட்டம் என்பது பல பிரிவுகளையும் கூறுகளையும் கொண்ட ஒரு உன்னிப்பாக ஆராய்ச்சி செய்யப்பட்டு கவனமாக ஏற்பாடு செய்யப்பட்ட ஆவணமாகும். சந்தைப்படுத்தல் உத்தி தயாரிக்க முயற்சி, நேரம் மற்றும் பணம் தேவை. எந்தவொரு வணிக நிறுவனத்தின் வெற்றிக்கும் ஒரு நல்ல சந்தைப்படுத்தல் உத்தி அவசியம்.

சந்தைப்படுத்தல் உத்திமிகவும் விரிவான ஆவணம், அளவிடப்பட்ட அளவுருக்கள் பொதுவாக வணிக எண்கள். அவையாவன:

- ஆர்டர் முன்பதிவு நிலை
- செயல்படுத்தல் பின்னிணைப்பை ஆர்டர் செய்யவும்
- விலைப்பட்டியல் - மாதாந்திர, காலாண்டு, ஆண்டு முதல் தேதி வரை (ஒட்டுமொத்த)
- வசூல் - மாதாந்திர, காலாண்டு மற்றும் ஆண்டு முதல் ஆண்டு வரை
- பில்கள் பெறத்தக்கவை (வாடிக்கையாளர் நிலுவையில்)
- செலுத்த வேண்டிய பில்கள்
- பெறத்தக்க சராசரி காலம்
- விற்பனை வருமானம் - முழுமையான மற்றும் சதவீதம்

சில நேரங்களில் ஒரு வெளி ஆலோசகரும் கொண்டு வர ஈடுபடுகிறார். வெளிப்புற ஆலோசகர் அணுகுமுறையின் புத்துணர்ச்சியைக் கொண்டுவருவதால் சந்தைப்படுத்தல் உத்திக்கான ஒரு பரந்த பார்வை மற்றும் உள்நாட்டில் தயாரிக்கப்பட்ட சந்தைப்படுத்தல் விபுக்கத்திலிருந்து விடுபடக்கூடிய புதிய வெளியில் உள்ள யோசனைகள்.

சந்தைப்படுத்தல் விபுக்கத்தின் கூறுகள்

சந்தைப்படுத்தல் உத்தி பெரும்பாலும் விரிவான ஆவணமாகும். இது பின்வரும் சில கூறுகள் அல்லது அனைத்தையும் கொண்டிருக்கலாம்:

சுற்றுச்சூழல் ஸ்கேன்

இது பெரும்பாலும் சந்தை மூலோபாயத்தின் ஆரம்ப பகுதியாகும். தற்போதைய மற்றும் நடந்துகொண்டிருக்கும் வணிக, பொருளாதார, அரசியல் மற்றும் சமூக சூழல் (வணிக நிறுவனம் ∴.பேஷன் ∴. வாழ்க்கை முறை தயாரிப்புகளை உற்பத்தி செய்தால் சமூக சூழல் மிகவும் பொருத்தமானது) சந்தைப்படுத்தல் உத்தி மற்றும் தயாரிப்புகள் விற்பனையில் இவை ஏற்படுத்தக்கூடிய சாத்தியமான தாக்கத்தின் ஒரு கட்டத்தில் இருந்து முன்வைக்கப்பட்டு பகுப்பாய்வு செய்யப்படுகிறது. செயல்திறன். சுற்றுச்சூழல் முக்கியமானது, ஏனென்றால் பெரும்பாலான

சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகள் குறைந்த அல்லது அதிக அளவில் சுற்றுச்சூழலால் பாதிக்கப்படுகின்றன. உதாரணமாக, ஆழ்ந்த பொருளாதார மந்தநிலை இருந்தால், சந்தைப்படுத்தல் உத்தி பழமைவாதமாக இருக்கும். இதேபோல் ஒரு நாடு அரசியல் நிச்சயமற்ற தன்மையால் சிக்கியிருந்தால், சந்தைப்படுத்தல் மேலாளர் ஒரு ஆக்கிரமிப்பு சந்தைப்படுத்தல் உத்தியை உருவாக்க மாட்டார். மறுபுறம், ஒரு சமூகம் ∴பேஷன் உணர்வுடன் இருந்தால், இந்த வணிகத்தில் உள்ள வீரர்கள் - ஆடை, அழகுசாதனப் பொருட்கள்,

சூழ்நிலை பகுப்பாய்வு

சந்தைப்படுத்தல் மூலோபாயத்தின் இந்த பிரிவில், வணிக நிறுவனம் ஆய்வு செய்து நிலைமையை ஆவணப்படுத்தும்வணிக நிறுவனம் தற்போது அது செயல்படும் சந்தையை விட அதிகமாக உள்ளது. கேட்கப்படும் கேள்விகள் வாந சந்தை எவ்வாறு வளர்ந்து வருகிறது? இதில் வாய்ப்பு எது? எதிர்கால வணிகத்தில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய கடந்தகால வரலாற்று தாக்கங்கள் யாவை?

சந்தைப்படுத்தல் ∴ கார்ப்பரேட் மூலோபாயத்தை மோசமாக பாதிக்கும் சில சூழ்நிலைகள்:

- நடந்துகொண்டிருக்கும் ஐபிஆர் மீறல் வழக்கு:இதை பெரும்பாலும் மருந்து நிறுவனங்கள் எதிர்கொள்கின்றன.
- முக்கிய வரி அறிவிப்பு மற்றும் வழக்கு: வரி கணக்கீட்டின் வழி எப்போதும் இருப்பதால் பல இந்திய நிறுவனங்கள் இன்று பெரிய வரி உரிமைகோரல்களுடன் போராடுகின்றன விளக்கத்திற்கு உட்பட்டது.
- மீறல்பணி அனுமதி:ஆன்சைட் வேலை அனுமதி தொடர்பாக அமெரிக்கா போன்ற வெளிநாட்டு சந்தைகளில் பெரும் சவால்களை எதிர்கொண்டால் ஒரு தகவல் தொழில்நுட்ப அவுட்சோர்சிங் நிறுவனம் அதன் உத்திகளைக் குறைக்கலாம்.
- சிறந்த மேலாண்மை ∴ தலைமை நிர்வாக அதிகாரி மாற்றம்:இது ஒட்டுமொத்த மன உறுதியையும், உணர்வையும், வணிக தொடர்ச்சியையும் ஆழமாக பாதிக்கும். சமீபத்தில், தலைமை நிர்வாக அதிகாரி பாலியல் துன்புறுத்தல் குற்றச்சாட்டுகள் காரணமாக ஒரு புகழ்பெற்ற நிறுவனம் சுருக்கமாக தள்ளுபடி செய்யப்பட்டது மற்றும் நிறுவனத்தின் பங்குகள் உடனடியாக 10 சதவீதம் சரிந்தன.
- வேலைநிறுத்தங்கள் மற்றும் கதவடைப்புகள்:வேலைநிறுத்தங்கள் மற்றும் கதவடைப்புகள் உற்பத்தி மற்றும் விநியோக அட்டவணைகளுடன் விளையாடலாம். இது ஆர்டர் ரத்து மற்றும் விற்பனையாளர் அமைதியின்மைக்கு வழிவகுக்கும்.

குறிப்பு

- அதுசில காலம் தொடர்ந்தால் மேலாளர்களிடையே வெளியேற்றமும் ஏற்படலாம். இதுபோன்ற காலங்களில், சந்தைப்படுத்தல் உத்தி கடுமையாக கத்தரிக்கப்பட்டு யதார்த்தமானதாக இருக்க வேண்டும்.

- மூலோபாயத்தில் அரசன் அல்லது விபத்து:இது மீண்டும் உணர்வுகள், உற்பத்தி மற்றும் விநியோக அட்டவணைகளுடன் அழிவை ஏற்படுத்தக்கூடும், இதனால் சந்தைப்படுத்தல் உத்தி தேவைப்படுகிறது அதன்படி மாற்றியமைக்கப்படும்.

- இயற்கை பேரழிவுகள்:இயற்கை பேரழிவுகள் வணிக மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் உத்திகளை பாதிக்கலாம். அதோர்னாடோ மின்சார இணைப்புகளை முறித்துக் கொள்ளலாம் மற்றும் தொழிற்சாலை தொழிலாளர்கள் இருக்கலாம்

- ஒரு வாரத்திற்கு திரும்ப வேண்டாம். இந்த பேரழிவுகளை கணக்கில் எடுத்துக்கொள்ள வேண்டும் - குறிப்பாக இந்த வகையான இயற்கை பேரழிவுகள் அடிக்கடி நிகழும் பகுதிகளில்.

- அடிப்படை மூலப்பொருளின் முக்கிய பற்றாக்குறை:மூலப்பொருட்களின் பற்றாக்குறை வெறுமனே நிறுத்தப்படலாம்ஒரு உற்பத்தி அலகு, உதாரணமாக, மூல அலுமினா கிடைக்கவில்லை என்றால், பின்னர் ஒரு அலுமினிய கம்பிகள் மற்றும் தாள்கள் உற்பத்தியைக் குறைக்க அல்லது முற்றிலும் நிறுத்த வேண்டிய கட்டாயத்தில் இருக்கும், அவர்கள் மாற்று சப்ளைரைக் கண்டுபிடிக்கும் வரை, பெரும்பாலான சந்தர்ப்பங்களில் முந்தையதைப் போல மலிவாக இருக்காது.

- இத்தகைய சூழ்நிலைக் காரணிகளை முதலில் அவற்றின் இருப்பு என்று குறிப்பிட வேண்டும், பின்னர் அவற்றை நீக்குவது சந்தைப்படுத்தல் உத்திகளை வியத்தகு முறையில் மாற்றும்.

சந்தைப்படுத்தல் உத்திகள் வகைகள்

சந்தைப்படுத்தல் உத்திகளை நான்கு வகைகளாக பரவலாக வகைப்படுத்தலாம். அவர்கள் பின்வருமாறு:

1. சந்தை தலைவர் உத்திகள்
2. சந்தை சேலஞ்சர் உத்திகள்
3. சந்தை பின்தொடர்பவர் உத்திகள்
4. சந்தை முக்கிய உத்திகள்

சந்தைப்படுத்தல் வியூகத்தின் முக்கிய உள்ளீடுகள்

இப்போது கணக்கில் எடுத்துக்கொள்ள வேண்டிய கட்டாய சூழ்நிலைகள் எதுவும் இல்லை என்று கருதி,மார்க்கெட்டிங் மூலோபாயத்தை உருவாக்கும் பொதுவான உள்ளீடுகள் பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்குகின்றன:

1. கடந்த விற்பனை பதிவுகள்

- (i) தயாரிப்பு வாரியான விற்பனை பதிவுகள்
- (ii) காலாண்டு வாரியாக விற்பனை பதிவுகள் (௫1, ௫2, ௫3, ௫4)
- (iii) பிராந்தியம் வாரியாக விற்பனை பதிவுகள் (கிழக்கு, மேற்கு, வடக்கு, தெற்கு)
- (iv) நாடு வாரியாக விற்பனை பதிவுகள் (விஷயத்தில் பல நாடுகளில் ஒரு பன்னாட்டு இயக்கம்)
- (v) செங்குத்து வாரியான விற்பனை பதிவுகள் (அதாவது சுகாதாரம், உற்பத்தி, சேவை தொழில், ஐடி .: ஐடிஇஎஸ்)
- (vi) தொழில் வகைப்பாடு வகை (நிறுவன, வணிக, ஞாழர்மு)
- (vii) வர்க்கம் வாடிக்கையாளர்களின் (கார்ப்பரேட் அல்லது சில்லறை)

2. கடந்தகால லாப பதிவுகள்

- (i) தயாரிப்பு வாரியாக தரவு பகுப்பாய்வு செய்யப்படுகிறது.
- (ii) தரவு பிராந்திய வாரியாக ஆய்வு செய்யப்படுகிறது அத்துடன்.

3. வரும் ஆண்டில் விற்பனை வருவாய் உத்தி

- (i) நிறுவனத்தின் கடந்த செயல்திறனை திட்டமிடுபவர் கணக்கில் எடுத்துக்கொள்ள வேண்டும்.
- (ii) சந்தையில் ஒட்டுமொத்த சந்தை சூழ்நிலை மற்றும் உணர்வை திட்டமிடுபவர் பகுப்பாய்வு செய்ய வேண்டும்.

4. மொத்த விளிம்பு

- (i) ஒட்டுமொத்த மொத்த விளிம்பு: அதுமுந்தைய ஆண்டு மொத்த விளிம்பு மற்றும் எதிர்பார்க்கப்பட்ட ஓரங்களை சரிபார்க்க வேண்டும்.
- (ii) ஒரு தயாரிப்புக்கு மொத்த விளிம்பு: அதுதயாரிப்பு வாரியான லாபத்தை பகுப்பாய்வு செய்ய வேண்டும்.

5. விற்பனைப் படை

- (i) விற்பனை படை அமைப்பு மற்றும் வடிவமைப்பு இருக்க வேண்டும் சரிபார்க்கப்பட வேண்டும்.

குறிப்பு

(ii) பிரதேசத்தை சரியாக உள்ளடக்கியுள்ளதா என்பதை உறுதிப்படுத்த விற்பனைப் படையினரால் பிரதேச பாதுகாப்பு மூலோபாயம் உருவாக்கப்பட வேண்டும்.

(iii) விற்பனை நிர்வாகிக்கு இலக்கு வேண்டும்ஒவ்வொரு ஆண்டும் மதிப்பாய்வு செய்யப்படும்.

(iv) போதுமான பாதுகாப்பு செயல்திறனை உறுதிப்படுத்தவும், வாடிக்கையாளர் அருகாமையை பராமரிக்கவும், ஒரு வணிக நிறுவனம் விற்பனை நபருக்கு பெயரிடப்பட்ட கணக்குகளின் உகந்த எண்ணிக்கையை மறு மதிப்பீடு செய்ய வேண்டும்.

(v) விற்பனைப் படை சம்பளம் தேவைபணவீக்கத்துடன் வேகமாய் இருப்பதற்கும் போட்டி விற்பனை சக்தி சம்பள சமநிலையை உறுதி செய்வதற்கும் மதிப்பாய்வு செய்யப்பட்டு திருத்தப்பட வேண்டும்.

(vi) பயண மற்றும் தகவல்தொடர்பு செலவுகள் உகந்ததாக இருக்க வேண்டும், ஏனெனில் அது எளிதில் கையை விட்டு வெளியேறும். இது தொழிலில் “நடைபயிற்சி மற்றும் பேசும்” செலவுகள் என்றும் குறிப்பிடப்படுகிறது.

(vii) விற்பனை சக்தியின் அளவு மற்றும் கட்டமைப்பை சந்தைப்படுத்தல் உத்தி பயிற்சியில் மதிப்பாய்வு செய்ய வேண்டும்.

6. விளம்பரம் மற்றும் பிராண்ட் பதவி உயர்வு

பின்வரும் பணிகள் செய்யப்பட வேண்டும்:

(i) முந்தைய ஆண்டுகளின் விளம்பரம் மற்றும் விளம்பர செலவுகளை பகுப்பாய்வு செய்தல்

(ii) ஊடக செயல்திறனை பகுப்பாய்வு செய்தல்

(iii) மொத்த விளம்பரம் மற்றும் விற்பனை மேம்பாட்டு பட்ஜெட்டைத் திட்டமிடுதல்வரும் ஆண்டு

(iv) அச்ச மற்றும் மின்னணு விளம்பரம், விற்பனை மேம்பாடு ஆகியவற்றுக்கு இடையேயான செலவு முறிவைப் படிப்பது

(v) கடந்த ஆண்டு முக்கிய பிரச்சாரங்களையும் அவற்றின் செயல்திறனையும் ஆய்வு செய்தல்

(vi) பிரபல ஒப்புதலாளர்களின் தாக்கத்தை ஆய்வு செய்தால், பணியமர்த்தப்பட்டால்

(எனை) ஒவ்வொரு ஊடக வாகனத்திற்கும் செலவு மற்றும் நன்மை பகுப்பாய்வு செய்தல்

(viii) பிரபல ஒப்புதலாளர்களால் செய்யப்படும் மதிப்பு கூட்டலை ஆராய்வது

(ix) வணிக நிறுவனத்தால் செய்யப்படும் ஆன்லைன் மார்க்கெட்டிங், அதன் தாக்கத்தை ஆய்வு செய்தல் அல்லது தேவைப்பட்டால் அதை அதிகரிக்கவும்

7. வியாபாரிகளின் செலவுகள் மற்றும் ஓரங்கள்

வியாபாரி சிறப்பு சலுகைகள்

- அறிமுகப்படுத்தப்படவேண்டிய விளம்பரங்களும் சலுகைகளும் விற்பனையாளர்களின் ஆர்வத்தைத் தக்கவைக்க நடப்பு ஆண்டில்
- விற்பனையாளர்களின் போட்டிகள்திட்டமிடப்பட வேண்டும்
- வியாபாரி மேலாண்மை சிக்கல்கள்
- பெரிய மோதல்கள் வணிக சிக்கல்கள் மற்றும் ஒப்பந்த சிக்கல்கள் இரண்டையும் சிக்கலாக்குகின்றன
- கடந்த ஆண்டு பெரிய விரிவடைதல். விரிவடையக்கூடிய வகைகள் மற்றும் தோன்றக்கூடிய மோதல்கள்:
 - வியாபாரி மற்றும் நிர்வாகத்திற்கு இடையில்
 - வியாபாரி மற்றும் விற்பனைப் படைக்கு இடையில்
 - வியாபாரி மற்றும் வியாபாரி இடையே (கிடைமட்ட மோதல்)
 - வியாபாரிக்கும் அதன் விநியோகஸ்தருக்கும் இடையில் (செங்குத்து மோதல்)
 - வியாபாரி மற்றும் மற்றொரு விநியோகஸ்தருக்கு இடையில் (முலைவிட்ட மோதல்)

8. தயாரிப்புகள்

சேவை பகுப்பாய்வு: சந்தைப்படுத்தல் துறை தற்போதுள்ள தயாரிப்பு இலாகாவை முழுமையாக பகுப்பாய்வு செய்து தயாரிப்பு வாழ்க்கை சுழற்சி (பி.எல்.சி) பகுப்பாய்வு செய்கிறது.

புதிய தயாரிப்புகள் அறிமுக உத்தி

(i) ஒவ்வொரு ஆண்டும் விற்பனைப் படை, விநியோகஸ்தர் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களிடையே ஆர்வத்தையும் உற்சாகத்தையும் தக்கவைக்க சில புதிய தயாரிப்பு அறிமுகங்கள் இருக்க வேண்டும். எனவே இது தயாரிப்பு நிர்வாக குழுவிலிருந்து புதிய உற்பத்தி வெளியீட்டு

குறிப்பு

குறிப்பு

தகவல்களைப் பெறுகிறது மற்றும் கட்டமைக்கப்பட்ட வெளியீட்டைத் திட்டமிடுகிறது.

(ii) புதிய தயாரிப்பு (களை) எப்போது தொடங்குவது? வெளியீட்டு நேரம் முக்கியமானது மற்றும் கவனமாக தேர்வு செய்யப்படுகிறது (பொறுத்துஇது தொடங்கப்பட வேண்டிய பகுதியில்).

(iii) புதிய தயாரிப்புகளைத் தொடங்குவதற்கான சந்தைப்படுத்தல் உத்தி - விளம்பர நகல், தீம், யுஎஸ்பி, தகவல் தொடர்பு கலவை என்னவாக இருக்கும்.

(iv) ஒவ்வொரு புதிய தயாரிப்பையும் தொடங்க டெஸ்ட் மார்க்கெட்டிங் முதலில் செய்யப்பட வேண்டும். இது பொதுவாககவனமாக தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட 1 அல்லது 2 நகரங்களில் செய்யப்படுகிறது- பொதுவாக இவை மெட்ரோ அல்லாதவை.

(v) அதற்கு பிறகுமென்மையான வெளியீடு செய்யப்படுகிறது. இந்த மென்மையான வெளியீடு 1 அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட மாநிலங்களில் மற்றும் ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு செய்யப்படலாம்.

(vi) இறுதியாக, சோதனை வெளியீடு மற்றும் மென்மையான வெளியீடு இரண்டின் முடிவுகள் நேர்மறையானதாகத் தோன்றினால், வணிக நிறுவனம் உள்ளே செல்ல நம்பிக்கையுடன் இருக்கிறதுமுறையான பிரச்சாரத் திட்டத்துடன் நாடு தழுவிய ஏவுதல். வரும் ஆண்டில் படிப்படியாக தயாரிப்புகள்

(i) படிப்படியாக வெளியேற்றப்பட வேண்டிய தயாரிப்புகளின் பட்டியல் பொருத்தமான நிறுவன தொடர்பு மூலம் தயாரிக்கப்பட்டு அறிவிக்கப்படுகிறது.

(ii) இறுதி செய்யப்பட வேண்டிய மூலோபாயத்திலிருந்து வெளியேறு மூடல் எப்போது மூடப்படும் என்று அறிவிக்க வேண்டும், எப்போது மூடுவதை அறிவிக்க வேண்டும்ஆதரவு காலம் ஐப்பொதுவாக விற்பனை முடிந்த பிறகும் (நுமுளு) ஆதரவு சில காலம் தொடரலாம்.

(iii) ஒவ்வொரு கட்டமாக வெளியேற்றப்பட்ட தயாரிப்புக்கும் எதிராக, மாற்று உத்தி செய்யப்பட வேண்டும். மீண்டும் மீண்டும் ஆர்டர் செய்ய விரும்பினால் ஏற்கனவே இருக்கும் வாடிக்கையாளர்கள் எவ்வாறு கையாளப்பட வேண்டும்?

(iv) ஆதரவு உத்தி,ஏதேனும் இருந்தால், நுமுளு க்குப் பிறகும் ஆதரவு தேவைப்படும் தயாரிப்புகளுக்குத் தேவை (விற்பனை முடிவு). வழக்கமாக இருக்கும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு சிரமத்தை ஏற்படுத்தாதபடி பொதுவாக ஆதரவு படிப்படியாக குறைக்கப்படுகிறது.

விலை மற்றும் விலை உணர்திறன்

- (i) போட்டி விலை உத்திகளை அடிப்படையாகக் கொண்ட தயாரிப்பு விலை எவ்வளவு யதார்த்தமானது?
- (ii) விலை உணர்திறன் எவ்வாறு உள்ளது? விற்பனை அளவுகளில் என்ன பாதிப்பு ஏற்படக்கூடும்விலைகள் அதிகரிக்கப்பட்டால் அல்லது குறைக்கப்பட்டால்?
- (iii) தயாரிப்புகள் எளிதில் மாற்றக்கூடியவைவிலைகள் உயர்த்தப்பட்டால் போட்டியாளரின் தயாரிப்புகளால்?

ஆதரவு ஊழியர்கள்

ஆதரவு ஊழியர்கள்விற்பனை மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் துறையில் விற்பனையுடன் நேரடியாக ஈடுபடாதவர்கள் உள்ளனர், ஆனால் அவை ஒவ்வொன்றும் ஒரு முக்கிய செயல்பாட்டைச் செய்வதால் சமமாக முக்கியம். அவர்கள் விற்பனை ஒருங்கிணைப்பாளர்கள், சந்தைப்படுத்தல் குழு உறுப்பினர்கள், பிராண்ட் மேலாளர், அனுப்புதல் மற்றும் தளவாட பணியாளர்கள், கடைகள் மற்றும் அனுப்பும் பணியாளர்கள் போன்றவர்கள். இந்த நபர்கள் நேரடியாக வருவாயை ஈட்டாததால் முறையான தணிக்கை செய்யப்படுகிறது, எனவே வணிக பிரிவு உகந்த அளவை மட்டுமே வைக்க முயற்சிக்கும் மேற்கண்ட செயல்பாடுகளுக்கு தேவையான ஊழியர்களின். பொதுவாக கவனிக்கப்படும் கேள்விகள்:

ஒரு வணிக நிறுவனத்தின் சந்தைப்படுத்தல் உத்தி

சந்தைப்படுத்தல் உத்திகள்ஒட்டுமொத்த நிறுவன மூலோபாயத்தின் துணைக்குழு. சந்தைப்படுத்தல் உத்தி பின்வரும் கார்ப்பரேட் செயல்பாடுகளால் பாதிக்கப்படுகிறது மற்றும் பாதிக்கிறது

- பணியமர்த்தல் மற்றும் பயிற்சி உத்தி
- புதிய தயாரிப்புகளுக்கான ஆர் ரு டி உத்தி
- உற்பத்தி வசதியின் விரிவாக்கம் ∴ நவீனமயமாக்கல்
- நிதி மூலோபாயம்- கேபெக்ஸ், ஒபெக்ஸ், பணப்புழக்கங்கள்
- பொதுவாக இது வருடாந்திர பயிற்சியாகும்.
- வணிக நிறுவனத்தின் வணிகப் பிரிவினால் தயாரிக்கப்பட்ட ஒரு சந்தைப்படுத்தல் உத்தி, சந்தை முடிவடையும் நேரத்தில் அல்லது அதைச் சுற்றியுள்ள ஒரு நிகழ்வில் விற்பனை குழு மற்றும் கார்ப்பரேட் மேலாளருக்கு முன்னால் சந்தைப்படுத்தல் மேலாளரால் வைக்கப்படலாம்.
- இந்த முறையான கட்டமைக்கப்பட்ட நிகழ்வு ஒன்று நீடிக்கலாம்அல்லது இரண்டு நாட்கள். இந்த நிகழ்வு பெரும்பாலும் அலுவலகத்திற்கு வெளியே நடத்தப்படுகிறது- பொதுவாக ஒரு ரிசார்ட் அல்லது ஹோட்டலில்.

குறிப்பு

பங்கேற்பாளர்கள் தங்கள் அன்றாட அலுவலக வேலைகளிலிருந்து விடுபடுவதை உறுதி செய்வதற்காக இது செய்யப்படுகிறது

குறிப்பு

இந்த நிகழ்வில் கவனம் செலுத்த வேண்டும்.

- இந்த விளக்கக்காட்சி செய்யப்படுகிறதுபல பேச்சாளர்களால் மற்றும் பொதுவாக பவர் பாயிண்ட் விளக்கக்காட்சிகளின் வடிவத்தில் இருக்கும். இந்த விளக்கக்காட்சிகள் பெரும்பாலும் கண்கள் பட்டி வரைபடங்கள், பை விளக்கப்படங்கள் போன்றவற்றை எளிதில் உள்ளடக்குகின்றன.

- பல்வேறு விஷயங்களில் தீவிர விவாதங்கள் நடைபெறுகின்றனஅவை வழங்கப்படுவதால்.

- சில நேரங்களில் அந்தந்த விற்பனைத் தலைவர்கள், பிராந்தியத்தைச் சொல்லுங்கள்அல்லது தனிப்பட்ட விற்பனை மேலாளர்கள் அந்தந்த பகுதிகளை முன்வைக்கும்படி கேட்டுக்கொள்ளப்படுகிறார்கள் மற்றும் வழங்கப்பட்ட புள்ளிவிவரங்கள் மற்றும் தரவைப் பாதுகாக்க தயாராக இருக்க வேண்டும்.

- இது நிர்வாகத்தால் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்டவுடன், சந்தைப்படுத்தல் உத்திகள் வரவிருக்கும் ஆண்டிற்கான சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகளுக்கான இயக்க வழிகாட்டுதல்களாக மாறும்.

- சந்தைப்படுத்தல் உத்தி அல்லது அதனுடன் தொடர்புடைய பிரிவுகள் அனைத்து பங்குதாரர்களிடையே பகிரப்படுகின்றன.

- சந்தைப்படுத்தல் உத்திஇது ஒரு கட்டுப்படுத்தப்பட்ட ஆவணம் மற்றும் நெருங்கிய குழுவைத் தவிர வேறு யாருடனும் இது பகிரப்படவில்லை.

- இந்த நிகழ்வு பெரும்பாலும் தருகிறதுவிற்பனை மேலாளர்கள் ஒரு முறைசாரா சூழ்நிலையில் மூத்த நிர்வாக ஊழியர்களை சந்திக்கவும் தொடர்பு கொள்ளவும் ஒரு வாய்ப்பு.

சந்தைப்படுத்தல் விபூகத்தின் அவ்வப்போது விமர்சனங்கள்

சந்தை நிச்சயமாக இருக்கிறது என்று சோதிக்க அடிக்கடி மதிப்புரைகள் உள்ளன. குறிப்பிட்ட கால அவகாசம் மற்றும் மதிப்பாய்வு செய்ய வேண்டிய விஷயங்கள் பெரும்பாலும் சந்தைப்படுத்தல் விபூகத்தில் கூறப்பட்டு மூலோபாய விளக்கக்காட்சியில் ஒப்புக் கொள்ளப்படுகின்றன. அவையாவன:

1. மாத மதிப்புரைகள்:இதுஒவ்வொரு மேலாளருக்கும் அவரது நேரடி விற்பனைக் குழுவிற்கும் இடையில் உள்ளூர் மட்டத்தில் செய்யப்படுகிறது. முதன்மை கவனம் மாதம் முதல் மாத எண்கள் மற்றும் வணிகத்தைப் பெறுவதில் விற்பனைப் படை எதிர்கொள்ளும் சவால்கள்.

குறிப்பு

2. காலாண்டு மதிப்புரைகள்:காலாண்டு மதிப்பாய்வுகளும் பொதுவாக மதிப்பாய்வு செய்யப்படுகின்றனசந்தைப்படுத்தல் மூலோபாயத்தின் முன்னேற்றம். இது பொதுவாக சந்தைப்படுத்தல் மேலாண்மை குழுவை உள்ளடக்கியது.

3. அரை ஆண்டு மதிப்புரைகள்:இங்கே,மூத்த நிறுவன நிர்வாகம் சேரலாம்.

4. திட்டமிடப்படாத மதிப்புரைகள்:ஆண்டின் தொடக்கத்தில் திட்டமிடப்பட்டவற்றுடன் விஷயங்கள் முற்றிலும் இல்லாவிட்டால், திட்டமிடப்படாத அல்லது அவசரகால மறுஆய்வுக் கூட்டம் நடைபெறலாம். ஒரு பெரிய வாடிக்கையாளரிடமிருந்து கடுமையான புகார்கள் இருந்தால் சில நேரங்களில் அது நிகழலாம். அத்தகைய சந்தர்ப்பத்தில், கார்ப்பரேட் நிர்வாகம் திட்டமிடப்படாத அவசரகால மதிப்பீட்டை நாடலாம்.

சந்தைப்படுத்தல் விபூகத்தில் முக்கிய கட்டங்கள் அல்லது படிகள்

சந்தைப்படுத்தல் உத்தி மூன்று முக்கிய கட்டங்கள் மூலம் உருவாக்கப்பட்டுள்ளது: பிரிவு, இலக்கு மற்றும் நிலைப்படுத்தல்.

1. பிரிவு

அதிக எண்ணிக்கையிலான வாடிக்கையாளர்களைக் கொண்ட சந்தை, ஒரு நிறுவனம் அதன் சாத்தியமான வாடிக்கையாளர்களைப் புரிந்துகொண்டு அடையாளம் காண வேண்டும். வாங்கும் பழக்கம் மற்றும் தேவைகளில் பொதுவாக மாறுபட்ட அனைத்து வாடிக்கையாளர்களுக்கும் ஒரு நிறுவனத்தால் சேவை செய்ய முடியாது. அவை எண்ணிக்கையில் அதிகமாக இருப்பதால், ஒரு நிறுவனம் திறம்பட சேவை செய்யக்கூடிய சந்தைப் பகுதியை அடையாளம் காண வேண்டும்.

தயாரிப்புகள் தொடங்கப்படுவதால், நிறுவனங்கள் உள்ளனசரியான சந்தைப் பிரிவைத் தேர்ந்தெடுக்க

அவை, இலக்கு சந்தையை முடிவு செய்து உற்பத்தியை சரியாக நிலைநிறுத்துங்கள். இந்த பிரிவுக்கான அடிப்படை பின்வருவனவற்றில் ஒன்றாகும்:

(i) மக்கள்தொகை:மக்கள்தொகை கலவை, பாலின விகிதம், வாழ்க்கை முறை மற்றும் போன்ற காரணிகள்கலாச்சார விழுமியங்கள் மக்கள்தொகையின் கீழ் வருகின்றன. நிறுவனங்கள் தங்கள் தயாரிப்பைத் தொடங்குவதற்கு முன் அல்லது அதன் இலக்கு சந்தையாகத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு முன்பு ஒரு சந்தையின் புள்ளிவிவரத்தில் கவனம் செலுத்தலாம்.

குறிப்பு

(ii) நிலவியல்:புவியியல் என்றால் சந்தையின் இருப்பிடம் மற்றும் அதை பாதிக்கும் இயற்கை காரணிகள். காலநிலை நிலைமைகள், நிலப்பரப்பு, பருவகால வானிலை முறை, நிகழ்வுசந்தையைத் திட்டமிட்டு தேர்ந்தெடுக்கும் போது இயற்கை பேரழிவுகள் போன்றவை கவனத்தில் கொள்ளப்படுகின்றன.

(iii) பயனர் விருப்பம் மற்றும் வாங்கும் முறை:மற்றொரு முக்கியமான புள்ளிபிரிவுக்கு பயனர் விருப்பம் மற்றும் அவை வாங்கும் முறை ஆகியவை கவனத்தில் கொள்ளப்படுகின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, கிராமப்புற மக்களின் கொள்முதல் முறையின் வேறுபாடு காரணமாக நகர்ப்புறங்களிலிருந்து கிராமப்புறங்களில் உற்பத்தியை மேம்படுத்துதல் மற்றும் வழங்குவதற்கான உத்திகள் வேறுபட்டவை. கிராமப்புற மக்கள் மனக்கிளர்ச்சியுடன் வாங்குவதில்லை, நகர்ப்புற நுகர்வோரின் நடத்தை போலல்லாமல் மொத்தமாக பொருட்களை வாங்குவதில்லை.

(iv) நன்மை கோரப்பட்டது:இது ஒரு முக்கியமான விஷயம்சந்தைப் பிரிவைத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது ஒரு நிறுவனம் பொருந்துகிறது, அந்த குறிப்பிட்ட பிரிவின் வாடிக்கையாளர்களால் வாக்குறுதியளிக்கப்பட்ட தயாரிப்பிலிருந்து எதிர்பார்க்கப்படும் நன்மை மற்றும் அதன் தயாரிப்பு மூலம் நிறுவனம் வழங்கும் நன்மை. நிறுவனம் தனது வாக்குறுதிகளுடன் வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்பார்ப்புகளை பூர்த்தி செய்ய முயல்கிறது. நிறுவனம் ஒரு குறிப்பிட்ட பிரிவைத் தேர்வு செய்ய முடிவு செய்கிறது. நிறுவனம் வசதியாக பூர்த்தி செய்யக்கூடிய துறையைத் தேர்வுசெய்கிறது, இதன் மூலம் வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்பார்ப்புகளை பூர்த்தி செய்கிறது.

(v) உளவியல் வாழ்க்கை முறை:சந்தைப் பிரிவைத் தேர்ந்தெடுப்பதில் வாழ்க்கை முறை முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது. நிறுவனங்கள் உளவியல் வாழ்க்கை முறையை பகுப்பாய்வு செய்கின்றனஒரு குறிப்பிட்ட பிரிவின் மற்றும் அதற்கேற்ப மூலோபாய சந்தைப்படுத்தல் முடிவுகளை எடுக்கவும்.

ஒரு சந்தைப் பிரிவு, இதேபோன்ற விருப்பங்களைப் பகிர்ந்து கொள்ளும் வாடிக்கையாளர்களின் குழுவைக் கொண்டுள்ளது. ஒரு நிறுவனத்தின் சந்தைப்படுத்தல் உத்தி இலக்கு வைக்கப்பட வேண்டிய மிகவும் பயனுள்ள மற்றும் பொருத்தமான சந்தைப் பிரிவை அடையாளம் காண உதவுகிறது. அதன் மூலோபாயத்தை உருவாக்கும் போது, ஒரு நிறுவனம் ஒரு பிரிவுக்கும் ஒரு துறைக்கும் உள்ள வித்தியாசத்தை மனதில் கொள்ள வேண்டும். ஒரே மாதிரியான விருப்பங்களின் அடிப்படையில் அசெஜ்மென்ட் எப்போதுமே தீர்மானிக்கப்படுகிறது மற்றும் வருமானக் குழு, வயது, பாலினம் போன்றவற்றுக்கு ஏற்ப ஒரு துறை தொகுக்கப்படுகிறது. சந்தைப் பிரிவைப் புரிந்துகொள்வது நிறுவனம் தனது போட்டியாளர்களுக்கு ஏற்ப சந்தைப்படுத்தல் விபுலத்தை வகுக்க உதவுகிறது, கணக்கில் எடுத்துக்கொள்கிறது மிகவும் பயனுள்ள விநியோக மற்றும் தகவல் தொடர்பு சேனல்கள்.

2. இலக்கு

எந்த சந்தையில் விற்க விரும்புகிறார்கள் என்பதை சந்தைப்படுத்துபவர்கள் தீர்மானிக்க வேண்டும், இவை நிறுவனத்தின் இலக்குகளாகின்றன. நிறுவனம் அதன் சந்தைப் பிரிவை அடையாளம் கண்டவுடன், அது அதன் மூலோபாயத்தை வகுத்து, இலக்கு வைக்க வேண்டிய பிரிவுகளின் எண்ணிக்கையை தீர்மானிக்கிறது. சந்தைகள் வெவ்வேறு வயதினரை, மத பிரிவுகளை, மக்களை அடிப்படையாகக் கொண்டவை

சந்தை, தேவை அடிப்படையிலான சந்தைகள், முதலியன ஒற்றை பிரிவு மையப்படுத்தப்பட்ட சந்தைப்படுத்தல், தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட சிறப்பு சந்தைப்படுத்தல், வேறுபடுத்தப்படாத சந்தைப்படுத்தல் அல்லது மெகா சந்தைப்படுத்தல் ஆகியவற்றிற்கு செல்லலாமா என்பதை தீர்மானிக்கும் நிறுவனம் இது. மெகா மார்க்கெட்டிங் என்பது பொருளாதார, உளவியல், அரசியல் மற்றும் மக்கள் தொடர்பு திறன்களின் மூலோபாய ஒருங்கிணைப்பு ஆகும், அவை ஒரு குறிப்பிட்ட சந்தையில் நுழைய அல்லது செயல்பட பல கட்சிகளின் ஒத்துழைப்பைப் பெற பயன்படுத்தப்படுகின்றன. இதனால் சந்தைகள் பின்வரும் நான்கு நிலைகளை இலக்காகக் கொள்ளலாம்:

- பிரிவுகள்
- முக்கிய
- உள்ளூர் பகுதிகள்
- தனிநபர்கள்

அதன் இலக்கு சந்தையைத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது இன்னும் ஒரு பொறுப்பு நிறுவனம் மீது உள்ளது, மேலும் தேர்வு செய்யும் போது சமூக பொறுப்புணர்வுடன் இருக்க வேண்டும். கூட்டாண்மை சமூக பொறுப்பு(சி.எஸ்.ஆர்) இப்போது பிராண்டுகளை உருவாக்கப் பயன்படுகிறது, மேலும் இது ஒரு விளம்பர கருவியாகவும் செயல்படுகிறது. இது பிராண்டை பலப்படுத்துகிறது மற்றும் அதன் பங்குதாரர்களுக்கு ஒரு நல்ல காரணியை வழங்குகிறது. டாடா, விப்ரோ, இன்போசிஸ், இந்தியாவில் ஆதித்யா பிரீலா குழுமம் மற்றும் உலகளவில் ஐபிஎம், பெப்சிகோ மற்றும் கோக் போன்ற பல நிறுவனங்கள் பல சமூக காரணங்களில் ஈடுபட்டுள்ளன.

3. நிலைப்படுத்தல்

“நிலைப்படுத்தல் என்பது தயாரிப்பை வருங்கால மனதில் வைக்கும் செயல்.”

குறிப்பு

பிலிப்ஸ் கோட்வரின் கூற்றுப்படி, வருங்கால வாடிக்கையாளர்களின் மனதில் அதன் நிலையை உருவாக்க ஒரு நிறுவனத்தால் எடுக்கக்கூடிய மூன்று மூலோபாய சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகள்:

(i) வாடிக்கையாளர்களின் மனதில் நிறுவனத்தின் தற்போதைய நிலையை வலுப்படுத்துதல்,

எ.கா. 7Up தன்னை “அன்கோலா” பானம் என்று விளம்பரப்படுத்தியது.

(ii) பயன்படுத்தப்படாத நிலையைப் பிடுங்குவது. எஸ்பிஐ, அதைக் குறிப்பிட்டுள்ளது ஒரு வெளிநாட்டு வங்கி இந்திய வாடிக்கையாளருக்கு இன்னும் பல வசதிகளை வழங்குகிறது, இது “தூய வங்கி” வழங்குநராக தன்னை நிலைநிறுத்துகிறது.

(iii) வாடிக்கையாளர்களின் மனதில் போட்டியை வைப்பது அல்லது மாற்றுவது.

(iv) அதைக் குறிக்கும் பிரத்யேக-கிளப் உத்தியோக-கிளப் சிறந்த ஒன்றாகும். கிளப்பில் இருப்பவர்கள் “சிறந்தவர்கள்” என்பதே இதன் உட்பொருள். உதாரணமாக, இந்துஸ்தான் டைம்ஸின் “புதினா” கூறுகிறது, “நாங்கள் இல்லை. 2 வணிக செய்தித்தாள். “

மூன்று வகையான வாடிக்கையாளர்கள் உள்ளனர் என்ற கருத்தின் அடிப்படையில் நிலைப்படுத்தல் செய்யப்படலாம், எனவே இந்த நபர்களுக்காக நிறுவனத்தால் மூன்று வெவ்வேறு வகையான படங்கள் உருவாக்கப்படலாம். இந்த மூன்று படங்களும் பின்வருமாறு:

(i) தயாரிப்புத் தலைவராக அறியப்பட வேண்டிய உத்தியோக-சில வாடிக்கையாளர்கள் செலவு, தொழில்நுட்பம் அல்லது வேறு எந்த அளவுருவிலும் முன்னணியில் இருக்கும் நிறுவனத்தை ஆதரிக்கின்றனர். தலைவர்களாக இருக்கும் பல நிறுவனங்கள் வாடிக்கையாளர்களின் மனதில் தங்களது உருவத்தை மேட்டர் பிராண்டாக நிலைநிறுத்தி ஒருங்கிணைக்க முயற்சிக்கின்றன.

(ii) மூலோபாயம்செயல்பாட்டுத் தலைவராக அறியப்படுவார்:சில வாடிக்கையாளர்களுக்கு மிகவும் நம்பகமான மற்றும் தரமான தயாரிப்புகள் தேவை. எனவே, டெல் போன்ற நிறுவனங்கள் நிலைநிறுத்த முயற்சிக்கின்றன

தங்களைசெயல்பாட்டு ரீதியாக சிறந்த தயாரிப்பாளர்களாக. டெல் அதன் ஆர் அன்ட் டி நிறுவனத்தில் வேலை செய்கிறது மற்றும் உலகின் மடிக்கணினிகள் மற்றும் பிசிக்களின் மிகச் சிறந்த தயாரிப்பாளராக தன்னை நிலைநிறுத்துகிறது.

(வை) வாடிக்கையாளர்-நெருக்கமான நிறுவனம் என்று அறியப்படும் உத்தி: சில வாடிக்கையாளர்கள் தங்கள் தனிப்பட்ட தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதில் அதிக அக்கறையைக் கோருகிறார்கள், இதனால் வாடிக்கையாளர் சார்ந்த மற்றும் நெருக்கமான நிறுவனங்களைத் தேடுங்கள்.

குறிப்பு

5.5.1. சிறப்பு பாத்திரங்கள் சந்தை நிக்கர்களுக்கு திறந்திருக்கும்

ஒரு முக்கிய தயாரிப்பு என்பது ஒரு குறிப்பிட்ட தயாரிப்பு கவனம் செலுத்தும் சந்தையின் துணைக்குழு ஆகும். குறிப்பிட்ட சந்தை தேவைகளை பூர்த்தி செய்வதை நோக்கமாகக் கொண்ட தயாரிப்பு அம்சங்களையும், வில வரம்பு, உற்பத்தித் தரம் மற்றும் அது குறிவைக்க விரும்பும் புள்ளிவிவரங்களையும் சந்தை முக்கியத்துவம் வரையறுக்கிறது. இது ஒரு சிறிய சந்தைப் பிரிவாகும். ஒவ்வொரு தயாரிப்பையும் அதன் சந்தை முக்கியத்துவத்தால் வரையறுக்க முடியாது. முக்கிய சந்தை மிகவும் சிறப்பு வாய்ந்தது, மேலும் பல சூப்பர் நிறுவனங்களின் போட்டிகளில் தப்பிப்பிழைப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது. ஒரு தயாரிப்பு அல்லது சேவையிலிருந்து பயனடையக்கூடிய அனைவருக்கும் சந்தைப்படுத்துவதற்குப் பதிலாக, ஒரு முக்கிய சந்தைப்படுத்தல் உத்தி ஒரு குழுவில் மட்டுமே கவனம் செலுத்துகிறது-ஒரு முக்கிய சந்தை-அல்லது பிரசாதங்களிலிருந்து அதிக நன்மை பெறும் வாடிக்கையாளர்களின் புள்ளிவிவரங்கள்.

5.6. நிதி மற்றும் பொருளாதார சாத்தியக்கூறு

சாத்தியக்கூறு ஆய்வின் கட்டங்களின் கீழ் குறிப்பிட்டுள்ளபடி, நிதி சாத்தியக்கூறு சோதனை ஒரு விரிவான நிதி பகுப்பாய்வை உள்ளடக்கியது. நிதி பகுப்பாய்வு சில அனுமானங்களையும் கணக்கீடுகளையும் உள்ளடக்கியது. சில சுருக்கமாக கீழே விவரிக்கப்பட்டுள்ளன:

மதிப்பீடுகள்

திட்டங்கள் விலைக்கு செய்யப்படுகின்றனதயாரிப்பு, உற்பத்தி பொருட்கள் மற்றும் திறன் பயன்பாட்டிற்கு தேவையான பல்வேறு வளங்களின் விலை. கட்டைவிரல் விதியின் பயன்பாடு அல்லது ஒப்பிடக்கூடிய சில திட்டங்களின் உண்மையான தரவு பொதுவாக மதிப்பீடுகளில் சேர்க்கப்பட்டுள்ளன.

பகுப்பாய்வு காலம்

மதிப்பீட்டின் காலம் தீர்மானிக்கப்படுகிறது மற்றும் திட்டத்தின் முனைய மதிப்பு முன்னறிவிக்கப்படுகிறது.தயாரிப்பு வாழ்க்கைச் சுழற்சி,

குறிப்பு

வணிகச் சுழற்சி, முன்னறிவிக்கும் திறன், கடன் நிதிகளின் காலம் போன்ற காரணிகளால் மதிப்பீட்டின் காலம் நியாயப்படுத்தப்பட வேண்டும்.

நிதி மாற்று

நிதி மாற்றுகள் கருதப்படுகின்றன மற்றும் நிதிகளின் விலை மற்றும் திருப்பிச் செலுத்தும் அட்டவணைகள் தொடர்பான அனுமானங்களுடன் நிதி கலவையின் தற்காலிக தேர்வு செய்யப்படுகிறது.

அடிப்படை வேலை

அடிப்படையிலானது அனுமானங்கள் மற்றும் மதிப்பீடுகளில், சில அட்டவணைகள் தயாரிக்கப்படுகின்றன. இந்த நோக்கத்திற்காக செய்யப்பட்ட சில அட்டவணைகள் பின்வருமாறு:

- கடன் சேவை அட்டவணை (வட்டி செலுத்துதல் மற்றும் அசல் திருப்பிச் செலுத்தும் அட்டவணை)
- மூலதன அட்டவணை
- பணி நிதி அட்டவணை (பணி மூலதன கடன், வட்டி மற்றும் திருப்பிச் செலுத்தும் அட்டவணை)
- வருமான வரி நோக்கத்திற்கான தேய்மான அட்டவணை
- நிறுவனங்கள் சட்டம், 2013 இன் கீழ் அறிக்கையிடும் நோக்கத்திற்கான தேய்மான அட்டவணை (தேய்மானக் கொள்கை வருமான வரி விதிகளிலிருந்து வேறுபட்டால்)
- செயல்பாடுகளிலிருந்து பணப்புழக்கத்தின் அட்டவணை
- திட்ட பணப்புழக்க அட்டவணை

கீழே வரி விளைவு

அனைத்து அனுமானங்களும் அட்டவணைகளும் கீழ்நிலை நிதிநிலை அறிக்கைகளில் மொழிபெயர்க்கப்பட்டுள்ளன, இதில் திட்டமிடப்பட்ட வருமான அறிக்கைகள், திட்டமிடப்பட்ட இருப்புநிலைகள் மற்றும் திட்டமிடப்பட்ட பணப்புழக்க அறிக்கைகள் ஆகியவை அடங்கும். திட்டமிடப்பட்ட வருமான அறிக்கைகள் திட்ட வாழ்நாளில் ஆண்டு வாரியாக மற்றும் சராசரி லாபத்தைக் குறிக்கின்றன, திட்டமிடப்பட்ட இருப்புநிலைகள் திட்ட பகுப்பாய்வின் காலப்பகுதியில் நிறுவனத்தின் நிதி நிலையைக் காட்டுகின்றன மற்றும் திட்டமிடப்பட்ட பணப்புழக்க அறிக்கைகள் காலப்போக்கில் பண நிலையை காட்டுகின்றன. வழக்கமாக, அனைத்து கீழ்நிலை அறிக்கைகளும் ஒட்டுமொத்தமாக வணிகத்திற்காக தயாரிக்கப்படுகின்றன மற்றும் திட்டமிடப்பட்ட பணப்புழக்க அறிக்கை அதிகரிக்கும் அடிப்படையில் தயாரிக்கப்படுகிறது.

நிதி குறிகாட்டிகள்

திட்டமிடப்பட்ட நிதி அறிக்கைகளின் அடிப்படையில், சில முக்கியமான நிதி குறிகாட்டிகள் கணக்கிடப்படுகின்றனவிரைவான நம்பகத்தன்மை சோதனை. முக்கியமான நிதி குறிகாட்டிகள்: வட்டி கவர் விகிதம், கடன்-சேவை பாதுகாப்பு விகிதம், திருப்பிச் செலுத்தும் காலம், நிகர தற்போதைய மதிப்பு மற்றும் உள் வருவாய் விகிதம்.

இடர் அளவிடல்

நிதி நம்பகத்தன்மையின் அடிப்படை குறிகாட்டிகள் இலாபங்கள் மற்றும் பணப்புழக்க மதிப்பீடுகளைப் பயன்படுத்துகின்றன. அவை அடிப்படையாகக் கொண்டவைஒற்றை புள்ளி முன்னறிவிப்பு மதிப்பு. அவை ஆபத்து அல்லது நிச்சயமற்ற தன்மைக்கு உட்பட்டிருக்கலாம். திட்ட சாத்தியக்கூறு கட்டத்தில் சாத்தியமான ஆபத்து குறித்து வரையறுக்கப்பட்ட ஆய்வை மேற்கொள்வது விரும்பத்தக்கது. இந்த கட்டத்தில் ஆபத்தை முன்கூட்டியே மதிப்பீடு செய்வது போதுமானது. முக்கியமாக இரண்டு முறைகள் சாத்தியமான கட்டத்தில்-பிரேக்வேன் புள்ளி மற்றும் உணர்திறன் பகுப்பாய்வில் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. கணக்கீட்டு முறிவு-சமநிலை புள்ளி கணக்கிடப்பட்டு அடையக்கூடிய திறன் பயன்பாட்டுடன் ஒப்பிடப்படுகிறது. வேறுபாடு பாதுகாப்பு அடையாளத்தைக் குறிக்கிறது. உணர்திறன் பகுப்பாய்வு என்பது இடர் பகுப்பாய்வின் மற்றொரு நுட்பமாகும். உணர்திறன் பகுப்பாய்வில், லாபத்தின் மீது ஒரு காரணி மாற்றத்தின் விளைவு அளவிடப்படுகிறது. இது ஒரு காரணியின் மாற்றத்தால் லாபத்தில் உள்ள மாறுபாட்டைக் காட்டுகிறது.

பொருளாதார சாத்தியக்கூறு

கோட்பாடுகள் “பொருளாதார நம்பகத்தன்மை” மற்றும் “நிதி நம்பகத்தன்மை” ஆகியவை வேறுபடுகின்றன. எனினும், இருந்துதேசிய கோணம் மற்றும் ஒட்டுமொத்த பொருளாதாரத்தின் பார்வையில், பொருளாதார சாத்தியக்கூறு மற்றும் நிதி சாத்தியக்கூறுகள் ஒரே மாதிரியாக கருதப்படவில்லை. முன்மொழியப்பட்ட திட்டத்தின் காரணமாக தேசத்திற்கு ஏற்படும் செலவுகள் மற்றும் நன்மைகள் பொருளாதார சாத்தியக்கூறு சோதனையில் கருதப்படுகின்றன. வரி வருவாய், வேலைவாய்ப்பு உருவாக்கம், அந்நிய செலாவணி சேமிப்பு மற்றும் பிற காரணிகள் பொருளாதார நம்பகத்தன்மையை நிதி நம்பகத்தன்மையிலிருந்து வேறுபடுத்துகின்றன. அரசாங்கமும் அரசாங்க நிறுவனங்களும் ஒரு திட்டத்தின் பொருளாதார குறிகாட்டிகளை திட்டத்தை அனுமதிப்பதற்கு முன்பு அல்லது அதற்கு நிதியளிப்பதற்கு முன் கணக்கிடுகின்றன. இது திட்டத்திலிருந்து பொருளாதார பணப்புழக்கத்தைக் கணக்கிடுவதும், பின்னர் பொருளாதார வருவாய் வீதத்தைக் கணக்கிடுவதும் அடங்கும். மிக உயர்ந்த ஈ.ஆர்.ஆர் கொண்ட திட்டங்கள் சிறப்பு சலுகைகளுக்கு தகுதியானவை மற்றும் மதிப்புமிக்க

குறிப்பு

பொருளாதார வளங்களை உண்ணும் திட்டங்கள் ஊக்கத்தொகைகளுக்கு தகுதியானவை. சமூக செலவு-பயன் பகுப்பாய்வு (ளுஊடியு) என்பது பொருளாதார செலவு-பயன் பகுப்பாய்வின் மேலும் விரிவாக்கமாகும். பல நிதி மற்றும் பொருளாதார பணப்புழக்கங்கள் சமூக நன்மைக்காக பெரும்பாலும் கணக்கிடப்படுவதில்லை, ஏனெனில் அவை அளவிட முடியாதவை. எஸ்சிபிஏ அந்த அளவிட முடியாத மாறிகளை அளவிடுவதற்கான வரையறுக்கப்பட்ட முறையை பின்பற்றுகிறது மற்றும் இறுதியாக சமூக வருவாய் விகிதத்தை கணக்கிடுகிறது.

5.7. நிதி ஆதாரங்களின் வகைப்பாடு

பொதுவாக, திட்டங்கள் குவிகின்றன அவை விநியோகிக்கப்படாத இலாபங்கள் இருப்பு. இந்த இருப்புக்கள் விரிவாக்கம் அல்லது பல்வகைப்படுத்தல் காலங்களில் அவர்களின் நிதித் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்கான திட்டங்களுக்கான உள் ஆதாரங்கள். தக்க லாபம் ஒரு நிறுவனத்தால் சில வருட செயல்பாட்டிற்குப் பிறகு பயன்படுத்தப்படலாம் - நிறுவனம் லாபம் ஈட்டித் தொடங்கும் போது (அதேசமயம், நிறுவனங்கள் வழக்கமாக முதல் ஆண்டில் கூட உடைந்து பின்னர் லாபம் ஈட்டுகின்றன). ஒரு வணிகமானது வெற்றிகரமான வர்த்தக ஆண்டாக இருந்தால், அனைத்தையும் செலுத்த போதுமான இலாபங்கள் செலவாகும் என்றால், அந்த லாபத்தின் ஒரு பகுதியை அதன் எதிர்கால நடவடிக்கைகளுக்கு நிதியளிப்பதற்கு அதைப் பயன்படுத்தலாம். நீண்ட கால நிதிக்காக திரட்டப்பட்ட இருப்புக்களைப் பயன்படுத்துவது எந்தவொரு திட்டத்திற்கும் சிறந்த கொள்கையாகும், ஏனெனில் மூலதன செலவு கிட்டத்தட்ட பூஜ்ஜியமாகும், மேலும் சொத்துக்களில் அடமானங்கள் தேவையில்லை. செலவினங்களைக் குறைத்தல் மற்றும் சொத்துக்களின் விற்பனை ஆகியவை நிறுவனத்தின் நிதித் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய உதவும் உள் மூலங்களாகும்.

இருப்பினும், நிதி தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய இருப்பு எப்போதும் போதாது. சில நேரங்களில், இருப்புக்கள் தீர்ந்துவிடும். எனவே திட்டங்கள் மூலதன செலவில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தக்கூடும் என்றாலும், வெளிப்புற நிதி ஆதாரங்களைத் தட்ட வேண்டும். இப்போதெல்லாம், திட்டங்களின் நிதித் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்கு பல நிதி ஆதாரங்கள் உள்ளன. நிதி ஆதாரங்கள் உள் மூலங்கள் மற்றும் வெளி மூலங்களாக வகைப்படுத்தப்படுகின்றன.

1. நிதிக்கான உள் ஆதாரங்கள்

உள் நிதி ஆதாரங்களைப் பயன்படுத்துவது உள் நிதி அறிக்கையிலிருந்து வாங்குதல் என்று அழைக்கப்படுகிறது. எனினும், ஒட்டுமொத்த நீர்த்தேக்கங்கள் போன்ற உள் நிதிகளைப்

பயன்படுத்துவது எளிதான நிதி வகை. முதலீட்டை பின்வருவனவற்றுடன் ஒப்பிடுவது வழக்கம்:

- நிறுவனத்தின் கடனை அடைக்க ரிசர்வ் நிதியை ஒதுக்குதல்
- நிதிகளுக்கான அழைப்புகளை எதிர்ப்பது, அழைப்புகளை எண்ணுவதுவளர்ந்து வரும் தாவரத் திறனுக்கான அழைப்புகள்

எப்போதும் செலவு செய்வது அவசியம்திட்டத்தின் உள் மூலங்களின் ஒரு பகுதி, ஆரம்ப மதிப்பீட்டின் போது மட்டுமே, வெளி உடல்களையும், முன்மொழியப்பட்ட முதலீட்டின் மதிப்பின் மூத்த நிர்வாகத்தையும் சமாதானப்படுத்துவதற்காக.

உள் மூலங்கள் பின்வருமாறு:

(i) பணி மூலதனத்தைக் கட்டுப்படுத்துதல்

மூலப்பொருள், முடிக்கப்பட்ட பொருட்கள் மற்றும் கடனாளிகள் போன்ற நடப்பு சொத்துக்களில் முதலீடு செய்யப்படும் பணம் மூலதனமாகும். வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், அன்றாட நடவடிக்கைகளுக்கு பணம் தேவைவணிக \therefore திட்டம் \therefore நிறுவனத்தை “பணி மூலதனம்” என்று அழைக்கப்படுகிறது. தொழில்முனைவோர் அன்றாட நடவடிக்கைகளுக்கான தேவைகளை விவேகத்துடன் தீர்ப்பதன் மூலம் பணி மூலதனத்தின் மீது ஒரு கட்டுப்பாட்டை வைத்திருக்க முடியும். இது அவர் அனுபவத்துடன் கற்றுக்கொள்கிறது, எனவே தொழில் நிறுவப்பட்ட சிறிது காலத்திற்குப் பிறகு தொழில்முனைவோருக்கு இந்த முறையைப் பயன்படுத்த முடியும். செலவினங்களைக் குறைத்தல், வெளியேற்றங்களை தாமதப்படுத்துதல் மற்றும் வரத்துகளை விரைவுபடுத்துதல் ஆகியவை பணி மூலதனத்தைக் கட்டுப்படுத்த அவ்வப்போது பயன்படுத்தப்படும் சில நுட்பங்கள்.

(ii) சொத்துக்களின் விற்பனை

புதிய நடவடிக்கைகள் முடியும் ஒரு வணிகத்தால் நிதியளிக்கப்பட வேண்டும் அல்லது வாகனங்கள், இயந்திரங்கள், தளபாடங்கள் மற்றும் பொருத்துதல்கள் மற்றும் சொத்துக்கள் போன்ற சொத்துக்கள் செலுத்தப்பட்ட கடன்கள் விற்கப்படுகின்றன. இது அடிக்கடி குறுகிய கால நிதி ஆதாரமாக செயல்படுகிறது (எடுத்துக்காட்டாக, கடன்களை அடைப்பதற்காக விற்கப்படும் வாகனம்) இருப்பினும், விற்கப்படும் சொத்துகளுக்கு அதிக மதிப்பு இருந்தால் (எடுத்துக்காட்டாக, கட்டிடம் அல்லது நிலம்), நீண்ட கால நிதி கூட அதை வழங்க முடியும். ஒரு வணிகத்தின் சொத்துக்கள் பயன்படுத்தப்பட வேண்டுமானால், “விற்பனை மற்றும் குத்தகைக்குத் திருப்புதல்” என்ற விருப்பம் பரிசீலிக்கப்படலாம், அதன் கீழ் சொத்துக்கள் விற்கப்பட்டு பின்னர் வாடகைக்கு எடுத்து சொத்துகளின் புதிய உரிமையாளரிடமிருந்து பணியமர்த்தப்படுகின்றன.

குறிப்பு

குறிப்பு

இது நீண்ட காலத்திற்கு அதிக பணம் செலுத்துவதை உள்ளடக்கியது, ஆனால் பூட்டப்பட்ட பணத்தை குறுகிய காலத்திற்குள் இந்த நிதி மூலம் விடுவிக்க முடியும்.

(iii) உரிமையாளர் சேமிப்பு

நெச இன் தனிப்பட்ட சேமிப்பு வேறு எந்த வகையான வணிகத்தையும் விட ஒரே வர்த்தகர்கள் மற்றும் கூட்டு நிறுவனங்களுக்கு அதிகம் பொருந்தும். உரிமையாளர்கள் சில நேரங்களில் முதலீடு செய்ய விரும்பலாம்வணிகத்தில் தங்கள் சொந்த பண மூலதனத்தின் ஒரு பகுதி. உரிமையாளர்களின் தனிப்பட்ட சேமிப்பு முதலீடு நிறுவனத்தின் குறுகிய அல்லது நீண்ட கால தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதாக இருக்கலாம். உரிமையாளரின் சேமிப்பு கிடைக்கும் அளவு முதலீடு செய்யப்பட்ட தொகை மற்றும் அவரது சேமிப்புகளை தனிப்பட்ட முறையில் பயன்படுத்துவதன் மூலம் எடுக்கப்படும் முடிவுகள் ஆகியவற்றைப் பொறுத்தது.

(iv) பங்குகளை குறைத்தல்

அந்த சொத்துகளில் ஒன்று ஒரு வணிகத்தை நிதி திரட்டுவதற்குப் பயன்படுத்தலாம் என்பது பங்கு, இது விற்கப்படாத முடிக்கப்பட்ட பொருட்கள், அரை முடிக்கப்பட்ட பொருட்கள் மற்றும் வணிகத்தின் மூலப்பொருளைக் கொண்டுள்ளது. சந்தை தேவையில் எதிர்பாராத உயர்வு ஏற்பட்டால் பயன்படுத்தக்கூடிய சில பங்குகள் பொதுவாக ஒரு வணிகத்தால் நடத்தப்படுகின்றன. பங்கு நிலைகள் மந்தநிலை அல்லது பொருளாதார மந்தநிலையின் போது உயரும் போக்கைக் கொண்டுள்ளன, ஏனெனில் விற்பனை செய்யப்படாததன் விளைவாக பொருட்கள் குவிந்து கிடக்கின்றன. இது பொதுவாக ஏராளமான நிதிகளை வழங்காது - ஒரு வணிகத்தில் மிகப்பெரிய கையிருப்புகள் தயாரிப்புக்கான தேவை இல்லாததைக் குறிக்கின்றன, இதனால் பங்குகளை குறைப்பது கடினம். இது குறுகிய கால நிதி ஆதாரமாக சிலரால் பார்க்கப்படுகிறது.

(v) வர்த்தகம்கடன்

இல் ஒரு வணிகம், அவற்றைக் கைப்பற்றுவதற்கு முன்பு பொதுவாக பணம் செலுத்தப்படுவதில்லை. மாறாக, உள்ளீடுகள் ∴ விநியோகங்களுக்கான ஆர்டர்கள் வைக்கப்படுகின்றன மற்றும் பொருட்கள் கிடைத்த பிறகு கட்டணம் செலுத்தப்படுகிறது. சப்ளையருடன் நல்ல உறவை வளர்ப்பதற்கு வணிகத்திற்கு இது உதவுவதால், நல்ல நேரத்தில் (ஒரு மாதத்திற்குள்) பணம் செலுத்துவது நல்லது. இருப்புநிலைக் குறிப்பில், இந்த நிதி ஆதாரம் வர்த்தகக் கடனாக அதன் தோற்றத்தை உருவாக்குகிறது. வருங்கால காலத்திற்கு பணம் செலுத்துவதை ஒத்திவைக்கும் அத்தகைய நுட்பம் ஒரு வகை

குறுகிய கால கடன் மற்றும் பண-சுழற்சி சிக்கல்களை தீர்க்க உதவுகிறது.

(vi) விளம்பரதாரரின் பங்களிப்பு

இது திட்டத்திற்கான முதல் வெளிப்புற நிதி ஆதாரமாகும். விளம்பரதாரர் தனது மூலதனத்தின் பங்கை விதை மூலதனமாக நிறுவனத்திற்கு கொண்டு வருகிறார்திட்டத்தின் செலவுகள். நிதி நிறுவனங்கள், முதலீட்டாளர்கள் மற்றும் கடன் வழங்குநர்கள் முதலீடு அல்லது கடன் வழங்குவது குறித்து முடிவெடுப்பதற்கு முன்பு, திட்டத்தில் ஊக்குவிப்பாளர்களின் பங்களிப்பை அறிய விரும்புகிறார்கள். ஒரு திட்டத்திற்கு அரசாங்கத்திடமிருந்து மானியங்கள் மற்றும் மானியங்கள் போன்ற சில சந்தர்ப்பங்களில் விளம்பரதாரரின் பங்களிப்பு தேவைப்படுகிறது.

2. நிதி வெளிப்புற ஆதாரங்கள்

பின்வருபவை நிதி வெளிப்புற ஆதாரங்கள்:

(i) பங்கு நிதி

கூட்டு பங்கு நிறுவனங்களில், மூலதன கட்டமைப்பில் நிதி வகைகளில் பங்கு நிதி ஒன்றாகும். ஈக்விட்டி ஃபைனான்ஸ் என்றால் பங்குகள் வெளியீட்டால் மூலதனத்தை உயர்த்துவது. அது

திட்டத்தின் ஊக்குவிப்பாளர்களின் சார்பாக முதலீட்டை பிரதிநிதித்துவப்படுத்துவதன் மூலம் மூலதன கட்டமைப்பின் முக்கிய உறுப்பு, மற்றும் பொதுவாக தனிப்பட்ட முதலீட்டாளர்கள், திட்டத்திற்கு நிதியுதவி செய்வதன் மூலம் திட்ட மேம்பாட்டில் ஈடுபடும் நிறுவனங்கள், உபகரணங்கள் மற்றும் இயந்திரங்களை தயாரித்தல் மற்றும் எரிசக்தி முதலீட்டு நிதிகள் போன்ற நிறுவன முதலீட்டாளர்களிடமிருந்து வருகிறது. திட்டம் அல்லது காப்பீட்டு நிறுவனங்களில் ஏதேனும் ஒரு மூலதன பங்கு இருக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

பங்கு கடனில் இருந்து வேறுபடுகிறது. திட்டத்தில் ஈட்டப்பட்ட இலாபங்கள் ஈக்விட்டி மூலம் பெறப்படுகின்றன. திட்டத்தின் செயல்திறனை அடிப்படையாகக் கொண்டு, ஈக்விட்டிக்கு லாபத்தின் பங்கு பாதிக்கப்படுகிறது. எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு திட்டம் சிறப்பாகச் செயல்பட்டால், கணிசமான ஈக்விட்டி செலுத்துதல் இருக்கலாம், ஆனால் செயல்திறன் அல்லது திவால்நிலை ஆகியவற்றில், வங்கிகள் மற்றும் பிற உரிமைகோரல்கள் முதலில் செலுத்தப்படுகின்றன, அப்போதுதான் பங்கு முதலீட்டாளர்களுக்கு பணம் செலுத்தப்படுகிறது. எனவே, அதிக அளவு ஆபத்து ஈக்விட்டியுடன் தொடர்புடையது, ஆனால் அதே நேரத்தில், அதிக வருமானத்தை இழப்பீடாக ஈட்ட முடியும்.

குறிப்பு

குறிப்பு

கடன் வழங்குநர்கள் பொதுவாக இந்த திட்டத்தை ஈக்விட்டி .பண்ட் மூலம் ஓரளவுக்கு நிதியளிக்க வேண்டும் என்று எதிர்பார்க்கிறார்கள். நன்கு புரிந்து கொள்ளப்பட்ட மற்றும் ஒப்பீட்டளவில் குறைந்த அளவிலான அபாயத்தைக் கொண்ட ஒரு திட்டத்தின் விஷயத்தில், ஈக்விட்டி பங்கு 30 சதவிகிதம் குறைவாக இருக்கலாம், அதேசமயம் அனைத்தையும் நன்கு புரிந்து கொள்ளாத ஒரு திட்டத்தில் அதிக அளவு ஆபத்து உள்ளது , தேவைப்படும் பங்கு பங்கு திட்டத்தின் மொத்த செலவில் 50 சதவீதத்திற்கும் அதிகமாக இருக்கும். ஈக்விட்டி கடன் வாங்குபவர்கள் திட்டத்தின் பங்கு முதலீட்டை மூன்றாம் தரப்பு மூலதன உள்ளீடுகளாக (எடுத்துக்காட்டாக, மூலதன மானியங்கள் மற்றும் பண மானியங்கள் வடிவில்) அல்லது நேரடி மூலதன முதலீடாக கருதுகின்றனர். ஈக்விட்டி நிதியின் கடன் வழங்குநர்கள் ஈக்விட்டி கடன் வாங்குபவர்கள் தங்கள் பங்கில் ஒரு பங்கு பங்குகளை எடுக்க வேண்டும் என்று கோருகிறார்கள் (தங்கள் பங்குதாரர்களுக்கு தங்கள் உறுதிப்பாட்டை வளர்ப்பதற்காக). பொது நடைமுறையில்,

(ii) கடன் பத்திரங்கள்

கடன் பத்திரங்கள் என்பது நிறுவனத்தின் முத்திரையின் கீழ் வழங்கப்படும் கடன் ஒப்பந்தங்களின் சான்றிதழ்கள் மற்றும் அசல் தொகையையும் அதேபோல் செலுத்தும் பணிகளையும் ஆகும்.கடன் பத்திரத்தின் முதிர்ச்சியின் போது கடன் பத்திரதாரருக்கு ஒரு நிலையான வருமானம் (அது வட்டி விகிதத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டது). வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், கடன் பத்திரங்கள் என்பது நீண்ட கால கடனின் ஒரு வடிவமாகும், இது பொது வரையறுக்கப்பட்ட நிறுவனங்கள் ஒரு பெரிய தொகையை எடுத்து பல ஆண்டுகளில் திருப்பிச் செலுத்தக்கூடும். ஒரு சிறப்பு நிதி நிறுவனத்திடமிருந்து கடன் வாங்குவது வழக்கமான நடைமுறை. அவை “கடனாளியின் சம்பாதிக்கும் சக்தியால் மட்டுமே பாதுகாக்கப்பட்ட கடன், எந்தவொரு குறிப்பிட்ட சொத்தின் மீதான உரிமையாளரால் அல்ல.”

கடன் பத்திரங்கள் என்பது நீண்டகால கருவியாகும், அவை நிறுவனங்கள் மற்றும் அரசாங்கங்கள் மற்றும் நிதிகளைப் பெறுவதற்குப் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. மாறுபட்ட பத்திரமயமாக்கல் நிலைமைகளைத் தவிர, அவை பிணைப்புகளுக்கு மிகவும் ஒத்தவை. சில சொத்துக்களில் உறுதிமொழிகள் அல்லது உரிமையாளர்கள் இல்லாததால் கடன் பத்திரங்கள் பொதுவாக பாதுகாப்பற்றவை. இருப்பினும், அவை பாதுகாக்கப்படுகின்றனஇல்லையெனில் அடகு வைக்கப்படாத அனைத்து பண்புகளாலும். நிறுவனம் திவாலாகிவிட்டால், கடன் பத்திரதாரர்கள் பொது கடன் வழங்குநர்களுக்கு இணையாக நடத்தப்படுவார்கள். கடன் பத்திரங்களைப் பொறுத்தவரை, சில சொத்துக்களை இலவசமாக வைத்திருப்பதன் நன்மையை வழங்குபவர் பெறுகிறார்

எந்தவொரு சமையும் அதனால் அவற்றைப் பயன்படுத்தலாம்பின்னர் நிதி ஆதாரம். அடிபென்ச்சர் வைத்திருப்பவர் வழக்கமாக அவர் வைத்திருக்கும் கடன் பத்திரங்களை சுதந்திரமாக மாற்ற முடியும். கடன் பத்திரதாரர்களுக்கு வாக்களிக்கும் உரிமை வழங்கப்படுவதில்லை, மேலும் அவர்கள் பெறும் வட்டி இலாபத்திற்கு எதிராக வசூலிக்கப்படுகிறது.

(iii) கடன் நிதி

அதுநிதி வகைகளில் ஒன்றாகும், இது ஒரு உகந்த மூலதன கட்டமைப்பை உருவாக்க அவசியம். கடன் நிதி என்பது வணிக வங்கிகள், நிதி நிறுவனங்கள் மற்றும் பணக்காரர்களிடமிருந்து நிலையான வட்டி விகிதத்தில் குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு கடன் வாங்குதல். கடன் நிதி என்பது பொதுவாக பழமைவாத வணிக வங்கி கடனைக் குறிக்கிறது. சில சூழ்நிலைகளில், நிறுவன முதலீட்டாளர்களிடமிருந்து அதாவது காப்பீட்டு நிறுவனங்களிடமிருந்து கடன் பெறலாம். கடன் நிதி கடன் வாங்குபவர்களால் ஒரு வட்டி (அல்லது கடனின் செலவு) செலுத்தப்படுகிறது மற்றும் அசல் தொகை கடன் காலத்தின் முடிவில் அவர்களால் திருப்பிச் செலுத்தப்படுகிறது. முன்கூட்டியே தீர்மானிக்கப்பட்ட வட்டி வீதத்தை கடன் நிதி வழங்குநர்களால் வசூலிக்கப்படுகிறது, இது வங்கியின் நிலையான வங்கிகளுக்கு இடையேயான கடன் விகிதத்தில் “வட்டி அளவு” சேர்ப்பதன் மூலம் அமைக்கப்படுகிறது. வங்கியின் வருமானத்தின் பிரதிநிதி அல்லது முதலீட்டின் மீதான வருவாயான “அடிப்படை புள்ளிகளில்” வட்டி வரம்பை வெளிப்படுத்துவது இயல்பான நடைமுறை. பெரும்பாலான நாடுகள் இப்போது கடனுக்கான வட்டி செலுத்துதல்களை வரி விலக்கு செலவின ஆதாரமாகக் கருதுகின்றன, அதனால்தான் கடன் பங்குகளை விட “குறைந்த விலை” என்று கருதப்படுகிறது.

இல் கடன் நிதி, திட்டத்தில் கடன் வழங்குபவர் எந்தப் பங்கையும் கொண்டிருக்கவில்லை, எனவே அவருக்கு “தலைகீழ்” சாத்தியங்கள் எதுவும் கிடைக்கவில்லை. திட்ட பகிர்வுக்கு அவர் கருதப்படவில்லை என்பதே இதன் பொருள். “தலைகீழாக” இருப்பதால், ஒரு திட்டம் சிறப்பாக செயல்பட்டால், லாபமும் பங்கு முதலீட்டாளர்களுக்கான பணமும் அதிகரிக்கும். கடன் நிதியத்தில், கடன் வழங்குபவர் தனது கடனுக்கு ஒரு நிலையான வட்டித் தொகையைப் பெறுகிறார், மேலும் திட்டத்தின் செயல்திறன் எவ்வளவு சிறப்பாக இருந்தாலும், அசல் திருப்பிச் செலுத்துதலுக்கும் வட்டிக்கும் அப்பால் எதையும் அவர் ஒருபோதும் பெறுவதில்லை. இருப்பினும், திட்டம் சிறப்பாக செயல்படவில்லை என்றால், திட்டத்திற்கு நீட்டிக்கப்பட்ட கடனில் 100 சதவீதம் இழப்பை சந்திக்கும் அபாயத்தை கடன் வழங்குபவர் கொண்டுள்ளது. கடன் வழங்குநர்கள் தங்கள் முழு முதலீட்டையும்

இழக்க நிற்கும் நிகழ்தகவை எதிர்கொள்வதோடு வருமானத்தை அதிகரிப்பதற்கான வாய்ப்புகள் குறைவாகவோ இல்லை.

குறிப்பு

(iv) பத்திரங்கள்

பத்திரங்கள் ஒரு வகை கடன். ஒரு திட்டத்தின் நீண்டகால நிதித் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்காக அவை பொதுவாக வழங்கப்படுகின்றன இதன் பொருள் பத்திரங்கள் நிலையான திருப்பிச் செலுத்தும் அட்டவணைகள் மற்றும் வட்டி விகிதங்களைக் கொண்ட நீண்ட கால கடமைகளாகும். அரசாங்கங்கள், நிறுவனங்கள் அல்லது நிறுவனங்கள் பத்திரங்களை வட்டி தாங்கும் கருவிகளாக வெளியிட்டு மூலதன நிதியை திரட்டுவதற்காக முதலீட்டாளர்களுக்கு விற்கின்றன. அவை பொதுவாக பொது பத்திர சந்தைகளில் வெளியிடப்படுகின்றன மற்றும் விற்கப்படுகின்றன, இருப்பினும் அவற்றில் அதிக எண்ணிக்கையானது இப்போது நிறுவன முதலீட்டாளர்களுக்கு நேரடியாக விற்கப்படுகிறது (இது “தனியார் வேலை வாய்ப்பு” என்று அழைக்கப்படுகிறது).

சில தனியார் நிறுவனங்களுக்கு மதிப்பீடுகளை வழங்க கடன் மதிப்பீட்டு முகவர் பொறுப்புசிக்கல்கள் மற்றும் பொது பத்திரங்கள். அவை மாறுபட்ட பெயரிடல்களைப் பயன்படுத்துகின்றன, யுயு அல்லது யுயு , பொதுவாக பத்திர மதிப்பீட்டில் முதலீட்டு தரமாகவும், பிபிபி-மிக மோசமானதாகவும் இருக்கும். முதலீட்டு தர கடன் மதிப்பீட்டை அடைய முடியும் வரை, உள்ளன

வங்கிக் கடனை விட பத்திர சிக்கல்கள் அனுபவிக்கும் சில நன்மைகள். இவற்றில் ஒன்று என்னவென்றால், அவை நீண்டகால நிதி ஆதாரங்களாக செயல்படக்கூடும், சில சமயங்களில், சிறந்த வணிகச் சொற்களைக் கூட அனுபவிக்கக்கூடும், ஆனால் அவை வங்கி நிதியுதவியைக் காட்டிலும் குறைவான நெகிழ்வுத்தன்மையைக் கொண்டுள்ளன. கூடுதலாக, வளரும் திட்டங்களில் அல்லது ஆபத்தான நாடுகளாகக் கருதப்படும் திட்டங்களில், ஹோஸ்ட் நாட்டின் முதலீட்டு மதிப்பீடு கடன் மதிப்பீட்டை பாதிக்கிறது.

(i) மானியங்கள்

ஒரு மானியம் என்பது ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு அல்லது மூலதனச் செலவுகளை ஈடுசெய்வதற்காக வழங்கப்படும் நிதி திரும்பப் பெற முடியாத ஆதாரமாகும். திட்டங்களை அபிவிருத்தி செய்வதில் ஆர்வமுள்ள அரசாங்கங்களும் உள்ளாட்சி அமைப்புகளும், இருப்பிட காரணி காரணமாகவும், சமச்சீர் பிராந்திய வளர்ச்சியின் பொறுப்பை நிறைவேற்றுவதன் மூலமாகவும், மானியங்கள் மூலம் நிச்சயமற்ற வருமானத்துடன் அதிக அளவிலான ஆபத்தை ஏற்படுத்தும் திட்டங்களை பரிசீலிக்க டெவலப்பர்களை வற்புறுத்துகின்றன. முதலீட்டாளர்கள் மற்றும் வணிக கடன் வழங்குநர்களின் அபாயத்தைக் குறைப்பதற்காக

குறிப்பு

அல்லது அதிகரிக்கும் மூலதனச் செலவுகளை ஈடுகட்ட மானியங்களைப் பயன்படுத்த முடியும். சந்தை சக்திகள் சிதைக்கப்படாத மற்றும் அவை திரும்பப் பெறப்படுவதால் சந்தை வீழ்ச்சியடையாத வகையில், மானிய திட்டங்களை எச்சரிக்கையுடன் செயல்படுத்துவது அவசியம். வழக்கமாக, கடன் வழங்குநர்கள் ஒரு திட்டத்தின் மொத்த பங்குத் தேவையில் 30 முதல் 50 சதவீதம் வரை மானியங்கள் மூலம் ஏற்றுக்கொள்கிறார்கள்.

அரசாங்க மானியங்கள் வழக்கமாக குறிப்பிட்ட திட்டங்களுக்கு வழங்கப்படுகின்றன, அவை சுற்றுச்சூழலுக்கு ஏதேனும் ஒரு வகையில் பயனளிக்கும் அல்லது பராமரிக்க உதவுகின்றன அல்லது பின்தங்கிய சிறுபான்மை பிரிவுகளுக்கு உதவுகின்றன அல்லது பின்தங்கிய பிரிவுகளை மீளுருவாக்கம் செய்வதற்கு பங்களிப்பு செய்கின்றன. ஒரு நபர் உடல் ரீதியாகவோ அல்லது அவர்களின் பின்னணி காரணமாகவோ எந்த வகையிலும் பின்தங்கியிருந்தால், அந்த குறிப்பிட்ட திட்டத்திற்கான பணத்தை வழங்குவதற்காக தொண்டு சங்கங்கள் மற்றும் இதுபோன்ற பிற நிறுவனங்கள் கோரப்படலாம்.

மானியங்களின் நன்மைகள் பின்வருமாறு:

- பின்தங்கிய சிறுபான்மையினரால் மேற்கொள்ளப்படும் முயற்சிகளுக்கு அல்லது சுற்றுச்சூழலுக்கோ அல்லது சமூகத்துக்கோ ஒரு தீவிர பங்களிப்பை வழங்கும் திட்டங்களுக்கு போதுமான மானியப் பணம் கிடைக்கிறது.
- எதுவும் இல்லைதொழில்முனைவோரால் திருப்பிச் செலுத்தப்படுகிறது. மானியங்களின் தீமைகள்:
- தொழில்முனைவோர் பெறக்கூடிய குறிப்பிட்ட முயற்சிகளுக்கு மானியங்களை வழங்குவதே வழக்கமான நடைமுறைதொடக்கத் திட்டத்திற்குத் தேவையான அனைத்து பணத்தையும் திரட்ட முடியாது.
- சில சரங்கள் எப்போதும் இணைக்கப்பட்டுள்ளன. தொழில் முனைவோர் பெறுகிறார்கள் அவர்கள் அதை சில பொருட்களுக்கு மட்டுமே செலவிடுகிறார்கள் என்ற அடிப்படையில் பணம்.
- பல வணிகங்கள் மானிய பணத்திற்கு தகுதி பெறவில்லை.

(ii) காரணி சேவைகள்

காரணி சேவைகள் குறுகிய கால ஆதாரங்கள் ஒரு திட்டத்தின் மூலதன தேவைகளை வழங்க நிதி. காரணியாலான சேவைகள் திட்ட ஊக்குவிப்பாளரை கடனாளிகளிடமிருந்து வரும் தாமதத்திலிருந்து மற்றும் கடனளிப்பவரின் கோரிக்கையை பூர்த்தி செய்வதிலிருந்து விடுவிக்கின்றன. கடன் வசூல் செயல்முறையை கையாள்வதற்காக திட்ட ஊக்குவிப்பாளர்களிடமிருந்து பெயரளவு தொகையை வசூலிப்பதன் மூலம் ஒரு காரணியாலான நிறுவனம் சேவைகளை வழங்குகிறது. கடனின்

மதிப்பில் பெரும்பாலானவை முதலில் வணிகத்திற்கு
செலுத்தப்படுகின்றன, அதைத் தொடர்ந்து கடனாளியிடமிருந்து பணம்
சேகரிக்கப்படுகிறது.

குறிப்பு

(iii) வங்கிகள்

சிறிய, துணை, சிறிய அளவிலான துறைகளுக்கான செயல்பாட்டு
மூலதனம் போன்ற குறுகிய கால நிதித் தேவைகளைப் பூர்த்தி
செய்வதற்கான முக்கியமான நிதி ஆதாரங்களில் வங்கிகள் ஒன்றாகும்.
ஒரு குறுகிய கால கடனைப் பெறுவதற்கு, தொழில்முனைவோர் முதலில்
அவர் தொடர்ந்து உறவைக் கொண்ட வங்கி கிளைக்குச் செல்ல
வேண்டும், ஏனெனில் வங்கியாளர் தனது தேவைகளை எளிதாக
மதிப்பிட்டு தனது வணிக செயல்பாடு குறித்து ஒரு யோசனையைப் பெற
முடியும். எனவே, அவர் சரியான நேரத்தில் கடனைப் பெற முடியும்.
அவரது இயல்பான செயல்பாடுகளின் ஒரு பகுதியாக இருக்கும் பிரதான
முதலீடுகளைப் பொருத்தவரை, வங்கி ஏற்கனவே அவற்றைப் பற்றி
அறிந்திருக்கும், மேலும் தொழில்முனைவோருக்குத் தேவையான
முதலீட்டு வகைகளைக் கூட கையாளக்கூடும். உதாரணமாக, அதிக
அளவிலான அபாயத்தைக் கொண்டிருக்கும், அல்லது பெரும் தொகை
அல்லது புதிய தொழில்நுட்பங்களை உள்ளடக்கிய அசாதாரண
திட்டங்களின் விஷயத்தில், வங்கி இன்னும் தொழில்முனைவோருக்கு
உதவக்கூடிய நிலையில் இருக்கலாம், அதன் சொந்த கிளை அமைப்பு
மூலம் செயல்படுவது அல்லது பிற நிதி நிறுவனங்கள் அணுகும்போது
தொழில்முனைவோருடன் ஒத்துழைத்தல். பல நிகழ்வுகளில், எளிய
தொழில்நுட்ப மற்றும் நிதி மதிப்பீடுகள் மட்டுமே தேவைப்படுகின்றன.
கடனுக்கான தொழில்முனைவோருக்கு விதிக்கப்படும் வட்டி விகிதம்
கடனின் வகை மற்றும் அளவு, கடன் வாங்குபவரின் நிதி வலிமை,
கடனுடன் தொடர்புடைய ஆபத்து நிலை மற்றும் பிரதான மத்திய வங்கி
விகிதங்கள் ஆகியவற்றைப் பொறுத்தது.

காப்பீடு மற்றும் கடன் உத்தரவாதங்கள்

நிதியுதவியின் அடிப்படை கூறுகள். அதுஒரு திட்டத்திற்கு நிதியளிப்பதை
இறுதி செய்வதற்கு முன் முழு காப்பீட்டு தொகுப்புகளை வைப்பது ஒரு
பொதுவான நடைமுறையாகும். வெளிநாட்டு பணி மற்றும் தொழில்நுட்ப
தலையீடு சம்பந்தப்பட்ட திட்டப்பணிகளைப் பொறுத்தவரை,
காப்பீட்டானது தொழில்நுட்பக் காப்பீட்டை திருப்திப்படுத்தும் நிலையில்
இருக்க வேண்டும், இது தொழில்நுட்பங்களின் செயல்திறனுக்கான
குறிப்பிட்ட அபாயங்களைக் கையாளுகிறது மற்றும் ஏற்றுமதி காப்பீட்டில்
ஈடுபடுவதற்கு குறிப்பிட்ட அபாயங்களைக் கையாளும் பிற நாடுகளில்
வணிகம்.

ஏற்றுமதி காப்பீட்டாளர்கள் பொதுவாக வழங்குகிறார்கள் வெளிநாட்டு
வணிகத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்காக பல்வேறு வகையான
பொருத்தமான காப்பீட்டுத் தொகைகள் (எ.கா., ஏற்றுமதி கடன்

முகவர்கள் அல்லது ஈ.சி.ஏக்கள், தனியார் துறையில் உள்ளவர்களுடன்). கடன் உத்தரவாதங்கள் தீவிர முக்கியத்துவத்தைக் கொண்டுள்ளன, குறிப்பாக திட்ட நிதியுதவிக்கு. ஈ.சி.ஏக்கள் கடன்களுக்கான காப்பீட்டுத் தொகையை வழங்குகின்றன, மேலும் ஏற்றுமதியாளருக்கு கடனிலிருந்து பணம் செலுத்துவதற்கான உத்தரவாதம் மற்றும் வணிக அல்லது அரசியல் அபாயங்கள் காரணமாக இயல்புநிலை ஏற்பட்டால் வங்கிக்கு கடன் மதிப்பை உத்தரவாதம் செய்கின்றன. ஒரு திட்டத்திற்கான கடனை நீட்டிக்க வேண்டுமானால் கடன் உத்தரவாதங்கள் வங்கிகளால் அத்தியாவசிய முன்நிபந்தனைகளாக கருதப்படுகின்றன.

புதிய தலைமுறை தொழில்நுட்பங்களுக்கு (எ.கா., புதுப்பிக்கத்தக்க தொழில்நுட்பம்) தொழில்நுட்ப காப்பீடு மிக முக்கியமானது. தொழில்நுட்ப அபாயங்களைக் கையாளும் போது கடன் வழங்குநர்கள் எச்சரிக்கையுடன் இருக்க வேண்டும், குறிப்பாக நாவல் தொழில்நுட்பங்கள் அல்லது பழைய தொழில்நுட்பங்களின் புதிய பயன்பாடு. தொழில்நுட்ப ஆபத்து ஈடுசெய்ய, பத்திரங்கள் அல்லது செயல்திறன் உத்தரவாதங்கள் உற்பத்தியாளர்களால் அடிக்கடி வழங்கப்படுகின்றன. உற்பத்தியாளர் ஒரு பெரிய கடன் பெறக்கூடிய நிறுவனமாக இல்லாதிருந்தால், வங்கி உத்தரவாதங்கள் அல்லது வணிக காப்பீட்டுக் கொள்கைகளிலிருந்து கூடுதல் ஆதரவு தேவைப்படலாம்

5.8. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

- சந்தை பகுப்பாய்வு முன்மொழியப்பட்ட திட்டத்திலிருந்து விற்பனை வருவாயை மதிப்பிடுவதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது.
- வரலாற்று நுட்பங்களை அடிப்படையாகக் கொண்ட அளவு நுட்பங்கள் நேரடியாக தீர்வைக் காணும்போது, தரமான நுட்பங்கள் ஒரு அடிப்படை வடிவத்தில் மாற்றங்களை முன்னறிவிப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளன. வடிவத்தில் ஒரு திருப்புமுனையை முன்னறிவிப்பதற்கு தரமான நுட்பங்கள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன: எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு பொருளின் தேவையில் எதிர்பார்க்கப்படும் சரிவை முன்னறிவித்தல், இது முதிர்வு புள்ளியைத் தொட்டது.
- சந்தைப்படுத்தல் உத்திகளை பரவலாக வகைப்படுத்தலாம்நான்கு வகைகளாக. அவை பின்வருமாறு:
 - சந்தை தலைவர் உத்திகள்
 - சந்தை சேலஞ்சர் உத்திகள்
 - சந்தை பின்தொடர்பவர் உத்திகள்

உத்திகள்

1. ஆரம்பத்தில் திட்டமிடப்பட்டவற்றுடன் விஷயங்கள் முற்றிலும் இல்லாவிட்டால், திட்டமிடப்படாத அல்லது அவசரகால மறுஆய்வுக் கூட்டம் நடைபெறலாம். ஒரு பெரிய வாடிக்கையாளரிடமிருந்து கடுமையான புகார்கள் இருந்தால் சில நேரங்களில் அது நிகழலாம். அத்தகைய சந்தர்ப்பத்தில், கார்ப்பரேட் நிர்வாகம் திட்டமிடப்படாத அவசரகால மதிப்பீட்டை நாடலாம்.

2. கார்ப்பரேட் சமூக பொறுப்பு (சி.எஸ்.ஆர்) இப்போது பிராண்டுகளை உருவாக்க பயன்படுகிறது மற்றும் விளம்பர கருவியாகவும் செயல்படுகிறது. இது பிராண்டை பலப்படுத்துகிறது மற்றும் அதன் பங்குதாரர்களுக்கு ஒரு நல்ல காரணியை வழங்குகிறது.

3. நிலைப்படுத்தல்தயாரிப்பை வருங்கால மனதில் வைக்கும் செயல்.

4. தயாரிப்பு வாழ்க்கைச் சுழற்சி, வணிகச் சுழற்சி, முன்னறிவிக்கும் திறன், கடன் நிதிகளின் காலம் போன்ற காரணிகளால் மதிப்பீட்டின் காலம் நியாயப்படுத்தப்பட வேண்டும்.

5. கணக்கிடப்பட்ட சில முக்கியமான நிதி குறிகாட்டிகள்விரைவான நம்பகத்தன்மை காசோலை வட்டி கவர் விகிதம், கடன்-சேவை பாதுகாப்பு விகிதம், திருப்பிச் செலுத்தும் காலம், நிகர தற்போதைய மதிப்பு மற்றும் உள் வருவாய் விகிதம் ஆகியவை அடங்கும்.

6. கடன் பத்திரங்கள் என்பது நிறுவனத்தின் முத்திரையின் கீழ் வழங்கப்படும் கடன் ஒப்பந்தங்களின் சான்றிதழ்கள் மற்றும் கடன்தொகை முதிர்ச்சியடையும் போது கடன் தொகையை வைத்திருப்பவருக்கு அசல் தொகையையும் ஒரு நிலையான வருமானத்தையும் (அது வட்டி விகிதத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டது) செலுத்தும்.

7. மானியங்களின் நன்மைகள்பின்வருமாறு:

- பின்தங்கிய சிறுபான்மையினரால் மேற்கொள்ளப்படும் முயற்சிகளுக்கு அல்லது சுற்றுச்சூழலுக்கோ அல்லது சமூகத்துக்கோ ஒரு தீவிர பங்களிப்பை வழங்கும் திட்டங்களுக்கு போதுமான மானியப் பணம் கிடைக்கிறது.

- எதுவும் இல்லைதொழில்முனைவோரால் திருப்பிச் செலுத்தப்படுகிறது.

5.9. சுருக்கம்

- சந்தை-சாத்தியக்கூறு ஆய்வை நடத்துவதற்கான அணுகுமுறை பொறுத்து மாறுபடும்முன்மொழியப்பட்ட தயாரிப்பு வகை மீது. ஒரு புதிய தயாரிப்பு யோசனை என்றால், சந்தை-சாத்தியக்கூறு சோதனை என்பது அபத்தமான தீர்ப்பு மற்றும் விருப்பத்தின் அடிப்படையில் இருக்க வேண்டும்

- சிந்தனை. ஒரு முன்மொழியப்பட்ட தயாரிப்பு ஒரு பொருளாதாரத்தில் புதியது, மற்றும் வேறு சில பொருளாதாரத்தில்

குறிப்பு

வெற்றிகரமாக விற்பனை செய்யப்பட்டால், அதன் பொருளாதார சாத்தியக்கூறு இரண்டு பொருளாதாரங்களில் சில பரந்த பொருளாதார மற்றும் கலாச்சார குறிகாட்டிகளின் அர்த்தமுள்ள ஒப்பீடு மூலம் மதிப்பிடப்படுகிறது.

- வணிக மேலாளர்கள் தங்கள் முடிவெடுக்கும் செயல்பாட்டில் முன்கணிப்பு நுட்பங்களை அறிந்து பயன்படுத்துவார்கள் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. இந்த நுட்பங்களை இரண்டு பரந்த வகுப்புகளில் பிரிக்கலாம், அதாவது அளவு நுட்பங்கள் மற்றும் தரமான நுட்பங்கள்.
- முன்னறிவிப்பு இரண்டு புள்ளிகளாக பிரிக்கப்பட்டுள்ளது-முறை சார்ந்த முன்னறிவிப்பு மற்றும் காரண மாதிரி அடிப்படையிலான முன்னறிவிப்பு.
- எந்தவொரு பிழையும் இல்லாமல் கோரிக்கையை முன்னறிவிப்பதற்கான முட்டாள்தனமான முறை இல்லை. காரண மாறிகளில் மாற்றம் காரணமாக வடிவமும் போக்கும் மாறக்கூடும். தேவை மற்றும் வழங்கல் முன்னறிவிக்கப்பட்டு இடைவெளி தீர்மானிக்கப்பட்டவுடன், அடுத்த முடிவு முன்மொழியப்பட்ட திட்டத்தின் திறன் பற்றியது.
- சந்தைப்படுத்தல் உத்திகள் முத்த சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் விற்பனைப் பணியாளர்களால் அனைத்து பங்குதாரர்களுடனும் கலந்து ஆலோசித்து மேலதிகமாக வழங்கப்படுகின்றன
- ஒப்புதலுக்கான மேலாண்மை.சந்தைப்படுத்தல் உத்தி என்பது ஒட்டுமொத்த கார்ப்பரேட் மூலோபாயத்தின் துணைக்குழு ஆகும், எனவே அதனுடன் ஒத்திசைக்கப்பட வேண்டும்.
- சந்தைப்படுத்தல் உத்தி அல்லது திட்டம் என்பது பல பிரிவுகளையும் கூறுகளையும் கொண்ட ஒரு உன்னிப்பாக ஆராய்ச்சி செய்யப்பட்டு கவனமாக ஏற்பாடு செய்யப்பட்ட ஆவணமாகும். சந்தைப்படுத்தல் உத்தி தயாரிக்க முயற்சி, நேரம் மற்றும் பணம் தேவை. இது ஒரு இருக்கலாம்

சுற்றுச்சூழல் ஸ்கேன் மற்றும் சூழ்நிலை பகுப்பாய்வு.

