



**பெரியார் தொலைநிலைக் கல்வி நிறுவனம்
(PRIDE)**

**பெரியார் பல்கலைக்கழகம்
சேலம் – 636 011.**

**இளங்கலை வணிக மேலாண்மை
மூன்றாமாண்டு**

**PAPER - XI : APPLICATION ORIENTED SUBJECT
(II) தொழில் முனைவோர் வளர்ச்சி**

Prepared by :
R. CHANDRASEKARAN
HOD of BBA
Arignar Anna Govt. Arts College
Namakkal - Dt

இளங்கலை வணிக மேலாண்மை
மூன்றாமாண்டு

PAPER - XI : APPLICATION ORIENTED SUBJECT

(II) தொழில் முனைவோர் வளர்ச்சி

	அறிமுகம்	-	2
அலகு - 1	தொழில் முனைப்பு	-	6
அலகு - 2	வியாபார உத்திகள்	-	36
அலகு - 3	தொழில் முனைவோருக்கு நிதி உதவி	-	74
அலகு - 4	சிறு தொழில் முனைவோர்	-	92
அலகு - 5	தொழில் முனைவோர் வளர்ச்சி	-	113

அறிமுகம்

அன்பார்ந்த மாணவர்களே!

இந்தப் பாடத்திட்டம் 5 அலகுகளைக் கொண்டது. இந்த அலகுகள் தொழில் முனைவோர் வளர்ச்சி குறித்து விளக்குகின்றன.

அலகு-1 : தொழில் முனைப்புத் தன்மை கோட்பாடுகள், வளர்ச்சித் திட்டங்கள், தொழில் முனைவோர் நாட்டின் பொருளாதாரத்தில் பெறும் இடம் இவற்றை விளக்குகிறது.

அலகு -2: ஒரு திட்டத்தை எப்படி உருவாக்குவது என்பது குறித்தும் ஒரு தொழிலை நடத்த தேவையான நிதி ஆதாரங்கள் குறித்தும் இந்த அலகு விளக்குகிறது.

அலகு – 3: தொழில் முனைவோருக்கு நிதி உதவி வழங்கும் பல்வேறு நிதி நிறுவனங்கள் குறித்து இந்த அலகு விளக்குகிறது.

அலகு – 4: தொழில் முனைப்பு வளர்ச்சிகள், அரசின் திட்டங்கள் சட்டங்கள், நலிவுற்ற அலகுகளை புதுப்பித்தல் போன்றவை குறித்து இந்த அலகு விளக்குகிறது.

அலகு – 5: பெண் தொழில் முனைவோர், கிராமப்புற தொழில் முனைவோர் அவர்களது வாய்ப்புக்கள் மற்றும் சிக்கல்கள் குறித்து இந்த அலகு அலசுகிறது. தொழில் முனைவோருக்கு வழங்கப்படும் ஊக்கத் தொகை, உதவிகள் குறித்தும் இதில் விளக்கப்படுகிறது.

மேற்கண்ட இந்த ஐந்து அலகுகளை மாணவர்கள் எளிதில் புரிந்து கொள்ளும் அளவிற்கு நாமக்கல் அறிஞர் அண்ணா அரசு கலைக் கல்லூரியில் வணிக நிர்வாகத்துறைத் தலைவராகப் பணியாற்றும் திரு. இரா. சந்திரசேகர் வடிவமைத்துள்ளார்.

மாணவர்கள் வளர்வதற்கும், சமூகத்திற்கு தொண்டு செய்வதற்கும் தேவையான ஆழ்ந்த அறிவினை வழங்குவதே (PRIDE) பெரியார் பல்கலைக்க கழக தொலைதூரக் கல்வி மையத்தின் நோக்கமாகும்.

பாடத்திட்டம்

அலகு - 1

தொழில் முனைப்பு - கொள்கை, தொழில் முனைவோர் செயல்பாடுகள் - இந்தியாவில் தொழில் முனைவோர் வளர்ச்சி - பொருளாதார வளர்ச்சியில் தொழில் முனைவோரின் பங்கு - தொழில் முனைவோர் வளர்ச்சித் திட்டம் - திட்டத்தின் பல்வேறு முகங்கள் - சூழ்நிலைக் காரணிகளின் தாக்கம் - தொழில் முனைவோருக்கான பயிற்சியும் வளர்ச்சியும்.

அலகு - 2

வியாபார உத்திகள் - திட்டத்தை இனம் காணுதலும் வடிவமைத்தலும் - திட்டத்தின் வகைகள் - கற்றலின் சாத்தியக் கூறுகள் - திட்ட மதிப்பீடுகளின் முறைகள் - உற்பத்திப் பொருளின் வடிவமைப்பு நெட்வொர்க் ஆய்வு - பொருளாதார ஆய்வு.

அலகு - 3

பொருளாதார தொழில் முனைவோர் - தொழில் முனைவோருக்கான நிறுவனப் பொருளாதாரம் - ஐ.எம்.எம்.சி., ஐ.டி.பி.ஐ., ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ., ஐ.ஆர்.சி.ஐ., எஸ்.ஐ.டி.பி.ஐ., எல்.ஐ.சி., எஸ்.எம்.சி., டி.ஐ.ஐ.சி., மற்றும் தொழில் முனைவோருக்கு நிதி உதவி செய்யும் வர்த்தக வங்கிகள் போன்றவற்றின் பங்கு.

அலகு - 4

வளர்ச்சியுட்படும் நிறுவனங்கள் - எஸ்.எஸ்.ஐ. - எஸ்.எஸ்.ஐ.யின் பங்கும், வளர்ச்சியும் - எஸ்.எஸ்.ஐ அலகுகளுக்கான ஊக்கத் தொகைகளும், சலுகைகளும் - எஸ்.எஸ்.ஐ.யின் சுகவீனம் - காரணங்களும், சரி செய்யும் தீர்வுகளும்.

அலகு - 5

தொழில் முனைவோர் வளர்ச்சி நிறுவனங்கள் - எஸ்.ஐ.எம்.சி, டி.ஐ.சி., என்.எஸ்.ஐ.சி., எம்.எ.ஓய்.இ, கே.வி.ஐ.சி., டி.சி.ஓஸ்., ஐ.டி.சி.ஓ.டி மற்றும் தொழில் முனைவோர் வழிகாட்டும் குழுமம் - தொழில் முனைவோருக்கான ஊக்கத் தொகைகளும் - தொழில் முனைவோருக்கான சிக்கல்களும், வாய்ப்புகளும் - பெண்கள் மற்றும் கிராமப் புற தொழில் முனைவோர்களை வளர்த்தல் - தொழில் முனைவோரை ஊக்கப்படுத்துதல்.

பாடப்புத்தகம்

Guptha, C.B. & Srinivasan N.P., Entrepreneurial Development, Sultan Chand & Sons.

பார்வை நூல்கள்:-

- 1) Vasanth Desai, Dynamics of Entrepreneurial Development & Manangement, HPH
- 2) Saravanavel, P. Entrepreneurship Development, Marghan Publishers.
- 3) S.S. Khaka, Entrepreneurial Development, S.Chand
- 4) Colombo Plan Staff College for Technical Education, Manila, Entrepreneurship Development, TMH

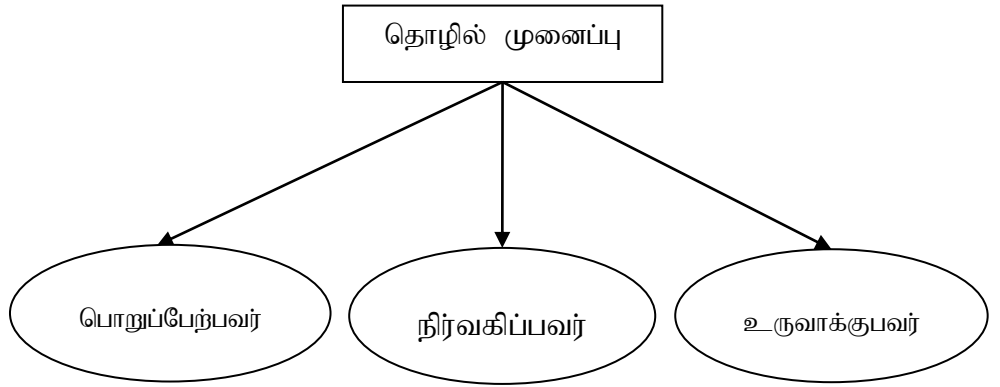
அலகு - 1

தொழில் முனைவோர் வளர்ச்சி

I - தொழில் முனைப்பு

(i) அறிமுகம்:-

தொழில் முனைவோர் (Entrepreneur) என்ற வார்த்தை பிரஞ்சு மொழியிலிருந்து பெறப்பட்ட வார்த்தை. இவ்வார்த்தை தொழில் தொடங்கும் ஒருவரைக் குறிக்கும் சொல். 16ம் நூற்றாண்டின் முற்பகுதியில் இது இராணுவ நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுவோர்க்கு பயன்படுத்தப்பட்டு வந்தது. பின்னர் 17ம் நூற்றாண்டில் சிவில் எஞ்சினியரிங் நடவடிக்கைகளைக் குறிப்பதற்காகப் பயன்படுத்தப்பட்டது. அதன் பின்னர் “தொழில் உடமை” என்ற வார்த்தை பல வழிகளில், பல கோணங்களில் கையாளப்பட்டு வருகிறது.



(ii) விளக்கம்:-

பீட்டர் எஃப். டிரக்கர் கருத்துப்படி தொழில் முனைவோர் என்பவர் எப்போதும் மாற்றங்களைத் தேடுபவர். அவைகளை வாய்ப்புக்களாக வெளிக் கொணருபவர். புதுமைகளைப் புகுத்துதல் தொழில் முனைவோரின் முக்கிய கருவியாகும். அதை வேறுபட்ட வர்த்தகம் மற்றும் சேவைக்கான வாய்ப்பாக அவர் வெளிப்படுத்துகிறார்.

புதிய என்சைக்குளோபீடியா பிரிட்டானிக்கா “தொழில் முனைவோர் என்பவர் ஒரு தனி மனிதர். எதிர்காலச் சூழ்நிலைகளின் நிலையற்ற தன்மைகளை கருத்தில் கொண்டு பொறுப்பேற்பவர்.

(iii) தொழில் உடமை குறித்த வேறுபட்ட கண்ணோட்டங்கள்:-

தொழில் உடமை குறித்தும் உடமையாளர் குறித்தும் வெவ்வேறு அறிஞர்கள் வெவ்வேறு விதமான கண்ணோட்டங்களைக் கொண்டுள்ளனர்.

பார்வையாளர்கள்	தொழில் முனைப்பு பற்றிய அவர்களின் கருத்து
அ) சென்டில்லான் (18ம் நூற்றாண்டு)	உற்பத்திக் காரணியை விலைக்கு வாங்கும் ஒரு தரகர்.

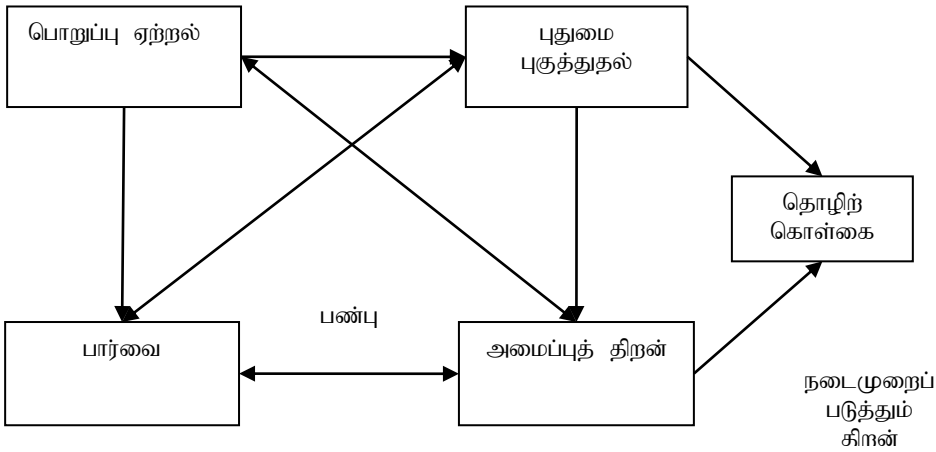
ஆ) ஜே.பி.சே	ஒரு வர்த்தகத்தின் அமைப்பாளர்.
இ) ஆடம் ஸ்மித்	வர்த்தகத்தில் முதலீடு செய்பவரும் அதில் தீவிர பங்கேற்பவரும்.
ஈ) ஜோசப் எ. செம்பீட்டர்	ஏதேனும் புதுமையினைப் புகுத்துபவர்.
உ) ஃபிராங் யெங்	மாற்றத் தரகர் என வர்ணிக்கப்படுபவர்.
ஊ) நோயா வெப்ஸ்டர்	பொறுப்பை துணிச்சலாக ஏற்பவர்.
எ) பீட்டர் எஃப். டிரக்கர்	வாய்ப்பினை தேடுபவர்.
ஏ) ஆர்தர் டிவிங்	வர்த்தகத்திற்கான ஆலோசனைகளை வளர்ப்பவர்.
ஐ) ராபர்ட்	பெரிய கனவுகளை உடையவர்- தொலைநோக்குப் பார்வை உடையவர்.
ஓ) ஹேகன், இ.இ	சிக்கல்களைத் தீர்ப்பதன் மூலம் லாபத்தை அதிகரிப்பவர்.

II தொழில் முனைப்புக் கொள்கை:-

சிறிய அளவில் வர்த்தகத்தை தொடங்கி அதற்கு பெரிய எதிர்காலத்தை உருவாக்குபவரே, “தொழில் முனைவோர்” எனப் போற்றப்படுகிறார்.

உதாரணமாக டாட்டா, பிரீலா, மோடி, டால்மியா, கிரீலோஸ்கர் போன்றவர்கள்.

தொழில் முனைவோர் குறித்த பல்வேறு கண்ணோட்டங்களின் அடிப்படையில் பின்வரும் வரைபடம் பல்வேறு கண்ணோட்டங்களுக்கிடையிலான உள்ளூறவின் முக்கியக் காரணிகளை விளக்குகிறது.

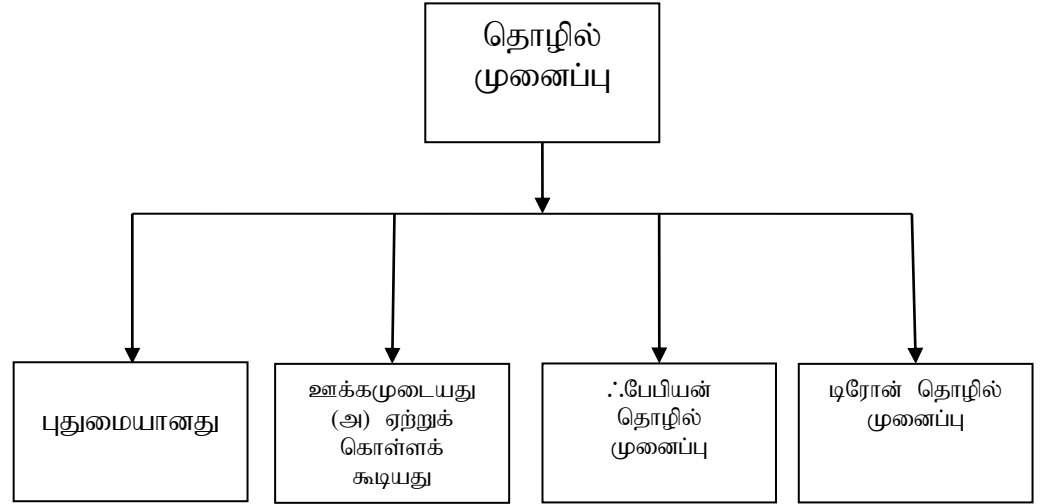


பொறுப்பேற்றல், புதுமை புகுத்துதல், பார்வை, அமைப்புத்திறன் ஆகியவை வர்த்தக நடவடிக்கைகளில் ஒன்றுக்கொன்று உறவு கொண்டவை. பண்பு, மதிப்பு, தொழிற் கொள்கை ஆகியவை உட்சக்திகளாகச் செயல்படுகின்றன. நடைமுறைப் படுத்தும் திறன் இந்த ஒருங்கிணைந்த நடவடிக்கைகளில் வெளிப்பாடாக அமைகிறது. இது தொழில் முனைப்பிற்கான கோட்பாட்டை உருவாக்குகிறது.

III – தொழில் முனைப்பின் வகைகள்:-

கிளாரன்ஸ் டான்ஹாப் (Clarence Danhoff) தனது ஆய்வின் படி தொடக்க நிலை பொருளாதார வளர்ச்சியில் தொழில் முனைப்பு குறைந்த அளவு செயல்பாடே உடையதாகவும், நாளாக நாளாக அது மிகுந்த சக்தியுடையதாக மாறுவதாகவும் தெரிவிக்கிறார். அதன் அடிப்படையில் தொழில் முனைப்பை நான்கு பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம்.

III-(i)



- கிளாரன்ஸ் டான் ஹாப்

அ) புதுமையான தொழில் முனைவோர்:-

புதுமையான தொழில் முனைவோர் என்பவர் புதிய பொருட்களை அறிமுகப்படுத்துபவர் - புதிய உற்பத்தி முறைகளை அறிமுகப்படுத்துபவர் - புதிய சந்தைகளை கண்டு பிடித்து, அதற்கேற்ப தொழிலை மறு சீரமைப்பு செய்பவர்.

(a) ஊக்கமுடைய அல்லது ஏற்புடைய தொழில் முனைவோர்:-

புதுமை புகுத்தும் தொழில் முனைவோரின் புதுமைகளை ஏற்றுக் கொள்பவர். இவர்கள் தாங்களாக எதையும் உருவாக்குவதில்லை. பிறரின் கண்டுபிடிப்புகளையும், தொழில் நுட்பங்களையும் ஏற்றுக் கொண்டு இயங்குபவர்.

(b) .:பேபியன் தொழில் முனைவோர்:-

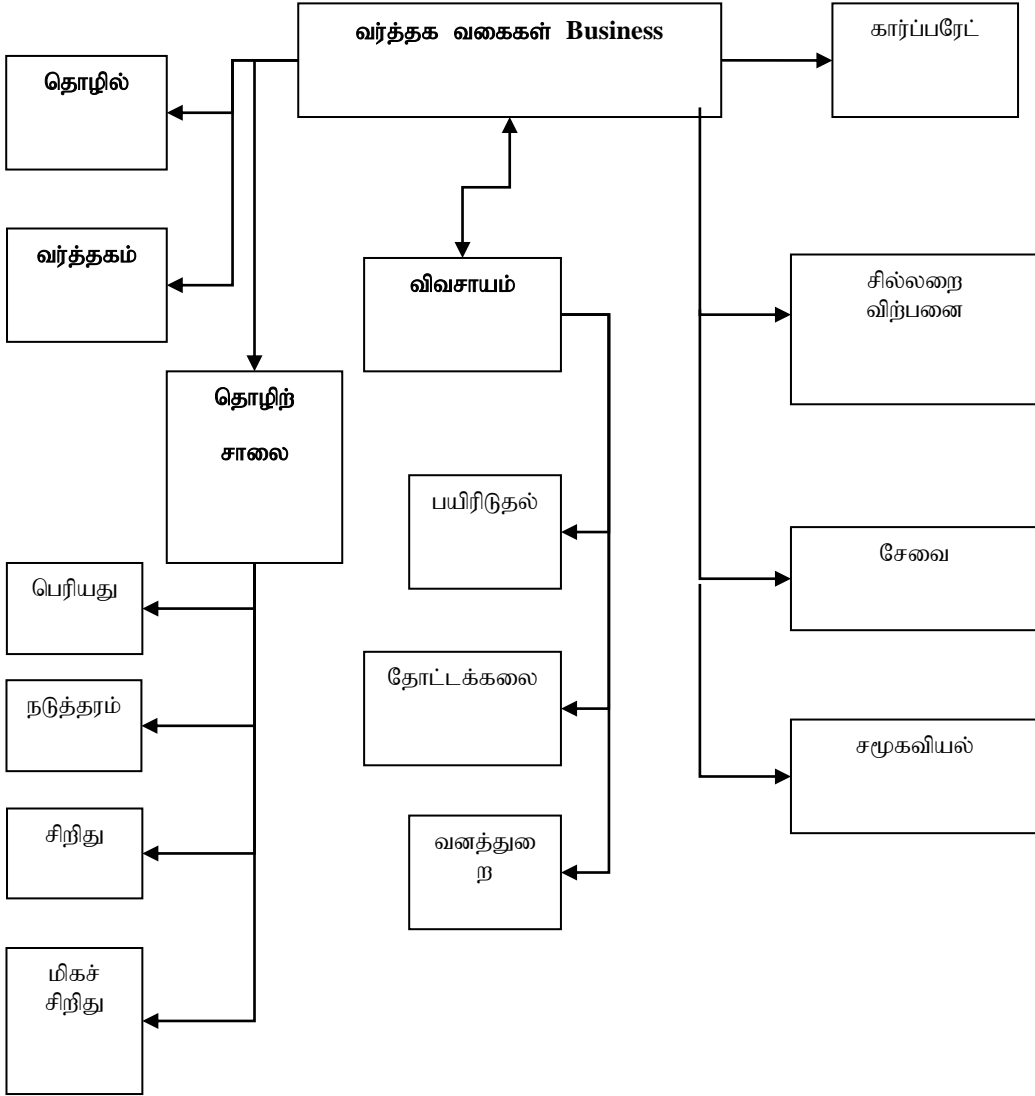
தங்கள் தொழில் துறையில் எந்த நடைமுறை மாற்றத்தையும் நன்கு பரிசோதித்துப் பார்த்த பின்னரே அனுமதிப்பவர். பாதிக்கக்கூடிய எந்தப் பரிசோதனையையும் இவர் அனுமதிப்பதில்லை.

(c) டிரோன் தொழில் முனைவோர் :-

உற்பத்தியில் எந்த மாற்றத்தையும் ஏற்க மறுப்பவர். இவர்கள் நஷ்டமே ஏற்பட்டால் கூட தங்களது உற்பத்தி முறைகளில் எந்தவித மாற்றத்தையும் ஏற்படுத்த அனுமதிக்க மாட்டார்கள்.

வசந்த தேசாயின் கருத்துப்படி தொழில் முனைப்பை 9 பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம்.

III – (ii) தொழில் முனைப்பின் 9 வகைகள்



III (1) வர்த்தக அடிப்படையான வகைகள்:-

(அ) சிறு தொழில் முனைவோர்:-

இவர்கள் தனிநபர்கள் - தனியாக செயல்படுபவர்கள். தங்களது சிந்தனையில் உருவான ஒரு புதிய பொருளுக்கோ அல்லது சேவைக்கோ வடிவம் தருபவர்கள் - அதை நடைமுறைப் படுத்துபவர்கள்.

(ஆ)பெருந் தொழில் முனைவோர்:-

உற்பத்தி நடவடிக்கையில் அல்லது வர்த்தக நடவடிக்கைகளில் மட்டும் ஈடுபடுவர். சந்தைத் திறன், தனது பொருளுக்கான சந்தை வாய்ப்பு, தனது பொருளை வாங்கச் செய்யுமளவுக்கு வாடிக்கையாளர்களைக் கவர்தல் ஆகியவை இவர்களது பணிகளாகும்.

(இ) தொழிற்சாலை முனைவோர்:-

உற்பத்தியோடு இணைந்து செயல்படுபவர். புதிய பொருளை உருவாக்குவதற்காக ஒரு தொழிற்சாலையை உருவாக்குபவர். பொருளாதார மூலாதாரங்களையும், தொழிற்நுட்பங்களையும் லாபகரமான செயல்பாடாக மாற்றுகிறார்.

(ஈ) கார்பொரேட் முனைவோர்:-

ஒரு கார்பொரேட் நிறுவனத்தில் தனது புதுமை புகுத்தும் திறனையும் அமைப்புத் திறனையும் வெளிப்படுத்துபவர்.

(உ) விவசாய முனைவோர்:-

பயிர்கள், உரங்கள், பிற விவசாயப் பொருட்கள் இவைகளை உருவாக்குதல், சந்தைப்படுத்துதல் போன்ற விவசாய நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுபவர்.

(ஊ) சில்லரை முனைவோர்:-

பெருந்தொழில் உடமையாளர் போல, இவரும் எந்த உற்பத்தி நடவடிக்கைகளிலும் ஈடுபடமாட்டார். முன்னவர் மொத்த விற்பனையில் ஈடுபடுவது போல, இவர் சில்லரை விற்பனையில் ஈடுபடுவார். வர்த்தகத்தில் வாடிக்கையாளர்களுக்கு சிறப்பான சேவையாற்றுகிறார்.

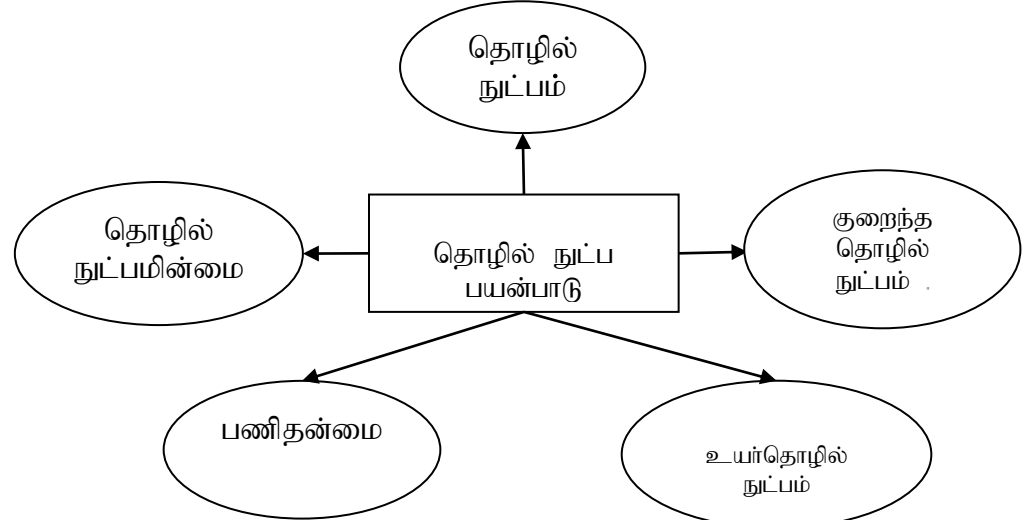
(எ) சேவை முனைவோர்:-

வாடிக்கையாளருக்கு சேவை செய்பவர். உதாரணமாக, உணவு விடுதிகள், விமான சேவைகள், உலர் சுலவையகங்கள், பழுது பார்க்கும் நிலையங்கள் போன்றவை.

(ஏ) சமூக முனைவோர்:-

வர்த்தக லாபத்தை நோக்கமாகக் கொள்ளாது சமூக சேவைக்கே மதிப்பளிக்க கூடியவர்கள். உதாரணமாக “எக்ஸனோரா” அமைப்பின் நிறுவனர் திரு. நிர்மல், “உதவும் கரங்கள்” நிறுவனர் திரு. எஸ். வித்யாசாகர் போன்றோர்.

(2) தொழில் நுட்ப அடிப்படையிலான வகைகள்:



(அ) தொழில்நுட்ப முனைவோர்:-

இவர்கள் “டெக்னோகிராட்ஸ்” என அழைக்கப்படுவார்கள். உற்பத்தித் துறையில் தங்கள் விசேஷ கைத்திறனால் பொருட்களை உற்பத்தி செய்பவர்கள். சந்தையை விட உற்பத்தியில் கவனம் செலுத்துபவர்கள்.

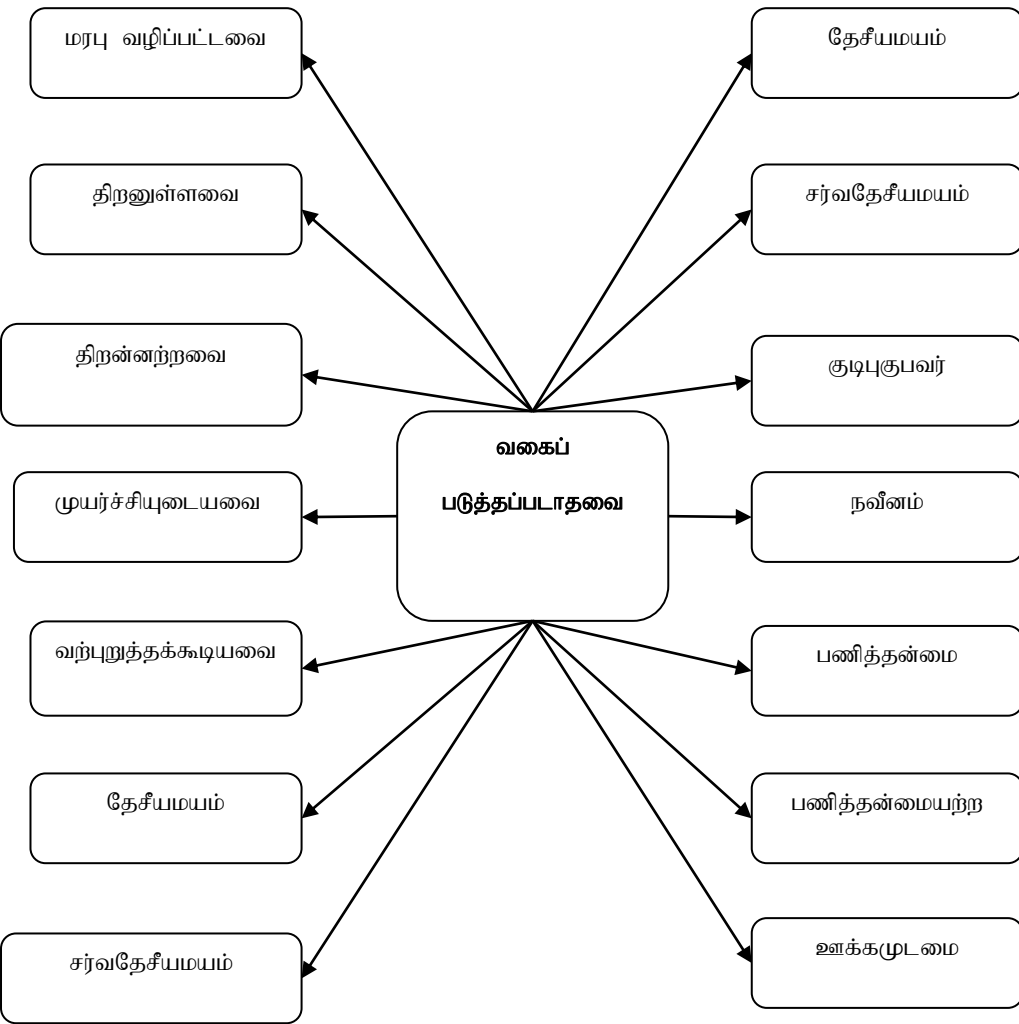
(ஆ) தொழில் நுட்பமற்ற முனைவோர்:-

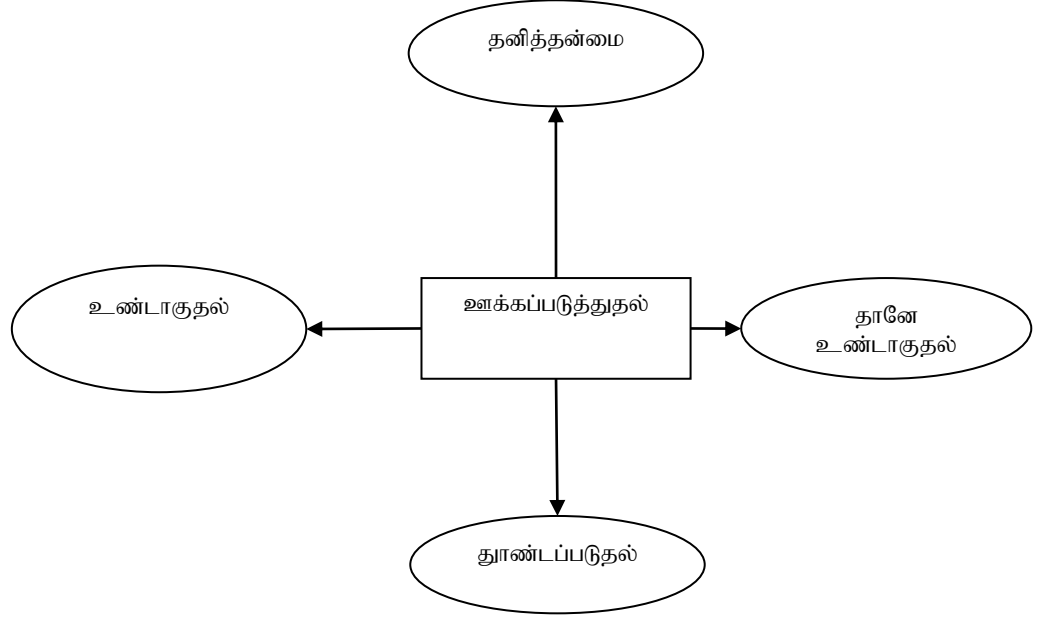
தாங்கள் கையாளும் பொருள் குறித்த தொழில் நுட்பம் அறியாதாவர்கள். சந்தை வாய்ப்பை அதிகரித்தல், விநியோக நிலைப்பாடுகளை வகுத்தல் போன்ற நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுவர்.

(இ) பணித்தன்மை முனைவோர்:-

இவர்கள் ஒரு வியாபாரத்தை நிறுவுவதில் முனைப்பாக செயல்படுபவர்கள். நிறுவிய பின்னர் அதை நிர்வகிப்பதிலோ, செயல்படுத்துவதிலோ இவர்கள் கவனம் செலுத்துவதில்லை.

3. வகைப்படுத்தப்படாதவை:-





4. ஊக்கப்படுத்துதல் அடிப்படையிலான வகைகள்:-

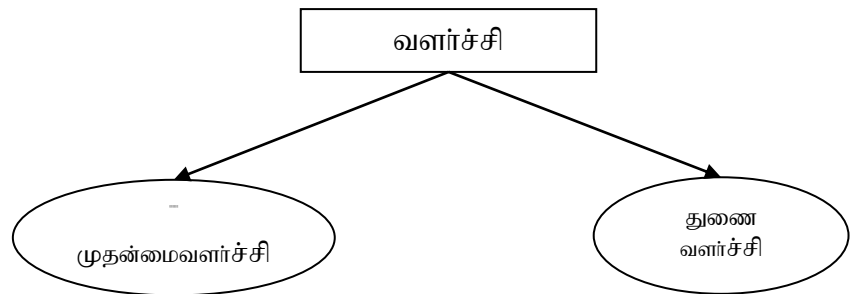
(அ) தனி முனைவோர்:- தனது ஆத்ம திருப்திக்காகவும், சுய கௌரவத்திற்காகவும், அந்தஸ்திற்காகவும் செயல்படுபவர்கள். உளவியல் ரீதியாக இவர்கள் தூண்டப்படுகிறார்கள்.

(ஆ) தூண்டப்படும் முனைவோர்: ஒரு புதிய தொழில் முயற்சியைத் தொடங்க அரசு வழங்கும் சலுகைகள் ஆதரவு இவைகளால் தூண்டப்பட்டு அதனால் தொழில்துறைக்கு வந்தவர்கள் இவர்கள்.

