

UNIT = III

'ஆ' பகுதி (ஒரு பக்க அளவில் விடை எழுதுக.)

3. பொருளின் வாழ்க்கைச் சுழலை விளக்குக.

'இ' பகுதி (மூன்று பக்க அளவில் விடை வரைக.)

4. ஒரு புதிய பொருளின் விலை நிர்ணயம் தொடக்க நிலையிலும் முதிர்ச்சிநிலையிலும் எப்படி இருக்க வேண்டுமென்பதை ஆராய்க.

26. விலை நிர்ணய முறைகள்

[PRICING METHODOR]

வணிகர்கள் வேறுபட்ட விலை நிர்ணய முறைகளைப் பின்பற்றுபவர்கள், அவற்றில் முக்கியமானவற்றை அறிந்து கொள்ளலாம்.

1. முழுச் செலவு விலை நிர்ணயம்

[Full Cost Pricing]

இது மிகவும் அதிகமாகப் புழக்கத்திலிருக்கின்ற முறையாகும். இதனை, செலவுடன் கூடிய விலை நிர்ணயம் (Cost-Plus Pricing), நிறை நிலை விலை நிர்ணயம் (Mark-up Pricing), சராசரிச் செலவு விலை நிர்ணயம் (Average Cost Pricing) என்றும் கூறுவார்கள்.

விளக்கம்: இந்த முறையில், விலை, மூலப்பொருட்கள், உழைப்புக்கூலி, நிர்வாகச்செலவுகள் போன்ற எல்லாச்செலவுகளையும், முன்பே தீர்மானிக்கப்பெற்ற இலாப விகிதத்தையும் உள்ளடக்கியதாக இருக்கும். இதனைக் கீழ்க்கண்டவாறு கூறலாம்:-

செலவுடன் கூடிய விலை = செலவு + நியாயமான இலாபம்
[Cost-Plus Pricing = Cost + Fair Profit Margin]

செலவு என்பது எல்லாச் செலவுகளையும் குறிக்கும். ஜோயன்டன் [Joel Dean] மூன்று வகையான வேறுபட்ட செலவுக் கருத்துக்கள் இருப்பதனைச் சுட்டிக் காட்டுகின்றார். 1. சமீபகாலத்தில் செய்த செலவுகளை உண்மையான செலவு [Actual Cost] என்கின்றோம். 2. விலை நிர்ணயிக்கின்றகாலத்தில் எதிர்பார்க்கின்ற விலை, உற்பத்தி வீதம், திறமை ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் ஆகும் செலவு எதிர்பார்க்கும் செலவு

[Expected Cost] 3. உத்தம அளவு உற்பத்தி நிலையில், இயல்பான திறமையில் உள்ள இயல்புச் செலவு 'தரமான செலவு' [Standard Cost].

நியாயமான இலாபம் என்பது ஒரு குறிப்பிட்ட இலாப சதவிகித குறியீட்டளவாகும். இது தொழிலுக்குத் தொழில், நிறுவனத்திற்கு நிறுவனம் வேறுபடும். இந்த இலாப எல்லை அளவு வீதம் [Profit Margin] நியாயமானதாகவும் சரியானதாகவும் இருக்க வேண்டும். விலைகளைக் கட்டுப்படுத்தும் நிலையில், குறைந்த அளவு திறமையுள்ள நிறுவனம் கூட வாழ்வதற்கு வகைசெய்வதாக இருக்க வேண்டும்.

குறைகள்: முழுச்செலவு நிர்ணய முறையில் கீழ்க்கண்ட குறைகள் உள்ளன.

1. இது போட்டியின் சக்திகளை சரியாகப் பிரதிபலிப்பதில்லை. உற்பத்தி செய்த பொருட்களை விற்கவில்லை என்றால் எதிர்பார்க்கும் இலாபம் கிடைக்காது.
2. இது விலை நிர்ணயத்தோடு தொடர்பற்ற செலவைச் சார்ந்து அமையலாம். இது இறுதிநிலை, கூடுகின்ற செலவுகளைக் கருதுவதில்லை.
3. இது தேவையைப் புறக்கணிக்கின்றது. செலவுக்கும் மக்கள் தரவிரும்புகின்ற விலைக்கும் தொடர்பு இருப்பதில்லை. இது அளிப்பை மட்டுமே சார்ந்துள்ளது.
4. இது ஒதுக்கீட்டுச் செலவுகளின் துல்லியத் தன்மையை மிகைப்படுத்திக் கூறுகின்றது. பல்பொருள் உற்பத்தி நிறுவனத்தில் ஒருபொருளுக்கூரிய செலவுகளைத் துல்லியமாகக் கணிக்க இயலாது.
5. இது மேலாளர் திறமையாக நிலையான செலவுகளை ஒதுக்கீடு செய்வாரென்று கருதுகின்றது.
6. அழியக்கூடிய பொருட்களுக்கு இது பொருந்துவதில்லை.
7. இது வாணிப மந்தக் காலங்களுக்கு ஏற்ற விலை நிர்ணய முறையல்ல. முழுச்செலவு முறைமந்தக் காலத்தில் விற்பனையைக் குறைத்துவிடும்.

விரிவாகப் பயன்படுத்துவதற்கான காரணங்கள்: முழுச்செலவு விலை முறையில் சில குறைகள் இருந்த போதிலும் பல்வேறு வகையான நிறுவனங்கள் இதன் பயன்களின் காரணமாக இம் முறையைப் பயன்படுத்துகின்றன. அதற்கான காரணங்களைச் சுட்டிக்காட்டலாம்.

1. இம்முறையில் எளிதாக, விரைவாக நியாயமான, சரியான விளைகளை நிர்ணயிக்க முடியும். பலபொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனத்திற்கும் ஏற்றது.

2. நிறுவனத்தால் தேவையின் வளைகோட்டின் அமைப்பைப் பற்றியோ, விலை மாற்றத்தின் விளைவைப் பற்றியோ திட்டவட்டமாக எதுவும் கூறமுடிவதில்லை. இந்நிலையில் முழுச்செலவு நிலையிலிருந்து விலகிச் செல்வது இடர்ப்பாடானதாகும்.

3. விலை நிர்ணயத்தை போட்டியாளர்கள் எப்படி ஏற்றுக்கொள்வார்களென்று கூறமுடியாது முழுவிளைச்செலவு முறையில் எல்லோருக்கும் ஓரளவு இலாபம் கிடைக்க வாய்ப்பிருப்பதால் இம்முறையை பெரும்பாலோர் ஏற்கின்றனர்.

4. நிர்வாகத்தினர் விலையோடு தொடர்புடைய மற்றைய காரணிகளைவிட, உற்பத்திச் செலவுகளைப் பற்றியே தெளிவாக அறிந்திருப்பார்.

5. பொதுப் பயன்பாட்டுப் பொருட்களின் விலை நிர்ணயத்திலும், முகலில் விலையைத் தீர்மானிக்கவிட்டு பொருளின் வடிவமைப்பைத் தீர்மானிக்கின்ற நிலையிலும் இது ஏற்ற முறையாக உள்ளது.

6. நிலையான செலவுகளைக் குறுகியகாலத்தில் பெற முடியாவிட்டால் நீண்டகாலத்திலும் பெற இயலாதென நிறுவனங்கள் நம்புகின்றன. இம்முறையில் குறுகியகாலத்தில் நிலையான செலவுகளையும் பெற முடிகின்றது.

7. முழுச்செலவின் அடிப்படையில் தீர்மானிக்கின்ற விலைகள் புள்ளிவிவரங்களைச் சார்ந்தவைகளாகவும், தெளிவானவைகளாகவும், அறத்தன்மையோடும் இருக்கும்.

8. கிடைக்கின்ற விவரங்கள் முழுமையாக இல்லாமலும், உறுதியற்ற அங்காடி நிலையும் இருக்கின்ற பொழுது நிலையான தன்மையை விரும்புகின்றவர்கள் முழுச்செலவு முறையையே கைக்கொள்வார்கள்.

9. அடைய முடியாவிட்டாலும் இது ஓர் உயர்ந்த குறிக் கோளுடைய முறையாக இருக்கின்றது.

10. நுகர்வோர் நோக்கில் இது சரியானதாகத் தோன்றுகின்றது.

11. நீண்டகால இலாபத்தைப்பெற இது ஓர் அறிவார்ந்த, தர்க்க ரீதியான முறையாகும்.
12. விலைத் தீர்மானம் செய்கின்ற செலவைக் குறைக்கின்றது.
13. அடிக்கடி விலை மாறுவதைத் தடுக்கின்றது.
14. விலைத்தலைமை ஏற்றிருக்கின்ற நிறுவனத்திற்கு இது ஏற்ற முறையாகும்.
15. மிக அதிகமாக இலாபம் கிடைக்காவிட்டாலும் இது ஒரு பாதுகாப்பான முறையாகும்.
16. உற்பத்தி தொடங்குவதற்கு முன்பே விற்பனையாளர் விலைப்பட்டியலைத் தயாரிக்க இது துணை செய்கின்றது.

II. இலக்கு விலை நிர்ணயம் [Target Pricing]

இதுவும் முழுச்செலவு விலை நிர்ணய முறையைப் போன்றே உற்பத்திச் செலவைச் சார்ந்த முறையாகும். அடிப்படையில் முழுச்செலவு விலையைப் போன்றிருந்தாலும் இலாப அளவு வீதத்தை நிர்ணயிப்பதில் வேறுபாடு இருக்கின்றது. இம்முறை வருவாய் வீதி விலை [Rate of Return Price] என்றும் கூறலாம்.

விளக்கம்: முதலீட்டிற்கு விருப்புகின்ற வருவாய் வீதம் கிடைக்கும் வகையில் செலவுக்கு மேல் சராசரி இலாப அளவு வைத்த விலையை நிர்ணயிப்பதே இம்முறையாகும். இந்த விலை முறையில் முதலீட்டிற்குத் திட்டமிடும் அளவில் வருவாய் பெறுவதில் விலை நிர்ணயம் தொடங்குகிறது மாறுகின்ற செலவுகளுக்கேற்ப விலையை மாற்றியமைப்பதன் மூலம் முதலீட்டிற்கு குறிப்பிட்ட வருவாய் வீதித்தைப்பெற வேண்டும். இதற்கு (1) செலவுக்குமேல் மாறாத சதவிகித வருவாய் கிடைப்பதை நிலை நாட்டிக்கொள்ளும் வகையில் விலைகளை மாற்றுகள்; (2) மொத்த விற்பனையில் மாறாத சதவிகித அளவில் இலாபம் கிடைக்கும் வகையில் விலைகளை மாற்றுகள்; (3) முதலீடு செய்திருக்கும் முதலதனத்திற்கு மாறாத அளவில் வருவாய் கிடைக்கும் வகையில் விலையை மாற்றுகள் ஆகிய கொள்கைகளைப் பின்பற்றலாம்.

ஒரு நிறுவனம் (1) தனது விலையை நிர்ணயித்து கட்டுப்படுத்த முடிந்தால்; (2) விற்பனை விவரத்தை மதிப்பிட முடிந்

தால் (3) அதனுடைய நடவடிக்கைகளை நீண்டகாலக் கண்ணோட்டத்தில் பார்க்கமுடிந்தால் இந்த விலை நிர்ணய முறை ஏற்றதாக இருக்கும்.

குறைகள்: வருவாய் வீத விலை நிர்ணயமுறை, முழுச் செலவு விலை நிர்ணயமுறையின் தீருந்திய வடிவமாகும். ஆதலால் முழுச்செலவுவிலை நிர்ணய முறையிலுள்ள எல்லாக் குறைகளும் இம்முறையிலும் இருக்கின்றன. (1) இது தேவையைப் புறக்கணிக்கின்றது. (2) இது போட்டி நிலையைப் பிரதிபலிப்பதில்லை (3) இதனுடைய செலவுக்கருத்துக்கள் விலை நிர்ணயத்திற்கு ஏற்றதாக இல்லை. (4) ஒதுக்கீடு செய்கின்ற நிலையான செலவுகள், செய்கின்ற முதலீடு ஆகியவற்றின் துல்லியத்தன்மைக்கு அளவுக்கதிகமாக முக்கியத்துவம் தருகின்றது.

சிறப்பு: இந்த விலை நிர்ணய முறையின் சிறப்பு, ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்குள் செய்த முதலீட்டைப்பெற இந்த விலை நிர்ணயம் துணை செய்யும்.

III. இறுதிநிலைச் செலவு விலை நிர்ணயம் [Marginal Cost Pricing]

இறுதிநிலைச் செலவு விலை நிர்ணயமுறையை, மாறுகின்ற செலவு விலை நிர்ணயம் [Variable Cost Pricing], கூடுகின்ற செலவு விலை நிர்ணயம் [Incremental Cost Pricing], நேர்முகச் செலவு விலை நிர்ணயம் [Direct Cost Pricing], என்ற பெயர்களாலும் குறிப்பிடலாம்.

விளக்கம்: இறுதிநிலைச் செலவு விலை நிர்ணய முறையில், நிலையான செலவுகளைப் புறக்கணித்துவிட்டு, இறுதிநிலைச் செலவின் அடிப்படையில் விலையை நிர்ணயிக்கின்றனர். விலைத் தீர்மானத்தில் எதிர்காலத்திற்காகத்திட்டமிடுகின்றோம். ஆதலால் எதிர்பார்க்கின்ற செலவுகளின் அடிப்படையில் தீர்மானம் அமையும். நிலையான செலவுகள் எல்லாம் கடந்த காலம் சார்ந்தவை அதனால் அவற்றிற்கு இடமில்லை. விலையின் மொத்தப் பங்களிப்பு உச்ச நிலையில் இருக்கும் வகையில் ஒவ்வொரு பொருளையும் தனித்தனியாகக் கருதி விலையை நிர்ணயிப்பார்கள்.

நன்மைகள்: இறுதிநிலைச்செலவு விலைநிர்ணய முறையின் நன்மைகளைத் தொகுத்துக் கூறலாம்.

1. ஒரு பொருளின் வாழ்க்கைச் சுழலை ஒட்டி விலையை நிர்ணயிப்பதற்கு இது மிகவும் பயன்தரும் முறையாக இருக்கின்

றது. இதற்கு வாழ்க்கைச்சுழலின் ஒவ்வொரு நிலையினோடும் தொடர்புடைய குறுகியகால இறுதிநிலைச் செலவுகள், பிரிக்கக் கூடிய மறாசெலவுகளைப் பற்றிய விவரங்கள் தெரிய வேண்டும்.

2. ஓர் உற்பத்தியாளர், இறுதிநிலைச் செலவு விலை நிர்ணயத்தில் மூலம் ஓர் ஆக்கிரமிக்கும் விலைக் கொள்கையை உருவாக்க முடியும். முழுச்செலவு விலை நிர்ணயத்தில் இதற்கு வாய்ப்பில்லை.

3. இறுதிநிலைச் செலவு விலை எதிர்காலத்தைப் பிரதிபலிக்கின்றது. விலையை நிர்ணயிக்கின்ற பொழுது ஒருவர், இன்றைய விலையை விட எதிர்கால விலை மாற்றங்களையே கருத்தில் கொள்வார்கள். ஆதலால் பெரும்பாலானவர்கள் இம்முறையை விரும்புகின்றனர்.

4. இறுதிநிலைச் செலவு விலை போட்டி விலைக்கு ஈடு கொடுப்பதாக இருக்கும்.

5. மிகச்சாரம், நீர்பாசனத் திட்டம், இரயில் போன்ற பொதுப் பயன்பாட்டுத்துறைகளில் விலை நிர்ணயத்திற்கு இது மிகவும் ஏற்ற முறையாக இருக்கும்.

6. ஏதாவது ஒரு பொருளின் தேய்வில் தொய்வு விழுந்தால், அப்பொழுது இந்த முறையால் விலை நிர்ணயக்கலாம். ஏனென்றால் அப்படிப்பட்ட நிலையில் முழுச்செலவிலையும் பெற முடியாது.

7. ஒரு நிறுவனத்தில் எச்ச சக்தி இருக்குமானால், அதனைப் பயன்படுத்தி புதிய தேவைகளுக்கு உற்பத்தி செய்து இறுதிநிலைச் செலவு விலைக்கு விற்கலாம்.

8. இம்முறை உற்பத்தி அளவுக்கேற்ப மாறுகின்ற செலவுகளையும், நிலையான செலவுகளையும் பிரித்து ஆராய்கின்றது. ஆதலால், இந்த அடிப்படையில் நிர்ணயிக்கின்ற செலவுகள் சரியானவைகளாக இருக்கின்றன.

9. இம்முறை விலை நிர்ணயம் மாறுகின்ற செலவுகளைக் கணக்கிலெடுப்பதால், செலவுகளைக் கட்டுப்படுத்தும் முறைகளைப் பின்பற்ற முடிகின்றது.

குறைகள்: இம்முறையிலுள்ள வரையறைகளைச் சுட்டிக் காட்டலாம்.

1. இம்முறையில் அடிக்கடி விலைகள் மாறும் இதனை நுகர்வோர்கள் விரும்புவதில்லை.

2. இம்முறையைச் செயல்படுத்துவதற்காகும் நிர்வாகச் செலவு மிகுதியாக இருக்கும். தேவை நெகிழ்ச்சிகளை மதிப்பிடவும், விற்பனையை முன்கணிப்புச் செய்யவும் சரியான நிர்வாக அமைப்புத் தேவை. இதற்கு மிகுதியாகச் செலவிட வேண்டும்.

3. இதில் நிலையான செலவுகளும், நிர்வாகச் செலவுகளும் சேராததால் இம்முறையில் நட்டம் ஏற்பட ஏதுஉண்டு.

