ഭാഗം I

ബിസിനസിന്റെ അടിത്തറ

C1X9G5

അധ്യായം 1

ബിസിനസും വ്യാപാരവും വാണിജ്യവും
(BUSINESS, TRADE AND COMMERCE)

പഠന നേട്ടങ്ങൾ

ഈ അധ്യായം പഠിച്ചു കഴിയുമ്പോൾ പഠിതാവ്:

- പ്രാചീനകാലം മുതലുള്ള വ്യാപാരവാണിജ്യ രംഗങ്ങളുടെ പുരോഗതി വിലയിരുത്തുന്നു.
- വ്യാപാര-വാണിജ്യരംഗങ്ങളിൽ പ്രാദേശിക പണമിടപാട് സംവിധാനത്തിന്റെ പങ്ക് വിലയിരുത്തുന്നു.
- ബിസിനസിന്റെ ആശയവും ലക്ഷ്യവും വിശദീകരിക്കുന്നു.
- വിവിധതരം വ്യവസായങ്ങളെക്കുറിച്ച് ചർച്ച ചെയ്യുന്നു
- വാണിജ്യവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പ്രവർത്തനങ്ങൾ വിശദീകരിക്കുന്നു
- ബിസിനസിലെ നഷ്ടസാധ്യതകളുടെ സ്വഭാവവും കാരണങ്ങളും പ്രസ്താവിക്കുന്നു
- ഒരു ബിസിനസ് ആരംഭിക്കുന്നതിനാവശ്യമായ അടിസ്ഥാന ഘടകങ്ങളെ വിശകലനം ചെയ്യുന്നു.

സുനിത, ജഷീന, റിസ്വാൻ, ഷാജി എന്നീ സഹപാഠികൾ പത്താം ക്ലാസ് പരീക്ഷ കഴിഞ്ഞ് മറ്റൊരു സുഹൃത്തായ ബീനയുടെ വീട്ടിൽ ഒത്തുകൂടി. പരീക്ഷാനുഭവങ്ങൾ പങ്കുവയ്ക്കുന്നതിനിടെ ബീനയുടെ പിതാവ് ശ്രീ. ജോർജ്ജ് അവരുടെ ചർച്ചയിൽ ഇടപെടുകയും ഭാവി പരിപാടികളെക്കുറിച്ച് ചോദിക്കുകയും ചെയ്തു. എന്നാൽ ആർക്കും തന്നെ വ്യക്തമായ ഭാവി പഠന പരിപാടികൾ അതുവരെ ആസൂത്രണം ചെയ്യാൻ കഴിഞ്ഞിരുന്നില്ല. ബിസിനസുകാരനായ അദ്ദേഹം ബിസിനസിന്റെ സാധ്യതകളെപ്പറ്റിയും ആ മേഖലയുടെ നേട്ടങ്ങളെപ്പറ്റിയും സൂചിപ്പിച്ചു. ഒരു എഞ്ചിനീയർക്കോ ഡോക്ടർക്കോ കഴിയുന്നതിലുപരി പണം സമ്പാദിക്കാനും സമൂഹത്തിനും രാഷ്ട്രത്തിനും നേട്ടമുണ്ടാക്കുന്ന നിരവധി കാര്യങ്ങളും ബിസിനസിലൂടെ സാധ്യമാണെന്നും അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു. ഇത് അവരുടെ മനസ്സിൽ ചില പുത്തൻ ചിന്തകൾക്ക് തിരികൊളുത്തി. യഥാർത്ഥത്തിൽ ബിസിനസ് എന്നത് കൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നതെന്താണ്? ധനസമ്പാദനമല്ലാതെ മറ്റെന്തെല്ലാം കാര്യങ്ങളാണ് ബിസിനസ് ലക്ഷ്യം വയ്ക്കുന്നത്? ബിസിനസ്സിന്റെ നേട്ടങ്ങൾ എന്തെല്ലാമാണ്? ഇതര പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ നിന്ന് ബിസിനസ് എങ്ങിനെ വ്യത്യാസപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു? ഒരു ബിസിനസ് സംരംഭം ആരംഭിക്കുവാൻ എന്തെല്ലാം ആവശ്യമാണ്? തുടങ്ങിയ കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ചെല്ലാം അവർ ചർച്ച ചെയ്യുകയുണ്ടായി. മേൽപ്പറഞ്ഞ ചോദ്യങ്ങൾക്ക് ഉത്തരം കണ്ടെത്തുവാനായി ഒരു കൊമേഴ്സ് അധ്യാപകനെ കാണുവാൻ അവർ തീരുമാനിച്ചു.

1.1 ആമുഖം (Introduction)

മുകളിൽ സൂചിപ്പിച്ച സഹപാഠികളുടെ ചർച്ചയിൽ അവർ ഊന്നൽ നൽകിയത് ഒരു ബിസിനസിന്റെ അർത്ഥവും സ്വഭാവവും ലക്ഷ്യവുമെല്ലാമായിരുന്നു. എല്ലാ മനുഷ്യർക്കും അവരുടെ ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നതിന് നിരവധി ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും അനിവാര്യമാണെന്ന് നമുക്കറിയാം. ഈ ആവശ്യകത, ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിച്ച് വിൽപന നടത്തുന്നതിലേയ്ക്കും സേവനങ്ങൾ പ്രദാനം ചെയ്യുന്നതിലേക്കും മനുഷ്യരെ നയിച്ചു.

ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ നിർമ്മാണവും വിൽപ്പനയും സേവനങ്ങൾ പ്രദാനം ചെയ്യുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളുമെല്ലാം സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏറ്റവും പ്രധാനമായ ബിസിനസ് ആണെന്ന് നമുക്കറിയാം. ഏതൊരു ബിസിനസിന്റെയും ഉദ്ദേശ്യം മനുഷ്യാവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നതിലൂടെ ധനസമ്പാദനം എന്നതാണ്. നമ്മുടെ ജീവിതം മുന്നോട്ടു പോകുന്നതിൽ നിരവധി സ്ഥാപനങ്ങളുടെ സ്വാധീനം ഉണ്ടെന്നുള്ള കാര്യം നിസ്തർക്കമാണ്. വിദ്യാലയങ്ങൾ, കോളേജുകൾ, ആശുപത്രികൾ, രാഷ്ട്രീയപാർട്ടികൾ, മതസംഘടനകൾ എന്നിവ ചില ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. എന്നാൽ ഇവയിൽ നിന്നെല്ലാം വ്യത്യസ്തമായി നമ്മുടെ നിത്യ ജീവിതത്തിൽ ഏറ്റവുമധികം സ്വാധീനം ചെലുത്തുന്ന സ്ഥാപനം ഏതെന്നു ചോദിച്ചാൽ അതിനുത്തരം ബിസിനസ് ആണെന്ന് നിസ്സംശയം പറയാൻ കഴിയും. ആയതിനാൽ ബിസിനസ് എന്ന ആശയത്തെക്കുറിച്ചും അതിന്റെ സ്വഭാവത്തെക്കുറിച്ചും അവയുടെ ലക്ഷ്യത്തെക്കുറിച്ചുമെല്ലാം അറിഞ്ഞിരിക്കേണ്ടത് വളരെ അത്യാവശ്യമാണ്.

ഭാഗം I

വ്യാപാരത്തിന്റെയും വാണിജ്യത്തിന്റെയും ചരിത്രം (History of Trade and Commerce)

ഏതൊരു ഭൂപ്രദേശത്തിന്റെയും സാമ്പത്തിക, വാണിജ്യ പരിണാമം പ്രസ്തുത പ്രദേശത്തിന്റെ ഭൗതിക സാഹചര്യങ്ങൾക്കനുസരിച്ചായിരിക്കും. വടക്ക് ഭാഗത്ത് ഹിമാലയ മലനിരകളും തെക്ക് ഭാഗത്ത് സമുദ്ര തീരങ്ങളാൽ സമ്പുഷ്ടവുമായ ഇന്ത്യാ ഉപഭൂഖണ്ഡത്തിന്റെ കാര്യത്തിലും ഇത് വാസ്തവമാണ്. 'പട്ടുപാത

കൾ' എന്നറിയപ്പെടുന്ന അനേകം റോഡുകളുടെ ശൃംഖലകൾ അയൽ രാജ്യങ്ങളുമായുള്ള വ്യാപാര ബന്ധങ്ങൾ സുദൃഢമാക്കാൻ സഹായിച്ചു. കടൽ ഗതാഗത മാർഗങ്ങൾ കിഴക്കും പടിഞ്ഞാറുമുള്ള രാഷ്ട്രങ്ങളുമായി വ്യാപാര ബന്ധം സ്ഥാപിക്കുവാനും അതുവഴി പ്രധാനമായും സുഗന്ധവ്യഞ്ജന കയറ്റുമതി പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കപ്പെടുവാനും കാരണമായി. ഈ വ്യാപാര സാധ്യതകളെല്ലാം പുരാതന ഭാരതത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക വളർച്ചയുടെ അടിസ്ഥാനമായി മാറി.

പ്രാചീനകാലത്ത് ആഗോള സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയിൽ ഭാരതത്തിന് പ്രമുഖ സ്ഥാനം നേടിക്കൊടുക്കുന്നതിൽ വ്യാപാര വാണിജ്യ രംഗം സ്തുത്യർഹമായ സ്ഥാനം വഹിച്ചിട്ടുണ്ട്.

മൂന്നാം നൂറ്റാണ്ടിൽ ഹാരപ്പ, മോഹൻജൊദാരോ തുടങ്ങിയ സംസ്കാരങ്ങളിൽ വ്യാപാര കേന്ദ്രങ്ങൾ കണ്ടെത്തിയതും, മെസോപൊട്ടോമിയയുമായുള്ള വ്യാപാര ബന്ധവും സ്വർണം, വെള്ളി, ചെമ്പ്, വൈരക്കല്ലുകൾ, പവിഴം തുടങ്ങിയ അമൂല്യ വസ്തുക്കളുടെ വ്യാപാരം വർദ്ധിക്കുവാൻ സഹായകമായി. ഈ കാലഘട്ടത്തിൽ വിവിധയിനം നാണയങ്ങളും അളവ് തൂക്ക സംവിധാനങ്ങളും ഓരോ പ്രദേശത്തിനും വ്യത്യസ്തമായിരുന്നു. എന്നാൽ പിന്നീട് അവയെല്ലാം പൊതുവായ പണമിടപാട് സംവിധാനത്തിലേക്കും അളവ് തൂക്ക സമ്പ്രദായത്തിലേക്കും മാറുകയുണ്ടായി.

1.2 പ്രാദേശിക ബാങ്കിങ്ങ് സംവിധാനം (Indegenous Banking System)

സാമ്പത്തിക രംഗം വികസിച്ചതോടെ സാധനങ്ങളുടെ കൈമാറ്റ പ്രക്രിയ സുഗമമാക്കുന്നതിനായി നാണയങ്ങൾ ആവിർഭവിച്ചു. പണമിടപാടുകൾ എളുപ്പത്തിലാക്കുന്നതിനായി ഹുണ്ടികയും (നിക്ഷേപക്കുറിപ്പ്) ചിട്ടിയും പോലുള്ള പ്രമാണങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുവാൻ തുടങ്ങി. നിയമപരമായ കൈമാറ്റത്തിലൂടെ നിശ്ചിത തുക നൽകാമെന്നുള്ള കരാറാണ് ഹുണ്ടിക (നിക്ഷേപക്കുറിപ്പ്) എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്.

പണം കൊടുത്തും 'ലെറ്റർ ഓഫ് ക്രെഡിറ്റ്' നൽകിയും പ്രാദേശിക ബാങ്കിങ്ങ് സംവിധാനം ആഭ്യന്തര വ്യാപാരത്തെയും വിദേശ വ്യാപാരത്തേയും ഏറെ പ്രോത്സാഹിപ്പിച്ചിട്ടുണ്ട്. ബാങ്കിംഗ് രംഗം വികസിച്ചതോടെ അമൂല്യ വസ്തുക്കളിൽ നിക്ഷേപിക്കുന്ന രീതിയും ജനങ്ങൾ അവലംബിച്ചു തുടങ്ങി. ഇത്തരം നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുന്ന വ്യക്തികളെ ബാങ്കുകളെന്നും സേട്ടുവെന്നും അറിയപ്പെട്ടിരുന്നു. പിന്നീട് പണം ധനവിനിമയ ഉപകരണമായതോടെ ഉൽപ്പാദന രംഗവും വളർച്ച നേടി.

പുരാതന മനുഷ്യർ കൃഷിയും മൃഗപരിപാലനവും ആരംഭിച്ചതോടെ സാമ്പത്തിക രംഗം വീണ്ടും വളർച്ച കൈവരിച്ചു. അനുകൂലമായ കാലാവസ്ഥ കർഷകരെ പ്രതിവർഷം രണ്ടോ മൂന്നോ കൃഷിയെടുക്കുന്നതിന് പ്രേരിപ്പിച്ചു. നൂൽ നൂൽപ്പും, നെയ്ത്തും, വസ്ത്രനിർമാണവും, കളിമൺ പാത്രനിർമാണവും, കരകൗശല വസ്തുക്കളുടെ ഉൽപാദനവും, നിർമാണ പ്രവർത്തനങ്ങളുമെല്ലാം അവരുടെ സാമ്പത്തിക ഉന്നമനത്തിനും നിക്ഷേപ സമാഹരണത്തിനും കാരണമായി.

കരകൗശല വിദഗ്ധർ അവരുടെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ പിന്നീട് 'ഖർക്കാന' എന്നറിയപ്പെടുന്ന പണിശാലകളിലേക്ക് മാറ്റി. ഇത്തരം പണിശാലകളിൽ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ഉൽപ്പന്നങ്ങളാക്കി മാറ്റുന്ന പ്രവൃത്തിയിലാണ് അവർ കൂടുതലായും ശ്രദ്ധിച്ചിരുന്നത്. ഇത്തരം ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ആവശ്യക്കാരേറെയും ഉണ്ടായിരു

ഇന്ത്യൻ വ്യാപാര സമൂഹത്തിൽ പ്രചാരത്തിലുണ്ടായിരുന്ന ഹുണ്ടികകൾ

ഹുണ്ടികയുടെ പേര്	പ്രധാന വകഭേദം	ഹുണ്ടികയുടെ ധർമ്മം
ധനി-ജോഗ്	ദർശനി	ആർക്ക് വേണമെങ്കിലും പണം ലഭിക്കാം. സ്വീകർത്താവിന് തുടർന്ന് ബാധ്യതയില്ല.
സഹ്-ജോഗ്	ദർശനി	സമൂഹത്തിലെ ബഹുമാന്യനായ ഒരു നിശ്ചിത വ്യക്തിക്ക് പണം ലഭിക്കുന്നതാണ്. തുടർന്ന് പണം നൽകാനുള്ള ബാധ്യത അദ്ദേഹത്തിനുണ്ട്.
ഫിർമാൻ-ജോഗ്	ദർശനി	ഹുണ്ടികയിൽ പറഞ്ഞിട്ടുള്ള നിശ്ചിത വ്യക്തിക്ക് പണം നൽകേണ്ടതാണ്.
ദേഖൻ-ഹാർ	ദർശനി	കൈവശക്കാരന് അഥവാ സമർപ്പിക്കുന്നയാൾക്ക് പണം ലഭിക്കുന്നു.
ഫിർമാൻ-ജോഗ്	മുടാത്തി	ഹുണ്ടികയിൽ പറഞ്ഞിട്ടുള്ള നിശ്ചിത വ്യക്തിക്ക് നിശ്ചിത കാലാവധിക്കകം പണം നൽകേണ്ടതാണ്.
ജോക്ക്മി	മുടാത്തി	അയച്ചു കഴിഞ്ഞ ചരക്കുകൾക്കായി എഴുതപ്പെട്ടത്. യാത്രാമധ്യേ ചരക്കുകൾ നഷ്ടപ്പെട്ടാൽ ഡ്രോവർ (വിൽപ്പനക്കാരൻ) ചെലവുകൾ വഹിക്കണം. ഡ്രോയിക്ക് യാതൊരു ബാധ്യതയുമില്ല

ന്നു. ഇത്തരം കരകൗശല വിദഗ്ധർ അവരുടെ കഴിവുകൾ പുതിയ തലമുറയ്ക്കായി കൈമാറി വരികയും ചെയ്തിരുന്നു.

1.2.1 ഇടനിലക്കാരുടെ ആവിർഭാവം (Rise of Intermediaries)

വ്യാപാര പുരോഗതിയിൽ ഇടനിലക്കാരുടെ സ്ഥാനം ഒഴിച്ചുകൂടാൻ പറ്റാത്തതാണ്. വിദേശ വ്യാപാരത്തിൽ ആവശ്യമായ സാമ്പത്തിക സുരക്ഷിതത്വം നൽകി ഇവർ ഉൽപ്പാദകരെ സഹായിക്കാറുണ്ട്. മൊത്തക്കച്ചവടത്തിലും ചില്ലറക്കച്ചവടത്തിലും ഇവർ കമ്മീഷൻ ഏജന്റായും ബ്രോക്കർമാരായും പ്രവർത്തിക്കുന്നു.

ബാങ്ക് വായ്പകളുടെ ലഭ്യതയും കച്ചവടത്തിലെ കടമിടപാടുകളും വ്യാപാരം വർദ്ധിക്കുവാൻ കാരണമായി. പുരാതനകാലത്ത് വിദേശവ്യാപാരത്തിൽ കയറ്റുമതി ഇറക്കുമതി

യേക്കാൾ കൂടുതലായിരുന്നിനാൽ ഇന്ത്യൻ ഉപഭൂഖണ്ഡത്തിന് അനുകൂലമായ വ്യാപാര മിച്ചം കൈവരിക്കാൻ സാധിച്ചിരുന്നു. അതോടൊപ്പം പ്രാദേശിക പണമിടപാട് സംവിധാനം ശക്തമായതോടെ ഉൽപ്പാദകർക്കും വ്യാപാരികൾക്കും തങ്ങളുടെ ബിസിനസ് വളർത്തുവാനും വികസിപ്പിക്കുവാനും സാധിച്ചു. വാണിജ്യവ്യവസായ ബാങ്കുകളും കാർഷിക ബാങ്കുകളും നിലവിൽ വന്നതോടെ പ്രസ്തുത രംഗങ്ങളിലെല്ലാം പുത്തൻ ഉണർവുണ്ടായി.

