

ವ್ಯವಹಾರ ಅಧ್ಯಯನ ಪಠ್ಯ ಪುಸ್ತಕ

ಪ್ರಥಮ ಪಿ.ಯು.ಸಿ.
(XI ನೇ ತರಗತಿ)



NATIONAL COUNCIL OF EDUCATIONAL RESEARCH AND TRAINING

ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಶಿಕ್ಷಣ ಇಲಾಖೆ

18ನೇ ಅಡ್ಡ ರಸ್ತೆ, ಸಂಪಿಗೆ ರಸ್ತೆ, ಮಲ್ಲೇಶ್ವರಂ, ಬೆಂಗಳೂರು – 560 012

ISBN 81-7450-530-X

ALL RIGHTS RESERVED

First Edition

March 2006 Phalgun 1927

Reprinted

October 2006 Kartika 1928

December 2007 Agrahayana 1929

March 2009 Phalgun 1930

January 2010 Magha 1931

June 2011 Jyaishta 1933

PD 100% RNB

**© National Council of Educational
Research and Training, 2006**

Price : Rs.

Printed on 80 GSM paper with
NCERT watermark

Published at the Publication
Department by the Secretary, National
Council of Educational Research and
Training, Sri Aurobindo Marg, New
Delhi 110 016 and printed at M/s. New
Bharat Offset Printer, C-9, Sector-58,
Noida - 201 301

- * No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without the prior permission of the publisher.
- * This book is sold subject to the condition that it shall not, by way of trade, be lent, re-sold, hired out or binding or cover other than that in which it is published.
- * The correct price of this publication is the price printed on this page. Any revised price indicated by a rubber stamp or by a sticker or by any other means is incorrect and should be unacceptable.

**OFFICES OF THE PUBLICATION
DEPARTMENT, NCERT**

NCERT Campus
Sri Aurobindo Marg
New Delhi - 110 016 Phone : 011-26562708

108, 100 Fort Road
Hosdakere Halli Extension
Banashankari III Stage
Bangalore 560 085 Phone : 080-26725740

Navjivan Trust Building
P.O. Navjivan
Ahmedabad 380 014 Phone : 079-27541446

CWC Campus
Opp. Dhankal Bus Stop
Panihati
Kolkata 700 144 Phone : 033-25530454

CWC Complex
Mallgaon
Guwahati 781 021 Phone : 0361-2674869

Publication Team
Head. Publication : Neerja Shukla
Department
Chief Production : Shiv Kumar
Officer
Chief Editor : Shweta Uppal
Chief Business : Gautam Ganguly
Manager
Assistant Editor : R.N. Bhardwaj
Production Assistant : Prakash Veer Singh

**Cover
Karan Chadha**

ನಿರ್ದೇಶಕರ ಸಂದೇಶ

ಆತ್ಮೀಯ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳೇ,

ಪ್ರತಿ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಯು ಮಹತ್ತರವಾದ ಕನಸು ಕಾಣಲು ಹಾಗೂ ಆ ಕನಸುಗಳನ್ನು ಸಾಕಾರ ಗೊಳಿಸಿಕೊಂಡು ಎತ್ತರದ ಸ್ಥಾನಕ್ಕೇರಲು ಮತ್ತು ಜೀವನದ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ನಿಭಾಯಿಸಲು ಸಮರ್ಥನಾಗುವಂತೆ ಮಾಡಲು ಅಗತ್ಯವಾದ ಎಲ್ಲಾ ಸಾಧನಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಕರ್ನಾಟಕದ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಶಿಕ್ಷಣ ಇಲಾಖೆಯು ಶ್ರಮಿಸುತ್ತಿದೆ. ಈ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ “ವ್ಯಕ್ತಿ ತಾನು ಸ್ವಾವಲಂಬಿಯಾಗಲು ಸಮರ್ಥನಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುವುದೇ ನಿಜವಾದ ಶಿಕ್ಷಣ” ಎಂಬ ಸ್ವಾಮಿ ವಿವೇಕಾನಂದರ ಮಾತು ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ.

ಈ ಪಠ್ಯಪುಸ್ತಕದಲ್ಲಿ ಅಳವಡಿಸಲಾಗಿರುವ ವಿಷಯಗಳು ಮುಂದಿನ ಹಂತದ ಅಧ್ಯಯನಕ್ಕೆ ನಿಮ್ಮನ್ನು ಸಜ್ಜುಗೊಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ರಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

ನಿಮ್ಮ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸದ ಪಯಣವು ಸುಗಮವಾಗಿ ಸಾಗಿ, ನೀವು ರಾಷ್ಟ್ರದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯುತ ಪ್ರಜೆಯಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮಿ ಸಮಾಜದ ಏಳಿಗೆಗಾಗಿ ಕಾಣಿಕೆಯನ್ನು ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮನ್ನು ನೋಡಲು ಇಚ್ಛಿಸುತ್ತೇನೆ.

ಶುಭಾಶಯಗಳೊಂದಿಗೆ,



ಸಿ. ಶಿಖಾ, ಭಾ.ಆ.ಸೇ.,

ನಿರ್ದೇಶಕರು

ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಶಿಕ್ಷಣ ಇಲಾಖೆ
ಬೆಂಗಳೂರು.

ಪ್ರಥಮ ಪಿ.ಯು.ಸಿ. ವ್ಯವಹಾರ ಅಧ್ಯಯನ ಪಠ್ಯ ಪುಸ್ತಕ ಅನುವಾದ ಸಮಿತಿ

- ಗೌರವಾಧ್ಯಕ್ಷರು :** ಶ್ರೀಮತಿ ಸಿ. ಶಿಖಾ, ಭಾ.ಆ.ಸೇ.,
ನಿರ್ದೇಶಕರು, ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಶಿಕ್ಷಣ ಇಲಾಖೆ, ಬೆಂಗಳೂರು.
- ಅಧ್ಯಕ್ಷರು :** ಶ್ರೀ ಎಂ. ನಾಗರಾಜಪ್ಪ,
ಪ್ರಾಚಾರ್ಯರು, ಸರ್ಕಾರಿ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ಶಿಕಾರಿಪುರ, ಶಿವಮೊಗ್ಗ ಜಿಲ್ಲೆ.
- ಸಂಚಾಲಕರು :** ಶ್ರೀ ಕೆ. ರಾಧಾಕೃಷ್ಣರಾವ್, ಆಯ್ಕೆ ಶ್ರೇಣಿ ಉಪನ್ಯಾಸಕರು,
ಬದ್ರಿಯಾ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ಮಂಗಳೂರು, ದಕ್ಷಿಣ ಕನ್ನಡ ಜಿಲ್ಲೆ.
- ಸದಸ್ಯರು :** ಶ್ರೀ ಹೆಚ್.ಎನ್. ಮಂಜುನಾಥ ಜೋಯ್ಸ್, ಪ್ರಾಚಾರ್ಯರು,
ಹೆಚ್.ಎಸ್. ರುದ್ರಪ್ಪ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ಶಿವಮೊಗ್ಗ.
ಶ್ರೀಮತಿ ಭಾರತಿ ಬ್ಯಾ, ಕೆ. ಆಯ್ಕೆ ಶ್ರೇಣಿ ಉಪನ್ಯಾಸಕರು,
ಬಾಲಕಿಯರ ಸರ್ಕಾರಿ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ರಥಬೀದಿ, ಮಂಗಳೂರು. ದ.ಕ.,
ಶ್ರೀ ಬಿ.ಆರ್. ಅಶ್ವತ್ಥಪ್ಪ, ಆಯ್ಕೆ ಶ್ರೇಣಿ ಉಪನ್ಯಾಸಕರು,
ಸರ್ಕಾರಿ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ಬೆಳ್ಳಾವಿ, ತುಮಕೂರು ಜಿಲ್ಲೆ.
ಡಾ. ಎನ್.ಕೆ. ವಿಜಯಲಕ್ಷ್ಮಿ, ಆಯ್ಕೆ ಶ್ರೇಣಿ ಉಪನ್ಯಾಸಕರು,
ಬಾಲಕಿಯರ ಸರ್ಕಾರಿ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ನ್ಯೂಟೌನ್, ಭದ್ರಾವತಿ, ಶಿವಮೊಗ್ಗ ಜಿಲ್ಲೆ.
ಶ್ರೀಮತಿ ಗ್ರೇಷಾ ಮೊರಾಸ್, ಆಯ್ಕೆ ಶ್ರೇಣಿ ಉಪನ್ಯಾಸಕರು,
ಎಸ್.ಎನ್.ಸನಿಲ್ ಸರ್ಕಾರಿ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ಹಳೆಯಂಗಡಿ, ಮಂಗಳೂರು, (ದ.ಕ.).
ಶ್ರೀ ಎಂ. ಬಾಲರಾಜು, ಹಿರಿಯ ಉಪನ್ಯಾಸಕರು,
ಮಹಾರಾಜ ಸರ್ಕಾರಿ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ಜಿ.ಎಲ್.ಬಿ. ರಸ್ತೆ, ಮೈಸೂರು.
ಶ್ರೀಮತಿ ಪ್ರತಿಮಾ ಭಟ್, ಬಿ. ಉಪನ್ಯಾಸಕರು,
ಸರ್ಕಾರಿ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ಕಾಟಿಪಳ್ಳಿ, ಸುರತ್ಕಲ್, ಮಂಗಳೂರು, (ದ.ಕ.).
ಶ್ರೀ ಕೆ.ಬಿ. ರಾಘವೇಂದ್ರ, ಉಪನ್ಯಾಸಕರು,
ಸರ್ಕಾರಿ ವಿಭಜಿತ ಮಹಾರಾಜ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ನೆಚ್ಚರ್‌ಬಾದ್, ಮೈಸೂರು, ಮೈಸೂರು ಜಿಲ್ಲೆ.
ಶ್ರೀ ಸಿ. ಕೇಶವನ್, ಉಪನ್ಯಾಸಕರು,
ಬಾಲಕಿಯರ ಸರ್ಕಾರಿ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ಬನ್ನೂರು, ಮೈಸೂರು ಜಿಲ್ಲೆ.

ಪರಿಶೀಲನಾ ಸಮಿತಿ

- ಅಧ್ಯಕ್ಷರು :** ಡಾ. ಕೆ. ಶೇಷಮೂರ್ತಿ, ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣಾಧಿಕಾರಿ (ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಮತ್ತು ಆಡಳಿತ),
ವಾಸವಿ ಸಮೂಹ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ವಿ.ವಿ.ಪುರಂ, ಬೆಂಗಳೂರು.
- ಸದಸ್ಯರು :** ಡಾ. ಕೃಷ್ಣ ಆರ್. ಬುರ್ಲಿ, ನಿವೃತ್ತ ಆಯ್ಕೆ ಶ್ರೇಣಿ ಉಪನ್ಯಾಸಕರು,
ವಿದ್ಯಾವರ್ಧಕ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ರಾಜಾಜಿನಗರ, ಬೆಂಗಳೂರು,
ಮತ್ತು ನಿವೃತ್ತ ಡೀನ್, (ಶೈಕ್ಷಣಿಕ) ಸುರಾನಾ ಕಾಲೇಜು, ಬೆಂಗಳೂರು.
ಪ್ರೊ. ಬಿ.ಎಸ್. ಲಕ್ಷ್ಮಣ ಪ್ರಸಾದ್, ನಿರ್ದೇಶಕರು (ಶೈಕ್ಷಣಿಕ),
ವಾಸವಿ ವಿದ್ಯಾನಿಕೇತನ ಪಿ.ಯು. ಕಾಲೇಜು, ವಿ.ವಿ.ಪುರಂ, ಬೆಂಗಳೂರು.
ಶ್ರೀ ರುದ್ರಮೂರ್ತಿ ಶಾಸ್ತ್ರಿ, ಖ್ಯಾತ ಲೇಖಕರು ಹಾಗೂ ಅನುವಾದಕರು, ಬೆಂಗಳೂರು.

ಸಹಕಾರ

- ಶ್ರೀ ವಿ.ಕೆ. ನಾಗರಾಜ್, ಜಂಟಿ ನಿರ್ದೇಶಕರು (ಶೈಕ್ಷಣಿಕ), ಪ.ಪೂ.ಶಿ.ಇ., ಬೆಂಗಳೂರು.
ಶ್ರೀಮತಿ ಪಿ.ಸಿ. ಪದ್ಮಿನಿ, ಸಹಾಯಕ ನಿರ್ದೇಶಕರು (ಶೈಕ್ಷಣಿಕ), ಪ.ಪೂ.ಶಿ.ಇ., ಬೆಂಗಳೂರು.
ಡಾ. ಹೆಚ್.ಬಿ. ಚಂದ್ರಶೇಖರ್, ಶಾಖಾಧಿಕಾರಿಗಳು, (ಶೈಕ್ಷಣಿಕ), ಪ.ಪೂ.ಶಿ.ಇ., ಬೆಂಗಳೂರು.

ACKNOWLEDGEMENT

By

Department of Pre-University Education, Bangalore

The Department of Pre-university Education, Bangalore with immense pleasure acknowledges the efforts of National Council of Educational Research and Training and its Text Book Development Committee, Honourable Chairperson, Chief Advisor, Member and Member co-ordinators for giving us a valuable text book for Business Studies for XI standard (I P.U.C.) of Karnataka Commerce stream students.

The Department offers special thanks to the Authors of the Business Studies Book who have created a valuable Text book with their innovative knowledge, thereby the book becomes relevant to present day needs.

The Department gratefully acknowledges the contributions of all those experts who have contributed directly or indirectly to make the book more valuable and useful to the students and teachers.

FOREWORD

The National Curriculum Framework (NCF), 2005, recommends that children's life at school must be linked to their life outside the school. This principle marks a departure from the legacy of bookish learning which continues to shape our system and causes a gap between the school, home and community. The syllabi and textbooks developed on the basis of NCF signify an attempt to implement this basic idea. They also attempt to discourage rote learning and the maintenance of sharp boundaries between different subject areas. We hope these measures will take us significantly further in the direction of a child-centred system of education outlined in the National Policy of Education (1986).

The success of this effort depends on the steps that school principals and teachers will take to encourage children to reflect on their own learning and to pursue imaginative activities and questions. We must recognise that, given space, time and freedom, children generate new knowledge by engaging with the information passed on to them by adults. Treating the prescribed textbook as the sole basis of examination is one of the key reasons why other resources and sites of learning are ignored. Inculcating creativity and initiative is possible if we perceive and treat children as participants in learning, not as receivers of a fixed body of knowledge.

These aims imply considerable change in school routines and mode of functioning. Flexibility in the daily time-table is as necessary as rigour in implementing the annual calendar so that the required number of teaching days are actually devoted to teaching. The methods used for teaching and evaluation will also determine how effective this book proves for making children's life at school a happy experience, rather than a source of stress or boredom. Syllabus designers have tried to address the problem of curricular burden by restructuring and reorienting knowledge at different stages with greater consideration for child psychology and the time available for teaching. The textbook attempts to enhance this endeavour by giving higher priority and space to opportunities for contemplation and wondering, discussion in small groups and activities requiring hands-on experience.

The National Council of Educational Research and Training (NCERT) appreciates the hard work done by the textbook development committee responsible for this book. We wish to thank the Chairperson of the advisory group in Social Sciences, Professor Hari Vasudevan and the Chief Advisor for this book, Prof Sanjay K. Jain, for guiding the work of this committee.

Several teachers contributed to the development of this textbook; we are grateful to their principals for making this possible. We are indebted to the institutions and organisations which have generously permitted us to draw upon their resources, materials and personnel. We are especially grateful to the members of the National Monitoring Committee, appointed by the Department of Secondary and Higher Education, Ministry of Human Resource Development under the Chairpersonship of Professor Mrinal Miri and Professor G.P. Deshpande for their valuable time and contribution. As an organisation committed to systemic reform and continuous improvement in the quality of its products, NCERT welcomes comments and suggestions which will enable us to undertake further revision and refinements.

New Delhi
20 December 2005

Director
National Council of Educational
Research and Training

TEXTBOOK DEVELOPMENT COMMITTEE

CHAIRPERSON, ADVISORY COMMITTEE FOR SOCIAL SCIENCE TEXTBOOKS AT THE HIGHER SECONDARY LEVEL

Hari Vasudevan, Professor, Department of History, University of Calcutta, Kolkata

CHIEF ADVISOR

Sanjay K. Jain, Professor, Delhi School of Economics, University of Delhi, Delhi

MEMBERS

Anand Saxena, Reader, Deen Dayal Upadhyaya College, University of Delhi Davinder

K. Vaid, Professor, DESSH, NCERT, New Delhi

Garima Gupta, Lecturer, PGDAV College, University of Delhi, New Delhi

G.L. Tayal, Reader, Ramjas College, University of Delhi

J.K. Parida, Professor, Department of Commerce, Utkal University, Bhubaneswar,
Orissa

K.V. Achalapati, Professor and Head, Department of Commerce, Osmania University,
Hyderabad

M.M. Goyal, Reader, PGDAV College, University of Delhi

M. Usha, Associate Professor, University College of Commerce and Business
Management, Osmania University, Hyderabad.

Pooja Dasani, PGT, Convent of Jesus and Mary School, Gol Dakkhana, New Delhi

Shailendra Nigam, NIILM Centre for Management Studies, Sher Shah Suri Marg,
New Delhi

MEMBER-COORDINATOR

Minoo Nandrajog, Reader, DESSH, NCERT, New Delhi

ACKNOWLEDGEMENT

The National Council of Educational Research and Training acknowledges the valuable comments and suggestions of the following, while preparing the textbook: Professor D.P. Sharma, Former Vice Chancellor, Barkatullah University, Bhopal; S.K. Bansal, PGT Commerce (Retired) Commercial Senior Secondary School, Darya Ganj, Delhi; Vijay Kumar Yadav, PGT Commerce, Kendriya Vidyalaya, Jawaharlal Nehru Campus, New Delhi; K. Vasudeva Murthy, Lecturer in Commerce, Mahajana's Pre-University College, Jayalaxmipuram, Mysore; Dwarikanath Mishra, PGT Commerce, DAV School, Unit-8, Bhubaneswar, Orissa.

Special thanks are due to Savita Sinha, Professor and Head, Department of Education in Social Sciences and Humanities for her constant support and guidance at every stage of the textbook development process.

The Council also gratefully acknowledges the contributions of Dinesh Kumar, Incharge, Computer Station; Ritu Sharma and Mahesh Singh Bhandari, DTP Operator; and Bharati Guleria, Copy Editor and Sukeshni Julka, Proof Reader in shaping this book. Last but not the least, the efforts of the Publication Department, NCERT are also duly acknowledged.

NOTE TO THE TEACHER

This textbook is expected to provide a good understanding of the environment in which a business operates. A manager has to analyse the complex, dynamic situations in which a business is placed. Therefore, content enrichment in the form of business news and abstracts of articles from business journals and magazines has been given as inset material (boxes). This will encourage students to be observant about all business activity and discover what is happening in business organisations with the expectation that they will update their knowledge through the use of libraries, newspapers, business oriented TV programmes and the internet. Various types of question are given and case problems, multiple choice questions have been introduced to test the application of subject knowledge to realistic business situations.

ಪಠ್ಯ ಸೂಚಿ

ಮುನ್ನುಡಿ

iii

ಭಾಗ- I

ವ್ಯವಹಾರದ ನೆಲಗಟ್ಟುಗಳು

ಅಧ್ಯಾಯ 1	ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಉದ್ದೇಶ	2
ಅಧ್ಯಾಯ 2	ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಕಾರಗಳು	24
ಅಧ್ಯಾಯ 3	ಖಾಸಗಿ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಮತ್ತು ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು	65
ಅಧ್ಯಾಯ 4	ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು	91
ಅಧ್ಯಾಯ 5	ವ್ಯವಹಾರದ ಉದಯಿಸುತ್ತಿರುವ ಪದ್ಧತಿಗಳು	133
ಅಧ್ಯಾಯ 6	ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆ	167

ಭಾಗ - II ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಸಂಘಟನೆಗಳು, ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ

ಅಧ್ಯಾಯ 7	ಕಂಪನಿಯ ಸ್ಥಾಪನೆ	188
ಅಧ್ಯಾಯ 8	ವ್ಯವಹಾರದ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳು	211
ಅಧ್ಯಾಯ 9	ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ	240
ಅಧ್ಯಾಯ 10	ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರ	261
ಅಧ್ಯಾಯ 11	ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ - I	291
ಅಧ್ಯಾಯ 12	ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ - II	321

ಭಾಗ - I

ವ್ಯವಹಾರದ ನೆಲಗಟ್ಟುಗಳು

Foundations of Business

ವ್ಯವಹಾರ ಅಧ್ಯಯನ ಪಠ್ಯ ಪುಸ್ತಕ

ಪ್ರಥಮ ಪಿ.ಯು.ಸಿ.
(XI ನೇ ತರಗತಿ)



NATIONAL COUNCIL OF EDUCATIONAL RESEARCH AND TRAINING

ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಶಿಕ್ಷಣ ಇಲಾಖೆ

18ನೇ ಅಡ್ಡ ರಸ್ತೆ, ಸಂಪಿಗೆ ರಸ್ತೆ, ಮಲ್ಲೇಶ್ವರಂ, ಬೆಂಗಳೂರು – 560 012

ISBN 81-7450-530-X

ALL RIGHTS RESERVED

First Edition

March 2006 Phalguna 1927

Reprinted

October 2006 Kartika 1928

December 2007 Agrahayana 1929

March 2009 Phalguna 1930

January 2010 Magha 1931

June 2011 Jyaishta 1933

PD 100% RNB

**© National Council of Educational
Research and Training, 2006**

Price : Rs.

Printed on 80 GSM paper with
NCERT watermark

Published at the Publication
Department by the Secretary, National
Council of Educational Research and
Training, Sri Aurobindo Marg, New
Delhi 110 016 and printed at M/s. New
Bharat Offset Printer, C-9, Sector-58,
Noida - 201 301

- * No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without the prior permission of the publisher.
- * This book is sold subject to the condition that it shall not, by way of trade, be lent, re-sold, hired out or binding or cover other than that in which it is published.
- * The correct price of this publication is the price printed on this page. Any revised price indicated by a rubber stamp or by a sticker or by any other means is incorrect and should be unacceptable.

**OFFICES OF THE PUBLICATION
DEPARTMENT, NCERT**

NCERT Campus
Sri Aurobindo Marg
New Delhi - 110 016 Phone : 011-26562708

108, 100 Fort Road
Hosdakere Halli Extension
Banashankari III Stage
Bangalore 560 085 Phone : 080-26725740

Navjivan Trust Building
P.O. Navjivan
Ahmedabad 380 014 Phone : 079-27541446

CWC Campus
Opp. Dhankal Bus Stop
Panihati
Kolkata 700 144 Phone : 033-25530454

CWC Complex
Mallgaon
Guwahati 781 021 Phone : 0361-2674869

Publication Team
Head. Publication : Neerja Shukla
Department
Chief Production : Shiv Kumar
Officer
Chief Editor : Shweta Uppal
Chief Business : Gautam Ganguly
Manager
Assistant Editor : R.N. Bhardwaj
Production Assistant : Prakash Veer Singh

**Cover
Karan Chadha**

ನಿರ್ದೇಶಕರ ಸಂದೇಶ

ಆತ್ಮೀಯ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳೇ,

ಪ್ರತಿ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಯು ಮಹತ್ತರವಾದ ಕನಸು ಕಾಣಲು ಹಾಗೂ ಆ ಕನಸುಗಳನ್ನು ಸಾಕಾರ ಗೊಳಿಸಿಕೊಂಡು ಎತ್ತರದ ಸ್ಥಾನಕ್ಕೇರಲು ಮತ್ತು ಜೀವನದ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ನಿಭಾಯಿಸಲು ಸಮರ್ಥನಾಗುವಂತೆ ಮಾಡಲು ಅಗತ್ಯವಾದ ಎಲ್ಲಾ ಸಾಧನಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಕರ್ನಾಟಕದ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಶಿಕ್ಷಣ ಇಲಾಖೆಯು ಶ್ರಮಿಸುತ್ತಿದೆ. ಈ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ “ವ್ಯಕ್ತಿ ತಾನು ಸ್ವಾವಲಂಬಿಯಾಗಲು ಸಮರ್ಥನಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುವುದೇ ನಿಜವಾದ ಶಿಕ್ಷಣ” ಎಂಬ ಸ್ವಾಮಿ ವಿವೇಕಾನಂದರ ಮಾತು ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ.

ಈ ಪಠ್ಯಪುಸ್ತಕದಲ್ಲಿ ಅಳವಡಿಸಲಾಗಿರುವ ವಿಷಯಗಳು ಮುಂದಿನ ಹಂತದ ಅಧ್ಯಯನಕ್ಕೆ ನಿಮ್ಮನ್ನು ಸಜ್ಜುಗೊಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ರಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

ನಿಮ್ಮ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸದ ಪಯಣವು ಸುಗಮವಾಗಿ ಸಾಗಿ, ನೀವು ರಾಷ್ಟ್ರದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯುತ ಪ್ರಜೆಯಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮಿ ಸಮಾಜದ ಏಳಿಗೆಗಾಗಿ ಕಾಣಿಕೆಯನ್ನು ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮನ್ನು ನೋಡಲು ಇಚ್ಛಿಸುತ್ತೇನೆ.

ಶುಭಾಶಯಗಳೊಂದಿಗೆ,



ಸಿ. ಶಿಖಾ, ಭಾ.ಆ.ಸೇ.,

ನಿರ್ದೇಶಕರು

ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಶಿಕ್ಷಣ ಇಲಾಖೆ
ಬೆಂಗಳೂರು.

ಪ್ರಥಮ ಪಿ.ಯು.ಸಿ. ವ್ಯವಹಾರ ಅಧ್ಯಯನ ಪಠ್ಯ ಪುಸ್ತಕ ಅನುವಾದ ಸಮಿತಿ

- ಗೌರವಾಧ್ಯಕ್ಷರು :** ಶ್ರೀಮತಿ ಸಿ. ಶಿಖಾ, ಭಾ.ಆ.ಸೇ.,
ನಿರ್ದೇಶಕರು, ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಶಿಕ್ಷಣ ಇಲಾಖೆ, ಬೆಂಗಳೂರು.
- ಅಧ್ಯಕ್ಷರು :** ಶ್ರೀ ಎಂ. ನಾಗರಾಜಪ್ಪ,
ಪ್ರಾಚಾರ್ಯರು, ಸರ್ಕಾರಿ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ಶಿಕಾರಿಪುರ, ಶಿವಮೊಗ್ಗ ಜಿಲ್ಲೆ.
- ಸಂಚಾಲಕರು :** ಶ್ರೀ ಕೆ. ರಾಧಾಕೃಷ್ಣರಾವ್, ಆಯ್ಕೆ ಶ್ರೇಣಿ ಉಪನ್ಯಾಸಕರು,
ಬದ್ರಿಯಾ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ಮಂಗಳೂರು, ದಕ್ಷಿಣ ಕನ್ನಡ ಜಿಲ್ಲೆ.
- ಸದಸ್ಯರು :** ಶ್ರೀ ಹೆಚ್.ಎನ್. ಮಂಜುನಾಥ ಜೋಯ್ಸ್, ಪ್ರಾಚಾರ್ಯರು,
ಹೆಚ್.ಎಸ್. ರುದ್ರಪ್ಪ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ಶಿವಮೊಗ್ಗ.
ಶ್ರೀಮತಿ ಭಾರತಿ ಬ್ಯಾ, ಕೆ. ಆಯ್ಕೆ ಶ್ರೇಣಿ ಉಪನ್ಯಾಸಕರು,
ಬಾಲಕಿಯರ ಸರ್ಕಾರಿ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ರಥಬೀದಿ, ಮಂಗಳೂರು. ದ.ಕ.,
ಶ್ರೀ ಬಿ.ಆರ್. ಅಶ್ವತ್ಥಪ್ಪ, ಆಯ್ಕೆ ಶ್ರೇಣಿ ಉಪನ್ಯಾಸಕರು,
ಸರ್ಕಾರಿ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ಬೆಳ್ಳಾವಿ, ತುಮಕೂರು ಜಿಲ್ಲೆ.
ಡಾ. ಎನ್.ಕೆ. ವಿಜಯಲಕ್ಷ್ಮಿ, ಆಯ್ಕೆ ಶ್ರೇಣಿ ಉಪನ್ಯಾಸಕರು,
ಬಾಲಕಿಯರ ಸರ್ಕಾರಿ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ನ್ಯೂಟೌನ್, ಭದ್ರಾವತಿ, ಶಿವಮೊಗ್ಗ ಜಿಲ್ಲೆ.
ಶ್ರೀಮತಿ ಗ್ರೇಷಾ ಮೊರಾಸ್, ಆಯ್ಕೆ ಶ್ರೇಣಿ ಉಪನ್ಯಾಸಕರು,
ಎಸ್.ಎನ್.ಸನಿಲ್ ಸರ್ಕಾರಿ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ಹಳೆಯಂಗಡಿ, ಮಂಗಳೂರು, (ದ.ಕ.).
ಶ್ರೀ ಎಂ. ಬಾಲರಾಜು, ಹಿರಿಯ ಉಪನ್ಯಾಸಕರು,
ಮಹಾರಾಜ ಸರ್ಕಾರಿ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ಜಿ.ಎಲ್.ಬಿ. ರಸ್ತೆ, ಮೈಸೂರು.
ಶ್ರೀಮತಿ ಪ್ರತಿಮಾ ಭಟ್, ಬಿ. ಉಪನ್ಯಾಸಕರು,
ಸರ್ಕಾರಿ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ಕಾಟಿಪಳ್ಳಿ, ಸುರತ್ಕಲ್, ಮಂಗಳೂರು, (ದ.ಕ.).
ಶ್ರೀ ಕೆ.ಬಿ. ರಾಘವೇಂದ್ರ, ಉಪನ್ಯಾಸಕರು,
ಸರ್ಕಾರಿ ವಿಭಜಿತ ಮಹಾರಾಜ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ನೆಜರ್‌ಬಾದ್, ಮೈಸೂರು, ಮೈಸೂರು ಜಿಲ್ಲೆ.
ಶ್ರೀ ಸಿ. ಕೇಶವನ್, ಉಪನ್ಯಾಸಕರು,
ಬಾಲಕಿಯರ ಸರ್ಕಾರಿ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ಬನ್ನೂರು, ಮೈಸೂರು ಜಿಲ್ಲೆ.

ಪರಿಶೀಲನಾ ಸಮಿತಿ

- ಅಧ್ಯಕ್ಷರು :** ಡಾ. ಕೆ. ಶೇಷಮೂರ್ತಿ, ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣಾಧಿಕಾರಿ (ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಮತ್ತು ಆಡಳಿತ),
ವಾಸವಿ ಸಮೂಹ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ವಿ.ವಿ.ಪುರಂ, ಬೆಂಗಳೂರು.
- ಸದಸ್ಯರು :** ಡಾ. ಕೃಷ್ಣ ಆರ್. ಬುರ್ಲಿ, ನಿವೃತ್ತ ಆಯ್ಕೆ ಶ್ರೇಣಿ ಉಪನ್ಯಾಸಕರು,
ವಿದ್ಯಾವರ್ಧಕ ಪದವಿ ಪೂರ್ವ ಕಾಲೇಜು, ರಾಜಾಜಿನಗರ, ಬೆಂಗಳೂರು,
ಮತ್ತು ನಿವೃತ್ತ ಡೀನ್, (ಶೈಕ್ಷಣಿಕ) ಸುರಾನಾ ಕಾಲೇಜು, ಬೆಂಗಳೂರು.
ಪ್ರೊ. ಬಿ.ಎಸ್. ಲಕ್ಷ್ಮಣ ಪ್ರಸಾದ್, ನಿರ್ದೇಶಕರು (ಶೈಕ್ಷಣಿಕ),
ವಾಸವಿ ವಿದ್ಯಾನಿಕೇತನ ಪಿ.ಯು. ಕಾಲೇಜು, ವಿ.ವಿ.ಪುರಂ, ಬೆಂಗಳೂರು.
ಶ್ರೀ ರುದ್ರಮೂರ್ತಿ ಶಾಸ್ತ್ರಿ, ಖ್ಯಾತ ಲೇಖಕರು ಹಾಗೂ ಅನುವಾದಕರು, ಬೆಂಗಳೂರು.

ಸಹಕಾರ

- ಶ್ರೀ ವಿ.ಕೆ. ನಾಗರಾಜ್, ಜಂಟಿ ನಿರ್ದೇಶಕರು (ಶೈಕ್ಷಣಿಕ), ಪ.ಪೂ.ಶಿ.ಇ., ಬೆಂಗಳೂರು.
ಶ್ರೀಮತಿ ಪಿ.ಸಿ. ಪದ್ಮಿನಿ, ಸಹಾಯಕ ನಿರ್ದೇಶಕರು (ಶೈಕ್ಷಣಿಕ), ಪ.ಪೂ.ಶಿ.ಇ., ಬೆಂಗಳೂರು.
ಡಾ. ಹೆಚ್.ಬಿ. ಚಂದ್ರಶೇಖರ್, ಶಾಖಾಧಿಕಾರಿಗಳು, (ಶೈಕ್ಷಣಿಕ), ಪ.ಪೂ.ಶಿ.ಇ., ಬೆಂಗಳೂರು.

ACKNOWLEDGEMENT

By

Department of Pre-University Education, Bangalore

The Department of Pre-university Education, Bangalore with immense pleasure acknowledges the efforts of National Council of Educational Research and Training and its Text Book Development Committee, Honourable Chairperson, Chief Advisor, Member and Member co-ordinators for giving us a valuable text book for Business Studies for XI standard (I P.U.C.) of Karnataka Commerce stream students.

The Department offers special thanks to the Authors of the Business Studies Book who have created a valuable Text book with their innovative knowledge, thereby the book becomes relevant to present day needs.

The Department gratefully acknowledges the contributions of all those experts who have contributed directly or indirectly to make the book more valuable and useful to the students and teachers.

FOREWORD

The National Curriculum Framework (NCF), 2005, recommends that children's life at school must be linked to their life outside the school. This principle marks a departure from the legacy of bookish learning which continues to shape our system and causes a gap between the school, home and community. The syllabi and textbooks developed on the basis of NCF signify an attempt to implement this basic idea. They also attempt to discourage rote learning and the maintenance of sharp boundaries between different subject areas. We hope these measures will take us significantly further in the direction of a child-centred system of education outlined in the National Policy of Education (1986).

The success of this effort depends on the steps that school principals and teachers will take to encourage children to reflect on their own learning and to pursue imaginative activities and questions. We must recognise that, give space, time and freedom, children generate new knowledge by engaging with the information passed on to them by adults. Treating the prescribed textbook as the sole basis of examination is one of the key reasons why other resources and sites of learning are ignored. Inculcating creativity and initiative is possible if we perceive and treat children as participants in learning, not as receivers of a fixed body of knowledge.

These aims imply considerable change in school routines and mode of functioning. Flexibility in the daily time-table is as necessary as rigour in implementing the annual calendar so that the required number of teaching days are actually devoted to teaching. The methods used for teaching and evaluation will also determine how effective this book proves for making children's life at school a happy experience, rather than a source of stress or boredom. Syllabus designers have tried to address the problem of curricular burden by restructuring and reorienting knowledge at different stages with greater consideration for child psychology and the time available for teaching. The textbook attempts to enhance this endeavour by giving higher priority and space to opportunities for contemplation and wondering, discussion in small groups and activities requiring hands-on experience.

The National Council of Educational Research and Training (NCERT) appreciates the hard work done by the textbook development committee responsible for this book. We wish to thank the Chairperson of the advisory group in Social Sciences, Professor Hari Vasudevan and the Chief Advisor for this book, Prof Sanjay K. Jain, for guiding the work of this committee.

Several teachers contributed to the development of this textbook; we are grateful to their principals for making this possible. We are indebted to the institutions and organisations which have generously permitted us to draw upon their resources, materials and personnel. We are especially grateful to the members of the National Monitoring Committee, appointed by the Department of Secondary and Higher Education, Ministry of Human Resource Development under the Chairpersonship of Professor Mrinal Miri and Professor G.P. Deshpande for their valuable time and contribution. As an organisation committed to systemic reform and continuous improvement in the quality of its products, NCERT welcomes comments and suggestions which will enable us to undertake further revision and refinements.

New Delhi
20 December 2005

Director
National Council of Educational
Research and Training

TEXTBOOK DEVELOPMENT COMMITTEE

CHAIRPERSON, ADVISORY COMMITTEE FOR SOCIAL SCIENCE TEXTBOOKS AT THE HIGHER SECONDARY LEVEL

Hari Vasudevan, Professor, Department of History, University of Calcutta, Kolkata

CHIEF ADVISOR

Sanjay K. Jain, Professor, Delhi School of Economics, University of Delhi, Delhi

MEMBERS

Anand Saxena, Reader, Deen Dayal Upadhyaya College, University of Delhi Davinder

K. Vaid, Professor, DESSH, NCERT, New Delhi

Garima Gupta, Lecturer, PGDAV College, University of Delhi, New Delhi

G.L. Tayal, Reader, Ramjas College, University of Delhi

J.K. Parida, Professor, Department of Commerce, Utkal University, Bhubaneswar,
Orissa

K.V. Achalapati, Professor and Head, Department of Commerce, Osmania University,
Hyderabad

M.M. Goyal, Reader, PGDAV College, University of Delhi

M. Usha, Associate Professor, University College of Commerce and Business
Management, Osmania University, Hyderabad.

Pooja Dasani, PGT, Convent of Jesus and Mary School, Gol Dakkhana, New Delhi

Shailendra Nigam, NIILM Centre for Management Studies, Sher Shah Suri Marg,
New Delhi

MEMBER-COORDINATOR

Minoo Nandrajog, Reader, DESSH, NCERT, New Delhi

ACKNOWLEDGEMENT

The National Council of Educational Research and Training acknowledges the valuable comments and suggestions of the following, while preparing the textbook: Professor D.P. Sharma, Former Vice Chancellor, Barkatullah University, Bhopal; S.K. Bansal, PGT Commerce (Retired) Commercial Senior Secondary School, Darya Ganj, Delhi; Vijay Kumar Yadav, PGT Commerce, Kendriya Vidyalaya, Jawaharlal Nehru Campus, New Delhi; K. Vasudeva Murthy, Lecturer in Commerce, Mahajana's Pre-University College, Jayalaxmipuram, Mysore; Dwarikanath Mishra, PGT Commerce, DAV School, Unit-8, Bhubaneswar, Orissa.

Special thanks are due to Savita Sinha, Professor and Head, Department of Education in Social Sciences and Humanities for her constant support and guidance at every stage of the textbook development process.

The Council also gratefully acknowledges the contributions of Dinesh Kumar, Incharge, Computer Station; Ritu Sharma and Mahesh Singh Bhandari, DTP Operator; and Bharati Guleria, Copy Editor and Sukeshni Julka, Proof Reader in shaping this book. Last but not the least, the efforts of the Publication Department, NCERT are also duly acknowledged.

NOTE TO THE TEACHER

This textbook is expected to provide a good understanding of the environment in which a business operates. A manager has to analyse the complex, dynamic situations in which a business is placed. Therefore, content enrichment in the form of business news and abstracts of articles from business journals and magazines has been given as inset material (boxes). This will encourage students to be observant about all business activity and discover what is happening in business organisations with the expectation that they will update their knowledge through the use of libraries, newspapers, business oriented TV programmes and the internet. Various types of question are given and case problems, multiple choice questions have been introduced to test the application of subject knowledge to realistic business situations.

ಪಠ್ಯ ಸೂಚಿ

ಮುನ್ನುಡಿ

iii

ಭಾಗ- I

ವ್ಯವಹಾರದ ನೆಲಗಟ್ಟುಗಳು

ಅಧ್ಯಾಯ 1	ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಉದ್ದೇಶ	2
ಅಧ್ಯಾಯ 2	ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಕಾರಗಳು	24
ಅಧ್ಯಾಯ 3	ಖಾಸಗಿ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಮತ್ತು ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು	65
ಅಧ್ಯಾಯ 4	ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು	91
ಅಧ್ಯಾಯ 5	ವ್ಯವಹಾರದ ಉದಯಿಸುತ್ತಿರುವ ಪದ್ಧತಿಗಳು	133
ಅಧ್ಯಾಯ 6	ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆ	167

ಭಾಗ - II ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಸಂಘಟನೆಗಳು, ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ

ಅಧ್ಯಾಯ 7	ಕಂಪನಿಯ ಸ್ಥಾಪನೆ	188
ಅಧ್ಯಾಯ 8	ವ್ಯವಹಾರದ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳು	211
ಅಧ್ಯಾಯ 9	ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ	240
ಅಧ್ಯಾಯ 10	ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರ	261
ಅಧ್ಯಾಯ 11	ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ - I	291
ಅಧ್ಯಾಯ 12	ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ - II	321

ಅಧ್ಯಾಯ 1

ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಉದ್ದೇಶ

Nature and Purpose of Business

ಕಲಿಕೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸಿದ ಬಳಿಕ ನೀವು ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವಿರಿ:

- ವ್ಯವಹಾರದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ಮತ್ತು ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು,
- ವ್ಯವಹಾರ, ವೃತ್ತಿ ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗಗಳ ವಿಶಿಷ್ಟ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳ ಹೋಲಿಕೆ,
- ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ವಿಂಗಡಣೆ ಮತ್ತು ಕೈಗಾರಿಕೆ ಹಾಗೂ ವಾಣಿಜ್ಯದ ಅರ್ಥ,
- ಕೈಗಾರಿಕೆಯ ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರಗಳು,
- ವಾಣಿಜ್ಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ವಿವರಣೆ,
- ವ್ಯವಹಾರದ ಉದ್ದೇಶಗಳು,
- ವ್ಯವಹಾರ ನಷ್ಟಭಯಗಳ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಕಾರಣಗಳು ಮತ್ತು
- ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವಾಗ ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕಾದ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಅಂಶಗಳು.

ಇಮ್ರಾನ್, ಮನ್‌ಪ್ರೀತ್, ಜೋಸೆಫ್ ಮತ್ತು ಪ್ರಿಯಾಂಕ ಹತ್ತನೇ ತರಗತಿಯಿಂದಲೂ ಸಹಪಾಠಿಗಳಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಪರೀಕ್ಷೆಗಳು ಮುಗಿದ ನಂತರ ಅವರು, ತಮ್ಮ ಇನ್ನೊಬ್ಬ ಸ್ನೇಹಿತೆ, ರುಚಿಕಾಳ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟಿಗೆ ಭೇಟಿಯಾದರು. ಎಲ್ಲರೂ ತಮ್ಮ ಪರೀಕ್ಷಾ ದಿನಗಳ ಅನುಭವಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿರುವಾಗಲೇ, ರುಚಿಕಾಳ ತಂದೆ ಶ್ರೀ ರಘುರಾಜ್ ಚೌಧರಿಯವರು ಮಧ್ಯ ಪ್ರವೇಶಿಸಿ, ಅವರ ಯೋಗಕ್ಷೇಮದ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಂಡರು. ಜೊತೆಗೆ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರ ವೃತ್ತಿಯೋಜನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆಯೂ ವಿಚಾರಿಸಿದರು. ಆದರೆ ಯಾರೊಬ್ಬರೂ ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ನೀಡಲಿಲ್ಲ. ಸ್ವತಃ ವ್ಯವಹಾರೋದ್ಯಮಿಯಾದ ರಘುರಾಜ್‌ರವರೇ ಭರವಸೆಯಾದ ಮತ್ತು ಸವಾಲಿನ ಚಟುವಟಿಕೆಯಾದ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದೆಂದು ಸಲಹೆ ನೀಡಿದರು. ಅವರ ಸಲಹೆಯಿಂದ ಉತ್ತೇಜಿತನಾದ ಜೋಸೆಫ್, “ಹೌದು, ನಿಜವಾಗಿಯೂ ವ್ಯವಹಾರವು ಇಂಜಿನಿಯರ್ ಅಥವಾ ವೈದ್ಯರಾಗಿ ಗಳಿಸುವುದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣ ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡಲು ಉತ್ತಮವಾಗಿದೆ” ಎಂದನು. ಇದಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿದ ರಘುರಾಜ್‌ರವರು “ಯುವಮಿತ್ರ, ವ್ಯವಹಾರವೆಂದರೆ ಕೇವಲ ಹಣ ಗಳಿಸುವುದೊಂದೇ ಅಲ್ಲ, ಅದು ಇನ್ನೂ ವ್ಯಾಪಕವಾದುದಾಗಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಾ ಮನೆಗೆ ಬಂದಿದ್ದ ಇನ್ನಿತರ ಅತಿಥಿಗಳನ್ನು ಉಪಚರಿಸಲು ಹೋದರು. ಆದಾಗ್ಯೂ ಈ ನಾಲ್ವರು ಸಹಪಾಠಿಗಳ ನಡುವೆ ಹಲವಾರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಮೂಡತೊಡಗಿದವು. ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರವೆಂದರೇನು? ಹಣವನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಇನ್ನೇನಿದೆ? ವ್ಯವಹಾರವು ಇನ್ನಿತರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗಿಂತ ಹೇಗೆ ಭಿನ್ನವಾಗಿದೆ? ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಏನೆಲ್ಲಾ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ....?ಹೀಗೆ.

1.1 ಪೀಠಿಕೆ (Introduction)

ನಾಲ್ವರು ಸಹಪಾಠಿಗಳ ನಡುವಿನ ಸಂಭಾಷಣೆಯು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಅರ್ಥ, ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಉದ್ದೇಶದ ಮೇಲೆ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ. ಎಲ್ಲಾ ಮಾನವರು, ಎಲ್ಲಿಯೇ ಇದ್ದರೂ ತಮ್ಮ ಅಗತ್ಯತೆಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಜನರಿಗೆ, ಅವರು ಬಯಸುವ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸರಬರಾಜು ಮಾಡುವ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿಂದಾಗಿ ಕೆಲವು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಅವುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ನಿರತರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಆಧುನಿಕ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರವು ಪ್ರಮುಖ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯಾಗಿದ್ದು, ಜನರಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಅಥವಾ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಕಾರ್ಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಹಿಂದಿನ ಉದ್ದೇಶವು, ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳಿಂದ ಜನರ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಹಣಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವುದಾಗಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರವು ನಮ್ಮ ಜೀವನದ ಕೇಂದ್ರ ಬಿಂದುವಾಗಿದೆ. ಆಧುನಿಕ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಜೀವನಕ್ರಮದ ಮೇಲೆ ಶಾಲೆ-ಕಾಲೇಜು, ಆಸ್ಪತ್ರೆ, ರಾಜಕೀಯ ಪಕ್ಷ, ಧಾರ್ಮಿಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಮುಂತಾದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಪ್ರಭಾವವಿದ್ದರೂ ವ್ಯವಹಾರವು ನಮ್ಮ ದಿನನಿತ್ಯದ ಬದುಕಿನ ಮೇಲೆ ಮಹತ್ತರವಾದ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಬೀರಿದೆ. ಹೀಗಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ, ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಉದ್ದೇಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ.

1.2 ವ್ಯವಹಾರದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ (Concept of Business)

ವ್ಯವಹಾರ ಎನ್ನುವ ಪದವು ಆಂಗ್ಲಭಾಷೆಯ Business ಪದದ ಕನ್ನಡರೂಪವಾಗಿದೆ. Business ಎಂಬ ಪದವು ‘busy’ ಎಂಬ ಪದದಿಂದ ಬಂದಿದೆ. ಹೀಗಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರವೆಂದರೆ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಂಡಿರುವುದು ಎಂದು ಅರ್ಥ. ಆದರೆ ನಿಶ್ಚಿತ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ, ವ್ಯವಹಾರವು, ಲಾಭಗಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಜನರು ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಖರೀದಿ, ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಳಲ್ಲಿ ನಿರಂತರವಾಗಿ ತೊಡಗಿಕೊಳ್ಳುವ ಕಾರ್ಯವಾಗಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಯು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಅಥವಾ ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಜನರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಲು, ಸರಕುಗಳ ವಿನಿಮಯ ಅಥವಾ ಸೇವೆಗಳ ಸರಬರಾಜನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಜನರು ತಮ್ಮ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಅನೇಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಎರಡು ಭಾಗಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು—ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕೇತರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು. ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಜೀವನೋಪಾಯ ಗಳಿಸುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾಗಿವೆ. ಆರ್ಥಿಕೇತರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಪ್ರೀತಿ, ಕರುಣೆ, ಭಾವುಕತೆ, ದೇಶಪ್ರೇಮ ಮುಂತಾದ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ನೆರವೇರಲ್ಪಡುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾಗಿವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಒಬ್ಬ ಕಾರ್ಮಿಕ ಕಾರ್ಖಾನೆಯಲ್ಲಿ ದುಡಿಯುವುದು, ವೈದ್ಯರೊಬ್ಬರು ತಮ್ಮ ಚಿಕಿತ್ಸಾಲಯದಲ್ಲಿ ಚಿಕಿತ್ಸೆ ನೀಡುವುದು, ಒಬ್ಬ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ಕಛೇರಿಯಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಒಬ್ಬ ಅಧ್ಯಾಪಕ ಶಾಲೆಯಲ್ಲಿ ಪಾಠ ಹೇಳುವುದು – ಜೀವನ ನಿರ್ವಹಣೆಗಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಇವುಗಳು ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾಗಿವೆ. ಬದಲಾಗಿ ಒಬ್ಬ ಗೃಹಿಣಿ ತನ್ನ ಕುಟುಂಬದ ಸದಸ್ಯರಿಗಾಗಿ ಅಡುಗೆ ಸಿದ್ಧಪಡಿಸುವುದು, ಅಥವಾ ಒಬ್ಬ ಹುಡುಗ ವೃದ್ಧರೊಬ್ಬರಿಗೆ ರಸ್ತೆ ದಾಟಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದು ಆರ್ಥಿಕೇತರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾಗಿವೆ. ಏಕೆಂದರೆ, ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಪ್ರೀತಿ ಅಥವಾ ಕರುಣೆಯಿಂದಾಗಿ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತೆ ಮೂರು ಭಾಗಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು. ಅವುಗಳೆಂದರೆ, ವ್ಯವಹಾರ, ವೃತ್ತಿ ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗ. ವ್ಯವಹಾರವು ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯಾಗಿದ್ದು, ಲಾಭಗಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ, ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಜನರ ಬಯಕೆಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಲು, ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ ಎಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಬಹುದು.

1.3 ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು (Characteristics of Business Activities):

ವ್ಯವಹಾರವು ಸಮಾಜದ ಇತರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗಿಂತ ಹೇಗೆ ಭಿನ್ನವಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ವಿಷದೀಕರಿಸಲು, ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ವರೂಪ ಅಥವಾ ಅದರ ಗುಣ-ಲಕ್ಷಣಗಳ ವಿವರಣೆಯನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರದ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ.

ಎ) **ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆ (An economic activity):** ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಇದನ್ನು ಹಣಗಳಿಕೆ ಅಥವಾ ಜೀವನೋಪಾಯಕ್ಕಾಗಿ ಕೈಗೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆಯೇ ಹೊರತು ಪ್ರೀತಿ, ಮಮತೆ, ಕರುಣೆ ಅಥವಾ ಇನ್ನಿತರ ಭಾವನಾತ್ಮಕ ಕಾರಣಗಳಿಂದಲ್ಲ. ಇಲ್ಲಿ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಬಹುದಾದ ಅಂಶವೆಂದರೆ, ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ (ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಒಬ್ಬ ಅಂಗಡಿ ವ್ಯಾಪಾರಿ, ಸರಕುಗಳ ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು) ಅಥವಾ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ, ಔಪಚಾರಿಕ ಮತ್ತು ಸಂಘಟನೆಯ ರೂಪದಲ್ಲಿ (ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘ ಅಥವಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದಾದ ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ) ಕೈಗೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಬಿ) **ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಅಥವಾ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು (Production or Procurement of goods and services):** ಸರಕುಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರ ಉಪಭೋಗಕ್ಕೆ ಕೊಡುವ ಮೊದಲು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಅವುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಬೇಕು ಇಲ್ಲವೇ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಹೀಗಾಗಿ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಬೇಕು ಅಥವಾ ಉತ್ಪಾದಕರಿಂದ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಇದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅಥವಾ ಬಳಕೆದಾರರಿಗೆ ಅವುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಸರಕುಗಳು, ಸಕ್ಕರೆ, ತುಪ್ಪ, ಪೆನ್ನು, ಪುಸ್ತಕ ಮುಂತಾದ ಗ್ರಾಹಕ ದಿನ-ಬಳಕೆಯ ಸರಕುಗಳಾಗಿರಬಹುದು ಅಥವಾ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣ, ಪೀಠೋಪಕರಣ ಮುಂತಾದ ಬಂಡವಾಳ ಸರಕುಗಳಾಗಿರಬಹುದು. ಹಾಗೆಯೇ ಸೇವೆಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ, ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ಸಂಘಟನೆಗಳಿಗೆ ಒದಗಿಸುವ ಸಾರಿಗೆ, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್, ವಿದ್ಯುಚ್ಛಕ್ತಿ ಮುಂತಾದ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರಬಹುದು.

ಸಿ) ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಮಾರಾಟ ಅಥವಾ ವಿನಿಮಯ (Sale or Exchange of goods and services):

ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷವಾಗಿ ಅಥವಾ ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರವು, ಮೌಲ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ವರ್ಗಾವಣೆ ಅಥವಾ ವಿನಿಮಯ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಲ್ಲದೇ ಸ್ವಂತ ಅನುಭೋಗಕ್ಕಾಗಿ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮಾಡಿದರೆ ಅದನ್ನು ವ್ಯವಹಾರವೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಕುಟುಂಬದ ಬಳಕೆಗಾಗಿ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಆಹಾರ ಸಿದ್ಧಪಡಿಸುವುದು ವ್ಯವಹಾರವಲ್ಲ. ಆದರೆ, ಉಪಾಹಾರ ಮಂದಿರಗಳಲ್ಲಿ ಆಹಾರ ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಿ, ಬೇರೆಯವರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು ವ್ಯವಹಾರವಾಗುತ್ತದೆ. ಆದುದರಿಂದ ಮಾರಾಟಗಾರ ಮತ್ತು ಕೊಳ್ಳುವವರ ನಡುವೆ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಮಾರಾಟ ಅಥವಾ ವಿನಿಮಯವಾಗುವುದು ವ್ಯವಹಾರದ ಒಂದು ಅತ್ಯವಶ್ಯಕ ಲಕ್ಷಣವಾಗಿದೆ.

ಡಿ) ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿ ನಿರಂತರ ವಹಿವಾಟು (Dealings in goods and services on regular basis):

ವ್ಯವಹಾರವು ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿ ನಿರಂತರವಾಗಿ ವಹಿವಾಟು ಮಾಡುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಆದುದರಿಂದ ಆಕಸ್ಮಿಕವಾಗಿ ಮಾಡಿದ ಒಂದು ಮಾರಾಟ ಅಥವಾ ಖರೀದಿಯು ವ್ಯವಹಾರವೆಂದೆನಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ಬಳಕೆಯ ರೇಡಿಯೋವನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿ ಲಾಭ ಗಳಿಸಿದರೂ ಕೂಡ ಅದನ್ನು ವ್ಯವಹಾರವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ, ಅವನು ತನ್ನ ಅಂಗಡಿ ಅಥವಾ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ರೇಡಿಯೋಗಳನ್ನು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿದರೆ ಅದನ್ನು ವ್ಯವಹಾರವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಇ) ಲಾಭ ಗಳಿಸುವುದು (Profit Earning):

ವ್ಯವಹಾರದ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಉದ್ದೇಶ ಲಾಭಗಳಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ಯಾವುದೇ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆ ಲಾಭಗಳಿಕೆಯಿಲ್ಲದೆ ದೀರ್ಘಕಾಲ ಉಳಿಯಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಹೀಗಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರಸ್ಥರು ಮಾರಾಟದ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಅಥವಾ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಮಿತಗೊಳಿಸುವ ಮೂಲಕ ಹೆಚ್ಚಿನ ಲಾಭಗಳಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಯತ್ನಗಳನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಎಫ್) ಪ್ರತಿಫಲದ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆ (Uncertainty of Return):

ಒಂದು ಗೊತ್ತಾದ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ, ವ್ಯವಹಾರವು ಹಣ ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವುದರ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ಮಾಹಿತಿ ಇಲ್ಲದಿರುವುದನ್ನು ಅನಿಶ್ಚಿತ ಪ್ರತಿಫಲ ಎಂದು ಹೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವ್ಯವಹಾರವೂ ಲಾಭಗಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ತೊಡಗಿಸಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಎಷ್ಟು ಪ್ರಮಾಣದ ಲಾಭಗಳಿಸಬಹುದೆಂಬ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟತೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಜೊತೆಗೆ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮ ಪ್ರಯತ್ನಗಳನ್ನು ಮಾಡಿದ್ದರೂ ಕೂಡ ನಷ್ಟ ಅನುಭವಿಸುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಯಾವಾಗಲೂ ಇರುತ್ತದೆ.

ಜಿ) ನಷ್ಟಭಯದ ಅಂಶ (Element of Risk):

ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ತೆರೆದುಕೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕೆ ಹೊಂದಿಕೊಂಡಂತಿರುವ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಯು ನಷ್ಟಭಯವಾಗಿದೆ. ಇದು ಕೆಲವು ಪ್ರತಿಕೂಲ ಅಥವಾ ಅಹಿತಕರ ಘಟನೆಗಳಿಂದ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ. ನಷ್ಟಭಯವು, ಗ್ರಾಹಕರ ಅಭಿರುಚಿ ಮತ್ತು ಶೈಲಿಗಳಲ್ಲಿನ ಬದಲಾವಣೆಗಳು, ಉತ್ಪಾದನಾ ವಿಧಾನಗಳಲ್ಲಿನ ಬದಲಾವಣೆಗಳು, ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಮುಷ್ಕರ ಅಥವಾ ಬೀಗಮುದ್ರೆಯಂತಹ ಘಟನೆಗಳು, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರೈಮೋಟಿ ಹೆಚ್ಚಾಗುವುದು, ಅಗ್ನಿ ಆಕಸ್ಮಿಕ, ಕಳ್ಳತನ, ಅವಘಡಗಳು, ನೈಸರ್ಗಿಕ ವಿಕೋಪ ಮುಂತಾದ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ. ನಷ್ಟಭಯದಿಂದ ಹೊರತಾದ ಯಾವುದೇ ವ್ಯವಹಾರವಿಲ್ಲ.

ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ಕಾರ್ಯಗಳು (Business Functions at Enterprise Level)

ವ್ಯವಹಾರವು ಬಹು ವಿಧದ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದ್ದು, ಈ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೆಂಬ ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರದ ಸಂಘಟನೆಗಳ ಮೂಲಕ ನಡೆಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹಣಕಾಸು ಹೂಡಿಕೆ, ಉತ್ಪಾದನೆ, ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಮತ್ತು ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ನಿರ್ವಹಣೆ ವ್ಯವಹಾರದ ನಾಲ್ಕು ಪ್ರಮುಖ ಕಾರ್ಯಗಳಾಗಿದ್ದು, ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಮೂಲಕ ಕಾರ್ಯಗತಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಹಣಕಾಸು ಹೂಡಿಕೆಯು, ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ನಡೆಸಲು ಬೇಕಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಮತ್ತು ಬಳಕೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ. ಉತ್ಪಾದನೆಯು, ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಸಿದ್ಧ ವಸ್ತುಗಳನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸುವುದನ್ನು ಅಥವಾ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು, ಗ್ರಾಹಕರು ಬಯಸಿದ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ, ಸಮಯಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ಬೆಲೆಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಕರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಿನಿಮಯ ಮಾಡುವುದಕ್ಕೆ ಸಹಕರಿಸುವ ಎಲ್ಲಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ. ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ನಿರ್ವಹಣೆಯು, ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಅದರ ವಿವಿಧ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಅಗತ್ಯ ಜ್ಞಾನ ಹೊಂದಿರುವ ಜನರು ಲಭ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

1.4 ವ್ಯವಹಾರ, ವೃತ್ತಿ ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗಗಳ ಹೋಲಿಕೆ (Comparison of Business, Profession and Employment)

ಈ ಮೊದಲೇ ಹೇಳಿದಂತೆ, ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಮೂರು ಪ್ರಮುಖ ಭಾಗಗಳನ್ನಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು. ಅವುಗಳೆಂದರೆ,

- i) ವ್ಯವಹಾರ
- ii) ವೃತ್ತಿ
- iii) ಉದ್ಯೋಗ

ವ್ಯವಹಾರವು ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯಾಗಿದ್ದು, ಲಾಭ ಗಳಿಸುವ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ, ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಅಥವಾ ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಹಾಗೂ ಸರಬರಾಜಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಯಲ್ಲಿ ನಿರತರಾಗಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಲಾಭದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಆದಾಯ ಗಳಿಸುತ್ತಾರೆ.

ವೃತ್ತಿಯು, ಕೆಲವು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತಮ್ಮ ಕಸುಬುಗಳಲ್ಲಿ ವಿಶೇಷ ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ಕೌಶಲ್ಯವನ್ನು ಬಳಸಿ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಸೇವೆ ಅಥವಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಇಂತಹ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವೃತ್ತಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿದ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿ ಸೂತ್ರ ಅಥವಾ ಸದಾಚಾರ ಸಂಹಿತೆಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತವೆ. ವೃತ್ತಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ನಿರತರಾಗಿರುವವರನ್ನು ವೃತ್ತಿಪರರು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ವೈದ್ಯರು ವೈದ್ಯಕೀಯ ವೃತ್ತಿಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಕೊಂಡಿರುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ವೈದ್ಯಕೀಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವೃತ್ತಿ ಸಂಸ್ಥೆಯಾದ ಮೆಡಿಕಲ್ ಕೌನ್ಸಿಲ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾದ ನಿಬಂಧನೆಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತಾರೆ. ಅದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ವಕೀಲರು ವಕೀಲಿವೃತ್ತಿಯಲ್ಲಿ ನಿರತರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಬಾರ್ ಕೌನ್ಸಿಲ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾದ ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಸನ್ನದು ಲೆಕ್ಕಿಗರು (ಚಾರ್ಟರ್ಡ್ ಅಕೌಂಟೆಂಟ್‌ಗಳು) ಲೆಕ್ಕ ಪತ್ರ ವೃತ್ತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟವರಾಗಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಇನ್ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ಆಫ್ ಚಾರ್ಟರ್ಡ್ ಅಕೌಂಟೆಂಟ್ಸ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾದ ನಿಬಂಧನೆಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತಾರೆ.

ಉದ್ಯೋಗವು ಜೀವನ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಕಸುಬಾಗಿದ್ದು, ಇಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು, ಇತರರ ಸೂಚನೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಿ, ಪ್ರತಿಫಲವಾಗಿ ಸಂಭಾವನೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಬೇರೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಂದ ಉದ್ಯೋಗಕ್ಕೆ ನೇಮಿತರಾದವರನ್ನು ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆದುದರಿಂದ ಕಾರ್ಖಾನೆಗಳಲ್ಲಿ ದುಡಿದು ಕೂಲಿ ಅಥವಾ ಸಂಬಳವನ್ನು

ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಉದ್ದೇಶ

ಪ್ರತಿಫಲವಾಗಿ ಪಡೆಯುವ ಜನರನ್ನು ಕಾರ್ಖಾನೆಯ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳೆಂದು ಹೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹಾಗೆಯೇ ಬ್ಯಾಂಕು, ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳು ಅಥವಾ ಸರ್ಕಾರಿ ಕಛೇರಿಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರಾಗಿ, ಸಹಾಯಕರಾಗಿ, ಗುಮಾಸ್ತರಾಗಿ, ಜವಾನರಾಗಿ ಅಥವಾ ಭದ್ರತಾ ರಕ್ಷಕರಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವವರು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಾಗಿರುತ್ತಾರೆ.

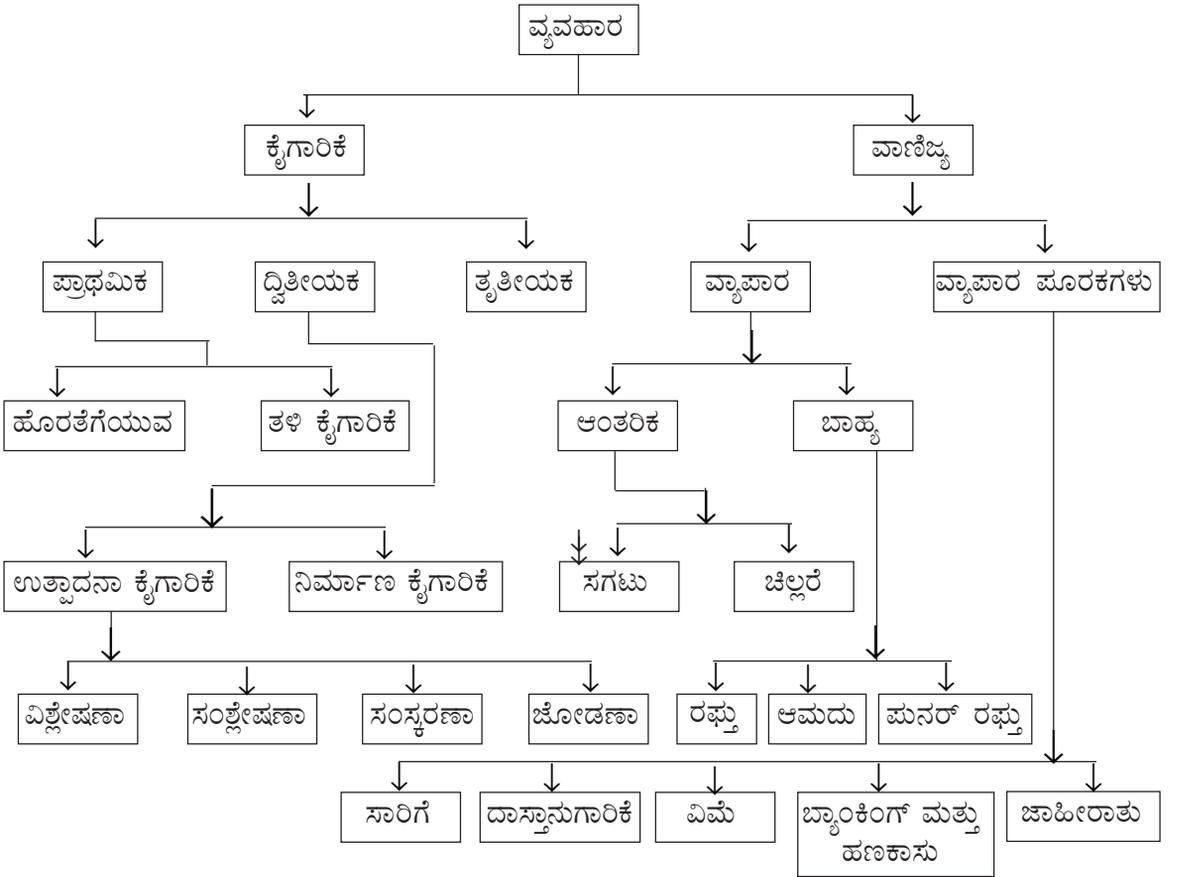
ವ್ಯವಹಾರ, ವೃತ್ತಿ ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗಗಳ ಹೋಲಿಕೆ (Comparison of Business, Profession and Employment):

ಹೋಲಿಕೆಯ ಆಧಾರ	ವ್ಯವಹಾರ	ವೃತ್ತಿ	ಉದ್ಯೋಗ
1. ಸ್ಥಾಪನೆಯ ವಿಧಾನ	ಉದ್ದಿಮೆದಾರನ ನಿರ್ಧಾರ ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಕಾನೂನು ಕ್ರಮಗಳ ಮೂಲಕ (ಅಗತ್ಯವಿದ್ದಲ್ಲಿ)	ವೃತ್ತಿಪರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸದಸ್ಯತ್ವ ಮತ್ತು ವೃತ್ತಿ ಆಚರಣೆಯ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ ಪಡೆಯುವುದರ ಮೂಲಕ.	ನೇಮಕಾತಿ ಪತ್ರ ಮತ್ತು ಸೇವಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಮುಖಾಂತರ.
2. ಕಾರ್ಯ ಸ್ವರೂಪ	ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಗೆ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು	ವ್ಯಕ್ತಿಗತ ಹಾಗೂ ಪರಿಣತಿಯಿಂದ ಕೂಡಿದ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವುದು.	ಸೇವಾ ಒಪ್ಪಂದ ಅಥವಾ ಸೇವಾ ನಿಯಮಗಳನುಸಾರ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು.
3. ಅರ್ಹತೆ	ಯಾವುದೇ ಕನಿಷ್ಠ ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿಲ್ಲ.	ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ, ವೃತ್ತಿ ಸಂಸ್ಥೆ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ, ಪರಿಣತಿ ಹಾಗೂ ತರಬೇತಿಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿದೆ.	ಉದ್ಯೋಗದಾತ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ ಮತ್ತು ತರಬೇತಿಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿದೆ.
4. ಪ್ರತಿಫಲ	ಲಾಭಗಳಿಕೆ	ವೃತ್ತಿ ಸೇವಾ ಶುಲ್ಕ	ಸಂಬಳ ಅಥವಾ ಕೂಲಿ
5. ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆ	ವ್ಯವಹಾರದ ಗಾತ್ರ ಮತ್ತು ಸ್ವರೂಪಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದೆ.	ಸ್ಥಾಪನೆಗೆ ಕನಿಷ್ಠ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದೆ.	ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲ.
6. ನಷ್ಟಭಯ	ಲಾಭಗಳಿಕೆ ನಿರಂತರವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಯಿಂದ ಕೂಡಿದೆ; ನಷ್ಟಭಯ ಇರುತ್ತದೆ.	ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಶುಲ್ಕವು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಮತ್ತು ನಿಶ್ಚಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ; ಕಡಿಮೆ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ನಷ್ಟಭಯ ಇರುತ್ತದೆ.	ಸ್ಥಿರ ಮತ್ತು ನಿರಂತರ ವೇತನವಿರುತ್ತದೆ. ನಷ್ಟಭಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ; ಇದ್ದರೂ ಅತ್ಯಲ್ಪ.
7. ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯ ವರ್ಗಾವಣೆ	ಕೆಲವೊಂದು ಕ್ರಮಗಳ ಮೂಲಕ ವರ್ಗಾವಣೆ ಸಾಧ್ಯ.	ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ	ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ
8. ನಡತೆ ಸಂಹಿತೆ	ನಡತೆ ಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಿರುವುದಿಲ್ಲ.	ವೃತ್ತಿಪರ ನಡತೆಯ ಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ಪಾಲಿಸಬೇಕು.	ಉದ್ಯೋಗದಾತ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ನಡತೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಬೇಕು.

1.5 ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ವರ್ಗೀಕರಣ (Classification of Business Activities)

ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರಗಳ ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಎರಡು ಭಾಗಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು - ಕೈಗಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ವಾಣಿಜ್ಯ. ಕೈಗಾರಿಕೆಯು ಸರಕು ಮತ್ತು ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಅಥವಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೊಳಪಡಿಸುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ. ವಾಣಿಜ್ಯವು ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ವಿನಿಮಯಕ್ಕೆ ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುವ ಎಲ್ಲಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಈ ವರ್ಗೀಕರಣದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಎಂದು ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು.

ಈಗ ನಾವು ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ವಿವರವಾಗಿ ಪರಿಶೀಲಿಸೋಣ.



ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ತೋರಿಸುವ ನಕ್ಷೆ

(Chart showing Business Activities)

1.6 ಕೈಗಾರಿಕೆ (Industry):

ಕೈಗಾರಿಕೆಯು ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯಾಗಿದ್ದು, ಕಚ್ಚಾ ಸಂಪನ್ಮೂಲ / ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಉಪಯುಕ್ತ ಸರಕುಗಳನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕೈಗಾರಿಕೆ ಎಂಬ ಪರಿಭಾಷೆಯನ್ನು ಯಾಂತ್ರಿಕ ಉಪಕರಣಗಳು ಮತ್ತು ತಾಂತ್ರಿಕ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಕರಣೆ, ಹಾಗೂ ಪ್ರಾಣಿ ಸಂತಾನೋತ್ಪತ್ತಿ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವಿಕೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಹಾಗೆಯೇ ಕೈಗಾರಿಕೆ ಎಂಬ ಪರಿಭಾಷೆಯನ್ನು ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅಥವಾ ಕಾರ್ಖಾನೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥೈಸಲು ಕೂಡಾ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಹತ್ತಿ ಬಟ್ಟೆ ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಎಲ್ಲಾ ಘಟಕಗಳ ಸಮೂಹವು ಹತ್ತಿಬಟ್ಟೆ ಕೈಗಾರಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ಅದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಕೈಗಾರಿಕೆಯು, ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಉಪಕರಣಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಎಲ್ಲಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಇದರ ಜೊತೆಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ರೂಢಿಯಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್, ವಿಮೆ ಮುಂತಾದ ಸೇವಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಕೂಡ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕೈಗಾರಿಕೆ, ವಿಮಾ ಕೈಗಾರಿಕೆ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಮೂರು ಭಾಗಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು. ಅವುಗಳೆಂದರೆ, ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕೈಗಾರಿಕೆ, ದ್ವಿತೀಯಕ ಕೈಗಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ತೃತೀಯಕ ಕೈಗಾರಿಕೆ.

ಎ) **ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು (Primary Industries):** ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ನೈಸರ್ಗಿಕ ಸಂಪತ್ತನ್ನು ಹೊರತೆಗೆಯುವ ಹಾಗೂ ಪ್ರಾಣಿ ಮತ್ತು ಸಸ್ಯ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು (living organisms) ಮರು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪಡಿಸುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ. ಈ ಪ್ರಕಾರದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಕೆಳಗಿನಂತೆ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು.

i) **ಹೊರತೆಗೆಯುವ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು (Extractive industries):** ಈ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ನೈಸರ್ಗಿಕ ಮೂಲಗಳಿಂದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಹೊರತೆಗೆಯುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿವೆ. ಹೊರತೆಗೆಯುವ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಭೂಗರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಪ್ರಾಕೃತಿಕ ವಾತಾವರಣದಲ್ಲಿ ದೊರೆಯುವ ಮೂಲ ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಹೊರ ತೆಗೆದು ಸರಬರಾಜು ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಈ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಂದ ದೊರೆಯುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು, ಉತ್ಪಾದನಾ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಬಳಕೆಯೋಗ್ಯ ಉಪಯುಕ್ತ ಸರಕುಗಳನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರಮುಖವಾದ ಹೊರ ತೆಗೆಯುವ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳೆಂದರೆ, ವ್ಯವಸಾಯ, ಗಣಿಗಾರಿಕೆ, ಮರಮುಟ್ಟು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು (ನಾಟ), ಬೇಟೆಗಾರಿಕೆ, ಮೀನುಗಾರಿಕೆ, ಇತ್ಯಾದಿ.

ii) **ತಳಿ(ಜೈವಿಕ) ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು (Genetic Industries):** ಈ ಪ್ರಕಾರದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು, ಮರು ಉತ್ಪಾದನೆ ಅಥವಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೊಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಸಸ್ಯ ಸಂರಕ್ಷಣೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಣಿಗಳನ್ನು ಸಾಕಾಣಿಕೆ ಮಾಡುವುದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿವೆ. ಬೀಜ ಮತ್ತು ಸಸ್ಯ ತಳಿಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪಡಿಸುವ ಸಸ್ಯ ನರ್ಸರಿಗಳು ಮಾದರಿ ಉದಾಹರಣೆಗಳಾಗಿವೆ. ಜೊತೆಗೆ ಪಶುಪಾಲನೆ, ಕೋಳಿ ಸಾಕಾಣಿಕೆ, ಮೀನು ಸಾಕಾಣಿಕೆ ಕೇಂದ್ರಗಳು ಕೂಡ ತಳಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ವರ್ಗೀಕರಣದಡಿಯಲ್ಲಿ ಬರುತ್ತವೆ.

ಬಿ) **ದ್ವಿತೀಯಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು (Secondary industries):** ದ್ವಿತೀಯಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಈಗಾಗಲೇ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಹೊರತೆಗೆದ ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ನಡೆಸಲಾಗುವ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿವೆ. ಅಂತಿಮ ಅನುಭೋಗಕ್ಕಾಗಿ ಅಥವಾ ಬೇರೆ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟಕಗಳಲ್ಲಿ ಮರು ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಲು, ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಸಂಸ್ಕರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಕಬ್ಬಿಣದ ಅದಿರಿನ ಗಣಿಗಾರಿಕೆಯು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಕಬ್ಬಿಣದ ಅದಿರನ್ನು ಮತ್ತೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೊಳಪಡಿಸಿ ಉಕ್ಕನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಕೈಗಾರಿಕೆಯು ದ್ವಿತೀಯಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ದ್ವಿತೀಯಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತೆ ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

i) ಉತ್ಪಾದನಾ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು (Manufacturing industries): ಈ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಕರಣೆಗೆ ಒಳಪಡಿಸಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಿ, ಆ ಮೂಲಕ ರೂಪ ತುಷ್ಟಗುಣಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ನಿರತವಾಗಿವೆ. ಈ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪಾದನಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಂದ ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಅಥವಾ ಅರೆ ಸಿದ್ಧ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಸಿದ್ಧ ವಸ್ತುಗಳನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸುವ ಮೂಲಕ ನಾವು ಅನುಭೋಗಿಸುವ ಅಥವಾ ಬಳಕೆ ಮಾಡುವ ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತವೆ. ಉತ್ಪಾದನಾ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದನಾ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ವಿಧಾನದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ನಾಲ್ಕು ಭಾಗಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು.

- **ವಿಶ್ಲೇಷಣಾ (Analytical) ಕೈಗಾರಿಕೆಯು,** ಒಂದೇ ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುವಿನಿಂದ ವಿವಿಧ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿ ಪ್ರತ್ಯೇಕಿಸುತ್ತದೆ (ತೈಲಸಂಸ್ಕರಣಾ ಘಟಕಗಳಲ್ಲಿರುವಂತೆ).
- **ಸಂಶ್ಲೇಷಣಾ (Synthetical) ಕೈಗಾರಿಕೆಯು** ಹಲವಾರು ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಸಂಯೋಜಿಸಿ ಹೊಸ ವಸ್ತುವನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತದೆ (ಸಿಮೆಂಟ್ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿರುವಂತೆ).
- **ಸಂಸ್ಕರಣಾ (Processing) ಕೈಗಾರಿಕೆಯು** ಸಕ್ಕರೆ ಮತ್ತು ಕಾಗದದ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿರುವಂತೆ, ಸಿದ್ಧ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ನಿರಂತರವಾದ ಸಂಸ್ಕರಣಾ ಹಂತಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.
- **ಜೋಡಣಾ (Assembling) ಕೈಗಾರಿಕೆಯು,** ಟಿವಿ, ಕಾರು, ಕಂಪ್ಯೂಟರ್ ಮುಂತಾದವುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿರುವಂತೆ, ವಿವಿಧ ಬಿಡಿ ಭಾಗಗಳನ್ನು ಜೋಡಿಸಿ ಹೊಸ ಸರಕನ್ನು ತಯಾರಿಸುತ್ತದೆ.

ii) ನಿರ್ಮಾಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು (Constructive industries): ಈ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು, ಕಟ್ಟಡ, ಅಣೆಕಟ್ಟು, ಸೇತುವೆ, ರಸ್ತೆ ಜೊತೆಗೆ ಸುರಂಗ ಹಾಗೂ ಕಾಲುವೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಾಣ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ. ತಾಂತ್ರಿಕ ಮತ್ತು ವಾಸ್ತುಶಿಲ್ಪ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು ನಿರ್ಮಾಣ ಉದ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖವಾದ ಭಾಗಗಳಾಗಿವೆ.

ಸಿ) ತೃತೀಯಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು (Tertiary Industries): ಈ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಮತ್ತು ದ್ವಿತೀಯಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ, ಹಾಗೆಯೇ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಬೆಂಬಲ ನೀಡುವ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ. ಈ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಸೇವಾ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾಗಿ, ಇವುಗಳನ್ನು ವಾಣಿಜ್ಯದ ಒಂದು ಭಾಗವಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಬಹುದು. ಏಕೆಂದರೆ, ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಸಹಾಯಕವಾಗಿವೆ. ಸಾರಿಗೆ, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್, ವಿಮೆ, ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆ, ಸಂವಹನ, ಪೊಟ್ಟಣಕಟ್ಟುವಿಕೆ ಮತ್ತು ಜಾಹೀರಾತು ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ತೃತೀಯಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಭಾಗಗಳಾಗಿವೆ.

1.7 ವಾಣಿಜ್ಯ (Commerce)

ವಾಣಿಜ್ಯವು ಎರಡು ಪ್ರಕಾರದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಅವುಗಳೆಂದರೆ i) ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ii) ವ್ಯಾಪಾರ ಪೂರಕಗಳು. ಸರಕುಗಳ ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರ ಎಂದು ಹೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ, ಸರಕುಗಳ ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡಲು ಹಲವಾರು ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರ ಪೂರಕಗಳು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ವ್ಯಾಪಾರ ಪೂರಕಗಳು ಸಾರಿಗೆ, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್, ವಿಮೆ, ಸಂವಹನ, ಜಾಹೀರಾತು, ಪೊಟ್ಟಣಕಟ್ಟುವಿಕೆ ಮತ್ತು ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ. ಆದುದರಿಂದ ವಾಣಿಜ್ಯವು ಸರಕುಗಳ ವ್ಯಾಪಾರ ಅಂದರೆ ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಹಾಗೂ ಪೂರಕಗಳಾದ ಸಾರಿಗೆ, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಇತ್ಯಾದಿ-ಇವೆರಡನ್ನೂ ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

ವಾಣಿಜ್ಯವು ಉತ್ಪಾದಕರು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ನಡುವೆ ಅವಶ್ಯಕವಾದ ಸಂಪರ್ಕವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುತ್ತದೆ. ಇದು ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳು ಮುಕ್ತವಾಗಿ ಹರಿಯುವಂತೆ ಮಾಡಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಹೀಗಾಗಿ ವಿನಿಮಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿನ ಅಡಚಣೆ/ತೊಡಕುಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸುವಲ್ಲಿ, ನಿರತವಾಗಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ವಾಣಿಜ್ಯವು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ವ್ಯಾಪಾರದ ಅಡಚಣೆಗಳು ವ್ಯಕ್ತಿ, ಸ್ಥಳ, ಸಮಯ, ನಷ್ಟಭಯ, ಹಣಕಾಸು ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಿರಬಹುದು. ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಡಚಣೆಯು ವ್ಯಾಪಾರದಿಂದ ನಿವಾರಣೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಸರಕುಗಳು ಉತ್ಪಾದಕರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಲಭ್ಯವಾಗುತ್ತವೆ. ಸಾರಿಗೆಯು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದನೆಯಾದ ಸ್ಥಳಗಳಿಂದ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಗೆ ಸಾಗಾಟ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಸ್ಥಳದ ಅಡಚಣೆಯನ್ನು ನಿವಾರಿಸುತ್ತದೆ. ದಾಸ್ತಾನು ಮತ್ತು ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಅಗತ್ಯಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲಾಗುವ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿಡಲು ಸಹಕರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಸಮಯದ ಅಡಚಣೆಯನ್ನು ನಿವಾರಿಸುತ್ತವೆ. ದಾಸ್ತಾನಿನಲ್ಲಿರುವ ಮತ್ತು ಸಾಗಾಟವಾಗುತ್ತಿರುವ ಸರಕುಗಳು, ಕಳ್ಳತನ, ಅಗ್ನಿ ಆಕಸ್ಮಿಕ ಮುಂತಾದ ನಷ್ಟಭಯಗಳಿಗೆ ಒಳಗಾಗಿವೆ. ಸರಕುಗಳಿಗೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸುವ ಮೂಲಕ ಈ ನಷ್ಟಭಯಗಳ ವಿರುದ್ಧ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಮೇಲಿನ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಬೇಕಾಗುವ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಒದಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಉತ್ಪಾದಕರು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಬಗೆಗೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡುವುದನ್ನು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿಸುವುದು ಜಾಹೀರಾತು. ಆದುದರಿಂದ ವಾಣಿಜ್ಯವು ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ವಿನಿಮಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿನ ವ್ಯಕ್ತಿ, ಸ್ಥಳ, ಸಮಯ, ನಷ್ಟಭಯ, ಹಣಕಾಸು ಹಾಗೂ ಮಾಹಿತಿ ಅಡಚಣೆಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ.

1.7.1 ವ್ಯಾಪಾರ (Trade)

ವ್ಯಾಪಾರವು ವಾಣಿಜ್ಯದ ಒಂದು ಮುಖ್ಯವಾದ ಅಂಗವಾಗಿದೆ. ಇದು ಸರಕುಗಳ ಮಾರಾಟ, ವರ್ಗಾವಣೆ ಅಥವಾ ವಿನಿಮಯವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ವ್ಯಾಪಾರವು ಉತ್ಪಾದಿತವಾದ ಸರಕುಗಳು ಅಂತಿಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅಥವಾ ಬಳಕೆದಾರರಿಗೆ ಲಭ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ, ಸರಕುಗಳನ್ನು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕನನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ತಲುಪಲು ಕಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ. ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು, ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಾಗಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಕೊಂಡು ವಿವಿಧ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸರಕುಗಳು ಲಭ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ವ್ಯಾಪಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದನಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ.

ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಎರಡು ಭಾಗಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು - ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಬಾಹ್ಯವ್ಯಾಪಾರ. ಆಂತರಿಕ, ದೇಶೀಯ ಅಥವಾ ಸ್ವದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರವು ಒಂದು ದೇಶದ ಭೌಗೋಳಿಕ ಎಲ್ಲೆಯೊಳಗೆ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ. ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಮತ್ತೆ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರವೆಂದು ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು. ಸರಕುಗಳನ್ನು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿದಾಗ ಅದನ್ನು ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರವೆಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಅಂತಿಮ ಅನುಭೋಗಕ್ಕೆ ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿದಾಗ, ಅದನ್ನು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಎಂದು ಹೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಬಾಹ್ಯ ಅಥವಾ ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರವು, ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಎರಡು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ದೇಶಗಳ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ನಡುವೆ ವಿನಿಮಯ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಬೇರೆ ದೇಶದಿಂದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದರೆ, ಅದನ್ನು ಆಮದು ವ್ಯಾಪಾರವೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಬೇರೆ ದೇಶಗಳಿಗೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿದರೆ, ಅದನ್ನು ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರವೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸರಕುಗಳನ್ನು ಅನ್ಯ ದೇಶಗಳಿಗೆ ರಫ್ತು ಮಾಡುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಂಡರೆ, ಅದನ್ನು ಪುನರ್ ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ ಎಂದು ಹೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ.

1.7.2 ವ್ಯಾಪಾರ ಸಹಾಯಕಗಳು/ಪೂರಕಗಳು(Auxiliaries to trade):

ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಸಹಾಯಕವಾಗಿರುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರ ಪೂರಕಗಳೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಸೇವೆಗಳು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ, ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಕೈಗಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಕಾರ್ಯಗಳಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವ ಸ್ವರೂಪದಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ. ಸಾರಿಗೆ, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್, ವಿಮೆ, ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ಜಾಹೀರಾತುಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರ ಪೂರಕಗಳೆಂದು, ಅಂದರೆ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಬೆಂಬಲವಾಗಿ ನಿಲ್ಲುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಕೇವಲ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಅಲ್ಲದೆ, ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೂ ಕೂಡಾ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಕವಾಗಿವೆ. ವ್ಯಾಪಾರ ಪೂರಕಗಳು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ವಾಣಿಜ್ಯ ಮತ್ತು ಸಾರ್ವತ್ರಿಕವಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಿಭಾಜ್ಯ ಅಂಗವಾಗಿವೆ. ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ವಿತರಣೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಉದ್ಭವವಾಗುವ ಅಡಚಣೆಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಸಾರಿಗೆಯು, ಸರಕುಗಳು ಒಂದು ಸ್ಥಳದಿಂದ ಮತ್ತೊಂದು ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಸಾಗಾಣಿಕೆ ಮಾಡಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಚಟುವಟಿಕೆಯು ಉತ್ಪಾದಕರು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರಿಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಹಾಯವನ್ನೊದಗಿಸುತ್ತದೆ. ವಿಮೆಯು ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ವ್ಯವಹಾರ ನಷ್ಟಭಯಗಳಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆಯು, ದಾಸ್ತಾನು ಸೌಲಭ್ಯದ ಮೂಲಕ ಸಮಯದ ತುಷ್ಟಿಗುಣವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುತ್ತದೆ. ಜಾಹೀರಾತು, ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನೊದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಇನ್ನೊಂದು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಸರಕು ಸಾಗಾಣಿಕೆ, ದಾಸ್ತಾನು, ಹಣಕಾಸನ್ನೊದಗಿಸುವುದು, ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಪ್ರವರ್ತನೆಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ವ್ಯಾಪಾರ ಪೂರಕಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ:

ಎ) ಸಾರಿಗೆ ಮತ್ತು ಸಂಪರ್ಕ (Transport and communication): ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಯು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಚಹಾವನ್ನು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಅಸ್ಸಾಂನಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹತ್ತಿಯನ್ನು ಗುಜರಾತ್ ಮತ್ತು ಮಹಾರಾಷ್ಟ್ರದಲ್ಲಿ; ಸೇಣನ್ನು ಪಶ್ಚಿಮಬಂಗಾಳ ಮತ್ತು ಒರಿಸ್ಸಾ ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿ; ಸಕ್ಕರೆಯನ್ನು ಉತ್ತರ ಪ್ರದೇಶ, ಬಿಹಾರ ಮತ್ತು ಮಹಾರಾಷ್ಟ್ರದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ, ದೇಶದ ವಿವಿಧ ಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ಅನುಭೋಗಕ್ಕಾಗಿ ಈ ಸರಕುಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದೆ. ಸ್ಥಳದ ಅಡಚಣೆಯನ್ನು ರಸ್ತೆ, ರೈಲು ಮತ್ತು ಕರಾವಳಿ ಜಲ ಸಾರಿಗೆ ಮುಂತಾದ ಸಾರಿಗೆ ಮಾಧ್ಯಮಗಳ ಮೂಲಕ ನಿವಾರಿಸಬಹುದು. ಸಾರಿಗೆಯು, ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದನಾ ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ಸಿದ್ಧ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಕಾರ್ಖಾನೆಗಳಿಂದ ಅನುಭೋಗದ ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಸಾಗಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಸಾರಿಗೆ ಸೌಲಭ್ಯದ ಜೊತೆಗೆ ಸಂವಹನ-ಸಂಪರ್ಕ ಸೌಲಭ್ಯಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆಯೂ ಇದೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಕರು, ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರು ಒಬ್ಬರಿಂದೊಬ್ಬರಿಗೆ ಮಾಹಿತಿ ವಿನಿಮಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಹೀಗಾಗಿ ಅಂಚೆ ಮತ್ತು ದೂರವಾಣಿ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಕೂಡ ವ್ಯಾಪಾರ ಪೂರಕಗಳೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಬಹುದು.

ಬಿ) ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು (Banking and Finance): ಹಣಕಾಸಿನ ನೆರವಿಲ್ಲದೇ ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಮತ್ತು ಇನ್ನಿತರ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಪಾವತಿ ಮಾಡಲು ಹಣಕಾಸು ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ವ್ಯವಹಾರಸ್ಥರು ಅಗತ್ಯವಾದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಆದುದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಚಟುವಟಿಕೆಯು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ನಿವಾರಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ಮೀರೆಳೆತ(overdraft), ನಗದುಸಾಲ (cash credit), ಸಾಲ ಮತ್ತು ಮುಂಗಡ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ಚೆಕ್ಗಳ ಸಂಗ್ರಹಣೆ, ವಿವಿಧ ಸ್ಥಳಗಳಿಗೆ ಹಣ ಪಾವತಿ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರ ಪರವಾಗಿ ವಿನಿಮಯ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಸೋಡೀಕರಿಸುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಕೂಡ ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ, ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ರಫ್ತುದಾರರಿಗೆ, ಆಮದುದಾರರಿಂದ ಹಣ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಹಾಗೆಯೇ ಕಂಪನಿಗಳ ಪ್ರವರ್ತಕರಿಗೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಂದ ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಕೂಡ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತವೆ.

ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಉದ್ದೇಶ

ಸಿ) **ವಿಮೆ (Insurance):** ವ್ಯವಹಾರವು ಅನೇಕ ರೀತಿಯ ನಷ್ಟಭಯಗಳಿಗೆ ಒಳಗಾಗಿದೆ. ಕಾರ್ಖಾನೆ, ಕಟ್ಟಡ, ಯಂತ್ರೋಪಕರಣ, ಪೀಠೋಪಕರಣ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಅಗ್ನಿ ಅನಾಹುತ, ಕಳ್ಳತನ ಮತ್ತು ಇನ್ನಿತರ ನಷ್ಟಭಯಗಳಿಂದ ರಕ್ಷಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ದಾಸ್ತಾನಿನಲ್ಲಿರುವ ಮತ್ತು ಸಾಗಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿರುವ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು ನಷ್ಟಭಯ ಅಥವಾ ಹಾನಿಗೆ ಗುರಿಯಾಗಬಹುದು. ನೌಕರರನ್ನು ಸಹ ಅಪಘಾತ ಮತ್ತು ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಅಪಾಯಗಳಿಂದ ರಕ್ಷಿಸಬೇಕು. ಈ ಎಲ್ಲಾ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯು ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನೊದಗಿಸುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ವಿಮಾಕಂತನ್ನು ಪಾವತಿ ಮಾಡಿ ಯಾವುದೇ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಹಾನಿ ಸಂಭವಿಸಿ ನಷ್ಟವಾದಾಗ ಅಥವಾ ನೌಕರರು ಗಾಯಗೊಂಡಾಗ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು.

ಡಿ) **ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆ (Warehousing):** ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸರಕುಗಳು ಉತ್ಪಾದನೆಯಾದ ತಕ್ಷಣ ಮಾರಾಟವಾಗುವುದಿಲ್ಲ ಅಥವಾ ಅನುಭೋಗಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಅವುಗಳನ್ನು ಅಗತ್ಯ ಬಿದ್ದಾಗ ಬಳಕೆಗೆ ದೊರೆಯುವಂತೆ ಮಾಡಲು ದಾಸ್ತಾನಿನಲ್ಲಿ ಶೇಖರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹಾನಿ ಅಥವಾ ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸದಂತೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿಡಲು ವಿಶೇಷ ಏರ್ಪಾಡುಗಳನ್ನು ಮಾಡಬೇಕು. ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆಯು, ದಾಸ್ತಾನು ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ನಿವಾರಿಸಲು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದ್ದಾಗ ಸರಕುಗಳು ಲಭ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಸರಬರಾಜು ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಬೆಲೆಯ ಸಮತೋಲನವನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಇ) **ಜಾಹೀರಾತು (Advertising):** ಜಾಹೀರಾತು ಸರಕುಗಳ ಮಾರಾಟ ಪ್ರವರ್ತನೆಯ ಒಂದು ಅತ್ಯಂತ ಪ್ರಮುಖವಾದ ವಿಧಾನವಾಗಿದೆ. ಇದು ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕ ಸರಕುಗಳಾದ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ವಸ್ತುಗಳು, ವಾಹನಗಳು, ಸೋಪು ಮತ್ತು ಮಾರ್ಜಕಗಳು ಮುಂತಾದ ಸರಕುಗಳ ಮಾರಾಟ ಪ್ರವರ್ತನೆಗೆ ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ. ಈ ರೀತಿಯ ಬಹಳಷ್ಟು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹಲವಾರು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಉತ್ಪಾದಿಸಿ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಸರಬರಾಜು ಮಾಡುತ್ತವೆ. ವಾಸ್ತವಿಕವಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಕರು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕನನ್ನು ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ಭೇಟಿ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಆದುದರಿಂದ ಮಾರಾಟ ಪ್ರವರ್ತನೆ ಮಾಡಲು ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಲಭ್ಯತೆ, ಅವುಗಳ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು, ಬೆಲೆ ಮುಂತಾದ ಮಾಹಿತಿಗಳು ಸಂಭಾವ್ಯ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ದೊರೆಯಬೇಕು. ಜೊತೆಗೆ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಬಳಕೆ, ಗುಣಮಟ್ಟ, ಬೆಲೆ, ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ವಿವರಗಳು ಮುಂತಾದ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಸಂಭಾವ್ಯ ಗ್ರಾಹಕರ ಮನವೊಲಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಜಾಹೀರಾತು ಲಭ್ಯವಿರುವ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡಲು ಮತ್ತು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರು ಖರೀದಿಸುವಂತೆ ಮನವೊಲಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

1.8 ವ್ಯವಹಾರದ ಉದ್ದೇಶಗಳು (Objectives of Business)

ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವ್ಯವಹಾರವೂ ಒಂದು ಉದ್ದೇಶದಿಂದಲೇ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಕೆಲವೊಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ನಿರ್ದೇಶಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುವ ಜನರು, ತಾವು ಮಾಡಿದ ಕಾರ್ಯಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ಅಪೇಕ್ಷಿಸುವುದೆಲ್ಲವೂ ಉದ್ದೇಶಗಳಾಗಿವೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ಕೇವಲ ಲಾಭಕ್ಕಾಗಿ ಮಾತ್ರ ನಡೆಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ನಂಬಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸ್ವತಃ ವ್ಯವಹಾರಸ್ಥರು ತಮ್ಮ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಉದ್ದೇಶವು ಲಾಭಕ್ಕಾಗಿ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವುದು ಅಥವಾ ವಿತರಣೆ ಮಾಡುವುದು ಎಂದು ಹೇಳಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವ್ಯವಹಾರವೂ, ವ್ಯವಹಾರಸ್ಥರು ಎಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ವಿನಿಯೋಗಿಸುತ್ತಾರೋ ಅಥವಾ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೋ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನದನ್ನು ಗಳಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಬೇರೆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಖರ್ಚಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯ ಗಳಿಕೆಯ ಮೂಲಕ ಲಾಭ ಗಳಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನವಾಗಿದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗುತ್ತಿರುವುದೇನೆಂದರೆ, ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಮಾಜದ ಒಂದು ಭಾಗವಾಗಿವೆ ಮತ್ತು ದೀರ್ಘ ಕಾಲಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಉಳಿವು ಮತ್ತು ಬೆಳವಣಿಗೆಗಾಗಿ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡಂತೆ ಹಲವಾರು ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಲಾಭಗಳಿಕೆಯು ಪ್ರಧಾನ ಉದ್ದೇಶವೆಂದು ಕಂಡು ಬಂದರೂ, ಅದೊಂದೇ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಲಾಭ ಗಳಿಸುವುದು ವ್ಯವಹಾರದ ಏಕಮೇವ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿಲ್ಲದಿದ್ದರೂ ಕೂಡ, ಇದರ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಉಪೇಕ್ಷಿಸುವಂತಿಲ್ಲ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವ್ಯವಹಾರವು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಿದ್ದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನದನ್ನು ಗಳಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಲಾಭವು ಖರ್ಚಿಗಿಂತ ಮಿಗಿಲಾದ ಆದಾಯವಾಗಿದೆ. ಲಾಭಗಳಿಕೆಯನ್ನು ಹಲವಾರು ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಾಮುಖ್ಯವಾದ ಉದ್ದೇಶವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಬಹುದು: (i) ಇದು ವ್ಯವಹಾರಸ್ಥರಿಗೆ ಆದಾಯದ ಮೂಲವಾಗಿದೆ. (ii) ವ್ಯವಹಾರದ ವಿಸ್ತರಣಾ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವಾಗಿದೆ. (iii) ವ್ಯವಹಾರದ ಕಾರ್ಯದಕ್ಷತೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. (iv) ಲಾಭಗಳಿಕೆಯು ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉಪಯುಕ್ತತೆಗೆ ನೀಡಿದ ಸಮಾಜದ ಸಮ್ಮತಿ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು (v) ಇದು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕೀರ್ತಿಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ.

ಆದಾಗ್ಯೂ ಲಾಭಗಳಿಕೆಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಹತ್ವ ನೀಡಿ, ಉಳಿದ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ನಿರ್ಲಕ್ಷಿಸುವುದು ಉತ್ತಮ ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗೆ ಅಪಾಯಕಾರಿಯಾಗಬಹುದು. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರಸ್ಥರು ಲಾಭಗಳಿಕೆಯ ಗೀಳಿನಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರು, ನೌಕರರು, ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಕವಾಗಿ ಸಮಾಜದಡೆಗಿನ ಎಲ್ಲಾ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ಲಕ್ಷಿಸಬಹುದು. ತಕ್ಷಣದಲ್ಲಿ ಲಾಭಗಳಿಕೆ ಮಾಡಲು ಅವರು ಸಮಾಜದ ವಿವಿಧ ವರ್ಗಗಳನ್ನು ಶೋಷಣೆ ಮಾಡಲು ಪ್ರವೃತ್ತರಾಗಬಹುದು. ಇದು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ದುರಾಚಾರದ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ ಬಾಧಿತ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಂದ ಅಸಹಕಾರ ಅಥವಾ ವಿರೋಧಕ್ಕೂ ಕೂಡ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು. ಇದರಿಂದ ಸಂಸ್ಥೆಯು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ನಷ್ಟ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು ಮತ್ತು ಲಾಭ ಗಳಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿರಬಹುದು. ಈ ಕಾರಣಕ್ಕಾಗಿಯೇ ಕೆಲವೇ ಕೆಲವು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮಾತ್ರ ಗರಿಷ್ಠ ಲಾಭ ಗಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ.

1.8.1 ವ್ಯವಹಾರದ ಬಹು ವಿಧದ ಉದ್ದೇಶಗಳು (Multiple Objectives of Business)

ವ್ಯವಹಾರದ ಉಳಿವು ಮತ್ತು ಅಭ್ಯುದಯದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಕ್ಷೇತ್ರಕ್ಕೂ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿವೆ. ವ್ಯವಹಾರವು ಹಲವಾರು ಅಗತ್ಯ ಮತ್ತು ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸಬೇಕಾಗಿರುವುದರಿಂದ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಬಹು ವಿಧದ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಬೇಕಾಗುತ್ತವೆ. ವ್ಯವಹಾರವು ಹೆಚ್ಚಿನ ಮನ್ನಣೆ ಅಥವಾ ಗೌರವದ ನಿರೀಕ್ಷೆಯೊಂದಿಗೆ, ಕೇವಲ ಒಂದು ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗಬಾರದು. ಉದ್ದೇಶಗಳು ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಕ್ಷೇತ್ರ ಮತ್ತು ವಲಯದಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿರಬೇಕು ಅಥವಾ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿರಬೇಕು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಮಾರಾಟ ಗುರಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಿ, ಆ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಸಂಗ್ರಹಿಸಬೇಕಾದ ಬಂಡವಾಳದ ಪ್ರಮಾಣ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದಿಸಬೇಕಾದ ವಸ್ತುಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಹೇಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ಶಬ್ದಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಬೇಕು. ವ್ಯವಹಾರವು ಏನನ್ನು ಮಾಡಬೇಕು ಎಂದು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸಬೇಕು. ಉದ್ದೇಶಗಳು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯಪ್ರಗತಿಯನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಲು ಮತ್ತು ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಉತ್ತಮಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತವೆ.

ವ್ಯವಹಾರದ ಕಾರ್ಯಪ್ರಗತಿ ಹಾಗೂ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು, ಆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉಳಿವು ಮತ್ತು ಅಭ್ಯುದಯದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತವೆ. ಇಂತಹ ಕೆಲವು ಕಾರ್ಯಕ್ಷೇತ್ರಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಎ) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನೆಲೆ (Market standing): ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಹೊಂದಿರುವ ನೆಲೆಯು ಅದರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸ್ಥಾನಮಾನ ಅಥವಾ ಮನ್ನಣೆಯಾಗಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತೃಪ್ತಿ ತರುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಪೈಪೋಟಿಯುಕ್ತ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಮೂಲಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ಥಿರವಾಗಿ ನೆಲೆಗೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಬೇಕು.

ಬಿ) ಆವಿಷ್ಕಾರ (Innovation): ಆವಿಷ್ಕಾರವೆಂದರೆ, ಯಾವುದಾದರೊಂದು ಕಾರ್ಯ ಮಾಡುವಾಗ ಹೊಸ ಕಲ್ಪನೆ ಅಥವಾ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದಾಗಿದೆ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಎರಡು ಬಗೆಯ ಆವಿಷ್ಕಾರಗಳಿರುತ್ತವೆ.

(i) ಸರಕು ಅಥವಾ ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿ ಆವಿಷ್ಕಾರ (ii) ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಸರಬರಾಜಿನಲ್ಲಿ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಅನೇಕ ಕೌಶಲ್ಯ ಮತ್ತು ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಆವಿಷ್ಕಾರ. ಆವಿಷ್ಕಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳದೆ ಯಾವುದೇ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಶೋಭಾಯಮಾನವಾಗಿ ಪ್ರಕಾಶಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಆದುದರಿಂದ ಆವಿಷ್ಕಾರವು ಅತ್ಯಂತ ಪ್ರಮುಖವಾದ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದೆ.

ಸಿ) ಉತ್ಪಾದಕತೆ (Productivity): ಉತ್ಪಾದಕತೆಯನ್ನು ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಸಿದ್ಧ ವಸ್ತುಗಳ ಮೌಲ್ಯದೊಂದಿಗೆ ಹೋಲಿಕೆ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ದಕ್ಷತೆಯ ಅಳತೆಗೋಲಾಗಿ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯು ನಿರಂತರ ಅಸ್ತಿತ್ವ ಮತ್ತು ಪ್ರಗತಿಯನ್ನು ಖಚಿತ ಪಡಿಸಲು ಲಭ್ಯವಿರುವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ದಕ್ಷತೆಯಿಂದ ಬಳಕೆ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಹೆಚ್ಚಿನ ಉತ್ಪಾದಕತೆಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಬೇಕು.

ಡಿ) ಭೌತಿಕ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು (Physical and Financial resources): ಯಾವುದೇ ವ್ಯವಹಾರವು, ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಸ್ಥಾವರ, ಯಂತ್ರೋಪಕರಣ, ಕಚೇರಿ, ಕಟ್ಟಡ ಮುಂತಾದ ಭೌತಿಕ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಬಯಸುತ್ತದೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಈ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಪಡೆದು ದಕ್ಷತೆಯಿಂದ ಬಳಕೆ ಮಾಡುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು.

ಇ) ಲಾಭ ಗಳಿಸುವುದು (Earning Profits): ವಿನಿಯೋಗಿಸಿದ ಬಂಡವಾಳದ ಮೇಲೆ ಲಾಭ ಗಳಿಸುವುದು ವ್ಯವಹಾರದ ಉದ್ದೇಶಗಳಲ್ಲೊಂದಾಗಿದೆ. ಲಾಭದಾಯಕತೆಯು, ಬಂಡವಾಳ ವಿನಿಯೋಜನೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಗಳಿಸಿದ ಲಾಭದ ಪ್ರಮಾಣವಾಗಿದೆ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಸರಿಯಾದ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಲಾಭ ಗಳಿಸಬೇಕು. ಏಕೆಂದರೆ, ಇದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉಳಿವು ಮತ್ತು ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಮಹತ್ವವಾದುದಾಗಿದೆ.

ಎಫ್) ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕನ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ (Manager Performance and development): ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ, ತನ್ನ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸಲು ಮತ್ತು ಸಂಯೋಜಿಸಲು ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರ ಅಗತ್ಯತೆ ಇರುತ್ತದೆ. ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸಲು ಹಲವಾರು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದೆ. ಆದುದರಿಂದ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಅವರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪ್ರಮುಖವಾದ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದೆ. ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಕ್ರಿಯಾಶೀಲವಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕು.

ಜಿ) ಕಾರ್ಮಿಕರ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ ಮತ್ತು ಮನೋಭಾವ (worker performance and attitude): ಕಾರ್ಮಿಕರ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ ಮತ್ತು ಮನೋಭಾವಗಳು ಯಾವುದೇ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉತ್ಪಾದಕತೆ ಮತ್ತು ಲಾಭದಾಯಕತೆಗೆ ಅವರ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತವೆ. ಆದುದರಿಂದ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯು ಕಾರ್ಮಿಕರ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಹಾಗೆಯೇ ಕಾರ್ಮಿಕರಲ್ಲಿ ಧನಾತ್ಮಕ ಮನೋಭಾವನೆಯನ್ನು ಬೆಳೆಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಬೇಕು.

ಎಚ್) ಸಾಮಾಜಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿ (Social responsibility): ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ನೀಗಿಸಲು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಬಳಕೆ ಮಾಡುವ ಮತ್ತು ಸಮಾಜವು ಅಪೇಕ್ಷಿಸುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ಸಾಮಾಜಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯಾಗಿದೆ. ಆದುದರಿಂದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ವಿವಿಧ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಗುಂಪುಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಲು ಬಹು ವಿಧದ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಇದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉಳಿವು ಮತ್ತು ಪ್ರಗತಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಾಗಿದೆ.

1.8.2 ವ್ಯವಹಾರ ನಷ್ಟಭಯಗಳು/ಅಪಾಯಗಳು (Business Risks)

ವ್ಯವಹಾರ ನಷ್ಟಭಯ/ಅಪಾಯವೆಂದರೆ, ಅನಿಶ್ಚಿತ ಅಥವಾ ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಘಟನೆಗಳಿಂದಾಗಿ, ಸಾಕಷ್ಟು ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಲಾಭ ಗಳಿಸಲಾಗದಿರುವ ಅಥವಾ ನಷ್ಟ ಅನುಭವಿಸುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯಾಗಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸರಕಿನ ಬೇಡಿಕೆಯು, ಗ್ರಾಹಕರ ಅಭಿರುಚಿ ಮತ್ತು ಆಯ್ಕೆಗಳ ಬದಲಾವಣೆಯಿಂದಾಗಿ ಅಥವಾ ಇತರ ಉತ್ಪಾದಕರ ಪ್ರವೇಶದಿಂದ ಹೆಚ್ಚಳದಿಂದಾಗಿ ಕಡಿಮೆಯಾಗಬಹುದು. ಕುಸಿತಗೊಂಡ ಬೇಡಿಕೆಯು ವಿಳಂಬಗತಿಯ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ಲಾಭಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ. ಮತ್ತೊಂದು ಸನ್ನಿವೇಶದಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳ ಲಭ್ಯತೆಯ ಕೊರತೆಯು, ಅದರ ಬೆಲೆಯ ಹೆಚ್ಚಳಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು. ಆ ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಬಳಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅವುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣ ಪಾವತಿ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳವಾಗಿ ಲಾಭದ ಪ್ರಮಾಣ ಕಡಿಮೆಯಾಗಬಹುದು. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸತತವಾಗಿ ಎರಡು ಪ್ರಕಾರದ ನಷ್ಟಭಯಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳೆಂದರೆ: ಸಣ್ಣ ಅಥವಾ ಊಹಾತ್ಮಕ ನಷ್ಟಭಯಗಳು (speculative risks) ಮತ್ತು ಪರಿಶುದ್ಧ ನಷ್ಟಭಯಗಳು (pure risks). ಸಣ್ಣ ನಷ್ಟಭಯಗಳು ಲಾಭ ಗಳಿಕೆಯ ಸಾಧ್ಯತೆ ಮತ್ತು ನಷ್ಟವಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳೆರಡನ್ನೂ ಒಳಗೊಂಡಿವೆ. ಸಣ್ಣ ನಷ್ಟಭಯಗಳು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳ ಬದಲಾವಣೆಗಳಿಂದ ಅಂದರೆ, ಬೇಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಪೂರೈಕೆಯಲ್ಲಿನ ಏರಿಳಿತಗಳು, ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಾಗುವ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರ ಶೈಲಿ ಮತ್ತು ಅಭಿರುಚಿಯಲ್ಲಾಗುವ ಬದಲಾವಣೆಗಳಿಂದ ಉಂಟಾಗುತ್ತವೆ. ಹಿತಕರ ಅಥವಾ ಅನುಕೂಲಕಾರಿಯಾದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳು ಲಾಭ ತಂದುಕೊಡಬಹುದು. ಹಾಗೆಯೇ ಅಹಿತಕರವಾದ ಅಥವಾ ಅನನುಕೂಲಕರವಾದ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳು ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು. ಪರಿಶುದ್ಧ ನಷ್ಟಭಯಗಳು ಕೇವಲ ನಷ್ಟವಾಗುವ ಅಥವಾ ನಷ್ಟವಾಗದೇ ಇರುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ. ಆಕಸ್ಮಿಕವಾಗಿ ಸಂಭವಿಸುವ ಅಗ್ನಿ ಅನಾಹುತ, ಕಳ್ಳತನ ಮತ್ತು ಮುಷ್ಕರಗಳು ಪರಿಶುದ್ಧ ನಷ್ಟಭಯಕ್ಕೆ ಉದಾಹರಣೆಯಾಗಿವೆ. ಇಂತಹ ಘಟನೆಗಳು ಸಂಭವಿಸಿದರೆ, ನಷ್ಟವಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಹಾಗೆಯೇ ಈ ಘಟನೆಗಳು ಸಂಭವಿಸದಿದ್ದರೆ, ಗಳಿಕೆ ಹೆಚ್ಚಾಗುವುದಿಲ್ಲವಾದರೂ ನಷ್ಟ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ.

1.9 ವ್ಯವಹಾರ ನಷ್ಟಭಯಗಳ ಸ್ವರೂಪ (Nature of Business Risks)

ವ್ಯವಹಾರ ನಷ್ಟಭಯಗಳ ಸ್ವರೂಪವನ್ನು ಅವುಗಳ ವಿಶಿಷ್ಟ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳ ಮೂಲಕ ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

i) ವ್ಯವಹಾರ ನಷ್ಟಭಯಗಳು ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಗಳಿಂದಾಗಿ ಉಂಟಾಗುತ್ತವೆ (Business risks arise due to Uncertainties): ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಏನು ಸಂಭವಿಸುತ್ತದೆ ಎಂಬುದರ ಬಗೆಗೆ ಅರಿವಿಲ್ಲದಿರುವುದು ಅನಿಶ್ಚಿತತೆ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ನೈಸರ್ಗಿಕ ವಿಕೋಪಗಳು, ಬೇಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಬೆಲೆಗಳಲ್ಲಿನ ಬದಲಾವಣೆಗಳು, ಸರ್ಕಾರದ ನೀತಿಯಲ್ಲಿನ ಬದಲಾವಣೆಗಳು, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಸುಧಾರಣೆ ಮುಂತಾದವು ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಗೆ ಕೆಲವು ಉದಾಹರಣೆಗಳಾಗಿವೆ. ಈ ಅಂಶಗಳು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ನಷ್ಟಭಯ ಉಂಟು ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಏಕೆಂದರೆ, ಈ ಘಟನೆಗಳ ಪರಿಣಾಮವು ಮೊದಲೇ ತಿಳಿದಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ii) ನಷ್ಟಭಯವು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಮುಖ ಭಾಗವಾಗಿದೆ (Risk is an essential part of every business): ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವ್ಯವಹಾರವು ಕೆಲವು ನಷ್ಟಭಯಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಮಿತಿಗೊಳಿಸಬಹುದು ಆದರೆ ನಿವಾರಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ನಷ್ಟಭಯದ ಪ್ರಮಾಣವು ವ್ಯವಹಾರದಿಂದ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗುತ್ತದೆಯಾದರೂ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಯಾವ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತಪ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

iii) ನಷ್ಟಭಯದ ಮಟ್ಟವು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಗಾತ್ರವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ (Degree of risk depends mainly upon the nature and risk of business):

ವ್ಯವಹಾರ ಸ್ವರೂಪ (ಅಂದರೆ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ವಿಧಗಳು) ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ಗಾತ್ರ (ಅಂದರೆ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟದ ಪ್ರಮಾಣ)ಗಳು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿನ ನಷ್ಟಭಯದ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅಂಶಗಳಾಗಿವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಫ್ಯಾಷನಬಲ್ ವಸ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ವಹಿವಾಟು ನಡೆಸುವ ವ್ಯವಹಾರವು ಹೆಚ್ಚಿನ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ, ಅದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ, ದೊಡ್ಡ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

iv) ಲಾಭವು ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಎದುರಿಸುವುದರ ಪ್ರತಿಫಲವಾಗಿದೆ (Profit is the reward for risk taking):

ನಷ್ಟಭಯವಿಲ್ಲ ಎಂದರೆ ಲಾಭವಿಲ್ಲ - ಎಂಬ ಹಳೆಯಕಾಲದ ತತ್ವವು ಎಲ್ಲಾ ವಿಧದ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೂ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ. ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ನಷ್ಟಭಯವಿದ್ದರೆ, ಹೆಚ್ಚಿನ ಲಾಭಗಳಿಕೆಯ ಸಾಧ್ಯತೆಯಿರುತ್ತದೆ. ಒಬ್ಬ ವ್ಯವಹಾರೋದ್ಯಮಿಯು ಹೆಚ್ಚಿನ ಲಾಭಗಳಿಕೆಯ ನಿರೀಕ್ಷೆಯೊಂದಿಗೆ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನೂ ಹೊರುತ್ತಾನೆ. ಆದುದರಿಂದ ಲಾಭವು ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಎದುರಿಸುವುದರ ಪ್ರತಿಫಲವಾಗಿದೆ.

1.9.1 ವ್ಯವಹಾರ ನಷ್ಟಭಯಗಳ ಕಾರಣಗಳು (Causes of Business risks)

ವ್ಯವಹಾರ ನಷ್ಟಭಯಗಳು ಹಲವಾರು ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಉಂಟಾಗುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ವರ್ಗೀಕರಿಸಲಾಗಿದೆ.

i) ನೈಸರ್ಗಿಕ ಕಾರಣಗಳು (Natural risks): ಮಾನವರಿಗೆ ನೈಸರ್ಗಿಕ ವಿಕೋಪಗಳಾದ ಪ್ರವಾಹ, ಭೂಕಂಪ, ಮಿಂಚು ಮತ್ತು ಸಿಡಿಲು, ಮಳೆ, ಬರಗಾಲ ಮುಂತಾದವುಗಳ ಮೇಲೆ ಕಡಿಮೆ ನಿಯಂತ್ರಣವಿರುತ್ತದೆ. ಈ ವಿಕೋಪಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಾಣಹಾನಿ, ಆಸ್ತಿನಾಶ ಮತ್ತು ಆದಾಯ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತವೆ.

ii) ಮಾನವ ಕಾರಣಗಳು (human causes): ಮಾನವ ಕಾರಣಗಳು, ನೌಕರರ ಅಪ್ರಾಮಾಣಿಕತೆ, ಅಜಾಗರೂಕತೆ ಅಥವಾ ನಿರ್ಲಕ್ಷ್ಯ, ಇಂಧನ ಕೊರತೆಯಿಂದಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ಸ್ಥಗಿತಗೊಳ್ಳುವುದು, ಮುಷ್ಕರ, ದಂಗೆ, ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆಯ ಅದಕ್ಷತೆ ಮುಂತಾದ ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಘಟನೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ.

iii) ಆರ್ಥಿಕ ಕಾರಣಗಳು (Economic causes): ಇವು, ಸರಕುಗಳ ಬೇಡಿಕೆ, ಪೈಪೋಟಿ, ಬೆಲೆ, ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಬರಬೇಕಾದ ಬಾಕಿ, ಉತ್ಪಾದನಾ ವಿಧಾನ ಅಥವಾ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆ ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ. ಹಣಕಾಸಿನ ತೊಂದರೆಗಳಾದ ಸಾಲದ ಮೇಲಿನ ಬಡ್ಡಿಬಡ್ಡಿಯ ಹೆಚ್ಚಳ, ಹೆಚ್ಚಿನ ತೆರಿಗೆ ಮುಂತಾದವುಗಳೂ ಕೂಡ ಆರ್ಥಿಕ ಕಾರಣಗಳಲ್ಲಿಯೇ ಬರುತ್ತವೆ. ಈ ಹಣಕಾಸಿನ ತೊಂದರೆಗಳು ವ್ಯವಹಾರದ ನಿರ್ವಹಣಾ ವೆಚ್ಚದ ಹೆಚ್ಚಳಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತವೆ.

iv) ಇತರ ಕಾರಣಗಳು (Other causes): ರಾಜಕೀಯ ಅಶಾಂತಿ, ಬಾಯ್ಲರ್ ಸ್ಪೋಟದಂತಹ ಯಾಂತ್ರಿಕ ವೈಫಲ್ಯಗಳು, ವಿನಿಮಯ ದರಗಳಲ್ಲಿನ ಬದಲಾವಣೆಗಳು, ಮುಂತಾದವು ಇತರ ಕಾರಣಗಳಾಗಿವೆ. ಈ ಅಂಶಗಳು ಕೂಡ ವ್ಯವಹಾರ ನಷ್ಟಭಯಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗಿವೆ.

ನಷ್ಟಭಯಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುವ ವಿಧಾನಗಳು (Methods of dealing with Risks)

ಯಾವುದೇ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ನಷ್ಟಭಯದಿಂದ ತಪ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ನಷ್ಟಭಯದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳನ್ನೆದುರಿಸಲು ಹಲವಾರು ವಿಧಾನಗಳಿವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು (ಎ) ಹೆಚ್ಚು ನಷ್ಟಭಯ ಹೊಂದಿರುವ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳದಿರಲು ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು. (ಬಿ) ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಅಗ್ನಿ ನಂದಿಸುವ ಸಾಧನಗಳಂತಹ ಸುರಕ್ಷತಾ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು (ಸಿ) ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡು ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಬಹುದು. (ಡಿ) ಪ್ರಸ್ತುತ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಕರಡು ಮತ್ತು ಸಂಶಯಾತ್ಮಕ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ನಿಧಿ ರೂಪಿಸುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಮೀಸಲು ನಿಧಿಗಳನ್ನು ಸೃಜಿಸಬಹುದು. (ಇ) ಉತ್ಪಾದಕರು ಮತ್ತು ಸಗಟುದಾರರು ಒಪ್ಪಂದದ ಮುಖಾಂತರ ಇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಂದಿಗೆ, ಬೆಲೆ ಕುಸಿತದಂತಹ ನಷ್ಟಭಯಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

1.9.2 ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವುದು – ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳು (Starting of Business – Basic factors):

ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದರ ಸ್ಥಾಪನೆಯು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ವಿನಿಯೋಗಿಸಿ ಕೆಲವೊಂದು ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸುವ ಯಾವುದೇ ಮಾನವಪ್ರಯತ್ನಕ್ಕೆ ಸದೃಶವಾದುದಾಗಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರದ ಯಶಸ್ಸು ಬಹುತೇಕವಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರೋದ್ಯಮಿಗಳ ಅಥವಾ ಹೊಸದಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವವರ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ನಿರೀಕ್ಷಿಸುವ ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿದೆ. ಇದು ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಕಠಿಣ ಪ್ರೈಮೋಟಿ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚು ನಷ್ಟಭಯವಿರುವ ಆಧುನಿಕ ವ್ಯವಹಾರ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ನಿಜವೂ ಆಗಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಕೆಲವೊಂದು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಸ್ವರೂಪದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಒಂದು ಕಾರ್ಖಾನೆ ಅಥವಾ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟಕವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು, ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ಥಳದ ಆಯ್ಕೆ, ಸಂಭವನೀಯ ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂಖ್ಯೆ, ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳ ವಿಧ ಮತ್ತು ಮೌಲ್ಯ, ಕಟ್ಟಡದ ವಿನ್ಯಾಸ, ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಹಣಹೂಡಿಕೆಯ ಅಗತ್ಯತೆಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಮಿಕರನ್ನು ಗುತ್ತಿಗೆ ಆಧಾರದಲ್ಲಿ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಮುಂತಾದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ, ಜಾರಿಗೊಳಿಸಬೇಕು. ಈ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ದೊಡ್ಡ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚು ಜಟಿಲವಾಗುತ್ತವೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವವರು ಕೆಲವೊಂದು ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕು. ಆ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ.

i) **ವ್ಯವಹಾರದ ಹಾದಿ ಅಥವಾ ಮಾರ್ಗದ ಆಯ್ಕೆ (Selection of Business Line):** ಹೊಸದಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ವ್ಯವಹಾರೋದ್ಯಮಿಯು ಮೊದಲು ಮಾಡಬೇಕಾದ ಕಾರ್ಯವೆಂದರೆ, ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಪ್ರಕಾರವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು. ಅವನು ಹೆಚ್ಚು ಲಾಭಗಳಿಕೆಯ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇರುವ ಕೈಗಾರಿಕೆ ಅಥವಾ ವಾಣಿಜ್ಯದ ಒಂದು ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕು. ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಕಾರವನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವ ನಿರ್ಧಾರವು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕನ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು, ಜೊತೆಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸರಕನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ತಾಂತ್ರಿಕ ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರೋದ್ಯಮಿಯ ಆಸಕ್ತಿ ಮುಂತಾದ ಅಂಶಗಳ ಪ್ರಭಾವಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗಿದೆ.

ii) **ಸಂಸ್ಥೆಯ ಗಾತ್ರ (Size of the firm):** ಸಂಸ್ಥೆಯ ಗಾತ್ರ ಅಥವಾ ಅದರ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುವುದು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಮತ್ತೊಂದು ಪ್ರಮುಖ ನಿರ್ಧಾರವಾಗಿದೆ. ಕೆಲವು ಅಂಶಗಳು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಪೂರಕವಾಗಿದ್ದರೆ, ಮತ್ತೆ ಕೆಲವು ಅಂಶಗಳು ಅದರ

ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಗಾತ್ರವನ್ನು ನಿರ್ಬಂಧಿಸುತ್ತವೆ. ಉದ್ದೇಶಿತ ಸರಕು ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತದೆಂಬ ದೃಢ ವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ವ್ಯವಹಾರೋದ್ಯಮಿಯು ಹೊಂದಿದ್ದರೆ, ಅಗತ್ಯ ಪ್ರಮಾಣದ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ವ್ಯವಸ್ಥೆಗೊಳಿಸಿ, ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಬಹುದು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳು ಅನಿಶ್ಚಿತವಾಗಿದ್ದು, ನಷ್ಟಭಯದ ಪ್ರಮಾಣವು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದ್ದರೆ, ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ವ್ಯವಹಾರವು ಸೂಕ್ತವಾದ ಆಯ್ಕೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ.

iii) ಮಾಲೀಕತ್ವ ಪ್ರಕಾರದ ಆಯ್ಕೆ (Choice of form of ownership): ಮಾಲೀಕತ್ವಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಏಕಮಾಲೀಕತ್ವ, ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಅಥವಾ ಕೂಡು ಬಂಡವಾಳ ಕಂಪನಿಯ ರೂಪದಲ್ಲಿರಬಹುದು. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಿಧದ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಪ್ರಕಾರವು ತನ್ನದೇ ಆದ ಗುಣಾವಗುಣಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಸೂಕ್ತವಾದ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಪ್ರಕಾರದ ಆಯ್ಕೆಯು, ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ವರೂಪ, ಬಂಡವಾಳದ ಅಗತ್ಯತೆ, ಮಾಲೀಕರ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ, ಲಾಭದ ಹಂಚಿಕೆ, ವ್ಯವಹಾರ ನಿರಂತರತೆ, ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯ ವರ್ಗಾವಣೆ ಮುಂತಾದ ಅಂಶಗಳ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

iv) ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸ್ಥಳ ಅಥವಾ ನೆಲೆ (Location of business enterprises): ವ್ಯವಹಾರವು ಯಾವ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ನೆಲೆಗೊಳ್ಳಬೇಕೆಂಬುದು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವಾಗ ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕಾದ ಪ್ರಮುಖವಾದ ಅಂಶವಾಗಿದೆ. ಸ್ಥಳದ ಆಯ್ಕೆಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಯಾವುದೇ ತಪ್ಪು ನಿರ್ಣಯವು, ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚದ ಹೆಚ್ಚಳಕ್ಕೆ, ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಬೇಕಾದ ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ಪಡೆಯಲಾಗದಿರುವುದಕ್ಕೆ ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿರುವುದಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು. ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಮಿಕರ ಲಭ್ಯತೆ; ಶಕ್ತಿ ಸಂಪನ್ಮೂಲದ ಸರಬರಾಜು ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್, ಸಾರಿಗೆ, ಸಂಪರ್ಕ-ಸಂವಹನ, ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆ ಮುಂತಾದ ಸೇವೆಗಳು ಸ್ಥಳದ ಆಯ್ಕೆಯ ನಿರ್ಧಾರದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತವೆ.

v) ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಗೆ ಹಣಕಾಸು ಒದಗಿಸುವುದು (Financing the proposition): ಹಣಕಾಸು ಒದಗಿಸುವುದು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಮತ್ತು ಮುಂದುವರಿಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗಲು ಅಗತ್ಯವಾದ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವುದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ. ಭೂಮಿ, ಕಟ್ಟಡ, ಯಂತ್ರೋಪಕರಣ ಮುಂತಾದ ಸ್ಥಿರ ಆಸ್ತಿಗಳಲ್ಲಿ ಹಾಗೂ ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳು, ಋಣಿಗಳು, ದಾಸ್ತಾನು ಮುಂತಾದ ಚರ ಆಸ್ತಿಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಲು ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದೆ. ಜೊತೆಗೆ ದಿನನಿತ್ಯದ ಖರ್ಚು-ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲೂ ಸಹ ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿದೆ. ಸರಿಯಾದ ಹಣಕಾಸು ಯೋಜನೆಯಿಂದ ಎ) ಬಂಡವಾಳದ ಅಗತ್ಯತೆ ಬಿ) ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯ ಮೂಲ ಸಿ) ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ವಿನಿಯೋಗಿಸುವ ಉತ್ತಮ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು.

vi) ಭೌತಿಕ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು (Physical facilities): ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವಾಗ ಭೌತಿಕ ಸೌಲಭ್ಯಗಳಾದ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣ, ಕಟ್ಟಡ, ಬೆಂಬಲಿತ ಸೇವೆಗಳ ಲಭ್ಯತೆಯನ್ನು ಕೂಡ ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕು. ಈ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ನಿರ್ಧಾರವು ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಗಾತ್ರ, ಹಣಕಾಸಿನ ಲಭ್ಯತೆ ಹಾಗೂ ಉತ್ಪಾದನಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿದೆ.

vii) ಸ್ಥಾವರ ವಿನ್ಯಾಸ (Plant layout): ಭೌತಿಕ ಸೌಲಭ್ಯಗಳ ಅಗತ್ಯತೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಿದ ಮೇಲೆ ವ್ಯವಹಾರೋದ್ಯಮಿಯು ಯಂತ್ರೋಪಕರಣ ಜೋಡಣೆಗೆ ವಿನ್ಯಾಸದ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಬೇಕು. ವಿನ್ಯಾಸವೆಂದರೆ, ಸರಕಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಯಂತ್ರಗಳು ಮತ್ತು ಉಪಕರಣಗಳ ಭೌತಿಕ ಜೋಡಣೆಯಾಗಿದೆ.

viii) ಯೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ಸಮರ್ಪಣಾ ಮನೋಭಾವದ ಕಾರ್ಮಿಕ ವರ್ಗ (Competent and committed work force): ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ವಿವಿಧ ಕಾರ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಯೋಗ್ಯ ಹಾಗೂ ಸಮರ್ಪಣಾ ಮನೋಭಾವದ ಕಾರ್ಮಿಕ ವರ್ಗದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದೆ, ಇದರಿಂದ ಭೌತಿಕ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಅಪೇಕ್ಷಿತ ಸಿದ್ಧವಸ್ತುಗಳನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಬಹುದು. ವ್ಯವಹಾರೋದ್ಯಮಿಯು ತಾನೊಬ್ಬನೇ ಎಲ್ಲಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ಅವನು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಕುಶಲ ಮತ್ತು ಅಕುಶಲ ಕಾರ್ಮಿಕರ ಹಾಗೂ ನಿರ್ವಹಣಾ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಗುರುತಿಸಬೇಕು, ಜೊತೆಗೆ ನೌಕರರು ಉತ್ತಮ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ ಹೊಂದಲು ಅವರನ್ನು ಹೇಗೆ ತರಬೇತು ಗೊಳಿಸಬೇಕು ಹಾಗೂ ಉತ್ತೇಜಿಸಬೇಕು ಎಂಬುದರ ಬಗೆಗೆ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಕೂಡ ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಬೇಕು.

ix) ತೆರಿಗೆ ಯೋಜನೆ (Tax planning): ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ತೆರಿಗೆಯನ್ನು ಯೋಜಿಸುವುದು ಅತ್ಯಗತ್ಯವಾಗಿದೆ, ಏಕೆಂದರೆ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಹಲವಾರು ತೆರಿಗೆ ಕಾನೂನುಗಳಿವೆ ಮತ್ತು ಅವು ಆಧುನಿಕ ವ್ಯವಹಾರದ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಎಲ್ಲಾ ವಿಷಯಗಳ ಮೇಲೂ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಬೀರಿವೆ. ವಿವಿಧ ತೆರಿಗೆ ಕಾನೂನುಗಳ ಪ್ರಕಾರ, ವ್ಯವಹಾರ ನಿರ್ಧಾರಗಳ ಮೇಲೆ ಉಂಟಾಗುವ ತೆರಿಗೆ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವವನು ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕು.

x) ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕಾರ್ಯಾರಂಭ (Launching the enterprise): ಮೇಲೆ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಲಾಗಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಂಡ ನಂತರ ವ್ಯವಹಾರೋದ್ಯಮಿಯು, ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕಾರ್ಯ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಅಣಿಯಾಗಬೇಕು. ಅಂದರೆ ವಿವಿಧ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು, ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಕಾನೂನು ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸುವುದು, ಉತ್ಪಾದನಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಆರಂಭಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಪ್ರವರ್ತನಾ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಡೆಸುವುದು, ಆ ಮೂಲಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕಾರ್ಯಾರಂಭ ಮಾಡಬೇಕು.

ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

ವ್ಯವಹಾರ	ವೃತ್ತಿ	ಪ್ರಾಥಮಿಕ	ಆವಿಷ್ಕಾರ	ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆ
ಲಾಭ	ಉದ್ಯೋಗ	ದ್ವಿತೀಯಕ	ವಿಮೆ	ಉತ್ಪಾದಿಸುವುದು
ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ	ನಷ್ಟಭಯ	ಕೈಗಾರಿಕೆ	ತೃತೀಯಕ	ಗಣಿಗಾರಿಕೆ

ಸಾರಾಂಶ

ವ್ಯವಹಾರದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ಮತ್ತು ಗುಣ ಲಕ್ಷಣಗಳು: ವ್ಯವಹಾರವು ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯಾಗಿದ್ದು, ಲಾಭಗಳಿಕೆಯ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ ಎಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಬಹುದು, ವ್ಯವಹಾರವು ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಬಯಕೆಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸುವ ಮೂಲಕ ಲಾಭಗಳಿಸುತ್ತದೆ, ಇದರ ವಿಶಿಷ್ಟವಾದ ಗುಣ ಸ್ವಭಾವಗಳೆಂದರೆ: (i) ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆ (ii) ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವುದು ಅಥವಾ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು (iii) ಮಾನವರ ಅಗತ್ಯತೆಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸುವ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಮಾರಾಟ ಅಥವಾ ವಿನಿಮಯ (iv) ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿ ನಿರಂತರ ವಹಿವಾಟು (v) ಲಾಭ ಗಳಿಸುವುದು (vi) ಪ್ರತಿಫಲದ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆ (vii) ನಷ್ಟಭಯದ ಅಂಶ.

ವ್ಯವಹಾರ, ವೃತ್ತಿ ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗಗಳ ಹೋಲಿಕೆ: ವ್ಯವಹಾರವು ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯಾಗಿದ್ದು, ಲಾಭಗಳಿಸುವ ಪ್ರಮುಖ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಅಥವಾ ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳ ಸರಬರಾಜನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ವೃತ್ತಿಯು, ವಿಶೇಷ ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ಕೌಶಲ್ಯವನ್ನು ಬಳಸಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ಚಟುವಟಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ಉದ್ಯೋಗವು ಒಂದು ಕಸುಬಾಗಿದ್ದು ಜನರು ಬೇರೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ನಿರ್ದೇಶನದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸಿ, ಪ್ರತಿಫಲವಾಗಿ ಸಂಭಾವನೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಈ ಮೂರು ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಅವುಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆಯ ವಿಧಾನ, ಕಾರ್ಯ ಸ್ವರೂಪ, ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ, ಪ್ರತಿಫಲ, ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆ, ನಷ್ಟಭಯ, ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ವರ್ಗಾವಣೆ ಮತ್ತು ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಹೋಲಿಕೆ ಮಾಡಬಹುದು.

ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ವರ್ಗೀಕರಣ: ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಧಾನವಾಗಿ ಎರಡು ಭಾಗಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು. ಕೈಗಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ವಾಣಿಜ್ಯ. ಕೈಗಾರಿಕೆಯು ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯಾಗಿದ್ದು, ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಉಪಯುಕ್ತ ಸರಕುಗಳನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ. ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಪ್ರಾಥಮಿಕ, ದ್ವಿತೀಯಕ ಅಥವಾ ತೃತೀಯಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಾಗಿರಬಹುದು. ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ನೈಸರ್ಗಿಕ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಹೊರ ತೆಗೆಯುವ (ಉದಾಹರಣೆ: ಗಣಿಗಾರಿಕೆ) ಉದ್ದಿಮೆಗಳಾಗಿರಬಹುದು. ದ್ವಿತೀಯಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಹೊರತೆಗೆದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿವೆ. ದ್ವಿತೀಯಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಉತ್ಪಾದನಾ ಅಥವಾ ನಿರ್ಮಾಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಾಗಿರಬಹುದು. ಉತ್ಪಾದನಾ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತೆ ವಿಶ್ಲೇಷಣಾ, ಸಂಶ್ಲೇಷಣಾ, ಸಂಸ್ಕರಣಾ ಮತ್ತು ಜೋಡಣಾ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳೆಂದು ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು. ತೃತೀಯಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಮತ್ತು ದ್ವಿತೀಯಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಹಾಗೂ ವ್ಯಾಪಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸೌಲಭ್ಯ ನೀಡುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿವೆ.

ವಾಣಿಜ್ಯವು, ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ ಪೂರಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ವ್ಯಾಪಾರವೆಂದರೆ ಸರಕುಗಳ ಮಾರಾಟ, ವರ್ಗಾವಣೆ ಅಥವಾ ವಿನಿಮಯವಾಗಿದೆ. ಇದನ್ನು ಆಂತರಿಕ (ದೇಶೀಯ) ಮತ್ತು ಬಾಹ್ಯ (ವಿದೇಶಿ) ವ್ಯಾಪಾರಗಳೆಂದು ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು. ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರವು ಸಗಟು ಅಥವಾ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರವಾಗಿರಬಹುದು. ಬಾಹ್ಯ ವ್ಯಾಪಾರವು ರಫ್ತು, ಆಮದು ಅಥವಾ ಪುನರ್ ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರವಾಗಿರಬಹುದು. ವ್ಯಾಪಾರ ಪೂರಕಗಳು ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಸಹಕರಿಸುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾಗಿವೆ. ಇವು ಸಾರಿಗೆ ಮತ್ತು ಸಂಪರ್ಕ, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು, ವಿಮೆ, ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆ ಹಾಗೂ ಜಾಹೀರಾತನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ.

ವ್ಯವಹಾರದ ಉದ್ದೇಶಗಳು: ಲಾಭಗಳಿಕೆಯನ್ನು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಉದ್ದೇಶವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಿದ್ದರೂ ಕೂಡ, ವ್ಯವಹಾರದ ಉಳಿವು ಮತ್ತು ಪ್ರಗತಿಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಎಲ್ಲಾ ಕಾರ್ಯ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಿಗೂ ಉದ್ದೇಶಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದೆ. ಕೆಲವು ಕ್ಷೇತ್ರಗಳೆಂದರೆ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನೆಲೆ, ಆವಿಷ್ಕಾರ, ಉತ್ಪಾದಕತೆ, ಭೌತಿಕ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು, ಲಾಭ ಗಳಿಸುವುದು, ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಕಾರ್ಮಿಕರ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ ಮತ್ತು ನಡವಳಿಕೆ ಹಾಗೂ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ.

ವ್ಯವಹಾರ ನಷ್ಟಭಯಗಳು: ನಷ್ಟಭಯ ಎಂಬ ಪರಿಭಾಷೆಯು ಅನಿಶ್ಚಿತತೆ ಮತ್ತು ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಘಟನೆಗಳಿಂದಾಗಿ ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಲಾಭ ಗಳಿಸದಿರುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಅಥವಾ ನಷ್ಟ ಅನುಭವಿಸುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ. ನಷ್ಟಭಯದ ಸ್ವರೂಪವನ್ನು ಅದರ ವಿಶಿಷ್ಟ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳ ಸಹಾಯದಿಂದ ವಿವರಿಸಬಹುದು. ಅವುಗಳೆಂದರೆ,

- i. ವ್ಯವಹಾರ ನಷ್ಟಭಯಗಳು ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಯಿಂದ ಉಂಟಾಗುತ್ತವೆ.
- ii. ನಷ್ಟಭಯವು ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಮುಖ ಭಾಗವಾಗಿದೆ.
- iii. ನಷ್ಟಭಯದ ಪ್ರಮಾಣವು ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಗಾತ್ರವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ.
- iv. ಲಾಭವು ನಷ್ಟಭಯಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಫಲವಾಗಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರ ನಷ್ಟಭಯಗಳು, ನೈಸರ್ಗಿಕ, ಮಾನವ, ಆರ್ಥಿಕ ಮತ್ತು ಇತರ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಉಂಟಾಗುತ್ತವೆ

ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವುದು - ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಅಂಶಗಳು: ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕಾದ ಕೆಲವು ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳೆಂದರೆ, ವ್ಯವಹಾರ ಪಥ/ಹಾದಿಯ ಆಯ್ಕೆ, ಸಂಸ್ಥೆಯ ಗಾತ್ರ, ಮಾಲೀಕತ್ವ ಪ್ರಕಾರದ ಆಯ್ಕೆ, ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸ್ಥಳ, ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಗೆ ಹಣವೊದಗಿಸುವುದು. ಭೌತಿಕ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು, ಸ್ಥಾವರ ವಿನ್ಯಾಸ, ದಕ್ಷ ಮತ್ತು ಸಮರ್ಪಣಾ ಮನೋಭಾವದ ಕಾರ್ಮಿಕ ವರ್ಗ, ತೆರಿಗೆ ಯೋಜಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಆರಂಭಿಸುವುದು.

ಅಭ್ಯಾಸಗಳು

ಬಹು ಆಯ್ಕೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

- ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದು ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಗುಣಲಕ್ಷಣವಲ್ಲ.
 - ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ
 - ನಷ್ಟಭಯ ಇರುವಿಕೆ
 - ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಮಾರಾಟ ಅಥವಾ ವಿನಿಮಯ
 - ಸಂಬಳ ಅಥವಾ ಕೂಲಿ
- ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಯಾವ ಗುಂಪಿಗೆ ತೈಲ ಸಂಸ್ಕರಣ ಘಟಕ ಮತ್ತು ಸಕ್ಕರೆ ಕಾರ್ಖಾನೆಗಳು ಸೇರುತ್ತವೆ
 - ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕೈಗಾರಿಕೆ
 - ದ್ವಿತೀಯಕ ಕೈಗಾರಿಕೆ
 - ತೃತೀಯಕ ಕೈಗಾರಿಕೆ
 - ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದೂ ಅಲ್ಲ
- ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರ ಪೂರಕವೆಂದು ವರ್ಗೀಕರಿಸುವುದಿಲ್ಲ
 - ಗಣಿಗಾರಿಕೆ
 - ವಿಮೆ
 - ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆ
 - ಸಾರಿಗೆ
- ಜನರು ಬೇರೆಯವರಿಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡಿ, ಸಂಭಾವನೆಯನ್ನು ಪ್ರತಿಫಲವಾಗಿ ಪಡೆಯುವ ಕಸುಬನ್ನು ಏನೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ?
 - ವ್ಯವಹಾರ
 - ಉದ್ಯೋಗ
 - ವೃತ್ತಿ
 - ಸಾರಿಗೆ
- ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಬೆಂಬಲ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೀಡುವ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಏನೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ?
 - ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕೈಗಾರಿಕೆ
 - ದ್ವಿತೀಯಕ ಕೈಗಾರಿಕೆ
 - ವಾಣಿಜ್ಯ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು
 - ತೃತೀಯಕ ಕೈಗಾರಿಕೆ
- ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದನ್ನು ವ್ಯವಹಾರದ ಉದ್ದೇಶವೆಂದು ವರ್ಗೀಕರಿಸುವುದಿಲ್ಲ?
 - ಹೂಡಿಕೆ
 - ಉತ್ಪಾದನೆ
 - ಆವಿಷ್ಕಾರ
 - ಲಾಭ ಗಳಿಸುವುದು

ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಉದ್ದೇಶ

7. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರ ನಷ್ಟಭಯವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವ ಕಾರಣದಿಂದ ಉದ್ಭವಿಸುವುದಿಲ್ಲ?
- (a) ಸರ್ಕಾರದ ನೀತಿಯಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆ (b) ಉತ್ತಮ ನಿರ್ವಹಣೆ
(c) ಕಾರ್ಮಿಕ ಅವಿಧೇಯತೆ (d) ವಿದ್ಯುತ್ ವೈಫಲ್ಯ(Power failure)

ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರದ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಹೆಸರಿಸಿ.
2. ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯೆಂದು ಏಕೆ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿದೆ?
3. ವ್ಯವಹಾರದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
4. ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನೀವು ಹೇಗೆ ವರ್ಗೀಕರಿಸುವಿರಿ?
5. ವ್ಯವಹಾರದ ವಿವಿಧ ವಿಧಗಳಾವುವು?
6. ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ವ್ಯಾಪಾರಪೂರಕ ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
7. ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಲಾಭದ ಪಾತ್ರವೇನು?
8. ವ್ಯವಹಾರ ನಷ್ಟಭಯವೆಂದರೇನು? ಇದರ ಸ್ವರೂಪವೇನು?

ದೀರ್ಘ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು.

1. ವ್ಯವಹಾರದ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
2. ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ವೃತ್ತಿ ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗದೊಂದಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿ.
3. ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಉದಾಹರಣೆ ಸಮೇತ ವಿವರಿಸಿ.
4. ವಾಣಿಜ್ಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ವರ್ಣಿಸಿ.
5. ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಬಹು ಉದ್ದೇಶಗಳ ಅಗತ್ಯವೇನಿದೆ? ಯಾವುದಾದರೂ ಆ ಐದು ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
6. ವ್ಯವಹಾರ ನಷ್ಟಭಯದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಸ್ವರೂಪವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
7. ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವಾಗ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಯಾವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸುವಿರಿ?

ಕಾರ್ಯಾಯೋಜನೆಗಳು

1. ಸ್ಥಳೀಯವಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಅಥವಾ ವ್ಯವಹಾರ ಘಟಕವನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿ ಅದು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ನಷ್ಟಭಯದ ವಿಧಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಅವುಗಳೊಂದಿಗೆ ಹೇಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ.
2. ಸ್ಥಳೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿ ಅದು ಅನುಸರಿಸುತ್ತಿರುವ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಮತ್ತು ಇನ್ನಿತರ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಏಕೆ ಅನುಸರಿಸುತ್ತಿಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ.

ಅಧ್ಯಾಯ 2

ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಕಾರಗಳು

Forms of Business Organisation

ಕಲಿಕೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸಿದ ಬಳಿಕ, ನೀವು ಕೆಳಕಂಡ ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವಿರಿ:

- ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರಗಳ ಗುರುತಿಸುವಿಕೆ,
- ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಲಕ್ಷಣಗಳು, ಅನುಕೂಲತೆ ಮತ್ತು ಅನನುಕೂಲತೆಗಳ ವಿವರಣೆ,
- ವಿವಿಧ ಸಂಘಟನೆಗಳ ಪ್ರಕಾರಗಳ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು ಮತ್ತು
- ಸೂಕ್ತವಾದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಕಾರದ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅಂಶಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ.

ನೇಹಾ ಪ್ರತಿಭಾವಂತ ಅಂತಿಮ ವರ್ಷದ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿನಿಯಾಗಿದ್ದು, ಅವಳು ಫಲಿತಾಂಶದ ಪ್ರಕಟಣೆಯ ನಿರೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿದ್ದಳು. ಮನೆಯಲ್ಲಿದ್ದಾಗ ತನ್ನ ಬಿಡುವಿನ ಸಮಯವನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಲು ತೀರ್ಮಾನಿಸಿದಳು. ವರ್ಣ ಚಿತ್ರಕಲೆಯಲ್ಲಿ ಒಲವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದ ಅವಳು ಜೇಡಿಮಣ್ಣಿನ ಕುಡಿಕೆಗಳು ಹಾಗೂ ಬಟ್ಟೆಗಳ ಮೇಲೆ ಆಕರ್ಷಕ ವಿನ್ಯಾಸಗಳೊಂದಿಗೆ ಅಲಂಕರಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿದಳು. ಸ್ನೇಹಿತರು ಮತ್ತು ಪರಿಚಿತರಿಂದ ದೊರೆತ ಪ್ರಶಂಸೆಗಳಿಂದ ಅವಳು ಹರ್ಷಿತಗೊಂಡಳು. ಅವಳು ಕೆಲವು ಅಪರೂಪದ ಮಣ್ಣಿನ ಕಲಾಕೃತಿಗಳನ್ನು ರಚಿಸಿ, ತನ್ನ ಮನೆಯ ಸುತ್ತಮುತ್ತಲಿನವರಿಗೆ ಮನೆಯಲ್ಲಿಯೇ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿದಳು. ಮನೆಯಿಂದಲೇ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದರಿಂದ ಬಾಡಿಗೆ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಉಳಿಸಲು ಸಮರ್ಥಳಾದಳು. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಬಾಯಿಂದ ಬಾಯಿಯು ಪ್ರಚಾರದಿಂದ ಅವಳು ಏಕ ಮಾಲೀಕಳಾಗಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಜನಪ್ರಿಯತೆಯನ್ನು ಪಡೆದಳು. ನಂತರ ಅವಳು ಚಿತ್ರಕಲೆಯ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಉತ್ತಮಗೊಳಿಸಿ, ಹೊಸ ಅಲಂಕಾರಿಕ ವಿನ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಿದಳು. ಇದೆಲ್ಲವೂ ಅವಳ ಗ್ರಾಹಕರಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡಿತು ಮತ್ತು ಅವಳ ಕಲಾಕೃತಿಗಳಿಗೆ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿತು. ಬಣ್ಣಗಳು, ಮಣ್ಣಿನ ಕಲಾಕೃತಿಗಳು ಮತ್ತು ಚಿತ್ರಕಲೆಯ ಕಾಗದಗಳಲ್ಲಿ ಅಲ್ಪ ಹೂಡಿಕೆಯಿಂದ, ಬೇಸಿಗೆಯ ಅಂತ್ಯದ ಹೊತ್ತಿಗೆ ತಾನು ರೂ.2,500/- ಲಾಭವನ್ನು ಗಳಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಯಿತೆಂಬುದನ್ನು ಕಂಡುಕೊಂಡಳು. ಅವಳು ಈ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ತನ್ನ ವೃತ್ತಿಜೀವನವಾಗಿ ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ಉತ್ತೇಜಿತಳಾದಳು. ಇದರಿಂದಾಗಿ, ಅವಳು ತನ್ನದೇ ಆದ ಕಲಾಕೃತಿಗಳ ಮಾರಾಟದ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ತೀರ್ಮಾನಿಸಿದಳು. ಅವಳು ಸ್ವಂತವಾಗಿ ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕಳಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಡೆಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಯಿತಾದರೂ, ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣಕಾಸಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಉಂಟಾಯಿತು. ಅವಳ ತಂದೆಯು ಅವಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣಕಾಸಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಮತ್ತು ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಹಾಗೂ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲು, ತನ್ನ ಸೋದರ ಸಂಬಂಧಿಯೊಂದಿಗೆ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವಂತೆ ಸಲಹೆ ನೀಡಿದರು. ಇದರೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರವು ಮತ್ತಷ್ಟು ಬೆಳೆಯುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳಿವೆ ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಯ ಸ್ಥಾಪನೆಯು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಬಹುದು ಎಂಬುದು ಅವರ ಅಭಿಪ್ರಾಯವಾಗಿತ್ತು. ಅವಳು ಯಾವ ರೂಪದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯನ್ನು ಆಯ್ದುಕೊಳ್ಳಬಹುದೆಂಬ ಗೊಂದಲದಲ್ಲಿದ್ದಾಳೆ.

2.1 ಪೀಠಿಕೆ (Introduction)

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಯೋಚಿಸಿದಾಗ ಅಥವಾ ಈಗಾಗಲೇ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಲು ಆಸಕ್ತನಾದಾಗ, ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ನಿರ್ಧಾರವು ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಕಾರದ ಆಯ್ಕೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿರುತ್ತದೆ. ಅತ್ಯಂತ ಸೂಕ್ತವಾದ ವ್ಯವಹಾರದ ಸಂಘಟನೆಯ ವಿಧವನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಾಗ ತನ್ನ ಅಗತ್ಯತೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಕಾರವನ್ನು ಅದರ ಅನುಕೂಲತೆ ಮತ್ತು ಅನನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ತುಲನೆ ಮಾಡಿ ನಿರ್ಧರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಯಾರೊಬ್ಬರೂ ಸೂಕ್ತವಾದುದೆಂದು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದಾದ ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರಗಳ ವ್ಯವಹಾರದ ಸಂಘಟನೆಗಳು ಹೀಗಿವೆ:

- ಎ) ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ (Sole Proprietorship)
- ಬಿ) ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರ (Joint Hindu Family business)
- ಸಿ) ಪಾಲುದಾರಿಕೆ (Partnership)
- ಡಿ) ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳು (Co-operative societies) ಮತ್ತು,
- ಇ) ಕೂಡು/ಸಂಯುಕ್ತ ಬಂಡವಾಳ ಕಂಪನಿ (Joint Stock Company)

ನಾವು ಈಗ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಅತ್ಯಂತ ಸರಳ ಪ್ರಕಾರವಾದ ಏಕ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಮೂಲಕ ನಮ್ಮ ಚರ್ಚೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸೋಣ; ಮತ್ತು ನಂತರ, ಹೆಚ್ಚು ಸಂಕೀರ್ಣವಾದ ಸಂಘಟನೆಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮಾಡಲು ಸಾಗೋಣ.

2.2. ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ (Sole Proprietorship)

ನೀವು ಸಾಯಂಕಾಲಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ನೋಟ್ ಪುಸ್ತಕಗಳು, ಪೆನ್ನು, ನಕ್ಷೆಗಳು, ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಸನಿಹದ ಸ್ಟೇಷನರಿ ಅಂಗಡಿಗೆ ಹೋಗುತ್ತೀರಾ? ಅಂದಮೇಲೆ, ಈ ನಿಮ್ಮ ವಹಿವಾಟುಗಳ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಖಂಡಿತವಾಗಿ, ನೀವು ಒಬ್ಬ ಏಕ ಮಾಲೀಕನೊಂದಿಗೆ ಸಂವಹನ ಮಾಡಿದ್ದೀರಿ.

ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಜನಪ್ರಿಯವಾದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ರೂಪವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ, ವಿಶೇಷವಾಗಿ, ಅವುಗಳ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಪ್ರಾರಂಭಿಕ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಂತ ಸೂಕ್ತವಾದ ವಿಧವಾಗಿದೆ. ಏಕ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಸಂಸ್ಥೆಯು, ಎಲ್ಲಾ ಲಾಭಗಳ ಸ್ವೀಕರ್ತ ಮತ್ತು ಎಲ್ಲಾ ನಷ್ಟಭಯಗಳ ಧಾರಕನಾದ ಒಬ್ಬನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮಾಲೀಕತ್ವಕ್ಕೊಳಪಟ್ಟು ಅವನಿಂದಲೇ ನಿರ್ವಹಿಸಲ್ಪಡುವ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲ್ಪಡುವ, ವ್ಯವಹಾರದ ಸಂಘಟನೆಯ ಒಂದು ಪ್ರಕಾರವಾಗಿದೆ. ಇದು ಆ ಪರಿಭಾಷೆಯಿಂದಲೇ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ. 'ಏಕ' ಎಂದರೆ ಒಬ್ಬನೇ ಮತ್ತು 'ಮಾಲೀಕ' ಎಂದರೆ ಯಜಮಾನ. ಆದುದರಿಂದ ಏಕ ಮಾಲೀಕನು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಒಬ್ಬನೇ ಯಜಮಾನನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ.

ಈ ರೀತಿಯ ಸಂಘಟನೆಯು, ಪ್ರದೇಶವೊಂದರಲ್ಲಿ ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ಸೇವೆ ನೀಡುವ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಾದ, ರೂಪಾಲಯಗಳು (Beauty Parlours), ಕ್ಷೌರದಂಗಡಿ (Hair Saloons) ಹಾಗೂ ಚಿಲ್ಲರೆ ಅಂಗಡಿಯಂತಹ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿವೆ.

ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ವ್ಯಾಪಾರವು ವ್ಯವಹಾರದ ಘಟಕದ ಒಂದು ವಿಧವಾಗಿದ್ದು, ಅದರಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ತೊಡಗಿಸಲು ಸಂಸ್ಥೆಯ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಹೊರಲು ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಒಬ್ಬನೇ ವ್ಯಕ್ತಿ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಜವಾಬ್ದಾರನಾಗುತ್ತಾನೆ.

– ಜಿ.ಎಲ್.ಹ್ಯಾನ್ಸನ್

ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವವು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮುಖ್ಯಸ್ಥನಾಗಿರುವ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ರೂಪವಾಗಿದ್ದು, ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿ, ಅದರ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ದೇಶಿಸುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ಸೋಲಿನ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಭರಿಸುತ್ತಾನೆ.

– ಎಲ್.ಹೆಚ್.ಹ್ಯಾನೆ

ಲಕ್ಷಣಗಳು

ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ:

ಎ) ಸ್ಥಾಪನೆ ಮತ್ತು ವಿಸರ್ಜನೆ (Formation and Closure): ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಕಾನೂನು ಕ್ರಮಾನುಗತಿಯನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವ ಅಗತ್ಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೂ, ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಪರವಾನಗಿಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರಬಹುದು. ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಯಾವುದೇ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಕಾನೂನು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿಲ್ಲ. ವ್ಯವಹಾರದ ವಿಸರ್ಜನೆಯನ್ನು ಕೂಡಾ ಸುಲಭವಾಗಿ ಮಾಡಬಹುದು. ಹಾಗಾಗಿ ಇದರ ಸ್ಥಾಪನೆ ಮತ್ತು ವಿಸರ್ಜನೆಗಳೆರಡರಲ್ಲೂ ಸುಗಮತೆ ಇದೆ.

ಬಿ) ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ (Liability): ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕನು ಅನಿಯಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾನೆ. ಸಂಸ್ಥೆಯ ಆಸ್ತಿಗಳು ಎಲ್ಲಾ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೀರಿಸಲು ಸಾಕಾಗದಿದ್ದಾಗ, ಸಾಲಗಳ ಪಾವತಿಗೆ ಮಾಲೀಕನು ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ಹೊಣೆಗಾರನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಇದು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಇಂತಿರುವಾಗ, ಮಾಲೀಕನ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸ್ವತ್ತುಗಳಾದ, ಆತನ / ಆಕೆಯ ಸ್ವಂತ ಕಾರು ಅಥವಾ ಇತರ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಸಾಲದ ಮರುಪಾವತಿಗಾಗಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. XYZ ಡ್ರೈ ಕ್ಲೀನರ್ಸ್ ಎಂಬ ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವಿಸರ್ಜನೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅದರ ಒಟ್ಟು ಬಾಹ್ಯ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು ರೂ. 80,000, ಆದರೆ ಅದರ ಆಸ್ತಿಗಳು ಕೇವಲ ರೂ.60,000 ಆಗಿದೆ ಎಂದು ಭಾವಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ. ಇಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಮಾಲೀಕನು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಲು ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಮಾರಿಯಾದರೂ, ರೂ. 20,000ಗಳನ್ನು ತನ್ನ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮೂಲಗಳಿಂದ ತರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಸಿ) ಏಕೈಕ ನಷ್ಟಭಯ ಧಾರಕ ಮತ್ತು ಲಾಭದ ಸ್ವೀಕರ್ತ (Sole risk bearer and profit recipient): ವ್ಯವಹಾರದ ಹಿನ್ನೆಡೆಯಿಂದ ಉಂಟಾದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಮಾಲೀಕನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಹೊರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೂ, ವ್ಯವಹಾರವು ಯಶಸ್ವಿಯಾದಾಗ ಮಾಲೀಕನು ಸಂಪೂರ್ಣ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ. ಮಾಲೀಕನು ವ್ಯವಹಾರದ ಎಲ್ಲಾ ಲಾಭವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ. ಅದು ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಎದುರಿಸಿದ್ದಕ್ಕಾಗಿ ಅವನು ಪಡೆಯುವ ನೇರ ಪ್ರತಿಫಲವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಡಿ) ನಿಯಂತ್ರಣ (Control): ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಾಲೀಕನು ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ನಡೆಸುವ ಮತ್ತು ಎಲ್ಲಾ ರೀತಿಯ ತೀರ್ಮಾನಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಂಪೂರ್ಣ ಹಕ್ಕನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾನೆ. ಆತನು ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಮಧ್ಯಪ್ರವೇಶವಿಲ್ಲದೇ ತನ್ನ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಕಾರ್ಯರೂಪಕ್ಕೆ ತರಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಇ) ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಅಸ್ತಿತ್ವವಿಲ್ಲ (No Separate Entity): ಕಾನೂನಿನ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಾಲೀಕ ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ನಡುವೆ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ವ್ಯತ್ಯಾಸವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಮಾಲೀಕನಿಂದ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾದ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಮಾಲೀಕನು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಎಲ್ಲಾ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಹೊಣೆಗಾರನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ.

ಎಫ್) ವ್ಯವಹಾರ ಮುಂದುವರಿಕೆಯ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆ (Lack of Business continuity) : ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಸಂಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ಮಾಲೀಕ ಇಬ್ಬರೂ ಒಂದೇ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದರಿಂದ, ಮಾಲೀಕನ ಮರಣ, ಬುದ್ಧಿಭ್ರಮಣೆ, ಬಂಧನ, ದೈಹಿಕ ಕಾಯಿಲೆಗಳು ಅಥವಾ ದಿವಾಳಿತನಗಳು ವ್ಯವಹಾರದ ಮೇಲೆ ನೇರ ಮತ್ತು ಹಾನಿಕರ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಬೀರುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯ ವಿಸರ್ಜನೆಗೂ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು.

**ಒಂದು ಉತ್ಸಾಹದಾಯಕ ಆರಂಭ: ಕೋಕಾ ಕೋಲಾ ಏಕ ಮಾಲೀಕ ಮೂಲದಿಂದ ಬಂದಿರುವುದು
(A Refreshing Start: Coca Cola Owe its Origin to a Sole Proprietor)**

ಜಗತ್ತಿಗೆ ತನ್ನ ಪ್ರಸಿದ್ಧವಾದ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ರುಚಿಯನ್ನಿತ್ತ ಉತ್ಪನ್ನ ಜನ್ಮ ತಾಳಿದ್ದು, 1886ರ ಮೇ 8 ರಂದು, ಜಾರ್ಜಿಯಾದ ಅಟ್ಲಾಂಟಾದಲ್ಲಿ, ಸ್ಥಳೀಯ ಔಷಧ ತಯಾರಕರಾದ ಡಾ.ಜಾನ್ ಸ್ಟೀವ್ ಪಂಬರ್ಟನ್, ಕೋಕಾ ಕೋಲಕ್ಕಾಗಿ ಷರಬತ್ತನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ, ಅದೇ ಬೀದಿಯಲ್ಲಿದ್ದ ಜಾಕೋಬ್ ಫಾರ್ಮಸಿಗೆ ತೆರಳಿ, ಮಾದರಿಯನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿದಾಗ, ಹೊರಟ ಉದ್ಗಾರ "ಅದ್ಭುತ!". ನಂತರ ಅದನ್ನು ಸೋಡಾ ಫೌಂಟೇನ್ ಪಾನೀಯದ ತರಹ ಲೋಟವೊಂದಕ್ಕೆ ಐದು ಸೆಂಟುಗಳಂತೆ ಮಾರಲಿರಿಸಿದರು. ಡಾ.ಪಂಬರ್ಟನ್‌ನಿಗೆ ತಾವು ತಯಾರಿಸಿದ ಪಾನೀಯದ ತಾಕತ್ತೇನೆಂಬ ಅರಿವೇ ಇರಲಿಲ್ಲ. ನಿಧಾನವಾಗಿ ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರದ ಭಾಗಗಳನ್ನು ಬೇರೆಬೇರೆ ಪಾಲುದಾರರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿದರು. 1888ರಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಮರಣಕ್ಕೆ

ಮುಂಚಿತವಾಗಿ, ಅವರು ಉಳಿದಿದ್ದ ತಮ್ಮ ಕೋಕಾ ಕೋಲಾದ ಪಾಲನ್ನು ಆಸಾ ಜಿ. ಕ್ಯಾಂಡ್ಲರ್‌ರವರಿಗೆ ಮಾರಿದರು. ಕುಶಾಗ್ರ ವ್ಯಾವಹಾರಿಕ ಬುದ್ಧಿಯ ಕ್ಯಾಂಡ್ಲರ್, ಅದೇ ವ್ಯವಹಾರದ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಮುಂದಾಗಿ, ಕೊನೆಗೂ ಸಂಪೂರ್ಣ ನಿಯಂತ್ರಣ ಸಾಧಿಸಿದರು. 1889ರ ಮೇ 1 ರಂದು, ಆಸಾ ಕ್ಯಾಂಡ್ಲರ್, ಅಟ್ಲಾಂಟಾ ನಿಯತಕಾಲಿಕವೊಂದರಲ್ಲಿ, ತಮ್ಮ ಸಗಟು ಮತ್ತು ಚಿಲ್ಲರೆ ಔಷಧ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು, “ಆಹ್ಲಾದಕರವಾದ, ಚೈತನ್ಯದಾಯಕ, ಉಲ್ಲಾಸದಾಯಕ, ಚೇತೋಹಾರಿಯಾದ.....ಕೋಕಾ ಕೋಲಾದ ಏಕಮೇವ ಮಾಲೀಕರು” ಎಂದು ಘೋಷಿಸಿ, ಪೂರ್ಣ ಪುಟದ ಜಾಹೀರಾತನ್ನು ಪ್ರಕಟಿಸಿದರು. 1891ರವರೆಗೂ ಸಾಧಿಸಲಾಗದ ಏಕಸ್ವಾಮಿತ್ವಕ್ಕಾಗಿ, ಕ್ಯಾಂಡ್ಲರ್‌ರವರು \$ 2300 ಗಳ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಬೇಕಾಯಿತು. ಕೋಕಾ ಕೋಲಾ ಕಾರ್ಪೊರೇಷನ್ ಎಂಬ ಕಂಪನಿಯನ್ನು 1892ರಲ್ಲಷ್ಟೇ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಅವರಿಗೆ ಸಾಧ್ಯವಾಯಿತು.

ಮೂಲ: ಕೋಕಾ ಕೋಲಾ ಕಂಪನಿಯ ಜಾಲತಾಣ.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Merits)

ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವವು ಅನೇಕ ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಕೆಲವೊಂದು ಪ್ರಮುಖ ಅನುಕೂಲತೆಗಳು ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ:

ಎ) ಶೀಘ್ರ ನಿರ್ಣಯ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ (Quick decision making): ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಾಲೀಕನು ವ್ಯವಹಾರದ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ಶೀಘ್ರ ತೀರ್ಮಾನಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಗಮನಾರ್ಹವಾದ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾನೆ. ಹಾಗೆಯೇ, ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯಿಂದ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕಾಗಿಲ್ಲದಿರುವುದರಿಂದ, ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಯು ಸಕಾಲಿಕವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಇದು ಸಮಯಾನುಸಾರ ಉದಯಿಸುವ ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಬಂಡವಾಳೀಕರಣಗೊಳಿಸಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತವೆ.

ಬಿ) ಮಾಹಿತಿಗಳ ಗೋಪ್ಯತೆ (Confidentiality of information): ಒಬ್ಬನೇ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಅಧಿಕಾರವು ಮಾಲೀಕನಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಗೌಪ್ಯವಾಗಿರಿಸಲು ಮತ್ತು ರಹಸ್ಯವನ್ನು ಕಾಪಾಡಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ. ಏಕವ್ಯಾಪಾರಿಯೊಬ್ಬನು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಲೆಕ್ಕಗಳನ್ನು ಪ್ರಕಟಿಸಬೇಕೆಂಬ ಕಾನೂನಿನಿಂದ ಪ್ರತಿಬಂಧಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿಲ್ಲ.

ಸಿ) ನೇರ ಉತ್ತೇಜನ (Direct incentive): ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಾಲೀಕ/ಳು ತನ್ನ ಪರಿಶ್ರಮಕ್ಕೆ ನೇರ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ/ಳೆ. ಏಕೆಂದರೆ, ಅವನು/ಅವಳು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಎಲ್ಲಾ ಲಾಭದ ಏಕೈಕ ಸ್ವೀಕರ್ತನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ/ಳೆ. ಅವನು/ಅವಳು ಏಕ ಮಾಲೀಕ/ಳು ಆಗಿರುವ ಕಾರಣ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವ ಅಗತ್ಯ ಉಂಟಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಇದು ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಗೆ ಶ್ರಮವಹಿಸಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಗರಿಷ್ಠ ಉತ್ತೇಜನವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಡಿ) ಸಾಧನೆಯ ಭಾವನೆ (Sense of accomplishment): ತನಗಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದರಿಂದ ಮಾಲೀಕನಿಗೆ ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ತೃಪ್ತಿಯುಂಟಾಗುತ್ತದೆ. ವ್ಯವಹಾರದ ಯಶಸ್ಸಿಗೆ ತಾನು ಕಾರಣವೆಂಬ ಅರಿವು ತನ್ನ ಆತ್ಮತೃಪ್ತಿಗೆ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುವುದಲ್ಲದೇ, ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಸಾಧನೆಯ ಭಾವ ಹಾಗೂ ತನ್ನ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಮೂಡಿಸುತ್ತದೆ.

ಇ) ಸ್ಥಾಪನೆ ಮತ್ತು ವಿಸರ್ಜನೆಗಳ ಸುಗಮತೆ (Ease of formation and Closure): ಕನಿಷ್ಠ ಕಾನೂನು ಕ್ರಮಾನುಗತಿಯಿಂದ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರವೇಶಿಸುವುದು ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪ್ರಮುಖವಾದ ಅನುಕೂಲವಾಗಿದೆ. ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲು ಯಾವುದೇ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಕಾನೂನುಗಳಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಇದು ಅತ್ಯಂತ ಕನಿಷ್ಠ ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕೊಳಪಟ್ಟ ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಕಾರವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಮಾಲೀಕನ ಇಚ್ಛೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಬಹುದು ಹಾಗೂ ವಿಸರ್ಜಿಸಬಹುದು.

ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಅನೇಕ ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೂ ಅನನುಕೂಲತೆಗಳಿಂದ ಹೊರತಾಗಿಲ್ಲ. ಅದರ ಪ್ರಮುಖವಾದ ಅನನುಕೂಲತೆಗಳು ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ:

ಎ) ಮಿತ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು (Limited Resources): ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಾಲೀಕನ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಅವನ/ ಅವಳ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಉಳಿತಾಯ ಹಾಗೂ ಇತರರಿಂದ ಪಡೆದ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹಾಗೂ ಲೇವಾದೇವಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಏಕಮಾಲೀಕನಿಗೆ ಮಾಲೀಕನಿಗೆ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ನೀಡಲು ಹಿಂದೇಟು ಹಾಕಬಹುದು. ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಗಾತ್ರವು ವಿರಳವಾಗಿ ಬೆಳವಣಿಗೆಯಾಗಲು ಹಾಗೂ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿಯೇ ಉಳಿಯಲು, ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಕೊರತೆಯು ಪ್ರಮುಖ ಕಾರಣಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿದೆ.

ಬಿ) ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸೀಮಿತ ಅಸ್ತಿತ್ವ (Limited Life of a business): ಕಾನೂನಿನ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಸಂಸ್ಥೆ ಹಾಗೂ ಅದರ ಮಾಲೀಕ ಇಬ್ಬರೂ ಒಂದೇ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿದೆ. ಆದುದರಿಂದ ಮಾಲೀಕನ ಮರಣ, ದಿವಾಳಿತನ ಅಥವಾ ಅನಾರೋಗ್ಯಗಳು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಅದರ ವಿಸರ್ಜನೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತವೆ.

ಸಿ) ಅನಿಯಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ (Unlimited liability): ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಅತ್ಯಂತ ಪ್ರಮುಖ ಅನನುಕೂಲತೆ ಏನೆಂದರೆ ಮಾಲೀಕನ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ಅನಿಯಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ವ್ಯವಹಾರವು ವಿಫಲವಾದರೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಋಣಿಗಳು (creditors) ತಮಗೆ ಬರಬೇಕಾದ ಹಣವನ್ನು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಆಸ್ತಿಗಳ ಮೂಲಕವಲ್ಲದೇ ಮಾಲೀಕನ ಸ್ವಂತ ಆಸ್ತಿಯಿಂದಲೂ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಒಂದು ಕಳಪೆ ನಿರ್ಧಾರ ಅಥವಾ ವ್ಯತಿರಿಕ್ತವಾದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯು ಮಾಲೀಕನ ಮೇಲೆ ತೀಕ್ಷ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಹೊರೆಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುತ್ತದೆ. ಆದುದರಿಂದ ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಾಲೀಕನು ಅವಿಷ್ಕಾರ ಅಥವಾ ವಿಸ್ತರಣೆಯ ರೂಪದ ನಷ್ಟಭಯಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಕಡಿಮೆ ಒಲವನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತಾನೆ.

ಡಿ) ಮಿತ ನಿರ್ವಹಣಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ (Limited Managerial Ability): ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಾಲೀಕನು ವಿವಿಧ ನಿರ್ವಹಣಾ ಕಾರ್ಯಗಳಾದ ಖರೀದಿ, ಮಾರಾಟ, ಹಣಕಾಸು ಇತ್ಯಾದಿ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಸ್ವತಃ ಅವನೇ ವಹಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಈ ಎಲ್ಲಾ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಪರಿಣತಿ ಇರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಕಾಣುವುದು ವಿರಳವಾಗಿದೆ. ಹಾಗಾಗಿ, ಎಲ್ಲಾ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಅವನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ನಿರ್ಧಾರಗಳು ಸಮತೋಲಿತವಾಗದಿರಬಹುದು. ಅದರ ಜೊತೆಗೆ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಮಿತವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಪ್ರತಿಭಾವಂತ ಮತ್ತು ಮಹತ್ವಾಕಾಂಕ್ಷಿ ನೌಕರರನ್ನು ನೇಮಕ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಹಾಗೂ ಅವರನ್ನು ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿಯೇ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿರಬಹುದು.

ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಅನೇಕ ನ್ಯೂನತೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೂ, ಅನೇಕ ಉದ್ದಿಮೆದಾರರು ಈ ರೀತಿಯ ಸಂಘಟನೆಯನ್ನು ಅದರ ಸ್ವಾಭಾವಿಕ ಅನುಕೂಲತೆಗಳ ಕಾರಣದಿಂದ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಅದಕ್ಕೆ ಕಡಿಮೆ ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಬೇಡಿಕೆಯಿದ್ದು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ನಡೆಸುವ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ ಇದು ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ.

2.3 ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರ (Joint Hindu Family Business):

ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರವು ವಿಶಿಷ್ಟ ರೀತಿಯ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯಾಗಿದ್ದು ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಇದು ರಾಷ್ಟ್ರದ ಅತ್ಯಂತ ಪುರಾತನವಾದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಕಾರಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿದೆ. ಇದೊಂದು ಸಂಘಟನೆಯ ವಿಧವಾಗಿದ್ದು, ಈ ವ್ಯವಹಾರದ ಒಡೆತನ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಣೆಯು ಹಿಂದೂ ಅವಿಭಕ್ತ ಕುಟುಂಬ(Hindu

Undivided Family-HUF)ದ ಸದಸ್ಯರ ಕೈಯಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಹಿಂದೂ ಕಾನೂನಿನನ್ವಯ ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿನ ಜನನ ಈ ವ್ಯವಹಾರದ ಸದಸ್ಯತ್ವಕ್ಕೆ ಆಧಾರವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಸತತ ಮೂರು ತಲೆಮಾರಿನವರು ಈ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಸದಸ್ಯರಾಗಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ.

ವ್ಯವಹಾರವು ಆ ಕುಟುಂಬದ ಮುಖ್ಯಸ್ಥನ ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕೊಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವನು 'ಕರ್ತ' ಎಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುತ್ತಾನೆ. ಕುಟುಂಬದ ಎಲ್ಲಾ ಸದಸ್ಯರು ವಂಶಪಾರಂಪರ್ಯ ಆಸ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಸಮಾನ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಹಕ್ಕನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಅವರನ್ನು ಸಹ ವಾರಸುದಾರರು (co-parceners) ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ.

ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಸದಸ್ಯತ್ವವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಎರಡು ಪದ್ಧತಿಗಳಿವೆ. ಅವುಗಳು ದಯಾಭಾಗ ಮತ್ತು ಮಿಶ್ರ ಪದ್ಧತಿಗಳು. ದಯಾಭಾಗ ಪದ್ಧತಿಯು ಪಶ್ಚಿಮ ಬಂಗಾಳದಲ್ಲಿ ರೂಢಿಯಲ್ಲಿದ್ದು, ಕುಟುಂಬದ ಪುರುಷ ಮತ್ತು ಸ್ತ್ರೀ ಸದಸ್ಯರು-ಇಬ್ಬರೂ ಸಹ ವಾರಸುದಾರರಾಗಲು ಅದು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ. ಮಿಶ್ರ ಪದ್ಧತಿಯು ಪಶ್ಚಿಮ ಬಂಗಾಳವನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ, ಇಡೀ ಭಾರತ ದೇಶಕ್ಕೆ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಇದು ಕೇವಲ ಪುರುಷ ಸದಸ್ಯರು ಮಾತ್ರ ಸಹ ವಾರಸುದಾರರಾಗಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ.

ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಲಿಂಗ ಸಮಾನತೆ- ಒಂದು ವಾಸ್ತವಿಕೆ (Gender Equality in the Joint Hindu Family-a Reality)

2004, ಡಿಸೆಂಬರ್ 20ರಂದು ಸಂಸತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಹಿಂದೂ ಉತ್ತರಾಧಿಕಾರ (ತಿದ್ದುಪಡಿ) ಮಸೂದೆ, 2004 ಅನ್ನು ಪ್ರಸ್ತುತ ಪಡಿಸುವ ಮೂಲಕ ಸರ್ಕಾರವು, ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಾಮಾನ್ಯ ಕನಿಷ್ಠ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ (National Common Minimum Programme)ದಲ್ಲಿ ಲಿಂಗ ಸಮಾನತೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ತನ್ನ ಬದ್ಧತೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸುವತ್ತ ಮತ್ತೊಂದು ಹೆಜ್ಜೆಯನ್ನಿರಿಸಿತು. 1956ರ ಹಿಂದೂ ಉತ್ತರಾಧಿಕಾರ ಕಾಯಿದೆಯನ್ನು ತಿದ್ದುಪಡಿ ಮಾಡುವ ಮಸೂದೆಯು, ಈ ಹಿಂದೆ ಪುರುಷ ವಾರಸುದಾರರಿಗಷ್ಟೇ ಸೀಮಿತವಾಗಿದ್ದ ಪಿತ್ರಾರ್ಜಿತ ಸಂಪತ್ತಿನ ವಾರಸುದಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಸಮಾನ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಮಹಿಳೆಯರಿಗೂ ನೀಡಿದೆ. ಖಂಡಿತವಾಗಿ ಇದು, ವಾರಸುದಾರಿಕೆಯ ಹಿಂದೂ ಕಾಯಿದೆಯನ್ನು ಸಾಂವಿಧಾನಿಕ ಸಮಾನತೆಯ ತತ್ವದೊಂದಿಗೆ ಕರೆದೊಯ್ಯುವ ಮಹತ್ವದ ಕ್ರಮವಾಗಿದೆ. ಯೋಜಿತ ಕಾಯಿದೆಯ ಜಾರಿಯು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಹಿಳಾ ಆಯೋಗದ ಶಿಫಾರಸ್ಸುಗಳನ್ನೂ ಅನುಷ್ಠಾನಕ್ಕೆ ತರುವ ಮೂಲಕ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಸಾಮಾಜಿಕ ಪರಿವರ್ತನೆ ಉಂಟುಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಗಣನೀಯವಾಗಿ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಈ ಮಸೂದೆಯು, ಹಿಂದೂ ಮಿಶ್ರಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿ, ಗಂಡುಮಕ್ಕಳು ಸಹ-ಪಾಲುದಾರಿಕೆ (coparcenary) ಆಸ್ತಿ ಹೊಂದುವಂತೆ, ಹೆಣ್ಣುಮಕ್ಕಳಿಗೂ ಸಮಾನ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ನೀಡಿ, 1956ರ ಹಿಂದೂ ಉತ್ತರಾಧಿಕಾರ ಕಾಯಿದೆಯ ಪರಿಚ್ಛೇದ 6ರಲ್ಲಿರುವ ತಾರತಮ್ಯವನ್ನು ನಿವಾರಿಸಲು ಮುಂದಾಗಿದೆ.

ಕೇರಳ ಮಾದರಿ ಎಂದೇ ಪ್ರಸಿದ್ಧವಾಗಿರುವ ಸಹ-ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯು ತೆಗೆದುಹಾಕಲ್ಪಟ್ಟಿತು ಮತ್ತು ಕೇರಳ ಅವಿಭಕ್ತ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಸ್ಥೆ (ನಿರ್ಮೂಲನೆ) ಕಾಯಿದೆ 1975ರ ಪ್ರಕಾರ, ಉತ್ತರಾಧಿಕಾರಿಗಳು (ಪುರುಷ ಮತ್ತು ಮಹಿಳೆ) ಜನ್ಮದಿಂದಲೇ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯದೇ, ಆಸ್ತಿ ವಿಭಜನೆ ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ ಇರುವ ಬಾಡಿಗೆದಾರರಂತೆ ಕೇವಲ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದುತ್ತಾರೆ. ಆಂಧ್ರಪ್ರದೇಶ (1986), ತಮಿಳುನಾಡು (1989), ಕರ್ನಾಟಕ (1994) ಮತ್ತು ಮಹಾರಾಷ್ಟ್ರ (1994) ರಾಜ್ಯಗಳೂ ಸಹ ಗಂಡುಮಕ್ಕಳಂತೆಯೇ ಹೆಣ್ಣುಮಕ್ಕಳಿಗೂ ಜನ್ಮದಿಂದಲೇ ಪಿತ್ರಾರ್ಜಿತ ಆಸ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಹಕ್ಕು ಅಥವಾ ಸಹ ಪಾಲುದಾರ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ನೀಡುವಂತೆ ಕಾನೂನುಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿದವು.

ಮಹಿಳಾ ಸಮಾನತೆ ಎಂದರೆ, 'ದುರ್ಬಲ ಸ್ತ್ರೀ ಜಾತಿ' ಎಂದೇ ಹಣೆಪಟ್ಟಿ ಕಟ್ಟಿರುವ ಸಮೂಹವೊಂದಕ್ಕೆ ಕೇವಲ ನ್ಯಾಯ ಒದಗಿಸುವುದಲ್ಲ; ಆದರೆ, ಭಾರತೀಯ ಸಮಾಜದ ಆಧುನೀಕರಣದ ಒಂದು ಸುಧಾರಣೆ ಮತ್ತು ನಮ್ಮ ನಾಗರಿಕತೆಯ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸ್ವರೂಪ. (PIB Features)

Source: Adapted from E C Thomas, "The Road to Gender Equality"

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಂಶಗಳು ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಮುಖ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಎತ್ತಿ ತೋರಿಸುತ್ತವೆ:

ಎ) ಸ್ಥಾಪನೆ (Formation): ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಕನಿಷ್ಠ ಪಕ್ಷ ಇಬ್ಬರು ಸದಸ್ಯರಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ವಂಶಪಾರಂಪರ್ಯ ಆಸ್ತಿ ಇರಬೇಕು. ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಯಾವುದೇ ಒಪ್ಪಂದದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಜನನದಿಂದ ಸದಸ್ಯತ್ವ ಸಿಗುವುದರಿಂದ ಇದು ಹಿಂದೂ ಉತ್ತರದಾಯಿತ್ವ ಕಾಯಿದೆ 1956ರ ಅನ್ವಯ ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕೊಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತದೆ.

ಬಿ) ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ (Liability): ಕರ್ತನನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಉಳಿದ ಎಲ್ಲಾ ಸದಸ್ಯರ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿನ ಅವರ ಪಾಲಿನ ಸಹ-ವಾರಸುದಾರಿಕಾ ಆಸ್ತಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ ಕರ್ತನು ಅಪರಿಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾನೆ.

ಸಿ) ನಿಯಂತ್ರಣ (Control): ಹಿಂದೂ ಅವಿಭಕ್ತ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರವು ಕರ್ತನ ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕೊಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತದೆ. ಅವನು ಸಮಸ್ತ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನೂ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ ಹಾಗೂ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾನೆ. ಆತನ ನಿರ್ಧಾರವು ಇತರ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ನಿರ್ಬಂಧಿಸುತ್ತದೆ.

ಡಿ) ಮುಂದುವರಿಕೆ (Continuity): ಕರ್ತನ ಮರಣ ನಂತರ, ಆತನ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ನಂತರದ ಹಿರಿಯ ಸದಸ್ಯರು ವಹಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ವ್ಯವಹಾರವು ಸ್ಥಿರಗೊಳ್ಳುವುದರ ಮೂಲಕ ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತದೆ. ಆದರೂ ಸದಸ್ಯರ ಪರಸ್ಪರ ಒಪ್ಪಿಗೆಯಿಂದ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ವಿಸರ್ಜಿಸಬಹುದು.

ಇ) ಅಪ್ರಾಪ್ತ ಸದಸ್ಯರು (Minor Members): ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸದಸ್ಯತ್ವವು ಆ ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಜನಿಸಿದ ತಕ್ಷಣ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ. ಆದುದರಿಂದ ಅಪ್ರಾಪ್ತರೂ ಸಹ ವ್ಯವಹಾರದ ಸದಸ್ಯರಾಗಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Merits)

ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಅನುಕೂಲತೆಗಳು ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ:

ಎ) ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ನಿಯಂತ್ರಣ (Effective control): ಕರ್ತನು ತೀರ್ಮಾನಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಂಪೂರ್ಣ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾನೆ. ಆತನ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಹಕ್ಕಿನಲ್ಲಿ ಯಾರೂ ಮಧ್ಯ ಪ್ರವೇಶಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದ ಕಾರಣ ಸದಸ್ಯರುಗಳಲ್ಲಿನ ಘರ್ಷಣೆಗಳನ್ನು ಇದು ತಡೆಯುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಸಕಾಲಿಕ ಮತ್ತು ನಮನೀಯ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಬಿ) ವ್ಯವಹಾರದ ನಿರಂತರ ಅಸ್ತಿತ್ವ (Continued business existence): ಕರ್ತನ ಮರಣದಿಂದ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಧಕ್ಕೆಯಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ, ನಂತರದ ಹಿರಿಯ ಸದಸ್ಯನು ಕರ್ತನ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ. ಆದುದರಿಂದ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರವು ಕೊನೆಗೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರ ಮುಂದುವರಿಕೆಗೆ ಯಾವ ಭಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಸಿ) ಸದಸ್ಯರ ಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ (Limited liability of members): ಕರ್ತನ ಹೊರತಾಗಿ ಉಳಿದ ಎಲ್ಲಾ ಸದಸ್ಯರ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ಅವರಿಗೆ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ದೊರೆಯುವ ತಮ್ಮ ಪಾಲಿನ ಆಸ್ತಿಗಷ್ಟೇ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಆದುದರಿಂದ ಅವರ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವೂ, ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವೂ ಆಗಿರುತ್ತದೆ.

ಡಿ) ಹೆಚ್ಚಿನ ನಿಷ್ಠೆ ಮತ್ತು ಸಹಕಾರ (Increased loyalty and cooperation): ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಕುಟುಂಬದ ಸದಸ್ಯರಿಂದ ನಡೆಸಲ್ಪಡುವುದರಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದ ನಿಷ್ಠೆಯನ್ನು ಪರಸ್ಪರರಲ್ಲಿ ಕಾಣಬಹುದಾಗಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಕುಟುಂಬದ ಸಾಧನೆಯೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಎಲ್ಲಾ ಸದಸ್ಯರಿಂದ ಉತ್ತಮ ಸಹಕಾರವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಅನನುಕೂಲತೆಗಳು ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ:

ಎ) ಮಿತ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು (Limited Resources): ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಅನುವಂಶೀಯ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆಯಾದ್ದರಿಂದ ಮಿತ ಬಂಡವಾಳದ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತದೆ. ಇದು ವ್ಯವಹಾರದ ವಿಸ್ತರಣಾ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಸೀಮಿತಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.

ಬಿ) ಕರ್ತನ ಅಪರಿಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ (Unlimited liability of karta): ಕರ್ತನು ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ತೀರ್ಮಾನಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಹಾಗೂ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಸಂಪೂರ್ಣ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಹೊರುವುದೇ ಅಲ್ಲದೇ ಅಪರಿಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಅನನುಕೂಲತೆಯನ್ನು ಅನುಭವಿಸುತ್ತಾನೆ. ಅವನ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಾಲವನ್ನು ಪಾವತಿಸುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಉಪಯೋಗಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಸಿ) ಕರ್ತನ ಪ್ರಭುತ್ವ (Dominance of karta): ಕರ್ತನು ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಇತರ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಒಪ್ಪಿಗೆಯಾಗದಿರಬಹುದು. ಇದು ಸದಸ್ಯರಲ್ಲಿ ಭಿನ್ನಾಭಿಪ್ರಾಯಗಳನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ ಹಾಗೂ ಇದು ಕುಟುಂಬ ಘಟಕವು ಒಡೆದುಹೋಗುವುದಕ್ಕೂ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು.

ಡಿ) ಮಿತ ಆಡಳಿತ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ (Limited managerial skills): ಕರ್ತನು ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಎಲ್ಲ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲೂ ಪರಿಣತನಾಗಿರಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲದಿರುವುದರಿಂದ, ಸೂಕ್ತವಲ್ಲದ ಅವನ ತೀರ್ಮಾನಗಳಿಂದಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರವು ಹಿನ್ನೆಡೆಯನ್ನು ಅನುಭವಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾದ ತೀರ್ಮಾನವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಕರ್ತನು ಅಸಮರ್ಥನಾದಾಗ ಲಾಭವು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ ಅಥವಾ ನಷ್ಟವುಂಟಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯೂ ಇರುತ್ತದೆ.

ದೇಶದಲ್ಲಿ ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಕ್ಷೀಣಿಸುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರವು ಅವಸಾನವಾಗುತ್ತಿದೆ.

2.4 ಪಾಲುದಾರಿಕೆ (Partnership)

ಹಣಕಾಸು ಒದಗಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವ ವ್ಯವಹಾರದ ನಿರ್ವಹಣೆಗಳಲ್ಲಿ ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಹಜ ಅನನುಕೂಲತೆಯು, ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಒಂದು ಪರ್ಯಾಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮುವಂತೆ ಮಾಡಿದೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆ, ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ನಷ್ಟಭಯ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಗಳಂತಹ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯು ಸೂಕ್ತ ಉತ್ತರವಾಗಿದೆ.

1932ರ ಭಾರತೀಯ ಪಾಲುದಾರಿಕಾ ಕಾಯಿದೆಯು ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯನ್ನು “ಎಲ್ಲರೂ ನಡೆಸುವ ಅಥವಾ ಎಲ್ಲರ ಪರವಾಗಿ ಯಾರಾದರೊಬ್ಬರು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಡೆಸುವ ಮೂಲಕ ಬಂದ ಲಾಭವನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲು ಒಪ್ಪಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧ” ಎಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿದೆ.

ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಅರ್ಹತೆಯುಳ್ಳ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧವಾಗಿದ್ದು, ಖಾಸಗಿ ಲಾಭದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುವುದಾಗಿದೆ.

– ಎಲ್.ಹೆಚ್. ಹ್ಯಾನೆ

ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯು, ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತಮ್ಮ ಸ್ವತ್ತು, ಶ್ರಮ ಅಥವಾ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಯಾವುದಾದರೂ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಒಗ್ಗೂಡಿಸಲು ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡು, ಅವುಗಳಿಂದ ಬರುವ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲು ಅವರ ನಡುವೆ ಏರ್ಪಡುವ ಸಂಬಂಧವಾಗಿದೆ.

– ಭಾರತೀಯ ಒಪ್ಪಂದ ಕಾಯಿದೆ

ಲಕ್ಷಣಗಳು (Features)

ಮೇಲ್ಕಂಡ ವ್ಯಾಖ್ಯೆಗಳು ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತವೆ.

ಎ) ಸ್ಥಾಪನೆ (Formation): ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯು ಭಾರತೀಯ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಕಾಯಿದೆ 1932ರ ಅನ್ವಯ ನಿಯಂತ್ರಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ. ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯು ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಒಪ್ಪಂದದ ಮೂಲಕ ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬರುತ್ತದೆ. ಈ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ಪಾಲುದಾರರ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧ, ಲಾಭ-ನಷ್ಟಗಳ ಹಂಚಿಕೆ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ವಿಧಾನಗಳ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸಲಾಗಿರುತ್ತದೆ. ವ್ಯವಹಾರವು ಕಾನೂನುಬದ್ಧವಾಗಿರಬೇಕು ಹಾಗೂ ಲಾಭವನ್ನು ಗಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು ಎಂದು ಇಲ್ಲಿ ಹೇಳಬಹುದಾಗಿದೆ. ದತ್ತಿಯ ಉದ್ದೇಶ(charitable purpose)ಕ್ಕಾಗಿ ಇಬ್ಬರು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ನಡುವೆ ಆದ ಒಪ್ಪಂದವು ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಬಿ) ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ (Liability): ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪಾಲುದಾರರು ಅಪರಿಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೀರಿಸುವಾಗ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಆಸ್ತಿಗಳು ಸಾಲದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಪಾಲುದಾರರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಬೇಕಾಗಬಹುದು. ಪಾಲುದಾರರು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಾಲ ಪಾವತಿಗೆ ಸಂಯುಕ್ತವಾಗಿಯೂ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿಯೂ ಹೊಣೆಗಾರರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಪಾಲುದಾರರೆಲ್ಲರೂ ಸಂಯುಕ್ತವಾಗಿ ಜವಾಬ್ದಾರರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಅವರು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಗನುಗುಣವಾಗಿ ಹಣ ನೀಡುತ್ತಾರೆ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ ಅಷ್ಟಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ಅವರು ಹೊಣೆಗಾರರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿಯೂ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಪಾಲುದಾರನೂ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಾಲಕ್ಕೆ ಹೊಣೆಗಾರರಾಗಿರುತ್ತಾನೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಪಾಲುದಾರನೊಬ್ಬನು ತನ್ನ ಪಾಲಿನ ಹೊಣೆಯ ಹಣಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿಸಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಉಳಿದ ಪಾಲುದಾರರಿಂದ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಪ್ರಮಾಣಕ್ಕನುಗುಣವಾಗಿ ವಾಪಸ್ಸು ಪಡೆಯಬಹುದು.

ಸಿ) ನಷ್ಟಭಯ ಹೊರುವಿಕೆ (Risk Bearing): ಸಂಸ್ಥೆಯು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಪಾಲುದಾರರೆಲ್ಲರೂ ಒಟ್ಟಾಗಿ ನಷ್ಟವನ್ನು ಭರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪ್ರತಿಫಲವು ಲಾಭದ ರೂಪದಲ್ಲಿದ್ದು, ಅದನ್ನು ಒಪ್ಪಂದದ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ನಷ್ಟವಾದಲ್ಲಿ ಅದನ್ನೂ ಸಹ ಅದೇ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಡಿ) ತೀರ್ಮಾನವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಣ (Decision making and Control): ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಮತ್ತು ದೈನಂದಿನ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವುದನ್ನು ಪಾಲುದಾರರು ತಮ್ಮಲ್ಲಿ ತಾವೇ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಪರಸ್ಪರ ಒಪ್ಪಿಗೆಯಿಂದ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ, ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಎಲ್ಲಾ ಪಾಲುದಾರರ ಒಟ್ಟಾರೆ ಪರಿಶ್ರಮದಿಂದ ನಿರ್ವಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಇ) ಮುಂದುವರಿಕೆ (Continuity): ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮುಂದುವರಿಕೆಯು ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಯ ಲಕ್ಷಣವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಯಾವುದೇ ಪಾಲುದಾರನ ಮರಣ, ನಿವೃತ್ತಿ, ದಿವಾಳಿತನ, ಬುದ್ಧಿಭ್ರಮಣೆಗಳಿಂದ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯು ವಿಸರ್ಜನೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ ಉಳಿದ ಪಾಲುದಾರರು ಒಂದು ವೇಳೆ ಒಪ್ಪಿದಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಒಪ್ಪಂದದ ಮೂಲಕ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯನ್ನು ಮುಂದುವರೆಸಬಹುದು.

ಎಫ್) ಸದಸ್ಯತ್ವ (Membership): ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ಸದಸ್ಯರ ಕನಿಷ್ಠ ಸಂಖ್ಯೆ ಎರಡು (2) ಆಗಿದ್ದು, ಗರಿಷ್ಠ ಮಿತಿಯು, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಹತ್ತು (10) ಮತ್ತು ಇತರ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಇಪ್ಪತ್ತು (20) ಆಗಿರುತ್ತದೆ.

ಜಿ) ಪರಸ್ಪರ ಪ್ರತಿನಿಧಿತ್ವ (Mutual agency): ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯ ವ್ಯಾಖ್ಯೆಯು, ಎಲ್ಲರೂ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಅಥವಾ ಯಾರಾದರೊಬ್ಬ ಎಲ್ಲರಿಗಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ವ್ಯವಹಾರವೆಂಬ ಅಂಶವನ್ನು ಎತ್ತಿಹಿಡಿಯುತ್ತದೆ. ಇನ್ನೊಂದು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸುವುದಾದರೆ, ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಪಾಲುದಾರನು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯೂ, ಯಜಮಾನನೂ ಆಗಿರುತ್ತಾನೆ. ಪಾಲುದಾರನೊಬ್ಬ ಇತರ ಪಾಲುದಾರರನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸಿದಾಗ ಉಳಿದೆಲ್ಲ ಪಾಲುದಾರರ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯಂತೆ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ತನ್ನ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಂದ ಎಲ್ಲರನ್ನೂ ಪ್ರತಿಬಂಧಿಸುತ್ತಾನೆ. ಇತರ ಪಾಲುದಾರರ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಂದ ತಾನೂ ಪ್ರತಿಬಂಧಿಸಲ್ಪಡುವುದರಿಂದ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಪಾಲುದಾರನು ಯಜಮಾನನಾಗಿಯೂ ಇರುತ್ತಾನೆ.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Merits)

ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಅನುಕೂಲಗಳನ್ನು ಕೆಳಕಂಡ ಅಂಶಗಳಿಂದ ವಿವರಿಸಬಹುದು.

ಎ) ಸ್ಥಾಪನೆ ಮತ್ತು ವಿಸರ್ಜನೆಗಳ ಸುಗಮತೆ (Ease of formation and closure): ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು, ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಡೆಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗಲು ಮತ್ತು ನಷ್ಟಭಯಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲು ಒಪ್ಪುವ ಭಾವಿ ಪಾಲುದಾರರ ನಡುವೆ ಒಂದು ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಏರ್ಪಡಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಬಹುದು. ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ನೋಂದಣಿಯು ಕಡ್ಡಾಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ವಿಸರ್ಜಿಸುವುದು ಕೂಡಾ ಸುಲಭದ ಕಾರ್ಯವಾಗಿದೆ.

ಬಿ) ಸಮತೋಲಿತ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ (Balanced decision making): ಪಾಲುದಾರರು ತಮ್ಮ ತಮ್ಮ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ತಮಗಿರುವ ಪರಿಣತಿಯನ್ನು ಗುಣವಾಗಿ ವಿವಿಧ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಏಕೆಂದರೆ, ಒಬ್ಬನೇ ಪಾಲುದಾರನು ಎಲ್ಲಾ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವಂತೆ ಬಲವಂತ ಮಾಡಲಾಗದು. ಕಾರ್ಯಹಂಚಿಕೆಯು ಕೆಲಸದ ಒತ್ತಡವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ತೀರ್ಮಾನಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಾಗ ತಪ್ಪುಗಳ ಪ್ರಮಾಣ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ, ಹೆಚ್ಚು ಸಮತೋಲಿತ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಸಿ) ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣಕಾಸು (More funds): ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ, ಬಹುಸಂಖ್ಯೆಯ ಪಾಲುದಾರರು ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತಾರೆ. ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕನಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದಾಗ, ಇಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆಯಲ್ಲದೇ ಅಗತ್ಯವುಂಟಾದಾಗ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಡಿ) ನಷ್ಟಭಯಗಳ ಹಂಚಿಕೆ (Sharing of risks): ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಳ್ಳುವ ನಷ್ಟಭಯಗಳನ್ನು ಎಲ್ಲಾ ಪಾಲುದಾರರು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಪಾಲುದಾರನ ಆತಂಕ, ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ಒತ್ತಡಗಳು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತವೆ.

ಇ) ಗೋಪ್ಯತೆ (Secrecy): ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಕಾನೂನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ತನ್ನ ಲೆಕ್ಕಪತ್ರಗಳನ್ನು ಪ್ರಚುರಪಡಿಸುವ ಮತ್ತು ವರದಿಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ತನ್ನ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ರಹಸ್ಯವನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಕೆಳಕಂಡ ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ:

ಎ) ಅಪರಿಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ (Unlimited liability): ಸಂಸ್ಥೆಯ ಋಣಭಾರಗಳನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸ್ವತ್ತುಗಳು ಸಾಕಾಗದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಪಾಲುದಾರರು ತಮ್ಮ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳಿಂದ ತೀರಿಸಲು ಹೊಣೆಯಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಪಾಲುದಾರರ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ವೈಯಕ್ತಿಕವೂ, ಸಂಯುಕ್ತವಾಗಿಯೂ ಇರುವುದು, ಹೆಚ್ಚು ಸಂಪತ್ತನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಪಾಲುದಾರರ ಪಾಲಿಗೆ ಲೋಪವಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸುತ್ತದೆ. ಇತರ ಪಾಲುದಾರರು ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೀರಿಸಲು ಅಸಮರ್ಥರಾದಾಗ, ಇವರೇ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಾಲವನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಮರುಪಾವತಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಬಿ) ಮಿತ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು (Limited resources): ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಸದಸ್ಯರ ಸಂಖ್ಯೆಗೆ ಮಿತಿ ಇರುವುದರಿಂದ, ಪಾಲುದಾರರ ಬಂಡವಾಳದ ಹೂಡಿಕೆಯು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸಲು ಸಾಕಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ, ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪ್ರಮಾಣದಾಚೆಯ ವಿಸ್ತರಣೆಯಲ್ಲಿ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತವೆ.