4. இறுதிநிலைச் செலவு, இறுதிநிலை வருவாய் போன்றவற்றை அறியாதவர்களுக்கும், எதிர்காலத் தேவையையுடைய செலவையும் சரியாக மதிப்பிட முடியாதவர்களுக்கும் இம்முறை சிக்கலானதாக இருக்கும்.

5. செலவுகளை நிலையான செலவு, மாறுகின்ற செலவு என்று பிரித்து வகைப்படுத்துவது எளிதான செயலல்ல.

6. இந்த முறை விண்ணான போட்டிக்கு இடமளிக்கிறது. மந்தகாலத்தில், இறுதிநிலை விலை நிர்ணய முறையைப் பின்பற்றும் நிறுவனம் விலையை மிகவும் குறைத்து விற்பனையை உயர்த்த முயலும். மற்றைய நிறுவனங்களும் போட்டிபோட்டு விலையைக் குறைக்கும் நிலை ஏற்படும். இதனால் கிடைக்கக்கூடிய இலாபத்தை இழக்க வேண்டிய நிலை வரும்.

IV. வேறுபடுத்துகின்ற விலை நிர்ணயம்

[Differential Pricing]

* விளக்கம்: விலையில் வேறுபாடு காட்டி [Price Discrimination] விற்பனை வேறுபடுத்துகின்ற விலை நிர்ணயம் என்கின்றோம். இம்முறையில், உற்பத்திச் செலவில் வேறுபாடு இல்லாத நிலையில், ஒரு விற்பனையாளர் ஒரு பொருளை ஒரே நுகர்வோருக்கோ, அல்லது பல்வேறு நுகர்வோர்களுக்கோ வேறு வேறு விலைகளில் விற்பார் பொருள் ஒன்றுதான். ஆனால் அதில் சிறிது வேறுபாடுகளைச் செய்து, வெவ்வேறு விலைக்கு விற்கலாம்.

முன்று நிலைகள்: விலை வேறுபாட்டினை முன்று வகைகளாகப் பிரிக்கலாம் (i) முதல் நிலை வேறுபாடு [First Degree

Discrimination): ஒரே நுகர்வோரை ஒரு பொருளுக்கு வெவ்வேறு விலை கொடுக்கச் செய்வது முதல் நிலை வேறுபாடு அல்லது வாக்ஷம் அளவுக்கேற்ப விலையை நினைப்பச் செய்வதும் இதில் நுகர்வோர் உச்ச நிலை விலைகொடுத்து வாங்குவார் இதனை திரும்பி ஜோன் ராபின்சன் 'திறவுகோல் விலை வேறுபாடு' [Perfect Price Discrimination] என்கின்றார்.

(II) இரண்டாம் திணை வேறுபாடு [Second Degree Discrimination]: வெவ்வேறு நுகர்வோருக்கு வெவ்வேறு விலைகளில் விற்பது இரண்டாம் நிலை விலை வேறுபாடு. இதில் விலைகள் மிக உச்ச நிலையில் இருக்காது இதனை திரும்பி ஜோன் ராபின்சன் 'திறவுகோல் விலை வேறுபாடு' [Imperfect Price Discrimination] என்று கூறுகின்றார்.

(III) மூன்றாம் திணை வேறுபாடு [Third Degree Discrimination]: விற்பனையாளர் நுகர்வோர்களை, வருவாய், இருக்கின்ற இடம், பயன்படுத்தும் வகை, கவையுணர்வு போன்றவற்றின் அடிப்படையில் பகுத்து, ஒவ்வொரு பிரிவினருக்கும் ஒரு விலையில் பொருட்களை வழங்குவதாகும்.

நோக்கங்கள்: வேறு வேறுபடுத்துவதற்கான நோக்கங்கள்:

1. நெகிழ்வற்ற தேவையுள்ள அங்காடிகளில் அதிக விலைக்கு விற்ப்பு உச்ச நிலையில் முற்றூரிமை இலாபத்தை அடைய விரும்பலாம்.

2. பயன்படுத்தாமலிருக்கும் உற்பத்தி சக்தியைப் பயன்படுத்தி நிறையப் பொருட்களை விற்க எண்ணலாம்.

3. நுகர்வோர் பெறக்கூடிய எச்சத்தை எல்லாம் விலை வேறுபாட்டின் மூலம் விற்பனையாளர் அடைய முயலலாம்.

4. எதிர்கால விற்பனையை கூட்டுவது நோக்கமாக இருக்கலாம்.

5. போட்டியாளரை அழிக்கவோ, தடுத்து நிறுத்தவோ, அடக்கவோ விலையில் வேறுபாடு காட்டலாம்.

6. குறைந்த விலைக்குப் புதிய பகுதியில் விற்பனை மூலம் புதிய அங்காடியைப் பிடிக்க நினைக்கலாம்.

7. மிகுதியாக இருப்பதை விற்கவோ, ஏழை எளியவர்களுக்கு உதவவோ விலையை வேறுபடுத்தலாம்.

வேறுபட்ட விளைவின் வகைகள்: விளை வேறுபாட்டை மூன்று வகைகளாகப் பிரிக்கலாம். (i) ஆளுக்த ஆள வேறுபாடு [Personal Discrimination]: வாங்குவோரின் செலுத்தும் திறனுக்கேற்ப விளையை வேறுபடுத்தலாம். (ii) இடவேறுபாடு [Place Discrimination]: இடத்திற்கு இடம் விளையை வேறுபடுத்தி ஒரே பொருளை விற்கலாம். நகரத்திலும் கிராமத்திலும் வெவ்வேறு விளைகளில் விற்கலாம்.

(iii) பயன்வேறுபாடு [Use Discrimination]: ஒரு பொருளை வெவ்வேறு பயன்பாட்டிற்கு வாங்குவதை ஒட்டி விளையை வேறுபடுத்தலாம். வீட்டுப்பயன்பாட்டிற்கும் தொழில் பயன்பாட்டிற்கும் மின்சாரக் கட்டணத்தில் வேறுபாடு இருப்பதனைக் கூறலாம்.

தழிவினைகள்: கீழ்க்கண்ட தழிவினைகளித்தான் வேறுபட்ட விளைகளை நிர்ணயிக்க இயலும்

1. அங்காடிகளைப் பிரித்தல்: தேவை நெகிழ்ச்சியின் அடிப்படையில் அங்காடியைப் பல பிரிவுகளாகப் பிரிக்க முடிய வேண்டும் ஒவ்வொரு அங்காடிப்பிரிவிலும் ஒரு விளையை நிர்ணயிக்கலாம்.

2. முற்றுரிமை தினை: விற்பனையாளர் முற்றுரிமை நிலையில் இருந்தால்தான் விளை வேறுபாடு காட்ட இயலும்.

3. பொருட்களின் பணிகளின் இயல்பு: ஒருவருக்கொருவர் மாற்ற முடியாத பொருட்கள் பணிகளுக்கிடையில் விளை வேறுபாடு காட்டலாம்: மருத்துவர் வேறுபட்ட கட்டணங்கள் வாங்குவது இதனால்தான்.

4. நுகர்வோர் அறியாமை: மற்றைய அங்காடிகளில் நிலவும் விளையை நுகர்வோர் அறிந்திருக்காத நிலையில் விளையை வேறுபடுத்தலாம்.

5. நுகர்வோரின் உணர்வுகள்: உயர்ந்த விளைப் பொருட்கள் தான் தரம் உயர்ந்தவை என நினைக்கும் நுகர்வோருக்கு அதிக விளைக்கு விற்கலாம்

6. வாங்கும் சக்தி: நுகர்வோரின் வாங்கும் சக்திக்கேற்ப விளையை நிர்ணயிக்கலாம். செல்வர்களிடம் அதிக விளையும் ஏழைகளிடம் குறைந்த விளையும் வாங்கலாம்.

7. துரத்தினை ஒட்டி: அங்காடிகள் தொலை தூரங்களில் அமைந்திருந்தால் ஒரே பொருளை ஒவ்வொரு அங்காடியிலும் வெவ்வேறு விளைக்கு விற்கலாம்.

8. ஆணைக்கேற்ற வீற்பனை: ஒருவரின் ஆணைப்படி பொருளை உற்பத்தி செய்து வீற்கின்ற பொழுது, அதை விலைக்கு வீற்கலாம்.

9. அரசின் சட்டங்கள்: அரசு ஒரே பொருளை சட்டத்தின் மூலம் வெவ்வேறு விலைகளில் வீற்கச் செய்யலாம். மின் சட்டணம் இதற்கோர் எடுத்துக்காட்டு

சிறப்புக்கள்: 1. ஏழாளுக்கு குறைந்த விலையில் பொருட்கள் சிடைக்க வழிசெய்கின்றது. 2. சமுதாய நலனை, நீதியைப் பேண உதவுகின்றது. 3. மொத்த வீற்பனையைக் கூட்ட வாய்ப்பளிப்புகின்றது. 4. முற்றரிமையாளர் உச்சநிலை இலாபம் பெறத் துணைசெய்கின்றது. 5. நுகர்வோர் தனது வாங்கும் சக்திக்கேற்பப் பொருளை வாங்கலாம். 6. பொருளாதார நடவடிக்கைகள் பல வகைகளில் நடைபெறத் துணை நிற்கின்றது.

குறைகள்: (1) சமுதாயக் கேடாக மாறுகின்றது. முதலில் குறைந்த விலைக்கு வீற்று, போட்டியை ஒழித்து முற்றரிமையை ஏற்படுத்திக் கொள்ளலாம். (2) மக்களிடையே பேதங்களை வளர்க்கின்றது ஏற்றத்தாழ்வைத் தூண்டுகின்றது. (3) நுகர்வோரை மிகுதியாகச் சுரண்ட முடிகின்றது. (4) பொருட்களைக் குவித்து, விலை குறைத்து ஒரு நாட்டின் தொழில்களை அழிக்கலாம். (5) உற்பத்திக் காரணிகளை முறையாக ஒதுக்கீடு செய்வதில்லை.

V. வீனை நீர்ப்படுத்துதல் [Price Lining]

ஒரே வகையான வீச்சில் அமைந்த பொருட்களை வரிசைப்படுத்தி, அவற்றில் ஒன்றுக்கு விலையை நிர்ணயித்து, அதனடிப்படையில் மற்றைய பொருட்களின் விலையை நிர்ணயிக்கும் முறையே இது. இதனை ஓர் எடுத்துக்காட்டின் மூலம் விளக்கலாம். ஒரு நிறுவனம் பல அளவுகளில் பனியன் களைத் தயாரிப்பதாக வைத்துக் கொள்வோம். ஒரு அளவுள்ள பனியனுக்கு விலையை நிர்ணயித்து அதே அடிப்படையில் மற்றைய பனியன்களின் விலையையும் கணித்தின்ற முறையாகும். ஒரு பனியனின் விலையை மாற்றினால், அந்த வரிசையில் உள்ள எல்லாப் பனியன்களின் விலையும் மாறும்.

நன்மைகள்: இந்த விலை நிர்ணய முறையிலுள்ள நன்மைகள்: (1) விலை நிர்ணய முறையை இது மிகவும்

எளிமைப்படுத்துகின்றது [2] நுகர்வோர் தாங்களே பொருட்களைத் தெரிந்தெடுக்க ஏற்றமுறையாகும். [3] பொருட்களைத் தரப்படுத்த உதவுகின்றது [4] அடிக்கடி விலை மாற்றம் செய்வதைத் தவிர்க்கின்றது.

குறைகள்: இம்முறையிலுள்ள முக்கிய குறைகள்:- [1] இது ஒரு நெகிழ்வற்ற முறை [2] பணவீக்க காலத்தில் விலையைக் கூட்ட முடியாது ஆகலால் தரத்தைக் குறைக்கும் நிலை ஏற்படும். [3] அங்காடியில் விலை குறைகின்ற பொழுது தரத்தை உயர்த்த வேண்டும். இது சிக்கலான பணி.

VI. பல்பொருள் உற்பத்தி நிறுவனத்தில் விலை நிர்ணயம்

[Pricing for the Multi Product Firm]

இம்முறை 'பொருள் வழிவிலை நிர்ணயம்' [Product-Line Pricing] என்றும் கூறலாம். தற்கால வாணிப நிறுவனங்கள் பல பொருட்களை உற்பத்தி செய்து, விற்பதால், இது முக்கியமான இடத்தைப் பெறுகின்றது.

விளக்கம்: பல நிறுவனங்கள் பலபொருட்களையோ, ஒரே பொருளைப் பல்வேறு அளவுகளிலேயோ உற்பத்தி செய்யலாம். இப்படி உற்பத்தி செய்கின்ற பல்வேறு வகையான பொருட்களின் தொடர்புகளை ஒட்டி விலை நிர்ணயம் செய்வது ஒரு சிக்கலான பணியாகும். ஒரு நிறுவனத்தின் புறப்பணியைச் சார்ந்து விலை நிர்ணயம் அமையும்.

உருவ அமைப்பில் வேறுபட்ட, ஒன்று போலிருந்தாலும் வெவ்வேறு நியதிகளைக் கொண்ட பொருட்களோடு தொடர்புடையதே பண்ட வழிவிலை நிர்ணயம். இதனால் விற்பனையாளர் வெவ்வேறு விலைகளை நிர்ணயிக்க முடிகின்றது. பொருட்களின் பயன்பாட்டு வேறுபாடு, பருவகால வேறுபாடு, நடை-உடை பாவனை சுழற்சி வேறுபாடு ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் பொருள் வழி விலை நிர்ணயம் அமைகின்றது.

கவனிக்க வேண்டியவை: பொருள் வழி விலை நிர்ணயத்தில் கீழ்க்கண்டவற்றைக் கவனிக்க வேண்டுமென ஜே.யல் டீன் [Joel Dean] கருதுகின்றார்:-

1. விலைகள் முழுச்செலவுக்கு ஏற்ற விகிதத்தில் இருக்க வேண்டும். அதாவது எல்லாப் பொருட்களிலும் ஒரே சதவிகித இறுதி நிகர இலாபம் கிடைக்க வேண்டும்.

2. விலைகள் கூடுகின்ற செலவுக்கு ஏற்ற விகிதத்தில் இருக்க வேண்டும். அதாவது, எல்லாப் பொருட்களிலும் கூடு

நிர்வாக செலவுக்கு மேல் கிடைப்பது ஒரே சதவிகிதப் பங்களிப்பாக இருக்க வேண்டும்.

3. இலாப இறுதிநிலையோடு கூடியவிலை, மாற்றுசின்ற [Comparison] செலவுக்கு ஏற்ற விகிதத்தில் இருக்க வேண்டும். அதாவது வாங்கிய பொருட்களின் செலவைக் கணக்கில் எடுத்துக் கொள்வதில்லை.

4. இறுதிநிலைப் பங்களிப்பினைத் தகுசின்ற விலைகள் பல்வேறு அங்காடிகளின் தேவை நெகிழ்ச்சியைச் சார்ந்திருக்கும்.

5. விலைகள் அங்காடி நிலையோடும், உறுப்பினர்களின் போட்டி வளர்ச்சி நிலைக்கும் முறையான தொடர்புடையதாக இருக்கும்.

VIII. இரட்டை விலை நிர்ணயம் [Dual Pricing]

ஒரு அங்காடியில் ஒரு பொருளுக்கு 'நிர்வாக விலை'யும் [Administrative Price], 'அங்காடி விலை'யும் நிலவுமானால் அதனை 'இரட்டை விலை' [Dual Price] எனகின்றோம். இம் முறையில் உற்பத்தியில் ஒரு பகுதியை நிர்வாக விலையிலும், மீதியை சுதந்திர அங்காடியிலும் விற்க வேண்டியதிருக்கும்.

நிர்வாக விலையை, உற்பத்திச் செலவையும் குறிப்பிட்ட அளவு இலாபத்தையும் கருத்தில் கொண்டு அரசு நிர்ணயிக்கும். இது வெளி அங்காடியில் நிலவுசின்ற விலையைவிடக் குறைவாயிருக்கும்.

இரட்டை விலை முறையில், ஒரு பொருளுக்கு இரண்டு தனித்தனிபாக தேவை, அளிப்புக் கோடுகள் இருக்கும். ஒன்று நிலையான விலைக்கானதாகவும், மற்றொன்று சுதந்திர அங்காடி விலைக்கானதாகவும் இருக்கும். இரண்டையும் சேர்க்கின்றபொழுது 'இடைமுறுக்குள்ள' [Kinked] தேவை அளிப்புக்கோடுகள் கிடைக்கும்.

இதற்கு எடுத்துக்காட்டாக சீனிக்கிருக்கும் இரட்டை விலையைக் கூறலாம். நியாய விலைக்கடைகளில் அரசு நிர்ணயித்த விலைக்கு சீனிகிடைக்கின்றது வெளி அங்காடியில் அதிக விலைக்கு சீனி விற்கப்படுகின்றது.

சிறப்பு: இரட்டை விலை முறையில் ஏழை எளிய மக்களுக்கு குறைந்த விலையில் தேவைப்பொருட்கள் கிடைக்கின்றன. அரசு விலை நிர்ணயித்து தராலிட்டால் வெளி அங்காடியில் அதிக விலை கொடுத்து பொருட்களை வாங்க வேண்டியதிருக்கும்.

குறை: இம்முறையில் குறைந்த விலையில் பொருளை வாங்குகின்றவர்கள் அதிக விலைக்கு மற்றவர்களுக்கு விற்க வாய்ப்புண்டு. இதனால் இரட்டை விலை நோக்கம் முறியடிக் கப்படுகின்றது.