(இ) ஊக்கப்படுத்தப்படும் முனைவோர்: சுய தேவை நிறைவேற்ற ஆசையினால் ஊக்கப்படுத்தப்படுபவர்கள். நுகர்வோரின் உபயோகத்திற்காக புதிய பொருட்களை உற்பத்தி செய்து சந்தைப்படுத்துபவர்கள்.

(ஈ) தொடர் ஊக்க முனைவோர்: இவர்கள் தங்களது இயற்கையான திறமைகளால் தூண்டப்பட்டு தொழில் தொடங்குபவர்கள். இவர்கள் மிகுந்த துணிச்சல் உடையவர்கள். தங்கள் திறமையின் மீது மிகுந்த தன்னம்பிக்கை கொண்டவர்கள். அத்தன்னம்பிக்கையே அவர்களது தொழிலில் அவர்களை ஊக்கப்படுத்தக் கூடியவை.

5. வளர்ச்சி அடிப்படையான வகைகள்:-

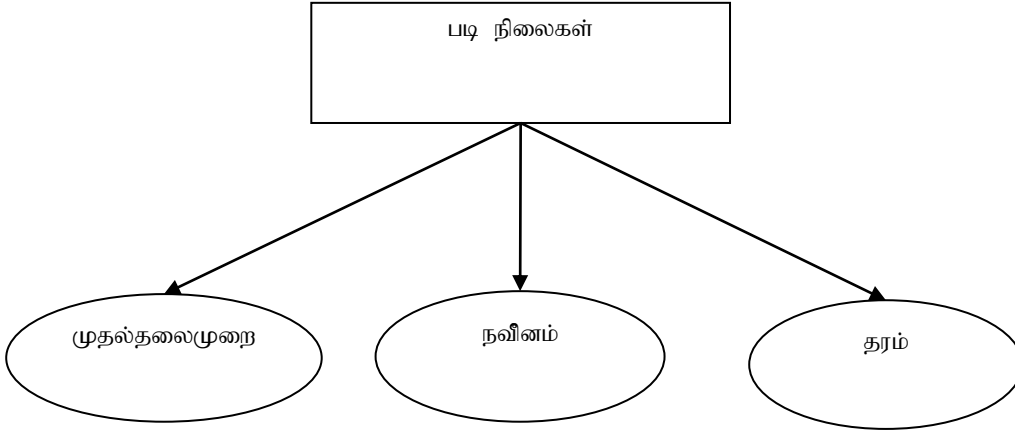


(அ) **முதல் தலைமுறை முனைவோர்:** ஒருவர் தனது சொந்த கண்டு பிடிப்புத் திறமையினால் ஒரு நிறுவனத்தைத் தொடங்குதல் இவ்வகையைச் சாரும்.

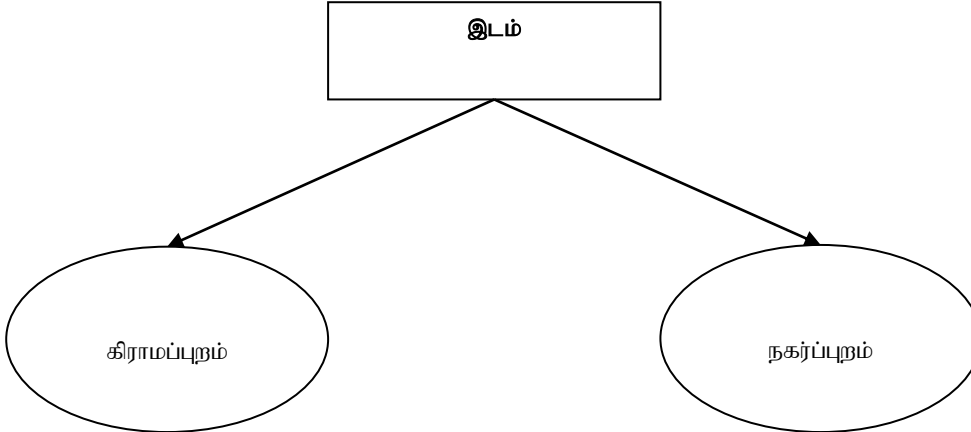
(ஆ) **நவீன முனைவோர்:** சந்தையின் மாறும் தேவைகளுக்கேற்ப முயற்சிகளில் ஈடுபடக் கூடியவர்கள் நவீன உடமையாளர்கள் வகையைச் சார்ந்தவர்கள்.

(இ) **தரமான முனைவோர்:** இவர்கள் வாடிக்கையாளர்களோடு சம்பந்தப்பட்டவர்கள். அவர்கள் சந்தைத் தேர்வுகளுக்கேற்ப சுயச் சார்புடைய முயற்சிகளை உருவாக்குபவர்கள்.

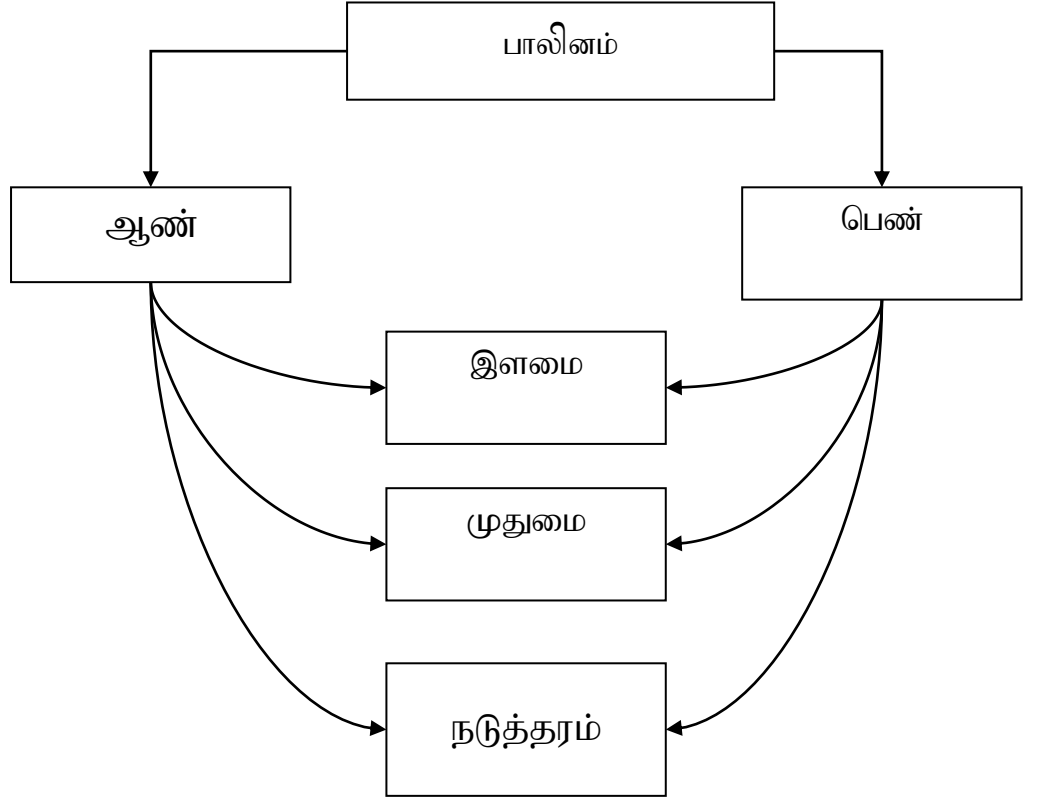
6 - படிநிலைகள்:-



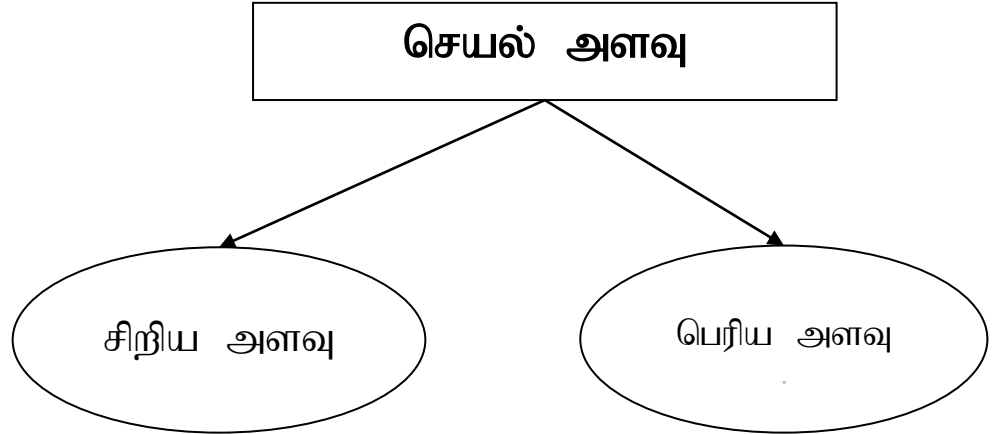
7. இடம்:-



8. பாலினம்:-



9. செயல் அளவு:-



IV பொருளாதார வளர்ச்சியில் தொழில் முனைப்பின் பங்கு:-

பொருளாதார வளர்ச்சிக்கும் தொழில் முனைப்பிற்கும் நெருங்கிய தொடர்பு உண்டு. உண்மையில் தொழில் முனைவோரின் தீவிர முயற்சிகளால் தான் பொருளாதார வளர்ச்சியே சாத்தியமாகிறது. இதைக் கீழ்க்கண்ட முறைகளில் வகைப்படுத்தலாம்.

❖ தொழில் முனைப்பு முதலீடுகளை உருவாக்குகிறது.

- ❖ உடனடியான, பெரிய அளவிலான வேலை வாய்ப்புகளை உருவாக்குகிறது.
- ❖ நாட்டின் பல்வேறு பாகங்களிலும் சமச்சீரான வளர்ச்சிக்கு உதவுகிறது.
- ❖ பண வீக்கத்தை கட்டுப்படுத்துகிறது.
- ❖ செல்வம், வருமானம், அரசியல் செல்வாக்கு போன்றவற்றை சமமாக பகிர்ந்து கொள்ள வழிவகுக்கிறது.
- ❖ உபயோகப்படுத்தப்படாது உள்ள திறமைகளையும், முதலீட்டு மூலாதாரங்களையும் ஊக்கப்படுத்த உதவுகிறது.
- ❖ முற்போக்கு, பிற்போக்கு தொடர்புகளை தூண்டுகிறது.
- ❖ நாட்டின் வெளிநாட்டு வர்த்தகத்தை வளர்க்கிறது.

மேற்கண்ட காரணங்களால் தொழில் முனைப்பு சமூக பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு ஒரு கிரியா ஊக்கியாகச் செயல்படுகிறது. சுருங்கச் சொன்னால் பொருளாதார வளர்ச்சி என்பது “காரியம்” என்றால் தொழில் முனைப்பை “காரணம்” எனக் கொள்ளலாம்.

VI தொழில் முனைப்பின் செயல்பாடு:-

ஒரு தொழில் முனைவோர் ஒரு ஆலோசனையின் உதயத்திலிருந்து நிறுவனத்தை அமைப்பது வரை சரியாகச் செயல்படுதல் அவசியம். இதன் வெவ்வேறு படிநிலைகளை பின்வருமாறு பட்டியலிடலாம்.

- ஆலோசனைகளை உருவாக்குதல் - ஆய்வு செய்து சரியான யோசனையை தேர்வு செய்தல்.
- வர்த்தக நோக்கங்களை முடிவு செய்தல்.
- உற்பத்தி குறித்த ஆய்வு மற்றும் சந்தை ஆய்வு.
- நிறுவன உரிமை பற்றி முடிவெடுத்தல்.
- தொழில் தொடங்குவதற்கான முன் திட்டங்களை நிறைவு செய்தல்.
- தேவையான நிதியினை சேகரித்தல்.
- தேவையான பொருட்களையும், எந்திரங்களையும் வாங்குதல்.
- பணியாட்களை நியமித்தல்.
- வர்த்தக நடவடிக்கைகளைத் தொடங்குதல்.

கில்பை என்பவர் தொழில் உடமையின் 13 செயல்பாடுகளைப் பட்டியலிடுகிறார்.. மற்றவர்கள் வேறு சில செயல்பாடுகளை அதனுடன் இணைத்தாலும் முக்கியமான செயல்பாடுகள் கில்பை வகுத்தவைதான். நமது வசதிக்காக இந்த செயல்பாடுகள் அனைத்தையும் மூன்று பெரிய பகுதிகளாக பாகுபடுத்தலாம்.

1. பொறுப்பேற்றல்
2. நிறுவனத்தை அமைத்தல்
3. புதியவைகளைப் புகுத்துதல்

(V) இந்தியாவில் தொழில் முனைவோர் வளர்ச்சி:-

(i) கடந்த கால நிலை:-

பழங்காலத்தில் இந்தியா மேற்கிசை நாடுகளுடன் தொடர்பு கொண்டிருந்தது. ஒரு குறிப்பிட்ட சமூக, பொருளாதார கிராமப்புற பரிவினராக மக்கள் வாழ்ந்தனர். சூத்திரர், வைசியர், சத்திரியன், வேதியர் என்ற நால்வகைப் பிரிவு அன்று இருந்தது.

சூத்திரர்கள் சேவை செய்பவர்களாகவும், வைசியர்கள் வணிகம் செய்பவர்களாகவும், சத்திரியர்கள் பாதுகாவலர்களாகவும், வேதியர்கள் கற்பிப்பவர்களாகவும் விளங்கினர். சுய திருப்திக் கோட்பாடே அன்றாட வாழ்வாக அன்று விளங்கியது.

முதலில் நதிக்கரையையொட்டியே நாகரீகமும், நகரங்களும் தோன்ற ஆரம்பித்தன. பின்னர் பனாரஸ், அலகாபாத் போன்ற நகரங்களில் இந்தியக்கலைஞர்களின் கைவண்ணத்தில் உருவாக்கப்பட்ட சில பொருட்களைக் கொண்டு முறையான தொழில் நடவடிக்கைகள் தொடங்கி வளர்ந்தன. இக்கலைஞர்களின் கைவண்ணம் அரசர்களாலும், ஆட்சியாளர்களாலும் பாராட்டப்பட்டன - வளர்க்கப்பட்டன. இருப்பினும் பிற்காலத்தில் இந்திய மக்கள் வெளிநாட்டிலிருந்து இறக்குமதி பொருட்களை வாங்க முனைப்பு காட்டினர். காரணம், இந்தியக் கலைஞர்கள் தங்களது கை வண்ணத்தையும், வடிவமைப்பையும் மாறும் சந்தைச் சூழ்நிலைகளுக்கேற்ப மாற்றிக் கொள்ளவில்லை. மக்களின் ரசனை மற்றும் தேவைகளை பிரதிபலிக்கும் படைப்புகளை அவர்கள் உருவாக்கத் தவறியதால் வெளிநாட்டுப் பொருட்கள் மீதான மோகம் அதிகரித்தது. பிரிட்டிசாரின் கிழக்கிந்தியக் கம்பெனி இந்தியாவில் தொழில் முனைப்பை அதிகரித்தது. இந்தியாவில் குறைந்த சம்பளத்தில் வேலையாட்கள் கிடைத்தனர். எனவே 1673ல் சூரத் நகரில் தங்களின் கம்பெனியை பிரிட்டிசாரர்கள் நிறுவினர். பார்சியர்கள் அக்கம்பெனிக்கான கருவிகளை தயாரித்து வழங்கினர். பார்சி இனத்தை சார்ந்த, துப்பாக்கித் தொழிற்சாலை, .:போர்மேன் ஒருவரால் 1852ல் பம்பாயில் ஒரு இரும்புத் தொழிற்சாலை நிறுவப்பட்டது. பார்சியர்களே இந்தியாவின் முதல் தொழில் முனைவோர் 1854ல் பம்பாய் முதல் பருத்தி நெசவுத் தொழிற்சாலையை பார்சியர்களே நிறுவினர்.

இந்தியா சுதந்திரம் பெற்ற பிறகு தேசத்தந்தை மகாத்மா காந்தியடிகளின் கொள்கைகளும், ஆலோசனைகளும் புதிய அரசினால் பின்பற்றப்பட்டன. கொள்கை வடிவமைப்பதில் ஆறு முக்கிய கருது கோள்களை காந்தியடிகள் வலியுறுத்தினார்.

1. நாட்டின் விரிந்த பரப்பளவு-மக்கட் தொகை - சுதேசி இயக்கம்.
2. விரிந்த விவசாய அடிப்படை - வேறுபட்ட பண்பாடுகள்
3. சுய நம்பகத்தன்மை.
4. அறங்காவல் முறை
5. 80 சகவிகித கிராமப்புற ஜனத்தொகை
6. குறைந்த அளவிலான கல்வியறிவு.

இந்தியாவின் வளர்ச்சியும் எதிர் காலமும் - கிராமப் புறங்களிலும், விவசாயிகளிடமும் இருப்பதாக காந்தியடிகள் நம்பினார். எனவே, மிகச் சிறிய தொழிற்சாலைகள், தேவையான அளவு தொழில் நுட்பம் இவைகளை ஊக்கப்படுத்தினார். சுதந்திரத்திற்கு பின்னர், அரசின் ஆதரவினால் சிறிய

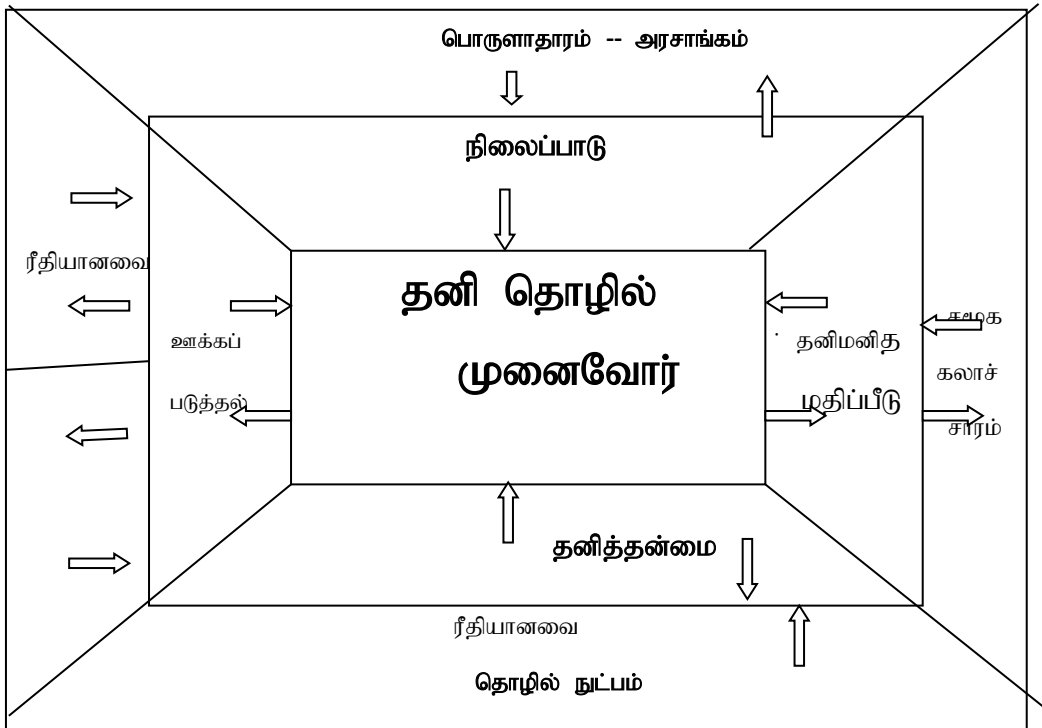
அளவு நிறுவனங்கள் வளர்ந்தன. 1966ல் 1,21,619 ஆக இருந்த எண்ணிக்கை 17,000 அலகுகள் உயர்ந்து 1970ல் 1,90,727 ஆக உயர்ந்தது.

(ii) தற்கால நிலை:-

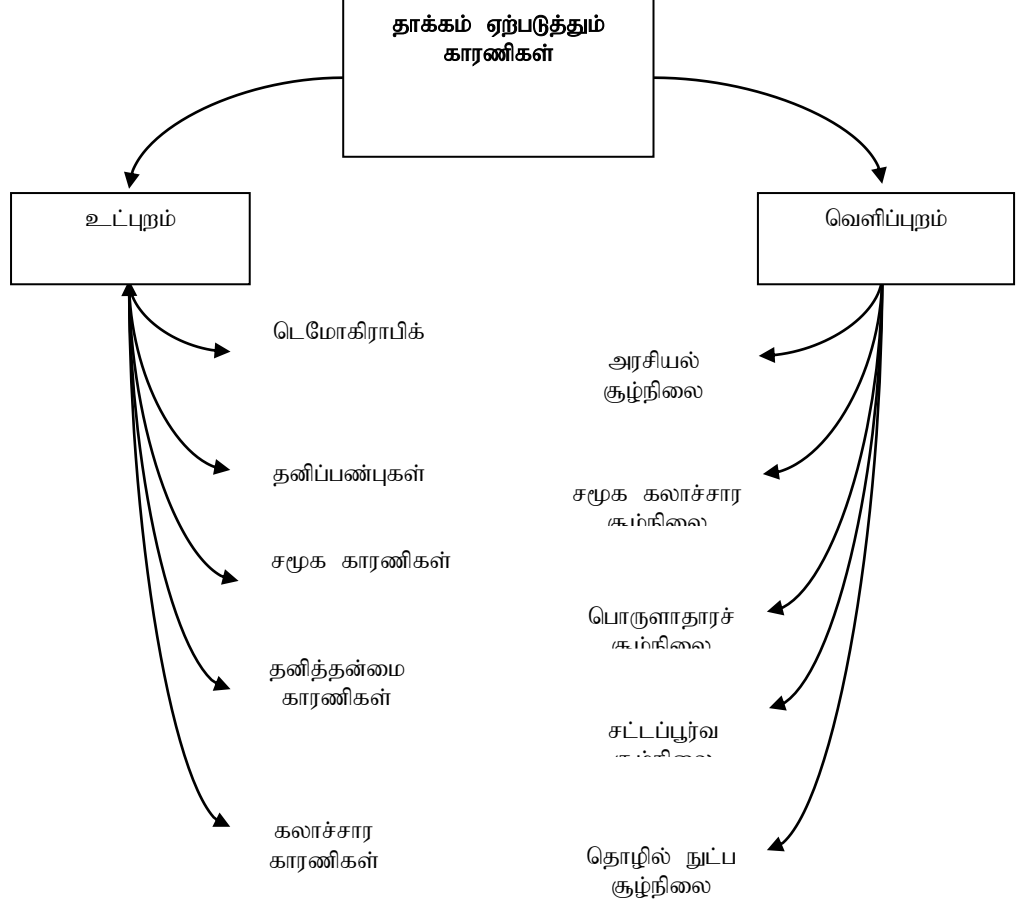
தற்காலத்தின் தொழில் நுட்ப வளர்ச்சி காரணமாக, தொழிற் சூழ்நிலை முற்றிலுமாக மாறிவிட்டது. ஏராளமான தொழில் முனைவோர் பெருகி விட்டனர். தகவல் தொழில் நுட்பத் துறை வாய்ப்புகளை பல தனி நபர்கள் எதிர்பார்த்துக் காத்திருக்கிறார்கள் வெளி நாடுகளில் வாழும் இந்தியர்கள் தொழில் முனைவோர்களாக உருவெடுத்துள்ளனர். பில்கேட்சின் மைக்ரோ சாப்ட் நிறுவனம், சிஸ்கோ, டெல் கம்ப்யூட்டர்ஸ், மோட்டராலா போன்ற நிறுவனங்கள் வெற்றிகளைக் குவித்துக் கொண்டிருக்கின்றன. “ஹாட் மெயில்” தொடங்கிய சபீர் பாட்டியா இன்று மிகப் பெரிய தொழில் உடமையாளர். அவர் தனது ஹாட் மெயிலை மைக்ரோசாப்ட் நிறுவனத்திற்கு விற்றுள்ளார்.

VII சூழ்நிலைக் காரணிகளின் தாக்கம்:-

தொழில் முனைப்பு வளர்ச்சியும், முக்கியத்துவமும் சுய வளர்ச்சி உடையது அல்ல. பல காரணிகளைச் சார்ந்தவை. பலப்படுத்தும் காரணிகள், பலவீனப்படுத்தும் காரணிகள் இரண்டுமே உண்டு. காரணிகள் குறித்த வரைபடம் கீழே தரப்பட்டுள்ளது.



தாக்கம் ஏற்படுத்தும் காரணிகள்



(அ) அரசியல் சூழ்நிலை:-

அரசியல் சூழ்நிலை அரசாங்கக் கொள்கைகளில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதன் மூலம் தொழில் முனைப்பிலும் தாக்கங்கள் ஏற்படுத்தக் கூடியவை. தற்பொழுது கூட்டாட்சி முறையே பல்வேறு மாநிலங்களில் நிலவி வருகிறது. ஆந்திர மற்றும் கர்நாடக மாநிலங்கள் தொழில் முனைப்புத் தன்மைக்கு அதிக முக்கியத்துவம் அளித்து வருவதால் அந்த மாநிலங்களில் தொழில் முனைவோர் அதிக அளவில் செயல்பட்டு வருகின்றனர். தொழில் முனைவோர் எங்கே அரசியல் ஸ்திரத் தன்மை இருக்கிறதோ அங்கு தான் முதலீடு செய்வார்கள். இவர்களின் வளர்ச்சி அரசின் கொள்கைகளில் பெருமளவில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றது. இவ்விரு காரணிகளுக்கு மிடையே நெருங்கிய உறவும், சார்புத் தன்மையும் காணப்படுகின்றன.

(ஆ) சமூக, கலாச்சாரச் சூழ்நிலை:-

குடும்பச் சூழல், சமூக, கலாச்சாரச் சூழல் ஆகியவை ஒன்றோடொன்று நெருங்கிய உறவுடையவை. இந்துக்களின் கூட்டுக் குடும்ப வாழ்க்கை இந்தியாவின் சமூக, கலாச்சார முறைகளில் பெரும் பங்கு வகிக்கின்றது. இந்த முறை குடும்பத்திற்குள் கட்டுப் பாட்டை உருவாக்குகின்றது. குழந்தைகள் பெரியவர்கள் கட்டுப் பாட்டிலும், வழிகாட்டுதலிலும் வளர்கிறார்கள். பங்கீடு, அனுசரித்துப் போவது, விட்டுக் கொடுத்து வாழ்வது, தியாக மனப்பான்மை

போன்ற மதிப்பீடுகளை கூட்டு குடும்ப வாழ்வை வளப்படுத்துகின்றன. தொழில் முனைப்புத் தன்மை சமூகத்தோடு இணைவதற்கு கூட்டுக் குடும்ப வாழ்வு உதவுகிறது. மதிப்புமிக்க பணி, ஓய்வு, ஊக்கம், புதுமைத் தன்மை போன்றவை சமூகச் சூழலால் தாக்கம் பெறுகின்றன. தொழில் முனைவோர்கள் சமூகத்தில் பெறுகின்ற மதிப்பும், மரியாதையும் மேலும் பலர் தொழில் முனைவோராக மாறுவதற்கு ஊக்கப்படுத்துகின்றன. தொழில் முனைப்புத் தன்மையின் வளர்ச்சிக்குக் காரணமான சமூக, கலாச்சார மதிப்பீடுகளும், தொழில் உடமை கோட்பாடுகளும் இன்று பள்ளிகள், கல்லூரிகள், பல்கலைக் கழகங்கள் கல்வித் திட்டத்தில் பங்கு வகிக்கின்றன. கல்வி நிறுவனங்கள் வேலை தேடுபவர்களைவிட வேலையை உருவாக்குபவர்களையே வளர்க்க வேண்டும்.

(இ) பொருளாதாரச் சூழ்நிலை:-

தனி மனிதர்களின் பொருளாதாரப் பின்புலம் தொழில் முனைப்பை பாதிக்கும் மற்றோரு காரணியாகும். தனிநபர் பொருளாதாரம் குறித்த விஷயங்கள் - அவரது சொத்து பரம்பரை சொத்தா? சுய சம்பாத்தியமா? நடப்பு வருமானம் என்ன? வாழ்க்கைத்தரம் எத்தகையது? தற்போதைய பொருளாதார வளர்ச்சி நிலை எப்படி? போன்றவற்றை வைத்தே தொழில் உடமைத் தன்மை அமையும். அதே போல் பெரிய அளவிலான காரணிகள் - சந்தை அமைப்பு, போட்டி, லாபத் தன்மை, முதலீடுகள், இருப்பிட வசதி, மூலதனம், பணியாட்கள், கச்சாப் பொருட்கள் போன்றவையும் தொழில் முனைப்புத் தன்மையை தாக்கும் காரணிகள்.

(ஈ) சட்டச் சூழ்நிலை:-

வர்த்தகம் சட்டச் சூழ்நிலைகளுக்கு ஏற்ப நடைபெற வேண்டும். வாரம் ஒரு நாள் தொழிலாளர் விடுப்பு, குழந்தைத் தொழிலாளர்கள் தவிர்ப்பு, போதுமான உணவு மற்றும் ஓய்வு இடைவெளி அளித்தல் போன்றவற்றில் சில சட்ட விதிகள் உண்டு. தொழில் முனைவோர் நிறுவனங்களை அமைப்பதில் பல விதிகளை கடைபிடிக்க வேண்டியது அவசியம். உதாரணமாக தொழிற்சாலைகள் சட்டம் 1948ன் படி ஒரு தொழிற்சாலை 20க்கும் மேற்பட்ட ஊழியர்கள் இருப்பின் குடிநீர் மற்றும் கழிப்பிட வசதி அவர்களுக்கு செய்து தரப்படவேண்டும். அதே போல் உற்பத்திப் பொருட்கள், தொழிற்சாலையை விட்டு வெளியேறும் முன் விற்பனை வரி, கலால் வரி போன்றவற்றை செலுத்தியிருக்க வேண்டும். இது தவிர வருமான வரிச் சட்டம், பணியாளர் சேம நல நிதிச் சட்டம், மாநில இன்சூரன்ஸ் திட்டம் போன்றவற்றை நன்கு அறிந்து தொழில் முனைவோர் செயல்படுதல் அவசியம்.

(உ) தொழில் நுட்பம் சூழ்நிலை:-

எதிர்காலத் தொழில் துறை முழுக்க முழுக்க தொழில் நுட்பம் சார்ந்ததாக, அறிவின் அடிப்படையிலானதாகத் தான் அமையும். புதுத் தொழில் முனைவோர் இந்தத் தொழில் நுட்ப அறிவை பூரணமாக பெற்றிருப்பதோடு, எதிர்காலத்தில் அது எந்தவித மாற்றங்களைப் பெறும் என்பதைக் கணிக்கக் கூடியவராகவும் இருத்தல் வேண்டும்.

இன்றையச் சூழ்நிலையில் தொழில் நுட்பத்தின் இன்றியமையாமை அதிகரித்துள்ளது. மாற்றம் வேகமாகியுள்ளது. பல தொழில் உடமையாளர்கள் தொழில் நுட்பத்துடன் கூடிய தொழில் துறைக்கு நுழையத் தயங்குகிறார்கள்.

(VIII) தொழில் முனைப்புத் தன்மை பயிற்சியின் பல்வேறு நிலைகள்:-

தொழில் முனைப்புத் தன்மை வளர்ச்சித் திட்டம் பின்வரும் மூன்று படிநிலைகளைக் கொண்டது.

1. பயிற்சிக்கு முந்தைய நிலை
2. பயிற்சி நிலை
3. பயிற்சிக்குப் பிந்திய நிலை

1. பயிற்சிக்கு முந்தைய நிலை:-

பயிற்சித் திட்டத்தை நிறுவுவதற்கான பல்வேறு நடவடிக்கைகளும், முன்னேற்பாடுகளும் இந்நிலையில் அடங்கும். இதன்படி இந்நிலை பின்வரும் கட்டங்களை உடையது.

- அ) தொழில் முனைவோரை தேர்வு செய்தல்.
- ஆ) கட்டமைப்பை ஏற்படுத்துதல்.
- இ) பயிற்சிக்கான கௌரவ ஆசிரியர்களோடு தொடர்பு கொள்ளுதல்.
- ஈ) பயிற்சி தொடக்க விழாவிிற்கான ஏற்பாடு.
- உ) தேவையான கருவிகள், தகுதியான தொழில் உடமையாளர்களைத் தெரிவு செய்வதற்கான தொழில் நுட்பங்களை தேர்ந்தெடுத்தல்.
- ஊ) மக்கள் தொடர்பு ஊடகங்களின் மூலம் பயிற்சித் திட்டம் குறித்த விளம்பர ஏற்பாடுகளைச் செய்தல்.
- எ) விண்ணப்பப் படிவத்தை தயாரித்தல்.
- ஏ) பயிற்சிக்கான பாடத்திட்டத்தை வரையறுத்தல்.
- ஐ) கொடுக்கப்பட்ட சுற்றுச் சூழலில் வாய்ப்புக்களை அனுமானித்தல்.

(2) பயிற்சி நிலை:-

பயிற்சியாளர்களின் நடத்தையில் விரும்புகின்ற மாற்றத்தை கொண்டு வருவதே இந்நிலையின் முக்கிய நோக்கம். இன்னொரு விதத்தில் சொல்லப் போனால் பயிற்சியின் நோக்கம் சாதனைக்கான தேவை – பயிற்சியாளர்களை ஊக்கப்படுத்துதல். இதன்படி பயிற்சியாளர்கள் பயிற்சி பெறுபவரின் நடத்தை மாற்றங்களை அறிய முடியும்.

(3) பயிற்சிக்கு பிந்தைய நிலை:-

இப்பயிற்சியின் முக்கிய நோக்கமே பயிற்சி பெறுவோர் சொந்தத் தொழிலைத் தொடங்குமளவிற்கு வளர்ச்சி பெற வேண்டும் என்பதுதான். எனவே பயிற்சி முடிந்த பின்னால் அதன் பின் விளைவுகளை ஆராய்வது அவசியம். பயிற்சி எந்த அளவிற்கு தன் நோக்கத்தில் வெற்றி பெற்றுள்ளது? அதன் பலவீனங்கள் என்ன? அதனால் எதிர்காலத்தில் பயிற்சித் திட்டத்தில் மேற் கொள்ள வேண்டிய கொள்கை மாற்றங்கள் என்ன? போன்றவற்றை ஆய்வு செய்தல் வேண்டும். ஒட்டு மொத்தமாக இப்பயிற்சித் திட்டத்தின் ஆய்வினை பின்வருமாறு வகைப்படுத்தலாம்.

- அ) பயிற்சிக்கு முந்திய பணிநிலைகளை ஆராய்தல்
- ஆ) பயிற்சித் திட்டத்தை ஆராய்தல்
- இ) பயிற்சியின் முந்தைய அணுகுமுறைகளை ஆராய்தல்.