1.3 ഗതാഗതം (Transport)

പ്രാചീനകാലത്ത് കരഗതാഗതവും ജലഗതാഗതവുമായിരുന്നു പ്രധാന ഗതാഗത മാർഗങ്ങൾ എന്ന് നമുക്കറിവുള്ളതാണ്. അതിനാൽ വ്യാപാരവും പ്രധാനമായും ഈ രണ്ട് മാർഗങ്ങളിലൂടെയായിരുന്നു. ആഭ്യന്തര വ്യാപാരത്തിലും വിദേശവ്യാപാരത്തിലും റോഡ്ഗതാഗതം സുപ്രധാന പങ്ക് വഹിച്ചിട്ടുണ്ട്.

ആഗോള വ്യാപാരത്തിൽ കടൽ മാർഗമുള്ള വ്യാപാരത്തിനാണ് കൂടുതൽ സ്ഥാനമുണ്ടായിരുന്നത്. മുസിരിസ് തുറമുഖം സ്ഥിതി ചെയ്തിരുന്ന മലബാർ തീരം റോമൻ രാജ ഭരണകാലത്ത് വിദേശ വ്യാപാരത്തിന് ഏറെ സംഭാവനകൾ നൽകിയിട്ടുണ്ടെന്ന വസ്തുത ചരിത്രം സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തുന്നു. കറുത്ത സ്വർണം എന്നറിയപ്പെടുന്ന കുരുമുളക് കയറ്റുമതി ഏറെയും കടൽ മാർഗം വഴിയായിരുന്നു. വിദേശരാജ്യങ്ങളിൽ നിന്നും ഇന്ത്യയിലേക്കുള്ള ഈ കടൽ മാർഗത്തെച്ചൊല്ലി സാമ്രാജ്യങ്ങൾ തമ്മിൽ പലപ്പോഴും ശത്രുതയുണ്ടായിട്ടുണ്ട്. അതേ തുടർന്ന് ബദൽ മാർഗം അന്വേഷിച്ചുള്ള യാത്രയ്ക്കിടയിലാണ് 15-ാം നൂറ്റാണ്ടിന്റെ അവസാനത്തിൽ കൊളംബസ് അമേരിക്ക കണ്ടുപിടിച്ചതും ഒടുവിൽ 1498 ൽ വാസ്കോഡ ഗാമ മലബാർ തീരത്ത് വന്നിറങ്ങിയതും.

ഏറെ തിരക്കുള്ള വാണിജ്യ കേന്ദ്രമായിരുന്ന കോഴിക്കോട് നിന്നും കുരുമുളകും മറ്റ് സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങളും ശേഖരിക്കുന്നതിനായി ചൈനീസ് കപ്പലുകൾ നിരന്തരം എത്തിയിരുന്നു. കൊറോമാണ്ടൽ തീരത്തെ പുലിക്കാട് തുറമുഖവും 17-ാം നൂറ്റാണ്ടിലെ പ്രധാന വാണിജ്യ കേന്ദ്രമായിരുന്നു. വസ്ത്രങ്ങളും അനുബന്ധ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുമായിരുന്നു പുലിക്കാട്ട് തുറമുഖത്തു നിന്നും തെക്ക് കിഴക്കേ ഏഷ്യൻ രാജ്യങ്ങളിലേക്കുള്ള പ്രധാന കയറ്റുമതി ഇനങ്ങൾ.

1.4 വ്യാപാര സമൂഹം ശക്തിയാർജിച്ചു (Trading Communities Strengthened)

ഇന്ത്യയുടെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിൽ വ്യാപാരാധിപത്യം ഓരോ വിഭാഗങ്ങൾക്കായിരുന്നു. വടക്ക് പഞ്ചാബി മുൽത്താനി വ്യാപാരികളും, ഗുജറാത്ത്, രാജസ്ഥാൻ പ്രദേശങ്ങളിൽ 'ഭട്ട്' സമുദായക്കാരും, പടിഞ്ഞാറൻ പ്രദേശങ്ങളിൽ മഹാജനും, തെക്ക് ഭാഗങ്ങളിൽ 'ജാട്ട്' വംശജരുമായിരുന്നു വ്യാപാരത്തിൽ ആധിപത്യം പുലർത്തിയിരുന്നത്.

1.4.1 വ്യാപാരകൂട്ടായ്മകൾ (Merchant Corporations)

വ്യാപാരികളുടെ താല്പര്യങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കുന്നതിനും നയങ്ങൾ രൂപീകരിക്കുന്നതിനുമായി വ്യാപാര കൂട്ടായ്മകൾ രംഗപ്രവേശം ചെയ്തു. അംഗത്വം നൽകിക്കൊണ്ടും പെരുമാറ്റച്ചട്ടം രൂപീകരിച്ചും ഇത്തരം കൂട്ടായ്മകൾ ശക്തിയാർജിച്ചു. ഇവരുടെ തീരുമാനങ്ങളിൽ പലതും രാജാക്കന്മാർക്ക് പോലും അംഗീകരിക്കേണ്ടി വന്നു.

ഓരോ രാജ്യത്തിന്റേയും പ്രധാന വരുമാന മാർഗമായ നികുതി ഘടനയിലും, ഇറക്കുമതി ചുങ്കം ചുമത്തുന്നതിലും, തുറമുഖ ചുങ്കം പിരിക്കുന്നതിലും തൊഴിൽ നികുതി നിർണയത്തിലുമെല്ലാം ഇത്തരം വ്യാപാര സംഘങ്ങൾ കാര്യമായ സ്വാധീനം ചെലുത്തിയിരുന്നു. കൂടാതെ

സമൂഹത്തിന്റെ വിശ്വാസങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കുന്നതിനും ക്ഷേത്രങ്ങൾ നിർമിക്കുന്നതിനുമെല്ലാം ഈ വ്യാപാര കൂട്ടായ്മകളുടെ സംഭാവനകൾ എടുത്തു പറയാവുന്നതാണ്.

1.4.2 പ്രധാന വ്യാപാര കേന്ദ്രങ്ങൾ (Major Trade Centres)

പട്ടണങ്ങളും, തുറമുഖ നഗരങ്ങളും, ഉൽപ്പാദന കേന്ദ്രങ്ങളും, വ്യാപാര നഗരങ്ങളും ആരാധനാ കേന്ദ്രങ്ങളും, തീർത്ഥാടന നഗരങ്ങളുമെല്ലാമുൾപ്പെടുന്നതായിരുന്നു പ്രാചീന ഭാരതത്തിന്റെ വ്യാപാര അന്തരീക്ഷം. അവയിൽ പ്രധാനപ്പെട്ട ചില കേന്ദ്രങ്ങൾ താഴെ തന്നിരിക്കുന്നു.

1. പാടലിപുത്രം : പുരാതനകാലത്ത് പാടലിപുത്രം എന്നറിയപ്പെട്ടിരുന്ന വാണിജ്യനഗരമാണ് ഇന്ന് ബീഹാർ സംസ്ഥാനത്തിന്റെ തലസ്ഥാനമായ പാട്ന. ഇതൊരു വാണിജ്യ കേന്ദ്രം എന്നതിലുപരി രത്നക്കല്ലുകളുടെ കയറ്റുമതി കേന്ദ്രം കൂടിയായിരുന്നു.

2. **പെഷവാർ :** കമ്പിളി വസ്ത്രങ്ങളുടെ കയറ്റുമതിയിലും കുതിരകളുടെ ഇറക്കുമതിയിലും ഈ നഗരം പ്രശസ്തമായിരുന്നു. എ.ഡി.ഒന്നാം നൂറ്റാണ്ടിൽ ഇന്ത്യയും, ചൈനയും, റോമും തമ്മിലുള്ള വിദേശവ്യാപാരത്തിൽ ഇത് സുപ്രധാന പങ്കു വഹിച്ചിട്ടുണ്ട്.

3. തക്ഷശില : ഭാരതവും മധ്യേഷ്യയും തമ്മിലുള്ള റോഡ് ഗതാഗതത്തിനിടയിലെ പ്രധാന കേന്ദ്രമായിരുന്നു തക്ഷശില. വാണിജ്യ ബാങ്കുകളുടെ നഗരം എന്നും ഇതിനെ വിശേഷിപ്പിക്കാം. ബുദ്ധ സന്യാസിമാരുടെ പഠനകേന്ദ്രം എന്നതോടൊപ്പം ലോക പ്രശസ്തമായ തക്ഷശില സർവകലാശാല സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നതും ഇവിടെയാണ്.

4. ഇന്ദ്രപ്രസ്ഥം : പ്രാചീന ഭാരതത്തിന്റെ നാനാഭാഗത്തേക്കും റോഡ് ഗതാഗതം സാധ്യമായിരുന്ന വാണിജ്യക്കവലയായിരുന്നു ഇന്ദ്രപ്രസ്ഥം എന്ന നഗരം.

5. മഥുര : വർത്തമാന ഭാരതത്തിലെ ഉത്തർപ്രദേശിൽ സ്ഥിതിചെയ്യുന്ന മഥുര എന്ന വാണിജ്യനഗരം പുരാതനകാലത്തും വ്യാപാരരംഗത്ത് ഒട്ടനേകം സംഭാവനകൾ നൽകിയിട്ടുണ്ട്. വ്യാപാരത്തിനായി ജനങ്ങൾ ഇവിടെ അധിവസിച്ചതായും ചരിത്രരേഖകൾ സൂചിപ്പിക്കുന്നു.

6. വാരാണസി : ഉത്തർപ്രദേശ് സംസ്ഥാനത്ത് ഗംഗാ നദിയുടെ തീരത്ത് സ്ഥിതി ചെയ്യുന്ന പട്ടണമാണ് ബനാറസ്, കാശി എന്നീ പേരുകളിലറിയപ്പെടുന്ന വാരാണസി. ഇത് ലോകത്തിലെ തന്നെ ഏറ്റവും പഴയ നഗരങ്ങളിലൊന്നായിരുന്നു. പട്ടുവസ്ത്രങ്ങളുടേയും ചന്ദനത്തടിയിലുള്ള കരകൗശലവസ്തുക്കളുടേയും നഗരം എന്ന പേരിൽ ഈ പ്രദേശം ചരിത്രത്താളുകളിൽ ഇടം നേടിയിട്ടുണ്ട്.

7. മിഥില : ബംഗാൾ ഉൾക്കടലിലൂടെ ബോട്ട് മാർഗം സഞ്ചരിച്ച് ചൈനയിലും ജാവ, സുമാത്ര ദ്വീപുകളിലുമെല്ലാം വാണിജ്യം നടത്തിയവരാണ് മിഥിലയിലെ മുൻകാല വ്യാപാരികൾ.

8. ഉജ്ജെയിനി : രത്നങ്ങളുടേയും, വൈരക്കല്ലുകളുടേയും മസ്ലിൻ തുണിത്തരങ്ങളുടേയും പ്രധാന കയറ്റുമതി കേന്ദ്രങ്ങളിലൊന്നായിരുന്നു ഈ നഗരം. തക്ഷശില, പെഷവാർ തുടങ്ങിയ വ്യാപാര കേന്ദ്രങ്ങളുമായാണ് ഇവരുടെ പ്രധാന വാണിജ്യ ഇടപാടുകൾ നടന്നിരുന്നത്.

9. സൂറത്ത്: മുഗൾ രാജ്യഭരണകാലംതൊട്ട് അറിയപ്പെടുന്ന പ്രധാന വാണിജ്യകേന്ദ്രമാണ് സൂറത്ത്. വസ്ത്രനിർമാണ രംഗത്താണ് ഈ നഗരം ഏറെ പ്രശസ്തമായത്. ഇവർ നിർമിക്കുന്ന കസവ് സാരി ജനപ്രിയമാണ്. ഈജിപ്ത്,

ഇറാൻ തുടങ്ങിയ വിപണികളിൽപോലും 'സൂറത്ത് ഹുണ്ടികകൾ' അംഗീകാരം നേടിയിട്ടുള്ള പ്രമാണമാണ്.

10. കാഞ്ചി: പ്രാചീനഭാരതത്തിലെ 'കാഞ്ചി' എന്നറിയപ്പെട്ടിരുന്ന വാണിജ്യ നഗരം ഇന്ന് കാഞ്ചീപുരം എന്ന പേരിൽ അറിയപ്പെടുന്നു. ചൈനയിൽ നിന്നും ഒട്ടനേകം വ്യാപാരികൾ മുത്തും, പവിഴവും, വൈരക്കല്ലുകളും വാങ്ങുന്നതിനായി കപ്പൽമാർഗം ഇവിടെ എത്താറുണ്ടായിരുന്നു. അതോടൊപ്പം അവർ കൊണ്ടുവന്നിരുന്ന സ്വർണവും സിൽക്കും ഈ വിപണിയിൽ വിൽപന നടത്തിയിരുന്നു.

11. മധുര: പാണ്ഡ്യരാജവംശത്തിന്റെ തലസ്ഥാനനഗരമായിരുന്നു മധുര. ഇവരുടെ അധീനതയിലായിരുന്ന മാന്നാർ കടലിടുക്കിൽ നിന്നും ലഭിച്ചിരുന്ന മുത്തും പവിഴവും വിദേശവ്യാപാരികളെ ഇന്ത്യയിലേക്ക് ആകർഷിച്ചിരുന്നു.

12. ബ്രോച്ച് (ഭറൂച്ച്) : നർമദ നദിയുടെ തീരത്തുള്ള ഭറൂച്ച് തുറമുഖം പ്രാചീന ഭാരതത്തിലെ പ്രധാന വാണിജ്യകേന്ദ്രങ്ങളിലൊന്നായിരുന്നു. രാജ്യത്തിന്റെ നാനാഭാഗത്തേക്കും ഈ തുറമുഖത്തെ റോഡുമാർഗം ബന്ധിപ്പിച്ചിരുന്നു.

13. കാവേരിപട്ടണം: നിർമ്മാണ കലയിൽ ശാസ്ത്രീയവും വൈവിധ്യവും പുലർത്തിയിരുന്ന കാവേരിപട്ടണം പ്രാചീന ഭാരതത്തിലെ പ്രധാന വാണിജ്യകേന്ദ്രങ്ങളിലൊന്നായിരുന്നു. മലേഷ്യ, ഇന്തോനേഷ്യ, ചൈന തുടങ്ങിയ കിഴക്കൻ രാഷ്ട്രങ്ങൾ വ്യാപാരത്തിനായി ഇവിടെ എത്തിയിരുന്നു. സുഗന്ധദ്രവ്യങ്ങൾക്കും, സൗന്ദര്യവർദ്ധക വസ്തുക്കൾ, പട്ട് വസ്ത്രങ്ങൾ, പരുത്തി വസ്ത്രങ്ങൾ എന്നിവയ്ക്കും പ്രശസ്തമായിരുന്നു ഈ വാണിജ്യകേന്ദ്രം.

14. താമ്രലിപ്തി : ബംഗാൾ ഉൾക്കടലിന് സമീപം സ്ഥിതിചെയ്തിരുന്ന തുറമുഖമാണ് 'താമ്രലിപ്തി'. കടൽമാർഗവും കരമാർഗവും ഈ കേന്ദ്രത്തിലേക്ക് എത്തുവാനുള്ള സൗകര്യം ലഭ്യമായിരുന്നു. ബനാറസും തക്ഷശിലയും ഈ തുറമുഖവുമായി വ്യാപാരം നടത്തിയിരുന്ന പ്രധാന വാണിജ്യകേന്ദ്രങ്ങളായിരുന്നു.

1.4.3 പ്രധാന കയറ്റുമതി ഇറക്കുമതി ഉൽപന്നങ്ങൾ (Major exports and imports)

പ്രാചീന ഭാരതത്തിലെ പ്രധാനപ്പെട്ട കയറ്റുമതിയിനങ്ങൾ സുഗന്ധവ്യഞ്ജനം, ഗോതമ്പ്, പഞ്ചസാര, നീലം, കറുപ്പ്, എള്ളെണ്ണ, പരുത്തി, തത്ത, മൃഗങ്ങൾ, മാംസം, തോല്, രോമം, ശംഖ്, ആമത്തോട്, പവിഴം, ഇന്ദ്രനീലം(വജ്രം), സ്ഫടികം, പളുങ്ക്, ഗ്രാനൈറ്റ്, വൈഡൂര്യം, ചെമ്പ് തുടങ്ങിയവയായിരുന്നു.

പ്രധാന ഇറക്കുമതിയിനങ്ങൾ കുതിരകൾ, മാംസം, ചൈനീസ് സിൽക്ക്, ചണം, ലിനൻ, വീഞ്ഞ്, സ്വർണം, വെള്ളി, ഈയം, ചെമ്പ്, തകരം, പവിഴം, സ്ഫടികം, കുന്തിരിക്കം എന്നിവയാണ്.

1.5 ലോക സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയിൽ ഇന്ത്യൻ ഉപഭൂഖണ്ഡത്തിന്റെ സ്ഥാനം (മൂന്നാം നൂറ്റാണ്ടു മുതൽ 1991 വരെ) (Position of Indian subcontinent in world economy - 1AD upto 1991)

ഒന്ന് മുതൽ ഏഴാം നൂറ്റാണ്ട് വരെ ലോക വിപണിയുടെ ഏകദേശം മൂന്നിൽ ഒന്ന് ഭാഗവും നിയന്ത്രിച്ചിരുന്നത് പ്രാചീന ഇന്ത്യാ ഉപഭൂഖണ്ഡമായിരുന്നു. മെഗസ്തനീസ്, ഹ്യുവാൻ സാങ് തുടങ്ങിയ ഒട്ടനേകം എഴുത്തുകാർ പ്രാചീന ഭാരതത്തെ സ്വർണഭൂമിയെന്നും, സ്വർണദ്വീപെന്നും വിശേഷിപ്പിച്ചിട്ടുള്ളത് ഇന്ത്യാ ഉപഭൂഖണ്ഡത്തിന്റെ സമൃദ്ധി കൊണ്ടുതന്നെയാണ്.