VIII. நடைமுறையிலிருக்கும் விகித விலை நிர்ணயம் [Going-Rate Pricing]

முழுச்செலவு விலை, அல்லது செலவு கூடியவிலை நிர்ணய முறைக்கு நேர் எதிரானது நடைமுறையிலிருக்கும் விகித விலை நிர்ணயம். இது செலவுக்குப்பதிலாக அங்காடிக்கு முக்கியத்துவம் கொடுக்கின்றது. இம்முறையில் ஒரு நிறுவனம் தனது விலைகளை நிர்ணயித்துக்கொள்ளும் ஆற்றல் பெற்றிருந்தாலும், அப்படிச் செய்யாமல், தொழிலில் நிலவுகின்ற பொதுவிலை அமைப்பிற்கேற்ப தனது விலைக் கொள்கையை மாற்றியமைத்துக் கொள்ளும். அதாவது அதற்கென்று தனி விலைக்கொள்கை வைத்துக் கொள்ளாது அதற்குப் பதிலாக தொழிலில் மற்றவர்கள் நிர்ணயிக்கின்ற விலையை ஏற்றுக் கொள்கின்றது.

நடைமுறையிலிருக்கும் (1) செலவுகளைக் கணக்கிடுவது சிக்கலாக இருக்கின்றபொழுதும்; (2) அங்காடியில் விலைப் போட்டியால் ஏற்படும் தொல்லைகளைத் தவிர்க்க விரும்புகின்றபோதும்; (3) அங்காடியில் ஏதாவது ஒரு நிறுவனம் தலைமையேற்றிருக்கின்ற போதும், நடைமுறையிலிருக்கும் விகித விலை நிர்ணய முறையைப் பொதுவாகப் பின்பற்ற முயல்வார்கள். இதனை சிலர் முற்றரிமை அமைப்பிலும், முற்றரிமைப் போட்டி அமைப்பிலும் பின்பற்றுவார்கள். இது ஒரு செயலற்ற முறையாகும். இது தொழிலில் நிலவும் அமைதியைப் பாதிக்காது இது சிறு தொழில்களுக்கு மட்டுமன்றி பெரிய தொழில்களுக்கும் ஏற்றமுறையாகும். இது ஒருபாதுகாப்பான முறை.

IX. வழக்க விலை நிர்ணயம் [Customary Pricing]

ஒரு சில பொருட்களின் விலைகள் ஏறத்தாழ நிலையாக இருக்கும். ஏனென்றால் அந்த விலைகள் நீண்ட காலமாக

பழக்கத்தில் இருக்கும். வழக்கமான விலையை அப்படியே விற்பனையாளர்கள் ஏற்றுக் கொண்டிருப்பார்கள். அப்படிப்பட்ட பொருட்களின் அடக்கச் செலவில் மாற்றம் ஏற்பட்டால், அவற்றின் விலையை அப்படியே வைத்துக் கொண்டு அவற்றின் அளவையோ, தரத்தையோ மாற்றுவார்கள். செலவுகள் குறிப்பிடத்தக்க அளவில் மாறுகின்ற பொழுதுதான் வழக்க விலையை மாற்றுவார்கள்.

நன்மைகள்: (1) பொருட்களின் விலை மாறாமல் இருப்பதால் வாடிக்கையாளர்கள் நம்பிக்கையோடு வாங்குவார்கள். (2) ஒரு நிறுவனத்தின் பொருட்களில் மாற்றம் ஏற்பட்டாலும் விலைகள் மாறுவதில்லை. இதனால் வாடிக்கையாளர் புதிய பொருளையும் தரமானதாகக் கருதுவார். (3) விலையைக் குறைத்து போட்டி ஏற்படும் நிலை இருக்காது. (4) வழக்க விலையைத் தொடர்ந்து பின்பற்றுவது எளிதானது.

குறைகள்: (1) விலையை மாற்றாமல் பொருளின் அளவையோ தரத்தையோ மாற்றுவது வாடிக்கையாளரைப் பாதிக்கின்றது. (2) செலவுகள் கூடுகின்றபொழுதும் விலையைக் கூட்ட முடியாமலிருந்தால் உற்பத்தியாளர் பாதிக்கப்படுவார். (3) விலை செலவுகளைப் பிரதிபலிக்காது.

குறிப்புரை: வழக்க விலை நிர்ணய முறையைப் பின்பற்றுகின்றவர்கள் விலையை மாற்ற விரும்பினால், போட்டியிடுகின்ற நிறுவனங்களின் விலை நிர்ணயக் கொள்கைகளையும், நடைமுறைகளையும் ஆராய்ந்து ஒரு முடிவுக்கு வர வேண்டும். விலையைக் கூட்ட நினைக்கின்ற பொழுது, ஒரு சிறிய அங்காடிப் பகுதியில் புதிய விலையைச் சோதனை செய்து பார்க்கலாம்.

X. விலைத் தலைமை [Price Leadership]

ஒரு தொழிலில் ஒன்று அல்லது சில பெரிய நிறுவனங்களின் கை ஒங்கியிருக்கலாம். அவற்றின் விற்பனைச் செலவு குறைவாக இருக்கும். அப்படிப்பட்ட சூழ்நிலையில் சிறிய நிறுவனங்கள் பெரிய நிறுவனங்களோடு விலைப்போட்டியில் ஈடுபடாது பொதுவாக, பெரிய நிறுவனங்கள் தலைமை நிலையில் நிர்ணயிக்கின்ற விலையைச் சிறிய நிறுவனங்கள் ஏற்றுக் கொள்ளும். உற்பத்தி விலையில் மாற்றம் ஏற்பட்டு, அதனைப் பெரிய நிறுவனங்கள் உணர்ந்து விலையை மாற்றுகின்ற பொழுதுதான் சிறிய நிறுவனங்கள் விலையை மாற்றும். நிறுவனங்கள் இணைந்து செல்ல வேண்டுமென்ற எண்ணத்தால்

UNIT - IV

6. போக்குவரத்து: மூலப்பொருட்களைத் தொழிற் கூடங்களுக்குக் கொண்டுவரவும், முற்றுப்பெற்ற பொருட்களை அங்காடிக்குக் கொண்டு செல்லவும் தேவையான போக்குவரத்து வசதிகளை முதலின் மூலமாக உருவாக்கலாம்.

7. அங்காடி விரிவாக்கம்: உற்பத்தி செய்த பொருட்களை விளம்பரங்களின் மூலம் அறிமுகப்படுத்தவும், மாதிரிகளை அனுப்பவும் விற்பனையாளர்களை நியமிக்கவும் முதல் உதவுகின்றது.

8. முதலாக்கம்: மேலும், மேலும் முதல் வளர்ந்து கொண்டுசெல்ல, முதலே அடிப்படையாக இருக்கின்றது. வங்கி போன்ற தொழில்கள் பணிசெய்வதிலிருந்து இதனை அறியலாம்.

III. முதலாக்கம் (Capital Formation)

முதல்: சேர்த்து வைக்கப் பெற்ற உழைப்பே முதலாக உருவெடுக்கின்றது. சேமிப்பின் விளைவாக முதல் இருக்கின்றது. பேராசிரியர் டாசிக் (Tausiq), "முதல் செய்யப்பட்டது அல்லது உருவாக்கப் பெற்றது. ஆனால் அது சேமிக்கப்பெற்றதும் சேர்க்கப் பெற்றதும் ஆகும்", என்கின்றார். உற்பத்தி செய்யப் பெற்று, உற்பத்திக்கு உதவும் சாதனம் என்று முதலை விளக்குகின்றோம். எப்படி முதல் உற்பத்தி செய்யப் பெறுகின்றதென்பதை ஆராயலாம்.

முதல் அடிப்படையில் உழைப்பால் உருவாகின்றது. இதனை ஓர் எடுத்துக்காட்டின் மூலம் பேராசிரியர் பென்ஹாம் விளக்குகின்றார். மீன்பிடிக்கின்ற ஒரு சமுதாயம் படகுகள் இருந்தால் மிகுதியாக மீன்பிடிக்கமுடியுமென்று உணர்கின்றது. படகு இங்கு முதலாகும். எப்படி படகை உருவாக்குவது? மூன்று வழிகளில் ஒன்றைப் பின்பற்றி அவர்கள் படகை உருவாக்கலாம். முதலாவதாக, ஆண்டில் பதினொரு மாதம் மீன் பிடிக்கையில் ஒரு மாதத்திற்கு வேண்டியவற்றைச் சேர்த்து வைத்துக் கொண்டு பன்னிரண்டாம் மாதம் எல்லோரும் படகு செய்யலாம். இரண்டாவதாக, ஒவ்வொரு நாளும் குறிப்பிட்டகாலம் படகு செய்யலாம். மூன்றாவதாக, அவர்களில் சிலர் தொடர்ந்து படகு செய்யும் பணியில் ஈடுபட மற்றவர்கள்

மீன் பிடித்து படகுசெய்பவர்களுக்கு வேண்டியதைத் தரலாம். எப்படி என்றாலும் உழைப்பின் மூலமாகப் படகு என்ற முதல் கிடைக்கின்றது. இதற்கு அவர்கள் சேமிப்பது தேவையாகின்றது. செய்ய வேண்டியுள்ளது.

மூலதனத்தின் அடிப்படையாக நிலம், உழைப்பு, காத்திருத்தல் (சேமிப்பு) ஆகிய மூன்றும் அமைகின்றன. உழைப்பின் மூலம் கிடைக்கின்ற வருவாயில் ஒரு பகுதியைச் சேமிப்பதன் மூலமாக மூலதனம் உருவாகின்றது. "ஆண்டுக் கணக்கில் சேர்க்கப்பெற்ற உழைப்பின் சேமிப்பில் தனிப்பெரும் தொகுதியாக மூலதனம் அமைகின்றது", என்று விக்செல் கூறுகின்றார்.

முதல் வளர்ச்சி (Growth of Capital): பொருளாதார சமுதாய அரசியல் சூழ்நிலைகளைச் சார்ந்து முதல் திரட்சி ஏற்படுகின்றது. முதலுக்கு அடிப்படை சேமிப்பு. சேமிப்பு (1) சேமிக்கின்ற ஆற்றலையும்; (2) சேமிக்கின்ற விருப்பத்தையும்; (3) சேமிப்பதற்குள்ள வாய்ப்புக்களையும் ஒட்டி அமைகின்றது.

(i) சேமிக்கின்ற ஆற்றல் (Power to Save): செலவுக்குமேல் வருவாய் உள்ளவர்களிடம் தான் சேமிக்கின்ற ஆற்றல் மிகுதியாக இருக்கின்றது. ஒருவர் தனது திறமைகளை வளர்த்துக் கொண்டு, செலவுக்கு மேல் எந்த அளவுக்கு வருவாயைப் பெருக்க முடிகின்றதோ அந்த அளவிற்கு அவரால் சேமிக்க முடியும். ஒரு நாட்டைப்பொறுத்த வரை நுகர்வுக்கு மேல் உற்பத்தி பெருகுகின்றபொழுது சேமிப்பு இருக்கும். உற்பத்தியை பெருக்க நாட்டின் இயற்கை வளங்களைச் சரியான வகையில் பயன்படுத்த வேண்டும். மனிதனது உழைப்பாற்றலைக் கல்வியின் மூலமாகவும் பயிற்சியின் மூலமாகவும் வளர்க்க வேண்டும். வேளாண்மை, வாணிபம், தொழில் ஆகியவற்றைத் திறமையாக அமைக்கின்ற பொழுது, நாட்டின் வருவாயும், சேமிப்பும் கூடும். அரசினுடைய பொதுநிதிக்கொள்கைக்கும் மக்களின் சேமிப்பு ஆற்றலுக்கும் நெருங்கிய தொடர்பு இருக்கின்றது. மிகுதியாக வரிவிதித்தால் சேமிப்புக் குறையும். அரசு பொதுப்பணிகளில் செலவிடுகின்றபொழுது மக்கள் வருவாய் கூடும். நாட்டின் வருவாய் எப்படிப் பங்கிடப் பெறுகின்றதென்பதை ஒட்டியும் நாட்டின் சேமிப்பு ஆற்றல் அமையும்.

(ii) சேமிக்கும் விருப்பம் (Will to Save) : சேமிக்கின்ற ஆற்றல் மட்டும் இருந்தால் மூலதனம் உருவாகாது. சேமிக்கின்ற ஆற்றல் உள்ளவர்களிடம் சேமிக்க விருப்பமும் இருக்கவேண்டும். ஒரு மனிதனிடம் சேமிக்கின்ற விருப்பத்தைப்பல வகையான நோக்கங்கள் தோற்றுவிக்கலாம். 1) அரசியல் சமுதாய மதிப்பைப் பெறும் நோக்கத்தில் செல்வந்தராகச் சேமிக்கலாம். 2) குடும்பத்தில் இருக்கும் அன்பின் காரணமாக, குடும்பத்தினரின் எதிர்கால நலம் கருதிப் பலர் சேமிப்பதுண்டு. 3) தங்களது வருவாயைப் பெருக்கும் எண்ணத்தில் முதலீடு செய்வதற்காகச் சேமிப்பவர்கள் உண்டு. 4) சிலர் கூடுதலான வட்டி கிடைத்தால் மிகுதியாகச் சேமிப்பார்கள். 5) எதிர்காலத்தில் வரக்கூடிய இடர்களைத் தாங்க முன்னெச்சரிக்கையாகச் சேமிக்கலாம். 6) நாட்டுப்பற்றின் காரணமாக, நாட்டின் முன்னேற்றத் திட்டங்களுக்கு உதவுவதற்காகச் சேமிப்பவர்களுமிருக்கின்றனர். 7) சேமிப்பது சிலரிடம் பழக்கமாக ஏற்பட்டிருக்கலாம். 8) பாதுகாப்பான சமுதாய சூழ்நிலைகளில் சேர்த்துவைக்கின்ற தூண்டுகோல் இருக்கும். 9) வாழ்க்கைத்தரத்தை உயர்த்திக் கொள்ள விரும்புகின்றவர்கள் சேர்த்து வைப்பதைக் காணலாம்.

(iii) சேமிக்கும் வாய்ப்புக்கள்: சேமிக்கின்ற ஆற்றலும் விருப்பமும் மட்டும் இருந்தால் போதாது. சேமிப்பதற்குரிய வாய்ப்புக்கள் இருக்கவேண்டும். சேமிக்கும் வாய்ப்புக்கள் பலவற்றை ஒட்டி அமைகின்றன. 1) நாட்டில் பாதுகாப்பான சூழ்நிலை இருக்க வேண்டும். இன்றையச் சேமிப்பு நாளை பயன்படுமென்ற நம்பிக்கை இருப்பது தேவையாகும். 2) பண மதிப்பு மாறாமலிருக்க வேண்டும். அப்பொழுது தான் பணமாகச் சேமிக்க இயலும். 3) சேமிப்பைப் போட்டு வைக்க வங்கிகள் முதலீட்டுக் கழகங்கள் போன்ற நிறுவனங்கள் இருக்க வேண்டும். 4) போக்குவரத்து வசதிகள் இருக்கவேண்டும்.

நிலைகள்: முதலாக்க வளர்ச்சியில் மூன்று நிலைகள் உள்ளன. முதலாவதாக, அதிக அளவில் சேமிப்பைப் பெருக்க வேண்டும். சேமிப்பு வளர நாட்டு மக்களின் வருவாயைக் கூட்டும் பொருளாக்க நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள வேண்டும். நுகர்வைக் குறைத்துக் கொண்டு மக்கள் மிகுதியாகச் சேமிக்க முன்வருவது தேவையாகும். இரண்டாவதாக, சிறு அளவுகளிலுள்ள சேமிப்புகளைத்தக்க நிறுவனங்களின் மூலம் ஒன்று திரட்ட வேண்டும். சேமிப்புக்கள் சேமிப்பவரின்

பெட்டியில் முடங்கிக் கிடந்தானோ, தங்கமாகவும் நகைகளாகவும் உருமாறினாலோ, மூலதனம் பெருகாது. சேமிப்புக்களை நிறுவனங்கள், முதலீட்டு செய்ய வங்கிகள், கூட்டுறவு நடைங்கும் பரவலாக அமைந்திருக்க வேண்டும். மூன்றாவதாக, திரட்டப்பெற்ற சேமிப்பு சரியான முறையில் முதலீடு செய்யப்பெற வேண்டும். சேமிப்பை உற்பத்தித் துறைகளில் அணிகலன்கள் வாங்குவது, நுகர்வுக்காகப் பிறருக்கு கடன் கொடுப்பது ஆகியவற்றை முதலீடுகளாகக் கருதமுடியாது. முதலீடு நடைமுறையிலுள்ள வட்டி விகிதத்தையும் எதிர்பார்க்கும் இலாப விகிதத்தையும் ஒட்டி அமைகின்றது. நிலவுகின்ற வட்டி விகிதத்தை விட எதிர்பார்க்கின்ற இலாப விகிதம் அதிகமாக இருக்குமானால் முதலீடு வளர்ந்து கொண்டு செல்லும்.

IV. பின்தங்கிய நாடுகளின் மூலதன வளர்ச்சி

பொருளாதார வளர்ச்சியில் பின்தங்கிய நாடுகளில் போதுமான அளவில் மூலதனம் இருப்பதில்லை. சேமிப்பின் அளவைக் கூட்டுவதிலும் சேமிப்புக்களைத் திரட்டுவதிலும், முதலீடு செய்வதிலும், பலதடைகள் இருப்பதால் தக்க அளவில் முதல் வளர்ச்சி பெறுவதில்லை. பின்தங்கிய நாடுகளில் நாட்டு வருவாயில் ஐந்து முதல் பத்து சதவிகிதம் தான் மூலதனமாக உருவெடுக்கின்றது. வளர்ச்சி பெற்ற நாடுகளில் வருவாயில் 15 முதல் 20% வரை முதலீடு செய்யப் பெறுகின்றது.

