

தேர்ச்சி - 1 வணிகப் பின்னணி

தயாரிப்பு:
செல்வி. வி. சர்மலி ,BBA (Hons)
கே/தெஹி/ஸ்ரீ கதிரேசன் த.ம.வி,
தெரணியகல்.

ராஜா ஒரு விவசாயி ஆவார். அவர் தமக்கு தேவையான மரக்கறிகளை தானே உற்பத்தி செய்து வந்தார். சிறிது காலத்திற்கு பின் ராஜா தனக்கு இருந்த திறமை, அனுபவம் காரணமாக தனது தேவைக்கு மிகையாக உற்பத்தி செய்ய ஆரம்பித்தார். தினமும் மரக்கறியே சப்பிட்டு வந்த ராஜாவிற்கு இறைச்சி அல்லது முட்டை சப்பிட ஆசை வந்தது. இருப்பினும் கோழிப்பண்ணை ஒன்று அமைப்பதற்காக தேவையான வளங்கள் ராஜாவிடம் இல்லாததால் கவலையாகவே இருந்தார்.

ராஜாவின் கவலை இவ்வாறு இருக்க, ஒரு நாள் ராஜாவின் நண்பனான குமாரை சந்தித்தார். இருவரும் பேசிக்கொண்டு இருக்கும் வேளையில் ராஜா தன் கவலை பற்றி குமாரிடம் கூறினான். அப்பொழுது குமார் தனக்கு மரக்கறி சப்பிட ஆசையுள்ளதாகவும், தன்னிடம் உள்ள கோழிப்பண்ணையில் அதிகமாக முட்டைகள் உள்ளதாகவும் கூறினார். பிறகு இருவரும் தங்களிடம் மிகையாக உள்ள மரக்கறி, முட்டைகளை பரிமாற்றிக் கொண்டனர்.

சில நாட்களுக்கு பின் ராஜாவிடம் இருந்த முட்டைகள் முடிந்து, பிறகு ராஜா சில மரக்கறிகளுடன் குமாரிடம் செல்கின்றார். குமார் தன்னிடம் மரக்கறி இருப்பதாக கூறி மறுத்து விடுகின்றார்.

பிறகு ராஜா கவலையுடன் மரக்கறி தேவையுள்ள கோழிப்பண்ணையுள்ள ஒருவரை தேட ஆரம்பித்தார். வெகுநேரம் தேடி மிக தெலைவில் ஒருவரை சந்திக்கின்றார். மிகுந்த மகிழ்வுடன் தன்னிடம் உள்ள மரக்கறிகளை கொடுத்து முட்டைகள் வாங்க எண்ணுகின்ற பொழுது புதிய பிரச்சினை ஒன்று உருவாகுகின்றது. எவ்வளவு மரக்கறிக்கு எத்தனை முட்டை கொடுப்பது என்று பிறகு இருவருக்கிடையிலும் நடைபெற்ற வாக்குவதாத்தில் ஒருவருக்கு ஒருவர் உடன்பாடமையினால் ராஜா தனது மரக்கறிகளுடன் கவலையுடன் வீடு திரும்பினார்.

இக்கதையினை அடிப்படையாக கொண்டு இனி நாம் எவ்வாறு வணிகங்கள் தோற்றம் பெற்றது என பார்ப்போம்.

1.1 வணிகம் பற்றிய அடிப்படை எண்ணக்கருக்கள்

➤ ஆதிகாலத்தில் மனிதர்கள் தமக்கு தேவையானவற்றை தாமே உற்பத்தி செய்து கொண்டனர். மனிதன் சமூகமயப்பட்டு நடத்தை மாற்றங்களுக்கு உட்பட்டபோது அவனது தேவைகளும் விருப்பங்களும் படிப்படியாக அதிகரித்தது.

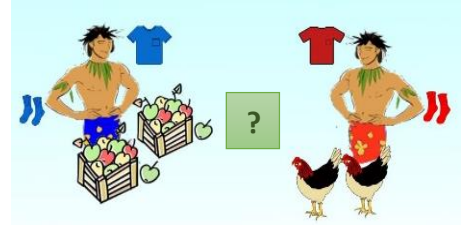
➤ பிறகு தமது சகல தேவைகளையும் தனித்து உற்பத்தி செய்வது கடினமாக இருந்தது. இப்பிரச்சினைக்கு தீர்வாக அனைவரும் தத்தமது திறமை, தம்மிடம் உள்ள வளங்கள் என்பவற்றை பயன்படுத்தி தம்மால் மிகவும் சிறப்பாக உற்பத்தி செய்யக்கூடிய பொருட்களை மட்டும் அதிகளவில் உற்பத்தி செய்தார்கள். இதன் விளைவாக மிகை உற்பத்தி ஏற்பட்டது.



