அலகு – 4 சேவைத் தொழில்கள் – II

அத்தியாயம்
16

இந்தியாவில் வளர்ந்து வரும் சேவைத் தொழில்கள்

கற்றல் நோக்கங்கள்

இந்த அத்தியாயத்தைக் கற்றபின், மாணவர்கள்

1. தனி உரிமையியல் தொழில் பற்றிய அறிவைப் பெற முடியும்.
2. ஏட்டுக் கடன் முகமை மற்றும் அதன் முக்கியத்துவம் பற்றி கற்றுக் கொள்ள முடியும்.
3. பெயர்ச்சியலின் அடிப்படைக் கூறுகளைப் பற்றி அறிந்து கொள்ள முடியும்.
4. புறத் திறனீட்டல் பற்றி அறிந்து கொள்ள முடியும்.

16.01 தனி உரிமையியல் (Franchising)

அ) பொருள் மற்றும் இலக்கணம்

ஒரு வாணிபத்தின் வெற்றியானது அதன் உள்ளூர், தேசிய மற்றும் உலகளாவிய வாடிக்கையாளர்கள் பெறும் மனநிறைவு அல்லது திறனைச் சார்ந்துள்ளது என்றால் அது மிகையாகாது. இன்றைய வாணிபச் சூழலில் உள்நாட்டுச் சந்தையை விரிவுபடுத்தும் பொருட்டும் சர்வதேசச் சந்தையில் நுழைவதற்காகவும் அனைத்து வியாபார நிறுவனங்களும் தங்களை முழுமையாக ஈடுபடுத்திக் கொள்கின்றனர். இதற்காக பயன்படுத்தப்படும் ஒரு வகையான உரிமை வழங்கல் நிகழ்வு "தனி உரிமையியல்" என அழைக்கப்படுகிறது. மேலும் இதனை தனி உரிமை வழங்கல் முறை எனவும் பகரலாம்.

இம்முறையை பயன்படுத்துவதால் பல்வேறு வகையான பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் உலகளாவிய அளவில் வாடிக்கையாளருக்கு தற்போது கிடைக்கின்றன. எனவே சுருங்கக் கூறின் வியாபார நிறுவனங்கள் தங்களுடைய தயாரிப்புப் பொருட்களை விநியோகிக்கவும், பகிர்ந்தளிக்கவும் பயன்படுத்தும் ஒரு நிகழ்வைத் தனி உரிமையியல் எனப்படுகிறது.

இந்த தனி உரிமையியல் செய்யும் நிறுவனங்கள் அனைத்தும் தங்களுக்குள் ஒரு கூட்டமைப்பைக் கொண்டுள்ளனர். அத்தகைய தனி உரிமையாளர்கள் கூட்டமைப்பைக் கீழ்க்கண்டவாறு விவரிக்கிறது.

"ஒரு வியாபார நிறுவனத்தில் அதன் வாணிப நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளும் அனைத்து உரிமையும், தொடர் உறவு முறையின் அடிப்படையில் ஒருவருக்கு வழங்கப்படுமாயின் அந்த நபரை தனி உரிமையாளன் அல்லது தனி உரிமை பெற்றவன் எனக் கூறப்படுகிறது."

மேலும் அந்த வியாபார நடவடிக்கையை இடர்ப்பாடின்றி மேற்கொள்வதற்குத் தேவையான வர்த்தக உதவிகளான பயிற்சி அளித்தல் மற்றும் பொருள்கள் அல்லது சேவைகள் பற்றிக் கூடுதல் செய்திகளை உடனுக்குடன் வழங்குதல், மேலும் அவற்றை மேலாண்மை செய்தல் ஆகியவை இதில் அடங்கும். இதற்கு கைமாறாக ஒரு குறிப்பிட்ட அளவிலான மறுபயனைப் பெற இவர் தகுதியுள்ளவர் ஆவார்.

விக்கிபீடியாவில் விளக்கப்பட்டுள்ளபடி தனி உரிமையியல் என்பது ஒரு குறிப்பிட்ட வர்த்தக நிறுவனத்தின் வியாபார மாதிரிகள் மற்றும் அடையாளங்களைக் குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு பயன்படுத்துவதற்கு வழங்கும் உரிமைக்கு தனி உரிமை என்று பெயர்.

தனி உரிமம் அளிப்பவருக்காக முதலீடு இல்லாமலும் அதிக பொறுப்புகள் இல்லாமலும் தொடர்ந்து அவரின் பொருள் அல்லது சேவையை அளிக்க தேவையான தொடர் வியாபார அமைப்புகளை ஏற்படுத்தி கொள்ளும் ஒரு மாற்று முறைச் செயலே தனி உரிமம் ஆகும். இம்முறையில் இருவர் பங்கேற்கின்றனர்.

i. தனி உரிமம் வழங்குபவர் (Franchisor)

ii. தனி உரிமம் பெற்றவர் (Franchisee)

XI_Tamil_commerce_16-25_148-254.indd 148 21-12-2021 9.04.57 PM

(i) தனி உரிமம் வழங்குபவர்

ஒரு வணிகத்தின் உரிமையாளராகவும் அந்த நிறுவனத்தின் செயல்பாடுகளையும், சட்டப்படி தனி உரிமை வழங்க தகுதி வாய்ந்த ஒரு நபரே தனி உரிமை வழங்குபவர் ஆவார். இவரே தான் பெற்றுள்ள காப்புரிமை மற்றும் வியாபார குறியீடுகளை உரிமையியல் ஒப்பந்தத்தின் மூலம் தனி உரிமை பெறுபவருக்கு வழங்குகிறார்.

தனி உரிமம் அளிப்பவர் தேவையான துணை சேவைகளை ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிட்ட அளவு வழங்க கடமைப்பட்டவர் ஆவார். துணை சேவைகள் என்பது கீழ்க்கண்டவற்றை உள்ளடக்கியது.

அ) பொருள் அல்லது சேவை சார்புடைய பயிற்சி வழங்குதல்

ஆ) சந்தையிடுகைக்குத் தேவையான உதவிகளை வழங்குதல்

இ) விளம்பரம் தொடர்பான செயல்களுக்கு உதவுதல்.

இதற்காக அவர் தனி உரிமம் பெற்றவரிடமிருந்து உரிமைத் தொகை பெறுவதற்கு தகுதி உடையவராக ஆகிறார்.

(ii) தனி உரிமம் பெற்றவர்

ஒரு வியாபார நிறுவனத்தின் வணிகக் குறியீட்டை சட்டப்படி பயன்படுத்தும் உரிமம் பெற்ற ஒரு தனி நபரை தனி உரிமம் பெற்றவர் என அழைக்கிறோம்.

ஆ) தனி உரிமையியலின் சிறப்பியல்புகள்:

(*i*) தனி உரிமையியல் தொடர்புடைய விதிமுறைகள் மற்றும் நிபந்தனைகள் உடன்படிக்கை அடிப்படையில் ஏற்படுத்தப்படுகிறது.

(*ii*) தனி உரிமையியல் கால அளவு 5 ஆண்டுகள் அல்லது அதற்கு மேலாக இருக்கலாம். மேலும் தொடர்புடைய இருவரின் ஒப்புதலுடன் இந்த தனி உரிமை ஒப்பந்தத்தைப் புதுப்பிக்கலாம்.

(*iii*) இத்தகைய தனி உரிமை காலத்தில் எந்த ஒரு போட்டி வாணிபத்தையும் நேரடியாகவோ அல்லது மறைமுகமாகவோ நடத்த தனி உரிமம் பெற்றவருக்கு உரிமை இல்லை. மேலும் இந்த உடன்படிக்கை காலத்திற்கு முன் தனி உரிமையை ரத்து செய்ய முடியாது என்ற உத்தரவாதத்தை, தனி உரிமை வழங்கியவரால் அளிக்கப்படுகிறது. ஆனால் ரத்து செய்ய வேண்டிய நியாயமான சூழல்கள் ஏற்படுமாயின் அந்த ஒப்பந்தத்தை குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு முன்னரே முறிப்பதற்கு அல்லது முடக்குவதற்கு தனி உரிமை வழங்கியவருக்கு உரிமை உள்ளது.

(*iv*) தனி உரிமை ஒப்பந்தப்படி தனி உரிமம் பெற்றவர் குறிப்பிட்ட தொகையை உரிமைத் தொகையாக தனி உரிமம் அளித்தவருக்கு செலுத்த ஒப்புக் கொள்கிறார்.

(*v*) தனி உரிமை கோட்பாட்டின்படி தனி உரிமம் அளித்தவர் தன்னுடைய பொருள் அல்லது சேவையை எந்த முறையில் வழங்குகிறாரோ அல்லது எம்மாதிரியான படிநிலைகளை பின்பற்றுகிறாரோ அதில் சற்றும் வழுவாமல் அவருக்காக வாணிபத்தை ஏற்பாடு செய்து நடத்த உடன்படுகிறார்.

(*vi*) தனி உரிமம் பெற்றவர் தலைமை நிறுவனத்தின் கொள்கைகளுக்கு இணங்க தன்னுடைய வாணிபத்தை தனி உரிமை ஒப்பந்த சரத்துக்கள்படி முறையாக செயல்படுத்த வேண்டும்.

(*vii*) தனி உரிமம் அளித்தவர் போதுமான பயிற்சிகளையும் எவ்வாறு செயல்பட வேண்டும் என்ற முறைகளையும் தனி உரிமம் பெற்ற நிறுவனத்திற்கு அளித்தல் வேண்டும்.

இ) தனி உரிமையியலின் வகைகள்

தனி உரிமையியல் இரு பிரிவுகளாக பிரிக்கப்படுகிறது. அவை

i) தயாரிப்பு பொருள் அல்லது வர்த்தக பெயர் தனி உரிமையாக்கல்

ii) வணிக வடிவமைப்பு தனி உரிமை.

i) தயாரிப்பு பொருள் மற்றும் வர்த்தகப் பெயர் தனி உரிமையாக்கல்:

இம்முறையில் உற்பத்தி சார்ந்த பொருட்கள் தொடர்புடையதாக உள்ளது. அப்பொருட்களை விற்கும் நோக்குடன் தனி உரிமம் அளித்தவர் செயல்படுகிறார். உதாரணமாக பதஞ்சலி பொருட்கள், பாரத் பெட்ரோல் மையம், கிட்ஜீ, பிரெஞ்ச் லோப் அவுட்லெட்ஸ் முதலியனவும் மேலும் மாருதி சுஸூக்கியும் ABT மாருதிக்கும் இடையே உள்ள உறவு மற்றும் ஹீரோ ஹோண்டா இருசக்கர வாகன முகமை போன்றவற்றை தனி உரிமை கீழ் கொண்டு வரலாம்.

ii) வணிக வடிவமைப்பு தனி உரிமை

ஒரு வாணிபத்தின் அனைத்து வர்த்தக அம்சங்களையும் உள்ளடக்கிய செயல்பாடுகளை தனி உரிமை ஒப்பந்த அடிப்படையில் வழங்கப்படுமாயின் அது வணிக வடிவமைப்பு தனி உரிமை என அழைக்கப்படுகிறது. இந்த தொகுப்பில் பயிற்சி வழங்குதல், நிறுவனத்தின் பெயரை முழுமையாகப்

பயன்படுத்துதல் மற்றும் அதற்கு உறுதுணையாக இருத்தல் போன்றவை இதில் அடங்கும்.