காரணங்கள்: பின் தங்கிய நாடுகளில் மூலதன வளர்ச்சி குறைவாக இருப்பதற்கான காரணங்களை (1) குறைந்த உள்நாட்டு சேமிப்போடு தொடர்புடையவை; (2) குறைந்த முதலீட்டு விகித்தோடு தொடர்புடையவை என இரு பிரிவுகளாகப் பகுக்கலாம்.

(1) குறைந்த உள்நாட்டுச் சேமிப்பு: வளர்ச்சி பெறாத பின்தங்கிய நாடுகளில் மக்கள் வறுமையின் பிடியில் சிக்கித் தவிக்கின்றனர். குறைந்த வருவாயும், தாழ்ந்த வாழ்க்கைத் தரமும் கொண்ட மக்களால் எதுவும் சேமிக்க முடிவதில்லை. இருக்கின்ற சில செல்வந்தர்களும் சிறந்த முதலீட்டாளர்களாகப்

பணியாற்றுவதில்லை. பெரும்பாலும் மேலை நாட்டினரைப் பார்த்தும், படங்கள், செய்தித்தாட்களின் மூலமாக அறிந்தும் நாகரிகமாக வாழ நினைக்கின்றனர். இதற்காக வருவாயில் பெரும் பகுதியைச் செலவிடுகின்றனர். இதனை ரேக்னர் நர்க்ஸ் (Ragner Nurkse) "வெளிக்காட்டும் விளைவு" (Demonstration Effect) என்று குறிப்பிடுகின்றனர். மக்கள் 'வறுமையின் வட்டத்திற்குள்' (Vicious Circle of Poverty) சுழல்வதைக் காணலாம். நாட்டில் குறைந்த அளவில் முதலீடு இருப்பதால், உற்பத்தியும் வருவாயும் குறைவாக இருக்கின்றன. குறைந்த வருவாயில் பெரும் பகுதியைச் செலவிடும் வகையில் "நுகர்வு விருப்பம்" இருப்பதால் (Propensity to Consume) சேமிப்பு குறைவாக இருக்கின்றது. குறைந்த சேமிப்பினால் முதலீடு தாழ்ந்த நிலையில் இருக்கின்றது. மறுபடியும் அதே வட்டம் தொடங்கிச் சுற்றுகின்றது.

(2) குறைந்த முதலீடு: பின்தங்கிய பொருளாதாரத்தில் குறைந்த அளவில் சேமிப்பு இருப்பதால் முதலீடும் குறைவாகவே இருக்கின்றது. முதலீடு குறைவாக இருப்பதற்கு வேறு காரணங்களும் உள்ளன. மக்களிடம் குறைவாக வருவாய் இருப்பதால் பல பொருட்களுக்கும் உரிய தேவை குறைவானதாக இருக்கும். இதனால் வாணிப அளவு சுருங்கிய நிலையிலிருப்பதால் ஆதாய விகிதம் தாழ்ந்ததாக இருக்கும். முதலீடு செய்யத் தூண்டுதல் இருக்காது. சேமிப்பு வைத்திருக்கின்றவர்கள் நகைகள், துணிகள், வீடுகட்டுதல் போன்றவற்றில் செலவிடுவார்களே தவிர, சேமிப்பை முதலீடாக மாற்ற மாட்டார்கள். சேமிப்பைக் கொண்டு நிலம் வாங்குவார்கள். நிலத்தை விற்பவர் அந்தப் பணத்தை நுகர்வுக்குப் பயன் படுத்திவிட்டால் அது முதலில் தோன்றிய சேமிப்பின் கலைப்பாக மாறிவிடும். முதலீடு செய்பவர்களும் உடனடியாகப் பயன்தரும் தொழில்களில் முதலீடு செய்யவே விரும்புவார்கள். காத்திருக்க வேண்டிய பெருந்தொழில்களில் முதலீடு செய்ய முன்வரமாட்டார்கள். அரசு பொதுத் துறையில் மிகுதியாக முதலீடு செய்யலாம். அதற்கு வேண்டிய முதலை வரிகளின் மூலமாகவும், கடன்களின் வழியாகவும், பற்றாக்குறை நிதியாக்கத்தைக் கையாண்டும் பெறலாம். ஒவ்வொரு முறையிலும் சில சிக்கல்கள் எழலாம்.

பின் தங்கிய நாடுகளில் சமுதாயச் சூழ்நிலையும் முதலீட்டிற்குச் சாதகமாக இருப்பதில்லை. கூட்டுக் குடும்ப

வாழ்க்கை போன்ற அமைப்புகள் முதலீட்டைப் பாதிக்கின்றன. திறமையும் துணிச்சலும் கொண்டதொழில் முயல்பவர்கள் இருப்பதில்லை. வங்கிகள் போன்ற நிதி நிறுவனங்கள் தக்க அளவில் என்.சி. பெறாததும் முதலீட்டைப் பாதிக்கின்றது.

தீர்க்கும் வழிமுறைகள்: மூலதனப் பற்றாக்குறைச் சிக்கலைத் தீர்க்கச் சில வழிமுறைகளைப் பின்பற்றலாம். முதலாவதாக, வேளாண்மையை வளர்க்க வேண்டும். உணவில் தன்னிறைவு அடைவதோடு ஏற்றுமதி செய்யுமளவிற்கு வேளாண்மை விளைபொருள் கூட வேண்டும். தொழில்களுக்கு வேண்டிய மூலதனப் பொருட்களை இறக்குமதி செய்ய வேளாண்மையிலுள்ள எச்ச அளவு உற்பத்தி உதவிசெய்யும். இரண்டாவதாக, மிகவும் சிறிய அளவுகளில் நாட்டுப்புறங்களில் இருக்கின்ற சேமிப்புகளை எல்லாம் ஒன்று திரட்டி அவற்றை முதலீடாக மாற்ற அரசு விரிவான நடவடிக்கைகளை எடுக்க வேண்டும். மூன்றாவதாக, வேளாண்மையில் மிகுதியாக ஈடுபட்டிருக்கும் மக்களை வேறுதுறைகளில் ஈடுபடுத்துவதற்கு முயற்சி செய்ய வேண்டும். இருக்கின்ற மனித சக்தியைப் பயன்படுத்தி மூலதனத்தை உருவாக்க முயல வேண்டும்.

இந்தியாவில் முதல் வளர்ச்சி: பின்தங்கிய நாடுகளில் ஒன்றாக நமதுநாடும் இருக்கின்றது. நமதுநாட்டில் முதல் வளர்ச்சி மிகவும் மெதுவாக நடைபெறுகின்றது. நாட்டின் வருவாயில் 12 சதவீதம் தான் சேமிக்கப் பெறுகின்றது. காரணம் நமது மக்களிடம் சேமிக்கும் திறன் மிகவும் குறைவாக உள்ளது. 1) நமது மக்களில் பெரும்பாலோர் வறுமையில் வாடுகின்றனர். அடிப்படைத் தேவைகளையே நிறைவுசெய்ய முடியாத வருவாயோடு வாழ்பவர்களால் சேமிக்க இயலவில்லை. 2) சிறுசேமிப்புக்களை நாட்டுப்புறங்களில் திரட்டிச் சேர்க்க வங்கி போன்ற நிறுவனங்கள் இல்லை. 3) சேமிப்பு சரியான முறையில் முதலீடாக மாறுவதில்லை. முதலீட்டு வாய்ப்புக்கள் குறைவாக உள்ளன. 4) ஆடம்பரத்திற்கும் சமுதாயச் சடங்குகளுக்கும் மிகுதியாகச் செலவிடும் போக்குக் காணப்பெறுகின்றது. 5) அரசின் வரிவிதிப்புக் கொள்கையும், தொழில்களை நாட்டுமைய ஆக்குகின்ற போக்கும் முதல் வளர்ச்சியைப் பாதிக்கின்றதென்று சிலர் கருதுகின்றனர். நமது நாட்டில் முதல்வளர்ச்சியை விரைவுபடுத்த அரசு பல வகையான நடவடிக்கைகளை எடுத்து வருகின்றது.

V. முதல் வளர்ச்சியில் அரசின் பங்கு

வளர்ச்சி பெற்ற நாடுகளில் தனியார் சேமிப்பும் அதனால் ஏற்படும் மூலதன வளர்ச்சியும் போதுமானதாக இருக்கின்றது. ஆனால் அப்படிப்பட்ட நாடுகளிலேயும் கூட பொருளாதார மந்தக்காலங்களில் முதலீட்டை மிகுதிப்படுத்தும் பணியில் அரசு ஈடுபட வேண்டியுள்ளது. சமதர்ம சமுதாயத்தில் தொழில்களை அமைப்பதும் அரசின் பொறுப்பாகின்றது. இருக்கின்ற வளங்களை எப்படி மூலதனப் பொருட்களை உற்பத்தி செய்யவும், நுகர் பொருட்களை உற்பத்தி செய்யவும் பகிர்ந்து பயன்படுத்துவதென்பதை முடிவு செய்யவேண்டும். தேவையானால் நுகர்வைக் கட்டுப்படுத்தும் நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள வேண்டும்.

பின்தங்கிய நாடுகளில் மூலதன வளர்ச்சிக்குரிய வாய்ப்புக்கள் மிகவும் குறைவாக இருப்பதால் அரசின் பொறுப்பு மிகுதியாகின்றது. அரசு சில முறைகளைப் பின்பற்றலாம். முதலாவதாக, கட்டாயச் சேமிப்பின் மூலம் மூலதனத்தை உருவாக்கலாம். நேர்முக மறைமுக வரிகளின் மூலமாக மக்களின் நுகர்வைக் குறைத்து வருவாயை முதலீடு செய்யலாம். இரண்டாவதாக, தனியார் மூலதன வளர்ச்சியை ஊக்குவிக்கலாம். முதலீடு செய்பவர்களுக்கு வரி விலக்களித்தல், உதவித்தொகைகள் வழங்குதல், நிதி நிறுவனங்களை தோற்றுவித்தல் ஆகியவை தனியார் முதலாக்கத்திற்குத் துணை செய்யும். மூன்றாவதாக, முதலீட்டைத் தூண்டும் வகையில் தொழிற் வளர்ச்சிக்கான சூழ்நிலைகளை உருவாக்கலாம். சாலைகள் அமைத்தல், போக்குவரத்து வசதிகளைப் பெருக்குதல், தொழில் பயிற்சியளித்தல், தொழில் நுணுக்க மேம்பாட்டிற்கு ஆதரவு தருதல் ஆகியவை முதலீட்டிற்கான சூழ்நிலையை உருவாக்கும். நான்காவதாக, அரசே நேரடியாக முதலீட்டுப் பணியை மேற்கொள்ளலாம். பொதுத்துறையில் தொழில்களை வளர்க்கலாம்.

VI. அயல்நாட்டு மூலதனம்

ஒரு நாட்டில் போதுமான முதல் இல்லாத பொழுது வெளிநாட்டு முதலை ஒரு நாடு ஏற்றுக்கொண்டு முன்னேறலாம். வெளிநாட்டின் முதலைப் பொதுவாக மூன்று வழிகளில்

19. அமைப்பு (Organisation)

I. அமைப்பும் தொழில் முயல்வோரும்

விளக்கம்: உற்பத்திக் காரணிகளான நிலம், உழைப்பு, முதல் ஆகியவற்றை இணைத்து உற்பத்தியை மேற்கொள்வது அமைப்புப் பணியாகும். எளிய முறையில், சிறிய அளவில் உற்பத்தி நடைபெற்ற பொழுது எல்லாக் காரணிகளையும் இணைக்கின்ற பணி முக்கியத்துவம் பெற்றிருக்க வில்லை. ஒருவரே நிலம் உடையவராகவும், வேண்டிய முதலை அளிப்பவராகவும் இருந்தார். உற்பத்தி முறைகளில் ஏற்பட்ட மாற்றங்கள் அமைப்பை ஒரு தனி உற்பத்திக் காரணியாக்கி விட்டது. சிக்கலான உற்பத்திப் பணியில் சிதறிக்கிடக்கும் நிலம், உழைப்பு, முதல் ஆகியவற்றை இணைக்கத் தனித்திறமை தேவையாயிருக்கின்றது. இப்பணியைச் செய்கின்றவரை **அமைப்பாளர் (Organiser)** அல்லது **தொழில் முயல்வோர் (Enterpriser)** என்கின்றோம்.

அமைப்பும் ஒருவகையான உழைப்புத்தான். ஆனால் இது ஒரு சிறப்புத்தன்மை கொண்ட உழைப்பாகும். சாதாரண உழைப்பாளியின் உழைப்பிலிருந்து தொழில் முயல்வோரின் உழைப்பு அடிப்படையில் வேறுபடுகின்றது. அறிவாற்றலும், எதிர்காலத்தை எண்ணிப் பார்த்துச் செயல்படும் திறனும், உறுதிப்பாடும், துணிச்சலும் உள்ளவரே சிறந்ததொழில் முயல்வோராகத் திகழ முடியும்.

பணிகள்: தொழில் முயல்வோர்களின் பணிகளை இணைப்புப் பணிகள், இடர்தாங்கும் பணிகள் என்று இரண்டு வகைகளாகப் பிரிக்கலாம்.

(i) **இணைப்புப் பணிகள்:** 1. **அமைப்பு:** எந்த வகையில் எல்லா உற்பத்திக் காரணிகளையும் இணைத்து எப்படித் தொழிலை அமைக்கவேண்டுமென்பதை முதலில் தீர்மானிக்கவேண்டும். தொழிலின் அளவையும், அமையும் இடத்தையும், உற்பத்தி செய்யப்போகும் பொருளையும் ஒட்டி அமைப்புப்பணி இருக்கும்.

2. **தீர்மானித்தல்:** எந்தப் பொருளை எவ்வளவு உற்பத்தி செய்வதென்று தீர்மானிக்கும்பணி முக்கியமானதாகும். சமுதாயத் தேவையை மதிப்பிட்டுச் செய்கின்ற முடிவைச் சார்ந்தே இலாபம் கிடைக்கும்.

3. **வேலைக்கு ஆள் தேர்வு:** செய்ய வேண்டிய பணிகளுக்கேற்ப தகுதியும் திறமையும் உள்ள ஆட்களை வேலைக்கு நியமிக்க வேண்டும். அப்பொழுதுதான் எண்ணித் திட்டமிட்டபடி தொழில் நடக்கும்.

4. **நிர்வாகம்:** தொழிலை நிர்வகிப்பது முக்கிய பணியாகும். சிக்கனமாகத் திறமையாகத் தொழில் நடக்கத்தக்க மேற்பார்வை தேவை. எல்லாக் காரணிகளும் செயல்படுவதைக் கவனிக்க வேண்டும். சரியான கணக்கு, கடிதப்போக்குவரத்து ஆகியவற்றை வைத்துக் கொள்ள ஆவன செய்ய வேண்டும்.

5. **வேலைப்பகுப்பு:** இன்றைய தொழில், வாணிப அமைப்புக்களில் வேலைப்பகுப்பு முக்கியமான இடம் பெறுகின்றது. தொழில் முயல்வோர்கள் ஒவ்வொரு தொழிலாளியின் திறனையும் தன்மையையும் அறிந்து தொழிலாளிக்கு ஏற்ற பணியைக் கொடுப்பதன் மூலம் நிறுவனத்தின் ஆக்கத்திறனைக் கூட்டலாம்.

6. **பணிக்கு வேண்டியவற்றை அளித்தல்:** தொழிலாளி திறமையாகப் பணியாற்றவேண்டிய கருவிகளை வழங்க வேண்டும். தடங்கலின்றி தொடர்ந்து தொழில் நடக்க வேண்டிய மூலப்பொருட்களைப் பெற்றுத்தரவேண்டும். வேலை செய்யும் சூழ்நிலை தொழிலாளர்களின் ஆக்கத் திறனை வளர்க்கும் வகையில் அமையும்படி கவனிக்க வேண்டும்.

7. **விற்பனை:** உற்பத்தியாகும் பொருட்களைத் திறமையாக விற்பனை செய்யவேண்டும். இதற்காக விளம்பரம் கொடுத்தல், மாதிரி அனுப்புதல் போன்றவற்றைச் செய்ய வேண்டும்.

8. **வருவாய்ப் பகிர்வு:** கிடைக்கின்ற வருவாயைப் பகிரும் பணியைக் கவனிக்க வேண்டும். நிலம், உழைப்பு முதல் ஆகியவற்றிற்கு எவ்வளவு கொடுப்பதென்பதைத் தீர்மானிப்பது தொழில் முயல்வோரின் பணியாகும்.

(2) **இடர்தாங்கும் பணி:** தொழில் முயல்வோரின் இடர்தாங்கும் பணியை ஒட்டி அவருக்குக் கிடைக்கின்ற ஆதாயத்தின் அளவு அமைகின்றது. இடர்தாங்கத் துணிச்சல்

தேவை. எதிர்காலத்தேவையை எதிர்நோக்கி இன்று உற்பத்தி செய்யவேண்டும். புதுவகைப் பொருட்களை புதியமுறையில் உற்பத்திசெய்து அதற்குத் தேவையை ஏற்படுத்தவேண்டும். போடுகின்ற கணக்குத்தவறினால் இழப்பு ஏற்படும். அதனையும் ஏற்று, தோன்றும் தொழிற்போட்டிகளுக்கெல்லாம் ஈடுகொடுத்து, தொழிலை நடத்துவது தொழில் முயல்வோரின் பணியாகும். டாக்டர் கைட் (Dr. Knight) அவரது புகழ்பெற்ற "இடர்ப்பாடு, உறுதியின்மை, ஆதாயம்" (Risk, Uncertainty and Profit) என்னும் நூலில் தொழில் முயல்வோரின் இடர்தாங்கும் பணியை இரு வகைகளாகப் பிரிக்கின்றார். ஒருவகை, முன்பே ஊகிக்கக்கூடிய, கணிக்கக்கூடிய இடர்ப்பாடுகள். இரண்டாம் வகை எதிர்பார்க்க முடியாத, மதிப்பிட முடியாத இடர்ப்பாடுகள். இவை உறுதியற்ற சூழ்நிலைகளால் தோன்றுபவை. இவற்றை ஒட்டியே பெரும்பாலும் தொழில் முயல்வோரின் ஆதாயமும் இழப்பும் அமையும்.