➤ தம்முடைய மிகை உற்பத்தியை ஏனையவர்களுடன் பரிமாற்றிக்கொண்டனர். இவ்வாறு பண்டங்களுக்கு பண்டம் பரிமாற்றம் செய்வதை “ பண்டமாற்று முறை” (Barter System) என அழைத்தனர்.

(உ + ம்) குமார் தன்னிடம் மிகையான அரிசியை விமலுக்கு கொடுத்து, விமலின் மிகை உற்பத்தியான தக்காளியை பெற்றுக் கொண்டான்.

- பண்டமாற்று முறையில் காணப்பட்ட குறைப்பாடுகள்.
- ✓ இரட்டைப் பொருந்துகை இன்மை.
 - ✓ சிறு சிறு அலகாக பிரிக்க முடியாமை.
 - ✓ பொதுவான பெறுமான அளவுக்கோல் இன்மை.



போன்ற காரணங்களால் பொருட்கள், சேவைகளை பரிமாற்றிக்கொள்வதற்கு பல பொதுவான சாதனங்கள் பயன்படுத்தப்பட்டது. இதன் வளர்ச்சியின் காரணமாக தற்போது சட்ட ரீதியாக ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட பணம் (தாள், குற்றி நாணயங்கள்) பரிமாற்று ஊடகமாக செயற்பாடுகின்றது.

இதன் அடிப்படையில்,

“மனிதர்களது தேவைகளை நிறைவு செய்வதற்கு அவசியமான பொருள்களையும் சேவைகளையும் உற்பத்தி செய்தல் அல்லது விநியோகம் செய்தல் தொடர்பான பொருளாதார நடவடிக்கைகள் வணிகம் எனப்படுகின்றது.”

➤ தற்போதைய தகவல் தொடர்பாடல் தொழினுட்பத்தின் துரித வளர்ச்சியின் விளைவாக ஏற்பட்ட இலத்திரனியல் வணிகத்தினூடாக இன்று முழு உலகுமே “உலக கிராமம்” என்னும் நிலைக்கு மாறியுள்ளது.

வணிக நோக்கங்கள்

- இலாபத்தை உழைத்தல்.
- நுகர்வோரது தேவைகள், விருப்பங்களை பூர்த்தி செய்தல்.
- பொருள்கள், சேவைகளது தரத்தினை மேம்படுத்தல்.
- தொழில் வாய்ப்புக்களை ஏற்படுத்தல்.
- ஊழியர் நலன்கள்.

பிரதான நோக்கம்

துணை நோக்கம்

தேவைகள்

மனிதன் உயிர் வாழ்வதற்கு அவசியமாக நிறைவுசெய்து கொள்ள வேண்டியவைகள் மனித தேவைகள் எனப்படும்.

உ + ம்

அடிப்படை தேவைகள் : உணவு, உடை, உறையுள்

சமூக விருத்தி காரணமாக ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்டவை : கல்வி,பாதுகாப்பு, சுகாதாரம், போக்குவரத்து, தொடர்பாடல், பொழுதுபோக்கு

விருப்பங்கள்

மனித தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்கின்ற பல்வேறுபட்ட முறைகளே “ விருப்பங்கள்” ஆகும். ஒரே வகையான தேவையினை பூர்த்தி செய்வதற்குப் பல்வேறுபட்ட முறைகள் காணப்படும்.

உ + ம்

உடை : சேலை, சட்டை, காற்சட்டை

தேவை, விருப்பங்களின் பண்புகள் அல்லது இடையிலான வேறுபாடுகள்

தேவைகள்

அத்தியாவசியமானவை
பொதுத்தன்மை கொண்டவை
தோற்றுவிக்க முடியாதிருத்தல்
வரையறுக்கப்பட்டவை

உ + ம்

உணவு

விருப்பங்கள்

அத்தியாவசியமானதன்று
பல்வகைப்பட்டவை
தோற்றுவிக்கக்கூடியதாக இருத்தல்
வரையறைக்குட்படாதவை.

உ + ம்



உற்பத்தி வணிகம்

(வணிகமொன்றினால் உற்பத்தி செய்யப்படும் உற்பத்திகளின் தன்மையின் அடிப்படையில் இரு வகைப்படும்.)