- சந்தைப்படுத்தல் உத்திகள் முடியும்பரவலாக நான்கு வகைகளாக வகைப்படுத்தப்படும். அவை பின்வருமாறு:
 - சந்தை தலைவர் உத்திகள்
 - சந்தை சேலஞ்சர் உத்திகள்
 - சந்தை பின்தொடர்பவர் உத்திகள்
 - சந்தை முக்கிய உத்திகள்
- தயாரிப்பிற்கு செல்லும் உள்ளீடுகள்ஒரு சந்தைப்படுத்தல் உத்தி என்பது கடந்தகால விற்பனை பதிவு, கடந்தகால லாபத்தன்மை பதிவு, வரவிருக்கும் ஆண்டிற்கான விற்பனை விற்றுமுதல் உத்தி, மொத்தம்

குறிப்பு

- விளிம்பு, விற்பனை சக்தி, விளம்பரம் மற்றும் பிராண்ட் பதவி உயர்வு, வியாபாரிகளின் செலவு மற்றும் ஓரங்கள் மற்றும் தயாரிப்புகள்.

- சந்தைப்படுத்தல் உத்தி வடிவங்கள்ஒட்டுமொத்த நிறுவனத்தின் மூலோபாயத்தின் துணைக்குழு. சந்தைப்படுத்தல் உத்தி பின்வரும் கார்ப்பரேட் செயல்பாடுகளால் பாதிக்கப்படுகிறது மற்றும் பாதிக்கிறது

- பணியமர்த்தல் மற்றும் பயிற்சி உத்தி
- புதிய தயாரிப்புகளுக்கான ஆர் று டி உத்தி
- உற்பத்தி வசதியின் விரிவாக்கம் ∴ நவீனமயமாக்கல்
- நிதி மூலோபாயம்- கேபெக்ஸ், ஒபெக்ஸ்,

பணப்புழக்கங்கள்

- சந்தை மூலோபாயம் இருக்கிறதா என்று சோதிக்க அடிக்கடி மதிப்புரைகள் உள்ளனநிச்சயமாக. குறிப்பிட்ட கால அவகாசம் மற்றும் மதிப்பாய்வு செய்ய வேண்டிய விஷயங்கள் பெரும்பாலும் சந்தைப்படுத்தல் வியூகத்தில் கூறப்பட்டு மூலோபாய பிரதிநிதித்துவத்தில் ஒப்புக் கொள்ளப்படுகின்றன. இவை மாதாந்திர மதிப்புரைகள், காலாண்டு மதிப்புரைகள், அரை ஆண்டு மதிப்புரைகள் மற்றும் திட்டமிடப்படாத மதிப்புரைகள்.

- சந்தைப்படுத்தல் உத்தி மூன்று முக்கிய கட்டங்கள் மூலம் உருவாக்கப்பட்டுள்ளது: பிரிவு, இலக்கு மற்றும் நிலைப்படுத்தல்.

- சந்தைப் பிரிவில் இதேபோன்ற விருப்பங்களைப் பகிர்ந்து கொள்ளும் வாடிக்கையாளர்களின் குழு உள்ளது. ஒரு நிறுவனம் மார்க்கெட்டிங் ஸ்ட்ராடஜி இலக்கு வைக்கப்பட வேண்டிய மிகவும் பயனுள்ள மற்றும் பொருத்தமான சந்தைப் பிரிவை அடையாளம் காண உதவுகிறது.

- எந்த சந்தையை அவர்கள் விரும்புகிறார்கள் என்பதை சந்தைப்படுத்துபவர்கள் தீர்மானிக்க வேண்டும்தங்கள் தயாரிப்புகளை விற்க மற்றும் இவை நிறுவனத்தின் இலக்குகளாகின்றன. நிறுவனம் அதன் சந்தையை அடையாளம் கண்டவுடன் பிரிவு,இது அதன் மூலோபாயத்தை உருவாக்கி, இலக்கு வைக்க வேண்டிய பிரிவுகளின் எண்ணிக்கையை தீர்மானிக்கிறது.

- “நிலைப்படுத்தல் என்பது தயாரிப்பை வருங்கால மனதில் வைக்கும் செயல்.”

- ஒரு முக்கிய தயாரிப்பு என்பது ஒரு குறிப்பிட்ட தயாரிப்பு கவனம் செலுத்தும் சந்தையின் துணைக்குழு ஆகும். முக்கிய சந்தை மிகவும் சிறப்பு வாய்ந்தது, மற்றும் உயிர்வாழ்வதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது பல சூப்பர் நிறுவனங்களின் போட்டிகளில். ஒரு தயாரிப்பு அல்லது சேவையிலிருந்து பயனடையக்கூடிய அனைவருக்கும் சந்தைப்படுத்துவதற்குப் பதிலாக, ஒரு முக்கிய சந்தைப்படுத்தல் உத்தி ஒரு குழுவில் மட்டுமே கவனம் செலுத்துகிறது-ஒரு முக்கிய சந்தை-அல்லது பிரசாதங்களிலிருந்து அதிக லாபம் பெறும் வாடிக்கையாளர்களின் புள்ளிவிவரங்கள்.

குறிப்பு

- எந்தவொரு நிதி பகுப்பாய்வும் மேற்கொள்ளப்படுவதற்கு முன்பு, சில அடிப்படை முடிவுகள் இருக்க வேண்டும். இந்த அடிப்படை முடிவுகள்நிதி கலவையின் தற்காலிக தேர்வு, கட-ஆ.ப் முடிவு மற்றும் மதிப்பீட்டு நுட்பங்களின் தேர்வு ஆகியவை அடங்கும்.
- நிதி ஆதாரங்கள் உள் மூலங்கள் மற்றும் வெளி மூலங்களாக வகைப்படுத்தப்படுகின்றன. உள் மூலங்கள் பணி மூலதனம், சொத்துக்களின் விற்பனை, உரிமையாளரின் தனிப்பட்ட சேமிப்பு, பங்கு மற்றும் வர்த்தக கடன் ஆகியவையாக இருக்கலாம்.
- வெளிப்புற ஆதாரங்கள் ஈக்விட்டி நிதி, கடன் பத்திரங்கள், கடன் நிதி, பத்திரங்கள், மானியங்கள், காரணியாலான சேவைகள், வங்கிகள், காப்பீடு மற்றும் உத்தரவாதங்கள் மற்றும் துணிகர மூலதனம்.

5.10. முக்கிய சொற்கள்

- சந்தை பிரிவு:அதுஒத்த விருப்பங்களைப் பகிர்ந்து கொள்ளும் வாடிக்கையாளர்களின் குழுவைக் குறிக்கிறது.
- மெகா மார்க்கெட்டிங்: இது பொருளாதார, உளவியல், அரசியல் மற்றும் மக்கள் தொடர்பு திறன்களின் மூலோபாய ஒருங்கிணைப்பு ஆகும், அவை பல கட்சிகளின் ஒத்துழைப்பைப் பெறுவதற்குப் பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

கொடுக்கப்பட்ட சந்தை

- முக்கிய சந்தை:இது சந்தையின் துணைக்குழு ஆகும்ஒரு குறிப்பிட்ட தயாரிப்பு கவனம் செலுத்துகிறது. முக்கிய சந்தை மிகவும் சிறப்பு வாய்ந்தது, மேலும் பல சூப்பர் நிறுவனங்களின் போட்டிகளில் தப்பிப்பிழைப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது.
- மானியம்:அதுஏற்றுமதியாளர்களுக்கு அல்லது மூலதனச் செலவுகளை ஈடுகட்ட நிதி திரும்பப்பெற முடியாத ஆதாரமாகும்.

5.11. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. எழுதுங்கள்சந்தை சாத்தியக்கூறு குறித்த ஒரு சிறு குறிப்பு.

2. நிலைமை காரணிகள் என்னசந்தைப்படுத்தல் உத்தி தயாரிக்கும் போது கருதப்பட வேண்டுமா?

நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. கலந்துரையாடுங்கள்விரிவான முறை அடிப்படையிலான முன்னறிவிப்பு மற்றும் காரண மாதிரி அடிப்படையிலான முன்னறிவிப்பு.
2. இன் மூன்று கட்டங்களை ஆராயுங்கள்சந்தைப்படுத்தல் உத்தி.
3. நிதி உள் மூலங்களை விரிவாக விவாதிக்கவும்.

5.12. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- கங்கா, எஸ்.எஸ். 2013. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு (நான்காவது திருத்தப்பட்டது மில்லினியம் பதிப்பு) புது தில்லி: கல்தான் சந்த ரு சன்ஸ் பப்ளிஷர்ஸ்.
- மொஹந்தி,எஸ்.கே 2005. தொழில்முனைவோரின் அடிப்படைகள். புதுடெல்லி: இந்தியாவின் ப்ரெண்டிஸ் ஹால்.
- தேசாய், வசந்த் .1997. சிறு அளவிலான தொழில்களின் மேலாண்மை. புதுடெல்லி: இமயமலை பப்ளிஷிங் ஹவுஸ்.
- குமார்,எஸ்.அனில். 2008. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு. புதுடெல்லி: புதிய வயது சர்வதேசம்.

அலகு - 6

தொழில்நுட்ப மற்றும் இருப்பிட சாத்தியங்கள்

அமைப்பு

- 6.1. அறிமுகம்
- 6.2. நோக்கங்கள்
- 6.3. தொழில்நுட்பம்பகுப்பாய்வு
- 6.4. இருப்பிட சாத்தியக்கூறு
- 6.5. தளத்தின் தேர்வு
- 6.6. தாவர தளவமைப்பு
- 6.7. தளவமைப்புத் திட்டத்தின் நுட்பங்கள் மற்றும் வகைகள்
- 6.8. வணிக நிறுவனத்தின் அளவு
- 6.9. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 6.10. சுருக்கம்

- 6.11. முக்கிய சொற்கள்
- 6.12. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 6.13. மேலும் வாசிப்புகள்

குறிப்பு

6.1. அறிமுகம்

தொழில் முனைவோர் முயற்சியின் தொழில்நுட்ப அம்சங்கள் மற்றும் இருப்பிட சாத்தியக்கூறுகள் இரண்டு முக்கிய அம்சங்களாகும். தொழில்நுட்ப பகுப்பாய்வு தொடர்பாக விசாரணைகள் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும். இதேபோன்ற ஒரு வீணில், தொழில்துறை இருப்பிடத்தை ஆய்வு செய்ய வேண்டும், ஏனெனில் இது ஒரு நிறுவனத்தின் லாபம், உற்பத்தித்திறன் மற்றும் வளர்ச்சியை பாதிக்கும். தயாரிப்பு உற்பத்திக்கான செலவு, ஆபத்து, சந்தை அணுகல் மற்றும் ஆதாயம் போன்ற காரணிகளை மனதில் வைத்து, ஒரு சிறந்த இடம் தேர்ந்தெடுக்கப்பட வேண்டும். இந்த அலகு தொழில்நுட்ப பகுப்பாய்வு மற்றும் இருப்பிட சாத்தியக்கூறு ஆகியவற்றின் பொருளைப் பற்றி விவாதிக்கும். ஆலை தளவமைப்பின் முக்கியத்துவமும் விவாதிக்கப்படும். லாபத்தின் மீதான வணிகத்தின் அளவின் தாக்கம் மற்றும் நிறுவனத்தின் செயல்திறன் ஆகியவை விவாதிக்கப்படும்.

6.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- தொழில்நுட்ப பகுப்பாய்வின் முக்கிய அம்சங்களைப் புரிந்து கொள்ளுங்கள்
- தொழில்துறை இருப்பிட தேர்வின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குங்கள்
- இருப்பிட சாத்தியக்கூறு மற்றும் தாவர அமைப்பின் முக்கியத்துவத்தை விரிவாக விவாதிக்கவும்
- நிறுவனத்தின் லாபத்தில் வணிகத்தின் அளவின் தாக்கத்தை ஆராயுங்கள்

6.3. தொழில்நுட்ப பகுப்பாய்வு

யூனிட் 5 இல் சாத்தியமான ஆய்வின் கட்டங்களின் கீழ் குறிப்பிட்டுள்ளபடி, போதுமான சந்தை தேவை மற்றும் போதுமான வழங்கல் இல்லாவிட்டால், கவனம் தொழில்நுட்பத்திற்கு மாற வேண்டும். தொழில்நுட்ப பகுப்பாய்வு தொடர்பாக பின்வரும் விசாரணைகள் செய்யப்பட வேண்டும்:

குறிப்பு

- வணிக ரீதியாக சுரண்டக்கூடிய தொழில்நுட்பம் மற்றும் அதன் மாற்று வழிகள்
- அந்த தொழில்நுட்பங்களின் இடமாற்றம்
- தொழில்நுட்பங்களைப் பற்றிய பிற விசாரணைகள்
- இயல்பான திறன் பயன்பாடு
- ஆலை மற்றும் உபகரணங்கள் மற்றும் புனையமைப்பு வசதிகளின் தேவை
- உற்பத்தி செயல்முறை தேவை
- சாத்தியமான தயாரிப்பு கலவை
- சாத்தியமான மாற்று பயன்பாடு
- வளைந்து கொடுக்கும் தன்மை
- மாற்றத்தின் வீதம் கழிவுகளை அகற்றுவது
- இடர் தாக்கங்கள்
- வள கிடைக்கும் தன்மை

(i) கிடைக்கும்

ஒரு பணிக்குழு திட்டத்தை இயக்குவதற்குத் தேவையான செயல்பாடுகளுக்கான தொழில்நுட்பத்தைத் தேடும். தொழில்நுட்பம் கிடைத்தால், வணிக ரீதியான சுரண்டல் சரிபார்க்கப்பட வேண்டும். வணிக ரீதியாக கிடைக்கக்கூடிய தொழில்நுட்பம் கிடைத்தால், மாற்று தொழில்நுட்பமும் அவற்றின் மூலங்களும் அடையாளம் காணப்படுகின்றன. எந்தவொரு தொழில்நுட்பமும் தற்போது எந்தவொரு வணிகத்தினாலும் பயன்படுத்தப்படுகிறதா என்பதையும் விசாரித்து அவர்களின் அனுபவங்களைப் படிக்க வேண்டும்.

தொழில்நுட்பம் கிடைக்கிறது, நாங்கள் சமீபத்திய தொழில்நுட்பத்தை வாங்க வேண்டுமா அல்லது பழையது நன்றாக இருக்குமா? வழக்கமாக, மலிவான தொழிலாளர் பொருளாதாரத்தில், சமீபத்திய தொழில்நுட்பத்தை விட குறைவானது தொழிலாளர்-மூலதன விகித கோணத்திலிருந்து சிறப்பாக செயல்படுகிறது. இருப்பினும், தேர்வு என்பது உற்பத்தியின் விரும்பிய தரம் மற்றும் தயாரிப்பு விலை, கொடுக்கப்பட்ட தொழில்நுட்பத்தில் தேவைப்படும் வசனங்களின் முதலீடு ஆகியவற்றின் மீது தொழில்நுட்பத்தின் விளைவுகளைப் பொறுத்தது.

(ii) இடமாற்றம்

தொழில்நுட்ப பரிமாற்ற சிக்கலில் தீர்வு காணப்பட வேண்டும். இரட்டை .:பேஷன் - (அ) அரசியல் கோணத்தில் தொழில்நுட்பத்தை மாற்றுவது சாத்தியமா மற்றும் (ஆ) செயல்பாடுகள் (சுற்றுச்சூழல்) கோணத்திலிருந்து தொழில்நுட்ப பரிமாற்றம் சாத்தியமா என்பதையும்.

ஒன்று அரசாங்கத்தால் விதிக்கப்பட்ட இறக்குமதி கட்டுப்பாடுகள் காரணமாகவோ அல்லது காரணமாகவோ ஏற்றுமதி கட்டுப்பாடுகள் அல்லது

ஏற்றுமதி செய்யும் நாடு விதித்த பொருளாதார தடைகள், குறிப்பிட்ட தொழில்நுட்பத்தை மாற்ற முடியாது. இன்றைய உலக வர்த்தக அமைப்பின் ஆட்சியில், பொதுவாக இறக்குமதி கட்டுப்பாடுகளை ஒருவர் எதிர்பார்க்க முடியாது (இரு நாடுகளுக்கும் இடையில் அரசியல் உறவு இல்லாவிட்டால்), ஆனால் ஏற்றுமதி செய்யும் நாடுகளிடமிருந்து பொருளாதாரத் தடைகள் மிகவும் சாத்தியமாகும், தொழில்நுட்பத்தை ஒரு நாட்டிலிருந்து மற்றொரு நாட்டிற்கு மாற்றுவது சாத்தியமில்லை. சில நேரங்களில், தொழில்நுட்ப உரிமையாளர் தொழில்நுட்பத்தை மாற்ற தயாராக இருக்கக்கூடாது.

தொழில்நுட்பம் என்றால் அரசியல் கண்ணோட்டத்தில் மாற்றத்தக்கது, அது மாற்றப்படும் சூழலில் தொழில்நுட்பம் செயல்படுமா என்பதை ஒருவர் சரிபார்க்க வேண்டும். தொழில்நுட்பம் பொதுவாக அது பயன்படுத்தப்படும் சூழல் அல்லது காலநிலைக்கு மிகவும் உணர்திறன் கொண்டது. தொழில்நுட்பத்தின் வெற்றி வெப்பநிலை நிலை, ஈரப்பதம், வளிமண்டலத்தின் தரம், பொருளின் தரம், வேலை செய்யும் முறை மற்றும் உழைப்பின் திறன், மின்சாரம் வழங்கல் தரம் மற்றும் பிற மாறிகள் ஆகியவற்றைப் பொறுத்தது, அவை ஒவ்வொரு பயனருக்கும் தனித்துவமானதாக இருக்கலாம். இந்த சுற்றுச்சூழல் காரணிகளைக் கருத்தில் கொண்டு, கொடுக்கப்பட்ட தொழில்நுட்பத்தை குறைந்தபட்ச சிரமங்களுடன் மாற்ற முடியுமா? தொழில்நுட்பத்தை செயல்படுத்துவதற்கு உள்ளமைவுகளில் என்ன வகையான சரிசெய்தல் மற்றும் மாற்றங்கள் உத்தரவாதம் அளிக்கப்படும்? அந்த மாற்றங்கள் திட்டச் செலவைச் சேர்க்கின்றன, சில சமயங்களில், சில மாற்றங்கள் சாத்தியமில்லை.

(iii) பிற விசாரணைகள்

தொழில்நுட்பம் தொடர்பாக ஏராளமான பிற விசாரணைகள் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. பின்வரும் விசாரணையின் சில முக்கியமான புள்ளிகள்:

இயல்பான திறன் பயன்பாடு

ஒவ்வொரு தொழில்நுட்பமும் அதன் சொந்த திறனையும் இயல்பான பயன்பாட்டின் வீதத்தையும் கொண்டுள்ளது, வழக்கமான அல்லது தடுப்பு பராமரிப்புக்கு மீதமுள்ள நேரம் தேவைப்படுகிறது. கூடுதலாக, மதிப்பிடப்பட்ட திறன் பொதுவாக முழுமையாகப் கிடைக்காது, அது பயன்படுத்தப்படும் சூழலைப் பொறுத்து. திறன் பயன்பாடு கிடைக்கக்கூடிய உற்பத்தி மற்றும் உற்பத்தி செலவில் நேரடி தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகிறது. ஆகையால், கொடுக்கப்பட்ட திறனின் சாத்தியமான “இயல்பான” திறன் பயன்பாடு குறித்த விசாரணை பெரும் முக்கியத்துவத்தைப் பெறுகிறது.

ஆலை மற்றும் உபகரணங்கள் மற்றும் புணையமைப்பு வசதிகள் தேவைதொழில்நுட்பம் அறிவோடு வருகிறது. இருப்பினும்,

குறிப்பு

செயல்பாடுகளுக்கான இயந்திரங்கள் தனித்தனியாக புணையப்பட வேண்டும். பின்வரும் கேள்விகள் அவசியம்:

நடவடிக்கைகளுக்கு எந்த வகையான ஆலை, இயந்திரங்கள் மற்றும் உபகரணங்கள் தேவைப்படும்?

விவரக்குறிப்புகளின்படி தேவையான இயந்திரங்களை உருவாக்கக்கூடிய இயந்திரத் தயாரிப்பாளர்கள் இருக்கிறார்களா?

புணையப்பட்ட இயந்திரங்களை புணையல் தளத்திலிருந்து திட்ட தளத்திற்கு எளிதாக கொண்டு செல்ல முடியுமா?

செயல்முறைகளின் தேவையான வரிசைமுறை, இயந்திரங்களின் ஒத்திசைவு மற்றும் இயந்திரங்களின் சமநிலை ஆகியவற்றை அடைய முடியுமா?

சாத்தியமான தயாரிப்பு கலவை

ஒரு திட்டத்தில் ஒரு குறிப்பிட்ட வரம்பில் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் உற்பத்தியை உள்ளடக்கியிருக்கலாம், எனவே, தொழில்நுட்பம் மற்றும் செயல்முறைகள் அவற்றை பொருத்தமான கலவையில் தயாரிக்க முடியும்.

சாத்தியமான மாற்று பயன்பாடு

மாற்று பயன்பாட்டைக் கொண்ட ஒரு தொழில்நுட்பம் சிறந்தது, ஏனெனில் நிறுவனம் அதன் விற்பனை இலக்கை அடைய முடியாவிட்டால், அது எப்போதும் உற்பத்தியை மாற்றி வேறு சந்தையில் நிறுவ முடியும். பல பொறியியல் நிறுவனங்கள் மாற்று பயன்பாடுகளைக் கொண்ட தொழில்நுட்பத்தின் பயனை அனுபவிக்கின்றன. வேதியியல் தொழிலுக்கு கண்ணாடி-புறணி கருவிகளை உற்பத்தி செய்யும் தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ள அகோம்பனி அதன் பல செயல்முறைகளை கான்கிரீட் கலக்கும் இயந்திரங்களை தயாரிக்க பயன்படுத்தலாம்.

வளைந்து கொடுக்கும் தன்மை

இது நெகிழ்வான உற்பத்தி முறைகளின் நேரம் மற்றும் சேவை நடவடிக்கைகளுக்கும் சமமாக உண்மை. வாடிக்கையாளர்களின் சுவை வேகமாக மாறுகிறது மற்றும் மாற்றத்தின் வீதம் ஒவ்வொரு நாளும் வேகமாக மாறி வருகிறது. புதிய திட்டத்தின் தயாரிப்பு நுகர்வோருடன் நெருக்கமாக இருந்தால் மற்றும் மாற்று பயன்பாட்டிற்கான மிகக் குறைந்த இடத்தைக் கொண்டிருந்தால், செயல்முறைகள் நெகிழ்வானதாக இருக்க வேண்டும், இதனால் நிறுவனம் விரைவாக மாற்றங்களுக்கு ஏற்ப மாற்ற முடியும். வழக்கமாக, நெகிழ்வான இயந்திரங்கள் மற்றும் செயல்முறைகள் தயாரிப்புகளின் உற்பத்திக்கு செலவு குறைந்தவை, ஆனால் நுகர்வோர் சுவை மாறினால் வழக்கற்றுப் போகும் அபாயத்தை

எதிர்கொள்கின்றன. எனவே, சந்தை பகுப்பாய்வு தற்போதைய உற்பத்தியின் தேவையின் குறுகிய ஆயுட்காலம் மற்றும் ஒரு சாத்தியமான மாற்றம் எதிர்பார்க்கப்படுகிறது, பின்னர் மாற்றங்களை எளிதில் மாற்றியமைக்கக்கூடிய தொழில்நுட்பம், செயல்முறைகள் மற்றும் இயந்திரங்களை ஒருவர் தேட வேண்டும்: எடுத்துக்காட்டாக, 2008 ஆம் ஆண்டின் உலக மந்தநிலை சூழ்நிலையில், நிசான் மோட்டார்ஸ் அதன் கணிசமான செயல்பாடுகளை ஜப்பானுக்கு மாற்றியது, ஏனெனில் ஜப்பானில் உள்ள அவர்களின் ஆலை பயணிகள் கார்களின் அறுபது வெவ்வேறு மாடல்களை உற்பத்தி செய்யும் திறன் கொண்டது.

மாற்ற விகிதம்

தொழில்நுட்பத்தில் ஏற்படும் மாற்ற விகிதத்தை அறிந்து மதிப்பிடுவது முக்கியம். எடுத்துக்காட்டாக, தகவல் தொழில்நுட்பம் வேகமாக மாறுகிறது, நிறுவனங்கள் சமீபத்திய தொழில்நுட்பங்களை இதுவரை வாங்க வேண்டும்

முடிந்தவரை. பொதுவாக, தொழில்நுட்பத்தின் மாற்ற விகிதம் வேகமாக இருக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது நுகர்வோர் பொருட்களைப் பொறுத்தவரை ஒரு வளர்ந்த பொருளாதாரம், ஆனால் நுகர்வோரிடமிருந்து விலகி இருக்கும் இடைநிலை தயாரிப்புகளை (எ.கா, அலுமினியம் போன்றவை) உற்பத்தி செய்வதற்கான தொழில்நுட்பங்கள் விரைவான வேகத்தில் மாறுவது குறைவு. ஒரு வணிகமானது அதன் தற்போதைய பயன்பாட்டிற்கு தொழில்நுட்பம் வழக்கற்றுப் போவதற்கு முன்பு எந்தவொரு தொழில்நுட்பத்திலும் முதலீட்டை திரும்பப் பெற முடியும்.

கழிவுகளை அகற்றும் பிரச்சினைகள்

கழிவு அகற்றுவது ஒரு சட்ட மற்றும் தார்மீக பிரச்சினை. சில தொழில்நுட்பங்களில் கழிவுகளை அகற்றுவதில் சிக்கல் உள்ளது மற்றும் அவை விலை உயர்ந்தவை என நிரூபிக்கப்படலாம்: எடுத்துக்காட்டாக, அணு மின் நிலையங்கள் கழிவுகளை அகற்றுவதில் சிக்கல்களால் பாதிக்கப்படுகின்றன. அணு மின் நிலையங்களைப் பயன்படுத்தி வரும் பல நாடுகளில் கழிவுகளை அகற்றுவதற்கான சிறந்த வழிகள் கிடைக்கவில்லை இன்னும் சிலர் இந்த பிரச்சினையைப் பற்றி இன்னும் விழிப்புடன் இருக்கவில்லை மற்றும் எதிர்கால சந்ததியினருக்கு கற்பனை செய்ய முடியாத பிரச்சினைகளை உருவாக்குகிறார்கள்.

(iv) வள கிடைக்கும்

தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட தொழில்நுட்பத்திற்குத் தேவையான வளங்களின் தேவையான தரத்தை அணுக முடியுமா? எடுத்துக்காட்டாக, எ.கா துறையில் ஒரு குளிர்-ரோல் ஆலை (சிஆர்எம்) தொழில்நுட்பத்திற்கு குறைந்த ஈரப்பதம் மற்றும் அதிக கார்பன் உள்ளடக்கம் கொண்ட உயர் தரமான நிலக்கரி தேவைப்படுகிறது. நிலக்கரி சுரங்கங்களுக்கு

குறிப்பு

நீண்டகால அணுகல் பல்வேறு நிலைகளில் நிலக்கரியின் பெரிய இருப்பு உள்ளது. பட்டியலிடப்பட்ட நிலக்கரி சுரங்கங்களைப் பார்வையிடவும், வெவ்வேறு ஆழங்களிலிருந்து மாதிரிகள் எடுக்கவும், பரிசீலிக்கப்படும் தொழில்நுட்பத்திற்கான நிலக்கரியின் பொருத்தத்தை தீர்மானிக்க ஆய்வக சோதனைகளை மேற்கொள்ளவும் ஒரு பணிக்குழு பரிசீலிக்கலாம். மின்சாரம் வழங்குவதில் மோசமான தரம் மற்றும் சில சந்தர்ப்பங்களில், அதிக திறமையான தொழிலாளர்கள் தேவைப்படலாம், தற்போதைய தொழிலாளர்கள் குறைந்த திறமை வாய்ந்தவர்களாகவும், தொழிற்சங்கங்களுடனான உறவு நல்லதல்ல எனவும் இது சாத்தியமில்லை.

(v) ஆபத்து தாக்கங்கள்

(vi) இயக்க அந்நிய அளவின் கோணத்திலிருந்து பொருத்தமான தொழில்நுட்பம் அல்லது உள் ஆபத்து.

(vii) அத்தகைய தொழில்நுட்பத்தை ஒருவர் படிக்க வேண்டும் நிறுவனத்தில் உருவாக்கக்கூடிய சூழலில், ஒரு தொழில்நுட்பத்தின் ஒரே நேரத்தில் வணிக சுரண்டலை மதிப்பீடு செய்யக்கூடிய ஒரு வழி.

ஒருவர் கவனித்திருப்பார் தொழில்நுட்ப பகுப்பாய்வில் நாங்கள் இதுவரை விவாதித்த புள்ளிகள் அடிப்படையில் ஆபத்தை புரிந்துகொள்வதற்கும் குறைப்பதற்கும் உதவுகின்றன. ஒரு அம்சம் விடப்பட்டுள்ளது. ஒவ்வொரு தொழில்நுட்பமும் செயல்பாட்டின் போது அதன் சொந்த நிலையான மற்றும் மாறக்கூடிய செலவுகளைக் கொண்டுள்ளன. அதிக நிலையான செலவில் ஆனால் குறைந்த மாறி செலவில் உறுதிசெய்யும் தொழில்நுட்பம் அதிக அளவு இயக்க ஆற்றலை உருவாக்குகிறது. இயக்க லாபத்தின் அதிக அளவு விற்பனை வருவாயில் ஏற்படும் மாற்றத்தின் விளைவை விரிவாக்கும். தேவை அதிகரித்தால் அதிக அளவு இயக்க திறன் இன்னும் நல்லது, ஏனென்றால் விற்பனை வருவாயின் அதிகரிப்பு இயக்க லாபத்தை வேகமாக அதிகரிக்கும், ஆனால் விற்பனை வருவாய் குறைந்துவிட்டால், இயக்க லாபம் வேகமாக குறையும். எனவே, விற்பனை வருவாய் போக்கு குறித்து ஏதேனும் நிச்சயமற்ற தன்மை இருந்தால், அதன் மாறக்கூடிய செலவு அதிகமாக இருந்தாலும் குறைந்த நிலையான செலவைக் கொண்ட தொழில்நுட்பத்தை ஒருவர் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும்.

6.4. இருப்பிட சாத்தியக்கூறு

வசதிகளின் இருப்பிடம் ஒரு தொழிற்சாலையின் திட்டமிடல் கட்டத்துடன் அல்லது ஒரு சேவைத் துறையுடன் கூட தொடர்புடைய சிக்கல். பெரிய தொழில்துறை வீடுகளுக்கு சிறு தொழில்முனைவோர், மருத்துவமனை

குறிப்பு

ஒரு பேஷன் டிசைனர் கடைக்கு அல்லது பள்ளிக்கு ஒரு ஐந்து நட்சத்திர ஹோட்டல், அனைத்துமே முதல் திட்டமிடல் நடவடிக்கையை கேள்விகளுடன் தொடங்குகின்றன வாந தளத்தை எங்கே கண்டுபிடிப்பது, அதனால் பல ஆண்டுகளாக எந்த மாற்றமும் தேவையில்லை. இது ஒரு மிக முக்கியமான முடிவாகும், இது ஒரு நீண்டகால தாக்கத்தைக் கொண்டுள்ளது. இந்த வகை முடிவை மூலோபாய முடிவு என்று அழைக்கிறோம். இருப்பிட சிக்கலுக்கு பதிலளிப்பது மிகவும் எளிதானது அல்ல. காரணங்கள்: (அ) எதிர்காலத்தில் நிச்சயமற்ற தன்மை, (ஆ) தளத் தேர்வு சிக்கலுடன் தொடர்புடைய சிக்கலான மற்றும் முரண்பாடான காரணிகள், (ஆ) ஒரு தளத்தை உருவாக்குவதற்கான வளங்களின் கட்டுப்பாடுகள் மற்றும் வரம்பு போன்றவை.

வசதி இருப்பிடத் திட்டத்தை பாதிக்கும் காரணிகள்

வசதி இருப்பிட முடிவை பாதிக்கும் காரணிகள்:

- மூலப்பொருள், பணியாளர்கள் கிடைப்பது, மூலப்பொருட்களின் போக்குவரத்து, நீர் மற்றும் மின்சாரம் கிடைப்பது, சாலை தண்டவாளங்கள் போன்றவை.
- அருகில் சந்தைக்கு.
- சுற்றுச்சூழல் காரணிகள் போன்றவைமாக, சத்தம் போன்றவை, வானிலை (பின்னல் தொழில் விஷயத்தில்), ஈரப்பதம் மற்றும் பருவங்களின் நிலை, மழை.
- நிர்வாகிகள் அல்லது தொழில்முனைவோரின் விருப்பம்.
- வரி விலக்கு, சட்டத் தேவை, சலுகைகள், கடன் ∴ நிலம் கிடைப்பது போன்றவை.
- சமூக கலாச்சாரம் மற்றும் பண்புக்கூறு, இப்பகுதியில் அமைந்துள்ள தொழில் வரலாறு, இப்பகுதியில் தொழிலாளர் அமைதியின்மை, அரசியல் தலையீடு போன்றவை.
- நிலத்தின் செலவு, போக்குவரத்து செலவு, ஊதியம் திறமையற்ற உழைப்பு, முதலியன.
- இப்பகுதியில் உள்ள பிற தொழில்களின் இருப்பிடம், போட்டிக்கான சந்தை சக்திகள் போன்றவை.
- சர்வதேச கருத்தில், விரிவாக்கம் மற்றும் வளர்ச்சிக்கான அறை, பள்ளி, தேவாலயங்கள், மருத்துவ வசதிகள், பொழுதுபோக்கு வசதிகள் போன்றவை.
- தவிரமேலே உள்ள காரணிகளிலிருந்து, பல காரணிகளும் வசதியின் இருப்பிடத்தை பாதிக்கின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, மூலப்பொருள் மிகவும் பருமனாகவும், போக்குவரத்துக்கு கடினமாகவும் இருந்தால், ஆலை மூலப்பொருள் மூலத்திற்கு அருகில் அமைந்திருக்கலாம். இரும்பு தாதுக்கள் காணப்படும் இடத்திற்கு அருகில் பல இரும்பு மற்றும் எஃகு தொழில்கள் புவியியல் ரீதியாக அமைந்துள்ளன. இந்தியாவில் ஜாம்ஷெட்பூர், பொகாரோ மற்றும் ரூர்கெலா ஆகியவை

குறிப்பு

இரும்புத் தாது காணப்படும் இடங்கள். மின் நிலையத்தை இயக்க, நிலக்கரி தேவை. பல என்.டி.பி.சி மின் உற்பத்தி நிலையங்கள் நிலக்கரி காணப்படும் இடங்களுக்கு அருகில் அமைந்துள்ளன. இதேபோன்ற அவதானிப்புகள் எண்ணெய் வயல்களுக்கும் சுத்திகரிப்பு நிலையங்களின் இருப்பிடத்திற்கும் செல்லுபடியாகும். இருப்பினும், வேறு சில காரணிகள் சமரசம் செய்ய வேண்டியிருக்கும்

- எனவே, நகர்ப்புற மற்றும் கிராமப்புற தளங்கள் அவற்றின் சொந்த பலங்களையும் பலவீனங்களையும் கொண்டுள்ளன. ஒரு சமரசம் புறநகர் தளமாக இருக்கலாம். இந்த தளங்கள் நகரங்களுக்கு அருகில் அமைந்துள்ளன.

- செயல்பாட்டு ஆராய்ச்சி நுட்பங்களைப் பயன்படுத்தி பகுப்பாய்வு மாதிரிகள் தீர்க்கப்படலாம், சிம்பிளக்ஸ் முறை அல்லது கிளை மற்றும் பிணைப்பு நுட்பங்கள் போன்றவை. வசதி இருப்பிட சிக்கல்களின் கீழ் பல கணித மாதிரிகள் உள்ளன.

- பி-மீடியன் சிக்கல்

- கவனியுங்கள் இணைக்கப்பட்ட பிணையம் முனைகளைக் கொண்டது. பி-மீடியன் சிக்கலின் மிகவும் பொதுவான வடிவத்தில், ஒவ்வொரு முனையும் தேவைப்படும் இடம் மற்றும் சாத்தியமான வசதி தளம் இரண்டையும் குறிக்கிறது. பி-மீடியன் மாதிரியானது பிணையத்தில் பி வசதிகளின் இருப்பிடத்தை உள்ளடக்கியது, இதனால் மொத்த எடையுள்ள தூரம் குறைக்கப்படுகிறது. ஒவ்வொரு கோரிக்கையும் அவற்றின் நெருங்கிய வசதியால் வழங்கப்படுகின்றன என்று கருதப்படுகிறது.

- வசதி இருப்பிடம் தேர்வு சிக்கல்:

- பகுப்பாய்வு படிநிலை செயல்முறை (யுஈ) அணுகுமுறை

- இவ்வசதி இருப்பிடத் தேர்வு சிக்கல், முடிவெடுப்பவர் கிடைக்கக்கூடிய வசதிகளுக்கு முன்னுரிமை அளிக்க வேண்டும் அல்லது தரவரிசைப்படுத்த வேண்டும் மற்றும் ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட அளவுகோல்களைச் சந்திப்பதன் மூலம் சிறந்த ஒன்றைத் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும். இத்தகைய சூழ்நிலையில், கிடைக்கக்கூடிய இடங்களிலிருந்து இருப்பிடத்தைத் தேர்ந்தெடுக்க யுஈ - ஒரு ஆணை ஆ - பல-அளவுகோல் முடிவெடுக்கும் கருவிகளை வெற்றிகரமாகப் பயன்படுத்தலாம்.

- எடையுள்ள தரவரிசை முறை

- வசதி இருப்பிட முடிவைப் பாதிக்கும் பல்வேறு தரமான காரணிகள் இருக்கலாம், இது உள்ளூர் மக்களால் சில வசதிகளைக் கண்டுபிடிப்பதை ஏற்றுக்கொள்வது போன்றவற்றைக் கணக்கிடுவது கடினம். இந்த சூழ்நிலையில், ஒரு நுட்பத்தைப் பயன்படுத்தி வசதி இருப்பிட சிக்கல்கள் தீர்க்கப்படுகின்றன, இது எடையுள்ள தரவரிசை முறை என அழைக்கப்படுகிறது, அங்கு ஒவ்வொரு காரணிக்கும் ஒதுக்கப்பட்ட எடைகளின் அடிப்படையில் முடிவு எடுக்கப்படுகிறது.

எளிய சராசரி அணுகுமுறை (SMA)

- பல முறை வசதியைக் கண்டுபிடிப்பதற்கான முடிவு, கிடைக்கக்கூடிய இடங்களிலிருந்து இருப்பிடங்களை வரிசைப்படுத்துவது மட்டுமல்லஏற்கனவே உள்ளவற்றில் புதிய வசதியின் சிறந்த இருப்பிடத்தை அடையாளம் காண. இந்த சூழ்நிலையில், தற்போதுள்ள அனைத்து வசதிகளின் ஒருங்கிணைப்புகளும் இருக்க வேண்டும்
- அளவிடப்படுகிறதபுதிய வசதிக்கான சிறந்த இடத்தை அடையாளம் காண முடியும். இந்த சிக்கலைக் கையாள எளிய சராசரி அணுகுமுறை எனப்படும் அணுகுமுறையில் ஒன்றைப் பயன்படுத்தலாம்.

பிரேக் ஈவ் அனாலிசிஸ் (BEA)

பிரேக் ஈவ் பகுப்பாய்வு (மூலம்) தேவையான பொருட்களின் அளவைக் கணக்கிடுகிறதபொருட்களை உற்பத்தி செய்வதற்கான மொத்த செலவினங்களை ஈடுகட்ட விற்கப்பட வேண்டும். இது லாபம் இல்லை, இழப்பு புள்ளி என்றும் அழைக்கப்படுகிறது. மூலம் நிலையான செலவுகள் மற்றும் மாறி செலவுகளை உள்ளடக்கியது. இருப்பிட பகுப்பாய்விற்கும் மூலம் இன் கருத்து பயன்படுத்தப்படலாம், குறிப்பாக ஒவ்வொரு இருப்பிடத்தின் நிலையான செலவு மற்றும் மாறி செலவு அறியப்படும் போது.

ஈர்ப்பு முறை மையம் (சிஜிஎம்)

எடையுள்ள தூரத்தை மேம்படுத்துவதற்காக புதிய வசதியின் இருப்பிடத்தை உகந்ததாகக் கண்டறிவதற்கான மற்றொரு அணுகுமுறை மையம் ஈர்ப்பு முறை (சிஜிஎம்). இந்த முறையில், ஆய்வாளர் அல்லது முடிவெடுப்பவர் புவியியல் பகுதியின் ஈர்ப்பு மையத்தை (சிஜி) கண்டுபிடிக்க வேண்டும், அங்கு இருக்கும் அனைத்து வசதிகளும் உள்ளன.

6.5. தளத்தின் தேர்வு

தொழில்துறை இடங்களைப் பற்றிய ஆய்வு ஒரு தொழில்முனைவோரின் வேலைகளில் ஒரு முக்கிய பகுதியாகும். ஒரு தொழில்துறையின் இருப்பிடம் நிறுவனத்தின் லாபம், உற்பத்தித்திறன் மற்றும் வளர்ச்சியை பாதிக்கும்.

சிறந்த இடம்

இருப்பிடத் தேர்வு எப்போது வேண்டுமானாலும் முன்னுரிமைப் பிரச்சினையாக மாறும்

குறிப்பு

குறிப்பு

- ஒரு புதிய நிறுவனம் நிறுவப்பட உள்ளது.
- ஒரு நிறுவப்பட்ட நிறுவனம் அதன் தயாரிப்புகளுக்கான மாறிவரும் தேவையை பூர்த்தி செய்ய விரிவாக்கம், பரவலாக்கம் மற்றும் பல்வகைப்படுத்தல் பற்றி சிந்திக்கிறது.
- புதிய கிளைகள்தயாரிப்புகள் அல்லது விநியோகம் அல்லது இரண்டின் அளவை அதிகரிப்பதற்காக திறக்கப்பட வேண்டும்.
- விரும்பத்தகாத இடங்கைவிடப்பட வேண்டும்.
- தற்போதுள்ள தொழிற்சாலைகுத்தகை புதுப்பித்தலைப் பெறும் நிலையில் இல்லை.
- சந்தையை மாற்றும் போக்கு, மூலப்பொருட்களின் குறைவு, போக்குவரத்து வசதிகளில் மாற்றங்கள், வேறு இடம் தேவைப்படும் புதிய செயல்முறைகள் ஒரு தொழிற்சாலையில் காணப்படுகின்றன.

6.6. தாவர தளவமைப்பு

ஒரு சிறந்த நிறுவன இருப்பிடத்தைத் தேர்ந்தெடுப்பது நிறுவனத்தை பொருளாதார ரீதியாகவும், சுமுகமாகவும், திறமையாகவும் செயல்பட உதவுகிறது. பல முறை, ஒரு நிறுவனத்தின் இருப்பிடம் அந்த ஆலையின் வெற்றி அல்லது தோல்வியை பாதிக்கும். ஒரு தளத்தைத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது, உரிமையாளர் தொழில்நுட்ப, வணிக மற்றும் நிதி அம்சங்களைக் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும்.

ஒரு நல்ல நிறுவன இருப்பிடத்தின் பண்புகள்

- அருகில்சந்தை மற்றும் மூலப்பொருட்களுக்கு அருகில்
- மலிவான விலையில் போக்குவரத்து வசதி ஆரம்பத்தில் கிடைத்தது
- திறமையான தொழிலாளர்கள் மலிவான விலையில் கிடைக்கும்
- தொழில் ரீதியாக பின்தங்கிய பகுதிகளுக்கு சலுகைகள் ∴ சலுகைகள்
- பொருத்தமான நிலம் மற்றும் கட்டிட வசதிகள்

நிறுவன இருப்பிடத்தில் படிக்க

1. பிராந்தியத்தின் தேர்வு.
2. வட்டாரம் அல்லது சமூகத்தின் தேர்வு.
3. சரியான தளத்தின் தேர்வு.
4. உகந்த தளத்தின் தேர்வு.
5. தாவர அமைப்பு

இந்த பிரிவில், தாவர அமைப்பின் பொருள், பண்புகள், முக்கியத்துவம் மற்றும் செயல்பாடுகள் குறித்து விவாதிப்போம்.

தளவமைப்பு திட்டமிடல் தேவை

வசதி இருப்பிடம் முடிவு செய்யப்பட்டு நிலம் கையகப்படுத்தப்பட்டதும், ஒவ்வொரு துறை .∴ பிரிவு, நுழைவு மற்றும் வெளியேறும் வாய்க்கால்கள், ஓய்வறைகள், சேமிப்புப் பகுதிகள் போன்றவை எங்கு அமைந்துள்ளன என்பதை தீர்மானிக்க ஒரு ஸ்கெட்ச் அல்லது திட்டம் தயாரிக்கப்படுகிறது. அடுத்தடுத்த பிரிவுகளில், இந்த வகை திட்டமிடல் எவ்வாறு செய்யப்படுகிறது என்பதைப் பார்ப்போம்.

தளவமைப்புத் திட்டத்தின் வரையறை

அமைப்பை நாம் வரையறுக்கலாம், “பல்வேறு துறைகள் .∴ அலகுகளின் இயற்பியல் இருப்பிடம்வசதியின் வளாகத்திற்குள் ஒரு வசதி. “

சில கருத்தாய்வுகளின் அடிப்படையில் துறைகள் அமைந்திருக்க வேண்டும். பொதுவான கருத்தாகும்-

1. செயலாக்க செயல்பாட்டின் தருக்க வரிசை
2. பொருள் ஓட்டம் மற்றும் பொருள் கையாளுதலின் திசை
3. அழகியல் பரிசீலனைகள்
4. அரசாங்க விதிமுறைகள்
5. சிறப்பு தேவைகள்

வசதிகளின் தளவமைப்புத் திட்டத்தில் நுழைவு மற்றும் வெளியேறும் வாய்க்கால்கள் பொதுவாக முக்கியமானவை.

தாவர அமைப்பின் குறிக்கோள்கள்

ஆலைதளவமைப்புபொருட்கள் மற்றும் வசதிகளைத் திட்டமிட்டு ஒழுங்குபடுத்துவதற்கான முறையாகும், இதனால் குறைந்தபட்ச செலவில் நிலையான உற்பத்தி ஓட்டம் உறுதி செய்யப்படுகிறது. அசட்ட ஆலை தளவமைப்பு எப்போதும் பணியாளர்களின் ஆறுதலையும் திருப்தியையும் தருகிறது, இது தானாகவே உற்பத்தியை அதிகரிக்கிறது. ஒரு மோசமான தாவர அமைப்பு விபத்துக்கள் மற்றும் தேவையற்ற சிக்கல்களுக்கு வழிவகுக்கிறது.

பின்வரும் நோக்கங்களை அடைய ஒரு நல்ல தாவர அமைப்பு வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது:

1. பொருட்கள் மற்றும் முடிக்கப்பட்ட பொருட்களின் பொருளாதார கையாளுதல்
2. வேகமான மற்றும் திறமையான தரமான உற்பத்தி
3. கிடைக்கக்கூடிய இடத்தின் மேம்பட்ட பயன்பாடு
4. தாவர வடிவமைப்பை மாற்றுவதில் வளைந்து கொடுக்கும் தன்மை மற்றும் பிற்காலத்தில் விரிவாக்க வாய்ப்பு

குறிப்பு

5. வேலை நிலையை மேம்படுத்துவது அதிக உற்பத்தித்திறனுக்கு வழிவகுக்கிறது

6. உற்பத்தி செயல்பாட்டின் ஒரு திசை ∴ முறையான ஓட்டம்

7. காத்திருக்கும் நேரத்தில் குறைப்பு

8. உற்பத்தி செலவில் குறைப்பு

ஒரு நல்ல தாவர தளவமைப்பின் நன்மைகள்

ஒரு நல்ல தாவர அமைப்பின் நன்மைகள் பின்வருமாறு:

1. உற்பத்தி ஓட்டம்: ஆலை தளவமைப்பின் முக்கிய அக்கறை உற்பத்தி செயல்பாட்டின் சீரான ஓட்டம் ஆகும். தடையற்ற, நிலையான, உடனடி மற்றும் வேலை ஓட்டம் கூடநல்ல தாவர அமைப்பிலிருந்து ஒரு ஏற்றம்.

2. நன்கு ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட பணியிடம்: ஒரு நல்ல தாவர தளவமைப்பு என்பது இயந்திரங்களுக்கும் தொழிலாளர்களுக்கும் போதுமான வசதிகளுடன் கூடிய ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட பணியிடமாகும். எந்திரங்கள் மற்றும் கருவிகளின் சரியான ஏற்பாடு நெரிசலை நீக்குகிறது. தேவையான பொருட்கள் அவற்றின் பொருத்தமான இடங்களில் சேமிக்கப்படுகின்றன, எனவே எந்த குழப்பமும் இல்லை. தொழிலாளர்கள் அந்தந்த துறைகளுக்கும் விநியோகிக்கப்படுகிறார்கள், பணியில் எந்த குழப்பமும் இல்லை.

3. சிறந்த பணி நிலைமைகள்: ஒரு நல்ல தாவர அமைப்பு மேம்பட்ட மற்றும் சுத்தமான வேலை நிலைமைகள் காரணமாக உழைப்பு திருப்தியை ஏற்படுத்துகிறது. விளக்குகள் மற்றும் பிற அழகியல் மேம்படுத்தப்படும்போது உந்துதல் நிலை அதிகரிக்கிறது என்பது நன்கு ஆவணப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. பணியாளர்களின் பாதுகாப்பு மற்றொரு முக்கியமான காரணியாகும். ஒரு நல்ல ஆலை தளவமைப்பு இயந்திரம் ஒழுங்காக வைக்கப்படுவதை உறுதிசெய்கிறது, இடையில் போதுமான இடவசதி இருப்பதால், நெரிசல் ஏற்படாது மற்றும் தொழிலாளர்கள் காயமடையும் அபாயம் இல்லை. இது தொழிலாளர்களுக்கு பாதுகாப்பை வழங்குகிறது மற்றும் வேலைக்கு ஒரு நல்ல சூழலை உருவாக்குகிறது.

4. பொருள் கையாளுதல் செலவுகளை குறைத்தல்: அசூட் ஆலை தளவமைப்பு பொருள் கையாளுதல் செலவுகளை குறைக்கிறது. இயந்திரங்கள் மற்றும் உபகரணங்கள் பணிநிலையங்களுக்கு இடையில் பொருட்களை மாற்றுவதில் சிரமம் இல்லாத வகையில் வைக்கப்பட்டுள்ளன. போதுமான பொருள் கையாளுதல் அமைப்புகள் வழங்கப்படும் உற்பத்தி வேலைகளில் பயன்படுத்தப்பட வேண்டும்.

5. சேதத்தை குறைத்தல் மற்றும் பொருளைக் கெடுப்பது: இல் ஒரு நல்ல தாவர அமைப்பு, பொருட்கள் சரியாகக் கையாளப்படுகின்றன, இதன் விளைவாக நல்ல தரமான உற்பத்தி கிடைக்கும். பொருட்களின் குறைந்தபட்ச சேதம் மற்றும் கெடுதல் உள்ளது. கழிவுகளை குறைப்பது ஒரு நிறுவனத்தின் லாபத்தை அதிகரிக்க வழிவகுக்கிறது.

6. உற்பத்தி நிலைமைகளை மாற்றுவதில் வளைந்து கொடுக்கும் தன்மை: ஒரு நல்ல தளவமைப்பு எதிர்கால விரிவாக்கங்கள், கூடுதல்

பணிநிலையங்களை அமைத்தல் போன்றவற்றுக்கு போதுமான இடத்தை வழங்குகிறது. எதிர்காலத்தில் சந்தை நிலைமைகள் மாறினால், நிறுவனம் ஏற்கனவே இருக்கும் இயந்திரங்களை அகற்றாமல், குறைந்தபட்ச தடையின்றி புதிய இயந்திரங்களை எளிதில் அமைக்க முடியும். தினசரி அட்டவணை அல்லது வேலைக்கு.

தயாரிப்பு தளவமைப்பு உபகரணங்கள் ∴ இயந்திரங்கள் மற்றும் பொருள்களை அவை தயாரிப்பதற்குப் பயன்படுத்த வேண்டிய வரிசையில் வைப்பது தயாரிப்பு தளவமைப்பு அல்லது வரி தளவமைப்பு என்று அழைக்கப்படுகிறது. ஆட்டோமொபைல் தொழில் போன்ற பொருட்கள் மற்றும் பாகங்களை ஒன்று சேர்ப்பது நடைபெறும் தொழில்களில் இந்த வகை தளவமைப்பு காணப்படுகிறது. அத்தகைய தொழில்களில், செயல்முறை மூலப்பொருட்களுக்கு உணவளிப்பதன் மூலம் தொடங்கி இறுதி தயாரிப்புடன் முடிகிறது.

தயாரிப்பு தளவமைப்பின் நன்மைகள்

1. குறைந்த வேலை இருக்கிறது ஒரு கட்டத்தின் வெளியீடு தானாகவே அடுத்த கட்டத்தின் உள்ளீடாக இருப்பதால் செயல்பாட்டில் உள்ளது
2. செயல்முறை தானாக இருப்பதால் பொருள் கையாளுதல் குறைவாக உள்ளது.
3. தொழிலாளர் செலவுகள் குறைவாக உள்ளன, உழைப்புப் பிரிவு இருப்பதால்.
4. தரக் கட்டுப்பாடு செயல்படுத்த எளிதானது.
5. பொருட்களின் எளிதான மற்றும் துல்லியமான திட்டமிடல் சாத்தியமாகும்.
6. குறைவான தயாரிப்பு வகை காரணமாக உற்பத்தி கட்டுப்பாடு எளிதானது.

தயாரிப்பு தளவமைப்பின் தீமைகள்

1. அது தயாரிப்பை மாற்றுவது எளிதானது அல்ல - இது தளவமைப்பில் மாற்றத்தை உள்ளடக்கும், இது விலை உயர்ந்தது மற்றும் அதிக நேரம் எடுக்கும். எனவே இந்த தளவமைப்பு மிகவும் நெகிழ்வானதாக இல்லை.
2. ஒரு இயந்திரம் கூட உடைந்தால், முழு வரியும் நிறுத்தப்படும்.
3. வேலை செய்யும் பகுதியை விரிவாக்குவது அல்லது பிற இயந்திரங்களுக்கு இடையில் எந்திரத்தையும் செருகுவது சாத்தியமில்லை அல்லது மிகவும் கடினம்.

(i) செயல்முறை தளவமைப்பு

அனைத்து தளவமைப்புஓத்த பணிகளைச் செய்யும் உபகரணங்கள் ∴. இயந்திரங்கள் ஒன்றிணைக்கப்படுகின்றன, அவை செயல்முறை தளவமைப்பு அல்லது செயல்பாட்டு தளவமைப்பு என்று அழைக்கப்படுகின்றன எடுத்துக்காட்டாக, அரைக்கும் இயந்திரங்களை ஒன்றிணைத்து ஒரு துறையை உருவாக்கலாம் மற்றும் அரைக்கும் இயந்திரங்களை ஒன்றிணைத்து மற்றொரு துறையை உருவாக்கலாம். அவற்றின் செயலாக்கத் தேவைகளைப் பொறுத்து, பாகங்கள் துறைகள் மத்தியில் வெவ்வேறு வரிசைகளில் நகர்த்தப்படுகின்றன. முழு வேலை இடத்தையும் சிறிய அலகுகளாகப் பிரிப்பது விரைவான உற்பத்தி மற்றும் வேலை இடத்தை சிறப்பாகப் பயன்படுத்த உதவுகிறது. செயல்முறை தளவமைப்பு பல வகையான தயாரிப்புகளை வழங்க முடியும் உதாரணமாக, ஒரு ஆடை ஆலையில் தையல் இயந்திரங்கள் ஒரு இடத்தில் வைக்கப்படுகின்றன, மற்றொரு இடத்தில் மண் இரும்புகள், மற்றொரு இடத்தில் பின்னல் இயந்திரங்கள் போன்றவற்றை அழுத்துகின்றன.

செயல்முறை தளவமைப்பின் நன்மைகள்

- மாறும் தொகுதிகளை மாற்றியமைப்பதில் நெகிழ்வுத்தன்மை, வகைகளை மாற்றுவது.
- வேலை சுழற்சி அவர்களின் திறன்களை வளப்படுத்துவதால் தொழிலாளர்கள் அதிக திறன்களைக் கற்றுக்கொள்ள உதவுகிறது.
- ஒரு இயந்திரத்தில் சிக்கல் மற்ற இயந்திரங்களை பாதிக்காது மற்றும் உற்பத்தி நிறுத்தப்பட வேண்டியதில்லை.
- எதிர்கால விரிவாக்கம் அல்லது வகைகளில் அதிகரிப்பு ஏற்பட்டால், தற்போதுள்ள அமைப்பு தேவையில்லைவெளியே இழுக்கப்படும்.

செயல்முறை தளவமைப்பின் தீமைகள்

- வேலை அளவு அதிகரிக்கும் போது இடத்தின் தேவை அதிகரிக்கிறது.
- பொருள் கையாளுதலின் இயந்திரமயமாக்கல் சாத்தியமில்லை அல்லது மிகவும் விலை உயர்ந்தது.
- ஒவ்வொரு செயல்பாட்டிற்கும் வேலைகள் வரிசையில் நிற்க வேண்டும் என்பதால் முன்னேற்ற சரக்குகளில் அதிக வேலை.
- வெவ்வேறு வேலைகள் வெவ்வேறு செயல்பாட்டு காட்சிகளைக் கொண்டிருப்பதால், வேலைகளை திட்டமிடுவதில் சிரமம்.
- உயர் மட்ட மேற்பார்வைதேவை. உற்பத்தி திட்டமிடல் மற்றும் கட்டுப்பாடு மிகவும் கடினம்.

(i) திட்டம்தளவமைப்பு

உற்பத்தி செயல்பாடு ஒரு நிலையான நிலையில் செய்யப்படும் தளவமைப்பு திட்ட தளவமைப்பு அல்லது நிலையான நிலை அமைப்பு என அழைக்கப்படுகிறது எடுத்துக்காட்டாக, விமானம் மற்றும் கப்பல் கட்டும் தொழில்கள் இந்த வகை தளவமைப்பைப் பயன்படுத்துகின்றன. ஒரு ராக்கெட்டை உருவாக்கும் போது (உண்மையானவை, பட்டாசு அல்ல!) தொழிலாளர்கள் ∴ விஞ்ஞானிகள், இயந்திரங்கள் மற்றும் கருவிகள் மற்றும் மூலப்பொருட்கள் ராக்கெட் கட்டுமான இடத்திற்கு நகர்த்தப்படுகின்றன. கட்டிட பாலங்கள், சாலைகள், மெட்ரோ ரயில் போன்றவை அனைத்தும் திட்டங்கள்.

திட்ட தளவமைப்பின் நன்மைகள்

1. இது இயந்திரங்கள் மற்றும் உபகரணங்களின் இயக்கத்தை குறைக்கிறது.
2. தொடர்ச்சியான உற்பத்தி பல நடவடிக்கைகள் ஒரே நேரத்தில் நடக்க அனுமதிக்கிறது.

திட்ட தளவமைப்பின் தீமைகள்

1. திறமையான மற்றும் பல்துறை தொழிலாளர்கள் தேவை. தேவையான கலவைதிறன்களைக் கண்டுபிடிப்பது கடினமாக இருக்கலாம். பொருத்தமான தொழிலாளர்களுக்கு கவர்ச்சிகரமான சம்பளம் வழங்கப்பட வேண்டும்.
2. ஒருமுறைதிட்டம் முடிந்துவிட்டது, உபகரணங்கள் ∴ பொருட்கள் நகர்த்தப்பட வேண்டும். இது ஒரு விலையுயர்ந்த முன்மொழிவு மட்டுமல்ல, உபகரணங்கள் பயன்படுத்தப்படுவதும் குறைவாக உள்ளது, ஏனெனில் அது மாற்றப்படும் நேரத்தில் உபகரணங்கள் சுமமா வைக்கப்படுகின்றன.

(ii) குழுதளவமைப்பு

இந்த தளவமைப்பு நாம் இதுவரை படித்த தளவமைப்புகளின் கலவையாகும், இது இன்று தொழில்துறையில் பொதுவாகக் காணப்படுகிறது. குழு தொழில்நுட்பம் அல்லது செல்லுலார் உற்பத்தி செயல்முறை தளவமைப்பு மற்றும் வரி தளவமைப்பு ஆகிய இரண்டின் நன்மைகளையும் கொண்டுள்ளது.

குழு தொழில்நுட்பத்தில், பாகங்கள் குடும்பங்களாக தொகுக்கப்பட்டுள்ளன. தளவமைப்புகள் வெவ்வேறு இயந்திரங்களின் குழுக்களைக் கொண்டுள்ளன (செல்கள் என அழைக்கப்படுகின்றன) அவை பகுதிகளின் குடும்பங்களின் உற்பத்திக்கு அவசியமானவை.

குறிப்பு

குழு தொழில்நுட்பத்தின் நன்மைகள்

குறிப்பு

1. வடிவமைப்புபுதிய தயாரிப்புகள் நல்லது.
2. திட்டமிடல் முதல், செயல்முறை தளவமைப்பு அல்லது திட்ட அமைப்பை விட உற்பத்தி கட்டுப்பாடு எளிதானது. இயந்திரங்கள் குறைவான சிக்கலானவை மற்றும் குறைவான கருவிகள் மற்றும் பொருட்கள் தேவைப்படுகின்றன.
3. பொருள் கையாளுதல் செலவுகள் குறைவாக உள்ளன. செயல்முறை தளவமைப்பில்.
4. அமைவு நேரத்தில் சேமிப்புகள் உள்ளன, இது உற்பத்தியை அதிகரிக்க வழிவகுக்கிறது.

6.7. தளவமைப்புத் திட்டத்தின் நுட்பங்கள் மற்றும் வகைகள்

தாவர இருப்பிட நுட்பங்கள் வசதிகளின் இருப்பிடம் மற்றும் முடிவுகளை குறிக்கின்றன. இது சம்பந்தமாக செய்யப்பட வேண்டும். பொதுவாக, ஒரு சிறந்த இடம் என்பது தயாரிப்பு உற்பத்திக்கான குறைந்தபட்ச செலவு, குறைந்த ஆபத்து, அதிகபட்ச சந்தை அணுகல் மற்றும் சமூக ஆதாயம் உள்ள ஒரு இடம் என்று கூறலாம். தாவர இருப்பிடம் சில நேரங்களில் மூன்று நிலைகளில் ஆய்வு செய்யப்படுகிறது.

பிராந்திய, சமூகம் மற்றும் தள காரணிகள். மேலும் தாவர இருப்பிடத்தை பாதிக்கும் காரணிகளை முதன்மை, இரண்டாம் நிலை மற்றும் இதர காரணிகளாக பிரிக்கலாம். முதன்மை காரணிகளில் மூலப்பொருள் வழங்கல், சந்தைக்கு அருகில், வழங்கல் போன்ற கூறுகள் உள்ளன. உழைப்பு மற்றும் மூலதனம், போக்குவரத்து காரணிகள் போன்றவை இரண்டாம் நிலை காரணிகள் இயற்கை சூழலை உள்ளடக்கியது. சமுதாயத்தன்மை, நீர் அகற்றல், நிலத்தின் பொருத்தம் போன்றவை இதர காரணிகளை உருவாக்குகின்றன. இந்த பிரிவில், தளவமைப்பு திட்டமிடல் நுட்பங்கள் மற்றும் வகைகளை உள்ளடக்கிய தாவர அமைப்பில் கவனம் செலுத்துவோம்.

வரி அல்லது தயாரிப்பு தளவமைப்பு

இயந்திரங்கள் இருப்பதால் இதைத் திட்டமிட எளிதானது. மூலப்பொருளை முடிக்கப்பட்ட பொருட்களாக மாற்றுவதற்கான நடவடிக்கைகளின் வரிசைக்கு ஏற்ப ஏற்பாடு செய்யப்பட வேண்டும் அல்லது அமைக்கப்பட வேண்டும். வரி அமைப்பில் உள்ள சிக்கல், வேலை பகுதிகளை எவ்வாறு வரிசைப்படுத்துவது அல்லது ஒப்பீட்டளவில் நிலைநிறுத்துவது என்பதல்ல, ஆனால் பணி மையங்களை எவ்வாறு மிகக் குறைவான

செயலற்ற நேரமாகக் கொண்டிருக்கும் வகையில் வேலை கூறுகளை எவ்வாறு குழுவாக்குவது என்பதல்ல.

செயல்முறை தளவமைப்பு

செயல்முறை அமைப்பில் உள்ள சிக்கல் இது போன்ற பல்வேறு வேலை பகுதிகளை ஏற்பாடு செய்வதில் ஒன்றாகும்பொருள் இயக்க செலவுகள் குறைந்தபட்சமாக வைக்கப்படும் ஒரு வழி. இந்த மேம்படுத்தல் நடைமுறையின் காரணமாக தளவமைப்பின் பிற தொடர்புடைய செலவுகளும் குறைக்கப்படும் என்று கருதப்படுகிறது.

இரண்டு வேலை பகுதிகளுக்கு (பொருள்) இடையில் பொருள் கையாளுதல் செலவுகள் யூ

work இரண்டு வேலை பகுதிகளுக்கிடையேயான தூரம் \times ய ஒரு யூனிட் காலகட்டத்தில் இரு துறைகளுக்கிடையில் கையாளப்படும் சுமை. (இங்கே, சுமை என்றால் எந்தவொரு துறை செயலாக்கமும் வெவ்வேறு தயாரிப்புகளின் மொத்த அலகுகளின் எண்ணிக்கை).

இந்த தயாரிப்புகளின் தொகை, துறைகளின் அனைத்து சேர்க்கைகளுக்கும், வேண்டும்உகந்த தாவர தளவமைப்புக்கு குறைந்தபட்சமாக வைக்கப்படும். இதை பின்வருமாறு வெளிப்படுத்தலாம்:

குறைத்தல் $D \times L | j$

அங்கு, டிஜ் என்பது i மற்றும் j ஆகிய துறைகளுக்கு இடையிலான தூரம், மற்றும் லிஜ் என்பது i மற்றும் j துறைகளுக்கு இடையில் நகர்த்தப்பட்ட (கையாளப்படும்) ஒரு யூனிட் நேரத்திற்கு சுமைகளின் எண்ணிக்கை.

செயல்முறை தளவமைப்புக்கான அத்தகைய கணித தேர்வுமுறை நடைமுறையின் தொடக்கப் புள்ளி, வேலை பகுதிகளின் வெவ்வேறு சேர்க்கைகளுக்கு இடையில் நகர்த்தப்பட்ட ஒரு யூனிட் நேரத்திற்கு சுமைகளின் எண்ணிக்கையைப் பற்றிய தரவைச் சேகரிப்பதாகும். இந்த தரவு “சுமை சுருக்கம்” என்று அழைக்கப்படுகிறது மற்றும் இது மேட்ரிக்ஸ் பாணியில் வழங்கப்படுகிறது.

நெருக்கமான மதிப்பீடு

நெருக்கமான மதிப்பீடுகள் ஒரு துறை மற்றொரு துறையின் அருகே அமைந்திருப்பதற்கான ஒப்பீட்டு அளவைக் குறிக்கிறது. இவை மிகவும் பயனுள்ள கருவிகள், குறிப்பாக சேவை வசதி திட்டமிடலில் எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு எம்பிஏ நிறுவனத்தில், விரிவுரை அரங்குகளுக்கு நூலகம் மற்றும் கணினி மையத்தை முடிந்தவரை நெருக்கமாக வைத்திருப்பது சாதகமானது. சிறுவர் மற்றும் பெண்கள் விடுதி முடிந்தவரை தொலைவில் இருக்க வேண்டும். பெண்கள் விடுதி

குறிப்பு

பொதுவாக ஆசிரியர்களின் குடியிருப்பு வளாகத்திற்கு அருகில் அமைந்துள்ளது.

குறிப்பு

எடுத்துக்காட்டு 6.1

இந்தியானா மருத்துவமனை பின்வரும் மேட்ரிக்ஸை உருவாக்கியுள்ளது அதன் முன்மொழியப்பட்ட புதிய கட்டிடத்திற்கான பல்வேறு துறைகளின் நெருக்கமான மதிப்பீடுகளைக் காண்பிக்க. டி 1 மற்றும் டி 2 ஆகிய துறைகளுக்கிடையேயான நெருக்கம் மதிப்பீடு 2 என்றும், டி 1 மற்றும் டி 3 துறைகள் 4, டி 6 மற்றும் டி 1 5 எனவும், மற்றும் பலவற்றையும் மேட்ரிக்ஸ் காட்டுகிறது.

செய்யநெருக்கமான மதிப்பீடுகளைக் கருத்தில் கொண்டு மருத்துவமனை கட்டிடத்திற்கான தளவமைப்பு.

தீர்வு:

படி 1: மதிப்பீடுகளுடன் துறை ஜோடிகளின் பட்டியலை உருவாக்கவும் 1. இது அவசியம்.

டி1 - டி4 டி3 - டி4 டி1 - டி9 டி4 - டி8 டி8 - டி9

மதிப்பீடுகளுடன் துறை ஜோடிகளின் பட்டியலை உருவாக்கவும் 6. இது விரும்பத்தகாதது.

டி2 - டி 3 டி5 - டி6 டி2 - டி8 டி4 - டி9

படி 2: இப்போது மதிப்பீடு 1 ஐக் கொண்ட துறைகளின் வலையமைப்பை உருவாக்குங்கள், திணைக்களம் மையத்தில் அடிக்கடி (டி 4) நிகழ்கிறது.

இதேபோல், 6 மதிப்பீட்டைக் கொண்ட துறைகளின் வலையமைப்பை உருவாக்குங்கள், திணைக்களம் மையத்தில் அடிக்கடி (டி 2) நிகழ்கிறது.

இப்போது, மேலே உள்ள சேர்க்கைகளைக் கருத்தில் கொண்டு, கீழே காட்டப்பட்டுள்ளபடி துறைகளை ஒன்பது கலங்களில் வைக்கவும். இந்த வேலைவாய்ப்பு மதிப்பீடுகளுடன் துறைகளின் மட்டுமல்லாமல் அனைத்து நிலைகளையும் பூர்த்தி செய்கிறது1 மற்றும் 6 ஆனால் பிற மதிப்பீடுகளைக் கொண்டவர்களும். வேலைவாய்ப்புகளைச் செய்யும்போது, 1 மற்றும் 6 மதிப்பீடுகளை மட்டுமே நாம் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும் மற்ற மதிப்பீடுகள் தானாகவே திருப்தி அடைகின்றன.

நெருக்கமான மதிப்பீடுகளுக்கு துறைகள் வைக்க ஒரு சோதனை மற்றும் பிழை முறை தேவைப்படுகிறது. ஒதுக்கீட்டு முறை மிகவும் பயனுள்ளதாக இருக்கும் மற்றும் பொதுவாக பயன்படுத்தப்படுகிறது

தொழில். போன்ற பல கணினி மென்பொருள்யுடுனுநீ (தானியங்கு தளவமைப்பு வடிவமைப்பு திட்டங்கள்) மற்றும் ஊழுகுடுயீ (கணினிமயமாக்கப்பட்ட உறவு தளவமைப்பு திட்டமிடல்) ஆகியவை நெருக்கமான மதிப்பீட்டு முறையை அடிப்படையாகக் கொண்டவை. மற்றொரு மென்பொருள், ஊசுகுடு (கணினிமயமாக்கப்பட்ட வசதிகளின் ஒதுக்கீடு), சமை தூர பகுப்பாய்வு முறையை அடிப்படையாகக் கொண்டது, இது கீழே விளக்கப்பட்டுள்ளது.

தூர பகுப்பாய்வு ஏற்றவும்

இல் இந்த முறை, இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட தளவமைப்புகளை ஒப்பிடலாம், இது தயாரிக்கப்பட்ட உற்பத்தியின் மொத்த சமை-தூர மதிப்பைக் குறைக்கிறது. பின்வரும் உதாரணத்தின் மூலம் இந்த நுட்பத்தைப் புரிந்துகொள்வோம்.

6.8. வணிக நிறுவனத்தின் அளவு

வழங்கியவர்நிறுவனத்தின் அளவு, ஒன்று என்பது ஒரு நிறுவனத்தால் மாற்றப்பட்ட அளவு அல்லது செயல்பாட்டின் அளவு. ஒரு வணிகத்தின் அளவைப் பற்றிய ஆய்வு முக்கியமானது, ஏனெனில் இது நிறுவனத்தின் செயல்திறன் மற்றும் லாபத்தை கணிசமாக பாதிக்கிறது. ஒரு வணிகத்தை ஒழுங்கமைப்பதில் மிக முக்கியமான தொழில்முனைவோர் முடிவுகளில் ஒன்று, அதன் நிறுவனத்தின் அளவையும் வணிக நிறுவனங்களின் லாபத்தையும் பாதிக்கும் என்பதால் அதன் “அளவை” உணர்ந்து கொள்வது.

அளவை அளவிட ஒரு வணிக அலகு, அளவீட்டின் தரங்களை பின்வரும் இரண்டு வகைகளாக தொகுக்கலாம்.

- உள்ளீடு பற்றிய நடவடிக்கைகள்:இதில் பணியமர்த்தப்பட்ட மூலதனம், நிகர மதிப்பு, மொத்த சொத்துக்கள், வேலை செய்யும் உழைப்பு மற்றும் மூலப்பொருள் மற்றும் நுகரப்படும் சக்தி ஆகியவை அடங்கும்.
- வெளியீடு பற்றி அளவிட:இதில் வெளியீட்டின் அளவு, வெளியீட்டின் மதிப்பு மற்றும் மதிப்பு சேர்க்கப்பட்டவை ஆகியவை அடங்கும்.
- இருப்பிட சாத்தியக்கூறுகளைச் சரிபார்க்கும்போது வணிகத்தின் அளவு மிக முக்கியமான அளவுகோலாகும்.

6.9. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. தொழில்நுட்ப பரிமாற்றத்தின் சுற்றுச்சூழல் அம்சங்கள் வெப்பநிலை நிலை, ஈரப்பதம், வளிமண்டலத்தின் தரம்,

குறிப்பு

பொருளின் தரம், வேலை செய்யும் முறை மற்றும் உழைப்பின் திறன் மற்றும் மின்சாரம் வழங்கல் தரம் ஆகியவை ஆகும்.

2. சில தொழில்நுட்பங்களுக்கு கழிவுகளை அகற்றுவதில் சிக்கல் உள்ளது மற்றும் அவை விலை உயர்ந்தவை என நிரூபிக்கப்படலாம்: எடுத்துக்காட்டாக, அணு மின் நிலையங்கள் கழிவுகளை அகற்றும் சிக்கல்களால் பாதிக்கப்படுகின்றன. அணு மின் நிலையங்களைப் பயன்படுத்தி வரும் பல நாடுகள் கண்டுபிடிக்கப்படவில்லை கழிவுகளை அகற்றுவதற்கான பயனுள்ள வழிகள் இன்னும் சிலர் இந்த பிரச்சினையைப் பற்றி இன்னும் விழிப்புடன் இருக்கவில்லை மற்றும் எதிர்கால சந்ததியினருக்கு கற்பனை செய்ய முடியாத பிரச்சினைகளை உருவாக்குகிறார்கள்.

3. பண்புகள் ஒரு நல்ல நிறுவன இருப்பிடம் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளது:

- அருகில் சந்தை மற்றும் மூலப்பொருட்களுக்கு அருகில்
- மலிவான விலையில் போக்குவரத்து வசதி ஆரம்பத்தில் கிடைத்தது
- திறமையான தொழிலாளர்கள் மலிவான விலையில் கிடைக்கும்
- தொழில் ரீதியாக பின்தங்கிய பகுதிகளுக்கு சலுகைகள்
∴ சலுகைகள்
- பொருத்தமான நிலம் மற்றும் கட்டிட வசதிகள்

4. தாவர இருப்பிடத்தை பாதிக்கும் காரணிகளை முதன்மை, இரண்டாம் நிலை மற்றும் இதர காரணிகளாக பிரிக்கலாம். முதன்மை காரணிகளில் மூலப்பொருள் வழங்கல், சந்தைக்கு அருகில், உழைப்பு மற்றும் மூலதன வழங்கல் போன்ற கூறுகள் உள்ளன. போக்குவரத்து காரணிகள், முதலியன் இரண்டாம் நிலை காரணிகள் இயற்கை சூழலை உள்ளடக்கியது. சமூக அணுகுமுறை, நீர் அகற்றுதல், நிலத்தின் பொருந்தக்கூடிய தன்மை போன்றவை இதர காரணிகளை உருவாக்குகின்றன.

5. சுமையில்தார பகுப்பாய்வு, இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட தளவமைப்புகளை ஒப்பிடலாம், இது தயாரிக்கப்பட்ட உற்பத்தியின் மொத்த சுமை-தார மதிப்பைக் குறைக்கிறது.

6. உபகரணங்கள் ∴ இயந்திரங்கள் மற்றும் பொருள்களை அவை தயாரிப்பதற்குப் பயன்படுத்த வேண்டிய வரிசையில் வைப்பது தயாரிப்பு தளவமைப்பு அல்லது வரி தளவமைப்பு என்று அழைக்கப்படுகிறது.

7. செயல்முறை தளவமைப்பின் நன்மைகள் பின்வருமாறு:

a. மாறும் தொகுதிகளை மாற்றியமைப்பதில் நெகிழ்வுத்தன்மை, வகைகளை மாற்றுவது.

b. வேலை சுழற்சி அவர்களின் திறன்களை வளப்படுத்துவதால் தொழிலாளர்கள் அதிக திறன்களைக் கற்றுக்கொள்ள உதவுகிறது.

8. திட்ட தளவமைப்பின் நன்மைகள் பின்வருமாறு:

- a. இது இயந்திரங்கள் மற்றும் உபகரணங்களின் இயக்கத்தை குறைக்கிறது.
- b. உற்பத்தியில் தொடர்ச்சியானது பல நடவடிக்கைகள் ஒரே நேரத்தில் நடக்க அனுமதிக்கிறது.

6.10. சுருக்கம்

- தொழில்நுட்ப பகுப்பாய்வு தொடர்பாக பின்வரும் விசாரணைகள் செய்யப்பட வேண்டும்:வணிக ரீதியாக சுரண்டக்கூடிய தொழில்நுட்பம் மற்றும் அதன் மாற்றுகளின் கிடைக்கும் தன்மை
- அந்த தொழில்நுட்பங்களின் இடமாற்றம்
- தொழில்நுட்பங்களைப் பற்றிய பிற விசாரணைகள்
- ஆபத்து தாக்கங்கள்
- வள கிடைக்கும்
- திட்டத்தை இயக்குவதற்குத் தேவையான செயல்பாடுகளுக்கு ஒரு பணிக்குழு தொழில்நுட்பத்தைத் தேடும். தொழில்நுட்பம் கிடைத்தால், வணிக ரீதியான சுரண்டல் சரிபார்க்கப்பட வேண்டும். வணிக ரீதியாக கிடைக்கக்கூடிய தொழில்நுட்பம் இருந்தால், மாற்று

தொழில்நுட்பம் மற்றும் அவற்றின் மூலங்கள் அடையாளம் காணப்படுகின்றன.

- தொழில்நுட்ப பரிமாற்ற சிக்கலை இரட்டை பாணியில் கவனிக்க வேண்டும் - (அ) தொழில்நுட்ப பரிமாற்றம் அரசியல் கோணத்தில் இருந்து சாத்தியமா மற்றும்

(ஆ) செயல்பாடுகள் (சுற்றுச்சூழல்) கோணத்திலிருந்து தொழில்நுட்ப பரிமாற்றம் சாத்தியமா என்பது.

- தொழில்நுட்பம் என்றால் அரசியல் கண்ணோட்டத்தில் மாற்றத்தக்கது, அது மாற்றப்படும் சூழலில் தொழில்நுட்பம் செயல்படுமா என்பதை ஒருவர் சரிபார்க்க வேண்டும். தொழில்நுட்பம் பொதுவாக சுற்றுச்சூழலுக்கு மிகவும் உணர்திறன் அல்லது அது பயன்படுத்தப்படும் காலநிலை.

- தொழில்நுட்பங்கள் தொடர்பான வேறு சில விசாரணைகள் இயல்பான திறன், உற்பத்தி செயல்முறை, தயாரிப்பு கலவை, கழிவுகளை அகற்றும் பிரச்சினைகள் போன்றவற்றுடன் தொடர்புடையவை.

- தொழில்துறை இருப்பிடங்களின் ஆய்வு ஒரு தொழில்முனைவோரின் வேலைகளில் ஒரு முக்கிய பகுதியாகும். ஒரு

குறிப்பு

தொழில் இருப்பிடம் நிறுவனத்தின் லாபம், உற்பத்தித்திறன் மற்றும் வளர்ச்சியை பாதிக்கும்.

- ஒரு சிறந்த நிறுவன இருப்பிடத்தைத் தேர்ந்தெடுப்பது நிறுவனத்தை பொருளாதார ரீதியாகவும், சமூகமாகவும், திறமையாகவும் செயல்பட உதவுகிறது. பல முறை, ஒரு நிறுவனத்தின் இருப்பிடம் அந்த ஆலையின் வெற்றி அல்லது தோல்வியை பாதிக்கும். தேர்ந்தெடுக்கும்போது

ஒரு தளம், உரிமையாளர் தொழில்நுட்ப, வணிக மற்றும் நிதி அம்சங்களைக் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும்.

- தாவர இருப்பிட நுட்பங்கள் வசதிகளின் இருப்பிடம் மற்றும் முடிவுகளைக் குறிக்கின்றன. அது சம்பந்தமாக செய்யப்பட வேண்டும். பொதுவாக, ஒரு சிறந்த இருப்பிடம் என்பது தயாரிப்பு உற்பத்திக்கான குறைந்தபட்ச செலவு, குறைந்த இடம் என்று கூறலாம்

ஆபத்து, அதிகபட்ச சந்தை அணுகல் மற்றும் சமூக ஆதாயம்.

- தாவர இருப்பிடத்தை பாதிக்கும் காரணிகளை முதன்மை, இரண்டாம் நிலை மற்றும் இதர காரணிகளாக பிரிக்கலாம். முதன்மை காரணிகளில் மூலப்பொருள் வழங்கல், சந்தைக்கு அருகில், உழைப்பு மற்றும் மூலதன வழங்கல் போன்ற கூறுகள் உள்ளன.

போக்குவரத்து காரணிகள், முதலியன் இரண்டாம் நிலை காரணிகள் இயற்கை சூழலை உள்ளடக்கியது. சமூக அணுகுமுறை, நீர் அகற்றுதல், நிலத்தின் பொருந்தக்கூடிய தன்மை போன்றவை இதர காரணிகளை உருவாக்குகின்றன.

- மூலப்பொருளை முடிக்கப்பட்ட பொருட்களாக மாற்றுவதில் ஈடுபட்டுள்ள செயல்பாடுகளின் வரிசைக்கு ஏற்ப இயந்திரங்கள் ஒழுங்கமைக்கப்பட வேண்டும் அல்லது அமைக்கப்பட வேண்டும் என்பதால் வரி அல்லது தயாரிப்பு தளவமைப்பு திட்டமிட எளிதானது.

- பிரச்சினைசெயல்முறை அமைப்பில் பொருள் இயக்க இயக்க செலவுகள் குறைந்தபட்சமாக வைக்கப்படும் வகையில் வெவ்வேறு வேலை பகுதிகளை ஏற்பாடு செய்வதாகும்.

- நெருக்கமான மதிப்பீடுகள் ஒரு துறையை மற்றொரு துறைக்கு அருகில் வைத்திருப்பதற்கான விரும்பத்தக்க அளவைக் குறிக்கின்றன. இவை மிகவும் பயனுள்ள கருவிகள், குறிப்பாக சேவை வசதி தளவமைப்புத் திட்டத்தில்.

- சுமை தூர பகுப்பாய்வில், உற்பத்தி செய்யப்படும் உற்பத்தியின் மொத்த சுமை-தூர மதிப்பை எது குறைக்கிறது என்பதைக் கண்டறிய இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட தளவமைப்புகளை ஒப்பிடலாம்.

ஒருமுறைவசதி இருப்பிடம் தீர்மானிக்கப்பட்டு நிலம் கையகப்படுத்தப்பட்டுள்ளது, ஒவ்வொரு துறை ∴ பிரிவு, நுழைவு மற்றும் வெளியேறும் வாய்க்கால்கள், ஓய்வறைகள், சேமிப்புப் பகுதிகள் போன்றவை எங்கு அமைந்திருக்கும் என்பதை தீர்மானிக்க ஒரு ஸ்கெட்ச் அல்லது திட்டம் தயாரிக்கப்படுகிறது.

தாவர தளவமைப்பு என்பது பொருட்கள் மற்றும் வசதிகளைத் திட்டமிட்டு ஏற்பாடு செய்யும் முறையாகும். குறைந்தபட்ச செலவில் உற்பத்தியின் நிலையான ஓட்டம் உறுதி செய்யப்படுகிறது. அகுட் ஆலை தளவமைப்பு எப்போதும் பணியாளர்களின் ஆறுதலையும் திருப்தியையும் தருகிறது, இது தானாகவே

உற்பத்தியை அதிகரிக்கிறது. ஒரு மோசமான தாவர அமைப்பு விபத்துக்கள் மற்றும் தேவையற்ற சிக்கல்களுக்கு வழிவகுக்கிறது.

தளவமைப்பில் நான்கு அடிப்படை வகைகள் உள்ளன: தயாரிப்பு தளவமைப்பு, செயல்முறை தளவமைப்பு, திட்ட தளவமைப்பு மற்றும் குழு அமைப்பு.

உபகரணங்கள் ∴ இயந்திரங்கள் மற்றும் பொருள்களை அவை தயாரிப்பதற்குப் பயன்படுத்த வேண்டிய வரிசையில் வைப்பது தயாரிப்பு தளவமைப்பு அல்லது வரி தளவமைப்பு என்று அழைக்கப்படுகிறது.

ஒத்த பணிகளைச் செய்யும் அனைத்து உபகரணங்கள் ∴ இயந்திரங்களும் ஒன்றிணைக்கப்படும் அமைப்பை செயல்முறை தளவமைப்பு என்று அழைக்கப்படுகிறது. அல்லது செயல்பாட்டு தளவமைப்பு.

உற்பத்தி செயல்பாடு செய்யப்படும் தளவமைப்பு ஒரு நிலையான நிலை திட்ட தளவமைப்பு அல்லது நிலையான நிலை தளவமைப்பு என்று அழைக்கப்படுகிறது.

குழு தொழில்நுட்பம் அல்லது செல்லலார் உற்பத்தி செயல்முறை தளவமைப்பு மற்றும் வரி தளவமைப்பு ஆகிய இரண்டின் நன்மைகளையும் கொண்டுள்ளது. குழு தொழில்நுட்பத்தில், பாகங்கள் குடும்பங்களாக தொகுக்கப்பட்டுள்ளன. தளவமைப்பு வெவ்வேறு இயந்திரங்களின் குழுக்களைக் கொண்டுள்ளது (அழைக்கப்படுகிறது செல்கள்) பகுதிகளின் குடும்பங்களின் உற்பத்திக்கு அவசியமானவை.

அளவு அடிப்படையில் நிறுவனத்தின், ஒன்று என்பது ஒரு நிறுவனத்தால் மாற்றப்பட்ட அளவு அல்லது செயல்பாட்டின் அளவு. ஒரு வணிகத்தின்

குறிப்பு

குறிப்பு

அளவைப் பற்றிய ஆய்வு முக்கியமானது, ஏனெனில் இது நிறுவனத்தின் செயல்திறன் மற்றும் லாபத்தை கணிசமாக பாதிக்கிறது. ஒன்று

ஒழுங்கமைப்பதில் மிக முக்கியமான தொழில் முனைவோர் முடிவுகள் ஒரு வணிகமானது அதன் “அளவை” உணர்ந்து கொண்டிருக்கிறது, ஏனெனில் இது நிறுவனத்திலும் வணிக நிறுவனங்களின் லாபத்தையும் பாதிக்கிறது.

6.11. முக்கிய சொற்கள்

- தளவமைப்பு: இது பட்டியலுடையவழி தீக இருப்பிடத்தைக் குறிக்கிறது வசதியின் வளாகத்திற்குள் ஒரு வசதியின் பல்வேறு துறைகள் / அலகுகள்.

- தயாரிப்பு தளவமைப்பு: உபகரணங்கள் ∴ இயந்திரங்கள் மற்றும் பொருள்களை அவை தயாரிப்பதற்குப் பயன்படுத்த வேண்டிய வரிசையில் வைப்பது தயாரிப்பு தளவமைப்பு என்று அழைக்கப்படுகிறது அல்லது வரி தளவமைப்பு.

- செயல்முறை தளவமைப்பு: ஒத்த பணிகளைச் செய்யும் அனைத்து உபகரணங்கள் ∴ இயந்திரங்களும் ஒன்றிணைக்கப்பட்ட அமைப்பை செயல்முறை தளவமைப்பு அல்லது செயல்பாட்டு தளவமைப்பு என்று அழைக்கப்படுகிறது.

திட்ட தளவமைப்பு: உற்பத்தி செயல்பாடு செய்யப்படும் தளவமைப்பு ஒரு நிலையான நிலை திட்ட தளவமைப்பு அல்லது நிலையான நிலை தளவமைப்பு என்று அழைக்கப்படுகிறது.

6.12. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. தொழில்நுட்ப பரிமாற்ற சிக்கலின் இரண்டு முக்கிய அம்சங்கள் யாவை?
2. ஏன்தொழில்நுட்பத்தின் மாற்ற விகிதத்தை மதிப்பிடுவது முக்கியமா?
3. எழுதுங்கள் செயல்முறை தளவமைப்பு பற்றிய ஒரு சிறு குறிப்பு.
4. என்ன தீமைகள்திட்ட தளவமைப்பு?

நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. தொழில்நுட்ப பகுப்பாய்வின் முக்கிய அம்சங்களை விரிவாக விவாதிக்கவும்.
2. குறிக்கோள்களை விளக்குங்கள்ஒரு நல்ல தாவர தளவமைப்பு அடைய முயற்சிக்கிறது.
3. இன் நன்மைகளை ஆராயுங்கள்ஒரு நல்ல தாவர அமைப்பு.
4. நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள் பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள்நான்கு வகையான தளவமைப்புகளில்.

குறிப்பு

6.13. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- கங்கா, எஸ்.எஸ். 2013. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு (நான்காவது திருத்தப்பட்டது மில்லினியம் பதிப்பு) புது தில்லி: சுல்தான் சந்த் ரூ சன்ஸ் பப்ளிஷர்ஸ்.
- மொஹந்தி,எஸ்.கே 2005. தொழில்முனைவோரின் அடிப்படைகள். புதுடெல்லி: இந்தியாவின் ப்ரெண்டிஸ் ஹால்.
- தேசாய், வசந்த் .1997. சிறு அளவிலான தொழில்களின் மேலாண்மை. புதுடெல்லி: இமயமலை பப்ளிஷிங் ஹவுஸ்.
- குமார்,எஸ்.அனில். 2008. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு. புதுடெல்லி: புதிய வயது சர்வதேசம்.

அலகு - 7

நிர்வாக மற்றும் சட்ட சாத்தியக்கூறு

அமைப்பு

- 7.1. அறிமுகம்
- 7.2. நோக்கங்கள்
- 7.3. நிர்வாகி சாத்தியக்கூறு
- 7.4. சட்ட சாத்தியக்கூறு
- 7.5. நிறுவனங்களின் பண்புகள் மற்றும் வகைகள்
- 7.6. தொழில்முனைவோருக்கு பொருந்தக்கூடிய சட்டங்கள்
- 7.7. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 7.8. சுருக்கம்
- 7.9. முக்கிய சொற்கள்
- 7.10. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 7.11. மேலும் வாசிப்புகள்

குறிப்பு

7.1. அறிமுகம்

இந்த அலகு நிர்வாக மற்றும் சட்ட சாத்தியக்கூறு என்ற கருத்தை ஆராயும். நிர்வாக சாத்தியக்கூறு என்பது விளம்பரதாரர்களின் திறன் மற்றும் நெறிமுறை மதிப்புகளுடன் தொடர்புடையதுசில அளவுருக்களைக் குறிப்பிடுவதன் மூலம் தீர்மானிக்க முடியும். இந்த அளவுருக்கள் இந்த அலகு பற்றி விவாதிக்கப்பட்டுள்ளன. அறிவுசார் சொத்துக்களைப் பாதுகாக்க பல்வேறு சட்டங்கள் வைக்கப்பட்டுள்ளதால் சட்ட சாத்தியக்கூறுகளையும் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும். பதிப்புரிமை, வர்த்தக முத்திரை, காப்புரிமை மற்றும் வர்த்தக ரகசியம் பற்றிய கருத்து ஆராயப்படும். வணிக அமைப்புகளின் பண்புகள் மற்றும் வகைகளும் இந்த பிரிவில் விளக்கப்படும்

7.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- நிர்வாக சாத்தியக்கூறு என்ற கருத்தை விவாதிக்கவும்
- வணிக நிறுவனங்களின் வகைப்பாடுகளை விளக்குங்கள்
- அறிவுசார் சொத்துக்களைப் பாதுகாக்க சட்ட சாத்தியக்கூறுகள் மற்றும் சட்டங்களின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குங்கள்

7.3. நிர்வாகி சாத்தியக்கூறு

அதுஅடிப்படையில் விளம்பரதாரர்களின் திறன்கள் மற்றும் நெறிமுறை மதிப்புகள் பற்றிய ஆய்வு ஆகும். நிதி நிறுவனங்கள் பொதுவாக ஊக்குவிப்பாளர்களின் பின்னணி, அவர்களின் அனுபவம், கல்வி மற்றும் கடன் தொகையை திருப்பிச் செலுத்துவதற்கான பொருளாதார திறன் ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் கவனம் செலுத்துகின்றன. நிர்வாகத்தின் மதிப்பீடு உண்மையில் கால கடன் பகுப்பாய்வின் தொடுகல்லாகும். எந்தவொரு நிறுவனத்தின் வெற்றியும் தோல்வியும் நிர்வாகத்தின் திசை மற்றும் செயல்திறனைப் பொறுத்தது. நிர்வாக திறன் இல்லாத நிலையில், இல்லையெனில் சாத்தியமான திட்டம் தோல்வியடையக்கூடும். மறுபுறம், ஒரு மோசமான திட்டம் திறமையான நிர்வாக திறனுடன் வெற்றிகரமான ஒன்றாக மாறும். நிர்வாகத் திறனை பின்வருவனவற்றைக் கொண்டு தீர்மானிக்க முடியும்:

1. விளம்பரதாரர்களின் கல்வி பின்னணி
2. துறையில் முந்தைய அனுபவம் மற்றும் நிர்வாக திறன்
3. தொழில் முனைவோர் திறமைகளின் உடைமை
4. விளம்பரதாரர்களின் நேர்மை, நேர்மை மற்றும் நற்பெயர்
5. உடைமைவணிகத்தின் போதுமான அறிவு

7.4. சட்ட சாத்தியக்கூறு

சட்ட சாத்தியக்கூறுபிராந்தியத்தின் சட்டங்களுடன் வணிக முயற்சி முரண்படவில்லையா என்பதை சரிபார்க்கும் ஒரு வகை சாத்தியக்கூறு ஆய்வு. இதற்காக நிறுவனங்கள் மற்றும் அவற்றை நிர்வகிக்கும் சட்டங்களின் புரிதலும் வரையறையும் முக்கியம். வணிக உருவாக்கம் 1) உரிமையாளர், 2) கூட்டாண்மை மற்றும் 3) கூட்டுத்தாபனத்தின் மூன்று அடிப்படை சட்ட வடிவங்கள் உள்ளன, குறிப்பாக கூட்டாண்மை மற்றும் நிறுவனங்களில் வேறுபாடுகள் உள்ளன. ஏற்றுக்கொள்ளப்படும் புதிய வடிவம் வரையறுக்கப்பட்ட பொறுப்பு நிறுவனம் (எல்.எல்.சி) ஆகும். வழக்கமான கார்ப்பரேஷன் படிவம் சி கார்ப்பரேஷன் என்று அழைக்கப்படுகிறது, இது கார்ப்பரேஷனின் மிகவும் பொதுவான வடிவமாகும், இது சட்டத்தால் கட்டுப்படுத்தப்படுகிறது மற்றும் பொறுப்பு மற்றும் வரி நோக்கத்திற்காக ஒரு தனி சட்ட நிறுவனமாக கருதப்படுகிறது.

தொழில்முனைவோர் தொடர்பான சட்ட சிக்கல்கள் முக்கியமாக அறிவுசார் சொத்துக்களுடன் தொடர்புடையவை, அவை காப்புரிமைகள், வர்த்தக முத்திரைகள், பதிப்புரிமை மற்றும் வர்த்தக இரகசியங்களை உள்ளடக்கியது, அவை பொதுவாக தொழில்முனைவோருக்கு முக்கியமான சொத்துக்களை பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகின்றன, மேலும் ஒரு வழக்கறிஞரின் சேவையில் ஈடுபடுவதற்கு முன்பே புரிந்து கொள்ளப்பட வேண்டும். பெரும்பாலானவை தொழில்முனைவோரின், அறிவுசார் சொத்து பற்றிய புரிதல் இல்லாததால், இந்த சொத்துக்களைப் பாதுகாக்க அவர்கள் எடுக்க வேண்டிய முக்கியமான நடவடிக்கைகளை புறக்கணிக்கின்றனர். தொடக்கத்தின் வெவ்வேறு கட்டங்களில், தொழில்முனைவோருக்கு சட்ட ஆலோசனை தேவைப்படும், ஏனெனில் அனைத்து வணிகங்களும் சட்டத்தால் கட்டுப்படுத்தப்படுகின்றன, எனவே, தொழில்முனைவோர் தனது புதிய முயற்சியை பாதிக்கக்கூடிய எந்தவொரு ஒழுங்குமுறைகளையும் அறிந்திருக்க வேண்டும். புதிய முயற்சி ஒரு உரிமையா, சுயாதீனமான தொடக்கமா அல்லது வாங்குவதா என்ற காரணிகளின் அடிப்படையில் சட்ட நிபுணத்துவத்தின் தேவை மாறுபடும் புதிய முயற்சி ஒரு தொழில்துறை தயாரிப்புக்கு எதிராக ஒரு நுகர்வோரை உற்பத்தி செய்கிறதா இது இலாப நோக்கற்ற அமைப்பாக இருந்தாலும், கணினி மென்பொருளின் சில அம்சங்களை உள்ளடக்கியதா, அது நிதி தயாரிப்பு அல்லது காப்பீடு, ஏற்றுமதி அல்லது இறக்குமதி போன்ற கருத்தியல் தயாரிப்புடன் செயல்படுகிறதா என்பது.