அவ்வாறு அனைத்து அம்சங்களையும் உள்ளடக்கிய தனி உரிமையானது வியாபாரத்தின் அனைத்து பகுதிகளிலும் ஒருமித்த தன்மை ஒரே மாதிரியான சேவை, விரும்பத்தக்க ஒரே மாதிரியான சுற்றுப் புறச்சூழல் மற்றும் அதிக தர நிலை கொண்ட நிறுமச் சேவைகள் வழங்க ஏதுவாக உள்ளது.

உதாரணமாக மெக்டோனால் நிறுவனம், பிஸ்சாஹட், கே.எப்.சி, ஹாட்புரூஸ், டைட்டான், கலர் ப்ளஸ், சோடியாக், லக்மே அழகு பார்லர்.

இந்தியாவில் 2017–ஆம் ஆண்டின் தலைசிறந்த 10 தனி உரிமை பெற்ற நிறுவனங்கள்				
நிலை	தனி உரிமையின் பெயர்	தோற்றுவாய் நாடுகளின் பெயர்	இந்தியாவில் தனியுரிமை பெற்ற ஆண்டுகளின் எண்ணிக்கை	தொழில்
1	சுரங்கபாதை	அமெரிக்கா	16	உணவு மற்றும் பானம்
2	அலோகா இந்தியா	மலேசியா	15	கல்வி மற்றும் பயிற்சி
3	பாஸ்கின் ராபின்ஸ்	அமெரிக்கா	24	உணவு மற்றும் பானம்
4	கிட்ஸீ	இந்தியா	14	குழந்தைகள்
5	அமெரிக்க டாலர் ஸ்டோர்	இந்தியா	13	சில்லறை
6	மெக்டொனால்டின்	அமெரிக்கா	21	உணவு மற்றும் பானம்
7	காகிதம்	இந்தியா	22	சில்லறை
8	பிளாஸ்டிக் ஸ்மார்ட் சமையலறை	இந்தியா	14	சில்லறை
9	டொமினோஸ் பீஸா	அமெரிக்கா	21	உணவு மற்றும் பானம்
10	பச்பன் (ஒரு விளையாட்டு பள்ளி)	இந்தியா	13	குழந்தைகள்

இந்தியாவைச் சார்ந்த தனிஉரிமை நிறுவனத்திற்கு உதாரணங்கள்

KIDZEE
WHERE KIDS LOVE TO LEARN

http://www.kidzee.com/partner-with-us/

கிட்ஸீ பள்ளியின் தனி உரிமை

ஒருங்கிணைந்த தரக் கல்வி

குறைந்தபட்ச இட அளவு 2000 – 3000 சதுர அடி

குறைந்தபட்ச முதலீடு ₹ 12,00,000

XI_Tamil_commerce_16-25_148-254.indd 150 21-12-2021 9.04.57 PM

ஓரியண்டல் கசின்ஸ் தனி வரையறு நிறுமத்துடன் தனிஉரிமை முறையில் இணைக்கப்பட்டது.

"ஹால்திராம்" தனிஉரிமை முறையில் 150 வணிக நிறுவனங்களை எடுத்துக் கொள்கிறது.

விவரங்கள்	பிரெஞ்சு லோஃப்	வாங்ஸ் கிச்சன்
தேவைப்படும் இடவசதி	சிறந்த முகப்பு பகுதியுடன் கூடிய தரைத்தளம்	
பயன்பாட்டு பரப்பு	350-500 சதுர அடி பரப்புடைய சாய்தளப்பரப்பு	800-1000 சதுர அடி பரப்புடைய சாய்தளப்பரப்பு
முதலீடு	தோராயமாக ₹ 20-25 இலட்சங்கள்	தோராயமாக ₹ 50-65 இலட்சங்கள்
இட அமைப்பு	சென்னை, தமிழகத்தின் பிற பகுதிகள், பெங்களூர், மங்களூர், மைசூர், ஹைதராபாத் மற்றும் கொல்கத்தா	

ஈ) தனி உரிமையியலின் நன்மைகள்

(i) இடர்களைக் குறைத்தல்

தனி உரிமம் பெற்றவர் ஏற்கெனவே சட்டப்படி நடைபெறுகின்ற வியாபாரத்தின் வாணிப உரிமையை பெறுவதால், புதியதாக ஒரு வாணிபத்தைத் துவங்குவதில் உள்ள இடர்களில் இருந்து விடுபடுகிறார்.

(ii) வணிக விரிவாக்கம்

பிராந்திய, தேசிய மற்றும் உலகளாவிய கூடுதல் செலவினங்கள் இல்லாமல் தங்களுடைய வர்த்தகத்தை விரிவுப்படுத்த ஒரு வாய்ப்பு கிடைக்கிறது.

(iii) விளம்பரச் செலவு

வர்த்தகம் சார்புடைய விளம்பரங்கள் அனைத்தும் பொதுவானதாக இருப்பதால் குறைந்த செலவில் பெரும்பாலான விளம்பரச் செலவுகளை தனி உரிமையாளர் மூலம் ஏற்றுக் கொள்ளப்படுகிறது.

(iv) செயல்பாட்டிற்கு உறுதுணையாக இருத்தல்

தனி உரிமம் நிதி ஆதாரத்தை ஏற்படுத்துவது மட்டுமல்லாமல் எந்த இடத்தில் வியாபாரத்தை அமைப்பது, அதை வடிவமைக்கும் முறை, பணியாளர்களுக்கு பயிற்சி வழங்குதல் மற்றும்

அன்றாட நடவடிக்கைகளை கையாளும் முறை ஆகியவற்றை முடிவெடுத்து அவைகளை செவ்வனே செய்யும் வழிமுறையை வகுக்கிறது.

உ) தனி உரிமையியலின் குறைபாடுகள்

(i) தனி உரிமம் கட்டணம்

மிக அதிகமான தொடக்கக்கால தனி உரிமை கட்டணம் வசூலித்தல். மேலும் வியாபாரம் வளரும் காலங்களில் தனி உரிமை வழங்கியவர் தன்னுடைய கட்டுப்பாட்டை அதிகப்படுத்தும் நோக்குடன் அல்லது தன் உரிமையை நிலைநாட்ட அந்த காலங்களில் அதிகபட்சமான புதுப்பித்தல் கட்டணம் வசூலித்தல் நடக்கிறது.

(ii) நிலையான உரிமைத்தொகை செலுத்துதல்

ஒப்பந்தப்படி வியாபாரத்தின் அனைத்து காலங்களிலும் நிலையான உரிமைத்தொகை செலுத்துவதால் தனி உரிமை பெற்றவரின் வருமானம் பெருமளவு குறைகிறது.

(iii) தனி உரிமம் அளித்தவரின் மதிப்புக்கு களங்கம் ஏற்படுத்துதல்

தனி உரிமம் பெற்றவர் தரம் குறைந்த பொருட்களையோ அல்லது சேவையோ வழங்கும் போது அது தனி உரிமை அளித்தவரின் நற்பெயர், புகழ் மற்றும் நல்லெண்ணம் போன்றவற்றிற்கு பாதிப்பு ஏற்படுத்தும் வகையில் உள்ளது.

(iv) சுதந்திரமின்மை

தனி உரிமம் பெற்றவர் தன்னிச்சையாக வியாபாரம் நடத்த முடியாது. அவர் அனைத்து செயல்பாடுகளிலும் தனி உரிமை வழங்கிய நிறுவனத்தின் கொள்கைகளை மற்றும் மேலாண்மை முடிவுகள் ஆகியவற்றை பின்பற்ற வேண்டிய கட்டாயம் உள்ளது. இதனால் அவரின் வியாபார சுதந்திரம் பாதிக்கிறது.

(v) குறைந்த அளவு தயாரிப்பு பொருட்களையே கையாள முடியும்

தனி உரிமம் வழங்கியவரால் அனுமதிக்கப்பட்ட தயாரிப்புகளை மட்டுமே கையாள முடியும். புதிதாக ஒரு வர்த்தக உத்தியை தன்னிச்சையாகக் கையாள முடியாது. மேலும் உரிமை வழங்கிய நிறுவனம் அனுமதித்தால் அவ்வாறு செய்யலாம். இதனால் தேவையின் அடிப்படையில் வியாபார அமைவிடங்கள் அமைத்துக் கொள்ளும் உரிமை தனி உரிமை பெற்றவருக்கு இல்லை.

ஊ) முடிவுரை

தனி உரிமையியல் மூலமாக ஒரு நபர் தன்னுடைய வாணிபத்தை நாடு முழுவதுமோ அல்லது வெளி நாடுகளிலோ அல்லது உலகின் எந்த ஒரு பிராந்தியத்திலோ விரிவுபடுத்திக் கொள்ளலாம். புதிதாக வாணிபம் துவங்குபவர்களுக்கு தொடக்க காலத்தில் உள்ள இடர்பாடுகள் களையப்படுகிறது. இதனால் தனி உரிமம் பெற்றவர் ஏற்கனெவே சிறந்த முறையில் செயல்படும் ஒரு நிறுவனத்தின் மாதிரியை பின்பற்றி நடக்கவும் தேவையான செயல்பாட்டு உதவிகளைப் பெற்றிடவும் ஏதுவாக அமைகிறது. இன்றைய உலகளாவிய வியாபாரச் சூழலில் மற்ற நாடுகளில் ஒரு நாட்டின் உற்பத்தி பொருட்களை சந்தையிட தனி உரிமையியல் ஒரு சிறந்த முறையாக உள்ளது.

16.02 ஏட்டுக்கடன் முகமை (Factoring)

அ) அறிமுகம்

ஒரு நிறுவனம் தனது பொருட்களை ரொக்கம் மற்றும் கடன் அடிப்படையில் விற்பனை செய்கிறது. கடன் விற்பனையினால் சிறு மற்றும் நடுத்தர வணிகர்களின் நடப்பு மூலதனமானது கணிசமான அளவு பெறுதற்குரிய மாற்றுச் சீட்டுகளாக மாறிவிடுவதால் நிறுவனத்தின் நீர்மைதன்மை பாதிக்கிறது. இதனால் அதன் சீரான செயல்பாடுகள் பாதிக்கப்பட்டு வாணிக இடர்பாடுகள் ஏற்படுகின்றன. மேற்கண்ட இடர்களை சமாளிக்கும் பொருட்டு ஒரு தரகு நிதிச் சேவை செயல்படுகிறது. அதற்கு பெறுதல்கள் மீதான தரகு நிதிச்சேவை எனவும் அழைக்கப்படுகிறது. இது ஏட்டுக்கடன் வசூல் முகமை என்றும் அழைக்கப்படும்.

