www.lkedu.lk

உயிர் முறைமைகள் தொழில்நுட்பம்

BIO SYSTEMS TECHNOLOGY

க.பொ.த (உயர்தர) தொழினுட்பப் பிரிவு மாணவர்களுக்கான

புதிய பாடத்திட்டத்திற்கமைவானது — 2017 இல் இருந்து









19 உற்பத்தி மற்றும் வணிக விருத்திக்குத் தேவையான திறன்களை விருத்தி செய்வார்.

Compiled

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN - JP (SLTS)
T/KIN/MUSLIM LADIES COLLEGE [N.S]
NDinTech Agriculture & Science (VNCoEdu)
B.A (SEUofSL)
PGD in Edu (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

தேர்ச்சி 19 **உற்பத்தி மற்றும் வணிக விருத்திக்குத் தேவையான திறன்களை விருத்தி செய்து கொள்வார்**

19.1 முயற்சியாண்மை தொடர்பாக நுணுகியாய்வார்

BST 'Aim to A' 0776259116 BIO SYSTEMS TECHNOLOGY *M.N.M.SUFIYAN

❁ ஒரு நாட்டின் பொருளாதார விருத்தி மீது பங்களிப்புச் செய்யும் ஆக்கபூர்வமான புதிய உற்பத்திகளை தோற்றுவித்து வெற்றிகரமாக நடத்திச் செல்லப்படும் ஒரு வணிக சந்தர்ப்பங்கள்.

1- ஏற்றுமதிக்காக அழகிய மலரக்கள் வளர்த்தல்.

2- ஏற்றுமதிக்காகக் காய்கறிகள் உற்பத்தி செய்தல்.

❁ **ஆக்கபுர்வமான புதிய உற்பத்திகளைத் தோற்றுவிக்கும் செயன்முறையின்போது உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பண்டமொன்றுக்குப் பெறுமதி சேர்க்கப்படும் சந்தர்ப்பங்கள்**

1- அரிசி பதப்படுத்தும் புதிய வகைப் பொறிகள் மூலம் கல், மணல் நீக்கப்படட் அரிசி உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றமையால் அரிசிக்குப் பெறுமதி சேர்க்கப்படுதல்.

2- நீரகற்றிய காய்கறிகள், பழவகைகள் உற்பத்தி செய்தல்.

❁ **அதற்கமைய முயற்சியாண்மை என்பது,**

- புதிய கண்டுபிடிப்புக்கள், மற்றும் புதிய முறைகளைக் கையாண்டு, பொருளாதார ரீதியில் முக்கித்துவமுள்ள பண்டங்கள் - சேவைகளை வணிக மட்டத்தில் உற்பத்தி செய்வதற்காக ஒருவர் கொண்டுள்ள ஆற்றல் ஆகும்.
- வணிக சந்தர்ப்பங்கள் தொடர்பாக ஆக்கபூர்வமாக இனங்கண்டு (அல்லது) இடர்களை எதிர் கொண்டு, புத்தாக்கங்கள் செய்வதன் மூலம் பொருளாதார இலாபம் பெறுவதோடு சமூக நலனோம்பலை ஏற்படுத்தும் செயன்முறையே முயற்சியாண்மை ஆகும்.

www.lkedu.lk

❁ **நாட்டினது பொருளாதாரத்தின் மீது முயற்சியாண்மை பங்களிப்புச் செய்யும் விதம்**

1- நுகர்வோரின் தேவைகளையும் விருப்புக்களையும் நிறைவேற்றுதல் - புதிய பண்டங்கள், சேவைகளை உற்பத்தி செய்தலும் விநியோகித்தலும் சந்தைப்படுத்தலும்

2- தொழில்வாய்ப்புக்களை அதிகரித்தல் - சிற்றளவு மற்றும் பேரளவுவணிக சேவைகள் மூலம்.

3- மக்களின் வாழ்க்கை நிலையை மேம்படுத்த உதவும் புத்தாக்கங்களைத் தோற்றுவித்தல்.

4- சந்தையில் புதிய பண்டங்கள், சேவைகள் வந்து சேர்வதால் சந்தை விருத்தியடைதல்.

5- வெற்றிகரமான வணிக சந்தர்ப்பங்களுடன் இணைந்த வகையில் நேர்வகை மற்றும் நேரில் வகை வணிகங்கள் உருவாதல்.

6- நாட்டின் உற்பத்தி அதிகரிப்பதால், மொத்தத் தேசிய உற்பத்தி அதிகரித்தல்.

7- புதிய தொழினுட்பங்கள் தோற்றுவிக்கப்படுதல் மற்றும் வளங்களின் விளைதிறனான பயன்பாட்டை மேம்படுத்தல் மூலம் நாட்டின் அபிவிருத்தி மீது நேரடியாகப் பங்களிப்புச் செய்தல்.

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA, PGDE]

❁ **ஆக்கபூர்வமாக தோற்றுவிக்கக்கூடிய புதிய உற்பத்திகளை வெற்றிகரமான வணிக சந்தர்ப்பங்களாக விருத்தி செய்து தேசிய பொருளாதாரத்தின் மீது பங்களிப்புச் செய்யும் வணிக சந்தர்ப்பங்கள் மற்றும் அவற்றின் மீது பங்களிப்புச் செய்தோர்.**

1- **LED** ஒளி விளக்கு உற்பத்தி

2- பல்வேறு மருந்துகள், சருமப் பூச்சு வகைகள் மற்றும் மருந்தாக்க உற்பத்திகள்

3- இயந்திரோபகரணங்கள் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட சந்தர்ப்பங்கள்

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

BST
'Aim to A'
0776259116
BIO SYSTEMS TECHNOLOGY
M.N.MUHAMMAD SUFIYAN

- இதற்கமைய புதிய கருத்துக்களையும் புதிய கண்டுபிடிப்புக்களையும் வெற்றிகரமான புதிய உற்பத்திகளாக மாற்றுவதில் விருப்பமும் ஆற்றலும் உள்ள ஒருவரை முயற்சியாண்மையாளர் எனக் குறிப்பிடலாம்.

- **பண்டமொன்றின் அல்லது சேவையொன்றின் பெறுமானத்தை உருவாக்குவதில் முயற்சியாண்மையாளரின் பொறுப்பு**

1- மனிதத் தேவைகளையும் விருப்புக்களையும் நிறைவேற்றுவதற்காக புதிய பண்டங்கள் மற்றும் சேவைகளை உற்பத்தி செய்தல்.
உதாரணம்: இல்லத்தரசிகளின் வசதிக்காக தூளாக்கிய சுவைச்சரக்கு வகைகளை உற்பத்தி செய்தல்.

2- பண்டங்கள், சேவைகள் சந்தையில் முன்வைப்பதற்காக உற்பத்திக் காரணிகளை, விளைதிறனான வகையில் பயன்படுத்தல்.

3- நிலம், உழைப்பு, மூலதனம், முயற்சியாண்மை ஆகியவற்றைப் பயன்படுத்தி பண்டங்கள் மற்றும் சேவைகள் உற்பத்தி செய்தல்.

4- வணிக சந்தர்ப்பங்களை இனங்காணல்.

5- உற்பத்திப் புதுமையாக்கம்
உதாரணம்: சக்கர நாற்காலி உற்பத்தி செய்தல்: வெவ்வேறு தேவைகளுக்குப் பொருத்த மான சக்கர நாற்காலிகளை உற்பத்தி செய்தல்.

6- பால் கறக்கும் பொறி உற்பத்தி செய்தல்.

7- குறைவாகப் பதப்படுத்திய உணவு உற்பத்தி செய்தல்.

- உற்பத்திக்கான பெறுமானத்தை ஏற்படுத்தும் கருமம் வெற்றியடைவதற்கெனின், முயற்சியாண்மையாளரிடம் காணப்பட வேண்டிய மற்றும் அவர் விருத்தி செய்துகொள்ள வேண்டிய பண்புகள்

www.lkedu.lk

- வணிகச் சந்தர்ப்பங்களை ஆக்கத்திறன்மிக்கதாகப் பயன்படுத்தி நிச்சயமற்ற தன்மைக்கு முகங்கொடுத்தவாறு புத்தாக்கங்களை உருவாக்குவதன் மூலமாக பொருளாதார அனுகூலங்களைப் பெற்றுக்கொள்ளல், சமூக நலனோம்பலை ஏற்படுத்தல் ஆகியவற்றை ஏற்படுத்தும் செயன்முறையே முயற்சியாண்மை எனப்படும்.
- உற்பத்திச் செயன்முறையை ஒழுங்கு செய்வது முயற்சியாண்மையாளரின் பொறுப்பாகும்.
- நிலம், உழைப்பு, மூலதனம் போன்ற காரணிகளைத் திரட்டுதலும் அக்காரணிகளை உற்பத்திச் செயன்முறைக்காகத் துணையாகக் கொள்ளலும் முயற்சியாண்மையாளரின் பணியாகும்.
- முயற்சியாண்மையாளர், உற்பத்திச் செயன்முறையின் முன்னோடியும் ஒழுங்கமைப்பாளரும் நிருவகிப்பவரும் ஆபத்தை எதிர்கொள்பவரும் ஆவார்.
- முயற்சியாண்மை ஒரு மனித வளமாகும்.
- பொருளாதார, சமூக, சமய, கலாச்சார, அரசியல், உளவியல் போன்ற காரணிகளின் தொடர்பினால் சமூகம் ஒன்றில் முயற்சியாளர் உருவாகின்றார்.
- அறிவூட்டல், பயிற்சி ஆகியன மூலமும் பிற வசதிகளை வழங்குவதன் மூலமும் முயற்சியாண்மையை மேம்படுத்திக் கொள்ள முடியும்.
- முயற்சியாண்மை முயற்சியாளர் முனைவு, தொழில் முனைவோர், இடர் ஏற்றல், நிறுவன அமைப்பு, சுற்றுப்புறச் சூழ்நிலை ஆகியவற்றை சார்ந்துள்ளது.
- யார் ஒருவர் மூலதனத்தையும் தொழிலாளர்களையும் இணைத்து செயற்பட்டு உற்பத்தியில் ஈடுபடுகின்றாரோ அவர் தொழில் முயற்சியாளர் என கருதப்படுகினற்ர்.
- எடுத்துக் கொண்ட வேலையில், மிகவும் கண்காணிப்பாக இருந்து, நிறுவனத்தின் நோக்கங்க் ளை அடையும் சக்தியைப் பெறற் வனே உண்மையான தொழில் முயற்சியாளர் ஆவார்.
- முயற்சியாண்மையாளர், உற்பத்திச் செயனமு் றையின் முனே னாடியும் ஒழுங்கமைப்பாளரும், நிரவ்கிப்பவரும் ஆபத்தை எதிர் கொள்பவரும் ஆவார்.

- **பின்வரும் திறன்களை முயற்சியாண்மையாளர் கொண்டிருக்க வேண்டும்.**
  1) உற்பத்திச் செயன்முறையை ஆரம்பிக்குந் திறன்,
  2) திட்டமிடும் திறன், கொள்கை வகுக்கும் திறன்,

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA, PGDE]

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

3) உற்பத்திச் செய்னமுறைக்குரிய சகல பகுதிகளுக்கும் இடையிலான தொடர்பைப் பேணுவரும் திறன்,
4) உழைப்பாளிகளை நெறிப்படுத்தும் திறன்,
5) மேற்பார்வை செய்யும் திறன், ஆபத்துக்களை எதிர்கொள்ளும் திறன்,
6) எதிர்காணும் திறன்,
7) மேம்பாட்டை எதிர்கொள்ளும் திறன்

BST
'Aim to A'
0776259116
BIO SYSTEMS TECHNOLOGY * MNM.SUFIYAN *

முயற்சியாண்மை பின்வரும் விடயங்களை சார்ந்துள்ளது.

1) முயற்சியாளர் முனைவு
2) தொழில் முனைவோர்
3) இடர் ஏற்றல்
4) நிறுவன அமைப்பு
5) சுற்றுப்புறச் சூழ்நிலை

முயற்சியாண்மை அடிப்படைகள்

1- வணிகக் கரிசனை
2- ஆக்கத்திறன் சிந்தனை
3- நிச்சயமற்ற தன்மையை எதிர்கொள்ளும் திறன்

பொருளாதார, சமூக, சமய, கலாசார, அரசியல், உளவியல் போன்ற இன்னோரன்ன காரணிகளின் தொடர்பினால் சமூகமொன்றில் முயற்சியாளர் உருவாகின்றார்.

முயற்சியாளர் கொண்டிருக்க வேண்டிய நிருவாகத் திறன்கள்

1- திட்டமிடல்
2- ஒழுங்கமைத்தல்
3- கண்காணித்தலும் மதிப்பிடலும்

முயற்சியாளரிடம் காணப்படவேண்டிய ஆளுமைத் திறன்கள் [முயற்சியாண்மையின் பண்புகள்]

1- ஆபத்துக்களை முகாமைசெய்தல் (ஆபத்துக்களை இடர்கொள்ளல்.)
2- வணிகச் சந்தர்ப்பங்களை இனங்காணல்
3- ஆகக்கத்திறன் (புதியன புனைதல் - புத்தாக்கம்)
4- புதுக்கியமைத்தல்
5- ஒத்துழைப்பு
6- முன்னுணர்வு
7- கடின உழைப்பு
8- நெகிழ்வுத்தன்மை
9- வளங்கள் நிறைவுடையவர்
10- ஊக்கமாக செயற்படுத்தல்
11- இலக்கை நோக்கிச் செல்லல்
12- நல்லெண்ண முடையவர்
13- தூர நோக்குடையவன்
14- சுதந்திரமானவன.
15- தலைமைத்துவம்

முயற்சியாண்மையின் முக்கியத்துவம்.

1- வேகமாக ஏற்படும் மாற்றங்களுக்கு முகங்கொடுப்பதற்கு
2- போட்டி மிகுந்த வணிக உலகில் வணிக சந்தர்ப்பங்களை இனங்காண்பதற்கு.
3- அவற்றை நடைமுறைப்படுத்தக் கூடிய நிலையினை உருவாக்கவும்.
4- மாறிக்கொண்டிருக்கும் உலகிற்கு தலைமைத்துவம் வழங்குவதற்கு

முயற்சியாண்மையாளர்

- யார் ஒருவர் மூலதனத்தையும் தொழிலாளர்களையும் இணைத்து செயற்பட்டு உற்பத்தியில் ஈடுபடுகின்றாரோ அவர் தொழில் முயற்சியாளர் என கருதப்படுகின்றார்.
- உற்பத்திச் செயன்முறையை ஒழுங்கு செய்வது முயற்சியாண்மையாளரின் பொறுப்பாகும்.
- முயற்சியாண்மை ஒரு மனித வளமாகும்.
- இப்பணிகள் காரணமாகவே முயற்சியாண்மையாளர், உழைப்பாளரிலிருந்து வேறுபடுகின்றார்.