ஒரு நிறுவனத்தை அமைப்பதில் ஒரு தொழில்முனைவோர் தேர்வுசெய்யக்கூடிய பல விருப்பங்கள் உள்ளன, எனவே, அமைப்பதற்கான செலவுகள், வரி, பொறுப்பு, தொடர்ச்சி, வட்டி பரிமாற்றம் போன்ற பிரச்சினைகள் குறித்து ஒவ்வொன்றின் அனைத்து நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள் ஆகியவற்றைப் புரிந்துகொள்வது

குறிப்பு

குறிப்பு

அவசியம். மற்றும் மூலதனத்தை திரட்டுவதற்கான கவர்ச்சி. மிகவும் பொருத்தமான முடிவுகள் எடுக்கப்பட்டுள்ளன என்பதை உறுதிப்படுத்த இந்த ஒப்பந்தங்களுக்கான சட்ட ஆலோசனை அவசியம்.

சட்ட ஆவணம்

ஒரு தொழில்முனைவோருக்கு அவசியமான சட்ட ஆவணங்கள்:

- கூட்டாண்மை பத்திரம், மெமோராண்டம் ஆஃப் அசோசியேஷன் போன்ற வணிக நிறுவனத்தின் உருவாக்கம்
- வரி நோக்கங்களுக்காக புத்தகங்கள் மற்றும் பதிவுகளை அமைத்தல், விற்பனை பதிவேடுகள், பணியாளர் ஊதிய பதிவேடுகள் போன்றவை.
- குத்தகை மற்றும் நிதி பேச்சுவார்த்தை, ராயல்டி ஒப்பந்தங்கள்
- கூட்டாளர்கள் மற்றும் பணியாளர்களுடன் ஒப்பந்தங்களை எழுதுதல், ஒப்பந்தத்தின் காலம் மற்றும் மசோதா தீர்வுக்கான ஒப்பந்தங்களின் அளவு, ஊழியர்களின் ஊதியம் மற்றும் ஒப்பந்த காலம்
- காப்பீட்டு தேவைகள் மற்றும் தேவைகள் குறித்து ஆலோசனை வழங்குதல்
- ஆலோசனை சேவைகள் ஒப்பந்தங்கள்
- விளம்பர நிறுவனங்களுடன் விற்பனை மேம்பாட்டு ஒப்பந்தங்கள்
- காப்புரிமைகள், வர்த்தக முத்திரைகள் மற்றும் பதிப்புரிமை-காப்புரிமை, வர்த்தக முத்திரை மற்றும் பதிப்புரிமை குறித்த அங்கீகரிக்கப்பட்ட நபர் அல்லது நிறுவனத்துடன் ஒப்பந்தம்.

“தன்னை பிரதிநிதித்துவப்படுத்தும் ஒரு நபர்“ என்று ஒரு பழமொழி உண்டு ஒரு சட்ட மேட்டர் ஒரு வாடிக்கையாளருக்கு ஒரு முட்டாள் “. இருப்பினும், சுய பிரதிநிதித்துவத்தை வலியுறுத்தும் ஒரு தொழில்முனைவோர், அவர் அல்லது அவள் உள்ளடக்கம் மற்றும் சட்டத்தின் செயல்முறையுடன் உரையாட வேண்டும்.

இல்இந்த பிரிவில், நீங்கள் முதலில் நிறுவனத்தின் பண்புகள் மற்றும் வகைகளைப் பற்றி அறிந்து கொள்வீர்கள், அதைத் தொடர்ந்து தொழில்முனைவோர் தொடர்பான சட்ட சிக்கல்கள்.

7.5. நிறுவனங்களின் பண்புகள் மற்றும் வகைகள்

வணிக நிறுவனங்களின் வடிவங்களின் பரந்த வகைப்பாடு பின்வருமாறு:

- (i) ஒரே உரிமையாளர், (வை) கூட்டாண்மை மற்றும் (வை) வணிக நிறுவனங்களின் பெருநிறுவன வடிவம். கூட்டாண்மை வழக்கமான மற்றும் வரையறுக்கப்பட்டதாக இருக்கலாம் நிறுவனங்கள் தனியார் அல்லது

பொதுவாக இருக்கலாம். நிறுவனங்கள் இலாப நோக்கற்ற அல்லது இலாப நோக்கற்ற நிறுவனங்களாகவும் இருக்கலாம்.

வணிக அமைப்பின் ஒவ்வொரு வடிவங்களையும் சுருக்கமாகப் பார்ப்போம்.

வணிக அமைப்பின் ஒரே உரிமையாளர் படிவம்

ஒரே உரிமையாளர் உருவாக்கம் மற்றும் அதை இயக்குவதற்கு சட்ட செலவுகள் இல்லை. வணிகத்திற்கும் அதன் நிர்வாகத்திற்கும் உரிமையாளருக்கு முழு கட்டுப்பாடு உள்ளது. உரிமையாளர் மற்றும் வணிகம் என்பதால்தனித்தனியாக இல்லை, வணிக வருமானம் தனிப்பட்ட வருமானமாகக் கருதப்படுகிறது மற்றும் தனிநபர் வருமானமாக வரி விதிக்கப்படுகிறது, இரட்டை வரிவிதிப்பைத் தவிர்க்கிறது. வணிகத்தில் உரிமையாளருக்கு வரம்பற்ற பொறுப்பு உள்ளது வணிகம் தோல்வியுற்றால், தனிப்பட்ட சொத்துக்களில் ஆபத்தை உருவாக்கும் வணிக பொறுப்புகளுக்கு உரிமையாளர் பொறுப்பு. ஒரு தனியுரிம வணிகத்தின் வாழ்க்கை குறைவாகவே உள்ளது. ஒரே உரிமையாளர் வணிகமானது உரிமையாளரின் தனிப்பட்ட விவகாரம் மற்றும் சட்டரீதியான கட்டுப்பாடுகள் எதுவும் இல்லை என்பதால், இது நிதிகளுக்கான வரையறுக்கப்பட்ட அணுகலையும் கொண்டுள்ளது.

வணிக அமைப்பின் கூட்டு படிவம்

நன்மைகள் மற்றும் தீமைகளைப் பொறுத்தவரை, கூட்டாண்மை என்பது தனியுரிம உரிமைகளிலிருந்து வேறுபட்டதல்ல, கூட்டாண்மையில் ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட உரிமையாளர்கள் வளங்கள் மற்றும் பங்குகளைப் பொறுப்பேற்கிறார்கள். உருவாக்கம் கூட எளிதானதுஎழுதப்பட்ட ஒப்பந்தம் தேவையில்லை என்றாலும் அறிவுறுத்தப்படுகிறது கூட்டாட்சியை பதிவு செய்வது விரும்பத்தக்கது (கட்டாயமில்லை என்றாலும்). கூட்டாண்மை வாழ்க்கை மேலும் மட்டுப்படுத்தப்படுகிறது, ஏனெனில் கூட்டாளர் ஒய்வு பெறுவது அல்லது ஒரு கூட்டாளியின் இறப்புடன் உடைகிறது.

வரையறுக்கப்பட்ட கூட்டாண்மை

மூலம்ஒரு ஒப்பந்தம், ஒன்று அல்லது சில கூட்டாளர்களுக்கு மூலதனத்தின் பங்களிப்பின் அளவிற்கு (அல்லது ஒப்புக் கொள்ளப்பட்ட எந்தவொரு தொகைக்கும்) வரையறுக்கப்பட்ட பொறுப்பை வழங்க முடியும். நிபந்தனை என்னவென்றால், குறைந்தது ஒரு கூட்டாளருக்கு வரம்பற்ற பொறுப்பு இருக்க வேண்டும். வழக்கமாக, வரையறுக்கப்பட்ட கூட்டாளர்கள் “தூக்கம்” அல்லது “செயலற்ற” கூட்டாளர்களாக உள்ளனர், அதாவது கூட்டாண்மை வணிகத்தை நிர்வகிப்பதில் அவர்கள் தீவிரமாக பங்கேற்க மாட்டார்கள்.

குறிப்பு

குறிப்பு

வணிக அமைப்பின் பெருநிறுவன வடிவம்

அதற்கு பதிலாக ஒரு கூட்டு, 1956 ஆம் ஆண்டு நிறுவனச் சட்டத்தின் கீழ் நிறுவனத்தை பதிவு செய்வதன் மூலம் ஒரு நிறுவனத்தை உருவாக்க முடியும். ஒரு நிறுவனம் அதன் உரிமையாளர்களிடமிருந்து தனித்தனியான ஒரு சட்ட நிறுவனம், எனவே, நிறுவனத்தின் பொறுப்புகளுக்கு உரிமையாளர்கள் பொறுப்பல்ல. உரிமையாளர்கள் வரையறுக்கப்பட்ட பொறுப்பை அனுபவிக்கிறார்கள் உறுப்பினர் வழங்கிய பங்கு மூலதனத்தின் அளவிற்கு மட்டுமே வரையறுக்கப்பட்டுள்ளது. ஒரு நிறுவனத்தை ஒரு நிறுவனமாக பதிவு செய்வதற்கான பதிவுக் கட்டணங்களுடன் தாக்கல் செய்ய ஒரு சட்ட செயல்முறை மற்றும் ஆவணங்கள் உள்ளன. மேலும், ஒரு நிறுவனம் பதிவுசெய்யப்பட்டவுடன், அது அவ்வப்போது பல சட்டத் தேவைகளுக்கு இணங்க வேண்டும். நிறுவனத்தின் உரிமையாளர்கள் “உறுப்பினர்கள்” அல்லது “பங்குதாரர்கள்” என்று அழைக்கப்படுகிறார்கள்.

தனியார் நிறுவனம்

அகோம்பனி என பதிவு செய்யலாம் ஒரு தனியார் வரையறுக்கப்பட்ட நிறுவனம், உறுப்பினர்களின் எண்ணிக்கையின் ஒழுங்குமுறை வரம்புக்கு (குறைந்தபட்சம் இரண்டு மற்றும் அதிகபட்ச ஐம்பது) மற்றும் குறைந்தபட்சம் 1 லட்சம் செலுத்தும் மூலதனத்திற்கு உட்பட்டது. நிறுவனம் ஒரு தனியார் வரையறுக்கப்பட்ட நிறுவனமாக பதிவுசெய்யப்பட்டால், உருவாக்கம் மற்றும் செயல்பாடுகளின் போது சட்டங்கள் குறைவாக இருக்கும்.

பொது நிறுவனம்

ஒரு தனியார் வரையறுக்கப்பட்ட நிறுவனமான பொது வரையறுக்கப்பட்ட நிறுவனம் குறைந்தபட்சம் 5 லட்சம் செலுத்தும் மூலதனத்தைக் கொண்டுள்ளது. குறைந்தபட்சம் ஏழு உறுப்பினர்களுடன் பொது நிறுவனத்தை உருவாக்க முடியும் மற்றும் உறுப்பினர்களின் எண்ணிக்கையில் அதிக வரம்பு இல்லை. பொது நிறுவனம் நிறுவனத்தின் பங்கு மூலதனம் அல்லது நிறுவனத்தின் பத்திரங்களில் சந்தா பெற பொதுமக்களுக்கு அழைப்பு விடுக்க முடியும். பொது நிறுவனங்கள் பொது நிறுவனத்தை உருவாக்குவதற்கு மிகவும் கடுமையான சட்டத் தேவைகளுக்கு உட்பட்டுள்ளன.

ஒரே உரிமையாளர் கூட்டு நிறுவனங்கள்

உருவாக்கம் கட்டத்தில் சட்டபூர்வமானவை மிகக் குறைவு ஒப்பந்தம் தேவை விரிவாக

பின்னர் சட்டங்கள் எதுவுமில்லை எதுவுமில்லை அறிக்கைகளை தவறாமல் தாக்கல் செய்தல்

உரிமையாளர்களின் தனிப்பட்ட பொறுப்புகள் ஆம் ஆம்,
வரையறுக்கப்பட்ட கூட்டாளரைத் தவிர மூலதனத்தின் சம மதிப்பின்
அளவிற்கு மட்டுமே

மூலதனத்திற்கான அணுகல் தனிப்பட்ட மற்றும் தனியார் ஆதாரங்கள்
மட்டுமே

- வரையறுக்கப்பட்ட மூலதனம், சிறிய அளவு
- மூலதனத்தின் அதிக செலவு தனிப்பட்ட மற்றும் தனியார்
ஆதாரங்கள் மட்டுமே
- வரையறுக்கப்பட்ட மூலதனம், சிறிய அளவு
- மூலதனத்தின் அதிக செலவு மூலதனத்தில் பங்கேற்க
பொதுமக்களை அழைக்க முடியும்
- அதிக மூலதனம்
- அளவு பெரியதாக இருக்கலாம்
- வணிகத்தின் மீதான கட்டுப்பாடு அறுதி கூட்டாண்மை மற்றும்
ஒப்பந்தத்தில் பங்கு கொள்ள உட்பட்டது இதற்கு உட்பட்டது,
- நிர்வாகத்தின் பங்குதாரர்
- பங்குதாரர்களின் செறிவு
- வரி தாக்கங்கள்
- வணிக வருமானம் தனிப்பட்ட வருமானமாக வரி
விதிக்கப்படுகிறது
- விகிதம் அதிகமாக இருக்கலாம்
- வணிக வருமானம் தனிப்பட்ட வருமானமாக வரி
விதிக்கப்படுகிறது
- விகிதம் அதிகமாக இருக்கலாம்
- வணிக வருமானத்திற்கு வரி விதிக்கப்படுகிறது
- ஈவுத்தொகையும் வரி விதிக்கப்படுகிறது

வாழ்க்கை வரையறுக்கப்பட்டவை

உரிமையாளரின் மறைவு எஸ்டேட் கடமையை
அழைக்கும்வரையறுக்கப்பட்டவை: ஒரு கூட்டாளியின் பிரிப்பு அல்லது
மறைவு மறு ஒப்பந்தம் மற்றும் எஸ்டேட் கடமையை
அழைக்கும்வரம்பற்றது எந்தவொரு எஸ்டேட் கடமையும் இல்லாமல்
எளிதாக அடுத்தடுத்து

“உரிமையாக்குதல் ஒரு தொடர்ச்சியான உறவில், ஒரு உரிமையாளர்
வணிகத்தை செய்ய உரிமையாளருக்கு உரிமம் பெற்ற சலுகையை
வழங்குகிறார் மற்றும் பணக் கருத்தில் ஈடாக ஒழுங்கமைத்தல், பயிற்சி,
வணிகமயமாக்கல், சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் நிர்வகித்தல் ஆகியவற்றில்
உதவி வழங்குகிறார். உரிமம் என்பது ஒரு வணிகத்தின் ஒரு
வடிவமாகும், இதன் மூலம் ஒரு தயாரிப்பு, சேவை அல்லது முறையின்

குறிப்பு

உரிமையாளர் (உரிமையாளர்) இணைந்த விநியோகஸ்தர்கள் (உரிமையாளர்கள்) மூலம் விநியோகத்தைப் பெறுகிறார். “

வாங்குதல் ஒரு உரிமையாளருக்கு ஒரு உரிமையாளருக்கு பல நன்மைகள் இருக்கலாம். வழக்கமாக ஒரு உரிமையாளர் சந்தை திறனைக் கவனித்தால் மட்டுமே ஒரு உரிமையை வழங்குவார், தொழில்நுட்ப ஆதரவு வழங்கப்படலாம் மற்றும் நிதி நம்பகத்தன்மையை சரிபார்க்கும் பின்னரே. உரிமம் என்பது ஒரு உரிமையாளருக்கும் உரிமையாளருக்கும் இடையிலான ஒரு ஏற்பாடாகும், மேலும் ஒரு உரிமையாளர் வணிகத்தை நடத்தும் ஒரு வணிக அமைப்பின் மீது எந்தவிதமான தாக்கமும் இல்லை.

7.6. தொழில்முனைவோருக்கு பொருந்தக்கூடிய சட்டங்கள்

இந்த பிரிவில், சட்டபூர்வமான சாத்தியங்களை நிறைவு செய்ய அறிவு அவசியமான முக்கியமான சட்டங்களைப் பற்றி நீங்கள் அறிந்து கொள்வீர்கள்.

அறிவுசார் சொத்துக்களைப் பாதுகாத்தல்

இன்றைய பொருளாதார மற்றும் வணிக உலகில் உங்கள் அறிவுசார் பங்களிப்பின் மீது உங்கள் உரிமையை நிலைநிறுத்துவதும், அதைப் பாதுகாப்பதும் முக்கியம். பல இந்திய தொழில்முனைவோர் இந்த விஷயத்தில் இன்னும் அப்பாவிதாக இருக்கிறார்கள், பின்னர் அதன் விலையை செலுத்துகிறார்கள்.

புதுமைகள் ∴ பங்களிப்புகள் மீது உரிமையை நிறுவுதல்

உங்கள் வணிக யோசனை புதியதாக இருந்தால், உங்கள் தயாரிப்பு அல்லது அதன் செயல்முறை என்றால் வேறுபட்டது, உங்கள் அறிவுசார் திறனை அடிப்படையாகக் கொண்டு நீங்கள் பயனுள்ள ஒன்றை உருவாக்கியிருந்தால், அதைச் சுற்றி ஒரு வணிகத்தை உருவாக்குவதற்கு முன்பு உங்கள் உரிமையை முதலில் அவர்கள் மீது நிறுவுவது மிகவும் முக்கியம். ஒருவர் தெரிந்து கொள்ள வேண்டிய மிக முக்கியமான சட்டங்கள்: (அ) காப்புரிமை சட்டம், 1970, (ஆ) வர்த்தக முத்திரைகள் சட்டம், 1999, (இ) பதிப்புரிமைச் சட்டம், 1957 மற்றும் (ஈ) வர்த்தக ரகசியம்.

(i) காப்புரிமை சட்டம், 1970

நீங்கள் உருவாக்கிய கண்டுபிடிப்புகளுக்கு காப்புரிமை பெறுவது முக்கியம், அதை வணிகமயமாக்குவதில் உங்களுக்கு ஆர்வம் இருக்கிறதா இல்லையா. ஒரு கண்டுபிடிப்புக்கு அக்கறையற்றவர் வழங்கப்படலாம்எந்தவொரு செயல்முறை அல்லது தயாரிப்புடன்

தொடர்புடையதாக இருக்கலாம். காப்புரிமை சட்டம், 1970, அவ்வப்போது திருத்தப்பட்டதாக “கண்டுபிடிப்பு” என்ற வார்த்தையை வரையறுக்கிறது.

“ஒரு கண்டுபிடிப்பு என்பது ஒரு புதிய தயாரிப்பு அல்லது செயல்முறையை உள்ளடக்கியது, இது ஒரு கண்டுபிடிப்பு படி மற்றும் தொழில்துறை பயன்பாட்டு திறன் கொண்டது.” (பிரிவு 2 (1) (ஜே))

“புதிய கண்டுபிடிப்பு”எந்தவொரு ஆவணத்திலும் வெளியீடு எதிர்பார்க்கப்படாத அல்லது உலகில் வேறு எங்கும் பயன்படுத்தப்படாத எந்தவொரு கண்டுபிடிப்பு அல்லது தொழில்நுட்பமாக காப்புரிமை விண்ணப்பத்தை முழுமையான விவரக்குறிப்புடன் தேதியிடுவதற்கு முன்னர் வரையறுக்கப்படுகிறது,

அதாவது பொருள் பொது களத்தில் அல்லது அது விழவில்லைஇது கலையின் நிலையின் ஒரு பகுதியாக இல்லை ஒரு கண்டுபிடிப்பு தொடர்பாக, தொழில்துறை பயன்பாட்டின் திறன், கண்டுபிடிப்பு ஒரு தொழில்துறையில் தயாரிக்க அல்லது பயன்படுத்தக்கூடிய திறன் கொண்டது. (பிரிவு 2 (1) (ஏசி))

காப்புரிமை உரிமைகள் எப்போதுமே நாடு சார்ந்தவை, உலக வர்த்தக அமைப்பின் மூலம் தாமதமாக இருந்தாலும்வேறுபாடுகளைக் குறைப்பதற்கான முயற்சி. காப்புரிமை (திருத்தம்) சட்டம், 2005, 1970 ஆம் ஆண்டின் காப்புரிமைச் சட்டத்தின் மூன்று திருத்தங்களில் மூன்றாவது, இது இந்தியாவின் காப்புரிமை ஆட்சியை உலக வர்த்தக அமைப்பின் வசுஜீ ஒப்பந்தத்திற்கு இணங்கக் கொண்டுவருகிறது.

இல் இந்தியா, ஒரு ஆளும் சட்டம் இந்திய காப்புரிமை சட்டம், 1970 ஆகும். இந்த சட்டம் காப்புரிமை மற்றும் காப்புரிமை பெறாத கண்டுபிடிப்புகளை வேறுபடுத்துகிறது மற்றும் காப்புரிமை பெறாத கண்டுபிடிப்புகளின் எதிர்மறையான பட்டியலை வழங்குகிறது. ஒரு விண்ணப்பதாரருக்கு காப்புரிமை வழங்கப்பட்டதும், காப்புரிமை சட்டம் 1970, கண்டுபிடிப்பாளர் தனது கண்டுபிடிப்பிற்கான ஒரு குறிப்பிட்ட கால அவகாசத்திற்கான பிரத்யேக உரிமையைப் பெறுகிறார். பொதுவாக, காப்புரிமை உரிமைகள் இருபது ஆண்டுகளுக்கு நல்லது, ஆனால் காப்புரிமை உரிமைகள் ஏழு ஆண்டுகளுக்கு மட்டுமே வரையறுக்கப்பட்டுள்ளன, கண்டுபிடிப்பு உணவு அல்லது மருந்துகள் அல்லது மருந்துகளின் உற்பத்தி தொடர்பானது. காப்புரிமை பெறுவது எளிதானது அல்ல. காப்புரிமை பதிவு பெற பல வழக்கறிஞர்கள் உள்ளனர்.

(ii) வர்த்தக முத்திரைகள் சட்டம், 1999

வர்த்தக முத்திரை பல செயல்பாடுகளை செய்கிறது, அவற்றில் சில பின்வருமாறு:

குறிப்பு

குறிப்பு

- தயாரிப்பு ∴ சேவையை விளம்பரப்படுத்துதல் மற்றும் நினைவுகூரும் மதிப்புக்கு உதவுதல்
- தயாரிப்பு ∴ சேவையின் அடையாளம் மற்றும் அதன் தோற்றம்
- நிலையான தரத்திற்கு உத்தரவாதம்
- படம் மற்றும் பிராண்ட் பெயரை உருவாக்குதல்

வர்த்தக முத்திரைகள் பொதுவாக இருக்கும் ஒரு பாத்திரம், சொல், பெயர், வடிவமைப்பு, நிறம் மற்றும் இவற்றின் சேர்க்கைகள். இது தனித்துவமான படத்தை உருவாக்கும் வகையில் வடிவமைக்கப்பட வேண்டும் மற்றும் எந்த குழப்பமும் இல்லாமல் படத்தை நினைவுபடுத்த உதவுகிறது.

“வர்த்தக பெயர் நிறுவனத்தை அடையாளம் காட்டுகிறது, அதாவது நிறுவனத்தின் நற்பெயர் மற்றும் நல்லெண்ணத்தின் சின்னம். மறுபுறம், வர்த்தக முத்திரை ஒரு நிறுவனத்தின் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை வேறுபடுத்துகிறது. “

வர்த்தக முத்திரைகள் சட்டத்தின்படி:

“வர்த்தக முத்திரை என்றால் பொருள்வரைபடமாக பிரதிநிதித்துவப்படுத்தக்கூடிய ஒரு குறி மற்றும் ஒரு நபரின் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை மற்றவர்களிடமிருந்து வேறுபடுத்தும் திறன் கொண்டது மற்றும் பொருட்களின் வடிவம், அவற்றின் பேக்கேஜிங் மற்றும் வண்ணங்களின் சேர்க்கை ஆகியவை அடங்கும் மற்றும்

(a) அத்தியாயம் ஓஐஐ தொடர்பாக (பிரிவு 107 தவிர), பதிவுசெய்யப்பட்ட வர்த்தக முத்திரை அல்லது பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்கிடையேயான வர்த்தகத்தின் போக்கில் ஒரு இணைப்பைக் குறிக்கும் நோக்கத்திற்காக அல்லது பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுடன் பயன்படுத்தப்படும் ஒரு குறி, வழக்கு இருக்கலாம், மற்றும் சில நபருக்கு அடையாளத்தைப் பயன்படுத்த உரிமையாளராக உரிமை உண்டு மற்றும்

(b) இந்தச் சட்டத்தின் பிற விதிமுறைகள் தொடர்பாக, பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்கிடையேயான வர்த்தகத்தின் போது ஒரு தொடர்பைக் குறிக்க அல்லது குறிக்க ஒரு பொருளைக் குறிக்கும் பொருட்டு பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் தொடர்பாக பயன்படுத்தப்பட்ட அல்லது பயன்படுத்த முன்மொழியப்பட்ட ஒரு குறி, வழக்கு இருக்கலாம் , மற்றும் உரிமையாளரின் உரிமையாளராகவோ அல்லது அனுமதிக்கப்பட்ட பயனரின் மூலமாகவோ, அந்த நபரின் அடையாளத்தின் எந்த அறிகுறியுடனும் இல்லாமலும், அல்லது ஒரு சான்றிதழ் வர்த்தக குறி அல்லது கூட்டு அடையாளத்தையும் உள்ளடக்கிய அடையாளத்தைப் பயன்படுத்த சிலருக்கு உரிமை உண்டு.

என்றாலும்எந்தவொரு பெயரையும் சின்னத்தையும் ஒரு வர்த்தக பெயர் அல்லது வர்த்தக முத்திரையாக ஒருவர் பயன்படுத்தலாம், விதிவிலக்குகள் சின்னங்கள் மற்றும் பெயர்கள் (முறையற்ற பயன்பாட்டைத் தடுக்கும்) சட்டம், 1950 இன் கீழ் வரையறுக்கப்பட்டுள்ளன, இது சில பெயர்கள் மற்றும் சின்னங்களைப் பயன்படுத்துவதைத் தடை செய்கிறது. எடுத்துக்காட்டாக, இந்தியா என்ற வார்த்தையையோ அல்லது எந்த மாநிலப் பெயரையோ பயன்படுத்துவது, தேசிய சின்னத்தைப் பயன்படுத்துவது போன்றவை வர்த்தக பெயர் அல்லது வர்த்தக முத்திரையாக தடைசெய்யப்பட்டுள்ளன.

வர்த்தக முத்திரை நிரந்தரமாக வழங்கப்படுகிறது, வர்த்தக முத்திரை வழங்கப்பட்டால்அவ்வப்போது பயன்படுத்தப்படுகிறது மற்றும் புதுப்பிக்கப்படுகிறது மற்றும் பதிவுசெய்யப்பட்ட உரிமையாளர் ஏதேனும் இருந்தால் மீறலுக்கு எதிராக விரைவான நடவடிக்கை எடுப்பார். வர்த்தக முத்திரை ஒவ்வொரு பத்து வருடங்களுக்கும் புதுப்பிக்கப்பட வேண்டும்.

(iii) பதிப்புரிமை சட்டம், 1957

(1) இந்தச் சட்டத்தின் நோக்கங்களுக்காக, “பதிப்புரிமை” என்பது பொருள்இந்தச் சட்டத்தின் விதிகளுக்கு உட்பட்டு மற்றும் உட்பட்டதன் மூலம் பிரத்யேக உரிமை

(a) விஷயத்தில்ஒரு இலக்கிய, வியத்தகு அல்லது இசை வேலை, பின்வரும் எந்தவொரு செயலையும் செய்ய மற்றும் அங்கீகரிக்க, அதாவது:

(i) வேலையை இனப்பெருக்கம் செய்யஎந்தவொரு பொருள் வடிவத்திலும்

(ii) படைப்பை வெளியிட்

(iii) பொதுவில் வேலை செய்ய்

(iv) படைப்பின் எந்த மொழிபெயர்ப்பையும் தயாரிக்க, இனப்பெருக்கம் செய்ய, செய்ய அல்லது வெளியிட்

(i) ரேடியோ-பரவல் மூலம் பணியைத் தொடர்புகொள்வது அல்லது பொதுமக்களுடன் தொடர்புகொள்வதுஉரத்த பேச்சாளர் அல்லது வேறு ஏதேனும் ஒத்த கருவி மூலம் வேலையின் ரேடியோ பரவல்

(ii) வேலையின் எந்த தழுவலையும் செய்ய்

(iii) (ஈ) முதல் (எ) உட்பிரிவுகளில் உள்ள வேலை தொடர்பாக குறிப்பிடப்பட்டுள்ள எந்தவொரு செயலும் ஒரு மொழிபெயர்ப்பு அல்லது பணியின் தழுவல் தொடர்பாக செய்ய்

குறிப்பு

(b) ஒரு கலைப் படைப்பின் விஷயத்தில், பின்வரும் செயல்களில் ஏதேனும் ஒன்றைச் செய்ய அல்லது அங்கீகரிக்க, அதாவது:

(i) வேலையை இனப்பெருக்கம் செய்யஎந்தவொரு பொருள் வடிவத்திலும்

(ii) படைப்பை வெளியிட்

(iii) எந்த ஒளிப்பதிவு படத்திலும் படைப்பைச் சேர்க்க

(iv) வேலையின் எந்த தழுவலையும் செய்ய

(i) முதல் (iii) உட்பிரிவுகளில் உள்ள வேலை தொடர்பாக குறிப்பிடப்பட்டுள்ள எந்தவொரு செயலையும் பணியின் தழுவல் தொடர்பாக செய்ய வேண்டும்.

(c) விஷயத்தில்ஒரு ஒளிப்பதிவாளர் படம், பின்வரும் எந்தவொரு செயலையும் செய்ய அல்லது அங்கீகரிக்க, அதாவது:

(i) படத்தின் நகலை உருவாக்க

(ii) படத்தை ஏற்படுத்தும் வகையில், இது காட்சி படங்களைக் கொண்டிருக்கும் வரை, பொதுவில் காணப்பட வேண்டும், இதுவரை ஒலிகளைக் கொண்டிருக்கும் வரை, பொதுவில் கேட்க வேண்டும்

(iii) அத்தகைய ஒலித் தடத்தைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் படத்துடன் தொடர்புடைய ஒலித் தடத்தின் எந்தப் பகுதியிலும் பதிவுசெய்யும் எந்தவொரு பதிவையும் செய்ய

(iv) ரேடியோ-பரவல் மூலம் திரைப்படத்தை தொடர்பு கொள்ள

(d) ஒரு பதிவின் விஷயத்தில், பதிவைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் பின்வரும் செயல்களில் ஏதேனும் ஒன்றைச் செய்ய அல்லது அங்கீகரிக்க, அதாவது:

(i) அதே பதிவை உள்ளடக்கிய வேறு எந்த பதிவையும் செய்ய

(ii) பதிவில் பொதிந்துள்ள பதிவு பொதுவில் கேட்கப்படுவதற்கு

(iii) ரேடியோ பரவல் மூலம் பதிவில் பொதிந்துள்ள பதிவைத் தொடர்புகொள்வது.

(2) ஒரு படைப்பு அல்லது மொழிபெயர்ப்பு அல்லது அதன் தழுவல் தொடர்பாக எந்தவொரு செயலையும் செய்வதற்கான துணைப்பிரிவில் (1)

உள்ள எந்தவொரு குறிப்பும் அதன் கணிசமான பகுதியுடன் அந்தச் செயலைச் செய்வதற்கான குறிப்பைக் கொண்டிருக்கும்.

பதிப்புரிமை காலம்

பதிப்புரிமை காலம் அடுத்த காலண்டர் ஆண்டின் தொடக்கத்தில் இருந்து அறுபது ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு காலாவதியாகிறது. ஆக, குறைந்தபட்ச பதிப்புரிமை காலம் பதிப்புரிமை உரிமையாளரின் வாழ்க்கைக்கு சமம் மற்றும் அடுத்த முழு ஆண்டுக்கு அறுபது ஆண்டுகள்.

பதிப்புரிமை ஒதுக்கீடு

பதிப்புரிமைப் பொருளின் எந்தப் பகுதிக்கும் முழு காலத்திற்கும் உரிமைகள் ஒதுக்கப்படலாம் அல்லது அதன் ஒரு பகுதி. அத்தகைய பணி ஒப்பந்தத்தின் ஒரு பகுதியாக மாற்றப்படலாம் அல்லது தனித்தனியாக தயாரிக்கப்படலாம். ஒரு நல்ல பதிப்புரிமை ஒதுக்கீட்டு ஒப்பந்தம் ஒரு குறிப்பிட்ட வேலை, குறிப்பிட்ட உரிமை, குறிப்பிட்ட காலம் மற்றும் குறிப்பிட்ட பிராந்திய அளவிற்கு இருக்கும். ஒதுக்கீட்டு ஒப்பந்தத்தில் ராயல்டி தொகையும் குறிப்பிடப்பட வேண்டும். பதிப்புரிமை வழங்குவதற்கான காலம் ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடப்படவில்லை எனில், அது ஒதுக்கப்பட்ட தேதியிலிருந்து ஐந்தாண்டு காலம் என்று கருதப்படுகிறது.

உரிமம் வழங்குதல்

ஒரு உரிமம் குறிப்பிட்ட விஷயங்களைச் செய்ய அதிகாரம் அளிக்கிறது. அத்தகைய அங்கீகாரம் இல்லாமல் பதிப்புரிமைச் சட்டத்தால் பாதுகாக்கப்பட்ட ஏதாவது செய்தால், அது மீறல் ஆகும்.

மீறல்

மீறல்பதிப்புரிமைச் சட்டம் ஒரு குற்றச் செயலாகும், இது பதிப்புரிமைச் சட்டம் 1957 இன் பிரிவு 63 ன் கீழ் தண்டனைக்குரியது.

(i) வர்த்தகம்ரகசியம்

தகவல் தொழில்நுட்பத்தால் ஆதரிக்கப்படும் இந்த போட்டி யுகத்தில், அது அவசியம் ஒரு வணிகமானது அதன் புதிய சூத்திரம், தயாரிப்பு, தொழில்நுட்பம், வாடிக்கையாளர் பட்டியல்கள், வணிக செயல்முறைகள் அல்லது எதிர்கால வணிகத் திட்டங்களை பாதுகாக்கிறது. அட்ரேட் ரகசியம் என்பது வணிகத்துடன் தொடர்புடைய தரவு அல்லது தகவல், இது பொதுமக்களுக்குத் தெரியாது, மேலும் அதன் இரகசியத்தையும் இரகசியத்தன்மையையும் பாதுகாக்க நிறுவனத்திற்கு வணிக ஆர்வம் உள்ளது. அத்தகைய தரவு மற்றும் தகவல்களின் கசிவு ஒரு நிறுவனம் அதன் போட்டியாளர்களை விட ஒரு போட்டி விளிம்பை இழக்க நேரிடும்.

குறிப்பு

குறிப்பு

இருப்பினும், வர்த்தக ரகசியத்தின் பாதுகாப்பு மிகவும் அவசியம், துரதிர்ஷ்டவசமாக, அங்கேஇந்தியாவில் வர்த்தக ரகசிய விஷயங்களைப் பாதுகாப்பதற்கான சிறப்புச் செயல் எதுவுமில்லை. எனவே, வர்த்தக ரகசியங்களை பராமரிப்பதற்காக அனைத்து ஒப்பந்தங்களையும் (ஊழியர்கள், சப்ளையர்கள், ஒப்பந்தக்காரர்களுடன்) கவனமாக வடிவமைப்பது மிகவும் முக்கியம்.

வர்த்தக ஒப்பந்தங்கள் பொதுவான சட்டத்தின் கீழ் பாதுகாக்கப்படுகின்றன, இருப்பினும் இந்திய ஒப்பந்தச் சட்டம் (பிரிவு 27) சில வரையறுக்கப்பட்ட வழிகளை வழங்குகிறது, ஏனெனில் இந்த பிரிவு எந்தவொரு நபருக்கும் ஒரு ஒப்பந்தத்தின் விளைவாக பெறப்பட்ட எந்தவொரு தகவலையும் வெளியிடவிடாமல் தடுக்கிறது.

வர்த்தக ரகசியத்தை பாதுகாத்தல்

இல்லாத நிலையில் ஒரு குறிப்பிட்ட சட்டம், ஒரு வணிகமானது அதன் வர்த்தக ரகசியத்தை பாதுகாக்க சில முறைகள் உள்ளன. பரிந்துரைக்கப்பட்ட சில முறைகள்:

- வேலைவாய்ப்பு ஒப்பந்தம்
- வர்த்தக ரகசிய கொள்கை
- வெளிப்படுத்தாத ஒப்பந்தம்
- போதுமான ஆவணங்கள்
- பாதுகாப்பு அமைப்பு

ரகசியத்தன்மை விதிமுறை, போட்டி அல்லாத பிரிவு, உள்ளிட்டவைவேலைவாய்ப்பு ஒப்பந்தம், இந்த விதிமுறைகளை பின்பற்றாததன் விளைவுகளுடன், எளிதில் செய்யக்கூடிய ஒன்று. இந்த உட்பிரிவுகள் பணியாளரை நியாயமற்ற முறையில் ஒரு பணியாளராகப் பெற்ற அறிவையும், முதலாளியின் நலனுக்கும் தீங்கு விளைவிக்கும் விதத்தில் பயன்படுத்துவதைத் தடுக்கின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, இரகசிய சூத்திரத்தைக் கையாளும் ஒரு ஊழியர் தனது சொந்தத் தொழிலைத் தொடங்கவோ அல்லது தற்போதைய வேலையிலிருந்து பிரிந்த பின்னர் ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு ஒரு போட்டியாளருடன் சேரவோ முடியாது.

ஒரு நிறுவனம் வர்த்தக இரகசியக் கொள்கையை உருவாக்கி அதைப் பற்றி அனைவருக்கும் தெரியப்படுத்த வேண்டும். வர்த்தக ரகசியங்களை அடையாளம் காண்பது மற்றும் அவற்றின் உணர்வின் மற்றும் முக்கியத்துவத்தின் அடிப்படையில் அவர்களுக்கு முன்னுரிமை அளித்தல் ஆகியவை இதில் அடங்கும். நம்பிக்கையை மீறுவதன் விளைவுகளும் கொள்கையில் தெளிவுபடுத்தப்பட வேண்டும். பணியாளர் பாலிசி குறித்து விழிப்புணர்வு ஏற்படுத்தி நகலில் கையெழுத்திடுமாறு கேட்க வேண்டும்.

வெளிப்படுத்தாத ஒப்பந்தங்கள்பொதுவாக நிறுவனம் வியாபாரம் செய்யும் மூன்றாம் தரப்பினருடன். விற்பனையாளர்கள், சப்ளையர்கள்,

வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் ஒப்பந்தக்காரர்கள் வெளிப்படுத்தாத ஒப்பந்தத்தில் கையெழுத்திடுமாறு கேட்கப்படலாம், இதனால் அவர்கள் நிறுவனத்துடன் கலந்துரையாடல் ∴ வணிகத்தின் போது அவர்கள் பெற்றுள்ள தகவல்கள், அறிவு அல்லது ஆவணத்தை தவறாகப் பயன்படுத்தக்கூடாது.

போதுமான ஆவணங்கள் தேவைகொள்கைகள், ஒப்பந்தங்கள் மற்றும் ஒப்பந்தங்கள் இருந்தபோதிலும் எப்போதும் இருக்கும். ஒப்பந்தத்தை மீறுவதன் விளைவுகளைச் செயல்படுத்த ஆவணப்படுத்தல் உதவுகிறது, மேலும் இது தவறான பயன்பாட்டிலிருந்து தடுக்கும் செயலாகவும் செயல்படுகிறது. வர்த்தக ரகசிய தணிக்கை நடத்தப்படும்போது ஆவணங்களும் பயனுள்ளதாக இருக்கும்.

கட்டிடம்வர்த்தக ரகசிய ஒப்பந்தங்களை மீறுவதால் ஏற்படக்கூடிய மோதல்களைத் தவிர்ப்பதற்கு ஒரு பாதுகாப்பு அமைப்பு சமமாக அவசியம். பாதுகாப்பு அமைப்பு என்பது, முக்கிய வர்த்தக ரகசியங்கள் இருக்கும் அந்த நடவடிக்கைகளில் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட சிலரை மட்டுமே உள்ளடக்கியது, தடைசெய்யப்பட்ட நுழைவை அனுமதிப்பது, நுழைவதற்கு முன் சரிபார்க்கிறது, வேலை தொடங்குவதற்கு முன் அங்கீகாரத்தை உறுதி செய்தல், ∴பயர்வால்கள், வைரஸ் ஸ்கேன், பாதுகாப்பு கேமராக்கள் மற்றும் பல தடுப்பு நடவடிக்கைகள்.

சட்ட சிக்கல்கள்

தொடக்க கட்டத்தில் சட்ட சிக்கல்கள் எதிர்கொள்ளப்படுகின்றன அத்துடன் நடவடிக்கைகளின் போது, மூலோபாய வளர்ச்சியின் போது, துணிகர முதலாளித்துவ வெளியேறும் நேரத்தில் மற்றும் ஒரு வணிகத்தை காயப்படுத்தும்போது கூட.

தொடக்க தொடர்பான சட்டங்கள்

ஒரு தொழில்முனைவோர் தேர்ந்தெடுக்கும் வணிக அமைப்பின் வடிவம் எதுவாக இருந்தாலும், அதற்கான சில சட்டங்களை அவர் சந்திப்பார் இந்திய கூட்டுச் சட்டம், 1932, அல்லது வரையறுக்கப்பட்ட பொறுப்பு கூட்டுச் சட்டம், 2008, மற்றும் இந்திய நிறுவனங்கள் சட்டம், 1956 ஆகியவற்றுடன் பரிச்சயம் அவசியம்.

வணிக மற்றும் வணிக சட்டங்கள்

செயல்பாடுகளின் போது ஒருவருக்கு வேலை அறிவு இருக்க வேண்டும்வணிக சட்டங்கள் மற்றும் தொழிலாளர் சட்டங்கள். வணிகச் சட்டங்களில் வணிகத்தின் அன்றாட நடவடிக்கைகளை நிர்வகிக்கும் பல சட்டங்கள் உள்ளன. மிக முக்கியமான வணிகச் சட்டங்கள்:

- பொருட்கள் விற்பனை சட்டம், 1930
- பேச்சுவார்த்தைக்குட்பட்ட கருவி சட்டம், 1881

குறிப்பு

- ஒப்பந்தச் சட்டம், 1872
- நுகர்வோர் பாதுகாப்பு சட்டம், 1986,
- கடைகள் மற்றும் ஸ்தாபன சட்டம், 1948

தொழிலாளர் சட்டங்கள்

அனைத்து தொழிலாளர் சட்டங்களும் அனைத்து வணிகங்களுக்கும் பொருந்தாது. விண்ணப்ப அளவுகோல் பொதுவாக தொழிலாளர் சட்டத்தில் பரிந்துரைக்கப்படுகிறது. தகுதிவாய்ந்த வணிகங்களுக்கு பொருந்தக்கூடிய சில முக்கியமான தொழிலாளர் சட்டங்கள் பின்வருமாறு:

- தொழில்துறை தகராறு சட்டம், 1947
- தொழிற்சங்க சட்டம், 1926
- குறைந்தபட்ச ஊதிய சட்டம், 1948
- கட்டணம்ஊதியச் சட்டம், 1936
- தொழிலாளர் இழப்பீட்டுச் சட்டம், 1923
- தொழிற்சாலைகள் சட்டம், 1948
- ஒப்பந்த தொழிலாளர் சட்டம், 1970

வரிவிதிப்பு

வரிச் சட்டங்களில் வணிக நடவடிக்கைகளின் தாக்கங்களும் முக்கியம் (வருமான வரிசட்டம், 1962). சில வரிகளை மத்திய அரசும், சிலவற்றை மாநில அரசும் விதிக்கின்றன. மத்திய அரசு அனைத்து வகையான வருமானங்களுக்கும் வரி விதிக்கிறது மற்றும் இறக்குமதி மற்றும் ஏற்றுமதிக்கு தனிப்பயன் கடமைகளை வசூலிக்கிறது, உற்பத்தி நடவடிக்கைகளில் மத்திய கலால் வசூலிக்கிறது மற்றும் கிட்டத்தட்ட அனைத்து வகையான சேவைகளுக்கும் சேவை வரி வசூலிக்கிறது. விவசாய வருமான வரி, மதிப்பு கூட்டப்பட்ட வரி (வாட்) ∴ விற்பனை வரி, முத்திரை வரி, மாநில கலால், நில வருவாய், சொகுசு வரி மற்றும் தொழில்களுக்கான வரி ஆகியவற்றை மாநில அரசு வசூலிக்கிறது. நகராட்சிகள் மற்றும் மாநகராட்சி போன்ற உள்ளாட்சி அமைப்புகளும் சொத்துக்கள் மீதான வரி, ஆக்ட்ரோய் அல்லது நுழைவு வரி மற்றும் நீர் வழங்கல், வடிகால் போன்ற பயன்பாடுகளுக்கான வரி போன்ற பல்வேறு வரிகளை வசூலிக்க முடியும்.

7.7. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. நிர்வாகத் திறனை பின்வருவனவற்றைக் கொண்டு தீர்மானிக்க முடியும்:
2. விளம்பரதாரர்களின் கல்வி பின்னணி
3. துறையில் முந்தைய அனுபவம் மற்றும் நிர்வாக திறன்
4. தொழில் முனைவோர் திறமைகளின் உடைமை

5. விளம்பரதாரர்களின் நேர்மை, நேர்மை மற்றும் நற்பெயர்
6. உடைமைவணிகத்தின் போதுமான அறிவு
7. ஒரு பொது வரையறுக்கப்பட்ட நிறுவனத்திற்கு குறைந்தபட்சம் 5 லட்சம் செலுத்தும் மூலதனம் இருக்க வேண்டும்.

வர்த்தக முத்திரை பல செயல்பாடுகளை செய்கிறது, அவற்றில் சில பின்வருமாறு:

- தயாரிப்பு ∴ சேவையை விளம்பரப்படுத்துதல் மற்றும் நினைவுகூரும் மதிப்புக்கு உதவுதல்
- தயாரிப்பு ∴ சேவையின் அடையாளம் மற்றும் அதன் தோற்றம்

நிலையான தரத்திற்கு உத்தரவாதம்

படம் மற்றும் பிராண்ட் பெயரை உருவாக்குதல் வர்த்தக பெயர் நிறுவனத்தை அடையாளம் காட்டுகிறது, அதாவது நிறுவனத்தின் நற்பெயர் மற்றும் நல்லெண்ணத்தின் சின்னம். மறுபுறம், வர்த்தக முத்திரை ஒரு நிறுவனத்தின் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை வேறுபடுத்துகிறது.

பதிப்புரிமை காலம் எழுத்தாளர் இறக்கும் ஆண்டைத் தொடர்ந்து அடுத்த காலண்டர் ஆண்டின் தொடக்கத்திலிருந்து அறுபது ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு காலாவதியாகிறது. இதனால், குறைந்தபட்ச பதிப்புரிமை காலம் பதிப்புரிமை உரிமையாளரின் வாழ்க்கைக்கு சமம் மற்றும் அடுத்த முழு ஆண்டுக்கு அறுபது ஆண்டுகள்.

வர்த்தக ரகசியங்களைப் பாதுகாக்கப் பயன்படுத்தப்படும் சில முறைகள்:

- வேலைவாய்ப்பு ஒப்பந்தம்
- வர்த்தக ரகசிய கொள்கை
- வெளிப்படுத்தாத ஒப்பந்தம்
- போதுமான ஆவணங்கள்
- பாதுகாப்பு அமைப்பு

முக்கியமான வணிகச் சட்டங்கள் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளன:

- பொருட்கள் விற்பனை சட்டம், 1930
- பேச்சுவார்த்தைக்குட்பட்ட கருவி சட்டம், 1881
- ஒப்பந்தச் சட்டம், 1872
- நுகர்வோர் பாதுகாப்பு சட்டம், 1986
- கடைகள் மற்றும் ஸ்தாபன சட்டம், 1948

குறிப்பு

7.8. சுருக்கம்

• சாத்தியக்கூறு அடிப்படையில் ஊக்குவிப்பாளர்களின் திறன்கள் மற்றும் நெறிமுறை மதிப்புகள் பற்றிய ஆய்வு. நிர்வாகத் திறனை பின்வருவனவற்றைக் கொண்டு தீர்மானிக்க முடியும்:

- (a) விளம்பரதாரர்களின் கல்வி பின்னணி
- (b) துறையில் முந்தைய அனுபவம் மற்றும் நிர்வாக திறன்
- (c) தொழில் முனைவோர் திறமைகளின் உடைமை
- (d) விளம்பரதாரர்களின் நேர்மை, நேர்மை மற்றும் நற்பெயர்
- (e) உடைமைவணிகத்தின் போதுமான அறிவு

• வணிக அமைப்புகளின் வடிவங்களின் பரந்த வகைப்பாடு பின்வருமாறு: (i) ஒரே உரிமையாளர், (ii) கூட்டாண்மை, மற்றும் (iii) வணிக நிறுவனங்களின் பெருநிறுவன வடிவம். கூட்டாண்மை வழக்கமான மற்றும் வரையறுக்கப்பட்டதாக இருக்கலாம் மற்றும் நிறுவனங்கள் முடியும்

தனிப்பட்ட அல்லது பொது. நிறுவனங்கள் இலாப நோக்கற்ற அல்லது இலாப நோக்கற்ற நிறுவனங்களாகவும் இருக்கலாம்.

• இவ்வணிக அமைப்பின் ஒரே உரிமையாளர் வடிவம், உரிமையாளர் வணிகம் மற்றும் அதன் நிர்வாகத்தின் மீது முழு கட்டுப்பாட்டைக் கொண்டுள்ளார். உரிமையாளர் மற்றும் வணிகம் தனித்தனியாக இல்லாததால், வணிக வருமானம் தனிப்பட்ட வருமானமாகக் கருதப்படுகிறது

தனிநபர் வருமானமாக வரி விதிக்கப்படுகிறது, இரட்டை வரிவிதிப்பைத் தவிர்க்கிறது.

• வணிக அமைப்பின் கூட்டாண்மை படிவம் ஒரே உரிமையாளர்களிடமிருந்து வேறுபட்டதல்ல, கூட்டாளியில் ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட உரிமையாளர்கள் வளங்கள் மற்றும் பங்குகள் பொறுப்பு ஆகியவற்றைத் தவிர.

• ஒரு ஒப்பந்தத்தின் மூலம், ஒன்று அல்லது சில கூட்டாளர்களுக்கு மூலதனத்தின் பங்களிப்பின் அளவிற்கு (அல்லது ஒப்புக் கொள்ளப்பட்ட எந்தவொரு தொகைக்கும்) வரையறுக்கப்பட்ட பொறுப்பை வழங்க முடியும்.

நிபந்தனை என்னவென்றால், குறைந்தது ஒரு கூட்டாளருக்கு வரம்பற்ற பொறுப்பு இருக்க வேண்டும். வழக்கமாக, வரையறுக்கப்பட்ட கூட்டாளர்கள் “தூக்கம்” அல்லது “செயலற்ற” கூட்டாளர்களாக உள்ளனர், அதாவது கூட்டாண்மை வணிகத்தை நிர்வகிப்பதில் அவர்கள் தீவிரமாக பங்கேற்க மாட்டார்கள்.

குறிப்பு

- ஒருவர் உருவாக்கலாம்நிறுவனங்கள் சட்டம், 1956 இன் கீழ் நிறுவனத்தை பதிவு செய்வதன் மூலம் ஒரு நிறுவனம். ஒரு நிறுவனம் அதன் உரிமையாளர்களிடமிருந்து தனித்தனியான ஒரு சட்ட நிறுவனம், எனவே, நிறுவனத்தின் பொறுப்புகளுக்கு உரிமையாளர்கள் பொறுப்பேற்க மாட்டார்கள்.

- ஒரு நிறுவனத்தை ஒரு தனியார் வரையறுக்கப்பட்ட நிறுவனமாக பதிவு செய்யலாம், இது உறுப்பினர்களின் எண்ணிக்கையில் (குறைந்தபட்ச இரண்டு மற்றும் அதிகபட்ச ஐம்பது) ஒழுங்குமுறை வரம்பு மற்றும் குறைந்தபட்சம் 1 லட்சம் செலுத்தும் மூலதனத்திற்கு உட்பட்டது.

- ஒரு பொது வரையறுக்கப்பட்ட நிறுவனம் என்பது ஒரு தனியார் நிறுவனம் அல்ல, ஆனால் குறைந்தபட்சம் 5 லட்சம் செலுத்தும் மூலதனத்தைக் கொண்டுள்ளது. பொது நிறுவனத்தை உருவாக்கலாம்

குறைந்தபட்சம் ஏழு உறுப்பினர்கள் மற்றும் உறுப்பினர்களின் எண்ணிக்கையில் மேல் வரம்பு இல்லை.

- உரிமையியல்ஒரு தொடர்ச்சியான உறவாகும், இதில் ஒரு உரிமையாளர் வணிகம் செய்ய உரிமையாளருக்கு உரிமம் பெற்ற சலுகையை வழங்குகிறார் மற்றும் உதவி வழங்குகிறார்

அதற்கு பதிலாக ஒழுங்கமைத்தல், பயிற்சி, வர்த்தகம், சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் மேலாண்மைஒரு பண பரிசீலிப்பு. உரிமம் என்பது ஒரு வணிகத்தின் ஒரு வடிவமாகும், இதன் மூலம் ஒரு தயாரிப்பு, சேவை அல்லது முறையின் உரிமையாளர் (உரிமையாளர்) இணைந்த விநியோகஸ்தர்கள் (உரிமையாளர்கள்) மூலம் விநியோகத்தைப் பெறுகிறார்.

- இன்றைய பொருளாதார மற்றும் வணிக உலகில்உங்கள் அறிவுசார் பங்களிப்பின் மீது உங்கள் உரிமையை நிலைநிறுத்துவதும், அதைப் பாதுகாப்பதும் முக்கியம். ஒருவர் தெரிந்து கொள்ள வேண்டிய மிக முக்கியமான சட்டங்கள்: (i) காப்புரிமை சட்டம், 1970, (ii)

வர்த்தக முத்திரைகள் சட்டம், 1999, (iii) பதிப்புரிமைச் சட்டம், 1957 மற்றும் (எ) வர்த்தக ரகசியம்.

- இந்திய காப்புரிமை சட்டம், 1970 காப்புரிமை பெறக்கூடிய மற்றும் காப்புரிமை பெறாத கண்டுபிடிப்புகளை வேறுபடுத்துகிறது மற்றும் காப்புரிமை பெறாத கண்டுபிடிப்புகளின் எதிர்மறையான பட்டியலை வழங்குகிறது. ஒரு விண்ணப்பதாரருக்கு காப்புரிமை வழங்கப்பட்டவுடன், காப்புரிமை சட்டம் 1970, கண்டுபிடிப்பாளர் பெறுகிறார்

ஒரு குறிப்பிட்ட கால அவகாசத்திற்கான அவரது கண்டுபிடிப்புக்கான பிரத்யேக உரிமை.

குறிப்பு

- வர்த்தக முத்திரைகள் பொதுவாக இருக்கும் ஒரு பாத்திரம், சொல், பெயர், வடிவமைப்பு, நிறம் மற்றும் இவற்றின் சேர்க்கைகள். இது தனித்துவமான படத்தை உருவாக்கும் வகையில் வடிவமைக்கப்பட வேண்டும், மேலும் படமின்றி நினைவுகூர உதவுகிறது.

- மீறல்பதிப்புரிமைச் சட்டம் ஒரு குற்றச் செயலாகும், இது பதிப்புரிமைச் சட்டம் 1957 இன் பிரிவு 63 ன் கீழ் தண்டனைக்குரியது.

- ஒரு வர்த்தக ரகசியம் என்பது வணிகத்துடன் தொடர்புடைய தரவு அல்லது தகவல், இது பொதுமக்களுக்குத் தெரியாது, மேலும் அதன் இரகசியத்தன்மையையும் ரகசியத்தன்மையையும் பாதுகாக்க நிறுவனத்திற்கு வணிக ஆர்வம் உள்ளது. அத்தகைய தரவு மற்றும் தகவல்களின் கசிவு இருக்கலாம்

ஒரு நிறுவனம் அதன் போட்டியாளர்களை விட ஒரு போட்டி விளிம்பை இழக்க நேரிடும்.

- தொடக்க நிலை மற்றும் செயல்பாடுகளின் போது, மூலோபாய வளர்ச்சியின் போது, துணிகர முதலாளித்துவ வெளியேறும் நேரத்தில் மற்றும் ஒரு வணிகத்தை காயப்படுத்தும்போது கூட சட்ட சிக்கல்கள் எதிர்கொள்ளப்படுகின்றன.

7.9. முக்கிய சொற்கள்

- செயலற்ற கூட்டாளர்கள்:இது ஒரு நிறுவனத்தின் அல்லது கூட்டாட்சியின் செயலில் உள்ள வணிகத்தில் எந்தப் பங்கையும் எடுக்காத ஒரு பங்குதாரர், ஆனால் இலாபங்களில் ஒரு பங்கிற்கு தகுதியுடையவர், மற்றும் இழப்புகளில் ஒரு பங்கிற்கு உட்பட்டவர்

- உரிமையியல்:இது ஒரு தயாரிப்பு, சேவை அல்லது முறையின் உரிமையாளர் (உரிமையாளர்) இணைந்த விநியோகஸ்தர்கள் (உரிமையாளர்கள்) மூலம் விநியோகத்தைப் பெறும் வணிக வடிவம்.

- பதிப்புரிமை:அது ஒரு வகை அறிவுசார் சொத்து, இது ஒரு படைப்புப் படைப்பின் நகல்களை உருவாக்குவதற்கான பிரத்யேக உரிமையை அதன் உரிமையாளருக்கு வழங்குகிறது, பொதுவாக ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு.

- வர்த்தக ரகசியம்:இது வணிகத்துடன் தொடர்புடைய தரவு அல்லது தகவலைக் குறிக்கிறதுஇது பொதுமக்களுக்குத் தெரியாது,

மேலும் அதன் இரகசியத்தன்மையையும் ரகசியத்தன்மையையும் பாதுகாக்க நிறுவனத்திற்கு வணிக ஆர்வம் உள்ளது

தொழில் வளர்ச்சி
அபிவிருத்தி

7.10. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. உரிமையளிப்பதன் மூலம் நீங்கள் என்ன சொல்கிறீர்கள்?
2. எழுதுங்கள்வர்த்தக முத்திரைகள் சட்டம், 1999 பற்றிய சிறு குறிப்பு.
3. என்னபதிப்புரிமை?
4. சில முக்கியமான தொழிலாளர் சட்டங்கள் யாவை?

நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. வணிக நிறுவனங்களின் பரந்த வகைப்பாடுகளை விளக்குங்கள்.
2. அறிவுசார் சொத்துக்களைப் பாதுகாக்க வைக்கப்பட்டுள்ள முக்கியமான சட்டங்களை ஆராயுங்கள்.
3. ஒரு நிறுவனம் தனது வர்த்தக ரகசியங்களை பாதுகாக்கக்கூடிய வழிமுறைகளைப் பற்றி விரிவாக விவாதிக்கவும்.

7.11. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- கங்கா, எஸ்.எஸ். 2013. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு (நான்காவது திருத்தப்பட்டது மில்லினியம் பதிப்பு) புது தில்லி: சுல்தான் சந்த் ரூ சன்ஸ் பப்ளிஷர்ஸ்.
- மொஹந்தி,எஸ்.கே 2005. தொழில்முனைவோரின் அடிப்படைகள். புதுடெல்லி: இந்தியாவின் ப்ரெண்டிஸ் ஹால்.
- தேசாய், வசந்த் .1997. சிறு அளவிலான தொழில்களின் மேலாண்மை. புதுடெல்லி: இமயமலை பப்ளிஷிங் ஹவுஸ்.
- குமார்,எஸ்.அனில். 2008. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு. புதுடெல்லி: புதிய வயது சர்வதேசம்

குறிப்பு

Self-Instructional
Material

திட்டம் மதிப்பீடு

குறிப்பு

அமைப்பு

- 8.1. அறிமுகம்
- 8.2. நோக்கங்கள்
- 8.3. திட்டத்தின் வகைப்பாடு
- 8.4. இடர் மேலாண்மை செயல்முறை
- 8.5. வகைகள் ஆபத்து
- 8.6. சந்தைப்படுத்தல் ஆபத்து
- 8.7. பணப்புழக்க ஆபத்து
- 8.8. கடன் ஆபத்து
- 8.9. செயல்பாட்டு ஆபத்து
- 8.10. இடர் நிர்வாகத்தின் தேவை மற்றும் நன்மைகள்
- 8.11. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 8.12. சுருக்கம்
- 8.13. முக்கிய சொற்கள்
- 8.14. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 8.15. மேலும் வாசிப்புகள்

8.1. அறிமுகம்

கட்டமைக்க திட்ட வகைப்பாடு தேவை முடிவெடுப்பதற்கான ஒரு சிறந்த அமைப்பு. திட்டத்தை வகைப்படுத்துவதன் மூலம், ஒரு வணிகமானது முக்கியமான உந்துதல் பகுதிகளில் கவனம் செலுத்தலாம் மற்றும் சாத்தியமான இழப்புகளைத் தவிர்க்கலாம். இடர் நிர்வாகத்தின் செயல்முறையானது சாத்தியமான இழப்புகளை அடையாளம் காணும், அவற்றை மதிப்பீடு செய்து, பின்னர் இழப்பு வெளிப்பாட்டைக் கையாள்வதற்கு பொருத்தமான நுட்பத்தைத் தேர்ந்தெடுக்கும் படிகளை உள்ளடக்கியது. நிறுவனங்கள் பல்வேறு வகையான ஆபத்துகளுக்கு ஆளாகின்றன என்பதை கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும். இந்த அபாயங்கள் வணிக ஆபத்து, வணிகமற்ற அபாயங்கள் மற்றும் நிதி அபாயங்கள் என வகைப்படுத்தப்படலாம். இந்த அலகு சந்தைப்படுத்தல் ஆபத்து மற்றும் அதன் பல்வேறு வகைகளைப் பற்றி விரிவாக விவாதிக்கும். இடர் நிர்வாகத்தின் நன்மைகளும் விளக்கப்படும்.

8.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- திட்ட வகைப்பாட்டின் அவசியத்தை விவரிக்கவும்
- இடர் நிர்வாகத்தின் செயல்முறை பற்றி விவாதிக்கவும்
- பல்வேறு வகையான ஆபத்துகளை விளக்குங்கள்
- சந்தைப்படுத்தல் ஆபத்து பற்றி விவாதிக்கவும்

8.3. திட்டத்தின் வகைப்பாடு

பிறகு ஒரு திட்ட முன்மொழிவு கருத்தியல் ரீதியாக வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது, இது பகுப்பாய்வு நிலைக்கு நுழைகிறது. பல வகையான பகுப்பாய்வு இரண்டு மடங்கு குறிக்கோள்களுடன் செய்யப்படுகிறது-தகவல் மதிப்பீட்டை மேம்படுத்துவதன் மூலம் இடர் மதிப்பீடு, இதனால் ஒருவர் உள்ளுணர்வை நம்பாமல் இருக்க வேண்டும் மற்றும் தகவல்களை உருவாக்குங்கள், இதனால் ஒருவர் செலவு-பயன் பகுப்பாய்வுகளை செய்ய முடியும்.

இருந்து நன்மைகள் ஒரு திட்டம் அதன் செலவுகளை விட அதிகமாக இருக்க வேண்டும். மூலதன பட்ஜெட் செயல்முறையின் பல்வேறு கட்டங்களில் செலவுகள் மற்றும் நன்மைகள் ஆய்வு செய்யப்படுகின்றன. ஆரம்ப சாத்தியக்கூறு அறிக்கை தயாரிக்கப்படும் போது, செலவுகள் மற்றும் நன்மைகள் அனுபவம் அல்லது கட்டைவிரல் விதிகளின் அடிப்படையில் சிறந்த யூகங்களில் இருக்கும். ஒரு விரிவான திட்ட அறிக்கையைத் தயாரிக்கும் நேரத்தில், அனைத்து செலவுகளும் நன்மைகளும் ஆய்வு செய்யப்பட்ட அனுமானங்களின் அடிப்படையில் திட்டமிடப்படுகின்றன.

திட்டங்களின் பொருத்தமான வகைப்பாடு பயனுள்ள முடிவெடுப்பதற்கான ஒரு அமைப்பை உருவாக்குவதற்கான உறுதியான தர்க்கத்தை அளிக்கிறது. அட்டவணை 8.1 திட்ட வகைப்பாட்டின் தளங்களையும் அவற்றின் நோக்கங்களையும் தருகிறது.

அட்டவணை 8.1 வகைப்பாட்டின் ஒவ்வொரு அளவுகோலின் வகைப்பாடு மற்றும் குறிக்கோள்

வகைப்பாடு அளவுகோல் வகைப்பாடு குறிக்கோள்

1. நிகழ்வு மூலதன திட்டங்கள் மற்றும் வருவாய் திட்டங்கள்

அல்லது வழக்கமான மற்றும் வழக்கமற்றது பிரதிநிதித்துவம்

2. திட்ட அளவு பெரிய மற்றும் சிறிய பிரதிநிதித்துவம்

குறிப்பு

குறிப்பு

3. நன்மைகளின் வகைகள் உறுதியான மற்றும் உறுதியான அல்லது மூலோபாய மற்றும் தந்திரோபாய பிரதிநிதி மூலதன ரேஷனிங் நீண்ட கால வளர்ச்சி

செலவு - பயன் திட்டம்

4. சார்பு பட்டம் பரஸ்பர பிரத்யேக பாராட்டு

மாற்று பணப்புழக்க திட்டம் மதிப்பீடு தேவை

5. திட்டத்தின் தன்மைமாற்று சேர்த்தல் ∴ கையகப்படுத்தல்

உற்பத்தி வசதிகள் ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாடு பராமரிப்பு வசதிகள் மற்றும்

சேவைகள்

வீட்டுவசதி, நலன்புரி மற்றும் வசதிகள் பிரதிநிதிகள் இடர் ஆய்வு

6. பணப்புழக்கத்தின் வகை வழக்கமான வழக்கத்திற்கு மாறான வருடாந்திர வகை

மிக்ஸ்-ஸ்டீம் நிதி கருவியை வடிவமைத்தல்

ஒரு பெரிய உற்பத்தி நிறுவனம் அட்டவணை 8.2 இல் கொடுக்கப்பட்டுள்ளபடி இந்தியாவில் வகைப்பாட்டைப் பின்பற்றியது.

அட்டவணை 8.2 ஒரு பெரிய இந்திய நிறுவனத்தில் திட்ட வகைப்பாடு

திட்டங்களின் வகைப்பாடு திட்டங்களின் வகைப்பாடு

மூலதன திட்டங்கள்

1. முக்கிய திட்டம் : 50 லட்சம் 1. மாற்றுதல்

2. சிறு திட்டம்: ₹ 50 லட்சம் 2. உற்பத்தியைச் சேர்த்தல் ∴ பெருக்குதல்

3. உபகரணங்கள் மற்றும் 3. பராமரிப்பு வசதி மற்றும் சேவைகள்

தளபாடங்கள் திட்டம்: 0.3 லட்சம் 4. வீட்டுவசதி, நலன்புரி மற்றும் வசதிகள் போன்றவை.

வருவாய் திட்டம்

பழுது மற்றும் பராமரிப்பு: உச்சவரம்பு இல்லை

குறிப்பு: கட்ட-ஆஃப் புள்ளிவிவரங்கள் இப்போது மாற்றப்பட்டிருக்க வேண்டும்

ரூபாய் மதிப்பு குறைப்பு அடிக்கடி மதிப்பாய்வு செய்யப்பட்டு மேல்நோக்கி திருத்தப்படுகிறது. வணிகத்தின் மாறிவரும் கவனத்திற்கு ஏற்ப திட்டங்களின் வகைப்படுத்தலும் மாறுகிறது. திட்டங்களின் வகைப்படுத்தலில் மூலோபாய உந்துதல் பகுதிகள் பிரதிபலிக்கின்றன.

குறிப்பு

8.4. இடர் மேலாண்மை செயல்முறை

ஆபத்து பொதுவாக ஒரு விபத்தில் இறப்பு ஆபத்து, தீ காரணமாக ஏற்படும் இழப்பு மற்றும் பல போன்ற இழப்புகள் தொடர்பான நிச்சயமற்ற தன்மையாகக் கருதப்படுகிறது. இருப்பினும், ஆபத்து என்பது வேறு பொருளைக் கொண்டுள்ளது. இது ஒரு நிபந்தனையை குறிக்கிறது, இதில் உண்மையான விளைவு எதிர்பார்த்த விளைவுகளிலிருந்து மோசமாக மாறுபடும் வாய்ப்பு உள்ளது. வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், உண்மையான இழப்பு எதிர்பார்த்த இழப்பை விட அதிகமாக இருக்கும்போது அல்லது முதலீட்டிலிருந்து உண்மையான வருமானம் எதிர்பார்த்த வருமானத்தை விட குறைவாக இருக்கும்போது ஆபத்து உள்ளது. வணிகங்களில், எதிர்கால நன்மைகளின் அடிப்படையில் முடிவுகள் எடுக்கப்படுகின்றன. எனவே ஆபத்து குறித்த சரியான பகுப்பாய்வு வணிக முடிவெடுப்பதற்கும் திட்ட மதிப்பீட்டிற்கும் முக்கியமானது.

இடர் மேலாண்மை செயல்பாட்டில் மூன்று படிகள் உள்ளன. அவை பின்வருமாறு விவாதிக்கப்பட்டன:

1. சாத்தியமான இழப்புகளை அடையாளம் காணுதல்

இடர் நிர்வாகத்தின் செயல்பாட்டின் முதல் படி அனைத்து வகையான அபாயங்களுக்கும் சாத்தியமான இழப்புகளை அடையாளம் காண்பது. சாத்தியமான இழப்புகளை அடையாளம் காண தகவலின் பின்தொடர்தல் ஆதாரங்கள் பயன்படுத்தப்படலாம்:

- பல்வேறு இழப்பு வெளிப்பாடுகளை அடையாளம் காணும் நோக்கில் கேள்வித்தாள்களை நிரப்ப ஆபத்து மேலாளர்களைக் கேட்கலாம்.
- ஆபத்து வெளிப்பாடு சரிபார்ப்பு பட்டியல்களை நிறுவனத்தின் வெவ்வேறு பிரிவுகளால் தயாரிக்க முடியும்.
- காப்பீட்டு பாலிசி சரிபார்ப்பு பட்டியல்கள் கிடைக்கின்றன, அவை காப்பீட்டு அட்டைகளை வழங்குகின்றன பல்வேறு வகையான அபாயங்கள். நிறுவனம் எதிர்கொள்ளும் அபாயங்களை அடையாளம் காண இந்த சரிபார்ப்பு பட்டியல்களைக் குறிப்பிடலாம்.

குறிப்பு

- நிபுணர்களின் ஆலோசனைஇடர் மேலாண்மை துறையில் பெறலாம்.

- உடல் ஆய்வுபெரிய இழப்பு வெளிப்பாடுகளை அடையாளம் காண ஒரு நிறுவனத்தின் வசதிகள் மேற்கொள்ளப்படலாம்.

- நிதி அறிக்கைகள் பற்றிய தகவல்களை வழங்குகின்றனபாதுகாப்பு தேவைப்படும் வருமான சொத்துக்கள் மற்றும் ஆதாரங்கள்.

- வரலாற்று தரவுஇழப்பு வெளிப்பாடுகளை அடையாளம் காண இழப்புகளைப் பயன்படுத்தலாம்.

- ஒப்பந்தங்களின் பகுப்பாய்வு மற்ற தரப்பினருக்கு மாற்றப்பட்ட அபாயங்கள் மற்றும் பாதுகாப்பு தேவைப்படும் அபாயங்களை அடையாளம் காண உதவும்.

2. சாத்தியமான இழப்புகளை மதிப்பீடு செய்தல்

கடன் வெளிப்பாடு கடன் வெளிப்பாட்டின் அளவு, இயல்புநிலை அல்லது மோசமடைதல் ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் மதிப்பீடு செய்யப்படுகிறதுகடன் நிலை மற்றும் இயல்புநிலையின் மீட்டெடுப்புகள்.

மதிப்பு ஆபத்து (ஏயசு) நுட்பம், ஏற்ற இறக்கம் நடவடிக்கைகள் மற்றும் பீட்டா, கால அளவு, டெல்டா போன்ற பல்வேறு உணர்திறன் நடவடிக்கைகள் மூலம் சந்தை ஆபத்து பிடிக்கப்படுகிறது. செயல்பாட்டு அபாயத்தை மதிப்பீடு செய்வது சாத்தியமான அதிர்வெண் மற்றும் இழப்பின் தீவிரத்தை மதிப்பிடுவதை உள்ளடக்குகிறது. இழப்பின் அதிர்வெண் என்பது ஒரு குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் ஏற்படக்கூடிய இழப்புகளின் எண்ணிக்கை. இழப்பின் தீவிரம் இழப்பின் சாத்தியமான அளவு.

3. இழப்பு வெளிப்பாட்டிற்கு சிகிச்சையளிக்க பொருத்தமான நுட்பத்தைத் தேர்ந்தெடுப்பது

இழப்பு வெளிப்பாட்டைக் கையாளுவதற்கான நுட்பங்களில் தவிர்ப்பது, இழப்புக் கட்டுப்பாடு, தக்கவைத்தல், காப்பீடு அல்லாத இடமாற்றங்கள் மற்றும் காப்பீடு ஆகியவை அடங்கும். இந்த நுட்பங்களின் பொருந்தக்கூடிய தன்மை மற்றும் விரும்பத்தக்கது பின்வருமாறு விவாதிக்கப்படுகிறது:

- ஆபத்து தவிர்ப்பு: தவிர்ப்பது ஆபத்தை முற்றிலுமாக தவிர்ப்பதைக் குறிக்கிறது. உதாரணமாக, எந்தவொரு கடனையும் நீட்டிக்க வேண்டாம் என்று தீர்மானிப்பதன் மூலம் வாடிக்கையாளர் இயல்புநிலையிலிருந்து ஏற்படும் இழப்பு அபாயத்தை ஒரு நிறுவனம்

தவிர்க்கலாம். அனைத்தையும் தவிர்ப்பது நடைமுறையில் சாத்தியமில்லை

அபாயங்கள். என்ன ஆபத்துகள் நியாயமானவை என்பதை ஒருவர் தீர்மானிக்க வேண்டும்.

• இழப்பு கட்டுப்பாடு: இழப்புக் கட்டுப்பாடு என்பது இழப்புகளின் அதிர்வெண் மற்றும் தீவிரத்தை குறைக்க வடிவமைக்கப்பட்ட செயல்பாடுகளை உள்ளடக்கியது. இழப்பு கட்டுப்பாட்டின் இரண்டு முக்கிய கூறுகள் இழப்பு தடுப்பு மற்றும் இழப்பு குறைப்பு. இழப்பு தடுப்பு குறைப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது

இழப்புகளின் அதிர்வெண். உதாரணமாக, போதுமான பாதுகாப்பு ஏற்பாடுகள் இருப்பதன் மூலம் திருட்டு மூலம் ஏற்படும் இழப்பு தடுக்கப்படலாம் மற்றும் கடுமையான கடன் மதிப்பீட்டைப் பயன்படுத்தி மோசமான கடன் இழப்புகள் தடுக்கப்படலாம்.

இழப்பைக் குறைப்பதன் நோக்கம் இழப்பின் தீவிரத்தை குறைப்பதாகும். உதாரணமாக, மோசமான கடன்களிலிருந்து ஏற்படும் இழப்பைக் குறைக்கக் கூடிய கணக்குகளுக்கு மேலும் கடன் வழங்குவதை அனுமதிப்பதன் மூலம் குறைக்க முடியும் மற்றும் பத்திரங்களின் விலை வீழ்ச்சியிலிருந்து ஏற்படும் இழப்புகளை நிறுத்த இழப்பு வரம்புகளை வைப்பதன் மூலம் குறைக்க முடியும்.

• இடர் தக்கவைப்பு: ஒரு வேளை தக்கவைத்துக்கொள்வதில், நிறுவனம் கொடுக்கப்பட்ட அபாயத்தின் அனைத்து அல்லது பகுதியையும் தக்க வைத்துக் கொள்கிறது. எப்போது வைத்திருத்தல் அறிவுறுத்தப்படுகிறது,

(i) இழப்பைக் கையாள வேறு எந்த முறையும் கிடைக்கவில்லை (உதாரணமாக, வணிக காப்பீடு கிடைக்கவில்லை),

(ii) மிக மோசமான இழப்புத் தீவிரமாக இல்லை

(iii) இழப்புகள் மிகவும் கணிக்கக்கூடியவை

உதாரணமாக, ஊழியர்களின் சிறிய திருட்டுகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களால் கடை தூக்குதல் ஆகியவற்றால் ஏற்படும் இழப்புகளுக்கு காப்பீட்டுக் கொள்கையை எடுக்க வேண்டாம் என்று ஒரு நிறுவனம் முடிவு செய்யலாம்.

• காப்பீடு அல்லாத இடமாற்றங்கள்: இல் காப்பீட்டு அல்லாத இடமாற்றங்கள், ஒப்பந்த விதிமுறைகளைப் பயன்படுத்தி காப்பீட்டு நிறுவனத்தைத் தவிர வேறு கட்சிக்கு அபாயங்கள் மாற்றப்படுகின்றன

குறிப்பு

(உதாரணமாக, ஒரு கட்டிடத்துடன் ஒரு நிலையான விலை ஒப்பந்தத்தில் நுழைவது

குறிப்பு

செலவு அதிகரிக்கும் அபாயத்தை மாற்ற ஒப்பந்தக்காரர்), காரணி (கடன் பரிமாற்றம்)காரணி எனப்படும் மூன்றாம் தரப்பினருக்கு ஆபத்து) மற்றும் ஹெட்ஜிங் பரிவர்த்தனைகள் (எடுத்துக்காட்டாக, அடிப்படை பத்திரங்களின் விலையில் ஏற்ற இறக்கங்களால் ஏற்படும் அபாயங்களை ஈடுசெய்ய டெரிவேடிவ் பத்திரங்களைப் பயன்படுத்துதல்).

காப்பீடு அல்லாத இடமாற்றங்களைப் பயன்படுத்தி காப்பீடு செய்ய முடியாத வெளிப்பாடுகளை மாற்றுவது சாத்தியமாகும். சாத்தியமான இழப்புகள் மாற்றப்படலாம்இழப்புக் கட்டுப்பாட்டைக் கொண்டுவருவதற்கான சிறந்த நிலையில் உள்ள ஒருவருக்கு இது காப்பீட்டை விடக் குறைவாக செலவாகும். இருப்பினும், ஒப்பந்த விதிகளின் மொழியில் உள்ள தெளிவின்மை காரணமாக சாத்தியமான இழப்பை மாற்றுவது தோல்வியடையும் அபாயம் உள்ளது. சில சந்தர்ப்பங்களில், அபாயத்தை மாற்றியவர் இழப்பைச் செலுத்தத் தவறினால் நிறுவனம் பொறுப்பேற்கக்கூடும்.

- காப்பீடு:பெரும்பாலானவற்றில் அபாயங்களைக் கையாள்வதற்கான மிகவும் நடைமுறை முறை காப்பீடுவழக்குகள். ஒரு நிறுவனம் காப்பீட்டைப் பயன்படுத்தும்போது, அது காப்பீட்டுத் தொகையைத் தீர்மானிக்க வேண்டும் மற்றும் காப்பீட்டாளரைத் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும். காப்பீட்டில் பல நன்மைகள் உள்ளன. அது

காப்பீட்டாளருக்கு பின்னர் இழப்பீடு அளிக்கிறதுஒரு இழப்பு ஏற்படுகிறது. இது காப்பீட்டாளர் எதிர்கொள்ளும் நிச்சயமற்ற தன்மையையும் குறைக்கிறது. காப்பீட்டாளர் காப்பீட்டு நிறுவனங்களால் வழங்கப்படும் மதிப்புமிக்க இடர் மேலாண்மை சேவைகளுக்கான அணுகலையும் பெறுகிறார், மேலும் காப்பீட்டு பிரீமியங்கள் வருமான வரி நோக்கங்களுக்காக வருமானத்திலிருந்து விலக்கு செலவாகும். மறுபுறம், காப்பீடு விலை உயர்ந்தது. காப்பீட்டு நிறுவனங்களுடன் பேச்சுவார்த்தை நடத்துவதற்கு ஒரு நிறுவனம் கணிசமான நேரத்தையும் முயற்சியையும் செலவிட வேண்டும். காப்பீட்டும் இழப்புக் கட்டுப்பாட்டை நோக்கிய நிறுவனத்தால் ஒரு தளர்வான அணுகுமுறைக்கு வழிவகுக்கிறது. தீ விபத்துகள் மற்றும் வெடிப்புகள் போன்ற அபாயங்களுக்கு காப்பீடு அறிவுறுத்தப்படுகிறது, அங்கு ஆபத்துகளின் அதிர்வெண் குறைவாக இருக்கும், ஆனால் இழப்பின் தீவிரம் அதிகமாக இருக்கும்.

8.5. ஆபத்து வகைகள்

நிறுவனங்கள்	அம்பலப்படுத்தப்படுகின்றனபல்வேறு	வகையான
அபாயங்களுக்கு.	இவை	பின்வருவனவற்றில் பரவலாக

வகைப்படுத்தப்படலாம்: வணிக ஆபத்து, வணிகமற்ற அபாயங்கள் மற்றும் நிதி அபாயங்கள். இவை பின்வரும் வரிகளில் விளக்கப்பட்டுள்ளன.

- வணிக அபாயங்கள்: இவை ஆபத்துகள் ஒரு நிறுவனம் தனது வணிக நடவடிக்கைகளின் ஒரு பகுதியாக விருப்பத்துடன் ஏற்றுக்கொள்கிறது. நிறுவனம் செயல்படும் தயாரிப்பு சந்தையுடன் அவை தொடர்புடையவை. தொழில்நுட்ப, போட்டி மற்றும் நுகர்வோர் தொடர்பான காரணங்களால் தியரிஸ்

காரணிகள். வணிக அபாயங்கள் இயக்க அந்நியச் செலாவணியிலிருந்து எழும் அபாயங்கள் (நிலையான செலவினங்களுக்கு எதிராக மாறி செலவுகள்) மற்றும் பொருளாதார சுழற்சிகள், மாற்றங்கள் போன்ற பெரிய பொருளாதார காரணிகள் ஆகியவை அடங்கும். வருமானம் மற்றும் பல.

- வணிகமற்ற அபாயங்கள்: எந்த நிறுவனங்களுக்கு எந்த கட்டுப்பாடும் இல்லாத அபாயங்கள் இவை. அவற்றில் மூலோபாய அபாயங்கள் மற்றும் நிதி அபாயங்கள் அடங்கும். மூலோபாய அபாயங்கள் விளைகின்றன

பொருளாதாரம் அல்லது அரசியல் சூழலில் அடிப்படை மாற்றங்கள். கையகப்படுத்தல் மற்றும் தேசியமயமாக்கல் அத்தகைய அபாயங்களுக்கு எடுத்துக்காட்டுகள். நிதி அபாயங்கள் நிதிச் சந்தைகளில் ஏற்படக்கூடிய இழப்புகளுடன் தொடர்புடையவை, அதாவது வட்டி விகிதங்களில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் அல்லது சகாக்களால் நிதிக் கடமைகளில் இயல்புநிலை.

- நிதி அபாயங்கள்: இந்த அபாயங்களை சந்தை ஆபத்து, கடன் ஆபத்து மற்றும் செயல்பாட்டு ஆபத்து என பிரிக்கலாம்.

8.6. சந்தைப்படுத்தல் ஆபத்து

பாதுகாப்பு விலைகள் போன்ற நிதி மாறுபாடுகளின் இயக்கம் காரணமாக சந்தைப்படுத்தல் ஆபத்து எழுகிறது, வட்டி விகிதங்கள், அந்நிய செலாவணி விகிதங்கள் மற்றும் பொருட்களின் விலைகள். இந்த நிதி மாறுபாடுகளின் மாற்றங்கள் காரணமாக போர்ட்: போலியோ மதிப்பில் ஏற்ற இறக்கங்கள் இருப்பது ஆபத்து. சந்தைப்படுத்தல் அபாயங்களை மேலும் வகைப்படுத்தலாம்: விலை ஆபத்து, நாணய ஆபத்து, வட்டி வீத ஆபத்து மற்றும் பொருட்களின் ஆபத்து.

1. விலை ஆபத்து

பத்திரங்களின் விலைகள் அல்லது பிற கடமைகளில் சாதகமற்ற இயக்கம் காரணமாக விலை ஆபத்து எழுகிறது. ஒரு முதலீட்டு

குறிப்பு

குறிப்பு

நிறுவனத்திற்கும் விலை ஆபத்து மிகவும் முக்கியமானது. அது உள்ளதுகுறுகிய (விற்பனை) மற்றும் நீண்ட (கொள்முதல்) நிலைகளில் வேறுபட்ட தாக்கம். பல்வேறு வகையான விலை அபாயங்கள் பின்வருமாறு விவாதிக்கப்பட்டுள்ளன:

(i) சமச்சீர் மற்றும் சமச்சீர் அல்லாத ஆபத்து:எப்பொழுது ஒரு நிறுவனம் ஈக்விட்டி பங்குகளின் ஒரு போர்ட்:போலியோவை வைத்திருக்கிறது, ஒரு பங்கு பங்கின் விலையை சம அளவு மூலம் அதிகரிப்பது அல்லது குறைப்பது போர்ட்:போலியோவின் மதிப்பில் சமமான (நேர்மறை அல்லது எதிர்மறை) மாற்றத்தைக் கொண்டிருக்கும். இது ஒரு சமச்சீர் விலை ஆபத்துக்கான எடுத்துக்காட்டு. இருப்பினும், நிறுவனம் விருப்பங்களின் ஒரு போர்ட்:போலியோவை வைத்திருந்தால் (சொல்லுங்கள், விருப்பங்களை வைக்கவும்), அடிப்படை பாதுகாப்பின் விலை வீழ்ச்சியால் போர்ட்:போலியோவின் மதிப்பில் அதற்கேற்ப அதிகரிப்பு ஏற்படும். மறுபுறம், வேலைநிறுத்த விலைக்கு அப்பால் பாதுகாப்பின் விலையில் சமமான அதிகரிப்பு விருப்ப ஒப்பந்தங்களின் உள்ளார்ந்த பண்புகள் காரணமாக போர்ட்:போலியோவின் மதிப்பை சம அளவு குறைக்காது. இது ஒரு சமச்சீர்ற்ற விலை ஆபத்துக்கான எடுத்துக்காட்டு.

ஆகையால், ஒரு சமச்சீர் ஆபத்து, இரு திசைகளிலும் ஒரு சொத்து விலையின் இயக்கம் போர்ட்:போலியோ மதிப்பில் தொடர்புடைய விளைவுக்கு வழிவகுக்கிறது என்பதைக் குறிக்கிறது. சமச்சீர்ற்ற ஆபத்து ஏற்பட்டால் விளைவு சமமற்றது.

(ii) முழுமையான மற்றும் உறவினர் ஆபத்து:ஆரம்ப முதலீடு குறித்து முழுமையான ஆபத்து கணக்கிடப்படுகிறது. உறவினர் ஆபத்து குறிப்பிடன் கணக்கிடப்படுகிறதுபங்கு குறியீடு போன்ற ஒரு அளவுகோல். உதாரணமாக, விலை வீழ்ச்சி காரணமாக ரூ .100 ஆரம்ப முதலீடு ரூ .90 ஆக குறைந்துவிட்டால், முழுமையான எதிர்மறை வருமானம் 10 சதவீதமாகும். அதே காலகட்டத்தில் குறியீட்டு எண் 5 சதவீதம் குறைந்துவிட்டால், தொடர்புடைய வருவாய் குறியீட்டின் வருவாயை விட மோசமானது. ஒரு முதலீட்டு நிதியத்தின் விஷயத்தில், சந்தை ஆபத்து பெரும்பாலும் ஒரு குறியீட்டு குறியீடு அல்லது போர்ட்:போலியோ தொடர்பாக அளவிடப்படுகிறது, எனவே இது “கண்காணிப்பு பிழையின் ஆபத்து” என்று குறிப்பிடப்படுகிறது.

(iii) திசை மற்றும் திசையற்ற ஆபத்து: நிதி மாறியின் திசை அல்லது இயக்கத்தின் வெளிப்பாடு திசை ஆபத்தை உள்ளடக்கியது. திசை ஆபத்தை அளவிட பீட்டா (ஈக்விட்டி பங்குகளுக்கு), காலம் (நிலையான வருமான பத்திரங்களுக்கு) மற்றும் டெல்டா (டெரிவேடிவ் பத்திரங்களுக்கு) போன்ற நேரியல் நடவடிக்கைகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. ஒரு நிலையின் மதிப்பு வெவ்வேறு நிதி

மாறிகள் எவ்வாறு நகரும் (எடுத்துக்காட்டாக, ஹெட்ஜ் நிலைகள்) அல்லது நிலைக்கு இடையிலான உறவைப் பொறுத்தது

மதிப்பு மற்றும் நிதி மாறுபாடு நேரியல் அல்ல, வெளிப்பாடு ஒரு திசை அல்லாத ஆபத்து. திசையற்ற ஆபத்துக்கான நடவடிக்கைகளில் நிலையற்ற தன்மை (பங்கு பங்குகளுக்கு), குவிவு (நிலையான வருமானப் பத்திரங்களுக்கு) மற்றும் காமா (வழித்தோன்றல் பத்திரங்களுக்கு) ஆகியவை அடங்கும்.

2. நாணய ஆபத்து

தேவை மற்றும் வழங்கல் மற்றும் சந்தை எதிர்பார்ப்புகளில் ஏற்பட்ட மாற்றங்களால் வெளிநாட்டு நாணய விகிதங்கள் மாறுபடுகின்றன. வங்கிகள் அந்நிய செலாவணி அபாயத்திற்கு அதிகம் ஆளாகின்றன, ஏனெனில் அவை முக்கிய வீரர்கள். கார்ப்பரேட் பார்வையில், அந்நிய செலாவணி அபாயங்கள் பின்வரும் மூன்று வகைகளாக பிரிக்கப்படலாம்:

(அ) மாற்றம் காரணமாக பரிவர்த்தனை வெளிப்பாடுபரிவர்த்தனை தேதி மற்றும் பண்பரிமாற்றம் ∴ வரத்து தேதி ஆகியவற்றுக்கு இடையிலான பரிமாற்ற விகிதங்களில்.

(அ) மொழிபெயர்ப்புவெவ்வேறு நாணயங்களில் வெளிப்படுத்தப்படும் துணை நிறுவனங்களின் நிதி அறிக்கைகளை ஒருங்கிணைப்பதில் வெளிப்பாடு ஏற்படுகிறது.

(அ) உள்ளூர் சந்தையில் இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்களுடன் போட்டி இருக்கும்போது பொருளாதார வெளிப்பாடு முக்கிய வணிக மாதிரிக்கு அச்சுறுத்தலைக் குறிக்கிறது.

3. வட்டி வீத ஆபத்து

சொத்து பொறுப்பு பொருந்தாததால் வட்டி வீத ஆபத்து எழுகிறது. வங்கிகளில் உள்ள சொத்துக்கள் பொதுவாக குறுகிய கால மற்றும் கடன்கள் நீண்ட காலமாகும். வட்டி விகிதங்கள் அதிகரிக்கும் போது, வங்கிகளால் அதிக விகிதத்தில் நிதியைப் பயன்படுத்த முடியாது. பொறுப்புகள் குறுகிய கால மற்றும் வட்டி விகிதங்கள் அதிகரித்தால், வங்கிகளின் நிகர அளவு குறைகிறது.

4. பொருட்களின் ஆபத்து

வேளாண் பொருட்கள், உலோகங்கள் மற்றும் எரிசக்தி பொருட்கள் உள்ளிட்ட பொருட்களின் ஒப்பந்தங்களின் மதிப்பில் சாத்தியமான இயக்கங்களிலிருந்து பொருட்களின் ஆபத்து எழுகிறது.

குறிப்பு

குறிப்பு

8.7. பணப்புழக்க ஆபத்து

இரண்டு வகையான பணப்புழக்க அபாயங்கள் பின்வருமாறு விவாதிக்கப்பட்டுள்ளன:

(i) பணப்புழக்க அபாயத்திற்கு நிதியளித்தல்சாதாரண செலவில் நிதி திரட்ட இயலாமை. கடமைகளை நிறைவேற்ற வேண்டிய அவசியம் அல்லது எதிர்பாராத பணப்பரிமாற்றங்களை பூர்த்தி செய்வது அல்லது எதிர்பாராத வரத்துகளை வறண்டு போவது காரணமாக சில நேரங்களில் வங்கிகள் பணப்புழக்கமின்மையை எதிர்கொள்கின்றன. ஒரு நிறுவனம் அதன் கடன் மதிப்பீடு வீழ்ச்சியடைந்தால் அல்லது திடீரென பணப்பரிமாற்றங்கள் ஏற்பட்டால் பணப்புழக்கத்தை இழக்கக்கூடும்.

(ii) வர்த்தகம் தொடர்பானதுபணப்புழக்க ஆபத்துநடைமுறையில் உள்ள சந்தை விலையில் ஒரு நிறுவனத்தால் ஒரு பரிவர்த்தனையை செயல்படுத்த முடியாத ஆபத்து. ஒரு பாதுகாப்பு அல்லது வர்க்க சொத்துக்களுக்கான சந்தையில் வர்த்தக ஆழம் இல்லாததால் இது நிகழ்கிறது. பரிவர்த்தனை தாமதப்படுத்த முடியாவிட்டால், அதன் செயல்படுத்தல் கணிசமான இழப்புக்கு வழிவகுக்கும்.

பணப்புழக்க ஆபத்து மற்ற அபாயங்களை அதிகரிக்கச் செய்கிறது. என்றால்ஒரு பத்திர வர்த்தக அமைப்பு ஒரு திரவமற்ற சொத்தில் ஒரு நிலையை கொண்டுள்ளது, சுருக்கமாக அந்த நிலையை கலைப்பது கடினம்

அறிவிப்பு. இது அதன் சந்தை அபாயத்தை அதிகரிக்கும். பணப்புழக்க ஆபத்து கடன் அபாயத்தை மோசமாக்கலாம்எதிர் கட்சியின் இயல்புநிலை காரணமாக ஒரு நிறுவனம் இயல்புநிலையாக இருக்க வேண்டும். பணப்புழக்க இடைவெளி பகுப்பாய்வு போன்ற சொத்து பொறுப்பு நிர்வாகத்தின் (யுடுஆ) சில நுட்பங்கள் பணப்புழக்க அபாயங்களை மதிப்பிடுவதற்குப் பயன்படுத்தப்படலாம்.

8.8. கடன் ஆபத்து

கடன் ஆபத்துஇயல்புநிலை ஆபத்து என்றும் அழைக்கப்படுகிறது, மேலும் இது மற்ற தரப்பினர் அதன் ஒப்பந்தக் கடமையை நிறைவேற்ற விரும்பாமலோ அல்லது முடியாமலோ இருக்கலாம். கடன் ஆபத்து காரணமாக ஏற்படும் இழப்புகள் உண்மையான இயல்புநிலைக்கு முன்னதாக எதிர் கட்சிகளின் கடன் மதிப்பீட்டில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் காரணமாக ஏற்படலாம். கடன் அபாயத்தில் இறையாண்மை அபாயமும் அடங்கும். நாடுகள் அந்நிய செலாவணி கட்டுப்பாடுகளை விதிக்கும்போது இது நிகழ்கிறது, இது எதிர் கட்சிகள் தங்கள் கடமைகளை மதிக்க இயலாது.

கடன் அபாயத்தின் ஒரு குறிப்பிட்ட வடிவம் தீர்வு ஆபத்து ஆகும், இது இரண்டு போது நிகழ்கிறதுகொடுப்பனவுகள் ஒரே தேதியில் பரிமாறிக்கொள்ளப்படுகின்றன. நிறுவனம் ஏற்கனவே பணம் செலுத்தியதும், மற்ற தரப்பினரால் செலுத்த முடியாமலும் இருக்கும்போது இந்த ஆபத்து எழுகிறது. ஆபத்து என்பது எதிர் கட்சியின் கடமையின் முழு மதிப்பு. செட்டில்மென்ட் ஆபத்து என்பது அந்நிய செலாவணி சந்தைகளில் ஒரு பெரிய ஆபத்து. இதற்கு மாறாக, தீர்வுக்கு முந்தைய ஆபத்து என்பது இரண்டு கொடுப்பனவுகளின் நிகர மதிப்பு.

8.9. செயல்பாட்டு ஆபத்து

செயல்பாட்டு ஆபத்து என்பது தோல்வியுற்ற உள் செயல்முறைகள், மக்கள் மற்றும் அமைப்புகள் அல்லது வெளி நிகழ்வுகளிலிருந்து எழும் ஆபத்து. தோல்வியுற்ற உள் செயல்முறைகளிலிருந்து எழும் அபாயங்களில் கணக்கியல் பிழைகள், புகாரளிக்கும் பிழைகள், மதிப்பீட்டு பிழைகள் மற்றும் பரிவர்த்தனை பிழைகள் ஆகியவை அடங்கும்.