IX. தொழில் முனைப்புத் தன்மை பயிற்சி மற்றும் வளர்ச்சி:-

தொழில் முனைப்புத் தன்மைக்கான பயிற்சி இ.டி.பி மூலம் (தொழில் முனைப்பு வளர்ச்சிப் பயிற்சி) வழங்கப்படுகிறது. இ.டி.பி யின் முக்கிய குறிக்கோள் மற்றும் நோக்கங்கள் பின்வருமாறு:

- அ) திறமையான வளர்ச்சி மூலம் மக்களை இப்பயிற்சிக்கு ஈர்த்தல்.
- ஆ) வெவ்வேறு வர்த்தக வாய்ப்புக்கள் குறித்த விழிப்புணர்வை மக்களிடம் ஏற்படுத்துதல்.
- இ) தொழில் முனைப்புத் தன்மையின் தரத்தை உயர்த்துதலும், வலுப்படுத்துதலும்.
- ஈ) பயிற்சிக்கான பாடத்திட்டத்தை தொழில் முனைப்பு வளர்ச்சிக்கேற்ப திட்டமிடல், அமைத்தல்.
- உ) சிக்கல்களைத் தவிர்த்தல், முடிவுகளை மேற்கொள்ளுதல், தகவல் தொடர்பு வாய்ப்புகளை இனம் காணுதல், குழு நிர்ணயம் போன்ற மேலாண்மை தொடர்பான திறமைகளை வளர்த்தல்.
- ஊ) தொழில் முனைப்புத் தன்மை குறித்த நடைமுறைகள், சட்ட திட்டங்களை பயிற்சியாளர்களுக்கு விளக்குதல்.

மேலே குறிப்பிடப்பட்ட குறிக்கோள்கள், நோக்கங்களுக்கேற்ப இ.டி.பி. யின் பாடத்திட்டம் பின்வருமாறு.

அ) பொது அறிமுகம்:

தொழில் முனைப்புத் தன்மையின் தேவை, நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு அதன் இன்றியமையாமை – தொழில் முனைப்புத் தன்மையை பாதிக்கும் காரணிகள் - சொந்த நிறுவனங்களின் வசதிகளும், லாபங்களும்.

ஆ) ஊக்கப்பயிற்சி:-

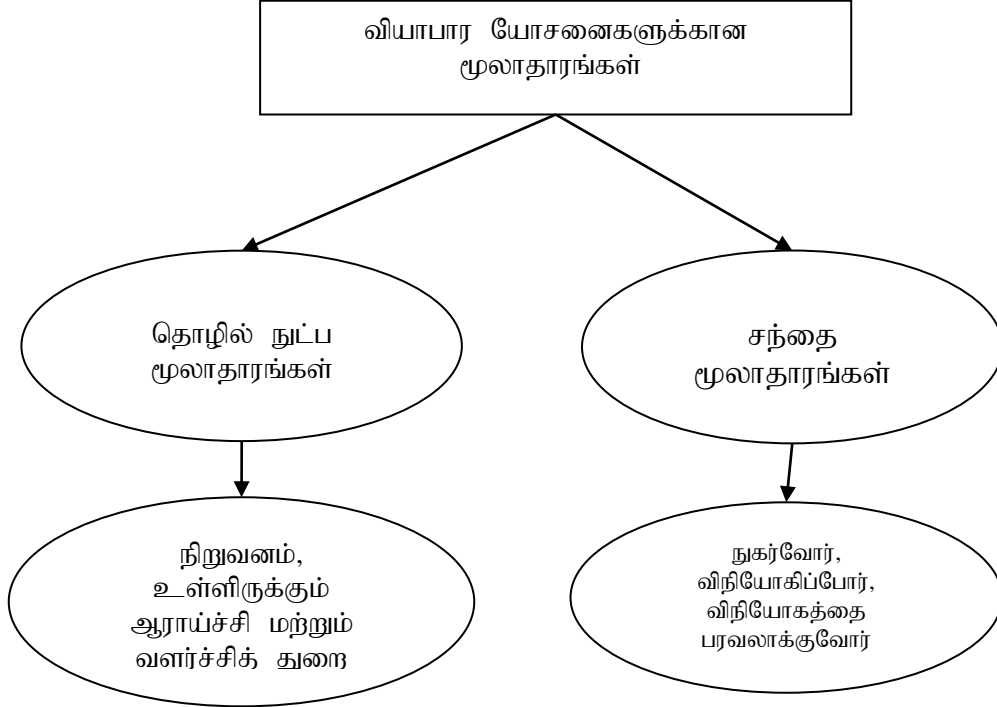
பயிற்சி மற்றும் கல்வியின் மூலமாக ஊக்கப்படுத்துதலை முன்னிறுத்துதல். தொழில் முனைவோர் ஆகுவதற்கான ஊக்கம் மனிதருக்கு மனிதர் வித்தியாசப்படும். சுய மதிப்பு சிலரை ஊக்கப்படுத்தும். பொருளாதார லாபம் சிலரை ஊக்கப்படுத்தும். தனி நபர்களுடைய தன்மைகளுக்கேற்ற ஊக்கப்படுத்தும் பயிற்சியை அமைத்தல் வேண்டும்.

அலகு - 2

வியாபார உத்திகள்

I – வியாபார யோசனை:-

வியாபார யோசனை என்பது ஒரு வியாபாரத்திற்கான விதை. அது விரிவடைந்து உயர்ந்து ஒரு மரமாக மாறுகிறது. ஒரு வியாபார யோசனை தொழில் நுட்ப மூலாதாரத்திலிருந்து உருவாகிறது.



தொழில் நுட்ப மூலாதாரத்திலிருந்து வியாபார யோசனைகள்:-

பொதுவாக புதுவிதமான யோசனைகள் ஒரு நிறுவனத்திற்குள்ளேயே உருவாக்குகின்றன. இந்த யோசனைகள்

(அ) ஆராய்ச்சி, மற்றும் வளர்ச்சித் துறையில் பணியாற்றும் விஞ்ஞானிகளாலும்

(ஆ) உற்பத்தித் துறையில் பணியாற்றும் பொறியாளர்களாலும்

(இ) சிக்கல்களுக்கு தீர்வு கண்டுபிடித்து செயலாற்றும் களப் பணியாளர்களாலும் உருவாக்கப்படுகின்றன.

பொதுவாக இந்த யோசனைகள்

(அ) உற்பத்திக்காக கடைபிடிக்கவேண்டிய புது வழிமுறைகளோடு தொடர்புடையன.

(ஆ) புதிய உற்பத்திப் பொருளை வடிவமைப்பதோடு தொடர்புடையன.

(இ) புது தொழிற் கருவிகளோடு சம்பந்தப்பட்டன. என மூன்று வகைப்படும்.

சந்தை மூலாதாரத்திலிருந்து வியாபார யோசனைகள்:-

இதில் பல்வேறு வழிமுறைகள் உள்ளன.

1 குழு ஆய்வு:-

இந்த முறையில் ஒரு குறிப்பிட்ட நுகர்வோர் குழுவை நேரடிப் பேட்டி காணுதல். ஒரு நடுநிலையாளர் இப்பேட்டியினை வெளிப்படையாகவோ, ஆழமான விவாதங்கள் மூலமாகவோ நடத்தலாம். மக்களிடம் வெறும் கேள்வி கேட்டு பதில் வாங்குவதாக இப்பேட்டி அமையக் கூடாது.

2 – சிந்தனையைக் கிளறுதல்:-

இந்த முறையிலும் ஒரு குறிப்பிட்ட நுகர்வோர் குழுவை தேர்ந்தெடுக்கலாம். அவர்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட சந்தை அல்லது உற்பத்திக் களத்தை மையப்படுத்தி சிந்திக்கலாம்.

3 – எதிர்முகச் சிந்தனைக் கிளறல்:-

இதுவும் சிந்தனையைக் கிளறும் முறைதான். ஆனால் எதிர்மறையான கேள்விகளுக்கு இங்கு இடம் உண்டு. உண்மையில் சொல்லப் போனால் கேள்விகளை எழுப்புவதன் மூலம் குறைகளைக் கண்டுபிடிக்கும் முயற்சி இது.

4 – ராலின்சன் சிந்தனைக் கிளறல்:-

ஒரு குழுவின் நடவடிக்கைகளையும் சிக்கல்களையும் தனித்தனியாக அவர்களுடன் பேசி ஆய்வு செய்தல். அவர்கள் ஒருவருக்கொருவர் பேசி ஆய்வு இம்முறையில் தவிர்க்கப்படுகிறது.

5 – சிக்கல்களை கண்டுபிடிக்கும் ஆய்வு:-

புது உற்பத்திப் பொருள் யோசனைகளை குழுக்களின் மூலம் பெறாமல் தனி நபர் மூலம் பெறுவதற்கு இம்முறை உபயோகப்படுத்தப்படுகிறது. தனிநபர்கள் அவர்களாகவே யோசனைகளை உருவாக்குவதற்குப் பதிலாக ஒரு குறிப்பிட்ட வகை பொருளுக்கான சிக்கல்களின் பட்டியலை அவர்களிடம் கொடுத்து ஆய்வினை மேற் கொள்வது.

6 – சைநெக்டிக்ஸ் முறை:-

இம்முறை ஒரு படைப்பாற்றல் முறை. இதன் மூலம் தனிநபர்கள் நான்கு வித வழிமுறைகளில் - தனித்தன்மை, நேரடி அணுகுமுறை, குறியீட்டு முறை, அழகியல் முறை – ஆகிய நான்கு முறைகளில் சிக்கல்களைத் தீர்க்க தூண்டப்படுகிறார்கள்.

7 – ஜோர்டன் முறை:-

இம்முறை சிக்கல்களின் சரியான தன்மையை உணராத ஒரு குழுவினரை வைத்து தொடங்கப்படுகிறது. வழக்கமான முறையிலோ அல்லது முன் கூட்டியே பெறப்பட்ட யோசனைகளோ இன்றி ஒரு தீர்வினை எட்ட இம்முறை பயன்படுகிறது.

8 – சரிபார்ப்புப் பட்டியல் முறை:-

இம்முறையில் தொடர்புடைய சில பிரச்சனைகள் அல்லது ஆலோசனைகளின் பட்டியலை வைத்துக் கொண்டு ஒரு புதிய யோசனையை உருவாக்குவது.

9 – சுதந்திரமான குழுமம்:-

இது மிக எளிமையான முறை. தொழில் முனைவோர் இம்முறையின் மூலம் புது யோசனைகளை பெறுவதற்கு இது சிறந்த, சக்தி வாய்ந்த முறையாகும். இதில் சிக்கலோடு தொடர்புடைய ஒரு வார்த்தையோ, வாக்கியமோ ஒரு குழுவிடம் தரப்பட்டு அக்குழுவின் உறுப்பினர்கள் ஒவ்வொருவரும் அதிலிருந்து யோசனைகளை உருவாக்குவது.

10 – வலியுறுத்தப்படும் உறவுகள்:

சில உற்பத்திப் பொருட்களிடையே உறவுகளை கட்டாயமாக உருவாக்குதல். ஒரு புதிய யோசனையை உருவாக்குவதற்கு சில பொருட்களைப் பற்றிய கேள்விகளை அல்லது யோசனைகளை முன் வைத்தல்.

11 - கூட்டு குறிப்புக் கையேட்டு முறை:-

இம்முறையில் ஒரு சிறிய குறிப்புப் புத்தகம் - சட்டைப்பையில் வைத்துக் கொள்வதற்கேற்ற சிறிய புத்தகம் - தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட தனி நபர்களுக்குத் தரப்படுகிறது. அதில் சிக்கல்கள் குறித்த ஒரு பட்டியலும், எழுதப்படாத வெற்றுப் பக்கங்களும் இடம் பெற்றிருக்கும். இதில் தினந்தோறும் ஒரு முறையாவது - அதிக பட்சமாக மூன்று முறை - தனிநபர்கள் தங்கள் ஆலோசனைகளைப் பதிந்து கொண்டே வரவேண்டும். ஒரு மாத இறுதியில் ஒட்டு மொத்த ஆலோசனைகளிலிருந்து சிறப்பானவற்றை தேர்ந்து எடுத்துக் கொள்ளலாம்.

12 –ஹெரிஸ்டிக்ஸ் முறை:-

சிந்தனை வளர்ச்சி, உள்முகப் பார்வை, கற்றல் இவைகளின் மூலம் ஒரு தொழில் முனைவோரின் திறமையைக் கண்டறிவது.

13 – அறிவியல் முறை:

இம்முறை பரவலாக பயன்படுத்தப்படும் முறை. வெவ்வேறு காலங்களில் குறிக்கோள்கள், நடைமுறைகள் இவற்றை பரிசோதனைகள் மூலமாகவும், அனுமானங்கள் மூலமாகவும், மதிப்பீடுகள் மூலமாகவும் ஆய்வுத் இம்முறையின் சிறப்பாகும்.

14 – மதிப்பீட்டு ஆய்வு :

தொழில் முனைவோர் மற்றும் புதிய முயற்சிகளுக்கு அதிகபட்ச மதிப்பினை உருவாக்கும் வழிகளை வளர்க்கும் முறை இது.

15 – காரணங்கள் பட்டியலிடல்:-

ஒரு குறிப்பிட்ட பொருள் அல்லது சிக்கலுக்கான காரணங்களை பட்டியலிட்டு அதிலிருந்து தொழில் முனைவோர் சிறந்த தொழில் நுட்ப யோசனையை பெறுதல்.

முடிவுரை:

ஒரு யோசனை என்பது வேறுபட்ட தொழில் நுட்பங்களைப் பயன்படுத்தி உள்முகமாகவோ, வெளிமுகமாகவோ ஆராய்ந்து உருவாக்கப்படுவது. சில தொழில் நுட்பங்கள் சிறந்த கட்டமைப்புடையதாகவும், பிற வடிவமைக்கப்பட்டதாகவும் இருக்கும். அரசின் புதிய சட்டத்திட்டங்கள் குறித்த நுகர்வோரின் கருத்துக்கள், போட்டியாளர்களின் தயாரிப்புகள் குறித்த மதிப்பீடுகள் போன்றவற்றிலிருந்து புதிய யோசனைகளைப் பெற முடியும்.

II திட்டத்தை இனம் காணுதலும், செயல்படுத்தலும்:-

(அ) திட்டத்தின் விளக்கம்:

திட்டம் என்பது ஒரு முறை, ஒரு வடிவம். ஏதேனும் ஒன்றை அடைவதற்காக செய்யப்படும் முன் முயற்சி. நியூமேன் என்பவரின் கூற்றுப்படி திட்டம் என்பது ஒன்றை சாதிப்பதற்காக வடிவமைக்கப்படும் செயல் வரையரை. எடுத்த காரியத்தை சாதித்து முடிப்பதே இதன் இறுதிப் புள்ளி. திட்டம் என்பதை ஒரு செயல் வடிவமாகவும் கூறலாம். இந்த அறிவியல் பூர்வமான செயல் திட்டம் ஒரு குறிப்பிட்ட நோக்கத்தை ஒரு குறிப்பிட்ட கால அளவிற்குள் நிறைவேற்றுதற்காக உருவாக்கப்படுகிறது.

திட்ட பாகுபாடுகள் :

திட்ட யோசனைகளை கற்பதற்கான ஒரு இயற்கை முறை திட்டங்களை பாகுபடுத்துதல். வேறுபட்ட பலர் திட்டத்தை பல்வேறு விதமாகப் பகுக்கின்றனர். அவற்றில் சில பின்வருமாறு

(1) அளவை மையமிட்ட, மையமிடாத திட்டங்கள்:-:

அளவை மையமிட்டு பயன்பாடுகளை அளவிடுதல் முதல் வகையாகும். தொழிற்சாலை வளர்ச்சி, மின்சார உற்பத்தி, தாதுப் பொருட்கள் வளர்ச்சி போன்றவை. இவ்வகையில் அடங்கும். மற்றொரு வகை இதற்கு நேர் மாறானது. அளவை மையமிடாத இத்திட்டங்களுக்கு சுகாதாரக் கல்வி, எல்லைப் பாதுகாப்பு போன்றவற்றை உதாரணமாக சொல்லலாம்.

(2) பகுதிகளை மையமிட்ட திட்டங்கள்:

இப்பாகுபாட்டின்படி குறிப்பிட்ட இடங்கள் அல்லது பகுதியை மையமாகக் கொண்டு திட்டங்கள் வடிவமைக்கப்படுகின்றன. பின்வரும் பகுதிகளை உதாரணமாகச் சொல்லலாம்.

- (1) விவசாயம், அது தொடர்பான பகுதி
- (2) மின்உற்பத்திப் பகுதி
- (3) தொழிற்சாலை மற்றும் சுரங்கப் பகுதி
- (4) போக்குவரத்து மற்றும் தகவல் தொடர்புப் பகுதி
- (5) சமூக சேவைப் பகுதி
- (6) பிற பகுதிகள்

பொருளாதாரப் பகுதிகளை மையமாகக் கொண்டு உருவாக்கப்படும் திட்டங்கள் மூலாதாரங்களைப் பங்கிட்டுக் கொடுப்பதில் மிகுந்த பயனளிப்பதாகக் கண்டறியப்பட்டுள்ளது.

(3) தொழில்நுட்ப – பொருளாதார திட்டங்கள்:-

இவ்வகைப் பாகுபாட்டில் உள்ளீடுடன் இணைந்த பாகுபாடு, இயல்புத் தன்மையுடன் கூடிய பாகுபாடு, விரிவாக்கத்துடன் இணைந்த பாகுபாடு என பல காரணிகள் அடங்கியுள்ளன.

(அ) உள்ளீட்டுடன் இணைந்த பாகுபாடு:

இக்காரணியை மூலதன உள்ளீடு, தொழிலாளர் உள்ளீடு என மேலும் வகைப்படுத்தலாம். தொழிற்சாலை, இயந்திரங்கள் போன்றவற்றில் அதிக அளவு முதலீடு செய்யப்பட்டிருந்தால், அது முதல் வகையிலும், அதிக அளவிலான பணியாளர்கள் நியமனம் செய்யப்பட்டிருப்பின் அது இரண்டாவது வகையிலும் அடங்கும்.

(ஆ) இயல்புடன் கூடிய பாகுபாடு:-

மக்களின் தேவைகளை மையமிட்ட அல்லது கிடைக்கக்கூடிய கச்சாப் பொருட்களை மையமிட்ட பாகுபாடு இவ்வகையில் அடங்கும்.

(இ) விரிவாக்கத்துடன் கூடிய பாகுபாடு:

திட்டங்களில் செய்யப்படும் பிற முதலீட்டின் அளவைப் பொறுத்து இவ்வகைப்பாகுபாட்டை பின்வருமாறு மேலும் வகைப்படுத்தலாம்.

- (1) சிறிய அளவிலான முதலீடு
- (2) நடுத்தர முதலீடு
- (3) பெரிய அளவு முதலீடு

II (ஆ) திட்டத்தை இனம் காணுதல்:

யோசனை உருவாக்கம்: ஒரு உற்பத்திப் பொருள் குறித்த யோசனையை உருவாக்குவதிலிருந்து திட்டத்தை தேர்வு செய்யும் பணி தொடங்குகிறது. அதிக வாய்ப்புள்ள திட்டத்தை தேர்வு செய்வதற்கு தொழில் முனைவோர் பல்வேறு திட்டங்கள் பற்றிய ஆலோசனைகளை உருவாக்க வேண்டும். இதில்

- (1) நுகர்வோர் தேவை குறித்த அறிவு
- (2) சில குறிப்பிட்ட பொருட்களுக்கான தேவைகளின் நிலவரம் குறித்த கண்காணிப்பு.
- (3) அதற்கு நிகரான பொருளை தயாரிக்கும் சாத்தியக் கூறுகள்
- (4) எலெக்ரானிக்ஸ், கணிப்பொறிகள் போன்றவற்றை முக்கியப்படுத்தும் தொழில் தொடர்பான பத்திரிக்கைகளை வாசித்தல்
- (5) பிரபலமான தொழில் முனைவோர்கள், நண்பர்கள், உறவினர்களின் வெற்றிக் காரணங்களை கற்றல்.
- (6) புதிய உற்பத்திப் பொருட்களையும், சேவைகளையும் காட்சிப் படுத்தும் பொருட்காட்சி மற்றும் கண்காட்சி அரங்குகளுக்கு செல்லுதல்.
- (7) அரசாங்க ஏஜன்சிகளோடு தொடர்பு கொள்ளுதல்
- (8) அறிவாளிகளின் ஆலோசனைகள்
- (9) அரசுக் கொள்கைகள், சலுகைகள், ஊக்கத் தொகைகள், சிறு தொழிற்பகுதிகளுக்காக அறிந்து வைத்துக் கொள்ளுதல்.
- (10) போட்டியாளரால் அறிமுகப்படுத்தப்படும் புதிய பொருள் பற்றி தெரிந்து கொள்ளுதல்.

II – (இ) திட்டத் தேர்வு:-

திட்டம் பற்றிய சில ஆலோசனைகளைப் பெற்ற பின், தற்போது நிலவும் பொருளாதார நிலைகள், அரசுக் கொள்கை போன்றவற்றின் அடிப்படையில் அவைகளை ஆராய வேண்டும். இந்நோக்கத்திற்காக வழக்கமாக அவைகளை ஆராய வேண்டும். இந்நோக்கத்திற்காக வழக்கமாக ஒரு கருவி செயல்படுத்தப்படுகிறது. மேலாண்மை வழக்கில் இதனை “SWOT ஆய்வு” என அழைப்பது வழக்கம். (பலம், பலவீனம், வாய்ப்பு, சவால்கள் குறித்த ஆய்வு). சில திட்டத்தை தேர்ந்தெடுக்கும் இந்த நடைமுறையை “புஜ்யப்படுத்தல் முறை” என்றும் அழைக்கலாம்.

III – திட்டத்தை நடைமுறைப் படுத்துதல்:-

III – (அ) திட்ட அறிக்கை:-

வெப்ஸ்டர் நியு 20வது செஞ்சுரி அகராதியின் கூற்றுப்படி திட்டம் என்பது ஒரு வடிவம். ஏதோ ஒன்றை எதிர் நோக்கில், பெறுவதற்கான முன் முயற்சி. திட்ட அறிக்கை என்பது வியாபாரத்திற்கான திட்டமிடல் - தொழில் முனைவோர். எக்காரியத்தில் ஈடுபடவுள்ளார் என்பதைத் தெரிவிக்கும் ஒரு எழுத்துப் பூர்வமான பட்டியல்.

III (ஆ) திட்ட அறிக்கையின் உள்ளடக்கம்:-

ஒரு நல்ல திட்ட அறிக்கை என்பது கீழ்க்கண்ட பகுதிகளை உள்ளடக்கியதாக இருக்க வேண்டும்.

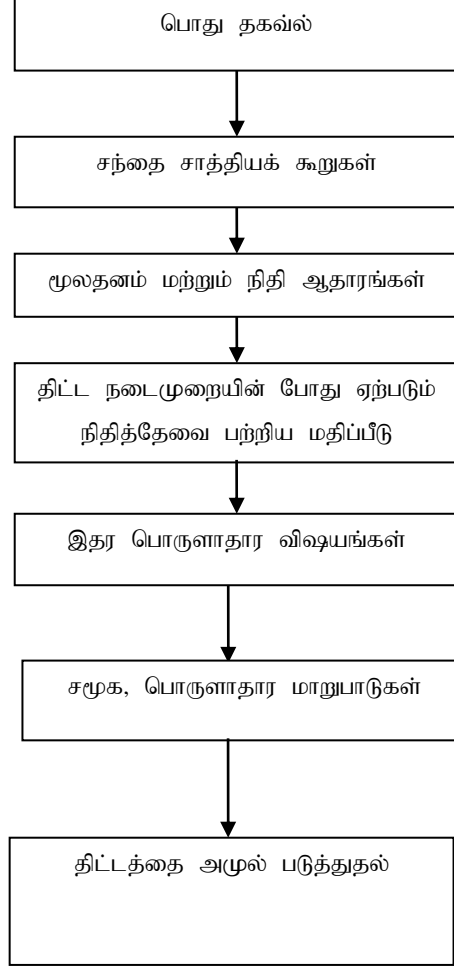
- ❖ பொது தகவல்கள்
- ❖ திட்டத்தை செயல்படுத்துபவர்
- ❖ இடம்
- ❖ நிலமும், கட்டிடமும்
- ❖ தொழிற்சாலையும், இயந்திரங்களும்
- ❖ உற்பத்திச் செயல்பாடு
- ❖ பயன்பாட்டுப் பொருட்கள்
- ❖ போக்குவரத்து மற்றும் தகவல் தொடர்பு.
- ❖ கச்சாப் பொருட்கள்
- ❖ மனித சக்தி
- ❖ உற்பத்திப் பொருட்கள்
- ❖ சந்தை
- ❖ பணிக்கான மூலதனம்
- ❖ நிதி ஆதாரங்கள்
- ❖ உற்பத்திச் செலவும் முதல் பத்து ஆண்டுகளுக்கான லாபமும்
- ❖ இடையிட்ட ஆய்வுகள்
- ❖ நடைமுறைப்படுத்தப்பட்ட திட்டம்

III (இ) திட்டத்தை நடைமுறைப்படுத்துதல்:-

ஒரு திட்ட அறிக்கையில் பட்டியலிடப்பட்ட தகவல்களின் தொகுப்பை திரு. வினோத்குப்தா “திட்ட அறிக்கையை நடைமுறைப்படுத்துதல்” என்னும் தனது ஆய்வில் தெரிவித்துள்ளார். இதில் எட்டு படிநிலைகள் அமைந்துள்ளன. அவை வருமாறு:

- பொது தகவல்கள்
- திட்ட விளக்கம்
- சந்தை சாத்தியக் கூறுகள்
- மூலதனம் மற்றும் நிதி ஆதாரங்கள்
- திட்டச் செயலாக்கத்தின் போது தேவைப்படும் நிதி

- இதர பொருளாதார விஷயங்கள்
- சமூக, பொருளாதார மாறுபாடுகள்
- திட்டத்தை அமுல் படுத்துதல்



(1) பொது தகவல்கள்:-

(i) திட்டத்தை நடத்துவோரின் சுய குறிப்புகள்:-

தொழில் முனைவோர் பெயர் மற்றும் முகவரி, கல்வித் தகுதிகள், முன் அனுபவம் இதரத் திறமைகள்

(i i) தொழிலகக் குறிப்பு:-

திட்டம் குறித்த விளக்கம், கடந்த காலச் செயல்பாடு, தற்போதைய நிலவரம், கட்டமைப்பு, சிக்கல்கள் முதலியன.

(iii) நிர்மாணமும், கட்டமைப்பும் :-

தொழிற்சாலையின் நிர்மாணம் மற்றும் கட்டமைப்பு வடிவம்

(iv) உற்பத்தி நிலவரங்கள் :-

உற்பத்திப் பொருளின் பயன்பாடு, தரம், வடிவம், மாற்றுப் பொருட்களைவிட தனது பொருளை விரும்புவதற்கான சலுகைகள் மற்றும் முன்னுரிமைகள்.

(2) சந்தை சாத்தியக் கூறுகள் :-

திட்ட அறிக்கையை தயார் செய்யும் பொழுது சந்தை சாத்தியம் குறித்த பின்வரும் செய்திகள் அதில் இடம் பெற வேண்டும்.

- (1) தேவை மற்றும் விநியோக நிலை
- (2) எதிர்பார்க்கும் விலை
- (3) சந்தை நிலைப்பாடு – பொருளை விற்பதற்கான ஏற்பாடுகள்
- (4) விற்பனைக்கு பின் சேவை

(5) போக்குவரத்து – பொருட்களின் போக்குவரத்திற்கு சொந்த வாகன வசதி உள்ளதா? அல்லது பிற பொதுத் துறை வாகனங்கள் உபயோகிப்பதா? என்பதை தெளிவாக குறிப்பிட வேண்டும்.

(3) மூலதனம் மற்றும் நிதி ஆதாரம் :-

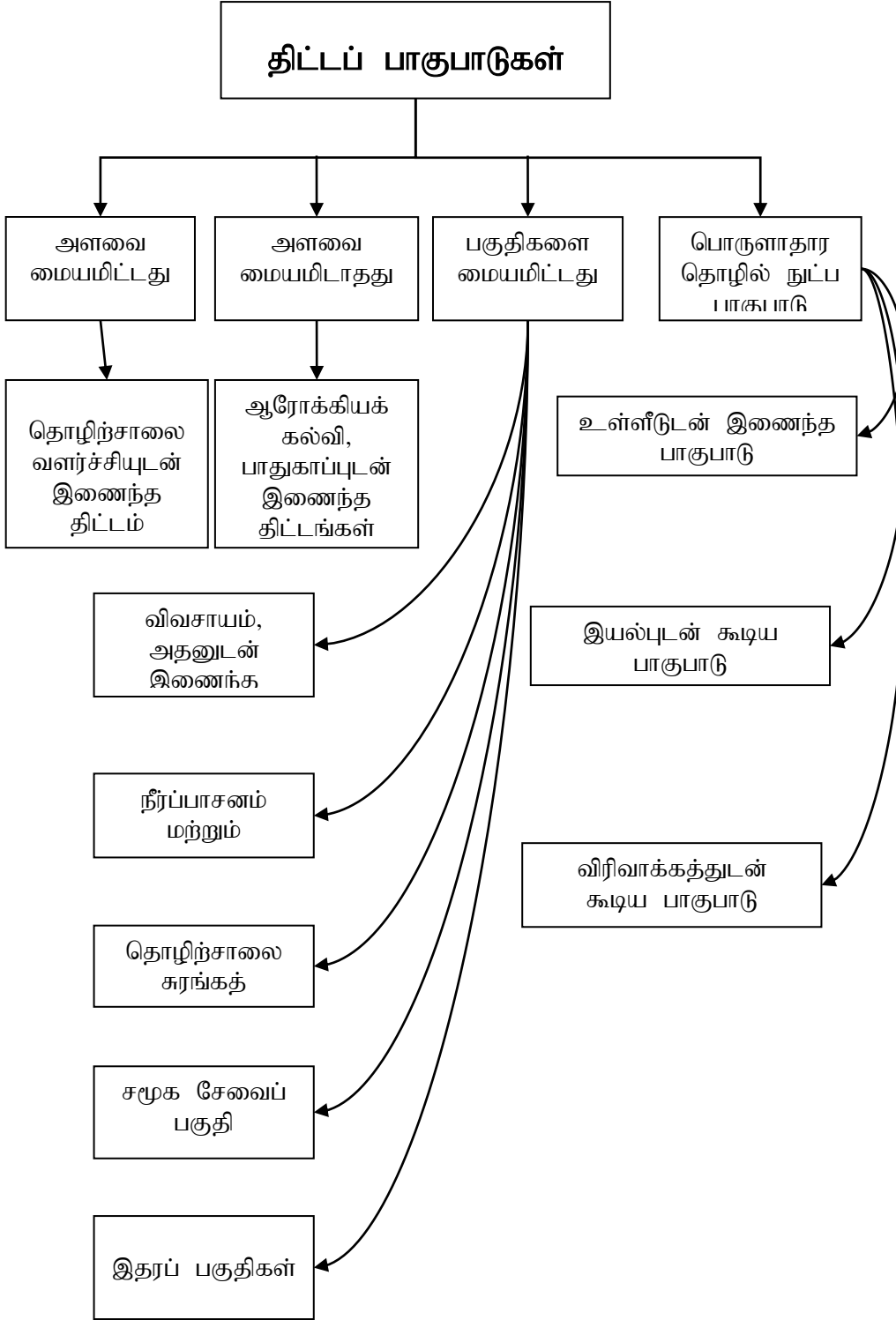
அடிப்படை மூலதனமான நிலம் மற்றும் கட்டிடங்கள், தொழிற்சாலை மற்றும் எந்திரங்கள், நிர்மாணச் செலவுகள், ஆரம்பச் செலவுகள், செயல்பாட்டு மூலதனத்திற்கான உத்தேச நிதி போன்றவை திட்ட அறிக்கையில் இடம் பெற வேண்டும்.

(4) செயல்பாட்டுக்கான நிதி மதிப்பீடு :-

திட்டத்தை செயல்படுத்தும்போது தேவைப்படும் நிதி மற்றும் மூலாதாரங்களைப் பெறும் வழிகள் குறித்த தெளிவான விஷயங்கள் திட்ட அறிக்கையில் இடம் பெறுதல் அவசியம்.

இந்தியா சுதந்திரம் பெற்ற பிறகு தேசத்தந்தை மகாத்மா காந்தியடிகளின் கொள்கைகளும், ஆலோசனைகளும் புதிய அரசினால் பின்பற்றப்பட்டன. கொள்கை வடிவமைப்பதில் ஆறு முக்கிய கருதுகோள்களை காந்தியடிகள் வலியுறுத்தினார்.

IV திட்டத்தின் பாகுபாடுகள்



V சாத்தியக் கல்வி:-

அறிமுகம்:-

சந்தை சாத்தியக் கூறுகளுக்குப் பின்னர் பொருளாதார சாத்தியக் கூறுகள் ஆராயப்படவேண்டும். சந்தை சாத்தியக் கூறுகளை முடிவு செய்ய முதன்மைத் தரவுகள் மூலமாகவும், இரண்டாம் தரவுகள் மூலமாகவும் தகவல்கள் திரட்டப்படலாம்.

சந்தை சாத்தியக் கூறுகள்:-

ஒரு வியாபார யோசனை உருவாக்கிய பின்னர், சந்தை குறித்த ஆய்வும், யோசனை வெற்றிகரமாகச் செயல்படுத்துவதற்கான சாத்தியக் கூறுகளையும் ஆராய வேண்டும். சந்தையில் பெருகி வரும் போட்டிகளுக்கேற்ப புதிய பொருட்களை அறிமுகப்படுத்த வேண்டும். ஒரு ஆய்வில் 80 சதவீதம் பொருட்கள் வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளுக்கேற்ப அமையவில்லை என கண்டு பிடிக்கப்பட்டுள்ளது. அம்மாதிரியான பொருட்கள் தோல்வியடைந்தவைகளாகவே கொள்ளப்படும். அவை சந்தையில் குறுகிய காலத்திலேயே வாழ்விழந்துவிடும். தேவையான வளர்ச்சி விகிதத்தில் ஒரு பொருளை உற்பத்தி செய்து சந்தையில் அறிமுகப்படுத்த மிக அதிகமாக செலவு ஆகும். மேலும் அப்பொருள் உறுதியாக சந்தையில் வெற்றி பெறுமா? என்றும் கூற முடியாது. இந்தக் கண்ணோட்டத்தில் பார்க்கும் பொழுது சந்தை சாத்தியக் கூறுகள் பற்றி கற்பது மிக முக்கியத்துவம் வாய்ந்தது என்பது விளங்குகிறது.

புதிய உற்பத்திப் பொருள் வளர்ச்சியின் பல்வேறு படிநிலைகள்:

புதிய உற்பத்திப் பொருள் வளர்ச்சி மற்றும் அறிமுகப்படுத்தலில் எட்டு படி நிலைகள் உள்ளன. அவையாவன:

- 1) யோசனையை உருவாக்குதல்
- 2) யோசனையை ஸ்கிரீன் செய்தல்
- 3) கொள்கை வளர்ச்சி மற்றும் மதிப்பீடு
- 4) வியாபார ஆய்வு
- 5) உற்பத்திப் பொருள் வளர்ச்சி மற்றும் மதிப்பீடு
- 6) சந்தைக் கலப்பு வளர்ச்சி மற்றும் மதிப்பீடு
- 7) மாதிரிச் சந்தை
- 8) உற்பத்திப் பொருளை விற்றல்

1. யோசனை உருவாக்கம்:-

ஒரு புதிய பொருளுக்கான யோசனையை யார் மூலமாகவும் - அவர் எப்பொழுதாவது சந்திக்கக்கூடியதாக இருந்தாலும் - பெறமுடியும். அவர் போட்டியாளராகவோ, வாடிக்கையாளராகவோ, விநியோகஸ்தர்களாகவோ, நிறுவன அலுவலர்களாகவோ இருக்கலாம். நிலையாக புதிய பொருட்களை தேடுகின்ற நிறுவனங்கள் மேற்கண்ட எந்த முறையிலேனும் யோசனையைப் பெறவும், உருவாக்கவும் முடியும்.