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA, PGDE]

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

BIO SYSTEMS TECHNOLOGY
BST
'Aim to A'
0776259116
M.N.MUHAMMAD SUFIYAN

முயற்சியாண்மையாளர் கொண்டிருக்க வேண்டிய திறன்கள்

1- உற்பத்திச் செயன்முறையை ஆரம்பிக்குந் திறன்
2- திட்டமிடும் திறன்
3- கொள்கை வகுக்கும் திறன்
4- உற்பத்திச் செய்னமுறைக்குரிய சகல பகுதிகளுக்கும் இடையிலான தொடர்பைப் பேணுவதிறன்
5- உழைப்பாளிகளை நெறிப்படுத்தும் திறன்
6- மேற்பார்வை செய்யும் திறன்
7- ஆபத்துக்களை எதிர்கொள்ளும் திறன்
8- எதிர்காணும் திறன்
9- மேம்பாட்டை எதிர்கொள்ளும் திறன்

முயற்சியாண்மையின் வினைத்திறனை மேம்படுத்தத்தக்க வழிகள்

1) உற்பத்திச் செயன்முறை தொடர்பான அறிவை மேம்படுத்திக் கொள்வதற்குத் முயற்சியாண்மையாளருக்கு உதவிபுரிதல், இதற்காக சேவைக்கால அமர்வுகள், கருத்தரங்குகள், வெளிநாட்டுப் பயணங்கள் போன்றவற்றில் அவர்களை ஈடுபடுத்தலாம்.
2) தமது உற்பத்திச் செயன்முறையை ஒத்த செயன்முறைகள் காணப்படுகின்றனவாயின் அவை தொடர்பாக அறிய, ஆராய வசதி செய்து கொடுத்தல்.
3) பொருத்தமான சஞ்சிகைகள், பத்திரிகைகள் போன்றவற்றை வாசித்து அறிவைப் பெருக்கிக் கொள்ளலாம்.

ஒரு நாட்டில் முயற்சியாண்மையின் உருவாக்கத்திற்கு அவசியமான காரணிகள்.

1) விருத்தியடைந்த நிதிச் சந்தை காணப்படுதல்.
   உதா:- திரைசேரி உண்டியல், திரைசேரிமுறி,
2) மேம்பட்ட உட்கட்டமைப்பு வசதிகள்
   உதா: வீதி, வகொல், தொலைத்தெடர்பு
3) நாட்டில் ஏற்று கொள்ளக் கூடிய ஒரு சட்ட ஒழுங்கமைப்பு காணப்படல் வேண்டும்.
   அரசினால் இயற்றப்படும் சட்ட ஒழுங்கு விதிகளை கடைப்பிடித்து முயற்சியான்மையை முன்னனேற்றல்
4) தேசிய மட்டத்தில் கல்வி பயிற்சி நிகழ்ச்சி திட்டங்கள் காணப்பட வேண்டும்.
   முயற்சியாளர்களை ஊக்குவிப்பதற்கான நிகழ்ச்சி திட்டம்
5) அரசினால் சில ஊக்குவிப்பு நடவடிக்கைகள் அறிமுகப்படுத்தல்.
   உதா: வரிச்சலுகை வழங்குதல்
   மானியம் வழங்குதல்
6) திறந்த சந்தை முறைமை காணப்படுதல்.
   கட்டுப்படற்ற சந்தை வாய்ப்பு தம்புள்ள வியாபார வர்த்தக மையம்
7) போதிய துணைச்சேவை வசதிகள்
   போக்குவரத்து, காப்புறுதி, வங்கி, தொலைத்தொடர்பு .....

முயற்சியாண்மை அபிவிருத்தியில் செல்வாக்குச் செலுத்தும் காரணிகள்.

தனிநபர் காரணிகள்

1) தூர நோக்கு
2) வணிக நடவடிக்கை தொடர்பாக வினைத்திறனான விரைவான தீர்மானம் எடுக்கும் ஆற்றல்
3) துரித நடவடிக்கை / விரைவான செயற்பாடு
4) திடசங்கற்பம்
5) அர்பண சிந்தை அர்ப்பணிப்பு
6) பற்றுறுதி
7) தகவளித்தல்
8) தன்னம்பிக்கை
9) இலாபமீட்டுதல்
10) பங்கீடு / பகிர்தளித்தல்

சமூகக் காரணிகள்

1) குடும்பப் பின்னணி
2) குடும்பப் பொறுப்பு
3) வணிக வலையமைப்பு

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS) NDinTech Agri&Sci, BA, PGDE]

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

4) சமூகத் தொடர்பு
5) தொழில்சார் தொடர்பு
6) சமூக அமைப்பு
7) பினபற்றல்கள்



சூழல் தொடர்பான காரணிகள்

1) முன்மாதிரி நபர்கள்
2) தந்திரோபாயங்கள்
3) முகாமைத்துவம்
4) வாய்ப்புக்கள்
5) வணிகப் போட்டி
6) துணைச் சேவைகள்
7) பலமும் பலவீனமும்
8) அரசியல் கொள்கைகள்
9) வளக் கிடைப்பனவு

இடர் முகாமை

- எந்தவொரு வணிகரோ, முயற்சியாண்மையாளரோ, கையாண்டு பார்த்திராத ஒரு பண்டம் அலல்து சேவை தொடர்பாக வெற்றிகரமாக ஒரு முயற்சியாண்மையாளர் கையாணடு பாரத்தலை நடத்துமபோது அதன் வெற்றி தொடர்பாக எவ்விதமான உத்தரவாதப்படுத்தலும் அவருக்குக் கிடையாது.
- இந்நிலை நிச்சயமின்மை **(uncertainty)** எனப்படுகின்றது.
- அவ்வாறான ஒரு நிலைமையின்போது அக்கருமத்தை செய்வது அல்லது செய்யாதிருப்பது தொடர்பான தீர்மானத்தை எடுத்தலே இடரை ஏற்றுக்கொள்ளல் என்பதால் கருதப்படுகின்றது.
- எனவே தெளிவற்ற ஒரு நிலைமையில் இருந்தவாறே முயற்சியாண்மையாளர் தீர்மானமெடுக்க நேரும்.
- **முயற்சியாண்மையாளர் எதிர்கொள்ளும் இடர் நிலைமைகள்**

1- விலைத்தளம்பல்கள்,
2- ஊழியர் ஆர்ப்பாட்டங்கள்,
3- கள்வர் தொல்லை காரணமாக ஏற்படும் நட்டங்கள்,
4- பொதுமக்களின் ஆர்ப்பாட்டங்கள், சட்டங்கள், ஒழுங்குவிதிகளில் ஏற்படும் மாற்றங்கள்.
5- வானிலை - காலநிலையின் தாக்கங்கள்.
6- நோய்கள் பீடைகளின் தாக்கங்கள்.

- **இடர்முகாமைக்காக வெற்றிகரமான முயற்சியாண்மையாளர் கையாள வேண்டிய நடவடிக்கைகள்**

1- பாதுகாப்பு முறைகளைக் கையாளுதல் - இடரைக் குறைக்கும் வகையிலான தீர்மானங்கள் எடுத்தல்.
2- காப்புறுதி உத்திகள் - காப்புறுதி, பரஸ்பரம் உதவி செய்தல, அனுசரணையாளர் தொடர்புக்
3- இசைவடைதல் - புதிய சந்தைகளை நாடிச் செல்லல், சந்தையைக் கைப்பற்றல்.

- இதன்போது இடர்நிலைமைகளை நன்கு இனங்காணும் திறனும் அவற்றுக்குத் தீர்வுகண்டவாறு சரியான தீர்மானங்களை எடுக்கும் திறனும் இருப்பது அவசியமாகும்.

வணிக சந்தர்ப்பங்களை இனங்காணல்

- யாதேனும் பிரச்சினைக்கான தீர்வு அல்லது இதுவரையில் நிறைவேற்றப்படாத ஒரு தேவை அல்லது விருப்பத்தை நிறைவேற்றும் தேவைப்பாடு காரணமாக முயற்சியாண்மையாளரிடத்தே வணிகக் கருத்துக்கள் உருவாக முடியும்.
- அவ்வாறான ஒரு வணிகக் கருத்தை, வணிகச் சந்தர்ப்பமாக மாற்றும் திறன் முயற்சியாண்மையாளரிடத்தே காணப்படுதல் வேண்டும்.

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agriecsi, BA, PGDE]

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

BIO SYSTEMS TECHNOLOGY BST 'Aim to A' 0776259116 M.N.SUFIYAN

ஆக்கத்திறனும் புத்தாக்கங்கள் உற்பத்தி செய்யும் திறனும்

- ஆகக்த்திறனுடன் புதியன உற்பத்தி செய்தல் மூலம் உற்பத்திப் பொருள்களுக்குப் பெரும்மளவுத்தி சந்தையை வெற்றி கொள்ளும் திறன் முயற்சியாரிடம் காணப்படுதல் வேண்டும்.
- முயற்சியாண்மையாளரை பொதுவான வணிகர்களிடமிருந்து வேறுபடுத்திக் காட்டும் பிரதானமான இயல்பு "ஆக்கத்திறனும் புதியன ஆக்கும் திறனும்" ஆகும்.
- யாதேனுமொன்றைச் செய்வதற்காக காணப்படும் நியமமான அல்லது பாரம்பரியமான முறையை, மேலும் விளைதிறனான ஒரு முறை மூலம் மாற்றியமைப்பதே புதியன உற்பத்தி செய்தல் என்பதால் கருதப்படுகின்றது.

தெளிவான நோக்கு இருத்தல்

- வெற்றிகரமான ஒரு முயற்சியாண்மையாளராவதற்கெனின், எதிர்காலத்தில் அடைய எதிர்பார்க்கும் நிலைமை தொடர்பான தூரநோக்கு இருப்பது அவசியமாகும்.
- எதிர்காலத்தில் சிறப்பு நிலையை அடைவதற்காக நிறைவு செய்ய எதிர்பார்க்கும் அபிலாசைகளே இங்கு தூரநோக்கு என்பதால் கருதப்படுகின்றது.

தொலைநோக்கும் குறிக்கோள்கள் மற்றும் இலக்குகளை அமைத்துக்கொள்ளலும்

- வெற்றிகரமான ஒரு முயற்சியாண்மையாளர், எதிர்காலம் தொடர்பாக, எண்ணிப்பாரத்து, எதிர் காலத்தை மனக்கண் முன் காணும் திறனைக் கொண்டிருத்தல் வேண்டும்.
- அதற்கமைய தமது நோக்கை அடைவதற்காகப் பொருத்தமான குறிக்கோள்களையும் இலக்குகளையும் தாபித்துக் கொள்ளல் வேண்டும்.
- இதற்காக அவர் தெளிவாகவும் சிறப்பாகவும் குறுகியகால மற்றும் நீண்டகால இலக்குகளை அமைத்துக்கொள்வார்.

www.lkedu.lk

தன்னம்பிக்கை இருத்தல்

- முயற்சியாண்மையாளர் ஒருவர் புதிய ஆக்கமான்றின்பால் கவனஞ்செலுத்தும் போது தாம் செய்யப் போகும் விடயம் தொடர்பாகத் தெளிவான தன்னம்பிக்கையைக் கொண்டிருத்தல் வேண்டும.
- அத்தன்னம்பிக்கையின் பேரிலேயே அவர் வெற்றியை நோக்கிச் செல்வார்.
- கடினமான இலக்குகளை அடைவதற்கான ஊக்கல் (தளராத முயற்சி)
- அர்ப்பணிப்பு
- நனம்மையையே நாடுதல் மற்றும் தரம், வினைத்திறன் ஆகியவற்றின் விருப்பு

- முயற்சியாண்மை இயல்புகள் பிறப்பின் வழியே மாத்திரம் கிடைப்பதொன்றல்ல. மாறாக, அனுபவங்கள், பரிச்சயம், அறிவு, திறன்கள் போன்றவற்றைப் பெறுவதன் மூலமும் அதனை விருத்தி செய்துகொள்ளலாம்.
- பொருளாதார, சமூக, சமய, பண்பாட்டு, அரசியல் மற்றும் உளவியல் காரணித் தொகுதியொன்றின் பரஸ்பரத் தொடர்புகளுக்கு அமைவாகவே ஒரு சமூகத்தில் முயற்சியாண்மையாளர்கள் தோன்றுவர்.
- அதற்கமைய ஒரு தனியாளிடத்தே முயற்சியாண்மைக்குத் தேவையான திறன்களை விருத்தி செய்வதற்காக பயிற்சியளித்தல், அறிவூட்டம் செய்தல் போன்ற உத்திகளைக் கையாளலாம்.

முயற்சியாண்மைத்திறன்களை இனங்காண்பதற்குரிய கருவிகள் (tools)

1– வினாக்கொத்துக்கள்

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA, PGDE]

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

- சில தேர்வுகளைக் கொண்ட வினாக்களை உள்ளடக்கித் தயாரித்த முயற்சியாண்மைப் பண்புகளைக் கொண்ட வினாக்கொத்தினை வழங்கி, தமது தனிப்பட்ட பண்புக்கூறுகளை நன்கு எடுத்துக்காட்டும் தெரிவைக் குறிப்பிடுமாறு அறிவுறுத்தல் வழங்கலாம்.
- இதற்காக புள்ளி வழங்கும் திட்டமொன்றும் தயாரித்தல் வேண்டும்.
- அதன் மூலம் அந்தந்தத் தனியாளின் முயற்சியாண்மைப் பண்புகளையும் திறன்களையும் இனங்கண்டு கொள்ளலாம்.

BIO SYSTEMS TECHNOLOGY * M.N.SUFIYAN * BST 'Aim to A' 0776259116

2– வெவ்வேறு பயிற்சிகள்

- வெவ்வேறு செய்முறைப் பயிற்சிகள்/செயற்பாடுகள் மூலம் தமம்மிடத்தே எந்த அளவுக்கு முயற்சியாண்மைப் பண்புகள் காணப்படுகின்றன, எந்தெந்த பண்புக் கூறுகளை மேலும் விருத்தி செய்துகொள்ள வேண்டும் என்பன தொடர்பாக சுய விளக்கத்தைப் பெறலாம்.
- இதற்காக பின்வரும் செயற்பாட்டில் மாணவரை ஈடுபடுத்துக.
- இச்செயற்பாட்டை மாணவர் ஒவ்வொருவரும் தனித்தனியாகவோ சிறு சிறு குழுக்களாகவோ செய்யலாம்.
  - மாணவர் ஒவ்வொருவருக்கும் அல்லது ஒவ்வொரு சிறு குழுவுக்கும் **A4** காகிதம் ஒவ்வொன்று வீதம் வழங்குக.
  - 10-15 நிமிட நேரத்தில் அக்காகிதத்தைக் கொண்டு யாதேனும் ஆக்க மொன்றைச் செய்து முன்வைக்குமாறு அறிவுறுத்துக.
  - மிகச் சிறந்த ஆக்கம் தெரிவு செய்யப்பட்டுப் பாராட்டப்படும்.
  - குறித்த நேர முடிவில், பின்வரும் நியமங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு மிகச்சிறந்த ஆக்கம், இரண்டாமிடம் வழங்குவதற்கேற்ற ஆக்கம், மூன்றாவதாகச் சிறந்த ஆக்கம் என்றவாறாக அவ்வாக்கங்களை யாதேனும் ஒரு மட்டம் வரை வரிசைப்படுத்துக.
  - ஆக்கபூர்வமான ஒரு புத்தாக்கத்தை முன்வைக்க முயற்சி செய்யப்பட்டுள்ள சகல ஆக்கங்களையும் இவ்வாறாக வரிசைப்படுத்தி, மதிப்பிடுக. பாராட்டுக.