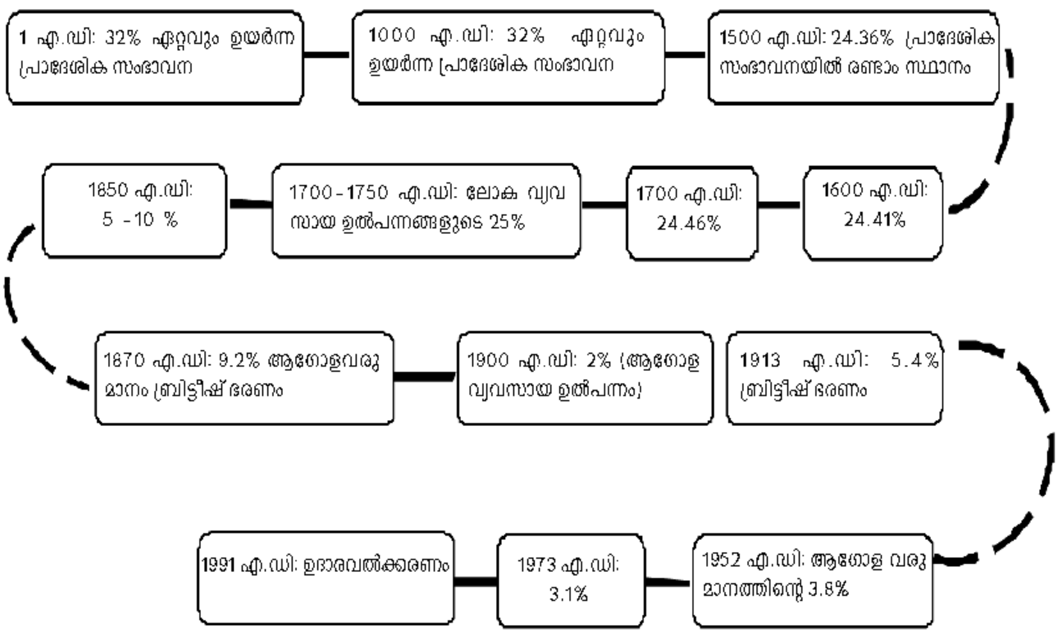
ബ്രിട്ടീഷ്ഭരണത്തിനു മുൻപുള്ള കാലഘട്ടത്തെ സമൃദ്ധിയുടെ കാലം എന്നാണ് ഇന്ത്യയുടെ ചരിത്രം വിശേഷിപ്പിച്ചിട്ടുള്ളത്. ബ്രിട്ടീഷുകാർ ഇന്ത്യയിൽ വന്നത് കച്ചവടത്തിനായാണെങ്കിലും ഇവിടുത്തെ സാധ്യതകൾ അവർ മനസിലാക്കിയതോടെ രാജ്യത്തിന്റെ ഭരണം തന്നെ അവർ പിടിച്ചടക്കി. ഈസ്റ്റ് ഇന്ത്യാകമ്പനിയുടെ നയങ്ങൾ ഇന്ത്യൻ ജനതയെ ദുരിതത്തിലാഴ്ത്തി. വിദ്യാഭ്യാസം, കൃഷി, ശാസ്ത്രം, തുടങ്ങിയ മേഖലകളിലെല്ലാം അവർ നിയന്ത്രണങ്ങൾ ഏർപ്പെടുത്തിയതോടെ ഭാരതീയരുടെ സ്വാതന്ത്ര്യം തന്നെ നഷ്ടപ്പെട്ട സാഹചര്യമുണ്ടായി.

18-ാം നൂറ്റാണ്ടിന്റെ മധ്യത്തോടെ ബ്രിട്ടീഷ് ഭരണത്തിൻ കീഴിലായിരുന്ന ഇന്ത്യയിലെ നാട്ടുരാജ്യങ്ങളിൽ നിന്നും ഈസ്റ്റ് ഇന്ത്യാകമ്പനി പിരിച്ചെടുക്കുന്ന നികുതി പണം ഇന്ത്യയിൽ നിന്നും അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളും, സുഗന്ധ വ്യഞ്ജനങ്ങളും മറ്റു വസ്തുക്കളും വാങ്ങുവാനായി കമ്പനി ഉപയോഗിക്കുകയും അതുവഴി വിദേശവ്യാപാരത്തിലൂടെ ഇന്ത്യയിലേക്കുള്ള വിദേശ നാണ്യത്തിന്റെ ഒഴുക്ക് തടസ്സപ്പെടുകയും ചെയ്തു. ഈ അവസ്ഥ ഇന്ത്യയുടെ ഉൽപന്നകയറ്റുമതിയെ സാരമായി ബാധിക്കുകയും രാജ്യത്തിന്റെ സമ്പദ്ഘടനയെ തകർക്കുകയും ചെയ്തു.

1.5.1 ഇന്ത്യ വീണ്ടും വ്യവസായവൽക്കരണത്തിലേക്ക് (India begins to Reindustrialise)

സ്വാതന്ത്ര്യലബ്ധിക്ക് ശേഷം കേന്ദ്രീകൃത ആസൂത്രണത്തിന്റെ ഭാഗമായി ഇന്ത്യൻ സമ്പദ്

കഴിഞ്ഞ സഹസ്രാബ്ദത്തിലെ ലോക സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയിൽ ഇന്ത്യയുടെ സമഗ്ര സംഭാവനകൾ



(അവലംബം: ലോക സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥ, ചരിത്ര സ്ഥിതിവിവരകണക്ക്)

ഘടനയെ ഉടച്ചുവാർക്കുവാനുള്ള നീക്കം സർക്കാർ ആരംഭിച്ചു. 1952–ൽ പഞ്ചവത്സര പദ്ധതികൾ ആവിഷ്ക്കരിച്ചുകൊണ്ട് ഇന്ത്യാഗവൺമെന്റ് വ്യവസായ വൽക്കരണത്തിന്റെ വേഗം കൂട്ടി. ആധുനികവ്യവസായങ്ങൾക്കും, സാങ്കേതിക വിദ്യകൾക്കും, ശാസ്ത്രസാങ്കേതിക സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും, ആണവ ബഹിരാകാശ പദ്ധതികൾക്കും പ്രാധാന്യം നൽകിയതുവഴി ഇന്ത്യയിൽ വ്യവസായ വിപ്ലവം തന്നെ സാധ്യമായി. മൂലധനസമാഹരണം, ജനസംഖ്യാവർദ്ധനവ്, ഉയർന്ന പ്രതിരോധ ചെലവുകൾ, ഭൗതിക സാഹചര്യങ്ങളുടെ അപര്യാപ്തത തുടങ്ങിയ പ്രശ്നങ്ങൾ ഉണ്ടായിരുന്നെങ്കിലും, വിദേശ രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്നും വായ്പകൾ സ്വീകരിച്ചുകൊണ്ടും ഏറ്റവുമൊടുവിൽ 1991–ൽ ഉദാരവൽക്കരണം നടപ്പിൽ വരുത്തിയും ഇന്ത്യാരാജ്യം ഈ പ്രതിസന്ധികളെയെല്ലാം മറികടന്നു. ഇന്നിപ്പോൾ ലോക രാഷ്ട്രങ്ങളിൽ തന്നെ ഏറ്റവും വേഗത്തിൽ മുന്നേറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയായിമാറാൻ കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട് എന്നതോടൊപ്പം വിദേശ പ്രത്യക്ഷ നിക്ഷേപത്തിന് (FDI) അനുയോജ്യമായ ഇടമായി മാറാനും ഇന്ത്യൻ വിപണിക്ക് സാധിച്ചു. വരുമാന വർദ്ധനയും, ഉയർന്ന സമ്പാദ്യവും നിഷേപ സാധ്യതകളും ഉയർന്ന ആഭ്യന്തര ഉപഭോഗവും സമ്പദ്ഘടനയെ ഉന്നതിയിലേക്ക് നയിച്ചു. 'മെയ്ക്ക് ഇൻ ഇന്ത്യ', 'ഡിജിറ്റൽ ഇന്ത്യ', 'സ്കിൽ ഇന്ത്യ' തുടങ്ങിയ പദ്ധതികൾ സമ്പദ്ഘടനയുടെ വളർച്ചക്ക് ആക്കം കൂട്ടി. വിദേശ വ്യാപാര രംഗത്ത് ഇറക്കുമതിയേക്കാൾ കയറ്റുമതിയുടെ അളവ് വർദ്ധിപ്പിച്ച് വ്യാപാര മിച്ചം നേടുവാൻ 2015–20'ൽ നടപ്പിലാക്കുന്നതിനായി വിദേശവ്യാപാരനയം ഗവർമെന്റ് കൊണ്ടുവന്നു.

1850 കളിൽ ഇന്ത്യയിലെ സംരംഭകർ സ്വന്തമായി വസ്ത്രനിർമാണം ആരംഭിച്ചു. ഇതിനായി അവർ തുണിമില്ലുകൾ സ്ഥാപിച്ചു. 1896 ആയപ്പോഴേക്കും ഇന്ത്യയുടെ ആഭ്യന്തര ഉപയോഗത്തിന്റെ 8% തുണിത്തരങ്ങൾ നിർമിക്കുവാൻ സംരംഭകർക്ക് സാധിച്ചു. തുടർന്നുള്ള വർഷങ്ങളിലെ കണക്കുകൾ ഇനി പറയും പ്രകാരമാണ്. 1913–20%, 1936–62%, 1945–76%. 1913 മുതൽ 1938 വരെയുള്ള കാലയളവിൽ ഉൽപാദന വർദ്ധനവ് പ്രതിവർഷം 5–6% ആയിരുന്നു. ഇത് ആഗോളശരാശരിയായ 3.3% നേക്കാൾ ഉയർന്നതായിരുന്നു. 1920–ൽ ബ്രിട്ടീഷ് ഗവർമെന്റ് ഏർപ്പെടുത്തിയ നികുതി സംരക്ഷണം (Tariff Protection) വ്യവസായ മേഖലയുടെ വളർച്ചയ്ക്കും വികാസത്തിനും സഹായകമായി.

1947 ൽ സ്വാതന്ത്ര്യം ലഭിച്ചതോടെ ഇന്ത്യയിലെ സംരംഭകർ കൂടുതൽ കരുത്താർജിച്ചതോടൊപ്പം ഇന്ത്യവിട്ടുപോകുന്ന ബ്രിട്ടീഷുകാരുടെ സംരംഭങ്ങൾ ഏറ്റെടുക്കുന്നതിനും അവർക്ക് സാധിച്ചു. 1913ലെ ആഭ്യന്തര ഉൽപാദനതോത് 3.18% ൽ നിന്ന് ഇരട്ടിയായി വർദ്ധിപ്പിച്ച് 1947 ൽ 7.5% ലേക്ക് ഉയർത്തുവാൻ സാധിച്ചു. ഇതേ കാലയളവിൽ ഉൽപാദകരുടെ കയറ്റുമതി വിഹിതം 22.4% മുതൽ 30% വരെ ഉയർത്തുവാൻ കഴിഞ്ഞു.

(അവലംബം: ബി.ആർ.ടേമ് ലിസൺ, ദി എക്കോണമി ഓഫ് മോഡേൺ ഇന്ത്യ, 1870-1970)

ഭാഗം II

ബിസിനസ് എന്ന ആശയവും അതിന്റെ സ്വഭാവവും (Nature and concept of Business)

1.6 ബിസിനസ് എന്ന ആശയം (Concept of Business)

ഉപഭോക്തൃസംതൃപ്തിയിലൂടെ ലാഭം എന്ന ലക്ഷ്യത്തെ മുൻനിർത്തിയുള്ള സാധനങ്ങളുടേയും സേവനങ്ങളുടേയും ഉൽപ്പാദനം, വിതരണം, വിപണനം തുടങ്ങിയ പ്രവർത്തനങ്ങൾ തുടർച്ചയായി ചെയ്യുന്നതിനെയാണ് ബിസിനസ് എന്നു പറയുന്നത്.

മനുഷ്യൻ തന്റെ ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നതിനുവേണ്ടി വിവിധ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടുന്നത് സാധാരണമാണ്. ഈ പ്രവർത്തനങ്ങളെ പ്രധാനമായും രണ്ടായി തരംതിരിക്കാം – സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങളും സാമ്പത്തികേതര പ്രവർത്തനങ്ങളും.

ദൈനംദിന ജീവിതത്തിനാവശ്യമായ ധനം സമ്പാദിക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെയുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളെ സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനമെന്നും, ധനസമ്പാദനത്തെ ലക്ഷ്യം വെയ്ക്കാതെയുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളെ സാമ്പത്തികേതര പ്രവർത്തനമെന്നും പറയുന്നു.

ഒരു ഫാക്ടറി തൊഴിലാളി, ആശുപത്രി നടത്തുന്ന ഡോക്ടർ, ഓഫീസ് മാനേജർ, വിദ്യാലയത്തിൽ ജോലിചെയ്യുന്ന അധ്യാപകൻ തുടങ്ങിയവരെല്ലാം സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നവരാണ്. എന്നാൽ തന്റെ കുടുംബാംഗങ്ങൾക്കായി ഭക്ഷണം പാകംചെയ്യുന്ന വീട്ടമ്മ, വഴിയിൽ വീണുകിടക്കുന്നയാളെ ആശുപത്രിയിലെത്തിക്കുന്ന വഴിയാത്രക്കാരൻ തുടങ്ങിയവരെല്ലാം ചെയ്യുന്നത് സാമ്പത്തികേതര പ്രവർത്തനങ്ങളാണ്. ഈ പ്രവർത്തനങ്ങൾ പ്രധാനമായും സ്നേഹം, സഹാനുഭൂതി തുടങ്ങിയ വികാരങ്ങളിൽ അധിഷ്ഠിതമായിരിക്കും. സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങളെ വീണ്ടും വിദഗ്ധതൊഴിൽ, തൊഴിൽ, ബിസിനസ് എന്നിങ്ങനെ മൂന്നായി തിരിക്കാം. മനുഷ്യാവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നതിനായി ലാഭേച്ഛയോടു കൂടി ഉൽപ്പാദനം, വിപണനം, സേവനം എന്നീ മേഖലകളിൽ തുടർച്ചയായി നടത്തുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളെ ബിസിനസ് എന്ന് വിളിക്കാം. മനുഷ്യാവശ്യങ്ങൾ തൃപ്തിപ്പെടുത്തുന്നതിനു വേണ്ടി ലാഭേച്ഛയോടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുകയും വിതരണം ചെയ്യുകയും ചെയ്യുന്ന സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനത്തെ ബിസിനസ് എന്ന് നിർവ്വചിക്കാം.

സ്വയം വിവരിക്കുക

താഴെ തന്നിരിക്കുന്നവ ഒരോന്നും സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങളാണോ എന്ന് പ്രസ്താവിക്കുക.

1. കർഷകൻ സ്വന്തം ഉപയോഗത്തിനായി നെല്ല് കൃഷിചെയ്യുന്നു. ☐
2. ഒരു ഫാക്ടറി ഉടമ വിപണിയിൽ വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിനായി സ്കൂൾ ബാഗുകൾ നിർമ്മിക്കുന്നു. ☐
3. തിരക്കേറിയ ഒരു കവലയിൽ ഒരാൾ ഭിക്ഷാടനം ചെയ്യുന്നു. ☐
4. ഒരു തൊഴിലുടമയുടെ വീട്ടുജോലികൾ ചെയ്യുന്ന പ്രവർത്തനത്തിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന വ്യക്തിയുടെ സേവനങ്ങൾ ☐
5. ഗാർഹികവൃത്തിയിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന ഒരു വീട്ടമ്മയുടെ സേവനങ്ങൾ ☐

1.6.1 ബിസിനസിന്റെ സവിശേഷതകൾ (Characteristics of business activities)

വിവിധ ബിസിനസ് സ്ഥാപനങ്ങളുടെ പ്രവർത്തന മേഖലകൾ, വലിപ്പം, സ്വഭാവം, ഉടമസ്ഥതാരൂപം എന്നിവയെല്ലാം വ്യത്യസ്തമാണെങ്കിലും എല്ലാറ്റിനും സമാനമായ ചില സവിശേഷതകളുണ്ട്, അവ ഏതെല്ലാമെന്ന് പരിശോധിക്കാം.

i) സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനം (Economic Activity)

ബിസിനസ് ഒരു സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനമാണ്. കാരണം, ധനസമ്പാദനമാണ് ഇവയുടെ പ്രധാന ലക്ഷ്യം. അല്ലാതെ സ്നേഹം, ദയ തുടങ്ങിയ വികാരങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിലുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളല്ല.

ii) സാധനങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും ശേഖരണവും ഉൽപാദനവും (Production or procurement of goods and services)

ഉപഭോഗത്തിനായി ജനങ്ങൾക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുന്നതിന് മുൻപായി അവ ഉൽപാദിപ്പിക്കുകയോ മറ്റുള്ളവർ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നത് ശേഖരിക്കുകയോ സംഭരിക്കുകയോ ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. ഇവ ഉപഭോക്തൃ ഉൽപ്പന്നങ്ങളോ (മൊബൈൽ ഫോൺ, കമ്പ്യൂട്ടർ, ധാന്യങ്ങൾ തുടങ്ങിയവ) മൂലധന ഉൽപ്പന്നങ്ങളോ (ഫർണിച്ചർ, യന്ത്രസാമഗ്രികൾ തുടങ്ങിയവ) ആവാം. എന്നാൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നൽകുന്ന സൗകര്യങ്ങളെയാണ് സേവനങ്ങൾ എന്നു പറയുന്നത്. ടെലഫോൺ, വൈദ്യുതി, ജലവിതരണം, ബാങ്കിംഗ്, ഇൻഷൂറൻസ്, ഗതാഗതം തുടങ്ങിയവ സേവനങ്ങൾക്ക് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.

iii) മനുഷ്യാവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നതിനായി സാധനങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും വിൽപന അല്ലെങ്കിൽ കൈമാറ്റം ചെയ്യൽ (Sale or exchange of goods and services for the satisfaction of human needs)