அமைப்பும் இடர்தாங்குதலும்: முன்புதொழிலை அமைக்கும் பணியும் இடர்தாங்கும் பணியும் இணைந்தவைகளாக இருந்தன. தொழிலை அமைக்கின்றவர்கள் ஆதாயத்தையும் இழப்பையும் ஏற்றனர். தொழில்வாணிப அமைப்புமுறைகளில் ஏற்பட்டுள்ள மாற்றம் தொழில் முயல்வோர் இடர்தாங்கும் பணியை மட்டும் தன்கையில் வைத்துக்கொண்டு அமைப்பு, நிர்வாகம் தொடர்பான பணிகளை மற்றவர்களிடம் விட்டுவிட இயல்கின்றது. எடுத்துக்காட்டாகக் 'கூட்டுப்பங்கு நிறுவனங்களைக்' கூறலாம். பங்குகளை வைத்திருப்பவர்கள் இடர்களைத் தாங்குகின்றனர். ஆனால் அமைப்பு, நிர்வாகப்பணிகளை ஊதியம் பெறும் ஊழியர்களிடம் விட்டுவிடுகின்றனர்.

II. பலவகை வாணிப (தொழில்) அமைப்புக்கள்

வகைகள்: ஆதிகாலத்தில் உற்பத்தி சிறிய அளவில் நடைபெற்றது. வாணிபத்தின் எல்லையும் சிறிய வட்டமாக இருந்தது. இந்நிலையில் வேண்டிய முதலையும் அளித்து, தொழிலையும் தனிமனிதரால் நடத்த முடிந்தது. ஆனால் இக்காலத்தில் வாணிபம் விரிவடைந்திருக்கிறது. வாணிபத்தின் இயல்பிலும் அளவிலும் ஏற்பட்டுள்ள வியத்தகு மாற்றங்கள்

வணிக, தொழில் அமைப்புகளிலும் பலவகையான மாறுதல்களை ஏற்படுத்தியுள்ளன. பலர் பலவகையான குழுக்களாக இணைந்து வேறுபட்ட நோக்கங்களோடு வாணிபத்தையும் தொழிலையும் நடத்துகின்றனர். இன்று வாணிப அமைப்புகளை (i) தனிமனிதர் தொழில்; (ii) கூட்டாளிமுறை; (iii) கூட்டுப் பங்குநிறுவனம்; (iv) கூட்டுறவு அமைப்பு; (v) அரசு நிறுவனம் என ஐந்து பிரிவுகளாகப் பகுக்கலாம்.

(i) தனி மனிதர் தொழில் முறை (Sole Proprietor)

ஒரு மனிதரே வேண்டிய முதல் போட்டு, வாணிப இடர்தாங்கி நிர்வகித்து இலாபநோக்கில் தனக்காகத் தானே நடத்துவதை தனிமனிதர் தொழில் முறை அல்லது தனி உரிமைத் தொழில் அமைப்பு என்கின்றோம். மிகவும் தொன்மையான இம்முறையில், தானே முதலாளியும் தொழிலாளியுமாக இருந்து வரையறுக்கப் பெறாத பொறுப்புக்களோடு ஒருவர் வாணிபம் செய்வதைக் காணலாம்.

(ii) கூட்டாளி முறை (Partnership)

தனியார் தொழில்முறை வாணிப வளர்ச்சித் தேவையை ஒட்டிக் கூட்டாளி முறையாக விரிவாக்கம் பெறலாம். இரண்டு அல்லது அதற்குமேற்பட்டவர்கள் தேவையான முதல்போட்டு இணைந்து நிர்வகித்து, வருகின்ற ஆதாயத்தையோ இழப்பையோ பகிர்ந்துகொள்வது கூட்டாளித் தொழில் முறையாகும். சட்டப்படி வாணிபத்தில் 20 பேருக்குமேல் போகாமலும் வங்கித் தொழிலில் 10 பேருக்குமேல் கூடாமலும் கூட்டாளிகளாகச் சேர்ந்து தொழில் நடத்தலாம். பங்காளிகள் வரையறுக்கப்பெறாத பொறுப்புக்களை (Unlimited liability) உடையவர்கள். போட்டியைத் தவிர்க்கவோ, திறமையானவர்களைச் சேர்த்துக் கொள்ளவோ பங்காளித் தொழிலை அமைக்கலாம். இதனைப்பதிவு செய்வதற்கு வழியுண்டு. பங்காளிகளை, தொழிலில் நேரடிப்பங்கு பெறும் உழைக்கும் கூட்டாளி (Acting Partner), முதல் மட்டும் அளித்து விட்டு, நேரடிப் பங்கு பெறாத உழையாக்கூட்டாளி (Sleeping Partner), முதலும், உழைப்பும் அளிக்காமல், நிறுவனத்திற்குச் சமுதாயத்தில் மதிப்பு வேண்டுமென்பதற்காகச் சேர்த்துக்கொள்ள பெற்ற பெயரளவுக் கூட்டாளி (Nominal) என மூன்று வகைகளாகப் பிரிக்கலாம்.

(ii) கூட்டுப்பங்கு நிறுவனம் (Joint Stock Company)

இன்றைய வாணிப அமைப்பு முறைகளில் முக்கியத்துவம் பெற்றுத் திகழ்வது கூட்டுப்பங்கு நிறுவனமாகும். கூட்டாளி முறையின் விரிவாக்கமாக, தனிமுத்திரையுடன் (Seal) சட்டத்தால் உருவாக்கப் பெற்ற மனிதனாக (Artificial Person) இது விளங்குகின்றது. பெரிய அளவில் தொழிலையோ, வாணிபத்தையோ நடத்தப்பங்குகளாக (Shares) முதல் அளிக்கின்றவர்களின் கூட்டமைப்பாக இது இருக்கின்றது. தேர்ந்தெடுக்கப் பெற்ற இயக்குநர் குழுவால் நிர்வகிக்கப் பெறுகின்றது. ஆதாயப் பங்குதாரர்களுக்குப் (Share Holders) பங்குகளின் அடிப்படையில் பகிர்ந்தளிக்கப் பெறுகின்றது. பங்குதாரரின் பொறுப்பு அவர் ஏற்றிருக்கும் பங்குகளின் அளவிற்கு வரையறுக்கப் (Limited) பெற்றுள்ளது.

ஊகைகள்: கூட்டுப்பங்கு நிறுவனங்களைப் பொறுப்பு வரையறுக்கப் பெற்ற தனியார் நிறுவனங்கள், பொது நிறுவனங்கள் என இரு ஊகைகளாகப் பிரிக்கலாம்.

தனியார் நிறுவனங்களில் (Private Companies) உறுப்பினர்கள் இரண்டுக்கு மேல் ஐம்பதுக்குள் இருக்க வேண்டும். பங்குகளை மாற்ற முடியாது. பொதுமக்களிடம் பங்குப் பத்திரங்களையோ கடன் பத்திரங்களையோ விற்கக் கூடாது. பொது நிறுவனங்கள் (Public Companies) ஏழு பேருக்குக் குறையாத பங்குத்தாரர்களால் தொடங்கி நடத்தப் பெறுகின்றது. பங்குத்தாரர்களுக்கு உச்சவரம்பு இல்லை. பங்குகளையும், கடன் பத்திரங்களையும் விற்கலாம். பங்குகள் மாற்றத்தக்கவை. இன்றைய பெருந்தொழில் வளர்ச்சிக்கு ஏற்றதாக இந்த அமைப்பு முறை உள்ளது.

முதல்: கூட்டுப்பங்கு நிறுவனம் திரண்ட முதலைப் பல வகிகளில் சேர்க்கின்றது. சாதாரணப் பங்குகளும் (Ordinary Shares), சலுகைப் பங்குகளும் (Preference Shares) அளிக்கப்பெறுகின்றன. பெரும்பாலும் பங்குத்தொகை சிறிய அளவில் இயல்பதால் செல்வர்களும் நடுத்தர இனத்தினரும் பங்குகளை வாங்க முடிவாகின்றது. கடன் பத்திரங்களின் (Debentures) மூலமாகவும் வெண்டிய முதலைப் பெறலாம்.

கூட்டுப்பங்கு நிறுவனங்களின் முதலைச் சட்டப்படி பல ஊகைகளாகக் கூறுவதுண்டு. நிறுவனத்தைப் பதிவு செய்கின்றபொழுது அதனுடைய உச்ச அளவு மூலதனத்தையும்

அது எவ்வளவு பங்குகளாக அமையும் என்பதையும் குறிப்பிட வேண்டும். அத்தகைய மூலதனத்திற்கு 'அங்கீகரிக்கப் பெற்ற' (Authorised) அல்லது 'பதிவு செய்யப் பெற்ற' (Registered) முதல் என்று பெயர். நிறுவனம் எல்லாப் பங்குகளையும் உடனடியாகப் பொது மக்களுக்குக் கொடுக்க வேண்டுமென்பதில்லை. அது விற்பனை செய்யப்போவதாக அறிவிக்கும் பங்குகளின் மொத்தத் தொகையை 'வெளியீட்டு முதல்' (Issued Capital) என்கிறோம். வெளியிட்ட பங்குகளில் பொதுமக்கள் வாங்குகின்ற பங்குகளின் தொகை 'தருகின்ற முதல்' (Subscribed Capital) எனப்பெறும். ஒவ்வொரு பங்கிற்கும் இவ்வளவு தொகை செலுத்த வேண்டுமென்று நிறுவனம் கேட்பதை 'கேட்கும் முதல்' (Called-up Capital) என்கின்றனர். மக்கள் உண்மையாகச் செலுத்துகின்ற பணத்தை 'செலுத்தப்பெற்ற முதல்' (Paid up Capital) என்கிறோம்.

இன்றுள்ள முதலாளித்துவ அமைப்பு முறையில் கூட்டுப்பங்கு நிறுவனமே ஏற்றதாக இருக்கின்றது. இந்த வாணிப முறையிலுள்ள குறைகளைப்போக்க அரசு சட்டத்தின் மூலம் நடவடிக்கைகள் எடுத்து வருகின்றது.

(IV) கூட்டுறவு அமைப்பு (Co-operative Organisation)

முதலாளித்துவ அமைப்பில் ஆதாயம் கருதி செயல்படுகின்ற தொழில், வாணிப முறைகளுக்கு மாற்றாகக் கூட்டுறவு அமைப்பு முறை தோன்றியுள்ளது. முதலாளிகளின் சுரண்டலிலிருந்து தங்களைக் காத்துக்கொள்ள விரும்புகின்றவர் தாங்களே முன் வந்து ஏற்படுத்திக் கொள்கின்ற அமைப்பாக இது இருக்கின்றது. இது மூலதனத்தின் கூட்டமைப்பு அல்ல, ஒரே நோக்கம் கொண்ட மனிதர்களின் கூட்டு நிறுவனமாகும். அதில் எல்லா உறுப்பினர்களும் சமமானவர்களே. ஒவ்வொரு உறுப்பினருக்கும் ஒரு வாக்குரிமை உண்டு. "ஒருவர் எல்லோருக்காகவும் எல்லோரும் ஒவ்வொருவருக்காகவும்", பணி செய்ய வேண்டுமென்ற உயர்ந்த நோக்கத்தில் கூட்டுறவுச் சங்கம் உருவாக்கப் பெறுகின்றது.

கூட்டுறவுச் சங்கங்களை உழைப்பாளர்களும் குறைக்க வருவாய் உள்ளவர்களும் அமைத்து நடத்தலாம். தொழிலாளர்கள் இணைந்து கூட்டுறவுச் சங்கத்தை அமைக்கின்ற பொழுது அவர்களே அவற்றின் உரிமையாளர்களாகவும் மாறுகின்றனர். அவர்களே நிறுவனத்தைத் தேர்த்தெடுத்த

குழுவின் மூலம் நடத்துகின்றனர். பொருளாதாரத்தின் பல்வேறு துறைகளிலும் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் சிறிய அளவுகளில் தோன்றிப் பணியாற்றி வருகின்றன.

வகைகள்: கூட்டுறவு சங்கங்களை அவை அமைக்கப்பெற்ற நோக்கங்களையும் அவை செய்கின்ற பணிகளையும் ஒட்டிப் பலவகைகளாகப் பிரிக்கலாம். அவற்றுள் உறுப்பினர்களின் பணத்தேவையை நிறைவு செய்ய நிறுவப்பெறுகின்ற கடன் வழங்கும் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும், தேவைப் பொருட்களைக் குறைந்த விலையில் அளிக்கின்ற நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும், ஆக்கப் பணியில் ஈடுபடுகின்ற உற்பத்தியாளர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் முக்கியமானவை.

(V) . அரசு நிறுவனம் (State Enterprise)

பஞ்சாயத்துக்கள், நகரமன்றங்கள், மாநில, மத்திய அரசுகள் ஆகியவை நடத்துகின்ற தொழில் நிறுவனத்தைப் 'பொது நிறுவனம்' (Public Enterprise) என்கின்றோம். மக்களின் நலன் கருதி அரசு தொழில் துறையில் நேரடியாக ஈடுபடுகின்றது. முன்பு தனியார் தொடங்கத் தயங்கிய இருப்புப்பாதைப் போக்குவரத்துப் போன்றவற்றை அரசு ஏற்றது. இப்பொழுது சமதர்ம சமுதாயத்தையும், நலங்காக்கும் அரசையும் அமைக்கும் நோக்கத்தோடு தனியார் இலாபத்தைத் தவிர்க்கவும், நல்லதரமான பொருட்களை அளிக்கவும், அரசு தொழில் துறையில் பங்கேற்கின்றது. அரசின் தொழில் நிறுவனங்களை அரசின் நிர்வாகத்துறையோ அல்லது அதற்காக அமைந்த நிறுவனமோ நடத்துகின்றது.

துணை நூற்கள்

1. Samuelson, Economics, Chap-5
2. Caimcross, Introduction of Economics, Chap-10
3. E.A.C. Robertson, The Structure of Competitive Industry.

UNIT - V

பகுதி 'அ' 15 வரிகளில் விடை எழுதுக.

1. பின்னிய நெகிழ்ச்சி என்றால் என்ன? (ஏப். 1982)
2. தேவை நெகிழ்ச்சியின் வகைகளை விளக்குக. (அக். 1982)

பகுதி 'ஆ' ஒரு பக்கத்தில் விடை தருக.

3. தேவை நெகிழ்ச்சியை மொத்த வருவாய் அடிப்படையில் எப்படி அளக்கலாம்?
4. தேவைக்கோட்டிகள் வளைவிலிருந்து தேவை நெகிழ்ச்சியை அறியலாமா?

பகுதி 'இ' மூன்று பக்க அளவில் விடை எழுதுக

5. தேவை நெகிழ்ச்சி என்றால் என்ன? இந்தக் கருத்தின் நடைமுறை முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.
6. தேவை நெகிழ்ச்சியை அளவிடும் பல்வேறு முறைகள் யாவை?

9. இலாபத்தின் இயல்பு

1. 'இலாபம்' சொல் விளக்கம்

பொதுவாக வணிகருக்குக் கிடைக்கின்ற நிகர வருவாயை இலாபம் என்று கூறுகின்றனர். மொத்த வருவாயிலிருந்து மொத்தச் செலவைக் கழித்து வாணிப நிறுவனங்கள் இலாபத்தைக் கணக்கிடுகின்றன. ஆனால் பொருளியல் இலாபத்தை வேறு வகையில் விளக்குகின்றோம்.

இலாபம் தொழில் முயல்வோருக்கு அல்லது அமைப்புக்குக் கிடைக்கின்ற ஊதியமாகும். இலாபம் ஓர் எச்ச வருவாய், மற்றைய உற்பத்திக் காரணிகளுக்குக் கொடுத்ததுபோக எஞ்சுவது இலாபம் டாஸிக் [Tausisq] இலாபம் கூட்டான, அலைக்கழிக்கின்ற வருவாய் [A mixed and a veved income] என்று கூறுகின்றார். தொழில் முயல்வோர் பல்வேறு வகைகளில் வருவாய் பெறுவதால் இதனை கூட்டு வருவாய் என்றும், இது ஒரு திட்டவட்ட மற்ற வருவாயாக இருப்பதால் அலைக்கழிக்கின்ற வருவாய் என்றும் கருதுகின்றனர்.

இடர்ப்பாட்டையும் உறுதிப்பாடினமையையும் திறமையாக நிர்வகிப்பதற்காக ஆதாயம் கிடைக்கின்றது. வாணிபத்தில், (i) உற்பத்தி முறையில் ஏற்படக்கூடிய மாற்றங்கள் தொடர்பான தொழில் ழுட்ப உறுதிப்பாடினமைகள் [Technical uncertainties] (ii) உற்பத்திச் செலவுகள் தொடர்பான உறுதிப்பாடினமைகள்; (iii) நுகர்வோர் விருப்ப மாற்றங்களால் தோன்றும் தேவை உறுதிப்பாடினமைகள்; (iv) விற்பனை விலை, அளவு தொடர்பாக ஏற்படும் அங்காடி உறுதிப்பாடினமைகள் ஆகியவை உள்ளன. தொழில் முயல்வோர் இத்தகைய இடர்ப்பாடுகளின் காரணமாக உள்ள இடர்ப்பாட்டினை [RISK] விரும்பித் தெரிந்தெடுத்து, ஏற்று திறமையாக நிர்வகிப்பதற்காக ஆதாயத்தைப் பெறுகின்றோம்.