ಸಿ) ಭಿನ್ನಾಭಿಪ್ರಾಯದ ಸಾಧ್ಯತೆ (Possibility of conflicts): ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಗುಂಪಿನ ಮೂಲಕ ನಿರ್ವಹಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆಯಾದ್ದರಿಂದ, ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಅಧಿಕಾರವೂ ಹಂಚಿಕೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಕೆಲವು ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿನ ಭಿನ್ನಾಭಿಪ್ರಾಯದಿಂದಾಗಿ ಪಾಲುದಾರರ ಮಧ್ಯೆ ಘರ್ಷಣೆಯುಂಟಾಗಬಹುದು. ಅಲ್ಲದೇ, ಒಬ್ಬ ಪಾಲುದಾರನ ನಿರ್ಧಾರಗಳು ಉಳಿದ ಪಾಲುದಾರರನ್ನು ಪ್ರತಿಬಂಧಿಸುತ್ತವೆ. ಆದುದರಿಂದ ಒಬ್ಬ ಪಾಲುದಾರನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಅಸಮರ್ಪಕ ತೀರ್ಮಾನದಿಂದಾಗಿ ಇತರ ಪಾಲುದಾರರು ಆರ್ಥಿಕ ಹಾನಿಯನ್ನು ಅನುಭವಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಒಬ್ಬ ಪಾಲುದಾರನು ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ನಿರ್ಗಮಿಸಲು ಇಚ್ಛಿಸಿದರೆ, ಮಾಲೀಕತ್ವದ ವರ್ಗಾವಣೆಗೆ ಅವಕಾಶವಿಲ್ಲದ ಕಾರಣ, ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯು ವಿಸರ್ಜನೆಯಾಗಲು ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ.

ಡಿ) ಮುಂದುವರಿಯುವ ಕೊರತೆ (Lack of continuity): ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯು ಯಾವುದೇ ಪಾಲುದಾರನ ಮರಣ, ನಿವೃತ್ತಿ, ದಿವಾಳಿತನ ಅಥವಾ ಬುದ್ಧಿಭ್ರಮಣೆಯಿಂದ ಕೊನೆಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಇದು ಅದರ ಮುಂದುವರಿಯುವಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಕೊರತೆಯಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸುತ್ತದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ ಉಳಿದ ಪಾಲುದಾರರು ಹೊಸ ಒಪ್ಪಂದದ ಮೂಲಕ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗಬಹುದು.

ಇ) ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಿಶ್ವಾಸದ ಕೊರತೆ (Lack of public confidence): ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಕಾನೂನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ತನ್ನ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಹಾಗೂ ಇತರ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಗೆ ಪ್ರಚುರಪಡಿಸುವ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕರಲ್ಲಿ ಯಾರೊಬ್ಬರಿಗೂ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ನೈಜ ಹಣಕಾಸಿನ ಸ್ಥಿತಿಗತಿ ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಕಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮೇಲೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕರ ವಿಶ್ವಾಸ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ.

2.4.1 ಪಾಲುದಾರರ ವಿಧಗಳು (Types of Partners)

ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದು, ಪಾಲುದಾರರ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಪಾತ್ರ ಹಾಗೂ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ಪಾಲುದಾರರನ್ನು ಹೊಂದಿರಬಹುದು. ಪಾಲುದಾರರ ಈ ಎಲ್ಲಾ ವಿಧಗಳ ಅರಿಯುವಿಕೆಯು, ಅವರ ಹಕ್ಕುಗಳು ಮತ್ತು ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಮುಖ್ಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಪಾಲುದಾರರ ವಿಧಗಳನ್ನು ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಎ) ಸಕ್ರಿಯ/ಕಾರ್ಯಶೀಲ ಪಾಲುದಾರ (Active partner): ಯಾವ ಪಾಲುದಾರನು ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ತೊಡಗಿಸಿ, ಸಂಸ್ಥೆಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿ, ಲಾಭ-ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಂಡು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಾಲಿಗರಿಗೆ ಅಪರಿಮಿತವಾಗಿ ಹೊಣೆಗಾರನಾಗಿರುತ್ತಾನೋ, ಅವನೇ ಸಕ್ರಿಯ/ಕಾರ್ಯಶೀಲ ಪಾಲುದಾರ. ಈ ಬಗೆಯ ಪಾಲುದಾರರು ಇತರ ಪಾಲುದಾರರ ಪರವಾಗಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ಭಾಗವಹಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಬಿ) ನಿದ್ರಿಸುವ/ಸುಪ್ತ ಪಾಲುದಾರ (Sleeping or dormant partner): ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ದೈನಂದಿನ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸದೇ ಇರುವ ಪಾಲುದಾರರನ್ನು ಸುಪ್ತ/ನಿದ್ರಿಸುವ ಪಾಲುದಾರರೆಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಸುಪ್ತ ಪಾಲುದಾರನು ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ತೊಡಗಿಸುತ್ತಾನೆ, ಲಾಭ-ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ಅಪರಿಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾನೆ.

ಸಿ) ರಹಸ್ಯ ಪಾಲುದಾರ (Secret partner): ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದಿಗಿನ ಪಾಲುದಾರನ ಒಡನಾಟವು ಜನಸಾಮಾನ್ಯರಿಗೆ ಅಪರಿಚಿತವಾಗಿದ್ದರೆ, ಅವನು ರಹಸ್ಯ ಪಾಲುದಾರನೆನಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಈ ವಿಶಿಷ್ಟ ಲಕ್ಷಣವನ್ನು ಬಿಟ್ಟರೆ, ಉಳಿದ ಎಲ್ಲಾ ಅಂಶಗಳಲ್ಲಿ, ಅವನು ಇತರ ಪಾಲುದಾರರನ್ನು ಹೋಲುತ್ತಾನೆ. ಇವನು ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ತೊಡಗಿಸುತ್ತಾನೆ, ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುತ್ತಾನೆ, ಅದರ ಲಾಭ-ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ಸಾಲಿಗರಿಗೆ ಅಪರಿಮಿತವಾಗಿ ಹೊಣೆಗಾರನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ.

ಡಿ) ನಾಮಮಾತ್ರ ಪಾಲುದಾರ (Nominal partner): ನಾಮಮಾತ್ರ ಪಾಲುದಾರನು/ಳು ತನ್ನ ಹೆಸರನ್ನು ಸಂಸ್ಥೆಯು ಉಪಯೋಗಿಸಲು ಅವಕಾಶ ನೀಡುತ್ತಾನಾ/ಳಾದರೂ, ಅವನು/ಅವಳು ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ತೊಡಗಿಸುವುದಿಲ್ಲ, ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಲಾಭ ಅಥವಾ ನಷ್ಟವನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ; ಆದರೆ, ಇತರ ಪಾಲುದಾರರಂತೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸುವಲ್ಲಿ ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಹೊಣೆಗಾರನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ/ಳೆ.

ಇ) ತೋರಿಕೆಯ ಪಾಲುದಾರ (Partner by estoppel): ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ತೋರಿಕೆಯ ಪಾಲುದಾರನೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕಾದರೆ, ಆತ/ಆಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿನ ತನ್ನ ತೊಡಗಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ, ನಡವಳಿಕೆ ಅಥವಾ ವರ್ತನೆಯಿಂದ ತಾನು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪಾಲುದಾರ/ಳು ಎಂಬ ಭಾವನೆಯನ್ನು ಬೆರೆಯರಲ್ಲಿ ಉಂಟುಮಾಡಿರಬೇಕು. ಈ ಬಗೆಯ ಪಾಲುದಾರರು ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ತೊಡಗಿಸದೇ ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸದಿದ್ದರೂ, ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಇವರು ಪಾಲುದಾರರಾಗಿರುವ ಕಾರಣ, ಇವರನ್ನು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಹೊಣೆಗಾರರನ್ನಾಗಿಸಲಾಗುವುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ರಾಣಿಯು, ಸಿಂಪ್ಲೆಕ್ಸ್ ಸೊಲ್ಯೂಷನ್ಸ್ ಎಂಬ ತಂತ್ರಾಂಶ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಪಾಲುದಾರಳಾಗಿರುವ ಸೀಮಾಳ ಸ್ನೇಹಿತೆಯಾಗಿದ್ದಾಳೆ. ಸೀಮಾಳ ಕೋರಿಕೆಯಂತೆ ರಾಣಿಯು, ಮೋಹನ್ ಸಾಫ್ಟ್‌ವೇರ್ ಎಂಬ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಭೆಯಲ್ಲಿ ಸೀಮಾಳ ಜೊತೆಗಿರುತ್ತಾಳೆ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ವಿಷಯವೊಂದರ ಮಾತುಕತೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ಭಾಗವಹಿಸಿ, ತಾನು, ಸಿಂಪ್ಲೆಕ್ಸ್ ಸೊಲ್ಯೂಷನ್ಸ್‌ನಲ್ಲಿ ಪಾಲುದಾರಳೆಂಬ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತಾಳೆ. ಈ ಮಾತುಕತೆಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ, ಸಿಂಪ್ಲೆಕ್ಸ್ ಸೊಲ್ಯೂಷನ್ಸ್‌ಗೆ ಸಾಲವನ್ನು ಒದಗಿಸಿದಲ್ಲಿ, ಅಂತಹ ಸಾಲ ಮರುಪಾವತಿಗೆ, ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪಾಲುದಾರಳಂತೆಯೇ, ರಾಣಿಯೂ ಸಹ ಹೊಣೆಗಾರಳಾಗುತ್ತಾಳೆ.

ಎಫ್) ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವ/ಅಲ್ಲಗಳೆಯುವ ಪಾಲುದಾರ (Partner by holding out): ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವ ಪಾಲುದಾರನು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಿದ್ದು, ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪಾಲುದಾರನಾಗಿರದಿದ್ದರೂ, ತನ್ನ ತಿಳುವಳಿಕೆಯಿಂದಲೇ, ತಾನು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪಾಲುದಾರ ಎಂಬಂತೆ ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವವನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ. ಇಂತಹ ವ್ಯಕ್ತಿಯು, ತನ್ನ ಈ ಬಗೆಯ ಪ್ರತಿನಿಧಿತ್ವದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ನೀಡಲಾಗಿರುವ ಸಾಲಗಳ ಮರುಪಾವತಿಯಲ್ಲಿ ಬಾಹ್ಯ ಸಾಲಿಗೆ ಹೋಣೆಗಾರನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ನಿಜವಾದ ಪಾಲುದಾರನಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ, ತನ್ನನ್ನು ಈ ಹೋಣೆಗಾರಿಕೆಯಿಂದ ರಕ್ಷಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು, ಅವನು ಕೂಡಲೇ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಸ್ಥಾನ ಪಾಲುದಾರನದಲ್ಲವೆಂದು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸುವ ನಿರಾಕರಣೆಯೊಂದನ್ನು ನೀಡಬೇಕು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಅವನು ಈ ರೀತಿ ಮಾಡದಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಅವನು ಇಂತಹ ಯಾವುದೇ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಹೋಣೆಗಾರನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ.

ಕೋಷ್ಟಕ 2.1 ಪಾಲುದಾರರ ಪ್ರಕಾರಗಳು (Types of Partners)

ಪಾಲುದಾರರ ಪ್ರಕಾರಗಳು	ಬಂಡವಾಳ ನೀಡಿಕೆ	ಆಡಳಿತದಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆ	ಲಾಭ/ನಷ್ಟ ಹಂಚಿಕೆ	ಹೋಣೆಗಾರಿಕೆ
ಕಾರ್ಯಶೀಲ ಪಾಲುದಾರ	ಬಂಡವಾಳ ಹಾಕಿರುತ್ತಾನೆ	ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ಭಾಗವಹಿಸುತ್ತಾನೆ	ಲಾಭ/ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಬಾಧ್ಯಸ್ಥನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ	ಅನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಇರುತ್ತದೆ
ಸುಪ್ತ ಪಾಲುದಾರ	ಬಂಡವಾಳ ಹಾಕಿರುತ್ತಾನೆ	ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ಭಾಗವಹಿಸುವುದಿಲ್ಲ	ಲಾಭ/ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಬಾಧ್ಯಸ್ಥನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ	ಅನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಇರುತ್ತದೆ
ಗುಪ್ತ ಪಾಲುದಾರ	ಬಂಡವಾಳ ಹಾಕಿರುತ್ತಾನೆ	ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ಭಾಗವಹಿಸುವುದಿಲ್ಲ	ಲಾಭ/ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಬಾಧ್ಯಸ್ಥನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ	ಅನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಇರುತ್ತದೆ
ನಾಮಮಾತ್ರ ಪಾಲುದಾರ	ಬಂಡವಾಳ ಹಾಕಿರುವುದಿಲ್ಲ	ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ಭಾಗವಹಿಸುವುದಿಲ್ಲ	ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಲಾಭ/ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಬಾಧ್ಯಸ್ಥನಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ	ಅನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಇರುತ್ತದೆ
ತೋರಿಕೆಯ ಪಾಲುದಾರ	ಬಂಡವಾಳ ಹಾಕಿರುವುದಿಲ್ಲ	ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ಭಾಗವಹಿಸುವುದಿಲ್ಲ	ಲಾಭ/ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಬಾಧ್ಯಸ್ಥನಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ	ಅನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಇರುತ್ತದೆ
ಅಲ್ಲಗಳೆಯುವ ಪಾಲುದಾರ	ಬಂಡವಾಳ ಹಾಕಿರುವುದಿಲ್ಲ	ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ಭಾಗವಹಿಸುವುದಿಲ್ಲ	ಲಾಭ/ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಬಾಧ್ಯಸ್ಥನಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ	ಅನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಇರುತ್ತದೆ

ಅಪ್ರಾಪ್ತ ಪಾಲುದಾರ (Minor partner)

ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯು, ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಡೆಸುವ ಇಬ್ಬರು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಅದರ ಲಾಭ ಅಥವಾ ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಆಧರಿಸಿದೆ. ಹೀಗಿರುವಾಗ, ಅಪ್ರಾಪ್ತ (minor)ನೊಬ್ಬನು ಇತರರೊಡನೆ ಸಿಂಧುತ್ವವುಳ್ಳ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಅನರ್ಹನಾಗಿರುವ ಕಾರಣ, ಅವನು ಯಾವುದೇ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪಾಲುದಾರನಾಗಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಆದರೆ, ಅಪ್ರಾಪ್ತ ಪಾಲುದಾರನನ್ನು ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪ್ರಯೋಜನಕ್ಕಾಗಿ ಇತರ ಎಲ್ಲಾ ಪಾಲುದಾರರ ಪರಸ್ಪರ ಒಪ್ಪಿಗೆಯಿಂದ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಸೇರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಅವನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯು ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿರುವ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ ಹಾಗೂ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಮಾತ್ರ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಅವನು ಸಂಸ್ಥೆಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಲು ಅರ್ಹನಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಹೀಗೆ, ಅಪ್ರಾಪ್ತ ಪಾಲುದಾರನು ಲಾಭಗಳನ್ನಷ್ಟೇ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ನಷ್ಟವನ್ನು

ಭರಿಸಲು ಅವನನ್ನು ಕೇಳುವಂತೆಯೂ ಇಲ್ಲ. ಆದಾಗ್ಯೂ ಅವನು ಇಚ್ಛಿಸಿದಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಲೆಕ್ಕಪುಸ್ತಕಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ಅವನು ಪ್ರಾಪ್ತ ವಯಸ್ಸಿಗೆ ಬಂದ ನಂತರ ಅವನ ಸ್ಥಾನಮಾನ ಬದಲಾವಣೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರಾಪ್ತ ವಯಸ್ಸಿಗೆ ಬಂದ ನಂತರ ಅಪ್ರಾಪ್ತ ಪಾಲುದಾರನು, ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಪಾಲುದಾರನಾಗಿರಲು ಇಚ್ಛಿಸುತ್ತಾನೆಯೇ ಎಂಬುದನ್ನು ತೀರ್ಮಾನಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅವನು ಪ್ರಾಪ್ತ ವಯಸ್ಸಿಗೆ ಬಂದ ಆರು ತಿಂಗಳೊಳಗಾಗಿ ತನ್ನ ನಿರ್ಧಾರದ ಕುರಿತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸೂಚನೆಯೊಂದನ್ನು ನೀಡಬೇಕು. ಒಂದು ವೇಳೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯೊಳಗೆ ಹೀಗೆ ಮಾಡಲು ಅವನು ತಪ್ಪಿದಲ್ಲಿ, ಅವನನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣ ಪಾಲುದಾರನೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುವುದು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ, ಇತರ ಪಾಲುದಾರರಂತೆ, ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಅವನು ಅಪರಿಮಿತವಾಗಿ ಹೊಣೆಯಾಗುತ್ತಾನೆ.

2.4.2 ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯ ವಿಧಗಳು (Types of Partnership)

ಪಾಲುದಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಎರಡು ಅಂಶಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು, ಅವುಗಳೆಂದರೆ, ಅವಧಿ ಹಾಗೂ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ. ಅವಧಿಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಎರಡು ಪ್ರಕಾರಗಳ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಗಳಿವೆ: 'ಐಚ್ಛಿಕ/ಇಚ್ಛಾನುಸಾರ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ' ಮತ್ತು 'ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ'. ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ, ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯ ಎರಡು ವಿಧಗಳೆಂದರೆ: ಒಂದು 'ನಿಯಮಿತವಾದ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯೊಂದಿಗೆ' ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ಇನ್ನೊಂದು 'ಅಪರಿಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯೊಂದಿಗೆ' ಪಾಲುದಾರಿಕೆ. ಈ ವಿಧಗಳನ್ನು ಕೆಳಕಂಡ ವಿಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಅವಧಿಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವರ್ಗೀಕರಣ (Classification on the basis of duration)

(ಎ) ಐಚ್ಛಿಕ/ಇಚ್ಛಾನುಸಾರ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ (Partnership at will): ಈ ರೀತಿಯ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯು ಪಾಲುದಾರರ ಇಚ್ಛಾನುಸಾರ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ಪಾಲುದಾರರು ಬಯಸುವಷ್ಟು ಸಮಯವೂ ಅದು ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಯಾವುದೇ ಪಾಲುದಾರನು ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯಿಂದ ನಿರ್ಗಮಿಸುವ ಸೂಚನೆಯನ್ನು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ನೀಡಿದಾಗ ಸಂಸ್ಥೆಯು ವಿಸರ್ಜನೆಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.

(ಬಿ) ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ (Particular partnership): ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯನ್ನು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಉದ್ದೇಶದ ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸುವಿಕೆಗಾಗಿ, ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಕಟ್ಟಡ ಕಾಮಗಾರಿಗಾಗಿ ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಿದಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು 'ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ' ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಇದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಪೂರ್ಣಗೊಂಡ ನಂತರ, ಅಥವಾ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿ ಪೂರ್ಣಗೊಂಡ ನಂತರ ಅದು ತನ್ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ತಾನೇ ವಿಸರ್ಜನೆಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.

ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವರ್ಗೀಕರಣ (Classification on the basis of liability)

(ಎ) ಸಾಮಾನ್ಯ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ (General partnership): ಸಾಮಾನ್ಯ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಪಾಲುದಾರರ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ಅಪರಿಮಿತ ಹಾಗೂ ಸಂಯುಕ್ತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಪಾಲುದಾರರು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಅನುಭವಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಅವರ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯು ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಪಾಲುದಾರನನ್ನೂ ಹಾಗೂ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನೂ ಪ್ರತಿಬಂಧಿಸುತ್ತದೆ. ಸಂಸ್ಥೆಯ ನೋಂದಣಿ ಐಚ್ಛಿಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಅಸ್ತಿತ್ವವು ಪಾಲುದಾರರ ಮರಣ, ಬುದ್ಧಿಭ್ರಮಣೆ, ದಿವಾಳಿತನ ಅಥವಾ ನಿವೃತ್ತಿಗಳ ಪ್ರಭಾವಕ್ಕೊಳಗಾಗುತ್ತದೆ.

(ಬಿ) ನಿಯಮಿತ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ (Limited partnership): ನಿಯಮಿತ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಕನಿಷ್ಠ ಪಕ್ಷ ಒಬ್ಬ ಪಾಲುದಾರನ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ಅಪರಿಮಿತವಾಗಿದ್ದು, ಉಳಿದ ಪಾಲುದಾರರು ಪರಿಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಇಂತಹ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯು, ನಿಯಮಿತ ಪಾಲುದಾರರ ಮರಣ, ಬುದ್ಧಿಭ್ರಮಣೆ, ದಿವಾಳಿತನಗಳಿಂದ ವಿಸರ್ಜನೆಯಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ನಿಯಮಿತ ಪಾಲುದಾರರು ಸಂಸ್ಥೆಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ ಹಾಗೂ ಅವರ ಕಾರ್ಯಗಳು ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನಾಗಲೀ ಅಥವಾ ಇತರ ಪಾಲುದಾರರನ್ನಾಗಲೀ ಪ್ರತಿಬಂಧಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಇಂತಹ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯ ನೋಂದಣಿ ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಈ ಬಗೆಯ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಗೆ ಮೊದಲು ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಅನುಮತಿಯಿರಲಿಲ್ಲ. ಆದರೆ, 1991ರಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಸಣ್ಣ ಉದ್ದಿಮೆ ನೀತಿ(New Small Enterprise Policy)ಯನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತಂದ ನಂತರ ಪರಿಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ನಿಯಮಿತ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಒಪ್ಪಿಗೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ. ಈ ಬದಲಾವಣೆಯ ಹಿಂದಿನ ಉದ್ದೇಶವೇನೆಂದರೆ, ಈ ಹಿಂದೆ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಅಪರಿಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಅಂಶವು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿದ್ದ ಕಾರಣ, ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ತೊಡಗಿಸಲು ಹಿಂಜರಿಯುತ್ತಿದ್ದ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಉದ್ದಿಮೆದಾರರ ಸ್ನೇಹಿತರು ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿಕರ ಈಕ್ವಿಟಿ ಬಂಡವಾಳ(Equity Capital)ವನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸುವಂತೆ, ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಸಮರ್ಥಗೊಳಿಸುವುದಾಗಿದೆ.

**ಆರಂಭದಲ್ಲಿ ಪ್ರೈಸ್ ವಾಟರ್ ಹೌಸ್ ಕೂಪರ್ಸ್ ಪಾಲುದಾರಿಕಾ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿತ್ತು
(Price Waterhouse Coopers was a Partnership Firm earlier)**

ಇಂದು ಅನೇಕ ಕಂಪನಿಗಳು ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯಿಂದ ಹುಟ್ಟಿವೆ. ವಿಶ್ವದ ಉನ್ನತ ಲೆಕ್ಕ ಬರಹ ನಿರ್ವಹಣಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿರುವ ಪ್ರೈಸ್ ವಾಟರ್‌ಹೌಸ್ ಕೂಪರ್ಸ್, 1998ರಲ್ಲಿ, ಪ್ರೈಸ್ ವಾಟರ್ ಹೌಸ್ ಹಾಗೂ ಕೂಪರ್ಸ್ ಮತ್ತು ಲೈಬ್ರಾಂಡ್‌ಗಳೆಂಬ ಎರಡು ಕಂಪನಿಗಳ ವಿಲೀನದಿಂದ ರಚಿಸಲಾಯಿತು. ಈ ಎರಡೂ ಕಂಪನಿಯ ಇತಿಹಾಸ 150 ವರ್ಷದಷ್ಟು ಹಳೆಯದಾಗಿದೆ. ಜೊತೆಗೆ 19ನೇ ಶತಮಾನದ ಗ್ರೇಟ್ ಬ್ರಿಟನ್‌ನೊಂದಿಗೆ ತಳುಕುಹಾಕಿಕೊಂಡಿದೆ. 1850ರಲ್ಲಿ ಸ್ಯಾಮ್ಯುಯೆಲ್ ಲೋವೆಲ್ ಪ್ರೈಸ್ ತಮ್ಮ ಲೆಕ್ಕಬರಹ ನಿರ್ವಹಣಾ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಲಂಡನ್‌ನಲ್ಲಿ ಆರಂಭಿಸಿದರು. 1865ರಲ್ಲಿ ಅವರು ವಿಲಿಯಂ ಹೆಚ್. ಹೋಲಿಲ್ಯಾಂಡ್ ಮತ್ತು ಎಡ್ವಿನ್ ವಾಟರ್‌ಹೌಸ್‌ರವರೊಂದಿಗೆ ಜೊತೆಗೂಡಿ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯನ್ನು ಹುಟ್ಟುಹಾಕಿದರು. ಸಂಸ್ಥೆ ಬೆಳೆದಂತೆ, ಯೋಗ್ಯತೆಯುಳ್ಳ ವೃತ್ತಿಪರ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳನ್ನು ಪಾಲುದಾರಿಕೆಗೆ ಸೇರಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಯಿತು. 1980ರ ಅಂತ್ಯದ ವೇಳೆಗೆ ಪ್ರೈಸ್ ವಾಟರ್‌ಹೌಸ್, ಲೆಕ್ಕಬರಹ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿ ಮಹತ್ವದ ಸ್ಥಾನ ಗಳಿಸಿತ್ತು.....

Source:Price Waterhouse Coopers archives in Columbia University

2.4.3 ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಒಪ್ಪಂದ (Partnership Deed)

ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯು, ಸಾಮಾನ್ಯ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಒಟ್ಟಾಗಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಿತ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದೆ. ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಒಂದು ಸ್ಪಷ್ಟ ಒಪ್ಪಂದದ ಅಗತ್ಯವಿದ್ದು, ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಪಾಲುದಾರರ ನಡುವೆ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಭಿನ್ನಾಭಿಪ್ರಾಯಕ್ಕೆ ಅವಕಾಶವಿರದಂತೆ, ನಿಯಮಗಳು, ಷರತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಪಾಲುದಾರರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಎಲ್ಲಾ ಆಯಾಮಗಳನ್ನು ಅದು ಒಳಗೊಂಡಿರಬೇಕು. ಇಂತಹ ಒಪ್ಪಂದವು ಮೌಖಿಕ ಅಥವಾ ಲಿಖಿತವಾಗಿರಬಹುದು.

ಲಿಖಿತ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನೇ ಹೊಂದಬೇಕಾದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೂ, ಲಿಖಿತ ರೂಪದಲ್ಲಿರುವ ಒಪ್ಪಂದವು ಪಾಲುದಾರರು ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡಿರುವ ಷರತ್ತುಗಳಿಗೆ ಸಾಕ್ಷಿಯಾಗುವುದರಿಂದ, ಲಿಖಿತ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಹೊಂದುವುದು ಒಳ್ಳೆಯದು. ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನಿಯಮಗಳು ಹಾಗೂ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸುವ ಲಿಖಿತ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು 'ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಒಪ್ಪಂದ' (Partnership deed) ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಒಪ್ಪಂದವು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

- ಸಂಸ್ಥೆಯ ಹೆಸರು
- ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ಥಳ
- ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಧಿ
- ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಪಾಲುದಾರನು ಮಾಡಿರುವ ಹೂಡಿಕೆ
- ಲಾಭ ಮತ್ತು ನಷ್ಟಗಳ ಹಂಚಿಕೆ
- ಪಾಲುದಾರರ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು
- ಪಾಲುದಾರರ ಸಂಬಳ ಮತ್ತು ಹಿಂಪಡೆತಗಳು
- ಪಾಲುದಾರಿಕೆಗೆ ಹೊಸ ಪಾಲುದಾರರ ಪ್ರವೇಶ, ನಿವೃತ್ತಿ ಮತ್ತು ವಜಾ ಮಾಡುವ ನಿಬಂಧನೆಗಳು
- ಬಂಡವಾಳದ ಮೇಲಿನ ಬಡ್ಡಿ ಮತ್ತು ಹಿಂಪಡೆತದ ಮೇಲಿನ ಬಡ್ಡಿ
- ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವಿಸರ್ಜನೆಯ ವಿಧಾನ
- ಲೆಕ್ಕಪುಸ್ತಕಗಳ ತಯಾರಿಸುವಿಕೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಪರಿಶೋಧನೆ
- ವ್ಯಾಜ್ಯಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸುವ ವಿಧಾನ

2.4.4 ನೋಂದಣಿ (Registration)

ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ನೋಂದಣಿ ಎಂದರೆ, ಸಂಸ್ಥೆಯ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನಿಗದಿತ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು, ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ನೋಂದಣಾಧಿಕಾರಿಯು ನಿರ್ವಹಿಸುವ 'ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ನೋಂದಣಿ ಪುಸ್ತಕ'ದಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ಇದು ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನಿರ್ಣಾಯಕ ಪುರಾವೆಯಾಗಿದೆ.

ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸುವುದು ಐಚ್ಛಿಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಅದು ಕೆಲವು ಪ್ರಯೋಜನಗಳಿಂದ ವಂಚಿತವಾಗುತ್ತದೆ. ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಉಂಟಾಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳು ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- ಎ) ನೋಂದಾಯಿಸದ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪಾಲುದಾರನು ಸಂಸ್ಥೆಯ ವಿರುದ್ಧ ಅಥವಾ ಇತರ ಪಾಲುದಾರರ ವಿರುದ್ಧ ದಾವೆಯನ್ನು ಹೂಡುವಂತಿಲ್ಲ.
- ಬಿ) ಸಂಸ್ಥೆಯು ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ವಿರುದ್ಧ ದಾವೆಯನ್ನು ಹೂಡುವಂತಿಲ್ಲ.
- ಸಿ) ಸಂಸ್ಥೆಯು ಪಾಲುದಾರರ ವಿರುದ್ಧ ದಾವೆಯನ್ನು ಹೂಡುವಂತಿಲ್ಲ.

ಈ ಮೇಲ್ಕಂಡ ಪರಿಣಾಮಗಳ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸುವುದು ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ. ಭಾರತೀಯ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಕಾಯ್ದೆ 1932ರ ಅನ್ವಯ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ರಾಜ್ಯದ ನೋಂದಣಾಧಿಕಾರಿಗಳಲ್ಲಿ ನೋಂದಣಿ ಮಾಡಬಹುದಾಗಿದೆ. ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಅಸ್ತಿತ್ವದ ಯಾವುದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ನೋಂದಾಯಿಸಬಹುದು. ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸುವ ವಿಧಾನಗಳು ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ:

- ಎ) ನಿಗದಿತ ನಮೂನೆಯಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ನೋಂದಣಾಧಿಕಾರಿಗೆ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವುದು. ಅರ್ಜಿಯು ಕೆಳಕಂಡ ವಿವರಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.
 - ಸಂಸ್ಥೆಯ ಹೆಸರು
 - ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸ್ಥಳ
 - ಸಂಸ್ಥೆಯು ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಇತರೆ ಸ್ಥಳಗಳ ಹೆಸರು
 - ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಪಾಲುದಾರರ ಸೇರ್ಪಡೆಯ ದಿನಾಂಕ
 - ಪಾಲುದಾರರ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ವಿಳಾಸ
 - ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯ ಕಾಲಾವಧಿ

ಈ ಅರ್ಜಿಯು ಎಲ್ಲಾ ಪಾಲುದಾರರ ಸಹಿಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರಬೇಕು.

- ಬಿ) ನಿಗದಿತ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ನೋಂದಣಾಧಿಕಾರಿಗೆ ಪಾವತಿಸುವುದು
- ಸಿ) ಒಪ್ಪಿಗೆಯ ನಂತರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ನೋಂದಣಾಧಿಕಾರಿಯು, ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ವಹಿ(Register of Firms)ಯಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯ ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾನೆ.

2.5 ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳು (Cooperative Societies)

‘ಸಹಕಾರ’ ಎಂಬ ಪದದ ಅರ್ಥವೆಂದರೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಒಟ್ಟಾಗಿ ಮತ್ತು ಇತರರೊಂದಿಗೆ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು.

ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳು ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಣೆಯಿಂದ ಕೂಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಸಮೂಹವಾಗಿದ್ದು ತನ್ನ ಸದಸ್ಯರ ಯೋಗಕ್ಷೇಮದ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ. ಜೊತೆಗೆ ಅವು, ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ಲಾಭ ಗಳಿಸುವ ಆಸೆಯಿಂದ ಬೆಳೆದಿರುವ ಮಧ್ಯವರ್ತಿ-ಹಿಡಿತದ ಶೋಷಣೆಯಿಂದ ತಮ್ಮ ಆರ್ಥಿಕ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಅಗತ್ಯದಿಂದ ಉದ್ಭವಿಸಿದ್ದಾಗಿವೆ.

ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ಕಾಯ್ದೆ 1912ರ ಅನ್ವಯ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಸಹಕಾರ ಸಂಘವು ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿ ನೋಂದಾಯಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಅತ್ಯಂತ ಸರಳವಾಗಿದ್ದು, ಕನಿಷ್ಠ ಪಕ್ಷ ಹತ್ತು ಜನ ವಯಸ್ಕರ ಒಪ್ಪಿಗೆಯಿಂದ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಬಹುದು. ಸಹಕಾರ ಸಂಘಕ್ಕೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಶೇರುಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದರ ಮೂಲಕ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸಹಕಾರ ಸಂಘವು ನೋಂದಣಿಯ ನಂತರ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಕಾನೂನಾತ್ಮಕ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದುತ್ತದೆ.

ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘವು ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಕಾರವಾಗಿದ್ದು, ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯ ಮನುಷ್ಯರಂತೆ ಸಮಾನತೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಿತರಾಗಿ ತಮ್ಮದೇ ಆರ್ಥಿಕ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಾಗಿ ಒಗ್ಗೂಡುವುದಾಗಿದೆ. —ಇ.ಹೆಚ್. ಕಲ್ವರ್ತ್

ಸಹಕಾರ ಸಂಘಟನೆಯು, ಸಹಕಾರದ ತತ್ವಗಳ ಪ್ರಕಾರ ತನ್ನ ಸದಸ್ಯರ ಆರ್ಥಿಕ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಾಗಿ ತನ್ನ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಒಂದು ಸಂಘವಾಗಿದೆ. —ಭಾರತೀಯ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ಕಾಯಿದೆ, 1912

ಲಕ್ಷಣಗಳು (Features)

ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ.

ಎ) ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಣೆಯ ಸದಸ್ಯತ್ವ (Voluntary membership): ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ಸದಸ್ಯತ್ವವು ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಣೆಯಿಂದಾಗುತ್ತದೆ. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಸಹಕಾರ ಸಂಘವನ್ನು ಸೇರಲು ಸ್ವತಂತ್ರನಾಗಿರುವಂತೆಯೇ, ತನ್ನ ಇಚ್ಛೆಗನುಗುಣವಾಗಿ ಯಾವಾಗ ಬೇಕಾದರೂ ಸಂಘವನ್ನು ತೊರೆಯಬಹುದು. ಅವನು ಸಂಘವನ್ನು ಸೇರುವುದಕ್ಕೂ ಅಥವಾ ತೊರೆಯುವುದಕ್ಕೂ ಯಾವುದೇ ನಿರ್ಬಂಧವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಆದಾಗ್ಯೂ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ಸದಸ್ಯನು ಸಂಘವನ್ನು ತೊರೆಯುವಾಗ ಒಂದು ಲಿಖಿತ ಸೂಚನೆಯನ್ನು ನೀಡಬೇಕೆಂದಿರುವುದು ಹೊರತು ಸದಸ್ಯನಾಗಿ ಉಳಿಯಬೇಕೆಂಬ ಕಡ್ಡಾಯವೇನಿಲ್ಲ. ಸದಸ್ಯತ್ವವು ಯಾವುದೇ ಧರ್ಮ, ಜಾತಿ ಮತ್ತು ಲಿಂಗ ಭೇದವಿಲ್ಲದೆ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಮುಕ್ತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಬಿ) ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಸ್ಥಾನಮಾನ (Legal status): ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ನೋಂದಣಿ ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಇದು ಸಂಘಕ್ಕೆ ಸದಸ್ಯರಿಂದ ಭಿನ್ನವಾದ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಸ್ಥಾನಮಾನವನ್ನು ನೀಡಿದೆ. ಸಂಘವು ಇತರರೊಡನೆ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು ಮತ್ತು ತನ್ನ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಬಹುದು, ಇತರರ ವಿರುದ್ಧ ದಾವೆ ಹೂಡಬಹುದು ಹಾಗೂ ಇತರರಿಂದ ದಾವೆ ಹೂಡಲ್ಪಡಬಹುದು. ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾದ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದರ ಪರಿಣಾಮ, ಸದಸ್ಯರ ಆಗಮನ ಅಥವಾ ನಿರ್ಗಮನದಿಂದ ಅದು ಪ್ರಭಾವಿತವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

(ಸಿ) ಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ (Limited Liability): ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ಸದಸ್ಯರ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯು ಅವರು ಸಂಘದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿರುವ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಇದು ಸದಸ್ಯನೊಬ್ಬ ಭರಿಸಲು ಕೇಳಲ್ಪಡುವ ಗರಿಷ್ಠ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸುತ್ತದೆ.

(ಡಿ) ನಿಯಂತ್ರಣ (Control): ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳಲ್ಲಿ ತೀರ್ಮಾನಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಅಧಿಕಾರವು ಚುನಾಯಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಆಡಳಿತ ಮಂಡಳಿಯ ಕೈಯಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಆಡಳಿತ ಮಂಡಳಿಯನ್ನು ರಚಿಸಬಲ್ಲ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಚುನಾಯಿಸುವ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಮತದಾನದ ಹಕ್ಕು ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಇದು ಸಹಕಾರ ಸಂಘಕ್ಕೆ ಪ್ರಜಾಪ್ರಭುತ್ವದ ಲಕ್ಷಣವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

(ಇ) ಸೇವಾ ಉದ್ದೇಶ (Service motive): ಸಹಕಾರ ಸಂಘವು ತನ್ನ ಉದ್ದೇಶದ ಮೂಲಕ ಪರಸ್ಪರ ಸಹಾಯ ಮತ್ತು ಶ್ರೇಯೋಭಿವೃದ್ಧಿ ಮೌಲ್ಯಗಳಿಗೆ ಒತ್ತು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಸೇವಾ ಉದ್ದೇಶವು ಅದರ ಕೆಲಸ-ಕಾರ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ತನ್ನ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಲಾಭ ಉಂಟಾದಲ್ಲಿ, ಅದನ್ನು ಲಾಭಾಂಶ (dividend)ದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಉಪನಿಬಂಧನೆಗಳ ಅನುಸಾರ ಹಂಚಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Merits)

ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳು ತನ್ನ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಅನೇಕ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿವೆ. ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳು ನೀಡುವ ಕೆಲವು ಅನುಕೂಲತೆಗಳು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ:

(ಎ) ಮತದಾನ ಸ್ಥಾನಮಾನದಲ್ಲಿ ಸಮಾನತೆ (Equality in voting status): 'ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಒಂದು ಮತ' ತತ್ವವು ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುತ್ತದೆ. ಸದಸ್ಯನೊಬ್ಬನ ಬಂಡವಾಳದ ಮೊತ್ತದ ನೀಡಿಕೆಯು ಪರಿಗಣಿಸಲ್ಪಡದಂತೆ, ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಸದಸ್ಯನೂ ಸಮಾನ ಮತದಾನದ ಹಕ್ಕುಗಳಿಗೆ ಅರ್ಹನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ.

(ಬಿ) ನಿಯಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ (Limited liability): ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ಸದಸ್ಯರ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ಅವನು ಸಂಘದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿರುವ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಸದಸ್ಯರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆಸ್ತಿಗಳು ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಬಳಸುವುದರಿಂದ ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿ ಉಳಿಯುತ್ತವೆ.

(ಸಿ) ಸ್ಥಿರ ಅಸ್ತಿತ್ವ (Stable existence): ಸದಸ್ಯರ ಮರಣ, ದಿವಾಳಿತನ, ಬುದ್ಧಿಭ್ರಮಣೆಗಳು ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ಮುಂದುವರಿಕೆಯನ್ನು ಪ್ರಭಾವಿತಗೊಳಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಸಂಘವು, ಸದಸ್ಯತ್ವದಲ್ಲಿನ ಯಾವುದೇ ಬದಲಾವಣೆಯ ಪ್ರಭಾವಕ್ಕೊಳಗಾಗದಂತೆ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ.

(ಡಿ) ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳಲ್ಲಿ ಮಿತವ್ಯಯ (Economy in operations): ಸದಸ್ಯರು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಯಾವುದೇ ಪ್ರತಿಫಲವಿಲ್ಲದೆ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸುವಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಗಮನ ಹರಿಸುವುದರಿಂದ ವೆಚ್ಚಗಳು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತವೆ. ಗ್ರಾಹಕರು ಅಥವಾ ಉತ್ಪಾದಕರೇ ಸಂಘದ ಸದಸ್ಯರಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಕರಡು ಸಾಲದ ನಷ್ಟಭಯ ಕಡಿಮೆಯಿರುತ್ತದೆ.

(ಇ) ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ಬೆಂಬಲ (Support from government): ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳು ಪ್ರಜಾಪ್ರಭುತ್ವದ ಆಲೋಚನೆಯ ದೃಷ್ಟಾಂತವಾಗಿರುವುದರಿಂದ, ಕಡಿಮೆ ದರದ ತೆರಿಗೆಗಳು, ಸಹಾಯಧನಗಳು (subsidies), ಕಡಿಮೆ ಬಡ್ಡಿ ದರದ ಸಾಲಗಳ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರದ ಬೆಂಬಲವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತವೆ.

(ಎಫ್) ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಸುಗಮತೆ (Ease of formation): ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳನ್ನು ಕನಿಷ್ಠ ಹತ್ತು ಸದಸ್ಯರಿಂದ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಬಹುದು. ನೋಂದಣಿ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನವು ಸರಳವಾಗಿದ್ದು, ಕೆಲವೇ ಕಾನೂನು ಔಪಚಾರಿಕತೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಅದರ ಸ್ಥಾಪನೆಯನ್ನು 1912ರ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ಕಾಯಿದೆಯ ನಿಯಮಗಳನ್ವಯ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ಸಹಕಾರ ಸಂಘ ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರದ ಸಂಘಟನೆಯು ಕೆಳಕಂಡ ಮಿತಿಗಳಿಂದ ಬಳಲುತ್ತವೆ:

(ಎ) ಪರಿಮಿತ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು (Limited resources): ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಸದಸ್ಯರಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸಬಹುದಾದ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತವೆ. ಹಾಗೆಯೇ, ತೊಡಗಿಸಿರುವ ಬಂಡವಾಳದ ಮೇಲೆ ನೀಡುವ ಕಡಿಮೆ ದರದ ಲಾಭಾಂಶವು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಹಾಗೂ ಹೆಚ್ಚು ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸಲು ಧಕ್ಕೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

(ಬಿ) ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಅದಕ್ಷತೆ (Inefficiency in management): ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳು ಪರಿಣತ ನಿರ್ವಾಹಕರನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸಲು ಮತ್ತು ನೇಮಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿರುವುದಕ್ಕೆ ಕಾರಣ ಅವರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಸಂಬಳ ನೀಡಲು ಅವು ಅಸಮರ್ಥವಾಗಿರುವುದು. ಪ್ರತಿಫಲವಿಲ್ಲದೇ ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಣೆಯಿಂದ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಸದಸ್ಯರು ನಿರ್ವಹಣಾ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ದಕ್ಷವಾಗಿ ನಿಭಾಯಿಸುವಷ್ಟು ವೃತ್ತಿಪರರಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ.

(ಸಿ) ಗೋಪ್ಯತೆಯ ಕೊರತೆ (Lack of secrecy): ಸದಸ್ಯರ ಸಭೆಗಳಲ್ಲಿ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಮುಕ್ತವಾಗಿ ಚರ್ಚಿಸುವುದರಿಂದ ಹಾಗೂ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ಕಾಯಿದೆ (7) ರನ್ವಯ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ಬಹಿರಂಗ ಪಡಿಸಬೇಕಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಗೋಪ್ಯವಾಗಿಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

(ಡಿ) ಸರ್ಕಾರದ ನಿಯಂತ್ರಣ (Government control): ಸರ್ಕಾರವು ನೀಡುವ ಸೌಲಭ್ಯಗಳಿಗೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳು ತಮ್ಮ ಲೆಕ್ಕಪತ್ರಗಳ ಪರಿಶೋಧನೆ, ಲೆಕ್ಕಪತ್ರಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವಿಕೆ ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಅನೇಕ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಣಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ರಾಜ್ಯ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ಇಲಾಖೆಯು ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಮಧ್ಯಪ್ರವೇಶಿಸುವುದರಿಂದ ಸಂಘಗಳ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯದ ಮೇಲೆ ನಕಾರಾತ್ಮಕ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ.

(ಇ) ಅಭಿಪ್ರಾಯ ಭೇದಗಳು (Differences of opinion): ವಿರುದ್ಧ ದೃಷ್ಟಿಕೋನಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಸದಸ್ಯರಿಂದಾಗಿ ಉದ್ಭವಿಸುವ ಆಂತರಿಕ ಕಲಹಗಳು ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಕಠಿಣತೆಗಳಿಗೆ ಎಡೆಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತವೆ. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯು ಶ್ರೇಯೋಭಿವೃದ್ಧಿ ಉದ್ದೇಶದ ಮೇಲೆ ಹಿಡಿತ ಸಾಧಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ಕೆಲವು ಸದಸ್ಯರು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಲಾಭಕ್ಕೆ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯವನ್ನು ಕೊಡುವುದರಿಂದ ಇತರ ಸದಸ್ಯರ ಲಾಭವನ್ನು ಹಿಂದೂಡಬಹುದು.

ಅಮೂಲ್‌ನ ವಿಸ್ಮಯಕಾರಿ ಸಹಕಾರಿ ಉದ್ಯಮಗಳು (Amul's amazing Cooperative ventures)

ಪ್ರತಿನಿತ್ಯ ಅಮೂಲ್ 4,47,000 ಲೀಟರ್ ಹಾಲನ್ನು 2.12 ಮಿಲಿಯನ್ ರೈತ(ಬಹುಪಾಲು ಅನಕ್ಷರಸ್ಥರು)ರಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ೪ ಹಾಲನ್ನು ತನ್ನ ಮುದ್ರೆ ಹೊಂದಿರುವ ಸಂವೇಷ್ಟೀಕೃತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಿ, 6 ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿ (ರೂ. 60 ಮಿಲಿಯನ್) ಬೆಲೆಬಾಳುವ ಸರಕುಗಳನ್ನು ದೇಶದಾದ್ಯಂತ 5,00,000ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಳಿಗೆಗಳಿಗೆ ವಿಲೇವಾರಿ ಮಾಡುತ್ತಿದೆ.

1946ರಲ್ಲಿ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಿಂದ ತಮ್ಮನ್ನು ಮುಕ್ತಗೊಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಬಯಸಿದ ರೈತರ ಗುಂಪಿನಿಂದ ಆರಂಭಗೊಂಡ ಅದು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರವೇಶ ಪಡೆದು, ಅದರಿಂದ ತಮ್ಮ ಪ್ರಯತ್ನಗಳಿಗೆ ಗರಿಷ್ಠ ಪ್ರತಿಫಲದ ಖಾತರಿ ಪಡೆಯುವುದಾಗಿತ್ತು. ಆನಂದ್ ಗ್ರಾಮದ ಮೂಲದ, ಖೇರಾ ಜಿಲ್ಲಾ ಹಾಲು ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘ(ಅಮೂಲ್ ಎಂದೇ ಹೆಸರಾಗಿರುವ)ವು ಕ್ಷಿಪ್ರಗತಿಯಲ್ಲಿ ವಿಸ್ತಾರಗೊಂಡಿತು. ಅದು ಇತರ ಹಾಲು ಸಹಕಾರಿಗಳೊಡನೆ ತನ್ನ ಕೈಜೋಡಿಸಿತು. ಅದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ, ಗುಜರಾತ್ ಜಾಲವು ಈಗ 2.12 ಮಿಲಿಯನ್ ರೈತರು, 10,411 ಗ್ರಾಮ ಮಟ್ಟದ ಹಾಲು ಸಂಗ್ರಹಣಾ ಕೇಂದ್ರಗಳು ಮತ್ತು 14 ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದ ಘಟಕ(ಸಂಘಗಳು)ಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ವಿವಿಧ ಸಂಘಗಳು ಬಹುತೇಕ ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಉತ್ಪನ್ನದ ವರ್ಗಗಳಾದ ಹಾಲು ಪೇಯ, ಹಾಲಿನ ಪುಡಿ, ಬೆಣ್ಣೆ, ತುಪ್ಪ, ಗಿಣ್ಣು, ಕೊಕ್ಕೊವಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ಮಿಠಾಯಿಗಳು, ಐಸ್‌ಕ್ರೀಂ ಮತ್ತು ಸಾಂದ್ರೀಕರಿಸಿದ ಹಾಲುಗಳಂತಹ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು 'ಅಮೂಲ್' ಎಂಬ ಸಾಮಾನ್ಯ ಮುದ್ರೆ ಹೊಂದಿವೆ. ಅಮೂಲ್‌ನ ಉಪ ಮುದ್ರೆಗಳು ವಿಭಿನ್ನವಾದ ಅಮೂಲ್ ಸ್ಟ್ರೀ, ಅಮೂಲ್ ಸ್ಟ್ರೀ, ಅಮೂಲ್ಯ, ನ್ಯೂಟ್ರಾಮೂಲ್‌ಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ.

Source: Adapted from Pankaj Chandra, "Rediff.com", Business Special, September 2005

2.5.1 ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ವಿಧಗಳು (Types of Cooperative Societies)

ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಸ್ವರೂಪದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಇರುವ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ವಿವಿಧ ಬಗೆಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

(ಎ) ಬಳಕೆದಾರರ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳು (Consumers' cooperative societies): ಬಳಕೆದಾರರ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳನ್ನು ಬಳಕೆದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಕಾಪಾಡಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಯೋಗ್ಯ ಬೆಲೆಗೆ ಪಡೆಯುವ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಗ್ರಾಹಕರು ಇದರ ಸದಸ್ಯರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಈ ಸಂಘವು ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳನ್ನು ತೊಡೆದುಹಾಕಿ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಮಿತವ್ಯಯವನ್ನು ಸಾಧಿಸುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಇದು ಸರಕುಗಳನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸಿ ತನ್ನ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಲಾಭವೇನಾದರೂ ಉಳಿದರೆ, ಅದನ್ನು ಸದಸ್ಯರು ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ತೊಡಗಿಸಿರುವ ಬಂಡವಾಳದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಅಥವಾ ಖರೀದಿಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಹಂಚಲಾಗುತ್ತದೆ.

(ಬಿ) ಉತ್ಪಾದಕರ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳು (Producers' cooperative societies): ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಉತ್ಪಾದಕರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಕಾಪಾಡಲು ಈ ರೀತಿಯ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಬಳಕೆದಾರರ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ಸಲುವಾಗಿ ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಬಯಸುವ ಉತ್ಪಾದಕರೇ ಇದರ ಸದಸ್ಯರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ದೊಡ್ಡ ಬಂಡವಾಳಶಾಹಿಗಳ ವಿರುದ್ಧ ಹೋರಾಡಲು ಹಾಗೂ ಸಣ್ಣ ಉತ್ಪಾದಕರ ವ್ಯಾಪಾರ ಕುದುರಿಸುವ ಶಕ್ತಿ ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಈ ಸಂಘಗಳು ಹೊಂದಿವೆ. ಇದು ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳು, ಸಲಕರಣೆಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಪೂರೈಸುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ಅವರು ಉತ್ಪಾದಿಸಿದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟಕ್ಕಾಗಿ ಖರೀದಿಸುತ್ತವೆ. ಲಾಭಗಳನ್ನು, ಸದಸ್ಯರು ಉತ್ಪಾದಿಸಿ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಕ್ಕೆ ಪೂರೈಸಿದ ಅಥವಾ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿದ ಒಟ್ಟು ಸರಕುಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಅವರಿಗೆ ಹಂಚಲಾಗುತ್ತದೆ.

(ಸಿ) ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳು (Marketing cooperative societies): ಸಣ್ಣ ಉತ್ಪಾದಕರು ತಾವು ಉತ್ಪಾದಿಸಿದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಈ ರೀತಿಯ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ತಾವು ಉತ್ಪಾದಿಸಿದ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಯೋಗ್ಯ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಆಶಯ ಹೊಂದಿರುವ ಉತ್ಪಾದಕರೇ ಸದಸ್ಯರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಈ ಸಂಘವು ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳನ್ನು ತೊಡೆದುಹಾಕಿ, ತನ್ನ ಸದಸ್ಯರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಅನುಕೂಲಕರವಾದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಗಳಿಸುವ ಮೂಲಕ, ಅವರ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಸ್ಥಾನಮಾನವನ್ನು ಉತ್ತಮಪಡಿಸುವ ಗುರಿ ಹೊಂದಿದೆ. ಇದು ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಉತ್ಪಾದಕ-ಸದಸ್ಯನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುತ್ತದೆಯಲ್ಲದೇ, ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಬೆಲೆಗಳಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು, ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಕಾರ್ಯಗಳಾದ ಸಾಗಾಣಿಕೆ, ಸಂಗ್ರಹಣೆ, ಸಂವೇಷ್ಟಿಕರಣ ಇತ್ಯಾದಿ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಲಾಭಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಉತ್ಪಾದಕನು ಒಟ್ಟು ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕೆ ಪೂರೈಸಿದ ಸರಕುಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಹಂಚಲಾಗುತ್ತದೆ.

(ಡಿ) ರೈತರ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳು (Farmers' cooperative societies): ಈ ರೀತಿಯ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳನ್ನು ರೈತರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಕಾಪಾಡಲು ಮತ್ತು ಯೋಗ್ಯ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮವಾದ ಅಗತ್ಯ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕೃಷಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಮನೋಭಾವವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ರೈತರು ಈ ಸಂಘಗಳ ಸದಸ್ಯರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೃಷಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಂದಾಗುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದಕತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಈ ರೀತಿಯ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳು ಬೆಳೆಗಳನ್ನು ಬೆಳೆಯಲಿಕ್ಕಾಗಿ ರೈತರಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಬೀಜಗಳು, ಗೊಬ್ಬರ ಮತ್ತು ಯಂತ್ರಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಆಧುನಿಕ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುತ್ತವೆ. ಇದರಿಂದ

ಇಳುವರಿಯು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ರೈತರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರತಿಫಲ ದೊರೆಯುವುದಲ್ಲದೇ ತುಂಡು ಭೂಮಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ರೈತರ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ನಿವಾರಣೆಯಾಗುತ್ತವೆ.

(ಇ) ಪತ್ತಿನ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳು (Credit cooperative societies): ಪತ್ತಿನ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳು ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಯೋಗ್ಯ ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಸುಲಭ ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಸ್ಥಾಪಿಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ. ಹಣಕಾಸಿನ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಸಾಲದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಪಡೆಯಲು ಅಪೇಕ್ಷಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಈ ಸಂಘಗಳ ಸದಸ್ಯರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಈ ಸಂಘಗಳ ಉದ್ದೇಶವೇನೆಂದರೆ, ತನ್ನ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಡ್ಡಿ ಪಡೆಯುವ ಲೇವಾದೇವಿಗಾರರ ಶೋಷಣೆಯಿಂದ ರಕ್ಷಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ಸದಸ್ಯರಿಂದ ಸಂಗ್ರಹವಾದ ಬಂಡವಾಳ ಹಾಗೂ ಠೇವಣಿಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಕಡಿಮೆ ಬಡ್ಡಿ ದರದಲ್ಲಿ ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

(ಏಫ್) ಗೃಹ ನಿರ್ಮಾಣ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳು (Cooperative Housing Societies): ಗೃಹನಿರ್ಮಾಣ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳನ್ನು, ಮಿತ ಆದಾಯ ಹೊಂದಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಯೋಗ್ಯ ವೆಚ್ಚಗಳಲ್ಲಿ ಗೃಹ ನಿರ್ಮಾಣಕ್ಕಾಗಿ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಾಸಯೋಗ್ಯ ಮನೆಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಪಡೆಯುವ ಇಚ್ಛೆಯುಳ್ಳವರು ಈ ಸಂಘಗಳ ಸದಸ್ಯರಾಗುತ್ತಾರೆ. ಈ ಸಂಘಗಳ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವೆಂದರೆ, ಗೃಹಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಾಣ ಮಾಡುವುದರ ಮೂಲಕ ತನ್ನ ಸದಸ್ಯರ ಗೃಹನಿರ್ಮಾಣ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸುವುದು ಹಾಗೂ ಪಡೆದ ಗೃಹ ಸಾಲವನ್ನು ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡುವ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ನೀಡುವುದು. ಈ ಸಂಘಗಳು ಮನೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುತ್ತವೆ ಅಥವಾ ಸದಸ್ಯರು ತಮಗಿಷ್ಟವಾದ ಹಾಗೆ ತಾವೇ ಮನೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ನಿವೇಶನಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ.

2.6 ಕೂಡು/ಸಂಯುಕ್ತ ಬಂಡವಾಳ ಕಂಪನಿ (Joint Stock Company)

ಕಂಪನಿಯು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಒಂದು ಸಮೂಹವಾಗಿದ್ದು ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸಲು ಸ್ಥಾಪಿಸಲ್ಪಟ್ಟು, ತನ್ನ ಸದಸ್ಯರಿಂದ ಸ್ವತಂತ್ರವಾದ ಕಾನೂನಾತ್ಮಕ ಸ್ಥಾನಮಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಕಂಪನಿಯೊಂದನ್ನು, ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾದ ಕಾನೂನಾತ್ಮಕ ಅಸ್ತಿತ್ವ ನಿರಂತರ ಅಸ್ತಿತ್ವ ಮತ್ತು ಸಾಮಾನ್ಯ ಮುದ್ರೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ ಕೃತಕವ್ಯಕ್ತಿ ಎಂದು ವರ್ಣಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇದು ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆ 1956ರನ್ವಯ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಈಗ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆ 1956ರ ಬದಲಾಗಿ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆ 2013 ಜಾರಿಗೆ ಬಂದಿದೆ. 2013ರ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆಯ ಕಂಪನಿಯ ವ್ಯಾಖ್ಯೆಯ ಪ್ರಕಾರ, ಕಂಪನಿ ಎಂದರೆ, ಈ ಕಾಯಿದೆ ಅಥವಾ ಹಿಂದಿನ ಯಾವುದೇ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ ನೋಂದಾಯಿತವಾದ ಸಂಘಟನೆಯಾಗಿದೆ.

ಶೇರುದಾರರು ಕಂಪನಿಯ ಮಾಲೀಕರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಅವರಿಂದ ಚುನಾಯಿತವಾದ ನಿರ್ದೇಶಕರ ಮಂಡಳಿಯು ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಾಹಕ ಮಂಡಳಿಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಮಾಲೀಕರು ವ್ಯವಹಾರದ ಮೇಲೆ ಪರೋಕ್ಷವಾದ ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ಚಲಾಯಿಸುತ್ತಾರೆ. ಕಂಪನಿಯ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಶೇರುಗಳೆಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಸಣ್ಣ ವಿಭಾಗಗಳನ್ನಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಿರುತ್ತಾರೆ; ಈ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಒಬ್ಬ ಶೇರುದಾರನಿಂದ ಮತ್ತೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ (ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯ ಹೊರತಾಗಿ) ಮುಕ್ತವಾಗಿ ವರ್ಗಾಯಿಸಬಹುದು.

ಕೂಡು ಬಂಡವಾಳ ಕಂಪನಿಯು ಲಾಭಕ್ಕಾಗಿ ಇರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಿತ ಸಂಘಟನೆಯಾಗಿದ್ದು, ವರ್ಗಾಯಿಸಲ್ಪಡಬಹುದಾದ ಶೇರುಗಳಲ್ಲಿ ವಿಭಜಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಅದರ ಮಾಲೀಕತ್ವವು ಸದಸ್ಯತ್ವ ರೂಪವುಳ್ಳದ್ದಾಗಿರುವುದಾಗಿದೆ.

– ಪ್ರೊಫೆಸರ್ ಹ್ಯಾನೇ

ಕೂಡು ಬಂಡವಾಳ ಕಂಪನಿಯ ವ್ಯಾಖ್ಯೆಯು ಕಂಪನಿಯ ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಎತ್ತಿಹಿಡಿಯುತ್ತದೆ:

ಎ) **ಕೃತಕ ವ್ಯಕ್ತಿ (Artificial person):** ಕಂಪನಿಯು ಕಾನೂನಿನ ಸೃಷ್ಟಿಯಾಗಿದ್ದು, ಸದಸ್ಯರಿಂದ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾದ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಸ್ವಾಭಾವಿಕ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಂತೆ ಕಂಪನಿಯು ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಬಹುದು, ಸಾಲವನ್ನು ನೀಡಬಹುದು, ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು, ಇತರರೊಡನೆ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಮತ್ತು ಇತರರು ಕಂಪನಿಯ ವಿರುದ್ಧ ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಯ ಇತರರ ವಿರುದ್ಧ ದಾವೆಯನ್ನು ಹೂಡಬಹುದು. ಆದರೆ, ಸ್ವಾಭಾವಿಕ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಂತೆ ಉಸಿರಾಡುವುದು, ತಿನ್ನುವುದು, ಓಡುವುದು, ಮಾತನಾಡುವುದೇ ಮೊದಲಾದ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಅದು ನಿರ್ವಹಿಸಲಾರದು. ಆದುದರಿಂದ, ಅದು ಕೃತಕ ವ್ಯಕ್ತಿ ಎಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ.

ಬಿ) **ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಕಾನೂನಾತ್ಮಕ ಅಸ್ತಿತ್ವ (Separate legal entity):** ತನ್ನ ನೋಂದಣಿಯ ದಿನದಿಂದಲೇ ಕಂಪನಿಯು ಸದಸ್ಯರಿಂದ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾದ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿಯ ಆಸ್ತಿ ಮತ್ತು ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು ಸದಸ್ಯರ ಆಸ್ತಿ ಮತ್ತು ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳಿಂದ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿವೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಮಾಲೀಕರನ್ನು ಒಂದೇ ಎಂದು ಕಾನೂನು ಪರಿಗಣಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

ಸಿ) **ಸ್ಥಾಪನೆ (Formation):** ಕಂಪನಿಯ ಸ್ಥಾಪನೆಯು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಮಯವನ್ನು ಅಪೇಕ್ಷಿಸುವ, ವೆಚ್ಚದಾಯಕವಾದ ಹಾಗೂ ಜಟಿಲವಾದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದೆ. ಅದು ತನ್ನ ಕಾರ್ಯವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಪೂರ್ವದಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಸಿದ್ಧಪಡಿಸುವ ಮತ್ತು ಅನೇಕ ಕಾನೂನಾತ್ಮಕ ಕ್ರಮಗಳ ಪೂರೈಸುವಿಕೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆ 2013 ಅಥವಾ ಹಿಂದಿನ ಯಾವುದೇ ಕಂಪನಿ ಕಾಯಿದೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸುವುದು ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಹಿಂದಿನ ಕಂಪನಿ ಕಾಯಿದೆ ಎಂದರೆ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆ 1956 ಅಥವಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆ 1956 ಬಿಟ್ಟು ಯಾವುದೇ ಕಂಪನಿ ಕಾಯಿದೆಯಾಗಿರಬಹುದು. ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚು ಹೇಳಬೇಕೆಂದರೆ, 1956ರ ಕಂಪನಿ ಕಾಯಿದೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ ನೋಂದಾಯಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನೂ ಸಹ ಕಂಪನಿಗಳ ಪಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಸೇರಿಸಲಾಗುವುದು.

ಡಿ) **ನಿರಂತರ ಅಸ್ತಿತ್ವ (Perpetual succession):** ಕಂಪನಿಯು ಕಾನೂನಿನ ಸೃಷ್ಟಿಯಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಕಾನೂನಿನ ಪ್ರಕಾರವೇ ಕೊನೆಗೊಳಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾದ ವಿವಿಧವಾದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡಾಗ ಮಾತ್ರ ಕಂಪನಿಯ ಅಸ್ತಿತ್ವವು ಕೊನೆಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಸದಸ್ಯರು ಆಗಮಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ನಿರ್ಗಮಿಸಬಹುದು, ಆದರೂ ಕಂಪನಿ ತನ್ನ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ.

ಇ) **ನಿಯಂತ್ರಣ (Control):** ಕಂಪನಿಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ನಿರ್ದೇಶಕ ಮಂಡಳಿಯು ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಸಲುವಾಗಿ ಉನ್ನತ ಹಂತದ ಅಧಿಕಾರಿಗಳನ್ನು ನೇಮಿಸುತ್ತದೆ. ನಿರ್ದೇಶಕರು ಅತ್ಯಂತ ಮಹತ್ವದ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರಾದ್ದರಿಂದ ಕಂಪನಿಯ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಅವರು ನೇರವಾಗಿ ಶೇರುದಾರರಿಗೆ ಜವಾಬ್ದಾರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಶೇರುದಾರರು ವ್ಯವಹಾರದ ದೈನಂದಿನ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವ ಹಕ್ಕು ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಎಫ್) **ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ (Liability):** ಸದಸ್ಯರ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ತಾವು ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಹೊಂದಿರುವ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಸಾಲಿಗರು ತಮ್ಮ ಸಾಲದ ಮರುಪಾವತಿಗೆ ಕಂಪನಿಯ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಉಪಯೋಗಿಸಬಹುದು, ಏಕೆಂದರೆ ಸಾಲವನ್ನು ಕಂಪನಿಯು ಪಡೆಯುವುದೇ ಹೊರತು ಸದಸ್ಯರಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಕಂಪನಿಯ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ, ಸದಸ್ಯರು ಪಾವತಿಸದೇ ಇರುವ ಶೇರಿನ ಮೊಬಲಗನ್ನು ಪಾವತಿಸುವಂತೆ ಮಾತ್ರ ಕೇಳಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಅಕ್ಟೋಬರ್‌ವರು ಕಂಪನಿಯೊಂದರಲ್ಲಿ ರೂ.10 ಮುಖಬೆಲೆಯ 2000 ಶೇರುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಅದರಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿ ಶೇರಿನ ಮೇಲೆ ರೂ.7

ಮಾತ್ರ ಪಾವತಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಕಂಪನಿಯ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಅಥವಾ ಕಂಪನಿಯು ಪಾವತಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದ ಅದರ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಅಕ್ಷಯ್‌ರವರ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ರೂ.6,000ದವರೆಗೆ-ತಮ್ಮ ಶೇರು ಬಂಡವಾಳದ ಪಾವತಿಯಾಗದ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ-ಮಾತ್ರ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ (ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಹೊಂದಿರುವ 2000 ಶೇರುಗಳ ಮೇಲೆ ರೂ.3 ರಂತೆ). ಇದರ ಹೊರತಾಗಿ ಕಂಪನಿಯ ನಷ್ಟ ಅಥವಾ ಸಾಲಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಿನದನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಅವರು ಹೊಣೆಯಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಜಿ) ಸಾಮಾನ್ಯ ಮುದ್ರೆ (Common Seal): ಕಂಪನಿಯು ಕೃತಕ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಿರುವುದರಿಂದ ತನ್ನ ನಿರ್ದೇಶಕರ ಮಂಡಳಿಯ ಮೂಲಕ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ನಿರ್ದೇಶಕರ ಮಂಡಳಿಯು ಸಾಮಾನ್ಯ ಮುದ್ರೆಯ ಮೂಲಕ ಕಂಪನಿಯ ಅನುಮತಿ ಸೂಚಿಸಿ ಇತರರೊಡನೆ ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಈ ಸಾಮಾನ್ಯ ಮುದ್ರೆಯನ್ನು ಕಂಪನಿಯ ಅಧಿಕೃತ ಸಹಿಯೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯ ಮುದ್ರೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರದ ಯಾವುದೇ ಒಪ್ಪಂದಗಳಿಗೆ ಕಂಪನಿಯು ಕಾನೂನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಹೆಚ್) ನಷ್ಟಭಯ ಹೊರುವಿಕೆ (Risk Bearing): ಕಂಪನಿಯ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಎಲ್ಲಾ ಶೇರುದಾರರು ಭರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು, ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಅಥವಾ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಅನುಕ್ರಮವಾಗಿ ಒಬ್ಬ ಅಥವಾ ಕೆಲವೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ನಷ್ಟವನ್ನು ಭರಿಸುವಂತೆ ಅಲ್ಲ. ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಕಷ್ಟಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ಸದಸ್ಯರು ಕಂಪನಿಯ ಬಂಡವಾಳದಲ್ಲಿ ತಾವು ಹೊಂದಿರುವ ಶೇರುಗಳ ಮೌಲ್ಯದವರೆಗೆ, ಕಂಪನಿಯ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಹಣ ನೀಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ, ನಷ್ಟಭಯವು ಬೃಹತ್ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಶೇರುದಾರರಲ್ಲಿ ಹಂಚಿಕೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

ಕೋಷ್ಟಕ 2.2 ಫಾರ್ಚೂನ್ ಗ್ಲೋಬಲ್ 500 ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಒಕ್ಕೂಟದಲ್ಲಿ ಭಾರತೀಯ ಕಂಪನಿಗಳು
Indian Companies in League of FORTUNE GLOBAL 500 Organisations

ಕಂಪನಿ	ಗ್ಲೋಬಲ್ 500 ಸ್ಥಾನ	ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾನ	ಆದಾಯಗಳು (ಮಿಲಿಯನ್‌s)	ಲಾಭಗಳು (ಮಿಲಿಯನ್‌s)	ಜಾಲತಾಣ
ಇಂಡಿಯನ್ ಆಯಿಲ್	170	1	29,643.2	1,218.8	www.iocl.com
ರಿಲಯನ್ಸ್ ಇಂಡಸ್ಟ್ರೀಸ್	417	2	14,841.0	1,699.9	www.ril.com
ಭಾರತ್ ಪೆಟ್ರೋಲಿಯಂ	429	3	14,436.9	343.4	www.bharatpetroleum.com
ಹಿಂದೂಸ್ತಾನ್ ಪೆಟ್ರೋಲಿಯಂ	436	4	14,114.9	315.5	www.hindustanpetroleum.com
ಆಯಿಲ್ ಮತ್ತು ನ್ಯಾಚುರಲ್ ಗ್ಯಾಸ್ ಕಮಿಷನ್ (ಒಎನ್‌ಜಿಸಿ)	454	5	13,751.7	319.5	www.ongcindia.com
ಒಟ್ಟು			86,787.7	3,897.1	

ಸಂಖ್ಯೆಯಿಂದ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಕ್ಕೆ-ಟಾಟಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಸಮೂಹ
(From Strength to Strength-Tata Group of Companies)

ಟಾಟಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಸಮೂಹವು ಏಳು ವ್ಯವಹಾರ ವಲಯಗಳಲ್ಲಿ-ಮಾಹಿತಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳು & ಸಂಪರ್ಕಗಳು, ಇಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್, ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು, ಸೇವೆಗಳು, ಶಕ್ತಿ, ಗ್ರಾಹಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ರಾಸಾಯನಿಕಗಳು-ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ 91 ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಜೆಮ್‌ಶೇಟ್‌ಜೀ ಟಾಟಾರವರಿಂದ 19ನೇ ಶತಮಾನದ ಕೊನೆಯ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಅಂದರೆ, ಬ್ರಿಟಿಷ್ ಆಡಳಿತದಿಂದ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ ಪಡೆಯುವ ಮಾರ್ಗಕ್ಕೆ ಭಾರತ ಧುಮುಕಿದ್ದ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ, ಈ ಸಮೂಹ ಹುಟ್ಟುಹಾಕಲ್ಪಟ್ಟಿತು. ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ, ಜೆಮ್‌ಶೇಟ್‌ಜೀ ಟಾಟಾ ಹಾಗೂ ಅವರ ಹಿಂಬಾಲಕರು ರಾಷ್ಟ್ರ ನಿರ್ಮಾಣದ ಉದ್ದೇಶಗಳೊಂದಿಗೆ ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ನೇಯ್ದರು. ಅವರ ಈ ಮಾದರಿ ಇಂದಿಗೂ ಸಹ ಸಮೂಹದ ನೀತಿಗಳನ್ನು ಉಚ್ಚಾಯವಾಗಿರಿಸಿದೆ. ಟಾಟಾ ಸಮೂಹವು ಭಾರತದ ಅತಿದೊಡ್ಡ ಹಾಗೂ ಬಹುಮಾನ್ಯತೆವುಳ್ಳ ಸಮೂಹವಾಗಿದ್ದು, ಅದರ ಆದಾಯವು 2004-05ರಲ್ಲಿ \$ 17.6 ಬಿಲಿಯನ್‌ನಷ್ಟು (ರೂ.769.296 ಮಿಲಿಯನ್) ಅಂದರೆ, ದೇಶದ GDP ಯ ಸುಮಾರು ಶೇಕಡಾ 2.9ಕ್ಕೆ ಸಮವಾಗಿದೆ. ಟಾಟಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ ಸುಮಾರು 2,20,000 ಜನರಿಗೆ ಉದ್ಯೋಗ ನೀಡಿವೆ. ಟಾಟಾ ಸಮೂಹವು 6 ಖಂಡಗಳಲ್ಲಿ 40ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಕಂಪನಿಗಳು 140 ದೇಶಗಳಿಗೆ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ರಫ್ತು ಮಾಡುತ್ತಿವೆ.

ಐದು ಪ್ರಮುಖ ಮೌಲ್ಯಗಳು:

ಟಾಟಾ ಸಮೂಹವು ಯಾವಾಗಲೂ ಮೌಲ್ಯಗಳಿಂದ ಹೊರಹೊಮ್ಮಿದ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿ ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಈ ಮೌಲ್ಯಗಳೇ ಸಮೂಹದ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ನಿರ್ದೇಶಿಸುತ್ತಾ ಮುಂದೆ ಸಾಗಿವೆ. 'ನಾವು ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುವ ರೀತಿ' ಎಂಬುದನ್ನು ಸೂಚಿಸುವ ಐದು ಪ್ರಮುಖ ಟಾಟಾ ಮೌಲ್ಯಗಳೆಂದರೆ:

- **ಪ್ರಾಮಾಣಿಕತೆ:** ನಾವು ನಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನ್ಯಾಯವಾಗಿ, ಶ್ರದ್ಧೆ ಮತ್ತು ಪಾರದರ್ಶಕತೆಯಿಂದ ಮಾಡಬೇಕು. ನಾವು ಮಾಡುವ ಪ್ರತಿಯೊಂದೂ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಪರಿಶೀಲನೆಯ ಪರೀಕ್ಷೆಗೊಳಪಡಬೇಕು.
- **ತಿಳುವಳಿಕೆ:** ವಿಶ್ವದಾದ್ಯಂತ ಹರಡಿರುವ ನಮ್ಮ ಸಹೋದ್ಯೋಗಿಗಳು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಶ್ರದ್ಧೆಯಿಂದ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವ, ಗೌರವ ತೋರಿಸುವ, ಕರುಣೆ ಹಾಗೂ ಮಾನವೀಯತೆವುಳ್ಳವರಾಗಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ನಾವು ಸೇವೆ ಮಾಡುವ ಸಮುದಾಯಗಳ ಒಳಿತಿಗಾಗಿ ಸದಾ ಶ್ರಮಿಸಬೇಕು.
- **ಉತ್ಕೃಷ್ಟತೆ:** ನಮ್ಮ ದೈನಂದಿನ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ನಾವು ಪೂರೈಸುವ ಸರಕುಗಳು ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳ ಗುಣಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟೂ ಉನ್ನತಮಟ್ಟದ ಶಿಷ್ಟಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಶ್ರಮಿಸಬೇಕು.
- **ಏಕತೆ:** ನಾವು ನಮ್ಮ ಸಮೂಹದ ಸಹೋದ್ಯೋಗಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಹಾಗೂ ವಿಶ್ವದಾದ್ಯಂತದ ನಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಪಾಲುದಾರರೊಂದಿಗೆ, ಸಹಿಷ್ಣುತೆ, ತಿಳುವಳಿಕೆ ಮತ್ತು ಪರಸ್ಪರ ಸಹಕಾರಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಗಟ್ಟಿಯಾದ ಸಂಬಂಧಗಳೊಂದಿಗೆ ಪರಸ್ಪರ ಹೊಂದಿಕೊಂಡು ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕು.
- **ಜವಾಬ್ದಾರಿ:** ಬಹು ಸಮಯ ಸರಿದರೂ ಜನರಿಂದ ಬಂದದ್ದು ಜನರಿಗೇ ತಲುಪಬೇಕೆಂಬುದನ್ನು ಯಾವಾಗಲೂ ಖಾತರಿಪಡಿಸುತ್ತಾ, ನಾವು ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ದೇಶಗಳು, ಸಮುದಾಯಗಳು ಮತ್ತು ಪರಿಸರಗಳಿಗೆ ಜವಾಬ್ದಾರಾಗಿ ಮತ್ತು ಸಂವೇದನಾಶೀಲರಾಗಿ ಮುಂದುವರೆಯಬೇಕು.

ಟಾಟಾ ಸಮೂಹದ ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು 7 ವಲಯಗಳಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ 91 ಕಂಪನಿಗಳ ಮೂಲಕ ನಡೆಸಲ್ಪಡುತ್ತಿವೆ. ಆರು ಖಂಡಗಳಲ್ಲಿ ಅಸ್ತಿತ್ವ ಹೊಂದಿದ್ದು, ಚಹಾ, ತಂತ್ರಾಂಶ, ಆಟೋಮೊಬೈಲ್ಸ್, ಇಂಧನ ಮತ್ತು ಅತಿಥಿ ಸತ್ಕಾರಗಳಂತಹ ಕೈಗಾರಿಕಾ ವಿಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ಮುಂಚೂಣಿಯ ಸ್ಥಾನಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಟಾಟಾ ಸಮೂಹವು ಅದರ ಅಧ್ಯಕ್ಷರಾದ ರತನ್ ಟಾಟಾರವರಿಂದ ಮುನ್ನಡೆಸಲ್ಪಡುತ್ತಿದೆ. ಮೂಲ: ಟಾಟಾ ಸಮೂಹದ ಜಾಲತಾಣ

ಅನುಕೂಲಗಳು (Merits)

ಕಂಪನಿ ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯು ಬಹುಸಂಖ್ಯೆಯ ಅನುಕೂಲಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿವೆ. ಅದರಲ್ಲಿ ಕೆಲವನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಎ) **ನಿಯಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ (Limited Liability):** ಶೇರುದಾರರು ತಾವು ಹೊಂದಿರುವ ಶೇರುಗಳ ಮೇಲೆ ಪಾವತಿಯಾಗದ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ಹೊಣೆಗಾರರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಜೊತೆಗೆ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೀರಿಸಲು ಕಂಪನಿಯ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನಷ್ಟೇ ಉಪಯೋಗಿಸಬೇಕಲ್ಲದೇ, ಮಾಲೀಕ(ಸದಸ್ಯ)ರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಯಾವುದೇ ಬಗೆಯ ನಿರ್ಬಂಧನೆಯಿಂದ ಮುಕ್ತಗೊಳಿಸಬೇಕು. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಹೂಡಿಕೆದಾರನ ನಷ್ಟಭಯ ಭರಿಸುವ ಪ್ರಮಾಣ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

ಬಿ) **ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯ ವರ್ಗಾವಣೆ (Transfer of interest):** ಮಾಲೀಕತ್ವ ವರ್ಗಾವಣೆಯ ಸುಗಮತೆಯು ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಹೂಡುವುದರ ಅನುಕೂಲತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿದೆ. ಏಕೆಂದರೆ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ನಿಯಮಿತ ಕಂಪನಿಯೊಂದರ ಶೇರುನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರಬಹುದಾಗಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯವಿದ್ದಾಗ, ಅದನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ನಗದಿಗೆ ಪರಿವರ್ತನೆ ಮಾಡಬಹುದಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಇದು ಹೂಡಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಉಂಟಾಗುವ ಅಡ್ಡಿಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸುತ್ತದೆಯಲ್ಲದೇ ಹೂಡಿಕೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗೆ ಕಂಪನಿಯು ಒಂದು ಅನುಕೂಲಕರ ಅವಕಾಶ ಎಂಬುದನ್ನು ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸುತ್ತದೆ.

ಸಿ) **ನಿರಂತರ ಅಸ್ತಿತ್ವ (Perpetual existence):** ಕಂಪನಿಯು ತನ್ನ ಸದಸ್ಯರಿಂದ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾದ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದರಿಂದ ಅದರ ಅಸ್ತಿತ್ವವು ಸದಸ್ಯರ ಮರಣ, ನಿವೃತ್ತಿ, ರಾಜೀನಾಮೆ, ದಿವಾಳಿತನ ಅಥವಾ ಬುದ್ಧಿಭ್ರಮಣೆಗಳಿಂದ ಬಾಧೆಗೀಡಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಕಂಪನಿಯ ಎಲ್ಲಾ ಸದಸ್ಯರೂ ಮರಣ ಹೊಂದಿದರೂ ಅದು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತದೆ. 2013ರ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆಯ ನಿಯಮಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಮಾತ್ರ ಅದನ್ನು ವಿಸರ್ಜಿಸಬಹುದು.

ಡಿ) **ವಿಸ್ತರಣೆಗೆ ಅವಕಾಶ (Scope for expansion):** ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಮತ್ತು ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಪ್ರಕಾರಗಳ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದಾಗ, ಕಂಪನಿಯು ಬೃಹತ್ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ಜೊತೆಗೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಂದ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸಬಹುದು ಹಾಗೂ, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು. ಹೀಗೆ ವಿಸ್ತರಣೆಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅವಕಾಶವಿರುತ್ತದೆ. ನಿಯಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ, ವರ್ಗಾಯಿಸಲ್ಪಡುವ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರತಿಫಲಗಳ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳ ಕಾರಣ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಕಂಪನಿಯ ಶೇರುಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಇ) **ವೃತ್ತಿಪರ ನಿರ್ವಹಣೆ (Professional management):** ಕಂಪನಿಯು ಪರಿಣತರಿಗೆ ಹಾಗೂ ವೃತ್ತಿಪರರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಬಳವನ್ನು ನೀಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಆದುದರಿಂದ ಅದು, ತಮ್ಮ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯತೆಯ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ನಿಪುಣರಾದ ಜನರನ್ನು ನೇಮಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿಯ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯ ಪ್ರಮಾಣವು ಶ್ರಮವಿಭಜನೆಗೆ ದಾರಿ ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿ ಇಲಾಖೆಯು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ರೀತಿಯ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಪರಿಣತನೊಬ್ಬನು ಅದರ ಮುಖ್ಯಸ್ಥನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ. ಇದು ಕಂಪನಿಯ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಮತೋಲಿತ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ದಕ್ಷತೆಗಳಿಗೆ ಅವಕಾಶ ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಲೇಖನಿ ಖಡ್ಗಕ್ಕಿಂತ ಶಕ್ತಿಶಾಲಿಯಾಗಿದೆ: ಲಕ್ಷರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಇನ್‌ಸ್ಟ್ರೂಮೆಂಟ್ಸ್ ಪ್ರೈವೇಟ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್‌ನ ಇತಿಹಾಸ
(Pen is mightier than the Sword: The Case of Luxor Writing Instruments Pvt.Ltd.)

1963ರಲ್ಲಿ ಕಠಿಣ ಪರಿಶ್ರಮ ಮತ್ತು ಮಹತ್ವಾಕಾಂಕ್ಷೆಯುಳ್ಳ ದೇವೇಂದ್ರ ಕುಮಾರ್ ಜೈನ್ ಎಂಬ ಯುವಕನೊಬ್ಬ ಲೇಖನಿ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಯುಗವನ್ನೇ ಆರಂಭಿಸಿದ. 19ರ ಎಳೆಯ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಅವನು ದೆಹಲಿಯ ಸದರ್ ಬಜಾರ್‌ನಲ್ಲಿ ಒಂದು ಸಣ್ಣ ಕೈಕೆಲಸದ ಜೋಡಣಾ ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ತೆರೆದು, ಅದರಲ್ಲಿ ಲಕ್ಷರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಇನ್‌ಸ್ಟ್ರೂಮೆಂಟ್ಸ್ ಪ್ರೈವೇಟ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್(LWIPL) ಎಂಬ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಫೌಂಟೇನ್ ಪೆನ್‌ಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ.

ಸತತ ಮೂರು ಬಾರಿ ಲೇಖನಿ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳ ಮೊದಲನೇ ಸ್ಥಾನದ ರಫ್ತುದಾರನೆಂಬ ಪ್ರತಿಷ್ಠಿತ ಪ್ರಶಸ್ತಿ ಪಡೆದು, LWIPL ಭಾರತದಲ್ಲಿ ನಾಲ್ಕು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಬ್ರಾಂಡ್‌ಗಳಾದ ಪೈಲಟ್, ಪೇಪರ್‌ಮೇಟ್, ಪಾರ್ಕರ್ ಮತ್ತು ವಾಟರ್‌ಮನ್‌ಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ವಿಶಿಷ್ಟ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಪಡೆದಿದೆ.

LWIPL ಸಂಸ್ಥೆಯು ಶೇಕಡಾ 20ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪಾಲನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ರೂ.150 ಕೋಟಿಗೂ ಮೀರಿ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಂಡಿದೆ. ಇಂದು ಅದು ದೆಹಲಿಯಲ್ಲಿ ಒಂದು ಮತ್ತು ಮುಂಬೈಯಲ್ಲಿ ಮೂರು ಉತ್ಪಾದನಾ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಪ್ರಸಕ್ತ ತನ್ನ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಶೇಕಡಾ 15ಕ್ಕಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚು ಭಾಗವನ್ನು ರಫ್ತು ಮಾಡುತ್ತಿದೆ. ಅದು 600ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಜನರನ್ನು ಕೆಲಸಗಾರರನ್ನಾಗಿ ನೇಮಿಸಿಕೊಂಡಿದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಅನೇಕ ಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಅನ್ವಯಿಕೆಗಳು ಹಾಗೂ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗಾಗುವಂತೆ ವಿಶಾಲ ವೈವಿಧ್ಯಮಯವಾದ ಲೇಖನಿಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಮತ್ತು ವಿತರಿಸುವ ಮುಂದಾಳಾಗಿದೆ.

Source: <http://www.lusorparker.com>

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ಕಂಪನಿ ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಗಳ ಮಿತಿಗಳು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ:

ಎ) ಸ್ಥಾಪನೆಯಲ್ಲಿ ಸಂಕೀರ್ಣತೆ (Complexity in formation): ಕಂಪನಿಯ ಸ್ಥಾಪನೆಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಮಯ, ಶ್ರಮ ಮತ್ತು ಒಳಗೊಳ್ಳುವ ಕಾನೂನಾತ್ಮಕ ಅಗತ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳ ವ್ಯಾಪಕ ಅರಿವು ಬೇಕಾಗುತ್ತವೆ. ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಮತ್ತು ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಪ್ರಕಾರಗಳ ಸಂಘಟನೆಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದಾಗ, ಕಂಪನಿಯ ಸ್ಥಾಪನೆಯು ಹೆಚ್ಚು ಸಂಕೀರ್ಣವಾಗಿದೆ.

ಬಿ) ಗೋಪ್ಯತೆಯ ಕೊರತೆ (Lack of secrecy): ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆಯ ಪ್ರಕಾರ, ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯು ಕಾಲ-ಕಾಲಕ್ಕೆ ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಣಾಧಿಕಾರಿಯವರ ಕಚೇರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒದಗಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಮಾಹಿತಿಗಳು ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಗೂ ಲಭ್ಯವಾಗುತ್ತವೆ. ಆದುದರಿಂದ ಕಂಪನಿಯ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣ ರಹಸ್ಯವನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಸಿ) ಅವೈಯಕ್ತಿಕ ಕಾರ್ಯ ಪರಿಸರ (Impersonal work environment): ಮಾಲೀಕತ್ವ ಹಾಗೂ ನಿರ್ವಹಣೆಗಳ ಪ್ರತ್ಯೇಕತೆಯು, ಕಂಪನಿಯ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಲ್ಲಿ ಪರಿಶ್ರಮದ ಕೊರತೆಯ ಜೊತೆಗೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳುವಿಕೆಗಳ ಕೊರತೆಯುಳ್ಳ ಸಂದರ್ಭಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿಯ ದೊಡ್ಡ ಗಾತ್ರವು, ಮಾಲೀಕರು ಮತ್ತು ಉನ್ನತ ಹಂತದ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ವರ್ಗಗಳಿಗೆ, ಕಂಪನಿಯ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು, ಗ್ರಾಹಕರು ಹಾಗೂ ಸಾಲಿಗರೊಂದಿಗೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಂಪರ್ಕ ಹೊಂದುವುದನ್ನು ಮತ್ತಷ್ಟು ಕಠಿಣಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.

ಡಿ) ಅನೇಕ ಕಟ್ಟುಪಾಡುಗಳು (Numerous regulations): ಕಂಪನಿಯ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯು ಅನೇಕ ಕಾನೂನಾತ್ಮಕ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ನಿರ್ಬಂಧಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿದೆ. ಲೆಕ್ಕ ಪರಿಶೋಧನೆ, ಮತದಾನ, ವಿವರಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವಿಕೆ ಮತ್ತು ದಸ್ತಾವೇಜುಗಳ ತಯಾರಿಕೆಯಂತಹ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಗೆ ಅಸಂಖ್ಯ ನಿರ್ಬಂಧಗಳ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯಿದೆ ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಣಾಧಿಕಾರಿ, ಸೆಬಿ (SEBI), ಇತ್ಯಾದಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ವಿವಿಧ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಕಂಪನಿಯ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವನ್ನು ತಗ್ಗಿಸುತ್ತದೆಯಲ್ಲದೇ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಮಯ, ಪರಿಶ್ರಮ ಮತ್ತು ಹಣವನ್ನು ವಿನಿಯೋಗಿಸುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಇ) ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ವಿಳಂಬ (Delary in decision making): ಕಂಪನಿಗಳು ನಿರ್ದೇಶಕ ಮಂಡಳಿ ಹಾಗೂ ಅದನ್ನನುಸರಿಸುವ ಉನ್ನತ, ಮಧ್ಯಮ ಹಾಗೂ ಕೆಳಹಂತದ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆಗಳ ಮೂಲಕ ಪ್ರಜಾಪ್ರಭುತ್ವ ಮಾದರಿಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ವಹಿಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ. ಅನೇಕ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಂವಹನಗಳು ಮತ್ತು ಅನುಮತಿಗಳು, ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ ಅವುಗಳನ್ನು ಕಾರ್ಯರೂಪಕ್ಕೆ ತರುವಲ್ಲಿಯೂ ವಿಳಂಬ ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತವೆ.

ಎಫ್) ಅಲ್ಪಸಂಖ್ಯೆಯ ಸಮೂಹದ ನಿರ್ವಹಣೆ (Oligarchic management): ಸಿದ್ಧಾಂತದಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಯು ಪ್ರಜಾಪ್ರಭುತ್ವ ಮಾದರಿಯ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದ್ದು ನಿರ್ದೇಶಕ ಮಂಡಳಿಯು ಕಂಪನಿಯ ಮಾಲೀಕರಾದ ಶೇರುದಾರರ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಆಚರಣೆಯಲ್ಲಿ, ಬಹುಸಂಖ್ಯೆಯ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಅನೇಕ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಸಂಘಟನೆಗಳಲ್ಲಿ, ಮಾಲೀಕರು ವ್ಯವಹಾರಗಳ ನಿಯಂತ್ರಣ ಹಾಗೂ ಮುನ್ನಡೆಸುವಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಕನಿಷ್ಠ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಏಕೆಂದರೆ, ಶೇರುದಾರರು ದೇಶದಲ್ಲೆಡೆ ಹಂಚಿಹೋಗಿರುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಅತ್ಯಂತ ಕಡಿಮೆ ಶೇಕಡಾವಾರು ಸದಸ್ಯರು ಸಾಮಾನ್ಯ ಸಭೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಹೀಗಿರುವುದರಿಂದ ನಿರ್ದೇಶಕರ ಮಂಡಳಿಯು ತನ್ನ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ಚಲಾಯಿಸುವ ಸಾಕಷ್ಟು ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಶೇರುದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯ ವಿರುದ್ಧವೂ ಉಪಯೋಗಿಸಬಹುದು. ಇಂತಹ ಸನ್ನಿವೇಶದಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಲ್ಪ ಶೇರುದಾರರು ಗತ್ಯಂತರವಿಲ್ಲದೇ ತಮ್ಮ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ನಿರ್ಗಮಿಸುವಂತಾಗುತ್ತದೆ. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ನಿರ್ದೇಶಕರು ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಮುಖ ನಿರ್ಣಯಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಅನುಭವಿಸುವುದರಿಂದ, ಅದು ಕೆಲವರ ಆಡಳಿತಕ್ಕೆ ಎಡೆ ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ.

ಜಿ) ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳಲ್ಲಿ ಭಿನ್ನಾಭಿಪ್ರಾಯ (Conflict in interests): ಕಂಪನಿಯ ವಿವಿಧ ಹಿತಾಸಕ್ತರೊಳಗೆ ಘರ್ಷಣೆಯುಂಟಾಗಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ನೌಕರರು ಹೆಚ್ಚು ಸಂಬಳದ ಆಸಕ್ತಿ ಹೊಂದಿದ್ದರೆ, ಬಳಕೆದಾರರು ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಗುಣಮಟ್ಟದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಆಸೆ ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಶೇರುದಾರರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರತಿಫಲವನ್ನು ಲಾಭಾಂಶ(dividend)ಗಳ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಪಡೆಯುವ ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಶೇರುಗಳ ನೈಜ ಮೌಲ್ಯದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳವನ್ನು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಕಂಪನಿಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಒಡ್ಡುವುದಲ್ಲದೇ ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಈ ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಆಸಕ್ತಿಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಲು ಕಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ.

ಭಾರತ್ ಹೆವಿ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಿಕಲ್ಸ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್-ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯೊಂದರ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಯಾತ್ರೆ
(Bharat Heavy Electricals Limited- A Public Company's Journey in Quality)

ಭಾರತ್ ಹೆವಿ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಿಕಲ್ಸ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್ (BHEL), ಇಂದು ಭಾರತದ ಶಕ್ತಿ-ಸಂಬಂಧಿ/ಮೂಲಭೂತ ಸೌಲಭ್ಯವಲಯಗಳಲ್ಲಿ ಅತಿದೊಡ್ಡ ಇಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದನಾ ಉದ್ಯಮಿಯಾಗಿದೆ. 40ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ ಸ್ಥಾಪಿಸಲ್ಪಟ್ಟ BHEL ಭಾರತದ ದೇಶೀಯ ಭಾರೀ ವಿದ್ಯುತ್ ಉಪಕರಣಗಳ ತಯಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಅಧಿಕ ದಾಖಲೆಯ ಸಾಧನೆಯೊಂದಿಗೆ ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಗುರುತಿಸಲ್ಪಡುವುದರೊಂದಿಗೆ ದೇಶದ ಕನಸನ್ನು ನನಸಾಗಿಸಿದೆ. 1971-72ರಿಂದ ಸತತವಾಗಿ ಅದು ಲಾಭಗಳನ್ನು ಗಳಿಸುತ್ತಿದ್ದು, 1976-77ರಿಂದ ಲಾಭಾಂಶಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿದೆ.

30 ಪ್ರಮುಖ ಉತ್ಪನ್ನದ ಸಮೂಹಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ 180ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಕಾರದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಿ, ಭಾರತದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಪ್ರಮುಖ ವಲಯಗಳಾದ ಶಕ್ತಿ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಸರಣ, ಸಾರಿಗೆ, ದೂರಸಂಪರ್ಕ, ನವೀಕರಿಸಬಲ್ಲ ಇಂಧನ-ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುತ್ತಿದೆ.

BHEL ತನ್ನ ಗುಣಮಟ್ಟ ನಿರ್ವಹಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳು (ISO 9001), ಪಾರಿಸರಿಕ ನಿರ್ವಹಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳು (ISO 14001) ಮತ್ತು ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಆರೋಗ್ಯ ಹಾಗೂ ಸುರಕ್ಷತೆ ನಿರ್ವಹಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆ(OHSAS18001)ಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಮಾಣೀಕರಣಗಳನ್ನು ತನ್ನದಾಗಿಸಿಕೊಂಡಿದೆ ಮತ್ತು ಒಟ್ಟು ಗುಣಮಟ್ಟದ ನಿರ್ವಹಣೆ(TQM)ಯೆಡೆಗಿನ ಅದರ ಪ್ರಯಾಣದಲ್ಲಿ ಸಹ ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಸಾಗಿದೆ.

BHEL ನ ಪ್ರಮುಖ ಸಾಧನೆಗಳು ಇವುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ:

- 90000 MWಗೂ ಅಧಿಕ ಶಕ್ತಿ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಉಪಕರಣವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿರುವುದು-ಸೌಕರ್ಯಗಳು, ಆಬದ್ಧ ಮತ್ತು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಬಳಕೆದಾರರಿಗಾಗಿ.
- 225000 MVA ಗೂ ಹೆಚ್ಚು ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಟ್ರಾನ್ಸ್‌ಫಾರ್ಮರ್ ಮತ್ತು ಇತರ ಉಪಕರಣಗಳನ್ನು ಪ್ರಸರಣ ಮತ್ತು ಹಂಚಿಕೆ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್‌ಗಳಿಗೆ 400KV (AC&DC) ಪೂರೈಸಿರುವುದು.
- 25,000ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಮೋಟರ್(ಡ್ರೈವ್ ಕಂಟ್ರೋಲ್ ಸಿಸ್ಟಂ ಸಹಿತ)ಗಳನ್ನು ಶಕ್ತಿ ಯೋಜನೆಗಳು, ಪೆಟ್ರೋಕೆಮಿಕಲ್ಸ್, ರಿಫೈನರೀಸ್, ಕಬ್ಬಿಣ, ಅಲ್ಯೂಮಿನಿಯಂ, ಗೊಬ್ಬರ, ಸಿಮೆಂಟ್, ಇತ್ಯಾದಿ ಸ್ಥಾವರಗಳಿಗೆ ಪೂರೈಸಿರುವುದು.
- 12,000 ಕಿ.ಮೀ.ಗಳಿಗೂ ಹೆಚ್ಚು ರೈಲ್ವೇ ಜಾಲಗಳಿಗೆ ವಿದ್ಯುತ್ ಪೂರೈಸುವ ಟ್ರಾಕ್ಟನ್ ಇಲೆಕ್ಟ್ರಿಕ್ಸ್ ಮತ್ತು AC/DC ರೈಲ್ವೇ ಇಂಜಿನ್ನುಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಿದೆ.
- ಶಕ್ತಿ ಸ್ಥಾವರಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಒಂದು ಮಿಲಿಯನ್‌ಗೂ ಹೆಚ್ಚು ವಾಲ್ವ್‌ಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿರುವುದು.

ವಿಶ್ವದರ್ಜೆಯ ಇಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್ ಉದ್ಯಮಿಯಾಗಿ ಶೇರುದಾರನ ಮೌಲ್ಯ ವರ್ಧಿಸುವುದು, BHELನ ದೃಷ್ಟಿಯಾಗಿದೆ. ವಿಶ್ವಮಟ್ಟದ ಪಾಲುದಾರನಾಗುವ ತನ್ನ ಆಶಯಗಳಿಗೆ ರೂಪ ಕೊಡಲು ಮತ್ತು ದೇಶದ ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳನ್ನು ಈಡೇರಿಸಲು ಕಂಪನಿ ಶ್ರಮಿಸುತ್ತಿದೆ.

BHELನ ಅತ್ಯುನ್ನತ ಕುಶಲ ಮತ್ತು ಬದ್ಧತೆಯುಳ್ಳ 43,500 ಉದ್ಯೋಗಿಗಳೇ ಅದರ ಅತ್ಯುನ್ನತ ಶಕ್ತಿಯಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಉದ್ಯೋಗಿಗೂ ತನ್ನ ಪ್ರಗತಿ ಸಾಧಿಸಲು ಮತ್ತು ತನ್ನ ವೃತ್ತಿ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಬೆಳೆಯಲು ಸಮಾನ ಅವಕಾಶ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ನಿರಂತರ ತರಬೇತಿ ಮತ್ತು ಮರುತರಬೇತಿ, ವೃತ್ತಿಜೀವನ ಯೋಜನೆ, ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಣಾ ಪರಿಸರ ಮತ್ತು ಭಾಗವಹಿಸುವ ಶೈಲಿಯ ನಿರ್ವಹಣೆಗಳೆಲ್ಲವೂ ಉತ್ಪಾದಕತೆ, ಗುಣಮಟ್ಟ ಮತ್ತು ಸಂವೇದನಾಶೀಲತೆಗಳ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಗುರ್ತಿಸುವಲ್ಲಿ ಬದ್ಧ ಮತ್ತು ಪ್ರೇರಿತ ಕಾರ್ಯತಂಡಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚುವಂತೆ ಮಾಡಿವೆ.

ಮೂಲ: BHEL ಜಾಲತಾಣ

2.6.1 ಕಂಪನಿಯ ವಿಧಗಳು (Types of companies)

ಒಂದು ಕಂಪನಿಯು ಖಾಸಗಿ ಅಥವಾ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯಾಗಿರಬಹುದು. ಈ ಎರಡೂ ವಿಧಗಳ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ವಿವರವಾಗಿ ಕೆಳಕಂಡ ಪರಿಚ್ಛೇದಗಳಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿ (Private Company)

ಯಾವ ಕಂಪನಿಯು,

- ಎ) ಶೇರುಗಳನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸುವ ಸದಸ್ಯರ ಹಕ್ಕನ್ನು ನಿರ್ಬಂಧಿಸುತ್ತದೆಯೋ;
- ಬಿ) ಕನಿಷ್ಠ 2 ಮತ್ತು ಗರಿಷ್ಠ 50 ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಹೊಂದಿದೆಯೋ (ಹಾಲಿ ಮತ್ತು ಮಾಜಿ ನೌಕರರನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ);
- ಸಿ) ಶೇರು ಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ ವಂತಿಕೆ ನೀಡುವಂತೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕರನ್ನು ಆಹ್ವಾನಿಸುವುದಿಲ್ಲವೋ; ಮತ್ತು
- ಡಿ) ಕನಿಷ್ಠ ಪಾವತಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಬಂಡವಾಳವು ರೂ.ಒಂದು ಲಕ್ಷವನ್ನು ಅಥವಾ ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ನಿಗದಿಪಡಿಸಬಹುದಾದ ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೊಬಲಗನ್ನು ಹೊಂದಿರಲೇಬೇಕಾಗಿರುತ್ತದೆಯೋ, ಅದೇ ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯಾಗಿದೆ.

ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯು ತನ್ನ ಹೆಸರಿನ ಅಂತ್ಯದಲ್ಲಿ **ಖಾಸಗಿ ನಿಯಮಿತ** ಎಂಬ ಪದವನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುವುದು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯು ಮೇಲ್ಕಂಡ ನಿರ್ಬಂಧಗಳನ್ನು ಉಲ್ಲಂಘಿಸಿದರೆ ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯಾಗಿ ಮುಂದುವರೆಯುವಂತಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ತಾನು ಅರ್ಹತೆ ಪಡೆದಿದ್ದ ವಿನಾಯಿತಿ ಮತ್ತು ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ನಿಯಮಿತ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ ಖಾಸಗಿ ನಿಯಮಿತ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ದೊರೆಯುವ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ:

- ಎ) ಒಂದು ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯು ಕೇವಲ ಇಬ್ಬರು ಸದಸ್ಯರಿಂದ ಸ್ಥಾಪಿಸಲ್ಪಡಬಹುದು. ಆದರೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಏಳು ಜನರ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ.
- ಬಿ) ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಶೇರುಗಳಿಗೆ ವಂತಿಗೆ ನೀಡಲು, ಸಾರ್ವಜನಿಕರನ್ನು ಆಹ್ವಾನಿಸದ ಕಾರಣ, ಅದು ಪರಿಚಯ ಪತ್ರವನ್ನು (Prospectus) ನೀಡುವ ಅಗತ್ಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ.
- ಸಿ) ಕನಿಷ್ಠ ವಂತಿಕೆಯನ್ನು ಪಡೆಯದೇ ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯು ಶೇರುಗಳ ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡಬಹುದು.
- ಡಿ) ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯು ನೋಂದಣಿ ಪತ್ರವನ್ನು ಪಡೆದ ಕೂಡಲೇ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಮೊದಲು ವ್ಯವಹಾರ ಆರಂಭದ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರವನ್ನು ಪಡೆಯುವವರೆಗೂ ಕಾಯಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.
- ಇ) ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಕೇವಲ ಇಬ್ಬರು ನಿರ್ದೇಶಕರಿರಬೇಕು. ಇದಕ್ಕೆ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಕನಿಷ್ಠ ಮೂವರು ನಿರ್ದೇಶಕರಿರಬೇಕು.
- ಎಫ್) ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯು ಸದಸ್ಯರ ಸೂಚಿ(Index)ಯನ್ನು ಇಡಬೇಕಾದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯು ಇದನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ.
- ಜಿ) ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ದೇಶಕರಿಗೆ ನೀಡುವ ಸಾಲದ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಯಾವುದೇ ನಿರ್ಬಂಧವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಆದುದರಿಂದ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಅಗತ್ಯವಿರುವಂತೆ, ಅದು ಸರಕಾರದಿಂದ ಅನುಮತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ.

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿ (Public company)

ಯಾವ ಕಂಪನಿಯು ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯಲ್ಲವೋ ಅದು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಭಾರತೀಯ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆಯ ಪ್ರಕಾರ, ಯಾವ ಕಂಪನಿಯು,

- ಎ) ಕನಿಷ್ಠ ಪಾವತಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಬಂಡವಾಳ ರೂ.5 ಲಕ್ಷವನ್ನು ಅಥವಾ ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ನಿಗದಿಪಡಿಸಬಹುದಾದ ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೊಬಲಗನ್ನು ಹೊಂದಿರಲೇಬೇಕಾಗಿರುತ್ತದೆಯೋ;
- ಬಿ) ಕನಿಷ್ಠ 7 ಸದಸ್ಯರು ಮತ್ತು ಗರಿಷ್ಠ ಸಂಖ್ಯೆಗೆ ಮಿತಿ ಇಲ್ಲದಂತೆ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆಯೋ;
- ಸಿ) ಶೇರುಗಳ ವರ್ಗಾವಣೆಯ ಮೇಲೆ ನಿರ್ಬಂಧ ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲವೋ; ಮತ್ತು
- ಡಿ) ಸಾರ್ವಜನಿಕರನ್ನು ತನ್ನ ಶೇರು ಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ ಅಥವಾ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರೇವಣಿಗಳಿಗೆ ವಂತಿಕೆ ನೀಡುವಂತೆ ಆಮಂತ್ರಿಸಲು ಪ್ರತಿಬಂಧಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿಲ್ಲವೋ, ಅದೇ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯಾಗಿದೆ.

ಒಂದು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಗೆ ಅಧೀನವಾಗಿರುವ ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯನ್ನೂ ಸಹ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿ ಎಂದೇ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

**ಕೋಷ್ಟಕ 2.3 ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿ ಮತ್ತು ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು
(Difference between a Public Company and Private Company)**

ಆಧಾರ	ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿ	ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿ
ಸದಸ್ಯರು	ಕನಿಷ್ಠ - 7 ಗರಿಷ್ಠ - ಮಿತಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ	ಕನಿಷ್ಠ - 2 ಗರಿಷ್ಠ - 50
ನಿರ್ದೇಶಕರ ಕನಿಷ್ಠ ಸಂಖ್ಯೆ	ಮೂರು	ಎರಡು
ಪಾವತಿಯಾದ ಕನಿಷ್ಠ ಬಂಡವಾಳ	ರೂ. 5 ಲಕ್ಷ	ರೂ. 1 ಲಕ್ಷ
ಸದಸ್ಯರ ಸೂಚಿ	ಕಡ್ಡಾಯ	ಕಡ್ಡಾಯವಿಲ್ಲ
ಶೇರುಗಳ ವರ್ಗಾವಣೆ	ನಿರ್ಬಂಧವಿಲ್ಲ	ವರ್ಗಾವಣೆಗೆ ನಿರ್ಬಂಧವಿದೆ
ಶೇರುಗಳಿಗೆ ವಂತಿಕೆ ನೀಡುವಂತೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕರನ್ನು ವಿನಂತಿಸುವುದು	ಕಂಪನಿಯ ಶೇರುಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಸಾಲಪತ್ರಗಳಿಗೆ ವಂತಿಕೆ ನೀಡುವಂತೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕರನ್ನು ಆಮಂತ್ರಿಸಬಹುದು	ಕಂಪನಿಯ ಶೇರುಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಸಾಲಪತ್ರಗಳಿಗೆ ವಂತಿಕೆ ನೀಡುವಂತೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕರನ್ನು ಆಮಂತ್ರಿಸುವಂತಿಲ್ಲ

2.7 ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಕಾರದ ಆಯ್ಕೆ (Choice of Form of Business Organisation):

ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರಗಳ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಗಳನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸಿದ ನಂತರ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಯುವುದೇನೆಂದರೆ, ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪ್ರಕಾರವೂ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅನುಕೂಲತೆಗಳು ಮತ್ತು ಅನನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಒಂದು ಸೂಕ್ತ ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಾಗ ಕೆಲವು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಸಂಘಟನೆಯ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಕೋಷ್ಟಕ 2.4ರಲ್ಲಿ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಈ ಕೆಳಗೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಎ) ವೆಚ್ಚ ಮತ್ತು ಸಂಘಟನೆಯ ಸ್ಥಾಪನೆಯಲ್ಲಿ ಸುಗಮತೆ (Cost and ease in setting up the organisation):

ಆರಂಭಿಕ ಸ್ಥಾಪನಾ ವೆಚ್ಚಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಅತ್ಯಂತ ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವ ವಿಧಾನವಾಗಿದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಕಾನೂನು ಕಟ್ಟಳೆಗಳ ಪಾಲನೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಕನಿಷ್ಠವಾಗಿರುತ್ತದೆ ಹಾಗೂ ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಮಾಣ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯಲ್ಲೂ ಸಹ ಪರಿಮಿತ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಕಾರಣ, ಕಡಿಮೆ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಕಾನೂನಾತ್ಮಕ ಔಪಚಾರಿಕತೆಗಳು ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚಗಳ ಅನುಕೂಲತೆಗಳಿವೆ. ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳು ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿ ನೋಂದಾಯಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿಯೊಂದರ ಸ್ಥಾಪನೆಯು ದೀರ್ಘವಾದ ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚದಾಯಕವಾದ ಕಾನೂನಾತ್ಮಕ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಪ್ರಾರಂಭಿಕ ವೆಚ್ಚದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ, ಏಕ ಮಾಲೀಕತ್ವವು ಅತ್ಯಂತ ಕಡಿಮೆ ಖರ್ಚು ಒಳಗೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಸೂಕ್ತವಾದ ಪ್ರಕಾರವಾಗಿದೆ. ಇನ್ನೊಂದೆಡೆ, ಕಂಪನಿ ಪ್ರಕಾರದ ಸಂಘಟನೆಯು ಬಹು ಸಂಕೀರ್ಣ ಹಾಗೂ ಹೆಚ್ಚು ವೆಚ್ಚದಾಯಕವಾಗಿದೆ.

(ಬಿ) ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ (Liability): ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಮತ್ತು ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಮಾಲೀಕರ/ಪಾಲುದಾರರ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ಅನಿಯಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಇದು, ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆಸ್ತಿಗಳಿಂದ ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾಲ ತೀರಿಸುವ ಮಟ್ಟಿಗೂ ಹೋಗಬಹುದು. ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಕೇವಲ ಕರ್ತನು ಅನಿಯಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾನೆ. ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳು ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ಸದಸ್ಯರ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸಾಲಿಗರು ತಮ್ಮ ಸಾಲ ಮರುಪಾವತಿಗಾಗಿ ಕಂಪನಿಯ ಆಸ್ತಿಗಳ ಮೌಲ್ಯದವರೆಗಷ್ಟೇ ಒತ್ತಾಯಿಸಿ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಆದ್ದರಿಂದ, ಹೂಡಿಕೆದಾರರ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಕಂಪನಿ ಪ್ರಕಾರದ ಸಂಘಟನೆಯು, ಪರಿಮಿತ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಕಾರಣ, ಅತ್ಯಂತ ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ.

(ಸಿ) ನಿರಂತರತೆ (Continuity): ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಮತ್ತು ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಮುಂದುವರೆಯುವಿಕೆಯು ಮಾಲೀಕರ ಮರಣ, ದಿವಾಳಿತನ ಅಥವಾ ಬುದ್ಧಿಭ್ರಮಣೆಯಂತಹ ಘಟನೆಗಳಿಂದ ಪ್ರಭಾವಿತವಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಅಂತಹ ಘಟನೆಗಳು ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆ, ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳು ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಗಳಂತಹ ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಕಾರಗಳ ಮುಂದುವರಿಯುವ ಮೇಲೆ ಯಾವುದೇ ಪರಿಣಾಮವನ್ನುಂಟು ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ. ಒಂದು ವೇಳೆ ವ್ಯವಹಾರವು ಶಾಶ್ವತ ರಚನೆಯನ್ನು ಅಪೇಕ್ಷಿಸಿದರೆ ಕಂಪನಿ ರೀತಿಯ ಪ್ರಕಾರವು ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ. ಕಡಿಮೆ ಅವಧಿಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಅಥವಾ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಬಹುದಾಗಿದೆ.

(ಡಿ) ನಿರ್ವಹಣಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ (Management ability): ಏಕ ಮಾಲೀಕನು ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಎಲ್ಲಾ ಕಾರ್ಯಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಪರಿಣತಿಯನ್ನು ಹೊಂದುವುದು ಕಷ್ಟವೆಂದು ತೋರಬಹುದು. ಇತರ ಪ್ರಕಾರಗಳ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಗಳಾದ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಅಂತಹ ಸಮಸ್ಯೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಅಂತಹ ಸಂಘಟನೆಗಳಲ್ಲಿ ಸದಸ್ಯರೊಳಗೆ ಶ್ರಮ ವಿಭಜನೆಯಿಂದಾಗಿ

ನಿರ್ವಹಕರು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯತೆ ಹೊಂದಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿ, ಉತ್ತಮ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಗೆ ಎಡೆಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ. ಆದರೆ, ಅವರೊಳಗೆ ಭಿನ್ನಾಭಿಪ್ರಾಯಗಳ ಕಾರಣದಿಂದ ಘರ್ಷಣೆಗಳುಂಟಾಗುವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ನಿರ್ಮಾಣವಾಗಬಹುದು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಸಂಕೀರ್ಣತೆಯ ಸ್ವಭಾವವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ವೃತ್ತಿಪರ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಅಗತ್ಯವಿದ್ದಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿ ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯು ಉತ್ತಮ ಪರ್ಯಾಯವಾಗಿದೆ. ಎಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಸರಳತೆಯು ಮಿತ ಕೌಶಲ್ಯಹೊಂದಿದ ಜನರನ್ನೂ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುವುದೋ, ಅಲ್ಲಿ, ಏಕ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಹಾಗೂ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಗಳು ಸೂಕ್ತವಾಗಿವೆ. ಹೀಗೆ, ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳ ಸ್ವಭಾವ ಮತ್ತು ವೃತ್ತಿಪರ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಯು ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಕಾರದ ಆಯ್ಕೆಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಬೀರುತ್ತವೆ.

(ಇ) ಬಂಡವಾಳ ಪರಿಗಣನೆ (Capital consideration): ಕಂಪನಿಗಳು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಶೇರುಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದರ ಮೂಲಕ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೂ ಸಹ ಎಲ್ಲಾ ಪಾಲುದಾರರ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಒಂದುಗೂಡಿಸುವ ಅನುಕೂಲತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಆದರೆ, ಏಕ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಮಿತವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಪ್ರಮಾಣ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಯು ಅತ್ಯಂತ ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಮಧ್ಯಮ ಹಾಗೂ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ ಏಕ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಸಂಸ್ಥೆ ಅಥವಾ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಅದೂ ಅಲ್ಲದೆ, ವಿಸ್ತರಣೆಯ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ, ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಮತ್ತು ವಿಸ್ತರಣಾ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದಿಂದಾಗಿ ಕಂಪನಿಯು ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ. ಇದೇ ಸ್ಪಷ್ಟ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ನಮ್ಮ ಪ್ರಾರಂಭದ ಉದಾಹರಣೆಯಲ್ಲಿ ನೇಹಾಳ ತಂದೆ ಅವಳಿಗೆ ಕಂಪನಿ ಪ್ರಕಾರದ ಸಂಘಟನೆಗೆ ಬದಲಾಯಿಸಲು ಸಲಹೆ ನೀಡಿದ್ದರು.

(ಎಫ್) ನಿಯಂತ್ರಣದ ಮಟ್ಟ (Degree of Control): ಒಂದು ವೇಳೆ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳ ಮೇಲೆ ನೇರ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಅಧಿಕಾರದ ಅಗತ್ಯವಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಏಕ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಆದರೆ ಒಂದು ವೇಳೆ ಮಾಲೀಕರು ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಗಳ ಹಂಚಿಕೆಯನ್ನು ಗಂಭೀರವಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸದಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಅಥವಾ ಕಂಪನಿಯ ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಕಂಪನಿ ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಆಯ್ಕೆಯು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಯೋಜನವೆಂದರೆ ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಹಾಗೂ ನಿರ್ವಹಣೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಪೂರ್ಣ ಪ್ರತ್ಯೇಕತೆ ಇರುವುದು ಮತ್ತು ನೇಮಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ವೃತ್ತಿಪರರು ಸ್ವತಂತ್ರವಾಗಿ ಕಂಪನಿಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು.

(ಜಿ) ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ವರೂಪ (Nature of business): ದಿನಸಿ ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿರುವಂತೆ ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ನೇರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಂಬಂಧದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದ್ದರೆ ಏಕ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಉತ್ಪಾದನಾ ಘಟಕಗಳಲ್ಲಿ, ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ನೇರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಂಬಂಧದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಕಂಪನಿ ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಅದೇ ರೀತಿ ವೃತ್ತಿಪರ ಪ್ರಭಾವದ ಸೇವೆಗಳ ಅಗತ್ಯವಿರುವಾಗ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಪ್ರಕಾರವು ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ.

ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದ ಅಂಶಗಳು ಒಂದಕ್ಕೊಂದು ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದರೆ ತಪ್ಪಾಗಲಾರದು. ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆ ಮತ್ತು ನಷ್ಟಭಯಗಳು ವ್ಯವಹಾರದ ಗಾತ್ರ ಮತ್ತು ಸ್ವಭಾವಗಳೊಂದಿಗೆ ಬದಲಾಗುತ್ತವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ನಷ್ಟಭಯದ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಕಾರವೊಂದು, ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ

ನಡೆಸುವಾಗ ಸೂಕ್ತವೆಂದೆನಿಸಿದುದು, ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ನಡೆಸಹೊರಟಾಗ ಸೂಕ್ತವಾಗಿಲ್ಲವೆನಿಸಬಹುದು. ಆದುದರಿಂದ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಕಾರದ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ಮಾಡುವಾಗ, ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕೆಂದು ಸಲಹೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ.

**ಕೋಷ್ಟಕ 2.4 ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಕಾರದ ಆಯ್ಕೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳು
(Factors influencing the choice of form of Business Organisation)**

ಅಂಶಗಳು	ಗರಿಷ್ಠ ಅನುಕೂಲ	ಕನಿಷ್ಠ ಅನುಕೂಲ
ಬಂಡವಾಳ ದೊರೆಯುವಿಕೆ	ಕಂಪನಿ	ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ
ಸ್ಥಾಪನೆಯ ವೆಚ್ಚ	ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ	ಕಂಪನಿ
ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಸುಗಮತೆ	ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ	ಕಂಪನಿ
ಮಾಲೀಕತ್ವದ ವರ್ಗಾವಣೆ	ಕಂಪನಿ (ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿ ಹೊರತುಪಡಿಸಿ)	ಪಾಲುದಾರಿಕೆ
ನಿರ್ವಹಣಾ ಕೌಶಲ್ಯ	ಕಂಪನಿ	ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ
ನೋಂದಣಿ	ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ	ಕಂಪನಿ
ನಮನೀಯತೆ (Flexibility)	ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ	ಕಂಪನಿ
ನಿರಂತರ ಮುಂದುವರಿಕೆ	ಕಂಪನಿ	ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ
ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ	ಕಂಪನಿ	ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ

2.8 ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರಗಳ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಗಳ ತುಲನಾತ್ಮಕ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ (A Comparative Assessment of Different Forms of Business Organisation)

ಸಂಘಟನೆಗಳ ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರಗಳು ಯಾವುವು ಮತ್ತು ಅವು ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಾರಂಭ ಮತ್ತು ನಡೆಸುವಿಕೆಗೆ ಯಾವ ವಿಧದಲ್ಲಿ ಸಹಾಯ ಅಥವಾ ತೊಂದರೆ ಮಾಡುತ್ತವೆ ಎಂಬುದು ಈಗಾಗಲೇ ನಿಮಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿದೆ. ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ ತುಣುಕು ಪದ್ಧತಿ(Piecemeal basis)ಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಚರ್ಚೆಯಾಗಿದ್ದು, ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪ್ರಕಾರದ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಒಂದೊಂದಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿತ್ತು. ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿದ ಲಕ್ಷಣಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿ, ಇತರ ವಿಧಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದಾಗ, ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಕಾರವು ಯಾವ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ತುಲನಾತ್ಮಕ ಆಧಾರದಲ್ಲಿ ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಳ್ಳುವುದನ್ನು ನಿಮಗೆ ತಿಳಿಸಲು ನಾವು ವಿವಿಧ ಸಂಘಟನೆಗಳ ಪ್ರಕಾರಗಳ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಕೋಷ್ಟಕ 2.5ರಲ್ಲಿ ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿದ್ದೇವೆ.

ಕೋಷ್ಟಕ 2.5 : ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಕಾರಗಳ ತುಲನಾತ್ಮಕ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ

ಹೋಲಿಕೆಯ ಆಧಾರ	ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಸಂಸ್ಥೆ	ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆ	ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆ	ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳು	ಕಂಪನಿ
ಸ್ಥಾಪನೆ	ಕನಿಷ್ಠ ಕಾನೂನಾತ್ಮಕ ಕಟ್ಟಳೆಗಳು, ಅತ್ಯಂತ ಸುಲಭ ಸ್ಥಾಪನೆ	ನೋಂದಣಿ ಐಚ್ಛಿಕ, ಸುಲಭ ಸ್ಥಾಪನೆ	ಕನಿಷ್ಠ ಕಾನೂನಾತ್ಮಕ ಕಟ್ಟಳೆಗಳು, ನೋಂದಣಿಯಿಂದ ವಿನಾಯಿತಿ, ಸುಲಭ ಸ್ಥಾಪನೆ	ನೋಂದಣಿ ಕಡ್ಡಾಯ, ಗರಿಷ್ಠ ಕಾನೂನಾತ್ಮಕ ಔಪಚಾರಿಕತೆಗಳು	ನೋಂದಣಿ ಕಡ್ಡಾಯ, ದೀರ್ಘವಾದ ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚದಾಯಕ ಕಾನೂನು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ
ಸದಸ್ಯರು	ಒಬ್ಬನೇ ಮಾಲೀಕ	ಕನಿಷ್ಠ - 2 ಗರಿಷ್ಠ : ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ - 10 ಇತರೆ - 20	ಆಸ್ತಿ ವಿಭಜನೆಗೆ ಕನಿಷ್ಠ ಇಬ್ಬರು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು, ಗರಿಷ್ಠ ಮಿತಿ ಇಲ್ಲ	ಕನಿಷ್ಠ 10 ವಯಸ್ಕರು, ಗರಿಷ್ಠ ಮಿತಿ ಇಲ್ಲ	ಕನಿಷ್ಠ : ಖಾಸಗಿ - 2 ಸಾರ್ವಜನಿಕ - 7 ಗರಿಷ್ಠ : ಖಾಸಗಿ - 50 ಸಾರ್ವಜನಿಕ - ಮಿತಿ ಇಲ್ಲ
ಬಂಡವಾಳ ನಿರೀಕ್ಷೆ	ಕಡಿಮೆ ಹಣಕಾಸು	ಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ, ಆದರೆ ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವಕ್ಕೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ.	ಪೂರ್ವಜರ ಆಸ್ತಿ	ಪರಿಮಿತ	ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು
ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ	ಮಿತಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ	ಅಪರಿಮಿತ ಮತ್ತು ಸಂಯುಕ್ತವಾಗಿ ಇರುತ್ತದೆ	ಕರ್ತ : ಮಿತಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ ಇತರೆ ವಾರಸುದಾರರು: ಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ	ಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ	ಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ
ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಣೆ	ಮಾಲೀಕನು ಎಲ್ಲಾ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಶೀಘ್ರ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ	ಪಾಲುದಾರರು ಎಲ್ಲಾ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಎಲ್ಲಾ ಪಾಲುದಾರರ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಅಗತ್ಯ	ಕರ್ತ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ.	ಚುನಾಯಿತ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು ಅಂದರೆ ಆಡಳಿತ ಮಂಡಳಿ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.	ಮಾಲೀಕತ್ವ ಹಾಗೂ ನಿರ್ವಹಣೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಆಗಿರುತ್ತದೆ.
ನಿರಂತರತೆ (ಮುಂದುವರಿಯುವಿಕೆ)	ಆಸ್ತಿ, ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ಮಾಲೀಕ ಒಂದೇ ಎಂದು ಪರಿಗಣನೆ	ಹೆಚ್ಚು ಸ್ಥಿರ (ಆದರೆ ಪಾಲುದಾರರ ಸ್ಥಾನಮಾನದ ಪ್ರಭಾವಕ್ಕೆ ಒಳಪಡುತ್ತದೆ)	ಸ್ಥಿರ ವ್ಯವಹಾರ, ಕರ್ತನ ಮರಣದ ನಂತರವೂ ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತದೆ.	ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಕಾನೂನಾತ್ಮಕ ಸ್ಥಾನಮಾನದ ಕಾರಣ ಸ್ಥಿರ	ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಕಾನೂನಾತ್ಮಕ ಸ್ಥಾನಮಾನದ ಕಾರಣ ಸ್ಥಿರ

ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ	ಪಾಲುದಾರಿಕೆ	ಕರ್ತ	ಪರಸ್ಪರ ಕಾರ್ಯಭಾರ
ಅಪರಿಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ	ಕಂಪನಿ	ನಿರಂತರ ಅಸ್ತಿತ್ವ	ಕೃತಕ ವ್ಯಕ್ತಿ
ಸಾಮಾನ್ಯ ಮುದ್ದೆ	ಅಧೀನ ಕಂಪನಿ	ಹಿಡಿತ ಸಾಧಿಸಿದ ಕಂಪನಿ	ನೋಂದಣಿ
ದಯಾಭಾಗ	ಮಿತಾಕ್ಷರ	ಸಹ ವಾರಸುದಾರರು	
ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ			
ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರ			

ಸಾರಾಂಶ

ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಗಳ ಪ್ರಕಾರಗಳು ಸಂಘಟನೆಗಳ ವಿಧಗಳಾಗಿದ್ದು ಮಾಲೀಕತ್ವ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಗಳಲ್ಲಿ ಏಕ ಮಾಲೀಕತ್ವ, ಪಾಲುದಾರಿಕೆ, ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರ, ಸಹಕಾರ ಸಂಘ ಮತ್ತು ಕಂಪನಿ ಸೇರಿವೆ.

ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವವು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಒಂದು ಪ್ರಕಾರವಾಗಿದ್ದು, ಒಬ್ಬನ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮಾಲೀಕತ್ವ, ನಿರ್ವಹಣೆ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕೊಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತದೆ. ಅವನೇ ಸಂಪೂರ್ಣ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಭರಿಸುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ಸಂಪೂರ್ಣ ಲಾಭವನ್ನೂ ಅವನೇ ಸ್ವೀಕರಿಸುತ್ತಾನೆ. ಈ ರೀತಿಯ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಅನುಕೂಲಗಳೆಂದರೆ, ಶೀಘ್ರ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ, ನೇರ ಉತ್ತೇಜನ, ವೈಯಕ್ತಿಕ ತೃಪ್ತಿ ಮತ್ತು ಸ್ಥಾಪನೆ ಹಾಗೂ ವಿಸರ್ಜನೆಗಳ ಸುಗಮತೆ. ಆದರೆ ಈ ಪ್ರಕಾರದ ಸಂಘಟನೆಗಳು ಮಿತಿಗಳಾದ ಪರಿಮಿತ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು, ವ್ಯವಹಾರದ ಅನಿಶ್ಚಿತ ಜೀವಿತಾವಧಿ, ಏಕ ವ್ಯಾಪಾರಿಯ ಅಪರಿಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ಅವನ/ಅವಳ ಮಿತವಾದ ನಿರ್ವಹಣಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳಿಂದ ಬಳಲುತ್ತವೆ.

ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯು ಇಬ್ಬರು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಸಂಘಟನೆಯಾಗಿದ್ದು ಒಟ್ಟಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಒಪ್ಪಿ ಲಾಭವನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವುದೂ, ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟಾಗಿ ಭರಿಸುವುದೂ ಆಗಿದೆ. ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಅನುಕೂಲಗಳೆಂದರೆ, ಸ್ಥಾಪನೆ ಮತ್ತು ವಿಸರ್ಜನೆಗಳ ಸುಗಮತೆ, ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯತೆಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು, ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ನಷ್ಟಭಯ. ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಮಿತಿಗಳೆಂದರೆ, ಅಪರಿಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ, ಘರ್ಷಣೆಗಳ ಸಾಧ್ಯತೆ, ಮುಂದುವರಿಕೆಯ ಕೊರತೆ ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಿಶ್ವಾಸದ ಕೊರತೆ. ಪಾಲುದಾರರಲ್ಲಿ ಸಕ್ರಿಯ, ಸುಪ್ತ, ರಹಸ್ಯ, ನಾಮಮಾತ್ರ ಮತ್ತು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವ ಪಾಲುದಾರರಿವಂತೆ, ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ, ನಿಯಮಿತ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ, ಇಚ್ಛಾನುಸಾರ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಜೊತೆಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಗಳೆಂಬ ವಿಧಗಳಿವೆ.

ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರವು ಹಿಂದೂ ಅವಿಭಕ್ತ ಕುಟುಂಬದ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಹಾಗೂ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿದ್ದು ಹಿಂದೂ ಕಾನೂನಿನನ್ವಯ ನಿಯಂತ್ರಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ. ಕರ್ತನು ಕುಟುಂಬದ ಹಿರಿಯ ಪುರುಷ ಸದಸ್ಯನಾಗಿದ್ದು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುತ್ತಾನೆ. ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪ್ರಬಲವಾದ ಅಂಶಗಳೆಂದರೆ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ನಿಯಂತ್ರಣ, ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಿರತೆ, ನಿಯಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬದ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ನಿಷ್ಠೆ. ಆದರೆ ಈ ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯೂ ಸಹ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಅವು, ಮಿತಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು, ಉತ್ತೇಜನಗಳ ಕೊರತೆ, ಕರ್ತನ ಪ್ರಾಬಲ್ಯ ಮತ್ತು ಮಿತವಾದ ನಿರ್ವಹಣಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳಾಗಿವೆ.

ಸಹಕಾರ ಸಂಘವು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಿತರಾಗಿ ತಮ್ಮ ಆರ್ಥಿಕ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ರಕ್ಷಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಒಂದಾಗುವ ಸಂಘಟನೆಯಾಗಿದೆ. ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ಪ್ರಮುಖ ಅನುಕೂಲಗಳೆಂದರೆ, ಮತದಾನದಲ್ಲಿ ಸಮಾನತೆ, ಸದಸ್ಯರ ನಿಯಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ, ಸ್ಥಿರ ಅಸ್ತಿತ್ವ, ನಿರ್ವಹಣಾ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಮಿತವ್ಯಯ, ಸರ್ಕಾರದ ಬೆಂಬಲ ಮತ್ತು ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಸುಗಮತೆ. ಆದರೆ ಈ ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯು ಕೆಲವು ದೌರ್ಬಲ್ಯಗಳನ್ನು ಅನುಭವಿಸುತ್ತದೆ. ಅವು ಯಾವುವೆಂದರೆ, ಮಿತ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು, ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಅದಕ್ಷತೆ, ಗೋಪ್ಯತೆಯ ಕೊರತೆ, ಸರ್ಕಾರದ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ಸಂಘವನ್ನು ಯಾವ ರೀತಿ ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಸಂಘಟಿಸಬೇಕು ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಸದಸ್ಯರ ನಡುವಿನ ಭಿನ್ನಾಭಿಪ್ರಾಯಗಳು. ಸದಸ್ಯರ ಉದ್ದೇಶ ಮತ್ತು ಸ್ವಭಾವಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಸ್ಥಾಪಿಸಬಹುದಾದ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳೆಂದರೆ ಬಳಕೆದಾರರ ಸಹಕಾರ ಸಂಘ, ಉತ್ಪಾದಕರ ಸಹಕಾರ ಸಂಘ, ಮಾರಾಟ ಸಹಕಾರ ಸಂಘ, ರೈತರ ಸಹಕಾರ ಸಂಘ, ಪತ್ತಿನ ಸಹಕಾರ ಸಂಘ ಮತ್ತು ಸಹಕಾರಿ ಗೃಹನಿರ್ಮಾಣ ಸಂಘ.

ಕಂಪನಿಯು ಕೃತಕ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಿದ್ದು, ಕಾನೂನಿನ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿದ್ದು, ನಿರಂತರ ಅಸ್ತಿತ್ವ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾದ ಕಾನೂನಾತ್ಮಕ ಅಸ್ತಿತ್ವ ಮತ್ತು ಸಾಮಾನ್ಯ ಮುದ್ರೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆಯೆಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಕಂಪನಿ ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಮುಖವಾದ ಅನುಕೂಲಗಳೆಂದರೆ, ನಿಯಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ, ಆಸಕ್ತಿಯ ವರ್ಗಾವಣೆ, ಸ್ಥಿರ ಅಸ್ತಿತ್ವ, ವಿಸ್ತರಣೆಗೆ ಅವಕಾಶ ಮತ್ತು ವೃತ್ತಿಪರ ನಿರ್ವಹಣೆ. ಇದರ ಪ್ರಮುಖ ಮಿತಿಗಳೆಂದರೆ, ಸ್ಥಾಪನೆಯಲ್ಲಿ ಸಂಕೀರ್ಣತೆ, ಗೋಪ್ಯತೆಯ ಕೊರತೆ, ಅವೈಯಕ್ತಿಕ ಕಾರ್ಯ ಪರಿಸರ, ಅನೇಕ ಕಟ್ಟುಪಾಡುಗಳು, ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಯಲ್ಲಿ ವಿಳಂಬ, ಅಲ್ಪಸಂಖ್ಯೆಯ ಸಮೂಹದ ಆಡಳಿತ, ವಿವಿಧ ಶೇರುದಾರರೊಳಗೆ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳ ಘರ್ಷಣೆ.

ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ಎರಡು ವಿಧಗಳಿವೆ: ಖಾಸಗಿ ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ. ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯು ಶೇರುಗಳ ವರ್ಗಾವಣೆಯನ್ನು ನಿರ್ಬಂಧಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ತನ್ನ ಶೇರುಗಳಿಗೆ ವಂತಿಗೆ ನೀಡುವಂತೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕರನ್ನು ಆಮಂತ್ರಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯು ಸಾರ್ವಜನಿಕರನ್ನು ತನ್ನ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ ವಂತಿಗೆ ನೀಡುವಂತೆ ಆಮಂತ್ರಿಸುತ್ತದೆ. ಅಲ್ಲದೇ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಶೇರುಗಳ ಮುಕ್ತ ವರ್ಗಾವಣೆಯಿದೆ.

ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಆಯ್ಕೆ : ಸೂಕ್ತ ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಅನೇಕ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಿದ ನಂತರ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಆರಂಭಿಕ ವೆಚ್ಚ, ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ, ಮುಂದುವರೆಯುವಿಕೆ, ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆ, ಆಡಳಿತ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ, ನಿಯಂತ್ರಣದ ಪ್ರಮಾಣ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ವರೂಪಗಳು ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳಾಗಿದ್ದು, ಸೂಕ್ತ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಆಯ್ಕೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಅಭ್ಯಾಸಗಳು

ಬಹು ಆಯ್ಕೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

ಸೂಕ್ತ ಉತ್ತರವನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ

1. ಮಾಲೀಕತ್ವ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಪ್ರತ್ಯೇಕತೆ ಹೊಂದಿರುವ ರಚನೆಯು _____ ಎಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುತ್ತದೆ.
 - ಎ) ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ
 - ಬಿ) ಪಾಲುದಾರಿಕೆ
 - ಸಿ) ಕಂಪನಿ
 - ಡಿ) ಎಲ್ಲಾ ರೀತಿಯ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಗಳು

2. ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಕರ್ತನು _____ ಹೊಂದಿದ್ದಾನೆ.
 - ಎ) ಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ
 - ಬಿ) ಅಪರಿಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ
 - ಸಿ) ಸಾಲದ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಇಲ್ಲ
 - ಡಿ) ಸಂಯುಕ್ತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ
3. ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸುವ ನಿಯಮವು
 - ಎ) ಒಂದು ಶೇರು ಒಂದು ಮತ
 - ಬಿ) ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಒಂದು ಮತ
 - ಸಿ) ಮತವಿಲ್ಲ
 - ಡಿ) ಅನೇಕ ಮತ
4. ಕಂಪನಿಯ ನಿರ್ದೇಶಕರ ಮಂಡಳಿಯನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವವರು
 - ಎ) ಸಾಮಾನ್ಯ ಸಾರ್ವಜನಿಕರು
 - ಬಿ) ಸರ್ಕಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು
 - ಸಿ) ಶೇರುದಾರರು
 - ಡಿ) ನೌಕರರು
5. ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಇರಬಹುದಾದ ಪಾಲುದಾರರ ಗರಿಷ್ಠ ಸಂಖ್ಯೆ
 - ಎ) ಇಪ್ಪತ್ತು
 - ಬಿ) ಹತ್ತು
 - ಸಿ) ಮಿತಿ ಇಲ್ಲ
 - ಡಿ) ಎರಡು
6. ಲಾಭವನ್ನು ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಂತಿಲ್ಲ - ಈ ಹೇಳಿಕೆಯು ಅನ್ವಯಿಸುವುದು
 - ಎ) ಪಾಲುದಾರಿಕೆ
 - ಬಿ) ಹಿಂದೂ ಅವಿಭಕ್ತ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆ
 - ಸಿ) ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ
 - ಡಿ) ಕಂಪನಿ
7. ಕಂಪನಿಯ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಅನೇಕ ಭಾಗಗಳನ್ನಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಿರುತ್ತಾರೆ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಭಾಗವನ್ನು ಹೀಗೆ ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ.
 - ಎ) ಲಾಭಾಂಶ
 - ಬಿ) ಲಾಭ
 - ಸಿ) ಬಡ್ಡಿ
 - ಡಿ) ಶೇರು
8. ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮುಖ್ಯಸ್ಥನನ್ನು ಹೀಗೆಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ.
 - ಎ) ಮಾಲೀಕ
 - ಬಿ) ನಿರ್ದೇಶಕ
 - ಸಿ) ಕರ್ತ
 - ಡಿ) ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ
9. ವಾಸಯೋಗ್ಯ ಗೃಹಗಳನ್ನು ನ್ಯಾಯಯುತವಾದ ಬೆಲೆಗೆ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ನೀಡುವ ಸಹಕಾರ ಸಂಘ
 - ಎ) ಉತ್ಪಾದಕರ ಸಹಕಾರ ಸಂಘ
 - ಬಿ) ಬಳಕೆದಾರರ ಸಹಕಾರ ಸಂಘ
 - ಸಿ) ಗೃಹನಿರ್ಮಾಣ ಸಹಕಾರ ಸಂಘ
 - ಡಿ) ಪತ್ತಿನ ಸಹಕಾರ ಸಂಘ
10. ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದಿಗೆ ಯಾವ ಪಾಲುದಾರನ ಸಂಬಂಧವು ಸಾಮಾನ್ಯ ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಗೆ ತಿಳಿಯುವುದಿಲ್ಲ ?
 - ಎ) ಸಕ್ರಿಯ ಪಾಲುದಾರ
 - ಬಿ) ನಿರ್ದಿಸುವ ಪಾಲುದಾರ
 - ಸಿ) ನಾಮಮಾತ್ರ ಪಾಲುದಾರ
 - ಡಿ) ರಹಸ್ಯ ಪಾಲುದಾರ

ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ಕೆಳಕಂಡ ಯಾವ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಅತ್ಯಂತ ಸೂಕ್ತವೆಂದು ನಿರ್ದರಿಸುವಿರಿ ಮತ್ತು ಏಕೆ ?
 - ಎ) ದಿನಸಿ ಅಂಗಡಿ
 - ಬಿ) ಔಷಧಿ ಅಂಗಡಿ
 - ಸಿ) ಕಾನೂನು ಸಲಹೆ
 - ಡಿ) ಕರಕುಶಲ ಕೇಂದ್ರ
 - ಇ) ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್ ಕೆಫೆ
 - ಎಫ್) ಸನ್ನದು ಲೆಕ್ಕಪರಿಶೋಧಕ ಸಂಸ್ಥೆ
2. ಕೆಳಕಂಡ ಯಾವ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಅತ್ಯಂತ ಸೂಕ್ತವೆಂದು ನಿರ್ದರಿಸುವಿರಿ ಮತ್ತು ಏಕೆ?
 - ಎ) ದಿನಸಿ ಅಂಗಡಿ
 - ಬಿ) ಔಷಧಿ ಅಂಗಡಿ
 - ಸಿ) ಕಾನೂನು ಸಲಹೆ
 - ಡಿ) ಕರಕುಶಲ ಕೇಂದ್ರ
 - ಇ) ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್ ಕೆಫೆ
 - ಎಫ್) ಸನ್ನದು ಲೆಕ್ಕಪರಿಶೋಧಕ ಸಂಸ್ಥೆ

3. ಕೆಳಕಂಡವುಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ:

ಎ) ನಿರಂತರ ಅಸ್ತಿತ್ವ ಬಿ) ಸಾಮಾನ್ಯ ಮುದ್ರೆ ಸಿ) ಕರ್ತ ಡಿ) ಕೃತಕ ವ್ಯಕ್ತಿ

4. ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಅಪ್ರಾಪ್ತನನ್ನು ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಅಪ್ರಾಪ್ತನೊಡನೆ ಹೋಲಿಸಿ.
5. ನೋಂದಣಿ ಐಚ್ಛಿಕವಾದರೂ, ಏಕೆ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಇಚ್ಛಾಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಈ ಕಾನೂನುಕ್ರಮವನ್ನು ಪಾಲಿಸುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ನೋಂದಣಿಯನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ?
6. ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಗೆ ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ದೊರೆಯುವ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
7. ಸಹಕಾರ ಸಂಘವು ಪ್ರಜಾಪ್ರಭುತ್ವ ಮತ್ತು ಜಾತ್ಯತೀತತೆಗೆ ಹೇಗೆ ಉದಾಹರಣೆಯಾಗಿದೆ? ವಿವರಿಸಿ.
8. 'ತೋರಿಕೆಯ ಪಾಲುದಾರ' ಎಂದರೆ ಯಾರು? ವಿವರಿಸಿ.

ದೀರ್ಘ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಹೇಗೆ ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಂಡಿರುವಿರಿ? ಅದರ ಅನುಕೂಲ ಮತ್ತು ಮಿತಿಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
2. ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಏಕೆ ಜನಪ್ರಿಯವಲ್ಲದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆ ಎಂದು ಕೆಲವರು ಪರಿಗಣಿಸುತ್ತಾರೆ? ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯ ಅನುಕೂಲ ಮತ್ತು ಮಿತಿಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
3. ಸೂಕ್ತ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಆಯ್ಕೆಯು ಏಕೆ ಪ್ರಮುಖವಾದುದು? ಸೂಕ್ತ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಆಯ್ಕೆಯ ಯಾವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸುವಿರಿ?
4. ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಲಕ್ಷಣಗಳು, ಅನುಕೂಲ ಮತ್ತು ಮಿತಿಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ. ಹಾಗೆಯೇ ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
5. ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಪಾಲುದಾರಿಕೆಗಳ ನಡುವೆ ಇರುವ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
6. ಸಂಘಟನೆಯ ಗಾತ್ರ ಮತ್ತು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಮಿತಿಗಳಿದ್ದರೂ ಅನೇಕ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಇತರ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಗಳಿಗಿಂತ ಶಿಫಾರಸ್ಸು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ-ಏಕೆ?

ಅನ್ವಯಿಕೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ಯಾವ ರೀತಿಯ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ಮಾಲೀಕನು ಮಾಡಿಕೊಂಡಿರುವ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಒಪ್ಪಂದವು ಇತರರನ್ನು ಬದ್ಧರಾಗಿರುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ನಿಮ್ಮ ಉತ್ತರವನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸುವ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ನೀಡಿ.
2. ಒಂದು ಸಂಘಟನೆಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಆಸ್ತಿಯು ರೂ.50,000 ಆಗಿದ್ದು ಅದರ ಇನ್ನೂ ಪಾವತಿಸದ ಸಾಲಗಳು ರೂ.80,000 ಆಗಿದೆ. ಋಣಿದಾರರು ಯಾವ ರೀತಿಯ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಬಹುದು, ಒಂದು ವೇಳೆ
 - ಎ) ಸಂಘಟನೆಯು ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ;
 - ಬಿ) ಸಂಘಟನೆಯು ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದ್ದು, ಅದರಲ್ಲಿ ಆಂತೋಣಿ ಮತ್ತು ಅಕ್ಷರವರು ಪಾಲುದಾರರಾಗಿದ್ದರೆ, ಋಣಿದಾರರು ಈ ಇಬ್ಬರು ಪಾಲುದಾರರಲ್ಲಿ ಸಾಲ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡುವಂತೆ ಯಾರನ್ನು ಕೇಳಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು? ಕಾರಣಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದರ ಮೂಲಕ ವಿವರಿಸಿ.
3. ಕಿರಣ್ ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕನಾಗಿದ್ದಾನೆ. ಕಳೆದ ದಶಕದಿಂದ ಗಲ್ಲಿಯೊಂದರ ಮೂಲೆಯಲ್ಲಿದ್ದ ಅಂಗಡಿಯಲ್ಲಿ ಕೃತಕ ಆಭರಣ, ಚೀಲಗಳು, ಹೇರ್‌ಕ್ಲಿಪ್ಸ್ ಮತ್ತು ನೈಟ್‌ಆರ್ಟ್‌ಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದ ಅವಳ ವ್ಯವಹಾರವು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ

ಹೊಂದಿದ್ದು, ನಗರದಲ್ಲಿ ಮೂರು ಶಾಖೆಗಳ ಚಿಲ್ಲರೆ ಸರಣಿ ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದಾಳೆ. ಅವಳು ಎಲ್ಲಾ ಶಾಖೆಗಳಲ್ಲಿ ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದರೂ ಇನ್ನೂ ಉತ್ತಮ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಕಂಪನಿಯ ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಬಹುದೇ ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ. ಅವಳು ದೇಶದಗಲಕ್ಕೂ ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವುದರ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಯೋಚಿಸುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ.

- ಎ) ಏಕವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಿಯೇ ಇರುವುದರ ಎರಡು ಅನುಕೂಲಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
- ಬಿ) ಕಂಪನಿಯನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಿದರೆ ಆಗುವ ಎರಡು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
- ಸಿ) ಅವಳು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಕಾರದಲ್ಲಿ ದೇಶದಗಲಕ್ಕೂ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸಬಯಸುವ ಅವಳ ನಿರ್ಧಾರದ ಪಾತ್ರವೇನು?
- ಡಿ) ಅವಳು ತನ್ನ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಕಂಪನಿ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದಾದರೆ ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ಕಾನೂನು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು ಯಾವುವು?

ಕಾರ್ಯಯೋಜನೆಗಳು

ಕೆಳಗೆ ನೀಡಿರುವ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು ತಂಡಗಳನ್ನಾಗಿ ವಿಭಾಗಿಸಿ:

- ಎ) ನೆರೆಹೊರೆಯಲ್ಲಿರುವ ಯಾವುದಾದರೂ ಐದು ದಿನಸಿ/ಲೇಖನ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳ ಅಂಗಡಗಳ ಒಟ್ಟು ಚಿತ್ರಣ (profiles)ಗಳನ್ನು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡುವುದು.
- ಬಿ) ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಅಧ್ಯಯನ ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದು.
- ಸಿ) ಐದು ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಒಟ್ಟು ಚಿತ್ರಣದ ಬಗ್ಗೆ ವಿಚಾರಿಸುವುದು.
- ಡಿ) ಅವರ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿರುವ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ಸಿದ್ಧಾಂತ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಲು ತಿಳಿಸಿ.
- ಇ) ಯಾವುದಾದರೂ ಐದು ಕಂಪನಿಗಳ ಒಟ್ಟು ಚಿತ್ರಣಗಳನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸಲು ತಿಳಿಸಿ (ಖಾಸಗಿ ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಗಳು ಸೇರಿ).

ಟಿಪ್ಪಣಿ:

1. ಮೇಲ್ಕಂಡ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಕಾರ್ಯಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುವಂತೆ ಕೆಳಕಂಡ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಲು ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ನೀಡಬಹುದು.

ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ವರೂಪ, ವ್ಯವಹಾರದ ಗಾತ್ರವನ್ನು ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆ, ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಅಥವಾ ಮಾರಾಟ ವಹಿವಾಟು, ಎದುರಿಸಿದ ಅಡಚಣೆಗಳು, ಉತ್ತೇಜನಗಳು, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ರೀತಿಯ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಆಯ್ಕೆಯ ಹಿಂದಿನ ಕಾರಣ, ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ವಿಧಾನ, ವಿಸ್ತರಣೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಇಚ್ಛೆ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಪರಿಗಣನೆಗಳು, ಪ್ರಕಾರದ ಉಪಯೋಗ ಇತ್ಯಾದಿ.

2. ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳ ಗುಂಪನ್ನು ಅವರ ಸಂಶೋಧನೆಗಳು ಮತ್ತು ತೀರ್ಮಾನಗಳನ್ನು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯ ವರದಿ ಮತ್ತು ಬಹುಮಾಧ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸುವಂತೆ ತಿಳಿಸಿ ಉತ್ತೇಜಿಸುವುದು.

ಅಧ್ಯಾಯ 3

ಖಾಸಗಿ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಮತ್ತು ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳು

Private, Public and Global Enterprises

ಕಲಿಕೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸಿದ ಬಳಿಕ, ನೀವು ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವಿರಿ:

- ವ್ಯವಹಾರದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ಮತ್ತು ಲಕ್ಷಣಗಳ ವಿವರಣೆ,
- ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರಗಳ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳಾದ ಇಲಾಖಾ ಉದ್ಯಮಗಳು, ಶಾಸನಬದ್ಧ ನಿಗಮಗಳು ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳ ವಿವರಣೆ,
- ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗದ ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಪಾತ್ರದ ಬಗ್ಗೆ ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಪರಿಶೀಲನೆ,
- ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳ ವಿವರಣೆ ಮತ್ತು,
- ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಗಳ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು.

ಅನಿತ, ಹನ್ನೊಂದನೇ ತರಗತಿ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿನಿ, ಕೆಲವು ವೃತ್ತ ಪತ್ರಿಕೆಗಳನ್ನು ನೋಡುತ್ತಿದ್ದಳು. ಸರ್ಕಾರವು ಕೆಲವು ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿನ ತನ್ನ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಹಿಂತೆಗೆಯಲು ಯೋಚಿಸಿದೆ ಎಂಬ ಪತ್ರಿಕೆಯ ಮುಖ್ಯಸಾಲುಗಳು ಅವಳನ್ನು ದಿಟ್ಟಿಸಿದವು. ಮರುದಿನ, ಭಾರಿ ನಷ್ಟವನ್ನು ಅನುಭವಿಸುತ್ತಿರುವ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಕಂಪನಿ ಹಾಗೂ ಅದನ್ನು ಮುಚ್ಚುವ ಪ್ರಸ್ತಾಪದ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತೊಂದು ಸುದ್ದಿ ಇತ್ತು. ಇದಕ್ಕೆ ತದ್ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ, ಖಾಸಗಿ ವಲಯದ ಕೆಲವು ಕಂಪನಿಗಳು ಹೇಗೆ ಉತ್ತಮವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿವೆ ಎಂಬ ಮತ್ತೊಂದು ಸುದ್ದಿಯನ್ನು ಓದಿದಳು. ಅವಳು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯ, ಬಂಡವಾಳ ಹಿಂತೆಗೆತ, ಖಾಸಗೀಕರಣಗಳಂತಹ ಪದಗಳ ಅರ್ಥ ತಿಳಿಯಲು ಕುತೂಹಲಗೊಂಡಳು. ರೈಲ್ವೆಯಂತಹ ಕೆಲವು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಕೇವಲ ಸರ್ಕಾರವೊಂದೇ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಇನ್ನು ಕೆಲವು ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಖಾಸಗಿ ಒಡೆತನದ ಹಾಗೂ ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ನಡೆಸಲ್ಪಡುವ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ ಎಂದು ಅರಿತಳು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಭಾರಿ ಉದ್ಯಮ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಎಸ್‌ಎಐಎಲ್, ಬಿಹೆಚ್‌ಇಎಲ್ ಮತ್ತು ಟಿಸ್ಕೋ, ರಿಲಯನ್ಸ್, ಬಿರ್ಲಾಗಳು ಇವೆ ಮತ್ತು ದೂರಸಂಪರ್ಕ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಗಳಾದ ಟಾಟಾ, ರಿಲಯನ್ಸ್, ಏರ್‌ಟೆಲ್‌ಗಳು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿವೆ ಹಾಗೂ ವಾಯುಮಾರ್ಗಗಳಲ್ಲಿ ಸಹಾರಾ ಮತ್ತು ಜೆಟ್ ಈಗ ಪ್ರವೇಶ ಪಡೆದಿವೆ. ಈ ಕಂಪನಿಗಳು, ಸರ್ಕಾರದ ಒಡೆತನದ ಕಂಪನಿಗಳಾದ ಎಂಟಿಎನ್‌ಎಲ್, ಬಿಎಸ್‌ಎನ್‌ಎಲ್, ಇಂಡಿಯನ್ ಏರ್‌ಲೈನ್ಸ್, ಏರ್‌ಇಂಡಿಯಾ ಜೊತೆಗೆ? ನಂತರ, ಅವಳು ಕೋಕಾಕೋಲಾ, ಪೆಪ್ಸಿ, ಹ್ಯುಂಡೈನಂತಹ ಕಂಪನಿಗಳು ಎಲ್ಲಿಂದ ಬಂದವು ಎಂದು ಅಚ್ಚರಿಪಡತೊಡಗಿದಳು. ಅವು ಯಾವಾಗಲೂ ಇಲ್ಲೇ ಇದ್ದವೇ ಅಥವಾ ಅವು ಇನ್ನೆಲ್ಲಾದರೂ ಬೇರೆ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದವೇ? ಅವಳು ಗ್ರಂಥಾಲಯಕ್ಕೆ ಹೋದಳು ಮತ್ತು ಇವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಮಾಹಿತಿ ಪುಸ್ತಕಗಳು, ವ್ಯವಹಾರದ ಮ್ಯಾಗಜೀನ್‌ಗಳು, ವೃತ್ತಪತ್ರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿರುವುದನ್ನು ನೋಡಿ ಚಕಿತಗೊಂಡಳು.

3.1. ಪೀಠಿಕೆ (Introduction)

ನಿಮ್ಮ ದೈನಂದಿನ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ನೀವು ನೋಡಿರುತ್ತೀರಿ. ನಿಮ್ಮ ಹತ್ತಿರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅಥವಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ನಡೆಸಲ್ಪಡುವ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಚಿಲ್ಲರೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿವೆ. ನಂತರ ಬಬ್ಲಿಂಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಒಡೆತನದಲ್ಲಿ ನಿಮಗೆ ಕಾನೂನು ಸೇವೆ, ಆರೋಗ್ಯ ಸೇವೆಗಳಂತಹ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿದ್ದಾರೆ, ಅದೆಂದರೆ, ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು. ಇವೆಲ್ಲವೂ ಖಾಸಗಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಹೊಂದಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿವೆ. ಹಾಗೆಯೇ ಸರ್ಕಾರದ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಹೊಂದಿರಬಹುದಾದ ವ್ಯವಹಾರದ ಕಛೇರಿಗಳು ಅಥವಾ ಸ್ಥಳಗಳೂ ಇವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ: ರೈಲ್ವೆ ಸಂಸ್ಥೆ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಸರ್ಕಾರದ ಒಡೆತನದಲ್ಲಿದೆ ಹಾಗೂ ನಿರ್ವಹಿಸಲ್ಪಡುತ್ತಿದೆ. ನಗರಗಳು ಮತ್ತು ಪಟ್ಟಣಗಳಲ್ಲಿ ಅಂಚೆಸೇವೆಗಳ ಮೇಲಿನ ನಮ್ಮ ಅವಲಂಬನೆ ಬಹುವಾಗಿ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದ್ದರೂ ನಿಮ್ಮ ಊರಿನಲ್ಲಿರುವ ಅಂಚೆಕಛೇರಿಯು ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರದ ಅಂಚೆ ಮತ್ತು ತಂತಿ ಇಲಾಖೆಯ ಒಡೆತನದಲ್ಲಿದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣವೆಂದರೆ, ದೊಡ್ಡ ಪಟ್ಟಣಗಳಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ಅನೇಕ ಖಾಸಗಿ ಕೊರಿಯರ್ ಸೇವಾಸಂಸ್ಥೆಗಳು. ನಂತರ, ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಿ ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳೆಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಇವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ದೇಶದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುತ್ತಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ಬಗೆಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅಂದರೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ, ಖಾಸಗಿ ಹಾಗೂ ಜಾಗತಿಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ನೀವು ಗಮನಿಸಿರಬಹುದು. ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು, ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಖಾಸಗಿ ಹಾಗೂ ಸಾರ್ವಜನಿಕವಲಯಗಳಾಗಿ ಹೇಗೆ ವಿಭಾಗಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳ ವಿವಿಧ ಬಗೆಗಳು, ಅವುಗಳ ಪಾತ್ರ ಮತ್ತು ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ಯಮ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಪಾತ್ರಗಳನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸೋಣ.

ಖಾಸಗಿ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಮತ್ತು ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳು

3.2 ಖಾಸಗಿ ವಲಯ ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯ (Private Sector and Public Sector)

ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಕಾರದ ಅಂದರೆ ಸಣ್ಣ ಅಥವಾ ಬೃಹತ್, ಕೈಗಾರಿಕೆ ಅಥವಾ ವ್ಯಾಪಾರ, ಖಾಸಗಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಹೊಂದಿರುವ ಅಥವಾ ಸರ್ಕಾರದ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಹೊಂದಿರುವ ವ್ಯವಹಾರೀ ಸಂಘಟನೆಗಳು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿವೆ. ಈ ಸಂಘಟನೆಗಳು ನಮ್ಮ ದೈನಂದಿನ ಆರ್ಥಿಕ ಜೀವನದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತವೆಯಾದ್ದರಿಂದ ಭಾರತೀಯ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಭಾಗವಾಗಿವೆ. ಭಾರತೀಯ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯು, ಖಾಸಗಿ ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರಿ ಸ್ವಾಮ್ಯಗಳೆರಡರಲ್ಲೂ ಇರುವ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದರಿಂದ, ಅದನ್ನು ಮಿಶ್ರ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆ ಎಂದು ಹೇಳಲಾಗಿದೆ. ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವೂ ಸಹ ಖಾಸಗಿ ಹಾಗೂ ಸರ್ಕಾರಿ ವಲಯದ ಉದ್ಯಮಗಳೆರಡೂ ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಅವಕಾಶವಿರುವ ಮಿಶ್ರ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿಕೊಂಡಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಖಾಸಗಿ ವಲಯ ಹಾಗೂ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯಗಳೆಂದು ಎರಡು ಭಾಗಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

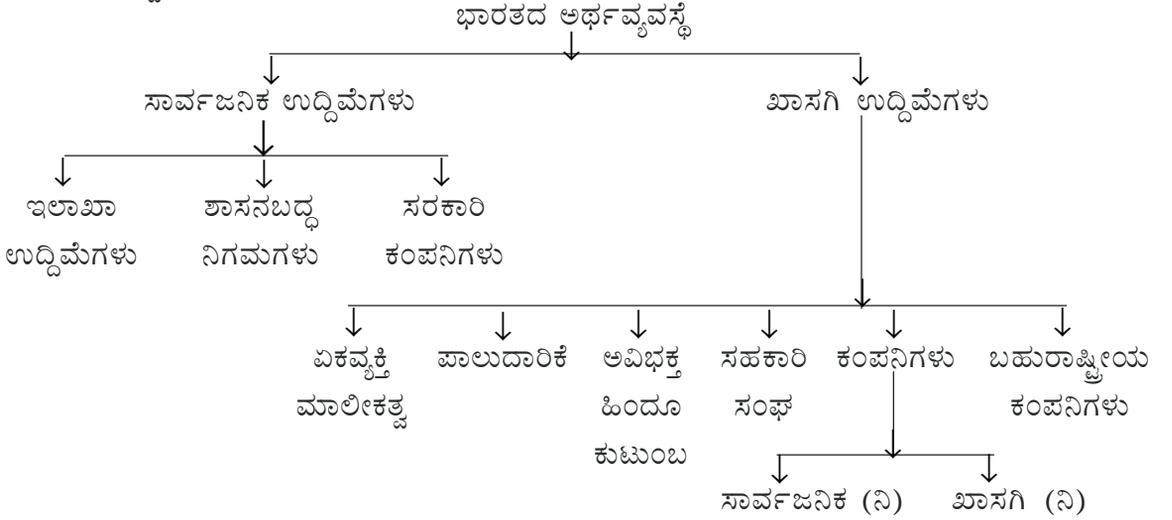
ಖಾಸಗಿ ವಲಯವು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಅಥವಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಸಮೂಹದ ಮಾಲೀಕತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡಿದೆ ಎಂದು ಕಳೆದ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನೀವು ಕಲಿತಿದ್ದೀರಿ. ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರದ ಖಾಸಗಿ ಸಂಘಟನೆಗಳೆಂದರೆ ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಸಂಸ್ಥೆ, ಪಾಲುದಾರಿಕೆ, ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ, ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘ ಹಾಗೂ ಕಂಪನಿಗಳು.

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯವು ಸರ್ಕಾರದ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಹಾಗೂ ನಿರ್ವಹಣೆ ಹೊಂದಿರುವ ವಿವಿಧ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಭಾಗಶಃ ಅಥವಾ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಕೇಂದ್ರ ಅಥವಾ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರದ ಒಡೆತನದಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳು ಸಚಿವಾಲಯದ ಒಂದು ಭಾಗವಾಗಿರಬಹುದು ಅಥವಾ ಸಂಸತ್ತಿನ ವಿಶೇಷ ಕಾಯಿದೆಯಿಂದ ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬಂದಿರಬಹುದು. ಸರ್ಕಾರವು ಈ ಉದ್ಯಮಗಳ ಮೂಲಕ ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುತ್ತದೆ.

ಸರ್ಕಾರವು ತನ್ನ ಕೈಗಾರಿಕಾ ನೀತಿಯ ನಡಾವಳಿಗಳಲ್ಲಿ ಕಾಲ ಕಾಲಕ್ಕೆ ಖಾಸಗಿ ವಲಯ ಹಾಗೂ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯಗಳು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದಾದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಕ್ಷೇತ್ರವನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸುತ್ತದೆ. 1948ರ ಕೈಗಾರಿಕಾ ನೀತಿ ನಡಾವಳಿಯಲ್ಲಿ ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವು ಕೈಗಾರಿಕಾ ವಲಯದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ತನ್ನ ನಿಲುವನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿತ್ತು. ಖಾಸಗಿ ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯಗಳ ಪಾತ್ರಗಳನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸಿತಲ್ಲದೇ ವಿವಿಧ ಕಾಯಿದೆಗಳು ಹಾಗೂ ನಿಯಮಗಳ ಮೂಲಕ ಸರ್ಕಾರವು ಖಾಸಗಿ ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯಗಳೆರಡರ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡಲಾರಂಭಿಸಿತು. ಬೆಳವಣಿಗೆ ಹಾಗೂ ಕೈಗಾರಿಕೀಕರಣಗಳ ದರವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯವು ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು 1956ರ ಕೈಗಾರಿಕಾ ನೀತಿ ನಡಾವಳಿಯು ಮುಂದಿರಿಸಿತು. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ನೀಡಲಾಯಿತಾದರೂ ಅದೇ ವೇಳೆಗೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಹಾಗೂ ಖಾಸಗಿ ರಂಗಗಳ ಪರಸ್ಪರ ಅವಲಂಬನೆಗೆ ಒತ್ತು ನೀಡಲಾಯಿತು. 1991ರ ಕೈಗಾರಿಕಾ ನೀತಿಯು ಹಿಂದಿನ ಎಲ್ಲಾ ನೀತಿಗಳಿಗಿಂತ ಮೂಲಭೂತವಾಗಿ ಭಿನ್ನವಾಗಿದ್ದು, ಅದು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಬಂಡವಾಳ ಹಿಂತೆಗೆಯುವಿಕೆ ಹಾಗೂ ಖಾಸಗಿ ವಲಯಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸ್ವಾಯತ್ತತೆಯನ್ನು ನೀಡುವುದರಡೆಗೆ ಒತ್ತಾಯಿಸಿತು. ಅದೇ ವೇಳೆಗೆ, ಭಾರತದ ಹೊರಗಿರುವ ವ್ಯವಹಾರೀ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ವಿದೇಶೀ ನೇರ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಆಹ್ವಾನಿಸಲಾಯಿತು. ಈ ರೀತಿ, ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವ ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪನಿಗಳು ಅಥವಾ ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ಯಮ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಭಾರತದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯೊಳಗೆ ಪ್ರವೇಶ ಪಡೆದವು. ಹೀಗೆ, ಭಾರತೀಯ ಅರ್ಥ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ನಾವು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಘಟಕಗಳು, ಖಾಸಗಿ ವಲಯದ ಉದ್ಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ಯಮ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಹ-ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದೇವೆ.

3.3 ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗದ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಸಂಘಟಿಸುವ ಪ್ರಕಾರಗಳು (Forms of Organising Public Sector Enterprises)

ಸರ್ಕಾರವು ದೇಶದ ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ರಂಗಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಕೆಲವೊಂದು ಪ್ರಕಾರದ ಸಂಘಟನೆಯ ಚೌಕಟ್ಟಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುತ್ತದೆ. ನೀವು ಖಾಸಗಿ ರಂಗದ ಉದ್ಯಮಗಳ ಪ್ರಕಾರಗಳಾದ ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ, ಪಾಲುದಾರಿಕೆ, ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ, ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳು ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಂಡಿದ್ದೀರಿ.



ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳು ಬೆಳವಣಿಗೆಯಾದಂತೆ, ಅವುಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಸಂಘಟಿಸಬೇಕು ಅಥವಾ ಅವು ಯಾವ ಪ್ರಕಾರದ ಸಂಘಟನೆಯನ್ನು ಹೊಂದಬೇಕು ಎಂಬ ಮುಖ್ಯವಾದ ಪ್ರಶ್ನೆ ಉದ್ಭವವಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆಯಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರವು ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಸರ್ಕಾರವು ತನ್ನ ಜನರು, ಕಛೇರಿಗಳು, ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳ ಮೂಲಕ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವರು ಸರ್ಕಾರದ ಪರವಾಗಿ ನಿರ್ಣಯಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಈ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಲು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳು ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ಸ್ಥಾಪನೆಗೊಂಡಿವೆ. ಅವು, ಇಂದಿನ ಉದಾರೀಕರಣ, ಪೈಪೋಟಿಯುಕ್ತ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುವುದನ್ನು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಲಾಗಿದೆ. ಈ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಒಡೆತನ ಹೊಂದಿದ್ದು, ಸಂಸತ್ತಿನ ಮೂಲಕ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉತ್ತರದಾಯಿತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ಅವು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಒಡೆತನ, ತಮ್ಮ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಬಳಸಲ್ಪಡುವ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಹಣ ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉತ್ತರದಾಯಿತ್ವಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ.

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಿಯೊಂದು, ತನ್ನ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರದೊಂದಿಗಿನ ಅದರ ಸಂಬಂಧವನ್ನಾಧರಿಸಿ, ಸಂಘಟನೆಯ ಯಾವುದೇ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪ್ರಕಾರವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪ್ರಕಾರದ ಸಂಘಟನೆಯ ಸೂಕ್ತತೆಯು ಅದರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಅಲ್ಲದೇ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗದ ಯಾವುದೇ ಸಂಘಟನೆಯು, ಸಾಮಾನ್ಯ ತತ್ವಗಳಿಗನುಗುಣವಾಗಿ, ಸಂಘಟನಾತ್ಮಕ ನಿರ್ವಹಣೆ, ಉತ್ಪಾದಕತೆ ಮತ್ತು ಗುಣಮಟ್ಟದ ಶಿಷ್ಟಗಳನ್ನು ಖಾತ್ರಿಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಖಾಸಗಿ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಮತ್ತು ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳು

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಯೊಂದನ್ನು ಸಂಘಟಿಸಬಹುದಾದ ಪ್ರಕಾರಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- ಎ) ಇಲಾಖಾ ಉದ್ಯಮ
- ಬಿ) ಶಾಸನಬದ್ಧ ಅಥವಾ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ನಿಗಮ
- ಸಿ) ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿ

3.3.1 ಇಲಾಖಾ ಉದ್ಯಮಗಳು (Departmental Undertakings)

ಇದು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಸಂಘಟಿಸುವ ಅತಿ ಪುರಾತನ ಹಾಗೂ ಹೆಚ್ಚು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಪ್ರಕಾರವಾಗಿದೆ. ಈ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಸಚಿವಾಲಯದ ಇಲಾಖೆಗಳಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ಸಚಿವಾಲಯದ ಭಾಗ ಅಥವಾ ವಿಸ್ತರಣೆಯೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸರ್ಕಾರವು ಈ ಇಲಾಖೆಗಳ ಮೂಲಕ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಇವುಗಳ ಕಾರ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಸರ್ಕಾರದ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯ ಅವಿಭಾಜ್ಯ ಅಂಗವಾಗಿದೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ಸ್ವಾಯತ್ತ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿ ಅಥವಾ ಸ್ವತಂತ್ರ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ, ಇವುಗಳಿಗೆ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾದ ಕಾಯಿದೆಬದ್ಧ ಅಸ್ತಿತ್ವ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಅವು ಸರ್ಕಾರದ ಅಧಿಕಾರಿಗಳ ಮೂಲಕ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ನೌಕರರು ಸರ್ಕಾರಿ ನೌಕರರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಈ ಉದ್ಯಮಗಳು ಕೇಂದ್ರ ಅಥವಾ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರಗಳ ಅಧೀನದಲ್ಲಿ ಇರಬಹುದಾದ್ದರಿಂದ, ಕೇಂದ್ರ/ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರದ ನಿಯಮಗಳು ಅನ್ವಯವಾಗುತ್ತವೆ. ರೈಲ್ವೆ ಹಾಗೂ ಅಂಚೆ ಮತ್ತು ತಂತ್ರ ಇಲಾಖೆಗಳು ಈ ಉದ್ಯಮಗಳ ಉದಾಹರಣೆಗಳಾಗಿವೆ.

ಲಕ್ಷಣಗಳು (Features)

ಇಲಾಖಾ ಉದ್ಯಮಗಳ ಪ್ರಮುಖ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- ಎ) ಈ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ಸರ್ಕಾರಿ ಖಜಾನೆಯಿಂದ ನೇರವಾಗಿ ಬರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವು ಸರ್ಕಾರದ ಮುಂಗಡ ಪತ್ರದ ವಾರ್ಷಿಕ ಹಂಚಿಕೆಗಳಾಗಿವೆ. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಗಳಿಸುವ ಆದಾಯವನ್ನೂ ಸಹ ಖಜಾನೆಗೆ ಜಮಾ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ಬಿ) ಇತರ ಸರ್ಕಾರಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯವಾಗುವ ಲೆಕ್ಕಪತ್ರ ಮತ್ತು ಲೆಕ್ಕ ಪರಿಶೋಧನಾ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳು ಇವುಗಳಿಗೂ ಅನ್ವಯವಾಗುತ್ತವೆ.
- ಸಿ) ಇಲಾಖಾ ಉದ್ಯಮಗಳ ನೌಕರರು ಸರ್ಕಾರಿ ನೌಕರರಾಗಿದ್ದು ಅವರ ನೇಮಕಾತಿ ಮತ್ತು ಸೇವಾ ನಿಯಮಗಳು, ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ನೇರವಾಗಿ ನೇಮಕಗೊಂಡ ನೌಕರರಂತೆಯೇ ಇರುತ್ತವೆ. ಇವರ ಮುಖ್ಯಸ್ಥರು ಭಾರತೀಯ ಆಡಳಿತ ಸೇವೆ (Indian Administrative Service)ಯ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಮತ್ತು ನಾಗರಿಕ ಸೇವಾ ನೌಕರರಾಗಿದ್ದು, ಒಂದು ಇಲಾಖೆಯಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಇಲಾಖೆಗೆ ವರ್ಗಾವಣೆ ಹೊಂದುತ್ತಾರೆ.
- ಡಿ) ಇದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸರ್ಕಾರದ ಇಲಾಖೆಯ ಪ್ರಧಾನ ಉಪಭಾಗವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲ್ಪಡುವುದರಿಂದ ಸಚಿವಾಲಯದ ನೇರ ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕೆ ಒಳಪಡುತ್ತದೆ.
- ಇ) ಇಲಾಖಾ ಉದ್ಯಮಗಳ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆಯು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಚಿವಾಲಯದ ಅಧೀನದಲ್ಲಿರುವುದರಿಂದ ಅವು ಸಚಿವಾಲಯಕ್ಕೆ ಉತ್ತರದಾಯಿಯಾಗಿವೆ.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Merits)

ಇಲಾಖಾ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು ಹೊಂದಿರುವ ಕೆಲವು ಅನುಕೂಲತೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- ಎ) ಈ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಮೇಲೆ ಸಂಸತ್ತು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ನಿಯಂತ್ರಣ ಹೊಂದಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತವೆ.
- ಬಿ) ಇವು ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಟ್ಟದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉತ್ತರದಾಯಿತ್ವವನ್ನು ಖಾತ್ರಿಪಡಿಸುತ್ತವೆ.
- ಸಿ) ಉದ್ದಿಮೆ ಗಳಿಸುವ ಆದಾಯವು ಸರ್ಕಾರಿ ಖಜಾನೆಗೆ ನೇರವಾಗಿ ಜಮಾ ಆಗುವುದರಿಂದ ಇದು ಸರ್ಕಾರಕ್ಕೆ ಆದಾಯದ ಮೂಲವಾಗುತ್ತದೆ.
- ಡಿ) ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಚಿವಾಲಯದ ನೇರ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆಯಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವ ಈ ಪ್ರಕಾರದ ಉದ್ದಿಮೆಯು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಭದ್ರತೆಯ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ಈ ಪ್ರಕಾರದ ಸಂಘಟನೆಯು ಹೊಂದಿರುವ ತೀವ್ರ ಸ್ವರೂಪದ ಕೆಲವು ಮಿತಿಗಳು ಹೀಗಿವೆ:

- ಎ) ಇಲಾಖಾ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು ವ್ಯವಹಾರದ ಸುಸೂತ್ರ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಅವಶ್ಯಕವಾದ ನಮನೀಯತೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ವಿಫಲವಾಗಿವೆ.
- ಬಿ) ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಇಲಾಖಾ ನೌಕರರು ಅಥವಾ ಮುಖ್ಯಸ್ಥರು, ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಚಿವಾಲಯದ ಅನುಮತಿ ಇಲ್ಲದೇ ಸ್ವತಂತ್ರ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಇದು, ತ್ವರಿತ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ, ವಿಳಂಬಕ್ಕೆ ಎಡೆಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ.
- ಸಿ) ಈ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಕಾಶಗಳ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಅಸಮರ್ಥವಾಗಿವೆ. ಅಧಿಕಾರಿಗಳ ಅತೀ ಜಾಗರೂಕತೆ ಮತ್ತು ಸಂಪ್ರದಾಯಬದ್ಧ ಅನುಮತಿಯು ನಷ್ಟಭಯವುಳ್ಳ ಉದ್ದಿಮೆಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುವುದಿಲ್ಲ.
- ಡಿ) ಈ ಉದ್ದಿಮೆಯ ದಿನನಿತ್ಯದ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಯಲ್ಲಿ ವಿಳಂಬ ನೀತಿ(ಕೆಂಪು ಪಟ್ಟಿ)ಯ ಸಮಸ್ಯೆಯಿದ್ದು, ಅಧಿಕಾರದ ಸೂಕ್ತ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸದ ಹೊರತು ಯಾವುದೇ ಕ್ರಮ ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.
- ಇ) ಈ ಉದ್ದಿಮೆಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಸಚಿವಾಲಯದ ಮೂಲಕ ಅತಿಹೆಚ್ಚು ರಾಜಕೀಯ ಹಸ್ತಕ್ಷೇಪವಾಗುತ್ತದೆ.
- ಎಫ್) ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಸ್ಪಂದಿಸುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಅವರಿಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

3.3.2 ಶಾಸನಬದ್ಧ ನಿಗಮಗಳು (Statutory Corporations)

ಶಾಸನಬದ್ಧ ನಿಗಮಗಳು, ಸಂಸತ್ತು ಅಂಗೀಕರಿಸುವ ವಿಶೇಷ ಕಾಯಿದೆಯ ಮೂಲಕ ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬರುವ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ದಿಮೆಗಳಾಗಿವೆ. ಈ ಕಾಯಿದೆಯು, ಅವುಗಳ ಅಧಿಕಾರ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಗಳು, ಅವುಗಳ ನೌಕರರು ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರದ ಇಲಾಖೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಅವುಗಳ ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ನೀತಿ ಮತ್ತು ನಿಯಮಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸುತ್ತದೆ.

ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾದ ಅಧಿಕಾರ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಗಳೊಂದಿಗೆ ಶಾಸನದ ಮೂಲಕ ಸ್ಥಾಪಿಸಲ್ಪಡುವ ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯು, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪ್ರದೇಶ ಅಥವಾ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪ್ರಕಾರದ ವಾಣಿಜ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಸ್ಪಷ್ಟ ನಿಯಂತ್ರಣದೊಂದಿಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಇದೊಂದು ಶಾಸನಬದ್ಧ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಿದ್ದು ತನ್ನ ಹೆಸರಿನಲ್ಲೇ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಹೊಂದಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಶಾಸನಬದ್ಧ ನಿಗಮಗಳು ಸರ್ಕಾರದ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ ಮತ್ತು ಖಾಸಗಿ ಉದ್ಯಮಗಳ ಗಣನೀಯ ಪ್ರಮಾಣದ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯ ನಮನೀಯತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ.

ಲಕ್ಷಣಗಳು (Features)

ಶಾಸನಬದ್ಧ ನಿಗಮಗಳು ಹೊಂದಿರುವ ವಿಶಿಷ್ಟ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ:

- ಎ) ಶಾಸನಬದ್ಧ ನಿಗಮಗಳನ್ನು ಸಂಸತ್ತಿನ ವಿಶೇಷ ಕಾಯಿದೆಯ ಮೂಲಕ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಈ ಕಾಯಿದೆಯ ನಿಯಮಗಳಿಗೊಳಪಟ್ಟು ನಡೆಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ. ಈ ಕಾಯಿದೆಯು ನಿಗಮಗಳ ಉದ್ದೇಶಗಳು, ಅಧಿಕಾರಗಳು, ವಿಶೇಷ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸುತ್ತದೆ.
- ಬಿ) ಈ ಪ್ರಕಾರದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಒಡತನವನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಸರ್ಕಾರವೇ ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ಸರ್ಕಾರವು ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಹಣಕಾಸಿನ ಅಂತಿಮ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಅವುಗಳ ಲಾಭವನ್ನು ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡುವ ಅಧಿಕಾರ ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ಹಾಗೆಯೇ ನಷ್ಟಗಳೇನಾದರೂ ಇದ್ದಲ್ಲಿ, ಸರ್ಕಾರವೇ ಭರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.
- ಸಿ) ಇವುಗಳಿಗೆ ಕಾನೂನಿನ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾದ ಅಸ್ತಿತ್ವವಿರುವುದರಿಂದ ತಮ್ಮ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ದಾವೆ ಹೂಡಬಹುದು ಹಾಗೂ ಹೂಡಲ್ಪಡಬಹುದು, ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಸಹಿ ಹಾಕಬಹುದು ಮತ್ತು ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಬಹುದು.
- ಡಿ) ಈ ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ತಮಗೆ ಬೇಕಾದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಸ್ವತಂತ್ರವಾಗಿ ತಾವೇ ಹೊಂದಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆಯುವುದರ ಮೂಲಕ ಅಥವಾ ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಗೆ ಸರಕುಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿ ಬಂದ ಆದಾಯದಿಂದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತವೆ. ತಮ್ಮ ಆದಾಯವನ್ನು ತಾವೇ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಅಧಿಕಾರ ಹೊಂದಿವೆ.
- ಇ) ಸರ್ಕಾರದ ಇಲಾಖೆಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯವಾಗುವ ಲೆಕ್ಕಪತ್ರ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮತ್ತು ಲೆಕ್ಕ ಪರಿಶೋಧನೆ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳಿಗೆ ಶಾಸನಬದ್ಧ ನಿಗಮವು ಒಳಪಡುವುದಿಲ್ಲ. ಅಲ್ಲದೇ, ಇದು ಸರ್ಕಾರದ ಕೇಂದ್ರ ಮುಂಗಡ ಪತ್ರಕ್ಕೆ ಒಳಪಡುವುದಿಲ್ಲ.
- ಎಫ್) ಈ ನಿಗಮಗಳಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವ ನೌಕರರು ಸರ್ಕಾರಿ ಅಥವಾ ನಾಗರಿಕ ಸೇವೆಗಳ ನೌಕರರಲ್ಲದಿರುವುದರಿಂದ ಸರ್ಕಾರದ ನೀತಿ ಮತ್ತು ನಿಯಮಗಳಿಗೆ ಒಳಪಡುವುದಿಲ್ಲ. ಇವರ ಸೇವಾ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ನಿಗಮದ ಕಾಯಿದೆಯ ನಿಯಮಗಳೇ ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತವೆ. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ, ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಸರ್ಕಾರದ ವಿವಿಧ ಇಲಾಖೆಗಳಿಂದ ಅಧಿಕಾರಿಗಳನ್ನು ನಿಯೋಜನೆ ಮೇರೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Merits)

ಈ ಪ್ರಕಾರದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗೆ ತಿಳಿಸಿದ ಕೆಲವು ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ:

- ಎ) ಶಾಸನಬದ್ಧ ನಿಗಮಗಳು ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ವಾಯತ್ತತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಮಾಣದ ನಮನೀಯತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಅವು ಸರ್ಕಾರದ ಅನಪೇಕ್ಷಿತ ನಿಯಮ ಹಾಗೂ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳಿಂದ ಮುಕ್ತವಾಗಿವೆ.

- ಬಿ) ಕೇಂದ್ರದ ಮುಂಗಡ ಪತ್ರದ ಮೂಲಕ ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ಬರುವುದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ, ಸರ್ಕಾರವು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಸ್ವೀಕೃತಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡ ಇವುಗಳ ಹಣಕಾಸಿನ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ಹಸ್ತಕ್ಷೇಪ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ.
- ಸಿ) ಇವು ಸ್ವಾಯತ್ತ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾದ್ದರಿಂದ ಕಾಯಿದೆಯು ತಮಗೆ ನೀಡಿರುವ ಅಧಿಕಾರದ ಪರಿಮಿತಿಯಲ್ಲಿ ತಮ್ಮದೇ ಆದ ನೀತಿಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಆದರೆ, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಚಿವಾಲಯದ ಪೂರ್ವಾನುಮತಿ ಪಡೆಯಬೇಕಾದ ಕೆಲವು ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಕಾಯಿದೆಯು ಸೂಚಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.
- ಡಿ) ಶಾಸನಬದ್ಧ ನಿಗಮವು ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಅತ್ಯಮೂಲ್ಯ ಸಾಧನವಾಗಿದೆ. ಅದು, ಖಾಸಗಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಕಾರ್ಯಾಸಕ್ತಿಯೊಂದಿಗೆ ಸಂಯೋಜಿಸಿಲ್ಪಟ್ಟ ಸರ್ಕಾರದ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ಈ ಪ್ರಕಾರದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗೆ ತಿಳಿಸಿದ ಹಲವಾರು ಮಿತಿಗಳಿಂದ ಬಳಲುತ್ತವೆ.

- ಎ) ವಾಸ್ತವದಲ್ಲಿ, ಶಾಸನಬದ್ಧ ನಿಗಮಗಳು ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದಂತಹ ಯಾವುದೇ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣಾ ನಮನೀಯತೆಯನ್ನು ಅನುಭವಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಎಲ್ಲಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಕಾಯಿದೆಯ ಅನೇಕ ನೀತಿ-ನಿಯಮಾವಳಿಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತವೆ.
- ಬಿ) ಪ್ರಮುಖ ನಿರ್ಧಾರಗಳಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಬೃಹತ್ತಮಾಣದ ಹಣಕಾಸು ಒಳಗೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರ ಮತ್ತು ರಾಜಕೀಯ ಹಸ್ತಕ್ಷೇಪ ಯಾವಾಗಲೂ ಇರುತ್ತದೆ.
- ಸಿ) ಸಾರ್ವಜನಿಕರೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುವಾಗ ಮಿತಿಮೀರಿದ ಭ್ರಷ್ಟಾಚಾರವಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ.
- ಡಿ) ಸರ್ಕಾರವು ನಿಗಮದ ಮಂಡಳಿಗೆ ಸಲಹೆಗಾರರನ್ನು ನೇಮಕಮಾಡುವ ಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಇದು, ನಿಗಮಗಳು ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಹಾಗೂ ಇತರ ನಿರ್ಧಾರ ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವನ್ನು ಕುಗ್ಗಿಸುತ್ತದೆ. ಸಹಮತವಿರದ ಯಾವುದೇ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಸರ್ಕಾರದ ಅಂತಿಮ ನಿರ್ಧಾರಕ್ಕೆ ಬಿಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಕ್ರಮ ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದನ್ನು ಮತ್ತಷ್ಟು ವಿಳಂಬ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

3.3.3. ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿ (Government Company)

ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿಗಳು ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆ 1956ರ ಪ್ರಕಾರ ಸ್ಥಾಪನೆಯಾಗುತ್ತವೆ. ಇವು ಕಂಪನಿಯ ಕಾಯಿದೆಯ ಪ್ರಕಾರ ನೋಂದಣಿಯಾಗಿ, ಅದರ ನಿಯಮಗಳಂತೆ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ವ್ಯವಹಾರದ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗಾಗಿಯೇ ಹಾಗೂ, ನಿಜವಾದ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ, ಖಾಸಗಿ ರಂಗದ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಸ್ಪರ್ಧಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಭಾರತೀಯ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆ 1956ರ ಪ್ರಕಾರ ಯಾವುದೇ ಕಂಪನಿಯ ಪಾವತಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಬಂಡವಾಳದಲ್ಲಿ ಶೇಕಡಾ 51ಕ್ಕೆ ಕಡಿಮೆಯಿಲ್ಲದಂತೆ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರ ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರ ಅಥವಾ ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರ ಹಾಗೂ ಭಾಗಶಃ ಒಂದು ಅಥವಾ ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರಗಳು ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರದ ಸಹಾಯಕ ಕಂಪನಿ ಹೊಂದಿದ್ದರೆ, ಆ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿ ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆ 2013 ರಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಯ ವ್ಯಾಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಬದಲಾವಣೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಕಾಯಿದೆಯ ಎಲ್ಲಾ ನಿಯಮಗಳು, ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ಹೊರತು, ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯವಾಗುತ್ತವೆ. ಒಂದು ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಖಾಸಗಿ ನಿಯಮಿತ ಕಂಪನಿಯಾಗಿ ಅಥವಾ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ನಿಯಮಿತ ಕಂಪನಿಯಾಗಿ ಸ್ಥಾಪನೆ ಮಾಡಬಹುದು. ನಿರ್ದೇಶಕರು ಮತ್ತು ಇತರ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆಯ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳ ನೇಮಕ ಅಥವಾ ನಿವೃತ್ತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಕೆಲವೊಂದು ನಿಯಮಗಳು ಅನ್ವಯವಾಗುತ್ತವೆ.

ಈ ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದ ವ್ಯಾಖ್ಯೆಯಿಂದ, ಕಂಪನಿಯ ಪಾವತಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಶೇರು ಬಂಡವಾಳದ ಮೇಲೆ ಸರ್ಕಾರವು ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ಸಾಧಿಸುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವುದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿಯ ಈ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಭಾರತದ ರಾಷ್ಟ್ರಪತಿಯವರ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸರ್ಕಾರವೇ ಪ್ರಮುಖ ಶೇರುದಾರನಾಗಿದ್ದು, ಈ ಕಂಪನಿಗಳ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆಯ ಮೇಲೆ ನಿಯಂತ್ರಣ ಹೊಂದುವುದರಿಂದಲೇ, ಅವು ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿಗಳೆಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುತ್ತವೆ.

ಲಕ್ಷಣಗಳು (Features)

ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿಗಳು ಹೊಂದಿರುವ ಕೆಲವೊಂದು ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು ಅವುಗಳನ್ನು ಇತರ ವ್ಯವಹಾರೀ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಭಿನ್ನವಾಗಿಸುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ:

- ಎ) ಇದು ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆ 2013 ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ಇತರ ಹಿಂದಿನ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆ ಪ್ರಕಾರ ಸ್ಥಾಪಿತವಾದ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದೆ.
- ಬಿ) ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿಯು ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ ನ್ಯಾಯಾಲಯದಲ್ಲಿ ದಾವೆ ಹೂಡಬಹುದು ಮತ್ತು ಹೂಡಲ್ಪಡಬಹುದು.
- ಸಿ) ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿಯು ತನ್ನ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಸಹಿ ಹಾಕಬಹುದು ಮತ್ತು ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಬಹುದು.
- ಡಿ) ಇತರ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ನಿಯಮಿತ ಕಂಪನಿಯಂತೆ, ಈ ಕಂಪನಿಯ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆಯನ್ನು ಕಂಪನಿಯ ಕಾಯಿದೆಯಲ್ಲಿರುವ ನಿಯಮಾವಳಿಗಳಿಂದ ನಿಯಂತ್ರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ಇ) ಕಂಪನಿಯ ಮನವಿಪತ್ರ ಮತ್ತು ಕಟ್ಟಳೆ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ತಮ್ಮದೇ ನೀತಿ-ನಿಯಮಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಕಂಪನಿಯ ನೌಕರರನ್ನು ನೇಮಕ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಮನವಿಪತ್ರ ಮತ್ತು ಕಟ್ಟಳೆಪತ್ರಗಳು ಕಂಪನಿಯ ಮುಖ್ಯ ದಾಖಲೆ (ದಸ್ತಾವೇಜು)ಗಳಾಗಿದ್ದು, ಇವು ಕಂಪನಿಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಮತ್ತು ಅದರ ನೀತಿ-ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ.
- ಎಫ್) ಈ ಕಂಪನಿಗಳು ಲೆಕ್ಕಪತ್ರ ಮತ್ತು ಲೆಕ್ಕಪರಿಶೋಧನಾ ನಿಯಮ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳಿಂದ ಹೊರತಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರವು ಲೆಕ್ಕಪರಿಶೋಧಕನನ್ನು ನೇಮಕ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಹಾಗೂ ಇದರ ವಾರ್ಷಿಕ ವರದಿಯನ್ನು ಸಂಸತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ರಾಜ್ಯ ವಿಧಾನಮಂಡಲದಲ್ಲಿ ಮಂಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ಜಿ) ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಸರ್ಕಾರದ ಶೇರು ಹೊಂದಿರುವಿಕೆ (government shareholdings) ಮತ್ತು ಖಾಸಗಿ ಶೇರುದಾರರಿಂದ ಪಡೆಯುತ್ತವೆ. ಅವು ಬಂಡವಾಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮೂಲಕ ಹಣಕಾಸು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲೂ ಸಹ ಅನುಮತಿ ಹೊಂದಿವೆ.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Merits)

ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿಗಳು ಈ ಕೆಳಗೆ ತಿಳಿಸಿದ ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ:

- ಎ) ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಭಾರತೀಯ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆಯ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಸ್ಥಾಪಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಸಂಸತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಕಾನೂನಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ.
- ಬಿ) ಇದು ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ಭಿನ್ನವಾಗಿದ್ದು ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾದ ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

- ಸಿ) ಇದು ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆಯ ನಿರ್ಧಾರಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ವಾಯತ್ತತೆ ಹೊಂದಿರುವುದರಿಂದ ವ್ಯವಹಾರ ದೂರದೃಷ್ಟಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.
- ಡಿ) ಈ ಕಂಪನಿಗಳು ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸಮರ್ಪಕ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಒದಗಿಸುವುದರಿಂದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲು ಮತ್ತು ಅನಾರೋಗ್ಯಕರ ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ತಡೆಯುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಪಡೆಯುತ್ತವೆ.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಆಡಳಿತ ಸ್ವಾಯತ್ತತೆ ನೀಡಿದರೂ ಸಹ ಅವು ಕೆಲವೊಂದು ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ:

- ಎ) ಕೆಲವು ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ಕೇವಲ ಸರ್ಕಾರ ಮಾತ್ರ ಶೇರುದಾರನಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಕಂಪನಿಯ ಕಾಯಿದೆಯ ನಿಯಮಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ.
- ಬಿ) ಈ ಕಂಪನಿಗಳು, ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಯಾಗಿರುವ ಕಂಪನಿಯು ಹೊಂದಿರಬೇಕಾದ ಸಾಂವಿಧಾನಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯಿಂದ ತಪ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಅವು ನೇರವಾಗಿ ಸಂಸತ್ತಿಗೆ ಉತ್ತರದಾಯಿತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ.
- ಸಿ) ಸರ್ಕಾರವು ಏಕಮೇವ ಶೇರುದಾರನಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಇದರ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆ ಹಾಗೂ ಆಡಳಿತಗಳು ಸರ್ಕಾರದ ಕೈಯಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ. ಬೇರೆ ಕಂಪನಿಗಳಂತೆ ನೋಂದಣಿ ಹೊಂದಿದರೂ ಸಹ, ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿಯ ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವು ಸೋತುಹೋಗುತ್ತದೆ.

ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್

ಯಾವ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಭಾರತದಾದ್ಯಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸಂಖ್ಯೆಯ ATMಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ? ಯಾವ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಭಾರತದಾದ್ಯಂತ ದೊಡ್ಡದಾದ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಜಾಲಬಂಧ(network)ವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ? ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಇಂತಹ ಒಂದು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಗಿದೆ. ಅದರ ಮುನ್ನುಗ್ಗುವಿಕೆಯು, ಅದರಲ್ಲೂ ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದ್ದು, ಕಳೆದ ಕೆಲಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅದು ಸರಳವಾಗಿ ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಂಡಿರುವುದು ದಾಖಲೆಯಲ್ಲಿ ಸೇರಿಹೋಗಿದೆ. SBIಯು ತನ್ನ ಪ್ರತಿಷ್ಠೆಯನ್ನು ಸುಧಾರಿಸುವ ಅನೇಕ ಪ್ರಯತ್ನಗಳನ್ನು 2005ರಲ್ಲಿ ಕೈಗೊಂಡಿತು. ಅದು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಶಾಪದಂತಿದ್ದ ಕಾರ್ಯವೈಖರಿಯ ಶಿಥಿಲ ಪದ್ಧತಿಗಳನ್ನು ಬದಿಗೊತ್ತಿ, ವಾರ್ಷಿಕ ಶೇಕಡಾ 16 ರಂತೆ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಸಾಧಿಸಲು, ತನ್ನ ಕಾರ್ಯಪ್ರಣಾಳಿಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಸಮಕಾಲೀನ, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಾಧಾರಿತ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕ-ಸ್ನೇಹಿಯನ್ನಾಗಿಸಲು ಪುನರ್ರೂಪಿಸಿರುವುದು, ವರ್ತಮಾನದಲ್ಲಿ ಆಗುವುದೆಲ್ಲವೂ ಒಳ್ಳೆಯದೇ ಎಂಬುದನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. SBI ಈ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ದರವನ್ನು ಸ್ಥಿರಗೊಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದರೆ, ತನ್ನ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಆಧುನೀಕರಣಗೊಳಿಸಿ, ನಗರದ ಜನರಲ್ಲಿ ಅದರ ಕಾಣುವಿಕೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿದಾಗ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಪ್ರತಿಷ್ಠೆಯು ಖಂಡಿತವಾಗಿ ಸುಧಾರಣೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

3.4 ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗದ ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಪಾತ್ರ (Changing Role of Public Sector)

ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗದ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ನೇರವಾಗಿ ಭಾಗವಹಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಅಥವಾ ವೇಗವರ್ಧಕವಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಕೆಲವೊಂದು ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಈಡೇರಿಸುವಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸಬಹುದೆಂದು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಲಾಗಿತ್ತು. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗವು ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಇತರ

ವಲಯಗಳಿಗಾಗಿ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಾಣ ಮಾಡಬೇಕಾಯಿತಲ್ಲದೇ ಮಹತ್ವದ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಬೇಕಾಯಿತು. ಖಾಸಗಿ ರಂಗವು ಹೆಚ್ಚು ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಮತ್ತು ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ನಂತರ ಪ್ರತಿಫಲ ದೊರೆಯುವ ಯೋಜನೆಗಳಿಗೆ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲು ಆಸಕ್ತಿ ತೋರಲಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಸರ್ಕಾರವೇ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವ ಮತ್ತು ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ ಅವಶ್ಯಕವಾದ ಸರಕುಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಕೆ ಮಾಡುವ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಕೈಗೆತ್ತಿಕೊಂಡಿತು.

ಭಾರತದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಬದಲಾವಣೆಯ ಹಂತದಲ್ಲಿದೆ. ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ಯೋಜನೆಗಳು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಪ್ರಾರಂಭಿಕ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯಕ್ಕೆ ಮಹತ್ವ ನೀಡಿತು. 90'ರ ಅವಧಿಯ ನಂತರ ಹೊಸ ಆರ್ಥಿಕ ನೀತಿಯು ಉದಾರೀಕರಣ, ಖಾಸಗೀಕರಣ ಮತ್ತು ಜಾಗತೀಕರಣಕ್ಕೆ ಒತ್ತು ನೀಡಿತು. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಮರು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾಯಿತು. ಇದು ತಟಸ್ಥ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಅನುಸರಿಸದೇ ಕ್ರಿಯಾಶೀಲವಾಗಿ ಭಾಗವಹಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಅದೇ ಕೈಗಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿರುವ ಖಾಸಗಿ ವಲಯದ ಇತರ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಸ್ಪರ್ಧಿಸಬೇಕು ಎಂಬುದಾಗಿತ್ತು. ನಷ್ಟಗಳು ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಯ ಮೇಲಿನ ಪ್ರತಿಫಲಕ್ಕೆ ಅವುಗಳನ್ನೇ ಉತ್ತರದಾಯಿಯಾಗಿ ಮಾಡಲಾಯಿತು. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯವೊಂದು ನಿರಂತರವಾಗಿ ನಷ್ಟ ಅನುಭವಿಸುತ್ತಿದ್ದರೆ, ಅದರ ಸಂಪೂರ್ಣ ಪುನರ್ರಚನೆ ಅಥವಾ ಮುಚ್ಚುವ ಬಗ್ಗೆ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ಪುನರ್ನಿರ್ಮಾಣ ಮಂಡಳಿ (Board for Industrial and Financial Reconstruction-BIFR)ಗೆ ತಿಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅದಕ್ಕಿಂತ ಮುಂಚೆಯಿಂದ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಘಟಕಗಳ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆ ಬಗ್ಗೆ ಅಧ್ಯಯನ ನಡೆಸಲು ಹಾಗೂ ಅವುಗಳ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆಯ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ ಮತ್ತು ಲಾಭದಾಯಕತೆಯನ್ನು ಹೇಗೆ ಸುಧಾರಿಸಬಹುದು ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ವರದಿ ನೀಡಲು ವಿವಿಧ ಸಮಿತಿಗಳನ್ನು ರಚಿಸಲಾಯಿತು. 60' ಅಥವಾ 70'ರ ಪ್ರಾರಂಭದಲ್ಲಿ ಊಹಿಸಿದ್ದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಪಾತ್ರವು ಖಂಡಿತವಾಗಿ ಇದಾಗಿರಲಿಲ್ಲ.

(ಎ) ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ (Development of Infrastructure): ಯಾವುದೇ ದೇಶದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವುದು ಅತಿ ಅವಶ್ಯಕವಾಗುತ್ತದೆ. ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ ಪೂರ್ವದ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಾಗದೇ ಇದ್ದುದರಿಂದ ಕೈಗಾರಿಕೀಕರಣವು ಅತಿ ನಿಧಾನಗತಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಗತಿ ಹೊಂದಿತು. ಕೈಗಾರಿಕೀಕರಣದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು, ಸಾಕಷ್ಟು ಪ್ರಮಾಣದ ಸಾರಿಗೆ ಮತ್ತು ಸಂವಹನ ಸೇವೆಗಳು, ಇಂಧನ ಮತ್ತು ಶಕ್ತಿ, ಮೂಲ ಮತ್ತು ಭಾರಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಲ್ಲದೇ ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಖಾಸಗಿ ರಂಗವು ಭಾರಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲು ಅಥವಾ ಅವುಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಮಾಡಲು ಯಾವುದೇ ಉತ್ಸಾಹ ತೋರಿಸಲಿಲ್ಲ. ಅವು, ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಭಾರಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ತಕ್ಷಣವೇ ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಬೇಕಾದ ತರಬೇತಿ ಹೊಂದಿದ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳನ್ನಾಗಲೀ ಅಥವಾ ಹಣಕಾಸನ್ನಾಗಲೀ ಹೊಂದಿರಲಿಲ್ಲ.

ಸರ್ಕಾರ ಮಾತ್ರವೇ ಹೆಚ್ಚು ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಕೋಡೀಕರಿಸಿ ಕೈಗಾರಿಕಾ ನಿರ್ಮಾಣದ ಸಮನ್ವಯತೆಯುಂಟು ಮಾಡಲು ಮತ್ತು ತಾಂತ್ರಿಕ ನಿಪುಣರನ್ನು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಪಡೆಯನ್ನು ತರಬೇತಿಗೊಳಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿದ್ದಿತು. ರೈಲು, ರಸ್ತೆ ಸಮುದ್ರ ಮತ್ತು ವಾಯು ಸಾರಿಗೆಗಳು ಸರ್ಕಾರದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯಾಗಿದ್ದು, ಅವುಗಳ ವಿಸ್ತರಣೆಯು ಕೈಗಾರಿಕೀಕರಣದ ವೇಗಕ್ಕೆ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಭವಿಷ್ಯದ ಆರ್ಥಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ದೃಢಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಉದ್ಯಮಗಳು ಕೆಲವೊಂದು ಕಾರ್ಯಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅದರಂತೆ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಈ ರೀತಿ ಮಾಡಬೇಕಾಯಿತು:

- i) ಆದ್ಯತಾ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಬೃಹತ್ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆ, ಸಂಕೀರ್ಣ ಮತ್ತು ಸುಧಾರಿತ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ, ದೊಡ್ಡ ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾದ ಸಂಘಟನೆಯ ರಚನೆಗಳಾದ ಉಕ್ಕು ಸ್ಥಾವರಗಳು, ಶಕ್ತಿ ಉತ್ಪಾದನಾ ಸ್ಥಾವರಗಳು, ನಾಗರಿಕ ವಿಮಾನಯಾನ, ರೈಲ್ವೆ, ಪೆಟ್ರೋಲಿಯಂ, ರಾಜ್ಯ ವ್ಯಾಪಾರ, ಕಲ್ಲಿದ್ದಲು ಮೊದಲಾದವುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಅವಶ್ಯವಾದ ಮೂಲ ಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು.
- ii) ಖಾಸಗಿರಂಗದ ಉದ್ಯಮಗಳು ಅಪೇಕ್ಷಿತ ಮಾರ್ಗದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸದ ಆದ್ಯತಾ ವಲಯದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಾದ ರಸಗೊಬ್ಬರ ತಯಾರಿಕೆ, ಔಷಧಿ ಉತ್ಪಾದನೆ, ಪೆಟ್ರೋ-ಕೆಮಿಕಲ್ಸ್, ವಾರ್ತಾ ಪತ್ರಿಕೆಗಳ ಮುದ್ರಣ ಕಾಗದ, ಮಧ್ಯಮ ಮತ್ತು ಭಾರಿ ಇಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆ ಕೊಡುವುದು.
- iii) ಹೋಟೆಲ್ ಉದ್ಯಮ, ಯೋಜನಾ ನಿರ್ವಹಣೆ, ಸಲಹೆ ನೀಡುವುದು, ಜವಳಿ ಉದ್ಯಮ ಆಟೋಮೊಬೈಲ್ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಭವಿಷ್ಯದ ಹೂಡಿಕೆಗೆ ನಿರ್ದೇಶನ ನೀಡುವುದು.