പ്രതിഫലത്തിനായി ഉൽപ്പന്നങ്ങളോ സേവനങ്ങളോ പ്രത്യക്ഷമായോ പരോക്ഷമായോ കൈമാറ്റം ചെയ്യുന്നതും വിൽപന നടത്തുന്നതും ബിസിനസ് പ്രവർത്തനങ്ങളാണ്. വ്യക്തിപരമായ ആവശ്യങ്ങൾക്കായി സാധനങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിച്ച് ഉപയോഗിക്കുന്നത് ഒരു ബിസിനസ് പ്രവർത്തനമല്ല. കുടുംബാംഗങ്ങൾക്കായി വീട്ടിൽ ഭക്ഷണം പാചകം ചെയ്യുന്നത് ഒരു ബിസിനസ് പ്രവർത്തനമല്ല, എന്നാൽ തയ്യാറാക്കുന്ന ഭക്ഷണം മറ്റുള്ളവർക്കായി ഒരു ഹോട്ടലിൽ കൂടി വിൽപന നടത്തുമ്പോൾ അതിനെ ബിസിനസായി കണക്കാക്കാം. ഒരു ബിസിനസ് പ്രവർത്തനത്തിൽ വാങ്ങുന്നവനും വിൽക്കുന്നവനും തമ്മിലുള്ള സാധനങ്ങളുടെയോ സേവനങ്ങളുടെയോ വിൽപന അല്ലെങ്കിൽ കൈമാറ്റം നിർബന്ധമാണ്.

iv) സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും തുടർച്ചയായി കൈകാര്യം ചെയ്യൽ (Dealings in goods and services on a regular basis)

ലാഭം നേടുന്നതിനായി സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് തുടർച്ചയായി ലഭ്യമാക്കുമ്പോൾ മാത്രമേ അത് ഒരു ബിസിനസ് പ്രവർത്തനമാകുന്നുള്ളൂ. ഒരു വ്യക്തി തന്റെ സ്വകാര്യ വസ്തുക്കൾ ലാഭത്തിന് വിറ്റാൽപോലും അതിനെ ബിസിനസ് ആയി കണക്കാക്കാനാവില്ല. എന്നാൽ അദ്ദേഹം പ്രസ്തുത പ്രവർത്തനം തുടർച്ച

യായി ചെയ്യുന്നുണ്ടെങ്കിൽ അതിനെ ഒരു ബിസിനസ് പ്രവർത്തനമായി കണക്കാക്കാം.

v) ലാഭസമ്പാദനം (Proft earning)

ബിസിനസിന്റെ ഏറ്റവും പ്രധാന ലക്ഷ്യമാണ് ലാഭം നേടുകയെന്നത്. ഒരു ബിസിനസിനും ലാഭമില്ലാതെ നിലനിൽക്കാനോ വളരാനോ സാധിക്കില്ല. സ്ഥാപനത്തിന്റെ സൽപ്പേര് നിലനിർത്താനും ലാഭം അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്. ഓരോ ബിസിനസുകാരനും തന്റെ ലാഭം വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ ആവശ്യമായ എല്ലാ പരിശ്രമങ്ങളും നടത്താറുണ്ട്.

vi) വരുമാനത്തിലെ അനിശ്ചിതത്വം (Uncertainty of return)

ഭാവിയിൽ ഉണ്ടാകാൻ സാധ്യതയുള്ള വരുമാനത്തെക്കുറിച്ചുള്ള അനിശ്ചിതത്വം ബിസിനസിന്റെ പ്രത്യേകതയാണ്. പരമാവധി ശ്രമങ്ങൾ നടത്തിയാലും നഷ്ടസാധ്യതകൾ ബിസിനസിൽ നിലനിൽക്കുന്നുണ്ട്.

vii) നഷ്ടസാധ്യത (Element of risk)

ഓരോ വ്യാപാര സ്ഥാപനവും ഭാവിയിൽ നിരവധി അപ്രതീക്ഷിത സാഹചര്യങ്ങളെ നേരിടേണ്ടി വരാറുണ്ട്. ഇത്തരം നഷ്ടസാധ്യതകളെ അഭിമുഖീകരിക്കുന്നവർക്ക് മാത്രമേ ലാഭം നേടാനുള്ള അവസരം കൈവരികയുള്ളൂ. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ ദൗർലഭ്യം, മറ്റ് വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങളുമായുള്ള മത്സരം, സാങ്കേതികവിദ്യയിലുണ്ടാകുന്ന മാറ്റം, ഉപഭോക്താക്കളുടെ അഭിരുചിയിലുള്ള മാറ്റം എന്നിവ ചില ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. മേൽപ്പറഞ്ഞ അനിശ്ചിതത്വങ്ങൾ ഒറ്റയടിക്ക് ഒഴിവാക്കാൻ ബിസിനസിന് കഴിയണമെന്നില്ല. ദീർഘവീക്ഷണത്തോടെയുള്ള സമീപനം കൊണ്ട് അവയുടെ തീവ്രത കുറയ്ക്കാൻ സാധിക്കും.

സംരംഭ തലത്തിലെ ബിസിനസ് പ്രവർത്തനങ്ങൾ
(Business Functions at Enterprise Level)

ഓരോ സംരംഭവും വിവിധതരം പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. സാമ്പത്തിക സമാഹരണം, ഉൽപാദനം, വിപണനം, മനുഷ്യ വിഭവ ക്രമീകരണം, എന്നിവയാണ് അവയിൽ പ്രധാനപ്പെട്ടത്. ഒരു ബിസിനസ് സംരംഭം നടത്തിക്കൊണ്ടുപോകുന്നതിന് ആവശ്യമായ ധനം സമാഹരിക്കുകയും ആയത് പ്രയോജനകരമായ രീതിയിൽ ഉപയോഗിക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിനെയാണ് ഫിനാൻസിങ്ങ് എന്നതു കൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ആക്കി മാറ്റുകയും മാനവരാശിക്ക് ആവശ്യമായ സേവനങ്ങൾ നൽകുകയും ചെയ്യുക എന്നതാണ് ഉൽപ്പാദനം കൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. എന്നാൽ വിപണനം എന്നതു കൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്, പൊതുജനങ്ങൾക്കാവശ്യമായ വസ്തുക്കളും സേവനങ്ങളും ഉൽപ്പാദകരിൽനിന്ന് ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് ആവശ്യമായ സ്ഥലത്ത്, ആവശ്യമായ സമയത്ത്, ന്യായമായ വിലയിൽ എത്തിച്ചു നൽകുകയെന്നതാണ്. വിവിധ പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഏറ്റെടുത്ത് നടത്താനുള്ള നൈപുണ്യം നേടിയവരുടെ ലഭ്യത ഉറപ്പുവരുത്തുകയെന്നതാണ് മനുഷ്യ വിഭവ ക്രമീകരണം എന്നതു കൊണ്ട് ലക്ഷ്യമാക്കുന്നത്.

16.2 ബിസിനസ്, വിദഗ്ധ തൊഴിൽ, തൊഴിൽ എന്നിവയുടെ താരതമ്യം (Comparison of Business, Profession and Employment)

മുൻപ് സൂചിപ്പിച്ചതുപോലെ സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങളെ ബിസിനസ്, വിദഗ്ധതൊഴിൽ, തൊഴിൽ എന്നിങ്ങനെ മൂന്നായിതരംതിരിക്കാം. ഇവ മൂന്നും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ ചുവടെ ചേർത്തിട്ടുള്ള പട്ടികയിൽ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു.

അടിസ്ഥാനം	ബിസിനസ്	വിദഗ്ധ തൊഴിൽ	തൊഴിൽ
1. ആരംഭിക്കുന്ന രീതി	സംരംഭകന്റെ തീരുമാനവും നിയമപരമായ അംഗീകാരവും	അംഗീകൃത സമിതിയിലെ അംഗത്വവും നിശ്ചിത യോഗ്യതയും	സേവനക്കരാറും നിയമന ഉത്തരവും
2. പ്രവർത്തനത്തിന്റെ സ്വഭാവം	പൊതുജനങ്ങൾക്കാവശ്യമായ സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും ലഭ്യമാക്കുന്നു	വൈദഗ്ധ്യമുള്ള വ്യക്തിപരമായ സേവനങ്ങൾ നൽകുന്നു	തൊഴിൽ ദാതാവിന്റെ നിർദ്ദേശാനുസരണം സരണം പ്രവർത്തിക്കുന്നു
3. യോഗ്യത	പ്രത്യേകമായ വിദ്യാഭ്യാസ യോഗ്യത ആവശ്യമില്ല	പ്രൊഫഷണൽ യോഗ്യതയും പരിശീലനവും നിർബന്ധമാണ്.	തൊഴിലുടമ നിർദ്ദേശിക്കുന്ന യോഗ്യത
4. പ്രതിഫലം	ലാഭം	ഫീസ്	ശമ്പളം/കൂലി
5. മുതൽമുടക്ക്	ബിസിനസിന്റെ വലിപ്പവും സ്വഭാവവും അനുസരിച്ചുള്ള മുതൽമുടക്ക്	പരിമിതമായ മുതൽമുടക്ക് ആവശ്യമുണ്ട്	മുതൽമുടക്ക് ആവശ്യമില്ല
6. നഷ്ടസാധ്യത	കൂടുതലാണ്	പരിമിതമായ അളവിൽ ഉണ്ട്	ഇല്ല
7. ഉടമസ്ഥാവകാശ കൈമാറ്റം	സാധ്യമാണ്	സാധ്യമല്ല	സാധ്യമല്ല
8. പെരുമാറ്റച്ചട്ടം	ഇല്ല	പ്രതിനിധാനം ചെയ്യുന്ന പ്രൊഫഷണൽ സംഘടന നിർദേശിക്കുന്നത്	സേവന കരാറിന്റെ നിബന്ധനകൾക്ക് അനുസൃതമായി
9. ഉദാഹരണം	കച്ചവടസ്ഥാപനം, ഫാക്ടറി	വക്കീൽ, ഡോക്ടർ, ചാർട്ടേർഡ് അക്കൗണ്ടന്റ്	ബാങ്ക്, ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികൾ, ഗവ.സ്ഥാപനങ്ങളിലെ ജോലി തുടങ്ങിയവ.

1.7 വിവിധ തരം ബിസിനസ് പ്രവർത്തനങ്ങൾ (Classification of Business Activities)

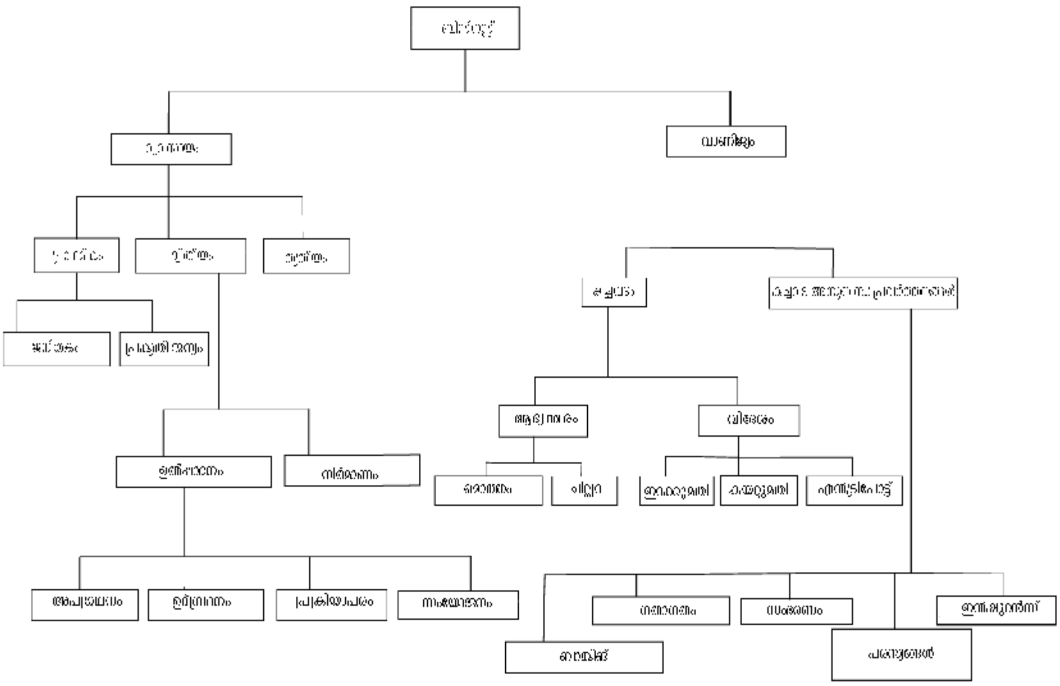
ബിസിനസ് പ്രവർത്തനങ്ങളെ പ്രധാനമായും രണ്ടായി തരംതിരിക്കാം.

i) വ്യവസായം (Industry)

ii) വാണിജ്യം (Commerce)

ഉൽപ്പാദനം, പരിവർത്തനം, നിർമ്മാണം തുടങ്ങിയ പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഉൾപ്പെടുന്നതാണ് വ്യവസായം. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും വിനിമയവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പ്രവർത്തനങ്ങളെ വാണിജ്യം എന്ന് വിളിക്കാം.

താഴെ കൊടുത്തിട്ടുള്ള ചാർട്ടിലൂടെ ബിസിനസിന്റെ തരംതിരിവുകളെ പരിചയപ്പെടാം:



1.7.1 വ്യവസായം (Industry)

വിഭവങ്ങൾ, യന്ത്രസാമഗ്രികളുടെയും സാങ്കേതികജ്ഞാനമുള്ള തൊഴിലാളികളുടെയും സഹായത്തോടെ രൂപമാറ്റം വരുത്തി ഉപയോഗപ്രദമായ സാധനങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കുകയോ നിർമ്മിക്കുകയോ ചെയ്യുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഉൾക്കൊള്ളുന്നതാണ് വ്യവസായം. പരുത്തിത്തുണി വ്യവസായം, ഇലക്ട്രോണിക് വ്യവസായം തുടങ്ങിയവ ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. കൂടാതെ, ബാങ്കിങ്, ഇൻഷുറൻസ് തുടങ്ങിയ സേവനങ്ങളും വ്യവസായത്തിന്റെ പരിധിയിൽ വരുന്നു.

ബാങ്കിങ് വ്യവസായം, ഇൻഷുറൻസ് വ്യവസായം എന്നിവ ഉദാഹരണമാകുന്നു.

വ്യവസായങ്ങളെ പ്രാഥമികം, ദ്വിതീയം, തൃതീയം എന്നിങ്ങനെ മൂന്നായി തരംതിരിക്കാം:

i) പ്രാഥമിക വ്യവസായങ്ങൾ (Primary Industries)

പ്രകൃതിവിഭവങ്ങളുടെ ശേഖരണം, അവയുടെ ഉൽപാദനം എന്നീ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നവയാണ് പ്രാഥമിക വ്യവസായങ്ങൾ. ഇവയെ വീണ്ടും രണ്ടായി തിരിക്കാം.

a) പ്രകൃതിജന്യ വ്യവസായങ്ങൾ (Extractive Industries)

മണ്ണ്, ജലം, വായു തുടങ്ങിയ പ്രകൃതി വിഭവങ്ങളിൽ നിന്ന് മനുഷ്യരാശിക്ക് ആവശ്യമായ വസ്തുക്കൾ പുറത്തെടുക്കുകയോ ഉൽപാദിപ്പിക്കുകയോ ശേഖരിക്കുകയോ ചെയ്യുന്ന വ്യവസായങ്ങളാണ് പ്രകൃതിജന്യ വ്യവസായങ്ങൾ. ധാതുക്കൾ ഖനനം ചെയ്യൽ, മൽസ്യബന്ധനം, വനവിഭവങ്ങൾ ശേഖരിക്കൽ തുടങ്ങിയവ ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. ഈ വ്യവസായങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് ഉപഭോഗം ചെയ്യുകയോ മറ്റു വ്യവസായങ്ങളുടെ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളായി ഉപയോഗിക്കുകയോ ചെയ്യാം.

b) ജനിതക വ്യവസായങ്ങൾ (Genetic Industries)

സസ്യങ്ങളുടെയും മൃഗങ്ങളുടെയും പ്രജനനവും പരിപാലനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട വ്യവസായങ്ങളാണിവ. കോഴി വളർത്തൽ, സസ്യങ്ങളുടെ നേഴ്സറി, കന്നുകാലി വളർത്തൽ എന്നിവ ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.

ii) ദ്വിതീയ വ്യവസായങ്ങൾ (Secondary Industries)

പ്രാഥമിക വ്യവസായങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് ഉപഭോക്തൃ ഉൽപ്പന്നങ്ങളോ വ്യാവസായിക ഉൽപ്പന്നങ്ങളോ നിർമിക്കുന്നവയാണ് ദ്വിതീയ വ്യവസായങ്ങൾ. ഉദാഹരണമായി മത്സ്യബന്ധനം പ്രാഥമിക വ്യവസായമാകുമ്പോൾ, ഈ മത്സ്യം ഉപയോഗിച്ച് ഭക്ഷ്യ വസ്തുക്കൾ നിർമ്മിക്കുന്നത് ദ്വിതീയ വ്യവസായമാണ്. ഇത്തരം വ്യവസായങ്ങളെ പ്രവർത്തന സ്വഭാവത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ രണ്ടായി തിരിക്കാം.

a) ഉൽപ്പാദന വ്യവസായം (Manufacturing industry)

b) നിർമ്മാണ വ്യവസായം (Construction industry)

c) ഉൽപ്പാദന വ്യവസായങ്ങൾ (Manufacturing Industries)

അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളാക്കി മാറ്റുന്നവയാണ് ഉൽപ്പാദന വ്യവസായങ്ങൾ. ഇരുമ്പയിരിൽ നിന്ന് ഇരുമ്പും ഉരുക്കും ഉൽപാദിപ്പിക്കുക, അസംസ്കൃത എണ്ണയിൽ നിന്ന് പെട്രോളിയം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വേർതിരിച്ചെടുക്കുക എന്നിവ ചില ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. ഇത്തരം വ്യവസായങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളിൽ നിത്യോപയോഗ വസ്തുക്കളും (വസ്ത്രങ്ങൾ, സോപ്പ്, പേന, പേപ്പർ, ഭക്ഷ്യ വസ്തുക്കൾ തുടങ്ങിയവ) നിർമ്മാണ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും (സിമന്റ്, ഉരുക്ക്, ഇഷ്ടിക തുടങ്ങിയവ) ഉൾപ്പെടുന്നു. ഈ വ്യവസായത്തിന് താഴെപ്പറയുന്ന നാല് ഉപവിഭാഗങ്ങളുണ്ട്.