ஆ) பொருள் மற்றும் இலக்கணம்

நிதி அளிக்கும் நிறுவனத்திற்கும் அல்லது உரிமைப் பேராளுக்கும் (factor) வணிக வாடிக்கையாளருக்கும் (Trade customers) தங்களின் பொருளை விற்கும் அல்லது சேவைகளை செய்யும் ஓர் வணிக நிறுவனத்திற்கும் இடையே ஓர் தொடர்ச்சியான உறவுமுறை ஏற்படுத்தப்படுகிறது. தமது வாடிக்கையாளர்களின் பெறுவதற்குரிய மாற்றுச்சீட்டுகளை நிதி நிறுவனம் அதாவது உரிமை பேராள் கொள்முதல் செய்தலே ஏட்டுக்கடன் தரகு வணிகச் சேவையின்

XI_Tamil_commerce_16-25_148-254.indd 152 21-12-2021 9.04.57 PM

மையப்பணியாகும். இப்பணியை மேற்கொள்ளும் பொழுதே, உரிமை பேராள் பிற தொடர்புப் பணிகளான வாடிக்கையாளரின் விற்பனைப் பேரேடுகளை நிர்வகித்தல், கொள்முதல் செய்யப்பட்ட கடன்களுக்கு எதிராகக் குறுகிய காலக்கடன் அளித்தல், கொள்முதல் செய்யப்பட்ட கடன்களை வசூல் செய்தல், சூழ்ந்துள்ள கடன் இடர்களை ஏற்றல் போன்றவற்றையும் மேற்கொள்கின்றது. உரிமைப் பேராள் கடன் மற்றும் நிதி சார்ந்த நடவடிக்கைகளில் தமக்குள்ள முன் அனுபவத்தைக் கொண்டு குறிப்பிட்ட சில அறிவுரைகளையும் தருகிறார். மேற்கூறப்பட்ட அனைத்துப் பணிகளையும் தனித்தனியே அளிக்க பலதரப்பட்ட அமைப்புகள் உள்ளன. ஆயினும், இவை அனைத்தையும் ஒரு சேர அளித்தலே உரிமைப் பேராளின் சிறப்பம்சமாகும்.

இந்திய ரிசர்வ் வங்கி 1988–ல் கல்யாண சுந்தரம் குழு என்ற ஒரு ஆய்வுக் குழுவை நியமித்தது இக்குழு இந்தியாவில் உரிமை பேராள் சேவைகளை அறிமுகப்படுத்துவதற்கான நடைமுறைகளைக் கண்டறிந்தது. இக்குழு அறிக்கையின் அடிப்படையில் இந்திய ரிசர்வ் வங்கி 6 வணிக வங்கிகளுக்கு உரிமைப் பேராள் சேவைகளை வழங்க அனுமதி அளித்தது. பாரத ஸ்டேட் வங்கி, கனரா வங்கி போன்ற வங்கிகள் உரிமை பேராள் சேவைகளை மேற்கொண்டு உள்ளன. இவை பாரத் ஸ்டேட் வங்கி வணிக சேவை என வரையறுக்கப்பட்டது. (SBI Commercial Service Limited), கனரா வங்கி உரிமை பேராள் வரையறுக்கப்பட்டது. (Canara Bank Factor Limited) போன்ற வங்கி அமைப்புகளை அமைத்து உரிமைப் பேராள் சேவைகளை மேற்கொண்டுள்ளன.

கடன் விற்பனையின் போது வாங்குவோர் மீதான மாற்றுச் சீட்டு விற்பவரால் எழுதப்படுகிறது. சிறு மற்றும் நடுத்தர வாணிபத்தில் இந்த கடன் நடவடிக்கை காரணமாக ஒரு நடைமுறை மூலதனத்தின் குறிப்பிடத்தக்க தொகையைப் பெறுதற்குரிய மாற்றுச்சீட்டில் முடங்கிவிடுகிறது. இதன் காரணமாக அந்த நிறுவனத்தில் நீர்மைத் தன்மை பாதிக்கப்படுவதுடன் சீரான வியாபார செயல்பாட்டில் பாதிப்பு அடைகிறது. இந்த பாதிப்பில் இருந்து மீள்வதற்காகவே ஒரு புது விதமான நிதிச் சேவை வளர்ந்த நாடுகளான அமெரிக்கா மற்றும் இங்கிலாந்தில் நடைமுறையில் உள்ளது. அதே வழியில் இந்தியாவிலும் இச்சேவை பின்பற்றப்படுகிறது. குறிப்பாக இச்சேவையானது 1991 முதல் நமது நாட்டில் வழக்கில் இருந்து வருகிறது.

இ) ஏட்டுக்கடன் முகமையின் படிநிலைகள்

இந்த நிதிச் சேவையாளுக்கான ஆங்கிலச் சொல் இலத்தீன் மொழியில் இருந்து (Facre) பெறப்பட்டது. இதன்பொருள் சொல் அல்லது உருவாக்கு என்பதாகும்.

இந்த ஏட்டுக் கடன் வசூல் முகமை சேவையின் உடன்படிக்கையில் மூன்று நபர்கள் தொடர்பு உடையவர்களாக இருப்பார்கள். வியாபாரத்தில் உள்ள பெறுதல்கள் மீதான ஏட்டுக் கடன் முழுவதும் நிதி நிறுவனத்திடம் விற்கப்படுகிறது.

இதன் காரணமாக

1. உரிமைப் பேராள் தமது வாடிக்கையாளர் கடனை திருப்பிச் செலுத்தும் தகுதியை மதிப்பீடு செய்கின்றார். பின் ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளர்களுக்கும் அவர்களின் பெறுதற்குரிய மாற்றுச்சீட்டுகளில் எந்தத் தொகை அளவிற்கு மற்றும் கால அளவிற்கு தாம் கொள்முதல் செய்ய தயாராக உள்ளாரோ அதை வரையறை செய்கின்றார்.

2. எப்பொழுதும் போல வாடிக்கையாளர் பொருட்களை விற்று அதற்குரிய சரக்குப் பட்டியலில், இச்சரக்குப் பட்டியலின் மீதான நிலுவையாக உள்ள தொகையின் உடைமை உரிமைச் சட்டப்படி மாற்றி வழங்கப்படுகிறது.

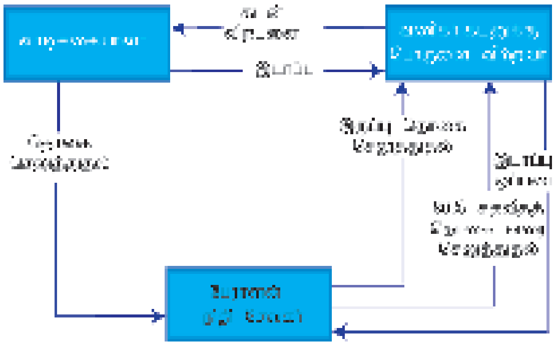
3. வாடிக்கையாளர், சட்டப்படி உடமை உரிமை மாற்றப்பட்ட சரக்குப் பட்டியலின் நகல்களை உரிமைப் பேராள்களுக்கு அனுப்புகிறார்.

4. உடனடியாக உரிமைப் பேராள் அவ்வாறு அனுப்பப்பட்ட சட்டப்படி உடைமை உரிமை மாற்றப்பட்ட சரக்குப் பட்டியலின் மதிப்பில் 80 விழுக்காடு வரையிலான குறுகிய கால கடனை தமது வாடிக்கையாளருக்கு அளிக்கின்றார்.

5. பொருட்களை வாங்கியவர் சரக்குப் பட்டியலுக்குரிய தொகையை அளித்த உடன் சரக்குப் பட்டியல் மதிப்பில் மீதமுள்ள 20 விழுக்காடு தொகையை உரிமைப் பேராளானவர் வாடிக்கையாளருக்கு அளிப்பார்.

6. உரிமைப் பேராளால் கொள்முதல் செய்யப்பட்ட கடன்களிலிருந்து 20 விழுக்காடு தக்கவைத்தல் தொகையை கழித்த பின் வரும் தொகையின் மீது வாடிக்கையாளருக்கு உள்ள பணம் எடுத்தல் தகுதியின் (Drawing Eligibility) அடிப்படையில் வாடிக்கையாளர் தமது கணக்கிலிருந்து பணத்தை எடுக்க அனுமதிக்கப்படுகின்றார்.

ஏட்டுக்கடன் முகமை வணிகம் செயல்படும் முறையை விளக்கும் படம்



இந்த நிதிச்சேவையில் மூன்று நபர்கள் உள்ளனர், அவர்கள் 1. பொருளைக் கடன் விற்பனை செய்யும் வியாபாரி (பேராளியின் வாடிக்கையாளர்) 2. கடனாளி (அ) வியாபாரியின் வாடிக்கையாளர் 3. பேராளன் (நிதிச் சேவையை வழங்குநர்)

இம் மூவருக்கும் இடையே நடைபெறும் ஏட்டுக் கடன் முகமை வணிகம் தொடர்பான நடவடிக்கைகளை ஆறு வகையாக விளக்கப் படுகின்றது. அவை:

1. கடனுக்குப் பொருட்களை விற்றல்
2. இடாப்பு தொகைக்கான மாற்றுச் சீட்டை ஏற்றுக்கொள்ளுதல்
3. இடாப்பின் நகலை சமர்ப்பித்தல்
4. இடாப்பு தொகையில் 80 விழுக்காடு பேராளன் செலுத்துதல்
5. வாடிக்கையாளர் (அ) கடனாளி தான் செலுத்தவேண்டிய தொகையை செலுத்துதல்
6. பேராளன் தன்னுடைய கட்டணத்தை கழித்தபின் உள்ள மீதித் தொகையைச் செலுத்துதல்

ஈ) ஏட்டுக்கடன் முகமையின் இயல்புகள்

1. கடன் ஏடுகளைப் பராமரித்தல்

தனது வாடிக்கையாளரான வணிகரின் ஏட்டுக்கடன்களை பராமரிக்கும் முழுப் பொறுப்பினை தனி உரிமைப் பேராளான் ஏற்றுக்கொள்கிறார்.

2. கடன் எல்லைகளை நிர்வகித்தல்

வாராக்கடன் தொடர்பான நிதிச் சுமையைத் தனி உரிமைப் பேராளன் ஏற்றுக்கொள்கிறார். இதனால் வணிக தன்மையுடைய முதன்மை வணிகத்தின் மீது முழுக் கவனம் செலுத்துகிறார்.