2. பரிசோதனை:-

புதிய, சக்தி வாய்ந்த யோசனைகளை பரிசோதனை மூலமே தேர்ந்தெடுக்க முடியும். இந்த நிலையில் விரிவான மதிப்பீடு என்பது சாத்தியமானதோ, நிலையானதோ இல்லை. எனவே, தொடர்புடைய

தனிநபர்கள், மற்றும் முகவர்களின் கருத்துக்களையும் பரிசோதனையில் இணைத்துக் கொள்ளலாம்.

3. கொள்கை வளர்ச்சி மற்றும் மதிப்பீடு:-

பொருள் குறித்த யோசனைகள் வெறும் வெளிப்பாடுகளே. அவைகள் பொருள் உருவாக்கக் கொள்கைகள் தக்க வளர்ச்சி பெற வேண்டும். மதிப்பீட்டிற்கு முன்னர், பொருளை உருவாக்குவதற்கு முன்னால் பொருளுக்கான கொள்கை உருவாக்கப்பட வேண்டும். இக்கொள்கை பின் வருவனவற்றை தெரிவிப்பதாக இருக்க வேண்டும்.

- ❖ நுகர்வோர் இங்கு - நுகர்வோரின் எந்தத் தேவையை திருப்திப் படுத்துவதற்காக உருவாக்கப்படுகிறது?
- ❖ எந்த முறையில் அல்லது வடிவத்தில் அத்தேவை நிறைவு செய்யப்படுகிறது?
- ❖ நுகர்வோருக்கு எந்த முதன்மைப் பயன் வழங்கப்படுகிறது?
- ❖ என்ன விலையை நுகர்வோர் பொருளுக்காக வழங்க வேண்டியிருக்கிறது?

உற்பத்திக் கொள்கை விற்பனை, இலாபம் சந்தை வடிவம் இவைகளைக் கொண்டு மதிப்பீடு செய்யப்பட வேண்டும். கொள்கை வளர்ச்சியிலும் மதிப்பீட்டிலும் எடுக்க வேண்டிய ஒரு முக்கியமான முடிவு பொருளுக்கான இடத்தை முடிவு செய்வது தான்; இரண்டையும் இணைத்ததாக அமைத்தல் (சந்தையில் அதுவரை ஏதாவது ஒரு பயனை மட்டுமே தரும் பொருட்கள் இருக்கலாம்)

4. வியாபார ஆய்வு:-

இந்த நிலையில், புதிய பொருள் திட்டத்தில் பொருளாதார ஆய்வினை மேற் கொள்வது நல்லது. ஆனால் இம்முறை விரிவான ஆய்வினை மதிப்பீட்டுக்கான அத்தனை தகவல்களும் பெறப்பட்டிருக்கும். இந்த ஆய்வில் எதிர்கால விற்பனை, விலை இலாபம், தேவையான மூலதனம் போன்றவற்றையும் மதிப்பிடலாம்.

5. பொருள் வளர்ச்சி மற்றும் மதிப்பீடு:-

பொருள் கொள்கை, வியாபார ஆய்வு நிலையை எட்டியதும், பொருள் உருவாக்க களப் பணிகள் தொடங்குகின்றன. கொள்கை உறுதியான பொருள் தயாரிப்பாக உருவாகத் தொடங்குகிறது. இது நெடிய, செலவீனம் மிக்க நடைமுறை: சந்தை மற்றும் ஆய்வுத் துறைகளோடு நெருங்கிய தொடர்பு வைத்துக் கொள்ள வேண்டிய முறை, நுகர்வோர் பரிசோதனை, மதிப்பீடு இவைகள் உள்ளடக்கிய நடைமுறை.

6. வளர்ச்சி மற்றும் சந்தைக் கலவை வெளிப்பாடு:-

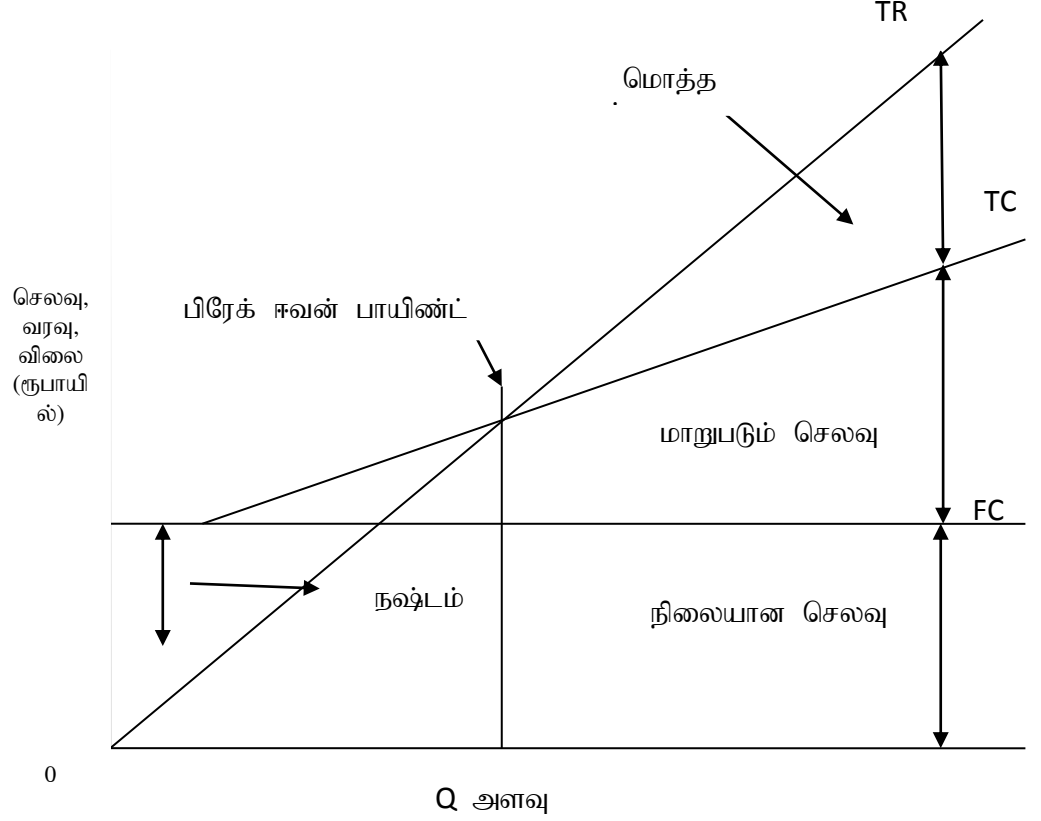
உற்பத்திப் பொருள் வளர்ச்சியோடு கட்டுப் பணிகள், பிராண்ட் பெயர், முடிவான விலை, வழிமுறைகள், வளர்ச்சிக்கான படி நிலைகள் போன்ற சந்தைக் கலவைகளும் திட்டமிடப்பட வேண்டும்.

7. சோதனைச் சந்தை:-

உற்பத்திக் பொருளின் வெற்றியை பரிசோதிப்பதற்கு சந்தைக் கலவைகளை பொருளுடன் இணைத்து தேர்ச்சுதெடுக்கப்பட்ட சந்தைகளில் பரிசோதித்துப் பார்க்க வேண்டும். இப் பரிசோதனை பொருளை வாடிக்கையாளர்கள் ஏற்கும் தன்மையை அறிய உதவுகிறது. மிகப் பெரிய அளவிலான நஷ்டங்களை சந்திப்பதை தவிர்க்கிறது.

8. பொருளை வணிகப்படுத்துதல்:-

ஒரு குறிப்பிட்ட பகுதிச் சந்தையிலோ அல்லது தேசிய சந்தையிலோ அறிமுகப்படுத்தப்படும் பொழுது பொருள் வணிகப்படுத்தப்படும் நிலையை அடைகிறது. பொருள் மற்றும் சந்தைக் கலவையை வளர்ப்பதற்கும், மாற்றுவதற்கும் முன்னர் மேற் கொண்ட சோதனைச் சந்தை உதவி புரியும். ஒவ்வொரு நிலையிலும் மீண்டும் மீண்டும் சரிபார்த்தலும், நிலைமைக்கேற்ற முடிவுகளை மேற் கொள்ளுதலும் நிகழ வேண்டும்.



V (c) நிதி மற்றும் பொருளாதார சாத்தியக் கூறுகள்:-

சந்தை சாத்தியக் கூறுகளை கண்டறிந்த பின், நிதி மற்றும் பொருளாதார சாத்தியக் கூறுகளை ஆராய வேண்டும். இந்நிலையில் பொருளின் விலை அடிப்படையில் வரவு செலவுகளைத் திட்டமிட வேண்டும். சந்தை சாத்தியத் தன்மை வியாபார யோசனையை பரிசோதிக்கும். பொருளாதார சாத்தியக் தன்மை பற்றிய ஆய்வு நிதி ஆதாரத்தை பரிசோதிக்க உதவும்.

பொருளாதார சாத்தியக் கூறுகளை உருவாக்கும் வழிமுறைகள்:-

(1) உற்பத்திச் செலவு மற்றும் சந்தைப்படுத்துதல்:-

முதலில் குறுகிய கால மற்றும் நீண்ட கால உற்பத்திக்கான செலவினங்களை திட்டமிட வேண்டும். இது தொழில் நுட்பம், தொழிற் சாலையின் அளவு போன்றவற்றைப் பொறுத்தது.

(2) பிரேக் - ஈவன் ஆய்வு:-

இது எந்த நஷ்டமும் ஏற்படாது என்பதை உறுதி செய்யத் தேவையான குறைந்த பட்ச பொருள் அளவைக் காண உதவுகிறது. லாபமும் இல்லாத நஷ்டமும் இல்லாத ஒரு நிலை இது. மொத்த உற்பத்திச் செலவும் மொத்த வருமானமும் ஒரே சமமாக இருக்கும் ($TC = TR$). ஒரு தடவையில் எந்த அளவுப் பொருளை விற்பது என்பதை தொழில் முனைவோர் அறிந்து கொள்ள இந்த ஆய்வு முக்கியத்துவம் வாய்ந்தது. உற்பத்தி - அளவு - லாபம் இவற்றுக்கிடையிலான உறவை இந்த ஆய்வு விளக்குகிறது. எதிர் காலத்தை தீர்மானிக்கும் அடிப்படை ஆய்வு இது. பின்வரும் வரைபடம் பிரேக் - ஈவன் ஆய்வினை விளக்கும்.

பிரேக் ஈவன் பார்முலா:-

மொத்த செலவு (TFC)

B/E = -----

விற்பனை விலை (SP)– வேறுபடும் செலவு (ஒவ்வொரு அலகுக்கும்)

(3) நிலையான ஆரம்ப மூலதனம் மற்றும் நடைமுறைப்படுத்த தேவையான மூலதனம்:-

நிலையான மூலதனம் என்பது ஒரு முறை மட்டும் செய்யப்படும் செலவினங்கள் - நிலம், கட்டிடம், தொழிற்சாலை, இயந்திரங்கள் போன்றவை. இவை மறுபடியும் உபயோகப்படுத்தப்படுபவை.

நடைமுறை என்பது அன்றாட வர்த்தக நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வதற்கு தேவைப்படும் பணம் - நிதி.

இதனை பணச் சுழற்சி என்றும் சொல்லலாம். இச்சுழற்சி மீண்டும் மீண்டும் நிகழ்ந்து கொண்டேயிருக்கும். சுருக்கமாகச் சொன்னால், நடைமுறை மூலதனம் என்பது ஒரு தொழிற்சாலையின் இயக்கத்திற்கான உராய்வு நீக்கும் காரணி எனலாம்

(4) மூலதனங்கள் :-

மூலதனமாக்கல் என்பது ஒரு தொழிற்சாலையில் முடக்கப்பட்டுள்ள மொத்தப் பணத்தின் அளவு. வரலாற்று விலை நிர்ணயக் கொள்கைப்படி, ஒரு புதிய நிறுவனத்தின் மூலதனம் என்பது நிலையான சொத்துக்கள் மற்றும் நடைமுறை மூலதனம் இவற்றை உள்ளடக்கியது. (ஆரம்பச் செலவுகள், தரகுகள், பங்கு விற்பனைச் செலவுகள் போன்றவைகளும் இதனுள் அடங்கும்). இந்த வரலாற்று விலை அணுகுமுறை எதிர் காலத் தேவைகளை விட நடப்புக் காலத் தேவைகளுக்கே அதிக முக்கியத்துவம் அளிக்கிறது.

(5) மூலதன விலை:-

மூலதன விலை என்பது மூலதனக்காரர்களை திருப்திபடுத்தும் அளவு மூலதனத்தின் மீது ஒரு நிறுவனம் ஈட்டுகின்ற குறைந்த பட்ச வருமானம் ஆகும்.

(6) மூலதன வடிவம்:-

ஒரு நிறுவனம் தொடர்ந்து நடைபெற நிதி முக்கியம். இது உள் மற்றும் வெளி மூலாதாரங்களிலிருந்து பெறப்படுகிறது. வேறு விதத்தில் சொல்லப் போனால் சொந்த மூலதனம் மற்றும் கடன் வாங்கிப் பெறும் மூலதனம் என்று கூறலாம். இந்த இரண்டும் சேர்ந்த வடிவத்தை ஒரு நிறுவனத்தின் மூலதன வடிவம் என்று கூறலாம். இந்த இரண்டுக்கும் இடையில் உள்ள விகிதாச்சாரமே ஒரு நிறுவனத்தின் மூலதன விலை எனப்படுகிறது.

(7) வியாபாரத்தின் பல்வேறு நிலைகளில் பணத் தேவைகள்:-

ஒரு தொழில் முனைவோர் வியாபாரத்தின் பல்வேறு நிலைகளில் பணத் தேவை உடையவராக இருக்கிறார். அவை பின் வருமாறு:

(1) **ஆரம்ப நிலை நிதி:-** வியாபாரத்தை தொடங்கவும், உற்பத்தியைப் பெருக்கவும் தேவைப்படும் நிதி.

(2) **விரிவாக்கம் அல்லது மூன்றுக்கு வளர்ச்சிக்கான நிதி:-**

ஒரு நிறுவனம் மூன்று கட்டங்களை தாண்டியே விரிவாக்கத்தை எட்ட முடியும். அவை:

(அ) ஆரம்ப வளர்ச்சிக்கான மூலதனம்.

(ஆ) வியாபாரத்தை தொடர்ந்து நடத்துவதற்கான மூலதனம்

(இ) அபரிமிதமான வியாபார வளர்ச்சியின் போது செய்ய வேண்டிய மூலதனம்.

(3) **பிற நிறுவனங்களைப் பெறுவதற்கான நிதி:-**

மற்றொரு நிறுவனத்தின் உரிமையாளராகவும், அதைக் கட்டுப்படுத்தவும் தேவையான நிதி.

V (d) தொழில் நுட்ப, சட்ட ரீதியான, மேலாண்மை ரீதியான, இட ரீதியான மற்றும் பிற சாத்தியக் கூறுகள்:-

தொழில் நுட்ப சாத்தியக் கூறுகள்:-

தொழில் நுட்ப சாத்தியக் கூறுகளை தொழில் நுட்பப் பொருளாதார சாத்தியக் கூறுகள் என்றும் அழைக்கலாம். எந்தத் தொழில் நுட்பத்தை தேர்ந்தெடுப்பது, உற்பத்தியை தொடர்வது, வியாபாரத்திற்கான இடத்தை தேர்வு செய்வது போன்றவை தொழில் நுட்பக் கல்வியில் அடங்கும்.

தொழில் நுட்ப ஆய்வு:-

தொழில் நுட்பத்தைத் தேர்ந்தெடுப்பதில் தொழில் முனைவோருக்கு பல்வேறு வழிமுறைகள் உள்ளன. கவனமான ஆய்விற்குப் பின்னரே சரியான முடிவினை அவர் எடுக்க வேண்டும். அந்த முடிவு பொருளாதாரத்திலும், சந்தைப்படுத்தலிலும், சட்ட ரீதியான சாத்தியக் கூறுகளிலும் சக்தி வாய்ந்த தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும். உதாரணமாக ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளுக்கு 3 வழிமுறைகள் உள்ளன.

(1) தொழிலாளர் அதிகமுள்ள முறை

(2) மூலதனத்திற்கும், பணியாளர் எண்ணிக்கைக்கும் இடையே நுட்பமான சமநிலை முறை.

(3) மூலதனம் அதிகம் உள்ள முறை.

கச்சாப் பொருள் ஆய்வு:-

தேவையான கச்சாப் பொருட்கள், அவை கிடைக்கும் மூலாதாரங்கள், அவற்றின் விலை விபரங்கள் அறியப்பட வேண்டும். தொழில் நுட்பத்திற்கும், உற்பத்திப் பொருளின் தரத்திற்கும் ஏற்ற விதத்தில் தரமான கச்சாப் பொருட்களைத் தேர்வு செய்ய வேண்டும். தேவையான நேரத்தில், தேவையான கச்சாப் பொருட்கள் கிடைக்கவிட்டால் உற்பத்தி தடைபடும். தடங்கலற்ற பொருள் உற்பத்திக்கு ஏற்றபடி கச்சாப் பொருட்கள் இருப்பில் இருக்க வேண்டும். அதே சமயம் மிக அதிகமான பொருட்களின் கையிருப்பு மூலதனச் செலவை அதிகமாக்கிவிடும். சிக்கன கையிருப்பு முறை (இ.ஓ.கியு)யை கையாளுவதன் மூலம் சரியான அளவிலான கச்சாப் பொருட்களை வாங்கி

வைக்க முடியும். குறைந்த சேமிப்பு வசதியும், குறைவான நடைமுறை மூலதனமுமே இம்முறையில் பயன்படுத்தப்படுகிறது. பொதுவாக பொருட்களின் ஏ.பி.சி. தரப்பட்டியல் தயாரித்து நிர்வகிக்கப்படுகின்றன. “ஏ” பிரிவில் விலை உயர்ந்த பொருட்களும் “பி” பிரிவில் நடுத்தர விலைப் பொருட்களும், “சி” பிரிவில் விலை குறைந்த பொருட்களும் (உதாரணமாக நட்டுகள், போல்டுகள்) அடங்கும்.

வாங்குதல் - உருவாக்குதல் முடிவு :-

ஒரு நிறுவனம் தனது உற்பத்திப் பொருட்களுக்குத் தேவையான உள்ளீட்டுப் பொருட்களை வெளியிலிருந்து வாங்குவதா? அல்லது தானே உருவாக்குவதா என்பதை முடிவு செய்ய வேண்டும்.

தொழிற்சாலை அளவு மற்றும் இட அமைப்பு:-

தொழிலகத்தின் அளவை நிர்ணயிப்பது, எந்த இடத்தில் அதை அமைப்பது என்பதும் ஒரு நிறுவனத்தின் முக்கிய முடிவுகள். இவை இரண்டிலும் கவனம் செலுத்தாமையினால் பல நிறுவனங்கள் நோய்வாய்ப்பட்டிருக்கின்றன. மாநில அரசுகள் தரும் சலுகைகளை முதன்மைக் கருத்தாகக் கொண்டே தொழில் முனைவோர் பலர் தங்கள் நிறுவனங்களை அமைத்துள்ளனர். பொதுவாக தொழிற்சாலைகள் கச்சாப் பொருள் கிடைக்குமிடத்துக்கு அருகிலோ அல்லது சந்தைக்கு அருகிலோ அமைந்திருக்கும். உதாரணமாக நெசவுத் தொழில் நிறுவனங்கள் குஜராத், மகாராஷ்டிராஈ கோயம்புத்தூர், சேலம், ஈரோடு ஆகிய பகுதிகளில் அமைந்துள்ளன. மாநில அரசு தொழில் முனைவோரைக் கவரும் விதத்தில் இத்தொழிலுக்கான கட்டமைப்பு வசதிகளைப் பெருக்கி வருகின்றது.

சந்தைச் சார்புடைய இட அமைப்பு:-

குளிர் பான தொழிற்சாலைகளை இதற்கு உதாரணமாகச் சொல்லலாம். போக்குவரத்துச் செலவு மட்டுமில்லாது உற்பத்திச் செலவும் அதிகம். எனவே பெப்சி, கொக்கோ கோலா போன்ற நிறுவனங்கள் தங்களின் பாட்டிலிங் தொழிற்சாலைகளை உலகின் பல பாகங்களில் நிறுவிட உள்ளன.

பொருள் சார்புடைய இட அமைப்பு:-

லட்சுமி ஸ்டார்ச் லிமிடெட் நிறுவனம், தொழிற்சாலைகளின் உபயோகத்திற்கேற்ற ஸ்டார்ச்சினை உற்பத்தி செய்கிறது. இந்நிறுவனம் தனது உற்பத்தியை கேரளாவில் தொடங்கியது. ஏனெனில் ஜவ்வரிசி அங்கு அதிகம் கிடைக்கிறது. எனினும் தனது சந்தையினை இந்நிறுவனம் மும்பை, அகமதாபாத் பகுதிகளில் அமைத்துள்ளது. பின்னர் ஆந்திரப் பிரதேசம், குஜராத் ஆகிய பகுதிகளில் தொழிற்சாலைகளை நிறுவியது. முன்னர் சொன்ன அதே காரணத்தினால் இதே போன்று ஜண்டு பார்மசூடிக்கல் தங்களது பணிக்களத்தை குஜராத் மாநிலம் அங்கிலேஸ்வர் என்ற இடத்தில் அமைத்துள்ளது. காரணம் அங்குதான் மருந்துகளைத் தயாரிக்க உதவும் மூலிகைச் செடிகள் அதிக அளவில் வளருகின்றன.

ஒரு சிறந்த இட அமைப்பு, தொழிற்சாலைக்குத் தேவையான தண்ணீர், மின்சாரம் இவற்றைப் பெற்றிருக்க வேண்டும்.

தொழிற்சாலைக்கு குறிப்பிட்ட திறமையுள்ள பணியாளர்கள் தேவையென்றால் அதற்கேற்ப தொழிலாளர்கள் உள்ளனரா என உறுதிப் படுத்திக் கொள்ள வேண்டும். அல்லது அவர்களுக்கு போதிய பயிற்சி அளிப்பது எப்படி? அதற்கான செலவு எவ்வளவு என்பதை முன் கூட்டியே கணக்கிட வேண்டும்.

தொழில் நுட்ப சாத்தியக் கூறுகள் தொழில் முனைவோர் அல்லது அவரால் நியமிக்கப்பட்ட தகுதியான அதிகாரிகளால் ஆய்வு செய்யப்பட்ட பின்னரே முடிவு செய்யப்பட வேண்டும்.

VI திட்ட மதிப்பீடு முறை:

விளக்கம்:-

திட்ட மதிப்பீடு என்பது தொடங்க உத்தேசித்துள்ள தொழில் குறித்த சாத்தியக் கூறுகளை அத்துறை வல்லுநர்களைக் கொண்டு ஆராய்தல். சாத்தியக் கூறுகள் தொழில் முனைவோர் அவரது ஆலோசகர் ஆகியோரால் ஆராயப்படும். திட்ட மதிப்பீடு முதலீட்டாளர்களாலும், வல்லுநர் குழு அல்லது நிறுவனத்தாலும் ஆராயப்படும். லாபகரமான சில மதிப்பீட்டு முறைகள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

- (1) பணம் திரும்பப் பெறும் கால அளவு.
- (2) முதலீட்டின் மீது திரும்பப் பெறும் தொகை
- (3) தள்ளுபடி செய்யப்பட்ட பண சுழற்சி
- (4) திரும்பப் பெறும் பணவிகிதம்
- (5) நிகழ்கால மொத்த மதிப்பு
- (6) இலாபகரமான பொருளடக்கம்

1) பணம் திரும்பப் பெறும் கால அளவு உத்தி:- இது முதலீட்டு திட்டங்களை மதிப்பீடு செய்யப் பொதுவாக உபயோகப்படுத்தப்படும் ஒரு உத்தி. இது எத்தனை வருடங்களுக்குப் பின்னர் முதலீடு பணத்தை ஈட்டித் தரும் என்பதைக் குறிக்கிறது.

மூலதனத்தின் ஆரம்ப மதிப்பு

பணம் திரும்பப் பெறும் காலம் = -----
ஆண்டு மொத்த பணப்புழக்கம் அல்லது சேமிப்பு

$$P = I/S \text{ or } I/C \text{ or } I/E$$

$$P = \text{பணம் திரும்பப் பெறும் காலம்}$$

$$I = \text{ஆரம்ப முதலீடு}$$

$$S = \text{வருட சேமிப்பு}$$

$$C = \text{வருட பணப்புழக்கம்}$$

$$E = \text{வருட வருமானம்}$$

சிறிய திட்டப் பணிகளுக்கு, குறுகிய காலப் பணிகளுக்கு இம்முறை ஏற்புடையது.

2) முதலீட்டின் மீது திரும்பப் பெறும் பணம் (ஆர். ஓ. ஐ):-

ஆர்.ஓ.ஐ என்பது ஆரம்ப முதலீட்டின் மீது பெரும் லாப விகிதம். திரும்பப் பெறும் தொகையின் சராசரி விகிதம்

ஆண்டு மொத்த வருமானம்

$$\text{-----} \times 100$$

சராசரி முதலீடு

சராசரி முதலீடு = ஆரம்ப முதலீடு + வரிமதிப்பு / சொத்தின் ஆயுள்

3) தள்ளுபடியான பணப்புழக்கம்:-

பணம் என்பது காலத்திற்கேற்ற மதிப்பினை உடையது. மாறக்கூடியது. வெவ்வேறு வருடங்களில் பெறப்படும் பணப் புழக்கம் வெவ்வேறு மதிப்புகள் உடையதாக இருக்கும். தள்ளுபடியால், எதிர் காலப் பணத்தின் நிகழ்கால மதிப்பு கணக்கிடப்படுகிறது. அது இன்றைய முடிவுகளை எடுக்க உதவியாக இருக்கும்.

$$\begin{array}{cccc} & A1 & A2 & A3 & A4 \\ \text{தற்கால மதிப்பு} & \text{-----} + & \text{-----} + & \text{-----} + & \text{-----} \\ & (1+r) & (1+r)^2 & (1+r)^3 & (Hr)^n \end{array}$$

இதில் A1, A2, A3-An = எதிர்கால மொத்த பணப் புழக்கம். (வரிக்குப் பின் உள்ள லாபம், தேய்மானத்திற்கு முன் கணக்கிடப்படுவது) r = வட்டிவிகிதம் 2,3 –and n = வருடங்களின் எண்ணிக்கை. நிகழ்கால மதிப்பை அதற்கான அட்டவணைகளை உபயோகித்து கணக்கிடலாம்.

4) திரும்பப் பெறும் பணவிகிதம்:-

இந்த முறையில் திட்டத்தின் ஆயுட்காலம் முதலில் முடிவு செய்யப்படும். பிறகு திரும்பப் பெறும் பண விகிதம் கணக்கிடப்படும்.

5) நிகழ் கால மொத்த மதிப்பு:-

இம்முறையில் நிகழ்கால மதிப்பு லாபப் பொருளடக்கம் என்றோ அல்லது பயனுள்ள விலை விகிதம் என்றோ அழைக்கலாம்.

நிகழ்கால நிகரப் பணப்புழக்க மதிப்பு

$$\text{இலாபகரமான பொருளடக்கம்} = \frac{\text{முதற் செலவுத் தொகை}}{\text{நிகழ்கால நடைமுறை பணப் புழக்க மதிப்பு}}$$

$$\text{நிகழ்கால பொருளடக்க மதிப்பு} = \frac{\text{மொத்த முதலீட்டின் தற்கால மதிப்பு}}{\text{முதற் செலவுத் தொகை}}$$

நெட்வொர்க் ஆய்வு:-

நெட்வொர்க் உத்திகள் :

ஒரு தொழில் முனைவோர் ஒரு வியாபார யோசனையை எப்படி உருவாக்குவது என அறிந்திருக்க வேண்டும். இந்நிலையில், திட்டம் படிப்படியாக அமுலாக்கப்படுகிறது. திட்ட வெளிப்பாடு மற்றும் பரிசீலனை உத்தி (PERT) மற்றும் யுத்தி வழி முறை (CPM) ஆகியவை இக்காலகட்டத்தில் பரவலாக உபயோகிக்கப்படும் உத்திகள் ஆகும்.

நெட் வொர்க் ஆய்வின் அடிப்படைக் கோட்பாடுகள்:-

நெட்வொர்க் என்பது வியாபாரத்தின் வெற்றி இலக்கை எட்டுவதற்காக மேற் கொள்ளப்படும் தொடர் செயல்பாடுகள். செயல்பாடுகள் என்பது ஒரு குறிப்பிட்ட செயலை ஒரு குறிப்பிட்ட கால கட்டத்தில் தொடங்கி முடிப்பது.

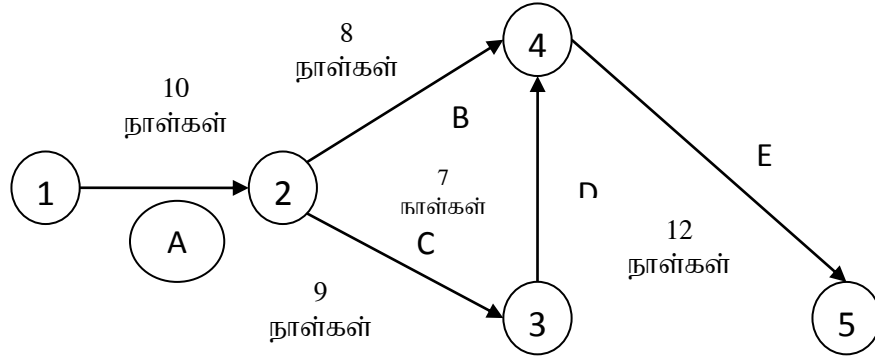
பரிசீலனை உத்தி (PERT):-

1950களில் இந்த உத்தி வளர்ச்சி பெற்றது. கடற்படை திட்ட அலுவலகம் பூஸ், ஆலன், ஹேமில்டன் ஆகியோரைக் கொண்ட ஆலோசனை நிறுவனத்துடன் இணைந்து உருவாக்கிய உத்தி இது. திட்டத்தின் செலவு, கால அளவு இவைகளை மிச்சம் பிடிக்க இது உதவுகிறது. திட்டம் குறித்த

காலத்திற்கு முன்னரே நிறைவேற்றி விட்டால் திட்டச் செலவு குறையும். காலம் நீடித்தால் பட்ஜெட்டை மீறி செலவு ஏற்படும். PERT ன் பல்வேறு படிகள் பின்வருமாறு:

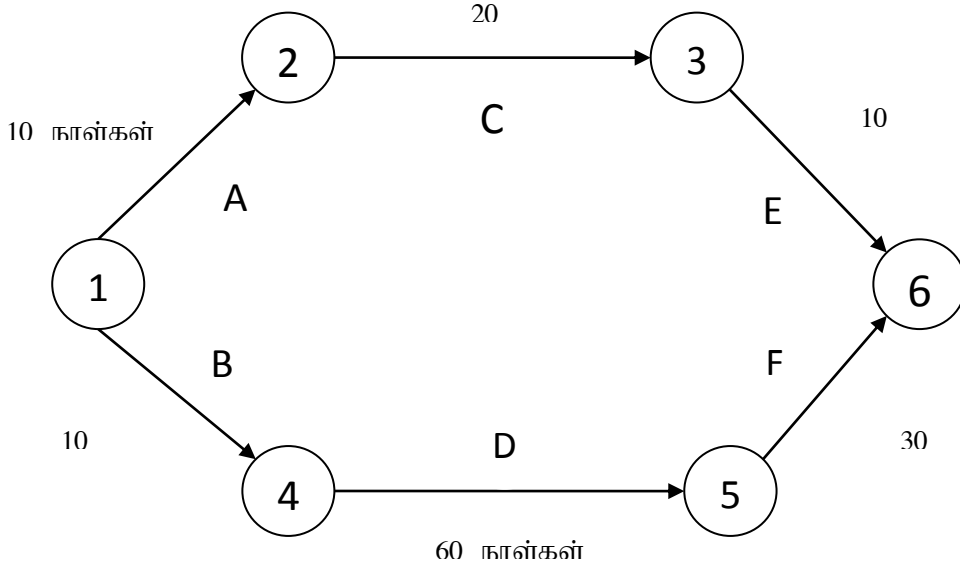
- 1) திட்டச் செயல்பாடுகளை இனம் காணுதல், எந்தச் செயலுக்குப் பின் எந்தச் செயலை செய்வது என வரிசையை நிர்ணயித்தல்
- 2) ஒரே நேரத்தில் செய்யப்பட வேண்டிய செயல்களை இனம் காணுதல்.
- 3) ஒவ்வொரு செயலையும் நிறைவேற்ற விரும்புகின்ற கால அளவு, சிறப்பாக நிறைவேற்றும் கால அளவு இவைகளை திட்டமிடுதல்.
- 4) திட்டத்தின் யுத்தி நடவடிக்கைகளை தீர்மானித்தல்.
- 5) திட்டத்தின் காலம், இலாபம், நிறைவேற்றம், குறித்த காலத்தில் நிறைவு இவைகளை கணக்கிடுதல்.

இந்த உத்தி திட்டத்தின் பல்வேறு நிலைகளில் தேவைப்படும் மூலாதாரங்களை உள்ளடக்கியதல்.



மேற்கண்ட வரைபடத்தில் ஒவ்வொரு வட்டமும் ஒவ்வொரு நிகழ்வையும், அம்புக் குறிகள் செயல்பாட்டையும் குறிக்கும். A,B,C,D ஆகியவை செயல்பாடுகளின் பெயர்கள் - விற்பனை குறித்த முன் யோசனை, விற்பனை, உத்தியை திட்டமிடல், செலவை திட்டமிடல், பட்ஜெட் தயாரித்தல் ஆகியவை.

யுத்தி வழி வரைபடம் (CPM)



இம்முறை அமெரிக்காவில் முதலில் கண்டுபிடிக்கப்பட்டது. டியூ பான்ட் கம்பெனியும், ரெமிங்டன் ரான்ட் நிறுவனமும் இணைந்து இதை கண்டு பிடித்தன. இது திட்டமிடுதலுக்கும் அட்டவணைப்படுத்தலுக்கும் வித்தியாசத்தை உருவாக்குகிறது. குறிக்கோளை எட்டுவதற்கு மேற் கொள்ள வேண்டிய செயல்பாடுகளை குறித்து திட்டமிடல்.