இலாபத்திற்கான மற்றொரு காரணமாக புத்தாக்கத்தைக் [Innovation] கூறலாம். தொழில் முயல்வோர் புதுப்புது உற்பத்தி முறைகளையும், அமைப்பு முறைகளையும், அங்காடி விற்பனை முறைகளையும் திறமையாகக் கையாள்வதன் மூலம் இலாபத்தைப்பெறுகின்றார். ஆதலால் தொழில் முயல்வோரின் புத்தாக்க முயற்சிகளுக்குக் கிடைக்கின்ற வெகுமதியாகவும் இலாபத்தைக் கருதலாம்.

எந்தத் தொழிலில் அல்லது வாணிபத்தில் இடர்ப்பாடு மிகுதியாக இருக்கின்றதோ அதில் இலாபம் மிகுதியாக இருக்கும். ஆதலால் தொழில்களுக்கும், வாணிப நிறுவனங்களுக்கும் இடையில் இலாபத்தின் அளவு வேறுபடுகின்றது.

உற்பத்தி முறைகள் தொடர்ந்து மாறிக்கொண்டிருக்கின்ற தொழில்களில் இலாபம் அதிகம் கிடைக்கும். வாணிபத்தின் அளவிற்கேற்பவும் இலாபத்தின் அளவு வேறுபடுகின்றது.

II. இலாபத்தின் பணிகள் [Functions of Profit]

இலாபம் வாணிபத்தின் இயக்கும் சக்தியாக இருக்கின்றது. தொழில் முயல்வோர் நுகர்வோரின் தேவைகளை நிறைவு செய்யவும், புத்தாக்க முயற்சிகளை மேற்கொள்ளவும், தூண்டுதலாக இலாபம் விளங்குகின்றது. பீட்டர் டிரக்கர் [Peter Drucker] இலாபம் செய்கின்ற மூன்று முக்கிய பணிகளைச் சுட்டிக்காட்டுகின்றார் அவை:

[I] நிறுவனத்தின் செயல்பாட்டினை அளத்தல்: ஒரு நிறுவனம் எவ்வளவு திறமையாகச் செயல்படுகின்றதென்பதை ஆதாயத்தைத் தேடும் இலாபத்தின் மூலம் அளக்கலாம். அதிகமாக பாகவும் நடைபெறும் நிறுவனமாகக் கருதலாம். ஒரு நிறுவனத்தின் வாணிப ஆற்றலை அளக்க இலாபம் ஒரு முழுமையான அளவுகோலாக இல்லாவிட்டாலும் ஒரு முழுமையான இருக்கின்றது. பல்வேறு நிறுவனங்கள் எப்படிச் செயல்படுகின்றனவென்பதை ஒப்பிட்டுப் பார்க்க இலாபம் துணை செய்கின்றது.

[II] தொடர்ந்து வாணிபம் செய்ய உணக்கம்: தொழில் முனைவோர் பழமைகளை மாற்றிப்படுத்தாக்கம் செய்து, அங்காடி, தொழில் நுட்ப உறுதிப்பாடினமைகளை ஏற்று, தொடர்ந்து வாணிபம் செய்வதற்குக் காரணம் அவர் பெறும் இலாபம்தான். வாணிபம் செய்வதால் ஏற்படும் செலவுகளுக்கு மேல் ஆதாயம் கிடைத்தால்தான் ஒருவர் தொடர்ந்து வாணிபம் செய்வார்.

[III] எதிர்கால மூலதனம் கிடைக்கச் செய்தல்: எதிர்காலத்தில் நிறுவனம் வளர விரிவடைய, புத்தாக்கம் பெற மூலதனம் தேவை இத்தகைய மூலதனம் கிடைக்க இலாபம் நேரடியாகவும் மறைமுகமாகவும் வழிவகை செய்கின்றது. இலாபத்திலிருந்து சேர்த்து வைக்கின்ற பணத்தின் மூலம் எதிர்காலத் தேவைக்கு முதலீடு செய்வது நேரடியாக மூலதனத்தை வழங்குவதாகும், இலாப வீதம் அதிகம் இருப்பதாகலேயே வெளியிலிருந்து எதிர்காலத்தில் மிகுதியாக முதலீடு செய்ய முன்வருவார்கள். இது மறைமுகமாக இலாபம் மூலதனத்தை வழங்குவதாகும்.

III. இலாபத்தின் வகைகள் [Kinds of Profit]

இலாபத்தின் இயல்பை விளக்கும் வகையில் இலாபத்தை வகைப்படுத்திக் கூறலாம்.

[I] நிர்வாகத்தின் வருவாய் [Earnings of Management]: தொழில் முயல்வோருக்குக் கிடைக்கின்ற வருவாயில் அவரது தொழில் முயல்வோரின் பணிகளான இடர்ப்பாடுகளைத் தாங்குதல், உறுதிப்பாடினமையை ஏற்றுக் கொள்ளல், புதுமையைப் புகுத்துதல், பொருட்களை வேறுபடுத்திக் காட்டுதல் போன்றவற்றிற்காகக் கிடைக்கின்ற வருவாயை இலாபம் என்கின்றோம். இதனைத் 'தாய் இலாபம்' [Pure Profit] என்றும் கூறலாம்.

[II] நிறைவுப் போட்டி இலாபம்: நிறைவுப் போட்டியில் தூய இலாபம் கிடைப்பதில்லை. நிறைவுப் போட்டியில் ஏதாவது ஒரு நிறுவனம் இலாபம் பெற்றால் மற்றைய நிறுவனங்கள் அந்தத் தொழிலில் ஈடுபட இலாபம் இல்லாமல் போகும். ஆனால் போர்சிரியர் மார்ஷல், வாணிபத் திறமை தக்க அளவில் கிடைக்க வேண்டுமானால் ஓரளவு இலாபம் கிடைக்க வேண்டுமென்கின்றார். இதுவே 'இயல்பு இலாப'மாகும். ஒரு தொழில் சமநிலையில் இருக்கின்ற பொழுது தொழில் முயல்வோருக்குக் கிடைக்கும் வருவாயே இயல்பு இலாபம். இது இயல்பான உற்பத்திச் செலவில் அடங்குகின்றது. திருமதி ஜோன்ராபின்சன் இயல்பு இலாபத்தைத் (1) தனி நிறுவனம் உற்பத்தியைக் கூட்டவோ குறைக்கவோ விரும்பாத நிலையில் (2) புதிய நிறுவனங்கள் நுழையாத நிலையில் (3) பழைய நிறுவனங்கள் உற்பத்தியை நிறுத்தாத நிலையில் கிடைக்கின்ற வருவாய் என்று விளக்குகின்றது.

[III] முற்றரிமை இலாபம் [Monopoly Profits]: ஒரு தொழில் முயல்வோர் அங்காடியில் முற்றரிமை நிலையைப் பெற்றிருப்பதாலேயே கிடைக்கின்ற ஆதாயம் முற்றரிமை ஆதாயமாகும். இது முற்றரிமையாளரின் பணிகளுக்காகக் கிடைப்பதில்லை. முற்றரிமையின் அளவிற்கேற்ப முற்றரிமை இலாபம் கிடைக்கும்.

[IV] காற்றடி இலாபம் [Windfall Profit]: எதிர்பார்க்காத நிலையில் அங்காடியில் விலை கூடுவதன் மூலமாக, தொழில் முயல்வோரின் எந்த முயற்சியுமின்றி, காற்றடிக்கப் பழங்கள் நமக்கு முன்னால் உதிர்வதைப் போல கிடைக்கின்ற இலாபமாகும். இது எந்தத் திட்டமிடுவதின் மூலமாகவும் கிடைப்பதில்லை. இதனை தொழில் முயல்வோரின் பணிக்குக் கிடைத்ததாகவும் கருத முடியாது.

[V] மிகை இயல்பு இலாபம்: ஒரு தொழில் முயல்வோர் ஓர் உற்பத்திப் பணியில் ஈடுபடுகின்றபொழுது ஒரு குறைந்த அளவு வருவாயை எதிர்பார்ப்பார். அந்த அளவு ஆதாயம் கிடைத்தால் தான் தொழிலில் தொடர்ந்து ஈடுபடுவார். இல்லையெல் தொழிலைவிட்டு வெளியேறிவிடுவார். இந்த குறைந்த அளவு எதிர்பார்க்கும் வருவாயை 'இயல்பு இலாபம்' என்றால் அதற்கு மேல் கிடைப்பதை 'மிகை இயல்பு இலாபம்' [Supernormal Profit] என்று கூறலாம். அதாவது, உண்மையில் கிடைக்கின்ற இலாபத்திலிருந்து இயல்பு இலாபத்தைக் கழிக்க எஞ்சுவது மிகை இயல்பு இலாபம்.

(vi) மொத்த இலாபமும் நிகர இலாபமும்: ஒரு நிறுவனத்தின் சிடைப்பது மொத்தச் செலவைக் கழித்தபின் இருவகையான உற்பத்திக் காரணிகளைப் பயன்படுத்துகின்றனார். இவை தொடர்பாக இருவகைச் செலவுகள் உள்ளன, வெளியீடு செய்து அமர்த்திக் கொள்கின்ற உழைப்பு, மூலதனம், நிலம் ஆகிய உற்பத்திக் காரணிகள் ஒரு வகை. இவற்றிற்குக் கொடுக்கின்ற கூலி, வட்டி, வாரம் ஆகியவை வெளிப்படையாகத் தெரியும் செலவுகள் [Explicit Cost]. இவற்றை செலுத்திய செலவுகள் [Paidout Cost] என்றும் கூறலாம். மற்றொரு வகையான உற்பத்திக் காரணிகளை தொழில் முயல்வோரே வழங்குகின்றார். அதாவது, அவருடைய உழைப்பு, அவரது மூலதனம் இடம் ஆகியவை இவற்றில் அடங்கும். இவற்றிற்கு அவர் கூலியோ, வட்டியோ, வாரமோ வெளியில் தெரியும் வகையில் செலுத்துவதில்லை ஆனால் இவை உள்ளடங்காத செலவுகள் [Implicit Costs], ஒரு நிறுவனத்தில் மொத்த வருவாயில் வெளிப்படையாகத் தெரியும் செலவுகளை மட்டும் கழிக்கக் சிடைப்பது மொத்த இலாபம் [Total Profit].

மொத்த இலாபத்திலிருந்து தொழில் முயல்வோரின் (1) உழைப்புக்குக் கொடுக்க வேண்டிய கூலி; (2) மூலதனத்திற்குக் கொடுக்க வேண்டிய வட்டி; (3) நிலத்திற்குக் கொடுக்க வேண்டிய வாரம்; (4) எந்திரங்கள், கட்டிடங்கள் ஆகியவற்றிற்குரிய தேய்மானம் ஆகியவற்றைக் கழித்துவிட்டால் எஞ்சுகின்ற இலாபம்தான் நிகர இலாபம் [Net Profit].

கேள்விகள்

'அ' பிரிவு 15 வரிகளில் விடை எழுதுக.

1. இலாபம் என்றால் என்ன?

'ஆ' பிரிவு ஒரு பக்க அளவில் விடை தருக.

2. இலாபத்தின் பணிகளை விளக்குக.

'இ' பிரிவு மூன்று பக்க அளவில் விடை தருக.

3. இலாபக் கருத்தைக் கூறுக. இலாபத்தின் வகைகளை விளக்குக.

10. கணக்கியல் இலாபமும் பொருளியல் இலாபமும்

[ACCOUNTING PROFIT AND ECONOMIC PROFIT]

வாணிபக் கணக்காளர்களுக்கும் பொருளியலாளர்களுக்கும் இடையில் இலாபத்தைப் பற்றிய கருத்தில் மிகுந்த வேறுபாடு இருக்கின்றது ஆதலால்தான், "ஒரு கணக்காளருக்கு, நிகர வருவாய் என்பது, முக்கியமாக, கடந்தகால வரலாற்றுக்குறிப்பாகத் தோன்றுகின்றது பொருளியலாளருக்கு, நிகர வருவாய் என்பது எதிர்காலம் பற்றிய ஊகமாக இருக்கின்றது," என்ற கருத்து நிலவுகின்றது. இதனை விளக்கலாம்.

கணக்கியல் நோக்கில்: இலாபம் என்பது குறிப்பிட்ட காலத்தில் கிடைத்த வருவாயிலிருந்து, அந்த வருவாயைப்பெற ஏற்பட்ட செலவுகளைக் கழிக்கக் கிடைக்கின்ற வருவாயாகும். இலாபம் பற்றிய இக்கருத்தினை 'எஞ்சிய வருவாய்க் கருத்து' [Residual Concept] என்றும் கூறலாம். இந்தக் கணக்கியலாளரின் இலாபக் கருத்தை பொருளியலாளர்கள் ஏற்றுக் கொள்வதில்லை. ஏனென்றால், கணக்கியலாளர்கள் செலுத்திய செலவுகளை மட்டுமே கணக்கில் எடுத்துக்கொள்கின்றனர்.

பொருளியல் நோக்கில் வெளிப்படையாகத் தெரிவித்த [Explicit], உள்ளார்ந்த [Implicit] இருவகைச் செலவுகளையும் கருத்தில் கொண்டு இலாபத்தை கணிக்கின்றனர் இந்த உள்ளார்ந்த செலவுகளை ஊட்டிய செலவுகள் [Imputed Costs] என்றும் கூறுவார்கள்.

இந்த வேறுபாட்டிற்குக் காரணம், கணக்கியலாளர் செலுத்திய செலவுகளை மட்டும்தான் வாணிபச் செலவுகளாகக் கருதுகின்றார். ஆனால் பொருளியலாளர் மறுவாய்ப்புச் செலவுகளையும் [Opportunity Costs] செலவுகளாகக் கருதுகின்றார். கணக்கியலாளர் மறுவாய்ப்புச் செலவுகளைப்புறக் கணிக்கின்ற பொழுது, பொருளியலாளர் தொழில் முயல்வோரின் சொந்த உற்பத்திக் காரணிகளுக்கான கூலி, வட்டி, வாரம் ஆகிய செலவுகளையும் மொத்த வருவாயிலிருந்து கழிக்கின்றார். இந்த வகையில் பொருளியலாளர் இலாபமாகக் கருதுவது கணக்கியலாளர் இலாபத்திலிருந்து ஊட்டிய செலவுகளைக் கழித்தால் கிடைப்பதாகும்.

நிர்வாகத்தினர், கணக்கியலாளர்களின் இலாபக்கருத்தை விட பொருளியலாளர்களின் இலாபக் கருத்தையே வாணிபத்தில் உண்மையான இலாப நிலையைப் பிரதிபலிப்பதாகக் கருதுகின்றனர் ஒரு நிறுவனம் கணக்கியலாளரின் கருத்துப்படி இலாபத்தை ஈட்டிக் கொண்டிருக்கலாம். ஆனால் பொருளியல் நடவடிக்கையில் நடந்து கொண்டிருக்கலாம். இப்படிப்பட்ட நிறுவனம் நீண்டகாலத்தில் தொல்லைக்கு ஆளாகும்.

கணக்கியல் கருத்துக் குறைகள்: கணக்கியல் முறையில் இலாபத்தைக் கணக்கிட்டுக் கூறுவதில் சில குறைகள் உள்ளன. (1) இம்முறையில் மறுவாய்ப்புச் செலவுகளைக் கணக்கிடுவதில்லை. (2) ஒரு முதலீட்டின் அல்லது வாணிப நிறுவனத்தின் உண்மையான இலாப நிலையை அந்த நிறுவனத்தின் உரிமையை இறுதியாக மாற்றுகின்ற பொழுதுதான் முழுமையாக அறிய முடியும். (3) எதிர்காலத்தில் வருவாய் தரக் கூடிய நிபந்தனைச் செலவுகளை [Sunk Costs] தற்போதைய வருவாயில் கழித்து விடுவார்கள் ஆதலால் உண்மை இலாப நிலை தெரியாது. எதிர்பார்க்கின்ற வரவுகளும் செலவுகளும் இடம் பெறாது.

பொருளியல் ஆய்வுச் சிக்கல்கள்: வாணிப நிறுவனங்களின் கணக்குகளைப் பொருளியல் முறையில் பகுத்தாய்வு செய்கின்றபொழுது (i) தேய்மானம்; (ii) மூலதன ஆதாயங்கள், இழப்புக்களைக் கணக்கிடுதல்; (iii) பொருட்களின் இருப்புக் களை மதிப்பிடுதல்; (iv) முதலீடுகளை மதிப்பிடுதல்; (v) தள்ளிப் போட்டப்பட்ட வருவாய்ச் செலவுகள் ஆகியவை தொடர்பான சிக்கல்கள் தோன்றுகின்றன. அவற்றை விளக்கலாம்.

(i) தேய்மானம் [Depreciation]: தொழிலில் பயன்படுத்துகின்ற கட்டிடங்கள், எந்திரங்கள் போன்றவை காலப்போக்கில் தேய்கின்றன. ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்குப்பிறகு அவை பயன்பற்றுப் போகின்றன. அவற்றை அவற்றிலுள்ள கழிவு [உலோக] விலைக்குத்தான் விற்க வேண்டியதிருக்கும். ஆதலால் அவற்றின் தேய்மான மதிப்பைக் கணக்கிட்டு ஆண்டுதோறும் வருவாயிலிருந்து கழித்தால்தான் நிறுவனத்தின் உண்மை வருவாய் தெரியும். இந்தத் தேய்மான ஒதுக்கீடு பின்னால் மூலதனச் சொத்தை மாற்றியமைக்கத் துணை செய்யும். தேய்மானச் சதவிகிதம் தொழிலுக்குத் தொழில் அவை பயன்படுத்தும் எந்திரங்களின் இயல்பை ஒட்டி மாறுபடும். தேய்மான அளவைக் கணிதக் பல்வேறு முறைகள் இருந்

தாலும், அக மூலதனத்தை உருவாக்கும் முக்கியமான முறை யாக இருப்பதால் தேய்மானக் கணிப்பு முக்கியத்துவம் பெறு கின்றது.