    மதிப்பீட்டுக்காகப் பயன்படுத்தத்தக்க நியமங்கள்

    i- ஆக்கபூர்வமாக ஒன்றாக இருத்தலும் புதுமைப்பாட்டைக் கொண்டிருத்தலும்

    ii- ஆக்கத்தின் மூலம் பெறத்தக்க பயன்கள் (பயன்பாட்டுத்தன்மை)

    iii- ஆக்கத்தை விற்பனை செய்யத்தக்கதாக இருத்தலும் விலை குறித்தலும்

    iv- குறித்த ஆக்கத்துக்கான கிரயம்/செலவு

    v- ஆக்கத்தைச் செய்யும்போது வீண்விரயம் இழிவாதல்.

3– செவ்வை பார்ப்புப் பட்டியல்கள் (check lists)

- ஏற்கெனவே முயற்சியாண்மைகளை நடத்திச் செல்லும் தனியாள்களைக் கற்றாய்வுக்கு உட்படுத்துவதன் மூலம் நடத்தலாம்.
- இதற்காகப் பின்வரும் செயற்பாட்டில் ஈடுபடுமாறு மாணவர்க்கு அறிவுறுத்தல் வழங்குக.

  நாம் நன்கு தெரிந்துவைத்துள்ள சில முயற்சியாண்மையாளர்களை (குறைந்தபட்சம் ஐவரை) கற்றாய்வுக்கு உட்படுத்துங்கள்.

  அவர்களின் நடத்தைப்பங்கு, அவர்கள் செயற்படும் விதம், சிந்திக்கும் விதம், தீர்மானமெடுக்கும் விதம் ஆகியன குறித்து வினவுக.

  பின்னர் அட்டவணை 1, அட்டவணை 2 ஆகியவற்றைப் பூர்த்தி செய்க.

முயற்சியாண்மையாளர் பெயர்	சந்தைக்கு சமர்ப்பிக்கும் பண்டம் / சேவை	ஆற்றப்படும் கருமங்கள்
1-		

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN (NDT Agri&Sci, BA, PGDE)

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

2-		
3-		

BIO SYSTEMS TECHNOLOGY * BST * 'Aim to A' 0776259116 * WWW.SUFIYAN.COM

- அடட்வணை 2 இனைப் பூர்த்தி செய்வதற்காக, அடட்வணை 1 இல் கவனத்திற்கொள்ளப்பட்டுள்ள முயற்சியாண்மையாளர்களையே பயன்படுத்துக.
- அடட்வணையின் முதலாவது நிரலில் தரப்பட்டுள்ள முயற்சியாண்மைப் பண்புக்கூறுகளுள் அவரக்ளிடத்தே பெரிதும் தெளிவாகக் காணப்படும் பண்புக்கூறுகளின் எதிரே ( ) அடையாள மிட்டுக் காட்டுக.

தனிப்பட்ட முயற்சியாண்மைப் பண்புக் கூறுகள்	முயற்சியாண்மையாளர் 1	முயற்சியாண்மையாளர் 2	முயற்சியாண்மையாளர் 3	முயற்சியாண்மையாளர் 4	முயற்சியாண்மையாளர் 5
1. சந்தர்ப்பங்களைத் தேடுதல்.					
2. தளரா முயற்சி					
3. ஒப்புக்கொண்ட வேலை தொடர்பான அர்ப்பணிப்பு					
4. தரம் மற்றும் வினைத்திறன் சார்பான விருப்பு					
5. இடர்களை எதிர்கொள்ளல்.					
6. குறிக்கோள்கள், இலக்குகள் அமைத்துக் கொள்ளல்.					
7. முறைமையான திட்டமிடலும் மேற்பார்வையும்					
8. தகவல்களை விசாரித்தறிதல்.					
9. ஆர்வமும் வலையமைப்பு கட்டியெழுப்புதலும்					
10. தன்னம்பிக்கை					
√ அடையாளங்களின் தொகை					

[SAMPLE]

- மிகக்கூடுதலான ✓ அடையாளங்கள் பெற்றுள்ள முயற்சியாண்மையாளரையும் மிகக் குறைவான ✓ அடையாளங்கள் பெற்றுள்ள முயற்சியாண்மையாளரையும் தெரிவு செய்துகொள்க.
- அவர்களுள் மிகவும் வெற்றிகரமான முயற்சியாண்மையாளராக இருப்பவர் யார் எனக் கண்டறிக.
- அவரது வெற்றிமீது மேற்படி பண்புக்கூறுகளுள் எந்தெந்தப் பண்புக் கூறுகள் அதிக பங்களிப்புச் செய்துள்ளன என விசாரணை செய்க.

www.lkedu.lk

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN

- வணிகமொன்றின் வெற்றிக்கு சீரான முகாமைத்துவம் முக்கியமானது.
- முகாமைத்துவம் என்பதற்கான ஒரு வரைவிலக்கணம்
  வணிகமொன்றினால் வெளியிடப்பட்டுள்ள நோக்கங்களை அடைவதற்காக வணிகத்தில் உள்ள மனித மற்றும் ஏனைய வளங்களைத் **திட்டமிடுதல், ஒழுங்கமைத்தல், நெறிப்படுத்தல்** மற்றும் **கட்டுப்படுத்தல்** ஆகிய கருமங்களை உள்ளடக்கிய செயன்முறையே முகாமைத்துவமாகும்.

- **முகாமைத்துவம் தொடர்பான மேற்படி வரைவிலக்கணத்தின் படி அச்செயன்முறை வெற்றியளிப்பதற்கு நிறைவேற்றப்பட வேண்டிய பிரதானமான நான்கு கருமங்கள் உள்ளன**
  1- திட்டமிடல்
  2- ஒழுங்கமைத்தல்
  3- நெறிப்படுத்தல்

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

4- கட்டுப்படுத்தல்

BIO SYSTEMS TECHNOLOGY
BST
'Aim to A'
0776259116
M.N.SUFIYAN

திட்டமிடல்

- யாதேனுமொரு வணிகத்தின் மூலம் எதிர்காலத்தில் அடைய எதிர்பார்க்கும் குறிக்கோள்கள் மற்றும் நோக்கங்களை அடைவதறகு அதற்கான **உத்திகள், கொள்கைகள், சட்ட திட்டங்கள், வழிமுறைகள், வரவு செலவு** ஆகியவற்றைத் தயாரிக்கும் செயன்முறையே திட்டமிடல் எனப்படுகின்றது.
- இது ஏனைய முகாமைத்துவக் கருமங்களுக்கான அடிப்படையை வழங்கும் பிரதானமான அத்திவாரமாகும்
- முயற்சியாண்மையாளர் எதிர்நோக்கும் இடர்நிலைமைகள் அதிகமானவையாதலால் வணிகத்தின் வெற்றிக்காக அதனை நன்கு திட்டமிட்டுக்கொள்வது முக்கியமானது.
- இதற்காக உற்பத்திச் செயன்முறையின் வெவ்வேறு படிமுறைகளை நன்கு திட்டமிட்டுக் கொள்வது முக்கியமானது
  1- உற்பத்திக் காரணிகளையும் வளப்பயன்பாட்டையும் திட்டமிடல்
  2- உற்பத்திச் செயன்முறையைத் திட்டமிடல்
  3- உற்பத்திப் பெறுபேறுகளைப் பெறுவதனைத் திட்டமிடல் (விளைபொருளை அறுவடை செய்வது தொடக்கம் கொண்டுசெல்லல் வரை)

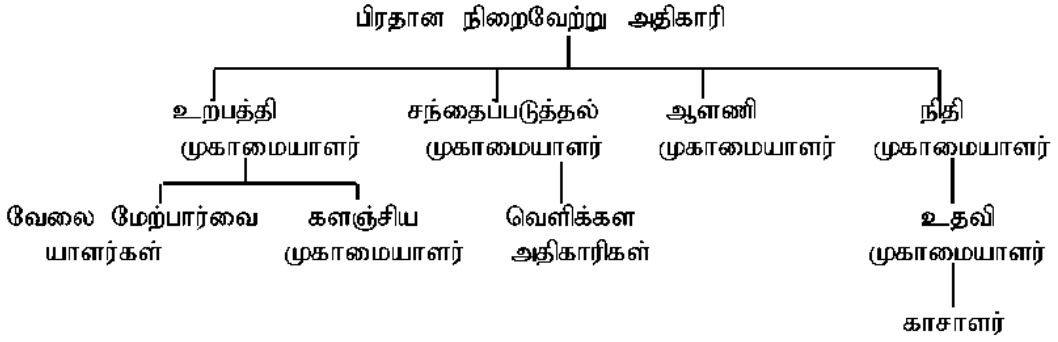
ஒழுங்கமைத்தல்

- திட்டத்தை தயாரித்த பின்னர் அதற்கமைய நிறுவனத்தின் குறிக்கோள்களை நிறைவுசெய்து கொள்வதற்காக, சீரான ஒழுங்கமைத்தல் அவசியமாகும்.
- நிறவனத்தின் இலக்குகளை வெற்றிகரமாகவும் விளைதிறனாகவும் நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்காக ஊழியர்கள், வளங்கள், கருமங்கள் மற்றும் பொறுப்புக்களுக்கு இடையே முறைமையான இணைப்பாக்கத்தை ஏற்படுத்தித் தொடர்புகளை கட்டியெழுப்பிக்கொள்ளலே ஒழுங்கமைப்பு எனப்படுகின்றது.

www.lkedu.lk

- **ஒழுங்கமைப்பின்போது செய்யப்படும் கருமங்கள்**
  1- செய்ய வேண்டிய கருமங்களை இனங்காணல்.
  2- அவற்றை திட்டவட்டமான ஒரு சட்டத்தினுள் கோவைப்படுத்தல்.
  3- நிறைவேற்ற வேண்டிய கடமைகள், பொறுப்புக்களை இனங்காணல்.
  4- நிறைவேற்ற வேண்டிய கருமங்களை வெவ்வேறு பிரிவுகளின் கீழ் வேறாக்கி வழங்குதலும் உழைப்புப் பிரிப்பும்.

- **ஒழுங்கமைதத்லானது சில படிமுறைகளைக் கொண்டது**
  1- ஒழுங்கமைப்புக் கட்டமைப்பொன்றைத் தீர்மானித்தல்.
  உதரணம்: யாதேனும் பண்டத்தை உற்பத்தி செய்து விற்பனை செய்யும் நிறுவன மொன்றில் பின்வருமாறான ஒழுங்கமைப்புக் கட்டமைப்பொன்று இருக்க இடமுண்டு.



M.N.MUHAMMAD SUFIYAN (NDT AgriSci, BA, PGDE)

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

2- மனித வளங்களைப் பெறுதல்
3- பொருள் சார்ந்த வளங்களைப் பெறுதல்.
4- நேரம், பணம் ஆகிவற்றை ஒதுக்கிக்கொள்ளல்



நெறிப்படுத்தல்

- வணிகத்தின் குறிக்கோள்களை அடைவதற்குத் தேவையான ஒழுங்கமைப்பு அமைப்பைத் தயாரித்த பின்னர், அதனை நிறைவேற்றுவதற்காகத் தொடர்புறும் ஆட்கள் மற்றும் குழுக்களுக்குத் தலைமைத்துவம் வழங்குவதே நெறிப்படுத்தல்.

கட்டுப்படுத்தல்

- தலைமைத்துவம் என்பது யாதேனும் நோக்கத்தை அடைவதற்காக, தனி ஒருவரது அல்லது ஒரு குழுவினரது நடத்தையின்பால் செல்வாக்குச் செலுத்துவதற்காக ஒருவர் கொண்டுள்ள ஆற்றலாகும்.
- **தலைமைத்துவப் பண்புக்கூறுகள்**
  1- வேலைகளை ஒப்படைத்தல்
  2- தொடர்பாடுதல்
  3- தீரம்மானமெடுத்தல்
  4- இணைப்பாக்கஞ்செய்தல்
  5- ஊக்கல்

- தலைமைத்துவ திறன்களையும் ஆற்றல்களையும் கொண்ட ஒரு முகாமையாளருக்கு ஒரு தலைவராகவும் செயற்பட முடியும்

www.lkedu.lk

முன்னேற்றக்கட்டுப்பாடும் கண்காணிப்பும் மதிப்பீடும்

- முன்னேற்றக்கட்டுப்பாடு என்பது வணிகத்தினது திட்டமிட்ட செயறப்பாடுகள் மற்றும் பெறுபேறு களுடன் உண்மையில் பூர்த்தி செய்யப்பட்டுள்ள செயற்பாடுகள் மற்றும் கிடைத்துள்ள பெறுபேறுகளை ஒப்பிட்டு, மாறல்கள் உள்ளனவாயின் அவற்றைத் நிவர்த்தி செய்வதவற்கான நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வதற்கான செயன்முறையாகும்.
- **கட்டுப்படுத்தலின் அவசியம் மற்றும் முக்கியத்துவம்**
  1- வணிகச் சூழலில் தோன்றும் பல்வேறு மாற்றங்கள் மற்றும் அம்மாற்றங்கள் காரணமாக வணிக நடவடிக்கைகள் மீது ஏற்படக்கூடிய தாக்கஙக்ளை அறிவதற்காக.
  2- பொறுப்புக்களுக்கும் அதிகாரத்துக்கும் இடையே சமநிலையைப் பேணிவருவதற்காக
  3- நிறுவனக் கருமங்களின் சிக்கார்ந்த தன்மை காரணமாக

தேர்ச்சி மட்டம் 8.2

வணிக விருத்திக்கும் வணிகச் செயன்முறைக்கும் தேவையான கருவிகள் தொடர்பாக விசாரணை செய்வார்.

வணிக சந்தர்ப்பம்

- வணிகச் சூழல் காரணிகள் மாற்றமடைவதன் விளைவாக உருவாகும் வணிகக் காரணிகளின் ஒத்துழைப்பைப் பெற்று, இலபாகரமானதாக வணிகக் கருமங்களில் ஈடுபடுவதற்கான வாய்ப்பே வணிக சந்தர்ப்பம்.