ಬಿ) ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಸಮತೋಲನ (Regional Balance): ಸರ್ಕಾರವು ಸಮಾನ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರದೇಶಗಳು ಮತ್ತು ರಾಜ್ಯಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಗೊಳಿಸುವ ಮೂಲಕ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಅಸಮಾನತೆಯನ್ನು ನಿವಾರಿಸಬೇಕಾದ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಹೊಂದಿದೆ. ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯಪೂರ್ವದ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆಯು ಬಂದರು ಪಟ್ಟಣಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಸೀಮಿತವಾಗಿತ್ತು. ಸರ್ಕಾರವು 1951ರ ನಂತರ ತನ್ನ ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಬೆಳವಣಿಗೆಯಾಗದೇ ಹಿಂದುಳಿದಿರುವ ಪ್ರದೇಶಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಗಮನ ನೀಡಬೇಕೆಂದೂ, ಮತ್ತು ಆ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪನೆ ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ತಿಳಿಸಿತು. ಹಿಂದುಳಿದ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು, ಜನರಿಗೆ ಉದ್ಯೋಗಾವಕಾಶಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಮತ್ತು ಸಹಾಯಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲು ನಾಲ್ಕು ಪ್ರಮುಖ ಉಕ್ಕಿನ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು. ಈ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಸಾಧಿಸಲಾಯಿತಾದರೂ, ಹೆಚ್ಚಿನದು ಹಾಗೇ ಉಳಿದಿದೆ. ಹಿಂದುಳಿದ ಪ್ರದೇಶಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದರ ಮೂಲಕ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಸಮತೋಲನವನ್ನು ಕಾಪಾಡುವುದು ಯೋಜಿತ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಬಹುಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಸರ್ಕಾರವು ಹಿಂದುಳಿದ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ಮುಂದುವರೆದ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ನಾಯಿಕೊಡೆಗಳಂತೆ ತಲೆ ಎತ್ತುತ್ತಿರುವ ಖಾಸಗಿ ವಲಯದ ಉದ್ಯಮಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಬೇಕಾಯಿತು.

ಸಿ) ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದ ಮಿತವ್ಯಯಗಳು (Economies of Scale): ಎಲ್ಲಿ ಅಪಾರ ಪ್ರಮಾಣದ ಬಂಡವಾಳದೊಂದಿಗೆ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯವಿತ್ತೋ, ಅಲ್ಲಿ ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದ ಮಿತವ್ಯಯಗಳ ಪ್ರಯೋಜನ ಪಡೆಯಲು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯವೇ ಪ್ರವೇಶಿಸಬೇಕಾಯಿತು. ವಿದ್ಯುಚ್ಛಕ್ತಿ ಉತ್ಪಾದನಾ ಸ್ಥಾವರ, ನೈಸರ್ಗಿಕ ಅನಿಲ, ಪೆಟ್ರೋಲಿಯಂ ಮತ್ತು ದೂರವಾಣಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪನೆಯಾಗಿರುವ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಾಗಿವೆ. ಈ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸಲು ವಿಶಾಲವಾದ ಅಡಿಪಾಯದ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿದ್ದು ಅದು ಸರ್ಕಾರದ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಮತ್ತು ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಮೂಲಕ ಮಾತ್ರ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಖಾಸಗಿ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಮತ್ತು ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳು

ಡಿ) ಆರ್ಥಿಕ ಬಲದ ಕೇಂದ್ರೀಕರಣಕ್ಕೆ ತಡೆ (Check over Concentration of Economic Power):

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯವು ಖಾಸಗಿ ವಲಯವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಸಾಧನವಾಗುತ್ತದೆ. ಖಾಸಗಿ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಗೃಹಗಳು ಭಾರಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲು ಆಸಕ್ತಿ ತೋರಿದರೂ ಸಹ, ಇದು ಸಂಪತ್ತು ಕೆಲವೇ ಜನರ ಕೈಯಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರೀಕರಣವಾಗುವುದು ಮತ್ತು ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯ ಪದ್ಧತಿಗಳಿಗೆ ಉತ್ತೇಜನದಂತಹ ಪರಿಣಾಮ ಹೊಂದಿದೆ. ಇದು ಸಂಪತ್ತಿನ ಅಸಮಾನ ಹಂಚಿಕೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುವುದಲ್ಲದೆ, ಸಮಾಜಕ್ಕೆ ಹಾನಿಕರವಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಬಂಡವಾಳ ಬೇಕಾದ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪನೆ ಮಾಡುವುದರಿಂದ, ಅದರಿಂದ ಬರುವ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಸಂಖ್ಯೆಯ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಮಿಕರಲ್ಲಿ ಹಂಚಿಕೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಸಂಪತ್ತು ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಬಲವು ಖಾಸಗಿ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರೀಕರಣಗೊಳ್ಳುವುದನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುತ್ತದೆ.

ಇ) ಆಮದು ಪರ್ಯಾಯ (Import Substitution): ಭಾರತವು ಎರಡು ಮತ್ತು ಮೂರನೇ ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ಯೋಜನೆಯ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಾರ್ಯಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ವಾವಲಂಬನೆಯನ್ನು ಸಾಧಿಸುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿತ್ತು. ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯವನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು ತೊಂದರೆಯಾಗಿತ್ತಲ್ಲದೇ ಕೈಗಾರಿಕೆಯ ಭದ್ರ ಬುನಾದಿಗೆ ಅವಶ್ಯವಾದ ಭಾರಿ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳನ್ನು ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕೂ ಸಮಸ್ಯೆಯಾಯಿತು. ಆ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಭಾರೀ ಇಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್ ಉದ್ಯಮಿಯನ್ನು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪನೆ ಮಾಡಿದ್ದರಿಂದ ಅದು ಆಮದು ಪರ್ಯಾಯಕ್ಕೆ ಸಹಾಯವಾಯಿತು. ಅದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಕಂಪನಿಗಳಾದ STC ಮತ್ತು MMTCಗಳು ದೇಶದ ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ವಿಸ್ತರಣೆ ಮಾಡಲು ಮಹತ್ವದ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸಿದವು.

ಎಫ್) ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ 1991ರಿಂದ ಸರ್ಕಾರದ ನೀತಿಗಳು (Government Policy towards the Public Sector since 1991): ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವು ತನ್ನ 1991ರ ಹೊಸ ಕೈಗಾರಿಕಾ ನೀತಿಯಲ್ಲಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ನಾಲ್ಕು ಮಹತ್ತರ ಸುಧಾರಣೆಗಳನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸಿತು. ಸರ್ಕಾರದ ಈ ನೀತಿಯು ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳೆಂದರೆ,

- ಸಾಮರ್ಥ್ಯವುಳ್ಳ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಬಹುದಾದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಪುನರ್ನಿರ್ಮಾಣ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಪುನಶ್ಚೇತನಗೊಳಿಸುವುದು.
- ಪುನಶ್ಚೇತನಗೊಳಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಮುಚ್ಚುವುದು.
- ಅವಶ್ಯವಿದ್ದರೆ ವ್ಯೂಹಾತ್ಮಕ(non strategic)ವಲ್ಲದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರದ ಹೂಡಿಕೆಯ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಶೇಕಡಾ 26ಕ್ಕೆ ಅಥವಾ ಕಡಿಮೆ ಪ್ರಮಾಣಕ್ಕೆ ಇಳಿಸುವುದು.
- ಕಾರ್ಮಿಕರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ರಕ್ಷಿಸುವುದು.

i) ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯಕ್ಕೆ ಸೀಮಿತವಾಗಿದ್ದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯು 17 ರಿಂದ 8ಕ್ಕೆ ಇಳಿಕೆ (ನಂತರ 3ಕ್ಕೆ ಇಳಿಕೆ) (Reduction in the number of industries reserved for the Public Sector from 17 to 8 , and then to 3): 1956ರ ಕೈಗಾರಿಕಾ ನೀತಿಯ ನಡವಳಿಯಂತೆ, 17 ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗಕ್ಕೆ ಮೀಸಲಾಗಿದ್ದವು. 1991ರಲ್ಲಿ ಅಣುಶಕ್ತಿ, ಯುದ್ಧೋಪಕರಣ ತಯಾರಿಕೆ, ಗಣಿಗಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ರೈಲಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, ಕೇವಲ 8 ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಮಾತ್ರ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗಕ್ಕೆ ಮೀಸಲಾಗಿತ್ತು. 2001ರಲ್ಲಿ

ಕೇವಲ 3 ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗಕ್ಕೆ ಮೀಸಲಿರಿಸಲಾಯಿತು, ಅವುಗಳೆಂದರೆ, ಅಣುಶಕ್ತಿ, ಯುದ್ಧೋಪಕರಣ ತಯಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ರೈಲ್ವೆ ಸಾರಿಗೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಈ ಮೂರು ಕ್ಷೇತ್ರಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಉಳಿದ ಎಲ್ಲಾ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಖಾಸಗಿ ಉದ್ಯಮಗಳು ಭಾಗವಹಿಸುವುದರಿಂದ ಇವುಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳು ಸ್ಪರ್ಧಿಸಬೇಕಾಯಿತು. ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗವು ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸಿದವು. ಅಂತೆಯೇ ಖಾಸಗಿ ರಂಗವು ರಾಷ್ಟ್ರ ನಿರ್ಮಾಣದ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಗಣನೀಯ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ನೀಡುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಹಾಗೂ ಖಾಸಗಿ ರಂಗಗಳು ರಾಷ್ಟ್ರ ನಿರ್ಮಾಣದಲ್ಲಿ ಪರಸ್ಪರ ಪೂರಕವಾದವುಗಳು ಎನ್ನುವ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಖಾಸಗಿ ವಲಯಗಳಲ್ಲಿರುವ ಉದ್ಯಮಗಳು ಸಾಕಷ್ಟು ಸಾಮಾಜಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಅಲ್ಲದೆ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗವು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಇನ್ನಷ್ಟು ಸಾಧಿಸುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿದೆ.

- ii) **ಆಯ್ದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗದ ಉದ್ಯಮಗಳಿಂದ ಹೂಡಿಕೆ ಹಿಂತೆಗೆತ (Disinvestment of Shares of a Select Set of Public Sector Enterprises):** ಹೂಡಿಕೆ ಹಿಂತೆಗೆತವು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಉದ್ಯಮಗಳ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಖಾಸಗಿ ರಂಗ ಹಾಗೂ ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದಾಗಿದೆ. ಬಂಡವಾಳ ಸಂಚಯನ ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕರು ಹಾಗೂ ಕಾರ್ಮಿಕರನ್ನು ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಒಡೆತನದಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವಂತೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವುದು ಹೂಡಿಕೆ ಹಿಂತೆಗೆತದ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದೆ. ಕೈಗಾರಿಕಾ ವಲಯಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲಾದ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಹಿಂತೆಗೆಯಲು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದರಿಂದ ಆರ್ಥಿಕ ಶಿಸ್ತು ಹಾಗೂ ನಿರ್ವಹಣಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವೆಂದು ಸರ್ಕಾರವು ನಿರ್ಧರಿಸಿತು. ಆದರೆ ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಸಾಧಿಸಬೇಕಾದುದು ಇನ್ನೂ ಬಹಳಷ್ಟಿದೆ.

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಖಾಸಗೀಕರಣ (Privatisation in India)

ಸರ್ಕಾರವು ಕೇಂದ್ರ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಉದ್ಯಮಿಯಾದ ಲಗಾನ್ ಜೂಟ್ ಮೆಷಿನರಿ ಕಂಪನಿ ನಿಯಮಿತ ((LJMC))ದ ಯಶಸ್ವಿ ಖಾಸಗೀಕರಣ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಕೈಗೊಂಡಿದ್ದು ಮೊದಲ ಪ್ರಕರಣವಾಗಿರುತ್ತದೆ. LJMCಯು ಕಲ್ಕತ್ತ ಮೂಲದ ಕಂಪನಿಯಾಗಿದ್ದು, ಸೇನಾ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳನ್ನು (ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಸ್ಪಿನ್ನಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಡ್ರಾಯಿಂಗ್ ಫ್ರೇಮುಗಳು) ತಯಾರಿಸುತ್ತದೆ. ಇದು ತನ್ನ ಖಾಸಗೀಕರಣಕ್ಕಿಂತ ಮುಂಚೆ ಸುಮಾರು 400 ನೌಕರರನ್ನು ನೇಮಕ ಮಾಡಿಕೊಂಡಿತ್ತು. ಇದು 1996-97ರ ನಂತರದಿಂದ ತನ್ನ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ನಷ್ಟ ಅನುಭವಿಸುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ಅದರ ವಹಿವಾಟು ಸಹ ಕಡಿಮೆಯಾಯಿತು. LJMCಯ ನಿವ್ವಳ ಮೌಲ್ಯವು ಮಾರ್ಚ್ 1998ಕ್ಕೆ ಸುಮಾರು ರೂ.ಐದು ಕೋಟಿಗಳಾಗಿದ್ದು ಅದೇ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಅದರ ವಾರ್ಷಿಕ ವಹಿವಾಟು ಸಹ ಸುಮಾರು ರೂ.ಐದು ಕೋಟಿಗಳಾಗಿತ್ತು.

ಹೂಡಿಕೆ ಹಿಂತೆಗೆತದ ಪ್ರಾರಂಭಿಕ ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ LJMCಯ ಶೇಕಡಾ 74 ಭಾಗದ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಪ್ರಮುಖ ಪಾಲುದಾರನಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದರ ಮೂಲಕ ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಖಾಸಗೀಕರಣಕ್ಕೆ ಅನುಮೋದನೆ ನೀಡಲಾಯಿತು. ಹೂಡಿಕೆ ಹಿಂತೆಗೆತದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು LJMCಯ ಮುಖ್ಯ ಕಂಪನಿಯಾದ ಭಾರತ್ ಭಾರಿ ಉದ್ಯೋಗ ನಿಗಮ ನಿಯಮಿತ ಸಂಸ್ಥೆ(BBUNL)ಯು ಭಾರಿ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಇಲಾಖೆ ಮತ್ತು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸಚಿವಾಲಯ, ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರ ಇವರ ಆಡಳಿತಾತ್ಮಕ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ನಿರ್ದೇಶನದಲ್ಲಿ ಕೈಗೊಂಡಿತು.

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗದ ಉದ್ಯಮಗಳ ಖಾಸಗೀಕರಣದ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ :

- ವ್ಯೂಹಾತ್ಮಕವಲ್ಲದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿ ನಿಷ್ಕ್ರಿಯವಾಗಿರುವ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಹಿಂತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಅದನ್ನು ಇತರ ಆದ್ಯತಾ ವಲಯಗಳಾದ ಆರೋಗ್ಯ ಹಾಗೂ ಕುಟುಂಬ ಕಲ್ಯಾಣ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಶಿಕ್ಷಣ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ವಿನಿಯೋಗಿಸುವುದು.
- ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಾಲ ಹಾಗೂ ಬಡ್ಡಿಯ ಹೊರೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದು.
- ವ್ಯಾಪಾರಿಕ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಯನ್ನು ಖಾಸಗಿ ವಲಯಕ್ಕೆ ವರ್ಗಾಯಿಸುವ ಮೂಲಕ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಸಮರ್ಥ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸುವುದು.
- ಈ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಸರ್ಕಾರಿ ನಿಯಂತ್ರಣದಿಂದ ಮುಕ್ತಗೊಳಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಯ ಆಡಳಿತವನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸುವುದು.
- ಸರ್ಕಾರಿ ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯವಿರುವ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಹಿಂತೆಗೆತ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ದೂರಸಂಪರ್ಕ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಯ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚು ಆಯ್ಕೆಯುಳ್ಳ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು.

iii) **ಖಾಸಗಿ ವಲಯದಂತೆಯೇ ರೋಗಗ್ರಸ್ತ ಉದ್ಯಮಗಳ ಬಗೆಗಿನ ನೀತಿಗಳು (Policy regarding Sick Units to be the same as that for the Private sector):** ಎಲ್ಲಾ ರೋಗಗ್ರಸ್ತ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ಪುನಶ್ಚೇತನ ಮಂಡಳಿ(BIFR)ಯು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ, ಈ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಪುನಶ್ಚೇತನಗೊಳಿಸುವ ಅಥವಾ ಶಾಶ್ವತವಾಗಿ ಮುಚ್ಚುವ ತೀರ್ಮಾನವನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಈ ಮಂಡಳಿಯು ಕೆಲವು ಉದ್ಯಮಗಳ ಪುನಶ್ಚೇತನಕ್ಕೆ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಿದೆ ಹಾಗೂ ಇನ್ನುಳಿದ ಉದ್ಯಮಗಳ ಶಾಶ್ವತ ಮುಚ್ಚುವಿಕೆಗೆ ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಿದೆ. ಮುಚ್ಚಲು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಿರುವ ಉದ್ಯಮಗಳ ಕಾರ್ಮಿಕರಿಂದ ಸಾಕಷ್ಟು ಪ್ರತಿರೋಧ ವ್ಯಕ್ತವಾಯಿತು. ಸ್ವಯಂನಿವೃತ್ತಿ ಬಯಸುವ ಕಾರ್ಮಿಕರಿಗೆ ಪರಿಹಾರ ನೀಡುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಮತ್ತು ಉದ್ಯಮಗಳ ಮುಚ್ಚುವಿಕೆಯಿಂದ ಉದ್ಯೋಗ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಕಾರ್ಮಿಕರನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಅಥವಾ ಬೇರೆ ಕಡೆಗೆ ನಿಯೋಜಿಸುವ ಸಲುವಾಗಿ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪುನಶ್ಚೇತನ ನಿಧಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಸಾಕಷ್ಟು ನಷ್ಟ ಅನುಭವಿಸುತ್ತಿರುವ ರೋಗಗ್ರಸ್ತ ಮತ್ತು ಪುನಶ್ಚೇತನಗೊಳಿಸಲು ಅಸಾಧ್ಯವಾಗಿರುವ ಅನೇಕ ಉದ್ಯಮಗಳಿವೆ. ಕೇಂದ್ರ ಹಾಗೂ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರಗಳು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಹಣಕಾಸಿನಿಂದ ಈ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಹರಸಾಹಸ ಪಡುತ್ತಿವೆ. ಸರ್ಕಾರದ ಬಳಿ ಇರುವ ಏಕೈಕ ಆಯ್ಕೆಯೆಂದರೆ, ನೌಕರರು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಮಿಕರಿಗೆ ಪರ್ಯಾಯ ಉದ್ಯೋಗ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುವ ಮೂಲಕ ಈ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಶಾಶ್ವತವಾಗಿ ಮುಚ್ಚುವುದು; ಆದರೆ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪುನಶ್ಚೇತನ ನಿಧಿಯಲ್ಲಿರುವ ಸಂಪನ್ಮೂಲವು ಈ ಕಾರ್ಮಿಕರ ಸ್ವಯಂನಿವೃತ್ತಿ ಯೋಜನೆ ಅಥವಾ ಪರ್ಯಾಯ ಉದ್ಯೋಗ ನೀಡಿಕೆಗೆ ಸಾಕಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

iv) **ಒಡಂಬಡಿಕೆ ಪತ್ರ (Memorandum of Understanding):** ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಸ್ವಾಯತ್ತತೆಯನ್ನು ನೀಡುವುದರೊಂದಿಗೆ ಆಡಳಿತವನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಫಲಿತಾಂಶಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರದಾಯಿಯಾಗಿ ಮಾಡುವ ಒಡಂಬಡಿಕೆ ಪತ್ರ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ಉತ್ತಮಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಮೂಲಕ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟ ಗುರಿಯನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಈ ಗುರಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ನಿರ್ವಹಣೆಯು ಸ್ವಾಯತ್ತತೆಯನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಒಡಂಬಡಿಕೆ ಪತ್ರ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗದ ಉದ್ಯಮ ಹಾಗೂ ಆಡಳಿತಾತ್ಮಕ ಸಚಿವಾಲಯದ ನಡುವೆ ಆದ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದ್ದು ಅವರ ಸಂಬಂಧ ಹಾಗೂ ಸ್ವಾಯತ್ತತೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತದೆ.

3.5 ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳು/ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ನಿಗಮಗಳು (Global Enterprises)

ನೀವು ಹಲವಾರು ವರ್ಷಗಳಿಂದ ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ನಿಗಮಗಳು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವುದನ್ನು ಗಮನಿಸಿರುವಿರಿ. ಕಳೆದ ಹತ್ತು ವರ್ಷಗಳ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ನಿಗಮಗಳು ಭಾರತದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಬಹು ಮುಖ್ಯ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸಿವೆ. ಜಗತ್ತಿನ ಹೆಚ್ಚು ಸಂಖ್ಯೆಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದುತ್ತಿರುವ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಅವು ಸಾಮಾನ್ಯ ಲಕ್ಷಣವಾಗಿದೆ. ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ನಿಗಮಗಳು ನಾವು ನೋಡಿದಂತೆ ಬೃಹತ್ ಉದ್ಯಮಗಳಾಗಿದ್ದು, ಹಲವಾರು ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿವೆ. ಅವುಗಳು ಬೃಹತ್ ಗಾತ್ರ, ಹೆಚ್ಚು ಸಂಖ್ಯೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ಆಧುನಿಕ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ತಂತ್ರಗಳು ಮತ್ತು ಜಗತ್ತಿನಾದ್ಯಂತ ಜಾಲಗಳ ಮೂಲಕ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮೊದಲಾದ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳು ಬೃಹತ್ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿದ್ದು, ವಿವಿಧ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿರುವ ತಮ್ಮ ಶಾಖೆಗಳ ಮತ್ತು ಜಾಲಗಳ ಮೂಲಕ ಕೈಗಾರಿಕೆ ಹಾಗೂ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳ ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ವಿದೇಶಿ ಬೃಹತ್ ಒಡೆತನದ ಅಂಗಸಂಸ್ಥೆಗಳು (Majority Owned Foreign Affiliates-MOFA) ಎಂದು ಸಹ ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಿವಿಧ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ, ವಿವಿಧ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಈ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಹಲವಾರು ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಿಗೆ ವಿಸ್ತರಿಸುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳು ಒಂದು ಅಥವಾ ಎರಡು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಿ ಲಾಭವನ್ನು ಗರಿಷ್ಠಗೊಳಿಸುವ ಗುರಿ ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ; ಬದಲಾಗಿ ಜಗತ್ತಿನಾದ್ಯಂತ ತಮ್ಮ ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುತ್ತವೆ. ಅವು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಮೇಲೂ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತವೆ. ಉನ್ನತ ಮಟ್ಟದ 200 ನಿಗಮಗಳ ಒಟ್ಟು ಮಾರಾಟದ ಪ್ರಮಾಣವು ಜಗತ್ತಿನ ಒಟ್ಟು ದೇಶೀಯ ಉತ್ಪನ್ನದ ಶೇಕಡಾ 28.3ಕ್ಕೆ ಸಮನಾಗಿದೆ ಎಂಬ ಅಂಶವು ಅವುಗಳ ಪ್ರಭಾವದ ಬಗ್ಗೆ ಸಾಕ್ಷಿಯಾಗಿದೆ. ಇದು ಉನ್ನತ 200 ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ನಿಗಮಗಳು ಜಗತ್ತಿನ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಶೇಕಡಾ 25ರಷ್ಟನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವುದನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ನಿಗಮಗಳು ತಮ್ಮ ಬಂಡವಾಳ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು, ನವೀನ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ಕೀರ್ತಿಮೌಲ್ಯದ ಸಹಾಯದಿಂದ ಜಗತ್ತಿನ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ನಿಯಂತ್ರಣ ಹೊಂದುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಹೊಂದಿವೆ. ಈ ಕಾರಣದಿಂದ ಇವುಗಳು ವಿವಿಧ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಯಾವುದೇ ಸರಕನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಕೆಲವೊಂದು ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪನಿಗಳು ಸ್ವ-ಉಪಯೋಗಕ್ಕಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಹಕರ ಸರಕುಗಳು ಮತ್ತು ಐಷಾರಾಮಿ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚು ಗಮನ ನೀಡುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ಇದು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದುತ್ತಿರುವ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಿಗೆ ಅಪೇಕ್ಷಿತವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಲಕ್ಷಣಗಳು (Features)

ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳು ಭಿನ್ನವಾದ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದರಿಂದ ಅವು ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಇತರ ಖಾಸಗಿರಂಗದ ಕಂಪನಿಗಳು, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗದ ಕಂಪನಿಗಳು ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗದ ಉದ್ಯಮಗಳಿಂದ ಪ್ರತ್ಯೇಕಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಇವುಗಳ ಪ್ರಮುಖ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- ಎ) **ಅಧಿಕ ಬಂಡವಾಳದ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು (Huge Capital Resources):** ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ನಿಗಮಗಳು ಬೃಹತ್ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ ಹಾಗೂ ವಿವಿಧ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಇರುವ ಗುಣಲಕ್ಷಣ ಹೊಂದಿವೆ. ಈ ಕಂಪನಿಗಳು ವಿವಿಧ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಬಂಡವಾಳ ಸಂಚಯನ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಇವು ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳು, ಸಾಲ ಪತ್ರಗಳು ಅಥವಾ ಬಾಂಡುಗಳ ಮೂಲಕ ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಿಸಬಹುದು. ಅಲ್ಲದೆ ಈ ನಿಗಮಗಳು ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆಯುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳು ಬಂಡವಾಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಒಳ್ಳೆಯ ಹೆಸರನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಇದಲ್ಲದೆ ಅತಿಥಿ ರಾಷ್ಟ್ರದ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಹಣಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲು ನಿಶ್ಚಯಿಸುತ್ತಾರೆ. ತಮ್ಮ ಹಣಕಾಸಿನ ಬಲದ ಕಾರಣದಿಂದ ಅವು ಎಲ್ಲಾ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲೂ ತಮ್ಮ ಅಸ್ತಿತ್ವ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ.

- ಬಿ) **ವಿದೇಶಿ ಸಹಭಾಗಿತ್ವ (Foreign Collaboration):** ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಮಾರಾಟ, ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಹಾಗೂ ಸರಕುಗಳ ಹೆಸರಿನ ಬಳಕೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಭಾರತದ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ನಿಗಮಗಳು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಮತ್ತು ಖಾಸಗಿ ರಂಗದ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಂಯೋಗ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಅವುಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ತಾಂತ್ರಿಕತೆಯ/ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ವರ್ಗಾವಣೆ, ಬೆಲೆ ನಿಗದಿಗೊಳಿಸುವುದು, ಲಾಭಾಂಶದ ಪಾವತಿ, ವಿದೇಶಿ ತಾಂತ್ರಿಕ (technicians)ರಿಂದ ಬಿಗಿಯಾದ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮೊದಲಾದ ವಿಷಯಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಾಗ ವಿವಿಧ ನಿರ್ಬಂಧಿತ ಕಲಮು(Clauses)ಗಳು ಇರುತ್ತವೆ. ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಹಾಗೂ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ವಿಸ್ತರಣೆ ಮಾಡಲು ಇಚ್ಛಿಸುವ ದೊಡ್ಡ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ನಿಗಮಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಂಯೋಗ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದರ ಮೂಲಕ ಉತ್ಪಾದನಾ ಹಕ್ಕು, ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು, ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯ ಮೊದಲಾದ ಲಾಭವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ಈ ವಿದೇಶಿ ಸಂಯೋಗದಿಂದ ಅಧಿಕಾರವು ಕೆಲವೇ ಜನರಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರೀಕರಣಗೊಳ್ಳುವುದರ ಮೂಲಕ ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯದ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ.
- ಸಿ) **ಉನ್ನತ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ (Advanced Technology):** ಈ ಉದ್ಯಮಗಳು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪಾದನಾ ವಿಧಾನಗಳಲ್ಲಿ ಆಧುನಿಕ ಹಾಗೂ ಸುಧಾರಿತ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳು ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ಅಂತರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಸ್ಥಳೀಯ ಕಾರ್ಮಿಕರು ಹಾಗೂ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಅನುಕೂಲಕರ ಬಳಕೆಯ ಮೂಲಕ ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪನಿಗಳು ಅತಿಥಿ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ. ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪನಿಗಳು ಒದಗಿಸುವ ಆಧುನಿಕ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದಿಂದಾಗಿ ಗಣಕೀಕರಣ ಮತ್ತು ಇತರ ಸಂಶೋಧನೆಗಳು ಬಳಕೆಗೆ ಬಂದಿವೆ.
- ಡಿ) **ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಆವಿಷ್ಕಾರ (Product Innovation):** ಸುಸಜ್ಜಿತ ಮತ್ತು ಅತ್ಯಾಧುನಿಕ ಸಂಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ವಿಭಾಗಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದರಿಂದ ಈ ನಿಗಮಗಳು ಹೊಸ ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಹಾಗೂ ಈಗಾಗಲೇ ಬಳಕೆಯಲ್ಲಿರುವ ಸರಕುಗಳ ಸುಧಾರಣೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುತ್ತವೆ. ಇಂತಹ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಸಂಶೋಧನೆಯನ್ನು ಮಾಡಲು ಬೇಕಾಗುವ ಬೃಹತ್ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಯು ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಮಾತ್ರ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.
- ಇ) **ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ತಂತ್ರಗಳು (Marketing Strategies):** ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ತಂತ್ರಗಳು ಇತರ ಕಂಪನಿಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿರುತ್ತವೆ. ತಮ್ಮ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಅತ್ಯಲ್ಪ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಆಕ್ರಮಣಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಇವು ಅನುಸರಿಸುತ್ತವೆ. ಇವು ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹ ಹಾಗೂ ವಸ್ತುನಿಷ್ಠ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳು ಅನುಸರಿಸುವ ಜಾಹೀರಾತು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ತಂತ್ರಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ನಿಗಮಗಳು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಈಗಾಗಲೇ ತಮ್ಮ ಹೆಸರು ಹಾಗೂ ಪ್ರಬಲ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದರಿಂದ, ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರುವುದು ಅವುಗಳಿಗೆ ಸಮಸ್ಯೆಯೇ ಅಲ್ಲ.
- ಎಫ್) **ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರದೇಶದ ವಿಸ್ತರಣೆ (Expansion of Market Territory):** ಈ ನಿಗಮಗಳ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ತಮ್ಮ ರಾಷ್ಟ್ರದ ಭಾಗೋಳಿಕ ಗಡಿಗಳಿಗೂ ಮೀರಿ ವಿಸ್ತರಿಸಿವೆ. ಇವು ಹೊಂದಿರುವ ಅಂತರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಖ್ಯಾತಿ ಹಾಗೂ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಸ್ತರಣೆಯು ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಅಂತರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹೆಸರನ್ನು ಗಳಿಸಿಕೊಡುತ್ತವೆ. ಇವು ಅತಿಥಿ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿರುವ ಸಹಾಯಕ ಉದ್ಯಮಗಳು, ಶಾಖೆಗಳು ಮತ್ತು ಅಂಗಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಮೂಲಕ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ತಮ್ಮ ಬೃಹತ್ ಗಾತ್ರದಿಂದ ಈ ಕಂಪನಿಗಳು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ಣಾಯಕ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ.

ಬಿ) ಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ನಿಯಂತ್ರಣ (Centralised Control): ಈ ನಿಗಮಗಳು ತಮ್ಮ ಕೇಂದ್ರ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ತಮ್ಮದೇ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಹೊಂದಿದ್ದು ತಮ್ಮ ಶಾಖೆಗಳು ಮತ್ತು ಸಹಾಯಕ ಉದ್ಯಮಗಳ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ಈ ನಿಯಂತ್ರಣವು ಮಾತ್ರ ಕಂಪನಿಯ ವಿಸ್ತಾರವಾದ ನೀತಿಯ ಚೌಕಟ್ಟಿಗೆ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಶಾಖೆಗಳು ಮತ್ತು ಸಹಾಯಕ ಉದ್ಯಮಗಳ ದೈನಂದಿನ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಈ ಕಂಪನಿಗಳ ಮಧ್ಯಪ್ರವೇಶ ಇರುವುದಿಲ್ಲ.

ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮ-ಭಾರ್ತಿ ಮತ್ತು ಏರ್‌ಟೆಲ್ (Joint Venture-Bharti and Airtel)

ಭಾರ್ತಿ ಮತ್ತು ಏರ್‌ಟೆಲ್‌ಗಳು 2005ರಲ್ಲಿ ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮ ಸ್ಥಾಪನೆ ಮಾಡಿದ ಬೃಹತ್ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿರುತ್ತವೆ. 15 ದಶಲಕ್ಷ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಏರ್‌ಟೆಲ್ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಭಾರ್ತಿ ವ್ಯವಹಾರ ಸಮೂಹದ ಏಕೈಕ ಪಾಲುದಾರನಾಗಿದೆ. ಪ್ರಸಿದ್ಧ ಸ್ಥಿರ ದೂರವಾಣಿ ಮುದ್ರೆಯಾದ ಬೀಟೆಲ್‌ನ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಭಾರ್ತಿ ಟೆಲಿಕಾಂ ಸ್ಥಿರ ದೂರವಾಣಿ ರಂಗದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಿರವಾಗಿ ನೆಲೆಗೊಂಡಿದೆ. ಇದರ ಜೊತೆಗೆ 1999ರಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿತವಾದ ಭಾರ್ತಿ ಟೆಲಿಕಾಂ ಸಂಸ್ಥೆಯು ವಿಶ್ವದಾದ್ಯಂತ ನಿಸ್ತಂತು ಮತ್ತು ತಂತಿ ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿ ಮೌಲ್ಯವರ್ಧಿತ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಪರಿಹಾರಗಳನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಾ ಇಂದು 25ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಕಂಡುಕೊಂಡಿದ್ದು, 100ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಜಾಲಬಂಧಗಳ ಮೂಲಕ 50 ದಶಲಕ್ಷ ಚಂದಾದಾರರಿಗೆ ಶಕ್ತಿ ಸೇವೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿದೆ. ಭಾರ್ತಿ ಮತ್ತು ಟೆಲಿಕಾಂ ಹೋಲ್ಡಿಂಗ್ ನಿಗಮವು ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಜಂಟಿಯಾಗಿ ಟೆಲಿಕಾಂ ಸರ್ವಿಸ್ ಇಂಡಿಯಾ ಮೂಲಕ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯಿಂದ ವಿಶಿಷ್ಟ ಗ್ರಾಹಕರ ಪರಿಹಾರಗಳು ಮತ್ತು ಕಚೇರಿ ಬೆಂಬಲದ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತಿವೆ. ಭಾರತೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಯು ELRO ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದಿಗೆ ಸ್ಥಾಪಿಸಿದ ಫೀಲ್ಡ್ ಫ್ರೆಂಟ್‌ಫಂಡ್ ಸಂಸ್ಥೆಯು ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಯುರೋಪ್ ಮತ್ತು ಅಮೇರಿಕಾದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಗೆ ತಾಜಾ ವ್ಯವಸಾಯದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ರಫ್ತು ಮಾಡುತ್ತಿದೆ.

3.6 ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಗಳು (Joint Ventures)

ಅರ್ಥ (Meaning)

ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಖಾಸಗಿ, ಸರ್ಕಾರಿ ಒಡೆತನ ಅಥವಾ ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳು ಮೊದಲಾದ ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರದ ಸಂಘಟನೆಯ ವಿವಿಧ ಮೂಲಕ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದನ್ನು ನೀವು ಈ ಹಿಂದೆ ತಿಳಿದುಕೊಂಡಿದ್ದೀರಿ. ಈಗ ಯಾವುದೇ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಇಚ್ಛಿಸಿದಲ್ಲಿ ಪರಸ್ಪರ ಅನುಕೂಲತೆಗಾಗಿ ಬೇರೊಂದು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದಿಗೆ ಸೇರಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದು. ಈ ಎರಡು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಖಾಸಗಿ, ಸರ್ಕಾರಿ ಒಡೆತನದ ಅಥವಾ ವಿದೇಶಿ ಕಂಪನಿಯಾಗಿರಬಹುದು. ಯಾವಾಗ ಎರಡು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯ ಉದ್ದೇಶ ಮತ್ತು ಪರಸ್ಪರ ಅನುಕೂಲತೆಗಾಗಿ ಸೇರಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆಯೋ, ಅದು ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಿಯ ಸ್ಥಾಪನೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ. ಯಾವುದೇ ಗಾತ್ರದ ವ್ಯವಹಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಗಟ್ಟಿಗೊಳಿಸಲು ಅಥವಾ ಅಲ್ಪಾವಧಿಯ ಕೆಲಸವನ್ನು ಸೇರಿ ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮ ಪ್ರಕಾರದ ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಕಾರವನ್ನು ಬಳಸಬಹುದು. ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಿಯು ಈ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ನಮನೀಯತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಬಹುದಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಮುಂದೆ ಬರಬಹುದಾದ ಸಂಘರ್ಷವನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಲು ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಗಳ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ಈ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಿಯು ಎರಡು ದೇಶಗಳ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ನಡುವೆ ಆದ ಒಪ್ಪಂದದ ಮೂಲಕವೂ ಸ್ಥಾಪನೆಯಾಗಬಹುದು. ಆಗ ಎರಡು ದೇಶಗಳ ಸರ್ಕಾರಗಳು ನೀಡಿದ ನಿಯಮಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಿಯು ನಾವು ಕಂಡಂತೆ ವಿವಿಧ ಅರ್ಥಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಆದರೆ, ವಿಶಾಲ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ಜಂಟಿ

ಉದ್ಯಮಿಯು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಗುರಿ ಸಾಧನೆಗಾಗಿ ಎರಡು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಮ್ಮ ಪರಿಣತಿ ಹಾಗೂ ಸಂಪನ್ಮೂಲವನ್ನು ಒಟ್ಟು ಸೇರಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರದ ನಷ್ಟಭಯ ಹಾಗೂ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇತರ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರದ ವಿಸ್ತರಣೆ, ಹೊಸ ಸರಕುಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಅಥವಾ ಹೊಸ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಪ್ರವೇಶವು ಈ ಉದ್ಯಮಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗಿರಬಹುದು. ಕಂಪನಿಗಳು ಇತರ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಅಥವಾ ಕಂಪನಿಯೊಂದಿಗೆ ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿ ಯುಕ್ತಿಯಿಂದ ವ್ಯವಹಾರ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತಿದೆ. ಇದರ ಸ್ಥಾಪನೆಗೆ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಮತ್ತು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳಾದ ವಿತರಣೆಯ ಮಾರ್ಗಗಳು, ತಾಂತ್ರಿಕತೆ ಅಥವಾ ಹಣಕಾಸು ಕಾರಣವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಈ ಪ್ರಕಾರದ ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಿಯಲ್ಲಿ ಎರಡು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚು (ಮಾತ್ರ) ಕಂಪನಿಗಳು, ಹೊಸ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸ್ಥಾಪನೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಬಂಡವಾಳ, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ, ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಮತ್ತು ಅದರ ನಷ್ಟಭಯಗಳು ಹಾಗೂ ಪ್ರತಿಫಲಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವುದಲ್ಲದೇ, ಅದರ ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನೂ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲು ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ.

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮ ಕಂಪನಿಗಳು ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಮಾರ್ಗವಾಗಿವೆ. ಈ ಉದ್ಯಮಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆಗೆ ಯಾವುದೇ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಕಾನೂನಿನ ನಿಯಮಗಳು ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪನೆಯಾದ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ಸ್ಥಳೀಯ ಕಂಪನಿಗಳಂತೆ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ತಿಳಿಸಿದ ವಿಧಾನಗಳ ಮೂಲಕ ಸ್ಥಾಪನೆ ಮಾಡಬಹುದು.

- i) ಇಬ್ಬರು ಪಾಲುದಾರರು (ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಅಥವಾ ಕಂಪನಿಗಳು) ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಬಹುದು. ಒಬ್ಬ ಪಾಲುದಾರನ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಹೊಸ ಕಂಪನಿಗೆ ವರ್ಗಾವಣೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ವರ್ಗಾವಣೆಯ ಮೌಲ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಹೊಸ ಕಂಪನಿಯು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುವ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಇನ್ನೊಂದು ಕಂಪನಿಯು ಪಡೆಯುತ್ತದೆ. ಹೊಸ ಕಂಪನಿಯು ಶೇರುಗಳ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಹಣದ ಮೂಲಕ ಸಂದಾಯಮಾಡಬೇಕು.
- ii) ಹೊಸ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದರೆ ಇಬ್ಬರೂ ಪಾಲುದಾರರು ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಿಯ ಶೇರುಗಳ ಹಣವನ್ನು ಒಪ್ಪಂದದ ಅನುಪಾತದಲ್ಲಿ ಸಂದಾಯ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.
- iii) ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವ ಕಂಪನಿಯು ಜೊತೆಗೆ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ಕಂಪನಿಯು ಸಂಯೋಗ ಹೊಂದಿ ಅದರ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಜೊತೆಯಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದು. ಇತರ ಪಾಲುದಾರನು ಅನಿವಾಸಿ ಭಾರತೀಯ (Non Resident Indian) ಇಲ್ಲವೇ ಭಾರತೀಯ ಪ್ರಜೆಯಾಗಿರಬಹುದು. ಈತನು ಕಂಪನಿಯ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಹಣ ಪಾವತಿಸಿ ಪಡೆಯಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಭಾರತದಲ್ಲಿ, ವಿದೇಶಿ ಪಾಲುದಾರನೊಂದಿಗೆ ಅಥವಾ ಅನಿವಾಸಿ ಭಾರತೀಯರೊಂದಿಗೆ ಸ್ಥಾಪನೆಯಾಗುವ ಎಲ್ಲಾ ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿಗೆ ಸರ್ಕಾರದ ಅನುಮತಿಯು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಂದರ್ಭಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿ ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಥವಾ ವಿದೇಶಿ ಹೂಡಿಕೆ ಪ್ರವರ್ತನಾ ಮಂಡಳಿಯಿಂದ (Foreign Investment Promotion Board -FIPB) ಅನುಮತಿಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು.
 - ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಿಯ ಸ್ಥಾಪನೆಯು ಸ್ವಯಂಚಾಲಿತ ಮಾರ್ಗ (automatic route)ದ ಪರಿಧಿಗೆ ಬಂದರೆ ಆಗ ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅನುಮತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ.
 - ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಿಯ ಸ್ಥಾಪನೆಯು ಸ್ವಯಂಚಾಲಿತ ಮಾರ್ಗದಲ್ಲಿರದ ಇತರ ವಿಶೇಷ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ FIPBಯ ಅನುಮತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆಯು ಇಬ್ಬರು ಪಾಲುದಾರರಿಂದ ಸಹಿ ಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟ ಒಡಂಬಡಿಕೆ ಪತ್ರದ ಪ್ರಕಾರ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವುದಲ್ಲದೇ, ಈ ಒಡಂಬಡಿಕೆ ಪತ್ರವು ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಆಧಾರವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಮುಂದಿನ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಕಾನೂನಿನ ತೊಂದರೆಗಳು ಬರುವುದನ್ನು ತಡೆಯಲು ಒಪ್ಪಂದದ ಕರಾರುಗಳನ್ನು ವಿವರವಾಗಿ ಚರ್ಚಿಸಿ ಮಾತುಕತೆ ನಡೆಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಮಾತುಕತೆಗಳು ಮತ್ತು ಕರಾರುಗಳು ಪಾಲುದಾರರ ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಮತ್ತು ಕಾನೂನಿನ ಹಿನ್ನೆಲೆಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆ ಒಪ್ಪಂದವು ಅವಶ್ಯಕವಾದ ಸರ್ಕಾರದ ಎಲ್ಲಾ ಅನುಮತಿಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಪರವಾನಗಿಗಳನ್ನು ನಿಗದಿತ ಸಮಯದೊಳಗೆ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

3.6.1. ಪ್ರಯೋಜನಗಳು (Benefits)

ವ್ಯವಹಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಒಬ್ಬ ಪಾಲುದಾರನೊಂದಿಗೆ ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆಗಳ ಮೂಲಕ ನಿರೀಕ್ಷಿಸಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಗಳಿಕೆಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಬಹುದು. ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು ಇಬ್ಬರು ಪಾಲುದಾರರಿಗೂ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಯೋಜನಕಾರಿಯೆಂದು ಸಾಬೀತಾಗಬಹುದು. ಒಬ್ಬ ಪಾಲುದಾರನು ಕಾರ್ಯಸಾಧಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ, ಸಂಶೋಧನಾತ್ಮಕ ಉಪಾಯಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೂ ಸಹ ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆಯನ್ನು ಪ್ರವೇಶಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಅನುಕೂಲತೆ ಪಡೆಯಲು ಇಚ್ಛಿಸುತ್ತಾನೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಇದು, ಅದರ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ, ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಮತ್ತು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಪರಿಣತಿಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ. ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆಗಳ ಅನುಕೂಲತೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ.

ಎ) ಹೆಚ್ಚಿದ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಮತ್ತು ಸಾಮರ್ಥ್ಯ (Increased Resources and Capacity):

ಇನ್ನೊಬ್ಬರೊಂದಿಗೆ ಕೈಜೋಡಿಸುವುದರಿಂದ ಅಥವಾ ಸೇರಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವುದರಿಂದ ಈಗಾಗಲೇ ಇರುವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಮತ್ತು ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗುವುದಲ್ಲದೇ ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆಯು ಕಂಪನಿಯ ವಿಸ್ತರಣೆ ಮತ್ತು ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳನ್ನು ಬಹುಬೇಗನೆ ಹಾಗೂ ಹೆಚ್ಚು ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯಿಂದ ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಅನುಕೂಲ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಹೊಸ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಒಂದುಗೂಡಿಸುವುದರಿಂದ ಅವು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಲ್ಲದೇ ವ್ಯವಹಾರದ ಹೊಸ ಅವಕಾಶಗಳಿಂದ ಅನುಕೂಲತೆಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ.

ಬಿ) ಹೊಸ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಮತ್ತು ವಿತರಣೆಯ ಜಾಲಬಂಧಗಳಿಗೆ ಪ್ರವೇಶಾಧಿಕಾರ (Access to New Markets and Distribution Networks):

ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ವಿದೇಶಿ ಪಾಲುದಾರನೊಂದಿಗೆ ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದಾಗ ಅದು ವಿಶಾಲವಾದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಅವಕಾಶವಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ವಿದೇಶಿ ಕಂಪನಿಯು ಭಾರತದ ಕಂಪನಿಯೊಂದಿಗೆ ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದರೆ ಅದು ವಿಶಾಲವಾದ ಭಾರತೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಪ್ರವೇಶಕ್ಕೆ ಅನುಕೂಲತೆ ಹೊಂದುತ್ತದೆ. ತನ್ನ ಮಾತೃದೇಶದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಬೇಡಿಕೆ ಸ್ಥಿರಗೊಂಡ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಹೊಸ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸುಲಭವಾಗಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬಹುದು.

ವಿದೇಶಿ ಕಂಪನಿಗಳು ಈಗಾಗಲೇ ಸ್ಥಾಪಿತವಾದ ವಿತರಣೆಯ ಮಾರ್ಗಗಳು ಅಂದರೆ, ವಿವಿಧ ಸ್ಥಳೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿರುವ ಕಿರುಕುಳ/ಚಿಲ್ಲರೆ (retail outlets) ಮಳಿಗೆಗಳ ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು. ಇಲ್ಲವಾದಲ್ಲಿ, ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದು ಹೆಚ್ಚು ವೆಚ್ಚದಾಯಕವಾಗುತ್ತದೆ.

ಸಿ) **ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಕ್ಕೆ ಪ್ರವೇಶಾಧಿಕಾರ (Access to Technology):** ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವು ಬಹಳಷ್ಟು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶವಾಗಿದ್ದು, ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗಿದೆ. ಆಧುನಿಕ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಉತ್ಪಾದನೆಯಿಂದ ಉತ್ಪನ್ನ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಯಾಗುವುದಲ್ಲದೇ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನದೇ ಆದ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಬೇಕಾದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲದಿರುವುದರಿಂದ ಹೆಚ್ಚು ಸಮಯ, ಶ್ರಮ ಮತ್ತು ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಯು ಉಳಿತಾಯವಾಗುತ್ತದೆ. ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಸಾಧನೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದರಿಂದ ವೆಚ್ಚವು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

ಡಿ) **ಆವಿಷ್ಕಾರ (Innovation):** ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಮತ್ತು ನಾವೀನ್ಯ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಬೇಡಿಕೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಗಳು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಹೊಸ ಮತ್ತು ರಚನಾತ್ಮಕ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಅವಕಾಶ ನೀಡುತ್ತವೆ. ವಿಶೇಷವಾಗಿ ವಿದೇಶಿ ಪಾಲುದಾರರು ಹೊಸ ಆಲೋಚನೆಗಳು ಮತ್ತು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದರಿಂದ ನಾವೀನ್ಯ ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಇ) **ಕಡಿಮೆ ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚ (Low Cost of Production) :** ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಿದಾಗ ಅವು ಕಡಿಮೆ ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚದಿಂದ ಅಪಾರವಾಗಿ ಪ್ರಯೋಜನ ಪಡೆಯುತ್ತವೆ. ಅವು ತಮ್ಮ ಜಾಗತಿಕ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತವೆ. ಭಾರತವು ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಜಾಗತಿಕ ಮೂಲವಾಗಿದ್ದು, ಅಧಿಕ ಪೈಪೋಟಿಯುಕ್ತ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತದೆ.

ಇದಕ್ಕೆ ಕಚ್ಚಾ ಸರಕುಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಮಿಕರ ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚಗಳು, ತಾಂತ್ರಿಕವಾಗಿ ಅರ್ಹತೆ ಹೊಂದಿದ ಕಾರ್ಯಪಡೆ, ವೃತ್ತಿಪರ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆ, ವಿವಿಧ ವಿಭಾಗಗಳಲ್ಲಿರುವ ವಕೀಲರು, ಸನ್ನದು ಲೆಕ್ಕಿಗರು, ಇಂಜಿನಿಯರುಗಳು, ವಿಜ್ಞಾನಿಗಳೇ ಮೊದಲಾದ ಉತ್ಪನ್ನ ಮಾನವಶಕ್ತಿಯ ಅಂಶಗಳು ಕಾರಣವಾಗುತ್ತವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪಾಲುದಾರನು ದೇಶದ ಸ್ಥಳೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಇರುವುದಕ್ಕಿಂತ ಬಹಳಷ್ಟು ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಅಗತ್ಯವಾದ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಮತ್ತು ವಿಶಿಷ್ಟತೆಯ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ.

ಎಫ್) **ಸ್ಥಾಪಿತ ಮುದ್ರೆಯ ಹೆಸರು (Established Brand Name):** ಎರಡು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದಾಗ ಒಬ್ಬ ಪಾಲುದಾರನು ಈಗಾಗಲೇ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ನೆಲೆಗೊಂಡಿರುವ ಇನ್ನೊಬ್ಬ ಪಾಲುದಾರನ ಕೀರ್ತಿಮೌಲ್ಯ ಅಥವಾ ಪ್ರತಿಷ್ಠೆಯಿಂದ ಅನುಕೂಲತೆ ಹೊಂದುತ್ತಾನೆ. ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಿಯನ್ನು ಭಾರತೀಯ ಕಂಪನಿಯೊಂದಿಗೆ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪನೆ ಮಾಡಿದ್ದರೆ, ಭಾರತೀಯ ಕಂಪನಿಯು ತನ್ನ ಸರಕುಗಳ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಅಥವಾ ವಿತರಣೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಾಗಿ ಯಾವುದೇ ಸಮಯ ಅಥವಾ ಹಣವನ್ನು ವ್ಯಯಮಾಡಬೇಕಾದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಮುಂದೆ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ಸಿದ್ಧವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಬಹಳಷ್ಟು ಹಣದ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯ	ಹೂಡಿಕೆ ಹಿಂತೆಗೆತ
ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು	ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉತ್ತರದಾಯಿತ್ವ
ಶಾಸನಬದ್ಧ ನಿಗಮಗಳು	ಖಾಸಗೀಕರಣ
ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು	ಜಾಗತೀಕರಣ
ಇಲಾಖಾ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು	ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು
ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿಗಳು	ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು

ಸಾರಾಂಶ

ಖಾಸಗಿ ವಲಯ ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯ: ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಅಥವಾ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸಂಸ್ಥೆ ಅಥವಾ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆ, ಖಾಸಗಿ ಒಡೆತನದ ಅಥವಾ ಸರ್ಕಾರಿ ಒಡೆತನದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಇರುವುದನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ನಮ್ಮ ಆರ್ಥಿಕ ಜೀವನದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವುದರಿಂದ ಅವು ಭಾರತದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಭಾಗವಾಗಿವೆ. ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವು ಮಿಶ್ರ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡಿರುವುದರಿಂದ ಇಲ್ಲಿ ಖಾಸಗಿ ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರಿ ವ್ಯವಹಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಲು ಅವಕಾಶವಿರುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಖಾಸಗಿ ವಲಯ ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯ ಎಂದು ಎರಡು ಪ್ರಕಾರಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಖಾಸಗಿ ವಲಯವು ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಸಮೂಹದ ಒಡೆತನದಲ್ಲಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ, ಪಾಲುದಾರಿಕಾ ಸಂಸ್ಥೆ, ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ ಸಂಸ್ಥೆ, ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳು ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಗಳು ವಿವಿಧ ಖಾಸಗಿ ರಂಗದ ಉದ್ದಿಮೆಗಳಾಗಿವೆ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯವು ಸರ್ಕಾರದ ಒಡೆತನದಲ್ಲಿರುವ ಹಾಗೂ ನಿರ್ವಹಿಸಲ್ಪಡುವ ವಿವಿಧ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಭಾಗಶಃ ಅಥವಾ ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಕೇಂದ್ರ ಅಥವಾ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರದ ಒಡೆತನದಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ.

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗದ ಉದ್ದಿಮೆಗಳನ್ನು ಸಂಘಟಿಸಬೇಕಾದ ವಿಧಗಳು: ಸರ್ಕಾರವು ದೇಶದ ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ರಂಗದಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಕೆಲವೊಂದು ಪ್ರಕಾರದ ಸಂಘಟನೆಯ ಚೌಕಟ್ಟಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಂಘಟನೆಯ ವಿಧದ ಮೂಲಕ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾಡುವುದು ಅದರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರದ ಜೊತೆಗಿನ ಅದರ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ. ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಕಾರದ ಸೂಕ್ತತೆಯು ಅದರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಈ ಕೆಳಗೆ ತಿಳಿಸಿದ ಸಂಘಟನೆಯ ವಿಧದ ಮೂಲಕ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು ಸ್ಥಾಪನೆಯಾಗುತ್ತವೆ.

- i) ಇಲಾಖಾ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು
- ii) ಶಾಸನಬದ್ಧ ನಿಗಮಗಳು
- iii) ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿಗಳು

ಇಲಾಖಾ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು : ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಸಚಿವಾಲಯದ ಇಲಾಖೆಗಳಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸಚಿವಾಲಯದ ಭಾಗವಾಗಿ ಅಥವಾ ಅದರ ವಿಸ್ತರಣೆಯೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸರ್ಕಾರವು ಈ ಇಲಾಖೆಗಳ ಮೂಲಕ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಇವುಗಳ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯು ಸರ್ಕಾರದ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯ ಅವಿಭಾಜ್ಯ ಅಂಗವಾಗಿದೆ.

ಖಾಸಗಿ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಮತ್ತು ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳು

ಶಾಸನಬದ್ಧ ನಿಗಮಗಳು : ಶಾಸನಬದ್ಧ ನಿಗಮಗಳು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳಾಗಿದ್ದು, ಸಂಸತ್ತು/ವಿಧಾನ ಮಂಡಲ ಅಂಗೀಕರಿಸುವ ವಿಶೇಷ ಕಾನೂನಿನ ಮೂಲಕ ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬರುತ್ತವೆ. ಈ ಕಾನೂನುಗಳು ನಿಗಮಗಳ ಅಧಿಕಾರ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಗಳು, ನೌಕರರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನಿಯಮಾವಳಿಗಳು ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರದ ಇಲಾಖೆಗಳೊಂದಿಗಿನ ಇವುಗಳ ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತವೆ. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಸೂಕ್ತವಾದ ಅಧಿಕಾರ, ಕಾರ್ಯಗಳು, ಹಣಕಾಸಿನ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯದೊಂದಿಗೆ ವಿಶೇಷ ಶಾಸನದ ಮೂಲಕ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದ್ದು ನಿಗದಿತ ವ್ಯವಹಾರ ಅಥವಾ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಾಣಿಜ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಪೂರ್ಣ ನಿಯಂತ್ರಣ ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ.

ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿ: ಈ ಕಂಪನಿಗಳು ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆ 1956ರ ಪ್ರಕಾರ ಸ್ಥಾಪನೆಯಾಗುತ್ತವೆ. ಇವು ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿಗಳಾಗಿದ್ದು ಮತ್ತು ಇತರ ಎಲ್ಲಾ ಖಾಸಗಿರಂಗದ ಕಂಪನಿಗಳಂತೆ ಭಾರತೀಯ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆಯ ನಿಯಮಗಳಂತೆ ನೋಂದಣಿಯಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ಭಾರತೀಯ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆ 1956ರ ಪ್ರಕಾರ ಯಾವುದಾದರೊಂದು ಕಂಪನಿಯ ಶೇರು ಬಂಡವಾಳದಲ್ಲಿ ಶೇಕಡಾ 51ಕ್ಕೆ ಕಡಿಮೆಯಿಲ್ಲದಷ್ಟು ಪಾವತಿಯಾದ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರ ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರಗಳು ಅಥವಾ ಸರ್ಕಾರ ಅಥವಾ ಭಾಗಶಃ ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರ ಮತ್ತು ಭಾಗಶಃ ಒಂದು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚು ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರಗಳು ಹೊಂದಿದ್ದರೆ ಆ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿ ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ.

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗದ ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಪಾತ್ರ: ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗದ ಉದ್ಯಮಗಳು ನೇರವಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಅಥವಾ ವೇಗವರ್ಧಕವಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಕೆಲವೊಂದು ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಈಡೇರಿಸುವುದೆಂದು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಲಾಗಿತ್ತು. ಭಾರತದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಬದಲಾವಣೆಯ ಹಂತದಲ್ಲಿದೆ. 90ರ ಅವಧಿಯ ನಂತರ ಹೊಸ ಆರ್ಥಿಕ ನೀತಿಯು ಉದಾರೀಕರಣ, ಖಾಸಗೀಕರಣ ಮತ್ತು ಜಾಗತೀಕರಣಕ್ಕೆ ಮಹತ್ವ ನೀಡಿತು. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗದ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಪುನರ್‌ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾಯಿತು. ಇದು ತಟಸ್ಥ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಅನುಸರಿಸದೆ ಕ್ರಿಯಾಶೀಲವಾಗಿ ಭಾಗವಹಿಸಬೇಕಲ್ಲದೇ, ಖಾಸಗಿ ವಲಯದ ಕಂಪನಿಗಳು ನಡೆಸುವ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರೈಮೋಟಿ ನೀಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ: ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಪೂರ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಸಾರಿಗೆ ಮತ್ತು ಸಂವಹನ ಸೇವೆಗಳು, ಇಂಧನ ಮತ್ತು ಶಕ್ತಿ, ಮೂಲಭೂತ ಮತ್ತು ಭಾರೀ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆಯಿಲ್ಲದೇ ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಸರ್ಕಾರಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ಹೆಚ್ಚು ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಕ್ರೋಡೀಕರಿಸಲು, ಕೈಗಾರಿಕಾ ನಿರ್ಮಾಣದ ಸಮನ್ವಯತೆಯುಂಟು ಮಾಡಲು ಮತ್ತು ತಾಂತ್ರಿಕ ನಿಪುಣರನ್ನು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಪಡೆಯನ್ನು ತರಬೇತಿಗೊಳಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಸಮತೋಲನ: ಸರ್ಕಾರವು ದೇಶದ ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರದೇಶಗಳ ಮತ್ತು ರಾಜ್ಯಗಳ ಸಮತೋಲನ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಅಸಮಾನತೆಯನ್ನು ನಿವಾರಿಸಬೇಕಾದ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ಹಿಂದುಳಿದ ಪ್ರದೇಶಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದರ ಮೂಲಕ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಸಮತೋಲನವನ್ನು ಕಾಪಾಡುವುದು ಯೋಜಿತ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಬಹುಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಸರ್ಕಾರವು ಹಿಂದುಳಿದ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ಮುಂದುವರೆದ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಖಾಸಗಿ ವಲಯದ ಉದ್ಯಮಗಳ ಅತಿಯಾದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಬೇಕು.

ಬೃಹತ್ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಮಿತವ್ಯಯ: ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಉದ್ಯಮಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆಗೆ ಅವಶ್ಯವಾದ ಬೃಹತ್ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯವೇ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಿ ಬೃಹತ್ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯ ಆರ್ಥಿಕ ಲಾಭವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಅತಿಯಾದ ಆರ್ಥಿಕ ಶಕ್ತಿಯ ಕೇಂದ್ರೀಕರಣಕ್ಕೆ ತಡೆ : ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯವು ಖಾಸಗಿ ವಲಯವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಸಾಧನವಾಗುತ್ತದೆ. ಖಾಸಗಿ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಕೆಲವೊಂದು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಭಾರಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲು ಆಸಕ್ತಿ ಹೊಂದಿರುವುದರಿಂದ ಸಂಪತ್ತು ಕೆಲವೇ ಜನರ ಕೈಯಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರೀಕರಣವಾಗುವುದಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯ ಪದ್ಧತಿಗೆ ಉತ್ತೇಜನವಾಗುತ್ತದೆ.

ಆಮದು ಪರ್ಯಾಯ : ಭಾರತವು ಎರಡು ಮತ್ತು ಮೂರನೇ ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ಯೋಜನೆಯ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಾರ್ಯಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ವಾವಲಂಬನೆಯನ್ನು ಸಾಧಿಸುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿತ್ತು. ಭಾರಿ ಇಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್ ಉದ್ಯಮಿಯನ್ನು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪನೆ ಮಾಡಿದ್ದರಿಂದ ಅದು ಆಮದು ಪರ್ಯಾಯಕ್ಕೆ ಸಹಾಯವಾಯಿತು.

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ 1991ರಿಂದ ಸರ್ಕಾರದ ನೀತಿಗಳು: ಸಾಮರ್ಥ್ಯವುಳ್ಳ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಬಹುದಾದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಪುನರ್ನಿರ್ಮಾಣ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಪುನಶ್ಚೇತನಗೊಳಿಸುವುದು, ಪುನಶ್ಚೇತನಗೊಳಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಮುಚ್ಚುವುದು, ಅವಶ್ಯವಿದ್ದರೆ ವ್ಯೂಹಾತ್ಮಕವಲ್ಲದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರದ ಹೂಡಿಕೆಯ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಶೇಕಡಾ 26ಕ್ಕೆ ಅಥವಾ ಕಡಿಮೆ ಪ್ರಮಾಣಕ್ಕೆ ಇಳಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಮಿಕರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ರಕ್ಷಿಸುವುದು.

(ಎ) ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯಕ್ಕೆ ಸೀಮಿತವಾಗಿದ್ದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯು 17ರಿಂದ 8ಕ್ಕೆ ಇಳಿಕೆ (ನಂತರ 3ಕ್ಕೆ ಇಳಿಕೆ): ಮೂರು ಕ್ಷೇತ್ರಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಉಳಿದ ಎಲ್ಲಾ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಖಾಸಗಿ ಉದ್ಯಮಗಳು ಭಾಗವಹಿಸುವುದರಿಂದ ಇವುಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳು ಸ್ಪರ್ಧಿಸಬೇಕಾಯಿತು.

(ಬಿ) ಆಯ್ದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗದ ಉದ್ಯಮಗಳಿಂದ ಹೂಡಿಕೆ ಹಿಂತೆಗೆತ : ಹೂಡಿಕೆ ಹಿಂತೆಗೆತವು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಉದ್ಯಮಗಳ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಖಾಸಗಿ ರಂಗ ಹಾಗೂ ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದಾಗಿದೆ. ಬಂಡವಾಳ ಸಂಚಯನ ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕರು ಹಾಗೂ ಕಾರ್ಮಿಕರನ್ನು ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಒಡತನದಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವಂತೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವುದು ಹೂಡಿಕೆ ಹಿಂತೆಗೆತದ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದೆ. ಸರ್ಕಾರವು ಕೈಗಾರಿಕಾ ವಲಯಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲಾದ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಹಿಂತೆಗೆಯಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿತು ಹಾಗೂ ಎಲ್ಲಾ ಉದ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿನ ತನ್ನ ಶೇರು ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿತು.

(ಸಿ) ಖಾಸಗಿ ವಲಯದಂತೆಯೇ ರೋಗಗ್ರಸ್ತ ಉದ್ಯಮಗಳ ಬಗೆಗಿನ ನೀತಿಗಳು: ಎಲ್ಲಾ ರೋಗಗ್ರಸ್ತ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಭಾರತೀಯ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಮತ್ತು ಪುನಶ್ಚೇತನ ಮಂಡಳಿಯು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಪುನಶ್ಚೇತನಗೊಳಿಸುವ ಅಥವಾ ಶಾಶ್ವತವಾಗಿ ಮುಚ್ಚುವ ತೀರ್ಮಾನವನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.

ಒಡಂಬಡಿಕೆ ಪತ್ರ : ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಸ್ವಾಯತ್ತತೆಯನ್ನು ನೀಡುವುದರೊಂದಿಗೆ ಆಡಳಿತವನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಫಲಿತಾಂಶಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರದಾಯಿಯಾಗಿ ಮಾಡುವ ಒಡಂಬಡಿಕೆ ಪತ್ರ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ಉತ್ತಮಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.

ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳು: ಕಳೆದ ಹತ್ತು ವರ್ಷಗಳ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ನಿಗಮಗಳು ಭಾರತದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಬಹುಮುಖ್ಯ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸಿದೆ. ಅವು ತಮ್ಮ ಬೃಹತ್ ಗಾತ್ರ, ಹೆಚ್ಚು ಸಂಖ್ಯೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ಆಧುನಿಕ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ತಂತ್ರಗಳು ಮತ್ತು ಜಗತ್ತಿನಾದ್ಯಂತ ಜಾಲಬಂಧಗಳ ಮೂಲಕ ಕಾರ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮೊದಲಾದ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳು ಬೃಹತ್ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿದ್ದು ವಿವಿಧ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿರುವ ತಮ್ಮ ಶಾಖೆಗಳು ಮತ್ತು ಜಾಲಬಂಧಗಳ ಮೂಲಕ ಕೈಗಾರಿಕೆ ಹಾಗೂ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸುತ್ತವೆ.

ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯ ಮತ್ತು ಖಾಸಗಿ ವಲಯದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
2. ಖಾಸಗಿ ವಲಯದಲ್ಲಿರುವ ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರದ ಸಂಘಟನೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
3. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಬರುವ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ವಿಧದ ಸಂಘಟನೆಗಳು ಯಾವುವು?
4. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಬರುವ ಕೆಲವು ಉದ್ದಿಮೆಗಳ ಹೆಸರುಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿಮಾಡಿ ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ವಿಂಗಡಿಸಿ.
5. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಇತರ ಪ್ರಕಾರಗಳಿಗಿಂತ ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿ ಪ್ರಕಾರದ ಸಂಘಟನೆಗೆ ಏಕೆ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ?
6. ಸರ್ಕಾರವು ದೇಶದಲ್ಲಿ ಹೇಗೆ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಸಮತೋಲನವನ್ನು ನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ?

ದೀರ್ಘ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಕೈಗಾರಿಕಾ ನೀತಿ 1991ನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
2. 1991ಕ್ಕಿಂತ ಮುಂಚೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಪಾತ್ರವೇನು?
3. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಕಂಪನಿಗಳು ಲಾಭ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯಲ್ಲಿ ಖಾಸಗಿ ವಲಯದ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಸ್ಪರ್ಧೆ ನಡೆಸುತ್ತವೆಯೇ? ನಿಮ್ಮ ಉತ್ತರಕ್ಕೆ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ನೀಡಿ.
4. ಜಾಗತಿಕ ಉದ್ದಿಮೆಗಳನ್ನು ಇತರ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಗಳಿಗಿಂತ ಶ್ರೇಷ್ಠ ಎಂದು ಏಕೆ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ?
5. ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆಯಿಂದ ದೊರೆಯುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಯಾವುವು?

ಕಾರ್ಯಾಯೋಜನೆಗಳು

1. ಕಳೆದ 2-3 ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಹಿಂತೆಗೆತ ಮಾಡಲು ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿರುವ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಕಂಪನಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿರಿ. ಈ ನಿರ್ಧಾರದಿಂದ ಎದುರಾಗಿರುವ ವಿವಾದಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿರಿ. ಒಂದು ಯೋಜನಾ ವರದಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ.
2. ಭಾರತೀಯ ಕಂಪನಿಗಳು ವಿದೇಶಿ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಸೇರಿ ಸ್ಥಾಪನೆ ಮಾಡಿರುವ ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆಗಳ ಒಂದು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ. ಈ ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆಗಳಿಂದ ದೊರೆಯುವ ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಕಂಡುಹಿಡಿಯಿರಿ.

ಅಧ್ಯಾಯ 4

ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು

Business Services

ಕಲಿಕೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸಿದ ಬಳಿಕ, ನೀವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವಿರಿ:

- ಸೇವೆಯ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು,
- ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ಸರಕುಗಳ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು,
- ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳ ವರ್ಗೀಕರಣ,
- ಇ-ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯ ವಿವರಣೆ,
- ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವಿಕೆ ಮತ್ತು ವರ್ಗೀಕರಣ ಮತ್ತು
- ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ವರ್ಣಿಸುವಿಕೆ.

ನಾವೆಲ್ಲರೂ ಪೆಟ್ರೋಲ್ ಬಂಕ್ ಅನ್ನು ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ಆದರೆ ಒಂದು ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿನ ಪೆಟ್ರೋಲ್ ಬಂಕ್‌ನ ಮಾಲೀಕ ತನ್ನ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಹೇಗೆ ನಡೆಸುತ್ತಾನೆ ಎಂದು ಯಾವಾಗಲಾದರೂ ಚಿಂತಿಸಿದ್ದೇವೆಯೇ? ಗ್ರಾಮದಲ್ಲಿನ ತನ್ನ ಬಂಕಿಗೆ ಪೆಟ್ರೋಲ್ ಮತ್ತು ಡೀಸೆಲ್ ಅನ್ನು ಹೇಗೆ ತರಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ? ಪೆಟ್ರೋಲ್ ಮತ್ತು ಡೀಸೆಲ್ ಅನ್ನು ಅಧಿಕ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಕೊಳ್ಳಲು, ಹಣವನ್ನು ಹೇಗೆ ಹೊಂದಿಸುತ್ತಾನೆ? ತನ್ನ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗಾಗಿ ತೈಲಾಗಾರದೊಂದಿಗೆ ಮತ್ತು ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಅವನು ಹೇಗೆ ಸಂವಹಿಸುತ್ತಾನೆ? ತನ್ನ ವ್ಯವಹಾರದೊಂದಿಗಿರುವ ನಷ್ಟಭಯದಿಂದ ತನ್ನನ್ನು ಹೇಗೆ ಸಂರಕ್ಷಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ? ಇತ್ಯಾದಿ. ಮೇಲ್ಕಂಡ ಈ ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೂ ಉತ್ತರ 'ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು' ಎಂದರೇನು ಎಂಬುದನ್ನು ಅರಿತುಕೊಳ್ಳುವುದರಲ್ಲಿ ಅಡಗಿದೆ. ತೈಲ ಶುದ್ಧೀಕರಣ ಘಟಕದಿಂದ ಪೆಟ್ರೋಲ್ ಮತ್ತು ಡೀಸೆಲ್ ಅನ್ನು ಪೆಟ್ರೋಲ್ ಬಂಕ್‌ಗಳಿಗೆ, ರೈಲು ಮತ್ತು ಟ್ಯಾಂಕರ್‌ಗಳ ಮೂಲಕ ತಲುಪಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ (ಸಾರಿಗೆ ಸೇವೆಗಳು). ನಂತರದಲ್ಲಿ ಪೆಟ್ರೋಲ್ ಮತ್ತು ಡೀಸೆಲ್ ಅನ್ನು ಪ್ರಮುಖ ನಗರಗಳಲ್ಲಿ ಇರುವ ವಿವಿಧ ತೈಲ ಕಂಪನಿಗಳ ಡಿಪೋಗಳಲ್ಲಿ ದಾಸ್ತಾನು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ (ದಾಸ್ತಾನು ಸೇವೆಗಳು). ಪೆಟ್ರೋಲ್ ಬಂಕ್‌ನ ಮಾಲೀಕರು ಅಂಚೆ, ದೂರವಾಣಿ, ಇನ್ನಿತರ ಸಂವಹನ ಸೌಲಭ್ಯಗಳಿಂದ, ತೈಲ ಡಿಪೋಗಳು, ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ನೇರ ಸಂಪರ್ಕವನ್ನು ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಹೊಂದಿ ತಮ್ಮ ಮತ್ತು ಅವರ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪರಸ್ಪರ ಪೂರೈಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ (ಸಂವಹನ ಸೇವೆಗಳು). ತೈಲ ಕಂಪನಿಗಳು ಯಾವಾಗಲೂ ಬಂಕ್ ಮಾಲೀಕರಿಂದ ಮುಂಗಡ ಪಡೆದು ಪೆಟ್ರೋಲ್ ಮತ್ತು ಡೀಸೆಲ್ ಅನ್ನು ಮಾರುವುದರಿಂದ ಬಂಕ್‌ನ ಮಾಲೀಕರು ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಮುಂಗಡ ಅಥವಾ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆದು ಪೆಟ್ರೋಲ್ ಮತ್ತು ಡೀಸೆಲ್ ಅನ್ನು ಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ (ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸೇವೆಗಳು). ತೈಲೋತ್ಪನ್ನ ವ್ಯವಹಾರವು ಅಗ್ನಿ ಮತ್ತಿತರ ನಷ್ಟಭಯದಿಂದ ಕೂಡಿರುವುದರಿಂದ ಬಂಕ್‌ನ ಮಾಲೀಕರು, ತಾನು ಹಾಗೂ ತನ್ನ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ಆಸ್ತಿಪಾಸ್ತಿಗಳನ್ನು ರಕ್ಷಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಸಲುವಾಗಿ 'ವಿಮೆ'ಯ ಮೊರೆ ಹೋಗಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ (ವಿಮಾ ಸೇವೆಗಳು). ಈ ಸೇವೆಗಳನ್ನು, ಪೆಟ್ರೋಲ್ ಮತ್ತು ಡೀಸೆಲ್‌ಗಳನ್ನು ತೈಲ ಶುದ್ಧೀಕರಣ ಘಟಕಗಳಿಂದ, ಭಾರತದ ಉದ್ದಗಲಗಳಿಗೂ ಹರಡಿರುವ ಮಾರಾಟದ ಕೇಂದ್ರಗಳಾದ ಪೆಟ್ರೋಲ್ ಪಂಪ್‌ಗಳವರೆಗೆ ಸಾಗಿಸುವ ಇಡೀ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ.

4.1 ಪೀಠಿಕೆ (Introduction)

ನೀವೆಲ್ಲಾ ನಿಮ್ಮ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಒಂದಿಲ್ಲೊಂದು ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಪರಿಣಾಮ ಹಾಗೂ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಅನುಭವಿಸಿರುತ್ತೀರಿ. ಈಗ ಕೆಲವು ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ಪರಿಚಿಸುವುದಾದರೆ, ಐಸ್‌ಕ್ರೀಂ ಪಾರ್ಲರ್‌ನಲ್ಲಿ ಐಸ್‌ಕ್ರೀಂ ಕೊಳ್ಳುವುದು ಅಥವಾ ರೆಸ್ಟೋರೆಂಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಐಸ್‌ಕ್ರೀಂ ತಿನ್ನುವುದು, ಚಲನಚಿತ್ರ ಮಂದಿರದಲ್ಲಿ ಚಲನಚಿತ್ರವನ್ನು ವೀಕ್ಷಿಸುವುದು ಅಥವಾ ಚಲನಚಿತ್ರದ ವಿಡಿಯೋ ಕ್ಯಾಸೆಟ್‌ಅನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವುದು. ಶಾಲಾವಾಹನವನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವುದು ಅಥವಾ ಸಾರಿಗೆ ನಿರ್ವಾಹಕರಿಂದ ವಾಹನವನ್ನು ಭೋಗ್ಯಕ್ಕೆ ಪಡೆಯುವುದು, ಇತ್ಯಾದಿ. ಈ ಎಲ್ಲಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನೀವು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿದಾಗ ನೀವು ಗಮನಿಸುವ ಅಂಶವೆಂದರೆ, ಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ಉಪಯೋಗಿಸುವುದರ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸ, ಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ನೋಡುವುದರ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸ, ಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ಭೋಗ್ಯಕ್ಕೆ ಪಡೆಯುವುದರ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸ. ಈ ಎಲ್ಲಾ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಲ್ಲಿನ ಸಮಾನ ಅಂಶಗಳೆಂದರೆ, ಒಂದು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತೊಂದು ಸೇವೆಯನ್ನು ಅನುಭವಿಸುವುದು ಆಗಿದೆ. ಆದರೆ ನಿಶ್ಚಯವಾಗಿಯೂ ಅಲ್ಲಿ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಕೆಯ ನಡುವೆ ವ್ಯತ್ಯಾಸವಿದೆ.

ಒಬ್ಬ ಸಾಮಾನ್ಯ ಮನುಷ್ಯನಿಗೆ ಸೇವೆಗಳು, ಕಣ್ಣಿಗೆ ಕಾಣದಂತಹ ಆವಶ್ಯಕ ಅಗೋಚರ (intangible) ಮೌಲ್ಯಗಳು. ಸೇವೆಯ ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಯು ಯಾವುದೇ ಭೌತಿಕ ಮಾಲೀಕತ್ವದಲ್ಲಿ ಕೊನೆಗೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ನಾವು ವೈದ್ಯರಿಂದ ಬರೀ ಸಲಹೆಯನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದೇ ವಿನಃ ವೈದ್ಯರನ್ನೇ ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಸೇವೆಯೆಂದರೆ, ಅಗೋಚರ ಮೌಲ್ಯಗಳುಳ್ಳ ಸೇವೆಯನ್ನು ನೀಡುವ ಮತ್ತು ಸೇವೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಗ್ರಾಹಕರ ನಡುವಿನ ಪರಸ್ಪರ ಅರಿತುಕೊಂಡ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾಗಿವೆ.

ಸೇವೆಗಳೆಂದರೆ, ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ಗುರುತಿಸಲ್ಪಡುವ ಆದರೆ, ಅವಶ್ಯವಾಗಿ ಕಣ್ಣಿಗೆ ಕಾಣದ, ತೃಪ್ತಿ ನೀಡುವ ಎಲ್ಲಾ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾಗಿವೆ ಮತ್ತು ಇದು ಇನ್ನಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಕೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಸರಕು, ಒಂದು ಭೌತಿಕ ಉತ್ಪನ್ನವಾಗಿದ್ದು, ಅದನ್ನು ಭೌತಿಕವಾಗಿ ಹೊಂದಬಹುದಾಗಿದೆ. ಸರಕಿನ ಮಾಲೀಕತ್ವವು ಮಾರಾಟಗಾರನಿಂದ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ವರ್ಗಾವಣೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸರಕುಗಳೆಂದರೆ, ಸೇವೆಯನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ, ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ವಾಣಿಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಎಲ್ಲ ಬಗೆಯ ವಸ್ತುಗಳಾಗಿವೆ.

4.2 ಸೇವೆಗಳ ಸ್ವರೂಪ (Nature of Service)

ಸೇವೆಯು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಐದು ಮೂಲಭೂತ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಈ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಸೇವೆಯನ್ನು ಸರಕುಗಳಿಂದ ಪ್ರತ್ಯೇಕಿಸುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ಸೇವೆಯ ಐದು ಮೂಲ ಲಕ್ಷಣ[Five 'I's of service, viz., Intangibility, Inconsistency, Inseparability, Inventory (less) and Involvement]ಗಳೆಂದು ಗುರುತಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅವುಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ಚರ್ಚಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ:

ಎ) ಅಗೋಚರತೆ (Intangibility): ಸೇವೆಗಳು ಅದೃಶ್ಯವಾಗಿದ್ದು, ಅವುಗಳನ್ನು ಸ್ಪರ್ಶಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಸೇವೆಗಳು ಅನುಭವ ಸಾಧ್ಯ ಸ್ವರೂಪದಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ. ನಮಗೆ ಒಬ್ಬ ವೈದ್ಯರ ಸೇವೆಯ ರುಚಿ ನೋಡಲು ಅಸಾಧ್ಯ, ಹಾಗೆಯೇ ಮನೋರಂಜನೆಯ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಮುಟ್ಟಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಒಬ್ಬ ವೈದ್ಯರ ಚಿಕಿತ್ಸೆ ಹಾಗೂ ಮನೋರಂಜನಾ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ಅನುಭವಿಸಲು ಮಾತ್ರ ಸಾಧ್ಯ. ಸೇವೆಯ ಈ ಗುಣಲಕ್ಷಣದ ಪರಿಣಾಮವೇನೆಂದರೆ, ಸೇವೆಯ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ನಾವು ಅನುಭೋಗಕ್ಕಿಂತ ಮುಂಚೆ ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಹಾಗೆಯೇ ಸೇವೆಯ ಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಯೂ ಕೂಡ. ಆದುದರಿಂದಲೇ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರು ಬಯಸುವ ಸೇವಾ ಅನುಭವವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಲು ಪ್ರಜ್ಞಾಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಪ್ರಯತ್ನಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ವೈದ್ಯರ ಚಿಕಿತ್ಸೆಯಿಂದ ಒಬ್ಬ ರೋಗಿ ಬಯಸುವ ಉತ್ತಮ ಅನುಭವ.

ಬಿ) ಅಸಂಗತತೆ (Inconsistency): ಅಸಂಗತತೆ ಸೇವೆಯ ಎರಡನೇ ಪ್ರಮುಖ ಲಕ್ಷಣವಾಗಿದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣ, ಸೇವೆಯು ಯಾವುದೇ ಶಿಷ್ಟ ಭೌತಿಕ ಉತ್ಪನ್ನವಲ್ಲ. ಸೇವೆಯನ್ನು ಪ್ರತಿ ಬಾರಿಯೂ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ನೀಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಗ್ರಾಹಕರು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಬೇಡಿಕೆ ಅಥವಾ ನಿರೀಕ್ಷೆಯನ್ನು ಇಟ್ಟುಕೊಂಡಿರುತ್ತಾರೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಸೇವೆಯನ್ನು ನೀಡುವವರು, ಗ್ರಾಹಕರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗೆ ಅನುಸಾರ ತಮ್ಮ ಸೇವೆಯನ್ನು ಮಾರ್ಪಡಿಸುವ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿಯ ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳಿಗೆ ಉದಾಹರಣೆ, ಮೊಬೈಲ್ ಸೇವಾ ನೀಡಿಕೆದಾರರು.

ಸಿ) ಬೇರ್ಪಡಿಸಲಾಗದಿರುವಿಕೆ (Inseparability): ಸೇವೆಯ ಮತ್ತೊಂದು ಪ್ರಮುಖ ಲಕ್ಷಣವೆಂದರೆ, ಸೇವಾ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಅನುಭೋಗಗಳು ಜೊತೆ ಜೊತೆಯಲ್ಲೇ ಸಾಗುತ್ತವೆ. ಇದು ಸೇವೆಯ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಅನುಭೋಗಗಳ ಬೇರ್ಪಡಿಸಲಾಗದಂತೆ ತೋರುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವಾಹನವನ್ನು ನಾವು ಇಂದು ಉತ್ಪಾದಿಸಿ, ಮುಂದಿನ ತಿಂಗಳು/ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಮಾರಬಹುದು, ಆದರೆ ಇದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ನಾವು ಸೇವೆಯನ್ನು ಇಂದು ಉತ್ಪಾದಿಸಿ, ಮುಂದೆಂದೋ ಮಾರಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಸೇವೆಯನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಿದಂದೇ ಅನುಭೋಗಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಮುಂದುವರಿದ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಸೇವೆ ನೀಡುವವರು, ಹೊಸದಾದ ಅಥವಾ ಬದಲಾದ ವಿನ್ಯಾಸದೊಂದಿಗೆ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು. ಆದರೂ ಗ್ರಾಹಕನೊಡನೆ ಪರಸ್ಪರ ಸಂವಹನ ಸೇವೆಯ ಮುಖ್ಯ ಲಕ್ಷಣವಾಗಿ ಇರುತ್ತದೆ. ಸ್ವಯಂಚಾಲಿತ ಹಣ ನೀಡುವ ಯಂತ್ರ (ATM – Automated Teller Machine) ಬ್ಯಾಂಕ್ ಒಂದರ ಗುಮಾಸ್ತನ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ತುಂಬಬಹುದು. ಎಟಿಎಂ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಹಕ, ಠೇವಣಿ, ಹಿಂಪಡೆಯುವಿಕೆ ಇತ್ಯಾದಿ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಬಹುದು. ಆದರೆ ಅದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಇರುವಿಕೆ ಬೇಕೇ ಬೇಕು ಮತ್ತು ಈ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯೊಂದಿಗೆ ಅವನು/ಅವಳು ತನ್ನ ಸಂವಹನವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲೇಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಡಿ) ಕಡಿಮೆ ದಾಸ್ತಾನು (Less Inventory): ಸೇವೆಯು ಅದೃಶ್ಯ ಅಥವಾ ಆಗ್ರಾಹ್ಯ ಮೌಲ್ಯವುಳ್ಳದ್ದಾದ್ದರಿಂದ ಅಥವಾ ಭೌತಿಕವಾಗಿ ಇರದೇ ಇರುವುದರಿಂದ ಭವಿಷ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಸೇವೆಯನ್ನು ದಾಸ್ತಾನು ಮಾಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಸೇವೆಯು ನಾಶಹೊಂದುವ ಗುಣ ಹೊಂದಿದ್ದು, ಸೇವೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವವರು, ಹೆಚ್ಚಿನದರೆ ಸೇವೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಬೇಕಾದ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಕೆಲ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ದಾಸ್ತಾನು ಮಾಡಬಹುದೇ ವಿನಃ ಸೇವೆಯನ್ನಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಸೇವೆಯ ಬೇಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಪೂರೈಕೆಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಸೇವೆಯನ್ನು ಗ್ರಾಹಕ ಬಯಸಿದಾಗ ಒದಗಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಸೇವೆಯನ್ನು ಭವಿಷ್ಯದ ಅನುಭೋಗಕ್ಕಾಗಿ ಇಂದೇ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಬರುವುದಿಲ್ಲ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ರೈಲು ಟಿಕೆಟ್ ಅನ್ನು ನಾವು ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಕಾಯ್ದಿರಬಹುದು. ಆದರೆ ನಿಜವಾದ ರೈಲ್ವೆ ಸೇವೆಯನ್ನು ನಾವು ರೈಲು ಪ್ರಯಾಣದ ದಿನ ಮಾತ್ರ ಅನುಭವಿಸಲು ಸಾಧ್ಯ.

ಇ) ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ (Involvement): ಸೇವೆಯ ಅತಿ ಪ್ರಮುಖವಾದ ಗುಣಲಕ್ಷಣವೆಂದರೆ, ಸೇವೆಯ ವಿಲೇವಾರಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕನ ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆ. ಒಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕ ತನ್ನ ಇಚ್ಛೆಯಂತೆ ಸೇವೆಯನ್ನು ಮಾರ್ಪಡಿಸುವ ಅವಕಾಶ ಹೊಂದಿರುತ್ತಾನೆ.

4.2.1 ಸೇವೆ ಮತ್ತು ಸರಕುಗಳ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸ (Difference between services and Goods)

ಸೇವೆಯ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸಿದಾಗ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗುವುದೇನೆಂದರೆ, ಸೇವೆ ಮತ್ತು ಸರಕಿನ ಎರಡು ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯತ್ಯಾಸಾತ್ಮಕ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳಾದ ವರ್ಗಾಯಿಸಲಾಗದ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಮತ್ತು ಸೇವೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವಾಗ ಸೇವೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವವನು ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಹಕನ ಉಪಸ್ಥಿತಿ. ಸರಕನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಆದರೆ ಸೇವೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸೇವೆಯನ್ನು ನಾವು ಕೊಂಡು ಮನೆಗೆ ತರಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ, ಆದರೆ ಸೇವೆಯ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ನಾವು ಮನೆಗೆ ತರಬಹುದು. ಮೇಲಾಗಿ ಸೇವೆಯನ್ನು ಅನುಭೋಗದ ಸ್ಥಳದಲ್ಲೇ ಮಾರಲಾಗುತ್ತದೆ, ಸೇವೆಯನ್ನು ದಾಸ್ತಾನು ಮಾಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಮೇಲ್ಕಂಡ ಲಕ್ಷಣಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಸೇವೆ ಮತ್ತು ಸರಕಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ನಾವು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ಹೊಂದಬಹುದು.

ಸೇವೆ ಮತ್ತು ಸರಕುಗಳ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು (Difference between Services and Goods)

ಆಧಾರ	ಸೇವೆಗಳು	ಸರಕುಗಳು
ಸ್ವರೂಪ	ಒಂದು ಚಟುವಟಿಕೆ ಅಥವಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಚಿತ್ರಮಂದಿರದಲ್ಲಿ ಚಲನಚಿತ್ರವನ್ನು ವೀಕ್ಷಿಸುವುದು	ಒಂದು ಭೌತಿಕ ವಸ್ತು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಒಂದು ಚಲನಚಿತ್ರದ ವಿಡಿಯೋ ಕ್ಯಾಸೆಟ್
ವಿಧ	ಬಹುರೂಪವಾದುದು	ಏಕರೂಪವಾದುದು
ಅಗೋಚರತೆ	ಅಗೋಚರತೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ವೈದ್ಯರ ಚಿಕಿತ್ಸೆ	ಗೋಚರತೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಔಷಧಗಳು
ಅಸಂಗತತೆ	ವಿವಿಧ ಗ್ರಾಹಕರ ವಿವಿಧ ಅಭಿರುಚಿ ಅಥವಾ ಬೇಡಿಕೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಮೊಬೈಲ್ ಸೇವೆಗಳು	ವಿವಿಧ ಗ್ರಾಹಕರ ಶಿಷ್ಟ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಮೊಬೈಲ್ ಫೋನ್‌ಗಳು
ಬೇರ್ಪಡಿಸದಿರುವಿಕೆ	ಏಕಕಾಲಿಕವಾಗಿ ಸಾಗುವ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಅನುಭೋಗ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಉಪಾಹಾರ ಗೃಹದಲ್ಲಿ ಐಸ್‌ಕ್ರೀಂ ತಿನ್ನುವುದು	ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಅನುಭೋಗಗಳ ಪ್ರತ್ಯೇಕತೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಅಂಗಡಿಯಿಂದ ಐಸ್‌ಕ್ರೀಂ ಕೊಳ್ಳುವುದು
ದಾಸ್ತಾನು	ದಾಸ್ತಾನು ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ರೈಲು ಪ್ರಯಾಣದ ಅನುಭವ	ದಾಸ್ತಾನು ಮಾಡಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ರೈಲು ಪ್ರಯಾಣದ ಟಿಕೆಟ್
ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ	ಸೇವೆಯ ವಿಲೇವಾರಿ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕನ ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಸ್ವಸಹಾಯ ಪದ್ಧತಿಯ ಹೋಟೆಲ್	ಸರಕು ವಿಲೇವಾರಿ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕನ ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆ ಅಸಾಧ್ಯ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ವಾಹನದ ಉತ್ಪಾದನೆ

4.3 ಸೇವೆಗಳ ವಿಧಗಳು (Types of Services)

ಸೇವಾವಲಯದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತನಾಡುವುದಾದರೆ, ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಮೂರು ವಿಶಾಲ ವಿಭಾಗಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು. ಅವುಗಳೆಂದರೆ, ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು, ಸಾಮಾಜಿಕ ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸೇವೆಗಳು. ಮುಂದಿನ ಪುಟಗಳಲ್ಲಿ ಇವುಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಎ) ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು (Business services): ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಗಳು ತಮ್ಮ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸಲು ಉಪಯೋಗಿಸುವ ಸೇವೆಗಳನ್ನು 'ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು' ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್, ವಿಮೆ, ಸಾರಿಗೆ, ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ಸಂವಹನ ಸಂಪರ್ಕ ಸೇವೆಗಳು.

ಬಿ) ಸಾಮಾಜಿಕ ಸೇವೆಗಳು (Social services) : ಸಾಮಾಜಿಕ ಸೇವೆಗಳೆಂದರೆ, ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಿತರಾಗಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಾಮಾಜಿಕ ಗುರಿಯೊಂದಿಗೆ ಒದಗಿಸುವ ಸೇವೆಗಳಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಈ ರೀತಿಯ ಸೇವೆಗಳು, ಸಮಾಜದ ದುರ್ಬಲ ವರ್ಗದವರ ಜೀವನಮಟ್ಟ ಸುಧಾರಣೆಗಾಗಿ, ದುರ್ಬಲ ವರ್ಗದ ಜನರ ಮಕ್ಕಳ ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕಾಗಿ, ವೈದ್ಯಕೀಯ ಸೇವೆ ನೀಡುವುದಕ್ಕಾಗಿ, ಕೊಳಚೆ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ನೈರ್ಮಲ್ಯ ಕಾಪಾಡುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಇತ್ಯಾದಿ ಇರಬಹುದು. ಈ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ

ಸ್ವಯಂ ಪ್ರೇರಣೆಯಿಂದ, ಆದರೆ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಭರಿಸಲು ಅಲ್ಪ ಪ್ರಮಾಣದ ಪರಿಗಣನೆಗಾಗಿ, ಒದಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ಶಿಕ್ಷಣ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಸರ್ಕಾರದ ಅಂಗ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅಥವಾ ಸರ್ಕಾರೇತರ ಸಂಘಟನೆಗಳು.

೨) ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸೇವೆಗಳು (Personal services) : ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸೇವೆಗಳೆಂದರೆ, ವಿವಿಧ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಿವಿಧ ಅನುಭವವನ್ನು ತಂದುಕೊಡುವ ಸೇವೆಗಳಾಗಿವೆ. ಈ ಸೇವೆಗಳು ಏಕರೂಪವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಈ ಸೇವೆಗಳು, ಸೇವೆ ಒದಗಿಸುವ ವಿವಿಧ ವ್ಯಕ್ತಿ/ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆಯಾಗಿರುತ್ತವೆ. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸೇವೆಗಳು, ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆ, ಆದ್ಯತೆ ಮತ್ತು ಅಭಿರುಚಿಗಳನ್ನಾಧರಿಸಿ ಭಿನ್ನವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಮನೋರಂಜನೆ ಸೇವೆ, ಪ್ರವಾಸೋದ್ಯಮ, ವಿಶ್ರಾಂತಿಗೃಹಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ.

GATS - ಒಂದು ಪರಿಚಯ

ಬಹುಶಃ ಬಹುಪಕ್ಷೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಒಂದು ಅತಿ ದೊಡ್ಡ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಎಂದರೆ ಉರುಗ್ವೇ ಸುತ್ತಿನ ಸೇವಾ ವಲಯ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಒಪ್ಪಂದ (GATS – General Agreements on Trade in Services) ಇದು ಸೇವೆಗಳ ಪೂರೈಕೆ ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಾಮಾನ್ಯ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದೆ. ಸೇವಾ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಹೊಸ ಸಾಮಾನ್ಯ ಒಪ್ಪಂದವು, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯವಾಗಿ ಒಪ್ಪಿದ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಬದ್ಧತೆಯನ್ನು ಪ್ರಥಮ ಬಾರಿಗೆ ರೂಪುಗೊಳಿಸಿತು. ಈ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಗ್ಯಾಟ್ಸ್ (GATTs-General Agreement on Trade and Tariffs) – ಸುಂಕ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರದ ಸಾಮಾನ್ಯ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಬಹುಪಾಲು ಹೋಲಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. GATSನ ಬಹುಮುಖ್ಯ ಅಂಶವೇನೆಂದರೆ, ಬದ್ಧತೆ ಉಂಟು ಮಾಡುವ ಸೇವೆಯ ವರ್ಗೀಕರಣ. GATS ಒಂದು ವಿಶಾಲವಾದ ಸೇವೆಯ ವರ್ಗೀಕರಣವನ್ನು ಮಾಡಿದ್ದು, ಅದು 11 ಮೂಲಭೂತ ಸೇವಾ ವಲಯಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿದೆ (ಜೊತೆಗೆ 12ನೆಯ ವರ್ಗ ಇತರ ಸೇವೆಗಳು). ಈ ಸೇವಾ ವಲಯಗಳನ್ನು ಸುಮಾರು 160 ಉಪವಲಯ ಅಥವಾ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಸೇವಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾಗಿ ವಿಭಾಗಿಸಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಪ್ರವಾಸೋದ್ಯಮ ವರ್ಗವನ್ನು ಹೋಟೆಲ್ ಮತ್ತು ವಿಶ್ರಾಂತಿ ಗೃಹಗಳನ್ನು ಉಪವಲಯವನ್ನಾಗಿಸಿದೆ.

ಹೀಗೆ ವರ್ಗೀಕರಿಸಲಾದ 12 ವಲಯಗಳು ಯಾವುವೆಂದರೆ,

1. ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು (ವೃತ್ತಿ ಮತ್ತು ಗಣಕಯಂತ್ರ ಸಹಿತ)
2. ಸಂವಹನ ಸೇವೆಗಳು
3. ನಿರ್ಮಾಣ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಇಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್ ಸೇವೆಗಳು
4. ಹಂಚಿಕೆಯ ಸೇವೆಗಳು
5. ಶಿಕ್ಷಣ ಸೇವೆಗಳು
6. ಪರಿಸರ ಸೇವೆಗಳು
7. ಹಣಕಾಸಿನ ಸೇವೆಗಳು (ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್)
8. ಆರೋಗ್ಯ ಸಂಬಂಧಿ ಮತ್ತು ಸಮಾಜ ಸೇವೆಗಳು
9. ಪ್ರವಾಸೋದ್ಯಮ ಮತ್ತು ಪ್ರವಾಸ ಸಂಬಂಧಿ ಸೇವೆಗಳು
10. ಮನೋರಂಜನಾತ್ಮಕ, ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಮತ್ತು ಕ್ರೀಡಾ ಸೇವೆಗಳು
11. ಸಾರಿಗೆ ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು
12. ಮೇಲಿನ ವರ್ಗೀಕರಣದಲ್ಲಿ ಸೇರದ ಇತರ ಸೇವೆಗಳು.

ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಪಂಚವನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ನಾವು ನಮ್ಮ ಮುಂದಿನ ಚರ್ಚೆಗಳನ್ನು ಕೇವಲ ಮೊದಲ ವರ್ಗದ ಸೇವಾ ವಲಯವಾದ ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಸೀಮಿತಗೊಳಿಸೋಣ.

4.3.1 ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು (Business Services)

ಇಂದಿನ ಜಗತ್ತು ಕಠಿಣ ಪೈಪೋಟಿಯದಾಗಿದೆ. ಶಕ್ತನಾದವನಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಅಸ್ತಿತ್ವ ಎಂಬುದು ನಿಯಮವಾಗಿದೆ. ಇಲ್ಲಿ ಕಳಪೆ ಪ್ರದರ್ಶನಕ್ಕೆ ಜಾಗವಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಕಂಪನಿಗಳು ತಾವು ಏನನ್ನು ಅತ್ಯುತ್ತಮವಾಗಿ ಸಾಧಿಸಬಲ್ಲೆವು ಎಂಬುದನ್ನು ಕಾಯುತ್ತಿರುತ್ತವೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಗಳು ಪೈಪೋಟಿಯಲ್ಲಿರುವ ಸಲುವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ವಿಶಿಷ್ಟ ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿವೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಗಳು, ಹಣಕಾಸು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳತ್ತ; ತಮ್ಮ ಸ್ಥಾವರ, ಯಂತ್ರೋಪಕರಣ, ಸರಕುಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ವಿಮೆಗಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳತ್ತ; ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರು, ಮಾರಾಟಗಾರರು, ಪೂರೈಕೆದಾರರೊಂದಿಗೆ, ಸಂಪರ್ಕದಲ್ಲಿರಲು ಅಂಚೆ ಮತ್ತು ತಂತಿ ಸೇವಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳತ್ತ ನೋಡುತ್ತಿರುತ್ತವೆ. ಇಂದಿನ ಜಾಗತಿಕರಣಗೊಂಡ ವಿಶ್ವವು ಭಾರತದ ಸೇವಾ ವಲಯಕ್ಕೆ ತೀವ್ರ ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ತಂದುಕೊಟ್ಟಿದೆ. ಭಾರತವು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಸೇವೆ ನೀಡುವ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಇತರ ದೇಶಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಅಂಚನ್ನು ಗಳಿಸುತ್ತಿದೆ. ಈ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ಹಲವಾರು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪನಿಗಳು ಬಹಳಷ್ಟು ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳಿಗಾಗಿ ಭಾರತದತ್ತ ಮುಖ ಮಾಡುತ್ತಿವೆ. ಹಲವಾರು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಗಳು ಭಾರತಕ್ಕೆ ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಅಥವಾ ಕಾರ್ಯಚರಣೆಯನ್ನು ಕೂಡ ವರ್ಗಾಯಿಸುತ್ತಿವೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿಸ್ತಾರವಾದ ಚರ್ಚೆಯನ್ನು ಮುಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಮಾಡೋಣ.

ಅರ್ಥ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಸೇವೆಗಳ ಪಾತ್ರ (Role of Services in an Economy)

- ಸೇವಾ ವಲಯವು ಇಂಧನಶಕ್ತಿ, ಸಾರಿಗೆ ಸಂಪರ್ಕ, ಸಂವಹನ ಸೇರಿದಂತೆ ಆರ್ಥಿಕ ಸಹಕಾರ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಾಗಿ ಸಂಘಟನೆ (OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development) ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಒಟ್ಟು ಆರ್ಥ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಶೇಕಡಾ 60 ರಿಂದ 65 ಪಾಲನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಇದು ಆಶ್ಚರ್ಯವೆನಿಸಿದರೆ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದುತ್ತಿರುವ ದೇಶಗಳ ಒಟ್ಟು ದೇಶೀಯ ಉತ್ಪನ್ನ(GDP)ದಲ್ಲೂ ಸಹ ಅರ್ಥಪೂರ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಸೇವಾ ವಲಯವು ತನ್ನ ಪಾಲನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.
- ಬಡತನ ನಿರ್ಮೂಲನೆಯು, ಆರ್ಥಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿಯ ನಿರಂತರ ಅತ್ಯುಚ್ಚ ಮತ್ತು ವಿಶಾಲ ತಳಹದಿಯ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಅತ್ಯವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ. ಈ ರೀತಿಯ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಬೇಕಾಗಿರುವುದು ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿನ ಹೆಚ್ಚಿದ ಹಣಹೂಡಿಕೆ. ಇತ್ತೀಚಿನ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹದಾಯಕ ಚಿಹ್ನೆಗಳು ಕಾಣುತ್ತಿವೆ. ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿಯ ಸಮಾನತೆಯ ಆಧಾರದಲ್ಲಿ ಭಾರತವು ಪ್ರಪಂಚದ ಎರಡನೇ ಅತೀ ವಿಶಾಲವಾದ ದೇಶವಾಗಿದೆ. ಭಾರತವು ವಿಶ್ವದ ಮೊದಲ 5 ಅರ್ಥ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿದೆ ಹಾಗೂ 2025ರ ಸುಮಾರಿಗೆ ವಿಶ್ವದ 3ನೇ ಅತಿ ವಿಶಾಲವಾದ ಅರ್ಥ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಾಗುವತ್ತ ಮುನ್ನಡೆದಿದೆ.
- ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪಥದಲ್ಲಿರುವ ಯಾವುದೇ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟು ದೇಶೀಯ ಉತ್ಪನ್ನವು ವಲಯವಾರು ಹಂಚಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಬದಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಸೇವಾವಲಯವು ಶೇಕಡಾ 50ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪಾಲನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ, ಅದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಕೃಷಿ ವಲಯದ ಪಾಲು ಶೇಕಡಾ 25ಕ್ಕೆ ಇಳಿಯುತ್ತಿದೆ. 2003–04ನೇ ಅರ್ಥ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಸೇವಾವಲಯವು ಒಟ್ಟು ದೇಶೀಯ ಉತ್ಪನ್ನದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಶೇಕಡಾ 57.6ರಷ್ಟು ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ನೀಡಿದೆ. ಈ ಏರಿಕೆಯ ಮುಂದಾಳತ್ವ

ವಹಿಸಿದ್ದು, ವ್ಯಾಪಾರ, ಹೋಟೆಲ್ ಉದ್ಯಮ, ಸಾರಿಗೆ ಮತ್ತು ಸಂಪರ್ಕ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಾಗಿವೆ. ಇದು ಸರಕು ಉತ್ಪಾದನಾ ವಲಯದ ಉತ್ತಮ ಪ್ರದರ್ಶನದ ಜೊತೆಯಲ್ಲಿ ಸಾಗಿದೆ. ಹಾಗೆಯೇ ಪ್ರಮುಖ ಬಂದರುಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿದ ಸರಕು ಸಾಗಾಣಿಕೆ, ರೈಲ್ವೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿದ ಪ್ರಯಾಣಿಕರು ಮತ್ತು ಸರಕು ಸಾಗಾಣಿಕೆಗಳು ಸಾರಿಗೆ ವಲಯದ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಪ್ರೇರಕವಾಗಿವೆ.

- ಇತ್ತೀಚಿನ ಅಂದಾಜಿನ ಪ್ರಕಾರ, ಪ್ರಪಂಚದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಸೇವಾ ವಲಯ ಸರಿ ಸುಮಾರು ಶೇಕಡಾ 63ರಷ್ಟು ಪಾಲು ಹೊಂದಿದೆ. ಕೈಗಾರಿಕೆಯು ಶೇಕಡಾ 32ರಷ್ಟು ಪಾಲು ಹೊಂದಿದೆ ಮತ್ತು ಕೃಷಿ ವಲಯವು ಕೇವಲ ಶೇಕಡಾ 5ರಷ್ಟು ಪಾಲು ಹೊಂದಿದೆ. ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ಅರ್ಥ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಶೇಕಡಾ 70ರಷ್ಟು ಕಾರ್ಮಿಕ ಶಕ್ತಿಗೆ ಸೇವಾ ವಲಯವೇ ಉದ್ಯೋಗ ನೀಡಿದೆ.

4.4. ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ (Banking)

ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಹಣಕಾಸಿನ ಸೌಲಭ್ಯವನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಅರ್ಥ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಸಂಸ್ಥೆಯೆಂದರೆ 'ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು'. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಯಾವ ಕಂಪನಿಯು ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಡೆಸುತ್ತಿದೆಯೋ ಅದನ್ನು 'ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕಂಪನಿ' ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅಂದರೆ ಯಾವುದೇ ಕಂಪನಿಯು ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಂದ ಠೇವಣಿಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ, ಅದನ್ನು ಸಾಲ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಗೆ ಬಳಸುವುದು ಮತ್ತು ಅಂತಹ ಠೇವಣಿಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರು ಬೇಡಿಕೆ ಇಟ್ಟಾಗ ಮರುಪಾವತಿಸುವ ಅಥವಾ ಇತರ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಚೆಕ್‌ಗಳು, ಡ್ರಾಫ್ಟ್‌ಗಳು, ಪಾವತಿ ಆದೇಶಗಳು ಹಾಗೂ ಇನ್ನಾವುದೇ ಸಾಧನದ ಮೂಲಕ ಹಿಂಪಡೆಯಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುವ ವಹಿವಾಟುಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವುದಾಗಿದೆ. ಸರಳವಾಗಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ 'ಬ್ಯಾಂಕ್' ಎನ್ನುವುದು ಒಂದು ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದ್ದು, ಬೇಡಿಕೆ ಇಟ್ಟಾಗ ಹಿಂದಿರುಗಿಸಲಾಗುವ ಠೇವಣಿಗಳಿಗಾಗಿ ಹಣ ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ಮತ್ತು ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುವವರಿಗೆ ಅದೇ ಠೇವಣಿ ಹಣವನ್ನು ಸಾಲರೂಪದಲ್ಲಿ ಕೊಟ್ಟು ಲಾಭ ಗಳಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದೆ. ಹಣದೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಪ್ರೇರೇಪಿಸುತ್ತವೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಜನತೆಯ ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ಕ್ರೋಡೀಕರಿಸಿ ಆ ಹಣವನ್ನು ಬಂಡವಾಳವನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಿ, ಅದನ್ನು ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಆದಾಯದ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಭರಿಸಲು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹಣಕಾಸು ಸಾಧನಗಳ ಜೊತೆಗೂ ಸಹ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತವೆ. ಈ ರೀತಿ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಯನ್ನು ಬೆಲೆಗಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹಣವನ್ನು ಗಳಿಸುತ್ತವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಬಡ್ಡಿ, ದಲ್ಲಾಳಿ, ಸೋಡಿ ಇತ್ಯಾದಿ.

ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ ಉದ್ದೇಶಗಳು (Banking and Social Objectives)

ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ನೀತಿ ನಿರೂಪಕರ ಸಾಮೂಹಿಕ ಪ್ರಯತ್ನದಿಂದಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕ್ಷೇತ್ರವೂ ಸಾಮಾಜಿಕ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಈಡೇರಿಸುವತ್ತ ತನ್ನ ಗಮನವನ್ನು ಹರಿಸಿದೆ. ಇದೀಗ ದೇಶದ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವಲಯವು ತನ್ನ ನೀತಿಯಲ್ಲಿ ಮಹತ್ವದ ಮಾರ್ಪಡನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಂಡಿದೆ.

	ಇಲ್ಲಿಂದ	ಇಲ್ಲಿಗೆ
1.	ನಗರ ಕೇಂದ್ರೀಕರಣ	ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೇಂದ್ರೀಕರಣ
2.	ವರ್ಗ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್	ಜನಸಾಮಾನ್ಯರ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್
3.	ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕತೆ	ಅನ್ವೇಷಿತ ಹೊಸ ಪ್ರಯೋಗಗಳು
4.	ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಉದ್ದೇಶಗಳು	ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಉದ್ದೇಶಗಳು

4.4.1 ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ವಿಧಗಳು (Types of Banks)

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ದೃಷ್ಟಿಕೋನವು ಬದಲಾಗುತ್ತಿದ್ದು, ಅಗತ್ಯ ಮತ್ತು ವಿಧಾನಗಳು ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಮತ್ತು ವಿಭಿನ್ನವಾಗಿವೆ. ಈ ರೀತಿ ವಿವಿಧ ಸಂಕೀರ್ಣ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ನಮಗೆ ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಬೇಕಾಗಿವೆ.

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

- ಎ) ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು
- ಬಿ) ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು
- ಸಿ) ವಿಶಿಷ್ಟ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು
- ಡಿ) ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕ್

ಎ) ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು (Commercial Banks): ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹಣದೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುವ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿವೆ. ಈ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಭಾರತೀಯ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ನಿಯಂತ್ರಣ ಕಾಯಿದೆ 1949ರ ಅಧೀನಕ್ಕೊಳಪಟ್ಟಿವೆ ಮತ್ತು ಈ ಕಾಯಿದೆಯನ್ವಯ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಎಂದರೆ 'ಸಾಲವನ್ನು ನೀಡುವ ಮತ್ತು ಹಣದ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಮಾಡುವ ಸಲುವಾಗಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಂದ ಠೇವಣಿಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದೆ'. ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮತ್ತು ಖಾಸಗಿ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳು ಎಂಬ ಎರಡು ವಿಧಗಳಿವೆ.

ಯಾವ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಬಂಡವಾಳದಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರವು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪಾಲನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆಯೋ ಮತ್ತು ಯಾವ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಲಾಭದಾಯಕತೆಗಿಂತ ಸಾಮಾಜಿಕ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಒತ್ತು ಕೊಡುತ್ತವೆಯೋ ಅಂತಹ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೇ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು. ಖಾಸಗಿ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ಖಾಸಗಿ ಪ್ರವರ್ತಕರ ಒಡೆತನ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕೊಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತವೆ. ಇವು ಮುಕ್ತವಾಗಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಏರಿಳಿತಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತವೆ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಹಲವಾರು ಪ್ರಮುಖ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳಿವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ: ಎಸ್‌ಬಿಐ, ಪಿಎನ್‌ಬಿ, ಐಟಿಬಿ ಇತ್ಯಾದಿ. ಹಾಗೆಯೇ ಖಾಸಗಿ ರಂಗದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಹೆಚ್‌ಡಿಎಫ್‌ಸಿ ಬ್ಯಾಂಕ್, ಐಸಿಐಸಿಐ ಬ್ಯಾಂಕ್, ಕೋಟಕ್ ಮಹೀಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕ್, ಜಮ್ಮು ಮತ್ತು ಕಾಶ್ಮೀರ್ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತವೆ.

ಬಿ) ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳು (Cooperative Banks): ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ರಾಜ್ಯ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳ ಕಾಯಿದೆಯ ನೀತಿ ನಿಯಮಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿದ್ದು, ಇವು ಅವಶ್ಯವಾಗಿ ತಮ್ಮ ಸದಸ್ಯರುಗಳಿಗೆ ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಗ್ರಾಮೀಣ ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯದ ಪ್ರಮುಖ ಮೂಲವಾಗಿದೆ. ಅಂದರೆ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಕೃಷಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಮೂಲವಾಗಿದೆ.

ಸಿ) ವಿಶಿಷ್ಟ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು (Speicalised Banks): ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯ, ಕೈಗಾರಿಕೆ, ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಆಮದು-ರಫ್ತುಗಳಂತಹ ಅನನ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೇ ವಿಶಿಷ್ಟ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ಕೈಗಾರಿಕಾ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ಆಮದು-ರಫ್ತು ಬ್ಯಾಂಕ್, ಇತ್ಯಾದಿ.

ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕ್ (Central Bank): ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ದೇಶದ ಅತ್ಯುನ್ನತ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಗಿದೆ. ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ದೇಶದ ಒಟ್ಟು ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ತನ್ನ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಣದಲ್ಲಿ ಇರಿಸಿಕೊಂಡಿದೆ. ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸರ್ಕಾರದ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಗಿ ಸಹ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ದೇಶದ ಸಾಲದ ನೀತಿ ಮತ್ತು ಹಣ ಚಲಾವಣೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನ ಸಮನ್ವಯತೆ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಣದಲ್ಲಿ ಇದೆ. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ (RBI) ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಗಿದೆ.

4.4.2 ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕಾರ್ಯಗಳು (Functions of Commercial Banks)

ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ನಡೆಸುತ್ತವೆ. ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕೆಲವು ಕಾರ್ಯಗಳು ಮೂಲ ಅಥವಾ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕಾರ್ಯಗಳಾದರೆ, ಇನ್ನು ಕೆಲವು ಗ್ರಾಹಕರ ಪರವಾಗಿ ನಡೆಸುವ ಮತ್ತು ಸಾಮಾನ್ಯ ಉಪಯೋಗಿ ಸೇವೆಗಳ ಸ್ವರೂಪದಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳ ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ:

(ಎ) **ಠೇವಣಿಗಳ ಸ್ವೀಕಾರ (Acceptance of deposits):** ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸಾಲ, ಮುಂಗಡ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ, ಠೇವಣಿಗಳು ಆಧಾರವಾಗಿವೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಾಲಿಗ ಮತ್ತು ಸಾಲಗಾರನಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ಸಾಲ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವವನಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕರ್‌ನು ಠೇವಣಿಗಳ ಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿ ನೀಡುತ್ತಾನೆ. ಹಾಗೆಯೇ ಸಾಲ ಕೊಡುವವನಾಗಿ ಕೊಟ್ಟ ಸಾಲ ಅಥವಾ ಮುಂಗಡದ ಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿ ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ. ಈ ಠೇವಣಿಗಳನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಚಾಲ್ತಿ ಖಾತೆ, ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆ ಮತ್ತು ಸ್ಥಿರ ಠೇವಣಿ ಖಾತೆಗಳ ಮೂಲಕ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಚಾಲ್ತಿ ಖಾತೆಯ ಠೇವಣಿದಾರರು ಖಾತೆಯಲ್ಲಿ ಇರುವ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಯಾವುದೇ ಮುನ್ನೂಚನೆ ಇಲ್ಲದೆ ಹಿಂದಕ್ಕೆ ಪಡೆಯಬಹುದು.

ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆಗಳು ಹೆಸರೇ ಸೂಚಿಸುವಂತೆ ಜನರಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯ ಮನೋಭಾವವನ್ನು ಪ್ರೇರೇಪಿಸುತ್ತವೆ. ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ತೀರ್ಮಾನದಂತೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ಠೇವಣಿಗಳ ಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಕೊಡುತ್ತವೆ. ಉಳಿತಾಯ ಠೇವಣಿಗಳಿಂದ ಹಣವನ್ನು ಹಿಂದಕ್ಕೆ ಪಡೆಯುವಾಗ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟು ಬಾರಿ ಹಿಂಪಡೆಯಬಹುದು ಮತ್ತು ಎಷ್ಟು ಮೊತ್ತವನ್ನು ಹಿಂಪಡೆಯಬಹುದು ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ನಿರ್ಬಂಧವಿರುತ್ತದೆ. ಸ್ಥಿರ ಠೇವಣಿಗಳು ಅವಧಿ ಠೇವಣಿಗಳಾಗಿದ್ದು, ಉಳಿತಾಯ ಠೇವಣಿಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಡ್ಡಿ ದರವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತವೆ. ಅವಧಿಗಿಂತ ಮುಂಚೆ ಸ್ಥಿರ ಠೇವಣಿ ಹಿಂಪಡೆಯಲು ಅವಕಾಶವಿರುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಠೇವಣಿಯ ಮೇಲೆ ಕೊಡುವ ಬಡ್ಡಿ ದರದಲ್ಲಿ ಇಂತಿಷ್ಟು ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಮುಟ್ಟುಗೋಲು ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ.

(ಬಿ) **ಸಾಲ ನೀಡುವುದು (Lending of funds):** ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಎರಡನೇ ಅತೀ ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯವೆಂದರೆ, ಠೇವಣಿಗಳ ಮೂಲಕ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಹಣವನ್ನು ಸಾಲ ಅಥವಾ ಮುಂಗಡದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಕೊಡುವುದು. ಈ ರೀತಿಯ ಮುಂಗಡವನ್ನು ಮೀರಳೆತ (Overdraft), ನಗದು ಸಾಲ (Cash Credit), ವ್ಯಾಪಾರಿ ಹುಂಡಿಗಳ ಸೋಡೀಕರಣ (Discounting), ಅವಧಿ ಸಾಲ, ಗ್ರಾಹಕ ಸಾಲ, ಮತ್ತಿತರ ಮುಂಗಡಗಳ ಮೂಲಕ ಒದಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲ ಮತ್ತು ಮುಂಗಡಗಳು ದೇಶದ ಕೈಗಾರಿಕೆ, ವಾಣಿಜ್ಯ, ಸಾರಿಗೆ ಮತ್ತಿತರ ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಬಹುದೊಡ್ಡ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ನೀಡಿವೆ.

(ಸಿ) **ಚೆಕ್ ಸೌಲಭ್ಯ (Cheque facility):** ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮತ್ತೊಂದು ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯವೆಂದರೆ, ಗ್ರಾಹಕರಿಗಾಗಿ ಇತರೆ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳ ಮೇಲೆ ಬರೆದ ಚೆಕ್‌ಗಳನ್ನು ಮಾನ್ಯ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು ಆಗಿದೆ. ಚೆಕ್‌ಗಳು ಅತೀ ಮುಂದುವರೆದ ಸಾಲದ ಸಾಧನಗಳಾಗಿದ್ದು, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಒಂದು ಅನನ್ಯ ಲಕ್ಷಣವೂ, ಠೇವಣಿ ಹಣ ಹಿಂಪಡೆಯುವುದಕ್ಕಾಗಿ

ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು

ಇರುವ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕಾರ್ಯವೂ ಆಗಿದೆ. ಚೆಕ್ಯುಗಳು ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದ ಮತ್ತು ಅನುಕೂಲಕರ ವಿನಿಮಯದ ಮಾಧ್ಯಮವಾಗಿವೆ. ಚೆಕ್ಯುಗಳಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಎರಡು ವಿಧಗಳಿವೆ (ಎ) ಧಾರಕ ಚೆಕ್ಯುಗಳು (Bearer Cheques), ಅಂದರೆ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ತಕ್ಷಣವೇ ನಗದಿಗೆ ಪರಿವರ್ತಿಸಬಹುದಾದ ಚೆಕ್ಯುಗಳು (ಬಿ) ರೇಖಣಗೊಂಡ ಚೆಕ್ಯುಗಳು (Crossed Cheque) : ಚೆಕ್ಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವವನ ಖಾತೆಗೆ ಠೇವಣಿ ಇಟ್ಟು ನಂತರ ನಗದು ಪಡೆಯಬಹುದಾದ ಚೆಕ್ಯುಗಳು.

(ಡಿ) ಹಣ ಸಂದಾಯ (Remittance of funds): ಒಂದು ಸ್ಥಳದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಹಣದ ವರ್ಗಾವಣೆ ಮಾಡುವುದು ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮತ್ತೊಂದು ಪ್ರಮುಖ ಕಾರ್ಯವಾಗಿದೆ. ಇದು ಶಾಖೆಗಳ ಪರಸ್ಪರ ಜೋಡಣೆಯಿಂದ ಸಾಧ್ಯವಾಗಿದೆ. ಹಣದ ವರ್ಗಾವಣೆಯನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕು ಹುಂಡಿ (Bank Drafts), ಪಾವತಿ ಆದೇಶ (Pay Order), ಅಥವಾ ಅಂಚೆ ವರ್ಗಾವಣೆ(Mail Transfer)ಯ ಮೂಲಕ ನಿರ್ವಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ರೀತಿಯ ವರ್ಗಾವಣೆಗೆ ನಾಮಮಾತ್ರ ಅಥವಾ ಕಡಿಮೆ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ವಿಧಿಸುತ್ತವೆ. ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ಬೇರೆ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿರುವ ತಮ್ಮ ಶಾಖೆಗಳಿಗೆ ಅಥವಾ ಆ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿರುವ ಇತರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ, ಬ್ಯಾಂಕು ಹುಂಡಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ. ಹಣದ ಸ್ವೀಕರ್ತನು ಆ ಹುಂಡಿಯನ್ನು ತನ್ನ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿರುವ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಹಾಜರುಪಡಿಸಿ ಹಣವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಬಹುದು.

(ಇ) ಇತರ ಸೇವೆಗಳು (Allied services): ಮೇಲ್ಕಂಡ ಕಾರ್ಯಗಳ ಜೊತೆಗೆ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಇನ್ನೂ ಹಲವಾರು ಸೇವಾ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಬಿಲ್ ಪಾವತಿ, ಸುರಕ್ಷಾ ಠೇವಣಿಗಳು, ಸುರಕ್ಷಾ ಲಾಕರ್‌ಗಳು, ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ (Underwriting) ಸೇವೆಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ. ಈ ರೀತಿಯ ಸೇವೆಗಳ ಜೊತೆಗೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಸೂಚನೆ ಮೇರೆಗೆ ಶೇರು ಮತ್ತು ಸಾಲಪತ್ರಗಳ ಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ ಮತ್ತು ಮಾರುವಿಕೆ, ಮತ್ತಿತರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸೇವೆಗಳಾದ ಲಾಭಾಂಶ ಸಂಗ್ರಹ, ವಿಮಾಕಂತು ಪಾವತಿ ಇತ್ಯಾದಿ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಮಾಡುತ್ತವೆ.

4.4.3 ಇ-ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ (e-Banking)

ಅಂತರ್ಜಾಲ ಮತ್ತು ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ವಾಣಿಜ್ಯದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯು ದಿನನಿತ್ಯದ ಜೀವನವನ್ನು ನಾಟಕೀಯವಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸುತ್ತಿರುವುದಲ್ಲದೇ ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಕ ಜಾಲ (www) ಮತ್ತು ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ವಾಣಿಜ್ಯಗಳ ಮೂಲಕ ಇಡೀ ಪ್ರಪಂಚವನ್ನು ಡಿಜಿಟಲ್ ಜಾಗತಿಕ ಗ್ರಾಮ(Digital Global Village)ವನ್ನಾಗಿಸಿದೆ. ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದಲ್ಲಿ ಎದ್ದಿರುವ ಹೊಸ ಅಲೆ 'ಅಂತರ್ಜಾಲ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್' ಆಗಿದೆ. ಇದು ವಾಸ್ತವಿಕ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್(Virtual Banking)ನ ಒಂದು ಭಾಗವಾಗಿದ್ದು, ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಲಭ್ಯವಾಗಿರುವ ವಿಲೇವಾರಿಯ ಮತ್ತೊಂದು ಮಾರ್ಗವಾಗಿದೆ.

ಸರಳ ಮಾತುಗಳಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಅಂತರ್ಜಾಲ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಎಂದರೆ, ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗಣಕಯಂತ್ರ ಹಾಗೂ ಬ್ರೌಸರ್ ಹೊಂದಿರುವ ಬಳಕೆದಾರನು, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಜಾಲತಾಣಕ್ಕೆ ಸಂಪರ್ಕ ಹೊಂದಿ ವಾಸ್ತವ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್‌ನ ಯಾವುದೇ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಯಾವುದೇ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದುವುದಾಗಿದೆ. ಗ್ರಾಹಕನ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಲು ಯಾವ ಮಾನವ ನಿರ್ವಾಹಕರೂ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಜಾಲ-ಜನ್ಯ(Web-enabled)ವಾದ ಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ಡೇಟಾಬೇಸ್‌ವೊಂದನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ಅಂತರ್ಜಾಲದಲ್ಲಿ ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಬ್ಯಾಂಕು ಅನುಮತಿ ನೀಡಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ಸೇವೆಗಳು 'ಮೆನು'(Menu)ವಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರದರ್ಶಿಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ. ಯಾವುದೇ ಸೇವೆಯನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದಾಗಿದ್ದು, ಮುಂದಿನ ಸಂವಾದ(Interaction)ವನ್ನು ಆ ಸೇವೆಯ ಸ್ವರೂಪವೇ ನಿರೂಪಿಸುತ್ತದೆ.

ಇಂದಿನ ಡಿಜಿಟಲ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಮ್ಮ ಸೇವೆಯನ್ನು ಅಂತರ್ಜಾಲದ ಮೂಲಕ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಸನ್ನದ್ಧವಾಗಿವೆ. ಅಂತರ್ಜಾಲದ ಮೂಲಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನೀಡುತ್ತಿರುವ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನಾವು 'ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್' (e-Banking) ಎನ್ನುತ್ತೇವೆ. ಇ-ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು, ವಹಿವಾಟು ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಕಡಿತಗೊಳಿಸಿ, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸಂಬಂಧದ ಮೌಲ್ಯವರ್ಧಿಸಿ, ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಸಬಲೀಕರಿಸುತ್ತದೆ. ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಮಾಧ್ಯಮವನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸೇವೆ ನೀಡುವುದಾಗಿದೆ. ಹೀಗೆ, ಇಂದು ಅನೇಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಇ-ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸೇವೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿದ್ದು ಗ್ರಾಹಕನೊಬ್ಬ ತನ್ನ ಉಳಿತಾಯಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆ ಖಾತೆಯ ತಪಾಸಣೆ, ಸಾಲಕ್ಕಾಗಿ ಅರ್ಜಿ, ಬಿಲ್ ಪಾವತಿಗಳಂತಹ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಅಂತರ್ಜಾಲದ ಸಹಾಯದಿಂದ ತನ್ನ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗಣಕಯಂತ್ರ, ಸಂಚಾರಿ ದೂರವಾಣಿ, ಅಥವಾ ಅಂಗೈ ಗಣಕಯಂತ್ರ (ವೈಯಕ್ತಿಕ ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಹಾಯಕ) ಇತ್ಯಾದಿ ಉಪಕರಣಗಳ ಮೂಲಕ ನಡೆಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಮೂಲಕ ದೊರೆಯುವ ಸೇವೆಗಳು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಈ ರೀತಿಯಾಗಿರುತ್ತವೆ: ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಹಣ ವರ್ಗಾವಣೆ (Electronic Fund Transfer-EFT), ಸ್ವಯಂ ಚಾಲಿತ ಹಣ ನೀಡುವ ಯಂತ್ರಗಳು (Automated Teller Machine-ATM), ಮಾರಾಟ ಮೂಲ ಯಂತ್ರಗಳು (Point of Sales-POS), ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಮಾಹಿತಿ ಅಂತರ್ವಿನಿಮಯ (Electronic Data Interchange-EDI), ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳು, ಡಿಜಿಟಲ್ ನಗದು.

ಪ್ರಯೋಜನಗಳು (Benefits)

ಇ-ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹಲವಾರು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿದ್ದು, ಅವು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ಇವೆ.

- ಎ) ಇ-ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ದಿನದ 24 ಗಂಟೆಗಳು ವರ್ಷದ 365 ದಿನಗಳಲ್ಲೂ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತದೆ.
- ಬಿ) ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಸಂಚಾರಿ ದೂರವಾಣಿ(mobile phone)ಯ ಮೂಲಕ ಕಚೇರಿಯಿಂದ, ಮನೆಯಿಂದ ಅಥವಾ ಪ್ರಯಾಣಿಸುತ್ತಿರುವಾಗಲೂ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಅನುಮತಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಕೆಲವು ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವಹಿವಾಟನ್ನು ನಡೆಸಬಹುದು.
- ಸಿ) ಇ-ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಹಿವಾಟಿನ ವಿವರವನ್ನು ದಾಖಲಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಆರ್ಥಿಕ ಶಿಸ್ತನ್ನು ಹುಟ್ಟು ಹಾಕುತ್ತದೆ.
- ಡಿ) ಇ-ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವಹಿವಾಟನ್ನು ಕೇವಲ ನಾಲ್ಕು ಗೋಡೆಗಳಿಗೆ ಸೀಮಿತಗೊಳಿಸದೇ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸೌಲಭ್ಯವನ್ನು, ಎಲ್ಲ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲೂ ಮತ್ತು ಎಲ್ಲಾ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ದೊರೆಯುವಂತೆ ಮಾಡಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅತ್ಯಧಿಕ ತೃಪ್ತಿಯನ್ನು ತಂದುಕೊಟ್ಟಿದೆ. ಇದರ ಜೊತೆಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣವನ್ನು ನಗದು ರೂಪದಲ್ಲಿ ಹೊಂದದೇ ಇರುವ ಸೌಲಭ್ಯ ಕಲ್ಪಿಸಿ, ಸುರಕ್ಷತೆಯ ಭಾವನೆ ಹೆಚ್ಚಿಸಿದೆ.

ಮೇಲ್ಕಂಡ ಅಂಶಗಳು, ಇ-ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್‌ನಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಆಗುವ ಉಪಯೋಗವನ್ನು ತಿಳಿಸಿದರೆ, ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಂಶಗಳು ಇ-ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್‌ನಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಆಗುವ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತವೆ.

- ಎ) ಇ-ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್, ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳಿಗೆ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿದೆ.

ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು

- ಬಿ) ಇ-ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಅಪರಿಮಿತ ಜಾಲಬಂಧ ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಶಾಖೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಗಿಂತಲೂ ಸೀಮಿತವಾಗಿಲ್ಲ. ಮೋಡೆಮ್ (Modem)ಗೆ ಜೋಡಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗಣಕಯಂತ್ರ ಮತ್ತು ಅಂತರ್ಜಾಲ ಸಂಪರ್ಕ ಹೊಂದಿರುವ ದೂರವಾಣಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳು ಹಣ ಹಿಂಪಡೆಯುವ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಬಹುದಾಗಿವೆ.
- ಸಿ) ಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ಡೆಟಾಬೇಸ್ ಸ್ಥಾಪನೆ ಮತ್ತು ಕೆಲವು ಲೆಕ್ಕಪತ್ರ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಇ-ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ, ಶಾಖೆಗಳ ಮೇಲಿರುವ ಕಾರ್ಯಭಾರವನ್ನು ಗಣನೀಯವಾಗಿ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಬಹುದು.

4.5 ವಿಮೆ (Insurance)

ನಮ್ಮ ಜೀವನವು ಬಹಳಷ್ಟು ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಗಳಿಂದ ಕೂಡಿದೆ. ನಷ್ಟ ಉಂಟು ಮಾಡುವ ಘಟನೆಗಳ ಘಟಿಸುವಿಕೆಯು ಸಹ ಅನಿಶ್ಚಿತವಾಗಿದೆ. ಮಾನವನ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಸಾವು, ನೋವು, ಅಂಗವೈಕಲ್ಯಗಳ ಅಪಾಯ; ಆಸ್ತಿಗಳಿಗೆ ಅಗ್ನಿ ಮತ್ತು ದರೋಡೆಗಳ ಅಪಾಯ; ಸಾಗರಯಾನ ಮತ್ತು ಹಡಗಿನಲ್ಲಿ ಸಾಗಿಸಲ್ಪಡುವ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಕಡಲ ಗಂಡಾಂತರಗಳಿಂದ ಅಪಾಯ-ಹೀಗೆ ಅನೇಕ ಅಪಾಯಗಳಿವೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಈ ಅಪಾಯಗಳು ಸಂಭವಿಸಿದರೆ ಅದರಿಂದಾಗುವ ನಷ್ಟವನ್ನು ಭರಿಸಲು ಕೆಲ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು/ಅಥವಾ ಸಂಘಟನೆಗಳಿಗೆ ಅಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ ಅನಿಶ್ಚಿತ ಘಟನೆಗಳಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ನಷ್ಟವನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಭರಿಸಲಾಗದಿದ್ದರೂ 'ವಿಮೆ' ಎಂಬ ಸಾಧನವು ಅಂತಹ ನಷ್ಟವನ್ನು ಮತ್ತು ಅದರಿಂದಾಗುವ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಶಕ್ತವಾಗಿದೆ. ಕಾರ್ಖಾನೆಯ ಕಟ್ಟಡಗಳು ಅಥವಾ ಭಾರಿ ಸಾಧನಗಳು ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ಆಸ್ತಿಗಳಿಗಿರುವ ಅಪಾಯಗಳ ನಷ್ಟವನ್ನು ತಗ್ಗಿಸುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಾದಂತಹ ವಿಮೆಯ ಸಹಾಯವಿಲ್ಲದೇ ಹೋಗಿದ್ದರೆ, ಆ ಆಸ್ತಿಗಳ ಮೇಲೆ ಹೂಡಿಕೆಯು ಅಸಾಧ್ಯವಾಗಿರುತ್ತಿತ್ತು. ಈ ವಿಷಯವನ್ನು ಚಿಂತಿಸಿ, ಸಾಮಾನ್ಯ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಿರುತ್ತಿರುವ ಜನರು ಒಂದುಗೂಡಿ, ತಮ್ಮ ಅಲ್ಪ ಕೊಡುಗೆಯ ಮೂಲಕ ಸಾಮಾನ್ಯ ನಿಧಿಯೊಂದನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿ, ವ್ಯಕ್ತಿಯೊಬ್ಬನಿಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅಪಾಯದಿಂದಾಗುವ ನಷ್ಟವನ್ನು, ಆ ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗುವ ಅಸಂಖ್ಯಾತ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗಿಲ್ಲಾ ಹಂಚುವ ಮೂಲಕ ಸಹಾಯ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ವಲಯ (Indian Insurance Sector)

ಭಾರತವು ವಿಶ್ವದ ಅತ್ಯಂತ ವೇಗವಾಗಿ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಹೊಂದುತ್ತಿರುವ ಅರ್ಥ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿದೆ ಎಂಬುದು ನಮಗೆ ತಿಳಿದಿರುವ ವಿಷಯವೇ ಆಗಿದೆ. ಭಾರತದ ಪ್ರಮುಖ ಮೂರು ವಲಯಗಳಾದ ಕೃಷಿ, ಕೈಗಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ಸೇವಾ ವಲಯದ ಅದ್ಭುತ ಪ್ರದರ್ಶನದ ಪ್ರಚೋದನೆಯಿಂದ ಇದು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿದೆ. ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಸೇವಾ ವಲಯದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿನ ಹೆಚ್ಚಳವು ವಿಮಾ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಲು ನೇರ ಕಾರಣವಾಗಿದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತುತ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯು ಅತೀ ಜರೂರು ವಿಷಯವಾಗಿದೆ.

ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೂ ಸರ್ಕಾರದ ನಿಯಂತ್ರಣದಲ್ಲಿದ್ದ ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ವಲಯವು ನಮ್ಮ ಹಣಕಾಸು ರಂಗದಲ್ಲಿನ ಸುಧಾರಣೆಯ ಫಲವಾಗಿ ತನ್ನನ್ನು ಪೈಪೋಟಿಗೆ ತೆರೆದುಕೊಂಡು ಜಾಗತಿಕ ಸವಾಲನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಸನ್ನದ್ಧವಾಗಿದೆ. ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರವು ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಪ್ರಥಮ ಹೆಜ್ಜೆ ಎಂದರೆ ವಿಮಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಣ ಪ್ರಾಧಿಕಾರವು

(IRDA) ಕಾಯ್ದೆಯ ಸ್ಥಾಪನೆ. ಇದರ ಉದ್ದೇಶ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಸರಳಗೊಳಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ಅತೀ ದೊಡ್ಡ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಾಗಿದ್ದು, ಭಾರಿ ಸಂಭವನೀಯತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಡಿಸೆಂಬರ್ 1999ರಲ್ಲಿ ಮುಕ್ತವಾದ ವಿಮಾ ವಲಯವು ಅಥವಾ ಕೈಗಾರಿಕೆಯು ನಂತರದಲ್ಲಿ ಅತೀ ವೇಗದ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಇಂದು ಜೀವ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ 13 ಮತ್ತು ಇತರ ವಿಮಾ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ 13 ಕಂಪನಿಗಳು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿವೆ. ನಾಲ್ಕು ದಶಕಗಳಿಗಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚು ಕಾಲ ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ರಂಗವನ್ನು ಭಾರತೀಯ ಜೀವ ವಿಮಾ ನಿಗಮವು ಆಳಿದೆಯಾದರೂ ವಿಮೆಯನ್ನು ಹೊಂದಬಹುದಾದ ಒಟ್ಟು ಜನಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಕೇವಲ ಶೇಕಡಾ 25ರಷ್ಟು ಜನರಿಗಷ್ಟೇ ಅದು ವಿಮೆ ನೀಡಿದೆ.

2000 ಇಸವಿಯಿಂದೀಚೆಗೆ ವಿಮಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಣ ಪ್ರಾಧಿಕಾರವು (IRDA – Insurance Regulatory & Development Authority) ಖಾಸಗೀ ರಂಗದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಪರವಾನಗಿಯನ್ನು ನೀಡಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿತು. ಈ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮಾ ವಲಯವು ಗಮನಾರ್ಹ ವಿಸ್ತರಣೆಯನ್ನು ಈ ಕೆಲ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಹೊಂದಿದೆ. ವಿಮಾ ಆದಾಯವು ಶೇಕಡಾ 20ರ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ದರವನ್ನು ದಾಖಲಿಸಿದೆ. 2002-03ನೇ ಸಾಲಿನಲ್ಲಿ ವಿಭಾಗವಾರು ವಿಂಗಡಣೆಯು ತೋರಿಸುವುದೇನೆಂದರೆ, ಅಗ್ನಿವಿಮಾ ಕ್ಷೇತ್ರದಿಂದ ಶೇಕಡಾ 21ರಷ್ಟು ವ್ಯವಹಾರ ಪಡೆಯಲಾಗಿದ್ದರೆ, ಸಾಗರ ವಿಮೆಯಿಂದ ಶೇಕಡಾ 9, ವಾಹನ ವಿಮೆಯಿಂದ ಶೇಕಡಾ 39, ಆರೋಗ್ಯ ಯೋಜನೆಗಳಿಂದ ಶೇಕಡಾ 8, ಇಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್‌ನಿಂದ ಶೇಕಡಾ 5 ಮತ್ತು ಉಳಿದ ಶೇಕಡಾ 18ರಷ್ಟನ್ನು ಇನ್ನಿತರ ವಿಮೆಗಳಿಂದ ಪಡೆಯಲಾಗಿದೆ. ಇಂದು ಅತೀ ವೇಗವಾಗಿ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಹೊಂದುತ್ತಿರುವ ಕಂಪನಿಗಳೆಂದರೆ, ನ್ಯಾಷನಲ್ ಇನ್‌ಶೂರೆನ್ಸ್, ಬಜಾಜ್ ಅಲ್ಟಿಯನ್ಸ್, ಟಾಟಾ ಎಐಜಿ ಮತ್ತು ಐಸಿಐಐಐ ಲ್ಯಾಂಬಾರ್ಡ್ ಕಂಪನಿಗಳು. ಪ್ರಸ್ತುತ ಶೇಕಡಾ 70ರಷ್ಟು ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರ ಒಪ್ಪಂದವು (ಅಗ್ನಿ, ಕಡಲು, ವಾಹನ ಮತ್ತು ಇಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್) ಸುಂಕದ ನಿಯಂತ್ರಣಗೊಳಪಟ್ಟಿದೆ.

ಈ ರೀತಿ ವಿಮೆಯೆಂಬುದು ಒಂದು ಸಾಧನವಾಗಿದ್ದು, ಅನಿಶ್ಚಿತ ಘಟನೆಗಳಿಂದ ಸಂಭವಿಸುವ ನಷ್ಟವು, ಇದೇ ರೀತಿಯ ನಷ್ಟಭಯ(ಅಪಾಯ)ಕ್ಕೆ ತುತ್ತಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇರುವ ಹಾಗೂ ಇದೇ ರೀತಿಯ ನಷ್ಟ ಭಯದ ವಿರುದ್ಧ ವಿಮಾ ಕರಾರಿಗೆ ಭಾಗಿಯಾಗಿರುವ ಹಲವಾರು ಇತರ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ನಡುವೆ ಹಂಚಿಕೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮೆಯೆಂಬುದು ಇಬ್ಬರು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ನಡುವಿನ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದ್ದು, ಒಪ್ಪಂದದನ್ವಯ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಒಂದು ಪ್ರತಿಫಲಕ್ಕಾಗಿ ಇನ್ನೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವ ಅಥವಾ ಅವನ ಆಸ್ತಿಗೆ ಅಥವಾ ಅವನು ಹಣಕಾಸಿನ ಆಸಕ್ತಿ ಹೊಂದಿರುವ ಇನ್ನಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿ/ಆಸ್ತಿಗೆ, ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಘಟನೆಯಿಂದಾಗಿ ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದ ನಷ್ಟ, ಹಾನಿ ಅಥವಾ ಗಾಯಗಳಿಗೆ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಕೊಡುತ್ತೇನೆಂದು ಭರವಸೆ ಕೊಡುವುದಾಗಿದೆ. ಇಬ್ಬರು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ನಡುವೆ ನಡೆಯುವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವು ಬರವಣಿಗೆ ರೂಪದಲ್ಲಿದ್ದರೆ, ಅದನ್ನು 'ವಿಮಾ ಕರಾರು ಪತ್ರ (Insurance Policy)' ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಯಾವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ನಷ್ಟಭಯಕ್ಕೆ ವಿಮೆ ಇಳಿಸಲ್ಪಟ್ಟದೆಯೋ ಅಂತಹ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು 'ವಿಮಾದಾರ (Insured)' ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತೇವೆ. ಯಾವ ಸಂಸ್ಥೆಯು ನಷ್ಟಭಯಕ್ಕೆ ವಿಮೆ ಇಳಿಸುತ್ತದೆಯೋ ಅದನ್ನು 'ವಿಮಾಕರ್ತ (Insurer)' ಅಥವಾ 'ಭರವಸೆಯ ಕೆಳಬರಹಗಾರ' (assurance underwriter) ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

4.5.1 ವಿಮೆಯ ಮೂಲಭೂತ ತತ್ವಗಳು (Fundamental Principles of Insurance)

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ಒಂದು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯು ಭವಿಷ್ಯದ ಅನಿಶ್ಚಿತ ಭಾರಿ ನಷ್ಟದ ಬದಲಿಗೆ ಇಂದೇ ಅಲ್ಪ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತವನ್ನು ವೆಚ್ಚ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆಂಬುದೇ ವಿಮೆಯ ಮೂಲಭೂತ ತತ್ವವಾಗಿದೆ. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ವಿಮೆಯು ಮುಂದಿನ ಭಾರಿ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಬದಲಿಗೆ ಸಮಯಾನುಸಾರ ಕೊಡಬೇಕಾದ ಸಣ್ಣ ಮೊತ್ತವಾಗಿದೆ. ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ತಡೆಯಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ್ದರೂ ನಷ್ಟಭಯವಿದ್ದೇ ಇರುತ್ತದೆ.

ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು

ಆದರೆ ಆ ನಷ್ಟವೂ, ಅದೇ ಬಗೆಯ ನಷ್ಟಭಯಕ್ಕೆ ವಿಮೆ ಇಳಿಸಿದವರಿಗಲ್ಲಾ ಹಂಚಿಕೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಒಂದೇ ಬಗೆಯ ನಷ್ಟಭಯಕ್ಕೆ ವಿಮೆ ಇಳಿಸಿದವರೆಲ್ಲರೂ ಪಾವತಿಸಿದ ವಿಮಾಕಂತಿನ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಒಂದೆಡೆ ಸೇರಿಸಿ ನಷ್ಟ ಹೊಂದಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ/ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿ ನಷ್ಟಭಯವು ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಹಂಚಿಕೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಹಿಂದಿನ ಘಟನೆಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯಿಂದ ವಿಮಾಕರ್ತ(ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆ ಅಥವಾ ಭರವಸೆಯ ಕೆಳಬರಹಗಾರ)ನು, ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಳ್ಳುವ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಿಧದ ಅಪಾಯದಿಂದ ಆಗಬಹುದಾದ ಸಂಭವನೀಯ ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ಅರಿತಿರುತ್ತಾನೆ.

ಆದುದರಿಂದ ವಿಮೆಯು, ನಷ್ಟಭಯ ನಿರ್ವಹಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಾಗಿದ್ದು, ಸಂಭವನೀಯ ಹಣಕಾಸಿನ ನಷ್ಟದಿಂದ ಪ್ರಾಥಮಿಕವಾಗಿ ಸಂರಕ್ಷಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಬಳಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ವೈಚಾರಿಕವಾಗಿ, ವಿಮೆಯನ್ನು, ನ್ಯಾಯೋಚಿತವಾದ ಶುಲ್ಕದ ವಿನಿಮಯಕ್ಕಾಗಿ, ಒಬ್ಬರಿಂದ ಇನ್ನೊಬ್ಬರಿಗೆ, ಸಂಭವನೀಯ ನಷ್ಟಭಯ(ಅಪಾಯ)ದ ಸಮಾನ ವರ್ಗಾವಣೆ ಎಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾಗಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು, ಶುಲ್ಕದ (ವಿಮಾಕಂತು ಎಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ-Premium) ಬದಲಿಗೆ, ಎಲ್ಲಾ ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಹಕ್ಕುಕೇಳಿಕೆ(claims)ಗಳಿಗೆ ಪಾವತಿಸುವ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆ, ನಿಗಮ ಅಥವಾ ಸಂಘಟನೆಯಾಗಿದೆ. ವಿಮೆಯು ಒಂದು ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಾಧನವಾಗಿದ್ದು, ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಒಂದು ಗುಂಪು (ವಿಮಾದಾರರು) ತಮ್ಮ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಇನ್ನೊಂದು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ (ವಿಮಾಕರ್ತ) ವರ್ಗಾಯಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ತಮ್ಮ ನಷ್ಟದ ಅನುಭವವನ್ನು ಒಂದೆಡೆ ಸೇರಿಸಿ, ಆ ಮೂಲಕ ಎಲ್ಲಾ ವಿಮಾದಾರರು ನೀಡಿದ ವಿಮಾ ಕಂತಿನ ಹಣದಿಂದ ಪರಿಹಾರ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ. ಹೀಗೆ ವಿಮೆ ಎಂದರೆ ವಿಮಾದಾರನನ್ನು ಅನನುಕೂಲತೆ ಉಂಟು ಮಾಡಬಲ್ಲ ಅನಿಶ್ಚಿತ ಘಟನೆಯಿಂದ ರಕ್ಷಿಸುವ ವಿಧಾನವಾಗಿದೆ.

4.5.2 ವಿಮೆಯ ಕಾರ್ಯಗಳು (Functions of Insurance)

ವಿಮೆಯ ವಿವಿಧ ಕಾರ್ಯಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

ಎ) **ನಿಶ್ಚಿತತೆಯನ್ನು ನೀಡುವುದು (Providing certainty):** ವಿಮೆಯು ನಷ್ಟ ಉಂಟು ಮಾಡುವ ಘಟನೆಗಳು ಯಾವಾಗ ಘಟಿಸುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಅದರಿಂದ ಆಗುವ ಆರ್ಥಿಕ ನಷ್ಟವೇನು, ಇತ್ಯಾದಿ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಗಳನ್ನು ದೂರ ಮಾಡಿ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಯಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ನಿಶ್ಚಿತ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಕೊಡುತ್ತದೆ. ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಪಾವತಿ ಆಗುವ ಖಚಿತತೆ ಇರುವುದರಿಂದ ಅವನು ನಿಶ್ಚಿತತೆಯಿಂದ ಇರುತ್ತಾನೆ. ವಿಮಾಕರ್ತನು ವಿಮಾದಾರನು ಕೊಡುವ ವಿಮಾಕಂತಿಗೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ಪರಿಹಾರದ ಖಚಿತತೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾನೆ.

ಬಿ) **ರಕ್ಷಣೆ (Protection):** ವಿಮೆಯ ಎರಡನೇ ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯವೆಂದರೆ, ಸಂಭವನೀಯ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಅಥವಾ ಗಂಡಾಂತರಕ್ಕೆ ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ವಿಮೆಯು ಖಂಡಿತವಾಗಿ ಅನಿಶ್ಚಿತ ಘಟನೆಯನ್ನು ತಡೆಯುವುದಿಲ್ಲ, ಆದರೆ ಅಂತಹ ಘಟನೆಯಿಂದಾಗುವ ಆರ್ಥಿಕ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಪರಿಹಾರ ಒದಗಿಸಬಲ್ಲದು.

ಸಿ) **ನಷ್ಟಭಯದ ಹಂಚಿಕೆ (Risk sharing):** ನಷ್ಟ ಭಯವನ್ನು ಉಂಟು ಮಾಡುವ ಘಟನೆಗಳು ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ, ಅಂತಹ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಅದೇ ಬಗೆಯ ನಷ್ಟ ಭಯವನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಹಂಚಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾಕರ್ತನು ತಾನು ಕೊಡುವ ಪರಿಹಾರ ಮೊತ್ತದ ಪಾಲನ್ನು ವಿಮೆ ಮಾಡಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಂದ ವಿಮಾ ಕಂತಿನ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ.

ಡಿ) **ಬಂಡವಾಳ ನಿರ್ಮಾಣಕ್ಕೆ ಸಹಾಯ (Assist in capital formation):** ವಿಮಾಕರ್ತನು ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ವಿಮಾ ಕಂತಿನ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಪಡೆದ ಹಣವನ್ನು ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಿ, ಅದನ್ನು ಆದಾಯ ತರುವಂತಹ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ.

4.5.3 ವಿಮೆಯ ತತ್ವಗಳು (Principles of Insurance)

‘ವಿಮೆಯ ತತ್ವಗಳು’ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಕಾರ್ಯನಿಯಮಗಳು ಅಥವಾ ನಡವಳಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ಒಂದು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಮಾನ್ಯ ಮಾಡಲು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಿಮಾ ತತ್ವಗಳು ಅತ್ಯವಶ್ಯಕವಾಗಿ ಇರಲೇಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮೆಯ ತತ್ವಗಳು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ಇವೆ:

ಎ) ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ (Utmost Good Faith): ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು *Uberrimae Fidei* ಒಪ್ಪಂದವೆನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಅಂದರೆ ‘ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ’ ಮೇಲೆ ನಿಂತಿರುವ ಒಪ್ಪಂದ ಎಂದರ್ಥ. ಈ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರ ಮತ್ತು ವಿಮಾಕರ್ತನು ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಪರಸ್ಪರ ನಂಬಿಕೆ ಮತ್ತು ವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ತೋರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ತಾನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿರುವ ವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ನಿಖರವಾದ, ಸತ್ಯವಾದ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ವಸ್ತು ವಿಷಯ (Subject matter)ಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಮುಖ ಸತ್ಯಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಮುಚ್ಚುಮರೆಯಿಲ್ಲದೇ ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಿತನಾಗಿ ವಿಮಾಕರ್ತನಿಗೆ ತಿಳಿಸುವುದು ವಿಮಾದಾರನ ಕರ್ತವ್ಯವಾಗಿದೆ. ಹಾಗೆಯೇ ವಿಮಾಕರ್ತನೂ ಸಹ ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಎಲ್ಲಾ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿ ವಿಮಾ ವಸ್ತು ವಿಷಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಎಲ್ಲಾ ವಾಸ್ತವಿಕ ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಲೇಬೇಕಾದ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ವಿಮಾದಾರನ ಮೇಲಿರುತ್ತದೆ. ವಿಮಾಕರ್ತನು ವಿಮಾದಾರನಿಂದ ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಿದ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಎಲ್ಲಾ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ಅದರ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಿದ ವಿಮೆಯನ್ನು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಅಥವಾ ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಿದ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಗೊತ್ತುಪಡಿಸಬೇಕಾದ ವಿಮಾಕರ್ತನ ದರವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾನೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ವಿಮಾದಾರನು ವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಲು ವಿಫಲನಾದರೆ ವಿಮಾಕರ್ತನ ವಿವೇಚನೆಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವು ಅಮಾನ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ರದ್ದಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿಮಾದಾರನು ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಬೇಕಾದ ಅಂಶಗಳ ಉದಾಹರಣೆಗಳು (Examples of facts to be disclosed)

- **ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆ:** ಕಟ್ಟಡ ನಿರ್ಮಾಣದ ಅಂಶಗಳು, ಅಗ್ನಿ ಗುರುತಿಸುವಿಕೆ ಮತ್ತು ಅಗ್ನಿ ನಿರೋಧಕ ಸಾಧನಗಳು, ಕಟ್ಟಡದ ಉಪಯೋಗದ ಸ್ವರೂಪ ಇತ್ಯಾದಿ.
- **ವಾಹನ ವಿಮೆ:** ವಾಹನದ ವಿಧ, ಚಾಲಕನ ವಿವರಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ.
- **ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಪಘಾತ ವಿಮೆ:** ವಯಸ್ಸು, ಎತ್ತರ, ತೂಕ, ವೃತ್ತಿ, ಹಿಂದಿನ ಆರೋಗ್ಯದ ಮಾಹಿತಿ ಇತ್ಯಾದಿ.
- **ಜೀವವಿಮೆ:** ವಯಸ್ಸು, ಹಿಂದಿನ ಆರೋಗ್ಯದ ಚರಿತ್ರೆ ಸಿಗರೇಟು/ಮದ್ಯಪಾನ ಇತ್ಯಾದಿ ಅಭ್ಯಾಸಗಳು

ಬಿ) ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿ (Insurable Interest): ವಿಮೆಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ವಿಮೆಯ ವಸ್ತು ವಿಷಯ (Subject Matter)ದ ಮೇಲೆ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿ ಇರಲೇಬೇಕು. ಈ ತತ್ವದ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶವೇನೆಂದರೆ, ‘ವಿಮಾದಾರನ ಕಟ್ಟಡ, ಹಡಗು, ಯಂತ್ರೋಪಕರಣ, ಜೀವದ ಸಂಭವನೀಯತೆಗಳಿಗೆ ವಿಮೆ ಇಳಿಸುವುದಲ್ಲ; ಆದರೆ ಅವುಗಳಲ್ಲಿರುವ ವಿಮಾದಾರನ ಆರ್ಥಿಕ ಆಸಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸುವುದಾಗಿದೆ’. ವಿಮಾ ಆಸಕ್ತಿ ಎಂದರೆ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ವಸ್ತು ವಿಷಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಇರುವ ಹಣದ ಆಸಕ್ತಿ. ವಿಮಾದಾರನು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ವಸ್ತು ವಿಷಯ ಅಥವಾ ವಿಮೆ ಪಡೆದಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವದ ಸುರಕ್ಷತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಅಂದರೆ ಯಾವ ಒಂದು ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಘಟನೆಯ

ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು

ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ ವಿಮಾದಾರನು ವಿಮೆಯನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದಾನೆಯೋ, ಆ ಘಟನೆ ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ ವಿಮಾದಾರನು ಹಣಕಾಸಿನ ನಷ್ಟವನ್ನು ಅನುಭವಿಸುವಂತಿರಬೇಕು. ಆಸ್ತಿಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ವಿಮೆಯನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದರೆ, ವಿಮಾದಾರನ ವಿಮಾ ವಸ್ತು ವಿಷಯದಲ್ಲಿನ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿಯು ಯಾವ ಘಟನೆಯ ವಿರುದ್ಧ ವಿಮೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆಯೋ, ಆ ಘಟನೆ ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ ಇರಲೇಬೇಕು. ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕಾದ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಅದರ ಮಾಲೀಕನಾಗಿರಲೇಬೇಕೆಂದಿಲ್ಲ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಇತರರ ಪರವಾಗಿ ಒಂದು ಪ್ರತಿಷ್ಠಾನ/ನ್ಯಾಸದ (Trust) ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಅದರ ಒಬ್ಬ ಸದಸ್ಯನಿಗೆ (Trustee), ಆ ಆಸ್ತಿಯ ಮಾಲೀಕನಲ್ಲದಿದ್ದರೂ ಪ್ರತಿಷ್ಠಾನದ ಆಸ್ತಿಯ ಮೇಲೆ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿಯಿರುತ್ತದೆ.

ಸಿ) ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ (Indemnity): ಅಗ್ನಿ ಮತ್ತು ಕಡಲ ವಿಮೆಯ ಎಲ್ಲಾ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಒಪ್ಪಂದಗಳಾಗಿವೆ. ಈ ತತ್ವದ ಪ್ರಕಾರ ವಿಮಾಕರ್ತನು ಒಂದು ವೇಳೆ ನಷ್ಟಭಯದ ಘಟನೆ ಸಂಭವಿಸಿ ನಷ್ಟ ಉಂಟಾದಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರನು ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸುವುದಕ್ಕಿಂತ ಮುಂಚೆ ಯಾವ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿದ್ದನೋ ಅದೇ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಅವನನ್ನು ಇರಿಸುವ ಭರವಸೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾನೆ. ಆದರೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಘಟನೆಯು ವಿಮೆಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರಬೇಕು. ಇನ್ನೊಂದು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ವಿಮೆಗೆ ಒಳಪಟ್ಟ ಘಟನೆಯು ಸಂಭವಿಸಿ ವಿಮಾದಾರರ ಆಸ್ತಿಗೆ ಹಾನಿ ಅಥವಾ ಆಸ್ತಿಯು ನಾಶವಾದಲ್ಲಿ ತಾನು ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಕೊಡುತ್ತೇನೆಂದು ವಿಮಾಕರ್ತನು ಕೊಡುವ ಭರವಸೆಯಾಗಿದೆ. ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಮತ್ತು ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಘಟನೆಯಿಂದಂಟಾದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಹಣದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಅಳಿಯುವಂತಿರಬೇಕು. ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ತತ್ವವು ಜೀವ ವಿಮೆಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

ಡಿ) ಸಮೀಪದ ಕಾರಣ (Proximate Cause): ಈ ತತ್ವದ ಪ್ರಕಾರ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ಸೇರಿಸಲಾದ ನಷ್ಟಭಯ ಕಾರಣಗಳು ಮತ್ತು ಆ ಕಾರಣಗಳಿಂದಂಟಾದ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಕೊಡುವಂತೆ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಲಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಯಾವಾಗ ನಷ್ಟವು ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಾರಣಗಳಿಂದಂಟಾಗುತ್ತದೆಯೋ ಆಗ, ಆ ನಷ್ಟವು ನೇರ, ಅತ್ಯಂತ ಪ್ರಬಲ ಮತ್ತು ಬಹು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಕಾರಣದ ಸ್ವಾಭಾವಿಕ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಅದನ್ನೇ ಸಮೀಪದ ಕಾರಣ ಎನ್ನಲಾಗುವುದು. ಅಂದರೆ ಯಾವುದಾದರೂ ದುರ್ಘಟನೆ ನಡೆದು ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ, ಆ ದುರ್ಘಟನೆಗೆ ಅತಿ ಸಮೀಪದ ಕಾರಣವನ್ನೇ ಪರಿಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಇ) ಪ್ರತ್ಯಧಿಕಾರ (Subrogation): ಇದು ವಿಮಾಕರ್ತನು ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಕೊಟ್ಟ ನಂತರ ವಿಮಾದಾರನ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿ ನಿಲ್ಲುವ ಹಕ್ಕಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ. ಅಂದರೆ ವಿಮಾದಾರನು ವಿಮಾಕರ್ತನಿಂದ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡ ನಂತರ ಅದೇ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಬೇರೊಂದು ಮೂಲದಿಂದ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಪಡೆಯುವಂತಿಲ್ಲ. ಒಂದು ಆಸ್ತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಂತೆ ಹಾನಿ ಅಥವಾ ನಾಶದಿಂದಾಗಿ ನಷ್ಟ ಉಂಟಾದಾಗ ವಿಮಾಕರ್ತನು ಆ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಕೊಟ್ಟ ನಂತರ ಆ ವಿಮಾದಾರರ ಆಸ್ತಿಯ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಹಕ್ಕು ವಿಮಾಕರ್ತನಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ, ಏಕೆಂದರೆ ವಿಮಾದಾರನು ಹಾನಿಗೊಳಗಾದ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿ ಅಥವಾ ಕಳೆದು ಹೋದ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಮರಳಿ ಸಂಪಾದಿಸಿ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಲಾಭ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಅವಕಾಶವಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಎಫ್) ಕೊಡುಗೆ (Contribution): ಈ ತತ್ವದ ಅನ್ವಯ, ವಿಮಾಕರ್ತನೊಬ್ಬನು ಒಂದು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಪಾವತಿಸಿದ್ದಾಗ, ಅದೇ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಪರಿಹಾರ ಕೊಡಲು ಬದ್ಧರಾಗಿರುವ ಇತರ ವಿಮಾಕರ್ತರಿಂದ ತಾನು ಪಾವತಿಸಿರುವ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರದ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ಕೇಳುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾನೆ. ಅಂದರೆ ಜೋಡು

ವಿಮೆ(double insurance)ಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಮೊತ್ತವನ್ನು ತಾವು ಭರವಸೆಯಿತ್ತ ಮೊತ್ತದ ಅನುಪಾತದಲ್ಲಿ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ತತ್ವವು ಜೋಡಿ ವಿಮೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಅಂದರೆ ವಿಮಾದಾರನು ಒಂದೇ ನಷ್ಟ ಭಯಕ್ಕೆ ಒಬ್ಬರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ವಿಮಾಕರ್ತರೊಡನೆ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ಭಾಗಿಯಾದಾಗ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ವಿಮಾದಾರನು ತನ್ನ ಒಂದೇ ಸ್ವತ್ತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಒಂದಕ್ಕಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದು, ನಷ್ಟ ಉಂಟಾದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲಾ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಸೇರಿಸಿ ತನಗಾದ ವಾಸ್ತವ ನಷ್ಟಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೊತ್ತದ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಯಾವುದೇ ಹಕ್ಕು ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಜೋಡಿ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರನು ಪೂರ್ಣ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಒಬ್ಬರಿಂದ ಪಡೆದ ನಂತರ ಇತರ ವಿಮಾಕರ್ತರಿಂದ ಅದೇ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಮತ್ತೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಪಡೆಯುವಂತಿಲ್ಲ.

ಜಿ) ನಷ್ಟ ಶಮನ (Mitigation): ಈ ತತ್ವದ ಪ್ರಕಾರ ವಿಮೆಯ ವಸ್ತು ವಿಷಯಕ್ಕೆ ಹಾನಿಯುಂಟಾದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅಂತಹ ಹಾನಿಯನ್ನು ತಡೆಗಟ್ಟುವ ಅಥವಾ ನಷ್ಟವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವ ಪ್ರಯತ್ನಶೀಲನಾಗಬೇಕಾದ ಕರ್ತವ್ಯವೂ ವಿಮಾದಾರನದಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಒಂದು ಪಕ್ಷ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಯಲ್ಲಿನ ಸರಕುಗಳು ಬೆಂಕಿಗಾಹುತಿಯಾಗುತ್ತಿರುವಾಗ ಅದರ ಮಾಲೀಕನು ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಬೆಂಕಿಯಿಂದ ಸಂರಕ್ಷಿಸಿ ಆಗಬಹುದಾದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ವಿಮಾದಾರನು ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಮತ್ತು ವಿವೇಕದಿಂದ ವರ್ತಿಸಬೇಕೇ ವಿನಃ, ವಿಮೆ ಇಳಿಸಿದೆ ಎಂಬ ಒಂದೇ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ಬೇಜವಾಬ್ದಾರಿಯಿಂದ ವರ್ತಿಸುವಂತಿಲ್ಲ. ಹೀಗೆ ಹಾನಿ ಅಥವಾ ನಷ್ಟ ಉಂಟಾಗುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯುತನಾಗಿ ಮತ್ತು ವಿವೇಕವುಳ್ಳ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಿ ನಡೆದುಕೊಳ್ಳದೇ ಹೋದಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರನು ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಆಪಾಯವಿರುತ್ತದೆ.

4.5.4 ವಿಮೆಯ ವಿಧಗಳು (Types of Insurance)

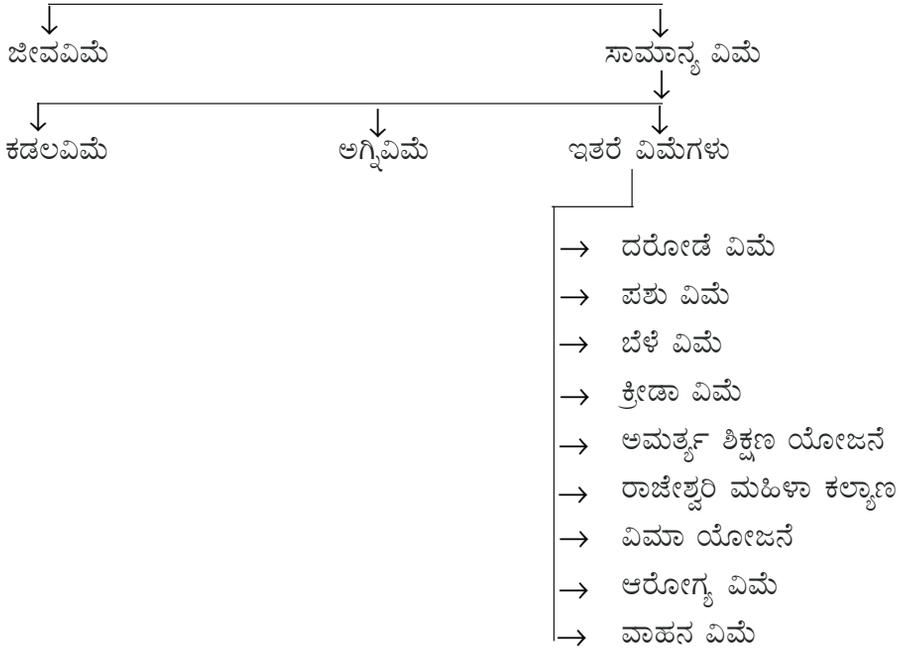
ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ವಿಮೆಗಳು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಗುಣಧರ್ಮದಿಂದ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲಾದ ಕಾನೂನುಗಳ ಪ್ರಭಾವದಿಂದ ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬಂದಿವೆ. ವಿಶಾಲವಾಗಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ ವಿಮೆಯನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತೆ ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು.

ಜೀವವಿಮೆ (Life Insurance)

ನಮ್ಮ ಜೀವನವೇ ಅನಿಶ್ಚಿತವಾದದ್ದು. ಎಲ್ಲಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತಮ್ಮ ಮುಂದಿನ ಭವಿಷ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಮತ್ತು ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಘಟನೆಗಳು ಅಥವಾ ಸಂಗತಿಗಳಿಂದ ತಮ್ಮನ್ನು ತಾವು ರಕ್ಷಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಯತ್ನ ನಡೆಸುತ್ತಲೇ ಇರುತ್ತಾರೆ. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ತನ್ನ ಜೀವನದುದ್ದಕ್ಕೂ ಒಂದಲ್ಲ ಒಂದು ರೀತಿಯ ಕಷ್ಟನಷ್ಟವನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ನಷ್ಟಭಯವು ಒಂದು ಖಚಿತವಾದ ಘಟನೆ ಆಗಿರಬಹುದು, ಅಂದರೆ 'ಸಾವು'. ಹಾಗಾದರೆ ಒಂದು ಕುಟುಂಬವನ್ನು ತನ್ನ ಆದಾಯದಿಂದಲೇ ಪೋಷಿಸುತ್ತಿರುವ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಸಾವನ್ನಪ್ಪಿದರೆ ಅವನ ಅವಲಂಬಿತರ ಪಾಡೇನು? ಇದರ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ, ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ದೀರ್ಘಕಾಲ ಜೀವಿಸಿದಲ್ಲಿ, ಕಾಲಾನುಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ವಯೋವೃದ್ಧನಾಗಿ ಹಣಗಳಿಸಲು ಆಗದೇ ತೊಂದರೆ ಪಡಬಹುದು, ಅಂದರೆ ನಿವೃತ್ತಿ. ನಿವೃತ್ತಿಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬನ ಗಳಿಕೆ ಗಣನೀಯವಾಗಿ ಇಳಿಮುಖವಾಗುತ್ತದೆ ಅಥವಾ ಗಳಿಕೆಯೇ ಇಲ್ಲವಾಗುತ್ತದೆ. ಇಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಅಂದರೆ, ಸಾವು, ನಿವೃತ್ತಿ ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ವಿರುದ್ಧ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ರಕ್ಷಣೆ ಪಡೆಯಬಯಸುತ್ತಾನೆ. ಜೀವ ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಈ ರೀತಿಯ ಕಷ್ಟನಷ್ಟಗಳಿಂದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆ ಕೊಡುತ್ತವೆ. ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಜೀವನದ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಯ ವಿರುದ್ಧ ರಕ್ಷಣೆ ನೀಡಲು ಪರಿಚಯಿಸಲಾಯಿತು. ಆದರೆ ನಿಧಾನವಾಗಿ ಅದರ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಇಂದು ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ, ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಇವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಅಂಗವೈಕಲ್ಯ ವಿಮೆ, ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ, ವಾರ್ಷಿಕ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಜೀವ ವಿಮೆ.

ವಿಮೆಯ ವಿಧಗಳು



ಜೀವ ವಿಮೆಯು ಒಂದು ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದ್ದು, ಅದರಲ್ಲಿ ವಿಮಾಕರ್ತನು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಪ್ರತಿಫಲವಾಗಿ ವಿಮಾದಾರನಿಂದ ಒಂದೇ ಬಾರಿ ಕೊಡಲ್ಪಟ್ಟ ಅಥವಾ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕಾಲಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಲಾಗುವ ವಿಮಾಕಂತಿನ ಹಣಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ಅಥವಾ ವಿಮಾದಾರ ಯಾರ ಅನುಕೂಲಕ್ಕಾಗಿ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಭಾಗಿಯಾಗಿದ್ದಾನೋ ಅವರಿಗೆ ಭರವಸೆ ಕೊಟ್ಟ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಮಾನವ ಜೀವನದ ಒಂದು ಅನಿಶ್ಚಿತ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಘಟನೆ ಅಥವಾ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯ ಮುಕ್ತಾಯ, ಯಾವುದು ಮೊದಲಾಗುವುದೋ ಆಗ ಕೊಡುವ ವಾಗ್ದಾನವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ ಎಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಬಹುದು.

ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಪರಿಗಣನೆಯಾಗಿ 'ವಿಮಾ ಕಂತನ್ನು' ಪಡೆದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವಕ್ಕೆ ವಿಮೆ ನೀಡುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ವಹಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿವೆ. ಈ ವಿಮಾ ಕಂತನ್ನು ವಿಮಾದಾರನು ಒಂದೇ ಕಂತಿನಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಮಯಾವಕಾಶದಲ್ಲಿ ಅಂದರೆ, ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು, ಮೂರು ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ, ಅರ್ಧ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಅಥವಾ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಒಂದು ಬಾರಿ ಕೊಡಬಹುದಾಗಿದೆ. ಇದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತವನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಸಾವು ಅಥವಾ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಯೋಮಾನ ಮುಟ್ಟಿದಾಗ, ಅಂದರೆ ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯದ ನಂತರ ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ಕೊಡುವ ಭರವಸೆ ಕೊಡುತ್ತಾನೆ. ಈ ರೀತಿ ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಸಾವನ್ನಪ್ಪಿದರೆ ಅಥವಾ ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯವಾದರೆ ತನ್ನ ಅವಲಂಬಿತರಿಗೆ ಅಥವಾ ತನಗೆ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತ ದೊರೆಯುವ ಖಚಿತತೆ ಇರುತ್ತದೆ.

ಜೀವವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಎಲ್ಲಾ ಅಂಶಗಳು, ಷರತ್ತುಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಬರವಣಿಗೆ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಇದ್ದರೆ ಅಂತಹ ದಾಖಲೆಯನ್ನು 'ವಿಮಾ ಕರಾರು ಪತ್ರ' ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಯಾವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವಕ್ಕೆ ವಿಮೆಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆಯೋ ಅವನನ್ನು 'ವಿಮಾದಾರ' ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯನ್ನು 'ವಿಮಾಕರ್ತ' ಎಂದೂ ಹಾಗೂ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಪರಿಗಣನೆಯಾಗಿ ನೀಡಿದ ಹಣಕ್ಕೆ 'ವಿಮಾಕಂತು' ಎಂದೂ ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಈ ವಿಮಾಕಂತನ್ನು ನಿಗದಿತ ಸಮಯದ ಕಂತಿನಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಬಹುದು.

ಒಂದು ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಅಕಾಲ ಮರಣ ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ ಅಥವಾ ವಯೋಮಾನ ಕಾರಣದಿಂದ ಆದಾಯ ಗಳಿಸುವ ಶಕ್ತಿ ಕಡಿಮೆ ಆದಾಗ, ಜೀವ ವಿಮೆಯು ಆ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಜೀವ ವಿಮೆಯು ಕೇವಲ ರಕ್ಷಣೆಯ ಸಾಧನವಲ್ಲ, ಅದು ಹೂಡಿಕೆಯ ಸಾಧನವೂ ಆಗಿದೆ. ಕಾರಣ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಸಾವಿನ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಹಿಂತಿರುಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಕಟ್ಟಬೇಕಾದ ಕಾರಣದಿಂದ ಜೀವವಿಮೆಯು ಜನರಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯದ ಮನೋಭಾವವನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಕಾರಣದಿಂದ ಜೀವವಿಮೆಯು ಸುರಕ್ಷತೆಯ ಭಾವನೆಯನ್ನು ವಿಮಾದಾರ ಮತ್ತು ಅವನ ಅವಲಂಬಿತರಿಗೆ ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಕೆಲವೊಂದು ಅಪವಾದಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಹಿಂದಿನ ವಿಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಿದ ವಿಮೆಯ ಸಾಮಾನ್ಯ ತತ್ವಗಳು ಜೀವ ವಿಮೆಗೂ ಸಹ ಅನ್ವಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳು ಯಾವುವೆಂದರೆ

1. ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವೂ, ಒಂದು ಯೋಗ್ಯ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಎಲ್ಲ ಅವಶ್ಯಕ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಲೇಬೇಕು. ಯೋಗ್ಯ ಒಪ್ಪಂದದ ಅಂಶಗಳಾದ - ಪ್ರಸ್ತಾವನೆ ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಿಗೆ, ಮುಕ್ತ ಒಪ್ಪಿಗೆ, ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಭಾಗಿಯಾಗುವ ಅರ್ಹತೆ, ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಪರಿಗಣನೆ, ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಉದ್ದೇಶ ಇವುಗಳು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ಇರಲೇಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.
2. ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವೂ 'ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ'ಯ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದೆ. ವಿಮಾದಾರನು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕನಾಗಿರಬೇಕು. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಕೊಡುವ ಮಾಹಿತಿ ಬಗ್ಗೆ ಸತ್ಯವಂತನಾಗಿರಬೇಕು. ತನ್ನ ಆರೋಗ್ಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಎಲ್ಲಾ ವಾಸ್ತವಿಕ ವಸ್ತುಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಮುಚ್ಚಿದದೇ ವಿಮಾಕರ್ತನಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು. ವಿಮಾಕರ್ತನು ಕೇಳದೇ ಹೋದರೂ ಸಹ, ತನಗೆ ತಿಳಿದ ಎಲ್ಲಾ ಮುಖ್ಯ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ನಿಖರವಾಗಿ ತಿಳಿಸಬೇಕಾದ ಕರ್ತವ್ಯ ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ಇರುತ್ತದೆ.
3. ಜೀವವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ವಿಮಾ ವಸ್ತು ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿ ಇರಬೇಕು. ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿ ಇಲ್ಲದೇ ಹೋದರೆ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವು ಅನೂರ್ಜಿತವಾಗುತ್ತದೆ. ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಆಸಕ್ತಿಯು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಭಾಗಿಯಾಗುವಾಗ ಇರಬೇಕು. ಜೀವ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಪರಿಪಕ್ವತೆ (maturity) ಯ ಕಾಲದಲ್ಲಿಯೂ ಕೂಡ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿ ಇರಲೇಬೇಕೆಂಬ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ವ್ಯಕ್ತಿಯೊಬ್ಬನಿಗೆ ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ಜೀವ ಹಾಗೂ ಅದರ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಭಾಗದ ಬಗ್ಗೆ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿ ಇರುತ್ತದೆ, ಸಾಲಿಗನಿಗೆ ತನ್ನ ಋಣಿ(Debtor)ಯ ಬಗ್ಗೆ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿ ಇರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಒಂದು ನಾಟಕ ಕಂಪನಿಯ ಮಾಲೀಕನಿಗೆ ತನ್ನ ಕಲಾವಿದರ ಜೀವದ ಬಗ್ಗೆ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿ ಇರುತ್ತದೆ ಎಂದು ಭಾವಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
4. ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವು ಒಂದು ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಒಪ್ಪಂದವಲ್ಲ; ಏಕೆಂದರೆ, ಒಬ್ಬ ಮನುಷ್ಯನ ಜೀವಕ್ಕೆ ಪರಿಹಾರ ಕೊಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ, ಆದರೆ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪೂರ್ವ ನಿರ್ಧಾರಿತ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪರಿಹಾರವಾಗಿ ಕೊಡಬಹುದು. ಈ ಕಾರಣದಿಂದಲೇ ಜೀವ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಭಾಗಿಯಾಗುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲೇ, ಮುಂದೆ ಘಟನೆ ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ ಕೊಡಬೇಕಾದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಅದುದರಿಂದ ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವು ಒಂದು ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಜೀವವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಪ್ರಕಾರಗಳು (Types of Life Insurance Policies)

ವಿಮಾದಾರ ಮತ್ತು ವಿಮಾಕರ್ತನ ನಡುವೆ ಒಂದು ವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಬರವಣಿಗೆ ರೂಪದಲ್ಲಿರುವ ಷರತ್ತು ಮತ್ತು ಅಂಶಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡ ದಾಖಲೆಯೇ 'ವಿಮೆಯ ಕರಾರು ಪತ್ರ'. ವಿಮಾದಾರನಿಂದ ಬಂದ ವಿಮಾ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿದ ನಂತರ ವಿಮಾಕರ್ತನು ತನ್ನ ಒಪ್ಪಿಗೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸಿ, ವಿಮಾದಾರನಿಂದ ಪ್ರಥಮ ವಿಮಾಕಂತನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿ ಅವನಿಗೆ ವಿಮಾ ಕರಾರು ಪತ್ರ ಕೊಡುತ್ತಾನೆ.

ಜನರಿಗೆ ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಇರುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಅವರು ತಮ್ಮ ಅಗತ್ಯಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾದ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಹೊಂದಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಜೀವವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಜನರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿರಬಹುದು, ಕುಟುಂಬದ ಅಗತ್ಯಗಳು, ಮಕ್ಕಳ ಅಗತ್ಯಗಳು, ವೃದ್ಧಾಪ್ಯದ ಅಗತ್ಯಗಳು, ವಿಶೇಷ ಅಗತ್ಯಗಳು, ಇತ್ಯಾದಿ. ಅವರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ವಿಮಾಕರ್ತನು ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪಡಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಅವುಗಳೆಂದರೆ ಜೀವಿತಾವಧಿ ವಿಮೆ, ದತ್ತಿ ರೀತಿಯ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳು, ಜೀವಿತಾವಧಿ ಮತ್ತು ದತ್ತಿ ರೀತಿಯ ಯೋಜನೆಗಳ ಸಂಯೋಜನೆ, ಮಕ್ಕಳ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳು, ವಾರ್ಷಿಕ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳು, ಇತ್ಯಾದಿ. ಕೆಲವು ಪ್ರಮುಖ ಜೀವ ವಿಮಾ ವಿಧಗಳನ್ನು ಕೆಳಗಿನಂತೆ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

- ಎ) **ಆಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ (Whole Life Policy):** ಈ ರೀತಿಯ ಜೀವವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ಕೊಡಬೇಕಾದ ಪೂರ್ವ ನಿರ್ಧರಿತ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ವಿಮಾದಾರನ ಮರಣದ ನಂತರವಷ್ಟೇ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿಯ ಜೀವವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಫಲಾನುಭವಿಗಳು ಅಥವಾ ಮೃತ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಉತ್ತರಾಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾಕಂತನ್ನು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಗೆ (20 ಅಥವಾ 30 ವರ್ಷಗಳು) ಅಥವಾ ವಿಮಾದಾರನ ಜೀವನ ಪರ್ಯಂತ ಕೊಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ವಿಮಾ ಕಂತನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಗೆ ಕೊಡಬೇಕಾದಲ್ಲಿ, ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯು ಪಾಲಿಸಿದಾರನ ಮರಣದವರೆಗೂ ಮುಂದುವರೆಯುತ್ತದೆ.
- ಬಿ) **ದತ್ತಿ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ (Endowment Life Assurance Policy):** ಈ ಬಗೆಯ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾಕರ್ತನು (ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆ)ನು, ವಿಮಾದಾರನು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಯೋಮಾನವನ್ನು ತಲುಪಿದಾಗ ಅಥವಾ ಅವನ ಮರಣ, ಯಾವುದು ಮೊದಲೋ, ಆ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕೊಡಲು ಮುಂದಾಗುತ್ತಾನೆ. ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಸಾವನ್ನಪ್ಪಿದಾಗ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ವಿಮಾದಾರರ ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಉತ್ತರಾಧಿಕಾರಿಗಳು ಅಥವಾ ಅವರು ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ಸೂಚಿಸಿದ ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲವಾದರೆ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯ ನಂತರ ಅಂದರೆ ಅವರು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಯೋಮಾನವನ್ನು ತಲುಪಿದ ನಂತರವಷ್ಟೇ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ದತ್ತಿ ಜೀವ ವಿಮೆಯು ಹಲವು ವರ್ಷಗಳ ನಂತರವಷ್ಟೇ ಪರಿಪಕ್ವವಾಗುತ್ತದೆ.
- ಸಿ) **ಸಂಯುಕ್ತ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ (Joint Life Policy):** ಈ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಇಬ್ಬರು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಸೇರಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಇಂತಹ ವಿಮೆಯ ವಿಮಾ ಕಂತನ್ನು ಜಂಟಿಯಾಗಿ ಅಥವಾ ಯಾರಾದರೊಬ್ಬರು ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಇಡೀಗಂಟಿನಲ್ಲಿ ಕೊಡಬಹುದಾಗಿದೆ. ವಿಮೆಯ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಯ ಯಾರಾದರೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಮರಣಿಸಿದಾಗ ಬದುಕಿರುವ ಇತರ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಈ ಬಗೆಯ ವಿಮೆಯನ್ನು ಗಂಡ ಮತ್ತು ಹೆಂಡತಿ ಜೊತೆಯಾಗಿ ಅಥವಾ ಒಂದು ಪಾಲುದಾರಿಕಾ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಇಬ್ಬರು ಪಾಲುದಾರರು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಹಾಗೂ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಒಬ್ಬರು ಮರಣಿಸಿದಾಗ ಬದುಕುಳಿದ ಇನ್ನೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಡಿ) **ವರ್ಷಾಶನ ಪಾಲಿಸಿ (Annuity Policy):** ಈ ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿ ಹಣವನ್ನು ವಿಮಾದಾರನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಯೋಮಾನವನ್ನು ತಲುಪಿದ ನಂತರ ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು, ಮೂರು ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ, ಅರ್ಧ ವರ್ಷ ಅಥವಾ ವಾರ್ಷಿಕ ಕಂತಿನ ರೂಪದಲ್ಲಿ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿಯ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ವಿಮಾದಾರನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಗೆ ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಒಂದೇ ಬಾರಿ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂತನ್ನು ಪಾವತಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಈ ಬಗೆಯ ವಿಮೆಯು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಯಸ್ಸಿನ ನಂತರ ನಿರಂತರ ಆದಾಯವನ್ನು ಬಯಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಉಪಯೋಗಕಾರಿಯಾಗಿದೆ.

ಇ) **ಮಕ್ಕಳ ದತ್ತಿ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ (Children's Endowment Policy):** ಈ ಪ್ರಕಾರದ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳ ಶಿಕ್ಷಣ, ವಿವಾಹ ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಭರಿಸಲು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಈ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತವನ್ನು ವಿಮಾದಾರರ ಮಗುವು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಯೋಮಾನವನ್ನು ತಲುಪಿದ ನಂತರ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಈ ವಿಮೆಯ ವಿಮಾ ಕಂತನ್ನು ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ಭಾಗಿಯಾಗುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಕೊಡುತ್ತಾನೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಭಾಗಿಯಾಗುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ವಿಮೆಯ ಪರಿಪಕ್ವತೆ ಸಮಯಕ್ಕಿಂತ ಮುಂಚೆ ಮರಣಿಸಿದರೆ ವಿಮಾಕಂತನ್ನು ಕಟ್ಟುವಂತಿಲ್ಲ.

ಅಗ್ನಿವಿಮೆ (Fire Insurance)

ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆಯು ಒಂದು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದ್ದು, ಆ ಮೂಲಕ ವಿಮಾಕರ್ತನು ಒಪ್ಪಂದದ ಪರಿಗಣನೆಯಾಗಿ ಪಡೆದ ವಿಮಾಕಂತಿಗೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪಡಿಸಿದ ಮೊತ್ತದವರೆಗಿನ ಹಣವನ್ನು ಅಗ್ನಿಯಿಂದಾಗಿ ಉಂಟಾದ ಹಾನಿ ಅಥವಾ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಪರಿಹಾರವಾಗಿ ನೀಡುವ ಭರವಸೆಯಾಗಿದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆಯನ್ನು ಒಂದು ವರ್ಷದ ಅವಧಿಗೆ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ನಂತರ ಅದನ್ನು ಮುಂದಿನ ಅವಧಿಗೆ ನವೀಕರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಕಂತನ್ನು ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಒಂದೇ ಬಾರಿ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಕೊಡಬಹುದಾಗಿದೆ. ಅಗ್ನಿಯಿಂದ ನಷ್ಟ ಉಂಟಾದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಹಕ್ಕುಕೇಳಿಕೆ(Claim)ಯು, ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಎರಡು ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

- ಅಲ್ಲಿ ನಿಜವಾಗಿಯೂ ನಷ್ಟವಾಗಿರಬೇಕು ಮತ್ತು
- ಅಗ್ನಿಯು ಆಕಸ್ಮಿಕವಾಗಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಇರಬಾರದು.

ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆ ಒಪ್ಪಂದವೂ ಅಗ್ನಿ ಅಥವಾ ಇನ್ನಿತರ ಹತ್ತಿರದ ಕಾರಣಗಳಿಂದಾದ ನಷ್ಟವನ್ನು ತನ್ನ ವ್ಯಾಪ್ತಿಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ದಹನವಿಲ್ಲದೇ, ಮಿತಿಮೀರಿದ ಬಿಸಿಯಿಂದಾಗಿ ಹಾನಿ ಉಂಟಾದಲ್ಲಿ ಅಂತಹ ಹಾನಿಯನ್ನು ಅಗ್ನಿಯಿಂದಾದ ಹಾನಿಯೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಅಂತಹ ಹಾನಿಗೆ ವಿಮಾಕರ್ತನಿಂದ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ.

ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆಯ ಒಪ್ಪಂದವು ಕೆಲವು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೂಲಭೂತ ತತ್ವಗಳ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತವಾಗಿದ್ದು, ಅವುಗಳನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯ ತತ್ವಗಳಡಿ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅಗ್ನಿ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಮುಖ್ಯ ಅಂಶಗಳು ಇಂತಿವೆ:

- ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರನು ವಿಮಾ ವಸ್ತು ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿ ಹೊಂದಿರಲೇಬೇಕು. ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿ ಇಲ್ಲದಿರುವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವು ನಿರರ್ಥಕವಾದುದು. ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಹಾಗಿಲ್ಲದೇ, ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿಯು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಭಾಗಿಯಾಗುವವಾಗ ಮತ್ತು ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ, ಹೀಗೆ ಎರಡೂ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲೂ ಇರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ತನ್ನ ಒಡತನದಲ್ಲಿರುವ ಆಸ್ತಿಯ ಮೇಲೆ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿ ಹೊಂದಿರುತ್ತಾನೆ. ಒಬ್ಬ ವ್ಯವಹಾರಸ್ಥನು ತನ್ನ ದಾಸ್ತಾನಿನ ಮೇಲೆ, ಸ್ಥಾವರ, ಯಂತ್ರೋಪಕರಣ ಮತ್ತು ಕಟ್ಟಡದ ಮೇಲೆ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿ ಹೊಂದಿರುತ್ತಾನೆ. ಒಬ್ಬ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯು (Agent) ತನ್ನ ಯಜಮಾನ(Principal)ನ ಆಸ್ತಿಯ ಮೇಲೆ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿ ಹೊಂದಿರುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ಒಬ್ಬ ಭೋಗ್ಯದಾರ(Mortgagee)ನಿಗೆ ಅಡವಿಟ್ಟಿರುವ ಆಸ್ತಿಯ ಬಗ್ಗೆ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿ ಇರುತ್ತದೆ.

ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು

- ಬಿ. ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಂತೆ ಅಗ್ನಿ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವೂ ಸಹ 'ಅತ್ಯಧಿಕ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ'(Uberriimae Fidei)ಯ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದೆ. ವಿಮಾದಾರನು, ವಿಮಾ ವಸ್ತು ವಿಷಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಕೊಡುವಾಗ ಅತ್ಯಂತ ಸತ್ಯವಂತ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕನಾಗಿರಬೇಕು. ವಿಮಾದಾರನು ಮಾಹಿತಿ ನೀಡುವ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಕರ್ತವ್ಯಬದ್ಧನಾಗಿದ್ದು, ತನ್ನ ಆಸ್ತಿಯ ಸ್ವರೂಪ, ಪ್ರಕೃತಿ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೆ ಇರುವ ನಷ್ಟ ಭಯದ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಮುಚ್ಚಿಡದೇ ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಹಾಗೆಯೇ ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಕೂಡ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಸತ್ಯ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕು.
- ಸಿ. ಅಗ್ನಿ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವು ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರದ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದೆ. ಅಗ್ನಿಯಿಂದ ಹಾನಿ/ನಷ್ಟ ಉಂಟಾದಾಗ ವಿಮಾದಾರರು ತಾನು ಅನುಭವಿಸಿದ ವಾಸ್ತವ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ವಿಮಾಕರ್ತನಿಂದ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಪರಿಹಾರ ಮೊತ್ತವು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸಿದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ತನ್ನ ಮನೆಯನ್ನು ಅಗ್ನಿ ಆಕಸ್ಮಿಕದ ವಿರುದ್ಧ 4,00,000/- ರೂಪಾಯಿಗಳಿಗೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ್ದು, ಮನೆಯು ಅಗ್ನಿಯಿಂದ ಸಂಪೂರ್ಣ ನಾಶ ಹೊಂದಿದಾಗಲೂ ವಿಮಾಕರ್ತನು ಒಟ್ಟು ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕೊಡಬೇಕೆಂದೇನು ಇಲ್ಲ. ಅವನು (ವಿಮಾಕರ್ತ) ಗರಿಷ್ಠ ಮಿತಿಯ 4,00,000 ರೂಪಾಯಿಗಳಲ್ಲಿ ಸವಕಳಿಯನ್ನು ಕಳೆದು ವಾಸ್ತವ ನಷ್ಟವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಕೊಡುತ್ತಾನೆ. ಇದರ ಉದ್ದೇಶ ವಿಮೆ ಇರುವುದು ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರಕ್ಕಾಗಿ ಮಾತ್ರವೇ ಹೊರತು ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ವಿಮೆಯಿಂದ ಲಾಭ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಅಲ್ಲ.
- ಡಿ. ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾಕರ್ತನು ಕೇವಲ ನೇರವಾಗಿ ಬೆಂಕಿಯಿಂದ ಉಂಟಾದ ಅಥವಾ ಬೆಂಕಿಯ ಅತಿ ಸಮೀಪದ ಕಾರಣವಾಗಿ ಉಂಟಾದ ಹಾನಿಗೆ ಮಾತ್ರ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಕೊಡಲು ಹೊಣೆಗಾರನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ.

ಕಡಲ ವಿಮೆ (Marine Insurance)

ಕಡಲ ವಿಮೆಯು ಒಂದು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದ್ದು, ಕಡಲ ಅಪಾಯಗಳಿಂದಾಗುವ ನಷ್ಟಗಳಿಗೆ, ಒಪ್ಪಂದದನ್ವಯ ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಕೊಡುತ್ತೇನೆಂದು ವಿಮಾಕರ್ತನು ವಹಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದಾಗಿದೆ. ಕಡಲ ವಿಮೆಯು ವಿಮಾದಾರನನ್ನು ಕಡಲ ಆಪತ್ತು ಅಥವಾ ಗಂಡಾಂತರಗಳಿಂದ ಆಗುವ ನಷ್ಟದಿಂದ ರಕ್ಷಿಸುತ್ತದೆ. ಕಡಲ ಆಪತ್ತುಗಳೆಂದರೆ, ಕಲ್ಲುಬಂಡೆಗೆ ಹಡಗುಗಳ ಡಿಕ್ಕಿ, ಹಡಗಿನ ಮೇಲೆ ಶತ್ರುದಾಳಿ, ಹಡಗಿಗೆ ಬೆಂಕಿ ಬೀಳುವುದು, ಕಡಲಲ್ಲಿ ಹಡಗನ್ನು ವಶಕ್ಕೆ ಪಡೆಯುವುದು ಮತ್ತು ಹಡಗಿನ ಕಫಾನ ಮತ್ತು ಸಿಬ್ಬಂದಿ ವರ್ಗದವರ ಕ್ರಮಗಳು. ಈ ಆಪತ್ತುಗಳಿಂದಾಗಿ ವಿಮಾದಾರನು ನಷ್ಟ, ಹಾನಿ, ನಾಶ ಹಡಗು ಮತ್ತು ಸರಕಿನ ಕಣ್ಮರ, ಬಾಡಿಗೆ ಕೊಡದಿರುವಿಕೆ, ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಾನೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಜಲ ವಿಮೆಯು ಹಡಗು, ಸರಕು ಮತ್ತು ಬಾಡಿಗೆಗಳಿಗೆ ವಿಮೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿ ಕಡಲ ವಿಮೆಯು ಹಡಗು, ಅಥವಾ ಸರಕುಗಳು ಸಾಗರದಲ್ಲಿ ಸಂಪೂರ್ಣ ಅಥವಾ ಭಾಗಶಃ ನಷ್ಟವನ್ನು ಹೊಂದಿದಾಗ, ಹಡಗಿನ ಅಥವಾ ಸರಕಿನ ಮಾಲೀಕನಿಗೆ ವಿಮಾಕರ್ತನು ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಕೊಡುವ ಒಂದು ಸಾಧನವಾಗಿದೆ. ಸಾಗರಯಾನಕ್ಕೆ ಪ್ರಾಸಂಗಿಕವಾದ ನಷ್ಟಭಯಗಳಿಂದ ಹಡಗು ಅಥವಾ ಸರಕಿಗೆ ಉಂಟಾದ ಹಾನಿ ಅಥವಾ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ, ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಕೊಡುವ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ವಿಮಾಕರ್ತನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಿಮಾಕರ್ತನು 'ಹೊಣೆಗಾರ' ನೆಂದು ತಿಳಿಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ವಹಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ಮತ್ತು ತನಗೆ ದೊರೆಯುವ ರಕ್ಷಣೆ ಅಥವಾ ಭರವಸೆಗಾಗಿ ವಿಮಾದಾರನು ವಿಮಾಕರ್ತನಿಗೆ ಹಣ ಸಂದಾಯ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ಕಡಲ ವಿಮೆಯು ಇತರ ವಿಮೆಗಳಿಂದ ಸ್ವಲ್ಪ ವಿಭಿನ್ನವಾಗಿದೆ. ಕಡಲ ವಿಮೆಯು ಮೂರು ವಿಷಯ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ; ಅವುಗಳೆಂದರೆ ಹಡಗು, ಸರಕು ಮತ್ತು ಬಾಡಿಗೆ.

- ಎ) **ಹಡಗು ವಿಮೆ (Ship/Hull Insurance):** ಸಾಗರಯಾನದಲ್ಲಿ ಹಡಗು ಸಹಜವಾಗಿ ಹಲವಾರು ನಷ್ಟಭಯಗಳನ್ನು ಅಥವಾ ಆಪತ್ತುಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಈ ರೀತಿಯ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ 'ಹಡಗನ್ನು' ವಿಮಾ ವಸ್ತು ವಿಷಯವನ್ನಾಗಿ ಮಾಡಿರುತ್ತಾರೆ. ಹಡಗಿಗೆ ಹಾನಿ ಅಥವಾ ನಷ್ಟ ಉಂಟಾದಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ.
- ಬಿ) **ಸರಕು ವಿಮೆ (Cargo Insurance):** ಹಡಗಿನಲ್ಲಿ ಸಾಗಿಸಲ್ಪಡುವ ಸರಕುಗಳು ಹಲವಾರು ತೊಂದರೆ ಅಥವಾ ಆಪತ್ತುಗಳಿಗೆ ತೆರೆದುಕೊಂಡಿದೆ. ಈ ಅಪಾಯಗಳು ಬಂದರಿ(ರೇವು)ನಲ್ಲಿ ಎದುರಾಗಬಹುದು, ಅಂದರೆ ಸರಕು ಕಳ್ಳತನ ಭಯ, ಸರಕುಗಳ ಕಣ್ಮರೆ ಅಥವಾ ಸಾಗರಯಾನ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಸಂಭವಿಸಬಹುದು. ಈ ರೀತಿ ಸರಕುಗಳ ನಷ್ಟ ಅಥವಾ ಹಾನಿ ವಿರುದ್ಧ ವಿಮೆಯು ಪಡೆಯಬಹುದಾಗಿದೆ.
- ಸಿ) **ಬಾಡಿಗೆ ವಿಮೆ (Freight Insurance):** ಒಂದು ವೇಳೆ ಸಾಗರಯಾನದ ಸರಕಿಗೆ ಹಾನಿ ಅಥವಾ ವಿನಾಶ ಉಂಟಾಗಿ ಸರಕುಗಳು ತಲುಪಬೇಕಾದ ಗಮ್ಯಸ್ಥಾನ (Destination)ವನ್ನು ತಲುಪದಿದ್ದರೆ, ಹಡಗು ಕಂಪನಿಗೆ ಬಾಡಿಗೆ ದೊರೆಯುವುದಿಲ್ಲ. ಬಾಡಿಗೆ ವಿಮೆಯ ಹಡಗು ಕಂಪನಿಗೆ (ವಿಮಾದಾರ) ಬಾಡಿಗೆ ನಷ್ಟವನ್ನು ತುಂಬಿಕೊಡುತ್ತದೆ.

ಕಡಲ ವಿಮೆಯ ಮೂಲಭೂತ ತತ್ವಗಳು ವಿಮೆಯ ಸಾಮಾನ್ಯ ತತ್ವಗಳಂತೆ ಇವೆ. ಕಡಲ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ಇವೆ.