தோல்வியுற்ற உள் நபர்களிடமிருந்து எழும் அபாயங்களில் பணியாளர் கூட்டு மற்றும்மோசடி, அறிவு மற்றும் திறன் இல்லாமை, பணியாளர் பிழைகள் மற்றும் முக்கிய நபர்களின் இழப்பு. தோல்வியுற்ற உள் அமைப்புகளிலிருந்து எழும் அபாயங்களில் தரவு தரம், நிரலாக்க பிழைகள், பாதுகாப்பு மீறல்கள், கணினி தோல்விகள் மற்றும் கணினி பொருந்தக்கூடிய தன்மை ஆகியவை அடங்கும். அரசியல், சட்ட மற்றும் ஒழுங்குமுறை காரணிகள், இயற்கை பேரழிவுகள், திருட்டு மற்றும் பயங்கரவாத நடவடிக்கைகள் ஆகியவை வெளிப்புற ஆபத்து காரணிகளில் அடங்கும்.

8.10. இடர் நிர்வாகத்தின் தேவை மற்றும் நன்மைகள்

ஒரு நவீன நிறுவனத்தின் குறிக்கோள், அதன் பங்குதாரர்களின் செல்வத்தை அவர்களின் இடர் விருப்பத்துடன் ஒத்துப்போகும். ஆகையால், விரும்பிய வருமானத்தை அடைவதை உறுதிசெய்து அபாயங்களை திறம்பட நிர்வகிக்க வேண்டும். நிதிச் சந்தைகளில் ஏற்ற இறக்கம் அதிகரிப்பது மற்றும் அந்நியச் செலாவணியைப் பயன்படுத்துதல் (வழித்தோன்றல்களைப் பயன்படுத்துதல்) இடர் நிர்வாகத்தை இன்னும் முக்கியமாக்குகிறது.

இருப்பினும், இடர் மேலாண்மை ஆபத்தைத் தவிர்ப்பதைக் குறிக்கவில்லை. நல்ல வருவாயைப் பெறுவதற்கு நியாயமான மற்றும் நன்கு புரிந்துகொள்ளப்பட்ட அபாயங்களை எடுத்துக்கொள்வது அவசியம்.

குறிப்பு

எனவே, ஒரு நிறுவனம் அடையாளம் காண சிறந்த கொள்கைகளையும் நடைமுறைகளையும் நிறுவ வேண்டும்,

ஆபத்தை அளவிடுதல், கண்காணித்தல் மற்றும் கட்டுப்படுத்துதல். இடர் மேலாண்மை ஒரு நிறுவனத்திற்கு பின்வரும் நன்மைகளுக்கு வழிவகுக்கிறது:

- ஆபத்து அளவை செயல்படுத்துகிறது
- மிகவும் ஆபத்தான சூழ்நிலைகளை அடையாளம் காண உதவுகிறது
- ஆபத்து விழிப்புணர்வை மேம்படுத்துகிறது
- ஆபத்து சரிசெய்யப்பட்ட அடிப்படையில் செயல்திறன் அளவீட்டை இயக்குகிறது
- வருவாய் நிலையற்ற தன்மையைக் குறைக்கிறது
- பங்குதாரர்களின் மதிப்பை அதிகரிக்கிறது
- வேலை மற்றும் நிதி பாதுகாப்பை ஊக்குவிக்கிறது

8.11. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. உள்ளனஇடர் மேலாண்மை செயல்பாட்டில் மூன்று படிக்கள். முதல் படி சாத்தியமான இழப்புகளை அடையாளம் காண்பது. இரண்டாவது படி சாத்தியமான இழப்புகளை அடையாளம் காண்பது மற்றும் மூன்றாவது படி இழப்பு வெளிப்பாட்டிற்கு சிகிச்சையளிக்க பொருத்தமான நுட்பத்தைத் தேர்ந்தெடுப்பது ஆகியவை அடங்கும்.
2. கையாள நுட்பங்கள் உள்ளனஇழப்பு வெளிப்பாடு தவிர்ப்பு, இழப்பு கட்டுப்பாடு, வைத்திருத்தல், காப்பீடு அல்லாத இடமாற்றங்கள் மற்றும் காப்பீடு ஆகியவை அடங்கும்.
3. இழப்பு கட்டுப்பாட்டின் இரண்டு முக்கிய கூறுகள் இழப்பு தடுப்பு மற்றும் இழப்பு குறைப்பு.
4. வணிக அபாயங்கள் அந்த அபாயங்கள்ஒரு நிறுவனம் தனது வணிக நடவடிக்கைகளின் ஒரு பகுதியாக விருப்பத்துடன் ஏற்றுக்கொள்கிறது. நிறுவனம் செயல்படும் தயாரிப்பு சந்தையுடன் அவை தொடர்புடையவை. தொழில்நுட்ப, போட்டி மற்றும் நுகர்வோர் தொடர்பான காரணிகளால் அவை எழுகின்றன.
5. கையகப்படுத்தல் மற்றும் தேசியமயமாக்கல் ஆகியவை மூலோபாய அபாயங்களுக்கு எடுத்துக்காட்டுகள்.
6. சந்தைப்படுத்தல் அபாயங்களை விலை ஆபத்து, நாணய ஆபத்து, வட்டி வீத ஆபத்து மற்றும் பொருட்களின் ஆபத்து என வகைப்படுத்தலாம்.

7. திசையற்ற ஆபத்துக்கான நடவடிக்கைகளில் நிலையற்ற தன்மை (பங்கு பங்குகளுக்கு), குவிவு (நிலையான வருமான பத்திரங்களுக்கு) மற்றும் காமா (வழித்தோன்றல் பத்திரங்களுக்கு) ஆகியவை அடங்கும்.

8. பணப்புழக்க அபாயங்கள் மற்றும் வர்த்தகம் தொடர்பான பணப்புழக்க ஆபத்து ஆகியவற்றுக்கு இரண்டு வகையான பணப்புழக்க அபாயங்கள் உள்ளன.

செயல்பாட்டு ஆபத்துதோல்வியுற்ற உள் செயல்முறைகள், மக்கள் மற்றும் அமைப்புகள் அல்லது வெளி நிகழ்வுகளிலிருந்து எழும் ஆபத்து

8.12. சுருக்கம்

- திட்டங்களின் பொருத்தமான வகைப்பாடு பயனுள்ள முடிவெடுப்பதற்கான ஒரு அமைப்பை உருவாக்குவதற்கான உறுதியான தர்க்கத்தை அளிக்கிறது.

- உள்ளனஇடர் மேலாண்மை செயல்பாட்டில் மூன்று படிக்கள். முதல் படி சாத்தியமான இழப்புகளை அடையாளம் காண்பது. இரண்டாவது படி அடையாளம் காணப்படுகிறது

சாத்தியமான இழப்புகள் மற்றும் மூன்றாவது படி இழப்பு வெளிப்பாட்டிற்கு சிகிச்சையளிக்க பொருத்தமான நுட்பத்தைத் தேர்ந்தெடுப்பதை உள்ளடக்கியது.

- கையாள நுட்பங்கள் உள்ளனஇழப்பு வெளிப்பாடு தவிர்ப்பு, இழப்பு கட்டுப்பாடு, வைத்திருத்தல், காப்பீடு அல்லாத இடமாற்றங்கள் மற்றும் காப்பீடு ஆகியவை அடங்கும்.

- நிறுவனங்கள் பல்வேறு வகையான அபாயங்களுக்கு ஆளாகின்றன. இவை வணிக ஆபத்து, வணிகமற்ற அபாயங்கள் மற்றும் நிதி அபாயங்கள் என பரவலாக வகைப்படுத்தப்படலாம்.

- வணிக அபாயங்கள் அந்த அபாயங்கள்ஒரு நிறுவனம் தனது வணிக நடவடிக்கைகளின் ஒரு பகுதியாக விருப்பத்துடன் ஏற்றுக்கொள்கிறது. அவை தயாரிப்பு சந்தையுடன் தொடர்புடையவை

செயல்படுகிறது. தொழில்நுட்ப, போட்டி மற்றும் நுகர்வோர் தொடர்பான காரணிகளால் அவை எழுகின்றன.

- வணிகமற்ற அபாயங்கள் எந்த நிறுவனங்களுக்கு எந்த கட்டுப்பாடும் இல்லாத அபாயங்கள். அவற்றில் மூலோபாய அபாயங்கள் மற்றும் நிதி அபாயங்கள் அடங்கும். மூலோபாய அபாயங்கள் விளைகின்றன

குறிப்பு

குறிப்பு

பொருளாதாரம் அல்லது அரசியல் சூழலில் அடிப்படை மாற்றங்கள். கையகப்படுத்தல்மற்றும் தேசியமயமாக்கல் அத்தகைய அபாயங்களுக்கு எடுத்துக்காட்டுகள். நிதி அபாயங்கள் நிதிச் சந்தைகளில் ஏற்படக்கூடிய இழப்புகளுடன் தொடர்புடையவை, அதாவது வட்டி விகிதங்களில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் அல்லது சகாக்களால் நிதிக் கடமைகளில் இயல்புநிலை.

- நிதி அபாயங்களை சந்தை ஆபத்து, கடன் ஆபத்து மற்றும் செயல்பாட்டு ஆபத்து என பிரிக்கலாம்.

- சந்தை ஆபத்து காரணமாக எழுகிறதுபாதுகாப்பு விலைகள், வட்டி விகிதங்கள், அந்நிய செலாவணி விகிதங்கள் மற்றும் பொருட்களின் விலைகள் போன்ற நிதி மாறுபாடுகளில் செல்ல. இந்த நிதிகளில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் காரணமாக போர்ட்.போலியோ மதிப்பில் ஏற்ற இறக்கங்கள் இருப்பது ஆபத்து

மாறிகள். சந்தை அபாயங்கள் முடியும்மேலும் வகைப்படுத்தலாம்: விலை ஆபத்து, நாணய ஆபத்து, வட்டி வீத ஆபத்து மற்றும் பொருட்களின் ஆபத்து.

- பத்திரங்களின் விலையில் சாதகமற்ற இயக்கம் அல்லது விலை ஆபத்து எழுகிறதுபிற கடமைகள். ஒரு முதலீட்டிற்கு விலை அபாயமும் மிக முக்கியம்

நிறுவனம். இது குறுகிய (விற்பனை) மற்றும் நீண்ட (கொள்முதல்) நிலைகளில் வேறுபட்ட தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகிறது. பல்வேறு வகையான விலை அபாயங்கள்:

- சமச்சீர் மற்றும் சமச்சீர் அல்லாத ஆபத்து
- முழுமையான மற்றும் உறவினர் ஆபத்து
- திசை மற்றும் திசையற்ற ஆபத்து

- தேவை மற்றும் வழங்கல் மற்றும் சந்தை எதிர்பார்ப்புகளில் ஏற்பட்ட மாற்றங்களால் வெளிநாட்டு நாணய விகிதங்கள் மாறுபடுகின்றன. வங்கிகள் அந்நிய செலாவணி அபாயத்திற்கு அதிகம் ஆளாகின்றன, ஏனெனில் அவை முக்கிய வீரர்கள்.

- சொத்து பொறுப்பு பொருந்தாததால் வட்டி வீத ஆபத்து எழுகிறது. வங்கிகளில் உள்ள சொத்துக்கள் பொதுவாக குறுகிய கால மற்றும் கடன்கள் நீண்ட காலமாகும். வட்டி விகிதங்கள் அதிகரிக்கும் போது, வங்கிகளால் அதிக விகிதத்தில் நிதியைப் பயன்படுத்த முடியாது. பொறுப்புகள் என்றால்

குறுகிய கால மற்றும் வட்டி விகிதங்கள் அதிகரிக்கும், வங்கிகளின் நிகர விளிம்பு குறைகிறது.

குறிப்பு

- பொருட்களின் மதிப்பில் சாத்தியமான இயக்கங்களிலிருந்து கமாடிஸ்க் எழுகிறது ஒப்பந்தங்கள், இதில் விவசாய பொருட்கள், உலோகங்கள் மற்றும் எரிசக்தி பொருட்கள் அடங்கும்.

- பணப்புழக்க அபாயங்கள் மற்றும் வர்த்தகம் தொடர்பான பணப்புழக்க ஆபத்து ஆகியவற்றுக்கு இரண்டு வகையான பணப்புழக்க அபாயங்கள் உள்ளன. பணப்புழக்க அபாயத்திற்கு நிதியளிப்பது என்பது சாதாரண செலவில் நிதி திரட்ட இயலாமை. வர்த்தகம் தொடர்பான பணப்புழக்க ஆபத்து என்பது ஆபத்து ஒரு நிறுவனம் இருக்காது

நடைமுறையில் உள்ள சந்தை விலையில் ஒரு பரிவர்த்தனையை செயல்படுத்த முடியும்.

- கடன் ஆபத்து இயல்புநிலை ஆபத்து என்றும் அழைக்கப்படுகிறது, மேலும் இது மற்ற தரப்பினர் அதன் ஒப்பந்தக் கடமையை நிறைவேற்ற விரும்பாமலோ அல்லது முடியாமலோ இருக்கலாம். காரணமாக ஏற்படும் இழப்புகள்

கடன் ஆபத்து இதற்கு முன் ஏற்படலாம்எதிர் கட்சிகளின் கடன் மதிப்பீட்டில் ஏற்பட்ட மாற்றங்கள் காரணமாக உண்மையான இயல்புநிலை.

- செயல்பாட்டு ஆபத்துதோல்வியுற்ற உள் செயல்முறைகள், மக்கள் மற்றும் அமைப்புகள் அல்லது வெளி நிகழ்வுகளிலிருந்து எழும் ஆபத்து. தோல்வியுற்ற அகத்திலிருந்து ஏற்படும் அபாயங்கள்

செயல்முறைகளில் கணக்கியல் பிழைகள், புகாரளிக்கும் பிழைகள், மதிப்பீட்டு பிழைகள் மற்றும் பரிவர்த்தனை பிழைகள் ஆகியவை அடங்கும்.

- இடர் மேலாண்மை என்பது ஆபத்தைத் தவிர்ப்பதைக் குறிக்காது. நியாயமான மற்றும்நல்ல வருவாயைப் பெறுவதற்கு நன்கு புரிந்துகொள்ளப்பட்ட அபாயங்கள் அவசியம். எனவே, ஒரு நிறுவனம் அடையாளம் காண, அளவிட, சிறந்த கொள்கைகளையும் நடைமுறைகளையும் நிறுவ வேண்டும்

8.13. முக்கிய சொற்கள்

- வணிக அபாயங்கள்:இவை ஆபத்துகள்ஒரு நிறுவனம் தனது வணிக நடவடிக்கைகளின் ஒரு பகுதியாக விருப்பத்துடன் கருதுகிறது. நிறுவனம் செயல்படும் தயாரிப்பு சந்தையுடன் அவை தொடர்புடையவை.

குறிப்பு

- வணிகமற்ற அபாயங்கள்: எந்த நிறுவனங்களுக்கு எந்த கட்டுப்பாடும் இல்லாத அபாயங்கள் இவை.

அவற்றில் மூலோபாய அபாயங்கள் மற்றும் நிதி அபாயங்கள் அடங்கும்.

- கடன் ஆபத்து:மற்ற கட்சி அதன் ஒப்பந்தக் கடமையை நிறைவேற்ற விரும்பவில்லை அல்லது நிறைவேற்ற முடியாமல் போகும் ஆபத்து இது.

செயல்பாட்டு ஆபத்து:அதுதோல்வியுற்ற உள் செயல்முறைகள், மக்கள் மற்றும் அமைப்புகள் அல்லது வெளி நிகழ்வுகளிலிருந்து எழும் ஆபத்து.

8.14. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. என்னஇடர் தக்கவைப்பு என்பதன் அர்த்தமா?
2. சமச்சீர் ஆபத்து மற்றும் சமச்சீர் அல்லாத ஆபத்து ஆகியவற்றுக்கு இடையில் வேறுபாடு உள்ளதா?
3. முழுமையான ஆபத்து என்றால் என்ன?
4. நாணய அபாயத்தை பிரிக்கக்கூடிய மூன்று பிரிவுகள் யாவை?
5. எழுதுங்கள்இடர் நிர்வாகத்தின் நன்மைகள் குறித்த சிறு குறிப்பு.

நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. சாத்தியமான இழப்புகளை அடையாளம் காண பயன்படுத்தப்படும் தகவல்களின் ஆதாரங்களைப் பற்றி விவாதிக்கவும்.
2. பல்வேறு வகையான அபாயங்களை விளக்குங்கள்.
3. சந்தைப்படுத்தல் ஆபத்து மற்றும் அதன் வகைப்பாடுகளைப் பற்றி விரிவாக விவாதிக்கவும்.

8.15. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- கங்கா, எஸ்.எஸ். 2013. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு (நான்காவது திருத்தப்பட்டது மில்லினியம் பதிப்பு) புது தில்லி: சுல்தான் சந்த் ரூ சன்ஸ் பப்ளிஷர்ஸ்.

- மொஹந்தி,எஸ்.கே 2005. தொழில்முனைவோரின் அடிப்படைகள். புதுடெல்லி: இந்தியாவின் ப்ரெண்டிஸ் ஹால்.

- தேசாய், வசந்த் .1997. சிறு அளவிலான தொழில்களின் மேலாண்மை. புதுடெல்லி: இமயமலை பப்ளிஷிங் ஹவுஸ்.
- குமார்,எஸ்.அனில். 2008. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு. புதுடெல்லி: புதிய வயது சர்வதேசம்.

குறிப்பு

அலகு - 9

திட்டம் அறிக்கை

அமைப்பு

- 9.1. அறிமுகம்
- 9.2. குறிக்கோள்கள்
- 9.3. திட்ட அறிக்கையின் பொருள் மற்றும் நோக்கம்
- 9.4. வணிகத் திட்டத்தை உருவாக்குதல்
- 9.5. வெற்றிகரமான வணிகத் திட்டத்தின் பண்புகள்
- 9.6. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 9.7. சுருக்கம்
- 9.8. முக்கிய சொற்கள்
- 9.9. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 9.10. மேலும் வாசிப்புகள்

9.1. அறிமுகம்

எந்தவொரு வணிகத்தின் முன்னேற்றத்திற்கும் திட்ட அறிக்கை மற்றும் வணிகத் திட்டம் தயாரிக்கப்படுவது மிக முக்கியம். திட்ட மதிப்பாய்வின் முடிவில் ஒரு திட்ட நிறைவு அறிக்கை தயாரிக்கப்படுகிறது. திட்ட விவரம், கட்டுமானத்திற்கு முந்தைய தகவல், இயற்பியல் கட்டுமானத் தகவல், செலவு மாறுபாட்டின் பகுப்பாய்வு மற்றும் சுருக்கமான அறிக்கை போன்ற தகவல்களை இது கொண்டுள்ளது. ஒரு திட்ட அறிக்கை பொதுவாக விரிவான மற்றும் தகவலறிந்ததாகும். இந்த அலகு ஒரு திட்ட அறிக்கையின் கூறுகளைப் பற்றி விவாதிக்கும். வணிகத் திட்டத்தின் கூறுகளும் விரிவாக இருக்கும். ஒரு வணிகத் திட்டம் விரிவானதாக இருக்க வேண்டும் மற்றும் சூழ்நிலைகளில் ஏற்படும் மாற்றங்களுக்கு ஏற்ப தொடர்ந்து புதுப்பிக்கப்பட வேண்டும். இந்த அலகு ஒரு நல்ல வணிகத் திட்டத்தின் சிறப்பியல்புகளையும் ஆராயும்.

9.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- புரிந்துதிட்ட அறிக்கையின் பொருள் மற்றும் நோக்கம்
- இன் உள்ளடக்கத்தைப் பற்றி விவாதிக்கவும் ஒரு வணிகத் திட்டம்
- இன் பண்புகளை ஆராயுங்கள் ஒரு நல்ல வணிகத் திட்டம்

9.3. திட்ட அறிக்கையின் பொருள் மற்றும் நோக்கம்

திட்டம் நிறுத்தப்பட்டு செயல்பாட்டுக் குழுவிடம் ஒப்படைக்கப்பட்டவுடன், திட்ட ஆய்வு மேற்கொள்ளப்படுகிறது. திட்ட மதிப்பாய்வின் இறுதி முடிவு

திட்ட நிறைவு அறிக்கை (பி.சி.ஆர்). திட்ட நிறைவு அறிக்கை உண்மையான செலவுகள் மற்றும் நேரத்தை முதலில் பட்ஜெட்டுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கும் ஆவணம். விலகல்களுக்கான காரணங்கள் பதிவு செய்யப்பட்டுள்ளன. ஆரம்ப நோக்கம் மற்றும் அதை அடைவதற்கான நிலை ஆகியவை அவற்றின் மீதான அவதானிப்புகளுடன் ஆவணப்படுத்தப்பட்டுள்ளன. திட்ட நிறைவு அறிக்கையில் இலக்கை அடைவதற்கான அளவும் பதிவு செய்யப்பட்டுள்ளது. இது பொதுவாக மிகவும் விரிவானது மற்றும் தகவலறிந்ததாகும்.

திட்ட நிறைவு அறிக்கையின் உள்ளடக்கங்கள்

திட்டத்தின் வகை மற்றும் திட்ட மறுஆய்வு செயல்பாட்டிலிருந்து பெறப்பட்ட நன்மைகளைப் பொறுத்து முடிக்கப்பட்ட அறிக்கையின் உள்ளடக்கங்கள் மாறுபடலாம். ஒரு திட்டத்தின் தொழில்நுட்ப மறுஆய்வுக்காக ஐரோப்பிய ஆணையம் “ஏழு-கட்டமைப்பு-நிரலை” பயன்படுத்துகிறது.

நீங்கள் கூகிளில் “திட்ட மறுஆய்வு வார்ப்புருவை” நீங்கள் தேடினால் பல வலை ஆதாரங்களைக் காணலாம்.

பின்வருபவை ஒரு பொதுத்துறை நிறுவனம் பயன்படுத்தும் மாதிரி திட்ட நிறைவு அறிக்கை வடிவம்:

இந்த அறிக்கை “நிறைவு அறிக்கை” என்று அழைக்கப்படுகிறது. இது ஐந்து பகுதிகளாக உள்ளது, அதாவது ரு-1: திட்ட விளக்கம்

மின் -2: கட்டுமானத்திற்கு முந்தைய தகவல்

இ -3: இயற்பியல் கட்டுமான தகவல் இ -4: பகுப்பாய்வு செலவு மாறுபாடு

இ -5: சுருக்கமான கதை அறிக்கை

ஒவ்வொரு பகுதியின் வடிவமும் பின்வருமாறு கொடுக்கப்பட்டுள்ளது:

மின் -1: திட்ட விளக்கம்

(சமர்ப்பிக்கப்பட வேண்டும்: வணிக உற்பத்தி தொடங்கி 1 வருடம் கழித்து)

1. முக்கிய தாவரங்கள் மற்றும் அவற்றின் நிறுவப்பட்ட திறன்
2. முக்கிய தயாரிப்புகள் ∴ வெளியீடுகள் மற்றும் அவற்றின் நிறுவப்பட்ட திறன்
3. கட்டுமான மற்றும் கர்ப்ப காலம்
 - கட்டுமானம் தொடங்கிய தேதி
 - நிறைவு தேதி (மெக்கானிக்கல்)
 - சோதனை ஓட்டத்தின் தொடக்க ∴ தொடக்க தேதி
 - வணிக உற்பத்தி தேதி
 - திறன் அடைய தேதி
 - (ஈ) 90மூ (இ) 100மூ
4. மொத்த செலவு (முடிந்த பிறகு)
 - ரூபாய் (மொத்தம்)
 - சிவில் பணிகள்
 - ஆலை மற்றும் இயந்திரங்கள்
 - மற்றவைகள்
 - அந்நிய செலாவணி கூறு
 - இதுவரை ஏற்பட்ட செலவு
 - மூலதனக் கணக்கை மூடிய தேதி
 - ஆண்டு எந்த செலவு மதிப்பீடு தொடர்புடையது
5. செலவினங்களின் கட்டம் (திட்ட கட்டுமானத்தின் தொடக்கத்திலிருந்து) ஆண்டு
6. திட்ட லாபம்
 - முக்கிய தயாரிப்புகளுக்கான யூனிட்டுக்கு விற்பனை விலை
 - முக்கிய தயாரிப்புகளின் ஒரு யூனிட்டுக்கு முன்னாள் தொழிற்சாலை செலவு
 - தாவரத்தின் பொருளாதார வாழ்க்கை
 - திறனில் நிதி வருவாய் விகிதம்
 - ஐஆர்ஆர் (நிதி)
 - மூலதன-வெளியீட்டு விகிதம்

குறிப்பு

குறிப்பு

- பணியமர்த்தப்பட்ட மூலதனத்தின் வருமானம்
7. மொத்த மூலதனம் பயன்படுத்தப்படுகிறது
- நிகர நிலையான மூலதனம்
 - வேலைமூலதனம்
 - பங்கு மற்றும் இருப்புக்கள்
 - நீண்ட கால கடன்கள்

8. வேலைவாய்ப்பு: ஏ. கட்டுமானத்தின் போது
- தொழில்நுட்ப, நிர்வாக மற்றும் தொழில்முறை
 - எழுத்தர் மற்றும் ஊழியர்கள்
 - திறமையானவர்
 - திறமையற்றவர்

தினசரி ஊதியம் / சாதாரண / வேலை வசூலிக்கப்படுகிறது

1. பூர்வாங்க செலவுகள்
2. நில
3. வடிவமைப்பு மற்றும் பொறியியல்
 - சிவில் பணிகள்
 - கட்டமைப்பு பணிகள்
4. முக்கிய உருப்படிகள்:
 - ஆலை மற்றும் இயந்திரங்கள்
 - விறைப்பு கட்டணம்
5. முக்கிய உருப்படிகள்
6. பயன்பாடுகள் மற்றும் சேவைகள்
7. டவுன்ஷிப்
8. நிலையான
9. திட்ட மேலாண்மை
10. வட்டி கட்டணம்
11. தயாரிப்புக்கு முந்தைய செலவுகள்
12. பணி மூலதனத்திற்கான விளிம்பு பணம்
13. மற்றவை (குறிப்பிடவும்)
14. மொத்தம்

விவரங்கள் சமீபத்திய திருத்தப்பட்ட மதிப்பீடுகளுக்கும் உண்மையான செலவுகளுக்கும் இடையிலான மாறுபாடு

சீனியர் எண். செலவு உருப்படி அதற்கேற்ப செலவு

திருத்த அனுமதி உண்மையான /

எதிர்பார்க்கப்பட்ட செலவு காரணமாக மாறுபாட்டின் அளவு

மின் -5: அறிக்கை குறித்த சுருக்கமான கதை

திட்டத்தின் பெயர்:

1. அறிமுகம், திட்ட வரலாறு மற்றும் முக்கியத்துவம்
2. சம்பந்தப்பட்ட முகவர்கள்
3. திட்ட சிறப்பம்சங்கள்
4. வெளிநாட்டு ஒத்துழைப்பு ∴ உதவி
5. செயல்படுத்தல் சாதனைகள் மற்றும் தோல்விகள்
6. அனுபவித்த சிக்கல்கள்
7. எதிர்கால திட்டங்களுக்கான பரிந்துரைகள்
8. வேறு ஏதேனும் தரமான அவதானிப்புகள்

ஒரு திட்ட அறிக்கைக்கு மற்றொரு நோக்கமும் உள்ளது திட்டத்திற்கு நிதியளிப்பதற்கான நிதி பெறுதல். பங்குகள் அல்லது பத்திரங்களின் பொது வெளியீட்டின் மூலம் நிதி திரட்டப்பட்டால், நிறுவனம் பத்திரங்கள் மற்றும் பரிவர்த்தனை வாரியத்தின் (செபி) விதிகளின்படி “ப்ரெஸ்பெக்டைஸ்” தயாரிக்க வேண்டும், அதை ஒப்புதல் பெற்று பின்னர் பொதுமக்களை அணுகவும். ப்ரெஸ்பெக்டைஸின் உள்ளடக்கங்கள் மற்றும் செயல்முறை செபியால் பரிந்துரைக்கப்படுகின்றன. ஒரு முதலீட்டாளர் திட்டத்தின் நம்பகத்தன்மை மற்றும் அவர்களின் முதலீட்டின் பாதுகாப்பு குறித்து தீர்ப்பு வழங்க உள்ளடக்கங்கள் போதுமானவை.

இருப்பினும், நிதி நிறுவனங்களிடமிருந்து நிதி கோரப்பட்டால், நிறுவனம் வழங்க வேண்டும்நிதி நிறுவனத்தால் பரிந்துரைக்கப்பட்ட வடிவத்தில் ஒரு திட்ட அறிக்கை. திட்டத்திற்கு நிதியளிப்பதா இல்லையா, எந்த விகிதத்தில் என்பதை தீர்மானிப்பதற்கு முன் நிதி நிறுவனம் திட்ட அறிக்கையை மதிப்பீட்டிற்குப் பயன்படுத்தும்.

நிதி நிறுவனங்களுக்கான திட்ட அறிக்கையின் உள்ளடக்கங்கள்

பல்வேறு நிதி நிறுவனங்களால் பரிந்துரைக்கப்பட்ட படிவங்களை ஆய்வு செய்வது அவர்கள் அனைவருக்கும் சில பொதுவான தகவல்களை விரும்புகிறது என்பதைக் குறிக்கிறது. நிதி நோக்கங்களுக்காக திட்ட அறிக்கையில் உள்ள மிக முக்கியமான தகவல்கள் பின்வருமாறு:

• சந்தை தகவல்

திட்ட அறிக்கையில் சந்தை திறனை மதிப்பிடுவதற்கு உதவக்கூடிய தகவல்கள் இருக்கும். சில முக்கியமான சந்தை தகவல்களில் தேவை-சப்ளை கேப் பகுப்பாய்வு இருக்கும். திதேவை-வழங்கல் இடைவெளி பகுப்பாய்வு என்பது தொழில்துறை சங்கத்தின் கணிப்புகள், திட்டமிடல் ஆணையத்தின் மதிப்பீடுகள் மற்றும் சுயாதீன ஆய்வாளர்களின் சந்தை அறிக்கைகள் ஆகியவற்றை அடிப்படையாகக் கொண்டது. திட்ட

குறிப்பு

குறிப்பு

அறிக்கை ஒரு முழுமையான சந்தைப்படுத்தல் உத்தி, விநியோக வலையமைப்பு மற்றும் முக்கிய சந்தைப்படுத்தல் பணியாளர்களின் விவரங்களையும் வழங்கும்.

• தொழில்நுட்ப தகவல்

முக்கியமான தொழில்நுட்ப தகவல்களில் தயாரிப்பு கலவை, திறன், தொழில்நுட்பம் ஆகியவை அடங்கும். தொழில்நுட்ப அறிவு, தொழில்நுட்ப ஒத்துழைப்புகள், மூலப்பொருள் மற்றும் அவற்றின் ஆதாரங்கள், முக்கியமான நுகர்பொருட்கள், இருப்பிடம், தள விவரங்கள், ஆலை மற்றும் உபகரணங்களின் விவரங்கள், கட்டிடங்களின் விவரங்கள், மனிதவளத் தேவை மற்றும் அதன் கிடைக்கும் தன்மை குறித்த மதிப்பீடு, செலவு மதிப்பீடுகள், இடைவெளி-கூட புள்ளி போன்றவை.

• நிதி தகவல்

நிதித் தகவல், நிதித் திட்டம், மூலதனக் கணக்கீட்டின் செலவு மற்றும் வருமான அறிக்கை, இருப்புநிலைகள் மற்றும் பணப்புழக்க அறிக்கைகள் மற்றும் கணக்கீடு உள்ளிட்ட திட்டமிடப்பட்ட நிதி அறிக்கைகள் ஆகியவை அடங்கும். வட்டி கவர் விகிதம், கடன்-சேவை கவர் விகிதம், உள் வருவாய் விகிதம் மற்றும் வருவாய் கணக்கு வீதம் போன்ற முக்கிய விகிதங்கள். மூலதனத்தில் மேலாண்மை பங்களிப்பு மற்றும் பங்குகளில் பெரிய தனிநபர் மற்றும் நிறுவன முதலீட்டாளர்களின் பங்களிப்பு ஆகியவை நிதியளிப்பதற்கான திட்ட அறிக்கையில் முக்கியமான நிதித் தகவல்களாகும். செலவு மற்றும் வருவாய் தொடர்பான அனுமானங்களும் திட்ட அறிக்கையின் ஒரு பகுதியாகும்.

• பொருளாதார மதிப்பீடு

விண்ணப்பதாரர் நிறுவனம் திட்டத்தின் பொருளாதார பகுப்பாய்வை நடத்தி அதை திட்ட அறிக்கையில் சேர்க்க வேண்டும்.

• சுற்றுச்சூழல் மதிப்பீடு

என்றால்திட்டம் கட்டாய சுற்றுச்சூழல் மதிப்பீட்டிற்கு உட்பட்டது, பின்னர் சுற்றுச்சூழல் மதிப்பீட்டின் அறிக்கை திட்ட அறிக்கையில் சேர்க்கப்பட வேண்டும். இல்லையெனில், இந்தத் திட்டம் அனைத்து கட்டுப்பாட்டு அளவுகோல்களையும், கழிவு சுத்திகரிப்பு மற்றும் சுற்றுச்சூழல் கவலைகளின் பிற சிக்கல்களையும் பூர்த்தி செய்கிறது என்பதற்கான சான்றுகள் போன்ற சில திருப்திகரமான அறிக்கைகள் வழங்கப்பட வேண்டும்.

- **மேலாண்மை தகவல்**

ஊக்குவிப்பாளர்கள் மற்றும் மூத்த நிர்வாகக் குழு பற்றிய தகவல்கள், அவர்களின் அனுபவம் மற்றும் இணைப்புகள் மற்றும் ஆர்வமுள்ள மோதல் பற்றிய தரவுகளுடன் சேர்க்கப்பட வேண்டும். திட்ட அறிக்கையில்.

- **எனபகுப்பாய்வு**

பல நிதி நிறுவனங்கள் விண்ணப்பதாரர் நிறுவனங்கள் வழங்க வேண்டும்என்ன ஒரு பகுப்பாய்வு (உணர்திறன் பகுப்பாய்வு), குறிப்பாக ஒரு பெரிய திட்டத்திற்கும் ஒரு பெரிய நிறுவனத்திற்கும்

குறிப்பு

9.4. வணிகத் திட்டத்தை உருவாக்குதல்

வணிகத் திட்டம் விரிவாக இருக்க வேண்டும். நிறுவனத்தின் மேலாண்மை மற்றும் அமைப்பாளர்கள் ஆழ்ந்த திட்டமிடலை மேற்கொண்டு வணிகத் திட்டத்தைத் தயாரிக்க வேண்டும். பொருளாதார நிலைமைகள், போட்டி, வாடிக்கையாளர் தளம் மற்றும் சந்தை தேவை ஆகியவற்றை துல்லியமாக முன்னறிவிக்க வேண்டும். இலக்கு சந்தையில் போட்டி மற்றும் பொருளாதார நிலைமைகளை எதிர்கொள்வதில் யதார்த்தமான இடர் மதிப்பீட்டை நிரூபிப்பதோடு ஒலி வங்கி கொள்கைகளும் திட்டத்தில் பிரதிபலிக்கப்பட வேண்டும்.

தயாரிப்பதற்கு ஆதரவாக தலைமை வாதம் ஒரு வணிகத் திட்டம் என்னவென்றால், தொழில்முனைவோரின் கனவு அல்லது யோசனையை உண்மையான இயக்க வணிக நிறுவனமாக மாற்ற முடியும் என்று அது நம்புகிறது. தொழில்முனைவோர் தனது திட்டத்தை “அர்த்தமுள்ளதாக” திருத்திப்படுத்தாவிட்டால் அதை விற்க முயற்சிப்பதைத் தவிர்க்க வேண்டும். யோசனை செயல்படும் என்று முழுமையாக நம்பிய பின்னரே, அது வருங்கால முதலீட்டாளர்களுக்கும் கடன் வழங்குபவர்களுக்கும் காட்டப்பட வேண்டும். வணிகத் திட்டங்கள் “ஒரு முறை” ஆவணங்கள் அல்ல, அவை நிதி பெறுவதற்கோ அல்லது முதலீட்டாளர்களை ஈர்ப்பதற்கோ மட்டுமே. அவை “வாழும்” ஆவணங்கள், அவை சூழ்நிலைகள் மாறுபடுவதால் அவை புதுப்பிக்கப்பட்டு மேம்படுத்தப்பட வேண்டும், மேலும் அதற்கேற்ப மாற்றங்கள் வணிகத்தில் செய்யப்பட வேண்டும்.

ஒழிய ஒரு நபர் தனது வியாபாரத்தில் முதலீடு செய்வதற்கு போதுமான நிதி உள்ளது, முதலீட்டாளர்கள் மற்றும் கடன் வழங்குநர்களை வணிகத்தில் முதலீடு செய்வது மதிப்புக்குரியது என்பதை உறுதிப்படுத்த ஒரு வணிகத் திட்டம் தேவைப்படுகிறது. வணிகத் திட்டம் வணிகத்திற்கான ஒரு வரைபடமாகவும் செயல்பட முடியும். வணிகத் திட்டத்தைத் தயாரிக்கும் முறைகள் பல மாற்றங்களைக் கண்டன. நவீன சகாப்தத்தில், இணையம் (எடுத்துக்காட்டாக, இதுபோன்ற சேவைகளை

குறிப்பு

பிளானிஜென்ட் வழங்குகின்றது) ஆர்வமுள்ள தொழில்முனைவோருக்கு அவர்களின் வணிகத் திட்டங்களைத் தயாரிக்க ஒரு பெரிய ஆதாரமாக மாறியுள்ளது.

குறிப்பிட்ட நோக்கங்கள் அல்லது நோக்கங்களைக் கொண்ட நிறுவனங்கள் (வங்கியாளர்களின் வங்கிகள், பணம் போன்றவைமேலாண்மை, நம்பிக்கை மட்டும் அல்லது கிரெடிட் கார்குகள்) அந்த குறிப்பிட்ட தனித்துவமான அல்லது விவாதிக்க வேண்டும்

சிறப்பு அம்சத்திட்டத்தின் பொருத்தமான பிரிவில் ஒரு விரிவான முறை. வணிகத் திட்டத்தில் மூன்று ஆண்டுகள் உள்ளடக்கப்பட்டிருக்க வேண்டும், இது தொழில்முனைவோர் நிறுவனத்தின் முக்கிய செயல்பாடுகளை நிறைவேற்றுவதில் ஈடுபட முன்மொழிகின்ற நடவடிக்கைகளை விரிவாக விளக்க வேண்டும். இடர் சுயவிவரத்தை ஆதரிப்பதற்கு நிறுவனத்திற்கு போதுமான மூலதனம் உள்ளது, அது பாதுகாப்பாக செயல்பட முடியும் மற்றும் அது வெற்றிக்கான நியாயமான வாய்ப்பாக உள்ளது என்பதை விளக்கத்தில் நிரூபிக்க வேண்டும். இணையம் அல்லது மாற்று மின்னணு விநியோக சேனல்களைப் பயன்படுத்தும் அனைத்து நிறுவனங்களும், நிறுவனத்தால் வழங்கப்படும் சந்தை மற்றும் மின்னணு சேனல்கள் வழியாக வழங்கப்படும் சேவைகள் மற்றும் தயாரிப்புகள் திட்டத்தில் தெளிவாக வரையறுக்கப்பட வேண்டும். இணையத்திற்கான உலகளாவிய சந்தை இருப்பதால், அது இணையத்தை அணுகக்கூடிய அனைவரையும் அடைய முடியும் என்பதால், சேவைகள் மற்றும் தயாரிப்புகள் மற்றும் சந்தை தொடர்பான தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட விவரங்கள் மிக முக்கியமானவை.

வணிகத் திட்டம் பின்வரும் நோக்கங்களுக்கு உதவுகிறது:

- துணிகரத்தின் பல முக்கியமான அம்சங்களின் கீழ், தொழில்முனைவோர் வணிகத்தை செய்வதை வணிகத் திட்டம் உறுதி செய்கிறது ஒரு சிந்தனை முறை.
- வணிகத் திட்டம் தொழில்முனைவோருக்கு தனது குறிக்கோள்களை குறிக்கோள்களில் உட்பொதிக்கவும் அவற்றை தர்க்கரீதியான மற்றும் கட்டமைக்கப்பட்ட முறையில் அடையவும் அனுமதிக்கிறது.
- தொழில்முனைவோர் தனது முன்னேற்றத்தை திட்டத்திற்கு திட்டமிடலாம்.
- வணிகத் திட்டம் வணிகத்தின் நேரம் மற்றும் நிதித் தேவைகளை அடையாளம் காண முடியும்.
- வணிகத் திட்டத்தின் முக்கிய அம்சங்கள் ஊழியர்களுக்குத் தெரிவிக்கப்படுகின்றன என்று கருதி, வணிகத் திட்டம்வணிகம்

முன்மொழியும் திசையை அவர்கள் அறிந்துகொள்ள வைப்பதற்கான ஒரு வழிமுறையாகும்.

• இல்நிர்வாகத்தின் நோக்கம் ஒரு வணிகத்தைத் திருப்புகிறது அல்லது வளர்ச்சியின் ஒரு புதிய கட்டத்தைத் தொடங்குகிறது என்றால், வணிகத் திட்டங்கள் முதலீட்டாளர்கள் மற்றும் பிற நபர்களாக இருந்தாலும் கூட அதன் யோசனைகளை வெளிப்படுத்தும் ஒரு குறிப்பிடத்தக்க கருவியாக மாறும்

அதை ஆதரிப்பதில் உறுதியாக உள்ளனர்.

• இது சேவை செய்கிறதுசாத்தியமான கடன் வழங்குநர்கள் மற்றும் துணிகர முதலீட்டாளர்கள் மற்றும் வங்கிகள் போன்ற நிதி முதலீட்டாளர்களுடனான கலந்துரையாடல்களில் பயன்படுத்தப்பட வேண்டிய ஒரு முக்கிய ஆவணமாக.

• இது விரிவான, குறுகிய கால மற்றும் ஆண்டு வரவு செலவுத் திட்டங்களை இணைக்கிறது.

எனவே, வணிகத் திட்டம் வழங்க வேண்டும்வணிகத்தை மதிப்பிடுவதற்கு நிதி நிறுவனங்களால் தேவைப்படும் அனைத்து தகவல்களையும் வழங்குவதற்கான முழுமையான கட்டமைப்பு. வியாபாரத்தை அமைப்பதற்கு எவ்வளவு பணம், பொருள் மற்றும் மனித சக்தி தேவைப்படும் என்பதை இது தொழில்முனைவோருக்கு அறிய உதவும். ஆகவே, ஒரு தொழில்முனைவோருக்கான வணிக அறிக்கை ஒரு பயணிக்கான வழிகாட்டி வரைபடத்துடன் மிகவும் ஒத்திருக்கிறது.

ஒரு வணிகத் திட்டத்தை உருவாக்குவதற்கான உண்மையான மதிப்பு, முடிக்கப்பட்ட பொருளை கையில் வைத்திருப்பதற்குப் பதிலாக ஒருவரின் வணிகத்தைப் பற்றி முறையாக ஆராய்ச்சி செய்து சிந்திப்பதாகும். திட்டமிடல் செயல் ஒரு தொழில்முனைவோருக்கு விஷயங்களை சிந்திக்கவும், படிக்கவும், ஆராய்ச்சி செய்யவும், மற்றும் அவரது திட்டங்களை ஒரு முக்கியமான கண்ணோட்டத்தில் பார்க்கவும் உதவுகிறது. இது அதிக நேரம் எடுத்துக்கொண்டாலும், பின்னர் விலையுயர்ந்த மற்றும் பேரழிவுகரமான தவறுகளைத் தவிர்ப்பதற்கு இது பயனுள்ளதாக இருக்கும்

இது செயல்படுகிறதுஒவ்வொரு வகை வணிகத்திற்கும் பொருந்தக்கூடிய ஒரு பொதுவான மாதிரி. ஆனால் ஒவ்வொரு தொழில்முனைவோரும் தனது குறிப்பிட்ட சூழ்நிலைக்கு ஏற்ப அதை மாற்றியமைக்க வேண்டும். எனவே, மேற்கொள்ளப்படும் வணிக வகை (சேவை, சில்லறை விற்பனை, உற்பத்தி போன்றவை) படி வணிகத் திட்டத்தில் சில பகுதிகள் வலியுறுத்தப்படுகின்றன. தொழில்முனைவோருக்கு தனது திட்டத்தை சிறப்பாக வடிவமைக்க இது சில உதவிக்குறிப்புகளை வழங்குகிறது, இதன்மூலம் வங்கியாளர்கள் அல்லது முதலீட்டாளர்களுக்கு ஒரு

குறிப்பு

குறிப்பு

பயனுள்ள விளக்கக்காட்சியை வழங்க முடியும். திட்டத்தை உருவாக்குவதன் பின்னணியில் இது இருந்தால், எழுதும் பாணியில் தொழில்முனைவோரால் சிறப்பு கவனம் செலுத்தப்பட வேண்டும். இது அவரது கருத்துக்கள் மற்றும் அவரது படைப்பின் தோற்றம் மற்றும் தரம் ஆகிய இரண்டுமே தீர்ப்புக்கான அளவுகோல்களாகும்.

வழக்கமாக, பல வாரங்கள் தேவைப்படுகின்றனமுடிக்க ஒரு நல்ல திட்டம். அந்த நேரத்தின் பெரும்பகுதி ஒருவரின் அனுமானங்களையும் யோசனைகளையும் ஆராய்ச்சி செய்வதிலும், மறுபரிசீலனை செய்வதிலும் செலவிடப்படுகிறது, அங்குதான் இந்த செயல்முறையின் உண்மையான மதிப்பு இருக்கிறது. கூடுதலாக, தொழில்முனைவோர் தனது நிதித் தரவையும் அவரது தகவல் ஆதாரங்களையும் அடிக்கோடிட்டுக் காட்டும் அனுமானங்கள் குறித்த விரிவான குறிப்புகளை எடுத்துப் பாதுகாக்க வேண்டும்.

வணிகத் திட்டத்தின் கூறுகள்

வணிகத் திட்டத்தின் கூறுகள் பின்வருமாறு

1. மதிப்பீடு
2. திட்டம்
3. தகவல்
4. கணக்கீடுகள்
5. ஆவணம்

ஒரு வணிகத் திட்டம் பணத்தின் மதிப்பின் அடிப்படையில் உற்பத்தி தேவை, மூலப்பொருள் நுகர்வு, மனிதவள தேவைகள் மற்றும் மூலதன தேவைகள் ஆகியவற்றை மதிப்பிட வேண்டும். இது தயாரிப்பு மற்றும் விற்பனையின் விலைகளையும் மதிப்பிட வேண்டும். திட்டத்தின் சாத்தியக்கூறுகளை தீர்மானிக்க உற்பத்தி செலவு மற்றும் விற்பனை வருவாயை இந்த திட்டம் முதலிடம் வகிக்கிறது. தொழில்நுட்பம், போட்டி மற்றும் விலைகள் குறித்த போதுமான தகவல்கள் கிடைக்க வேண்டும், இதனால் போட்டி தயாரிப்புகள் தொழில்நுட்பம், முதலீடு மற்றும் நிறுவனத்தின் விலை நிர்ணயம் மற்றும் தொழில்நுட்பம் ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் பொருத்தமான தொழில்நுட்பத்தைப் பின்பற்ற வேண்டும். ஒரு நிறுவனம் லாபம் ஈட்டும் நோக்கத்துடன் செயல்படுகிறது. வணிகத் திட்டத்தில் பணப்புழக்கம், பணப்பரிமாற்றம் மற்றும் தயாரிப்பு செலவு மற்றும் லாபம் பற்றிய ஒரு கூறு உள்ளது. ஒரு தொழில்முனைவோருக்கு தனது முதலீட்டின் பாதுகாப்பு குறித்து ஒரு புரிதல் இருக்க இவை அனைத்திலும் விவேகம் அவசியம். இது தவிர, ஒரு வணிகத் திட்டம் பொருட்கள் மற்றும் இயந்திரங்களுக்கான விலை மேற்கோள்கள், நில தலைப்பு பத்திரம், குத்தகை மற்றும் வாடகை பத்திரம் குறித்த முறையான ஆவணங்களை உருவாக்குவதன் மூலம் நிறுவனத்தில் வேலை பாய்ச்சலில் கவனம் செலுத்த வேண்டும், மேலும் இது கூட்டாண்மை போன்ற வணிக தொடர்பான சட்ட அம்சங்களையும்

வலியுறுத்த வேண்டும். கூட்டுச் சட்டம், 1932 இன் படி, ஒரு கூட்டு பத்திரம் தயாரிக்கப்பட்டு பதிவு செய்யப்பட வேண்டும். வணிகத் திட்டத்தின் கூறுகள் ஒரு விரிவான திட்டத்தை தயாரிப்பதற்கு வழிகாட்டுகின்றன.

வணிகத் திட்டத்தின் உள்ளடக்கங்கள்

ஒரு வணிகத் திட்டம் வெவ்வேறு தொழில்முனைவோர்களால் வெவ்வேறு வழிகளில் தயாரிக்கப்படலாம். அதற்கு நிலையான முறை எதுவும் இல்லை. இருப்பினும், அதை மதிப்பிடுவதற்கு தேவையான அனைத்து தகவல்களும் அதில் இருக்க வேண்டும் மற்றும் கடன் வழங்கும் நிறுவனங்கள் நிதி முடிவை எடுக்க வேண்டும். அறிக்கையில் வழங்கப்பட வேண்டிய தகவல்களின் அளவு அலகு அளவு, உற்பத்தியின் தன்மை மற்றும் தேவையான நிதி அளவு ஆகியவற்றைப் பொறுத்தது. தொழில்துறை அக்கறைகளுக்கான வணிகத் திட்டத்தை வகுப்பதற்கான சில வழிகாட்டுதல்களை இந்தியத் திட்ட ஆணையம் வெளியிட்டுள்ளது. இந்த வழிகாட்டுதல்கள் நீங்கள் இப்போது கற்றுக்கொள்ளப் போகிற வழிகாட்டுதலுடன் அதிகமாகவோ அல்லது குறைவாகவோ ஒத்திருக்கின்றன. இருப்பினும், அந்த வழிகாட்டுதல்களின் பல்வேறு தலைப்புகள் பின்வருமாறு:

- பொதுவான செய்தி
- மாற்றுகளின் ஆரம்ப பகுப்பாய்வு
- திட்ட விளக்கம்
- சந்தைப்படுத்தல் திட்டம்
- மூலதன தேவைகள் மற்றும் செலவுகள்
- இயக்க தேவைகள் மற்றும் செலவுகள்
- நிதி பகுப்பாய்வு
- பொருளாதார பகுப்பாய்வு

பின்வரும் வழிகாட்டுதல்கள் ஒரு தொழில்முனைவோருக்கு ஒரு சிறிய அளவிலான அலகு நிறுவனத்திற்கான வணிகத் திட்டத்தைத் தயாரிக்க உதவும். தொடர்புடைய தகவல்கள் பின்வரும் தலைப்புகளின் கீழ் கொடுக்கப்பட வேண்டும்:

- பொது நிறுவனத்தின் விளக்கம்
- தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகள்
- சந்தைப்படுத்தல் திட்டம்
- செயல்பாட்டு திட்டம்

மேலாண்மை மற்றும் அமைப்பு

- தனிப்பட்ட நிதி அறிக்கை
- தொடக்க செலவுகள் மற்றும் மூலதனம்

குறிப்பு

குறிப்பு

- நிதி திட்டம்
- பொருளாதார மற்றும் சமூக பரிசீலனைகள்

வணிகத் திட்டம் உரிமையாளரின் விவரங்களான முகவரி மற்றும் தொலைபேசி எண்கள் மற்றும் ஒரு நிர்வாக சுருக்கத்துடன் தொடங்குகிறது, இது வணிகத்தின் அடிப்படை அம்சங்களை விளக்குகிறது, அதாவது தயாரிப்பு என்ன, வாடிக்கையாளர்கள் யார், உரிமையாளர்கள் யார், எதிர்காலம் என்னவாக இருக்கும் பொதுவாக தொழில் மற்றும் குறிப்பாக வணிகத்தின் திறன் மற்றும் பல. இது சுருக்கமான, முழுமையான, தொழில்முறை மற்றும் உற்சாகமாக இருக்க வேண்டும். ஒரு கடன் விண்ணப்பிக்கப்படுகிறதென்றால், தொழில்முனைவோர் அதைப் பயன்படுத்த எப்படித் திட்டமிடுகிறார் என்பதையும், வணிகத் தொகையை எவ்வாறு அதிக லாபம் ஈட்டுவதற்கு கடன் தொகை எவ்வாறு உதவக்கூடும் என்பதையும், அதன் விளைவாக பணம் இருக்கும் என்பதை உறுதிப்படுத்தவும் தேவையான தொகையை தெளிவாகக் குறிப்பிட வேண்டும். திருப்பிச் செலுத்தப்பட்டது.

பொது நிறுவனத்தின் விளக்கம்

தொடங்க, சில அடிப்படை தகவல்கள் வழங்கப்பட வேண்டும். இதில் பின்வருவன அடங்கும்:

- அடிப்படை கேள்விகள்:போன்ற கேள்விகள்“நான் என்ன செய்வேன்?” மற்றும் “நான் என்ன வணிகத்தில் இருப்பேன்” என்று தொழில்முனைவோரால் கேட்கப்பட்டு பதிலளிக்கப்பட வேண்டும்.

- குறிக்கோள் வாசகம்:பல வணிகங்கள் வழக்கமாக திட்டத்தில் சுமார் முப்பது சொற்களைக் கொண்ட ஒரு குறுகிய பணி அறிக்கையைச் சேர்க்கின்றன, இது வணிகத்தை வழிநடத்தும் நோக்கம் கொண்ட கொள்கைகளையும், பின்னால் உள்ள காரணத்தையும் விளக்குகிறது

இருப்பு வணிகத்தின். ஒரு தொழில்முனைவோர் ஒரு திட்ட அறிக்கையை உருவாக்க விரும்பினால், அதை திட்டத்தில் செருகலாம்.

- நிறுவனத்தின் குறிக்கோள்கள் மற்றும் நோக்கங்கள்:பணி அறிக்கை நிறுவனத்தின் நோக்கங்கள் மற்றும் குறிக்கோள்களின் பட்டியலைத் தொடர்ந்து. தொழில்முனைவோர் அடைய விரும்பும் இலக்கை குறிக்கோள்கள் குறிப்பிடுகின்றன, மேலும் குறிக்கோள்கள் முன்னேற்றத்தைக் குறிக்கின்றன

வழி. உதாரணமாக, குறிக்கோள் இருந்தால் வாடிக்கையாளர் சேவையில் மிகச் சிறந்த மற்றும் விசுவாசமான வாடிக்கையாளர் தளத்தை உறுதிப்படுத்திய ஒரு வெற்றிகரமான மற்றும் ஆரோக்கியமான அமைப்பு, நோக்கம் சில வாடிக்கையாளர் திருப்தி நடவடிக்கைகள் மற்றும் வருடாந்திர விற்பனை புள்ளிவிவரங்கள் ஆகும்.

• வணிக தத்துவம்:வணிகத்தில் தொழில்முனைவோருக்கு அதிகபட்ச முக்கியத்துவம் என்ன?

• தொழில்முனைவோரின் தயாரிப்புகள் யாரை உருவாக்கும்இதற்கு சந்தைப்படுத்தப்பட வேண்டும்:(இது இங்கு சுருக்கமாகக் கூறப்பட்டுள்ளது, ஏனெனில் இது விவரிக்கப்படும்சந்தைப்படுத்தல் திட்டம் குறித்த பிரிவில் இன்னும் விரிவான முறை).

• தொழில் விவரம்:இருக்கிறதுஇது ஒரு வளர்ச்சித் தொழிலா? தொழில்முனைவோர் குறுகிய கால மற்றும் நீண்ட காலத் தொழிலில் என்ன மாற்றங்களை எதிர்பார்க்கிறார்? அவற்றைப் பயன்படுத்த நிறுவனம் எவ்வாறு தயாராக இருக்கும்?

• விளக்கம்நிறுவனத்தின் மிக முக்கியமான பலங்கள் மற்றும் முக்கிய திறன்களின்:தனிப்பட்ட முறையில் என்ன வகையான பலங்கள், திறமைகள், அனுபவம் மற்றும் பின்னணி கொண்டு வரப்படுகின்றனஇந்த புதிய திட்டத்திற்கு தொழில்முனைவோரால்? என்ன செய்யும்

வணிகத்தின் முக்கிய போட்டி பலமாக இருக்குமா? நிறுவனத்தை வெற்றிக்கு இட்டுச்செல்லக்கூடிய காரணிகள் யாவை?

• உரிமையின் சட்ட வடிவம்:நிறுவனம்ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட பொறுப்புக் கழகம் (எல்.எல்.சி) ஒரு நிறுவனம், ஒரு கூட்டு, அல்லது ஒரு தனியுரிம நிறுவனம்? இந்த குறிப்பிட்ட படிவம் ஏன் தொழில்முனைவோரால் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டது?

• தொழில்முனைவோரின் தனிப்பட்ட சுயவிவரம்: தொழில்முனைவோரின் பெயர் மற்றும் முகவரி மற்றும் அவரது திறன்கள், அனுபவம் மற்றும் தகுதி.

தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகள்

இல்வணிகத் திட்டத்தின் இந்த பகுதி, தொழில்முனைவோர் தான் தொடங்கவிருக்கும் தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளைப் பற்றியும், அவற்றை ஏன் தேர்ந்தெடுத்தார் என்பதையும் பற்றிய தனது கருத்துக்களை முன்வைக்கிறார். இந்த பிரிவு ஒவ்வொரு தயாரிப்பு அல்லது சேவையின் தனித்துவமான அம்சங்கள் மற்றும் நன்மைகளில் கவனம் செலுத்துவதில்லை. இவை “சந்தை திட்டம்” என்ற பிரிவில் மதிப்பிடப்படுகின்றன. ஆய்வின் முக்கிய பகுதிகள் பின்வருமாறு:

□ தொழில்முனைவோர் விவரிக்கிறார்அவரது சேவைகள் அல்லது தயாரிப்புகள்.

குறிப்பு

குறிப்பு

□ சில தனித்துவமான அல்லது தனியரிம அம்சம், தரத்தின் நிலை, போன்ற சில போட்டி நன்மைகள் அல்லது தீமைகளை அவருக்கு வழங்கக்கூடிய காரணிகளை அவர் குறிப்பிடுகிறார்.மற்றும் பல.

□ குத்தகை கட்டமைப்புகள், கட்டணம் அல்லது அவரது சேவைகள் மற்றும் தயாரிப்புகளின் விலை ஆகியவற்றை அவர் குறிப்பிடுகிறார்.

சந்தைப்படுத்தல் திட்டம்

ஒரு தொழில்முனைவோருக்கு தனது தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளை எவ்வாறு சந்தைப்படுத்துவது என்ற கேள்விகளுக்கு பதிலளிக்க சந்தைப்படுத்தல் திட்டம் உதவுகிறது. சந்தைப்படுத்தல் திட்டம் ஏன்? ஒருவர் எவ்வாறு சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தை உருவாக்குகிறார்? இந்த கேள்விகளுக்கான பதில்கள் இந்த பிரிவில் வழங்கப்பட்டுள்ளன.

பொருட்படுத்தாமல் ஒருவரின் தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகள் எவ்வளவு நல்லவை என்பதில், பயனுள்ள சந்தைப்படுத்தல் இல்லாத நிலையில் இந்தத் திட்டம் வெற்றியை சந்திக்க முடியாது, மேலும் தொழில்முனைவோர் சந்தையை கவனமாகவும் முறையாகவும் ஆராய்ச்சி செய்வதன் மூலம் இந்த செயல்முறையைத் தொடங்க வேண்டும். ஒரு தொழில்முனைவோருக்கு ஏற்கனவே அவர் விரும்பிய சந்தையைப் பற்றி போதுமான அறிவு இருக்கிறது என்று கருதுவது முட்டாள்தனம். தொழில்முனைவோர் சரியான பாதையில் செல்வதை உறுதி செய்வதற்காக சந்தை ஆராய்ச்சி நடத்தப்பட வேண்டும். தரவைப் பெறுவதற்கும் தனது சந்தைப்படுத்தல் முயற்சிகளைத் திட்டமிடுவதற்கும் வணிகத் திட்டமிடல் செயல்முறையை அவர் பயன்படுத்தலாம்.

சந்தை ஆராய்ச்சி முடியும்இரண்டு வகைகளாக இருங்கள்: முதன்மை மற்றும் இரண்டாம் நிலை. முந்தையது ஒருவரின் சொந்த தரவு சேகரிப்பைக் குறிக்கிறது. உதாரணமாக, ஒரு திட்டமிடப்பட்ட தளத்தில் ஒருவரின் சொந்த போக்குவரத்து எண்ணிக்கையைச் செய்வது, போட்டியாளர்களை அடையாளம் காண மஞ்சள் பக்கங்களைப் பயன்படுத்துதல் மற்றும் நுகர்வோர் விருப்பத்தேர்வுகள் குறித்த தகவல்களைப் பெறுவதற்காக கவனம் குழு நேர்காணல்கள் அல்லது கணக்கெடுப்புகளை நடத்துதல். தொழில்முறை சந்தை ஆராய்ச்சி என்பது மிகவும் விலையுயர்ந்த விவகாரமாக இருக்கலாம் இருப்பினும், சிறு வணிகங்களின் உரிமையாளர்கள் எவ்வாறு பயனுள்ள ஆராய்ச்சியை மேற்கொள்ள முடியும் என்பது குறித்து பல புத்தகங்கள் கிடைக்கின்றன. சிறு வணிக ஆர்வலர்கள் சக தொழில்முனைவோர், ஒரு வாடிக்கையாளர்கள் அல்லது சப்ளையர்களைச் சந்தித்து ஒரு வணிகத்தைத் தொடங்க தேவையான தகவல்களைத் தேட அவர்களுக்கு கேள்வித்தாள்களை வழங்கலாம்.

இரண்டாம் நிலை ஆராய்ச்சி என்பது மக்கள்தொகை விவரக்குறிப்புகள், மக்கள் தொகை கணக்கெடுப்பு தரவு, பத்திரிகைகள், செய்தித்தாள்கள்,

வர்த்தக பத்திரிகைகள் மற்றும் தொழில் சுயவிவரங்கள் போன்ற வெளியிடப்பட்ட தகவல்களைப் பயன்படுத்துவதைக் குறிக்கிறது. இத்தகைய தகவல்களை அரசாங்க நிறுவனங்கள், விற்பனையாளர்களிடமிருந்து உத்தேச வகை தொழில், வர்த்தக அறைகள், தொழில் சங்கங்கள் மற்றும் பொது நூலகங்கள் ஆகியவற்றிலிருந்து பெறலாம்.

ஒரு தொழில்முனைவோர் உள்ளூர் நூலகத்தில் தொடங்கி அதன் வணிக தரவு சேகரிப்பை மதிப்பாய்வு செய்யலாம். எண்ணற்ற ஆன்லைன் ஆதாரங்களும் பயன்படுத்தப்படலாம். அச்சம்பர் ஆ.பீ.பீ. காமர்ஸ் நல்ல உள்ளூர் பகுதி தகவல்களை வழங்க முடியும். வர்த்தக வெளியீடுகள் அடிக்கடி சிறந்த தொழில் சார்ந்த தரவை வழங்குகின்றன.

அது சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தில் தொழில்முனைவோர் முடிந்தவரை திட்டவட்டமாக இருப்பதற்கும் ஆதாரங்கள், எண்கள் மற்றும் புள்ளிவிவரங்களை வழங்குவதற்கும் அவசியம். இது முக்கியமானது, பிற்காலத்தில், முக்கியமான விற்பனை கணிப்புகள் சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தின் அடிப்படையில் இருக்கும். அவர் ஏற்கனவே இருக்கும் தொழில்முனைவோராக இருந்தால், பின்வருவனவற்றை விரிவாக்க அல்லது பன்முகப்படுத்த விரும்பினால், சந்தைப்படுத்தல் திட்ட பிரிவின் கீழ் வணிகத் திட்டத்திலும் சேர்க்கப்பட வேண்டும்.

பொருளாதாரம்

தொழில்முனைவோர் தற்போதுள்ள நிறுவனத்தின் பொருளாதார செயல்பாடுகளை மதிப்பீடு செய்து தனது தொழில் குறித்த உண்மைகளை அளிக்கிறார்.

அவர் பின்வரும் சிக்கல்களைக் கருதுகிறார்:

- மொத்தம்சந்தையின் அளவு, மூடப்பட்டிருக்கும் புவியியல் பகுதி மற்றும் விற்பனையின் அளவு
- அவரிடம் இருக்கும் சந்தைப் பங்கின் சதவீதம் (இது முக்கியத்துவத்தை மட்டுமே கருதுகிறது. அவர் சந்தையில் ஒரு முக்கிய சக்தியாக இருக்க வேண்டும் என்று எதிர்பார்க்கிறார் என்றால்.)
- இலக்கு சந்தையில் தற்போதைய தேவை. வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், அந்த தரம் மற்றும் அளவுஇலக்கு வாடிக்கையாளர் தயாரிப்பு தொடர்பாக தொழில்முனைவோரிடமிருந்து எதிர்பார்க்கிறார்
- போக்குகள் தயாரிப்பு மேம்பாடு, நுகர்வோர் விருப்பத்தேர்வுகள் மற்றும் வளர்ச்சி போக்குகள் போன்ற இலக்கு சந்தையில்
- அவரது வணிக அளவுக்கான வாய்ப்புகள் மற்றும் வளர்ச்சி திறன்

குறிப்பு

- நிறுவனம் நுழையும் போது எதிர்கொள்ள வேண்டிய இடையூறுகள் ஒரு சந்தை என்பது இருப்பிட சிக்கல்கள் (சேவைகளுக்கான சந்தையில் பிரதான பகுதியைப் பெறுவதில் உள்ள சிக்கல்கள்), ஒதுக்கீடுகள் மற்றும் கட்டணத் தடைகள், கப்பல் செலவுகள், தொழிற்சங்கங்கள், தனித்துவமான தொழில்நுட்பங்கள் மற்றும்

காப்புரிமை, திறன்கள் மற்றும் பயிற்சி, பிராண்ட் அங்கீகாரம் மற்றும் நுகர்வோர் ஏற்றுக்கொள்ளல் மற்றும் அதிக சந்தைப்படுத்தல், உற்பத்தி மற்றும் அதிக மூலதன செலவுகள்.

- சில ஆக்கபூர்வமான திட்டம் அல்லது திட்டத்தின் மூலம் இந்த இடையூறுகளை சமாளிக்கும் விதம்

- தொழில், பொருளாதாரம், அரசாங்க விதிமுறைகள் அல்லது தொழில்நுட்பத்தில் ஏற்பட்ட மாற்றங்களால் நிறுவனம் பாதிக்கப்படக்கூடிய விதம்

தயாரிப்பு மற்றும் சேவைகளின் தனித்துவமான அம்சங்கள் மற்றும் நன்மைகளின் பகுப்பாய்வு

இந்த பயிற்சியின் நோக்கம் அவரது தயாரிப்பின் முக்கியமான மற்றும் தனித்துவமான அம்சங்களை அடையாளம் காண்பது அல்லது சேவை.

- தொழில்முனைவோர் தனது அனைத்து முக்கிய சேவைகள் மற்றும் தயாரிப்புகளை பட்டியலிடுகிறார்.

- அவற்றில் மிகவும் சிறப்பு வாய்ந்தவை என்ன என்பதற்கான விளக்கத்துடன் மிக முக்கியமான அம்சங்கள் விவரிக்கப்பட்டுள்ளன.

தயாரிப்பு என்ன என்பதற்கான விளக்கத்துடன் கூடுதலாக நன்மைகள் விவரிக்கப்பட்டுள்ளனவாடிக்கையாளருக்காக செய்ய எதிர்பார்க்கப்படுகிறது தொழில்முனைவோர் பணத்தைத் திருப்பிச் செலுத்துதல், பின்தொடர்வுகள், சேவை ஒப்பந்தங்கள், உத்தரவாதங்கள் மற்றும் வழங்கல் போன்ற விற்பனைக்குப் பிந்தைய சேவைகளை விவரிக்கிறார்.

வாடிக்கையாளர்கள்

ஒரு வணிகத் திட்டத்தின் வாடிக்கையாளர் பிரிவு வாடிக்கையாளர் விவரங்களை புவியியல் மற்றும் புள்ளிவிவர காரணிகளின் அடிப்படையில் உள்ளடக்கியது மற்றும் வாடிக்கையாளர் விசுவாசத்தை வளர்ப்பதற்காக வாடிக்கையாளர் சுயவிவரத்தில் கவனம் செலுத்துகிறது.

இலக்கு வாடிக்கையாளர்கள் அடையாளம் காணப்படுகிறார்கள் தொழில்முனைவோரின் புவியியல் இருப்பிடங்கள் மற்றும் குணாதிசயங்களுடன் (இது புள்ளிவிவரங்கள் என்று

குறிப்பு

அழைக்கப்படுகிறது). இலக்கு வாடிக்கையாளர்கள் நேரடி நுகர்வோர் அல்லது பிற வணிகங்கள் என்பதை அடிப்படையாகக் கொண்டு, விளக்கங்கள் முற்றிலும் வேறுபட்டதாக இருக்கும். ஒரு நுகர்வோர் தயாரிப்பு சில்லறை விற்பனையாளர்கள், மொத்த விற்பனையாளர்கள் அல்லது விநியோக சேனல்கள் வழியாக விற்கப்பட வேண்டுமானால், இடைத்தரகர் மற்றும் இறுதி நுகர்வோர் இருவரும் பகுப்பாய்வு செய்யப்பட வேண்டும். ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட வாடிக்கையாளர் குழுக்கள் இருக்கலாம், இந்த விஷயத்தில், மிக முக்கியமான குழுக்கள் அடையாளம் காணப்பட வேண்டும். இதைத் தொடர்ந்து, ஒவ்வொரு நுகர்வோர் குழுவிற்கும் கல்வி, தொழில், சமூக வர்க்கம், வருமான நிலை, இருப்பிடம், பாலினம், வயது மற்றும் அவரது தொழில் தொடர்பான பிற விவரங்களை உள்ளடக்கிய ஒரு புள்ளிவிவர விவரக்குறிப்பு உருவாக்கப்பட வேண்டும். இதேபோல், வணிக வாடிக்கையாளர்களைப் பொறுத்தவரை, மக்கள்தொகை காரணிகளில் விலை விருப்பத்தேர்வுகள், தொழில்நுட்பம், தரம், போட்டி

இந்த பிரிவில்வணிகத் திட்டத்தின், போட்டி தயாரிப்புகள் மற்றும் போட்டியாளர்களின் பலம், பலவீனங்கள், வாய்ப்புகள் மற்றும் அச்சுறுத்தல்கள் பற்றி அறிய ஒரு முழுமையான போட்டியாளர் உத்தி மற்றும் போட்டி பகுப்பாய்வு செய்யப்பட வேண்டும்.

- தொழில்முனைவோருக்கான போட்டியாக இருக்கக்கூடிய நிறுவனங்கள் மற்றும் தயாரிப்புகள்
- முக்கிய போட்டியாளர்களின் பெயர்கள் மற்றும் முகவரிகள்
- அவர்கள் எதிர்பார்க்கப்படுகிறார்களா? குறிப்பிட்ட இருப்பிடங்கள், வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் தயாரிப்புகளுக்கு மட்டுமே போட்டியிட வேண்டுமா?
- வாய்ப்பு இருக்கிறதா? குறிப்பிடத்தக்க மறைமுக போட்டியாக இருக்க வேண்டும் (எ.கா., தியேட்டர்கள் மற்றும் வீடியோ வாடகைக் கடைகளுக்கு இடையிலான போட்டி, அவை வேறுபட்டிருந்தாலும்

காட்டப்பட்டுள்ள போட்டி பகுப்பாய்வு வடிவமைப்பை தொழில்முனைவோர் தனது நிறுவனத்தை தனது இரண்டு மிக முக்கியமான போட்டியாளர்களுடன் ஒப்பிட்டுப் பயன்படுத்தலாம். முக்கிய போட்டி காரணிகள் முதல் நெடுவரிசையில் பட்டியலிடப்பட்டுள்ளன. தொழில் முழுவதும் அவர்களிடையே மாறுபாடு இருப்பதால், இந்த காரணிகளின் பட்டியல் தனிப்பயனாக்கப்படலாம்.

இன்னொரு பெயரிடப்பட்ட நெடுவரிசை, வாடிக்கையாளர்களின் மனதில் தொழில்முனைவோர் எவ்வாறு பெறப்படலாம் என்று நினைக்கிறார் என்பதற்கான நேர்மையான மதிப்பீடு குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது. இந்த காரணி அவருக்கு ஒரு பலவீனம் அல்லது பலமாக இருக்குமா என்பதை அவர்

குறிப்பு

சரிபார்க்கிறார். சில நேரங்களில், ஒருவரின் சொந்த பலவீனங்களை பகுப்பாய்வு செய்வது கடினமாக இருக்கலாம். நேர்மை இங்கே முக்கியமானது. இல்

உண்மையில், ஒரு பக்கச்சார்பற்ற மூன்றாவது நபர் உங்களைப் பற்றி ஒரு சிறந்த மதிப்பீட்டைச் செய்யலாம். அவர் எல்லா மக்களுக்கும் எல்லாவற்றையும் இருக்க முடியாது என்பதை தொழில்முனைவோர் புரிந்து கொள்ள வேண்டும். உண்மையில், அத்தகைய முயற்சி வணிகத்தில் தோல்விக்கு வழிவகுக்கும், ஏனெனில் முயற்சிகள் நீர்த்துப் போகும். தொழில்முனைவோர் தனது நிறுவனத்தின் பலம் மற்றும் பலவீனங்களை நேர்மையாக மதிப்பீடு செய்ய வேண்டும்.

அடுத்த கட்டமாக அவரிடம் உள்ள ஒவ்வொரு குறிப்பிடத்தக்க போட்டியாளரையும் பகுப்பாய்வு செய்ய வேண்டும். அவர் தனது நிறுவனத்துடன் எவ்வாறு ஒப்பிடுகிறார் என்பது குறித்த அவரது பகுப்பாய்வு சுருக்கமாக அவரால் கூறப்பட்டுள்ளது.

இல்கடைசி நெடுவரிசை, வாடிக்கையாளருக்கு ஒவ்வொரு போட்டி காரணிகளும் வைத்திருக்கும் முக்கியத்துவத்தின் மதிப்பீடு கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. 1 ஸ்ரீ விமர்சன் 5 ஸ்ரீ மிக முக்கியமானது அல்ல.

முறையான பகுப்பாய்வைத் தொடர்ந்துதொழில், போட்டி, வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் தயாரிப்புகள் ஆகியவற்றில், நிறுவனம் எங்கு நிற்கிறது என்பது பற்றிய தெளிவான படம் வெளிவந்திருக்க வேண்டும். அவரது தனித்துவமான நிலைப்பாடு-அவரது முக்கியத்துவம் குறித்த அவரது வரையறை பற்றிய ஒரு சிறு விளக்கம் வழங்கப்பட வேண்டும். இதைத் தொடர்ந்து, இந்த முக்கியத்துவத்துடன் ஒத்துப்போகின்ற ஒரு மூலோபாயம் வகுக்கப்படுகிறது.

பதவி உயர்வு

இந்த பிரிவில், தொழில்முனைவோர் எவ்வாறு திட்டமிடுகிறார் என்பதை திட்டம் விவரிக்கிறதுவாடிக்கையாளர்களுக்கு அவரது இருப்பைத் தெரிவிப்பதில்.

விளம்பரம்:என்ன ஊடகம் போன்ற கேள்விகள்தேர்வு செய்யப்பட வேண்டும், எத்தனை முறை மற்றும் ஏன், வேறு சில கலவைகளுக்கு பதிலாக ஏன் இந்த குறிப்பிட்ட கலவை தேர்வு செய்யப்பட்டுள்ளது, விளம்பர பட்ஜெட்டில் இருந்து அதிகமானவற்றைப் பெறுவதற்கு குறைந்த விலை முறைகள் அடையாளம் காணப்பட்டுள்ளன, கட்டண விளம்பரங்களைத் தவிர வேறு முறைகள் (எ.கா., சொல் -வாய், வியாபாரி சலுகைகள், பட்டியல்கள், வர்த்தக நிகழ்ச்சிகள் போன்றவை) பயன்படுத்தப்பட வேண்டும், தொழில்முனைவோர் எந்த வகையான படத்தை முன்வைக்க விரும்புகிறார், வாடிக்கையாளர் அவரை எப்படிப் பார்ப்பார் என்று அவர் எதிர்பார்க்கிறார், கருதப்படுகிறது. கூடுதலாக,

குறிப்பு

தொழில்முனைவோர் உள்துறை வடிவமைப்பு (வாடிக்கையாளர்கள் மட்டுமே அவரது வணிக இடத்திற்கு வருகை தருகிறார்கள்), சிக்னேஜ், பிரசுரங்கள், லெட்டர்ஹெட்ஸ், கார்டுகள், லோகோக்கள் உள்ளிட்ட கிராஃபிக் பட ஆதரவுக்கான விருப்பங்களை கவனிக்க வேண்டும். மீண்டும் மீண்டும் அடையாளம் காண சில அமைப்பு நிறுவப்பட வேண்டுமா என்பதையும் அவர் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும் வாடிக்கையாளர்கள் இதனால் அவர்கள் முறையாக தொடர்பு கொள்ள முடியும்.

விளம்பர பட்ஜெட்:இங்கே, விவாதிக்கப்பட்ட பொருட்களுக்கு செலவிடக்கூடிய தொகைமேலே கருதப்படுவது, தொடங்குவதற்கு முன் (இது தொடக்க பட்ஜெட்டில் சேர்க்கப்படும்) அத்துடன் வணிக நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளப்படும்போது (இது அவரது இயக்கத் திட்ட வரவு செலவுத் திட்டத்தில் சேர்க்கப்படும்).

விலை நிர்ணயம்

இந்த பிரிவின் கீழ், விலையை நிர்ணயிப்பதற்கான முறைகள் விளக்கப்பட்டுள்ளன. பெரும்பான்மையுடன்சிறு வணிகங்களில், குறைந்த விலை சிறந்த கொள்கையாக இருக்கக்கூடாது, ஏனெனில் இது லாப வரம்பைக் குறைக்கும் மற்றும் வாடிக்கையாளர்கள் விலையைப் பற்றி கவலைப்படக்கூடாது. எந்தவொரு சந்தர்ப்பத்திலும், அவை பெரிய போட்டி நிறுவனங்களால் விலை குறைவாக இருக்கலாம். பொதுவாக, சராசரி விலைகள், போட்டித் தரத்துடன் இணைந்து விரும்பத்தக்கவை. போட்டி பகுப்பாய்வு வெளிப்படுத்தியவற்றுடன் விலை மூலோபாயம் பொருந்துமா என்பதையும் கருத்தில் கொள்வது அவசியம். மேலும், விலைகளை போட்டியாளர்களுடன் ஒப்பிட வேண்டும் மற்றும் அவை உயர்ந்தவை .: குறைவாக உள்ளதா என்பது குறித்து சில பகுப்பாய்வு செய்யப்பட வேண்டும், அப்படியானால் ஏன். வாடிக்கையாளர் வாங்கும் முடிவுகள் விலையால் உண்மையில் பாதிக்கப்படுகிறதா என்பதைக் காண ஒரு போட்டி காரணியாக தொழிலதிபர் விலையின் முக்கியத்துவத்தின் அளவையும் ஆராய வேண்டும், அப்படியானால், எந்த அளவிற்கு. கூடுதலாக,

முன்மொழியப்பட்ட இடம்

தொழில்முனைவோர் தனது வணிக நிறுவனத்தை அமைப்பதற்கான சரியான இடத்தை இன்னும் முடிவு செய்திருக்க மாட்டார்கள். இந்த புள்ளியிலிருந்தே அவர் சரியாக என்ன தேவை என்பதைப் பற்றி சிந்திக்க வேண்டும்இடம். பல தொடக்க முயற்சிகளை வீடுகளிலிருந்து வெற்றிகரமாக தற்காலிகமாக இயக்க முடியும். செயல்பாட்டுத் திட்டத்தின் பிரிவில் உடல் தேவைகள் பின்னர் விவாதிக்கப்படலாம். இந்த கட்டத்தில், இருப்பிடத்தைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு கணக்கில் எடுத்துக்கொள்ள வேண்டிய அளவுகோல்கள் நுகர்வோர் மீதான

குறிப்பு

அவற்றின் விளைவின் அடிப்படையில் பகுப்பாய்வு செய்யப்படுகின்றன. பின்வரும் கேள்விகளைக் கருத்தில் கொள்ளலாம்:

- போட்டியாளர் எங்கே இருக்கிறார்? அவர்களுடன் நெருக்கமாக இருப்பது நல்லது (எ.கா., துரித உணவு உணவகங்கள் அல்லது கார் விநியோகஸ்தர்கள்) அல்லது சிறிது தூரத்தை பராமரிப்பது சிறப்பாக இருக்கும் (எ.கா., வசதியான உணவுக் கடைகள்)?

விநியோக வழிகள்

இந்த பிரிவு சந்தையில் தயாரிப்பு விநியோகத்தில் கவனம் செலுத்துகிறது. வெவ்வேறு பின்பற்றிவிநியோக சேனலின் கூறுகள். தொழில்முனைவோர் அவற்றில் சிலவற்றை ஏற்றுக்கொள்ள வேண்டும். சேவைகள் மற்றும் தயாரிப்புகள் எவ்வாறு விற்கப்பட வேண்டும் - ஒப்பந்தங்கள், சுயாதீன பிரதிநிதிகள், முகவர்கள், தொழில்முனைவோருக்கு சொந்தமான விற்பனைப் படை, முகவர்கள், பட்டியல்கள், வலை, அஞ்சல் ஆர்டர்கள், மொத்த விற்பனையாளர்கள் அல்லது சில்லறை விற்பனையாளர்கள் மீதான ஏலங்கள் மூலம்?

வியாபார கணிப்பு

சந்தைப்படுத்தல் திட்டம், சந்தை, வாடிக்கையாளர்கள், சேவைகள் மற்றும் தயாரிப்புகள் பற்றிய விரிவான விளக்கத்தை அளித்து, அடுத்த கட்டமாக சில புள்ளிவிவர புள்ளிவிவரங்களை திட்டத்தில் செருக வேண்டும். அசேல்ஸ் முன்னறிவிப்பு விரிதானை மாதாந்திர திட்டத்தை தயாரிப்பதற்குப் பயன்படுத்தலாம். தொழில் தரவு (கிடைத்தால்), திட்டத்தில் முன்னர் வழங்கப்பட்ட சந்தைப்படுத்தல் உத்திகள் மற்றும் நிறுவனத்தின் விற்பனை வரலாறு ஆகியவை இந்த முன்னறிவிப்பின் அடிப்படையாக இருக்க வேண்டும்.

இரண்டுமுன்னறிவிப்புகள் தேவைப்படலாம்: ஒரு “சிறந்த யூகம்“, இது உண்மையில் எதிர்பார்க்கப்படுகிறது மற்றும் ஒரு “மோசமான நிலை“ காட்சி, இது என்னவாக இருந்தாலும் பொருட்படுத்தாமல் அடையக்கூடிய இலக்கின் மதிப்பீடாகும்.

அதுவிற்பனையை முன்னறிவிக்கும் அனுமானங்கள் மற்றும் ஆராய்ச்சிகளில் குறிப்புகள் வைக்கப்படுவது முக்கியம், மேலும் திட்டத்தில் அடுத்தடுத்த அனைத்து விரிதாள்களும் இது சாத்தியமான நிதி ஆதாரங்களுக்கு வழங்கப்பட வேண்டியிருக்கும்.

செயல்பாட்டு திட்டம்

இங்கே, நிறுவனத்தின் அன்றாட செயல்பாடுகள், நிறுவனத்தைச் சுற்றியுள்ள சூழல் பற்றிய விவரங்கள், செயல்முறைகள் மற்றும்

ஊழியர்கள் தொடர்பான தரவு, பயன்படுத்தப்படும் உபகரணங்கள், இருப்பிடம் மற்றும் பல விவரங்கள்.

உற்பத்தி

இந்த பிரிவின் கீழ், தொழில்முனைவோர் உற்பத்தி முறைகள் மற்றும் உற்பத்தி ஆலையின் இருப்பிடம் ஆகியவற்றை விளக்குகிறார்

உற்பத்தி செயல்முறையின் முறைகள்

- தயாரிப்பு மேம்பாடு
- சரக்கு கட்டுப்பாடு
- வாடிக்கையாளர் சேவை
- தர கட்டுப்பாடு
- உற்பத்தி நுட்பங்கள் மற்றும் செலவுகள்

இடம்

ஆலை அல்லது தொழிற்சாலை இருப்பிடம் அடிப்படையில் முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது. அருகிலுள்ள மூலப்பொருள் கிடைக்கக்கூடிய இடம், தொழிலாளர் கிடைக்கும் தன்மை, மற்றும் தகவல் தொடர்பு மற்றும் போக்குவரத்து கிடைக்கும் தன்மை.

இந்த பிரிவு பின்வரும் ஆய்வைக் கையாள்கிறது: இருப்பிடத்தைத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது ஒரு தொழில்முனைவோரின் தேவைகள் என்ன?

- உடல் தேவைகள்
- சக்தி மற்றும் பிற பயன்பாடுகள்
- மண்டலம்
- கட்டிட வகை
- இடத்தின் அளவு

அணுகல்

சப்ளையர்களுக்கு இருப்பிடத்தை வசதியாக அணுகுவது குறிப்பிடத்தக்கதா? செய்கிறது. நடந்து செல்லும் தூரத்தில் இருக்க வேண்டுமா? கப்பல் நிலையங்கள், இரயில் பாதைகள், விமான நிலையங்கள் மற்றும் தனிவழிப்பாதைகள் ஆகியவற்றிற்கு வாகன நிறுத்தம் மற்றும் அருகில் இருப்பது என்ன? தேவைப்பட்டால் (உற்பத்தியாளரைப் போலவே) திட்டத்தில், முன்மொழியப்பட்ட வசதியின் அலையவுட் அல்லது வரைதல் சேர்க்கப்பட வேண்டும்.

கட்டுமானம்

புதிய நிறுவனங்கள் பெரும்பான்மையானவை தங்கள் மூலதனத்தை கட்டுமானத்தில் மூழ்கடிப்பதைத் தவிர்க்க வேண்டும் இருப்பினும், சில

குறிப்பு

குறிப்பு

கட்டிட வேலைகள் திட்டமிடப்பட்டிருந்தால், விவரக்குறிப்புகள் மற்றும் செலவுகள் திட்டத்தின் குறிப்பிடத்தக்க பகுதியை உருவாக்க வேண்டும்.

செலவு

அவரது தேவைகள், காப்பீடு, பயன்பாடுகள், பராமரிப்பு செலவுகள் மற்றும் வாடகைக்கு ஏற்ற இடத்தை உருவாக்குவதற்குத் தேவையான ஆரம்ப மறுவடிவமைப்பு செலவு போன்ற தொழில் செலவுகள்வணிக நேரத்தின் அடிப்படையில் தொழில்முனைவோரால் மதிப்பிடப்படும், அது அவரது நிதித் திட்டத்தின் ஒரு பகுதியை உருவாக்கும்.

சட்ட சூழல்

சட்ட சூழலில் பின்வருவன அடங்கும்:

- காப்புரிமைகள், பதிப்புரிமை அல்லது வர்த்தக முத்திரைகள் (வாங்கியவை, இருக்கும் அல்லது நிலுவையில் உள்ளன)
- காப்பீட்டு பாதுகாப்பு
- கட்டிடக் குறியீடு அல்லது மண்டல தேவைகள்
- தொழில்முனைவோரின் தொழில் அல்லது தொழில்துறையை உள்ளடக்கிய சிறப்பு விதிமுறைகள்
- சுற்றுச்சூழல், பணியிடம் மற்றும் சுகாதார விதிமுறைகள்
- அனுமதி
- பிணைப்பு மற்றும் உரிம தேவைகள்

பணியாளர்

பணியாளர்கள் அம்சங்களில் பின்வருவன அடங்கும்:

- ஊழியர்களைத் தவிர ஒப்பந்தத் தொழிலாளர்களின் பயன்பாடு
- எழுதப்பட்ட நடைமுறைகள் மற்றும் அட்டவணைகளை தயாரித்தல்
- ஊழியர்களுக்கான வேலை விளக்கங்களை வரைவு செய்தல். போதுமான நேரம் எடுக்கப்பட வேண்டும்இவற்றை எழுதுவதில் தொழில்முனைவோர் ஏனெனில் அவர்கள் ஊழியர்களுடன் உள் தொடர்பு கொள்ள உதவ முடியும்
- வெவ்வேறு ஊழியர்களுக்கு பணிகளை ஒதுக்குதல்
- பயிற்சி தேவைகள் மற்றும் நுட்பங்கள்
- ஊதிய அமைப்பு
- தற்போதுள்ள ஊழியர்களின் தரம்
- சரியான ஊழியர்களை எங்கே, எப்படி காணலாம்
- உழைப்பு வகை (தொழில்முறை, திறமையற்ற, திறமையான)
- வேலையாட்களின் எண்ணிக்கை

சரக்கு

சரக்கு மேலாண்மை ஒரு கலை மற்றும் இந்த தனிப்பயனாக்கப்பட்ட மற்றும் போட்டி சூழலில், போதுமான சரக்குகளை பராமரிக்க முன்னுரிமை தேவை. இந்த பிரிவில், தொழில்முனைவோர் பின்வருவனவற்றைப் படித்து விவரிக்கிறார்:

- ஆர்டர் செய்வதற்கான முன்னணி நேரம்
- பருவகால உருவாக்கங்கள்
- வருவாய் விகிதம் மற்றும் இது தொழில் சராசரிகளுடன் எவ்வாறு ஒப்பிடுகிறது
- சரக்குகளில் செய்யப்பட்ட முதலீடு, அல்லது பங்குகளின் சராசரி மதிப்பு
- வகைவைக்க வேண்டிய சரக்கு (முடிக்கப்பட்ட பொருட்கள், பொருட்கள், மூலப்பொருள்)

சப்ளையர்கள்

இங்கே, தொழில்முனைவோர் முக்கிய சப்ளையர்களை அடையாளம் காட்டுகிறார். உற்பத்தி முறிவைத் தவிர்க்க, குறைந்தபட்ச எண்ணிக்கையிலான சப்ளையர்கள் தேவை. பின்வரும் தகவல்கள் வழங்கப்படுகின்றன:

விநியோக செலவுகள் ஏற்ற இறக்கமா அல்லது நிலையானதா? அவை ஏற்ற இறக்கமாக இருந்தால், மாற்றும் செலவுகள் எவ்வாறு சமாளிக்கப்படும்?

- குறுகிய கால விநியோக சிக்கல்கள் அல்லது எதிர்பார்க்கப்படும் பற்றாக்குறை?
- முக்கியமான பொருட்களுக்கு பல சப்ளையர்கள் இருக்க வேண்டுமா (என ஒரு காப்பு நடவடிக்கை)?
- சப்ளையர்களின் வரலாறு மற்றும் நம்பகத்தன்மை
- கடன் மற்றும் விநியோக கொள்கைகள்
- வழங்கப்பட்ட சரக்கு வகை மற்றும் அளவு
- பெயர்கள் மற்றும் முகவரிகள் சப்ளையர்கள்

கடன் கொள்கைகள்

இந்த பிரிவில், தொழில்முனைவோர் பின்வருவனவற்றிற்கு பதிலளிக்க வேண்டும்:

- செய்யும் அவர் கடன் விற்பனையை அனுமதிக்க விரும்புகிறாரா?

குறிப்பு

குறிப்பு

- உண்மையில் இருக்கிறதா?கடனில் விற்பனை செய்வதற்கான தேவை? இது தொழில்துறையில் வழக்கமான நடைமுறையா மற்றும் வாடிக்கையாளர்களால் எதிர்பார்க்கப்பட்டதா?
- அப்படியானால், கடன் அளவு அடிப்படையில் கொள்கைகள் என்னவாக இருக்கும் என்று அவர் எதிர்பார்க்கிறார்நீட்டிக்கப்பட வேண்டும், யாருக்கு?
- எப்படிபுதிய வாடிக்கையாளர்களின் கடன் மதிப்பு சரிபார்க்கப்பட வேண்டுமா?
- வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்க முன்மொழியப்பட்ட விதிமுறைகள் யாவை, அதாவது கடன் தொகை மற்றும் திருப்பிச் செலுத்துவதற்கான தேதி என்ன?
- உடனடி கட்டண தள்ளுபடிகள் வழங்கப்படுமா? (இது தொழில் நடைமுறைக்கு ஏற்ப செய்யப்படலாம்)
- கடன் வழங்குவதற்கான செலவு தொழில்முனைவோருக்கு என்னவாக இருக்கும்?

இந்த செலவு ஏற்கனவே விலையில் கட்டப்பட்டுள்ளதா?

பெறத்தக்க கணக்குகளை நிர்வகித்தல்

கடன் என்றால்தொழில்முனைவோரால் நீட்டிக்கப்படுகிறது, ஒரு வயதானவர் குறைந்தபட்சம் மாதந்தோறும் கடனில் பிணைக்கப்பட்டுள்ள தொகையைச் சரிபார்க்க வேண்டும், இதனால் மெதுவான கொடுப்பனவுகளின் சிக்கல்களுக்கு அவர் எச்சரிக்கப்படுவார்.

செலுத்த வேண்டிய கணக்குகளை நிர்வகித்தல்

செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள், அதாவது, சப்ளையர்களுக்கு செலுத்த வேண்டியவை, யாருக்கு பணம் செலுத்தப்பட வேண்டும், எப்போது திட்டமிடப்பட வேண்டும் என்பதற்கு உதவுவதால் வயதாக வேண்டும். கிடைக்கக்கூடிய பணத்தைக் குறைக்கும் என்பதால் மிக விரைவாக பணம் செலுத்த முடியாது, அது மிகவும் தாமதமாக செய்ய முடியாது, ஏனெனில் அது அவருக்கு கிடைக்கக்கூடிய தள்ளுபடியை பாதிக்கும், மேலும் அவரது கடன் நிலையை மோசமாக பாதிக்கும். சில காரணங்களுக்காக கட்டணம் தாமதமாகிவிட்டால், கடனளிப்பவருக்கு உரிய தேதிக்கு முன்பே தெரிவிக்கப்பட வேண்டும். தனது முன்மொழியப்பட்ட விற்பனையாளர்களால் ஏதேனும் உடனடி கட்டண தள்ளுபடி வழங்கப்படுமா என்று அவர் தொடர்ந்து கேட்க வேண்டும்.

9.5. வெற்றிகரமான வணிகத் திட்டத்தின் பண்புகள்

இங்கே சில ஒரு நல்ல வணிகத் திட்டத்தின் குணங்கள், முக்கியத்துவத்தின் பொருட்டு:

1. இது வணிகத் தேவைக்கு பொருந்துகிறது

ஒரு நல்ல வணிகத் திட்டம் வணிகத் தேவைக்கு பொருந்துகிறது.

2. இது யதார்த்தமானது. அதை செயல்படுத்தலாம். நல்ல அல்லது கெட்ட இரண்டாவது நடவடிக்கை ஒரு வணிகத் திட்டம் யதார்த்தவாதம். சுருக்கமாக எழுதப்பட்ட, அழகாக வடிவமைக்கப்பட்ட, மற்றும் சிறப்பாக ஆராய்ச்சி செய்யப்பட்ட வணிகத் திட்டம்

கட்ட முடியாத ஒரு தயாரிப்பு ஒரு நல்ல வணிகத் திட்டம் அல்ல. அந்த திட்டம்

மில்லியன் கணக்கான டாலர் முதலீடு தேவைப்படுகிறது, ஆனால் இல்லை அந்த முதலீட்டைப் பெறக்கூடிய ஒரு நிர்வாக குழு ஒரு நல்ல திட்டம் அல்ல. அபாயகரமான குறைபாட்டை புறக்கணிக்கும் திட்டம் ஒரு நல்ல திட்டம் அல்ல.

3. இது குறிப்பிட்டது.

ஒவ்வொரு வணிகத் திட்டத்திலும் பணிகள், காலக்கெடுக்கள், தேதிகள், முன்னறிவிப்புகள், வரவு செலவுத் திட்டங்கள் மற்றும் அளவீடுகள் ஆகியவை இருக்க வேண்டும். இது அளவிடக்கூடியது.

4. இது செயல்படுத்துவதற்கான பொறுப்புகளை தெளிவாக வரையறுக்கிறது

ஒரு நல்ல வணிகத் திட்டம் என்பது ஒவ்வொரு குறிப்பிடத்தக்க பணிக்கும் செயல்பாட்டிற்கும் பொறுப்பான ஒவ்வொரு நபரையும் அடையாளம் காணக்கூடிய ஒன்றாகும்.

5. இது அனுமானங்களை தெளிவாக அடையாளம் காட்டுகிறது

இது மிகவும் முக்கியமானது, ஏனெனில் வணிகத் திட்டங்கள் எப்போதும் தவறானவை. அவை மனிதர்களால் செய்யப்படுகின்றன, அவர்கள் எதிர்காலத்தை யூகிக்கிறார்கள், மனிதர்கள் தவறாக யூகிக்கிறார்கள். எனவே வணிகத் திட்டங்கள் மாற்றப்பட்ட அனுமானங்கள் திருத்தப்பட்ட திட்டங்களுக்கு வழிவகுக்கும் என்பதால் முன் அனுமானங்களை தெளிவாகக் காட்ட வேண்டும்

6. இது தொடர்பு கொள்ளப்படுகிறது அதை இயக்க வேண்டிய மக்களுக்கு

குறிப்பு

ஒரு நல்ல திட்டம் தொடர்பு கொள்ளப்படுகிறது. பொறுப்பானவர்கள் திட்டத்தை அறிந்து புரிந்து கொள்ள வேண்டும் என்றால் மட்டுமே ஒரு திட்டம் செயல்பட முடியும்

9.6. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. திட்ட நிறைவு அறிக்கை உண்மையான செலவுகள் மற்றும் நேரத்தை முதலில் பட்ஜெட்டுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கும் ஆவணம்.