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT AgriSci, BA, PGDE]

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

உதாரணம்: நெற்செய்கையில், நாற்றுநடுதல், விளைபொருளை அறுவடை செய்தல் போன்றவற்றுக்காக மனித உழைப்பு தட்டுப்பாடாக இருக்கும் சந்தர்ப்பங்களில் பொறிமயமாக்கல் மூலம் அவ்வேலை களைச் செய்தல்.

BIO SYSTEMS TECHNOLOGY * MNM.SUFIYAN * BST 'Aim to A' 0776259116

- **வணிகச் சந்தர்ப்பங்களை இனங்காண்பதற்காக சில முறைகளைப் பயன்படுத்தலாம்.**

1- தேடல் - பபசச **(SWOT)** பகுப்பாய்வு

2- சந்தை ஆய்வுகள் **(Market surveys)**

3- அவதானிப்பு

- **பபசச பகுப்பாய்வு (SWOT Analysis) என்பதை வறையறுக்குக.**

S - Strengths - பலங்கள்

W- Weaknesses - பலவீனங்கள்

O - Oportunities - சந்தர்ப்பங்கள்

T - Threats - சவால்கள்

- இங்கு எதிர்பார்க்கப்படும் உற்பத்திகள் அல்லது சேவைகள் தொடர்பாகக் காணப்படும் நிலைமைகள் மற்றும் எதிர்காலத்தில் உருவாக்கத்தக்க நிலைமைகள் தொடர்பாக ஒப்பிட்டு தீதியில் கற்றாயப்படும்.
- அதன் மூலம் எதிர்காலத்தில் தோன்றக்கூடிய பிரச்சினைகளை வெற்றிகரமாக எதிர்கொள்வதற்கான நிலைமைகள் ஏற்படுத்திக் கொள்ளலாம்

www.lkedu.lk

- **பபசச (SWOT) பகுப்பாய்வின் முக்கியத்துவம்**

1- வணிகமொன்று ஆரம்பிக்கும்போது அது சாரந்த பலங்கள், பலவீனங்கள், சந்தர்ப்பங்கள், சவால்கள் தொடர்பான பகுப்பாய்வை நடத்தலாம்.

2- போட்டியாளர்கள் மற்றும் நுகர்வோர் தொடர்பான விளக்கத்தைப் பெறலாம்.

3- வணிகத்தினதும் அதன் போட்டியாளரக்களதும் பலங்கள், பலவீனங்கள் பற்றிய மதிப்பீட்டை நடத்தலாம்.

4- உற்பத்தி செய்ய வேண்டிய பண்டங்கள் மற்றும் அவற்றை வினைத்திறனாக உற்பத்தி செய்தல், விற்பனை செய்தல் தொடர்பான விளக்கத்தைப் பெறலாம்.

5- போட்டியாளரக்ளின் செயற்பாடுகளை மதிப்பீடு செய்யலாம்.

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA, PGDE]

- **தெரிவு செய்த ஒரு வணிக சந்தர்ப்பத்துக்காக பபசச (SWOT) பகுப்பாய்வைப் பயன்படுத்தி, பலங்கள், பலவீனங்கள், சந்தர்ப்பங்கள் மற்றம் சவால்களை இனங்காணல்.**

பலங்கள்

முயற்சியாண்மையாளரின் கட்டுப்பாட்டுக்கு உட்பட்ட மற்றும் ஏற்கனவே முயற்சியாண்மையாளர் கொண்டுள்ள பலங்கள் தொடர்பாகக் கவனஞ் செலுத்துக.

உதாரணம்: உற்பத்திப் பண்டம் தொடர்பாகக் கொண்டுள்ள தெளிவான அறிவு
தொழினுட்ப நிபுணத்துவம்
முகாமைத்துவ அனுபவங்கள்

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

மனித வளங்கள்
சந்தையில் பிரவேசிப்பதற்கான வாய்ப்புக்கள்

BIO SYSTEMS TECHNOLOGY BST 'Aim to A' 0776259116 WWW SUFIYAN

பலவீனங்கள்

முயற்சியாண்மையாளரின் கட்டுப்பாட்டில் உள்ள, ஏற்கெனவே முயற்சியாண்மையாளரிடத்தே காணப்படும் பலவீனங்கள் தொடர்பாகக் கவனஞ் செலுத்தல்.

உதாரணம்: உற்பத்திப்பொருள் தொடர்பான அறிவு போதாமை.
மூலதனக் குறைவு
பயிற்சிபெறாத ஊழியர்கள்
அனுபவக்குறைவு
நிதி முகாமை தொடர்பான அறிவு போதாமை
தொழில்தருனரதும் தொழிலாளரதும் பாதகமான மனப்பாங்குகள்
சந்தர்ப்பங்கள்

முயற்சியாண்மையாளரின் கட்டுப்பாட்டுக்கு அப்பாற்பட்ட சூழலில் உள்ள நேர்வகையான, அனுகூலமான காரணிகள் தொடர்பாகக் கவனஞ் செலுத்துதல்.

உதாரணம்: வளர்ச்சியடையும் சந்தைக்கேள்வி
குறைவான போட்டி
நுகர்வோரின் வாழ்க்கைக் கோலத்தில் ஏற்படும் மாற்றங்கள்
குறைந்த கிரயத்தில் உழைப்புக் கிடைப்புத்தகவு
குறைந்த கிரயத்தில் உள்ளீடுகள் கிடைப்புத்தகவு

www.lkedu.lk

சவால்கள்

முயற்சியாண்மையாளரின் கட்டுப்பாட்டுக்கு அப்பாற்பட்ட சூழலில் உள்ள, மறைவகையான மற்றும் பாதகமான காரணிகள் தொடர்பாகக் கவனஞ் செலுத்துதல்.

உதாரணம்: பல்வேறு சட்டதிட்டங்கள், ஒழுங்குவிதிகள் விதிக்கப்படுதல்.
உண்ணாட்டு / வெளிநாட்டுப் போட்டிகள்
இயற்கை அனரத்தங்கள்
சமூக, பண்பாடு, சமய செல்வாக்குகள்
ஊழியர் அமைதியின்மை உயர்தல்
மூலப்பொருள் கிரயம் உயர்தல்
வட்டி விகிதம் உயர்தல்

வணிகச் சந்தர்ப்பங்கள்

- வணிகச் சூழற் காரணிகளின் வேறுபாடுகள் காரணமாக உருவாகும் வணிகக் காரணிகளின் துணையுடன் இலாபகரமானதாக வணிக நடவடிக்கையொன்றில் ஈடுவடுவதற்கான வாய்ப்பே வணிக சந்தர்ப்பம் எனப்படும்.

- முதலீட்டாளருக்கு அல்லது அபாயத்தை (Risk) எதிர்நோக்குபவருக்குப் போதுமான அளவு பிரதிபலனைத் தரத்தக்க ஒரு செயலே வணிகச் சந்தர்ப்பம் ஆகும்.

உதா:

- அலுவலகங்கள் என்பவற்றை புனர்நிர்மாணம் செய்தல், பாதைகள் அமைத்தல், இயந்திராதிகளை பழுதுபார்த்தல், படகு தயாரித்தல் போன்ற வணிக சந்தர்ப்பங்கள் உருவாதல்.
- பல்வேறு அபிவிருத்தி நடவடிக்கைகள் / கட்டுமானப் பணிகளை மேற்கொள்ளும்போது ஏற்படும் வேலைவாய்ப்புக்கள் இதிலடங்கும்.

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA, PGDE]

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

- பணியாளர்களுக்கு தங்குமிடம், உணவு வழங்குதல்.
- போக்குவரத்துச் சேவை
- இயந்திர பராமரிப்புச் சேவை
- மூலப்பொருட்களை வழங்குதல்



பசும்பால் உற்பத்தியை அதிகரிப்பதற்கு அரசாங்கம் மாணிய வசதிகளை வழங்கல்

- பால் கொளவ்னவு விற்பனை நிலையம் நடாத்துதல்
- பால் உற்பத்திப் பொருட்களை உற்பத்தி செய்தல் (நெய், யோக்கட், தயிர், பாற்கட்டி, பால்மா)
- கால் நடைகளிற்கான தீவனங்களை உற்பத்தி செய்தல்
- கால் நடைகளிற்கான மருந்துப ்பொருட்களை விற்பனை செய்தல்.
- மதியுரை சேவைகள் வழங்கள்.

சிறந்த வணிகச் சந்தர்ப்பங்களையும் விருத்தி செய்யத்தக்க இயல்தகவுள்ள (Potential) வணிகச் சந்தர்ப்பங்களையும் இனங்கண்டுகொள்வதன் அவசியம்

(1) விசேடமாக வணிகச் சூழலின் போக்கினை இனங்கண்டு கொள்ளுவதால் பெருமளவில் வணிகச் சந்தர்ப்பங்களை உருவாக்கிக்கொள்ள முடியும்.

உதா:-
தொழில் படையில் சேரும் பெண்களின் எண்ணிக்கை அதிகரித்துச் செல்லுதல்.

இப்போக்கு முக்கியமான வணிகச் சந்தர்ப்பங்களை உருவாக்கிக் கொண்டிருத்தல்.

- குழந்தைகள் பகல் பராமரிப்பு நிலையங்கள்
- காரியாலயங்களிற்கு அணிந்து செல்ல பொருத்தமான ஆடைகள்
- உடன் உணவுகள், பானவகைகள்
- இலத்திரணியல் வீட்டு உபகரணங்கள்.

(2) பல்வேறு விதமான உலகச் சக்திகள் –

இவை கட்டுப்படுத்த முடியாதவை
எனவே இவை தொடர்பாக மிக அக்கறையுடன் செயற்படுதல் வேண்டும்.

உதாரணம்
உலகலாவிய பொருளியல் விதிப்பு / பரம்பல்

- வர்த்தக வலயங்களின் அதிகரிப்பு
- உயிரியல் விஞ்ஞான யுகப் பிரவேசம்
- நவீன சந்தைகளின் உருவாக்கம்
- சர்வதேச ஐக்கியம் உருவாதல்.
- உலகலாவிய வர்த்தக குறிகளின் உருவாக்கம்.

இத்தகைய உலகலாவிய செல்வாக்கினால் வாய்ப்புக்கள் உருவாதல் போன்று வணிகத்திற்கு சவால்களும் உருவாகின்றன.
உதா: சனத்தொகையின் விரைவான வளர்ச்சி

- வள உபயோகத்தில் அதிகரிப்பு.
- சூழல் மாசடைதல்
- பொருட்கள் சேவைகளிற்கான கேள்வி அதிகரிப்பினால் புதிய தொழில்நுட்ப முறைகளின் உருவாக்கம்

வணிக் கருத்தொன்று வெற்றி கரமான வணிகச் சந்தர்ப்பமாவதற்கு முக்கியத்துவம் பெறும் விடயங்கள்

1- குறித்த பண்டங்களுக்கு அல்லது சேவைக்கு பலவிதமான கேள்வி இருத்தல்.
2- சந்தை வாய்ப்பு இருத்தல்
3- முதலீட்டுக்குப் போதுமான அளவு பிரதிபலன்கள் கிடைத்தல்,
4- வளங்களும் நல்ல சூழ்நிலையும் காணப்படுதல்
5- சட்டத்திற்கு எதிரானதாக அமையாமை

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA, PGDE]

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

வணிகச் சந்தர்ப்பமொன்றை இனங்காண்பதற்காக ஒரு அணுகுமுறை

சந்தை ஆய்வு (Market Survey)

BIO SYSTEMS TECHNOLOGY BST Aim to A* 0776259116 MNM.SUFIYAN

சந்தை ஆய்வு மேற்கொள்ளப்படுவதனால் உற்பத்தி செய்யப்படும் பண்டம் / சேவை ஒன்றிற்கு அப்பிரதேசத்தில் உள்ள கேள்வியை அறிந்து கொள்ள முடியும்.

ஒரு பிரதேசத்தில் குறித்த பொருள் / சேவையினை விற்பனை செய்வதற்கான அடிப்படைத் தகவல்களை அடைந்து கொள்வதற்கான ஒரு தகவல் திரட்டு

வணிகச் சந்தர்ப்பங்களை இனங்காணத்தக்க முறைகள்

(1) பலம் ,
(2) பலவீனம்,
(3) சந்தர்ப்பம்,
(4) சவால் பகுப்பாய்வு - பபசச பகுப்பாய்வை (Swot Analysis)

பபசச பகுப்பாய்வு (SWOT Analysis)

வணிக செயல்திட்ட நோக்கத்தை அடைவதில் செல்வாக்குடைய அனுகூலமான, பிரதி கூலமான அக, புற காரணிகளை இனங்காணும் போது குறித்த நோக்கத்தை நோக்கிச் செல்வதற்கு பபசச பகுப்பாய்வை பயன்படுத்த முடியும்.

Strengths (பலம்) – நோக்கத்தை அடைவதில் உதவும் அமைப்பின் தன்மைகள்

Weaknesses (பலவீனம்) – நோக்கத்தை அடைவதில் இடையூறான தன்மை,

Opportunities – நோக்கத்தை அடைவதில் உதவும் புறக்கார வாய்ப்பு வாய்ப்பு காரணிகள் (வாய்ப்பு / சந்தர்ப்பம்)

Threats (அச்சுறுத்தல்) - நோக்கத்தை அடைவதில் இடையூறாக அமையும் காரணிகள்

- இங்கு பலம், பலவீனம் எனப்ன நிறுவனத்தின் அகக் காரணிகள் உற்பத்தி, நிதி, ஊழியம், சந்தைப்படுத்தல் என்பன அகச்சூழல் சார்ந்த காரணிகளில் அடங்கும்.
- வாய்ப்பும், அச்சுறுத்தலும் புறச் சூழல் சாந்தவை ஆகும்.
- புறக்காரணிகளாக
  1- தொழில்நுட்ப மாற்றங்கள்
  2- சந்தை சக்திகளின் மாற்றங்கள்
  3- சமூக கலாச்சார மாற்றங்கள்,
  4- பேரின பொருளாதார மாற்றங்கள் என்பன அடங்கும்.

1 S + O	3 S + T
2 W + O	1 W + T

பலம் / பலவீனம்

வாய்ப்பு / அச்சுறுத்தல்

1- தாமதிக்காமல் பயன்படுத்திக் கொள்ள வேண்டிய நல்ல நிலைமை.
2- சந்தர்ப்பங்கள் காணப்படுவதால் பல வீனத்தை போக்கி பலமடைந்து சந்தர்ப்பங்களை சரியாக பயனப்டுத்தல் வேண்டும்.
3- பலத்தைப் பயன்படுத்தி சவால்களை வெல்லுதல் வேண்டும்
4- சவால் நிறைந்த பலமில்லா நிலையாகும்.