- **അപഗ്രഥനാത്മക വ്യവസായങ്ങൾ**
  (Analytical Industries)

ഒരു അസംസ്കൃത വസ്തുവിൽ നിന്ന് വിവിധ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വേർതിരിച്ചെടുക്കുന്ന പ്രവർത്തനമാണ് ഇത്തരം വ്യവസായങ്ങൾ നടത്തുന്നത്. എണ്ണ ശുദ്ധീകരണശാല ഇതിനുദാഹരണമാണ്.

- **സംയോജിത വ്യവസായങ്ങൾ**
  (Synthetic Industries)

ഇത്തരം വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങൾ പലവിധ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ഉപയോഗിച്ച് പുതിയ ഉൽപ്പന്നം ഉണ്ടാക്കുന്നു. പേപ്പർ നിർമ്മാണം, സിമന്റ് വ്യവസായം എന്നിവ ചില ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.

- **പ്രക്രിയാധിഷ്ഠിത വ്യവസായങ്ങൾ**
  (Processing Industries)

ഇത്തരം വ്യവസായങ്ങൾ ഒരു ഉൽപ്പന്നം നിർമിക്കുന്നതിനു വേണ്ടി അതിന്റെ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളെ വിവിധങ്ങളായ നിർമ്മാണ ഘട്ടങ്ങളിലൂടെ കടത്തി വിടുന്നു. വസ്ത്ര നിർമ്മാണം ഇതിനൊരു മാതൃകയാണ് (നൂൽനൂൽക്കൽ, നിറം മുക്കൽ, നെയ്ത്ത് തുടങ്ങിയ പ്രക്രിയകൾ ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു).

- **സംയോജന വ്യവസായങ്ങൾ**
  (Assembling Industries)

ഇത്തരം വ്യവസായങ്ങൾ വിവിധ ഭാഗങ്ങൾ കൂട്ടിച്ചേർത്ത് പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു. ഉദാഹരണം: കമ്പ്യൂട്ടർ, ടെലിവിഷൻ, മൊബൈൽ ഫോൺ തുടങ്ങിയവ.

b) നിർമ്മാണ വ്യവസായങ്ങൾ (Construction Industries)

റോഡ്, കെട്ടിടം, പാലം, അണക്കെട്ട് തുടങ്ങിയവയുടെ നിർമ്മാണ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടുന്ന സംരംഭങ്ങളെ നിർമ്മാണ വ്യവസായങ്ങൾ എന്ന് വിളിക്കാം. ഇതിന് ആവശ്യമായ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ പ്രകൃതിജന്യ വ്യവസായങ്ങളിൽ നിന്നും ഉൽപ്പാദന വ്യവസായങ്ങളിൽ നിന്നുമാണ് ലഭിക്കുന്നത്.

iii) തൃതീയ വ്യവസായങ്ങൾ (Tertiary Industries)

പ്രാഥമിക വ്യവസായത്തിനും ദ്വിതീയ വ്യവസായത്തിനും സഹായകരമായ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടുന്ന വ്യവസായങ്ങളെ തൃതീയ വ്യവസായങ്ങൾ എന്ന് വിളിക്കാം. ഗതാഗതം, ഇൻഷുറൻസ്, ബാങ്കിംഗ്, സംഭരണം, പരസ്യം, വാർത്താവിനിമയം, പാക്കേജിങ് എന്നിവ ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. ഇവ പ്രധാനമായും സേവനങ്ങളാണ് നൽകുന്നത്.

1.7.2 വാണിജ്യം (Commerce)

വാണിജ്യത്തിൽ രണ്ടുതരം പ്രവർത്തനങ്ങളാണുള്ളത്, കച്ചവടവും കച്ചവടത്തിന് വേണ്ട അനുബന്ധ പ്രവർത്തനങ്ങളും. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വാങ്ങലും വിൽക്കലും ആണ് കച്ചവടം എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. ഈ വാങ്ങലും വിൽക്കലും സുഗമമായി നടക്കണമെങ്കിൽ ഒട്ടേറെ പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ പിന്തുണ ആവശ്യമാണ്. ഈ പിന്തുണാപ്രവർത്തനങ്ങളെ കച്ചവടത്തിന്റെ അനുബന്ധ പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്ന് വിളിക്കാം. ഗതാഗതം, ബാങ്കിംഗ്, ഇൻഷൂറൻസ്, ആശയവിനിമയം, പരസ്യം, പാക്കേജിങ്, സംഭരണം തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഈ പിന്തുണാപ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.

ഉൽപ്പാദകരേയും ഉപഭോക്താക്കളേയും കൂട്ടിയിണക്കുന്നതിനാവശ്യമായ പ്രവർത്ത

നങ്ങൾ വാണിജ്യം പ്രദാനം ചെയ്യുന്നു. സാധനങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും സുഗമമായ കൈമാറ്റം ഉറപ്പുവരുത്തലാണ് വാണിജ്യത്തിന്റെ പ്രധാന ലക്ഷ്യം.

സാധനങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും കൈമാറ്റത്തിൽ വ്യക്തി, സമയം, സ്ഥലം, അറിവ്, ധനം, നഷ്ടസാധ്യത എന്നിവ സംബന്ധിച്ചുണ്ടാകുന്ന പ്രതിബന്ധങ്ങളെ നീക്കം ചെയ്യുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ ആകെത്തുകയാണ് വാണിജ്യം എന്നു നിർവ്വചിക്കാം. വിപണനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് പലതരം തടസ്സങ്ങൾ നിലനിൽക്കുന്നുണ്ട്. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉൽപ്പാദകരിൽ നിന്ന് ഉപഭോക്താക്കളിലേയ്ക്ക് എത്താൻ സഹായിക്കുന്ന വ്യാപാരത്തിലൂടെ വ്യക്തി എന്ന തടസ്സം ഇല്ലാതാവുന്നു. ഗതാഗത സംവിധാനങ്ങളിലൂടെ സ്ഥലപരമായ തടസ്സത്തെ ഇല്ലാതാക്കുന്നു. സംഭരണശാലകൾ ഏർപ്പെടുത്തുന്നതിലൂടെ സമയമെന്ന തടസ്സവും മാറ്റാവുന്നതാണ്. ഇൻഷൂറൻസ്, നഷ്ടസാധ്യത എന്ന തടസ്സത്തെ ഇല്ലാതാക്കുന്നു. ധനപരമായ തടസ്സത്തെ ബാങ്കിങിലൂടെ പരിഹരിക്കാം. പരസ്യങ്ങൾ, ആശയവിനിമയ സംവിധാനങ്ങൾ എന്നിവയിലൂടെ സാധനങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും ലഭ്യതയെക്കുറിച്ചുള്ള അറിവില്ലായ്മ എന്ന തടസ്സത്തെയും പരിഹരിക്കാം.

മെയ്ക്ക് ഇൻ ഇന്ത്യ (Make in India) : 2014 സെപ്തംബർ 25-ാം തീയതി ഇന്ത്യാഗവൺമെന്റ് നടപ്പിൽ വരുത്തിയ നൂതന പദ്ധതിയാണ് 'മെയ്ക്ക് ഇൻ ഇന്ത്യ'. ഇന്ത്യൻ കമ്പനികൾക്കും മൾട്ടിനാഷണൽ കമ്പനികൾക്കും അവരുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ ഇന്ത്യയിൽ തന്നെ നിർമിക്കുവാൻ ആവശ്യമായ പ്രോത്സാഹനം നൽകുകയെന്നതാണ് ഈ പദ്ധതിയുടെ ലക്ഷ്യം. തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുക, തൊഴിൽ നൈപുണി വളർത്തുക തുടങ്ങിയവയാണ് ഈ പദ്ധതിയുടെ മറ്റു ചില ഉദ്ദേശങ്ങൾ. താഴെ തന്നിട്ടുള്ള 25 പ്രധാന മേഖലകളാണ് ഈ പദ്ധതിയിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുള്ളത്.

1 മോട്ടോർ വാഹന നിർമാണ മേഖല	9 ഇലക്ട്രോണിക് സംവിധാനങ്ങൾ	16 ഔഷധ നിർമാണം
2 മോട്ടോർ വാഹന ഘടകങ്ങൾ	10 ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണം	17 തുറമുഖവും കപ്പൽഗതാഗതവും
3 വ്യോമ ഗതാഗതം	11 വിവരസാങ്കേതിക വിദ്യ	18 റെയിൽ ഗതാഗതം
4 ജൈവ സാങ്കേതിക വിദ്യ	12 തുകൽ	19 ഊർജപുനരുൽപ്പാദനം
5 രാസവസ്തുക്കൾ	13 മാധ്യമങ്ങളും വിനോദോപാധികളും	20 റോഡുകളും ഹൈവേകളും
6 നിർമാണ മേഖല	14 ഖനനം	21 ബഹിരാകാശവും ജ്യോതിശാസ്ത്രവും
7 പ്രതിരോധ സാമഗ്രികളുടെ നിർമാണം	15 പെട്രോളിയം ഉൽപന്നങ്ങളും വാതകവും	22 വസ്ത്രനിർമാണം
8 വൈദ്യുത യന്ത്രങ്ങൾ		23 താപോർജം
		24 വിനോദസഞ്ചാര വ്യവസായം
		25 ആരോഗ്യപരിപാലനം

1.7.3 വ്യാപാരം (Trade)

വാണിജ്യത്തിലെ അവിഭാജ്യഘടകമാണ് വ്യാപാരം. സാധനങ്ങളുടെ വിൽപ്പന, കൈമാറ്റം, വിതരണം എന്നിവയെല്ലാം വ്യാപാരത്തിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. ലാഭപ്രതീക്ഷയോടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുകയും വിൽക്കുകയും ചെയ്യുന്നതാണ് വ്യാപാരം. ഇക്കാലത്ത് ഉൽപ്പാദനം സാധാരണയായി വൻതോതിലാണ് നടക്കാറുള്ളത്. ആയതിനാൽ ഉൽപ്പാദകർക്ക് അവരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നൽകാൻ കഴിയുന്നില്ല. വ്യാപാര പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നവർ മധ്യവർത്തികളായി പ്രവർത്തിച്ച് വിപണികളിലൂടെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് സാധനങ്ങൾ എത്തിച്ചു കൊടുക്കുന്നു. വ്യക്തിപരമായ തടസ്സം നീക്കം ചെയ്യലാണ് വ്യാപാരം വഴി സാധ്യമാകുന്നത്. വ്യാപാരത്തെ പ്രധാനമായും ആഭ്യന്തര വ്യാപാരം, വിദേശ വ്യാപാരം എന്നിങ്ങെ രണ്ടായി തരം തിരിക്കാം. ഒരു രാജ്യത്തിനകത്ത് നടക്കുന്ന സാധനങ്ങളുടെ വാങ്ങലും വിൽക്കലും ആണ് ആഭ്യന്തര വ്യാപാരം. രാജ്യത്തിനകത്ത് സാധനങ്ങൾ എല്ലായിടത്തും ലഭ്യമാക്കുക എന്നതാണ് ഇതിന്റെ പ്രധാന ലക്ഷ്യം. ആഭ്യന്തര വ്യാപാരത്തെ വിപണനം ചെയ്യുന്ന സാധനങ്ങളുടെ അളവിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ചില്ലറ വ്യാപാരം എന്നിങ്ങനെ രണ്ടായി വിഭജിക്കാം. വൻതോതിൽ ഉൽപ്പാദകരിൽ നിന്ന് നേരിട്ട് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ശേഖരിച്ച് ചില്ലറ വ്യാപാരികൾക്ക് ആവശ്യാനുസരണം നൽകുന്നതിനെയാണ് മൊത്തവ്യാപാരം എന്നു പറയുന്നത്. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരിൽ നിന്നോ ഉൽപ്പാദകരിൽ നിന്നോ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങി ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ചെറിയ അളവിൽ ആവശ്യാനുസരണം വിൽക്കുന്നതിനെയാണ് ചില്ലറവ്യാപാരം എന്നു വിളിക്കുന്നത്. ചില്ലറവ്യാപാരി മൊത്തവ്യാപാരിയുടെയും ഉപഭോക്താവിന്റെയും ഇടയിലുള്ള കണ്ണിയായി പ്രവർത്തിക്കുന്നു. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വാങ്ങൽ, വിൽക്കൽ പ്രക്രിയയിൽ രണ്ടു രാജ്യങ്ങൾ ഉൾപ്പെടുന്നുവെങ്കിൽ അതിനെ വിദേശ വ്യാപാരം എന്നു പറയുന്നു. വിദേശ

രാജ്യങ്ങളിലുള്ള കച്ചവടക്കാരിൽ നിന്ന് നടപടിക്രമങ്ങൾ പാലിച്ചുകൊണ്ട് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്നതിനെ ഇറക്കുമതി എന്നു പറയുന്നു. വിദേശത്തുള്ള വ്യാപാരികൾക്ക് നിയമപരമായി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുന്നതിനെ കയറ്റുമതി എന്നു വിളിക്കാം. ഒരു രാജ്യത്ത് നിന്ന് ഇറക്കുമതി ചെയ്ത വസ്തുക്കൾ മറ്റൊരു രാജ്യത്തേക്ക് കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്നതിനെയാണ് എൻട്രിപോട്ട് വ്യാപാരം എന്ന് വിളിക്കുന്നത്.

1.7.4 വ്യാപാര അനുബന്ധ പ്രവർത്തനങ്ങൾ (Auxiliaries to Trade)

വ്യാപാരത്തെ സഹായിക്കുന്ന എല്ലാ ഘടകങ്ങളെയും വ്യാപാരത്തിന്റെ അനുബന്ധ പ്രവർത്തനങ്ങളായി കണക്കാക്കാം. സാധാരണയായി ഇത്തരം പ്രവർത്തനങ്ങൾ വ്യവസായങ്ങൾക്കും വ്യാപാരങ്ങൾക്കും വിവിധതരം സേവനങ്ങൾ പ്രദാനം ചെയ്യുന്നവയാണ്. ഗതാഗതം, ബാങ്കിംഗ്, ഇൻഷുറൻസ്, സംഭരണം, പരസ്യം തുടങ്ങിയവയെല്ലാം വ്യാപാരത്തിന്റെ അനുബന്ധ പ്രവർത്തനങ്ങളാണ്. ഈ മേഖലയുടെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ വ്യാപാരത്തെപ്പോലെ വ്യവസായങ്ങളും പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നതു കൊണ്ട് ഇവയെല്ലാം ബിസിനസിന്റെ അനുബന്ധ പ്രവർത്തനങ്ങളായി മാറുന്നു. ഏതാനും ചില അനുബന്ധ പ്രവർത്തനങ്ങൾ താഴെ കൊടുക്കുന്നു:

i) ഗതാഗതവും വാർത്താവിനിമയവും (Transport and Communication)

സാധാരണയായി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കപ്പെടുന്നത് ഒരു സ്ഥലത്തും അവയുടെ ഉപഭോഗം നടക്കുന്നത് രാജ്യത്തിന്റെ വിവിധ പ്രദേശങ്ങളിലുമാണ്. ഉദാഹരണമായി ഗുജറാത്തിൽ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന പരുത്തി രാജ്യത്തിന്റെ നാനാഭാഗങ്ങളിൽ ഉപയോഗിക്കുന്നു. ഉത്തർപ്രദേശിലും ബീഹാറിലും ഉൽപാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന പഞ്ചസാര രാജ്യത്തെ മുഴുവൻ ജനങ്ങളും ഉപയോഗിക്കുന്നു. ഇവിടെ സ്ഥലവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട തടസ്സങ്ങൾ നിലനിൽക്കുന്നുണ്ട്. ഈ തടസ്സങ്ങൾ ഒഴിവാക്കുന്നതിനായി ഗതാഗതമാർഗ്ഗങ്ങളെ ആശ്രയിക്കാം. റോഡ് ഗതാഗതം, തീവണ്ടി ഗതാഗതം, ജലഗതാഗതം, വ്യോമഗതാഗതം എന്നിവയാണ് നിലവിലുള്ള ഗതാഗത മാർഗ്ഗങ്ങൾ. അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ ഉൽപ്പാദന കേന്ദ്രങ്ങളിലേക്ക് എത്തിക്കുന്നതിനും, ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോഗത്തിനായി വിവിധ സ്ഥലങ്ങളിലേക്ക് കൊണ്ടുപോകുന്നതിനും ഗതാഗതം കൂടിയേ തീരൂ. ഗതാഗതത്തോടൊപ്പം കച്ചവടത്തെ സഹായിക്കുന്നതിനായി വാർത്താവിനിമയ സൗകര്യങ്ങളും അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്. ഉൽപ്പാദകരും വ്യാപാരിയും ഉപഭോക്താക്കളും തമ്മിലുള്ള ആശയ വിനിമയത്തിലൂടെയാണ് വ്യാപാരം സാധ്യമാകുന്നത്. ടെലിഫോൺ സൗകര്യങ്ങൾ, തപാൽ സേവനങ്ങൾ, ഇൻറർനെറ്റ് തുടങ്ങിയ ഉപാധികളെ ബിസിനസിന്റെ അനുബന്ധ പ്രവർത്തനങ്ങളായി കണക്കാക്കാം.

ii) ബാങ്കിങ്ങും ധനകാര്യവും (Banking and Finance)

ബിസിനസിന് ആവശ്യമായ ആസ്തികൾ സ്വന്തമാക്കുന്നതിനും അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ വാങ്ങുന്നതിനും പണം ആവശ്യമാണ്. ബിസിനസിന്റെ ജീവരക്തമാണ് പണം.