3. ரொக்க முன்பணம்

கடன் விற்பனையில் ஏறக்குறைய 80 விழுக்காடு முன்கூட்டியே வணிகர் பெற்று விடுகிறார். இதனால் தன்னுடைய வியாபார நீர்மைத் தன்மை பாதிக்கப்படுவதில்லை.

4. வசூல் சேவை

வாடிக்கையாளர்களுக்கு நினைவுகூறச் செய்தல், பகுதியளவு கடனை வசூலித்தல், காசோலை வசூலித்தல், ஏனைய சேவைகளும் இந்த நிதிச் சேவையில் அடங்கும்.

5. தனது வாடிக்கையாளர் மூலம் வணிகருக்கு ஆலோசனை கூறுதல்

தனி உரிமை பேராளர் கடந்த காலங்களில் வாடிக்கையாளர்களிடம் ஏற்பட்ட அனுபவத்தின் அடிப்படையில் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்கப்பட வேண்டிய கடன் தகுதி மற்றும் வாராக்கடன் தொடர்பான வியாபார செய்திகளை உடனுக்குடன் வழங்குதல்.

உ) ஏட்டுக்கடன் முகமையின் முக்கிய வகைகள்

1. துணை நாடாத ஏட்டுக்கடன் முகமை

இம் முறையில் உரிமைப் பேராளன் வணிகக் கடன் பெறுதல்கள் தொடர்புடைய இடரான வாராக்கடன் தவிர பிற பணிகளை மேற்கொள்ள சம்மதிக்கிறார். எனவே வாராக்கடன் நட்டத்தால் உரிமைப் பேராளன் பாதிக்கப்படமாட்டார், மாறாக இந்த நட்டம் வாடிக்கையாளரான வணிகரையே சாரும். இதன் காரணமாக உரிமை பேராளன் தான் ஈடாக வழங்கிய அனைத்துத் தொகையையும் திரும்பப் பெற இயலும்.

2. துணைநாடும் ஏட்டுக்கடன் முகமை

இம் முறையின்படி வாராக்கடன் இடரை உரிமைப் பேராளான் ஏற்றுக் கொள்கிறார், எனவே வாடிக்கையாளரான வணிகருக்கு வாராக்கடனால் ஏற்படும் நிதிநட்டம் தவிர்க்கப்படுகிறது.

3. முதிர்வு ஏட்டுக்கடன் முகமை அல்லது வசூல் ஏட்டுக்கடன் முகமை

இம் முறையில் உரிமைப் பேராளன் கொள்முதல் நாளன்றோ அல்லது முதிர்வு நாளன்றோ செலுத்துவதாக ஒப்புக்கொள்ளலாம்.

XI_Tamil_commerce_16-25_148-254.indd 154 21-12-2021 9.04.57 PM

ஊ) ஏட்டுக்கடன் முகமைக்கும் பன்னாட்டு ஏட்டுக்கடன் முகமைக்கும் இடையிலான வேறுபாடுகள்

வ.எண்	அடிப்படை பண்புகள்	ஏட்டுக்கடன் முகமை	அயல்நாட்டு (அ) பன்னாட்டு ஏட்டுக்கடன் முகமை
1.	நிதிக்கான அடிப்படை	ஏற்றுமதியின் கடன் தரத்தின் அடிப்படையில் நிதிச் சேவை வழங்கப்படுகிறது	வங்கியின் நிதித் தரத்தைப் பயன்படுத்தும் அளவின் அடிப்படையில் நிதிச் சேவை வழங்கப்படுகிறது.
2.	கட்டணம் (அ) செலவு	சரக்கை விற்பவர் நிதிச் ச்சேவைக் கட்டணத்தை ஏற்றுக்கொள்கிறார்	அயல்நாட்டுக் கடனாளி நிதிச் சேவைக் கட்டணத்தை ஏற்றுக் கொள்கிறார்
3.	பொருந்தும் காலம்	குறுகிய கால முதிர்வுக் கொண்ட நடவடிக்கைகளுக்கு மட்டுமே பொருந்தும்	மத்திய கால முதிர்வு கொண்ட நடவடிக்கைகளுக்கு மட்டுமே பொருந்தும்
4.	நிதியின் அளவு	பெறுதல்களின் மதிப்பில் ஒரு குறிப்பிட்ட (அதிக அளவாக 80 விழுக்காடு) சதவீதம் மட்டுமே பேராளனாள் நிதி வகைப்படுகிறது.	பெறுதல்களின் மதிப்பு முழுவதும் (100 விழுக்காடு) பேராளன் நிதி வழங்கப்படுகிறது.
5.	இடர் ஏற்றல்	நிதிச் சேவையில் ஏற்படும் இடர்களை விற்பனையாளருக்கு மாற்றிவிட இயலும்.	அனைத்து இடர்களையும் அயல்நாட்டு நிதி தரகு செய்யும் பேராளனே ஏற்றுக்கொள்கிறார்.

4. எல்லை தாண்டிய (அ) பன்னாட்டு ஏட்டுக்கடன் முகமை

எல்லை தாண்டிய ஏட்டுக்கடன் முகமையின் நடவடிக்கைகளில் நான்கு நபர்கள் அடங்குகின்றனர். அவர்கள்: 1. ஏற்றுமதியாளர், 2. ஏற்றுமதி உரிமைப் பேராளன், 3. இறக்குமதியாளர், 4. இறக்குமதி உரிமைப் பேராளன் ஆவர். இதை அந்நிய (அ) எல்லை தாண்டிய (அ) சர்வதேச ஏட்டுக்கடன் தரகு வணிகம் (Forfaiting) எனவும் அழைக்கப்படுகிறது.

அயல்நாட்டு (அ) பன்னாட்டு ஏட்டுக்கடன் முகமை

ஏற்றுமதி வாணிபத்தில் பெறப்படவேண்டிய அனைத்து தொகைகளுக்கும் வாராக்கடன் உள்ளிட்ட அனைத்து இடர்பாடுகளையும் ஏற்றுக்கொண்டு அயல்நாட்டு பெறுதல்களை கொள்முதல் செய்துகொள்ளும் முறைக்கு அயல்நாட்டு (அ) பன்னாட்டு ஏட்டுக்கடன் முகமை எனப்படும்.

எ) முடிவுரை

வணிக நிறுவனங்கள் தங்களின் குறுகிய கால நிதியில் தொய்வு ஏற்படாமல், சீரான வாணிக நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளுவதற்கு பெறுதற்குரிய மாற்றுச் சீட்டின் அடிப்படையில் நிதியை பெற இந்த ஏட்டுக்கடன் முகமை உதவுகிறது. அதேபோல் அயல்நாட்டு வாணிப நடவடிக்கைகளுக்கு உதவிடும் அயல்நாட்டு (அ) பன்னாட்டு ஏட்டுக்கடன் முகமை நிதிச் சேவை பயன்படுகிறது.

இந்தியாவில் உள்ள ஏட்டுக்கடன் முகமை நிறுமங்களுக்கு எடுத்துக்காட்டுகள்

1. Canbank Factors Limited: http://www.canbankfactors.com
2. SBI Global: http://www.sbiglobal.in
3. IFCI Factors Limited: http://www.ifcifactors.com
4. Export Credit Guarantee Corporation of India Ltd: https://www.ecgc.in/Portal/productnservices/maturity/mfactoring.asp
5. Small Industries Development Bank of India (SIDBI):http://www.sidbi.com/?q=receivable-finance-scheme

XI_Tamil_commerce_16-25_148-254.indd 155 21-12-2021 9.04.57 PM

16.03 பெயர்ச்சியியல்

அ) பொருள்

சந்தையுடன் தொடர்புடைய போக்குவரத்து பணி பெயர்ச்சியியலில் மிக முக்கியப் பங்கை வகிக்கிறது. மேலும் மிக நேர்த்தியான ஒன்றுக்கொன்று தொடர்புடைய போக்குவரத்தின் விரிவாக்கமே பெயர்ச்சியியல் எனப்படுகிறது.

ஆ) பெயர்ச்சியியல் மேலாண்மை

விக்கிபீடியாவின் கூற்றுப்படி: பெயர்ச்சியியல் மேலாண்மை என்பது நுகர்வோரின் தேவையை பூர்த்தி செய்யும் பொருட்டு பொருள் பற்றிய தகவல் மற்றும் மக்கள் ஆற்றல் உள்ளிட்ட பிற வளங்களை ஒரு பொருளின் துவக்கப் புள்ளியிலிருந்து அது நுகர்வோரை சென்றடையும் வரையிலானது. இது நுகர்வோரின் தேவையைப் பூர்த்தி செய்யும் பொருட்டு உற்பத்திப் பொருள்களை சிறந்த முறையில் பகிர்ந்து அளிக்கும் நோக்குடன் செயல்படுகின்றது.

இது பல்வேறு நடவடிக்கைகள் மற்றும் செயல்பாடுகளின் ஒருங்கிணைந்த பணியாக காணப்படுகிறது.

பெயர்ச்சியியல் மேலாண்மையை செயல்படுத்த உற்பத்திசார்ந்த பல செயல்பாடுகளின் முடிவுகளை ஒருங்கிணைத்தல் அவசியமாகிறது. இதில் உள்ளடங்கிய செயல்கள் அனைத்தும் மதிப்புச் சங்கிலியின் பொதுவான ஓர் அங்கமாக கருதப்படுகிறது.

இ) தீர்மானித்தல்

பெயர்ச்சியியல் தொடர்புடைய பல உற்பத்தி சார்புடைய செயல்களின் முடிவுகளை ஆய்வு செய்து, தீர்மானித்து, தேவைக்கேற்ப தளர்த்தி, ஒருங்கிணைந்த அமைப்பு முறையாக உற்பத்தி பொருட்களை பகிர்ந்தளித்தலில் ஈடுபடுகிறது. அவைகளாவன.

பொருளின் தயாரிப்பு வடிவமைப்பு, தளவாட அமைவிடம், சந்தை/மூலங்களை தெரிவு செய்தல், உற்பத்திக் கட்டமைப்பு, விநியோகஸ்தர் (அ) வணிகர் வலையமைப்பு வடிவமைப்பு, பண்டகசாலை அமைவிடம், தளவாட வரைபடம் மற்றும் பெயர்ச்சி, பங்கீட்டு வடிவமைப்பு, உற்பத்தித் திட்டம், சரக்கிருப்பு மேலாண்மை, – சரக்கிருப்பின் நிலைகள், போக்குவரத்து – வகையைத் தேர்வு செய்தல், சரக்கை கப்பலில் ஏற்றுதலின் அளவு, வழித்தடத்தை முடிவு செய்தல், மேலும் போக்குவரத்து ஒப்பந்தவியல், தொகுப்பு, மூலப்பொருள்களைக் கையாளுதல் மற்றும் பண்டகசாலை செயல்பாடு போன்றவையாகும்.