2. முக்கியமான தொழில்நுட்ப தகவல்களில் தயாரிப்புமிக்ஸ், திறன், தொழில்நுட்பம் மற்றும் தொழில்நுட்ப அறிவு, தொழில்நுட்ப ஒத்துழைப்புகள், மூலப்பொருள் மற்றும் அவற்றின் மூலங்கள், முக்கியமான நுகர்பொருட்கள், இருப்பிடம், தள விவரங்கள், விவரங்கள் ஆகியவை அடங்கும் ஆலை மற்றும் உபகரணங்கள், கட்டிடங்களின் விவரங்கள், மனிதவளத் தேவை மற்றும் அதன் கிடைக்கும் தன்மை குறித்த மதிப்பீடு, செலவு மதிப்பீடுகள், முறிவு-கூட புள்ளி போன்றவை.

3. இன் கூறுகள் வணிகத் திட்டம் பின்வருமாறு:

- மதிப்பீடு
- திட்டம்
- தகவல்
- கணக்கீடுகள்
- ஆவணம்

4. வணிகத் திட்டத்தின் வாடிக்கையாளர் பிரிவில் வாடிக்கையாளர் போன்ற விவரங்கள் அடங்கும் புவியியல் மற்றும் புள்ளிவிவர காரணிகளின் அடிப்படையில் விவரங்கள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் விசுவாசத்தை வளர்ப்பதற்காக வாடிக்கையாளர் சுயவிவரத்தில் கவனம் செலுத்துகிறது.

5. செயல்பாட்டுத் திட்டம் நிறுவனத்தின் அன்றாட நடவடிக்கைகளை விளக்குகிறது நிறுவனத்தைச் சுற்றியுள்ள சூழல், செயல்முறைகள் மற்றும் பணியாளர்கள் பற்றிய தரவு, பயன்படுத்தப்படும் உபகரணங்கள், இருப்பிடம் மற்றும் பலவற்றைப் பற்றிய விவரங்கள்.

6. கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ள முக்கிய விஷயங்கள் இருப்பிடத்தைத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது மனதில் கொள்ள:

- உடல் தேவைகள்
- சக்தி மற்றும் பிற பயன்பாடுகள்
- மண்டலம்
- கட்டிட வகை
- இடத்தின் அளவு

7. இங்கே சில ஒரு நல்ல வணிகத் திட்டத்தின் குணங்கள்:

- ஒரு நல்ல வணிகத் திட்டம் வணிகத் தேவைக்கு பொருந்துகிறது.
- இது யதார்த்தமானது. அதை செயல்படுத்தலாம்.

8. இது முக்கியம்வணிகத் திட்டங்கள் எப்போதும் தவறானவை என்பதால் அனுமானங்களை அடையாளம் காண ஒரு வணிகத் திட்டம். அவை மனிதர்களால் செய்யப்படுகின்றன, அவர்கள் எதிர்காலத்தை யூகிக்கிறார்கள், மனிதர்கள் தவறாக யூகிக்கிறார்கள். எனவே வணிகத் திட்டங்கள் முன் அனுமானங்களை தெளிவாகக் காட்ட வேண்டும், ஏனெனில் மாற்றப்பட்ட அனுமானங்கள் திருத்தப்பட்ட திட்டங்களுக்கு வழிவகுக்கும்.

9.7. சுருக்கம்

- திட்டம் நிறுத்தப்பட்டு செயல்பாட்டுக் குழுவிடம் ஒப்படைக்கப்பட்டவுடன், திட்ட ஆய்வு மேற்கொள்ளப்படுகிறது. திட்ட மதிப்பாய்வின் இறுதி முடிவு திட்ட நிறைவு அறிக்கையை (பி.சி.ஆர்) தயாரிப்பதாகும். திட்டம் நிறைவு

அறிக்கை என்பது ஒரு ஆவணமாகும், இது உண்மையான செலவுகள் மற்றும் நேரத்தை முதலில் பட்ஜெட்டுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கும்.

- திட்டத்தின் வகை மற்றும் திட்ட மறுஆய்வு செயல்பாட்டிலிருந்து பெறப்பட்ட நன்மைகளைப் பொறுத்து முடிக்கப்பட்ட அறிக்கையின் உள்ளடக்கங்கள் மாறுபடலாம்.

- ஒரு பொதுத்துறை நிறுவனத்தின் திட்ட அறிக்கை பொதுவாக பின்வரும் கூறுகளைக் கொண்டுள்ளது:

- மின் -1: திட்ட விளக்கம்
- மின் -2: கட்டுமானத்திற்கு முந்தைய தகவல்
- இ -3: இயற்பியல் கட்டுமான தகவல்
- இ -4: பகுப்பாய்வுசெலவு மாறுபாடு
- இ -5: சுருக்கமான கதை அறிக்கை
- நிதி நோக்கங்களுக்கான திட்ட அறிக்கையில் பின்வரும் தகவல்கள் உள்ளன:

- (a) சந்தை தகவல்
- (b) தொழில்நுட்ப தகவல்
- (c) நிதி தகவல்
- (d) பொருளாதார மதிப்பீடு
- (e) சுற்றுச்சூழல் மதிப்பீடு
- (f) மேலாண்மை தகவல்

குறிப்பு

குறிப்பு

(ப) என்ன என்றால் பகுப்பாய்வு

• வணிகத் திட்டம் விரிவாக இருக்க வேண்டும். மேலாண்மை மற்றும் அமைப்பாளர்கள் நிறுவனம் ஆழ்ந்த திட்டமிடலை மேற்கொண்டு பின்னர் தயார் செய்ய வேண்டும்

வணிக திட்டம். பொருளாதார நிலைமைகள், போட்டி, வாடிக்கையாளர் தளம் மற்றும் சந்தை தேவை ஆகியவற்றை துல்லியமாக முன்னறிவிக்க வேண்டும். ஒலி வங்கி கொள்கைகள் திட்டத்தில் பிரதிபலிக்க வேண்டும். இலக்கு சந்தையில் போட்டி மற்றும் பொருளாதார நிலைமைகளுக்கு முகங்கொடுக்கும் யதார்த்தமான இடர் மதிப்பீட்டின் ஆர்ப்பாட்டம்.

• வணிகத் திட்டங்கள் “ஒரு முறை” ஆவணங்கள் அல்ல, அவை நிதி பெறுவதற்கோ அல்லது முதலீட்டாளர்களை ஈர்ப்பதற்கோ மட்டுமே. அவை தேவை என்ற பொருளில் “வாழும்” ஆவணங்கள் கீழ்நிலைகள் மாறுபடுவதால் காலத்திலிருந்து புதுப்பிக்கப்பட்டு மேம்படுத்தப்படும்

மற்றும் வணிகத்தில் தொடர்புடைய மாற்றங்கள் செய்யப்பட வேண்டும்.

• கூறுகள் வணிகத் திட்டத்தின் பின்வருமாறு:

- மதிப்பீடு
- திட்டம்
- தகவல்
- கணக்கீடுகள்
- ஆவணம்

• ஒரு வணிகத் திட்டம் வெவ்வேறு வழிகளில் வெவ்வேறு தொழில்முனைவோர்களால் தயாரிக்கப்படலாம். இருப்பினும், அதை மதிப்பிடுவதற்கு தேவையான அனைத்து தகவல்களும் அதில் இருக்க வேண்டும் மற்றும் கடன் வழங்கும் நிறுவனங்கள் நிதி முடிவை எடுக்க வேண்டும். தகவலின் அளவு

அறிக்கையில் வழங்கப்படுவது அலகு அளவு, உற்பத்தியின் தன்மை மற்றும் தேவையான நிதி அளவு ஆகியவற்றைப் பொறுத்தது.

• துஷ்பிரயோகம் தொடர்பான தொடர்புடைய தகவல்கள் தலைகள் பின்வருமாறு:

- பொது நிறுவனத்தின் விளக்கம்
- தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகள்
- சந்தைப்படுத்தல் திட்டம்
- செயல்பாட்டு திட்டம்
- மேலாண்மை மற்றும் அமைப்பு

- தனிப்பட்ட நிதி அறிக்கை
- தொடக்க செலவுகள் மற்றும் மூலதனம்
- நிதி திட்டம்
- பொருளாதார மற்றும் சமூக பரிசீலனைகள்
- பொது நிறுவனத்தின் விளக்கத்தில் அடிப்படை கேள்விகள், பணி அறிக்கை, நிறுவனத்தின் குறிக்கோள்கள் மற்றும் குறிக்கோள், வணிக தத்துவம், தயாரிப்பு யாரை நோக்கி விற்பனை செய்யப்படும் என்பது பற்றிய தகவல்கள், விவரம் ஆகியவை இருக்க வேண்டும்

தொழில், நிறுவனத்தின் பலம் பற்றிய விளக்கம் போன்றவை.

- இல்தயாரிப்பு மற்றும் சேவைகள் பிரிவு, தொழில்முனைவோர் அவர் தொடங்கவிருக்கும் தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளைப் பற்றியும், அவற்றை ஏன் தேர்ந்தெடுத்தார் என்பதையும் பற்றிய தனது கருத்துக்களை முன்வைக்கிறார்.

ஒரு தொழில்முனைவோருக்கு தனது தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளை எவ்வாறு சந்தைப்படுத்துவது என்ற கேள்விகளுக்கு பதிலளிக்க சந்தைப்படுத்தல் திட்டம் உதவுகிறது. ஒருவரின் தயாரிப்புகள் எவ்வளவு நல்லவை என்பதைப் பொருட்படுத்தாமல்

அல்லது சேவைகள் என்றால், பயனுள்ள சந்தைப்படுத்தல் இல்லாத நிலையில் இந்த திட்டம் வெற்றியை சந்திக்க முடியாது, மேலும் தொழில்முனைவோர் சந்தையை கவனமாகவும் முறையாகவும் ஆராய்ச்சி செய்வதன் மூலம் இந்த செயல்முறையைத் தொடங்க வேண்டும்.

- தொழில்முனைவோர் தற்போதுள்ள நிறுவனத்தின் பொருளாதார செயல்பாடுகளை மதிப்பீடு செய்து தனது தொழில் குறித்த உண்மைகளை அளிக்கிறார்.

• இன் வாடிக்கையாளர் பிரிவு ஒரு வணிகத் திட்டம் புவியியல் மற்றும் புள்ளிவிவர காரணிகளின் அடிப்படையில் வாடிக்கையாளர் விவரங்களை உள்ளடக்கியது மற்றும் வாடிக்கையாளர் விசுவாசத்தை வளர்ப்பதற்காக வாடிக்கையாளர் சுயவிவரத்தில் கவனம் செலுத்துகிறது.

• வணிகத் திட்டத்தின் போட்டி பிரிவில், போட்டி தயாரிப்புகள் மற்றும் போட்டியாளர்களின் பலம், பலவீனங்கள், வாய்ப்புகள் மற்றும் அச்சுறுத்தல்கள் பற்றி அறிய ஒரு முழுமையான போட்டியாளர் உத்தி மற்றும் போட்டி பகுப்பாய்வு செய்யப்பட வேண்டும்.

• முக்கிய பிரிவின் கீழ், தொழில்முனைவோர் சந்தையில் தனது தயாரிப்பின் தனித்துவமான நிலையைப் படிக்கிறார்

• ஊக்குவிப்பு பிரிவில், தொழில்முனைவோர் தனது இருப்பை வாடிக்கையாளர்களுடன் தொடர்புகொள்வதற்கு எவ்வாறு திட்டமிடுகிறார்

குறிப்பு

குறிப்பு

என்பதை வணிகத் திட்டம் விவரிக்கிறது. விளம்பர பட்ஜெட் மற்றும் வழிமுறைகள்விளம்பரம் முடிவு செய்யப்படுகிறது.

- விலை பிரிவின் கீழ், விலையை நிர்ணயிப்பதற்கான முறைகள் விளக்கப்பட்டுள்ளன.மேலும், விலைகளை போட்டியாளர்களுடன் ஒப்பிட வேண்டும், மேலும் அவை உயர்ந்தவை ∴ குறைவாக உள்ளதா என்பது குறித்து சில பகுப்பாய்வு செய்யப்பட வேண்டும்,

எனவே, ஏன். விநியோக சேனல்கள் பிரிவு சந்தையில் தயாரிப்பு விநியோகத்தில் கவனம் செலுத்துகிறது.

- செயல்பாட்டுத் திட்டம் நிறுவனத்தின் அன்றாட நடவடிக்கைகளை விளக்குகிறதுநிறுவனத்தைச் சுற்றியுள்ள சூழல் பற்றிய விவரங்கள், தரவு தொடர்பானவை

செயல்முறைகள்அத்துடன் பணியாளர்கள், பயன்படுத்தப்படும் உபகரணங்கள், இருப்பிடம் மற்றும் பல.

- உற்பத்தி பிரிவின் கீழ்,தொழில்முனைவோர் உற்பத்தி முறைகள் மற்றும் உற்பத்தி ஆலையின் இருப்பிடம் ஆகியவற்றை விளக்குகிறார்.

- பிற தகவல்கள் சேர்க்கப்பட்டுள்ளனவணிகத் திட்டத்தில் செலவு, பணியாளர்கள், சரக்கு மேலாண்மை, சப்ளையர்கள், கடன் கொள்கைகள் போன்றவற்றுடன் தொடர்புடையது.

- ஒரு நல்ல வணிகத் திட்டம் வணிகத் தேவைக்கு பொருந்துகிறது. இது யதார்த்தமானது மற்றும் குறிப்பிட்டது. மேலும், இது செயல்படுத்துவதற்கான பொறுப்புகளை வரையறுக்கிறது மற்றும் அடையாளம் காட்டுகிறது

அனுமானங்கள்.அகூட் திட்டம் அதை இயக்க வேண்டிய நபர்களுக்கு தெரிவிக்கப்படுகிறது.

9.8. முக்கிய சொற்கள்

திட்ட நிறைவு அறிக்கை: அது உண்மையான செலவுகள் மற்றும் நேரத்தை முதலில் பட்ஜெட்டில் உள்ளவற்றுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கும் ஆவணம்.

- விளம்பரம்:இதுஒரு தயாரிப்பு, சேவை அல்லது காரணத்தை மேம்படுத்துவதற்கு இடத்தை செலுத்துவதை உள்ளடக்கிய சந்தைப்படுத்தல் தந்திரம்.

- சரக்கு மேலாண்மை:இதுமூலப்பொருட்கள் (கூறுகள்) மற்றும் முடிக்கப்பட்ட பொருட்கள் (தயாரிப்புகள்) ஆகிய இரண்டையும்

ஆதாரமாக வளர்ப்பது, சேமிப்பது மற்றும் விற்பனை செய்வதற்கான முறையான அணுகுமுறை.

கடன் கொள்கைகள்: அதுவாடிக்கையாளர்களுக்கான கடன் மற்றும் கட்டண விதிமுறைகளை அமைக்கும் மற்றும் தாமதமாக பணம் செலுத்துவதற்கான தெளிவான நடவடிக்கையை நிறுவுகின்ற வழிகாட்டுதல்களின் தொகுப்பாகும்.

குறிப்பு

9.9. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. திட்ட நிறைவு அறிக்கை எதை உள்ளடக்கியது?
2. எழுதுங்கள்வணிகத் திட்டத்தின் கூறுகள் பற்றிய சிறு குறிப்பு.
3. சந்தைப்படுத்தல் ஆராய்ச்சியின் இரண்டு வகைகள் யாவை?
4. என்ன பண்புகள் ஒரு நல்ல வணிகத் திட்டம்?

நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. கலந்துரையாடுங்கள்நிதி நோக்கங்களுக்காக தயாரிக்கப்பட்ட திட்ட அறிக்கையின் உள்ளடக்கம்.
2. இதன் நோக்கத்தை விளக்குங்கள்ஒரு வணிகத் திட்டம்.
3. இதில் உள்ள தகவல்களை ஆராயுங்கள்ஒரு வணிகத் திட்டம்

9.10. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- கங்கா, எஸ்.எஸ். 2013. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு (நான்காவது திருத்தப்பட்டது மில்லினியம் பதிப்பு) புது தில்லி: சுல்தான் சந்த் ரூ சன்ஸ் பப்ளிஷர்ஸ்.
- மொஹந்தி, எஸ்.கே 2005. தொழில்முனைவோரின் அடிப்படைகள். புதுடெல்லி: இந்தியாவின் ப்ரெண்டிஸ் ஹால்.
- தேசாய், வசந்த் .1997. சிறு அளவிலான தொழில்களின் மேலாண்மை. புதுடெல்லி: இமயமலை பப்ளிஷிங் ஹவுஸ்.
- குமார், எஸ்.அனில். 2008. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு. புதுடெல்லி: புதிய வயது சர்வதேசம்

குறிப்பு

பொருளாதார வளர்ச்சியில்
தொழில்முனைவோரின் பங்கு

அமைப்பு

- 10.1. அறிமுகம்
- 10.2. நோக்கங்கள்
- 10.3. பொருளாதார வளர்ச்சியில் தொழில்முனைவோரின் பங்கு
- 10.4. சிறு அளவிலான தொழில்முனைவோர்
- 10.5. எஸ்.எஸ்.ஐ.க்களின் முக்கியத்துவம் மற்றும் சிக்கல்கள்
- 10.6. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 10.7. சுருக்கம்
- 10.8. முக்கிய சொற்கள்
- 10.9. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 10.10. மேலும் வாசிப்புகள்

10.1. அறிமுகம்

தொழில்முனைவோர் செயல்படுகிறார்கள்சமூக மாற்றத்திற்கான ஒரு ஊக்கியாக இருக்கிறது, எனவே ஒரு நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு தொழில் முனைவோர் முக்கியமாகக் கருதப்படுகிறது. ஒரு தொழில்முனைவோர் வேலைவாய்ப்பை உருவாக்குவதோடு, மக்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தையும் மேம்படுத்துவதோடு மட்டுமல்லாமல், உலக அரங்கில் நாட்டின் பொருளாதார சுயவிவரத்தை மேம்படுத்துவதில் செயலில் பங்கு வகிக்கிறார். இருப்பினும், தொழில்முனைவோர் தனிமையில் செயல்படுவதில்லை என்பதை கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும். தொழில்துறை நட்பு கொள்கைகளை அறிமுகப்படுத்துவதன் மூலம் தொழில்முனைவோருக்கு அரசாங்கம் ஆதரவளிக்க வேண்டும். இந்த அலகு உலகளவில் சிறிய வணிகங்கள் வகிக்கும் பங்கைப் பற்றி விவாதிக்கும். எஸ்.எஸ்.ஐ.க்களின் முக்கியத்துவம், அவர்கள் எதிர்கொள்ளும் பிரச்சினைகளுடன் ஆராயப்படும்

10.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- ஒரு நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சியில் தொழில்முனைவோரின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குங்கள்
- சிறிய அளவிலான தொழில்முனைவோரின் பங்கு பற்றி விவாதிக்கவும்
- முக்கியத்துவம், நன்மைகள் மற்றும் சிக்கல்களை விளக்குங்கள் SSI களின்

குறிப்பு

10.3. பொருளாதார வளர்ச்சியில் தொழில்முனைவோரின் பங்கு

தற்போதுள்ள தொழில்முனைவோரின் நிலை ஒரு சமூகம் அதன் தொழில்துறை ஆரோக்கியத்தை ஆணையிடுகிறது. ஒரு நாடு பின்தங்கியதாக இருக்க முடியும் மூலதன அல்லது இயற்கை வளங்களின் பற்றாக்குறை காரணமாக அல்ல, ஆனால் தொழில் முனைவோர் திறமைகளின் பற்றாக்குறை அல்லது செயலற்ற நிலையில் இருக்கும் தொழில் முனைவோர் திறமைகளைத் தட்டுவதில் தோல்வி காரணமாக. வரலாற்று ரீதியாக, தொழில்முனைவோர் தேசிய பொருளாதாரங்கள், தொழில்கள் மற்றும் சந்தைகளைப் பற்றித் திரும்புவதைக் காணலாம்.

ஒரு தொழில்முனைவோர் சமூக மாற்றத்திற்கான ஊக்கியாக இருக்கிறார் மற்றும் பொதுவான நன்மைக்காக செயல்படுகிறார். தொழில்முனைவு ஒரு நாட்டின் பொருளாதார முன்னேற்றத்தில் மிக முக்கியமான உள்ளீடுகளில் ஒன்றாகும். தொழில்முனைவோரின் எண்ணிக்கையும் அவர்களின் திறமையும் பொருளாதார வளர்ச்சியை பாதிக்கிறது. தற்போது நன்கு வளர்ந்த நாடுகளான அமெரிக்கா, ரஷ்யா மற்றும் ஜப்பான் ஆகியவற்றின் பொருளாதார வரலாறு பொருளாதார முன்னேற்றம் என்பது திறமையான தொழில்முனைவோரின் விளைவாகும் என்ற உண்மையை ஆதரிக்கிறது. முன்னேறிய நாடுகளின் பொருளாதார வளர்ச்சியில் தொழில்முனைவோர் வகிக்கும் முக்கிய மற்றும் குறிப்பிடத்தக்க பங்கு, வளரும் மற்றும் வளர்ச்சியடையாத நாடுகளின் மக்களை பொருளாதார வளர்ச்சிக்கான தொழில்முனைவோரின் முக்கியத்துவத்தை உணர வைத்துள்ளது. சுறுசுறுப்பான மற்றும் ஆர்வமுள்ள தொழில்முனைவோர் நாட்டின் ஆற்றல்களை ஆராய உதவ முடியும் என்பது இப்போது ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட உண்மை.

தொழில்முனைவு என்பது பின்வரும் வழிகளில் பொருளாதார வளர்ச்சியின் செயல்பாட்டில் உதவுகிறது:

குறிப்பு

- வேலைவாய்ப்பு உருவாக்கம்:வேலையின்மை ஒரு முக்கிய சாலைத் தடைகளில் ஒன்றாகும்எந்த நாட்டின் வளர்ச்சிக்கும். இது பொருளாதாரத்தில் “தேவையை” குறைக்கிறது, இது நகர்ப்புற ∴ கிராமப்புற வறுமைக்கு வழிவகுக்கிறது. தொழில்முனைவோர் சமாளிக்க உதவலாம்

சந்தையில் வேலைவாய்ப்பை நேரடியாக உருவாக்குவதன் மூலம் வேலையின்மை- சுய வேலைவாய்ப்பு - மற்றும் மறைமுகமாக - தொழில்துறை அலகுகளைத் தொடங்கி மற்றவர்களுக்கு வேலைகளை வழங்குவதன் மூலம். இதனால் வேலையின்மை தீமையை எதிர்த்துப் போராடுவதற்கு தொழில்முனைவோர் சிறந்த வழியாகும்.

- மூலதன உருவாக்கம் மேலும் : தொழில் முனைவோர் பொதுமக்களின் செயலற்ற சேமிப்பைத் திரட்டுவதால் மூலதன உருவாக்கத்தை ஊக்குவிக்கின்றனர். அவர்கள் தங்கள் சொந்த வளங்களையும், தங்கள் நிறுவனங்களை அமைப்பதற்காக கடன் வாங்கியவற்றையும் பயன்படுத்துகிறார்கள். தொழில் முனைவோர்

இந்த இயற்கையின் செயல்பாடுகள் செல்வத்தை உருவாக்குதல் மற்றும் மதிப்பு கூட்டல் ஆகியவற்றிற்கு பொறுப்பாகும், இவை இரண்டும் பிரதான முக்கியத்துவம் வாய்ந்தவைஒரு நாட்டின் பொருளாதார மற்றும் தொழில்துறை வளர்ச்சி.

- ஊக்குவிக்கிறதுசீரான பிராந்திய வளர்ச்சி:பின்தங்கிய அல்லது குறைவான வளர்ச்சியடைந்த பிராந்தியங்களில் தொழில்களை அறிமுகப்படுத்துவதன் மூலம் பிராந்திய ஏற்றத்தாழ்வுகளை அகற்றுவதில் தொழில்முனைவோர் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றனர். இந்த தொழில்களுடன், தி பிராந்தியங்கள் பொழுதுபோக்கு, கல்வி, சுகாதாரம் போன்ற பல பொது நன்மைகளைப் பெறுகின்றனபோக்குவரத்து மற்றும் சாலைகள்.

- மேம்படுத்தப்பட்ட வாழ்க்கைத் தரம்:குடிமக்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தில் எழுவது ஒரு நாட்டின் பொருளாதாரம் வளர்ச்சியின் பாதையில் இருப்பதையும், தேசம் பொருளாதார ரீதியாக வளர்ந்து வருவதையும் காட்டுகிறது. தொழில் முனைவோர் மக்களை உயர்த்துவதில் வீரர்கள்

பல்வேறு வகையான உற்பத்தியில் புதிய கண்டுபிடிப்புகளை பின்பற்றுவதன் மூலம் வாழ்க்கைத் தரம்பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை பெரிய அளவில் மற்றும் குறைந்த செலவில். இது குறைந்த விலையில் சிறந்த தரமான பொருட்களைப் பெற மக்களை அனுமதிக்கிறது, இதன் விளைவாக சிறந்த வாழ்க்கைத் தரம் கிடைக்கும்.

உலக அரங்கில் நாட்டின் பொருளாதார சுயவிவரத்தில் முன்னேற்றம்:

வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோர் முன்னேற்றத்தில் பெரும் பங்களிப்பை வழங்கியுள்ளனர் உலக அரங்கில் நாட்டின் பொருளாதார சுயவிவரம். உலக அரங்கில் இந்தியாவின் பொருளாதார நற்பெயரை உயர்த்துவதில் மறைந்த திருபாய் அம்பானி, நாராயண் மூர்த்தி, கிரண் மஜூம்தார் ஷா போன்ற தொழில்முனைவோர் மகத்தான பங்களிப்பை வழங்கியுள்ளனர்.

- புதுமைகளை உருவாக்குதல்: ஒரு தொழில்முனைவோர் எப்போதும் மாற்றங்களைத் தேடும் ஒரு நபர். அவர் உற்பத்தியின் காரணிகளை இணைப்பது மட்டுமல்லாமல், புதிய யோசனைகளையும் புதிய காரணிகளின் கலவையையும் அறிமுகப்படுத்துகிறார். அவர் எப்போதும் முயற்சி செய்கிறார்

பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் உற்பத்தியின் புதிய நுட்பங்களை அறிமுகப்படுத்துங்கள். ஒரு தொழில்முனைவோர் புதுமை மூலம் பொருளாதார வளர்ச்சியைக் கொண்டுவருகிறார்.

நம்மால் முடியும் தொழில்முனைவோர் மற்றும் பொருளாதார வளர்ச்சி ஆகியவை நெருங்கிய தொடர்புடையவை என்று இப்போது முடிவு செய்யுங்கள். நாட்டின் பொருளாதார மற்றும் அரசியல் அமைப்பின் வடிவம் எதுவாக இருந்தாலும், பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு தொழில் முனைவோர் இன்றியமையாதது.

எனினும், தொழில் முனைவோர் மட்டுமே நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சியை இயக்க முடியாது. தொழில் நுட்ப கொள்கைகள் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகள் மூலம் அவர்களுக்கு அரசாங்கத்தின் தீவிர ஆதரவு தேவைப்படும். தொழில்முனைவோரின் கோரிக்கைகளுக்கு அரசாங்கம் தொடர்ந்து அக்கறையற்றவர்களாக இருந்தால் நாட்டில் தொழில் முனைவோர் நிலை தேக்கமடையும் என்பதை கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும்.

தொழில்முனைவோருக்கு அரசாங்கம் பின்வரும் வழிகளில் உதவ முடியும்:

- மூலதனத்தின் கிடைக்கும் தன்மை: பல தொழில்முனைவோர் தங்கள் வணிகத்திற்கான மூலதனத்தை திரட்டுவதில் சிக்கல்களை எதிர்கொள்கின்றனர். தொழில்முனைவோரின் முக்கிய அம்சம் மூலதனம், இது இல்லாமல் எந்த வணிகமும் தொடங்கவோ அல்லது வாழ்வோ முடியாது. எனவே, இது தார்மீக பொறுப்பு

தொழில்முனைவோருக்கு மலிவான தலைநகரங்களை கிடைக்க மாநில மற்றும் மத்திய அரசு.

குறிப்பு

குறிப்பு

- சிறிய அளவிலான தொழில்முனைவோருக்கு சிறப்பு உதவி: சிறிய அளவிலான தொழில்முனைவோர் புல் பாதை மட்டத்தில் வேலைவாய்ப்பை உருவாக்குவதில் முக்கிய பங்கு - நாட்டின் உள்துறை மற்றும் கிராமப்புற பகுதி. இவ்வாறு, சிறிய அளவில் உதவுவதன் மூலம்

தொழில்முனைவோர் அரசாங்கம் கிராமப்புற இந்தியாவிற்கும் நகர்ப்புற இந்தியாவிற்கும் இடையிலான பொருளாதார பிளவுகளை குறைக்க முடியும். அரசு சிறப்பு நிதி வங்கிகளை அமைக்க வேண்டும்சிறிய அளவிலான தொழில்முனைவோருக்கு கடன்களையும் மூலதனத்தையும் வழங்குவதற்காக. மேலும், நாட்டில் சிறு அளவிலான தொழில்முனைவோரின் வளர்ச்சிக்கு அரசு சிறப்பு அமைச்சர் குழுவை நியமிக்க வேண்டும்.

- நாட்டில் தொழில்முனைவோரை வளர்ப்பதற்கான முக்கிய துறைகளை அடையாளம் காணுதல்: பொருளாதாரத்தில் முக்கிய துறைகளை அரசாங்கம் அடையாளம் காண வேண்டும்தொழில்முனைவோருக்கு மிகப்பெரிய வளர்ச்சியைக் காட்டுங்கள். விசையை அடையாளம் கண்ட பிறகு

துறைகள், அரசாங்கம் இந்த துறைகளுக்கு சிறப்பு கொள்கைகளை உருவாக்க வேண்டும். எடுத்துக்காட்டாக, தகவல் தொழில்நுட்பம் இந்தியாவில் ஒரு அற்புதமான வெற்றியைப் பெற்றது, ஏனெனில் இந்திய அரசு தொடர்ந்து ஐ.டி துறைக்கு சிறப்பு கொள்கைகளையும் சிறப்பு சட்டங்களையும் உருவாக்கியது.

- வெளிநாட்டுநேரடி முதலீடு:முக்கிய துறைகளில் அந்நிய நேரடி முதலீட்டை அனுமதிப்பது தொழில்முனைவோருக்கு இரண்டு வழிகளில் உதவும்: (i) தங்கள் வணிகத்தின் வளர்ச்சியை ஊக்குவிக்க வெளிநாட்டு மூலதனத்தை அணுகுவது மற்றும் (ii) வெளிநாட்டு தொழில்நுட்பத்திற்கான அணுகல்.

- பயனர் நட்பு கொள்கைகள்:அரசாங்கம் பயனர் நட்பு கொள்கைகளை உருவாக்க வேண்டும்மற்றும் நாட்டில் தொழில்முனைவோரின் வளர்ச்சியை ஊக்குவிப்பதற்கான சட்டங்கள். எடுத்துக்காட்டாக, பொருளாதாரத்தால் பாதிக்கப்பட்டுள்ள துறைகளுக்கான வரிகளைக் குறைத்தல்

மந்தநிலை.

- சிறப்பு நிகழ்ச்சிகளை நடத்துதல்:நாட்டில் தொழில்முனைவோரின் வளர்ச்சியை ஊக்குவிக்க அரசு சிறப்பு கல்வித் திட்டங்களை நடத்த வேண்டும். இந்த கல்வித் திட்டங்கள் உள்துறை மற்றும் விசேஷமாக குறிவைக்கப்பட வேண்டும்

நாட்டின் கிராமப்புற பகுதிகள். இந்த திட்டங்கள் சுய வேலைவாய்ப்பின் நன்மைகளை தெரிவிப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டிருக்க வேண்டும்.

10.4. சிறிய அளவிலான தொழில் முனைவோர்

சிறிய அளவிலான தொழில்முனைவோர், பெயர் குறிப்பிடுவது போல, ஈடுபடும் தொழில்முனைவோரை குறிக்கிறது. சிறிய மற்றும் நடுத்தர நிறுவனங்களில். அவர்களுக்காக குறைந்த எண்ணிக்கையிலான ஊழியர்கள் பணிபுரிகின்றனர், மேலும் நிதி ஓட்டமும் குறைவாகவே உள்ளது. சிறிய அளவிலான வணிகங்களுக்கு வெவ்வேறு நாடுகளில் வெவ்வேறு வரையறைகள் உள்ளன. இலத்தீனியா, மைக்ரோ, சிறிய மற்றும் நடுத்தர நிறுவனங்களின் அமைச்சகம் இத்தகைய வகைப்பாட்டிற்கு பின்வரும் வரையறையை அளிக்கிறது

கூட்டு அளவுகோல்கள்: ஆலை மற்றும் இயந்திரங்கள் / உபகரணங்கள் மற்றும் வருடாந்திர வருவாய் ஆகியவற்றில் முதலீடு வகைப்பாடு மைக்ரோ சிறிய நடுத்தர உற்பத்தி நிறுவனங்கள் மற்றும் நிறுவனங்கள் வழங்கும் சேவைகள் ஆலை மற்றும் இயந்திரங்கள் அல்லது உபகரணங்களில் முதலீடு: 1 கோடிக்கு மிகாமல் வருடாந்திர வருவாய் 5 கோடிக்கு மேல் இல்லை ஆலை மற்றும் இயந்திரங்கள் அல்லது உபகரணங்களில் முதலீடு: 10 கோடிக்கு மிகாமல் வருடாந்திர வருவாய் 50 கோடிக்கு மேல் இல்லை ஆலை மற்றும் இயந்திரங்கள் அல்லது உபகரணங்களில் முதலீடு: 50 கோடிக்கு மிகாமல் வருடாந்திர வருவாய் 250 கோடிக்கு மேல் இல்லை

அமெரிக்கா: இல்யுனைடெட் ஸ்டேட்ஸ், சிறிய வணிகங்கள் நேரடி பண ஊசி மூலம் பயனடைந்துள்ளன. சிறிய வணிகங்கள், மூத்தவர்களுக்குச் சொந்தமான சிறிய வணிகங்கள், சிறிய / பின்தங்கிய வணிகம் மற்றும் பெண்களுக்குச் சொந்தமான சிறிய வணிகங்களின் பங்களிப்பை அதிகரிக்கவும் கொள்முதல் கொள்கை முயல்கிறது. சிறிய வணிகச் சட்டம் ஒவ்வொரு ஒப்பந்தத்திற்கும் 2,500 அமெரிக்க டாலருக்கும் அதிகமான மதிப்புள்ள ஆனால் 100,000 அமெரிக்க டாலருக்கும் குறைவான மதிப்புள்ள சிறிய ஒப்பந்தங்களுக்கு மட்டுமே பிரத்தியேகமாக ஒதுக்கப்பட வேண்டும்.

லத்தீன் அமெரிக்கா: பல ஆண்டுகளாக பெரிய முதலீடுகள் மற்றும் பன்னாட்டு நிறுவனங்களை மையமாகக் கொண்ட பின்னர், லத்தீன் அமெரிக்க அரசியல்வாதிகள் தொடங்குகிறார்கள் SME க்கள் உண்மையான வேலை உருவாக்குநர்கள் மற்றும் தொழில்நுட்ப விநியோக சங்கிலிகளில் முக்கியமான வீரர்கள் என்பதை உணர்.

ஆசியா: உலகின் மிகச் சிறந்த செயல்திறன் கொண்ட பொருளாதாரங்கள் சில, குறிப்பாக தைவான் மற்றும் ஹாங்காங் சிறிய

குறிப்பு

நிறுவனங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டது. பெரும்பாலான நிறுவனங்கள் சேவைத் துறையில் இருந்தன, குறிப்பாக இறக்குமதி மற்றும் ஏற்றுமதி மற்றும் மொத்த மற்றும் சில்லறை வர்த்தகம். SME களின் முக்கியத்துவத்தை உணர்ந்த கொரியா, கிராமப்புறங்களில் புதிய தொழில்களைத் தொடங்குவர்களுக்கு வரிச்சலுகை மற்றும் வட்டி கடன்களைக் குறைத்தல் உள்ளிட்ட பல நடவடிக்கைகளை அறிமுகப்படுத்தியுள்ளது.

சீனா: சீனா ஒரு பிராந்தியத்தில் மட்டுமல்ல, உலகெங்கிலும் ஒரு சக்திவாய்ந்த இடமாக வேகமாக வளர்ந்து வருகிறது. இந்த வெற்றியின் ஒரு பகுதி அரசாங்கத்தின் தீவிர ஆதரவோடு SME இன் வலுவான செயல்திறன் காரணமாக உள்ளது. சீனாவில், நகர்ப்புற மற்றும் கிராமப்புற SME களின் எண்ணிக்கை 10 மில்லியனுக்கும் அதிகமாகும், இது சீனாவின் பதிவு செய்யப்பட்ட நிறுவனத்தில் 99 சதவீதமாகும்.

சேவைத் துறையில் சிறு நிறுவனங்களின் பங்கு

நிறைய பொருளாதாரங்கள், குறிப்பாக இந்தியா போன்ற வளரும் நாடுகளின், சிறு வணிகங்களின் தோள்களில் நடக்கின்றன, குறிப்பாக சேவைகளை வழங்குவதில் ஈடுபட்டுள்ளன. எண்கள் தங்களைத் தாங்களே பேசுகின்றன.

பொருளாதார கணக்கெடுப்பு 2019-20, “மைக்ரோ, சிறு மற்றும் நடுத்தர நிறுவனங்கள் (எம்.எஸ்.எம்.இ) நாட்டின் பொருளாதார மற்றும் சமூக வளர்ச்சியில் தொழில்முனைவோரை வளர்ப்பதன் மூலமும், விவசாயத்திற்கு அடுத்தபடியாக ஒப்பீட்டளவில் குறைந்த மூலதன செலவில் மிகப்பெரிய வேலை வாய்ப்புகளை உருவாக்குவதன் மூலமும் கணிசமாக பங்களிக்கின்றன” என்று குறிப்பிட்டுள்ளது.

- இந்தியாவின் எம்.எஸ்.எம்.இ துறை தேசிய மாதிரி கணக்கெடுப்பு 73 வது சுற்று (2015-16) படி 633.88 லட்சம் அலகுகளைக் கொண்டுள்ளது.
- தேசிய மாதிரி கணக்கெடுப்பு 73 வது சுற்று (2015-16) படி எம்எஸ்எம்இ துறை நாட்டில் சுமார் 11.10 கோடி வேலைவாய்ப்புகளை உருவாக்கியுள்ளது.
- அமைச்சின் மத்திய புள்ளிவிவர அலுவலகத்திலிருந்து (சி.எஸ்.ஓ) பெறப்பட்ட தகவல்களின்படிபுள்ளிவிவரம் மற்றும் நிரல் நடைமுறைப்படுத்தல் (MOSPI), 2016-17 ஆம் ஆண்டில் மொத்த ஜி.வி.ஏவில் எம்.எஸ்.எம்.இ மொத்த மதிப்பு சேர்க்கப்பட்ட (ஜி.வி.ஏ) பங்கு
- வர்த்தக புலனாய்வு மற்றும் புள்ளிவிவர இயக்குநரகம் (டிஜிசிஐஎஸ்) பகிர்வில் இருந்து பெறப்பட்ட தகவல்களின்படி 2018-19

ஆம் ஆண்டில் இந்தியாவில் இருந்து மொத்த ஏற்றுமதியில் ஆளுஆளு தொடர்பான தயாரிப்புகள் 48.10% ஆகும்.

- இந்தியாஉலக வங்கியின் டூயிங் பிசிஎஸ் 2020 அறிக்கையில் 190 நாடுகளில் 63 வது இடத்தில் உள்ளது. ஆனால் ஒரு தொழிலைத் தொடங்குவதற்கான தரவரிசை 136 ஆகும்.

புதிய மில்லினியத்தின் பிரகாசமான பொருளாதார இடங்களில் ஒன்றாக இந்தியா உருவாகி வருவதால், அதன் வளர்ச்சியின் மிக சக்திவாய்ந்த இயக்கி எம்.எஸ்.எம்.இ.

சேவை நிறுவனங்கள் பரவலாக வேறுபடுகின்றன அளவில். ஸ்பெக்ட்ரமின் ஒரு முனையில் விமான நிறுவனங்கள், தொலைத் தொடர்புகள், தகவல் தொழில்நுட்ப நிறுவனங்கள், வங்கிகள் மற்றும் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் போன்ற பெரிய நிறுவனங்கள் உள்ளன. ஸ்பெக்ட்ரமின் மறுமுனையில் 10-50 மில்லியன் மைக்ரோ-ஸ்மால்-மீடியம்-எண்டர்பிரைசஸ் (எம்.எஸ்.எம்.இ) ஜோதிடர்கள் முதல் கணக்காளர்கள் வரை பல சேவைகளை வழங்குகின்றன, உணவு வழங்குநர்கள் முதல் கார் கிளினர்கள் வரை, யோகா பயிற்றுநர்கள் முதல் இசைக் குழுக்கள், தளம் அமைக்கும் ஒப்பந்தக்காரர்கள் கூரை கசிவு பழுதுபார்ப்பவர்கள், மூவர்ஸ் மற்றும் பேக்கர்களுக்கு உள்துறை அலங்கரிப்பாளர்கள்.

10.5. எஸ்.எஸ்.ஐ.க்களின் முக்கியத்துவம் மற்றும் சிக்கல்கள்

வளரும் நாடுகளில் மைக்ரோ, சிறு மற்றும் நடுத்தர நிறுவனங்கள் முக்கியம், ஏனெனில்:

- பெரிய வேலை வாய்ப்புகள்: இந்தத் தொழில்கள் உழைப்பு மிகுந்தவை மற்றும் வேலை செய்கின்றன ஏராளமான மக்கள்.
- மூலதனத்தின் பொருளாதார பயன்பாடு: ஆளுஆளு கள் மிகவும் பொருத்தமானவை இந்தியா போன்ற ஒரு நாடு அவர்களுக்கு சிறிய அளவிலான மூலதனம் தேவைப்படுவதால்.
- சமச்சீர் பிராந்திய அபிவிருத்தி: பிராந்திய வளர்ச்சியை சமநிலைப்படுத்தவும் அவை மிகவும் உதவியாக இருக்கும் இந்த நிறுவனங்களில் பெரும்பாலானவை கிராமப்புறங்களில் அமைந்தவை.
- வருமானம் மற்றும் செல்வத்தின் சமமான விநியோகம்: இத்தகைய நிறுவனங்கள் முதலாளித்துவத்தின் பல்வேறு குறைபாடுகளை செல்வத்தின் செறிவு மற்றும் பொருளாதார சக்தியை ஒரு சிலரின் கைகளில் நீக்குதல், அசாதாரண இலாபம் போன்றவற்றை நீக்குகின்றன.

குறிப்பு

குறிப்பு

- உயர்தர வாழ்க்கை: இந்தத் தொழில்கள் பெரிய அளவிலான வேலைவாய்ப்பை வழங்குகின்றன, மேலும் வேலைவாய்ப்புடன் வருமானம் வருகிறது, இது வேலை செய்யும் நபர்களின் வாங்கும் திறன் அதிகரிக்க வழிவகுக்கிறது.

- உள்ளூர் வளங்களை அணிதிரட்டுதல்: இந்தத் தொழில்கள் சிறிய நகரங்கள் மற்றும் கிராமங்களில் பரவி வருவதால், இந்த பகுதிகளில் வளங்களை திரட்டுவதற்கு இது வழிவகுக்கிறது.

- எளிய தொழில்நுட்பம்: ஆளுஆளு கள் புதிய ஆனால் எளிய உற்பத்தி நுட்பங்களை பின்பற்றுவதில் மிக விரைவானவை.

- வெளிநாட்டு மூலதனத்தை குறைவாக சார்ந்திருத்தல்: இந்த நிறுவனங்கள் முக்கியமாக சார்ந்து இருக்கின்றன, அவை இயல்பாகவே மென்பொருளை தொழில்முனைவோர் மற்றும் நிதியளிப்பு நிதி நிறுவனங்கள். இதனால், வெளிநாட்டு நிதிகளின் பயன்பாடு குறைந்தபட்சம்.

- பதவி உயர்வு சுய வேலைவாய்ப்பு: இத்தகைய நிறுவனங்கள் படித்த மற்றும் தொழில்முறை வகுப்பினரிடையே சுய வேலைவாய்ப்பை ஊக்குவிக்கின்றன.

- ஏற்றுமதியை மேம்படுத்துதல்: ஏற்றுமதியில் அதிக எண்ணிக்கையிலான எம்.எஸ்.எம்.இ.

- சுற்றுச்சூழல் பாதுகாப்பு: கையேடு மற்றும் சுற்றுச்சூழலைப் பாதுகாக்க உதவும் பல ஆளுஆளு கள் உள்ளன.

- அபிவிருத்திக்கு உதவுதல்: பெரிய அளவிலான நிறுவனங்களின்: மூலப்பொருட்கள், இடைநிலை பொருட்கள், உதிரி பாகங்கள் மற்றும் பலவற்றின் உள்ளீடுகளின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதன் மூலமும், பயன்படுத்துவதன் மூலமும் பெரிய நிறுவனங்களின் வளர்ச்சியை ஆளுஆளு கள் ஆதரிக்கின்றன.

மேலும் உற்பத்திக்கான அவற்றின் வெளியீடு.

- குறுகிய கர்ப்ப காலம்: இந்த நிறுவனங்களில், இடையிலான நேரம் தாமதமாகும்: முதலீட்டுத் திட்டத்தை நிறைவேற்றுவது மற்றும் நுகர்வுப் பொருட்களின் ஓட்டத்தின் ஆரம்பம் ஒப்பீட்டளவில் குறுகியதாகும்.

MSME களின் நன்மை

மைக்ரோ, சிறு மற்றும் நடுத்தர நிறுவனங்களின் நன்மை பின்வருமாறு:

- இந்தத் தொழில்கள் உழைப்பு மிகுந்தவை என்பதால், அவை அதிக வேலை வாய்ப்புகளை உருவாக்குகின்றன.
- இந்த தொழில்கள் முக்கியமாக அடிப்படையாகக் கொண்டவை உள்ளூர் வளங்களில்.
- பல ஆளுஆளு கள் கையேடு என்பதால், அவை சுற்றுச்சூழலுக்கு ஒப்பீட்டளவில் பாதுகாப்பானவை.
- அரசாங்கம் ஆதரவையும் ஆதரவையும் வழங்குகிறது இந்த தொழில்களுக்கு
- இந்தத் தொழில்கள் படைப்பாற்றல் மற்றும் பரிசோதனை மற்றும் கண்டுபிடிப்புகளுக்கு ஏராளமான வாய்ப்புகளை வழங்குகின்றன.
- வாய்ப்பை வழங்குவதன் மூலமும், வேலைவாய்ப்பை உருவாக்குவதன் மூலமும், இந்தத் தொழில்கள் சீரான பிராந்திய வளர்ச்சிக்கு உதவுகின்றன.
- அவை அமைப்பதற்கு மிகக் குறைந்த மூலதனம் தேவைப்படுவதால், மூலதனம் குறைபாடுள்ள இந்தியா போன்ற ஒரு நாட்டிற்கு அவை நல்லது.

MSME களின் தீமை

மைக்ரோ, சிறு மற்றும் நடுத்தர நிறுவனங்களின் தீமை பின்வருமாறு:

- அவர்கள் எப்போதும் பெரிய தொழில்களின் கடுமையான போட்டியை எதிர்கொள்கின்றனர்.
- இந்த நிறுவனங்கள் அவதிப்படுகின்றனகட்டண நிபுணர்களை பணியமர்த்த முடியாததால் வல்லுநர்கள் கிடைக்காதது.
- இந்த நிறுவனங்கள் சமீபத்திய தொழில்நுட்பம் மற்றும் நவீன முறைகளின் நன்மைகளைப் பெற ஆயுதம் ஏந்தவில்லை.

இந்த நிறுவனங்கள் தொழிலாளர் பிரிவு மற்றும் நிபுணத்துவத்திற்கு மிகக் குறைவான வாய்ப்பைக் கொண்டுள்ளன.

10.6. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. சிறிய அளவிலான தொழில்முனைவோருக்கு உதவுவதன் மூலம், கிராமப்புற இந்தியாவிற்கும் நகர்ப்புற இந்தியாவிற்கும் இடையிலான பொருளாதார பிளவுகளை அரசாங்கம் குறைக்க முடியும்.

குறிப்பு

2. முக்கிய துறைகளில் அந்நிய நேரடி முதலீடு தொழில்முனைவோருக்கு இரண்டு வழிகளில் உதவும்:

- வெளிநாட்டு மூலதனத்திற்கான அணுகல் வணிகத்தின் வளர்ச்சியை உந்துகிறது
- இது வெளிநாட்டு தொழில்நுட்பத்திற்கான அணுகலை வழங்குகிறது.

3. சிறு வணிகச் சட்டம் ஒவ்வொரு ஒப்பந்தத்திற்கும் 2,500 அமெரிக்க டாலருக்கும் அதிகமான மதிப்புள்ள ஆனால் 100,000 அமெரிக்க டாலருக்கும் குறைவான மதிப்புள்ள சிறு ஒப்பந்தங்களுக்கு மட்டுமே பிரத்தியேகமாக ஒதுக்கப்பட வேண்டும்.

4. சேவைத் துறை மிகப்பெரிய பங்களிப்பாகும் இந்திய பொருளாதாரத்திற்கு.

5. எஸ்.எஸ்.ஐ.க்கள் பெரிய அளவிலான வேலைவாய்ப்பை வழங்குகின்றன, மேலும் வேலைவாய்ப்புடன் வருமானம் வருகிறது, இது வேலை செய்யும் நபர்களின் வாங்கும் திறன் அதிகரிக்க வழிவகுக்கிறது.

6. மைக்ரோ, சிறு மற்றும் நடுத்தர நிறுவனங்களின் தீமை பின்வருமாறு:

- அவர்கள் எப்போதும் பெரிய தொழில்களின் கடுமையான போட்டியை எதிர்கொள்கின்றனர்.

இந்த நிறுவனங்கள் கட்டண நிபுணர்களை பணியமர்த்த முடியாததால் வல்லுநர்கள் கிடைக்காததால் அவதிப்படுகிறார்கள்

10.7. சுருக்கம்

• ஒரு தொழில்முனைவோர் சமூக மாற்றத்திற்கான ஊக்கியாக இருக்கிறார் மற்றும் பொதுவான நன்மைக்காக செயல்படுகிறார். தொழில் முன்னேற்றம் என்பது பொருளாதார முன்னேற்றத்தில் மிக முக்கியமான உள்ளீடுகளில் ஒன்றாகும் ஒரு நாட்டின். தொழில்முனைவோரின் எண்ணிக்கையும் அவர்களின் திறமையும் பாதிக்கப்படுகின்றன

பொருளாதார வளர்ச்சி.

• பொருளாதாரத்தில் தொழில்முனைவோர் ஆற்றிய முக்கியமான மற்றும் குறிப்பிடத்தக்க பங்குமுன்னேறிய நாடுகளின் வளர்ச்சி வளரும் மற்றும் வளர்ச்சியடையாத நாடுகளின் மக்களை தொழில்முனைவோரின் முக்கியத்துவத்தை உணர வைத்துள்ளது

குறிப்பு

- தொழில் முனைவோர் வேலைவாய்ப்பை உருவாக்குவதன் மூலமும், மூலதன உருவாக்கத்தை ஊக்குவிப்பதன் மூலமும், பிராந்தியத்தை ஊக்குவிப்பதன் மூலமும் பொருளாதார வளர்ச்சியின் செயல்பாட்டில் உதவுகிறது
- வளர்ச்சி, மக்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தை மேம்படுத்துதல், நாட்டின் பொருளாதார சுயவிவரத்தை மேம்படுத்துதல் மற்றும் புதுமைகளை உருவாக்குதல்.
- தொழில்முனைவோரால் மட்டுமே நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சியை இயக்க முடியாது. அவர்கள்தொழில் நட்பு கொள்கைகள் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகள் மூலம் அரசாங்கத்தின் தீவிர ஆதரவு தேவைப்படும். அந்த அளவிலான தொழில்முனைவோர் கவனிக்க வேண்டியது அவசியம் அரசாங்கம் தொடர்ந்து அக்கறையற்ற நிலையில் இருந்தால் நாட்டில் தேக்கமடையும். தொழில்முனைவோரின் கோரிக்கைகளுக்கு.
- நிறைய பொருளாதாரங்கள், குறிப்பாக இந்தியா போன்ற வளரும் நாடுகளின் பொருளாதாரங்கள், சிறு தொழில்களின் தோள்களில் நடக்கின்றன, குறிப்பாக சம்பந்தப்பட்டவை
- சேவைகளை வழங்குதல். புதிய மில்லினியத்தின் பிரகாசமான பொருளாதார இடங்களில் ஒன்றாக இந்தியா உருவாகி வருவதால், அதன் வளர்ச்சியின் மிக சக்திவாய்ந்த இயக்கி எம்.எஸ்.எம்.இ.
- வளரும் நாடுகளில் சிறு மற்றும் நடுத்தர நிறுவனங்கள் முக்கியம். இது பெரிய வேலை வாய்ப்புகளை வழங்குகிறது, சிறிய அளவு மூலதனம் தேவைப்படுகிறது, பிராந்திய வளர்ச்சிக்கு உதவுகிறது, வருமானத்தின் சமமான விநியோகத்தை ஊக்குவிக்கிறது மற்றும் செல்வம், வாழ்க்கைத் தரத்தை மேம்படுத்துகிறது, மேலும் உள்ளூர் வளங்களைத் திரட்டுகிறது

10.8. முக்கிய சொற்கள்

- மூலதன உருவாக்கம்: உண்மையான மூலதனத்தின் பங்கை அதிகரிப்பதை இது குறிக்கிறது ஒரு நாடு. வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், எதிர்கால பொருட்களின் உற்பத்திக்கு பயன்படுத்தப்படும் உபகரணங்கள், கருவிகள், தொழிற்சாலைகள் போன்ற அதிக மூலதன பொருட்களை உருவாக்குவது இதில் அடங்கும்.
- அந்நிய நேரடி முதலீடு: இது ஒரு முதலீடு ஒரு நாட்டில் ஒரு நிறுவனம் அல்லது தனிநபர் மற்றொரு நாட்டில் அமைந்துள்ள வணிக நலன்களுக்கு.

குறிப்பு

• மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி: இது மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியைக் குறிக்கிறது. இது உற்பத்தி செய்யப்பட்ட எல்லாவற்றின் மொத்த மதிப்பு ஒரு நாட்டின் எல்லைகளுடன்.

10.9. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. எப்படி முடியும் தொழில்முனைவோருக்கு அரசாங்கம் ஆதரவு அளிக்கிறது?
2. தொழில்முனைவோர் மூலதன உருவாக்கத்தை எவ்வாறு ஊக்குவிக்க முடியும்?
3. எழுதுங்கள் அமெரிக்கா, லத்தீன் அமெரிக்கா மற்றும் ஆசியாவில் உள்ள சிறு நிறுவனங்களின் நிலை குறித்த சிறு குறிப்பு.
4. MSME களின் நன்மைகள் என்ன?

நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. பொருளாதார வளர்ச்சியில் தொழில்முனைவோரின் முக்கியத்துவத்தைப் பற்றி விவாதிக்கவும் ஒரு நாடு.
2. இந்திய பொருளாதாரத்திற்கு சிறு நிறுவனங்களின் பங்களிப்பை விளக்குங்கள்.
3. வளரும் நாடுகளில் எஸ்எஸ்ஐக்கள் முக்கியமாகக் கருதப்படுவதற்கான காரணங்களை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள்.

10.10. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- கங்கா, எஸ்.எஸ். 2013. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு (நான்காவது திருத்தப்பட்டது மில்லினியம் பதிப்பு) புது தில்லி: கல்தான் சந்த் ரூ சன்ஸ் பப்ளிஷர்ஸ்.
- மொஹந்தி, எஸ்.கே 2005. தொழில்முனைவோரின் அடிப்படைகள். புதுடெல்லி: இந்தியாவின் ப்ரெண்டிஸ் ஹால்.
- தேசாய், வசந்த் .1997. சிறு அளவிலான தொழில்களின் மேலாண்மை. புதுடெல்லி: இமயமலை பப்ளிஷிங் ஹவுஸ்.
- குமார், எஸ்.அனில். 2008. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு. புதுடெல்லி: புதிய வயது சர்வதேசம்

அலகு - 11

படைப்பாற்றல் மற்றும் கண்டுபிடிப்பு

அமைப்பு

- 11.1. அறிமுகம்
- 11.2. நோக்கங்கள்
- 11.3. புதுமையின் சிறப்பியல்புகள், ஆதாரங்கள் மற்றும் முக்கியத்துவம்
- 11.4. கண்டுபிடிப்புகளின் படிவங்கள்
- 11.5. புதுமை மற்றும் தொழில்முனைவு
- 11.6. புதுமை: திறன்கள் மற்றும் யோசனைகள்
- 11.7. படைப்பாற்றல் மற்றும் அதன் முக்கியத்துவம்
- 11.8. உலகளாவிய மற்றும் இந்திய கண்டுபிடிப்புகள்
- 11.9. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 11.10. சுருக்கம்
- 11.11. முக்கிய சொற்கள்
- 11.12. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 11.13. மேலும் வாசிப்புகள்

11.1. அறிமுகம்

இந்த பிரிவில் நீங்கள் புதுமை பற்றி அறிந்து கொள்வீர்கள் - அதன் வரையறை, வகைப்பாடு மற்றும் தொழில்முனைவோருடனான அதன் உறவு. பல ஆண்டுகளாக, மனித சமூகங்கள் மாறிவிட்டன ஒரு மனிதனால் உருவாக்கப்பட்ட உலகத்திற்கு ஒரு இயற்கை உலகம், புதுமைகளால் வடிவமைக்கப்பட்ட மனிதனால் உருவாக்கப்பட்ட உலகம். வளர்ந்த நாடுகளில் தேசிய உற்பத்தியில் பாதிக்கும் மேலானது புதுமையான தொழில்நுட்பங்களிலிருந்து உருவாகிறது, பொருளாதார வளர்ச்சிக்கான ஒரு இயந்திரமாக புதுமையின் முக்கியத்துவத்தை நிறுவுகிறது என்பதை சமீபத்திய அனுபவ ஆய்வுகள் காட்டுகின்றன.

புதுமை நிறுவனங்கள் மற்றும் தொழில்முனைவோருக்கு செல்வம் மற்றும் தனிப்பட்ட திருப்தி ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் வெகுமதிகளை வழங்குவதோடு மட்டுமல்லாமல், அவர்களுக்கு ஒரு வாய்ப்பையும் வழங்குகிறதுசமுதாயத்திற்கு ஒரு பங்களிப்பு. பீட்டர் ட்ரக்கர் புதுமையை பின்வருமாறு விவரிக்கிறார்: “புதுமை.

குறிப்பு

குறிப்பு

தொழில்முனைவோர் புதிய செல்வத்தை உருவாக்கும் வளங்களை உருவாக்குவது அல்லது இருக்கும் வளங்களை செல்வத்தை உருவாக்குவதற்கான மேம்பட்ட ஆற்றலுடன் வழங்குவதற்கான வழிமுறையாகும். “

அந்த கண்டுபிடிப்பை ஒருவர் கற்பனை செய்வார்செல்வத்தை உருவாக்குவதற்கான ஒரு முக்கிய ஆதாரமாக, வணிக நிறுவனங்களின் மிக முக்கியமான செயல்பாடாக இருக்கும். யோசனைகளை ஊக்குவிப்பதற்கும், அவற்றை அடைத்து வைப்பதற்கும், அவற்றை சந்தைப்படுத்துவதற்கும் பொதுவாக வளங்களும் உள்கட்டமைப்பும் இருப்பதால் வணிக நிறுவனங்கள் புதுமைக்கு ஒரு முன்னிலை வழங்க சிறந்தவை. புதிய யோசனைகளை அங்கீகரிப்பதற்கும், அவற்றில் உள்ள வாய்ப்புகளைப் பார்ப்பதற்கும், அவற்றை தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளாக உருவாக்குவதற்கும் அவை சிறந்தவை. புதுமை என்பது ஒரு நிறுவனம் தங்கள் போட்டியாளர்களை விட ஒரு போட்டி நன்மையை ஏற்படுத்தக்கூடிய வழியாகும்.

ஆயினும் கூட, கார்ப்பரேட் உலகம் படைப்பாற்றல் மற்றும் புதுமைகளை மேம்படுத்துவதற்கு மிகவும் கட்டுப்பாடானதாகக் காட்டவில்லை. குறிப்பிடத்தக்க புதுமைகளின் குறிப்பிடத்தக்க எண்ணிக்கை ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட தொழிலுக்கு வெளியே வருவது ஆச்சரியமாக இருக்கிறது. புதுமைகள் குறித்த சில வரலாற்று தகவல்கள் பின்வருமாறு குறிப்பிடப்பட்டுள்ளன:

(i) 1950-90 காலகட்டத்தில் அனைத்து காப்புரிமைகளிலும் 40-60 சதவீதம் தொழில்துறை ஆய்வகங்களின் ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட ஆராய்ச்சி குழுக்களுக்கு வெளியே பணியாற்றிய நபர்களால் தாக்கல் செய்யப்பட்டன.

(ii) 1900 ஆம் ஆண்டிலிருந்து செய்யப்பட்ட அறுபத்தொன்று முக்கியமான கண்டுபிடிப்புகளில் நாற்பது சுயாதீன கண்டுபிடிப்பாளர்களின் தயாரிப்பு, தனியாக வேலை செய்வது, எந்தவொரு தொழில்துறை ஆய்வகத்துடன் இணைக்கப்படவில்லை.

(iii) ஆதரவு இல்லாமல் பணிபுரியும் நபர்கள் விளையாடினர் பின்வருபவை போன்ற இராணுவ பயன்பாட்டிற்கான மிக முக்கியமான கண்டுபிடிப்புகளில் முக்கிய பங்கு:

- ஜெட் இயந்திரம் சர் .பிராங்க் விட்டில்
- கைரோகாம்பாஸ் எச். அன்சுட்ஸ்-காம்பே
- ஹெலிகாப்டர் இகோர் ஐ.சிகோர்ஸ்கி
- ராக்கெட்டுகள் ஓபர்ட் எச். கோடார்ட்
- இடைநீக்க தொட்டிகள் ஜார்ஜ் கிறிஸ்டி
- அணு நீர்மூழ்கி கப்பல் அட்மிரல் எச். ரிக்கோவர்

- சைவ்வைண்டர் ஏவுகணை வில்லியம் பி. மிலியன்
- எ.கு எல்வுட் ஹேன்ஸ்
- டைட்டானியம் WJ க்ரோல்

இந்த உண்மைகள் ஒரு பெரிய சதவீத கண்டுபிடிப்புகள் தனிநபர்களின் தொழில் முனைவோர் சுவை கொண்டவை என்பதைக் காட்டுகின்றன, ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட தொழில்துறையல்ல. பல நிறுவனங்களால் புதுமைகளை உருவாக்க முடியவில்லை என்பதற்கு முக்கிய காரணம் வணிக நிறுவனங்களின் தன்மைதான். அமைப்புகளின் உள்ளார்ந்த விருப்பத்தேர்வுகள் தெளிவு, உறுதிப்பாடு மற்றும் முழுமை, அதே நேரத்தில் படைப்பாற்றலின் உள்ளார்ந்த தன்மை தெளிவின்மை, நிச்சயமற்ற தன்மை மற்றும் அபூரணத்தை உருவாக்குகிறது. எனினும், அது அவ்வாறு இருக்க வேண்டியதில்லை. இருவரின் தேவைகளையும் ஒருவர் எவ்வாறு மதிக்கிறார், சமநிலைப்படுத்துகிறார் மற்றும் ஒருங்கிணைக்கிறார் என்பது உண்மையான சவால்.

தனிநபர்களைக் காட்டிலும் வணிக நிறுவனங்களுக்கு முக்கியமான வளங்கள் உள்ளன என்பதை யாரும் சந்தேகிக்க முடியாது. புதுமைகளை ஆதரிக்கவும் ஊக்குவிக்கவும் அவை சிறந்தவை. ஆகவே, மேலாளர்களுக்கான சவால், அவர்களின் சிந்தனை மற்றும் நடத்தை வழிகளை மாற்றுவதாகும், இதனால் அந்தந்த நிறுவனங்களுக்குள் புதுமைகளை உருவாக்கும் திறன் உணரப்படுகிறது. இல்லையெனில், புதுமை படிப்படியாக தனிப்பட்ட தொழில்முனைவோரின் ஏகபோகமாக மாறும், மேலும் வணிக நிறுவனங்கள் தங்களை “படைப்பு அழிவு”க்கு எளிதில் பலியாகக் காணும்.

இவ்வாறு, அதுநிறுவனங்கள் மற்றும் தொழில்முனைவோர் இருவரும் புதுமைகளை புதுமைப்படுத்தும்போது அல்லது ஊக்குவிக்கும்போது செல்வந்தர்களாகிறார்கள் என்பது தெளிவாகிறது. நிறுவனங்கள் புதுமையான திறனை வளர்ப்பதற்கு ஒரு அடிப்படை தேவை உள்ளது.

இந்த பிரிவில், இந்த இருப்பிடத்தை மனதில் வைத்து புதுமை மற்றும் தொழில் முனைவோர் பற்றி விவாதிப்போம். புதுமை என்றால் என்ன என்பதையும், கோட்பாடு புதுமை, பாப்பர் மாதிரி என்பதையும் விளக்குவதன் மூலம் தொடங்குவோம். புதுமைகளின் பல்வேறு வகைப்பாடு முறைகள் மற்றும் தொழில்முனைவோருடன் புதுமை எவ்வாறு தொடர்புடையது என்பதைப் பற்றி விவாதிப்போம். இறுதியாக, படைப்பாற்றலின் முக்கியத்துவம் மற்றும் உலகளாவிய தாக்கத்தை ஏற்படுத்திய சில முக்கியமான கண்டுபிடிப்புகளைப் பற்றி விவாதிப்போம்

குறிப்பு

குறிப்பு

11.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- புதுமையின் பண்புகள், ஆதாரங்கள், முக்கியத்துவம் மற்றும் வடிவங்களைப் பற்றி விவாதிக்கவும்
- படைப்பாற்றலின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குங்கள்
- எஞ்சியிருக்கும் சில முக்கியமான கண்டுபிடிப்புகளை ஆராயுங்கள் உலகளாவிய தாக்கம்

11.3. புதுமையின் சிறப்பியல்புகள், ஆதாரங்கள் மற்றும் முக்கியத்துவம்

படைப்பாற்றல் மற்றும் புதுமை ஆகியவை மிகவும் தொடர்புடைய கருத்துக்கள் மற்றும் அவை புதுமைகளின் வளர்ச்சியில் விளைகின்றன. இருப்பினும், “படைப்பாற்றல்” மற்றும் “புதுமை” என்ற சொற்கள் பெரும்பாலும் ஒன்றுக்கொன்று மாற்றாகப் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. ஒவ்வொன்றிற்கும் ஒரு தனித்துவமான அர்த்தம் உள்ளது என்பதை இது மறுக்கிறது. படைப்பாற்றல் என்பது புதிதாக ஒன்றை கொண்டுவருவதற்கான திறனுடன் தொடர்புடையது, அதே சமயம் புதுமை என்பது புதிய விஷயங்களைச் செய்வதற்கான செயல்முறையாகும். இந்த வேறுபாடு முக்கியமானது. எனவே, படைப்பாற்றல் என்பது புதுமைக்கு ஒரு முன்னிபந்தனை.

படைப்பாற்றலில், நாங்கள் வலியுறுத்துகிறோம் “திறன்”, “செயல்பாடு” அல்ல. ஒரு நபர் புதிதாக ஒன்றைக் கருத்தில் கொண்டு, அது எவ்வாறு பயனுள்ளதாக இருக்கும் என்று கருதுகிறாரோ, ஆனால் அதை ஒரு யதார்த்தமாக்குவதற்குத் தேவையானதை எடுத்துக் கொள்ளாதபோது, யோசனைக்கு சிறிய மதிப்பு இருக்கிறது. இருப்பினும், புதுமை பெரும்பாலும் கடினம். ∴ பிரோமிடியாலை வெற்றிகரமான தயாரிப்பாக மாற்றுவது கடினம். இந்த மாற்றம் “புதுமை” என்ற சிக்கலான செயல்முறையின் இதயம்.

ஒவ்வொரு கண்டுபிடிப்பும் இல்லை ஒரு கண்டுபிடிப்பாக மாற்றப்படுகிறது, இதன் விளைவாக, ஒவ்வொரு கண்டுபிடிப்புகளும் வெற்றிகரமாக இருக்க முடியாது. சில கண்டுபிடிப்புகள் வெற்றிகரமாக புதிய தயாரிப்புகளில் புதுமைப்படுத்தப்படுகின்றன, மேலும் குறைவான புதிய தயாரிப்புகள் கூட வணிக ரீதியாக வெற்றி பெறுகின்றன. எவ்வாறாயினும், வெற்றிகரமான கண்டுபிடிப்புகளுக்கான ஊதியம் மிகப் பெரியது மற்றும் ஒரு நிறுவனம் அல்லது ஒரு தொழில்முனைவோரை பல தசாப்தங்களாக மறுக்கமுடியாத சந்தை தலைவராக வைக்க முடியும்.

தொழில்முனைவு என்பது புதிய தயாரிப்புகள், சேவைகள் அல்லது செயல்முறைகளாக யோசனைகளை மாற்றுவதில் கவனம் செலுத்துகிறது. எனவே, புதுமைசமூகத்தை மாற்றுவதில் தனித்துவமான பங்கைக் கொண்ட புதிய வணிகங்கள் மற்றும் தயாரிப்புகளை கொண்டுவருவதன் மூலம் ஷும்பீட்டரின் “ஆக்கபூர்வமான அழிவின்” சக்திகளை உருவாக்குவதால் தொழில்முனைவோரின் ஒரு முக்கியமான பகுதி.

“புதுமையின்” தாக்கம் நிறுவனத்தின் தற்போதைய திறன்களை வலுப்படுத்துவது முதல் நடைமுறையில் இல்லாத திறன்களை உருவாக்குவது வரை இருக்கலாம், எடுத்துக்காட்டாக, தயாரிப்பு வடிவமைப்பு, செயல்முறை, பணியாளர்களின் திறன்கள், அறிவுத் தளம். இது வாடிக்கையாளர் தளங்கள், விநியோக சேனல்கள், வாடிக்கையாளர் பயன்பாடுகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் அறிவு போன்றவற்றுக்கான உறவுகளை மாற்றக்கூடும், ஏற்கனவே இருக்கும் வடிவங்களை வலுப்படுத்தலாம் அல்லது அவற்றை தீவிரமாக மாற்றலாம்

“புதுமை” என்று விவாதம் காட்டுகிறதுவரையறுக்க ஒரு கடினமான சொல். ஏனென்றால், கண்டுபிடிப்புகளின் குடையின் கீழ் உள்ள கலைப்பொருட்களின் வரம்பானது, அளவிட கடினமான அளவை உருவாக்குகிறது. பலர் “புதுமை”களை வியத்தகு முறையில் மேம்படுத்தப்பட்ட தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகளுடன் தொடர்புபடுத்துகிறார்கள். ஆயினும் கூட இந்த வகை கண்டுபிடிப்பு “புதுமைப்பித்தனின்” சாத்தியமான ஒரு முடிவு மட்டுமே. புதுமை என்பது உலோகத்தை கை வெட்டுவதற்கு பதிலாக ஒரு இயந்திரமாக இருக்கலாம். இது மிகவும் பயனுள்ள உற்பத்திக்கு பணியாளர்களை மறுசீரமைப்பது போன்ற எளிய சமூகவியல் நுட்பமாக இருக்கலாம். இது ஒரு வழிமுறை போன்ற கணித சூத்திரமாக இருக்கலாம்.

எனவே, புதுமை என்பது கருத்துக்களை கலைப்பொருட்களாக மாற்றுவது. புதுமை என்பது புதிய கலைப்பொருட்களை உருவாக்குவது. ஒரு கலைப்பொருள் பலருக்கு வழிவகுக்கிறது. அவை வன்பொருள் தொகுதிகள் மற்றும் அமைப்புகளாக இணைகின்றன. மென்மையான கலைப்பொருட்கள்-நடைமுறைகள், முறைகள், நுட்பங்கள் மற்றும் திறன்கள் மூலம் இவை உருவாக்கப்பட்டு பின்னர் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. இறுதியாக, இந்த கலைப்பொருட்களின் வளர்ச்சி மற்றும் பயன்பாடு இரண்டும் விதிமுறைகள், சட்டங்கள் மற்றும் செயல்படுத்தும் நிறுவனங்கள் போன்ற ஆளும் அமைப்புகளுக்கு உட்பட்டவை, அவற்றில் மென்மையான கலைப்பொருட்கள் உள்ளன.

ஆஸ்திரியாவில் பிறந்த பிரிட்டிஷ் தத்துவஞானி சர் கார்ல் ரைமண்ட் பாப்பர் விளக்குகிறாற்பாப்பர் மாதிரி மூலம் கண்டுபிடிப்பு. பாப்பர் புதுமையை ஒரு வழிமுறை பரிணாமமாக அணுகுகிறார். புதுமை ஒரு அறிவியல் முறையாக கருதப்படுகிறது.

குறிப்பு

புதுமை தொடங்குகிறது ஒரு சிக்கல் (பி 1) மற்றும் ஒரு புதிய சிக்கலுடன் (பி 2) முடிவடைகிறது, இது இடைநிலை தீர்வாகும். பி 1 ஒரு நடைமுறை சிக்கல் அல்லது தற்போதைய கோட்பாடு மற்றும் அவதானிப்புக்கு இடையிலான முரண்பாடு. இது ஒரு புதிய தற்காலிக கோட்பாட்டை (வு) இடுகையிடுவதன் மூலம் தீர்க்கப்படுகிறது.

பாப்பரின் கூற்றுப்படி, ஒரு கோட்பாடு ஒருபோதும் உறுதிப்படுத்தப்படவில்லை அல்லது நிரூபிக்கப்படவில்லை. அது மறுக்கப்படாத வரை அது ஏற்றுக்கொள்ளத்தக்கது. எனவே, தற்காலிகக் கோட்பாட்டை உறுதிப்படுத்த, பிழைகளை நீக்குதல் செயல்முறை (நுநு) மூலம் அதை நிரூபிக்க அல்லது மறுக்க சோதனைகளின் தொகுப்பு வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. எனவே, அனுமானம் மற்றும் மறுப்பு செயல்முறையின் மூலம் ஒருவர் ஒரு கோட்பாட்டை ஏற்றுக்கொள்கிறார். கண்டுபிடிப்புகளின் ஆக்கபூர்வமான செயல்முறை படம் 11.1 இல் வரைபடமாகக் காட்டப்பட்டுள்ளது

ஒருமுறை ஒரு கோட்பாடு ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்டது, இது ஒரு புதிய சிக்கலைக் குறிக்கிறது. இந்த சிக்கலுக்கு ஒரு தீர்வு தேவைப்படுவதால் படைப்பு செயல்முறை புதிதாக தொடங்குகிறது, இதன் மூலம் ஒரு புதிய கண்டுபிடிப்பு சுழற்சியை உருவாக்குகிறது. இது சிக்கலுடன் (பி 2) தொடங்கி புதிய சிக்கலுடன் (பி 3) முடிகிறது. எனவே, ஒவ்வொரு தீர்வும் ஒரு புதிய சவாலை உருவாக்குகிறது, இதன் விளைவாக புதிய தீர்வுகள் உருவாகின்றன.

ஒரு குறிப்பிட்ட சிக்கலுக்கு பல தீர்வுகள் இருக்கும்போது, ஒரு கண்டுபிடிப்பு ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட கண்டுபிடிப்புகளை உருவாக்கும் என்று அவரது கோட்பாடு தெரிவிக்கிறது. வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், புதுமைகள் பொதுவாக ஒவ்வொரு கண்டுபிடிப்பையும் கொண்டு வரும்போது அதிவேகமாக வளரும்

இல்பல புதிய கண்டுபிடிப்புகள், இது மேலும் புதுமைகளைக் கொண்டுவருகிறது. மாற்றத்தின் காற்று பழைய வாழ்க்கை முறைகளைத் துடைத்துவிட்டு அவற்றை புதிய வழிகளில் மாற்றுவதால் இந்த நிகழ்வை நாங்கள் அனுபவித்து வருகிறோம். இந்த மாற்றங்கள் இப்போது மிக விரைவாக மாறி வருவது மட்டுமல்லாமல், முன்பை விட விரிவான, ஆழமான மற்றும் பரிதாபகரமானவையாகவும் மாறி வருகின்றன.

தகவல் தொழில்நுட்பம், செல்லுலார் ரேடியோ, பயோடெக்னாலஜி மற்றும் உலகளாவிய நிதி ஆகியவற்றின் முன்னேற்றங்கள் ஒரு சிலருக்கு, நாம் நம் வாழ்க்கையை வாழ்கிறோம். ஒவ்வொரு நாளும், புதிய தொழில்கள், புதிய தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகளின் வளர்ச்சியை முந்தைய நாளோடு ஒப்பிடுகையில் நாம் காண்கிறோம். புதுமைகள் எல்லா திசைகளிலிருந்தும் கிட்டத்தட்ட எல்லா பகுதிகளிலிருந்தும் வணிக நடவடிக்கைகளை ஆக்கிரமிக்கின்றன.

குறிப்பு

இன்னும் அதிநவீன ஆராய்ச்சி தொழில்நுட்பங்கள், அதிக ஆக்கபூர்வமான பணிச்சூழல்கள் மற்றும்எல்லா இடங்களிலும் இயற்கையைப் பயன்படுத்துவதற்கான தொடர்ச்சியான உந்துதல், மாற்றங்கள் மாறிவிட்டன மற்றும் எதிர்காலத்தில் மிகவும் பரவலாக இருக்கும். மாற்றத்தின் தன்மை இன்னும் கணிக்க முடியாததாகி வருவதால், பல அமைப்புகளால் இன்று நாம் காணும் மாற்றங்களைத் தொடர முடியவில்லை. சிறந்தவர்களுடன் அடைப்புக்குறிக்குள் இருப்பவர்களுக்கும் இது உண்மை. இந்த சவால்கள் எதிர்காலத்தில் பெரியதாகவும் அடிக்கடி நிகழும்.

மாற்றத்தின் இந்த சூழல் இரண்டுமேஒரு ஆசீர்வாதம் மற்றும் அச்சுறுத்தல். இதை அங்கீகரிப்பது முக்கியம், ஏனென்றால் சில நேரங்களில் மாற்றத்தின் சவால் உயிர்வாழ்வதே ஆகும். தொழில்முனைவோர், அவர்கள் தனிநபர்களாக இருந்தாலும், நிறுவனங்களாக இருந்தாலும், உயிர்வாழ்வதற்கு விரைவாகவும், திறமையாகவும், புதிய தயாரிப்புகளை தொடர்ந்து தயாரிக்கவும் கற்றுக்கொள்ள வேண்டும். மாற்றத்தின் இந்த சவால்களை எதிர்கொள்ள, படைப்பாற்றல் மற்றும் புதுமை எதிர்காலத்தில் மிக முக்கியமான பங்கை வகிக்கும்.

புதுமையின் ஆதாரங்கள்

புதுமைக்கான பல ஆதாரங்கள் இருக்கலாம். புதுமையின் பொதுவான ஆதாரங்கள் பின்வருமாறுபீட்டர் எஃப். ட்ரக்கர் படி:

- செயல்முறை தேவைகள்
- மாற்றங்கள்சந்தை மற்றும் தொழிலில்
- கருத்து தொடர்பான மாற்றங்கள்
- தற்போதைய தொழில்நுட்பங்களில் உள்ள முரண்பாடுகளால் எழும் தேவைகள்
- புதிய அறிவின் இருப்பு
- எதிர்பாராத நிகழ்வுகள்
- மக்கள்தொகையில் மாற்றங்கள்

புதுமையின் முக்கியத்துவம்

பின்வரும் புள்ளிகள் வணிகங்களுக்கு புதுமையை முக்கியமாக்கும் நன்மைகளை எடுத்துக்காட்டுகின்றன:

- டைனமிக் மார்க்கெட்டிங் சூழலில் நிறுவனத்தின் பொருத்தத்தை பராமரிக்க இது உதவுகிறது.

இது நிறுவனங்களுக்கு உதவுகிறதுவளர மற்றும் விரிவாக்க

குறிப்பு

- மற்ற நிறுவனங்களிலிருந்து தங்களை வேறுபடுத்துவதன் மூலம் நிறுவனம் தங்கள் சொந்த விற்பனை நிலையை உருவாக்க உதவுகிறது.
- சிக்கலான மற்றும் விரிவான நுகர்வோர் எதிர்பார்ப்புகளை பூர்த்தி செய்ய நிறுவனங்களுக்கு இது உதவுகிறது.
- இது தொழில்நுட்ப மேம்பாடுகளை இணைக்க நிறுவனங்களை அனுமதிக்கிறது.

11.4. கண்டுபிடிப்புகளின் படிவங்கள்

எல்லா புதுமைகளும் ஒத்தவையா அல்லது உள்ளனவா? வெவ்வேறு கண்டுபிடிப்புகளுக்கு இடையிலான வேறுபாடு? புதுமைகளின் தன்மை மற்றும் பல்வேறு வகை கண்டுபிடிப்புகளுக்குத் தேவையான பல்வேறு வகையான தொழில்முனைவோர் ஆகியவற்றைப் புரிந்துகொள்ள இந்த கேள்விக்கு ஒரு பதில் தேவை.

பயன்படுத்துகிறது ஒரு விஞ்ஞான கட்டமைப்பை, புதுமைகளுக்கு இடையில் நாம் வேறுபடுத்தி அறியலாம். புதுமைகளின் தன்மையை நாம் முறைப்படுத்த முடியும் என்பதால் இது ஒரு முக்கியமான பயிற்சியாகும். வழக்கமாக எழும் ஒரு கேள்வி என்னவென்றால், புதுமைகள் மனதைக் கவரும் பயிற்சிகள் அல்லது அவை புதுமையான யோசனைகள் மற்றும் எண்ணங்களின் எளிய தொகுப்பா என்பதுதான். புதுமைகளின் தன்மையைப் பிரிப்பது தொடர்ந்து வரும் வகைப்பாடு மாதிரிகளில் அடையப்படுகிறது. புதுமைகளின் மிகவும் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட இரண்டு வகைப்பாடு அமைப்புகள் மார்க்விஸின் வகைப்பாடு மற்றும் ஹென்ட்ரீசன் மற்றும் கிளார்க்கின் வகைப்பாடு முறை.

(a) மார்க்விஸின் வகைப்பாடு

மார்க்விஸின் வகைப்பாட்டின் படி, தொழில்நுட்ப மாற்றத்தின் அளவிலும் தொழில்நுட்பத்தின் பிற பகுதிகளுடனான அதன் உறவுகளிலும் புதுமைகள் கணிசமாக வேறுபடுகின்றன. இதன் அடிப்படையில், மூன்று பொதுவான வகை கண்டுபிடிப்புகள் உள்ளன, அவை:

(i) தீவிர கண்டுபிடிப்புகள்

தீவிரமான கண்டுபிடிப்புகள் ஒரு புதிய தயாரிப்பு வர்க்க வாழ்க்கைச் சுழற்சிக்கு அல்லது ஏற்கனவே இருக்கும் வாழ்க்கைச் சுழற்சியில் ஒரு தொழில்நுட்ப இடைநிறுத்தத்திற்கு வழிவகுக்கும். உதாரணமாக, ஆட்டோமொபைலின் கண்டுபிடிப்பு ஒரு புதிய வாழ்க்கைச் சுழற்சியாகக் கருதப்படும். அந்த நாட்களில் குதிரை வண்டிகள் அல்லது

மிதிவண்டிகளால் பிரதிநிதித்துவப்படுத்தப்பட்ட “தனிப்பட்ட போக்குவரத்து வாகன வாழ்க்கை சுழற்சியின்” தொடர்ச்சியாக இதை கருத முடியாது.

இல்1935, செஸ்டர் கார்ல்சன் மல்லோரி நிறுவனத்தின் காப்புரிமை அலுவலகத்தில் பணிபுரிந்தார். தனது தொழில்நுட்ப பின்னணியைப் பயன்படுத்தி, நகலெடுக்கும் செயல்முறையை உருவாக்க புதிய வழிகளில் பரிசோதனை செய்யத் தொடங்கினார். உலர்ந்த மை பூசப்பட்ட ஒரு வெற்று தாளில் தட்டச்சு செய்த காகிதத்தின் படத்தை திட்டமிடவும், நிலையான மின்சாரத்தைப் பயன்படுத்தி தட்டச்சு செய்யப்பட்ட இடங்களில் மை வைத்திருக்கவும், இறுதியாக காகிதத்தை சுடுவதன் மூலம் மை உருகவும் அவரது அடிப்படை யோசனை. கார்ல்சன் ஒரு கச்சா படத்தைப் பெறுவதில் வெற்றி பெற்றார், இதன் மூலம் தனது யோசனையை நடைமுறைக்கு மாற்றினார். 1942 வாக்கில், அவர் இந்த செயல்முறைக்கான காப்புரிமையைப் பெற்றார்.

பிடிக்கும்மிகவும் புதிய யோசனைகள், இது வணிக ரீதியாக திறமையானது, செலவு குறைந்த அல்லது பயன்படுத்தக்கூடியதாக இல்லை. அதற்கு வளர்ச்சி தேவை. அபிவிருத்திக்கு பணம் செலவாகிறது, நேரம் எடுக்கும், திறமையான வளங்கள் தேவைப்படுகின்றன. கார்ல்சன் நிறுவனத்தில் இருந்து நிறுவனத்திற்கு ஆதரவு கோரினார். அவர் நிராகரிக்கப்பட்டார், மீண்டும் மீண்டும். மேம்பட்ட தொழில்நுட்ப ஆராய்ச்சி திறன்களைக் கொண்ட பாட்டெல்லே மெமோரியல் நிறுவனம் சாத்தியமான ராயல்டிகளில் ஒரு பங்கிற்கு ஈடாக வளர்ச்சியில் பணியாற்ற ஒப்புக்கொண்டார்.

1945 இல்,ஹாலாய்ட் என்ற ஒரு சிறிய நிறுவனம் கார்ல்சனின் காப்புரிமையைப் பற்றி அறிந்து கொண்டது. ஜனாதிபதியான ஜோசப் வில்சன் புதிய தயாரிப்புகளைத் தேடிக்கொண்டிருந்தார். கார்ல்சனின் காப்புரிமை மற்றும் பாட்டெல்லின் முன்னேற்றங்களைப் பயன்படுத்தி ஹாலாய்ட் முதல் நகலெடுப்பாளர்களைத் தயாரித்தார். நிறுவனம் ஜெராக்ஸ் ஆனது, அலுவலக நகலெடுக்கும் தயாரிப்புகளில் ஒரு புதிய தொழிற்சாலை உருவாக்கியது. ஜெராக்ஸ் வளர்ந்தது, மூன்று தசாப்தங்களுக்கும் மேலாக தொழில்துறை மீது தொழில்நுட்ப மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் ஆதிக்கத்தை வைத்திருந்தது.

கார்ல்சன் கண்டுபிடித்த ஜெரோகிராபிஒரு தீவிர கண்டுபிடிப்பு. எலக்ட்ரானிக் துறையில் புரட்சியை ஏற்படுத்திய எலக்ட்ரானிக் வெற்றிடக் குழாய் மற்றும் டிரான்சிஸ்டர் ஆகியவை பிற எடுத்துக்காட்டுகள். எடிசன் மற்றும் நுண்செயலிகளால் இன்டெல் மற்றும் மேம்பட்ட மெமரி சிஸ்டம்ஸ் கண்டுபிடித்த ஒளிரும் விளக்கு மற்ற எடுத்துக்காட்டுகள், அவை ஒவ்வொன்றும் புதிய தொழில்களை வளர்த்தன. ஆட்டோமொபைல் ஒரு தீவிர கண்டுபிடிப்பு. இது ஒரு புதிய தயாரிப்பு வகுப்பை உருவாக்கியது. இது சைக்கிள், தரமற்றவை உள்ளிட்ட அன்றைய “தனிப்பட்ட போக்குவரத்து” சந்தையின் தொடர்ச்சியாக இருக்கவில்லை.

குறிப்பு

குறிப்பு

(ii) அமைப்புபுதுமைகள்

கணினி கண்டுபிடிப்புகள் உருவாக்குகின்றனபுதிய வழிகளில் பகுதிகளை இணைப்பதன் மூலம் ஒரு புதிய செயல்பாடு. இது “பரிணாம கண்டுபிடிப்பு” என்றும் அழைக்கப்படுகிறது. உதாரணமாக, வெற்றிடக் குழாய் முதன்முதலில் தொலைதூர தொலைபேசியில் பயன்படுத்தப்பட்டது. ரேடியோ தகவல்தொடர்புகள், தொலைக்காட்சி தொடர்பு அமைப்புகள் மற்றும் கணினி அமைப்புகளின் ஒரு பகுதியாக இது மேம்படுத்தப்பட்டு மாற்றப்பட்டது. டிரான்சிஸ்டர்கள் முதலில் வெற்றிடக் குழாய்களுக்கு மாற்றாக அமைந்தன, பின்னர் டிஜிட்டல் தொழில்நுட்பங்கள் மற்றும் மின்னணுவியல் பயன்பாடுகளுக்கான முக்கிய உள்ளீடாக உருவாக்கப்பட்டன. ∴போர்டின் மாடல் டி இன் வளர்ச்சியைத் தொடர்ந்து சட்டசபை வரிசையின் கண்டுபிடிப்பு இருந்தது.

கோட்லீப் டைம்லர் தயாரித்தார்1887 ஆம் ஆண்டில் முதல் பெட்ரோல் இயங்கும் ஆட்டோமொபைல். 1887 முதல் 1902 வரை பல நிறுவனங்கள் தோன்றி சந்தைக்கு பலவிதமான மோட்டார் கார்களை விற்பனை செய்தன. மாடல் டி 1908 இல் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது. மாடல் டி ஒரு கணினி கண்டுபிடிப்பு. அதற்கு முன்னர் பல கார்களில் இணைக்கப்பட்ட புதுமைகள் மற்றும் கண்டுபிடிப்புகள் அதில் இருந்தன. மாடல் டி இன் புதிய அம்சம் அதன் சுயாதீன சேஸ் மற்றும் உடல் வடிவமைப்பு ஆகும்.

கதை, 1905 இல், ஹென்றி ∴போர்டு பார்த்தார்சாலை பந்தயத்தில் ஒரு பிரெஞ்சு ஆட்டோமொபைல் விபத்து. ஓட்டப்பந்தயத்திற்குப் பிறகு, அவர் அதை ஆராய்ந்தார். அவர் இயந்திரத்திலிருந்து வால்வு தண்டுகளில் ஒன்றை எடுத்து அதன் லேசான தன்மையைக் கவனித்தார். ∴போர்டு இதை மீண்டும் தனது தொழிற்சாலைக்கு எடுத்துச் சென்று ஆய்வு செய்தார். இது வெனடியம் எஃகு மற்றும் அமெரிக்க எஃகுக்கு இரண்டு மடங்கு வலிமையைக் கொண்டிருந்தது. ∴போர்டு உற்சாகமாக இருந்தது. இது முற்றிலும் புதிய வடிவமைப்பு சாத்தியங்களுக்கு வழிவகுத்தது. ∴போர்டு பல முன்னணி எஃகு உற்பத்தியாளர்களை அணுகியது, ஆனால் இந்த எஃகு தரத்தை கண்டுபிடிக்க முடியவில்லை. இறுதியாக, ஓஹியோவின் கேன்டனில் ஒரு சிறிய எஃகு நிறுவனத்துடன் அவர் இந்த தர எஃகு ஆராய்ச்சி மற்றும் உற்பத்தி செய்ய ஒரு ஒப்பந்தம் செய்தார்.

அந்த நாட்களில், அனைத்து சாலைகள்அமெரிக்காவில் குழிகள் மற்றும் முரட்டுத்தனமான அழுக்கு சாலைகள் இருந்தன. ஆரம்பகால கார்கள் இந்த சாலைகளில் குதித்து மோதியது மற்றும் சேஸ் வெடிக்கும். மோட்டார்கள் சேஸுக்கு நேரடியாக உருட்டப்பட்டன, சில சமயங்களில் அவை சேஸை முறுக்குவதால் ஒரு குழி காரணமாக அவை பாதியாக முறுக்கப்பட்டன. ∴போர்டு மாடல் டி வடிவமைப்பில் தொடங்கியது அதன் சேஸ் வெனடியம் எஃகு மூலம் கட்டப்பட இருந்தது, ரப்பர் ஏற்றங்களில் இயந்திரம் இடைநிறுத்தப்பட வேண்டும். அந்த காலகட்டத்தில்

தயாரிக்கப்பட்ட பிற கார்களில் ஏற்கனவே பயன்பாட்டில் இருந்த பல சுத்திகரிப்புகளையும் அவர் சேர்த்துள்ளார்.

மாதிரி 1970 ஆம் ஆண்டின் பிற்பகுதியில் தயாரிக்கப்பட்ட பெரும்பாலான கார்களின் வழக்கமான அம்சங்களாக மாறிய அனைத்து அம்சங்களுடனும் முதல் காராக டி உருவானது, உதாரணமாக, முறுக்கு குழாய், “எச்” டிரான்ஸ்மிஷன், வாட்டர் கூல்ட் என்ஜின் சுயாதீன சேஸ் வழியாக பின்புற சக்கர டிரைவோடு இணைக்கப்பட்ட நீளமான ஏற்றப்பட்ட இயந்திரம் மற்றும் உடல் வடிவமைப்பு போன்றவை.

டயர் தொழில்நுட்பத்தில் புதுமை என்பது டயர் தொழில்நுட்பத்தின் பரிணாமம் அல்லது ஒரு “சிஸ்டம்” கண்டுபிடிப்பு எனக் கருதக்கூடிய ரேடியல் டயரை உருவாக்குவது. இதேபோல், மெயின்பிரேம் கணினிகள் வெற்றிடக் குழாய்கள் முதல் டிரான்சிஸ்டர் வரை, டிரான்சிஸ்டரிலிருந்து ஒருங்கிணைந்த சுற்றுக்கள் வரை தொடர்ச்சியான பரிணாம மாற்றங்களைச் சந்தித்தன. இப்போது, ஒருங்கிணைந்த சுற்றுக்கள் பரவலாகப் பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

∴போர்டு மோட்டார் நிறுவனத்தின் உதாரணம் புதுமையின் பரிணாம தன்மையை எடுத்துக்காட்டுகிறது. மோட்டார் கார் ஒரு தீவிரமான கண்டுபிடிப்பு என்றாலும், ∴போர்டின் மாடல் “டி” என்பது ஏற்கனவே நுகர்வோருக்கு கிடைத்த மோட்டார் கார் வடிவமைப்புகளின் பரிணாமமாகும் இது ஒரு கணினி கண்டுபிடிப்பு.

(b) ஹென்ட்ரீசன் மற்றும் கிளார்க்கின் வகைப்பாடு

பல தயாரிப்புகள் மற்றும் செயல்முறைகள் பல தனித்துவமான துணை தொழில்நுட்பங்களால் ஆனவை. இந்த துணை தொழில்நுட்பங்களில் ஒன்றில் ஒரு தீவிர கண்டுபிடிப்பு நடைபெறுகிறது மற்றும் பிறவற்றில் இடம்பெறவில்லை என்றால், உற்பத்தியை “தீவிர” அல்லது “அமைப்பு” கண்டுபிடிப்பு என வகைப்படுத்துவது சிக்கலாகிறது.

இந்த சூழலில், ஹென்ட்ரீசன் மற்றும் கிளார்க் ஒரு தயாரிப்பு முழுவதையும், தயாரிப்பு அல்லது சேவையை உருவாக்கும் துணை தொழில்நுட்பங்களையும் வேறுபடுத்துகிறார்கள். ஒரு தொழில் உதாரணத்தைப் பயன்படுத்தி ஹென்ட்ரீசன் மற்றும் கிளார்க் வகைப்பாட்டை விளக்குவது எளிது. நாம் ஆட்டோமொபைலைப் பார்த்தால், இது பல துணை தொழில்நுட்பங்களை ஒன்றிணைத்து ஒரு பெரிய அமைப்பாகக் கொண்டுள்ளது. இந்த வகைப்பாட்டைப் பொறுத்தவரை, புதுமைகளை இவை இணைக்கும் விதத்தில் வகைப்படுத்தலாம். எனவே பின்வரும் இரண்டிலும் புதுமைகள் ஏற்படலாம்:

(i) தனிப்பட்ட துணை தொழில்நுட்பங்களுடன் தொடர்புடைய முக்கிய கருத்துக்கள்.

குறிப்பு

குறிப்பு

(ii) கட்டமைப்பு அல்லது துணை தொழில்நுட்பங்கள் இணைக்கப்பட்ட விதம் ஒரு பெரிய அமைப்பு.

கண்டுபிடிப்பு ஸ்பெக்ட்ரம் சாத்தியங்கள், இந்த இரண்டு பரிமாணங்களை வரையறுத்தால், நான்கு வகைகளை உருவாக்க முடியும்புதுமைகளின். இவை ஹென்ட்ரீசன் மற்றும் கிளார்க் ஆகியோரால் அதிகரிக்கும், கட்டடக்கலை, மட்டு மற்றும் தீவிர கண்டுபிடிப்புகளாக அடையாளம் காணப்பட்டுள்ளன. இந்த வகைப்பாட்டில் ஒவ்வொரு வகையிலும் ஒரு குறுகிய விளக்கம் பின்வருமாறு:

(i) அதிகரிக்கும் கண்டுபிடிப்புகள்: முக்கிய துணை தொழில்நுட்பங்கள் வலுப்படுத்தப்பட்ட இடங்களில், ஆனால் இவற்றில் உள்ள இணைப்புகள் மாறாமல் உள்ளன. உதாரணமாக, அடுத்தடுத்து

நிறுவப்பட்ட வடிவமைப்புகள் மற்றும் துணை தொழில்நுட்பங்கள் பயன்படுத்தப்படுவதால், வேர்ட் பெர்பெக்ட் அல்லது மைக்ரோசாஃப்ட் வேர்ட் போன்ற தலைமுறை மென்பொருள்கள் அதிகரிக்கும் புதுமைகளாகும்.