- ಎ. ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಹಾಗಿಲ್ಲದೇ ಕಡಲ ವಿಮೆ ಒಪ್ಪಂದವೂ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರದ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದೆ. ವಿಮಾದಾರನು ಹಾನಿ ಉಂಟಾದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ವಾಸ್ತವಿಕ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು. ಯಾವುದೇ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲೂ ವಿಮಾದಾರನು ಕಡಲ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದಿಂದ ಲಾಭ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಬಿಡುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಸರಕು ವಿಮೆಯು ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಿನ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಕೊಡದೇ ಕೇವಲ ವ್ಯಾಪಾರದ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಕೊಡುತ್ತದೆ. ವಿಮಾಕರ್ತನು ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ 'ಒಂದು ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ' ಮತ್ತು 'ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡ ವಿಸ್ತಾರದವರೆಗೆ' (In the manner and to the extent agreed) ಮಾತ್ರ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾನೆ. ಹಡಗು ವಿಮೆಯ ಪ್ರಕರಣದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಚಾಲ್ತಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮೌಲ್ಯಕ್ಕಿಂತ ಮೇಲಿನ ಹಂತದಲ್ಲಿ ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ಬಿ. ಜೀವವಿಮೆ ಮತ್ತು ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆಗಳಂತೆ ಕಡಲ ವಿಮೆಯು ಸಹ 'ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ'ಯ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದೆ. ವಿಮಾದಾರ ಮತ್ತು ವಿಮಾಕರ್ತರಿಬ್ಬರೂ ಸಹ ತಮಗೆ ಗೊತ್ತಿರುವ ಮತ್ತು ಕಡಲ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಅವಶ್ಯವಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಒಪ್ಪಿರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅದರಲ್ಲೂ ಕಡಲ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಮುಚ್ಚಿಡದೇ ತಿಳಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾದಾರನು, ಹಡಗು ಸಾಗಣೆಯ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಹಾನಿಯಾಗಬಲ್ಲ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ ವಸ್ತುನಿಷ್ಠ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ತಿಳಿಸಲು ಕರ್ತವ್ಯ ಬದ್ಧನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ.
- ಸಿ. ಕಡಲ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿಯು ನಷ್ಟ ಉಂಟಾದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿ ಇರುವುದು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಕಡಲ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಭಾಗಿಯಾಗುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿಯ ಅಸ್ತಿತ್ವ ಅವಶ್ಯಕವಲ್ಲ.
- ಡಿ. ಕಡಲ ವಿಮೆಗೆ 'ಸಾಮೀಪ್ಯ ಕಾರಣ' ತತ್ವವೂ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ. ಕಡಲ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಕೇವಲ ಯಾವ ಕಾರಣಗಳಿಗಾಗಿ ಅಥವಾ ಆಪತ್ತುಗಳಿಗಾಗಿ ವಿಮೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆಯೇ, ಆ ಆಪತ್ತಿನಿಂದ ನಷ್ಟ ಉಂಟಾದಲ್ಲಿ, ಅದೂ ವಿಮೆಗೆ ಒಳಪಟ್ಟ ಆಪತ್ತುಗಳಾಗಿದ್ದು, ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ನೇರ ಮತ್ತು ಸಮೀಪದ ಕಾರಣವಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಕೊಡಲು ವಿಮಾಕರ್ತನು ಹೊಣೆಗಾರನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಒಂದು ವೇಳೆ ಹಲವಾರು ಕಾರಣಗಳಿಂದ ನಷ್ಟ ಉಂಟಾದಲ್ಲಿ, ಆಗ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾದ ಅತಿ ಹತ್ತಿರದ ಕಾರಣವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಜೀವ, ಅಗ್ನಿ ಮತ್ತು ಕಡಲ ವಿಮೆಗಳ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು
(Difference between Life, Fire and Marine Insurance)

ಕ್ರ. ಸಂ.	ವ್ಯತ್ಯಾಸದ ಆಧಾರಗಳು	ಜೀವ ವಿಮೆ	ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆ	ಕಡಲ ವಿಮೆ
1.	ವಸ್ತು ವಿಷಯ	ವಿಮೆಯ ವಸ್ತು ವಿಷಯ ಮಾನವನ 'ಜೀವ'	ವಿಮೆಯ ವಸ್ತು ವಿಷಯ ಯಾವುದೇ ಭೌತಿಕ ಆಸ್ತಿ-ಪಾಸ್ತಿ	ವಿಮೆಯ ವಸ್ತು ವಿಷಯ ಹಡಗು, ಸರಕು ಅಥವಾ ಬಾಡಿಗೆ.
2.	ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಅಂಶ	ಜೀವವಿಮೆಯು ನಿಮ್ಮ ರಕ್ಷಣೆ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆ ಈ ಎರಡು ಅಂಶಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.	ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆ ಕೇವಲ ರಕ್ಷಣೆಯ ಅಂಶವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಹೊಂದಿದೆ	ಕಡಲ ವಿಮೆ ಕೇವಲ ರಕ್ಷಣೆಯ ಅಂಶವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಹೊಂದಿದೆ.
3.	ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿ	ಜೀವವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿಯು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ಭಾಗಿಯಾಗಿರುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಇರಬೇಕು. ನಷ್ಟದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿಯ ಇರುವಿಕೆ ಅವಶ್ಯಕವಲ್ಲ.	ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿಯು ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಭಾಗಿಯಾಗುವಾಗ ಮತ್ತು ನಷ್ಟದ ಹಕ್ಕುಕೇಳಿಕೆಯ (ಕ್ಲೇಮ್) ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಈ ಎರಡೂ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಇರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.	ಕಡಲವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿಯು ಕೇವಲ ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ ಅಂದರೆ ನಷ್ಟ ಹಕ್ಕುಕೇಳಿಕೆ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಇರಬೇಕು.
4.	ಅವಧಿ	ಜೀವವಿಮೆಯನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಒಂದು ವರ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅವಧಿಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅವಧಿಗೆ ಅಂದರೆ 5 ರಿಂದ 30 ವರ್ಷಗಳು ಅಥವಾ ಜೀವಿತಾವಧಿಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು.	ಅಗ್ನಿವಿಮೆಯ ಅವಧಿಯು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಒಂದು ವರ್ಷದ ಅವಧಿ ಮೀರುವುದಿಲ್ಲ.	ಕಡಲ ವಿಮೆಯನ್ನು ಒಂದು ಅವಧಿಗೆ ಅಥವಾ ಒಂದು ಯಾನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಅಥವಾ ಸಮಯ/ ಯಾನದ ಸಂಯೋಜನೆ ಒಳಗೊಂಡಂತೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ
5.	ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ	ಜೀವವಿಮೆಯು ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ತತ್ವದ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತವಾಗಿಲ್ಲ. ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಒಂದು ಪೂರ್ವ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಘಟನೆ ನಡೆದಾಗ ಅಥವಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಪರಿಪಕ್ವತೆಯ ನಂತರ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.	ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆಯು ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರದ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದೆ. ವಿಮಾದಾರನು ಕೇವಲ ನಷ್ಟವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಅಗ್ನಿಯಿಂದಾದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಮಾತ್ರ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಒಳಪಟ್ಟು ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.	ಕಡಲವಿಮೆಯು ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ತತ್ವ ಆಧಾರಿತ ವಾಸ್ತವಿಕ ವಿಮೆಯಾಗಿದೆ. ಇಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರನು ಹಾನಿಗೊಳಗಾದ ಹಡಗಿನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮೌಲ್ಯ ಮತ್ತು ನಾಶಕ್ಕೊಳಗಾದ ಸರಕುಗಳ ವೆಚ್ಚ ಮತ್ತು ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಹೊಂದಬಹುದು.
6.	ನಷ್ಟದ ಅಳತೆ	ನಷ್ಟವನ್ನು ಅಳೆಯಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ	ನಷ್ಟವನ್ನು ಅಳೆಯಬಹುದು	ನಷ್ಟವನ್ನು ಅಳೆಯಬಹುದು.
7.	ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ಅಧ್ಯರ್ಪಣ ಮೌಲ್ಯ ಅಥವಾ ಪಾವತಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಮೌಲ್ಯ	ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವು ಅಧ್ಯರ್ಪಣ ಮೌಲ್ಯ ಮತ್ತು ಪಾವತಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.	ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆಯು ಅಧ್ಯರ್ಪಣ ಮೌಲ್ಯ ಮತ್ತು ಪಾವತಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ.	ಕಡಲ ವಿಮೆಯು ಅಧ್ಯರ್ಪಣ ಮೌಲ್ಯ ಮತ್ತು ಪಾವತಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ.
8.	ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಮೊತ್ತ	ಜೀವ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರು ಎಷ್ಟು ಹಣಕ್ಕಾದರೂ ವಿಮೆಯನ್ನು ಮಾಡಿಸಬಹುದು.	ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಮೊತ್ತವು ವಿಮಾ ವಸ್ತು ವಿಷಯದ ಮೌಲ್ಯಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿರಬಾರದು.	ಕಡಲ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಮೊತ್ತವು ಹಡಗು ಅಥವಾ ಸರಕುಗಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮೌಲ್ಯದಷ್ಟು ಇರಬಹುದು.

ಕ್ರ. ಸಂ.	ವ್ಯತ್ಯಾಸದ ಆಧಾರಗಳು	ಜೀವವಿಮೆ	ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆ	ಕಡಲ ವಿಮೆ
9.	ನಷ್ಟಭಯ ಸಂಭವನೀಯತೆ	ಜೀವವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ನಷ್ಟಭಯ ಸಂಭವನೀಯತೆಯು ಖಚಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಅಂದರೆ ಸಾವು ಅಥವಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಪರಿಪಕ್ವತೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಹಕ್ಕುಕೇಳಿಕೆ (ಕ್ಲೇಮು) ಇದ್ದೇ ಇರುತ್ತದೆ.	ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಬೆಂಕಿಯಿಂದ ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸುವ ಅಥವಾ ಸಂಭವಿಸದೇ ಇರುವ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಯಿರುತ್ತದೆ. ಆದಕಾರಣ ಹಕ್ಕುಕೇಳಿಕೆಯ ಪ್ರಸ್ತಾಪವೇ ಇಲ್ಲದಿರಬಹುದು.	ಕಡಲ ವಿಮೆಯಲ್ಲೂ ಸಹ ನಷ್ಟಭಯದ ಘಟನೆ ಘಟಿಸುವ ಬಗೆಗೆ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಯಿರುವುದರಿಂದ ಹಕ್ಕುಕೇಳಿಕೆಯ ಪ್ರಸ್ತಾಪವೇ ಇಲ್ಲದಿರಬಹುದು.

ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮೆ (General Insurance)

- ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ (Health Insurance):** ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯು ದಿನದಿಂದ ದಿನಕ್ಕೆ ಏರುತ್ತಿರುವ ವೈದ್ಯಕೀಯ ವೆಚ್ಚದ ವಿರುದ್ಧದ ರಕ್ಷಾಕವಚವಾಗಿದೆ. ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯು ವಿಮಾಕರ್ತ ಮತ್ತು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಗುಂಪಿನ ನಡುವೆ ಏರ್ಪಟ್ಟ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದ್ದು, ಅದರಲ್ಲಿ ವಿಮಾಕರ್ತನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯನ್ನು ವಿಮಾಕಂಪಿಗೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ನೀಡಲು ಒಪ್ಪಿರುತ್ತಾನೆ. ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವಿಮಾ ಕಂತನ್ನು ಒಂದೇ ಬಾರಿ ಅಥವಾ ಹಲವಾರು ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ವೈದ್ಯಕೀಯ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ಭರಿಸುತ್ತದೆ ಅಥವಾ ವಿಮಾದಾರನು ತನ್ನ ಅನಾರೋಗ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಮಾಡಿದ ಖರ್ಚು ವೆಚ್ಚವನ್ನು ತುಂಬಿಕೊಡುತ್ತದೆ; ಅಂದರೆ ವೆಚ್ಚ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯು ಕೊಡಮಾಡುವ ರಕ್ಷಣಾ ಶ್ರೇಣಿ ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚ ಮರುಪಾವತಿಯು ವಿಮೆ ಕೊಡುವವನ ಮತ್ತು ಯಾವ ರೀತಿಯ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ ಎಂಬುದರ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತುತ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ರೂಪದಲ್ಲಿಯೇ ಇದೆ. ಹೆಚ್ಚಿನದಾಗಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಅಥವಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಗುಂಪು, ಸಂಘಗಳು ಅಥವಾ ನಿಗಮಗಳು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯನ್ನು 'ಮೆಡಿಕಲೈಮ್' (Mediclaim) ರೂಪದಲ್ಲಿ ನೀಡುತ್ತವೆ.
- ಮೋಟಾರು ವಾಹನ ವಿಮೆ (Motor Vehicle Insurance):** ವಾಹನ ವಿಮೆಯು ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮೆಯ ವರ್ಗೀಕರಣದಡಿಯಲ್ಲಿಯೇ ಬರುತ್ತದೆ. ಈ ವಿಮೆಯು ಅತ್ಯಂತ ಜನಪ್ರಿಯವಾಗಿದ್ದು, ದಿನದಿಂದ ದಿನಕ್ಕೆ ಅದರ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿದೆ. ವಾಹನ ಚಾಲಕರ ಬೇಜವಾಬ್ದಾರಿತನ ಅಥವಾ ಉದಾಸೀನತೆಯಿಂದ ಉಂಟಾದ ಯಾವುದೇ ಸಾವು ನೋವಿಗೆ ವಾಹನದ ಮಾಲೀಕನೇ ಹೊಣೆಯಾಗಿರುತ್ತಾನೆ. ವಾಹನ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಮಾಲೀಕನ ಈ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ತನ್ನದಾಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ವಾಹನ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾಕಂತುಗಳು ಪ್ರಮಾಣೀಕೃತವಾಗಿವೆ.
- ದರೋಡೆ ವಿಮೆ (Burglary Insurance):** ದರೋಡೆ ವಿಮೆ ಅಥವಾ ಕಳ್ಳತನ ವಿಮೆಯು ಆಸ್ತಿ ವಿಮೆಯ ವರ್ಗದಲ್ಲಿ ಬರುತ್ತದೆ. ದರೋಡೆ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ಕಳುವು, ಕನ್ನಗಳವು, ಚೌರ್ಯ ಮತ್ತು ಈ ರೀತಿಯ ಕಾರಣಗಳಿಂದಾಗಿ ಆಸ್ತಿಪಾಸ್ತಿ, ಗೃಹೋಪಕರಣಗಳಿಗೆ ಹಾನಿ ಅಥವಾ ನಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಗತ ಸಂಗತಿಗಳಿಗೆ ಹಾನಿ, ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಈ ವಿಮೆಯು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಈ ವಿಮೆಯಡಿ ವಾಸ್ತವಿಕ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ಪರಿಹಾರ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ.

ಅ) ದರೋಡೆ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸ್ತಿಯು ನಷ್ಟದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರಬೇಕೇ ವಿನಃ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಭಾಗಿಯಾಗುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅಲ್ಲ.

ಆ) ಈ ವಿಮೆಗೆ ಸಾಮೀಪ್ಯ ಕಾರಣ ತತ್ಪವು ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ನಷ್ಟ ಉಂಟಾದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಕೊಡಬೇಕಾದ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ನಷ್ಟವು ಹಲವಾರು ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ, ಅತಿ ಹತ್ತಿರದ ಮತ್ತು ನೇರ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

4. **ಪಶು ವಿಮೆ (Cattle Insurance):** ಪಶು ವಿಮೆಯು ಒಂದು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದೆ. ಈ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರನು ತನ್ನ ಪಶು ಸಂಪತ್ತು ಅಂದರೆ ಎತ್ತು, ಎಮ್ಮೆ, ಹಸು, ಕುರಿ ಇನ್ನಿತರ ಪ್ರಾಣಿಗಳ ಮೇಲೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿರುತ್ತಾನೆ. ಈ ವಿಮೆಯಡಿ ವಿಮಾದಾರನ ಪಶುಗಳು, ಆನಾರೋಗ್ಯ, ಅಪಘಾತ, ಗರ್ಭಾವಸ್ಥೆ, ಇನ್ನಿತರ ಕಾರಣಗಳಿಂದಾಗಿ ಸಾವನ್ನಪ್ಪಿ, ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ನಷ್ಟ ಉಂಟಾದಲ್ಲಿ ವಿಮಾಕರ್ತನು ಒಪ್ಪಂದದಂತೆ ಪರಿಹಾರ ನೀಡುತ್ತಾನೆ.
5. **ಬೆಳೆ ವಿಮೆ (Crop Insurance):** ಬೆಳೆ ವಿಮೆಯು ರೈತಾಪಿ ಜನರಿಗೆ ಬರ, ಅತಿವೃಷ್ಟಿ, ಪ್ರವಾಹ ಇನ್ನಿತರ ಕಾರಣಗಳಿಂದಾದ 'ಬೆಳೆಹಾನಿ' ಅಥವಾ 'ನಷ್ಟ'ಕ್ಕೆ ಪರಿಹಾರ ಕೊಡುತ್ತದೆ. ಬೆಳೆ ವಿಮೆಯು ರೈತರಿಗೆ ನಷ್ಟದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸು ಬೆಂಬಲ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಬೆಳೆ ವಿಮೆಯು ಅಕ್ಕಿ, ಗೋಧಿ, ಎಣ್ಣೆ ಕಾಳುಗಳು, ಬೇಳೆಗಳು ಮತ್ತು ಧಾನ್ಯಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಆಗುವ ನಷ್ಟ ಅಥವಾ ಹಾನಿಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.
6. **ಕ್ರೀಡಾ ವಿಮೆ (Sports Insurance):** ಕ್ರೀಡಾ ವಿಮೆಯು ಒಬ್ಬ ಹವ್ಯಾಸಿ ಕ್ರೀಡಾ ಪಟುವಿನ ಕ್ರೀಡಾ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು, ಕಾನೂನಿನ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ, ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಪಘಾತ, ಮುಂತಾದ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಪಕವಾಗಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಕ್ರೀಡಾಪಟು ಇಚ್ಛಿಸಿದಲ್ಲಿ ಕ್ರೀಡಾ ವಿಮೆಯ ರಕ್ಷಣೆಯು ಅವನೊಡನೆ ವಾಸಿಸುತ್ತಿರುವ ಅವನ ಕುಟುಂಬದ ಸದಸ್ಯರನ್ನೂ ಒಳಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಈ ವಿಮೆಯು ವೃತ್ತಿಪರ ಕ್ರೀಡಾಪಟುಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಈ ಕ್ರೀಡಾ ವಿಮಾ ಸೌಲಭ್ಯವನ್ನು ಬ್ಯಾಡ್ಮಿಂಟನ್, ಆ್ಯಂಗ್ಲಿಂಗ್, ಕ್ರಿಕೆಟ್, ಗಾಲ್ಫ್, ಲಾನ್‌ಟೆನಿಸ್, ಸ್ವಾಪ್ಪ್ಸ್, ಶೂಟಿಂಗ್ ಮುಂತಾದ ಕ್ರೀಡೆಗಳಲ್ಲಿನ ಕ್ರೀಡಾಪಟುಗಳು ಹೊಂದಬಹುದು.
7. **ಅಮರ್ತ್ಯಾ ಸೇನ್ ಶಿಕ್ಷಣ ಯೋಜನೆ (Amartya Sen Siksha Yojana) :-** ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಹೊರ ತಂದಿರುವ ಈ ಯೋಜನೆಯು ವಿಮಾದಾರನ ಅವಲಂಬಿತ ಮಕ್ಕಳ ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಭದ್ರಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ವಿಮಾದಾರರಾದ ತಂದೆ, ತಾಯಿ ಅಥವಾ ಕಾನೂನು ಬದ್ಧ ಪೋಷಕರು ಒಂದು ಬಾಹ್ಯ ಹಿಂಸಾತ್ಮಕ ಮತ್ತು ಕಣ್ಣಿಗೆ ಕಾಣುವ ಅಪಘಾತದ ನೇರ ಅಥವಾ ಏಕಮಾತ್ರ ಕಾರಣದಿಂದ ದೈಹಿಕವಾಗಿ ಬಾಧೆಗೊಳಗಾದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಅಂತಹ ನೇರವಾದ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಘಟನೆ ನಡೆದ ದಿನದಿಂದ 12 ತಿಂಗಳ ಒಳಗಾಗಿ ಸಾವನ್ನಪ್ಪಿದರೆ ಅಥವಾ ಖಾಯಂ ಆಗಿ ದೈಹಿಕ ಅಂಗವಿಕಲತೆಯಿಂದ ಬಳಲುವಂತಾದರೆ ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಿಮಾಕರ್ತನು ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗೆ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಈ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರವು ಅಪಘಾತದ ಘಟನೆ ನಡೆದ ದಿನದಿಂದ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಮುಕ್ತಾಯದ ದಿನದವರೆಗೂ ಆಗುವ ಖರ್ಚು-ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಇದು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸಿರುವ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತದ ಮಿತಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತದೆ.
8. **ರಾಜೇಶ್ವರಿ ಮಹಿಳಾ ಕಲ್ಯಾಣ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆ (Rajeshwari Mahila Kalyan Bima Yojana):** ಈ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ವಿಮಾದಾರ ಮಹಿಳೆಯ ಕುಟುಂಬದ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ವಿಮಾದಾರ ಮಹಿಳೆಯು ಒಂದು ಪಕ್ಷ ಎಲ್ಲಾ ರೀತಿಯ ಅಪಘಾತ ಕಾರಣಗಳಿಂದ, ಅಪಘಾತ ಉಂಟಾಗಿ ಸಾವನ್ನಪ್ಪಿದರೆ ಅಥವಾ ಅಂಗವಿಕಲತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಮಹಿಳೆಗೆ ಪ್ರಾಸಂಗಿಕವಾಗಿರುವ ತೊಂದರೆಗಳಿಂದ ಸಾವು ಅಥವಾ ಅಂಗವಿಕಲತೆ ಉಂಟಾದಲ್ಲಿ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಕೊಡುವ ಸಲುವಾಗಿ ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಲಾಗಿದೆ.

4.6 ಸಂವಹನ ಸೇವೆಗಳು (Communication Services)

ಸಂವಹನ ಸೇವೆಗಳು ಒಂದು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಹೊರಜಗತ್ತಿನೊಡನೆ ಅಂದರೆ ಗ್ರಾಹಕರು, ಪೂರೈಕೆದಾರರು, ಪೈಪೋಟಿದಾರರು ಹಾಗೂ ಇತರರೊಡನೆ ಸಂಪರ್ಕ ಕೊಂಡಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ವ್ಯವಹಾರವು ಎಲ್ಲರನ್ನೂ/ ಎಲ್ಲವನ್ನೂ ದೂರಮಾಡಿ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿರಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ವ್ಯವಹಾರವು ಬೇರೆಯವರೊಂದಿಗೆ ಹೊಸ ವಿಚಾರಗಳಿಗಾಗಿ ಮತ್ತು ಮಾಹಿತಿಗಾಗಿ ಸದಾಕಾಲ ಸಂವಹನ ನಡೆಸುತ್ತಿರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಸಂವಹನ ಸೇವೆಯು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಲು ತುಂಬ ಸಮರ್ಥ, ನಿಖರ ಮತ್ತು ವೇಗವಾಗಿ ಇರಬೇಕು. ಅತೀ ವೇಗದ ಚಲನೆಯಲ್ಲಿರುವ ಮತ್ತು ಪೈಪೋಟಿಯಿಂದ ಕೂಡಿರುವ ಜಗತ್ತಿಗೆ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಶೀಘ್ರವಾಗಿ ವಿನಿಮಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಮುಂದುವರೆದ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವು ಅತೀ ಅವಶ್ಯವಾಗಿದೆ. ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಮಾಧ್ಯಮವು ಈ ರೂಪಾಂತರಕ್ಕೆ ಕಾರಣೀಭೂತವಾಗಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರವೊಂದಕ್ಕೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವ ಮುಖ್ಯ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಅಂಚೆ ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ದೂರ ಸಂಪರ್ಕ ಸೇವೆಗಳು ಎಂದು ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು.

ಅಂಚೆ ಸೇವೆಗಳು (Postal Services)

ಭಾರತೀಯ ಅಂಚೆ ಮತ್ತು ತಂಪಿ ಇಲಾಖೆಯು ಹಲವಾರು ಅಂಚೆ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಭಾರತಾದ್ಯಂತ ನೀಡುತ್ತಿದೆ. ಹೀಗೆ ಅಂಚೆ ಸೇವೆಯನ್ನು ನೀಡಲು, ಇಡೀ ದೇಶವನ್ನು 22 ಅಂಚೆ ವೃತ್ತಗಳನ್ನಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗಿದೆ. ಈ ವೃತ್ತ ಕಚೇರಿಗಳು, ಮುಖ್ಯ ಅಂಚೆ ಕಚೇರಿ, ಉಪ ಅಂಚೆ ಕಚೇರಿ ಮತ್ತು ಶಾಖಾ ಅಂಚೆ ಕಚೇರಿಗಳ ದಿನನಿತ್ಯದ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ಅಂಚೆ ಇಲಾಖೆಯು ತಮ್ಮ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಮತ್ತು ವಿಭಾಗ ಮಟ್ಟದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಹಲವಾರು ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಅವುಗಳನ್ನು ವಿಶಾಲವಾಗಿ ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು.

ಎ) ಹಣಕಾಸು ಸೌಲಭ್ಯಗಳು (Financial facilities): ಈ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಅಂಚೆ ಕಚೇರಿಗಳು ತಮ್ಮ ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗಳಾದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಭವಿಷ್ಯ ನಿಧಿ (PPF), ಕಿಸಾನ್ ವಿಕಾಸ ಪತ್ರ ಮತ್ತು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಉಳಿತಾಯ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ಸಹಜ ಚಿಲ್ಲರೆ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಹಾರಗಳಾದ ಮಾಸಿಕ ಆದಾಯ ಯೋಜನೆ, ಅವರ್ತನೆ ಠೇವಣಿ, ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆ, ಅವಧಿ ಖಾತೆ ಹಾಗೂ ಅಂಚೆ ಹಣದ ವರ್ಗಾವಣೆ ಸೌಲಭ್ಯದ ಜೊತೆ ನೀಡುತ್ತವೆ.

ಭಾರತೀಯ ಅಂಚೆ ಜಾಲದ ವಾಸ್ತವಿಕತೆಗಳು (Indian Postal Network Realities)

- 154149 ಅಂಚೆ ಕಚೇರಿಗಳು
- 564701 ಅಂಚೆ ಪೆಟ್ಟಿಗೆಗಳು
- 1575 ಕೋಟಿ ಅಂಚೆಗಳು, ಪ್ರತಿ ವರ್ಷ
- 501716 ಸಾರ್ವಜನಿಕ ದೂರವಾಣಿ ಸಂಪರ್ಕ ಹೊಂದಿದ ಗ್ರಾಮಗಳು (ಒಟ್ಟು ಗ್ರಾಮಗಳಲ್ಲಿ ಶೇಕಡಾ 84ಷ್ಟು)
- 26000 ಅಂಚೆ ಕಚೇರಿಗಳು ಈಗಾಗಲೇ ಜಾಲಬಂಧದ ಮೂಲಕ ಸಂಪರ್ಕಿಸಲಾಗಿದೆ.
- ಅಂಚೆ ಕಚೇರಿ ಉಳಿತಾಯ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅತೀ ವಿಶಾಲವಾದ ಚಿಲ್ಲರೆ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಗಿದ್ದು, 1,50,000ಕ್ಕೂ ಅಧಿಕ ಶಾಖೆಗಳು.
- ಒಟ್ಟು ಸಂಗ್ರಹ 2,00,000 ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿಗಳು.
- 1200ಕ್ಕೂ ಅಧಿಕ ಅಂಚೆ ಕಚೇರಿಗಳಿಗೆ ಸಮರ್ಪಿಸಲಾದ VSAT ಜಾಲಬಂಧ.
- ತ್ವರಿತ ಅಂಚೆ ಸೇವೆ ಸೌಲಭ್ಯ ಭಾರತದ 1000ಕ್ಕೂ ಅಧಿಕ ಗಮ್ಯಸ್ಥಾನಗಳು.
- ವಿಶ್ವದಾದ್ಯಂತ 97 ಪ್ರಮುಖ ದೇಶಗಳಿಗೆ ಸಂಪರ್ಕ ಕೊಂಡಿ.

ಮೂಲ: www.indiapost.gov.in

ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು

ಬಿ) ಅಂಚೆ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು (Mail facilities):- ಒಂದು ಸ್ಥಳದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಪಾರ್ಸೆಲ್ ಮಾಡುವುದು, ಪಾರ್ಸೆಲ್ ಕಳುಹಿಸಲಾದ ವಸ್ತುಗಳ ನೋಂದಣಿ ಮಾಡುವುದು ಹಾಗೂ ಆ ಮೂಲಕ ವಸ್ತುಗಳಿಗೆ ಸುರಕ್ಷತೆ ನೀಡುವುದು ಮತ್ತು ಅಂಚೆ ಮೂಲಕ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸುವಾಗ ಇರಬಹುದಾದ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ವಿಮಾ ಸೌಲಭ್ಯ ಒದಗಿಸುವುದು, ಇನ್ನೂ ಮುಂತಾದ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಅಂಚೆ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ.

ಅಂಚೆ ಇಲಾಖೆಯು ಇತರ ಹಲವಾರು ಸೇವಾ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಕಂಡ ವಿಧಗಳಲ್ಲಿ ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.

- i. ಅಭಿನಂದನೆ ಅಂಚೆ ಅಥವಾ ಶುಭಕಾಮನೆಗಳ ಅಂಚೆ (Greeting Post)- ಅಂಚೆ ಇಲಾಖೆಯು ಹಲವಾರು ಸಂತೋಷಕರವಾದ ಅಭಿನಂದನೆ / ಶುಭಕಾಮನೆ ಪತ್ರಗಳ ಶ್ರೇಣಿಯನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗಾಗಿ ಕೊಟ್ಟಿದೆ. ಅಂಚೆ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮಗೆ ಬೇಕಾದ ಸಂದರ್ಭ ಅಥವಾ ಸನ್ನಿವೇಶಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಆಯ್ದುಕೊಳ್ಳಬಹುದಾಗಿದೆ.
- ii. ಮಾಧ್ಯಮ ಅಂಚೆ (Media Post)- ಭಾರತದ ವ್ಯವಹಾರ ನಿಗಮಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರ ಮುದ್ರೆಯನ್ನು ಅಂಚೆ ಕಾರ್ಡುಗಳು, ಎನ್‌ವಲಪ್‌ಗಳು, ಏರೋಗ್ರಾಂಗಳು ಮತ್ತು ಅಂಚೆ ಪೆಟ್ಟಿಗೆಗಳ ಮೂಲಕ ಜಾಹೀರಾತು ಮಾಡಬಹುದಾಗಿದೆ. ಜಾಹೀರಾತಿಗೆ ಇದೊಂದು ಹೊಸತನದ ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಮಾರ್ಗವಾಗಿದೆ.
- iii. ನೇರ ಅಂಚೆ (Direct Post)- ನೇರ ಅಂಚೆಯನ್ನು ನೇರ ಜಾಹೀರಾತಿಗಾಗಿ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ವಿಳಾಸ ಸಹಿತ ಹಾಗೂ ವಿಳಾಸ ರಹಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.
- iv. ಅಂತರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣ ವರ್ಗಾವಣೆ (International Money Transfer) - ಪಾಶ್ಚಾತ್ಯ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳ ಒಕ್ಕೂಟ (Western Union Financial Services, USA), ಅಮೆರಿಕಾ ಸಂಯುಕ್ತ ಸಂಸ್ಥಾನಗಳು ಇದರ ಸಹಯೋಗದೊಂದಿಗೆ, ಭಾರತೀಯ ಅಂಚೆ, ವಿಶ್ವದ 185 ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಿಂದ ಭಾರತಕ್ಕೆ ಹಣದ ವರ್ಗಾವಣೆಯನ್ನು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿಸಿದೆ.
- v. ಪಾಸ್‌ಪೋರ್ಟ್ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು (Passport Facilities) - ವಿದೇಶಾಂಗ ಸಚಿವಾಲಯದ ಜೊತೆಗಿನ ಒಂದು ಅನನ್ಯ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಪಾಸ್‌ಪೋರ್ಟ್ ಅರ್ಜಿ ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿದೆ.
- vi. ತ್ವರಿತ ಅಂಚೆ (Speed Post) - ಭಾರತೀಯ ಅಂಚೆಯು ಭಾರತದಲ್ಲಿ 1000 ಅಧಿಕ ಸ್ಥಳಗಳಿಗೆ ತ್ವರಿತ ಅಂಚೆ ಸೇವೆ ಒದಗಿಸಿದ್ದು, ಭಾರತವನ್ನು ವಿಶ್ವದ 97 ಪ್ರಮುಖ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳೊಂದಿಗೆ ಜೋಡಿಸಿದೆ.
- vii. ಇ-ಬಿಲ್ ಅಂಚೆ (e-bill Post) - ಇದು ಭಾರತೀಯ ಅಂಚೆ ಇಲಾಖೆಯ ಇತ್ತೀಚಿನ ಕೊಡುಗೆಯಾಗಿದ್ದು, ಭಾರತೀಯ ಸಂಚಾರ ನಿಗಮ ನಿಯಮಿತ (ಬಿಎಸ್‌ಎನ್‌ಎಲ್), ಭಾರ್ತಿ ಎಂಟರ್‌ಪ್ರೈಸ್ ಮುಂತಾದ ಮೊಬೈಲ್ ಸೇವಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಬಿಲ್ ಅನ್ನು ಕೌಂಟರ್ ಮೂಲಕ ಪಾವತಿಸಲು ಅವಕಾಶವಿರುತ್ತದೆ.

ದೂರಸಂಪರ್ಕ ಸೇವೆಗಳು (Telecom Services)

ವಿಶ್ವ ಮಟ್ಟದ ದೂರ ಸಂಪರ್ಕ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳು ಒಂದು ದೇಶದ ಕ್ಷಿಪ್ರ ಆರ್ಥಿಕ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಕೀಲಿಕೈಯಾಗಿದೆ. ವಾಸ್ತವದಲ್ಲಿ ದೂರ ಸಂಪರ್ಕ ಸೇವೆಗಳು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಬೆನ್ನೆಲುಬಾಗಿದೆ. ದೂರಸಂಪರ್ಕ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯವಿಲ್ಲದೇ ಹೋಗಿದ್ದರೆ, ಇಂದಿನ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ, ಜಗತ್ತಿನ ವಿವಿಧ ಖಂಡಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುವ ಕನಸು, ಕನಸಾಗಿಯೇ ಉಳಿಯುತ್ತಿತ್ತು. ವಿಶ್ವದಾದ್ಯಂತ ದೂರಸಂಪರ್ಕ, ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ, ಗ್ರಾಹಕರ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ಸ್

ಮತ್ತು ಮಾಧ್ಯಮ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಒಂದಾಗುವಿಕೆಯಿಂದ ಪ್ರಪಂಚದಾದ್ಯಂತ ದೂರಗಾಮಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಾಗಿದೆ. ಜನರ ಜೀವನದ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು ಮತ್ತು 2025ನೇ ಇಸ್ವಿಯ ಒಳಗೆ ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಜಾಗತಿಕ ಶಕ್ತಿಯಾಗುವ ಭಾರತದ ದೃಷ್ಟಿಯನ್ನು ಸರಾಗ ಮಾಡಲು, ಭಾರತಕ್ಕೆ ಇರುವ ಸಂಭವನೀಯ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವು ಹೊಸ ದೂರಸಂಪರ್ಕ ನೀತಿ ರೂಪರೇಖೆ (Telecom Policy Framework), 1999 ಮತ್ತು ಬ್ರಾಡ್ ಬ್ಯಾಂಡ್ ನೀತಿ 2004ಅನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಿತು. ದೂರಸಂಪರ್ಕ ನೀತಿಯ ಮೂಲಕ ಸರ್ಕಾರವು ಸಾರ್ವತ್ರಿಕ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಇನ್ನೂ ತಲುಪದಿರುವ ಸ್ಥಳಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಉನ್ನತ ಮಟ್ಟದ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ದೇಶದ ಅರ್ಥ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ಉದ್ದೇಶ ಹೊಂದಿದೆ.

ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ದೂರಸಂಪರ್ಕ ಸೇವೆಗಳು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿವೆ:

- ಎ) **ಸೆಲ್ಯೂಲರ್ ಮೊಬೈಲ್ ಸೇವೆಗಳು (Cellular mobile services):** ಇವು ಎಲ್ಲಾ ಬಗೆಯ ಮೊಬೈಲ್ ದೂರಸಂಪರ್ಕ ಸೇವೆಗಳಾಗಿದ್ದು, ಧ್ವನಿ ಮತ್ತು ಧ್ವನಿ ರಹಿತ ಸಂದೇಶಗಳು, ಡೇಟಾ ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಸೇವಾ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಇರುವ ಜಾಲಬಂಧ ಉಪಕರಣಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಕೊಡುವ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕರೆ ಕಚೇರಿ (PCO) ಸೇವೆಗಳು, ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಹಾಗೆಯೇ ಇತರ ಬಗೆಯ ದೂರಸಂಪರ್ಕ ಸೇವಾ ಒದಗಿಸುವವರ ಜೊತೆಗೂಡಿ ನೇರ ಅಂತರ್ಸಂಪರ್ಕವನ್ನು ಸಹ ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ.
- ಬಿ) **ರೇಡಿಯೋ ಪೇಜಿಂಗ್ ಸೇವೆಗಳು (Radio paging services):** ಇದು ಒಂದು ಕೈಗೆಟುಕುವ ಮಾಹಿತಿ ವಿನಿಮಯ ಸಾಧನವಾಗಿದ್ದು, ಇದರ ಮೂಲಕ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಚಲನೆಯಲ್ಲಿ ಇದ್ದಾಗಲೂ ಸಹ ಸಂಪರ್ಕಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಇದು ಏಕಮುಖ ಮಾಹಿತಿ ಬಿತ್ತರಗೊಳಿಸುವ ಸಾಧನವಾಗಿದ್ದು, ಇದರ ತಲುಪುವಿಕೆ ಬಹುದೂರ ಮತ್ತು ವಿಶಾಲವಾಗಿದೆ. ರೇಡಿಯೋ ಪೇಜಿಂಗ್ ಸೇವೆಯು ಧ್ವನಿ ಮಾತ್ರ, ಸಂಖ್ಯೆಗಳು ಮಾತ್ರ ಮತ್ತು ಅಕ್ಷರ/ಸಂಖ್ಯೆಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡಂತೆ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ.
- ಸಿ) **ಸ್ಥಿರ ದೂರವಾಣಿ ಸೇವೆಗಳು (Fixed line services):** ಧ್ವನಿ ಮತ್ತು ಧ್ವನಿರಹಿತ ಸಂದೇಶ ಹಾಗೂ ಡೇಟಾ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಇದು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಈ ಸೇವೆಯು ಬಹುದೂರದ ಸಂಪರ್ಕ ಸೇವೆಯ ಒಂದು ಕೊಂಡಿಯಾಗಿದೆ. ದೇಶದಾದ್ಯಂತ ಹಾಕಲಾಗಿರುವ ಓ.ಎಫ್.ಸಿ. (OFC – Optical Fiber Cables) ಕೇಬಲ್‌ಗಳ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡು ಈ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ವಿವಿಧ ಸಾಧನಗಳ ಮೂಲಕ ನೀಡಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಹಾಗೆಯೇ ಇದು ವಿವಿಧ ದೂರ ಸಂಪರ್ಕ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸಹ ಪರಸ್ಪರ ಸಂಪರ್ಕಿಸುತ್ತದೆ.
- ಡಿ) **ಕೇಬಲ್ ಸೇವೆಗಳು (Cable services):** ಇವು, ಮಾಧ್ಯಮ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಆವರಣದಲ್ಲಿ ನೀಡಲು ಅಥವಾ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ನಡೆಸಲು ಪರವಾನಗಿ ಹೊಂದಿದ ಕೊಂಡಿಗಳು ಮತ್ತು ಸ್ಲಿಟ್ ಸೇವೆಗಳಾಗಿವೆ. ಮನೋರಂಜನೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಈ ಸೇವೆಗಳು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿ ಏಕಮುಖವಾಗಿವೆ. ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಇವು ದ್ವಿ-ಮುಖ ಸಂವಹನವಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯಿದ್ದು, ಆಗ ಧ್ವನಿ, ಡೇಟಾ ಮತ್ತು ಮಾಹಿತಿ ಸೇವೆಗಳು ಕೇಬಲ್ ಜಾಲದಿಂದ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮಲಿವೆ. ಕೇಬಲ್ ಜಾಲದಿಂದ ಕೊಡಬಹುದಾದ ಸೇವೆಗಳು ಸ್ಥಿರ ದೂರವಾಣಿಯ ಸೇವೆಗಳಂತೆಯೇ ಇರುತ್ತವೆ.

ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು

ಇ) **ವಿಸ್ಯಾಟ್ ಸೇವೆಗಳು (VSAT-services):** ವಿಸ್ಯಾಟ್ (VSAT – Very Small Aperture Terminal) ಎಂಬುದು ಉಪಗ್ರಹ ಆಧಾರಿತ ಸಂವಹನ ಸೇವೆಯಾಗಿದೆ. ಇದು ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಉನ್ನತ ಮಟ್ಟದ, ನಮನೀಯವಾದ ಮತ್ತು ವಿಶ್ವಸನೀಯ ಸಂವಹನ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನಗರ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಕೊಡುತ್ತಿದೆ. ಭೂ ಆಧಾರಿತ ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದಲ್ಲಿ ವಿಸ್ಯಾಟ್ ವಿಶ್ವಸನೀಯ ಮತ್ತು ಅಡತಡೆ ರಹಿತ ಭರವಸೆಯ ಸೇವೆಗಳನ್ನು, ಭೂ ಆಧಾರಿತ ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಸರಿಸಮನಾಗಿ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕಿಂತಲೂ ಉನ್ನತ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ನೀಡುತ್ತಿದೆ. ವಿಸ್ಯಾಟ್ ಸೇವೆಯನ್ನು ಹೊಸತನದ ಮತ್ತು ಆವಿಷ್ಕಾರೀ ಉಪಯೋಗಗಳಿಗೆ ದೇಶದ ಕುಗ್ರಾಮದಲ್ಲೂ ಸಹ ಬಳಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಆನ್‌ಲೈನ್ ದಿನಪತ್ರಿಕೆಗಳು, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ದರದ ವಿವರಗಳು, ಉಪಗ್ರಹ ಆಧಾರಿತ ಶಿಕ್ಷಣ ಮತ್ತು ವೈದ್ಯಕೀಯ ಸೇವೆಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ.

ಎಫ್) **ಡಿ.ಟಿ.ಹೆಚ್. ಸೇವೆಗಳು (DTH – Direct to Home):** ಇದು ಮೊಬೈಲ್ ಕಂಪನಿಗಳು ನೀಡುವ ಉಪಗ್ರಹ ಆಧಾರಿತ ಮಾಧ್ಯಮ ಸೇವೆಗಳಾಗಿವೆ. ಉಪಗ್ರಹದಿಂದ ನೇರವಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಮನೆಗೆ ಈ ಸೇವೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಒಂದು ಸಣ್ಣ ಬಟ್ಟಲಿನಾಕಾರದ ಸ್ಪರ್ಶ ತಂತು (Dish Antenna) ಮತ್ತು ಸೆಟ್‌ಟಾಪ್ ಬಾಕ್ಸ್‌ನ ಸಹಾಯದಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರು ಮಾಧ್ಯಮ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಬಹುದು. ನೇರ ಮನೆಗೆ ಸೇವೆಯನ್ನು ಕೊಡುವ ಸೇವಾಕರ್ತೃವು ಬಹು ಆಯ್ಕೆಯ ವಾಹಿನಿಗಳ (Multiple Channels) ಗುಚ್ಚವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾನೆ. ಈ ಗುಚ್ಚದಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮಗೆ ಬೇಕಾದ ವಾಹಿನಿಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದಾಗಿದೆ. 'ನೇರ ಮನೆಗೆ' ಸೇವೆಯಿಂದ, ಗ್ರಾಹಕರು ಕೇಬಲ್ ಜಾಲದ ಮೂಲಕ ಸೇವೆ ಕೊಡುವವನ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತರಾಗದೇ ನೇರವಾಗಿ ತಮಗೆ ಬೇಕಾದ ವಾಹಿನಿಗಳನ್ನು ದೂರದರ್ಶನ ಮೂಲಕ ವೀಕ್ಷಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

4.7 ಸಾರಿಗೆ (Transportation)

ಸಾರಿಗೆಯು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಜನರ ಪ್ರಯಾಣಕ್ಕಾಗಿ ಮತ್ತು ಸರಕು ಸಾಗಾಣಿಕೆಗೆ ಇರುವ ಸಾರಿಗೆಯ ಸಹಾಯಕ ಮತ್ತು ಬೆಂಬಲ ಸೇವೆಗಳಾದ ಎಲ್ಲಾ ವಿಧದ ಸಾರಿಗೆ ಅಂದರೆ ರಸ್ತೆ, ರೈಲು, ವಾಯುಯಾನ ಮತ್ತು ಸಾಗರಯಾನಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ನೀವು ಈಗಾಗಲೇ ನಿಮ್ಮ ಹಿಂದಿನ ತರಗತಿಗಳಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ಸಾರಿಗೆ ಸೇವೆಗಳ ಗುಣ ಮತ್ತು ದೋಷಗಳ ಹೋಲಿಕೆಯ ಅಧ್ಯಯನವನ್ನು ಮಾಡಿರುವಿರಿ. 'ವೇಗ' (Speed) ಈ ಸಮಯದ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಾಗಿದೆ. ಅದರಲ್ಲೂ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ 'ವೇಗ'ದ ಅಗತ್ಯ ಬಹಳವಿದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಸಾರಿಗೆ ಸೇವೆಗಳು ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಅತಿ ಮುಖ್ಯವಾಗಿವೆ. ಸಾರಿಗೆಯು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಳದ ಅಡಚಣೆಯನ್ನು ನಿವಾರಿಸುತ್ತದೆ. ಅಂದರೆ ಉತ್ಪಾದನಾ ಸ್ಥಳದಿಂದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಾಗಾಣಿಕೆ ಮಾಡಿ, ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಅವನ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿಯೇ ದೊರಕುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ನಮ್ಮ ದೇಶದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ವೇಗವನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳಲು ನಾವು ನಮ್ಮ ಸಾರಿಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೊಳಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ನಮಗೆ ಇಂದು ಉತ್ತಮ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯವುಳ್ಳ ವಿಶಾಲವಾದ ಮತ್ತು ಉನ್ನತ ಗುಣಮಟ್ಟದ ರಸ್ತೆಗಳು ಬೇಕಾಗಿವೆ. ನಾವು ಕೆಲವೇ ಬಂದರುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದೇವೆ ಮತ್ತು ಅವೂ ಸಹ ತುಂಬಾ ಇಕ್ಕಟ್ಟಾಗಿವೆ. ಸಾರಿಗೆ ಸೇವೆಯು ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಯ ಜೀವನಾಡಿಯಾಗಿದ್ದು, ಈ ವ್ಯವಹಾರದ ಸೇವೆಯನ್ನು ಉನ್ನತೀಕರಿಸಲು ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಲು ಸರ್ಕಾರ ಮತ್ತು ಕೈಗಾರಿಕೆ ಪೂರ್ವಭಾವಿ ದೃಷ್ಟಿಕೋನವನ್ನು ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಆಹಾರ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಸಾಗಾಣಿಕೆ ಮತ್ತು ದಾಸ್ತಾನು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿಯೇ ಅಧಿಕ ಪ್ರಮಾಣದ ಉತ್ಪನ್ನ ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸುತ್ತಿದೆ.

ಸಾರಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯ (Infrastructure in Transportation)

ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯದ ಮೊದಲ 50 ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಭಾರತವು ಸುಮಾರು 13 ಸಾವಿರ ಕಿ.ಮೀ.ನಷ್ಟು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹೆದ್ದಾರಿಯ ನಿರ್ಮಾಣವನ್ನು ಕಂಡಿತ್ತು. ದೆಹಲಿ - ಕಲ್ಕತ್ತಾ - ಚೆನ್ನೈ - ಮುಂಬೈ ಮತ್ತು ಉತ್ತರ-ದಕ್ಷಿಣಗಳನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸುವ ಸುವರ್ಣ ಚತುಷ್ಪಥ, ಶ್ರೀನಗರದಿಂದ ಕನ್ಯಾಕುಮಾರಿ, ಸಿಲ್ಚಾರ್‌ನಿಂದ ಪೋರ್‌ಬಂದರ್‌ಗಳನ್ನು ಜೋಡಿಸುವ ಪೂರ್ವ-ಪಶ್ಚಿಮ ಕಾರಿಡಾರ್ಸ್ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರದ ಮಹತ್ವಾಕಾಂಕ್ಷಿ ಯೋಜನೆಯಾದ NHAI (National Highway Authority of India)ವು ಎಂಟು ವರ್ಷಗಳ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ 13151 ಕಿ.ಮೀ. ಉದ್ದದ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹೆದ್ದಾರಿ ನಿರ್ಮಾಣವನ್ನು ನೋಡಲಿದೆ. ಈ ಯೋಜನೆಯು ಭಾರತದ ರಸ್ತೆ ಸಾರಿಗೆ ಮುಖ್ಯ ಚಿತ್ರಣವನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸುವುದಲ್ಲದೆ ನಮ್ಮ ದೇಶದ ಆರ್ಥ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಮೇಲೂ ದೂರಗಾಮಿ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಮಾಡಲಿದೆ. ರೈಲ್ವೆ ಸಚಿವಾಲಯವೂ ಸಹ ಬೃಹತ್ ಹೊಸತನವನ್ನು ಸರಕು ರೈಲುಗಳ ಚಲನೆ ಮತ್ತು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆಯಲ್ಲಿ ತಂದು ವ್ಯವಹಾರ ಸಮುದಾಯದವರ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಈಡೇರಿಸುತ್ತದೆ.

ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರಚೋದನೆಯನ್ನು ನೀಡಲು ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವು ಗಂಭೀರತೆಯಿಂದ ಚಿಂತಿಸಿ, ಬಂದರು ಮತ್ತು ವಿಮಾನ ನಿಲ್ದಾಣದಲ್ಲಿ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಇರುವ ಸೌಲಭ್ಯವನ್ನು ಉತ್ತಮ ಪಡಿಸುವಿಕೆಯನ್ನು ಖಾತರಿಪಡಿಸಿದೆ. ಸರ್ಕಾರವು ಈಗಿರುವ ಬಂದರುಗಳ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದಲ್ಲದೆ, ಹೊಸ ಮತ್ತು ಆಧುನಿಕ ಬಂದರುಗಳನ್ನು ಪ್ರಮುಖ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪಡಿಸಲು ಯೋಚಿಸಿದೆ.

ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆ

ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆ ಯಾವಾಗಲೂ ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶವಾಗಿದೆ. ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭದಲ್ಲಿ ಕೇವಲ ಸರಕಿನ ಮೌಲ್ಯ, ಉಪಯುಕ್ತತೆ ಮತ್ತು ಗುಣಮಟ್ಟ ನಿರ್ವಹಣೆಗಾಗಿ ವೈಜ್ಞಾನಿಕವಾಗಿ ಮತ್ತು ವ್ಯವಸ್ಥಿತವಾಗಿರುವ ಒಂದು ಸ್ಥಿರ ಘಟಕವಾಗಿ ನೋಡಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಒಂದು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಅಥವಾ ವಿಶಿಷ್ಟ ಉಗ್ರಾಣ ಮಳಿಗೆಯು ಮಾರಾಟದ ಸರಕನ್ನು ರೈಲು, ಲಾರಿ/ಟ್ರಕ್, ಎತ್ತಿನಗಾಡಿಗಳ ಮೂಲಕ ಸ್ವೀಕರಿಸುತ್ತಿತ್ತು. ಮಳಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ದೈಹಿಕವಾಗಿ ಒಂದೆಡೆಯಿಂದ ಇನ್ನೊಂದೆಡೆಗೆ ಸರಿಸಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು ಮತ್ತು ಕೈಯಿಂದಲೇ ನೆಲದ ಮೇಲೆ ರಾಶಿಯನ್ನು ಪೇರಿಸಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ದಾಸ್ತಾನು ಸೇವೆಯನ್ನು ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಕರುಗಳು ಆಮದು ಮತ್ತು ರಫ್ತುದಾರರು, ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಸಾರಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರಸ್ಥರು ಸುಂಕದವರು ಹೀಗೆ ಹಲವರು ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಇಂದಿನ ಉಗ್ರಾಣ ಮಳಿಗೆಯು ಕೇವಲ ಸಂಗ್ರಹಣಾ ಸೇವೆ ಕೊಡುವುದಕ್ಕಷ್ಟೇ ಸೀಮಿತವಾಗದೇ, ನಿಜವಾಗಿಯೂ ಸರಕುಗಳ ಸರಬರಾಜು ಸೇವೆಯನ್ನು ಮತ್ತು ಸಮರ್ಥ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಒದಗಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ಅಂದರೆ ಸರಿಯಾದ ಪ್ರಮಾಣವು ಸರಿಯಾದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ, ಸರಿಯಾದ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ, ಸರಿಯಾದ ಭೌತಿಕ ರೂಪದಲ್ಲಿ, ಸರಿಯಾದ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ದೊರಕುವಂತೆ ಮಾಡುವುದು. ಆಧುನಿಕ ಉಗ್ರಾಣ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಸ್ವಯಂಚಾಲಿತವಾಗಿದೆ. ಗಣಕಯಂತ್ರಗಳ ಸಹಾಯದಿಂದ ಕ್ರೇನ್‌ಗಳು, ಫೋರ್ಕ್ ಲಿಫ್ಟ್‌ಗಳು ಸರಕನ್ನು ಒಂದೆಡೆಯಿಂದ ಇನ್ನೊಂದೆಡೆಗೆ ಸಾಗಣೆ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಇದರ ಜೊತೆಗೆ ಸ್ವಯಂಚಾಲಿತ ಸಾಗಾಣಿಕೆ ತಂತ್ರಾಂಶವನ್ನು ಕೂಡ ದಾಸ್ತಾನು ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಉಪಯೋಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು

ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳ ವಿಧಗಳು

ಎ) ಖಾಸಗಿ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳು (Private Warehouses) : ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಸರಕುಗಳ ಸಂಗ್ರಹಕ್ಕಾಗಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ಸರಪಳಿ ಮಳಿಗೆಗಳು ಅಥವಾ ಬಹುಶಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು ಅಥವಾ ಬಹುಮುದ್ರೆ ಅಥವಾ ಅನೇಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಕಂಪನಿಗಳು ಇಂತಹ ಉಗ್ರಾಣಗಳ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯನ್ನು ಸ್ವಂತ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆ ಅಥವಾ ಭೋಗ್ಯಕ್ಕೆ ಪಡೆದು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ದಕ್ಷ ಸಾಗಾಣಿಕೆಯನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಲು ಸಾಮಾನ್ಯ ನಿಯಮದಂತೆ ಒಂದು ಸಮರ್ಥ ಸರಕು ನಿರ್ವಹಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಖಾಸಗಿ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳ ಲಾಭವು ನಿಯಂತ್ರಣ, ನಮ್ಮತ ಮತ್ತು ಸುಧಾರಿತ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

ಬಿ) ಸಾರ್ವಜನಿಕ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳು (Public Warehouses): ಈ ವಿಧದ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಉತ್ಪಾದಕರು ಅಥವಾ ಸಾರ್ವಜನಿಕರು ಸಂಗ್ರಹಣಾ ಅಥವಾ ದಾಸ್ತಾನು ಶುಲ್ಕ ಪಾವತಿಸಿ ತನ್ನ ಸರಕನ್ನು ಇಡಲು ಉಪಯೋಗಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯನ್ನು ಸರ್ಕಾರವು ಖಾಸಗಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆ ನಡೆಸಲು ಪರವಾನಿಗೆ ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ನಿಯಂತ್ರಿಸುತ್ತದೆ.

ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಯ ಮಾಲೀಕನು ಸರಕಿನ ಮಾಲೀಕನ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯಾಗಿರುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ಅವನು ಸರಕುಗಳ ಸೂಕ್ತ ಕಾಳಜಿ ವಹಿಸುವುದನ್ನು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಈ ರೀತಿಯ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳು ರಸ್ತೆ ಮತ್ತು ರೈಲುದಾರಿಯ ಮೂಲಕ ಸಾರಿಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಸೌಲಭ್ಯವನ್ನು ಕೂಡ ನೀಡುತ್ತವೆ. ಈ ಮಳಿಗೆಗಳು ಸರಕಿನ ಸಂಪೂರ್ಣ ಸುರಕ್ಷತೆಯ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಉತ್ಪಾದಕರು ಸ್ವಂತದ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆ ಹೊಂದುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವಿಲ್ಲದಿರುವುದರಿಂದ ಇದನ್ನು ಅತಿ ಅನುಕೂಲಕರವೆಂದು ಕಂಡುಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ.

ಈ ಮಳಿಗೆಗಳ ಇತರ ಅನುಕೂಲ ಅಥವಾ ಲಾಭಗಳೆಂದರೆ, ಯಾವುದೇ ಸ್ಥಿರ ವೆಚ್ಚವಿಲ್ಲದಿರುವುದು, ಹೆಚ್ಚಿನ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯತೆ, ಜೊತೆಗೆ ಪೊಟ್ಟಣ ಕಟ್ಟುವಿಕೆ, ಚೀಟಿ ಅಂಟಿಸುವಿಕೆ ಮುಂತಾದ ಮೌಲ್ಯವರ್ಧಿತ ಸೇವೆಗಳ ಕೊಡುಗೆ.

ಸಿ) ಕರಾರುಬದ್ಧ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆ (Bonded Warehouses): ಈ ಮಳಿಗೆಗಳು ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ಪರವಾನಿಗೆ ಹೊಂದಿರುವ ಮಳಿಗೆಗಳಾಗಿದ್ದು ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಸರಕುಗಳ ಮೇಲೆ ತೆರಿಗೆ ಮತ್ತು ಸುಂಕ ಪಾವತಿಗೆ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಈ ಮಳಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಇಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಸರಕುಗಳು ವಿದೇಶದಿಂದ ಆಮದಾದ ಸರಕುಗಳಾಗಿವೆ. ಯಾವುದೇ ಕಾರಣಕ್ಕೂ ಆಮದುದಾರನು ಸುಂಕ ಪಾವತಿಗೂ ಮುಂಚೆ ಈ ಮಳಿಗೆಯಿಂದ ಸರಕನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಂತಿಲ್ಲ.

ಆಮದುದಾರನು ಒಂದೊಮ್ಮೆ ಸುಂಕವನ್ನು ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಪಾವತಿಸುವ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ ಅಥವಾ ತಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ಆಮದಾದ ಸರಕುಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಸುಂಕದ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಆಮದಾದ ಸರಕುಗಳ ಮೇಲೆ ಸುಂಕ ಪಾವತಿಸುವವರೆಗೂ ಆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಈ ಮಳಿಗೆಯಲ್ಲಿಯೇ ಇಟ್ಟಿರುತ್ತಾರೆ. ಈ ಕಾರಣದಿಂದ ಈ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕರಾರು ಬದ್ಧವೆಂದು ಹೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಈ ಮಳಿಗೆಗಳು ಮುದ್ರೆ ಹಾಕುವಿಕೆ, ಪೊಟ್ಟಣ ಕಟ್ಟುವಿಕೆ, ಶ್ರೇಣೀಕರಣ, ಮಿಶ್ರಣ ಮಾಡುವಿಕೆ ಮುಂತಾದವುಗಳ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಆಮದುದಾರನು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಖರೀದಿದಾರರನ್ನು ಸರಕಿನ ಪರಿಶೀಲನೆಗಾಗಿ ಕರೆತಂದು, ಅವರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಮರು ಪೊಟ್ಟಣ ಮಾಡಬಹುದು. ಹೀಗೆ ಈ ಮಳಿಗೆಗಳು ಸರಕಿನ ಮಾರಾಟ ಕಾರ್ಯಕ್ಕೆ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ.

ಈ ಮಳಿಗೆಗಳಿಂದ ಆಮದುದಾರ ಅಥವಾ ಈ ಸರಕುಗಳ ಖರೀದಿದಾರನು ತಮಗೆ ಅವಶ್ಯವೆನಿಸಿದಷ್ಟು ಸರಕನ್ನು ಸುಂಕ ಪಾವತಿಸಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು ಮತ್ತು ಸುಂಕವನ್ನು ಕಂತಿನಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಬಹುದು.

ಆಮದುದಾರನು ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುವ ಅಥವಾ ಮಾರುವ ಮುಂಚೆ ಸುಂಕ ಪಾವತಿಸಲು ತನ್ನ ಹಣವನ್ನು ನಿರ್ಬಂಧದಲ್ಲಿ ಇರಿಸುವ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಆಮದುದಾರನು ಇಚ್ಛೆಪಟ್ಟಲ್ಲಿ ಕರಾರುಬದ್ಧ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಯಾವುದೇ ಸುಂಕ ಪಾವತಿಸದೇ ರಫ್ತು ಮಾಡಬಹುದಾಗಿದೆ. ಹೀಗೆ ಕರಾರುಬದ್ಧ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳು ಪುನರ್ ರಫ್ತು ಸೌಲಭ್ಯವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ.

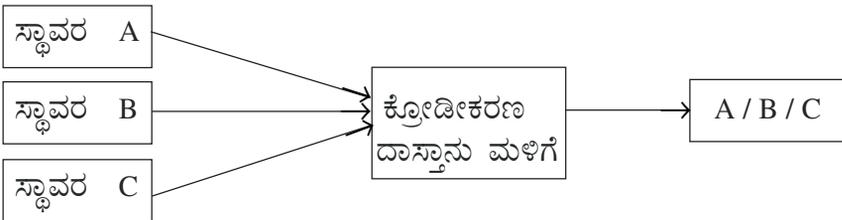
ಡಿ) ಸರ್ಕಾರಿ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳು (Government Warehouses): ಈ ಮಳಿಗೆಗಳು ಸರ್ಕಾರದ ಸಂಪೂರ್ಣ ಒಡೆತನ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಇರುತ್ತವೆ. ಸರ್ಕಾರವು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಂಗದಲ್ಲಿ ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬಂದಿರುವ ಸಂಘಟನೆಗಳ ಮೂಲಕ ಈ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಭಾರತೀಯ ಆಹಾರ ನಿಗಮ, ರಾಜ್ಯ ವ್ಯಾಪಾರ ನಿಗಮ ಮತ್ತು ಕೇಂದ್ರೀಯ ಉಗ್ರಾಣ ನಿಗಮ.

ಇ) ಸಹಕಾರಿ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳು (Co-operative Warehouses): ಕೆಲವು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳು ಅಥವಾ ವ್ಯವಸಾಯ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳು ತಮ್ಮದೇ ಆದ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘದ ಸದಸ್ಯರಿಗಾಗಿ ಹೊಂದಿವೆ.

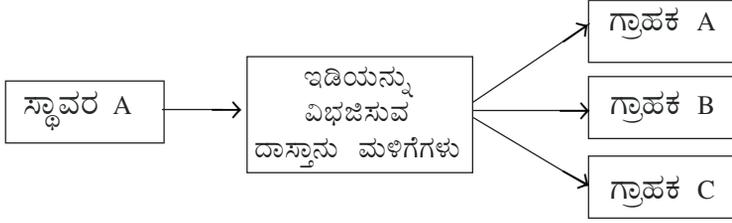
ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆಯ ಕಾರ್ಯಗಳು (Functions of Warehousing)

ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆಯ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಎ) ಕ್ರೋಡೀಕರಣ (Consolidation): ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆಯ ಈ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಮಳಿಗೆಯು ಸರಕು ಮತ್ತು ಸಾಮಗ್ರಿಗಳನ್ನು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಉತ್ಪಾದನಾ ಘಟಕಗಳಿಂದ ಸ್ವೀಕರಿಸಿ, ಸಂಗ್ರಹಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಒಬ್ಬ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಅದನ್ನು ಒಂದೇ ಸಾಗಾಣಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಕಳುಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.



ಬಿ) ಇಡಿಯನ್ನು ವಿಭಜಿಸುವುದು (Break the Bulk): ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆಯು ಉತ್ಪಾದನಾ ಘಟಕಗಳಿಂದ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ಭಾರೀ ಪ್ರಮಾಣದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣಕ್ಕೆ ವಿಭಜಿಸುವ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣಕ್ಕೆ ಇಳಿದ ಸರಕುಗಳು ನಂತರ ಗ್ರಾಹಕರ ಅವಶ್ಯಕತೆಯ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಅವರ ವ್ಯವಹಾರ ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಸಾಗಿಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ.

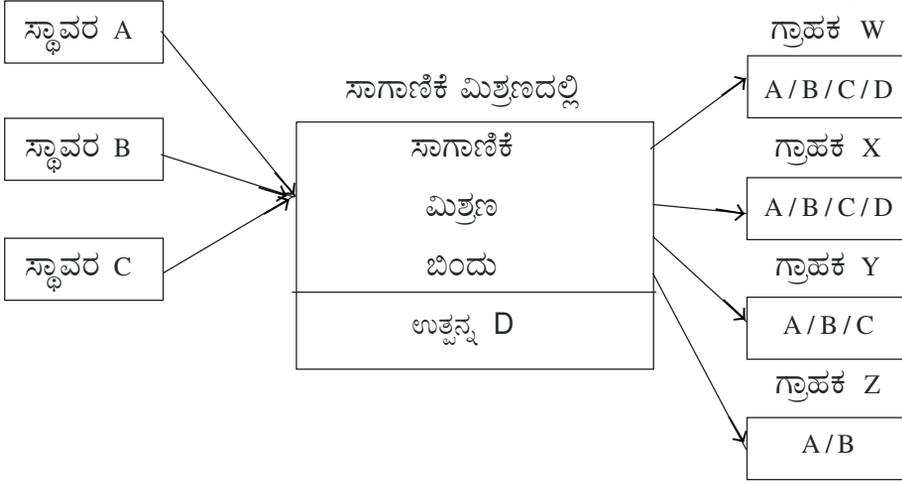


ಸಿ) **ದಾಸ್ತಾನು ಪೇರಿಸುವಿಕೆ (Stock Piling):** ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆಯ ಮುಂದಿನ ಕಾರ್ಯವೆಂದರೆ ಕೆಲ ಆಯ್ದು ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗಾಗಿ ಋತುಮಾನಕ್ಕೆ ತಕ್ಕ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು. ತಕ್ಷಣಕ್ಕೆ, ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಅಥವಾ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಬೇಡವಾದ ಸರಕುಗಳು ಮತ್ತು ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳನ್ನು ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಅವುಗಳನ್ನು ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ದೊರಕುವಂತೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಕಟಾವಾಗುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ವರ್ಷ ಪೂರ್ತಿ ಬಳಕೆಗೆ ಬೇಕಾಗುತ್ತವೆ. ಈ ಕಾರಣದಿಂದ ಅಂತಹ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವಶ್ಯಕತೆಗನುಗುಣವಾಗಿ ಬಿಡುಗಡೆಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಡಿ) **ಮೌಲ್ಯವರ್ಧಿತ ಸೇವೆಗಳು (Value Added Services):** ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳು ಕೆಲವೊಂದು ಮೌಲ್ಯವರ್ಧಿತ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳೆಂದರೆ ಸಾಗಾಣಿಕೆ ಮಿಶ್ರಣ, ಪೊಟ್ಟಣ ಕಟ್ಟುವಿಕೆ, ಚೀಟಿ ಅಂಟಿಸುವಿಕೆ ಇತ್ಯಾದಿ. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಪೊಟ್ಟಣದಿಂದ ಹೊರತೆಗೆದು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಖರೀದಿದಾರನ ಪರಿಶೀಲನೆ ನಂತರ ಪುನಃ ಪೊಟ್ಟಣ ಮಾಡಿ ಚೀಟಿ ಅಂಟಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರಮಾಣಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಶ್ರೇಣೀಕರಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಸರಕನ್ನು ವಿಭಜಿಸುವುದು ಇತ್ಯಾದಿ ಮೌಲ್ಯವರ್ಧಿತ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತವೆ.

ಇ) **ಬೆಲೆಯ ಸ್ಥಿರೀಕರಣ (Price Stabalisation):** ಬೇಡಿಕೆಯ ಸನ್ನಿವೇಶಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಸರಕುಗಳ ಪೂರೈಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಮಾಡುವುದರ ಮೂಲಕ ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆಯು ಸರಕಿನ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಸ್ಥಿರವಾಗಿಸುವ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಈ ರೀತಿ ಪೂರೈಕೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಬೇಡಿಕೆ ಇಳಿಮುಖವಾದಾಗ ಮತ್ತು ಇದು ಪ್ರತಿಕ್ರಮ (Vice versa) ಆದಾಗ ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆಯು ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುತ್ತವೆ.

ಎಫ್) **ಹಣಕಾಸು ಒದಗಿಸುವುದು (Financing):** ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಯ ಮಾಲೀಕರು ಸರಕುಗಳ ಮಾಲೀಕರಿಗೆ ಸರಕಿನ ಭದ್ರತೆಯ ಮೇಲೆ ಹಣದ ಮುಂಗಡವನ್ನು ಅಥವಾ ಸಾಲವನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉದ್ದರಿ ನಿಯಮದ ಮೇಲೆ ಸರಕನ್ನು ಪೂರೈಸುತ್ತಾರೆ.



ಕೇಂದ್ರೀಯ ಉಗ್ರಾಣ ನಿಗಮ (Central Warehousing Corporation)

ಪ್ರಸ್ತುತ ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರದ ಸ್ವಾಮ್ಯಕ್ಕೆ ಒಳಪಟ್ಟ ಕೇಂದ್ರೀಯ ಉಗ್ರಾಣ ನಿಗಮವು ದೇಶದೆಲ್ಲೆಡೆ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರಿಗೆ ಈ ಸೇವೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿದೆ. ಖಾಸಗಿ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆ ಕಂಪನಿಗಳಾದ ಟಿಸಿಐ (TCI), ಶಂಕರ್ ಇಂಟರ್ ನ್ಯಾಶನಲ್, ಬ್ಲೂ ಡಾರ್ಟ್, ಡಿಎಚ್‌ಎಲ್ ಇತ್ಯಾದಿಗಳು ಸಾರಿಗೆ ಮತ್ತು ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಸರಕು ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿವೆ.

ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು
ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್
ವಿಮೆ
ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ
ಪ್ರತ್ಯಧಿಕಾರ
ನಷ್ಟ ಶಮನ
ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆ
ದೂರ ಸಂಪರ್ಕ

ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್
ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು
ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿ
ಸಾಮೀಪ್ಯ ಕಾರಣ
ಕೊಡುಗೆ
ಜೀವವಿಮೆ
ಕಡಲ ವಿಮೆ
ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆ

ಸಾರಾಂಶ

ಸೇವೆಗಳ ಸ್ವರೂಪ: ಸೇವೆಗಳೆಂದರೆ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ಗುರುತಿಸಲ್ಪಡುವ, ಅವಶ್ಯವಾಗಿ ಕಣ್ಣಿಗೆ ಕಾಣದ, ತೃಪ್ತಿ ನೀಡುವ ಎಲ್ಲಾ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾಗಿವೆ, ಮತ್ತು ಇದು ಇನ್ನಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಕೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಸೇವೆಗಳು ಮೂಲಭೂತವಾಗಿ 5 ಪ್ರಮುಖ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಈ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸರಕುಗಳಿಂದ ಪ್ರತ್ಯೇಕಿಸುತ್ತವೆ. ಈ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಸೇವೆಗಳ 'ಪಂಚ' ಲಕ್ಷಣಗಳೆಂದು ಗುರುತಿಸಲಾಗಿದೆ. (Five I's of services, viz., Intangibility, Inconsistency, Inseparability, Inventory (less) and Involvement) ಅವುಗಳೆಂದರೆ: ಅಗೋಚರತೆ, ಆಸಂಗತತೆ, ಬೇರ್ಪಡಿಸಲಾಗದಿರುವಿಕೆ, ದಾಸ್ತಾನು(ಕಡಿಮೆ), ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ.

ಸೇವೆ ಮತ್ತು ಸರಕುಗಳ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು: ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ, ಆದರೆ ಸೇವೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸೇವೆಯನ್ನು ಕೊಂಡು, ಮನೆಗೆ ತರಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಸೇವೆಯ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ನಾವು ಮನೆಗೆ ತರಬಹುದಾಗಿದೆ. ಸೇವೆಯನ್ನು ಅನುಭೋಗದ ಸ್ಥಳದಲ್ಲೇ ಮಾರಲಾಗುತ್ತದೆ, ಸೇವೆಯನ್ನು ದಾಸ್ತಾನು ಮಾಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಸೇವೆಯ ವಿಧಗಳು: ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು, ಸಾಮಾಜಿಕ ಸೇವೆಗಳು, ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸೇವೆಗಳು

ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು: ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸ್ಪರ್ಧೆಯಲ್ಲಿರಲು ವಿಶೇಷವಾದ ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳ ಮೇಲೆ, ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಅವಲಂಬಿತವಾಗುತ್ತಿವೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಹಣಕ್ಕಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳ ಕಡೆಗೆ; ತಮ್ಮ ಸ್ಥಾವರ, ಯಂತ್ರೋಪಕರಣ ಸರಕುಗಳು, ಇತ್ಯಾದಿಯ ವಿಮೆಗಾಗಿ ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಕಡೆಗೆ; ತಮ್ಮ ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳ ಮತ್ತು ಸಿದ್ಧ ಸರಕುಗಳ ಸಾಗಾಣಿಕೆಗಳಿಗಾಗಿ ಸಾರಿಗೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಕಡೆಗೆ ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರು, ಪೂರೈಕೆದಾರರು, ಮಾರಾಟಗಾರರೊಂದಿಗೆ ಸತತ ಸಂಪರ್ಕದಲ್ಲಿರಲು ಅಂಚೆ ಮತ್ತು ತಂತಿ ಸೇವಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಕಡೆ ನೋಡುತ್ತಿರುತ್ತವೆ.

ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್: ಭಾರತದಲ್ಲಿ 'ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕಂಪನಿ' ಎಂದರೆ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಡೆಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದೆ. ಅಂದರೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಂದ ಠೇವಣಿಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ಸಾಲ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಗೆ ಬಳಸುವುದು. ಈ ಠೇವಣಿಗಳನ್ನು ಬೇಡಿಕೆ ಇಟ್ಟಾಗ ಅಥವಾ ಇತರ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಚೆಕ್‌ಗಳು, ಡ್ರಾಫ್ಟ್‌ಗಳು, ಆದೇಶಗಳು ಅಥವಾ ಇನ್ನಾವುದೇ ಸಾಧನಗಳ ಮೂಲಕ ಹಿಂಪಡೆಯಬಹುದಾದಂತಹ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಮಾಡುವುದಾಗಿದೆ.

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ವಿಧಗಳು: ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ವಿಶೇಷ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮತ್ತು ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೆಂದು ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕಾರ್ಯಗಳು: ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕೆಲವು ಕಾರ್ಯಗಳು ಮೂಲ ಅಥವಾ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕಾರ್ಯಗಳಾದರೆ ಇನ್ನು ಕೆಲವು ಗ್ರಾಹಕರ ಪರವಾಗಿ ನಡೆಸುವ ಮತ್ತು ಸಾಮಾನ್ಯ ಉಪಯೋಗಿ ಸೇವೆಗಳ ಸ್ವರೂಪದಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ. ಠೇವಣಿಗಳ ಸ್ವೀಕಾರ, ಸಾಲ ನೀಡುವುದು, ಚೆಕ್‌ಗಳು ಸೌಲಭ್ಯ, ಹಣದ ವರ್ಗಾವಣೆ, ಮತ್ತಿತರ ಸೇವೆಗಳು.

ಇ-ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್/ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್: ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಇತ್ತೀಚಿನ ಅಲೆಯೆಂದರೆ, ಅಂತರ್ಜಾಲ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್. ಇದು ವಾಸ್ತವ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್‌ನ ಒಂದು ಭಾಗ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಸೇವೆಗಾಗಿ ಇರುವ ಒಂದು ಇನ್ನೊಂದು ಮಾರ್ಗವಾಗಿದೆ.

ಇ-ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಎಂಬುದು ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಆಗಿದೆ ಅಥವಾ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಮಾಧ್ಯಮವನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ನಡೆಸುವ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಆಗಿದೆ. ಇ-ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸೇವೆಯನ್ನು ಇಂದು ಹಲವಾರು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನೀಡುತ್ತಿದ್ದು ಇದರಿಂದಾಗಿ

ಗ್ರಾಹಕರು, ತಮ್ಮ ಉಳಿತಾಯದ ನಿರ್ವಹಣೆ, ಖಾತೆಗಳ ತಪಾಸಣೆ, ಸಾಲಕ್ಕಾಗಿ ಅರ್ಜಿ ಅಥವಾ ಬಿಲ್ ಪಾವತಿಯಂತಹ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಅಂತರ್ಜಾಲದ ಮೂಲಕ ತಮ್ಮ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗಣಕಯಂತ್ರದ ಸಹಾಯದಿಂದ, ಮೊಬೈಲ್ ದೂರವಾಣಿಯಿಂದ ಅಥವಾ ಅಂಗೈಯಲ್ಲಿನ ಗಣಕಯಂತ್ರದ ಸಹಾಯದಿಂದ ನಡೆಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

ವಿಮೆ: ವಿಮೆ ಎಂಬುದು ಒಂದು ಸಾಧನವಾಗಿದ್ದು, ಇದರಿಂದ ಅನಿಶ್ಚಿತ ಘಟನೆಗಳಿಂದ ಸಂಭವಿಸುವ ನಷ್ಟವನ್ನು, ಇದೇ ರೀತಿಯ ನಷ್ಟ ಭಯವನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಮತ್ತು ಅದರ ವಿರುದ್ಧ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಭಾಗಿಯಾಗಿರುವ ಹಲವಾರು ಇತರ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ನಡುವೆ ಹಂಚಿಕೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮೆಯು ಇಬ್ಬರು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ನಡುವಿನ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದ್ದು, ಇದರ ಅನ್ವಯ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಒಂದು ಪ್ರತಿಫಲಕ್ಕೆ, ಇನ್ನೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತನಗೆ ಅಥವಾ ತನ್ನ ಆಸ್ತಿಗೆ ಅಥವಾ ತಾನು ಹಣಕಾಸು ಆಸಕ್ತಿ ಹೊಂದಿರುವ ಇನ್ನಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ/ಆಸ್ತಿಗೆ, ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಘಟನೆಯಿಂದಾಗಿ ಅನುಭವಿಸಬಹುದಾದ ನಷ್ಟ ಹಾನಿ, ಅಥವಾ ನೋವಿಗೆ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತ ಕೊಡುತ್ತೇನೆಂದು ಭರವಸೆ ಕೊಡುವುದಾಗಿದೆ.

ವಿಮೆಯ ಮೂಲಭೂತ ತತ್ವಗಳು: ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ಒಂದು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಅನಿಶ್ಚಿತ ಅಥವಾ ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಘಟನೆಯಿಂದ ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದ ಭಾರಿ ನಷ್ಟದ ಬದಲಿಗೆ ಇಂದೇ ಅಲ್ಪ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತವನ್ನು ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಮಾಡುವುದನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ/ತ್ತದೆ. ಇದೇ ವಿಮೆಯ ಮೂಲತತ್ವವಾಗಿದೆ. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ವಿಮೆಯು ಒಂದು ನಷ್ಟಭಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯಾಗಿದ್ದು ಪ್ರಾಥಮಿಕವಾಗಿ ಮುಂದಿನ ಸಂಭವನೀಯ ಭಾರಿ ನಷ್ಟದ ವಿರುದ್ಧದ ಒಂದು ರಕ್ಷಾ ಕವಚವಾಗಿದೆ.

ವಿಮೆಯ ಕಾರ್ಯಗಳು: ನಿಶ್ಚಿತತೆಯನ್ನು ಕೊಡುವುದು, ರಕ್ಷಣೆ, ನಷ್ಟಭಯದ ಹಂಚಿಕೆ, ಬಂಡವಾಳ ನಿರ್ಮಾಣಕ್ಕೆ ಸಹಾಯ ಇತ್ಯಾದಿ.

ವಿಮೆಯ ತತ್ವಗಳು:

ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ: ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವು ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ ಮೇಲೆ ನಿಂತಿರುವ ಒಂದು ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದೆ (Contract of Uberrimae Fidei) ಈ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರ ಮತ್ತು ವಿಮಾಕರ್ತನು ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಪರಸ್ಪರ ವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ತೋರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿ: ವಿಮಾದಾರನು ವಿಮಾ ವಸ್ತು ವಿಷಯದ ಮೇಲೆ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಲೇಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿಯೆಂದರೆ ವಿಮಾದಾರನು, ವಿಮೆಯ ವಸ್ತು ವಿಷಯದ ಮೇಲೆ ಹೊಂದಿರುವ ಹಣದ ಅಥವಾ ದ್ರವ್ಯರೂಪದಲ್ಲಿರುವ ಆಸಕ್ತಿಯಾಗಿದೆ.

ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ: ಈ ತತ್ವದ ಪ್ರಕಾರ ವಿಮಾಕರ್ತನು, ಒಂದು ವೇಳೆ ನಷ್ಟಭಯದ ಘಟನೆ ಸಂಭವಿಸಿ ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ನಷ್ಟ ಉಂಟಾದಲ್ಲಿ, ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸುವುದಕ್ಕಿಂತ ಮುಂಚೆ ವಿಮಾದಾರ ಯಾವ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿದ್ದನೋ ಅದೇ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಅವನನ್ನು ಇರಿಸುವ ಭರವಸೆ ನೀಡುತ್ತಾನೆ.

ಸಾಮೀಪ್ಯ ಕಾರಣ: ಯಾವಾಗ ನಷ್ಟವು ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಾರಣಗಳಿಂದಂಟಾಗುತ್ತದೆಯೋ, ಆಗ ಅತೀ ಹತ್ತಿರದ ಅಂದರೆ ನೇರ, ಬಹು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಮತ್ತು ಅತ್ಯಂತ ಪ್ರಬಲ ಕಾರಣ ಯಾವುದೋ ಹಾಗೂ ಯಾವ ಘಟನೆಯ ನೇರ, ಸಹಜ ಪರಿಣಾಮದಿಂದ ನಷ್ಟ ಉಂಟಾಗಿದೆಯೋ, ಅದನ್ನು ಮಾತ್ರ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು

ಪ್ರತ್ಯಧಿಕಾರ: ಈ ತತ್ವವು ವಿಮಾಕರ್ತನು ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಕೊಟ್ಟ ನಂತರ, ವಿಮಾದಾರನು ಬೇರೊಂದು ಮೂಲದಿಂದ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಪಡೆಯುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇದ್ದಾಗ ವಿಮಾಕರ್ತನು ವಿಮಾದಾರನ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿ ನಿಲ್ಲುವ ಹಕ್ಕಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ.

ಕೊಡುಗೆ: ಈ ತತ್ವದ ಅನ್ವಯ, ಯಾವ ವಿಮಾಕರ್ತನು ಒಂದು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಪಾವತಿಸಿದ್ದಾನೆಯೋ ಅಂತಹ ವಿಮಾ ಕರ್ತನಿಗೆ, ಇದೇ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಪರಿಹಾರ ಕೊಡಬೇಕಾದ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಇತರ ವಿಮಾಕರ್ತರಿಂದ ತಾನು ಪಾವತಿಸಿದ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾನೆ.

ನಷ್ಟ ಶಮನ: ಈ ತತ್ವದ ಅನ್ವಯ ವಿಮೆಯ ವಸ್ತು ವಿಷಯಕ್ಕೆ ಹಾನಿಯುಂಟಾದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅಂತಹ ಹಾನಿಯನ್ನು ತಡಗಟ್ಟುವ ಅಥವಾ ನಷ್ಟವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವ ಪ್ರಯತ್ನಶೀಲನಾಗಿರಬೇಕಾದ ಕರ್ತವ್ಯವೂ ವಿಮಾದಾರನದಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ವಿಮೆಯ ವಿಧಗಳು

ಜೀವ ವಿಮೆ: ಜೀವವಿಮೆಯು ಒಂದು ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದ್ದು, ಅದರಲ್ಲಿ ವಿಮಾಕರ್ತನು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಪ್ರತಿಫಲವಾಗಿ ವಿಮಾದಾರನಿಂದ ಒಂದೇ ಬಾರಿಗೆ ಕೊಡಲ್ಪಟ್ಟ ವಿಮಾ ಕಂತು ಅಥವಾ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕಾಲಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಲಾಗುವ ವಿಮಾ ಕಂತಿಗೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ, ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ಅಥವಾ ವಿಮಾದಾರ ಯಾರ ಅನುಕೂಲಕ್ಕಾಗಿ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಭಾಗಿಯಾಗಿದ್ದಾನೋ ಅವರಿಗೆ ಭರವಸೆಕೊಟ್ಟ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಮಾನವ ಜೀವನದ ಒಂದು ಅನಿಶ್ಚಿತ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಘಟನೆ ಅಥವಾ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯ ಮುಕ್ತಾಯ, ಯಾವುದು ಮೊದಲೋ, ಆಗ, ಕೊಡುವ ವಾಗ್ದಾನವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

ಒಂದು ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಅಕಾಲ ಮರಣ ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ ಅಥವಾ ವಯೋಮಾನ ಕಾರಣದಿಂದ ಅದಾಯ ಗಳಿಸುವ ಶಕ್ತಿ ಕ್ಷೀಣಿಸಿದಾಗ ಜೀವವಿಮೆಯು ಆ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಜೀವವಿಮೆಯು ಕೇವಲ ರಕ್ಷಣೆಯ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿ, ಅದು ಹೂಡಿಕೆಯ ಸಾಧನವೂ ಆಗಿದೆ. ಕಾರಣ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಸಾವಿನ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಹಿಂತಿರುಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಜೀವವಿಮೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳು ಯಾವುವೆಂದರೆ:-

1. ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವು ಒಂದು ಯೋಗ್ಯ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಎಲ್ಲಾ ಅವಶ್ಯಕ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಲೇಬೇಕು.
2. ಜೀವವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವು 'ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ'ಯ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದೆ.
3. ಜೀವವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ವಿಮಾ ವಸ್ತು ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿ ಇರಬೇಕು.
4. ಜೀವವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವು ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಒಪ್ಪಂದವಲ್ಲ.

ಜೀವವಿಮೆಯ ವಿವಿಧ ಪಾಲಿಸಿಗಳು

ಜನರು ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಹಾಗೆಯೇ ಅವರ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ತಕ್ಕಂತಹ ಜೀವವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಹೊಂದಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಜೀವವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಜನರ ಅಗತ್ಯಗಳು, ಕುಟುಂಬದ ಅಗತ್ಯಗಳು, ಮಕ್ಕಳ ಅಗತ್ಯಗಳು, ವೃದ್ಧಾಪ್ಯ, ಮತ್ತಿತರ ವಿಶೇಷ ಅಗತ್ಯಗಳಿರಬಹುದು. ಜನರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ವಿಮಾಕರ್ತರು ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪಡಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಅವುಗಳೆಂದರೆ, ಜೀವಿತಾವಧಿ ವಿಮೆ ದತ್ತಿ ರೀತಿ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳು, ಜೀವಿತಾವಧಿ ಮತ್ತು ದತ್ತಿ ರೀತಿಯ ಯೋಜನೆಗಳ ಸಂಯೋಜನೆ, ಮಕ್ಕಳ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳು, ವಾರ್ಷಿಕ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳು, ಇತ್ಯಾದಿ.

ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆ: ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆಯು ಒಂದು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದ್ದು, ಆ ಮೂಲಕ ವಿಮಾಕರ್ತನು ಒಪ್ಪಂದದ ಪರಿಗಣನೆಯಾಗಿ ಪಡೆದ ವಿಮಾಕಂತಿಗೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ, ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪಡಿಸಿದ ಮೊತ್ತದವರೆಗಿನ ಹಣವನ್ನು ಅಗ್ನಿಯಿಂದಾಗಿ ಉಂಟಾದ ಹಾನಿ ಅಥವಾ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಪರಿಹಾರವಾಗಿ ನೀಡುವ ಭರವಸೆಯಾಗಿದೆ.

ಅಗ್ನಿ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಮುಖ್ಯ ಅಂಶಗಳು ಇಂತಿವೆ:

1. ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರನು ವಿಮಾ ವಸ್ತು ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿ ಹೊಂದಿರಲೇಬೇಕು.
2. ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದಂತೆ, ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆ ಒಪ್ಪಂದವೂ ಸಹ 'ಅತ್ಯಧಿಕ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ'ಯ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದೆ.
3. ಅಗ್ನಿ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವು ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರದ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದೆ.
4. ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾಕರ್ತನು ಕೇವಲ ನೇರವಾಗಿ ಬೆಂಕಿಯಿಂದ ಉಂಟಾದ ಅಥವಾ ಬೆಂಕಿಯು ಅತೀ ಸಮೀಪದ ಕಾರಣವಾಗಿ ಉಂಟಾದ ಹಾನಿಗೆ ಮಾತ್ರ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಕೊಡಲು ಹೊಣೆಗಾರನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ.

ಕಡಲವಿಮೆ: ಕಡಲವಿಮೆ ಒಂದು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದ್ದು, ಕಡಲ ಅಪಾಯಗಳಿಂದಾಗುವ ನಷ್ಟಗಳಿಗೆ ಒಪ್ಪಂದದನ್ವಯ ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಕೊಡುತ್ತೇನೆಂದು ವಿಮಾಕರ್ತನು ವಹಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದಾಗಿದೆ. ಕಡಲ ವಿಮೆಯು ವಿಮಾದಾರನನ್ನು ಕಡಲ ಆಪತ್ತು ಅಥವಾ ಗಂಡಾಂತರಗಳಿಂದ ಆಗುವ ನಷ್ಟದಿಂದ ರಕ್ಷಿಸುತ್ತದೆ. ಕಡಲ ವಿಮೆಯು ಇತರ ವಿಮೆಗಳಿಗಿಂತ ಸ್ವಲ್ಪ ವಿಭಿನ್ನವಾಗಿದೆ. ಕಡಲ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಮೂರು ವಿಷಯವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಅವುಗಳೆಂದರೆ, ಹಡಗು (Ship/Hull), ಸರಕು (Cargo) ಮತ್ತು ಬಾಡಿಗೆ (Freight).

ಕಡಲ ವಿಮೆ ಒಪ್ಪಂದದ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ಇವೆ:

1. ಜೀವವಿಮೆಯ ಹಾಗಿಲ್ಲದೇ ಕಡಲ ವಿಮೆಯ ಒಪ್ಪಂದವು ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರದ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದೆ.
2. ಜೀವವಿಮೆ ಮತ್ತು ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆಯಂತೆ ಕಡಲ ವಿಮೆಯು ಸಹ 'ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ'ಯ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದೆ.
3. ಕಡಲ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾರ್ಹ ಆಸಕ್ತಿಯು ನಷ್ಟ ಉಂಟಾದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿ ಇರುವುದು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ.
4. 'ಸಾಮೀಪ್ಯ ಕಾರಣ ತತ್ತ್ವ'ವೂ ಕಡಲ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ.

ಸಂವಹನ ಸೇವೆಗಳು: ಸಂವಹನ ಸೇವೆಗಳು ಒಂದು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಹೊರಜಗತ್ತಿನೊಡನೆ ಅಂದರೆ ಗ್ರಾಹಕರು, ಪೂರೈಕೆದಾರರು, ವೈಪೋಟಿದಾರರು ಹಾಗೂ ಇತರರೊಡನೆ ಸಂಪರ್ಕ ಸ್ಥಾಪಿಸುವ ಕೊಂಡಿಯಾಗಿ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವ ಮುಖ್ಯ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಅಂಚೆ ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ದೂರ ಸಂಪರ್ಕ ಸೇವೆಗಳು ಎಂದು ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಅಂಚೆ ಸೇವೆಗಳು: ಅಂಚೆ ಇಲಾಖೆಯು ಹಲವಾರು ಸೇವಾ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತಿದ್ದು, ಅವುಗಳನ್ನು ವಿಶಾಲವಾಗಿ ಹಣಕಾಸು ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಅಂಚೆ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ಎಂದು ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

ದೂರಸಂಪರ್ಕ ಸೇವೆಗಳು : ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ದೂರಸಂಪರ್ಕ ಸೇವೆಗಳು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿವೆ: ಸೆಲ್ಯೂಲರ್ ಮೊಬೈಲ್ ಸೇವೆಗಳು, ರೇಡಿಯೋ ಪೇಜಿಂಗ್ ಸೇವೆಗಳು, ಸ್ಥಿರ ದೂರವಾಣಿ ಸೇವೆಗಳು, ಕೇಬಲ್ ಸೇವೆಗಳು, ವಿಸ್ಯಾಟ್ (VSAT) ಸೇವೆಗಳು, ಡಿ.ಟಿ.ಹೆಚ್. ಸೇವೆಗಳು.

ಸಾರಿಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ: ಸಾರಿಗೆಯು ದೇಶದಲ್ಲೆಡೆ ಹಾಗೂ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಜನರ ಪ್ರಯಾಣಕ್ಕಾಗಿ ಮತ್ತು ಸರಕು ಸಾಗಾಣಿಕೆಗೆ ಇರುವ ಸಾರಿಗೆಯ ಸಹಾಯಕ ಮತ್ತು ಬೆಂಬಲ ಸೇವೆಗಳಾದ ಎಲ್ಲ ವಿಧದ ಸಾರಿಗೆ ಅಂದರೆ, ರಸ್ತೆ, ರೈಲು, ವಾಯುಯಾನ ಮತ್ತು ಸಾಗರಯಾನವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆ: ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭದಲ್ಲಿ ಕೇವಲ ಸರಕುಗಳನ್ನು ವೈಜ್ಞಾನಿಕವಾಗಿ ಮತ್ತು ವ್ಯವಸ್ಥಿತವಾಗಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅವುಗಳ ಮೂಲಗುಣಮಟ್ಟ ಮೌಲ್ಯ ಮತ್ತು ಉಪಯುಕ್ತತೆಯನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳುವ ಒಂದು ಸ್ಥಿರ ಘಟಕವಾಗಿ ಕಾಣಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಇಂದಿನ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳು ಸಂಗ್ರಹ ಸೇವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರಾಗಿರದೇ, ನಿಜವಾಗಿ, ದಕ್ಷ ವೆಚ್ಚಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಗಾಣಿಕೆ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವಂತಹ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿವೆ.

ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳ ವಿಧಗಳು: ಖಾಸಗಿ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳು, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳು, ಕರಾರುಬದ್ಧ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳು (Bonded Warehouses), ಸರ್ಕಾರಿ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳು, ಸಹಕಾರಿ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳು.

ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆಯ ಕಾರ್ಯಗಳು: ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆಯ ಕಾರ್ಯಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ - ಕ್ರೋಡೀಕರಣ, ಇಡಿಯನ್ನು ವಿಭಜಿಸುವುದು, ದಾಸ್ತಾನು ಪೇರಿಸುವಿಕೆ, ಮೌಲ್ಯವರ್ಧಿತ ಸೇವೆಗಳು, ಬೆಲೆ ಸ್ಥಿರೀಕರಣ, ಹಣಕಾಸು, ಇತ್ಯಾದಿ.

ಅಭ್ಯಾಸಗಳು

ಬಹು ಆಯ್ಕೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

- _____ ಡಿಟಿಹೆಚ್ ಸೇವೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ.

ಅ) ಸಾರಿಗೆ ಕಂಪನಿಗಳು	ಆ) ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು
ಇ) ಸೆಲ್ಯೂಲರ್ ಕಂಪನಿಗಳು	ಈ) ಮೇಲಿನ ಯಾವುದೂ ಅಲ್ಲ.
- ಸಾರ್ವಜನಿಕ ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆಯ ಉಪಯೋಗವು _____ ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

ಅ) ನಿಯಂತ್ರಣ	ಆ) ನಮನೀಯತೆ
ಇ) ಡೀಲರ್ ಸಂಬಂಧ	ಈ) ಮೇಲಿನ ಯಾವುದೂ ಅಲ್ಲ.
- ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ವಿಮೆಯ ಕಾರ್ಯವಲ್ಲ ?

ಅ) ನಷ್ಟಭಯ ಹಂಚಿಕೆ	ಆ) ಬಂಡವಾಳ ರಚನೆಗೆ ಸಹಾಯ
ಇ) ಸಾಲ ನೀಡುವುದು	ಈ) ಮೇಲಿನ ಯಾವುದೂ ಅಲ್ಲ.
- ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಅನ್ವಯಿಸುವುದಿಲ್ಲ?

ಅ) ಷರತ್ತು ಬದ್ಧ ಒಪ್ಪಂದ	ಆ) ಏಕಪಕ್ಷೀಯ ಒಪ್ಪಂದ
ಇ) ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಒಪ್ಪಂದ	ಈ) ಮೇಲಿನ ಯಾವುದೂ ಅಲ್ಲ.
- ಸಿಡಬ್ಲ್ಯೂಸಿ ಎಂದರೆ _____

ಅ) ಸೆಂಟ್ರಲ್ ವಾಟರ್ ಕಮಿಷನ್	ಆ) ಸೆಂಟ್ರಲ್ ವೇರ್‌ಹೌಸಿಂಗ್ ಕಮಿಷನ್
ಇ) ಸೆಂಟ್ರಲ್ ವೇರ್‌ಹೌಸಿಂಗ್ ಕಾರ್ಪೊರೇಷನ್	ಈ) ಸೆಂಟ್ರಲ್ ವಾಟರ್ ಕಾರ್ಪೊರೇಷನ್

ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ಸರಕುಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.
2. ಇ-ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಎಂದರೇನು ? ಇ-ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್‌ನ ಅನುಕೂಲತೆಗಳೇನು?
3. ವ್ಯವಹಾರದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ವಿವಿಧ ದೂರ ಸಂಪರ್ಕ ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಒಂದು ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.
4. ಸೂಕ್ತ ಉದಾಹರಣೆಗಳೊಡನೆ ವಿಮೆಯ ತತ್ವಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
5. ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

ದೀರ್ಘ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. 'ಸೇವೆಗಳು' ಎಂದರೇನು? ಸೇವೆಗಳ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
2. ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು, ಪ್ರತಿಯೊಂದಕ್ಕೂ ಒಂದು ಉದಾಹರಣೆ ಸಹಿತ ವಿವರಿಸಿ.
3. ಭಾರತೀಯ ಅಂಚೆ ಇಲಾಖೆಯು ನೀಡುವ ವಿವಿಧ ಸೌಲಭ್ಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರವಾದ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.
4. ವಿಮೆಯ ವಿವಿಧ ವಿಧಗಳನ್ನು ವರ್ಣಿಸಿ ಮತ್ತು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಿಮೆಯು ರಕ್ಷಿಸುವ ನಷ್ಟಭಯದ ಸ್ವರೂಪವನ್ನು ಪರಿಚ್ಛಿಸಿ.
5. ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆಯ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸವಿಸ್ತಾರವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.

ಕಾರ್ಯಾಯೋಜನೆಗಳು

1. ನೀವು ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಬಳಸುವ ವಿವಿಧ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ, ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ.
2. ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಒಂದು ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಮಾಡಿ. ಹತ್ತಿರದ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿ, ಬ್ಯಾಂಕ್ ಒದಗಿಸುವ ವಿವಿಧ ಸೌಲಭ್ಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ಮತ್ತು ವಿವಿಧ ಯೋಜನೆಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುವ ಕರಪತ್ರಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನೀಡಬೇಕೆಂದು ನೀವು ಭಾವಿಸುವ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ಮತ್ತು ಸೂಚಿಸಿ.

ಅಧ್ಯಾಯ 5

ವ್ಯವಹಾರದ ಉದಯಿಸುತ್ತಿರುವ ಪದ್ಧತಿಗಳು

Emerging Modes of Business

ಕಲಿಕೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸಿದ ಬಳಿಕ, ನೀವು ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವಿರಿ:

- ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ವ್ಯವಹಾರ(ಇ-ವ್ಯವಹಾರ)ದ ಅರ್ಥ,
- ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ವ್ಯವಹಾರದ ಭಾಗವಾದ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಕೊಳ್ಳುವ ಹಾಗೂ ಮಾರುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನ,
- ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ಮತ್ತು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ನಡುವಿನ ಅಂತರ,
- ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಪದ್ಧತಿಗೆ ಬದಲಾಗುವುದರ ಲಾಭಗಳು,
- ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪ್ರಾರಂಭದ ಅಗತ್ಯಗಳ ವಿವರಣೆ,
- ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುವ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಪದ್ಧತಿಯ ಪ್ರಮುಖ ಸುರಕ್ಷತೆಯ ಅಂಶಗಳು,
- ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ(ಬಿಪಿಟ)ಯ ಅಗತ್ಯ ಮತ್ತು,
- ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ(ಬಿಪಿಟ)ಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿ.

“ನಾವೀಗ ಸ್ವಲ್ಪ ಖರೀದಿ(ಶಾಪಿಂಗ್) ಮಾಡೋಣ” ಎನ್ನುತ್ತಾ ರಜೆ ಕಳೆಯಲು ಹಳ್ಳಿಯಿಂದ ಡೆಲ್ಲಿಗೆ ಬಂದಿದ್ದ ತನ್ನ ಗೆಳತಿ ರೇಖಾಳನ್ನು ರೀಟಾ ಎಬ್ಬಿಸಿದಳು. “ಈ ಮಧ್ಯ ರಾತ್ರಿಯಲ್ಲಿ!” ತನ್ನ ಕಣ್ಣನ್ನು ಉಜ್ಜುತ್ತಾ ರೇಖಾ ಹೇಳಿದಳು, “ನಿನಗೋಸ್ಕರ ಯಾರು ತನ್ನ ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ತೆರೆದು ಕುಳಿತಿರುತ್ತಾರೆ?” “ಓಹ್! ಬಹುಶಃ ನಾನು ನಿನಗೆ ಸರಿಯಾಗಿ ತಿಳಿಸಲಾಗಲಿಲ್ಲ. ನಾವೆಲ್ಲೂ ಹೋಗುತ್ತಿಲ್ಲ. ನಾನು ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಶಾಪಿಂಗ್ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತನಾಡುತ್ತಿದ್ದೇನೆ” ಎಂದಳು ರೀಟಾ. “ಓ ಹೌದು! ಆನ್‌ಲೈನ್ ಶಾಪಿಂಗ್ ಬಗ್ಗೆ ನಾನು ಕೇಳಿದ್ದೇನೆ, ಆದರೆ ಯಾವತ್ತೂ ಮಾಡಿಲ್ಲ” ಎಂದಳು ರೇಖಾ. ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್ ಮೂಲಕ ಅವರು ಏನನ್ನು ಮಾರುತ್ತಾರೆ, ಹೇಗೆ ಬಟವಡೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ, ಪಾವತಿ ಬಗ್ಗೆ ಏನು ಮತ್ತು ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್ ಏಕೆ ಇದುವರೆಗೂ ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿ ಜನಪ್ರಿಯವಾಗಿಲ್ಲ? ಎಂಬ ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳೊಂದಿಗೆ ರೇಖಾ ಸಿಲುಕಿಕೊಂಡಿರುವಾಗಲೇ ರೀಟಾ ಭಾರತದ ಬಹುದೊಡ್ಡ ಆನ್‌ಲೈನ್(online) ಶಾಪಿಂಗ್‌ಮಾಲ್ ಒಂದರಲ್ಲಿ ಲಾಗ್-ಆನ್(ಪ್ರವೇಶ) ಆಗಿದ್ದಳು.

5.1 ಪೀಠಿಕೆ (Introduction)

ಕಳೆದ ದಶಕ ಹಾಗೂ ನಂತರದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುವ ವಿಧಾನಗಳಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಮೂಲಭೂತ ಬದಲಾವಣೆಗಳಾಗಿವೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುವ ವಿಧಾನಗಳಿಗೆ ‘ವ್ಯವಹಾರ ಪದ್ಧತಿ’ ಎನ್ನಲಾಗುವುದು ಮತ್ತು ‘ಉದಯಿಸುತ್ತಿರುವ’ ಎಂಬ ಪೂರ್ವಪದವು ಈ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಇಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಈಗ ಸಂಭವಿಸುತ್ತಿವೆ ಹಾಗೂ ಇಂತಹ ಪ್ರವೃತ್ತಿಗಳು ಹೀಗೇ ಮುಂದುವರೆಯುತ್ತವೆ ಎಂಬ ಸತ್ಯಕ್ಕೆ ಒತ್ತು ನೀಡುತ್ತವೆ. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ, ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ರೂಪಿಸುವ ಮೂರು ಪ್ರಬಲ ಪ್ರವೃತ್ತಿಗಳನ್ನು ಯಾರಾದರೂ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಹೊರಟರೆ, ಅವುಗಳು ಹೀಗಿವೆ: (ಎ) ಡಿಜಿಟೈಜೇಷನ್(ಅಂಕೀಯಕರಣ)-ಪಠ್ಯ, ಧ್ವನಿ, ಚಿತ್ರ, ವೀಡಿಯೋ ಹಾಗೂ ಇನ್ನಿತರ ವಿಷಯವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಒಂದು(1) ಹಾಗೂ ಸೊನ್ನೆ(0)ಗಳ ಸರಣಿಗಳಾಗಿ ರೂಪಾಂತರ ಮಾಡಿ, ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನೀಯವಾಗಿ (electronically) ಪ್ರಸರಣಮಾಡುವುದು. (ಬಿ) ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಹಾಗೂ (ಸಿ) ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣ ಮತ್ತು ಜಾಗತೀಕರಣ. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರದ ಬಗ್ಗೆ ನೀವು ಅಧ್ಯಾಯ-11 ರಲ್ಲಿ ಓದುವಿರಿ. ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ, ನಾವು ನಿಮಗೆ ಮೊದಲ ಎರಡು ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳು, ಅಂದರೆ, ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ವ್ಯವಹಾರವೆಂದೇ ಹೇಳಲಾಗುವ ವ್ಯವಹಾರದ ಡಿಜಿಟೈಜೇಷನ್ (ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ಸ್‌ನ ಒಂದು ಶಬ್ದ) ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ (BPO)-ಇವುಗಳ ಕುರಿತು ಪರಿಚಯ ಮಾಡಿಸುತ್ತೇವೆ. ಇದಕ್ಕೂ ಮುನ್ನ ಈ ಎರಡೂ ವ್ಯವಹಾರ ಪದ್ಧತಿಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾದ ಅಂಶಗಳ ಚರ್ಚೆ ಅಗತ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ವ್ಯವಹಾರದ ಹೊಸ ಪದ್ಧತಿಗಳು, ಹೊಸ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲವಾದರೂ ಹಲವಾರು ಅಂಶಗಳಿಗೊಳಪಟ್ಟು ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುವ ಹೊಸ ವಿಧಾನಗಳಾಗಿವೆ. ವ್ಯವಹಾರವೆಂದರೆ ಗೃಹಬಳಕೆಯ ಮತ್ತು ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಖರೀದಿದಾರರು ತಮ್ಮ ಅಗತ್ಯಗಳು ಹಾಗೂ ಬಯಕೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಖರೀದಿಸುವ ಸರಕು ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳ ರೂಪದಲ್ಲಿ ತುಷ್ಟಿಗುಣ ಅಥವಾ ಮೌಲ್ಯ ಸೃಷ್ಟಿಸುವುದನ್ನು ಗುರಿಯಾಗಿಸಿಕೊಂಡಿರುವ ಚಟುವಟಿಕೆ ಎಂದು ನಿಮಗೆ ತಿಳಿದಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು- ಅದು ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದನೆ, ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ, ಹಣಕಾಸು ಅಥವಾ ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳಾಗಿರಬಹುದು- ಸುಧಾರಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ನಿರ್ವಹಕರು ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರಗಳ ಚಿಂತಕರು ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ನವೀನ ಹಾಗೂ ಉತ್ತಮ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ಆವಿಷ್ಕರಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಪೈಪೋಟಿಯುತ ಒತ್ತಡಗಳು ಮತ್ತು ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟ, ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆ, ಶೀಘ್ರ ವಿಲೇವಾರಿ ಹಾಗೂ ಉತ್ತಮ ಗ್ರಾಹಕಸೇವೆಗಳಿಗಾಗಿ ಸದಾ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ

ಎದುರಿಸಲು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತುಷ್ಟಿಗುಣ ನಿರ್ಮಾಣ ಹಾಗೂ ಮೌಲ್ಯ ವಿಲೇವಾರಿ ಮಾಡುತ್ತಾ ತಮ್ಮ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳನ್ನು ಬಲಗೊಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿದೆ. ಜೊತೆಗೆ, ಉದಯಿಸುತ್ತಿರುವ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳ ಪ್ರಯೋಜನಗಳಿಗಾಗಿನ ಹುಡುಕಾಟವು, ವ್ಯವಹಾರವು ಸದಾ ವಿಕಸನ ಹೊಂದುತ್ತಿರುವ ಚಟುವಟಿಕೆಯಾಗಿದೆ ಎಂಬ ಅರ್ಥವನ್ನು ಕೊಡುತ್ತದೆ.

5.2 ಇ-ವ್ಯವಹಾರ (e-Business)

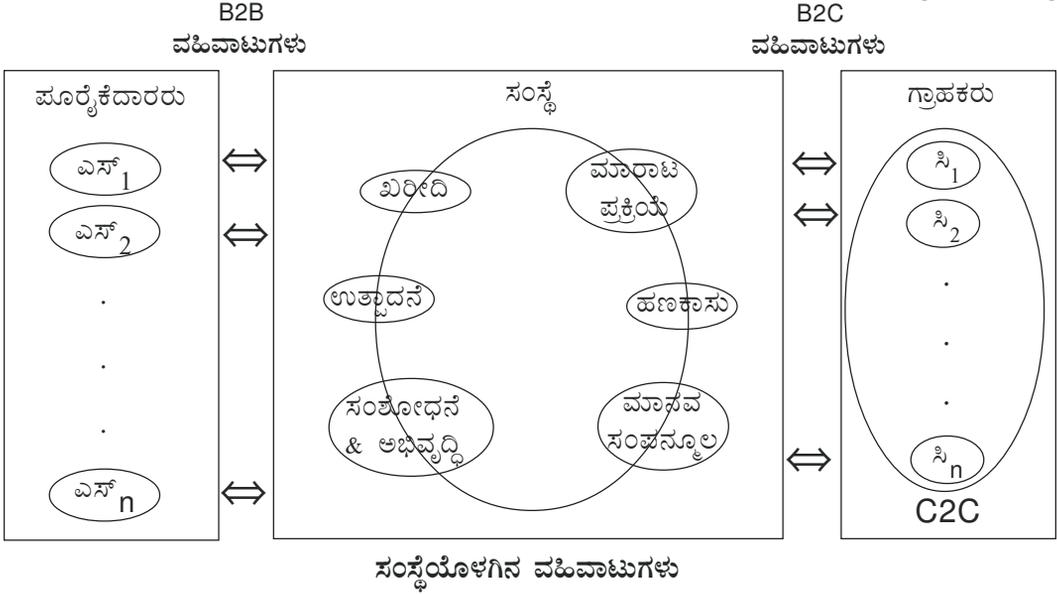
‘ವ್ಯವಹಾರ’ ಎಂಬ ಶಬ್ದವನ್ನು ಕೈಗಾರಿಕೆ, ವ್ಯಾಪಾರ ಹಾಗೂ ವಾಣಿಜ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡ ವಿಶಾಲ ವಲಯವನ್ನು ಅರ್ಥೈಸಲು ತೆಗೆದುಕೊಂಡರೆ, ‘ಇ-ವ್ಯವಹಾರ’ವನ್ನು ಗಣಕಯಂತ್ರಗಳ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ (ಜಾಲಬಂಧ)ಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಕೈಗಾರಿಕೆ, ವ್ಯಾಪಾರ ಹಾಗೂ ವಾಣಿಜ್ಯ ಎಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಒಬ್ಬ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಯಾಗಿ ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರಾಗಿ ನಿಮಗೆ ಅತ್ಯಂತ ಪರಿಚಿತವಿರುವ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್, ಅಂತರ್ಜಾಲ(Internet)ವಾಗಿದೆ. ಅಂತರ್ಜಾಲವು ಒಂದು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸುಗಮ ಮಾರ್ಗವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಹೆಚ್ಚು ಖಾಸಗಿ ಮತ್ತು ಬಹಳ ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿರುವ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್‌ಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ಆಂತರಿಕ ಕಾರ್ಯಗಳ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಹಾಗೂ ದಕ್ಷ ನಿರ್ವಹಣೆಗಾಗಿ ಬಳಸುತ್ತವೆ.

ಇ-ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯಗಳ ವ್ಯತ್ಯಾಸ (e-business versus e-commerce)

ಅನೇಕ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಇ-ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯ ಪದಗಳನ್ನು ಸಮಾನಾರ್ಥಕವಾಗಿ ಬಳಸಿದರೂ, ಹೆಚ್ಚು ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ವ್ಯಾಖ್ಯೆಗಳು ಎರಡೂ ಪದಗಳ ನಡುವಿರುವ ಅಂತರವನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತವೆ. ಹೇಗೆ ವ್ಯವಹಾರವೆಂಬ ಪದವು ವಾಣಿಜ್ಯವೆಂಬ ಪದಕ್ಕಿಂತ ವಿಶಾಲವಾದ ಅರ್ಥ ಹೊಂದಿದೆಯೋ, ಹಾಗೆಯೇ, ಇ-ವ್ಯವಹಾರವು ಬಹು ವಿಶಾಲವಾದ ಅರ್ಥವುಳ್ಳ ಶಬ್ದವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಅದು ‘ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯ’ವೆಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಅನೇಕ ಬಹುವ್ಯಾಪಕವಾದ ವಹಿವಾಟುಗಳೂ ಸೇರಿದಂತೆ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನೀಯವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಲ್ಪಡುವ ವಿವಿಧ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು ಹಾಗೂ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯವು ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದು ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಪೂರೈಕೆದಾರರೊಂದಿಗೆ ಅಂತರ್ಜಾಲದ ಮೂಲಕ ನಡೆಸುವ ಪರಸ್ಪರ ಸಂವಹನಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಇ-ವ್ಯವಹಾರವು, ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನೀಯವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಲ್ಪಡುವ ವ್ಯವಹಾರ ಕಾರ್ಯಗಳಾದ ಉತ್ಪಾದನೆ, ಸರಕು-ಸಂಗ್ರಹ ನಿರ್ವಹಣೆ, ಉತ್ಪನ್ನ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಾಗೂ ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ನಿರ್ವಹಣೆಗಳನ್ನೂ ಸಹ ಒಳಗೊಳ್ಳುವುದು. ಆದ್ದರಿಂದ, ಇ-ವ್ಯವಹಾರವು, ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಅಂತರ್ಜಾಲದ ಮೂಲಕ ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ, ಅಂದರೆ, ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯಕ್ಕಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚು ವಿಶಾಲವಾಗಿದೆ.

5.2.1 ಇ-ವ್ಯವಹಾರದ ವ್ಯಾಪ್ತಿ (Scope of e-Business)

ಇ-ವ್ಯವಹಾರದ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯು ಬಹಳ ವ್ಯಾಪಕವಾಗಿದೆ ಎಂದು ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಉತ್ಪಾದನೆ, ಹಣಕಾಸು, ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಹಾಗೂ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಆಡಳಿತದಂತಹ ಬಹುತೇಕ ವ್ಯವಹಾರದ ಕಾರ್ಯಗಳೇ ಅಲ್ಲದೇ ನಿರ್ವಹಣಾ ಕಾರ್ಯಗಳಾದ ಯೋಜಿಸುವುದು, ಸಂಘಟಿಸುವುದು ಹಾಗೂ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳನ್ನು ಕೂಡಾ ಗಣಕಯಂತ್ರಗಳ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಮೂಲಕ ನಿರ್ವಹಿಸಲಾಗುವುದು. ಇ-ವ್ಯವಹಾರದ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಇನ್ನೊಂದು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಅವಲೋಕಿಸುವುದೆಂದರೆ, ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನೀಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಕೊಂಡಿರುವ ಜನರು ಅಥವಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಆಧಾರದಿಂದ ಪರಿಶೀಲಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ಈ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನೀಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಮತ್ತು ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್‌ಗಳು ಮೂರು ದಿಶೆಗಳಲ್ಲಿ ವಿಸ್ತರಿಸುವುದನ್ನು ನೋಡಬಹುದಾಗಿದೆ: (ಎ) B2B-ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದು ಬೇರೆ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಹೊಂದುವ ಪರಸ್ಪರ ಸಂವಹನಗಳು (ಬಿ) B2C-ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದು ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಹೊಂದುವ ಪರಸ್ಪರ ಸಂವಹನಗಳು ಮತ್ತು, (ಸಿ) ಇಂಟ್ರಾ-ಬಿ (Intra-B) ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಥೆಯೊಳಗಿನ ಆಂತರಿಕ ವಹಿವಾಟುಗಳು.



ಚಿತ್ರ-5.1 ಪೂರೈಕೆದಾರರು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್‌ಗಳ ನಡುವೆ ಸಂಪರ್ಕದಂತಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆ
(Firm as a link between Network of Suppliers and Customers)

ಚಿತ್ರ 5.1 ಇ-ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಳ್ಳುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಮತ್ತು ಪರಸ್ಪರ ಸಂವಹನಗಳ ಸಾರಾಂಶ ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಇ-ವ್ಯವಹಾರದ ವಿವಿಧ ಭಾಗಗಳ ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ನಡುವಿನ ಹಾಗೂ ಇಂಟ್ರಾ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ವಿವರಣೆಯನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ:

(ಎ) ಬಿ2ಬಿ ವಾಣಿಜ್ಯ (B2B Commerce): ಇಲ್ಲಿ ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ಉಭಯ ಪಕ್ಷಗಳೂ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೇ ಆಗಿರುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಅದರಿಂದಾಗಿ ಬಿ2ಬಿ ಅಂದರೆ 'ವ್ಯವಹಾರದಿಂದ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ' (Business to Business) ಎಂಬ ಹೆಸರು ಬಂದಿದೆ. ತುಷ್ಟಿಗುಣಗಳ ಸೃಷ್ಟಿ ಅಥವಾ ಮೌಲ್ಯ ವಿಲೇವಾರಿ ಮಾಡುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಒಂದು ವ್ಯವಹಾರವು ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಸರಕು-ಸಾಮಗ್ರಿಗಳ ಪೂರೈಕೆದಾರರು ಅಥವಾ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಾಗಿರುವ ಅನೇಕ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಂಪರ್ಕ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ; ಅಥವಾ ಇಂತಹ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಗಳು, ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ವಿತರಿಸುವ ಮಾರ್ಗದ ಭಾಗವಾಗಿಯೂ ಇರಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಮೋಟಾರು ವಾಹನಗಳ ತಯಾರಿಕೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಬಿಡಿಭಾಗಗಳು ಮೋಟಾರುವಾಹನ ಕಾರ್ಖಾನೆಯ ಸಮೀಪ ಅಥವಾ ಹೊರದೇಶಗಳಲ್ಲಿದ್ದರೂ ಉತ್ಪಾದನೆಯಾಗಿರಬಹುದು. ಒಬ್ಬನೇ ಪೂರೈಕೆದಾರನ ಮೇಲಿನ ಅವಲಂಬನೆಯನ್ನು ತಗ್ಗಿಸಲು, ಮೋಟಾರುವಾಹನ ಕಾರ್ಖಾನೆಯು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಬಿಡಿಭಾಗಗಳಿಗೆ ಒಬ್ಬರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ವರ್ತಕರನ್ನು ಹೊಂದಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಗಣಕಯಂತ್ರಗಳ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್‌ಅನ್ನು, ಆದೇಶ ಕಳುಹಿಸುವುದು, ಬಿಡಿಭಾಗಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ವಿಲೇವಾರಿಗಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ಮಾಡಲು ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅದೇ ರೀತಿ, ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದು ಸಾಗಾಟದಲ್ಲಿರುವ ಸರಕುಗಳು ಮತ್ತು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳೊಡನೆ ಇರುವ ಸರಕುಗಳ ಮೇಲೆ ತನ್ನ ವಾಸ್ತವಿಕ (Real Time) ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ಹೊಂದುವುದರ ಮೂಲಕ ತನ್ನ ವಿತರಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಬಲಗೊಳಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ಸುಧಾರಿಸಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಉಗ್ರಾಣದಿಂದ ಕಳುಹಿಸುವ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಸರಕು ಹಾಗೂ ತನ್ನ ಹತ್ತಿರವಿರುವ ಮಾಲು/ಸರಕುಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಮರುಪೂರಣ(replenishment)

ಇ-ವ್ಯವಹಾರದ ಇತಿಹಾಸ (History of e-Business)	
<p>ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗಣಕಯಂತ್ರಗಳು (Personal Computers) ಪ್ರಚಲಿತವಾಗುವ ಮುಂಚೆ ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯವು ಆರಂಭಗೊಂಡು ಬಹುಕೋಟಿ ಡಾಲರ್ ಉದ್ದಿಮೆಯಾಗಿ ಬೆಳೆದಿದೆ. ಆದರೆ, ಅದು ಎಲ್ಲಿಂದ ಬಂತು? ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಗಮನಿಸಿದರೆ, ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಅದರ ಪ್ರವೃತ್ತಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸಲು ಸುಲಭವಾಗುವುದು.</p>	
ವರ್ಷ	ಘಟನೆ
1984	EDI –Electronic Data Interchange ಅಥವಾ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಮಾಹಿತಿ ವಿನಿಮಯವು ASCII* ಮೂಲಕ ಶಿಷ್ಟೀಕರಣಗೊಂಡಿತು. ಇದು ಕಂಪನಿಗಳು ಇನ್ನಿತರ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ವಿಶ್ವಾಸಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಬಹುದು ಎಂಬ ಭರವಸೆಯನ್ನು ಮೂಡಿಸಿತು.
1992	‘ಕಂಪ್ಯೂಸರ್ವ್(Compuserve)’ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಮೂಲಕ ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಚಿಲ್ಲರೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ ಇದು ಜನರು ಮೊದಲ ಬಾರಿಗೆ ಗಣಕಯಂತ್ರದಿಂದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವ ಅವಕಾಶ ಮಾಡಿಕೊಟ್ಟಿತು.
1994	‘ನೆಟ್ಸ್ ಕೇಪ್’ ಆಗಮಿಸಿತು. ಅಂತರ್ಜಾಲ ಬಳಕೆದಾರರಿಗೆ ಜಾಲತಾಣಗಳಲ್ಲಿ ಜಾಲಾಡಲು ಸರಳವಾದ ಬ್ರೌಸರ್ (Browser)** ಮತ್ತು ಸೆಕ್ಯೂರ್ ಸಾಕೆಟ್ ಲೇಯರ್ (SSL)*** ಎಂಬ ಸುರಕ್ಷಿತ ಆನ್‌ಲೈನ್ ವ್ಯವಹಾರ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವನ್ನು ಒದಗಿಸಿತು.
1995	ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಎರಡು ಬೃಹತ್ ಜಾಲತಾಣಗಳ ಹೆಸರುಗಳು ಜಾಲನೆ ಗೊಂಡವು: ಅಮೆಜಾನ್ ಡಾಟ್ ಕಾಮ್ (Amazon.com) ಮತ್ತು ಇ-ಬೇ ಡಾಟ್ ಕಾಮ್(e-Bay.com)
1998	DSL ಅಥವಾ Digital Subscriber Line-ಇದು ಕ್ಯಾಲಿಫೋರ್ನಿಯಾದ ಬಳಕೆದಾರರಿಗೆ ವೇಗವಾದ ಹಾಗೂ ಸದಾ ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿರುವ ಅಂತರ್ಜಾಲ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಇದು ಜನರು ತಮ್ಮ ಹೆಚ್ಚು ಸಮಯ ಮತ್ತು ಹಣವನ್ನು ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸುವಂತೆ ಮಾಡಿತು.
1999	ಬಿಸಿನೆಸ್ ಡಾಟ್ ಕಾಮ್ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪ್ರಕಾರ ಅಂತರ್ಜಾಲದ ಮೂಲಕ ನಡೆದ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಮೊತ್ತ \$20 ಬಿಲಿಯನ್ ತಲುಪಿತು.
2000	ಅಮೆರಿಕಾ ಸರ್ಕಾರವು ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್ ತೆರಿಗೆಗಳ ಪಾವತಿ ಮುಂದೂಡಿಕೆ ಅವಧಿಯನ್ನು ಕನಿಷ್ಠ ಪಕ್ಷ 2005ರವರೆಗೂ ವಿಸ್ತರಿಸಿತು.
<p>*ಅಮೇರಿಕನ್ ಮಾಹಿತಿ ವಿನಿಮಯ ಸಂಸ್ಥೆ (ASCII) ವಿಸ್ತೃತವಾಗಿ ಬಳಕೆಯಾಗುತ್ತಿರುವ ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯವಾಗಿ ಗುರುತಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿರುವ ಉನ್ನತ ಮಟ್ಟದ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವ ಕೋಡಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಾಗಿದೆ. ASCII ಯನ್ನು ಗಣಕಯಂತ್ರದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯೊಳಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹ ಮತ್ತು ವಿನಿಮಯಕ್ಕೋಸ್ಕರ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ.</p>	
<p>**ಬ್ರೌಸರ್: ವರ್ಲ್ಡ್ ವೈಡ್ ವೆಬ್ (www) ನಲ್ಲಿ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪುನಃ ಪಡೆಯಲು (Retrieve), ಪ್ರದರ್ಶಿಸಲು (Display) ಮತ್ತು ಮುದ್ರಣ (Print) ಮಾಡುವ ಸಾಫ್ಟ್‌ವೇರ್ ಪ್ರೋಗ್ರಾಂಗಳಿಗಿರುವ ವಿಶಿಷ್ಟ ಪದ. ಬಹು ಜನಪ್ರಿಯವಾಗಿರುವ ಬ್ರೌಸರ್‌ಗಳೆಂದರೆ ‘ಮೈಕ್ರೋಸಾಫ್ಟ್ ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್ ಎಕ್ಸ್‌ಪ್ಲೋರರ್’, ನೆಟ್ಸ್‌ಕೇಪ್ ಮತ್ತು ಮೊಸಾಯಿಕ್’. ‘ಗ್ರಾಫಿಕ್ಸ್’ ಅನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸಿದ ಮೊದಲ ಬ್ರೌಸರ್ ಮೊಸಾಯಿಕ್ ಆಗಿದೆ. ಈ ಹಿಂದೆ ಬಳಕೆದಾರರು ಕೇವಲ ವೆಬ್‌ಪುಟಗಳ ಪಠ್ಯ (text)ವನ್ನು ಮಾತ್ರ ನೋಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿತ್ತು.</p>	

*** ಸೆಕ್ಯೂರ್ ಸಾಕೆಟ್ ಲೇಯರ್ (SSL): ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್ ನಂಬರ್‌ಗಳಂತಹ ರಹಸ್ಯ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನೊಳಗೊಂಡ ವಹಿವಾಟುಗಳಲ್ಲಿ ಬಳಸಲು ನೆಟ್‌ಸೆಕ್ ಸಂಸ್ಥೆಯು SSLಅನ್ನು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಿತು. ಸೆಕ್ಯೂರ್ ಸಾಕೆಟ್ ಲೇಯರ್ - ಇದು ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ರುಜುಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ಇತರ ಕೆಲವು ಯೋಜನೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಪಬ್ಲಿಕ್ ಮತ್ತು ಪ್ರೈವೇಟ್ ಕೀ ನಿಖರತೆಯ ಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ಬಳಸುತ್ತದೆ. ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್ ಮೂಲಕ ಮೂಲಕ ಸುರಕ್ಷಿತ ಮತ್ತು ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ನಡೆಸಬಲ್ಲ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವುಳ್ಳ ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯದ ಯಶಸ್ಸಿಗೆ ಅತ್ಯಗತ್ಯವಾಗಿದೆ. 'ಪಬ್ಲಿಕ್‌ಕೀ' ಎಂಬುದು ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಕಳುಹಿಸುವವರು ಎನ್‌ಕ್ರಿಪ್ಟ್ ಮಾಡಲು ಬಳಸುವ ಪಾಸ್‌ವರ್ಡ್ ಆಗಿದೆ ಮತ್ತು 'ಪ್ರೈವೇಟ್‌ಕೀ' ಎಂಬುದು ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದವರು ಡಿಕ್ರಿಪ್ಟ್ ಮಾಡಲು ಬಳಸುವ ಪಾಸ್‌ವರ್ಡ್ ಆಗಿದೆ.

ಮೂಲ : ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯ ಪಾರಿಭಾಷಿಕ ಶಬ್ದಗಳ ಕೋಶ

http://www.uta.edu/infosys/e-commn/terms/term_a.htm

ಮತ್ತು ಭದ್ರಪಡಿಸುವಿಕೆಗಳನ್ನು ಅವಶ್ಯಕತೆಗನುಗುಣವಾಗಿ ಚಾಲನೆಯಲ್ಲಿಡುವುದು; ಅಥವಾ, ಗ್ರಾಹಕನೊಬ್ಬನ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಮೂಲಕ ಕಾರ್ಖಾನೆಗೆ ತರಿಸಿಕೊಂಡು, ಅಂತಹ ಗ್ರಾಹಕೀಕೃತ (Customised) ಉತ್ಪಾದನೆ ಮಾಡಲು ಅದನ್ನು ಉತ್ಪಾದನಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ ಅಳವಡಿಸುವುದು. ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯದ ಬಳಕೆಯು ಮಾಹಿತಿ ಹಾಗೂ ದಾಖಲೆಗಳ ವರ್ಗಾವಣೆಗಳನ್ನು ಹಾಗೂ ಇತ್ತೀಚೆಗೆ, ನಗದು ವರ್ಗಾವಣೆಗಳನ್ನು ಕೂಡಾ ತ್ವರಿತಗೊಳಿಸಿದೆ. ಐತಿಹಾಸಿಕವಾಗಿ, ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯ ಪದವು ಮೂಲತಃ ಬಿ2ಬಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳಿಗೆ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಮಾಹಿತಿ ಅಂತರ್ವಿನಿಮಯ (ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಡೇಟಾ ಇಂಟರ್ ಛೇಂಜ್) ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಖರೀದಿ ಆದೇಶ ಅಥವಾ ಬಿಕ್ಕರಿಪಟ್ಟಿಗಳಂತಹ ವಾಣಿಜ್ಯ ದಸ್ತಾವೇಜುಗಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸಲು ಮತ್ತು ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ಇರುವ ಸೌಲಭ್ಯೀಕರಣವೆಂದು ಅರ್ಥೈಸಲಾಗಿದೆ

(ಬಿ) ಬಿ2ಸಿ ವಾಣಿಜ್ಯ (B2C Commerce): ಹೆಸರೇ ಸೂಚಿಸುವಂತೆ, ಬಿ2ಸಿ (Business to Customers) ವಹಿವಾಟುಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಒಂದು ತುದಿಯಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಅದರ ಗ್ರಾಹಕರು ಇನ್ನೊಂದು ತುದಿಯಲ್ಲಿರುತ್ತಾರೆ. ಸಾಂದರ್ಭಿಕವಾಗಿ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರ ಮನಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಮೂಡುವುದು ಆನ್‌ಲೈನ್ ಶಾಪಿಂಗ್ ಎಂದಾದರೂ, ಮಾರಾಟ ಎನ್ನುವುದು ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಫಲಶ್ರುತಿಯಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಪ್ರಶಂಸಿಸಲೇಬೇಕು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ವಸ್ತುವೊಂದನ್ನು ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ನೀಡುವ ಮೊದಲೇ ಆರಂಭವಾಗಿ ಮಾರಾಟದ ನಂತರವೂ ಮುಂದುವರಿಯುವುದು. ಆದ್ದರಿಂದ, ಬಿ2ಸಿ ವಾಣಿಜ್ಯವು ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲಿ ನಡೆಯುವ ವಿಶಾಲ ವ್ಯಾಪ್ತಿ ಹೊಂದಿರುವ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾದ ಗುರುತಿಸುವಿಕೆಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು, ಪ್ರವರ್ತನೆ ಹಾಗೂ ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ವಸ್ತುಗಳ ವಿಲೇವಾರಿ (ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಸಂಗೀತ ಅಥವಾ ಚಲನಚಿತ್ರಗಳು)ಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯವು, ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಅತಿ ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ, ಹೆಚ್ಚು ವೇಗವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಎಟಿಎಂ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಹಣದ ಹಿಂಪಡೆಯುವಿಕೆಯನ್ನು ವೇಗವಾಗಿಸಿದೆ.

ಎಟಿಎಂ ಹಣ ಹಿಂಪಡೆಯುವಿಕೆಯನ್ನು ಕ್ಷಿಪ್ರಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ (ATM speeds up withdrawal of Money)

ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯವು ಸಂಪೂರ್ಣ ಬಿ2ಸಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಸುಲಭ ಹಾಗೂ ಕ್ಷಿಪ್ರಗೊಳಿಸಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ವ್ಯಕ್ತಿಯೊಬ್ಬನು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿರುವ ತನ್ನ ಹಣವನ್ನು ಹಿಂಪಡೆಯುವುದು ಈ ಹಿಂದೆ ಪ್ರಯಾಸದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿತ್ತು. ಆತ/ಆಕೆ ಹಣವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಪ್ರಕ್ರಿಯಾರೂಪದ ಔಪಚಾರಿಕತೆಗಳ ಸರಣಿಯನ್ನೇ ಹಾದು ಬರಬೇಕಾಗಿತ್ತು. ಎಟಿಎಂಗಳ ಪರಿಚಯದ ನಂತರ ಅದೆಲ್ಲಾ ಬಹುಬೇಗ ಈಗ ಇತಿಹಾಸವಾಗಿದೆ. ಈಗ ಎಲ್ಲಕ್ಕಿಂತ ಮೊದಲು ಸಂಭವಿಸುವ ಘಟನೆಯೆಂದರೆ ಗ್ರಾಹಕ ತನ್ನ ಹಣ ತೆಗೆಯುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ಇನ್ನುಳಿದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು ನಂತರದಲ್ಲಿ ನಡೆಯುತ್ತವೆ.

ಇಂದಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರು ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಆಯ್ಕೆದಾರರಾಗಿದ್ದು, ತಮ್ಮ ಬಗ್ಗೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗಮನ ಹರಿಸಬೇಕೆಂದು ಆಶಿಸುತ್ತಾರೆ. ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವಿಶೇಷತೆಗಳು ಅವರ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಇರಬೇಕೆಂದು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ ವಿಲೇವಾರಿಯ ಅನುಕೂಲ ಮತ್ತು ಹಣಪಾವತಿಗಳು ತಮ್ಮ ಇಚ್ಛೆಯಂತಿರಬೇಕೆಂದು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯದ ಆರಂಭದೊಂದಿಗೆ ಇದೆಲ್ಲವೂ ವಾಸ್ತವವಾಗಿದೆ. ಜೊತೆಗೆ, ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯದ ಭಾಗವಾದ ಬಿ2ಸಿಯು, ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ದಿನವಿಡೀ ಸಂಪರ್ಕದಲ್ಲಿರುವಂತೆ ಮಾಡಿದೆ. ಕಂಪನಿಗಳು, ಯಾರು ಏನನ್ನು ಖರೀದಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ತೃಪ್ತಿಯ ಮಟ್ಟ ಎಷ್ಟು ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿಯಲು ಆನ್‌ಲೈನ್ ಸಮೀಕ್ಷೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿದೆ.

ಈಗಾಗಲೇ ನೀವು ಬಿ2ಸಿ ಒಂದು ಒಮ್ಮುಖ ಮಾರ್ಗ(one way), ಅಂದರೆ 'ವ್ಯವಹಾರದಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ' ಎಂಬ ಅಭಿಪ್ರಾಯವನ್ನು ಮೂಡಿಸಿಕೊಂಡಿರಬಹುದು. ಆದರೆ, ನೆನಪಿಡಿ, ಅದರ ಪರಿಣಾಮ ಸ್ವರೂಪವಾದ C2B-ವಾಣಿಜ್ಯ (Customers to Business-ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ)ವು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಇಚ್ಛಾನುಸಾರ ಶಾಪಿಂಗ್ ಮಾಡುವ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ ಎಂಬುದು ಬಹು ದೊಡ್ಡ ವಾಸ್ತವಿಕತೆಯಾಗಿದೆ. ಗ್ರಾಹಕರು ಕಂಪನಿಗಳ ಮೂಲಕ ಸ್ಥಾಪಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿರುವ ಕರೆಕೇಂದ್ರಗಳಿಗೆ ಯಾವುದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಶುಲ್ಕರಹಿತ ಕರೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಿ ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡಬಹುದು ಹಾಗೂ ದೂರುಗಳನ್ನು ದಾಖಲಿಸಬಹುದು. ಈ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ರೋಚಕ ಸಂಗತಿಯೆಂದರೆ, ಇಂತಹ ಕರೆಕೇಂದ್ರಗಳು ಅಥವಾ ಸಹಾಯವಾಣಿ (Helpline)ಗಳನ್ನು ಸ್ವಂತವಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ; ಅವುಗಳನ್ನು ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯಿಂದ ಪಡೆಯಬಹುದಾಗಿದೆ. ಈ ವಿಷಯವನ್ನು ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಗೊಂದು ಮೀಸಲಿರಿಸಿರುವ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸೋಣ.

(ಸಿ) ಇಂಟ್ರಾ-ಬಿ ವಾಣಿಜ್ಯ ಅಥವಾ ವ್ಯವಹಾರದ ಅಂತರ್ಗತ ವಾಣಿಜ್ಯ (Intra-B Commerce): ಇಲ್ಲಿ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ವಹಿವಾಟುಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯವರೇ ಆಗಿರುವುದರಿಂದ ಇಂಟ್ರಾ-ಬಿ ವಾಣಿಜ್ಯವೆಂಬ ಹೆಸರಿದೆ. ಈ ಹಿಂದೆಯೇ ತಿಳಿಸಿದಂತೆ ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯ ಮತ್ತು ಇ-ವ್ಯವಹಾರಗಳ ನಡುವಿನ ಒಂದು ಸೂಕ್ಷ್ಮ ವ್ಯತ್ಯಾಸವೆಂದರೆ, ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯವು ಒಂದು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನ ಪೂರೈಕೆದಾರರು ಮತ್ತು ವಿತರಕರು/ಇತರ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಂದಿಗೆ (ಆದ್ದರಿಂದ, ಬಿ2ಬಿ ಎಂದು ಹೆಸರಿದೆ) ಮತ್ತು ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ (ಬಿ2ಸಿ) ಮಾಡುವ ವಹಿವಾಟು-ಸಂವಹನಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಆದರೆ, ಇ-ವ್ಯವಹಾರವು ಬಹು ವಿಶಾಲವಾದ ಅರ್ಥವುಳ್ಳ ಪದವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯೊಳಗಿರುವ ವಿವಿಧ ವಿಭಾಗಗಳು ಹಾಗೂ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ನಡುವಿನ ಸಂವಹನಗಳು ಮತ್ತು ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಬಳಸುವ ಇಂಟ್ರಾನೆಟ್ (ಅಂತಃಜಾಲ) ಅನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಇಂಟ್ರಾ-ಬಿ ವಾಣಿಜ್ಯದ ಅಧಿಕ ಬಳಕೆಯ ಕಾರಣದಿಂದ ಇಂದು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ನಮನೀಯ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿದೆ. ಗಣಕಯಂತ್ರ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್‌ಗಳ ಬಳಕೆಯು, ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ವಿಭಾಗವು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಉತ್ಪಾದನಾ ವಿಭಾಗದೊಂದಿಗೆ ಸಂವಹನ ನಡೆಸುವುದನ್ನು ಸಾಧ್ಯಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗನುಗುಣವಾಗಿ ಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟ ಗ್ರಾಹಕೀಕೃತ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದಾಗಿದೆ. ಇದೇ ರೀತಿ, ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದು ತನ್ನ ವಿವಿಧ ವಿಭಾಗಗಳ ನಡುವಿನ ಗಣಕಯಂತ್ರಾಧಾರಿತ ನಿಕಟ ಸಂವಹನಗಳ ಮೂಲಕ ಸರಕು ಮತ್ತು ನಗದುಗಳ ದಕ್ಷ ನಿರ್ವಹಣೆ, ಸ್ಥಾವರ ಮತ್ತು ಯಂತ್ರಗಳ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಳಕೆ, ಗ್ರಾಹಕರ ಆದೇಶಗಳ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮತ್ತು ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ದಕ್ಷ ನಿರ್ವಹಣೆಗಳ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಹೊಂದಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿದೆ.

ಹೇಗೆ ಕಚೇರಿಯೊಂದರಲ್ಲಿ ಇಂಟರ್‌ಕಾಮ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಧ್ವನಿಸಂವಹನವನ್ನು ಸರಾಗಗೊಳಿಸಿದೆಯೋ, ಹಾಗೆಯೇ ಇಂಟ್ರಾನೆಟ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಮಲ್ಟಿ ಮೀಡಿಯಾ (ಬಹುಮಾಧ್ಯಮ) ಮತ್ತು 3-ಡಿ ಗ್ರಾಫಿಕ್ ಸಂವಹನಗಳ ಮೂಲಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಘಟಕಗಳೊಳಗೆ ಏರ್ಪಡುವ ಪರಿಪೂರ್ಣ ನಿರ್ಧಾರಗಳು, ಉತ್ತಮ ಸಮನ್ವಯ ಸಾಧನೆ, ಶೀಘ್ರ ನಿರ್ಧಾರಗಳು ಮತ್ತು ಕ್ಷಿಪ್ರಗತಿಯ ಕಾರ್ಯಪ್ರವಾಹಗಳನ್ನು ಸರಾಗಗೊಳಿಸಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದರ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳ ನಡುವೆ ನಡೆಯುವ ಸಂವಹನಗಳನ್ನು B2E (Business to Employees)-ವಾಣಿಜ್ಯ ಎಂದು ಹೇಳಲಾಗುವುದು. ಕಂಪನಿಗಳು ಸಿಬ್ಬಂದಿ ನೇಮಕಾತಿ, ಸಂದರ್ಶನ ಮತ್ತು ಆಯ್ಕೆ, ತರಬೇತಿ, ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ಶಿಕ್ಷಣಗಳಿಗಾಗಿ ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯದ ಮೊರೆ ಹೋಗುತ್ತವೆ. ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಸಂವಹನ ಹೊಂದಲು ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ದರಪಟ್ಟಿ, ಬೇಡಿಕೆಯ ನಮೂನೆಗಳು ಮತ್ತು ಸರಕು-ಸಂಗ್ರಹ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ಬಳಸುತ್ತಾರೆ. ಕ್ಷೇತ್ರ ವರದಿಗಳನ್ನು ಇ-ಮೇಲ್ ಮೂಲಕ ಕಳುಹಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಆಡಳಿತ ಮಂಡಳಿಯು ಸಕಾಲದಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು. ನಿಜವಾಗಿ, ವಾಸ್ತವ ಖಾಸಗಿ ಜಾಲಬಂಧ (Virtual Private Network) ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವೆಂದರೆ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು ಕಾರ್ಯಾಲಯಕ್ಕೆ ಬರಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ; ಬದಲಾಗಿ, ಒಂದು ವಿಧದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯಾಲಯವೇ ಅವರ ಬಳಿ ಹೋಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವರು ಇರುವಲ್ಲಿಂದಲೇ ತಮ್ಮ ವೇಗ ಹಾಗೂ ಸಮಯಾನುಕೂಲಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಸಭೆಗಳನ್ನು ಟೆಲಿ ಅಥವಾ ವೀಡಿಯೋ ಕಾನ್ಫರೆನ್ಸಿಂಗ್ ಮೂಲಕ ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲಿ ನಡೆಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

(ಡಿ) ಸಿ2ಸಿ ವಾಣಿಜ್ಯ (C2C Commerce): ಇಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರವು ಗ್ರಾಹಕನಿಂದ ಆರಂಭವಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕನಲ್ಲೇ ಕೊನೆಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆಯಾದ್ದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕನಿಂದ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ (Customer to Customer) ಎಂಬ ಹೆಸರಿದೆ. ವಾಣಿಜ್ಯದ ಈ ಪ್ರಕಾರವು ಸಿದ್ಧ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲದೇ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ, ಬಳಸಲ್ಪಟ್ಟ ಪುಸ್ತಕಗಳು ಅಥವಾ ಬಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಹಣಕ್ಕಾಗಿ ಅಥವಾ ಪರಸ್ಪರ ವಿನಿಮಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಂತಹ ವ್ಯಾಪಾರಗಳಿಗೆ ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ. ಅಂತರ್ಜಾಲದ ವಿಶಾಲ ಅವಕಾಶವು ಭಾವೀ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಜಾಗತಿಕವಾಗಿ ಶೋಧಿಸಲು ಸಾಧ್ಯಗೊಳಿಸಿದೆ. ಇದಲ್ಲದೇ, ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವು, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಭದ್ರತೆಯನ್ನು ಇಂತಹ ವಹಿವಾಟುಗಳಿಗೆ ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ; ಇಲ್ಲವಾದಲ್ಲಿ, ಅಪರಿಚಿತರಾಗಿ ಪರಸ್ಪರ ವ್ಯವಹರಿಸಬೇಕಾದ ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಮಾರುವವರಿಗೆ ಭದ್ರತೆಯೇ ಇಲ್ಲವಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಇದಕ್ಕೆ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಉದಾಹರಣೆಯೆಂದರೆ, ಇ-ಬೇ (eBay); ಇಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಬೇರೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವರು. ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ಸುರಕ್ಷಿತ ಮತ್ತು ಸದೃಢಗೊಳಿಸಲು ಹಲವಾರು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳು ಉದಯಿಸಿವೆ. ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ, ಇ-ಬೇಯು ಎಲ್ಲಾ ಗ್ರಾಹಕರು ಹಾಗೂ ಮಾರುವವರು ಒಬ್ಬರು ಇನ್ನೊಬ್ಬರಿಗೆ ಮಾಪನಾಂಕಗಳನ್ನು ಕೊಡುವ (Rating) ಅನುಮತಿ ನೀಡಿದೆ. ಈ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ, ಎರಡು ಸಾವಿರಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿ ಅವರೆಲ್ಲರಿಂದ ಅತ್ಯುತ್ತಮವೆಂದು ಅಂಕ ಪಡೆದಿರುವ ಮಾರಾಟಗಾರನನ್ನೂ ಭಾವೀ ಗ್ರಾಹಕರು ನೋಡಬಹುದಾಗಿದೆ; ಕೇವಲ ನಾಲ್ಕು ಬಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿ ಕನಿಷ್ಠ ಅಂಕ ಪಡೆದಿರುವ ಮಾರಾಟಗಾರನನ್ನೂ ಭಾವೀ ಗ್ರಾಹಕರು ನೋಡಬಹುದಾಗಿದೆ. ಈ ಬಗೆಯ ಮಾಹಿತಿಗಳು ಉಪಯುಕ್ತವಾಗಿವೆ. C2C ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸಲು ಹುಟ್ಟಿಕೊಂಡಿರುವ ಮತ್ತೊಂದು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವೆಂದರೆ ಪಾವತಿ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು. ಅಪರಿಚಿತ, ಅವಿಶ್ವಸನೀಯ ಮಾರಾಟಗಾರರಿಂದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ಖರೀದಿಸುವುದರ ಬದಲು, ಖರೀದಿದಾರನು ಪೇಪಾಲ್ (PayPal)ಗೆ ಹಣವನ್ನು ಕಳುಹಿಸಬಹುದು. ನಂತರ ಪೇಪಾಲ್ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಮಾರಾಟಗಾರನಿಗೆ ಅವನು ಮಾರಿದ ಸರಕುಗಳು ಖರೀದಿದಾರನಿಗೆ ತಲುಪಿ ಒಪ್ಪಿಗೆಯಾಗುವವರೆಗೂ ಹಣವನ್ನು ತನ್ನಲ್ಲೇ ಇರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದಾಗಿ ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ.

ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯವು ನಮನೀಯ ಉತ್ಪಾದನೆ ಹಾಗೂ ಸಾಮೂಹಿಕ ಗ್ರಾಹಕೀಕರಣವನ್ನು ಸಾಧ್ಯಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ

(e-commerce makes flexible Manufacturing and Mass Customisation Possible)

ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕವಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕೀಕೃತ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಕುಶಲಕರ್ಮಿಗಳಿಗೆ ಆದೇಶ ನೀಡಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಇದರಿಂದಾಗಿ ವೆಚ್ಚ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತಿದ್ದುದು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ ವಿಲೇವಾರಿ ಸಮಯವೂ ದೀರ್ಘವಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕ್ರಾಂತಿಯಿಂದ ಉತ್ಪಾದನಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಬೃಹತ್ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿ, ಮಿತವ್ಯಯದ ಕಾರಣ, ಏಕರೂಪದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಖಾನೆಯಿಂದ ಹೊರತರಲು ಸಾಧ್ಯವಾಯಿತು. ಈಗ, ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯದಿಂದಾಗಿ, ಈ ಹಿಂದೆ ಕೇವಲ ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ವಸ್ತುಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಅನ್ವಯವಾಗುತ್ತಿದ್ದ ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದ ದರದಲ್ಲೇ, ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಗ್ರಾಹಕೀಕೃತ ವಸ್ತುಗಳು/ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೀಡಲಾರಂಭಿಸಿವೆ. ಈ ಬಗ್ಗೆ ಕೆಲವು ಉದಾಹರಣೆಗಳು ಇಲ್ಲಿವೆ:

ಸಂಸ್ಥೆಯ ಹೆಸರು	ಗ್ರಾಹಕೀಕೃತ ವಸ್ತು/ಸೇವೆ
401(ಕೆ)ಫೋರಮ್ (ಅಮೇರಿಕಾ) 401(k) Forum (US)	ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಂದರ್ಶನವನ್ನಾಧರಿಸಿ ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಪಠ್ಯ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕೀಕರಿಸುತ್ತದೆ.
ಅಕ್ಯುಮಿನ್ ಕಾರ್ಪ್ (ಅಮೇರಿಕಾ) Acumin Corp.(US)	ಗ್ರಾಹಕರು ಅಂತರ್ಜಾಲ ಬಳಸಿ ಜೀವನ ಶೈಲಿ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯದ ಬಗೆಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಭರ್ತಿ ಮಾಡಿದುದರ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವಿಟಮಿನ್ ಮಾತ್ರೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟಗೊಳಿಸುವುದು.
ಡೆಲ್ (ಅಮೇರಿಕಾ) Dell (US)	ನಿಮ್ಮ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗಣಕಯಂತ್ರವನ್ನು ನೀವೇ ನಿರ್ಮಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ.
ಗ್ರೀನ್ ಮೌಂಟನ್ ಎನರ್ಜಿ ರಿಸೋರ್ಸಸ್ (ಅಮೇರಿಕಾ) Green Mountain Energy Resources (US)	ಇದೊಂದು ವಿದ್ಯುತ್ ಪೂರೈಕೆದಾರ ಸಂಸ್ಥೆ(ಆದರೆ, ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲ). ಇದರ ಗ್ರಾಹಕರು ವಿದ್ಯುಚ್ಛಕ್ತಿಯ ಮೂಲಗಳನ್ನು ತಾವೇ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಜಲವಿದ್ಯುತ್, ಸೌರವಿದ್ಯುತ್, ಇತ್ಯಾದಿ.
ಲೆವಿ ಜೀನ್ಸ್ (ಒರಿಜಿನಲ್ ಸ್ಪಿನ್) (ಅಮೇರಿಕಾ) Levi Jeans (original spin) (US)	ಇದೊಂದು ಟೈಲರ್ಡ್ ಜೀನ್ಸ್ ಸರ್ವಿಸ್. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ದೂರುಗಳ ನಂತರ ಈ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ನನ್ನು ಸ್ಥಗಿತಗೊಳಿಸಲಾಯಿತಾದರೂ ಈಗ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಮೂಲಕ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕೇವಲ \$55ಗಳಿಗೆ 49,500 ವಿಭಿನ್ನ ಅಳತೆಗಳು ಮತ್ತು 30 ಭಿನ್ನ ಶೈಲಿಗಳಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟು ಸುಮಾರು 1.5 ಮಿಲಿಯನ್ ಆಯ್ಕೆಗಳ ಲಭ್ಯತೆ ನೀಡಿದೆ. ಗ್ರಾಹಕರ ಆದೇಶಗಳನ್ನು ನೆಟ್ ಮೂಲಕ ಕಳುಹಿಸಿ, ಜೀನ್ಸ್ ತಯಾರಿಸಿ 2-3 ವಾರಗಳಲ್ಲಿ ಕಳುಹಿಸಲಾಗುವುದು.
ಎನ್.ವಿ. ನಟ್ಸ್ ಬೆಡ್ರಿಫ್ ವೆಸ್ಟ್‌ಲ್ಯಾಂಡ್ (ನ್ಯೂಜಿಲ್ಯಾಂಡ್) N.V. Nutsbedrif Westland (Newzealand)	ನ್ಯೂಜಿಲ್ಯಾಂಡ್‌ನಲ್ಲಿರುವ ಟ್ಯುಲಿಪ್ ಹೂವು ಬೆಳೆಗಾರರಿಗೆ ನೈಸರ್ಗಿಕ ಅನಿಲವನ್ನು ಪೂರೈಸುತ್ತದೆ. ಉಷ್ಣತೆ, ಇಂಗಾಲದ ಡೈ ಆಕ್ಸೈಡನ್ನು ಹೊರಹಾಕುವ ಪ್ರಮಾಣ, ಆದ್ರ್ವತೆ, ಬೆಳಕು ಮತ್ತು ಇತರ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅತಿ ಯೋಗ್ಯ ವೆಚ್ಚಗಳಲ್ಲಿ ಹಸಿರುಮನೆ ಮಾಲೀಕರು ಪಡೆಯಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.
ನ್ಯಾಷನಲ್ ಬೈಸಿಕಲ್ (ಜಪಾನ್) National Bicycle(Japan)	ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಆದೇಶ ಪಡೆದ 2-3 ದಿನಗಳೊಳಗೆ ಗ್ರಾಹಕೀಕೃತವಾಗಿ ತಯಾರಿಸಿದ ಬೈಸಿಕಲ್‌ಗಳನ್ನು ನೀಡಲಾಗುವುದು.

ಸೈಮನ್ ಮತ್ತು ಶಪ್ಪರ್ (ಅಮೇರಿಕಾ) Simon & Schuster (US)	ವ್ಯಕ್ತಿಗತ ಕೋರ್ಸ್ ಮತ್ತು ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಹೊಂದಿಕೆಯಾಗುವಂತಹ ಗ್ರಾಹಕೀಕೃತ ಪುಸ್ತಕಗಳಿಗಾಗಿ ಶಿಕ್ಷಕರು ಆದೇಶ ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು. ಚೆರಾಕ್ಸ್ ಡಾಕ್ಯುಮೆಂಟ್ ಪ್ರಿಂಟರ್‌ನವರು ತಿಂಗಳೊಂದರಲ್ಲಿ 1,25,000ಕ್ಕೂ ಅಧಿಕ ಗ್ರಾಹಕೀಕೃತ ಪುಸ್ತಕಗಳನ್ನು ಹೊರತರುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.
ಸ್ಕೈವೇ (ಅಮೇರಿಕಾ) Skyway (US)	ಸಂಪೂರ್ಣ ಆದೇಶ ವಿಲೇವಾರಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿರುವ ಸ್ಕೈವೇ ಒಂದು ಸಾಗಾಣಿಕಾ ಕಂಪನಿಯಾಗಿದೆ. ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರಗಳ ಸಾರಿಗೆ ಸಾಗಾಟದಲ್ಲಿರುವ ವಿವಿಧ ಮೂಲಗಳ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರ್ಗ ಮಧ್ಯದಲ್ಲಿ ಒಗ್ಗೂಡಿಸಿ, ಒಂದು ಸೆಟ್ ಕಾಗದ ವ್ಯವಹಾರದ ಮೂಲಕ ಒಂದೇ ಆದೇಶದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಸ್ಟೋರ್ ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ವಿಲೇವಾರಿ ಮಾಡುತ್ತದೆ.
ಸ್ಮಿತ್ ಕ್ಲೈನ್ ಬೇಕಂ (ಅಮೇರಿಕಾ) SmithKline Beecham (US)	ಗ್ರಾಹಕರಿಗಾಗಿ ಅವರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗನುಗುಣವಾಗಿ ಧೂಮಪಾನ ನಿಲ್ಲಿಸುವ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ತಯಾರಿಸುತ್ತದೆ. ವ್ಯಕ್ತಿಗತ ಸಂವಹನಗಳ ಸರಣಿ ರಚಿಸಲು ಕರೆ ಕೇಂದ್ರಗಳ ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಯನ್ನು ಬಳಸುತ್ತದೆ.

ಮೂಲ : <http://www.managingchange.com> ನಿಂದ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ.

ಸಂವಹನಾತ್ಮಕ ವಾಣಿಜ್ಯದ ಪ್ರಮುಖವಾದ ಸಿ2ಸಿ ಕ್ಷೇತ್ರವೆಂದರೆ ಗ್ರಾಹಕ ವೇದಿಕೆ ಮತ್ತು ಒತ್ತಡ ಗುಂಪುಗಳ ರಚನೆಯಾಗಿದೆ. ಯಾಹೂ ಗುಂಪು(yahoo groups)ಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಾವು ಕೇಳಿರಬಹುದು. ಹೇಗೆಂದರೆ, ವಾಹನ ಸವಾರನೊಬ್ಬ ವಾಹನ ದಟ್ಟಣೆ (Traffic Jam)ಯಲ್ಲಿ ಸಿಕ್ಕಿಕೊಂಡಾಗ, ಬೇರೆಯವರಿಗೆ ತಾನು ಸಿಲುಕಿರುವ ವಾಹನ ದಟ್ಟಣೆಯ ಬಗ್ಗೆ ರೇಡಿಯೋ ಸಂದೇಶದ (ಎಫ್‌ಎಂ ರೇಡಿಯೋದಲ್ಲಿ ಟ್ರಾಫಿಕ್ ಎಚ್ಚರಿಕೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನೀವು ಕೇಳಿರಬಹುದು) ಮೂಲಕ ತಿಳಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ನೊಂದ ಗ್ರಾಹಕನೊಬ್ಬ ಉತ್ಪಾದಕ/ಪೂರೈಕೆದಾರರೊಂದಿಗಿನ ತನ್ನ ಅನುಭವವನ್ನು ಒಂದು ಸಂದೇಶದ ಮೂಲಕ ಇಡೀ ಗುಂಪಿಗೆ ತಿಳಿಸಬಹುದು. ಇಂತಹ ಒತ್ತಡಗುಂಪುಗಳು ಸಮಸ್ಯೆಗೆ ಪರಿಹಾರ ಕೊಡಿಸಲು ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು.

ಬಾಕ್ಸ್ - A

ಇ-ವ್ಯವಹಾರದ ಕೆಲವು ಅನ್ವಯಿಕೆಗಳು (Some e-Business Applications)

ಇ- ಸಂಗ್ರಹಿಸುವಿಕೆ(e-Procurement): ಇದು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ನಡುವಿನ ಅಂತರ್ಜಾಲ ಆಧಾರಿತ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದು ಖರೀದಿದಾರನಾಗಿ ಅನೇಕ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಜೊತೆ ಆನ್‌ಲೈನ್ ವ್ಯಾಪಾರ ಕಲ್ಪಿಸುವ 'ಹಿಮ್ಮುಖ ಹರಾಜುಗಳು' (Reverse Auctions) ಮತ್ತು, ಬಹುಸಂಖ್ಯೆಯ ಗ್ರಾಹಕರು ಹಾಗೂ ಮಾರುವವರ ನಡುವೆ ಆನ್‌ಲೈನ್ ವ್ಯಾಪಾರ ಏರ್ಪಡಿಸುವ 'ಡಿಜಿಟಲ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ'ಗಳಂತಹ ಎರಡೂ ಬಗೆಯ ವಹಿವಾಟುಗಳು ಇದರಲ್ಲಿ ಸೇರಿವೆ.

ಇ-ಹರಾಜು(e-Auction/e-Bidding): ಬಹುತೇಕ ಶಾಪಿಂಗ್ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ಗಳು 'ನಿಮ್ಮ ಬೆಲೆಯನ್ನು ನೀವೇ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಿ' ಎಂಬ ಅವಕಾಶ ನೀಡಿದ್ದು, ಅಲ್ಲಿ ನೀವೇ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಬೆಲೆಯನ್ನು (ಉದಾಹರಣೆ: ವಿಮಾನಯಾನ ಟಿಕೆಟ್‌ಗಳಲ್ಲಿರುವಂತೆ) ಸೂಚಿಸಬಹುದು. ಇದು ಇ-ಟೆಂಡರಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದ್ದು ಯಾರು ಬೇಕಾದರೂ ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲಿ ಟೆಂಡರ್ ಕೊಡಿಸಲುಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಇ-ಸಂಪರ್ಕ/ಪ್ರವರ್ತನೆ(e-Communication/e-Promotion): ಇ-ಮೇಲ್‌ಗಳಿಂದ ಹಿಡಿದು ಎಲ್ಲಾ ಬಗೆಯ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಸರಕುಗಳ ಚಿತ್ರ/ಆಕಾರಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡ ಬೆಲೆಪಟ್ಟಿ, ಬ್ಯಾನರ್‌ಗಳ ಮೂಲಕ ಜಾಹೀರಾತು, ಪಾಪ್-ಅಪ್‌ಗಳು

(Pop-up: ವೆಬ್‌ಪುಟದಲ್ಲಿ ಅನಿರೀಕ್ಷಿತವಾಗಿ ಕಾಣಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಮಾಹಿತಿಗಳು), ಅಭಿಪ್ರಾಯ ಸಂಗ್ರಹ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕ ಸಮೀಕ್ಷೆಗಳ ಪ್ರಕಟಣೆ, ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವುದು. ಸಭೆಗಳು ಮತ್ತು ಸಮ್ಮೇಳನಗಳನ್ನು ವೀಡಿಯೋ ಕಾನ್ಫರೆನ್ಸಿಂಗ್ ಮೂಲಕ ನಡೆಸಲಾಗುವುದು.

ಇ-ಬಟವಡೆ/ವಿಲೇವಾರಿ(e-Delivery): ಗಣಕಯಂತ್ರ ತಂತ್ರಾಂಶಗಳು (Software), ಭಾವಚಿತ್ರಗಳು, ವೀಡಿಯೋಗಳು, ಇ-ಪುಸ್ತಕಗಳು ಮತ್ತು ಇ-ಪತ್ರಿಕೆಗಳು ಹಾಗೂ ಮತ್ತಿತರ ಬಹು ಮಾಧ್ಯಮ (Multi media) ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಬಳಕೆದಾರರ ಗಣಕಯಂತ್ರಕ್ಕೆ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನವಾಗಿ ವಿಲೇವಾರಿ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಇದಲ್ಲದೇ, ಕಾನೂನು, ಲೆಕ್ಕಶಾಸ್ತ್ರ ಹಾಗೂ ಇನ್ನಿತರ ಸಲಹಾ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನೀಯವಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ, ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಾಧಾರಿತ ಸೇವೆಗಳ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಗೆ ಬೇಕಾದ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಅಂತರ್ಜಾಲವು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ (ಇದನ್ನು ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗುವುದು). ಈಗ ನೀವು ನಿಮ್ಮ ವಿಮಾನಯಾನ ಮತ್ತು ರೈಲ್ವೇ ಟಿಕೆಟುಗಳನ್ನು ಮನೆಯಲ್ಲೇ ಮುದ್ರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಇ-ವ್ಯಾಪಾರ (e-Trading): ಇದು ಬಂಡವಾಳ ಪತ್ರಗಳ ವ್ಯಾಪಾರ, ಅಂದರೆ, ಶೇರುಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಾಧನ (Financial Instruments)ಗಳ, ಆನ್‌ಲೈನ್ ಮೂಲಕ ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟವನ್ನು ಒಳಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಉದಾ: sharekhan.com ಭಾರತದ ಅತಿದೊಡ್ಡ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಟ್ರೇಡಿಂಗ್ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದೆ.

ಈ ಮೇಲ್ಕಂಡ ಇ-ವ್ಯವಹಾರ ಕುರಿತ ಚರ್ಚೆಯಿಂದ ಇ-ವ್ಯವಹಾರದ ಅನ್ವಯಿಕೆಗಳು ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಹಾಗೂ ಅನೇಕ ಎಂಬುದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ.

೨೨೨ ವಾಣಿಜ್ಯವನ್ನು ಸುಗಮಗೊಳಿಸಿರುವ e-Bay (Facilitating C2C commerce-The Way-Does it)

ವಿಶ್ವಾಸ ಮತ್ತು ಸುರಕ್ಷತೆ (Trust and Safety)

ಇ-ಬೇಯ ವಿಶ್ವಾಸ ಮತ್ತು ಸುರಕ್ಷತೆಯ ತಂಡವು ಜಗತ್ತಿನಾದ್ಯಂತ ಜನರು ಪರಸ್ಪರ ವ್ಯವಹರಿಸಲಿಕ್ಕಾಗಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ವಲಯವನ್ನು ಸುರಕ್ಷಿತ ಮತ್ತು ಪಾರದರ್ಶಕ ಸ್ಥಾನವಾಗಿರಿಸಲು ಹೊಣೆಗಾರನಾಗಿದೆ.

ತನ್ನ ಸದಸ್ಯರು ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿ ವ್ಯವಹರಿಸುವಂತೆ ಮಾಡಲು ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ಇ-ಬೇ, ತನ್ನ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ನೀತಿಗಳ ರಚನೆ ಮತ್ತು ಅನುಷ್ಠಾನ, ಪ್ರತಿಷ್ಠೆ ನಿರ್ಮಾಣ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು ಮತ್ತು ವಂಚನೆಯನ್ನು ತಡೆಗಟ್ಟುವಿಕೆಯಂತಹ ಕ್ರಮಗಳ ಮೂಲಕ ಸದಸ್ಯರಲ್ಲಿ ವಿಶ್ವಾಸ ವೃದ್ಧಿಯಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಇ-ಬೇ ಪರದೆಯ ಹಿಂದೆ ಇದ್ದು ವಂಚನೆಯನ್ನು ತಡೆಗಟ್ಟುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಸಮಸ್ಯೆಯೇನಾದರೂ ಉದ್ಭವಿಸಿದರೆ, ಅದು ತನ್ನ ನೀತಿಯನ್ನು ಅನುಷ್ಠಾನಗೊಳಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಜಗತ್ತಿನಾದ್ಯಂತ ಇರುವ ಕಾನೂನು ಜಾರಿ ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರದ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಸೇರಿ ತತ್ಪರತೆಯಿಂದ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮೌಲ್ಯಗಳ ಆಳಕ್ಕಿಳಿದಿರುವ ಇ-ಬೇಯ ನೀತಿಗಳ ಉದ್ದೇಶವು ಒಂದು ಹಂತದ ಕಾರ್ಯಕ್ಷೇತ್ರವನ್ನು ನೀಡಿ, ಮುಕ್ತ, ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ಹಾಗೂ ಉತ್ತರದಾಯಿ(ಅಕೌಂಟೆಬಲ್)ಯಾದ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವುದಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರಿಗೂ ಆರ್ಥಿಕ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವುದಾಗಿದೆ.

ಸಮುದಾಯ ವ್ಯಾಪಾರವು ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿರಲು ಮತ್ತು ಒಬ್ಬರು ಇನ್ನೊಬ್ಬರ ಬಗ್ಗೆ ನಂಬಿಕೆಯಿಡಲು ಸಹಾಯವಾಗುವಂತೆ ಇ-ಬೇ ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಸಾಧನಗಳು, ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ:

ಇ-ಬೇ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ (eBay Feedback)

ಇ-ಬೇಯಲ್ಲಿ, ಇ-ಬೇ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯೇ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಬಳಕೆದಾರನ ಗೌರವವಾಗಿದೆ. ಸಕಾರಾತ್ಮಕ, ನಕಾರಾತ್ಮಕ ಮತ್ತು ತಟಸ್ಥ ಶ್ರೇಣಿ ನೀಡುವಿಕೆ ಹಾಗೂ ಟಿಪ್ಪಣಿಗಳ ಮೂಲಕ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಇ-ಬೇ ಸದಸ್ಯನೂ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ ಅಂಕಗಳನ್ನು (ಫೀಡ್ ಬ್ಯಾಕ್ ಸ್ಕೋರ್) ಹೊಂದಿದ್ದಾನೆ. ಎಲ್ಲಾ ಮಾರಾಟಗಾರರೂ ಈ ಅಂಕವನ್ನು ವಸ್ತುಗಳ ಪಟ್ಟಿಯ ಪುಟದಲ್ಲಿರುವ ಮಾರಾಟಗಾರನ ಮಾಹಿತಿ ಬಾಕ್ಸ್‌ನಲ್ಲಿ ಪ್ರದರ್ಶಿಸುತ್ತಾರೆ. ಸಮರ್ಪಕವಾದುದನ್ನು ಮಾಡಲು ಉತ್ತೇಜಕವಾಗಿಯೂ; ಗೌರವ, ಪ್ರಾಮಾಣಿಕತೆ ಹಾಗೂ ನ್ಯಾಯವಾಗಿ ವ್ಯವಹರಿಸುವವರ ವಿಶಿಷ್ಟ ಸಂಕೇತವಾಗಿಯೂ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾ ಇ-ಬೇ ಜನರಲ್ಲಿ ವಿಶ್ವಾಸ ಮೂಡಿಸುತ್ತದೆ.

ಖರೀದಿದಾರರ/ಕೊಳ್ಳುವವರ ಸುರಕ್ಷತೆ (Buyer Protection)

ಪೇಪಾಲ್ ಗ್ರಾಹಕ ಸುರಕ್ಷಾ ಕವಚ(PayPal Buyer Protection shield)ವನ್ನು ಗಮನಿಸುವ ಬಳಕೆದಾರರು ಯಾವುದೇ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ವೆಚ್ಚವಿಲ್ಲದೇ ತಮ್ಮ \$500ವರೆಗಿನ ಖರೀದಿಯನ್ನು ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸದಿಂದ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಯಾರು ಪೇಪಾಲ್ ಅನ್ನು ತಮ್ಮ ಪಾವತಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಾಗಿ ಬಳಸುವುದಿಲ್ಲವೋ ಅಂತಹ ಬಳಕೆದಾರರಿಗೂ ಸಹ, ವಸ್ತುಗಳು ಗ್ರಾಹಕನ ಕೈ ಸೇರದೇ ಇದ್ದಾಗಲಾಗಲೀ ಅಥವಾ ವಸ್ತುಗಳು ಪಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿದ್ದಂತೆ ಇಲ್ಲದಿದ್ದಾಗಲಾಗಲೀ, ಇ-ಬೇ ಸ್ಟಾಂಡರ್ಡ್ ಖರೀದಿ ಸುರಕ್ಷತಾ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ (eBay Standard Purchase Protection Program)ವು \$200 (ಸಂಸ್ಕರಣಾ ವೆಚ್ಚ \$25 ಕಳೆದು)ವರೆಗೆ ಸುರಕ್ಷತೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

ವಂಚಕ ವೆಬ್‌ತಾಣಗಳಿಂದ ರಕ್ಷಣೆ (Spoof/fraudulent Website Protection)

ಖಾತೆ ರಕ್ಷಣೆ(Account Guard)ಯೊಂದಿಗಿರುವ ಇ-ಬೇ ಟೂಲ್‌ಬಾರ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು, ಇ-ಬೇ ಅಥವಾ ಪೇಪಾಲ್ ವೆಬ್‌ತಾಣಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ಇ-ಬೇ ಸದಸ್ಯರ ಖಾತೆಗಳನ್ನು ರಕ್ಷಿಸುತ್ತಿರುವುದಾಗಿ ಸೂಚಿಸುವುದರ ಜೊತೆಗೆ, ಭೇಟಿಯಿತ್ತ ವೆಬ್‌ತಾಣಗಳು ವಂಚಕ ಅಥವಾ ಮೋಸದ್ದಾಗಿರಬಹುದೆಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಎಚ್ಚರಿಸುತ್ತದೆ. ಇಷ್ಟು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ, ತನ್ನ ಬಳಕೆದಾರರು ವಂಚನೆಯನ್ನು ತಡೆಯಲು ಹಾಗೂ ಎದುರಿಸಲು, ಮೋಸದ ಇ-ಮೇಲ್‌ಗಳ ಕುರಿತು ಆನ್‌ಲೈನ್ ಶಿಕ್ಷಣ ನೀಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಇಂತಹ ವಿದ್ಯಮಾನಗಳನ್ನು spoofer@ebay.com ಗೆ ಹೇಗೆ ತಿಳಿಸಬಹುದೆಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಶಿಕ್ಷಣ ಕೊಡುತ್ತದೆ.

ಇ-ಬೇ ಸುರಕ್ಷಿತ ಕೇಂದ್ರ (eBay Security Center)

ಸುರಕ್ಷಿತ ಖರೀದಿ, ಸುರಕ್ಷಿತ ಮಾರಾಟ ಹಾಗೂ ಸುರಕ್ಷಿತ ಪಾವತಿ ಮಾಡುವವರಿಗೆ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ ಅತೀ ಮುಖ್ಯವಾದ ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು, ಸರ್ಕಾರ ಮತ್ತು ಕಾನೂನುಜಾರಿ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳಿಗೂ ಸಹ ಇ-ಬೇ ಸುರಕ್ಷಿತ ಕೇಂದ್ರವು ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಆನ್‌ಲೈನ್ ವಹಿವಾಟುಗಳ ಮಾಹಿತಿ ಬಳಸುವ ಮೊದಲ ಬಾರಿಯ ಕೊಳ್ಳುವವರಿಂದ ಹಿಡಿದು, ತಮ್ಮ ಕಾಪಿರೈಟ್‌ಗಳನ್ನು ರಕ್ಷಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಬಯಸುವ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಕೊಳ್ಳುವ ಎಲ್ಲಾ ಬಗೆಯ ಬಳಕೆದಾರರಿಗೂ ಇ-ಬೇ ಸುರಕ್ಷಿತ ಕೇಂದ್ರವು ಒಂದು ಅಮೂಲ್ಯ ಸಂಪನ್ಮೂಲವಾಗಿದೆ.

ಮೂಲ: www.ebay.com

**ಇ-ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗಿರುವ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು
(e-Business versus Traditional Business)**

ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಮೂಲಭೂತವಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುವ ವಿಧಾನವನ್ನು ಹೇಗೆ ಪರಿವರ್ತಿಸಿದೆ ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಈಗ ನೀವು ಆಲೋಚನೆ ಮಾಡಿರಬಹುದು. ಕೋಷ್ಟಕ 5.1 ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಇ-ವ್ಯವಹಾರಗಳ ನಡುವಿನ ಹೋಲಿಕೆಯ ಚಿತ್ರಣವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಕೋಷ್ಟಕ 5.1ರಲ್ಲಿ ಪಟ್ಟಿಮಾಡಿರುವ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಇ-ವ್ಯವಹಾರಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳ ತುಲನಾತ್ಮಕ ಅಧ್ಯಯನವು ಮುಂದಿನ ಪರಿಚ್ಛೇದಗಳಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗುವ ಇ-ವ್ಯವಹಾರದ ವಿಶಿಷ್ಟ ಅನುಕೂಲಗಳು ಮತ್ತು ಮಿತಿಗಳನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತದೆ.

5.3 ಇ-ವ್ಯವಹಾರದ ಲಾಭಗಳು (Benefits of e-Business)

(ಎ) ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಸುಗಮತೆ ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ಹೂಡಿಕೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು (Ease of formation and lower investment requirements): ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದು, ಒಂದು ಕೈಗಾರಿಕೆ ಸ್ಥಾಪನೆಯ ವಿಧಿಪೂರ್ವಕ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳ ದೊಡ್ಡ ಸಮೂಹದಂತಿರದೇ, ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಸರಳವಾಗಿದೆ. ಅಂತರ್ಜಾಲ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಅನುಕೂಲಗಳು ದೊಡ್ಡ ಅಥವಾ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳೆರಡಕ್ಕೂ ಒಂದೇ ತೆರನಾಗಿ ಲಭ್ಯವಾಗುತ್ತವೆ. ಎಷ್ಟರ ಮಟ್ಟಿಗೊಂದರೆ, 'ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್(ಜಾಲಬಂಧ)ನಲ್ಲಿ ಜೋಡಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್(ಬಂಡವಾಳ) ಹೊಂದಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗಿಂತ ಸಮರ್ಥರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ' (Networked individuals and firms are more efficient than networked individuals) ಎಂಬ ಪ್ರಸಿದ್ಧ ನುಡಿಗಟ್ಟು ಹುಟ್ಟಿಕೊಳ್ಳಲು ಅಂತರ್ಜಾಲ ಕಾರಣವಾಗಿದೆ. ಇದರರ್ಥವೇನೆಂದರೆ, ಹೆಚ್ಚು ಬಂಡವಾಳ ಹೊಂದಿಲ್ಲದಾಗ್ಯೂ ಉತ್ತಮ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಹೊಂದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಅದ್ಭುತ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಬಹುದು.

ಕೋಷ್ಟಕ 5.1- ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಮತ್ತು ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು

(Table 5.1-Differences between Traditional and e-Business)

ಕ್ರ ಸಂ	ವ್ಯತ್ಯಾಸದ ಆಧಾರ	ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ವ್ಯವಹಾರ	ಇ-ವ್ಯವಹಾರ
1	ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಸುಗಮತೆ	ಕಷ್ಟಕರ	ಸುಲಭ
2	ಭೌತಿಕ ಉಪಸ್ಥಿತಿ	ಅಗತ್ಯವಾಗಿದೆ	ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲ
3	ಸೂಕ್ತ ಸ್ಥಳದ ಅಗತ್ಯಗಳು	ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳ ಮೂಲ ಅಥವಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ಸಾಮೀಪ್ಯತೆ ಅಗತ್ಯವಾಗಿದೆ	ಯಾವುದೂ ಇಲ್ಲ
4	ಸ್ಥಾಪನಾ ವೆಚ್ಚ	ಹೆಚ್ಚು ವೆಚ್ಚ	ಯಾವ ಭೌತಿಕ ಸೌಕರ್ಯಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲದಿರುವುದರಿಂದ ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚ
5	ನಿರ್ವಹಣಾ ವೆಚ್ಚ	ಸಂಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಸಂಗ್ರಹಣೆ, ಉತ್ಪಾದನೆ, ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ & ವಿತರಣಾ ಸೌಕರ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸ್ಥಿರವೆಚ್ಚಗಳ ಕಾರಣದಿಂದ ಹೆಚ್ಚು ವೆಚ್ಚ	ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಒಡೆತನಕ್ಕಿಂತ ಸಂಬಂಧಗಳ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಮೇಲಿನ ಅವಲಂಬನೆಯ ಫಲಿತಾಂಶವಾಗಿ ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚ
6	ಪೂರೈಕೆದಾರರು & ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗಿರುವ ಸಂಪರ್ಕದ ಸ್ವಭಾವ	ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳ ಮೂಲಕ ಪರೋಕ್ಷ ಸಂಪರ್ಕ	ನೇರಸಂಪರ್ಕ

7	ಆಂತರಿಕ ಸಂವಹನದ ಸ್ವರೂಪ	ಶ್ರೇಣೀಕೃತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಉನ್ನತ ಹಂತದ ನಿರ್ವಹಣೆಯಿಂದ ಮಧ್ಯಮ ಹಂತಕ್ಕೆ, ಮಧ್ಯಮ ಹಂತದಿಂದ ಕೆಳಹಂತಕ್ಕೆ, ಕೆಳಹಂತದಿಂದ ಕಾರ್ಮಿಕರಿಗೆ	ಶ್ರೇಣೀಕೃತವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ನೇರ, ಲಂಬ, ರೇಖಾತ್ಮಕ, ವಿಕರ್ಣೀಯ ಸಂವಹನಕ್ಕೆ ಆಸ್ಪದವೀಯುತ್ತದೆ
8	ಗ್ರಾಹಕ/ಆಂತರಿಕ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವಲ್ಲಿ ತಗಲುವ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಾ ಸಮಯ	ದೀರ್ಘ ಸಮಯ	ಶೀಘ್ರ
9	ಸಂಘಟನಾತ್ಮಕ ರಚನೆಯ ಆಕಾರ	ಶ್ರೇಣೀಕೃತ ರಚನೆ ಅಥವಾ ಆದೇಶದ ಸರಪಳಿಯ ಕಾರಣ ಲಂಬವಾಗಿರುತ್ತದೆ	ಆದೇಶ ಹಾಗೂ ಸಂವಹನಗಳು ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ/ ನೇರವಾಗಿರುವ ಕಾರಣ ಅಗಲವಾಗಿರುತ್ತದೆ
10	ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಚಕ್ರದ ಅವಧಿ	ಕ್ರಮಾನುಗತಿಯ ಪೂರ್ವೋತ್ತರ ಸಂಬಂಧ, ಅಂದರೆ, ಖರೀದಿ-ಉತ್ಪಾದನೆ/ನಿರ್ವಹಣೆ-ಮಾರಾಟಪ್ರಕ್ರಿಯೆ-ಮಾರಾಟಗಳ ಕಾರಣದಿಂದ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಚಕ್ರ ದೀರ್ಘವಾಗಿದೆ	ಏಕಕಾಲಿಕವಾಗಿ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು ಸಂಭವಿಸುವುದರಿಂದ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಚಕ್ರ ಚಿಕ್ಕದಾಗಿದೆ.
11	ವ್ಯಕ್ತಿ-ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ನಡುವಿನ ಆತ್ಮೀಯ ಸಂಬಂಧಕ್ಕೆ ಅವಕಾಶ	ಬಹಳಷ್ಟು ಅವಕಾಶ	ಕಡಿಮೆ ಅವಕಾಶ
12	ಖರೀದಿ ಪೂರ್ವ ಭೌತಿಕ ಮಾದರಿ ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ಅವಕಾಶ	ಬಹಳಷ್ಟು ಅವಕಾಶ	ಕಡಿಮೆ ಅವಕಾಶ. ಆದರೆ, ಡಿಜಿಟಲ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಇಂತಹ ಅವಕಾಶ ವಿಘನವಾಗಿದೆ. ನೀವು ಸಂಗೀತ, ಪುಸ್ತಕಗಳು, ದಿನಪತ್ರಿಕೆಗಳು, ತಂತ್ರಾಂಶಗಳು, ವೀಡಿಯೋ, ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಬಹುದು
13	ಜಾಗತಿಕವಾಗಲು ಇರುವ ಸೌಲಭ್ಯ	ಕುಗ್ಗುತ್ತಿದೆ	ಅಧಿಕವಾಗಿದೆ. ಏಕೆಂದರೆ, ಅಂತರ್ಜಾಲದ ಅವಕಾಶವು ಸೀಮಾರಹಿತವಾದುದಾಗಿದೆ.
14	ಸರ್ಕಾರದ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹ	ಕುಗ್ಗುತ್ತಿದೆ	ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿದೆ. ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ವಲಯವು ಸರ್ಕಾರದ ಆದ್ಯತೆಗಳಲ್ಲಿ ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿದೆ.
15	ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲದ ಸ್ವರೂಪ	ಅರೆಕುಶಲ & ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಅಕುಶಲ ಮಾನವಶಕ್ತಿಯ ಅಗತ್ಯವಿದೆ	ತಾಂತ್ರಿಕವಾಗಿ & ವೃತ್ತಿಪರವಾಗಿ ಅರ್ಹತೆಯುಳ್ಳ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳು ಬೇಕಾಗುತ್ತಾರೆ.
16	ವಹಿವಾಟಿನ ಆತಂಕ	ಬಹು ಹತ್ತಿರದ & ಮುಖಾಮುಖಿ ವಹಿವಾಟುಗಳ ಕಾರಣ ಆತಂಕ ಕಡಿಮೆ	ದೂರ & ಅನಾಮಧೇಯತೆಯ ಕಾರಣ ಆತಂಕ ಹೆಚ್ಚು

ಯಾವುದೇ ಭೌತಿಕ ಸ್ಥಳದ ಅಗತ್ಯವಿರದ ರೆಸ್ಪೋರೆಂಟ್ ಒಂದನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ. ಹೌದು, ನೀವು ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್‌ನ ಮೂಲಕ ನಿಮ್ಮ ಸಂಪರ್ಕದಲ್ಲಿರುವ ಜಗತ್ತಿನ ಶ್ರೇಷ್ಠ ರೆಸ್ಪೋರೆಂಟ್‌ಗಳ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಭಕ್ಷ್ಯಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಮೆನು(online menu)ವನ್ನು ನಿಮ್ಮದಾಗಿ ಸಿಕ್ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಗ್ರಾಹಕ ನಿಮ್ಮ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ಗೆ ಭೇಟಿಕೊಟ್ಟು ತನಗೆ ಬೇಕಾದ ಭಕ್ಷ್ಯ ಅಥವಾ ತಿನಿಸುಗಳನ್ನು (menu) ನಿರ್ಧರಿಸಿ ನೀಡಿದ ಆದೇಶವನ್ನು ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಸಮೀಪವಿರುವ ರೆಸ್ಪೋರೆಂಟಿಗೆ ತಲುಪಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ತಿನಿಸುಗಳು ಸರಬರಾಜಾಗಿ, ರೆಸ್ಪೋರೆಂಟಿನ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳ ಮೂಲಕ ಪಾವತಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕನನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸಿದ್ದಕ್ಕಾಗಿ ನಿಮಗೆ ಸಲ್ಲಬೇಕಾದ ಹಣವನ್ನು ಯಾವುದಾದರೂ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಪಾವತಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆ (Electronic clearing system)ಯ ಮೂಲಕ ನಿಮ್ಮ ಖಾತೆಗೆ ಜಮಾ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

(ಬಿ) ಅನುಕೂಲಕರ (Convenience): ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್ ನೀಡುವ ಅನುಕೂಲತೆಯಾದ ದಿನದ 24 ಗಂಟೆಗಳು ವಾರದ 7 ದಿನಗಳು ವರ್ಷದ 365 ದಿನಗಳೂ ನಡೆಯುವ ವ್ಯವಹಾರದಿಂದಲೇ ರೀಟಾ ಮತ್ತು ರೇಖಾ ಮಧ್ಯರಾತ್ರಿಯ ನಂತರವೂ ಶಾಪಿಂಗ್ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿರುವುದು. ಇಂತಹ ನಮನೀಯತೆಯು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳು ತಮ್ಮಿಚ್ಛೆಯಂತೆ ಎಲ್ಲಿರುತ್ತಾರೋ ಅಲ್ಲಿಂದಲೇ ಹಾಗೂ ಯಾವಾಗ ಬೇಕಾದರೂ ಕಛೇರಿಯ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಹೌದು, ಇ-ವ್ಯವಹಾರವು ಖಂಡಿತವಾಗಿ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ವಿಜ್ಞಾನದಿಂದ ಸಾಧ್ಯವಾಗಿ, ಉನ್ನತೀಕರಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದ್ದು ಏನನ್ನಾದರೂ, ಎಲ್ಲಾದರೂ, ಯಾವಾಗಲಾದರೂ ಪಡೆಯುವ ಅನುಕೂಲತೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸಿದೆ.

(ಸಿ) ವೇಗ (Speed): ಈಗಾಗಲೇ ತಿಳಿದಂತೆ, ಬಹುತೇಕ ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಳು, ಗಣಕಯಂತ್ರದ 'ಮೌಸ್'ನ ಒಂದು ಕ್ಲಿಕ್‌ನಲ್ಲಿ ಅಂತರ್ಜಾಲ ಒದಗಿಸುವ ಮಾಹಿತಿ ವಿನಿಮಯವನ್ನು ಒಳಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಈ ಅನುಕೂಲವು ಆನ್‌ಲೈನ್ ಮೂಲಕ ವಿಲೇವಾರಿ ಮಾಡಬಹುದಾದ ಮಾಹಿತಿ-ಸಾಂದ್ರ (Information intensive) ಉತ್ಪನ್ನಗಳಾದ ತಂತ್ರಾಂಶಗಳು, ಚಲನಚಿತ್ರಗಳು, ಸಂಗೀತ, ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ-ಪುಸ್ತಕಗಳು (e-books) ಮತ್ತು ಪತ್ರಿಕೆಗಳ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಆಕರ್ಷಕವಾಗಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳ ಕ್ರಮಾನುಗತಿಯು ಸಮಾನಾಂತರವಾಗಿ ಅಥವಾ ಏಕಕಾಲಿಕವಾಗಿ ಪರಿವರ್ತನೆಯಾಗುವ ಕಾರಣದಿಂದ, ಚಕ್ರದ ಅವಧಿ, ಅಂದರೆ, ಬೇಡಿಕೆಯ ಆರಂಭದಿಂದ ಹಿಡಿದು ಅದನ್ನು ಪೂರೈಸುವವರೆಗಿನ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಚಕ್ರದ ಅವಧಿಯು ಬಹಳ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಡಿಜಿಟಲ್ ಯುಗದಲ್ಲಿ ಹಣವನ್ನು 'ಬೆಳಕಿನ ವೇಗದಂತಿರುವ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ನಾಡಿ ಮಿಡಿತ'ದಂತೆ ಎಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಬಹುದಾದ ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯದ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಹಣ ವರ್ಗಾವಣೆ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಕ್ಕೆ (Electronic Fund Transfer) ಋಣಿಯಾಗಿರಬೇಕಾಗಿದೆ.

(ಡಿ)ಜಾಗತಿಕ ತಲುಪುವಿಕೆ/ಪ್ರವೇಶ (Global reach/access): ಸರಿಯಾದ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ಅಂತರ್ಜಾಲವು ಸೀಮಾರಹಿತವಾದುದು. ಒಂದೆಡೆ, ಅದು ಮಾರುವವನಿಗೆ ಜಾಗತಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಪ್ರವೇಶ ನೀಡುತ್ತದೆ; ಇನ್ನೊಂದೆಡೆ, ಗ್ರಾಹಕನೊಬ್ಬ ವಿಶ್ವದ ಯಾವುದೇ ಭಾಗದಿಂದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವನ್ನು ಕೊಡುತ್ತದೆ. ಅಂತರ್ಜಾಲದ ಅನುಪಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಜಾಗತೀಕರಣದ ವ್ಯಾಪ್ತಿ ಮತ್ತು ಗತಿಗಳೆರಡೂ ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಪ್ರತಿಬಂಧಿಸಲ್ಪಡುತ್ತಿದ್ದವೆಂದು ಹೇಳಿದರೆ ಅತಿಶಯೋಕ್ತಿಯಾಗಲಾರದು.

(ಇ) ಕಾಗದರಹಿತ ಸಮಾಜದತ್ತ ಆಂದೋಲನ (Movement towards a paperless society): ಅಂತರ್ಜಾಲ ಬಳಕೆಯು ಕಾಗದ ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಅದರ ಫಲವಾದ ವಿಳಂಬ ನೀತಿ(Red-Tapism)ಗಳ ಮೇಲಿನ ಅವಲಂಬನೆಯನ್ನು ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿದೆ. ನಿಮಗೆ ತಿಳಿದಿರುವಂತೆ ಮಾರುತಿ ಉದ್ಯೋಗ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನ ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದ ಕಚ್ಚಾ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು ಮತ್ತು ಬಿಡಿಭಾಗಗಳ ಪೂರೈಕೆಗಳ ಸಂಗ್ರಹವನ್ನು ಕಾಗದರಹಿತ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಸರ್ಕಾರಿ ಇಲಾಖೆಗಳು ಮತ್ತು ಕಾನೂನು ಪ್ರಾಧಿಕಾರಗಳೂ ಸಹ ಇದೇ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಮುಂದುವರೆಯುತ್ತಿದ್ದು, ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ರೂಪದಲ್ಲಿ ವಿವರಣೆ ಮತ್ತು ವರದಿಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಲು ಅವಕಾಶ ನೀಡಿವೆ. ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯದ ಸಾಧನಗಳು, ಅನುಮತಿ, ಅನುಮೋದನೆ ಹಾಗೂ ಪರಿವಾನೆ (ಲೈಸೆನ್ಸ್)ಗಳ ಮಂಜೂರಾತಿಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವೇಗಗೊಳಿಸುವ ಮೂಲಕ ಆಡಳಿತಾತ್ಮಕ ಸುಧಾರಣೆಗಳಂತಹ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡಿವೆ. ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಕಾಯಿದೆ 2000ದ ನಿಯಮಗಳು ಉಲ್ಲೇಖನೀಯವಾಗಿವೆ.

ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಕಾಯಿದೆ 2000 ಕಾಗದರಹಿತ ಸಮಾಜಕ್ಕೆ ಎಡೆಮಾಡಿಕೊಟ್ಟಿದೆ

(Information Technology Act 2000 paves way for Paperless Society)

ಈ ಕೆಳಗೆ ಕೊಟ್ಟಿರುವ ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಕಾಯಿದೆ 2000ದ ಕೆಲವು ಅವಕಾಶಗಳು ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಪಂಚ ಹಾಗೂ ಸರ್ಕಾರಿ ವಲಯಗಳೆರಡರಲ್ಲೂ ಕಾಗದ ರಹಿತ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಲು ಸಾಧ್ಯಗೊಳಿಸಿದೆ:

ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ದಾಖಲೆಗಳ ಕಾನೂನು ಮಾನ್ಯತೆ (ಕಲಂ 4): ಎಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಕಾನೂನು, ಮಾಹಿತಿ ಅಥವಾ ಇನ್ಯಾವುದೇ ವಿಷಯವು ಬರವಣಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಬೆರಳಚ್ಚು ರೂಪ ಅಥವಾ ಮುದ್ರಣರೂಪದಲ್ಲಿ ಇರಬೇಕೆಂದು ತಿಳಿಸಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಇಂತಹ ಕಾನೂನಿನಲ್ಲಿ ಏನೇ ಒಳಗೊಂಡಿದ್ದಾಗ್ಯೂ ಸಹ, ಒಂದು ವೇಳೆ, ಇಂತಹ ಮಾಹಿತಿ ಅಥವಾ ವಿಷಯವನ್ನು ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಸಲ್ಲಿಸಿದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ದೊರಕಿಸಿದಲ್ಲಿ, ಮತ್ತು ನಂತರದ ಪರಾಮರ್ಶೆಗಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸಲ್ಪಡಲು ಲಭ್ಯವಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಆಗ, ಇಂತಹ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಪೂರೈಸಲಾಗಿದೆಯೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಸಹಿಗಳಿಗೆ ಕಾನೂನು ಮಾನ್ಯತೆ (ಕಲಂ 5): ಎಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಕಾನೂನು, ಮಾಹಿತಿ ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ವಿಷಯವನ್ನು ಸಹಿಯನ್ನು ಹಾಕುವುದರ ಮೂಲಕ ಅಧಿಕೃತಗೊಳಿಸಬೇಕಾಗಿದೆಯೋ ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ದಾಖಲೆಯು ಸಹಿ ಮಾಡಲ್ಪಡಬೇಕಾಗಿದೆಯೋ ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಸಹಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕಾಗಿರುತ್ತದೆಯೋ, ಇಂತಹ ಕಾನೂನಿನಲ್ಲಿ ಏನೇ ಒಳಗೊಂಡಿದ್ದಾಗ್ಯೂ ಸಹ, ಒಂದು ವೇಳೆ, ಇಂತಹ ಮಾಹಿತಿ ಅಥವಾ ವಿಷಯವು ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ನಿಗದಿಗೊಳಿಸಿದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಹಿಯನ್ನು ಹಾಕುವುದರ ಮೂಲಕ ಅಧಿಕೃತಗೊಂಡಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಆಗ, ಇಂತಹ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಪೂರೈಸಲಾಗಿದೆಯೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಸರ್ಕಾರ ಮತ್ತು ಅದರ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳಲ್ಲಿ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ದಾಖಲೆಗಳು ಮತ್ತು ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಹಿಗಳ ಬಳಕೆ (ಕಲಂ 6-1): ಎಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಕಾನೂನು, ಸೂಕ್ತ ಸರ್ಕಾರದ ಒಡತನಕ್ಕೊಳಪಟ್ಟು ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲ್ಪಡುವ ಯಾವುದೇ ಕಚೇರಿ, ಪ್ರಾಧಿಕಾರ, ಸಂಘ ಅಥವಾ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಪ್ರಕಾರದ ನಮೂನೆ, ಅರ್ಜಿ ಅಥವಾ ಇನ್ಯಾವುದೇ ದಾಖಲೆಯನ್ನು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಸೂಚಿಸಿದಾಗ; ಯಾವುದೇ ಹೆಸರಿನಿಂದ ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪ್ರಕಾರದ ಪರವಾನಗಿ, ಅನುಮತಿ, ಮಂಜೂರಾತಿ ಅಥವಾ ಅನುಮೋದನೆಗಳನ್ನು ನೀಡಬೇಕಾದಾಗ; ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಹಣ ಸ್ವೀಕೃತಿ ಅಥವಾ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದಾಗ, ಆ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಜಾರಿಯಲ್ಲಿರುವ ಯಾವುದೇ ಇತರ ಕಾನೂನಿನಲ್ಲಿ ಏನೇ ಒಳಗೊಂಡಿದ್ದರೂ ಸಹ, ಸೂಕ್ತ ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ನಿಗದಿಗೊಳಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ, ಸಂದರ್ಭಾನುಸಾರ, ಇಂತಹ ಸಲ್ಲಿಸುವಿಕೆ, ನೀಡುವಿಕೆ, ಮಂಜೂರಾತಿ, ಸ್ವೀಕೃತಿ ಅಥವಾ ಪಾವತಿಗಳು ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ರೂಪದಲ್ಲಿ ನೆರವೇರಿಸಲ್ಪಟ್ಟಲ್ಲಿ, ಇಂತಹ ಅಗತ್ಯವು ಪೂರೈಸಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ದಾಖಲೆಗಳ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ (ಕಲಂ 7-1): ಎಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಕಾನೂನಿನ ಪ್ರಕಾರ ದಸ್ತಾವೇಜುಗಳು, ದಾಖಲೆಗಳು ಅಥವಾ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ಯಾವುದೇ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯವರೆಗೆ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿದೆಯೋ, ಆಗ, ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ರೂಪದಲ್ಲಿ ದಸ್ತಾವೇಜುಗಳು, ದಾಖಲೆಗಳು ಅಥವಾ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದರೆ, ಅಂತಹ ಅಗತ್ಯವು ಪೂರೈಸಲಾಗಿದೆಯೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಮೂಲ: ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಕಾಯಿದೆ 2000

5.4 ಇ-ವ್ಯವಹಾರದ ಮಿತಿಗಳು (Limitations of e-Business)

ಇ-ವ್ಯವಹಾರವು ಅಂದುಕೊಂಡಷ್ಟು ಸುಲಭವಲ್ಲ. ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಪದ್ಧತಿಯ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುವಿಕೆಯು ಕೆಲವು ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಈ ಮಿತಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅರಿವು ಹೊಂದುವುದು ಅಗತ್ಯವಾಗಿದೆ:

(ಎ) ಕಡಿಮೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆಪ್ತತೆ (Low personal touch): ಇ-ವ್ಯವಹಾರವು ಅದಷ್ಟೇ ಅತ್ಯಾಧುನಿಕ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವಾಗಿದ್ದರೂ, ಅಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿ-ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ನಡುವೆ ಪರಸ್ಪರ ಸಂವಾದದ ಹಾರ್ದಿಕತೆಯ ಕೊರತೆ ಕಂಡು ಬರುತ್ತದೆ. ಹೆಚ್ಚು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸ್ಪರ್ಶ ಬಯಸುವಂತಹ ವಸ್ತುಗಳು, ಸಿದ್ಧ ಉಡುಪುಗಳು, ಪ್ರಸಾದನ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು, ಇತ್ಯಾದಿ ವಸ್ತುಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅದು ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಅಲ್ಪ ಉಪಯೋಗೀ ಪದ್ಧತಿಯಾಗಿದೆ.

(ಬಿ) ಆದೇಶ ಪ್ರಾಪ್ತಿ ಮತ್ತು ಆದೇಶ ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸುವುದರ ಗತಿಗಳ ನಡುವೆ ಅಸಮರೂಪತೆ (Incongruence between order taking/giving and order fulfilment speed): ಮೌಸ್‌ಅನ್ನು ಕ್ಲಿಕ್ ಮಾಡಿದ ಕೂಡಲೇ ಮಾಹಿತಿ ಹರಿದು ಬರುತ್ತದೆಯಾದರೂ, ವಸ್ತುಗಳ ಭೌತಿಕ ವಿಲೇವಾರಿಯು ಸಮಯ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಈ ಗತಿ-ಅಸಮರೂಪತೆಯು ಗ್ರಾಹಕನ ತಾಳ್ಮೆಯನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ, ವೆಬ್‌ಪುಟಗಳು ತೆರೆಯುವುದಕ್ಕೆ ಅಗತ್ಯಕ್ಕಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚು ಸಮಯ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ; ಇದು ಬಳಕೆದಾರರನ್ನು ಇನ್ನಷ್ಟು ಹತಾಶೆಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.

(ಸಿ) ಇ-ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಕ್ಷಮತೆ ಮತ್ತು ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆ (Need for technology capability and competence of parties to e-business): ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಮೂರು ವಿಧಿ (ಓದುವುದು, ಬರೆಯುವುದು ಮತ್ತು ಅಂಕಗಣಿತ)ಗಳ ಜೊತೆಗೆ, ಇ-ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಗಣಕಯಂತ್ರ ಜಗತ್ತಿನೊಂದಿಗೆ ಅತ್ಯುನ್ನತ ಪರಿಚಯ ಹೊಂದುವ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಈ ಅಗತ್ಯವೇ, 'ಡಿಜಿಟಲ್ ವಿಭಜನೆ'ಗೆ ಕಾರಣವಾಗಿದೆ. ಅಂದರೆ, ಡಿಜಿಟಲ್ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದೊಂದಿಗೆ ಪರಿಚಿತ ಮತ್ತು ಅಪರಿಚಿತ ಎಂದು ಸಮಾಜವನ್ನು ವಿಭಜಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಡಿಜಿಟಲ್ ವಿಭಜನೆ-ಸತ್ಯಾಂಶಗಳು (Digital Divide: The Facts)

ಸಂಪರ್ಕಕ್ಕೆ ಆಧಾರ ಸ್ತಂಭವಾದ ಫೋನ್‌ಲೈನ್‌ಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಅಂಕಿಅಂಶಗಳು ಕಟುಸತ್ಯವಾಗಿವೆ

ವಿಶ್ವಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಾನವಾಭಿವೃದ್ಧಿಯ ವರದಿಯ ಪ್ರಕಾರ ವಿಶ್ವದ ಕೇವಲ ಶೇಕಡಾ 15 ಜನಸಂಖ್ಯೆಯಿರುವ ಕೈಗಾರಿಕಾ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಶೇಕಡಾ 88ರಷ್ಟು ಅಂತರ್ಜಾಲ ಬಳಕೆದಾರರ ತಾಣವಾಗಿದೆ. ವಿಶ್ವದ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ 1/5 ಭಾಗ ಇರುವ ದಕ್ಷಿಣ ಏಷ್ಯಾದಲ್ಲಿ ಶೇಕಡಾ ಒಂದಕ್ಕಿಂತಲೂ ಕಡಿಮೆ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಜನರು ಆನ್‌ಲೈನ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ/ ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್ ಬಳಸುತ್ತಾರೆ.

ಆಫ್ರಿಕಾದಲ್ಲಿನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಂತೂ ಇನ್ನೂ ದುಸ್ತರವಾಗಿದೆ. 739 ಮಿಲಿಯನ್ ಜನಸಂಖ್ಯೆಗೆ ಕೇವಲ 14 ಮಿಲಿಯನ್ ಫೋನ್ ಲೈನ್‌ಗಳಿವೆ; ಇದು ಟೋಕಿಯೋ ಅಥವಾ ಮೆನ್‌ಹಾಟನ್‌ನಲ್ಲಿ ಇರುವುದಕ್ಕಿಂತಲೂ ಸ್ವಲ್ಪ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದೆ. ಇದರ ಶೇಕಡಾ 80ರಷ್ಟು ಫೋನ್‌ಲೈನ್‌ಗಳು ಕೇವಲ ಆರು ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿವೆ. ಇಡೀ ಆಫ್ರಿಕಾ ಖಂಡದಲ್ಲಿ ಕೇವಲ ಒಂದು ಮಿಲಿಯನ್ ಅಂತರ್ಜಾಲ ಬಳಕೆದಾರರಿದ್ದರೆ, ಬ್ರಿಟನ್‌ನಲ್ಲಿ 10.5 ಮಿಲಿಯನ್ ಬಳಕೆದಾರರಿದ್ದಾರೆ.

ದೂರಸಂಪರ್ಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳು ಉತ್ತಮಗೊಂಡರೂ ಸಹ, ವಿಶ್ವದ ಬಹುಸಂಖ್ಯಾತ ಕೆಳಸ್ತರದವರು ಅನಕ್ಷರತೆ ಮತ್ತು ಮೂಲಭೂತ ಗಣಕಯಂತ್ರ ಕೌಶಲ್ಯಗಳ ಕೊರತೆಯಿಂದ ದೂರವೇ ಉಳಿಯುತ್ತಾರೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಬೆನಿನ್‌ನಲ್ಲಿ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ಶೇಕಡಾ 60ಕ್ಕೂ ಅಧಿಕ ಜನರು ಅನಕ್ಷರಸ್ಥರಿದ್ದಾರೆ. ಉಳಿದ ಶೇಕಡಾ 40 ಮಂದಿಯೂ ಅಷ್ಟೇ ಅದೃಷ್ಟವಂಚಿತರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಭೂಮಿಯ ಮೇಲೆ ಹತ್ತು ಜನರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರು ಮಾತ್ರ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಇಂಗ್ಲೀಷ್ ಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ 4/5 ರಷ್ಟು ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ಗಳಿವೆ.

ಮೂಲ: http://www.news.bbc.co.uk/.../special_report/1999/10/

(ಡಿ) ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಅನಾಮಧೇಯತೆ ಮತ್ತು ಪತ್ತೆ ಹಚ್ಚಲಾಗದಿರುವಿಕೆಗಳಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿದ ಆತಂಕ (Increased risk due to anonymity and non-traceability of parties): ಅಂತರ್ಜಾಲ ವಹಿವಾಟುಗಳು ಸೈಬರ್ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ನಡುವೆ ನಡೆಯುತ್ತವೆ. ಇದರಿಂದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಗುರುತನ್ನು ಸುನಿಶ್ಚಿತಗೊಳಿಸುವುದು ಕಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ. ಎಷ್ಟರ ಮಟ್ಟಿಗೆಂದರೆ, ಯಾವ ಸ್ಥಳದಿಂದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆಂದು ತಿಳಿಯುವುದಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಅಂತರ್ಜಾಲದ ಮೂಲಕ ವಹಿವಾಟು ನಡೆಸುವುದು ಅಪಾಯಕಾರಿಯಾಗಿದೆ. ಅಪ್ರತಿರೂಪಣ (Impersonation-ಅನ್ಯರು ನಿಮ್ಮ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸುವುದು) ಮತ್ತು ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಡುಗಳ ವಿವರಗಳ ಗೌಪ್ಯ ಮಾಹಿತಿ ಸೋರಿಕೆಗಳಂತಹ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅನಾಹುತಗಳಾಗಬಹುದೆಂಬ ಅರ್ಥದಲ್ಲೂ ಇ-ವ್ಯವಹಾರವು ಅಪಾಯಕಾರಿಯಾಗಿದೆ. ಇನ್ನು, 'ವೈರಸ್' ಮತ್ತು 'ಹ್ಯಾಕಿಂಗ್' ಗಳಂತಹ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನೀವು ಕೇಳಿರಲೇಬೇಕಲ್ಲವೇ? ಇಲ್ಲವೆಂದಾದಲ್ಲಿ, ಅವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಾವು ಆನ್‌ಲೈನ್ ವ್ಯವಹಾರದ ಭದ್ರತೆ ಮತ್ತು ಸುರಕ್ಷತಾ ಅಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕಲಿಯುವಾಗ ತಿಳಿಯೋಣ.