உதாரணம்

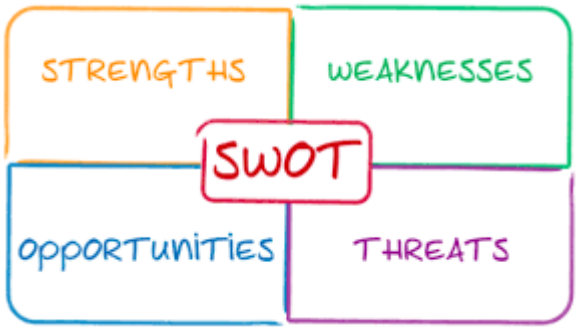
இல	பலம்	பலவீனம்	சந்தர்ப்பம்	சவால்

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA, PGDE]

www.lkedu.lk

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk









www.lkedu.lk

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN

வணிக சந்தர்ப்பங்களை இனங்காணும் ஒரு முறை என்ற வகையில் சந்தை ஆய்வுகளைப் பயன்படுத்தத்தக்க விதம்

- சந்தை ஆய்வு என்பது சந்தை வாய்ப்புக்கள் மற்றும் காணப்படும் வழங்களை மதிப்பீடு செய்வதன் மூலம் மேலும் பொருத்தமான வணிக சந்தர்ப்பங்களை இனங்காண்பதற்காக நடத்தப்படும் ஆய்வுகளாகும்.
- சந்தை ஆய்வானது, வணிகமொன்றின் வெற்றிகரமான எதிர்கால இருப்புக்கு முக்கியமானது
  1- சந்தையில் காணப்படும் வணிக சந்தர்ப்பங்களை இனங்காணல்.
  2- வளங்கள் மற்றும் சந்தை வாய்ப்புக்களுக்கமைய மிகவும் பொருத்தமான வணிக சந்தர்ப்பளை தீர்மானித்தல்.
  3- சந்தைத் தகவல்களைக் கொண்டு பெரிதும் பொருத்தமான வணிகத்தைத் தீர்மானித்தல்.
  4- போட்டியாளர்களை இனங்காண்பதன் மூலம் வெற்றிகரமாகப் போட்டியை எதிர்கொள்ளல்.

- ஆய்வின்போது தரவுகள் மற்றும் தகவல்கள் பெறுவதற்காக முதன்மையான இரண்டு முறைகள்
  1- முதனிலைத் தகவல்கள் பெறுதல்.
  2- துணைத் தகவல்கள் பெறுதல்.

முதனிலைத் தகவல்கள்

- ஆய்வை நோக்காகக்கொண்டு, வணிகத்துடன் தொடர்புடைய பல்வேறு தரப்பினர் அதாவது உரிமையாளர்கள், போட்டியாளர்கள், நுகர்வோர், வழங்குநர்கள் போன்றோரிடமிருந்து நேரடியாகப் பெறும் தகவல்களாகும்.
- முதனிலைத் தரவுகள் பெறும் முறைகள்

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

1- அவதானிப்பு
2- நேர்காணல்
3- வினாக்கொத்து

BIO SYSTEMS TECHNOLOGY
BST
'Aim to A'
0776259116
M.N.SUFIYAN

துணைத்தகவல்கள்

- வணிகம் தொடர்பாக வெளியிடப்பட்டுள்ள அல்லது வெளியிடப்படாத மற்றும் வேறு ஆட்கள், நிறுவனங்கள் சேகரித்த தகவல்களைப் பயன்படுத்தல்.
  உதாரணம்:
  1- மத்திய வங்கி அறிக்கைகள்
  2- வணிகமொன்றின் ஆண்டறிக்கைகள் மற்றும் ஏடுகளிலிருந்து பெறும் தகவல்கள்
  3- வணிகமொன்றின் அடிப்படையான வெளியீடுகள் மூலம் பெறும் தகவல்கள்
  4- வேறு நிறுவனங்களின் ஆராய்ச்சி அறிக்கைகளை உசாவுதல்.

சந்தை ஆய்வு மூலம் பெறக்கூடிய தகவல்களின் பட்டியலொன்று

எதிர்பார்க்கப்படும் உற்பத்திக்காகக் காணப்படும் கேள்வியின் தன்மை
1- சந்தையில் காணப்படும் போட்டித்தன்மை
2- சந்தைக் கொள்ளளவு
3- தற்போது காணப்படும் சந்தை
4- பெறத்தக்க சந்தை
5- விநியோக வழிகளின் தன்மை
6- விலையின் நடத்தை
7- நுகர்வோரின் நடத்தை
8- காரணிகளின் பயன்பாடு

- இங்கு சந்தையின் அளவு, புவியியற் பரம்பல், வாடிக்கையாளர் பக்கத்தோற்றம் **(Profile)**, எதிர்கால சந்தை ஆற்றல், வாடிக்கையாளரின் நடத்தை, சந்தைக் கூறு போன்றவை தொடர்பாகத் தேடியறியப்படும்.

சந்தையின் ஆய்வின் போது பின்வருவனவற்றைக் கையாளலாம்

அவதானிப்பு

- தனியாள் நடத்தைச் செயல்நிலைகளை அவதானித்தல் மூலம் முதனிலைத் தரவுகள் சேகரிக்கப்படும்.
- ஆய்வுக்கு உள்ளாகும் தனியாள்கள் மற்றும் இடங்கள் தொடர்பாக வாய்மொழி மூலம் தொடர்புறுவது கிடையாது.
- இதற்காக பொறிமுறை அவதானிப்புக்களைப் பயன்படுத்தலாம்.
  உதாரணம்: **CCTV** வழியே பெற்ற காட்சிகள், வீடியோ காட்சிகள்

ஆய்வு

- காணப்படும் காரணிகளைக் கட்டுப்படுத்தாது, உற்பத்தி தொடர்பான அறிவு, மனப்பாங்குகள், தெரிவு, கொள்வனவு, செய்யும் விதம், நுகர்வுக் கோலம் போன்றவை தொடர்பாக ஆட்களிடம் வினவுதல் மூலம் முதனிலைத் தரவுகள் பெறப்படும்.
- இதற்காகப் பின்வரும் முறைகளைக் கையாளலாம்.
  1- தனிப்பட்ட நேர்காணல்கள்
  2- வினாக்கொத்துகள்

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA, PGDE]

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

3- தொலைபேசிக் கலந்துரையாடல்கள்
4- வீதிகளில் நடத்தும் நேர்காணல்கள்
5- குழுநிலை நேர்காணல்கள்

BIO SYSTEMS TECHNOLOGY BST 'Aim to A' 0776259116 M.N.MUHAMMAD SUFIYAN

வணிகக் கருத்தொன்றினை முன்வைத்து அதனை ஒரு வணிகமாக நடத்திச் செல்லும்போது கையாளவேண்டிய செயன்முறைகளை நடைமுறையில் செய்யுமாறு வழிப்படுத்தல்

- ⊙ கூட்டெரு உற்பத்தி செய்தல்.
- ⊙ ஊறுகாய் உற்பத்தி செய்தல்.
- ⊙ அழகிய மனீகள் சந்தைப்படுத்தல்.
- ⊙ அழகிய நரீத்தாவரங்கள் சந்தைப்படுத்தல்.

வணிகத்திட்டம்

- வணிகத்திட்டம் என்பது வணிகத்தின் எதிர்கால எதிர்பார்ப்புக்கள் தொடர்பான விவரங்களை உள்ளடக்கிய, பொருளாதார வளர்ச்சி, நிலைபேறடைதல், வணிக பலங்கள் உட்பட சலக அம்சங்களையும் மதிப்பீட்டுக்கு உட்படுத்தும் மற்றும் பகுப்பாய்வு செய்யும் எழுத்துமூல ஆக்கமாகும்.
- அதற்கமைய வணிகமொன்றினை ஆரம்பிப்பதற்காக அல்லது மேலும் விருத்தி செய்வதற்காக விளைதிறனான வணிகத்திட்டமொன்று இருத்தல் வேண்டும்.
- வணிகமொன்றுக்கு வழிகாட்டும் வழிகாட்டிப்படமே வணிகத் திட்டமாகும்.
- இதன் மூலம் வணிகத்தினால் எதிர்காலத்தில் அடைய முயற்சி செய்யும் இலக்குகள், அந்த இலக்குகளின்பால் சென்றடையத்தக்க விதம், அதற்குத் தேவையான வளங்கள் யாவை என்பன எடுத்துக்காட்டப்படும்.
- மேலும் ஆரம்பிக்கவிருக்கும் அல்லது மேலும் விருத்தி செய்ய எதிர்பார்க்கும் வணிகத்துக்குத் தேவையான பணத்தைப் பெறும் விதம் மற்றும் உள்ளீடுகளைக்காட்டும் எழுத்துமூல ஆவணம் என்ற வகையில் வணிகத்திட்டம் பயன்படும்.

www.lkedu.lk

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA, PGDE]

வணிகத்திட்டம் (Business plan)

- ✱ எந்தவொரு கருமத்தையும் செய்ய முன்னர் திட்டம் ஒன்றுக்கு அமையச் செயற்படுவதன் மூலம் குறித்த கருமத்தை வெற்றிகரமாக நடாத்த முடியும்.
- ✱ வணிகமொன்றினை ஆரம்பிப்பதற்கு அல்லது அபிவிருத்தி செய்வதற்கு வினைத்திறனுளள் வணிகத்திட்டமொன்று இருப்பது இன்றியமையாததாகும்.
- ✱ வணிகத்திற்கு வழிகாட்டும் வழிப்படம் போன்தே வணிகத்திட்டமாகும்.
- ✱ ஆரம்பிக்கப்படும் அல்லது அபிவிருத்தி செய்யப்படும் வணிகத்திற்கு நிதி பெறப்படும், நிதி முதலீடு செய்யப்படும் முறைகளைக் காட்டும் எழுத்துருவிலான அறிக்கை எனவும் வணிகத்திட்டத்தை கருத முடியும்.
- ✱ சரியான வணிகத்திட்டம் பயன்படும் விதம்
  1) சிறந்த வணிகதிட்டமானது வணிகத்தை சரியாக இனங்காட்டும். வணிகத்தின் இலக்கையும் நோக்கத்தையும் விபரிக்கும்.
  2) வளங்களை வினைத்திறனாக பயன்படுத்துவதற்கு உதவும்.
  3) தொடங்கவிருக்கும் அல்லது அபிவிருத்தி செய்ய எதிர்பார்க்கும் வணிக முயற்சிக்குத் தேவையான நிதியைப் பெறும் விதம் அந்நிதியைப் பிரயோகிக்கும் விதம் போன்றவற்றைக் காட்டும் எழுத்து மூல ஆவணமாகவும் பயன்படும்.

- ✱ வணிகத்திட்டம் அல்லது வணிக முயற்சியின் எதிர்கால எதிரப்பார்ப்புக்கள் தொடர்பான விவரம், பொருளாதார விருத்தி நிலைபேறடைதல், வணிக பலங்கள் ஆகிய அனைத்து அம்சங்களையும் மதிப்பீட்டுக்கு உட்படுத்தி பகுப்பாய்வு செய்யும் ஓர் எழுத்து மூல ஆவணமாகும்.

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk





வணிகம் (Bisness) = வர்த்தகம் (Comerce) + வியாபாரம் (Trade)

✱ பொருளை / சேவையை உற்பத்தி செய்வதிலிருந்து நுகர்வோரை அடையும் வரை மேற்கொள்ளப்படும் எல்லாச் செயற்பாடுகளும் வணிகம் எனப்படும்.

✱ பொருளை உற்பத்தி செய்ததிலிருந்து நுகர்வோரை அடையும் வரை மேற்கொள்ளப்படும் எல்லாச் செயற்பாடுகளும் வர்த்தகம் எனப்படும்.

1- வியாபாரம்
2- வியாபார துணைச் சேவை
வியாபாரத்திற்கு துணையாக அமைபவை
உதா:- வங்கி, போக்குவரத்து, காப்புறுதி, தொடர்பாடல்

✱ பொருளொன்றை கொள்வனவு – விற்பனை செயற்பாடு வியாபாரம் எனப்படும்.

வணிகத்திட்டம் ஒன்றின் அவசியம்.

1) வணிக முயற்சியைச் சரீர ஒழுங்கமைத்துக் கொள்ளல்.
2) குறிக்கோள்களையும் நோக்கங்களையும் அடைய முறப்டல்
3) வங்கிக்கடன், முதலீட்டுக்கான நிதி ஆகியவற்றைப் பெறத்துணையாதல்.
4) வணிக முயற்சிக்காகத் திறமைமிக்க ஊழியர்களை ஆட்சேர்க்க முடிதல்.
5) நட்டத்தை தற்படுத்தத் தக்க நடவடிக்கைகளைத் தவிரத்தல்
6) வணிக முயற்சியை விரிவுபடுத்தும் தேவை ஏற்படும் சந்தர்ப்பங்களில் அதற்கு தேவையான தகவல்களை வழங்குதல்.
7) வணிக முயற்சியாளர் வசமுள்ள வளங்களைப் பொருத்தமானவாறு பயனப் டுத்த முடிதல்.
8) சரியாகத் தீர்மானமெடுக்க முடிதல்.

வணிகத்திட்டமொன்றை தாயரிக்கும் போது கவனஞ் செலுத்தப்பட வேண்டிய விடயங்கள்.

1) வணிகத்தின் தன்மையையோ அளவையோ கருதாது இருப்பதோடு முயற்சியாண்மையாளருக்குத் தமது பணத்தில் வணிகத்திட்டத்தை தாயரித்துக் கொள்வது அவசியமாகும்.
2) முயற்சியாண்மையூடாக விருத்தியடைய எதிர்பார்ப்பதாயின் சரியான திட்டத்தை தயாரித்தல் அவசியம்.
3) சிறந்த வணிகத்திட்டத்தை ஒரே தடவையில் தயாரித்து விட முடியாது. அது பல்வேறு கடட்த்தில் விருத்தியடைய வேண்டியதொன்றாகும்.

வணிகத்தைத் தொடங்க முன்னர் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய துணைச் சேவைகளை

- உற்பத்திக்கான சந்தைவசதி
- கடன் வசதி
- உள்ளீடுகளை வினைத்திறனாகப் பகிர்ந்தளித்தல்
- ஆராய்ச்சி நடாத்துதல்.
- தொழினுட்ப அறிவு விரிவாக்கம் மற்றும் கல்வியும் பயிற்சியும்.

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA P

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

- அரசியல் உறுதிநிலை, அரசின் கொள்கைகள் வேலைத் திட்டங்கள்.
- அடித்தளக் கடட்மைப்பு வசதிகள்.



வணிக முயற்சித்திட்டத்தின் பிரதான பகுதிகள்.