(ii) கட்டடக்கலை கண்டுபிடிப்புகள்: முக்கிய துணை தொழில்நுட்பங்கள் வலுப்படுத்தப்படும் இடத்தில் மற்றும் துணை தொழில்நுட்பங்களுக்கிடையேயான இணைப்புகள் மாற்றப்படுகின்றன. எடுத்துக்காட்டுகளில் தனிப்பட்ட கணினிகள் போன்ற தயாரிப்புகள் உள்ளன, அங்கு இருக்கும் துணை தொழில்நுட்பங்கள் புதிய வழியில் இணைக்கப்பட்டுள்ளன.

(iii) மட்டு கண்டுபிடிப்புகள்: துணை தொழில்நுட்பங்கள் தலைகீழாக மாற்றப்பட்டாலும், சப்-தொழில்நுட்பங்களுக்கிடையேயான இணைப்புகள் மாறாமல் இருக்கும். முன்னோடி, டிஜிட்டல் தொலைபேசி போன்ற தயாரிப்புகளில் முக்கிய துணை தொழில்நுட்பங்களில் மாற்றங்கள் இருந்தன, ஆனால் உற்பத்தியின் ஒட்டுமொத்த கட்டமைப்பில் எந்த மாற்றங்களும் இல்லை.

(iv) தீவிர கண்டுபிடிப்புகள்: முக்கிய துணை தொழில்நுட்பங்கள் முறியடிக்கப்பட்டு, துணை தொழில்நுட்பங்களுக்கிடையேயான இணைப்புகளும் மாற்றப்படுகின்றன. எடுத்துக்காட்டுகளில் டிரான்சிஸ்டர்கள், உடனடி புகைப்படம் எடுத்தல் (போலராய்டு) போன்றவை அடங்கும்.

11.5. புதுமை மற்றும் தொழில்முனைவு

புதுமை மற்றும் கண்டுபிடிப்பு என்பது இரண்டு சொற்கள், அவை பெரும்பாலும் தவறாகப் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. எங்களுக்கு முன்மேலும் தொடர, “புதுமை” மற்றும் “கண்டுபிடிப்பு” ஆகியவற்றுக்கு இடையில் நாம்

தெளிவாக வேறுபடுத்த வேண்டும். “கண்டுபிடிப்பு” மற்றும் “புதுமை” ஆகியவற்றுக்கு இடையேயான வேறுபாடு முக்கியமான ஒன்றாகும்

விக்கிபீடியாவைப் பொறுத்தவரை, “ஒரு கண்டுபிடிப்பாளர் ஒரு புதிய முறை, வடிவம், சாதனம் அல்லது பிற பயனுள்ள வழிகளை உருவாக்கும் அல்லது கண்டுபிடிக்கும் நபர். “ எனவே, கண்டுபிடிப்பாளர்கள் புதிய தயாரிப்புகளை உருவாக்குபவர்களுக்கு மட்டுமல்ல, ஆனால் புதிய தொழில்நுட்ப செயல்முறைகள், தாவர வாழ்க்கை புதிய வடிவங்கள் மற்றும் புதிய வடிவமைப்புகளை அடையாளம் காண்பவர்கள் அடங்குவர். கண்டுபிடிப்பு என்பது ஒரு புதிய உள்ளமைவு, சாதனம் அல்லது செயல்முறையை உருவாக்குவது. பெரும்பாலான கண்டுபிடிப்புகள் புதிய செயல்முறைகள் அல்லது முன்பே இருக்கும் மாதிரிகள் அல்லது யோசனைகளின் புதிய தொழில்நுட்ப அறிவைக் கையாளுகின்றன.

ஒரு கண்டுபிடிப்பு என்பது ஒரு கருத்து அல்லது யோசனையின் நடைமுறை மற்றும் பொருள் உருவகமாகும். இது ஒரு கலை வடிவத்தை உருவாக்குகிறது, இது குறைந்தது கண்டுபிடிப்பாளர் வடிவமைப்பாளரால் கணிசமாக அசல் என்று தீர்மானிக்கப்படுகிறது, ஆனால் தொடர்புடைய சமூகத்தால் ஏற்றுக்கொள்ளத்தக்கது

படைப்பாற்றலின் வெளிச்சம் மற்றும் சரிபார்ப்பு நிலைகளை மக்கள் கடந்து சென்றபோது அவர்கள் கண்டுபிடிப்பாளர்களாக மாறியிருக்கலாம், ஆனால் அவர்கள் இன்னும் புதுமைப்பித்தர்கள் அல்ல. ஒரு கண்டுபிடிப்பு ஒரு புதுமையாக மாற, வாய்ப்பைப் பயன்படுத்த வேண்டும். புதுமை என்பது ஒரு தயாரிப்பு அல்லது சேவை உற்பத்தி செய்யப்படும் புதிய விஷயங்களைச் செய்வதற்கான செயல்முறையாகும், இது தொடர்புடைய சமூகத்தால் கணிசமாக அசல் என்று தீர்மானிக்கப்படுகிறது.

கொடுக்கிறது முக்கியமான கண்டுபிடிப்புகளின் பட்டியல். இந்த தயாரிப்புகளில் சிலவற்றில், கண்டுபிடிப்பாளர் (கள்) மற்றும் புதுமைப்பித்தன் (கள்) ஒரே மாதிரியாக இல்லை சில சந்தர்ப்பங்களில் கண்டுபிடிப்பாளர்கள் புதுமையாளர்களுடன் இணைந்தனர் மற்ற சந்தர்ப்பங்களில் கண்டுபிடிப்பாளரும் கண்டுபிடிப்பாளரும் ஒரே மாதிரியாக இருந்தனர்

முக்கியமான கண்டுபிடிப்புகளின் பட்டியல். இந்த தயாரிப்புகளில் சிலவற்றில், கண்டுபிடிப்பாளர் (கள்) மற்றும் புதுமைப்பித்தன் (கள்) ஒரே மாதிரியாக இல்லை சில சந்தர்ப்பங்களில் கண்டுபிடிப்பாளர்கள் புதுமையாளர்களுடன் இணைந்தனர் மற்ற சந்தர்ப்பங்களில் கண்டுபிடிப்பாளரும் கண்டுபிடிப்பாளரும் ஒரே மாதிரியாக இருந்தனர்.

குறிப்பு

குறிப்பு

தயாரிப்பு	கண்டுபிடிப்பாளர் (கள்)
நீராவி இயந்திரம்	ஜான் ஃபிட்ச் ராபர்ட் ஃபுல்டன், ஆலிவர் எவன்ஸ்
தந்தி	ஜோசப் ஹென்றி சாமுவேல் மோர்ஸ்
வானொலி	குக்லெலினோ மார்கோனி எட்வின் ஆம்ஸ்ட்ராங்
சுழலும்	பிஸ்டல் சாமுவேல் கோல்ட் சாமுவேல் கோல்ட், எச். எம்மித் ரூடி. வெசன்
தையல் இயந்திரம்	எலியாஸ் ஹோவ் ஜசக் சிங்கர்
ஆட்டோமொபைல்	நிக்கோலா குக்னோட் ஹென்றி ஃபோர்டு
விமானம்	ரைட் பிரதர்ஸ் ரைட் பிரதர்ஸ், ஜுவான் டிரிப்பே பிசி
மென்பொருள்	கேரி கில்டால் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், பில் கேட்ஸ்
தனிப்பட்ட புகைப்படம்	ஜார்ஜ் ஈஸ்ட்மேன் எட்வின் நிலம்

(i) கண்டுபிடிப்பாளர் மற்றும் கண்டுபிடிப்பாளரைக் காட்டுகிறது. ஒரு கண்டுபிடிப்பின் வணிக ரீதியான சுரண்டல் ஒரு கண்டுபிடிப்பு என்று அது முற்றிலும் தெளிவற்றதாக மாற்ற வேண்டும். “கண்டுபிடிப்பு” நிறுத்தப்படும் இடத்தில் “புதுமை” தொடங்குகிறது. இந்த அறிக்கை புதுமை செயலை குறிக்கிறது என்ற உண்மையை வலியுறுத்துகிறது, மேலும் புதிய யோசனைகள் புதிய தயாரிப்புகள், சேவைகள் அல்லது செயல்முறைகளாக மாற்றப்படும்போது, அது ஒரு புதுமையை விளைவிக்கிறது. எனவே, புதுமை என்பது ஆக்கபூர்வமான யோசனைகளை பயனுள்ள பயன்பாடுகளாக மாற்றுவதாகும் கண்டுபிடிப்பு, புதுமை மற்றும் மறு கண்டுபிடிப்பு மூலம் ஒரு கலைப்பொருள் உருவாகிறது. கண்டுபிடிப்பு மற்றும் கண்டுபிடிப்பு மற்றும் மறு கண்டுபிடிப்பு ஆகியவை தொடர்ச்சியான முடிவில்லாத சுழற்சியை உருவாக்குகின்றன. கண்டுபிடிப்பு, புதுமை மற்றும் மறு கண்டுபிடிப்பு அசல் யோசனையின் வணிக சுரண்டல் ஒரு கண்டுபிடிப்பு. யோசனையின் மேம்பாடுகள் மறு கண்டுபிடிப்புகள்.

(ii) ஒரு கண்டுபிடிப்பு மதிப்பைக் கொண்டிருக்க வேண்டிய ஒரு யோசனையுடன் தொடங்குகிறது. ஆணைப்படிமதிப்பைக் கொண்டிருக்க, அது பயனுள்ளதாக நிரூபிக்கப்பட வேண்டும் அல்லது சந்தைப்படுத்தக்கூடியதாக இருக்க வேண்டும். இந்த தேவைகள் ஏதேனும் பூர்த்தி செய்ய, யோசனை உருவாக்கப்பட வேண்டும். புதுமை என்பது

வளர்ச்சி செயல்முறை இது ஒரு பயன்பாட்டை ஒரு யோசனையின் மொழிபெயர்ப்பாகும்.

(iii) ஒரு யோசனையின் இந்த மொழிபெயர்ப்பு ஒரு பயனுள்ள பயன்பாடு படம் 11.3 இல் காட்டப்பட்டுள்ளது. இந்த செயல்முறை முக்கியமானது, ஏனென்றால் ஒவ்வொரு கண்டுபிடிப்புக்கும் புதிய யோசனைகளுக்கு வழிவகுக்கும் ஆற்றல் உள்ளது. புதுமைகளாக மாறும் போது இந்த யோசனைகள் நிறுவனங்கள் சந்தையில் தங்கள் நிலையை பராமரிக்க அல்லது மேம்படுத்த உதவுகின்றன. புதுமை மூலம் எத்தனை நிறுவனங்கள் இதைச் செய்ய முடிந்தது என்பதையும், செல்வத்தை உருவாக்குவதில் புதுமை எவ்வளவு முக்கியமானது என்பதையும் காட்டும் ஏராளமான கதைகள் உள்ளன.

நீங்கள் இருந்தால்கண்டுபிடிப்பை ஒரு புதுமையாக மாற்ற விரும்பும் ஒரு கண்டுபிடிப்பாளர், உங்கள் தேர்வுகள் பின்வருமாறு: (அ) கண்டுபிடிப்பாளர் மற்றும் புதுமைப்பித்தன் தொழில்முனைவோர் ஆகிய இருவரின் பாத்திரங்களை ஆற்ற முயற்சித்தல், (ஆ) புதுமையான திறன்களைக் கொண்ட ஒரு தொழில்முனைவோருடன் கூட்டாளர் அல்லது (இ) கண்டுபிடிப்பை விற்கவும் ஒரு பெயரளவிலான மதிப்பை உங்களுக்கு வழங்குவதற்கு ஒரு தொழில்முனைவோருக்கு ஆரம்பத்தில்.

முதல் விருப்பம், தயாரிப்பு வடிவமைப்பு அல்லது சேவையின் விவரங்களை பகுப்பாய்வு செய்வதில், விடாமுயற்சியுடன் செயல்பட வேண்டும்சந்தைப்படுத்தல் உத்தி நிதித் தேவைகளை மதிப்பிடுங்கள் மற்றும் பொருட்கள் மற்றும் தொழில்நுட்ப உற்பத்தி திறன்களுக்கான நிதிகளைப் பெறுதல் மற்றும் செயல்பாடுகளுக்கான மனிதவளத் தேவைகள் ஒரு நிறுவனத்தை நிறுவுதல், தயாரிப்பு வடிவமைப்பை செயல்படுத்துதல் மற்றும் செயல்பாடுகளைத் திட்டமிடுதல் இறுதியாக வாடிக்கையாளர்களுக்கு மதிப்பு மற்றும் ஊழியர்கள், முதலீட்டாளர்கள் மற்றும் தொழில்முனைவோருக்கு நன்மைகளை வழங்குதல்.

கண்டுபிடிப்பாளருக்கான பிற விருப்பங்கள் ஒரு கூட்டாளர் மற்றும் வேறொருவரால் தயாரிக்கப்பட்ட தயாரிப்பைக் கொண்டிருக்கலாம், ஒருவேளை மற்றொரு தொழில்முனைவோர் தயாரிப்பு மற்றும் செயல்முறையை செல்வத்தை உருவாக்கும் திறனுடன் கவர்ச்சிகரமானதாகக் காணலாம். கடைசி மாற்று என்னவென்றால், கண்டுபிடிப்பை ஒரு தொழில்முனைவோருக்கு விற்க வேண்டும், அவர் யோசனையை ஒரு தயாரிப்பு, செயல்முறை அல்லது சேவையாக உருவாக்கும்.

அறிவின் வளர்ச்சியின் துரித விகிதங்கள் மற்றும் தொழில்நுட்ப இடைநிறுத்தங்கள் முக்கியமானவை. அதிகரித்த போட்டி அல்லது தொழில்நுட்ப மாற்றீடு போன்ற நேரடி அச்சுறுத்தல்கள் முதல் சமகால

குறிப்பு

தொழில்நுட்பங்கள் அல்லது புதிய சந்தைகளின் வளர்ச்சி போன்ற புதிய வாய்ப்புகள் வரையிலான சவால்களை உருவாக்குகிறது.

குறிப்பு

11.6. புதுமை: திறன்கள் மற்றும் யோசனைகள்

கிளாசிக்கல் பொருளாதார கோட்பாடுகள் இருந்தபோதிலும், புதுமை பொருளாதார நடவடிக்கைகளை ஆணையிடுகிறது, அவை தொழில் முனைவோர் நடவடிக்கைகள் மற்றும் தொழில் முனைவோர் நடவடிக்கைகளால் ஊக்குவிக்கப்படுகின்றனபுதுமைகளைப் பொறுத்து, பெரிய அளவில். பல புதிய தயாரிப்புகள் (மற்றும் முழுத் தொழில்களும்) புதுமையான யோசனைகளில் நிறுவப்பட்டுள்ளன, அவை முழுத் தொழில்துறையின் முகத்தையும் அடிக்கடி மாற்றும் பயன்பாடுகளைக் கொண்டுள்ளன: இது எவ்வாறு இயங்குகிறது, யாருக்காக வேலை செய்கிறது, அது எதற்காக வேலை செய்கிறது. முன்னதாக யூனிட்டில் விவாதிக்கப்பட்ட ஹென்றி .:போர்டின் சட்டசபை வரிசையின் எடுத்துக்காட்டு, புள்ளியை விளக்குகிறது.

இருப்பினும், எல்லா கண்டுபிடிப்புகளும் புதுமைகளாக மாற முடியாது. ஒரு கண்டுபிடிப்பு எப்போது செய்கிறதுஒரு கண்டுபிடிப்பாக சுரண்ட மதிப்புள்ளதா? எங்களுக்கு சில வகை நடவடிக்கைகள் தேவை

இதை தீர்மானிக்கவும். ஒரு புதுமையின் அளவீடு நுகர்வோருக்கு வழங்கப்பட்ட கூடுதல் மதிப்பு அல்லது தொழில்முனைவோருக்கு செல்வத்தை உருவாக்குவதற்கான ஆற்றலின் அடிப்படையில் இருக்க வேண்டும் என்று வழக்கமான ஞானம் கூறுகிறது. எனவே, ஒரு கண்டுபிடிப்பு பின்வரும் காரணிகளில் ஒன்றைக் கொண்டிருக்க வேண்டும்:

- ஒரே தயாரிப்பு அல்லது சேவையை குறைந்த செலவில் வழங்கவும்.
- ஒரே செலவில் சிறந்த தயாரிப்பு அல்லது சேவையை வழங்குதல்.
- வழங்குங்கள்முன்னர் கிடைக்காத புதிய தயாரிப்பு அல்லது சேவை நுகர்வோருக்கு மதிப்பை வழங்குகிறது.

புதுமை, எனவே,யோசனை புதிய தகவல் அல்லது அறிவை வழங்கும் போது இது ஒரு சாத்தியமான கருத்தாகும், இது தொழில்துறை நடவடிக்கைகளில் திறம்பட பயன்படுத்தப்படலாம். இறுதி முடிவு செலவுகள், தரம், வெளியீடு அல்லது விற்பனையின் நிலை மற்றும் நிறுவனத்தின் பிற துணை நடவடிக்கைகள் ஆகியவற்றில் அளவிடக்கூடிய விளைவாக இருக்க வேண்டும். இது நடந்தால், கண்டுபிடிப்பு இறுதியில் தொழில்முனைவோருக்கும் சமூகத்துக்கும் நன்மைகளை வழங்கும்.

புதுமைஇந்த குணாதிசயங்களைக் கொண்ட ஆக்கபூர்வமான யோசனைகளை ஊக்குவிக்கும் திறன் எங்களிடம் இருந்தால்

வெற்றிகரமாக இருக்கும். இருப்பினும், அந்த கட்டத்தை அடைய, நாம் முதலில் படைப்பாற்றலை ஊக்குவிக்க வேண்டும். படைப்பாற்றல் என்பது புதிய யோசனைகளையும் அறிவையும் கொண்டு வருவதற்கான அடிப்படையாகும், மேலும் இது புதிய தகவல், அறிவு மற்றும் யோசனைகளை வழங்கும் விதை ஆகும்.

பகுத்தறிவு, இடது-மூளை நடத்தை மற்றும் படைப்பு, வலது-மூளை நடத்தை ஆகியவற்றுக்கு இடையிலான போர்தயாரிப்புகள் மற்றும் செயல்முறைகளை கண்டுபிடிப்பதற்கான மிகவும் பொதுவான சிக்கல். ஆக்கபூர்வமான யோசனை மிகவும் முக்கியமானது என்றாலும், பகுத்தறிவு, பகுப்பாய்வு நடத்தை உறுதியான தயாரிப்புகள் அல்லது செயல்முறைகளுக்கு மிக முக்கியமான இடத்தைக் கொண்டுள்ளது. ஒரு புதுமைப்பித்தன் வலது மூளை படைப்பாற்றலை “அறுவடை” செய்ய இடது மூளை பகுத்தறிவைப் பயன்படுத்த வேண்டும். கண்டுபிடிப்பு மற்றும் தொழில்முனைவோரின் வெற்றி இந்த இருவகை நடத்தையைத் தீர்ப்பதில் கண்டுபிடிப்பாளரின் திறனை அடிப்படையாகக் கொண்டது.

வைத்திருத்தல்ஆதிக்க நோக்குநிலையின் சிரமத்தை மனதில் கொண்டு, இந்த சிக்கலை சமாளிக்க மாதிரிகள் உருவாக்கப்பட்டுள்ளன. ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டில் பல கார்ப்பரேட் ஆய்வுகளிலிருந்து பெறப்பட்ட அபோபுலர் மாதிரி, தொழில் முனைவோர் நடவடிக்கைகளுக்கான கட்டமைப்பையும் இந்த கட்டமைப்பு வெற்றிகரமாக இருக்கும் நிலைமைகளையும் வழங்குகிறது.

மாதிரியின் கட்டமைப்பு தேவைகளை திட்டவட்டமாக விவரிக்கிறது. கட்டமைப்பில், மாதிரி மூன்று முக்கியமான நபர்களை ∴ பாத்திரங்களை அங்கீகரிக்கிறது ஒரு கண்டுபிடிப்பின் வெற்றியை உறுதி செய்வதற்காக ஒன்றாக ஈடுபட வேண்டிய படைப்பு மூல, சாம்பியன் மற்றும் ஸ்பான்சர். மூன்று முக்கிய பாத்திரங்கள் பின்வருமாறு விளக்கப்பட்டுள்ளன:

(i) படைப்பு மூல:நிறுவனங்கள் கருத்துக்களை உருவாக்காததால் படைப்பு மூலமானது எப்போதும் ஒரு தனிநபராகவே இருக்கும். அவன் அல்லது அவள்கண்டுபிடிப்பாளரும் யோசனையின் தோற்றமும் கொண்டவர். புதிய விஷயத்தின் அறிவு அல்லது பார்வைக்கு இட்டுச்செல்லும் யோசனை அது. வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், படைப்பு மூலமே படைப்பு முயற்சியின் கலைஞர்.

(ii) சாம்பியன்:சாம்பியன் என்பது தொழில் முனைவோர் மனம். சாம்பியன் ஒரு தனிநபராகவும் இருக்கலாம் அது கண்டுபிடிப்பாளராக இருக்கலாம், அதாவது படைப்பு மூலமாக இருக்கலாம்.கண்டுபிடிப்பாளருடன் சேரும் ஒரு தொழில்முனைவோர் அல்லது ஒரு படைப்பு யோசனையைப் பின்தொடர உதவும் நுண்ணறிவு கொண்ட ஒரு கார்ப்பரேட் மேலாளர். யோசனையின் பயன்பாட்டைத் திட்டமிடுவதிலும், வளங்களைப் பெறுவதன் மூலமும், விடாமுயற்சி,

குறிப்பு

திட்டமிடல், ஒழுங்கமைத்தல் மற்றும் தலைமை ஆகியவற்றின் மூலம் கலைப்பொருட்களுக்கான சந்தைகளை நிறுவுவதன் மூலமும் சாம்பியனின் செயல்பாடு உள்ளது.

(iii) ஸ்பான்சர்:ஸ்பான்சர் ஒரு முதலீட்டாளராக இருக்கலாம் (போன்றவை, ஒரு துணிகர முதலாளி), அல்லது புதுமையான திட்டத்திற்கும் அவர்களின் சாம்பியன்களுக்கும் பெருநிறுவன வளங்களை வழங்கும் ஒரு அமைப்பு. கண்டுபிடிப்பாளர் கனவுகளையும் சாம்பியனின் செயல்பாடுகளையும் நிதி, தொடர்புகள் மற்றும் ஆலோசனைகள் உள்ளிட்ட ஆதரவின் மூலம் ஸ்பான்சர் சாத்தியமாக்குகிறது.

இந்த அமைப்புதுணிகர மூலதன நிறுவனங்களால் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட மாதிரிகளில் இது பிரதிபலிக்கிறது. இப்போது, தனிப்பட்ட கண்டுபிடிப்பாளர்களுக்கும் இந்த விருப்பம் கிடைக்கிறது. ஒரு யோசனையின் மதிப்பை நிர்ணயித்த பின்னர் துணிகர மூலதன நிறுவனங்கள் சாம்பியன்கள் மற்றும் ஸ்பான்சர்களின் ஆணையை எடுத்துக்கொள்கின்றன. அவர்கள் அதை சுவாரஸ்யமாகக் கண்டால், அவர்கள் அதை ஸ்பான்சர் செய்து சாம்பியன் செய்கிறார்கள். துணிகர முதலாளிகளுக்கு மாற்றத்தை அங்கீகரிக்கவும், அவர்களின் வாய்ப்புகளை கற்பனை செய்ய கண்டுபிடிப்புகளை ஆராயவும் பயிற்சி அளிக்கப்படுகிறது. அவை வழிகாட்டுதல்களை வழங்குகின்றன மற்றும் புதிய முயற்சிகளை உருவாக்க வளங்களை வழங்குகின்றன இடது மூளை கடின உழைப்பின் மூலம் வலது மூளை உத்வேகத்தை அறுவடை செய்த கண்டுபிடிப்பாளர், யோசனையை வழங்குகிறார். ஒன்றாக, அவர்கள் செல்வத்தை உருவாக்க முயற்சிக்கிறார்கள்.

இருப்பினும், இந்த கட்டமைப்பைக் கொண்டிருப்பது இல்லைவணிக நிறுவனங்களில் வெற்றிபெற போதுமான தேவை. ஏழு முக்கியமான நிபந்தனைகள் உள்ளன, கூடுதலாக, அவை நிறைவேற்றப்பட வேண்டும். இவை கட்டமைப்பு கட்டமைப்பின் மூலம் மாதிரியை இரு குணங்களையும் (பகுத்தறிவு மற்றும் படைப்பாற்றல்) இணைப்பதை எளிதாக்கும் நிலைமைகளை உருவாக்குகின்றன. இவை இரண்டும் வெற்றிகரமான கண்டுபிடிப்புகளுக்கு முக்கியமானவை. இந்த நிபந்தனைகள் பின்வருமாறு கணக்கிடப்படுகின்றன:

(i) நிர்வாக தலைமை வேண்டும்படைப்பாற்றல் மற்றும் புதுமை வளர்ச்சியை ஊக்குவிக்கும் மூலோபாய முடிவுகளை ஆதரிக்கும் நிலையில் இருக்கும் ஒரு சிறந்த நபரால் வழங்கப்படும்.

(ii) செயல்பாட்டுத் தலைவர்அறிவை வணிக பயன்பாடாக மாற்றுவதற்கான அத்தியாவசிய பணிகளைச் செய்வதற்கு திறமையானவராக இருக்க வேண்டும்.

குறிப்பு

(iii) ஸ்பான்சர் நிறுவ வேண்டும்பெரும்பாலான புதுமைப்பித்தர்கள் தங்கள் யோசனைகளைப் பற்றி மிகுந்த நம்பிக்கையுடன் இருப்பதால், போதுமான சாத்தியமான நுகர்வோர் பயன்பாட்டிற்கான தெளிவான தேவை. புதுமைக்கான வளங்களை உறுதிப்படுத்துவதற்கு தேவையான குறைந்தபட்சத்தை விட சாத்தியம் அதிகமாக இருக்க வேண்டும்.

(iv) இருக்க வேண்டும்தயாரிப்பு, செயல்முறை அல்லது சேவை ஒரு பயனுள்ள கண்டுபிடிப்பாக இருக்கும் மற்றும் சமூகத்திற்கு மதிப்பை வழங்கும் என்ற நம்பிக்கை.

(v) வெற்றிகரமான கண்டுபிடிப்புகளுக்கான ஒரு முக்கியமான தேவை, முக்கியமான வீரர்கள் மற்றும் ஒரு நிறுவனத்தில் பன்முகப்படுத்தப்பட்ட செயல்பாடுகளுக்கிடையேயான உயர் மட்ட ஒத்துழைப்பு ஆகும். சம்பந்தப்பட்ட அனைவருமே ஒன்றிணைந்து, யோசனையை பலனளிக்க வேண்டும்.

(vi) தேவையான வளங்கள் பட்ஜெட்டில் வைக்கப்பட்டு சரியான நேரத்தில் கிடைக்க வேண்டும். இது முயற்சியில் வெற்றிபெற அணிக்கு தேவையான ஆதரவை வழங்க வேண்டும்.

(vii) அரசாங்க நிறுவனங்கள், முதலீட்டாளர்கள், விற்பனையாளர்கள், சப்ளையர்கள் மற்றும் கடன் வழங்குநர்கள் உட்பட ஒரு கண்டுபிடிப்பின் வெற்றியை பாதிக்கக்கூடிய வெளிப்புற ஆதாரங்கள் அடையாளம் காணப்பட்டு அவர்களின் ஒத்துழைப்பும் ஆதரவும் உறுதி செய்யப்பட வேண்டும்.

இந்த நிபந்தனைகள் ஒரு நிறுவனத்திற்குள் இருக்கும் திட்டங்கள் மற்றும் புதிய தொழில் முனைவோர் முயற்சிகளுக்கு சமமாக பொருந்தும். வெற்றிக்கு தேவையான ஏழு நிபந்தனைகள் புதுமைகளில் சம்பந்தப்பட்ட மூன்று முக்கிய நபர்களின் வெற்றிக்கு ஓரளவு தொடர்புடையது மற்றும் புதுமை நடைபெறும் சூழலுடன் ஓரளவு தொடர்புடையது. ஆக்கபூர்வமான யோசனையை வெற்றிகரமாக செயல்படுத்த தேவையான கட்டமைப்பு மற்றும் நிபந்தனைகளின் கலவையாகும்.

இந்த ஏழு நிபந்தனைகளும் மூன்று முக்கிய வீரர்களும் பல புதிய முன்னேற்றங்களில் விளக்கப்பட்டுள்ளன. பல நிறுவனங்கள் மற்றும் தொழில்கள் புதுமைகள் என்பதை உணர்ந்துள்ளன அவர்கள் புதிய வாய்ப்புகள், புதிய சந்தைகள் மற்றும் விஷயங்களைச் செய்வதற்கான புதிய வழிகளை வழங்குவதற்கான ஒரு ஆசீர்வாதம். வணிகச் சூழலை மாற்றியமைப்பதால் அவை அச்சுறுத்தல் என்பதையும் அவர்கள் உணர்கிறார்கள். எனவே, இந்த நிறுவனங்களைப் பொறுத்தவரை, கண்டுபிடிப்பு உயிர்வாழ்வதற்கும் செல்வத்தை உருவாக்குவதற்கான வழிமுறைகளுக்கும் முக்கியமானதாகிறது. அத்தகைய நிறுவனத்தின் உதாரணம் 3 எம்.

குறிப்பு

3 எம் என தொடங்கியது ஒரு சுரங்க நிறுவனம், அது தோல்வியுற்ற ஒரு வணிகமாகும், இறுதியில் நமக்குத் தெரிந்த வெற்றிகரமான கண்டுபிடிப்புகளில் தடுமாறியது. இது அதன் கண்டுபிடிப்புகளுக்கு மிகவும் பிரபலமானது. அதன் புதுமையான தயாரிப்புகளான போஸ்ட்-இட் நோட், ஸ்காட்ச்கார்ட், மாஸ்கிங் மற்றும் ஸ்காட்ச் டேப் இப்போது வீட்டு பிராண்டுகள்.

3 எம் “15 சதவீத விதியில் “செயல்படுகிறது - தொழில்நுட்ப நபர்கள் தங்கள் நேரத்தின் 15 சதவீதம் வரை தங்கள் விருப்பப்படி அல்லது முன்முயற்சியின் திட்டங்களுக்கு செலவிடுகிறார்கள். 3 எம் ஒரு “25 சதவீத விதி “யையும் அறிமுகப்படுத்தியது, அதாவது, ஒவ்வொரு பிரிவும் முந்தைய விற்பனையில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட புதிய தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகளிலிருந்து ஆண்டு விற்பனையில் 25 சதவீதத்தை உருவாக்க வேண்டும். இது இப்போது 30 சதவீதமாக உயர்த்தப்பட்டுள்ளது. இந்த படிகள் கண்டுபிடிப்பாளர்களையும் சாம்பியன்களையும் ஊக்குவிக்கின்றன. இந்த விதிகளைப் பயன்படுத்தி, 3 எம் புதுமைகளை இயக்க “கண்டுபிடிப்பாளர்கள்” மற்றும் “சாம்பியன்கள்” நிறுவனமயமாக்கியுள்ளது.

கூடுதலாக, உள் தொழில்முனைவோரைத் தூண்டுவதற்காக அவர்கள் உருவாக்கிய பிற வளர்ச்சி வழிமுறைகள், புதிய யோசனைகளுக்கான சோதனைகளை உருவாக்குவதாகும் புதிய கண்டுபிடிப்புகளை உருவாக்க புதிய யோசனைகளைப் பகிர்ந்து கொள்ளுங்கள் குறுக்கு-உர தொழில்நுட்பம், யோசனைகள் மற்றும் கண்டுபிடிப்பு புதுமையைத் தூண்டும்வாடிக்கையாளர் பிரச்சினைகள் வழியாக வேக தயாரிப்பு மேம்பாடு மற்றும் சந்தை அறிமுக சுழற்சிகள் மற்றும் இலாப பகிர்வை வழங்குதல். இந்த படிகள் புதுமையான யோசனைகளுக்கு 3 எம் ஒரு ஸ்பான்சராக பார்க்கப்படுவதை உறுதி செய்கிறது.

“ஒரு பெரிய நிறுவன உணர்விற்குள் ஒரு சிறிய நிறுவனம்” என்ற கருத்தையும் அவர்கள் ஊக்குவித்துள்ளனர். 3ஆ க்குள் தோன்றிய வெற்றிகரமான புதிய வணிக முயற்சிகளை உருவாக்குபவர்களுக்கு வழங்கப்படும் “கோல்டன் ஸ்டெப்” விருதுகளையும் அவர்கள் நிறுவியுள்ளனர். இந்தக் கொள்கைகள் வெற்றிபெற, அவை சிறிய தன்னாட்சி வணிக அலகுகள் மற்றும் தயாரிப்பு பிரிவுகளை உருவாக்கியுள்ளன.

பல நிறுவனங்கள் இப்போது புதுமைகளால் முன்வைக்கப்பட்ட சவால்களை எடுத்துள்ளன. அவை ஊழியர்களை ஊக்குவிக்கின்றனபுதிய யோசனைகளின் ஆக்கபூர்வமான சவாலை தினசரி ஆதரவு அமைப்புகளுடன் எடுத்துக்கொள்வது. ஒரு தொழில்முனைவோர் சாம்பியன், ஒரு ஆக்கபூர்வமான யோசனையை சந்தைப்படுத்தக்கூடிய பயன்பாடாக வளர்க்க அவர்களுக்கு உதவுகிறார் அவர்கள் கண்டுபிடிப்புகளுக்கு நிதியுதவி செய்கிறார்கள்.

யோசனைகளை புதுமைக்கு மாற்ற உதவும் ஒரு மாதிரியை உருவாக்கும் இந்த நிகழ்வு உறுதியான மட்டத்திலும் தனிநபரின் மட்டத்திலும் செயல்பட்டுள்ளது. இது ஒரு புதிய தொழிற்துறையின் அடிப்படையை உருவாக்கியுள்ளது - வென்ச்சர் கேபிடல் - இது புதுமையில் முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது.

இந்த முன்னேற்றங்கள், குறிப்பாக புதுமைகளின் பங்கு பற்றிய மனநிலையின் மாற்றம் மற்றும் புதுமைகளுக்கு போதுமான உள்கட்டமைப்பை உருவாக்குதல், மாற்றத்தின் அதிக வேகத்தை ஓரளவு விளக்குகிறது. கடந்த இரண்டு தசாப்தங்களில் இன்று நாம் எடுக்கும் பல கண்டுபிடிப்புகள் ஏன் வளர்ந்தன என்பதையும் அவை விளக்குகின்றன. இதுபோன்ற சில எடுத்துக்காட்டுகள் பின்வருமாறு: தயாரிப்புகளில் நம்மிடம் மொபைல் போன்கள் உள்ளன செயல்முறை தொழில்நுட்பங்களில் எங்களிடம் செயற்கை துணிகள் உள்ளன சேவைகளில் இணைய வங்கி சேவைகள் மற்றும் ஏடிஎம்கள் போன்றவை உள்ளன.

11.7. படைப்பாற்றல் மற்றும் அதன் முக்கியத்துவம்

அந்த மனிதன்வெறுமனே ஒரு படைப்பு இனம் உண்மை. இதை தினமும் ஆயிரக்கணக்கான வழிகளில் காணலாம். நாம் ஒவ்வொருவரும் ஒரு யோசனையைத் தொடங்கவும், அதைப் பயன்படுத்தக்கூடிய வன்பொருளாக மாற்றவும் வல்லவர்கள். வீட்டிலோ அல்லது அலுவலகத்திலோ ஆயிரக்கணக்கான இவ்வலகப் பொருட்கள் உள்ளன. சாதாரண ஆண்கள், யாருடைய பெயர்கள் உங்களுக்குத் தெரியாது, அவற்றை வடிவமைத்துள்ளனர். இந்த கலைப்பொருட்கள் மனிதனின் படைப்பாற்றலின் உள்ளார்ந்த தரத்தை விளக்குகின்றன.

படைப்பாற்றல்தொழில்முனைவோர் ஒரு தவிர்க்க முடியாத உறுப்பு. படைப்பாற்றல் மற்றும் கற்பனையான மக்கள் கருத்துக்களை முளைத்து வளர்க்கிறார்கள் மற்றும் தொழில் முனைவோர் அவற்றை வெற்றிகரமாக உருவாக்குகிறார்கள். தொழில்முனைவோர் தங்களை ஆக்கப்பூர்வமாக உருவாக்கத் தேவையில்லை, ஆனால் கருத்துக்களை யதார்த்தமான மற்றும் பயனுள்ள பயன்பாடுகளாக மொழிபெயர்க்க ஆக்கப்பூர்வமான செயல்பாட்டில் அவர்களின் ஈடுபாடு அவசியம். யோசனைகள் எப்போதாவது தற்செயலாக நிகழ்கின்றன என்பதால், தொழில்முனைவோருக்கு அவர்கள் தொடரக்கூடிய கருத்துக்களைப் பிடிக்க வேண்டியது அவசியம்

படைப்பாற்றலை விளக்குகிறது

யோசனைகள் பொதுவாக உருவாகின்றன ஒரு படைப்பு செயல்முறை. அறிவாற்றல் அறிவியலை எதிர்கொள்ளும் சவால் “படைப்பாற்றலை” திருப்திகரமாக விளக்குகிறது. இந்த கூறுகள் என்ன, இந்த கூறுகள்

குறிப்பு

எவ்வாறு இணைகின்றன என்பது ஆழமாக விவாதிக்கப்படுகிறது. செயல்முறையை விளக்க பல கோட்பாடுகள் முன்வைக்கப்பட்டுள்ளன. இந்த கோட்பாடுகளில் சில மிகவும் சுவாரஸ்யமானவை, ஆனால் “படைப்பாற்றல்” என்றால் என்ன என்று இன்னும் சொல்லவில்லை.

படைப்பாற்றல் என்பது ஏற்கனவே இருக்கும் பொருள்களை எடுத்து புதிய நோக்கங்களுக்காக பல்வேறு வழிகளில் இணைக்கும் திறனை உள்ளடக்கியது. படைப்பாற்றல் என்பது எங்கள் தனித்துவமான திறமைகள், பரிசுகள் மற்றும் பார்வை ஆகியவற்றை வெளிப்பற யதார்த்தமாக புதிய மற்றும் பயனுள்ளதாக மொழிபெயர்ப்பதை உள்ளடக்குகிறது. உதாரணமாக, குட்டன்பெர்க் ஓயின் பிரஸ் மற்றும் டை / பஞ்சை எடுத்து தயாரித்தார் ஒரு அச்சகம்.

சமுதாயத்திற்கு மதிப்புமிக்க படைப்புகளின் உற்பத்தியில் பிரதிபலிக்கும் அசல் தன்மை, சரியான தன்மை போன்ற அம்சங்களைக் கொண்ட “படைப்பாற்றல்” குறித்து பெரும்பாலான ஆராய்ச்சியாளர்கள் ஒப்புக்கொள்கிறார்கள். படைப்பாற்றல் நமது சொந்த, சமூக, க்குள் நடைபெறுகிறது என்பதை நாம் நினைவில் கொள்ள வேண்டும்மற்றும் கலாச்சார எல்லைகள். எங்கள் நோக்கங்களுக்காக, படைப்பாற்றலை விவரிப்போம், “பிரச்சினைகள் மற்றும் அன்றாட சவால்களுக்கு நாவல் மற்றும் பயனுள்ள யோசனைகளை உருவாக்க முன்னர் ஒருபோதும் இணைக்கப்படாத கூறுகளை இணைப்பதன் செயல்.”

ஒன்றிணைந்த மற்றும் மாறுபட்ட சிந்தனை

என்ன செய்கிறது ஒரு படைப்பு நபர்? கேள்விக்கு பதிலளிக்க நீங்கள் புதுமை மற்றும் படைப்பாற்றலுக்கான அடிப்படையை இன்னும் ஆழமாகப் பார்க்க வேண்டும்.

ஆக்கபூர்வமான நடத்தையை மற்ற வகை நடத்தைகளிலிருந்து வேறுபடுத்துவது என்னவென்றால், அது சிந்தனை திறன்களைக் கொண்டுள்ளதுசம்பந்தப்பட்ட நபரின். அறியப்பட்ட கடந்தகால படைப்பு மேதைகளின் வாழ்க்கை வரலாறுகளிலிருந்து சேகரிக்கப்பட்ட அறியப்பட்ட உயிருள்ள படைப்பாற்றல் நபர்கள் மற்றும் ஆராய்ச்சிகளின் ஆய்வுகள், படைப்பு செயல்முறையின் சிறப்பியல்புகள் குறித்து சில யோசனைகளை அளித்துள்ளன. இருப்பினும், படைப்பு செயல்பாட்டின் மிக முக்கியமான ஒற்றை உறுப்பு அசல் அல்லது தனித்துவம். சம்பந்தப்பட்ட நபரின் சிக்கல்களைத் தீர்க்கும் தன்மைகளிலிருந்து இந்த அசல் தன்மை தனித்துவமானது.

படைப்பாற்றல் மற்றும் நுண்ணறிவு ஆகியவற்றுக்கு இடையிலான தொடர்பை மதிப்பிடுவதற்கான நடவடிக்கைகள் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன. ஆச்சரியம் என்னவென்றால், மிகக் குறைவாகவே தெரிகிறது. படைப்பாற்றல் சோதனை மற்றும் உளவுத்துறை சோதனை நடத்தப்பட்ட பள்ளி குழந்தைகள் குழுவில், சுமார் 30 சதவீதம் ஒன்றுடன் ஒன்று

இருப்பது கண்டறியப்பட்டது. இதன் பொருள் உளவுத்துறையை அளவிடுவதன் மூலம், நீங்கள் படைப்பு மாணவர்களில் 70 சதவீதத்தை இழக்கிறீர்கள்.

ஒருவர் இரண்டு அடிப்படை வகை சிந்தனை அல்லது சிக்கல் தீர்க்கும் திறன்களை வேறுபடுத்திப் பார்க்க முடியும், ஒன்றிணைந்த மற்றும் மாறுபட்ட பகுத்தறிவு. அவை பின்வருமாறு:

- ஒருங்கிணைந்த சிந்தனை என்பது தர்க்கரீதியாக மதிப்பீடு, விமர்சனம் மற்றும் தேர்வு செய்வதற்கான அறிவுசார் திறன்யோசனைகளின் தேர்விலிருந்து சிந்தனையோசனை.
- மாறுபட்ட சிந்தனை என்பது பலவகைப்பட்ட, மாறுபட்ட மற்றும் விரிவான கருத்துக்களை சிந்திக்கும் அறிவுசார் திறன்.

என்றால் ஒருவர், “டெல்லிக்கு அருகிலுள்ள எந்த நகரம் உலகின் அதிசயங்களில் ஒன்றாகும்?” பதில், “ஆக்ரா“. ஒருவர் கேட்டால், “25 இன் சதுர வேர் என்ன?” பதில் “5“.

இல்இந்த கேள்விகள், பிரச்சினைகள் ஒரே ஒரு பதில் மட்டுமே. அடிப்படை தருக்க, கணித அல்லது நினைவக செயல்பாடுகளை அறிந்த எவரும் சரியான பதிலை அடையலாம். இது ஒன்றிணைந்த சிந்தனை சம்பந்தப்பட்ட ஒரு பொதுவான சிக்கல் தீர்க்கும் நிலைமை. ஒன்றிணைந்த சிந்தனையின் சிறப்பியல்பு என்னவென்றால், அது அறிவுசார், டிஜிட்டல், இரண்டாம் நிலை, சுருக்கம், இயக்கியது, முன்மொழிவு, பகுப்பாய்வு, நேரியல், பகுத்தறிவு, தொடர்ச்சியான மற்றும் குறிக்கோள்.

ஒரு சரியான தீர்வை வழங்காத கேள்விகளை தீர்க்கும் மற்றொரு தொகுப்பு உள்ளது. உதாரணமாக, “நீராவி இயந்திரம் கண்டுபிடிக்கப்படாவிட்டால் என்ன நடந்திருக்கும்?” “ஒரு செங்கல் எத்தனை பயன்கள் உள்ளன?” அல்லது “புத்தகங்கள் பொதுவாக செவ்வக மற்றும் சதுர, வட்ட அல்லது முக்கோண வடிவத்தில் இல்லாதது ஏன்?” இந்த சிக்கல்களைத் தீர்க்க மனம் பெயரிடப்படாத பகுதிகளுக்குச் செல்ல வேண்டும். இந்த கேள்விகளில், உங்கள் கற்பனை அனுமதிக்கும் அளவுக்கு பதில்கள் இருக்கலாம். நபர் புதிய பிரேம்களைக் குறிக்க வேண்டும், அவரது கற்பனை மற்றும் உள்ளுணர்வை வரைய வேண்டும், மேலும் புதுமையான உறவுகளைத் தேட வேண்டும். இது மாறுபட்ட சிந்தனையின் ஒரு வழக்கு.

மாறுபட்ட சிந்தனை பொதுவாக “படைப்பாற்றல்”க்கான அடிப்படையாக நம்பப்படுகிறது மற்றும் அடையாளம் காணப்படுகிறது, உடன் அல்லஒரு ஒற்றை திறன், ஆனால் திறன்களின் கொத்துடன். சில முக்கியமான திறன்கள் பின்வருமாறு:

குறிப்பு

குறிப்பு

- சரளமாக, அல்லது அதிக எண்ணிக்கையிலான யோசனைகள் அல்லது தீர்வுகள் அல்லது கருத்துகளைக் கொண்டு வரும் திறன் அல்லது கொடுக்கப்பட்ட தூண்டுதலுக்கு பதிலளிக்கும் சொற்கள்
- வளைந்து கொடுக்கும் தன்மை, அல்லது பலவிதமான யோசனைகள் அல்லது தீர்வுகள் அல்லது கருத்துகளுடன் வரும் திறன்
- அசல் தன்மை, மற்றவர்கள் நினைக்காத பயனுள்ள யோசனைகள் அல்லது தீர்வுகளைக் கொண்டு வரும் திறன்
- அசாதாரணத்திற்கு உணர்திறன், முரண்பாடுகள் அல்லது சிக்கல்களை அடையாளம் காண முடியும்
- அதற்கான காரணங்களை அடையாளம் காணும் திறன் ஒரு நிலைமை அல்லது சிக்கல்
- விரிவாகவும் மறுவரையறை செய்யவும் திறன் ஒரு பிரச்சனை

மாறுபட்ட சிந்தனையின் சிறப்பியல்பு என்னவென்றால், அது ஒப்புமை, முதன்மை, கான்கிரீட், இலவசம், கற்பனை, தொடர்புடையது, நேரியல், உள்ளுணர்வு மற்றும் முழுமையானது.

இல்பொதுவாக, நீங்கள் இரண்டு அடிப்படை வகை சிக்கல்களை தீர்க்கும் திறன்களை பின்வருமாறு வேறுபடுத்தி அறியலாம்:

- (i) ஒருங்கிணைந்த சிந்தனை: உளவுத்துறை சோதனைகளால் அளவிடப்படும் பகுப்பாய்வு பகுத்தறிவு, மற்றும்
- (ii) மாறுபட்ட சிந்தனை: கருத்துக்களின் செழுமை மற்றும் சிந்தனையின் அசல் தன்மை.

மாறுபட்ட சிந்தனை சந்தேகத்திற்கு இடமின்றி படைப்பாற்றலின் தனித்துவமான பண்பு என்றாலும், உள்ளது ஒன்றிணைந்த சிந்தனைக்கும் ஒரு இடம். உண்மையில், படைப்பாற்றல் பொதுவாக மாறுபட்ட (கற்பனை) மற்றும் ஒன்றிணைந்த (பகுத்தறிவு) சிந்தனையின் கட்டங்களைக் கொண்டுள்ளது. படைப்பு செயல்திறனுக்கு இரண்டும் அவசியம் என்று தோன்றுகிறது. படைப்பு தயாரிப்புகளின் புதுமைக்கு மாறுபட்ட சிந்தனை அவசியம், அதேசமயம் ஒன்றிணைந்த சிந்தனை சரியான தன்மைக்கு அடிப்படை. படைப்பு வெளியீட்டிற்கு இரண்டு திறன்களும் தேவை

அதுதொழில்முனைவோர் செயல்பாட்டில் படைப்பாற்றலின் இறுதி நோக்கமாக இருக்கும் புதுமை இரண்டு தனித்துவமான நிலைகளைக் கொண்டுள்ளது என்பதை அங்கீகரிக்க வேண்டும். முதல் கட்டம் ஒரு கண்டுபிடிப்பின் வடிவமைப்பு, மற்றும் இரண்டாவது கட்டம் யோசனையை செயல்படுத்துதல். முதல் கட்டத்தின் போது, மாறுபட்ட சிந்தனை முக்கியமானது, ஆனால் இரண்டாவது கட்டத்தில் ஒன்றிணைந்த சிந்தனை திறன் ஆதிக்கம் செலுத்த வேண்டும்.

படிகில்: .பேர்டுக்கு, “சோதனை மற்றும் பிழை சிந்தனை இருக்கும்போதெல்லாம்” மாறுபட்ட சிந்தனை... செயல்பாட்டுக்கு வருகிறது. “மேலும், மாறுபட்ட சிந்தனை நடவடிக்கைகளில் நீங்கள் வெவ்வேறு திசைகளில் நினைக்கிறீர்கள், தேடுகிறீர்கள் அல்லது பல்வேறு தேடுகிறீர்கள். ஒன்றிணைந்த சிந்தனையில், தகவல் ஒரு சரியான பதிலுக்கு அல்லது அங்கீகரிக்கப்பட்ட சிறந்த அல்லது வழக்கமான பதிலுக்கு வழிவகுக்கிறது.

உண்மையில், படைப்பாற்றல் பொதுவாக உள்ளதுமாறுபட்ட (கற்பனை) மற்றும் ஒன்றிணைந்த (பகுத்தறிவு) சிந்தனையின் கட்டங்கள். இருப்பினும், பணி அல்லது ஆக்கிரமிப்பின் படி வேறுபட்ட மற்றும் ஒன்றிணைந்த சிந்தனை வெவ்வேறு அளவுகளில் காணப்படுகிறது - ஒரு கணிதவியலாளர் மாறுபட்ட சிந்தனையை விடவும், ஒரு கலைஞருக்கு தலைகீழாகவும் இருப்பதை வெளிப்படுத்தலாம்.

அதற்காக அதைக் குறைப்பது தர்க்கரீதியானதாகத் தெரிகிறது ஒரு நபர் மிகவும் ஆக்கப்பூர்வமாக இருக்க, அவர் ஒன்றிணைந்த சிந்தனை மற்றும் மாறுபட்ட சிந்தனை ஆகியவற்றில் உயர்ந்தவராக இருக்க வேண்டும்.

11.8. உலகளாவிய மற்றும் இந்திய கண்டுபிடிப்புகள்

முக்கியமான உலகளாவிய மற்றும் இந்திய கண்டுபிடிப்புகள் சில கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளன

- ஒருங்கிணைந்த சுற்று:முதல் ஒருங்கிணைந்த சுற்றுகள் டெக்சாஸ் இன்ஸ்ட்ருமென்ட்ஸின் ஜாக் கில்பி மற்றும் .பேர்சில்ட் செமிகண்டக்டரின் ராபர்ட் நொய்ஸ் ஆகியோரால் உருவாக்கப்பட்டது

1959 இல். ஒருங்கிணைந்த சுற்றுகள், பின்னர் நுண்செயலிகளாக வளர்ந்தன, கிட்டத்தட்ட எல்லா கணினிகளிலும் பயன்படுத்தப்பட்டன

- இணையம்: 1969 ஆம் ஆண்டில், யுனைடெட் ஸ்டேட்ஸ் பாதுகாப்புத் துறை மேம்பட்ட ஆராய்ச்சி திட்ட முகமை (பின்னர் யுசீயு என அழைக்கப்பட்டது, இன்று ஐயுசீயு என அழைக்கப்படுகிறது) இணையத்தை உருவாக்கியது, பின்னர் ARPANET என அழைக்கப்பட்டது,

ஆராய்ச்சியாளர்களை இணைப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டது. உலகளாவிய வலை ஒரு தகவல்தொடர்பு கருவியாகப் பயன்படுத்தப்பட்டது, இது மனித அறிவு மற்றும் வெளிப்பாட்டின் தொடர்ந்து புதுப்பிக்கப்பட்ட பதிவைப் பராமரிக்கிறது.

- நுண்செயலிகள்:டெட் ஹா: .பிண்டெல் 1971 இல் நுண்செயலியை உருவாக்கியது. நுண்செயலி ஒரு ஒருங்கிணைந்த சுற்று இது கணினியின்

அனைத்து செயல்பாடுகளையும் அல்லது ஒரு மைய செயலாக்க அலகு (CPU) ஐக் கொண்டிருந்தது.

குறிப்பு

USB:இந்திய-அமெரிக்க அஜய் பட் அந்த யூ.எஸ்.பி தொழில்நுட்பத்தை உருவாக்கினார். மேலும்இன்டெல் யுனிவர்சல் சீரியல் பஸ் என அழைக்கப்படும் இந்த தொழில்நுட்பம் இப்போது உலகளவில் சுமார் 10 பில்லியன் சாதனங்களில் பயன்படுத்தப்படுகிறது

- சிப்லா ஜெனரிக்எச்.ஐ.வி மருந்து:மருந்து நிறுவனம் சிப்லா உருவாக்கப்பட்டதுஎய்ட்ஸ் சிகிச்சையின் வரலாற்றில் ஒரு திருப்புமுனையாக மாறிய ஒரு புரட்சிகர எச்.ஐ.வி எதிர்ப்பு மருந்து. இந்த புரட்சிகர மருந்து 6 பிப்ரவரி 2001 இல் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது

நெவிராபின், டிடனோசின் மற்றும் ஜிடோவுடின் ஆகிய மூன்று மருந்துகளால் ஆனது. மேலும், இது ஏழை ஆப்பிரிக்க நாடுகளுக்கும் உதவி குழுக்களுக்கும் கூ 350 க்கு வழங்கப்பட்டதுஒரு வருடம், மற்ற நிறுவனங்களின் விலைகளைக் குறைக்க தூண்டுகிறது. ஒரு நாளைக்கு ஒரு டாலருக்கும் குறைவாக, அது நிலையான விலையின் முப்பத்தில் ஒரு பங்கு ஆகும்.

- ஸ்மார்ட்போன்:ஐபோன் தொடங்கப்பட்டது9 ஜனவரி, 2007. இது பல தொடு திறன்களைக் கொண்ட பரவலாக கிடைக்கக்கூடிய ஸ்மார்ட்போனாக மாறியது.

மல்டி-டச் ஸ்மார்ட்போன் டேப்லெட் மற்றும் லேப்டாப், டேப்லெட் மற்றும் ஸ்மார்ட்போன் ஆகியவற்றின் ஒருங்கிணைப்பு போன்ற பிற முன்னேற்றங்களுக்கு வழி வகுத்ததுகிளவுட்-இணைக்கப்பட்ட கண்ணாடிகள் மற்றும் ஸ்மார்ட் கடிகாரங்கள் போன்ற புதிய கலப்பினங்களாக.

- குவாண்டம் கணினி:2011 இல், முதல் குவாண்டம் கணினி கொண்டு வரப்பட்டதுடி-அலை மூலம் சந்தைக்கு. குவாண்டம் கணினிகள் சில கணினி சிக்கல்களை ஆயிரக்கணக்கான மடங்கு வேகமாக தீர்க்க சூப்பர் போசிஷன் மற்றும் சிக்கலைப் பயன்படுத்துகின்றன பாரம்பரிய கணினிகளை விட.

மிக சமீபத்தில் கடந்த தசாப்தத்தில் (2011-2020), பல வகையான புதுமைகள் இருந்தன, அவை தொழில்நுட்பத்தை மாற்றிவிட்டன அல்லது வணிகங்களின் புதிய வழிகளைக் கொண்டு வந்தன. சமீபத்திய சமீபத்திய கண்டுபிடிப்புகளில் கூகிள், அமேசான் மற்றும் ஆப்பிள் வழங்கும் மெய்நிகர் உதவியாளர்கள் உள்ளனர் ஸ்பேஸ்எக்ஸ் மீண்டும் பயன்படுத்தக்கூடிய ராக்கெட்டுகள், கூகிள் மற்றும் ஆப்பிள் சுயமாக இயங்கும் கார்கள் நுகர்வோர் எல்.ஈ.டி பல்புகள் பேட்டரி இயக்கப்படும் கார்கள், முக அங்கீகார தொழில்நுட்பங்கள், ஆன்லைன் ஸ்ட்ரீமிங்

சேவைகள், ஸ்மார்ட்போன் இயக்கப்பட்ட கேப் ஹெயிலிங் திரட்டிகள், ஸ்மார்ட் ஸ்பீக்கர்கள் பலவற்றில்

குறிப்பு

11.9. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

- புதுமைகளின் மிகவும் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட இரண்டு வகைப்பாடு அமைப்புகள் மார்க்விஸின் வகைப்பாடு மற்றும் ஹென்ட்ரீசன் மற்றும் கிளார்க்கின் வகைப்பாடு முறை.
- கணினி கண்டுபிடிப்புகள் “பரிணாம கண்டுபிடிப்புகள்” என்றும் அழைக்கப்படுகின்றன.
- மட்டு புதுமைகள் என்பது துணை தொழில்நுட்பங்கள் முறியடிக்கப்பட்ட புதுமைகளாகும், ஆனால் துணை தொழில்நுட்பங்களுக்கிடையேயான இணைப்புகள் மாறாமல் உள்ளன. உதாரணமாக, டிஜிட்டல் தொலைபேசி போன்ற தயாரிப்புகளில் முக்கிய துணை தொழில்நுட்பங்களில் மாற்றங்கள் இருந்தன, ஆனால் உற்பத்தியின் ஒட்டுமொத்த கட்டமைப்பில் எந்த மாற்றங்களும் இல்லை
- ஒன்றிணைந்த சிந்தனையின் சிறப்பியல்பு என்னவென்றால், அது அறிவுசார், டிஜிட்டல், இரண்டாம் நிலை, சுருக்கம், இயக்கியது, முன்மொழிவு, பகுப்பாய்வு, நேரியல், பகுத்தறிவு, தொடர்ச்சியான மற்றும் குறிக்கோள்.
- மாறுபட்ட சிந்தனை என்பது பலவகைப்பட்ட, மாறுபட்ட மற்றும் விரிவான கருத்துக்களை சிந்திக்கும் அறிவுசார் திறன்.
- முதல் ஒருங்கிணைந்த சுற்றுகள் டெக்சாஸ் இன்ஸ்ட்ரூமென்ட்ஸின் ஜாக் கில்பி மற்றும் ஃபேர்சில்ட் செமிகண்டக்டரின் ராபர்ட் நொய்ஸ் ஆகியோரால் உருவாக்கப்பட்டது 1959 இல்.
- ஐபோன் 9 ஜனவரி, 2007 அன்று அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது.
- 2011 இல், முதல் குவாண்டம் கணினி டி-அலை மூலம் சந்தைக்கு கொண்டு வரப்பட்டது.

11.10. சுருக்கம்

- படைப்பாற்றல் என்பது புதிதாக ஒன்றைக் கொண்டுவருவதற்கான திறனுடன் தொடர்புடையது, அதே நேரத்தில் புதுமை என்பது புதிய விஷயங்களைச் செய்வதற்கான செயல்முறையாகும். இந்த வேறுபாடு முக்கியமானது. எனவே, படைப்பாற்றல் புதுமைக்கு ஒரு முன்னிபந்தனை.
- தொழில்முனைவு என்பது புதிய தயாரிப்புகள், சேவைகள், அல்லது செயல்முறைகள். எனவே, புதுமை

குறிப்பு

என்பது தொழில்முனைவோரின் ஒரு முக்கியமான பகுதியாகும், ஏனெனில் இது ஷூம்பீட்டரின் “ஆக்கபூர்வமான அழிவின்” சக்திகளைக் கொண்டுவருகிறது.

- சமூகத்தை மாற்றுவதில் தனித்துவமான பங்கைக் கொண்ட புதிய வணிகங்கள் மற்றும் தயாரிப்புகளில்.

- ஆஸ்திரியாவில் பிறந்த பிரிட்டிஷ் தத்துவஞானி சர் கார்ல் ரைமண்ட் பாப்பர், பாப்பர் மாடல் மூலம் புதுமைகளை விளக்குகிறார். பாப்பர் புதுமையை அணுகுகிறார் ஒரு வழிமுறை பரிணாமமாக. புதுமை ஒரு அறிவியல் முறையாக கருதப்படுகிறது.

- பல தீர்வுகள் இருக்கும்போது பாப்பரின் கோட்பாடுகள் பரிந்துரைக்கின்றன ஒரு குறிப்பிட்ட சிக்கல், பின்னர் ஒரு கண்டுபிடிப்பு ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட கண்டுபிடிப்புகளை உருவாக்கும். வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், புதுமைகள் பொதுவாக ஒவ்வொன்றிலும் அதிவேகமாக வளரும்

- புதுமை கொண்டு வருகிறதுபல புதிய கண்டுபிடிப்புகளில், இது மேலும் புதுமைகளைக் கொண்டுவருகிறது.

- புதுமைகளின் மிகவும் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட இரண்டு வகைப்பாடு அமைப்புகள் மார்க்விஸின் வகைப்பாடு மற்றும் ஹென்ட்ரீசன் மற்றும் கிளார்க்கின் வகைப்பாடு முறை.

- மார்க்விஸின் வகைப்பாட்டின் படி, புதுமைகள் கணிசமாக வேறுபடுகின்றன தொழில்நுட்ப மாற்றத்தின் அளவு மற்றும் தொழில்நுட்பத்தின் பிற பகுதிகளுடனான அதன் உறவுகள். இதன் அடிப்படையில், புதுமைகளை தீவிரமாக வகைப்படுத்தலாம்.

புதுமைகள் மற்றும் கணினி கண்டுபிடிப்புகள்.

- பல தயாரிப்புகள் மற்றும் செயல்முறைகள் பல தனித்துவமான துணை தொழில்நுட்பங்களால் ஆனவை. இந்த துணை ஒன்றில் ஒரு தீவிர கண்டுபிடிப்பு நடந்தால்

- தொழில்நுட்பங்கள் மற்றும் பிறவற்றில் இடம்பெறவில்லை, உற்பத்தியை “தீவிர” அல்லது “கணினி” கண்டுபிடிப்பு என வகைப்படுத்துவது சிக்கலாகிறது.

- ஹென்ட்ரீசன் மற்றும் கிளார்க் ஒரு தயாரிப்பு முழுவதையும் தயாரிப்பு அல்லது சேவையை உருவாக்கும் துணை தொழில்நுட்பங்களையும் வேறுபடுத்துகிறார்கள். இந்த வகைப்பாட்டைப் பொறுத்தவரை, புதுமைகளை இவை இணைக்கும் விதத்தில் வகைப்படுத்தலாம்.

- “கண்டுபிடிப்பு” மற்றும் “புதுமை” ஆகியவற்றுக்கு இடையேயான வேறுபாடு முக்கியமான ஒன்றாகும். விக்கிபீடியாவைப் பொறுத்தவரை, “ஒரு கண்டுபிடிப்பாளர் உருவாக்கும் அல்லது கண்டுபிடிக்கும் நபர்

- ஒரு புதிய முறை, வடிவம், சாதனம் அல்லது பிற பயனுள்ள வழிமுறைகள். “ஒரு கண்டுபிடிப்பு என்பது ஒரு கருத்து அல்லது யோசனையின் நடைமுறை மற்றும் பொருள் உருவகமாகும். ஒரு

குறிப்பு

கண்டுபிடிப்பு ஒரு புதுமையாக மாற, வாய்ப்பைப் பயன்படுத்த வேண்டும். புதுமை என்பது ஒரு தயாரிப்பு அல்லது சேவை உற்பத்தி செய்யப்படும் புதிய விஷயங்களைச் செய்வதற்கான செயல்முறையாகும், இது தொடர்புடைய சமூகத்தால் கணிசமாக அசல் என்று தீர்மானிக்கப்படுகிறது.

- புதுமை என்பது செயலைக் குறிக்கிறது, மேலும் புதிய யோசனைகள் மாற்றப்படும்போது புதிய தயாரிப்புகள், சேவைகள் அல்லது செயல்முறைகளில், இது ஒரு புதுமையை விளைவிக்கிறது. அசல் யோசனையின் வணிக சுரண்டல் ஒரு கண்டுபிடிப்பு. மேம்பாடுகள்
- யோசனைக்கு மறு கண்டுபிடிப்புகள் உள்ளன.
- மூன்று முக்கியமான நபர்கள் உள்ளனர் அல்லது தொழில் முனைவோர் நடவடிக்கைகளின் ஒரு பகுதியாக இருக்கும் பாத்திரங்கள். அவர்கள் படைப்பு மூல, சாம்பியன் மற்றும் ஸ்பான்சர்கள். கிரியேட்டிவ் மூல
- குறிக்கிறது கண்டுபிடிப்பாளருக்கும் யோசனையின் தோற்றத்திற்கும். சாம்பியன் என்பது தொழில் முனைவோர் மனம். ஸ்பான்சர் ஒரு முதலீட்டாளர் (ஒரு துணிகர முதலீட்டாளர் போன்றவை) அல்லது புதுமையான திட்டத்திற்கும் அவர்களின் சாம்பியன்களுக்கும் பெருநிறுவன வளங்களை வழங்கும் ஒரு அமைப்பாக இருக்கலாம்.
- படைப்பாற்றல்தொழில்முனைவோர் ஒரு தவிர்க்க முடியாத உறுப்பு. தொழில்முனைவோர் தங்களை ஆக்கப்பூர்வமாக உருவாக்கத் தேவையில்லை, ஆனால் கருத்துக்களை யதார்த்தமான மற்றும் பயனுள்ள பயன்பாடுகளாக மொழிபெயர்க்க ஆக்கப்பூர்வமான செயல்பாட்டில் அவர்களின் ஈடுபாடு அவசியம்.
- படைப்பாற்றல் என்பது ஏற்கனவே இருக்கும் பொருள்களை எடுத்து புதிய நோக்கங்களுக்காக இணைக்கும் திறனை உள்ளடக்கியது பல்வேறு வழிகளில். படைப்பாற்றல் என்பது நமது தனித்துவமான திறமைகள், பரிசுகள் மற்றும் பார்வை ஆகியவற்றை வெளிப்புற யதார்த்தமாக புதிய மற்றும் மொழிபெயர்ப்பதை உள்ளடக்கியது
- பயனுள்ளதாக இருக்கும்.
- ஒருங்கிணைந்த சிந்தனை என்பது தர்க்கரீதியாக மதிப்பீடு, விமர்சனம் மற்றும் தேர்வு செய்வதற்கான அறிவுசார் திறன் யோசனைகளின் தேர்விலிருந்து சிந்தனையோசனை.
- மாறுபட்ட சிந்தனை என்பது பலவகைப்பட்ட, மாறுபட்ட மற்றும் விரிவான கருத்துக்களை சிந்திக்கும் அறிவுசார் திறன்.
 - விட்டுச் சென்ற சில முக்கியமான கண்டுபிடிப்புகள் ஒருங்கிணைந்த சுற்று, இணையம்,

நுண்ணியலிகள், யூ.எஸ்.பி, ஸ்மார்ட்போன் மற்றும் குவாண்டம் கணினிகள்
உலகளாவிய தாக்கமாகும்

குறிப்பு

11.11. முக்கிய சொற்கள்

- கண்டுபிடிப்பாளர்:அதுஒரு புதிய முறை, வடிவம், சாதனம் அல்லது பிற பயனுள்ள வழிகளை உருவாக்கும் அல்லது கண்டுபிடிக்கும் நபர்.

- படைப்பாற்றல்: இது இருக்கும் பொருள்களை எடுத்து பல்வேறு நோக்கங்களுக்காக புதிய நோக்கங்களுக்காக இணைக்கும் திறனைக் குறிக்கிறது. படைப்பாற்றல் மொழிபெயர்ப்பை உள்ளடக்கியது

எங்கள் தனித்துவமான திறமைகள், பரிசுகள் மற்றும் பார்வை ஆகியவை வெளிப்புற யதார்த்தமாக புதிய மற்றும் பயனுள்ளவை.

- ஒருங்கிணைந்த சிந்தனை:இது தர்க்கரீதியாக மதிப்பீடு, விமர்சனம் மற்றும் தேர்வு செய்வதற்கான அறிவுசார் திறன்யோசனைகளின் தேர்விலிருந்து சிறந்த யோசனை.

மாறுபட்ட சிந்தனை:பல அசல், மாறுபட்ட மற்றும் விரிவான கருத்துக்களை சிந்திக்க அறிவுசார் திறன் இது

11.12. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. புதுமையை வரையறுக்கவும்.
2. படைப்பாற்றல் மற்றும் புதுமைகளுக்கு இடையில் வேறுபடுங்கள்.
3. எழுதுங்கள்படைப்பாற்றல் மற்றும் புதுமையின் முக்கியத்துவம் குறித்த ஒரு சிறு குறிப்பு.
4. மாறுபட்ட சிந்தனைக்கும் ஒன்றிணைந்த சிந்தனைக்கும் என்ன வித்தியாசம்?

நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. புதுமைகளின் முக்கிய வகைப்பாடு முறைகளைப் பற்றி விவாதிக்கவும்.
2. வெற்றிகரமான கண்டுபிடிப்புகளுக்கு முக்கியமான ஏழு நிபந்தனைகளை விளக்குங்கள்.
3. எஞ்சியிருக்கும் சில முக்கிய கண்டுபிடிப்புகளை ஆராயுங்கள்உலகளாவிய தாக்கம்

11.13. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- கங்கா, எஸ்.எஸ். 2013. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு (நான்காவது திருத்தப்பட்டது மில்லினியம் பதிப்பு) புது தில்லி: சுல்தான் சந்த் ரூ சன்ஸ் பப்ளிஷர்ஸ்.
- மொஹந்தி,எஸ்.கே 2005. தொழில்முனைவோரின் அடிப்படைகள். புதுடெல்லி: இந்தியாவின் ப்ரெண்டிஸ் ஹால்.
- தேசாய், வசந்த் .1997. சிறு அளவிலான தொழில்களின் மேலாண்மை. புதுடெல்லி: இமயமலை பப்ளிஷிங் ஹவுஸ்.
- குமார்,எஸ்.அனில். 2008. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு. புதுடெல்லி: புதிய வயது சர்வதேசம்

குறிப்பு

அலகு - 12

குடும்ப நிறுவனங்கள்

அமைப்பு

- 12.1. அறிமுகம்
- 12.2. நோக்கங்கள்
- 12.3. குடும்ப நிறுவனங்களின் பொருள்
- 12.4. மாற்றத்தின் நிலைகள்
- 12.5. இந்தியாவில் குடும்ப மேலாண்மை நடைமுறைகள்
- 12.6. குடும்ப வணிகத்தில் சிக்கல்கள்
- 12.7. திட்டமிடல் செயல்முறை
- 12.8. குடும்ப வணிகத்தின் எதிர்காலம்
- 12.9. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 12.10. சுருக்கம்
- 12.11. முக்கிய சொற்கள்
- 12.12. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 12.13. மேலும் வாசிப்புகள்

12.1. அறிமுகம்

குடும்ப வணிகம் குறிக்கிறது உரிமையும் நிர்வாகமும் ஒரு குடும்ப அலகுடன் இருக்கும் ஒரு வணிகம். ஒரு குடும்ப வணிகம் மூன்று பரந்த மாற்றங்களின் வழியாக செல்கிறது, அதாவது கட்டுப்பாட்டு உரிமையாளர்

குறிப்பு

நிலை, உடன்பிறப்பு கூட்டாண்மை நிலை மற்றும் கசின் கூட்டமைப்பு நிலை. குடும்ப வணிகம் இந்த மூன்று நிலைகளை கடந்து செல்லும்போது, அது அளவு வளர்ந்து மிகவும் சிக்கலானதாகிறது. இந்தியாவில், குடும்ப மேலாண்மை நடைமுறைகள் நீண்ட காலமாக நடைமுறையில் உள்ளன. இது இந்திய பொருளாதாரத்தின் முதுகெலும்பாக அமைகிறது. பல நன்மைகள் இருந்தாலும், குடும்ப வணிகங்களுக்கும் பல வரம்புகள் உள்ளன. இந்த அலகு குடும்ப வணிகத்தின் முக்கிய பிரச்சினைகள் மற்றும் குடும்ப வணிகத்தின் எதிர்கால வாய்ப்புகள் குறித்து விவாதிக்கும்

12.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- குடும்ப நிறுவனங்களின் கருத்து பற்றி விவாதிக்கவும்
- உருமாற்றத்தின் நிலைகளை விளக்குங்கள் ஒரு குடும்ப வணிகம்
- இந்தியாவில் குடும்ப மேலாண்மை நடைமுறைகளை ஆராயுங்கள்
- குடும்ப வணிகங்கள் மற்றும் அடுத்தடுத்த திட்டமிடல் தொடர்பான சிக்கல்களைப் பற்றி விவாதிக்கவும்
- குடும்ப வணிகத்தின் எதிர்கால வாய்ப்புகளை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள்

12.3. குடும்ப நிறுவனங்களின் பொருள்

காலின்ஸ் ஆங்கில அகராதி மற்றும் தெசரஸின் கூற்றுப்படி, “குடும்பம்” முடியும் “பெற்றோர் மற்றும் குழந்தைகள் அல்லது அருகிலுள்ள உறவினர்கள்” என வரையறுக்கப்படும். குடும்ப வணிகம் என்பது குடும்ப அலகுடன் அதன் உரிமையும் நிர்வாகமும் அக்கறை கொண்ட ஒரு வணிகமாகும். ஷங்கர் மற்றும் அஸ்ட்ராச்சன் (1996) கருத்துப்படி, ஒரு குடும்ப வணிகத்தின் பரிமாணங்கள் பற்றிய தகவல்களை உள்ளடக்கியது:

- உரிமையின் சதவீதம்
- மூலோபாய முடிவுகளுக்கு அதிகாரம்
- வாக்களிப்பு கட்டுப்பாடு
- பல தலைமுறைகளின் ஈடுபாடு
- குடும்ப உறுப்பினர்களின் செயலில் மேலாண்மை.

1997 ஆம் ஆண்டின் ஆஸ்திரேலிய குடும்ப மற்றும் தனியார் வணிக ஆய்வின்படி, பின்வரும் நான்கு நிபந்தனைகளில் யாராவது அல்லது

அதற்கு மேற்பட்டவர்கள் திருப்தி அடைந்தால் ஒரு வணிகத்தை குடும்ப வணிகம் என்று அழைக்கலாம்

- ஒரு குடும்பக் குழு வணிகத்தை திறம்பட கட்டுப்படுத்துகிறது.
- 50மூ க்கும் அதிகமான உரிமை உள்ளது ஒரு குடும்பத்தால்.
- மூத்த நிர்வாகத்தின் பெரும்பகுதி ஒரே குடும்பத்திலிருந்து பெறப்படுகிறது.
- 50மூ க்கும் அதிகமான உரிமைஒன்றுக்கு மேற்பட்ட குடும்பங்களால் நடத்தப்படுகிறது.

குறிப்பு

12.4. மாற்றத்தின் நிலைகள்

படிச்சிற்சு (1996), குடும்ப நிறுவனங்கள் அனுபவிக்கும் நன்மைகள் பின்வருமாறு:

- நம்பகத்தன்மை மற்றும் பெருமை வாடிக்கையாளர்களுடன் வலுவான உறவுகளை உருவாக்குதல்.
- சிறப்பு அறிவு மற்றும் அறிதல் எவ்வாறு குடும்பத்தால் பாதுகாக்கப்படுகிறது மற்றும் தக்கவைக்கப்படுகிறது.
- குடும்ப உறவுகள் மூலம் அர்ப்பணிப்பு.
- அனுபவம் வாய்ந்த குடும்ப உறுப்பினர்களிடமிருந்து இலவச ஆலோசனை.
- குடும்பமற்ற நிறுவனங்களுடன் ஒப்பிடும்போது கலாச்சார நீண்டகால நிலைத்தன்மை மற்றும் நேர்மறை.
- விரிவான வணிக மற்றும் சமூக வலைப்பின்னல்கள்.
- சந்தைகள், சப்ளையர்கள் போன்றவற்றின் விரிவான அறிவு.
- குடும்பம் பொதுவாக பூஜ்ஜிய அல்லது குறைந்த வட்டிக்கு கடன்களை வழங்க தயாராக உள்ளது.
- தகவல்தொடர்பு குறுகிய வரிகள் விரைவாக முடிவெடுக்க அனுமதிக்கிறது.
- “நெகிழ்வான” திருப்பிச் செலுத்துதல்.
- நிறுவனரின் ஆரம்ப ஆர்வம் தலைமுறைக்கு இடையில் மாற்றப்படலாம்.
- நெருக்கடி காலங்களில் குடும்ப உறுப்பினர்களின் பின்னடைவு.
- “முறையான வகை” அவசியமில்லை என்றாலும் நீண்ட தூர திட்டமிடல் மற்றும் நேரம் மற்றும் முயற்சி மற்றும் ஏற்றுக்கொள்ளலாமா என்ற அடிப்படையில் வேலைவாய்ப்பு நெகிழ்வுத்தன்மை. ஒரு முழு சம்பளம் எல்லா நேரங்களிலும் குறிப்பாக வணிகம் செயல்படாதபோது, ஒவ்வொரு வணிகத்தையும் போலவே, குடும்ப வணிகங்களுக்கும் அவற்றின் சொந்த பிரச்சினைகள் உள்ளன, மிகவும் வெளிப்படையான .:பாவுரிடிசம். குடும்பத்தில் இந்த மோதல்

குறிப்பு

துணிகரத்தில் எதிர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தியது. குடும்ப மோதலைத் தீர்க்க எடுக்கக்கூடிய பல்வேறு நடவடிக்கைகள்:

முதல் படிவணிகத்தில் குடும்ப மேம்பாடு தொடர்பான முக்கியமான பிரச்சினைகளுக்கு தீர்வு காண்பது, அதாவது, வணிகம் குடும்பத்துடன் எவ்வாறு தொடர்புடையது மற்றும் நேர்மாறாக.

1. நிறுவனங்களருத்துக்களை வெளிப்படுத்தவும், அடிப்படை விதிகளை அமைக்கவும் ஒரு குடும்ப சபை.

2. குடும்பத்தின் மதிப்புகள், நம்பிக்கைகள் மற்றும் குறிக்கோள்களின் எழுத்துப்பூர்வ அறிக்கையை உருவாக்குவதன் மூலம் குடும்ப அரசியலமைப்பை உருவாக்குங்கள்.

3. சபைக் கூட்டங்கள் மூலம் முன்னேற்றத்தைக் கண்காணித்தல் மற்றும் வழக்கமான தகவல்தொடர்புகளைப் பேணுதல்.

நிஜ வாழ்க்கையில் ஒரு குடும்ப மோதலை நிர்வகிப்பது மேலே கூறியது போல் மென்மையாக இல்லை, ஆனால் இந்த படிக்க முக்கியமானவை மற்றும் கவனம் செலுத்தப்பட வேண்டும்.

நிலைகள் உருமாற்றம்

1997 ஆம் ஆண்டில் குடும்ப வணிக அமைப்பு வளர்ச்சியின் ஒரு ஆய்வு கெலின் ஈ. கெர்சிக் மற்றும் பிறர் குடும்ப வணிகத்தின் வளர்ச்சியின் மூன்று நிலைகளைக் கொண்டு வர வழிவகுத்தது, முதலில் வெளியிடப்பட்டதுதலைமுறை தலைமுறை: குடும்ப வணிகத்தின் வாழ்க்கை சுழற்சிகள் என்ற புத்தகத்தில். இந்த கட்டமைப்பானது ஒரு குடும்ப நிறுவனம் காலப்போக்கில் நகரும் பொதுவான பிரிவுகளையும் பாதையையும் விவரிக்கிறது. இது ஒவ்வொரு கட்டத்திலும் குடும்ப நிறுவனங்களின் பலங்கள் மற்றும் சவால்களைப் பற்றிய புரிதலைத் தருகிறது, எனவே குடும்பங்கள் பின்பற்றக்கூடிய எதிர்கால நடவடிக்கை குறித்து நாம் இன்னும் பரிந்துரைக்க முடியும்.

முதல் கட்டம் கட்டுப்பாட்டு உரிமையாளர் நிலை. பெரும்பாலான குடும்பங்கள் இந்த கட்டத்தில் தொடங்குகின்றன உரிமையாளர் கட்டுப்பாட்டைக் கொண்ட ஒரு உரிமையாளர் (அல்லது ஒரு உரிமையாளர் மற்றும் அவரது ∴ அவரது மனைவி) மீது கவனம் செலுத்துவதன் மூலம். உரிமையாளர் ஒரு நபர் அல்லது திருமணமான தம்பதியினருடன் இருந்தால், குடும்ப வணிகமானது இந்த கட்டத்தில் பல பிறப்புகளுக்காக இருக்க முடியும். இந்த கட்டத்தில், குடும்பம் ஒப்பீட்டளவில் சிறியது மற்றும் குடும்ப உறவுகள் தீவிரமாக இருக்கும். வணிகமே குடும்ப வாழ்க்கையின் மையமாக இருக்கிறது. நிறுவனர் சுவாரஸ்யமாக இருக்கிறார், மேலும் அவர் நிறைய மதிப்பைக்

கட்டியெழுப்புவதாலும், பொதுவாக செயல்பாட்டின் மையத்தில் இருப்பதாலும் பெரும்பாலும் இன்றியமையாததாகக் கருதப்படுகிறார்.

இல்உடன்பிறப்பு கூட்டாண்மை கட்டமான இரண்டாவது கட்டம், உரிமை அடுத்த தலைமுறைக்கு செல்கிறது. இந்த நிலையில், சகோதர சகோதரிகள் ஒன்றாக வணிகத்தை உரிமையின் மூலம் கட்டுப்படுத்துகிறார்கள். குடும்பங்கள் பெரியதாகவும், மாறுபட்டதாகவும், வணிகங்கள் மிகவும் சிக்கலானதாகவும் மாறும். நிறுவனம் திறமையாகவும் திறமையாகவும் செயல்பட உடன்பிறப்புக் குழுவைச் சார்ந்துள்ளது. உடன்பிறப்புகள் தங்கள் சொந்த அணு குடும்பங்களை உருவாக்குவதால் குடும்ப உறவுகள் குறைவாக இணைக்கப்படலாம். இந்த கட்டத்தில் எதிர்கொள்ளும் பொதுவான பிரச்சினைகள் சில சக்தி மற்றும் நியாயத்தைச் சுற்றியுள்ள உடன்பிறப்பு போட்டி, மறு முதலீட்டுடன் ஈவுத்தொகையை சமநிலைப்படுத்துதல் மற்றும் வணிகத்தில் தொழில்முறை அமைப்புகளை உருவாக்குதல் ஆகியவற்றுடன் தொடர்புடையவை.

இரண்டாவது கட்டத்தைத் தொடர்ந்து, குடும்ப வணிகங்கள் பொதுவாக கசின் கூட்டமைப்பு நிலைக்குச் செல்கின்றன உரிமையாளர் கட்டுப்பாடு இப்போது உறவினர்களின் குழுவுக்கு மாற்றப்படுவதால். குடும்பம் பெரியது மற்றும் வேறுபட்டது. இந்த கட்டத்தில் வணிகமும் பெரியதாகவும் சிக்கலானதாகவும் மாறிவிட்டது. பொதுவாக, இந்த கட்டத்தில் சில குடும்ப உறுப்பினர்கள் வணிகத்தில் வேலை செய்கிறார்கள். குடும்பம் அல்லாத உறுப்பினர்கள் பெரும்பாலும் வியாபாரத்தை நிர்வகிக்கிறார்கள், அதே நேரத்தில் குடும்பம் குழு வேடங்களில் ஈர்க்கும். ஒரு பெரிய குடும்பத்துடன், குடும்பத்தில் ஒற்றுமையையும் அமைப்பையும் பராமரிப்பது முக்கியம். கூடுதலாக, உறவினர் குடும்பங்கள் பெரும்பாலும் கிளை வேறுபாடுகளை ஏற்றுக்கொள்வது, குடும்பங்களில் செல்வத்தின் உளவியல் தாக்கத்தை நிர்வகித்தல், வியாபாரத்தில் ஆக்கிரோஷமான மறு முதலீட்டைப் பராமரித்தல் மற்றும் ஒரு பெரிய குடும்பத்திற்கான குடும்ப பணியை மறுவரையறை செய்தல் போன்ற சிக்கல்களை எதிர்கொள்கின்றன.

12.5. இந்தியாவில் குடும்ப மேலாண்மை நடைமுறைகள்

குடும்ப வணிகம் இந்தியாவில் நீண்ட காலமாக நடைமுறையில் உள்ளது, ஆனால் மெதுவாகவும் படிப்படியாகவும் குடும்ப வணிகத்தின் தன்மையும் கட்டமைப்பும் மாறிவிட்டன. இந்தியா மூன்றாவது இடத்தில் உள்ளது குடும்பத்திற்கு சொந்தமான வணிகங்களின் எண்ணிக்கையில். ஜப்பானைத் தவிர, ஆசியாவில் சிறப்பாக செயல்படும் வணிகங்களில் 50 சதவீதத்திற்கும் அதிகமானவை இந்தியாவைச் சேர்ந்தவை. டாட்டாக்கள், அம்பானிகள், கோத்ரேஜ், பஜாஜ், இந்துஜாக்கள், ரூயாஸ், மிட்லாஸ், தாப்பர்கள், அதானிஸ், பிர்லாஸ், ஜிண்டால்ஸ், மஹிந்திராக்கள் போன்ற

குறிப்பு

குறிப்பு

பெரிய கார்ப்பரேட் வணிக நிறுவனங்கள், அந்தந்த குடும்பங்களால் தொடர்ந்து நடத்தப்படுகின்றன, அங்கு குடும்ப ஆணாதிக்கத்தின் பங்கு மதிக்கப்படுகிறது. ஒரு குடும்ப வியாபாரத்தில் பேரரசர் மாதிரியுடன் ஒப்பிடலாம்.

குடும்பம்சொந்தமான நிறுவனங்கள் இந்தியாவில் வளர்ந்துள்ளன, அது இந்திய சமூகத்தின் ஒரு பெரிய பகுதியாக மாறியுள்ளது. அவை இந்திய பொருளாதாரம் மற்றும் சமூக வளர்ச்சியின் முதுகெலும்பாக அமைகின்றன. குடும்பத்திற்குச் சொந்தமான வணிகம் சவால்களுடன் போராடுகிறது என்பதைக் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும், ஆனால் அவர்களால் அதைக் கடந்து உயிர்வாழ முடிகிறது. அவை பொது மற்றும் பன்னாட்டு நிறுவனங்களை விட சிறந்த செயல்திறனைக் காட்டியுள்ளன. குடும்பத்திற்கு சொந்தமான வணிகங்களான வருவாய் வளர்ச்சி, மொத்த விலிம்புகள், வட்டிக்கு முந்தைய வருவாய், வரி தேய்மானம், இருப்பு போன்ற நிதி செயல்திறன் குடும்பம் அல்லாத சொந்தமான வணிகங்களை விட மிகச் சிறந்தது.

12.6. குடும்ப வணிகங்களில் சிக்கல்கள்

சகாப்தத்தில்தொழில்நுட்ப கண்டுபிடிப்பு மற்றும் டிஜிட்டல் மயமாக்கல், குடும்ப வணிகங்கள் இனி தங்கள் பழைய மரபுகள் மற்றும் வழிமுறைகளுடன் தொடர முடியாது. பாரம்பரிய மனநிலையைத் தூண்ட வேண்டும்.

வணிகங்களில் செயல்பாட்டு முறை அதன் சொந்த பிழைப்புக்காக மாறிவிட்டது. குடும்ப இயக்கவியல் மற்றும் வணிகங்களிலும் மாற்றங்கள் ஏற்பட்டுள்ளன. வணிக அளவு அதிகரித்ததன் மூலம், வணிகக் குடும்பங்கள் செயல்பாடுகளை நிர்வகிப்பதிலும், தொடர்ச்சியாக வளங்களை திரட்டுவதிலும் சிரமத்தை எதிர்கொண்டன. இதன் காரணமாக, வணிகங்களின் நிதிக் கட்டுப்பாடு மெதுவாகவும், படிப்படியாக விளம்பரதாரர்களிடமிருந்து நிதி நிறுவனங்களுக்கும் மாற்றப்பட்டது.

குடும்ப வணிகங்கள் கண்டுபிடிக்க வேண்டும்இலாபங்களுக்கும் குடும்ப உறவுகளைப் பேணுவதற்கும் இடையிலான சமநிலை. குடும்ப வணிகம் எதிர்கொள்ளும் சவால்களில் ஒன்று உரிமையாளர் மேலாண்மை மற்றும் அதிக வெளிப்படைத்தன்மையுடன் தொழில்மயமாக்கலை உருவாக்குவது. ஒரு குடும்பத்தின் வெவ்வேறு உறுப்பினர்களிடையே தொடர்பு இல்லாமை, குடும்ப ஆணாதிக்கத்தின் அதிகப்படியான கட்டுப்பாடு, எழுதப்பட்ட அல்லது ஒப்புக்கொள்ளப்பட்ட குடும்பக் கொள்கைகள் இல்லாதது போன்றவை குடும்ப வணிகத்திற்கு தீங்கு விளைவிக்கும். ஏனென்றால் இது குடும்ப உறுப்பினர்கள் மற்றும் பணியாளர்களின் தொழில் வளர்ச்சியைத் தடுக்கக்கூடும்.

குறிப்பு

பல குடும்ப வணிகங்கள் 1980 களின் பிற்பகுதியிலும் 1990 களின் முற்பகுதியிலும் நிறுவப்பட்டன, பல பொருளாதார சீர்திருத்தங்கள் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டபோது. இன்று, பெரும்பாலான நிறுவனர்கள் ஓய்வூதியத்தின் விளிம்பில் உள்ளனர், குடும்பத்தினரிடமிருந்தோ அல்லது வெளியிலிருந்தோ எந்தவொரு அடுத்தடுத்த திட்டமும் இல்லை. உலகளாவிய குடும்ப தலைமை நிர்வாக அதிகாரிகளில் 5 சதவீதத்துக்கும் அதிகமானோர் முறையான ஓய்வூதியத் திட்டத்தைக் கொண்டிருக்கவில்லை, உலகளாவிய குடும்ப வணிகங்களில் 75 சதவீதத்தினர் முறையான அடுத்தடுத்த திட்டத்தை கொண்டிருக்கவில்லை. இது குடும்பத்தில் கசப்பான உறவுகள் மற்றும் மோசமான முடிவெடுப்பிற்கு வழிவகுத்தது.

பல வணிகக் குடும்பங்கள் உள் அமைதி மற்றும் சிறந்த நிர்வாகக் கட்டுப்பாட்டுக்காகப் பிரிக்கப்பட்டு பிரிக்கப்பட்டுள்ளன. போதுசில வெற்றியடைந்து கிளைத்தன, மற்றவர்கள் தோல்வியுற்றன மற்றும் முற்றிலும் சரிந்தன. 1970 களில் இருந்து, குடும்ப வணிகங்கள் மிக வேகமாகப் பிரிந்து வருகின்றன. பிரலா, டாடாஸ், மோடியின் வால்சண்ட், சிங்கானியா, மா.பத்லால், ஸ்ரீராம், தாப்பர், சரபாய், கோயங்கா, அம்பானி போன்றவை பிளவுகளை கடந்து சென்றுள்ளன.

12.7. திட்டமிடல் செயல்முறை

வாரிசு திட்டமிடல் என்பது காலப்போக்கில் அமைப்பு முழுவதும் தலைமை மற்றும் அறிவுசார் திறமைகளுக்கான முக்கிய தேவைகளை சுட்டிக்காட்டும் செயல்முறையை குறிக்கிறது மற்றும் தற்போதைய மற்றும் எதிர்கால பணி பொறுப்புகளுக்கு தனிநபர்களை தயார்படுத்துகிறது. இல்ஒரு குடும்ப வணிகம், அடுத்தடுத்த திட்டமிடல் உள்ளடக்கியது:

- மூலோபாய திட்டமிடல்,
- பொருளாதார திட்டம்,
- தோட்டத் திட்டமிடல், மற்றும்
- மனித வள திட்டமிடல்

தனிநபர், குடும்பம் மற்றும் வணிக மட்டங்களில் வாரிசு திட்டமிடல் செய்யப்படுகிறது.

பொதுவாக, குடும்ப வணிக உரிமையாளர்கள் தங்கள் அடுத்தடுத்த திட்டங்களை உருவாக்கும்போது நிபுணர்களை அணுகுவர். இந்த தொழில் வல்லுநர்கள் வக்கீல்கள், கணக்காளர்கள், வங்கியாளர்கள், நிதி திட்டமிடுபவர்கள், காப்பீடு என இருக்க முடியும். ஆலோசகர்கள், இணைப்பு மற்றும் கையகப்படுத்தல் ஆலோசகர்கள் மற்றும் மேலாண்மை ஆலோசகர்கள். பெரும்பாலும், தொழில் வல்லுநர்கள் தொடர கடினமாக இருப்பதால், வாடிக்கையாளர் இன்னும் பல தனிப்பட்ட மற்றும் குடும்ப

குறிப்பு

12.8. குடும்ப வணிகத்தின் எதிர்காலம்

குடும்ப வணிகங்கள் பொதுவாக எதிர்மறையான தோற்றத்தை உருவாக்குகின்றன. ஏனென்றால், குடும்ப வணிகங்கள் முறையாக இயங்குவதில்லை, அதிகாரப் போராட்டங்கள் மற்றும் திணிப்புகளை அனுபவிக்கின்றன, மேலும் அதிக லாபத்தை மையமாகக் கொண்டவை என்று கருதப்படுகிறது. இருப்பினும், வெற்றிகரமான மற்றும் லாபகரமான பல பெரிய வணிகங்கள் உண்மையில் குடும்ப வணிகங்கள். பெரும்பாலான குடும்ப வணிகங்கள் வளர்ச்சி மற்றும் விரிவாக்கத்தை நோக்கி உதவுகின்றன. அவர்களில் பலர் ஒரே தலைமுறையில் உகந்த பொருளாதாரங்களை அடைந்துள்ளனர். குடும்ப வணிகங்களுக்கான எதிர்கால வாய்ப்புகளில் அவர்களின் பணியாளர்களின் தரத்தை மேம்படுத்துதல், புதிய இயந்திரங்களில் முதலீடு செய்தல், பிராந்திய விரிவாக்கம் மற்றும் பல்வகைப்படுத்தல் ஆகியவை அடங்கும். இந்த நோக்கங்களை அடைய உதவும் குடும்பத்தால் நடத்தப்படும் வணிகங்களுக்கு பொதுவான சில காரணிகள் உள்ளன.

வெளியே முதலீடுகள் மீது அழுத்தம் அதிகரிக்கும் ஒரு நிறுவனம் முதலீட்டாளர்களின் நலனுடன் வளைந்து அல்லது சமரசம் செய்ய வேண்டும். முதலீடுகள் ஒரு விலையுடன் வருகின்றன, ஏனெனில் அது பெறுநருக்கு மட்டுமல்ல, நன்கொடையாளருக்கும் பயனளிக்க வேண்டும். இது வித்தியாசமாக செயல்படுவதால் குடும்ப வணிகத்திற்கு இது பொருந்தாது. குழந்தைகள் மற்றும் பேரக்குழந்தைகளால் நன்மைகளைப் பெற குடும்ப வணிகங்கள் தங்கள் வணிகத்தின் நீண்ட ஆயுளை நீடிக்க விரும்புகின்றன. எனவே அவர்கள் முதலீடுகளைப் பற்றி எச்சரிக்கையாக இருக்கிறார்கள், ஏனெனில் இது நிறுவனத்தின் உரிமையை குறைக்கிறது, மேலும் அவர்கள் வசதியாக இல்லாத நபர்களுடன் பணியாற்றும்படி கட்டாயப்படுத்துகிறது. ஊழியர்களைப் பொருத்தவரை, குடும்ப வணிகங்களுக்காக வேலை செய்வதும் அதன் குறிப்பிடத்தக்க நன்மைகளைக் கொண்டுள்ளது. தற்போதைய சூழ்நிலையில், சிறந்த வாழ்க்கைத் தரங்கள் வெவ்வேறு வேலைகளில் வசதியாக வாழ மக்களைத் தூண்டின. மக்கள் இனி வெறும் பிழைப்புக்கு இலக்காக இல்லை. இப்போது முக்கியமானது என்னவென்றால், ஊழியர்கள் ஒரு நிறுவனத்தில் மகிழ்ச்சியாக வேலை செய்கிறார்களா இல்லையா என்பதுதான். ஒரு உன்னத நோக்கத்திற்காக பங்களிக்கும் ஊழியரின் திறனுடன் வேலை திருப்தியை நிறைய ஆராய்ச்சி தொடர்புபடுத்துகிறது. இது இப்போது குடும்ப வணிகங்களுக்கு ஒரு பிளஸ் ஆகும், ஏனெனில் நிறுவனத்தின் தலைவர்கள் ஊழியர்களுக்கு வழங்கப்படும் பொதுவான குடும்ப மதிப்புகளை ஆதரிக்கின்றனர்.

குறிப்பு

மேலும், குடும்ப நிறுவனங்கள் தட்டையான அமைப்புகளை நடத்த முனைகின்றன மற்றும் ஊழியர்களுக்கு வணிகத் தலைவர்களுடன் நேரடி தொடர்பு உள்ளது. குறைவான அதிகாரத்துவம் உள்ளது, இது விரைவான முடிவுகளுக்கு வழி வகுத்துள்ளது. நிறுவனங்கள் முக்கியமான முடிவுகளை எடுக்க ஏராளமான முதலீட்டாளர்களுடன் சந்திப்புகளைத் திட்டமிட வேண்டியதில்லை. சந்தை நிலைமைகளுக்கு பதிலளிப்பது குடும்ப வணிகங்களுக்கும் விரைவானது. மேலும், குடும்ப உறுப்பினர்கள் பெரும்பாலான நேரங்களில் வணிக உத்திகளை வகுக்கின்றனர். எனவே நிறுவனத்தின் நிர்வாகிகள் செயல்பாட்டு பணிகளைக் கையாளுகிறார்கள், அதே நேரத்தில் வணிகத்தின் உரிமையாளர்கள் தங்கள் குடும்ப முதலீட்டைப் பாதுகாக்க மூலோபாயம் செய்கிறார்கள்.