(ಇ) ಜನರ ಪ್ರತಿರೋಧ (People Resistance): ಹೊಸ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹರಿಸುವ ಹೊಸ ವಿಧಾನಗಳಿಗೆ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಒತ್ತಡ ಮತ್ತು ಅಭದ್ರತೆಯ ಭಾವವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ. ಇದರ ಫಲಸ್ವರೂಪವಾಗಿ, ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದು ಇ-ವ್ಯವಹಾರದೊಳಗೆ ಪ್ರವೇಶಿಸುವ ಅದರ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಜನರು ಪ್ರತಿರೋಧಿಸುತ್ತಾರೆ.

(ಎಫ್) ನೈತಿಕ ಪತನ (Ethical Fallouts): ತನ್ನ ಗೆಳತಿಗೆ ಸಬೀನಾ ಬರೆದಿದ್ದ ಇ-ಮೇಲ್‌ನ ಪ್ರತಿಯೊಂದನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತಾ "ಹಾಗಾದರೆ ನೀನು ನೌಕರಿ ಬಿಡುವ ಯೋಜನೆ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದೀಯಾ? ಅಂದಮೇಲೆ ಈ ತಕ್ಷಣವೇ ನೌಕರಿ ಬಿಟ್ಟು ಹೊರಟರೆ ಒಳ್ಳೆಯದು" ಎಂದು ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ಹೇಳಿದನು. ತನ್ನ ಇ-ಮೇಲ್ ಖಾತೆ ತನ್ನ ಬಾಸ್‌ಗೆ ಹೇಗೆ ಗೊತ್ತಾಯಿತು ಎಂದು ಗರಬಡಿದಂತಾಗಿ, ಮೂಕವಿಸ್ಮಿತಳಾದಳು. ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ, ಕಂಪನಿಗಳು ನೀವು ಬಳಸುವ ಕಂಪ್ಯೂಟರ್ ಫೈಲ್‌ಗಳು, ನಿಮ್ಮ ಇ-ಮೇಲ್ ಖಾತೆ, ನೀವು ಭೇಟಿ ನೀಡುವ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ಗಳು, ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು 'ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಐ' (ಒಂದು ವಿಶೇಷ ತಂತ್ರಾಂಶ) ಅನ್ನು ಬಳಸುತ್ತವೆ. ಇದು ನೈತಿಕವೇ?

ಹಲವಾರು ಮಿತಿಗಳಿದ್ದರೂ ಇ-ವ್ಯವಹಾರವು ಇಂದು ಅಗತ್ಯವಾಗಿದೆ
(Despite limitations, e-business is the way)

ಮೇಲೆ ಚರ್ಚಿಸಿದ ಇ-ವ್ಯವಹಾರದ ಬಹಳಷ್ಟು ಮಿತಿಗಳು ಪರಿಹಾರವಾಗುವ ಹಂತದಲ್ಲಿವೆ. ಜಾಲತಾಣಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಸಂವಹನಾತ್ಮಕವಾಗುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ 'ಲೋ-ಟಚ್'(ಕಡಿಮೆ ಆಪ್ತತೆ)ನ ಸಮಸ್ಯೆಯು ನಿವಾರಣೆಯಾಗುತ್ತಿದೆ. ಅಂತರ್ಜಾಲ ಸಂಪರ್ಕದ ವೇಗ ಮತ್ತು ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಸಂಪರ್ಕ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವು ನಿರಂತರ ವಿಕಾಸಗೊಳ್ಳುತ್ತಿದೆ. ಡಿಜಿಟಲ್ ವಿಭಜನೆಯನ್ನು ಪರಿಹರಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನಗಳು ಸಾಗಿವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಸರ್ಕಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಸರ್ಕಾರೇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳುವಿಕೆಯ ಸಹಾಯದಿಂದ ಭಾರತದ ಹಳ್ಳಿಗಳು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮಾಂತರ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸಮುದಾಯ ಟೆಲಿಕೇಂದ್ರಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದು. ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯವನ್ನು ಮೂಲೆ-ಮೂಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಹರಡಲು ಭಾರತವು ಇಂತಹ 150 ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಕೈಗೆತ್ತಿಕೊಂಡಿದೆ.

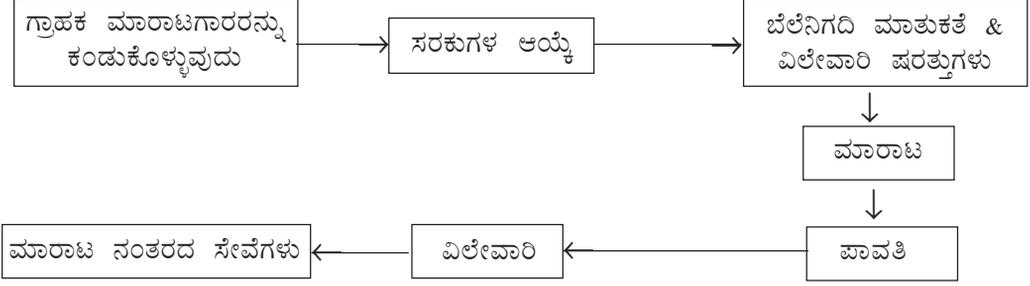
ಈ ಮೇಲ್ಕಂಡ ಚರ್ಚೆಯಿಂದ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗುವುದೇನೆಂದರೆ ಇ-ವ್ಯವಹಾರ ಪದ್ಧತಿಯು ಮುಂದುವರೆಯುತ್ತದೆ ಹಾಗೂ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಆಡಳಿತ ಮತ್ತು ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಹೊಸ ರೂಪ ಕೊಡುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಅದನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಇ-ವ್ಯವಹಾರ ಹೇಗೆ ನಡೆಯುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ಪರಿಚಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಸಮಂಜಸವಾಗಿದೆ.

ಕೋಷ್ಟಕ 5.2 ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಟೆಲಿಕೇಂಟರ್ಸ್ ಯೋಜನೆ (Telecenters Projects in India)			
ಹೆಸರು	ಚಿಕ್ಕಮಳಿಗೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ	ಏಜೆನ್ಸಿ/ಸಂಸ್ಥೆ	ಚಟುವಟಿಕೆ
ಭೂಮಿ	30	ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರ	ಭೂಮಿಯ ಮಾಲೀಕತ್ವ
ಇ-ಚೌಪಾಲ್	3500	ಐಟಿಸಿ	ಸಂಪಾದನೆ/ಸಂಗ್ರಹ
ವರ್ಣ	72	ನಾಷನಲ್ ಇನ್ಫರ್ಮೇಷನ್ ಸೆಂಟರ್(NIC)	ಕಬ್ಬಿನ ಕಾರ್ಖಾನೆ
ಅಕ್ಷಯ	617	ಕೇರಳ	ಇ-ಸಾಕ್ಷರತೆ
ತಾರಾ ಹಾಟ್	18	ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪೂರಕಗಳು	ಇ-ತರಬೇತಿ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಾಹಿತಿ
ದೃಷ್ಟಿ	90	ಡಿಜಿಟಲ್ ಪಾಲುದಾರರು	ಪೇಟೆ ಧಾರಣೆ, ಭೂಮಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ
ಹಾಲು ಸಹಕಾರಿಗಳು	5000	ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹೈನುಗಾರಿಕೆ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮಂಡಳಿ(NDDDB)	ಹಾಲು ಸಂಗ್ರಹ
ಸಿಐಸಿ(ಎನ್‌ಇ)	30	ನಾಷನಲ್ ಇನ್ಫರ್ಮೇಷನ್ ಸೆಂಟರ್(NIC)	ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್ ಪ್ರವೇಶ
ಮೂಲ: ಐಐಎಂ, ಅಹಮದಾಬಾದ್-ವರ್ಕ್‌ಶಾಪ್ ಆನ್ ಸ್ಕೇಲಿಂಗ್ ಅಪ್ ಐಸಿಟಿ ಫಾರ್ ಪಾವರ್ಟಿ ಅಲ್ಲೀವಿಯೇಷನ್ ಇನ್ ಇಂಡಿಯಾ			

5.5 ಆನ್‌ಲೈನ್ ವಹಿವಾಟುಗಳು (Online Transactions)

ಆನ್‌ಲೈನ್ ವಹಿವಾಟುಗಳ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಮೂರು ಹಂತಗಳನ್ನು ಕಾಣಬಹುದಾಗಿದೆ. ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ, ಜಾಹೀರಾತು ಮತ್ತು ಮಾಹಿತಿ ಕೋರಿಕೆಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡ ಖರೀದಿ/ಮಾರಾಟ-ಪೂರ್ವ ಹಂತ. ಎರಡನೆಯದಾಗಿ, ಬೆಲೆನಿಗದಿ ಮಾಡುವಂತೆ, ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಳ ಒಪ್ಪಂದ ಹಾಗೂ ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ಅಂತಿಮಗೊಳಿಸುವಿಕೆ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡ ಖರೀದಿ/ಮಾರಾಟ ಹಂತ ಮತ್ತು, ಮೂರನೆಯದಾಗಿ, ವಿಲೇವಾರಿ ಹಂತ (ಚಿತ್ರ 5.2ಅನ್ನು ನೋಡಿ). ವಿಲೇವಾರಿ ಹಂತದ ಹೊರತಾಗಿ, ಉಳಿದೆಲ್ಲಾ ಹಂತಗಳಲ್ಲೂ ಮಾಹಿತಿ-ಹರಿಯುವಿಕೆಯು ಒಳಗೊಂಡಿರುವುದನ್ನು ಚಿತ್ರ 5.2ರಲ್ಲಿ ಗಮನಿಸಬಹುದು. ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ವ್ಯವಹಾರ ಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲೂ ಮಾಹಿತಿ ವಿನಿಮಯವು ಅಧಿಕ ಸಮಯ ಹಾಗೂ ವೆಚ್ಚಗಳ ನಿರ್ಬಂಧಗಳಿಗೊಳಪಟ್ಟು ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ವ್ಯವಹಾರ ಪದ್ಧತಿಯ ಮುಖಾ-ಮುಖಿ ಸಂವಾದದಲ್ಲಿ, ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಒಬ್ಬರು ಇನ್ನೊಬ್ಬರೊಂದಿಗೆ ಮಾತನಾಡಬೇಕಾದರೆ, ಪ್ರಯಾಣದ ಪ್ರಯತ್ನ ಮಾಡಬೇಕಲ್ಲದೇ, ಅಧಿಕ ಸಮಯ ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ವಿನಿಯೋಗಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇನ್ನು, ದೂರವಾಣಿಯ ಮೂಲಕ ಮಾಹಿತಿ ವಿನಿಮಯವೂ ಕ್ಷಿಪ್ರಕರವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಜೊತೆಗೆ, ಮಾತಿನ ಮೂಲಕ ವಿಚಾರ ವಿನಿಮಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಉಭಯ ಪಕ್ಷಗಳ ಏಕಕಾಲಿಕ ಉಪಸ್ಥಿತಿ ಅವಶ್ಯಕ. ಅಂಚೆಯ ಮೂಲಕ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಕಳುಹಿಸಬಹುದಾದರೂ, ಅದು ಪುನಃ ಸಮಯ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚದಾಯಕ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದೆ. ಅಂತರ್ಜಾಲ, ಈ ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದ ಎಲ್ಲಾ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಂದ ಮುಕ್ತವಾಗಿರುವ ನಾಲ್ಕನೇ ಮಾರ್ಗವಾಗಿದೆ. ಮಾಹಿತಿ-ಸಾಂದ್ರ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳಾದ ಸಂಗೀತ ಹಾಗೂ ತಂತ್ರಾಂಶಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ವಿಲೇವಾರಿಯು ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲೇ ನಡೆಯುತ್ತದೆ.

ಇದುವರೆಗೆ ವಿವರಿಸಿದ ಆನ್‌ಲೈನ್ ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಗ್ರಾಹಕ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ ನೋಡಲಾದುದಾಗಿದೆ. ಈಗ ಮಾರುವವರ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ ಇ-ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಮುಂದಿನ ಪರಿಚ್ಛೇದಗಳಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸೋಣ. ಹಾಗಾದರೆ, ನೀವು ನಿಮ್ಮ ಶಾಪಿಂಗ್ ಪಟ್ಟಿಯೊಂದಿಗೆ ಸಿದ್ಧವಾಗಿದ್ದೀರೋ ಅಥವಾ ಶಾಪಿಂಗ್ ಮಾಲ್‌ಗಳಿಗೆ ಸುತ್ತಾಡಬೇಕೆಂಬ ನಿಮ್ಮ ಮೂಲಪ್ರವೃತ್ತಿಗೆ ಅಂಟಿಕೊಂಡಿದ್ದೀರೋ? ಈಗ ರೀಟಾ ಮತ್ತು ರೇಖಾ ಇಂಡಿಯಾ ಟೈಮ್ಸ್ ಡಾಟ್ ಕಾಮ್ ಜಾಲತಾಣವನ್ನು ಹೇಗೆ ಬ್ರೌಸ್ ಮಾಡಿದರೆಂದು ತಿಳಿಯೋಣ:



ಚಿತ್ರ 5.2 ಖರೀದಿ / ಮಾರಾಟದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ (Buying and Selling Process)

(ಎ) ನೋಂದಣಿ (Registration): ಆನ್‌ಲೈನ್ ಶಾಪಿಂಗ್ ಮಾಡುವ ಮುನ್ನ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರೂ ನೋಂದಣಿ ನಮೂನೆಯನ್ನು ಭರ್ತಿಮಾಡುವುದರ ಮೂಲಕ ಆನ್‌ಲೈನ್ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಬಳಿ ನೋಂದಣಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ನೋಂದಣಿ ಎಂದರೆ, ನೀವು ಆನ್‌ಲೈನ್ ವ್ಯಾಪಾರಿಯಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ 'ಖಾತೆ'ಯನ್ನು ಹೊಂದುವುದೆಂದರ್ಥ. 'ಖಾತೆ' (Account) ಮತ್ತು 'ಶಾಪಿಂಗ್ ಕಾರ್ಟ್' (Shopping Cart) ವಿಭಾಗಗಳು ಪಾಸ್‌ವರ್ಡ್ (Password)ಗಳಿಂದ ರಕ್ಷಿಸಲ್ಪಡುವುದರಿಂದ, ಭರ್ತಿಮಾಡಬೇಕಾದ ವಿವಿಧ ವಿವರಗಳಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ ಆಯ್ಕೆಯ ಪಾಸ್‌ವರ್ಡ್ ಸಹ ಒಂದು. ಇಲ್ಲವಾದಲ್ಲಿ, ಯಾರಾದರೂ ನಿಮ್ಮ ಹೆಸರಿನಿಂದ ಲಾಗ್-ಇನ್ (Log-in) ಆಗಿ, ನಿಮ್ಮ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸಬಹುದು; ಇದು ನಿಮ್ಮನ್ನು ತೊಂದರೆಗೆ ಸಿಲುಕಿಸಬಹುದು.

(ಬಿ) ಬೇಡಿಕೆ ಸಲ್ಲಿಸುವುದು (Placing an order): ನೀವು ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿ ಶಾಪಿಂಗ್ ಕಾರ್ಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಸೇರಿಸಬಹುದು. ಶಾಪಿಂಗ್ ಕಾರ್ಟ್ ಎಂದರೆ, ನೀವು ಆನ್‌ಲೈನ್ ಸ್ಟೋರ್‌ನ ಜಾಲತಾಣದಲ್ಲಿ ಬ್ರೌಸ್ ಮಾಡಿ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿದ ವಸ್ತುಗಳ 'ಆನ್‌ಲೈನ್ ದಾಖಲೆ'ಯಾಗಿದೆ. ಹೇಗೆ ಭೌತಿಕವಾಗಿ, ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ ನೀವು ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿ ಗಾಡಿ/ಟ್ರಾಗಿಗೆ ಹಾಕಿ ತೆಗೆಯುತ್ತೀರೋ, ಹಾಗೇ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಶಾಪಿಂಗ್‌ನಲ್ಲೂ ಮಾಡುವಿರಿ. ನೀವೇನು ಖರೀದಿ ಮಾಡಬೇಕೆಂಬುದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾದ ಮೇಲೆ, ನೀವು 'ಚೆಕ್‌ಔಟ್' (ಹೊರ ಬರುವುದು) ಆಗಿ, ಪಾವತಿ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

(ಗ) ಪಾವತಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆ (Payment mechanism): ಆನ್‌ಲೈನ್ ಶಾಪಿಂಗ್‌ನಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸಿದ ನಂತರ ಹಲವಾರು ವಿಧಾನಗಳಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಬಹುದೆಂದು ಪ್ರದರ್ಶಕ 5.1 ರಿಂದ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ.

- ಬಟವಡೆ ನಂತರ ಪಾವತಿ (CoD-Cash on Delivery): ಹೆಸರೇ ಸೂಚಿಸುವಂತೆ, ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸಿದ ವಸ್ತುಗಳ ಭೌತಿಕ ವಿಲೇವಾರಿ ಪಡೆವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸುವುದು.
- ಚೆಕ್ (Cheque): ಪರ್ಯಾಯವಾಗಿ, ಆನ್‌ಲೈನ್ ಮಾರಾಟಗಾರನು ಗ್ರಾಹಕನಿಂದ ಚೆಕ್‌ಅನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲು ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಅದು ನಗದೀಕರಿಸಿದ ನಂತರ, ಸರಕುಗಳ ವಿಲೇವಾರಿಯನ್ನು ಮಾಡಬಹುದು.
- ನೆಟ್‌ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವರ್ಗಾವಣೆ (Net-banking Transfer): ಆಧುನಿಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅಂತರ್ಜಾಲದ ಮೂಲಕ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ನಿಧಿ ವರ್ಗಾವಣೆ (Electronic Fund Transfer) ಮಾಡುವ ಸೌಲಭ್ಯ ನೀಡಿವೆ. ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕನು ತಾನು ಮಾಡಿದ ವಹಿವಾಟಿನಲ್ಲಿ ಒಪ್ಪಿದ ಬೆಲೆಯನ್ನು ತನ್ನ ಖಾತೆಯಿಂದ ಆನ್‌ಲೈನ್ ವ್ಯಾಪಾರಿಯ ಖಾತೆಗೆ ವರ್ಗಾವಣೆ ಮಾಡಬಹುದು. ತದನಂತರವೇ ವ್ಯಾಪಾರಿಯು ವಸ್ತುಗಳ ವಿಲೇವಾರಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ ಮುಂದಾಗುತ್ತಾನೆ.

- **ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಅಥವಾ ಡೆಬಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳು (Credit or Debit Cards):** ಪ್ಲಾಸ್ಟಿಕ್ ಹಣವೆಂದೇ ಜನಪ್ರಿಯವಾಗಿರುವ ಈ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳು ಆನ್‌ಲೈನ್ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಬಹುವಾಗಿ ಎಲ್ಲೆಡೆ ಆನ್‌ಲೈನ್ ವಹಿವಾಟುಗಳಲ್ಲಿ ಮಾಧ್ಯಮವಾಗಿ ಬಳಸಲ್ಪಡುತ್ತಿವೆ. ಶೇಕಡಾ 95ರಷ್ಟು ಆನ್‌ಲೈನ್ ಗ್ರಾಹಕ ವಹಿವಾಟುಗಳು ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳ ಮೂಲಕ ನಡೆಯುತ್ತವೆ. ಕಾರ್ಡ್‌ದಾರನು ಉದ್ದರಿಯ ಮೇಲೆ ಸರಕನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತಿದೆ. ಕಾರ್ಡ್‌ದಾರನಿಂದ ಆನ್‌ಲೈನ್ ವ್ಯಾಪಾರಿಗೆ ಬರಬೇಕಾದ ಬಾಕಿಯ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಕಾರ್ಡ್ ನೀಡಿದ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳು ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ವ್ಯಾಪಾರಿಯ ಖಾತೆಗೆ ಅಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ವರ್ಗಾವಣೆ ಮಾಡುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕನ ಖಾತೆಗೆ ಖರ್ಚು ಹಾಕುತ್ತವೆ. ಈ ಹಣವನ್ನು ಖರೀದಿದಾರನು ತನ್ನ ಅನುಕೂಲಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆಗೆ ತುಂಬುವ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾನೆ. ಡೆಬಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್ ಹೊಂದಿರುವವನು ತನ್ನ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿ ಇರುವಷ್ಟು ಮೊತ್ತದವರೆಗೂ ಖರೀದಿ ಮಾಡುವ ಅವಕಾಶ ಹೊಂದಿರುತ್ತಾನೆ. ಯಾವುದೇ ವಹಿವಾಟು ನಡೆದ ಕೂಡಲೇ ಪಾವತಿಯ ಬಾಕಿಯನ್ನು ಕಾರ್ಡ್‌ನಿಂದ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನವಾಗಿ ಕಳೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್ ಅನ್ನು ಆನ್‌ಲೈನ್ ಪಾವತಿ ಸಾಧನವಾಗಿ ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ಮೊದಲು ಮಾರಾಟಗಾರನು ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕನಿಂದ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್‌ಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಒಂದು ಸುರಕ್ಷಿತ ಸಾಧನವನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್ ಮೂಲಕ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಸ್ವತಃ ಕೈಯ್ಯಾರೆ ಮಾಡಬಹುದು ಅಥವಾ ಎಸ್‌ಎಸ್‌ಎಲ್ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರದಂತಹ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರದಂತಹ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಪ್ರಾಧಿಕರಣ (Online Authorisation) ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಮೂಲಕವೂ ಮಾಡಬಹುದು (ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯದ ಇತಿಹಾಸದ ಬಾಕ್ಸ್ ನೋಡಿ).

- **ಡಿಜಿಟಲ್ ನಗದು (Digital Cash):** ಇದು ಸೈಬರ್-ಅವಕಾಶ (Cyber Space) ಗಳಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಚಲಾವಣೆಯ ಮುದ್ರೆಯಾಗಿದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಭೌತಿಕ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳಿರುವುದಿಲ್ಲ; ಆದರೆ, ವಾಸ್ತವಿಕ ಚಲಾವಣೆಯ ಮುದ್ರೆಯನ್ನು ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಬಳಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ನೀವು ಮೊದಲು ನಿಮಗೆ ಬೇಕಾಗುವಷ್ಟು ಡಿಜಿಟಲ್ ನಗದಿಗೆ ಸಮಾನವಾದ ಹಣವನ್ನು (ಚೆಕ್, ಡ್ರಾಫ್ಟ್ ಮೂಲಕ) ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಪಾವತಿಸಬೇಕು. ಅಗ, ಇ-ನಗದಿ(e-cash)ನಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸುವ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಸಂಸ್ಥೆಯು ನಿಮಗೆ ವಿಶೇಷ ತಂತ್ರಾಂಶ(ಸಾಫ್ಟ್‌ವೇರ್)ವನ್ನು ಕಳುಹಿಸಿಕೊಡುತ್ತದೆ (ಇದನ್ನು ನೀವು ನಿಮ್ಮ ಹಾರ್ಡ್‌ಡಿಸ್ಕ್‌ಗೆ ಡೌನ್‌ಲೋಡ್ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು). ಇದರ ಸಹಾಯದಿಂದ ಡಿಜಿಟಲ್ ನಗದನ್ನು ನೀವು ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನಿಂದ ತೆಗೆಯಬಹುದು. ನೆಟ್ ಮೂಲಕ ಖರೀದಿ ಮಾಡಿದಾಗಲೂ ಈ ಡಿಜಿಟಲ್ ಹಣವನ್ನು ಬಳಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಈ ಬಗೆಯ ಪಾವತಿಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್ ವಿವರಗಳನ್ನು ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಬಳಸುವಾಗ ಉಂಟಾಗುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಬಗೆಹರಿಸಬಹುದೆಂದು ನಂಬಲಾಗಿದೆ.

5.6 ಇ-ವಹಿವಾಟುಗಳ ಭದ್ರತೆ ಮತ್ತು ಸುರಕ್ಷತೆ (Security and Safety of e-Transactions)

ಇ-ವ್ಯವಹಾರದ ಆತಂಕಗಳು/ಅಪಾಯಗಳು (e-Business Risks)

ಮುಖತಃ ನಡೆಯುವ ವಹಿವಾಟುಗಳಲ್ಲಿರುವ ಭೌತಿಕ ವಿನಿಮಯಕ್ಕಿಂತ ಭಿನ್ನವಾಗಿರುವ ಆನ್‌ಲೈನ್ ವಹಿವಾಟುಗಳು ಹಲವಾರು ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ಎಡೆಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ. ಅಪಾಯವೆಂದರೆ, ಅನಾಹುತಗಳ ಸಂಭವನೀಯತೆಯ ಫಲವಾಗಿ ವಹಿವಾಟಿನಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ಪಕ್ಷಗಳಿಗೆ ಉಂಟಾಗುವ ಹಣಕಾಸು, ಪ್ರತಿಷ್ಠೆ ಅಥವಾ ಮಾನಸಿಕ ನಷ್ಟಗಳಾಗಿವೆ. ಆನ್‌ಲೈನ್ ವಹಿವಾಟುಗಳಲ್ಲಿ ಇಂತಹ ಅಪಾಯಗಳ ಸಂಭಾವ್ಯತೆ ಅಧಿಕವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಇ-ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಭದ್ರತೆ ಮತ್ತು ಸುರಕ್ಷತೆಗಳು ಅತಿ ಸೂಕ್ಷ್ಮವಾಗಿ ಕಾಳಜಿ ಹರಿಸಬೇಕಾದ ವಿಷಯಗಳಾಗಿವೆ. ಈ ವಿದ್ಯಮಾನಗಳನ್ನು ಮೂರು ಶೀರ್ಷಿಕೆಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ ವಿಶಾಲವಾಗಿ ಚರ್ಚಿಸಬಹುದು: ವಹಿವಾಟು ಅಪಾಯಗಳು, ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹ ಮತ್ತು ವರ್ಗಾವಣೆ ಅಪಾಯಗಳು ಹಾಗೂ, ಬೌದ್ಧಿಕ ಆಸ್ತಿ ಮತ್ತು ಖಾಸಗಿತನಕ್ಕೆ ಒದಗುವ ಅಪಾಯಗಳು.

indiatimes SHOPPING

Top of Form

Username Password [New User](#)

[Sign In](#)

[Forgot Password?](#)

Bottom of Form

The A-Z of smart shopping

AIR TICKETS HOTELS EX INDIA TYP EXPRESS GIFTS USA SHOP HALF PRICE SHOP DIWALI GIFTS MY REWARDS

To Shop Choose Category (Alphabetical Listing from Apparel to Travel)
Tell Your Price™ and get the Best Deals at Lowest Ever Prices in India

VeriSign Secured

ಮೂಲ : ಇಂಡಿಯಾಟೈಮ್ಸ್ ಡಾಟ್ ಕಾಮ್ ಸೌಜನ್ಯದಿಂದ

ಟಿಪ್ಪಣಿ 1: ಬ್ರೌಸರ್‌ನ ಅಡ್ರೆಸ್ ವಿಂಡೋದಲ್ಲಿ ಯುಆರ್‌ಎಲ್ ವಿಳಾಸವನ್ನು ಬರೆದಾಗ, ಅದು ವಿಳಾಸದಾರರ ಹೋಂಪೇಜ್ (ಗೃಹಪುಟ) ತೆರೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ (indiatimes.comದಲ್ಲಿ ಇದ್ದಂತೆ). ಅಲ್ಲಿಂದ ಮುಂದೆ ಶಾಪಿಂಗ್ ಮಾಡಬಹುದು. ಹೋಂ ಪೇಜ್ ಎಂದರೆ, ಜಾಲತಾಣದ ಪರಿಚಯಾತ್ಮಕ ಅಥವಾ ವಿಷಯಸೂಚಿ ಪುಟವಾಗಿದೆ. ಹೋಂಪೇಜ್ ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ತಾಣದ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ಅದು ಒಳಗೊಂಡ ಅಂಶಗಳ ನಿರ್ದೇಶಿಕೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ.

2. ಯುಆರ್‌ಎಲ್, ಅಂದರೆ, ಯೂನಿಫಾರ್ಮ್ ರಿಸೋರ್ಸ್ ಲೋಕೇಟರ್, ಇದು ವರ್ಲ್ಡ್ ವೈಡ್ ವೆಬ್ ವಿಳಾಸವಾಗಿದ್ದು, ಅದು ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್‌ನಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ತಾಣ, ಪುಟ, ಗ್ರಾಫಿಕ್ ಅಥವಾ ದಾಖಲೆಯನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಪ್ರಸ್ತುತ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅದು www.indiatimes.com ಆಗಿದೆ.

(ಎ) ವಹಿವಾಟು ಅಪಾಯಗಳು (Transacitons Risks): ಆನ್‌ಲೈನ್ ವಹಿವಾಟುಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಕಾರದ ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ಒಳಗಾಗುತ್ತವೆ.

- ಗ್ರಾಹಕ ಯಾವಾಗಲಾದರೂ ಆದೇಶವನ್ನು ಕೊಟ್ಟಿರಬಹುದು ಎಂಬುದನ್ನು ಮಾರುವವನು ನಿರಾಕರಿಸುತ್ತಾನೆ ಅಥವಾ ತಾನೇ ಯಾವಾಗಲಾದರೂ ಆದೇಶ ಕೊಟ್ಟಿರಬಹುದೆಂಬುದನ್ನು ಗ್ರಾಹಕ ನಿರಾಕರಿಸುತ್ತಾನೆ. ಇದನ್ನು 'ಆದೇಶ ಸ್ವೀಕರಿಸುವುದು ಅಥವಾ ಕೊಡುವುದರಲ್ಲಿ ಆದ ವೈಫಲ್ಯ (default on order taking/giving)' ಎನ್ನಬಹುದು.
- ಉದ್ದೇಶಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ವಿಲೇವಾರಿ ಆಗದಿರುವುದು, ಸರಕುಗಳು ತಪ್ಪು ವಿಳಾಸಕ್ಕೆ ವಿಲೇವಾರಿ ಆಗುವುದು ಅಥವಾ ಆದೇಶಿಸಿದ ಸರಕುಗಳ ಬದಲು ಬೇರೆ ಸರಕುಗಳು ವಿಲೇವಾರಿ ಆಗುವುದು. ಇದನ್ನು 'ವಿಲೇವಾರಿಯಲ್ಲಾದ ವೈಫಲ್ಯ(default on delivery)' ಎನ್ನಬಹುದು.
- ಪೂರೈಸಿದ ಸರಕಿನ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಮಾರುವವನು ಪಡೆದಿರುವುದಿಲ್ಲವಾದರೂ, ಗ್ರಾಹಕ ತಾನು ಪಾವತಿಸಿದ್ದೇನೆಂದು ಒತ್ತಾಯಿಸುವುದು. ಇದನ್ನು 'ಪಾವತಿಯ ವೈಫಲ್ಯ (default on payment)' ಎನ್ನಬಹುದು.

ಹೀಗೆ, ಇ-ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಆದೇಶ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು/ಕೊಡುವುದು, ವಿಲೇವಾರಿ ಮತ್ತು ಪಾವತಿಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಉಪೇಕ್ಷೆ/ವೈಫಲ್ಯದಿಂದಾಗಿ ಮಾರುವವನಾಗಲೀ ಅಥವಾ ಕೊಳ್ಳುವವನಾಗಲೀ ಅಪಾಯ/ಆತಂಕಗಳು ತಲೆದೋರಬಹುದು. ಇಂತಹ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಲು ನೋಂದಣಿಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕ ನೀಡಿರುವ ಪರಿಚಯ ಹಾಗೂ ಸ್ಥಳ ಅಥವಾ ವಿಳಾಸಗಳ ಪರಿಶೀಲನೆ ಮಾಡಬಹುದಲ್ಲದೇ ಆದೇಶವನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಹಾಗೂ ಪಾವತಿ-ವಸೂಲಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಪ್ರಾಧಿಕರಣ(authorisation)ವನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದಾಗಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಗ್ರಾಹಕನೊಬ್ಬ ನೋಂದಣಿ ನಮೂನೆಯಲ್ಲಿ ತನ್ನ ವಿವರಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಬರೆದಿದ್ದಾನೆಂಬುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು, ಮಾರುವವನು 'ಕುಕೀಸ್' ಗಳಿಂದ ಪರಿಶೀಲಿಸಬಹುದು. 'ಕುಕೀಸ್'(cookies) ಎಂಬುದು, ಟೆಲಿಮಾರ್ಕೆಟರ್‌ಗಳಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕನ ಹೆಸರು, ವಿಳಾಸ, ಹಿಂದಿನ ಖರೀದಿ-ಪಾವತಿ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿಕೊಡುವ ಮಾಹಿತಿಯಾಗಿದ್ದು, ಬಹುತೇಕ ದೂರವಾಣಿಯಲ್ಲಿ ಕರೆಮಾಡುವವರ ಪರಿಚಯ-ವಿವರ(Caller ID)ಗಳನ್ನೇ ಹೋಲುವಂತಿರುತ್ತದೆ. ಅನಾಮಧೇಯ ಮಾರಾಟಗಾರರಿಂದ ತಮ್ಮನ್ನು ರಕ್ಷಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಗ್ರಾಹಕರು ಯಾವಾಗಲೂ ಸುಪ್ರತಿಷ್ಠಿತ ಖರೀದಿ ತಾಣ(well established shopping sites)ಗಳಿಂದಲೇ ಖರೀದಿಸುವುದು ಉಚಿತವಾಗಿದೆ. ಜಾಹೀರಾತುದಾರರು ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುವ ಈ ಜಾಲತಾಣಗಳು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮಾರುವವರ ಪರಿಚಯ, ಸ್ಥಳ ಹಾಗೂ ಸೇವೆಯ ದಾಖಲೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಭರವಸೆ ನೀಡುತ್ತವೆ. ಇ-ಬೇಯಿಂಗ್‌ನಂತಹ ತಾಣಗಳು ಮಾರುವವರ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಪನಾಂಕ (Rating)ಗಳನ್ನೂ ಸಹ ಕೊಡುತ್ತವೆ. ಈ ತಾಣಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಿಲೇವಾರಿ ವೈಫಲ್ಯದ ವಿರುದ್ಧ ರಕ್ಷಣೆ ಕೊಡುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಒಂದು ಮಿತಿಯವರೆಗೆ ಹಣವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡುತ್ತವೆ.

ಸುಮಾರು ಶೇಕಡಾ 95ರಷ್ಟು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಜನರು ತಮ್ಮ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಖರೀದಿಗಳಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಗಾಗಿ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳನ್ನು ಬಳಸುತ್ತಾರೆ. ಆದೇಶವನ್ನು ಖಚಿತಗೊಳಿಸುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಖರೀದಿದಾರನು ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್ ಸಂಖ್ಯೆ, ಕಾರ್ಡ್‌ನ್ನು ನೀಡಿದವರು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಡ್ ಚಲಾವಣೆಯ ಅವಧಿ(ವ್ಯಾಲಿಡಿಟಿ)ಯನ್ನು ತಿಳಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ನಂತರ ಈ ವಿವರಗಳನ್ನು ಆಫ್‌ಲೈನ್ (off line) ನಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಕರಿಸಲಾಗುವುದು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕನ ಉದ್ದರಿ ಮಿತಿ(credit limit)ಯ ಬಗ್ಗೆ ತೃಪ್ತಿಹೊಂದಿದ ನಂತರವಷ್ಟೇ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಸರಕುಗಳ ವಿಲೇವಾರಿಗೆ ಮುಂದಾಗುತ್ತಾರೆ. ಪರ್ಯಾಯವಾಗಿ, ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವು ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲೇ ಸಂಸ್ಕರಿಸಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಟ್ಟಿದೆ. ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್ ಮಾಹಿತಿಗಳು ದುರುಪಯೋಗವಾಗುವುದನ್ನು ತಡೆಯಲು ಶಾಪಿಂಗ್ ಮಾರ್ಲ್‌ಗಳು ಇತ್ತೀಚಿಗೆ ನೆಟ್ಸ್‌ಕೇಪ್‌ನ ಸೆಕ್ಯೂರ್

ಸಾಕೆಟ್ ಲೇಯರ್(SSL)ನಂತಹ ಗುಪ್ತಾಕ್ಷರ ಲೇಖಿ (encryption or cryptography) ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವನ್ನು ಬಳಸುತ್ತವೆ. ಎಸ್‌ಎಸ್‌ಎಲ್ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ನೀವು ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯದ ಇತಿಹಾಸದ ಬಾಕ್ಸ್‌ನಿಂದ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಮುಂದಿನ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಆನ್‌ಲೈನ್ ವಹಿವಾಟುಗಳಲ್ಲಿ ಮಾಹಿತಿ ಸಂವಹನದ ಅಪಾಯಗಳಿಂದ ರಕ್ಷಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಧನವಾಗಿ ಎನ್‌ಕ್ರಿಪ್ಷನ್ ಅಥವಾ ಕ್ರಿಪ್ಟೋಗ್ರಫಿಯನ್ನು ಬಳಸುವ ಬಗ್ಗೆ ನಿಮಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತೇವೆ.

(ಬಿ) ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹ ಮತ್ತು ಪ್ರಸಾರದ ಅಪಾಯಗಳು (Data storage and transmission risks): ಮಾಹಿತಿಯು ಶಕ್ತಿ ಇದ್ದಂತೆ. ಆದರೆ ಇಂತಹ ಶಕ್ತಿಯು ತಪ್ಪು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಕೈ ಸೇರಿದರೆ ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ಈಡಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರಮುಖ ಮಾಹಿತಿಗಳು ಕದಿಯಲ್ಪಡಬಹುದು ಅಥವಾ ಸ್ವಾರ್ಥದ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಅಥವಾ ಕೇವಲ ತಮಾಷೆ/ಸಾಹಸಕ್ಕಾಗಿ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ತಿರುಚಬಹುದು/ಮಾರ್ಪಡಿಸಬಹುದು. ನೀವು 'ವೈರಸ್' ಹಾಗೂ 'ಹ್ಯಾಕಿಂಗ್' ಬಗ್ಗೆ ಕೇಳಿರಬಹುದು. VIRUS ಎಂಬ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಪದದ ವಿಸ್ತೃತರೂಪ ನಿಮಗೆ ತಿಳಿದಿದೆಯೇ? ಹಾಗೆಂದರೆ, 'ಅತ್ಯಮೂಲ್ಯ ಮಾಹಿತಿ ತಡೆಯುವಿಕೆ (Vital Information Under Siege)'. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ, ವೈರಸ್ ಒಂದು ಪ್ರೋಗ್ರಾಂ (ಆದೇಶಗಳ ಸರಣಿ) ಆಗಿದ್ದು, ಅದು ಗಣಕಯಂತ್ರ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ತನಗೆ ತಾನೇ ಪುನರಾವರ್ತಿತವಾಗುತ್ತದೆ. ಗಣಕಯಂತ್ರದ ವೈರಸ್ ಪರಿಣಾಮವು ಸ್ಪ್ರಿನ್ ಡಿಸ್‌ಪ್ಲೇ ತೊಂದರೆ (ಒಂದನೇ ಹಂತದ ವೈರಸ್), ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಅಡ್ಡಿ (ಎರಡನೇ ಹಂತದ ವೈರಸ್), ಮುಖ್ಯ ಮಾಹಿತಿ ಕಡತ(ಫೈಲ್)ಗಳಿಗೆ ಹಾನಿ(ಮೂರನೇ ಹಂತದ ವೈರಸ್)ಯಂತಹ ಸಾಧಾರಣ ತೊಂದರೆಗಳಿಂದ ಮೊದಲೊಂದು ಇಡೀ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಸಂಪೂರ್ಣ ನಾಶ(ನಾಲ್ಕನೇ ಹಂತದ ವೈರಸ್)ದವರೆಗೆ ವ್ಯಾಪಿಸುತ್ತದೆ. ಆ್ಯಟವೈರಸ್ ಪ್ರೋಗ್ರಾಂಗಳನ್ನು ಗಣಕಯಂತ್ರಕ್ಕೆ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡು, ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಅದನ್ನು ಅಪ್‌ಡೇಟ್ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ನಿಮ್ಮ ಮಾಹಿತಿ ಕಡತಗಳು, ಫೋಲ್ಡರ್‌ಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ವೈರಸ್‌ಗಳಿಂದ ಕಾಪಾಡಬಹುದು.

ಸಂವಹನದ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಮಾಹಿತಿಗಳು ತಡೆಯಲ್ಪಡಬಹುದು. ಇದಕ್ಕಾಗಿ 'ಗುಪ್ತಾಕ್ಷರಲೇಖಿ(cryptography)'ವನ್ನು ಬಳಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು 'ಸೈಫರ್‌ಟೆಕ್ಸ್(cyphertext)' ಎಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಓದಲಾಗದ ಮಾದರಿಗೆ ಪರಿವರ್ತಿಸಿ, ರಕ್ಷಿಸುವ ಕಲೆಯೇ ಕ್ರಿಪ್ಟೋಗ್ರಫಿ. ಯಾರ ಬಳಿ ರಹಸ್ಯ ಕೀಲಿ(secret key) ಇರುವುದೋ, ಅವರು ಮಾತ್ರ ಆ ಸಂದೇಶವನ್ನು 'ಡಿಸೈಫರ್ (decipher)' ಮಾಡಿ ಮಾಮೂಲು ಪಠ್ಯವನ್ನಾಗಿಸಬಹುದು. ಇದು, ತಮ್ಮ ಸಂಭಾಷಣೆ ಬೇರೆಯವರಿಗೆ ತಿಳಿಯಬಾರದೆಂದು ಸಂಕೇತ ಶಬ್ದಗಳನ್ನು ಬಳಸಿ ಮಾತನಾಡುವುದಕ್ಕೆ ಸಮನಾಗಿದೆ.

(ಸಿ) ಬೌದ್ಧಿಕ ಆಸ್ತಿ ಮತ್ತು ಖಾಸಗಿತನಕ್ಕೆ ಒದಗುವ ಆತಂಕಗಳು (Risks of threat to intellectual property and privacy): ಅಂತರ್ಜಾಲವು ಮುಕ್ತ ವಲಯವಾಗಿದೆ. ಒಮ್ಮೆ ಅಂತರ್ಜಾಲದಲ್ಲಿ ಮಾಹಿತಿ ಲಭ್ಯವಾಯಿತೆಂದರೆ, ಅದು ಖಾಸಗೀವಲಯದಿಂದ ದೂರವಾದಂತೆಯೇ ಸರಿ. ಆ ನಂತರ, ನಕಲಾಗದಂತೆ ಅದನ್ನು ರಕ್ಷಿಸುವುದು ಕಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ. ಆನ್‌ಲೈನ್ ವಹಿವಾಟುಗಳ ಹಂತದಲ್ಲಿ ನೀವು ಒದಗಿಸುವ ಮಾಹಿತಿಗಳು ಬೇರೆಯವರಿಗೂ ದೊರೆತು, ಅವರು ತಮ್ಮ ಜಾಹೀರಾತು ಮತ್ತು ಪ್ರವರ್ತನೆಯ ಸಂದೇಶ-ಸಾಹಿತ್ಯಗಳ ರಾಶಿಯನ್ನೇ ನಿಮ್ಮ ಇ-ಮೇಲ್ ಬಾಕ್ಸ್‌ನಲ್ಲಿ ಸುರಿಯಲಾರಂಭಿಸುತ್ತಾರೆ; ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ತುದಿಯಲ್ಲಿರುವ ನಿಮಗೆ ಜಂಕ್‌ಮೇಲ್(ಅನಪೇಕ್ಷಿತ ಅಂಚೆ)ಗಳ ಸ್ವೀಕರಿಸುವಿಕೆಯಿಂದ ಬಿಡುವೇ ಸಿಗದಂತಾಗುತ್ತದೆ.

5.7 ಇ-ವ್ಯವಹಾರದ ಯಶಸ್ವೀ ಅನುಷ್ಠಾನಕ್ಕೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು (Resources required for Successful e-Business Implementation):

ಯಾವುದೇ ವ್ಯವಹಾರ ಸ್ಥಾಪನೆಯು ಹಣ, ಜನ ಮತ್ತು ಯಂತ್ರಗಳನ್ನು (ಭೌತಿಕಾಂಶಗಳು) ಬಯಸುತ್ತದೆ. ಇ-ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್(ಜಾಲತಾಣ)ನ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ನಿರ್ವಹಣೆ, ರಕ್ಷಣೆ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಉನ್ನತೀಕರಿಸಲು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಸೈಟ್ ಎಂದರೆ ಜಾಗ/ಸ್ಥಳ, ವೆಬ್ ಎಂದರೆ ವರ್ಲ್ಡ್ ವೈಡ್ ವೆಬ್ (www). ಸರಳವಾಗಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಜಾಲತಾಣವು ವರ್ಲ್ಡ್ ವೈಡ್‌ವೆಬ್‌ನಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಜಾಗವಾಗಿದೆ. ಖಂಡಿತವಾಗಿ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್ ಒಂದು ಭೌತಿಕ ಸ್ಥಳವಲ್ಲ; ಬದಲಾಗಿ, ತನ್ನ ಬಗ್ಗೆ ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದು ಬೇರೆಯವರಿಗೆ ಕೊಡಬಯಸುವ ಎಲ್ಲ ಮಾಹಿತಿಗಳ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಸ್ವರೂಪ ಎನ್ನುವುದು ಉಚಿತವಾಗಿದೆ.

5.8 ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ: ಪರಿಕಲ್ಪನೆ (Outsourcing: Concept)

ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಆಮೂಲಾಗ್ರವಾಗಿ ಪುನರ್ರೂಪಿಸುತ್ತಿರುವ ಮತ್ತೊಂದು ಬದಲಾವಣೆಯಾಗಿದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಕೆಲವು ಪ್ರಮುಖವಲ್ಲದ (Non-core) ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಹಾಗೂ ನಂತರದಲ್ಲಿ, ಕೆಲವು ಪ್ರಮುಖ (Core) ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಸಹ ಆಬದ್ಧ ಘಟಕ(Captive unit) ಅಥವಾ ಹೊರಗಿನ ಪರಿಣಿತ ವ್ಯಕ್ತಿ (Third party specialists)ಗಳಿಗೆ, ಅವರ ಅನುಭವ, ಪರಿಣತಿ, ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಮತ್ತು, ಅವರ ಹೂಡಿಕೆಗಳಿಂದಲೂ ಲಾಭ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲು, ದೀರ್ಘಾವಧಿಗಾಗಿ ಗುತ್ತಿಗೆ ಕೊಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯೇ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯಾಗಿದೆ.

ಈ ಸರಳ ವ್ಯಾಖ್ಯೆಯು, ಯಾವುದೇ ಕೈಗಾರಿಕೆ, ವ್ಯವಹಾರ ಅಥವಾ ದೇಶಕ್ಕೆ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿರದ, ಆದರೆ ಜಾಗತಿಕ ವಿದ್ಯಮಾನವಾಗಿರುವ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯ ವಿಶಿಷ್ಟ ಲಕ್ಷಣಗಳೆಡೆ ಗಮನ ಸೆಳೆಯುತ್ತದೆ.

(ಎ) ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯು ಹೊರಗಿನವರಿಗೆ ಗುತ್ತಿಗೆ ನೀಡುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ (Outsourcing involves contracting out):

ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಎಂದರೆ ಇದುವರೆಗೆ ನೀವೇ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದ ಒಳಗಿನ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಹೊರಗಿನ ಮೂಲದಿಂದ ಪಡೆದುದೆಂದರ್ಥ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಈ ಮೊದಲು ಬಹುತೇಕ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಆವರಣದ ಅಚ್ಚುಕಟ್ಟು, ಸ್ವಚ್ಛತೆ ಮತ್ತು ಗೃಹಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ(housekeeping)ಗಾಗಿ ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಸ್ವಚ್ಛತಾ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯನ್ನೇ ನೇಮಕ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದರು. ಅಂದರೆ, ಸ್ವಚ್ಛತೆ ಮತ್ತು ಗೃಹಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಸ್ವಯಂ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಆದರೆ, ನಂತರದಲ್ಲಿ ಬಹಳ ಕಂಪನಿಗಳು ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಕೊಡಲಾರಂಭಿಸಿದವು. ಅಂದರೆ, ಗುತ್ತಿಗೆ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಹೊರಗಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ವಹಿಸಿಕೊಡಲಾರಂಭಿಸಿದವು.

(ಬಿ) ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಪ್ರಮುಖವಲ್ಲದ (ದ್ವಿತೀಯಕ) ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ನೀಡಲಾಗುವುದು (Generally non-core business activities are outsourced):

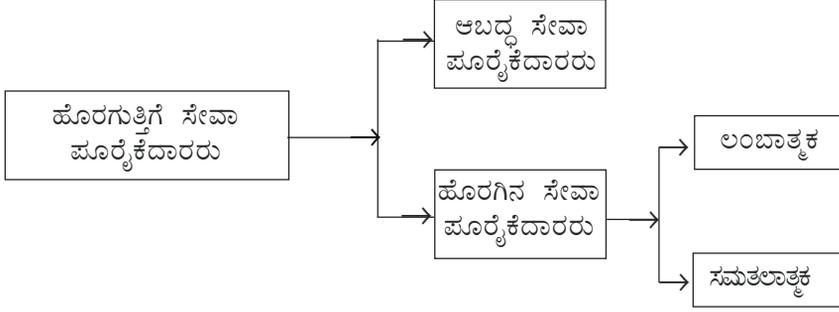
ಬಹಳಷ್ಟು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ವಚ್ಛತೆ ಮತ್ತು ಗೃಹಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆಗಳು ಪ್ರಮುಖವಲ್ಲದ ಕಾರ್ಯಗಳು. ಅದೇ ಪುರಸಭೆಗಳು ಮತ್ತು ಸ್ವಚ್ಛತಾ ಸೇವೆಗಳ ಪೂರೈಕೆದಾರರಿಗೆ ಈ ಕಾರ್ಯಗಳೇ ಅವರ ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾಗಿವೆ. ಗೃಹ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆಯು ಹೋಟೆಲ್ ಉದ್ಯಮಿಯ ಪ್ರಮುಖ ಚಟುವಟಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ಇನ್ನೊಂದರ್ಥದಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಕಂಪನಿಯು ಯಾವ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದೆ ಎಂಬುದರ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ, ಅದರ ಕೆಲವು ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಅದರ

ಮೂಲ ವ್ಯವಹಾರದ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕೆ ಮುಖ್ಯವೂ ಹಾಗೂ ಮಹತ್ವಪೂರ್ಣವೂ ಆಗಿರುತ್ತವೆ. ಇತರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಆ ಮೂಲ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸುವಲ್ಲಿ ಸಹಾಯಕ (secondary) ಅಥವಾ ಅನುಷಂಗಿಕ (incidental)ವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಶಾಲೆಯೊಂದರ ಉದ್ದೇಶವು ಪಠ್ಯ ಹಾಗೂ ಸಹಪಠ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಮೂಲಕ ಮಗುವನ್ನು ವಿಕಾಸಗೊಳಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳೇ ಶಾಲೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾಗಿವೆ ಎಂಬುದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ; ಆದರೆ, ಉಪಾಹಾರ ಗೃಹ/ಕ್ಯಾಂಟೀನ್ ಅಥವಾ ಪುಸ್ತಕದಂಗಡಿ ನಡೆಸುವುದು ಅಪ್ರಮುಖ ಚಟುವಟಿಕೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯ ಪ್ರಯೋಗದ ಸಾಹಸ ಮಾಡುವಾಗ, ಆರಂಭದಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖವಲ್ಲದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ನೀಡುತ್ತವೆ. ಆದರೆ, ನಂತರದಲ್ಲಿ, ಈ ಪರಸ್ಪರ ಅವಲಂಬನೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು ಸಹಜವೆನಿಸಿದಾಗ, ಪ್ರಮುಖ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನೂ ಸಹ ಹೊರಗಿನವರಿಂದ ಮಾಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಆರಂಭಿಸಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಶಾಲೆಯೊಂದು ತನ್ನ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಗಣಕಯಂತ್ರ ಶಿಕ್ಷಣ ಕೊಡುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಗಣಕಯಂತ್ರ ತರಬೇತಿ ಸಂಸ್ಥೆಯೊಡನೆ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು.

(೨) ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಆಬದ್ಧ ಘಟಕ ಅಥವಾ ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಕೊಡಬಹುದು (Processes may be outsourced to a captive unit or a third party):

ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವಹಿವಾಟು ನಡೆಸುವ ಮತ್ತು ಹಲವಾರು ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಮಾರುವ ಅತಿದೊಡ್ಡ ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪನಿಯೊಂದರ ಬಗ್ಗೆ ವಿಚಾರ ಮಾಡಿ. ನೇಮಕಾತಿ, ಆಯ್ಕೆ, ತರಬೇತಿ, ದಾಖಲೆ ಮತ್ತು ವೇತನ ಪತ್ರ (ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು), ಬರಬೇಕಾದ ಬಾಕಿ ಮತ್ತು ಕೊಡಬೇಕಾದ ಬಾಕಿ (ಲೆಕ್ಕ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು), ಗ್ರಾಹಕ ಬೆಂಬಲ/ಕುಂದು-ಕೊರತೆಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆ(ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ)ಗಳಂತಹ ಹಲವಾರು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು ವಿವಿಧ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ಸಹಾಯಕ/ಅಧೀನ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಇಂತಹ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನೆಲ್ಲಾ ಕೇಂದ್ರೀಕರಣಗೊಳಿಸಿ, ಇದೇ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕೆ ರಚಿಸಲಾದ ಒಂದು ವ್ಯವಹಾರ ಘಟಕಕ್ಕೆ ವಹಿಸಿಕೊಟ್ಟಲ್ಲಿ, ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ದ್ವಿಬಳಕೆಯ ನಿವಾರಣೆ, ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಸದ್ಬಳಕೆ ಮತ್ತು, ಒಂದು ಅಥವಾ ಆಯ್ದು ಕೆಲವೇ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದೇ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದ ನಿರ್ವಹಣೆಯಿಂದ ಮಿತವ್ಯಯ ಸಾಧ್ಯವಾಗಿ, ವೆಚ್ಚಗಳಲ್ಲಿ ಗಣನೀಯ ಕಡಿತವನ್ನು ಸಾಧಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಆಂತರಿಕವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಕೆಲವು ಕಾರ್ಯಗಳು ಸಾಕಷ್ಟು ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿದ್ದರೆ, ಆಬದ್ಧ ಸೇವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರನ್ನು, ಅಂದರೆ, ಕೇವಲ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಆದೇಶಾನುಸಾರ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾದ ಸೇವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರನ್ನು ಹೊಂದುವುದು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಅನುಕೂಲಕರವಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ: ಭಾರತದ ಅತಿದೊಡ್ಡ 'ಆಬದ್ಧ ಬಿಬಿಓ ಘಟಕ'(Captive BPO Unit)ವಾದ ಜನರಲ್ ಇಲೆಕ್ಟ್ರಿಕ್ ಸಂಸ್ಥೆಯು, ಅಮೇರಿಕಾದಲ್ಲಿರುವ ಅದರ ಮೂಲ ಕಂಪನಿ ಮತ್ತು ಇತರ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿರುವ ಅದರ ಶಾಖಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪ್ರಕಾರಗಳ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಿದೆ. ಹೀಗಿಲ್ಲದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ವತಂತ್ರವಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾ, ಬೇರೆಯವರಿಗೂ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಈ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ವಹಿಸಿಕೊಡಬಹುದಾಗಿದೆ.



ಚಿತ್ರ 5.3 ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಸೇವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರ ಪ್ರಕಾರಗಳು (Types of outsourcing service providers)

ಚಿತ್ರ 5.3 ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಸೇವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರ ಪ್ರಕಾರಗಳು (Types of outsourcing service providers)

ಚಿತ್ರ 5.3 ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದು ತನ್ನ ಕೆಲವು ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಆಬದ್ಧ ಮತ್ತು ಮೂರನೇ ಪಕ್ಷ ಸೇವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರಿಗೆ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಕೊಡಬಹುದೆಂಬುದರ ಸಾರಾಂಶವನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ಹೊರಗಿನ ಸೇವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿದ್ದು, ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ನಿರ್ವಹಣೆಗಳಂತಹ ಕೆಲವು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳಲ್ಲಿ ಪರಿಣತಿ ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಇಡೀ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಕವಾಗಿರುವ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ವರ್ಗಕ್ಕೆ ತಮ್ಮ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಇಂತಹ ಸೇವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರನ್ನು ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯ ಪಾರಿಭಾಷಿಕ ಶಬ್ದಗಳಲ್ಲಿ 'ಸಮತಲಾತ್ಮಕ'(horizontal)ಗಳೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹಾಗಲ್ಲದೇ, ಒಂದೆರಡು ಉದ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯತೆ ಸಾಧಿಸಿ ಅಪ್ರಮುಖದಿಂದ ಹಿಡಿದು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿರುವ ಅನೇಕ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳಲ್ಲಿ ಪರಿಣತರಾಗಲೂಬಹುದು. ಇಂತಹ ಸೇವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರ ಘಟಕಗಳನ್ನು 'ಲಂಬಾತ್ಮಕ'(vertical) ಗಳೆನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪರಿಣತಿ/ಪ್ರೌಢತೆ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಾ ಹೋದಂತೆ, ಅವು ಏಕಕಾಲದಲ್ಲಿ ಸಮತಲಾತ್ಮಕವಾಗಿಯೂ, ಲಂಬಾತ್ಮಕವಾಗಿಯೂ ಮುಂದುವರೆಯುತ್ತವೆ.

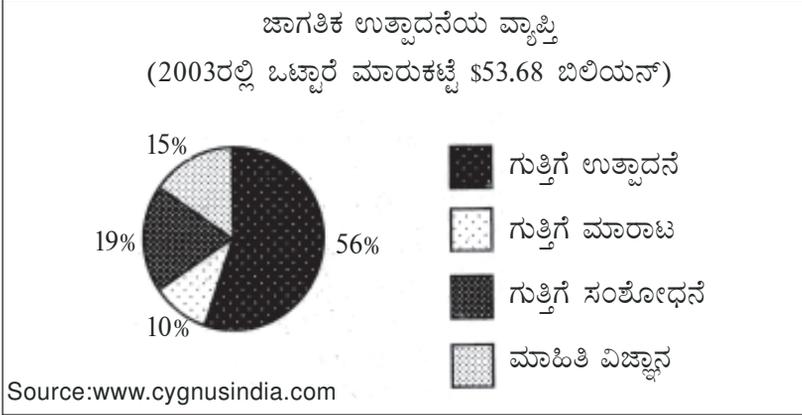
ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯ ಬಳಕೆಗೆ ಅತ್ಯಂತ ಮುಖ್ಯ ಕಾರಣವೆಂದರೆ, ಬೇರೆಯವರ ಪರಿಣತಿ ಮತ್ತು ಅನುಭವದ ಲಾಭ ಪಡೆಯುವುದು. ಭೋಜನ ತಯಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ಪೌಷ್ಟಿಕಾಂಶ ಪೂರೈಸುವುದೇ ಪ್ರಮುಖ ಚಟುವಟಿಕೆಯಾಗಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಶಾಲೆಗಳು, ಕಂಪನಿಗಳು ಮತ್ತು ಆಸ್ಪತ್ರೆಗಳಂತಹ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಉಪಾಹಾರ/ಕ್ಯಾಂಟೀನ್ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ನೀಡಬಹುದು. ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಕೊಡುವ ಆಲೋಚನೆಯು ಮೌಲ್ಯಯುತವಾಗಿದ್ದು, ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆದಾರರ ಪರಿಣತಿ ಮತ್ತು ಅನುಭವಗಳ ತತ್ಪರಿಣಾಮದ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಉಪಯೋಗವನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ, ನಿಮ್ಮ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಮಿತಗೊಳಿಸಿ, ನಿಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರದ ಮಹತ್ವದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಗಮನಹರಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯು ವೇಗವಾಗಿ ಉದಯಿಸುತ್ತಿರುವ ವ್ಯವಹಾರದ ಪದ್ಧತಿಯಾಗಿರುವುದರಲ್ಲಿ ಆಶ್ಚರ್ಯವೇನಿಲ್ಲ. ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಸಮರ್ಥವಾಗಿ ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಬಲ್ಲವರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಕೊಡಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿವೆ. ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯು ಉದಯಿಸುತ್ತಿರುವ ವ್ಯವಹಾರ ಪದ್ಧತಿಯಾಗುತ್ತಿರುವುದಕ್ಕೆ, ಈ ಹಿಂದಿನ 'ನೀವೇ ಎಲ್ಲವನ್ನೂ ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕು' ಎಂಬ ತತ್ತ್ವಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ, ಅದೊಂದು 'ವ್ಯವಹಾರದ ಮೂಲಭೂತ ನೀತಿ ಮತ್ತು ತತ್ತ್ವ' ಎಂದು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಸ್ವೀಕರಿಸಿರುವುದೇ ಆಗಿದೆ.

5.8.1 ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿ (Scope of Outsourcing)

ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯು ನಾಲ್ಕು ಮುಖ್ಯ ವಿಭಾಗಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ: ಗುತ್ತಿಗೆ ಉತ್ಪಾದನೆ, ಗುತ್ತಿಗೆ ಸಂಶೋಧನೆ, ಗುತ್ತಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಮಾಹಿತಿ ವಿಜ್ಞಾನ (ಚಿತ್ರ 5.4 ಅನ್ನು ನೋಡಿ).

ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಪದವು ಮಾಹಿತಿ-ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಜನ್ಯ ಸೇವೆಗಳು (Information Technology enabled Services) ಅಥವಾ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ (Business Process Outsourcing)ಗಳೊಂದಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಜನಪ್ರಿಯವಾಗಿ ತಳುಕು ಹಾಕಿಕೊಂಡಿದೆ.

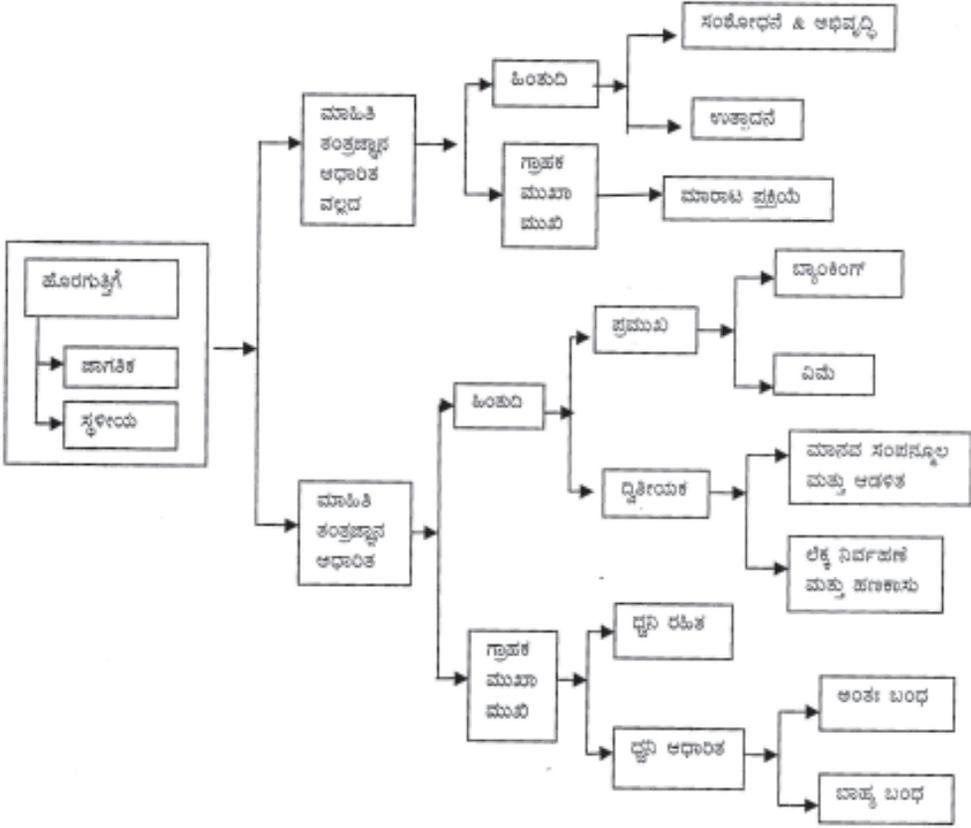


ಚಿತ್ರ 5.4 ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿ (Scope of Outsourcing)

ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚು ಜನಪ್ರಿಯವಾದ ಶಬ್ದವಾಗಿರುವ 'ಕರೆ ಕೇಂದ್ರಗಳು' ಗ್ರಾಹಕ-ಮುಖಿ ಧ್ವನಿ ಆಧಾರಿತ ಸೇವೆ (Customer oriented voice based services)ಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿವೆ. ಬಿಪಿಓ ಉದ್ಯಮಗಳ ಸುಮಾರು ಶೇಕಡಾ 70ರಷ್ಟು ಆದಾಯವು ಕರೆಕೇಂದ್ರಗಳಿಂದಲೂ, ಶೇಕಡಾ 20ರಷ್ಟು ಆದಾಯವು ಅಧಿಕ ಗಾತ್ರದ, ಅಲ್ಪ ಮೌಲ್ಯದ ಡೇಟಾ ಕೆಲಸದಿಂದಲೂ ಹಾಗೂ ಉಳಿದ ಶೇಕಡಾ 10ರಷ್ಟು ಆದಾಯವು ಅಧಿಕಮೌಲ್ಯದ ಮಾಹಿತಿ ಕೆಲಸದಿಂದ ಬರುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆಯು, ಅಧಿಕ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ದಿನದ 24 ಗಂಟೆ X ವಾರದ 7 ದಿನಗಳು ಗ್ರಾಹಕ ವಿಚಾರಣೆ ಮತ್ತು ದೂರುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ 'ಅಂತಃ-ಬಂಧ (In-bound)' ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಹಕ ಸಮೀಕ್ಷೆ, ಪಾವತಿ ಅನುಪಾಲನೆ ಮತ್ತು ಟೆಲಿಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ 'ಬಾಹ್ಯ-ಬಂಧ (Out-bound)' ಕರೆಗಳ ಆವಾಗಮನ (traffic)ಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ಕರೆಕೇಂದ್ರಗಳ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಚಿತ್ರ 5.5 ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರದ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಚಿತ್ರಣವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

5.8.2 ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ (Need for Outsourcing)

'ಅವಶ್ಯಕತೆಯೇ ಆವಿಷ್ಕಾರಗಳ ಜನನಿ' ಎಂದು ಹೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯ ಆಲೋಚನೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲೂ ಈ ಮಾತು ಸತ್ಯವೆಂದು ಹೇಳಬಹುದಾಗಿದೆ. ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಪ್ರಾರಂಭದಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಿದಂತೆ, ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮಗುಣಮಟ್ಟದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗಿರುವ ಜಾಗತಿಕ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಒತ್ತಡಗಳು, ಸದಾ ಬೇಡಿಕೆಯಿಡುವ ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಉದಯಿಸುತ್ತಿರುವ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳು-ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಪುನರ್‌ಚಿಂತಿಸುವಂತೆ ಅಥವಾ ಪುನರಾವಲೋಕಿಸುವಂತೆ ಮಾಡಿರುವ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳಾಗಿವೆ. ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯು ಒಂದು ವ್ಯವಹಾರದ ಪದ್ಧತಿಯಾಗಿ ನಿರಂತರವಾಗಿ ಉದಯಿಸುತ್ತಿರುವುದಕ್ಕೆ ಈ ಅಂಶಗಳೇ ಕಾರಣವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ, ಇಂದು ಒತ್ತಾಯಕ್ಕೆ ಮಣಿದು ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯ ಮೊರೆಹೋಗದೇ, ಸ್ವಯಂ ಇಚ್ಛೆಯಿಂದ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯ ಕಾರಣ(ಲಾಭಗಳೂ ಕೂಡಾ)ಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ.



ಚಿತ್ರ 5.5 ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯ ಸಂರಚನೆ (Anatomy of Outsourcing)

(ಎ) ಗಮನ ಕೇಂದ್ರೀಕರಣ (Focusing of attention): ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಹಾಗೂ ಪಠ್ಯೇತರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಅನೇಕ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನೀವು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಮಾಡುತ್ತಿರಬಹುದು; ಆದರೂ, ನಿಮ್ಮ ನಿಯಮಿತ ಸಮಯ ಮತ್ತು ಹಣವನ್ನು ಕೆಲವೇ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಮಾಡುವುದರಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿತ್ವಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲಿಕ್ಕಾಗಿ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿದರೆ, ನೀವು ಇನ್ನೂ ಉತ್ತಮವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದು. ಇದೇ ರೀತಿ, ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೂ ಸಹ, ತಮ್ಮ ವಿಶಿಷ್ಟ ಕ್ಷಮತೆ ಮತ್ತು ಮೂಲ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳನ್ನು ಕೆಲವೇ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸುವ ಮಹತ್ವವನ್ನು ಅರಿತು, ಉಳಿದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಪಾಲುದಾರರಿಗೆ ಗುತ್ತಿಗೆ ನೀಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ವ್ಯವಹಾರವೊಂದು ತುಷ್ಟಿಗುಣ ಅಥವಾ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಸೃಜಿಸಲಿಕ್ಕಾಗಿ ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದನೆ, ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ, ಸಂಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಲೆಕ್ಕ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು, ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ಮತ್ತು ಆಡಳಿತ, ಇತ್ಯಾದಿ ಅನೇಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ನಿಮಗೆ ತಿಳಿದಿದೆ. ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಾವೇನು ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದೇವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸುವ ಅಥವಾ ಪುನರ್ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸುವ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಾವು ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯೆಂದೋ ಅಥವಾ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ (ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್) ಸಂಸ್ಥೆಯೆಂದೋ ಕರೆಯಲ್ಪಡಲು ಇಚ್ಛಿಸುತ್ತವೆಯೇ ಎಂಬುದನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕಾದ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿದೆ. ಈ ರೀತಿ ವ್ಯವಹಾರದ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯ ಎಲ್ಲೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಯು, ಅವು ತಮ್ಮ ಗಮನ ಮತ್ತು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಉತ್ತಮ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿತ್ವಗಳನ್ನು ನೀಡಬಲ್ಲ ಆಯ್ಕೆ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳತ್ತ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಲು ಸಾಧ್ಯಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.

(ಬಿ) ಉತ್ಕೃಷ್ಟತೆಯ ಶೋಧ (Quest for excellence): ಶ್ರಮ ವಿಭಜನೆ ಮತ್ತು ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯತೆಯ ಲಾಭಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನೀವು ತಿಳಿದಿದ್ದೀರಿ. ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಎರಡು ಪ್ರಕಾರಗಳಲ್ಲಿ ಉತ್ಕೃಷ್ಟತೆಯನ್ನು ತಮ್ಮದಾಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯು ಸಹಕರಿಸುತ್ತದೆ. ಒಂದು, ಸೀಮಿತ ಕೇಂದ್ರೀಕರಣದ ಕಾರಣ, ಉತ್ತಮವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಬಲ್ಲ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಉತ್ಕೃಷ್ಟತೆಯನ್ನು ಸಾಧಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಎರಡನೆಯದು, ತಮ್ಮ ಉಳಿದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು, ಅವುಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ನಿಮಣರಾದವರಿಗೆ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ನೀಡುವುದರ ಮೂಲಕ, ತಮ್ಮ ಕ್ಷಮತೆಗಳನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾ ಉತ್ಕೃಷ್ಟತೆಯನ್ನು ಸಾಧಿಸುವುದು. ಉತ್ಕೃಷ್ಟತೆಯ ಹುಡುಕಾಟದಲ್ಲಿ, ಯಾವುದರ ಮೇಲೆ ನೀವು ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಲು ಬಯಸುವಿರಿ ಎಂಬುದನ್ನು ಮಾತ್ರ ತಿಳಿದರೆ ಸಾಲದು; ಜೊತೆಗೆ, ಹೊರಗಿನವರಿಂದ ಏನನ್ನು ಮಾಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು ಎಂಬುದನ್ನೂ ತಿಳಿದಿರಬೇಕು.

(ಸಿ) ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಇಳಿಕೆ (Cost Reduction): ಜಾಗತಿಕ ಪೈಪೋಟಿ ತನವು, ಜಾಗತಿಕ ಗುಣಮಟ್ಟ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ ಜಾಗತಿಕ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಣೆಯನ್ನೂ ಸಹ ಆವಶ್ಯಕವಾಗಿಸುತ್ತದೆ. ಪೈಪೋಟಿಗನುಗುಣವಾಗಿ ಬೆಲೆಗಳು ಕಡಿಮೆಯಾದಾಗ, ಅಸ್ತಿತ್ವ ಹಾಗೂ ಲಾಭದಾಯಕತೆಯನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕಾಗಿ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಇಳಿಕೆಯು ಅನಿವಾರ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಶ್ರಮವಿಭಜನೆ ಮತ್ತು ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯತೆಯು, ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಸುಧಾರಿಸುವುದರ ಜೊತೆಗೆ, ವೆಚ್ಚವನ್ನೂ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣವೇನೆಂದರೆ, ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಪಾಲುದಾರರು ಒಂದೇ ಬಗೆಯ ಸೇವೆಯನ್ನು ಅನೇಕ ಸಂಘಟನೆಗಳಿಗೆ ನೀಡುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿ ಆರ್ಥಿಕ ಮಿತವ್ಯಯಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸುತ್ತಿರುವುದಾಗಿದೆ. ವಿವಿಧ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಹಂಚಿಹೋಗಿರುವ ಉತ್ಪಾದನಾಂಗಗಳ ಬೆಲೆಗಳ ವ್ಯತ್ಯಾಸವೂ ಸಹ ವೆಚ್ಚದ ಇಳಿಕೆಗೆ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದ ಮಾನವ ಶ್ರಮದ ಲಭ್ಯತೆಯ ಕಾರಣ, ಭಾರತ ಇಂದು, ಸಂಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಉತ್ಪಾದನೆ, ತಂತ್ರಾಂಶ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಜನ್ಯ ಸೇವೆಗಳ ಜಾಗತಿಕ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಗೆ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರೂ ಆದ್ಯತೆ ಕೊಡುವ ತಾಣವಾಗಿದೆ.

(ಡಿ) ಒಂದುಗೂಡುವಿಕೆಯ ಮೂಲಕ ವಿಕಾಸ (Growth through alliance): ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಸಲುವಾಗಿ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಪಡೆದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಿರುವುದರಿಂದ, ನೀವು ಅವರ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಮಿತಿಯವರೆಗೆ, ನಿಮ್ಮ ಹೂಡಿಕೆಗಳು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತವೆ. ನಿಮ್ಮ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಪಾಲುದಾರರ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ನೀವು ಹೂಡಿಕೆ ಪಾಲುದಾರರಾಗಲು ಇಚ್ಛಿಸಿದಾಗಲೂ ಸಹ, ಅವರು ನೀಡುವ ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚ ಮತ್ತು ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಸೇವೆಗಳಿಂದ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ, ಅವರ ಒಟ್ಟಾರೆ ವ್ಯವಹಾರದಿಂದಾಗುವ ಲಾಭದಲ್ಲಿ ಪಾಲನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಮೂಲಕವೂ ನೀವು ಲಾಭ ಪಡೆಯುತ್ತೀರಿ. ಹೂಡಲಾಗುವ ಬಂಡವಾಳದ ಮೊತ್ತವು ಅನೇಕ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ಸೃಜಿಸಲು ಕಾರಣವಾಗುವುದರಿಂದ, ನೀವು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಕ್ಷಿಪ್ರಗತಿಯಲ್ಲಿ ವಿಸ್ತರಿಸಬಹುದು. ಹಣಕಾಸಿನ ಪ್ರತಿಫಲಗಳ ಜೊತೆಗೆ, ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯು ಅಂತರ್ಸಂಘಟನಾತ್ಮಕ ಜ್ಞಾನ ವಿನಿಮಯ (Inter Organisational Knowledge sharing) ಮತ್ತು ಸಹಯೋಗಾತ್ಮಕ ಕಲಿಕೆ (collaborative learning)ಗಳಿಗೂ ಅವಕಾಶವೀಯುತ್ತದೆ. ಇದು, ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಯಾವ ಕಾರಣಗಳಿಗಾಗಿ, ತಮ್ಮ ದೈನಂದಿನ ಪ್ರಮುಖವಲ್ಲದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನೇ ಅಲ್ಲದೇ, ಸಂಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಾಗೂ ತಂತ್ರಗಾರಿಕೆಯಂತಹ ಪ್ರಮುಖ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನೂ ಸಹ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಗೆ ನೀಡುತ್ತಿವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ.

(ಇ) ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹ (Fillip to economic development): ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ, ಅದರಲ್ಲೂ ಸಾಗರೋತ್ತರ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯು, ಆತಿಥೇಯ ದೇಶ (ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುವ ದೇಶಗಳು)ಗಳಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ, ಉದ್ಯೋಗ ಮತ್ತು ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರಗಳನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುತ್ತದೆ. ಭಾರತದಲ್ಲಿ, ಮಾಹಿತಿ ಮತ್ತು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ವಲಯವೊಂದರಲ್ಲೇ,

ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ, ಉದ್ಯೋಗ ಮತ್ತು ರಫ್ತುಗಳ ಅಚ್ಚರಿಯುಂಟುಮಾಡುವ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯು ಎಷ್ಟರ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಆಗಿದೆ ಎಂದರೆ, ಇಂದು ನಾವು ತಂತ್ರಾಂಶ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಜನ್ಯ ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಜಾಗತಿಕ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ಮಿವಾದಿತವಾಗಿ ಮುಂಚೂಣಿಯಲ್ಲಿದ್ದೇವೆ. ಪ್ರಸ್ತುತ ಜಾಗತಿಕ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯ \$150 ಬಿಲಿಯನ್ (1 ಬಿಲಿಯನ್=100 ಕೋಟಿ) ಪಾಲಿನ ಶೇಕಡಾ 60 ರಷ್ಟನ್ನು ಮಾಹಿತಿ ವಿಜ್ಞಾನ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಹೊಂದಿದ್ದೇವೆ.

5.8.3 ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯ ಆತಂಕಗಳು (Concerns over Outsourcing)

ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯನ್ನು ಮುಕ್ತಿಗೆ ಹಾಕಿರುವ ಕೆಲವು ಆತಂಕಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅರಿಯುವುದು ಅತ್ಯಂತ ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ.

(ಎ) **ಗೌಪ್ಯತೆ (Confidentiality):** ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯು ಬಹುತೇಕ ಮಹತ್ವಪೂರ್ಣ ಮಾಹಿತಿ ಮತ್ತು ತಿಳುವಳಿಕೆಗಳ ವಿವಿಮಯವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯ ಪಾಲುದಾರರು ಮಾಹಿತಿಯ ಗೌಪ್ಯತೆ ಕಾಪಾಡದೇ, ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಅದನ್ನು ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿಗಳಿಗೆ ಹಸ್ತಾಂತರ ಮಾಡಿದರೆ, ಅದು, ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ನೀಡಿದ ಪಕ್ಷದ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗೆ ಮಾರಕವಾಗುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯು ಸಂಪೂರ್ಣ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಅಥವಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದ್ದರೆ, ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಪಾಲುದಾರರೇ ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿಗಳಾಗಿ ಅದೇ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಆರಂಭಿಸುವ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅಪಾಯವೂ ಇದೆ.

(ಬಿ) **ಪರಿಶ್ರಮದ ಖರೀದಿ (Sweat shopping):** ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಕೊಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಮ್ಮ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಬಯಸುವುದರಿಂದ, ಆತಿಥೇಯ ದೇಶಗಳ ಕನಿಷ್ಠ ವೆಚ್ಚದ ಮಾನವಶಕ್ತಿಯಿಂದ ಗರಿಷ್ಠ ಲಾಭ ಪಡೆಯಲು ಯತ್ನಿಸುತ್ತವೆ. ಉತ್ಪಾದನಾ ವಲಯವೇ ಆಗಲೀ ಅಥವಾ ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ವಲಯವೇ ಆಗಲಿ, ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಪಾಲುದಾರನ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಮತ್ತು ಕ್ಷಮತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ನಿರ್ಮಾಣ ಮಾಡದೇ, ಕೇವಲ ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಾಗಿ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ/ಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ಅನುಪಾಲನೆ ಮಾಡುವ ಕೌಶಲ್ಯ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಘಟಕ ಅಥವಾ ಕೆಲಸದ ಪ್ರಕಾರವನ್ನಷ್ಟೇ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಕೊಡುವುದನ್ನು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಗಮನಿಸಬಹುದು. ಹೀಗೆ, ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಕೊಡಲು ಮುಂದಾಗುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು 'ಚಿಂತನ ಕೌಶಲ್ಯ'ದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಿಂತ 'ಕಾರ್ಯಕೌಶಲ್ಯ'ವನ್ನು ಮಾತ್ರ ನೋಡುತ್ತವೆ.

(ಸಿ) **ನೈತಿಕತೆಯ ಆತಂಕ (Ethical concerns):** ಬಾಲಕಾರ್ಮಿಕರ ಬಳಕೆಗೆ ತಡೆಹಾಕಲು ಕಠಿಣ ಕಾನೂನುಗಳಿರುವ ದೇಶದ ಶೂ ಕಂಪನಿಯೊಂದು ತನ್ನ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು, ಕಾರ್ಖಾನೆಗಳಲ್ಲಿ ಬಾಲಕಾರ್ಮಿಕರು ಹಾಗೂ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದುತ್ತಿರುವ ದೇಶಕ್ಕೆ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಕೊಡುವ ಬಗ್ಗೆ ವಿಚಾರ ಮಾಡಿ. ಹಾಗಾದರೆ, ಬಾಲಕಾರ್ಮಿಕ ನಿಷೇಧ ಕುರಿತು ಕಾನೂನೇ ಇಲ್ಲದ ಅಥವಾ ದುರ್ಬಲ ಕಾನೂನಿರುವ ದೇಶದ ಬಾಲಕಾರ್ಮಿಕರನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ವೆಚ್ಚ ಕಡಿತಗೊಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ನೈತಿಕವೇ? ಹಾಗೆಯೇ, ಕಾರ್ಮಿಕರ ಲಿಂಗ-ತಾರತಮ್ಯ ಆಧಾರಿತ ಕೂಲಿ-ತಾರತಮ್ಯವಿರುವ ದೇಶಗಳಿಗೆ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಕೊಡುವುದು ನೈತಿಕವೇ?

(ಡಿ) **ಮಾತೃ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ವಿರೋಧ (Resentment in home countries):** ಉತ್ಪಾದನೆ, ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ, ಸಂಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಅಥವಾ ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಆಧಾರಿತ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಹೊರಗೆ ಗುತ್ತಿಗೆ ಕೊಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ, ಅಂತಿಮವಾಗಿ, ಗುತ್ತಿಗೆ ಕೊಡಲ್ಪಡುವುದು 'ಉದ್ಯೋಗ' ಅಥವಾ 'ನೌಕರಿಗಳು'. ಇದರ ಫಲಸ್ವರೂಪವಾಗಿ ಮಾತೃ ದೇಶ(ಅಂದರೆ ಯಾವ ದೇಶದಿಂದ ನೌಕರಿಗಳು ಗುತ್ತಿಗೆ ಕೊಡಲ್ಪಟ್ಟಿದೆಯೋ ಅದು)ದಲ್ಲಿ, ಅದರಲ್ಲೂ ಆ ದೇಶ ನಿರುದ್ಯೋಗ ಸಮಸ್ಯೆ ಎದುರಿಸುತ್ತಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಜನವಿರೋಧವು ಭುಗಿಲೇಳಬಹುದು.

ಜಾಗತಿಕ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯ ನಿರಂತರವಾಗಿ ಏಳೆ ಹೊಂದುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ಈ ಮೇಲ್ಕಂಡ ಆತಂಕಗಳು ಅಷ್ಟೇನೂ ಪ್ರಮುಖವಾದಂತೆ ತೋರುವುದಿಲ್ಲ. ಭಾರತವು ಜಾಗತಿಕ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯ ಕೇಂದ್ರವಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮಿದ್ದು, ಈ ಉದ್ಯಮಿಯು ವೇಗವಾಗಿ ವೃದ್ಧಿಯಾಗುತ್ತಿರುವುದಕ್ಕೆ 1998ರಲ್ಲಿ 23,000 ಜನರು ಮತ್ತು ವಾರ್ಷಿಕ 10 ಮಿಲಿಯನ್ ಡಾಲರ್ ಆದಾಯದಿಂದ 2008ರಲ್ಲಿ 1 ಮಿಲಿಯನ್ಗೂ ಅಧಿಕ ಜನರು ಮತ್ತು ವಾರ್ಷಿಕ 20 ಬಿಲಿಯನ್ ಡಾಲರ್‌ಗೂ ಹೆಚ್ಚು ಆದಾಯ ಗಳಿಸಿರುವುದೇ ಸಾಕ್ಷಿಯಾಗಿದೆ.

ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

ಇ-ವ್ಯವಹಾರ	ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯ
ಬ್ರೌಸರ್	ವೈರಸ್
ಸೆಕ್ಯೂರ್ ಸಾಕೆಟ್ ಲೇಯರ್ (ಎಸ್‌ಎಸ್‌ಎಲ್)	ಆನ್‌ಲೈನ್ ವ್ಯಾಪಾರ
ಇ-ವ್ಯಾಪಾರ	ಇ-ಸಂಗ್ರಹಣೆ
ಇ-ಹರಾಜು	ಇ-ನಗದು
ಕರೆಕೇಂದ್ರಗಳು	ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ
ಲಂಬಾತ್ಮಕಗಳು	ಸಮತಲಾತ್ಮಕಗಳು
ಆಬದ್ಧ ಬಿಪಿಓ ಘಟಕಗಳು	ಪರಿಶ್ರಮದ ಖರೀದಿ

ಸಾರಾಂಶ

ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಪಂಚ ಬದಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಇ-ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಗಳು ಈ ಬದಲಾವಣೆಯ ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ಅಭಿವ್ಯಕ್ತಿಗಳಾಗಿವೆ. ಈ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಆಂತರಿಕ ಮತ್ತು ಬಾಹ್ಯಶಕ್ತಿಗಳ ಪ್ರಭಾವದಿಂದ ಜನ್ಮ ತಾಳಿವೆ. ಆಂತರಿಕವಾಗಿ, ಸುಧಾರಣೆ ಮತ್ತು ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳಿಗಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಹುಡುಕಾಟವು ಇ-ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಗಳೆಡೆಗೆ ಸೆಳೆಯಲಾಗಿದೆ. ಬಾಹ್ಯವಾಗಿ, ನಿರಂತರ ಏರುತ್ತಿರುವ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಒತ್ತಡಗಳು ಮತ್ತು ನಿರಂತರ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನಿಡುವ ಗ್ರಾಹಕರು ಈ ಬದಲಾವಣೆಯ ಹಿಂದಿನ ಅಂಶಗಳಾಗಿವೆ.

ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಪದ್ಧತಿಯಿಂದ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುವುದು ಅಥವಾ ಇ-ವ್ಯವಹಾರವು, ಯಾವುದೇ ವಸ್ತುವನ್ನು ಎಲ್ಲಿಯಾದರೂ ಮತ್ತು ಯಾವುದೇ ಸಮಯದಲ್ಲೂ ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಪೂರೈಸಬಲ್ಲ ಭರವಸೆಯ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ನೀಡಿದೆ ಮತ್ತು ಇಂತಹ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಸಮಯ ಮತ್ತು ಅವಕಾಶಗಳ ಆತಂಕಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಹಾಕಿದೆ. ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದಲ್ಲಿ ಉನ್ನತವಾಗಿದ್ದರೂ ಸಹ ಇ-ವ್ಯವಹಾರವು ಕಡಿಮೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸ್ಪರ್ಶದ ಮಿತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಇದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಪರಸ್ಪರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ವಿಚಾರಿಸಲಾಗದು. ಜೊತೆಗೆ ಅಂತರ್ಜಾಲದ ಮೂಲಕ ಇ-ವಹಿವಾಟುಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸುವವರ ವಹಿವಾಟುಗಳ ಸುರಕ್ಷತೆ ಮತ್ತು ಖಾಸಗಿತನಕ್ಕೆ ಧಕ್ಕೆಯುಂಟಾಗುತ್ತಿದೆ. ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯದ ಉಪಯೋಗಗಳೂ ಸಹ ವಿವಿಧ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ದೇಶದ ವಿವಿಧ ಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ಅಸಮವಾಗಿ ಲಭ್ಯವಾಗಿರುವಂತೆ ತೋರುತ್ತದೆ.

ಡಿಜಿಟಲ್ ಆಗುವುದರ ಜೊತೆ-ಜೊತೆಗೆ, ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಈ ಹಿಂದೆ ಪ್ರಚಲಿತವಿದ್ದ 'ನಿಮಗೆ ನೀವೇ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ' ಮನೋವೃತ್ತಿಯಿಂದ ಪಲಾಯನ ಮಾಡುತ್ತಿವೆ. ಮಾಹಿತಿ-ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಜನ್ಯವಾಗಿರಲಿ, ಇಲ್ಲದಿರಲಿ, ಉತ್ಪಾದನೆ, ಸಂಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಬಹುವೇಗವಾಗಿ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಕೊಡಲಾರಂಭಿಸಿವೆ. ಜಾಗತಿಕ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಭಾರತವು ಎತ್ತರಕ್ಕೇರುತ್ತಿದೆ ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗ ಸೃಷ್ಟಿ, ಕ್ಷಮತೆ ನಿರ್ಮಾಣ, ರಫ್ತು ಮತ್ತು ಒಟ್ಟು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಉತ್ಪಾದನೆ (Gross Domestic Production)ಗಳಲ್ಲಿ ಗಮನೀಯವಾಗಿ ಲಾಭ ಕಂಡುಕೊಂಡಿದೆ.

ಇ-ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಗಳೆಂಬ ಎರಡು ಹೊಸ ಪದ್ಧತಿಗಳು ಒಟ್ಟಾಗಿ, ವರ್ತಮಾನ ಮತ್ತು ಭವಿಷ್ಯದ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪುನರ್ರೂಪಿಸುತ್ತಿವೆ. ಇ-ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಗಳೆರಡೂ ವಿಕಾಸ ಹೊಂದುತ್ತಿವೆಯಾದ್ದರಿಂದ ಅವುಗಳನ್ನು ವ್ಯವಹಾರದ ಉದಯಿಸುತ್ತಿರುವ ಪದ್ಧತಿಗಳು ಎನ್ನಲಾಗಿದೆ.

ಅಭ್ಯಾಸಗಳು

ಬಹು ಆಯ್ಕೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತ ಉತ್ತರಕ್ಕೆ (✓) ಚಿಹ್ನೆ ಹಾಕಿರಿ.

1. ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಸೇರಿಲ್ಲದಿರುವುದು

- ಎ) ಪೂರೈಕೆದಾರರೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರದ ಪರಸ್ಪರ ಸಂಪರ್ಕ
- ಬಿ) ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರದ ಪರಸ್ಪರ ಸಂಪರ್ಕ
- ಸಿ) ವ್ಯವಹಾರವೊಂದರ ವಿವಿಧ ವಿಭಾಗಗಳ ನಡುವಿನ ಪರಸ್ಪರ ಸಂಪರ್ಕ
- ಡಿ) ಭೌಗೋಳಿಕವಾಗಿ ಹರಡಿರುವ ವ್ಯವಹಾರದ ಘಟಕಗಳ ನಡುವಿನ ಪರಸ್ಪರ ಸಂಬಂಧ

2. ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯು

- ಎ) ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಜನ್ಯ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಹೊರಗೆ ಗುತ್ತಿಗೆ ಕೊಡುವುದಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ನಿರ್ಬಂಧಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ.
- ಬಿ) ಪ್ರಮುಖವಲ್ಲದ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಹೊರಗೆ ಗುತ್ತಿಗೆ ಕೊಡುವುದಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ನಿರ್ಬಂಧಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ.
- ಸಿ) ಪ್ರಮುಖ ಮತ್ತು ಪ್ರಮುಖವಲ್ಲದ ಉತ್ಪಾದನೆ, ಸಂಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಳ ಜೊತೆಗೆ ಸೇವಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳೂ ಒಳಗೊಂಡಂತೆ, ಆದರೆ, ಸ್ವದೇಶದ ಪ್ರದೇಶಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ನಿರ್ಬಂಧಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ.
- ಡಿ) ಭೌಗೋಳಿಕ ಗಡಿಯಾಚೆಗಿನ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯನ್ನೂ ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

3. ಇ-ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ಪಾವತಿ ವಿಧಾನ

- ಎ) ವಿಲೇವಾರಿಯ ನಂತರ ನಗದು
- ಬಿ) ಚೆಕ್‌ಗಳು
- ಸಿ) ಕ್ರೆಡಿಟ್ & ಡೆಬಿಟ್ ಕಾರ್ಡುಗಳು
- ಡಿ) ಇ-ನಗದು

4. ಒಂದು ಕರೆಕೇಂದ್ರವು

- ಎ) ಕೇವಲ ಅಂತಃ-ಬಂಧ ಧ್ವನಿ ಆಧಾರಿತ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ
- ಬಿ) ಕೇವಲ ಬಾಹ್ಯ-ಬಂಧ ಧ್ವನಿ ಆಧಾರಿತ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ
- ಸಿ) ಧ್ವನಿ ಆಧಾರಿತ ಹಾಗೂ ಧ್ವನಿ ಆಧಾರಿತವಲ್ಲದ ವ್ಯವಹಾರಗಳೆರಡನ್ನೂ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ
- ಡಿ) ಗ್ರಾಹಕ ಮುಖಾಮುಖಿ ಹಾಗೂ ಹಿಮ್ಮುಖ ವ್ಯವಹಾರಗಳೆರಡನ್ನೂ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ

5. _____ ಇದು ಇ-ವ್ಯವಹಾರದ ಒಂದು ಅನ್ವಯಿಕೆ ಅಲ್ಲ

- ಎ) ಆನ್‌ಲೈನ್ ಹರಾಜು
- ಬಿ) ಆನ್‌ಲೈನ್ ಸಂಪಾದನೆ
- ಸಿ) ಆನ್‌ಲೈನ್ ವ್ಯಾಪಾರ
- ಡಿ) ಗುತ್ತಿಗೆ ಸಂಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ

ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ಇ-ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗಿರುವ ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
2. ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯು ವ್ಯವಹಾರದ ಹೊಸ ಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ಹೇಗೆ ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ?
3. ಇ-ವ್ಯವಹಾರದ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಅನ್ವಯಿಕೆಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
4. ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ನೈತಿಕ ಆತಂಕಗಳಾವುವು?
5. ಇ-ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿರುವ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹ ಮತ್ತು ಸಂವಹನದ ಆತಂಕಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.

ದೀರ್ಘ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ಇ-ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಗಳನ್ನು ವ್ಯವಹಾರದ ಉದಯಿಸುತ್ತಿರುವ ಪದ್ಧತಿಗಳೆಂದು ಏಕೆ ಕರೆಯಲಾಗಿದೆ? ಈ ಬದಲಾವಣೆಗಳ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಗೆ ಕಾರಣವಾದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
2. ಆನ್‌ಲೈನ್ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಳ್ಳುವ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ವಿಸ್ತಾರವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
3. ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಯ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾಡಿ ಮತ್ತು ಅದರ ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
4. ಬಿ2ಸಿ ವಾಣಿಜ್ಯದ ವಿಶಿಷ್ಟ ಮಜಲುಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
5. ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಪದ್ಧತಿಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ. ಈ ಮಿತಿಗಳು ಅದರ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ನಿರ್ಬಂಧಿಸುವಷ್ಟು ತೀವ್ರವಾಗಿವೆಯೇ? ನಿಮ್ಮ ಉತ್ತರಕ್ಕೆ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ಕೊಡಿ.

ಕಾರ್ಯ ಯೋಜನೆಗಳು:

1. ಅಂತರ್ಜಾಲ ಮತ್ತು ಚಿಲ್ಲರೆ ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ ದೊರೆಯುವ ವಸ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಹೋಲಿಸಿ ಮತ್ತು ವ್ಯತ್ಯಾಸ ತಿಳಿಸಿ. ಎರಡೂ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಗುಣಮಟ್ಟ, ಗ್ರಾಹಕ ತೃಪ್ತಿ ಮತ್ತು ಬೇರೆ ಅಂಶಗಳು ಒಂದೇ ಆಗಿವೆಯೇ?
2. ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯ, ಇ-ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ವ್ಯವಹಾರದ ವಿಧಾನವನ್ನಾಗಿ ಬಳಸುತ್ತಿರುವ ಯಾವುದೇ ವ್ಯವಹಾರ ಘಟಕ/ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿ. ಅಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ಕೆಲವು ಜನರನ್ನು ಸಂದರ್ಶಿಸಿ ಹಾಗೂ ವೆಬ್‌ಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ವ್ಯವಹಾರ(Practical Business)ದಲ್ಲಿರುವ ಅನುಕೂಲಗಳನ್ನು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯಿರಿ.

ಅಧ್ಯಾಯ 6

ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆ

Social Responsibilities of Business and Business Ethics

ಕಲಿಕೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸಿದ ಬಳಿಕ, ನೀವು ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವಿರಿ:

- ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯ ವಿವರಣೆ,
- ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಅಗತ್ಯತೆಯ ಚರ್ಚೆ,
- ವಿವಿಧ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವಿಕೆ,
- ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಪರಿಸರ ಸಂರಕ್ಷಣೆಯ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧದ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮತ್ತು
- ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯ ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆಯ ಅಂಶಗಳ ವಿವರಣೆ.

ಮಣಿ ಓರ್ವ ಯುವಪತ್ರಿಕಾ ವರದಿಗಾರರಾಗಿದ್ದು, ಅವರು ಕಳೆದ 6 ತಿಂಗಳುಗಳಿಂದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ನೀಡುತ್ತಿರುವ ದಾರಿತಪ್ಪಿಸುವ ಜಾಹೀರಾತುಗಳು, ಕಲಬೆರಕೆ ಸರಕುಗಳ ಪೂರೈಕೆ, ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ಸ್ಥಳದ ಕಳಪೆ ವಾತಾವರಣ, ಪರಿಸರಮಾಲಿನ್ಯ, ಸರಕಾರಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಲಂಚ ನೀಡಿಕೆ, ಇತ್ಯಾದಿ ವಿದ್ಯಮಾನಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡ ಅವ್ಯವಹಾರಗಳ ಕುರಿತು ಬರೆಯುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಹಣ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿರುವ ಜನರು ಏನನ್ನಾದರೂ ಮಾಡಬಲ್ಲರೆಂದು ಅವರು ನಂಬಲಾರಂಭಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಅವರು ಇತ್ತೀಚೆಗೆ, ಗ್ರಾಹಕರು, ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು, ಹೂಡಿಕೆದಾರರೇ ಮುಂತಾದ ಇತರ ಸಾಮಾಜಿಕ ವರ್ಗಗಳೊಂದಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಬಾಂಧವ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿ ಖ್ಯಾತಿಯನ್ನು ಪಡೆದಿರುವ ಟ್ರಕ್ ಉತ್ಪಾದಕ ಕಂಪನಿಯ ಅಧ್ಯಕ್ಷರಾದ ಶ್ರೀಯುತ ರಾಮನ್ ಝುನ್‌ಝುನ್‌ವಾಲಾರ ಸಂದರ್ಶನ ನಡೆಸಬೇಕಾಯಿತು. ಈ ಸಂದರ್ಶನದಿಂದಾಗಿ ಮಣಿಯವರಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಸಾಮಾಜಿಕವಾಗಿ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯುತ, ನೈತಿಕವಾಗಿ ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ಮತ್ತು ಜೊತೆಗೆ, ಅಧಿಕ ಲಾಭದಾಯಕವಾಗಿಯೂ ಇರಬಹುದೆಂದು ಮನವರಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ಅವರು ಈಗ ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆಯ ಕುರಿತು ಹೆಚ್ಚಿನ ಅಧ್ಯಯನದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮನ್ನು ತಾವು ತೊಡಗಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ.

6.1 ಪೀಠಿಕೆ (Introduction)

ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಸಮಾಜದ ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಡೆಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಹಣವನ್ನು ಗಳಿಸಬೇಕು. ಈ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಜೀವಿಸುವ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೂ ಕೆಲವೊಂದು ಸಾಮಾಜಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳಿವೆ. ಆತ ಸಾಮಾಜಿಕ ಮೌಲ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ನಡವಳಿಕೆಯ ಆದರ್ಶಗಳನ್ನು ಗೌರವಿಸಬೇಕು. ಪ್ರತಿ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನ ಔದ್ಯಮಿಕ ಅಥವಾ ವಾಣಿಜ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸಲು ಮತ್ತು ಲಾಭ ಸಂಪಾದಿಸಲು ಸಮಾಜದ ಒಪ್ಪಿಗೆಯನ್ನು ಪಡೆದಿದೆ. ಆದರೆ, ಸಮಾಜದ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ ಅನಪೇಕ್ಷಿತವಾದ ಯಾವುದೇ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಮಾಡದಿರುವುದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯಾಗಿದೆ. ಕಲಬೆರಕೆ ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ, ವಂಚಿಸುವ ಜಾಹೀರಾತುಗಳನ್ನು ಮಾಡುವುದು, ಕೊಡಬೇಕಾದ ತೆರಿಗೆಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸದಿರುವುದು, ಪರಿಸರವನ್ನು ಮಾಲಿನ್ಯಗೊಳಿಸುವುದು, ನೌಕರರನ್ನು ಶೋಷಿಸುವುದು, ಮುಂತಾದುವು ಸಾಮಾಜಿಕವಾಗಿ ಅನಪೇಕ್ಷಿತ ಪ್ರವೃತ್ತಿಗಳಿಗೆ ಉದಾಹರಣೆಗಳಾಗಿದ್ದು, ಇವು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಲಾಭವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಬಹುದಾದರೂ ಸಮಾಜದ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತವೆ. ಇನ್ನೊಂದೆಡೆ, ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಸರಕುಗಳ ಪೂರೈಸುವುದು, ಆರೋಗ್ಯಕರವಾದ ಕಾರ್ಯ ಪರಿಸರ ನಿರ್ಮಿಸುವುದು, ಪ್ರಾಮಾಣಿಕವಾಗಿ ತೆರಿಗೆಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸುವುದು, ಕಾರ್ಖಾನೆಗಳಲ್ಲಿ ಮಾಲಿನ್ಯ ನಿಯಂತ್ರಣ ಸಾಧನಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸುವುದು ಅಥವಾ ತಡೆಗಟ್ಟುವುದು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕ ದೂರುಗಳನ್ನು ನಿಷ್ಠೆಯಿಂದ ವಿಚಾರಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಪರಿಹರಿಸುವುದು ಸಾಮಾಜಿಕವಾಗಿ ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯವಾದ ಆಚರಣೆಗಳಾಗಿದ್ದು, ಇವು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಘನತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ಲಾಭದಾಯಕವನ್ನಾಗಿಯೂ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ, ಸಾಮಾಜಿಕವಾಗಿ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯುತ ಹಾಗೂ ನೈತಿಕವಾಗಿ ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ನಡವಳಿಕೆಗಳ ಮೂಲಕ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ದೀರ್ಘಕಾಲದ ಯಶಸ್ಸನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದಾಗಿದೆ.

6.2 ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ (Concept of Social Responsibility)

ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯೆಂದರೆ, ನಮ್ಮ ಸಮಾಜದ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಮತ್ತು ಮೌಲ್ಯಗಳ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯವಾದ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಮಾಡುವ ವ್ಯವಹಾರದ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸುವುದರಿಂದ ವ್ಯವಹಾರವು ಸಮಾಜದ ಆಶೋತ್ತರಗಳನ್ನು ಗೌರವಿಸಿದಂತಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಲಾಭದ ಆಸಕ್ತಿಯ ಜೊತೆಗೆ ಜನರ ಆಶೋತ್ತರಗಳ ಸಾಧನೆಗೆ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡಿದಂತಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯು, 'ವ್ಯವಹಾರವು ಕೇವಲ ತನ್ನ ಮಾಲೀಕರಿಗೆ ಲಾಭವನ್ನು ಗರಿಷ್ಠಗೊಳಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿಯೇ ಇದ್ದು, ಸಾಮಾಜಿಕ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯ ಚಿಂತನೆ ಅಪ್ರಸ್ತುತ' ಎನ್ನುವ ಸಾಮಾನ್ಯ ಅಭಿಪ್ರಾಯಕ್ಕೆ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿದೆ. ಜವಾಬ್ದಾರಿಯುತ ವ್ಯವಹಾರ ಹಾಗೂ ಸಮಾಜದ ಯಾವೊಬ್ಬ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯುತ ಸದಸ್ಯನೂ ಸಹ, ಖಂಡಿತವಾಗಿ, ಇತರರ ಜೀವನದ ಮೇಲೆ ಉಂಟಾಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿರಿಸಿಕೊಂಡು ಕಾರ್ಯಪ್ರವೃತ್ತನಾಗಬೇಕು.

ಈ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಿಂತ ವಿಸ್ತಾರವಾಗಿದೆ. ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ಕಾನೂನಿನ ನಿಯಮಗಳ ಪಾಲನೆಯಿಂದ ಪೂರ್ಣವಾಗಬಹುದು. ಆದರೆ, ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ಇದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನದಾಗಿದೆ. ಅದು ಕಾನೂನಿನಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾಗಿರುವ ಬದ್ಧತೆಗಳೊಂದಿಗೆ, ಕಾನೂನು ಸೂಚಿಸದೇ ಇರುವ ಸಾಮಾಜಿಕ ಬದ್ಧತೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ಇನ್ನೊಂದು ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು, ವ್ಯವಹಾರಸ್ಥರು ಸಮಾಜದ ಒಳಿತಿಗಾಗಿ ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಿತ ಕಾರ್ಯದ ಅಂಶವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

6.3 ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ (Need for Social Responsibility)

ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿರುವ ಸರಿಯಾದ ಕಾರ್ಯ ಯಾವುದು? ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಅಧಿಕ ಲಾಭ ಬಯಸುವ ಮಾಲೀಕರಿಗಾಗಿ ನಡೆಸಲ್ಪಡಬೇಕೇ ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರು, ನೌಕರರು, ಪೂರೈಕೆದಾರರು, ಸರಕಾರ ಮತ್ತು ಸಮುದಾಯ ಮುಂತಾದ ಸಮಾಜದ ಇತರ ವರ್ಗಗಳ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಕಾಪಾಡಲು ಬದ್ಧರಾಗಬೇಕೇ? ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯು ಅವಶ್ಯವಾಗಿ ನೈತಿಕತೆಯ ವಿಷಯವಾಗಿದ್ದು, ಸಂಸ್ಥೆಯ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, ನೈತಿಕವಾಗಿ ಯಾವುದು ಸರಿ ಮತ್ತು ಯಾವುದು ತಪ್ಪು ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ವ್ಯವಹಾರದ ಜನರ ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಿತ ಕಾರ್ಯವಾಗಿದ್ದು, ಅವುಗಳನ್ನು ಮಾಡುವ ಅಥವಾ ಮಾಡದೇ ಇರುವ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವನ್ನು ಅವರು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಮಾತ್ರವಲ್ಲ, ಎಷ್ಟರಮಟ್ಟಿಗೆ ಸಮಾಜದ ವಿವಿಧ ವರ್ಗಗಳಿಗೆ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕೆಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ತಮ್ಮ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ, ಎಲ್ಲ ವ್ಯವಹಾರೋದ್ಯಮಿಗಳು ಸಮಾನ ರೀತಿಯ ಸಾಮಾಜಿಕ ಬಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ. ಇತ್ತೀಚೆಗೆ, 'ವ್ಯವಹಾರವು ಸಾಮಾಜಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ಹೊರಬೇಕೇ ಅಥವಾ ಬೇಡವೇ' ಎಂಬ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಚರ್ಚೆ ನಡೆಯುತ್ತಿದೆ. ಕೆಲವರು ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನ ಮಾಲೀಕರಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯಾಗಿರಬೇಕು ಎಂದು ಪ್ರತಿಪಾದಿಸಿದರೆ, ಇನ್ನು ಕೆಲವರು ಅದಕ್ಕೆ ತದ್ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ, ಸಂಸ್ಥೆಯ ನಿರ್ಧಾರ ಹಾಗೂ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳಿಂದ ಪ್ರಭಾವಿತರಾಗುವ ಸಮಾಜದ ಎಲ್ಲಾ ವರ್ಗಗಳಿಗೆ ಸೇವೆ ನೀಡುವ ಸಾಮಾಜಿಕ ಬಾಧ್ಯತೆಯ ಪರ ವಾದಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಹೊತ್ತುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಯ ಪರ ಹಾಗೂ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ವಾದಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಪ್ರಯೋಜನಕಾರಿಯಾಗಿದೆ.

ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ (Corporate Social Responsibility-CSR)

ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು - ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ, ಪಾಲುದಾರಿಕೆ, ಅವಿಭಕ್ತ ಹಿಂದೂ ಕುಟುಂಬ, ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘ ಅಥವಾ ಸಂಯುಕ್ತ ಬಂಡವಾಳ ಕಂಪನಿ ಯಾವುದೇ ಆಗಿರಲಿ-ಸಾಮಾಜಿಕವಾಗಿ ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕಾದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ (CSR) ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯವಾಗುತ್ತಿದ್ದು, ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಬಹಳ ಜನಪ್ರಿಯತೆಯನ್ನು ಗಳಿಸಿದೆ. ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯೆಂದರೆ, ನೈತಿಕ ಮೌಲ್ಯಗಳನ್ನು ಮನ್ನಣೆ ಮಾಡುವ ಮತ್ತು ಜನರು, ಸಮಾಜ ಹಾಗೂ ನೈಸರ್ಗಿಕ ಪರಿಸರವನ್ನು ಗೌರವಿಸುವ ಮೂಲಕ ವಾಣಿಜ್ಯಕ ಯಶಸ್ಸನ್ನು ಸಾಧಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ (CSR) ಎಂದರೆ ಕಂಪನಿಗಳ ನಿರ್ಧಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಸಮಾಜ ಅಪೇಕ್ಷಿಸುವ ಕಾನೂನಿನ ನೈತಿಕ, ವಾಣಿಜ್ಯಕ ಮತ್ತು ಇತರ ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ಕಂಪನಿಯ ಎಲ್ಲಾ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ (ಅಂದರೆ ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಹಕ್ಕು ಹೊಂದಿರುವ ಶೇರುದಾರರು, ಸಾಲಿಗರು, ಗ್ರಾಹಕರು, ಸ್ಪರ್ಧಿಗಳು, ಕಾರ್ಮಿಕರು ಮತ್ತು ಸಮಾಜ) ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ನ್ಯಾಯೋಚಿತವಾಗಿ ಸಮದೂಗಿಸಿ ನಿರ್ಧಾರ ಹಾಗೂ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವ ಹೊಣೆ ಕಂಪನಿಯದ್ದಾಗಿದೆ.

ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಅದು ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುವ ಎಲ್ಲಾ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ, ವ್ಯವಹಾರದ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳು, ಪೂರೈಕೆ ಹಕ್ಕುಗಳು ಮತ್ತು ನಿರ್ಧಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಸಂಯೋಜಿಸುವ ನೀತಿಗಳು, ಆಚರಣೆಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಸಮಗ್ರ ಗುಂಪನ್ನು CSR ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅದು ವರ್ತಮಾನದ ಮತ್ತು ಹಿಂದಿನ ಕಾರ್ಯಗಳಿಗೆ ಹಾಗೂ ಭವಿಷ್ಯತ್ತಿನ ಪರಿಣಾಮಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರದಾಯಿತ್ವವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

6.3.1 ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಪರವಾಗಿ ವಾದಗಳು (Arguments for Social Responsibility)

(ಎ) ಅಸ್ತಿತ್ವ ಮತ್ತು ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಸಮರ್ಥನೆ (Justification for existence and growth): ವ್ಯವಹಾರವು ಮಾನವನ ಬಯಕೆಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಲು ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಲಾಭದ ಉದ್ದೇಶವು ವ್ಯವಹಾರದ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದ್ದರೂ, ಅದು ಜನರಿಗೆ ನೀಡುವ ಸೇವೆಯ ಫಲ ಎಂದು ಭಾವಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ, ಸಮಾಜಕ್ಕೆ ನೀಡುವ ನಿರಂತರ ಸೇವೆಯಿಂದ ಮಾತ್ರ ವ್ಯವಹಾರದ ಏಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಬೆಳವಣಿಗೆ ಸಾಧ್ಯ. ಆದ್ದರಿಂದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸಿದಾಗ ವ್ಯವಹಾರದ ಅಸ್ತಿತ್ವ ಮತ್ತು ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಸಮರ್ಥನೆ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ.

(ಬಿ) ಸಂಸ್ಥೆಯ ದೀರ್ಘಕಾಲದ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ (Long-term interest of the firm): ಸಮಾಜ ಸೇವೆಯ ಉತ್ಕೃಷ್ಟ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದಾಗ, ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಘನತೆಯು, ದೀರ್ಘಕಾಲದಲ್ಲಿ ಗರಿಷ್ಠ ಲಾಭವನ್ನು ಗಳಿಸಲು ಸಮರ್ಥವಾಗುತ್ತದೆ. ಸಮಾಜದ ಬಹುಪಾಲು ಸದಸ್ಯರು - ನೌಕರರು, ಗ್ರಾಹಕರು, ಶೇರುದಾರರು, ಸರಕಾರಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಸೇರಿದಂತೆ - ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತಮ್ಮ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಕಾಪಾಡುತ್ತಿಲ್ಲವೆಂದು ಭಾವಿಸಿದಾಗ, ಅವರು ಆ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ತಮ್ಮ ಸಹಕಾರವನ್ನು ನೀಡದಿರಬಹುದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನ ದೀರ್ಘಕಾಲದ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಾಗಿ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾಜಿಕ ಧೈಯಗಳನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸಿದಾಗ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಪ್ರತಿಷ್ಠೆಯು ವೃದ್ಧಿಸುತ್ತದೆ.

(ಸಿ) ಸರಕಾರದ ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ನಿವಾರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು: (Avoidance of government regulation): ವ್ಯವಹಾರದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಸರಕಾರದ ನಿಯಮಗಳು ಅಪೇಕ್ಷಿತವಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಅವು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವನ್ನು ಮೊಟಕುಗೊಳಿಸುತ್ತವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ವ್ಯವಹಾರೋದ್ಯಮಿಗಳು ಸ್ವ-ಪ್ರೇರಣೆಯಿಂದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಬಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡು ಸರಕಾರದ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳ ಸಮಸ್ಯೆಯಿಂದ ತಪ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇದು ಹೊಸ ಕಾಯ್ದೆಗಳ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

(ಡಿ) ಸಮಾಜದ ಸಂರಕ್ಷಣೆ (Maintenance of Society): ಇಲ್ಲಿ, ಎಲ್ಲಾ ಸಂಭವನೀಯ ಸಂದರ್ಭಗಳಿಗೆ ಕಾನೂನುಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲವೆಂಬ ವಾದವಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರದಿಂದ ತಮಗೆ ಸಲ್ಲಬೇಕಾದದ್ದು ಸಿಗುವುದಿಲ್ಲವೆಂಬ ಭಾವನೆ ಜನರಿಗೆ ಬಂದಾಗ, ಅವರು ಕಾನೂನಿನ ಹಿಡಿತಕ್ಕೆ ಸಿಗದ ಸಮಾಜ ವಿರೋಧಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮನ್ನು ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳಿವೆ. ಇದು ವ್ಯವಹಾರದ ಹಿತಕ್ಕೆ ಹಾನಿ ಮಾಡುವ ಸಂಭವವಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯವಾಗಿದೆ.

(ಇ) ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಲಭ್ಯತೆ (Availability of resources with business): ಈ ವಾದವು, ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅತ್ಯಮೂಲ್ಯವಾದ ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಇವುಗಳನ್ನು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಬಳಸಿ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಎತ್ತಿಹಿಡಿಯುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಸಂಘಟಿಸುವ ಹಲವು ವರ್ಷಗಳ ಅನುಭವದ ಬೆಂಬಲದೊಂದಿಗೆ ನಿರ್ವಹಣಾ ಪ್ರತಿಭೆ ಮತ್ತು ಬಂಡವಾಳ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಸಂಗ್ರಹವೂ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಇದೆ. ಹೀಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಅಗಾಧ ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳಿಂದ ಅದು ಸಮಾಜಕ್ಕೆ ಅದರ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡಬಹುದಾಗಿದೆ.

(ಎಫ್) ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಅವಕಾಶಗಳನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸುವುದು (Converting problems into opportunities): ಈ ಮೊದಲಿನ ವಾದಕ್ಕೆ ಪೂರಕವಾಗಿರುವ ವಾದವೆಂದರೆ, ವ್ಯವಹಾರವು ಅತ್ಯಂತ ಕ್ಷಿಪ್ರಕರವಾದ ಸಂದರ್ಭಗಳನ್ನು ಲಾಭದಾಯಕ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಿಕೊಂಡಿರುವ ತನ್ನ ಶ್ಲಾಘನೀಯ ಇತಿಹಾಸದಿಂದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ಪರಿಹರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ, ಅಂತಹ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿ, ಅವುಗಳನ್ನು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಉಪಯುಕ್ತವಾಗಿಸಬಹುದು.

(ಜಿ) ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡಲು ಉತ್ತಮ ಪರಿಸರ (Better environment for doing business): ವ್ಯವಹಾರವು ವೈವಿಧ್ಯವಾದ ಮತ್ತು ಸಂಕೀರ್ಣವಾದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಂದ ತುಂಬಿದ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವಾಗ, ಅದರ ಯಶಸ್ಸಿನ ಅವಕಾಶಗಳು ಸೀಮಿತವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ವ್ಯವಹಾರವು, ವಿಪರೀತ ಸಾಮಾಜಿಕ ಅಸ್ವಸ್ಥತೆಗಳಿಂದ ತನ್ನ ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಅಪಾಯವಾಗುವ ಮೊದಲು ಅಗತ್ಯ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕೆಂದು ವಾದಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕಡಿಮೆ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ ಸಮಾಜವು ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದರ ವ್ಯವಹಾರದ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಉತ್ತಮ ವಾತಾವರಣವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.

(ಹೆಚ್) ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಹೊಣೆಯಾಗಿಸುವುದು (Holding business responsible for social problems): ಕೆಲವೊಂದು ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದಲೇ ಸೃಷ್ಟಿಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ ಅಥವಾ ಮುಂದುವರಿಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ ಎಂದು ವಾದಿಸಲಾಗಿದೆ. ಪರಿಸರಮಾಲಿನ್ಯ, ಅಸುರಕ್ಷಿತ ಕಾರ್ಯಸ್ಥಳ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಭ್ರಷ್ಟಾಚಾರ ಮತ್ತು ನೌಕರಿಯಲ್ಲಿ ತಾರತಮ್ಯ ಪದ್ಧತಿಗಳು, ಇಂತಹ ಕೆಲವು ಸಮಸ್ಯೆಗಳಾಗಿವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಇತರ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸೇವಾಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಈ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ನಿರೀಕ್ಷಿಸುವುದರ ಬದಲಾಗಿ ಅವುಗಳನ್ನು ತಾವಾಗಿಯೇ ಪರಿಹರಿಸುವುದು ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕ ಬಾಧ್ಯತೆಯಾಗಿದೆ.

6.3.2 ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ವಿರುದ್ಧ ವಾದಗಳು (Arguments against Social Responsibility)

ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿರುವ ಪ್ರಮುಖ ವಾದಗಳೆಂದರೆ:

(ಎ) ಲಾಭ ಗರಿಷ್ಠಗೊಳಿಸುವಿಕೆ ಉದ್ದೇಶದ ಉಲ್ಲಂಘನೆ (Violation of profit maximisation objective): ಈ ವಾದದ ಪ್ರಕಾರ, ವ್ಯವಹಾರವು ಕೇವಲ ಗರಿಷ್ಠ ಲಾಭದ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ನಡೆಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಕಲ್ಪನೆಯು ಈ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕೆ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿದೆ. ಆದರೆ, ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರವು ಹೆಚ್ಚಿನ ದಕ್ಷತೆ ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದ ಮೂಲಕ ಲಾಭವನ್ನು ಗರಿಷ್ಠಗೊಳಿಸಿದಾಗ ಅದು ತನ್ನ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಅತ್ಯುತ್ತಮವಾಗಿ ಪೂರೈಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

(ಬಿ) **ಗ್ರಾಹಕರ ಮೇಲೆ ಹೊರೆ (Burden on consumers):** ಮಾಲಿನ್ಯ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ಪರಿಸರ ಸಂರಕ್ಷಣೆಯಂತಹ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು ಅತ್ಯಂತ ವೆಚ್ಚದಾಯಕವಾಗಿವೆ ಮತ್ತು ಅಧಿಕ ಹಣಕಾಸಿನ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಬಯಸುತ್ತವೆ. ಇಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರೋದ್ಯಮಿಗಳು ಈ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ವೆಚ್ಚದ ಹೊರೆಯನ್ನು ತಾವು ಭರಿಸುವ ಬದಲಾಗಿ, ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಏರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಬಹುದು. ಆದ್ದರಿಂದ, ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹೊರೆ ನೀಡುವುದು ಉಚಿತವಲ್ಲ.

(ಸಿ) **ಸಾಮಾಜಿಕ ಕೌಶಲ್ಯಗಳ ಕೊರತೆ (Lack of social skills):** ವ್ಯವಹಾರದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಿದಂತೆ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಗೆ ಪರಿಹಾರ ಕಂಡುಕೊಳ್ಳುವುದು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ವಾಸ್ತವದಲ್ಲಿ, ವ್ಯವಹಾರೋದ್ಯಮಿಗಳು ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಪರಿಹಾರಕ್ಕೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಮತ್ತು ತರಬೇತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಈ ವಾದದ ಪ್ರಕಾರ, ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಇತರ ವಿಶಿಷ್ಟ ಸೇವಾಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಮೂಲಕ ಪರಿಹರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

(ಡಿ) **ಸಾರ್ವಜನಿಕರ ವಿಶಾಲ ಬೆಂಬಲದ ಕೊರತೆ (Lack of broad public support):** ಇಲ್ಲಿನ ವಾದವೆಂದರೆ, ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಜನರು ಸಾಮಾಜಿಕ ಕಾರ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳುವಿಕೆ ಅಥವಾ ಹಸ್ತಕ್ಷೇಪವನ್ನು ಇಷ್ಟಪಡುವುದಿಲ್ಲ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಿಶ್ವಾಸ ಮತ್ತು ಸಹಕಾರವಿಲ್ಲದೇ, ವ್ಯವಹಾರವು ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಪರಿಹಾರದಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

6.3.3 ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ವಾಸ್ತವಿಕತೆ (Reality of Social Responsibility)

ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಪರ ಹಾಗೂ ವಿರುದ್ಧವಾದ ಮೇಲಿನ ವಾದಗಳ ಆಧಾರದಲ್ಲಿ, ವ್ಯವಹಾರೋದ್ಯಮಿಗಳು ನಿಜವಾಗಿ ಏನು ಮಾಡುತ್ತಾರೆಂದು ಅಚ್ಚರಿಯಾಗಬಹುದು. ಅವರು ಲಾಭದ ಗರಿಷ್ಠಗೊಳಿಸುವಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಗಮನ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸುತ್ತಾರೆಯೇ? ಅಥವಾ ಸಾಮಾಜಿಕ ಧೈಯಗಳನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸುತ್ತಾರೆಯೇ? ವಾಸ್ತವವಾಗಿ, ವ್ಯವಹಾರಸ್ಥರ ಮನೋಭಾವದಲ್ಲಿ ಆಗಿರುವ ಇತ್ತೀಚಿನ ಬಹುಮುಖ್ಯ ಬದಲಾವಣೆಯೆಂದರೆ, ಅವರಿಗೆ ಲಾಭದಾಯಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯಿಂದ ತಮ್ಮ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ತಾವು ಹೊಂದಿರುವ ಸಾಮಾಜಿಕ ಬಾಧ್ಯತೆಗಳ ಮನವರಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ಖಂಡಿತವಾಗಿಯೂ, ಈ ಭಾಗಶಃ ಮನವರಿಕೆಯು ನೈಜವಲ್ಲದ ಮತ್ತು ತೋರಿಕೆಯ ರೂಪವಾಗಿದ್ದು ಖಾಸಗಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಉಳಿವಿಗಾಗಿ ಅಗತ್ಯವಿದೆಯೆಂದು ಭಾವಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ, ಅದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಖಾಸಗಿ ಮಾಲಿಕತ್ವದ ಸಂಸ್ಥೆಯು, ಪ್ರಜಾಪ್ರಭುತ್ವ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲಾ ಜನರು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮಾನವ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದಿಂದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯುತ ನಡವಳಿಕೆಯನ್ನು ಬಯಸುತ್ತಾರಾದ್ದರಿಂದ, ಅದರ ಕಠಿಣಸವಾಲುಗಳನ್ನು ತಾನು ಎದುರಿಸಬೇಕೆಂಬುದನ್ನು ಭಾಗಶಃ ಅರಿತಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಗುರುತಿಸುತ್ತದೆ ಎಂಬ ಕಟುಸತ್ಯವನ್ನು ಅಲ್ಲಗಳೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಈ ಪ್ರಜಾಪ್ರಭುತ್ವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರವು ಕ್ರಮಬದ್ಧವಾಗಿದ್ದು ಮನೋಭಾವದಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಂಡು, ಸಮಾಜದ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಅಂಗವಾಗಿ ತನ್ನ ನ್ಯಾಯಯುತ ಪಾತ್ರವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಸಿದ್ಧವಿರಬೇಕು; ಇಲ್ಲವಾದಲ್ಲಿ ಅದರ ಯಶಸ್ಸಿನ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳು ವಿರಳ. ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ, ವ್ಯವಹಾರೋದ್ಯಮಿಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಲು ಒತ್ತಾಯಿಸುವ ಮತ್ತು ಮನ ಒಲಿಸುವ ಕಾರಣಗಳು, ಹಾಗೂ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ವ್ಯವಹಾರದ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಪೂರಕವಾದ ಅಂಶಗಳ ಕುರಿತು ಅಧ್ಯಯನ ಉಪಯುಕ್ತವಾಗಿದೆ. ಅಂತಹ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳೆಂದರೆ,

(ಎ) **ಸರ್ಕಾರಿ ನಿಯಂತ್ರಣದ ಬೆದರಿಕೆ (Threat of public regulation):** ಪ್ರಜಾಪ್ರಭುತ್ವದಲ್ಲಿ ಆಯ್ಕೆಯಾದ ಸರ್ಕಾರಗಳು ಕಲ್ಯಾಣ-ರಾಜ್ಯ (welfare states)ಗಳಂತೆ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸಮಾಜದ ಎಲ್ಲಾ ವರ್ಗಗಳ ರಕ್ಷಣೆ ಮಾಡಲು ಬದ್ಧವಾಗಿವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಾಮಾಜಿಕವಾಗಿ ಬೇಜವಾಬ್ದಾರಿಯಿಂದ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಿದರೆ, ಜನರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳ ರಕ್ಷಣೆಗಾಗಿ, ಅಂತಹ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲು ಸರ್ಕಾರ ಕಾರ್ಯಪ್ರವೃತ್ತವಾಗಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಸರ್ಕಾರಿ ನಿಯಂತ್ರಣದ ಬೆದರಿಕೆಯು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಲು ಪ್ರಮುಖ ಕಾರಣವಾಗಿದೆ.

(ಬಿ) ಕಾರ್ಮಿಕ ಆಂದೋಲನದ ಒತ್ತಡ (Pressure of labour movement): ಕಳೆದ ಶತಮಾನ ಹಾಗೂ ನಂತರದಲ್ಲಿ, ಕಾರ್ಮಿಕ ವರ್ಗ ಹೆಚ್ಚು ಸುಶಿಕ್ಷಿತ ಹಾಗೂ ಸಂಘಟಿತವಾಗಿ ಬೆಳೆದಿದೆ. ಅಂತೆಯೇ ಕಾರ್ಮಿಕ ಚಳುವಳಿಯು ಕಾರ್ಮಿಕರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ದೊರಕಿಸಿಕೊಡಲು ಜಗತ್ತಿನಾದ್ಯಂತ ಹೆಚ್ಚು ಶಕ್ತಿಯುತವಾಗಿದೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಮಿಕರನ್ನು ತಮ್ಮ ಇಷ್ಟದಂತೆ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದಾದ 'ನೇಮಿಸು ಮತ್ತು ಓಡಿಸು' (hire and fire) ನೀತಿಯ ಬದಲಾಗಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಕಾರ್ಮಿಕ ಕಲ್ಯಾಣಕ್ಕೆ ಸಲ್ಲಬೇಕಾದ ಗೌರವವನ್ನು ನೀಡಬೇಕಾಗಿ ಬಂದಿದೆ.

(ಸಿ) ಗ್ರಾಹಕ ಜಾಗೃತಿಯ ಪರಿಣಾಮ (Impact of consumer consciousness): ಶಿಕ್ಷಣ ಮತ್ತು ಸಮೂಹ ಮಾಧ್ಯಮಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಾಗೂ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಸ್ಪರ್ಧೆ ಗ್ರಾಹಕನಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಹಕ್ಕುಗಳು ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಅಂಶಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅಧಿಕಾರದ ಕುರಿತು ಜಾಗೃತಿಯನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡಿದೆ. 'ಕೊಳ್ಳುವವನೇ ಎಚ್ಚರ' (Caveat Emptor) ತತ್ವದ ಬದಲಾಗಿ 'ಗ್ರಾಹಕನೇ ದೊರೆ' (Customer is King) ಎನ್ನುವ ತತ್ವ ಜಾರಿಗೆ ಬಂದಿದೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಗ್ರಾಹಕ-ಕೇಂದ್ರಿತ ನೀತಿಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿವೆ.

(ಡಿ) ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಸಾಮಾಜಿಕ ಮಾನದಂಡದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ (Development of social standard for business): ಇಂದು ವ್ಯವಹಾರಗಳು, ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯಿಂದಲಾದರೂ ಹಣ ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡಬಹುದಾದ ಮತ್ತು ಯಾವುದೇ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರವೃತ್ತಿಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವ ಧನದಾಹಿ ಘಟಕಗಳಾಗಿ ಉಳಿದಿಲ್ಲ. ನೂತನ ಸಾಮಾಜಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳು ವ್ಯವಹಾರದ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನ್ಯಾಯಯುತವೆಂದು ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡಿದ್ದರೂ, ಅವುಗಳ ಜೊತೆಯಲ್ಲಿ ಸಾಮಾಜಿಕ ಅಗತ್ಯಗಳ ಪೂರೈಕೆಯನ್ನು ಎತ್ತಿಹಿಡಿಯುತ್ತವೆ. ಯಾವುದೇ ವ್ಯವಹಾರವು ಸಮಾಜದಿಂದ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ನಡೆಯಲಾರದು. ಏಕೆಂದರೆ, ವ್ಯವಹಾರದ ಉಳಿವು ಮತ್ತು ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಸಮಾಜದಿಂದ ಅನುಮತಿ ದೊರಕಿರುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಸಾಮಾಜಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳ ಆಧಾರದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳನ್ನು ಅಂತಿಮವಾಗಿ ನಿರ್ಣಯಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

(ಇ) ವ್ಯವಹಾರ ಶಿಕ್ಷಣದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ (Development of business education): ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಕಲ್ಪನೆಯಿಂದ ಸಂಪನ್ನವಾಗಿರುವ ವ್ಯವಹಾರದ ಶಿಕ್ಷಣವು ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಜನರಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಧೈಯಗಳ ಕುರಿತು ಜಾಗೃತಿಯನ್ನುಂಟುಮಾಡಿದೆ. ವಿದ್ಯಾವಂತರಾದ ಗ್ರಾಹಕರು, ಹೂಡಿಕೆದಾರರು, ನೌಕರರು ಮತ್ತು ಮಾಲೀಕರು ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಕುರಿತು, ಶಿಕ್ಷಣ ಅಲಭ್ಯವಾಗಿದ್ದ ಹಿಂದಿನ ದಿನಗಳಿಗಿಂತಲೂ, ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ಷ್ಮತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ.

(ಎಫ್) ಸಾಮಾಜಿಕ ಆಸಕ್ತಿ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ಆಸಕ್ತಿಯ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧ (Relationship between social interest and business interest): ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಮ್ಮ ಸಾಮಾಜಿಕ ಆಸಕ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರಿಕ ಆಸಕ್ತಿಗಳು ಪರಸ್ಪರ ವಿರುದ್ಧವಲ್ಲ; ಬದಲಾಗಿ ಒಂದಕ್ಕೊಂದು ಪೂರಕವಾಗಿವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಂಡಿವೆ. ಸಮಾಜದ ಶೋಷಣೆಯಿಂದ ಮಾತ್ರ ವ್ಯವಹಾರದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಸಾಧ್ಯ ಎನ್ನುವ ಅಭಿಪ್ರಾಯ ಮರೆಯಾಗಿದೆ. ಬದಲಾಗಿ, ಸಮಾಜಕ್ಕೆ ನೀಡುವ ಉತ್ತಮ ಸೇವೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರದ ದೀರ್ಘಕಾಲದ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಅಡಕವಾಗಿವೆ ಎನ್ನುವ ಸತ್ಯದ ಅರಿವು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಹಾಗೆಯೇ, ವ್ಯವಹಾರದಂತಹ ಪ್ರಯೋಜನಕಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಆಧುನಿಕ ನಾಗರಿಕ ಸಮಾಜದ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಗ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

(ಜಿ) ವೃತ್ತಿಪರ ನಿರ್ವಹಕ ವರ್ಗದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ (Development of professional managerial class): ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾನಿಲಯಗಳಲ್ಲಿ ವೃತ್ತಿಪರ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಶಿಕ್ಷಣ ಮತ್ತು ನುರಿತ ನಿರ್ವಹಣಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾದ ವೃತ್ತಿಪರ ನಿರ್ವಹಕರ ವರ್ಗವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಿವೆ. ಇಂತಹ ವೃತ್ತಿಪರರು ಹಿಂದಿನ ಮಾಲೀಕ ವರ್ಗಕ್ಕಿಂತಲೂ ಭಿನ್ನವಾದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ದೃಷ್ಟಿಕೋನವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಅವರು ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ನಡೆಸಲು, ಕೇವಲ ಲಾಭದ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವ ಬದಲಾಗಿ, ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಬಹುಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿರುವ ವಿವಿಧ ಆಸಕ್ತ ವರ್ಗಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸುವತ್ತ ಹೆಚ್ಚು ಆಸಕ್ತರಾಗಿದ್ದಾರೆ.

ಇಂತಹ ಹಲವಾರು ಸಾಮಾಜಿಕ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಅಂಶಗಳು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸಾಮಾಜಿಕ-ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನಾಗಿ ಮಾಡಿವೆ. ಈಗ ವ್ಯವಹಾರವು ಕೇವಲ ಒಂದು ಕಸುಬಾಗಿ ಉಳಿದಿಲ್ಲ. ಅದು ತನ್ನ ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಮತ್ತು ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಆರ್ಥಿಕ ಆಸಕ್ತಿಗಳನ್ನು ತಾನು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ಸಮಾಜದ ಬೇಡಿಕೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಮನ್ವಯಗೊಳಿಸುವ ಒಂದು ಆರ್ಥಿಕ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದೆ. ಇದು ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾಮಾನ್ಯ ಮತ್ತು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಹುಟ್ಟುಹಾಕಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರವು ಅಗತ್ಯವಾಗಿ ಒಂದು ಆರ್ಥಿಕ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದ್ದು, ಅದು ತನ್ನ ಆರ್ಥಿಕ ಕಾರ್ಯಸಾಧನೆಯನ್ನು ತಾನೇ ಸ್ವಪ್ಪವಡಿಸಬೇಕೆಂಬುದನ್ನು ಅಲ್ಲಗಳೆಯಲಾಗದಿದ್ದರೂ, ಅದು ಸಮಾಜದ ಒಂದು ಅಂಗವಾಗಿ ನಿರಂತರತೆಯನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು, ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಪಾತ್ರ ಮತ್ತು ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕೆಂಬುದು ಕೂಡಾ ಅಷ್ಟೇ ನಿಜ.

6.4 ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ವಿಧಗಳು (Kinds of Social Responsibility)

ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ನಾಲ್ಕು ವಿಭಾಗಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು. ಅವುಗಳೆಂದರೆ:

ಎ) **ಆರ್ಥಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ (Economic responsibility):** ವ್ಯವಹಾರವು ಮೂಲಭೂತವಾಗಿ ಒಂದು ಆರ್ಥಿಕ ಅಸ್ತಿತ್ವವಾಗಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಅದರ ಪ್ರಾಥಮಿಕವಾದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ಆರ್ಥಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯಾಗಿದೆ; ಅಂದರೆ, ಸಮಾಜ ಬಯಸುವ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಲಾಭಕ್ಕಾಗಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು. ಈ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವಲ್ಲಿ ಆಯ್ಕೆಗಳು ಇರುವುದಿಲ್ಲ.

ಬಿ) **ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ (Legal responsibility):** ಪ್ರತಿ ವ್ಯವಹಾರವು ದೇಶದ ಕಾನೂನಿನ ಮಿತಿಯೊಳಗೆ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕು. ಕಾನೂನುಗಳು ಸಮಾಜದ ಒಳಿತಿಗಾಗಿ ರೂಪಿಸಲ್ಪಡುವ ಕಾರಣ, ಕಾನೂನಿನ ಪಾಲನೆ ಮಾಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಸಾಮಾಜಿಕವಾಗಿ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯುತ ಸಂಸ್ಥೆಯೇ ಆಗಿರುತ್ತದೆ.

ಸಿ) **ನೈತಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ (Ethical responsibility):** ಇದು ಕಾನೂನಿನಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸಿರದ, ಆದರೆ, ಸಮಾಜವು ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ನಿರೀಕ್ಷಿಸುವ ನಡವಳಿಕೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಜಾಹೀರಾತಿನಲ್ಲಿ ಜನರ ಧಾರ್ಮಿಕ ನಂಬಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ಘನತೆಯನ್ನು ಗೌರವಿಸುವುದು. ಈ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಿತ ಕಾರ್ಯದ ಅಂಶವನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು.

ಡಿ) **ವಿವೇಚನಾತ್ಮಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ (Discretionary responsibility):** ಇದು ಸಂಸ್ಥೆಯು ಸಂಪೂರ್ಣ ಸ್ವಪ್ರೇರಣೆಯಿಂದ ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುವ ಬಾಧ್ಯತೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ದತ್ತಿ ದೇಣಿಗೆ ನೀಡುವುದು, ಪ್ರವಾಹ ಅಥವಾ ಭೂಕಂಪ ಪೀಡಿತ ಜನರಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದು ಇತ್ಯಾದಿ. ಕಂಪನಿ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆಯು, ಊಹಾತ್ಮಕ/ಸಂಭಾವ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆ (speculative activity)ಯನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಿ, ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಸಂರಕ್ಷಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಉತ್ತಮ ಪ್ರತಿಫಲವನ್ನು ನೀಡುವ ಆರೋಗ್ಯಕರ ವ್ಯವಹಾರದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

6.5 ವಿವಿಧ ಆಸಕ್ತಿ ಗುಂಪುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು (Social Responsibility towards Different Interest Groups)

ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಗುರುತಿಸಿದ ಬಳಿಕ ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಣೆಗಳು ಯಾರಿಗೆ ಮತ್ತು ಯಾವುದಕ್ಕೆ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯಾಗಿವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತಾನು ಸಾಮಾಜಿಕ ದೈಯಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸಬೇಕಾದ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ನಿರ್ಧರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆ
ಅಂತಹ ಕೆಲವು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

175

ಎ) ಶೇರುದಾರರು ಅಥವಾ ಮಾಲೀಕರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು (Responsibility towards the shareholders or owners):

ವ್ಯವಹಾರವು ತನ್ನ ಶೇರುದಾರರು ಅಥವಾ ಮಾಲೀಕರಿಗೆ ಅವರ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಯೋಗ್ಯ ಪ್ರತಿಫಲವನ್ನು ದೊರಕಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಆ ಹೂಡಿಕೆಯ ಸುರಕ್ಷತೆಯ ಖಾತರಿ ನೀಡಬೇಕು. ಕಂಪನಿ ಪ್ರಕಾರದ ಸಂಘಟನೆಯಂತಿರುವ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಸಂಸ್ಥೆಯು, ತನ್ನ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳು ಮತ್ತು ಭವಿಷ್ಯದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಯೋಜನೆಗಳ ಕುರಿತು ತನ್ನ ಶೇರುದಾರರಿಗೆ ನಿಯಮಿತ, ನಿಖರ ಮತ್ತು ಸಂಪೂರ್ಣ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒದಗಿಸಬೇಕು.

ಬಿ) ಕೆಲಸಗಾರರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು (Responsibility towards the workers): ಸಂಸ್ಥೆಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯು ತಮ್ಮ ಕೆಲಸಗಾರರಿಗೆ ಅರ್ಥಪೂರ್ಣ ಕಾರ್ಯದ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿಕೊಡಲು ಜವಾಬ್ದಾರಿಯಾಗಿದೆ. ಅದು ಕೆಲಸಗಾರರ ಸಂಪೂರ್ಣ ಸಹಕಾರವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದಾದ ಸಮರ್ಪಕ ರೀತಿಯ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ವಾತಾವರಣವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಬೇಕು. ಸಂಘಗಳನ್ನು ರಚಿಸುವ ಕೆಲಸಗಾರರ ಪ್ರಜಾಸತ್ತಾತ್ಮಕ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಗೌರವಿಸಬೇಕು. ಅವರಿಗೆ ಯೋಗ್ಯ ವೇತನ ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಂದಗಳ ಭರವಸೆಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಕ ಮಂಡಳಿ ನೀಡಬೇಕು.

ಸಿ) ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು (Responsibility towards the consumers): ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಮತ್ತು ಸರಿಯಾದ ಪ್ರಮಾಣದ ಸರಕು-ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನ್ಯಾಯವಾದ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಒದಗಿಸುವುದು, ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದು ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಹೊಂದಿರುವ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಕಲಬೆರಕೆ, ಕಳಪೆ ಗುಣಮಟ್ಟ, ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಮರ್ಪಕ ಸೇವೆ ಮತ್ತು ಸೌಜನ್ಯದ ಕೊರತೆ, ದಾರಿ ತಪ್ಪಿಸುವ ಮತ್ತು ಅಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ಜಾಹೀರಾತುಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ವಿರುದ್ಧ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಸೂಕ್ತ ಎಚ್ಚರಿಕೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಗ್ರಾಹಕರು ಸರಕು, ಕಂಪನಿ ಹಾಗೂ ತಮ್ಮ ಖರೀದಿ ನಿರ್ಣಯದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಇತರ ವಿಷಯಗಳ ಕುರಿತು ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು.

ಡಿ) ಸರ್ಕಾರ ಮತ್ತು ಸಮುದಾಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು (Responsibility towards the government and community): ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ದೇಶದ ಕಾನೂನನ್ನು ಗೌರವಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ತೆರಿಗೆಗಳನ್ನು ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕವಾಗಿ ಪಾವತಿಸಬೇಕು. ಅದು ಓರ್ವ ಉತ್ತಮ ಪ್ರಜೆಯಂತೆ ಸಮಾಜ ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡ ಮೌಲ್ಯಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ವರ್ತಿಸಬೇಕು. ನೈಸರ್ಗಿಕ ಪರಿಸರವನ್ನು ಸಂರಕ್ಷಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಕೆಟ್ಟ ತ್ಯಾಜ್ಯ, ಹೊಗೆಕಾರುವ ಚಿಮಣಿಗಳು, ಕುರೂಪದ ಕಟ್ಟಡಗಳು ಮತ್ತು ಕೊಳಕಾದ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ವಾತಾವರಣಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಬೇಕು. ಹಾಗೆಯೇ ಸಮಾಜದ ವಿವಿಧ ವರ್ಗಗಳೊಂದಿಗೆ ನಿರಂತರ ಸಂಪರ್ಕವನ್ನು ಇರಿಸಿಕೊಂಡು ಉತ್ತಮ ಪ್ರತಿಷ್ಠೆಯನ್ನು ಬೆಳೆಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

6.6 ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಪಾರಿಸರಿಕ ಸಂರಕ್ಷಣೆ (Business and Environmental Protection)

ಪರಿಸರ ಸಂರಕ್ಷಣೆ ವ್ಯವಹಾರದ ನಿರ್ವಾಹಕರು ಮತ್ತು ನಿರ್ಧಾರ ರೂಪಿಸುವವರನ್ನು ಕಾಡುವ ಬಹಳ ಗಂಭೀರವಾದ ಸಮಸ್ಯೆಯಾಗಿದೆ. ಪರಿಸರವೆಂದರೆ ಮಾನವನನ್ನು ಸುತ್ತುವರಿದಿರುವ ನೈಸರ್ಗಿಕ ಮತ್ತು ಮಾನವ ನಿರ್ಮಿತ ಅಂಶಗಳ ಒಟ್ಟಾರೆ ಮೊತ್ತ. ಪರಿಸರವು ಮಾನವನ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಬಹಳ ಉಪಯುಕ್ತವಾಗಿರುವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ರೂಪದಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು, ಭೂಮಿ, ನೀರು, ಗಾಳಿ, ಪ್ರಾಣಿಸಂಕುಲ, ವನ್ಯಜಿವಿಗಳು ಮತ್ತು ಕಚ್ಚಾ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳಂತಹ ನೈಸರ್ಗಿಕ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳಾಗಿರಬಹುದು; ಅಥವಾ ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಪರಂಪರೆ, ಸಾಮಾಜಿಕ-ಆರ್ಥಿಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ಜನರಂತಹ ಮಾನವ ನಿರ್ಮಿತ

ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳಾಗಿರಬಹುದು ಈ ಪರಿಸರದ ಗುಣಮಟ್ಟ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಂದಾಗಿ ತ್ವರಿತವಾಗಿ ಕುಸಿಯುತ್ತಿರುವುದನ್ನು ವ್ಯಾಪಕವಾಗಿ ಗಮನಿಸಲಾಗಿದೆ. ಕಾನ್ಪುರ, ಜೈಪುರ, ದೆಹಲಿ, ಪಾಣಿಪತ್, ಕೋಲ್ಕತ್ತಾ ಮುಂತಾದ ನಮ್ಮ ದೇಶದ ಪ್ರಮುಖ ರಾಜ್ಯಗಳ ನಗರಗಳಲ್ಲಿ ಇದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾದ ದೃಶ್ಯವಾಗಿದೆ. ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಂದ ಹೊರಸೂಸುತ್ತಿರುವ ತ್ಯಾಜ್ಯಗಳು ಜನರ ಆರೋಗ್ಯದ ಮೇಲೆ ಗಂಭೀರ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಬೀರುತ್ತಿವೆ. ಪರಿಸರದಲ್ಲಿ ಹಾನಿಕರ ವಸ್ತುಗಳ ಸೇರುವಿಕೆಯಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಮಾಲಿನ್ಯವು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಕಚ್ಚಾಸಾಮಗ್ರಿ ಮತ್ತು ಇಂಧನಶಕ್ತಿಯ ಬಳಕೆಯಲ್ಲಿ ತ್ಯಾಜ್ಯದ ಬಿಡುಗಡೆ ಅನಿವಾರ್ಯವಾದ ಕಾರಣ, ಉತ್ಪಾದಕರು, ಇಂತಹ ತ್ಯಾಜ್ಯಗಳ ದುಷ್ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಸೂಕ್ತ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳನ್ನು ಬಳಸಿ ಕನಿಷ್ಠಗೊಳಿಸುವ ಬಹುದೊಡ್ಡ ಸವಾಲನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಪರಿಸರ ಸಂರಕ್ಷಣೆ ನಮ್ಮೆಲ್ಲರ ಒಳಿತಿಗಾಗಿ ಅತ್ಯಗತ್ಯವಾಗಿದೆ.

ಮಾಲಿನ್ಯವು ಗಾಳಿ, ಭೂಮಿ ಮತ್ತು ನೀರಿನ ಭೌತಿಕ, ರಾಸಾಯನಿಕ ಮತ್ತು ಜೈವಿಕ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸುತ್ತದೆ. ಅದು ಮಾನವ ಮತ್ತು ಇತರ ಜೀವತಳಿಗಳ ಜೀವಕ್ಕೆ ಹಾನಿಯನ್ನುಂಟು ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಕಚ್ಚಾವಸ್ತು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ವ್ಯರ್ಥ ಮಾಡುವ ಅಥವಾ ನಾಶ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಜೀವಿಸುವ ಪರಿಸರವನ್ನೇ ಹದಗೆಡಿಸುತ್ತದೆ. ದೇಶದ ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಪರಂಪರೆಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವುದಲ್ಲದೆ, ಐತಿಹಾಸಿಕ ಸ್ಮಾರಕಗಳ ರಕ್ಷಣೆಯು ಕಷ್ಟವಾಗುತ್ತಿದೆ. ಪರಿಸರದಲ್ಲಿ ಮಾಲಿನ್ಯಕಾರಕಗಳು ಮತ್ತು ತ್ಯಾಜ್ಯವಸ್ತುಗಳ ಹೀರಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುವ ಕಾರಣ ಮಾಲಿನ್ಯ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ. ಕೆಲವೊಂದು ಅಪಾಯಕಾರಿ ತ್ಯಾಜ್ಯಗಳು ಅಥವಾ ವಿಷಕಾರಿ ಉಪ-ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ರಾಸಾಯನಿಕಗಳನ್ನು ಪರಿಸರವು ಹೀರಿಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ. ಹೀಗೆ, ಮಾಲಿನ್ಯವು ಪರಿಸರದ ಗುಣಮಟ್ಟ ಮತ್ತು ಮಾನವನ ಆರೋಗ್ಯಕ್ಕೆ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ನೈಸರ್ಗಿಕ ಹಾಗೂ ಮಾನವ ನಿರ್ಮಿತ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳಿಗೆ ಹಾನಿಯನ್ನುಂಟು ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಪರಿಸರದ ಸಂರಕ್ಷಣೆಯು ನೇರವಾಗಿ ಮಾಲಿನ್ಯದ ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ.

6.6.1 ಮಾಲಿನ್ಯದ ಕಾರಣಗಳು (Causes of Pollution)

ಸಮಾಜದ ಎಲ್ಲಾ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳು, ಅಂದರೆ ಕೈಗಾರಿಕೆ, ಸರಕಾರ, ಕೃಷಿ, ಗಣಿಗಾರಿಕೆ, ಇಂಧನಶಕ್ತಿ, ಸಾರಿಗೆ, ನಿರ್ಮಾಣ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ತ್ಯಾಜ್ಯವು ಸೃಷ್ಟಿಯಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಗುರುತಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ತ್ಯಾಜ್ಯಗಳು ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಉಪಭೋಗದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ವಿಸರ್ಜಿಸಲ್ಪಡುವ ರಾಸಾಯನಿಕಗಳು ಮತ್ತು ಮಾಲಿನ್ಯಕಾರಕಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ. ಪರಿಸರದ ಹೀರಿಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಮೀರಿ ಈ ಅಂಶಗಳು ಬಿಡುಗಡೆಯಾದಾಗ ಮಾಲಿನ್ಯವುಂಟಾಗುತ್ತದೆ. ಮಾಲಿನ್ಯದ ವಿವಿಧ ಮೂಲ ಕಾರಣಗಳಲ್ಲಿ, ಪ್ರಮಾಣ ಮತ್ತು ವಿಷಕಾರಿತನ ಎರಡೂ ಸೇರಿದಂತೆ ಕೈಗಾರಿಕೆಯು ಅತ್ಯಂತ ಹೆಚ್ಚು ತ್ಯಾಜ್ಯವನ್ನು ವಿಸರ್ಜಿಸುವ ಚಟುವಟಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾದ ಉತ್ಪಾದನೆ, ವಿತರಣೆ, ಸಾರಿಗೆ, ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ಉಪಭೋಗಗಳು ಪರಿಸರಮಾಲಿನ್ಯ ಸಮಸ್ಯೆಯ ಗಂಭೀರವಾದ ಮೂಲಗಳಾಗಿವೆ. ಅನೇಕ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು (ಎ) ವಾಯು (ಬಿ) ಜಲ (ಸಿ) ಭೂ (ಡಿ) ಶಬ್ದ ಮಾಲಿನ್ಯಗಳಿಗೆ ಹೊಣೆಯಾಗಿವೆ.

ಮಾಲಿನ್ಯದ ಈ ನಾಲ್ಕು ವಿಧಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ:

ಎ) ವಾಯುಮಾಲಿನ್ಯ (Air pollution): ವಾಯುಮಾಲಿನ್ಯವು ಗಾಳಿಯ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ತಗ್ಗಿಸುವ ಅಂಶಗಳ ಮಿಶ್ರಣದ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿದೆ. ಅದು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ವಾಹನಗಳಿಂದ ಹೊರಸೂಸಲ್ಪಡುವ ಕಾರ್ಬನ್ ಮಾನಾಕ್ಸೈಡ್‌ನಿಂದ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ. ಅಂತೆಯೇ ಉತ್ಪಾದನಾ ಘಟಕಗಳಿಂದ ಹೊರಚೆಲ್ಲುವ ಹೊಗೆ ಮತ್ತು ಇತರ ರಾಸಾಯನಿಕಗಳು ಗಾಳಿಯನ್ನು ಕಲುಷಿತಗೊಳಿಸುತ್ತವೆ. ಈ ವಾಯುಮಾಲಿನ್ಯದಿಂದಾಗಿ ಓರೋನ್ ಪದರದಲ್ಲಿ ರಂಧ್ರವುಂಟಾಗಿದ್ದು, ಅಪಾಯಕಾರಿಯಾದ ಜಾಗತಿಕ ತಾಪಮಾನ ಏರಿಕೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗಿದೆ.

ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆ

ಬಿ) ಜಲಮಾಲಿನ್ಯ (Water pollution): ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ರಾಸಾಯನಿಕಗಳು ಮತ್ತು ತ್ಯಾಜ್ಯಗಳ ವಿಸರ್ಜನೆಯಿಂದ ನೀರು ಕಲುಷಿತವಾಗುತ್ತದೆ. ಹಿಂದಿನಿಂದಲೂ, ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಪರಿಸರಮಾಲಿನ್ಯದ ಪರಿಣಾಮಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ವಲ್ಪವೂ ಕಾಳಜಿಯಿಲ್ಲದೇ ನದಿ, ತೊರೆ ಮತ್ತು ಸರೋವರಗಳ ನೀರಿನಲ್ಲಿ ತ್ಯಾಜ್ಯವನ್ನು ವಿಸರ್ಜಿಸುತ್ತಾ ಬಂದಿವೆ. ಈ ಜಲಮಾಲಿನ್ಯವು ಹಲವಾರು ಪ್ರಾಣಿಗಳ ಸಾವಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಮಾನವ ಜೀವನಕ್ಕೂ ಗಂಭೀರವಾದ ಅಪಾಯವನ್ನು ತಂದೊಡ್ಡಿದೆ.

ಸಿ) ಭೂಮಾಲಿನ್ಯ (Land Pollution): ವಿಷಕಾರಿ ತ್ಯಾಜ್ಯಗಳನ್ನು ಭೂಮಿಯಲ್ಲಿ ವಿಸರ್ಜಿಸುವಿಕೆ ಭೂಮಾಲಿನ್ಯಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಭೂಮಿಯ ಫಲವತ್ತತೆಯನ್ನು ಹಾನಿಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಭೂಮಿಯನ್ನು ಕೃಷಿ ಅಥವಾ ತೋಟಗಾರಿಕೆಗೆ ಅನರ್ಹಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ ಹಾನಿಗೊಳಗಾದ ಭೂಮಿಯ ಫಲವತ್ತತೆಯನ್ನು ಮರಳಿ ಪಡೆಯುವುದು ದೊಡ್ಡ ಸಮಸ್ಯೆಯಾಗಿದೆ.

ಡಿ) ಶಬ್ದಮಾಲಿನ್ಯ (Noise pollution): ಕಾರ್ಖಾನೆಗಳು ಮತ್ತು ವಾಹನಗಳಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಶಬ್ದ ಕಿರಿಕಿರಿಯ ಮೂಲ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ ಗಂಭೀರವಾದ ಆರೋಗ್ಯ ಕಂಟಕವಾಗಿದೆ. ಶಬ್ದಮಾಲಿನ್ಯವು ಶ್ರವಣದೋಷ, ಹೃದಯ ವೈಫಲ್ಯ ಮತ್ತು ಮಾನಸಿಕ ಅಸಮತೋಲನದಂತಹ ಹಲವು ಕಾಯಿಲೆಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗಿದೆ.

ಪರಿಸರದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು (Environmental Problems)

ವಿಶ್ವಸಂಸ್ಥೆಯು ನೈಸರ್ಗಿಕ ಪರಿಸರಕ್ಕೆ ಹಾನಿಯನ್ನುಂಟು ಮಾಡುವ ಎಂಟು ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿದೆ.

ಅವುಗಳೆಂದರೆ:

- | | |
|---------------------------------|---------------------------------|
| 1. ಓರೋನ್ ಸವಕಳಿ | 5. ಅಂತರ್ಜಲ ಗುಣಮಟ್ಟ ಮತ್ತು ಪ್ರಮಾಣ |
| 2. ಜಾಗತಿಕ ತಾಪಮಾನ ಏರಿಕೆ | 6. ಅರಣ್ಯನಾಶ |
| 3. ಘನ ಮತ್ತು ಅಪಾಯಕಾರಿ ತ್ಯಾಜ್ಯಗಳು | 7. ಭೂ ಸವಕಳಿ |
| 4. ಜಲಮಾಲಿನ್ಯ | 8. ಜೈವಿಕ ವೈವಿಧ್ಯತೆಗೆ ಅಪಾಯ |

6.6.2 ಮಾಲಿನ್ಯ ನಿಯಂತ್ರಣದ ಅವಶ್ಯಕತೆ (Need for Pollution Control)

ಅತ್ಯಮೂಲ್ಯವಾದ ಪರಿಸರದ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ರಕ್ಷಿಸಲು ಮತ್ತು ಪರಿಸರದ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಉಳಿಸಿ ತನ್ಮೂಲಕ ಈ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಮನುಕುಲದ ಒಳಿತಿಗಾಗಿ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಹಾಗೂ ಜನರ ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ಯೋಗಕ್ಷೇಮವನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಲು ಮಾಲಿನ್ಯದ ತಪ್ಪಿಸುವಿಕೆ ಅಥವಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಅತ್ಯಗತ್ಯವಾಗಿದೆ. ಮಾಲಿನ್ಯದಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಹಾನಿಯ ಪ್ರಮಾಣವು ಮಾಲಿನ್ಯಕಾರಕಗಳ ವಿಧ, ವಿಸರ್ಜಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಪ್ರಮಾಣ ಮತ್ತು ಮಾಲಿನ್ಯದ ಮೂಲದಿಂದ ಇರುವ ಅಂತರ ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಬದಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಎಲ್ಲಾ ಮಾಲಿನ್ಯಕಾರಕಗಳು ಪರಿಸರ ಮಾಲಿನ್ಯವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡಿ ಅದನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪಮಟ್ಟಿಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಅನರ್ಹಗೊಳಿಸುತ್ತವೆ.

ಆದ್ದರಿಂದ ಈಗ ಜನರು ಮಾಲಿನ್ಯವುಂಟು ಮಾಡುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ವಿರುದ್ಧ ತಮ್ಮ ಧ್ವನಿ ಎತ್ತುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಇಂತಹ ಪರಿಸರ ನಾಶದ ಕುರಿತು ಸುಮ್ಮನಿರಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಅವು ತಮ್ಮ ವಿರುದ್ಧದ ಟೀಕೆಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಲು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ ದೊರಕಬಹುದಾದ ಇತರ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಸೂಕ್ತವಾದ ಮಾಲಿನ್ಯ ನಿಯಂತ್ರಣದ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಮಾಲಿನ್ಯ ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ಪುಷ್ಟೀಕರಿಸುವ ಕೆಲವು ಮುಖ್ಯವಾದ ಕಾರಣಗಳು ಹೀಗಿವೆ:

ಎ) ಆರೋಗ್ಯದ ಅಪಾಯಗಳ ಇಳಿಕೆ (Reduction of health hazards): ಪರಿಸರದಲ್ಲಿರುವ ಮಾಲಿನ್ಯಕಾರಕಗಳಿಂದ ಕ್ಯಾನ್ಸರ್, ಹೃದಯಾಘಾತ, ಶ್ವಾಸಸಂಬಂಧಿ ಕಾಯಿಲೆಗಳು ಉಂಟಾಗುತ್ತವೆ ಎಂಬುದು ವೈದ್ಯಕೀಯವಾಗಿ ದೃಢಪಟ್ಟಿದೆ. ಮಾಲಿನ್ಯ ನಿಯಂತ್ರಣದ ವಿಧಾನಗಳಿಂದ ಈ ಕಾಯಿಲೆಗಳ ತೀವ್ರತೆಯನ್ನು ತಡೆಯುವುದು ಮಾತ್ರವಲ್ಲ ಭೂಮಿಯ ಮೇಲೆ ಆರೋಗ್ಯಕರ ಜೀವನಕ್ಕೆ ದಾರಿ ಮಾಡಿಕೊಡಬಹುದು.

ಬಿ) ತಗ್ಗಿದ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ತೊಂದರೆ (Reduced risk of liability): ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನಿಂದ ವಿಸರ್ಜಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ವಿಷಕಾರಿ ಅನಿಲ, ದ್ರವ್ಯ ಅಥವಾ ಘನತ್ಯಾಜ್ಯಗಳಿಂದ ತೊಂದರೆಗೊಳಗಾದ ಜನರಿಗೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ನೀಡಬೇಕಾಗಿ ಬರಬಹುದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಅಂತಹ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ತೊಂದರೆಯನ್ನು ತಗ್ಗಿಸಲು ಮಾಲಿನ್ಯ ನಿಯಂತ್ರಣ ಸಾಧನಗಳ ಅಳವಡಿಸುವಿಕೆಯು ಒಂದು ಉತ್ತಮ ವ್ಯವಹಾರದ ನೀತಿಯಾಗಿದೆ.

ಸಿ) ವೆಚ್ಚದ ಉಳಿತಾಯಗಳು (Cost savings): ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಮಾಲಿನ್ಯ ನಿಯಂತ್ರಣ ಕ್ರಮವು ವ್ಯವಹಾರದ ನಿರ್ವಹಣಾ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಉಳಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಾಗಿದೆ. ಉತ್ತಮವಲ್ಲದ ಉತ್ಪಾದನಾ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳಿಂದ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಮಾಣದ ತ್ಯಾಜ್ಯ ಉತ್ಪತ್ತಿಯಾಗುತ್ತದೆಯಲ್ಲದೇ ಅದು, ತ್ಯಾಜ್ಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ವೆಚ್ಚ ಮತ್ತು ಘಟಕ ನೈರ್ಮಲ್ಯದ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ.

ಡಿ) ಹೆಚ್ಚಿದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಪ್ರತಿಷ್ಠೆ (Improved public image): ಸಮಾಜವು ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಪಾರಿಸರಿಕ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಪ್ರಜ್ಞೆಯನ್ನು ಹೊಂದುತ್ತಿರುವ ಕಾರಣ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ತ್ಯಾಜ್ಯ ನಿರ್ವಹಣಾ ನೀತಿಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕಾರ್ಯವೈಖರಿಯ ಕುರಿತಾದ ಜನರ ಮನೋಭಾವದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಬೀರುತ್ತವೆ. ಪರಿಸರ ಕಾಳಜಿಯನ್ನು ತೋರಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆ ಉತ್ತಮ ಖ್ಯಾತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕವಾಗಿ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯುತ ಸಂಸ್ಥೆಯೆಂದು ಗುರುತಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ.

ಇ) ಇತರ ಸಾಮಾಜಿಕ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು (Other social benefits): ಮಾಲಿನ್ಯ ನಿಯಂತ್ರಣದಿಂದ ಸ್ವಚ್ಛ ಗೋಚರತೆ, ಸ್ವಚ್ಛ ಕಟ್ಟಡಗಳು, ಉತ್ತಮ ಜೀವನಮಟ್ಟ, ಪರಿಶುದ್ಧ ನೈಸರ್ಗಿಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಲಭ್ಯತೆಗಳಂತಹ ಇತರ ಹಲವು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದಾಗಿದೆ.

6.6.3 ಪರಿಸರ ಸಂರಕ್ಷಣೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಪಾತ್ರ (Role of Business in Environmental Protection)

ಪರಿಸರದ ಗುಣಮಟ್ಟ ನಮ್ಮೆಲ್ಲರಿಗೂ ಪ್ರಮುಖವಾಗಿರುವ ಕಾರಣ, ಅದನ್ನು ವಿನಾಶದಿಂದ ರಕ್ಷಿಸುವ ಸಾಮೂಹಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ನಾವೆಲ್ಲರೂ ಹೊಂದಿದ್ದೇವೆ. ಸರಕಾರ, ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಗ್ರಾಹಕರು, ನೌಕರರು ಅಥವಾ ಸಮಾಜದ ಇನ್ಯಾವುದೇ ಸದಸ್ಯರಾಗಿರಲಿ, ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರೂ ಪರಿಸರ ಮಾಲಿನ್ಯವನ್ನು ತಡೆಯಲು ಏನಾದರೂ ಮಾಡಲೇಬೇಕು. ಸರಕಾರ ಅಪಾಯಕಾರಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ನಿಷೇಧಿಸಿ ಕಾನೂನು ಜಾರಿಗೆ ತರಬಹುದು, ಗ್ರಾಹಕರು, ನೌಕರರು ಮತ್ತು ಸಮಾಜದ ಇತರ ವರ್ಗಗಳ ಸದಸ್ಯರು ಅಂತಹ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಳಕೆ ಮತ್ತು ಪರಿಸರ ಸ್ನೇಹಿಯಲ್ಲದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಬಹುದು.

ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಪರಿಸರದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಪರಿಹಾರಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದರಲ್ಲಿ ಮುಂದಾಳತ್ವ ವಹಿಸಬಹುದು. ಪ್ರತಿ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೂ ಎಲ್ಲ ರೀತಿಯ ಮಾಲಿನ್ಯಗಳನ್ನು ತಡೆಯುವ ಮತ್ತು ಪರಿಸರದ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಸಂರಕ್ಷಿಸುವ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಂಪತ್ತು, ಉದ್ಯೋಗ, ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳ ಪ್ರಮುಖ ಸೃಷ್ಟಿಕರ್ತರಾಗಿವೆ. ಅವು ಅಪಾರ ಪ್ರಮಾಣದ ಹಣಕಾಸು, ಭೌತಿಕ ಮತ್ತು ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನೂ ಸಹ ತಮ್ಮ

ಅಧೀನದಲ್ಲಿರಿಸಿಕೊಂಡಿವೆ. ಪರಿಸರದ ಹಾನಿಕಾರಕ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಮೂಲದಲ್ಲಿಯೇ ತಡೆಯುವ ವಿಧಾನದಿಂದ, ಪರಿಸರ ಮಾಲಿನ್ಯದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಣ ಮಾಡುವ ಜ್ಞಾನ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗಿದೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದನಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆ, ಸಲಕರಣೆಗಳ ಮರುವಿನಾಸ, ಕಳಪೆ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳ ಬದಲಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಕಚ್ಚಾ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಆವಿಷ್ಕಾರಾತ್ಮಕ ನಡೆಗಳಿಂದ ಮಾಲಿನ್ಯವನ್ನು ಗಣನೀಯವಾಗಿ ತಡೆಯಬಹುದು ಅಥವಾ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ತೊಡೆದುಹಾಕಬಹುದು. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಪರಿಸರ ಸಂರಕ್ಷಣೆಗಾಗಿ ಕೈಗೊಳ್ಳಬಹುದಾದ ಕೆಲವೊಂದು ಕ್ರಮಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- ಎ) ಪರಿಸರ ಸಂರಕ್ಷಣೆ ಮತ್ತು ಮಾಲಿನ್ಯ ನಿಯಂತ್ರಣದ ಕೆಲಸದ ಸಂಸ್ಕೃತಿ (Work Culture)ಯನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಿ, ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲು ಉನ್ನತ ಹಂತದ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಸ್ಪಷ್ಟ ಬದ್ಧತೆ.
- ಬಿ) ಸಂಸ್ಥೆಯ ಎಲ್ಲಾ ವಿಭಾಗಗಳು ಮತ್ತು ನೌಕರರಿಂದ ಪರಿಸರ ಸಂರಕ್ಷಣೆಯ ಬದ್ಧತೆಯ ಹಂಚಿಕೆ ಖಾತರಿಪಡಿಸುವುದು.
- ಸಿ) ಮಾಲಿನ್ಯ ನಿಯಂತ್ರಣದ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಕಚ್ಚಾ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳ ಖರೀದಿ, ಸುಧಾರಿತ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಬಳಕೆ, ವೈಜ್ಞಾನಿಕ ತ್ಯಾಜ್ಯ ನಿರ್ವಹಣಾ ವಿಧಾನಗಳು ಮತ್ತು ನೌಕರರ ಕೌಶಲ್ಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟ ನೀತಿಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ.
- ಡಿ) ಮಾಲಿನ್ಯ ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕೆ ಸರಕಾರ ಜಾರಿಗೆ ತಂದ ಕಾನೂನು ಮತ್ತು ನಿಯಮಗಳ ಪಾಲನೆ.
- ಇ) ಅಪಾಯಕಾರಿ ವಸ್ತುಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆ, ಕಲುಷಿತ ಕೆರೆಗಳ ಸ್ವಚ್ಛತೆ, ವ್ಯಕ್ತ ನೆಡುವಿಕೆ ಮತ್ತು ಅರಣ್ಯನಾಶದ ತಡೆಯುವಿಕೆ ಮುಂತಾದ ಸರಕಾರದ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳುವಿಕೆ.
- ಎಫ್) ಪರಿಸರ ಸಂರಕ್ಷಣಾ ಕಾರ್ಯಗಳ ಪ್ರಗತಿಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಮಾಲಿನ್ಯ ನಿಯಂತ್ರಣ ಕಾರ್ಯಗಳ ವೆಚ್ಚ ಹಾಗೂ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಕಾಲ ಕಾಲಕ್ಕೆ ಮಾಪನ ಮಾಡುವುದು.
- ಜಿ) ಮಾಲಿನ್ಯ ನಿಯಂತ್ರಣ ಕಾರ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಪೂರೈಕೆದಾರರು, ವಿತರಕರು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಸಕ್ರಿಯ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳುವಿಕೆಗಾಗಿ ತಾಂತ್ರಿಕ ಮಾಹಿತಿ ಮತ್ತು ಅನುಭವಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲು ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಕಾರ್ಯಾಗಾರಗಳು ಮತ್ತು ಉಪಕರಣಗಳೊಂದಿಗೆ ತರಬೇತಿಗಳ ಆಯೋಜಿಸುವಿಕೆ.

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಪರಿಸರ ಸಂರಕ್ಷಣೆ (ಸರಕಾರ ಕೈಗೊಂಡಿರುವ ಕ್ರಮಗಳು)
(Environmental Protection in India-Steps by the Government)

1. ಕಾಯ್ದೆಗಳು: ಭಾರತದ ಸಂವಿಧಾನದ ರಾಜ್ಯ ನಿರ್ದೇಶಕ ತತ್ವಗಳಲ್ಲಿ ಪರಿಸರ ಸಂರಕ್ಷಣೆಗೆ ಒತ್ತು ನೀಡಲಾಗಿದೆ. ದೇಶದಲ್ಲಿ ಜಾರಿಗೆ ಬಂದಿರುವ ವಿವಿಧ ಕಾಯ್ದೆಗಳೆಂದರೆ,
 - i) ವನ್ಯಜೀವಿ ಸಂರಕ್ಷಣಾ ಕಾಯ್ದೆ 1972
 - ii) ಜಲ (ಮಾಲಿನ್ಯ ತಡೆ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಣ) ಕಾಯ್ದೆ 1974, 1974 ಮತ್ತು 1988 ರಲ್ಲಿ ತಿದ್ದುಪಡಿ
 - iii) ವಾಯು (ಮಾಲಿನ್ಯ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಣ) ಕಾಯ್ದೆ 1974, 1974 ಮತ್ತು 1988 ರಲ್ಲಿ ತಿದ್ದುಪಡಿ
 - iv) ಪರಿಸರ (ಸಂರಕ್ಷಣೆ) ಕಾಯ್ದೆ 1986
 - v) ಅರಣ್ಯ (ಸಂರಕ್ಷಣೆ) ಕಾಯ್ದೆ 1980- 1980 ರಲ್ಲಿ ತಿದ್ದುಪಡಿ
 - vi) ಅಪಾಯಕಾರಿ ತ್ಯಾಜ್ಯಗಳ ಕಾಯ್ದೆ 1989

2. ನಿಯಮಗಳು: ಆಡಳಿತಾತ್ಮಕ ಆದೇಶ/ನೀತಿ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿ ಸೂಚಿಗಳನ್ನು ಸರ್ಕಾರ ರೂಪಿಸಿದೆ. ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರದಲ್ಲಿ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಪರಿಸರ ಇಲಾಖೆಯನ್ನು 1980 ರಲ್ಲಿ ಸೃಷ್ಟಿಸಲಾಯಿತು.
3. ವಿವಿಧ ನಿಯಂತ್ರಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ಅರೆ-ನ್ಯಾಯಿಕ ಮಂಡಳಿಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ.
 - * ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಅರಣ್ಯ ಮತ್ತು ಪರಿಸರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮಂಡಳಿ
 - * ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಬಂಜರುಭೂಮಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮಂಡಳಿ
4. ನಗರ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿರುವ ಉತ್ಪಾದನಾ ಘಟಕಗಳನ್ನು ಮುಚ್ಚಲಾಗಿದೆ. ದೆಹಲಿ ಹೈಕೋರ್ಟ್ ದೆಹಲಿಯಲ್ಲಿರುವ ಉತ್ಪಾದನಾ ಘಟಕಗಳನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸಲು ಅಥವಾ ಮುಚ್ಚಲು ಆದೇಶ ನೀಡಿದೆ. ಅಂತೆಯೇ ಆಗ್ರಾ ನಗರದಿಂದ ಕುಲುಮೆಗಳನ್ನು ತೆಗೆದು ಹಾಕಲು ಮತ್ತು ಕಾನ್ಪುರದಿಂದ ಉತ್ಪಾದನಾ ಕಾರ್ಖಾನೆಗಳನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸಲು ನ್ಯಾಯಾಲಯಗಳು ಆದೇಶವನ್ನು ನೀಡಿವೆ.
5. ಅನೇಕ ಪರಿಸರ ಶಿಕ್ಷಣ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು ಮತ್ತು ಜಾಗೃತಿ ಹುಟ್ಟಿಸುವ ವಿಚಾರಗೋಷ್ಠಿಗಳನ್ನು ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಏರ್ಪಡಿಸಲಾಗುತ್ತಿದೆ.
6. ಸರ್ಕಾರವು ಪರಿಸರ ಕ್ರಿಯಾ ಯೋಜನೆಯನ್ನು (Environment Action Plan - EAP) ಸಿದ್ಧಗೊಳಿಸಿದೆ.

6.7 ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆ (Business Ethics)

ಸಾಮಾಜಿಕ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರವು ಜನರಿಗೆ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ವೈಯಕ್ತಿಕ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಉದ್ದೇಶವು ಲಾಭಗಳಿಕೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ವ್ಯವಹಾರದ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಧ್ಯೇಯಗಳು ಮತ್ತು ಸಮಾಜದ ಉದ್ದೇಶಗಳೊಂದಿಗೆ ಘರ್ಷಣೆಯಾಗಬಾರದು. ಆದರೆ, ವ್ಯವಹಾರದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಂದ ನಡೆಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಅವರ ನಿರ್ಧಾರಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಗಳು ಯಾವಾಗಲೂ ಸಮಾಜದ ಆಶಯಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಇಲ್ಲದಿರಬಹುದು. ಸಂಸ್ಥೆಯು ಆರ್ಥಿಕ ಕಾರ್ಯತತ್ಪರತೆಯಲ್ಲಿ (ಉದಾ: ಆದಾಯ, ವೆಚ್ಚ ಮತ್ತು ಲಾಭ) ಉತ್ತಮವಾಗಿರಬಹುದು; ಆದರೆ, ಸಮರ್ಪಕ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಸರಕುಗಳ ಪೂರೈಕೆ ಮತ್ತು ಸಮಂಜಸ ಬೆಲೆಗಳಂತಹ ಸಾಮಾಜಿಕ ಉದ್ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಕಳಪೆಯಾಗಿರಬಹುದು. ಇದರಿಂದಾಗಿ, ಸಮಾಜದ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಸರಿ ಮತ್ತು ಯಾವುದು ತಪ್ಪು ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆ ಉದ್ಭವಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಉತ್ತರ ನೀಡುವುದು ಅಗತ್ಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಯಾಕೆಂದರೆ, ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಮಾಜದ ಫಲಶ್ರುತಿಗಳಾಗಿವೆ ಮತ್ತು ಸಮಾಜದಿಂದ ಪ್ರಭಾವಿತವಾಗುತ್ತವೆ. ಅವು ಸಮಾಜದ ಆದ್ಯತೆಗಳು ಮತ್ತು ಮೌಲ್ಯಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ನೈತಿಕತೆಯ ವಸ್ತುವಿಷಯವು, ವೈಯಕ್ತಿಕ ಒಳಿತು ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ ಒಳಿತುಗಳ ನಡುವೆ ಸಂಪರ್ಕ ಸ್ಥಾಪನೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿರುತ್ತದೆ.

6.7.1 ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ (Concept of Business Ethics)

'ಎಥಿಕ್ಸ್' (Ethics) ಎನ್ನುವ ಪದವು ಗ್ರೀಕ್ ಭಾಷೆಯ ethics ಎನ್ನುವ ಪದದಿಂದ ಉತ್ಪತ್ತಿಯಾಗಿದೆ. ಎಥಿಕ್ಸ್ ಅಂದರೆ ನಡತೆ; ಸಮೂಹ ಅಥವಾ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಜಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿರುವ ಮಾನದಂಡಗಳು, ಆದರ್ಶಗಳು ಮತ್ತು ನೀತಿಗಳಾಗಿವೆ. ನೈತಿಕತೆಯು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕಾರ್ಯಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಸಮಾಜ ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡಿರುವ ಪ್ರಮಾಣಿತ ನಡತೆ/ನಡವಳಿಕೆಯ ಆಧಾರದಲ್ಲಿ ಮಾನವನ ವರ್ತನೆಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಸರಿ ಅಥವಾ ಯಾವುದು ತಪ್ಪು ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ನೈತಿಕತೆಯನ್ನು ಮನುಷ್ಯನ ನಡವಳಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸಮಾಜ ಜೋಡಿಸುವ ನೈತಿಕ ಮೌಲ್ಯಗಳ ಸಮೂಹವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಬಹುದು. ನೈತಿಕತೆಯನ್ನು ಮಾನವ ಗುರಿಗಳನ್ನು ತಲುಪಲು ಸಾಧನಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಸಂಹಿತೆ ಅಥವಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯೆಂದೂ ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ನೈತಿಕ ಪ್ರಮಾಣಗಳು ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಕಾಯ್ದೆಗಳಾಗಿ ಜಾರಿಗೊಳ್ಳಬಹುದು. ಆದರೆ, ನೈತಿಕ ನಡವಳಿಕೆಯು ಕಾನೂನು ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರಿ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಮೀರಿದ ನ್ಯಾಯೋಚಿತ ನಡವಳಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ಅದು ನೈತಿಕ ತತ್ವಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸುವ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೌಲ್ಯಗಳಿಂದ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಮತ್ತು ಜನರು ನಡೆದುಕೊಳ್ಳಲೇಬೇಕಾಗಿರುವ ರೀತಿಯ ವರ್ತನೆಯಾಗಿದೆ. ನೈತಿಕತೆಯ ನಿಯಮಗಳು ವೃತ್ತಿ ಅಥವಾ ಮಾನವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ದೇಶಿಸುವ ಲಿಖಿತ ಅಥವಾ ಅಲಿಖಿತ ಸಂಹಿತೆಗಳು ಅಥವಾ ನಿಯಮಗಳಾಗಿರಬಹುದು.

ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆ

ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆಯು ವ್ಯವಹಾರದ ಉದ್ದೇಶಗಳು, ಆಚರಣೆಗಳು ಮತ್ತು ತಂತ್ರಗಳು ಹಾಗೂ ಸಮಾಜದ ಒಳಿತಿನ ನಡುವೆ ಇರುವ ಸಂಬಂಧವಾಗಿದೆ. ಅದು ಸಾಮಾಜಿಕವಾಗಿ ನಿರ್ಧರಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ನೈತಿಕ ತತ್ವಗಳಾಗಿದ್ದು, ವ್ಯವಹಾರದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಮುನ್ನಡೆಸುವುದಾಗಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆಯ ಕೆಲವು ಉದಾಹರಣೆಗಳೆಂದರೆ, ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಯೋಗ್ಯ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು, ವಸ್ತುಗಳ ಮಾಪನದಲ್ಲಿ ಸರಿಯಾದ ತೂಕದ ಬಳಕೆ, ಕೆಲಸಗಾರರನ್ನು ನ್ಯಾಯಯುತವಾಗಿ ನಡೆಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು, ನ್ಯಾಯೋಚಿತವಾಗಿ ಲಾಭಗಳಿಸುವುದು. ವ್ಯವಹಾರದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಕಾರ್ಯಗಳು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕವಾಗಿದ್ದು, ಸಮಾಜದ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಸ್ಪಂದಿಸಿದಾಗ ಆತ/ಆಕೆ ನೈತಿಕ ವರ್ತನೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾನೆ/ಳೆ. ಇದು ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸೇರದ ಇತರ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೂ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ. ಬಹುಶಃ ಪ್ರಮುಖವಾದ ವ್ಯತ್ಯಾಸವೆಂದರೆ, ವ್ಯವಹಾರದ ಜನರು ತಾವು ಸಮಾಜದ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಮೇಲೆ ಹೊಂದಿರುವ ವ್ಯಾಪಕ ನಿಯಂತ್ರಣದ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ, ಸಮಾಜದ ಆಗುಹೋಗಗಳ ಮೇಲೆ ಇತರ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳ ಜನರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಬೀರುತ್ತಾರೆ. ವ್ಯವಹಾರದ ಜನರು ಮತ್ತು ರಾಜಕಾರಣಿಗಳು ಇತರರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಮೌಲ್ಯಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕೆಂದು ಅಪೇಕ್ಷಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಸಮಾಜದ ಪರವಾಗಿ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಅವರಿಗೆ ಅವಕಾಶ ನೀಡಿರುವುದಕ್ಕೆ ಅವರು ತೆರುವ ಬೆಲೆಯಾಗಿದೆ.

ಇಂದು ಜಗತ್ತಿನಾದ್ಯಂತ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಸಮಾಜದ ಪ್ರಗತಿಗೆ ನೈತಿಕತೆಯ ಅಗತ್ಯದ ಅರಿವು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತಿದೆ. ನೈತಿಕ ವ್ಯವಹಾರವು ಉತ್ತಮವಾದದ್ದು. ಅದು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಘನತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ. ಜನರ ವಿಶ್ವಾಸ ಮತ್ತು ನಂಬಿಕೆಯನ್ನು ಗಳಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ಯಶಸ್ಸನ್ನು ತರುತ್ತದೆ. ನೈತಿಕತೆ ಮತ್ತು ಲಾಭಗಳು ದೀರ್ಘಕಾಲದಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟಾಗಿ ಸಾಗುತ್ತವೆ. ಸರಕಾರ ಅಥವಾ ಕಾನೂನಿಲ್ಲದೇ, ನೈತಿಕತೆಯೊಂದೇ ಸಮಾಜವನ್ನು ಉತ್ಕೃಷ್ಟವಾಗಿಸಬಲ್ಲದು. ನೈತಿಕವಾಗಿ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯುತ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಜನಪರ ಮತ್ತು ಪರಿಸರ ಕಾಳಜಿಯ ಸಂಸ್ಕೃತಿಯನ್ನು ಬೆಳೆಸುತ್ತದೆ. ಮತ್ತು ಇತರರೊಂದಿಗಿನ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದ ಪ್ರಾಮಾಣಿಕತೆಯನ್ನು ಬಯಸುತ್ತದೆ. ನೈತಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯು ಬಹಳ ಮೌಲ್ಯಯುತವಾಗಿದೆ. ಏಕೆಂದರೆ, ಅದು ನಮ್ಮ ಜೀವನ ಹಾಗೂ ನಾವು ಮಾಡುವ ಕಾರ್ಯಗಳ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ವೃದ್ಧಿಸುತ್ತದೆ.

ಮೂರು ಸಮಾನ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳ ಉತ್ಪತ್ತಿ (Origin of Three Similar Concepts)

ಎ) ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ (CSR): ಇದು ಯು.ಎಸ್.ಎ ನಲ್ಲಿ ಹುಟ್ಟು ಪಡೆಯಿತು. ಸರಕಾರ ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯ ಪ್ರವೃತ್ತಿಗಳ ವಿರುದ್ಧ ಸಮಾಜ ಕಲ್ಯಾಣದ ರಕ್ಷಣೆ ಮತ್ತು ಸುಧಾರಣೆಗೆ ಆ್ಯಂಟಿ ಟ್ರಸ್ಟ್ ಆಕ್ಟ್ (Anti-Trust Act) ಅನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿತು.

ಬಿ) ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆ (Business Ethics): ಇದು ಕೂಡಾ ಯು.ಎಸ್.ಎ ನಲ್ಲಿ 1970 ರಲ್ಲಿ ಹುಟ್ಟು ಪಡೆಯಿತು. ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಮೌಲ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಸಮಾಜದ ಕಾಳಜಿಯನ್ನು ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆ ಎತ್ತಿ ಹಿಡಿಯಿತು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರು ಹಾಗೂ ಪರಿಸರ ಸಂರಕ್ಷಣೆಗೆ ಪ್ರತಿಕೂಲವಾಗಿರುವ ನೀತಿ ಮತ್ತು ಆಚರಣೆಗಳಿಂದ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್‌ಗಳು ದೂರವಿರಲು ಒತ್ತಾಯಿಸಿತು.

ಸಿ) ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಆಡಳಿತ (Corporate Governance): ಇದು ಯು.ಕೆ.ಯಲ್ಲಿ ಜನ್ಮತಾಳಿತು. ಶೇರುದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಕಾಪಾಡುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಶೇರುದಾರರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ನಿರ್ದೇಶಕರ ಉತ್ತರದಾಯಿತ್ವ, ಹೆಚ್ಚು ಪಾರದರ್ಶಕ ಲೆಕ್ಕಪರಿಶೋಧನೆಗೆ ಒತ್ತು, ಸ್ವತಂತ್ರ ನಿರ್ದೇಶಕರ ಹೆಚ್ಚಿನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು, ಅಧ್ಯಕ್ಷರು ಮತ್ತು ನಿರ್ದೇಶಕರ ಪಾತ್ರಗಳ ಹಂಚಿಕೆ ಮುಂತಾದ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

6.7.2 ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆಯ ಅಂಶಗಳು (Elements of Business Ethics)

ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕ ವರ್ತನೆಗಳು ಸಂಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ಸಮಾಜ ಎರಡಕ್ಕೂ ಒಳಿತಾಗಿರುವ ಕಾರಣ, ದೈನಂದಿನ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ನೈತಿಕತೆಯನ್ನು ಬೆಳೆಸುವುದರ ಕುರಿತು ಚರ್ಚಿಸುವುದು ಅರ್ಥಪೂರ್ಣ. ವ್ಯವಹಾರದ ನಡೆಸುವಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಅವಶ್ಯಕವಿರುವ ನೈತಿಕತೆಯ ಮೂಲ ಅಂಶಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

ಎ) ಉನ್ನತ ಹಂತದ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಬದ್ಧತೆ (Top management commitment): ಉನ್ನತ ಹಂತದ ನಿರ್ವಹಣೆಯು, ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ನೈತಿಕ ಉನ್ನತ ವರ್ತನೆಗೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ನೀಡುವಲ್ಲಿ ಬಹಳ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಉತ್ತಮ ಫಲಿತಾಂಶವನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ ಅಧಿಕಾರಿ(CEO) ಮತ್ತು ಇತರ ಉನ್ನತ ಹಂತದ ನಿರ್ವಾಹಕರು ಮುಕ್ತವಾಗಿ ಮತ್ತು ಪ್ರಬಲವಾಗಿ ನೈತಿಕ ನಡವಳಿಕೆಗಳಿಗೆ ಬದ್ಧರಾಗಬೇಕು. ಅವರು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮೌಲ್ಯಗಳನ್ನು ಬೆಳೆಸಲು ಮತ್ತು ಎತ್ತಿ ಹಿಡಿಯಲು ನಿರಂತರ ಮುಂದಾಳತ್ವವನ್ನು ತೋರಬೇಕು.

ಬಿ) ಸಂಹಿತೆಯ ಪ್ರಕಟಣೆ (Publication of a 'Code'): ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ನೈತಿಕತೆಯ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಅನ್ವಯಗೊಳ್ಳುವ ನಡತೆಯ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಲಿಖಿತ ಸಂಹಿತೆಗಳ ರೂಪದಲ್ಲಿ ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತವೆ. ಇದನ್ನು 'ಸಂಹಿತೆ' ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಮೂಲಭೂತ ಪ್ರಾಮಾಣಿಕತೆ, ಕಾನೂನು ಪಾಲನೆ, ಉತ್ಪನ್ನ ಸುರಕ್ಷತೆ ಮತ್ತು ಗುಣಮಟ್ಟ, ಕಾರ್ಯಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿನ ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ಸುರಕ್ಷತೆ, ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳ ಘರ್ಷಣೆ, ಉದ್ಯೋಗ ಪದ್ಧತಿಗಳು, ನ್ಯಾಯಯುತ ಮಾರಾಟ/ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಪದ್ಧತಿಗಳು, ಹಣಕಾಸಿನ ವರದಿಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

ಸಿ) ಅನುಪಾಲನಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆ (Establishment of compliance mechanisms): ಸಂಸ್ಥೆಯ ವಾಸ್ತವಿಕ ನಿರ್ಧಾರಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಗಳು, ಪೂರ್ವ ನಿರ್ಧರಿತ ನೈತಿಕ ಪ್ರಮಾಣಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿರುವುದನ್ನು ಖಾತರಿಪಡಿಸಲು, ಸೂಕ್ತವಾದ ಅನುಪಾಲನಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಬೇಕು. ಅಂತಹ ವಿಧಾನಗಳಿಗೆ ಉದಾಹರಣೆಗಳೆಂದರೆ: ನೇಮಕಾತಿಯಲ್ಲಿ ಮೌಲ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ನೀತಿಗಳಿಗೆ ಗಮನ ನೀಡುವುದು, ತರಬೇತಿಯಲ್ಲಿ ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಮೌಲ್ಯಗಳಿಗೆ ಒತ್ತು ನೀಡುವುದು, ಅನುಪಾಲನೆಯ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಕಾರ್ಯತತ್ಪರತೆಯ ಪರಿಶೀಲನೆ ಮತ್ತು ನೈತಿಕವಲ್ಲದ ನಡತೆಯ ಘಟನೆಗಳನ್ನು ವರದಿ ಮಾಡಲು ಉತ್ತಮ ಸಂವಹನ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸುವುದು.

ಡಿ) ಎಲ್ಲಾ ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳ ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆ (Involving employees at all levels): ಸಂಸ್ಥೆಯ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳಲ್ಲಿನ ನೌಕರರು ನೈತಿಕತೆಯ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿ ನೈತಿಕ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ವಾಸ್ತವಗೊಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ನೌಕರರ ಸಣ್ಣ ಸಣ್ಣ ಗುಂಪುಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ನೀತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಕುರಿತು ಚರ್ಚಿಸುವುದು ಮತ್ತು ನೌಕರರ ಅಭಿಪ್ರಾಯವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುವುದು.

ಇ) ಫಲಿತಾಂಶಗಳ ಮಾಪನ (Measuring results): ನೈತಿಕ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ನಿಖರವಾದ ಅಂತಿಮ ಫಲಿತಾಂಶವನ್ನು ಮಾಪನಮಾಡುವುದು ಕಷ್ಟಕರವಾದರೂ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ನೈತಿಕ ಪ್ರಮಾಣಗಳೊಂದಿಗೆ ಅದರ ಅನುಸರಣೆಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಬಹುದು. ಬಳಿಕ, ಉನ್ನತ ನಿರ್ವಹಣಾ ತಂಡ ಮತ್ತು ಇತರ ನೌಕರರು ಈ ಫಲಿತಾಂಶವನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ, ಭವಿಷ್ಯದ ಕ್ರಿಯಾಯೋಜನೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು.

ನೈತಿಕತೆಯ ತಳಹಂತದ ನಿಯಮಗಳು (Ground Rules of Ethics)

ಈ ಕೆಳಗಿನವು ಪ್ರತಿ ಮನುಷ್ಯನು ನೈತಿಕವಾಗಿರಲು, ತನ್ನಲ್ಲಿ ಅಳಡಿಸಿಕೊಂಡು, ಬೆಳೆಸಬೇಕಾದ ಮತ್ತು ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ಸಾರ್ವತ್ರಿಕ ಗುಣಗಳಾಗಿವೆ:

1. ನಂಬಿಕೆಗೆ ಅರ್ಹನಾಗಿರುವುದು
2. ಇತರರ ಬಗ್ಗೆ ಗೌರವ ಹೊಂದುವುದು
3. ಜವಾಬ್ದಾರಿ ವಹಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು
4. ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ನ್ಯಾಯೋಚಿತವಾಗಿರುವುದು
5. ಇತರರ ಒಳಿತಿನ ಬಗ್ಗೆ ಕಾಳಜಿ ಹೊಂದುವುದು
6. ನಾಗರಿಕ ಗುಣಗಳು ಮತ್ತು ಕರ್ತವ್ಯಗಳ ಮೂಲಕ ಉತ್ತಮ ಪ್ರಜೆಯೆಂದು ಸಾಬೀತು ಪಡಿಸುವುದು

ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ	ಜಲಮಾಲಿನ್ಯ	ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆ
ಪರಿಸರ	ಶಬ್ದಮಾಲಿನ್ಯ	ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ
ಪರಿಸರ ಸಂರಕ್ಷಣೆ	ವಾಯುಮಾಲಿನ್ಯ	ನೈತಿಕತೆ
ಮಾಲಿನ್ಯ	ಭೂಮಾಲಿನ್ಯ	ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆ

ಸಾರಾಂಶ

ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ: ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯೆಂದರೆ ಸಮಾಜದ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಮತ್ತು ಮೌಲ್ಯಗಳ ಆಧಾರದಲ್ಲಿ ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯವಾದ ನೀತಿಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವ ಮತ್ತು ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ವ್ಯವಹಾರದ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯಾಗಿದೆ.

ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ: ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಆಸಕ್ತಿ ಹಾಗೂ ಸಮಾಜದ ಆಸಕ್ತಿ - ಎರಡೂ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಹುಟ್ಟಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಪರ ಹಾಗೂ ವಿರುದ್ಧ ವಾದಗಳನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು.

ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಪರವಾದ ವಾದಗಳು: ಪ್ರಮುಖವಾದ ವಾದಗಳೆಂದರೆ: ಎ) ಅಸ್ತಿತ್ವ ಮತ್ತು ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಸಮರ್ಥನೆ ಬಿ) ಸಂಸ್ಥೆಯ ದೀರ್ಘಕಾಲದ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಮತ್ತು ಘನತೆ ಸಿ) ಸರಕಾರದ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಡಿ) ಕ್ರಮಬದ್ಧವಾದ ಸಮಾಜದ ಸಂರಕ್ಷಣೆ ಇ) ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಲಭ್ಯತೆ ಎಫ್) ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಅವಕಾಶಗಳನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸುವುದು ಜಿ) ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡಲು ಉತ್ತಮ ಪರಿಸರ ಹೆಚ್) ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಹೊಣೆಯಾಗಿಸುವುದು

ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ವಿರುದ್ಧ ವಾದಗಳು: ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ವಿರುದ್ಧವಾದ ವಾದಗಳೆಂದರೆ: ಎ) ಲಾಭ ಗರಿಷ್ಠಗೊಳಿಸುವಿಕೆ ದೈಯದ ಉಲ್ಲಂಘನೆ ಬಿ) ಗ್ರಾಹಕರ ಮೇಲೆ ಹೊರೆ ಸಿ) ಸಾಮಾಜಿಕ ಕೌಶಲ್ಯಗಳ ಕೊರತೆ ಡಿ) ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಬೆಂಬಲದ ಕೊರತೆ

ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ವಾಸ್ತವಿಕತೆ: ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ವಾಸ್ತವಿಕತೆಯೆಂದರೆ, ಅದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಿವಿಧ ವಾದಗಳು ಇದ್ದಾಗ್ಯೂ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಕೆಲವೊಂದು ಬಾಹ್ಯ ಅಂಶಗಳ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗೆ ಬದ್ಧವಾಗಿದೆ. ಈ ಅಂಶಗಳೆಂದರೆ; ಎ) ಸರಕಾರಿ ನಿಯಮಗಳ ಬೆದರಿಕೆ ಬಿ) ಕಾರ್ಮಿಕ ಆಂದೋಲನದ ಒತ್ತಡ ಸಿ) ಗ್ರಾಹಕ ಜಾಗೃತಿಯ ಪರಿಣಾಮ ಡಿ) ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಸಾಮಾಜಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಇ) ವ್ಯವಹಾರ ಶಿಕ್ಷಣದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಎಫ್) ಸಾಮಾಜಿಕ ಆಸಕ್ತಿ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ಆಸಕ್ತಿಯ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧ ಜಿ) ವೃತ್ತಿಪರ ನಿರ್ವಹಣಾ ವರ್ಗದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ.

ವಿವಿಧ ಆಸಕ್ತಿ ಗುಂಪುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು: ವ್ಯವಹಾರದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಎ) ಶೇರುದಾರರು ಅಥವಾ ಮಾಲೀಕರು ಬಿ) ಕಾರ್ಮಿಕರು ಸಿ) ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಡಿ) ಸರಕಾರ ಮತ್ತು ಸಮುದಾಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಅಂತಹ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಕೆಲವೊಂದು ಉದಾಹರಣೆಗಳೆಂದರೆ: ಶೇರುದಾರರಿಗೆ ಯೋಗ್ಯ ಪ್ರತಿಫಲ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಯ ಸುರಕ್ಷತೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು, ಕಾರ್ಮಿಕರಿಗೆ ಅರ್ಥಪೂರ್ಣ ಕಾರ್ಯಗಳ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು, ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸರಿಯಾದ ಗುಣಮಟ್ಟ ಹಾಗೂ ಪ್ರಮಾಣದ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದು, ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ತೆರಿಗೆಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸುವುದು ಮತ್ತು ನೈಸರ್ಗಿಕ ಪರಿಸರದ ಸಂರಕ್ಷಣೆ ಇತ್ಯಾದಿ.

ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಪರಿಸರ ಸಂರಕ್ಷಣೆ: ಪರಿಸರ ಸಂರಕ್ಷಣೆಯು ನಿರ್ವಾಹಕರು ಮತ್ತು ನಿರ್ಧಾರ ರೂಪಿಸುವವರನ್ನು ಕಾಡುವ ಗಂಭೀರವಾದ ಸಮಸ್ಯೆಯಾಗಿದೆ. ಪರಿಸರವೆಂದರೆ, ಮಾನವನನ್ನು ಸುತ್ತುವರಿದಿರುವ ನೈಸರ್ಗಿಕ ಮತ್ತು ಮಾನವ ನಿರ್ಮಿತ ಅಂಶಗಳ ಒಟ್ಟಾರೆ ಮೊತ್ತ. ಮಾಲಿನ್ಯ - ಪರಿಸರದಲ್ಲಿ ಹಾನಿಕರ ವಸ್ತುಗಳ ಸೇರುವಿಕೆ - ಬಹಳ ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿದೆ. ಮಾಲಿನ್ಯವು ಮಾನವ ಹಾಗೂ ಇತರ ಜೀವ ಸಂಕುಲದ ಮೇಲೆ ದುಷ್ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಬೀರುತ್ತದೆ.

ಮಾಲಿನ್ಯದ ಕಾರಣಗಳು: ಮಾಲಿನ್ಯದ ವಿವಿಧ ಮೂಲಕಾರಣಗಳಲ್ಲಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಯು, ಪ್ರಮಾಣ ಮತ್ತು ವಿಷಕಾರಿತನ ಎರಡೂ ಸೇರಿದಂತೆ, ಅತ್ಯಂತ ಹೆಚ್ಚು ತ್ಯಾಜ್ಯವನ್ನು ವಿಸರ್ಜಿಸುವ ಚಟುವಟಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ವಾಯು ಮಾಲಿನ್ಯ, ಜಲ ಮಾಲಿನ್ಯ, ಭೂ ಮಾಲಿನ್ಯ ಹಾಗೂ ಶಬ್ದಮಾಲಿನ್ಯಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ.

ಮಾಲಿನ್ಯ ನಿಯಂತ್ರಣದ ಆವಶ್ಯಕತೆ: ಮಾಲಿನ್ಯ ನಿಯಂತ್ರಣದ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಸೂಚಿಸುವ ಮುಖ್ಯ ಕಾರಣಗಳೆಂದರೆ ಎ) ಆರೋಗ್ಯದ ಅಪಾಯಗಳ ಇಳಿಕೆ ಬಿ) ತಗ್ಗಿದ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ತೊಂದರೆ ಸಿ) ವೆಚ್ಚದ ಉಳಿತಾಯ ಡಿ) ಹೆಚ್ಚಿದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಪ್ರತಿಷ್ಠೆ ಇ) ಇತರ ಸಾಮಾಜಿಕ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು.

ಪರಿಸರ ಸಂರಕ್ಷಣೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಪಾತ್ರ: ಸಮಾಜದ ಪ್ರತಿ ಸದಸ್ಯನು ಪರಿಸರವನ್ನು ಸಂರಕ್ಷಿಸಲು ಏನನ್ನಾದರೂ ಮಾಡಬಹುದು. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಪರಿಸರದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಪರಿಹಾರಗಳನ್ನು ನೀಡಿ ಮುಂದಾಳತ್ವ ವಹಿಸಬಹುದು. ಅವುಗಳು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದಾದ ಕೆಲವೊಂದು ವಿಧಾನಗಳೆಂದರೆ: ಉನ್ನತ ಹಂತದ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಬದ್ಧತೆ, ಸ್ಪಷ್ಟ ನೀತಿಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು, ಸರಕಾರದ ನಿಯಮಗಳ ಪಾಲನೆ, ಸರಕಾರಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳುವಿಕೆ, ಮಾಲಿನ್ಯ ನಿಯಂತ್ರಣ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಕಾಲ-ಕಾಲದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ, ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಜನರಿಗೆ ಸರಿಯಾದ ಶಿಕ್ಷಣ ಮತ್ತು ತರಬೇತಿ.

ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ: ನೈತಿಕತೆಯು ಸಮಾಜ ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡಿರುವ ಪ್ರಮಾಣಿತ ನಡತೆ/ನಡವಳಿಕೆಯನ್ನಾಧರಿಸಿ ಮಾನವ ವರ್ತನೆಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಸರಿ ಮತ್ತು ಯಾವುದು ತಪ್ಪು ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆಯು ವ್ಯವಹಾರದ ಉದ್ದೇಶಗಳು, ಆಚರಣೆಗಳು ಮತ್ತು ತಂತ್ರಗಳು ಹಾಗೂ ಸಮಾಜದ ಒಳಿತಿನ ನಡುವೆ ಇರುವ ಸಂಬಂಧವಾಗಿದೆ. ನೈತಿಕತೆಯು ಪ್ರತಿ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಅತ್ಯಗತ್ಯವಾಗಿದೆ.

ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆಯ ಅಂಶಗಳು: ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನ ಕಾರ್ಯಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆಯ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಮೂಲ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿ ನೈತಿಕತೆಯನ್ನು ಬೆಳೆಸಬಹುದು. ಎ) ಉನ್ನತ ಹಂತದ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಬದ್ಧತೆ
ಬಿ) ಸಂಹಿತೆಯ ಪ್ರಕಟಣೆ ಸಿ) ಅನುಪಾಲನಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಪ್ರಕಟಣೆ ಡಿ) ಎಲ್ಲಾ ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ನೌಕರರ ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆ ಮತ್ತು ಇ) ಫಲಿತಾಂಶವನ್ನು ಮಾಪನಮಾಡುವುದು.

ಅಭ್ಯಾಸಗಳು

ಬಹು ಆಯ್ಕೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು

ಎ. ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗೆ ಸಮವಾಗಿದೆ	ಬಿ. ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಿಂತ ವಿಸ್ತಾರವಾಗಿದೆ.
ಸಿ. ಶಾಸನಬದ್ಧ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಿಂತ ಕಿರಿದಾಗಿದೆ.	ಡಿ. ಯಾವುದೂ ಅಲ್ಲ
2. ವ್ಯವಹಾರವು ವೈವಿಧ್ಯವಾದ ಮತ್ತು ಸಂಕೀರ್ಣವಾದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಂದ ತುಂಬಿದ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವಾಗ ಅದರ

ಎ. ಯಶಸ್ಸಿನ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳು ಅತ್ಯಲ್ಪ	ಬಿ. ಯಶಸ್ಸಿನ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳು ಹೆಚ್ಚು
ಸಿ. ಸೋಲಿನ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳು ಅತ್ಯಲ್ಪ	ಡಿ. ಯಶಸ್ಸು ಅಥವಾ ಸೋಲಿನೊಂದಿಗೆ ಯಾವುದೇ ಸಂಬಂಧವಿಲ್ಲ.
3. ವ್ಯವಹಾರೋದ್ಯಮಿಗಳು ಪರಿಹರಿಸಲು ಕೌಶಲ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು.