அட்டவணைப்படுத்துதல் என்பது திட்டத்தில் காலத்தை நுழைத்தல். அதன் மூலம் ஒவ்வொரு செயலையும் முடிக்கத் தேவைப்படும் கால அளவைக் கண்டறியலாம். இம்முறையின் சிறப்புகள் பின்வருமாறு

- (அ) சிக்கலான, நெருக்கடியான செயல்பாடுகளை இது முடிவு செய்கிறது. இதைப் பொறுத்தே திட்டத்தின் கால அளவு அமைந்துள்ளது.
- (ஆ) குறிப்பிட்ட காலத்திற்குள் சிக்கனம் மிக்க அட்டவணையை அளிக்கிறது.
- (இ) கிடைக்கும் மூலாதாரங்களை பங்கிடும் முறைகளை இது வழங்குகிறது.

PERT மற்றும் CPM முறைகளுக்கிடையிலுள்ள வேறுபாடுகள்:-

PERT	CPM
<ul style="list-style-type: none"> • இராணுவத்தில் இது தொடங்கியது. • நிகழ்ச்சியுடன் கூடிய வழிமுறை • நிலையற்ற தன்மையை உள்ளடக்கியது • உத்தேச மாதிரி • காலத்தை மையமிட்டது 	<ul style="list-style-type: none"> • தொழிற்சாலையில் தொடங்கியது. • செயல்பாட்டுடன் கூடிய வழிமுறை • நிலையாண்மையை உள்ளடக்கியதல்ல • உறுதி செய்யப்பட்ட மாதிரி நிலை • விலை அல்லது செலவை மையமிட்டது

<ul style="list-style-type: none"> • யுக்தி, யுக்தியற்ற நடவடிக்கைகளை பிரிக்கவில்லை • காலத்தை சராசரியாக்குகிறது. • கால நிர்ணயம் பாதுகாப்புத் திட்டங்கள் போன்ற உயர்ந்த மதிப்புடைய திட்டங்களில் பயன்படுகிறது. • திட்டம் நிறைவேற்றத்தில் மூன்று கால அளவுகளைக் குறிப்பிடுகிறது. 	<ul style="list-style-type: none"> • யுக்தி நடவடிக்கைகளை தனியே குறிப்பிடுகிறது. • காலத்தை சராசரியாக்குவதில்லை. • கட்டுமான திட்டங்கள், தொழில் விரிவாக்கத் திட்டங்கள் போன்ற குறைந்த மதிப்புடைய திட்டங்களில் உதவுகிறது. • திட்ட நிறைவேற்றத்தில் ஒரே கால அளவை குறிப்பிடுகிறது.
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

தொழில் முனைவோருக்கு நிதி உதவி

தொழில் முனைவோருக்கான நிறுவன நிதி உதவி:-

ஒரு தொழிற்சாலைக்கோ, நிறுவனத்திற்கோ நிதி என்பது மிக முக்கியமான ஒன்று. சிறு தொழில் முனைவோர் தங்கள் நிறுவனங்களைத் தொடங்குவதற்கு முன்னரே, அவர்களது நிதித் தேவைகளைப் பற்றி விரிவாக உணர்ந்திருக்க வேண்டும். சிறு தொழில் முனைவோரை ஊக்கப்படுத்தும் தனது கொள்கைகளை ஒரு பகுதியாக இந்திய அரசு சிறு தொழில் முனைவோரின் நிதித் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்து சில நிறுவன அமைப்புகளை உருவாக்கியுள்ளது. சிறு தொழில் முனைவோர் தங்கள் நிறுவனங்களை நிறுவ நிதி உதவிகளை வழங்கும் வெவ்வேறு அமைப்புகள் குறித்து கீழே விளக்கப்பட்டுள்ளது.

I –இண்டஸ்ட்ரியல் பைனான்ஸ் கார்ப்பொரேசன் ஆப் இந்தியா லிமிடெட் (IFCI) நிறுவனத்தின் பணி:-

இந்நிறுவனம் இந்திய அரசினால் (IFCI) சட்டத்தின் கீழ் 1948ஆம் ஆண்டு ஜூலை மாதத்தில் நிறுவப்பட்டது. பின்னர் 1993 ஜூலை முதல் தேதி முதல் இது கம்பெனிகள் சட்டம் 1956ன் கீழ் கொண்டு வரப்பட்டது. இந்நிறுவனம் தனது நிதி உதவியினை இந்திய ரூபாய் மூலமாகவும், அந்நியப் பணமாகவும் தொழிற் சாலைகளுக்கு கடனாக வழங்குகிறது. இந்நிறுவனம் தனது நிதி மூலாதாரத்தை மூன்று வழிகளில் பெருக்குகிறது.

1. பங்கு மூலதனம்
2. சேமிப்பு பத்திரங்கள்
3. பிற கடன்கள்

இந்நிறுவனத்தில் முக்கிய நிதி மூலாதாரம் சேமிப்பு பத்திரங்கள் வெளியீட்டின் மூலமாகவும், ரிசர்வ் பேங்க் ஆப் இந்தியா, இண்டஸ்ட்ரீஸ் டெவலப்மெண்ட் பேங்க் ஆப் இந்தியா மற்றும் வெளிநாட்டுக் கடன்கள் மூலமாகவும் பெறப்படுகிறது.

அண்மைக் காலமாக, இந்நிறுவனம் புதிய தொழில் வளர்ச்சித் திட்டங்களை அறிவித்துள்ளது. அவை

- அ) பெண் தொழில் முனைவோருக்காக வட்டி தள்ளுபடி திட்டம்.
- ஆ) சிறு தொழில் முனைவோருக்கான சந்தை உதவி வழங்கும் கட்டணத்தில் தள்ளுபடிச் சலுகை
- இ) சிறிய, குறுகிய தொழிலகங்களை நவீனப் படுத்துவதற்கான ஊக்கத் திட்டம்.
- ஈ) சிறிய மற்றும் நடுத்தர நிலைத் தொழிற்சாலைகளின் மாசுக் கட்டுப்பாடு.

ஐ.எப்.சி.ஐ. நிறுவனம் பின்தங்கிய மாவட்டங்களின் வளர்ச்சிக்கான செயல்களை இப்பொழுது வளர்த்து வருகிறது. எனினும் சில குறைபாடுகளும் இல்லாமல் இல்லை.

- (1) இந்நிறுவனத்தில் கடன் வழங்கும் மூலதனம், சொத்து இவைகளிலேயே கவனம் செலுத்த வைக்கிறது.
- (2) கடன் அனுமதி வழங்கவும், கடன் தொகை வழங்கவும் நீண்ட காலத்தை எடுத்துக் கொள்கிறது.

(3) கடனைத் திரும்பச் செலுத்தத் தவறுபவர்கள் மீது தேவையான கட்டுப்பாடுகளை மேற் கொள்ளத் தவறிவிட்டது.

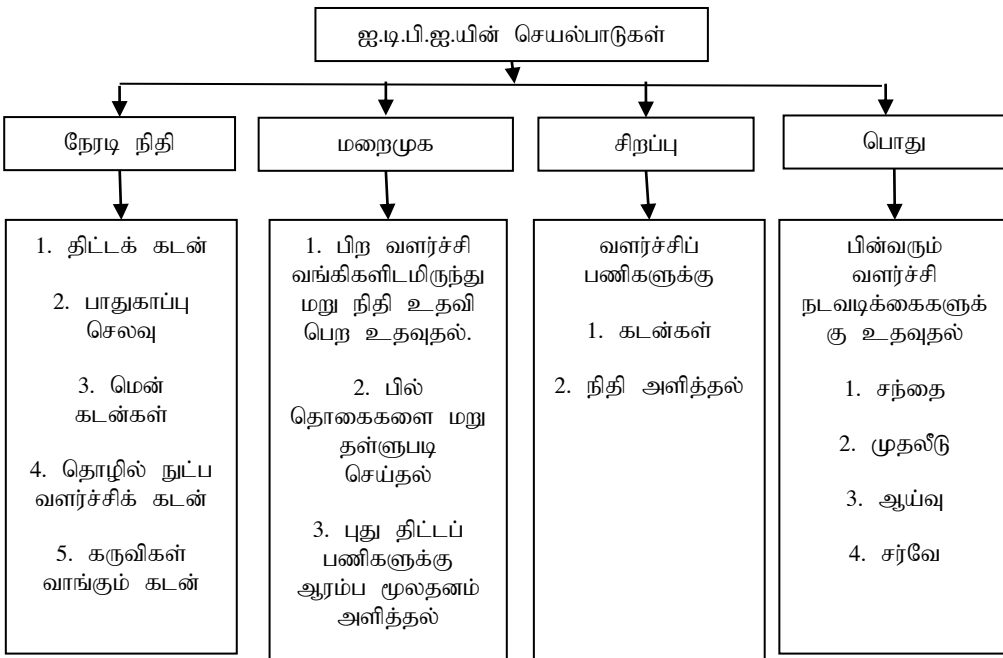
II –இண்டஸ்டிரியல் டெவலப்மெண்ட் ஆப் இந்தியா (I.D.B.I) வின் பணி:-

ஐ.டி.பி.ஐ. நிறுவனத்தை 1964ல் அரசு நிறுவியது. பார்லிமெண்ட் சட்ட விதிகளின்படி நாட்டின் முதன்மை நிதி உதவி நிறுவனமாக இது உருவாக்கப்பட்டது. ஆரம்பத்தில் இந்திய ரிசர்வ் வங்கியின் முழுக்கட்டுப்பாட்டில் இது இயங்கி வந்தது. 1976ல் முதல் இது தனி நிறுவனமாக பின்வரும் நோக்கங்களைக் கொண்டு செயல்பட்டு வருகிறது.

ஐ.டி.பி.ஐ.யின் முக்கிய நோக்கங்கள் பின்வருமாறு:

- (1) வேகமான சமச்சீரான தொழில் வளர்ச்சியை நாட்டில் உருவாக்குதல்
- (2) பிற வளர்ச்சி வங்கிகளுடன் இணைந்து தொழிற்சாலைகளுக்கு மறு நிதி உதவி தொடர்பாக வழிகாட்டுதல்
- (3) தொழிற்சாலைகள் வளர்ச்சிக்கு தொழில் நுட்ப வழி காட்டுதல் மற்றும் நிர்வாக உதவிகளை அளித்தல்.
- (4) தொழிற்சாலை வளர்ச்சிக்காக சந்தை மற்றும் முதலீட்டு ஆய்வுகளை மேற்கொள்ளுதல்.

இந்நிறுவனம் மறு நிதி உதவித் திட்டத்தின் கீழ் சிறு தொழிற்சாலைகளுக்கு உதவிகளை வழங்கி வருகிறது. இதற்காக சிறு தொழிற்சாலைகள் வளர்ச்சி நிதி (எஸ்.ஐ.டி.எ.பி) என்ற ஒரு நிதியை 1986ல் நிறுவியது. 1988ல் “நேஷனல் ஈகுவிட்டி டி.பண்ட்” என்ற திட்டத்தையும் நிறுவி உற்பத்தி தொழில் ஆற்றும் தொழிற்சாலைகளுக்கு ரூ.5 இலட்சம் வரை கடனுதவி வழங்குகிறது. “ஒற்றைச் சாளர உதவித் திட்டம்” என்ற ஒரு திட்டத்தையும் அறிமுகப்படுத்தி புதிய, குறுகிய, சிறிய தொழிற்சாலைகளுக்கு மூலதன உதவி, இயக்க உதவி ஆகியவைகளை வழங்கி வருகிறது. மேலும் “வாலண்டரி எக்ஸ்யூடிவ் கார்ப்பரேசன் செல்” (VECC) ஒன்றையும் நிறுவி அனுபவம் மிக்க தொழில் அதிபர்களின் ஆலோசனைகளை சிறிய, குறுகிய தொழிலகங்களுக்கு வழங்கி உதவுகிறது.



III –இண்டஸ்டிரியல் கிரெடிட் மற்றும் இன்வெஸ்ட்மெண்ட் கார்ப்பரேசன் ஆப் இந்தியா லிமிடெட் (ICICI) நிறுவனத்தின் பணி:-

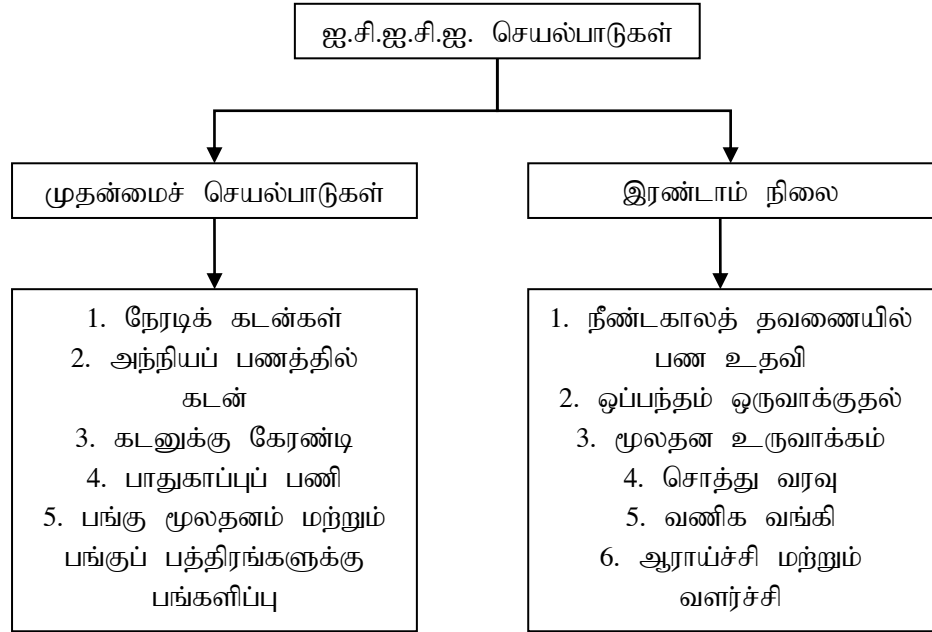
1955ல் இது நிறுவப்பட்டது. இந்திய கம்பெனிகள் சட்டத்தின் கீழ் நிறுவப்பட்ட இதன் முதன்மை நோக்கம் பொதுத் துறையில் உள்ள சிறிய மற்றும் நடுத்தர தொழிற் சாலைகளின் வளர்ச்சிக்கு உதவுவது.

ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ. யின் நோக்கங்கள்:-

- (1) பொதுத்துறை நிறுவனங்களை உருவாக்குதல், விரிவாக்குதல், நவீனப்படுத்துதல்.
- (2) தனியார் முதலீடுகளை ஊக்கப்படுத்துதல்.
- (3) தனியார் தொழிற்சாலை மூலதனங்களை ஊக்கப்படுத்துதல், வளர்த்தல்.

ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ.யின் செயல்பாடுகள்:-

ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ.யின் செயல்பாடுகள் பின்வருமாறு:-



ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ. சொத்து மேலாண்மை கம்பெனி ஒன்றையும் வணிக வங்கிக் கிளை ஒன்றையும் நிறுவிியுள்ளது. இதர வளர்ந்த வங்கிகளைப் போல திட்டங்களுக்கு நிதி உதவி செய்தலே ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ.யின் ஒருங்கிணைந்த வணிகமாகும்.

IV –இண்டஸ்டிரியல் ரீகன்ஸ்டிரக்சன் பேங்க் ஆப் இந்தியா அல்லது ஐ.ஐ.பி.ஐ. அல்லது ஐ.ஆர்.சி.ஐ. யின் பணி (IRBI) :-

ஐ.ஆர்.பி.ஐ. (அல்லது) ஐ.ஐ.பி.ஐ. இந்திய கம்பெனிகள் சட்டத்தின் கீழ் 1971ல் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. இது நலிவடைந்த சில தொழிற்சாலைகளின் சிக்கல்களைத் தீர்ப்பதற்காகவும், மறு கட்டுமானத்திற்காகவும், புனரமைப்புக்காகவும் உருவாக்கப்பட்டது. ஐ.ஆர்.சி.ஐ. என்பது பின்னர் ஐ.ஆர்.பி.ஐ. ஆக மாற்றப்பட்டது.

இதன் முதன்மைப் பணி நலிவுற்ற தொழிற் சாலைகளின் நலிவைப் போக்குவதுதான். தொடர்ந்து பி.ஐ.எ.ஃப்.ஆல் நலிந்த தொழிற்சாலைகளைப் புனரமைக்கும் பணியை எடுத்துக் கொண்டது. ஐ.ஆர்.பி.ஐ.க்குப் பின் ஐ.ஐ.பி.ஐ. ஆக முழுவசதிகளுடனும், நிதி வளர்ச்சி நிறுவனமாக மாற்றப்பட்டது. அது நலிவுற்ற சிறு தொழில்களுக்கு நிதி உதவிகளை வழங்கியது. ஐ.ஆர்.சி.ஐ. வங்கிகளுக்கும், நிதி நிறுவனங்களுக்கும் நலிந்த தொழிற்சாலைகளின் நலிவை கணக்கிட உதவி செய்கிறது. வணிக வங்கிச் சேவை தவிர தொழிற்சாலைகளின் ஒருங்கிணைப்பு, புனரமைப்பு போன்றவைகளுக்கும் இது உதவுகிறது. குறுகிய கால மற்றும் செயல்பாட்டுக் கால மூலதனக் கடன்களை தொழிற்சாலைகளுக்கு இது வழங்குகிறது.

1997ல் ரூ.3,551 கோடி ரூபாயில் 75 சதவிகிதத்தை விரிவாக்கம், புனரமைப்பு, சமச்சீராக்கம், நவீனப்படுத்துதல் போன்றவற்றிற்கும் 14சதவிகிதம் மார்ஜின் பணத்தை செயல்பாட்டுக் கால மூலதனத்திற்கும் வழங்கியுள்ளது.

V – சிறு தொழிற்சாலைகள் வளர்ச்சி வங்கியின் பணி (SIDBI) :-

இந்திய அரசு 1989ல் ஒரு பாரளுமன்ற விசேஷ சட்டத்தின் கீழ் ஏற்படுத்தியது. ஐ.டி.பி.ஐ.யின் உதவியோடு இது செயல்படுகிறது. இதன் தலைமையகம் லக்னோ ஆகும். இதன் மேலாண்மை இயக்குநர்கள் குழு ஒன்றினால் நிர்வகிக்கப்படுகிறது.

எஸ்.ஐ.டி.ஐ.யின் நோக்கங்கள்:-

இந்நிறுவனத்தின் செயல் திட்டங்களும், நோக்கங்களும் வெவ்வேறு திட்டங்களின் வாயிலாகப் பெறப்பட்டுள்ளது. இதனை பின்வருமாறு வகைப்படுத்தலாம்.

- (அ) மறு நிதி உதவிக்கான திட்டங்கள்
- (ஆ) நேரடி உதவித் திட்டம்.
- (இ) பில்களுக்கான நிதி உதவி.
- (ஈ) நிறுவனங்களுக்கான மூலாதாரப் பொருட்களுக்கு ஆதரவளித்தல்.
- (உ) சமச்சீர் உதவி.
- (ஊ) திட்டத்திற்கான நிதிஉதவி.
- (எ) வளர்ச்சிக்கான சேவைகள் மற்றும்
- (ஏ) சிறிய நிறுவனங்களுக்கான கிரெடிட் கியாரண்டி ஃபண்டு திட்டம்.

(அ) மறு நிதி உதவித் திட்டம்:-

- (1) ரூ. 300 இலட்சத்தை தாண்டாத திட்டங்களுக்கான பொது உதவித் திட்டம்.
- (2) குடிசைத் தொழில், கிராமத் தொழில், சிறு தொழில் நிறுவனங்களுக்கான திட்டங்கள்.
- (3) சிறப்புத் திட்டங்கள், டீசல், ஜெனரேட்டிங் செட்டுகள், மாசு கட்டுப்பாட்டுக் கருவிகள், இறக்குமதி சாதனங்கள், கணிப் பொறிகள், புதுப்பிக்கக்கூடிய சக்தி.
- (4) வேலை பார்ப்பவருக்கான திட்டங்கள்.
- (5) கருவிகள் மறுநிதி உதவித் திட்டம்.

- (6) 6 முதல் 20 வாகனங்களை வரையுள்ள சிறு சாலை போக்குவரத்து வாகன உரிமையாளர்களுக்கான திட்டம்.
- (7) மருத்துவத் தொழிலுக்கான திட்டம் - மருத்துவமனை, நர்சிங் ஹோம், மருத்துவக் கருவிகள்.
- (8) சந்தை நடவடிக்கைகளுக்கான திட்டம், சந்தை கட்டமைப்பு, மொபைல் சேல்ஸ், வேன்கள் வாங்குதல்.
- (9) சுற்றுலா மற்றும் சுற்றுலாத் துறையும் இணைந்த திட்டங்கள் - சுற்றுலாத் தொழிலகங்கள், ஹோட்டல்கள், ரெஸ்டாரண்டுகள்.
- (10) கட்டமைப்பு வளர்ச்சி
 - (அ) இண்டஸ்டிரியல் எஸ்டேட்
 - (ஆ) வளர்ச்சி
 - (இ) சாலைகள் அமைத்தல்
- (11) ஒற்றைச் சாளர முறை

(ஆ) நேரடி உதவித் திட்டம்:-
விசேஷ சந்தை முகவர்கள், துணை ஒப்பந்தக்காரர்களுக்கான திட்டம்.

(இ) பில்களுக்கு நிதியளித்தல்:-

 - (1) பில்களுக்கான மறு தள்ளுபடித் திட்டம்.
 - (2) கருவிகள், உதிரி பாகங்கள் நேரடி தள்ளுபடித் திட்டம்.

(ஈ) திட்ட நிதி உதவி:-

 - (1) திட்ட நிதி
 - (2) கருவிகளுக்கான நிதி
 - (3) தொழில் நுட்ப வளர்ச்சி மற்றும் நவீன மயமாக்கல் நிதி.
 - (4) ஒருங்கிணைந்த கட்டுமான வளர்ச்சித் திட்டம்.
 - (5) மூலதன உதவித் திட்டம்.

மொத்த நிதி உதவியில் வங்கிகளுக்கும், இதர நிதி நிறுவனங்களுக்கும் மறு நிதி உதவி மூலம் செய்யப்படும் நிதி உதவி 50 சதவிகிதத்திற்கும் அதிகமானது. சிறுகடன்கள் மூலமாக வங்கிகளுக்கு அளிக்கப்படும் நிதி ஆதரவு அதிகரிக்கப்பட்டுள்ளது.

VI – லைப் இன்சூரன்ஸ் கார்ப்பரேசன் ஆப் இந்தியாவின் பணி (LIC)

எல்.ஐ.சி. நிறுவனம் 1956ல் நிறுவப்பட்டது. லைப் இன்சூரன்ஸ் கார்ப்பரேசன் சட்டத்தின் கீழ் இது நிறுவப்பட்டது. இது முழுக்க முழுக்க இந்திய அரசுக்குச் சொந்தமான நிறுவனம். வெவ்வேறு விதமான இன்சூரன்ஸ் பாலிசி திட்டங்களையும், நிதிகளையும் இது வழங்குகிறது. கார்ப்பரேட் செக்டார்களுக்கும், நிதி நிறுவனங்களுக்கும் கடன், ஒப்பந்தம், நேரடி பங்குப் பத்திர சந்தா போன்றவைகளுக்கு நிதி உதவி வழங்குகிறது.

எல்.ஐ.சி. நிறுவனம் கார்ப்பரேட் செக்டார்களுக்கு வழங்கும் உதவிகள் குறித்து ஒரு ஆய்வு 1998ல் மேற்கொள்ளப்பட்டது. அந்த ஆய்வில் எல்.ஐ.சி. நிறுவனம் தனது மூலாதாரங்களை கார்ப்பரேட் செக்டார் நிறுவனங்களில் விதைத்துள்ளது என்று தெரிய வந்துள்ளது. கார்ப்பரேட் செக்டார் புதிய யூனிட்கள் நிறுவுதல், விரிவாக்கம் செய்தல், பிரித்தல், சமச்சீராக்குதல்

போன்றவற்றில் நிதி உதவி அளிக்கின்றது. பிரைவேட் செக்டார் மொத்த அனுமதியில் 58 சதவிகிதத்தை பெறுகிறது.

VII – ஸ்டேட் ஃபைனான்ஸ் கார்ப்பரேசன் நிறுவனத்தின் பணி (SFC)

சிறிய மற்றும் நடுத்தர தொழிற்சாலைகளை மாநிலங்களில் வலுப்படுத்த 18 எஸ்.எஃப்.சி.க்கள் 1951ல் ஸ்டேட் ஃபைனான்சியல் கார்ப்பரேசன் ஆக்ட் என்ற சட்டத்தின் கீழ் நிறுவப்பட்டன. இந்தியாவில் டி.ஐ.ஐ.சி நிறுவனம் முதலாவதாக தமிழ்நாட்டில் நிறுவப்பட்டது. இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட மாநிலங்கள் ஒருங்கிணைந்த ஸ்டேட் ஃபைனான்சியல் கார்ப்பரேசனை அமைக்க ஒப்பந்தம் செய்து கொள்ளலாம். மாநில அரசு, தனி வங்கிகள், ரிசர்வ் பேங்க் ஆப் இந்தியா மற்றும் இதர நிதி நிறுவனங்கள் இதற்கான மூலதனத்தை வழங்கலாம்.

எஸ்.எஃப்.சியின் செயல்பாடுகள் :-

- (1) சிறிய மற்றும் நடுத்தர தொழிற்சாலைகளுக்கு நீண்ட காலக் கடன் அளித்தல்.
- (2) குறுகிய, கிராமப்புற, குடிசைத் தொழில் தொழிற்சாலைகளின் வளர்ச்சிக்கு உதவுதல்.
- (3) தொழிற் காரணிகளை (இண்டஸ்ட்ரியல் எஸ்டேட்ஸ்) வளர்ப்பதற்கான கட்டுமானப் பணிகளைச் செய்தல்.
- (4) சந்தையில் சிறு தொழிற்சாலைகள் பெறும் கடன்களுக்கு உத்திரவாதம் அளித்தல்.
- (5) சிறிய தொழிற்சாலைகளை நவீனப்படுத்தும் பணிகள்.
- (6) மூலதனக் கருவிகளை குறைந்த விலையில் பெற உதவுதல்.
- (7) பில்களில் தள்ளுபடி
- (8) விதை மூலதனம் (ஆரம்ப மூலதனம்) வழங்குதல்.
- (9) ஆலோசனைகள் வழங்குதல்
- (10) வணிக வங்கி சேவைகள் அளித்தல்.
- (11) பங்குதாரர்களுக்கு நம்பிக்கையூட்டல்.
- (12) கடன் சேவைகள் அளித்தல்.
- (13) மியூச்சுவல் ஃபண்டுகள் நிறுவுதல்.
- (14) பேரங்கள், பில்தொகை வசூலித்தல்.
- (15) ரூ. 4 இலட்சம் வரை விசேஷ மூலதன உதவி அளித்தல்.

இந்நிறுவனத்தின் மேலாண்மை மாநில அரசு, எஸ்.ஐ.டி.பி.ஐ., நிதி நிறுவனங்களால் நியமிக்கப்பட்ட 2 இயக்குநர்கள், தனிப் பங்குதாரர்களால் நியமிக்கப்பட்ட 2 இயக்குநர்கள் ஆகியவர்களைக் கொண்டதாக இருக்கும். எஸ்.ஐ.டி.பி.ஐ. ஆலோசனையோடு இயக்குநர் குழுமம், தலைவர், மேலாண்மை இயக்குநர் ஆகியோர் நியமிக்கப்படுவர்.

சிறு வாகன இயக்குநர்கள், ஹோட்டல்கள், சுற்றுலாத் துறை, மருத்துவமனைகள், காளான் உற்பத்தி, கோழிப் பண்ணை போன்றவற்றோடு வணிக வளாகங்கள் கட்டுவதற்கும் எஸ்.எஃப்.சி நிதி உதவிகளை வழங்குகிறது. எஸ்.எஸ்.ஐ. மற்றும் எஸ்.ஆர்.டி.ஓ போன்றவற்றிற்கு இது 90

சதவிகிதம் நிதி உதவியை வழங்குகிறது. தொழிற்சாலைகளுக்கு கால அளவில் வழங்கும் கடனே பெரும்பகுதியாக அமைந்துள்ளது.

VIII – தமிழ்நாடு இண்டஸ்ட்ரியல் இன்வெஸ்ட்மெண்ட் கார்ப்பரேசனின் பணி (TIIC)

தமிழ்நாட்டில் மெட்ராஸ் இண்டஸ்ட்ரீஸ் இன்வெஸ்ட்மெண்ட் கார்ப்பரேசன் 1949ல் தொடங்கப்பட்டது. இந்தியாவில் மாநில அளவில் நிறுவப்பட்ட முதல் நிதி நிறுவனம் இது. பின்னர் தமிழ்நாடு இண்டஸ்ட்ரியல் இன்வெஸ்ட்மெண்ட் கார்ப்பரேசனாக பெயர் மாற்றம் செய்யப்பட்டது. படித்த வேலையில்லாத இளைஞர்கள், சுய வேலைவாய்ப்பு விரும்புவோர் போன்றவர்களுக்கும், பிற்பட்ட பகுதிகளின் வளர்ச்சிக்கும் உதவிகள் வழங்குவதற்கான திட்டங்களை இந்நிறுவனம் கொண்டுள்ளது. இதன் பல்வேறு திட்டங்கள் பின் வருமாறு.

- (1) பொதுத் திட்டம்
- (2) நர்சிங் ஹோம் திட்டம்.
- (3) டிரான்ஸ்போர்ட் ஆப்ரேட்டர் திட்டம்.
- (4) ஜெனரேட்டர் திட்டம்.
- (5) உணவு விடுதிச் சட்டம்.
- (6) ஒற்றைச் சாளரத்திட்டம்.
- (7) முன்னாள் இராணுவத்தினர் திட்டம்.
- (8) மகிலா உதயம் நிதித் திட்டம் - தொழில் முனையும் பெண்களுக்கான திட்டம்.
- (9) தொழில் நுட்ப வளர்ச்சி நிதித் திட்டம்.
- (10) தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி மற்றும் நவீனமாக்கலுக்கான மறுநிதி உதவித் திட்டம்.
- (11) எஸ்.எஸ்.ஐ அலகுகள் ஐ.எஸ்.ஓ 9000 மற்றும் ஆர்.ஐ.எஸ்.ஓ 9000 சான்றிதழ்கள் பெறுவதற்கு உதவும் மறு நிதியுதவித் திட்டம்.
- (12) டி.எ.ஹெச்.டி.சி.ஓ. (TAHDCO) திட்டம்:-
தமிழ்நாடு ஆதி திராவிடர் வீட்டு வளர்ச்சிக் கழகத்திற்கான நிதி உதவி.
- (13) மென் கடன் திட்டம்: நீண்ட காலத் தவணையில் குறைந்த வட்டி விகிதத்தில் வழங்குதல்.
- (14) நேஷனல் ஈகுவிட்டி ஃபண்ட்.
- (15) ஹயர் பர்சேஸ் மற்றும் லீஸ் ஃபைனான்ஸிங் திட்டம்.
- (16) பாதுகாப்பு மற்றும் சேமிப்பு கிட்டங்கிகள்.
- (17) சந்தை உதவித் திட்டம்.
- (18) கணிப்பொறி பயிற்சி நிறுவனம்.
- (19) திருமண மண்டபம் - சமுதாயக் கூடம் - சமயக் கூடங்கள் போன்றவைகளுக்கு நிதி.
- (20) வணிக வளாகம்.
- (21) பில்களில் தள்ளுபடி
- (22) தகுதிபெற்ற பணியாளர்களுக்கான திட்டம்.

இந்நிறுவனம் ரூ.70 இலட்சம் வரையில் புது தொழில்களுக்கும், நவீனமாக்கல், விரிவாக்கம், இருக்கும் தொழிற்சாலைகளை பிரித்தல் போன்றவற்றிற்கு கடன் வழங்குகிறது.

நிதி உதவிக்கான நிபந்தனைகள் :-

- (1) ஒரு ஆண்டு முதல் 2 ஆண்டு வரை திரும்பச் செலுத்துவதில் விடுமுறை.
- (2) திரும்பச் செலுத்தும் காலம் - 8 முதல் 10 வரை அரையாண்டுத் தவணைகள்.
- (3) உத்திரவாதக் கமிஷனாக ஒவ்வொரு அரையாண்டிலும் கட்ட வேண்டிய மீதித் தொகையில் 2 சதவிகிதம்.
- (4) அண்டர் ரைட்டிங் கமிஷன் 2.5 சதவிகிதம் (1.25 சதவிகிதம் பிற்பட்ட பகுதித் தொழிற்சாலைகளுக்கு).
- (5) கமிட்மெண்ட் சார்ஜ் 1 சதவிகிதம் (பிற்பட்ட பகுதி தொழிலகங்களுக்கு ½ சதவிகிதம்)
- (6) குறைந்தபட்ச வளர்ச்சியாளர்களுக்கு பங்கு தொழில்நுட்ப பணியாளர்களுக்கு 15 சதவிகிதம் , பிற்பட்ட பகுதிகளுக்கு 17.5 சதவிகிதம், பிற பகுதிகளுக்கு 20 சதவிகிதம்.
- (7) கால தாமத கட்டண உத்திரவாதம் - 25 சதவிகிதம் செக்யூரிட்டி தொகையில்.
- (8) தனிப்பட்ட உத்தரவாதம் (வளர்ச்சியான இயக்குநர்கள்).
- (9) கார்ப்பரேசன்களுக்கான அடமானம்.
- (10) திட்ட மதிப்பீடு ரூ.20 கோடியை தாண்டக்கூடாது.
- (11) ரூ. 10 இலட்சம் வரை 3:1, அதற்கு மேல் 2:1 என்ற விகிதத்தில் டெப்ட் - ஈகுவிட்டி விகிதம்.

IX – வணிக வங்கிகள்:-

வணிக வங்கிகள் தேச உடமையாக்கப்பட்ட பின்னர் பொருளாதாரத்திலும், சமூக மாறுபாட்டிலும், நாட்டின் வளர்ச்சியிலும் முக்கியப் பங்கு வகிக்கின்றன. தங்களின் பல்வேறு திட்டங்களின் வாயிலாக சில்லரை வணிகர்கள், கிராமப் புற வணிகர்கள், கிராமப் புற தொழில் வினைஞர்கள், சிறு வர்த்தகர்கள், வாகன இயக்குநர்கள் , சுய வேலை வாய்ப்பு தேடுவோர் இவர்களுக்கு பேருதவி ஆற்றி வருகின்றன.

எஸ்.எஸ்.ஐ பிரிவுகளுக்கு உதவுவதில் வணிக வங்கிகளின் பங்கு:-

- (1) சிறு தொழிற்சாலைகளுக்கு கடன் வசதி.
- (2) தொழில்நுட்ப முனைவோருக்கான சிறிய தொழிற்சாலைகளை நிறுவக் கடனுதவி.
- (3) காதி மற்றும் கிராமப்புற தொழிற்சாலைகளுக்கான நிதி வசதி.
- (4) எஸ்.எஸ்.ஐ. யின் குறுகிய அலகுகளுக்கான நிதியுதவி.
- (5) சிறு தொழில் முனைவோருக்கான, வர்த்தகர்களுக்கான கடன் திட்டம்.
- (6) படித்தவர்கள் மற்றும் சுய வேலை வாய்ப்பு தேடுவோருக்கான உதவி – பொறியாளர்கள், ஆர்க்கிடெக்டுகள், டெக்னீசியஸ் ஆகியோருக்கு குறுகிய கால கடன்கள்.