இது தவிர, பிற நிறுவனங்களுடன் ஒப்பிடுகையில் குடும்ப வணிகங்கள் சுற்றுச்சூழல் நட்பு மற்றும் சமூகத்திற்கு நன்மை பயக்கும் முடிவுகளை எடுக்க அதிக வாய்ப்புள்ளது. குடும்ப வணிகங்களின் வணிக முடிவுகள் அவர்களின் சமூக வட்டங்களில் அவர்களின் தனிப்பட்ட நற்பெயர் மற்றும் அவர்கள் வசிக்கும் இடம் ஆகியவற்றைப் பிரதிபலிக்கின்றன. நிறுவனத்திற்கு எந்தவொரு எதிர்மறையான படமும் காரணம் என்று தனிப்பட்ட முறையில் கூறப்படுகிறது. எனவே, வணிகங்களை வைத்திருக்கும் குடும்பங்கள் எடைபோட முனைகின்றனமற்ற வணிகங்களை விட அவர்களின் உத்திகளில் பங்குதாரர்களின் நலன்களுக்காக.

ஆயினும் கூட, குடும்ப வணிகம் எப்போதுமே அவர்கள் செய்யும் வணிகத்தை மதிப்பிட வேண்டும். குடும்பத்தால் நடத்தப்படும் நிறுவனங்களுடன் தொடர்புடைய அதே ஆபத்துகளில் சிக்கிக் கொள்ளாமல் அவர்கள் கவனமாக இருக்க வேண்டும். குடும்ப நிறுவனங்களின் சில உரிமையாளர்கள் நீண்ட காலமாக தலைமையில் இருக்க முனைகிறார்கள், இதன் விளைவாக அவர்களின் பழமைவாத அணுகுமுறை புதுமை மற்றும் புதிய தொழில்நுட்பங்களைத் தவிர்க்கிறது. இளைய தலைமுறையினரால் கட்டளையிடப்படுவதை அவர்கள் விரும்பவில்லை, அவர்கள் முன்னோடிகளின் வெற்றியைக் காட்டிலும் மிகவும் மரியாதைக்குரியவர்களாகவும், கீழ்ப்படிந்தவர்களாகவும் உள்ளனர். சில நேரங்களில், குடும்ப விஷயங்களை வணிக முடிவுகளிலிருந்து பிரிப்பதும் கடினம். குடும்ப வியாபாரங்களில் எடுக்கும் முடிவுகள் மிகவும் தனிப்பட்ட மற்றும் அகநிலை சார்ந்தவை, சில சமயங்களில், குறைந்த தகுதி வாய்ந்த ஊழியர்களுக்கு அதிக திறமையானவர்களை விட சாதகமாக செலவாகும்.

குடும்ப நிறுவனங்களை முன்னோக்கி தள்ள இந்த நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள் இடையே ஆரோக்கியமான சமநிலையை எடுக்க வேண்டும்

குறிப்பு

12.9. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. பின்வரும் நான்கு நிபந்தனைகளில் ஏதேனும் ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்டவை பூர்த்தி செய்யப்படும்போது ஒரு வணிகத்தை குடும்ப வணிகம் என்று அழைக்கலாம்:

- ஒரு குடும்பக் குழு வணிகத்தை திறம்பட கட்டுப்படுத்துகிறது.
- 50% க்கும் அதிகமான உரிமை உள்ளது ஒரு குடும்பத்தால்.
- மூத்த நிர்வாகத்தின் பெரும்பகுதி ஒரே குடும்பத்திலிருந்து பெறப்படுகிறது.
- 50% க்கும் அதிகமான உரிமைஒன்றுக்கு மேற்பட்ட குடும்பங்களால் நடத்தப்படுகிறது.

2. குடும்ப வணிகங்களுக்கு அவற்றின் தீமைகள் உள்ளன, அவற்றில் வெளிப்படையானவை சாதகமாகும். குடும்பஹானேகேடிவ் இம்பாக்டோன்டெவென்ச்சருக்குள் இது மாறுகிறது.

3. மூன்று நிலைகளுக்குடும்ப வணிகத்தின் வளர்ச்சியை முதலில் தலைமுறை தலைமுறை: குடும்ப வணிகத்தின் வாழ்க்கை சுழற்சிகள் என்ற புத்தகத்தில் விவாதிக்கப்பட்டது.

4. குடும்ப வணிகம் செல்லும் மூன்று நிலைகள் கட்டுப்பாட்டு உரிமையாளர் நிலை, உடன்பிறப்பு கூட்டாண்மை நிலை மற்றும் கசின் கூட்டமைப்பு நிலை.

5. உடன்பிறப்பு கூட்டாண்மை கட்டத்தில் எதிர்கொள்ளும் சில பொதுவான பிரச்சினைகள் அதிகாரம் மற்றும் நியாயத்தைச் சுற்றியுள்ள உடன்பிறப்பு போட்டி, மறு முதலீட்டுடன் ஈவுத்தொகையை சமநிலைப்படுத்துதல் மற்றும் வணிகத்தில் தொழில்முறை அமைப்புகளை உருவாக்குதல் ஆகியவற்றுடன் தொடர்புடையவை.

6. பிரிவாவின், டாடாவின், மோடியின் வால்சந்தின், சிங்கானியா, மா.பத்லால், ஸ்ரீராம், தாப்பர், சாராபாய், கோயங்கா, அம்பானி போன்றவை பிளவுபட்டுள்ளன.

வாரிசு திட்டமிடல் என்பது காலப்போக்கில் அமைப்பு முழுவதும் தலைமை மற்றும் அறிவுசார் திறமைகளுக்கான முக்கிய தேவைகளை சுட்டிக்காட்டி, தற்போதைய மற்றும் எதிர்கால பணி பொறுப்புகளுக்கு தனிநபர்களை தயார்படுத்தும் செயல்முறையை குறிக்கிறது.

12.10. சுருக்கம்

- ஒரு குடும்ப வணிகம் என்பது ஒரு வணிகமாகும், அதன் உரிமையும் நிர்வாகமும் குடும்பத்துடன் தொடர்புடையது. 1997 ஆம்

ஆண்டின் ஆஸ்திரேலிய குடும்பம் மற்றும் தனியார் வணிக கணக்கெடுப்புக்கு ஏற்ப, ஒரு வணிகத்தை குடும்ப வணிகம் என்று அழைக்கலாம்

பின்வரும் நான்கு நிபந்தனைகளில் ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்டவை திருப்தி அடைகின்றன ஒரு குடும்பக் குழு வணிகத்தை திறம்பட கட்டுப்படுத்துகிறது.

- 50% க்கும் அதிகமான உரிமையை ஒரு குடும்பத்தினர் வைத்திருக்கிறார்கள். மூத்த நிர்வாகத்தின் பெரும்பகுதி ஒரே குடும்பத்திலிருந்து பெறப்படுகிறது.

- 50% க்கும் அதிகமான உரிமைஒன்றுக்கு மேற்பட்ட குடும்பங்களால் நடத்தப்படுகிறது.

- குடும்ப வணிகம் செல்லும் மூன்று நிலைகள் கட்டுப்பாட்டு உரிமையாளர் நிலை, உடன்பிறப்பு கூட்டாண்மை நிலை மற்றும் கசின் கூட்டமைப்பு நிலை.

- முதல் கட்டம் கட்டுப்பாட்டு உரிமையாளர் நிலை. பெரும்பாலான குடும்பங்கள் இந்த கட்டத்தில் தொடங்குகின்றன, உரிமையாளர் கட்டுப்பாட்டைக் கொண்ட ஒரு உரிமையாளர் (அல்லது ஒரு உரிமையாளர் மற்றும் அவரது ∴ அவரது மனைவி) மீது கவனம் செலுத்துகிறது. இரண்டாவது கட்டத்தில் உடன்பிறப்பு

கூட்டு நிலை,உரிமை அடுத்த தலைமுறைக்கு செல்கிறது. இந்த நிலையில், சகோதர சகோதரிகள் ஒன்றாக வணிகத்தை உரிமையின் மூலம் கட்டுப்படுத்துகிறார்கள். இரண்டாவது கட்டத்தைத் தொடர்ந்து, குடும்ப வணிகங்கள் பொதுவாக கசின் கூட்டமைப்பு நிலைக்குச் செல்கின்றன, ஏனெனில் உரிமையாளர் கட்டுப்பாடு இப்போது உறவினர்களின் குழுவுக்கு மாற்றப்படுகிறது. குடும்பம் பெரியது மற்றும் வேறுபட்டது. இந்த கட்டத்தில் வணிகமும் பெரியதாகவும் சிக்கலானதாகவும் மாறிவிட்டது.

- குடும்ப வணிகம் இந்தியாவில் நீண்ட காலமாக நடைமுறையில் உள்ளது, ஆனால் மெதுவாகவும் படிப்படியாகவும் குடும்ப வணிகத்தின் தன்மையும் கட்டமைப்பும் மாறிவிட்டன. குடும்பத்திற்கு சொந்தமான தொழில்களின் எண்ணிக்கையில் இந்தியா மூன்றாவது இடத்தில் உள்ளது. குடும்பம்

சொந்தமான நிறுவனங்கள் இந்தியாவில் வளர்ந்துள்ளனஇந்திய சமூகத்தின் பெரும் பகுதி. அவை இந்திய பொருளாதாரம் மற்றும் சமூக வளர்ச்சியின் முதுகெலும்பாக அமைகின்றன.

குறிப்பு

குறிப்பு

- தொழில்நுட்ப கண்டுபிடிப்பு மற்றும் டிஜிட்டல் மயமாக்கல் சகாப்தத்தில், குடும்ப வணிகங்கள் இனி தங்கள் பழைய மரபுகள் மற்றும் வழிமுறைகளுடன் தொடர முடியாது. ஒன்று

குடும்ப வணிகத்தால் எதிர்கொள்ளப்படும் சவால்கள் உரிமையாளர் மேலாண்மை மற்றும் சிறந்த வெளிப்படைத்தன்மையுடன் தொழில்மயமாக்கலை உருவாக்குதல். வெவ்வேறு இடையே தொடர்பு இல்லாதது ஒரு குடும்பத்தின் உறுப்பினர்கள், குடும்ப ஆணாதிக்கத்தின் அதிகப்படியான கட்டுப்பாடு, எழுதப்பட்ட அல்லது ஒப்புக் கொள்ளப்பட்ட குடும்பக் கொள்கைகள் இல்லாதது போன்றவை குடும்ப வணிகத்திற்கு தீங்கு விளைவிக்கும். ஓய்வூதிய திட்டங்கள் அல்லது அடுத்தடுத்த திட்டம் இல்லாததும் கவலை அளிக்கிறது.

- வாரிசு திட்டமிடல் என்பது காலப்போக்கில் அமைப்பு முழுவதும் தலைமை மற்றும் அறிவுசார் திறமைகளுக்கான முக்கிய தேவைகளை சுட்டிக்காட்டி, தற்போதைய மற்றும் எதிர்கால பணி பொறுப்புகளுக்கு தனிநபர்களை தயார்படுத்தும் செயல்முறையை குறிக்கிறது.

- குடும்ப வணிகங்கள் வேண்டும் குடும்பத்தால் நடத்தப்படும் நிறுவனங்களுடன் தொடர்புடைய அதே ஆபத்துகளில் சிக்கிக் கொள்ளாமல் கவனமாக இருங்கள். குடும்ப நிறுவனங்களின் சில உரிமையாளர்கள் நீண்ட காலமாக தலைமையில் இருக்க முனைகிறார்கள், இதன் விளைவாக அவர்களின் பழமைவாதிகள்

அணுகுமுறை புதுமை மற்றும் புதிய தொழில்நுட்பங்களைத் தவிர்க்கிறது. அவர்கள் விரும்பவில்லை இளைய தலைமுறையினரால் கட்டளையிடப்பட வேண்டும், அவர்கள் முன்னோடிகளின் வெற்றியைக் கொடுக்கும் போது மிகவும் மரியாதைக்குரியவர்களாகவும் கீழ்ப்படிந்தவர்களாகவும் இருக்கிறார்கள்.

12.11. முக்கிய சொற்கள்

- அடுத்தடுத்த திட்டமிடல்: இது செயல்முறையை குறிக்கிறது காலப்போக்கில் அமைப்பு முழுவதும் தலைமை மற்றும் அறிவுசார் திறமைக்கான முக்கிய தேவைகளை சுட்டிக்காட்டுதல் மற்றும் தற்போதைய மற்றும் எதிர்கால பணி பொறுப்புகளுக்கு தனிநபர்களை தயார்படுத்துதல் டேக்ஸ் தேய்மானம்: பொருந்தக்கூடிய வரிச் சட்டங்களின் கீழ் கொடுக்கப்பட்ட அறிக்கையிடல் காலத்திற்கான வரி வருமானத்திற்கான செலவாக பட்டியலிடக்கூடிய தேய்மானம் இது. . இது ஒரு வணிகத்தால் அறிவிக்கப்படும் வரிவிதிப்பு வருமானத்தின் அளவைக் குறைக்கப் பயன்படுகிறது.

- மூலோபாய திட்டமிடல்:இது ஒரு நிறுவனத்தின் மூலோபாயம் அல்லது திசையை வரையறுப்பது மற்றும் இந்த மூலோபாயத்தைத் தொடர அதன் வளங்களை ஒதுக்குவது குறித்த முடிவுகளை எடுப்பது.

மனித வள திட்டமிடல்:இது ஒரு நிறுவனம் தனது குறிக்கோள்களை அடைய தற்போதைய மற்றும் எதிர்கால மனித வள தேவைகளை அடையாளம் காணும் செயல்முறை.

குறிப்பு

12.12. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. குடும்ப வணிகத்தை வரையறுக்கவும்.
2. உள்ள மோதல்களைத் தீர்க்க எடுக்கப்பட்ட நடவடிக்கைகள் என்ன ஒரு குடும்ப வணிகமா?
3. எழுதுங்கள்இந்தியாவில் குடும்ப வணிகம் குறித்த சிறு குறிப்பு.
4. இந்தியாவில் குடும்ப வணிகத்தின் எதிர்கால வாய்ப்புகள் என்ன?

நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. நன்மைகள் பற்றி விவாதிக்கவும்ஒரு குடும்ப வணிகம்.
2. குடும்ப வணிகத்தின் வளர்ச்சியின் மூன்று நிலைகளை ஆராயுங்கள்.

குடும்ப வணிகங்கள் எதிர்கொள்ளும் பொதுவான சில சிக்கல்களை விளக்குங்கள்

12.13. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- கங்கா, எஸ்.எஸ். 2013. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு (நான்காவது திருத்தப்பட்டது மில்லினியம் பதிப்பு) புது தில்லி: சுல்தான் சந்த் ரூ சன்ஸ் பப்ளிஷர்ஸ்.
- மொஹந்தி,எஸ்.கே 2005. தொழில்முனைவோரின் அடிப்படைகள். புதுடெல்லி: இந்தியாவின் ப்ரெண்டிஸ் ஹால்.
- தேசாய், வசந்த் .1997. சிறு அளவிலான தொழில்களின் மேலாண்மை. புதுடெல்லி: இமயமலை பப்ளிஷிங் ஹவுஸ்.
- குமார்,எஸ்.அனில். 2008. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு. புதுடெல்லி: புதிய வயது சர்வதேசம்

இந்தியாவில் சிறு நிறுவனங்களில் சமீபத்திய வளர்ச்சி

அமைப்பு

- 13.1. அறிமுகம்
- 13.2. நோக்கங்கள்
- 13.3. அரசாங்க விதிகள் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகள்
- 13.4. இந்தியாவில் தொழில்துறை நோய்: நோய், காரணங்கள் மற்றும் விளைவுகளுக்கான காரணங்கள்
- 13.5. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 13.6. சுருக்கம்
- 13.7. முக்கிய சொற்கள்
- 13.8. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 13.9. மேலும் வாசிப்புகள்

13.1. அறிமுகம்

இந்திய அரசு அறிமுகப்படுத்தியுள்ளதுசிறிய அளவிலான தொழில்களின் செயல்பாட்டிற்கான சட்ட கட்டமைப்பை. இது தொழில்கள் (அபிவிருத்தி மற்றும் ஒழுங்குமுறை) சட்டம், 1951 ஐ நடைமுறைப்படுத்தியது. பிரிவு 11-பி மற்றும் பிரிவு 29-பி ஆகியவை முதன்மையாக சிறிய அளவிலான துறையுடன் தொடர்புடையவை. இந்த பிரிவு தொழில்கள் (மேம்பாடு மற்றும் ஒழுங்குமுறை) சட்டம், 1951 மற்றும் தொழில்துறை நோய் தொடர்பான பிரச்சினைகள் குறித்து விரிவாக விவாதிக்கும். எஸ்.எஸ்.ஐ.களில் தொழில்துறை நோய் மெதுவாகவும் படிப்படியாகவும் கவலைக்கு ஒரு காரணமாகிவிட்டது. எனவே நோய்க்கான காரணங்களை அடையாளம் கண்டுகொள்வதும், அதை சமாளிக்க தீர்வு நடவடிக்கைகளை எடுப்பதும் முக்கியம்.

13.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- சிறு அளவிலான தொழில்களுக்கான அரசாங்க விதிகள் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகளைப் பற்றி விவாதிக்கவும்
- தொழில்துறை நோய் என்ற கருத்தை விளக்குங்கள்

- தொழில்துறை நோய்க்கான காரணங்களையும் அதை சமாளிப்பதற்கான தீர்வுகளையும் ஆராயுங்கள்

13.3. அரசாங்க விதிகள் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகள்

இந்தியாவில் தொழில்துறை மேம்பாடு மற்றும் தொழில்களுக்கான கருத்தியல் மற்றும் சட்ட கட்டமைப்பு வழங்கப்பட்டதுகைத்தொழில் (அபிவிருத்தி மற்றும் ஒழுங்குமுறை) சட்டம், 1951 ஆல். மாறிவரும் நிலைமைகளுக்கு இது மிகவும் பொருத்தமானதாக மாற்றுவதற்கு பிற்காலங்களில் இந்தச் சட்டத்தில் பல திருத்தங்கள் செய்யப்பட்டுள்ளன.

பிரிவு 11-பி எஸ்எஸ்ஐக்களை வரையறுக்கிறது: (i) நிலையான சொத்துகளில் அலகு முதலீடு,

(ii) உரிமையின் தன்மை, (iii) பணியாற்றும் தொழிலாளர்களின் எண்ணிக்கையின் சிறிய தன்மை, மற்றும் (iv) இயல்பு, செலவு மற்றும்தயாரிப்பு தரம், முதலியன.

பிரிவு 29-பி சிறிய அளவிலான துறையில் பிரத்யேக உற்பத்திக்கான தயாரிப்புகளை முன்பதிவு செய்ய வழங்குகிறது.

இந்தச் சட்டத்தின் பகுதிகள் மற்றும் சிறிய அளவிலான மற்றும் துணை தொழில்துறை நிறுவனங்கள் தொடர்பான திருத்தங்களுக்கான அறிவிப்புகள் இங்கு குறிப்புகளுக்காக மீண்டும் உருவாக்கப்பட்டுள்ளன.முக்கியமானது:

1. தொழில்கள் (மேம்பாடு மற்றும் ஒழுங்குமுறை) சட்டம், 1951.

விளக்க குறிப்பு: சிறிய அளவிலான மற்றும் துணை தொழில்துறை நிறுவனங்களுக்கான கருத்தியல் மற்றும் சட்ட கட்டமைப்பானது ஐடிஆராக்ட், 1951 இலிருந்து பெறப்பட்டது. பிரிவு 11சட்டத்தின் பி சிறிய அளவிலான அலகுகளால் இணங்க வேண்டிய பொதுவான தேவைகளை குறிப்பிடுகிறது. பிரிவு கீழே குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது பிரிவு 11 பி

சிறிய அளவிலான தொழில்துறை நிறுவனங்களால் இணங்க வேண்டிய தேவைகளை குறிப்பிட மத்திய அரசின் அதிகாரம்:

(1) மத்திய அரசு, உடன்இந்தச் சட்டத்தின் கீழ் எந்த துணை மற்றும் சிறிய அளவிலான தொழில்துறை நிறுவனங்களுக்கு துணை நடவடிக்கைகள், விலக்குகள் அல்லது பிற சாதகமான சிகிச்சைகள் தேவை என்பதைக் கண்டறிவதற்கான பார்வை, அவை திறம்பட செயல்படுவதற்கு அவற்றின் நம்பகத்தன்மையையும் வலிமையையும் பராமரிக்க உதவுகிறது:

நாட்டின் தொழில்துறை பொருளாதாரம் மற்றும் வேலையின்மை பிரச்சினையை தளர்த்துவது மற்றும் பொது நன்மைக்காக சமூகத்தின்

குறிப்பு

குறிப்பு

பொருள் வளங்களின் உரிமையும் கட்டுப்பாடும், துணைப்பிரிவு (2) இல் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள காரணிகளைக் கருத்தில் கொண்டு, அறிவிக்கப்பட்ட ஆர்டர். இந்தச் சட்டத்தின் நோக்கங்களுக்காக, ஒரு துணை அல்லது ஒரு சிறிய அளவிலான, தொழில்துறை முயற்சிகள் மற்றும் வேறுபட்ட தேவைகள் உற்பத்தியில் ஈடுபடும் தொழில்துறை நிறுவனங்களுக்கு குறிப்பிடப்படலாம் அல்லது கருத்தில் கொள்ள ஏதுவாக ஒரு தொழில்துறை நிறுவனத்தால் இணங்க வேண்டிய தேவைகள் அல்லது வெவ்வேறு கட்டுரைகளின் உற்பத்தி:

பாகங்கள், கூறுகள், துணை-கூட்டங்கள், கருவி அல்லது இடைநிலைகளின் உற்பத்தியில் ஈடுபட்டுள்ளாலோ அல்லது முன்மொழியப்பட்டாலோ தவிர எந்தவொரு தொழில்துறை நிறுவனமும் துணை தொழில்துறை நிறுவனமாக கருதப்படாது அல்லது சேவைகளை வழங்குவது, அல்லது வழங்குவது அல்லது வழங்குவது, அதன் உற்பத்தியில் ஐம்பது சதவீதத்திற்கும் குறையாதது அல்லது அதன் மொத்த சேவைகள், பிற கட்டுரைகளைத் தயாரிப்பதற்கான பிற அலகுகளுக்கு இருக்கலாம்.

துணைப்பிரிவு (1) இல் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள காரணிகள் பின்வருமாறு, அதாவது: ஆலை மற்றும் இயந்திரங்களில் முதலீடு, மற்றும் கட்டிடங்கள் ஆலை மற்றும் இயந்திரங்கள் தொழில்துறை நிறுவனத்தின் உரிமையின் தன்மை சிறிய தன்மை, தொழில்துறை நிறுவனத்தில் பணிபுரியும் தொழிலாளர்களின் எண்ணிக்கையைப் பொறுத்தவரை தொழில்துறை நிறுவனத்தின் உற்பத்தியின் தன்மை, செலவு மற்றும் தரம்

எந்தவொரு ஆலை அல்லது இயந்திரங்களை இறக்குமதி செய்ய அந்நிய செலாவணி தேவைப்பட்டால்தொழில்துறை நிறுவனத்தால் மற்றும் பரிந்துரைக்கப்படக்கூடிய பிற தொடர்புடைய காரணிகள். ”

மேற்கண்ட பிரிவின் கீழ் அவ்வப்போது இந்திய அரசு வழங்கிய சிறிய அளவிலான தொழில்களின் துல்லியமான வரையறையை அறிவிப்புகள் அறிவிக்கின்றன.இது பொதுவாக ஆலை மற்றும் இயந்திரங்களில் முதலீட்டு வரம்பின் அடிப்படையில் செய்யப்படுகிறது (அசல் மதிப்பில் கணக்கிடப்படுகிறது.)

இந்த சட்டம் குறிப்பாக சிறிய அளவிலான இரண்டு பிரிவுகளை மட்டுமே குறிக்கிறது:

- சிறிய அளவிலான தொழில்துறை முயற்சி
- துணை தொழில்துறை முயற்சி

இருப்பினும், பல ஆண்டுகளாக, ஒட்டுமொத்த துணை அளவிலான சில துணைத் துறைகள் அடையாளம் காணப்பட்டுள்ளன. அவையாவன: (i) சிறிய நிறுவனங்கள், (ii) ஏற்றுமதி சார்ந்த அலகுகள், (iii) சிறு

அளவிலான சேவை மற்றும் வணிக நிறுவனங்கள் (SSSBE), மற்றும் (iv) பெண்கள் நிறுவனங்கள்.

வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், சிறிய அளவிலான துறை சிறிய அளவு மற்றும் துணை ஆகியவற்றைக் கொண்டுள்ளது தொழில்துறை நிறுவனங்கள். சிறிய அளவிலான அலகுகள் சிறிய நிறுவனங்கள், ஏற்றுமதி சார்ந்த அலகுகள், எஸ்.எஸ்.எஸ்.பி.இ மற்றும் மகளிர் நிறுவனங்கள் என மேலும் வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ளன.

ஐடிஆர் சட்டம் சிறிய அளவிலான துறையில் பிரத்யேக உற்பத்திக்கான பொருட்கள் ∴ தயாரிப்புகளை சட்டப்பூர்வமாக ஒதுக்குவதற்கும் வழங்குகிறது. எனவே இத்தகைய தயாரிப்புகள் சிறிய அளவிலான துறையில் மட்டுமே உற்பத்தி செய்ய ஒதுக்கப்பட்டுள்ளன. இட ஒதுக்கீடு தொடர்பான விதிகள் ஐடிஆர் சட்டத்தின் பிரிவு 29 பி (2 ஏ) முதல் (2 எச்) வரை உள்ளன. முன்பதிவு செய்யப்பட்ட உருப்படிகளின் பட்டியல் உரிம அறிவிப்பு எண் SO 477 (E) Dt இன் அட்டவணை -3 ஆக சேர்க்கப்பட்டுள்ளது. 25 ஜூலை, 1991. இந்த பட்டியல் என்ஐசி தயாரிப்பு வகைப்பாடு குறியீட்டை (9 இலக்கங்கள்) அடிப்படையாகக் கொண்டது. தற்போது 812 தயாரிப்புகள் சிறிய அளவிலான பிரத்யேக உற்பத்திக்காக ஒதுக்கப்பட்டுள்ளன. 9 இலக்க வகைப்பாட்டில், பொருட்களின் எண்ணிக்கை 1075 ஆகும்.

இடஒதுக்கீடு கொள்கைக்கு ஒரு திருத்தத்தின் மூலம் சட்டரீதியான ஆதரவு வழங்கப்பட்டது 1984 ஆம் ஆண்டில் ஐடிஆராக்ட். தொழில்துறை மேம்பாடு மற்றும் ஒழுங்குமுறைச் சட்டம், 1951 இன் பிரிவு 29 பி, சிறிய அளவிலான இடஒதுக்கீடு கொள்கையைப் பற்றியது. தொடர்புடைய பிரிவுகள் கீழே மேற்கோள் காட்டப்பட்டுள்ளன:

பிரிவு 29 பி

கைத்தொழில் அபிவிருத்தி மற்றும் ஒழுங்குமுறைச் சட்டம், 1951 இன் பிரிவு 29 பி, சிறிய அளவிலான துறையில் இடஒதுக்கீடு கொள்கையைக் கையாள்கிறது. தொடர்புடைய பிரிவுகள் கீழே மேற்கோள் காட்டப்பட்டுள்ளன:

2A. (1) இன் உட்பிரிவுகளின் பொதுவான தன்மைக்கு குறிப்பாக மற்றும் பாரபட்சமின்றி, மத்திய அரசு திருப்தி அடைந்தால், துணைப்பிரிவு (2 பி) இன் கீழ் அமைக்கப்பட்ட ஆலோசனைக் குழுவால் அதற்கான பரிந்துரைகள், வளர்ச்சி மற்றும் விரிவாக்கத்திற்கு அவ்வாறு செய்ய வேண்டியது அவசியம்

துணை அல்லது சிறிய அளவிலான தொழில்துறை நிறுவனங்கள், அறிவிக்கப்பட்ட உத்தரவின் மூலம், எந்தவொரு கட்டுரையையும் இயக்கும் அல்லது முதல் அட்டவணையில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள கட்டுரைகளின் வர்க்கம், அறிவிக்கப்பட்ட வரிசையில் குறிப்பிடப்பட்ட

குறிப்பு

குறிப்பு

தேதியில் இருந்து (இனிமேல் “முன்பதிவு தேதி” என்று குறிப்பிடப்படுகிறது), துணை மூலம் பிரத்யேக உற்பத்திக்காக ஒதுக்கப்படும், அல்லது சிறிய அளவிலான, தொழில்துறை நிறுவனங்கள் (இனிமேல் இந்த பிரிவில் “ஒதுக்கப்பட்ட கட்டுரை” என்று குறிப்பிடப்படுகிறது).

பி.மத்திய அரசு, உடன்துணை அல்லது சிறிய அளவிலான, தொழில்துறை நிறுவனங்களால் உற்பத்திக்கு ஒதுக்கப்பட்டிருக்கக்கூடிய எந்தவொரு கட்டுரை அல்லது கட்டுரைகளின் தன்மையை தீர்மானிப்பதற்கான ஒரு பார்வை, அந்த அரசாங்கத்தின் கருத்தில் உள்ள நபர்களைக் கொண்ட ஒரு ஆலோசனைக் குழுவை அமைக்கிறது, கொடுக்க தேவையான நிபுணத்துவம் விஷயத்தில் ஆலோசனை.

சி.ஆலோசனைக் குழு, பின்வரும் விஷயங்களைக் கருத்தில் கொண்டு, அதன் பரிந்துரைகளை மத்திய அரசுக்குத் தெரிவிக்கும், அதாவது:

துணை, அல்லது சிறிய அளவிலான தொழில்துறை நிறுவனங்களால் பொருளாதார ரீதியாக தயாரிக்கப்படக்கூடிய எந்தவொரு கட்டுரை அல்லது கட்டுரைகளின் தன்மை

நிலைஅத்தகைய கட்டுரை அல்லது கட்டுரையின் வகுப்பை துணை, அல்லது சிறிய அளவிலான, தொழில்துறை நிறுவனங்களால் தயாரிப்பதன் மூலம் உருவாக்கப்படும் வேலைவாய்ப்பு.

தொழில்துறையில் தொழில்முனைவோரை ஊக்குவிக்கும் மற்றும் பரப்புவதற்கான சாத்தியம்பொதுவான தீங்கு மற்றும் ஆலோசனைக் குழு போன்ற பிற விஷயங்களுக்கு பொருளாதார சக்தியைக் குவிப்பதைத் தடுப்பது பொருத்தமானது என்று நினைக்கலாம்.

டி. எந்த ஒதுக்கப்பட்ட கட்டுரையின் உற்பத்தி அல்லது எந்தவொரு தொழில்துறை நிறுவனத்தினாலும் ஒதுக்கப்பட்ட கட்டுரைகளின் வர்க்கம் (ஒரு துணை, அல்லது சிறிய அளவிலான, தொழில்துறை முயற்சியாக இருக்கக்கூடாது), இடஒதுக்கீடு தேதியில், எந்தவொரு முன்பதிவு செய்யப்பட்ட கட்டுரை அல்லது வகுப்பின் உற்பத்தியில் ஈடுபட்டுள்ளது, அல்லது பயனுள்ள நடவடிக்கைகளை எடுத்துள்ளது. முன்பதிவு செய்யப்பட்ட கட்டுரைகள், தொழில்கள் (அபிவிருத்தி மற்றும் ஒழுங்குமுறை) திருத்தச் சட்டம், 1984 தொடங்கிய பின்னர், அல்லது, முன்பதிவு தேதி, எது எதுவாக இருந்தாலும்,

அத்தகைய நிபந்தனைகளுக்கு உட்பட்டு இருங்கள்மத்திய அரசு, அறிவிக்கப்பட்ட உத்தரவின் மூலம் குறிப்பிடலாம்.

இ. துணைப்பிரிவின் (2 டி) கீழ் எந்தவொரு நிபந்தனையையும் குறிப்பிடும்போது, இட ஒதுக்கீடு செய்யப்பட்ட தேதிக்கு முன்னதாக, எந்தவொரு ஒதுக்கப்பட்ட கட்டுரையின் அல்லது வகுப்பின் ஒதுக்கப்பட்ட கட்டுரைகளின் உற்பத்தியின் அளவை மத்திய அரசு கருத்தில்

கொள்ளலாம். பிரிவு (2 டி), மற்றும் இதுபோன்ற பிற காரணிகள் பொருத்தமானதாக இருக்கலாம்.

எ.பி. ஒவ்வொரு நபரும் அல்லது அதிகாரம், மத்திய அரசு அல்ல, யார், அல்லது எது, பிரிவு 10 இன் கீழ் பதிவு செய்யப்பட்டுள்ளது அல்லது யாருக்கு, அல்லது யாருக்கு, உரிமம் வழங்கப்பட்டுள்ளது அல்லது எந்தவொரு கட்டுரை அல்லது வர்க்க கட்டுரைகளையும் தயாரிப்பதற்கு பிரிவு 11 இன் கீழ் அனுமதி வழங்கப்பட்டுள்ளது. இது துணை, அல்லது சிறிய அளவிலான, தொழில்துறை நிறுவனங்களுக்காக ஒதுக்கப்பட்டுள்ளது, அல்லது பதிவுசெய்த சான்றிதழ், உரிமம் அல்லது அனுமதி போன்றவற்றைத் தயாரிக்கும், மத்திய அரசு அறிவித்த உத்தரவின் மூலம், இந்த சார்பாக குறிப்பிடவும், மற்றும் தொழில்துறை நிறுவனங்களின் உற்பத்தி திறன் மற்றும் பிற பரிந்துரைக்கப்பட்ட விவரங்கள் உட்பட துணைப்பிரிவின் (2 டி) கீழ் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள அனைத்து அல்லது ஏதேனும் நிபந்தனைகளை மத்திய அரசு அதில் உள்ளிடலாம்.

ஜி. ஒவ்வொரு தொழில்துறை நிறுவனங்களின் உரிமையாளர் (துணை அல்லது சிறிய அளவிலான, தொழில்துறை நிறுவனமாக இல்லை), இது உடனடியாக தொழில்கள் (மேம்பாடு மற்றும் ஒழுங்குமுறை) திருத்தச் சட்டம், 1984, அல்லது முன்பதிவு தேதி, எது எதுவாக இருந்தாலும்:

எந்தவொரு கட்டுரை அல்லது வர்க்க கட்டுரைகளின் தயாரிப்பில் ஈடுபட்டுள்ளது, இது துணை, அல்லது சிறிய அளவிலான, தொழில்துறை நிறுவனங்களுக்காக அல்லது ஒதுக்கப்பட்டுள்ளது.

இது தொடங்குவதற்கு முன்பு அல்லது முன்பதிவு செய்யப்பட்ட தேதிக்கு முன்பே இருந்ததுபிரிவு 10 இன் கீழ் பதிவு செய்யப்படாமலோ அல்லது பிரிவு 11 இன் கீழ் உரிமம் அல்லது அனுமதி வழங்கப்படாமலோ, அத்தகைய ஒதுக்கப்பட்ட கட்டுரை அல்லது ஒதுக்கப்பட்ட கட்டுரைகளின் வகுப்பைத் தொடங்குவதற்கு பயனுள்ள நடவடிக்கைகள் எடுக்கப்படலாம். அத்தகைய முன்பதிவு செய்யப்பட்ட கட்டுரை அல்லது ஒதுக்கப்பட்ட கட்டுரைகளின் வர்க்கம், அத்தகைய இடஒதுக்கீடு தேதியிலிருந்து மற்றும் பின்னர், எது பின்னர்.

எச். துணைப்பிரிவு (2 ஏ) இன் கீழ் செய்யப்படும் ஒவ்வொரு அறிவிக்கப்பட்ட உத்தரவும், அது செய்யப்பட்ட உடனடியே, ஒவ்வொரு நாடாளுமன்றத்தின் முன்பும், அது அமர்வில் இருக்கும்போது, மொத்தம் முப்பது நாட்களுக்கு, அதில் அடங்கியிருக்கலாம். ஒரு அமர்வு அல்லது மேற்கூறிய இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட அமர்வுகளில், அறிவிக்கப்பட்ட வரிசையில் எந்தவொரு மாற்றத்தையும் செய்ய இரு அவைகளும் ஒப்புக்கொள்கின்றன அல்லது அறிவிக்கப்பட்ட உத்தரவு செய்யப்படக்கூடாது என்று இரு அவைகளும் ஒப்புக்கொள்கின்றன, அறிவிக்கப்பட்ட உத்தரவு அதன் பின்னர் மாற்றியமைக்கப்பட்ட வடிவத்தில் மட்டுமே செயல்படும் அல்லது இருக்கும் எந்த விளைவும்

குறிப்பு

குறிப்பு

இல்லை எவ்வாறாயினும், அத்தகைய எந்தவொரு மாற்றமும் அல்லது ரத்துசெய்தலும் அந்த அறிவிக்கப்பட்ட உத்தரவின் கீழ் முன்னர் செய்யப்பட்ட எதையும் செல்லுபடியாக்குவதற்கு எந்தவித பாரபட்சமும் இல்லாமல் இருக்கும்.

(i) அறிவிப்பு எண் SO 220 (E) / IDRA / 29B / 75 தேதியிட்ட 19 மே, 1975.

இல்கைத்தொழில் (அபிவிருத்தி மற்றும் ஒழுங்குமுறை) சட்டம், 1951 (1951 இன் 65) இன் பிரிவு 29 பி இன் துணைப்பிரிவு (1) ஆல் வழங்கப்பட்ட அதிகாரங்களைப் பயன்படுத்துதல், மத்திய அரசு இதன்மூலம் இந்திய அரசின் அறிவிப்பில் பின்வரும் மேலும் திருத்தங்களைச் செய்கிறது. தொழில்துறை மேம்பாட்டுத் துறை (தொழில்துறை மேம்பாட்டுத் துறை) எண் ஞமு 98 (E) / IDRA / 29b / 73/1, பிப்ரவரி 16, 1973 தேதியிட்டது, அதாவது.

சொன்ன அறிவிப்பில், காலவரையறையில்

(1) சுருக்கமாக, உருவம் மற்றும் சொற்களுக்கு “750 ஆயிரம்” “1 மில்லியன்” என்ற சுருக்கம், எண்ணிக்கை மற்றும் சொற்கள் மாற்றப்படும் உருப்படி (2) க்கு, பின்வரும் உருப்படி மாற்றாக இருக்கும், அதாவது:

(2) ஆலை மற்றும் இயந்திரங்களில் நிலையான சொத்துக்களில் 1.5 மில்லியனுக்கும் அதிகமாக முதலீடு செய்யாத நிறுவனங்கள் மற்றும் இதில் ஈடுபட்டுள்ளன:

பாகங்கள், கூறுகள், துணை கூட்டங்கள், கருவி அல்லது இடைநிலைகளின் உற்பத்தி அல்லது

சேவைகளை வழங்குதல் மற்றும் வழங்கல் அல்லது வழங்கல் அல்லது வழங்க முன்மொழிகிறது அல்லது அவற்றின் உற்பத்தியில் 50 சதவிகிதம் அல்லது மொத்த சேவைகளை மற்ற கட்டுரைகளின் உற்பத்திக்கான பிற அலகுகளுக்கு வழங்கலாம். அத்தகைய எந்தவொரு முயற்சியும் துணை நிறுவனமாகவோ அல்லது வேறு எந்த நிறுவனத்தினாலும் சொந்தமாகவோ அல்லது கட்டுப்படுத்தவோ கூடாது என்று வழங்கப்பட்டது.

(ii) அறிவிப்பு SO 48 (E) தேதியிட்ட 19 ஜனவரி, 1980இல் கைத்தொழில் (அபிவிருத்தி மற்றும் ஒழுங்குமுறை) சட்டம், 1951 (1951 இன் 65) இன் பிரிவு 29 பி இன் துணைப்பிரிவு (i) ஆல் வழங்கப்பட்ட அதிகாரங்களைப் பயன்படுத்துதல், மத்திய அரசு இதன்மூலம் இந்திய அரசின் அறிவிப்பில் பின்வரும் திருத்தங்களைச் செய்கிறது தொழில்துறை மேம்பாட்டு அமைச்சகத்தின் பிற்பகுதியில் (தொழில்துறை மேம்பாட்டுத் துறை) எண் ஞமு பிப்ரவரி 16, 1973 தேதியிட்ட 98 (இ) /

ஐடிஆர்ஏ / 29 பி / 73:1, சில வகை தொழில்துறை நிறுவனங்களுக்கு விலக்கு அளிப்பது தொடர்பாக, அதாவது:

இல்கூறப்பட்ட அறிவிப்பு, துணைப்பொருட்கள் தொடர்பான உருப்படி (2) க்குப் பிறகு, பின்வரும் விதி சேர்க்கப்படும், அதாவது:

மேலே உள்ள உருப்படி (1) அல்லது (2) இல் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள எந்தவொரு முயற்சியும் துணை நிறுவனமாகவோ அல்லது வேறு எந்த நிறுவனங்களுக்கும் சொந்தமானதாகவோ அல்லது கட்டுப்படுத்தப்படவோ கூடாது.

(iii) அறிவிப்பு SO 202 (E) மார்ச் 18, 1985 தேதியிட்டது

வழங்கப்பட்ட அதிகாரங்களைப் பயன்படுத்துவதில் கைத்தொழில் (அபிவிருத்தி மற்றும் ஒழுங்குமுறைகள்) சட்டம், 1951 (1951 இன் 65) இன் பிரிவு 11 பி உடன் படித்த பிரிவு 29 பி இன் துணைப்பிரிவு (1) மூலம் மத்திய அரசு இந்த அமைச்சின் அறிவிப்பு எண் ஞமு 98 (E) / ஐடிஆர்ஏ .: 29 பி / 73/1, பிப்ரவரி 16, 1973 தேதியிட்டது, அதாவது: -

கூறப்பட்ட அறிவிப்பில்:

“ஸ்மால் ஸ்கேல் இண்டஸ்ட்ரியல் அண்டர்டேக்கிங்” என்ற தலைப்புக்கு மாற்றாகவும், தலைப்பின் கீழ் உருப்படி எண் 1 இல் மாற்றாகவும் இருக்கும் “2.0 மில்லியன்” வெளிப்பாடு “3.5 மில்லியன்” மாற்றாக இருக்கும்.

“துணை” என்ற தலைப்புக்கு உருப்படி எண் 2 இல் மாற்றியமைக்கப்பட்ட தலைப்பு, “2.5 மில்லியன்” என்ற வெளிப்பாட்டிற்கு, “4.5 மில்லியன்” என்ற வெளிப்பாடு மாற்றாக இருக்கும்.

(iv) அறிவிப்பு SO 232 (நு) - ஏப்ரல் 2, 1991 தேதியிட்டது.

அதேசமயம் மத்திய அரசு இது அவசியமானது என்று கருதுகிறதற்கைத்தொழில் (அபிவிருத்தி மற்றும் ஒழுங்குமுறை) சட்டம், 1951 (1951 இல் 65), (இனிமேல் கூறப்பட்ட சட்டம் என குறிப்பிடப்படுகிறது) எந்தவொரு துணை மற்றும் சிறிய அளவிலான தொழில்துறை நிறுவனங்களுக்கு ஆதரவு நடவடிக்கைகள், விலக்கு அல்லது பிற சாதகமான சிகிச்சை தேவை என்பதைக் கண்டறியும் பார்வை. பயனுள்ளதாக இருக்கும் வகையில் அவற்றின் நம்பகத்தன்மையையும் வலிமையையும் பராமரிக்கவும்:

நாட்டின் தொழில்துறை பொருளாதாரம் மற்றும் வேலையின்மை பிரச்சினையை தளர்த்துவது மற்றும் இணக்கமான முறையில்

குறிப்பு

குறிப்பு

சமூகத்தின் பொருள் வளங்களின் உரிமையும் கட்டுப்பாடும் பொதுவான நன்மையை வழங்குவதற்கு மிகச் சிறந்தவை என்பதைப் பாதுகாத்தல்.

அதேசமயம் ஒவ்வொரு நாடாளுமன்றத்தின் முன்பும் வரைவு அறிவிப்பு வெளியிடப்பட்டது. அந்தச் சட்டத்தின் பிரிவு 11 பி இன் துணைப்பிரிவு (3) இன் கீழ் தேவைப்படும் 30 நாட்களுக்கு, பாராளுமன்றத்தின் இரு அவைகளாலும் முன்மொழியப்பட்ட அறிவிப்பில் எந்த மாற்றமும் பரிந்துரைக்கப்படவில்லை.

எனவே, இப்போது, பிரிவு 11 பி இன் துணைப்பிரிவு (அ) மற்றும் அந்தச் சட்டத்தின் பிரிவு 29 பி இன் துணைப்பிரிவு (அ) ஆகியவற்றால் வழங்கப்பட்ட அதிகாரங்களைப் பயன்படுத்துவதில், இந்தத் திணைக்களத்தால் வழங்கப்பட்ட முந்தைய எந்த அறிவிப்பிலும் எதையும் கொண்டிருக்கவில்லை என்றாலும், மத்திய அரசு இதன்மூலம் கீழேயுள்ள அட்டவணையில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள காரணிகளுக்கு, அந்தச் சட்டத்தின் நோக்கங்களுக்காக தொழில்துறை நிறுவனத்தால் இணங்கப்படும்.

I. சிறிய அளவிலான தொழில்துறை நிறுவனமாக கருதப்படுவதற்கு ஒரு தொழில்துறை நிறுவனத்தால் இணங்க வேண்டிய தேவைகள்:

ஒரு தொழில்துறை நிறுவனம், இதில் ஆலை மற்றும் இயந்திரங்களில் நிலையான சொத்துகளில் முதலீடு என்பது உரிமையின் அடிப்படையில் நடத்தப்படுகிறதா அல்லது குத்தகைக்கு அல்லது வாடகை கொள்முதல் மூலம் 6 மில்லியனுக்கும் அதிகமாக இருக்காது.

ஆலை மற்றும் இயந்திரங்களில் நிலையான சொத்துக்களில் முதலீடு செய்வதற்கு வரம்புக்கு மேல் (அ) குறிப்பிடப்பட்டுள்ள ஒரு தொழில்துறை நிறுவனம் ரூ. எழுபத்தைந்து லட்சம் வழங்கப்படும்பூனிட் அதன் உற்பத்தியைத் தொடங்கிய நாளிலிருந்து 3 வது ஆண்டின் இறுதிக்குள் ஆண்டு உற்பத்தியில் குறைந்தது 30 சதவீதத்தை ஏற்றுமதி செய்ய முயற்சிக்கிறது.

II. துணை தொழில்துறை நிறுவனமாக இருப்பதற்கு ஒரு தொழில்துறை நிறுவனத்தால் இணங்க வேண்டிய தேவைகள்-

உற்பத்தி அல்லது உற்பத்தியில் ஈடுபட அல்லது முன்மொழியப்பட்ட ஒரு தொழில்துறை நிறுவனம்பாகங்கள், கூறுகள், துணை-கூட்டங்கள், கருவி அல்லது இடைத்தரகர்கள், அல்லது சேவைகளை வழங்குதல், மற்றும் அதன் உற்பத்தி அல்லது சேவைகளில் 50 சதவீதத்திற்கும் குறையாத சப்ளை அல்லது வழங்க அல்லது வழங்க முன்மொழிகிறது. ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட பிற தொழில்துறை நிறுவனங்கள் மற்றும் உரிமையாளர் விதிமுறைகள் அல்லது குத்தகை அல்லது வாடகை கொள்முதல் ஆகியவற்றில் வைத்திருக்கும் ஆலை மற்றும்

இயந்திரங்களில் நிலையான சொத்துக்களில் முதலீடு 7.5 மில்லியனுக்கும் அதிகமாக இருக்காது.

ஒவ்வொரு தொழில்துறை நிறுவனமும் வழங்கப்பட்டுள்ளதுதொழில்துறை மேம்பாட்டுத் திணைக்களம் அல்லது தொழில்நுட்ப மேம்பாட்டு பணிப்பாளர் நாயகம் பதிவுசெய்த சான்றிதழ், இப்போது துணை அல்லது சிறிய அளவிலான தொழில்துறை முயற்சிகளின் மேலதிக வரையறைக்கு உட்பட்டது, உரிமையாளரின் விருப்பப்படி, ஆறு மாதங்களுக்குள் பதிவு செய்யப்படலாம். இந்த அறிவிப்பை வெளியிட்ட தேதியிலிருந்து.

(வி) சுற்றறிக்கை 4/91-எஸ்எஸ்ஐ பி.டி. தேதியிட்ட 7.5.91

பொருள்: சிறு அளவிலான முதலீட்டு வரம்புகளை மேம்படுத்துதல் மற்றும் துணை தொழில்துறை நிறுவனங்கள்.

அரசு வெளியிட்டதுமார்ச் 19, 1985 அன்று ஒரு செய்திக்குறிப்பு, சிறிய அளவிலான தொழில்துறை நிறுவனங்களில் முதலீட்டு வரம்புகளை 2 மில்லியனிலிருந்து 3.5 மில்லியனாகவும், துணை தொழில்துறை நிறுவனங்களுக்கு 2.5 மில்லியனிலிருந்து 4.5 மில்லியனாகவும் ஆலை மற்றும் இயந்திரங்களில் உயர்த்தியது. அன்றிலிருந்து ஆலை மற்றும் இயந்திரங்களின் விலை அதிகரிப்பதைக் கருத்தில் கொண்டு, இந்த முதலீட்டு வரம்புகளை மேல்நோக்கி திருத்துவதற்கான கேள்வியை அரசாங்கம் பரிசீலித்து வந்தது.

அதன்படி, சிறிய அளவிலான / துணை தொழில்துறை நிறுவனங்களின் முதலீட்டு உச்சவரம்பை மேம்படுத்துவது உள்ளிட்ட சில கொள்கை நடவடிக்கைகளை கோடிட்டுக் காட்டும் 1990 மே 31 அன்று அரசாங்கம் (இரு அவைகளும்) பாராளுமன்றத்தில் ஒரு அறிக்கையை வெளியிட்டது. இதைத் தொடர்ந்து, பிரிவு 11 பி இன் விதிகளின்படி, சிறிய அளவிலான ∴ துணை தொழில்துறை நிறுவனங்களின் வரையறையை (வரம்புகளை மேம்படுத்துதல்) மாற்றுவதற்கான வரைவு அறிவிப்பு 1990 ஆகஸ்ட் 7 ஆம் தேதி நாடாளுமன்றத்தின் முன் வைக்கப்பட்டது.

(2) கைத்தொழில் (அபிவிருத்தி மற்றும் ஒழுங்குமுறை) சட்டம், 1951. 1 (டி & ஆர்) சட்டம், 1951 இன் பிரிவு 11 பி (3) இல் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள காலத்திற்குள் எந்தவொரு வகையிலும் வரைவு அறிவிப்பை பாராளுமன்றம் மறுக்கவில்லை அல்லது மாற்றவில்லை.

அதன்படி, 1991 ஏப்ரல் 2 தேதியிட்ட வர்த்தமானி அறிவிப்பு எண் ஞமு 232 (நு) உள்ளதுதொழில்கள் (அபிவிருத்தி மற்றும் ஒழுங்குமுறை) சட்டம், 1951 இன் பிரிவு 29 பி இன் பிரிவு 11 பி இன் துணைப்பிரிவு (1) மற்றும் துணைப்பிரிவு (1) இன் கீழ் வழங்கப்பட்டது (நகல் இணைக்கப்பட்டுள்ளது) ஆலை மற்றும் இயந்திரங்களில் நிலையான சொத்துக்களில் முதலீட்டு வரம்புகளை மேம்படுத்துகிறது. கீழே உள்ள விவரங்களின்படி சிறிய அளவிலான மற்றும் துணை தொழில்துறை

குறிப்பு

குறிப்பு

நிறுவனங்களுக்கு உரிமையாளர் கால அல்லது பைலீஸ் அல்லது பைஹைர் வாங்குதல்:

இல்லை ஆலையில் நிலையான சொத்துக்களில் வரம்பு

மற்றும் இயந்திரங்கள் முதலீட்டை அதிகரித்தன இருந்துக்கு

a. சிறிய அளவிலான தொழில்துறை முயற்சிகள் 3.5 மில்லியன்

(\$ 79 ஆயிரம்) 6 மில்லியன் (4 134ஆயிரம்)

b. மேலே (அ) இல் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள ஒரு தொழில்துறை நிறுவனம், அதன் ஆண்டு உற்பத்தியில் குறைந்தபட்சம் 30 சதவீதத்தை 3 வது ஆண்டின் இறுதிக்குள் ஏற்றுமதி செய்யத் தொடங்குகிறது.

உற்பத்தி 3.5 மில்லியன் (கூ 79 ஆயிரம்) 7.5 மில்லியன் (7167 ஆயிரம்)

c. துணை தொழில்துறை முயற்சி 4.5 மில்லியன் (\$ 101 ஆயிரம்) 7.5 மில்லியன் (\$ 167ஆயிரம்)

(முதலீட்டு வரம்பு 10 மில்லியனாக (4 224 ஆயிரம்) உயர்த்தப்பட்டுள்ளதுதொழில்துறை உரிமம் தொடர்பான பல்வேறு நிபந்தனைகள் மற்றும் நிபந்தனைகள் 1988 ஜூன் 30 தேதியிட்ட ஞாபக 629 E அறிவிப்பு எண், இருப்பினும், SSI க்கான முதலீட்டு உச்சவரம்பைத் தவிர்த்து தொடர்ந்து செயல்படும். இதுபோன்ற ஒரு நிறுவனம் ஒரு துணை நிறுவனமாகவோ அல்லது வேறு எந்த நிறுவனத்திற்கும் சொந்தமானதாகவோ அல்லது கட்டுப்படுத்தப்படவோ கூடாது என்ற நிபந்தனைக்கு இது உட்பட்டது.

முதலீட்டைக் கணக்கிடுவது தொடர்பாக சில தெளிவுபடுத்தல்களும் விளக்கங்களும் அவ்வப்போது அரசாங்கத்தால் வழங்கப்படுகின்றனஆலை மற்றும் இயந்திரங்களில் நிலையான சொத்துக்களில் சிறிய அளவிலான / துணைத் தொழில்துறை முயற்சிகளில். இவை தொடர்ந்து நல்லவையாக இருக்கும், மேலும் வசதிக்காக கீழே மீண்டும் உருவாக்கப்படுகின்றன.

ஆலை மற்றும் இயந்திரங்களின் மதிப்பைக் கணக்கிடுவதில், உரிமையாளர் செலுத்திய அசல் விலை, ஆலை மற்றும் இயந்திரங்கள் புதிய இரண்டாவது கை என்பதைப் பொருட்படுத்தாமல், கணக்கில் எடுத்துக்கொள்ளப்பட வேண்டும்.

செலவுகருவிகள், ஜிக்ஸ், டைஸ், அச்சுகள் மற்றும் பராமரிப்புக்கான உதிரி பாகங்கள் போன்ற உபகரணங்கள் மற்றும் நுகர்வு கடைகளின் விலை ஆலை மற்றும் இயந்திரங்களின் மதிப்பைக் கணக்கிடாமல்

விலக்கப்படும். இதேபோல், ஆலை மற்றும் இயந்திரங்களின் செலவு நிறுவனம் விலக்கப்படும்.

ஆலை மற்றும் இயந்திரங்களின் மதிப்பைக் கணக்கிடுவதில் ஆர் அன்ட் டி உபகரணங்கள் மற்றும் மாசு கட்டுப்பாட்டு கருவிகளின் விலை விலக்கப்படும்.

இறக்குமதி செய்யப்பட்ட இயந்திரங்களைப் பொறுத்தவரை, இறக்குமதி வரி சேர்க்கப்படும், ஆனால் இதர செலவுகள் அல்லது முகத்திலிருந்து தொழிற்சாலைக்கு போக்குவரத்து போன்றது, துறைமுகத்தில் ஏதேனும் பணம் செலுத்தப்பட்டால், இறக்குமதி உரிமை அல்லது இயந்திரங்களை இறக்குமதி செய்வதற்கு ஏதேனும் பணம் செலுத்தினால் பிரீமியம். இருப்பினும், ஆலை மற்றும் இயந்திரங்களின் விலையை கணக்கிடுவதில் கப்பல் கட்டணங்கள், சுங்க அனுமதி கட்டணம் மற்றும் விற்பனை வரி ஆகியவை சேர்க்கப்பட வேண்டும்.

நிறுவப்பட்ட தலைமுறை தொகுப்புகளின் விலை, ஏதேனும் இருந்தால், விலக்கப்படும். இதேபோல், திமாநில மின் வாரியத்தின் விதிமுறைகளின்படி ஒரு அலகு நிறுவ வேண்டிய கூடுதல் மின்மாற்றி போன்றவற்றின் விலையும் விலக்கப்படும்.

தேசிய சிறு தொழில்களுக்கு செலுத்தப்படும் வங்கி கட்டணங்கள் மற்றும் சேவை கட்டணங்கள் ஆலை மற்றும் இயந்திரங்களின் விலையை கணக்கிடுவதில் கார்ப்பரேஷன் அல்லது மாநில சிறு தொழில்கள் கழகம் விலக்கப்படும்.

கேபிள்கள், வயரிங் பஸ்-பார்கள், மின் கட்டுப்பாட்டு பேனல்கள் (தனிப்பட்ட இயந்திரங்களில் பொருத்தப்பட்டவை அல்ல), முஊடகங்கள் ∴ ஆஊடகங்கள் போன்றவற்றை கொள்முதல் ∴ நிறுவுதல் அவை ஆலைக்கு மின்சாரம் வழங்குவதற்கு அவசியமாக பயன்படுத்தப்பட வேண்டும் ஒரு தொழிற்சாலை நிறுவனத்தின் நிலையை தீர்மானிக்க ஆலை மற்றும் இயந்திரங்களின் விலையை கணக்கிடுவதற்கு இயந்திரங்கள் ∴ பாதுகாப்பு நடவடிக்கைகள் கணக்கில் எடுத்துக்கொள்ளப்படக்கூடாது.

எரிவாயு உற்பத்தியாளர் ஆலை செலவு விலக்கப்படும்.

மேல்நோக்கிய திருத்தத்தின் விளைவாக சிறிய அளவிலான ∴ துணை தொழில்துறை நிறுவனங்களின் ஆலை மற்றும் இயந்திரங்களில் நிலையான சொத்துகளில் முதலீட்டு உச்சவரம்பு, சில குறிப்பிட்ட சூழ்நிலைகளில் நடைமுறை முறைகள் ஆகியவை பின்வருமாறு தெளிவுபடுத்தப்படுகின்றன:

சிறிய அளவிலான தொழில்துறை நிறுவனங்களின் விஷயத்தில் 3.5 மில்லியன் (சூ 79 ஆயிரம்) மற்றும் துணை தொழில்துறை நிறுவனங்களின் விஷயத்தில் 4.5 மில்லியன் (சூ 101 ஆயிரம்) வரம்பைத் தாண்டிய தொழில்துறை நிறுவனங்கள், ஆனால் திருத்தப்பட்ட முதலீட்டு

குறிப்பு

குறிப்பு

வரம்பிற்குள் வந்து தொழில்துறை உரிமத்தை வைத்திருக்கின்றன அல்லது முதலீட்டு வரம்புகளை உயர்த்தும் அறிவிப்பின் தேதியில் அல்லது அதற்கு முன்னர் டிஜிடிடி அல்லது பிற தொழில்நுட்ப அதிகாரிகளிடம் தங்களை பதிவு செய்துள்ளார்கள், அவை சிறிய அளவிலான நிறுவனங்கள் மற்றும் துணை என்று கருதப்படும்வழக்குகள் இருக்கலாம். இத்தகைய முயற்சிகள் மாநில கைத்தொழில் இயக்குநரகத்திற்கு மாற்றப்படுவதற்கோ அல்லது டிஜிடிடியுடன் தொடரவோ விருப்பம் இருக்கும். அறிவிப்பு வெளியான நாளிலிருந்து ஆறு மாதங்களுக்குள் இந்த விருப்பம் பயன்படுத்தப்பட வேண்டும். இருப்பினும், இதற்கிடையில் (அதாவது ஆறு மாத காலம் வரை) இந்த நிறுவனங்கள் டிஜிடிடி மூலம் தொடர்ந்து தங்கள் மூலப்பொருள் உதவியைப் பெறும். எவ்வாறாயினும், டி.ஜி.டி.டி அல்லது சம்பந்தப்பட்ட தொழில்நுட்ப அதிகாரத்துடன் தொடர விருப்பம் கொண்ட ஒரு தொழில்துறை நிறுவனம், சிறிய அளவிலான நிறுவனங்களுக்கு நீட்டிக்கப்படும் சலுகைகள் மற்றும் சலுகைகளுக்கு உரிமை பெறாது.

சிறிய அளவிலான மற்றும் துணை நிறுவனங்கள் எடுத்துச் செல்லப்பட்டன- ஆன் - அறிவிப்பு தேதிக்கு முன்னர் பரிந்துரைக்கப்பட்ட முதலீட்டு வரம்புகளை மீறுவதற்கான வணிக உரிமங்கள், திருத்தப்பட்ட முதலீட்டு வரம்புகளுக்குள் வந்தால், திருத்தப்பட்ட வரையறைக்கு இணங்க, சிறிய அளவிலான நிறுவனங்களான துணை துணை நிறுவனங்களாக கருதப்படுவதற்கு இப்போது தகுதி பெறும். அவர்களின் வழக்குகளில் ஊழலு உரிமங்கள் செயலற்றதாக கருதப்படும்.

அறிவிப்பு தேதிக்கு முன்னதாக முந்தைய முதலீட்டு வரம்புகளை மீறி, கோப் உரிமத்திற்கு விண்ணப்பித்த நிறுவனங்களின் விஷயத்தில், அவர்கள் வழக்கு மேம்பட்ட வரம்பிற்குள் வந்தால், அவர்கள் இனி சிறிய அளவிலான மற்றும் துணைக்கு நிர்ணயிக்கப்பட்டால், அவர்கள் இனி ஊழலு உரிமத்தைப் பெற வேண்டியதில்லை. பணிகள். மேலும் எந்த நடவடிக்கையும் எடுக்கப்படாது அவர்களின் ஊழலு பயன்பாடுகளில். அவை தொடர்ந்து சிறிய அளவிலான / துணை நிறுவனங்களாக கருதப்படும்.

முந்தைய முதலீட்டு வரம்புகளைத் தாண்டிய முயற்சிகள் (இந்தற்போதைய வரம்பை உயர்த்தும் அறிவிப்பு தேதிக்கு 6 மில்லியன் (4 134 ஆயிரம்) ∴ 7.5 மில்லியன் (7 167 ஆயிரம்) மற்றும் தற்போதுள்ள சட்டத்தின் படி கோப் உரிமத்தைப் பெறவோ அல்லது விண்ணப்பிக்கவோ இல்லை, இது தொழில்களின் விதிகளை மீறியிருக்கும் (அபிவிருத்தி மற்றும் ஒழுங்குமுறை) சட்டம், 1951. அவர்கள் இப்போது சிறிய அளவிலான சிகிச்சைக்கு தகுதி பெற்றுள்ளனர் என்ற உண்மையை கருத்தில் கொண்டு, துணை மீறல் ஒரு தொழில்நுட்ப மீறலாக மட்டுமே கருதவும், தொழில்களின் விதிமுறைகளுக்கு இணங்காததை மன்னிக்கவும் முடிவு செய்துள்ளது. (அபிவிருத்தி மற்றும் ஒழுங்குமுறை) சட்டம், 1951 அவர்கள் முன்னர்

நிர்ணயிக்கப்பட்ட முதலீட்டு வரம்புகளைத் தாண்டியிருக்கக் கூடிய காலகட்டத்தில், கோப் உரிமம் தேவைப்பட்டால், அவற்றின் வழக்குகள் இப்போது சிறிய அளவிலான ∴ சிறிய அளவிலான குறைந்த பட்சம் 30 சதவீத ஏற்றுமதிகள் ∴ துணை நிறுவனங்களுடன் நிர்ணயிக்கப்பட்ட மேம்பட்ட வரம்புகளுக்குள் வந்தால்.

வரம்பை மீறிய ஒரு தொழில்துறை நிறுவனம் அறிவிப்பு தேதிக்கு 6 மில்லியன் (4 134 ஆயிரம்), ஆனால் முந்தைய ஆண்டில் அதன் உற்பத்தியில் குறைந்தது 30 சதவீதத்தை ஏற்றுமதி செய்துள்ளது மற்றும் ஏற்றுமதி அலகுகளுக்கான திருத்தப்பட்ட முதலீட்டு வரம்பான 7.5 மில்லியன் (7 167 ஆயிரம்) க்குள் வந்துள்ளது முதலீட்டு வரம்பை உயர்த்தும் அறிவிப்பின் தேதியில் அல்லது அதற்கு முன்னர் டிஜிடிடி அல்லது பிற தொழில்நுட்ப அதிகாரிகளிடம் பதிவு செய்யப்பட்டுள்ளது சிறிய அளவிலான தொழில்துறை நிறுவனமாக கருதப்படும்.

அத்தகைய முயற்சிகளுக்கு ஒரு வழி இருக்கும்மாநில கைத்தொழில் இயக்குநரகத்திற்கு மாற்றப்பட வேண்டும் அல்லது டிஜிடிடியுடன் தொடரலாம். அறிவிப்பு தேதியிலிருந்து ஆறு மாதங்களுக்குள் இந்த விருப்பம் பயன்படுத்தப்பட வேண்டும். இருப்பினும், இதற்கிடையில் (அதாவது, ஆறு மாத காலம் வரை) இந்த நிறுவனங்கள் டி.ஜி.டி.டி மூலம் தங்கள் மூலப்பொருள் உதவியைத் தொடர்ந்து பெறும். எவ்வாறாயினும், டி.ஜி.டி.டி அல்லது சம்பந்தப்பட்ட தொழில்நுட்ப அதிகாரத்துடன் தொடர விருப்பம் கொண்ட ஒரு தொழில்துறை நிறுவனம், சிறிய அளவிலான நிறுவனங்களுக்கு நீட்டிக்கப்படும் சலுகைகள் மற்றும் சலுகைகளுக்கு உரிமை பெறாது.

இயற்கை வளர்ச்சியின் மூலம் நடுத்தர அளவிலான அலகுகளுக்கு பட்டம் பெறும் தொழில்துறை நிறுவனங்களின் விஷயத்தில், டிஜிடிடியிடமிருந்து மூலப்பொருள் உதவி கிடைக்கும், கைத்தொழில் இயக்குநர் ∴ டி.சி (எஸ்.எஸ்.ஐ) முன்பு ஒப்புதல் அளித்த அதே மட்டத்தில் தொழில்துறை உரிமம் / சிஓபி உரிமத்தை பதிவுசெய்த ∴ வழங்கிய நாளிலிருந்து ஆறு மாத காலம்.

இப்போது வரையறையில் பரிந்துரைக்கப்பட்டுள்ள முதலீட்டு வரம்பைக் கடக்கும் அனைத்து அலகுகளும் இயற்கை வளர்ச்சியின் மூலம் சிறிய அளவிலான ∴ துணை நிறுவனங்களுக்கு டிஜிடிடி அல்லது பிற தொழில்நுட்ப அதிகாரிகளுடன் பதிவு தேவைப்படும். தொழில்துறை மேம்பாட்டுத் திணைக்களத்தால் வழங்கப்பட்ட எந்தவொரு அறிவிப்பின் அடிப்படையிலும் உரிம விதிமுறைகளிலிருந்து விலக்கு பெற தகுதியற்ற அத்தகைய பொருட்களின் உற்பத்தியில் ஈடுபட்டுள்ள அலகுகள் (எ.கா. சிறிய அளவிலான துறைக்கு பிரத்யேகமாக ஒதுக்கப்பட்ட பொருட்களை தயாரிப்பதில் ஈடுபட்டுள்ள அலகுகள், அந்நிய செலாவணி தேவைப்படும் அலகுகள் பரிந்துரைக்கப்பட்ட வரம்புகளை மீறி கூறுகள் மற்றும் மூலப்பொருட்களை இறக்குமதி செய்வதற்கு மற்றும் சிறப்பு

குறிப்பு

ஒழுங்குமுறை தேவைப்படும் தொழில்கள்) இந்த வரம்பை மீறுவதற்கு முன்பு “வணிகத்தை எடுத்துச் செல்லும்” உரிமம் தேவைப்படும். அத்தகைய பிரிவுகள் தொழில்துறை ஒப்புதல்களுக்கான செயலகத்திற்கு அவர் பரிந்துரைத்த விண்ணப்பங்களை சமர்ப்பிக்க வேண்டும். பதிவு டிஜிடிடி ∴ தொழில்நுட்ப அதிகாரிகள் அல்லது ஊழல உரிமத்தை வழங்குவதில்,

இயக்குநர்கள் தொழில்துறை இயக்குநரகத்திலிருந்து டிஜிடிடி ∴ தொழில்நுட்ப அதிகாரிகளுக்கு அலகுகளை சீராக மாற்றுவதற்கும், அலகுகள் சரியான நேரத்தில் நடவடிக்கை எடுப்பதற்கும், வரையறையின் மேல் வரம்புகளை கடக்கவிருக்கும் அலகுகள் குறித்து தொழில்கள் ஒரு சிறப்பு கண்காணிப்பை வைத்திருக்கும். ஊழல உரிமங்கள், தேவையான இடங்களில். இருப்பினும், ஒரு சிறிய அளவிலான அலகுகள் டிஜிடிடி பட்டியலுக்கு மாற்றுவதற்கு இன்னும் சிறிது நேரம் இருக்க விரும்பினால், 2 ஆண்டுகள் வரை ஒரு சலுகை காலம் அனுமதிக்கப்படும், எந்த காலகட்டத்தில் இது சிறு தொழில்கள் திட்டத்தின் கீழ் அனைத்து வசதிகளையும் தொடர்ந்து அனுபவிக்கும். அத்தகைய அலகுகள் குறித்த சிறப்பு அறிக்கை கைத்தொழில் இயக்குநர்களால் அபிவிருத்தி ஆணையர், சிறு அளவிலான தொழில்களுக்கு வழங்கப்படும்.

ஏற்றுமதி கடமையை கண்காணித்தல் இறக்குமதி மற்றும் ஏற்றுமதி முதன்மை கட்டுப்பாட்டாளர் அலுவலகத்தால் செய்யப்படும்.

அறிவிப்பு ஞாழ 2 (E) தேதியிட்ட 1.1.1993

அதேசமயம், எந்தவொரு துணை மற்றும் சிறிய அளவிலான தொழில்துறை நிறுவனங்களுக்கு துணை நடவடிக்கைகள் விலக்குகள் அல்லது பிற சாதகமான சிகிச்சைகள் தேவை என்பதைக் கண்டறியும் நோக்கில் மத்திய அரசு அவசியமாகக் கருதுகிறது, தொழில்கள் (மேம்பாடு மற்றும் ஒழுங்குமுறை) சட்டம், 1951 இன் கீழ், அந்த பிரிவு 11-பி இல் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள நோக்கங்களுக்காக சட்டம் மற்றும் ஒவ்வொரு பாராளுமன்றத்தின் முன் 3-0 நாட்கள் வரை வரைவு அறிவிப்பு சைட் சட்டத்தின் பிரிவு 11-பி இன் துணைப்பிரிவு (3) இன் கீழ் தேவைப்படுகிறது.

முன்மொழியப்பட்ட அறிவிப்பில் எந்த மாற்றமும் பாராளுமன்றத்தின் இரு அவைகளாலும் பரிந்துரைக்கப்படவில்லை.

எனவே, இப்போது, அந்தச் சட்டத்தின் பிரிவு 29-பி இன் பிரிவு 11-பி இன் துணைப்பிரிவு (1) மற்றும் துணைப்பிரிவு (1) ஆகியவற்றால் வழங்கப்பட்ட அதிகாரங்களைப் பயன்படுத்துவதில், மத்திய அரசு இணங்க வேண்டிய தேவைகளை மேலும் குறிப்பிடுவதற்கான நோக்கத்திற்காக அந்தச் சட்டத்தின் நோக்கங்களுக்காக ஒரு துணை அல்லது சிறிய அளவிலான தொழில்துறை நிறுவனமாகக் கருதப்படுவதற்கு தொழில்துறை நிறுவனங்களால், அரசாங்கத்தின் அறிவிப்பில் பின்வரும் திருத்தங்களைச்

செய்கிறது. தொழில்துறை அமைச்சகத்தில் இந்தியாவின் (தொழில்துறை மேம்பாட்டுத் துறை) எண் ஞாழ 232 (E) 1991 ஏப்ரல் 2 தேதியிட்டது:

கூறப்பட்ட அறிவிப்பில், அட்டவணையில், பத்தி- ஐஐ இல், இருக்கும் குறிப்பு இருக்கும்அதன் குறிப்பு-ஐ என எண்ணவும், குறிப்பு -1 க்குப் பிறகு, எண்ணப்பட்டபடி, பின்வரும் விளக்கமும் குறிப்பும் செருகப்படும், அதாவது:

விளக்கம்: இந்த குறிப்பின் நோக்கங்களுக்காக:

(A) கைத்தொழில் அபிவிருத்தி மற்றும் ஒழுங்குமுறை) சட்டம், 1951 (1951 இன் 65) இன் பிரிவு -3 இன் பிரிவு (எ.பி) இல் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள “உரிமையாளர்” என்ற வெளிப்பாட்டின் வரையறையிலிருந்து பெறப்பட்ட “சொந்தமானது” என்ற பொருளைக் கொண்டிருக்கும்.

(B) “துணை”நிறுவனங்கள் சட்டம் 1956 (1956 இல் 1) இன் பிரிவு 4 உடன் படிக்கப்பட்ட பிரிவு 2 இன் பிரிவு (47) இல் உள்ள அதே பொருளைக் கொண்டிருக்கும்.

(C) “வேறு எந்த தொழில்துறை நிறுவனத்தினாலும் கட்டுப்படுத்தப்படுகிறது” என்ற வெளிப்பாடு பொருள்கீழ்:

எங்கே இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட தொழில்துறை நிறுவனங்கள் ஒரு உரிமையாளராக ஒரே நபரால் அமைக்கப்பட்டன, அத்தகைய தொழில்துறை நிறுவனங்கள் ஒவ்வொன்றும் மற்ற தொழில்துறை நிறுவனங்கள் அல்லது நிறுவனங்களால் கட்டுப்படுத்தப்படும் என்று கருதப்படும்.

இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட தொழில்துறை நிறுவனங்கள் அமைக்கப்பட்ட இடத்தில்நிறுவனங்கள் சட்டம், 1956 (1956 இல் 1) இன் கீழ் கூட்டு நிறுவனங்களாக, ஒரு தொழில்துறை நிறுவனம் மற்ற தொழில்துறை நிறுவனங்களால் கட்டுப்படுத்தப்படும் என கருதப்படும்:

நிறுவனங்கள் சட்டம் 1956 (1956 இல் 1) இன் கீழ் நிறுவனங்களால் தொழில்துறை நிறுவனங்கள் அமைக்கப்படுகின்றன,ஒரு தொழில்துறை நிறுவனம் மற்ற தொழில்துறை நிறுவனங்களால் கட்டுப்படுத்தப்படும் என்று கருதப்படும்:

மற்ற தொழில்துறை நிறுவனங்களின் பங்கு இருப்பு அதன் மொத்த பங்குகளில் 24 சதவீதத்தை தாண்டியுள்ளது, அல்லது

ஒரு நிறுவனத்தின் நிர்வாகக் கட்டுப்பாடு மற்ற தொழில்துறைக்கு அனுப்பப்படுகிறதுமுதன்முதலில் குறிப்பிடப்பட்ட நிர்வாக இயக்குனர் அல்லது பிற தொழில்துறை நிறுவனங்களில் நிர்வாக இயக்குனர்

குறிப்பு

குறிப்பு

அல்லது இயக்குநராக இருப்பது அல்லது முதல் குழுவில் உள்ள பெரும்பான்மையான இயக்குநர்கள்

துணைப்பிரிவு (iv) இன் (அ) மற்றும் (ஆ) விதிகளின் அடிப்படையில் மற்ற தொழில்துறை நிறுவனங்களில் பங்குதாரர்களாக இருப்பது குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது:

(D) மேலே உள்ள துணைப்பிரிவு (iii) இன் படி மற்ற தொழில்துறை நிறுவனங்கள் அல்லது நிறுவனங்களின் பங்கு பங்களிப்பின் அளவு பின்வருமாறு செயல்படுத்தப்படும்:

பங்கு பங்கேற்புபிற தொழில்துறை நிறுவனங்களால் வெளிநாட்டு மற்றும் உள்நாட்டு பங்கு ஆகியவை அடங்கும்.

பிற தொழில்துறை நிறுவனங்களின் பங்கு பங்கு என்பது மொத்த சம்பங்கு என்று பொருள்சிறிய அளவிலான அல்லது வேறுவழியாக இருந்தாலும், மற்ற தொழில்துறை நிறுவனங்கள் அல்லது நிறுவனங்களால் ஒரு தொழில்துறை நிறுவனத்தில் நடத்தப்படுவதுடன், வேறு எந்த தொழில்துறை நிறுவனங்களிலும் அல்லது நிறுவனங்களிலும் இயக்குநர்களாக இருக்கும் நபர்கள் வைத்திருக்கும் சம்பங்கு.

ஈக்விட்டிஹெல்ட்டு ஒரு சிறிய அளவிலான தொழில்துறை நிறுவனத்தில் இயக்குநராக நியமிக்கப்பட்ட சிறப்பு தொழில்துறை தகுதி மற்றும் அனுபவம் உள்ள நபர், தகுதி பங்குகளின் அளவிற்கு, அசோசியேஷன் கட்டுரைகளில் வழங்கப்பட்டால், பிற தொழில்துறை நிறுவனங்களின் பங்குகளை கணக்கிடுவதில் கணக்கிடப்பட மாட்டாது. சம்பந்தப்பட்ட நபர் பிற தொழில்துறை நிறுவனங்களில் அல்லது நிறுவனங்களில் இயக்குநராக இருந்தாலும் கூட.

(E) ஒரு தொழில்துறை நிறுவனம் எங்கேதுணைப்பிரிவு (i) துணை உட்பிரிவுகள் (ii), அல்லது துணைப்பிரிவு (iii) ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் வேறு எந்த தொழில்துறை நிறுவனங்களாலும் அல்லது நிறுவனங்களாலும் கட்டுப்படுத்தப்படும் அல்லது சொந்தமானவை, மற்றும் ஆலை மற்றும் இயந்திரங்களில் நிலையான சொத்துகளின் மொத்த முதலீடு என்றால் முதலில் குறிப்பிடப்பட்ட தொழில்துறை முயற்சிகள் மற்றும் பிற தொழில்துறை நிறுவனங்கள் அல்லது நிறுவனங்கள் ஒன்றாக இணைக்கப்பட்டிருப்பது இந்த அட்டவணையின் பத்தி ஐ அல்லது ஐஐ இல் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள முதலீட்டு வரம்பை மீறுகிறது, இந்த தொழில்துறை நிறுவனங்கள் எதுவும் சிறிய அளவிலான அல்லது துணை தொழிலாக கருதப்படாது. மேற்கொள்வது

1. சுற்றறிக்கை எண் 4 (1) / 92-எஸ்.எஸ்.ஐ பி.டி. (4) மே 17, 1993 தேதியிட்டது: 1993 ஜனவரி 1 தேதியிட்ட அறிவிப்பு எண் SO 2 (ரு) சிறு அளவிலான தொழில்களுக்கான விண்ணப்பத்தில் “சொந்தமான”, “துணை” மற்றும் “கட்டுப்படுத்தப்பட்ட” சொற்களின் வரையறை மற்றும்

குறிப்பு

விளக்கத்தை வழங்குகிறது. இது, ஒரு சிறிய அளவிலான தொழில்துறை நிறுவனம் சொந்தமானது, கட்டுப்படுத்தப்பட்டதா அல்லது ஐடிஆர் சட்டம், 1951 இன் கீழ் எந்தவொரு தொழில்துறை முயற்சியும் ஒரு துணை நிறுவனமா என்பதை தீர்மானிக்கும் முறையை இது பரிந்துரைக்கிறது.

1. அறிவிப்பு அதன் நோக்கம் மற்றும் விளக்கத்தில் மிகவும் தெளிவாக உள்ளது, அதன்பிறகு கூட அறிவிப்பு தொடர்பாக தெளிவுபடுத்தக் கோரி பல்வேறு தரப்பிலிருந்து ஏராளமான கேள்விகள் பெறப்பட்டுள்ளன. குழப்பம் முக்கியமாக “கட்டுப்பாடு” மற்றும் “கிளப்பிங்” பகுதியில் உள்ளது, அந்த அறிவிப்பின் சி (ஐ) முதல் (வி) விளக்கத்தில் உள்ளது. விளக்கம் தொடர்பான கேள்விகள், தனிப்பட்ட அலகுகள், சங்கங்கள், மாநில அரசுகள் ஆகியவற்றால் எழுப்பப்பட்டுள்ளன. மற்றும் சில அரசு துறைகள் பரவலாக, பின்வரும் வகை கேள்விகள் எழுப்பப்பட்டுள்ளன: தொழில்துறை நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடாத ஒரு நிறுவனம் ஒரு சிறிய அளவிலான தொழில்துறை நிறுவனத்தில் 24மூ க்கும் அதிகமாக முதலீடு செய்ய முடியுமா?

2. எழுப்பப்பட்ட கேள்விகள் தொடர்பான அனைத்து சிக்கல்களும் இந்த அலுவலகத்தில் ஆராயப்பட்டுள்ளன. இந்த விஷயத்தில் அறிவிப்பு மிகவும் தெளிவாக உள்ளது மற்றும் பொதுவாக உரிமம் வழங்கும் அதிகாரிகள் மேற்கண்ட கேள்வியைத் தீர்மானித்து தீர்மானிக்க முடிந்தது. இருப்பினும், விளக்கத்தில் சில குழப்பங்கள் இருப்பதாகத் தெரிகிறது என்பதால், அறிவிப்பின் விதிகளின் பல்வேறு தாக்கங்களை விளக்கி பின்வரும் தெளிவுபடுத்தல் வெளியிடப்படுகிறது.

(a) தொழில்துறை முயற்சிகள் அதன் உரிமையின் வடிவத்திலிருந்து வேறுபட்டவை என்பதை புரிந்து கொள்ள வேண்டும். அறிவிப்பில் கூறப்பட்டுள்ளபடி உரிமையின் வடிவங்கள் மூன்று வகைகளாகும். அதாவது, தனியுரிம, கூட்டாண்மை மற்றும் நிறுவனம். உட்பிரிவுகளின்படி, “கட்டுப்படுத்தப்பட்ட” மற்றும் “கிளப்பிங்” அறிவிப்புகளின் சி (அ) சி (அ) மற்றும் சி (அ) ஆகியவை ஒரே மாதிரியான உரிமைகள், தொழில்துறை நிறுவனங்களுக்கு மட்டுமே பொருந்தும். எ.கா., ஒரு தொழில்துறை நிறுவனம் தனியுரிம அக்கறையை ஒரு நிறுவனமாக சொந்தமாக வைத்திருக்க முடியாது அல்லது ஒரு கூட்டு நிறுவனத்திற்கு சொந்தமான ஒரு தொழில்துறை நிறுவனத்தை சம்பந்தப்பட்ட நபர்கள் (உரிமையாளர், கூட்டாளர் அல்லது பங்கு வைத்திருப்பவர்) பொதுவானதாக இருந்தாலும் பொருட்படுத்தாமல் தனியுரிம அக்கறையாக சொந்தமான ஒரு தொழில்துறை நிறுவனத்துடன் இணைக்க முடியாது. வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், மேற்கண்ட எடுத்துக்காட்டுகளில் “கட்டுப்படுத்தப்பட்ட” மற்றும் “கிளப்பிங்” விதிகள் பொருந்தாது.

(b) பிரிவு தொடர்பாக தெளிவுபடுத்தல் சி (அ) பின்வருமாறு: ஒரு தொழில்துறை நிறுவனத்தில் ஈக்விட்டி வட்டி (அதாவது ஈக்விட்டியில்

குறிப்பு

முதலீடு) இருந்தால் மட்டுமே ஏகம்பனி ஒரு தொழில்துறை நிறுவனத்தை அமைத்ததாக கருதப்படும். வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், எந்தவொரு தொழில்துறை நிறுவனத்திலும் ஈக்விட்டி வட்டி இல்லாத ஒரு நிறுவனம் ஒரு சிறிய அளவிலான யூனிட்டில் முதலீடு செய்ய முடியாது, இது ஈக்விட்டி மூலம் மற்ற தொழில்துறை நிறுவனங்களாக கருதப்படுகிறது. எனவே, முதல் சந்தர்ப்பத்தில், அத்தகைய நிறுவனம் ஒரு சிறிய அளவிலான தொழில்துறை பிரிவில் 24 சதவீதத்திற்கும் அதிகமான பங்குகளை முதலீடு செய்கிறது. எவ்வாறாயினும், ஒரு தொழில்துறை நிறுவனத்தில் ஈக்விட்டி வட்டியை நிறுவனம் விரைவில் பெறவில்லை, அது ஒரு தொழில்துறை நிறுவனத்தை அமைத்த ஒரு நிறுவனமாக மாறும். எனவே, இரண்டாவது அல்லது

அத்தகைய நிகழ்வுகளின் பங்கு முதலீடு ஒரு நிறுவனம் மற்ற தொழில்துறை நிறுவனங்களால் பங்குகளை எண்ணும், மேலும் கிளப்பிங் விதிகள் பொருந்தும்.

இதேபோல், ஒரு என்.ஆர்.ஐ முதன்முறையாக ஒரு சிறிய அளவிலான தொழில்துறை பிரிவில் முதலீடு செய்யலாம், அத்தகைய பங்கு மற்ற தொழில்துறை நிறுவனங்களால் ஈக்விட்டியாக கணக்கிடப்படாது. எனவே, முதல் சந்தர்ப்பத்தில், பங்கு முதலீடு 24 சதவீதத்திற்கும் அதிகமாக இருக்கலாம், 100 சதவீதம் கூட இருக்கலாம். இருப்பினும், இரண்டாவது அல்லது அடுத்தடுத்த நிகழ்வுகளில், “கிளப்பிங்” விதிகள் பொருந்தத் தொடங்கும்.

இதேபோல், ஒரு வெளிநாட்டு நிறுவனம், ஒரு தொழில்துறை நிறுவனத்தில் ஈக்விட்டி இன்டெரெஸ்ட் இல்லாமல், இந்தியாவிலோ அல்லது வெளிநாட்டிலோ இருந்தாலும், முதல் சந்தர்ப்பத்தில், சம அளவிலான அளவிலான தொழில்துறை நிறுவனங்களில் ஈக்விட்டி. பான்மவுண்ட்டை முதலீடு செய்யலாம். எவ்வாறாயினும், அடுத்தடுத்த நிகழ்வுகளில், “கிளப்பிங்” விதிகள் பொருந்தும், ஏனெனில் அத்தகைய நிறுவனம் முதல் முதலீட்டிற்குப் பிறகு, ஒரு தொழில்துறை நிறுவனத்தை அமைத்ததாகக் கருதப்படும்.

3. மேலே உள்ள தெளிவு, பொதுவாக, எல்லா கேள்விகளுக்கும் பதிலளிக்க வேண்டும்பல்வேறு பகுதிகளால் எழுப்பப்பட்டுள்ளன. மேலே கூறப்பட்ட விளக்கங்களின் வெளிச்சத்தில் “கட்டுப்படுத்தப்பட்ட” விதிகள் குறித்து முடிவுகளை எடுக்குமாறு நீங்கள் கோரப்படுகிறீர்கள். பதிவு செய்யும் அனைத்து அதிகாரிகளின் கவனத்திற்கும் இதைக் கொண்டு வருமாறு கேட்டுக்கொள்ளப்படுகிறீர்கள்.

மைக்ரோ, சிறு மற்றும் நடுத்தர நிறுவன மேம்பாட்டு சட்டம், 2006

மைக்ரோ, நடுத்தர மற்றும் சிறு நிறுவனங்களின் மேம்பாடு மற்றும் மேம்பாட்டிற்காக, மைக்ரோ, சிறு மற்றும் நடுத்தர நிறுவன மேம்பாட்டுச் சட்டம், 2006 நிறைவேற்றப்பட்டது.

மைக்ரோ, சிறு மற்றும் நடுத்தர நிறுவனங்களின் அமைச்சகம் சுருக்கமாக வரையறுக்கிறது:

மைக்ரோ சிறு மற்றும் நடுத்தர நிறுவன மேம்பாட்டு (எம்.எஸ்.எம்.இ.டி) சட்டம்எம்.எஸ்.எம்.இ.களை பாதிக்கும் கொள்கை சிக்கல்கள் மற்றும் துறையின் பாதுகாப்பு மற்றும் முதலீட்டு உச்சவரம்பு ஆகியவற்றை தீர்க்க 2006 இல் அறிவிக்கப்பட்டது. இந்த நிறுவனங்களின் வளர்ச்சியை எளிதாக்குவதற்கும், அவர்களின் போட்டித்தன்மையை மேம்படுத்துவதற்கும் இந்த சட்டம் முயல்கிறது. உற்பத்தி மற்றும் சேவை நிறுவனங்கள் இரண்டையும் உள்ளடக்கிய "நிறுவன" என்ற கருத்தை அங்கீகரிப்பதற்கான முதல் சட்ட கட்டமைப்பை இது வழங்குகிறது. இது முதன்முறையாக நடுத்தர நிறுவனங்களை வரையறுக்கிறது மற்றும் இந்த நிறுவனங்களின் மூன்று அடுக்குகளை ஒருங்கிணைக்க முயல்கிறது, அதாவது மைக்ரோ, சிறிய மற்றும் நடுத்தர. இந்த சட்டம் தேசிய அளவில் ஒரு சட்டரீதியான ஆலோசனை பொறிமுறையை அனைத்து பிரிவுகளின் பங்குதாரர்களின், குறிப்பாக மூன்று வகை நிறுவனங்களின் சீரான பிரதிநிதித்துவத்துடன் வழங்குகிறது மற்றும் பரந்த அளவிலான ஆலோசனை செயல்பாடுகளுடன். பதவி உயர்வுக்கு குறிப்பிட்ட நிதிகளை நிறுவுதல்,

குறிப்பு

13.4. இந்தியாவில் தொழில்துறை நோய்: நோய்வாய்ப்பட்ட காரணங்கள் மற்றும் காரணங்கள்

பரவல் எஸ்.எஸ்.ஐ துறையில் நோய் இருப்பது கவலைக்கு ஒரு காரணம். எஸ்.எஸ்.ஐ துறையில் நோயின் வரையறை மாற்றங்களுக்கு உட்பட்டுள்ளது. இந்த துறையை பாதிக்கும் நோய்களின் பிரச்சினை குறித்து அவ்வப்போது குழுக்களை நியமிப்பதில் இந்திய ரிசர்வ் வங்கி (ரிசர்வ் வங்கி) முக்கிய பங்கு வகித்தது. ரிசர்வ் வங்கி (கோஹ்லி கமிட்டி) அமைத்த நோய்வாய்ப்பட்ட அலகுகளை மறுவாழ்வு செய்வதற்கான செயற்குழு வழங்கிய நோயின் சமீபத்திய வரையறை பின்வருமாறு:

“ஒரு சிறிய அளவிலான தொழில்துறை பிரிவு நோய்வாய்ப்பட்டதாக கருதப்படுகிறது

(a) யூனிட்டின் எந்தவொரு கடன் கணக்குகளும் ஆறு மாதங்களுக்கும் மேலாக தரமற்றதாக இருந்தால், அதாவது, அசல் அல்லது வட்டி, அதன் எந்தவொரு கடன் கணக்கிற்கும் ஒரு வருடத்திற்கு மேல் காலாவதியாகிவிட்டால், வகைப்படுத்தலுக்கான தற்போதைய காலம் கூட மாறாமல் இருக்கும் தரமற்றதாக ஒரு கணக்கின் சரியான நேரத்தில் குறைக்கப்படுகிறது அல்லது

குறிப்பு

முந்தைய கணக்கியல் ஆண்டில் அதன் நிகர மதிப்பில் 50 சதவிகிதம் வரை இழப்புக்கள் ஏற்பட்டதால் நிகர மதிப்பில் அரிப்பு ஏற்பட்டுள்ளது, மற்றும் (இ) இந்த பிரிவு குறைந்தபட்சம் இரண்டு ஆண்டுகளாக வணிக உற்பத்தியில் உள்ளது.

நோய் ∴ ஆரம்ப நோயை அடையாளம் காணும் அளவுகோல்கள்

உள்ள அலகுகள் மற்றும் நோய் பற்றிய தேவையான தகவல்கள்மூன்றாம் மக்கள் தொகை கணக்கெடுப்பின் போது இந்த துறை சேகரிக்கப்பட்டது. ஆரம்பகால நோயை அளவிடுவதற்காக, தொடர்ச்சியாக மூன்று ஆண்டுகளாக மொத்த உற்பத்தியில் தொடர்ச்சியான சரிவு பொருத்தமான குறிகாட்டியாக அடையாளம் காணப்பட்டது, அதேசமயம் நோயை அளவிடுவதற்கு, கோஹ்லி கமிட்டி வழங்கிய சமீபத்திய வரையறை ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்டது. எனவே, மூன்றாம் மக்கள் தொகை கணக்கெடுப்பில் நோய்வாய்ப்பட்ட ∴ ஆரம்ப நோயுற்ற அலகுகளை அடையாளம் காண பின்வரும் அளவுகோல்கள் தழுவின.

(i) முந்தைய இரண்டு நிதி ஆண்டுகளுடன் ஒப்பிடும்போது மொத்த உற்பத்தியில் தொடர்ச்சியான சரிவுநிறுவன மூலங்களிலிருந்து எடுக்கப்பட்ட கடனை திருப்பிச் செலுத்துவதில் 12 மாதங்களுக்கும் மேலாக மற்றும்

(ii) முந்தைய கணக்கியல் ஆண்டில் நிகர மதிப்பில் 50 சதவிகிதம் அளவுக்கு நிகர மதிப்பில் அரிப்பு.

வியாதியின் அளவு / ஆரம்ப நோய்

திருப்பிச் செலுத்துவதில் தாமதத்தின் அடிப்படையில் பதிவுசெய்யப்பட்ட எஸ்எஸ்ஐ துறையில் நோய் கண்டறியப்பட்டுள்ளதுநிகர மதிப்பில் கடன் அல்லது அரிப்பு 2.5% வரிசையில் இருந்தது, பதிவு செய்யப்படாத எஸ்எஸ்ஐ துறையில் இது 0.78% ஆகும்.

வங்கிகள் போன்ற நிறுவன ஆதாரங்களுடன் கடன் நிலுவையில் உள்ள அலகுகளில்மற்றும் நிதி நிறுவனங்கள், பதிவுசெய்யப்பட்ட எஸ்எஸ்ஐ துறையில் நோய் சுமார் 14.08% ஆக இருந்தது, பதிவு செய்யப்படாத எஸ்எஸ்ஐ துறையில் 13.47% ஆக இருந்தது. மொத்த உற்பத்தியில் தொடர்ச்சியான சரிவின் அடிப்படையில் அடையாளம் காணப்பட்ட ஆரம்ப நோய் 13.01 வரிசையில் இருந்தது

பதிவுசெய்யப்பட்ட எஸ்எஸ்ஐ துறையில்மூ மற்றும் பதிவு செய்யப்படாத எஸ்எஸ்ஐ துறையில் 7.76% நோயை அளவிட பயன்படும் மூன்று யார்டிக்ஸ்களை இணைத்தல், அதாவது

(ய) ஒரு வருடத்திற்கு மேலாக நிறுவன கடனை திருப்பிச் செலுத்துவதில் தாமதம்,

(டி) சரிவுநிகர மதிப்பில் 50% மற்றும்

(உ) சரிவுகடந்த மூன்று ஆண்டுகளில் வெளியீட்டில், பதிவுசெய்யப்பட்ட எஸ்எஸ்ஐ துறையில் சுமார் 14.47% அலகுகள் நோய்வாய்ப்பட்டவை அல்லது ஆரம்ப நோய்வாய்ப்பட்டவை என அடையாளம் காணப்பட்டன, அதே நேரத்தில் பதிவு செய்யப்படாத அலகுகளின் விஷயத்தில் இந்த சதவீதம் 8.25 மட்டுமே.

காரணங்கள்

SSI f/ SSU களில் நோய்க்கான முக்கிய காரணங்கள் பின்வருமாறு:

- பணி மூலதனத்தின் போதாமை:செயல்பாட்டு மூலதனத்தின் போதாமை காரணமாக சில அலகுகள் நோய்வாய்ப்பட்டுள்ளன. நிதி நிறுவனங்களால் பணி மூலதனத்தை அனுமதிப்பதில் தாமதம் இருக்கலாம். தொழில்துறை அலகுகள் நாளுக்கு நாள் சந்திப்பது கடினம்

செயல்பாடுகள் காரணமாககால கடன் அனுமதி மற்றும் பணி மூலதன தேவைகளுக்கு இடையிலான நேர இடைவெளிக்கு. செயல்பாட்டு மூலதனத்தின் பற்றாக்குறை நோய்க்கு முக்கிய காரணங்களில் ஒன்றாகும்.

- கிடைக்காததுமூலப்பொருள்:சில அலகுகளுக்கு அரிதாகவே கிடைக்கக்கூடிய மூலப்பொருள் தேவைப்படலாம். சில நேரங்களில், தேவையான மூலப்பொருள்அலகு மூலம் ஏராளமாக கிடைக்காமல் போகலாம். எனவே, இது உற்பத்தியை பாதிக்கிறது

மற்றும் விற்பனைபொருட்களின். மூலப்பொருள் ஏராளமாக கிடைக்கவில்லை என்றால், தொழில்துறை அலகுகள் அவற்றை வாங்குவதற்கு பெரும் தொகையை செலவிட வேண்டும். இதனால் நிதி இழப்பு ஏற்படக்கூடும்.

- கடன் கிடைக்காதது: எஸ்.எஸ்.ஐ துறையில் நோய்வாய்ப்பட்டிருப்பது கடன் கிடைக்காததற்கு காரணமாக இருக்கலாம். கடன்களைப் பெறுவதில் தாமதம் ஏற்படுவதால் வேலை நிறுத்தப்படலாம் அல்லது உற்பத்தி இழப்பு ஏற்படலாம். குறைந்த உற்பத்தி குறைக்க வழிவகுக்கும்

விற்பனை நிதி இழப்புக்கு வழிவகுக்கும்.