ஈ) பங்குபெறும் முக்கிய நபர்கள்

ஏற்றுமதி செய்பவர் (பெயர்ச்சியியை பயன்படுத்துபவர்), பெயர்ச்சியியல் சேவையை வழங்குபவர் (அளிப்பவர்), ஊர்தியின் வகை – புகைவண்டி, சாலை வழி, ஆகாய வழி, நீர் வழி, குழாய் (அ) கால்வாய் வழி, கயிறு வழி, பண்டகசாலை வழங்குபவர், கூலியாட்கள் வழங்குநர் அமைப்புகள், கடைநிலை சேவைகள் (துறைமுக மற்றும் கப்பல் சுமைதூக்கிகள் போன்றோர்), அரசாங்கம் (பெயர்ச்சி ஒழுங்குபடுத்துதல்).

பெயர்ச்சியியலில் பங்குபெறும் முக்கிய நபர்களை சிறப்பான மற்றும் முறையான வழியில் ஒருங்கிணைந்து செயலாற்றும் மேலாண்மையினால் மட்டுமே குறைவான அடக்க செலவில் நேர்த்தியான மற்றும் முறையான பெயர்ச்சியியல் சேவையை வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்க இயலும்.

உ) அரசாங்கத்தின் பங்கு

இந்திய அரசாங்கம் பெயர்ச்சியியலில் ஒரு முக்கியப் பங்கை வகிக்கிறது என்றால் அது மிகையாகாது. அரசாங்கம் பெயர்ச்சியியலை ஒழுங்குபடுத்தும் நோக்குடன் இச்செயலுக்காக

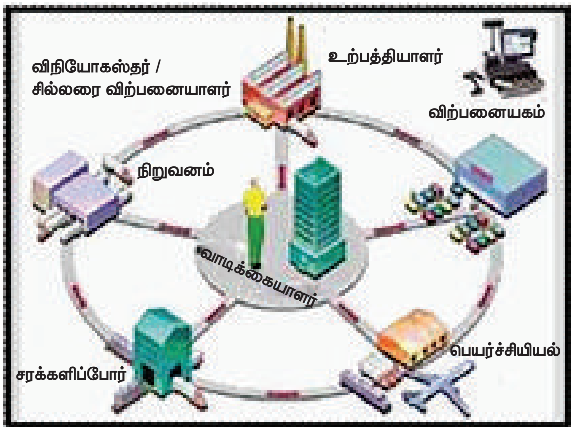
XI_Tamil_commerce_16-25_148-254.indd 156 21-12-2021 9.04.58 PM

சரக்கு மற்றும் சேவை வரியை விதித்து தனது கட்டுப்பாட்டில் வைத்துள்ளது. மேலும் இந்தியாவில் நடைமுறையில் உள்ள இதர சட்டங்களான வாகன ஒழுங்குமுறைச் சட்டம் மற்றும் பொருட்களை பகிர்ந்தளிக்கும் கொள்கைகள் போன்றவற்றைப் பெயர்ச்சியியலில் ஈடுபடும் நிறுவனம் பின்பற்ற வேண்டும்.

ஊ) பயன்பாட்டு முறையில் வகைப்படுத்துதல்

பல்வேறு அணுகுமுறை பரிமாணங்களின் (அ) கோணங்களின் அடிப்படையில், மாற்று முறைகளை ஆய்வு செய்தல் மற்றும் மதிப்பீடு செய்து பயன்படுத்துவது குறித்து கருத்தில் கொண்டு பெயர்ச்சியியலைக் கீழ்க்கண்டவாறு வகைப்படுத்தலாம். அவை:

1. முடிவெடுத்தல்களின் அடிப்படையில்
2. பங்கெடுக்கும் நபர்களின் அடிப்படையில்
3. பெயர்ச்சியியலில் இணைந்துள்ள செயல்களின் அடிப்படையில்
4. பெயர்ச்சியியலில் சேராத செயல்களின் அடிப்படையில்



எ) அடக்கவிலையின் மூலக்கூறுகள்

கீழ்க்கண்ட செலவினங்கள் பெயர்ச்சியியல் அடக்கவிலையின் முக்கிய மூலக்கூறுகளாக கருதப்படுகிறது.

1. உற்பத்திப் பொருளின் சரக்கிருப்பு
2. குழாய்வழி (அ) கால்வாய் வழி சரக்கிருப்பு
3. பண்டகக் காப்பகத்தில் மற்றும் வணிகரிடம் உள்ள உற்பத்திப் பொருளின் சரக்கிருப்பு
4. முழுமைபெறா போக்குவரத்து நட்டங்கள் மற்றும் காப்பீடு
5. சேமிப்புகிடங்கில் ஏற்படும் நட்டம் மற்றும் காப்பீடு
6. கையாளுகை மற்றும் பண்டகக் காப்பகச் செயல்பாட்டு செலவுகள்
7. பொருள்கட்டுமம் ஆகும் செலவுகள் மற்றும்
8. போக்குவரத்துச் செலவுகள்

ஏ) பெயர்ச்சியியல் மேலாண்மையின் மாதிரிகள்

செயல்பாட்டு ஆய்வு மற்றும் புள்ளியியல்களின் மாதிரிகளின் அடிப்படையில் பெயர்ச்சியியல் தொடர்புடைய பகுதிகளை முடிவு செய்தல்களை கருத்தில் கொண்டு பெயர்ச்சியியல் மேலாண்மையின் மாதிரிகளை வகுக்கலாம்.

1. முன்னாய்வு மாதிரிகள்
2. கணித கோட்பாட்டு திட்ட மாதிரிகள் (இருப்பிட மாதிரிகள், பகுப்பு மாதிரிகள், பகிர்வு வலையமைப்பு மாதிரிகள்)
3. சரக்கிருப்பு மாதிரிகள்
4. வழிகாட்டு மாதிரிகள்
5. அட்டவணையிட்ட செயல்பாட்டு மாதிரிகள்
6. மாற்று ஏற்பாடுகள் உள்ளடக்கிய பகுப்பாய்வு மாதிரிகள்

ஐ) பெயர்ச்சியும் உட்கட்டமைப்பும்

ஒரு நிறுவனம் சிறந்த பெயர்ச்சியியல் மேலாண்மையை பெற நல்ல ஒழுங்குமுறை படுத்தப்பட்ட போக்குவரத்து, பண்டகக் காப்பு, உற்பத்திப் பொருட்களைக் கையாளுதல், சிறந்த தகவலுடன் கூடிய உட்கட்டமைப்பு போன்றவைகளின் உதவி தேவைப்படுகிறது. மேலும் இந்தியாவைப் பொருத்தமட்டில் பெரும்பான்மையான போக்குவரத்து முறைகள் சாலை மற்றும் இரயில் வழியாக மட்டுமே

XI_Tamil_commerce_16-25_148-254.indd 157 21-12-2021 9.04.58 PM

நடைபெறுகிறது. எனவே கடல் (நீர்) மற்றும் கால்வாய் (அ) குழாய் போக்குவரத்து முறையை முழுமையாகப் பயன்படுத்தப்படவேண்டும். அதிக ரூபாய் மதிப்புகொண்ட பொருட்கள் மட்டுமே ஆகாய மார்க்கமாகக் கொண்டு செல்லப்படுகிறது. கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ள போக்குவரத்துத் தொடர்பான உட்கட்டமைப்பைப் பயன்படுத்து வதன் மூலம் இதில் உள்ள சிக்கல்களை அடையாளம் காணலாம். உதாரணமாக சரியான வழியைக் கண்டறிதலில் உள்ள சிக்கல்களை அடையாளம் காணலாம். உதாரணமாக சரியான வழியை கண்டறிதலில் உள்ள

பெயர்ச்சியியல் மேலாண்மையும் வழங்கல் வழி சங்கிலி மேலாண்மையும்

பெயர்ச்சியியல் மேலாண்மை	வழங்கல் வழி சங்கிலி மேலாண்மை
தேவைக்கும் அளிப்புக்கும் இடையே உள்ள நிலையான இடைவெளி சரி செய்தல் (அ) நிர்வகித்தலுடன் தொடர்புடையது	மாறும் இயல்பு கொண்ட மதிப்பை மேம்படுத்தும் செயல்களான பொறுப்பேற்றல், தரம் மற்றும் வடிவமைப்பு போன்ற செயல்களை கண்டறிய தொடர்ந்து முயற்சிக்கிறது. எனவே தான் இதை சிறந்த நீண்டகால மேலாண்மையை குறித்து இயங்குகிறது என்கின்றனர்.
அடக்கவிலையைக் குறைப்பதில் கவனம் செலுத்துகிறது	அடக்கவிலையைக் குறைப்பதில் கவனம் செலுத்துவதைக் காட்டிலும் இலாபத்தை மிகைப்படுத்துதலை நோக்கி (அ) மையப்படுத்தி இயங்குகிறது.
அளிப்பு செயல்பாட்டை அடிப்படையாகக் கொண்டது	தேவை செயல்பாட்டைஅடிப்படையாகக் கொண்டது.

சிக்கல்கள், எந்தவிதமான வாகனங்கள் பயன்படுத்துவது, எத்தகைய உந்து சக்தியைப் பயன்படுத்துவது, இறுதிநிலையில் இறக்குமதி இடம்போன்ற சிக்கல்களைச் செயல்படுத்தும் விதம் (அ) முறைகள் இதில் அடங்கும்.

16.04 புறத் திறனீட்டல் (Outsourcing)

அ) பொருள்

சேவை சார்புடைய துறைகளில் தற்போது புறத் திறனீட்டல் முறை பெருகிவருகிறது. அதாவது வெளியாட்களிடம் பணியை ஒப்படைப்புச் செய்து அதை தன் நிறுவனத்தின் மூலம் எப்போதும் போல் சந்தையிடுதலை புறத் திறனீட்டல் அல்லது புற ஒப்படைப்பு என அழைக்கப்படுகிறது. இந்த முறையில் ஒரு நிறுவனம் தன்னுடைய ஒரு சேவையை பல பகுதிகளாகப் பகுத்து, அதில் ஒரு பகுதியோ அல்லது சில பகுதிகளையோ சிறப்பாக குறைந்த செலவில் செய்கிற, வேறு ஒருவருக்கு அல்லது நிறுவனத்திற்கு ஒப்பந்த முறையில் வழங்குதலாகும். சாதாரணமாக நாம் வழக்கமான வேலைகளை வெளியாட்களை வைத்து செய்துகொள்வதைத்தான் இது குறிக்கிறது. முதலில் இம்முறை அமெரிக்காவில் சில நிறுவனங்களினால் பின்பற்றப்பட்டது. இவ்வாறு புற ஒப்படைப்பு செய்வதனால் அந்நிறுவனம் தன்னுடைய வழக்கமான பணிகளை, கால நேரத்தை வீண் செய்யாமல் முக்கிய சிக்கல்கள் நிறைந்த செயல்களில் தன் கவனத்தைச் செலுத்த இயலும். தற்போது, இம்முறையானது, பிறநாடுகளில் பிரபலமாகியுள்ளது. இவ்வாறு புற ஒப்படைப்புச் செய்யும் சேவைகளில் மிக முக்கியமானது. விளம்பரங்களை வடிவமைத்தல், விற்பனைக்கு பிந்திய சேவை, கணக்கேடுகளை பராமரிப்புச் செய்தல் போன்றனவாகும்.