ಎ. ಎಲ್ಲಾ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು	ಬಿ. ಕೆಲವೊಂದು ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು
ಸಿ. ಯಾವುದೇ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಗೆ ಇಲ್ಲ	ಡಿ. ಎಲ್ಲಾ ಆರ್ಥಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು
4. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಒಬ್ಬ ಉತ್ತಮ ಪ್ರಜೆಯ ಹಾಗೆ ವರ್ತಿಸಬೇಕು-ಎನ್ನುವುದು ಈ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವ್ಯವಹಾರದ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯಾಗಿದೆ.

ಎ. ಮಾಲೀಕರು	ಬಿ. ಕಾರ್ಮಿಕರು
ಸಿ. ಗ್ರಾಹಕರು	ಡಿ. ಸಮುದಾಯ
5. ಇವರ ಪ್ರಯತ್ನದಿಂದ ಪರಿಸರ ಸಂರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಮಾಡಬಹುದು.

ಎ. ವ್ಯವಹಾರೋದ್ಯಮಿಗಳು	ಬಿ. ಸರ್ಕಾರ
ಸಿ. ವಿಜ್ಞಾನಿಗಳು	ಡಿ. ಎಲ್ಲಾ ಜನರು
6. ವಾಹನಗಳು ಹೊರಸೂಸುವ ಕಾರ್ಬನ್ ಮಾನಾಕ್ಸೈಡ್ ನೇರವಾಗಿ ಈ ಮಾಲಿನ್ಯಕ್ಕೆ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಎ. ಜಲ ಮಾಲಿನ್ಯ	ಬಿ. ಶಬ್ದ ಮಾಲಿನ್ಯ
ಸಿ. ಭೂ ಮಾಲಿನ್ಯ	ಡಿ. ವಾಯು ಮಾಲಿನ್ಯ
7. ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಮಾಲಿನ್ಯ ನಿಯಂತ್ರಣದ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ?

ಎ. ವೆಚ್ಚದ ಉಳಿತಾಯ	ಬಿ. ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ತೊಂದರೆಯನ್ನು ತಗ್ಗಿಸುವುದು
ಸಿ. ಆರೋಗ್ಯದ ಅಪಾಯಗಳ ಇಳಿಕೆ	ಡಿ. ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲವೂ
8. ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಸಮಾಜಕ್ಕೆ ಗರಿಷ್ಠ ಒಳಿತನ್ನು ಮಾಡಲು ಸಮರ್ಥವಾಗಿದೆ?

ಎ. ವ್ಯವಹಾರದ ಯಶಸ್ಸು	ಬಿ. ಕಾನೂನು ಮತ್ತು ನಿಯಮಗಳು
ಸಿ. ನೈತಿಕತೆ	ಡಿ. ವೃತ್ತಿಪರ ನಿರ್ವಹಣೆ
9. ನೈತಿಕತೆಯು ಇವರಿಗೆ ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ.

ಎ. ಉನ್ನತ ಹಂತದ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ	ಬಿ. ಮಧ್ಯಮಹಂತದ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ
ಸಿ. ನಿರ್ವಹಣೆತರ ನೌಕರರಿಗೆ	ಡಿ. ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲರಿಗೂ

10. ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಏಕೈಕವಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ನೈತಿಕತೆಯ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ಖಾತರಿಪಡಿಸುತ್ತದೆ?

ಎ. ಸಂಹಿತೆ ಪ್ರಕಟಣೆ

ಬಿ. ನೌಕರರ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳುವಿಕೆ

ಸಿ. ಅನುಪಾಲನಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಸ್ಥಾಪನೆ

ಡಿ. ಯಾವುದೂ ಅಲ್ಲ

ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಹೇಗೆ ಅರ್ಥೈಸುತ್ತೀರಿ? ಅದು ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಿಂತ ಹೇಗೆ ಭಿನ್ನವಾಗಿದೆ?
2. ಪರಿಸರ ಎಂದರೇನು? ಪರಿಸರ ಮಾಲಿನ್ಯ ಎಂದರೇನು?
3. ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆ ಎಂದರೇನು? ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆಯ ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
4. ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ: ಎ) ವಾಯು ಮಾಲಿನ್ಯ ಬಿ) ಜಲ ಮಾಲಿನ್ಯ ಮತ್ತು ಸಿ) ಭೂ ಮಾಲಿನ್ಯ
5. ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳು ಯಾವುವು?

ದೀರ್ಘ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಪರ ಮತ್ತು ವಿರುದ್ಧವಾದ ವಾದಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
2. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಾಮಾಜಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಆಸಕ್ತಿ ವಹಿಸಲು ಕಾರಣವಾಗುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
3. 'ವ್ಯವಹಾರವು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಒಂದು ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಂಸ್ಥೆ, ಅದು ಕೇವಲ ಲಾಭಗಳಿಸುವ ಚಟುವಟಿಕೆ ಅಲ್ಲ' - ವಿವರಿಸಿ
4. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮಾಲಿನ್ಯ ನಿಯಂತ್ರಣ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯತೆ ಏನು?
5. ಮಾಲಿನ್ಯದ ಅಪಾಯದಿಂದ ಪರಿಸರವನ್ನು ಸಂರಕ್ಷಿಸಲು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಕ್ರಮಗಳೇನು?
6. ವ್ಯವಹಾರದ ನೈತಿಕತೆಯ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

ಕಾರ್ಯ ಯೋಜನೆಗಳು

1. ತರಗತಿಯಲ್ಲಿ ಉಪಯೋಗಿಸಲು ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ರಚಿಸಿ ಮತ್ತು ಬರೆಯಿರಿ. ಅದು ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ, ಅಧ್ಯಾಪಕರಿಗೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಚಾರ್ಯರಿಗೆ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರಬೇಕು.
2. ದಿನಪತ್ರಿಕೆಗಳು, ಮ್ಯಾಗ್‌ಜಿನ್ ಅಥವಾ ಇತರ ವ್ಯವಹಾರ ಉಲ್ಲೇಖ(references)ಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಿ, ಸಾಮಾಜಿಕವಾಗಿ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯುತವೆಂದು ನೀವು ಭಾವಿಸುವ ಕನಿಷ್ಠ ಮೂರು ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ಹಾಗೂ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯುತವಲ್ಲದ ಮೂರು ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

ಭಾಗ - II

ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಸಂಘಟನೆ,

ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ

Corporate Organisation,

Finance and Trade

ಅಧ್ಯಾಯ 7

ಕಂಪನಿಯ ಸ್ಥಾಪನೆ

Formation of a Company

ಕಲಿಕೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸಿದ ಬಳಿಕ, ನೀವು ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವಿರಿ:

- ಕಂಪನಿಯ ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಮುಖ್ಯವಾದ ಹಂತಗಳು,
- ಕಂಪನಿ ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಹಂತದಲ್ಲಿರುವ ಕ್ರಮಗಳು,
- ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ದಾಖಲೆಗಳು ಮತ್ತು
- ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆ.

ಅವತಾರ್, ಒಬ್ಬ ಬುದ್ಧಿವಂತ ಆಟೋಮೊಬೈಲ್ ಇಂಜಿನಿಯರ್, ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಅವನು ಯಂತ್ರದಲ್ಲಿ ಇಂಧನ ಉರಿಯುವಾಗ ಉಂಟಾಗುವ ಹಬೆಯನ್ನು ಅನಿಲದೊಂದಿಗೆ ವಿಲೀನಗೊಳಿಸುವ ಯಂತ್ರದ ಭಾಗ(Carburettor)ವನ್ನು ತನ್ನ ಕೈಗಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಿರುತ್ತಾನೆ. ಅವನ ಕೈಗಾರಿಕೆ ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಹೊಸ ಕಾರ್ಬೋರೇಟರ್ ಕಾರಿನ ಇಂಜಿನ್ ಬಳಸುವ ಇಂಧನ ಪೆಟ್ರೋಲ್‌ಅನ್ನು ಶೇಕಡಾ 40ರಷ್ಟು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಈ ಯಂತ್ರದ ಭಾಗವನ್ನು ಅಧಿಕ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಅವನ ಆಲೋಚನೆಗೆ ಅಧಿಕ ಪ್ರಮಾಣದ ಹಣದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಅವನ ಆಲೋಚನೆಗೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ವ್ಯವಹಾರದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ವಿವಿಧ ಬಗೆಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುತ್ತಾನೆ. ಅವನು ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿ ಬದಲಾಯಿಸಿದರೆ, ಈ ಯೋಜನೆಗೆ ಅಧಿಕ ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದ್ದು, ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ವಸ್ತು ಹೊಸದಾಗಿರುವುದರಿಂದ ನಷ್ಟಸಂಭವನೀಯತೆಯ ಅಪಾಯಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದು ಸೂಕ್ತವೆಂಬ ಸಲಹೆ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಕಾರಣ ಅವನು ಆ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವಾಗ ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು ಬಯಸುತ್ತಾನೆ.

7.1 ಪೀಠಿಕೆ (Introduction):

ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಅಧಿಕ ಹಣದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುತ್ತದೆ. ತಪ್ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಮಧ್ಯಮ ಮತ್ತು ಬೃಹತ್ ಗಾತ್ರದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಬೇಕಾದಾಗ, ಕಂಪನಿ ಪ್ರಕಾರದ ಸಂಘಟನೆಯನ್ನೇ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ.

ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಕಾಶದ ಕಲ್ಪನೆ ಹುಟ್ಟಿಕೊಂಡ ಸಮಯದಿಂದ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಕಾನೂನುಬದ್ಧವಾಗಿ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವವರೆಗೆ ಅಗತ್ಯವಾಗಿ ಅನುಸರಿಸಲಾಗುವ ಕ್ರಮಗಳಿಗೆ ಕಂಪನಿ ಸ್ಥಾಪನೆಯ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳು ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಈ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವಲ್ಲಿ ಎದುರಾಗುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಿಕೊಂಡು ಯಾರು ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುತ್ತಾರೋ ಅವರಿಗೆ ಕಂಪನಿಯ ಪ್ರವರ್ತಕರು ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ.

ಈ ಪ್ರಸ್ತುತ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿ ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುತ್ತಾ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ಅನುಸರಿಸಲಾಗುವ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುವ ಮೂಲಕ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಸೂಕ್ತವಾದ ಅಂಶಗಳ ವಿವರಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ.

7.2 ಕಂಪನಿಯ ಸ್ಥಾಪನೆ (Formation of a Company):

ಈಗಾಗಲೇ “ವ್ಯವಹಾರದ ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಕಾರಗಳ” ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಿದಂತೆ, ಕಂಪನಿ ಸ್ಥಾಪನೆಯು ಒಂದು ಸಂಕೀರ್ಣ ಚಟುವಟಿಕೆಯಾಗಿದ್ದು, ಬಹಳಷ್ಟು ಕಾನೂನಾತ್ಮಕ ವಿಧಿ ವಿಧಾನಗಳ ಅನುಸರಣೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿ ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನವನ್ನು ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು, ಅವುಗಳನ್ನು ನಾಲ್ಕು ವಿಶಿಷ್ಟ ಹಂತಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅವುಗಳಾವುವೆಂದರೆ, ಎ) ಪ್ರವರ್ತನೆ, ಬಿ) ನೋಂದಣಿ, ಸಿ) ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಮತ್ತು ಡಿ) ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವುದು.

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ ಈ ಹಂತಗಳು ಸೂಕ್ತವೆಂಬುದನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಮೊದಲ ಎರಡು ಹಂತಗಳು ಸಾಕಾಗುತ್ತವೆ. ಇನ್ನೊಂದು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯು ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಪಡೆದುಕೊಂಡ ನಂತರ, ತಕ್ಷಣ ತನ್ನ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಬಹುದು. ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಗೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಂದ ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದನ್ನು ನಿರ್ಬಂಧಿಸಲಾಗಿದೆ. ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯು ಪರಿಚಯ ಪತ್ರಿಕೆಯನ್ನು ಪ್ರಚುರಪಡಿಸುವ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಕನಿಷ್ಠ ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ನಿಯಮ ಅನ್ವಯಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಇನ್ನೊಂದು ಕಡೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿ ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಹಂತದ ಮೂಲಕ ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ನಂತರ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಆದುದರಿಂದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯು ಕಂಪನಿ ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಎಲ್ಲಾ ನಾಲ್ಕು ಹಂತಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

ಕಂಪನಿ ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಎಲ್ಲಾ ಹಂತಗಳನ್ನು ಈ ಮುಂದಿನ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ವಿವರವಾಗಿ ಚರ್ಚಿಸೋಣ.

7.2.1 ಕಂಪನಿಯ ಪ್ರವರ್ತನೆ (Promotion of a Company)

ಕಂಪನಿಯ ಸ್ಥಾಪನೆಯಲ್ಲಿ, ಕಂಪನಿಯ ಪ್ರವರ್ತನೆಯು ಮೊದಲ ಹಂತವಾಗಿದೆ. ಪ್ರವರ್ತನೆಯು ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ ಮತ್ತು ಕಂಪನಿ ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಮೊದಲ ಉಪಕ್ರಮಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ, ಅಂದರೆ, ಕಂಡುಕೊಂಡ ಆ ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಕಾಶಕ್ಕೆ ವಾಸ್ತವಿಕ ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ವರೂಪ ಕೊಡುವುದಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಆದುದರಿಂದ ಪ್ರವರ್ತನೆಯು ವ್ಯವಹಾರದ ಸಂಭಾವ್ಯ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಯಾರು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೋ ಅವರಿಂದಲೇ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ. ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಗುಂಪು ಅಥವಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಕಂಡುಕೊಂಡಿರಬಹುದು. ಅಂತಹ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಗುಂಪು ಅಥವಾ ಕಂಪನಿಗಳು, ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಮುಂದುವರೆದಾಗ ಅವರನ್ನು ಕಂಪನಿಯ ಪ್ರವರ್ತಕರೆಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ.

ಕಾಯಿದೆಯನುಸಾರ ಪ್ರವರ್ತಕರ ಅರ್ಥವನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಯೋಜಿತ ವ್ಯವಹಾರದ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಕಾರ್ಯಗತಗೊಳಿಸಲು ಯಾರು ಅಗತ್ಯ ಕ್ರಮ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಕಂಪನಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಿ ಅದು ಕಾರ್ಯೋನ್ಮುಖವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೋ ಅವರೆಲ್ಲರೂ ಪ್ರವರ್ತಕರೆನಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಪ್ರವರ್ತಕರು ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳುವುದಲ್ಲದೇ ವ್ಯವಹಾರದ ಭವಿಷ್ಯದ ಅವಕಾಶಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಅವಶ್ಯಕ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳಾದ ಮಾನವ, ವಸ್ತು, ಯಂತ್ರೋಪಕರಣ, ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಣಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳನ್ನು ಒಂದುಗೂಡಿಸಿ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಯೋಜಿತ ಉದ್ದೇಶದ ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಕೂಲಂಕಷವಾಗಿ ಪರಿಶೀಲಿಸಿದ ನಂತರ, ಪ್ರವರ್ತಕರು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಕ್ರೋಡೀಕರಿಸುವುದು, ಅವಶ್ಯ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸುವುದು, ಹೆಸರನ್ನು ಸೂಚಿಸುವುದು, ಕಂಪನಿಯನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಅವಶ್ಯ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರಗಳನ್ನು ಪಡೆದು ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಅವಶ್ಯಕವಾದ ಎಲ್ಲಾ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಿ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಪ್ರವರ್ತಕರ ಕಾರ್ಯಗಳು (Functions of Promoters)

ಪ್ರವರ್ತಕರು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಮುಖ್ಯವಾದ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತೆ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ.

- ಎ) ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು (Identification of Business Opportunity) : ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು ಪ್ರವರ್ತಕರ ಮೊದಲ ಮತ್ತು ಅತಿ ಮುಖ್ಯವಾದ ಕಾರ್ಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಆ ಅವಕಾಶವು ಹೊಸ ವಸ್ತು ಅಥವಾ ಸೇವೆ ಅಥವಾ ಒಂದು ವಸ್ತುವನ್ನು ವಿನೂತನ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ದೊರೆಯುವಂತೆ

ಮಾಡುವ ಯಾವುದೇ ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಕಾಶವಾಗಿರಬಹುದು. ನಂತರ ಅಂತಹ ಅವಕಾಶಗಳ ತಾಂತ್ರಿಕ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯತೆಯ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮಾಡಲಾಗುವುದು.

ಬಿ) **ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯತೆಯ ಅಧ್ಯಯನಗಳು (Feasibility Studies):** ಗುರುತಿಸಲಾದ ಎಲ್ಲಾ ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ನೈಜ ಅವಕಾಶಗಳಾಗಿ ಬದಲಾಯಿಸಲು ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯ ಅಥವಾ ಲಾಭದಾಯಕವಾಗಿಲ್ಲದಿರಬಹುದು. ಆದುದರಿಂದ ಉದ್ದೇಶಿಸಿದ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಎಲ್ಲಾ ಅಂಶಗಳ ವಿವರವಾದ ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯತೆಯ ಅಧ್ಯಯನವನ್ನು ಪ್ರವರ್ತಕರು ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಉದ್ದೇಶಿತ ಅವಕಾಶದ ಸ್ವರೂಪವನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯತೆಯ ಅಧ್ಯಯನವನ್ನು ಪರಿಣತ ಇಂಜಿನಿಯರ್, ಚಾರ್ಟರ್ಡ್ ಅಕೌಂಟೆಂಟ್ ಮುಂತಾದವರ ಸಹಾಯದೊಂದಿಗೆ ಕೈಗೊಂಡು ಉದ್ದೇಶಿಸಿದ ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಕಾಶದ ಲಾಭದಾಯಕತೆಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

i) **ತಾಂತ್ರಿಕತೆಯ ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯತೆ (Technical Feasibility):** ಕೆಲವು ಭಾರಿ ಗ್ರಹಿಸಿದ ಯೋಜನೆಯು ಉತ್ತಮವಾಗಿದ್ದರೂ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕವಾಗಿ ಕಾರ್ಯರೂಪಕ್ಕೆ ತರಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಆ ಯೋಜನೆಗೆ ಅವಶ್ಯಕವಾದ ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತು ಅಥವಾ ತಾಂತ್ರಿಕತೆ ಸುಲಭವಾಗಿ ದೊರೆಯದೇ ಇದ್ದಾಗ ಯೋಜನೆ ತಾಂತ್ರಿಕವಾಗಿ ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ: ಈ ಅಧ್ಯಯನದ ಪ್ರಾರಂಭದ ಕತೆಯಲ್ಲಿ ಹೇಳಿದಂತೆ, ಅವತಾರ್ ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಉದ್ದೇಶಿಸಿದ ಕಾರ್ಬೋರೇಟರ್‌ಗೆ ವಿಶಿಷ್ಟವಾದ ಲೋಹದ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿರುತ್ತದೆ, ಆ ಲೋಹವನ್ನು ದೇಶೀಯವಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಿಸಲಾಗುತ್ತಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಆ ಲೋಹ ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳೊಂದಿಗೆ ಉತ್ತಮ ರಾಜಕೀಯ ಸಂಬಂಧಗಳಿಲ್ಲದೇ ಇರುವುದರಿಂದ ಅದನ್ನು ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿಲ್ಲ. ಆದುದರಿಂದ ಪರ್ಯಾಯ ಮಾರ್ಗದ ಮೂಲಕ ಆ ಲೋಹವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವವರೆಗೆ ಈ ಯೋಜನೆ ತಾಂತ್ರಿಕವಾಗಿ ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ii) **ಹಣಕಾಸಿನ ಲಭ್ಯತೆಯ ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯತೆ (Financial Feasibility):** ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವ್ಯವಹಾರದ ಚಟುವಟಿಕೆಗೆ ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿರುತ್ತದೆ. ಪ್ರವರ್ತಕರು ಗುರುತಿಸಿದ ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಕಾಶಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣದ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಅಂದಾಜಿಸಬೇಕು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಯೋಜಿತ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಅತ್ಯಧಿಕ ಪ್ರಮಾಣದ ಹಣಕಾಸಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿದ್ದು ಅದನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದೇ ಇದ್ದಾಗ ಆ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಕೈಬಿಡಲೇಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಒಂದು ಉಪನಗರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವ ವ್ಯವಹಾರ ಹೆಚ್ಚು ಲಾಭ ಸಂಪಾದಿಸುವ ಅವಕಾಶ ಹೊಂದಿದೆಯೆಂದು ಯಾರಾದರೂ ಯೋಚಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ಆ ಯೋಜನೆಗೆ ನೂರಾರು ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿರುತ್ತದೆ. ಅಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ಪ್ರವರ್ತಕರು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದೇ ಇದ್ದಾಗ ಯೋಜನೆಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ಹೊಂದಿಕೆಯ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇಲ್ಲವೆಂದು ಕೈಬಿಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

iii) **ಆರ್ಥಿಕ ಲಾಭದಾಯಕತೆಯ ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯತೆ (Economic Feasibility):** ಕೆಲವು ಸಾರಿ ಯೋಜನೆಗಳು ತಾಂತ್ರಿಕ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಪ್ರಮಾಣದ ಲಾಭ ಸಂಪಾದಿಸುವ ಅವಕಾಶ ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲೂ ಸಹ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಕೈಬಿಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಪ್ರವರ್ತನೆಯ ಕಾರ್ಯದ ಅಧ್ಯಯನವನ್ನು ನಡೆಸುವಾಗ ಪ್ರವರ್ತಕರು ಪರಿಣತರ ಸಹಾಯವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಆ ಪರಿಣತರು ಸೂಕ್ತ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ನೀಡಿ ಸಹಕರಿಸುತ್ತಾರೆಯೇ ವಿನಹ ಅವರು ಪ್ರವರ್ತಕರಾಗುವುದಿಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿ ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಈ ಎಲ್ಲಾ ವಿಷಯಗಳ ಶೋಧನೆಯಿಂದ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಉತ್ತರ ಪಡೆದುಕೊಂಡ ನಂತರವೇ ಪ್ರವರ್ತಕರು ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ಕಂಪನಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ತೀರ್ಮಾನಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಸಿ) **ಹೆಸರಿನ ಅನುಮೋದನೆ (Name Approval):** ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ತೀರ್ಮಾನಿಸಿದ ನಂತರ, ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಾಯಿತ ಕಚೇರಿಯಿರುವ ರಾಜ್ಯದ ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಪ್ರವರ್ತಕರು ಕಂಪನಿಗೆ ಒಂದು ಹೆಸರನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿ ಅನುಮೋದಿಸಲು ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿದ ಹೆಸರು ಅನಪೇಕ್ಷಣೀಯವಾಗಿರದಿದ್ದರೆ ಅನುಮೋದಿಸಲಾಗುವುದು. ಆದರೆ ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಸೂಚಿಸಿದ ಹೆಸರನ್ನು ಹೊಂದಿದ ಬೇರೊಂದು ಕಂಪನಿಯು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿ ಇರಬಹುದು ಅಥವಾ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಕಂಪನಿಯ ಹೆಸರನ್ನು ಸೂಚಿಸಿದ ಹೆಸರನ್ನು ಹೋಲುವಂತಿರಬಹುದು ಅಥವಾ ತಪ್ಪು ಅರ್ಥವನ್ನು ಸೂಚಿಸಬಹುದು. ಅಂದರೆ, ಆ ಹೆಸರಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅಂತಹ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಸೂಚಿಸಿದ ಹೆಸರನ್ನು ಒಪ್ಪದೇ, ಬೇರೊಂದು ಹೆಸರನ್ನು ಅನುಮೋದಿಸಬಹುದು. ಆದುದರಿಂದ ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಹೆಸರನ್ನು ಅನುಮೋದಿಸಲು ಸಲ್ಲಿಸುವ ಅರ್ಜಿಯಲ್ಲಿ ಮೂರು ಹೆಸರುಗಳನ್ನು ಆದ್ಯತೆಯ ಮೇರೆಗೆ ಸೂಚಿಸಬೇಕು. (ಕಂಪನಿಯ ಹೆಸರುಗಳ ಲಭ್ಯತೆಯ ಅರ್ಜಿ ನಮೂನೆ (Form 1A) ಯನ್ನು ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಅಂತ್ಯದಲ್ಲಿ ನೀಡಲಾಗಿದೆ).

ಹೆಸರಿನ ಕಲಮು (Name Clause)

ಕೆಳಕಂಡ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಸರು ಅನಪೇಕ್ಷಣೀಯವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

- ಸೂಚಿಸಿದ ಹೆಸರು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಕಂಪನಿಯ ಹೆಸರೇ ಆಗಿದ್ದರೆ ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚು ಪಾಲು ಹೋಲುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಇದ್ದರೆ,
- ಸೂಚಿಸಿದ ಹೆಸರು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯವಹಾರ ಅಥವಾ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರದ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಆ ಹೆಸರು ಸಂಬಂಧಪಡದೇ ತಪ್ಪು ಅರ್ಥ ಕಲ್ಪಿಸುವಂತಿದ್ದರೆ,
- ಲಾಂಛನ ಮತ್ತು ಹೆಸರುಗಳ (ಆಕ್ರಮ ಬಳಕೆಯ ತಡೆ) ಕಾಯಿದೆ 1950 [The Emblem and Names (Prevention of Improper Use) Act] ರ ಅನುಬಂಧದ ಉಪಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಉಲ್ಲಂಘಿಸುವಂತಿದ್ದರೆ, ಅಂದರೆ, ವಿಶ್ವಸಂಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಅಂಗ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾದ WHO, UNESCO, ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರ, ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರ, ರಾಷ್ಟ್ರಪತಿ, ರಾಜ್ಯಪಾಲರು, ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಧ್ವಜ ಮುಂತಾದವುಗಳ ಬಳಕೆಯು ಕಾಯಿದೆಯ ಉಪನಿಯಮದ ಉಲ್ಲಂಘನೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರ, ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರ ಮತ್ತು ಸ್ಥಳೀಯ ಪ್ರಾಧಿಕಾರಗಳ ಇರುವಿಕೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುವಂತಹ ಹೆಸರುಗಳ ಬಳಕೆಯನ್ನು ಸಹ ಕಾಯಿದೆ ನಿಷೇಧಿಸುತ್ತದೆ.

ಡಿ) **ಮನವಿ ಪತ್ರಕ್ಕೆ ಸಹಿ ಹಾಕುವವರನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು (Fixing of Signatories to the Memorandum of Association):** ಉದ್ದೇಶಿತ ಕಂಪನಿಯ ಮನವಿ ಪತ್ರಕ್ಕೆ ಸಹಿ ಹಾಕುವ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಪ್ರವರ್ತಕರು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸಂಘದ ಮನವಿ ಪತ್ರಕ್ಕೆ ಸಹಿ ಹಾಕುವ ಸದಸ್ಯರು ಕಂಪನಿಯ ಮೊದಲ ನಿರ್ದೇಶಕರಾಗುತ್ತಾರೆ. ಅವರಿಂದ ನಿರ್ದೇಶಕರಾಗಿ ಕೆಲಸ ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಒಪ್ಪಿಗೆ ಇರುವುದಾಗಿ ಮತ್ತು ಅರ್ಹತಾ ಶೇರುಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತೇವೆಂದು ಲಿಖಿತ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಪತ್ರ ಪಡೆಯುವುದು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಇ) **ವೃತ್ತಿಪರರನ್ನು ನೇಮಕ ಮಾಡುವುದು (Appointment of Professionals):** ಪ್ರವರ್ತಕರು ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸುವ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ತಮಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡಲು ವಿಶಿಷ್ಟ ವೃತ್ತಿಪರರಾದ ವ್ಯವಹಾರಿಸುವ ಬ್ಯಾಂಕರುಗಳು, ಲೆಕ್ಕಪರಿಶೋಧಕರು ಮುಂತಾದವರನ್ನು ನೇಮಕ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಶೇರುಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡಿದ ನಂತರ ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡಲಾದ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಶೇರುದಾರರ ಹೆಸರು, ವಿಳಾಸ ಮತ್ತು ಶೇರುಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ ಶೇರು ಹಂಚಿಕೆಯ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಎಫ್) ಅಗತ್ಯವಾದ ದಾಖಲೆ/ದಸ್ತಾವೇಜುಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸುವುದು (Preparation of necessary documents): ಕಂಪನಿಯ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಲ್ಲಿ ಕಾನೂನಿನನ್ವಯ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸಲು ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಕೆಲವು ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಸಂಘದ ಮನವಿ ಪತ್ರ (Memorandum of Association), ಸಂಘದ ಕಟ್ಟಳೆಗಳು (Articles of Association) ಮತ್ತು ನಿರ್ದೇಶಕರ ಸಮ್ಮತಿ ಪತ್ರ (Consent of Directors) ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಲು ಕ್ರಮ ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾಗುವ ಅಗತ್ಯ ದಾಖಲೆಗಳು (Documents required to be submitted):

ಎ) ಸಂಘದ ಮನವಿ ಪತ್ರ (Memorandum of Association) : ಮನವಿ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಯ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದರಿಂದ ಇದು ಅತ್ಯಂತ ಪ್ರಮುಖವಾದ ದಾಖಲೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಯಾವುದೇ ಕಂಪನಿಯು ಕಾನೂನಿನ ಪ್ರಕಾರ ಸಂಘದ ಮನವಿ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಿದ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವಂತಿಲ್ಲ. ಸಂಘದ ಮನವಿ ಪತ್ರವು ವಿವಿಧ ಕಲಮು(clause)ಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ಅವು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- i) **ಹೆಸರಿನ ಕಲಮು (Name clause):** ಈ ಕಲಮಿನಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಯ ಹೆಸರನ್ನು ತಿಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿಯ ಇರುವಿಕೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಹೆಸರು ಈಗಾಗಲೇ ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಂದ ಅನುಮೋದನೆಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.
- ii) **ನೋಂದಾಯಿತ ಕಛೇರಿಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುವ ಕಲಮು (Registered Office clause):** ಈ ಕಲಮಿನಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಾಯಿತ ಕಛೇರಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಉದ್ದೇಶಿಸಿದ ರಾಜ್ಯದ ಹೆಸರನ್ನು ತಿಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಹಂತದಲ್ಲಿ ನೋಂದಾಯಿಸುವ ಕಛೇರಿಯು ಖಚಿತವಾದ ವಿಳಾಸವನ್ನು ತಿಳಿಸುವ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿರುವುದಿಲ್ಲ, ಆದರೆ ಕಂಪನಿಯು ನೋಂದಣಿಯಾದ 30 ದಿನಗಳೊಳಗೆ ವಾಸ್ತವವಾದ ಕಛೇರಿಯ ವಿಳಾಸವನ್ನು ತಿಳಿಸಲೇಬೇಕು.
- iii) **ಉದ್ದೇಶಗಳ ಕಲಮು (Objects clause) :** ಮನವಿ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಈ ಕಲಮು ಅತಿಮುಖ್ಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಕಂಪನಿಯು ಯಾವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಸ್ಥಾಪನೆಯಾಗಿದೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಈ ಕಲಮಿನಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿ ಸೂಚಿಸಿದ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಕಂಪನಿಗೆ ಕಾನೂನಿನನ್ವಯ ಅವಕಾಶವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಕಂಪನಿಯ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಎರಡು ಉಪಕಲಮುಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗಿದೆ.
 - **ಮುಖ್ಯವಾದ ಉದ್ದೇಶಗಳು (The Main objects):** ಈ ಉಪಕಲಮಿನಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಯು ಯಾವ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದೆಯೋ ಅವುಗಳ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಮಾಡಲಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿಯು ಈ ಉದ್ದೇಶಗಳ ಸಾಧನೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಪೂರಕವಾದ ಕೆಲವು ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಸಂದರ್ಭಾನುಸಾರ ನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದು. ಅವುಗಳನ್ನು ಈ ಕಲಮಿನಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸದೇ ಇದ್ದರೂ ಸಹ ಕಾನೂನಿನನ್ವಯ ಸಿಂಧುವಾದುದೆಂದು ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಬೇಕು.
 - **ಇತರ ಉದ್ದೇಶಗಳು (Other objects):** ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶಗಳ ಕಲಮಿನಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸದೇ ಇರುವ ಅನ್ಯ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಈ ಕಲಮಿನಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಲಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಕಂಪನಿಯು ಅಪೇಕ್ಷಿಸಿದರೆ, ಕಂಪನಿಯು ಸಾಮಾನ್ಯ ಅಥವಾ ವಿಶೇಷ ನಿರ್ಣಯ ಅಂಗೀಕರಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಈ ಬಗ್ಗೆ ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರದ ಅನುಮೋದನೆಯನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕು.

- iv) **ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಕಲಮು (Liability clause):** ಈ ಕಲಮಿನಲ್ಲಿ ಸದಸ್ಯರ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ಅವರು ಹೊಂದಿದ ಶೇರುಗಳ ಬೆಲೆಯ ಪಾವತಿಯಾಗದ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುವುದನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಒಂದು ವೇಳೆ, ಒಬ್ಬ ಶೇರುದಾರ 10 ರೂಪಾಯಿ ಮುಖಬೆಲೆಯ 1000 ಶೇರುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿ ಅವುಗಳ ಮೇಲೆ ಪ್ರತಿ ಶೇರಿಗೆ ರೂ. 6ರಂತೆ ಈಗಾಗಲೇ ಪಾವತಿಸಿದ್ದರೆ, ಆಗ ಅವನ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ಪ್ರತಿ ಶೇರಿಗೆ ಬಾಕಿ ಪಾವತಿಸದ ರೂ.4ಕ್ಕೆ ಸೀಮಿತವಾಗುತ್ತದೆ. ಆದುದರಿಂದ ಎಂತಹ ಅನಿವಾರ್ಯ ಸಂದರ್ಭ ಬಂದರೂ ಸಹ ಅವನು ರೂ.4000ಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಪಾವತಿಸಲು ಬದ್ಧನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ, ಅದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣವನ್ನು ಕಂಪನಿಯು ಕೇಳುವಂತಿಲ್ಲ.
- v) **ಬಂಡವಾಳದ ಕಲಮು (Capital clause):** ಈ ಕಲಮು ಕಂಪನಿಯು ಶೇರುಗಳನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಎಷ್ಟು ಗರಿಷ್ಠ ಪ್ರಮಾಣದ ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಅಧಿಕಾರ ಪಡೆದುಕೊಂಡಿದೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಆ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಅಧಿಕೃತ ಬಂಡವಾಳವೆಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಉದ್ದೇಶಿತ ಕಂಪನಿಯ ಅಧಿಕೃತ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಬೆಲೆಯ ಶೇರುಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನೂ ಸಹ ಈ ಕಲಮಿನಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಕಂಪನಿಯ ಅಧಿಕೃತ ಬಂಡವಾಳವು 25 ಲಕ್ಷ ರೂಪಾಯಿಗಳಾಗಿದ್ದಾಗ ಪ್ರತಿ ಶೇರಿನ ಬೆಲೆ ರೂ.10/-ರಂತೆ 2.5 ಲಕ್ಷ ಶೇರುಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗಿದೆ. ಕಂಪನಿಯು ಈ ಕಲಮಿನಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಿದ ಮೊತ್ತಕ್ಕಿಂತ ಅಧಿಕ ಪ್ರಮಾಣದ ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಶೇರುಗಳನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುವಂತಿಲ್ಲ.
- vi) **ಸಂಘಟನೆಯ ಕಲಮು (Association clause):** ಈ ಕಲಮಿನಲ್ಲಿ ಸಂಘದ ಮನವಿ ಪತ್ರಕ್ಕೆ ಸಹಿ ಹಾಕಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಕಂಪನಿಯ ಸದಸ್ಯರಾಗಲು ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತೇವೆ ಮತ್ತು ಅರ್ಹತಾ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಲು ಒಪ್ಪಿರುತ್ತೇವೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ತಿಳಿಸಿರುತ್ತಾರೆ.
- ಮನವಿ ಪತ್ರವು, ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ ಕನಿಷ್ಠ ಇಬ್ಬರು, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ ಕನಿಷ್ಠ 7 ಜನರಿಂದ ಸಹಿ ಮಾಡಲ್ಪಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.
- ಮನವಿ ಪತ್ರದ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಅಂತ್ಯದಲ್ಲಿ ನೀಡಲಾಗಿದೆ.

ಸಂಘಟನೆಯ ಕಲಮು (Association clause)

ಸಂಘಟನೆಯ ಕಲಮು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿರುವುದು:

“ಮನವಿ ಪತ್ರವನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿ ಅದರಲ್ಲಿ ಸೂಚಿಸಿದ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ವಿಳಾಸದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಾದ ನಾವೆಲ್ಲರೂ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಅಪೇಕ್ಷಿಸಿರುತ್ತೇವೆ ಮತ್ತು ನಮ್ಮ ಹೆಸರಿನ ಮುಂದೆ ಕ್ರಮವಾಗಿ ನಮೂದಿಸಿರುವ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಶೇರು ಬಂಡವಾಳದ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಒಪ್ಪಿರುತ್ತೇವೆ”.

ಬಿ) **ಸಂಘದ ಕಟ್ಟಳೆ ಪತ್ರ (Articles of Association):** ಕಂಪನಿಯ ಆಂತರಿಕ ಆಡಳಿತದ ನಿಯಮಾವಳಿಗಳೇ ಸಂಘದ ಕಟ್ಟಳೆ ಪತ್ರ. ಈ ಕಟ್ಟಳೆಗಳು ಸಂಘದ ಮನವಿ ಪತ್ರಕ್ಕೆ ಪೂರಕವಾಗಿರುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಸಂಘದ ಮನವಿ ಪತ್ರದಲ್ಲಿರುವ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ ಅಥವಾ ಅವುಗಳಿಗೆ ಹೊರತಾಗಿರುವಂತಿಲ್ಲ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯು ಕಾಯಿದೆಯಲ್ಲಿರುವ ಕೋಷ್ಟಕ 'ಎ' ಯನ್ನು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕಟ್ಟಳೆಗಳೆಂದು ಸ್ವೀಕರಿಸಬಹುದು. ಕಂಪನಿಯ ಆಂತರಿಕ ಆಡಳಿತದ ವಿಧಿವಿಧಾನಗಳ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಕಂಪನಿ ಕಾಯಿದೆಯ ಕೋಷ್ಟಕ 'ಎ' ಯಲ್ಲಿ ನೀಡಲಾಗಿದೆ; ಅದನ್ನೇ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ನಿಯಮಿತ ಕಂಪನಿಯು ತನ್ನ ಕಟ್ಟಳೆಗಳೆಂದು ಸ್ವೀಕರಿಸಬಹುದು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಕಂಪನಿಯು ಕೋಷ್ಟಕ 'ಎ' ಯನ್ನು ಕಟ್ಟಳೆಗಳೆಂದು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದರೆ

ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ಸಂಘದ ಕಟ್ಟಳೆಗಳನ್ನು ರಚಿಸುವ ಅಗತ್ಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಕಂಪನಿಗಳು ಕೋಷ್ಟಕ 'ಎ'ಯನ್ನು ಸಂಘದ ಕಟ್ಟಳೆಗಳೆಂದು ಸ್ವೀಕರಿಸದೇ ಇದ್ದಾಗ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ಕಟ್ಟಳೆ ಪತ್ರವನ್ನು ರಚಿಸಿ, ಮನವಿ ಪತ್ರಕ್ಕೆ ಸಹಿ ಮಾಡಿರುವವರ ಸಹಿ ಪಡೆದು, ಕಂಪನಿಯ ಮುದ್ರೆಯೊಂದಿಗೆ ನೋಂದಣಿಗೆ ತಯಾರಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಸಿ) ಯೋಜಿತ ನಿರ್ದೇಶಕರುಗಳ ಸಮ್ಮತಿ (Consent of Proposed Directors): ಮನವಿ ಪತ್ರ ಮತ್ತು ಕಟ್ಟಳೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಿದ ನಂತರ ಸೂಚಿಸಿದ ಅರ್ಹತಾ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿ ಅವುಗಳ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಹಾಗೂ ನಿರ್ದೇಶಕರಾಗಿ ಕರ್ತವ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಸಮ್ಮತಿ ಇದೆ ಎಂದು ನಿರ್ದೇಶಕರಾಗಲು ಹೆಸರಿಸಿದ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರಿಂದಲೂ ಲಿಖಿತ ದಾಖಲೆಯನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕು.

ಡಿ) ಕರಾರು (Agreement): ಕಂಪನಿಯು ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ ನಿರ್ದೇಶಕರು ಅಥವಾ ಪೂರ್ಣಕಾಲಿಕ ನಿರ್ದೇಶಕರು ಅಥವಾ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರೆಂದು ನೇಮಕ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಯೋಚಿಸಿದ್ದರೆ, ಅವರೊಂದಿಗೆ ಮತ್ತೊಂದು ಕರಾರು ಮಾಡಿಕೊಂಡು ಆ ದಾಖಲೆಯನ್ನು ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಣಿ ಮಾಡಲು ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು.

ಇ) ಶಾಸನಬದ್ಧ ಘೋಷಣೆ (Statutory Declaration): ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಕಾನೂನಿನನ್ವಯ ನೋಂದಾಯಿಸಲು, ಅವಶ್ಯಕವಾದ ಕಾನೂನಿನ ಎಲ್ಲಾ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಿದ ಹಾಗೂ ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದ ಎಲ್ಲಾ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂಬ ಶಾಸನಬದ್ಧ ಘೋಷಣೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು. ಈ ಘೋಷಣೆಗೆ ಕಟ್ಟಳೆ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಹೆಸರಿಸಲಾದ ಕಂಪನಿಯ ಕಾರ್ಯದರ್ಶಿ ಅಥವಾ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ಅಥವಾ ನಿರ್ದೇಶಕರು ಅಥವಾ ಉಚ್ಚ ನ್ಯಾಯಾಲಯದ ಅಥವಾ ಸರ್ವೋಚ್ಚ ನ್ಯಾಯಾಲಯದ ನ್ಯಾಯವಾದಿಗಳ ಅಥವಾ ಪೂರ್ಣಾವಧಿಯ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಸನ್ನದು ಲೆಕ್ಕಿಗ (Chartered Accountant) ರಿಂದ ಸಹಿ ಪಡೆಯಬೇಕು. ಈ ಶಾಸನಬದ್ಧ ಘೋಷಣೆಯ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಮುಂದೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ.

ಎಫ್) ಶುಲ್ಕ ಪಾವತಿಸುವುದು (Payment of fees): ಮೇಲೆ ವಿವರಿಸಲಾದ ಎಲ್ಲಾ ದಾಖಲೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಅವಶ್ಯಕವಾದ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಕಂಪನಿಯನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸಲು ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಪಾವತಿಸಬೇಕು. ಈ ಶುಲ್ಕದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕಂಪನಿಯ ಅಧಿಕೃತ ಬಂಡವಾಳದ ಮೊತ್ತದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ನಿರ್ಣಯಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಅರ್ಹತಾ ಶೇರುಗಳು (Qualification Shares)

ಕಟ್ಟಳೆ ಪತ್ರದನ್ವಯ ಕಂಪನಿಯ ನಿರ್ದೇಶಕರಾಗಲು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಕ ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಆಸಕ್ತಿ ಹೊಂದಿರುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಬೇಕು. ಈ ಶೇರುಗಳ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಕಂಪನಿಯು ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ ಪಡೆಯುವ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಪಾವತಿಸಬೇಕು. ಇಂತಹ ಶೇರುಗಳಿಗೆ ಅರ್ಹತಾ ಶೇರುಗಳು ಎನ್ನುತ್ತೇವೆ.

ಪ್ರವರ್ತಕರ ಸ್ಥಾನಮಾನ (Position of Promoters):

ಕಂಪನಿಯನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸುವ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಹಂತಕ್ಕೆ ಬರುವವರೆಗಿನ ಎಲ್ಲಾ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಪ್ರವರ್ತಕರು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಅವರ ಸ್ಥಾನ, ಕಂಪನಿಯ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಅಥವಾ ಕಂಪನಿಯ ಟ್ರಸ್ಟಿಯ ಸ್ಥಾನವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಕಂಪನಿ ಇನ್ನೂ ನೋಂದಣಿಯಾಗದೇ ಇರುವುದರಿಂದ ಅವರು ಪ್ರತಿನಿಧಿಯ ಸ್ಥಾನ ಹೊಂದುವುದಿಲ್ಲ. ಆದುದರಿಂದ ಅವರು ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಆಗುವ ಪೂರ್ವದಲ್ಲಿ ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಎಲ್ಲಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳಿಗೆ ನೋಂದಣಿಯ ನಂತರ ಕಂಪನಿಯು ಅನುಮೋದಿಸದಿದ್ದರೆ ಅವುಗಳಿಗೆ ಅವರೇ ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ಹೊಣೆಗಾರರಾಗುತ್ತಾರೆ. ಜೊತೆಗೆ ಪ್ರವರ್ತಕರು ಕಂಪನಿಯ ಟ್ರಸ್ಟಿಗಳೂ ಆಗಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಸಂಘದ ಮನವಿ ಪತ್ರ ಮತ್ತು ಕಟ್ಟಳೆ ಪತ್ರಗಳ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು

(Differences between Memorandum of Association and Articles of Association)

ವ್ಯತ್ಯಾಸದ ಆಧಾರ	ಸಂಘದ ಮನವಿ ಪತ್ರ	ಸಂಘದ ಕಟ್ಟಳೆ ಪತ್ರ
ಉದ್ದೇಶಗಳು	ಮನವಿ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿ ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಲಾಗಿರುತ್ತದೆ.	ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕಟ್ಟಳೆಗಳು ಕಂಪನಿಯ ಆಂತರಿಕ ಆಡಳಿತದ ನಿಯಮಗಳಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳು ಕಂಪನಿಯ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಸಾಧಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತವೆ.
ಸ್ಥಾನ	ಮನವಿ ಪತ್ರವು ಕಂಪನಿಯ ಬಹುಮುಖ್ಯವಾದ ದಾಖಲೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಈ ದಾಖಲೆಯು ಕಂಪನಿ ಕಾಯಿದೆಯ ನಂತರದ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ.	ಈ ದಾಖಲೆಯು ಕಂಪನಿಯ ಕಾಯಿದೆ ಮತ್ತು ಮನವಿ ಪತ್ರಕ್ಕೆ ಪೂರಕ ಮತ್ತು ಅಧೀನವಾದ ದಾಖಲೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ.
ಸಂಬಂಧಗಳು	ಮನವಿ ಪತ್ರವು ಕಂಪನಿಯು ಸಾರ್ವಜನಿಕರೊಂದಿಗೆ ಹೊಂದಿರುವ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ.	ಕಟ್ಟಳೆ ಪತ್ರವು ಕಂಪನಿ ಮತ್ತು ಸದಸ್ಯರುಗಳ ಮಧ್ಯೆ ಇರುವ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಮಾತ್ರ ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ.
ಸಿಂಧುತ್ವ	ಮನವಿ ಪತ್ರದ ಕಲಮುಗಳ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ ನಡೆಯುವ ಕಾರ್ಯಗಳು ಅಸಿಂಧುವಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ಸದಸ್ಯರ ಸರ್ವಾನುಮತದ ಅನುಮೋದನೆಯಿಂದಲೂ ಸರಿಪಡಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.	ಕಟ್ಟಳೆ ಪತ್ರದ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಮೀರಿದ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಸದಸ್ಯರು ಒಪ್ಪಿದರೆ ಅನುಮೋದಿಸಬಹುದು, ಆದರೆ ಅವು ಮನವಿ ಪತ್ರದ ಕಲಮುಗಳನ್ನು ಉಲ್ಲಂಘಿಸುವಂತಿರಬಾರದು.
ಅವಶ್ಯಕತೆ	ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಕಂಪನಿಯು ಮನವಿ ಪತ್ರವನ್ನು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿ ಹೊಂದಲೇಬೇಕು.	ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯು ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾದ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕಟ್ಟಳೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದುವುದು ಕಡ್ಡಾಯವಲ್ಲ. ಕಂಪನಿ ಕಾಯಿದೆಯ ಕೋಷ್ಟಕ 'ಎ'ಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.
ತಿದ್ದುಪಡಿ	ಮನವಿಪತ್ರದ ಕಲಮುಗಳ ತಿದ್ದುಪಡಿ ಕಷ್ಟಕರವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಬಹುತೇಕ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಆ ತಿದ್ದುಪಡಿಗಳಿಗೆ ಶಾಸನಬದ್ಧ ಪ್ರಾಧಿಕಾರದ ಅನುಮೋದನೆ ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ.	ಕಟ್ಟಳೆ ಪತ್ರದ ತಿದ್ದುಪಡಿಯನ್ನು ಸದಸ್ಯರು ವಿಶೇಷ ನಿರ್ಣಯ ಅಂಗೀಕರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಸುಲಭವಾಗಿ ಮಾಡಬಹುದು.

Proforma for Statutory Declaration

“FORM NO. 1”

The Companies Act, 1956

Declaration of Compliance with requirements of the Companies Act, 1956 on
Application for Registration of a Company.

PURSUANT TO SECTION 33 (2)

NAME OF THE COMPANY : M/S.....

PRESENTED BY : SUSHIL.K.R.

Chartered Accountant

I,..... (Name of CA)..... Partner of

(Name of CA Firm & its Address)..... do solemnly and

sincerely declare that I am a Chartered Accountant in while time practice in India, who is

engaged in the formation of the company of “M/s.....

PRIVATE LIMITED”.

And that all the requirements of the Companies Act, 1956 and the rules thereunder in
respect of matters precedent to the registration of the said company and incidental thereto
have been complied with and I make this solemn declaration conscientiously believing
the same to be true.

PLACE : NEW DELHI

(NAME OF CA)

DATED :

CHARTERED ACCOUNTANT

ಪ್ರವರ್ತಕರು ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ತುಂಬಾ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಅದನ್ನು ಅವರು ದುರುಪಯೋಗಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಾರದು. ಅವರು ಲಾಭ ಸಂಪಾದಿಸಿದರೆ ಅದನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕು. ಆದರೆ ರಹಸ್ಯವಾಗಿ ಲಾಭ ಸಂಪಾದಿಸುವಂತಿಲ್ಲ, ಒಂದು ವೇಳೆ ಕಂಪನಿಗೆ ಬಹಿರಂಗಗೊಳಿಸಿದರೆ ಲಾಭ ಸಂಪಾದಿಸಿರುವುದು ತಿಳಿದರೆ, ಕಂಪನಿಯು ಅವರು ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಖರೀದಿ ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ವಜಾಗೊಳಿಸಿ, ಪಾವತಿ ಮಾಡಿದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ವಸೂಲಿ ಮಾಡಬಹುದು. ಅವರು ವಾಸ್ತವ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸದೇ ಕಂಪನಿಗೆ ನಷ್ಟ ಉಂಟಾದಲ್ಲಿ ಅವರಿಂದ ಕಂಪನಿಯು ಪರಿಹಾರ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಪ್ರವರ್ತಕರು ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಮಾಡಿದ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಕಾನೂನಿನ್ವಯ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವಂತಿಲ್ಲ. ಆದಾಗ್ಯೂ ಕಂಪನಿಯು ಪ್ರವರ್ತಕರು ನೋಂದಣಿ ಪೂರ್ವದಲ್ಲಿ ಮಾಡಿದ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಬಹುದು. ಇದರೊಂದಿಗೆ ಅವರಿಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತದ ಸಂಭಾವನೆ ಅಥವಾ ಅವರ ಮೂಲಕ ಖರೀದಿಸಿದ ಆಸ್ತಿಯ ಮೌಲ್ಯದ ಅಥವಾ ಮಾರಿದ ಶೇರುಗಳ ಮೌಲ್ಯದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ದಲ್ಲಾಳಿ ಕೊಡಬಹುದು. ಕಂಪನಿಯ ಶೇರು ಅಥವಾ ಸಾಲಪತ್ರಗಳನ್ನು ಅವರಿಗೆ ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡಬಹುದು ಅಥವಾ ಮುಂದಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಅವಕಾಶ ಮಾಡಿಕೊಡಬಹುದು.

ಪೂರ್ವಭಾವಿ ಒಪ್ಪಂದಗಳು (Preliminary Contracts)

ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವಾಗ ಪ್ರವರ್ತಕರು ಕಂಪನಿಯ ಪರವಾಗಿ ಮೂರನೆಯ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಕೆಲವು ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಈ ಒಪ್ಪಂದಗಳಿಗೆ ನೋಂದಣಿ ಪೂರ್ವದ ಅಥವಾ ಪೂರ್ವಭಾವಿ ಒಪ್ಪಂದಗಳೆಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಈ ಒಪ್ಪಂದಗಳಿಗೆ ಕಂಪನಿಯು ಕಾನೂನಿನನ್ವಯ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಕಂಪನಿಯು ಕಾನೂನಿನ ಪ್ರಕಾರ ಅಸ್ತಿತ್ವ ಪಡೆದುಕೊಂಡ ಮೇಲೆ ಪ್ರವರ್ತಕರು ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ಮಾನ್ಯ ಮಾಡಲು ಕಂಪನಿ ಇಚ್ಛಿಸಿದರೆ, ಈಗಾಗಲೇ ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಂಡವರೊಂದಿಗೆ ಹೊಸ ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು, ಹಳೆಯ ಷರತ್ತುಗಳಿಗನುಸಾರವೇ ಮಾಡಬಹುದು. ಆದರೆ ಈ ಪ್ರಾರಂಭಿಕ ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ಕಂಪನಿ ಅನುಮೋದಿಸದಿದ್ದರೆ ಕಂಪನಿಯ ಮೇಲೆ ಹಳೆಯ ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ಅನುಮೋದಿಸುವಂತೆ ಒತ್ತಡ ಹೇರುವಂತಿಲ್ಲ. ಹೀಗಿದ್ದಾಗ್ಯೂ ಪ್ರವರ್ತಕರು ಈ ಒಪ್ಪಂದಗಳಲ್ಲಿರುವ ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ಜವಾಬ್ದಾರರಾಗುತ್ತಾರೆ.

7.2.2 ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಣಿ (Registration of Company):

ಈಗಾಗಲೇ ವಿವರಿಸಲಾದ ನಿಯಮಾವಳಿಗಳನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಿದ ನಂತರ ಪ್ರವರ್ತಕರು ಕಂಪನಿಯನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸಲು ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಬೇಕು. ಆ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಾಯಿತ ಕಚೇರಿಯನ್ನು, ಪ್ರವರ್ತಕರು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಉದ್ದೇಶಿಸಿದ ರಾಜ್ಯದ ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು. ಕಂಪನಿಯನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸಲು ಸಲ್ಲಿಸುವ ಅರ್ಜಿಯೊಂದಿಗೆ ಹಿಂದಿನ ಪುಟಗಳಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಲಾದ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು. ಅವುಗಳನ್ನು ಪುನಃ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸುವುದಾದರೆ,

- ಎ) ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯ ಮನವಿ ಪತ್ರಕ್ಕೆ ಕನಿಷ್ಠ 7 ಜನ ಸಹಿ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಮೊಹರನ್ನು ಮುದ್ರಿಸಿ ಸಾಕ್ಷೀಕರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯಾದರೆ ಎರಡೇ ಜನರ ಸಹಿ ಸಾಕಾಗುತ್ತದೆ. ಮನವಿ ಪತ್ರಕ್ಕೆ ಸಹಿ ಹಾಕಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಹೆಸರು, ವಿಳಾಸ ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗ ಹಾಗೂ ಅವರುಗಳು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಲು ಇಚ್ಛಿಸಿದ ಶೇರುಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ತಿಳಿಸಲಾಗಿರುತ್ತದೆ.

- ಬಿ) ಕಂಪನಿಯ ಕಟ್ಟಳೆ ಪತ್ರಕ್ಕೆ ಮನವಿ ಪತ್ರದಂತೆಯೇ ಸಹಿ ಹಾಕಿ ಮುದ್ರೆ ಹಾಕಲಾಗುವುದು. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಈ ಹಿಂದೆ ತಿಳಿಸಿದಂತೆ, ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾನೂನಿನಲ್ಲಿ ನೀಡಿರುವ ಮಾದರಿ ಕಟ್ಟಳೆಗಳ ಕೋಷ್ಟಕ 'ಎ' ಯನ್ನು ಅನುಸರಿಸಲು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯು ಒಪ್ಪಬಹುದು.
- ಸಿ) ಕಂಪನಿಯ ನಿರ್ದೇಶಕರಾಗಲು ಒಪ್ಪಿರುವವರಿಂದ ಸಮ್ಮತಿ ಪತ್ರ ಹಾಗೂ ಅವರುಗಳು ಅರ್ಹತಾ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಒಪ್ಪಿರುವುದನ್ನು ಲಿಖಿತ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಪಡೆಯುವುದು.
- ಡಿ) ಪೂರ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ನಿರ್ದೇಶಕರು ಅಥವಾ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ ನಿರ್ದೇಶಕರು ಅಥವಾ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರಾಗುವರೊಂದಿಗೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಒಪ್ಪಂದಗಳು, ಇದ್ದಲ್ಲಿ
- ಇ) ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಕಂಪನಿಯ ಹೆಸರನ್ನು ಅನುಮೋದನೆ ಮಾಡಿದ ಪತ್ರದ ಪ್ರತಿಗಳು.
- ಎಫ್) ಕಂಪನಿಯನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸಲು ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ಎಲ್ಲಾ ಕಾನೂನಿನ ನಿಯಮಾವಳಿಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಲಾಗಿರುತ್ತದೆ ಎಂಬ ಶಾಸನಬದ್ಧ ಘೋಷಣೆಗೆ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಪೂರ್ಣಪ್ರಮಾಣದ ಕರ್ತವ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ಕಂಪನಿ ಕಾರ್ಯದರ್ಶಿ ಅಥವಾ ಚಾರ್ಟೆಡ್ ಅಕೌಂಟೆಂಟ್ ಅಥವಾ ಸಂಘದ ಮನವಿ ಪತ್ರಕ್ಕೆ ಸಹಿ ಹಾಕಿದವರ ಸಹಿ ಅಥವಾ ಉಚ್ಚ ನ್ಯಾಯಾಲಯ ಅಥವಾ ಸರ್ವೋಚ್ಚ ನ್ಯಾಯಾಲಯದ ನ್ಯಾಯವಾದಿಯ ಸಹಿಯನ್ನು ಈ ಘೋಷಣೆಗೆ ಪಡೆಯಬೇಕು.
- ಜಿ) ಈ ಎಲ್ಲಾ ದಾಖಲೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಾಯಿತ ಕಚೇರಿಯ ವಿಳಾಸವಿರುವ ಸೂಚನಾಪತ್ರವನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಈ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಸಾಧ್ಯವಾಗದೇ ಇದ್ದರೆ, ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಪಡೆದುಕೊಂಡ 30 ದಿನಗಳೊಳಗಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.
- ಹೆಚ್) ನೋಂದಣಿ ಶುಲ್ಕ ಪಾವತಿಸಿರುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸುವ ದಾಖಲೆ.

ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಕಾನೂನಿನ ಪ್ರಕಾರ ನೋಂದಾಯಿಸಲು ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ಎಲ್ಲಾ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಿದ ನಂತರ ಅಗತ್ಯವಾದ ಎಲ್ಲಾ ದಾಖಲೆಗಳೊಂದಿಗೆ ನೋಂದಣಿ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಕಂಪನಿಗಳ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ನೋಂದಣಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ದಾಖಲೆಗಳ ನೈಜತೆಯನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಲು ಹೋಗದೇ, ಕಂಪನಿಯನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸಲು ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾಗಿರುವ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿರುವುದು ಸರಿಯಾಗಿದ್ದರೆ, ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಅದು ಕಂಪನಿಯ ಜನನವನ್ನು ಪ್ರಕಟಿಸುತ್ತದೆ. ಆದುದರಿಂದ ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಕಂಪನಿಯ ಜನನ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು 2000ನೇ ಇಸವಿಯ ನವೆಂಬರ್ 1 ರಿಂದ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಗುರುತಿನ ಸಂಖ್ಯೆ (CIN - Corporate Identification Number) ಯನ್ನು ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರದ ಪರಿಣಾಮಗಳು (Effect of the Certificate of Incorporation):

ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಮುದ್ರಿಸಲಾದ ದಿನಾಂಕದಂದು ಕಾನೂನಿನನ್ವಯ ಕಂಪನಿ ಜನನವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಆ ದಿನಾಂಕದಿಂದ ಕಾನೂನು ಪ್ರಕಾರ ಕಂಪನಿಯು ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವದ ನಿರಂತರವಾದ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡು ಇತರರೊಂದಿಗೆ ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಅರ್ಹತೆ ಪಡೆಯುತ್ತದೆ. ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ ಕಂಪನಿಯ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಸಾಬೀತುಪಡಿಸುವ ನಿರ್ಣಾಯಕ ದಾಖಲೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ನೋಂದಾಯಿತ ಕಂಪನಿಯ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವದ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆಯನ್ನು ನಂಬಿ ಮೂರನೆಯ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಣಿಯ ಕ್ರಮಗಳು ತಪ್ಪಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಆ ಕಂಪನಿಯೊಂದಿಗೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲಾದ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಉರ್ಜಿತವಲ್ಲವೆಂದರೆ ಉಂಟಾಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಊಹಿಸಲಾಗದು. ಆದುದರಿಂದ ಒಂದು ಸಾರಿ ಕಾನೂನು ಪ್ರಕಾರ ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ ಪಡೆದುಕೊಂಡ ಮೇಲೆ ನೋಂದಾಯಿಸುವ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ನ್ಯೂನತೆಗಳು ಇದ್ದರೂ ಸಹ ಕಂಪನಿಯು ಕಾನೂನಿನಂತೆ ಅಸ್ತಿತ್ವ ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ಆದುದರಿಂದ ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ ಕಂಪನಿಯ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಸಾಬೀತುಪಡಿಸುವ ಅಂತಿಮ ಮತ್ತು ನಿರ್ಣಾಯಕ ದಾಖಲೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಉದಾಹರಣೆಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸುವ ಮೂಲಕ ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಉಂಟು ಮಾಡುವ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

- ಎ) ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಣಿಗೆ ಜನವರಿ 6ನೇ ತಾರೀಖಿನಂದು ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗಿದೆ. ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರವನ್ನು ಜನವರಿ 8ನೇ ತಾರೀಖು ನೀಡಲಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರದಲ್ಲಿ ದಿನಾಂಕವನ್ನು ಜನವರಿ 6 ಎಂದು ನಮೂದಿಸಲಾಗಿದೆ. ಹೀಗಿದ್ದಾಗ ಕಂಪನಿಯು ಜನವರಿ 6ನೇ ತಾರೀಖಿನಿಂದಲೇ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿದೆಯೆಂದು ತೀರ್ಮಾನಿಸಿದರೆ, ಅದು ಸಿಂಧುವಾಗಿದೆ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.
- ಬಿ) ಮನವಿ ಪತ್ರದಲ್ಲಿರುವ ಸಹಿಗಳು ವಾಸ್ತವವಾಗಿರದೇ ಸೃಷ್ಟಿಸಿದ ಸಹಿಗಳಾಗಿದ್ದರೂ ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಣಿಯು ಉರ್ಜಿತವಾಗುತ್ತದೆ. ಆದುದರಿಂದ ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ ನೀಡುವಾಗ ನ್ಯೂನತೆಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸದೇ ಒಮ್ಮೆ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ನೀಡಿದರೆ, ಆಗಲೂ ಆ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರವೇ ಕಂಪನಿಯ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ನಿರ್ಣಾಯಕವಾಗಿ ಸಾಬೀತುಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಕಂಪನಿಯು ಕಾನೂನುಬಾಹಿರವಾದ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಂದ ನೋಂದಣಿಯಾದರೂ, ಕಂಪನಿಯ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಪ್ರಶ್ನಿಸಲು ಬರುವುದಿಲ್ಲ. ಅಂತಹ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ವಿಸರ್ಜಿಸುವುದೊಂದೇ ಯೋಗ್ಯವಾದ ಕ್ರಮವಾಗುತ್ತದೆ. ಆದುದರಿಂದ ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವು ಅತ್ಯಂತ ಮಹತ್ವದ ದಾಖಲೆಯಾಗಿದ್ದು ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಜಾಗರೂಕತೆಯಿಂದ ನೀಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯಾದರೆ ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಪಡೆದ ನಂತರ, ತಕ್ಷಣ ತನ್ನ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಬಹುದಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಕಂಪನಿಯು ತನಗೆ ಅವಶ್ಯವಾದ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಸ್ನೇಹಿತರು, ಸಂಬಂಧಿಗಳು ಮತ್ತು ಖಾಸಗಿಯವರಿಂದ ಪಡೆದುಕೊಂಡು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುತ್ತದೆ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯಾದರೆ ತನ್ನ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಇನ್ನೂ ಎರಡು ಹಂತದ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

SPECIMEN OF
CERTIFICATE OF INCORPORATION

I hereby certify that (name of the company) is this day incorporated under the Companies Act 1956, and that the Company is limited.

Given under my hand at Delhi, this seventh day of November, two thousand and sixteen.

Fees : Deed Stamp

Rs.....

Stamp Duty on Capital

Rs.....

SEAL

Sd/-

Registrar of Companies

Delhi

Corporate Identity Number

Of Company : 1352 of 2016

7.2.3 ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಣೆ (Capital Subscription)

ಒಂದು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯು ಶೇರು ಮತ್ತು ಸಾಲಪತ್ರಗಳನ್ನು ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಗೆ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಂದ ಅಗತ್ಯವಾದ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುತ್ತದೆ. ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಂದ ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಕಂಪನಿಯು ತನ್ನ ಪರಿಚಯ ಪತ್ರಿಕೆಯನ್ನು ಹಲವಾರು ಉಪಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯು ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸುತ್ತದೆ.

- ಎ) **SEBIಯ ಅನುಮೋದನೆ (SEBI Approval)** : ಹೂಡಿಕೆದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಕಾಪಾಡಲು ಅವಶ್ಯವಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಬಹಿರಂಗಗೊಳಿಸಲು ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಯನ್ನು ನೀಡುವ ನಿಯಂತ್ರಣ ಪ್ರಾಧಿಕಾರವನ್ನು ಭಾರತೀಯ ಭದ್ರತಾ ಪತ್ರಗಳು ಮತ್ತು ವಿನಿಮಯ ಮಂಡಳಿ (Securities and Exchange Board of India-SEBI) ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಂದ ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಕಂಪನಿ ಭಾವಿ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಹೂಡಿಕೆಯ ತೀರ್ಮಾನ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಅವಶ್ಯವಾದ ಎಲ್ಲಾ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಪ್ರಕಟಿಸಬೇಕು. ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಾಸ್ತವ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ಗೌಪ್ಯವಾಗಿಡದೇ ಅವರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಕಾಪಾಡಲು ಅಗತ್ಯ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದರ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಆದುದರಿಂದ ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಂದ ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಪೂರ್ವದಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಕಾಪಾಡಲು ಅಗತ್ಯ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ವಹಿಸಿರುವ ಬಗ್ಗೆ SEBI ಯಿಂದ ಪೂರ್ವಾನುಮೋದನೆಯನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕು.

- ಬಿ) **ಪರಿಚಯ ಪತ್ರಿಕೆ ಸಲ್ಲಿಸುವುದು (Filing of Prospectus):** ಪರಿಚಯ ಪತ್ರಿಕೆಯ ಪ್ರತಿ ಅಥವಾ ಪರಿಚಯ ಪತ್ರಿಕೆಯ ಬದಲಾಗಿ ತಯಾರಿಸಲಾದ ಹೇಳಿಕೆ ಪತ್ರ (Statement in lieu of Prospectus) ದ ಪ್ರತಿಯನ್ನು ಕಂಪನಿಯು ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು. ಒಂದು ಕಂಪನಿಯ ಶೇರು/ಸಾಲಪತ್ರಗಳಿಗೆ ವಂತಿಕೆ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಅಥವಾ ಖರೀದಿಸಲು ಅಥವಾ ಠೇವಣಿ ಪಡೆಯಲು ಸಾರ್ವಜನಿಕರಲ್ಲಿ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ಯಾವುದೇ ದಾಖಲೆ, ಜಾಹಿರಾತು, ಸುತ್ತೋಲೆ ಅಥವಾ ಪ್ರಕಟಣೆಗಳಿಗೆ ಪರಿಚಯ ಪತ್ರಿಕೆ ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತೇವೆ. ಇನ್ನೊಂದು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಕಂಪನಿಯು ತನ್ನ ಶೇರು, ಸಾಲಪತ್ರ ಅಥವಾ ಠೇವಣಿಗಳಿಗೆ ವಂತಿಕೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಲು ನೀಡುವ ಆಮಂತ್ರಣ. ಈ ಪರಿಚಯ ಪತ್ರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ನೀಡಿರುವ ಮಾಹಿತಿಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಹೂಡಿಕೆಯ ಮನಸ್ಸು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಆದುದರಿಂದ ಈ ಪತ್ರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ತಪ್ಪು ಹೇಳಿಕೆಗಳನ್ನು ನೀಡುವಂತಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ವಾಸ್ತವವಾದ ಎಲ್ಲಾ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಪ್ರಕಟಪಡಿಸಬೇಕು.
- ಸಿ) **ಕಂಪನಿಯ ಬ್ಯಾಂಕರ್, ದಲ್ಲಾಳಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟವಾಗದ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಒಪ್ಪಿದ ಭರವಸೆದಾರರ ನೇಮಕಾತಿ (Appointment of Bankers, Brokers and Underwriters):** ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಂದ ಹಣ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು ಒಂದು ಅಗಾಧ ಕಾರ್ಯ. ಶೇರು ಅರ್ಜಿಯ ಹಣವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ಕಂಪನಿಯು ಬ್ಯಾಂಕರ್‌ಗಳನ್ನು ನೇಮಿಸಬೇಕು. ಶೇರು ಅರ್ಜಿಗಳನ್ನು ವಿತರಿಸಿ, ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಗೆ ವಿತರಿಸಿ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಲು ದಲ್ಲಾಳಿಗಳನ್ನು ನೇಮಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಕಂಪನಿಯ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಸಾರ್ವಜನಿಕರಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ ಬರುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳು ಕಡಿಮೆಯಿದ್ದಾಗ ಮಾರಾಟವಾಗದ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಲು ಆಸಕ್ತಿ ಹೊಂದಿರುವ ಭರವಸೆದಾರರ(Underwriters)ರನ್ನು ನೇಮಕ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅವರು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಕಾರ್ಯಕ್ಕೆ ಸಂಭಾವನೆಯನ್ನು ದಲ್ಲಾಳಿ (ಕಮಿಷನ್) ರೂಪದಲ್ಲಿ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಎಲ್ಲಾ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲೂ ಮಾರಾಟವಾಗದ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವ ಭರವಸೆದಾರರನ್ನು ನೇಮಕ ಮಾಡುವ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿರುವುದಿಲ್ಲ.
- ಡಿ) **ಕನಿಷ್ಠ ವಂತಿಕೆ (Minimum Subscription):** ಕಂಪನಿಗಳು ಅವಶ್ಯಕವಾದ ಬಂಡವಾಳವಿಲ್ಲದೇ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಅಪಾಯವನ್ನು ತಡೆಯುವ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ, ಶೇರುಗಳ ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡಲು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪ್ರಮಾಣದ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಶೇರುಗಳಿಗೆ ಅರ್ಜಿ ಬಂದ ನಂತರವೇ ಶೇರು ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡಲು ಮುಂದುವರೆಯಬೇಕು. ಕಂಪನಿಯ ಕಾಯಿದೆ ಪ್ರಕಾರ ಈ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಂತಿಕೆಗೆ 'ಕನಿಷ್ಠ ವಂತಿಕೆ' ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಕನಿಷ್ಠ ವಂತಿಕೆಯ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಿದ ಶೇರುಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಶೇಕಡಾ 90ರಷ್ಟು ಇರುತ್ತದೆ. ಶೇರುಗಳನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಲು ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಶೇರು ಅರ್ಜಿದಾರರ ಸಂಖ್ಯೆಯು ಶೇಕಡಾ 90ಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆಯಿದ್ದರೆ, ಶೇರು ಹಂಚಿಕೆಯನ್ನು ಮಾಡದೇ ಶೇರು ಅರ್ಜಿಯ ಹಣವನ್ನು ಅರ್ಜಿದಾರರಿಗೆ ಹಿಂತಿರುಗಿಸಲಾಗುವುದು.
- ಇ) **ಶೇರು ವಿನಿಮಯ ಕೇಂದ್ರಕ್ಕೆ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸುವುದು (Application to Stock Exchange):** ಕಂಪನಿಯ ಶೇರು ಅಥವಾ ಸಾಲಪತ್ರಗಳ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡಲು ಕನಿಷ್ಠ ಒಂದು ಶೇರು ವಿನಿಮಯ ಕೇಂದ್ರದ ಅನುಮತಿ ಪಡೆಯಲು ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು. ಶೇರುಗಳಿಗೆ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಲು ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಅಂತಿಮ ದಿನಾಂಕದಿಂದ ಹತ್ತು ವಾರದೊಳಗೆ ಈ ಅನುಮತಿ ಲಭ್ಯವಾಗದೇ ಇದ್ದರೆ, ಶೇರು ಹಂಚಿಕೆಯು ಅಸಿಂಧುವಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅರ್ಜಿಯ ಮೇಲೆ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ಹಣವನ್ನು ಅರ್ಜಿದಾರರಿಗೆ ಎಂಟು ದಿನಗಳೊಳಗಾಗಿ ಹಿಂತಿರುಗಿಸಬೇಕು.

ಎಫ್) ಶೇರು ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡುವುದು (Allotment of Shares): ಶೇರು ಹಂಚಿಕೆಯಾದ ಅರ್ಜಿದಾರರಿಗೆ ಶೇರು ಹಂಚಿಕೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸಬೇಕು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಅರ್ಜಿದಾರರಿಗೆ ಹಂಚಿಕೆಯಾದ ಶೇರುಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯು ಅಪೇಕ್ಷಿಸಿದ ಸಂಖ್ಯೆಗಿಂತ ಕಡಿಮೆಯಿದ್ದರೆ ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ಶೇರುಗಳು ಹಂಚಿಕೆಯಾಗದಿದ್ದಾಗ, ಅಂತಹ ಅರ್ಜಿದಾರರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅರ್ಜಿಯ ಅಥವಾ ಪೂರ್ಣ ಹಣವನ್ನು ಹಿಂತಿರುಗಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಅಥವಾ ಹಂಚಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಬಾಕಿಯಾಗುವ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದಾಗಿದೆ. ಶೇರುಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡಿದ 30 ದಿನಗಳೊಳಗೆ ನಿರ್ದೇಶಕರು ಅಥವಾ ಕಾರ್ಯದರ್ಶಿಯ ಸಹಿ ಪಡೆದು ಕಂಪನಿಯು ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಶೇರು ಹಂಚಿಕೆಯ ವಿವರ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು.

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯು ತನ್ನ ಶೇರು ಅಥವಾ ಸಾಲಪತ್ರಗಳ ವಂತಿಕೆ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಸಾರ್ವಜನಿಕರನ್ನು ಆಹ್ವಾನಿಸದೇ ಸ್ನೇಹಿತರು, ಸಂಬಂಧಿಗಳ ಮೂಲಕ ಖಾಸಗಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದರೆ, ಪರಿಚಯ ಪತ್ರಿಕೆಯನ್ನು ಹೊರಡಿಸದೇ, 'ಪರಿಚಯ ಪತ್ರಿಕೆಯ ಬದಲಾಗಿ ಹೇಳಿಕೆಯ ಪತ್ರ'ವನ್ನು ಶೇರುಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡುವ ಮೂರು ದಿನಗಳ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು.

ಹಂಗಾಮಿ ಒಪ್ಪಂದಗಳು (Provisional Contracts)

ಈ ಒಪ್ಪಂದಗಳಿಗೆ ಕಂಪನಿಯು ನೋಂದಣಿಯಾದ ನಂತರ, ಆದರೆ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಪೂರ್ವದಲ್ಲಿ ಸಹಿ ಮಾಡಲಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಕಂಪನಿಯು ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭ ಮಾಡುವ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ ಪಡೆದ ನಂತರವೇ ಜಾರಿಗೆ ಬರುತ್ತವೆ.

7.2.4 ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವುದು (Commencement of Business):

ಕಂಪನಿಯು ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಗೆ ಹೊಸ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಕನಿಷ್ಠ ವಂತಿಕೆಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡ ಮೇಲೆ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು. ಆ ಅರ್ಜಿಯ ಜೊತೆಗೆ ಕೆಳಕಂಡ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು.

- ಎ) ಪರಿಚಯ ಪತ್ರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಸೂಚಿಸಲಾದ ಕನಿಷ್ಠ ವಂತಿಕೆಯ ಶೇರುಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಮೇಲೆ ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಆ ಶೇರುಗಳ ಹಂಚಿಕೆಯನ್ನು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ ಎಂಬ ಘೋಷಣೆ.
- ಬಿ) ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ನಿರ್ದೇಶಕರು ಅವರಿಗೆ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಶೇರುಗಳ ಮೇಲೆ ಅರ್ಜಿ ಮತ್ತು ಹಂಚಿಕೆಯ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಇತರರಂತೆ ಪಾವತಿಸಿರುತ್ತಾರೆಂಬ ಘೋಷಣೆ.
- ಸಿ) ಕಂಪನಿಯ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಶೇರು ವಿನಿಮಯ ಕೇಂದ್ರದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸಲು ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಲು ವಿಫಲವಾದ ಕಾರಣದಿಂದ ಅರ್ಜಿದಾರರಿಗೆ ಯಾವುದೇ ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿಸುವ ಅಥವಾ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಸಂದರ್ಭ ಬರುವುದಿಲ್ಲವೆಂಬ ಘೋಷಣೆ.
- ಡಿ) ಕಂಪನಿಯ ನಿರ್ದೇಶಕರು ಅಥವಾ ಕಂಪನಿಯ ಕಾರ್ಯದರ್ಶಿ ಮೇಲೆ ವಿವರಿಸಿದ ಎಲ್ಲಾ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ಶಾಸನಬದ್ಧ ಘೋಷಣೆಗೆ ಸಹಿ ಮಾಡಬೇಕು.

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯು ಖಾಸಗಿಯಾಗಿ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದಾದರೆ 'ಪರಿಚಯ ಪತ್ರಿಕೆಯ ಬದಲಾಗಿ ಹೇಳಿಕೆ ಪತ್ರ'ವನ್ನು ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಿರುವುದರಿಂದ ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ (ಬಿ) ಮತ್ತು (ಡಿ)ಯಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಿರುವ ಘೋಷಣೆಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು.

ಕಂಪನಿಗಳ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಯು ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಈ ಎಲ್ಲಾ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಅವು ತೃಪ್ತಿಕರವಾಗಿದ್ದರೆ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭ ಮಾಡುವ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಕಂಪನಿಯು ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುವ ಅರ್ಹತೆಯನ್ನು ಈ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರವು ನಿರ್ಣಾಯಕವಾಗಿ ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಮೂಲಕ ಕಂಪನಿಯ ಸ್ಥಾಪನೆಯು ಪೂರ್ಣವಾಗುತ್ತದೆ ಹಾಗೂ ಕಂಪನಿಯು ಕಾನೂನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ತನ್ನ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸಲು ಆರಂಭಿಸುತ್ತದೆ.

CERTIFICATE OF COMMENCEMENT OF BUSINESS

(Specimen)

I hereby certify that..... Ltd. Of

Which was incorporated under The Companies Act, 1956, on the day

of 20..... And which has this day filed a statutory declaration

in the prescribed form that the conditions of section 149 have been complied with, is entitled to commence business.

Given under my hand at this day of

two thousand

SEAL

Registrar

Joint Stock Companies

..... (State)

Memorandum of Association

(Specimen)

1. **Name :** The name of the company is Excellent Educational Services Limited. It is hereinafter referred to as EES Ltd.,
2. **Registered Office :** The Registered office of the company shall be situated in the NCT of Delhi and at present it is at : Sri Aurobindo Marg, New Delhi – 16.

3. (A) Main Objective :

- a) To engage in the design, development and delivery of World class service products in the sphere of education for domestic as well as global markets.
- b) To establish and strengthen presence / market share in the various segments representing various stages in the education / re-education process in the life-long learning context, viz., identification of prospects, curriculum-design, pedagogy, examination and evaluation, anticipating, societal/ market needs, content-delivery, placement services and human resource development and renewal.
- c) To develop, publish / produce teaching, training and study materials, journals, periodicals, reports, books, monographs and other multilingual literature / multimedia products for promoting the objectives of the company.

(B) Ancillary objectives :

- (a) To develop special competencies and capabilities for designing, developing and delivering service products for persons with physical and mental disabilities.
- (a) To liaison and network with various individuals and institutions in government and non- government sectors and fostering mutually beneficial relationship in the field of education.
- (b) To host a website for virtual learning;
- (c) To build up a research and reference library and to undertake documentation services;
- (d) To own, purchase, lease, movable and immovable property in furtherance of the aims and objectives of the company;
- (e) To offer prizes, grants, stipends and scholarships in furtherance of the objectives of company;
- (f) To provide a forum for raising, discussing and resolving of issues, problems and challenges in the field of education; and
- (g) To do generally all such other lawful things as are conducive or incidental to the attainment of the above objectives.

4. **Liability clause :** Liability of the members would be limited to the amount of unpaid value of the share.

5. **Capital subscription clause :** The company shall be registered with a capital of Rs. 25 lakh shares of Rs. 10 each.

We the following persons voluntarily agreed to be the signatories to the memorandum of Association:

Sunitha	Vinita
Anil kumar	Sunil kumar
Avtar singh	Renu
Anita	Usha

The name and address of the company signatures to Memorandum have been modified.

FORM NO. 1 - A

The companies Act. 1961

(Application form for Availability of Names*)

The Registrar of companies,

Sir,

Subject : Availability of Names – information Furnishing of:

We, the following applicants are desirous of forming a company to be registered under the companies Act, 1956, in the state union Territory of _____.

1. Name and full address of the person(s) applying for availability, of the name (IN BLOCK LETTERS).
2. Proposed name of the company.
3. State whether public or private.
4. In case the proposed name mentioned in items 2 is not available, 3 names to be considered, in the order of preference.
5. Main objectives of the proposed company.
6. Name and address of the prospective Directors of Promoters, etc.
7. Particulars of the names and situation of registered office of other companies in the same group or under the same management.
8. Proposed authorised capital.
9. Please furnish particulars and results of any application moved to this or any other Registrar previously for availability of name.
10. Particulars of remittance of fee

Situation _____

Dated _____

Signature of the Applicant

ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

ಪ್ರವರ್ತನೆ	ಸಂಘದ ಕಟ್ಟಳೆಗಳು
ಪರಿಚಯ ಪತ್ರಿಕೆ	ನೋಂದಣಿ
ಬಂಡವಾಳದ ವಂತಿಕೆ	ಸಂಘದ ಮನವಿ ಪತ್ರ
ಪ್ರಾರಂಭಿಕ ಒಪ್ಪಂದಗಳು	ಶಾಸನಬದ್ಧ ಘೋಷಣೆ
ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ	

ಸಾರಾಂಶ

ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯ ಸ್ಥಾಪನೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರವರ್ತನೆ ಮತ್ತು ನೋಂದಣಿ ಎಂಬ ಎರಡು ಹಂತಗಳಿರುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯು ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯ ಹಂತ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಪಡೆಯುವ ಹಂತವನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ಮೂಲಕ ತನ್ನ ವ್ಯವಹಾರದ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುತ್ತದೆ.

1. **ಪ್ರವರ್ತನೆ :** ಪ್ರವರ್ತನೆಯು ಸಂಭಾವ್ಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಕಾಶಗಳ ಕಲ್ಪನೆಯಿಂದ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ. ಅದರ ಲಾಭದಾಯಕತೆಯ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು ಕೆಲವು ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯತೆಯ ಅಧ್ಯಯನವನ್ನು ಮಾಡಲಾಗುವುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ : ತಾಂತ್ರಿಕ, ಹಣಕಾಸಿನ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಅಂಶಗಳು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಈ ಅಧ್ಯಯನವು ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಫಲಿತಾಂಶವನ್ನು ನೀಡಿದಾಗ ಪ್ರವರ್ತಕರು ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವ ನಿರ್ಧಾರ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಊಹಿಸಿ ಅಗತ್ಯವಾದ ಕ್ರಮವನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಕ ಕಂಪನಿ ಸ್ಥಾಪಿಸುವ ಸಾಹಸವನ್ನು ಯಾರು ಮಾಡುತ್ತಾರೋ ಅವರನ್ನು ಪ್ರವರ್ತಕರು ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ.

ಪ್ರವರ್ತನೆಯ ಹಂತಗಳು :

1. ಕಂಪನಿ ಹೆಸರಿನ ಅನುಮೋದನೆಯನ್ನು ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಂದ ಪಡೆಯುವುದು.
2. ಮನವಿ ಪತ್ರಕ್ಕೆ ಸಹಿ ಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಗೊಳಿಸುವುದು.
3. ಪ್ರವರ್ತನೆಯ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಹಾಯ ಮಾಡಲು ಕೆಲವು ವೃತ್ತಿಪರರನ್ನು ನೇಮಕ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು.
4. ಕಂಪನಿ ನೋಂದಾಯಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಾದ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಸಿದ್ಧಪಡಿಸುವುದು.

ಅಗತ್ಯ ದಾಖಲೆಗಳು :

1. ಸಂಘದ ಮನವಿ ಪತ್ರ
2. ಸಂಘದ ಕಟ್ಟಳೆಗಳು
3. ನಿರ್ದೇಶಕರಾಗಲಿರುವವರ ಸಮ್ಮತಿ ಪತ್ರಗಳು
4. ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ ಅಥವಾ ಪೂರ್ಣಪ್ರಮಾಣದ ನಿರ್ದೇಶಕರಾಗಲು ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡವರೊಂದಿಗೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಒಪ್ಪಂದಗಳು, ಇದ್ದರೆ,
5. ಶಾಸನಬದ್ಧ ಘೋಷಣೆಗಳು

2. **ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಣಿ :** ಪ್ರವರ್ತಕರು ಕಂಪನಿಯನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸಲು ಅವಶ್ಯ ದಾಖಲೆ ಮತ್ತು ಶುಲ್ಕದೊಂದಿಗೆ ನೋಂದಣಿ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ, ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಸಲ್ಲಿಸಿದ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ದಾಖಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಗಂಭೀರವಾದ ಲೋಪಗಳಿದ್ದರೆ ನೋಂದಣಿ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ತಿರಸ್ಕರಿಸಬಹುದು. ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರವು ಕಂಪನಿಯು ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬಂದಿರುವುದನ್ನು ಕಾನೂನಿನ ಪ್ರಕಾರ ಸಾಬೀತುಪಡಿಸುವ ನಿರ್ಣಾಯಕ ದಾಖಲೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಒಂದು ಪಕ್ಷ ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖವಾದ ಲೋಪಗಳಿಂದ ನಡೆದಿದ್ದರೂ ಕಂಪನಿಯ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಕಾನೂನು ಪ್ರಕಾರ ಪ್ರಶ್ನಿಸುವಂತಿಲ್ಲ.

3. **ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಣೆ :** ಒಂದು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯು ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಂದ ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹ ಮಾಡುವಾಗ ಕೆಳಕಂಡ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸುತ್ತದೆ.

1. SEBIಯ ಅನುಮೋದನೆ,
2. ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಕಂಪನಿಯ ಪರಿಚಯ ಪತ್ರಿಕೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವುದು.
3. ಕಂಪನಿಯ ಬ್ಯಾಂಕರ್, ದಲ್ಲಾಳಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟವಾಗದ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಭರವಸೆ ನೀಡುವವರ ನೇಮಕ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು.
4. ಕನಿಷ್ಠ ಬಂಡವಾಳ ಪಡೆದುಕೊಂಡಿರುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸುವುದು.
5. ಕಂಪನಿಯ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಶೇರು ವಿನಿಮಯ ಕೇಂದ್ರದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸುವ ಅನುಮತಿ ಪಡೆಯಲು ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸುವುದು.
6. ಶೇರು ಅರ್ಜಿಗಳ ಮೇಲೆ ಪಡೆದ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣವನ್ನು ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವುದು ಅಥವಾ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಮಾಡುವುದು.
7. ಯಶಸ್ವಿ ಶೇರು ಅರ್ಜಿದಾರರಿಗೆ ಶೇರು ಹಂಚಿಕೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದು, ಮತ್ತು
8. ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಲ್ಲಿ ಶೇರು ಹಂಚಿಕೆಯ ವಿವರ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವುದು.

ಒಂದು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯು ಸ್ನೇಹಿತರು ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿಗಳಿಂದ ಮಾತ್ರ ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದಾದರೆ (ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಂದ ಬಂಡವಾಳ ಪಡೆಯದೇ ಇದ್ದಾಗ) ಪರಿಚಯ ಪತ್ರಿಕೆಯ ಬದಲಾಗಿ ಹೇಳಿಕೆಯ ಪತ್ರವನ್ನು ಶೇರು ಹಂಚಿಕೆಯ ಕನಿಷ್ಠ ಮೂರು ದಿನಗಳ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಶೇರು ಹಂಚಿಕೆಯ ಪೂರ್ಣವಾದ ನಂತರ ಶೇರು ಹಂಚಿಕೆಯ ವಿವರ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು.

4. **ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವುದು :** ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಂದ ಬಂಡವಾಳ ಪಡೆಯುವ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯು ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಪಡೆಯಲು ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಕೆಳಕಂಡ ದಾಖಲೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು.

1. ಕನಿಷ್ಠ ವಂತಿಕೆ ಪಡೆದಿರುವುದರ ಬಗ್ಗೆ ಘೋಷಣೆ ಪತ್ರ.
2. ನಿರ್ದೇಶಕರಿಗೆ ಶೇರು ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡಿರುವ ಬಗ್ಗೆ ಘೋಷಣೆ.
3. ಅರ್ಜಿದಾರರಿಗೆ ಯಾವುದೇ ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿಸುವ ಬಾಕಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲವೆಂಬ ಘೋಷಣೆ .
4. ಶಾಸನಬದ್ಧ ಘೋಷಣೆ.

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿ ಖಾಸಗಿಯಾಗಿ ಬಂಡವಾಳ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವುದಾದರೆ ಈ ಮೇಲಿನ ದಾಖಲೆಗಳಲ್ಲಿ (2) ಮತ್ತು (4) ನ್ನು ಮಾತ್ರ ಸಲ್ಲಿಸುವುದರೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಪಡೆಯಬಹುದು.

ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಣಿಗೆ ಅನುಸರಿಸಿರುವ ಕ್ರಮಗಳು ತೃಪ್ತಿಯಾದರೆ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಈ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವು ಕಂಪನಿ ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಎಲ್ಲಾ ಕಾರ್ಯಗಳು ಪೂರ್ಣವಾಗಿರುವುದನ್ನು ನಿರ್ಣಾಯಕವಾಗಿ ಖಚಿತ ಪಡಿಸುತ್ತದೆ.

ಪೂರ್ವಭಾವಿ ಒಪ್ಪಂದಗಳು : ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಣಿಯ ಪೂರ್ವದಲ್ಲಿ ಪ್ರವರ್ತಕರು ಮೂರನೇಯ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಒಪ್ಪಂದಗಳು.

ಹಂಗಾಮಿ ಒಪ್ಪಂದಗಳು : ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಣಿಯ ನಂತರ ಆದರೆ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಸಹಿ ಮಾಡಲಾದ ಒಪ್ಪಂದಗಳು.

ಅಭ್ಯಾಸಗಳು

ಬಹು ಆಯ್ಕೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಅವಶ್ಯಕವಾದ ಕನಿಷ್ಠ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಸದಸ್ಯರು.

(a) 2 (b) 3 (c) 5 (d) 7
2. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಅವಶ್ಯಕವಾದ ಕನಿಷ್ಠ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಸದಸ್ಯರು.

(a) 5 (b) 7 (c) 12 (d) 21
3. ಕಂಪನಿಯು ಹೆಸರನ್ನು ಅನುಮೋದಿಸಲು ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಇವರಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

(a) SEBI (b) ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು
(c) ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರ (d) ಕಂಪನಿ ನೋಂದಾಯಿಸಲ್ಪಡುವ ರಾಜ್ಯದ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರ.
4. ಪ್ರಸ್ತಾವಿಸಿದ ಕಂಪನಿಯ ಹೆಸರು ಒಂದು ವೇಳೆ, ಅನಪೇಕ್ಷಣೀಯವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲು

(a) ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಕಂಪನಿಯ ಹೆಸರು, ಪ್ರಸ್ತಾವಿಸಿದ ಹೆಸರು ಎರಡೂ ಒಂದೇ ಆಗಿದ್ದರೆ,
(b) ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಕಂಪನಿಯ ಹೆಸರು ಪ್ರಸ್ತಾವಿಸಿದ ಹೆಸರು ಒಂದೇ ರೀತಿಯಾಗಿ ಹೋಲುವಂತಿದ್ದರೆ,
(c) ಪ್ರಸ್ತಾವಿಸಿದ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ವಿಶ್ವ ಸಂಸ್ಥೆ, ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರದ ಲಾಂಛನವಿದ್ದರೆ,
(d) ಒಂದು ವೇಳೆ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಈ ಎಲ್ಲಾ ಅಂಶಗಳಿದ್ದರೆ.
5. ಪರಿಚಯ ಪತ್ರಿಕೆಯನ್ನು ಈ ಕಂಪನಿ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

(a) ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿ (b) ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮ (c) ಸರ್ಕಾರಿ ಕಂಪನಿ
(d) ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಂದ ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿ
6. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯ ಕೆಳಕಂಡ ಹಂತಗಳ ಕ್ರಮಾನುಸರಣಿಯ ಮೂಲಕ ಸ್ಥಾಪನೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

(a) ಪ್ರವರ್ತನೆ, ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಾರಂಭ, ನೋಂದಣಿ, ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಣೆ.
(b) ನೋಂದಣಿ, ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಣೆ, ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಾರಂಭ, ಪ್ರವರ್ತನೆ.
(c) ಪ್ರವರ್ತನೆ, ನೋಂದಣಿ, ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಣೆ, ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಾರಂಭ.
(d) ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಣೆ, ಪ್ರವರ್ತನೆ, ನೋಂದಣಿ, ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಾರಂಭ.
7. ಪೂರ್ವಭಾವಿ ಒಪ್ಪಂದಗಳಿಗೆ ಸಹಿ ಮಾಡುವುದು.

(a) ನೋಂದಣಿಯ ಪೂರ್ವದಲ್ಲಿ
(b) ನೋಂದಣಿಯ ನಂತರ ಆದರೆ ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯ ಪೂರ್ವದಲ್ಲಿ
(c) ನೋಂದಣಿಯ ನಂತರ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಪೂರ್ವದಲ್ಲಿ
(d) ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ ನಂತರ
8. ಪೂರ್ವಭಾವಿ ಒಪ್ಪಂದಗಳು

(a) ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಹೊಣೆಯಾಗಿಸುತ್ತವೆ
(b) ನೋಂದಣಿಯ ನಂತರ ಇವುಗಳನ್ನು ಅನುಮೋದಿಸಿದರೆ ಕಂಪನಿ ಹೊಣೆಯಾಗುತ್ತದೆ
(c) ನೋಂದಣಿಯ ನಂತರ ಕಂಪನಿ ಹೊಣೆಯಾಗುತ್ತದೆ.
(d) ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಹೊಣೆಯಾಗಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

ಸರಿ / ತಪ್ಪು ಗುರುತಿಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು :

1. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಕಂಪನಿಯನ್ನು, ಖಾಸಗಿಯಾಗಲೀ ಅಥವಾ ಸಾರ್ವಜನಿಕವಾಗಲೀ, ನೋಂದಾಯಿಸಬೇಕು.
2. ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಂದ ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಪರಿಚಯ ಪತ್ರಿಕೆಯ ಬದಲಾಗಿ ಹೇಳಿಕೆಯ ಪತ್ರವನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತದೆ.
3. ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಯು ನೋಂದಣಿಯ ನಂತರ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುತ್ತದೆ.

4. ಪ್ರವರ್ತಕರಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವ ಪರಿಣತರು ಸಹ ಪ್ರವರ್ತಕರಾಗುತ್ತಾರೆ.
5. ಪೂರ್ವಭಾವಿ ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ನೋಂದಣಿಯ ನಂತರ ಅನುಮೋದಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
6. ಕಾಲ್ಪನಿಕ ಹೆಸರಿನ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿಯಾದರೆ, ಅದರ ನೋಂದಣಿಯು ಅನುರೂಪವಾಗುತ್ತದೆ.
7. ಕಟ್ಟಳೆ ಪತ್ರವು ಕಂಪನಿಯ ಮುಖ್ಯ ದಾಖಲೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ.
8. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಕಂಪನಿಯು ಸಂಘದ ಕಟ್ಟಳೆಗಳನ್ನು ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು.
9. ಹಂಗಾಮಿ ಒಪ್ಪಂದಗಳಿಗೆ ಪ್ರವರ್ತಕರು ಕಂಪನಿಯ ನೋಂದಣಿಯ ಪೂರ್ವದಲ್ಲಿ ಸಹಿ ಮಾಡಿರುತ್ತಾರೆ.
10. ಕಂಪನಿಯು ಭಾರಿ ನಷ್ಟ ಅನುಭವಿಸಿದಾಗ, ಅದರ ಆಸ್ತಿಗಳ ಮೌಲ್ಯ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಸಾಕಾಗದೇ ಇದ್ದಾಗ ಬಾಕಿ ಸಾಲ ಪಾವತಿಸಲು ಸದಸ್ಯರ ಖಾಸಗಿ ಆಸ್ತಿಗಳಿಂದ ವಸೂಲಿ ಮಾಡಬಹುದು.

ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ಕಂಪನಿಯ ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಹಂತದ ಹೆಸರುಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
2. ಕಂಪನಿಯನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸಲು ಅವಶ್ಯಕವಾದ ದಾಖಲೆಗಳ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿರಿ.
3. ಪರಿಚಯ ಪತ್ರಿಕೆ ಎಂದರೇನು ? ಎಲ್ಲಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಪರಿಚಯ ಪತ್ರಿಕೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಅಗತ್ಯವಿದೆಯೇ ?
4. 'ಕನಿಷ್ಠ ವಂತಿಕೆ' ಪದವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
5. 'ಶೇರು ಹಂಚಿಕೆಯ ವಿವರ ಪಟ್ಟಿ' ಪದವನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
6. ಕಂಪನಿ ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಯಾವ ಹಂತದಲ್ಲಿ SEBI ಯೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ?
7. ಪ್ರಾರಂಭಿಕ ಒಪ್ಪಂದ ಮತ್ತು ಹಂಗಾಮಿ ಒಪ್ಪಂದಗಳ ನಡುವಿನ ಇರುವ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

ದೀರ್ಘ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ಪ್ರವರ್ತನೆ ಪದದ ಅರ್ಥವೇನು ? ಪ್ರವರ್ತಕರು ಸ್ಥಾಪಿಸುತ್ತಿರುವ ಕಂಪನಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಅವರು ಕಾನೂನಿನ್ವಯ ಹೊಂದಿದ ಸ್ಥಾನಮಾನವನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
2. ಕಂಪನಿಯ ಪ್ರವರ್ತನೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರವರ್ತಕರು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
3. ಸಂಘದ ಮನವಿ ಪತ್ರ ಎಂದರೇನು ? ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಅದರ ಕಲಮುಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
4. ಸಂಘದ ಮನವಿ ಪತ್ರ ಮತ್ತು ಕಟ್ಟಳೆ ಪತ್ರಗಳ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
5. ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಮತ್ತು ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರಗಳ ನಿರ್ಣಾಯಕ ಪರಿಣಾಮಗಳೇನು?
6. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿ ತನ್ನ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಶೇರು ವಿನಿಮಯ ಕೇಂದ್ರದಲ್ಲಿ ವ್ಯಹರಿಸಲು ಶೇರುಗಳ ಯಾದಿಯಲ್ಲಿ ಸೇರಿಸುವುದು ಅಗತ್ಯವೇ? ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿ ತನ್ನ ಶೇರು ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಶೇರು ವಿನಿಮಯ ಕೇಂದ್ರದಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಅನುಮತಿ ಪಡೆಯಲು ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸುವಲ್ಲಿ ವಿಫಲವಾದರೆ ಅಥವಾ ಅನುಮತಿ ದೊರೆಯದೇ ಇದ್ದಾಗ ಶೇರು ಹಂಚಿಕೆಯ/ನೀಡಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಉಂಟಾಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳೇನು ?

ಕಾರ್ಯ ಯೋಜನೆ

ಕಂಪನಿ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳ ಕಚೇರಿಗೆ ಭೇಟಿ ನೀಡಿ ಕಂಪನಿ ಸ್ಥಾಪನೆಯ ವಾಸ್ತವಿಕ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನವನ್ನು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳಿ. ನೀವು ಈಗ ಅಭ್ಯಾಸ ಮಾಡಿದ ಕ್ರಮಗಳಿಗೆ ಅದು ಹೋಲಿಕೆಯಾಗುತ್ತದೆಯೇ ? ಕಂಪನಿಯನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸುವಾಗ ಎದುರಾಗುವ ತೊಡಕುಗಳು ಯಾವುವು ?

ಅಧ್ಯಾಯ 8

ವ್ಯವಹಾರದ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳು

Sources of Business Finance

ಕಲಿಕೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸಿದ ಬಳಿಕ, ನೀವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವಿರಿ:

- ವ್ಯವಹಾರದ ಹಣಕಾಸಿನ ಅರ್ಥ, ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಗಳ ತಿಳಿಸುವಿಕೆ,
- ವ್ಯವಹಾರದ ಹಣಕಾಸಿನ ವಿವಿಧ ಮೂಲಗಳ ವರ್ಗೀಕರಣ,
- ವಿವಿಧ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳ ಅನುಕೂಲಗಳು ಮತ್ತು ಮಿತಿಗಳ ಮೌಲ್ಯೀಕರಣ,
- ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳ ಗುರುತಿಸುವಿಕೆ ಮತ್ತು
- ಸೂಕ್ತವಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಲು ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳ ಪರಿಶೀಲನೆ.

ಶ್ರೀ ಅನಿಲ್ ಸಿಂಗ್ ಅವರು ಕಳೆದ ಎರಡು ವರ್ಷಗಳಿಂದ ಹೋಟೆಲ್ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಶ್ರೇಷ್ಠ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಆಹಾರದಿಂದ ಅವರ ಹೋಟೆಲ್ ಶೀಘ್ರದಲ್ಲೇ ಜನಪ್ರಿಯತೆಯನ್ನು ಪಡೆಯಿತು. ಸಿಂಗ್, ಈಗ ಅದೇ ತರಹದ ಹೋಟೆಲ್‌ಗಳನ್ನು ಬೇರೆ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ತೆರೆಯುವ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಆದರೆ, ಅವರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಹಣಕಾಸು, ವ್ಯವಹಾರದ ವಿಸ್ತರಣೆಯ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ಸಾಕಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಸಿಂಗ್ ಅವರ ತಂದೆಯವರು, ಇನ್ನೊಂದು ಹೋಟೆಲ್ ಉದ್ಯಮ ಮಾಲೀಕರೊಡನೆ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯನ್ನು ಮಾಡಿದರೆ ಆ ಮಾಲೀಕರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತಾರೆ ಎಂದು ಸಲಹೆ ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ, ಈ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯಿಂದ ಲಾಭ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳೆರಡನ್ನೂ ಆ ಪಾಲುದಾರರೊಂದಿಗೆ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅನಿಲ್‌ಸಿಂಗ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಆಲೋಚನೆ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಅವರು ಹೇಗೆ ಮತ್ತು ಎಲ್ಲಿಂದ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣವನ್ನು ಪಡೆಯುವುದೆಂಬ ಗೊಂದಲ ಮತ್ತು ಚಿಂತೆಯಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ. ಅವರು ಈ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ತನ್ನ ಸ್ನೇಹಿತ, ರಮೇಶನೊಡನೆ ಚರ್ಚಿಸುತ್ತಾರೆ. ರಮೇಶ ಬೇರೆ ವಿಧಾನಗಳಾದ ಶೇರು ಮತ್ತು ಸಾಲ ಪತ್ರಗಳ ಬಿಡುಗಡೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ, ಈ ವಿಧಾನಗಳು ಕೇವಲ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರವೇ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಮೂಲವಾಗಿದೆ. ಅವರ ಸ್ನೇಹಿತನು, ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಿಧಾನಕ್ಕೂ ಅದರದೇ ಆದ ಅನುಕೂಲತೆ ಮತ್ತು ಮಿತಿಗಳಿವೆ ಮತ್ತು ಅಂತಿಮ ಆಯ್ಕೆಯು ಹಣಕಾಸಿನ ಉದ್ದೇಶ ಮತ್ತು ಅವಧಿಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಬೇಕು ಎಂಬ ಮುನ್ನೆಚ್ಚರಿಕೆಯನ್ನೂ ಕೊಡುತ್ತಾನೆ. ಈಗ ಅನಿಲ್ ಸಿಂಗ್‌ರವರು ಈ ಎಲ್ಲಾ ವಿಧಾನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕಲಿಯಬೇಕಾಗಿದೆ.

8.1 ಪೀಠಿಕೆ (Introduction)

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವು ಒಂದು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ನಡೆಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗಲು ಯಾವ ವಿವಿಧ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅವಲೋಕಿಸುತ್ತದೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಈ ಅಧ್ಯಾಯವು ವಿವಿಧ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳ ಅನುಕೂಲತೆ ಮತ್ತು ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸೂಕ್ತವಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಲು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಪ್ರತಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗೂ ಹಣವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು ಅತಿ ಮುಖ್ಯ. ಅಂತೆಯೇ, ಸೂಕ್ತವಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಲು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳ ತುಲನಾತ್ಮಕ ಅನುಕೂಲ ಮತ್ತು ಅನನುಕೂಲಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು ಕೂಡಾ ಅಷ್ಟೇ ಮುಖ್ಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

8.2 ವ್ಯವಹಾರದ ಹಣಕಾಸಿನ ಅರ್ಥ, ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಮಹತ್ವ (Meaning, nature and significance of business finance)

ವ್ಯವಹಾರವು ಸಮಾಜದ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿ ಪಡಿಸಲು, ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ವಿತರಣೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ವಿವಿಧ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನೆರವೇರಿಸಲು ಹಣದ ಅಗತ್ಯತೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಆದುದರಿಂದ, ಹಣಕಾಸನ್ನು ವ್ಯವಹಾರದ ಜೀವರಕ್ತ (life blood) ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮ ಎಲ್ಲಾ ವಿವಿಧ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನೆರವೇರಿಸಲು ಬೇಕಾಗಿರುವ ಹಣಕಾಸನ್ನು ವ್ಯವಹಾರದ ಹಣಕಾಸು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣಕಾಸನ್ನು ಒದಗಿಸದಿದ್ದರೆ ಒಂದು ವ್ಯವಹಾರದ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ನಡೆಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಯಾವಾಗಲೂ ವ್ಯವಹಾರಸ್ಥನು ಹೂಡಿದ ಆರಂಭಿಕ ಬಂಡವಾಳವು ವ್ಯವಹಾರದ ಎಲ್ಲಾ ಹಣಕಾಸಿನ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಸಾಕಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಆದುದರಿಂದ, ಉದ್ಯಮಕರ್ತನು ತನ್ನ ಹಣಕಾಸಿನ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ವಿವಿಧ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಹುಡುಕಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ, ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಡೆಸಲು ಹಣಕಾಸಿನ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು ಮತ್ತು ವಿವಿಧ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು ಪ್ರಮುಖವಾದ ಅಂಶವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಉದ್ಯಮಕರ್ತನು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿದ ಹಂತದಿಂದಲೇ ಹಣಕಾಸಿನ ಅಗತ್ಯತೆಯು ಉದ್ಭವಿಸುತ್ತದೆ. ಸ್ಥಾವರ ಮತ್ತು ಯಂತ್ರಗಳು, ಪೀಠೋಪಕರಣಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಸ್ಥಿರಾಸ್ತಿಗಳ ಖರೀದಿಗಾಗಿ ಕೆಲವೊಂದು ಹಣಕಾಸು ತಕ್ಷಣವೇ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಅಂತೆಯೇ, ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳ ಖರೀದಿ, ನೌಕರರಿಗೆ ವೇತನ ಪಾವತಿ ಇತ್ಯಾದಿ ದೈನಂದಿನ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಅದೇ ರೀತಿ, ವ್ಯವಹಾರದ ವಿಸ್ತರಣೆಗೂ ಹಣಕಾಸು ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ವ್ಯವಹಾರದ ಹಣಕಾಸಿನ ಅಗತ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು:

(ಎ) ಸ್ಥಿರ ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು (Fixed Capital Requirements):

ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು, ಸ್ಥಿರಾಸ್ತಿಗಳಾದ ಭೂಮಿ ಮತ್ತು ಕಟ್ಟಡ, ಸ್ಥಾವರ ಮತ್ತು ಯಂತ್ರ, ಪೀಠೋಪಕರಣದ ಖರೀದಿಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ಥಿರ ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸ್ಥಿರಾಸ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಹೂಡಿದ ಬಂಡವಾಳವು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ದೀರ್ಘ ಅವಧಿಯವರೆಗೆ ಇರುತ್ತದೆ. ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ವರೂಪದಂತಹ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿ, ಬೇರೆ ಬೇರೆ ವ್ಯವಹಾರದ ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಸ್ಥಿರ ಬಂಡವಾಳದ ಮೊತ್ತವು ಬದಲಾಗುತ್ತಾ ಹೋಗುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಒಂದು ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ, ಉತ್ಪಾದನಾ ಸಂಸ್ಥೆಯೊಡನೆ ಹೋಲಿಸಿದಾಗ, ಕಡಿಮೆ ಪ್ರಮಾಣದ ಸ್ಥಿರ ಬಂಡವಾಳವು ಬೇಕಾಗಬಹುದು. ಅಂತೆಯೇ, ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದಾಗ, ದೊಡ್ಡ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ಸ್ಥಿರ ಬಂಡವಾಳದ ಹೂಡಿಕೆಯ ಅಗತ್ಯ ಇರುತ್ತದೆ.

(ಬಿ) ಕಾರ್ಯಶೀಲ ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು (Working Capital Requirements):

ಸ್ಥಿರ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದರೊಂದಿಗೆ, ಹಣಕಾಸಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಅಂತ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ವ್ಯವಹಾರವು ಎಷ್ಟೇ ದೊಡ್ಡದಿರಲಿ ಅಥವಾ ಸಣ್ಣದಿರಲಿ, ಅದರ ದೈನಂದಿನ ಕಾರ್ಯಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಕಾರ್ಯಶೀಲ ಬಂಡವಾಳ ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾಮಗ್ರಿಗಳ ದಾಸ್ತಾನು, ಬರತಕ್ಕ ಹುಂಡಿಗಳಂತಹ ಚರಾಸ್ತಿಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲು ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತುತ ಖರ್ಚುಗಳಾದ ವೇತನ, ಕೂಲಿ, ತೆರಿಗೆ ಮತ್ತು ಬಾಡಿಗೆಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಇದನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿ, ಕಾರ್ಯಶೀಲ ಬಂಡವಾಳದ ಅಗತ್ಯತೆಯ ಮೊತ್ತವು ಒಂದು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಬದಲಾಗುತ್ತಾ ಹೋಗುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಉದ್ದರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಅಥವಾ ನಿಧಾನ ಗತಿಯ ವಹಿವಾಟು ಅಥವಾ ಕ್ರಯ ವಿಕ್ರಯವಿರುವ ವ್ಯವಹಾರ ಘಟಕವನ್ನು, ನಗದಿನಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಅಥವಾ ವೇಗದ ಗತಿಯ ಕ್ರಯ ವಿಕ್ರಯ ಹೊಂದಿರುವ ವ್ಯವಹಾರ ಘಟಕದೊಂದಿಗೆ ತುಲನೆ ಮಾಡಿದಾಗ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಮಾಣದ ಕಾರ್ಯಶೀಲ ಬಂಡವಾಳವು ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ವ್ಯವಹಾರದ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಮತ್ತು ವಿಸ್ತರಣೆಯೊಂದಿಗೆ ಸ್ಥಿರ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಶೀಲ ಬಂಡವಾಳಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆಯು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಕೆಲವೊಂದು ಸಲ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವನ್ನು ಉನ್ನತೀಕರಿಸಿ, ಉತ್ಪಾದನೆ ಅಥವಾ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣಕಾಸಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆಯು ಇರುತ್ತದೆ. ಅಂತೆಯೇ, ಹಬ್ಬದ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ದಾಸ್ತಾನನ್ನು ಇಡಲು ಅಥವಾ ಪ್ರಸ್ತುತ ಸಾಲವನ್ನು ಹಿಂತಿರುಗಿಸಲು ಅಥವಾ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಲು ಅಥವಾ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸ್ಥಳಾಂತರಿಸಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣಕಾಸು ಅಗತ್ಯವಿರಬಹುದು. ಆದುದರಿಂದ, ಯಾವ ಮೂಲದಿಂದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಬಹುದು ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು, ವಿವಿಧ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳ ಮೌಲ್ಯೀಕರಣ ಮಾಡುವುದು ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ.

8.3 ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳ ವರ್ಗೀಕರಣ (Classification of Sources of Funds)

ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಅಥವಾ ಪಾಲುದಾರಿಕಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ವೈಯುಕ್ತಿಕ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಅಥವಾ ಬ್ಯಾಂಕು ಮತ್ತು ಸ್ನೇಹಿತರಿಂದ ಪಡೆದ ಸಾಲಗಳಿಂದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಕಂಪನಿಯ ರೀತಿಯ ಮಾಲೀಕತ್ವದಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಾಗುವ ವಿವಿಧ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಕೋಷ್ಟಕ 8.1 ರಲ್ಲಿ ವರ್ಗೀಕರಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಕೋಷ್ಟಕದಲ್ಲಿ ತೋರಿಸಿದಂತೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳನ್ನು ವಿವಿಧ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು. ಅಂದರೆ ಅವಧಿ, ಉತ್ಪತ್ತಿ ಮತ್ತು ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ. ಇವುಗಳ ವರ್ಗೀಕರಣ ಮತ್ತು ಮೂಲಗಳ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ವಿವರಣೆಯನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ:

8.3.1 ಅವಧಿಯ ಆಧಾರ (Period Basis)

ಅವಧಿಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ, ಹಣಕಾಸಿನ ವಿವಿಧ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಮೂರು ವಿಧಗಳಾಗಿ ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು. ಅವುಗಳು ಯಾವುವೆಂದರೆ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಮೂಲಗಳು, ಮಧ್ಯಮಾವಧಿ ಮೂಲಗಳು ಮತ್ತು ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಮೂಲಗಳು.

ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಹಣಕಾಸು ಮೂಲಗಳು ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದರ 5 ವರ್ಷ ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅವಧಿಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಈ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವು ಶೇರುಗಳು, ಸಾಲಪತ್ರಗಳು ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಪಡೆದ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಎರವಲು ಮತ್ತು ಸಾಲಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಸಲಕರಣೆಗಳು, ಸ್ಥಾವರ, ಇತ್ಯಾದಿ ಸ್ಥಿರ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಇಂತಹ ಹಣಕಾಸು ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಒಂದು ವರ್ಷ ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚು ಮತ್ತು ಐದು ವರ್ಷಗಳಿಗಿಂತಲೂ ಕಡಿಮೆ ಅವಧಿಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುವಾಗ, ಮಧ್ಯಮಾವಧಿಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇಂತಹ ಮೂಲಗಳು ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ಪಡೆದ ಎರವಲು(borrowings), ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಠೇವಣಿ, ಗುತ್ತಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ಸಹಾಯ, ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಪಡೆದ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ.

ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಹಣಕಾಸು ಒಂದು ವರ್ಷದ ಅವಧಿಗೆ ಮೀರದ ಹಣಕಾಸಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲ, ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ಪಡೆದ ಸಾಲ ಮತ್ತು ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರಗಳು ಅಲ್ಪಾವಧಿಗೆ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಕೆಲವೊಂದು ಮೂಲಗಳಿಗೆ ಉದಾಹರಣೆಗಳು.

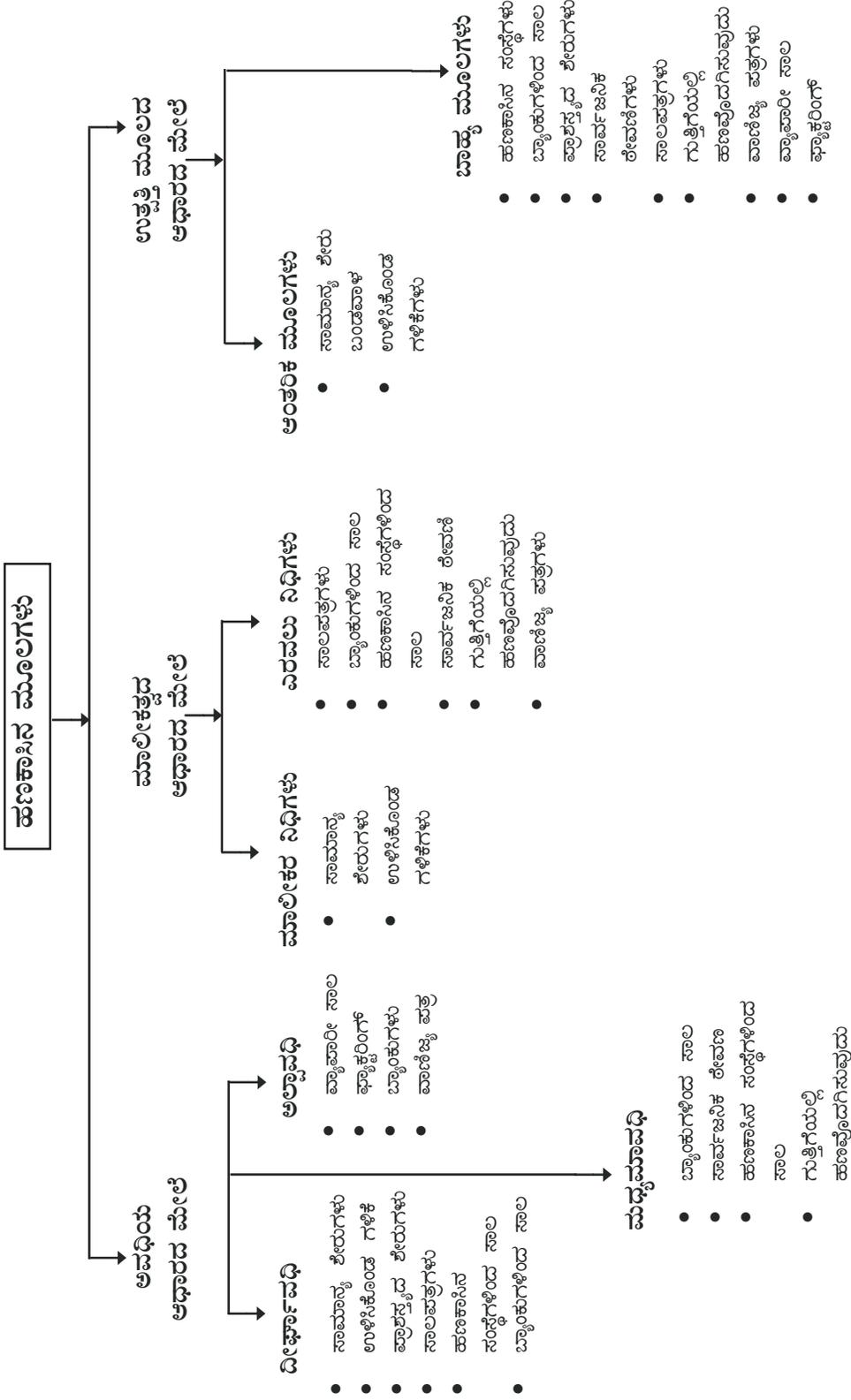
ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಹಣಕಾಸು ಒದಗಿಸುವಿಕೆಯು, ಬರತಕ್ಕ ಲೆಕ್ಕಗಳು (accounts receivables) ಮತ್ತು ದಾಸ್ತಾನುಗಳಂತಹ ಚರಾಸ್ತಿಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಅತ್ಯಂತ ಸಾಮಾನ್ಯ ಮೂಲವಾಗಿದೆ. ಮಾರಾಟದ ನಿರೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ದಾಸ್ತಾನು ಇಡಲೇಬೇಕಾದಂತಹ ಋತುಮಾನಿಕ ವ್ಯವಹಾರ(seasonal businesses)ಗಳಿಗೆ, ಎರಡು ಋತುಗಳ ಮಧ್ಯಂತರದ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಹಣಕಾಸಿನ ಒದಗಿಸುವಿಕೆಯು ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದಕರು ತಮ್ಮ ಆಸ್ತಿಯ ಪ್ರಮುಖ ಭಾಗವನ್ನು ದಾಸ್ತಾನು ಮತ್ತು ಬರತಕ್ಕ ಲೆಕ್ಕಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಿರುವುದರಿಂದ, ಅವರಿಗೂ ಅಲ್ಪಾವಧಿಗೆ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ಹಣಕಾಸಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುತ್ತದೆ.

8.3.2 ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಆಧಾರ (Ownership Basis)

ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ, ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳನ್ನು 'ಮಾಲೀಕರ ನಿಧಿ' ಮತ್ತು 'ಎರವಲು ಪಡೆದ ನಿಧಿ' ಎಂದು ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು. ಮಾಲೀಕರ ನಿಧಿ ಎಂದರೆ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಾಲೀಕರು ಒದಗಿಸಿದ ಹಣಕಾಸು. ಇಲ್ಲಿ ಮಾಲೀಕರೆಂದರೆ ಏಕ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಅಥವಾ ಪಾಲುದಾರರು ಅಥವಾ ಕಂಪನಿಯ ಶೇರುದಾರರು ಆಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಬಂಡವಾಳದ ಹೊರತಾಗಿ ಈ ಮೂಲವು ಲಾಭದ ಮರು-ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನೂ ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಮಾಲೀಕರ ಬಂಡವಾಳವು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲೇ ದೀರ್ಘಾವಧಿಯವರೆಗೆ ಹೂಡಿಕೆಯಾಗಿದ್ದು ವ್ಯವಹಾರವು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವಾಗ ಇದನ್ನು ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ. ಇಂತಹ ಬಂಡವಾಳವು, ಮಾಲೀಕರಿಗೆ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮಾಡುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಆಧಾರವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಮಾಲೀಕರ ನಿಧಿ ಅಥವಾ ಮಾಲೀಕರ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳ ನೀಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಉಳಿಸಿಕೊಂಡ ಗಳಿಕೆ ಇವೆರಡು ಪ್ರಮುಖ ಮೂಲಗಳು.

ಎರವಲು ಪಡೆದ ನಿಧಿಗಳೆಂದರೆ ಹೊರಗಿನಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಸಾಲ ಅಥವಾ ಎರವಲು. ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ಪಡೆದ ಸಾಲ, ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಪಡೆದ ಸಾಲ, ಸಾಲ ಪತ್ರಗಳ ನೀಡಿಕೆ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಠೇವಣಿ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲಗಳು, ಎರವಲು ಪಡೆದ ನಿಧಿಗಳ ಮೂಲಗಳಾಗಿವೆ. ಇಂತಹ ಮೂಲಗಳು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಗೆ, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ನಿಯಮ ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಮತ್ತು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿ ಮುಗಿದ ನಂತರ ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡುವ ಸೌಲಭ್ಯದೊಂದಿಗೆ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಅಂತಹ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೇಲೆ ಸಾಲ ಪಡೆದ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಒಂದು ನಿಶ್ಚಿತ ದರದಲ್ಲಿ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕು. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು, ಕಡಿಮೆ ಗಳಿಕೆ ಇರುವ ಅಥವಾ ನಷ್ಟವನ್ನನುಭವಿಸಿದ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲೂ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾಗಿರುವುದರಿಂದ, ಈ ಮೂಲಗಳು ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣಕಾಸಿನ ಹೊರೆಯನ್ನುಂಟು ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಸಾಲದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಸ್ಥಿರಾಸ್ತಿಯ ಭದ್ರತೆಯ ಮೇಲೆ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಕೋಷ್ಟಕ 8.1 ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳ ವರ್ಗೀಕರಣ



8.3.3 ಉತ್ಪತ್ತಿ ಮೂಲದ ಆಧಾರ (Source of Generation Basis)

ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳ ವರ್ಗೀಕರಣದ ಇನ್ನೊಂದು ಆಧಾರವೆಂದರೆ, ಹಣಕಾಸು, ಸಂಸ್ಥೆಯ ಆಂತರಿಕ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಉತ್ಪತ್ತಿಯಾಗಿದೆಯೇ ಅಥವಾ ಬಾಹ್ಯ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಉತ್ಪತ್ತಿಯಾಗಿದೆಯೇ ಎಂಬುದಾಗಿದೆ. ಹಣಕಾಸಿನ ಆಂತರಿಕ ಮೂಲಗಳೆಂದರೆ ಹಣಕಾಸನ್ನು ವ್ಯವಹಾರದ ಒಳಗಿನಿಂದಲೇ ಸೃಷ್ಟಿ ಮಾಡುವುದಾಗಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಒಂದು ವ್ಯವಹಾರವು ಬರತಕ್ಕ ಲೆಕ್ಕಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ವೇಗವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದರಿಂದ, ಹೆಚ್ಚುವರಿ ದಾಸ್ತಾನನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಮತ್ತು ಲಾಭವನ್ನು ಮರುಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಆಂತರಿಕವಾಗಿ ಉತ್ಪತ್ತಿ ಮಾಡಬಹುದು. ಆಂತರಿಕ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳು ವ್ಯವಹಾರದ ಸೀಮಿತ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಪೂರೈಸುತ್ತವೆ.

ವ್ಯವಹಾರದ ಬಾಹ್ಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಹೊರಗಿನಿಂದ ಉತ್ಪತ್ತಿ ಮಾಡುವುದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ್ದು ಪೂರೈಕೆದಾರರು, ಸಾಲ ಕೊಡುವವರು ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆದಾರರನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಬೇಕಾದಾಗ, ಬಾಹ್ಯ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಪಡೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹಣಕಾಸಿನ ಬಾಹ್ಯ ಮೂಲಗಳು, ಆಂತರಿಕ ಮೂಲಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಕೆ ಮಾಡಿದಾಗ, ಹೆಚ್ಚು ವೆಚ್ಚದಾಯಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಕೆಲವೊಂದು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ, ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಬಾಹ್ಯಮೂಲಗಳಿಂದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಪಡೆಯಲು ತಮ್ಮ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಭದ್ರತೆಯಾಗಿ ನೀಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾಲ ಪತ್ರಗಳ ನೀಡುವಿಕೆ, ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕು ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಪಡೆದ ಎರವಲು/ಸಾಲ ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಠೇವಣಿಯ ಸ್ವೀಕಾರ ಇವುಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಉಪಯೋಗಿಸುವ ಬಾಹ್ಯ ಮೂಲಗಳಿಗೆ ಉದಾಹರಣೆಗಳಾಗಿವೆ.

8.4 ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳು (Sources of Finance)

ಒಂದು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ವಿವಿಧ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಬಹುದು. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಮೂಲವು ತನ್ನದೇ ಆದ ವಿಶಿಷ್ಟ ಗುಣಲಕ್ಷಣವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಅದನ್ನು ಕ್ರಮವಾಗಿ ಅರಿಯುವುದರಿಂದಲೇ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಮೂಲವನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಎಲ್ಲಾ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಒಂದೇ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲ ಎಂದು ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಸಂದರ್ಭ, ಉದ್ದೇಶ, ವೆಚ್ಚ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿತ ನಷ್ಟಭಯ ಮುಂತಾದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿ ಉತ್ತಮವಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಬಹುದಾಗಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಒಂದು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಸ್ಥಿರ ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಮಾಲೀಕರ ನಿಧಿ ಅಥವಾ ಎರವಲು ನಿಧಿಗಳಂತಹ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಹಣಕಾಸುಗಳಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಹಾಗೆಯೇ, ವ್ಯವಹಾರದ ಉದ್ದೇಶವು ದೈನಂದಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವುದು ಎಂದಾದರೆ ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಬಳಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಮೂಲಗಳ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ವಿವರಣೆಯನ್ನು ಅವುಗಳ ಅನುಕೂಲತೆ ಮತ್ತು ಮಿತಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಈ ಕೆಳಗೆ ಕೊಡಲಾಗಿದೆ.

8.4.1 ಉಳಿಸಿಕೊಂಡ ಗಳಿಕೆಗಳು (Retained Earnings)

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಒಂದು ಕಂಪನಿಯು ತನ್ನ ಎಲ್ಲಾ ಗಳಿಕೆ ಅಥವಾ ಲಾಭವನ್ನು ಶೇರುದಾರರಿಗೆ ಲಾಭಾಂಶವಾಗಿ ವಿತರಣೆ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ. ನಿವ್ವಳ ಲಾಭ(net earnings)ದ ಒಂದು ಭಾಗವನ್ನು ಭವಿಷ್ಯತ್ತಿನ ಉಪಯೋಗಕ್ಕಾಗಿ ತನ್ನಲ್ಲೇ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು 'ಉಳಿಸಿಕೊಂಡ ಗಳಿಕೆ' ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. ಉಳಿಸಿಕೊಂಡ ಗಳಿಕೆಯು 'ಆಂತರಿಕ ಹಣ ಒದಗಿಸುವ ಮೂಲ' ಅಥವಾ 'ಸ್ವಯಂ-ಹಣ ಒದಗಿಸುವುದು' ಅಥವಾ 'ಲಾಭದ ಮರುಹೂಡಿಕೆ'ಯಾಗಿದೆ. ಒಂದು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಪುನರ್ ವಿನಿಯೋಗ ಮಾಡಲು ಲಭ್ಯವಾಗುವ ಲಾಭದ ಮೊತ್ತವು ನಿವ್ವಳ ಲಾಭ, ಲಾಭಾಂಶದ ನೀತಿ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವಯಸ್ಸು ಮುಂತಾದ ಹಲವು ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ.

ವ್ಯವಹಾರದ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳು

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Merits)

- ಉಳಿಸಿಕೊಂಡ ಗಳಿಕೆಯು ಒಂದು ವ್ಯವಹಾರದ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವಾಗಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ:
- (ಎ) ಉಳಿಸಿಕೊಂಡ ಗಳಿಕೆಯು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಲಭ್ಯವಾಗುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಒಂದು ಶಾಶ್ವತ ಮೂಲವಾಗಿದೆ.
 - (ಬಿ) ಇದು ಬಡ್ಡಿ, ಲಾಭಾಂಶ ಅಥವಾ ಆರಂಭದ ವೆಚ್ಚಗಳ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಅಭಿವ್ಯಕ್ತ ವೆಚ್ಚ(explicit cost)ಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿಲ್ಲ.
 - (ಸಿ) ಹಣಕಾಸನ್ನು ಆಂತರಿಕವಾಗಿ ಸೃಷ್ಟಿ ಮಾಡಿರುವುದರಿಂದ, ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯಾತ್ಮಕ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ ಮತ್ತು ನಮನೀಯತೆ ಇರುತ್ತದೆ.
 - (ಡಿ) ಇದು ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ನಷ್ಟವನ್ನು ಎದುರಿಸುವ ವ್ಯವಹಾರದ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ.
 - (ಇ) ಇದು ಕಂಪನಿಯ ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

- ಉಳಿಸಿಕೊಂಡ ಗಳಿಕೆಯು ವ್ಯವಹಾರದ ಹಣಕಾಸಿನ ಒಂದು ಮೂಲವಾಗಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ:
- (ಎ) ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಲಾಭದ ಮರುಹೂಡಿಕೆಯು ಶೇರುದಾರರಿಗೆ ಕಡಿಮೆ ಲಾಭಾಂಶ ನೀಡುವುದರಿಂದ, ಶೇರುದಾರರ ಅತ್ಯಪ್ಪಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ.
 - (ಬಿ) ವ್ಯವಹಾರದ ಲಾಭವು ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ಇದು ಹಣಕಾಸಿನ ಒಂದು ಅನಿಶ್ಚಿತ ಮೂಲವಾಗಿದೆ.
 - (ಸಿ) ಈ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲದ ಅವಕಾಶದ ವೆಚ್ಚ(opportunity cost)ವನ್ನು ಹಲವು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಪರಿಗಣಿಸದೇ ಇರುವುದರಿಂದ, ಈ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಅಪೇಕ್ಷಿತ ಮಟ್ಟಕ್ಕಿಂತಲೂ ಕಡಿಮೆ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಉಪಯೋಗಿಸಬಹುದು.

8.4.2 ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲ (Trade Credit)

ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲವೆಂದರೆ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಾಪಾರಿಯು ಇನ್ನೊಬ್ಬ ವ್ಯಾಪಾರಿಗೆ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಖರೀದಿ ಮಾಡಲು ನೀಡಿದ ಸಾಲ. ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲವು, ತಕ್ಷಣ ಹಣ ಪಾವತಿ ಮಾಡದೇ ಸರಕನ್ನು ಖರೀದಿ ಮಾಡಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ. ಅಂತಹ ಸಾಲವು ಖರೀದಿದಾರನ ದಾಖಲೆ ಪುಸ್ತಕದಲ್ಲಿ ಸಾಲಿಗರು/ಧಣಿಗಳು (creditors) ಅಥವಾ 'ಕೊಡತಕ್ಕ ಲೆಕ್ಕಗಳು' (accounts payable) ಎಂಬ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಕಂಡು ಬರುತ್ತದೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲವನ್ನು ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಹಣ ಒದಗಿಸುವ ಮೂಲವಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತವೆ. ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲವನ್ನು ಹಣಕಾಸಿನ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ ಮತ್ತು ಕೀರ್ತಿಮೌಲ್ಯವುಳ್ಳ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾಲದ ಗಾತ್ರ ಮತ್ತು ಸಾಲದ ಅವಧಿಯು, ಖರೀದಿ ಮಾಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕೀರ್ತಿಮೌಲ್ಯ, ಮಾರಾಟಗಾರನ ಹಣಕಾಸಿನ ಸ್ಥಿತಿಗತಿ, ಖರೀದಿಯ ಗಾತ್ರ, ಹಿಂದಿನ ಪಾವತಿಯ ದಾಖಲೆ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಮಟ್ಟಗಳಂತಹ ಕೆಲವೊಂದು ಅಂಶಗಳ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿಸಿವೆ. ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲದ ಷರತ್ತುಗಳು ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಮತ್ತು ವ್ಯಕ್ತಿಯಿಂದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಬದಲಾಗಬಹುದು. ಹಾಗೆಯೇ, ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ವಿಧಿಸಬಹುದು.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Merits)

ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲದ ಪ್ರಮುಖವಾದ ಅನುಕೂಲತೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- (ಎ) ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲವು ಅನುಕೂಲಕರ ಮತ್ತು ನಿರಂತರವಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವಾಗಿದೆ.
- (ಬಿ) ಮಾರಾಟಗಾರನಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕನ ಹಣಕಾಸಿನ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದಿದ್ದರೆ ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲವು ಸುಲಭವಾಗಿ ಲಭ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.
- (ಸಿ) ವ್ಯವಹಾರದ ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಬೆಂಬಲ ಸಿಗಬೇಕಾದರೆ ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದೆ.
- (ಡಿ) ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟದ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಹೆಚ್ಚಳವನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದ ದಾಸ್ತಾನು ಇಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ದಾಸ್ತಾನಿನ ಹಣಕಾಸು ಒದಗಿಸಲು ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲವನ್ನು ಬಳಸಬಹುದಾಗಿದೆ.
- (ಇ) ಈ ಮೂಲವು, ಹಣವನ್ನು ಒದಗಿಸುವಾಗ ಆಸ್ತಿಯ ಮೇಲೆ ಯಾವುದೇ ಋಣಭಾರವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲವು ಒಂದು ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವಾಗಿ ಕೆಲವೊಂದು ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಅವು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- (೧) ಸುಲಭ ಮತ್ತು ನಮ್ಯವಾದ ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯಗಳ ಲಭ್ಯತೆಯು ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಮಿತಿಮೀರಿದ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಲು ಪ್ರೇರೇಪಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಇದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಮಾಡಬಹುದು.
- (೨) ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲವು ನಿಯಮಿತವಾದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಮಾತ್ರ ಒದಗಿಸಿ ಕೊಡುತ್ತದೆ.
- (೩) ಹೆಚ್ಚಿನ ಇತರ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದಾಗ, ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲವು ಹೆಚ್ಚು ವೆಚ್ಚದಾಯಕವಾಗಿದೆ.

8.4.3 ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್ (Factoring)

ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್ ಎಂಬುದು ಒಂದು ಹಣಕಾಸಿನ ಸೇವೆಯಾಗಿದ್ದು ಅದರಲ್ಲಿ ಫ್ಯಾಕ್ಟರ್(ದಲ್ಲಾಳಿ)ನು ವಿವಿಧ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿಕೊಡುತ್ತಾನೆ. ಆ ಸೇವೆಗಳು ಯಾವುವೆಂದರೆ:

- (ಎ) ವಿನಿಮಯ ಪತ್ರಗಳ ಸೋಡೀಕರಣ-ಆಲಂಬನ ಸಹಿತ ಅಥವಾ ಆಲಂಬನ ರಹಿತ (with or without recourse) ಮತ್ತು ಕಕ್ಷಿದಾರರ (clients) ಸಾಲವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು. ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿ ಉಂಟಾದ ಬರತಕ್ಕ ಹುಂಡಿಗಳನ್ನು ಫ್ಯಾಕ್ಟರ್‌ಗಳಿಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸೋಡಿಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲಾಗುವುದು. ಫ್ಯಾಕ್ಟರನು ಸಾಲದ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕನಿಂದ ಸಾಲವನ್ನು ಹಿಂಪಡೆಯುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಹೊಂದುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಕರಡು ಸಾಲದಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತಾನೆ. ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್‌ನಲ್ಲಿ ಎರಡು ವಿಧಗಳಿವೆ-ಆಲಂಬನ ಸಹಿತ ಮತ್ತು ಆಲಂಬನ ರಹಿತ. ಆಲಂಬನ ಸಹಿತ ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್‌ನಲ್ಲಿ ಕರಡು ಸಾಲದ ನಷ್ಟಭಯದಿಂದ ಕಕ್ಷಿದಾರನನ್ನು ರಕ್ಷಣೆ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ; ಮತ್ತೊಂದೆಡೆ, ಆಲಂಬನ ರಹಿತ ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್‌ನಲ್ಲಿ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಸಾಲದ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಫ್ಯಾಕ್ಟರನು ವಹಿಸುತ್ತಾನೆ. ಅಂದರೆ ಸಾಲವು ಕರಡು ಸಾಲವಾದರೆ ಬೆಲೆ ಪಟ್ಟಿ(Invoice)ಯ ಸಂಪೂರ್ಣ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕಕ್ಷಿದಾರನಿಗೆ ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
- (ಬಿ) ಭಾವೀ ಕಕ್ಷಿದಾರರ ಉದ್ದರಿ/ಪತ್ತು ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ, ಇತ್ಯಾದಿ ಕುರಿತು ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ನೀಡುವುದು. ಫ್ಯಾಕ್ಟರ್‌ಗಳಿಗೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ವ್ಯಾಪಾರೀ ಇತಿಹಾಸದ ಬಗ್ಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣ ಮಾಹಿತಿ ಇರುತ್ತದೆ. ಈ ಮಾಹಿತಿಯು ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವವರಿಗೆ ಅತ್ಯಮೂಲ್ಯವಾಗಿದ್ದು ಅಂತಹ ಮಾಹಿತಿಯು ಕಳಪೆ ಮರುಪಾವತಿ ಹಿನ್ನೆಲೆ ಇರುವ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಡನೆ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಮಾಡದೇ ಇರಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಫ್ಯಾಕ್ಟರ್‌ಗಳು ಹಣಕಾಸು, ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಇತ್ಯಾದಿ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ಸೂಕ್ತವಾದ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ನೀಡುವ ಸೇವೆಯನ್ನೂ ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ.

ಫ್ಯಾಕ್ಟರ್‌ಗಳು ತಾವು ನೀಡಿದ ಸೇವೆಗೆ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ವಿಧಿಸುತ್ತಾರೆ. ಭಾರತೀಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಕಾರ್ಯಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ನೇತೃತ್ವದಲ್ಲಿ ತೊಂಭತ್ತರ ಪ್ರಾರಂಭದಲ್ಲಿ ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್ ಅನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸಲಾಯಿತು. ಎಸ್ ಬಿ ಐ ಫ್ಯಾಕ್ಟರ್ಸ್ ಮತ್ತು ಕಮರ್ಷಿಯಲ್ ಸರ್ವಿಸಸ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್, ಕ್ಯಾನ್‌ಬ್ಯಾಂಕ್ ಫ್ಯಾಕ್ಟರ್ಸ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್, ಫೋರ್ಮೋಸ್ಟ್ ಫ್ಯಾಕ್ಟರ್ಸ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್, ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ, ಕೆನರಾ ಬ್ಯಾಂಕ್, ಪಂಜಾಬ್ ನ್ಯಾಷನಲ್ ಬ್ಯಾಂಕ್, ಅಲಹಾಬಾದ್ ಬ್ಯಾಂಕ್- ಇವುಗಳು ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್ ಸೇವೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳ ಹೊರತಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕೇತರ ಹಣಕಾಸಿನ ಕಂಪನಿಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳು ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್ ಸೇವೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Merits)

ಹಣಕಾಸಿನ ಒಂದು ಮೂಲವಾಗಿ, ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್‌ನ ಅನುಕೂಲತೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- (ಎ) ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್ ಮೂಲಕ ಪಡೆಯುವ ಹಣಕಾಸು ಬೇರೆ ಮೂಲಗಳಾದ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲಗಳಿಗಿಂತಲೂ ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಾಯಕವಾಗಿದೆ.
- (ಬಿ) ಕಕ್ಷಿದಾರನು/ಳು, ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್‌ನ ಮೂಲಕ ನಗದು ಹರಿವಿನ ವೇಗವನ್ನು ವರ್ಧಿಸಿ ಅವನ/ಅವಳ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಸಮಯಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸಬಹುದು.

- (ಸಿ) ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್, ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವಾಗಿ ನಮನೀಯತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ ಮತ್ತು ಉದ್ದರಿ ಮಾರಾಟದಿಂದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾದ ನಗದು ಒಳಹರಿವನ್ನು ಖಾತರಿ ಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಇದು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ವಾಪಾಸು ಪಡೆಯಲಾಗದ ಸಾಲವನ್ನು ಹಿಂದಕ್ಕೆ ಪಡೆಯಲು ಭದ್ರತೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.
- (ಡಿ) ಇದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಆಸ್ತಿಯ ಮೇಲೆ ಋಣ ಭಾರವನ್ನುಂಟು ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ.
- (ಇ) ಸಾಲದ ನಿಯಂತ್ರಣದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್ ವಹಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಕಕ್ಷಿದಾರರು ವ್ಯವಹಾರದ ಕಾರ್ಯಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮನ್ನು ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ಹಣಕಾಸಿನ ಒಂದು ಮೂಲವಾಗಿ ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಮಿತಿಗಳನ್ನೂ ಹೊಂದಿದೆ:

- (ಎ) ಬೆಲೆಪಟ್ಟಿಗಳು ಅಧಿಕ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿದ್ದು, ಕಡಿಮೆ ಮೊತ್ತದ್ದಾಗಿರುವಾಗ ಈ ಮೂಲವು ಹೆಚ್ಚು ವೆಚ್ಚದಾಯಕವಾಗುತ್ತದೆ.
- (ಬಿ) ಫ್ಯಾಕ್ಟರ್ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಪೂರೈಸುವ ಮುಂಗಡ ಹಣಕಾಸು ರೂಢಿಯಲ್ಲಿರುವ ಬಡ್ಡಿದರಕ್ಕಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಡ್ಡಿದರದಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.
- (ಸಿ) ಫ್ಯಾಕ್ಟರನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಅವರೊಡನೆ ವ್ಯವಹರಿಸಲು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹಿತಕರವೆನಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

8.4.4 ಗುತ್ತಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಹಣವೊದಗಿಸುವುದು (Lease Financing)

ಗುತ್ತಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಹಣವೊದಗಿಸುವುದು ಒಂದು ಕರಾರುಬದ್ಧ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದ್ದು, ಅದರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ಭಾಗೀದಾರನು ಅಂದರೆ ಆಸ್ತಿಯ ಮಾಲೀಕ, ತನ್ನ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ನಿಯತಕಾಲಿಕವಾದ ಹಣಪಾವತಿಗೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ಇನ್ನೊಬ್ಬ ಭಾಗೀದಾರನಿಗೆ ವಹಿಸಿಕೊಡುತ್ತಾನೆ. ಇನ್ನೊಂದು ವಿಧದಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಗೆ ಸ್ವತ್ತನ್ನು ಬಾಡಿಗೆಗೆ ಕೊಡುವುದಾಗಿದೆ. ಸ್ವತ್ತಿನ ಮಾಲೀಕನನ್ನು ಗುತ್ತಿಗೆಗೆ ಕೊಡುವವನು (lessor) ಎಂದೂ, ಮತ್ತು ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುವ ಭಾಗೀದಾರನಿಗೆ ಭೋಗ್ಯದಾರ ಅಥವಾ ಗುತ್ತಿಗೆದಾರ(lessee)ನೆಂದೂ ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ (ಬಾಕ್ಸ್ 'ಎ' ಅನ್ನು ನೋಡಿ). ಭೋಗ್ಯದಾರನು ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಗುತ್ತಿಗೆ ಬಾಡಿಗೆ ಎಂದು ಆಸ್ತಿಯ ಮಾಲೀಕನಿಗೆ ಕೊಡುತ್ತಾನೆ. ಗುತ್ತಿಗೆಕರಾರು, ಗುತ್ತಿಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ ಸಂಬಂಧ ಪಟ್ಟ ಎಲ್ಲಾ ಷರತ್ತು ಮತ್ತು ನಿರ್ಬಂಧಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಗುತ್ತಿಗೆಯ ಅವಧಿಯು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಂಡಾಗ ಗುತ್ತಿಗೆ ಕೊಟ್ಟವನಿಗೆ ಸ್ವತ್ತು ಪುನಃ ಹಿಂದಕ್ಕೆ ಸೇರುತ್ತದೆ. ಗುತ್ತಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಹಣವೊದಗಿಸುವಿಕೆಯು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಆಧುನೀಕರಣ ಮತ್ತು ವೈವಿಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಪ್ರಮುಖ ಮಾರ್ಗವಾಗಿದೆ. ವೇಗವಾಗಿ ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯಿಂದ ಕಂಪ್ಯೂಟರ್ ಮತ್ತು ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಸಲಕರಣೆಗಳು ಹಳೆಯದಾಗುತ್ತವೆ. ಇಂತಹ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಅರ್ಜಿಸಲು ಗುತ್ತಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಹಣ ಒದಗಿಸುವುದು ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಚಲಿತವಾಗಿದೆ. ಗುತ್ತಿಗೆಯ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ಮಾಡುವಾಗ ಗುತ್ತಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯುವ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಮಾಲೀಕತ್ವದಲ್ಲಿ ಖರೀದಿ ಮಾಡುವ ವೆಚ್ಚದೊಂದಿಗೆ ಹೋಲಿಕೆ ಮಾಡಬೇಕು.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Merits)

ಗುತ್ತಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಹಣವೊದಗಿಸುವಿಕೆಯ ಅನುಕೂಲತೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- (ಎ) ಭೋಗ್ಯದಾರನಿಗೆ ಕಡಿಮೆ ಹೂಡಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಅರ್ಜಿಸಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ.
- (ಬಿ) ಸರಳ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳಿಂದ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ಪಡೆಯಬಹುದಾಗಿದೆ.
- (ಸಿ) ಭೋಗ್ಯದಾರನು ಪಾವತಿ ಮಾಡಿದ ಗುತ್ತಿಗೆ ಬಾಡಿಗೆಯನ್ನು ತೆರಿಗೆಗೆ ಒಳಪಡುವ ಲಾಭದ ಲೆಕ್ಕ ಮಾಡಲು ಕಳೆಯಬಹುದಾಗಿದೆ.

- (ಡಿ) ಇದು ವ್ಯವಹಾರದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಅಥವಾ ನಿಯಂತ್ರಣದ ಮೇಲೆ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರದೇ ಹಣವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.
- (ಇ) ಇದು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಾಲಪಡೆಯುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವುದಿಲ್ಲ.
- (ಎಫ್) ಆಸ್ತಿಯ ಅಪ್ರಚಲಿತವಾಗುವ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಗುತ್ತಿಗೆಗೆ ಕೊಟ್ಟವನೇ ಭರಿಸುವುದರಿಂದ, ಭೋಗ್ಯದಾರನಿಗೆ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ನಮನೀಯತೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ಗುತ್ತಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಹಣ ಒದಗಿಸುವಿಕೆಯ ಕೆಲವೊಂದು ಮಿತಿಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- (ಎ) ಗುತ್ತಿಗೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು, ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುವುದರ ಮೇಲೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ನಿರ್ಬಂಧಗಳನ್ನು ಹೇರಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಭೋಗ್ಯದಾರನಿಗೆ ಅದು ಆಸ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಬದಲಾವಣೆ ಅಥವಾ ಮಾರ್ಪಾಡನ್ನು ಮಾಡಲು ಬಿಡುವುದಿಲ್ಲ.
- (ಬಿ) ಗುತ್ತಿಗೆಯನ್ನು ನವೀಕರಿಸದಿದ್ದರೆ, ದೈನಂದಿನ ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಬೀರುತ್ತದೆ.
- (ಸಿ) ಒಂದು ವೇಳೆ ಗುತ್ತಿಗೆಯ ಮೇಲೆ ಪಡೆದ ಉಪಕರಣವು ಪ್ರಯೋಜನಕಾರಿಯಾಗದಿದ್ದರೆ, ಭೋಗ್ಯದಾರನು ಗುತ್ತಿಗೆ ಕರಾರನ್ನು ಕಾಲಕ್ಕೆ ಮೊದಲೇ ಅಂತ್ಯಗೊಳಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಹೆಚ್ಚು ಪಾವತಿ ಮಾಡುವ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ.
- (ಡಿ) ಭೋಗ್ಯದಾರನು ಆಸ್ತಿಯ ಮಾಲೀಕನಾಗಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲದಿರುವುದರಿಂದ ಆಸ್ತಿಯ ಕಳೆದುಳಿದ (residual) ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಆಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಬಾಕ್ಸ್- ಎ

ಗುತ್ತಿಗೆ ಒದಗಿಸುವವರು (The Lessors)

1. ವಿಶೇಷ ಗುತ್ತಿಗೆ ಕಂಪನಿಗಳು (Specialised leasing companies): 400ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ದೊಡ್ಡ ಗಾತ್ರದ ಕಂಪನಿಗಳು ಗುತ್ತಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಸಂಘಟನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ಅಂತಹ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ಗುತ್ತಿಗೆ ಕಂಪನಿಗಳೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.
2. ಬ್ಯಾಂಕು ಮತ್ತು ಪೂರಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು (Bank and bank-subsidaries): ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್, 1994 ಫೆಬ್ರವರಿಯಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಗುತ್ತಿಗೆಯಲ್ಲಿ ನೇರವಾಗಿ ಪ್ರವೇಶಿಸಲು ಅನುಮತಿ ನೀಡಿತು. ಅಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ ಕೇವಲ ಪೂರಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಗುತ್ತಿಗೆಯ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಳ್ಳಲು ಅನುಮತಿ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಈ ಗುತ್ತಿಗೆ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕೇತರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿತ್ತು.
3. ವಿಶೇಷ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು (Specialised Financial Institutions): ಕೇಂದ್ರ ಮತ್ತು ರಾಜ್ಯಮಟ್ಟಗಳೆರಡರಲ್ಲೂ ಹಲವು ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಪಾರಂಪರಿಕ ಹಣ ಒದಗಿಸುವಿಕೆಯ ಸಾಧನಗಳೊಂದಿಗೆ, ಗುತ್ತಿಗೆ ಸಾಧನವನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತವೆ. ಮುಖ್ಯವಾಗಿ, ಐಸಿಐಸಿಐ ಭಾರತೀಯ ಗುತ್ತಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಮುಂಚೂಣಿ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿದೆ.
4. ಉತ್ಪಾದಕ-ಗುತ್ತಿಗೆದಾರರು (Manufacturer-lessors): ಮಾರಾಟ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಉತ್ಪಾದಕನ ಮೇಲೆ ಸ್ಪರ್ಧೆಯು ಒತ್ತಡವನ್ನು ಹಾಕಿದಾಗ, ಉತ್ಪಾದಕನು ತನ್ನ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಉತ್ತಮ ವಿಧಾನವಾದ ಗುತ್ತಿಗೆಯನ್ನು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯುತ್ತಾನೆ. ಮಾರಾಟ ಗುತ್ತಿಗೆಯು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಿದೆ. ಪ್ರಸ್ತುತ, ವಾಹನಗಳ ಮಾರಾಟಗಾರರು, ಗ್ರಾಹಕರ ಬೆಲೆಬಾಳುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟಗಾರರು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಗುತ್ತಿಗೆ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಗುತ್ತಿಗೆ ಕಂಪನಿಗಳೊಡನೆ ಸಹಭಾಗಿತ್ವ ಅಥವಾ ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ.

ಭೋಗ್ಯದಾರರು (The Lessees)

1. **ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಉದ್ಯಮಗಳು (Public Sector Undertakings):** ಹಿಂದೆ, ಈ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ಉತ್ತಮ ವೃದ್ಧಿ ದರವನ್ನು ಸಾಕ್ಷೀಕರಿಸಿದೆ. ಗುತ್ತಿಗೆ ಹಣ ಒದಗಿಸುವಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರ ಮತ್ತು ರಾಜ್ಯಸರ್ಕಾರಗಳು ಮಾಲೀಕತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಗಳು ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿವೆ.
2. **ಮಧ್ಯ-ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಕಂಪನಿಗಳು (Mid-market companies):** ಮಧ್ಯ-ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಕಂಪನಿಗಳು [ಸಮಂಜಸವಾದ ಉತ್ತಮ ಸಾಲ ಯೋಗ್ಯತೆ ಹೊಂದಿರುವ ಆದರೆ ಕಡಿಮೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಚಿತ್ರಣ (Public Profile) ಹೊಂದಿರುವ ಕಂಪನಿಗಳು] ಮೂಲಭೂತವಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕು ಮತ್ತು ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಹಣ ಒದಗಿಸುವಿಕೆಗೆ ಪರ್ಯಾಯವಾಗಿ ಗುತ್ತಿಗೆ ಹಣ ಒದಗಿಸುವಿಕೆಯನ್ನು ಆಶ್ರಯಿಸಿವೆ.
3. **ಗ್ರಾಹಕರು (Consumers):** ಕಂಪನಿ ಹಣ ಒದಗಿಸುವಿಕೆಯ ಇತ್ತೀಚಿನ ಕೆಟ್ಟ ಅನುಭವವು ಗ್ರಾಹಕರ ಬೆಲೆ ಬಾಳುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಚಿಲ್ಲರೆ ಹಣಕಾಸು (Retail Finance) ಒದಗಿಸುವಿಕೆಯತ್ತ ಗಮನ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸುವಂತೆ ಮಾಡಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಕಾರು ಗುತ್ತಿಗೆಯು ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಾಗಿದೆ.
4. **ಸರ್ಕಾರಿ ಇಲಾಖೆಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಾಧಿಕಾರಗಳು (Government Departments and Authorities):** ಗುತ್ತಿಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಇತ್ತೀಚಿನ ಪ್ರವೇಶಿಗರಲ್ಲಿ ಒಂದು, ಸರ್ಕಾರವೇ ಆಗಿದೆ. ಇತ್ತೀಚಿಗೆ, ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರದ ದೂರ ಸಂಪರ್ಕ ಇಲಾಖೆಯು 1,000 ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿಗಳ ಗುತ್ತಿಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಟೆಂಡರ್‌ನಲ್ಲಿ ಮುಂಚೂಣಿ ಪಡೆಯಿತು.

8.4.5 ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಠೇವಣಿ (Public Deposits)

ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಂದ ನೇರವಾಗಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಠೇವಣಿಯನ್ನು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಠೇವಣಿ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಠೇವಣಿಯ ಮೇಲೆ ನೀಡುವ ಬಡ್ಡಿದರವು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಠೇವಣಿಗಳಿಗೆ ನೀಡುವ ಬಡ್ಡಿದರಕ್ಕಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಹಣವನ್ನು ಠೇವಣಿ ಇಡಲು ಆಸಕ್ತಿ ಇರುವವರು ಒಂದು ನಿಗದಿತ ನಮೂನೆಯಲ್ಲಿ ವಿವರವನ್ನು ಭರ್ತಿಮಾಡಬೇಕು. ಸಂಸ್ಥೆಯು ಸಾಲವನ್ನು ಅಂಗೀಕರಿಸಿದ್ದಕ್ಕೆ ಠೇವಣಿ ರಶೀದಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಠೇವಣಿಯು ವ್ಯವಹಾರದ ಮಧ್ಯಮ ಅವಧಿ ಮತ್ತು ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಇವೆರಡರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಹಣವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಠೇವಣಿಗಳು ಠೇವಣಿದಾರನಿಗೂ ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗೂ ಪ್ರಯೋಜನಕಾರಿಯಾಗಿದೆ. ಠೇವಣಿದಾರರಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅರ್ಪಿಸುವ ಬಡ್ಡಿದರಕ್ಕಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಡ್ಡಿದರ ಸಿಗುವುದಾದರೆ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಠೇವಣಿಯ ವೆಚ್ಚವು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ಪಡೆದ ಎರವಲು ವೆಚ್ಚಕ್ಕಿಂತಲೂ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಮೂರು ವರ್ಷದ ಅವಧಿಯವರೆಗೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಠೇವಣಿಗಳನ್ನು ಆಹ್ವಾನಿಸುತ್ತವೆ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಠೇವಣಿಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕೆ ಒಳಪಟ್ಟಿದೆ.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Merits)

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಠೇವಣಿಯ ಅನುಕೂಲತೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- (ಎ) ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಠೇವಣಿಯನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಕಾರ್ಯ ವಿಧಾನವು ಸರಳವಾಗಿದ್ದು, ಸಾಲದ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಇರುವ ನಿರ್ಬಂಧಗಳು ಇರುವುದಿಲ್ಲ.
- (ಬಿ) ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಠೇವಣಿಯ ವೆಚ್ಚವು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕು ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಪಡೆಯುವ ಸಾಲದ ವೆಚ್ಚಕ್ಕಿಂತಲೂ ಕಡಿಮೆ ಇರುತ್ತದೆ.

- (ಸಿ) ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಠೇವಣಿಯು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಆಸ್ತಿಯ ಮೇಲೆ ಋಣಭಾರವನ್ನುಂಟು ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ. ಸಂಸ್ಥೆಯ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಬೇರೆ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯುವಾಗ ಭದ್ರತೆಯಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸಬಹುದು.
- (ಡಿ) ಠೇವಣಿದಾರರಿಗೆ ಮತದಾನದ ಹಕ್ಕು ಇಲ್ಲದಿರುವುದರಿಂದ ಕಂಪನಿಯ ನಿಯಂತ್ರಣದ ಅಧಿಕಾರವು ದುರ್ಬಲವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಠೇವಣಿಯ ಪ್ರಮುಖ ಮಿತಿಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- (ಎ) ಹೊಸ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಈ ವಿಧದಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಅರ್ಜಿಸಲು ಕಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ.
- (ಬಿ) ಕಂಪನಿಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಂದ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ ಬರುವುದಿಲ್ಲವಾದ ಕಾರಣ, ಇದೊಂದು ನಂಬಲರ್ಹವಲ್ಲದ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವಾಗಿದೆ.
- (ಸಿ) ವಿಶೇಷವಾಗಿ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ಠೇವಣಿಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿರುವಾಗ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಠೇವಣಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು ಕಷ್ಟಕರವಾಗುತ್ತದೆ.

8.4.6 ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರ (Commercial Paper)

ತೊಂಬತ್ತರ ಆದಿಯಲ್ಲಿ ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರಗಳು ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವಾಗಿ ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮಿತು. ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಸಂಸ್ಥೆಯು ನೀಡಿದ ಭದ್ರತಾ ರಹಿತ ವಾಗ್್ದಾನ ಪತ್ರವೇ ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಇದರ ಅವಧಿ 90 ದಿನಗಳಿಂದ 364 ದಿನಗಳವರೆಗೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯು ಬೇರೆ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ, ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳು, ಪಿಂಚಣಿ ನಿಧಿಗಳು ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ನೀಡುತ್ತದೆ. ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರಗಳಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಮೊತ್ತವು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಸಾಲವು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಭದ್ರತಾರಹಿತವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಉತ್ತಮ ಸಾಲ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆಯುಳ್ಳ ಕಂಪನಿಗಳು ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರವನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಬಹುದಾಗಿದೆ. ಇದರ ನಿಯಂತ್ರಣವು ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಬರುತ್ತದೆ.

ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರಗಳ ಅನುಕೂಲ ಮತ್ತು ಮಿತಿಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Merits)

- (ಎ) ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರವನ್ನು ಭದ್ರತಾರಹಿತವಾಗಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಇದು ಯಾವುದೇ ನಿರ್ಬಂಧನೆಯ ಕಟ್ಟುಪಾಡುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವುದಿಲ್ಲ.
- (ಬಿ) ಇದನ್ನು ಮುಕ್ತವಾಗಿ ವರ್ಗಾವಣೆ ಮಾಡಬಹುದಾಗಿದ್ದು ಹೆಚ್ಚಿನ ದ್ರವತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.
- (ಸಿ) ಇದು ಉಳಿದ ಮೂಲಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಕೆ ಮಾಡಿದಾಗ ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ವಾಣಿಜ್ಯಪತ್ರವನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಇದರ ವೆಚ್ಚವು ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ಪಡೆಯುವ ಸಾಲದ ವೆಚ್ಚಕ್ಕಿಂತಲೂ ಕಡಿಮೆ ಇರುತ್ತದೆ.
- (ಡಿ) ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರವು ನಿರಂತರವಾಗಿ ದೊರಕುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವಾಗಿದೆ. ಏಕೆಂದರೆ, ಅದರ ವಾಯಿದೆಯನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆಗೊಳಿಸಿದ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಗನುಗುಣವಾಗಿ ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಅದೂ ಅಲ್ಲದೇ, ವಾಯಿದೆ ಹೊಂದುವ ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಲು ಹೊಸ ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರವನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆಗೊಳಿಸಬಹುದು.
- (ಇ) ಕಂಪನಿಗಳು ಅವುಗಳ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ನಿಧಿಗಳನ್ನು ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿರಿಸಿ ಅವುಗಳ ಮೇಲೆ ಉತ್ತಮ ಪ್ರತಿಫಲವನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

- (ಎ) ಉತ್ತಮ ಹಣಕಾಸಿನ ಸ್ಥಿತಿ ಮತ್ತು ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ ಇರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮಾತ್ರವೇ ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರಗಳಿಂದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು. ಹೊಸ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ ಸ್ಥಾನವಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಈ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಪಡೆಯಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.
- (ಬಿ) ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರದಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಹಣದ ಮೊತ್ತವು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಹಣವನ್ನು ಒದಗಿಸುವವರಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ದ್ರವತ್ವಕ್ಕೆ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.
- (ಸಿ) ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರವು ವ್ಯಕ್ತಿಗತವಲ್ಲದ ಹಣ ಒದಗಿಸುವ ವಿಧಾನವಾಗಿದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಹಣ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿದ್ದಾಗ, ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರದ ವಾಯಿದೆ ದಿನಾಂಕವನ್ನು ಮುಂದೂಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

8.4.7 ಶೇರುಗಳ ನೀಡುವಿಕೆ (Issue of Shares)

ಶೇರುಗಳ ನೀಡುವಿಕೆಯಿಂದ ಪಡೆದ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಶೇರು ಬಂಡವಾಳ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಕಂಪನಿಯ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಸಣ್ಣ ಘಟಕಗಳಾಗಿ ವಿಭಾಗಿಸಿ, ಪ್ರತಿ ಘಟಕವನ್ನು ಶೇರು ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಶೇರಿಗೆ ಮುಖಬೆಲೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಒಂದು ಕಂಪನಿಯು ರೂ.10 ರ 1,00,000 ಶೇರುಗಳನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಿದಾಗ ಅದರ ಶೇರು ಬಂಡವಾಳದ ಮೊತ್ತವು ರೂ.10,00,000. ಶೇರನ್ನು ಹೊಂದಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಶೇರುದಾರ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕಂಪನಿಗಳು ಎರಡು ವಿಧದ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳೆಂದರೆ: ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳು. ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರು ಬಂಡವಾಳವೆಂದೂ, ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರು ಬಂಡವಾಳವೆಂದೂ ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ.

(1) ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳು (Equity Shares)

ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳು ಕಂಪನಿಯ ಅತ್ಯಂತ ಪ್ರಮುಖವಾದ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಬಂಡವಾಳದ ಮೂಲವಾಗಿದೆ. ಈ ಶೇರುಗಳು ಕಂಪನಿಯ ಮಾಲೀಕತ್ವವನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತವೆ. ಆದುದರಿಂದ, ಈ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಬಂಡವಾಳ ಅಥವಾ ಮಾಲೀಕರ ನಿಧಿ ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರು ಬಂಡವಾಳವು ಕಂಪನಿಯ ಸ್ಥಾಪನೆಗೆ ಪೂರ್ವಾಪೇಕ್ಷಿತವಾಗಿದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುದಾರರು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಲಾಭಾಂಶದ ದರವನ್ನು ಪಡೆಯುವುದಿಲ್ಲ. ಬದಲಾಗಿ, ಕಂಪನಿಯ ಆದಾಯದ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿಸಿ ಲಾಭಾಂಶ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಕಂಪನಿಯ ಗಳಿಕೆ ಮತ್ತು ಆಸ್ತಿಯ ಮೇಲೆ ಇರುವ ಎಲ್ಲಾ ಬಾಧ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಿದ ನಂತರದ ಉಳಿಕೆಯನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುದಾರರು ಪಡೆಯುವ ಕಾರಣ ಅವರನ್ನು ಉಳಿಕೆಯ ಮಾಲೀಕರು (Residual Owners) ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅವರು ಉತ್ತಮ ಪ್ರತಿಫಲವನ್ನು ಅನುಭವಿಸುವುದಲ್ಲದೆ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಅವರ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ಅವರು ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಹೂಡಿದ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಇಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲದೇ, ಅವರ ಮತದಾನದ ಹಕ್ಕಿನ ಮೂಲಕ ಕಂಪನಿಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು: (Merits)

ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳ ಬಂಡವಾಳ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯಿಂದಾಗುವ ಅನುಕೂಲತೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- (ಎ) ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರತಿಫಲಕ್ಕಾಗಿ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಸಿದ್ಧವಿರುವ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ.
- (ಬಿ) ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳಿಗೆ ಲಾಭಾಂಶದ ಪಾವತಿಯು ಕಡ್ಡಾಯವಲ್ಲ. ಆದುದರಿಂದ ಈ ಶೇರುಗಳು ಕಂಪನಿಗೆ ಹೊರೆಯೆನಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

- (ಸಿ) ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರು ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಕಂಪನಿಯ ವಿಸರ್ಜನೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲೇ ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವುದರಿಂದ ಇದು ಶಾಶ್ವತ ಬಂಡವಾಳವಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿಯ ಬಾಧ್ಯತೆಯ ಪಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳ ಸ್ಥಾನ ಅಂತಿಮದಲ್ಲಿರುವುದರಿಂದ ಸಾಲಗಾರರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಭದ್ರತೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.
- (ಡಿ) ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರು ಬಂಡವಾಳವು ಕಂಪನಿಗೆ ಸಾಲ ಯೋಗ್ಯತೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸಿ ಕೊಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಭಾವಿ ಸಾಲಗಾರರಿಗೆ ಸಾಲ ನೀಡಲು ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ.
- (ಇ) ಕಂಪನಿಯು ತನ್ನ ಆಸ್ತಿಯ ಮೇಲೆ ಋಣ ಬಾಧ್ಯತೆಯನ್ನುಂಟು ಮಾಡದೇ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದ್ದಾಗ ಕಂಪನಿಯ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಭದ್ರತೆಗೆ ನೀಡಿ ಸಾಲ ಪಡೆಯಬಹುದಾಗಿದೆ.
- (ಎಫ್) ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳು ತಮ್ಮ ಮತದಾನದ ಹಕ್ಕಿನ ಮೂಲಕ ಕಂಪನಿಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಜಾಸತ್ತಾತ್ಮಕ ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ಮಾಡಬಹುದು.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳ ಮೂಲಕ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದರ ಪ್ರಮುಖ ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತೆ ಗುರುತಿಸಬಹುದು:

- (ಎ) ಏಕಪ್ರಕಾರವಾದ ಆದಾಯ ಬಯಸುವ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳು ಸೂಕ್ತವೆನಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳಿಗೆ ನಿಶ್ಚಿತವಾದ ಲಾಭಾಂಶದ ದರವಿರುವುದಿಲ್ಲ; ಆದುದರಿಂದ ಪ್ರತಿಫಲವು ಬದಲಾಗುತ್ತ ಹೋಗುತ್ತದೆ.
- (ಬಿ) ಬೇರೆ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ವೆಚ್ಚಕ್ಕೆ ಹೋಲಿಕೆ ಮಾಡಿದಾಗ ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳ ಮೂಲಕ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಹೆಚ್ಚು ವೆಚ್ಚ ತಗಲುತ್ತದೆ.
- (ಸಿ) ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆಯು ಈಗಾಗಲೇ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುದಾರರ ಮತದಾನದ ಹಕ್ಕು ಮತ್ತು ಅವರ ಆದಾಯವನ್ನು ಕುಂಠಿತಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.
- (ಡಿ) ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳ ಮೂಲಕ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ವಿಧಾನವು ಹೆಚ್ಚಿನ ನಿಯಮಾನುಸರಣೆ ಮತ್ತು ವಿಳಂಬ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

(2) ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳು (Preference Shares)

ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಬಂಡವಾಳವೆಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುದಾರರು ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುದಾರರಿಗಿಂತ ಎರಡು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. (ಎ) ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುದಾರರಿಗೆ ನಿವ್ವಳ ಲಾಭದಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಲಾಭಾಂಶವನ್ನು ಘೋಷಣೆ ಮಾಡುವ ಮೊದಲು ನಿಶ್ಚಿತ ದರದಲ್ಲಿ ಲಾಭಾಂಶವನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು; ಮತ್ತು (ಬಿ) ವಿಸರ್ಜನೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಸಾಲಗಾರರ ಬಾಕಿಯನ್ನು ತೀರಿಸಿದ ನಂತರ, ತಮ್ಮ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಹಿಂದಕ್ಕೆ ಪಡೆಯುವುದು. ಇನ್ನೊಂದು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುದಾರರಿಗೆ ಹೋಲಿಕೆ ಮಾಡಿದಾಗ, ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುದಾರರು ಲಾಭಾಂಶದ ಪಾವತಿ ಮತ್ತು ಬಂಡವಾಳದ ಮರುಪಾವತಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಹಕ್ಕು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳಿಗೆ ನಿಶ್ಚಿತ ದರದ ಲಾಭಾಂಶ ಸಿಗುವುದರಿಂದ ಅವುಗಳು ಸಾಲಪತ್ರಗಳನ್ನು ಹೋಲುತ್ತವೆ. ಅಂತೆಯೇ, ಲಾಭಾಂಶದ ಪಾವತಿಯನ್ನು ನಿರ್ದೇಶಕರ ವಿವೇಚನೆಯಿಂದಲೇ ಮತ್ತು ತೆರಿಗೆ ನಂತರದ ಲಾಭದಿಂದಲೇ ಪಾವತಿ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಇವುಗಳು ಅಷ್ಟರ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಹೋಲುತ್ತವೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳು, ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳು ಮತ್ತು ಸಾಲಪತ್ರಗಳು ಇವೆರಡರ ಕೆಲವು ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುದಾರರಿಗೆ ಮತದಾನದ ಹಕ್ಕು ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಕಂಪನಿಯು ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳನ್ನು ನೀಡಬಹುದು. (ಬಾಕ್ಸ್- ಬಿ ನೋಡಿರಿ)

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Merits)

ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳ ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ:

- (ಎ) ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳು ನಿಶ್ಚಿತ ದರದ ಪ್ರತಿಫಲದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಯುಕ್ತವಾದ ಸ್ಥಿರ ಆದಾಯವನ್ನು ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಯ ಸುರಕ್ಷತೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ.
- (ಬಿ) ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳು ನಿಶ್ಚಿತ ಆದಾಯದೊಂದಿಗೆ ಕಡಿಮೆ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಅಪೇಕ್ಷಿಸುವ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತವಾಗಿವೆ.
- (ಸಿ) ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುದಾರರಿಗೆ ಮತದಾನದ ಹಕ್ಕು ಇಲ್ಲದಿರುವುದರಿಂದ, ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುದಾರರ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿನ ನಿಯಂತ್ರಣದ ಮೇಲೆ ಯಾವುದೇ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಬೀರುವುದಿಲ್ಲ.
- (ಡಿ) ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳಿಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ದರದ ಲಾಭಾಂಶವನ್ನು ನೀಡುವುದರಿಂದ, ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುದಾರರಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಲಾಭಾಂಶವನ್ನು ಘೋಷಣೆ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.
- (ಇ) ಕಂಪನಿಯ ವಿಸರ್ಜನೆ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುದಾರರಿಗೆ, ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುದಾರರಿಗಿಂತ ಮೊದಲು ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಹಿಂದಕ್ಕೆ ಪಡೆಯಲು ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಹಕ್ಕು ಇರುತ್ತದೆ.
- (ಎಫ್) ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರು ಬಂಡವಾಳವು ಕಂಪನಿಯ ಆಸ್ತಿಯ ಮೇಲೆ ಯಾವುದೇ ಋಣಭಾರವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳು ಒಂದು ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವಾಗಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅನನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ:

- (ಎ) ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳು ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಸಿದ್ಧರಿರುವ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರತಿಫಲವನ್ನು ಅಪೇಕ್ಷಿಸುವ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಸೂಕ್ತವೆನಿಸುವುದಿಲ್ಲ.
- (ಬಿ) ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಬಂಡವಾಳವು ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುದಾರರಿಗೆ ಇರುವ ಕಂಪನಿಯ ಸ್ವತ್ತುಗಳ ಮೇಲಿನ ಹಕ್ಕುಕೇಳಿಕೆ(claim)ಯನ್ನು ದುರ್ಬಲಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.
- (ಸಿ) ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳಿಗೆ ನೀಡುವ ಲಾಭಾಂಶದ ದರವು ಸಾಲಪತ್ರಗಳಿಗೆ ನೀಡುವ ಬಡ್ಡಿದರಕ್ಕಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ.
- (ಡಿ) ಕಂಪನಿಯು ಲಾಭಗಳಿಸಿದರೆ ಮಾತ್ರ ಶೇರುಗಳಿಗೆ ಲಾಭಾಂಶವನ್ನು ನೀಡಬೇಕಾಗಿರುವುದರಿಂದ, ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಪ್ರತಿಫಲದ ಖಾತರಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಆದುದರಿಂದ ಈ ಶೇರುಗಳು ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಆಕರ್ಷಣೀಯವೆನಿಸುವುದಿಲ್ಲ.
- (ಇ) ಕಂಪನಿಯ ಲಾಭದಿಂದ ಲಾಭಾಂಶವನ್ನು ಖರ್ಚು ಎಂದು ಕಳೆಯಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ, ಸಾಲದ ಮೇಲಿನ ಬಡ್ಡಿಯಿಲ್ಲದಂತೆ, ಈ ಲಾಭಾಂಶ ಪಾವತಿಯಲ್ಲಿ ತೆರಿಗೆ ಉಳಿತಾಯ ಇರುವುದಿಲ್ಲ.

ಬಾಕ್ಸ್ - ಬಿ

ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳ ವಿಧಗಳು (Types of Preference Shares)

1. **ಸಂಚಯವಾಗುವ ಮತ್ತು ಸಂಚಯವಾಗದ (Cumulative and Non-Cumulative):** ಯಾವುದೇ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಯಾಗದ ಲಾಭಾಂಶವು, ಭವಿಷ್ಯದ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸದ ಲಾಭಾಂಶಗಳಾಗಿ ಸಂಚಯಗೊಂಡು, ಅದನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಸಂಚಯವಾಗುವ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳು ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ಸಂಚಯವಾಗದ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳ ಮೇಲೆ, ಯಾವುದೇ ವರ್ಷ ಲಾಭಾಂಶವನ್ನು ಪಾವತಿಸದೇ ಇದ್ದಾಗ, ಅಂತಹ ಲಾಭಾಂಶವು ಸಂಚಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.
2. **ಭಾಗವಹಿಸುವ ಮತ್ತು ಭಾಗವಹಿಸದ (Participating and Non-participating):** ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳಿಗೆ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ದರದ ಲಾಭಾಂಶವನ್ನು ಪಾವತಿ ಮಾಡಿದ ನಂತರದ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಗಳಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಭಾಗವಹಿಸುವ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳು ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಭಾಗವಹಿಸದ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳು ಕಂಪನಿಯ ಲಾಭಗಳಲ್ಲಿ ಇಂತಹ ಹಕ್ಕನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ.

3. ಪರಿವರ್ತನೀಯ ಮತ್ತು ಪರಿವರ್ತನೀಯವಲ್ಲದ (Convertible and Non-convertible): ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯ ಒಳಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳಾಗಿ ಪರಿವರ್ತನೆ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿರುವ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳನ್ನು, ಪರಿವರ್ತನೀಯ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳು ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಪ್ರತಿಯಾಗಿ, ಪರಿವರ್ತನೀಯವಲ್ಲದ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳಾಗಿ ಪರಿವರ್ತನೆ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

8.4.8 ಸಾಲಪತ್ರಗಳು (Debentures)

ಸಾಲಪತ್ರಗಳೆಂದರೆ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಉಪಯೋಗಿಸುವ ಒಂದು ಮಹತ್ವದ ಸಾಧನವಾಗಿದೆ. ಕಂಪನಿಯು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಬಡ್ಡಿ ದರಕ್ಕೆ ಸಾಲಪತ್ರಗಳನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಿ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಬಹುದು. ಕಂಪನಿಯು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಿದ ಸಾಲಪತ್ರವು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ದಿನಾಂಕದ ಬಳಿಕ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಲು ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡ ವಾಗ್ದಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ದಾಖಲೆಪತ್ರವಾಗಿದೆ. ಆದುದರಿಂದ ಸಾಲಪತ್ರಧಾರಕರನ್ನು ಕಂಪನಿಯ ಧಣಿಗಳು (Creditors) ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇವರಿಗೆ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ನಿಶ್ಚಿತವಾದ ದರದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಕ್ರಮವಾದ ಅವಧಿಗಳಲ್ಲಿ ಅಂದರೆ 6 ತಿಂಗಳು ಅಥವಾ ಒಂದು ವರ್ಷದ ಅಂತರದಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಗೆ ಸಾಲಪತ್ರಗಳನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಲು, ಕಂಪನಿಯ ಇದುವರೆಗಿನ ಕಾರ್ಯವೈಖರಿ, ಅದರ ಲಾಭಗಳಿಸುವಿಕೆ, ಸಾಲ ಸೇವಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ (Debt Servicing Capacity), ಪತ್ತು ಭರವಸೆ/ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ ಹಾಗೂ ಸಾಲ ನೀಡುವಿಕೆಯೊಡಗೂಡಿದ ನಷ್ಟಭಯಗಳಂತಹ ಅಂಶಗಳ ಆಧಾರದನ್ವಯ, ಭಾರತೀಯ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ರೇಟಿಂಗ್ ಹಾಗೂ ಮಾಹಿತಿ ಕೇಂದ್ರ ನಿಯಮಿತದಂತಹ (Credit Rating and Information Services of India Ltd - CRISIL) ಪ್ರಾತಿನಿಧ್ಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ರೇಟಿಂಗ್‌ನ ಉತ್ತಮ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಪಡೆದುಕೊಂಡಿರಬೇಕು.

ಕಂಪನಿಯು ಹಲವು ವಿವಿಧ ಸಾಲಪತ್ರಗಳನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ (ಬಾಕ್ಸ್-ಸಿ ಮತ್ತು ಬಾಕ್ಸ್-ಡಿ ನೋಡಿರಿ). ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಅಭಿವ್ಯಕ್ತ ವೆಚ್ಚ ಹೊಂದಿರದ ಶೂನ್ಯ ಬಡ್ಡಿ ಸಾಲ ಪತ್ರಗಳು ಬಹಳಷ್ಟು ಪ್ರಚಲಿತದಲ್ಲಿವೆ. ಸಾಲಪತ್ರದ ಮುಖ ಬೆಲೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಖರೀದಿ ಬೆಲೆಯ ವ್ಯತ್ಯಾಸವು ಹೂಡಿಕೆದಾರನಿಗೆ ದೊರಕುವ ಪ್ರತಿಫಲ ಆಗಿರುತ್ತದೆ.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Merits)

ಸಾಲಪತ್ರಗಳಿಂದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವಾಗ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅನುಕೂಲತೆಗಳಿರುತ್ತವೆ:

- (ಎ) ಸಾಲಪತ್ರಗಳನ್ನು ಸ್ಥಿರವಾದ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಅಪೇಕ್ಷಿಸುವ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ.
- (ಬಿ) ಸಾಲಪತ್ರಗಳು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವಾಗಿದ್ದು ಕಂಪನಿಯ ಲಾಭದಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವುದಿಲ್ಲ.
- (ಸಿ) ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಸಾಪೇಕ್ಷವಾಗಿ ಸ್ಥಿರತೆ ಇರುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಸಾಲ ಪತ್ರಗಳ ಬಿಡುಗಡೆಯು ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ.
- (ಡಿ) ಸಾಲಪತ್ರ ಧಾರಕರು ಮತದಾನದ ಹಕ್ಕು ಹೊಂದಿರದ ಕಾರಣ, ಸಾಲಪತ್ರಗಳ ಮೂಲಕ ಹಣ ಒದಗಿಸುವಿಕೆಯು, ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುದಾರರು ಕಂಪನಿಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಮೇಲೆ ಹೊಂದಿರುವ ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ಕುಂಠಿತಗೊಳಿಸುವುದಿಲ್ಲ.
- (ಇ) ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳು ಅಥವಾ ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳ ವೆಚ್ಚಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದಾಗ ಸಾಲಪತ್ರಗಳ ಮೂಲಕ ಹಣ ಒದಗಿಸುವುದು ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಾಯಕವಾಗಿದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಸಾಲ ಪತ್ರಗಳಿಗೆ ನೀಡುವ ಬಡ್ಡಿಯು ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗಾಗಿ ಕಳೆದು ತೋರಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಸಾಲಪತ್ರಗಳು ಒಂದು ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವಾಗಿ ಕೆಲವೊಂದು ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಅವುಗಳೆಂದರೆ:

- (ಎ) ಸಾಲಪತ್ರಗಳು ಸ್ಥಿರ ವೆಚ್ಚದ ಸಾಧನವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಕಂಪನಿಯ ಆದಾಯದ ಮೇಲೆ ಶಾಶ್ವತವಾಗಿ ಹೊರೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿಯ ಆದಾಯವು ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವಾಗ ಹೆಚ್ಚಿನ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.
- (ಬಿ) ವಿಮೋಚನೆಯಾಗುವ ಸಾಲಪತ್ರಗಳಾದರೆ ಕಂಪನಿಯು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ದಿನಾಂಕದಂದು ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಲು ಹಣಕಾಸಿನ ತೊಂದರೆ ಇದ್ದಾಗ್ಯೂ ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣಕಾಸನ್ನು ಪೂರ್ವಸಿದ್ಧತೆಯಾಗಿಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.
- (ಸಿ) ಪ್ರತಿ ಕಂಪನಿಗೂ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಎರವಲು/ಸಾಲ ಪಡೆಯುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಇರುತ್ತದೆ. ಸಾಲಪತ್ರಗಳನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಿದಾಗ, ಕಂಪನಿಯ ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲ ಪಡೆಯುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

ಬಾಕ್ - ಸಿ

ವಿವಿಧ ಸಾಲ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುವ ಕಂಪನಿಗಳು (Companies Issuing different debentures)

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಪ್ರಪ್ರಥಮವಾಗಿ ಮಹೀಂದ್ರ ಮತ್ತು ಮಹೀಂದ್ರ ಕಂಪನಿಯು 1990 ಜನವರಿಯಲ್ಲಿ ಪರಿವರ್ತನೀಯ ಶೂನ್ಯ ಬಡ್ಡಿ ಸಾಲ ಪತ್ರವನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಿತು. ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಟೈಟಾನ್ ಕೈಗಾರಿಕೆಯ ಮಂಡಳಿಯು 126.83 ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಭಾಗಶಃ ಪರಿವರ್ತನೀಯ ಸಾಲಪತ್ರಗಳನ್ನು ಹಕ್ಕಿನ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಲು ಸಮ್ಮತಿ ನೀಡಿದೆ. ಈ ಬಿಡುಗಡೆಯು ರೂ 600 ಮುಖ ಬೆಲೆಯ 21 ಲಕ್ಷ ಭಾಗಶಃ ಪರಿವರ್ತನೀಯ ಸಾಲಪತ್ರಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಅದರ ಅನುಪಾತವು ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿ 20 ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ ಶೇರುದಾರರಿಗೆ ಒಂದು ಭಾಗಶಃ ಪರಿವರ್ತನೀಯ ಸಾಲಪತ್ರವನ್ನು ಕೊಡುವುದಾಗಿದೆ.

8.4.9 ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು (Commercial Banks)

ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ವಿವಿಧ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಕಾಲಾವಧಿಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದರಿಂದ ಪ್ರಮುಖ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಅಲಂಕರಿಸಿವೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಎಲ್ಲಾ ಗಾತ್ರದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ರೀತಿಯ ಸಾಲವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ಅವು ಯಾವುವೆಂದರೆ ನಗದು ಉದ್ಧರಿ ಸಾಲ, ಮೀರೆಳಿತ, ಅವಧಿ ಸಾಲ, ಹುಂಡಿಗಳ ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಸೋಡೀಕರಣ ಮತ್ತು ಉದ್ಧರಿ ಪತ್ರ (letter of credit) ನೀಡಿಕೆ. ಬ್ಯಾಂಕು ವಿಧಿಸುವ ಬಡ್ಡಿದರವು ಹಲವು ಅಂಶಗಳಾದ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು ಮತ್ತು ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕತೆಯಲ್ಲಿ ಬಡ್ಡಿ ದರದ ಮಟ್ಟ ಮುಂತಾದ ಹಲವು ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಸಾಲವನ್ನು ಒಂದೇ ಇಡೀಗಂಟಿನಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲವು ಶಾಶ್ವತವಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವಲ್ಲ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ಸಾಲವನ್ನು ದೀರ್ಘಾವಧಿಗೆ ನೀಡಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿವೆ. ಆದರೂ, ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಮಧ್ಯಮಾವಧಿ ಮತ್ತು ಅಲ್ಪಾವಧಿಗೆ ಈ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯುವಾತ, ಸಾಲ ಮಂಜೂರು ಆಗುವ ಮೊದಲು ಸ್ವತ್ತನ್ನು ಭದ್ರತೆಯಾಗಿ ಒದಗಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Merits)

ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಪಡೆಯುವಾಗ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅನುಕೂಲತೆಗಳು ಕಂಡು ಬರುತ್ತವೆ:

- (ಎ) ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಸಮಯೋಚಿತ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಹಾಯವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ.
- (ಬಿ) ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಹಾಯವನ್ನು ಪಡೆಯುವಾಗ ಸಾಲಗಾರರು ನೀಡುವ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಗೌಪ್ಯವಾಗಿ ಇಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಗೌಪ್ಯತೆಯನ್ನು ಕಾಪಾಡಬಹುದು.
- (ಸಿ) ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆಯುವಾಗ ಪರಿಚಯ ಪತ್ರದ ಬಿಡುಗಡೆ, ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಹೊರುವ ಕೆಳಬರಹದ ಒಪ್ಪಂದ (underwriting agreement) ಇತ್ಯಾದಿ ಔಪಚಾರಿಕತೆಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಆದುದರಿಂದ, ಇದೊಂದು ಸುಲಭದ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವಾಗಿದೆ.
- (ಡಿ) ಇದೊಂದು ನಮನೀಯತೆ ಇರುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವಾಗಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಶ್ಯಕತೆಗನುಗುಣವಾಗಿ ಸಾಲದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಹೆಚ್ಚುಮಾಡಬಹುದು. ಅಂತೆಯೇ ಹಣಕಾಸಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲವಾದಾಗ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಮುಂಗಡವಾಗಿ ಹಿಂದಿರುಗಿಸಬಹುದು.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವಾಗಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಮುಖ ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ.

- (ಎ) ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅಲ್ಪಾವಧಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ಲಭ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಅವಧಿಯನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸುವುದು ಅಥವಾ ನವೀಕರಿಸುವುದು ಅನಿಶ್ಚಿತ ಮತ್ತು ಕಷ್ಟಕರ.
- (ಬಿ) ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಕಂಪನಿಯ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆ, ಹಣಕಾಸಿನ ರಚನೆ ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ವಿವರವಾದ ಶೋಧನೆಯನ್ನು ನಡೆಸುತ್ತದೆ. ಹಾಗೂ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸ್ವತ್ತಿನ ಆಧಾರವನ್ನು ಮತ್ತು ವೈಯುಕ್ತಿಕ ಭದ್ರತೆಗಳನ್ನು ಕೇಳಬಹುದು. ಇದರಿಂದ ಹಣ ಪಡೆಯುವ ವಿಧಾನವು ತಕ್ಕ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಕಷ್ಟಕರವೆನಿಸುತ್ತದೆ.
- (ಸಿ) ಕೆಲವೊಂದು ಸಲ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಾಲವನ್ನು ಮಂಜೂರು ಮಾಡಲು ಕಷ್ಟಕರವಾದ ನಿಯಮ ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ಹೇರುತ್ತವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಭದ್ರತೆಗಾಗಿ ಒದಗಿಸಿದ ಸ್ವತ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡದಂತೆ ನಿಬಂಧನೆಯನ್ನು ಹೇರಬಹುದು ಮತ್ತು ಇದರಿಂದ ಸ್ವಾಭಾವಿಕ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಡೆಸಲು ಕಷ್ಟವಾಗಬಹುದು.

ಬಾಕ್ಸ್-ಡಿ

ಸಾಲಪತ್ರಗಳ ವಿಧಗಳು (Type of Debentures)

1. **ಭದ್ರತಾಸಹಿತ ಮತ್ತು ಭದ್ರತಾರಹಿತ (Secured and Unsecured):** ಭದ್ರತಾ ಸಹಿತ ಸಾಲಪತ್ರಗಳೆಂದರೆ, ಕಂಪನಿಯ ಸ್ವತ್ತುಗಳ ಮೇಲೆ ಋಣಬಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿ ಮಾಡುವ ಸಾಲಪತ್ರಗಳು. ಆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ, ಕಂಪನಿಯ ಸ್ವತ್ತುಗಳನ್ನು ಒತ್ತೆ ಇಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿಯಾಗಿ, ಭದ್ರತಾರಹಿತ ಸಾಲಪತ್ರಗಳು ಕಂಪನಿಯ ಸ್ವತ್ತುಗಳ ಮೇಲೆ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಋಣಬಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ.
2. **ನೋಂದಾಯಿತ ಮತ್ತು ಧಾರಕ (Registered and Bearer):** ನೋಂದಾಯಿತ ಸಾಲಪತ್ರಗಳೆಂದರೆ, ಅವುಗಳನ್ನು ಕಂಪನಿಯ ಸಾಲಪತ್ರಗಳ ಧಾರಕರ ದಾಖಲೆ ಪುಸ್ತಕದಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯ ವರ್ಗಾವಣೆಯ ಸಾಧನದಿಂದ ಮಾತ್ರ ವರ್ಗಾಯಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ, ಕೇವಲ ಹಸ್ತಾಂತರದ ಮೂಲಕ ವರ್ಗಾಯಿಸಲ್ಪಡಬಹುದಾದ ಸಾಲಪತ್ರಗಳನ್ನು ಧಾರಕ ಸಾಲಪತ್ರಗಳೆನ್ನುತ್ತಾರೆ.
3. **ಪರಿವರ್ತನೀಯ ಮತ್ತು ಪರಿವರ್ತನೀಯವಲ್ಲದ (Convertible and Non-convertible):** ಪರಿವರ್ತನೀಯ ಸಾಲಪತ್ರಗಳೆಂದರೆ ಒಂದು ನಿಗದಿತ ಅವಧಿಯ ಬಳಿಕ ಈ ಸಾಲಪತ್ರಗಳನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳಾಗಿ ಪರಿವರ್ತನೆ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ, ಪರಿವರ್ತನೀಯವಲ್ಲದ ಸಾಲಪತ್ರಗಳನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳಾಗಿ ಪರಿವರ್ತನೆ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ.
4. **ಪ್ರಥಮ ಮತ್ತು ದ್ವಿತೀಯ (First and Second):** ಯಾವ ಸಾಲಪತ್ರಗಳನ್ನು ಇತರ ಸಾಲಪತ್ರಗಳಿಗಿಂತಲೂ ಮೊದಲು ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆಯೋ, ಅವುಗಳನ್ನು ಪ್ರಥಮ ಸಾಲಪತ್ರಗಳೆನ್ನುತ್ತಾರೆ. ದ್ವಿತೀಯ ಸಾಲಪತ್ರಗಳೆಂದರೆ ಪ್ರಥಮ ಸಾಲಪತ್ರಗಳನ್ನು ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಿದ ನಂತರ ಪಾವತಿ ಮಾಡುವ ಸಾಲಪತ್ರಗಳಾಗಿವೆ.

8.4.10 ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು (Financial Institutions)

ಸರಕಾರವು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ನೆರವನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ದೇಶದುದ್ದಕ್ಕೂ ಹಲವಾರು ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದೆ. (ಬಾಕ್ಸ್-ಇ ನೋಡಿರಿ) ಕೇಂದ್ರ ಮತ್ತು ರಾಜ್ಯ ಸರಕಾರಗಳೆರಡೂ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿವೆ. ಇವು ಮಾಲೀಕರ ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಸಾಲದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ದೀರ್ಘ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮಾವಧಿಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗನುಸಾರ ಪೂರೈಸುತ್ತವೆ. ಅಂತೆಯೇ ಪಾರಂಪರಿಕ ಹಣಕಾಸಿನ ಸೇವೆ ಒದಗಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಯಾದ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಪೂರಕವಾಗಿ ಇವು

ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ದೇಶದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹ ನೀಡುವುದರಿಂದ ಇವುಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೆಂದೂ ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಇವು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ಸಹಾಯ ನೀಡುವುದಲ್ಲದೇ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಮೀಕ್ಷೆಯನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ತಾಂತ್ರಿಕ ಸಹಾಯದೊಂದಿಗೆ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ತನ್ನ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಲು, ಆಧುನೀಕರಣಗೊಳಿಸಲು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಪುನರ್‌ಸಂಘಟಿಸಲು ಬೇಕಾದ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಹಣಕಾಸು ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಈ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತವಾಗಿವೆ.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Merits)

ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಮೂಲಕ ಸಾಲ ಪಡೆಯುವುದರ ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ವಿವರಿಸಿದೆ:

- (ಎ) ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಪೂರೈಸದೇ ಇರುವ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಹಣಕಾಸನ್ನು, ಈ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ.
- (ಬಿ) ಹಣಕಾಸನ್ನು ಪೂರೈಸುವುದರ ಹೊರತಾಗಿ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಹಣಕಾಸು, ನಿರ್ವಹಣೆ ಮತ್ತು ತಾಂತ್ರಿಕ ವಿಷಯಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಸೂಚನೆ ಮತ್ತು ಸಲಹೆ ಕೊಡುವ ಸೇವೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ.
- (ಸಿ) ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆಯುವುದರಿಂದ ಬಂಡವಾಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಎರವಲು ಪಡೆದ ಕಂಪನಿಯ ಕೀರ್ತಿಮೌಲ್ಯ (Goodwill) ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ, ಅಂತಹ ಕಂಪನಿಗಳು ಬೇರೆ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಸುಲಭವಾಗಿ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು.
- (ಡಿ) ಸಾಲ ಮರುಪಾವತಿಯನ್ನು ಸುಲಭ ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಬಹುದಾದ್ದರಿಂದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಅಧಿಕ ಹೊರೆ ಎನಿಸುವುದಿಲ್ಲ.
- (ಇ) ವ್ಯಾಪಾರ ಕುಸಿತದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಬೇರೆ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಹಣಕಾಸು ಲಭ್ಯವಿಲ್ಲದಾಗಲೂ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಾಲವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಹಣಕಾಸು ಪಡೆಯುವಿಕೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಮಿತಿಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- (ಎ) ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಾಲವನ್ನು ಮಂಜೂರು ಮಾಡುವಾಗ ಕಠಿಣ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸುತ್ತವೆ. ಸಾಲ ನೀಡುವ ವಿಧಾನವು ಹಲವು ಕ್ರಮಾನುಗತಿಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದ್ದು ಅಧಿಕ ಸಮಯ ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚ ತಗಲುತ್ತದೆ.
- (ಬಿ) ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಾಲ ಪಡೆಯುವ ಕಂಪನಿಯ ಅಧಿಕಾರಗಳ ಮೇಲೆ ಕೆಲವೊಂದು ನಿರ್ಬಂಧಗಳನ್ನು ಹೇರುತ್ತವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಕಂಪನಿಯ ಲಾಭಾಂಶದ ಪಾವತಿಯ ಮೇಲೆ ನಿರ್ಬಂಧವನ್ನು ಹೇರುವುದು.
- (ಸಿ) ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಎರವಲು ಕಂಪನಿಯ ನಿರ್ದೇಶಕರ ಮಂಡಳಿಯಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ನಿಯುಕ್ತಿಗೊಳಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ಆ ರೀತಿಯಾಗಿ ಕಂಪನಿಯ ಆಡಳಿತದ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ಬಂಧಿಸುತ್ತವೆ.

ಬಾಕ್ಸ್ - ಇ

ವಿಶಿಷ್ಟ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು (Special Financial Institutions)

1. ಭಾರತೀಯ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಹಣಕಾಸು ನಿಗಮ (Industrial Finance Corporation of India-IFCI): ಇದು ಜುಲೈ 1948ರಲ್ಲಿ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಹಣಕಾಸು ನಿಗಮದ ಕಾಯ್ದೆ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪನೆಗೊಂಡಿತು. ಇದರ ಉದ್ದೇಶವೇನೆಂದರೆ ಸಮತೋಲಿತ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ರಾಷ್ಟ್ರದ ಆರ್ಥಿಕತೆಯ ಆದ್ಯತೆ ಕ್ಷೇತ್ರವನ್ನು ಪ್ರವೇಶಿಸಲು ಉದ್ಯಮಶೀಲರಿಗೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹ ನೀಡುವುದು. ಐಎಫ್‌ಸಿಐ ದೇಶದ ನಿರ್ವಹಣಾ ಶಿಕ್ಷಣದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ನೀಡಿದೆ.

2. **ರಾಜ್ಯ ಹಣಕಾಸು ನಿಗಮಗಳು (State Financial Corporations - SFC):** ಐಎಫ್‌ಸಿಐ ಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯೊಳಗೆ ಬರದೇ ಇರುವ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಮಧ್ಯಮಾವಧಿ ಮತ್ತು ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ರಾಜ್ಯ ಹಣಕಾಸು ನಿಗಮ ಕಾಯ್ದೆ, 1951, ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರಗಳಿಗೆ ಅನುಕ್ರಮವಾದ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ರಾಜ್ಯ ಹಣಕಾಸು ನಿಗಮಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಅಧಿಕಾರ ನೀಡಿದೆ. ಇದರ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯು ಐಎಫ್‌ಸಿಐ ಗಿಂತಲೂ ವಿಸ್ತಾರವಾಗಿದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಎಸ್‌ಎಫ್‌ಸಿಯು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ನಿಯಮಿತ ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲದೆ ಖಾಸಗಿ ನಿಯಮಿತ ಕಂಪನಿಗಳು, ಪಾಲುದಾರಿಕಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ಏಕಮಾಲೀಕತ್ವ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ.
3. **ಭಾರತೀಯ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸಾಲ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆ ನಿಗಮ (Industrial Credit and Investment Corporation of India-ICICI):** ಇದು ಒಂದು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಯಾಗಿ 1955ರಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯ್ದೆಯಡಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು. ಇದು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಖಾಸಗಿ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಉದ್ಯಮಗಳ ಸೃಷ್ಟಿ, ವಿಸ್ತರಣೆ ಮತ್ತು ಆಧುನೀಕರಣಕ್ಕೆ ಸಹಾಯವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಈ ನಿಗಮವು ದೇಶದಲ್ಲಿ ವಿದೇಶೀ ಬಂಡವಾಳದ ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆಯನ್ನು ಕೂಡ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುತ್ತದೆ.
4. **ಭಾರತೀಯ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕು (Industrial Development Bank of India IDBI):** ಇದು 1964ರಲ್ಲಿ ಭಾರತೀಯ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕು ಕಾಯಿದೆ, 1964ರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದ್ದು, ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡಂತೆ ಎಲ್ಲಾ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಸಮನ್ವಯಗೊಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಈ ಬ್ಯಾಂಕು ಮೂರು ವಿಧದ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಅವುಗಳು ಯಾವುವೆಂದರೆ: ಬೇರೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಸಹಾಯ, ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ನೇರವಾದ ಸಹಾಯ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ-ತಾಂತ್ರಿಕ ಸೇವೆಗಳ ಪ್ರವರ್ತನೆ ಮತ್ತು ಸಮನ್ವಯತೆ.
5. **ರಾಜ್ಯ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ನಿಗಮ: (State Industrial Development Corporation-SIDC):** ಹಲವು ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರಗಳು ತಮ್ಮ ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಪ್ರವರ್ತನೆಯ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ರಾಜ್ಯ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ನಿಗಮವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿವೆ. ರಾಜ್ಯ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ನಿಗಮಗಳ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಒಂದು ರಾಜ್ಯದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ರಾಜ್ಯಕ್ಕೆ ಬೇರೆ-ಬೇರೆಯಾಗಿರುತ್ತವೆ.
6. **ಯುನಿಟ್ ಟ್ರಸ್ಟ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ (Unit Trust of India-UTI):** ಇದನ್ನು ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವು 1964ರಲ್ಲಿ ಜಾರಿಮಾಡಿದ ಯುನಿಟ್ ಟ್ರಸ್ಟ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ ಕಾಯಿದೆ 1963ರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು. ಇದರ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವು ಸಮುದಾಯದ ಉಳಿಕೆಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ಫಲದಾಯಕ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ಸಾಗಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ಈ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ, ಇದು ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ನೇರ ಸಹಾಯವನ್ನು ನೀಡುವುದಲ್ಲದೇ, ಅವುಗಳ ಶೇರು ಮತ್ತು ಸಾಲಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಬೇರೆ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಡನೆ ಭಾಗವಹಿಸುತ್ತದೆ.
7. **ಭಾರತೀಯ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಹೂಡಿಕೆ ಬ್ಯಾಂಕು ನಿಯಮಿತ (Industrial Investment Bank of India Ltd-IIBI):** ಇದನ್ನು ಆರಂಭದಲ್ಲಿ ರೋಗಗ್ರಸ್ತ ಘಟಕಗಳ ಮರು ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ನಿಯೋಗಿ(Agency)ಯಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಭಾರತೀಯ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಪುನರ್ರಚನಾ ನಿಗಮವೆಂದು ಕರೆಯಲಾಯಿತು. 1985ರಲ್ಲಿ ಇದನ್ನು ಪುನರ್ರಚಿಸಲಾಯಿತು ಮತ್ತು ಭಾರತೀಯ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಪುನರ್ರಚನಾ ಬ್ಯಾಂಕು ಎಂದು ಪುನರ್ನಾಮಕರಣ

ಮಾಡಲಾಯಿತು. ಅಂತೆಯೇ, ಪುನಃ 1997ರಲ್ಲಿ ಅದರ ಹೆಸರನ್ನು ಭಾರತೀಯ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಹೂಡಿಕೆ ಬ್ಯಾಂಕು ಎಂದು ಬದಲಾಯಿಸಲಾಯಿತು. ಈ ಬ್ಯಾಂಕು ರೋಗಗ್ರಸ್ತ ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಶೇರು ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಪುನರ್ಸಂಘಟಿಸಲು, ನಿರ್ವಹಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಲು ಮತ್ತು ಉದಾರ ಶರತ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ಹಣವನ್ನು ಪೂರೈಸುವುದರಲ್ಲಿ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

8. ಭಾರತೀಯ ಜೀವ ವಿಮಾ ನಿಗಮ (Life Insurance Corporation of India - LIC): ಭಾರತೀಯ ಜೀವ ವಿಮಾ ನಿಗಮವನ್ನು 1956ರಲ್ಲಿ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿದ್ದ 245 ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣದ ನಂತರ, ಭಾರತೀಯ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಾಯಿದೆ, 1956ರಡಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು. ಇದು ಸಮುದಾಯದ ಉಳಿಕೆಯನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಹಾಗೂ ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಲಭ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುವುದಲ್ಲದೇ ನೇರ ಸಾಲ, ಶೇರು ಮತ್ತು ಸಾಲಪತ್ರಗಳ ಬಿಡುಗಡೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಖಾತರಿ ನೀಡುವುದಲ್ಲದೇ ಅವುಗಳಿಗೆ ವಂತಿಕೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

8.5 ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣ ಒದಗಿಸುವ ಮೂಲಗಳು (International Financing)

ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ, ಈ ಮೇಲೆ ಚರ್ಚಿಸಿದ ಮೂಲಗಳ ಹೊರತಾಗಿ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯವಾಗಿ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಹಲವು ವಿಧಾನಗಳಿವೆ. ಮುಕ್ತ ಆರ್ಥಿಕ ನೀತಿ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಜಾಗತಿಕವಾಗಿ ವಿಸ್ತರಿಸುವುದರಿಂದ ಭಾರತೀಯ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ವಿದೇಶಿ ಬಂಡವಾಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲೂ ಅವಕಾಶ ಸಿಗುತ್ತದೆ. ವಿವಿಧ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ:

(ಎ) ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು (Commercial Banks)

ಪ್ರಪಂಚದಾದ್ಯಂತ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ವ್ಯವಹಾರದ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗೆ ವಿದೇಶಿ ಹಣ ಸಾಲವನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳು ವ್ಯಾಪಾರೇತರ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಹಣ ಒದಗಿಸುವ ಪ್ರಮುಖ ಮೂಲವಾಗಿದೆ. ಸಾಲದ ವಿಧಗಳು ಮತ್ತು ಒದಗಿಸಬಹುದಾದ ಸೇವೆಗಳು ದೇಶದಿಂದ ದೇಶಕ್ಕೆ ಬೇರೆ-ಬೇರೆಯಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಭಾರತೀಯ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸ್ಟಾಂಡರ್ಡ್ ಚಾರ್ಟರ್ಡ್ (Standard Chartered) ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ವಿದೇಶಿ ಹಣದ ಸಾಲದ ಮೂಲವಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮಿದೆ.