பொருளியலாளர் தேய்மானத்தை, மூலதனத்தை நுகர்ந்து விடுவதாகக் கருதுகின்றார் ஆதலால் மூலதன நுகர்வுச் செல வென்பதை அந்தக் கருவியை முந்தைய வருவாய் கிடைக் கும் வகையில் மாற்றியமைக்கம் செலவாகும் கணக்காளருக்கு மூலதனச் செலவை ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு பரவலாகக் கணக்கில் கொண்டு வருவதே தேய்மானம். எந்திரத்தின் விலையை நிலையாகக் கொண்டு, எத்தனை ஆண்டுகள் அந்த எந்திரம் பயன்படும் என்பதைக் கணித்து கணக்காளர் தேய்மானத்தைக் கணக்கிடுகின்றார். தேய்மானத்தைக் கணக் கிடுவதில் மூன்று முறைகள் உள்ளன.

(அ) நேர்கோட்டு முறை [Straight Line Method]: இம் முறையில், ஒரு எந்திரத்தின் தேய்மானம் அதனுடைய ஆயுள் காலத்தில் ஒன்றுபோல் இருக்குமென்ற எடுகோளின் அடிப் படையில் தேய்மானத்தைக் கணக்கிடுகின்றனர். எந்திரம் ஒரு நிலையில் குறைவாகவும் மற்றொரு நிலையில் மிகுதியாகவும் தேய்வதற்கான சாத்தியக் கூறுகளை இதில் கருத்தில் கொள் வதில்லை சொத்தின் மதிப்பை அதனுடைய ஆயுள் காலத் தால் வகுத்து, அதற்குக் கழிவு மதிப்பளிக்காமல் தேய்மானத் தைக் கணக்கிடலாம். அதற்குக் கழிவு மதிப்பீடுந்தால் அத னைக் கழித்துக் கணக்கிட வேண்டும். இதனைக் கீழ்க்கண்ட துத்திரம் விளக்கும்:-

$$\text{தேய்மானம்} = \frac{\text{விலை—கழிவுமதிப்பு}}{\text{ஆயுட்காலம்}}$$

ஒரு எந்திரத்தின் மதிப்பு ரூ. 10,000 என்றும், அதன்கருவு மதிப்பு ரூ. 2,000 என்றும் கொள்வோம். அதன் ஆயுட்காலம் 5 ஆண் டுகள் என்றால், தேய்மானம் $\frac{\text{ரூ. } 10,000 - \text{ரூ. } 2,000}{5} = \text{ரூ. } 1,600$

இந்த முறை எளிமையானது. ஆனால் தேய்மானம் ஒன்று போல் இருப்பதில்லை. பிற்காலத்தில் பழுது பார்க்கும் செலவு கள் அதிகமாகும். ஆதலால் இம்முறை சரியான தேய்மான மதிப்பைக் காட்டத் தவறிவிடுகின்றது.

(ஆ) குறைந்து செல் எச்ச மதிப்பீட்டு முறை [Declining Bal-
ance Method]: இந்த முறையில் ஒவ்வொரு ஆண்டும் அந்தச்

சொத்தின் கணக்கிலிருக்கும் மதிப்பில் ஒரே மாதிரி சதவிகிதம் தேய்மானத்தைக் கணக்கிட்டுக் கழிப்பார்கள். தேய்மானம் 10 சதவிகிதம் என்றால், எந்திரத்தின் விலை ரூ 10,000 என்று கொண்டால் முதலாண்டு ரூ 1,000 தேய்மானம் அடுத்த ஆண்டு அதன் கணக்கு மதிப்பு ரூ 9,000 என்பதால் தேய்மானம் $\left(\frac{ரூ 9,9000}{10}\right)$ ரூ 900 இதற்கு கீழ்க்கண்ட சூத்திரத்தைப் பயன்படுத்துகின்றனர்.

$$d = 100 \left[1 - n \sqrt{\frac{S}{C}} \right]$$

இதில் d = தேய்மானச் சதவிகிதம்; S = சொத்தின் கழிவுமதிப்பு; C = சொத்தின் தொடக்க நிலைமதிப்பு; n = சொத்தின் உழைக்கும் காலம்.

இந்தக் கணக்கிடும் முறை சிக்கலானதாக இருப்பதால், கீழ்க்கண்ட சூத்திரத்தை விரிவாகப் பயன்படுத்துகின்றனர்.

ஒரே மாதிரி விகிதம் (அ) $d = 2 \left(\frac{1}{n} \right)$

(ஆ) ஏமாத்த ஆண்டு இலக்குமுறை [Sun of the Years, Digits Method]: இந்த முறையும் குறைந்து செல் எச்ச மதிப்பீட்டு முறையைப்போல, ஏறத்தாழ சொத்தின் சீரான மொத்தச் செலவை அடிப்படையாகக்கொண்டு அமைகின்றது ஒரு சொத்தின் தொடக்கக்காலத்தில் தேய்மானத்தை அதிகமாகவும், காலப்போக்கில் சொத்தின் மதிப்புக் குறையக்குறைய தேய்மானத்தைக் குறைவாகவும் கணக்கிடுகின்றனர். இம்முறையில் சொத்தின் புத்தக மதிப்பு மாறாமலிருக்கத் தேய்மான விகிதம் மாறிகொண்டே செல்லும்.

(ii) மூலதன ஆதாயங்களையும் இழப்புகளையும் கணக்கிடல் [Treatment of Capital Gains and Losses]: ஒரு நிறுவனத்தின் மூலதனத்தில் எதிர்பார்க்காமல் இலாபங்களோ, நட்டங்களோ ஏற்படலாம். எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு நிறுவனத்திற்குப் பணம் தர வேண்டிய ஒரு பெரிய கடன்காரர் திவாலாகிவிட்டால் மூலதன இழப்பாகிவிடும். நாம் வைத்திருக்கின்ற ஒரு நிறுவனத்தின் பங்குகளின் விலை உயர்ந்துவிட்டால் நமது மூலதன மதிப்பு உயரும் மரபுவழிக் கணக்குமுறையில் மூலதனத்தின் மதிப்புக் கூடுவதையோ குறைவதையோ அந்தச்சொத்தை விற்கின்றவரை கணக்கில் எடுக்கமாட்டார்கள். ஒரு சொத்தின்

மதிப்பு மாற்றம் இறுதியில்தான் கணக்கிடப்படுகின்றன. ஆனால், ஆண்டுதோறும் மூலதனத்தின் மதிப்பு மாற்றம் அறிவிக்கப்படுமானால், இதனுடைய பாதிப்பு நிறுவனத்தில் வருங்கால இலாபத்தில் இருக்கும் பொருளியல் அறிஞர்கள், இத்தகைய மூலதன ஆதாயத்தையும், இழப்பையும் பற்றிய அளவைப் பற்றிய தெளிவு நிர்வாகத்தினருக்கு முன்னதாகவே ஏற்பட வேண்டுமென்று கூறுகின்றனர். அப்பொழுதுதான் அவர்களால் தங்களிடமிருக்கும் சொத்தின் நிகரமதிப்பினை அறிந்து சரியான தீர்மானங்களைச் செய்ய முடியும்.

(iii) பொருட்களின் இருப்புக்களை மதிப்பிடல் [The Evaluation of Inventory and Stocks]: இருப்புப் பொருட்களின் மதிப்பினைக் கணக்கிட கீழ்க்கண்ட முன்று முறைகளைப் பின்பற்றுகின்றனர்.

(அ) முதலில் வந்ததை பயன்படுத்துதல் [First In First out]: இம்முறையை ஆங்கிலத்தில் LIFO என்று கூறுகின்றனர். இதில் முதலில் வாங்கிய மூலப்பொருட்களை அந்தந்த ஆண்டு உற்பத்தியில் முதலில் பயன்படுத்துவார்கள் பொருட்களை வாங்கிய காலவரிசைப்படி பயன்படுத்துவதால் ஆண்டு இறுதியில் சமீப காலத்தில் வாங்கிய பொருட்கள்தான் இருப்பிலிருக்கும். ஆதலால் அவற்றின் அங்காடி விலை அல்லது அடக்க விலை, இரண்டில் எது குறைவோ அதன் அடிப்படையில் அதன் மதிப்பைக் கணக்கிடலாம்.

(ஆ) இறுதியில் வாங்கியதை முதலில் பயன்படுத்துதல் [Last In, First out]: இம்முறையை LIFO என்று கூறுவார்கள். இதில் சமீபத்தில் வாங்கிய மூலப்பொருளை உற்பத்தியில் ஈடுபடுத்தி வார்கள். ஆதலால் கையிருப்புப் பொருட்கள் முதலில் வாங்கியவைகளாக இருக்கும் ஆதலால் அவற்றின் இருப்பு மதிப்பை ஆரம்ப அங்காடி விலையைக்கொண்டு மதிப்பிட வேண்டும்.

(இ) எடையிட்ட சராசரி முறை [Weighted Average Method]: வாங்குகின்ற பொருட்களைத் தனித்தனியாக வைக்காமல், மொத்தமாகச் சேர்த்து வைத்துப் பயன்படுத்துகின்றபொழுது, இருப்புப்பொருளை எப்பொழுது என்ன விலையில் வாங்கினோமென்று பிரித்துப் பார்க்க முடியாது. ஆதலால் எடையிட்ட சராசரி முறையைப் பின்பற்றி இருப்பின் மதிப்பைக் கணிப்பதே சரியாக இருக்கும். இருப்புப் பொருட்கள் வாங்கிய விலைகளின் சராசரியைக் கணக்கிட்டு, அவற்றை

வாங்கிய பொருட்களின் அளவிற்கு அந்த விலையில் 'எடை' [Weight] அளித்து இருப்பின் மதிப்பைக் கணக்கிடுகின்றனர்.

[iv] முதலீடுகளை மதிப்பீடுதல் [Evaluation of Investment]: ஒரு நிறுவனத்தின் வளர்ச்சியும் முன்னேற்றமும் போட்டிக்கு எதிராக வாழ்கலும் அதனுடைய புதிய முதலீடுகளைச் சார்ந்திருக்கின்றது. முதலீடுகளை மேற்கொள்ளாத நிறுவனம் தேக்க நிலையில் இருக்கும். முதலீட்டிற்குப் பல வாய்ப்புகள் வரலாம். ஆனால் எல்லா முதலீடுகளையும் மேற்கொள்ள முடியாது. ஏற்ற முதலீடுகளைத் தேர்வு செய்ய முதலீடுகளை மதிப்பீடு செய்ய வேண்டும். முதலீட்டின் மூலம் கிடைக்கும் வருவாய், ரொக்கப் பண ஓட்டம் எதிர்காலம் பண மதிப்பு, முதலீடு திரும்பக் கிடைக்கும். காலம் என்று பலவற்றையும் கவனிக்க வேண்டும். இதற்கான வழிமுறைகள் உள்ளன. அவற்றின் அடிப்படையில் முதலீடுகளைத் தீர்மானிக்க வேண்டும்.

[v] தள்ளிப்போடப்பட்ட வருவாய்ச் செலவுகள் [Deferred Revenue Expenditure]: சில செலவுகளை ஒரு நிறுவனம் தள்ளிப் போடலாம். இலாபத்தைக் கணக்கிடுகின்ற பொழுது இத்தகைய செலவுகளையும் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும். பணத்தின் மதிப்பு காலத்தால் மாறுகின்றது. குறிப்பாக பண வீக்கக் காலத்தில் நாம் ஒத்திப்போடுகின்ற செலவு அதிகமாக வரலாம். ஆதலால் எதிர்கால ஆதாயம் பாதிக்கப்படலாம். இதனைப் பொருளியலாளர்கள் சுட்டிக் காட்டுகின்றனர் நிர்வாகத்தினர் இதனையும் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும்.

கேள்விகள்

பகுதி 'அ' [15 வரிகளில் விடை எழுதுக]

- 1 கணக்கியல் இலாபத்தையும் பொருளியல் இலாபத்தையும் வேறுபடுத்துக.

பகுதி 'ஆ' [ஒரு பக்க அளவில் விடை தருக]

2. தேய்மானத்தைக் கணிக்கும் முறைகளை விளக்குக.

பகுதி 'இ' [மூன்று பக்க அளவில் விடை வரைக.]

- 3 பொருளியல் இலாபப்பகுத்தாய்வில் ஏற்படும் சிக்கல்களை ஆராய்க.

நன்கு அறிந்திருக்க வேண்டும். உற்பத்திச் செலவு, உற்பத்தி அளவு, விலை ஆகியவற்றிற்கிடையிலிருக்கும் நெருங்கிய தொடர்பினை அறிந்து இலாபத்திற்குத் திட்டமிட வேண்டும். உற்பத்திச் செலவு, அளவு, இலாபப் பகுத்தாய்வு நிறுவனத்தின் நிலையை அறியத் துணை செய்யும் இந்த அடிப்படை யில் அமைகின்ற 'இலாபத்திட்டமிடல்' இலாபத்தை நிலைப் படுத்திக் கொள்ள வழிகாட்டும். உற்பத்திச் செலவு, அளவு, இலாபம் ஆகியவற்றிற்கிடையிலுள்ள தொடர்பினைத் தீர்மானிக்கின்ற மிகவும் முக்கியமான ஆய்வு முறையாக முறிவுச் சமநிலைப் பகுத்தாய்வு அமைந்துள்ளது.

II. முறிவுச் சமநிலைப் பகுத்தாய்வு [BREAK-EVEN ANALYSIS]

பொருளியல் ஆராய்ச்சி, வணிக முடிவுகளைத் தீர்மானித் தல், நிறுவன நிர்வாகம், முதலீட்டுப் பகுத்தாய்வு, பொதுக் கொள்கைத் தீர்மானம் ஆகியவற்றிற்கு முறிவுச் சமநிலைப் பகுத்தாய்வு உற்ற துணையாக இருக்கின்றது.

விளக்கம்: முறிவுச் சமநிலைப்பகுத்தாய்வு (BEA) பல்வேறு உற்பத்தி அளவு விற்பனை நிலைகளில் உற்பத்திச் செலவு கள், வருவாய், இலாபம் ஆகியவற்றிற்கிடையில் உள்ள தொடர்பினை விளக்கும் முக்கியமான முறையாகும். ஒரு நிறுவனத்தின் விற்பனை அளவுகளுக்கும் அதனுடைய வருவாய் உற்பத்திச் செலவுகளுக்குமுள்ள தொடர்பினைக் காட்டி எந்த உற்பத்தி அளவில் அந்த நிறுவனத்தில் வருவாயும் உற்பத்திச் செலவுகளும் சமமாக இருக்குமென்பதை முறிவுச் சமநிலை காட்டுகின்றது. எந்த விற்பனை நிலையில் மொத்த வருவாயும் மொத்தச் செலவும் சமமாக இருக்க, நிகரவருவாய் பூஜ்யமாக இருக்கின்றதோ அந்தநிலையை முறிவுச் சமநிலைப் புள்ளி [Break-even Point-BEP] குறிக்கின்றது. இதனை 'இலாபமும் நட்டமும் இல்லாப் புள்ளி' [No-Profit, No-Loss Point] என்றும் கூறலாம். ஒரு நிறுவனத்தின் நடவடிக்கை அளவுக்குள் செலவு, விலை, உற்பத்தி அளவு ஆகியவற்றிற்குள்ள தொடர்பினை அறிந்து ஒரு நிறுவனம் செயல்பட வேண்டுமென்பதே இந்தப் பகுத்தாய்வின் நோக்கம்.

முறிவுச் சமநிலைப் புள்ளியில் மொத்தச் செலவும், மொத்த வருவாயும் சரிசமமாக இருக்கின்றது. இந்த நிலைக்கு வந்தவுடன் நட்டம ஏற்படுவது நிறுவனமே. இதற்குமேல் விற்பனை செய்ய இலாபம் தொடங்கும்; தொடரும்; ஆதலால் இந்தப்

புள்ளியின் அளவுக்குக் குறைவாக உற்பத்தியும் விற்பனையும் செய்தால் நிறுவனம் நட்டமடையும் என்பதை இப்புள்ளி சுட்டிக்காட்டுகின்றது. இலாபப்பெற இந்தப் புள்ளி அளவுக்கு மேல் உற்பத்தியும் விற்பனையும் செய்யவேண்டும்.

முறிவுச் சமநிலைப் புள்ளியை நிர்ணயித்தல்: முறிவுச் சமநிலைப் புள்ளியை (I) பருப்பொருள் அலகின் அடிப்படையிலும், (II) விற்பனை மதிப்பின் அடிப்படையிலும் நிர்ணயிக்கலாம்.