சந்தைப்படுத்தல் சிக்கல்கள்:சில நேரங்களில், தொழில்துறை பிரிவுகளுக்கு தயாரிப்புகளுக்கான தேவையை எவ்வாறு உருவாக்குவது என்பது தெரியாது. மார்க்கெட்டிங் அறிவின் பற்றாக்குறை

குறிப்பு

குறிப்பு

பொருட்களுக்கான குறைந்த தேவைக்கு காரணமாக இருக்கலாம். இதேபோல், போட்டி அல்லது மாற்றம் காரணமாக எஸ்.எஸ்.ஐ தயாரிக்கும் பொருட்களுக்கு குறைந்த தேவை இருக்கலாம்வாங்குபவரின் சுவையில்.

- வளங்களை திசை திருப்புதல்:பெறப்பட்ட நிதியை முதலாளி பயன்படுத்தினால்எந்தவொரு தனிப்பட்ட நோக்கங்களுக்காகவும் வணிகம், பின்னர் நிதிகளைத் திருப்புவது தொழில்துறை நோய்க்கு வழிவகுக்கும். தனிப்பட்ட நோக்கங்களுக்காக பயன்படுத்தப்படும் நிதி இருக்க முடியாது

மீளுருவாக்கம் செய்யப்படுகிறது, எனவே இது கடன்களை செலுத்துவதில் தாமதம் அல்லது கடன் வாங்குபவருக்கு நிதி நெருக்கடி ஏற்படக்கூடும்கடனின்.

- மோசமான மற்றும் வழக்கற்றுப்போன தொழில்நுட்பம்:சில தொழில்துறை அலகுகள் தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்துகின்றன காலாவதியானது. காலாவதியான தொழில்நுட்பம் உற்பத்தியின் அளவு மற்றும் தரத்தை பாதிக்கலாம். இது உற்பத்தி இழப்பை ஏற்படுத்துகிறது மற்றும் தேவை குறைக்கிறது

பொருட்கள்.

- ஒழுங்கற்றதுமின்சாரம்:பற்றாக்குறைமின்சாரம் தொழில்களை பாதிக்கிறது. இது பொருட்களின் உற்பத்தியில் தாமதத்தை ஏற்படுத்துகிறது மற்றும் நிதி இழப்புகளுக்கு வழிவகுக்கிறது.

- தொழிலாளர் பிரச்சினைகள்:முதலாளிக்கும் பணியாளர்களுக்கும் இடையிலான உறவு நல்லுறவாக இருக்காது. வேலைநிறுத்தம், பணிநீக்கம், பூட்டுதல் போன்ற சில தொழிலாளர் பிரச்சினைகள் தொழில்துறை நோய்க்கு வழிவகுக்கும்.

- மோசமான மேலாண்மை:தொழில்முனைவோர் கட்டாயம்ஒரு நல்ல திட்டமிடுபவர், அமைப்பாளர் மற்றும் மேலாளராக இருங்கள். தொழில்துறை பிரிவு ஊக்குவிப்பாளர்களுக்கு நிர்வாக திறன்கள் இல்லாவிட்டால், அது பல சிக்கல்களுக்கு வழிவகுக்கும்.

- கூட்டாளர்களிடையே தகராறு:இடையே தகராறு ஏற்படலாம்அலகு இயங்கும் கூட்டாளர்கள் அல்லது குடும்ப உறுப்பினர்கள். இது வேலை நிறுத்தப்படுவதோடு தொழில்துறை நோய்க்கு வழிவகுக்கிறது.

- ஆர் அன்ட் டி மீது போதிய கவனம்:தொழில்கள் ஒதுக்க வேண்டும்ஆராய்ச்சி மற்றும் வளர்ச்சியில் பணத்தின் ஒரு பகுதி, போட்டியாளர்களுடன் உயிர்வாழவும் போட்டியிடவும். மேற்கூறியவற்றில் கவனம் செலுத்தத் தவறினால் தொழில்துறை நோய்க்கு வழிவகுக்கும்.

குறிப்பு

- உலகமயமாக்கல்:சிறிய அளவிலான தொழில்துறை அலகுகள் பெரிய அளவிலான தொழில்கள் மற்றும் வெளிநாட்டு போட்டியாளர்களுடன் போட்டியிடுவது மிகவும் கடினம். அலகுகளின் இயலாமை

தாராளமயமாக்கல் மற்றும் உலகமயமாக்கல் காரணமாக வளர்ந்து வரும் போட்டியை எதிர்கொள்வது தொழில்துறை நோய்க்கு வழிவகுக்கும்.

வைத்தியம்

தொழில்துறை நிறுவனங்களில் நோயைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கும் சமாளிப்பதற்கும் சில தீர்வு நடவடிக்கைகள் பின்வருமாறு:

- ஆரம்ப கட்டத்தில் நோயை அடையாளம் காணுதல்:நோய்சிறிய அளவிலான தொழில்களில் ஒரு திடீர் நிகழ்வு அல்ல, ஆனால் இது ஒரு படிப்படியாக 5 முதல் 7 ஆண்டுகள் வரை ஆகும், இது ஒரு யூனிட்டின் ஆரோக்கியத்தை குணப்படுத்த முடியாதது. எனவே, அடையாளம் மற்றும்

- ஆரம்ப கட்டத்தில் நோயைக் கண்டறிதல் என்பது தொழில்துறை நோய்களைக் கண்டறிந்து குறைப்பதற்கான முதல் மற்றும் முக்கிய நடவடிக்கையாகும். ஆரம்ப கட்டத்தில் நோயை அடையாளம் காண வேண்டும் நிதி உதவி: கடன் வழங்கும் முகவர்கள் எஸ்.எஸ்.ஐ.க்களுக்கு கடன் வழங்குவதற்கான நீண்ட செயல்முறை மற்றும் பிற விதிமுறைகளை தளர்த்த வேண்டும். நிகழ்வுகளை எதிர்த்துப் போராடஎஸ்.எஸ்.ஐ.க்கு நிதி நிறுவனங்கள் தாமதமின்றி கடன் வழங்க வேண்டும்

துறை.

கடன் சிக்கல்களை சமாளிக்க பல முயற்சிகளை மேற்கொள்ளலாம்:

- அதிகரிக்கும் மூலதன வரம்பு.
- மேம்படுத்துகிறதுஎஸ்.எஸ்.ஐ.க்கு கடன் வழங்குவதில் சிறப்பு வங்கி கிளைகளின் வங்கி மேலாளர்களின் அதிகாரங்கள்.
- பில்களை தள்ளுபடி செய்வதற்கான வழிமுறையை வலுப்படுத்துதல்.
- குறைக்கப்பட்ட வீதம் வட்டி.

இந்த நடவடிக்கைகள் கடன் ஓட்டத்தை மேம்படுத்துவதோடு வைத்திருக்கும்நோயின் நிகழ்வு பற்றிய சோதனை.

- உள்கட்டமைப்பை மேம்படுத்துதல்:உள்கட்டமைப்பு வசதிகள்தொழில்துறை தோட்டங்களை அமைப்பதன் மூலம்

குறிப்பு

மேம்படுத்தலாம். பொதுவான சோதனை மையங்கள் போன்றவை, சாலைகள், நீர்வழிகள், நிறுவுதல் ஆகியவற்றை மேம்படுத்துவதன் மூலம் உட்கட்டமைப்பு சிக்கல்களை தீர்க்க முடியும்

தொலைத்தொடர்பு அமைப்புகள்.

- தொழில்நுட்பம் மேம்பாடு: மேம்பட்ட தொழில்நுட்பத்தை ஏற்றுக்கொள்வதற்கு நிதி நிறுவனங்களால் நிதி வழங்கப்படலாம். இதேபோல், ஒருவித

தொழில்நுட்ப சிக்கல்களை சமாளிக்க சமீபத்திய தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்த பயிற்சி அளிக்கப்படலாம். தொழில்நுட்ப மேம்பாடு தொழில்நுட்ப வழக்கற்ற தன்மையைக் கடக்க உதவும்.

- சந்தைப்படுத்தல் உதவி: தொழில் முனைவோர் உற்பத்தி செய்யும் பொருட்களை விற்பனை செய்வதற்கு சந்தைப்படுத்தல் உதவி வழங்கப்படலாம். அரசுபொருட்களை சந்தைப்படுத்த உதவ வேண்டும். அரசு மற்றும் அரசு சாரா

நிறுவனங்கள் (என்ஜிஓக்கள்) உற்பத்தி செய்யும் பொருட்களை விற்பனை செய்ய முன்வரலாம்எஸ்எஸ்ஐ துறையால். தொழில்முனைவோர் மற்றும் விளம்பர நிறுவனங்களின் ஒருங்கிணைந்த முயற்சிகளால் தயாரிப்புகளின் மோசமான சந்தைப்படுத்தல் சிக்கலை தீர்க்க முடியும்.

- அரசாங்க தலையீடுகள்:தலையீடுகள் செய்யப்பட வேண்டும்நோயைத் தடுக்க அரசாங்கத்தால். நிதிநிலை அறிக்கைகளை அவ்வப்போது மதிப்பாய்வு செய்வது ஆரம்ப கட்டத்தில் நோயைக் கண்டறிந்து தடுக்க உதவும்.

- பயிற்சி:ஒரு தொழில்முனைவோருக்கு கல்வி கற்பிக்கும் ஒரு சரியான சூழல் உருவாக்கப்பட வேண்டும், மேலும் வணிகத்துடன் உள் மற்றும் வெளிப்புற சூழலைப் பற்றி சரியான அறிவு, திறன் மற்றும் அனுபவம் ஆகியவற்றைக் கொண்டிருக்கும்.

அளவிலான தொழில்கள் மற்றும் பன்னாட்டு நிறுவனங்கள்.

- புனர்வாழ்வு:சாத்தியமான நோய்வாய்ப்பட்டபுனர்வாழ்வு நோக்கத்திற்காக அலகுகள் நன்கு கையாளப்பட வேண்டும். புனர்வாழ்வு என்பது தொழில்துறை அலகுகளுக்கு ஒரு தீர்வாகும், இது ஏற்கனவே நோய்வாய்ப்பட்டுள்ளது மற்றும் விளிம்பில் இருக்கும் அலகுகளுக்கு

சரிவின். ஞானபு, 1985 இன் விதிகளின் கீழ், நோய்வாய்ப்பட்ட தொழில்துறை நிறுவனத்துக்காகவும், நோயுற்ற தொழில்துறை நிறுவனத்துக்காகவும் எடுக்கப்பட வேண்டிய தடுப்பு, மேம்பட்ட, தீர்வு மற்றும் பிற நடவடிக்கைகளை தீர்மானிக்க இந்திய அரசு 1987 ஜனவரியில் தொழில்துறை மற்றும் நிதி புனர்மைப்பு வாரியத்தை

(ஊகுக) நிறுவியுள்ளது. புனர்வாழ்வு திட்டங்களை விரைவாக அமல்படுத்துதல்

தொழில் வளர்ச்சி
அபிவிருத்தி

13.5. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. பிரிவு 11-பி எஸ்எஸ்ஐக்களை வரையறுக்கிறது: (அ) நிலையான சொத்துகளில் அலகு முதலீடு,

(ii) இயற்கைஉரிமையின், (அ) பணியமர்த்தப்பட்ட தொழிலாளர்களின் எண்ணிக்கையின் சிறிய தன்மை, மற்றும் (அ) இயல்பு, செலவு மற்றும் உற்பத்தியின் தரம் போன்றவை.

2. பிரிவு 29-பி சிறிய அளவிலான துறையில் பிரத்யேக உற்பத்திக்கான தயாரிப்புகளை முன்பதிவு செய்ய வழங்குகிறது.

3. சிறிய அளவிலான துறையின் இரண்டு பிரிவுகள் சிறிய அளவிலான தொழில்துறை முயற்சிகள் மற்றும் துணை தொழில்துறை முயற்சிகள்.

4. சிறிய அளவிலான துறைக்குள் அடையாளம் காணப்பட்ட துணைத் துறைகள்: (அ) சிறிய நிறுவனங்கள்,

(அ) ஏற்றுமதி சார்ந்த அலகுகள், (அ) சிறு அளவிலான சேவை மற்றும் வணிக நிறுவனங்கள் (எனவென), மற்றும் (அ) பெண்கள் நிறுவனங்கள்.

5. (அ) யூனிட்டின் கடன் கணக்குகளில் ஏதேனும் ஆறு மாதங்களுக்கும் மேலாக தரமற்றதாக இருந்தால், அதாவது அசல் அல்லது வட்டி, அதன் எந்தவொரு கடன் கணக்கையும் பொறுத்தவரை, ஒரு காலகட்டத்திற்கு மேல் தாமதமாக இருக்கும்போது ஒரு சிறிய அளவிலான தொழில்துறை அலகு நோய்வாய்ப்பட்டதாக கருதப்படுகிறது. ஒரு கணக்கை தரமற்றதாக வகைப்படுத்துவதற்கான தற்போதைய காலம் சரியான நேரத்தில் குறைக்கப்பட்டாலும் ஆண்டு மாறாமல் இருக்கும் அல்லது (ஆ) முந்தைய கணக்கியல் ஆண்டில் அதன் நிகர மதிப்பில் 50 சதவிகிதம் வரை இழப்புக்கள் காரணமாக நிகர மதிப்பில் அரிப்பு ஏற்பட்டுள்ளது, மற்றும் (இ) குறைந்தபட்சம் இரண்டு ஆண்டுகளாக இந்த அலகு வணிக உற்பத்தியில் உள்ளது.

6. தொழில்துறை பிரிவுகளில் நோய்களைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கும் சமாளிப்பதற்கும் தீர்வு நடவடிக்கைகள் பின்வருமாறு:

- ஆரம்ப கட்டத்தில் நோயை அடையாளம் காணுதல்
- நிதி உதவி வழங்குதல்

குறிப்பு

Self-Instructional
Material

குறிப்பு

13.6. சுருக்கம்

• தொழில்துறை வளர்ச்சி மற்றும் தொழில்களுக்கான கருத்தியல் மற்றும் சட்டரீதியான கட்டமைப்புகளின்மீது தொழில்கள் (மேம்பாடு மற்றும் ஒழுங்குமுறை) சட்டம், 1951 ஆல் வழங்கப்பட்டது. பிற்காலத்தில் இந்தச் சட்டத்தில் திருத்தங்கள் செய்யப்பட்டுள்ளன

மாறிவரும் நிலைமைகளுக்கு இது மிகவும் பொருத்தமானதாக இருக்கும் ஆண்டுகள்.

• பிரிவு 11-பி எஸ்எஸ்ஐக்களை வரையறுக்கிறது: (i) நிலையான சொத்துகளில் அலகு முதலீடு,

(ii) உரிமையின் தன்மை, (iii) பணியமர்த்தப்பட்ட தொழிலாளர்களின் எண்ணிக்கை குறைவு,

மற்றும் (iv) இயற்கையின் இயல்பு, செலவு மற்றும் தரம் போன்றவை.

• பிரிவு 29-பி சிறிய அளவிலான துறையில் பிரத்யேக உற்பத்திக்கான தயாரிப்புகளை முன்பதிவு செய்ய வழங்குகிறது.

• ஒரு சிறிய அளவிலான தொழில்துறை அலகு நோய்வாய்ப்பட்டதாகக் கருதப்படுகிறது (அ) யூனிட்டின் கடன் கணக்குகளில் ஏதேனும் ஆறு மாதங்களுக்கும் மேலாக தரமற்றதாக இருந்தால், அதாவது அசல் அல்லது வட்டி, அதன் எந்தவொரு கடன் கணக்கையும் பொறுத்தவரைக்கு தாமதமானது ஒரு கணக்கை தரமற்றதாக வகைப்படுத்துவதற்கான தற்போதைய காலம் சரியான நேரத்தில் குறைக்கப்பட்டாலும் ஒரு வருடத்திற்கு மேல் காலம் மாறாமல் இருக்கும் அல்லது (ஆ) முந்தைய கணக்கியல் ஆண்டில் அதன் நிகர மதிப்பில் 50 சதவிகிதம் வரை இழப்புக்கள் காரணமாக நிகர மதிப்பில் அரிப்பு ஏற்பட்டுள்ளது, மற்றும் (இ) குறைந்தபட்சம் இரண்டு ஆண்டுகளாக இந்த அலகு வணிக உற்பத்தியில் உள்ளது.

• எஸ்.எஸ்.ஐ.களில் நோய்க்கான முக்கிய காரணங்கள் சில, மூலதனத்தின் போதாமை, மூலப்பொருள் கிடைக்காதது, சந்தைப்படுத்தல் சிக்கல்கள், வளங்களை திசை திருப்புதல், வழக்கற்றுப்போன தொழில்நுட்பம், ஒழுங்கற்ற மின்சாரம் போன்றவை.

• தொழில்துறை பிரிவுகளில் நோய்களைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கும் சமாளிப்பதற்கும் தீர்வு நடவடிக்கைகள் பின்வருமாறு:

- ஆரம்ப கட்டத்தில் நோயை அடையாளம் காணுதல்
- நிதி உதவி வழங்குதல்
- கடன் சிக்கல்களை சமாளிக்க பல முயற்சிகளை மேற்கொள்ளலாம்
- அதிகரிக்கும் மூலதன வரம்பு.
- வங்கி மேலாளர்களின் அதிகாரங்களை மேம்படுத்துதல்எஸ்.எஸ்.ஐ.க்கு கடன் வழங்குவதில் சிறப்பு வங்கி கிளைகளின்.
- பில்களை தள்ளுபடி செய்வதற்கான வழிமுறையை வலுப்படுத்துதல்.

குறைக்கப்பட்ட வீதம்வட்டி மூலதனம்: இது ஒரு நிறுவனத்தின் தற்போதைய சொத்துக்கள், அதாவது பணம், பெறத்தக்க கணக்குகள் (வாடிக்கையாளர்களின் செலுத்தப்படாத பில்கள்) மற்றும் மூலப்பொருட்கள் மற்றும் முடிக்கப்பட்ட பொருட்களின் சரக்குகள் மற்றும் செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள் போன்ற அதன் தற்போதைய பொறுப்புகள் ஆகியவற்றுக்கு இடையேயான வித்தியாசம்.

13.7. முக்கிய சொற்கள்

- **மூலதனம்:** இது ஒரு நிறுவனத்தின் தற்போதைய சொத்துக்கள், அதாவது பணம், பெறத்தக்க கணக்குகள் (வாடிக்கையாளர்களின் செலுத்தப்படாத பில்கள்) மற்றும் மூலப்பொருட்கள் மற்றும் முடிக்கப்பட்ட பொருட்களின் சரக்குகள் மற்றும் செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள் போன்ற அதன் தற்போதைய பொறுப்புகள் ஆகியவற்றுக்கு இடையேயான வித்தியாசமாகும்.
- **உலகமயமாக்கல்:**இது மக்கள், நிறுவனங்கள்,மற்றும் போக்குவரத்து மற்றும் தகவல் தொடர்பு தொழில்நுட்பத்தின் முன்னேற்றங்கள் காரணமாக உலகளாவிய அரசாங்கங்கள்.
- **புனர்வாழ்வு:**இதுதொழில்துறை அலகுகளுக்கு கருதப்படும் ஒரு தீர்வு, அவை ஏற்கனவே நோய்வாய்ப்பட்டுள்ளன மற்றும் சரிவின் விளிம்பில் இருக்கும்.

குறிப்பு

குறிப்பு

13.8. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. நோய்வாய்ப்பட்ட அலகுகளை அடையாளம் காண பயன்படுத்தப்படும் அளவுகோல்கள் யாவை?
2. தொழில்துறை அலகுகளில் நோயைக் கட்டுப்படுத்த எடுக்கக்கூடிய தீர்வு நடவடிக்கைகள் குறித்து ஒரு சிறு குறிப்பை எழுதுங்கள்.
3. எடுக்கப்பட்ட சில முயற்சிகள் என்னகடன் சிக்கல்களை சமாளிக்க?
4. எழுதுங்கள் நோய்வாய்ப்பட்ட பிரிவுகளின் மறுவாழ்வு பற்றிய ஒரு சிறு குறிப்பு.

நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. தொழில்கள் (வளர்ச்சி மற்றும் ஒழுங்குமுறை) சட்டம், 1951 இன் பிரிவு 11-பி மற்றும் பிரிவு 29-பி பற்றி விரிவாக விவாதிக்கவும்.
2. எஸ்.எஸ்.ஐ.களில் நோய்க்கான காரணங்களை விளக்குங்கள்.
3. எஸ்.எஸ்.ஐ.களில் கடன் ஓட்டத்தை மேம்படுத்த எடுக்கக்கூடிய நடவடிக்கைகளை ஆராயுங்கள்.

13.9. கூடுதல் வாசிப்புகள்

- கங்கா, எஸ்.எஸ். 2013. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு (நான்காவது திருத்தப்பட்டது மில்லினியம் பதிப்பு) புது தில்லி: சுல்தான் சந்த் ரூ சன்ஸ் பப்ளிஷர்ஸ்.
- மொஹந்தி,எஸ்.கே 2005. தொழில்முனைவோரின் அடிப்படைகள். புதுடெல்லி: இந்தியாவின் ப்ரெண்டிஸ் ஹால்.
- தேசாய், வசந்த் .1997. சிறு அளவிலான தொழில்களின் மேலாண்மை. புதுடெல்லி: இமயமலை பப்ளிஷிங் ஹவுஸ்.
- குமார்,எஸ்.அனில். 2008. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு. புதுடெல்லி: புதிய வயது சர்வதேசம்

உரிமம்

அமைப்பு

- 14.1. அறிமுகம்
- 14.2. நோக்கங்கள்
- 14.3. உரிமம்: வகைகள், நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள்
- 14.4. உரிமையாளர் ஏற்பாட்டின் மதிப்பீடு
- 14.5. கிராமப்புற தொழில்முனைவு
- 14.6. கிராமப்புற தொழில்முனைவோர் தேவை
- 14.7. கிராமப்புற தொழில்முனைவோரின் சிக்கல்கள்
- 14.8. சுய உதவிக்குழுக்கள் மற்றும் ஊரக வளர்ச்சி
- 14.9. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்
- 14.10. சுருக்கம்
- 14.11. முக்கிய சொற்கள்
- 14.12. சுய மதிப்பீட்டு கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்
- 14.13. மேலும் வாசிப்புகள்

14.1. அறிமுகம்

உரிமையியல்வணிகத்தை செய்வதற்கான ஒரு தனித்துவமான வழி, இதில் உரிமையாளருக்கும் (தயாரிப்பு அல்லது சேவையை வழங்கும் வணிகத்தின் உரிமையாளர்) மற்றும் சுயாதீன தொழில்முனைவோருக்கும் (உரிமையாளர்) இடையே ஒரு ஏற்பாடு உள்ளது. உரிமையாளர் தங்கள் தயாரிப்புகள், பொருட்கள், சேவைகளை விற்க உரிமையாளரை அங்கீகரிக்கிறார் மற்றும் அவர்களின் வர்த்தக முத்திரை மற்றும் பிராண்ட் பெயரைப் பயன்படுத்துவதற்கான உரிமைகளை வழங்குகிறார். இந்த அலகு உரிமத்தின் நன்மைகள், வகைகள் மற்றும் தீமைகள் பற்றி விவாதிக்கும். தொழில்முனைவோரின் மற்றொரு முக்கியமான அம்சம் கிராமப்புற தொழில் முனைவோர் ஆகும். கிராமப்புற தொழில்முனைவோருக்கு ஒருங்கிணைந்த அணுகுமுறை தேவை. இந்த பிரிவு, தொழில்முனைவோரின் பிரச்சினைகள் மற்றும் சுய உதவிக்குழுக்கள் வகிக்கும் பங்கு குறித்து விவாதிக்கும்.

குறிப்பு

குறிப்பு

14.2. நோக்கங்கள்

இந்த அலகு வழியாகச் சென்ற பிறகு, நீங்கள் இதைச் செய்ய முடியும்:

- உரிமத்தின் வகைகள், நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள் ஆகியவற்றைப் புரிந்து கொள்ளுங்கள்
- உரிமையாளர் ஏற்பாட்டின் மதிப்பீட்டின் முக்கிய அம்சங்களை விளக்குங்கள்
- கிராமப்புற தொழில்முனைவோர் மற்றும் பங்கின் அவசியத்தைப் பற்றி விவாதிக்கவும்சுய உதவிக்குழுக்கள்
- கிராமப்புற தொழில்முனைவோர் எதிர்கொள்ளும் பிரச்சினைகளை ஆராயுங்கள்

14.3. உரிமம்: வகைகள், நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள்

உரிமையளித்தல் அல்லஒரு வணிகம், ஆனால் வணிகம் செய்வதற்கான ஒரு வழி. இது அடிப்படையில் ஒரு புதுமையான உற்பத்தி முறையை அறிமுகப்படுத்தும் சந்தைப்படுத்தல் கருத்தாகும்

பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை விநியோகித்தல். உரிமம்ஒரு வணிக உறவில், உரிமையாளர் (தயாரிப்பு அல்லது சேவையை வழங்கும் வணிகத்தின் உரிமையாளர்) ஒரு சுயாதீன தொழில்முனைவோருக்கு (உரிமையாளருக்கு) ஒரு ஒப்புக்கொண்ட காலத்திற்கு பிராண்ட் பெயரைப் பயன்படுத்தி உரிமையாளரின் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை உற்பத்தி செய்ய, சந்தைப்படுத்த மற்றும் விநியோகிக்க சட்டப்பூர்வ உரிமையை வழங்குகிறார். நேரம். சர்வதேச உரிமையாளர் அசோசியேஷன் உரிமையாளரை ஒரு தொடர்ச்சியான உறவாக வரையறுக்கிறது, இதில் உரிமையாளர் வணிகம் செய்ய உரிமம் பெற்ற சலுகையை வழங்குகிறார், மேலும் உரிமையாளரிடமிருந்து பரிசீலிப்பதற்கு ஈடாக பயிற்சி, வணிகமயமாக்கல் மற்றும் நிர்வாகத்தை ஒழுங்கமைப்பதில் உதவி வழங்குகிறார். உரிமம் பிரபலமாகிவிட்டது, ஏனெனில் இது வெளிநாட்டு நாட்டில் சந்தைப்படுத்தல் முயற்சிகள் மீது அதிக அளவு கட்டுப்பாட்டை அனுமதிக்கிறது. உரிமையில், தயாரிப்பு கோடுகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் சேவைகள் தரப்படுத்தப்பட்டுள்ளன, சந்தைப்படுத்தல் கண்ணோட்டத்தில் இரண்டு முக்கிய அம்சங்கள், கலாச்சார வேறுபாடுகளுக்கு தழுவல் தேவைப்படலாம். உரிமம் பெறுவது சுயதொழில் பார்க்கும் நபர்களுக்கு தங்கள் சொந்தத் தொழில்களைத் தொடங்குவதை விட வெற்றிக்கான அதிக வாய்ப்பை வழங்க முடியும், ஆனால் இது பலருக்குத் தெரியாத ஒரு பாதை அவர்களுக்குத் திறந்திருக்கும். ஒரு உரிமையாளரின் தனது உரிமையாளர்களுக்கான முக்கிய அர்ப்பணிப்பு ஆதரவை வழங்குவதாகும். கொடுக்கப்பட்ட உரிமையாளர் குழுவில் சேருவதற்கு முன்பு ஆதரவு திட்டம் நன்கு வரையறுக்கப்பட வேண்டும், மேலும் ஊழியர்கள் பிரச்சினைகள்,

சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் கணினி இணக்கம் போன்ற பகுதிகளை உள்ளடக்கும்.

வகைகள்

உரிமையின் நான்கு மாதிரிகள்:

- உற்பத்தியாளர்-சில்லறை விற்பனையாளர்: உரிமையாளராக சில்லறை விற்பனையாளர் உரிமையாளரின் தயாரிப்பை நேரடியாக பொதுமக்களுக்கு விற்கிறார் (எ.கா. ஆட்டோமொபைல் டீலர்ஷிப்).
- உற்பத்தியாளர்-மொத்த விற்பனையாளர்: உரிமையாளரின் உரிமத்தை உரிமத்தின் கீழ் உரிமையாளர் தயாரித்து விநியோகிக்கும் இடத்தில் (எ.கா. குளிர்பான பாட்டில் ஏற்பாடுகள்).
- மொத்த விற்பனையாளர்-சில்லறை விற்பனையாளர்: உரிமையாளராக சில்லறை விற்பனையாளர் ஒரு உரிமையாளர் மொத்த விற்பனையாளரிடமிருந்து (எ.கா. வன்பொருள் உபகரணங்கள் மற்றும் வாகன தயாரிப்பு கடைகள்) சில்லறை விற்பனைக்கான தயாரிப்புகளை வாங்குகிறார்.
- சில்லறை விற்பனையாளர்-சில்லறை விற்பனையாளர்: உரிமையாளர் ஒரு நெட்வொர்க் மூலம் ஒரு பொதுவான பெயர் மற்றும் தரப்படுத்தப்பட்ட அமைப்பின் கீழ் ஒரு சேவையை அல்லது ஒரு தயாரிப்பை உரிமையாளர் சந்தைப்படுத்துகிறார்.

மேலே மேற்கோள் காட்டப்பட்ட முதல் இரண்டு பிரிவுகள் பெரும்பாலும் தயாரிப்பு மற்றும் வர்த்தக பெயர் உரிமையாளர்களாக குறிப்பிடப்படுகின்றன. ஒரு உற்பத்தியாளரின் தயாரிப்பை ஒரு குறிப்பிட்ட பிரதேசத்திற்குள் அல்லது ஒரு குறிப்பிட்ட இடத்தில் விநியோகிப்பதற்கான உரிமையை உரிமையாளர்களுக்கு வழங்குவதற்கான ஏற்பாடுகள் இதில் அடங்கும், பொதுவாக உற்பத்தியாளர் அடையாளம் காணும் பெயர் அல்லது வர்த்தக முத்திரையைப் பயன்படுத்தி, கட்டணம் அல்லது ராயல்டிகளுக்கு ஈடாக.

இருப்பினும், வணிக வடிவமைப்பு உரிமையானது தயாரிப்பு மற்றும் வர்த்தக பெயர் உரிமையாளர்களிடமிருந்து வேறுபடுகிறது. இந்த முறை உரிமையாளரின் வடிவமைப்பைப் பயன்படுத்துவதைக் குறிக்கிறது, அல்லது வணிகத் திட்டமிடல், மேலாண்மை அமைப்பு, இருப்பிடம், தோற்றம் மற்றும் படம் மற்றும் பொருட்களின் தரம் போன்ற கூறுகள் உட்பட வணிகத்தின் நடத்தைக்கான ஒரு விரிவான அமைப்பு.

குறிப்பு

ஒரு உரிமையாளராக மாறுவதால் பல நன்மைகள் உள்ளன, அவற்றில் முக்கியவை கீழே பட்டியலிடப்பட்டுள்ளன:

குறிப்பு

- உரிமையாளர் வணிகத்தை இயக்குவதில் விரிவான ஆலோசனை மற்றும் பயிற்சியையும், வணிகத்திற்கான இடங்களைத் தேர்ந்தெடுப்பதையும் வழங்குகிறது.
- நிறுவப்பட்ட பிராண்ட் பிம்பம் மற்றும் உரிமையாளரின் நற்பெயரின் கீழ் செயல்படுவதால் உரிமையாளருக்கு நன்மை.
- உரிமையாளர்களுக்கு அவர்கள் அமைப்பதை விட குறைவான மூலதனம் தேவைப்படுகிறது. உரிமையாளர்கள், தங்கள் பைலட் செயல்பாடுகள் மற்றும் வாங்கும் சக்தி மூலம், தேவையற்ற செலவுகளை நீக்கியிருப்பார்கள்.
- உரிமையாளர் ஆக்கிரமிப்பு உரிமைகளைப் பெற உரிமையாளருக்கு உதவுகிறார். வர்த்தக இருப்பிடத்திற்கு, திட்டமிடல் (மண்டல) சட்டங்களுடன் இணங்குதல், தளவமைப்புகளுக்கான திட்டங்களைத் தயாரித்தல், பணிச்சூழலியல் மற்றும் புதுப்பித்தல் திட்டங்களைத் தயாரித்தல் மற்றும் பொது உதவிகளை வழங்குதல்
- வணிகத்தின் தொடக்க வெளியீட்டிற்கான சரியான நிலை மற்றும் பங்குகளின் கலவையை கணக்கிடுகிறது.
- உரிமையாளர் மொத்தமாக வாங்கும் திறன் மற்றும் பேச்சுவார்த்தை திறனைத் தட்டுகிறார். உரிமையாளரின் பிணையத்தின் அளவைக் கொண்டு உரிமையாளரால் கிடைக்கிறது.
- உரிமையாளரின் காப்புரிமைகள், வர்த்தக முத்திரைகள், பதிப்புரிமை, வர்த்தக ரகசியங்கள் மற்றும் எந்த ரகசிய செயல்முறைகள் அல்லது சூத்திரங்களையும் பயன்படுத்த உரிமையாளருக்கு அணுகல் உள்ளது.
- உரிமையாளரின் தொடர்ச்சியான ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டுத் திட்டங்களின் உரிமையை உரிமையாளருக்கு உண்டு, அவை வணிகத்தை மேம்படுத்தவும் வைத்திருக்கவும் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன. இது புதுப்பித்த மற்றும் போட்டி

தீமைகள்

உரிமையின் குறைபாடுகளில் ஒன்று கவனமாக மற்றும் தொடர்ச்சியான தரக் கட்டுப்பாட்டின் தேவை. தொலைதூர நடவடிக்கைகளின் பல்வேறு அம்சங்களை இத்தகைய நெருக்கமான மேற்பார்வைக்கு நன்கு வளர்ந்த உலகளாவிய மேலாண்மை அமைப்புகள் தேவைமற்றும் உழைப்பு-தீவிர கண்காணிப்பு. தவிர்க்க முடியாமல், உரிமையாளருக்கும் உரிமையாளருக்கும் இடையிலான உறவில் கட்டுப்பாடுகளைச் சுமத்த வேண்டும். இந்த கட்டுப்பாடுகள் வாடிக்கையாளரால் உரிமையாளரால் வழங்கப்படும் அல்லது விற்கப்பட வேண்டிய சேவை அல்லது தயாரிப்புகளின் தரத்தை கட்டுப்படுத்தும். நிறைய நிர்வாக திறன்கள் தேவைப்படுவதால், உள்ளாட்டில் உரிமையுடனான நீண்டகால

அனுபவத்தைப் பெற்ற அந்த நிறுவனங்களிடையே சர்வதேச உரிமம் பெரும்பாலும் வெற்றிகரமாக உள்ளது.

14.4. உரிமையாளர் ஏற்பாட்டின் மதிப்பீடு

ஒரு உரிமையை முதலில் மதிப்பிடும்போது வேறு சில கருத்தாய்வுகளை ஆராய்வோம்:

- சந்தை:உள்ளதுவரையறுக்கப்பட்ட சந்தை தீர்மானிக்கப்பட்டது? அந்த சந்தை வளர்ச்சி பயன்முறையில் உள்ளதா அல்லது சரிவில் உள்ளதா? முழுமையான உறுதியுடன் புரிந்துகொள்வது யார்
- நிறுவனம் சேவை செய்யும் என்பது உரிமையின் நம்பகத்தன்மையையும், இறுதியில் லாபத்தையும் தீர்மானிக்க உதவுகிறது.
- நிறுவனத்தின் வரலாறு: அதிகாரிகளை ஆராய்ச்சி செய்வது மற்றும் உரிமையை நிர்வகிப்பது ஆகியவை வணிகத்திற்கு ஆதரவளிப்பவர்களுடன் உரிமையின் கலாச்சாரம் குறித்த சில நுண்ணறிவை வழங்க வேண்டும்.
- நிதி அறிக்கைகள்:நிதி அறிக்கைகளை மதிப்பாய்வு செய்வது மிக முக்கியம்.
- நிலைமுதலீடு:அனைத்து உரிமையாளர் நிறுவனங்களும் திரவ மூலதனத்தை (சில நேரங்களில் தேவைப்படும் மூலதனம் என்று அழைக்கப்படுகின்றன) சொத்துக்கள் முதல் பொறுப்புகள் மற்றும் நிகர மதிப்பு ஆகியவற்றைப் பார்ப்பார்கள்.
- பயிற்சி மற்றும் ஆதரவு:ஒருவர் தேட வேண்டும்ஒரு ஆதரவு மற்றும் பயிற்சி முறை விரிவானது மற்றும் எந்தவொரு காலாவதியான நடைமுறைகளையும் நீக்கிவிட்டது.
- ஆதாய உரிமைகள்:உரிமையாளர் அதன் ராயல்டிகளில் பணம் சம்பாதிக்க வேண்டும், உரிமையாளர்களுக்கு “பிற” சேவைகளை வழங்குவதன் மூலம் அல்ல. இந்த பிற சேவைகளில் பல மூன்றாம் தரப்பு விற்பனையாளர்களுக்கானவை மற்றும் அவை ஒரு பாஸ்-சேர் செலவு.
- பொருந்தக்கூடியது:ஒரு உரிம ஒப்பந்தம் பொதுவாக 5 முதல் 15 ஆண்டுகள் வரை நீடிக்கும். ஒருவர் ஒப்பந்தத்தில் கையெழுத்திட்டவுடன் பின்வாங்குவது மிகவும் விலை உயர்ந்தது. பொருந்தக்கூடியது ஒரு நிறுவனத்தின் முக்கிய பலங்களின் தனிப்பட்ட சரக்குகளை உள்ளடக்கியது மற்றும் திறன்கள், மற்றும் அது உரிமையாளர் கலாச்சாரத்துடன் பொருந்துமா இல்லையா.

குறிப்பு

• வெளியேறும் உத்தி: ஒருவர் எவ்வாறு வெளியேறுவார், அது வணிகத்தை விற்கிறதா அல்லது மாற்றுவதா என்பதைத் திட்டமிடுதல். இருவருக்கும் செலவுகள் உள்ளன என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள், எனவே அந்த செலவுகளை முன்னரே கேட்க வேண்டும்

14.5. கிராமப்புற தொழில்முனைவோர்

அமைத்த தொழில்முனைவோர்கிராமப்புற அடிப்படையிலான தொழில்கள் அல்லது கிராமப்புறங்களில் கிராமப்புற தொழில் முனைவோர் என்று அழைக்கப்படுகின்றன. அத்தகைய தொழில்களுக்கான எடுத்துக்காட்டுகள் காதி அல்லது கிராமத் தொழில் துறைகள். காதி மற்றும் கிராம தொழில் ஆணையம் (கே.வி.ஐ.சி) சட்டம், கிராமப்புற தொழில்கள் அந்த தொழில்கள் என்று கூறுகின்றன, அவை மக்கள் தொகை 10,000 ஐ தாண்டாத மற்றும் தொழிலாளர்களின் ஊதியம் 1,000 ஐ தாண்டாத பகுதியில் அமைந்துள்ளது. கிராமப்புற தொழில்முனைவோரின் இந்த வரையறையை இந்திய அரசு பின்வருமாறு மாற்றியமைத்துள்ளது: “ஒரு கிராமப்புற பகுதி, கிராமம் அல்லது நகரத்தில் 20,000 மற்றும் அதற்கும் குறைவான மக்கள்தொகை கொண்ட கிராமத் தொழில்களாக அமைந்துள்ள எந்தவொரு தொழிற்சாலை, ஆலை மற்றும் இயந்திரங்களில் 3 கோடி முதலீடு கிராமமாக வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ளது தொழில்கள்

14.6. கிராமப்புற தொழில்முனைவோர் தேவை

கிராமப்புற தொழில்மயமாக்கலுக்கான ஒரு ஒருங்கிணைந்த அணுகுமுறை கைவினைஞர்களின் ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட வளர்ச்சிக்கு முன்னுரிமை அளிக்க வேண்டும் என்று கூறுகிறது - சிக்கல்களுடன் கூடிய ஒரு வல்லமைமிக்க பணி அவர்கள் பெரும்பாலும் தோன்றுவது போல் எளிதல்ல. அவர்கள் சிதறிய இடங்களில் வாழ்கிறார்கள் மற்றும் ஒரே மாதிரியான குழுவாக இல்லை. தயாரிப்புகள் ஒரே மாதிரியாக இருந்தாலும் அவற்றின் பிரச்சினைகள் இடத்திற்கு இடம் மாறுபடும். அவற்றின் உற்பத்தித்திறன் குறைவான அளவில் குறைவாக உள்ளது, மேலும் அவற்றின் தயாரிப்புகளின் தரம் எப்போதும் பரந்த ஏற்றுக்கொள்ளலுக்கு ஏற்றதல்ல. அவற்றின் உள்ளீட்டு விநியோக முறை ஒழுங்கற்றது மற்றும் உடையக்கூடியது, மேலும் சந்தை தடைசெய்யப்பட்டுள்ளது. எல்லாவற்றிற்கும் மேலாக, இந்த கைவினைஞர்கள் தங்கள் சமூக-பொருளாதார தேவைகள் அவர்களை ஊதியம் பெறுபவர்களாக நிரந்தரமாக வைத்திருக்க வேண்டும், அதனால் சில இடைத்தரகர்களுடன் அடிமைத்தனத்தில் உள்ளனர். அவற்றின் நுகர்வுத் தேவைகள் மற்றும் பிற சமூகத் தேவைகள் சரியாக கவனிக்கப்படாவிட்டால், அவர்கள் உண்மையில் சுயாதீன

குறிப்பு

தொழில்முனைவோராக வர முடியாது. கைவினைஞர்களின் மாறுபட்ட தேவைகளுக்கு பயிற்சித் திட்டங்கள் வழங்கத் தவறியதால் அவர்களுக்கு வழங்கப்படும் சலுகைகளும் உதவிகளும் பெரும்பாலும் தோல்வியடைகின்றன. பல கைவினைஞர்கள் வடிவமைப்பு மேம்பாட்டு பயிற்சித் திட்டங்களில் கலந்து கொள்ள முடியாது, ஏனென்றால் அவர்கள் தினசரி ஊதியம் சம்பாதிக்கும் குழுவிலிருந்து விலகி நிதி நெருக்கடியை எதிர்கொள்ள முடியாது. சிலநேரங்களில், அவர்களின் அதிக மதிப்பு கூட்டப்பட்ட கலைப் படைப்புகளை இடைத்தரகர்களுக்கு விலைக்குத் தள்ளிவிடுகிறார்கள், ஏனென்றால் அவர்கள் நீண்ட நேரம் காத்திருக்க முடியாது, அவற்றை சரியான சந்தைக்கு கொண்டு செல்ல முடியாது. இதன் விளைவாக அவர்கள் தினசரி ஊதியம் பெறுபவர்களாக வேலை செய்யத் தேர்வு செய்கிறார்கள் மற்றும் அவர்களின் அதிக மதிப்பு கூட்டப்பட்ட பொருட்களின் லாபம் மூலதனத்தைப் பயன்படுத்தும் இடைத்தரகருக்கு கிடைக்கிறது. ஆகவே நமக்குத் தேவையானது ஊக்கத்தொகை அல்லது சலுகைகளின் தொகுப்பு அல்ல, ஆனால் பின்தங்கிய பகுதிகளில் உள்ள தொழில்முனைவோருக்கு அவர்களின் மாறுபட்ட தனிநபர் மற்றும் சமூகத் தேவைகளை நியாயமான முறையில் பூர்த்தி செய்யக்கூடிய ஒரு விரிவான ஆதரவு. அவர்களின் தேவைகளை வழங்குவதைத் தவிர, கூட்டுறவு சங்கங்கள் அல்லது அரசாங்க நிறுவனங்களை நிறுவுவதும், அவர்களின் தயாரிப்புகளை தயாரிப்பதற்கும் விற்பனை செய்வதற்கும் மூலப்பொருட்களை வழங்குவதற்கான மூலோபாயமாக இருக்க வேண்டும். இருப்பினும் அவை சிதறிக்கிடப்பதால், கிராமப்புற சந்தை மையங்களை இந்த மூலோபாயத்தின் கீழ் ஒரு வழக்கமான அடிப்படையில் ஏற்பாடு செய்வது எளிதல்ல. எனவே, இந்தத் துறையிலிருந்து வரும் பொருட்களுக்கு சந்தைப்படுத்துதலில் முன்னுரிமை அந்தஸ்து வழங்கப்பட வேண்டியது அவசியம், மேலும் இது அவசியமானது, பெரிய உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து போட்டி தடை செய்யப்பட வேண்டும். அவ்வாறான நிலையில், ஒரு பிராந்தியத்தில் இத்தகைய தயாரிப்புகளுக்கான மொத்த தேவை இந்த கைவினைஞர் துறையிலிருந்து பூர்த்தி செய்யப்பட வேண்டும், மேலும் உற்பத்தியை அதிகரிக்க இந்தத் துறையில் அதிகமானவர்களைச் சேர்க்க முடியும், மேலும் தற்போதுள்ள கைவினைஞர்களின் வேலையின்மை கூட மறைந்துவிடும். எடுத்துக்காட்டாக, எளிமையான விவசாய கருவிகள் கைவினைஞர் துறையில் மட்டுமே இருந்தால், ஒரு பிராந்தியத்தின் மொத்த தேவை இவ்வளவு வேலைகளை வழங்க முடியும், இதனால் கைவினைஞர்கள் இனி நிதி நெருக்கடியில் இருக்க மாட்டார்கள். ஒவ்வொரு அணு அலகுக்கும் தொடுவதற்கு இந்த பரந்த வலையமைப்பை ஒழுங்கமைப்பதே ஒரே சிக்கல். ஆனால் பின்தங்கிய பகுதிகள் எளிதில் விழித்துக் கொள்ள வேண்டுமென்றால் இவை அனைத்தும் செய்யப்பட வேண்டும். ஜே.எம். முல்லரின் கூற்றுப்படி, கிராமிய உலோக ஸ்மித் மற்றும் தகரம் ஸ்மித் எந்தவொரு ஏக்கம் அல்லது காதல் காரணங்களுக்காகவும் ஊக்குவிக்கப்பட வேண்டும் என்று

குறிப்பு

வாதிடப்படவில்லை. மாறாக, இந்த கைவினைஞர்கள், ஆதரித்தால், கிராமப்புற தொழில்மயமாக்கலுக்கான ஒரு அடிப்படையாக அமைகிறது, இல்லையெனில் வீணாகிவிடும், கிராமப்புற தொழில்மயமாக்கல் என்பது கிராமப்புறங்களில் எந்தவொரு தொழிற்சாலைகளையும் நிறுவுவதைக் குறிக்காது, இதன் பொருள் கிராமப்புற சமூகங்களுக்குள் பின்தங்கிய மற்றும் பிற உற்பத்தி நடவடிக்கைகளுக்கு முன்னோக்கி வரிசையாக இருக்கும் நிறுவனங்களை நிறுவுதல் “பொருத்தமான தொழில்நுட்ப மற்றும் உழைப்பு இடம்பெயராமல் உற்பத்தித்திறனை அதிகரிக்க பொருத்தமான தொழில்நுட்ப கண்டுபிடிப்புகளை அறிமுகப்படுத்த ஆலோசனை நிறுவனங்கள் தொடர்ந்து செயல்பட வேண்டும். எப்போதும் விரிவடைந்து வரும் அதிநவீன சந்தைகளை பூர்த்தி செய்ய அலங்கார கைவினைப்பொருட்களுக்கு புதிய வடிவமைப்புகள் மற்றும் மேம்பாடுகள் அறிமுகப்படுத்தப்படலாம். கைவினைஞர்களை உயிர்வாழ அனுமதிப்பது போதுமானது, ஆனால் மாறிவரும் தேவைகளுக்கு அவை பெருகிய முறையில் பொருத்தமானவை. மிகவும் திறமையான விவசாய கருவிகள் கிடைத்தால், யாரும் பழங்கால கருவிகளை வாங்க மாட்டார்கள், வெறுமனே அவை கைவினைஞர்களின் தயாரிப்புகள் என்பதால். ஸ்டைலிஸ்டிக் மாற்றங்கள் மற்றும் தேவைகளைப் பின்பற்றாமல் மிகவும் திறமையான உபகரணங்களை உற்பத்தி செய்ய அவர்களுக்கு உதவும் வகையில் அவர்களின் திறனை மேம்படுத்துவதும் சரியானதல்ல. இல்லையெனில், இந்த தயாரிப்புகளுக்கான சந்தை விரைவில் சுருங்கிவிடும். இருப்பினும், இந்த புதுமையான மாற்றங்களை படிப்பறிவற்ற அல்லது அரை கல்வியறிவுள்ள கைவினைஞர்களிடையே அறிமுகப்படுத்துவது அவ்வளவு எளிதானது அல்ல. இதைச் செய்ய, ஆராய்ச்சி நிறுவனங்களுக்கும் இந்த கைவினைஞர்களுக்கும் இடையில் ஒரு நிரந்தர அடிப்படையில் செயலில் உள்ள தொடர்புகளை உருவாக்க வேண்டும். பயிற்சித் திட்டங்கள் ஒழுங்கமைக்கப்பட வேண்டும், அவை அவற்றின் குறைபாடுகளை அம்பலப்படுத்த வேண்டும் மற்றும் புதுமையான யோசனைகளை ஒருங்கிணைக்க கற்றுக்கொடுக்க வேண்டும். மேலும், அவர்களின் பாரம்பரியம், திறமை மற்றும் பணியின் தரம் ஆகியவை ஆழமாகவும் கற்பனையான பயிற்சித் திட்டங்களிலும் வடிவமைக்கப்பட்டாலன்றி இதைச் செய்ய முடியாது. இதேபோல், அவர்களின் தயாரிப்புகளை சந்தைப்படுத்த ஏற்பாடு செய்யப்பட வேண்டும்.

மக்கள்தொகையில் குறைந்தது எழுபத்தைந்து சதவீதம் பேர் விவசாயிகளாக இருந்தால் ஒரு இடம் கிராமப்புறமாக வரையறுக்கப்படுகிறது. கிராமப்புற சமுதாயத்திற்கு உலகளாவிய வரையறை இல்லை. எந்தவொரு பகுதியிலும் தொழில்முனைவோர் வளர்ச்சியில் சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகள் மிகவும் பாதிக்கப்படுகின்றன, ஒரு தயாரிப்பு அல்லது சேவைகளுக்கு போதுமான சந்தைப்படுத்தல் வாய்ப்புகள் இல்லாவிட்டால், எந்தவொரு தொழில்முனைவோரும் குறிப்பிட்ட பகுதியில் வணிகத்தைத் தொடங்கத்

துணிவதில்லை. கிராமப்புற சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகள் விவசாய தயாரிப்புகளுடன் தொடர்புடையவை. சிலர் இதை கைவினைஞர் மற்றும் குடிசைத் தொழில் தயாரிப்புகளின் சந்தைப்படுத்தல் தொடர்பான செயலாக கருதுகின்றனர். இருப்பினும், கிராமப்புற சந்தைப்படுத்தல் தற்போது பிரபலமாக புரிந்து கொள்ளப்படுகிறது, பெரும்பாலான மேலாண்மை வல்லுநர்கள் கிராமப்புறங்களுக்கு பல்வேறு பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை விற்பனை செய்வது தொடர்பானது. இருப்பினும், ஒரு பரந்த பொருளில், கடந்த பத்து ஆண்டுகளில், கிராமப்புறங்களில் மிகப்பெரிய வளர்ச்சி ஏற்பட்டுள்ளது. அபிவிருத்திக்கு அரசாங்கம் கோடி ரூபாய் செலவிட்டுள்ளது. ஒவ்வொரு கிராமப்புற குடும்பத்திலிருந்தும் ஒரு நபருக்கு 100 நாட்கள் வேலைவாய்ப்பை வழங்கும் நோக்கில் பல்வேறு அரசாங்க திட்டங்கள், முன்பை விட கிராமப்புற இந்தியாவில் அதிக பணம் பாய்வதை உறுதி செய்யும். சாலை அமைத்தல், கிராமப்புற மின்மயமாக்கல், விவசாயிகளுக்கு கடன் வழங்குவதற்கான வங்கிகளை உருவாக்குதல், கிராமப்புற மக்களுக்கு கல்வி வசதிகளை மேம்படுத்துதல் உள்ளிட்ட பிற அரசு முயற்சிகள். இந்த நடவடிக்கைகள் விவசாயிகளின் குழந்தைகளுக்கு நகர வேலைகளைப் பெறுவதற்கும் வீட்டிற்கு பணம் அனுப்புவதற்கும் உதவுகின்றன. தனியார் துறையில் தற்போதைய ஏற்றம் காணப்படுவதால், தொழில் மற்றும் சேவைகள் கிராமப்புற வருமானத்தில் 54 சதவீதத்தை விவசாயத்திற்குக் கொண்டுள்ளன

கிராமப்புற தொழில் முனைவோர் வாய்ப்புகள்

இந்த வாய்ப்புகள் முக்கியமாக மூன்று துறைகளில் உள்ளன, அவை பின்வருமாறு:

1. முதன்மை துறை: உணவு தானியங்கள் மற்றும் வணிக பயிர்களை சொந்த நிலத்தில் அல்லது குத்தகைக்கு எடுத்தல், பால் பண்ணை, கால்நடை வளர்ப்பு, மீன் வளர்ப்பு, கோழி மற்றும் இறைச்சி உற்பத்தி.
2. இரண்டாம் நிலை: குடிசை மற்றும் கிராமத் தொழில்கள், குவாரி, கட்டுமான எங்கும் செங்கற்கள், மணல் மற்றும் சிமென்ட் போன்றவை அல்லது எ.கு கட்டமைப்புகள்.

மூன்றாம் பிரிவு: மொத்த மற்றும் சில்லறை விற்பனை, ஹோட்டல், போக்குவரத்து, சமூகம் மற்றும் சமூக சேவை நிறுவனங்கள் அது கிராமப்புற மக்களில் 75% விவசாய மற்றும் அதனுடன் தொடர்புடைய தொழில்களில் ஈடுபட்டுள்ளனர் என்பதை அட்டவணையில் இருந்து காணலாம். இருப்பினும், இரண்டாம் நிலை மற்றும் மூன்றாம் நிலை தொழில்களை நோக்கி குறிப்பாக நகரங்கள் மற்றும் நகரங்களுக்கு அருகில் அமைந்துள்ள பெரிய கிராமங்கள் மற்றும் கிராமங்களில் மாற்றம் உள்ளது. சிறந்த இணைப்பின் விளைவாக, வேளாண் வேலைவாய்ப்பிலிருந்து விலகி, உற்பத்தி மற்றும் சேவைகளில் அதிக மதிப்பு கூட்டப்பட்ட நடவடிக்கைகளுக்கு மாறுகிறது. தேசிய மாதிரி

குறிப்பு

கணக்கெடுப்பு அமைப்பு (என்.எஸ்.எஸ்.ஓ) ஒரு தசாப்தத்திற்கும் மேலாக சேகரித்த தரவு, விவசாயத்தில் பணிபுரியும் ஆண் கிராமப்புற தொழிலாளர்களின் விகிதம் ஏற்கனவே 75 சதவீதத்திலிருந்து 67 சதவீதமாக குறைந்துள்ளது என்பதைக் காட்டுகிறது. அவர்களில் சிலர் தங்கள் கிராம சமூகங்களைச் சந்திக்க சிறிய கடைகளை அமைப்பதன் மூலம் சுய வேலைவாய்ப்புக்கு மாறுகிறார்கள். கட்டுமான மூலப்பொருள் விற்பனை, வர்த்தக சேவைகள், ஹோட்டல் மற்றும் உணவகங்கள், போக்குவரத்து, சேமிப்பு மற்றும் தகவல் தொடர்பு ஆகிய துறைகளில் தொழில் முனைவோர் வாய்ப்புகளை வழங்குவதில் சேவைத் துறை முக்கிய பங்கைப் பெற்றுள்ளது. உற்பத்தித் துறைக்கு வருவதால், விவசாய கருவிகள், எ.:கு வேலைகள், உணவு பதப்படுத்துதல், ஜவுளி, எ.:ப.எம்.ஐ.சி தயாரிப்புகள் வேலை செயலாக்கத் தொழில்கள் ஆகியவற்றில் கிராமப்புறங்கள் அதிகரித்து வருகின்றன, மேலும் இளம் கிராமப்புற தொழில்முனைவோருக்கு மிகப் பெரிய பாதையைக் காட்டுகின்றன. கிராமப்புற இந்தியாவில் கல்வி நிலைகள் தொடர்ந்து உயர்ந்து வருவதால், நாட்டின் புதிய மற்றும் ஒப்பீட்டளவில் சிறந்த படித்த தொழில்முனைவோர் தங்கள் கல்வியைப் பயன்படுத்தும் தொழில் முனைவோர் பக்கம் திரும்புவதற்கும், வாழ்வாதார விவசாயத்தின் வறுமைக்கு ஒரு வழியை வழங்குவதற்கும் வாய்ப்புள்ளது.

நுகர்வோர் மைய தத்துவம் பெருகிய முறையில் பல நிறுவனங்களால் பின்பற்றப்படுகிறதுவணிக வெற்றியின் சக்திவாய்ந்த வழிமுறையாக உலகில் இது கிராமப்புறங்களில் கூட தொழில்முனைவோரின் வெற்றிக்கு பொருந்தும். இப்போது ஒரு நாள் கிராமப்புற தொழில் முனைவோர்

நுகர்வோர் நடத்தையைப் புரிந்துகொள்வதோடு அதற்கேற்ப அவர்களின் தொழில் முனைவோர் நடவடிக்கைகளையும் வடிவமைக்க முடியும். கிடைக்கும் தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகளின் பெரும்பகுதிநகர்ப்புற நுகர்வோருக்கு கிராமப்புற நுகர்வோருக்கு அணுக முடியாது. பல நிறுவனங்கள் கிராமப்புற நுகர்வோரை அடைய முயற்சித்தன, ஆனால் ஓரளவு வெற்றியை பூர்த்தி செய்ய வேண்டிய கட்டாயம் ஏற்பட்டது. தொழில் முனைவோர் உத்திகள் நகர்ப்புற சந்தைகளில் வெற்றி பெற்றது கிராமப்புற சந்தைகளில் இதே போன்ற முடிவுகளைத் தரவில்லை. எனவே, கிராமப்புறங்களில் தொழில்முனைவோருக்கு நிறைய வாய்ப்புகள் மற்றும் வாய்ப்புகள் உள்ளன என்பது புரிந்து கொள்ளப்படுகிறது, இவை அனைத்தும் வாய்ப்புகளை அடையாளம் காணவும், வெற்றிகரமான வழியில் அவற்றைப் பிடிக்கவும் சாத்தியமான தொழில்முனைவோரின் ஆர்வத்தைப் பொறுத்தது.

14.7. கிராமப்புற தொழில்முனைவோரின் சிக்கல்கள்

கிராமப்புற தொழில்முனைவோர் எதிர்கொள்ளும் சில முக்கிய பிரச்சினைகள் பின்வருமாறு:

1. பொருளாதார சிக்கல்: கிராமப்புற தொழில்முனைவோர் எதிர்கொள்ளும் சில முக்கிய நிதி சிக்கல்கள் நிதியின் பற்றாக்குறை, உள்கட்டமைப்பு வசதிகள் இல்லாதது மற்றும் மிகக் குறைவான ஆபத்து தாங்கும் திறன் ஆகியவை ஆகும்.
2. சந்தைப்படுத்தல் சிக்கல்கள்: கிராமப்புற தொழில்முனைவோர் எதிர்கொள்ளும் சில முக்கிய சந்தைப்படுத்தல் சிக்கல்கள் பெரிய அளவிலான நிறுவனங்கள் மற்றும் நகர்ப்புற தொழில்முனைவோரின் கடுமையான மற்றும் கடுமையான போட்டி. இவை போட்டியிட சிறந்த நிதி ஆதாரங்களைக் கொண்டுள்ளன. கூடுதலாக, கல்வியறிவு விகிதம் கிராமப்புற தொழில்முனைவோர் எதிர்கொள்ளும் பல முக்கிய பிரச்சினைகளில் ஒன்றாகும், மேலும் அதைத் தீர்க்க அவர்கள் உத்திகள் மற்றும் தீர்வுகளைச் செய்ய வேண்டும். மேலும், கிராமப்புற தொழில்முனைவோர் தங்கள் தயாரிப்புகளை விற்பனை செய்வதற்கு இடைத்தரகர்களை பெரிதும் நம்பியிருக்கிறார்கள், அவர்கள் அதிக அளவு லாபத்தை ஈட்ட வேண்டும்.
3. மேலாண்மை சிக்கல்கள்: சில முக்கிய நிர்வாக சிக்கல்கள் கிராமப்புற தொழில்முனைவோர் சேவைகள், பொருட்கள், யோசனைகள் மற்றும் தகவல்களின் ஓட்டத்தை ஊக்குவிக்கும் உள் இணைப்புகளை நம்பியுள்ளதால் தகவல் தொழில்நுட்பத்தைப் பற்றிய அறிவு இல்லாமை. கூடுதலாக, பல்வேறு சட்ட முறைமைகளுக்கு இணங்குவதற்கும், உரிமங்களைப் பெறுவதற்கும் முரட்டுத்தனமான தொழில்முனைவோர் அறியாமை மற்றும் கல்வியறிவின்மை ஆகியவற்றைக் காண்கின்றனர். கிராமப்புற தொழில்முனைவோர் ஒரு பெரிய அளவிற்கு தொழில்நுட்ப அறிவு இல்லாததால் கடுமையான சிக்கலை சந்திக்கின்றனர். பயிற்சி வசதிகள் மற்றும் பிற விரிவான சேவைகள் இல்லாதது கிராமப்புற தொழில்முனைவோரின் வளர்ச்சிக்கு ஒரு தடையாக அமைகிறது. மற்றொரு முக்கியமான சிக்கல் கிராமப்புற தொழில்முனைவோரின் வளர்ச்சியாகும், இது நிலையான கருவிகள் மற்றும் பிற உபகரணங்கள் கிடைக்காததால் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்களின் தரம் மற்றும் மூலப்பொருட்களின் தரம் குறைவாக உள்ளது.
4. மனித வள சிக்கல்கள்: நிறுவனத்தில் காணப்படும் சில முக்கிய மனித வள சிக்கல்கள் குறைந்த திறன் நிலை மற்றும் தொழிலாளர்களின் அதிக வருவாய்.

குறிப்பு

கிராமப்புறங்களில் பணிபுரியும் பெரும்பாலான தொழில்முனைவோர் ஊழியர்களுக்கு கடினமான மற்றும் விலையுயர்ந்த வேலை பயிற்சி அளிக்க வேண்டும். மற்றொரு சிக்கல் ஆதரவு கட்டமைப்பின் பற்றாக்குறை. சில நேரங்களில் குடும்பம், சமூகம் மற்றும் ஆதரவு அமைப்பு ஆகியவற்றில் உள்ள சூழல் கிராமப்புற மக்களை தொழில்முனைவோரை ஒரு தொழிலாக எடுத்துக் கொள்ள ஊக்குவிக்கும் அளவுக்கு உகந்ததாக இல்லை. இது நிச்சயமாக விழிப்புணர்வு மற்றும் தொழில் முனைவோர் வாய்ப்புகள் பற்றிய அறிவு இல்லாததால் இருக்கலாம்.

14.8. சுய உதவிக்குழுக்கள் மற்றும் ஊரக வளர்ச்சி

சுய உதவிக்குழு மாதிரி உருவாகியுள்ளதுதன்னார்வ தொண்டு துறையில் மற்றும் தேவையான நெட்வொர்க்கிங் மற்றும் கல்வியை வழங்கும் தன்னார்வ தொண்டு நிறுவனங்களுடன் ஏழைகள் தங்களுக்கு உதவ முடியும் என்ற நம்பிக்கையில் செயல்படுகிறது. இந்த குழுக்களுக்கு கூட்டு நடவடிக்கை தேவை என்ற பொதுவான கருத்து உள்ளது. சுய உதவிக்குழுக்கள் சிறியவை (உறுப்பினர் 10 முதல் 20 வரை) முறைசாரா குழுக்கள், அவை ஒரே கிராமத்திலிருந்து அல்லது அருகிலுள்ள கிராமங்களிலிருந்து பெறப்பட்ட ஏழை மக்களின் சமூக மற்றும் பொருளாதார ரீதியாக ஒரே மாதிரியான உறுப்பினர்களைக் கொண்டுள்ளன. உறுப்பினர்கள் சுய-தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டவர்கள், அதாவது சக உறுப்பினர்கள் தங்கள் உறுப்பினர்களின் உறவின் அளவைப் பொறுத்து அவர்கள் விரும்பும் குழுவில் சேருகிறார்கள். ஆகவே சுய உதவிக் குழுவின் அடிப்படை வடிவமைப்பு வலுவானது மற்றும் தன்னார்வ தொண்டு நிறுவனங்கள் அதை ஒரு வலுவான சமூக மற்றும் நிதி நிறுவனமாக உருவாக்குவதை எளிதாக்குகிறது.

நபார்ட் சுய உதவிக் குழுவை “20 அல்லது அதற்கும் குறைவான நபர்களின் குழு” என்று வரையறுக்கிறது அவர்களின் பொதுவான பிரச்சினைகளுக்கு தீர்வு காண ஒன்றாக வர தயாராக இருக்கும் ஒரே மாதிரியான வர்க்கம். அவர்கள் வழக்கமான சேமிப்புகளைச் செய்கிறார்கள் மற்றும் பூல் செய்யப்பட்ட சேமிப்புகளைப் பயன்படுத்தி தங்கள் உறுப்பினர்களுக்கு வட்டி தாங்கும் கடன்களை வழங்குகிறார்கள். தேவைகளுக்கு முன்னுரிமை அளித்தல், திருப்பிச் செலுத்துவதற்கு சுயநிரணய விதிமுறைகளை அமைத்தல் மற்றும் புத்தகங்கள் மற்றும் பதிவுகளை வைத்திருத்தல் உள்ளிட்ட நிதி இடைநிலைகளின் அத்தியாவசியங்களை இந்த செயல்முறை அவர்களுக்கு உதவுகிறது. இது நிதி ஒழுக்கம் மற்றும் கடன் வரலாற்றை உருவாக்குகிறது, பின்னர் வங்கிகள் தங்கள் சொந்த சேமிப்பின் சில மடங்குகளில் கடன் வழங்க ஊக்குவிக்கிறது மற்றும் இணை பாதுகாப்புக்கான எந்தவொரு கோரிக்கையும் இல்லாமல். “

சுய உதவிக் குழுவின் கருத்து முக்கியமாக ஒரு சில மக்கள் எதிர்கொள்ளும் பிரச்சினைகளைத் தணிப்பதற்கான வழிமுறையாக சுய உதவியைத் திட்டமிடும் காரணங்களைச் சுற்றி வருகிறது. ஒரு குறிப்பிட்ட எதிர்மறை நிலை தொடர்பான சிக்கல்களை சமாளிக்க முறைசாரா குழுக்களை உருவாக்குவதற்கு மக்கள் சேகரிப்பில் சுய உதவிக் குழு என்ற கருத்தை அறியலாம்.

சமூக, பொருளாதார மற்றும் அரசியல் - ஏழைகளின் ஓரங்கட்டலுக்கு தன்னார்வமாக பதிலளிப்பது சுய உதவிக் குழுக்கள். பொதுவாக, சுய உதவிக் குழுக்கள் ஒரு முறைசாரா குழுவாக ஏற்றுக்கொள்ளப்படுகின்றன, அவை தேவை பற்றிய பொதுவான கருத்து மற்றும் கூட்டு நடவடிக்கைக்கு உந்துதல்.

இதேபோல், சிங் சுய உதவிக் குழுக்களை உருவாக்கிய மக்களின் தன்னார்வ சங்கங்கள் என்று வரையறுத்துள்ளார்பொதுவான ஆர்வத்தின் சில செயல்பாடுகளை கூட்டாக செய்ய. சுய உதவிக் குழு, வரையறை மற்றும் நடைமுறையில், தனிநபர்களின் ஒரு குழு, இலவச சங்கத்தின் மூலம், ஒரு பொதுவான கூட்டு நோக்கத்திற்காக ஒன்று சேர்கிறது. சுய உதவிக்குழுக்கள் ஒருவருக்கொருவர் தெரிந்த உறுப்பினர்களைக் கொண்டிருக்கின்றன, ஒரே கிராமம், சமூகம் மற்றும் அக்கம் பக்கத்திலிருந்தும் வருகின்றன. அதாவது, அவை ஒரே மாதிரியானவை மற்றும் குழுவிற்கு முந்தைய சமூக பிணைப்பு காரணிகளைக் கொண்டுள்ளன. சுய உதவிக் குழுக்கள் ஒவ்வொரு உறுப்பினரிடமிருந்தும் ஒரு நிலையான தொகையை தவறாமல் சேகரிக்கின்றன (இது பெரும்பாலும் வாராந்திர, பதினைந்து அல்லது மாதாந்திர குழுவின் அரசியலமைப்பைப் பொறுத்தது). பொதுவாக, சுமார் ஆறு மாதங்களுக்கு, அவை சிக்கனத்தை மட்டுமே சேகரிக்கின்றன அவர்களின் உறுப்பினர்களுக்கு கடன் வழங்கப்படவில்லை. முதலாவதாக, சிறிய சிக்கனத்திலிருந்து உருவாக்கப்படும் வொர்க்.பண்ட் ஆரம்ப காலத்தில் மிகக் குறைவு இரண்டாவதாக இது பொறுமையை சோதிக்கிறது மற்றும் குழுவின் உறுப்பினர்களிடையே பரஸ்பர நம்பிக்கையை வளர்க்க முயற்சிக்கிறது. இந்த ஆரம்ப காலகட்டத்தில் குழுக்கள் ஒரு சாதாரண வங்கியின் அருகிலுள்ள கிளையில் சேமிப்பு வங்கி கணக்கைத் திறக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. ஒரு நியாயமான காரணத்தை குவித்த பிறகு, சுய-உருவாக்கப்பட்ட விதிமுறைகளின் மூலம் இந்த நிதி உறுப்பினர்களிடையே கடனாக சுழற்றப்படுகிறது. ஆகவே, உரிமைகோருபவர்கள் அதிக எண்ணிக்கையில் இருந்தால், வளங்கள் பற்றாக்குறையாக இருந்தால், தனிப்பட்ட சேமிப்புகளை ஒரு குழு கணக்கில் வைப்பதில் பரஸ்பர நம்பிக்கையே சுய உதவிக்குழுவின் அடிப்படை. இது எண்டோவ்மென்ட் நிலை மற்றும் கடனின் நோக்கம் குறித்து மிகவும் தேவைப்படும் நபரை அடையாளம் காண பொருத்தமான முடிவை (கடன் மதிப்பீடு கூட) எடுக்க அவர்களை கட்டாயப்படுத்துகிறது. குழுவில் உள்ள உறுப்பினர்களின் ஜனநாயக கலந்துரையாடல்கள் மற்றும் முடிவுகள் கடன் வாங்குபவரைத்

குறிப்பு

தேர்ந்தெடுக்கின்றன. குழுவின்கூட்டு பொறுப்பு ஊக்கத்தொகையை வழங்குகிறது அல்லது கடன் வாங்குபவர்களின் தேர்வு, கண்காணிப்பு மற்றும் அமலாக்கத்தின் சமைகளை மேற்கொள்ள குழுவை கட்டாயப்படுத்துகிறது. குழு அனுபவத்தைப் பெறுகையில், அதன் செயல்பாடுகள் தொடர்பான விதிகள் மற்றும் விதிமுறைகள் வலுவாகவும் நிறுவனமயமாக்கப்படுகின்றன. நீண்ட காலமாக கூட குழுவால் உருவாக்கப்படும் பணி நிதி உறுப்பினர்களின் அனைத்து வகையான உற்பத்தி மற்றும் உற்பத்தி அல்லாத தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய போதுமானதாக இருக்காது. குழு பின்னர் வெளி நிதிகளுக்காக வங்கி அல்லது எம்.எஃப்.பி.ஐ. இந்த கடன் வழங்கும் நிறுவனங்கள் சுய உதவிக்குழுவின்கூட்டு செயல்பாட்டை மதிப்பிடுகின்றன, அவை திருப்தி அடைந்தால், ஆரம்ப ஆண்டுகளில் சிறிய தொகைகளின் கால கடன்கள் நீட்டிக்கப்படுகின்றன. கடன்களை உடனடியாக திருப்பிச் செலுத்துவது குழுவிற்கு பெரிய (முற்போக்கான கடன்) கடன்களை அணுக வழிவகுக்கிறது. கருத்தியல் ரீதியாக மைக்ரோ-நிதி அடிப்படையிலான சுய உதவிக்குழு மிகவும் எளிமையானது என்றாலும், நிலையான முறையில் அதன் மேலாண்மை மிகவும் சிக்கலானது மற்றும் முதலீட்டு தீவிரமானது. நீண்ட காலமாக கூட குழுவால் உருவாக்கப்படும் பணி நிதி உறுப்பினர்களின் அனைத்து வகையான உற்பத்தி மற்றும் உற்பத்தி அல்லாத தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய போதுமானதாக இருக்காது. குழு பின்னர் வெளி நிதிகளுக்காக வங்கி அல்லது எம்.எஃப்.பி.ஐ. இந்த கடன் வழங்கும் நிறுவனங்கள் சுய உதவிக்குழுவின்கூட்டு செயல்பாட்டை மதிப்பிடுகின்றன, அவை திருப்தி அடைந்தால், ஆரம்ப ஆண்டுகளில் சிறிய தொகைகளின் கால கடன்கள் நீட்டிக்கப்படுகின்றன. கடன்களை உடனடியாக திருப்பிச் செலுத்துவது குழுவிற்கு பெரிய (முற்போக்கான கடன்) கடன்களை அணுக வழிவகுக்கிறது. கருத்தியல் ரீதியாக மைக்ரோ-நிதி அடிப்படையிலான சுய உதவிக்குழு மிகவும் எளிமையானது என்றாலும், நிலையான முறையில் அதன் மேலாண்மை மிகவும் சிக்கலானது மற்றும் முதலீட்டு தீவிரமானது. சிறிய ஆண்டுகளில் கால கடன்கள் ஆரம்ப ஆண்டுகளில் நீட்டிக்கப்படுகின்றன. கடன்களை உடனடியாக திருப்பிச் செலுத்துவது குழுவிற்கு பெரிய (முற்போக்கான கடன்) கடன்களை அணுக

குறிப்பு

வழிவகுக்கிறது. கருத்தியல் ரீதியாக மைக்ரோ-நிதி அடிப்படையிலான சுய உதவிக்குழு மிகவும் எளிமையானது என்றாலும், நிலையான முறையில் அதன் மேலாண்மை மிகவும் சிக்கலானது மற்றும் முதலீட்டு தீவிரமானது. சிறிய ஆண்டுகளில் கால கடன்கள் ஆரம்ப ஆண்டுகளில் நீட்டிக்கப்படுகின்றன. கடன்களை உடனடியாக திருப்பிச் செலுத்துவது குழுவிற்கு பெரிய (முற்போக்கான கடன்) கடன்களை அணுக வழிவகுக்கிறது. கருத்தியல் ரீதியாக மைக்ரோ-நிதி அடிப்படையிலான சுய உதவிக்குழு மிகவும் எளிமையானது என்றாலும், நிலையான முறையில் அதன் மேலாண்மை மிகவும் சிக்கலானது மற்றும் முதலீட்டு தீவிரமானது.

சுய உதவிக்குழு ஏழை மக்களையும், ஓரங்கட்டப்பட்டவர்களையும் தங்கள் தனிநபர் அல்லது குடும்பம் அல்லது சமூகப் பிரச்சினையைத் தீர்ப்பதற்கு ஒன்றுபடுவதற்கான ஒரு முறை. சுய உதவிக் குழு முறை உலகெங்கிலும் உள்ள அரசு, தன்னார்வ தொண்டு நிறுவனங்கள் மற்றும் பிறரால் அதிகாரமளித்தல் முதல் பொருளாதார ஸ்திரத்தன்மை வரை பல்வேறு நோக்கங்களுக்காகப் பயன்படுத்தப்படுகிறது. ஏழைகள் தங்கள் சேமிப்பை சக உறுப்பினர்களிடமிருந்து சேகரித்து வங்கிகள் போன்ற முறையான நிதி நிறுவனங்களில் சேமிக்கிறார்கள். இதன் விளைவாக, கடனுக்கான எந்தவொரு குறிப்பிட்ட நோக்கமும் இல்லாமல் வட்டி விகிதத்துடன் கடன்களை எளிதாக அணுகலாம்.

இந்தியாவில் ஆயிரக்கணக்கான ஏழைகள் மற்றும் ஓரங்கட்டப்பட்ட மக்கள் சுய உதவிக்குழுக்கள் மூலம் தங்கள் வாழ்க்கையையும், குடும்பங்களையும், சமூகத்தையும் கட்டமைத்து வருகின்றனர்.

- சுய உதவிக்குழுக்கள் வளர்ச்சி குழுவிற்கான குழு ஏழை மற்றும் ஓரங்கட்டப்பட்ட மக்களுக்கு.
- அது ஏற்றுக்கொள்ளப்படுகிறது அரசாங்கத்தால் முறையான பதிவு தேவையில்லை.
- சுய உதவிக்குழுவின் நோக்கம் சமூக மூலதனம் மூலம் வேலைவாய்ப்பு மற்றும் வருமானம் ஈட்டும் நடவடிக்கைகளில் ஏழைகள் மற்றும் ஓரங்கட்டப்பட்டவர்களின் செயல்பாட்டு திறனை உருவாக்குவதாகும்.
- செயலில் பங்கேற்பதன் மூலம் மக்கள் பொறுப்புள்ள குடிமக்கள் சமூக மற்றும் அரசியல் பிரச்சினைகளில்.

சுய உதவிக் குழுக்களின் வெற்றிக்கான வழிகாட்டுதல் கோட்பாடுகள்

கூட்டு பங்கேற்பு மற்றும் முயற்சிகள் மூலம் மாற்றத்தைக் கொண்டுவருவதற்கான தனிப்பட்ட உறுப்பினர்களின் வலுவான நம்பிக்கை

- உறுப்பினர்கள் மற்றும் நெட்வொர்க் நிறுவனங்களுக்கிடையில் பரஸ்பர நம்பிக்கை மற்றும் பரஸ்பர ஆதரவின் அடிப்படையில் முயற்சி கட்டப்பட்டுள்ளது.

குறிப்பு

• உறுப்பினர்கள் முழுவதும் நன்மைகள் மற்றும் சமமான விநியோகத்தைப் பெறுவதற்கு குழுவில் ஒவ்வொருவரும் சமமானவர்கள் மற்றும் பொறுப்பானவர்கள்.

• ஒவ்வொரு தனிப்பட்ட உறுப்பினரும் குழுவின் காரணத்திற்காக உறுதிபூண்டுள்ளனர்.

• முடிவானது பரஸ்பர ஒருமித்த மற்றும் உறுப்பினர்களின் ஒத்துழைப்பின் கொள்கைகளின் அடிப்படையில் அமைந்துள்ளது.

குழு மூலம் அவர்களின் வாழ்க்கைத் தரம் சேமிப்பை மேம்படுத்தும் என்ற தனிப்பட்ட உறுப்பினரின் நம்பிக்கையும் அர்ப்பணிப்பும் கூட்டு நடவடிக்கைக்கு குழுவை உருவாக்குவதற்கான அடித்தளமாகும்

சுய உதவிக் குழுக்களின் அம்சங்கள்

• ஒரு சுய உதவிக்குழு என்பது சமூக மற்றும் பொருளாதார ரீதியாக ஒரே மாதிரியான குழு ஆகும். அதன் உறுப்பினர்களின் உறவின் அடிப்படையில் சுய-தேர்வு செயல்முறை.

• பெரும்பாலானவை இந்தியாவில் சுய உதவிக்குழுக்கள் பெண்கள் குழுக்கள் (மிகவும் ஏழை மற்றும் பாதிக்கப்படக்கூடிய சமூகத்தைச் சேர்ந்தவர்கள்) 10 முதல் 20 வரை உறுப்பினர்களாக உள்ளனர்.

• நன்கு வரையறுக்கப்பட்ட விதிகள் மற்றும் குழுக்களின் துணை சட்டங்களுடன் சுய உதவிக்குழுக்கள் செயல்படுகின்றன, அவை வழக்கமான கூட்டங்களை நடத்தி பதிவுகள் மற்றும் சேமிப்பு மற்றும் கடன் ஒழுக்கத்தை பராமரிக்கின்றன.

• சுய உதவிக் குழுக்கள் கூட்டு நடவடிக்கை .∴ பங்கேற்பு மற்றும் கூட்டு முடிவெடுப்பால் வகைப்படுத்தப்படும் சுய நிர்வகிக்கப்படும் நிறுவனங்கள்.

இந்தியாவில் சுய உதவிக்குழுக்களுக்கு முன் கொள்கை சிக்கல்கள் .∴ சவால்கள்

சுய உதவி குழு (சுய உதவிக்குழு) மாதிரி இந்தியாவில் மைக்ரோ நிதி அணுகுமுறையின் முன்னணி வடிவமாகும். சுய உதவிக்குழு என்ற சொல் பல்வேறு நாடுகளில் விவரிக்கப் பயன்படுத்தப்பட்டாலும் பலவிதமான நிதி மற்றும் நிதி சாராத சங்கங்கள், இந்தியாவில் இது 10-20 ஏழைப் பெண்களின் குழுவைக் குறிக்கிறது, அவை மைக்ரோ நிதி சேவைகளுக்காக ஒன்றிணைகின்றன - அவ்வப்போது, கட்டாய சேமிப்பு மற்றும் பின்னர் முக்கியமாக கடன்கள் - மற்றும் சில நேரங்களில் சமூக சேவைகளிலும். சுய உதவிக் குழுக்கள் அவற்றின் சக உறுப்பினர்களால் நிர்வகிக்கப்படுகின்றன, மாறுபட்ட அளவிலான வெளிப்புற ஆதரவுடன். சுய உதவி ஊக்குவிப்பு நிறுவனங்கள் (எஸ்.எச்.பி.ஐ) உதவியுடன் சுய உதவிக்குழுக்கள் உருவாக்கப்படுகின்றன, இதில் அரசு சாரா நிறுவனங்கள் (என்.ஐ.ஓ), அரசு நிறுவனங்கள், வங்கிகள், கூட்டுறவு மற்றும் நுண் நிதி

குறிப்பு

நிறுவனங்கள் அடங்கும். குழு உருவாக்கத்திற்கு உதவுவதோடு, ஞானீஜ களும் பயிற்சி, கண்காணிப்பு மற்றும் பிற ஆதரவு சேவைகளை வழங்குகின்றன. எப்போதாவது, ஊக்குவிப்பாளர்கள் சுய உதவிக்குழுக்களுக்கு ஆரம்ப விதை மூலதனத்தை கடன் கொடுக்கிறார்கள், ஆனால் பொதுவாக, குழுக்கள் தங்கள் உறுப்பினர்களின் சொந்த வளங்களை சேமித்து கடன் வழங்குவதன் மூலம் தொடங்குகின்றன. பெரும்பாலானவை, ஆனால் எந்த வகையிலும் இல்லை, சுய உதவிக் குழுக்கள் இறுதியில் ஒரு வெளிப்புற மூலத்திலிருந்து கடன் பெறுகின்றன, பொதுவாக ஒரு வங்கி. இந்த வங்கி இணைப்பு இந்திய சுய உதவிக்குழு மாதிரியின் மிகவும் தனித்துவமான பண்பு.

பிப்ரவரி 26, 1992 தேதியிட்ட நபார்ட் சுற்றறிக்கையின் வழிகாட்டுதல்களில் சுய உதவிக்குழுக்களின் (எஸ்.எச்.ஐ) சிறப்பியல்பு அம்சங்களும் வங்கிகளுடனான இணைப்பிற்கான விதிமுறைகளும் முதலில் கணக்கிடப்பட்டன. கிட்டத்தட்ட மூன்று தசாப்தங்களாக எனவே சுய உதவிக் குழு-வங்கி இணைப்பு திட்டம்(எர்பு-டி) இந்திய மைக்ரோ .பைனான்ஸ் காட்சியின் முக்கிய தளமாகத் தொடர்கிறது, இருப்பினும், சுய உதவிக் குழுக்களின் தனித்துவமான பண்புகள் மற்றும் குறிப்பிடத்தக்க சாதனைகள் இருந்தபோதிலும், பின்வரும் கொள்கை சிக்கல்கள் .: சவால்கள் பல பகுதிகளில் இந்த திட்டத்தை தொடர்ந்து பாதிக்கின்றன:

- பல பிராந்தியங்களில் போதிய அளவு இல்லை
- சுய உதவிக் குழு கணக்குகளைத் திறப்பதில் தாமதம் மற்றும் கடன்களை வழங்குவது
- வங்கிகளால் சேமிப்புகளை பிணையமாக செலுத்துதல்
- முதல் கடன்கள் உடனடியாக திருப்பிச் செலுத்தப்பட்டபோதும் மீண்டும் கடன்களுக்கு ஒப்புதல் அளிக்காதது
- சுய உதவிக்குழுக்களுக்கு உள்ளேயும் வெளியேயும் சுய உதவிக்குழு உறுப்பினர்களால் பல உறுப்பினர் மற்றும் கடன் வாங்குதல்
- வரையறுக்கப்பட்ட வங்கியாளர் இடைமுகம் மற்றும் கண்காணிப்பு
- இந்தியாவில் சுய உதவிக்குழுக்கள் பயன்படுத்தப்படுவதற்கு மிகப்பெரிய எடுத்துக்காட்டு தீண்டாயல் அந்தோடயா யோஜனா:
- அஜீவிகா- தேசிய ஊரக வாழ்வாதாரத் திட்டம் (என்.ஆர்.எல்.எம்) இந்திய அரசின் ஊரக வளர்ச்சி அமைச்சகத்தால் (எம்.ஆர்.டி) ஜூன் மாதம் தொடங்கப்பட்டது

2011.உலக வங்கியின் முதலீட்டு ஆதரவின் மூலம் ஒரு பகுதியாக உதவுவதன் மூலம், கிராமப்புற ஏழைகளின் திறமையான மற்றும்

குறிப்பு

பயனுள்ள நிறுவன தளங்களை உருவாக்குவதையும், நிலையான வாழ்வாதார மேம்பாடுகள் மற்றும் நிதி சேவைகளுக்கான மேம்பட்ட அணுகல் மூலம் வீட்டு வருமானத்தை அதிகரிக்கவும் இந்த மிஷன் நோக்கமாக உள்ளது.

- 600 மாவட்டங்கள், 6000 தொகுதிகள், 2.5 லட்சம் கிராம பஞ்சாயத்துகள் மற்றும் 6 லட்சம் கிராமங்களில் 7 கோடி கிராமப்புற ஏழைக் குடும்பங்களை சுய நிர்வகிக்கும் சுய உதவிக்குழுக்கள் (சுய உதவிக்குழுக்கள்) மற்றும்

கூட்டமைப்பு நிறுவனங்கள் மற்றும் வாழ்வாதார கூட்டுக்கு அவற்றை ஆதரிக்கின்றன8-10 ஆண்டுகள் காலம். நவம்பர் 2015 இல், இந்த திட்டத்தின் பெயர் தீண்டயல் அந்தாயோதய யோஜனா (னுயுலு-கேடுஆ) என மறுபெயரிடப்பட்டது.

ஊரக வளர்ச்சி அமைச்சின் ஆண்டு அறிக்கையின்படி: “போது2019-20 நிதியாண்டில், னுயுலு-கேடுஆ பணி 6.47 லட்சம் கிராமப்புற ஏழை குடும்பங்களை 58.67 லட்சம் சுய உதவிக்குழுக்களாக திரட்டியுள்ளது.

14.9. உங்கள் முன்னேற்ற கேள்விகளை சரிபார்க்க பதில்கள்

1. உரிமம்ஒரு வணிக உறவில், உரிமையாளர் (தயாரிப்பு அல்லது சேவையை வழங்கும் வணிகத்தின் உரிமையாளர்) ஒரு சுயாதீன தொழில்முனைவோருக்கு (உரிமையாளருக்கு) ஒரு ஒப்புக்கொண்ட காலத்திற்கு பிராண்ட் பெயரைப் பயன்படுத்தி உரிமையாளரின் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை உற்பத்தி செய்ய, சந்தைப்படுத்த மற்றும் விநியோகிக்க சட்டப்பூர்வ உரிமையை வழங்குகிறார் நேரம் உரிமையின் நான்கு முக்கிய மாதிரிகள் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளன:

- உற்பத்தியாளர்-சில்லறை விற்பனையாளர்
- உற்பத்தியாளர்-மொத்த விற்பனையாளர்
- மொத்த விற்பனையாளர்-சில்லறை விற்பனையாளர்
- சில்லறை விற்பனையாளர்-சில்லறை விற்பனையாளர்

2. உரிமையின் முக்கிய குறைபாடு கவனமாகவும் தொடர்ச்சியாகவும் தேவைதர கட்டுப்பாடு. தொலைதூர நடவடிக்கைகளின் பல்வேறு அம்சங்களை இத்தகைய நெருக்கமான மேற்பார்வைக்கு நன்கு வளர்ந்த உலகளாவிய மேலாண்மை அமைப்புகள் மற்றும் உழைப்பு தீவிர கண்காணிப்பு தேவைப்படுகிறது. தவிர்க்க முடியாமல், உரிமையாளருக்கும் உரிமையாளருக்கும் இடையிலான உறவில் கட்டுப்பாடுகளைச் சுமத்த வேண்டும்.

3. கிராமப்புற அடிப்படையிலான தொழில்களுக்கான எடுத்துக்காட்டுகள் காதி அல்லது கிராமத் தொழில் துறைகள்.

கிராமப்புற தொழில்முனைவோர் எதிர்கொள்ளும் சில முக்கிய நிதி சிக்கல்கள் நிதியின் பற்றாக்குறை, உள்கட்டமைப்பு வசதிகள் இல்லாதது மற்றும் மிகக் குறைவான ஆபத்து தாங்கும் திறன் ஆகியவை ஆகும்.

குறிப்பு

14.10. சுருக்கம்

- உரிமம்ஒரு வணிக உறவில், உரிமையாளர் (தயாரிப்பு அல்லது சேவையை வழங்கும் வணிகத்தின் உரிமையாளர்) ஒரு சுயாதீன தொழில்முனைவோருக்கு (உரிமையாளருக்கு) உற்பத்தி, சந்தை மற்றும்
- ஒப்புக் கொள்ளப்பட்ட காலத்திற்கு பிராண்ட் பெயரைப் பயன்படுத்தி உரிமையாளரின் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை விநியோகிக்கவும்.
- உரிமையின் நான்கு முக்கிய மாதிரிகள் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளன:உற்பத்தியாளர்-சில்லறை விற்பனையாளர்
 - உற்பத்தியாளர்-மொத்த விற்பனையாளர்
 - மொத்த விற்பனையாளர்-சில்லறை விற்பனையாளர்
 - சில்லறை விற்பனையாளர்-சில்லறை விற்பனையாளர்
- உரிமையின் குறைபாடுகளில் ஒன்று கவனமாகவும் தொடர்ச்சியாகவும் தேவைதர கட்டுப்பாடு. தொலைதூர நடவடிக்கைகளின் பல்வேறு அம்சங்களை இத்தகைய நெருக்கமான மேற்பார்வைக்கு நன்கு வளர்ந்த உலகளாவிய மேலாண்மை அமைப்புகள் மற்றும் உழைப்பு தேவைப்படுகிறது
- தீவிர கண்காணிப்பு. தவிர்க்க முடியாமல், உரிமையாளருக்கும் உரிமையாளருக்கும் இடையிலான உறவில் கட்டுப்பாடுகளைச் சுமத்த வேண்டும்.
- கிராமப்புற அடிப்படையிலான தொழில்களை அமைக்கும் தொழில்முனைவோர் அல்லதுகிராமப்புறங்களில் கிராமப்புற தொழில் முனைவோர் என்று அழைக்கப்படுகிறார்கள். அத்தகைய தொழில்களுக்கான எடுத்துக்காட்டுகள் காதி அல்லது கிராமத் தொழில் துறைகள். காதி மற்றும் கிராம தொழில் ஆணையம் (கே.வி.ஐ.சி) சட்டம்
- கிராமப்புற தொழில்கள் அந்த தொழில்கள் என்று கூறுகின்றன, அவை அமைந்துள்ளனமக்கள் தொகை 10,000 ஐ தாண்டாத மற்றும் தொழிலாளர்களின் ஊதியம் 1,000 ஐ தாண்டாத பகுதியில்.

குறிப்பு

- பின்தங்கிய பகுதிகளில் உள்ள தொழில்முனைவோருக்கு அவர்களின் மாறுபட்ட தனிப்பட்ட மற்றும் சமூக தேவைகளை நியாயமான முறையில் பூர்த்தி செய்யக்கூடிய ஒரு விரிவான ஆதரவு தேவை. உழைப்பை இடம்பெயராமல் உற்பத்தித்திறனை அதிகரிக்க பொருத்தமான தொழில்நுட்ப கண்டுபிடிப்புகளை அறிமுகப்படுத்த பொருத்தமான தொழில்நுட்ப மற்றும் ஆலோசனை நிறுவனங்கள் தொடர்ந்து செயல்பட வேண்டும்.

- கிராமப்புற மார்க்கெட்டிங் கிராமப்புற மக்கள் இருக்கும் சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகள் அனைத்தையும் உள்ளடக்கியதுசந்தைப்படுத்தல் அமைப்பில் பங்கேற்பாளர்கள், அதாவது தயாரிப்பாளர்கள், வாங்குபவர்கள், இடைத்தரகர்கள் போன்றவர்கள்.

- கிராமப்புற தொழில்முனைவோர் எதிர்கொள்ளும் சில முக்கிய பிரச்சினைகள் நிதி சிக்கல்கள், சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சினைகள், மேலாண்மை பிரச்சினைகள் மற்றும் மனிதவள பிரச்சினைகள்.

- கிராமப்புற வளர்ச்சியின் கருத்தை ஒரு செயல்முறை, ஒரு நிகழ்வு, ஒரு மூலோபாயம் மற்றும் ஒரு ஒழுக்கம் எனக் கருதலாம். ஒரு செயல்முறையாக இது கிராமப்புற சமூகங்களின் குறிக்கோள்களை நிறைவேற்றுவதற்கான அர்ப்பணிப்பு மற்றும் ஈடுபாட்டைக் குறிக்கிறது

- மேம்பட்ட நல்வாழ்வு. என ஒரு நிகழ்வு, கிராமப்புற வளர்ச்சி என்பது பல்வேறு உடல், தொழில்நுட்ப, பொருளாதார, சமூக மற்றும் நிறுவன காரணிகளுக்கு இடையில் நிகழும் பல தொடர்புகளின் விளைவாகும். ஒரு மூலோபாயமாக, இது கிராமப்புறங்கள், மக்கள் மற்றும் சமூகங்களின் ஒட்டுமொத்த வளர்ச்சிக்கு வழிவகுக்கும் பல்வேறு வழிகளின் கலவையாகும்

14.11. முக்கிய சொற்கள்

- உரிமையியல்:இது ஒரு வணிக உறவில், உரிமையாளர் (தயாரிப்பு அல்லது சேவையை வழங்கும் வணிகத்தின் உரிமையாளர்) ஒரு சுயாதீன தொழில்முனைவோருக்கு (உரிமையாளருக்கு) உற்பத்தி, சந்தை மற்றும்

- ஒப்புக் கொள்ளப்பட்ட காலத்திற்கு பிராண்ட் பெயரைப் பயன்படுத்தி உரிமையாளரின் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை விநியோகிக்கவும்.

- ஆதாய உரிமைகள்:அவை அந்த சொத்தின் பயன்பாட்டிற்காக சொத்து உரிமையாளர்களுக்கு செலுத்தும். இது பெரும்பாலும் பணம் செலுத்துவதைக் கையாள்கிறதுபதிப்புரிமை, காப்புரிமை மற்றும் வர்த்தக முத்திரைகள் போன்ற அறிவுசார் சொத்துக்களை (ஐபி) பயன்படுத்துவதற்கான உரிமை.

- கிராமப்புற தொழில்முனைவோர்: தொழில்முனைவோர்கிராமப்புற அடிப்படையிலான தொழில்களை அமைக்கும் அல்லது கிராமப்புறங்களில் கிராமப்புற தொழில் முனைவோர் என்று அழைக்கப்படுபவர்கள்.

- சுய உதவிக்குழுக்கள்:இது ஒரு நிதி இடைத்தரகர் குழு பொதுவாக 10 முதல் 20 உள்ளூர் பெண்கள் அல்லது 18 முதல் 40 வயது வரையிலான ஆண்களைக் கொண்டது.

குறிப்பு

14.12. சுய உதவி கேள்விகள் மற்றும் பயிற்சிகள்

குறுகிய பதில் கேள்விகள்

1. எழுதுங்கள்:கிராமப்புற தொழில் முனைவோர் பற்றிய ஒரு சிறு குறிப்பு.
2. என்னகிராமப்புற தொழில்முனைவோர் எதிர்கொள்ளும் சில பிரச்சினைகள்?
3. தொகுதி SGSY குழுவில் ஒரு சிறு குறிப்பு.

நீண்ட பதில் கேள்விகள்

1. உரிமையின் நன்மைகளைப் பற்றி விவாதிக்கவும்.
2. மதிப்பீடு செய்யும் போது மனதில் கொள்ள வேண்டிய முக்கிய கருத்துகளை விளக்குங்கள்:ஒரு உரிம வாய்ப்பு.
3. தீண்டயல் அந்தோடயா யோஜனா-தேசிய நகர்ப்புற வாழ்வாதாரத் திட்டத்தின் முக்கிய அம்சங்களை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள்

14.13. கூடுதல் வாசிப்புகள்

1. கங்கா, எஸ்.எஸ். 2013. தொழில் முனைவோர் மேம்பாடு (நான்காவது திருத்தப்பட்டது: மில்லினியம் பதிப்பு) புது தில்லி: சுல்தான் சந்த் ரூ சன்ஸ் பப்ளிஷர்ஸ்.
2. மொஹந்தி,எஸ்.கே 2005. தொழில்முனைவோரின் அடிப்படைகள். புதுடெல்லி: இந்தியாவின் ப்ரெண்டிஸ் ஹால்.
3. தேசாய், வசந்த் .1997. சிறு அளவிலான தொழில்களின் மேலாண்மை. புதுடெல்லி: இமயமலை பப்ளிஷிங் ஹவுஸ்.