1) சந்தைப்படுத்தல் / விற்பனைத்திட்டம்
2) உற்பத்தி தொழில்நுட்பத்திட்டம்
3) மனித வள முகாமைத்திட்டம்
4) நிதித்திட்டம்

சந்தைப்படுத்தல் திட்டம் தயாரிக்கையில் கவனம் செலுத்த வேண்டிய விடயங்கள்

- உற்பத்தி செய்ய இருக்கும் பொருளிற்கான சந்தைக் கேள்வி,
- ஏற்கனவோ அப்பொருளை ஒத்த பொருளை உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனம்,
- விற்பனை செய்யும் அளவு,
- சந்தைக்கு அனுப்ப எதிரப்பார்க்கும் அளவு,
- விற்பனை செய்யவுள்ள பிரதேசங்கள்,
- நுகர்வோர் பிரிவு போன்ற விடயங்களும்,
- சந்தைப்படுத்தற் செலவும்

உற்பத்தி தொழில் திட்டத்தில் அடங்குபவை

- உற்பத்திச் செயன்முறைக்குரிய பாய்ச்சற்கோட்டுப்படம்,
- தேவையான உள்ளீடுகள்
- உழைப்பு,
- தேவையான நிலையான சொத்துக்கள்,
- உற்பத்திக்கான மொத்த செலவு சராசரி உற்பத்தி செலவு

மனிதவள முகமைத்துவத்திட்டத்தில் அடங்கபவை

- உழைப்பாளர்கள், அவர்களின் பொறுப்புக்கள்,
- வேலைகள்,
- தொழில்நுட்ப அறிவுள்ளோர்
- முகாமைத்துவம் தொடர்பான விடயங்கள்
- மனிதவளத்திற்கான வருடாந்த செலவு
- வணிக முயற்சிக்கான கிரயம்,
- பெற எதிரப்பார்க்கும் வருமானம் தொடர்பான விவரங்கள்,
- வங்கிக்கடன் பெறுதல்,
- மீளச் செலுத்தும் முறைகள்
- நிதி வளத்திட்டம்.

வணிகத் திட்டமொன்றில் அடங்கியிருக்க வேண்டிய கூறுகளாகப்

1) முதற் பக்கம்
2) பொருளடக்கம்.
3) நிறைவேற்றுச் சுருக்கம்.
4) கூட்டுறவின் கட்டுப்பாடுகள். (யுசவஉைடந ழக யளளழஉையவழைெ)
5) வணிக விவரம் பண்டங்கள் சேவைகள் விவரம்
6) உற்பத்தித் திட்டம்.
7) சந்தைக் கைத்தொழில் விவரம்.
8) நெறிப்படுத்தல் திட்டம்.
9) முகாமைத் திட்டம், அபிவிருத்தித் திட்டம்.
10) போட்டி
11) நிதித்திட்டம்.
12) மேலதிகத் தகவல்கள் இணைப்பு

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA, PGDE]

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

வணிகத்திட்டம் தொடர்பாகப்

BIO SYSTEMS TECHNOLOGY BST 'Aim to A' 0776259116 M.N.MUHAMMAD SUFIYAN

- விளைதிறனுள்ள வணிகத்திட்டமொன்றின் மூலம்
  1- வணிகத்தை ஆரம்பித்தல்,
  2- மேலும் விருத்தி செய்தல், அல்லது வணிகத்தினால் நடத்தும் வேறு கருமங்கள் தொடர்பாகவும் வழிகாட்டல் திட்டம்,
  3- மூலதனம் தேடுதல், ஆகியவற்றுக்காக முக்கிய தகவல்களை உருவாக்கிக்கொள்ளத் துணையாகும் விடயங்கள் உள்ளடகக்ப்பட்டிருத்தல்.
- வணிகத்திட்டமானது வணிகத்தின் தன்மை மற்றும் அதன் அளவைக் கவனத்திற்கொள்ளாது எந்தவொரு முயற்சியாண்மையாளரும் தயாரித்துக்கொள்ள வேண்டிய ஓர் ஆவணமாகும்.
- சிறநத்தொரு வணிகத்திட்டமொன்றினை எடுத்த எடுப்பில் ஒரேயடியாகத் தயாரித்துவிட முடியாது. மாறாக அது பல கட்டங்களில் மேமப்டுத்தித் தயாரிக்க வேண்டிய ஒன்றாகும்

வணிகத்திட்டம்

- ⊙ மேலும் சிறநத் தீர்மானங்கள் எடுத்தல்.
- ⊙ ஒழுங்கமைத்த செயற்படுத்தல் திட்டமொன்று வழங்குதல், மற்றும்
- ⊙ கடன் தருவோருடன் கொடுக்கல்-வாங்கல் செய்வதற்குத் தேவையான ஒரு கருவி

- சிற்றளவு வணிகம் என்பது 6-49 வரையான ஊழியர்களைக் கொண்ட முறைமையான ஒரு முகாமைச் செயன்முறையை உள்ளடககிய ஒரு வணிகமாகும்.

சிறற்ளவு வணிகமொனறுக்காகத ˙தெரிவுசெயதுகொணட் ஒரு கருதத்த ஒரு வணிகமாக நடத்துவதற்குத் தேவையான வணிகத்திட்டத்தைத் தயாரிக்குக.

www.lkedu.lk

முதலாம் பக்கம்

இப்பக்கத்தில் பின்வரும் தகவல்களை உள்ளடக்குவதன் மூலம் தேவைப்படும் சந்தர்ப்பத்தில் பணிகளுடன் தொடர்புபடுத்திக்கொளவ்து இலகுவாகும். முதலாம் பக்கத்தில் "வணிகத்திட்டம்" என்பது குறிப்பிடப்படுவதோடு,

1- பெயரும் வணிகப் பெயரும்
2- இலச்சினை
3- முகவரி
4- தொலைபேசி இலக்கம்
5- தொலைநகல் (கயஒ) இலக்கம்
6- மின்னஞ்சல் (நு-அயடை) முகவரி
7- திகதி என்பன குறிப்பிடப்படுதல் வேண்டும

- பொருளடக்கம் திடட்த்தில் அங்கியுள்ள அம்சங்களை வாசகர் இலகுவாகத் தேடியறிய வழிகாட்டுதலே பொருளடக்கத்தின் மூலம் செய்யபப்டுதலாகும்.
- வணிகததிடட்த்தின் சகல பகக்ங்களுகும் இலகக்மிடடு குறித்த அப்பக்கங்களைப் பொருளடக்கத்தில் குறிப்பிடுதல் வேண்டும்.
- நிறைவேற்றுச் சுருக்கம் / பொழிப்பு இதன் மூலம் ஒட்டுமொத்தத் திட்டம் தொடர்பான ஒரு கருத்தைப் பெறத்தக்கவாறு இதனைத் தயாரித்தல் வேணடும்.
- பெரும்பாலான முதலீட்டாளர்கள் வணிகத் திட்டத்தை வாசிக்க முன்னர், நிறைவேற்றுச் சுருக்கத்தை வாசிப்பதுண்டு.

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA, PGDE]

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

- வணிகத்தின் திறனை அளந்தறிதல், வணிகத்தின் தன்மையை அறிதல், மேலும் விருத்தி தொடர்பான ஆற்றலைத் தீர்மானித்தல் போன்றவற்றுக்கு இது துணையாகும்.

BST
'Aim to A'
0776259116
BIO SYSTEMS TECHNOLOGY
M.N.SUFIYAN

- நிறைவேற்றுச் சுருகக்மானது வணிகத் திட்டத்தின் முதலாவது பகுதியாக உள்ளடகக்ப்பட்ட வேண்டுமெனினும், சகல கருமங்களதும் இறுதியிலேயே அதனை எழுதுதல் வேண்டும்.
- நிறைவேற்றுச் சுருகக்மானது 1-2 பக்கங்களில் எழுதப்படுதல் வேண்டும்.
- அதில் வணிக எண்ணக்கருக்கள், வணிகத்தின் தற்போதைய நிலைமை, ஆரம்பத்தில் காணப்பட்ட நிலைமை, பிரதான உரிமையாளர்கள், வாடிக்கையாளர்கள், நிதித் தேவைகள், வணிக உற்பத்திகள், பெற்றுள்ள பிரதான வெற்றிகள் ஆகியன இங்கு உள்ளடகக்ப்படுதல் வேண்டும்.

வணிக விவரம் / பண்டங்கள், சேவைகள்

- இங்கு பின்வரும் விடயங்கள் அடங்கியிருத்தல் வேண்டும்.
  1- வணிகத்தின் நோக்கு அல்லது தத்துவம்
  2- பணி
  3- இலக்குகளும் குறிக்கோள்களும்
  4- முன்வைக்கும் பண்டங்கள்
  5- வழங்குநர்கள்
  6- சந்தைத் தேவை
  7- வணிகக் கருத்தின் நடைமுறைச்சாத்தியம்
  8- வணிகத்தின் தற்போதைய நிலைமை
  9- வணிகத்தின் எதிர்கால ஆற்றல்கள்
  10- வணிகம் கைப்பற்றியுளள் வெவ்வேறு சந்தைக் கூறுகள்.

www.lkedu.lk

சந்தைப்பகுப்பாய்வு அல்லது கைத்தொழிற் பகுப்பாய்வு:

- வாடிக்கையாளரின் தேவைகள் தொடர்பான சுருகக் விவரம் இங்கு அடங்கியிருத்தல் வேண்டும்.
- போதுமான அளவு வாடிக்கையாளர்கள் இருக்கும் அதேவேளை, வளர்ச்சிக்குப் போதுமான வாடிக்கையாளர்களும் வணிகத்தில் இருப்பதோடு, போட்டாபோட்டியின் மத்தியிலும் கூட சந்தைப்படுத்தலை வெற்றிகரமானதாக்கிக் கொள்ளலாம்.
- முதலீட்டாளருக்கு அல்லது வேறு தரப்பினருக்கு விளக்குவதற்குப் போதுமான தகவல்களை வழங்குவது அவசியமாகும்.
- சந்தை நிலைமை, நுகர்வோர், வேறு தரப்பினர், சந்தை இலக்குகள், சந்தைப்படுத்தல் உத்திகள் ஆகியன இங்கு உள்ளடகக்ப்படுதல் வேண்டும்.

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA, PGDE]

உற்பத்தித்திட்டம்

வணிக உற்பத்தியின் தறபோதைய நிலைமை அல்லது அதன் வளரசசியைப் பூரத்திசெய்வதற்காக வணிகரிடத்தே உள்ள திட்டங்கள் பற்றிய விவரங்கள் இங்கு உள்ளடக்கப்படுதல் வேண்டும்.

1. உற்பத்தியை நடத்தும் விதம்
2. பயன்படுத்தும் தொழினுட்பம்
3. பெற்றுக்கொள்ள வேண்டிய தரநியமங்கள்
4. சேவையை வழங்கும் விதம்
5. ஊழியர் தேவையைப் பெறும் திறன்
6. தேவையான இயந்திரோபகரணங்கள், பொறிகள்

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

7. கொள்ளளவு



சந்தைப்படுத்தல் திட்டம்

- சந்தைபப்படுத்தல் திட்டம், அதாவது உற்பத்திப்பொருள், விலை, விநியோகம், விற்பனை மேம்படுத்து ஆகியன தொடர்பான விடயங்களைக் குறிப்பிடுதல் வேண்டும்.
- அத்தோடு, இவற்றுக்கான கிரயத்தையும் (செலவினையும்) குறிப்பிடுதல் வேண்டும்.

மனித வளத்திட்டம்

வணிகமொன்றின் முகாமைத்துவக் குழு மற்றும் வணிகத்தை ஆரம்பித்து நடத்திச் செல்வதற்குத் தேவையான ஏனைய உழைப்புப் பங்களிப்புகள் தொடர்பாக விவரித்தலே இங்கு எதிர்பார்க்கப் படுகின்றது.

வளர்ச்சி / விருத்தித்திட்டம்

- பண்டத்தின் / சேவையின் வளர்ச்சியை / விருத்தியைத் திட்டமிட்டு முன்வைத்தல் வேண்டும்.
- அதற்காக ஏற்படும் செலவு, ஆலோசனைக் கட்டணம், சட்டபூர்வ கட்டணங்கள் மற்றும் ஏனைய வாண்மைக் கட்டணங்களும் உள்ளடக்கப்படுதல் வேண்டும்.

முகாமைத்திட்டம்

1- ஒழுங்கமைப்புக் கட்டமைப்பு
2- முகாமைத்துவ மட்டங்கள்
3- அதிகாரங்கள் மற்றும் பொறுப்புக்கள் ஒப்படைக்கப்படும் விதம்
4- தொடர்பாடல் முறையியல்

www.lkedu.lk

போட்டிப் பகுப்பாய்வு

- தற்போது இருக்கும் போட்டிபோடும் வணிகங்கள்
- எதிர்காலத்தில் தோன்றும் போட்டி
- போட்டிபோடுவோரின் பலங்கள் /பலவீனங்கள்
- தமது வணிகத்தின் சந்தர்ப்பங்களும் சவால்களும்
- போட்டியை எதிர்கொள்ளும் உத்திகள்

நிதித்திட்டம்

- மூலதனத் தேவையை நிறைவுசெய்து கொள்ளும் விதம்
- மூலதனக் கட்டமைப்பு
- நிதிப்பாய்ச்சல்களின் நடத்தை

மேலதிக தகவல்கள் / இணைப்பு

- இடர்களை இனங்காணல் மற்றும் அவற்றை எதிர்கொள்வதற்காக நடவடிக்கை எடுக்கப்பட்டுள்ள விதம்.
- எதிர்கால முதலீட்டாளர்களைப் பெறும் திறன்.
- **தெரிவுசெய்த பண்டம் அல்லது சேவை சார்பாகச் சிற்றளவு வணிகமொன்றுக்காக வணிகத் திட்டமொன்று தயாரிக்க வழிகாட்டுக.**

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA, PGDE]

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

சிற்றளவு வணிகமொன்றின் முதன்மையான முகாமைத்துவச் செயற்பாடுகள் தொடர்பான தகவல்களைத் தேடியறிந்து அது தொடர்பாக அறிக்கை தயாரிக்குமாறு மாணவர்க்கு வழிகாட்டுக. (நீங்கள் வணிகத்திட்டம் தயாரித்த முன்மொழிவுக்கு ஒப்பாக.) பின்வரும் விடயங்கள் தொடர்பாகக் கவனஞ் செலுத்துக.

1- திட்டமிடல்
2- ஒழுங்கமைதத்ல்
3- நெறிப்படுத்தல் / கண்காணித்தல்
4- மதிபபிடுதல்

BIO SYSTEMS TECHNOLOGY * MNM.SUFIYAN * BST 'Aim to A' 0776259116

தேர்ச்சி மட்டம் 8.3

வணிகமொன்றினை நடத்திச் செல்வதற்குத் தேவையான அடித்தளக் கட்டமைப்புகளை நுணுகியாய்வார்.