ബിസിനസ് പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമായ പണം കണ്ടെത്തുന്നതിനും കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിനും ബാങ്കുകൾ നമ്മെ സഹായിക്കുന്നു. ബാങ്കുകൾ പൊതുജനങ്ങളിൽ നിന്ന് നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുകയും ബിസിനസിന് ആവശ്യമായ പണം ലഭ്യമാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഓവർ ഡ്രാഫ്റ്റ്, ക്യാഷ് ക്രെഡിറ്റ്, വിവിധതരം വായ്പകൾ, ചെക്ക് കളക്ഷൻ, ബിൽ ഡിസ്കൗണ്ടിങ്, വിതരണക്കാർക്കുള്ള പണത്തിന്റെ വിനിമയം തുടങ്ങി ഒട്ടേറെ സൗകര്യങ്ങൾ ബാങ്കുകൾ പ്രദാനം ചെയ്യുന്നു. ഇറക്കുമതിക്കാരിൽ നിന്ന് പണം പിരിച്ചെടുത്ത് കയറ്റുമതിക്കാർക്ക് നൽകിയും, കമ്പനികളുടെ ഓഹരി മൂലധനം നിക്ഷേപകരിൽ നിന്ന് ശേഖരിച്ചും ബാങ്കുകൾ ബിസിനസ് സമൂഹത്തെ സഹായിക്കുന്നു.

iii) ഇൻഷുറൻസ് (Insurance)

നഷ്ടസാധ്യതകൾക്ക് വിധേയമാണ് ബിസിനസ് എന്ന് നമുക്ക് അറിവുള്ളതാണല്ലോ. ആസ്തികൾക്കുണ്ടാകുന്ന നാശം, ഭൂമികുലുക്കം, അഗ്നിബാധ, മോഷണം, സംഭരിച്ച ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കേടാവുക തുടങ്ങിയ നഷ്ടങ്ങൾ ബിസിനസിൽ സർവ്വസാധാരണമാണ്. കൂടാതെ ജീവനക്കാരുടെ സുരക്ഷയും ഒരു പ്രധാന പ്രശ്നമാണ്. ആയതിനാൽ ജീവനും സ്വത്തിനും സംഭവിക്കാവുന്ന ആപത്തുകൾക്കെതിരെ സംരക്ഷണം ഏതൊരു ബിസിനസിലും അത്യാവശ്യമാണ്. ഇവിടെയാണ് ഇൻഷുറൻസിന്റെ പ്രസക്തി. വിവിധതരത്തിലുള്ള ആപത്തുകളിൽ നിന്ന് സംരക്ഷണം നേടുന്നതിന് ഇൻഷുറൻസ് എന്ന അനുബന്ധ പ്രവർത്തനം ബിസിനസിനെ സഹായിക്കുന്നു. പ്രീമിയം എന്നറിയപ്പെടുന്ന ഒരു ചെറിയ തുക നൽകി ഏതൊരു ബിസിനസിനും ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയിൽ നിന്ന് അവർക്കുണ്ടാകുന്ന നഷ്ടങ്ങൾക്ക് പരിഹാരം തേടാവുന്നതാണ്.

iv) സംഭരണം (Warehousing)

ഉൽപാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളെല്ലാം ഉടൻ തന്നെ പൂർണമായി വിറ്റ് തീരണമെന്നില്ല. അവ കേടുകൂടാതെ സൂക്ഷിച്ചുവയ്ക്കുകയും ആവശ്യമുള്ള സമയത്ത് വിതരണം ചെയ്യുകയും വേണം. അതിനായി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ സൂക്ഷിക്കുന്നതിനായി പ്രത്യേകം സംവിധാനങ്ങൾ ഒരുക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഇത്തരം സംവിധാനങ്ങളെയാണ് പണ്ടകശാല (warehouse) എന്ന് പറയുന്നത്. ആവശ്യാനുസരണം ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിതരണം നടത്തുവാനും അതുവഴി വില സ്ഥിരത ഉറപ്പുവരുത്തുവാനും സംഭരണശാലകൾ സഹായകമാകുന്നു.

iv) പരസ്യം ചെയ്യൽ (Advertising)

ഏതൊരു ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെയും വിൽപന വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിന് പരസ്യം അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്. ഇലക്ട്രോണിക് ഉപകരണങ്ങൾ, വാഹനങ്ങൾ, സോപ്പ് തുടങ്ങിയ എല്ലാ വസ്തുക്കൾക്കും ഇത് ബാധകമാണ്. എണ്ണമറ്റ സ്ഥാപനങ്ങൾ ഇത്തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കുകയും വിൽപന നടത്തുകയും ചെയ്യുന്നുണ്ട്. ഈ ഉൽപ്പാദകർക്ക് കോടിക്കണക്കിനു വരുന്ന ഉപഭോക്താക്കളെ അവരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെക്കുറിച്ചുള്ള വിവരങ്ങൾ നേരിട്ട് അറിയിക്കുവാൻ കഴിയില്ല. അതുകൊണ്ട് ഉൽപ്പന്നങ്ങളെക്കുറിച്ചുള്ള അടിസ്ഥാന വിവരങ്ങളായ വില, സവിശേഷതകൾ, ഉപയോഗരീതി തുടങ്ങിയവ

പ്രചരിപ്പിക്കേണ്ടത് അത്യാവശ്യമാണ്. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങാൻ താൽപ്പര്യമുള്ളവർക്ക് അവയെപ്പറ്റിയുള്ള വിവരങ്ങൾ എത്തിക്കുന്നതിനും വാങ്ങാൻ അവരെ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നതിനും പരസ്യങ്ങൾ സഹായിക്കുന്നു.

1.8 ബിസിനസിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ (Obectives of Business)

ഏതൊരു ബിസിനസിന്റെയും പ്രധാന ലക്ഷ്യം പരമാവധി ലാഭം നേടുക എന്നതാണ്. ബിസിനസിന്റെ നിലനിൽപ്പ് പോലും നേടുന്ന ലാഭത്തിന്റെ അളവിനെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. എന്നാൽ സമൂഹത്തിൽ നിന്ന് ഒറ്റപ്പെട്ട് ഒരു ബിസിനസിനും നിലനിൽക്കാനാവില്ല. അതിനാൽ സമൂഹത്തിന്റെ പ്രതീക്ഷകൾ നിറവേറ്റുന്ന വിധത്തിലായിരിക്കണം ബിസിനസിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ മുന്നോട്ട് കൊണ്ടുപോകേണ്ടത്. സമൂഹത്തിന്റെ താൽപ്പര്യത്തിനനുസരിച്ച് പ്രവർത്തിച്ചാൽ മാത്രമേ ഏതൊരു ബിസിനസിനും ദീർഘകാലം തുടരാൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ. ആയതിനാൽ ലാഭം നേടലും സാമൂഹിക ഉത്തരവാദിത്വവും തുല്യപ്രാധാന്യത്തോടെ ബിസിനസുകാർ ഏറ്റെടുക്കേണ്ടതുണ്ട്.

ലാഭസമ്പാദനം ബിസിനസിന്റെ പ്രധാന ലക്ഷ്യങ്ങളിൽ ഒന്നായി കണക്കാക്കുന്നതിനുള്ള കാരണം ചുവടെ വിവരിക്കുന്നു.

i) ബിസിനസുകാരന്റെ വരുമാന സ്രോതസ്സും ഉപജീവനമാർഗ്ഗവുമാണ് ലാഭം.

ii) ബിസിനസ് നിലനിർത്താനും വിപുലീകരിക്കാനും ആധുനികവൽക്കരിക്കാനുമുള്ള സാമ്പത്തിക ഉറവിടവും ലാഭമാണ്.

iii) ഉയർന്ന ലാഭനിരക്ക് ബിസിനസിന്റെ വിജയത്തിന്റെയും വളർച്ചയുടെയും സൂചകമാണ്.

iv) ഉയർന്ന ലാഭം ബിസിനസിന്റെ സൽപ്പേര് വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു.

v) നഷ്ടസാധ്യത ഏറ്റെടുക്കുന്നതിനുള്ള പ്രതിഫലമാണ് ലാഭം.

1.9 ബിസിനസിന്റെ ബഹുമുഖ ലക്ഷ്യങ്ങൾ (Multiple Objectives of Business)

സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വത്തിൽ അധിഷ്ഠിതമായ ലാഭസമ്പാദനം മാത്രമേ ഒരു ബിസിനസിന്റെ നിലനിൽപ്പിനും വളർച്ചയ്ക്കും സഹായകമാവുകയുള്ളൂ എന്ന് നാം കണ്ടുകഴിഞ്ഞു. ഏതൊരു ബിസിനസിനും പലതരത്തിലുള്ള ആവശ്യങ്ങളും ലക്ഷ്യങ്ങളുമുണ്ടാവും. ഇവ തമ്മിൽ ഒരു സന്തുലനാവസ്ഥ ആവശ്യമാണ്. ഏതെങ്കിലും ഒരു ലക്ഷ്യം മാത്രം കൈവരിച്ചത് കൊണ്ട് ഒരു ബിസിനസിന് തിളങ്ങാൻ കഴിയണമെന്നില്ല. എല്ലാ മേഖലയിലുമുള്ള ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടുമ്പോഴാണ് ഒരു ബിസിനസ് യഥാർഥ വിജയം കാണുന്നത്. ഉദാഹരണത്തിന് മൂലധന സമാഹരണം, ഉൽപ്പാദനം, വിൽപന എന്നിവയിലുള്ള നിശ്ചയിച്ച ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടാൻ സാധിച്ചാൽ പ്രസ്തുത ബിസിനസ് വിജയം കൈവരിച്ചതായി അനുമാനിക്കാം. ബിസിനസിന്റെ നിലനിൽപ്പിനെയും അഭിവൃദ്ധിയേയും സ്വാധീനിക്കുന്ന ഏതാനും ചില ലക്ഷ്യങ്ങൾ ചുവടെ ചേർക്കുന്നു.

a) വിപണിയിലെ സ്ഥാനം (Market standing)

എതിരാളികളുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ ഒരു ബിസിനസിന് വിപണിയിലുള്ള സ്ഥാനം വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്.

ഗുണനിലവാരമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും മിതമായ വിലയിൽ നൽകാൻ കഴിഞ്ഞെങ്കിൽ മാത്രമേ ഉപഭോക്താക്കളുടെ സംതൃപ്തി പിടിച്ചു പറ്റാനും വിപണിയിൽ ശക്തമായ സ്ഥാനം ഉറപ്പിക്കാനും കഴിയുകയുള്ളൂ.

b) പുതുമകൾ ആവിഷ്കരിക്കൽ/ നവീകരണം (Innovation)

പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുക, പുതിയ ബിസിനസ് ആശയങ്ങൾ രൂപപ്പെടുത്തുക, വ്യത്യസ്തങ്ങളായ സേവനങ്ങൾ നൽകുക, ഉൽപ്പാദന രീതിയിലും വിതരണത്തിലും നവീന ആശയങ്ങൾ കൊണ്ടുവരിക തുടങ്ങിയവയാണ് നവീകരണം എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. കഠിനമായ മത്സരം നേരിടുന്ന സാഹചര്യത്തിൽ ഒരു ബിസിനസിന് പിടിച്ചു നിൽക്കണമെങ്കിൽ മേൽപ്പറഞ്ഞ കാര്യങ്ങൾ പാലിക്കേണ്ടതുണ്ട്. നവീകരണം ബിസിനസിന്റെ ബഹുമുഖലക്ഷ്യങ്ങളിലൊന്നായി കണക്കാക്കാം.

c) ഉൽപ്പാദനക്ഷമത (Productivity)

ഉൽപ്പാദനക്ഷമത കണക്കാക്കുന്നത് ഒരു ഉൽപ്പന്നം നിർമ്മിക്കുന്നതിന് ആവശ്യമായ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെയും മനുഷ്യപ്രയത്നത്തിന്റെയും മൂല്യത്തെ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ മൂല്യവുമായി താരതമ്യപ്പെടുത്തിയാണ്. ഇത് കാര്യക്ഷമതയുടെ അളവായി കണക്കാക്കുന്നു. ഒരു ബിസിനസിന്റെ നിലനിൽപ്പും വളർച്ചയും ഉറപ്പുവരുത്താൻ ആ സ്ഥാപനം ലഭ്യമായ വിഭവങ്ങളെ പരമാവധി നല്ല രീതിയിൽ പ്രയോജനപ്പെടുത്തി മൂല്യമേറിയ വസ്തുക്കളും സേവനങ്ങളും പ്രദാനം ചെയ്യുകയും അതുവഴി ഉയർന്ന കാര്യക്ഷമത നേടുകയും വേണം.

d) ഭൗതികവും ധനപരവുമായ വിഭവങ്ങളുടെ ലഭ്യത (Availability of physical and financial resources)

ഏതൊരു ബിസിനസിനും ഭൗതികവും ധനപരവുമായ വിഭവങ്ങൾ ഇല്ലാതെ പ്രവർത്തിക്കാനാവില്ല. ഭൂമി, കെട്ടിടം, യന്ത്രസാമഗ്രികൾ തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഭൗതിക വിഭവങ്ങളിൽപ്പെടുന്നു. ഉപഭോക്താക്കൾക്കാവശ്യമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഉൽപാദിപ്പിച്ച് വിതരണം ചെയ്യുന്നതിനാവശ്യമായ പണമാണ് ധനവിഭവങ്ങൾ. കൈവശമുള്ള പണം, ബാങ്കിലുള്ള പണം തുടങ്ങിയവ ധനപരമായ വിഭവങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. ഇത്തരം വിഭവങ്ങൾ ആവശ്യാനുസരണം ലഭ്യമാക്കാനും ഫലപ്രദമായി വിനിയോഗിക്കാനും ഏതൊരു ബിസിനസ് സ്ഥാപനത്തിനും കഴിയണം.

e) ലാഭ സമ്പാദനം (Earning of profits)

മൂലധന നിക്ഷേപത്തിനനുസൃതമായ ലാഭം നേടുക എന്നത് ഏതൊരു ബിസിനസിന്റെയും പ്രധാന ലക്ഷ്യങ്ങളിലൊന്നാണ്. ലാഭക്ഷമത കണക്കാക്കുന്നത് നേടിയ ലാഭവും മുതൽമുടക്കും തമ്മിലുള്ള അനുപാതത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ്. ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റെ നിലനിൽപ്പിനും വളർച്ചയ്ക്കും അടിസ്ഥാനം അതിന്റെ ലാഭസമ്പാദനമാണ്.

f) മാനേജർമാരുടെ മികവും വികാസവും (Manager performance and development)

ബിസിനസ് സംരംഭങ്ങളുടെ വിജയകരമായ നടത്തിപ്പിനും ഏകോപനത്തിനും കഴിവുറ്റ മാനേജർമാർ ഉണ്ടായേ മതിയാകൂ. അവർ ആത്മാർത്ഥമായും, മികവോടെയും പ്രവർത്തിക്കുന്നതിനായി അവർക്ക് വേണ്ട

ത്ര പ്രചോദനം ലഭ്യമാകുന്ന പരിപാടികൾ സംഘടിപ്പിച്ച് ഫലപ്രാപ്തിയിലെത്തിക്കുക എന്നത് ഒരു പ്രധാനപ്പെട്ട ലക്ഷ്യമാണ്.

g) ജീവനക്കാരുടെ മികവും മനോഭാവവും (Worker performance and attitude)

ഒരു ബിസിനസ് സംരംഭത്തിന്റെ ഉൽപ്പാദനക്ഷമതയും ലാഭക്ഷമതയും അതിലെ തൊഴിലാളികളുടെ മികവിനെയും സമീപനത്തെയും ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. അതിനാൽ അവരുടെ നൈപുണികൾ വളർത്താനും അനുകൂല മനോഭാവം ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കാനും ആവശ്യമായ പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിക്കുന്നത് ബിസിനസിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങളിലൊന്നാണ്.

h) സാമൂഹിക ഉത്തരവാദിത്വം (Social responsibility)

സാമൂഹിക പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കുന്നതിനാവശ്യമായ ഇടപെടലുകൾ നടത്തുകയും, സമൂഹത്തിന് അഭിലഷണീയമായ രീതിയിലുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾ കാഴ്ചവെയ്ക്കുകയും ചെയ്യുന്നത് ബിസിനസിന്റെ സാമൂഹിക ഉത്തരവാദിത്വമാണ്.

1.10 ബിസിനസിന്റെ നഷ്ടസാധ്യതകൾ (Business Risks)

പ്രതീക്ഷിച്ച ലാഭം ലഭിക്കാതിരിക്കുകയോ നഷ്ടം സംഭവിക്കുകയോ ചെയ്യുന്നതിനെയാണ് ബിസിനസിലെ നഷ്ടസാധ്യത എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. അനിശ്ചിതത്വം കൊണ്ടും അപ്രതീക്ഷിത സാഹചര്യങ്ങൾ കൊണ്ടും നഷ്ടം സംഭവിക്കാം. ഉപഭോക്താക്കളുടെ അഭിരുചിയിൽ ഉണ്ടാകുന്ന മാറ്റം മൂലം ഒരു ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിൽപ്പനയിലുണ്ടാകുന്ന കുറവ്, വിപണിയിലെ മൽസരം, സാങ്കേതികവിദ്യയിൽ ഉണ്ടാകുന്ന കുതിച്ചുചാട്ടം, അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ വിലക്കയറ്റം തുടങ്ങിയവ ഇതിന് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. സാധാരണയായി ബിസിനസ് സംരംഭങ്ങൾ അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന പ്രധാന നഷ്ടസാധ്യതകൾ രണ്ടു തരത്തിലുണ്ട് - ഊഹാധിഷ്ഠിതവും, ഉറച്ചതും.

ഊഹാധിഷ്ഠിത നഷ്ടസാധ്യത (Speculative risk)

ഇവിടെ നഷ്ടവും ലാഭവും ഉണ്ടാകുവാനുള്ള സാധ്യതയുണ്ട്. വിപണിയിലെ സാഹചര്യം മാറുന്നതനുസരിച്ച് വിതരണത്തിലും, ആവശ്യകതയിലും, വിലയിലും മാറ്റമുണ്ടാകാം. ഇത്തരം മാറ്റങ്ങൾ അനുകൂലസാഹചര്യങ്ങളിൽ ലാഭമായും, പ്രതികൂലസാഹചര്യങ്ങളിൽ നഷ്ടമായും ഭവിക്കാം.

ഉറച്ച നഷ്ടസാധ്യത (Pure risk)

ഉറച്ച നഷ്ടസാധ്യതയിൽ ഒരു സംഭവം നടന്നാൽ നഷ്ടമുണ്ടാവുകയും, എന്നാൽ അത് നടക്കാതിരുന്നാൽ നഷ്ടം ഉണ്ടാകാതിരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. തീപിടിത്തം, മോഷണം, പണിമുടക്ക് തുടങ്ങിയവ ഇതിന് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. മേൽപ്പറഞ്ഞവ സംഭവിക്കുകയാണെങ്കിൽ നഷ്ടമായിരിക്കും ഫലം. മറിച്ചാണെങ്കിൽ നഷ്ടമോ ലാഭമോ ഉണ്ടാവുകയില്ല.