தொழில் முனைவோருக்கான வங்கி உதவிகள்:-

(1) **தொழில் முனைப்பு வங்கி** - இத்திட்டத்தில் டெக்னீசியன்களுக்கு நிலைத்த தொழிற்சாலைகள் நிறுவ உதவுதல்.

(2) **தொழில் முனைவோர் கிளிநிக்** - இந்தியன் வங்கி அளிக்கும் திட்டம் இது. துடிப்புள்ள தொழில் முனைவோருக்கு ஆலோசனையும், உதவியும் வழங்கும் திட்டம் இது.

(3) **இந்தியன் வங்கி தொழில் முனைவோர் சேவை** - கல்லூரிகளில் படித்து வரும் பட்டதாரிகள், பொறியியல் பட்டதாரிகளுக்கு ஆலோசனைகள் வழங்குவதாக ஏற்படுத்தப்பட்டது. திட்டங்களை இனம் காணல், அறிமுகப்படுத்துதல், சந்தை இவைகளில் போதிய ஆலோசனை வழங்க வங்கி ஊழியர்கள் மற்றும் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட வல்லுநர்களைக் கொண்ட குழு ஒன்று இதற்காக அமைக்கப்பட்டுள்ளது.

வங்கிகள் கடனுதவி செய்வதற்கு மட்டுமல்லாது தொழில் முனைவோரின் செயல்பாடுகளை ஊக்கப்படுத்தும் விதத்தில் மேலாண்மை ஆலோசனை, புதிய திறமைகளை வளர்த்தல், தொழில் முனைவோர் வளர்ச்சிக்கான ஆய்வரங்குகள் நடத்துதல் போன்றவற்றின் மூலம் தொழில் முனைவோர் விழிப்புணர்வுக்கும் வழி வகுக்கின்றன.

நிறைவுரை:-

அரசு நிறுவனங்கள் மட்டுமின்றி அரசு சாரா நிறுவனங்களும் (N.G.O) தொழில் முனைவோர் வளர்ச்சிக்கு உதவுகின்றன என்பதை கண்டோம். பல்வேறு ரோட்டரி சங்கங்களும், தன்னார்வக் குழுக்களும் கூட தொழில் முனைவோர் வளர்ச்சிக்கு உதவி செய்கின்றன. இதன் மூலம் நாட்டின் தொழில் வளர்ச்சி அதிகமாகிறது. அரசு மற்றும் அரசு சாரா நிறுவனங்களின் இந்த முயற்சிகளை ஒருங்கிணைக்கவும், ஒழுங்குபடுத்தவும், ஒற்றைச் சாளரக் கொள்கை வழி ஏஜென்சி ஒன்றை அமைத்தல் நாட்டின் தொழில் வளர்ச்சியை மேலும் அதிகரிக்கும்.

அலகு - 4

சிறு தொழில் முனைவோர்

வர்த்தகத்தின் அளவு சிறியதாக இருந்தால், அவர்களை சிறு தொழில் முனைவோர் என்று அழைக்கலாம். முதலில் “சிறிய தொழிற் சாலை” என்பது விளக்கப்பட வேண்டும். பின்னர் எதிர் கொள்ளும் பிரச்சனைகள் பற்றி ஆராயலாம்.

சிறிய அளவு தொழிற்சாலை என்பது ரூ. 1 கோடிக்கு மேற்படாத நிலையான மூலதனத்தை கொண்ட தொழிற்சாலைகள் ஆகும். இந்திய அரசு 836 வகையான பொருட்களை சிறிய அளவு தொழிற்சாலைகளில் இருந்து மட்டுமே வாங்குவதற்காக ஒதுக்கியுள்ளது. சிறிய அளவு தொழிற்சாலைகளை வளர்க்கும் பொருட்டு அரசு இந்த ஏற்பாட்டினை செய்துள்ளது. வங்கிகள் கடனுதவி வழங்குவதில் இத்தகைய தொழிற்சாலைகளுக்கு முன்னுரிமை வழங்குகிறது. கே.வி.ஐ.சி. யூனிட்கள் இதில் அடங்கும்.

சிறிய அளவு யூனிட்கள்:-

சிறிய அளவு தொழிற்சாலைகள் ஆயிரக்கணக்கில் உள்ளன. ஆயினும் அவை அனைத்தையும் பின்வரும் பகுதிகளில் அடக்கி விடலாம்.

- (1) உற்பத்தி அல்லது தொழிற்சாலை கட்டுப்பாடு
- (2) சேவைகள்

சிறிய அளவு தொழிற்சாலைகளின் அந்தஸ்து:-

(அ) துணை தொழிற்சாலை ஏற்பு: உதிரி பாகங்கள் தயாரித்தல், கருவிகள் தயாரித்தல், தனது சேவைகளில் 5 - சதவிகிதத்தை வேறொரு அல்லது வேறு பல தொழிற்சாலைகளுக்கு வழங்குதல், தொழிற்சாலை மற்றும் எந்திரங்களை சொந்தமாகவோ, ஒப்பந்த அடிப்படையிலோ, வாடகை அடிப்படையிலோ ரூ. 1 கோடியை தாண்டாத அளவில் அமைத்தல் ஆகியவை இப்பரிவில் அடங்கும்.

(ஆ) மிகச் சிறிய தொழிற்சாலைகள் : ரூ. 25 இலட்சத்திற்கு மேற்படாத மூலதனத்தை (கட்டிடம் மற்றும் எந்திரங்கள்) கொண்டு இயங்கும் தொழிற்சாலைகள் இப்பரிவில் அடங்கும்.

(இ) ஏற்றுமதியுடன் இணைந்திருத்தல் : தங்களது உற்பத்தியில் 50 சதவிகிதத்திற்கும் மேற்பட்ட பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்யும் யூனிட்கள் இப்பரிவில் அடங்கும்.

(ஈ) சிறிய அளவு சேவை வர்த்தக நிறுவனங்கள் (SSSBE):

தொழிற்சாலையுடன் இணைந்து சேவையாற்றும் வர்த்தக நிறுவனங்கள் - இடம், கட்டிடம் தவிர, ரூ. 10 இலட்சத்திற்குள் எந்திரம் மற்றும் தொழிற்களத்தைக் கொண்டுள்ள அமைப்புகள் இப்பரிவில் அடங்கும்.

இந்தியப் பொருளாதாரத்தில் எஸ்.எஸ்.ஐ களின் பங்களிப்பு:-

நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சியில் சிறு தொழிற்சாலைகள் முக்கியப் பங்கு வகிக்கின்றன.

(1) பெரிய செக்டர்களுக்கு ஆதரவு:

பெரிய அளவிலான தொழிற்சாலைகளுக்கு ஆதரவளிக்கும் விதத்தில் சிறு தொழிற் சாலைகள் செயல்படுகின்றன. பொதுத் துறை அல்லது தனியார் துறை நிறுவனங்களுக்கு - உதாரணமாக பெல் நிறுவனம், அசோக் லேலண்டு நிறுவனம் - போன்றவற்றிற்கு உதவுகின்றன.

(2) படித்த இளைஞர்களுக்கு வேலை வாய்ப்பு:-

குறைந்த தொழில் நுட்பத்தையே சிறு தொழிற்சாலைகள் பயன்படுத்துவதால், அதிகத் தொழிலாளர்கள் தேவைப்படுகின்றனர். எனவே, அதிகப் பேர்களுக்கு வேலை வாய்ப்பினை வழங்க முடிகிறது. ஏறத்தாழ 178.50 இலட்சம் பேருக்கு இத்துறை வேலை வாய்ப்பினை வழங்கி உள்ளது. நாட்டின் ஒட்டு மொத்த பொதுத்துறை நிறுவனங்கள் உருவாக்கியுள்ள வேலை வாய்ப்புகளை விட இது இரண்டு மடங்கு அதிகம்.

(3) விற்பனை மற்றும் வரிகள் மூலமாக மாநிலத்திற்கு வருவாயை ஈட்டித் தருகின்றன.

(4) 1999 – 2000 ஆண்டில் ரூ.53,975 கோடி பொருட்களை சிறு தொழிற்சாலைகளை ஏற்றுமதி செய்துள்ளன. நாட்டின் மொத்த ஏற்றுமதியில் இது 35 சதவிகிதமாகும்.

(5) 1999 – 2000ல் எஸ்.எஸ்.ஐ. நிறுவனங்கள் ரூ. 5,78,470 கோடி வருமானத்தை ஈட்டியுள்ளன. நாட்டின் ஒட்டு மொத்த உற்பத்தியில் இது 32 சதவிகிதமாகும். இதன் மூலம் நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சியில் மிக முக்கியப் பங்கினை இத்துறை நிறுவனங்கள் ஆற்றியுள்ளன.

சிறிய அளவு தொழிற்சாலையின் பயன்கள்:-

சிறு தொழில் முனைவோர் பல ஊக்கச் சலுகைகளை பெறுகின்றனர். அவை பின் வருமாறு:

அ) தொழிலக முயற்சிகளை எடுக்க அவர்கள் ஊக்கப்படுத்தப் படுகின்றனர்

ஆ) போட்டிக் களத்தில் வலுப்பெறும் விதத்தில் தொழில் நுட்ப மாற்றங்களைப் பெறுகின்றனர்

இ) நாட்டின் பல்வேறு பகுதிகளின் வளர்ச்சிக்கு சமச்சீரான பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு உதவும் வகையில் ஊக்கப்படுத்தப்படுகின்றனர்.

இந்த ஊக்கப்பணிகள் மூன்று வகைப்படும்: அவையாவன,

- (1) சலுகைகள்
- (2) உதவித் தொகைகள்
- (3) போனஸ்

“ஊக்கத்தொகை” என்ற வார்த்தை உற்பத்தித் திறனை ஊக்கப்படுத்துதல் எனப் பொருள்படும். ஊக்கப்படுத்தும் விசையாக இது செயல்படுகிறது. பொருளாதார ரீதியில் தரப்படும் ஊக்கம் தொழில் முனைவோரை முக்கிய முடிவுகளை எடுக்கவும், செயல்படவும் தூண்டுகிறது. சில செயல்பாடுகள் சலுகைகளைப் பெறுகின்றன. “உதவித் தொகை” என்பது தொழில் முனைவோருக்கு அவர்களது செலவை ஈடுகட்ட அரசு வழங்கும் கணிசமான – மொத்தமான தொகை. “போனஸ்” என்பது உள்நாட்டிலோ அல்லது அயல் நாட்டிலோ அல்லது அயல்நாட்டுச் சந்தையிலோ குறிப்பிட்ட ஒரு தொழிற்சாலை போட்டிகளை எதிர்கொள்வதற்காக வழங்கப்படும் பொருளாதார உதவியாகும். இந்த வார்த்தைகள் மக்களிடம் பொதுவாக வழங்கப்பட்டு வருபவை. இந்த ஊக்கத் தொகைகள் அனைத்தும் மத்திய, மாநில அரசுகளால் வழங்கப்பட்டு வருகின்றன.

வரிச்சலுகைகள்:-

வரிச் சலுகைகள் என்பது

- (1) வருமான வரி
- (2) சுங்க வரி
- (3) விற்பனை வரி
- (4) மின்சார வரி
- (5) ஆக்ட்ராய் வரி

மத்திய அளவிலும், மாநில அளவிலும் பல்வேறு வரிச் சலுகைகள் சிறு தொழிற்சாலைகளுக்கு வழங்கப்பட்டுள்ளன. நேரடி வரிகளை மைய அரசு நீக்கியுள்ளது. மறைமுக வரிகள் மாநில அரசால் நீக்கப்பட்டுள்ளன. இது தவிரவும் விற்பனை வரி, தண்ணீர் வரி, ஆக்ட்ராய் வரி, மின்சார கட்டணம் இவற்றில் பல்வேறு சலுகைகளை வழங்கியுள்ளன.

(i) வருமான வரிச் சட்டத்தின் கீழ் வரிச் சலுகைகள்:-

(அ) வரிவிடுப்பு:-

சிறு தொழில் யூனிட்களுக்கு வரி விடுமுறை வருமான வரி சட்டத்தின் கீழ் வழங்கப்பட்டுள்ளது. அதிகபட்சமாக மூலதனத்தில் ஆண்டுக்கு 6 சதவிகிதம் வழங்கப்பட்டுள்ளது. உற்பத்தி தொடங்கியதிலிருந்து 5 வருட காலத்திற்கு இச்சலுகை அனுமதிக்கப்பட்டுள்ளது.

(ஆ) தேய்மானம்:-

ரூ. 20 இலட்சம் வரையில் தேய்மானம் அனுமதிக்கப்பட்டுள்ளது. குறைந்து வரும் இருப்பு முறையில் இந்தத் தேய்மானத் தொகை கணக்கிடப்பட்டுள்ளது. இரண்டு மூன்று வசிப்புகளில் உற்பத்தியில் ஈடுபடும் தொழிற்சாலைகளுக்கு எக்டர்ஷன் அலவன்ஸ் என்ற சிறப்பு உதவித் தொகையும் வழங்கப்படுகிறது.

(இ) மறுவாழ்வு அலவன்ஸ்:-

மறுவாழ்வு அலவன்ஸ் என்ற பெயரில் வெள்ளம், புயல், நிலநடுக்கம் போன்ற இயற்கைச் சீற்றங்களால் பாதியில் நின்று போன தொழிற்சாலைகளுக்கு சலுகை வழங்கப்படுகிறது. தீ விபத்து, வெடி விபத்து, சில பொது சிக்கல்களின் போதும் இச்சலுகை வழங்கப்படுகிறது. இந்த மறுவாழ்வுத் தொகை நிறுவனத்தின் புனரமைப்புக்காக மூன்று வருட காலத்திற்குள் உபயோகப்படுத்தப்பட வேண்டும்.

(ஈ) மூலதன அலவன்ஸ்:-

புதிய தொழிற்சாலை அல்லது இயந்திரம் அமைப்பதற்கான மொத்தச் செலவில் 25 சதவிகிதம் மூலதன அலவன்ஸ் வழங்கப்படுகிறது.

(உ) செலவு அலவன்ஸ்:-

விஞ்ஞான ஆய்வு நிறுவனங்களுடன், பல்கலைக் கழகங்களுடன், கல்லூரிகளுடன், நிறுவனங்களுடன் அல்லது பொதுத் துறை நிறுவனங்களுடன் இணைந்து செய்யப்படும் தொழிற்சாலை சார்ந்த விஞ்ஞான ஆராய்ச்சிகளுக்காக செலவிடப்படும் மொத்தத் தொகையையும் ஈடுகட்டுவதற்காக தரப்படும் அலவன்ஸ்.

(ஊ) முன் செலவு அலவன்ஸ்:-

தொழிற்சாலை தொடங்கும் முன்னர் சாத்தியக் கூறுகள் குறித்த அறிக்கைகள் தயாரித்தல், சட்டச் செலவுகள், பொறியாளர் செலவுகள் போன்ற முன் செலவுகளுக்கான அலவன்ஸ்.

(எ) வரிச் சலுகைகள் :-

கிராமப்புற சிறு தொழில் அலகுகளுக்கு முதல் பத்து ஆண்டுகளில் லாபத்தில் 20 சதவிகிதம் தவிர்த்து இதர லாபத்திற்கு மட்டுமே வரி செலுத்தும் சலுகை வழங்கப்பட்டுள்ளது. எனினும் குறைந்தபட்ச செயல்பாடு இதில் வரையறுக்கப்பட்டுள்ளது.

(ii) சுங்க வரி: அனைத்து எஸ்.எஸ்.ஐ யூனிட்களுக்கும் மாற்றப்பட்ட மதிப்பிற்கான கூடுதல் வரித்திட்டம்: (MODEVAT)

அனைத்து சிறு தொழிற்சாலைகளுக்கும் அவற்றின் உள்ளீடு மற்றும் இறுதி உற்பத்திப் பொருளின் மீது சுங்கவரி விதிக்கப்படுகிறது. இவற்றில் விசேஷ சலுகைகளை சிறுதொழில் நிறுவனங்களுக்காக அரசு அங்கீகரித்துள்ளது.

(iii) விற்பனை வரி:

மாநிலத்திற்கு மாநிலம் விற்பனை வரிச் சலுகையின் தன்மையும் அளவும் மாறுபடுகின்றன. புது தொழிற்சாலைகளுக்கும், ஏற்கனவே செயல்பட்டுவரும் தொழிற்சாலைகளுக்கும் இடையேயும் சலுகை வேறுபாடுகள் காணப்படுகின்றன. ஒரு புதிய தொழிற்சாலை மத்திய, மாநில வரிகளை திரும்ப பெறும் விதத்தில் ஆறு முதல் பத்து ஆண்டுகள் வரையில் நிபந்தனையற்ற, வட்டியில்லாக் கடன்களைப் பெற வழி செய்யப்பட்டுள்ளது. இது நிலைத்த சொத்தின் மதிப்பில் 8 சதவிகிதம் ஆகும். ஏற்கனவே செயல்பட்டு வரும் தொழிற்சாலைகள் தங்களது நிலையான சொத்து மதிப்பில் 25 சதவிகிதம் முதல் 35 சதவிகிதம் வரை திரும்பப் பெறும் வசதியும் உள்ளது.

(iv) மின்கட்டணம்:-

மாதத்திற்கு 200KW அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட மின் தேவை உடைய எல்லா எஸ்.எஸ்.ஐ யூனிட்களும் மின்கட்டணத்தில் தள்ளுபடி சலுகை பெறத் தகுதியுடையன. உற்பத்தி தொடங்கியதிலிருந்து முதல் ஒன்பது ஆண்டுகளுக்கு இச்சலுகையினைப் பெற முடியும்.

தண்ணீர் வரி:-

பொது தண்ணீர் மூலாதாரங்களிலிருந்து தண்ணீர் பெறும் எல்லா யூனிட்களும் 6 ஆண்டு முதல் பத்து ஆண்டுகள் வரை தண்ணீர் வரியிலிருந்து விலக்கு பெறலாம்.

(v) ஆக்டோராய்:-

ஆக்டோராய் சுங்கத்தீர்வை மொத்த மதிப்பில் 1.6 சதவிகிதம் சலுகை தரப்படும். மூலதனக் கருவிகள், கட்டிடங்கள், இறக்குமதி செய்யப்படும் கச்சாப் பொருட்கள் இவற்றின் மதிப்பில் இச்சதவிகித சலுகை வழங்கப்படும்.

சிறுதொழில் நிறுவனங்களுக்கான தொகைக் குறைப்புகள்:-

சலுகைகளுக்கும், தொகை குறைப்புகளுக்கும் வேறுபாடு உண்டு. சலுகைகள் சில குறிப்பிட்ட செயல்பாடுகளுக்காக வழங்கப்படுவன. ஆனால் தொகை குறைப்பு என்பது குறைந்த தொகையில் வசதிகளை வழங்குதல். உதாரணமாக தண்ணீர் கட்டணம் ஆண்டுக்கு ரூ.250 என்றால் எஸ்.எஸ்.ஐ. யூனிட்களுக்கு ரூ.200 என குறைத்தல்.

எஸ்.எஸ்.ஐ. யூனிட்களுக்கு பல்வேறு வகைகளில் தொகைக் குறைப்புச் சலுகைகள் வழங்கப்படுகின்றன. அவையாவன:-

- (1) குறைக்கப்பட்ட விலையில் வளர்ச்சி பெற்ற நிலப்பகுதி மற்றும் தொழிற்சாலை கூடங்கள்.
- (2) மத்திய, மாநில அரசுகளுக்கு செலுத்த வேண்டிய மூலதன கட்டணத் தொகை குறைப்பு.
- (3) வட்டி விகிதம் குறைப்பு.
- (4) பத்திரப் பதிவுக் கட்டணம்.
- (5) விதை (ஆரம்ப) மூலதனக் கடன்.
- (6) எந்திரங்கள் வாங்குவதற்கான தொகை.
- (7) போக்குவரத்துச் செலவினங்களில் தொகை குறைப்பு.
- (8) மின் கட்டணத் தொகை குறைப்பு.
- (9) சோதனைக் கருவிகள் வாங்குவதில் தொகைக் குறைப்பு.
- (10) தண்ணீர் கட்டணத் தொகைக் குறைப்பு.
- (11) சந்தைக் கல்வி, ஆலோசனை சேவைகளுக்கான கட்டணக் குறைப்பு.
- (12) தொழிற்சாலை வீட்டு வசதிக்கான குறைந்த கட்டணச் சலுகை.

ஒரு குறிப்பிட்ட கட்டணச் சலுகை பற்றியும், அது எவ்வாறு இயங்குகிறது என்பது குறித்தும் விரிவாக இப்பொழுது காண்போம்.

போக்குவரத்து கட்டச் சலுகைத் திட்டம்:-

கச்சாப் பொருட்களை கொண்டு வரவும், தயாரித்து முடித்த பொருட்களை கொண்டு செல்லவும் போக்குவரத்துச் செலவு குறைக்கப்பட்ட கட்டணத்தில் சிறு தொழில் நிறுவனங்களுக்கு வழங்கப்படுகிறது. கச்சாப் பொருட்களை கொணரவும், உற்பத்திப் பொருட்களை வெளியே கொண்டு செல்லவும் வழங்கப்படும் இந்த சலுகை மாநிலத்திற்கு வெளியே போக்குவரத்து நிகழும் போது மட்டுமே வழங்கப்படும். இந்த கட்டணச் சலுகை மொத்த போக்குவரத்துச் செலவில் 50 சதவிகிதமாக இருக்கும். மாவட்டத் தொழில் மையத்தில் இத்தொழிற் சாலைகள் முன் பதிவு செய்து கொண்டிருப்பது அவசியம். புதிய யூனிட்கள் மட்டுமில்லாது ஏற்கனவே உள்ள யூனிட்களுக்கும் இச்சலுகை பொருந்தும்.

தமிழ்நாட்டின் சிறுதொழில் நிறுவனங்களுக்கு மாநில அரசு வழங்கும் கட்டணச் சலுகைகளும் ஊக்கத் தொகைகளும்:-

(1) மாநில மூலதன கட்டணச் சலுகை :-

மைய அரசு தவிர, தமிழக அரசும் பிற்பட்ட பகுதிகளில் தொழில் தொடங்க ஊக்கத் தொகைகளை வழங்குகிறது. எலக்ரானிக்ஸ், மருத்துவப் பொருட்கள், ஆட்டோமொபைல் உதிரி பாகங்கள், சூரிய சக்தி, சணல் தொழில்கள் போன்றவற்றிற்கு மொத்த மதிப்பில் 10 சதவிகித கட்டணச் சலுகையை (ரூபாய் 20,000 வரையில்) அனுமதித்துள்ளது.

(2) கச்சாப் பொருட்கள் விநியோகம்:-

சிட்கோ (SIDCO) நிறுவனம் இரும்பு, ஸ்டீல், நிலக்கரி, பாரபின் மெழுகுவர்த்தி, காஸ்டிக் சோடா ஆஷ், அமிலங்கள் போன்ற கச்சாப் பொருட்களை தானே விலைக்கு வாங்கி அவற்றை எஸ்.எஸ்.ஐ. நிறுவனங்களுக்கு தேவைகளுக்கேற்ப வழங்குகிறது. ஒப்புக் கொள்ளப்பட்ட சில நிபந்தனைகளின் அடிப்படையில் சிட்கோ இப்பொருட்களை ஒவ்வொரு மாதமும் வழங்குகிறது.

(3) வட்டியில்லா விற்பனை வரிக் கடன்:-

சென்னைக்கு 15 கி.மீக்கு அப்பால் உள்ள சிறு தொழில் நிறுவனங்களும், கோவை, திருச்சி, சேலம் போன்ற நகரங்களில் 8 கி.மீ சுற்றளவிற்குள் அமைந்துள்ள சிறு தொழில் நிறுவனங்களும் இச்சலுகையினைப் பெறத் தகுதி உள்ளன. நிலைத்த சொத்து மதிப்பில் 20 சதவிகிதம் அல்லது ரூ. 20 இலட்சம் - இரண்டில் எது குறைவானதோ அதனை அதிக பட்ச உதவியாக இச்சலுகையின் கீழ் பெற முடியும். மாவட்டத் தொழில் மையத்திடம் இதற்கான விண்ணப்பத்தை அளிக்க வேண்டும்.

(4) மின் கட்டணச் சலுகை:-

புதிதாகத் தொழில் தொடங்கும் எந்த நிறுவனமும் - அது எந்தப் பகுதியில் தொடங்கப்பட்டாலும் - முதல் 5 ஆண்டுகள் மின் கட்டண சலுகையினைப் பெறமுடியும். பிற்பட்ட பகுதி தொழில் நிறுவனங்கள் அதிகமாக 15 சதவிகிதம் சலுகை பெற முடியும். முதலாம் ஆண்டில் மொத்த மின் பயன்பாட்டில் 30 சதவிகிதம் கட்டணமும், மூன்றாம் ஆண்டில் 10 சதவிகிதக் கட்டணமும் விலக்கு அளிக்கப்படும். இந்தக் கட்டணச் சலுகையைப் பெற மாவட்ட தொழில் மையத்திடம் விண்ணப்பம் கொடுக்க வேண்டும்.

(5) புதிய தொழில் முன்னேறுவோருக்கான விதை (ஆரம்ப) மூலதனம்:-

ஒரு புதிய தொழில் முனைவோர் நடுத்தர தொழில் நிறுவனம் தொடங்கவிரும்பினால் ஐ.டி.பி.ஐ அவர்களுக்கு நிதியுதவியினை விதை மூலதனம் என்ற பேரில் வழங்குகிறது. இது பின்வரும் நான்கு வழிகளில் வழங்கப்படுகிறது.

ஐ.டி.பி.ஐ.யின் விதை மூலதனம்:-

(அ) இந்த விசேஷ மூலதனத் திட்டம் எஸ்.எஃப்.பி.சி.(SFC) மற்றும் சிறிய எஸ்.ஐ.டி.சி.(SIDC) நிறுவனங்களால் இயக்கப்படுகிறது.

(ஆ) இத்திட்டம் செயல்பட எஸ்.ஐ.டி.சி.(SIDC) மற்றும் எஸ்.எஃப்.பி.சி.(SFC) நிறுவனங்கள் ஐ.டி.பி.ஐ.யின் ஏஜெண்டுகளாகச் செயல்படுகின்றன. (சில விதி விலக்கான நிறுவனங்கள் ஐ.டி.பி.ஐ.யிடம் நேரடியாக தொடர்பு கொண்டு இச்சலுகையினை அடைகின்றன.).

(இ) மேலாண்மை மற்றும் தொழில் நுட்பத் திறனும், சாத்தியமுள்ள திட்டமும் கொண்டுள்ள, போதிய நிதிவழியில்லாத தொழில் முனைவோர் நேஷனல் ஈகுவிட்டி ஃபண்டு மூலம் நிதி பெற முடியும். நலிவடைந்த தொழில் நிறுவனங்கள் - வளர் வாய்ப்புள்ளதாக இருப்பின் - புனரமைப்புக்காக இச்சலுகையினைப் பெற முடியும்.

(ஈ) முன்னாள் ராணுவத்தினர் நலனுக்காக எஸ்.எஃப்.பி.சி மற்றும் எஸ்.ஐ.டி.சி.க்களால் நடத்தப்படும் திட்டமும் இந்த நான்கு திட்டங்களையும் விரிவாக நாம் விவாதிக்கலாம்.

(அ) விசேஷ மூலதனத்திட்டம்:-

எஸ்.எஃப்.பி.சி.யின் விசேஷ மூலதனத் திட்டம் நிதி உதவியாக எஸ்.எஸ்.ஐ. யூனிட்களுக்கு வழங்கப்படுகிறது. திட்ட மதிப்பீட்டில் 20 சதவிகிதமும், அதிகபட்சமாக ஒரு திட்டத்திற்கு ரூ. 4 இலட்சத்திற்கு மேற்படாமலும் இது வழங்கப்படுகிறது.

(ஆ) விதை மூலதனத்திட்டம்:-

எஸ்.எப்.சி.க்கள் மற்றும் சிட்கோவினால் இயக்கப்படுவது இத்திட்டம். அதிகபட்சமாக ரூ.15 இலட்சம் வட்டியில்லா மென் கடன் தொகையாக இத்திட்டத்தின் கீழ் வழங்கப்படுகிறது.

(இ) நேஷனல் ஈகுவிட்டி ஃபண்டு திட்டம்:-

இத்திட்டம் புதிய குறுகிய அல்லது எஸ்.எஸ்.ஐ. யூனிட்களில் வளர்வாய்ப்புள்ள, நலிந்துள்ள நிறுவனங்கள் இதனால் பலன் பெறுகின்றன. பொதுத் துறை வங்கிகள்-எஸ்.எப்.சி-சிட்கோ நிறுவனங்களின் மூலம் இத்திட்டம் இயக்கப்படுகிறது.

(ஈ) முன்னாள் இராணுவத்தினருக்கான திட்டம்:-

இத்திட்டத்தின் கீழ் முன்னாள் ராணுவத்தினருக்கு தொழில் தொடங்க ரூ. 1.8 இலட்சம் வரை கடன் வழங்கப்படுகிறது. திட்ட மதிப்பு குறைந்த பட்சம் 12 இலட்சங்கள் இருக்க வேண்டும். திட்ட வளர்ச்சியாளர் பங்கு திட்ட மதிப்பீட்டில் 10 சதவிகிதம் ஆக இருக்க வேண்டும். ஆண்டுக்கு 1 சதவிகிதம் வட்டியில் 10 ஆண்டுத் தவணையில் பணம் திரும்பச் செலுத்தப்பட வேண்டும்.

தமிழகத்தில் விதை மூலதனத் திட்டம் டி.ஐ.ஐ.சி (THIC) நிறுவனம் மூலமாக சிறு தொழில் நிறுவனங்களுக்கும் சில்லரை மூலமாக (SIPCOT) நடுத்தர மற்றும் பெரிய யூனிட்களுக்கும் செயல்படுத்தப்படுகிறது. தொகை மாவட்டத் தொழில் மையம் (DIC) மூலமாக பிரித்தளிக்கப்படுகிறது.

(vi) தண்ணீர் உரிம கட்டணச் சலுகை:-

பிற்பட்ட பகுதிகளில் தொடங்கப்படும் நிறுவனங்கள் இச்சலுகையினைப் பெற முடியும். முதல் ஆறு ஆண்டுகளில் ஆண்டுக்கட்டணம் ரூ.300 மட்டும் செலுத்தி எவ்வளவு நீரை வேண்டுமானாலும் எடுத்துக் கொள்ளலாம்.

(vii) பத்திரப் பதிவுச் செலவில் விதி விலக்கு:-

ஒரு, ராணிப்பேட்டை, புதுக்கோட்டை, கூடலூர், கும்மிடிப்பூண்டி மற்றும் மானாமதுரை ஆகிய இடங்களில் கிப்காட் நிறுவனம் நிறுவியுள்ள வளர்ச்சி மையங்களில் பிளாட்டுகள் பெறும் நிறுவனங்களுக்கு பத்திரப் பதிவு செலவில் இருந்து விலக்கு அளிக்கப்பட்டுள்ளது.

சிறு தொழில் முனைவோரின் நிறுவனங்களின் நலிவிற்கான காரணங்கள்:-

- (1) மேலாண்மைக் குறைபாடு
- (2) போதிய நிதி வசதியின்மை – நிதி சரியான நேரத்தில் கிடைக்காமை.
- (3) பழைய, காலவதியாகிப்போன தொழில் நுட்பம்.
- (4) சந்தைச் சிக்கல்கள்.
- (5) வட்டிச் செலவுகள்.
- (6) முன் பதிவின்மை.

(1) மேலாண்மைக் குறைபாடு:-

கல்வியின்மை, கௌரவமின்மை, வளர்ச்சியாளர்கள் மற்றும் பார்ட்னர்களுடன் கருத்து வேறுபாடு, போட்டியின்மை, அதிகமான அதிகாரக் குவிப்பு, கட்டுப் பாடினமை, தொழில் திறமைக் குறைவு போன்றவைகளால் மேலாண்மை குறைபாடு அடைகிறது.

(2) போதிய நிதியின்மையும், சரியான காலத்தில் கிடைக்காமையும்:-

தவறான செலவினங்கள், வர்த்தகக் குறைபாடு, போதிய நடைமுறை செயல்பாட்டு மூலதனமின்மை, நீண்ட கால பலனுக்கான குறுகிய காலக்கடன், பொருளாதார விஷயங்களில் ஒழுங்கின்மை, சொந்தத் தேவைகளுக்காக நிறுவனங்கள் நிதியை செலவழித்தல், கடன்களை வசூலிக்கும் திறமையின்மை, பொருளாதாரநிலை குறித்து சரிவரத் திட்டமிடாமையே போன்றவைகளே நிதிச் சிக்கலுக்கான காரணங்கள். எந்தத் தொழிலும், நிலுவையில் உள்ள பணத்தை வசூலிப்பதில் கவனமில்லாத காரணத்தினால்தான் நிதி நெருக்கடிகள் பிறக்கின்றன.

(3) பழைய, காலாவதியாகப் போன தொழில்நுட்பம்:-

பயன்படுத்துகின்ற தொழில் நுட்பம் மிகப் பழையதாக இருக்கும் பட்சத்தில், தரம் குறைந்த பொருட்களும், தரமற்ற உற்பத்திப் திறனுமே முடிவாக இருக்கும். தொழிலாளர் பிரச்சனைகள், தொழில் நுட்ப பயிற்சி பெற்ற போட்டிகுணம் மிக்க ஊழியர்களின் குறைவு ஆகியவையும் நலிவிக்கான காரணங்களாகும்.

(4) சந்தைச் சிக்கல்கள்:-

மோசமான சேவைகள், தவறான சந்தைத் தேர்வு, குறிப்பிட்ட சில வாடிக்கையாளரை மட்டுமே சார்ந்திருத்தல், வெரைட்டி இல்லாத குறிப்பிட்ட அளவிலான பொருட்கள் போன்றவைகளும் நலிவினை ஏற்படுத்தக் கூடியவை. தொழில் முனைவோர் சுங்க வரி, விற்பனை வரி, தொழிலாளர் பிரச்சனை இவைகளில் கவனம் மிகவும் வெலுத்தி, வாடிக்கையாளர்களை அணுகுவதற்கும், உறவுகளை வளர்த்துக் கொள்வதற்குப் போதுமான நேரமின்மையும் கூட நலிவினை ஏற்படுத்த காரணமாக அமையலாம். விலை நிர்ணயமும் இதற்கு ஒரு காரணமாக இருக்கலாம்.

(5) உயர் மின் சக்தி மற்றும் வட்டி விகிதம்:-

மின் சப்ளையில் இடையூறு இருப்பின், மிகச் சிறிய தொழில் முனைவோர் கூட ஜெனரேட்டரை நிறுவ வேண்டிய நிர்ப்பந்தத்திற்கு ஆளாகின்றனர். இதனால் ஏற்படும் அதிகமான நிதிச் சுமையை அவர்களால் சுமக்க முடியவில்லை.

(6) முன் பதிவின்மை:-

WTO சட்டத்தின்படி ஏற்றுமதி இறக்குமதியில் எந்தக் கட்டுப்பாடுமின்றி, பொருட்களையும், சேவைகளையும், நாடு முழுக்க கொண்டு செல்ல முடியும்.