இத்தகைய புற ஒப்படைப்புச் செயலால் நிறுவனங்கள் தங்களின் திறமைகளை வெளிக் கொண்டு வருவதற்கும், அதனை அடையாளம் காட்டவும் சிறிய முறையில் செயலாற்றுகிறது.

ஆ) இயல்புகள்

1. இணை மற்றும் கூடுதல் செயல்களை வெளியாட்களுக்கு மாற்றிவிடுதல்

பொதுவாக நிறுவனங்கள் தங்களின் முக்கியமல்லாத, அன்றாட நடவடிக்கைகளை புற ஒப்படைப்புச் செய்கின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, பராமரிப்புச் செயல்கள், தோட்டக்கலை, பணியாளர் போக்குவரத்து, துப்புரவுப் பணிகள் போன்றவை இதனுள் அடங்கும். நிறுவனத்தின் தன்மையை அடிப்படையாகக் கொண்டுதான் அந்த நடவடிக்கை முதன்மையானதா அல்லது இணையானதா எனவும், மேலும் அதனை புற ஒப்படைப்பு செய்ய உகந்ததா எனவும் முடிவு செய்ய முடியும்.

2. ஒப்பந்தத்தின் மூலமே புற ஒப்படைப்புச் செய்ய முடியும்

நிறுவனங்கள் தங்களின் முக்கிய நடவடிக்கையில் கவனம் செலுத்துவதற்காகவும் அதை மேம்படுத்துவதற்காகவும் தான், புற ஒப்படைப்பு முறையினை ஏற்க முன்வருகின்றனர். எனவேதான் இந்த புற ஒப்படைப்பானது வெளியாட்களுடன் ஒப்பந்த அடிப்படையிலான உறவை ஏற்படுத்திக் கொள்கின்றது. இதன் மூலம் புற ஒப்படைப்புச் செய்த வேலையை தொடர்ந்து மேற்கொள்ள ஒப்பந்தம் துணை நிற்கிறது.

3. புற ஒப்படைப்பினால் நிறுவனத்தின் செயல்பாட்டுத்திறன் மேம்படுகிறது

இதர நடவடிக்கைகளைப் புற ஒப்படைப்புச் செய்துவிட்டமையால் நிறுவனங்கள் தங்களின் வாணிப நோக்கத்தை அடைய, திறன்பட செயலாற்ற தேவையான காலம் கிடைக்கிறது. இதனால் தங்கள் தயாரிப்புகளின் தரத்தை மேம்படுத்தி, சிறந்த சேவையை வழங்குகின்றன.

4. வாடிக்கையாளர்களின் திருப்தி மேம்படுத்தப்படுகிறது

குறித்தகாலத்தில் வாடிக்கையாளர்களுக்கு தேவையான சேவையை, உயர்ந்த தரத்துடன் வழங்குவதால், வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கை உயர்கிறது. இதன் காரணமாக ஒரே நிறுவன தயாரிப்புப் பொருட்கள் வாடிக்கையாளர்களால் மீண்டும் மீண்டும் வாங்கப்படுகின்றன.

5. செலவு குறைகிறது

இன்றைய போட்டிகள் நிறைந்த வாணிபச்சூழலில், வாணிபத்தில் நிலைத்து நிற்கவும், கூடுதல் இலாபம் ஈட்டவும், போட்டியான நல்ல விலையை நிர்ணயம் செய்யவும் முடியும். வேலை பகுப்பாய்வு மற்றும் நல்ல தரத்துடன் கூடிய சிறப்பான சேவையின் காரணமாக குறைவான செலவு என்ற சூழல் ஏற்படுகிறது. எடுத்துக்காட்டாக, ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாடு, மேலும் உற்பத்தி மற்றும் மேம்பாடு போன்றவற்றை புற ஒப்படைப்பு செய்தலைக் கூறலாம்.

இ) முதன்மை மற்றும் இணைச் செயல்பாடுகள்

நிறுவனங்கள் தங்களின் இணைச் செயல்பாடுகளில் கவனம் செலுத்துவதைக் காட்டிலும் முதன்மைச் செயல்பாடுகள் நிறைவடைவதில் கவனம் செலுத்தினால் மட்டுமே நீண்ட காலத்தில் நன்மைகளையும் மற்றும் ஆதாயங்களையும் அடைய முடியும். முதன்மை செயல்பாடுகள் என்பது அனுபவம், நிபுணத்துவம், செயல்திறன் மற்றும் நிபுணத்துவ துறையில் முதலீடு ஆகியவற்றை உள்ளடக்கியது. எனவே இணைச் செயல்பாடுகள் பொருத்தமட்டில் வெளிநபர்களில் யார் சிறப்பாக செய்கிறார்கள் என்று ஆராய்ந்து அறிந்து அவர்களிடம் அச்செயல்களை புற ஒப்படைப்புச் செய்வதன் மூலம் வர்த்தக ரீதியான வெற்றியை தற்போதைய வணிக சூழலில் தக்க வைத்துக் கொள்ளலாம்.

ஈ) நன்மைகள்

1. முதன்மை நடவடிக்கைகளில் கவனம் செலுத்துகிறது

இதர இணை நடவடிக்கைகளை வெளி நிறுவனங்களிடம் புற ஒப்படைப்புச் செய்வதன் காரணமாக, நிறுவனங்கள் தங்களிடம் உள்ள சில தனித்துவமான திறனை செவ்வனே பயன்படுத்தி முதன்மை நடவடிக்கைகளில் கவனம் செலுத்துவதன் மூலம் நோக்கங்களை அடைய இது உதவுகிறது.

2. பொருளாதார மேம்பாட்டை ஊக்குவிக்கிறது

புற ஒப்படைப்புச் செய்வதனால், தொழில் முனைவோர்கள் ஊக்குவிக்கப்படுகிறார்கள்.

XI_Tamil_commerce_16-25_148-254.indd 159 21-12-2021 9.04.58 PM

வேலைவாய்ப்புகளை உருவாக்கி ஊக்கம் அளிக்கிறது. ஏற்றுமதியை விரிவாக்கம் செய்கிறது. பொருளாதாரத்தின் மிகப்பெரிய வளர்ச்சிக்கு உதவுகிறது.

3. வேலைவாய்ப்புகளை ஊக்குவிக்கிறது

நிறுவனங்கள் தங்களின் இணை நடவடிக்கைகளை வெளிநபர்களுக்குப் புற ஒப்படைப்பு மூலம் தொடர் வாய்ப்பு அளிப்பதனால், சிறு வாணிப நிறுவனங்கள் இந்த வாய்ப்பை பயன்படுத்திக்கொள்கின்றன. இது புதிய வேலைவாய்ப்பை ஏற்படுத்துவதற்கான வழியாக அமைவதுடன் அதிக அளவிலான வேலைவாய்ப்புகள் கிடைப்பதற்கு வழிவகுக்கிறது.

4. குறைவான முதலீடு

வெளிநபர்களின் திறமைகளைப் புற ஒப்படைப்பின் மூலம் பயன்படுத்துவதனால் நிறுவனங்கள் தங்களின் இணை நடவடிக்கைகளுக்காகச் செய்யவேண்டிய முதலீட்டுத் தொகை குறைகிறது. இதன் காரணமாக அத்தொகையை வேறு செயலுக்குப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் உற்பத்தியைப் பெருக்கி இலாபத்தை உயர்த்த இயலுகிறது.

5. சிறந்த செயலாக்கம்

புற ஒப்படைப்பின் மூலம் நிறுவனங்கள் இரண்டு பயன்களை அடைகின்றது. ஒன்று, புற ஒப்படைப்புச் செய்த நிறுவனங்கள் மேற்கொள்ளும் முதன்மைச் செயல்களை திறம்படச் செய்து தங்களை உயர்த்திக்கொள்வது, இரண்டாவது, புற ஒப்படைப்பு பெற்ற நிறுவனங்கள் தங்களின் திறன்களை விரிவாக்குவதன் மூலம் புற ஒப்படைப்புக்கான வாய்ப்புகள் மேலும் பெறும் அளவிற்கு உயர்கின்றன.

தொழில் செயல்முறை புறத் திறனீட்டல் (Business Process Outsourcing)

பொருள்

வெளி நிறுவனங்களிடமிருந்து ஒப்பந்த அடிப்படையில் சிறப்பு வேலைகளை (அ) செயல்களைப் பெறுவதற்கு தொழில் செயல்முறை புறத்திறனீட்டல் என்று பெயர். வாடிக்கையாளர்கள் சேவை மையம் மற்றும் புள்ளிவிவரங்களைக் கணினிமயமாக்குதல் போன்ற செயல்களை எடுத்துக்காட்டாகக் கொள்ளலாம். இந்த முறையானது இந்தியா, சீனா போன்ற வளரும் நாடுகளில் குறைந்த அளவு கூலி செலவில் வெளி நிறுவனங்கள் தங்களின் வேலைகளைச் சிறப்பாக செய்து கொள்கின்றன. இதனால் நிறுவனங்களின் செலவு குறைகிறது.

உ) தொழில் செயல்முறை புறத் திறனீட்டல் தேவை

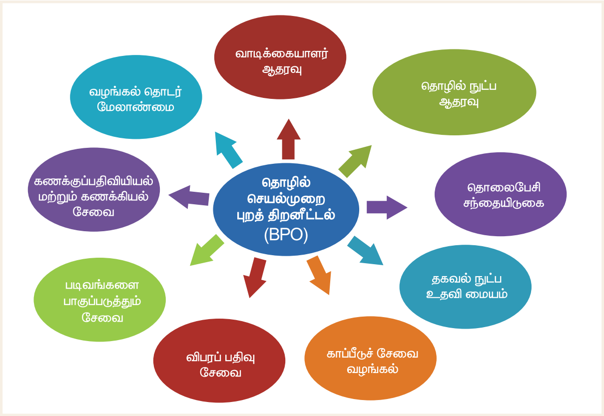
1. முதன்மைச் செயல்பாடுகளில் கவனம் செலுத்தல்
2. திறனை உயர்த்திக்கொள்ளுதல் மேலும் நிபுணத்துவம் பெறுதல்
3. செலவுகளைக் குறைத்தல்
4. பொருளாதார வளர்ச்சி மற்றும் மேம்பாடு அடைதல்
5. அதிக இலாபம் ஈட்டல்
6. வளர்ந்து வரும் தேவைக்கேற்ப சேவைகளைப் பரிமாற்றம் செய்துகொள்ளுதல்.