(I) பருப்பொருள் [விற்பனை] அலகின் அடிப்படையில் முறிவுச் சமநிலைப்புள்ளி [BEP In terms of Physical Units]: ஒருபொருளை மட்டும் உற்பத்திசெய்யும் நிறுவனம் இந்தமுறையைப்பின்பற்றலாம். நிலையான, மாறுகின்ற இருவகைச் செலவுகளுக்கும் சமமாக வருவாய் கிடைக்கும். வகையில் விற்பனை செய்கின்ற உற்பத்தி அலகுகளின் அளவை முறிவுச் சமநிலை அளவு என்கின்றோம். அதாவது, ஓரலகின் விற்பனை விலை, அந்தப் பொருளின் உற்பத்திக்கு ஆகின்ற மாறுகின்ற செலவை [Variable Cost] மட்டுமின்றி நிலையான செலவையும் [Fixed Cost] உள்ளடக்கியதாக இருக்க வேண்டும். விற்பனை விலையில் மாறுகின்ற செலவுக்கு மேலிருப்பதை 'இறுதிநிலைப் பங்களிப்பு' [Contribution margin] என்கின்றோம். இது நிலையான செலவுக்குச் சமமாக இருக்க வேண்டும். ஆதலால் விற்பனை அலகுகளின் மொத்த இறுதிநிலைப் பங்களிப்பு இறுதிநிலைச் செலவுக்குச் சமமாக இருப்பதே முறிவுச் சமநிலைப்புள்ளி, இதனைக் கீழ்க்கண்ட சூத்திரத்தின் மூலம் அறியலாம்.

$$\text{மு ச பு. (BEP)} = \frac{\text{நிலையான செலவு}}{\text{ஓரலகின் இறுதிநிலைப் பங்களிப்பு}}$$

இதில் இறுதிநிலைப் பங்களிப்பு என்பது விற்பனை விலையிலிருந்து ஓரலகின் மாறுகின்ற செலவைக் கழிக்கக் கிடைப்பதாகும். [Contribution Margin = Selling Price - Variable Cost Per unit].

இதனை ஓர் எடுத்துக்காட்டின் மூலம் விளக்கலாம். ஒரு நிறுவனத்தின் நிலையான செலவு ரூ 20,000 எனக்கொள்வோம். ஓரலகின் மாறுகின்ற செலவு (VC) ரூ 5 என்றும், விற்பனை விலை ரூ 10 என்றும் வைத்துக்கொள்வோம். அந்த நிறுவனத்தின் முறிவுச் சமநிலைப்புள்ளி அளவு:

$$\text{மு. ச. ப. [BEP]} = \frac{\text{ரூ. } 20,000}{(\text{ரூ. } 10 - \text{ரூ. } 5)} = 4,000 \text{ அலகுகள்}$$

இந்த நிலையில், அந்த நிறுவனத்தின் வாணிப நிலை கீழ்க்கண்டவாறு இருக்கும்.

4,000 அலகுகளின் விற்பனைத் தொகை
(4000 x ரூ. 10)

ரூ. 40,000

உற்பத்திச் செலவு:-

நிலையான செலவு

ரூ. 20,000

மாறுகின்ற செலவு (4,000 x ரூ. 5)

ரூ. 20,000

ரூ. 40,000

நிகர இலாபம்

இந்த நிறுவனம் 4,000 அலகுகளுக்குக் குறைவாக உற்பத்தி செய்தால் நட்டத்தை ஏற்க வேண்டியதிருக்கும். இந்த அளவுக்குமேல் உற்பத்தி செய்தால் இலாபம் கிடைக்கும்.

[II] விற்பனை மதிப்பின் அடிப்படையில் முறிவுச் சமநிலைப் புள்ளி [BEP in terms of Sales Value]: பல பொருட்களை உற்பத்தி செய்கின்ற நிறுவனம் அதனுடைய முறிவுச் சமநிலைப்புள்ளியை பொருளின் எந்தப் பொது அலகைக் கொண்டும் நிர்ணயிக்க முடியாது. இந்நிலையில் மொத்த விற்பனையின் பணமதிப்பை ஒட்டி முறிவுச் சமநிலைப்புள்ளியைத் தீர்மானிக்கலாம். இதிலும் எந்தப்புள்ளியில் இறுதிநிலைப் பங்களிப்பு நிலையான செலவுகளுக்குச் சமமாக இருக்கின்றதோ அதுதான் முறிவுச் சமநிலைப்புள்ளியாக இருக்கும். இங்கு இறுதிநிலைப் பங்களிப்பினை விற்பனையின் வீசிதமாகக் [Ratio] கூறுகின்றோம். விற்பனை ரூ. 500 என்றும், அதற்குரிய மாறுகின்ற செலவு ரூ. 350 என்றும் கொள்வோம். இதன் பங்களிப்பு இறுதிநிலை வீசிதம்.

$$\frac{(500 - 350)}{500} = \frac{150}{500} = 0.3$$

முறிவுச் சமநிலைப் புள்ளியைக் கணக்கிடும் சூத்திரம்:-

$$\text{மு. ச. ப.} = \frac{\text{நிலையான செலவு}}{\text{பங்களிப்பு வீசிதம்}}$$

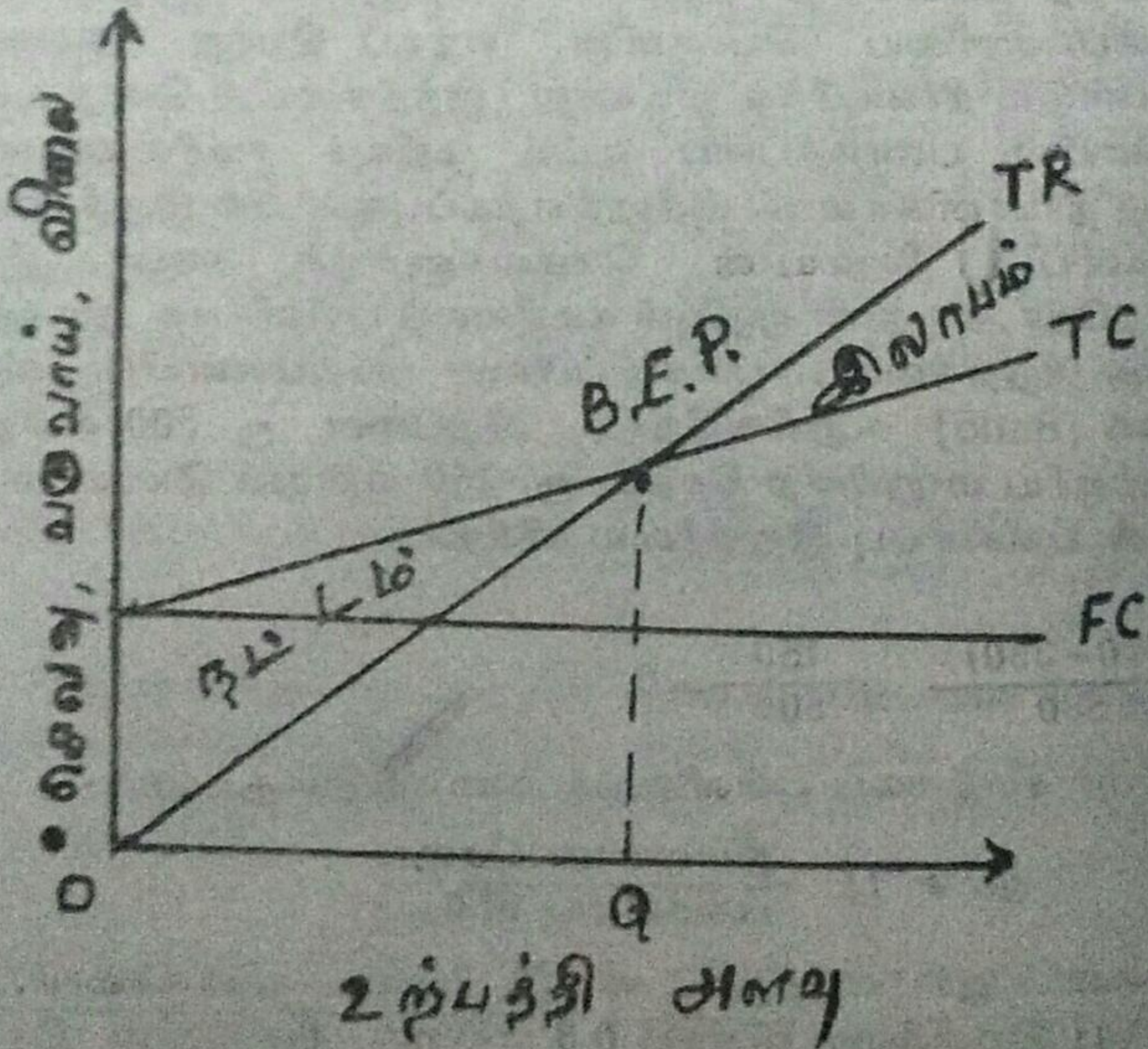
இதனை ஓர் எடுத்துக் காட்டு மூலம் விளக்கலாம். பங்களிப்பு இறுதிநிலை வீசிதம் 0.3 என்றும், நிலையான செலவு ரூ. 3000 என்றும் கொண்டால், முறிவுச் சமநிலைப்புள்ளி

$$\frac{3000}{0.3} = \text{ரூ. } 10,000 \text{ ஆகும் இதனை,}$$

விற்பனை மதிப்பு		ரூ. 10,000
மாறுகின்ற செலவு		
(0.7 x 10,000)	ரூ. 7,000	
நிலையான செலவு	ரூ. 3,000	
	<u>ரூ. 10,000</u>	<u>ரூ. 10,000</u>

அதாவது ரூ. 10,000 விற்பனை மதிப்பளவாக இருக்கின்ற நிறுவனத்திற்கு இலாபமோ நட்டமோ இருக்காது. விற்பனை ரூ. 10,000க்கு குறைந்தால் நட்டமேற்படும் விற்பனை ரூ. 10,000க்கு மேல் கூடினால் இலாபம் கிடைக்கும்.

வரைபட விளக்கம்: முறிவுச்சமநிலையை வரைபடமாக காட்டுவதன் மூலம், நிர்வாகத்தினர் பல்வேறு விற்பனை நிலைகளில் இலாபம் கிடைக்குமோ இழப்பு ஏற்படுமா என்பதைத் தெளிவாகக் காணமுடியும். இலாபத்திற்கும், உற்பத்தி அளவுக்குமுள்ள தொடர்பினை வரைபடம் மூலம் பகுத்தாய்வு செய்கின்றோம். இதனைக் கீழ்க்கண்ட வரைபடத்தின் மூலம் விளக்கலாம்.



வரைபடத்தில் படுக்கைக் கோட்டில் உற்பத்தியையும் செங்குத்துக் கோட்டில் செலவையும், வருவாயையும், விலையை

யல் குறிப்பிட்டுறோம். மொத்த வருவாய்க் (TR) கோட்டையும், மொத்தச் செலவுக் (TC) கோட்டையும் நேர்கோடாக வரை சிட்டுறோம். எல்லா உற்பத்தி நிலையிலும் விலையில் மாற்ற மிக்கலை என்ற எடுகோளினைக்கொண்டு மொத்த வருவாய்க் கோட்டை வரைந்திருக்கின்றோம். அதேபோல மாறுகின்ற செலவுக் கோட்டை வரைந்துள்ளோம். மொத்தச் செலவுக் கோட்டு, நிலையான செலவுக்கு (FC) மேலிருந்து தொடங்கு கின்றது ஏனென்றால் மொத்தச் செலவில் (TC) நிலையான செலவும் (FC) மாறுகின்ற செலவும் (VC) அடங்குகின்றன. மொத்தச் செலவுக் கோடும் (TC) மொத்த வருவாய்க் கோடும் சந்திக்கின்ற புள்ளிதான் முறிவுச்சமநிலைப் புள்ளி [BEP] அதாவது 00 அளவு உற்பத்தி செய்து விற்பனை செய்கின்ற பொழுது, மொத்தச் செலவும் வருவாயும் 0 BEP அளவாக இருக்கும். 0 முதல் 0 வரை உற்பத்தி செய்தால் நட்டம் ஏற்படும் 0 அளவுக்குமேல் உற்பத்தி செய்து விற்பனை செய்தால்தான் இலாபம் கிடைக்கும்.

முறிவுச் சமநிலை வரைபடத்தின் மூலம் [1] முறிவுச் சமநிலை உற்பத்தி அளவு; [2] ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு உற் பத்தியில் கிடைக்கும் இலாபம்; அல்லது ஏற்படும் நட்டம்; [3] விரும்பக்கூடிய உத்தம உற்பத்தி அளவு; [4] விற்பனை விலைவு மாற்றத்தால் செலவிலும் இலாபத்திலும் ஏற்படக் கூடிய விலைவு ஆகியவற்றைத் தீர்மானிக்கலாம்.

எடுகோள்கள்: முறிவுச் சமநிலைப் பகுத்தாய்வு கீழ்க்கண்ட எடுகோள்களின் அடிப்படையில் அமைகின்றது:-

1. உற்பத்தி அளவின் எல்லா நிலைகளிலும் எல்லாச் செலவுகளும் ஒன்று முற்றிலும் மாறக்கூடியதாகவோ, அல்லது நிலையாக இருக்கக் கூடியதாகவோ இருக்கும்.

2. இது செலவுகளை எல்லாம் நிலையானவை, மாறு கின்றவை என்று பிரிக்க முடியுமென்று கருதுகின்றது. ஓரளவு மாறக்கூடிய செலவுகளைப் புறக்கணிக்கின்றது.

3. இடுமானப் பொருட்களின் விலையில் மாற்றமில்லை.

4. தொழில் நுட்பத்திலும் உழைப்பாற்றலிலும் முன்னேற் றம் இல்லை.

5. மாறுகின்ற செலவு ஒரே விகிதத்தில் கூடும்.

6. பொருளின் விற்பனை விலையில் மாற்றமில்லை.

7. உற்பத்திச் செலவு வருவாய் சார்பு சமச்சீர் மே கோடாக இருக்கும்

8. விற்பனை, உற்பத்தி அளவுகள் சமமாக இருக்கும்.

9. பல பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனத்தின் பொருள் கலவையில் [Product mix] மாற்றம் இருக்காது.

10 நிலையான செலவில் எந்த உற்பத்தி அளவிலும் மாற்றம் இருக்காது.

11 பணத்தின் மதிப்பில் மாற்றம் இல்லை.

நன்மைகள்: முறிவுச் சமநிலைப் பகுத்தாய்வைப் பயன் படுத்துவதன் மூலம் கிடைக்கின்ற நன்மைகளைத் தொகுத்துக் கூறலாம்.

1. முறிவுச் சமநிலைப் பகுத்தாய்வு ஒரு நிறுவனத்தின் இலாப அமைப்பினை நுண்ணிள அளவில் காட்டுகின்றது. இதன் மூலம் பலமான பகுதிகளையும் பலமற்ற பகுதிகளையும் அறிந்து கொள்ளலாம்.

2. எதிர்பார்க்கக் கூடிய எதிர்காலச் சூழல்களில் செலவு-வருவாய் எப்படி அமையுமென்பதை நெகிழ்ச்சியான அளவுகளாகத் தருகின்றது.

3. ஒரு நிறுவனத்தின் 'பாதுகாப்பு எல்லையை' [Safety Margin] கணக்கிடத் துணை செய்கின்றது.

4. இயல்பான சூழலில், வருவாய்களையும் செலவுகளையும் குறுகிய காலத்தில் ஒன்றுக்கொன்று ஏற்புடையதாக அமைத்துக் கொள்ள இது உதவுகின்றது.

5. ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்தில் ஒரு நிறுவனத்தின் செயல்பாட்டின் விளைவுகளைக் காட்டும் கண்ணாடியாக இது அமைகின்றது.

6. இது பகுத்தாய்வு முறை என்ற அடிப்படையில் எளிய, செலவற்ற முறை. இதனை யாரும் எளிதாகப் புரிந்து கொள்ளலாம்.

7. இது விலைக்கொள்கைகள், பங்கீட்டு முறைகள், செலவுக்கட்டுப்பாடு, பொருட் கலவை, விற்பனைப் பெருக்கக் கொள்கைகள் ஆகியவற்றை நிர்வாகத்தினர் தீர்மானிக்க உதவுகின்றது.

8. குறியீட்ட இலக்கு நிலை இலாபத்தைப் பெற எவ்வளவு பொருட்களை விற்க வேண்டுமென்ற குறியீட்டு அளவைக் காட்டுகின்றது.
9. உத்தம அளவு உற்பத்தியளவைத் தீர்மானிக்கத் துணை செய்கின்றது.
10. ஒரு நிறுவனம் உற்பத்தியில் குறைந்த உற்பத்திச் செலவு நன்மையைப் பெற எவ்வளவு உற்பத்தி செய்ய வேண்டுமென்பதைக் காட்டுகின்றது.
11. ஒரு நிறுவனம் எவற்றை உற்பத்தி செய்யலாம், எவற்றை வெளியில் வாங்கலாம் என்பதை அறிய உதவுகின்றது.
12. எந்திரங்களின் அளவைக் கூட்டுவதா குறைப்பதா வென்பதைத் தீர்மானிக்க இந்தப் பகுத்தாய்வு உதவுகின்றது.
13. விலைகள், செலவுகள் மாறுவதால் இலாபத்தில் ஏற்படக்கூடிய விளைவுகளை அறிய இது பயன்படுகின்றது.
14. உற்பத்திப் பொருட்களில் ஏதாவது ஒன்றினைக் கூட்டுவதா, அல்லது உற்பத்தி செய்வதில் ஒன்றினைவிட்டு விடுவதா என்பதைத் தீர்மானிக்கத் துணை செய்கின்றது.
15. நிறுவனத்திற்கு மிகுதியாக இலாபம் தரும் விற்பனை விலையைக் காட்டுகின்றது.
16. எந்த உற்பத்தி அளவிற்குப் பிறகு ஒரு நிறுவனம் அதன் பங்குதாரர்களுக்கு இலாபப்பங்கீடு தருமென்பதைக் காட்டுகின்றது.

THANK

YOU