சிறுதொழில் நிறுவன நலிவு:-

ஒரு சிறு தொழில் முனைவோர் தொழிற்சாலையை நடத்துவதில் வரும் சிக்கல்களை வெற்றி கொள்ளவிட்டால் நலிவினைச் சந்திக்கிறது. ரிசர்வ் பேங்க் ஆப் இந்தியாவின் கணிப்புப் படி

- (1) ஒரு நலிவடைந்த யூனிட் என்பது ஓராண்டில் பொருளாதாரத்தில் வீழ்ச்சியடைவதோடு, நடப்பு ஆண்டிலும், பின்வரும் ஆண்டிலும் தொடர்ந்து வீழ்ச்சியினை சந்திக்கக் கூடிய நிலையில் உள்ள நிறுவனம்.
- (2) சமச்சீரான பொருளாதார வடிவம் இல்லாத நிறுவனம்.
- (3) மூலதனம் மற்றும் இருப்பைவிட அதிகம் குவிந்துவிட்ட இழப்புக்கள்.

நலிந்த தொழிற்சாலை – விளக்கம்:-

நலிந்த தொழிற்சாலைகள், நிறுவனங்கள் (சிறப்பு ஏற்பாடுகள்) சட்டம் (SICA) “ஒரு தொழில் நிறுவனம் (7 ஆண்டுகளுக்கு குறையாமல் பதிவு செய்யப்பட்ட நிறுவனம்) ஒரு நிதியாண்டின் முடிவில் மொத்த மதிப்பிற்கு சமமான அல்லது கூடுதலான நஷ்டங்களை அடைந்தாலும், முந்தைய ஆண்டிலும் அதே போன்ற நஷ்டத்தை இடைநிதிருந்தாலும், அதை நலிவுற்ற தொழிற்சாலை என அழைக்கலாம்” எனக் கூறுகிறது. கடந்த ஐந்து நிதியாண்டுகளில் எந்தவொரு ஆண்டிலும் தனது மொத்த மதிப்பில் 50 சதவிகிதம் அழிவைச் சந்தித்திருந்தால் அதை நலிவுற்ற தொழிற்சாலை என்று எஸ்.ஐ.சி.எ. கூறுகிறது.

“எந்த ஒரு நிறுவனம் தனது உள் நிதிக் குறைபாட்டை சீராக்க முடியாமல் தொடர்ந்த தொல்லைகளை சந்தித்திருந்தோ, வெளி நிதி உதவிகளைச் சார்ந்து செயல்படுகிறதோ அந்த நிறுவனமே நலிவடைந்த நிறுவனமாகக் கருதப்படும்” என பாரத ஸ்டேட் வங்கி அறிவிக்கிறது.

தொழிற்சாலை நலிவின் அறிகுறிகள்:-

தொழிற்சாலை நலிவு என்பது பொருளாதார ரீதியில் ஏற்படும் பண நஷ்டத்தை வைத்தே கணிக்கப்படுகிறது. ஒரு யூனிட்டின் உற்பத்தி, சந்தைச் செயல்பாடு இவைகள் இந்நிறுவனத்தின் பொருளாதார நிலையில் பிரதிபலிக்கின்றன. ஒரு நிறுவனத்தின் பொருளாதாரம் எளிதாக கணக்கிடப்படக் கூடியதாகவும், எளிதில் அறிந்து கொள்ளக் கூடியதாகவும் உள்ளது.

தொழிற்சாலை நலிவு ஒரே நாளில், ஒரே இரவில் நடந்து விடுவதல்ல. அது ஒரு தொடர் நடை முறை. ஒரு நிறுவனத்தின் ஆரோக்கியத்தை 5 முதல் 7 ஆண்டுகள் தொடர்ந்து அழித்து வரக் கூடியது. முதலில் பண லாபம் குறைக்கப்படுகிறது. பின்னர் நடைமுறை மூலதன சேமிப்பு பாதிக்கப்படுகிறது. பிறகு நிறுவனத்தின் மொத்தப் பொருள் மதிப்பும் வீழ்ச்சியை சந்திக்கிறது. நலிவின் அறிகுறிகளாவன:

- (1) பண சேமிப்பு
- (2) பணத் தட்டுப்பாடு
- (3) கடன்களுக்காக வங்கிகளையும், நிதி நிறுவனங்களையும் அடிக்கடி அணுகுதல்.
- (4) தொழிலாளர்களுக்கான பிராவிடண்ட் பண்ட், இ.எஸ்.ஐ. விற்பனை வரி, சுங்க வரி, இறக்குமதி வரி போன்றவற்றை செலுத்துவதில் தாமதமும் குறைபாடுகளும்.
- (5) வருடக் கணக்குகளை தணிக்கை செய்வதில் தாமதம்.

இந்தியாவில் சிறு தொழில் நிறுவனங்கள் மிக அதிகமாக நலிவைச் சந்தித்து வருகின்றன. புதுத் தொழிற்சாலைகள் நிர்மாணத்தை விட நலிவடையும் தொழிற்சாலைகளின் எண்ணிக்கை அதிகமாகி வருகிறது. ஒன்று புதிதாக உருவானால் பத்து எஸ்.எஸ்.ஐக்கள் நலிவைச் சந்திக்கின்றன. எல்லா மட்டங்களிலும் இந் நலிவு தொடருகிறது. பொதுத் துறை மற்றும் தனியார் துறைகளில், சிறிய, நடுத்தர, பெரிய தொழிற்சாலைகளில், மாநிலங்கள் பலவற்றில் இந்நலிவு சகஜமாக, பரவலாகக் காணப்படுகிறது.

நலிவின் காரணங்கள்:-

தொழிற்சாலைகளின் நலிவிற்கு காரணங்கள் பல. அவற்றை வெளி காரணங்கள், உள் காரணங்கள் என இரண்டு வகைகளாகப் பிரிக்கலாம்.

அரசின் தொழிற் கொள்கையில் மாறுபாடுகள், குறைந்த தேவையும் வரவேற்பும், கச்சாப் பொருட்கள், மின்சாரம், போக்குவரத்து, திறமையான தொழிலாளர்கள் இன்மை, பஞ்சம் போன்ற இயற்கைச் சீரழிவுகள் போன்றவை வெளிக் காரணங்கள். உற்பத்திக் குறைபாடு, நிதித் தட்டுப்பாடு, சந்தைச் செயல்பாடு, தொழிலாளர் ஸ்திரதன்மை இன்மை, நடைமுறை மூலதன சேமிப்புக் குறைபாடு, மோசமான மேலாண்மை நிர்வாகம், சந்தைக்கும், தொழிற்சாலை அமைந்துள்ள இடத்திற்கும் பொருத்தமின்மை போன்றவை உட்காரணங்களாகும்.

தொழிற்சாலை நிதி உதவி மற்றும் மறு அமைப்புக் குழுமத்தின் பங்கு:-

ஒரு தொழிற்சாலை நலிவடைந்ததாக அறிவிக்கப்பட்டால், அச்செய்தி பி.ஐ.எ.ஃப்.ஆர். எனப்படும் தொழிற்சாலை நிதிஉதவி மற்றும் மறு அமைப்புக் குழுமத்திற்கு கொண்டு செல்லப்படுகிறது. புத்துயிர்ப்புக்கான சாத்தியக் கூறுகள் ஆராயப்படுகின்றன. சலுகைகள் அதிகப்படுத்துதல், போதுமான கட்டுப் பாடுகளை அமுல்படுத்துதல் - இவைகளைக் குறித்து ஆராயப்படுகின்றன. ஆய்வு முடிவுகள் எதிர் மறையாக இருப்பின் வெற்றி சாத்தியப்படாது. பி.ஐ.எ.ஃப்.ஆரின் பங்கு சிபாரிசு செய்வது மட்டும் தான். சிபாரிசுகளை அமுல்படுத்தும் அதிகாரம் அதற்கு இல்லை. அந்தப் பொறுப்பு வங்கிகள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்களுக்கே உள்ளது. எனவே பி.ஐ.எ.ஃப். ஆரின் செயல்பாடுகள் அரையாண்டு உட்பட்டனவை.

எதிர்காலம்:-

எதிர்காலத்தில் சிறந்த மேலாண்மையும், கவன ஈர்ப்பும் இருந்தால் மட்டுமே சிறு தொழில் நிறுவனங்கள் வளர்ச்சி அடையமுடியும். தாராள இறக்குமதிக் கொள்கை காரணமாக இந்தியா உலக வர்த்தக நிறுவனத்தின் முக்கியத்துவம் பெற்ற நாடாக உருவாகியுள்ளது. மேலும் சிறு தொழில் நிறுவனங்களும், பெரிய நிறுவனங்களால் எடுத்துக்கொள்ளப்பட்டு வருகின்றன.

அலகு - 5

தொழில்முனைவோர் வளர்ச்சி

தொழில் முனைவோர் வளர்ச்சியில் அரசின் பங்கு:-

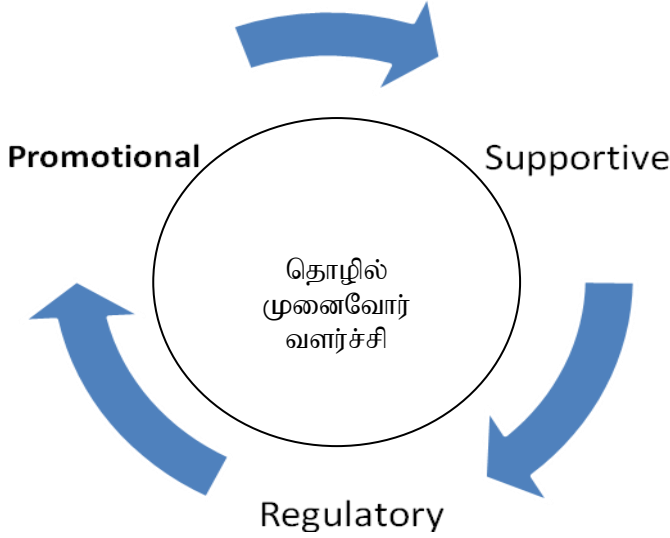
அரசும் இதர ஏஜென்சிகளும் தொழில் முனைவோர் வளர்ச்சியில் ஆற்றுகின்ற பங்கு குறித்து இங்கு ஆராயப்படுகிறது.

ரபீந்திர குனன்கோ (Rabindra Kunango) தனது “தொழில் முனைப்பு கண்டறிதல் - வளர்ச்சிக்கான மாதிரிகள்” என்ற தனது நூலில் தொழில் முனைப்பிற்கான 10 கொள்கை மாதிரிகளை தருகிறார்.

இந்தியாவில் தொழில் முனைவோர் வளர்ச்சியில் அரசும், அரசு சாரா ஏஜென்சிகளும் ஆற்றும் பங்கு:-

இந்தியாவில் 3 விதமான பங்களிப்புகளை அரசும், அரசு சாரா ஏஜென்சிகளும் ஆற்றுகின்றன. அவை:

1. வளர்ச்சி நிலை
2. ஆதரவு நிலை
3. சீராக்குதல்



1. வளர்ச்சியில் பங்கு

இப்பங்களிப்பில் அரசு மற்றும் அரசு சாரா ஏஜென்சிகள் இரண்டுமே தொழில் முனைப்புத் தன்மையை வளர்க்கும் விதத்தில் கட்டுமானம், ஊக்கப்படுத்துதல், தூண்டுதல், வழிகாட்டுதல் போன்ற விழிப்புணர்வுகளை ஊட்டுகின்றன. பல்வேறு தொழில் முனைப்பு வளர்ச்சித் திட்டங்கள் (இ.டி.பி) இந்தப் பகுதியில் அடங்கியுள்ளன.

இந்தத்திட்டங்கள் குழுக்களை மையப்படுத்தியவை – (உதாரணமாக, பெண்களுக்கு, கிராமப்புறங்களுக்கு, தொழில் நுட்ப தொழில் முனைவோர்களுக்கு) உற்பத்தியோடு ஒருங்கிணைந்தவையும் கூட –

(உதாரணமாக, உணவுப் பொருட்கள், சணல் பொருட்கள்) இடத்துடனும் சம்மந்தப்பட்டவை. (உதாரணமாக தமிழ்நாடு, ஆந்திரப் பிரதேசம் முதலியன).

2. ஆதரவு நிலை

பல்வேறு ஏஜென்சிகள் நிறுவனங்களை நிர்மாணிப்பதிலும், மேலாண்மை செய்வதிலும் தங்கள் ஆதரவை வழங்குகின்றன. சிப்காட் (மாநில தொழில் வளர்ச்சிக் கழகம்) போன்ற நிறுவனங்கள் பல்வேறுபட்ட பங்களிப்பை செய்கின்றன – எஸ்.ஐ.டி.பி.ஐ., எஸ்.ஐ.சி.டி., நபார்டு, கே.வி.ஐ.சி., முதலியனவும் இவ்வகையில் அடங்கும்.

மாவட்ட அளவிலான நிறுவனங்கள் டி.ஐ.சி (DIC), கே.வி.ஐ.சி. (KVIC).

மாநில அளவிலான நிறுவனங்கள் எஸ்.எஃப்.சி (SFC), டி.சீ.ஓ. (TCO), எஸ்.எஸ்.ஐ.எ.சி. (SSIDC), எஸ்.ஐ.டி.சி.(SIDC), கே.வி.ஐ.பி (KVIB), இ.டி.ஐ. (EDI), எஸ்.ஐ.எஸ்.ஐ (SISI), எஸ்.ஐ.பி.டி.ஐ. (SIBDI), போன்றவை.

தேசிய அளவிலான நிறுவனங்கள் ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ. (ICICI), ஐ.ஐ.சி.(IIC), இ.டி.ஐ.ஐ. (EDII), கே.வி.ஐ.சி. (KVIC), நபார்டு (NABARD), ஐ.டி.பி.ஐ.(IDBI), ஐ.எஃ.சி. (IFC)

3. சீராக்குதல் பங்கு:-

வளர்ச்சிப் பணி நிலை, ஆதரவு நிலை இவைகளைத் தொடர்ந்து சீராக்குதல் மற்றும் கட்டுப்படுத்தல் பணிகள் முக்கியமானவை. பல்வேறு சட்டங்களின் மூலமாக அரசு, தொழில் முனைவோரை சீராக்கவும், கட்டுப்படுத்தவும் முயல்கின்றது. சீராக்கல் நிறுவனங்கள் தொழிற்சாலைகளை கட்டுப்படுத்தல், மின்சக்தி வழங்குதல், வரிச்சலுகை மற்றும் பிற சலுகைகள் வழங்குதல், தொழிற்சாலை செட், தண்ணீர், மின்சாரம் வழங்குதல் சிறிய மற்றும் குறுகிய அளவிலான நிறுவனங்களுக்கு தொழிற்சாலைகள் சட்டம், கடைகள் மற்றும் நிறுவனங்கள் சட்டம், நலிவுற்ற தொழிற்சாலைகள் கார்ப்பரேசன் சட்டம் ஆகியவற்றின் கீழ் முன்னுரிமை வழங்குதல் ஆகிய பணிகளைச் செய்கின்றன.

மாவட்டத் தொழில் மையம் (DIC)

பெயருக்கேற்றபடி மாவட்டத் தொழில்மையங்கள் மாவட்ட அளவில் அமைக்கப்பட்டுள்ளன. இந்தியாவில் 431 மாவட்டங்களில் 422 டி.ஐ.சி.கள் செயல்பட்டுவருகின்றன. மாவட்ட தொழில் மையத் திட்டம் 1978ல் தொடங்கப்பட்டது. புதிய தொழில் முனைவோர் தொழிற்சாலையை அமைப்பதற்கும், நடத்துவதற்கும் தேவையான அனைத்து விஷயங்களையும் ஒரே இடத்தில் பெறும் நோக்கத்துடன் இம்மையங்கள் தொடங்கப்பட்டன. இவை ஒருங்கிணைப்பாளராகவும், வேறுபட்ட செயல்பாடுகளின் ஏஜென்சியாகவும் செயல்படுகின்றன. மத்திய, மாநில அரசுகளின் வெவ்வேறு திட்டங்களையும், காலந்தோறும் அவற்றில் செய்யப்படும் மாற்றங்களையும் நடைமுறைப்படுத்தும் கரங்களாக அவை செயல்படுகின்றன.

மாவட்ட தொழில் மையங்களின் கட்டமைப்பு ஒரு பொது மேலாளர், (தொழிற்சாலை இணை இயக்குநர் அந்தஸ்தில் உள்ளவர்) 4 செயல் மேலாளர்கள் மற்றும் 3 திட்ட மேலாளர்களை உள்ளடக்கியது. திட்ட மேலாளர்கள் அந்தந்தப் பகுதிகளுக்குத் தேவையான தொழில் நுட்ப சேவைகளை வழங்குகின்றனர். டி.ஐ.சி.க்களின் வெற்றி பொது மேலாளர் மற்றும் அவரது குழுவினரைப் பொறுத்து அமைகிறது.

இதற்கான செலவுகளை மத்திய, மாநில அரசுகள் சமமாக பிரித்துக் கொள்கின்றன. டி.ஐ.சி.யின் முக்கிய நோக்கம், குடிசைத் தொழில், சிறு

தொழில், குறுகிய தொழில் பகுதிகளை வளர்ப்பதும், வேலை வாய்ப்புக்களை உருவாக்குதும் குறிப்பாக நாட்டின் கிராமப்புற மற்றும் பிற்படுத்தப்பட்ட பகுதிகளை முன்னேற்றுவதும் ஆகும்.

மாவட்டத் தொழில் மையத்தின் செயல்பாடுகள்:-

- (1) மாவட்டம் முழுவதும், குறிப்பாக பஞ்சாயத்து யூனியன் தலைமை இடங்களில் ஆர்வத்தை தூண்டுகின்ற பிரச்சாரங்களை நிகழ்த்தி தொழில் முனைவோரை கண்டறிதல்.
- (2) தொழிற்சாலைகள் பற்றி ஆய்வு மேற்கொண்டு, திட்டங்களை தெரிவு செய்தல், கச்சாப் பொருட்கள், மனித சக்தி, கட்டுமான வசதிகள், உற்பத்திப் பொருட் தேவை போன்றவற்றை கருத்தில் கொண்டு மூலாதாரங்களின் இருப்பு பற்றி ஆராய்தல்.
- (3) எஸ்.எஸ்.ஐ. நிறுவனத்தின் கீழ் தற்காலிக மற்றும் நிரந்திர பதிவு செய்து சான்றிதழ் வழங்குதல்.
- (4) மாநில நிதி நிறுவனங்கள் மற்றும் நாட்டுடமையாக்கப்பட்ட வங்கிகளுக்கு நிலம் மற்றும் கட்டிடங்களுக்கான கடன் விண்ணப்பங்களை பரிந்துரை செய்து சான்றிதழ் வழங்குதல்.
- (5) சரியாக எந்திரங்களையும், கருவிகளையும், கச்சாப் பொருட்களையும் தேர்ந்தெடுப்பதில் தொழில் முனைவோருக்கு உதவுதல் - வழிகாட்டுதல், எந்திரங்கள், கச்சாப் பொருட்களின் ஏற்றுமதி, இறக்குமதிக்கான சான்றிதழ்களை வழங்குதல், கிராமப் புற தொழிற்சாலைத் திட்டத்தின் கீழ் (RTP) , தொழிற்சாலை மற்றும் இயந்திரங்கள் வாங்கத் தேவையான பணத்தை வழங்குதல், மாநில மற்றும் மத்திய நிறுவனங்கள் மற்றும் நாட்டுடமையாக்கப்பட்ட வங்கிகளுக்கு பரிந்துரை செய்தல்.
- (6) மின்சார வாரியத்தின் மூலமாக மின் இணைப்புக்கான உதவிகளைச் செய்தல்.
- (7) மொத்த மதிப்பில் 8 சதவிகிதம் வட்டியில்லா விற்பனை வரிக்கடன் வழங்க சிட்கோ (SITCO) நிறுவனத்திற்கு பரிந்துரை செய்தல்.
- (8) கிராமத் தொழிற்சாலைகள் வளர்ச்சித் திட்டத்தின் கீழ் கட்டணச் சலுகை பெறுவதற்கான விண்ணப்பங்களை வழங்குதல்.
- (9) கிராமப்பகுதிகளில் தொழிற்சாலைகள் நிறுவும் பொறியாளர்களுக்கு வட்டிச் சலுகை வழங்குதல்.
- (10) தொழில் முனைவோருக்கு உற்பத்திப் பொருட்களைச் சந்தைப்படுத்துவதிலும், ஏற்றுமதி செய்வதிலும் உதவுதல்.
- (11) தொழில்நுட்பப் பயிற்சிகள் வழங்குதல், செட்டுகள் வழங்குதல்.
- (12) டி.ஆர்.டி.எ., ஐ.ஆர்.டி., டிரைசெம் மற்றும் இதர திட்டங்களை அவ்வப்போது அமுல் படுத்துவதற்கான செயல் திட்டங்கள் தயாரித்தல்.

டி.ஐ.சிக்.கள் ஒற்றைச் சாளர ஏஜென்சியாக இருப்பினும், தொழில் முனைவோருடன் நட்பு ரீதியான தொடர்பு கொண்டிருப்பவை. வாய்ப்புள்ள தொழில் முனைவோர் தங்கள் திட்டங்களை ஆரம்பத்திலிருந்து இறுதிவரை செயல்படுத்த உதவி செய்பவை.

சிறு தொழிற்சாலைகள் சேவை நிறுவனங்கள் (SISI)

எஸ்.ஐ.எஸ்.ஐ நிறுவனங்கள் சிறு தொழில் முனைவோர்களுக்கென எதிர்கால வசதிகள் இவைகளை வழங்குவதற்காக அமைக்கப்பட்டன.

இவற்றின் நடவடிக்கைகள் டி.சி.எஸ்.எஸ்.ஐ அலுவலகத்தின் தொழிற்சாலை மேலாண்மைப் பயிற்சிப் பிரிவின் ஒருங்கிணைப்புடன் செயல்படுகின்றன. நாடு முழுவதிலும் 28 எஸ்.ஐ.எஸ்.ஐ அமைப்புகள் நிறுவப்பட்டுள்ளன.

செயல்பாடுகள்

- (1) மத்திய, மாநில அரசுகளுக்கு இடையில் இடைத்தளமாகச் செயல்படுதல்.
- (2) தொழில்நுட்ப முனைவோருக்கான வளர்ச்சித் திட்ட நிகழ்ச்சிகளை நடத்துதல்.
- (3) தொழில்நுட்ப ஆதரவு சேவைகளை வழங்குதல்.
- (4) வளர்ச்சித் திட்டங்களை தொடங்குதல்.
- (5) திட்ட அறிக்கைகள், பயிற்சி, சந்தைத் தகவல்கள், பொருளாதார ஆலோசனைகள், மாநில தொழிற்சாலை சாத்தியக் கூறுகளுக்கான சர்வே, கல்வியை நவீனப்படுத்துதல் ஆகியவற்றில் உதவி செய்தல்.

சிறு தொழிற்சாலைகள் வளர்ச்சி கார்ப்பரேசன் (SIDCS)

நிறுவனங்கள் சட்டத்தின் கீழ் வெவ்வேறு மாநிலங்களில் இவை நிறுவப்பட்டுள்ளன. சிறிய, குறுகிய மற்றும் கிராமப்புற தொழிற்சாலைகளின் ஆரம்ப கட்ட வளர்ச்சித் தேவைகளை நிறைவு செய்வதற்காக இவை நிறுவப்பட்டுள்ளன.

செயல்பாடுகள்:-

1. குறைவான அளவிலேயே கிடைக்கக் கூடிய கச்சாப் பொருட்களை வாங்கி விநியோகித்தல்.
2. ஹயர் பர்சேஸ் மூலம் எந்திரங்களை சப்ளை செய்தல்.
3. எஸ்.எஸ்.ஐ உற்பத்திப் பொருட்களை சந்தைப்படுத்துவதில் உதவி வழங்குதல்.
4. தொழில் எஸ்டேட்டுகள் - செட்டுகள், இவைகளை கட்டவும், இதர கட்டுமான வசதிகள் பெறவும், பராமரிக்கவும் உதவி செய்தல்.
5. சம்பந்தப்பட்ட மாநிலங்களின் பிரதிநிதியாக பணியாற்றி விதை மூலதனத்தை விரிவாக்குதல்.
6. உற்பத்தி அலகுகளுக்கு மேலாண்மை உதவிகளை வழங்குதல்.

டெக்னிக்கல் கன்சல்டன்சி நிறுவனங்கள் (TCDS)

தொழில் நுட்ப ஆலோசனை

இந்திய தொழிற்சாலை வளர்ச்சி வங்கியின் (IDBI) கிளையாகவும், இணைப்பு நிறுவனமாகவும் டி.சி.ஓக்கள் என்ற வலைப்பின்னல் அமைப்பு நிறுவப்பட்டுள்ளது. தொழில் முனைவோருக்கு நிதி உதவி வழங்குவது மட்டும் போதாது என இது உணர்கிறது. தொழில் முனைவோர் வெற்றி பெற வேறு சில ஆதரவுகளும் வேண்டும். புதிய நிறுவனங்கள் தொழிலை தேர்ந்தெடுக்கவும், பழைய நிறுவனங்கள் ஆலோசனையை பெறவும் உதவிகள் தேவைப்படுகின்றன. எனவேதான் டி.சி.ஓக்கள் நிறுவப்பட்டன. தற்பொழுது ஆந்திரப் பிரதேசம், மகாராஷ்டிரா, மேற்கு வங்காளம், ராஜஸ்தான், உத்திரப் பிரதேசம், ஒரிசா, மத்திய பிரதேசம், ஜம்மு-காஷ்மீர், ஹரியானா, டெல்லி, குஜராத், பீகார் மற்றும் தமிழ்நாடு ஆகிய மாநிலப் பகுதிகளில் 17 டி.சி.ஓக்கள் நிறுவப்பட்டுள்ளன.

டி.சி.ஓக்களின் செயல்பாடுகள்:-

- (1) திட்டக் குறிப்பீடுகள் மற்றும் சாத்தியக் கூறுகள் அறிக்கை இவற்றை தயாரித்தல்.
- (2) தொழிற்சாலைகளின் திறன் குறித்த சர்வே நடத்துதல்.
- (3) தொழில் முனைவோரின் திறனை இனம் காணுதல் மற்றும் அவர்களுக்கு தேவையான தொழில்நுட்ப மற்றும் மேலாண்மை உதவிகளை வழங்குதல்.
- (4) குறிப்பிட்ட சில உற்பத்திப் பொருட்கள் குறித்த சந்தை ஆய்வு மற்றும் சர்வேயை நடத்துதல்.
- (5) ஏற்றுமதி ஆலோசனைகள், ஏற்றுமதியுடன் இணைந்த திட்டங்கள் இவற்றை வழங்குதல்.
- (6) தொழில் முனைப்பு வளர்ச்சித் திட்டப் பணிகளை நடத்துதல்.
- (7) தொழிற்சாலை அலகுகளை நவீனப்படுத்துதல் மற்றும் தொழில்நுட்பங்களை அதிகரித்தல், புது வாழ்வளித்தல் போன்றவற்றில் ஆலோசனைகள் வழங்குதல்.
- (8) மாற்று வழித் திட்டங்களை செயல்படுத்துதல்.
- (9) வணிக வங்கிச் சேவைகளை வழங்குதல்..

இண்டஸ்ட்ரியல் டெக்னிகல் கன்சல்டேசன் ஆர்கனைசேஷன் ஆக் தமிழ்நாடு (ITCOT)

ஐ.டி.சி.ஓ.டி., 1979ல் உருவாக்கப்பட்டது. ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ., ஐ.டி.பி.ஐ., ஐ.என்.பி.சி.ஐ., சிப்காட், டி.ஐ.ஐ.சி., மற்றும் சிட்கோ இவைகளின் ஒருங்கிணைந்த அம்சமாக இது 1979ல் உருவாக்கப்பட்டது. முன்னனி நிதி நிறுவனங்கள், மாநில வளர்ச்சிக் கார்ப்பரேசன்கள், வாணிக வங்கிகள் ஆகியவை இணைந்து தொழிற்சாலை மற்றும் சேவை நிறுவனங்களுக்கு ஆலோசனை சேவைகளை வழங்குதல் இதன் முக்கியப் பணிகளைப் பின்வருமாறு வகைப்படுத்தலாம்.

- (1) அடிப்படை ஆலோசனை சேவைகள்.
- (2) அவசர ஆலோசனை சேவைகள்
- (3) ஐ.டி. ஆலோசனை
- (4) பயிற்சித் திட்டங்கள்

திட்டங்களை இனம் காணுதல், திட்டக் குறிப்பீடுகள் உருவாக்கம், சந்தை ஆய்வுகள், தொழில் நுட்ப, பொருளாதார சாத்தியக் கூறுகளை ஆராய்தல், விளக்கமான திட்ட அறிக்கைகள் தயாரித்தல், திட்ட மேலாண்மை, பாதுகாப்பு சேவைகள், திட்ட மதிப்பீடுகள், சொத்து மதிப்பீடு, இருப்பு ஆய்வு, நலிவுற்ற அலகுகளின் புணர் வாழ்வு, மறு கட்டமைப்பு, படி நிலை திறனாய்வு திட்டங்கள், திறன், தணிக்கைகள், சூழ்நிலைகளின் தாக்கம் குறித்து மதிப்பீடுதல், கணிப்பொறிப் பயிற்சித் திட்டங்கள் போன்றவைகளில் விரிவான ஆலோசனை சேவைகளை இந்த அமைப்பு வழங்குகிறது.

காற்றாலைகள், சர்க்கரை மற்றும் பேப்பர் ஆலைகள், டீசல் பிடிப்பு பவர் பிளாண்டுகள், சோலார் எனர்ஜி திட்டங்கள் இவைகளில் மாற்று வழி திட்டங்களை இது மேற் கொள்கிறது.

நடப்பு விஷயங்கள் குறித்த கருத்தரங்குகள் மற்றும் பயிலரங்குகளை ஏற்பாடு செய்து நடத்துகிறது.

இந்த சேவைகளை கார்ப்பரேட் செக்டார், சிறிய, நடுத்தர நிறுவனங்கள், தனி தொழில் முனைவோர், பொதுத் துறை நிறுவனங்கள், வங்கிக் கள், நிதி நிறுவனங்கள், கூட்டுறவு மற்றும் அரசுத் துறை நிறுவனங்கள் போன்ற நிறுவனங்களுக்கு வழங்குகின்றன.

அக்ரோ நிறுவனங்கள், உணவு தயாரித்தல், பயோ டெக்னாலஜி, இராசாயன மற்றும் உரங்கள், பிளாஸ்டிக் பேக்கிங், டிரக்ஸ் மற்றும் பார்மசூடிகல்ஸ், கட்டுமானம், திறன்கள் புத்துயிர்ப்பு, சுற்றுச் சூழல், விடுதி மற்றும் சுற்றுலா, எலக்ரானிக்ஸ், மென்பொருள் மற்றும் தகவல் தொழில் நுட்பம், டெக்ஸ்டைல்ஸ் போன்ற தொழிற்சாலைகளில் திட்டப் பணிகளை மேற்கொள்கிறது.

விவசாயம், டெக்ஸ்டைல்ஸ், கெமிக்கல்ஸ், பொறியியல், மென் பொருட் தொழில் நுட்பம், எனர்ஜி மேலாண்மை போன்ற முக்கியப் பிரிவுகளில் திறமை வாய்ந்த, அனுபவம் வாய்ந்த அறிஞர்களை கொண்ட ஒரு குழுவினை இந்நிறுவனம் கொண்டுள்ளது.

ஐ.டி.சி.ஓ.டி. மத்திய மாநில அரசுகளுக்கு பிரதிநிதியாக சர்வேக்களை நடத்துகின்றது. ஆட்டோ மொபைல், கெமிக்கல் தொழில் முனைவோருக்கு துணை அலகுகளை நிறுவ உதவி செய்கிறது.

சாத்தியக் கூறுகள் ஆய்வு நடத்தி திட்ட அறிக்கைகளை இது தயாரிக்கிறது. இ.டி.பி. எனப்படும் தொழில் முனைவோர் வளர்ச்சித் திட்டங்களை இது மேற்கொண்டு நடத்துகிறது. ஐ.டி.சி.ஓ.டி., மதுரை மாவட்டத்தில் பழனியையும், சேலம் மாவட்டத்தில் ராசிபுரத்தையும் ஐ.டி.பி.ஐ.யின் தத்தெடுத்தல் திட்டத்தின் கீழ் தத்தெடுத்துள்ளது.

தேசிய சிறு தொழில்கள் கார்ப்பரேசன் லிமிடெட் (N.S.I.C)

தொழிற்சாலைகளுக்கான யூனியன் அமைச்சரகம் 1955ல் என்.எஸ்.ஐ.சி. அமைப்பை நிறுவியது. நாட்டில் உள்ள சிறு தொழில் நிறுவனங்களை முன்னேற்றும் நோக்கத்துடன் இது நிறுவப்பட்டது. என்.எஸ்.ஐ.களுக்கு குறிப்பிடத்தகுந்த, விரிவான சேவைகளை இது வழங்குகிறது.

என்.எஸ்.ஐ.சி.யின் செயல்பாடுகள் :

திட்டங்களும் உதவிகளும்:-

(1) பொருளாதார சேவைகள்:-

உற்பத்தி மற்றும் சந்தைச் செயல்பாடுகளுக்கான நிதி உதவி ஒரே இடத்தில் கிடைக்க வழி செய்தல், திட்டங்களை தயாரித்தல், டாக்குமெண்டேஷன் நடைமுறைகளை நிறைவேற்றுவதல் போன்றவற்றிற்கு உடனடி உதவி செய்தல்.

(2) கருவிகள் லைசென்ஸ் திட்டம்:

கருவிகள் லைசென்ஸ் திட்டம் என்பர் புதிய மற்றும் இயங்கிக் கொண்டிருக்கும் தொழிற்சாலை அலகுகளின் நவீனமயமாக்கல், விரிவாக்கம், பகுதிகளாகப் பிரித்தல் ஆகியவற்றிற்கு உதவுகிறது. ஒற்றைச் சாளர முறையின் கீழ் இறக்குமதி செய்யப்படும் கருவிகளுக்கான இறக்குமதி நடவடிக்கைகளை எளிமைப்படுத்துகிறது. ஒப்பந்த வாடகை அடிப்படையில் முதல் 5 ஆண்டுகளுக்கு வரிச்சலுகை வழங்க ஏற்பாடு செய்கிறது. மொத்த ஒப்பந்த காலம் 5 ஆண்டுகள் ஆகும்.

(3) எந்திரங்களின் ஹயர் பர்சேஸ்:

டி.ஐ.சி.யுடன் பதிவு செய்யப்பட்ட சிறிய தொழில் நிறுவனங்கள், நிலைத்த சொத்துக்களாக ரூ.300 இலட்சத்திற்கு மிகைப்படாத தொழிற்சாலை பணியிடம், எந்திரங்களை கொண்டிருந்தால், பணியாற்றுகின்ற தொழிலாளர்கள் எண்ணிக்கை எப்படி இருந்தாலும், இத்திட்டத்திற்கு தகுதியானவர்கள். பிற்பட்ட பகுதி மற்றும் குறுகிய தொழில் நிறுவனங்களுக்கான வட்டி விகிதம் இத்திட்டத்தில் 14.5 சதவிகிதம் என்.எஸ்.ஐ.சி.யில் 25 சதவிகிதம் முதலீடு செக்யூரிட்டியாக செலுத்தப்பட வேண்டும்.