மேற்கூறிய ஆறு செயல்களும் வணிக செயல்முறை புற ஒப்படைப்பின் தேவைகளாகும்.

அறிவுசார் செயல்முறை புறத் திறனீட்டல் (Knowledge Process Outsourcing)

பொருள்

அறிவு அடிப்படையிலான செயல்களை வெளிநபர்களைப் பயன்படுத்தித் தங்களின் நோக்கங்களைப் பூர்த்திசெய்து கொள்வதை அறிவுசார் செயல்முறை புறத்திறனீட்டல் என்கிறோம்.



இம்முறையினால் வாணிபத்தை வெற்றிகரமாகக் குறைந்த செலவில் நடத்திச் செல்லலாம்.

அறிவுசார்ந்த, தகவல் தொடர்பு சார்ந்த மற்றும் சிறந்த மதி நுட்பம் கொண்ட வேலைகளில் வெளி நபர்களை ஈடுபடுத்தி அவர்களின் திறமைகளைக் கொண்டு மதிப்பு மிக்க செயல்களைச் செய்துகொள்ளும் செயலை அறிவுசார் செயல்முறை புறத் திறனீட்டல் என்கிறோம்.

அறிவுசார் செயல்களை புற ஒப்படைப்பு செய்தலின் தேவை

1. சிறந்த திறமைகளைப் பயன்படுத்தல்
2. அறிவை மட்டுமே பயன்படுத்தும் நோக்கம்
3. சிக்கலான பிரச்சினைகளுக்குத் தீர்வைக் கண்டறிதல்
4. செலவுகளைக் குறைத்தல்
5. முக்கியச் செயல்பாடுகளில் சிறப்புக் கவனம் செலுத்தல்
6. இடர்பாடுகளைக் குறைத்தல்

ஆகியவை அறிவுசார் செயல்களைப் புற ஒப்படைப்பு செய்தலின் தேவையாகும்.

16.05 மின்னணு வணிகம் (E–Commerce)

அ) பொருள்

மின்னணு வலைதளத்தின் மூலம் பொருட்களை வாங்குதல் மற்றும் விற்றலுக்கு மின்னணு வர்த்தகம் எனப்படுகிறது. மின்னணு தொழில் என்பது ஒரு விரிவான சொல். இந்த சொல்லில் இணையதளம் மூலம் நிறுமத்திற்கு உள் மற்றும் வெளியில் நடைபெறும் அனைத்து வியாபார நடவடிக்கைகளும் மின்னணு வர்த்தகம் என்ற சொல்லில் உள் அடங்குகின்றது. நிறுமத்திற்கு உள் நடைபெறும் நடவடிக்கைகளை உற்பத்தி, நிதிசார் நடவடிக்கைகள், தரக் கட்டுப்பாடு, பொருட்கள் வழங்கல், வாங்கிய பொருட்களை இருப்பு வைப்பது போன்றவைகளை மின்னணு வர்த்தகம் என்ற சொல் குறிக்கும். இதுமட்டுமின்றி நிறுமத்திற்கு வெளியில் நடைபெறும் சந்தையியல், விற்பனை, வாடிக்கையாளர்சேவை போன்ற நடவடிக்கைகள் மின்னணு வர்த்தகம் என்ற சொல்லில் உள் அடங்கும். ஆனால், மின்னணு வர்த்தகம் என்ற சொல் பெரும்பாலும் நிறுமத்திற்கு வெளியே நடைபெறும் வணிக நடவடிக்கைகளை முக்கியமாக குறிக்கிறது. டெல்லாய்ட்டி சங்கத்தின் 2015 ஆம் ஆண்டின் அறிக்கையின்படி இணைய தளத்தின் மூலம் நடைபெறும் சில்லறை வணிகம் இந்தியாவின் மொத்த வருவாயில் 20 விழுக்காட்டிற்கு பங்களிக்கிறது. குறிப்பாக மக்கள் நல்வாழ்வு, கல்வி, நிதிசார் சேவை, நிலம் வாங்கல், விற்றல் துறை, விளம்பரம் போன்ற துறைகள் மின்னணு வர்த்தகத்தில் முக்கிய துறையாக விளங்குகின்றன.

ஆ) மின்னணு வணிகத்தின் பொதுவான தாக்கங்கள்

i. மின்னணு வணிகப் பிரிவு சுமார் 4 கோடி நபர்கட்கு வேலைவாய்ப்பை நல்கி வருகிறது என்று கூறப்படுகிறது.

ii. இணையதள சில்லறை வணிகம், இணையதள சேவை வர்த்தகம் போன்ற துறைகளில் தொடங்கப்படும் தொழில்களில் ஏராளமான வேலைவாய்ப்பை பெருக்கி வருகிறது.

iii. மின்னணு வணிக நிறுமங்கள் பண்டகங்கள், பொருள் வழங்கீட்டு முனையங்களை அமைத்தல், அளிப்பு சங்கிலித் தொடர்களை ஏற்படுத்தல் போன்ற கட்டமைப்பை உருவாக்கி மின்னணு வர்த்தகத்தை பலமானதாக மாற்ற அதிக முதலீடுகளை செய்து வருகின்றன.

XI_Tamil_commerce_16-25_148-254.indd 161 21-12-2021 9.04.59 PM

iv. மின்னணு வணிக நடவடிக்கைகளின் அபரிவித வளர்ச்சியினால், நிதிசார் சந்தை, இயல் சந்தை மற்றும் செய்தி விவரங்களை காப்பாற்றுதல் போன்ற பல்வேறு துறைகளில் ஏராளமான பொருட்கள் புதியதாக வடிவமைக்கப்பட்டு வருகின்றன.

v. மின்னணு வணிக நிறுமங்களின் தொழில் முறையையே மாற்றி வருகின்றன. சமூக வலைதளம் மற்றும் சமூக ஊடகங்கள் மூலம் அண்மைக் காலங்களில் வணிக நிறுமங்கள் அதிகமான வாடிக்கையாளர்களை கவர்ந்து வருகின்றன.

vi. அகன்ற அலைபேசியின் பிரமிக்கத்தக்க வளர்ச்சியின் மூலமாக பல வியாபார நிறுமங்கள் இயல் வணிக முறையிலிருந்து மின்னணு வணிக முறைக்கு மாறி வருகின்றன.

vii. நவீன வாடிக்கையாளர்கள் பிலிப் கார்ட் மற்றும் அமேசான் இடைநிலையர்கள் மூலமாக மின்னணு வணிகத்தில் அதிகமாக பங்கு பெற்று வருகின்றார்கள்.

இ) மின்னணு வணிகத்தினால் விற்பனையாளர்களுக்கு ஏற்படும் நன்மைகள்

i. விற்பனையாளர்கள் உலகமெங்கும் உள்ள வாடிக்கையாளர்களை அணுக முடிகிறது.

ii. இது நடைமுறைச் செலவினங்களைக் குறைத்து, இடைநிலையர்களை அகற்றி விற்பனையாளர்கள் நேரடியாக இறுதி நுகர்வோர்கட்கு பொருட்களை வழங்க முடிகிறது.

iii. விற்பனையாளர்கள் பல்வேறு வகையான வாங்குபவர்கள் மற்றும் விற்பவர்களுடன் கலந்துரையாட வகை செய்கிறது.

iv. வணிக நிறுவனங்கள் தங்களின் அனைத்து சந்தையியல் முயற்சிகளையும் குறிப்பிட்ட வாடிக்கையாளர்களை நோக்கித் திருப்ப வகை செய்கிறது.

ஈ) மின்னணு வணிகத்தினால் வாங்குபவர்களுக்கு ஏற்படும் நன்மைகள்

i. உலகத்தின் மூலை முடுக்குகளில் கிடைக்கும் பொருள்களைப் பற்றி வாங்குபவர்கள் மின்னணு வணிகத்தில் அறிய முடிகிறது.

ii. பொருளை எப்போது வேண்டுமானாலும் வாங்கும் வாய்ப்பை மின்னணு வணிகம் வழங்குகிறது. மின்னணு வணிகத்திற்கு நேரம் காலம் ஏதும் பொருந்துவதில்லை.

iii. பொருள்களை இயல்பாக கடைகளில் சென்று வாங்குவதைக் காட்டிலும் மின்னணு வர்த்தக முறையில் வாங்கும் பொருளின் விலை குறைவாக கிடைப்பதாக கூறப்படுகிறது. காரணம் மின்னணு வணிகர்கள் மின்னணு மூலமாக வாங்கும் பொருள்களுக்கு ஏராளமான விலை சலுகைகளை வழங்குகின்றனர். இடைநிலையர்கள் இல்லாமல் நேரடியாக பொருள்களை விற்பனை செய்ய முடிவதால் பொருளின் விலையையும் குறைக்க இம்முறை சாத்தியமாகிறது.

iv. மின்னணு மூலமாக புத்தகம் வாங்குதல், மென் பொருட்கள் வாங்குதல் என்பது கண் இமைக்கும் நேரத்தில் சாத்தியம். அதாவது உடனடியாக புத்தகம், மென் பொருள் மற்றும் பயன்பாட்டு மென் பொருள் இவைகளை பதிவிறக்கம் (Download) செய்ய முடியும்.

v. வாடிக்கையாளர்கள் மின்னணு மூலம் நடத்தப்படும் ஏலத்தில் எளிதாக பங்கு பெற முடிகிறது. மின்னணு ஏலத்தில் வெளிப்படைத் தன்மை அதிகம்.

vi. தனி நபர்கள் தாங்கள் உபயோகித்த பொருட்களைக் கூட மின்னணு முறையில் வேறு ஒருவருக்கு எளிதாக விற்பனை செய்ய மின்னணு வணிகமுறை தளம் அமைத்து தருகிறது.

vii. பொருளை மின்னணு வர்த்தகத்தில் வாங்குபவர்கள் தங்களுக்குச் சாதகமான முறையில் பேரம் செய்து நல்ல விலையில் பொருளைப் பெற்றிட மின்னணு வர்த்தகம் உதவுகிறது.

உ) மின்னணு வணிக முறைகள்

1. தொழில் நிறுவனத்திற்கும் வாடிக்கையாளருக்கும் இடையேயான வணிகம் (B2C)

இம்முறையில் தொழில் நிறுவனம் சம்பந்தப்பட்ட வாடிக்கையளருக்கு நேரடியாகப் பொருளை விற்கின்றது.