- **வணிகமொன்றினை ஆரம்பித்து நடத்திச் செல்லும் போது கவனஞ் செலுத்த வேண்டிய விடயங்களை உள்ளடக்கிய பட்டியல் ஒன்றைத் தயாரிப்பதற்கு மாணவர்க்குச் சந்தர்ப்பமளிக்குக.**

  உதா: மூலதனம்,
  உரிய சட்ட ஒழுங்குவிதிகள்,
  பேணிவர வேண்டிய ஆவணங்கள்,
  நுகர்வோரின் பாதுகாப்பை உறுதிப்படுத்தல்,
  ஊழியர் / தொழிலாளர் நலனோம்பல்,
  உற்பத்திகளுக்கு பெறுமானஞ் சேர்த்தல்
  களஞ்சியப்படுத்தல்,
  கொண்டு செலல்ல

- வணிகமொன்றினை ஆரம்பித்து வெற்றிகரமாக நடத்திச்செல்லத் துணையாகும் பௌதிக வசதிகளே அடித்தள வசதிகளாகும்
- வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்கும் போதும் அதனை நடத்திச் செல்லும் செயன்முறையை வினைத் திறனுடையதாக்குவதற்கும் இலகுபடுத்துவதற்குமாக உதவி புரியும் பல்வேறு சேவைகளே துணைச் சேவைகளாகும்
- **வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்கும் போதும் நடத்திச் செல்லும்போதும் ஒரு துணைச்சேவையாக நிதி வசதிகளை வழங்குதல்.**

  1- நிதி வசதிகள்
  2- கடன்
  3- நுண்கடன்
  4- குத்தகை

- வணிகமொன்றினை ஆரம்பிப்பதற்கும் நடத்திச்செல்வதற்கும் மூலதனம் தேவை என்பதையும் நிதி வசதிகள் வழங்கும் அரச மற்றும் தனியார் வங்கிகளிலிருந்து வேறு நிதிநிறுவனங்களிலிருந்தும் அசசேவைகளைப் பெற்றுக்கொள்ளலாம்
- **வணிகத்துக்குத் தேவையான நிதி வசதிகளை நிறைவுசெய்து கொள்ளத்தக்க விதம் தொடர்பாக மாணவரிடம் வினவுக.**

  1- தமது நிதி ஆற்றல்கள் மூலம்
  2- தற்போது உள்ள வணிகத்தின் மூலம் கிடைக்கும் இலாபத்தின் மூலம்

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA, PGDE]

www.lkedu.lk

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

3- கடனாக நிதி வசதிகளைப் பெறுவதன் மூலம்

BIO SYSTEMS TECHNOLOGY BST Aim to A' 0776259116 M.N.SUFIYAN

- எதிர்காலத்தில் யாதேனுமொரு தினத்தில் வட்டியுடன் அக்கடனை அதனை வழங்கியவருக்குத் திருப்பிச் செலுத்தும் இணக்கப்பாட்டின் பேரில் ஒருவர் பெறும் யாதேனும் பெறுமதியே கடன் ஆகும். (எதிர்காலத்தில் திருப்பிச் செலுத்தும் நம்பிக்கையின், பேரில், கொடுப்பனவுகள் இன்றி, கொடுப்பனவு செய்ய முன்னர் பண்டங்கள் மற்றும் சேவைகளைப் பெற்றுக்கொள்ளல் 'கடன்' எனப்படும்.)

- **"கடன்"** என்பது ஒரு சந்தை ஆகும்.
- அதாவது பணத்துக்காக ஓரளவு பணத்தைச் செலுத்திப் பணம் பெறுதலே இங்கு நிகழுவதாகும்.
- வட்டி எனப்படுவது "மூலதனத்தைப் பெறுவதற்கான செலவு ஆகும்'

- வணிக நடவடிக்கைகளுக்காக, காணி, கட்டடங்கள், பொறிகள், உபகரணங்கள் போன்ற நிலையான சொத்துக்களைக் கையகப்படுத்திக் கொள்வதற்கும் அன்றாட நடவடிக்கைகளை நடத்திச் செல்வதற்கும் பணம் தேவை.

- அப்பணத்தேவைகளை நிறைவு செய்துகொள்வதற்கான நிதி வசதி இல்லையெனின், கடன் பெற நேரிடும்
- வணிக வங்கிகள் மூலம் கடன் வழங்கப்படும்
- வழங்கப்படும் கடன்கள் காலத்தின் அடிப்படையில் இரண்டு வகைப்படும்.

1– குறுகிய காலக் கடன்

ஒரு வருடத்திலும் குறைவான காலத்தில் திருப்பிச் செலுத்த வேண்டிய கடன் குறுகிய காலக் கடனாகும். உதாரணம்: பயிர்ச் செய்கைக் கடன், பண்டக் கொள்வனவுக் கடன்

2– நீண்டகாலக் கடன்

ஒருவருடத்திற்கு மேற்பட்ட காலத்தில் திருப்பிச் செலுத்த வேண்டிய கடன் நீண்டகாலக் கடன் ஆகும். உதாரணம்: இயந்திரோபகரணங்கள், கொள்வனவு செய்வதற்கான கடன்

www.lkedu.lk

- குறைந்த வருமானம் பெறுகின்ற, தொழில் அற்ற அல்லது பிணை முன்வைக்க முடியாத தனியாளுக்கு அல்லது தனியாள் குழுவுக்கு (வேறு நிதி வசதிகள் பெற்றுக்கொள்ள முடியாத) கடன் வசதிகள் வழங்குவதற்காக இருக்கும் வங்கிகள் அல்லது நிதி நிறுவனங்களால் நடைமுறைப்படுத்தப்படும் கடன் வழங்கும் திட்டமே நுண்கடன் **(Micro finance)** ஆகும்.

- நுண்கடன் வசதிகள், பிரதானமாக சிற்றளவு வணிக முயற்சியாண்மையாளர்களுக்கே வழங்கப்படும்.

- **அதற்கு ஏதுவாகும் விடயங்கள்**

1- சிற்றளவு முயற்சியாண்மையாளர்களைப் பொறுத்தமட்டில் மூலதனச் செலவுகளைச் செய்வது பிரச்சினையாக அமைதல்.

2- இவ்வணிகங்களின் ஐயப்பாடும் இடரும் (அபாயமும்) உயர்வானதாக இருத்தல், ஒழுங்குபடுத்து வதற்கான ஒரு முறைமை இல்லாதிருத்தல்.

3- சிற்றளவு வணிக முயற்சியாளர்கள் தொடர்பாக, கடன் வழங்குவோர் வைத்துள்ள நம்பிக்கை குறைவானதாகையால், கடன் பெறுவது ஒரு பிரச்சினையாக இருத்தல்.

4- கடனைப் பெற விண்ணப்பிப்போர் எழுத்து மூலக் கருமங்கள் **(paper work)** தொடர்பாக இடர்படல்.

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA, PGDE]

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

- எனவே மேற்படி மூலதனக் குறைபாட்டுக்கான ஒரு தீர்வு என்ற வகையில் சிற்றளவு வணிகங்களுக்காக நுண்கடன் பயன்படுத்தப்படுகின்றது.
- இக்கடன் வழங்கும் முறை சிறப்புத் தன்மையுடையதாக இருப்பதோடு, பிணை தேவைப்படுவதில்லை.
- பசளை, விதை பொருள் (நடுகைப்பொருள்), இயந்திரோபகரணங்கள், வீட்டு வாடகை, செலுத்துதல் போன்றவற்றுக்காக இக்கடனைப் பயன்படுத்தலாம்.

BIO SYSTEMS TECHNOLOGY
BST
'Aim to A'
0776259116
M.N.MUHAMMAD SUFIYAN

சிற்றளவு வணிகங்களுக்காக நுண்கடன் வழங்கும் நிறுவனங்களுக்கான உதாரணங்கள்

- ----------
- ----------
- ----------
- ----------
- ----------

முயற்சியாண்மை விருத்திக்காக அரச மற்றும் தனியார் துறைகள் வழங்கும் கடன் மற்றும் குத்தகை வசதிகள்

குத்தகை (Leasing)

1- கொள்வனவாளருக்குத் தேவையான ஒரு சொத்தைப் பெறுவதற்காக குத்தகை வசதி வழங்கப்பட்டவருடன் குத்தகை பெறுபவர் செய்து கொள்ளும் ஓர் ஒப்பந்தமே குத்தகை எனப்படுகின்றது.

2- சொத்தொன்றினை குத்தகையாகக் கொள்வனவு செய்யும்போது அதற்குத் தேவையான நிதிவசதிகளை வழங்கும் நிதி நிறுவன வகையே குத்தகைக் கமப்னிகள் எனப்படும்.

3- இவை, பாரிய பெறுமானமுள்ள சொத்துக்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்காக குறுகிய கால, நீண்டகால கடன்கள் வழங்கும் நிறுவனங்களாகும்.

4- ஒப்பந்தத்தின்படி வாடகையைச் செலுத்துவதன் பேரில் சொத்தைக் குத்தகையாக வழங்குபவர், அச்சொத்தின் சட்டபூர்வமான உரிமையைத் தம் வசம் பற்றிவைத்திருப்பதோடு, குத்தகைக் கொள்வனவாளருக்கு அதனைத் தம்வசம் வைத்திருக்கும் உரிமையும் பயன்படுத்தல் உரிமையும் உரித்தாகும்.

5- வணிகர்களுக்கு பெறுமதிகூடிய இயந்திரோபகரங்கள், மோட்டார் வாகனங்கள், தொழில்சார் உபகரணங்கள், அலுவலக உபகரணங்கள் போன்ற சொத்துக்களை ஏககாலத்தில் அதாவது ஒரேயடியாகக் கொள்வனவு செய்வது கடினமாதலால் அவ்வாறான சொத்துக்களைக் கையகப்படுத்திக் கொள்வதற்காக வணிக வங்கிகள் குத்தகைக் கம்பனிகள் மூலம் வசதிகள் வழங்கப்படும்.

6- இதன்போது நிகழுவது அசையும் சொத்தொன்றினை, குத்தகை ஒப்பந்தமொன்றின் கீழ் ஒரு குறித்த காலத்துக்குப் பயன்படுத்துவதற்காக வழங்கப்படுவதாகும்.

7- ஒப்பந்தத்தின்படி பெறுமதியானது தவணை முறையில் செலுத்தப்படும்.

8- எனவே பாரிய தொகைப் பணத்தை ஒரேயடியாக முதலீடு செய்யாது சொத்துக்களைப் பெற்று அவற்றைப் பயன்படுத்தும் வரப்பிரசாதம் வணிகருக்கு உரித்தாகும்.

9- சில சந்தர்ப்பங்களில் குத்தகைப் பணத்தை ஒப்பந்தம் செய்துகொண்ட காலப்பகுதியினுள் தவணை முறையில் செலுத்தி முடித்து அச்சொத்தை கையகப்படுத்திக்கொள்ளும் உரிமையும் வணிகருக்கு உண்டு.

வணிகத்தை ஆரம்பிக்கும் வேளையினுள் நடத்திச்செல்லும் போதும் முக்கியமாக அமைப்பும் ஒழுங்கு விதிகள்

1- யாதேனுமோர் அமைப்பை, செயற்பாட்டை, தொகுதியைக் கட்டுப்படுத்துவதற்காக அல்லது நடத்திச் செல்வதன் மீது செல்வாக்குச் செலுத்தும் கோட்பாடுகளே (சடட்பூரவ்மான அதிகாரத்தைக் கொண்ட அல்லது கொண்டிராத) ஒழுங்கு விதிகள் என்பபடும்.

2- சந்தை மற்றும் உற்பத்திச் செயன்முறையெங்கிலும் நுகர்வோன் போன்றே உற்பத்தியாளர் ஆகிய இரண்டு தரப்பினருக்கும் நன்மைகள் கிடைக்கச் செய்தலே ஒழுங்குவிதிகள் மூலம் எதிர்பார்க்கப்படுவதாகும்.

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA, PGDE]

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

3- இதற்காக வெவ்வேறு சட்டதிட்டங்களை நடைமுறைப்படுத்தும் பணிகளை அரசினால் செய்யப்படுகிறது.

4- அளவை நிறுவை, சுகாதாரப் பாதுகாப்பு, தொழிலாளர் சட்டங்கள், வெளிநாட்டுச் சந்தைத் தொடர்புகள் சருவதேச ஒப்பந்தங்கள் போன்றவையும் வணிகத்தின் மீது செல்வாக்குச் செலுத்தும்.

5- புத்தாக்குநர்கள் எதிர்நோக்கும் அநீதிகளைத் தவிர்ப்பதற்காகப் புலமைச் சொத்துச் சட்டம் அறிமுகஞ் செய்யப்பட்டுள்ளது.

BIO SYSTEMS TECHNOLOGY * BST * 'Aim to A' 0776259116 * MNM.SUFIYAN

வணிகங்களை ஆரம்பிக்கும் வேளையிலும் நடத்திச் செல்லும்போதும் பின்வரும் அம்சங்கள் தொடர்பாகக் கவனஞ் செலுத்துவது முக்கியமானது

1- விலைக்கட்டுப்பாடு
2- நுகர்வோரின் பாதுகாப்பு
3- சூழல் காப்பு
4- தொழிலாளர் சட்டம்
5- தரத்தை உறுதிப்படுத்தல்

மேற்படி நிலைமைகள், வணிகமொன்றின் போது முக்கியத்துவம் பெறும் விதம்.

1- விலைக்கட்டுப்பாடு
2- விலைக்காட்டுப்பாடானது நுகர்வோருக்கு மாத்திரமன்றி உற்பத்தியாளருக்கும் முக்கியமானது.
3- விலைத்தளம்பல் காரணமாக சந்தையின் தொழிற்பாடு தடைப்படுவதைத் தவிர்ப்பதற்காக விதிக்கப்பட்டுள்ள ஒழுங்கு விதிகள் மூலம் சந்தையை நடத்திச் செல்ல முடிதல்.
4- சில சந்தர்ப்பங்களில் அரசின் மூலம் சில பண்டங்களை விற்பனை செய்யக்கூடிய உச்ச விலை தீர்மானிக்கப்படும்.
5- வெளிநாட்டு வியாபாரம் காரணமாக ஏற்படும் விலைத்தளம்பலையும் தவிர்க்கலாம்.

www.lkedu.lk

ஏற்புடைய சட்டபூர்வ நிலைமைகள்

- 1939 இன் 39 ஆம் இலக்க விலைக்கட்டுப்பாட்டுக் கட்டளைச் சட்டமும் ஒழுங்குவிதிகளும்
- 2003 இன் 9 ஆம் இலக்க நுகர்வோர் அலுவல்கள் தொடர்பான அதிகாரச் சட்டம்
- நியாய வணிக ஆணைக்குழுச் சட்டம்

தொழிலாளர் சட்டங்கள்

தொழிலாளர்கள் / ஊழியர்கள், அவர்கள் வேலை செய்யும் சூழல், அவர்களின் பாதுகாப்பு தொடர்பான ஒழுங்குவிதிகள் இங்கு முக்கியமானவையாகும்.