பொருள் உற்பத்தி வணிகம்

மனித தேவைகள், விருப்பங்களை நிறைவு செய்கின்ற,தொட்டுணரக்கூடிய, பௌதிகத் தன்மை கொண்ட பொருள்களை உற்பத்தி செய்யும் வணிகங்கள் ஆகும்.

பொருள் உற்பத்தி வணிகங்கள் மூலம் உற்பத்தி செய்யப்படும் பண்டங்களுக்கான உதாரணங்கள்:



சேவை உற்பத்தி வணிகம்

வணிகமொன்றின் மூலம் நுகர்வோரது தேவைகள், விருப்பங்களை நிறைவு செய்வதற்காக நுகர்வோருக்கு வழங்கப்படும் ஒரு செயன்முறையை “ சேவைகள்” ஆகும்.

இக்கருமங்களில் ஈடுபடும் வணிகங்கள் “சேவை உற்பத்தி வணிகம் எனப்படும்.

உதாரணங்கள் :



உற்பத்தி காரணிகள்

பொருள் அல்லது சேவைகளை உற்பத்தி செய்வதற்கு வணிகங்களுக்கு பல்வேறு வளங்கள் தேவைப்படுகின்றன. அவ்வாறு தேவைப்படும் வளங்கள் “உற்பத்தி காரணிகள்” எனப்படும். பிரதான உற்பத்தி காரணிகளின் வகைகள்

நிலம், உழைப்பு, மூலதனம், முயற்சி

சம்பவம் 01

குமார் தளபாட உற்பத்தி நிறுவனமொன்றை ஆரம்பிக்க தீர்மானிக்கின்றார். அதற்கு தேவையான போதியளவான பணம் அவரிடம் இருப்பதால் தளபாட உற்பத்தியின் மூலப்பொருளான மரப்பலகைகளை இலகுவில் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய இடத்திற்கு அண்மையில் தமது நிறுவனத்தை அமைத்தார். பிறகு நிறுவனத்திற்கு பொருத்தமான சில இயந்திரங்களை வாங்கினார். அந்த இயந்திரங்களை செயல்படுத்துவதற்காக 2 தொழிலாளர்களையும், நிறுவன கணக்குகளை செய்வதற்கு 1 கணக்காளரையும் வேலைக்கு அமர்த்தினார்.

குமாரின் தளபாட உற்பத்தி நிறுவனத்தை அடிப்படையாக கொண்டு நாம் உற்பத்தி காரணிகளின் வகைகள் பற்றி விரிவாகப் பார்ப்போம்.

நிலம்

இயற்கையாக கிடைக்கும் அனைத்து வளங்களும் “நிலம்” எனப்படும்.

உதாரணங்கள் :

குமார் தளபாட உற்பத்தி நிறுவனத்திற்கமைய மரம், தரைத்தோற்றம் என்பவற்றை கருதலாம்.

உழைப்பு

வணிகமொன்றில் இடம்பெறும் உடல், உள ரீதியான பங்களிப்புக்கள் உழைப்பு ஆகும்.

உதாரணங்கள் :

உடல் உழைப்பு - இயந்திர உபகரண தொழிலாளர்கள்

உள உழைப்பு - கணக்காளர்

மூலதனம்

உற்பத்திக்காக மனிதனால் உருவாக்கப்பட்டவைகளும், உற்பத்தியின்போது துணையாக கொள்ளப்படுபவைகளும் மூலதனம் ஆகும்.

உதாரணங்கள் :

பணம், இயந்திரம், கட்டடம்

முயற்சி

உற்பத்திக்கு தேவையான நிலம், உழைப்பு, மூலதனம் போன்ற உற்பத்திக் காரணிகளை ஒழுங்கமைத்து யாதேனும் உற்பத்திச் செயன்முறையொன்றை ஆரம்பித்து நடத்தி செல்லும் கருமமானது முயற்சி எனப்படும்.

உதாரணங்கள் :

குமாரின் தளபாட உற்பத்தி நிறுவனம்

1.2 வணிகத்தில் அக்கறை செலுத்தும் பிரிவினர்

உங்களை சுற்றியும் உங்கள் மீது அக்கறை செலுத்தும் பல பிரிவினர்கள் காணப்படுவார்கள். உதாரணமாக உங்கள் தாய், தந்தை, சகோதரர்கள், நண்பர்கள், உறவினர்கள், ஆசிரியர்கள் என பலர் காணப்படுவார்கள். அதேபோன்று ஒரு வணிகத்தின் மீது அக்கறை செலுத்தும் பல்வேறுபட்ட பிரிவினர்களை அக்கறை செலுத்தும் பிரிவினர்கள் என அழைப்பார்.