1.10.1 നഷ്ടസാധ്യതകളുടെ സ്വഭാവം (Nature of Business Risks)

ബിസിനസിലെ നഷ്ടസാധ്യതകളുടെ സ്വഭാവം അവയുടെ സവിശേഷതകളിൽ നിന്ന് മനസ്സിലാക്കാം.

i) അനിശ്ചിതത്വങ്ങൾ നഷ്ടസാധ്യതയ്ക്ക് കാരണമാകുന്നു (Business risks arise due to uncertainties)

ഭാവിയിൽ സംഭവിക്കാൻ പോകുന്ന കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് മുൻകൂട്ടി അറിയാൻ കഴിയില്ല എന്നതിനെയാണ് അനിശ്ചിതത്വങ്ങൾ എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. പ്രകൃതിക്ഷോഭം, ഉപഭോക്താക്കളുടെ അഭിരുചിയിൽ ഉണ്ടാകുന്ന മാറ്റം, സർക്കാർ നയത്തിൽ ഉണ്ടാകുന്ന മാറ്റം, സാങ്കേതികവിദ്യയിലെ കുതിച്ചുചാട്ടം തുടങ്ങിയവ അനിശ്ചിതത്വങ്ങൾക്ക് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. ഇത്തരം അനിശ്ചിതത്വങ്ങൾ മൂലം ബിസിനസിന് നഷ്ടം സംഭവിക്കാം.

ii) ഏതൊരു ബിസിനസിലും നഷ്ടസാധ്യത അനിവാര്യ ഘടകമാണ്

(Risk is an essential part of every business)

നഷ്ടസാധ്യതയില്ലാത്ത ബിസിനസ് ഇല്ലെന്നു തന്നെ പറയാം. എന്നാൽ ഇതിന്റെ തോത് ഓരോ ബിസിനസിലും വ്യത്യസ്തമായിരിക്കും. നഷ്ടസാധ്യത കുറയ്ക്കാൻ കഴിയുമെങ്കിലും പൂർണമായി ഒഴിവാക്കാനാവില്ല.

iii) നഷ്ടസാധ്യതയുടെ തോത് ബിസിനസിന്റെ വലിപ്പത്തെയും സ്വഭാവത്തെയും ആശ്രയിച്ചിരിക്കും (Degree of risk depends mainly upon the nature and size of business)

ബിസിനസിന്റെ സ്വഭാവം എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത് ഏതുതരം സേവനങ്ങൾ അഥവാ ഉൽപ്പന്നങ്ങളാണ് ഇവ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നത് എന്നാണ്. ബിസിനസിന്റെ വലിപ്പം എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത് ഉൽപ്പാദനത്തിന്റെയും വിപണനത്തിന്റെയും വ്യാപ്തി ആണ്. വൻകിട ബിസിനസിന് ചെറുകിട സംരംഭങ്ങളേക്കാൾ നഷ്ടസാധ്യത കൂടുതലാണ്. അതുപോലെ പെട്ടെന്ന് മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഫാഷനുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ബിസിനസുകൾക്ക് നഷ്ടസാധ്യത വളരെ കൂടുതലായിരിക്കും.

iv) നഷ്ടസാധ്യത ഏറ്റെടുക്കുന്നതിനുള്ള പ്രതിഫലമാണ് ലാഭം (Profit is the reward for risk taking)

നഷ്ടവും ലാഭവും ഒരേ നാണയത്തിന്റെ രണ്ടു വശങ്ങളാണ്. നഷ്ടസാധ്യത കൂടുന്തോറും മികച്ച ലാഭം ലഭിക്കാം, നേരെ മറിച്ചാണെങ്കിൽ ലാഭം കുറയാം. ഏതൊരു ബിസിനസുകാരനും ഇത്തരം നഷ്ടസാധ്യത ഏറ്റെടുത്തെങ്കിൽ മാത്രമേ മികച്ച ലാഭം കൈവരിക്കാനാവൂ. ആയതിനാൽ നഷ്ടസാധ്യത ഏറ്റെടുക്കുന്നതിനുള്ള പ്രതിഫലമായി ലാഭത്തെ കണക്കാക്കാം.

1.10.2 ബിസിനസിലെ നഷ്ടസാധ്യതയുടെ കാരണങ്ങൾ (Causes of Business Risks)

വിവിധ കാരണങ്ങൾ കൊണ്ട് ബിസിനസിന് നഷ്ടം സംഭവിക്കാൻ ഇടയുണ്ട്. അവയിൽ ചിലത് താഴെ സൂചിപ്പിക്കുന്നു.

i) പ്രകൃതിദത്ത കാരണങ്ങൾ (Natural causes)

പ്രകൃതിക്ഷോഭം മൂലം ബിസിനസിന് ഒട്ടേറെ നാശനഷ്ടങ്ങൾ സംഭവിക്കാൻ സാധ്യതയുണ്ട്. ഇത്തരം നഷ്ടസാധ്യതകളിന്മേൽ ബിസിനസുകാരന് കാര്യമായ നിയന്ത്രണം ഉണ്ടാവില്ല. വെള്ളപ്പൊക്കം, ഭൂമികുലുക്കം,

നഷ്ടസാധ്യത തരണം ചെയ്യുന്നതിനുള്ള മാർഗ്ഗങ്ങൾ
(Methods of Dealing with Risk)

നഷ്ടസാധ്യതയില്ലാത്ത ബിസിനസ് സംരംഭങ്ങൾ ഇല്ലെന്ന കാര്യം നമുക്ക് അറിവുള്ളതാണ ല്ലോ? ഇത്തരം പ്രതിസന്ധികളെ പൂർണമായും ഒഴിവാക്കാനാവില്ല എന്നതിനാൽ അവയെ തരണം ചെയ്യാനുള്ള മാർഗ്ഗങ്ങൾ അവലംബിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അവയിൽ ചിലത് താഴെ സൂചി പ്പിക്കുന്നു.

a) വളരെയേറെ നഷ്ടസാധ്യതയുള്ള ഇടപാടുകൾ ഒഴിവാക്കുക.
b) അഗ്നിശമന ഉപകരണങ്ങൾ പോലുള്ള മുൻകരുതൽ നടപടികൾ ഊർജ്ജിതമാക്കുക.
c) ബിസിനസ് ഇൻഷുർ ചെയ്യുക.
d) കിട്ടാക്കടം പോലുള്ള നഷ്ടങ്ങൾ മറികടക്കാനായി കരുതൽധനം സമാഹരിക്കുക.
e) വിലയിടിവ് മൂലമുണ്ടാകുന്ന നഷ്ടം ലഘൂകരിക്കാനായി ഉൽപ്പാദകനും മൊത്തക്കച്ചവട ക്കാരനും തമ്മിൽ ധാരണയിലെത്തുക.

സുനാമി, ചുഴലിക്കാറ്റ് തുടങ്ങിയവ ചില ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.

ii) മനുഷ്യസഹജമായ കാരണങ്ങൾ (Human causes)

ജീവനക്കാരുടെ അശ്രദ്ധ, കള്ളത്തരങ്ങൾ, അവഗണന, മറവി, സമരം, കലാപം, വൈദ്യുതിത്തകരാറുകൾ കാരണം പ്രവർത്തനങ്ങൾ നിർത്തി വയ്ക്കുക, മാനേജർമാരുടെ സാമർത്ഥ്യക്കുറവ് തുടങ്ങിയവ മനുഷ്യസഹജമായ നഷ്ടസാധ്യതകൾക്ക് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്.

iii) സാമ്പത്തിക കാരണങ്ങൾ (Economic causes)

ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പനയിലുള്ള അപ്രതീക്ഷിതമായ കുറവ്, കിടമത്സരം, വിലയിലെ വ്യതിയാനം, സാങ്കേതികവിദ്യയിലുള്ള മാറ്റം തുടങ്ങിയ സാമ്പത്തിക കാരണങ്ങൾ കൊണ്ട് ബിസിനസിന് ഭാരിച്ച നഷ്ടം ഉണ്ടായേക്കാം.

iv) മറ്റു കാരണങ്ങൾ (Other causes)

മുൻകൂട്ടി കാണാൻ കഴിയാത്ത ചില കാരണങ്ങളാണ് ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നത്. രാഷ്ട്രീയ അനിശ്ചിതത്വം, യന്ത്രസാമഗ്രികളുടെ തകരാറ്, വിനിമയനിരക്കിൽ ഉണ്ടാകുന്ന മാറ്റം തുടങ്ങിയ കാരണങ്ങളും ബിസിനസിന് നഷ്ടസാധ്യത ഉളവാക്കുന്നു.

1.11 ബിസിനസ് ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള അടിസ്ഥാന ഘടകങ്ങൾ (Starting a Business - Basic Factors)

മറ്റേതൊരു മനുഷ്യപ്രവർത്തനത്തെയും പോലെതന്നെ, ഒരു ബിസിനസ് സംരംഭം ആരംഭിക്കുവാനും ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടുവാനും ഒട്ടേറെ വിഭവങ്ങൾ ആവശ്യമുണ്ട്. ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ വിജയം പ്രധാനമായും സംരംഭകന്റെ കാര്യപ്രാപ്തിയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് നിർണ്ണയിക്കപ്പെടുന്നത്. ആയതിനാൽ ഒരു ബിസിനസ് സംരംഭം ആരംഭിക്കുമ്പോൾ ഏതൊരാളും താഴെപ്പറയുന്ന അടിസ്ഥാനഘടകങ്ങൾ പരിഗണിക്കേണ്ടതാണ്.

i) തുടങ്ങാനുദ്ദേശിക്കുന്ന ബിസിനസ് ഏതെന്ന് കണ്ടെത്തുക (Selection of line of business)

ഏതു തരത്തിലുള്ള ബിസിനസാണ് ആരംഭിക്കേണ്ടത് എന്ന് തീരുമാനിക്കുകയാണ് ഒരു സംരംഭകൻ ആദ്യം ചെയ്യേണ്ടത്. ഇത് തീർച്ചയായും ഒരു വ്യവസായമോ വാണിജ്യമോ ആയിരിക്കും. ഉൽപ്പാദന മേഖലയിലോ, സേവന മേഖലയിലോ ഉള്ള അറിവ്, താൽപ്പര്യം, മുൻപരിചയം എന്നിവ ഈ തീരുമാനത്തെ സ്വാധീനിക്കുന്നു.

ii) സ്ഥാപനത്തിന്റെ വലിപ്പം (Size of the firm)

സ്ഥാപനത്തിന്റെ വലിപ്പവും പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ തോതും നിശ്ചയിക്കുകയാണ് ഒരു സംരംഭകൻ അടുത്തതായി ചെയ്യേണ്ടത്. തന്റെ ബിസിനസ് സംരംഭം വൻകിട, ചെറുകിട, ഇടത്തരം ബിസിനസുകളിൽ ഏതാണ് വേണ്ടതെന്ന് തീരുമാനിക്കുമ്പോൾ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ സ്വഭാവം, ആവശ്യകത, ലാഭക്ഷമത, മൂലധന ലഭ്യത തുടങ്ങിയവ പരിഗണിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

iii) ബിസിനസിന്റെ ഉടമസ്ഥതാരൂപം (Choice of form of ownership)

ഏകാംഗ ബിസിനസ്, പങ്കാളിത്ത ബിസിനസ്, സഹകരണ സംഘം, ജോയിന്റ് സ്റ്റോക്ക് കമ്പനി എന്നീ ഉടമസ്ഥതാരൂപങ്ങൾ ബിസിനസ് രംഗത്തുണ്ട്. ഇതിൽ ഏത് രൂപമാണ് സംരംഭകൻ തുടങ്ങാനുദ്ദേശിക്കുന്ന ബിസിനസിന് അനുയോജ്യമെന്ന് ഓരോന്നിന്റെയും ഗുണദോഷങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ തീരുമാനിക്കണം. അനുയോജ്യമായ ഉടമസ്ഥതാ രൂപം തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ, ബിസിനസിന്റെ മേഖല, മൂലധനത്തിന്റെ ആവശ്യകത, ഉടമസ്ഥരുടെ ബാധ്യത, ലാഭവിഹിതം നൽകൽ, നിയമ നടപടിക്രമങ്ങൾ തുടങ്ങിയവ കൂടി പരിഗണിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

IV) ബിസിനസിന്റെ സ്ഥലം (Location of business enterprise)

ഒരു ബിസിനസ് സംരംഭം എവിടെ തുടങ്ങുന്നു എന്നത് അതിപ്രധാനമായ കാര്യമാണ്. ഈ തീരുമാനം എടുക്കുമ്പോഴും അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ ലഭ്യത, വൈദ്യുതി, ജലം, ഗതാഗതം, ബാങ്കിംഗ്, സംഭരണശാലകൾ തുടങ്ങിയ സൗകര്യങ്ങൾ പരിഗണിച്ചേ മതിയാകൂ. അനുയോജ്യമായ സ്ഥലത്തല്ല ഒരു ബിസിനസ് ആരംഭിക്കുന്നതെങ്കിൽ, വിജയസാധ്യത തുലോം കുറവായിരിക്കും.

V) മൂലധന സമാഹരണം (Financing the proposition)

ബിസിനസ് സംരംഭത്തിന്റെ തുടക്കത്തിൽ തന്നെ ആവശ്യമായ മൂലധനം ശേഖരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. സ്ഥിരാസ്തികൾ വാങ്ങുന്നതിനും ദൈനംദിന പ്രവർത്തനങ്ങൾ മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകുന്നതിനും മൂലധനം ആവശ്യമാണ്. ആയതിനാൽ ശരിയായ സാമ്പത്തികാസൂത്രണം നടത്തി താഴെപ്പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ തീരുമാനിക്കേണ്ടത് ഒരു സംരംഭകന്റെ ചുമതലയാണ്.

a) മൂലധനത്തിന്റെ അളവ്

b) മൂലധനത്തിന്റെ ഉറവിടം

c) മൂലധനത്തിന്റെ കാര്യക്ഷമമായ ഉപയോഗം

vi) ഭൗതിക സൗകര്യങ്ങൾ (Physical facilities)

ഭൂമി, കെട്ടിടം, യന്ത്രസാമഗ്രികൾ തുടങ്ങിയ ഭൗതിക സൗകര്യങ്ങൾ എല്ലാ ബിസിനസ് സംരംഭങ്ങൾക്കും ആവശ്യമാണ്. ഈ ഘടകങ്ങളെക്കുറിച്ച് സംരംഭകൻ വ്യക്തമായ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കേണ്ടതുണ്ട്. ബിസിനസിന്റെ സ്വഭാവം, വലിപ്പം, മൂലധന ലഭ്യത, ഉൽപ്പാദന പ്രക്രിയ തുടങ്ങിയവയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ആയിരിക്കണം തീരുമാനങ്ങൾ കൈക്കൊള്ളേണ്ടത്.

vii) യന്ത്രസാമഗ്രികളുടെയും മറ്റും വിന്യാസം (Plant layout)

ഉൽപ്പാദന പ്രക്രിയ സുഗമമായി നടക്കുന്നതിന് യന്ത്രസാമഗ്രികളേയും തൊഴിലാളികളേയും മറ്റുപകരണങ്ങളേയും ശാസ്ത്രീയമായി വിന്യസിക്കണം. അനുയോജ്യമായ രേഖാചിത്രം തയ്യാറാക്കി അതിന്റെ സഹായത്തോടു കൂടി യന്ത്രസംവിധാനങ്ങൾ സ്ഥാപിച്ചാൽ ലഭ്യമായ സ്ഥലത്തിന്റെ മെച്ചപ്പെട്ട ഉപയോഗം, ഉൽപ്പാദന നഷ്ടം കുറയ്ക്കൽ, തൊഴിലാളികളുടെ സുരക്ഷിതത്വം എന്നിവ ഉറപ്പുവരുത്താം.

viii) സാമർത്ഥ്യവും അർപ്പണമനോഭാവവുമുള്ള തൊഴിലാളികൾ (Competent and Committed Work force)

ഒരു ബിസിനസ് സംരംഭകനും തന്റെ സ്ഥാപനത്തിൽ ആവശ്യമായ എല്ലാ കാര്യങ്ങളും ഒറ്റയ്ക്ക് ചെയ്തു തീർക്കാൻ കഴിയണമെന്നില്ല. ആയതിനാൽ ആത്മാർത്ഥതയും കഴിവുമുള്ള തൊഴിലാളികളെ നിയമിച്ച് തന്റെ ഉത്തരവാദിത്വം ഏൽപ്പിച്ചു കൊടുക്കേണ്ടതുണ്ട്. തൊഴിലാളികൾക്ക് ആവശ്യമായ പ്രചോദനവും പരിശീലനവും നൽകുന്നതിനു വേണ്ട പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിക്കേണ്ടത് സംരംഭകന്റെ ഉത്തരവാദിത്വമാണ്.

ix) നികുതി ആസൂത്രണം (Tax planning)

ഇന്നത്തെ സാഹചര്യത്തിൽ അടിയന്തിര ശ്രദ്ധ കൊടുക്കേണ്ട കാര്യമാണ് നികുതി ആസൂത്രണം. രാജ്യത്ത് നിലവിലുള്ള നികുതി സമ്പ്രദായങ്ങളുടെയും അനുബന്ധ നിയമങ്ങളുടെയും അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഓരോ സംരംഭകനും തന്റെ നികുതി ബാധ്യത മുൻകൂട്ടി ആസൂത്രണം ചെയ്യണം.

x) ബിസിനസ് ആരംഭിക്കൽ (Launching the enterprise)

മേൽപ്പറഞ്ഞ വിവിധ ഘടകങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ അനുയോജ്യമായ തീരുമാനങ്ങൾ എടുത്തശേഷം സംരംഭകന് ബിസിനസ് തുടങ്ങാം. ഈ ഘട്ടത്തിൽ അദ്ദേഹം ഭൗതിക സൗകര്യങ്ങൾ ഒരുക്കുകയും ജീവനക്കാരെ നിയമിക്കുകയും ഉൽപ്പാദന-വിപണന പ്രക്രിയ ആരംഭിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

പ്രധാന പദങ്ങൾ

ബിസിനസ്സ്	നഷ്ടസാധ്യത	തൃതീയ വ്യവസായം
തൊഴിൽ	സാമൂഹിക ഉത്തരവാദിത്വം	സംഭരണശാല/പണ്ടകശാല
വിദഗ്ധ തൊഴിൽ	പ്രാഥമിക വ്യവസായം	ഇൻഷൂറൻസ്
ലാഭം	ദ്വിതീയ വ്യവസായം	വാണിജ്യം

സംഗ്രഹം

ബിസിനസ് എന്ന ആശയവും സവിശേഷതകളും

ലാഭം നേടുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ മനുഷ്യരുടെ ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നതിനായി സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഉൽപാദിപ്പിക്കുകയും വിൽപ്പന നടത്തുകയും ചെയ്യുന്ന സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങളെ ബിസിനസ് എന്ന് നിർവചിക്കാം.