உதாரணம்:

- 1942 இன் 45 ஆம் இலக்க தொழிற்சாலைகள் கட்டளைச்சட்டம்
- 1934 இன் 19 ஆம் இலக்க தொழிலாளர் நட்ட ஈட்டுக் கட்டளைச்சட்டம்
- தொழிலாளரின் வேலை செய்யும் மணித்தியால அளவு குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது.
- ஊழியர் சேமலாப நிதிச்சட்டம்
- குத்தகை விவசாயி **(Tenant)** தொழிலாளர் சட்டம்
- மேலதிக நேரக் கொடுப்பனவுச் சட்டம்
- வேலைசெய்யும் சூழல் தொடர்பான சட்டம்
- தொழிலாளர் பாதுகாப்புச் சட்டம்

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA, PGDE]

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

நுகர்வோரின் பாதுகாப்புக்கான ஒழுங்குவிதிகள் / சட்டபூர்வப் பின்னணி



- வணிகப் போட்டாபோட்டித்தன்மை அதிகரிப்புக் காரணமாக சந்தையை வெற்றிகொள்வதற்காக வெவ்வேறு சந்தை நேர்மையீனங்களைப் பயன்படுத்துவதன் காரணமாக நுகர்வோர் யாதேனும் இடர்ப்பாடுகளை எதிர்நோக்க நேரிடும்.

  உதாரணம்:

  1- பண்டங்களின் தர்தை குறைத்தல், கலந்திளக்கமாக்கல், அளவை நிறுவை முறைகேடுகள், தவறான விளம்பரம்படுத்தல்.

  2- திறந்த பொருளாதாரம் காரணமாக பல்வேறு பண்டங்கள் நாட்டை வந்தடைதலும் அவற்றின் தரத்தைக் கட்டுப்படுத்துவது கடினமாதலும்.

  3- நுகர்வோரின் அறிவு போதாமை.

  4- இதற்காக நுகர்வோனின் உரிமைகளைப் பாதுகாப்பதற்காக சட்டங்களை விதிக்க அரசுக்கு நேரிடும்.

  5- அதற்காக சட்டங்களை விதித்து, அவை குறித்து நுகர்வோருகக் அறிவூட்டம் செய்தலே நுகர்வோர் பாதுகாப்பு எனப்படுகின்றது.

  உதாரணம்:

  உணவுசச்ட்டம்

  தர நிர்ணயங்கள்

  நுகர்வோர் பாதுகாப்புச்சட்டம்

தரத்தை உறுதிப்படுத்தல்

தரத்தை உறுதிப்படுத்துதலானது வணிகமொன்றினை நடத்திச் செல்லும்போது முக்கியத்துவம் பெறும் ஒரு துணைச் சேவையாகும்.

உதாரணம்:

- **ISO, SLS, HACCP**
- சேதன தர உறுதிப்படுத்தல்
- பயிரிடுதல், களஞ்சியப்படுத்தல், பொதியிடல், கொண்டு செல்லல் ஆகிய யாவும் செயற்கையான உள்ளீடுகள் அற்றதாக இருத்தல்.
- உணவு தர உறுதிப்படுத்தல்
- பரம்பரையலகு திரிவுபடுத்திய வித்துக்கள் (நடுகைப் பொருள்கள்) பயன்படுத்தப்படுவதில்லை.
- நியாய வியாபாரம்
- பொதுமக்களும் சூழலும் பாதுகாக்கப்படும் வகையில் உற்பத்திகளைச் செய்தல்.

  உதாரணம்:

  பாதுகாப்பான வேலைச் சூழல்

  பேணத்கு தன்மை

  சூழலைப் பாதுகாத்தல்.

ஆவணப்படுதல் (னழஉரஅநவெயவழைஎ) ஆனது வணிகமொன்றினை நடத்திச் செல்லும்போது முக்கியமாக அமையும் ஒரு துணைச் சேவையாகும்

1- பதிவு செய்தல்

2- ஏற்றுமதி ஆவணங்கள்

3- இறக்குமதி ஆவணங்கள்

4- சான்றுப்படுத்தல்

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA, PGDE]

www.lkedu.lk

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

மேற்படி ஆவணங்களின் முக்கியத்தவம் மற்றும் அவசியம்.

BIO SYSTEMS TECHNOLOGY BST 'Aim to A' 0776259116 *MNM.SUFIYAN*

1- பதிவு செய்தல்

2- வணிகப் பெயரையும் வணிகத்தையும் சட்டபூர்வமானதாக்குவதற்காக இவ்வணிகத்தைப் பதிவு செய்தல் வேண்டும்.

3- அவ்வாறு பதிவு செய்வதால் வணிகருக்குப் பின்வரும் நன்மைகள் கிடைக்கும்.

- வணிகத்தின் உரிமை உறுதியாதல்.
- வணிகத்துக்குத் தனித்துவம் கிடைத்தல்.
- கடன் பெறுவது இலகுவாதல்
- ஒரு வணிகம் என்ற வகையில் செயற்படும் போது கணிப்புக் கிடைத்தல்.
- அரச அனுசரணை பெறுவதற்கான ஒரு தகைமையாக அமைதல்.
- சட்டபூர்வப் பாதுகாப்புக் கிடைத்தல்.

இறக்குமதி, ஏற்றுமதிச் செயன்முறையின் போது தேவைப்படும் ஆவணங்கள்

1- பண்ட இறக்குமதிச் செயன்முறையைச் சட்டபூர்வமாக நடத்துவதற்குத் தேவையான எழுத்துமூல ஒழுங்கு விதிகளே இவையாகும்.

2- மண்டபப்படுத்தல் **(Quarantine),** சான்றுப்படுத்தல், நாணயக்கடிதம், விலைப்பட்டியல் **(Invoice)**, தர உறுதிப்பாட்டு ஆவணம்

3- குத்தகை ஆவணங்கள்

4- கட்டமைப்பு தொடர்பான ஆவணங்கள்

5- வெளிநாடுகளிலிருந்து தருவிக்கும் (இறக்குமதி செய்யும்) பொருள்கள் தொடர்பான நம்பகத் தன்மையை உறுதிப்படுத்துவதே இதன் நோக்கமாகும்.

6- ஏற்றுமதி செய்யும் பண்டங்கள் தொடர்பான ஆவணங்களும் முக்கியமானவையாகும்.

சான்றுப்படுத்தல்

- ஒரு பொருளாதாரச் செயன்முறை என்ற வகையில் வணிகத்தை ஒப்பமாக்குவதற்குச் சானறுப்படுத்தல் முக்கியமானது.
- அதன் மூலம் உற்பத்தியின் நம்பகத்தன்மை உறுதிப்படுத்தப்படுவதோடு, பண்டங்களின் சட்டபூர்வத்தன்மையும் பாதுகாகக்ப்படும்.

  உதாரணம்: பொதியிடலும் பெயர்ச்சுட்டியிடலும்

சந்தை ஏற்பாட்டொழுங்கு (Logistics)

- சந்தையில் உள்ள முதன்மையான உற்பத்திகளுக்காக **(primary products)** தேவைப்படாத போதிலும், சந்தையின் தொழிற்பாட்டுக்குத் தேவையான ஏனைய சேவைகளையும் இணைப் பாக்களு செய்தல் மற்றும் நிலைபேறாகப் பேணியவாறு நுகர்வோரின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும் செயன்முறையே ஏற்பாட்டொழுங்கு **(Logistics)** எனப்படுகின்றது.

- ஏற்பாட்டொழுங்கின்போது கவனஞ் செலுத்தப்படும் அம்சங்கள்

  1- போக்குவரத்து

  2- களஞ்சியப்படுத்தல்

  3- ஆராய்ச்சியும் அபிவிருத்தியும்

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA, PGDE]

www.lkedu.lk

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

மேற்படி ஒவ்வோர் அம்சத்தினாலும் செய்யப்படும் கருமங்கள்

BIO SYSTEMS TECHNOLOGY
BST
'Aim to A'
0776259116
M.N.M.SUFIYAN

போக்குவரத்து

- போக்குவரத்து, ஒரு துணைச் சேவை என்ற வகையில் முக்கிய வேலைகளை ஆறறுகின்றது.
  உதாரணம்:
  1- உற்பத்தி கருமங்களுக்கு தேவையான மூலப்பொருள்களை உரிய நேரத்தில் வழங்குதல்.
  2- ஊழியர்களின் போகக்குவரத்து
  3- உற்பத்திப் பண்டங்களை வினைத்திறனான வகையில் விநியோகித்தல்.

- அந்தந்தச் சந்தைக்குத் தேவையான போகக்குவரத்துச் சேவைகள் வேறுபடும்.
  பெருந்தெருக்கள், புகையிரத வழி, வான்வழி, நீர் வழி
- அதாவது உற்பத்திப் பண்டத்துக்குரிய போகக்குவரத்துச் சேவை சிறப்பானதாக இருத்தல் வேண்டும்.

களஞ்சியப்படுத்தல்

- வணிகங்களின் இருப்புக்கு களஞ்சியப்படுத்தல் முக்கியமானது,
  உதாரணம்:
  1- வணிகத்துக்குத் தேவையான மூலப் பொருள்களை மட்டுமன்றி, உற்பத்தி செய்த முடிவுப் பண்டங்களையும் கையாளும்போது களஞ்சியப்படுத்தல் முக்கியமாதல்.
  2- உற்பத்திப் பண்டத்துக்கு அமைய களஞ்சியம் வேறுபட்டதாக இருத்தல் வேண்டும்.
  3- உற்பத்திச் செயன்முறையைத் தொடர்ச்சியாக நடத்திச் செல்வதற்காக.
  4- கேள்வி-வழங்கலைச் (நிரமப்லை) சமநிலையாகப் பேணி வருவதற்காக.
  5- உற்பத்திக் கருமங்கள் குறித்த காலப்பகுதிகளில் மாத்திரம் நிகழும் சந்தர்ப்பங்களில் அவறற்றச் சேகரித்து வைப்பதற்காக
  6- விசேடமான காலப்பகுதிகளில் சந்தைக் கேள்வியை ஈடுசெய்வதற்காக

ஆராய்ச்சியும் அபிவிருத்தியும்

- நேரடியாக தற்கால சந்தை நிலைமைகளின்போது முக்கியத்துவம் பெறும் பண்டங்கள், சேவைகளை மேம்படுத்துவதனால், பண்டமொன்றின் சந்தை இருப்புக்கும் வளர்ச்சிக்கும் ஆராய்ச்சியும் அபிவிருத்தியும் முக்கியமானவை.
- சிற்றளவு மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களுக்காக சுதேச வளங்கள் மற்றும் சந்தை தொடர்பாக ஆராயச்சிகள் நடத்தி, பெறுபேறுகளைப் பெறுவதே ஆராய்ச்சி மூலம் செய்யப்படுதலாகும்.
- ஆராய்ச்சிகள் மற்றும் சேவைகள் மூலம் வணிகத்துக்குத் தேவையான பல்வேறு செயன்முறைகளை இனங்காண முடிகினற்து.
  உதாரணம்:
  1- உற்பத்தி செய்ய வேண்டிய பண்டங்கள், சேவைகளை விருத்தி செய்தலும் உற்பத்தி செய்தலும்.
  2- உற்பத்திக் கிரயத்தைக் குறைத்துக்கொள்ளக்கூடிய உத்திகளை இனங்காண்பதற்கு.
  3- நுகர்வோரின் தேவைகளைத் திட்டவட்டமாக உறுதிப்படுத்திக் கொள்வதற்கு ஏற்ற வழிகளை இனங்காண்பதற்கு.
  4- புதிய தொழினுட்ப உத்திகளை விருத்தி செய்வதற்கு.
  5- ஊழியரின் வினைத்திறனை விருத்தி செய்வதற்கு.

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN (NDT Agri&Sci, BA, PGDE)

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

ஆராய்ச்சி சேவைகள் வழங்கும் நிறுவனங்களுக்கான உதாரணங்கள்:

1- கைத்தொழில் அபிவிருத்தி நிறுவனம்

2- இலங்கைக் கட்டளைகள் நிறுவனம்

3- தேசிய எந்திரிய ஆராய்ச்சி அபிவிருத்தி நிறுவனம்

4- தேசிய பொதியிடல் நிலையம்

5- விவசாயத் திணைக்களத்தைச் சேர்ந்த ஆராய்ச்சி நிறுவனங்கள்

உதாரணம்: நெல், ஏற்றுமதிப் பயிர்கள் சாரந்த ஆராய்ச்சி நிறுவனங்கள்

ஏற்றுமதி அபிவிருத்திச் சபை

தேயிலை ஆராய்ச்சி நிறுவனம், றப்பர் ஆராய்ச்சி நிறுவனம், தென்னை ஆராய்ச்சி நிறுவனம்

பலக்லைக்கழகங்கள்

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN [NDT Agri&Sci, BA, PGDE]

www.lkedu.lk

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN -(SLTS)
NDinTech Agri & Sci (VNCoEdu)
B.A (SEU of SL)
PGDE (OUSL) H.P 0776259116

www.lkedu.lk

☞ ஆசிரியரின் கற்பித்தல் சார்ந்த செயற்பாடுகள்

M.N.MUHAMMAD SUFIYAN – JP (SLTS)
T/KIN/KINNIYA MUSLIM LADIES COLLEGE [N.S]
NDinTeach Agri&Sci (VNCoEdu)
B.A (SEUofSL)
PGD in Edu (OUSL)
vaskinniya@gmail.com H.P 0776259116

கல்விப் பொதுத் தராதர உயர்தர மாணவர்களுக்கான

உயிர் முறைமைகள் தொழினுட்பம் - Bio Systems Technology (66)

&

விவசாய விஞ்ஞானம் - Agriculture Science (08)

ஆகிய பாடங்களுக்கான

www.lkedu.lk

- வகுப்புக்கள்
- அலகு ரீதியான பாடக்குறிப்புக்கள்
- மாதிரி வினாத்தாள்கள்
- மீட்டல் செயலமர்வு மொடியுள்கள்
- வினா – விடைத் தொகுப்புக்கள்
- உபகரண அமைப்புக்கள்
- செயன்மறை பரீட்சை பயிற்சி வழிகாட்டி
- வருகை தரு விரிவுரை வகுப்புக்கள்

உயிர் முறைமைகள் தொழினுட்பம் - Bio Systems Technology (66)

- **நிலையச் சோதனை – Spot Test**
- **செய்முறைப் பரீட்சை – Prectica Test**

வகுப்பு நடைபெறுமிடம்

Royal Academy
infront of HNB, Kinniya.
H.P 0775333471