வணிகத்தின் மீது அக்கறை செலுத்தும் எல்லா பிரிவினரும் வணிகத்தின் மூலம் பல்வேறு நோக்கங்களை நிறைவேற்றிக்கொள்ள எதிர்பார்க்கும் அதேவேளை வணிகங்களும் அக்கறைசெலுத்தும் பிரிவினர்களிடமிருந்து பல்வேறு பங்களிப்புக்களை எதிர்பார்க்கும். அவற்றை பற்றி கீழே தரப்பட்டுள்ள படத்தின் மூலமாக விளங்கிக்கொள்வோம்.

முகாமையாளர்கள்

வணிக நடவடிக்கைகளைச் செயற்படுத்தும் உரிமையாளர்களின் தீர்மானங்களை நடைமுறைபடுத்தும் நபர்.

நோக்கங்கள் :

- ✓ வணிக நோக்கங்களை நிறைவேற்ற அவசியமான முகாமை தீர்மானங்களை எடுத்தல், நடைமுறைபடுத்தல்

வணிகத்தின் எதிர்பார்க்கும் பங்களிப்புகள்

- ❖ வணிக திட்டத்தை சரியான முறையில் செயற்படுத்தல்.

உரிமையாளர்கள்

வணிகத்தில் வளங்களை ஈடுபடுத்துவோர்

நோக்கங்கள் :

- ✓ ஈடுபடுத்திய மூலதனத்தைப் பாதுகாத்தல்.
- ✓ போதியளவிலான இலாபத்தை உழைத்தல்.

வணிகத்தின் எதிர்பார்க்கும் பங்களிப்புகள்

- ❖ மூலதனப் பங்களிப்பினை பெறல்.
- ❖ வணிக கருமங்களில் ஈடுபாடுடனும், அர்ப்பணிப்புடனும் செயற்பாடல்.

வாடிக்கையாளர்கள்

வணிகத்திலிருந்து பொருள்களையும் சேவைகளையும் கொள்வனவு செய்யும் நபர்கள்.

நோக்கங்கள் :

- ✓ தரமான பொருள்கள் சேவைகளை நியாயமான விலையில் பெற்றுக்கொள்ளல்.

போட்டியாளர்கள்

யாதேனும் வணிகமொன்றில் உற்பத்தி செய்யப்படும் உற்பத்தி பொருளுக்கு சமமான பொருட்களை உற்பத்தி செய்து சந்தைப்படுத்துபவர்கள்.

நோக்கங்கள் :

- ✓ போட்டி நிலைமைக்கு முகம்கொடுத்தல்
- ✓ உற்பத்தி பொருளின் விலை தீர்மானித்தல்.

நிதி நிறுவனங்கள்

வணிகத்திற்கு தேவையான கடன், ஆலோசனை வழங்கும் வங்கி, ஏனைய கடன் வழங்கும் நிறுவனங்கள்

நோக்கங்கள் :

- ✓ வழங்கிய பணத்தை உரிய காலத்தில் மீள பெறல்.

அரசாங்கம்

நாடொன்றின் பொருளாதார விருத்திக்குத் தேவையான கொள்கைகளை வகுப்பது

நோக்கங்கள் :

- ✓ வரி வருமானம் பெறல்.
- ✓ தொழில் வாய்ப்புக்களை பெற்றுக் கொள்ளல்

வணிகத்தின் எதிர்பார்க்கும் பங்களிப்புகள்

- ❖ வரிச்சலுகை வழங்கல்

ஊழியர்கள்

வணிக கருமங்களை நிறைவேற்றும் நபர்கள்.

நோக்கங்கள் :

தரமான உற்பத்தி பொருட்களை நியாயமான விலையில் பெற்றத்கொள்ளல்.

வணிகத்தின் எதிர்பார்க்கும் பங்களிப்புகள்

- ❖ வழங்கப்பட்ட பொறுப்புக்களை சரியான முறையில் நிறைவேற்றல்.

வழங்குனர்கள்

வணிகத்திற்கு தேவையான பல்வேறுபட்டவைகளை வழங்குவோர்.

நோக்கங்கள் :

- ✓ தொடர்ச்சியாக பொருள் கட்டளைகளை பெறுதல்.
- ✓ பணத்தை உரிய நேரத்தில் பெறல்.

வணிகத்தின் எதிர்பார்க்கும் பங்களிப்புகள்

- ❖ தரமான பொருட்களை வழங்கல்.
- ❖ உரிய நேரத்தில் மூலப்பொருட்களை வழங்கல்.