ബിസിനസിന്റെ സവിശേഷതകൾ:

i) സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനമാണ്.

ii) സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഉൽപാദിപ്പിക്കുകയോ ശേഖരിക്കുകയോ ചെയ്യുന്നു.

iii) മനുഷ്യാവശ്യങ്ങൾ തൃപ്തിപ്പെടുത്തുന്നതിനായി സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും വിൽപന നടത്തുകയോ കൈമാറ്റം ചെയ്യുകയോ ചെയ്യുന്നു.

iv) സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും തുടർച്ചയായി കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നു.

v) ലാഭസമ്പാദനം നടത്തുന്നു.

vi) പ്രതിഫലത്തിന് സ്ഥിരതയില്ല.

vii) നഷ്ടസാധ്യത ഉണ്ട്.

ബിസിനസ്, വിദഗ്ധ തൊഴിൽ, തൊഴിൽ എന്നിവയുടെ താരതമ്യം

ലാഭസമ്പാദനം എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുകയും വിതരണം നടത്തുകയും ചെയ്യുന്ന സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനമാണ് ബിസിനസ്. പ്രത്യേക പരിജ്ഞാനവും നൈപുണ്യവും ആവശ്യമുള്ള തൊഴിലാണ് വിദഗ്ധ തൊഴിൽ. പ്രതിഫലത്തിനായി ഒരു കരാറിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ തൊഴിൽ ദാതാവിന്റെ കീഴിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നതാണ് തൊഴിൽ. ആരംഭിക്കുന്ന രീതി, പ്രവർത്തനത്തിന്റെ സ്വഭാവം, യോഗ്യത, പ്രതിഫലം, മുതൽമുടക്ക്, നഷ്ടസാധ്യത, ഉടമസ്ഥാവകാശക്കൈമാറ്റം എന്നിവയെല്ലാം മേൽപ്പറഞ്ഞ സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങളായ ബിസിനസ്സ്, വിദഗ്ധ തൊഴിൽ, തൊഴിൽ എന്നിവയിൽ വ്യത്യസ്തങ്ങളാണ്.

വിവിധ തരം ബിസിനസ്സ് പ്രവർത്തനങ്ങൾ

ബിസിനസ്സ് പ്രവർത്തനങ്ങളെ പ്രധാനമായും വ്യവസായമെന്നും വാണിജ്യമെന്നും രണ്ടായി തിരിക്കാം. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ഉപയോഗിച്ച് ഉപയോഗപ്രദമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്ന സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനമാണ് വ്യവസായം. പ്രാഥമികം, ദ്വിതീയം, ത്രിതീയം എന്നിങ്ങനെ വ്യവസായങ്ങളെ മൂന്നായി തിരിക്കാം. പ്രകൃതിവിഭവങ്ങളുടെ ശേഖരണം, ജീവ-സസ്യജാലങ്ങളുടെ പുനരുൽപ്പാദനവും പരിപാലനവും എന്നീ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടുന്ന സംരംഭങ്ങളാണ് പ്രാഥമിക വ്യവസായങ്ങൾ. പ്രാഥമിക വ്യവസായങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് ഉപയോഗപ്രദമായ മറ്റു വസ്തുക്കൾ നിർമ്മിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങളാണ് ദ്വിതീയ വ്യവസായങ്ങൾ. ഉൽപ്പാദനം, നിർമ്മാണം എന്നീ മേഖലകളിലാണ് ഇവ പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. ഉൽപ്പാദന വ്യവസായങ്ങളെ വീണ്ടും അപഗ്രഥനം, ഉദ്ഗ്രഥനം, പ്രക്രിയാപരം, സംയോജനം എന്നിങ്ങനെ തരംതിരിക്കാം. പ്രാഥമിക വ്യവസായങ്ങൾക്കും ദ്വിതീയ വ്യവസായങ്ങൾക്കും വാണിജ്യ പ്രവർത്തനത്തിനും ആവശ്യമായ സേവനങ്ങൾ പ്രദാനം ചെയ്യുന്ന സംരംഭങ്ങളാണ് തൃതീയ വ്യവസായങ്ങൾ.

വ്യാപാരവും വ്യാപാരത്തിനുവേണ്ട അനുബന്ധ പ്രവർത്തനങ്ങളും ഉൾക്കൊള്ളുന്നതാണ് വാണിജ്യം. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വാങ്ങലും വിൽപ്പനയുമാണ് കച്ചവടം. ഇവയെ ആഭ്യന്തര വ്യാപാര

മെന്നും വിദേശ വ്യാപാരമെന്നും തരംതിരിക്കാം. മൊത്തവ്യാപാരവും ചില്ലറവ്യാപാരവും ആഭ്യന്തര കച്ചവടത്തിന്റെ ഉപവിഭാഗങ്ങളാണ്. കയറ്റുമതി, ഇറക്കുമതി, എൻട്രിപോട്ട് വ്യാപാരം എന്നിവയാണ് വിദേശ കച്ചവടത്തിന്റെ ഉപവിഭാഗങ്ങൾ. കച്ചവടത്തെ സഹായിക്കുന്ന എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളെയും വ്യാപാരത്തിനുവേണ്ട അനുബന്ധ ഘടകങ്ങൾ എന്ന് വിളിക്കുന്നു. ഗതാഗതം, വാർത്താവിനിമയം, ബാങ്കിംഗ്, ഇൻഷൂറൻസ്, സംഭരണ കേന്ദ്രങ്ങൾ, പരസ്യം തുടങ്ങിയവ വ്യാപാരത്തിന്റെ അനുബന്ധ ഘടകങ്ങളാണ്.

ബിസിനസിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ

ലാഭസമ്പാദനമാണ് ബിസിനസിന്റെ പ്രധാന ലക്ഷ്യമെങ്കിലും, ബിസിനസിന്റെ നിലനിൽപ്പിനും വികസനത്തിനും ഉതകുന്ന തരത്തിൽ ബിസിനസിന് ബഹുമുഖമായ ലക്ഷ്യങ്ങളുമുണ്ട്. അവയിൽ ചിലത് ചുവടെ ചേർക്കുന്നു;

- വിപണിയിൽ ശക്തമായ സ്ഥാനം ഉറപ്പിക്കുക.
- പുതുമകൾ ആവിഷ്ക്കരിക്കുക.
- ഉൽപ്പാദനക്ഷമത വർദ്ധിപ്പിക്കുക.
- ഭൗതിക-ധന വിഭവങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുക.
- ലാഭം നേടുക.
- മാനേജർമാരുടെ മികവിനും വികാസത്തിനും വേണ്ട പ്രചോദനം നൽകുക.
- ജീവനക്കാരെ മികവും അനുകൂല മനോഭാവമുള്ളവരുമാക്കുക
- സാമൂഹിക ഉത്തരവാദിത്വത്തോടെ പ്രവർത്തിക്കുക.

ബിസിനസിലെ നഷ്ടസാധ്യതകൾ

അപ്രതീക്ഷിത സാഹചര്യങ്ങൾ കൊണ്ടോ അനിഷ്ടസംഭവങ്ങൾ കൊണ്ടോ ബിസിനസിന്റെ ലാഭം കുറയുകയും നഷ്ടം സംഭവിക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിനെ നഷ്ടസാധ്യത എന്നു പറയുന്നു. ബിസിനസിലെ നഷ്ടസാധ്യതയുടെ സ്വഭാവങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നു;

i) അനിശ്ചിതത്വങ്ങൾ നഷ്ടസാധ്യതയ്ക്ക് കാരണമാകുന്നു.

ii) നഷ്ടസാധ്യത എല്ലാ ബിസിനസിനും ഒഴിച്ചുകൂടാനാവാത്തതാണ്.

iii) നഷ്ടസാധ്യതയുടെ തോത് ബിസിനസിന്റെ വലിപ്പത്തെയും സ്വഭാവത്തെയും ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു.

iv) നഷ്ടസാധ്യത ഏറ്റെടുക്കുന്നതിനുള്ള പ്രതിഫലമാണ് ലാഭം.

നഷ്ടസാധ്യതയുടെ കാരണങ്ങൾ

പ്രകൃതിദത്ത കാരണങ്ങൾ, മനുഷ്യസഹജമായ കാരണങ്ങൾ, സാമ്പത്തിക കാരണങ്ങൾ, മറ്റു കാരണങ്ങൾ എന്നിവ.

ബിസിനസ്സ് ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള അടിസ്ഥാനഘടകങ്ങൾ

പുതിയൊരു ബിസിനസ് സംരംഭം ആരംഭിക്കുമ്പോൾ താഴെ പറയുന്ന ഘടകങ്ങൾ പരിഗണിക്കേണ്ടതാണ്. ഏത് ബിസിനസ് തുടങ്ങണമെന്ന തീരുമാനം, സ്ഥാപനത്തിന്റെ വലിപ്പം, ഉടമസ്ഥതാരൂപം, സ്ഥലം, മൂലധന സമാഹരണം, ഭൗതികസാഹചര്യങ്ങൾ, യന്ത്രസംവിധാനങ്ങളുടെയും മറ്റും വിന്യാസം, കഴിവുള്ളതും അർപ്പണമനോഭാവവുമുള്ള ജീവനക്കാരെ നിയമിക്കൽ, നികുതി ആസൂത്രണം, ബിസിനസ് ആരംഭിക്കൽ എന്നിവ.

പരിശീലന ചോദ്യങ്ങൾ

ശരിയായ ഉത്തരം തെരഞ്ഞെടുത്തെഴുതുക.

1. താഴെ തന്നിട്ടുള്ളതിൽ ബിസിനസിന്റെ സ്വഭാവമല്ലാത്തത് ഏത്?
   a) സാധനങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും ഉൽപ്പാദനം
   b) നഷ്ടസാധ്യത
   c) സാധനങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും വിൽപനയും കൈമാറ്റവും
   d) ശമ്പളം/കൂലി
2. എണ്ണ ശുദ്ധീകരണവും പഞ്ചസാര ഉൽപ്പാദനവും ഏതു വ്യവസായ വിഭാഗത്തിൽ പെടുന്നു?
   a) പ്രാഥമികം b) ദ്വിതീയം
   c) ത്രിതീയം d) ഇവയൊന്നുമല്ല
3. വ്യാപാരത്തിന്റെ അനുബന്ധ പ്രവർത്തനം അല്ലാത്തത് ഏത് ?
   a) ഖനനം b) ഇൻഷുറൻസ്
   c) സംഭരണം d) ഗതാഗതം
4. പ്രതിഫലത്തിനു വേണ്ടി മറ്റുള്ളവരുടെ കീഴിൽ ജോലി ചെയ്യുന്ന സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനത്തിന്റെ പേര് .... എന്നാണ്.
   a) ബിസിനസ്സ് b) തൊഴിൽ
   c) വിദഗ്ധ തൊഴിൽ d) ഇവയൊന്നുമല്ല
5. മറ്റു വ്യവസായങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമായ സഹായക പ്രവർത്തനങ്ങളിലേർപ്പെടുന്ന വ്യവസായങ്ങളുടെ പേര് :
   a) പ്രാഥമിക വ്യവസായം b) ദ്വിതീയ വ്യവസായം
   c) വാണിജ്യ വ്യവസായം d) തൃതീയ വ്യവസായം
6. താഴെപ്പറയുന്നവയിൽ ബിസിനസിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങളിൽപ്പെടാത്തത്:
   a) നിക്ഷേപം b) ഉൽപാദനക്ഷമത
   c) നവീകരണം d) ലാഭ സമ്പാദനം
7. താഴെപ്പറയുന്നവയിൽ നഷ്ടസാധ്യതയ്ക്ക് കാരണമാവാത്തത് ഏത് ?
   a) സർക്കാർ നയത്തിലുള്ള മാറ്റം b) കാര്യക്ഷമതയുള്ള മാനേജ്മെന്റ്
   c) ജീവനക്കാരുടെ വഞ്ചന d) വൈദ്യുതി തടസ്സം

ഹ്രസ്വോത്തര ചോദ്യങ്ങൾ

1. പുരാതന ഭാരതത്തിലെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഏതെങ്കിലും അഞ്ച് വാണിജ്യനഗരങ്ങളുടെ പേരെഴുതുക.
2. ഹുണ്ടിക എന്നാലെന്ത്?
3. പുരാതന ഭാരതത്തിലെ പ്രധാന കയറ്റുമതി, ഇറക്കുമതി ഉൽപന്നങ്ങളേതെല്ലാം?
4. പുരാതനകാലത്ത് വ്യാപാരികൾ ഉപയോഗിച്ചിരുന്ന പ്രധാന ഹുണ്ടികകൾ ഏതെല്ലാം?
5. മാരിടൈം ട്രെയ്ഡ് എന്നാലെന്ത്?
6. വിവിധതരം സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഏതെല്ലാമെന്ന് പ്രതിപാദിക്കുക.
7. ബിസിനസിനെ ഒരു സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനമായി കണക്കാക്കുന്നത് എന്തുകൊണ്ട്?

8. ബിസിനസ് എന്ന ആശയം വിശദീകരിക്കുക.
9. ബിസിനസിനെ ഏതെല്ലാം വിധത്തിൽ തരം തിരിക്കാം?
10. വിവിധ തരം വ്യവസായങ്ങൾ ഏതെല്ലാം?
11. കച്ചവടത്തിന്റെ അനുബന്ധ ഘടകങ്ങളായ ഏതെങ്കിലും രണ്ട് ബിസിനസ് പ്രവർത്തനങ്ങൾ വിശദീകരിക്കുക.
12. ബിസിനസിൽ ലാഭത്തിന്റെ പങ്ക് എന്ത് ?
13. ബിസിനസിലെ നഷ്ടസാധ്യത എന്നാലെന്ത് ? അതിന്റെ സ്വഭാവമെന്ത്?

ദീർഘോത്തര ചോദ്യങ്ങൾ

1. പണ്ടുകാലത്ത് ഇന്ത്യാഉപഭൂഖണ്ഡത്തിൽ നിലനിന്നിരുന്ന പ്രാദേശിക പണമിടപാട് സംവിധാനത്തിന്റെ പുരോഗതി വിശകലനം ചെയ്യുക.
2. ബിസിനസിന്റെ നിർവചനം എഴുതുക. ബിസിനസിന്റെ പ്രത്യേകതകൾ വിശദീകരിക്കുക.
3. ബിസിനസിനെയും വിദഗ്ധ തൊഴിലിനെയും താരതമ്യം ചെയ്യുക.
4. വിവിധതരം വ്യവസായ സംരംഭങ്ങളെ ഉദാഹരണസഹിതം വിശദമാക്കുക.
5. വാണിജ്യവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പ്രവർത്തനങ്ങൾ വിവരിക്കുക.
6. ബിസിനസിൽ ബഹുമുഖ ലക്ഷ്യങ്ങളുടെ ആവശ്യമെന്ത്? ഏതെങ്കിലും അഞ്ച് ബഹുമുഖ ലക്ഷ്യങ്ങൾ വിവരിക്കുക.
7. ബിസിനസിലെ നഷ്ടസാധ്യത എന്നതിന്റെ ആശയവും അതിനുള്ള കാരണങ്ങളും വിശദമാക്കുക.
8. ഒരു ബിസിനസ് ആരംഭിക്കുമ്പോൾ പരിഗണിക്കേണ്ട ഘടകങ്ങൾ ഏതെല്ലാം? വിവരിക്കുക.

പ്രായോഗിക ചോദ്യങ്ങൾ

1. സമീപപ്രദേശത്തുള്ള ഒരു ബിസിനസ് സ്ഥാപനം തെരഞ്ഞെടുക്കുക. അവർ നേരിടുന്ന നഷ്ടസാധ്യതകളും അവയെ മറികടക്കാനുള്ള മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങളും നൽകുക.
2. പ്രദേശത്തുള്ള ഒരു ബിസിനസ് സ്ഥാപനം പിൻതുടരുന്ന ലക്ഷ്യങ്ങൾ എന്തൊക്കെയാണെന്ന് കണ്ടെത്തുക. എന്തുകൊണ്ട് മറ്റു ലക്ഷ്യങ്ങളൊന്നും പ്രസ്തുത ബിസിനസ് പിൻതുടരുന്നില്ലായെന്ന് പരിശോധിക്കുക.
3. 'മെയ്ക്ക് ഇൻ ഇന്ത്യ' ലക്ഷ്യം വയ്ക്കുന്ന ഏതെങ്കിലും അഞ്ച് മേഖലകളെക്കുറിച്ചുള്ള വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുക. കഴിഞ്ഞ രണ്ട് വർഷങ്ങളിൽ ഈ മേഖലകളിലെ നിക്ഷേപത്തുക എത്രയെന്ന് കണ്ടെത്തുക.

   നിക്ഷേപകർക്ക് ഈ മേഖലകളോട് താല്പര്യം ജനിക്കാനുള്ള കാരണങ്ങൾ എന്തെല്ലാം? നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ട് താഴെ തന്നിട്ടുള്ള പട്ടികാരൂപത്തിൽ അവതരിപ്പിക്കുക.

മേഖല	ഒന്നാം വർഷത്തിലെ നിക്ഷേപം	രണ്ടാം വർഷത്തിലെ നിക്ഷേപം	മാറ്റത്തിനുള്ള കാരണങ്ങൾ