XI_Tamil_commerce_16-25_148-254.indd 162 21-12-2021 9.04.59 PM

2. தொழில் நிறுவனங்களுக்கு இடையேயான வணிகம் (B2B)

வியாபார நிறுமங்கள் தங்களுக்கிடையேயான பொருள் வாங்கல் விற்றல்களை மின்னணு வர்த்தகத்தின் மூலம் செய்து கொள்ளுவது இம்முறையில் அடங்கும். உதாரணமாக ஸ்னாப்டீல், ப்ளிப்கார்ட், அலிபாபா, இன்டாமார்ட், டிரேட்இந்தியா காம், போன்றவை.

3. நுகர்வோர்களுக்கு இடையேயான வணிகம் (C2C)

இம்முறையில் கைபேசி மூலமாகவோ, இணையதள விளம்பரத்தைப் பார்த்தோ, மின்னணு ஏல முறையிலோ அல்லது ஒரு இடத்தில் இருக்கும் வாடிக்கையாளருக்கோ பொருள்களை விற்க முடியும். உதாரணமாக இந்தியன் வென்ட்சர்ஸ் என்னும் கிராப்ட்லி அப்பிளிகேசன் (பொருளை விற்பது வாங்குவது) மூலம் கையால் தயாரிக்கப்பட்ட பொருள்களைப் பரந்த அளவில் பரிமாற பயன்படுத்தப்படுகிறது. ஒன்ஸ் அகெயின் ஸ்டோர் டாட் காம் என்பது பெண்களுக்கான நவீன, பயன்படுத்தப்பட்ட பொருள்கள் வாங்குவதற்கான இணையதளம், மற்றவர்கள் குயிக்கர், ஒ எல் எக்ஸ், ஈ பே மூலம் பயன் பெறலாம்.

4. வாடிக்கையாளருக்கும் தொழில் நிறுவனத்திற்கும் இடையேயான வணிகம் (C2B)

தானியங்கிகள், மின்னணு பொருட்கள், அறைகலன் மற்றும் இதர பொருட்கள் இணையதளம் மூலமாக வாடிக்கையாளரால், தேவைப்படும் தொழில்களுக்கு விற்கப்படுவது இம்முறையில் அடங்கும். உதாரணமாக நாக்ரி டாட் காம் மற்றும் மான்ஸ்டர் டாட் காம் போன்றவை இந்திய நிறுமங்களால் நடத்தப்படும் மாதிரிகளாகும்.

5. தொழில் நிறுவனத்திற்கும் அரசுக்கும் இடையேயான வணிகம் (B2G)

பொருள் மற்றும் சேவைகள் அரசுத் துறைக்கு தொழில் நிறுவனங்கள் மூலம் விற்பனை செய்கின்றனர். உதாரணமாக டி சி எஸ் நிறுமம் கடவுச் சீட்டு உரிம விண்ணப்ப நடைமுறையினை வெளிநாட்டு உரிமம் வழங்கிட இந்திய அரசுக்காக தன்னுடைய மென்பொருள் மூலம் பணியை முடித்து வழங்குகிறது.

நமது சிந்தனைக்கு

இராணிப்பேட்டை அருகில் தொழில் வளாகத்தில் வாகனங்களுக்கான பற்றவைப்பு சுருள்கள் (ignition voils) சிறிய அளவிலான தயாரிப்பவனாக உன்னை கருதிக்கொண்டு, எவ்வாறு ஏட்டுக் கடன் தரகு முகமை நிதியைக் கீழ்கண்ட நிறுவனங்களிடமிருந்து பெறுவாய் என விவரி.

அ. போர்டு இந்தியா, சென்னை.

ஆ. மாருதி சுசுக்கி, குர்கான்.

இ. குன் ஹூண்டாய், சியோல்.

கலைச்சொற்கள்

தனி உரிமம் வழங்குபவர்

தனி உரிமம் பெற்றவர்

தரப்படுத்துதல்

நீர்மைத்தன்மை

உரிமைப் பேராள்

வாடிக்கையாளர்கள்

போக்குவரத்து

வடிவமைப்பு

இயக்கம்

செயல்பாடு

பயன்பாடு

கட்டமைப்பு

சிறப்புத்தன்மை

ஆற்றல்

மைய செயற்பாடு

அழைப்பு மையம் (அ) வாடிக்கையாளர் சேவை மையம்

தொழில் செயல்முறை புறத் திறனீட்டல்

அறிவுசாற் செயல்முறை புறத் திறனீட்டல்

மின்னணு வர்த்தகம்

பெயர்ச்சியல் தனி உரிமையியல்

புற ஒப்படைப்பு

XI_Tamil_commerce_16-25_148-254.indd 163 21-12-2021 9.04.59 PM

பொருட்களின் இயக்கம் சார்புடைய நடவடிக்கைகளை அடையாளம் காண்க.

பெயர்ச்சியின் நன்மைகள் ஆய்வு செய்க.

பெயர்ச்சியில் அதிக கவனம் செலுத்த வேண்டிய பகுதிகளை மதிப்பீடு செய்க.

பெயர்ச்சியியலின் தாக்கத்தின் மீதான இலாபகரதன்மையை ஆய்வு செய்தல் மற்றும் சிறப்பாக புரிந்து கொள்ளல்.

ஏதாவது ஓர் வாணிபத்தின் மைய நடவடிக்கைகளைக் கண்டறிக.

இணை நடவடிக்கைகளை புற ஒப்படைப்புச் செய்வதனால் விளையும் நன்மைகளை ஆராய்க.

அறிவுசார் செயல்களை புற ஒப்படைப்புச் செய்தலுக்குத் தேவைப்படும் பகுதிகளை அழைப்பு(அ)வாடிக்கையாளர் மையங்களினால் ஏற்பட்டுள்ள தாக்கத்தை எவ்வாறு பகுப்பாய்வு செய்து புரிந்து கொள்வாய்?.

மேலும் அறிவதற்கு

1. உற்பத்திப் பொருளை ஓர் இடத்திலிருந்து மற்றோர் இடத்திற்கு எடுத்து செல்லும் முறையைக் கண்டறிதல்.
2. பெயர்ச்சியியலில் உள்ள தீமைகளையும் பொருட்டு தேவையான வழிகள் மற்றும் வாய்ப்புகளை உருவாக்க முயற்சித்தல்.
3. இந்தியாவில் எதிர்கால பெயர்ச்சியியல் மேலாண்மை பற்றி ஓர் திட்ட அறிக்கை தயார் செய்தல்.

1. ஒரு நிறுவனத்தின் முதன்மை மற்றும் இணை நடவடிக்கைகளை பகுப்பாய்வு செய்யும் முறைகளைப் பரிந்துரைக்க.
2. தொழில் செயல்முறை புறத்திறனீட்டல் மற்றும் அறிவுசார் செயல்முறை புறத் திறனீட்டல் ஆகியவற்றில் உள்ள குறைபாடுகளை போக்கும் வழிகளையும், வாய்ப்புகளையும் பரிந்துரைக்க.
3. எதிர்கால பொருளாதார மேம்பாட்டிற்கு புறத் திறனீட்டலின் பங்கு பற்றி திட்டம் வரைக.

பயிற்சி

I. சரியான விடையைத் தேர்ந்தெடு.

1. எந்த ஒரு தொடர்ச்சியான உறவு வணிகத்திற்கான உரிமத்தை வழங்குகிறது, பயிற்சி அளிக்கிறது, கிளை விற்பனை செய்வதை கருத்தில் கொள்வது ___________ என அழைக்கப்படுகிறது.

அ) தனி உரிமையியல்

ஆ) ஏட்டுக்கடன் முகமை

இ) அளிப்புத் தொடர் மேலாண்மை

ஈ) பரிமாற்றம்

2. மின்னணு வலைப்பின்னல்கள் மூலம் பொருட்களை வாங்குதல் மற்றும் விற்பனை செய்தல் ______________ என அழைக்கப்படுகிறது.

அ) மின்னணு வணிகம்

ஆ) இணையதளம்

இ) வலைதளம்

ஈ) வர்த்தகம்

XI_Tamil_commerce_16-25_148-254.indd 164 21-12-2021 9.04.59 PM

3. **உற்பத்தியாளரிடமிருந்து பொருட்களை நுகர்வோருக்கு எடுத்துச் செல்லும் செயலுக்கு ___________ என பெயர்.**

அ) போக்குவரத்து

ஆ) பெயர்ச்சியியல்

இ) வழங்கல் முறை

ஈ) சந்தையியல்

4. **பெயர்ச்சியியலின் முக்கிய நன்மை**

அ) உற்பத்திமேம்பாடு

ஆ) செலவுகளை குறைத்தல்

இ) இலாபம் ஈட்டுதல்

ஈ) பண்டகக்காப்பு

5. **புற ஒப்படைப்பின் முக்கிய நன்மை ___________**

அ) உற்பத்திதிறன் ஆ) செலவு குறைப்பு

இ) திறன் ஈ) அலகுகள்

விடைகள்

1. (அ) 2. (அ) 3. (அ) 4. (ஆ) 5. (ஆ)

II. குறுவிடை வினாக்கள்.

1. தனி உரிமம் பெற்றவர் என்பவர் யார்?
2. தனி உரிமையியல் இரண்டு தீமைகளைக் கூறுக.
3. தொழில் செயல்முறை புறத்திறனீட்டல் (BPO) என்றால் என்ன?
4. பெயர்ச்சியியல் என்றால் என்ன?

III. சிறுவிடை வினாக்கள்.

1. தனி உரிமையியலின் வகைகள் யாவை?
2. ஏட்டுக்கடன் முகமையில் உள்ள படிநிலைகள் யாவை? (ஏதேனும் 3)
3. வாங்குபவர்கள் மீது மின்னணு வணிகவியல் ஏற்படுத்தும் தாக்கம் என்றால் என்ன?

IV. பெருவிடை வினாக்கள்.

1. தனி உரிமையியலின் நன்மைகளைக் கூறுக. (ஏதேனும் 5)
2. ஏட்டுக்கடன் முகமையின் சிறப்பியல்புகளை விவரி.

குறிப்பு நூல்கள்.

1. பெயர்ச்சியியல் மற்றும் அளிப்புத் தொடர் மேலாண்மை நடவடிக்கைகள் மற்றும் கொள்கைகள் ஜி. ரகுராம் மற்றும் என். ரங்கராஜ், மேக் மில்லன் இந்தியா லிமிடெட்,
2. www.bing.com
3. Solutionsdots.com
4. www.Zigya.com
5. https://m.meritnation.com
6. www.tisparkle.com
7. www.Flatworldsolutions.com
8. Cdn.mos.cms.futurecdn.net
9. www.orbitinformatics.com
10. www.franchiseindia.com

XI_Tamil_commerce_16-25_148-254.indd 165 21-12-2021 9.04.59 PM