(4) ஒற்றைப்புள்ளிப் பதிவுத் திட்டம் :- (Single Point Registration Scheme)

தொழில் யூனிட்கள் என்.எஸ்.ஐ.சி.யுடன் பதிவு செய்து கொண்டு டெண்டர்களை இலவசமாகப் பெறலாம். டெண்டர்கள் குறித்த முன்தகவல்களை டி.ஐ.எஸ். மற்றும் டி வெளியிடுகிறது. முன் பணம் கட்டுவதில் சலுகை, போட்டியிடும் சான்றிதழ், 15 சதவிகிதம் விலை சலுகை போன்ற தகவல்களை இதன் மூலம் பெற முடியும்.

(5) தொழில்நுட்ப சேவை மையங்கள் (TSC):

ஓக்லா (புதுடெல்லி), கௌரா, சென்னை, ராஜ்காட், ஹைதராபாத் ஆகிய 5 இடங்களில் தொழில் நுட்ப சேவை மையங்கள் உள்ளன. இம்மையங்கள் செய்முறைப் பயிற்சிகளை நடத்துகின்றன. எந்திரங்கள், இதர உபகரணங்கள், இறக்குமதிக் கருவிகளின் வகைகள், செயல்பாடுகள் குறித்த விசேஷ பயிற்சித் திட்டங்களையும் இவைகள் நடத்துகின்றன.

(6) தொழில் நுட்ப மாற்ற மையங்கள்:-

சிறு தொழில் நிறுவனங்களுக்கு தொழில் நுட்பத்தை புகுத்துதல், வளர்த்தல் குறித்த தகவல்களையும் சேவைகளையும் வழங்குவதற்காக இந்த அமைப்பு நிறுவப்பட்டது. மோனோகிராப்கள், இதழ்கள், விவரக் கையேடுகள், கருத்தரங்க ஆய்வுக் கட்டுரைகள் போன்றவற்றை விஞ்ஞானம், தொழில் நுட்பம், தொழிற்சாலைத் துறைகளில் இம்மையம் வெளியிடுகிறது. என்.எஸ்.ஐ.சி.யும் கருத்தரங்குகளையும், கூட்டங்களையும் ஏற்பாடு செய்து நடத்துகிறது.

(7) சந்தை உதவி:

என்.எஸ்.ஐ.சி. சிறு தொழில் நிறுவனங்களின் சார்பில் சர்வதேச ஒப்பந்தங்களில் பங்கு கொள்கின்றன. தரமான பொருட்களை தயாரிப்பதிலும், மதிப்பை நிலை நிறுத்துவதிலும் உதவி செய்கின்றது.

(8) ஏற்றுமதிகள்:-

என்.எஸ்.ஐ.சி. ஒரு ஏற்றுமதி இல்லமாக செயல்படுகிறது. இதன் மூலம் நிறுவனங்கள் தங்கள் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்யவும், ஏற்றுமதிப் பயன்களைக் பெறவும் முடியும். சந்தை மற்றும் ஏற்றுமதிச் செலவுகள் கார்ப்பரேசன் மூலம் கவனிக்கப்படுகிறது.

(2) தொழில் முனைவோர் வழிகாட்டும் சபை (EGB):-

இந்திய முதலீட்டு மையம் (ஐ.ஐ.சி) தொழில் முனைவோர் வழிகாட்டும் சபையை நிறுவியுள்ளது. தொழில் முனைவோருக்கு முதலீட்டு வாய்ப்புகளை இனம் காணுதல், திட்டங்களுக்கான இடங்களை தெரிவு செய்தல், திட்டக் குறிப்பேடுகளை வரையறுத்தல், நிதிஉதவி வழங்குதல் போன்றவற்றில் உதவி செய்கிறது. புள்ளி விவரத் தகவல்கள், தேவை, உற்பத்தித் திறன், கச்சாப் பொருட்களுக்கான மூலாதாரங்கள், தேவைப்படும் கருவிகளின் வகைகள், ஈடுபடுத்தப்பட்டுள்ள முதலீடு, நிதி ஆதாரம் ஆகியவைகளை இது வழங்குகிறது.

அடிப்படைக் கருவிகள் இறக்குமதி, உற்பத்திப் பொருட்களின் ஏற்றுமதி குறித்த நடைமுறைத் தகவல்களையும் தொழில் முனைவோருக்கு இது வழங்குகிறது. பொறியியல் பட்டதாரிகளுடன் நேரடித் தொடர்பு கொள்ளவும் சிறு தொழில் முனைவோருக்கு இது உதவுகிறது. இதன்மூலம் தொழில் முனைப்புத் தன்மையை வளர்க்கிறது.

3. காதி மற்றும் கிராமத் தொழில் கமிஷன்:- (KVIC)

கே.வி.ஐ.சி. 1957ல் நிறுவப்பட்டது. பாராளுமன்ற சட்டம் ஒன்றின் அடிப்படையில் இது நிறுவப்பட்டது. காதி மற்றும் கிராமத் தொழில்களை வளர்க்கவும், கிராமப்புற வேலை வாய்ப்புகளை உருவாக்கவும், அதன் மூலம் கிராமப்புற பொருளாதாரத்தை வலுப்படுத்தவும் கே.வி.ஐ.சி நிறுவப்பட்டது. தனி அமைப்பாகச் செயல்படும் இந்த அமைப்பு 1953ல் நிறுவப்பட்ட அகில இந்திய காதி மற்றும் கிராமத் தொழில்கள் வாரியத்தை பின்பற்றி நிறுவப்பட்டது. ரூ. 5 இலட்சம் வரையிலான தொழிற்சாலை எந்திரங்கள் முதலீடு உள்ள குறு தொழில் நிறுவனங்களுக்கு கே.வி.ஐ.சி. உதவி செய்கிறது. காந்தியக் கொள்கையும், சிந்தனையும் கே.வி.ஐ.சி. கொள்கையின் முதுகெலும்பாக உள்ளன.

குறு தொழில் நிறுவனங்கள் எஸ்.எஸ்.ஐ யூனிட்கள் 96 சதவிகிதம் வளர்ச்சியையும், வேலை வாய்ப்பில் 72 சதவிகிதம் வளர்ச்சியையும், கடன் சுழற்சியில் 48 சதவிகிதம் அளவையும் ஏற்படுத்தியுள்ளன.

கே.வி.ஐ.சி.யின் நோக்கங்கள்:-

1. பயனாளிகளை இனம் காணுதல்
2. தகுதி வாய்ந்த தனி நபர்களுக்கும், நிதி நிறுவனங்களுக்கும் நிதி உதவியை வழங்குதல்.
3. பயிற்சி வழங்குதல், தரக்கட்டுப்பாட்டை உறுதி செய்தல்.
4. உற்பத்திப் பொருள் குறித்து ஆய்வு, வளர்ச்சி, சந்தைப்படுத்துதல் போன்றவற்றை நடத்துதல்.
5. கச்சாப் பொருட்களை நியாயமான விலைகளில் வழங்குதல்.
6. விளம்பரங்கள், கண்காட்சிகள் மூலம் கே.வி.ஐ.சி. பொருட்களை விற்றல், விளம்பரப்படுத்துதல்.
7. நலிவுற்ற யூனிட்களை மீட்க ஆலோசனைகளை வழங்குதல்.

நிதி, பயிற்சி, சந்தை ஆகிய ஒட்டுமொத்த சேவைகளை 25 தொழிற்சாலைகளுக்கு இந்நிறுவனம் வழங்கியுள்ளது. போக்குவரத்துக் கட்டணச் சலுகை, தொழிற் பூங்கா, மறு நிதியுதவி போன்ற சில விசேஷ சலுகைகளும் வழங்கப்படுகின்றன. இவைகளை வழங்குவதற்காக கே.வி.ஐ.சி. தேசிய அளவிலும், மாநில அளவிலும், மாவட்ட அளவிலும், கோட்ட அளவிலும் யூனிட்களைக் கொண்டுள்ளது.

பராம்பரிய, தொழிலறிஞர்கள், கிராமப்புற வேலையில்லாத இளைஞர்கள் இவர்களுக்கு கே.வி.ஐ.சி. பயன் அளிக்கிறது.

இவ்வாறு கே.வி.ஐ.சி.யின் நோக்கங்கள் வளர்ச்சி, திட்டமிடல், நிர்மாணித்தல், உதவுதல், காதித்துறை வளர்ச்சிக்கான திட்டங்களை அறிமுகப்படுத்துதல், அமுல் படுத்துதல் போன்றவை. 25 கிராமங்களை இதற்காக கே.வி.ஐ.சி இனம் கண்டுபிடித்துள்ளது.

கே.வி.ஐ.சி. முதல் தலைமுறை தொழில் முனைவோருக்கு வழிகாட்டுவதற்காக “கிராமப் புற தொழிற்சாலை ஆலோசனை சேவை” ஒன்றை நிறுவியுள்ளது. இம்மையம் புதிய, முதல் தலைமுறை சார்ந்த தொழில் முனைவோருக்கு கைகொடுத்து உதவுகிறது.

ஆலோசனைகள்:

எல்லா கிராமப் புற தொழிற்சாலைகளுக்கும் வளர்ச்சித் திட்டங்கள் பரவலாக்கப்பட வேண்டும். குறிப்பிட்ட சில கிராமத் தொழிற்சாலைகள், கைவினைக் கூடங்களோடு நின்றுவிடக் கூடாது. கிராமப் புறத் தொழில்களின் செயல்பாட்டைவிட வளர்ச்சியில் அதிக அக்கறை செலுத்த வேண்டும்.

அளம் தொழில் முனைவோர் தேசிய கூட்டமைப்பு (NAYE)

என்.ஏ.ஓய்.இ. பேங்க் ஆப் இந்தியாவுடன் இணைந்து 1972ல் தொழில் முனைவோர் வளர்ச்சித்திட்டம் ஒன்றை முன்னோடியாக அறிமுகப்படுத்தியது. இத்திட்டம் பி.ஐ.என்.டி.இ.எஸ். (BINDES) என அழைக்கப்பட்டது. பஞ்சாப், ராஜஸ்தான், ஹிமாச்சல பிரதேசம், ஜம்மு – காஷ்மீர், சண்டிகார், டெல்லி போன்ற யூனியன் டெரிட்டரிகள் போன்ற மாநிலங்களில் இதன் செயல்பாடு அமுலாக்கப்பட்டது. தொடர்ந்து

- தேனா வங்கி
- பஞ்சாப் நேஷனல் வங்கி
- சென்டிரல் பேங்க் ஆப் இந்தியா
- யூனியன் பேங்க் ஆப் இந்தியா

ஆகிய வங்கிகளிலும் என்.ஏ.ஓய்.இ. இது போன்ற திட்டத்தை அறிமுகப்படுத்தியது.

இளம் தொழில் முனைவோருக்கு மூலதனத்தை கண்டறிதல், சுய வேலை வாய்ப்புக்களை உருவாக்குதல், சொத்துக்களை பாதுகாத்தல், பயிற்சி, உற்பத்தித் திறனை வளர்த்தல், நிதியுதவி, ஆலோசனை சேவை இவைகள் இத்திட்டத்தின் முக்கிய நோக்கங்களாக உள்ளன. வணிக வங்கிகள் தனித் தொழில் முனைவோருக்கு ரூ. 2 இலட்சம் வரை கடனுதவியும், இரண்டு மூன்று பேர் இணைந்து செயல்படும் கூட்டமைப்புகளுக்கு ரூ. 3 இலட்சம் வரை கடனுதவி வழங்குகின்றன. நிலம் வாங்குதல், கட்டிடம், தொழிற்சாலைகள் அமைத்தல், எந்திரம் வாங்குதல் இவற்றிற்காக குறிப்பிட்ட காலக் கடன் உதவிகளையும் இது வழங்குகிறது. தொழிற்சாலைகளின் பண சுழற்சியிலிருந்து இக்கடனைத் திரும்ப அடைக்கலாம்.

பெண் தொழில் முனைவோர் மற்றும் கிராமப்புற தொழில் முனைப்புத் தன்மையை வளர்த்தல்:-

பெண் தொழில் முனைவோர்:-

பெண் மற்றும் ஆண் தொழில் முனைவோரின் பண்புகள் பொதுவாக ஒன்று போலத் தான் இருக்கும். வயது, தனித்தன்மை, ஊக்கம் மற்றும் வியாபாரத்தின் வகை இவற்றில் சில வேறுபாடுகள் காணப்படுகின்றன. ஆண் 25 – 35 வயது வரம்புக்குள் இருக்கும் போது தொழில் தொடங்குவர். ஆனால் பெண்கள் 35 – 40 வயது வரம்பு உள்ள போது தொழில் தொடங்குவர். இலட்சிய நோக்கமுடைய, சுதந்திரமான, நெகிழ் தன்மை உடைய, சமாளிக்கக்கூடிய, படைப்பாற்றல்மிக்க, உண்மை மிக்க, ஊக்கமிக்க

தொழில்களை அவர்கள் தொடங்குவர். அவற்றால் ஆண் தொழில் முனைவோரிடமிருந்து வேறுபடுவர்.

விளக்கம்:

பெண் தொழில் முனைவோர் என்பவர்கள் பெண்களே தானே முன்வந்து தொழிற்சாலையை தொடங்கி நடத்துதல் ஆகும்.

பெண் தொழில் முனைவோரின் பிரச்சனைகள்:-

1. நிதிப்பிரச்சனை:

நிதி ஆதாரத்தை உருவாக்குவதற்கு அவர்கள் பெயரில் எந்த சொத்துக்களும் இருப்பதில்லை. எனவே, கடனுக்கு அடமானம் வைக்க முடிவதில்லை. எனவே வெளியிலிருந்து குறிப்பிட்ட அளவு நிதியையே திரட்ட முடியும். சொந்த சேமிப்பு, நண்பர்கள், உறவினர்கள் மூலம் கிடைக்கும் குறைந்த பட்ச கடன்களைத் தான் திரட்ட முடியும். அதற்கேற்ப சிறிய தொழில்களைத்தான் அவர்கள் தொடங்க முடியும். கச்சாப் பொருள் இருப்பிற்கோ, விளம்பரங்களுக்கோ அதிகமாக செலவு செய்ய முடியாது.

2. குறைந்த அளவு செயல்பாடு:

குடும்ப பொறுப்பு முதன்மையாக இருப்பதால் பெண்கள் தங்கள் நேரத்தை இரண்டாகப் பிரித்துக் கொள்ள வேண்டியுள்ளது. அடிக்கடி பயணங்கள் மேற் கொள்வதும், அதிக நாட்கள் வெளியிடங்களில் தங்குவதும் பெண்களால் முடியாது. இந்த நேரக் கட்டுப்பாடு வியாபாரத்தை பாதிக்கும்.

3. குறைந்த கல்வி:

படித்த பெண்கள் சதவிகிதம் இந்தியாவில் மிகக் குறைவு. 60 சதவிகிதம் பெண்கள் கல்வியறிவு அற்றவர்கள். அதனால் மாறிவரும் தொழில் வளர்ச்சிகள் பற்றிய விழிப்புணர்வு அவர்களுக்கு இருப்பதில்லை. இக்கல்வியறிவின் குறைபாடு சாதனைகளையும், ஊக்கத்தையும் பெருமளவு குறைக்கிறது.

4. ஆணாதிக்க சமுதாய அமைப்பு:-

குடும்பத்தில் மட்டுமல்லாது வியாபாரத்திலும் பெண், ஆண்களால் ஆளப்படுகிறாள். எல்லாவற்றிற்கும் அவள் ஆண்களின் அனுமதியைப் பெற வேண்டியுள்ளது. ஆண் பெண் சமத்துவம் இல்லை. பெண்ணின் சுதந்திரம் கட்டுப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. அவள் எப்பொழுதும் ஆடவனைச் சார்ந்தே இயங்க வேண்டி இருக்கிறது.

5. சிக்கல்களை சுமக்கும் தன்மைக் குறைவு:-

வளரும் வரை பெற்றோர்களும், திருமணமானபிறகு கணவனும் ஒரு பெண்ணின் வாழ்வில் முடிவுகளை எடுக்கின்றனர். இதனால் அவள் காக்கப்படுகிறாள். ஆனால் பிரச்சனைகளை சுயமாக எதிர் கொள்ளும் தன்மை குறைவடைகிறது.

6. சமூக அங்கீகாரம்:-

சமூகம் பெண் தொழில் முனைவோருக்கு உரிய அங்கீகாரத்தை இன்னும் வழங்கவில்லை. அவர்கள் பலவீனமானவர்களாகவும், சிறு பான்மையினராகவுமே கருதப்படுகிறார்கள்.

மேற்கூறிய காரணங்களால் பெண்கள் நடத்தும் வணிகத்தில் நிதி உதவி, சந்தை, விரிவாக்கம் போன்றவற்றில் சிக்கல்கள் ஏற்படுகின்றன.

பெண் தொழில் முனைவோரை ஊக்கப்படுத்தும் வழிகள்:-

இந்திய அரசும், அரசு சாரா நிறுவனங்களும் (என்.ஜி.ஓ) பெண் தொழில் முனைப்புத் தன்மையை அதிகரிக்க பல்வேறு நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டுள்ளது. சில திட்டங்கள் பெண்களுக்காகவே தொடங்கப்பட்டுள்ளன. தேசிய இனம் தொழில் முனைவோர் கூட்டமைப்பில் (NAYE) பெண்களுக்கென்று தனிக்கிளை உள்ளது. அது பெண்களுக்கு கீழ்க்கண்ட விதங்களில் உதவுகிறது.

- (1) மூலதனம், கட்டுமானம், சந்தை வாய்ப்புகள் இவற்றில் உதவி வழங்குகிறது.
- (2) மேலாண்மை, உற்பத்தி வழிமுறைகள் இவற்றை வளர்க்க உதவுகிறது.
- (3) முதலீட்டு வாய்ப்புக்களை இனம் காண உதவுகிறது.
- (4) வர்த்தக கண்காட்சிகள், பொருட்காட்சிகளில் பங்கேற்கவும், பிரதிநிதித்துவம் பெறவும், வாங்குவோர் - விற்போர் கூட்டங்கள், விசேஷ மாநாடுகளில் பங்கு பெறவும் உதவுகிறது.
- (5) கருத்தரங்குகள், பயிலரங்குகள், பயிற்சி முகாம்களை நடத்தி, பெண் தொழில் முனைவோரின் திறமைகளை வெளிக் கொணர உதவுகிறது. தொழில் முனைப்புத் தன்மையை வளர்க்கிறது.
- (6) இதழ்கள், பாராளுமன்றம், சட்டமன்றங்களில் அவர்களை வெளிப்படுத்த உதவுகிறது.
- (7) இந்தியப் பொருளாதாரத்தில் சரியான இடத்தை தக்க வைத்துக் கொள்ள வழிவகுக்கிறது.

பெண் தொழில் முனைவோருக்கான வணிக வாய்ப்புகள்:-

கிராமப் புறங்களில், விவசாயமே முக்கியத் தொழிலாக இருக்கும் இடங்களில் வாழும் பெண்கள் விவசாயத்தை மையமாகக் கொண்ட தொழில் நிறுவனங்களை அமைக்கலாம். உணவு பதப்படுத்துதல், பேக்கரி, பால் பண்ணை, கோழிப் பண்ணை போன்றவைகளை அமைக்கலாம். நெசவுத் தொழில் அதிகமுள்ள பகுதிகளில் பெண் தொழில் முனைவோர் நெசவு, கைத்தறித் தொழில்களைத் தொடங்கலாம்.

நகர்ப் புறங்களில் கல்வி, மருத்துவம், மின்னணுத் தொழில், கம்ப்யூட்டர் போன்ற தொழில்களில் ஈடுபடலாம். அகர் பத்திகள் தயாரித்தல், அப்பளம் தயாரித்தல், படுக்கை விரிப்புகள் தயாரித்தல், எம்பிராய்டரி, ஏற்றுமதி கைவினைப் பொருட்கள் தயாரித்தல், ஓவியங்கள், விடுதிகள், சிற்றுண்டிச் சாலைகள், இனிப்பகங்கள், கூல்டிரிங்க்ஸ் கடைகள், துணிக்கடைகள், ரெடிமேட் கடைகள், டெய்லரிங், பல சரக்கு, மருந்துக் கடைகள், டூடோரியல்ஸ், டியூசன் சென்டர்கள், டைப் ரைட்டிங், சுருக்கெழுத்துப் பயிற்சிகள், பூக்கடைகள், டிரை கிளீனிங், ஊறுகாய் தொழில், அலுவலகப் பராமரிப்பு, பால் விநியோகம், குழாய் இணைப்பு - மின் கருவிகள் பழுது பார்த்தல், உற்பத்தி அலகுகளில் உதவி செய்தல், அச்சகம், டிராவல் ஏஜென்சிகள், நகலகங்கள், டெலிபோன் பூத்துகள், ஸ்டூடியோக்கள், வேலை பார்க்கும் பெண்களுக்கான தங்கும் விடுதிகள், டிரைவன் தொழில்நுட்பம் இவைகளில் பெண் தொழில் முனைவோர் கவனம் செலுத்தலாம்.

பெண் தொழில் முனைவோரின் எதிர் காலம்:-

எதிர் காலத்தில், உயர் தொழில் நுட்ப உதவிகளோடு, பெண்கள் வீட்டிலிருந்தபடியே பல தொழில்களை இயக்க முடியும். எனவே வீட்டிற்கும்,

தொழிற்சாலைக்கும் உள்ள இடைவெளி சமன் செய்யப்படுகிறது. தொழில்நுட்பம், கலாச்சார சமூகச் சூழல்கள் இவற்றில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் பெண் தொழில் முனைவோருக்கான வாய்ப்புகளை அதிகரிக்கும். பெண்கள் தங்கள் உற்பத்திப் பொருட்களை சந்தைப் படுத்த ஆதரவு தேவைப்படுகிறது. அதற்காகத் தனி நிறுவனம் ஏற்படுத்த முடியும். விரிந்த நெட் வொர்க் அமைப்புடைய தனி விநியோக ஏஜென்சிகளை, பெண் தொழில் முனைவோரின் பொருட்களை விற்பதற்காக ஏற்படுத்தலாம்.

கிராமப்புற தொழில் முனைவோர்:-

இந்திய மக்கட் தொகையில் ஏறத்தாிர 80 சதவிகிதம் மக்கள் கிராமப் புறங்களில் வாழுகிறார்கள். எனவே இந்தியா நன்கு வளர வேண்டுமானால் கிராமப் புறங்கள் வளர வேண்டும். காந்தியடிகள் இதை நன்கு உணர்ந்ததால்தான் காதி மற்றும் கிராமத் தொழில் வளர்ச்சியை வலியுறுத்தினார்.

விளக்கம்:-

கிராமப் புற தொழில் முனைப்புத் தன்மை என்பது கிராமப் பகுதிகளில் தொழில் தொடங்க ஊக்கப்படுத்துதல் - கிராமப் புறங்களில் தொழிற்சாலைகளை தொடங்குதல், இதை 7 பகுதிகளாகப் பிரிக்கலாம்.

- (1) தாதுப் பொருட்களை மையமாகக் கொண்டவை.
- (2) வனங்களை மையமாகக் கொண்ட தொழில்கள்.
- (3) விவசாயத்தை மையமாகக் கொண்ட தொழில்கள்.
- (4) பாலிமர் மற்றும் இரசாயனத்தை மையமாகக் கொண்ட தொழில்கள்.
- (5) பொறியியலை மையமாகக் கொண்ட தொழில்கள்.
- (6) காதி, டெக்டைல்ஸ்.
- (7) சேவைத் தொழில்கள்.

கிராமப்புறத் தொழில் வளர்ச்சிக்கு முக்கியத்துவம் தருவதால் பின்வரும் செயல்களுக்கு அது துணையாக இருக்கும்.

- (1) கிராமப்புற மக்கள் அதிகளவில் நகர்ப்புறங்களுக்கு இடம் மாறுவதை குறைக்க முடியும்.
- (2) சமச்சீரான பகுதி வளர்ச்சி ஏற்படும்.
- (3) கிராமம் - நகரம் இரண்டுக்குமுள்ள இடைவெளி குறையும்.
- (4) கிராமப் புற வருமானம் உயரும்.
- (5) நாட்டின் வறுமையை குறைக்கும்.
- (6) நகர்ப்புற ஜன நெருக்கடியைக் குறைக்கும்.
- (7) பொருளாதார வளர்ச்சியை உயர்த்தும்.

அதிகப்படியான மக்கள் கிராமங்களில் வாழ்வதால், கிராமப் புறங்களை வளர்ப்பது நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு உதவியாக இருக்கும்.

கிராமப்புற தொழில் முனைவோருக்கான சிக்கல்கள்:-

கிராமப்புற தொழில் முனைப்புத் தன்மையை வளர்ப்பது எளிதான செயல் அல்ல. ஏராளமான சிக்கல்களை எதிர் கொள்ள வேண்டிய செயல். அச்சிக்கல்கள் பின்வருமாறு.

- (1) விவசாய மனப்பான்மை மேலோங்கி நிற்பது.
- (2) கல்வியறிவு குறைவு.
- (3) கட்டுமான வசதி குறைவு. ஏற்படுத்துவதும் அதிக செலவு பிடிக்கும் செயல். பல கிராமங்களில் சரியான சாலை வசதி, குடிநீர் வசதி, மின்சக்தி, கழிவு நீர் வெளியேற்ற வசதி, தொலைத் தொடர்பு வசதி போன்றவை ஏற்படவில்லை.
- (4) தகவல் அறிவு குறைவு.
- (5) திறமையான தொழில் நுட்பமும் பணியாளர்களும் குறைவு..
- (6) தரக்கட்டுப்பாடு குறைவு.
- (7) புதிதாக வருபவர்களிடம் கிராமப்புற மக்களிடம் நம்பிக்கை இல்லை.
- (8) மொழிச் சிக்கல்.
- (9) புதிய தொழில் நுட்பம்.
- (10) போக்குவரத்துச் செலவு.
- (11) மேலாண்மை பிரச்சனைகள்.
- (12) பாதுகாப்பு, சேமிப்புக் கிட்டங்கிகள் வசதி குறைவு.
- (13) நிதி மற்றும் கடன் வசதி குறைவு.
- (14) வாய்ப்புக்கள் குறித்த விழிப்புணர்வு இன்மை.
- (15) சுய வேலை வாய்ப்பை விட சம்பள வேலை வாய்ப்புகளுக்கே முன்னுரிமை தருதல்

இப்படி எண்ணற்ற சிக்கல்கள் காரணமாக தொழில் முனைவோர் கிராமப் பகுதிகளை புங்கணித்து ஓடுகின்றனர். இவைகள் சமாளிக்க முடியாத பிரச்சனைகள் அல்ல. எனினும் நகர்ப்புறங்களை விட கிராமப்புறங்களில் எதிர்பார்ப்பு குறைவு என்பதால் இக்கருத்தை எளிதாகத் தள்ளி விட முடியாது. இச்சிக்கல்களை வெற்றி கொள்வது எப்படி என்பது குறித்து சிந்திக்க வேண்டும்.

கிராமப்புற தொழில் முனைவோர் சிக்கல்களை வெற்றி கொள்ளுதல்:-

இரண்டு திசைகளில் நாம் பணியாற்ற வேண்டும். கிராமப்புற தொழில் நுட்பம் இரண்டு முகங்களைக் கொண்டது.

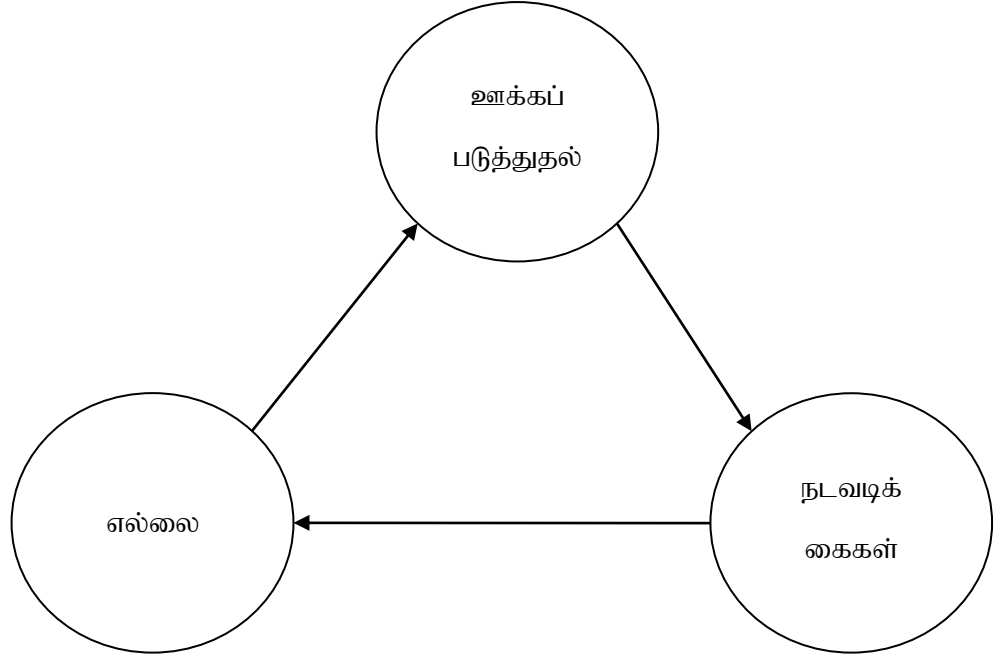
1) கிராமப் புற பொருட்களை கிராமப்புறங்களில் தயாரித்து, கிராமம் மற்றும் நகர்ப்புறங்களில் சந்தைப்படுத்துதல்.

2) நகர்ப்புற பொருட்களை கிராமப்புறங்களில் தயாரித்து, கிராமம் மற்றும் நகர்ப்புறங்களில் சந்தைப்படுத்துதல்.

தொழில் முனைவோரை ஊக்கப்படுத்துதல்:-

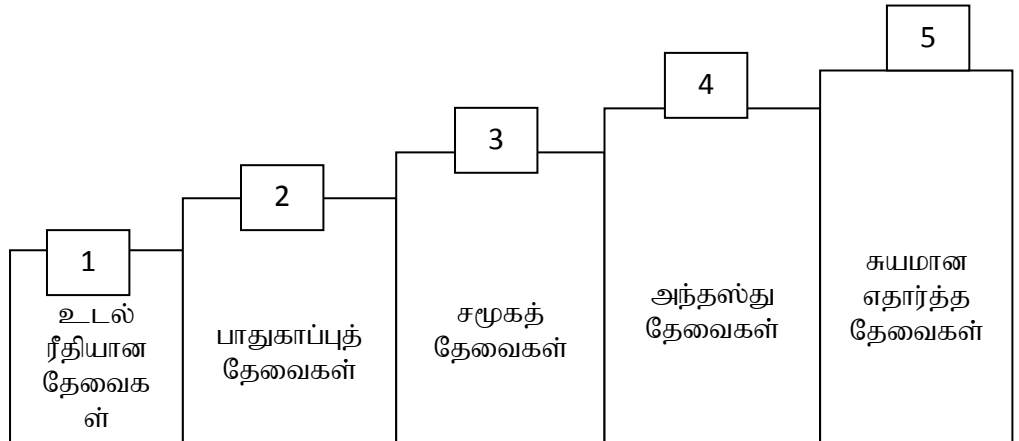
நமது மனங்களில் உள்ள சக்தி மற்றும் முயற்சிகளை லட்சியங்களை நோக்கி செயல்படத் தூண்டுதலே ஊக்கப்படுத்துதல் ஆகும்.

டால்டன் இ.எம்.சி.:பேர்லாண்டு (Dalton E. Mc. Farland) என்பாரின் கருத்துப்படி “ஊக்கப்படுத்துதல் என்பது நெருக்குதல், இயக்குதல், முயற்சிக்கச் செய்தல், மனிதர்களின் நடத்தைகளை விளக்கப்படுத்துதல் ஆகியவற்றை உள்ளடக்கிய ஒரு வழி முறையாகும்”.



மாஸ்கோவின் தேவைக் கொள்கை:-

மாஸ்கோவின் கொள்கை மனிதத் தேவைகளை மையமிட்டது. சாதாரண மனிதர்கள் முதல் உயர்ந்தவர்கள் வரை இது பாகுபடுத்தப்படுகிறது. மாஸ்கோவின் கருத்துப்படி எல்லா மனிதத் தேவைகளையும் வரைபடத்தில் கண்டுள்ளபடி 5 பிரிவுகளாகப்பிரிக்கலாம்.



ஒன்றன்பின் ஒன்றாக இவற்றை விளக்கலாம்.

1. **உடல் ரீதியான தேவைகள்:** இவை மனித வாழ்வின் அடிப்படைத் தேவைகள். உணவு, உடை, இருப்பிடம், காற்று, நீர் மற்றும் இதர அடிப்படைத் தேவைகள்.

2. **பாதுகாப்புத் தேவைகள்:** உடற்தேவைகள் நிறைவேறிய பிறகு பாதுகாப்புத் தேவைகள் உணரப்படுகிறது. பொருளாதார பாதுகாப்பு, இயற்கை ஆபத்துகளிலிருந்து பாதுகாப்பு போன்றவை இதில் அடங்கும்.

3. **சமூகத் தேவைகள்:** மனிதன் ஒரு சமூக விலங்கு. உடமைகள் குறித்த தேவைகள் அவனுக்கு உண்டு.

4. **அந்தஸ்து தேவைகள்:** சுய மதிப்பு, அந்தஸ்து குறித்த தேவைகள், சுயச் சார்பு, சாதனை, போட்டு, அறிவு, சுதந்திரம் போன்ற தேவைகள் இதனுள் அடங்கும்.

5. **சுயமான - எதார்த்தமாக தேவைகள்:** இது தேவைகளின் இறுதி படிநிலை. முழுக்க முழுக்க சுய தேவை பூர்த்திக்கான தேவைகள் இவை.

ஊக்கப்படுத்தல் காரணிகள்:

தொழில் முனைவோர் தொழில் நிறுவனங்களைத் தொடங்குவதற்கான ஊக்கப்படுத்தும் காரணிகள் எவை என்பதை இப்போது காணலாம்.

பல்வேறு ஆய்வுகளின் பயனாக இக்காரணிகள் கண்டுபிடிக்கப்பட்டுள்ளன. அவைகள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

1) **உள்முகக் காரணிகள்:** இவை பின்வருமாறு.

(1) புதிதாக எதையாவது செய்ய வேண்டும் என்கிற ஆர்வம்..

(2) கல்விப் பின்புலம்.

(3) பணியாற்றும் பின்புலம் அல்லது அனுபவம்.

2) **வெளிமுகக் காரணிகள்:** இவை பின்வருமாறு:

(1) அரசு உதவி மற்றும் ஆதரவு.

(2) கச்சாப் பொருட்கள் மற்றும் பணியார்கள் அதிகம் கிடைத்தல்.

(3) பெரிய வர்த்தக நிறுவனங்களிலிருந்து கிடைக்கும் ஊக்கம்.

(4) உற்பத்திப் பொருளின் உறுதியான தேவை.