(ಬಿ) ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಧ್ಯವರ್ತಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು (International Agencies and Development Banks)

ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ ಹಣ ಒದಗಿಸಲು ಹಲವಾರು ಅಂತರ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಧ್ಯವರ್ತಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹೊರಹೊಮ್ಮಿವೆ. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ದೀರ್ಘ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಅವಧಿ ಸಾಲವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ವಿಶ್ವದಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಹಿಂದುಳಿದ ಪ್ರದೇಶಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಹಣ ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ದೇಶಗಳು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ, ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಯೋಜನೆಗಳಿಗೆ ಹಣ ಒದಗಿಸಲು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಇಂಟರ್‌ನ್ಯಾಶನಲ್ ಫೈನಾನ್ಸ್ ಕಾರ್ಪೊರೇಷನ್ (International Finance Corporation - IFC), ಎಕ್ಸಿಮ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ (EXIM Bank) ಮತ್ತು ಏಷಿಯನ್ ಡೆವಲಪ್‌ಮೆಂಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ (Asian Development Bank) ಇವುಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿವೆ.

(ಸಿ) ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಬಂಡವಾಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು (International Capital Markets)

ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡ ಆಧುನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳು, ದೊಡ್ಡ ಗಾತ್ರದ ದೇಶೀಯ ಹಣ ಮತ್ತು ವಿದೇಶೀಯ ಹಣವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿವೆ. ಈ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸುವ ಪ್ರಮುಖ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಾಧನಗಳೆಂದರೆ:

(i) ಜಾಗತಿಕ ನ್ಯಾಸಧಾರಿ ರಶೀದಿಗಳು (Global Depository Receipts - GDRs)

ದೇಶೀಯ ಹಣದಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಲಾಗಿರುವ ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳನ್ನು ನ್ಯಾಸಧಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಹಸ್ತಾಂತರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ನ್ಯಾಸಧಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕು ಈ ಶೇರುಗಳ ಬದಲಿಗೆ ನ್ಯಾಸಧಾರಿ ರಶೀದಿಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ ಅಮೆರಿಕನ್ ಡಾಲರ್ ನಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಲಾದ ನ್ಯಾಸಧಾರಿ ರಶೀದಿಗಳನ್ನು ಜಾಗತಿಕ ನ್ಯಾಸಧಾರಿ ರಶೀದಿಗಳೆನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಈ ರಶೀದಿಗಳು ವರ್ಗಾವಣೆಯ ಪತ್ರಗಳಾಗಿದ್ದು ಬೇರೆ ಭದ್ರತಾ ಪತ್ರಗಳಂತೆ ಇವುಗಳಲ್ಲೂ ಮುಕ್ತವಾಗಿ ವ್ಯವಹರಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಭಾರತೀಯರ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ, ಜಾಗತಿಕನ್ಯಾಸಧಾರಿ ರಶೀದಿಯು ಭಾರತೀಯ ಕಂಪನಿಯು ವಿದೇಶಿ ಹಣವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ವಿದೇಶದಲ್ಲಿ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಿದ ಹಾಗೂ ವಿದೇಶಿ ಶೇರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಯಾದೀಕರಣಗೊಂಡು ವ್ಯವಹರಿಸಲ್ಪಡುವ ಸಾಧನವಾಗಿದೆ. ಇದರ ಧಾರಕನು ಯಾವ ಸಮಯದಲ್ಲಾದರೂ ಅದು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವ ಶೇರುಗಳಾಗಿ ಮಾರ್ಪಾಡು ಮಾಡಬಹುದು. ಅಂತೆಯೇ ಇದರ ಧಾರಕನಿಗೆ ಮತದಾನದ ಹಕ್ಕು ಇರುವುದಿಲ್ಲ, ಆದರೆ ಲಾಭಾಂಶ ಮತ್ತು ಬಂಡವಾಳದ ಏರುವಿಕೆಯ ಮೌಲ್ಯವು ದೊರೆಯುತ್ತದೆ. ಭಾರತೀಯ ಕಂಪನಿಗಳಾದ ಇನ್ಫೋಸಿಸ್, ರಿಲಾಯನ್ಸ್ ವಿಪ್ರೋ ಮತ್ತು ಐಸಿಐಸಿಐ-ಗಳು ಜಾಗತಿಕ ನ್ಯಾಸಧಾರಿ ರಶೀದಿಗಳ ಮೂಲಕ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿವೆ. (ಬಾಕ್ಸ್-ಎಫ್ ನೋಡಿರಿ)

(ii) ಅಮೆರಿಕಾದ ನ್ಯಾಸಧಾರಿ ರಶೀದಿಗಳು (American Depository Receipts - ADRs)

ಅಮೇರಿಕ ದೇಶದಲ್ಲಿರುವ ಕಂಪನಿಯು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಿದ ನ್ಯಾಸಧಾರಿ ರಶೀದಿಗಳಿಗೆ ಅಮೇರಿಕಾದ ನ್ಯಾಸಧಾರಿ ರಶೀದಿಗಳೆನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ಅಮೇರಿಕದ ಶೇರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯವಸ್ಥಿತ ಶೇರುಗಳಂತೆ ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಜಾಗತಿಕ ನ್ಯಾಸಧಾರಿ ರಶೀದಿಯಂತೆ ಇದ್ದರೂ ಈ ನ್ಯಾಸಧಾರಿ ರಶೀದಿಗಳನ್ನು ಅಮೇರಿಕಾದ ನಾಗರಿಕರಿಗೆ ಮಾತ್ರ ನೀಡಲಾಗುತ್ತಿದ್ದು, ಅಮೇರಿಕದ ಶೇರು ವಿನಿಮಯ ಕೇಂದ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರವೇ ಯಾದೀಕರಣ ಮಾಡಿ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

(iii) ವಿದೇಶಿ ಹಣ ಪರಿವರ್ತನೀಯ ಮುಚ್ಚಳಿಕೆ ಪತ್ರ (Foreign Currency Convertible Bonds FCCBs)

ವಿದೇಶಿ ಹಣ ಪರಿವರ್ತನೀಯ ಮುಚ್ಚಳಿಕೆ ಪತ್ರವು ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳಿಗೆ ಜೋಡಿಸಿದ ಸಾಲದ ಭದ್ರತಾ ಪತ್ರವಾಗಿದ್ದು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯ ನಂತರ ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳಾಗಿ ಅಥವಾ ನ್ಯಾಸಧಾರಿ ರಶೀದಿಗಳಾಗಿ ಬದಲಾಯಿಸಬಹುದು. ವಿದೇಶಿ ಹಣ ಪರಿವರ್ತನೀಯ ಮುಚ್ಚಳಿಕೆ ಪತ್ರದ ಧಾರಕನು ಅವುಗಳನ್ನು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಬೆಲೆಗೆ ಅಥವಾ ವಿನಿಮಯ ದರಕ್ಕೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳಾಗಿ ಪರಿವರ್ತನೆ ಮಾಡುವ ಅಥವಾ ಆ ಪತ್ರವನ್ನು ತನ್ನಲ್ಲೇ ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾನೆ. ಎಫ್‌ಸಿಸಿಬಿಗಳನ್ನು ವಿದೇಶಿ ಹಣದಲ್ಲಿ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಬಡ್ಡಿ ದರವನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಈ ಬಡ್ಡಿ ದರವು, ಇದನ್ನು ಹೋಲುವ ಬೇರಾವುದೇ ಪರಿವರ್ತನೀಯವಲ್ಲದ ಸಾಲದ ಸಾಧನಗಳ ಬಡ್ಡಿದರಕ್ಕಿಂತಲೂ ಕಡಿಮೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಸಿಸಿಬಿಎಫ್‌ಗಳನ್ನು ವಿದೇಶಿ ಶೇರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಯಾದೀಕರಿಸಿ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳು ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುವ ಪರಿವರ್ತನೀಯ ಸಾಲ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಹೋಲುತ್ತವೆ.

ಬಾಕ್ಸ್-ಎಫ್

ಜಿಡಿಆರ್ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಲು ಕಂಪನಿಗಳ ಮುನ್ನುಗ್ಗುವಿಕೆ (Companies Rush to Float GDR issues)

ಕೇವಲ ಆರಂಭಿಕ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ನೀಡಿಕೆ (Initial Public offer - IPO) ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯೊಂದೇ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಂದ ರೈಂಕರಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಗಾತ್ರದ ಕಂಪನಿಗಳು, ಜಾಗತಿಕ ನ್ಯಾಸಧಾರಿ ರಶೀದಿಗಳ (Global Depository Receipt – GDR) ಮೂಲಕ ವಿದೇಶಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಹಣ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಮುನ್ನುಗ್ಗುತ್ತಿವೆ. ಈ ವರ್ಷ ಐದು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು \$464ಮಿಲಿಯನ್(ಸುಮಾರು ರೂ. 2040 ಕೋಟಿ)ಗಳಷ್ಟು ವಿದೇಶೀ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಿಂದ ಜಿಡಿಆರ್ ಮೂಲಕ ಹಣ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿವೆ. ಇದು 2004ರಲ್ಲಿ ಒಂಭತ್ತು ಕಂಪನಿಗಳು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ \$228.6 ಮಿಲಿಯನ್ ಮತ್ತು 2003ರಲ್ಲಿ ನಾಲ್ಕು ಕಂಪನಿಗಳು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ \$63.09ಮಿಲಿಯನ್ಗಿಂತಲೂ ದುಪ್ಪಟ್ಟಾಗಿದೆ. ಸುಮಾರು 20 ಕಂಪನಿಗಳು ಮುಂದಿನ ಮೂರು ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು ಬಿಲಿಯನ್ ಡಾಲರ್‌ಗಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚು ಮೌಲ್ಯದ ಜಿಡಿಆರ್‌ಅನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುವ ನಿರೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ, ಎಫ್‌ಸಿಸಿಬಿ (Foreign Currency Convertible Bonds) ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುವ ಕಂಪನಿಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಇಳಿದಿದೆ. ಸಡಿಲಿಸಿದ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಬಹಿರಂಗ ಪಡಿಸುವ ಕರಾರುಗಳ ಸಹಾಯದಿಂದ ಇನ್ನೂ ಕೂಡಾ ಹಲವು ಕಂಪನಿಗಳು ಎಫ್ ಸಿಸಿಬಿ ಓಟದ ಸ್ಪರ್ಧೆಯಲ್ಲಿವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಆರತಿ ಡ್ರಗ್ಸ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್ ಎಫ್‌ಸಿಸಿಬಿ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಿ \$12 ಮಿಲಿಯನ್ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿದೆ.

ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಕಂಪನಿಗಳು ಇನ್ನೂ ಕಡಿಮೆ ಮೊತ್ತದ ಹಣ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಜಿಡಿಆರ್ ದಾರಿಯನ್ನು ಅನುಸರಿಸುತ್ತವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಒಪ್ಪೋ ಸರ್ಕಿಟ್ಸ್ \$5 ಮಿಲಿಯನ್ ಹಸಿರು ಪಾದರಕ್ಷೆಯ ಆಯ್ಕೆ(Green Shoe Option)ಯೊಂದಿಗೆ \$20 ಮಿಲಿಯನ್ ಮೊತ್ತದ ಜಿಡಿಆರ್‌ಅನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿದೆ. ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಈ ಕಂಪನಿಯ ಶೇರು ಬೆಲೆಯು ಬಿಎಸ್‌ಇಯಲ್ಲಿ ಮೇ 17, 2004ರಲ್ಲಿ ರೂ. 34 ರಿಂದ 160ಕ್ಕೆ, ಶೇಕಡಾ 370ರಷ್ಟು ಏರಿತು. ವಿಡಿಯೋಕೋನ್ ಇಂಡಸ್ಟ್ರೀಸ್, ಲೈಕಾ ಲ್ಯಾಬ್ಸ್, ಇಂಡಿಯನ್ ಓವರ್‌ಸೀಸ್ ಬ್ಯಾಂಕ್, ಜುಬಿಲೆಂಟ್ ಒರ್ಗನೋಸಿಸ್, ಮಹಾರಾಷ್ಟ್ರ ಸೀಮ್ ಲೆಸ್, ಮೊಸ್ಟಿಪ್ ಸೆಮಿಕಂಡಕ್ಟರ್ಸ್ ಮತ್ತು ಕ್ರೂ ಬಿಓಎಸ್ ಇವರು ಜಿಡಿಆರ್ ಬಿಡುಗಡೆಯ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಯುಟಿಐ ಬ್ಯಾಂಕು (\$240ಮಿಲಿಯನ್) ಮತ್ತು ಸೆಂಚುರಿಯನ್ ಬ್ಯಾಂಕು (\$70 ಮಿಲಿಯನ್) - ಇವೆರಡು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಜಿಡಿಆರ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಿಂದ ಹಣವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿವೆ. ಕಂಪನಿಗಳು ಈಗ ವಿದೇಶದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿರುವ ಬಡ್ಡಿದರದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಎಫ್‌ಸಿಸಿಬಿಗಿಂತಲೂ ಜಿಡಿಆರ್‌ಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಒಲವನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ.

8.6 ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳ ಆಯ್ಕೆಗೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳು (Factors Affecting the Choice of the Source of Funds)

ವ್ಯವಹಾರವೊಂದರಲ್ಲಿ, ದೀರ್ಘಾವಧಿ, ಅಲ್ಪಾವಧಿ, ಸ್ಥಿರ ಮತ್ತು ಬದಲಾಗುವ-ಹೀಗೆ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಇರುತ್ತವೆ. ಆದುದರಿಂದ, ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಹಣಕಾಸು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ವಿವಿಧ ಮೂಲಗಳ ಮೊರೆ ಹೋಗುತ್ತವೆ. ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಸಾಲಗಳು ವ್ಯರ್ಥ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸಿ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಇಳಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತವೆಯಾದರೂ, ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಹಲವು ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಅನಿವಾರ್ಯವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿದೆ. ಹಾಗೆಯೇ, ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯ ಬಂಡವಾಳ(Equity Capital)ದ ಪಾತ್ರವಿರುತ್ತದೆ.

ಯಾವುದೇ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವು ಇತಿಮಿತಿಗಳಿಂದ ಹೊರತಾಗಿಲ್ಲದ ಕಾರಣ ಒಂದೇ ಒಂದು ಮೂಲವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸುವುದಕ್ಕಿಂತ, ಹಲವು ಮೂಲಗಳನ್ನು ಸಂಯೋಜಿಸುವುದು ಉತ್ತಮವೆನಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಸಂಯೋಜನೆಯ ಆಯ್ಕೆಗೆ ಹಲವಾರು ಅಂಶಗಳು ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವುದರಿಂದ ಇದು ವ್ಯವಹಾರದ ಈ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ಸಂಕೀರ್ಣಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳ ಆಯ್ಕೆಗೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ:

- (ಎ) **ವೆಚ್ಚ (cost):** ಹಣಕಾಸಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಂತೆ 2 ವೆಚ್ಚಗಳಿವೆ. (ಎ) ಹಣಕಾಸನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ (Procuring) ವೆಚ್ಚ ಮತ್ತು (ಬಿ) ಹಣಕಾಸನ್ನು ಬಳಸುವ (utilising) ವೆಚ್ಚ. ಸಂಸ್ಥೆಯು ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳ ಆಯ್ಕೆಯ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಾಗ ಈ ಎರಡು ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕು.
- (ಬಿ) **ಹಣಕಾಸಿನ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳ ಸ್ಥಿರತೆ (Financial Strength and Stability of Operations):** ವ್ಯವಹಾರದ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವು ಪ್ರಧಾನ ನಿರ್ಣಾಯಕ ಅಂಶವಾಗಿದೆ. ಸಂಸ್ಥೆಯು ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವಾಗ ಅದು ಉತ್ತಮ ಹಣಕಾಸಿನ ಸ್ಥಿತಿಗತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ಸಾಲದ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡುವಾಗ ಅಸಲನ್ನು ಹಾಗೂ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಪಾವತಿ ಮಾಡುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವಿರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಸಂಸ್ಥೆಯ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಿರತೆ ಇಲ್ಲದಾಗ ಸ್ಥಿರ ವೆಚ್ಚವಿರುವ ಮೂಲಗಳಾದ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳು ಮತ್ತು ಸಾಲಪತ್ರಗಳ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಜಾಗರೂಕತೆಯಿಂದ ಮಾಡಬೇಕು. ಏಕೆಂದರೆ ಇದು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಹೊರೆಯಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸುತ್ತದೆ.
- (ಸಿ) **ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಸ್ಥಾನಮಾನ (Form of Organisation and Legal Status):** ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಸ್ಥಾನಮಾನವು ಹಣ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯ ಮೂಲಗಳ ಆಯ್ಕೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಪಾಲಿಗಾರಿಕಾ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಿ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ, ಕೇವಲ ಕೂಡು ಬಂಡವಾಳ ಕಂಪನಿಗಳು ಮಾತ್ರ ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಬಹುದು.
- (ಡಿ) **ಉದ್ದೇಶ ಮತ್ತು ಕಾಲಾವಧಿ (Purpose and Time Period):** ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಮಗೆ ಬೇಕಾಗಿರುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಕಾಲಾವಧಿಗೆ ಅನುಸಾರವಾಗಿ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಮಾಡಬೇಕು. ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಅವಶ್ಯಕತೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲ, ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರ ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಂದ ಕಡಿಮೆ ಬಡ್ಡಿ ದರದಲ್ಲಿ ಪಡೆಯಬಹುದು. ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಹಣಕಾಸಿಗೆ ಶೇರುಗಳು ಮತ್ತು ಸಾಲಪತ್ರಗಳಂತಹ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತ. ಹಾಗೆಯೇ, ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲ ಮತ್ತು ಅದರ ಬಳಕೆ ಇವೆರಡೂ ಒಂದಕ್ಕೊಂದು ಹೊಂದಿಕೆಯಾಗಬೇಕಾದರೆ, ಹಣಕಾಸು ಬೇಕಾಗುವ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಕೂಡ ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ವ್ಯವಹಾರದ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ವಿಸ್ತರಣೆಯ ಯೋಜನೆಗೆ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮೀರಳಿತದ ಮೂಲಕ ಹಣ ಒದಗಿಸುವುದು ಪರ್ಯಾಪ್ತವಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಅದನ್ನು ಅಲ್ಪಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಹಿಂದಿರುಗಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.
- (ಇ) **ನಷ್ಟಭಯದ ಒಟ್ಟು ಚಿತ್ರಣ (Risk Profile):** ವ್ಯವಹಾರವು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವನ್ನು ನಷ್ಟಭಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಮೌಲ್ಯೀಕರಣ ಮಾಡಬೇಕು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳು ಅತಿ ಕಡಿಮೆ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಕಂಪನಿಯ ವಿಸರ್ಜನೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲೇ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಬೇಕಾಗುವುದು ಹಾಗೂ ಕಂಪನಿಗೆ ಲಾಭವು ಲಭ್ಯವಿಲ್ಲದಿದ್ದಾಗ ಲಾಭಾಂಶವನ್ನು ನೀಡಬೇಕಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ, ಸಾಲದ ಅಸಲು ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿ ಮರುಪಾವತಿಗೆ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವೇಳಾಪಟ್ಟಿ ಇರುತ್ತದೆ. ಸಂಸ್ಥೆಯ ಲಾಭ ನಷ್ಟಗಳೆರಡನ್ನೂ ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳದೇ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.
- (ಎಫ್) **ನಿಯಂತ್ರಣ (Control):** ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವು ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದರ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಅದರ ಮಾಲೀಕರ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ಅಧಿಕಾರದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳ ಬಿಡುಗಡೆಯು ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ದುರ್ಬಲಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುದಾರರು ಮತದಾನದ ಹಕ್ಕನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದರಿಂದ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸ್ವತ್ತಿನ ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ ಅಥವಾ ಸಾಲದ ಒಪ್ಪಂದದ ಪ್ರಕಾರ ನಿರ್ಬಂಧಗಳನ್ನು ಹೇರುತ್ತವೆ. ಹಾಗಾಗಿ, ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲದ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವಾಗ ಎಷ್ಟರಮಟ್ಟಿಗೆ ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರದ ಮೇಲಿನ ನಿಯಂತ್ರಣದ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ಹಂಚಲು ಇಚ್ಛಿಸುತ್ತಾರೆ ಎಂಬ ಅಂಶವನ್ನು ಕೂಡ ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

(ಜಿ) ಪತ್ತು/ಉದ್ದರಿ ಯೋಗ್ಯತೆಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ (Effect on Credit Worthiness): ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಕೆಲವು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೂಲಗಳ ಮೇಲಿನ ಅವಲಂಬನೆಯು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಅವುಗಳ ಪತ್ತು/ಉದ್ದರಿ ಯೋಗ್ಯತೆಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಬೀರುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಭದ್ರತಾಸಹಿತ ಸಾಲಪತ್ರಗಳನ್ನು ನೀಡುವಾಗ ಭದ್ರತಾಸಹಿತ ಸಾಲಿಗರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗೆ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಬಹುದು ಮತ್ತು ಅವರು ಕಂಪನಿಗೆ ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲ ನೀಡಲು ಇಚ್ಛಿಸದಿರಬಹುದು.

(ಹೆಚ್) ನಮನೀಯತೆ ಮತ್ತು ಸುಗಮತೆ (Flexibility and Ease): ಹಣಕಾಸನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಬೇಕಾಗಿರುವ ನಮನೀಯತೆ ಮತ್ತು ಸುಗಮತೆಯು ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲದ ಆಯ್ಕೆಗೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ಇನ್ನೊಂದು ಅಂಶವಾಗಿದೆ. ಬೇರೆ ಆಯ್ಕೆ ಇರುವಾಗ, ಬ್ಯಾಂಕು ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಎರವಲುಗಳಲ್ಲಿರುವ ಪರಿಮಿತಿಯ ನಿಬಂಧನೆಗಳು, ವಿವರವಾದ ಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ಅತಿಯಾದ ದಾಖಲೀಕರಣಗಳು, ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅದನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡದಿರಲು ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು.

(ಐ) ತೆರಿಗೆ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು (Tax Benefits): ವಿವಿಧ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳನ್ನು ತೆರಿಗೆಯ ಅನುಕೂಲಗಳಿಂದಲೂ ಮೌಲ್ಯೀಕರಣ ಮಾಡಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳ ಮೇಲಿನ ಲಾಭಾಂಶವು ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗಾಗಿ ಕಳೆದು ತೋರಿಸಬಹುದಾದ ವೆಚ್ಚವಲ್ಲ. ಆದರೆ ಸಾಲಪತ್ರಗಳ ಮೇಲೆ ನೀಡುವ ಬಡ್ಡಿಯು ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗಾಗಿ ಕಳೆದು ತೋರಿಸಬಹುದಾದ ವೆಚ್ಚವಾಗಿದೆ. ಆದುದರಿಂದ ಸಾಲಪತ್ರಗಳನ್ನು ತೆರಿಗೆಯ ಲಾಭ ಪಡೆಯಲಿಚ್ಛಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುತ್ತವೆ.

ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

ಹಣಕಾಸು	ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಬಂಡವಾಳ	ಸ್ಥಿರ ಬಂಡವಾಳ
ಕಾರ್ಯಶೀಲ ಬಂಡವಾಳ	ಎರವಲು ಬಂಡವಾಳ	ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಮೂಲಗಳು
ಪ್ರತಿಬಂಧಿತ ಶರತ್ತುಗಳು	ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಮೂಲಗಳು	ಆಸ್ತಿಯ ಮೇಲೆ ಋಣ ಬಾಧ್ಯತೆ
ಮತದಾನದ ಅಧಿಕಾರ	ಸ್ಥಿರ ಋಣ ಬಾಧ್ಯತೆಯ ನಿಧಿಗಳು	ಬರತಕ್ಕ ಲೆಕ್ಕಗಳು
ಹುಂಡಿಗಳನ್ನು ಸೋಡೀಕರಿಸುವುದು	ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್‌ಗಳು	ಜಿಡಿಆರ್‌ಗಳು
ಎಫ್‌ಸಿಸಿಬಿಗಳು	ಎಡಿಆರ್‌ಗಳು	

ಸಾರಾಂಶ

ವ್ಯವಹಾರದ ಹಣಕಾಸಿನ ಅರ್ಥ ಮತ್ತು ಮಹತ್ವ: ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಮತ್ತು ಅದರ ಕಾರ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗಲು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿರುವ ಹಣಕಾಸಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರದ ಹಣಕಾಸು ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. ಯಾವುದೇ ವ್ಯವಹಾರವು ಸಾಕಷ್ಟು ಮೊತ್ತದ ಹಣಕಾಸು ಇಲ್ಲದೇ ತನ್ನ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನೆರವೇರಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಿರ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಖರೀದಿ ಮಾಡಲು (ಸ್ಥಿರ ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆ) ದೈನಂದಿನ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ನಡೆಸಲು (ಕಾರ್ಯಶೀಲ ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆ) ಮತ್ತು ಬೆಳವಣಿಗೆ ಮತ್ತು ವಿಸ್ತರಣೆಯ ಯೋಜನೆಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುತ್ತದೆ.

ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳ ವರ್ಗೀಕರಣ: ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ವಿವಿಧ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಮೂರು ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವರ್ಗೀಕರಣ ಮಾಡಬಹುದು. ಅವುಗಳು ಯಾವುವೆಂದರೆ (ಎ) ಅವಧಿ (ದೀರ್ಘ, ಮಧ್ಯಮ ಮತ್ತು ಅಲ್ಪಾವಧಿ), (ಬಿ) ಮಾಲೀಕತ್ವ (ಮಾಲೀಕರ ನಿಧಿ ಮತ್ತು ಎರವಲು ನಿಧಿ), ಮತ್ತು (ಸಿ) ಉತ್ಪತ್ತಿ ಮೂಲ (ಆಂತರಿಕ ಮೂಲ ಮತ್ತು ಬಾಹ್ಯ ಮೂಲ).

ದೀರ್ಘ, ಮಧ್ಯಮ ಮತ್ತು ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳು: ಐದು ಅಥವಾ ಐದು ವರ್ಷಗಳಿಗೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅವಧಿಯ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಪೂರೈಕೆ ಮಾಡುವ ಮೂಲಗಳಿಗೆ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಮೂಲಗಳೆನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಒಂದು ವರ್ಷ ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕಿಂತಲೂ ಅಧಿಕ ಮತ್ತು ಐದು ವರ್ಷಗಳಿಗಿಂತಲೂ ಕಡಿಮೆ ಅವಧಿಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ಮೂಲಗಳಿಗೆ ಮಧ್ಯಮಾವಧಿ ಮೂಲಗಳೆಂದು ಮತ್ತು ಒಂದು ವರ್ಷದ ಅವಧಿ ಮೀರದಂತೆ ಪೂರೈಕೆ ಮಾಡುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳಿಗೆ ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಹಣಕಾಸು ಎಂದು ಹೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಮಾಲೀಕರ ನಿಧಿಗಳು ಮತ್ತು ಎರವಲು ನಿಧಿಗಳು: ಒಂದು ಉದ್ಯಮದ ಮಾಲೀಕರು ಪೂರೈಸಿದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಮಾಲೀಕರ ನಿಧಿ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ಎರವಲು ನಿಧಿ ಎಂದರೆ ಬೇರೆ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಸಾಲ ಅಥವಾ ಎರವಲಿನ ಮೂಲಕ ಉತ್ಪತ್ತಿ ಮಾಡಿದ ಹಣಕಾಸು ಅಥವಾ ನಿಧಿ.

ಆಂತರಿಕ ಮತ್ತು ಬಾಹ್ಯ ಮೂಲಗಳು: ಆಂತರಿಕ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳೆಂದರೆ ವ್ಯವಹಾರದ ಒಳಗಿನಿಂದಲೇ ಉತ್ಪತ್ತಿ ಮಾಡಿದ ಹಣಕಾಸು ಮೂಲಗಳು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಲಾಭದ ಮರು ಹೂಡಿಕೆ. ಹಣಕಾಸಿನ ಬಾಹ್ಯ ಮೂಲಗಳೆಂದರೆ, ವ್ಯವಹಾರದ ಹೊರಗಿನಿಂದ ಪೂರೈಕೆದಾರರು, ಸಾಲ ಕೊಡುವವರು ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಒದಗಿಸಿದ ಹಣಕಾಸು ಆಗಿರುತ್ತದೆ.

ವ್ಯವಹಾರದ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳು: ವ್ಯವಹಾರದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಹಣಕಾಸು ಮೂಲಗಳೆಂದರೆ, ಉಳಿಸಿಕೊಂಡ ಗಳಿಕೆ, ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲ, ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್, ಗುತ್ತಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಹಣವೊದಗಿಸುವುದು, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಠೇವಣಿಗಳು, ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರ, ಶೇರುಗಳು ಮತ್ತು ಸಾಲಪತ್ರಗಳ ಬಿಡುಗಡೆ, ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ಸಾಲ, ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳು.

ಉಳಿಸಿಕೊಂಡ ಗಳಿಕೆ: ಲಾಭಾಂಶವಾಗಿ ವಿತರಣೆ ಮಾಡದೇ ಇದ್ದ ನಿವ್ವಳ ಲಾಭದ ಭಾಗವನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಂಡ ಗಳಿಕೆ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಉಳಿಸಿಕೊಂಡ ಗಳಿಕೆಗೆ ಲಭ್ಯವಾಗುವ ಮೊತ್ತವು ಕಂಪನಿಯ ಲಾಭಾಂಶದ ನೀತಿಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಇದನ್ನು ಕಂಪನಿಯ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಮತ್ತು ವಿಸ್ತರಣೆಗೆ ಉಪಯೋಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್: ಇತ್ತೀಚಿನ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್ ಎಂಬುದು ಜನಪ್ರಿಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಮೂಲವಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮಿದೆ. ಇದೊಂದು ಹಣಕಾಸಿನ ಸೇವೆಯಾಗಿದ್ದು, ಗ್ರಾಹಕನ ಎಲ್ಲಾ ಸಾಲದ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ಸಾಲದ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಉಂಟಾಗುವ ಕರಡು ಸಾಲದ ನಷ್ಟದಿಂದ ಸಂರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಎರಡು ವಿಧದ ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್‌ಗಳಿವೆ -ಆಲಂಬನ ಸಹಿತ ಮತ್ತು ಆಲಂಬನ ರಹಿತ ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್.

ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲ: ಒಬ್ಬ ವ್ಯಾಪಾರಿಯಿಂದ ಇನ್ನೊಬ್ಬ ವ್ಯಾಪಾರಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನ ಅಥವಾ ಸೇವೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ನೀಡಿದ ಉದ್ದರಿಯನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲವು ಉದ್ದರಿಯಲ್ಲಿ ಪೂರೈಕೆಗಳನ್ನು ಖರೀದಿ ಮಾಡಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ. ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲದ ಶರತ್ತುಗಳು ಒಂದು ವ್ಯವಹಾರದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ಬೆಲೆ ಪಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ನಮೂದಿಸಿರುತ್ತಾರೆ. ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಹೊಸ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಬೇರೆ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಸಾಪೇಕ್ಷವಾಗಿ ಕಷ್ಟವಾಗುವುದರಿಂದ, ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲವನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತಾರೆ.

ಗುತ್ತಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಹಣವೊದಗಿಸುವಿಕೆ: ಗುತ್ತಿಗೆಯೆಂದರೆ, ಕರಾರಿಗೆ ಸಂಬಂಧ ಪಟ್ಟ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದ್ದು ಅದರಲ್ಲಿ ಸ್ವತ್ತಿನ ಮಾಲೀಕನು (ಗುತ್ತಿಗೆಗೆ ಕೊಡುವವನು) ಇನ್ನೊಂದು ಭಾಗೀದಾರನಿಗೆ (ಭೋಗ್ಯದಾರ) ಆಸ್ತಿಯ ಉಪಯೋಗಿಸುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಮಂಜೂರು ಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ಗುತ್ತಿಗೆಗೆ ಕೊಡುವವನು ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಬಾಡಿಗೆಗೆ ಕೊಡುವುದರಿಂದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತವನ್ನು ನಿಯತಕಾಲಿಕ ಪಾವತಿಯಾಗಿ ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ. ಅದನ್ನು ಗುತ್ತಿಗೆ ಬಾಡಿಗೆ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ.

ವ್ಯವಹಾರದ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳು

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಶೇವಣಿಗಳು: ಕಂಪನಿಯು ಸಾರ್ವಜನಿಕರಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ಶೇವಣಿ ಇಡುವಂತೆ ಆಹ್ವಾನಿಸಿ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಬಹುದು. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಶೇವಣಿಯು, ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಮತ್ತು ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಹಣಕಾಸಿನ ಅಗತ್ಯತೆಗಳೆರಡನ್ನೂ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಶೇವಣಿಯ ಮೇಲಿನ ಬಡ್ಡಿ ದರವು, ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಬ್ಯಾಂಕು ಮತ್ತು ಇತರ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ನೀಡುವ ಬಡ್ಡಿ ದರಕ್ಕಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರಗಳು: ಇದು ಸಂಸ್ಥೆಯು ಅಲ್ಪಾವಧಿಗಾಗಿ ಹಣ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಿದ ಭದ್ರತಾರಹಿತ ಭರವಸೆ ಪತ್ರವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರದ ವಾಯಿದೆ ಅವಧಿಯು 90 ದಿನಗಳಿಂದ 364 ದಿನಗಳವರೆಗೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಇದು ಭದ್ರತಾ ರಹಿತವಾಗಿರುವುದರಿಂದ, ಉತ್ತಮ ಸಾಲ ಯೋಗ್ಯ ಕಂಪನಿಗಳು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಬಹುದಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಇದರ ನಿಯಂತ್ರಣವು ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಡಿ ಬರುತ್ತದೆ.

ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳ ಬಿಡುಗಡೆ: ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳು ಕಂಪನಿಯ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತವೆ. ಕಂಪನಿಯ ಆದಾಯವು ಬದಲಾಗುತ್ತಲೇ ಇರುವುದರಿಂದ, ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುದಾರರನ್ನು ಕಂಪನಿಯ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ಭರಿಸುವವರೆಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಈ ಶೇರುದಾರರು ಕಂಪನಿಯ ಅಭ್ಯುದಯದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರತಿಫಲವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಮತದಾನದ ಹಕ್ಕಿನ ಮೂಲಕ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ.

ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳ ಬಿಡುಗಡೆ: ಈ ಶೇರುಗಳು, ಶೇರುದಾರರಿಗೆ ಆದಾಯದ ಪಾವತಿ ಮತ್ತು ಬಂಡವಾಳದ ಮರುಪಾವತಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ. ಹೆಚ್ಚು ನಷ್ಟಭಯವಿಲ್ಲದೆ ಸ್ಥಿರ ಆದಾಯ ಗಳಿಸುವ ಅಪೇಕ್ಷೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಈ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಸಾಲಪತ್ರಗಳ ಬಿಡುಗಡೆ: ಸಾಲಪತ್ರಗಳು ಕಂಪನಿಯ ಸಾಲದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಸಾಲಪತ್ರಧಾರಕರು ಕಂಪನಿಯ ಧಣಿಗಳು ಆಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಇವುಗಳು ಸ್ಥಿರ ಬಡ್ಡಿ ದರವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ಕಂಪನಿಯ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಆದಾಯವು ಸಾಪೇಕ್ಷವಾಗಿ ಒಂದೇ ರೀತಿ ಇರುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಸಾಲಪತ್ರಗಳ ಬಿಡುಗಡೆಯು ಸೂಕ್ತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು : ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಎಲ್ಲಾ ಗಾತ್ರದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಅಲ್ಪ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಅವಧಿಯ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ಈ ಸಾಲವನ್ನು ಒಂದೇ ಇಡಿಗಂಟಿನಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ವಿಧಿಸುವ ಬಡ್ಡಿದರವು ಹಲವು ಅಂಶಗಳಾದ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕತೆಯಲ್ಲಿ ಬಡ್ಡಿ ದರವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡು ಹಲವು ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ.

ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು: ಕೇಂದ್ರ ಮತ್ತು ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರಗಳೆರಡೂ, ದೇಶದುದ್ದಕ್ಕೂ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಡೆಸುವ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಹಲವಾರು ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿವೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೆಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಒಂದು ಉದ್ಯಮದ ವಿಸ್ತರಣೆ, ಪುನರ್ ಸಂಘಟನೆ ಮತ್ತು ಆಧುನೀಕರಣಕ್ಕೆ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ, ಹಣಕಾಸಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುವಾಗ ಈ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲವು ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ.

ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು: ಉದಾರೀಕರಣ ಮತ್ತು ಜಾಗತೀಕರಣದೊಂದಿಗೆ, ಭಾರತೀಯ ಕಂಪನಿಗಳು ಅಂತರ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಂದ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಮಾಡಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿವೆ. ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ವಿದೇಶೀ ಹಣ ಸಾಲಗಳು, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸೇವೆ ಒದಗಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಒದಗಿಸುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಹಾಯ ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಬಂಡವಾಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಿದ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಾಧನಗಳು (ಜಿಡಿಆರ್‌ಗಳು/ಎಡಿಆರ್‌ಗಳು/ಎಫ್‌ಸಿಬಿಗಳು) ಹಣಕಾಸನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು.

ಆಯ್ಕೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳು: ವ್ಯವಹಾರವು ತನ್ನ ಮುಖ್ಯವಾದ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಈಡೇರಿಸಲು, ವಿವಿಧ ಮೂಲಗಳ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಮೌಲ್ಯೀಕರಣವನ್ನು ಅಳವಡಿಸಬೇಕು. ವ್ಯವಹಾರದ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳ ಆಯ್ಕೆಯ ವೆಚ್ಚ, ಹಣಕಾಸಿನ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ, ನಷ್ಟಭಯದ ಒಟ್ಟು ಚಿತ್ರಣ, ತೆರಿಗೆ ಪ್ರಯೋಜನ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸನ್ನು ಪಡೆಯುವ ನಮನೀಯತೆ ಇತ್ಯಾದಿ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳ ಸಮಂಜಸವಾದ ಆಯ್ಕೆಯ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ಮಾಡುವಾಗ ಈ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟಾಗಿ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮಾಡಬೇಕು.

ಅಭ್ಯಾಸಗಳು

ಬಹು ಆಯ್ಕೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

ಪರ್ಯಾಯ ಉತ್ತರಗಳಲ್ಲಿ ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರಕ್ಕೆ ಸರಿ ಚಿಹ್ನೆ (✓) ಯನ್ನು ಹಾಕಿರಿ.

1. ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುದಾರರನ್ನು ಹೀಗೆಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ
 (ಎ) ಕಂಪನಿಯ ಮಾಲೀಕರು (ಬಿ) ಕಂಪನಿಯ ಪಾಲುದಾರರು
 (ಸಿ) ಕಂಪನಿಯ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು (ಡಿ) ಕಂಪನಿಯ ಸಂರಕ್ಷಕರು
2. 'ವಿಮುಕ್ತಾರ್ಹ' ಎಂಬ ಪದವನ್ನು ಇದಕ್ಕೆ ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತಾರೆ
 (ಎ) ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಗಳು (ಬಿ) ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರ
 (ಸಿ) ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳು (ಡಿ) ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಠೇವಣಿ
3. ಸ್ಥಿರ ಆಸ್ತಿಯ ಖರೀದಿಗೆ ಬೇಕಾಗಿರುವ ಹಣಕಾಸು ಇದಕ್ಕೆ ಉದಾಹರಣೆ
 (ಎ) ಸ್ಥಿರ ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆ (ಬಿ) ಲಾಭದ ಮರು ಹೂಡಿಕೆ
 (ಸಿ) ಕಾರ್ಯಶೀಲ ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆ (ಡಿ) ಗುತ್ತಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಹಣವೊದಗಿಸುವುದು
4. ಎಡಿಆರ್ ಗಳನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ
 (ಎ) ಕೆನಡಾ (ಬಿ) ಚೀನಾ
 (ಸಿ) ಭಾರತ (ಡಿ) ಯುಎಸ್ ಎ
5. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಠೇವಣಿಯನ್ನು ಇಲ್ಲಿಂದ ನೇರವಾಗಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ
 (ಎ) ಸಾರ್ವಜನಿಕರು (ಬಿ) ನಿರ್ದೇಶಕರು
 (ಸಿ) ಲೆಕ್ಕಪರಿಶೋಧಕರು (ಡಿ) ಮಾಲೀಕರು
6. ಗುತ್ತಿಗೆ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ಭೋಗ್ಯದಾರನಿಗೆ ಸಿಗುವ ಹಕ್ಕು
 (ಎ) ಗುತ್ತಿಗೆ ನೀಡುವವನ ಲಾಭದಲ್ಲಿ ಪಾಲು ಪಡೆಯಲು (ಬಿ) ಸಂಘಟನೆಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಲು
 (ಸಿ) ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಗೆ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಲು (ಡಿ) ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು
7. ಸಾಲಪತ್ರವು ಇದನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ
 (ಎ) ಕಂಪನಿಯ ಸ್ಥಿರ ಬಂಡವಾಳ (ಬಿ) ಕಂಪನಿಯ ಶಾಶ್ವತ ಬಂಡವಾಳ
 (ಸಿ) ಕಂಪನಿಯ ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಬಂಡವಾಳ (ಡಿ) ಕಂಪನಿಯ ಸಾಲದ ನಿಧಿ
8. ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಫ್ಯಾಕ್ಟರನು
 (ಎ) ಸರಕು ಸೇವೆಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ವಿತರಣೆ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ
 (ಬಿ) ಕಕ್ಷಿದಾರನ ಪರವಾಗಿ ಪಾವತಿ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ
 (ಸಿ) ಕಕ್ಷಿದಾರನ ಸಾಲ ಅಥವಾ ಬರತಕ್ಕ ಲೆಕ್ಕಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುತ್ತಾನೆ
 (ಡಿ) ಒಂದು ಸ್ಥಳದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಸರಕನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸುತ್ತಾನೆ

ವ್ಯವಹಾರದ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳು

9. ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರದ ವಾಯಿದೆ ಅವಧಿಯು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ

(ಎ) 20 ರಿಂದ 40 ದಿನಗಳು	(ಬಿ) 60 ರಿಂದ 90 ದಿನಗಳು
(ಸಿ) 120 ರಿಂದ 365 ದಿನಗಳು	(ಡಿ) 90 ರಿಂದ 364 ದಿನಗಳು
10. ಆಂತರಿಕ ಬಂಡವಾಳದ ಮೂಲಗಳೆಂದರೆ

(ಎ) ಹೊರಗಿನವರಿಂದ, ಅಂದರೆ ಪೂರೈಕೆದಾರರ ಮೂಲಕ ಸೃಷ್ಟಿಮಾಡುವುದು
(ಬಿ) ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮೂಲಕ ಸೃಷ್ಟಿ ಮಾಡುವುದು
(ಸಿ) ಶೇರುಗಳ ಬಿಡುಗಡೆಯ ಮೂಲಕ ಸೃಷ್ಟಿ ಮಾಡುವುದು
(ಡಿ) ವ್ಯವಹಾರದ ಒಳಗಿನಿಂದಲೇ ಸೃಷ್ಟಿ ಮಾಡುವುದು

ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ವ್ಯವಹಾರದ ಹಣಕಾಸು ಎಂದರೇನು? ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಏಕೆ ಇರುತ್ತದೆ? ವಿವರಿಸಿರಿ.
2. ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಮತ್ತು ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿರಿ.
3. ಹಣಕಾಸಿನ ಆಂತರಿಕ ಮತ್ತು ಬಾಹ್ಯ ಮೂಲಗಳ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳೇನು? ವಿವರಿಸಿರಿ.
4. ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಶೇರುಧಾರಕರು ಯಾವ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯದ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ? ವಿವರಿಸಿರಿ.
5. ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ವಿಶೇಷ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಹೆಸರಿಸಿರಿ ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.
6. ಜಿಡಿಆರ್ ಮತ್ತು ಎಡಿಆರ್‌ಗಳ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸವೇನು? ವಿವರಿಸಿರಿ.

ದೀರ್ಘ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ವ್ಯವಹಾರ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳಾಗಿ ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಾಲ ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕು ಸಾಲಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
2. ಬೃಹತ್ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಉದ್ಯಮಗಳ ಆಧುನೀಕರಣ ಮತ್ತು ವಿಸ್ತರಣೆಗೆ ಯಾವ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಹಣವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಬಹುದೆಂದು ಚರ್ಚಿಸಿರಿ.
3. ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೇರುಗಳ ಬಿಡುಗಡೆಗೆ ಹೋಲಿಕೆ ಮಾಡಿದಾಗ, ಸಾಲಪತ್ರಗಳ ಬಿಡುಗಡೆಯಲ್ಲಿ ಯಾವ ಅನುಕೂಲಗಳಿವೆ?
4. ವ್ಯವಹಾರದ ಹಣಕಾಸಿನ ವಿಧಾನವಾಗಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಠೇವಣಿಗಳು ಮತ್ತು ಉಳಿಸಿಕೊಂಡ ಗಳಿಕೆಗಳ ಅನುಕೂಲ ಮತ್ತು ಮಿತಿಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿರಿ.
5. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣ ಒದಗಿಸುವಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಉಪಯೋಗಿಸುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಾಧನಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿರಿ.
6. ವಾಣಿಜ್ಯ ಪತ್ರವೆಂದರೇನು? ಅವುಗಳ ಅನುಕೂಲ ಮತ್ತು ಮಿತಿಗಳಾವುವು?

ಕಾರ್ಯ ಯೋಜನೆಗಳು

1. ಇತ್ತೀಚಿನ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಲ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಿದ ಕಂಪನಿಗಳ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿರಿ. ಸಾಲ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಜನಪ್ರಿಯತೆಗೊಳಿಸಲು ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ನೀಡಿರಿ
2. ಇತ್ತೀಚಿನ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಹಣ ಒದಗಿಸುವಿಕೆಯು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಪಡೆದಿದೆ. ಒಂದು ತುಣುಕು ಪುಸ್ತಕ(scrap book)ದಲ್ಲಿ ಭಾರತೀಯ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಹಾಯವನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ವಿವಿಧ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ವಿವರವಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಅಂಟಿಸಿರಿ.
3. ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಿದ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ, ಹೋಟೆಲ್ ಮಾಲೀಕನ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಮಸ್ಯೆಗೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ಆಯ್ಕೆಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಿರಿ.
4. ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳ ತುಲನಾತ್ಮಕ ಕೋಷ್ಟಕವನ್ನು ತಯಾರಿಸಿರಿ.

ಅಧ್ಯಾಯ 9

ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ

Small Business

ಕಲಿಕೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸಿದ ಬಳಿಕ, ನೀವು ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವಿರಿ:

- ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರದ ಅರ್ಥ ಮತ್ತು ಸ್ವರೂಪದ ವಿವರಣೆ,
- ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರದ ಪಾತ್ರದ ಶ್ಲಾಘನೆ,
- ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮತ್ತು
- ಸರಕಾರ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ, ವಿಶೇಷವಾಗಿ, ಗ್ರಾಮೀಣ ಮತ್ತು ಗುಡ್ಡಗಾಡು ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿರುವವರಿಗೆ, ನೀಡುವ ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರಗಳ ನೆರವಿನ ವಿಂಗಡಣೆ.

ಅಮರ್, ಅಕ್ಷರ್ ಮತ್ತು ಆಂಟಿನಿ ಮೂವರು ಒಳ್ಳೆಯ ಸ್ನೇಹಿತರು, ತಮ್ಮ ಶಾಲಾ ಶಿಕ್ಷಣದ ನಂತರ, ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯಲ್ಲಿ ವೃತ್ತಿಪರ ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಪೂರೈಸಿರುತ್ತಾರೆ. ಉದ್ಯೋಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿನ ಕಠಿಣತೆಯನ್ನು ಅರಿತ ಅವರು, ತಾವು ಕಲಿತ ಶಿಕ್ಷಣದ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು, ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಚಿಂತಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ, ವ್ಯವಹಾರದ ಬಗ್ಗೆ ಅವರಿಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಮಾತ್ರ ತಿಳಿದಿತ್ತು. ಯಾವ ರೀತಿಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವುದು, ಯಾವ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವುದು, ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳನ್ನು ಹಾಗೂ ಕಚ್ಚಾಸಾಮಗ್ರಿಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಪಡೆಯುವುದು, ಹಣವನ್ನು ಹೇಗೆ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಹೇಗೆ ವಿಕ್ರಯಿಸುವುದು ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಅವರಲ್ಲಿ ಕೌತುಕವಿತ್ತು. ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಆಂಧ್ರಪ್ರದೇಶದ ರಂಗಾರೆಡ್ಡಿ ಜಿಲ್ಲೆಯ ಬಾಲನಗರ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿರುವ ಜಿಲ್ಲಾ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕೇಂದ್ರವು, ಯುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳನ್ನೇ ಗುರಿಯಾಗಿರಿಸಿಕೊಂಡು, ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸರಕಾರದ ನೆರವಿನ ಕುರಿತ ವಿಚಾರಗೋಷ್ಠಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಹೊರಡಿಸಿದ್ದ ಒಂದು ಅಧಿಸೂಚನೆಯನ್ನು ಅವರು ನೋಡುತ್ತಾರೆ. ಇದರಿಂದ ಉತ್ತೇಜಿತರಾದ ಮೂವರು ಸ್ನೇಹಿತರು ಆ ವಿಚಾರಗೋಷ್ಠಿಯಲ್ಲಿ ಹಾಜರಾಗಲು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯೋಗ ಉತ್ಪಾದನಾ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದಡಿಯಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರ ಮತ್ತು ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರಗಳು, ವಿದ್ಯಾವಂತ ಯುವ ಪೀಳಿಗೆಗೆ ನೀಡುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಹಾಗೂ ಇತರ ನೆರವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅವರಿಗೆ ತಿಳಿಸಲಾಯಿತು. ಆಟಕೆಗಳಿಗೆ ಬೇಡಿಕೆ ಇರುವುದನ್ನು ಕಂಡುಕೊಂಡು, ಅವರು ಆಟಕೆಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಖಾದಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೋದ್ಯೋಗ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಆಯೋಗದಿಂದ ಹಣಕಾಸಿನ ನೆರವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡು, ಅವರು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇಂದು ಅವರು ಆಟಕೆ ತಯಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿದ್ದಾರೆ ಹಾಗೂ ಮುಂಬರುವ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ರಫ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಪ್ರವೇಶಿಸುವ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಆಲೋಚಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

9.1 ಪೀಠಿಕೆ (Introduction)

ಹಿಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ, ವ್ಯಾಪಾರ, ವಾಣಿಜ್ಯ ಹಾಗೂ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ. ಪ್ರಸ್ತುತ ಅಧ್ಯಾಯವು ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, ಗಾತ್ರದ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಚರ್ಚಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಅಧ್ಯಾಯವು ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರದ ಪಾತ್ರ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಘಟಕಗಳು ಎದುರಿಸುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಸಹ ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ. ಅದೂ ಅಲ್ಲದೇ, ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ, ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಗ್ರಾಮೀಣ ಮತ್ತು ಗುಡ್ಡಗಾಡು ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿರುವವರಿಗೆ ಸರಕಾರ ನೀಡುವ ನೆರವುಗಳನ್ನೂ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

9.2 ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರದ ಅರ್ಥ ಮತ್ತು ಸ್ವರೂಪ (Meaning and Nature of Small Business)

ಭಾರತದಲ್ಲಿ 'ಗ್ರಾಮ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಕ್ಷೇತ್ರವು 'ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ' ಮತ್ತು 'ಆಧುನಿಕ' ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳೆರಡನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಎಂಟು ಉಪಗುಂಪುಗಳಿವೆ. ಅವುಗಳೆಂದರೆ, ಕೈಮಗ್ಗ, ಕರಕುಶಲ, ತೆಂಗಿನ ನಾರು, ರೇಷ್ಮೆ ವ್ಯವಸಾಯ, ಖಾದಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು, ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ವಿದ್ಯುತ್ ಚಾಲಿತ ಮಗ್ಗ. ಕೊನೆಯ ಎರಡು ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಆಧುನಿಕ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ ಬಂದರೆ, ಉಳಿದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಾಗಿವೆ. ಗ್ರಾಮ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಜೊತೆಯಾಗಿ, ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಧಿಕ ಉದ್ಯೋಗ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ.

ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರದ ಅರ್ಥ ಹಾಗೂ ಸ್ವರೂಪವನ್ನು ತಿಳಿಯುವ ಮೊದಲು ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, ಗಾತ್ರವನ್ನು ಹೇಗೆ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು ಮುಖ್ಯ. ವ್ಯವಹಾರದ ಗಾತ್ರವನ್ನು ಹಲವಾರು ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಬಳಸಿ ಅಳೆಯಬಹುದು. ಅವುಗಳೆಂದರೆ - ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಂಡ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ, ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಹೂಡಿದ ಬಂಡವಾಳ, ವ್ಯವಹಾರದ ಉತ್ಪನ್ನದ ಪ್ರಮಾಣ ಅಥವಾ ಮೌಲ್ಯ ಹಾಗೂ ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಬಳಸಲಾದ ಇಂಧನ. ಅದಾಗ್ಯೂ, ಮಿತಿಗಳಿಲ್ಲದ ಯಾವುದೇ ಮಾನದಂಡವಿಲ್ಲ. ಅಗತ್ಯವನ್ನವಲಂಬಿಸಿ ಮಾಪಕಗಳು ಬದಲಾಗಬಹುದು.

ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವು ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಲು ಉಪಯೋಗಿಸಿದ ವ್ಯಾಖ್ಯೆಯು ಸ್ಥಾವರ ಮತ್ತು ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳಲ್ಲಿನ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಆಧಾರವಾಗಿಟ್ಟುಕೊಂಡಿದೆ. ಈ ಅಳತೆಯು ಬಂಡವಾಳದ ಕೊರತೆಯಿರುವ ಹಾಗೂ ಕಾರ್ಮಿಕರು ಹೇರಳವಾಗಿರುವ ಭಾರತದ ಸಾಮಾಜಿಕ - ಆರ್ಥಿಕ ಸನ್ನಿವೇಶವನ್ನು ಅವಲೋಕಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತದೆ.

ಉದಯಿಸುತ್ತಿರುವ ದೊಡ್ಡ ಸೇವಾ ಕ್ಷೇತ್ರವು, ಸರಕಾರಕ್ಕೆ, ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕ್ಷೇತ್ರ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸೇವಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡ ಇತರ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಒಂದುಗೂಡಿಸುವ ಅನಿವಾರ್ಯತೆಯನ್ನು ತಂದೊಡ್ಡಿದೆ. ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಉದ್ಯಮಗಳು ವಿಸ್ತರಣೆಯಾಗುತ್ತಾ ಮಧ್ಯಮ ಪ್ರಮಾಣದ ಉದ್ಯಮಗಳಾಗಿ ಬೆಳೆದಂತೆ ವೇಗದ ವಿಶ್ವ ಜಾಗತೀಕರಣದ ಸ್ಪರ್ಧೆಯಲ್ಲಿ ಉಳಿಯಲು ಅವು ಉನ್ನತ ಮಟ್ಟದ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಅಗತ್ಯವಿತ್ತು. ಆದ್ದರಿಂದ, ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸುವ ಮತ್ತು ಅವುಗಳಿಗೆ ಒಂದೇ ಕಾನೂನಿನ ಚೌಕಟ್ಟನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇತ್ತು. 2006ರ ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾಯ್ದೆ (Micro, Small and Medium Enterprises Development Act 2006)ಯು ಈ ಉದ್ಯಮಗಳ ವ್ಯಾಖ್ಯೆ, ಸಾಲ, ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಮತ್ತು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಉನ್ನತೀಕರಣಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸುತ್ತದೆ. ಮಧ್ಯಮ ಪ್ರಮಾಣದ ಉದ್ಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವಾ ಸಂಬಂಧಿತ ಉದ್ಯಮಗಳು ಕೂಡಾ, ಈ ಕಾಯ್ದೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಬರುತ್ತವೆ. 2006ರ ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾಯ್ದೆಯು, ಅಕ್ಟೋಬರ್ 2006ರಿಂದ ಅನ್ವಯಿಸುವಂತೆ ಜಾರಿಗೆ ಬಂದಿರುತ್ತದೆ. ಅದರ ಪ್ರಕಾರ, ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಎರಡು ಪ್ರಮುಖ ಭಾಗಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅವುಗಳೆಂದರೆ-ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳು.

ಉತ್ಪಾದನೆ (Production)

ಕೈಗಾರಿಕಾ (ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಣ) ಕಾಯ್ದೆ, 1951ರ ಮೊದಲ ಅನುಬಂಧದಲ್ಲಿ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದಂತೆ ಯಾವುದೇ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಕೊಂಡಿರುವ ಉದ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿ, ಮೂರು ವಿಧಗಳಿವೆ:

- ಎ) **ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಉದ್ಯಮ (Micro enterprise):** ಈ ಉದ್ಯಮೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾವರ ಮತ್ತು ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳಲ್ಲಿನ ಹೂಡಿಕೆ, 25 ಲಕ್ಷ ರೂಪಾಯಿಗಳಿಗೆ ಮೀರುವಂತಿಲ್ಲ.
- ಬಿ) **ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮ (Small enterprise):** ಈ ಉದ್ಯಮೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾವರ ಮತ್ತು ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳಲ್ಲಿನ ಹೂಡಿಕೆಯು 25 ಲಕ್ಷ ರೂಪಾಯಿಗಳಿಗಿಂತ ಅಧಿಕವಾಗಿದ್ದು ಒಂದು ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಮೀರುವಂತಿಲ್ಲ.
- ಸಿ) **ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮ (Medium enterprise)** ಈ ಉದ್ಯಮೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾವರ ಮತ್ತು ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳಲ್ಲಿನ ಹೂಡಿಕೆಯು 5 ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿಗಳಿಗಿಂತ ಅಧಿಕವಾಗಿದ್ದು, 10 ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿಗಳಿಗೆ ಮೀರುವಂತಿಲ್ಲ.

ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ

ಸೇವೆಗಳು (Services)

ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದರಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಸಲ್ಲಿಸುವುದರಲ್ಲಿ ನಿರತವಾಗಿರುವ ಉದ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿ ಮೂರು ವಿಧಗಳಿವೆ:

- ಎ) **ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಉದ್ಯಮ (Micro enterprise):** ಈ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಸಲಕರಣೆಗಳಲ್ಲಿನ ಹೂಡಿಕೆಯು 10 ಲಕ್ಷ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಮೀರುವಂತಿಲ್ಲ.
- ಬಿ) **ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮ (Small enterprise):** ಈ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಸಲಕರಣೆಗಳಲ್ಲಿನ ಹೂಡಿಕೆಯು 10 ಲಕ್ಷ ರೂಪಾಯಿಗಿಂತ ಅಧಿಕವಾಗಿದ್ದು, 2 ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಮೀರುವಂತಿಲ್ಲ.
- ಸಿ) **ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮ (Medium enterprise):** ಈ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಸಲಕರಣೆಗಳಲ್ಲಿನ ಹೂಡಿಕೆಯು 2 ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿಗಳಿಗಿಂತ ಅಧಿಕವಾಗಿದ್ದು, 5 ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಮೀರುವಂತಿಲ್ಲ.

ಗ್ರಾಮ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು (Village industries)

ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲ್ಪಟ್ಟು ಇಂಧನವನ್ನು ಬಳಸಿ ಅಥವಾ ಬಳಸದೇ ಯಾವುದೇ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ, ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಹಾಗೂ ಸ್ಥಿರ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಯು ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬನಿಗೆ ಅಥವಾ ಪ್ರತಿ ಕುಶಲಕರ್ಮಿಗೆ ಅಥವಾ ಪ್ರತಿ ಕೆಲಸಗಾರನಿಗೆ ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರವು ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದಷ್ಟಿದ್ದರೆ, ಅಂತಹ ಕೈಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಗ್ರಾಮ ಕೈಗಾರಿಕೆ ಎಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಗುಡಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು (Cottage industries)

ಇವುಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಅಥವಾ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಎಂದೂ ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇವುಗಳನ್ನು, ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿದಂತೆ, ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಯ ಮಾನದಂಡದ ಮೇಲೆ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿಲ್ಲ. ಆದಾಗ್ಯೂ ಗುಡಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ:

- ಇವುಗಳನ್ನು ಖಾಸಗಿ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಬಳಸಿ, ಏಕವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಸಂಘಟಿಸುತ್ತಾರೆ.
- ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕುಟುಂಬದ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಹಾಗೂ ಸ್ಥಳೀಯವಾಗಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಪ್ರತಿಭೆಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ಬಳಸಲಾಗುವ ಉಪಕರಣಗಳು ಸರಳವಾಗಿರುತ್ತವೆ.
- ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಯು ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ.
- ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅವರ ಸ್ವಂತ ಆವರಣದಲ್ಲಿ ಸರಳ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ಸ್ಥಳೀಯ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವನ್ನು ಬಳಸಿ, ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿಭಾಗ	ಉತ್ಪಾದನೆ ಹೂಡಿಕೆಯ ಮಿತಿ	ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆಯ ಮಿತಿ
ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಉದ್ಯಮ	ರೂ. 25 ಲಕ್ಷ	ರೂ. 10 ಲಕ್ಷ
ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮ	ರೂ. 25 ಲಕ್ಷ ಮತ್ತು 5 ಕೋಟಿಯ ನಡುವೆ	ರೂ. 10 ಲಕ್ಷ ಮತ್ತು 2 ಕೋಟಿಯ ನಡುವೆ
ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮ	ರೂ. 5 ಕೋಟಿ ಮತ್ತು 10 ಕೋಟಿಯ ನಡುವೆ	ರೂ. 2 ಕೋಟಿ ಮತ್ತು 5 ಕೋಟಿಯ ನಡುವೆ

* ಸ್ಥಾವರ ಮತ್ತು ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡುವಾಗ, ಮಾಲಿನ್ಯ ನಿಯಂತ್ರಣದ ವೆಚ್ಚ, ಸಂಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸುರಕ್ಷಾ ತಂತ್ರಗಳು ಮತ್ತು ಇನ್ನಿತರ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಬೇಕು.

9.3 ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣ, ಕೃಷಿ ಆಧಾರಿತ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಆಡಳಿತಾತ್ಮಕ ರಚನೆ

(Administrative Setup for the Small Scale, Agro and Rural Industries)

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ನೀತಿಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಲು ಮತ್ತು ಕೇಂದ್ರದ ನೆರವನ್ನು ಸಮನ್ವಯಿಸಲು ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವು, ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ಸಚಿವಾಲಯವನ್ನು 'ನೋಡಲ್ ಸಚಿವಾಲಯ(nodal ministry)'ವಾಗಿ ರಚಿಸಿದೆ. ರೂಪಿಸಿದ ವಿವಿಧ ನೀತಿಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಅನುಷ್ಠಾನಕ್ಕೆ ತರುವ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಸಚಿವಾಲಯಕ್ಕೆ ಲಗತ್ತಿಸಲಾದ 'ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಸಂಸ್ಥೆ(SIDO-Small Industries Development Organisation)'ಯು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಆಯುಕ್ತರ ಕಛೇರಿ (Office of the Development Commissioner for Small Scale Industries) ಎಂದೂ ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ಸಚಿವಾಲಯವು, ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆ ಮತ್ತು ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ನೀತಿಗಳನ್ನು, ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಸಚಿವಾಲಯದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಉದ್ಯಮಿಯಾಗಿರುವ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ನಿಗಮ(National Small Industries Corporation)ವು, ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ನೆರವು ಯೋಜನೆಯಡಿ, ಮಧ್ಯಮ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೆ ಬೆಂಬಲವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿದೆ.

ಕೃಷಿ ಆಧಾರಿತ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಸಚಿವಾಲಯವು, ನಗರ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿನ ಗ್ರಾಮ ಮತ್ತು ಖಾದಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು, ಅತಿ ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ಸಮನ್ವಯತೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ನೋಡಲ್ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದೆ. ಇದು ಪ್ರಧಾನ ಮಂತ್ರಿಗಳ ರೋಜ್‌ಗಾರ್ ಯೋಜನೆಯನ್ನೂ ಕಾರ್ಯಗತಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಕೃಷಿ ಆಧಾರಿತ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಿವಿಧ ನೀತಿಗಳನ್ನು, ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಹಾಗೂ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಖಾದಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಆಯೋಗ (Khadi and Village Industries Commission), ಕರಕುಶಲ ಮಂಡಳಿ, ತೆಂಗಿನ ನಾರು ಮಂಡಳಿ, ರೇಷ್ಮೆ ಮಂಡಳಿ ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಮೂಲಕ ಈ ಸಚಿವಾಲಯವು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಖಾದಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಆಯೋಗವು, ಉದ್ಯಮಿಯ ಉದ್ಯೋಗ ಅಥವಾ ವಹಿವಾಟಿನ ಮಾನದಂಡ ಅಥವಾ ಪ್ರಮಾಣದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ, ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಅಥವಾ ಅತಿ ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಅಥವಾ ಗ್ರಾಮ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು, ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮಗಳ ಭಾಗವಾಗಿ ಸೇರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಪ್ರವರ್ತನೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸುವ ಹಲವಾರು ಉತ್ತೇಜಕಗಳನ್ನು ನೀಡಲು ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರಗಳೂ ಸಹ ತಮ್ಮ ತಮ್ಮ ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಪ್ರವರ್ತನಾ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ಕೇಂದ್ರ/ರಾಜ್ಯ ಮಟ್ಟದ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲು ಇರುವ ಜಿಲ್ಲಾ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕೇಂದ್ರಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡ, ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ರಾಜ್ಯ ನಿರ್ದೇಶನಾಲಯದ ಮುಖಾಂತರ ಕಾರ್ಯಗತಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

9.4 ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರದ ಪಾತ್ರ (Role of Small Business in India)

ರಾಷ್ಟ್ರದ ಸಾಮಾಜಿಕ-ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ನೀಡುವ ಕೊಡುಗೆಯ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಒಂದು ವಿಶಿಷ್ಟ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಪಡೆದಿವೆ. ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಂಶಗಳು, ಅವುಗಳ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ಎತ್ತಿ ಹಿಡಿಯುತ್ತವೆ:

ಎ) ರಾಷ್ಟ್ರದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು, ದೇಶದ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟಕಗಳ ಶೇಕಡಾ 95ರಷ್ಟು ಇವೆ. ಅವು ಭಾರತದ ಒಟ್ಟು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಮೌಲ್ಯ ವರ್ಧನೆಯ ಶೇಕಡಾ 40 ರಷ್ಟು ಮತ್ತು ಒಟ್ಟು ರಫ್ತುಗಳಿಗೆ (ನೇರ ಮತ್ತು ಪರೋಕ್ಷ ರಫ್ತುಗಳು) ಶೇಕಡಾ 45ರಷ್ಟು ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ.

ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ

ಬಿ) ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಕೃಷಿಯ ಬಳಿಕ, ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಬಳಕೆಯಲ್ಲಿ ಎರಡನೇ ಅತಿ ದೊಡ್ಡ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಪಡೆದಿವೆ. ದೊಡ್ಡ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ, ಅವು, ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಯ ಪ್ರತಿ ಘಟಕಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಉದ್ಯೋಗ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುತ್ತವೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಅಧಿಕ ಶ್ರಮ-ಸಾಂದ್ರ ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ಬಂಡವಾಳ-ಸಾಂದ್ರ ಎಂಬುದಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿದೆ. ಭಾರತದಂತಹ ಕಾರ್ಮಿಕ ಬಾಹುಳ್ಯವಿರುವ ದೇಶಕ್ಕೆ ಇದು ಒಂದು ವರವೇ ಆಗಿದೆ.

ಸಿ) ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳು ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದ ಉಪಭೋಗದ ಸರಕುಗಳು, ಸಿದ್ಧ ಉಡುಪುಗಳು, ಒಳಉಡುಪು ವ್ಯಾಪಾರದ ಸರಕುಗಳು, ಲೇಖನ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು, ಸಾಬೂನು ಮತ್ತು ಮಾರ್ಜಕಗಳು, ದೇಶೀಯ ಅಡುಗೆ ಪಾತ್ರೆಗಳು, ಚರ್ಮ, ಪ್ಲಾಸ್ಟಿಕ್ ಮತ್ತು ರಬ್ಬರಿನ ವಸ್ತುಗಳು, ಸಂಸ್ಕೃತ ಆಹಾರಗಳು ಮತ್ತು ತರಕಾರಿಗಳು, ಮರ ಮತ್ತು ಉಕ್ಕಿನ ಪೀಠೋಪಕರಣಗಳು, ಬಣ್ಣಗಳು, ಮೆರುಗೆಣ್ಣೆಗಳು, ಸುರಕ್ಷಾ ಬೆಂಕಿಕಡ್ಡಿಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ. ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಅತ್ಯಾಧುನಿಕ ವಸ್ತುಗಳೆಂದರೆ, ವಿದ್ಯುತ್ ಮತ್ತು ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ವಸ್ತುಗಳಾದ ದೂರದರ್ಶನ, ಕ್ಯಾಲ್ಕ್ಯುಲೇಟರ್, ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಉಪಕರಣಗಳು, ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಬೋಧನಾ ಸಾಧನಗಳಾದ ಓವರ್‌ಹೆಡ್ ಪ್ರೊಜೆಕ್ಟರ್, ಹವಾನಿಯಂತ್ರಣ ಸಾಧನಗಳು, ಔಷಧ ಮತ್ತು ಔಷಧೀಯ ವಸ್ತುಗಳು, ಕೃಷಿ ಸಾಧನಗಳು ಮತ್ತು ಉಪಕರಣಗಳು ಹಾಗೂ ಇನ್ನೂ ಹಲವಾರು ಯಾಂತ್ರಿಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು. ರಫ್ತು ಮೂಲದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ, ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಗ್ರಾಮ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಾದ, ಕೈಮಗ್ಗ, ಕರಕುಶಲ ಹಾಗೂ ಇತರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವಿಶೇಷ ಉಲ್ಲೇಖವನ್ನು ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. (ಬಾಕ್ಸ್-ಎ ನೋಡಿ, ಅದು ಸರ್ಕಾರ ವರ್ಗೀಕರಣ ಮಾಡಿದ, ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ವ್ಯಾಪ್ತಿಗೆ ಒಳಪಡುವ ಪ್ರಮುಖ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಗುಂಪುಗಳನ್ನು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ.)

ಡಿ) ನಮ್ಮ ರಾಷ್ಟ್ರದ ಸಮತೋಲಿತ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಕೊಡುಗೆ ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿದೆ. ಸರಳ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳನ್ನು ಬಳಸಿ ಮತ್ತು ಸ್ಥಳೀಯವಾಗಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ವಸ್ತುಗಳ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಮಿಕರ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತರಾಗಿ, ಸರಳ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ರಾಷ್ಟ್ರದ ಯಾವ ಭಾಗದಲ್ಲಿಯೂ ಸ್ಥಾಪಿಸಬಹುದು. ಅವುಗಳು ಯಾವುದೇ ಸ್ಥಳದ ನಿರ್ಬಂಧಗಳಿಗೆ ಒಳಪಡದೇ ವ್ಯಾಪಕವಾಗಿ ಹರಡಿರುವುದರಿಂದ, ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪ್ರದೇಶವೂ ಕೈಗಾರಿಕರಣದ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು. ಹಾಗಾಗಿ ಅವುಗಳು ದೇಶದ ಸಮತೋಲಿತ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಮಹತ್ವದ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ.

ಇ) ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಗೆ ವ್ಯಾಪಕವಾದ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ಜನರ ಸುಪ್ತ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರತಿಭೆಗಳನ್ನು ವ್ಯವಹಾರ ಕಲ್ಪನೆಗಳಾಗಿ ಹರಿಸಿ, ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆ ಹಾಗೂ ಬಹುತೇಕ ಶೂನ್ಯ ವಿಧಿವಿಧಾನಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವ ವಾಸ್ತವಿಕತೆಯಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಬಹುದು. ಸಾಧಿಸುವ ದೃಢ ಸಂಕಲ್ಪವಿದ್ದರೆ, ಯಾರೊಬ್ಬರೂ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಬಹುದೆನ್ನುವುದನ್ನು ನಮ್ಮ ಕಥೆಯಲ್ಲಿನ ಅಮರ್, ಅಕ್ಬರ್ ಮತ್ತು ಆ್ಯಂಟನಿಯವರು ರುಜುವಾತು ಪಡಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಎಫ್) ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಕಡಿಮೆ ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚದ ಅನುಕೂಲತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಸ್ಥಳೀಯವಾಗಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಾಯಕವಾಗಿವೆ. ಕಡಿಮೆ ಪರೋಕ್ಷ ವೆಚ್ಚಗಳಿಂದಾಗಿ, ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಸ್ಥಾಪನಾ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಣಾ ವೆಚ್ಚಗಳು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತವೆ. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ, ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಕಡಿಮೆ ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚವೇ ಅವುಗಳ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಬಲವಾಗಿದೆ.

ಬಾಕ್ಸ್ - ಎ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿನ ಪ್ರಮುಖ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಗುಂಪುಗಳು	
<ul style="list-style-type: none"> • ಆಹಾರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು • ರಾಸಾಯನಿಕಗಳು ಮತ್ತು ರಾಸಾಯನಿಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು • ಮೂಲ ಲೋಹದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು • ಲೋಹದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು • ವಿದ್ಯುತ್ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳು ಮತ್ತು ಭಾಗಗಳು • ರಬ್ಬರ್ ಮತ್ತು ಪ್ಲಾಸ್ಟಿಕ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು • ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳು ಮತ್ತು ಭಾಗಗಳು (ವಿದ್ಯುತ್ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ) • ಒಳಉಡುಪು ವ್ಯಾಪಾರ ವಸ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಸಿದ್ಧ ಉಡುಪುಗಳು - ಉಣ್ಣೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು • ಲೋಹವಲ್ಲದ ಖನಿಜ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು • ಕಾಗದದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಮುದ್ರಣ 	<ul style="list-style-type: none"> • ಸಾರಿಗೆ ಸಲಕರಣೆಗಳು ಮತ್ತು ಭಾಗಗಳು • ಚರ್ಮ ಮತ್ತು ಚರ್ಮದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು • ವಿವಿಧ ಉತ್ಪಾದನಾ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು • ಪಾನೀಯಗಳು, ತಂಬಾಕು ಮತ್ತು ತಂಬಾಕು ಉತ್ಪನ್ನಗಳು • ದುರಸ್ತಿ ಸೇವೆಗಳು • ಜವಳಿ ಬಟ್ಟೆ • ಉಣ್ಣೆ, ರೇಷ್ಮೆ, ಸಂಶ್ಲೇಷಿತ ನಾರು ಮತ್ತು ಜವಳಿ • ಸೆಣಬು, ನಾರು ಮತ್ತು ಮೆಸ್ತಾ ಜವಳಿ ಇತರ ಸೇವೆಗಳು

ಜಿ) ಸಣ್ಣ ಗಾತ್ರದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿರುವುದರಿಂದ, ದೊಡ್ಡ ಗಾತ್ರದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿರುವಂತೆ, ಅನೇಕ ಜನರ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ಕೇಳದೇ, ತ್ವರಿತ ಮತ್ತು ಸಕಾಲಿಕ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಹೊಸ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಸೂಕ್ತ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಉಪಯೋಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಹೆಚ್) ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಗ್ರಾಹಕೀಕೃತ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತವಾಗಿವೆ. ಅಂದರೆ, ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಭಿರುಚಿ/ಆದ್ಯತೆ/ಅಗತ್ಯಗಳಂತೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸುವುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ದರ್ಜಿ ಮಾಡಿದ ಶರ್ಟು ಅಥವಾ ಪ್ಯಾಂಟು. ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕವಲ್ಲದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಾದ ಗಣಕ ಯಂತ್ರ ಮತ್ತು ಅಂತಹ ಇನ್ನಿತರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೂ ಗ್ರಾಹಕೀಕೃತ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಆರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಇತ್ತೀಚಿನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯಾಗಿದೆ. ಅವುಗಳು ಸರಳ ಮತ್ತು ಸುಲಭ ಉತ್ಪಾದನಾ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಬಳಸುವುದರಿಂದ, ಗ್ರಾಹಕರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗನುಗುಣವಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಿಸಬಹುದು.

ಐ) ಕಡೆಯದಾದರೂ ಕನಿಷ್ಠವಲ್ಲದ ಅಂಶವೆಂದರೆ, ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಯ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆಪ್ತತೆಗಳಂತಹ ಅಂತರ್ಗತ ಶಕ್ತಿ ಇರುವುದರಿಂದ, ಅವು ಗ್ರಾಹಕ ಮತ್ತು ನೌಕರರೊಂದಿಗೆ ಉತ್ತಮ ವ್ಯಕ್ತಿಗತ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ಸರಕಾರವು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಘಟಕದ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಹಸ್ತಕ್ಷೇಪ ಮಾಡಬೇಕೆಂದಿಲ್ಲ. ಸಣ್ಣ ಗಾತ್ರದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿರುವುದರಿಂದ, ದೊಡ್ಡ ಗಾತ್ರದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿರುವಂತೆ, ಅನೇಕ ಜನರ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ಕೇಳದೇ, ತ್ವರಿತ ಮತ್ತು ಸಕಾಲಿಕ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಹೊಸ ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಸೂಕ್ತ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಉಪಯೋಗಿಸಿಕೊಂಡು ದೊಡ್ಡ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಆರೋಗ್ಯಕರ ಸ್ಪರ್ಧೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿರುವುದು ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ ಒಳ್ಳೆಯದೇ ಆಗಿದೆ.

9.5 ಗ್ರಾಮೀಣ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರದ ಪಾತ್ರ (Role of Small Business in Rural India)

ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕವಾಗಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಶೀಲ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಮೀಣ ಕುಟುಂಬಗಳು ವಿಶಿಷ್ಟವಾಗಿ ಕೃಷಿಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಕೊಂಡಿರುವುದನ್ನು ನೋಡುತ್ತೇವೆ. ಗ್ರಾಮೀಣ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ವಿವಿಧ ಮತ್ತು ಅನೇಕ ಆದಾಯ ಮೂಲಗಳಿರುವುದು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ದೃಢಪಟ್ಟಿದೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಕುಟುಂಬಗಳು, ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಗ್ರಾಮೀಣ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾದ ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಕೃಷಿ ಕಾರ್ಮಿಕರಾಗಿ ಭಾಗವಹಿಸುವುದರ ಜೊತೆಗೆ, ವ್ಯಾಪಕವಾಗಿ ಕೃಷಿಯೇತರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾದ ವೇತನ ಉದ್ಯೋಗ, ವಾಣಿಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಸ್ವ-ಉದ್ಯೋಗ, ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿಯೂ ಭಾಗವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವು ಕೃಷಿಯಾಧಾರಿತ ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸಲು ಮತ್ತು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಲು ಕೈಗೊಂಡ ಉತ್ತೇಜನಕಾರಿ ನೀತಿಯ ಫಲ ಎನ್ನಬಹುದು.

ಗ್ರಾಮ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆ, ಯಾವಾಗಲೂ ಭಾರತದ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರದ ಅವಿಭಾಜ್ಯ ಅಂಗವಾಗಿದೆ. ಎರಡನೇ ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ಯೋಜನೆಯ ಬಳಿಕ ಅದು ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಗುಡಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಕುಶಲಕರ್ಮಿಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಸಮಾಜದ ದುರ್ಬಲ ವರ್ಗದವರಿಗೆ ಉದ್ಯೋಗ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ಗ್ರಾಮೀಣ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯು, ಗ್ರಾಮೀಣ ಜನರು ಉದ್ಯೋಗವನ್ನು ಹುಡುಕಿಕೊಂಡು, ನಗರ ಪ್ರದೇಶಗಳಿಗೆ ವಲಸೆ ಹೋಗುವುದನ್ನು ತಡೆಯುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾಹಕ ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದಕರಾಗಿ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಕಾರ್ಮಿಕರನ್ನು ಸೆಳೆದುಕೊಳ್ಳುವವರಾಗಿ, ಗ್ರಾಮ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು, ಬಡತನ ಮತ್ತು ನಿರುದ್ಯೋಗದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸುವಲ್ಲಿ ಮಹತ್ವದ್ದಾಗಿವೆ. ಈ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು, ಆದಾಯ ಅಸಮಾನತೆಯ ಇಳಿಕೆ, ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಾಗೂ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಬೇರೆ ವಲಯಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಂಯೋಜನೆ ಹೀಗೆ ಇತರ ಸಾಮಾಜಿಕ - ಆರ್ಥಿಕ ಅಂಶಗಳಿಗೂ ವಿಪುಲ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ, ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವು, ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು 'ವೇಗವರ್ಧಿತ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಬೆಳವಣಿಗೆ' ಮತ್ತು 'ಗ್ರಾಮೀಣ ಮತ್ತು ಹಿಂದುಳಿದ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಭಾವ್ಯ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಉತ್ಪಾದಕ ಉದ್ಯೋಗ ಸೃಷ್ಟಿ' ಎಂಬ ಅವಳಿ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಈಡೇರಿಸುವಲ್ಲಿ ಪ್ರಬಲ ಸಾಧನವಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತದೆ.

ಆದರೂ, ಗಾತ್ರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಹಲವಾರು ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಂದಾಗಿ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಹುದುಗಿರುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಹಲವು ಬಾರಿ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತಿಲ್ಲ. ನಗರ ಅಥವಾ ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿನ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ತಮ್ಮ ದಿನನಿತ್ಯದ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಕೆಲವು ಪ್ರಮುಖ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಈಗ ನಾವು ಪರಿಶೀಲಿಸೋಣ.

9.6 ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು (Problems of Small Business)

ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ವಿಭಿನ್ನವಾದ ಅನನುಕೂಲಗಳಿವೆ. ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳ ಪ್ರಮಾಣ, ಹಣಕಾಸಿನ ಲಭ್ಯತೆ, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಬಳಕೆಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ, ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವುದೇ ಮುಂತಾದ ಕೆಲವು ಅಂಶಗಳು, ಹಲವಾರು ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಉಗಮಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತವೆ.

ಹೆಚ್ಚಿನ ಈ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಗೆ ಅವುಗಳ ವ್ಯವಹಾರದ ಸಣ್ಣಗಾತ್ರವೇ ಕಾರಣವಾಗಿದ್ದು, ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ದೊರಕುವ ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ಪಡೆಯದಂತೆ ತಡೆಯುತ್ತದೆ. ಅದಾಗ್ಯೂ, ಎಲ್ಲಾ ವಿಭಾಗದ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಎದುರಿಸುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಸಮಾನವಾಗಿಲ್ಲ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಸಣ್ಣ ಪೂರಕ ಘಟಕಗಳಲ್ಲಿ, ಪ್ರಮುಖ ಸಮಸ್ಯೆಗಳೆಂದರೆ-ವಿಳಂಬ ಪಾವತಿಗಳು, ಮಾತೃ ಘಟಕಗಳಿಂದ ಪಡೆಯುವ ಆದೇಶಗಳ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆ ಮತ್ತು ಆಗಾಗ ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಉತ್ಪಾದನಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು. ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಘಟಕಗಳ ಸಮಸ್ಯೆಗಳೆಂದರೆ, ಕಡಿಮೆ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳೊಂದಿಗೆ ಬಹು ದೂರದ ನೆಲೆ, ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನಾ ಪ್ರತಿಭೆಯ ಕೊರತೆ, ಕಳಪೆ ಗುಣಮಟ್ಟ, ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ಅಸಮರ್ಪಕ ಲಭ್ಯತೆ.

ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ರಫ್ತು ಘಟಕಗಳ ಸಮಸ್ಯೆಗಳೆಂದರೆ, ವಿದೇಶಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ಸಮರ್ಪಕ ದತ್ತಾಂಶದ ಕೊರತೆ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಬುದ್ಧಿವಂತಿಕೆಯ ಕೊರತೆ, ವಿನಿಮಯ ದರದ ಏರಿಳಿತ, ಗುಣಮಟ್ಟದ ಪ್ರಮಾಣಗಳು, ಮತ್ತು ರವಾನಾ ಪೂರ್ವ (Pre-shipment) ಸಾಗಣಿಕೆಯ ಹಣಕಾಸು. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತವೆ.

ಎ) ಹಣಕಾಸು (Finance) : ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಎದುರಿಸುವ ಒಂದು ಗಂಭೀರ ಸಮಸ್ಯೆಯೆಂದರೆ, ಅವುಗಳ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳನ್ನು ಕಾರ್ಯರೂಪಕ್ಕೆ ತರಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣಕಾಸಿನ ಕೊರತೆ.

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಒಂದು ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರವು, ಸಣ್ಣ ಬಂಡವಾಳದ ಅಡಿಪಾಯದೊಂದಿಗೆ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ. ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿನ ಅನೇಕ ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಬಂಡವಾಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಲು ಬೇಕಾಗಿರುವ ಪತ್ತು ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ (Credit worthiness)ಯ ಕೊರತೆಯಿರುವ ಕಾರಣದಿಂದ ಅಧಿಕವಾಗಿ ಸ್ಥಳೀಯ ಹಣಕಾಸು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವರು ಸಾಲಿಗರ ದೌರ್ಜನ್ಯಕ್ಕೆ ಆಗಾಗ್ಗೆ ಬಲಿಯಾಗುತ್ತಾರೆ. ತಮಗೆ ಬರಬೇಕಾದ ಬಾಕಿ ವಿಳಂಬವಾಗಿ ಪಾವತಿಯಾಗುವುದರಿಂದ ಅಥವಾ ಮಾರಾಟವಾಗದ ಸರಕುಗಳಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳವು ಸಿಲುಕಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಈ ಘಟಕಗಳು ಮೇಲಿಂದ ಮೇಲೆ ಕಾರ್ಯಶೀಲ ಬಂಡವಾಳದ ಕೊರತೆಯಿಂದ ಬಳಲುತ್ತವೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಸಹ ಸಾಕಷ್ಟು ಪ್ರಮಾಣದ ಪೂರಕ ಭದ್ರತೆ ಅಥವಾ ಜಾಮೀನು ಮತ್ತು ಕನಿಷ್ಠ ಮಿತಿಯ ಹಣವನ್ನು ನೀಡದೇ ಇದ್ದಲ್ಲಿ ಸಾಲವನ್ನು ನೀಡುವುದಿಲ್ಲ. ಹೆಚ್ಚಿನವರು ಈ ಭದ್ರತೆಯನ್ನು ನೀಡುವ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲೂ ಇರುವುದಿಲ್ಲ.

ಬಿ) ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳು (Raw materials): ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ಇನ್ನೊಂದು ಪ್ರಮುಖ ಸಮಸ್ಯೆಯೆಂದರೆ, ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳು ಲಭ್ಯವಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ, ಅವರು ಗುಣಮಟ್ಟದೊಂದಿಗೆ ರಾಜಿಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅಥವಾ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಅಧಿಕ ಬೆಲೆಯನ್ನೂ ತೆರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅವರು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಖರೀದಿಯನ್ನು ಮಾಡುವುದರಿಂದ, ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡುವ ಅವರ ಶಕ್ತಿಯೂ ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಅಲ್ಲದೆ, ಸಾಮಗ್ರಿಗಳನ್ನು ಶೇಖರಿಸಿಡಲು ಬೇಕಾದ ದಾಸ್ತಾನಿನ ಸೌಕರ್ಯಗಳಿಲ್ಲದೇ ಅವರು ದೊಡ್ಡ ಗಾತ್ರದಲ್ಲಿ ಖರೀದಿ ಮಾಡುವ ಅಪಾಯವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಮರ್ಥರಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಲೋಹಗಳು, ರಾಸಾಯನಿಕಗಳು ಮತ್ತು ಹೊರತೆಗೆವ (extractive) ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳ ಸಾಮಾನ್ಯವಾದ ಕೊರತೆಯಿರುವುದರಿಂದ, ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಉದ್ಯಮಗಳು ನಷ್ಟ ಹೊಂದುವುದು ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು. ಇದು ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಉತ್ಪಾದನಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಅಪವ್ಯಯವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಭವಿಷ್ಯದ ಘಟಕಗಳ ನಷ್ಟವಾಗಿದೆ.

ಸಿ) ನಿರ್ವಹಣಾ ಕೌಶಲ್ಯ (Managerial Skill): ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಏಕವ್ಯಕ್ತಿಯೊಬ್ಬನು ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾನೆ. ಆದರೆ, ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಡೆಸಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ನಿರ್ವಹಣಾ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಅವನು ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಅನೇಕ ವ್ಯವಹಾರ ಉದ್ಯಮಿಗಳು, ಉತ್ತಮ ತಾಂತ್ರಿಕ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರಾದರೂ, ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಅವರು ಕಡಿಮೆ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗುತ್ತಾರೆ. ಇದಲ್ಲದೆ, ಅವರಿಗೆ ಎಲ್ಲಾ ಕಾರ್ಯಾತ್ಮಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಗಮನ ಕೊಡಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಸಮಯವೂ ಸಿಗದಿರಬಹುದು; ಮಾತ್ರವಲ್ಲ, ಅವರು ವೃತ್ತಿಪರ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರನ್ನು ನೇಮಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಶಕ್ತರಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಡಿ) ಕಾರ್ಮಿಕರು (Labour): ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಮ್ಮ ನೌಕರರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಬಳ ಪಾವತಿಸಲು ಶಕ್ತವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಇದು ನೌಕರರು ಸ್ವ-ಇಚ್ಛೆಯಿಂದ ಶ್ರಮವಹಿಸಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದರ ಹಾಗೂ ಹೆಚ್ಚು ಉತ್ಪಾದಿಸುವುದರ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ. ಹೀಗಾಗಿ, ಪ್ರತಿ ಉದ್ಯೋಗಿಯ ಉತ್ಪಾದಕತೆಯು ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆ ತೊರೆದು

ಹೋಗುವ ನೌಕರರ ಸಂಖ್ಯೆ (Employee turn over) ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಕಡಿಮೆ ಸಂಭಾವನೆ ನೀಡುವುದರಿಂದ, ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಭಾವಂತ ಜನರನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸುವುದು ಪ್ರಮುಖ ಸಮಸ್ಯೆಯಾಗಿದೆ. ಕೌಶಲ್ಯ ರಹಿತ ಕಾರ್ಮಿಕರು ಕಡಿಮೆ ಸಂಭಾವನೆಗೆ ಸೇರುತ್ತಾರೆ. ಆದರೂ, ಅವರಿಗೆ ತರಬೇತಿ ನೀಡುವುದು ಹೆಚ್ಚು ಸಮಯ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ. ಅಲ್ಲದೆ, ದೊಡ್ಡ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿರುವಂತೆ ಶ್ರಮ ವಿಭಜನೆಯನ್ನು ಪಾಲಿಸಲು ಅಸಾಧ್ಯವಾದುದರಿಂದ, ಅದು ವಿಶೇಷ ಪರಿಣತಿ ಮತ್ತು ಏಕಾಗ್ರತೆಯ ಕೊರತೆಯನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಇ) ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ (Marketing): ಆದಾಯವನ್ನು ಉತ್ಪತ್ತಿ ಮಾಡುವುದರಿಂದ, ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಅತ್ಯಂತ ಪ್ರಮುಖ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿದೆ. ಸರಕುಗಳ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಕೂಲಂಕಷವಾಗಿ ತಿಳಿಯುವ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ, ಸಣ್ಣ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ, ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಒಂದು ದುರ್ಬಲವಾದ ಕ್ಷೇತ್ರವಾಗಿದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅತಿಯಾಗಿ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ, ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು, ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆ ಪಾವತಿ ಮತ್ತು ವಿಳಂಬ ಪಾವತಿಗಳಿಂದ ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ತೋಷಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದಲ್ಲದೆ, ಅಗತ್ಯ ಮೂಲ ಸೌಕರ್ಯಗಳ ಕೊರತೆಯಿಂದ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ನೇರ ವಿಕ್ರಯವೂ ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯವಲ್ಲ.

ಎಫ್) ಗುಣಮಟ್ಟ (Quality) : ಅನೇಕ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅಪೇಕ್ಷಿಸಿದ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಪ್ರಮಾಣಗಳಿಗೆ ಬದ್ಧವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಬದಲಿಗೆ, ಅವರು ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಕಡಿತಗೊಳಿಸಿ, ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಗೊಳಿಸಿರುತ್ತಾರೆ. ಕೈಗಾರಿಕೆಯ ಶಿಷ್ಟಗಳನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಲಿಕ್ಕಾಗಿ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಸಂಶೋಧನೆಗೆ ಹೂಡಲು ಬೇಕಾಗಿರುವ ಸಾಕಷ್ಟು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನಾಗಲೀ, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಉನ್ನತೀಕರಣದ ಪರಿಣತಿಯನ್ನಾಗಲೀ ಅವರು ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ಜಾಗತಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ಪರ್ಧಿಸುವಾಗ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಕಾಪಾಡದಿರುವುದೇ ಅವರ ದುರ್ಬಲ ಅಂಶವಾಗಿದೆ.

ಬಿ) ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಬಳಕೆ (Capacity utilisation): ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಕೌಶಲ್ಯಗಳ ಕೊರತೆಯಿಂದ ಮತ್ತು ಬೇಡಿಕೆಯ ಕೊರತೆಯಿಂದ, ಅನೇಕ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಮ್ಮ ಪೂರ್ಣ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ, ನಿರ್ವಹಣಾ ವೆಚ್ಚಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತವೆ. ಕ್ರಮೇಣ ವ್ಯವಹಾರವು ರೋಗಗ್ರಸ್ತವಾಗಲು ಮತ್ತು ಕೊನೆಗೊಳ್ಳಲು ಇದು ದಾರಿಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ.

ಹೆಚ್) ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ (Technology): ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ವಿಷಯವಾಗಿ ಸಮಯ ಮೀರಿದ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವನ್ನು ಬಳಸುವುದು ಮತ್ತೆ ಮತ್ತೆ ಒಂದು ಗಂಭೀರ ಲೋಪವಾಗಿದೆ. ಇದು ಉತ್ಪಾದಕತೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದರ ಜೊತೆಗೆ, ಮಿತವ್ಯಯವಲ್ಲದ ಉತ್ಪಾದನೆಗೂ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ.

ಐ) ರೋಗಗ್ರಸ್ತತೆ (Sickness): ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಹಾಸುಹೊಕ್ಕಾಗಿರುವ ರೋಗಗ್ರಸ್ತತೆಯು, ಕಾರ್ಯ ನೀತಿಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವವರಿಗೂ, ಉದ್ಯಮಿಗಳಿಗೂ ಚಿಂತೆಯ ವಿಷಯವಾಗಿದೆ. ರೋಗಗ್ರಸ್ತತೆಗೆ ಆಂತರಿಕ ಹಾಗೂ ಬಾಹ್ಯ ಎರಡೂ ಕಾರಣಗಳಿವೆ. ನುರಿತ ಹಾಗೂ ತರಬೇತಿ ಹೊಂದಿದ ಕಾರ್ಮಿಕರ ಕೊರತೆ, ನಿರ್ವಹಣಾ ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಕೌಶಲ್ಯಗಳ ಕೊರತೆ ಇವು ಆಂತರಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಾದರೆ, ವಿಳಂಬ ಪಾವತಿ, ಕಾರ್ಯಶೀಲ ಬಂಡವಾಳದ ಕೊರತೆ, ಅಸಮರ್ಪಕ ಸಾಲ ಮತ್ತು ಅವರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಬೇಡಿಕೆಯ ಕೊರತೆ, ಇವು ಕೆಲವು ಬಾಹ್ಯ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಾಗಿವೆ.

ಚಿ) ಜಾಗತಿಕ ಸ್ಪರ್ಧೆ (Global Competition): ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಲ್ಲದೇ, ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ, ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತುತ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳಲ್ಲಿ ವಿಶ್ವದಾದ್ಯಂತ ಹಲವಾರು ದೇಶಗಳು ಅನುಸರಿಸುವ ಉದಾರೀಕರಣ, ಖಾಸಗೀಕರಣ ಮತ್ತು ಜಾಗತೀಕರಣದ ಕಾರ್ಯನೀತಿಗಳ ಆತಂಕವಿಲ್ಲದೇ ಇಲ್ಲ. ನೆನಪಿಡಿ, ಭಾರತ ಕೂಡಾ 1991ರಿಂದ ಉದಾರೀಕರಣ, ಖಾಸಗೀಕರಣ ಮತ್ತು ಜಾಗತೀಕರಣದ ಪಥವನ್ನು ಅಂಗೀಕರಿಸಿದೆ. ಜಾಗತಿಕ ಪೈಪೋಟಿಯ ಭಯಾನಕತೆಯಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಯಾವ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಬೆದರಿಕೆಯನ್ನು ಅನುಭವಿಸುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನೋಡೋಣ.

i) ಸ್ಪರ್ಧೆಯು ಕೇವಲ ಮಧ್ಯಮ ಮತ್ತು ದೊಡ್ಡ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಂದ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ, ತಮ್ಮ ಗಾತ್ರ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ಗಾತ್ರಗಳಿಂದ ದೈತ್ಯರೆನಿಸಿಕೊಂಡ ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದಲೂ ಇದೆ. ವ್ಯಾಪಾರ ಕ್ಷೇತ್ರವನ್ನು ಮುಕ್ತವಾಗಿಸಿದಾಗ, ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ತೀವ್ರ ಸ್ಪರ್ಧೆಯನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ii) ದೊಡ್ಡ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಮತ್ತು ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪನಿಗಳ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಪ್ರಮಾಣಗಳನ್ನು, ತಾಂತ್ರಿಕ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು, ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಲ ಯೋಗ್ಯತೆಗಳನ್ನು, ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನಾ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳನ್ನು ತಡೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಕಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ.

iii) ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಐಎಸ್‌ಒ 9000 (ISO 9000) ರೀತಿಯ ಗುಣಮಟ್ಟ ಪ್ರಮಾಣೀಕರಣದ ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಬೇಕಾಗಿರುವ ಕಾರಣ, ಅಲ್ಲಿನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಗೆ ಸೀಮಿತ ಪ್ರವೇಶವಿದೆ.

9.7 ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಸರಕಾರದ ನೆರವು (Government Assistance to Small Industries and Small Business Units)

ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಉದ್ಯೋಗ ಸೃಷ್ಟಿಗೆ, ರಾಷ್ಟ್ರದ ಸಮತೋಲಿತ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಹಾಗೂ ರಫ್ತು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಕ್ಕೆ ನೀಡುವ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು, ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕಾ ರಂಗದ, ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಹಿಂದುಳಿದ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಮೀಣ ಮತ್ತು ಗುಡಿ ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಮ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆ, ಪ್ರವರ್ತನೆ ಹಾಗೂ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಭಾರತ ಸರಕಾರದ ನೀತಿಯಾಗಿದೆ. ಮೂಲಸೌಕರ್ಯ, ಹಣಕಾಸು, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ, ತರಬೇತಿ, ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳಿಗೆ ನೆರವು ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ಕೇಂದ್ರ ಮತ್ತು ರಾಜ್ಯ ಸರಕಾರಗಳೆರಡೂ ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ವ-ಉದ್ಯೋಗ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವುದರಲ್ಲಿ ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ಭಾಗವಹಿಸುತ್ತವೆ. ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ನೆರವು ನೀಡುವ ಸರಕಾರದ ವಿವಿಧ ನೀತಿಗಳು ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಗಳು, ಸ್ಥಳೀಯ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಮತ್ತು ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳ ಹಾಗೂ ಸ್ಥಳೀಯವಾಗಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಮಾನವ ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಬಳಕೆ ಮಾಡಲು ಆಗ್ರಹಿಸುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಇಲಾಖೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಬರುವ ವಿವಿಧ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಇಲಾಖೆಗಳು ಮತ್ತು ನಿಗಮಗಳ ಮೂಲಕ ಕಾರ್ಯರೂಪಕ್ಕೆ ಪರಿವರ್ತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇವೆಲ್ಲವೂ ಪ್ರಾಥಮಿಕವಾಗಿ ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ್ದಾಗಿದೆ.

ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಮೀಸಲಾದ ಕೆಲವು ಬೆಂಬಲ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಎ. ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಬೆಂಬಲ (Institutional Support)

1. ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಬ್ಯಾಂಕು (National Bank for Agriculture and Rural Development - NABARD): ಸಮಗ್ರ ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಪುನರ್ರಚಿಸಲು 1982ರಲ್ಲಿ ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಬ್ಯಾಂಕ್(ನಬಾರ್ಡ್)ಅನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು. ಅಲ್ಲಿಂದೀಚೆಗೆ, ರಾಷ್ಟ್ರದಲ್ಲಿನ ಗ್ರಾಮೀಣ ವ್ಯವಹಾರ ಉದ್ಯಮಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಅದು ಬಹು ದೀರ್ಘ ಕಾಲದ, ಬಹುಉದ್ದೇಶದ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡು ಬಂದಿದೆ. ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ಕೃಷಿಗೆ ಬೆಂಬಲಿಸುವುದರೊಂದಿಗೆ, ಅದು ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ, ಗುಡಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಕುಶಲಕರ್ಮಿಗಳಿಗೆ ಉದ್ಧರಿ ಮತ್ತು ಉದ್ಧರಿಯೇತರ (credit and non credit) ವಿಧಾನಗಳಿಂದ ಬೆಂಬಲಿಸುತ್ತದೆ. ಅದು ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿಗೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಮತ್ತು ಸಲಹಾ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಹಾಗೂ ತರಬೇತಿ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಸಂಘಟಿಸುತ್ತದೆ.

2. ಗ್ರಾಮೀಣ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕೇಂದ್ರ:(The Rural Small Business Development Centre - RSBDC)

ಇಂತಹ ಕೇಂದ್ರವು ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿದ್ದು, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೋಸ್ಕರ ನಬಾರ್ಡ್‌ನಿಂದ ಪ್ರಾಯೋಜಿತವಾಗಿದೆ. ಇದು ಸಾಮಾಜಿಕ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಅನುಕೂಲಗಳಿಂದ ವಂಚಿತರಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ಗುಂಪುಗಳ ಪ್ರಯೋಜನಕ್ಕಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಇದು ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶದ ಪ್ರಸ್ತುತ ಮತ್ತು ಭಾವೀ ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿಗೆ ನಿರ್ವಹಣಾ ಮತ್ತು ತಾಂತ್ರಿಕ ಬೆಂಬಲವನ್ನು ನೀಡುವ ಉದ್ದೇಶವನ್ನಿಟ್ಟುಕೊಂಡಿದೆ. ಗ್ರಾಮೀಣ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕೇಂದ್ರದ ಆರಂಭದಿಂದಲೂ ಅದು ನೋಯ್ಡಾ, ಬೃಹತ್ ನೋಯ್ಡಾ ಮತ್ತು ಫಾಜಿಯಾಬಾದ್‌ನ ಹಲವಾರು ಗ್ರಾಮಗಳಲ್ಲಿ, ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ, ಕೌಶಲ್ಯ ಉನ್ನತೀಕರಣ ಕಾರ್ಯಾಗಾರ, ಸಂಚಾರಿ ಚಿಕಿತ್ಸಾಲಯ, ಮತ್ತು ತರಬೇತುದಾರರ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು, ಜಾಗೃತಿ ಮತ್ತು ಸಲಹಾ ಶಿಬಿರಗಳಂತಹ ಹಲವಾರು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಸಂಘಟಿಸಿದೆ. ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಮುಖಾಂತರ ಅದು ಆಹಾರ ಸಂಸ್ಕರಣೆ, ಮೃದು ಗೊಂಬೆಗಳ ತಯಾರಿಕೆ, ಸಿದ್ಧ ಉಡುಪುಗಳು, ಮೊಂಬತ್ತಿ ತಯಾರಿಕೆ, ಊದುಬತ್ತಿ ತಯಾರಿಕೆ, ದ್ವಿಚಕ್ರ ವಾಹನ ದುರಸ್ತಿ ಮತ್ತು ಸೇವೆ, ಕ್ರಿಮಿ ಗೊಬ್ಬರ ಮತ್ತು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕವಲ್ಲದ ನಿರ್ಮಾಣ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳಲ್ಲಿ ದೊಡ್ಡ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಗ್ರಾಮೀಣ ನಿರುದ್ಯೋಗಿ ಯುವಕ ಮತ್ತು ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ತೊಡಗಿಸುತ್ತದೆ.

3. ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ನಿಗಮ (National Small Industries Corporation-NSIC):

ರಾಷ್ಟ್ರದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಘಟಕಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆ, ಪ್ರವರ್ತನೆ, ನೆರವು ಮತ್ತು ಪ್ರಗತಿಯನ್ನು ಅವಲೋಕಿಸಲು 1955ರಲ್ಲಿ ಇದನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು. ಇದು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಾಣಿಜ್ಯದ ವಿಷಯಗಳ ಮೇಲೆ ಗಮನ ಹರಿಸುತ್ತದೆ:

- ಸ್ಥಳೀಯ ಮತ್ತು ಆಯಾತಗೊಂಡ ಯಂತ್ರಗಳನ್ನು ಸುಲಭ ಬಾಡಿಗೆ ಖರೀದಿ ಷರತ್ತುಗಳ ಮೇಲೆ ಪೂರೈಸುವುದು.
- ಸ್ಥಳೀಯ ಮತ್ತು ಆಯಾತಗೊಂಡ ಕಚ್ಚಾ ಸರಕುಗಳ ಖರೀದಿ, ಪೂರೈಕೆ ಮತ್ತು ವಿತರಣೆ
- ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಘಟಕಗಳ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ರಫ್ತು ಮತ್ತು ರಫ್ತು ಅರ್ಹತೆಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ.
- ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಮತ್ತು ಸಲಹಾ ಸೇವೆಗಳು
- ವ್ಯವಹಾರ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಕಾವುಗೂಡು(incubators)ಗಳಾಗಿ ಸೇವೆ
- ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಉನ್ನತೀಕರಣದ ಬಗ್ಗೆ ಜಾಗೃತಿಯನ್ನು ಮೂಡಿಸುವುದು
- ತಂತ್ರಾಂಶ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಪಾರ್ಕ್(software technology parks)ಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ವರ್ಗಾವಣೆ ಕೇಂದ್ರಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವುದು.

ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ನಿಗಮದ ಮುಖಾಂತರ i. ಉದ್ಧರಿ-ಮಾಪನ(credit rating)ದ ಅವಶ್ಯಕತೆಯ ನಿಮಿತ್ತ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಸಂವೇದನಾಶೀಲಗೊಳಿಸುವುದು ಮತ್ತು ii. ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟಕಗಳ ಉತ್ತಮ ಹಣಕಾಸು ಪಥ-ದಾಖಲೆ(track record)ಯನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವ ಅವಳಿ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಂದ 'ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆ ಮತ್ತು ಉದ್ಧರಿ ಮಾಪನ' (Performance and Credit Rating) ಎಂಬ ಹೊಸ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಕಾರ್ಯಗತಗೊಳಿಸಲಾಗಿದೆ. ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯಶೀಲ ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಗಳ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗಾಗಿ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸುವಾಗ, ತಮ್ಮ ಉದ್ಧರಿ ಅಗತ್ಯಗಳ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚು ಮಾಪನಾಂಕಗಳನ್ನು ಗಳಿಸುವುದನ್ನು ಇದು ಖಾತರಿಪಡಿಸುತ್ತದೆ.

ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ನೆರವು ಯೋಜನೆ (Marketing Assistance Scheme)

ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಮತ್ತು ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ನಿರ್ಣಾಯಕವಾಗಿರುವ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು, ವ್ಯವಹಾರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಒಂದು ಕಾರ್ಯತಂತ್ರ ಸಾಧನವಾಗಿದೆ.

ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ಸಚಿವಾಲಯವು, ಸಚಿವಾಲಯದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕ್ಷೇತ್ರ ಉದ್ಯಮಿಯಾದ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ನಿಗಮದ ಮುಖಾಂತರ, ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ನೆರವು ಯೋಜನೆಯಡಿ ಯಲ್ಲಿ ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮಗಳ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೆ ಬೆಂಬಲವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿದೆ.

ಉದ್ದೇಶಗಳು (Objectives)

ಯೋಜನೆಯ ವಿಶಾಲ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

1. ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಮತ್ತು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು
2. ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ಸಮರ್ಥತೆಯನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುವುದು
3. ಪ್ರಚಲಿತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಚಿತ್ರಣ ಮತ್ತು ಅದು ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಮೇಲೆ ಬೀರುವ ಪ್ರಭಾವದ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳುವಳಿಕೆ ನೀಡುವುದು.
4. ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ಉತ್ಪನ್ನ ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಒಕ್ಕೂಟ ರಚನೆಗೆ ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುವುದು.
5. ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ, ದೊಡ್ಡ ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಖರೀದಿಗಾರರೊಂದಿಗಿನ ಸಂವಹನಕ್ಕೆ ವೇದಿಕೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸಿಕೊಡುವುದು.
6. ಸರಕಾರದ ವಿವಿಧ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಪ್ರಸಾರ ಮಾಡುವುದು
7. ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಸಮೃದ್ಧಗೊಳಿಸುವುದು.

ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಬೆಂಬಲ (Marketing Support to MSMEs) ಈ ಯೋಜನೆಯಡಿ, ಈ ಮುಂದೆ ತಿಳಿಸಿದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಮುಖಾಂತರ, ಅವರ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕತೆಯನ್ನು ಮತ್ತು ಅವರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ ಯೋಗ್ಯತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ.

- i. ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ನಿಗಮದ ಮೂಲಕ ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಪ್ರದರ್ಶನವನ್ನು ಸಂಘಟಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪ್ರದರ್ಶನಗಳಲ್ಲಿ/ವ್ಯಾಪಾರ ಜಾತ್ರೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವುದು (Organising International Technology Exhibitions in Foreign Countries by NSIC and Participation in International Exhibitions/Trade Fairs): ಉದಯಿಸುತ್ತಿರುವ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದುತ್ತಿರುವ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಾರತೀಯ ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ಹೊಸ ವ್ಯವಹಾರ

ಅವಕಾಶಗಳ ಪರಿಶೋಧನೆಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡಲು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಪ್ರದರ್ಶನಗಳನ್ನು ಸಂಘಟಿಸುವುದು. ಇದು ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಭಾರತೀಯ ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರವರ್ತನೆ, ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆ, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ವರ್ಗಾವಣೆ, ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ಉತ್ತಮ ಹೆಸರಿನ ನಿರ್ಮಾಣಕ್ಕೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪ್ರದರ್ಶನಗಳನ್ನು ಸಂಘಟಿಸುವುದರ ಜೊತೆಗೆ, ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕಾ ನಿಗಮವು ಭಾರತೀಯ ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ, ಆಯ್ದ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪ್ರದರ್ಶನ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ ಜಾಲಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಅಂತಹ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವುದರಿಂದ, ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳು, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪದ್ಧತಿಗಳಿಗೆ ತೆರೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ.

ii. ದೇಶೀಯ ಪ್ರದರ್ಶನಗಳನ್ನು ಸಂಘಟಿಸುವ ಮತ್ತು ಭಾರತೀಯ ಪ್ರದರ್ಶನ/ವ್ಯಾಪಾರ ಜಾಲಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವುದು (Organising Domestic Exhibitions and Participation in Exhibitions/Trade Fairs in India): ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕಾ ನಿಗಮವು ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳು ನೀಡುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿಕೊಂಡು, ಉದ್ಯೋಗ ಉತ್ಪತ್ತಿಗೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪ್ರದೇಶ ಅಥವಾ ಸಮುದಾಯಗಳ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡ (ಈಶಾನ್ಯ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿರುವಂತೆ ಆಹಾರ ಸಂಸ್ಕರಣೆ, ಯಂತ್ರ ಸಲಕರಣೆಗಳು, ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನಗಳು, ಚರ್ಮ ಇತ್ಯಾದಿ) ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಿಷಯ ಆಧಾರಿತ ಪ್ರದರ್ಶನಗಳನ್ನು, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಜಾಲಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಸಂಘಟಿಸಬಹುದು.

ಇಂತಹ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿನ ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆಯು ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ಹೊಸ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ವಶಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಮತ್ತು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅವರ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳಿವೆ.

iii. ಇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು/ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸಂಘಗಳು/ಏಜೆನ್ಸಿಗಳು ಸಂಘಟಿಸುವ ಪ್ರದರ್ಶನಗಳ ಸಹ ಪ್ರಾಯೋಜಕತ್ವಕ್ಕೆ ಬೆಂಬಲ (Support for Co-sponsoring of Exhibitions organized by other Organisations/ Industry Associations/Agencies): ಈ ಬೆಂಬಲವು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕಾ ನಿಗಮವು, ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ಸಹ ಪ್ರಾಯೋಜಿಸುವ ರೂಪದಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕಾ ನಿಗಮವು ಸಹ ಪ್ರಾಯೋಜಿಸುವ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಕ್ಕೆ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಅಭ್ಯರ್ಥಿ ಸಂಸ್ಥೆಯು/ ಏಜೆನ್ಸಿಯು, ಕೇಂದ್ರದ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು/ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಈಡೇರಿಸಬೇಕು.

iv. ಖರೀದಿದಾರ - ವಿಕ್ರಯದಾರರ ಸಭೆಗಳು (Buyer-Seller Meets): ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು MSMEsಗಳ ಸಂಬಂಧದಲ್ಲಿ ಬರುವಂತೆ ಮಾಡಲು, ರೈಲು, ರಕ್ಷಣೆ, ಸಂಪರ್ಕ ಇಲಾಖೆಗಳು ಮತ್ತು ಬೃಹತ್ ಕಂಪನಿಗಳಂತಹ ಬೃಹತ್ ಮತ್ತು ಇಲಾಖಾ ಖರೀದಿದಾರರನ್ನು, ಖರೀದಿ-ವಿಕ್ರಯದಾರರ ಸಭೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವಂತೆ ಆಮಂತ್ರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇಂತಹ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವುದರಿಂದ, ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಖರೀದಿದಾರರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ತಿಳಿದಿರುತ್ತವೆ. ಹಾಗೂ ದೊಡ್ಡ ಗಾತ್ರದ ಖರೀದಿದಾರರಿಗೆ ಅವರ ಖರೀದಿಯಲ್ಲಿ ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ತಿಳಿಯಲು ಸಹಾಯವಾಗುತ್ತದೆ.

v. **ತೀವ್ರ ಅಭಿಯಾನ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಪ್ರವರ್ತನೆಯ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು (Intensive Campaigns and Marketing Promotion Events):** ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ಪ್ರಯೋಜನಕ್ಕಾಗಿ ವಿಭಿನ್ನ ಕಾರ್ಯೋಜನೆಗಳ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪ್ರಸಾರ ಮಾಡುವುದು. ಅವುಗಳ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ ಇತ್ತೀಚಿನ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಗುಣಮಟ್ಟ ಪ್ರಮಾಣಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅವುಗಳ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಶ್ರೀಮಂತಗೊಳಿಸಲೂ ಸಹಾಯ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

vi. **ಇತರ ಬೆಂಬಲ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು (Other Support Activities):**

- ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಪ್ರವರ್ತನೆಗೆ ಪ್ರದರ್ಶನ ಕೇಂದ್ರ, ಕಿಟಕಿ ಪ್ರದರ್ಶನ(window display) ಮತ್ತು ಜಾಹೀರಾತು ಫಲಕ ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ.
- ಕಿರು ಹೊತ್ತಿಗೆಗಳನ್ನು, ಗ್ರಂಥಗಳನ್ನು, ಉತ್ಪನ್ನ - ವಿಶಿಷ್ಟ ಬೆಲೆಪಟ್ಟಿಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಸಿ.ಡಿ.ಗಳನ್ನು ಮುದ್ರಿಸುವುದು ಹಾಗೂ ಮಾಹಿತಿ ಪ್ರಸಾರ ಮಾಡಲು ಕಿರುಚಿತ್ರಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸುವುದು.
- ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ಉತ್ಪನ್ನ ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೆ ಸಹಕರಿಸಲು ಜಾಲತಾಣ / ಪಾವತಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ.
- ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮ ಕ್ಷೇತ್ರ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಿಗೋಸ್ಕರ ವಿಭಿನ್ನ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ / ಕಾರ್ಯ ಯೋಜನೆಗಳ ಜಾಹೀರಾತು ಮತ್ತು ಪ್ರಚಾರ ವಸ್ತುಗಳ ಪ್ರಸಾರ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ.
- ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ಉತ್ಪಾದಕರ / ಪೂರೈಕೆದಾರರ / ರಫ್ತುದಾರರ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಕ ನಿರ್ದೇಶಿಕೆ(Directory)ಯ ತಯಾರಿ ಮತ್ತು ಉನ್ನತೀಕರಣ.
- ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ಯಶಸ್ಸಿನ ಕಥೆಗಳ ದಾಖಲೀಕರಣ.
- ದೇಶೀಯ ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಗೆ ಹೊಸ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು / ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಉತ್ಪನ್ನ ಶ್ರೇಣಿಗಳನ್ನು ಅಂದಾಜಿಸುವ ಮತ್ತು ಪರಿಶೋಧಿಸುವ ಅಧ್ಯಯನಗಳನ್ನು ನಡೆಸುವುದು.
- ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ನಿಯೋಗಗಳ ಮತ್ತು ನೆಟ್‌ವರ್ಕಿಂಗ್ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ(networking events)ಗಳ ಆತಿಥ್ಯ ವಹಿಸುವುದು.

4. **ಭಾರತೀಯ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕು (Small Industries Development Bank of India - SIDBI):**

- ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಾಲ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು, ವಿವಿಧ ಯೋಜನೆಗಳ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ನೇರ ಮತ್ತು ಪರೋಕ್ಷ ಹಣಕಾಸಿನ ನೆರವನ್ನು ನೀಡಲು ಅಪೆಕ್ಸ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಗಿ ಇದನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ.
- ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿನ ಇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಸಮನ್ವಯಗೊಳಿಸುವುದು.

ಹೀಗೆ, ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸುವ, ರಾಜ್ಯ ಮತ್ತು ಕೇಂದ್ರ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವ ವಿವಿಧ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಾವು ಕಲಿತುಕೊಂಡೆವು.

5. **ಅಸಂಘಟಿತ ಕ್ಷೇತ್ರದ ಉದ್ಯಮಗಳ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಆಯೋಗ (The National Commission for Enterprises in the Unorganized Sector - NCEUS):** ಈ ಆಯೋಗವನ್ನು ಸೆಪ್ಟೆಂಬರ್

2004ರಲ್ಲಿ, ಈ ಕೆಳಗಿನ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗೋಸ್ಕರ ರಚಿಸಲಾಯಿತು.

- ಅನೌಪಚಾರಿಕ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮಗಳ ಉತ್ಪಾದಕತೆಯನ್ನು ಸುಧಾರಣೆ ಮಾಡಲು ಅವಶ್ಯವಿರುವ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡುವುದು.
- ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸುಸ್ಥಿರತೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಉದ್ಯೋಗ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವುದು.

- ಉದಯೋನ್ಮುಖ ಜಾಗತಿಕ ಪರಿಸರದಲ್ಲಿ ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು.
- ಉದ್ದರಿ, ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳು, ಮೂಲಸೌಕರ್ಯ, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಉನ್ನತೀಕರಣ, ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಮತ್ತು ಕೌಶಲ್ಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಸೂಕ್ತ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ನಿರ್ಮಾಣದ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ, ಬೇರೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಂದಿಗೆ, ಈ ವಲಯದ ಸಂಬಂಧದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ. ಆಯೋಗವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ವಿವರವಾದ ಪರಿಶೀಲನೆಗೆ ಗುರುತಿಸಿಕೊಂಡಿದೆ:
- ಬಾಹ್ಯ ಆರ್ಥಿಕ ಸಹಾಯವನ್ನು ಪಡೆಯಲು, ಸಮೂಹಗಳ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಅನೌಪಚಾರಿಕ ಕ್ಷೇತ್ರದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಸ್ತಂಭಗಳು.
- ಅನೌಪಚಾರಿಕ ಕ್ಷೇತ್ರಕ್ಕೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ನೀಡಲು ಸಂಭಾವ್ಯ ಸಾರ್ವಜನಿಕ-ಖಾಸಗಿ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಗಳು.
- ಅನೌಪಚಾರಿಕ ಕ್ಷೇತ್ರಕ್ಕೆ ಸೂಕ್ತ ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸೇವೆಗಳ ಪೂರೈಕೆ.
- ಅನೌಪಚಾರಿಕ ಕ್ಷೇತ್ರದ ಕಾರ್ಮಿಕರಿಗೆ ಸಾಮಾಜಿಕ ಭದ್ರತೆ ಒದಗಿಸುವುದು.

6. ಗ್ರಾಮೀಣ ಮತ್ತು ಮಹಿಳೆಯರ ವಾಣಿಜ್ಯೋದ್ಯಮ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ (Rural and Women Entrepreneurship Development - RWED):

ಗ್ರಾಮೀಣ ಮತ್ತು ಮಹಿಳೆಯರ ವಾಣಿಜ್ಯೋದ್ಯಮ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವು ಗ್ರಾಮೀಣ ಜನರಿಗೆ ಮತ್ತು ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ, ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ನೆರವಾಗುವ ಪರಿಸರವನ್ನು ಪ್ರವರ್ತಿಸುವ ಮತ್ತು ಉದ್ಯಮಶೀಲತಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವ ಮತ್ತು ಬೆಂಬಲಿಸುವ ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಮತ್ತು ಮಾನವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳ ರಚನೆಯ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

ಈ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವು ಕೆಳಗಿನ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

- ಗ್ರಾಮೀಣ ಮತ್ತು ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಚೈತನ್ಯವನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವ, ವ್ಯವಹಾರ ಪರಿಸರವನ್ನು ರಚಿಸುವುದು.
- ಉದ್ಯಮಶೀಲತಾ ಉತ್ಸಾಹವನ್ನು ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದಕತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಮಾನವ ಮತ್ತು ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು.
- ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳಿಗೆ ತರಬೇತಿ ಕೈಪಿಡಿಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಅವರಿಗೆ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ನೀಡುವುದು.
- ಇತರ ಯಾವುದೇ ಸಲಹಾ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು.

7. ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ವಿಶ್ವ ಸಂಘ (World Association for Small and Medium Enterprises - WASME) :

ಇದು ಸೂಕ್ಷ್ಮ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡ ಭಾರತ ಮೂಲದ ಏಕ ಮಾತ್ರ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸರ್ಕಾರೇತರ ಸಂಘಟನೆಯಾಗಿದ್ದು, ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೈಗಾರಿಕೀಕರಣಕ್ಕೆ ಇದು ಒಂದು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಮಿತಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದೆ. ಗ್ರಾಮೀಣ ಉದ್ಯಮಗಳ ನಿರಂತರ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಕ್ರಿಯಾ ಯೋಜನೆಯ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವುದು ಇದರ ಗುರಿ.

ಇವುಗಳಲ್ಲದೆ, ಕೃಷಿಯೇತರ ಕ್ಷೇತ್ರವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲು ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರದ ಮುಂದಾಳತ್ವದಲ್ಲಿ ಆರಂಭಿಸಿದ ಹಲವಾರು ಕಾರ್ಯಯೋಜನೆಗಳಿವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ರಿಯಾಯಿತಿ ಸಾಲಗಳ ಮೂಲಕ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯ ಯೋಜನೆಗಳಾದ, ಸಮಗ್ರ ಗ್ರಾಮೀಣಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ (IRDP), ಪ್ರಧಾನ ಮಂತ್ರಿಗಳ ರೋಜ್‌ಗಾರ್ ಯೋಜನೆ (PMRY), ಸ್ವ-ಉದ್ಯೋಗಕ್ಕೆ ಗ್ರಾಮೀಣ ಯುವಕರ ತರಬೇತಿಯಂತಹ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಯೋಜನೆಗಳು (TRYSEM) ಮತ್ತು ಲಿಂಗ ಘಟಕ (gender component)ಗಳನ್ನು ಬಲಪಡಿಸಲು, ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಮಹಿಳಾ ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಂತಹ ಯೋಜನೆಗಳು (DWCRA). ಗ್ರಾಮೀಣ ಮೂಲ ಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವ ಮತ್ತು ಲಾಭಕರವಲ್ಲದ ಕೃಷಿ ಋತುವಿನಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬಡವರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಆದಾಯವನ್ನೂ ಸೃಷ್ಟಿಸುವ ಅವಳಿ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಂದ, ವೇತನ ಉದ್ಯೋಗ ನೀಡುವ ಜವಾಹರ್ ರೋಜ್‌ಗಾರ್ ಯೋಜನೆ, ಕೂಲಿಗಾಗಿ ಕಾಳು, ಇತ್ಯಾದಿ ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೆಲಸ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಯೋಜನೆಗಳೂ ಇವೆ. ಕೊನೆಯದಾದರೂ ಮಹತ್ವಪೂರ್ಣವಾದ ಖಾದಿ, ಕೈಮಗ್ಗ ಮತ್ತು ಕರಕುಶಲದಂತಹ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಗುಂಪುಗಳಿಗೂ ಯೋಜನೆಗಳು ಇವೆ.

8. ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಪುನರುತ್ಥಾನದ ನಿಧಿ ಯೋಜನೆ (Scheme of Fund for Re-generation of Traditional Industries-SFURTI): ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಉತ್ಪಾದಕ ಮತ್ತು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕಗೊಳಿಸಲು ಹಾಗೂ ಅವುಗಳ ನಿರಂತರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಸಹಕರಿಸಲು ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರ, 2005ನೇ ವರ್ಷದೊಳಗೆ ಆರಂಭಿಸುವಂತೆ, 100 ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡಿ, ಈ ನಿಧಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದೆ. ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರಗಳ ಸಹಯೋಗದೊಂದಿಗೆ ಕೃಷಿ ಆಧಾರಿತ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಸಚಿವಾಲಯವು ಇದನ್ನು ಕಾರ್ಯಗತಗೊಳಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಈ ಯೋಜನೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಉದ್ದೇಶಗಳೆಂದರೆ-

- ದೇಶದ ವಿವಿಧ ಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಸಮೂಹಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವುದು.
- ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ, ಲಾಭದಾಯಕ ಮತ್ತು ಸುಸ್ಥಿರಗೊಳಿಸಲು ಮಾಡಲು ನವೀನ ಮತ್ತು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಕೌಶಲ್ಯಗಳ ರಚನೆ, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಸುಧಾರಣೆ ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ - ಖಾಸಗಿ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಗೆ ಉತ್ತೇಜನ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಾಹಿತಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವುದು.
- ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ನಿರಂತರ ಉದ್ಯೋಗ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವುದು.

ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸರ್ಕಾರ ನೀಡುವ ಬೆಂಬಲದ ವಿಧಗಳು:

- ಉದ್ದರಿ ಸೌಕರ್ಯ ವಿಷಯಕ್ಕೆ ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಬೆಂಬಲ
- ಕೈಗಾರಿಕೆಗೆ ಬಳಸುವ ದೊಡ್ಡ ಕಟ್ಟಡಗಳ (ಷೆಡ್) ನಿರ್ಮಾಣಕ್ಕೆ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ನಿವೇಶನಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು.
- ತರಬೇತಿ ಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು.
- ಬಾಡಿಗೆ ಖರೀದಿ ನಿಯಮಗಳ ಮೇಲೆ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳ ಪೂರೈಕೆ
- ದೇಶೀಯ ಮತ್ತು ರಫ್ತು ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೆ ನೆರವು
- ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಉನ್ನತೀಕರಣಕ್ಕೆ ತಾಂತ್ರಿಕ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ನೆರವು
- ಹಿಂದುಳಿದ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ವಿಶಿಷ್ಟ ಉತ್ತೇಜನಗಳು

9. ಜಿಲ್ಲಾ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕೇಂದ್ರಗಳು (The District Industries Centers - DICs): ಸಂಯುಕ್ತ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಜಿಲ್ಲಾ ಕೈಗಾರಿಕೀಕರಣದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಲು, ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಸಮಗ್ರ ಆಡಳಿತಾತ್ಮಕ ಚೌಕಟ್ಟನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಜಿಲ್ಲಾ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕೇಂದ್ರಗಳ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ಮೇ, 1978ರಂದು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲಾಯಿತು. ಇನ್ನೊಂದು ಮಾತಿನಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಜಿಲ್ಲಾ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕೇಂದ್ರಗಳು, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಉದ್ಯಮಿಗಳಿಗೆ ಎಲ್ಲಾ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಬೆಂಬಲ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿವೆ. ಸೂಕ್ತ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು, ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯತಾ ವರದಿಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸುವುದು, ಉದ್ದರಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡುವುದು, ಯಂತ್ರೋಪಕರಣ ಮತ್ತು ಉಪಕರಣಗಳನ್ನು, ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಇತರ ವಿಸ್ತರಣಾ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು ಈ ಕೇಂದ್ರಗಳ ಮುಖ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು. ವಿಶಾಲಾರ್ಥದಲ್ಲಿ, ಜಿಲ್ಲಾ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕೇಂದ್ರಗಳು, ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಸಂಪರ್ಕವಿರುವ ಎಲ್ಲರ ಧೋರಣೆಯಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆ ತರಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತವೆ. ಸಂಕುಚಿತ ವಿಚಾರವ್ಯಾಪ್ತಿಯ ಒಳಗೂ ಸಹ, ಗ್ರಾಮೀಣ ಕುಶಲಕರ್ಮಿ, ನುರಿತ ಕುಶಲಕರ್ಮಿ ಮತ್ತು ಕೈಮಗ್ಗ ಆಯೋಜಕರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಕೆಲವೊಂದು ನಿರ್ಲಕ್ಷಿತ ಅಂಶಗಳ ಕಡೆ ಗಮನ ಕೊಡುವ ಮತ್ತು ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಇತರ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಮುಖಾಂತರ ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಸಾಮಾನ್ಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳ ಜೊತೆ ಹೊಂದಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನವನ್ನು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಹೀಗೆ ಜಿಲ್ಲಾ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕೇಂದ್ರಗಳು ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕ ಮತ್ತು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಕೇಂದ್ರ ಬಿಂದುವಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮುತ್ತಿವೆ.

ಬಿ. ಉತ್ತೇಜನಗಳು (Incentives)

ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವು ಎಲ್ಲಾ ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಕೈಗಾರಿಕಾ ನೀತಿ ಹೇಳಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಹಿಂದುಳಿದ, ಬುಡಕಟ್ಟು ಮತ್ತು ಗುಡ್ಡಗಾಡು ಪ್ರದೇಶಗಳ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ವಿಶೇಷ ಒತ್ತು ನೀಡುವ ಕಾಳಜಿಯನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಿದೆ. ಹಿಂದುಳಿದ ಪ್ರದೇಶಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯು ದೀರ್ಘಕಾಲದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅರಿತುಕೊಂಡು, ಹಿಂದುಳಿದ ಪ್ರದೇಶಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವ ಮಾನದಂಡವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಮತ್ತು ಕಷ್ಟಸಾಧ್ಯವಾದ ಸಮತೋಲಿತ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಲು ಹಲವಾರು ಸಮಿತಿಗಳನ್ನು ನೇಮಕ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಹಿಂದುಳಿದ ಪ್ರದೇಶಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲು, ಸರಕಾರವು ಮಾಡಿದ ಪ್ರಯತ್ನಗಳಲ್ಲಿ, ಸಮಗ್ರ ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ (IRDP)ವೂ ಒಂದಾಗಿದೆ. ಆಯ್ದ ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಘಟಕಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪಡಿಸುವುದು, ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರ ಆರಂಭಿಸಿದ ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಯೋಜನಾ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದೆ. ಹಿಂದುಳಿದ ಪ್ರದೇಶಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು ರಾಜ್ಯದಿಂದ ರಾಜ್ಯಕ್ಕೆ ಭಿನ್ನವಾಗಿದ್ದರೂ, ಅವೆಲ್ಲವೂ ಒಟ್ಟುಗೂಡಿ, ಹಿಂದುಳಿದ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸಲು ಮಹತ್ವದ ಪ್ಯಾಕೇಜುಗಳಾಗಿ ಬಿಂಬಿತವಾಗಿವೆ.

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ನೀಡಲಾಗುವ ಕೆಲವು ಉತ್ತೇಜನಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ:

ಭೂಮಿ (Land): ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆಗೆ ಪ್ರತಿ ರಾಜ್ಯವು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ನಿವೇಶನಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳು ಭಿನ್ನವಾಗಿರಬಹುದು. ಕೆಲವು ರಾಜ್ಯಗಳು ಆರಂಭದ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಬಾಡಿಗೆ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ವಿಧಿಸುವುದಿಲ್ಲವಾದರೆ, ಮತ್ತೆ ಕೆಲವು ರಾಜ್ಯಗಳು, ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಲು ಅವಕಾಶ ನೀಡುತ್ತವೆ.

ಇಂಧನ (Power): ಇಂಧನ ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಶೇಕಡಾ 50 ರಿಯಾಯಿತಿ ದರದಲ್ಲಿ ಒದಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕೆಲವು ರಾಜ್ಯಗಳು ಆರಂಭದ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಅಂತಹ ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಪಾವತಿಯಿಂದ ವಿನಾಯಿತಿ ನೀಡುತ್ತವೆ.

ನೀರು (Water): ಲಾಭವೂ ಇಲ್ಲದ, ನಷ್ಟವೂ ಇಲ್ಲದ (No Profit No Loss) ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಅಥವಾ ಶೇಕಡಾ 50 ರಿಯಾಯಿತಿಯೊಂದಿಗೆ ಅಥವಾ 5 ವರ್ಷಗಳ ಕಾಲ ನೀರಿನ ಶುಲ್ಕ ವಿನಾಯಿತಿಗಳೊಂದಿಗೆ ನೀರನ್ನು ಸರಬರಾಜು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಮಾರಾಟ ತೆರಿಗೆ (Sales Tax): ಎಲ್ಲಾ ಕೇಂದ್ರಾಡಳಿತ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಮಾರಾಟ ತೆರಿಗೆಯಿಂದ ವಿನಾಯಿತಿ ನೀಡಲಾಗಿದೆ. ಕೆಲವು ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಐದು ವರ್ಷಗಳ ಅವಧಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿಯನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಆಕ್ಟ್ರಾಯ್ (Octroi): ಬಹುತೇಕ ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಈ ಸುಂಕವನ್ನು ನಿಷೇಧಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳು (Raw materials): ಸಿಮೆಂಟ್, ಕಬ್ಬಿಣ ಮತ್ತು ಉಕ್ಕಿನಂತಹ ವಿರಳ ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳ ಹಂಚುವಿಕೆಯ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಹಿಂದುಳಿದ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಘಟಕಗಳು ಆದ್ಯತೆಯ ಪರಿಗಣನೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತವೆ.

ಹಣಕಾಸು (Finance): ಬಂಡವಾಳ ಆಸ್ತಿಗಳ ನಿರ್ಮಾಣಕ್ಕೆ ಶೇಕಡಾ 10-15 ಸಹಾಯ ಧನವನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ರಿಯಾಯಿತಿ ದರದಲ್ಲಿ ಸಾಲವನ್ನೂ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಕೈಗಾರಿಕಾ ಪ್ರದೇಶಗಳು (Industrial Estates): ಕೆಲವು ರಾಜ್ಯಗಳು, ಹಿಂದುಳಿದ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಪ್ರದೇಶಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆಯನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುತ್ತವೆ.

ತೆರಿಗೆ ರಚಿ (Tax Holiday): ಹಿಂದುಳಿದ, ಗುಡ್ಡಗಾಡು ಮತ್ತು ಬುಡಕಟ್ಟು ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾದ, ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ 5 ಅಥವಾ 10 ವರ್ಷಗಳವರೆಗೆ ತೆರಿಗೆ ಪಾವತಿ ವಿನಾಯಿತಿಯನ್ನು ನೀಡಲಾಗಿದೆ.

ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಕ್ಷೇತ್ರವು ಹಲವು ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗಾಗಿ, ಹಲವು ವಿಧಗಳಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ಬೆಂಬಲವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತದೆ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಹಿಂದುಳಿದ ಪ್ರದೇಶಗಳಿಗೆ ವಿಶೇಷ ಗಮನ ನೀಡಿದ್ದಾಗ್ಯೂ ಸಹ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ಅಸಮತೋಲನಗಳಿರುವುದನ್ನು ಗಮನಿಸಲಾಗಿದೆ. ಯಾವುದೇ ಪ್ರಮಾಣದ ಸಹಾಯಧನ ಅಥವಾ ರಿಯಾಯಿತಿಗಳಿಂದ, ಈ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸೌಲಭ್ಯಗಳ ಕೊರತೆಯಿಂದ ಉಂಟಾದ ನೈಸರ್ಗಿಕ ಅಡೆತಡೆಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಲು ಅಸಾಧ್ಯವಾದುದರಿಂದ, ಇಂತಹ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪಡಿಸುವ ಅಗತ್ಯವಿದೆ.

9.8 ಭವಿಷ್ಯ (The Future)

ಪ್ರಸಕ್ತ ಯುಗವು ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪ್ರಭುತ್ವದಲ್ಲಿರುವುದರಿಂದ, ವ್ಯಾಪಾರದ ನಿಯಮಗಳು ಜಾಗತಿಕ ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳ ಅನುಸಾರ ಆಗಾಗ ಪರಿವರ್ತನೆಯಾಗುತ್ತಿರುತ್ತವೆ. ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸ್ಥಾಪಕ-ಸದಸ್ಯನಾಗಿರುವ ಭಾರತ ಕೂಡಾ ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಸ್ಥೆ(WTO)ಯ ನೀತಿ ಚೌಕಟ್ಟಿಗೆ ಬದ್ಧವಾಗಿದೆ. ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ, ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರವೂ ಸಹ ಪೂರ್ವ ರಕ್ಷಣೆಯ ಉದಾರೀಕರಣ ಯುಗದಿಂದ ದೂರ ಚಲಿಸುತ್ತಿದೆ. ಭಾರತದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಜಾಗತಿಕ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯೊಂದಿಗೆ ಸಂಯೋಜನೆಗೊಳ್ಳುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ, ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಕೂಡಾ ತಮ್ಮ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳನ್ನು ಹೊಸ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಶೋಧಿಸಲು, ಪ್ರವೇಶಿಸಲು ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲು ಸಿದ್ಧರಾಗುವುದು ಅನಿವಾರ್ಯವಾಗಿದೆ. ದೇಶೀಯವಾಗಿ ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಸ್ಪರ್ಧೆಯು ತಮಗೆ ಒಡ್ಡುವ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ದೃಢವಾಗಿ ಎದುರಿಸಲು, ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ತಮ್ಮನ್ನು ತಾವೇ ಸಮನ್ವಯಗೊಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ತಮ್ಮ ಉತ್ಪಾದನೆ, ನವ್ಯತೆ ಮತ್ತು ನವೀನ ಉದ್ಯಮಶೀಲತಾ ಸ್ಪೂರ್ತಿಯಿಂದ, ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ತಮ್ಮನ್ನು ತಾವೇ ವೇಗಭರಿತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಚಾಲಿತ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ ಹೊಂದಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿದೆ. ಸರ್ಕಾರವು ನಿಯಂತ್ರಕನಾಗುವ ಬದಲು, ಆಯೋಜಕ ಮತ್ತು ಪ್ರವರ್ತಕನಾಗಿ, ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಕ್ಷೇತ್ರಕ್ಕೆ ತನ್ನ ನೆರವನ್ನು ಪುನರ್ನೋಡಿಕೊಡಬೇಕು. ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ಪ್ರಮುಖ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿಕೊಂಡು, ದೊಡ್ಡ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ನಡುವಿನ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯನ್ನು ಬೆಳೆಸುವ, ಸಮೂಹ ಸಿದ್ಧಾಂತ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಸೃಜನಶೀಲ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವ, ಉನ್ನತೀಕರಣದ ಮೂಲಕ ತಾಂತ್ರಿಕ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಸುಧಾರಿಸುವ, ರಫ್ತು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕತೆಯನ್ನು ರಚಿಸುವ ಹೊಸ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರಗಳನ್ನು ವಿಕಸಿತಗೊಳಿಸಬೇಕು.

ವಾಸ್ತವವಾಗಿ, ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಕ್ಷೇತ್ರವು ವಿಶಿಷ್ಟ ಅಂಶ ಮತ್ತು ಭಾಗಗಳ ಪೂರೈಕೆದಾರರಾಗಿ ತಮ್ಮ ಸಕ್ರಿಯ ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆಗೆ ಜಾಗತೀಕರಣ ಒಂದು ಅವಕಾಶ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕು. ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ತಮ್ಮ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪಾಲನ್ನು ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯಕರ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗಬೇಕಾದರೆ ಸ್ತರ ನಿರ್ವಹಣಾ (level playing) ಕ್ಷೇತ್ರವನ್ನು ತಾವೇ ರಚಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಸ್ಥಾನಮಾನವು, ತಮ್ಮ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು, ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಮತ್ತು ಸುಧಾರಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಅವು ಎಷ್ಟು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಅರಿತಿವೆ ಎಂಬುದರ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ.

ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ, ಆಧುನಿಕ ಯುಗದಲ್ಲಿ 'ಜಾಗತಿಕವಾಗಿ ಚಿಂತಿಸು, ಸ್ಥಳೀಯವಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸು' (think global, act local) ಎಂಬುದು ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ಯಶಸ್ಸಿನ ಮಂತ್ರವಾಗಬೇಕು.

ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು	ಗುಡಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು	ಸೂಕ್ಷ್ಮ ವ್ಯವಹಾರ ಉದ್ಯಮಗಳು
ರಘು ಆಧಾರಿತ ಘಟಕಗಳು	ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು	ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಗಳು
ಪೂರಕಗಳು	ಖಾದಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು	ಅತಿ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು

ಸಾರಾಂಶ

ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ, ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಘಟಕಗಳನ್ನು ವಿವಿಧ ವಿಭಾಗಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು. ಅವು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆ, ಪೂರಕ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟಕಗಳು, ರಘು ಆಧಾರಿತ ಘಟಕಗಳು, ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಒಡೆತನ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿರುವ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು, ಅತಿ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟಕಗಳು, ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಸೇವೆ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ಉದ್ಯಮಗಳು, ಸೂಕ್ಷ್ಮ ವ್ಯವಹಾರ ಉದ್ಯಮಗಳು, ಗ್ರಾಮ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ಗುಡಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ.

ಆಡಳಿತಾತ್ಮಕ ರಚನೆ: ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಆಡಳಿತಾತ್ಮಕ ರಚನೆಯು ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರದ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಸಚಿವಾಲಯ ಹಾಗೂ ಕೃಷಿ ಆಧಾರಿತ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಯ ಸಚಿವಾಲಯ ಎಂಬ ಎರಡು ಸಚಿವಾಲಯಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಸಚಿವಾಲಯವು ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಪ್ರವರ್ತನೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೋಸ್ಕರ ನೀತಿ ರಚಿಸುವ ಮತ್ತು ಕೇಂದ್ರದ ನೆರವನ್ನು ಸಂಘಟಿಸುವ ನೋಡಲ್ ಸಚಿವಾಲಯವಾಗಿದೆ.

ಹಾಗೆಯೇ, ಕೃಷಿ ಆಧಾರಿತ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಸಚಿವಾಲಯವು ನಗರ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳೆರಡರಲ್ಲೂ, ಗ್ರಾಮ ಮತ್ತು ಖಾದಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ, ಅತಿಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ಸಮನ್ವಯ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ನೋಡಲ್ ನಿಯೋಗವಾಗಿದೆ. ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ಪ್ರವರ್ತನೆಗೆ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರಗಳು ಕೂಡಾ ತಮ್ಮ ತಮ್ಮ ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಅನುಕ್ರಮವಾಗಿ ವಿವಿಧ ಪ್ರವರ್ತನಾತ್ಮಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಯೋಜಿತ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಕಾರ್ಯಗತಗೊಳಿಸುತ್ತವೆ.

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ಪಾತ್ರ: ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ರಾಷ್ಟ್ರದ ಸಾಮಾಜಿಕ - ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ಬಹಳ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ಈ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು, ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟಕಗಳ ಶೇಕಡಾ 95ರಷ್ಟಿದ್ದು, ಒಟ್ಟು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಮೌಲ್ಯದ ಶೇಕಡಾ 40ರಷ್ಟು ಮತ್ತು ಒಟ್ಟು ರಫ್ತಿನ ಶೇಕಡಾ 45ರಷ್ಟು ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ. ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಕೃಷಿಯ ಬಳಿಕ, ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ಬಳಕೆಯಲ್ಲಿ ಎರಡನೇ ಅತಿದೊಡ್ಡ ಉದ್ಯೋಗದಾತರಾಗಿವೆ ಮತ್ತು ಅರ್ಥ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಾಗಿ ವಿವಿಧ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತವೆ. ಈ ಘಟಕಗಳು ಸ್ಥಳೀಯವಾಗಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಸ್ಥಳೀಯ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವನ್ನು ಬಳಸಿ, ಸಮತೋಲಿತ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ. ಇವು ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಗೆ ವಿಫಲ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ, ಕಡಿಮೆ ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚ ಮತ್ತು ತ್ವರಿತ ನಿರ್ಧಾರ ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ಪಡೆದಿವೆ, ಹಾಗೂ ಇವು ತ್ವರಿತ ಹೊಂದಾಣಿಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಮತ್ತು ಇವು ಗ್ರಾಹಕೀಕೃತ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತವಾಗಿವೆ.

ಗ್ರಾಮೀಣ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ಪಾತ್ರ: ವ್ಯಾಪಕ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೃಷಿಯೇತರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ, ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಘಟಕಗಳು ಆದಾಯದ ಅನೇಕ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ, ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಕುಶಲಕರ್ಮಿಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಸಮಾಜದ ದುರ್ಬಲ ವರ್ಗದವರಿಗೆ ಉದ್ಯೋಗ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ.

ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು: ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಹಲವಾರು ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಂದ ಬಳಲುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳೆಂದರೆ:

1. ಹಣಕಾಸು
2. ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳ ಅಲಭ್ಯತೆ
3. ನಿರ್ವಹಣಾ ಕೌಶಲ್ಯ
4. ನುರಿತ ಕಾರ್ಮಿಕರು
5. ಅವರ ಸರಕುಗಳ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ
6. ಗುಣಮಟ್ಟದ ಪ್ರಮಾಣಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸುವುದು
7. ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಕಡಿಮೆ ಬಳಕೆ
8. ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಬಳಕೆ
9. ರೋಗಗ್ರಸ್ತ ಘಟಕಗಳು
10. ಜಾಗತಿಕ ಸ್ಪರ್ಧೆಯನ್ನು ಎದುರಿಸುವುದು

ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸರಕಾರದ ನೆರವು: ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಉದ್ಯೋಗ ರಚನೆ, ಸಮತೋಲಿತ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ರಫ್ತು ಪ್ರವರ್ತನೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಂತೆ ವಿವಿಧ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ನೀಡುವ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ಅವಲೋಕಿಸಿ, ಕೇಂದ್ರ ಮತ್ತು ರಾಜ್ಯ ಸರಕಾರಗಳು, ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಮೂಲ ಸೌಕರ್ಯ, ಹಣಕಾಸು, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ, ತರಬೇತಿ ಇತ್ಯಾದಿ ನೆರವನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ.

ನೆರವನ್ನು ನೀಡುವ ಪ್ರಮುಖ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೆಂದರೆ - ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಬ್ಯಾಂಕು (NABARD), ಗ್ರಾಮೀಣ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕೇಂದ್ರ (RSBDC), ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕಾ ನಿಗಮ (NSIC), ಭಾರತೀಯ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕು (SIDBI), ಅನೌಪಚಾರಿಕ ಕ್ಷೇತ್ರದ ಉದ್ದಿಮೆಗಳ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಆಯೋಗ (NCEUS), ಗ್ರಾಮೀಣ ಮತ್ತು ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಶೀಲತಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ (RWED), ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ದಿಮೆಗಳ ವಿಶ್ವ ಸಂಘ (WASME), ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಪುನರುತ್ಥಾನ ನಿಧಿ ಯೋಜನೆ (SFURTI) ಮತ್ತು ಜಿಲ್ಲಾ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕೇಂದ್ರ (DIC).

ಅಭ್ಯಾಸಗಳು

ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ವ್ಯಾಪಾರದ ಗಾತ್ರವನ್ನು ಅಳಿಯಲು ಬಳಸಲಾಗುವ ವಿವಿಧ ಮಾನದಂಡಗಳು ಯಾವುವು?
2. ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರ ನೀಡಿದ ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ಏನು?
3. ಪೂರಕ ಘಟಕ ಮತ್ತು ಅತಿ ಸಣ್ಣ ಘಟಕವನ್ನು ನೀವು ಯಾವ ರೀತಿ ಬೇರ್ಪಡಿಸುತ್ತೀರಿ?
4. ಗುಡಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

ದೀರ್ಘ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು:

1. ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಭಾರತದ ಸಾಮಾಜಿಕ-ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಯಾವ ರೀತಿಯ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ?
2. ಗ್ರಾಮೀಣ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರದ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
3. ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಎದುರಿಸುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
4. ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಉದ್ದಿಮೆಗಳ ಹಣಕಾಸಿನ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಸರಕಾರ ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಕ್ರಮಗಳೇನು?
5. ಹಿಂದುಳಿದ ಮತ್ತು ಗುಡ್ಡಗಾಡು ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿನ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸರಕಾರ ಒದಗಿಸಿದ ಉತ್ತೇಜನಗಳೇನು?

ಕಾರ್ಯ ಯೋಜನೆಗಳು

1. ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಘಟಕದ ಮಾಲೀಕನು, ಎದುರಿಸುವ ನಿಜವಾದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯಲು ಒಂದು ಪ್ರಶ್ನಾ ವಳಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ. ಅದರ ಮೇಲೆ ಒಂದು ಯೋಜನಾ ವರದಿ ತಯಾರಿಸಿ.
2. ನಿಮ್ಮ ಸಮೀಪದ ಸುಮಾರು ಐದು ಸಣ್ಣ ಘಟಕಗಳ ಸಮೀಕ್ಷೆ ನಡೆಸಿ ಮತ್ತು ಅವು ಸರಕಾರದಿಂದ ಸ್ಥಾಪಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಯಾವುದಾದರೂ ನೆರವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿವೆಯೇ ಎಂಬುದನ್ನು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯಿರಿ.

ಅಧ್ಯಾಯ 10

ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರ

Internal Trade

ಕಲಿಕೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸಿದ ಬಳಿಕ, ನೀವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವಿರಿ:

- ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರದ ಅರ್ಥ ಮತ್ತು ವಿಧಗಳು,
- ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ಮತ್ತು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ, ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಸಲ್ಲಿಸುವ ಸೇವೆಗಳು,
- ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಸಲ್ಲಿಸುವ ಸೇವೆಗಳು,
- ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ವಿಧಗಳು,
- ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಹಾಗೂ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಚಿಲ್ಲರೆ ವರ್ತಕರು ಮತ್ತು
- ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಪ್ರವರ್ತಿಸುವುದರಲ್ಲಿ ವಾಣಿಜ್ಯ ಹಾಗೂ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಮಂಡಳಿಗಳ ಪಾತ್ರ.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಇಲ್ಲದಿದ್ದ ಪಕ್ಷದಲ್ಲಿ, ವಿವಿಧ ಉತ್ಪಾದಕರ ವಸ್ತುಗಳು ನಮ್ಮನ್ನು ಹೇಗೆ ತಲುಪುತ್ತಿದ್ದವು ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಎಂದಾದರೂ ಯೋಚಿಸಿದ್ದೀರಾ? ನಮ್ಮ ಸುತ್ತಮುತ್ತಲಿನಲ್ಲಿರುವ ಸಾಮಾನ್ಯ ಅಂಗಡಿಗಳು ನಮಗೆ ಬೇಕಾದ ದೈನಂದಿನ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತವೆ - ಎಂಬುದು ನಮಗೆಲ್ಲರಿಗೂ ತಿಳಿದಿದೆ. ಆದರೆ, ಇಷ್ಟು ಸಾಕೇ? ನಮಗೆ ಬೇಕಾದ ವಿಶೇಷ ವಸ್ತುಗಳಿಗಾಗಿ, ನಾವು ವೈವಿಧ್ಯತೆಗಳಿಂದ ಕೂಡಿದ ದೊಡ್ಡ ಅಂಗಡಿಗಳು ಹಾಗೂ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ಕಡೆಗೆ ನೋಡುತ್ತೇವೆ. ನಾವು ನೋಡಿದ ಹಾಗೆ, ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರದ ಅಂಗಡಿಗಳು, ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ವಸ್ತುಗಳು ಹಾಗೂ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಿವೆ ಹಾಗೂ ನಮ್ಮ ಅಗತ್ಯತೆಗಳಿಗನುಸಾರವಾಗಿ, ನಾವು ಕೆಲವು ಅಂಗಡಿಗಳು ಅಥವಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಂದ ಖರೀದಿಸುತ್ತೇವೆ. ಗ್ರಾಮಾಂತರ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿಗಳಿಂದ ಹಿಡಿದು ಬಟ್ಟೆ-ಬರೆಗಳವರೆಗಿನ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ರಸ್ತೆಯ ಬದಿಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಜನರನ್ನು ಗುರುತಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಇದು ನಗರ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ, ಇಂದು ನಾವು ಕಾಣುವ ಚಿತ್ರಣಕ್ಕಿಂತ ಬೇರೆಯೇ ಆಗಿದೆ. ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲಾ ರೀತಿಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಸೌಹಾರ್ದದಿಂದ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುವುದನ್ನು ನಾವು ಕಾಣಬಹುದು. ಆಮದು ವಸ್ತುಗಳು ಹಾಗೂ ಬಹು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪನಿಗಳು ನಮ್ಮ ದೇಶಕ್ಕೆ ಬರಲು ಆರಂಭಿಸಿದ ಮೇಲೆ, ಅವರು ಉತ್ಪಾದಿಸಿದ ವಸ್ತುಗಳೂ ಸಹ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಬರಲಾರಂಭಿಸಿವೆ. ದೊಡ್ಡ ದೊಡ್ಡ ನಗರಗಳಲ್ಲಿ ಹಾಗೂ ಪಟ್ಟಣಗಳಲ್ಲಿ, ಕೆಲವು ಚಿಲ್ಲರೆ ಅಂಗಡಿಗಳು, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಉತ್ಪಾದಕರ ಮುದ್ರೆ ಹಾಕಲ್ಪಟ್ಟ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಕಾಣುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ಈ ಎಲ್ಲವುಗಳ ಇನ್ನೊಂದು ಆಯಾಮವೆಂದರೆ, ಈ ವಸ್ತುಗಳು ಉತ್ಪಾದಕರಿಂದ ಈ ಅಂಗಡಿಗಳವರೆಗೆ ಹೇಗೆ ತಲುಪುತ್ತವೆ? ಯಾರೋ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು ಈ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಿರಲೇಬೇಕು. ಹಾಗಾದರೆ ಅವರು ನಿಜವಾಗಿಯೂ ಪ್ರಯೋಜನಕಾರಿಗಳೇ ಅಥವಾ ಅವರಿಂದಾಗಿ ಬೆಲೆಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತಿವೆಯೇ?

10.1. ಪೀಠಿಕೆ (Introduction)

ಲಾಭ ಗಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಸರಕು ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವುದು (ಖರೀದಿಸುವುದು) ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರ ಎನ್ನುತ್ತೇವೆ. ನಾಗರಿಕತೆಯ ಆರಂಭ ದಿನಗಳಿಂದಲೂ, ಮನುಷ್ಯ ಯಾವುದಾದರೂ ಒಂದು ರೂಪದಲ್ಲಿ, ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ನಡೆಸುತ್ತಲೇ ಬಂದಿದ್ದಾನೆ. ಆಧುನಿಕ ಯುಗದಲ್ಲಿ ನವೀನ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ದಿನೇ ದಿನೇ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪಡಿಸುತ್ತಿದ್ದು ಪ್ರಪಂಚದಾದ್ಯಂತ ಅನುಭೋಗಕ್ಕೆ ದೊರೆಯುವಂತೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಕಾರಣ, ವ್ಯಾಪಾರದ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ದೇಶ, ತನಗೆ ಅವಶ್ಯಕವಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಅಥವಾ ಸೇವೆಗಳನ್ನು, ತಾನೇ ಉತ್ಪಾದಿಸಬಲ್ಲೆ ಎಂದು ಪ್ರತಿಪಾದಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಹೀಗಾಗಿ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರೂ ತಾವು ಅತ್ಯಂತ ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಿಸಬಲ್ಲ ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿ, ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಬೇರೆಯವರೊಂದಿಗೆ ವಿನಿಮಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

ಗ್ರಾಹಕರ ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಭೌಗೋಳಿಕ ನೆಲೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು - (ಎ) ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರ ಹಾಗೂ (ಬಿ) ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರಗಳೆಂದು ಎರಡು ವಿಧಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗಿದೆ. ದೇಶದೊಳಗೆ ನಡೆಯುವ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಅದೇ ರೀತಿ, ದೇಶ-ದೇಶಗಳ ನಡುವೆ ನಡೆಯುವ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರವೆನ್ನುತ್ತಾರೆ.

ಪ್ರಸ್ತುತ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರದ ಅರ್ಥ, ಲಕ್ಷಣಗಳು, ವಿಧಗಳು ಹಾಗೂ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವಲ್ಲಿ ವಾಣಿಜ್ಯ ಮಂಡಳಿಗಳ ಪಾತ್ರ - ಇತ್ಯಾದಿ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸವಿಸ್ತಾರವಾಗಿ ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ.

10.2. ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರ (Internal Trade)

ಒಂದು ದೇಶದ ಭೌಗೋಳಿಕ ಗಡಿಯೊಳಗೆ ನಡೆಯುವ ಸರಕುಗಳ ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳ ಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟಗಳನ್ನು ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರವೆನ್ನುತ್ತಾರೆ. ನೀವು ಸ್ಥಳೀಯ ಅಂಗಡಿ ಅಥವಾ ಕೇಂದ್ರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಅಥವಾ ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು

ಅಥವಾ ಸಂಚಾರಿ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಅಥವಾ ವಸ್ತು ಪ್ರದರ್ಶನಗಳಿಂದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿಬಹುದು. ಇವೆಲ್ಲವೂ ದೇಶದೊಳಗಿನ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿ ಮಾಡುವ ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರದ ಉದಾಹರಣೆಗಳಾಗಿವೆ. ದೇಶದ ಒಳಗೆ ಉತ್ಪಾದಿಸಿದ ಸರಕುಗಳು, ದೇಶದ ಜನರ ಉಪಯೋಗಕ್ಕಾಗಿಯೇ ಇರುವ ಕಾರಣ - ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಆಮದು ಸುಂಕವನ್ನು ಪಾವತಿ ಮಾಡಬೇಕಿಲ್ಲ. ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳ ಮೌಲ್ಯ ಪಾವತಿಯು, ಆಯಾ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಒಪ್ಪಿಗೆಯಾದ ಹಣದ ಮಾಧ್ಯಮದ ಮೂಲಕ ನಡೆಯುತ್ತದೆ.

ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು (1) ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರ (ರಖಿಂ ವ್ಯಾಪಾರ) ಹಾಗೂ (2) ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ (ಕಿರುಕುಳ ವ್ಯಾಪಾರ) ಎಂದು ಎರಡು ಪ್ರಕಾರಗಳಲ್ಲಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ವಿಸ್ತಾರವಾದ ಭೌಗೋಳಿಕ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಹರಡಿರುವ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ, ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ವಿತರಿಸುವ ಕೆಲಸ, ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ಕಷ್ಟಕರವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ವನಸ್ಪತಿ ಅಥವಾ ಸ್ನಾನದ ಸಾಬೂನು ಅಥವಾ ಉಪ್ಪು ದೇಶದ ಯಾವುದೇ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸಲ್ಪಟ್ಟರೂ, ಅದನ್ನು ದೇಶದಲ್ಲಿರುವ ಮಿಲಿಯಗಟ್ಟಲೆ ಜನರಿಗೆ ವಿತರಿಸಬೇಕಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಹಾಗೂ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಸಹಾಯ ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿದೆ. ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಸರಕುಗಳ ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಖರೀದಿ ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಕರಿಂದ ಸರಕುಗಳು ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಖರೀದಿ ಮಾಡಿ, ಅವುಗಳನ್ನು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ, ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಅದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳು ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ, ಅಂತಿಮ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಅಥವಾ ಅನುಭೋಗಿಗಳಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದನ್ನು, ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳನ್ನು ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಎಂದು ಹಾಗೂ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವವರನ್ನು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಉತ್ಪಾದಕರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ, ಸರಕು/ಸೇವೆಗಳನ್ನು ವಿನಿಮಯ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಹಾಗೂ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಅತ್ಯಂತ ಉಪಯುಕ್ತವಾದ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ದೇಶದೊಳಗೆ, ವಸ್ತುಗಳು ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳ, ವೇಗವಾದ ಹಾಗೂ ಸೂಕ್ತವಾದ ವಿತರಣೆ ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರದ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿರುತ್ತವೆ.

10.3. ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರ (Wholesale Trade)

ಶೀಘ್ರ ಬಳಕೆಗಾಗಿ ಅಥವಾ ಮರು ಮಾರಾಟದ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ, ಸರಕುಗಳ ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಖರೀದಿ ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರ ಎನ್ನುತ್ತೇವೆ. ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು, ಸರಕುಗಳನ್ನು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಹಾಗೂ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಹಾಗೂ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬಳಕೆದಾರರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದಾಗಿದೆಯೇ ಹೊರತು ಗಣನೀಯ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಅಂತಿಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದಲ್ಲ. ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಉತ್ಪಾದಕರ ಹಾಗೂ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ನಡುವಿನ ಸಂಪರ್ಕದ ಕೊಂಡಿಯಾಗಿ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಕರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಹರಡಿರುವ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತಮ್ಮ ಸೇವೆಗಳ ಮುಖಾಂತರ ತಲುಪುತ್ತಾರೆ ಹಾಗೂ ಸರಕುಗಳ ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳ ವಿತರಣೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಹಲವು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಇವರು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸರಕುಗಳ ಸ್ವಾಮಿತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ ಹಾಗೂ ಅದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವ್ಯವಹಾರ ನಷ್ಟಭಯಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ತಯಾರಾಗುತ್ತಾರೆ. ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಖರೀದಿ ಮಾಡಿ, ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಹಾಗೂ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಬಳಕೆದಾರರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಇದರೊಂದಿಗೆ, ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳಾದ ಸಾಗಾಣಿಕೆ, ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆ, ಪ್ರವರ್ತನೆ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹ, ವಸ್ತುಗಳ ಶ್ರೇಣೀಕರಣ, ಪೊಟ್ಟಣ ಕಟ್ಟುವುದು (ಪ್ಯಾಕ್ ಮಾಡುವುದು) ಸರಕುಗಳ ವಿತರಣೆಯಂತಹ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಇವರು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಸರಕು ಸಂಗ್ರಹಣೆ

ಮಾಡದಂತೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದಲ್ಲದೇ, ಅವರಿಗೆ ಉದ್ದರಿ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ಸಿಗುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಬಹುತೇಕ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಎಷ್ಟು ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ಪಡೆಯುತ್ತವೆ ಎಂದರೆ, ಅವುಗಳನ್ನು ಕೈಬಿಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಒಂದು ವೇಳೆ, ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಇಲ್ಲದಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಉತ್ಪಾದಕರು ಅಥವಾ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಸ್ವತಃ ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತಿತ್ತು.

ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಸೇವೆಗಳು (Services of Wholesalers)

ಸರಕುಗಳು ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ವಿತರಿಸುವಾಗ, ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಉತ್ಪಾದಕರು ಹಾಗೂ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಹಲವು ರೀತಿಯ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಹಾಗೂ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ, ವಸ್ತುಗಳು ದೊರಕುವಂತೆ ಮಾಡುವ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ವಸ್ತುಗಳಿಗೆ ಸಮಯ ಹಾಗೂ ಸ್ಥಳದ ತುಷ್ಟಿಗುಣಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುತ್ತಾರೆ. ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ವಿವಿಧ ವರ್ಗಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಕೆಳಗೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

10.3.1 ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಸೇವೆಗಳು (Services to Manufacturers)

ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಸರಕು ಸೇವೆಗಳ ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ಈ ಪ್ರಮುಖ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ.

- ಎ) **ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ನೆರವಾಗುವುದು (Facilitating large scale production):** ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ವಿಶಾಲವಾದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಹಂಚಿ ಹೋಗಿರುವ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ, ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಬೇಡಿಕೆ ಆದೇಶಗಳನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ನಂತರ ಕ್ರೋಡೀಕರಿಸಿದ ಬೇಡಿಕೆ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ, ಉತ್ಪಾದಕರು, ಉತ್ಪಾದನೆ ಕಡೆಗೆ ಮಾತ್ರ ಗಮನವಿಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಮಾಣದ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಮಾಡಬಹುದು ಹಾಗೂ ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಮಿತವ್ಯಯಗಳನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು.
- ಬಿ) **ನಷ್ಟಭಯ ಧಾರಣೆ (Bearing risk):** ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ತಮ್ಮ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ವಸ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತಾರೆ, ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಭೌತಿಕವಾಗಿ ಸ್ವಾಧೀನಕ್ಕೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಉಗ್ರಾಣದಲ್ಲಿಡುತ್ತಾರೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಅವರು, ಬೆಲೆಗಳ ಕುಸಿತ, ಕಳ್ಳತನ, ಬೇಡಿಕೆಯ ಬದಲಾವಣೆ, ಗುಣಮಟ್ಟದ ಕುಸಿತ, ಅಗ್ನಿ ಅಪಘಾತ ಮುಂತಾದ ನಷ್ಟಭಯಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ, ಉತ್ಪಾದಕರು ಈ ನಷ್ಟಭಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚಿಂತಿಸುವ ಅಗತ್ಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ.
- ಸಿ) **ಹಣಕಾಸು ನೆರವು (Financial assistance):** ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ತಮಗೆ ಬೇಕಾದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಹಣಕೊಟ್ಟು ಖರೀದಿ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ, ಉತ್ಪಾದಕರು ಸರಕುಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯಶೀಲ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ದೀರ್ಘಕಾಲ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ. ಅದೂ ಅಲ್ಲದೆ, ಕೆಲವು ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ತಾವು ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಖರೀದಿಯ ಆದೇಶ ನೀಡುವಾಗಲೇ ಮುಂಗಡ ಹಣ ಕೊಡುವುದರಿಂದ, ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ನೆರವು ನೀಡಿದಂತಾಗುತ್ತದೆ.
- ಡಿ) **ಪರಿಣತ ಸಲಹೆ (Expert advice):** ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಭಿರುಚಿ ಹಾಗೂ ಆದ್ಯತೆಗಳು, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಸ್ಥಿತಿಗತಿಗಳು, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಪೈಪೋಟಿಗಳು— ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ ಸಂಪೂರ್ಣ ಮಾಹಿತಿ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಈ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ನೀಡುವುದರಿಂದ, ಅವರು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರ ಅಭಿರುಚಿಗನುಸಾರವಾಗಿ ನಡೆಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.
- ಇ) **ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಹಾಯ (Help in marketing function):** ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಬಹು ಸಂಖ್ಯಾತ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಭೌಗೋಳಿಕವಾಗಿ ಚದುರಿ ಹೋಗಿರುವ, ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ, ಉತ್ಪಾದಕರು, ಮಾರಾಟ ಹಾಗೂ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಆಲೋಚಿಸದೇ, ಕೇವಲ ವಸ್ತುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಕಡೆಗೆ ಮಾತ್ರ ಗಮನ ಹರಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಎಫ್) ಉತ್ಪಾದನೆಯ ನಿರಂತರತೆಗೆ ನೆರವು (Facilitate Production Continuity): ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಯಾದೊಡನೆ ಅವುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿ ಮಾಡುವ ಕಾರಣ, ಉತ್ಪಾದಕರು, ತಮ್ಮ ಉತ್ಪಾದನಾ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ನಿರಂತರವಾಗಿ, ವರ್ಷವಿಡೀ ನಡೆಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ವಸ್ತುಗಳ ಮಾರಾಟ ಅಥವಾ ಸಂಗ್ರಹಣಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಆಲೋಚಿಸಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ.

ಜಿ) ಸಂಗ್ರಹಣೆ (Storage): ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಕಾರ್ಖಾನೆಯಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದನೆಯಾದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿ, ತಮ್ಮ ಉಗ್ರಾಣದಲ್ಲಿ ದಾಸ್ತಾನು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ದಾಸ್ತಾನು ಮಾಡಬೇಕಾದ ಹೊರೆಯು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ವಸ್ತುಗಳಿಗೆ ಸಮಯದ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯನ್ನು ದೊರಕಿಸುತ್ತದೆ.

10.3.2 ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಸೇವೆಗಳು (Services to Retailers)

ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ, ಕೆಳಗೆ ವಿವರಿಸಿದ ಮುಖ್ಯವಾದ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಎ) ಸರಕುಗಳ ಪೂರೈಕೆ (Availability of goods) : ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಬೇಕಾದ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು, ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಸಾಕಷ್ಟು ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ವಿವಿಧ ಉತ್ಪಾದಕರಿಂದ ಖರೀದಿಸಿ ಪೂರೈಸುತ್ತಾರೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಉತ್ಪಾದಕರ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿ ದಾಸ್ತಾನು ಮಾಡಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ.

ಬಿ) ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಬೆಂಬಲ (Marketing support): ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಹಲವು ರೀತಿಯ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಡೆಸುವುದರ ಮೂಲಕ, ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ನೆರವು ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ಜಾಹೀರಾತು ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟ ಪ್ರವರ್ತನ ಕಾರ್ಯಗಳು, ಗ್ರಾಹಕರು ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವಂತೆ ಮಾಡುವುದಲ್ಲದೇ, ಆ ವಸ್ತುಗಳಿಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೇಡಿಕೆಯುಂಟಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಇದು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಹಾಯಕವಾಗಿದೆ.

ಸಿ) ಉದ್ದರಿ ನೀಡುವುದು (Grant of credit): ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ತಮ್ಮ ಖಾಯಂ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಉದ್ದರಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಈ ಉದ್ದರಿ ಸೌಲಭ್ಯವು, ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಕಡಿಮೆ ಮೊತ್ತದ ಕಾರ್ಯಶೀಲ ಬಂಡವಾಳದೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಡಿ) ಪರಿಣತ ಜ್ಞಾನ (Specialised knowledge): ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಒಂದೇ ಗುಂಪಿಗೆ ಸೇರಿದ ಸರಕುಗಳು/ವಸ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ವಿಶೇಷತೆ ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ ಹಾಗೂ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮಿಡಿತವನ್ನು ಅರಿತಿರುತ್ತಾರೆ. ತಮ್ಮ ಈ ವಿಶಿಷ್ಟ ಜ್ಞಾನದ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸುತ್ತಾರೆ. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಹೊಸ ವಸ್ತುಗಳು, ಅವುಗಳ ಉಪಯೋಗಗಳು, ಗುಣಮಟ್ಟ, ಬೆಲೆ, ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಜಾಗಗಳಲ್ಲಿ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು/ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಪ್ರದರ್ಶಿಸಿದರೆ ಆಕರ್ಷಕವಾಗಿ ಕಾಣಬಹುದೆಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಸಲಹೆ ನೀಡಬಹುದು.

ಇ) ನಷ್ಟಭಯ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ(Risk sharing) : ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸಿ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಪ್ರಮಾಣಗಳಲ್ಲಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಮಾರುತ್ತಾರೆ. ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಸೇವೆಗಳು ಲಭ್ಯವಿಲ್ಲದ ಪಕ್ಷದಲ್ಲಿ, ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣಗಳಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದಾಗ ಹೊರಬೇಕಾಗಿದ್ದ ದಾಸ್ತಾನು, ಸೋರಿಕೆ, ಸರಕು ಹಳೆಯದಾಗುವಿಕೆ, ಬೆಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಇಳಿಕೆ ಮತ್ತು ಬೇಡಿಕೆ ಏರಿಳಿತಗಳಂತಹ ನಷ್ಟಭಯಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಂತಾಗಿದೆ.

10.4 ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ (Retail trade)

ಸರಕು-ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಅಂತಿಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೇರವಾಗಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ವ್ಯವಹಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು/ವ್ಯಕ್ತಿಗಳೇ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಎನಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸಿ, ಅಂತಿಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣಗಳಲ್ಲಿ ಮಾರುತ್ತಾರೆ. ವಿತರಣೆಯಲ್ಲಿ ಅಂತಿಮ ಹಂತವನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಸರಕುಗಳು, ಉತ್ಪಾದಕರು ಅಥವಾ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ ಅಂತಿಮವಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಕೈ ಸೇರುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರವು, ವ್ಯವಹಾರದ ಒಂದು ಭಾಗವಾಗಿದ್ದು, ಸರಕು-ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಅಂತಿಮ ಗ್ರಾಹಕರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರೇತರ ಬಳಕೆಗಾಗಿ ಮಾರುವುದಕ್ಕೆ ಮೀಸಲಾಗಿದೆ.

ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹಲವು ರೀತಿಗಳಲ್ಲಿ, ಅಂದರೆ, ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ, ದೂರವಾಣಿಯ ಮೂಲಕ ಅಥವಾ ಮಾರಾಟ ಯಂತ್ರಗಳ ಮೂಲಕ ಮಾರಬಹುದಾಗಿದೆ. ಅಲ್ಲದೇ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ಅಂದರೆ, ಅಂಗಡಿ, ಗ್ರಾಹಕನ ಮನೆ ಅಥವಾ ಇನ್ಯಾವುದೇ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲೂ ಸಹ ಮಾರಬಹುದು. ನಮ್ಮ ದೈನಂದಿನ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ನಾವು ಕಾಣುವ ಸಾಮಾನ್ಯ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳೆಂದರೆ, ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಬಾಲ್‌ಪೆನ್ನುಗಳು ಅಥವಾ ಜಾದುವಿನಂತೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತವೆಂಬ ಔಷಧಿ (Magic Medicine) ಅಥವಾ ಜೋಕುಗಳ ಪುಸ್ತಕಗಳನ್ನು ಬಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಮಾರುವುದು; ಶೃಂಗಾರ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು ಅಥವಾ ಸೋಪು-ಮಾರ್ಜಕ ಪುಡಿ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಮನೆ ಮನೆಗೆ ಮಾರುವುದು; ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ರೈತನೊಬ್ಬ ತರಕಾರಿಗಳನ್ನು ರಸ್ತೆ ಬದಿಯಲ್ಲಿ ಮಾರುವುದು. ಇವೆಲ್ಲವೂ ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟದ ಸಂದರ್ಭಗಳೇ ಆಗಿವೆ. ಹೀಗೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಅಥವಾ ಎಲ್ಲಿ ಮಾರುತ್ತೇವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಮುಖ್ಯವಾಗಿಸದೇ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೇ ನೇರವಾಗಿ ಮಾರಲ್ಪಟ್ಟಿದ್ದರೆ, ಅದು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ.

ಒಬ್ಬ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯು ಸರಕು-ಸೇವೆಗಳ ವಿತರಣೆಯಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾನೆ/ಳೆ. ಅವನು/ಅವಳು, ವೈವಿಧ್ಯಮಯವಾದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರ ಹಂಚಿಕೆದಾರರು ಮತ್ತು ಇತರರಿಂದ ಖರೀದಿಸುವುದು, ಅವುಗಳಿಗೆ ಯೋಗ್ಯರೀತಿಯಲ್ಲಿ ದಾಸ್ತಾನು ಒದಗಿಸುವುದು, ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣಗಳಲ್ಲಿ ಮಾರುವುದು, ನಷ್ಟಭಯಗಳನ್ನು ಹೊರುವುದು, ಸರಕುಗಳನ್ನು ವರ್ಗೀಕರಿಸುವುದು, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು, ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉದ್ದರಿ ಸೌಲಭ್ಯ ನೀಡುವುದು ಮತ್ತು ಪ್ರದರ್ಶನ, ವಿವಿಧ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆಗಳು, ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಮೂಲಕ ಸರಕು ಮಾರಾಟ ಪ್ರವರ್ತನೆಯಂತಹ ಹಲವು ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾನೆ/ಳೆ.

ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಸೇವೆಗಳು (Services of Retailers)

ಉತ್ಪಾದಕರು ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಸೇರಿಸುವಲ್ಲಿ, ಸಂಪರ್ಕ ಕೊಂಡಿಯಂತಿರುವ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ವಸ್ತುಗಳ ವಿತರಣೆಯಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಂತ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ಪಡೆದಿರುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ತಮ್ಮ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಮೂಲಕ, ಗ್ರಾಹಕರು, ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ಉಪಯುಕ್ತ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾದುದನ್ನು ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

10.4.1. ಉತ್ಪಾದಕರು ಹಾಗೂ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಸೇವೆಗಳು (Services to manufacturers and whole salers)

ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ಹಾಗೂ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಅಮೂಲ್ಯವಾದ ಸೇವೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ :-

- ಎ) **ಸರಕುಗಳ ವಿತರಣೆಯಲ್ಲಿ ಸಹಾಯ (Help in distribution of goods):** ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದಕರ ಸರಕುಗಳ ವಿತರಣೆಯಲ್ಲಿ, ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯು ನೀಡುವ ಮುಖ್ಯ ಸೇವೆ ಎಂದರೆ, ವಿಶಾಲ ಭೌಗೋಳಿಕ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಹರಡಿದ ಅಂತಿಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಆ ಸರಕುಗಳು ಲಭ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುವುದಾಗಿದೆ. ಹೀಗೆ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಸ್ಥಳ ತುಷ್ಟಿಗುಣವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತಾರೆ.

- ಬಿ) **ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾರಾಟ (Personal selling):** ಬಹುತೇಕ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ವಲ್ಪ ಮಟ್ಟಿನ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾರಾಟದ ಶ್ರಮ ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಯತ್ನಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಕ, ಉತ್ಪಾದಕರನ್ನು ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಯಿಂದ ಮುಕ್ತಗೊಳಿಸುವುದು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ, ಸರಕು ಮಾರಾಟ ಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.
- ಸಿ) **ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಅನುವು (Enabling large scale operations):** ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಕಾರ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಫಲವಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಕರು ಹಾಗೂ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಸರಕು-ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣಗಳಲ್ಲಿ ಮಾರುವ ಚಟುವಟಿಕೆಯಿಂದ ಮುಕ್ತರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಇದರಿಂದ ಅವರು ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಚಟುವಟಿಕೆ ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದರ ಜೊತೆಗೆ, ಅವುಗಳ ಮೇಲೆ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಗಮನಹರಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.
- ಡಿ) **ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು (Collecting market information):** ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ನೇರ ಮತ್ತು ನಿರಂತರ ಸಂಪರ್ಕದಲ್ಲಿರುವ ಕಾರಣ, ಗ್ರಾಹಕರ ಅಭಿರುಚಿಗಳು, ಆದ್ಯತೆಗಳು ಮತ್ತು ಮನೋಭಾವಗಳ ಬಗೆಗಿನ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹದ ಮೂಲದಂತೆ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇಂತಹ ಮಾಹಿತಿಯು ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದರಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಉಪಯುಕ್ತವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ಇ) **ಪ್ರವರ್ತನೆಯಲ್ಲಿ ನೆರವು (Help in promotion):** ಕಾಲ-ಕಾಲಕ್ಕೆ ಉತ್ಪಾದಕರು ಮತ್ತು ವಿತರಕರು ತಮ್ಮ ಸರಕುಗಳ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ವಿವಿಧ ಪ್ರವರ್ತನಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ತಮ್ಮ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಜಾಹೀರಾತು ನೀಡಲು ಅವರು ತತ್ಕಾಲೀನ ಉತ್ತೇಜನಗಳನ್ನು ಕೂಪನ್‌ಗಳು, ಉಚಿತ ಕೊಡುಗೆಗಳು, ಮಾರಾಟದ ಸ್ಪರ್ಧೆಗಳು, ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ರೂಪದಲ್ಲಿ ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವುದಲ್ಲದೇ ಸರಕುಗಳ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಪ್ರವರ್ತಿಸುವುದರಲ್ಲಿ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

10.4.2. ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಸೇವೆಗಳು (Services to Consumers)

ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಸೇವೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- ಎ) **ಸರಕುಗಳ ನಿರಂತರ ಲಭ್ಯತೆ (Regular availability of products):** ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಅತ್ಯಂತ ಮುಖ್ಯವಾದ ಸೇವೆ ಎಂದರೆ, ವಿವಿಧ ಉತ್ಪಾದಕರಿಂದ ಉತ್ಪಾದಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಬಗೆಬಗೆಯ ವಸ್ತುಗಳ ನಿರಂತರ ಲಭ್ಯತೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು. ಇದು, ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗನುಗುಣವಾಗಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಸಾಧ್ಯಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.
- ಬಿ) **ಹೊಸ ಸರಕುಗಳ ಮಾಹಿತಿ (New products information):** ಸರಕುಗಳ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಪ್ರದರ್ಶನ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಹಾಗೂ ತಮ್ಮ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾರುವಿಕೆಯ ಪ್ರಯತ್ನಗಳಿಂದ, ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಹೊಸ ಸರಕುಗಳ ಆಗಮನ, ಅವುಗಳ ವಿಶೇಷ ಲಕ್ಷಣಗಳು, ಇತ್ಯಾದಿ ಮುಖ್ಯ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಇದು ಸರಕು ಖರೀದಿಯ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯ ಅಂಶವಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತದೆ.
- ಸಿ) **ಖರೀದಿಯಲ್ಲಿ ಅನುಕೂಲತೆ (Convenience in buying):** ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಾನುಸಾರ ಅವುಗಳನ್ನು ಮಾರುತ್ತಾರೆ. ಜೊತೆಗೆ, ಚಿಲ್ಲರೆ ಅಂಗಡಿಗಳು ಜನವಸತಿ ಪ್ರದೇಶಗಳ ಸಮೀಪವೇ ಇರುವುದರಿಂದ ಹೆಚ್ಚು ಸಮಯದವರೆಗೆ ತೆರೆದೇ ಇರುತ್ತವೆ. ಇದು, ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಅಗತ್ಯಾನುಸಾರ ಸರಕು ಖರೀದಿಸಲು ಅತ್ಯಂತ ಅನುಕೂಲಕರವಾಗಿದೆ.

ಡಿ) ವಿಶಾಲ ಆಯ್ಕೆ (Wide selection): ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಹಲವಾರು ಉತ್ಪಾದಕರು ಉತ್ಪಾದಿಸಿದ ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಸರಕುಗಳ ದಾಸ್ತಾನನ್ನು ತಮ್ಮಲ್ಲಿ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡಿರುತ್ತಾರೆ. ಇದರಿಂದ, ಗ್ರಾಹಕರು ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಸರಕುಗಳಲ್ಲಿ ತಮಗೆ ಬೇಕಾದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ.

ಇ) ಮಾರಾಟ ನಂತರದ ಸೇವೆಗಳು (After sale services): ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಮನೆ ಬಾಗಿಲಿಗೆ ವಿಲೇವಾರಿ, ಬಿಡಿಭಾಗಗಳ ಪೂರೈಕೆ, ಗ್ರಾಹಕರ ದೂರು ವಿಚಾರಿಸುವುದು, ಇತ್ಯಾದಿ ಮಾರಾಟ ನಂತರದ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಇದು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಪುನಃ ಖರೀದಿಸುವ ಗ್ರಾಹಕರ ನಿರ್ಧಾರದಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸುತ್ತದೆ.

ಎಫ್) ಉದ್ದರಿ ಸೌಲಭ್ಯ ನೀಡುವುದು (Provide Credit facility): ತಮ್ಮ ಬಹುಕಾಲದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಉದ್ದರಿ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಅನುಭೋಗದ ಮಟ್ಟ ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು, ತನ್ಮೂಲಕ ಜೀವನ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಇದರಿಂದ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

10.5. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ವಿಧಗಳು (Types of Retailing Trade)

ಭಾರತ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಹಲವು ವಿಧದ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿದ್ದಾರೆ. ಅವರೆಲ್ಲರ ಬಗ್ಗೆ ಸರಿಯಾಗಿ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು, ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳನ್ನು ಹಲವು ಗುಂಪುಗಳಲ್ಲಿ ವರ್ಗೀಕರಿಸಲಾಗಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, 'ವ್ಯಾಪಾರದ ಗಾತ್ರದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ, ಅವುಗಳನ್ನು ಬೃಹತ್, ಮಧ್ಯಮ ಹಾಗೂ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು - ಎಂದು ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು. 'ವ್ಯವಹಾರ ಒಡತನದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ, ಅವುಗಳನ್ನು ಏಕವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ, ಪಾಲುದಾರಿಕಾ ಸಂಸ್ಥೆ, ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘ ಹಾಗೂ ಕಂಪನಿ ಎಂದು ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು. 'ಮಾರಾಟದ ಸರಕುಗಳ ನಿರ್ವಹಣಾ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ, ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯದ ಅಂಗಡಿಗಳು, ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು, ಇಲಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳು - ಎಂದು ವರ್ಗೀಕರಣ ಮಾಡಬಹುದು. ಆದರೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, 'ನಿಶ್ಚಿತ ವ್ಯಾಪಾರ ಸ್ಥಳದ ಆಧಾರ'ದಲ್ಲಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳನ್ನು ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅವು ಯಾವುವುವೆಂದರೆ:

ಎ) ಸಂಚಾರಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಹಾಗೂ

ಬಿ) ಸ್ಥಿರ ಅಂಗಡಿಯುಳ್ಳ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು (ಖಾಯಂ ಮಳಿಗೆದಾರರು)

ವ್ಯಾಪಾರ ಸ್ಥಳದ ಆಧಾರದಲ್ಲಿ ವಿಂಗಡಿಸಲಾದ, ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮುಂದಿನ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

10.5.1. ಸಂಚಾರಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು (Itinerant Retailers)

ಸಂಚಾರಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ, ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡಲು ನಿಶ್ಚಿತ ಸ್ಥಳವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಇವರು ತಮ್ಮ ಸರಕುಗಳೊಂದಿಗೆ ಬೀದಿಯಿಂದ ಬೀದಿಗೆ, ಸ್ಥಳದಿಂದ ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಹುಡುಕುತ್ತಾ ಸಂಚರಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಲಕ್ಷಣಗಳು (Features)

- i) ಇವರು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಾಗಿದ್ದು, ಅತೀ ಕಡಿಮೆ ಬಂಡವಾಳದೊಂದಿಗೆ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.
- ii) ಇವರು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ದಿನ ಬಳಕೆಯ ಗ್ರಾಹಕ ವಸ್ತುಗಳಾದ ಹಣ್ಣುಗಳು, ತರಕಾರಿಗಳು, ಮೀನು, ಪ್ರಸಾದನ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು- ಇತ್ಯಾದಿಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತಾರೆ.
- iii) ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆ - ಇವರ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದ್ದು, ವಸ್ತುಗಳು ಗ್ರಾಹಕನ ಮನೆ ಬಾಗಿಲಿಗೆ ತಲಪುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಅಂದರೆ ಬಳಕೆದಾರರ ಮನೆ ಮನೆಗೆ ಹೋಗಿ, ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರುತ್ತಾರೆ.
- iv) ಇವರಿಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯವಹಾರ ಸ್ಥಳವಿರದ ಕಾರಣ, ಇವರ ಸರಕುಗಳ ಸಂಗ್ರಹವು ಬಹಳ ಕಡಿಮೆ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಸರಕು ಇವರ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಇತರ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ.

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗೆ ವಿವರಿಸಿದ ಹಲವು ಬಗೆಯ ಸಂಚಾರಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು.

ಎ) ತಿರುಗು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಮತ್ತು ಹೊತ್ತು ಮಾರುವ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು (Pedlars & Hawkers) :

ತಿರುಗು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಮತ್ತು ಹೊತ್ತು ಮಾರುವ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಅತ್ಯಂತ ಪುರಾತನ ಕಾಲದಿಂದಲೂ ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಡೆಸಿಕೊಂಡು ಬರುತ್ತಿದ್ದು, ಆಧುನಿಕ ಸಮಯದಲ್ಲೂ ತಮ್ಮ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಂಡು ಬಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಇವರಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಉತ್ಪಾದಕರು ಹಾಗೂ ಸಣ್ಣ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಾಗಿದ್ದು, ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸೈಕಲ್‌ಗಳು ಅಥವಾ ಕೈಗಾಡಿಗಳು ಅಥವಾ ಸೈಕಲ್-ರಿಕ್ಷಾಗಳ ಮೇಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ಅಥವಾ ತಲೆಯ ಮೇಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ಸ್ಥಳದಿಂದ ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಸಂಚರಿಸುತ್ತಾ, ಗ್ರಾಹಕರ ಮನೆ ಬಾಗಿಲಿಗೇ ತಂದು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಇವರು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಪ್ರಮಾಣೀಕರಿಸದ ಹಾಗೂ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಯ ವಸ್ತುಗಳಾದ ಆಟದ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು, ತರಕಾರಿಗಳು ಹಾಗೂ ಹಣ್ಣುಗಳು, ಬಟ್ಟೆಗಳು, ಹಾಸುಗೆಗಳು, ತಿಂಡಿ ವಸ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಐಸ್‌ಕ್ರೀಮ್‌ಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇವರು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಜನರು ವಾಸ ಮಾಡುವ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ, ವಸ್ತು ಪ್ರದರ್ಶನ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ಹಾಗೂ ಶಾಲೆಯ ಆವರಣದ ಹೊರಗೆ ಊಟದ ವೇಳೆಯಲ್ಲಿ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರುತ್ತಿರುತ್ತಾರೆ.

ಈ ಪ್ರಕಾರದ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಮುಖ್ಯ ಅನುಕೂಲತೆ ಎಂದರೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ದೊರೆಯುವ ಸೇವಾ ಅನುಕೂಲತೆ. ಆದರೆ, ಈ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ ಖರೀದಿಸಿದ ವಸ್ತುಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಕಡಿಮೆ ಗುಣಮಟ್ಟ ಹೊಂದಿದ್ದು, ಬೆಲೆಗಳು ನಂಬಿಕೆಗೆ ಯೋಗ್ಯವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ, ಇವರೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುವವರು ಎಚ್ಚರಿಕೆಯನ್ನು ವಹಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಬಿ) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು (Market Vendors)

ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ದಿನಗಳು ಅಥವಾ ದಿನಾಂಕಗಳಂದು, ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಪ್ರತಿ ಶನಿವಾರ ಅಥವಾ ಹದಿನೈದು ದಿನಕ್ಕೊಮ್ಮೆ ಹೀಗೆ ವಿವಿಧ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಅಂಗಡಿಗಳನ್ನು ತೆರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಇವರು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪಡಿಸಿದ ಒಂದು ಅಥವಾ ಎರಡು ವಿಧದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರುತ್ತಾರೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಿದ ಉಡುಪುಗಳು, ಆಟಿಕೆ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು, ಗಾಜಿನ ವಸ್ತುಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ. ಇವರು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಕಡಿಮೆ ಆದಾಯ ಹೊಂದಿರುವ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಗುರಿಯನ್ನಾಗಿರಿಸಿಕೊಂಡು, ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗೆ ದೊರಕುವ ದಿನಬಳಕೆಯ ಗ್ರಾಹಕ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರುತ್ತಾರೆ.

ಸಿ) ಬೀದಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು (Street Vendors)

ಬೀದಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಜನ-ನಿಬಿಡ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಅಂದರೆ ಬಸ್ ನಿಲ್ದಾಣ ಮತ್ತು ರೈಲ್ವೆ ನಿಲ್ದಾಣ ರಸ್ತೆಯ ಬದಿಗಳಲ್ಲಿ ಕಾಣಬಹುದು. ಇವರು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರ ದಿನಬಳಕೆ ವಸ್ತುಗಳಾದ ಹಣ್ಣುಗಳು, ತರಕಾರಿಗಳು, ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಿದ ಉಡುಪುಗಳು, ದಿನಪತ್ರಿಕೆಗಳು, ಲೇಖನ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು, ತಿಂಡಿ ತಿನಿಸುಗಳು, ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಇವರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಂತೆ ತಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರದ ಸ್ಥಳವನ್ನು ಬದಲಾವಣೆ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ.

ಡಿ) ಅಗ್ಗದ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು (Cheap Jacks)

ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ, ತಾತ್ಕಾಲಿಕ ಸ್ವರೂಪದ ಸ್ವತಂತ್ರ ಅಂಗಡಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಸಣ್ಣ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳೇ ಅಗ್ಗದ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಇವರು ಒಂದು ಪ್ರದೇಶದಿಂದ ಮತ್ತೊಂದು ಪ್ರದೇಶಕ್ಕೆ ತಮ್ಮ ಮಾರಾಟದ ಪ್ರಮಾಣಕ್ಕನುಸಾರವಾಗಿ, ವ್ಯವಹಾರ ಸ್ಥಳವನ್ನು ಬದಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಅಥವಾ ಹೊತ್ತು ತಿರುಗುವ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಷ್ಟು ಶೀಘ್ರವಾಗಿ, ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರ ಸ್ಥಳವನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸದ ಅಗ್ಗದ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ವಾಚುಗಳು, ಪಾದರಕ್ಷೆಗಳು ಹಾಗೂ ಇನ್ನಿತರ ವಸ್ತುಗಳ ರಿಪೇರಿ, ಗೃಹೋಪಯೋಗಿ ವಸ್ತುಗಳ ಮಾರಾಟ, ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಂಡಿರುತ್ತಾರೆ.

10.5.2. ಸ್ಥಿರ ಅಂಗಡಿಯುಳ್ಳ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು (Fixed Shop Retailers)

ಈ ರೀತಿಯ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸರ್ವೇ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿದೆ. ಇದರ ಹೆಸರೇ ಸೂಚಿಸುವಂತೆ, ಈ ಚಿಲ್ಲರೆ ಅಂಗಡಿಗಳು ತಮ್ಮ ವಸ್ತುಗಳ ಮಾರಾಟಕ್ಕಾಗಿ ಶಾಶ್ವತ ಅಂಗಡಿಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿರುತ್ತಾರೆ. ಇವರು ಗ್ರಾಹಕರ ಸೇವೆ ಮಾಡಲು ಸ್ಥಳದಿಂದ ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಚಲಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಈ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಕೆಲವು ಲಕ್ಷಣಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ :

ಲಕ್ಷಣಗಳು (Features)

- ಸಂಚಾರಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದಲ್ಲಿ, ಸ್ಥಿರ ಅಂಗಡಿಯುಳ್ಳ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ವ್ಯಾಪಾರಗಳನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ ಅತಿ ಚಿಕ್ಕ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ ಹಿಡಿದು ಅತಿ ದೊಡ್ಡ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳವರೆಗೆ ವಿವಿಧ ಗಾತ್ರದ ಸ್ಥಿರ ಅಂಗಡಿಗಳು ಇರುತ್ತವೆ.
- ಸ್ಥಿರ ಅಂಗಡಿಯುಳ್ಳ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಸರಕುಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅವು ದೀರ್ಘಕಾಲ ಬಾಳುವ ಗ್ರಾಹಕರ ಸರಕುಗಳಿರಬಹುದು (Consumer Durables) ಅಥವಾ ಬೇರೆ ರೀತಿಯ ಸರಕುಗಳಿರಬಹುದು.
- ಸ್ಥಿರ ಅಂಗಡಿಯುಳ್ಳ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹಲವು ರೀತಿಯ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೀಡುವ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಅವರ ವಿಶ್ವಾಸ ಹಾಗೂ ಮಾನ್ಯತೆಯನ್ನು ಪಡೆದಿರುತ್ತಾರೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಉಚಿತವಾಗಿ ಮನೆಗಳಿಗೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ತಲಪಿಸುವಿಕೆ, ವಸ್ತುಗಳ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಖಾತ್ರಿಪಡಿಸುವಿಕೆ, ದುರಸ್ತಿ, ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯ, ಬಿಡಿಭಾಗಗಳ ಪೂರೈಕೆ ಹಾಗೂ ಇತ್ಯಾದಿ.

ವಿಧಗಳು (Types)

ಸ್ಥಿರ ಅಂಗಡಿಯುಳ್ಳ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳನ್ನು, ಅವರ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳ ಗಾತ್ರಕ್ಕನುಸಾರವಾಗಿ ಎರಡು ವಿಧಗಳನ್ನಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು. ಅವುಗಳೆಂದರೆ : ಎ) ಸಣ್ಣ ಅಂಗಡಿದಾರರು ಹಾಗೂ ಬಿ) ದೊಡ್ಡ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಈ ಎರಡು ದೊಡ್ಡ ವರ್ಗಗಳಲ್ಲಿ ಕಂಡು ಬರುವ ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳನ್ನು ಮುಂದೆ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ:

ಸ್ಥಿರ ಅಂಗಡಿ ಸಣ್ಣ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು (Fixed Shop Small Retailers)

ಎ) ಸಾಮಾನ್ಯ ಮಳಿಗೆಗಳು (General Stores)

ಸಾಮಾನ್ಯ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಸ್ಥಳೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಹಾಗೂ ಪ್ರಮುಖ ಜನ ವಸತಿ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ಕಾಣಬಹುದು. ಹೆಸರೇ ಸೂಚಿಸುವಂತೆ, ಈ ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ ಜನರಿಗೆ ದೈನಂದಿನ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಹಲವು ವಿಧದ ಸರಕುಗಳ ಸಂಗ್ರಹವನ್ನು ನಾವು ಕಾಣಬಹುದು. ದಿನದ ಹೆಚ್ಚು ಕಾಲ, ವ್ಯಾಪಾರ-ವಹಿವಾಟು ನಡೆಸುವ ಈ ಮಳಿಗೆಗಳು, ತಮ್ಮಲ್ಲಿಗೆ ಖಾಯಂ ಆಗಿ ಬರುವ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉದ್ದರಿ ಸೌಲಭ್ಯವನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ.

ಈ ಸಾಮಾನ್ಯ ಮಳಿಗೆಗಳ ಮುಖ್ಯ ಪ್ರಯೋಜನವೆಂದರೆ, ಅವು ದಿನ ಬಳಕೆ ವಸ್ತುಗಳಾದ, ದವಸ ಧಾನ್ಯಗಳು, ತಂಪು ಪಾನೀಯಗಳು, ಮಾರ್ಜಕ-ಸಾಬೂನುಗಳು, ಲೇಖನ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು, ಚಾಕೋಲೇಟ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ಟೂತ್ ಪೇಸ್ಟ್, ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗನುಸಾರವಾಗಿ ಖರೀದಿಸುವ ಸೌಲಭ್ಯ ನೀಡುತ್ತವೆ. ಈ ಅಂಗಡಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಜನರು ವಾಸಿಸುವ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಿರುವುದರಿಂದ, ಇದರ ಮಾಲೀಕರು, ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ಉತ್ತಮ ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನುಟ್ಟುಕೊಂಡು, ಯಶಸ್ಸು ಕಾಣಬಹುದು.

ಬಿ) ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯತೆಯ ಅಂಗಡಿಗಳು (Speciality shops)

ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯತೆಯ ಅಂಗಡಿಗಳು, ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಪಟ್ಟಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಜನಪ್ರಿಯವಾಗುತ್ತಿವೆ. ಬೇರೆ ಬೇರೆ ವಿಧದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಬದಲು, ಈ ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದೇ ಗುಂಪಿನ ವಿಶಿಷ್ಟ ಸರಕುಗಳ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ವಿಶೇಷತೆ ಹೊಂದಿರುವುದನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಮಕ್ಕಳ ಬಟ್ಟೆಗಳು, ಗಂಡಸರ ಉಡುಪುಗಳು, ಸ್ತ್ರೀಯರ ಪಾದರಕ್ಷೆಗಳು, ಆಟದ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು, ಶಾಲಾ ಸಮವಸ್ತ್ರಗಳು, ಕಾಲೇಜು ಪುಸ್ತಕಗಳು ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ಸ್ ವಸ್ತುಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯತೆಯ ಅಂಗಡಿಗಳನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು.

ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯತೆಯ ಅಂಗಡಿಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ನಗರದ ಕೇಂದ್ರ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿತವಾಗಿ, ಹೆಚ್ಚು ಜನರ ಗಮನ ಸೆಳೆಯುತ್ತವೆ. ಇದು ಜನರಿಗೆ ಹಲವು ವಿಧದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದರಿಂದ, ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಸ್ತುಗಳ ಆಯ್ಕೆಯಲ್ಲಿ ವಿಪುಲ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಸಿ) ಬೀದಿ ಮಳಿಗೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು (Street stall holders) :

ಈ ಅಂಗಡಿಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಪ್ರಮುಖ ರಸ್ತೆಗಳ ಮೂಲೆಗಳಲ್ಲಿ (ತಿರುವಿನಲ್ಲಿ) ಮತ್ತು ಬದಿಯಲ್ಲಿ ಕಂಡು ಬರುತ್ತವೆ. ಜನಸಾಂದ್ರತೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪನೆಯಾಗಿರುವ ಈ ಅಂಗಡಿಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಒಳ ಉಡುಪು ವಸ್ತುಗಳು, ಆಟಕಗಳು, ತಂಪು ಪಾನೀಯ ಮೊದಲಾದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ತಮಗೆ ಬೇಕಾದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಸ್ಥಳೀಯ ವಿತರಕರಿಂದ ಹಾಗೂ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ ಖರೀದಿ ಮಾಡುವ ಈ ಅಂಗಡಿಗಳ ಮಾಲೀಕರು, ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕಡಿಮೆ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಹಾಗೂ ಅಗ್ಗದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಈ ಅಂಗಡಿಗಳ ಸ್ಥಳಾವಕಾಶ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುವುದರಿಂದ, ಇವರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಕೆಲವು ಸರಕು-ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಅನುಕೂಲಕರ ಸೇವೆ ಒದಗಿಸುವುದು ಈ ಅಂಗಡಿಗಳ ಮುಖ್ಯ ಪ್ರಯೋಜನವಾಗಿದೆ.

ಡಿ) ಉಪಯೋಗಿಸಿದ ವಸ್ತುಗಳ ಅಂಗಡಿಗಳು (Second hand goods shops)

ಈ ಅಂಗಡಿಗಳು ಒಮ್ಮೆ ಖರೀದಿಯಾದ ಅಥವಾ ಉಪಯೋಗಿಸಿದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಪುಸ್ತಕಗಳು, ಬಟ್ಟೆಗಳು, ಆಟೋಮೊಬೈಲ್ಸ್, ಪೀಠೋಪಕರಣಗಳು ಹಾಗೂ ಇತರ ಗೃಹಪಯೋಗಿ ವಸ್ತುಗಳು. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸಾಧಾರಣ ಆದಾಯದ ವರ್ಗದ ಜನರು ಈ ಅಂಗಡಿಗಳಿಂದ ತಮ್ಮ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಖರೀದಿ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಕೆಲವು ಅಂಗಡಿಗಳು ಐತಿಹಾಸಿಕ ಮೌಲ್ಯ ಪಡೆದ ಹಳೆಯ ವಸ್ತುಗಳು ಹಾಗೂ ಪುರಾತನ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಸಹ ಇಲ್ಲಿ ತುಸು ಹೆಚ್ಚಿನ ಕ್ರಯಕ್ಕೆ, ಪುರಾತನ ವಸ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ವಿಶೇಷ ಆಸಕ್ತಿ ಇರುವವರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಜನನಿಬಿಡ ರಸ್ತೆಗಳ ಮೂಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲ್ಪಡುವ ಈ ಅಂಗಡಿಗಳು, ಹಳೆಯ ಅಥವಾ ಸಾಧಾರಣ ರೀತಿಯ ಕಟ್ಟಡಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುತ್ತವೆ. ಮೇಜಿನ ಮೇಲೆ ಹಳೆಯ ಪುಸ್ತಕಗಳು ಹಾಗೂ ಬಟ್ಟೆ ಬರೆಗಳನ್ನಿಟ್ಟು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಈ ಅಂಗಡಿಗಳ ಆವರಣದಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟಕ್ಕಾಗಿ ಹಳೆ ಪೀಠೋಪಕರಣಗಳು ಅಥವಾ ಸೈಕಲ್‌ಗಳು ಅಥವಾ ಹಳೆಯ ಸ್ಕೂಟರ್‌ಗಳು, ಇತ್ಯಾದಿ ಕಾಣಸಿಗುತ್ತವೆ.

ಸ್ಥಿರ ಅಂಗಡಿ-ದೊಡ್ಡ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು (Fixed Shop-Large Retailers)

ಎ) ಇಲಾಖಾ/ವಿಭಾಗೀಯ ಮಳಿಗೆಗಳು (Departmental stores)

ಇಲಾಖಾ/ವಿಭಾಗೀಯ ಮಳಿಗೆಗಳು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಗ್ರಾಹಕ ಮಳಿಗೆಗಳಾಗಿದ್ದು, ಒಂದೇ ಸೂರಿನಡಿಯಲ್ಲಿ, ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ, ವಿವಿಧ ವಿಭಾಗಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ಇಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕನ ಎಲ್ಲಾ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅದು ಹಲವಾರು ವಿಭಾಗಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಿಭಾಗವೂ ಒಂದೇ ಪ್ರಕಾರದ ವಸ್ತುವಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಒಂದೇ ಅಂಗಡಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ವಚ್ಛತಾ ವಸ್ತುಗಳ ವಿಭಾಗ, ಔಷಧಿ ವಿಭಾಗ, ಪೀಠೋಪಕರಣಗಳ ವಿಭಾಗ, ದಿನಸಿ ವಿಭಾಗ, ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ಸ್ ವಿಭಾಗ, ಬಟ್ಟೆ-ಬರೆಗಳ ವಿಭಾಗ, ಪುಸ್ತಕ ವಿಭಾಗ ಮುಂತಾದ ಗ್ರಾಹಕ ವಸ್ತುಗಳ ವಿಭಾಗಗಳನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ವಿವಿಧ ಸ್ತರಗಳ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಅವು ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಸರಕು-ಸೇವೆಗಳಿಂದ ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸುತ್ತವೆ. ಅಮೇರಿಕಾ ಸಂಯುಕ್ತ ಸಂಸ್ಥಾನಗಳಲ್ಲಿನ ವಿಭಾಗೀಯ ಮಳಿಗೆ ಒಂದಕ್ಕೆ 'ಸೂಜಿಯಿಂದ ಹಿಡಿದು ವಿಮಾನದವರೆಗಿನ' ಅಥವಾ 'ಎಲ್ಲಾ ಖರೀದಿಗಳು ಒಂದೇ ಸೂರಿನಡಿಯಲ್ಲಿ' ತತ್ವಗಳೇನೂ ಅಸಾಮಾನ್ಯವಲ್ಲ.

ಒಂದು ಆದರ್ಶ ವಿಭಾಗೀಯ ಮಳಿಗೆಯ ಹಿಂದಿರುವ ಸ್ಪೂರ್ತಿ ಎಂದರೆ 'ಸೂಜಿಯಿಂದ ಆನೆಯವರೆಗೆ'. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಇನ್ನೂ ಆ ಪ್ರಮಾಣದ ನಿಜವಾದ ವಿಭಾಗೀಯ ಮಳಿಗೆಗಳು ಪ್ರವೇಶ ಮಾಡಿಲ್ಲ. ಮುಂಬೈಯಲ್ಲಿರುವ "ಅಕ್ಬರಾಲೀಸ್"(Akbarally's) ಹಾಗೂ ಚೆನ್ನೈಯಲ್ಲಿರುವ "ಸ್ಪೆನ್ಸರ್ಸ್"(Spencer's) ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿರುವ ಕೆಲವು ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಸೇರಿವೆ. ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳ ಮುಖ್ಯ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ.

- i) ಆಧುನಿಕ ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು ತಮ್ಮ ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ ಉಪಾಹಾರ ಗೃಹ, ಪ್ರಯಾಣ ಮತ್ತು ಮಾಹಿತಿ ಕೇಂದ್ರ, ದೂರವಾಣಿ ಕೇಂದ್ರ, ವಿಶ್ರಾಂತಿ ಕೋಣೆಯಂತಹ ಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನು ನೀಡಬಹುದು. ಆಗ ಅವು, ಬೆಲೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ನೀಡದ ಉಚ್ಚ ದರ್ಜೆಯ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೇ ಈ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೀಡಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತವೆ.
- ii) ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ನಗರದ ಕೇಂದ್ರ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ. ಹೆಚ್ಚು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸಲು ಇದು ಅಗತ್ಯವಾಗಿದೆ.
- iii) ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾದ ಕಾರಣ, ಇವುಗಳನ್ನು ಕೂಡು ಬಂಡವಾಳ ಕಂಪನಿಗಳಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿಯ ನಿರ್ದೇಶಕ ಮಂಡಳಿಯು ನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ನಿರ್ದೇಶಕರಿದ್ದು, ಸಾಮಾನ್ಯ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು ಹಾಗೂ ಹಲವು ವಿಭಾಗೀಯ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು ಅವರಿಗೆ ಸಹಕರಿಸುತ್ತಾರೆ.
- iv) ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಯೊಂದು ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟ ಹಾಗೂ ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆಯ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಸಂಯೋಜಿಸುತ್ತದೆ. ನೇರವಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಕರಿಂದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವ ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅವುಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ಉಗ್ರಾಣಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿಡುತ್ತವೆ. ಈ ರೀತಿ ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಉತ್ಪಾದಕ ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಹಕರ ನಡುವಿನ ಅನಗತ್ಯ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳನ್ನು ತೊಡೆದು ಹಾಕುವಲ್ಲಿ ನೆರವಾಗುತ್ತವೆ.
- v) ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ಖರೀದಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಯೊಂದರ ಎಲ್ಲಾ ಖರೀದಿಗಳನ್ನು ಕೇಂದ್ರೀಯವಾಗಿ ಖರೀದಿ ವಿಭಾಗ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸರಕುಗಳ ಮಾರಾಟ, ಬೇರೆ ಬೇರೆ ವಿಭಾಗಗಳ ಮೂಲಕ ನಡೆಯುತ್ತದೆ.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Advantages)

ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳ ಮೂಲಕ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಮುಖ್ಯ ಅನುಕೂಲತೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- i) **ಹೆಚ್ಚು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸುತ್ತವೆ (Attract large number of customers):** ಈ ಮಳಿಗೆಗಳು ನಗರದ ಕೇಂದ್ರ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪನೆಗೊಳ್ಳುವುದರಿಂದಾಗಿ, ದಿನದ ಸೂಕ್ತ ಸಮಯದ ವೇಳೆ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ಜನರ ಗಮನ ಸೆಳೆಯುತ್ತವೆ.
- ii) **ಖರೀದಿಯಲ್ಲಿ ಅನುಕೂಲ (Convenience in buying):** ಹಲವು ವಿಧದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಒಂದೇ ಸೂರಿನಡಿಯಲ್ಲಿ ಒದಗಿಸುವ ಕಾರಣ, ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು ಗ್ರಾಹಕರ ಖರೀದಿಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅನುಕೂಲವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುತ್ತವೆ. ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ತಮ್ಮ ಖರೀದಿಗಳನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಲು ಗ್ರಾಹಕರು ಒಂದು ಜಾಗದಿಂದ ಮತ್ತೊಂದೆಡೆಗೆ ಹೋಗಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ.
- iii) **ಆಕರ್ಷಕ ಸೇವೆಗಳು (Attractive Services):** ಗ್ರಾಹಕ ಉದ್ದೇಶಿತ ಸೇವೆಗಳಾದ ಮನೆ ಬಾಗಿಲಿಗೇ ಸರಕುಗಳ ವಿಲೇವಾರಿ, ದೂರವಾಣಿ ಮೂಲಕ ಆದೇಶಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವುದು, ಉದ್ದರಿ ಸೌಲಭ್ಯ, ವಿಶ್ರಾಂತಿ ಗೃಹದ ಸೌಲಭ್ಯ, ದೂರವಾಣಿ ಕೇಂದ್ರ, ಉಪಾಹಾರ ಗೃಹದ ಸೌಲಭ್ಯ, ಸಲೂನ್‌ಗಳು ಮುಂತಾದವುಗಳಿಂದ ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಗರಿಷ್ಠ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಸೇವೆ ಹಾಗೂ ಸಂತೃಪ್ತಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ.

- iv) **ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳ ಮಿತವ್ಯಯ (Economy of large scale operations):** ಈ ಮಳಿಗೆಗಳು ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಸಂಘಟಿಸಲ್ಪಡುವುದರಿಂದ ಸರಕುಗಳ ಖರೀದಿಯ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ, ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳ ಮಿತವ್ಯಯಗಳು ಲಭ್ಯವಾಗುತ್ತವೆ.
- v) **ಮಾರಾಟದ ಪ್ರವರ್ತನೆ (Promotion of sales):** ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು, ಜಾಹೀರಾತು ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟ ಪ್ರವರ್ತನಾ ಕಾರ್ಯಗಳಿಗೆ ಗಣನೀಯವಾದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಖರ್ಚು ಮಾಡುವ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿದ್ದು, ಇದರಿಂದ ತಮ್ಮ ಮಾರಾಟದ ಪ್ರಮಾಣ ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಹಾಯವಾಗಿದೆ.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ಮೇಲಿನ ಪ್ರಯೋಜನಗಳ ಹೊರತಾಗಿಯೂ, ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಮಿತಿಗಳಿಂದ ಕೂಡಿರುತ್ತವೆ.

- i) **ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗಮನದ ಕೊರತೆ (Lack of personal attention):**
ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುವುದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗಮನ ಕೊಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.
- ii) **ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ವೆಚ್ಚ (High operating cost):**
ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಹಾಗೂ ಅನುಕೂಲಗಳನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ನೀಡುವುದರಿಂದ ಗಣನೀಯ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಾಗಿ ವೆಚ್ಚ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತವೆ. ಆದುದರಿಂದ ಇವು ಕಡಿಮೆ ಆದಾಯದ ವರ್ಗದ ಜನರನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸುವುದಿಲ್ಲ.
- iii) **ಹೆಚ್ಚು ನಷ್ಟವಾಗುವ ಸಂಭವ (High possibility of loss):**
ಹೆಚ್ಚು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣಾ ವೆಚ್ಚಗಳು ಮತ್ತು ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ, ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು ನಷ್ಟ ಅನುಭವಿಸುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಗ್ರಾಹಕರ ಅಭಿರುಚಿ ಅಥವಾ ಇತ್ತೀಚಿನ ಫ್ಯಾಷನ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆ ಏನಾದರೂ ಉಂಟಾದರೆ, ಆ ಸರಕುಗಳ ದೊಡ್ಡ ಶಿಲ್ಕನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಹಳೆಯ ಫ್ಯಾಷನ್ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು 'ತೀರುವಳಿ ಮಾರಾಟ'(Clearance Sale)ದಲ್ಲಿ ಮಾರಬೇಕಾಗಿ ಬರುತ್ತದೆ.
- iv) **ಅನನುಕೂಲವಾದ ಸ್ಥಾನ ಸ್ಥಳ (Inconvenient location):**
ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು ನಗರದ ಕೇಂದ್ರಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ. ಜನರ ವಸತಿ ಪ್ರದೇಶವು ನಗರದ ಹೊರ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿರುವುದರಿಂದ, ಗ್ರಾಹಕರು ತಮಗೆ ತುರ್ತಾಗಿ ಅಗತ್ಯವಾಗಿರುವ ವಸ್ತುಗಳ ಖರೀದಿಗೆ ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳಿಗೆ ಭೇಟಿ ನೀಡಲು ಅನುಕೂಲಕರವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಮೇಲಿನ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ಹೊರತಾಗಿಯೂ ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು ಪಾಶ್ಚಿಮಾತ್ಯ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಜನಪ್ರಿಯವಾಗಿವೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣವೇನೆಂದರೆ, ಇವುಗಳಿಂದ, ಸಮಾಜದ ಕೆಲವು ವರ್ಗದ ಜನರಿಗೆ ಆಗುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳಾಗಿವೆ.

ಬಿ) ಸರಪಳಿ ಅಂಗಡಿಗಳು/ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳು (Chain Stores/ Multiple Shops):

ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳು (ಸರಪಳಿ ಅಂಗಡಿಗಳು) ಚಿಲ್ಲರೆ ಅಂಗಡಿಗಳ ಜಾಲಬಂಧ (Network)ವಾಗಿದ್ದು, ಕೆಲವು ಉತ್ಪಾದಕರ ಅಥವಾ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳ ಒಡೆತನ ಮತ್ತು ಆಡಳಿತಕ್ಕೊಳಪಟ್ಟಿವೆ. ಇಲ್ಲಿ ಒಂದೇ ರೀತಿ ಕಾಣುವ ಹಲವಾರು ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ದೇಶದ ವಿವಿಧ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಕಾಣಬಹುದು. ಇವು ಒಂದೇ ಬಗೆಯ ಪ್ರಮಾಣೀಕೃತ (Standardised) ಮತ್ತು ಮುದ್ರೆ ಹಾಕಲ್ಪಟ್ಟ (Branded) ವಸ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುತ್ತವೆ.

ಈ ಅಂಗಡಿಗಳು ಒಂದೇ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ನಡೆಸಲ್ಪಡುವುದಾಗಿದ್ದು, ಒಂದೇ ಬಗೆಯ ಸರಕು ಮಾರಾಟ ತಂತ್ರಗಾರಿಕೆಗಳು, ಒಂದೇ ಬಗೆಯ ಸರಕುಗಳು ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಪ್ರದರ್ಶನಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ಸರಪಳಿ ಅಂಗಡಿಗಳ ಮುಖ್ಯ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ.

- i) ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಜನಸಾಂದ್ರತೆ ಇರುವ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವೇನೆಂದರೆ, ಕೇಂದ್ರ ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಭೇಟಿ ನೀಡಲು ಆಕರ್ಷಿಸುವುದಕ್ಕಿಂತ ಗ್ರಾಹಕರ ವಾಸಸ್ಥಳ/ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ಸ್ಥಳಗಳಿಗೆ ಹತ್ತಿರವಾಗಿರುವ ಸ್ಥಳಗಳ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸೇವೆ ನೀಡುವುದಾಗಿದೆ.
- ii) ಎಲ್ಲಾ ಚಿಲ್ಲರೆ ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ/ಖರೀದಿ ಮುಖ್ಯ ಕಚೇರಿಯ ಅಧೀನದಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರೀಕೃತವಾಗಿದ್ದು ನಂತರ ಅವುಗಳನ್ನು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿರುವ ಶಾಖೆಗಳಿಗೆ ಅವುಗಳ ಅಗತ್ಯಾನುಸಾರ ಕಳುಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ನಿರ್ವಹಣಾ ವೆಚ್ಚವು ಗಣನೀಯವಾಗಿ ಕಡಿಮೆ ಆಗಿ, ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಉಳಿತಾಯವಾಗುತ್ತದೆ.
- iii) ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಚಿಲ್ಲರೆ ಅಂಗಡಿಯು ಶಾಖಾ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ(Branch Manager)ನ ನೇರ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿದ್ದು ಆ ಶಾಖೆಯ ಎಲ್ಲಾ ಆಗುಹೋಗುಗಳಿಗೆ ಹಾಗೂ ದೈನಂದಿನ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಅವನೇ ಜವಾಬ್ದಾರನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ. ಶಾಖಾವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕನು ಶಾಖೆಯಲ್ಲಾದ ಮಾರಾಟ, ಜಮಾ ಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟ ನಗದು ಹಾಗೂ ಅವಶ್ಯವಿರುವ ಸರಕುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರತಿ ದಿನ ವರದಿಗಳನ್ನು ಕೇಂದ್ರ ಕಚೇರಿಗೆ ಕಳುಹಿಸುತ್ತಾನೆ.
- iv) ಎಲ್ಲಾ ಶಾಖೆಗಳು, ಕೇಂದ್ರ ಕಚೇರಿಯ ಸಂಪೂರ್ಣ ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕೊಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತವೆ. ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನೀತಿ - ನಿಯಮಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವುದಲ್ಲದೇ, ಅದನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತರುವ ಹೊಣೆ-ಕೇಂದ್ರ ಕಚೇರಿಯದ್ದಾಗಿರುತ್ತದೆ.
- v) ಈ ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ ವಸ್ತುಗಳ ಬೆಲೆಯನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾಗಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ನಗದು ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿ ದಿನ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿ ಬಂದ ಹಣವನ್ನು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆಗೆ ಜಮಾ ಮಾಡಿ, ವಿವರಗಳನ್ನು ಕೇಂದ್ರ ಕಚೇರಿಗೆ ಕಳುಹಿಸಲಾಗುವುದು.
- vi) ಕೇಂದ್ರ ಕಚೇರಿಯು ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ, ಶಾಖೆಗಳ ಪರಿವೀಕ್ಷಕ(Inspectors)ರನ್ನು ನೇಮಕಾತಿ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಈ ಪರಿವೀಕ್ಷಕರು, ಶಾಖೆಗಳ ದೈನಂದಿನ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡುವುದರೊಂದಿಗೆ, ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆ ಹಾಗೂ ಸಂಸ್ಥೆಯ ನೀತಿ ನಿಯಮಗಳ ಜಾರಿ ಬಗ್ಗೆ ಪರಿಶೀಲಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಈ ರೀತಿಯ ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳು, ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟವಾಗುವ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಈ ಸರಕುಗಳ ಬೇಡಿಕೆ, ಇಡೀ ವರ್ಷ ಒಂದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಬಾಟಾ ಶೂ ಅಂಗಡಿಗಳು ಈ ಬಗೆಯ ಅಂಗಡಿಗಳಿಗೆ ಉದಾಹರಣೆಗಳಾಗಿವೆ. ಇದೇ ರೀತಿಯ ಚಿಲ್ಲರೆ ಅಂಗಡಿಗಳು ಬೇರೆ ವಸ್ತುಗಳಲ್ಲೂ ಸಹ ಪ್ರವರ್ಧನೆಗೆ ಬರುತ್ತಿವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಡಿ.ಸಿ.ಎಮ್ (D.C.M.) ಬಟ್ಟೆಗಳು, ರೇಮಾಂಡ್ಸ್ (Raymonds) ಹಾಗೂ ಆಹಾರ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ನಿರೂಲಾಸ್ (Nirula's) ಹಾಗೂ ಮ್ಯಾಕ್‌ಡೊನಾಲ್ಡ್ಸ್ (McDonalds).

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Advantages)

ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹಲವು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ನೀಡಿವೆ. ಅವುಗಳೆಂದರೆ.

- i) **ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಮಿತವ್ಯಯಗಳು (Economies of scale):** ಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ಖರೀದಿ ಇರುವುದರಿಂದ ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳು ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದ ಮಿತವ್ಯಯಗಳನ್ನು ಹೊಂದುತ್ತವೆ.

- ii) **ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳನ್ನು ತೊಡೆದು ಹಾಕುವುದು (Elimination of Middlemen):** ಉತ್ಪಾದಕರಿಂದ ಖರೀದಿ ಮಾಡಿದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು, ಈ ಅಂಗಡಿಗಳು ನೇರವಾಗಿ, ಅಂತಿಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಸರಕುಗಳ ಸೇವೆಗಳ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ಅನಗತ್ಯ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳನ್ನು ತೊಡೆದು ಹಾಕಬಹುದು.
- iii) **ಕರಡು ಸಾಲಗಳಿಲ್ಲ (No bad debts):** ನಗದು ಆಧಾರದಲ್ಲಿ ಮಾರಲ್ಪಡುವುದರಿಂದ (cash basis) ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಕರಡು ಸಾಲದ ನಷ್ಟವಿರುವುದಿಲ್ಲ.
- iv) **ಸರಕುಗಳ ವರ್ಗಾವಣೆ (Transfer of goods):** ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪ್ರದೇಶದ ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಯಲ್ಲಿ ವಸ್ತುಗಳ ಬೇಡಿಕೆ ಇಲ್ಲವಾದಲ್ಲಿ/ಕಡಿಮೆಯಾದಲ್ಲಿ, ಆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಬೇಡಿಕೆ ಇರುವ ಪ್ರದೇಶದ ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಬಹುದು. ಇದರಿಂದಾಗಿ, ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ ಅನಗತ್ಯ ದಾಸ್ತಾನಿನ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಬಹುದು.
- v) **ನಷ್ಟಗಳ ಹಂಚಿಕೆ (Diffusion of risk):** ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ, ಒಂದು ಶಾಖೆಯಲ್ಲಿ ನಷ್ಟವುಂಟಾದರೆ, ಅದು ಇನ್ನೊಂದು ಶಾಖೆಯ ಲಾಭದಲ್ಲಿ ಸರಿದೂಗುತ್ತದೆ. ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಆಗುವ ಒಟ್ಟು ನಷ್ಟವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ.
- vi) **ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚ (Low cost):** ಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ಖರೀದಿ, ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳನ್ನು ತೊಡೆದು ಹಾಕುವಿಕೆ, ಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ಮಾರಾಟ ಪ್ರವರ್ತನಾ ಕಾರ್ಯಗಳ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳು ಕಡಿಮೆ ವ್ಯವಹಾರದ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ.
- vii) **ನಮನೀಯತೆ (Flexibility):** ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು ಅಂಗಡಿಯು ಲಾಭದಾಯವಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸದಾಗ ಆಡಳಿತ ಮಂಡಳಿಯು, ಸಂಸ್ಥೆಯ ಒಟ್ಟು ಲಾಭಕ್ಕೆ ಯಾವುದೇ ರೀತಿ ಬಾಧಕವಾಗದಂತೆ ಅದನ್ನು ಮುಚ್ಚಲು ಅಥವಾ ಬೇರೊಂದು ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಲು ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

- i) **ಸೀಮಿತ ಆಯ್ಕೆಯ ಅವಕಾಶ (Limited Selection of goods):**
ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಒಂದು ಅಥವಾ ಎರಡು ವಿಧದ ವಸ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಕರ ಮಾಲೀಕತ್ವಕ್ಕೊಳಪಟ್ಟು ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ ಕೇವಲ ಅವರ ವಸ್ತುಗಳು ಮಾತ್ರ ಮಾರಲ್ಪಡುತ್ತವೆ. ಅವರು ಬೇರೆ ಉತ್ಪಾದಕರು ಉತ್ಪಾದಿಸಿದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಆಯ್ಕೆಯ ಅವಕಾಶಗಳು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತವೆ.
ಆದರೆ ಒಬ್ಬ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯ ಮಾಲೀಕತ್ವಕ್ಕೊಳಪಟ್ಟು, ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಉತ್ಪಾದಕರು ಉತ್ಪಾದಿಸಿದ ಸರಕುಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಲಭ್ಯವಾಗುತ್ತವೆ. ಹಾಗೂ ಆಯ್ಕೆಯ ಅವಕಾಶ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಬಿಗ್ ಆಪಲ್ ಅಥವಾ ರಿಲಯನ್ಸ್ ರಿಟೈಲ್ ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳು.
- ii) **ಮುಂದೊಡಗುವಿಕೆಯ ಕೊರತೆ (Lack of initiative):**
ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಶಾಖೆಗಳಲ್ಲಿ ಆಡಳಿತ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು, ಮುಖ್ಯ ಕಚೇರಿಯಿಂದ ನೀಡಲಾದ ಆದೇಶಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಲೇಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಿಷಯಕ್ಕೂ ಮುಖ್ಯ ಕಚೇರಿಯ ಆದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಕಾಯುವ ಪದ್ಧತಿ, ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಲು ಕ್ರಿಯಾತ್ಮಕ ಆಲೋಚನೆಗಳನ್ನು ಹಾಗೂ ತಮ್ಮನ್ನು ತಾವು ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯನ್ನು ನಾಶ ಮಾಡುತ್ತದೆ.
- iii) **ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆಪ್ತತೆಯ ಕೊರತೆ (Lack of personal touch):**
ನೌಕರರಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಕ್ರಿಯಾತ್ಮಕ ಆಲೋಚನೆಗಳಿಗೆ ಅವಕಾಶವಿಲ್ಲದ ಕಾರಣ, ಇಲ್ಲಿನ ನೌಕರರು ಕೆಲವು ಸಲ ಕರ್ತವ್ಯದಲ್ಲಿ ಆಸಕ್ತಿ ತೋರದೇ ಕರ್ತವ್ಯ ವಿಮುಖರಾದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆಪ್ತ ಸಂಬಂಧಗಳು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

iv) ಬೇಡಿಕೆ ಬದಲಾವಣೆಯ ಕಷ್ಟ (Difficult to change demand):

ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ವಸ್ತುಗಳಿಗೆ ಶೀಘ್ರಗತಿಯಲ್ಲಿ ಬೇಡಿಕೆ ಕಡಿಮೆಯಾದಲ್ಲಿ, ನಿರ್ವಹಣೆಯು, ಕೇಂದ್ರ ಉಗ್ರಾಣದಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟವಾಗದೇ ಉಳಿದ ಅಪಾರ ಸರಕುಗಳ ಕಾರಣದಿಂದ ಅಧಿಕ ನಷ್ಟವನ್ನು ಸಹಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು ಹಾಗೂ ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳಿಗಿರುವ ವ್ಯತ್ಯಾಸ

(Difference between Departmental Stores and Multiple Shops)

ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು ಹಾಗೂ ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳೆರಡೂ, ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾದರೂ, ಎರಡರ ನಡುವೆ ಈ ಕೆಳಗಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಿವೆ:

i) ಸ್ಥಾಪನಾ ಸ್ಥಳ (Location):

ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ನಗರದ ಕೇಂದ್ರ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸುತ್ತಾರೆ. ಹೆಚ್ಚು ಜನರನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸಲು ಈ ಸ್ಥಳ ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳು, ಜನರು ವಾಸಿಸುವ ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಹತ್ತಿರವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಇಲ್ಲಿ ಅವರು ಹೆಚ್ಚು ಜನರನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಬಹುದು. ಆದುದರಿಂದ ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳಿಗೆ ಕೇಂದ್ರ ಸ್ಥಾನದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ.

ii) ಸರಕುಗಳ ವ್ಯಾಪ್ತಿ (Range of products):

ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು ತನ್ನಲ್ಲಿಗೆ ಬರುವ ಗ್ರಾಹಕರ ಎಲ್ಲಾ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು, ಹಲವು ವಿಧದ ಹಲವು ಬಗೆಯ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಒಂದೇ ಸೂರಿನಡಿಯಲ್ಲಿ ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಆದ ಕಾರಣ ಅವು ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರಗಳ ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ, ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ತಮ್ಮ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವೈವಿಧ್ಯತೆಯ ಸರಕುಗಳಲ್ಲಿಯೇ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ಗುರಿ ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ.

iii) ನೀಡುವ ಸೇವೆಗಳು (Services offered):

ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು, ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೀಡಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಅದೃಶ್ಯತೆ ನೀಡುತ್ತವೆ. ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಹತ್ವ ನೀಡುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ, ಖರೀದಿಸಿದ ಉಡುಪುಗಳನ್ನು ಬೇಕಾದ ಹಾಗೆ ಸರಿಪಡಿಸಿ ಕೊಡುವುದು, ರೆಸ್ಟೋರಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ನಾವು ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಕಾಣಬಹುದು. ಆದರೆ ಬಹುಶಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು ಸೀಮಿತ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ನೀಡುತ್ತವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಭರವಸೆ ನೀಡುವುದು, ಮಾರಿದ ಸರಕುಗಳಲ್ಲಿ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳಿದ್ದರೆ ಅದನ್ನು ಸರಿಪಡಿಸುವುದು ಇತ್ಯಾದಿ.

iv) ಬೆಲೆ ನಿಗದಿ (Pricing):

ಬಹುಶಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಎಲ್ಲಾ ಶಾಖೆಗಳಲ್ಲೂ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಬೆಲೆಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಏಕರೀತಿಯಾದ ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧಾರವಿರದೇ, ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಇಲಾಖೆಯೂ ತನ್ನದೇ ಆದ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತದೆ. ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ದಾಸ್ತಾನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಸೋಡಿ(Discount)ಯನ್ನು ನೀಡಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬಹುದು.

v) ಗ್ರಾಹಕರ ವರ್ಗ (Class of customers)

ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚು ಆದಾಯ ವರ್ಗಕ್ಕೆ ಸೇರಿದ, ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆಗಳಿಗಿಂತ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಬಯಸುವ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಮುಂದಾಗುತ್ತವೆ. ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳು, ಮತ್ತೊಂದೆಡೆ ಯೋಗ್ಯ ದರಗಳಲ್ಲಿ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಆಸಕ್ತಿ ಹೊಂದಿರುವ, ಕಡಿಮೆ ಆದಾಯ ಗುಂಪುಗಳಿಗೆ ಸೇರಿದ ಗ್ರಾಹಕರುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಂತೆ ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರಗಳ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸುತ್ತವೆ.

6) ಉದ್ದರಿ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು (Credit Facilities):

ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳು ತಮ್ಮ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಕೇವಲ ನಗದು ವ್ಯವಹಾರದ ಮೂಲಕ ಮಾತ್ರ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಆದರೆ, ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು ತಮ್ಮಲ್ಲಿಗೆ ಬರುವ ಖಾಯಂ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ, ಉದ್ದರಿ ಸೌಲಭ್ಯ ನೀಡುತ್ತವೆ.

7) ನಮನೀಯತೆ (Flexibility):

ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು ಹಲವು ರೀತಿಯ ವೈವಿಧ್ಯತೆಯಿಂದ ಕೂಡಿದ ವಿವಿಧ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ಅಂಗಡಿಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಕಾರಣ, ಮಾರಾಟದ ವಸ್ತುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ನಮನೀಯತೆ ಹೊಂದಿವೆ. ಆದರೆ ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಗುಂಪಿಗೆ ಸೇರಿದ ಪರಿಮಿತ ವಸ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ವ್ಯವಹರಿಸುವುದರಿಂದ, ಈ ನಮನೀಯತೆಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಅವಕಾಶವಿಲ್ಲ.

೮) ಅಂಚೆ ಆದೇಶದ ಗೃಹಗಳು (Mail Order Houses)

ಅಂಚೆ ಮೂಲಕ ವಸ್ತುಗಳ ಮಾರಾಟ ನಡೆಸುವ ಚಿಲ್ಲರೆ ಅಂಗಡಿಗಳಿಗೆ - ಅಂಚೆ ಆದೇಶದ ಅಂಗಡಿಗಳು ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಈ ರೀತಿಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಖರೀದಿದಾರ ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟಗಾರನ ನಡುವೆ ನೇರವಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗತ ಸಂಬಂಧವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಸಂಭಾವ್ಯ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ವಸ್ತುಗಳಿಗೆ ಆದೇಶ ಪಡೆಯಲು, ಮಾರಾಟಗಾರರು (ಅಂಚೆ ಆದೇಶದ ಅಂಗಡಿಗಳು) ದಿನಪತ್ರಿಕೆ, ನಿಯತಕಾಲಿಕಗಳು, ಬೆಲೆಪಟ್ಟಿಗಳು, ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಮೂಲಕ ಜಾಹೀರಾತು ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ವಸ್ತುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಿವರಗಳಾದ - ಬೆಲೆ, ಲಕ್ಷಣಗಳು, ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸುವ ವಿಧಾನ, ಬೆಲೆ ಪಾವತಿ ಮಾಹಿತಿ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಜಾಹೀರಾತಿನಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದನ್ನು ನೋಡಿದ ಗ್ರಾಹಕರು, ವಸ್ತುಗಳಿಗಾಗಿ ಆದೇಶವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಆದೇಶಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ಅಂಚೆ ಆದೇಶದ ಅಂಗಡಿಗಳು ಗ್ರಾಹಕನ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಹಾಗೂ ಸೂಚನೆಗನುಸಾರವಾಗಿ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಅಂಚೆ ಕಛೇರಿ ಮೂಲಕ ಕಳುಹಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ಹಲವು ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ನಾವು ಗುರುತಿಸಬಹುದು. ಮೊದಲನೆಯ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರು ಮುಂಗಡವಾಗಿ ವಸ್ತುಗಳ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಪೂರ್ಣ ಪಾವತಿ ಮಾಡಬೇಕಾಗುವುದು. ಆನಂತರ, ಅವರಿಗೆ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸಲಾಗುವುದು. ಎರಡನೆಯ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ, ಸರಕುಗಳನ್ನು ಅಂಚೆ (Value Payable Post - VPP) ಮುಖಾಂತರ ಕಳುಹಿಸಿ, ಗ್ರಾಹಕನಿಂದ ಬೆಲೆ ಪಾವತಿ ಪಡೆದ ನಂತರವೇ ಸರಕುಗಳ ವಿಲೇವಾರಿ ನೀಡುವುದು. ಮೂರನೆಯ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮೂಲಕ ಕಳುಹಿಸಲಾಗುವುದು. ಗ್ರಾಹಕನಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನವರು ವಸ್ತುವಿನ ಕ್ರಯ ಪಡೆದೊಡನೆ, ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೀಡುತ್ತಾರೆ (ಈಗ ಈ ವಿಧಾನ ವಿರಳವಾಗಿದೆ) ಇಲ್ಲಿ ಕರಡು ಸಾಲ(Bad debts)ದ ಭಯ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಬೆಲೆ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ನಂತರವೇ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ನೀಡಲಾಗುವುದು. ಆದಾಗ್ಯೂ ಗ್ರಾಹಕನ ಕೋರಿಕೆ ಹಾಗೂ ಬೇಡಿಕೆ ಅನುಸಾರವಾಗಿ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂಬ ಭರವಸೆಯನ್ನು ಮಾರಾಟಗಾರರು ನೀಡುವುದು ಅಗತ್ಯವಾಗಿದೆ.

ಅಂಚೆ ಆದೇಶದ ಅಂಗಡಿ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಎಲ್ಲಾ ರೀತಿಯ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಸೂಕ್ತವಾಗಿಲ್ಲ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಬೇಗನೆ ಹಾಳಾಗುವ ಅಥವಾ ಗುಣಮಟ್ಟ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಹಾಗೂ ಸುಲಭವಾಗಿ ನಿಭಾಯಿಸಲಾಗದ ದೊಡ್ಡ ಗಾತ್ರದ ಭಾರವಾದ ಸರಕುಗಳು. ಕೆಳಗಿನ ಲಕ್ಷಣಗಳುಳ್ಳ ಸರಕುಗಳು ಮಾತ್ರ ಅಂಚೆ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಸೂಕ್ತವಾಗಿವೆ:

1. ವರ್ಗೀಕರಣ ಹಾಗೂ ಶಿಷ್ಟೀಕರಣಕ್ಕೆ ಒಳಪಡುವ ಸರಕುಗಳು
2. ಕಡಿಮೆ ಸಾಗಾಟ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಸಾಗಿಸಬಲ್ಲ ಸರಕುಗಳು.
3. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ನಿರಂತರ ಬೇಡಿಕೆ ಇರುವ ಸರಕುಗಳು.
4. ವರ್ಷವಿಡೀ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸಿಗುವಂತಹ ಸರಕುಗಳು
5. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಪೈಪೋಟಿ ಇಲ್ಲದಂತಹ ಸರಕುಗಳು ಹಾಗೂ
6. ಸುಲಭವಾಗಿ ಚಿತ್ರಗಳ ಮೂಲಕ ವಿವರಿಸಬಲ್ಲ ಸರಕುಗಳು.

ಅಂಚೆ ಆದೇಶದ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಯಶಸ್ಸನ್ನು ಕಾಣಬೇಕಾದರೆ, ಹೆಚ್ಚು ಜನರು ಸುಶಿಕ್ಷಿತರಾಗಿರಬೇಕು. ಆಗ ಮಾತ್ರ ಅಂತಹ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಜಾಹೀರಾತಿನ ಮೂಲಕ ಅಥವಾ ಇನ್ನಾವುದೇ ಲಿಖಿತ ಸಂವಹನದ ಮೂಲಕ ಸಂಪರ್ಕಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Advantages)

i) ಕಡಿಮೆ ಬಂಡವಾಳದ ಅಗತ್ಯತೆ (Limited Capital Requirement):

ಅಂಚೆ ಆದೇಶದ ಅಂಗಡಿ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ, ದೊಡ್ಡ ಕಟ್ಟಡ ಹಾಗೂ ಇತರ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿಲ್ಲ. ಆದುದರಿಂದ ಈ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಬಂಡವಾಳದಿಂದ ಆರಂಭಿಸಬಹುದು.

ii) ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳನ್ನು ತೊಡೆದುಹಾಕುವುದು (Elimination of middlemen):

ಗ್ರಾಹಕರ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ನೋಡುವುದಾದರೆ, ಈ ಅಂಚೆ ಆದೇಶದ ಅಂಗಡಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಬಹುದೊಡ್ಡ ಅನುಕೂಲತೆಯೆಂದರೆ ಖರೀದಿದಾರರು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರರ ನಡುವೆ ಅನಗತ್ಯ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು ತೊಡೆದುಹಾಕಲ್ಪಟ್ಟಿರುವುದು. ಇದು ಖರೀದಿದಾರರು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರರಿಬ್ಬರಿಗೂ ಹೆಚ್ಚು ಉಳಿತಾಯಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

iii) ಕರಡು ಸಾಲದ ಅನುಪಸ್ಥಿತಿ (Absence of Bad Debt):

ಅಂಚೆ ಆದೇಶ ಗೃಹಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉದ್ದರಿ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ನೀಡದ ಕಾರಣ ಗ್ರಾಹಕರು ಹಣ ಪಾವತಿಸದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಉಂಟಾಗುವ ಕರಡು ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಅವಕಾಶಗಳೇ ಇರುವುದಿಲ್ಲ.

iv) ವಿಶಾಲ ತಲುಪುವಿಕೆ (Wide Reach):

ಈ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಅಂಚೆ ಸೇವೆಗಳಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ಸ್ಥಳಗಳಿಗೂ ಕಳುಹಿಸಬಹುದು. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ವಿಶಾಲವಾದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಲಭ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ದೇಶದಲ್ಲಿರುವ ಹೆಚ್ಚು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಅಂಚೆ ಮೂಲಕ ಸಂಪರ್ಕಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

v) ಅನುಕೂಲ (Convenience):

ಈ ರೀತಿಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ವಸ್ತುಗಳು ಗ್ರಾಹಕನ ಮನೆ ಬಾಗಿಲಿಗೆ ಬಂದು ತಲುಪುತ್ತವೆ. ಇದು ಗ್ರಾಹಕರು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಅನುಕೂಲವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

i) ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಂಪರ್ಕದ ಕೊರತೆ (Lack of personal contact):

ಅಂಚೆ ಆದೇಶ ಅಂಗಡಿ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ - ಖರೀದಿದಾರ ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟಗಾರನ ನಡುವೆ ನೇರವಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗತ ಸಂಪರ್ಕವಿರುವುದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ಇಲ್ಲಿ ಪರಸ್ಪರ ಅಪನಂಬಿಕೆ ಹಾಗೂ ಅವಿಶ್ವಾಸಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳಿವೆ. ಇಲ್ಲಿ ಕೊಳ್ಳುವವರು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಗೆ ಮುಂಚೆ ಪರೀಕ್ಷಿಸುವ ಅವಕಾಶವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಅದೇ ರೀತಿ ಮಾರಾಟಗಾರರು, ಕೊಳ್ಳುವವರ ಬೇಕು-ಬೇಡಗಳ ಕಡೆ ಗಮನ ಹರಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಜಾಹೀರಾತು ಹಾಗೂ ಇತರ ಮೂಲಗಳಿಂದ ದೊರೆತ ಮಾಹಿತಿಯಲ್ಲಿ ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದ ಸಂದೇಹಗಳ ನಿವಾರಣೆ ಸಹ ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ii) ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರವರ್ತನಾ ವೆಚ್ಚ (High Promotion cost):

ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸಲು ಹಾಗೂ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವಂತೆ ಮಾಡಲು, ಅಂಚೆ ಆದೇಶ ಅಂಗಡಿಗಳು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದ ಜಾಹೀರಾತು ಹಾಗೂ ಪ್ರವರ್ತನಾ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕು. ಇದಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣವು ವೆಚ್ಚವಾಗುತ್ತದೆ. ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ವಸ್ತುಗಳ ಪ್ರವರ್ತನೆಗಾಗಿ ಅಧಿಕ ಹಣ ವೆಚ್ಚವಾಗುತ್ತದೆ.

iii) **ಮಾರಾಟ ನಂತರದ ಸೇವೆಗಳಿಲ್ಲ (No after sales service):**

ಅಂಚೆ ಆದೇಶ ಅಂಗಡಿ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ, ಕೊಳ್ಳುವವರು ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಒಬ್ಬರಿಂದೊಬ್ಬರು ಭೌಗೋಳಿಕವಾಗಿ ದೂರ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿರುತ್ತಾರೆ ಹಾಗೂ ಅವರ ನಡುವೆ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಂಬಂಧಗಳಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಇದರಿಂದಾಗಿ, ಗ್ರಾಹಕರ ತೃಪ್ತಿಗೆ ಅವಶ್ಯಕವಾದ ಮಾರಾಟ ನಂತರದ ಸೇವೆಗಳು ಈ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿರುವುದಿಲ್ಲ.

iv) **ಉದ್ದರಿ ಸೌಲಭ್ಯಗಳಿಲ್ಲ (No credit facilities):**

ಅಂಚೆ ಆದೇಶದ ಅಂಗಡಿ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಉದ್ದರಿ ಸೌಲಭ್ಯ ನೀಡುವುದಿಲ್ಲ. ಇದರಿಂದಾಗಿ, ಕಡಿಮೆ ಆದಾಯ ಹೊಂದಿದ ಗ್ರಾಹಕರು, ಈ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಆಸಕ್ತಿ ತೋರಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

v) **ವಿಳಂಬ ವಿಲೇವಾರಿ (Delayed delivery):**

ಈ ರೀತಿಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಅಂಚೆ ಇಲಾಖೆಯವರ ಕಾರ್ಯವೈಖರಿಯಿಂದಾಗಿ ಸರಕುಗಳು ತಡವಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಕೈಸೇರುವ ಸಂಭವಿರುವುದರಿಂದ, ಈ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ತೊಂದರೆಯುಂಟಾಗಬಹುದು.

vi) **ದುರುಪಯೋಗದ ಸಾಧ್ಯತೆ (Possibility of abuse):**

ಈ ರೀತಿಯ ವ್ಯವಹಾರವು, ಸರಕುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸುಳ್ಳು ಮಾಹಿತಿ ನೀಡುವುದು ಅಥವಾ ಕರಪತ್ರ ಅಥವಾ ಜಾಹೀರಾತುಗಳ ಮೂಲಕ ಮಾಡಲಾದ ತಮ್ಮದೇ ಬದ್ಧತೆಗಳನ್ನು ಮಾನ್ಯ ಮಾಡದಿರುವುದರ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ವಂಚಿಸುವಂತಹ ಅಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ದುರುಪಯೋಗಕ್ಕೆ ಹೇರಳ ಅವಕಾಶವೀಯುತ್ತದೆ.

vii) **ಅಂಚೆ ಸೇವೆಗಳ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅವಲಂಬನೆ (High dependence on postal services):**

ಅಂಚೆ ಆದೇಶದ ಅಂಗಡಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಯಶಸ್ಸು, ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಆ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ದಕ್ಷ ಅಂಚೆ ಸೇವೆಗಳ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಆದರೆ, ನಮ್ಮಂತೆ ವಿಶಾಲವಾದ ದೇಶದಲ್ಲಿ, ಅಂಚೆ ಸೌಲಭ್ಯಗಳಿಲ್ಲದ ಎಷ್ಟೋ ಪ್ರದೇಶಗಳು ಇರುವ ಕಾರಣ, ಈ ವ್ಯವಹಾರವು ಮಿತವಾದ ಭವಿಷ್ಯ ಹೊಂದಿದೆ.

ಡಿ) ಗ್ರಾಹಕರ ಸಹಕಾರ ಮಳಿಗೆಗಳು(Consumer Co-operative Stores):

ಬಳಕೆದಾರರ ಸಹಕಾರ ಮಳಿಗೆಗಳು, ಬಳಕೆದಾರರಿಂದಲೇ ನಿರ್ವಹಿಸಲ್ಪಡುವ, ನಿಯಂತ್ರಿಸಲ್ಪಡುವ ಮತ್ತು ಬಳಕೆದಾರರೇ ಮಾಲೀಕರಾಗಿರುವ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆ. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವೇನೆಂದರೆ, ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಅನಗತ್ಯವಾಗಿ ಏರಿಸುವ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳನ್ನು ವಿತರಣಾ ಮಾರ್ಗದಿಂದ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿ, ಅದರಿಂದಾಗುವ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೀಡುವುದು. ಬಳಕೆದಾರರ ಸಹಕಾರಿ ಮಳಿಗೆಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಕರಿಂದ ಅಥವಾ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ ಖರೀದಿ ಮಾಡಿ, ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಯೋಗ್ಯ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು. ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿದ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ಈ ಸಂಘದ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ, ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಸರಕುಗಳು ಕಡಿಮೆ ದರದಲ್ಲಿ ಸಿಗುತ್ತವೆ. ಬಳಕೆದಾರರ ಸಹಕಾರಿ ಮಳಿಗೆಗಳು, ವರ್ಷಾಂತ್ಯದಲ್ಲಿ ಗಳಿಸುವ ಲಾಭಗಳನ್ನು, ಅದರ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಬೋನಸ್ ನೀಡಲು ಮತ್ತು ಸಂಘವನ್ನು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಬಲಿಷ್ಠಗೊಳಿಸಲು ಸಾಮಾನ್ಯನಿಧಿ, ಸಾಮಾನ್ಯ ಕ್ಷೇಮಾಭಿವೃದ್ಧಿ ನಿಧಿ ಅಥವಾ ಸದಸ್ಯರ ಪ್ರಯೋಜನಕ್ಕೋಸ್ಕರ ವಿದ್ಯಾನಿಧಿ/ ಸಾಮಾಜಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ನಿಧಿಗಳಿಗೂ ಹಂಚಲಾಗುವುದು.

ಬಳಕೆದಾರರ ಸಹಕಾರಿ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪನೆ ಮಾಡಲು, ಕನಿಷ್ಠ ಹತ್ತು ಜನರು ಒಗ್ಗಟ್ಟಾಗಿ ಸೇರಿ, ಒಂದು ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಿತ ಸಂಘಟನೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸಬೇಕು. ಇದನ್ನು ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳ ಕಾಯಿದೆ ಪ್ರಕಾರ ನೋಂದಣಿ ಮಾಡಬೇಕು.

ಈ ಸಂಘಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಸದಸ್ಯರಿಂದ ಶೇರುಗಳ ಮೂಲಕ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಗುವುದು. ಸಂಘದ ಆಡಳಿತವನ್ನು ಪ್ರಜಾಪ್ರಭುತ್ವ ಮಾದರಿಯಲ್ಲಿ, “ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಒಂದು ಮತ” ತತ್ವದ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಸದಸ್ಯರಿಂದ ಆಯ್ಕೆಗೊಂಡ ನಿರ್ದೇಶಕರಿಗೆ ವಹಿಸಿಕೊಡಲಾಗುವುದು. ಈ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘದ ಸದಸ್ಯರ ಆರ್ಥಿಕ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು, ಅವರು ನೀಡಿದ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ, ಸೀಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಸಂಸ್ಥೆಯ ಹಣಕಾಸು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನ್ಯಾಯಬದ್ಧವಾಗಿಸಲು, ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಲೆಕ್ಕಪತ್ರಗಳನ್ನು ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿ ಅಥವಾ ಅವರಿಂದ ಪ್ರಾಧಿಕಾರಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿ, ವರ್ಷಾಂತದಲ್ಲಿ ಲೆಕ್ಕಪತ್ರ ತಪಾಸಣೆ (Audit) ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Advantages)

ಬಳಕೆದಾರರ (ಗ್ರಾಹಕರ) ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳ ಮುಖ್ಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ.

i) ಸ್ಥಾಪನೆಯಲ್ಲಿ ಸುಗಮತೆ (Ease in formation):

ಬಳಕೆದಾರರ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘವನ್ನು ಬಹಳ ಸುಲಭವಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಬಹುದು. ಯಾರೇ ಹತ್ತು ಜನ ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಿತರಾಗಿ ಒಟ್ಟಾಗಿ ಸೇರಿ ಒಂದು ಸಂಘವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಬಹುದು. ತದನಂತರ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳ ನೋಂದಣಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಲ್ಲಿ, ಕಾನೂನಾತ್ಮಕ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಿ, ಸಂಘದ ನೋಂದಣಿಯನ್ನು ಮಾಡಬಹುದು.

ii) ಪರಿಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ (Limited Liability):

ಸಂಘದ ಸದಸ್ಯರ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯು, ಅವರು ನೀಡಿದ ಬಂಡವಾಳದ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘದ ಆರ್ಥಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯು ಅದರ ಆಸ್ತಿಗಳಿಗಿಂತ ಜಾಸ್ತಿ ಆದರೂ, ಸದಸ್ಯರು ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ, ಸಂಘದ ಸಾಲ ತೀರಿಸಲು ಜವಾಬ್ದಾರರಲ್ಲ.

iii) ಪ್ರಜಾಪ್ರಭುತ್ವ ಮಾದರಿ ಆಡಳಿತ (Democratic Management):

ಸದಸ್ಯರಿಂದ ಚುನಾಯಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ನಿರ್ವಹಣಾ ಸಮಿತಿಗಳ ಮೂಲಕ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳು ಪ್ರಜಾಪ್ರಭುತ್ವ ಮಾದರಿಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ವಹಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿರುತ್ತವೆ. ಸದಸ್ಯರು ಹೊಂದಿರುವ ಶೇರುಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಗಣನೆಗೆ ತಾರದಂತೆ, ಪ್ರತಿ ಸದಸ್ಯನು ಒಂದು ಮತದ ಹಕ್ಕನ್ನು ಮಾತ್ರ ಹೊಂದಿರುತ್ತಾನೆ.

iv) ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗಳು (Lower Prices):

ಗ್ರಾಹಕರ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳು ತಮಗೆ ಬೇಕಾದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಕರಿಂದ ಅಥವಾ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ ಖರೀದಿಸಿ ಅವುಗಳನ್ನು ತನ್ನ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಹಾಗೂ ಇತರರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳ ನಿವಾರಣೆಯಿಂದಾಗಿ, ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

v) ನಗದು ಮಾರಾಟ (Cash Sales):

ಬಳಕೆದಾರರ ಸಹಕಾರಿ ಮಳಿಗೆಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ನಗದು ರೂಪದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ, ಚಾಲ್ತಿ ಬಂಡವಾಳದ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

vi) ಅನುಕೂಲಕರ ಸ್ಥಾನ ಸ್ಥಳ (Convenient Location):

ಗ್ರಾಹಕ ಸಹಕಾರಿ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಹಾಗೂ ಉಳಿದ ಜನರಿಗೆ, ಅನುಕೂಲವಾಗುವಂತಹ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ಆರಂಭಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಸ್ತುಗಳ ಖರೀದಿಗೆ ನೆರವಾಗುತ್ತದೆ.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ಬಳಕೆದಾರರ ಸಹಕಾರಿ ಮಳಿಗೆಗಳ ಸಂಘಗಳ ಇತಿ ಮಿತಿಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ.

i) ಆಸಕ್ತಿಯ ಕೊರತೆ (Lack of initiative):

ಸಹಕಾರಿ ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ದೈನಂದಿನ ಕೆಲಸದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯು ಸ್ವಲ್ಪ ಮೊತ್ತದ ಗೌರವಧನ ಪಡೆಯುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಕೈಯಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಸರಿಯಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಇವರಿಗೆ ಆಸಕ್ತಿ ಹಾಗೂ ಉತ್ತೇಜನಗಳು ಇರುವುದಿಲ್ಲ.

ii) ಹಣಕಾಸಿನ ಕೊರತೆ (Shortage of funds):

ಸಹಕಾರಿ ಮಳಿಗೆಗಳ ಮುಖ್ಯವಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲ ಸದಸ್ಯರಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಶೇರು ಬಂಡವಾಳವಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಸದಸ್ಯರಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಮೊತ್ತ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುವುದರಿಂದ, ಸಂಘದ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಹಾಗೂ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಕೊರತೆ ಮಾರಕವಾಗಬಹುದು.

iii) ಉತ್ತೇಜನದ ಕೊರತೆ (Lack of Patronage):

ಸಹಕಾರಿ ಮಳಿಗೆಗಳ ಸದಸ್ಯರೇ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ತಮ್ಮ ಮಳಿಗೆಗಳಿಗೆ ಸೂಕ್ತ ಉತ್ತೇಜನ ನೀಡುವುದಿಲ್ಲ. ಅವರು ತಮ್ಮ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಬೇರೆ ಅಂಗಡಿಗಳಿಗೆ ಹೋಗಬಹುದು. ಇದರಿಂದಾಗಿ, ಗ್ರಾಹಕರ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳು, ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಲು ಆಗುವುದಿಲ್ಲ.

iv) ವ್ಯವಹಾರದ ತರಬೇತಿಯ ಕೊರತೆ (Lack of Business Training):

ಬಳಕೆದಾರರ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಣಾ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯು, ಸದಸ್ಯರಿಂದ ಆಯ್ಕೆಯಾದ ನಿರ್ದೇಶಕರ ಕೈಯಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಈ ನಿರ್ದೇಶಕರಿಗೆ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಪರಿಣತಿ (ನೈಪುಣ್ಯ) ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಹಾಗೂ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುವ ವಿಷಯದ ತರಬೇತಿ ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು (Super Markets)

ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ವ್ಯವಹಾರ ಘಟಕವಾಗಿದ್ದು, ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ಗ್ರಾಹಕ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆ, ಸ್ವಯಂ ಸೇವಾ ಪದ್ಧತಿ, ಹೆಚ್ಚಿನ ವೈವಿಧ್ಯತೆ, ವರ್ಗೀಕರಣ ಹಾಗೂ ವಾಣಿಜ್ಯೀಕರಣಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚು ಒತ್ತು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಇಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟಗೊಳ್ಳುವ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸರಕುಗಳು ಕಡಿಮೆ ಕ್ರಯದ ಮುದ್ದೆ (Branded) ಹಾಕಲ್ಪಟ್ಟ ಹಾಗೂ ವ್ಯಾಪಕವಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸಲ್ಪಡುವ ಆಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಸ್ತುಗಳಾಗಿವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ದಿನಸಿ ವಸ್ತುಗಳು, ಪಾತ್ರೆ ಸಾಮಾನು, ಬಟ್ಟೆ, ಇಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಉಪಕರಣಗಳು, ಮನೆವಾರ್ತೆ ವಸ್ತುಗಳು ಹಾಗೂ ಔಷಧಿಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ. ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಕೇಂದ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಸ್ತುಗಳಿಗೆ ಬೆಲೆಪಟ್ಟಿ ಹಾಗೂ ಗುಣಪಟ್ಟಿಗಳನ್ನು ಜೋಡಿಸಿ, ಓರಣವಾಗಿ ತೆರೆದ ಕಪಾಟು(Racks)ಗಳಲ್ಲಿ ಇಡುತ್ತಾರೆ. ಖರೀದಿಸುವ ಇಚ್ಛೆಯಿಂದ ಬಂದಂತಹ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮಗೆ ಬೇಕಾದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡು, ನಗದು ಪಾವತಿ ಕೌಂಟರಿಗೆ ಬಂದು ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿ ಮಾಡಿ, ಸರಕನ್ನು ಮನೆಗೊಯ್ಯುತ್ತಾರೆ.

ಶೃಂಗ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು, ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳಂತೆಯೇ ರಚಿಸಲಾಗಿದ್ದು, ಗ್ರಾಹಕರ ಎಲ್ಲಾ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಒಂದೇ ಸೂರಿನಡಿಯಲ್ಲಿ ಸಿಗುವಂತೆ ಯೋಚಿಸಲಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಶೃಂಗ ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ, ಉಚಿತವಾಗಿ ಮನೆಗೆ ಸರಕುಗಳ ವಿಲೇವಾರಿ, ಉದ್ದರಿ ಸೌಲಭ್ಯಗಳಂತಹ, ಗ್ರಾಹಕ ಸ್ನೇಹಿ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೀಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಅದೂ ಅಲ್ಲದೆ, ಸರಕುಗಳ ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ

ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಸ್ತುಗಳ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡಲು ಮಾರಾಟಗಾರರನ್ನು ನೇಮಕಾತಿ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ. ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ಪ್ರಮುಖ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ.

- i) ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಆಹಾರ ವಸ್ತುಗಳು, ದವಸಧಾನ್ಯಗಳು ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸೌಕರ್ಯ ನೀಡುವ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟಕ್ಕಾಗಿ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡಿರುತ್ತವೆ.
- ii) ಗ್ರಾಹಕರು ತಮಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ವಿವಿಧ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಒಂದು ಸೂರಿನಡಿಯಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸಬಹುದು.
- iii) ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು - ಸ್ವಯಂ ಸೇವೆಯ (Self Service) ತತ್ವದಡಿಯಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ಆದುದರಿಂದ ವಿತರಣಾ ಖರ್ಚು ಕಡಿಮೆ.
- iv) ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಖರೀದಿ, ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣಾ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಇಳಿಕೆ, ಹಾಗೂ ಕನಿಷ್ಠ ಲಾಭದ ಪ್ರಮಾಣ - ಮುಂತಾದ ಕಾರಣಗಳಿಂದಾಗಿ, ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಬೇರೆಲ್ಲಾ ಚಿಲ್ಲರೆ ಅಂಗಡಿಗಳಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.
- iv) ಇಲ್ಲಿ ನಗದು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.
- v) ಹೆಚ್ಚು ಜನರನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಣಗಳ ಕೇಂದ್ರ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Advantages)

ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ.

- i) **ಒಂದು ಸೂರು, ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚ (One roof, low cost):**
ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಒಂದು ಸೂರಿನಡಿಯಲ್ಲಿ, ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ನೀಡುತ್ತವೆ. ಆದುದರಿಂದ ಈ ಮಳಿಗೆಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅನುಕೂಲಕರವಾಗಿರುವುದು ಮಾತ್ರವಲ್ಲ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳ ಖರೀದಿಗೆ ಅವಕಾಶ ಕಲ್ಪಿಸುತ್ತವೆ.
- ii) **ಕೇಂದ್ರ ಸ್ಥಾನ ಸ್ಥಳ (Central Location):**
ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ನಗರದ ಕೇಂದ್ರ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿರುತ್ತವೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಈ ಮಳಿಗೆಗಳು ಆ ಪ್ರದೇಶದ ಸುತ್ತ ವಾಸಿಸುವ, ಹೆಚ್ಚು ಜನರನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸುತ್ತವೆ.
- iii) **ವಿಶಾಲವಾದ ಆಯ್ಕೆ (Wide Selection):**
ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ವಿವಿಧ ಆಹಾರದ, ವಿವಿಧ ಬಣ್ಣದ ಹಾಗೂ ಹಲವಾರು ವೈವಿಧ್ಯಗಳಿಂದ ಕೂಡಿದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಜನರಿಗೆ ನೀಡುತ್ತವೆ. ಇದರಿಂದ ಜನರು ಉತ್ತಮ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.
- iv) **ಕರಡು ಸಾಲಗಳಿಲ್ಲ (No bad debts):**
ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳ ಮಾರಾಟ, ಕೇವಲ ನಗದು ರೂಪದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರವಿರುವ ಕಾರಣ, ಕರಡು ಸಾಲದ ನಷ್ಟ ಭಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ.
- v) **ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು (Benefits of being large scale):**
ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳ ಖರೀದಿ ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ನಡೆಯುವುದರಿಂದ, ನಿರ್ವಹಣಾ ಖರ್ಚಿನ ಹೊರೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡಿದರೆ ಆಗುವ ಪ್ರಯೋಜನವಾಗಿದೆ.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ಪ್ರಮುಖ ಮಿತಿಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ.

i) ಉದ್ದರಿ ಇಲ್ಲ (No credit):

ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಕೇವಲ ನಗದು ಪಡೆದು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅಂದರೆ, ಇಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಖರೀದಿಗಾರರ, ಖರೀದಿ ಮೇಲೆ ನಿರ್ಬಂಧ ಹೇರಿದಂತಾಗುತ್ತದೆ.

ii) ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗಮನದ ಕೊರತೆ (No personal attention):

ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು, ಸ್ವ-ಸಹಾಯ ಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ನಡೆಸುತ್ತವೆ. ಆದುದರಿಂದ ಇಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗಮನವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗಮನದ ಅವಶ್ಯವಿರುವ, ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

iii) ಸರಕುಗಳ ದುರ್ಬಳಕೆ (Mishandling of goods):

ಶೆಲ್ಫಿನಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ರ್ಯಾಕ್‌ನಲ್ಲಿಟ್ಟ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು, ಕೆಲವು ಗ್ರಾಹಕರು ಎಚ್ಚರಿಕೆ ವಹಿಸದೇ ಬಳಸಿದರೆ, ಅವು ಹಾಳಾಗಬಹುದು. ಈ ನಷ್ಟದಿಂದ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವೆಚ್ಚವು ಜಾಸ್ತಿಯಾಗಬಹುದು.

iv) ಹೆಚ್ಚಿನ ಪರೋಕ್ಷ ಖರ್ಚುಗಳು (High overhead expenses):

ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಪರೋಕ್ಷ ಖರ್ಚನ್ನು ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ವಸ್ತುಗಳ ಬೆಲೆ ಜಾಸ್ತಿ ಆಗುತ್ತದೆ.

v) ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆ (Huge capital requirement):

ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆ ಹಾಗೂ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಹೂಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಸಂಸ್ಥೆಯ ವಹಿವಾಟಿನಲ್ಲಿ ಭಾರೀ ಹೆಚ್ಚಳವಾದರೆ ಮಾತ್ರ, ಪರೋಕ್ಷ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಹತೋಟಿಯಲ್ಲಿಡಬಹುದು. ವಹಿವಾಟಿನಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳವನ್ನು ದೊಡ್ಡ ಪಟ್ಟಣಗಳಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಸಾಧಿಸಬಹುದು.

ಮಾರಾಟ ಯಂತ್ರಗಳು (Vending Machines)

ಮಾರಾಟ ಯಂತ್ರಗಳು, ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ವಿಧಾನಗಳ ಹೊಚ್ಚ ಹೊಸ ಕ್ರಾಂತಿಯಾಗಿವೆ. ನಾಣ್ಯಗಳ ಮೂಲಕ ನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದಾದ ಈ ಮಾರಾಟ ಯಂತ್ರಗಳು, ಬಿಸಿ ಪಾನೀಯಗಳು, ಪ್ಲಾಟ್ ಫಾರ್ಮ್ ಟಿಕೆಟುಗಳು, ಹಾಲು, ತಂಪು ಪಾನೀಯಗಳು, ವೃತ್ತ ಪತ್ರಿಕೆಗಳು ಮೊದಲಾದ ಜನಾವಶ್ಯಕ ವಸ್ತುಗಳ ಖರೀದಿಗೆ ಉಪಯುಕ್ತವಾಗಿವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಬಹಳಷ್ಟು ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಬೀತುಪಡಿಸಿವೆ. ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ ವಸ್ತುಗಳೇ ಅಲ್ಲದೇ, ಈ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು, ನಮ್ಮ ದೇಶದ ಹೆಚ್ಚಿನ ನಗರ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿಯೂ ಅಳವಡಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅದೇ ಎ.ಟಿ.ಎಂ. (ATM – Automated Teller Machine - ಸ್ವಯಂ ಚಾಲಿತ ಹಣನೀಡುವ ಯಂತ್ರ). ಎ.ಟಿ.ಎಂ.ಗಳು, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ತಂದಿವೆ. ಬ್ಯಾಂಕ್ ಶಾಖೆಗಳಿಗೆ ಹೋಗದೇ, ಯಾವ ಸಮಯದಲ್ಲಾದರೂ ಹಣವನ್ನು ಹಿಂಪಡೆಯುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಈ ಎ.ಟಿ.ಎಂ. ಕಲ್ಪಿಸಿರುತ್ತದೆ.

ಸ್ವಯಂ ಚಾಲಿತ ಮಾರಾಟ ಯಂತ್ರಗಳು, ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಯ ಹಾಗೂ ಹೆಚ್ಚು ಮಾರಾಟವಾಗುವ, ಏಕರೂಪದ ಗಾತ್ರ ಮತ್ತು ತೂಕವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಹಾಗೂ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಪ್ಯಾಕ್ ಮಾಡಿ ಮುದ್ರೆ ಹಾಕಲ್ಪಟ್ಟ ವಸ್ತುಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತವಾಗಿವೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಈ ಯಂತ್ರವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಹಾಗೂ ನಿರಂತರ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ, ಹೆಚ್ಚು ಖರ್ಚು ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ರಿಪೇರಿ ಖರ್ಚು ಸಹ ಜಾಸ್ತಿ. ಖರೀದಿಗೆ ಮುನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರು ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ವೀಕ್ಷಿಸಲು ಅಥವಾ ಪರೀಕ್ಷಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಅದೇ ರೀತಿ ಬೇಡದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಹಿಂತಿರುಗಿಸಲೂ ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಯಂತ್ರಗಳಿಗೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ವಿಶೇಷ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಂಡು, ಅವು ಯಾವಾಗಲೂ ಉಪಯೋಗಕ್ಕೆ ತಯಾರಾದ, ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿರಬೇಕು. ಇಷ್ಟೆಲ್ಲಾ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳಿದ್ದರೂ, ಈ ಮಾರಾಟ ಯಂತ್ರಗಳು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮ ಭವಿಷ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆ ಹಾಗೂ ಹೆಚ್ಚು ಮಾರಾಟವಾಗುವ ಗ್ರಾಹಕರ ವಸ್ತುಗಳಿಗೆ ಅತ್ಯಂತ ಸೂಕ್ತವಾಗಿವೆ.

10.6 ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರದ ಪ್ರವರ್ತನೆಯಲ್ಲಿ ವಾಣಿಜ್ಯ ಮತ್ತು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸಂಘಗಳ ಪಾತ್ರ

(Role of Commerce and Industry Associations in Promotion of Internal Trade)

ತಮ್ಮ ಸಮಾನ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಹಾಗೂ ಗುರಿಗಳ ಸಾಧನೆಗಾಗಿ, ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಹಲವು ಸಂಘಗಳನ್ನು ರಚಿಸಲಾಗಿದೆ. ವಾಣಿಜ್ಯ ಮತ್ತು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸಂಘಟಿತ ಮಂಡಳಿ (ASSCOCHAM – Associated Chamber of Commerce and Industry), ಭಾರತದ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಒಕ್ಕೂಟ (CII – Confederation of Indian Industry) ಹಾಗೂ ಭಾರತದ ವಾಣಿಜ್ಯ ಮತ್ತು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಮಂಡಳಿಗಳ ಒಕ್ಕೂಟ (FICCI – Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry)ಗಳಂತಹ ಸಂಘಗಳನ್ನು ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ ಹಾಗೂ ಅವು ಈಗ ಕಾರ್ಯನಿರತವಾಗಿವೆ.

ಮೇಲಿನ ಸಂಘಟನೆಗಳು, ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಬಲಪಡಿಸುವ ಹಾಗೂ ಅದನ್ನು ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರವಹಿಸುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ವೇಗವರ್ಧಕಗಳಾಗಿ ಕೆಲಸ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿವೆ. ವಾಣಿಜ್ಯ ಮತ್ತು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಮಂಡಳಿಗಳು ಸರಕಾರಗಳೊಂದಿಗೆ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ಮಾತುಕತೆ ನಡೆಸಿ, ವಾಣಿಜ್ಯ ಹಾಗೂ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ, ಸುಭದ್ರ ಅಡಿಪಾಯವನ್ನು ಹಾಕಿಕೊಟ್ಟಿರುತ್ತವೆ. ಹಾಗೂ ಅಡಚಣೆಗಳನ್ನು ದೂರ ಮಾಡಿರುತ್ತವೆ. ರಾಜ್ಯಗಳ ನಡುವೆ ಸರಕುಗಳ ಸಾಗಾಣಿಕೆಗೆ ಇರುವ ಅಡಚಣೆಗಳ ನಿರ್ಮೂಲನೆ, ಆಡಳಿತಾತ್ಮಕ ಅಡಚಣೆಗಳು, ಅನಪೇಕ್ಷಿತ ವಾಹನ ತಪಾಸಣೆಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಹೋಗಲಾಡಿಸಲು ಹಾಗೂ ಪಾರದರ್ಶಕತೆಯನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತರಲು, ಹಲವು ಸ್ತರಗಳಲ್ಲಿ ನೀತಿ-ನಿಯಮಗಳ ಜಾರಿಗೆ ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತವೆ. ಅದೂ ಅಲ್ಲದೆ, ಈ ಸಂಘಟನೆಗಳು ಉತ್ತಮ ಮೂಲಸೌಕರ್ಯದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಾಗೂ ತೆರಿಗೆ ಕಾನೂನು (ನೀತಿ)ಗಳ ಸರಳೀಕರಣ ಹಾಗೂ ಸಾಮರಸ್ಯತೆಗೆ ಪ್ರಯತ್ನ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಈ ಸಂಘ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ಮಧ್ಯಪ್ರವೇಶ ಮಾಡುತ್ತವೆ.

ಎ. ಅಂತರರಾಜ್ಯ ಸರಕುಗಳ ಸಾಗಾಣಿಕೆ (Inter-state movement of goods):

ವಾಣಿಜ್ಯ ಹಾಗೂ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಮಂಡಳಿ ಅಂತರ ರಾಜ್ಯ ಸರಕುಗಳ ಸಾಗಾಣಿಕೆಗೆ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಸಹಾಯವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ವಾಹನಗಳ ನೋಂದಣಿ, ಭೂ ಸಾರಿಗೆ ನೀತಿಗಳು, ಹೆದ್ದಾರಿ ಹಾಗೂ ರಸ್ತೆಗಳ ನಿರ್ಮಾಣದಂತಹ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ಸೂಕ್ತ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಚತುಷ್ಟಥ ರಸ್ತೆಗಳ ನಿರ್ಮಾಣದ ಯೋಜನೆ ಬಗ್ಗೆ, ಪ್ರಧಾನ ಮಂತ್ರಿಯವರು, ಭಾರತದ ವಾಣಿಜ್ಯ ಮತ್ತು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಮಂಡಳಿಗಳ ಒಕ್ಕೂಟದ (FICCI) ವಾರ್ಷಿಕ ಮಹಾಸಭೆಯಲ್ಲಿ ಘೋಷಣೆ ಮಾಡಿರುವುದು – ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ನೀಡುತ್ತಿರುವ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹವನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತದೆ.

ಬಿ. ಪಟ್ಟಣ ಪ್ರವೇಶ ತೆರಿಗೆ ಮತ್ತು ಇತರ ಸ್ಥಳೀಯ ತೆರಿಗೆಗಳು (Octroi and other local levies):

ಪ್ರವೇಶ ತೆರಿಗೆ ಮತ್ತು ಸ್ಥಳೀಯ ತೆರಿಗೆಗಳು ಸ್ಥಳೀಯ ಆಡಳಿತದ (ನಗರ ಸಭೆ/ನಗರ ಪಾಲಿಕೆ) ಪ್ರಮುಖ ಆದಾಯದ ಮೂಲಗಳಾಗಿವೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ನಗರ ಪ್ರದೇಶದ ಸರಹದ್ದನ್ನು ಪ್ರವೇಶಿಸುವಾಗ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಾಣಿಜ್ಯ ಹಾಗೂ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಮಂಡಳಿಗಳು, ಇದರಿಂದ ಸುಗಮ ಸಾಗಾಣಿಕೆ ಹಾಗೂ ಸ್ಥಳೀಯ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಅಡಚಣೆಯಾಗದಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತವೆ.

ಸಿ. ಮಾರಾಟ ತೆರಿಗೆ ರಚನೆ ಮತ್ತು ಮೌಲ್ಯಧಾರಿತ ತೆರಿಗೆಗಳ ನಡುವೆ ಸೌಹಾರ್ದತೆ:
(Harmonisation of sales tax structure and value added tax)

ವಾಣಿಜ್ಯ ಹಾಗೂ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಮಂಡಳಿಯವರು, ವಿವಿಧ ರಾಜ್ಯಗಳ ಮಾರಾಟ ತೆರಿಗೆ ಸ್ವರೂಪಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಂಬಂಧಿತ ಸರಕಾರಗಳ ಜೊತೆಗೆ ಮಾತುಕತೆ ನಡೆಸುತ್ತವೆ. ಮಾರಾಟ ತೆರಿಗೆ ರಾಜ್ಯದ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಆದಾಯ ಮೂಲವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಸರ್ವ ಸಮ್ಮತವಾದ ಹಾಗೂ ಏಕರೂಪದ ದರದ ಮಾರಾಟ ತೆರಿಗೆ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಸಮತೋಲನ ತರುತ್ತದೆ. ಈಗ ಭಾರತ ಸರಕಾರ ಮಾರಾಟ ತೆರಿಗೆ ಬದಲು ಜಾರಿಗೆ ತರಲು ಯೋಚಿಸಿರುವ ಮೌಲ್ಯಧಾರಿತ ತೆರಿಗೆಯನ್ನು (VAT) ಏಕರೂಪದ ತೆರಿಗೆಯನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವುದಲ್ಲದೇ, ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಮಹತ್ತರ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ತರುತ್ತದೆ.

ಡಿ. ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಿಷಯಗಳು:
(Marketing of agro products and related issues)

ಕೃಷಿಕರ ಸಂಘಗಳು ಹಾಗೂ ಇತರ ಒಕ್ಕೂಟಗಳು ರೈತರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ, ಸ್ಥಳೀಯ ಸಹಾಯಧನದ ಹಾಗೂ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನೀತಿಗಳ ಇತರ ವಿಷಯವಾಗಿ, ನಿರ್ಣಾಯಕ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ವಾಣಿಜ್ಯ ಹಾಗೂ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಮಂಡಳಿಗಳು ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ, ಸ್ಥಳೀಯ ಅನುದಾನ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ನೀತಿಗಳನ್ನು ಕ್ರಮಬದ್ಧಗೊಳಿಸುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಹಾಗೂ ಸಹಕಾರಿ ವ್ಯವಸಾಯವನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವಲ್ಲಿ ಈ ಕೃಷಿಕ ಸಂಘಗಳೊಡನೆ ಸ್ಪಂದಿಸುತ್ತವೆ.

ಇ. ತೂಕ ಮತ್ತು ಅಳತೆ ಹಾಗೂ ಬ್ರಾಂಡ್‌ಗಳ ನಕಲು ತಡೆಗಟ್ಟುವಿಕೆ:
(Weights and measures and prevention of duplication of brands)

ತೂಕ, ಅಳತೆ ಹಾಗೂ ಬ್ರಾಂಡ್‌ ಸರಕುಗಳ ನಕಲು ಮುಂತಾದ ವಿಷಯಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಕಾನೂನುಗಳ ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವಿಕೆ - ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆ ನೀಡುತ್ತದೆ. ತೂಕ ಮತ್ತು ಅಳತೆಯಲ್ಲಿ ವಂಚನೆ, ನಕಲು ಸರಕುಗಳಿಂದ ಆಗುವ ಹಾನಿ - ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಾಣಿಜ್ಯ ಹಾಗೂ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಮಂಡಳಿ, ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡಿ, ಅತ್ಯಂತ ಕಠಿಣ ಕಾನೂನುಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವಂತೆ ಒತ್ತಾಯ ತರುತ್ತದೆ.

ಎಫ್. ಅಬಕಾರಿ ತೆರಿಗೆ (Excise Duty)

ಅಬಕಾರಿ ಸುಂಕ ಸರಕಾರಗಳ ಪ್ರಮುಖ ಆದಾಯಗಳಲ್ಲೊಂದಾಗಿದೆ. ವಸ್ತುಗಳ ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧಾರದಲ್ಲಿ ಈ ಅಬಕಾರಿ ಸುಂಕಗಳು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ಇಲ್ಲಿ ವಾಣಿಜ್ಯ ಮಂಡಳಿಗಳು, ಅಬಕಾರಿ ಸುಂಕಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಹಾಗೆ ಒಂದು ಸಮರ್ಪಕ ನೀತಿಯನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತರಲು ಒತ್ತಾಯಿಸಬೇಕು.

ಜಿ. ಉತ್ತಮ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನು ಪ್ರವರ್ತಿಸುವುದು (Promoting sound infrastructure):

ವ್ಯಾಪಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು, ಉತ್ತೇಜನಗೊಳಿಸುವಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳಾದ, ರಸ್ತೆ, ಬಂದರು, ವಿದ್ಯುಚ್ಛಕ್ತಿ, ರೈಲು ಸಾರಿಗೆ ಇತ್ಯಾದಿ, ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ವಾಣಿಜ್ಯ ಮಂಡಳಿಗಳು ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಸರಕಾರದೊಂದಿಗೆ ಚರ್ಚಿಸಿ, ಉತ್ತಮ ರೀತಿಯ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳ ನಿರ್ಮಾಣಕ್ಕೆ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವಂತೆ ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡುತ್ತವೆ.

ಹೆಚ್. ಕಾರ್ಮಿಕ ಶಾಸನಗಳು (Labour legislations):

ಕೈಗಾರಿಕಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ, ಗರಿಷ್ಠ ಉತ್ಪಾದನೆ ಸಾಧಿಸಲು ಹಾಗೂ ಉದ್ಯೋಗಾವಕಾಶಗಳ ಸೃಷ್ಟಿಗೆ ಸರಳವಾದ ಹಾಗೂ ಹೊಂದಾಣಿಕೆಯುಳ್ಳ ಕಾರ್ಮಿಕ ಕಾನೂನುಗಳು ಅತ್ಯಗತ್ಯವಾಗಿದೆ. ವಾಣಿಜ್ಯ ಹಾಗೂ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಮಂಡಳಿಗಳು ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಸರಕಾರಗಳೊಂದಿಗೆ ನಿರಂತರ ಸಂಪರ್ಕವನ್ನು ಸಾಧಿಸಿಕೊಂಡು, ಕಾರ್ಮಿಕ ಕಾನೂನುಗಳು ಮತ್ತು ಕೆಲಸಗಾರರನ್ನು ತೆಗೆದುಹಾಕುವಿಕೆ, ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಗ್ಯ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಚರ್ಚೆ ನಡೆಸುತ್ತವೆ.

ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರ	ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು	ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು
ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರ	ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು	ಅಗ್ಗದ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು
ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ	ಸಂಚಾರಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು	ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯದ ಅಂಗಡಿಗಳು
ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು	ಬಹುಶಾಖಾ/ ಸರಪಳಿ ಅಂಗಡಿಗಳು	ಮಾರಾಟ ಯಂತ್ರಗಳು
	ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ	ವಾಣಿಜ್ಯ ಮಂಡಳಿ

ಸಾರಾಂಶ

ವ್ಯಾಪಾರ ಎಂದರೆ ಲಾಭ ಗಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಸರಕು ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳ ಖರೀದಿ ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟ. ಮಾರಾಟಗಾರರ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಭೌಗೋಳಿಕ ಗಡಿಗಳ ಆಧಾರದಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಎರಡು ವಿಧಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗಿದೆ.

- 1) ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರ ಹಾಗೂ 2) ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರ.

ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರ :- ಒಂದು ರಾಷ್ಟ್ರದ ಭೌಗೋಳಿಕ ಎಲ್ಲೆಯ/ ಗಡಿಗಳ ಒಳಗೆ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ, ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟವಾಗುವುದನ್ನು ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಆ ಸರಕುಗಳ ಮೇಲೆ ಯಾವುದೇ ಆಯಾತ/ ನಿಯಾತ ಸುಂಕವನ್ನು ವಿಧಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಆ ಸರಕುಗಳು ದೇಶಗೊಳಗೆ ಉತ್ಪಾದಿಸಲ್ಪಟ್ಟು, ದೇಶದೊಳಗೆ ಬಳಕೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಎರಡು ವಿಧಗಳನ್ನಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗಿದೆ. - 1) ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರ ಹಾಗೂ 2) ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ.

ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರ : ಸರಕುಗಳ ಪುನರ್ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕಾಗಿ ಅಥವಾ ಶೀಘ್ರ ಬಳಕೆಗಾಗಿ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳ ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳ ಖರೀದಿ ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಸರಕುಗಳ ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳ ವಿತರಣೆ ಮಾಡುವಾಗ ಹಲವಾರು ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನೆರವೇರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಹಾಗೂ ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ಮತ್ತು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಅಮೂಲ್ಯವಾದ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಸೇವೆಗಳು : ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಉತ್ಪಾದಕರ ಮತ್ತು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ನಡುವಿನ ಮುಖ್ಯವಾದ ಸಂಪರ್ಕ ಕೊಂಡಿಯಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಅವರು ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಸಮಯದ ಹಾಗೂ ಸ್ಥಳದ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯನ್ನು ಸೇರಿಸಿ, ಅವುಗಳ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ನೀಡುವ ಸೇವೆಗಳು : 1) ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ನೆರವಾಗುವುದು. 2) ನಷ್ಟಭಯ ಧಾರಣೆ, 3) ಹಣಕಾಸು ನೆರವು, 4) ಪರಿಣತ ಸಲಹೆ 5) ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಹಾಯ, 6) ನಿರಂತರ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ನೆರವು, 7) ಸಂಗ್ರಹಣೆ.

ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ನೀಡುವ ಸೇವೆಗಳು : 1) ಸರಕುಗಳ ಪೂರೈಕೆ, 2) ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಬೆಂಬಲ, 3) ಉದ್ದರಿ ಸೌಲಭ್ಯ, 4) ವಿಶೇಷ ಪರಿಣತಿಯ ಜ್ಞಾನ, 5) ನಷ್ಟಭಯ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ.

ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ : ಅಂತಿಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸರಕು ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯೇ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು.

ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಸೇವೆಗಳು : ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಉತ್ಪಾದಕರ ಹಾಗೂ ಅಂತಿಮ ಬಳಕೆದಾರರ ನಡುವಿನ ಪ್ರಮುಖವಾದ ಕೊಂಡಿಯಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಅವರು ಸರಕುಗಳನ್ನು ವಿತರಣೆ ಮಾಡುವಾಗ, ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ, ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಹಾಗೂ ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ, ಉಪಯುಕ್ತ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ / ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ನೀಡುವ ಸೇವೆಗಳು : 1) ಸರಕುಗಳ ವಿತರಣೆಯಲ್ಲಿ ಸಹಾಯ, 2) ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾರಾಟ, 3) ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಅನುವು, 4) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆ, 5) ಪ್ರವರ್ತನಾ ಕಾರ್ಯಕ್ಕೆ ನೆರವು.

ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೀಡುವ ಸೇವೆಗಳು : 1) ಸರಕುಗಳ ನಿರಂತರ ಪೂರೈಕೆ, 2) ಹೊಸ ಸರಕುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ, 3) ಅನುಕೂಲಕರ ಖರೀದಿ, 4) ಮುಕ್ತವಾದ ಆಯ್ಕೆಯ ಅವಕಾಶ, 5) ಮಾರಾಟದ ನಂತರದ ಸೇವೆಗಳು, 6) ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯ.

ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ವಿಧಗಳು : ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಲ್ಲಿ ಹಲವು ವಿಧಗಳಿವೆ. ಅವುಗಳನ್ನು ಗಾತ್ರದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ, ಒಡತನದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ, ಮಾರಾಟದ ಸರಕುಗಳ ನಿರ್ವಹಣಾ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಹಾಗೂ ಸ್ಥಳದ ಆಧಾರದಿಂದ, ಹಲವು ವಿಧಗಳನ್ನಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು. ಸ್ಥಳದ ಆಧಾರದಿಂದ:- 1) ಸಂಚಾರಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಮತ್ತು 2) ಸ್ಥಿರ ಅಂಗಡಿಯುಳ್ಳ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಎಂದು ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಸಂಚಾರಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು : ಸಂಚಾರಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳೆಂದರೆ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡಲು, ಯಾವುದೇ ನಿಶ್ಚಿತ ಸ್ಥಳವಿಲ್ಲದೆ ಒಂದು ಸ್ಥಳದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಅಲೆದಾಡುವವರು. ಇವರು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಾಗಿದ್ದು, ಬೀದಿಯಿಂದ ಬೀದಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಹುಡುಕುತ್ತಾ, ತಮ್ಮ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಇವರಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯ ಸಂಚಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ.

1. **ತಿರುಗು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಮತ್ತು ಹೊತ್ತು ಮಾರುವ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು:** ಇವರು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಉತ್ಪಾದಕರು ಹಾಗೂ ಸಣ್ಣ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಾಗಿದ್ದು, ಸರಕುಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ತಲೆಯ ಮೇಲೆ ಅಥವಾ ಸೈಕಲ್‌ಗಳ ಮೇಲೆ ಅಥವಾ ಕೈಗಾಡಿಗಳ ಮೇಲೆ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡು ಗ್ರಾಹಕರ ಮನೆಬಾಗಿಲಿಗೆ ಬಂದು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.
2. **ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು:** ಈ ಸಣ್ಣ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಕೆಲವು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ, ವಿವಿಧ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ, ತಮ್ಮ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಕಡಿಮೆ ಆದಾಯ ಪಡೆಯುವ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಇಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆ ಹೊಂದಿದ, ದಿನನಿತ್ಯದ ಅವಶ್ಯಕ ವಸ್ತುಗಳಾಗಿವೆ.
3. **ಬೀದಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು:** ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಜನ ನಿಬಿಡ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಮಾರ್ಗದ ಬದಿಗಳಲ್ಲಿ, ಗ್ರಾಹಕರ ದಿನ ಬಳಕೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.
4. **ಅಗ್ಗದ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು:** ಜನನಿಬಿಡ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ತಾತ್ಕಾಲಿಕವಾಗಿ ಸಣ್ಣ ಅಂಗಡಿಗಳನ್ನು ಬಾಡಿಗೆಗೆ ಪಡೆದು, ಸರಕು ಅಥವಾ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವವರು - ಅಗ್ಗದ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಾಗಿರುತ್ತಾರೆ.
5. **ಸ್ಥಿರ ಅಂಗಡಿಯುಳ್ಳ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು:** ಸ್ಥಿರ ಅಂಗಡಿಯುಳ್ಳ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳನ್ನು ಅವರ ವ್ಯವಹಾರದ ಗಾತ್ರಕ್ಕನುಸಾರವಾಗಿ - 1) ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಹಾಗೂ 2) ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳೆಂದು ಎರಡು ವಿಧಗಳನ್ನಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು.

ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಸ್ಥಿರ ಅಂಗಡಿಗಳು

ಸಾಮಾನ್ಯ ಮಳಿಗೆಗಳು: ಗ್ರಾಹಕರ ನಿವಾಸ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ, ಜನರಿಗೆ ಬೇಕಾದ ದಿನಬಳಕೆ ಸರಕುಗಳಾದ ಟೂತ್ ಪೇಸ್ಟ್ ಸಾಬೂನು ತಂಪು ಪಾನೀಯಗಳು, ಲೇಖನ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು, ದವಸಧಾನ್ಯಗಳು, ಬೇಕರಿ ಸರಕುಗಳು - ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಒದಗಿಸುವವರು.

ವಿಶಿಷ್ಟ ಅಂಗಡಿಗಳು: ಒಂದೇ ಸಾಲಿನ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಅಂಗಡಿಗಳು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಮಕ್ಕಳ ಬಟ್ಟೆಗಳ ಅಂಗಡಿ, ಆಟದ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳ ಅಂಗಡಿ, ಶೃಂಗಾರ ಸಾಧನಗಳ ಅಂಗಡಿ, ಗಂಡಸರ ಉಡುಪುಗಳ ಅಂಗಡಿ ಇತ್ಯಾದಿ.

ರಸ್ತೆ ಬದಿ ಅಂಗಡಿಗಳು: ಪ್ರಮುಖ ರಸ್ತೆ ಮೂಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಜನರ ಸಂಚಾರ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ, ತಂಪುಪಾನೀಯ, ಲೇಖನ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು, ಶೃಂಗಾರ ಸಾಧನಗಳನ್ನು ಮಾರುತ್ತಾರೆ.

ಹಳೆ ವಸ್ತುಗಳ ಅಂಗಡಿಗಳು: ಹಳೆಯ ಅಥವಾ ಉಪಯೋಗಿಸಿದ ಪುಸ್ತಕಗಳು, ಬಟ್ಟೆ, ಪೀಠೋಪಕರಣಗಳು, ಪಾತ್ರೆಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಕ್ರಯದಲ್ಲಿ ಮಾರುವವರು.

ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಸ್ಥಿರ ಚಿಲ್ಲರೆ ಅಂಗಡಿಗಳು: ಇಲ್ಲಿ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ, ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರುತ್ತಾರೆ.

ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು: ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಗ್ರಾಹಕ ಮಳಿಗೆಗಳಾಗಿದ್ದು, ಒಂದೇ ಕಟ್ಟಡದಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ, ವಿವಿಧ ವಿಭಾಗಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ಇಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕನ ಎಲ್ಲಾ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು, ಒಂದು ಚಾವಣಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಪೂರೈಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು: ಎ) ಹೆಚ್ಚು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸುತ್ತದೆ. ಬಿ) ಖರೀದಿಯಲ್ಲಿ ಅನುಕೂಲ, ಸಿ) ಆಕರ್ಷಕ ಸೇವೆಗಳು ಡಿ) ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ಪ್ರಯೋಜನ ಇ) ಮಾರಾಟ ಪ್ರವರ್ತನೆ.

ಮಿತಿಗಳು: ಎ) ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗಮನದ ಕೊರತೆ ಬಿ) ಹೆಚ್ಚಿನ ಪರೋಕ್ಷ ಖರ್ಚುಗಳು ಸಿ) ನಷ್ಟವಾಗುವ ಸಂಭವ ಜಾಸ್ತಿ ಡಿ) ಅನನುಕೂಲವಾಗಿರುವ ಸ್ಥಾಪನಾ ಸ್ಥಳ

ಬಹುಶಾಖಾ (ಸರಪಳಿ) ಅಂಗಡಿಗಳು: ಬಹು ಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳು, ಚಿಲ್ಲರೆ ಅಂಗಡಿಗಳ ಜಾಲವಾಗಿದ್ದು, ಕೆಲವು ಉತ್ಪಾದಕರ ಅಥವಾ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳ ಒಡೆತನ ಹಾಗೂ ಆಡಳಿತಕ್ಕೊಳಪಟ್ಟಿವೆ. ಇವು ಒಂದೇ ಬಗೆಯ ಪ್ರಮಾಣೀಕೃತ ಮತ್ತು ಮುದ್ರೆ ಹಾಕಲ್ಪಟ್ಟ ಸರಕುಗಳಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುತ್ತವೆ.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು: ಎ) ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಪ್ರಯೋಜನ ಬಿ) ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳನ್ನು ತೊಡೆದು ಹಾಕುವುದು.

ಸಿ) ಕರಡು ಸಾಲದ ನಷ್ಟವಿಲ್ಲ ಡಿ) ಸರಕುಗಳ ವರ್ಗಾವಣೆ ಇ) ನಷ್ಟಗಳ ಹಂಚಿಕೆ ಎಫ್) ಕಡಿಮೆ ಖರ್ಚು ಜಿ) ನಮನೀಯತೆ

ಮಿತಿಗಳು: ಎ) ಸೀಮಿತ ಆಯ್ಕೆಯ ಅವಕಾಶ, ಬಿ) ಮುಂದೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಯ ಕೊರತೆ, ಸಿ) ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆಪ್ತತೆಯ ಕೊರತೆ, ಡಿ) ಬೇಡಿಕೆ ಬದಲಾವಣೆ ಕಷ್ಟಗಳು.

ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳು ಹಾಗೂ ಬಹುಶಾಖಾ ಅಂಗಡಿಗಳಿಗಿರುವ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು:

ಎ) ಅಂಗಡಿಗಳ ಸ್ಥಾಪನಾ ಸ್ಥಳ, ಬಿ) ಸರಕುಗಳ ವೈವಿಧ್ಯತೆ, ಸಿ) ಸೇವೆಗಳ ನೀಡಿಕೆ, ಡಿ) ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು ಇ) ಗ್ರಾಹಕರ ವರ್ಗ, ಎಫ್) ಉದ್ದರಿ ಸೌಲಭ್ಯ, ಜಿ) ನಮನೀಯತೆ.

ಅಂಚೆ ಆದೇಶ ಗೃಹಗಳು: ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ನೇರ ಸಂಬಂಧವಿಲ್ಲದೇ, ಅಂಚೆ ಮೂಲಕ ಸರಕುಗಳ ಮಾರಾಟ ನಡೆಸುವ ಚಿಲ್ಲರೆ ಅಂಗಡಿಗಳಿಗೆ ಅಂಚೆ ಆದೇಶ ಗೃಹಗಳು ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು: ಎ) ಕಡಿಮೆ ಬಂಡವಾಳದ ಅಗತ್ಯತೆ ಬಿ) ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಿಲ್ಲ ಸಿ) ಕರಡು ಸಾಲಗಳಿಲ್ಲ ಡಿ) ವಿಶಾಲವಾದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಇ) ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅನುಕೂಲ.

ಮಿತಿಗಳು: ಅ) ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಂಪರ್ಕದ ಕೊರತೆ, ಬಿ) ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರವರ್ತನಾ ವೆಚ್ಚ, ಸಿ) ಮಾರಾಟದ ನಂತರದ ಸೇವೆಗಳಿಲ್ಲ ಡಿ) ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯಗಳಿಲ್ಲ, ಇ) ವಿಲೇವಾರಿಯಲ್ಲಿ ವಿಳಂಬ, ಎಫ್) ದುರುಪಯೋಗದ ಸಾಧ್ಯತೆ ಜಿ) ಅಂಚೆ ಸೇವೆಗಳ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅವಲಂಬನೆ.

ಬಳಕೆದಾರರ ಸಹಕಾರಿ ಮಳಿಗೆಗಳು : ಬಳಕೆದಾರರ ಸಹಕಾರಿ ಅಂಗಡಿಗಳು, ಬಳಕೆದಾರರಿಂದಲೇ ನಿರ್ವಹಿಸಲ್ಪಡುವ, ನಿಯಂತ್ರಿಸಲ್ಪಡುವ ಹಾಗೂ ಬಳಕೆದಾರರೇ ಮಾಲೀಕರಾಗಿರುವ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆ. ವಸ್ತುಗಳ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಅನಗತ್ಯವಾಗಿ ಏರಿಸುವ, ವ್ಯಾಪಾರಿ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳನ್ನು, ವಿತರಣಾ ಮಾರ್ಗದಿಂದ ನಿವಾರಣೆ ಮಾಡಿ, ಅದರಿಂದಾಗುವ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೀಡುವುದು. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಗುರಿಯಾಗಿದೆ.

ಪ್ರಯೋಜನಗಳು: 1) ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಸುಗಮತೆ 2) ಪರಿಮಿತ ಜವಾಬ್ದಾರಿ, 3) ಪ್ರಜಾಪ್ರಭುತ್ವ ಮಾದರಿ ಆಡಳಿತ, 4) ಕಡಿಮೆ ಮಾರಾಟ ಬೆಲೆ, 5) ನಗದು ಮಾರಾಟ, 6) ಅನುಕೂಲಕರ ಸ್ಥಳ.

ಮಿತಿಗಳು: 1) ಆಸಕ್ತಿ ಇಲ್ಲದಿರುವುದು, 2) ಹಣಕಾಸಿನ ಕೊರತೆ, 3) ಉತ್ತೇಜನದ ಕೊರತೆ, 4) ವ್ಯವಹಾರದ ತರಬೇತಿ ಹೊಂದದಿರುವುದು.

ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು: ಶೃಂಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ವ್ಯವಹಾರ ಘಟಕವಾಗಿದ್ದು, ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ಗ್ರಾಹಕರ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಲಾಭಾಂಶ, ಸ್ವಯಂ ಸೇವಾ ಪದ್ಧತಿ, ಹೆಚ್ಚಿನ ವೈವಿಧ್ಯತೆ, ವರ್ಗೀಕರಣ ಮತ್ತು ವಾಣಿಜ್ಯೀಕರಣಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚು ಒತ್ತು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಯೋಜನಗಳು: 1) ಒಂದು ಸೂರು, ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚ 2) ಕೇಂದ್ರ ಸ್ಥಳ 3) ವಿಶಾಲವಾದ ಆಯ್ಕೆ 4) ಕರಡು ಸಾಲವಿಲ್ಲ 5) ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ಪ್ರಯೋಜನ.

ಮಿತಿಗಳು: 1) ಉದ್ದರಿ ಸೌಲಭ್ಯವಿಲ್ಲ, 2) ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗಮನದ ಕೊರತೆ 3) ಸರಕುಗಳ ಅಸಮರ್ಪಕ ಬಳಕೆ 4) ಹೆಚ್ಚಿನ ಪರೋಕ್ಷ ಖರ್ಚುಗಳು 5) ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆ.

ಸ್ವಯಂ ಚಾಲಿತ ಮಾರಾಟ ಯಂತ್ರಗಳು: ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಯ, ಹೆಚ್ಚು ಮಾರಾಟವಾಗುವ, ಏಕರೂಪದ ಗಾತ್ರ ಮತ್ತು ತೂಕವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಹಾಗೂ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಪ್ಯಾಕ್ ಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟ, ಮುದ್ರೆ ಹಾಕಲ್ಪಟ್ಟ ಸರಕುಗಳಿಗೆ, ಈ ಮಾರಾಟ ಯಂತ್ರಗಳು ಸೂಕ್ತವಾಗಿವೆ.

ಅಭ್ಯಾಸಗಳು

ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರ ಎಂದರೆ ಏನು?
2. ಸ್ಥಿರ ಅಂಗಡಿಯುಳ್ಳ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
3. ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಒದಗಿಸುವ ದಾಸ್ತಾನು ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಯಾವ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಈಡೇರಿಸುತ್ತದೆ?

1. ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಒದಗಿಸುವ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಾಹಿತಿ ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ಹೇಗೆ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ?
2. ಭಾರಿ ಪ್ರಮಾಣದ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಯು ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ಹೇಗೆ ಸೇವೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ?
3. ಬೀದಿ ಬದಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಹಾಗೂ ಬೀದಿ ಬದಿ ಅಂಗಡಿಗಳ ನಡುವೆ ಹೇಗೆ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುತ್ತೀರಿ?
4. ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
5. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಯಾವ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ?

ದೀರ್ಘ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ಸಂಚಾರಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಭಾರತ ದೇಶದ ಆಂತರಿಕ ವ್ಯಾಪಾರದ ಅವಿಭಾಜ್ಯ ಅಂಗವಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಸ್ಪರ್ಧೆಗಳ ಹೊರತಾಗಿಯೂ, ಅವು ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಉಳಿದುಕೊಂಡಿರುವ ಬಗ್ಗೆ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿ.
2. ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿರಿ. ಅವು ಬಹುಶಾಖಾ ಅಥವಾ ಸರಪಳಿ ಅಂಗಡಿಗಳಿಗಿಂತ ಹೇಗೆ ಭಿನ್ನವಾಗಿವೆ ?
3. ಗ್ರಾಹಕ ಸಹಕಾರಿ ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ ಖರ್ಚು ಕಡಿಮೆ ಎಂದು ಏಕೆ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ ? ಉಳಿದ ದೊಡ್ಡ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ನಡುವೆ ಹೋಲಿಸಿದಾಗ ಇಲ್ಲಿ ದೊರೆಯುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಯಾವುವು ?
4. ಸ್ಥಳೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಇಲ್ಲದ ಜೀವನದ ಬಗ್ಗೆ ಊಹೆ ಮಾಡಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಇಲ್ಲದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕನು ಎದುರಿಸಬೇಕಾದ ಕಷ್ಟ ಯಾವುವು ?
5. ಅಂಚೆ ಆದೇಶ ಗೃಹಗಳ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಯಾವ ರೀತಿಯ ವಸ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸಬಹುದು -ಸೂಚಿಸಿರಿ.

ಕಾರ್ಯ ಯೋಜನೆಗಳು

ನಿಮ್ಮ ಸ್ಥಳೀಯ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿರುವ ವಿವಿಧ ಸ್ಥಿರ ಅಂಗಡಿಯುಳ್ಳ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ. ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು, ನೀವು ಕಲಿತ ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ಅಂಗಡಿಗಳನ್ನಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಿ.

1. ನಿಮ್ಮ ಸ್ಥಳೀಯ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಬಳಸಿದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿದ್ದಾರೆಯೇ? ಅವರು ಯಾವ ವಿಧದ ಸರಕುಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತಾರೆ? ಯಾವ ಸರಕುಗಳು ಅವರಿಗೆ ಮರುಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಸೂಕ್ತವಾಗಿವೆ? ನಿಮ್ಮ ಸಂಶೋಧನೆಗಳ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ. ನೀವು ಯಾವೆಲ್ಲಾ ತೀರ್ಮಾನಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದೀರಿ?
2. ನೀವು ಹಿಂದಿನ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯವಹಾರ ಹಾಗೂ ಮುಂದೆ ಬರಬಹುದಾದ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಗಮನಿಸಿದ್ದೀರಾ? ಒಂದು ಸಣ್ಣ ವರದಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ ಹಾಗೂ ತರಗತಿಯಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
3. ನಿಮ್ಮ ಅನುಭವದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ, ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಎರಡು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಹೋಲಿಸಿರಿ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ:- ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಒಂದು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಸಾಮಾನ್ಯ ಅಂಗಡಿ (General Store) ಯಲ್ಲಿ ಹಾಗೂ ಇನ್ನೊಂದನ್ನು ದೊಡ್ಡದಾದ ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟಕ್ಕಾಗಿ ಇಡಿ. ವಸ್ತುವಿನ ಬೆಲೆ, ಸೇವೆಗಳು, ವೈವಿಧ್ಯತೆ, ಅನುಕೂಲ - ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಆಧಾರದಲ್ಲಿ ತುಲನೆ ಮಾಡಿದಾಗ, ನೀವು ಕಾಣಬಹುದಾದ ಹೋಲಿಕೆಗಳು ಹಾಗೂ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ.

ಅಧ್ಯಾಯ 11

ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ - I

International Business - I

ಕಲಿಕೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸಿದ ಬಳಿಕ, ನೀವು ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವಿರಿ:

- ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಅರ್ಥದ ವಿವರಣೆ,
- ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ ಹೇಗೆ ಉಂಟಾಗುವುದು ಮತ್ತು ಅದು ದೇಶೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಿಂದ ಹೇಗೆ ಭಿನ್ನವಾಗಿದೆ,
- ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ವ್ಯಾಪ್ತಿ ಹಾಗೂ ಅದರಿಂದ ರಾಷ್ಟ್ರಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಆಗುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು,
- ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಪ್ರವೇಶಿಸುವ ವಿವಿಧ ಪದ್ಧತಿಗಳು ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಮೌಲ್ಯೀಕರಣ ಮತ್ತು
- ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳುವಿಕೆಯ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ.

ಶ್ರೀ ಸುದೀರ್ ಮನ್‌ಚಂದಾ ಅವರು ಆಟೋಮೊಬೈಲ್ ಬಿಡಿಭಾಗಗಳ ಒಬ್ಬ ಸಣ್ಣ ಉತ್ಪಾದಕರು. ಅವರ ಕಾರ್ಖಾನೆಯು ಗುರ್‌ಗಾಂವ್‌ನಲ್ಲಿದ್ದು, ಸ್ಥಾವರ ಮತ್ತು ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳ ಮೇಲೆ ಸುಮಾರು ರೂ.9.2 ಮಿಲಿಯನ್ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಹೂಡಿರುವುದರ ಜೊತೆಗೆ 55 ಕೆಲಸಗಾರರನ್ನು ನೇಮಿಸಿಕೊಂಡಿದೆ. ದೇಶೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ಕುಂಠಿತವಾದ ಕಾರಣ ಮುಂದಿನ ಕೆಲವು ವರ್ಷಗಳವರೆಗೆ ಮಾರಾಟವು ಹೆಚ್ಚುವ ಅವಕಾಶಗಳಿಲ್ಲವೆಂದು ಅರಿತ ಅವರು, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳತ್ತ ಹೋಗಬಹುದಾದ ಸಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಶೋಧಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಅವರ ಕೆಲವು ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿಗಳು ಈಗಾಗಲೇ ರಫ್ತು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಟೈರುಗಳ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಡೆಸುತ್ತಿರುವ ಅವರ ಆತ್ಮೀಯ ಸ್ನೇಹಿತರೊಬ್ಬರೊಂದಿಗೆ ನಡೆಸಿದ ಸಾಮಾನ್ಯ ಮಾತುಕತೆಯು, ಆಗ್ನೇಯ ಏಷಿಯಾ (South East Asia) ಮತ್ತು ಮಧ್ಯ ಪೂರ್ವ (Middle East) ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಆಟೋಮೊಬೈಲ್ ಬಿಡಿಭಾಗಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಉಪಕರಣಗಳಿಗೆ ಗಣನೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಹೊರಗೆಡಹುತ್ತದೆ. ಆದರೆ, “ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯವಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುವುದು ಸ್ಪರ್ಧೆಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಮಾಡುವ ರೀತಿಯಂತೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ದೇಶೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಎದುರಿಸಬೇಕಾದುದಕ್ಕಿಂತ ಭಿನ್ನವಾಗಿರುವ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸಬೇಕಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವು ಬಹಳ ಸಂಕೀರ್ಣವಾಗಿದೆ” ಎಂದೂ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಎಲ್ಲಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ, ಮನ್‌ಚಂದಾರವರಿಗೆ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಹೇಗೆ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಬೇಕೆಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಖಚಿತತೆ ಇರಲಿಲ್ಲ. ತಾವಾಗಿಯೇ ಕೆಲವು ಸಾಗರೋತ್ತರ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಮತ್ತು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿ, ಅವರಿಗೆ ನೇರವಾಗಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ನಿಯಾತ ಮಾಡಬೇಕೇ ಅಥವಾ ಬೇರೆಯವರಿಂದ ಉತ್ಪಾದಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಸರಕುಗಳನ್ನು ನಿಯಾತ ಮಾಡುವುದರಲ್ಲಿ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯತೆ ಹೊಂದಿರುವ ನಿಯಾತ ಗೃಹಗಳ(Export Houses) ಮೂಲಕ ತಮ್ಮ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸಿಕೊಡಬೇಕೇ?

ಅಮೇರಿಕಾದಲ್ಲಿ MBA ಮುಗಿಸಿ ಆಗತಾನೇ ವಾಪಸಾಗಿರುವ ಮನ್‌ಚಂದಾರವರ ಮಗ, ಬ್ಯಾಂಕಾಕ್‌ನಲ್ಲಿ ಪೂರ್ಣ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಕಾರ್ಖಾನೆ(Fully Owned Factory)ಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿ ಆಗ್ನೇಯ ಏಷಿಯಾ (South East Asia) ಮತ್ತು ಮಧ್ಯ ಪೂರ್ವ (Middle East) ದೇಶಗಳ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಬೇಕೆಂಬ ಸಲಹೆ ನೀಡುತ್ತಾನೆ. ಅಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಕ ಘಟಕವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದರಿಂದ ಭಾರತದಿಂದ ಸರಕು ಸಾಗಿಸಲು ತಗಲುವ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಉಳಿಸಬಹುದೆಂದು ತಿಳಿಸುತ್ತಾನೆ. ಇದರಿಂದ ಅವರು ಸಾಗರೋತ್ತರ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನಿಕಟವಾಗಲು ಸಹಾಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಮನ್‌ಚಂದಾರವರು ಏನು ಮಾಡಬೇಕೆಂಬ ಇಕ್ಕಟ್ಟಿನಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ. ಸಾಗರೋತ್ತರ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಕಠಿಣತೆಗಳು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ ಎಂದು ಅವರ ಸ್ನೇಹಿತನು ತಿಳಿಸಿದರೂ ಸಹ, ಜಾಗತಿಕ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಪ್ರವೇಶಿಸುವ ಇಚ್ಛೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಅವರು ಅಚ್ಚರಿಗೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಮನ್‌ಚಂದಾರವರಿಗೆ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರವೇಶಿಸುವ ವಿವಿಧ ಪದ್ಧತಿಗಳಾವುವು ಹಾಗೂ ತನ್ನ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕೆ ಯಾವುದು ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ ಎಂಬುದೂ ಸಹ ಖಚಿತವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ.

11.1 ಪೀಠಿಕೆ (Introduction)

ವಿಶ್ವದಾದ್ಯಂತ ದೇಶಗಳುತಮ್ಮ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಮೂಲಭೂತ ಪರಿವರ್ತನೆಗೆ ಒಳಪಡುತ್ತಿವೆ. ಇದುವರೆಗೂ ಸ್ವಾವಲಂಬನೆ/ಸ್ವಯಂ ಪರಿಪೂರ್ಣತೆಯನ್ನು ತಮ್ಮ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿರಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳು, ಈಗ, ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ಸರಕು-ಸೇವೆಗಳ ಸಂಗ್ರಹ ಮತ್ತು ಪೂರೈಕೆಗಾಗಿ ಅನ್ಯರ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚು ಅವಲಂಬಿತವಾಗುತ್ತಿವೆ. ಹೆಚ್ಚಿದ ಗಡಿಯಾಚೆಗಿನ ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಗಳಿಂದಾಗಿ ಯಾವೊಂದು ದೇಶವೂ ಏಕಾಂಗಿಯಾಗಿ ಉಳಿದಿಲ್ಲ. ಈ ಮೂಲಭೂತ ಬದಲಾವಣೆಯ ಹಿಂದಿನ ಪ್ರಮುಖ ಕಾರಣವೆಂದರೆ,

ಸಂವಹನ, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ, ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಇತ್ಯಾದಿ. ಸಂವಹನದ ಹೊಸ ಪದ್ಧತಿಗಳ ಉದಯ ಹಾಗೂ ಶೀಘ್ರ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚು ಕ್ಷಮತೆಯುಳ್ಳ ಸಾರಿಗೆ-ಸಾಧನಗಳು ವಿವಿಧ ದೇಶಗಳನ್ನು ಬಹಳಷ್ಟು ಹತ್ತಿರವಾಗಿಸಿವೆ. ಭೌಗೋಳಿಕ ಅಂತರ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ-ಆರ್ಥಿಕ (Socio-Economic) ಭಿನ್ನತೆಗಳಿಂದ ದೂರವಾಗುವುದಿದ್ದ ದೇಶಗಳು, ಈಗ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಪರಸ್ಪರ ವ್ಯವಹರಿಸಲು ಆರಂಭಿಸಿವೆ. ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆ ಮತ್ತು ವಿವಿಧ ದೇಶಗಳ ಸರ್ಕಾರಗಳಿಂದ ರೂಪಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಸುಧಾರಣೆಗಳೂ ಸಹ ದೇಶಗಳ ನಡುವೆ ಹೆಚ್ಚಿದ ಪರಸ್ಪರ ಸಂವಹನ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಬಂಧಗಳಿಗೆ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡಿದ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳಾಗಿವೆ.

ನಾವು ಇಂದು, ಸರಕುಗಳ ಹಾಗೂ ಜನರ ಗಡಿಯಾಚೆಯ ಚಲನೆಗೆ ಇದ್ದ ತೊಡಕುಗಳು ಗಣನೀಯವಾಗಿ ಇಳಿಕೆಯಾಗಿರುವ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿದ್ದೇವೆ. ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಸೀಮಾರಹಿತವಾಗುತ್ತಿವೆ ಮತ್ತು ವಿಶ್ವ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯೊಳಗೆ ಸಮಾವೇಶವಾಗುತ್ತಿವೆ. ಇಂದು, ವಿಶ್ವವು 'ಜಾಗತಿಕ ಗ್ರಾಮ'(Global Village)ವೆಂದು ಎನಿಸಿಕೊಂಡಿರುವುದರಲ್ಲಿ ಆಶ್ಚರ್ಯವೇನಿಲ್ಲ. ಪ್ರಸ್ತುತ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರವು ದೇಶವೊಂದರ ಗಡಿಗಳಿಗೇ ನಿರ್ಬಂಧಿತವಾಗಿಲ್ಲ. ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ತಮ್ಮ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚು ಲಾಭಗಳಿಗೆ ಅಸಂಖ್ಯಾತ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ನೀಡುವ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಲಗ್ನಿ ಹಾಕುತ್ತಿವೆ. ಭಾರತವು ಬಹುಕಾಲದಿಂದ ಅನ್ಯ ದೇಶಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಾ ಬಂದಿದೆ. ಆದರೆ, ಇತ್ತೀಚೆಗೆ, ವಿಶ್ವ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯೊಂದಿಗೆ ಒಂದಾಗುವ ತನ್ನ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಅದು ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಂಡಿದೆ. (ನೋಡಿ: ಬಾಕ್ಸ್ 'ಎ'-ಭಾರತ ಜಾಗತೀಕರಣದ ಪಥದಲ್ಲಿ ಪಯಣ ಆರಂಭಿಸಿದೆ)

Box - A

ಜಾಗತೀಕರಣದ ಪಥದಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ಪಯಣ (India embarks on the path of Globalisation)

ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವು ಸುಧಾರಣೆಗಳ ಹೊಸ ಶಕೆಗೆ ಪ್ರವೇಶಿಸಿದೆ. ಭಾರತವೂ ಈ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳಿಂದ ದೂರವುಳಿದಿಲ್ಲ. ಭಾರತವು ತೀವ್ರತರವಾದ ಸಾಲದ ಬಲೆಗೆ ಸಿಲುಕಿತ್ತು ಮತ್ತು ಪಾವತಿ ಬಾಕಿ (Balance of Payment) ಬಿಕ್ಕಟ್ಟಿನ ಹಾನಿಯನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತಿತ್ತು. 1991ರಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಪಾವತಿ ಬಾಕಿ ಕೊರತೆಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಬೇಕಾದ ಹಣಕಾಸು ಸಂಗ್ರಹಕ್ಕಾಗಿ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಯ (International Monetary Fund) ನೆರವನ್ನು ಕೋರಿತು. ಆಗ, IMF, ಭಾರತವು ಪಡೆದ ಸಾಲದ ಮರುಪಾವತಿಯನ್ನು ಖಾತರಿಪಡಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗುವಂತೆ ರಚನಾತ್ಮಕ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಎಂಬ ಷರತ್ತಿನೊಂದಿಗೆ ಸಾಲ ನೀಡಲು ಒಪ್ಪಿತು.

ಭಾರತವು IMF ವಿಧಿಸಿದ ಈ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಅನ್ಯ ಮಾರ್ಗವಿಲ್ಲದೇ ಹೆಚ್ಚು-ಕಡಿಮೆ ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡು ತನ್ನ ಆರ್ಥಿಕ ನೀತಿಗಳನ್ನು ಉದಾರೀಕರಿಸುವಂತಾಯಿತು. ಅಂದಿನಿಂದ ಆರ್ಥಿಕ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಬಹು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಜಾಗತೀಕರಣವು ಬಂದಂತಾಯಿತು.

ಭಾರತದ ಸುಧಾರಣಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು ನಿಧಾನಗತಿಯೆನಿಸಿದರೂ, ಅದು ಬಹು ಮಟ್ಟಿಗೆ ಜಾಗತೀಕರಣದ ಪಥದಲ್ಲಿದೆ ಮತ್ತು ವಿಶ್ವ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿದೆ. ಅನೇಕ ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ಸರಕು-ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಮಾರಲು ಭಾರತದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರವೇಶಿಸುವ ಸಾಹಸ ಮಾಡಿದಂತೆಯೇ, ಅನೇಕ ಭಾರತೀಯ ಕಂಪನಿಗಳೂ ಸಹ ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನ ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿರುವ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮಾರಲು ದೇಶದ ಹೊರಗೆ ಕಾಲಿರಿಸಿದವು.

11.1.1 ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಅರ್ಥ (Meaning of International Business)

ಒಂದು ದೇಶದ ಭೌಗೋಳಿಕ ಗಡಿಯೊಳಗೆ ವ್ಯವಹಾರ ವಹಿವಾಟುಗಳು ನಡೆಯುವುದನ್ನು ದೇಶೀಯ ಅಥವಾ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ ಎನ್ನುವರು. ಇದನ್ನು ಆಂತರಿಕ ಅಥವಾ ಸ್ವದೇಶೀ ವ್ಯವಹಾರವೆಂದೂ ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಒಂದು ದೇಶದ ಗಡಿಯಾಚೆಗಿನ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ ಎನ್ನುವರು. ಆದ್ದರಿಂದ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಅಥವಾ ವಿದೇಶಿ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು, ರಾಷ್ಟ್ರದ ಗಡಿಗಳಾಚೆ ನಡೆಯುವ ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳೆಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಬಹುದು. ಇದು ಕೇವಲ ಸರಕು ಸೇವೆಗಳನ್ನಲ್ಲದೇ, ಬಂಡವಾಳ, ಸಿಬ್ಬಂದಿ, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ಬೌದ್ಧಿಕ ಸಂಪತ್ತುಗಳಾದ (Intellectual Properties) ಸ್ವಾಮ್ಯಸನ್ನದು, ವ್ಯಾಪಾರಚಿಹ್ನೆ, ಜ್ಞಾನ (Know-how) ಮತ್ತು ಗ್ರಂಥಸ್ವಾಮ್ಯ ಹಕ್ಕುಗಳ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಾಗಾಟಗಳನ್ನೂ ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

ಬಹುತೇಕ ಜನರು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ ಎಂದು ಭಾವಿಸುತ್ತಾರೆಂಬುದನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಇದು ನಿಜವಲ್ಲ. ನಿಯಾತ ಮತ್ತು ಆಯಾತಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರವು ಐತಿಹಾಸಿಕವಾಗಿ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಭಾಗವಾಗಿದೆ ಎಂಬುದರಲ್ಲಿ ಸಂದೇಹವಿಲ್ಲ. ಆದರೆ, ಈಗ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯು ಬಹಳ ವಿಸ್ತಾರಗೊಂಡಿದೆ. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರವು, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪ್ರವಾಸ ಮತ್ತು ಪ್ರವಾಸೋದ್ಯಮ, ಸಾರಿಗೆ, ಸಂವಹನ, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್, ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆ, ಸರಕು ಹಂಚಿಕೆ ಮತ್ತು ಜಾಹೀರಾತುಗಳಂತಹ ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿ ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಬೆಳೆದಿದೆ. ಅದರಷ್ಟೇ ಮುಖ್ಯವಾದ ಇತರ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳೆಂದರೆ, ವಿದೇಶಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಸರಕು ಸೇವೆಗಳ ಸಾಗರೋತ್ತರ ಉತ್ಪಾದನೆಗಳಾಗಿವೆ. ಭಾರತೀಯ ಕಂಪನಿಗಳು ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲಾರಂಭಿಸಿವೆ ಮತ್ತು ವಿದೇಶೀ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹತ್ತಿರವಾಗಲು ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿವೆ ಹಾಗೂ ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸಲಾರಂಭಿಸಿವೆ. ಈ ಎಲ್ಲಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಭಾಗವನ್ನು ರೂಪಿಸುತ್ತವೆ. ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವು ವಿಶಾಲವಾದ ಅರ್ಥ ಕೊಡುವ ಪದವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಗಡಿಯಾಚೆಗಿನ ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಸರಕು-ಸೇವೆಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವು ರಾಷ್ಟ್ರದ ಗಡಿಯಾಚೆಗಿನ ವಾಣಿಜ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡಿದೆ.

– ರೋಜರ್ ಬೆನೆಟ್

ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ, ಕಂಪನಿಗಳ ಮತ್ತು ಸಂಘಟನೆಗಳ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಈಡೇರಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು, ರೂಪುಗೊಂಡು ನಿರ್ವಹಿಸಲ್ಪಡುವ ಗಡಿಯಾಚೆಗಿನ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಈ ವಹಿವಾಟುಗಳು ವಿವಿಧ ರೂಪಗಳಲ್ಲಿದ್ದು ಒಂದಕ್ಕೊಂದು ಸಂಬಂಧಿಸಿವೆ.

– ಮೈಕೆಲ್ ಆರ್ ಜಿಂಕೋಟ

ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವು ಎರಡು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚು ದೇಶಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡ ಖಾಸಗೀ ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರದ ಎಲ್ಲ ವ್ಯವಹಾರ ವಹಿವಾಟುಗಳಾಗಿದೆ. ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಗಳು ಅಂತಹ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ಲಾಭಕ್ಕಾಗಿ ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ; ಸರ್ಕಾರಗಳು ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಲಾಭ ಗಳಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ಗಳಿಸದಿರಬಹುದು.

– ಜಾನ್ ಡಿ ಡೇನಿಯಲ್ಸ್ ಮತ್ತು ಲೀ ಹೆಚ್ ರೇಡ್‌ಬಾಗ್

11.1.2 ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಕಾರಣಗಳು (Reasons for International Business)

ವಿಶ್ವದ ಎಲ್ಲಾ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ತಮಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವುದನ್ನು ಅಚ್ಚುಕಟ್ಟಾಗಿ ಅಥವಾ ಮಿತವ್ಯಯದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಇದಕ್ಕೆ ಪ್ರಮುಖ ಕಾರಣವೆಂದರೆ, ದೇಶಗಳ ನಡುವೆ ಸ್ವಾಭಾವಿಕ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಅಸಮ ಹಂಚಿಕೆ ಅಥವಾ ಅವುಗಳ ಉತ್ಪಾದಕತೆಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿರುವ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು. ಸರಕು-ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಬೇಕಾದ ಉತ್ಪಾದನಾಂಗಗಳಾದ ಶ್ರಮ, ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಕಚ್ಚಾ ಪದಾರ್ಥಗಳ ಲಭ್ಯತೆಗಳು ರಾಷ್ಟ್ರ-ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಬೇರೆಯಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಅಲ್ಲದೇ ಕಾರ್ಮಿಕರ ಉತ್ಪಾದಕತೆ (Labour Productivity) ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚಗಳೂ (Production Costs) ಸಹ ಸಾಮಾಜಿಕ-ಆರ್ಥಿಕ (Socio-Economic), ಭೌಗೋಳಿಕ ಮತ್ತು ರಾಜಕೀಯ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ದೇಶದಿಂದ ದೇಶಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುತ್ತವೆ.

ಈ ಎಲ್ಲಾ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಿಂದಾಗಿ, ಯಾವುದೋ ಒಂದು ದೇಶವು ಇತರ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಿಗಿಂತ ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿದೆ ಎನ್ನುವುದು ಅಸಾಮಾನ್ಯವೇನಲ್ಲ. ಯಾವೊಂದು ದೇಶವೂ ಮಿತವ್ಯಯದಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲಾರದು. ಇನ್ನೊಂದು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಕೆಲವೊಂದು ದೇಶಗಳು ಆಯ್ದು ಸರಕು-ಸೇವೆಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ಅನುಕೂಲಕರ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿದ್ದರೆ, ಮತ್ತೆ ಕೆಲವು ದೇಶಗಳು ಅವುಗಳನ್ನು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಮತ್ತು ದಕ್ಷತೆಯಿಂದ ಉತ್ಪಾದಿಸಲಾರವು ಮತ್ತು ಇದರ ಪ್ರತಿಕ್ರಮ(vice versa). ಇದರಿಂದಾಗಿ, ಪ್ರತಿಯೊಂದು ದೇಶವೂ ತಾನು ಹೆಚ್ಚು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಮತ್ತು ದಕ್ಷತೆಯಿಂದ ಉತ್ಪಾದಿಸಬಲ್ಲ ಆಯ್ದು ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವುದು ಅನುಕೂಲವೆಂದು ಕಂಡುಕೊಂಡು, ಉಳಿದವುಗಳನ್ನು, ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ದೇಶಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಸಂಗ್ರಹಿಸುತ್ತದೆ. ಒಂದು ದೇಶವು, ಬೇರೆ ದೇಶದೊಂದಿಗೆ ಏಕೆ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವೆಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಈ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಏಕೆ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ ಎಂಬುದಕ್ಕೆ ಇದೇ ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ಕಾರಣವಾಗಿದೆ.

ಪ್ರಸ್ತುತದಲ್ಲಿರುವ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವು, ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದಂತೆ, ಬಹುತೇಕ ಭೌಗೋಳಿಕ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯತೆಯ ಫಲವಾಗಿದೆ. ಮೂಲಭೂತವಾಗಿ, ಇದೇ ಕಾರಣಕ್ಕಾಗಿ, ರಾಷ್ಟ್ರವೊಂದರಲ್ಲಿ ಎರಡು ರಾಜ್ಯ ಅಥವಾ ಪ್ರದೇಶಗಳ ನಡುವೆ ದೇಶೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ದೇಶದ ಬಹುತೇಕ ರಾಜ್ಯ ಅಥವಾ ಪ್ರದೇಶಗಳು ಯಾವ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಸ್ತುವಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿವೆಯೋ ಅದೇ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಪಶ್ಚಿಮಬಂಗಾಳವು ಸೆಣಬು ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯತೆ ಹೊಂದಿರುವಂತೆ, ಮಹಾರಾಷ್ಟ್ರದ ಮುಂಬೈ ಮತ್ತು ಸುತ್ತಮುತ್ತಲಿನ ಪ್ರದೇಶಗಳು ಹತ್ತಿ ಬಟ್ಟೆ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ತೊಡಗಿಕೊಂಡಿವೆ. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿಯೂ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಶ್ರಮ ವಿಭಜನೆಯ ತತ್ವಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಅಧಿಕ ಕಾರ್ಮಿಕರನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಬಹುತೇಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಶೀಲ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು, ಸಿದ್ಧ ಉಡುಪುಗಳ ತಯಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ರಫ್ತು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಕೊರತೆಯಿಂದಾಗಿ ಅವು, ಜವಳಿ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಿಂದ ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಶೀಲ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಹೆಚ್ಚು ದಕ್ಷತೆಯಿಂದ ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿದೆ.

ರಾಷ್ಟ್ರಕ್ಕೆ ಯಾವುದು ಒಳಿತೋ ಅದು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೂ ಬಹುತೇಕ ಒಳಿತೇ ಆಗಿರುತ್ತದೆ. ಸಂಸ್ಥೆಗಳೂ ಸಹ, ಬೇರೆ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗೆ ದೊರೆಯುವುದನ್ನು ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಬೆಲೆ ದೊರೆಯುವ ದೇಶಗಳಿಗೆ ರಫ್ತು ಮಾಡಲು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಬೆಲೆಯ ಪ್ರಯೋಜನ ಪಡೆಯುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಿಂದ ಇನ್ನೂ ಹಲವಾರು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಪಡೆಯುತ್ತವೆ. ಒಂದು ವಿಧದಲ್ಲಿ, ಈ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಯೋಜನಗಳೂ ಸಹ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರೇರಣೆಯನ್ನು ನೀಡಿವೆ. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಆಗುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳತ್ತ ಮುಂದಿನ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಗಮನ ಹರಿಸೋಣ.

11.1.3 ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ Vs ದೇಶೀಯ ವ್ಯವಹಾರ (International Business Vs Domestic Business)

ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸುವುದು ಹಾಗೂ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು ದೇಶೀಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸಂಕೀರ್ಣವಾಗಿದೆ. ದೇಶ-ದೇಶಗಳ ರಾಜಕೀಯ, ಸಾಮಾಜಿಕ, ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಪರಿಸರಗಳಲ್ಲಿರುವ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಿಂದಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ದೇಶೀಯ ವ್ಯವಹಾರ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ವಿದೇಶೀ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಕಷ್ಟಪಡುತ್ತಿವೆ. ಗಡಿಯಾಚೆಗಿನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಲು ದೇಶೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಸರಕು, ಬೆಲೆ, ಪ್ರವರ್ತನೆ ಮತ್ತು ಹಂಚಿಕೆಯ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಹಾಗೂ ವ್ಯವಹಾರದ ಎಲ್ಲಾ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಉದ್ದೇಶಿತ ವಿದೇಶೀ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗನುಸಾರವಾಗಿ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. (ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಪಾರಿಸರಿಕ ಭಿನ್ನತೆಗಳ ಅರಿವು ಹೊಂದುವ ಅಗತ್ಯವಿದೆ: Box - B ನಲ್ಲಿ ನೋಡಿ.)

Box-B

ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಪಾರಿಸರಿಕ ಭಿನ್ನತೆಗಳ ಅರಿವು ಹೊಂದುವ ಅಗತ್ಯವಿದೆ (Firms need to be cognisant of environmental differences)

ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಡೆಸುವುದು ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು ಸುಲಭದ ಕೆಲಸವಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಒಂದು ದೇಶದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ದೇಶಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗುವ ರಾಜಕೀಯ, ಸಾಮಾಜಿಕ, ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಪರಿಸರಗಳಲ್ಲಿರುವ ಭಿನ್ನತೆಗಳ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು ಬಹಳ ಕ್ಲಿಷ್ಟಕರವಾಗಿದೆ.

ಮೇಲ್ಕಂಡ ಭಿನ್ನತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕೇವಲ ಅರಿವಿದ್ದರೆ ಸಾಲದು. ಯಾರೇ ಆದರೂ ತಮ್ಮ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಹೊಂದಾಣಿಕೆಗಳನ್ನು ತರುವ ಮೂಲಕ ಈ ಬದಲಾವಣೆಗಳಿಗೆ ಸೂಕ್ಷ್ಮವಾಗಿ ಸ್ಪಂದಿಸಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಅತಿ ಕಡಿಮೆ ತಲಾದಾಯ ಹೊಂದಿರುವ ಆಫ್ರಿಕಾ ಮತ್ತು ಏಷಿಯಾದಂತಹ ಬಹುತೇಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಶೀಲ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಬಳಕೆದಾರರು ಬೆಲೆ-ಸೂಕ್ಷ್ಮತೆ (Price Sensitive) ಉಳ್ಳವರಾಗಿದ್ದು ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಯ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ದೇಶಗಳಾದ ಜಪಾನ್, ಯು.ಎಸ್.ಎ, ಕೆನಡಾ, ಫ್ರಾನ್ಸ್, ಜರ್ಮನಿ ಮತ್ತು ಸ್ವಿಟ್ಜರ್‌ಲೆಂಡ್ ದೇಶಗಳ ಬಳಕೆದಾರರು, ಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಅಧಿಕವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಉತ್ತಮಗುಣಮಟ್ಟದ ಮತ್ತು ಅಧಿಕ ಬೆಲೆಯ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ವ್ಯವಹಾರದ ದೂರದೃಷ್ಟಿಯನುಸಾರ, ಈ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸಲು ಬಯಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಇಂತಹ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ತಿಳಿದು ಅದಕ್ಕನುಸಾರವಾಗಿ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಬೇಕು. ಈ ಸಂಗತಿಗಳಿಗೆ ಸರಿಹೊಂದುವಂತೆ, ಆಫ್ರಿಕಾ ಮತ್ತು ಏಷಿಯನ್ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಬಳಕೆದಾರರಿಗಾಗಿ ನಿಯಾತ ಮಾಡುವ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಜಪಾನ್ ಮತ್ತಿತರ ಯುರೋಪ್ ಮತ್ತು ಉತ್ತರ ಅಮೇರಿಕಾ ದೇಶಗಳಿಗೆ ರಫ್ತು ಮಾಡುವವರು ಅಲ್ಲಿನ ಬಳಕೆದಾರರಿಗಾಗಿ ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಬೇಕು.

ದೇಶೀಯ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೂ ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೂ ವ್ಯತ್ಯಾಸವಿರುವ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಎ) ಕೊಳ್ಳುವವರ ಮತ್ತು ಮಾರುವವರ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯತೆ (Nationality of Buyers and sellers)

ವ್ಯವಹಾರ ವಹಿವಾಟುಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳುವವರ (ಕೊಳ್ಳುವವರು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರರು) ರಾಷ್ಟ್ರೀಯತೆಯು ದೇಶೀಯ ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗಿದೆ. ಆಂತರಿಕ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಕೊಳ್ಳುವವರು ಮತ್ತು ಮಾರುವವರಿಬ್ಬರೂ ಒಂದೇ ದೇಶದವರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಇದು, ಒಬ್ಬರನ್ನೊಬ್ಬರು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡು ವ್ಯವಹರಿಸಲು ಸಾಧ್ಯಗೊಳಿಸಿದೆ. ಆದರೆ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಕೊಳ್ಳುವವರು ಮತ್ತು ಮಾರುವವರು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ದೇಶದವರಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಇದು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಅವರ ಭಾಷೆ, ಮನೋಭಾವ, ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಂಪ್ರದಾಯಗಳು ಹಾಗೂ ವ್ಯವಹಾರದ ಉದ್ದೇಶ ಮತ್ತು ಆಚರಣೆಗಳಲ್ಲಿರುವ ಭಿನ್ನತೆಗಳ ಕಾರಣ, ಪರಸ್ಪರ ಸಂವಾದ ನಡೆಸುವುದು ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಅಂತಿಮಗೊಳಿಸುವುದು ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚು ಕಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ.

ಬಿ) ಇತರ ಆಸಕ್ತ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ (ಹಿತಾಧಿಗಳ) ರಾಷ್ಟ್ರೀಯತೆ (Nationality of other stakeholders)

ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುವ ನೌಕರರು, ಪೂರೈಕೆದಾರರು, ಶೇರುದಾರರು/ಪಾಲುದಾರರು ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕರಂತಹ ಇತರ ಆಸಕ್ತವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯತೆಗಳ ಕಾರಣದಿಂದಲೂ ದೇಶೀಯ ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಭಿನ್ನವಾಗಿವೆ. ದೇಶೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ ಎಲ್ಲರೂ ಒಂದೇ ದೇಶದವರಾಗಿರುವುದರಿಂದ, ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಅವರೆಲ್ಲರ ಮೌಲ್ಯಧಾರಿತ ವರ್ತನೆಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಏಕರೂಪತೆ ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ; ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ, ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಬೇರೆ ಬೇರೆ ದೇಶಗಳಿಗೆ ಸೇರಿದ ಇತರ ಆಸಕ್ತ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಮೌಲ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಆಕಾಂಕ್ಷೆಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕಾಗುವುದರಿಂದ ನಿರ್ಧಾರ ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದು ಬಹುತೇಕ ಸಂಕೀರ್ಣವಾಗುತ್ತದೆ.

ಸಿ) ಉತ್ಪಾದನಾಂಗಗಳ ಚಲನೆ (Mobility of Factors of Production)

ಉತ್ಪಾದನಾಂಗಗಳಾದ ಶ್ರಮ ಮತ್ತು ಬಂಡವಾಳದ ಚಲನೆಯ ಪ್ರಮಾಣವು, ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಒಂದು ದೇಶದ ಒಳಗಿರುವ ಪ್ರಮಾಣಕ್ಕಿಂತ ದೇಶ-ದೇಶಗಳ ನಡುವೆ ಕಡಿಮೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಈ ಉತ್ಪಾದನಾಂಗಗಳು ದೇಶದೊಳಗೆ ಸ್ವತಂತ್ರವಾಗಿ ಚಲಿಸುತ್ತವೆಯಾದರೂ, ದೇಶ-ದೇಶಗಳ ನಡುವೆ ಅವುಗಳ ಚಲನೆಗೆ ಹಲವಾರು ನಿರ್ಬಂಧಗಳಿರುತ್ತವೆ. ಕಾನೂನಾತ್ಮಕ ನಿರ್ಬಂಧಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ, ಸಾಮಾಜಿಕ-ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಪರಿಸರಗಳು, ಭೌಗೋಳಿಕ ಪ್ರಭಾವಗಳು ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳು ದೇಶ-ದೇಶಗಳ ನಡುವೆ ಅವುಗಳ ಚಲನೆಯ ಮಾರ್ಗದಲ್ಲಿ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಬಾಧಕವಾಗಿ ಬರುತ್ತವೆ. ದೇಶದಿಂದ ದೇಶಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗುವ ವಾಯುಗುಣ, ಆರ್ಥಿಕ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ-ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳಿಗೆ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳಲು ಕಷ್ಟಪಡುವ ಕಾರ್ಮಿಕರ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಇದು ಖಂಡಿತವಾಗಿಯೂ ಸತ್ಯವಾಗಿದೆ.

ಡಿ) ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿರುವ ಗ್ರಾಹಕರ ವೈವಿಧ್ಯತೆ (Customer heterogeneity across markets)

ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರು ವಿವಿಧ ದೇಶದವರಾದ್ದರಿಂದ, ಅವರ ಸಾಮಾಜಿಕ-ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಹಿನ್ನೆಲೆಗಳು ಭಿನ್ನವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಗ್ರಾಹಕರ ಅಭಿರುಚಿ, ಶೈಲಿ, ಭಾಷೆ, ಸಂಪ್ರದಾಯ, ನಂಬಿಕೆ, ಮನೋಭಾವ ಮತ್ತು ಸರಕುಗಳ ಆದ್ಯತೆಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ ಅಂಶಗಳು ಕೇವಲ ಅವರ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಮೇಲೆ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ, ಸಂವಹನ ಶೈಲಿ ಮತ್ತು ಖರೀದಿ ಮನೋಭಾವನೆಯ ಮೇಲೂ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತವೆ. ಈ ಸಾಮಾಜಿಕ-ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಹಿನ್ನೆಲೆಗಳ ಸ್ಪಷ್ಟ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಿಂದಾಗಿಯೇ ಚೀನಿಯರು ಬೈಸಿಕಲ್‌ಗಳನ್ನು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ, ಇದಕ್ಕೆ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ ಜಪಾನೀಯರು ಬೈಕ್ ಸವಾರಿ ಮಾಡಲು ಇಷ್ಟಪಡುತ್ತಾರೆ. ಅಂತೆಯೇ, ಭಾರತೀಯರು

ಬಲಗೈ ಚಾಲನೆಯ ಕಾರುಗಳನ್ನು ಬಳಸುತ್ತಾರೆ, ಅಮೇರಿಕನ್ನರು ಎಡಬದಿಯಲ್ಲಿ ಹೊಂದಿಸಿರುವ ಸ್ಪಿಯರಿಂಗ್, ಬ್ರೇಕ್, ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿರುವ ಕಾರುಗಳ ಚಾಲನೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಮಿಗಿಲಾಗಿ, ಅಮೇರಿಕಾದ ಜನರು ಆಗಿಂದಾಗ್ಗೆ-ಅಂದರೆ ಖರೀದಿಸಿದ ಎರಡರಿಂದ ಮೂರು ವರ್ಷಗಳೊಳಗೆ, ತಮ್ಮ ದೂರದರ್ಶನ, ಬೈಕುಗಳು ಮತ್ತು ಇತರೆ ಬಳಕೆದಾರ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸುತ್ತಾರೆ; ಆದರೆ ಭಾರತೀಯರು, ತಾವು ಹೊಂದಿರುವ ವಸ್ತುಗಳು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ನಿರುಪಯುಕ್ತವಾಗುವ ತನಕ ಬಹುಪಾಲು ಬದಲಾಯಿಸುವ ಗೋಜಿಗೆ ಹೋಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಇಂತಹ ವ್ಯತಿರಿಕ್ತಗಳು, ವಿವಿಧ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೂ ಸೂಕ್ತವಾಗುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ವಸ್ತುಗಳ ವಿನ್ಯಾಸ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯತಂತ್ರ ರೂಪಿಸುವುದನ್ನು ಬಹುವಾಗಿ ಸಂಕೀರ್ಣಗೊಳಿಸಿವೆ. ಒಂದು ದೇಶದೊಳಗಿರುವ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಭಿರುಚಿ ಮತ್ತು ಆದ್ಯತೆಗಳೂ ಸಹ ಸ್ವಲ್ಪ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಭಿನ್ನವಾಗುತ್ತವೆ. ಈ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು, ದೇಶ-ದೇಶಗಳ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಹೋಲಿಸಿದಾಗ ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತಾ ಹೋಗುತ್ತವೆ.

ಇ) ವ್ಯವಹಾರದ ಪದ್ಧತಿಗಳು ಮತ್ತು ಆಚರಣೆಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು (Differences in business systems and practices): ವ್ಯವಹಾರ ಪದ್ಧತಿ ಮತ್ತು ಆಚರಣೆಗಳಲ್ಲಿರುವ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು ಒಂದು ದೇಶದೊಳಗಿರುವುದಕ್ಕಿಂತ ದೇಶ-ದೇಶಗಳೊಳಗೆ ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾಜಿಕ-ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಆರ್ಥಿಕ ಮೂಲಸೌಕರ್ಯಗಳ ಲಭ್ಯತೆ, ಹಾಗೂ ಅವುಗಳ ವೆಚ್ಚ ಮತ್ತು ದಕ್ಷತೆ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಬೆಂಬಲಿತ ಸೇವೆಗಳು, ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಪ್ರದಾಯ ಮತ್ತು ಆಚರಣೆಗಳ ವಿಚಾರಗಳಲ್ಲಿತಮ್ಮ ಸಾಮಾಜಿಕ-ಆರ್ಥಿಕ ವಾತಾವರಣ ಮತ್ತು ಐತಿಹಾಸಿಕ ಆಕಸ್ಮಿಕ ಘಟನೆಗಳಿಂದಾಗಿ ದೇಶಗಳು ಒಂದರಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಭಿನ್ನವಾಗಿವೆ. ಈ ಎಲ್ಲಾ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರವೇಶಿಸಲಿಚ್ಛಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅವಶ್ಯವಾಗಿ ತಮ್ಮ ಉತ್ಪಾದನೆ, ಹಣಕಾಸು, ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಚಲಿತದಲ್ಲಿರುವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳಿಗನುಸಾರವಾಗಿ ಹೊಂದಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತವೆ.

ಎಫ್) ರಾಜಕೀಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ಅಪಾಯಗಳು (Political system and risks)

ರಾಜಕೀಯ ಅಂಶಗಳಾದ ಸರ್ಕಾರದ ವಿಧ, ರಾಜಕೀಯ ಪಕ್ಷಗಳ ವ್ಯವಸ್ಥೆ, ರಾಜಕೀಯ ಚಿಂತನೆಗಳು, ರಾಜಕೀಯ ತೊಂದರೆಗಳು, ಇತ್ಯಾದಿ, ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಮೇಲೆ ಆಳವಾದ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಬೀರುತ್ತವೆ. ವ್ಯವಹಾರಸ್ಥ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತನ್ನ ದೇಶದ ರಾಜಕೀಯ ಪರಿಸರದೊಂದಿಗೆ ಪರಿಚಿತನಾಗಿರುವುದರಿಂದ, ಅದನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ಮೇಲೆ ಅದರ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಅಂದಾಜಿಸುತ್ತಾನೆ. ಆದರೆ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಹೀಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ರಾಜಕೀಯ ಪರಿಸರವು ದೇಶದಿಂದ ದೇಶಕ್ಕೆ ಭಿನ್ನವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ವಿಭಿನ್ನತೆಯಿಂದ ಕೂಡಿರುವ ರಾಜಕೀಯ ಪರಿಸರಗಳು ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ವ್ಯಾವಹಾರಿಕ ಅನ್ವಯಿಕೆಗಳನ್ನು ಅರಿಯಲು ವಿಶೇಷ ಪ್ರಯತ್ನಗಳನ್ನು ಮಾಡುವ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ರಾಜಕೀಯ ಪರಿಸರವು ಬದಲಾವಣೆ ಹೊಂದುತ್ತಲೇ ಇರುವುದರಿಂದ, ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿನ ರಾಜಕೀಯ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಅವಲೋಕಿಸುತ್ತಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ವಿವಿಧ ರಾಜಕೀಯ ಅಪಾಯಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸಲು ಕಾರ್ಯತಂತ್ರಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಬೇಕು.

ಹೊರದೇಶವೊಂದರ ರಾಜಕೀಯ ಪರಿಸರದ ಪ್ರಮುಖ ಸಮಸ್ಯೆ ಎಂದರೆ, ಹೊರದೇಶಗಳಿಂದ ಬರುವ ಸರಕು-ಸೇವೆಗಳಿಗಿಂತ ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ತಯಾರಾದವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಒಲವು ತೋರುವ ದೇಶಗಳ ಮನೋಭಾವ. ದೇಶೀಯವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಇದು ಸಮಸ್ಯೆಯಾಗುವುದಿಲ್ಲವಾದರೂ, ಬೇರೆ ಬೇರೆ ದೇಶಗಳಿಗೆ ಸರಕು-ಸೇವೆಗಳನ್ನು ರಫ್ತು ಮಾಡುವವರು ಅಥವಾ ಸಾಗರೋತ್ತರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಸ್ಥಾವರಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಆಸಕ್ತವಾಗಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಸಮಸ್ಯೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

ಜಿ) ವ್ಯವಹಾರದ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳು ಮತ್ತು ನೀತಿಗಳು (Business regulations and policies)

ಸಾಮಾಜಿಕ-ಆರ್ಥಿಕ ಪರಿಸರ ಮತ್ತು ರಾಜಕೀಯ ತತ್ವಗಳ ಜೊತೆಗೆ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ದೇಶವು ತನ್ನದೇ ಆದ ವ್ಯಾವಹಾರಿಕ ಕಾನೂನು ಮತ್ತು ಕಾಯಿದೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಕಟಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಕಾನೂನುಗಳು, ಕಾಯಿದೆಗಳು ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ನೀತಿಗಳು ಒಂದು ದೇಶದೊಳಗೆ ಹೆಚ್ಚು-ಕಡಿಮೆ ಏಕರೀತಿಯಾಗಿ ಅನ್ವಯಿಸಿದರೂ, ರಾಷ್ಟ್ರ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ನಡುವೆ ವ್ಯಾಪಕವಾಗಿ ಭಿನ್ನವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ದೇಶವೊಂದು ಅನುಸರಿಸುವ ತೆರಿಗೆದರ ಮತ್ತು ತೆರಿಗೆ ನೀತಿಗಳು, ಆಮದು ಪಾಲು ಪದ್ಧತಿ, ಸಹಾಯಧನಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ನಿರ್ಬಂಧಗಳು ಬೇರೆ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿದ್ದಂತೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಅವು, ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ, ವಿದೇಶಿ ಸರಕುಗಳು, ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ಬಂಡವಾಳಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ತಾರತಮ್ಯ ಮಾಡುತ್ತವೆ.

ಹೆಚ್) ವ್ಯವಹಾರ ವಹಿವಾಟುಗಳಲ್ಲಿ ಬಳಸುವ ಕರೆನ್ಸಿ (Currency used in business transactions)

ದೇಶೀಯ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೂ ಮತ್ತು ವಿದೇಶೀ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೂ ಇರುವ ಇನ್ನೊಂದು ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯತ್ಯಾಸವೆಂದರೆ, ವಿದೇಶಿ ವ್ಯವಹಾರವು ವಿವಿಧ ಕರೆನ್ಸಿ ನೋಟುಗಳ ಬಳಕೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವುದು. ವಿನಿಮಯದರವು (ಅಂದರೆ, ಒಂದು ದೇಶದ ಕರೆನ್ಸಿ ದರವನ್ನು ಇನ್ನೊಂದು ದೇಶದ ಕರೆನ್ಸಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸುವುದು) ಹೆಚ್ಚು-ಕಡಿಮೆಯಾಗುವುದರಿಂದ, ಅದು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ, ತಮ್ಮ ಸರಕುಗಳ ಮೇಲೆ ಬೆಲೆ ನಿಗದಿಮಾಡುವ ಮತ್ತು ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯದ ಅಪಾಯಗಳನ್ನೆದುರಿಸುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಕೋಷ್ಟಕ 11.1 ದೇಶೀಯ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೂ ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೂ ಇರುವ ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು.

(Major differences between domestic and International business)

ಕ್ರ ಸಂ	ವ್ಯತ್ಯಾಸದ ಆಧಾರ	ದೇಶೀಯ ವ್ಯವಹಾರ	ಅಂತರ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ
1	ಕೊಳ್ಳುವವರು ಮತ್ತು ಮಾರುವವರ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯತೆ	ದೇಶೀಯ ವ್ಯವಹಾರ ವಹಿವಾಟುಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದೇ ದೇಶದ ಜನರು ಅಥವಾ ಸಂಘಟನೆಗಳ ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆ ಇರುತ್ತದೆ.	ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ದೇಶದ ಜನರು ಅಥವಾ ಸಂಘಟನೆಗಳ ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆ ಇರುತ್ತದೆ.
2	ಇತರ ಆಸಕ್ತ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯತೆ	ವಿವಿಧ ಆಸಕ್ತ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು, ಅಂದರೆ, ಪೂರೈಕೆದಾರರು, ನೌಕರರು, ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು, ಶೇರುದಾರರು ಮತ್ತು ಪಾಲುದಾರರು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಒಂದೇ ದೇಶದ ನಾಗರಿಕರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ.	ವಿವಿಧ ಆಸಕ್ತ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು, ಅಂದರೆ, ಪೂರೈಕೆದಾರರು, ನೌಕರರು, ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು, ಶೇರುದಾರರು ಮತ್ತು ಪಾಲುದಾರರು ವಿವಿಧ ದೇಶಗಳಿಗೆ ಸೇರಿದವರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ.
3	ಉತ್ಪಾದನಾಂಗಗಳ ಚಲನೆ	ದೇಶೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದನಾಂಗಗಳಾದ ಶ್ರಮ ಮತ್ತು ಬಂಡವಾಳದ ಚಲನೆಯ ಪ್ರಮಾಣ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ.	ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದನಾಂಗಗಳಾದ ಶ್ರಮ ಮತ್ತು ಬಂಡವಾಳದ ಚಲನೆಯ ಪ್ರಮಾಣ ಕಡಿಮೆಯಿರುತ್ತದೆ.
4	ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ವೈವಿಧ್ಯತೆ	ದೇಶೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಏಕರೂಪ ಸ್ವರೂಪದಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ.	ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಭಾಷೆ, ಆದ್ಯತೆಗಳು, ಸಂಪ್ರದಾಯ ಮತ್ತು ರೂಢಿಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಂದಾಗಿ ಏಕರೂಪ ಸ್ವರೂಪವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ.

5	ವ್ಯವಹಾರ ಪದ್ಧತಿ ಮತ್ತು ಆಚರಣೆಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು	ದೇಶದೊಳಗಿನ ವ್ಯವಹಾರ ಪದ್ಧತಿ ಮತ್ತು ಆಚರಣೆಗಳು ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಏಕ ರೀತಿಯಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ.	ದೇಶ-ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ಪದ್ಧತಿ ಮತ್ತು ಆಚರಣೆಗಳು ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುತ್ತವೆ.
6	ರಾಜಕೀಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ಅಪಾಯಗಳು.	ದೇಶೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಒಂದೇ ದೇಶದ ರಾಜಕೀಯ ಪದ್ಧತಿ ಮತ್ತು ಅಪಾಯಗಳಿರುತ್ತವೆ.	ವಿವಿಧ ದೇಶಗಳು ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರದ ರಾಜಕೀಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದರಿಂದ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಮಾಣದ ಅಪಾಯಗಳಿರುತ್ತವೆ. ಇದು ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ತೊಡಕಾಗಿದೆ.
7	ವ್ಯವಹಾರದ ಕಾನೂನು ಮತ್ತು ನೀತಿಗಳು	ದೇಶೀಯ ವ್ಯವಹಾರವು ಒಂದೇ ದೇಶದ ಕಾನೂನು, ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ನೀತಿಗಳು, ತೆರಿಗೆ ಪದ್ಧತಿ ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತವೆ.	ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ವಹಿವಾಟುಗಳು ಅನೇಕ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಕಾನೂನು, ನೀತಿ ಮತ್ತು ನಿಯಮಗಳು, ತೆರಿಗೆ ಪದ್ಧತಿ ಮತ್ತು ಆಮದು ರಫ್ತು ಪಾಲುಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತವೆ.
8	ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಬಳಸುವ ಕರೆನ್ಸಿ	ಸ್ವದೇಶೀ ಕರೆನ್ಸಿಯನ್ನು ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ	ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ ವಹಿವಾಟುಗಳು ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಕರೆನ್ಸಿಗಳ ಬಳಕೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

11.1.4 ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ವ್ಯಾಪ್ತಿ (Scope of International business)

ಈಗಾಗಲೇ ಹೇಳಿರುವಂತೆ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರದ ವ್ಯಾಪ್ತಿಗಿಂತ ಬಹಳ ವಿಶಾಲವಾಗಿದೆ. ಇದು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು (ಸರಕು ಸೇವೆಗಳ ನಿಯಾತ ಮತ್ತು ಆಯಾತ) ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ, ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯವಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವ ವಿಶಾಲವಾದ ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ವಿವಿಧ ಪದ್ಧತಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸಂರಚಿಸುವ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳ ಪ್ರಮುಖ ಪ್ರಕಾರಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ.

ಎ) ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸರಕುಗಳ ರಫ್ತು ಮತ್ತು ಆಮದು (Merchandise exports and imports): ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸರಕುಗಳೆಂದರೆ ಗೋಚರಿಸುವ ಸರಕುಗಳು, ಅಂದರೆ, ನೋಡಬಹುದಾದ ಮತ್ತು ಸ್ಪರ್ಶಿಸಬಹುದಾದ ವಸ್ತುಗಳು. ಈ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸರಕುಗಳ ರಫ್ತು ಎಂದರೆ ಗೋಚರಿಸುವ ಸರಕುಗಳನ್ನು ವಿದೇಶಗಳಿಗೆ ರವಾನಿಸುವುದು, ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸರಕುಗಳ ಆಮದು ಎಂದರೆ ಗೋಚರಿಸುವ ಸರಕುಗಳನ್ನು ವಿದೇಶದಿಂದ ಸ್ವಂತ ದೇಶಕ್ಕೆ ತರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಎಂದಾಗುತ್ತದೆ. ಸರಕುಗಳ ವ್ಯಾಪಾರವೆಂದೂ ಹೆಸರಿರುವ ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸರಕುಗಳ ರಫ್ತು ಮತ್ತು ಆಮದುಗಳು ಕೇವಲ ಗೋಚರಿಸುವ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಒಳಗೊಂಡಿದ್ದು, ಸೇವೆಗಳ ವ್ಯಾಪಾರದಿಂದ ಭಿನ್ನವಾಗಿದೆ.

ಬಿ) ಸೇವೆ ರಫ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಆಮದುಗಳು (Service exports and imports): ಸೇವೆಗಳ ರಫ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಆಮದುಗಳು ಅಗೋಚರ ವಸ್ತುಗಳ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ. ಸೇವೆಗಳ ಅಗೋಚರ ಆಯಾಮದ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿನ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಅಗೋಚರ ವ್ಯಾಪಾರ ಎಂದೂ ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯವಾಗಿ ವಿಶಾಲ ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಈ ವ್ಯವಹಾರವು ಪ್ರವಾಸೋದ್ಯಮ ಮತ್ತು ಪ್ರಯಾಣ, ಊಟ

ಮತ್ತು ವಸತಿ (ಹೋಟೆಲ್ ಮತ್ತು ರೆಸ್ಟೋರೆಂಟುಗಳು), ವಿನೋದ ಮತ್ತು ಮನರಂಜನೆ, ಸಾರಿಗೆ, ವೃತ್ತಿಪರ ಸೇವೆಗಳು (ತರಬೇತಿ, ನೇಮಕಾತಿ, ಸಲಹಾಕೇಂದ್ರ ಮತ್ತು ಸಂಶೋಧನೆ), ಸಂವಹನ (ಅಂಚೆ, ದೂರವಾಣಿ, ಪ್ಯಾಕ್ಸ್, ಕೊರಿಯರ್ ಮತ್ತು ಇತರ ಶ್ರವಣ-ದೃಶ್ಯ ಸೇವೆಗಳು), ನಿರ್ಮಾಣ ಮತ್ತು ಇಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್ ಸೇವೆ, ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಸೇವೆಗಳು (ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರ, ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ, ಜಾಹೀರಾತು, ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಸಂಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ದಾಸ್ತಾನುಗಾರಿಕೆ), ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳನ್ನು (ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಸೇವೆಗಳು) ಒಳಗೊಂಡಿವೆ. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರವಾಸೋದ್ಯಮ, ಸಾರಿಗೆ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರದ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳಾಗಿವೆ. (ಬಾಕ್ಸ್ 'ಸಿ' -ನೋಡಿ)

ಬಾಕ್ಸ್ - ಸಿ

ಸೇವೆಗಳ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ

ಪ್ರವಾಸೋದ್ಯಮ, ಸಾರಿಗೆ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು ಮೇಲುಗೈ ಸಾಧಿಸಿವೆ.

(Tourism, Transportation and Business services dominate International trade in services)

ಪ್ರವಾಸೋದ್ಯಮ ಮತ್ತು ಸಾರಿಗೆ (Tourism and Transportation)

ಪ್ರವಾಸೋದ್ಯಮ ಮತ್ತು ಸಾರಿಗೆಗಳು, ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿನ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರದ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮಿವೆ. ಹಲವಾರು ವಾಯುಯಾನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಹಡಗು ಕಂಪನಿಗಳು, ಟ್ರಾವೆಲ್ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳು ಮತ್ತು ಹೋಟೆಲ್‌ಗಳು ತಮ್ಮ ಬಹುಪಾಲು ಆದಾಯವನ್ನು ತಮ್ಮ ಸಾಗರೋತ್ತರ ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ವಿದೇಶ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಂದ ಪಡೆಯುತ್ತಿವೆ. ಅನೇಕ ದೇಶಗಳು, ಹೆಚ್ಚು ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯ ಗಳಿಕೆ ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗಗಳ ಮುಖ್ಯ ಮೂಲವಾಗಿ, ಸೇವೆಗಳ ಮೇಲೆ ಅಧಿಕವಾಗಿ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಬೇಕಾಗಿ ಬಂದಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಭಾರತವು ಪ್ರವಾಸೋದ್ಯಮ ಮತ್ತು ಸಾರಿಗೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸೇವೆಗಳ ರವಾನೆಯಿಂದ ಗಮನಾರ್ಹ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ವಿದೇಶೀ ವಿನಿಮಯವನ್ನು ಗಳಿಸುತ್ತಿದೆ.

ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳು(Business services)

ಒಂದು ದೇಶವು ಇನ್ನೊಂದು ದೇಶಕ್ಕೆ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿ, ಈ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯವನ್ನು ಗಳಿಸಿದರೆ ಅದನ್ನೂ ಸಹ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಒಂದು ಸ್ವರೂಪ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್, ವಿಮೆ, ಬಾಡಿಗೆಗೆ ಕೊಡುವುದು (Rentals), ಇಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಣೆಗಳಂತಹ ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಶುಲ್ಕ ಪಡೆಯುವುದೂ ಸಹ ದೇಶದ ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯ ಗಳಿಕೆಯ ಭಾಗವನ್ನು ರೂಪಿಸುತ್ತದೆ. ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ನಿರ್ಮಾಣ ಕಾರ್ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು(Construction Projects) ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದೂ ಸಹ ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳ ನಿಯಾತಕ್ಕೆ ಉದಾಹರಣೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಇಂತಹ ಸೇವೆಗಳ ಇತರ ಉದಾಹರಣೆಗಳಲ್ಲಿ, ಒಂದು ದೇಶದ ಕಂಪನಿಯೊಂದು, ಸಾಮಾನ್ಯ ಅಥವಾ ವಿಶೇಷವಾದ ನಿರ್ವಹಣಾ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು, ವಿದೇಶದಲ್ಲಿರುವ ಇನ್ನೊಂದು ಕಂಪನಿಗೆ, ಬೇರೆ ದೇಶದ ಬದಲಾಗಿ, ಸಿಬ್ಬಂದಿಯನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಒಪ್ಪಂದದಂತಹ ಸಾಗರೋತ್ತರ ನಿರ್ವಹಣೆ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಸೇರುತ್ತವೆ.

೨) ಪರವಾನಗಿ ನೀಡುವುದು ಮತ್ತು ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡುವುದು (Licensing and Franchising): ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಶುಲ್ಕದ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ, ವ್ಯಾಪಾರೀ ಚಿಹ್ನೆಗಳು, ಸ್ವಾಮ್ಯಸನ್ನದುಗಳು(Patents) ಅಥವಾ ಗ್ರಂಥಸ್ವಾಮ್ಯ(Copyright) ಹಕ್ಕುಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ, ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಮತ್ತು ಮಾರಲು, ವಿದೇಶದ ಮತ್ತೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಪರವಾನಗಿ ನೀಡುವುದು, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಪ್ರವೇಶಿಸುವ ಇನ್ನೊಂದು ಪ್ರಕಾರವಾಗಿದೆ. ಈ ಪರವಾನಗಿ ನೀಡಿಕೆ ಪದ್ಧತಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ, ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿನ ಸ್ಥಳೀಯ ತಂಪುಪಾನೀಯ ತಯಾರಿಕಾ ಕಂಪನಿಗಳು, ಪೆಪ್ಪಿ ಮತ್ತು ಕೋಕೋ ಕೋಲಾಗಳನ್ನು ವಿಶ್ವದಾದ್ಯಂತ ಉತ್ಪಾದಿಸಿ, ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಿವೆ.

ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡುವಿಕೆ(Franchising)ಯು ಪರವಾನಗಿ ನೀಡಿಕೆಗೆ ಸರಿಸಮಾನವಾಗಿದೆಯಾದರೂ, ಅದನ್ನು ಸೇವೆಗಳ ಉಪಲಬ್ಧತೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಮ್ಯಾಕ್‌ಡೊನಾಲ್ಡ್ ಕಂಪನಿಯು ತನ್ನ ಫ್ರಾಂಚೈಸಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಮೂಲಕ ವಿಶ್ವದಾದ್ಯಂತ ಶೀಘ್ರ ಆಹಾರ ತಯಾರಿಕಾ ಗೃಹಗಳನ್ನು (Fast Food Restaurants) ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದೆ.

ಡಿ) ವಿದೇಶಿ ಹೂಡಿಕೆ (Foreign Investment): ವಿದೇಶಿ ಹೂಡಿಕೆಯೂ ಸಹ ವಿದೇಶಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಇನ್ನೊಂದು ಪ್ರಮುಖ ರೂಪವಾಗಿದೆ. ವಿದೇಶಿ ಹೂಡಿಕೆಯು ವಿತ್ತೀಯ ಪ್ರತಿಫಲಕ್ಕಾಗಿ ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ವಿದೇಶಿ ಹೂಡಿಕೆಯು ಎರಡು ಪ್ರಕಾರಗಳಲ್ಲಿರಬಹುದು: ನೇರ ಹೂಡಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ಪರೋಕ್ಷ ವಿನಿಯೋಜನೆ ಹೂಡಿಕೆಗಳು. ನೇರ ಹೂಡಿಕೆಗಳು, ಕಂಪನಿಯೊಂದು ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸರಕು-ಸೇವೆಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಸಲುವಾಗಿ, ಆ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿಯೂ ಮತ್ತು ಸ್ಥಾವರಗಳಂತಹ ಸ್ವತ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ತೊಡಗಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ನೇರ ಹೂಡಿಕೆಯು ಹೂಡಿಕೆದಾರನಿಗೆ ವಿದೇಶಿ ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ನಿಯಂತ್ರಣಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಅದಕ್ಕಾಗಿಯೇ ಇದನ್ನು ವಿದೇಶಿ ನೇರ ಹೂಡಿಕೆ (FDI-Foreign Direct Investment) ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಸರಕು ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಸಲುವಾಗಿ ಒಬ್ಬ ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚು ವಿದೇಶಿ ಜನರೊಂದಿಗೆ ಕೂಡಿ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಹೂಡುವುದಕ್ಕೆ ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆ (Joint Venture) ಎನ್ನುವರು. ಯಾವುದೇ ಒಂದು ಕಂಪನಿಯು, ಇಚ್ಛಿಸಿದಲ್ಲಿ, ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಶೇಕಡಾ 100 ರಷ್ಟು ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ವಿದೇಶೀ ಉದ್ದಿಮೆಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿ, ಪೂರ್ಣ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಸಹಾಯಕ (ಅನುಷಂಗಿಕ) ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ಹೀಗೆ, ವಿದೇಶಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸಹಾಯಕ ಕಂಪನಿಗಳ ವ್ಯವಹಾರದ ಮೇಲೆ ಪೂರ್ಣ ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ಸಾಧಿಸಬಹುದು.

ವಿನಿಯೋಜಿತ ಹೂಡಿಕೆಯು (Portfolio Investment) ಇನ್ನೊಂದೆಡೆ, ಒಂದು ಕಂಪನಿಯು ಇನ್ನೊಂದು ಕಂಪನಿಯ ಶೇರುಗಳ ಖರೀದಿ ಅಥವಾ ಸಾಲ ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು, ಲಾಭಾಂಶಗಳು ಅಥವಾ ಸಾಲಗಳ ಮೇಲಿನ ಬಡ್ಡಿಯ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಆದಾಯ ಗಳಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ವಿನಿಯೋಜನೆ ಹೂಡಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ, ವಿದೇಶಿ ನೇರ ಹೂಡಿಕೆಗಳಲ್ಲಿರುವಂತೆ, ಹೂಡಿಕೆದಾರನು ಉತ್ಪಾದನಾ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ನೇರವಾಗಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಇದು, ಕೇವಲ ವಿದೇಶೀ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಶೇರುಗಳು, ಬಾಂಡುಗಳು, ಹುಂಡಿಗಳು ಅಥವಾ ವಚನ ಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡುವುದು ಅಥವಾ ಸಾಲ ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ಆದಾಯ ಗಳಿಸುವುದಾಗಿದೆ.

11.1.5 ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು (Benefits of International Business)

ಹೆಚ್ಚು ಸಂಕೀರ್ಣತೆಗಳು ಮತ್ತು ಅಪಾಯಗಳಿದ್ದಾಗ್ಯೂ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವು ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಬಹುಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ, ಅದು ಅನೇಕ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಬಹುಸಮಯದಿಂದ ಈ ಪ್ರಯೋಜನಗಳ ಲಭ್ಯತೆಯು ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿದ್ದು, ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ಇದು ದೇಶಗಳ ನಡುವೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಗಳ ವಿಸ್ತರಣೆಗೆ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುವ ಅಂಶವಾಗಿದ್ದು, ಜಾಗತೀಕರಣದಂತಹ ವಿದ್ಯಮಾನಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗಿದೆ. ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಿಂದಾಗುವ ಕೆಲವು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಿಗಾಗುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು (Benifits to Nations)

ಎ) ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯ ಗಳಿಕೆ (Earning of foreign exchange): ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವು ಒಂದು ದೇಶವು ವಿದೇಶೀ ವಿನಿಮಯ ಗಳಿಸಲು ಸಹಾಯವಾಗುತ್ತದೆಯೆಂದರೆ, ದೇಶೀಯವಾಗಿ ಲಭ್ಯವಿಲ್ಲದೇ ಇರಬಹುದಾದ ಬಂಡವಾಳ ಸರಕುಗಳು, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ, ಪೆಟ್ರೋಲಿಯಂ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ರಸಗೊಬ್ಬರ, ಔಷಧ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಹಾಗೂ ಬೇರೆ ಗ್ರಾಹಕ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ನಂತರ ಇದನ್ನು ಬಳಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಬಿ) ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಹೆಚ್ಚು ಸದ್ಬಳಕೆ (More efficient use of resources):

ಈ ಮೊದಲೇ ಹೇಳಿದಂತೆ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವು 'ನಿಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ದಕ್ಷತೆಯಿಂದ ಉತ್ಪಾದಿಸಬಹುದಾದ್ದನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಿ, ಬೇರೆ ದೇಶಗಳು ಹೆಚ್ಚು ದಕ್ಷತೆಯಿಂದ ಉತ್ಪಾದಿಸಿದುದನ್ನು ಪಡೆಯಲು, ನೀವು ಹೆಚ್ಚುವರಿಯಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಿಸಿದುದನ್ನು ಬೇರೆ ದೇಶಗಳಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿ' ಎಂಬ ಸರಳ ತತ್ವದ ಮೇಲೆ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ಈ ತತ್ವವನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡ ದೇಶಗಳು, ಎಲ್ಲಾ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ತಾವು ಉತ್ಪಾದಿಸದೇ, ಹೆಚ್ಚು ದಕ್ಷತೆ ಮತ್ತು ಪರಿಣತಿಯಿಂದ ತಾವು ಉತ್ಪಾದಿಸಬಹುದಾದುದನ್ನು ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತವೆ. ಈ ಪ್ರಕಾರವಾಗಿ ಎಲ್ಲಾ ದೇಶಗಳ ಸರಕು-ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒಗ್ಗೂಡಿಸಿ, ಸಮಾನತೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡುವುದರಿಂದ, ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಎಲ್ಲಾ ದೇಶಗಳಿಗೂ ಪ್ರಯೋಜನವಾಗುವುದು.

ಸಿ) ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಸುಧಾರಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳು: (Improving growth prospects and employment potentials)

ಕೇವಲ ದೇಶೀಯ ಬಳಕೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಿಸುವುದು ದೇಶದ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗದ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ನಿರ್ಬಂಧಿಸಿದಂತಾಗುತ್ತದೆ. ಅನೇಕ ದೇಶಗಳು, ಅದರಲ್ಲೂ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಶೀಲ ದೇಶಗಳು, ತಾವು ಉತ್ಪಾದಿಸಿದ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವಷ್ಟರ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಅವುಗಳ ದೇಶೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ದೊಡ್ಡದಲ್ಲದ ಕಾರಣದಿಂದ, ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಮತ್ತು ಅದರಿಂದ ತಮ್ಮ ಜನರಿಗೆ ಉದ್ಯೋಗ ಸೃಜಿಸುವ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಕಾರ್ಯಗತಗೊಳಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿಲ್ಲ. ನಂತರದಲ್ಲಿ, ಸಿಂಗಪುರ, ದಕ್ಷಿಣಕೊರಿಯಾ ಮತ್ತು ಚೀನಾದಂತಹ ಕೆಲವು ದೇಶಗಳು, ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಕಂಡುಕೊಂಡು, 'ರಫ್ತುಮಾಡಿರಿ ಮತ್ತು ಬೆಳೆಯಿರಿ (export and flourish)' ಎಂಬ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರದೊಂದಿಗೆ ಸಾಹಸಯಾತ್ರೆ ಕೈಗೊಂಡವು ಮತ್ತು ಬಹುಬೇಗನೆ ವಿಶ್ವದ ಭೂಪಟದಲ್ಲಿ ಗುರಿ-ಸಾಧಕ ದೇಶಗಳಾದವು. ಇದು ಆ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿದುದಲ್ಲದೇ, ಆ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ವಾಸಿಸುತ್ತಿರುವ ಜನರಿಗೆ ಉದ್ಯೋಗಾವಕಾಶಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಿವೆ.

ಡಿ) ಹೆಚ್ಚಿದ ಜೀವನಮಟ್ಟ (Increased standard of living)

ಸರಕು-ಸೇವೆಗಳ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರದ ಅನುಪಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ, ಬೇರೆ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಸರಕು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಆ ದೇಶಗಳ ಜನರು ಬಳಸಿ, ಉತ್ತಮ ಜೀವನಮಟ್ಟವನ್ನು ಅನುಭವಿಸಲು ಸಾಧ್ಯಗೊಳಿಸಿರುವ ಅದೇ ಸರಕು-ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಬಳಸಲು ವಿಶ್ವ ಸಮುದಾಯಕ್ಕೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ.

ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಆಗುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು (Benefits to Firms)

ಎ) ಅಧಿಕ ಲಾಭದ ಅವಕಾಶಗಳು (Prospects for higher profits):

ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವು ದೇಶೀಯ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಲಾಭದಾಯಕವಾಗಿದೆ. ದೇಶೀಯ ಬೆಲೆಗಳು ಕಡಿಮೆಯಾದಾಗ, ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅಧಿಕ ಬೆಲೆಗಳಿರುವ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿ ಹೆಚ್ಚು ಲಾಭ ಗಳಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಬಿ) ಹೆಚ್ಚಿದ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಬಳಕೆ (Increased capacity utilisation):

ಅನೇಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ದೇಶೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿರುವ ಬೇಡಿಕೆಗಿಂತ ಮಿಗಿಲಾದ ಉತ್ಪಾದನಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ಸಾಗರೋತ್ತರ ವಿಸ್ತರಣೆಯ ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ವಿದೇಶಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಆದೇಶಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಮೂಲಕ ತಮ್ಮ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಉತ್ಪಾದನಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುವತ್ತ ಆಲೋಚಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಲಾಭದಾಯಕತೆಯನ್ನೂ ಉತ್ತಮಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದ ಉತ್ಪಾದನೆಯು ಬಹುವಾಗಿ ಆರ್ಥಿಕ ಮಿತವ್ಯಯಗಳಿಗೆ ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆಯಲ್ಲದೇ, ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ ಹಾಗೂ ಪ್ರತಿ ವಸ್ತುವಿನ ಮೇಲಿನ ಲಾಭದ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ.

ಸಿ) ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಅವಕಾಶಗಳು (Prospects for growth):

ದೇಶೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಬೇಡಿಕೆ ಸ್ಥಿರಗೊಳ್ಳಲು ಆರಂಭಿಸಿದಾಗ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಾಗರೋತ್ತರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಗೆ ಲಗ್ನೆಯಿಡುವುದರ ಮೂಲಕ ತಮ್ಮ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಸುಧಾರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇದು, ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿನ ಅನೇಕ ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪನಿಗಳು (multinational companies) ಅಭಿವೃದ್ಧಿಶೀಲ ದೇಶಗಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರವೇಶಿಸುವಂತೆ ಮಾಡಿದೆ.

ಡಿ) ದೇಶೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿನ ತೀವ್ರ ಪೈಪೋಟಿಗೆ ಪರ್ಯಾಯ (Wayout to intense competition in domestic market):

ದೇಶೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಪೈಪೋಟಿ ತೀವ್ರಗೊಂಡಾಗ ಮಹತ್ವದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣವೊಂದೇ ಮಾರ್ಗವೆಂದೆನಿಸುತ್ತದೆ. ಅಧಿಕ ಪೈಪೋಟಿ ಹೊಂದಿರುವ ದೇಶೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು, ಅನೇಕ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಶೋಧಿಸಲು ಪ್ರೇರೇಪಿಸುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವು, ದೇಶೀಯ ನೆಲದಲ್ಲಿ ಕಠಿಣ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಪ್ರಗತಿಯ ವೇಗವರ್ಧಕ(catalyst)ದಂತೆ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ.

ಇ) ಸುಧಾರಿತ ವ್ಯವಹಾರದ ದೂರದೃಷ್ಟಿ (Improved business vision):

ಅನೇಕ ಕಂಪನಿಗಳ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವು, ಅವುಗಳ ವ್ಯವಹಾರ ನೀತಿಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯತಂತ್ರ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಅತ್ಯಾವಶ್ಯಕ ಭಾಗವಾಗಿದೆ. ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಾಗಬೇಕೆಂಬ ತುಡಿತ, ಹೆಚ್ಚು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕವಾಗಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯ, ವೈವಿಧ್ಯಮಯವಾಗುವ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಹಾಗೂ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣದ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರದ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕೆಂಬುದರಿಂದ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯವಾಗಬೇಕೆಂಬ ದೃಷ್ಟಿಕೋನವು ಬಂದಿದೆ.

11.2 ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಪ್ರವೇಶಿಸುವ ಕ್ರಮಗಳು (Modes of Entry into International Business)

ಸರಳವಾಗಿ ಹೇಳಬೇಕೆಂದರೆ 'ಕ್ರಮ' ಎಂದರೆ ರೀತಿ ಅಥವಾ ಮಾರ್ಗ. ಆದ್ದರಿಂದ, 'ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಪ್ರವೇಶಿಸುವ ಕ್ರಮಗಳು' ಎಂಬ ಪದಸಮುಚ್ಚಯದ ಅರ್ಥವು, 'ಕಂಪನಿಯೊಂದು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಪ್ರವೇಶಿಸಬಹುದಾದ ವಿವಿಧ ಮಾರ್ಗಗಳು' ಎಂದಾಗುತ್ತದೆ. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಅರ್ಥ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಚರ್ಚಿಸುವಾಗ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಪ್ರವೇಶಿಸುವ ಕೆಲವು ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ನಾವು ನಿಮಗೆ ಈಗಾಗಲೇ ಪರಿಚಯಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಮುಂದಿನ ಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಪ್ರವೇಶಿಸುವ ಮುಖ್ಯ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು, ಅವುಗಳ ಅನುಕೂಲಗಳು ಮತ್ತು ಮಿತಿಗಳ ಸಹಿತ ವಿವರವಾಗಿ ಚರ್ಚಿಸೋಣ. ಇಂತಹ ಚರ್ಚೆಯು, ಯಾವ ಮಾರ್ಗ ಯಾವ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿಯಲು ನಿಮ್ಮನ್ನು ಸಮರ್ಥರನ್ನಾಗಿಸುತ್ತದೆ.

11.2.1 ರಫ್ತು ಮತ್ತು ಆಮದು/ನಿಯಾತ ಮತ್ತು ಆಯಾತ (Exporting and Importing)

ರಫ್ತು ಮಾಡುವುದು ಎಂದರೆ, ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ತಾಯ್ನಾಡಿನಿಂದ ವಿದೇಶಕ್ಕೆ ರವಾನಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ಅದೇ ರೀತಿಯಾಗಿ, ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ವಿದೇಶಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಖರೀದಿಯಾಗಿದ್ದು, ಅವುಗಳನ್ನು ನಮ್ಮ ತಾಯ್ನಾಡಿನೊಳಗೆ ತರುವುದಾಗಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದು ಎರಡು ವಿಧಾನಗಳಲ್ಲಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ರಫ್ತು ಅಥವಾ ಆಮದುಗಳನ್ನು ಮಾಡಬಹುದು: ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಮತ್ತು ಪರೋಕ್ಷ ರಫ್ತು/ಆಮದು(direct and indirect exporting/importing). ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ರಫ್ತು/ಆಮದು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ, ಸಂಸ್ಥೆಯೇ ಸಾಗರೋತ್ತರ ಗ್ರಾಹಕರು ಅಥವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸರಕು-ಸೇವೆಗಳ ರವಾನೆ, ಹಣಕಾಸುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡಂತೆ, ರಫ್ತು/ಆಮದು ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಎಲ್ಲಾ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು/ವಿಧಿಗಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಇನ್ನೊಂದೆಡೆ ಪರೋಕ್ಷ ರಫ್ತು/ಆಮದು ವ್ಯವಹಾರವು,ರಫ್ತು/ಆಮದು ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕನಿಷ್ಠ ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆ ಇರುವ ವ್ಯವಹಾರವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಸರಕುಗಳ ರಫ್ತು/ಆಮದುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಬಹುತೇಕ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ರಫ್ತು ಗೃಹಗಳು(Export Houses) ಅಥವಾ ತಾಯ್ನಾಡಿನಲ್ಲಿ ನೆಲೆಸಿರುವ ಸಾಗರೋತ್ತರ ಗ್ರಾಹಕರ ಖರೀದಿ ಕಛೇರಿಗಳು (Buying Offices) ಅಥವಾ ಆಯಾತದ ಕಾರ್ಯವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಸಗಟು ಆಯಾತದಾರ(Wholesale Importers)ರಂತಹ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಿಂದ ನೆರವೇರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಅನುಕೂಲಗಳು (Advantages)

ರಫ್ತು ವ್ಯವಹಾರದಿಂದಾಗುವ ಪ್ರಮುಖ ಅನುಕೂಲಗಳೆಂದರೆ,

- ಬೇರೆ ಪ್ರವೇಶದ ಕ್ರಮಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ, ರಫ್ತು/ಆಮದು, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರವೇಶ ಪಡೆಯುವ ಅತಿ ಸುಲಭದ ಮಾರ್ಗವಾಗಿದೆ. ಅದು, ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಗಳು ಅಥವಾ ಪೂರ್ಣ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಸಹಾಯಕ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಿ, ನಿರ್ವಹಿಸುವುದಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಸಂಕೀರ್ಣತೆಯುಳ್ಳ ಚಟುವಟಿಕೆಯಾಗಿದೆ.
- ರಫ್ತು ಅಥವಾ ಆಮದು ವ್ಯವಹಾರವು ಕಡಿಮೆ ಸಮಯ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಇಚ್ಛಿಸಿದಾಗ, ಆತಿಥೇಯ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರವೇಶಿಸಲು ಅಥವಾ ಉತ್ಪಾದನಾ ಘಟಕಗಳು ಮತ್ತು ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಬೇಕಾಗುವಷ್ಟು ಸಮಯ ಮತ್ತು ಹಣವನ್ನು ಹೂಡಬೇಕಾದುದಿಲ್ಲ.
- ರಫ್ತು/ಆಮದುವಿನಲ್ಲಿ, ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿಲ್ಲದಿರುವುದರಿಂದ, ವಿದೇಶಿ ಹೂಡಿಕೆಯ ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ಒಳಗಾಗುವುದು ಶೂನ್ಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ ಅಥವಾ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಪ್ರವೇಶಿಸಲು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವ ಅನ್ಯ ಪದ್ಧತಿಗಳಲ್ಲಿರುವುದಕ್ಕಿಂತ ಬಹಳ ಕಡಿಮೆಯಿರುತ್ತದೆ.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರವೇಶದ ಒಂದು ಕ್ರಮವಾಗಿ ರಫ್ತು/ಆಮದು ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಮುಖ ಮಿತಿಗಳು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ಇವೆ:

- ಸರಕುಗಳನ್ನು ಭೌತಿಕವಾಗಿ ಒಂದು ದೇಶದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ದೇಶಕ್ಕೆ ಸಾಗಿಸುವುದರಿಂದ ರಫ್ತು/ಆಮದುಗಳಲ್ಲಿ ಪೊಟ್ಟಣ ಕಟ್ಟುವುದು, ಸಾರಿಗೆ ಮತ್ತು ವಿಮೆಗಳಂತಹ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ವೆಚ್ಚಗಳು ಒಳಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಅದರಲ್ಲೂ, ಭಾರವುಳ್ಳ ಸರಕುಗಳ ರಫ್ತು/ಆಮದು ವಿಷಯದಲ್ಲಿ, ಬಾಧಿಸುವ ಬಹುದೊಡ್ಡ ಅಂಶವೆಂದರೆ, ಸಾರಿಗೆ ವೆಚ್ಚಗಳೇ ಆಗಿರುತ್ತವೆ. ವಿದೇಶಗಳ ಬಂದರು ತಲುಪಿದಾಗ, ಈ ಸರಕುಗಳ ಸೀಮಾ ಸುಂಕ ಹಾಗೂ ವೈವಿಧ್ಯಮಯವಾದ ಇತರ ಕರ ಮತ್ತು ಶುಲ್ಕಗಳನ್ನು ವಿಧಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ, ಈ ಎಲ್ಲಾ ಖರ್ಚುಗಳು ಮತ್ತು ಪಾವತಿಗಳು ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಗಣನೀಯವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಅವು ಕಡಿಮೆ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತವೆ.

- ವಿದೇಶವೊಂದರಲ್ಲಿ ಆಮದು ನಿರ್ಬಂಧಗಳು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿದ್ದಾಗ, ರಫ್ತು ವ್ಯವಹಾರವು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಇಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ, ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ, ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಥಳೀಯವಾಗಿ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳ ಮೂಲಕ ವಸ್ತುವೊಂದು ಲಭ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುವ ಪರವಾನಗಿ ನೀಡುವುದು (Licensing) ಅಥವಾ ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡುವುದು (Franchising) ಅಥವಾ ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮ(Joint Venture)ಗಳಂತಹ ಇತರ ಕ್ರಮಗಳ ಆಯ್ಕೆಯ ಹೊರತಾಗಿ ಬೇರಾವುದೇ ಪರ್ಯಾಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ.
- ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮೂಲತಃ ತಮ್ಮ ತಾಯ್ನಾಡಿನಿಂದ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ತಾಯ್ನಾಡಿನಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ವಿದೇಶಗಳಿಗೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ರವಾನಿಸುತ್ತವೆ. ರಫ್ತು ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಕರು ವಿದೇಶಗಳಿಗೆ ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ನೀಡುವ ಭೇಟಿಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿದರೆ, ಆ ಕಂಪನಿಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಿದೇಶಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಸಂಪರ್ಕ ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಇದು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ನಿಕಟವಾಗಿದ್ದು ಅವರನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡು ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಸ್ಥಳೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಎದುರು ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿಕೂಲ ಸನ್ನಿವೇಶದಲ್ಲಿರಿಸುತ್ತದೆ.

ಈ ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದ ಮಿತಿಗಳ ಹೊರತಾಗಿಯೂ, ರಫ್ತು/ಆಮದು ಪದ್ಧತಿಯು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಹೊಸದಾಗಿ ತೊಡಗಿರುವ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತವಾದುದಾಗಿದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿರುವ ವಿಷಯವೆಂದರೆ, ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಮ್ಮ ಸಾಗರೋತ್ತರ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ರಫ್ತು ಮತ್ತು ಆಮದುಗಳೊಂದಿಗೆ ಆರಂಭಿಸುತ್ತವೆ ಹಾಗೂ ವಿದೇಶಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಪೂರ್ಣ ಪರಿಚಯವಾದ ನಂತರ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಇನ್ನಿತರ ಪ್ರಕಾರಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಮುಂದಾಗುತ್ತವೆ.

11.2.2 ಒಪ್ಪಂದ/ಗುತ್ತಿಗೆ ಉತ್ಪಾದನೆ (Contract Manufacturing)

ಗುತ್ತಿಗೆ ಉತ್ಪಾದನೆಯು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಒಂದು ರೂಪವಾಗಿದ್ದು, ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದು ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗನುಸಾರವಾಗಿ, ಬಿಡಿಭಾಗಗಳು ಅಥವಾ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದನೆ ಮಾಡುವುದಕ್ಕಾಗಿ, ಒಬ್ಬ ಅಥವಾ ಕೆಲವು ಸ್ಥಳೀಯ ಉತ್ಪಾದಕರೊಂದಿಗೆ ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದಾಗಿದೆ. ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ (Outsourcing) ಎಂದೂ ಹೆಸರಾಗಿರುವ ಗುತ್ತಿಗೆ ಉತ್ಪಾದನೆಯು ಮೂರು ಪ್ರಕಾರಗಳಲ್ಲಿರಬಹುದಾಗಿದೆ.

- ಅಂತಿಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಾದ ಕಾರು ಹಾಗೂ ಶೂಗಳಂತಹ ವಸ್ತುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ಉಪಯೋಗಿಸುವ ವಾಹನಗಳ ಬಿಡಿ ಭಾಗಗಳು ಅಥವಾ ಶೂಗಳ ಮೇಲ್ಭಾಗಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ.
- ಬಿಡಿಭಾಗಗಳನ್ನು ಜೋಡಿಸಿ ಅಂತಿಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸುವುದು. ಹಾರ್ಡ್‌ಡಿಸ್ಕ್, ಮದರ್‌ಬೋರ್ಡ್, ಫ್ಲಾಪಿಡಿಸ್ಕ್ ಡ್ರೈವ್ ಮತ್ತು ಮೋಡೆಮ್ ಚಿಪ್‌ಗಳ ಜೋಡಣೆ ಮಾಡಿ ಕಂಪ್ಯೂಟರ್ ತಯಾರಿಸುವುದು.
- ಸಿದ್ಧ ಉಡುಪುಗಳಂತಹ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಸಂಪೂರ್ಣ ಉತ್ಪಾದನೆ.

ವಿದೇಶಿ ಕಂಪನಿಗಳು ನೀಡುವ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಸ್ಥಳೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತವೆ ಅಥವಾ ಜೋಡಣೆ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಹೀಗೆ ಸ್ಥಳೀಯ ಉತ್ಪಾದಕರಿಂದ ತಯಾರಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಅಥವಾ ಜೋಡಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ, ತನ್ನ ಅಂತಿಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ತಯಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಬಳಸಲು ಅಥವಾ ತನ್ನದೇ ಬ್ರಾಂಡ್ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಅಂತಿಮ ಬಳಕೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಾಗಿ, ಸ್ವದೇಶ, ಆತಿಥೇಯ ದೇಶ ಹಾಗೂ ಇತರ ದೇಶಗಳಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಸಲುವಾಗಿ ವಿಲೇವಾರಿ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಿದೇಶಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಸರಕುಗಳನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ತನ್ನ

ಕಂಪನಿಯ ಹೆಸರಿನಡಿಯಲ್ಲಿ ವಿದೇಶಗಳಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬಹುದು ಅಥವಾ ಸಿದ್ಧ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಲು ಉಪಯೋಗಿಸಬಹುದು. ನಿಕ (Nike), ರೀಬಾಕ್ (Reebok), ಲೆವಿಸ್ (Levis) ಮತ್ತು ರ್ಯಾಂಗ್ಲರ್ (Wrangler) ಗಳಂತಹ ಪ್ರಮುಖ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪನಿಗಳು, ಅಭಿವೃದ್ಧಿಶೀಲ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಗುತ್ತಿಗೆ ಉತ್ಪಾದನೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಸರಕುಗಳು ಅಥವಾ ಬಿಡಿಭಾಗಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಿವೆ.

ಅನುಕೂಲಗಳು (Advantages)

ಗುತ್ತಿಗೆ ಉತ್ಪಾದನೆಯು ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿರುವ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೂ ಹಾಗೂ ಸ್ಥಳೀಯ ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೂ ಅನೇಕ ಅನುಕೂಲಗಳನ್ನು ನೀಡಿದೆ.

- ಉತ್ಪಾದನಾ ಸೌಲಭ್ಯಗಳಿಗಾಗಿ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ತೊಡಗಿಸಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯವೇ ಇಲ್ಲದಂತೆ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಗುತ್ತಿಗೆ ಉತ್ಪಾದನೆಯು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ.
- ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆಯು ಶೂನ್ಯ ಅಥವಾ ಅಲ್ಪ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿರುವುದರಿಂದ, ಅಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆಯ ಅಪಾಯಗಳಿರುವುದಿಲ್ಲ.
- ಸ್ಥಳೀಯ ಉತ್ಪಾದಕರು, ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಮಿಕರು ಲಭ್ಯವಾಗುವ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿದ್ದರಂತೂ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸಿದ ಮತ್ತು ಜೋಡಣೆಯಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಅನುಕೂಲವನ್ನೂ ಗುತ್ತಿಗೆ ಉತ್ಪಾದನೆಯು ನೀಡುತ್ತದೆ.
- ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿರುವ ಸ್ಥಳೀಯ ಉತ್ಪಾದಕರೂ ಸಹ ಒಪ್ಪಂದ ಉತ್ಪಾದನೆಯಿಂದ ಲಾಭ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಈ ಉತ್ಪಾದಕರು, ವ್ಯರ್ಥ ಉತ್ಪಾದನಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ (idle production capacities)ಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಗುತ್ತಿಗೆ ರೂಪದಲ್ಲಿ ದೊರೆತ ಉತ್ಪಾದನಾ ಉದ್ಯೋಗಗಳು, ಒಂದು ವಿಧದಲ್ಲಿ ಅವರ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಸಿದ್ಧ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪಾದನಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಬಳಕೆ ಮಾಡಲು ಅವಕಾಶ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಗೋದ್ರೇಜ್ ಸಮೂಹವು ಇದೇ ರೀತಿಯಾಗಿ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಗುತ್ತಿಗೆ ಉತ್ಪಾದನೆಯಿಂದ ಪ್ರಯೋಜನ ಪಡೆಯುತ್ತಿದೆ. ಅದು ರೆಕಿಟ್ ಮತ್ತು ಕೋಲ್ಮನ್ (Reckitt and Colman) ಸಂಸ್ಥೆಗಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತಿರುವ ಡೆಟಾಲ್ ಸಾಬೂನನ್ನೂ ಒಳಗೊಂಡಂತೆ, ಅನೇಕ ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಸಾಬೂನುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತಿದೆ. ಇದು, ತನ್ನ ಅಧಿಕ ಸಾಬೂನು ಉತ್ಪಾದನಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಹಾಯಮಾಡಿದೆ.
- ಸ್ಥಳೀಯ ಉತ್ಪಾದಕನೂ ಸಹ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವ ಅವಕಾಶ ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ಹೀಗೆ ಉತ್ಪಾದಿಸಿದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾತೃದೇಶಕ್ಕಾಗಲೀ ಅಥವಾ ಇನ್ನಿತರ ವಿದೇಶಗಳಿಗಾಗಲೀ ರವಾನಿಸಬೇಕೆಂದು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಇಚ್ಛಿಸಿದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ದೊರೆಯುವ ಉತ್ತೇಜಕಗಳನ್ನು ಅವನೂ ಪಡೆಯಬಹುದು.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ವಿದೇಶದ ಸ್ಥಳೀಯ ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ಒಪ್ಪಂದ ಉತ್ಪಾದನೆಯಿಂದಾಗುವ ಪ್ರಮುಖ ಅನನುಕೂಲಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ.

- ಸ್ಥಳೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಉತ್ಪಾದನೆಯ ವಿನ್ಯಾಸ ಮತ್ತು ಗುಣಮಟ್ಟದ ಶಿಷ್ಟಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸದಿದ್ದಾಗ, ಅದು, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಗುಣಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, ತೀವ್ರ ಸ್ವರೂಪದ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ.

- ಗುತ್ತಿಗೆಯ ಕಠಿಣ ಷರತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಮಾನದಂಡಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವುದರಿಂದ, ವಿದೇಶೀ ಸ್ಥಳೀಯ ಉತ್ಪಾದಕರು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪಾದನಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಮೇಲೆ ನಿಯಂತ್ರಣ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು.
- ಗುತ್ತಿಗೆ ಉತ್ಪಾದನೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಸ್ಥಳೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಯು, ಗುತ್ತಿಗೆಯ ಸಿದ್ಧ ಉತ್ಪನ್ನ(Contracted output)ಗಳನ್ನು ತನ್ನಿಷ್ಟದಂತೆ ಸ್ವತಂತ್ರವಾಗಿ ಮಾರುವಂತಿಲ್ಲ. ಅದು ತನ್ನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಪೂರ್ವ ನಿರ್ಧಾರಿತ ಬೆಲೆಗಳಲ್ಲೇ ಮಾರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಮುಕ್ತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ, ಗುತ್ತಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡ ಬೆಲೆಗಿಂತ ಅಧಿಕ ಬೆಲೆ ಇದ್ದಾಗ ಸ್ಥಳೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಲಾಭದ ಇಳಿಕೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ.

11.2.3 ಪರವಾನಗಿ ನೀಡುವುದು ಮತ್ತು ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡುವುದು (Licensing and Franchising)

ಪರವಾನಗಿ ನೀಡುವುದು ಎಂದರೆ, ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದು ತನ್ನ ಸ್ವಾಮ್ಯಸ್ವತಂತ್ರತೆಗಳು(Patents), ವ್ಯಾಪಾರೀ ರಹಸ್ಯಗಳು ಅಥವಾ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳನ್ನು 'ರಾಜಧನ' (Royalty) ಎಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಶುಲ್ಕ ಪಡೆದು, ಪರವಾನಗಿ ನೀಡುವ ಒಪ್ಪಂದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಾಗಿದೆ. ಈ ರೀತಿ ಇನ್ನೊಂದು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಪರವಾನಗಿ ಕೊಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು 'ಪರವಾನಗಿ ನೀಡುವವರು'(Licensor) ಎಂದೂ, ಈ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಅಥವಾ ಸ್ವಾಮ್ಯಸ್ವತಂತ್ರತೆಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಹೊಂದುವ ವಿದೇಶದ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು 'ಪರವಾನಗಿ ಪಡೆದವರು' (Licensee) ಎಂದೂ ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಪರವಾನಗಿಯು ಕೇವಲ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ಸೀಮಿತವಾಗಿಲ್ಲವೆಂಬುದನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಫ್ರಾಂಚಿಸ್ ಉದ್ಯಮಿಯಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ವಿನ್ಯಾಸಕಾರರು ತಮ್ಮ ಹೆಸರುಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಪರವಾನಗಿ ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಎರಡು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ನಡುವೆ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ವಿನಿಮಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ, ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ನಡುವೆ ನಡೆಯುವ ಜ್ಞಾನ, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು/ಅಥವಾ ಪೇಟೆಂಟ್‌ಗಳ ಪರಸ್ಪರ ವಿನಿಮಯವು 'ಪರಸ್ಪರ ಪರವಾನಗಿ ನೀಡುವುದು' (Cross Licensing) ಎಂದು ಹೆಸರಾಗಿದೆ.

'ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡುವುದು' (Franchising) ಎಂಬ ಪದವು ಬಹುತೇಕ 'ಪರವಾನಗಿ ನೀಡುವಿಕೆ' ಪದಕ್ಕೆ ಸಮಾನವಾಗಿದೆ. ಎರಡರ ನಡುವೆ ಇರುವ ಬಹುಮುಖ್ಯ ವ್ಯತ್ಯಾಸವೆಂದರೆ ಪರವಾನಗಿ ನೀಡುವಿಕೆಯನ್ನು ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಬಳಸಿದರೆ, ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡುವುದು ಎಂಬ ಪದವು ಸೇವಾ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಇವೆರಡರ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸದ ಮತ್ತೊಂದು ಅಂಶವೆಂದರೆ, ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡುವಿಕೆಯು, ಪರವಾನಗಿ ನೀಡಿಕೆಗಿಂತ ಕಠಿಣವಾಗಿದೆ. ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ, ಫ್ರಾಂಚೈಸರ್(Franchiser)ಗಳು, ಫ್ರಾಂಚೈಸೀ(Franchisee)ಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಹೇಗೆ ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕೆಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಕಠಿಣ ನಿಯಮ ಮತ್ತು ನಿರ್ಬಂಧಗಳನ್ನು ವಿಧಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ಎರಡು ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿದರೆ, ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡುವಿಕೆಯೂ ಸಹ ಪರವಾನಗಿ ನೀಡಿಕೆಯಂತೆಯೇ ಆಕರ್ಷಕವಾಗಿದೆ. ಪರವಾನಗಿ ನೀಡಿಕೆಯಲ್ಲಿರುವಂತೆಯೇ, ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿಕೆ ಒಪ್ಪಂದವೂ ಸಹ, ಪೇಟೆಂಟ್‌ಗಳು, ವ್ಯಾಪಾರೀ ಚಿಹ್ನೆಗಳು ಮತ್ತು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳನ್ನು, ಒಬ್ಬರು ಇನ್ನೊಬ್ಬರಿಗೆ ಒಪ್ಪಿದ ಪ್ರತಿಫಲ ಪಾವತಿಸಿ, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯವರೆಗೆ ಬಳಸುವುದಕ್ಕೆ ಹಕ್ಕು ನೀಡುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಕರಾರಿನಲ್ಲಿರುವ ಮಾತೃ ಕಂಪನಿಯನ್ನು 'ಫ್ರಾಂಚೈಸರ್'ಎಂದೂ, ಇನ್ನೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ/ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು 'ಫ್ರಾಂಚೈಸೀ' ಎಂದೂ ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಫ್ರಾಂಚೈಸರ್, ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರಿ ಚಿಹ್ನೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ, ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸೃಜಿಸುವ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ವಿಶಿಷ್ಟ ತಂತ್ರವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಿರುವ ರೆಸ್ಟೋರಂಟ್, ಹೋಟೆಲ್, ಸಾರಿಗೆ ಸಂಸ್ಥೆ, ಬ್ಯಾಂಕು, ಸಗಟುವ್ಯಾಪಾರಿ ಅಥವಾ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯಂತಹ ಯಾವುದೇ ಪ್ರಕಾರದ ಸೇವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರಾಗಿರಬಹುದು. ಫ್ರಾಂಚೈಸರ್ಗೆ ವ್ಯವಹಾರ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿಗಳನ್ನು ಮೀರಿಸುವುದು ಈ ತಂತ್ರದ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯತೆಯಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಇದು, ಭಾವೀ ಸೇವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರಿಗೆ ಫ್ರಾಂಚೈಸಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಸೇರಿಕೊಳ್ಳಲು ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನುಂಟು ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಮ್ಯಾಕ್ ಡೊನಾಲ್ಡ್, ಪಿಜ್ಜಾ ಹಟ್ ಮತ್ತು ವಾಲ್‌ಮಾರ್ಟ್‌ಗಳು ವಿಶ್ವದಾದ್ಯಂತ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ಮುಂಚೂಣಿಯಲ್ಲಿರುವ ಫ್ರಾಂಚೈಸರ್‌ಗಳಿಗೆ ಉದಾಹರಣೆ ಆಗಿವೆ.

“ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿಕೆಯು, ಮೂಲತಃ ವಿಶಿಷ್ಟವಾದ ಪರವಾನಗಿ ನೀಡುವಿಕೆಯ ಸ್ವರೂಪವಾಗಿದ್ದು, ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿದವನು ಅಗೋಚರ ಸಂಪತ್ತನ್ನು (ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ವ್ಯಾಪಾರೀಚಿಹ್ನೆ) ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ಪಡೆದವನಿಗೆ ಮಾರುವುದು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ, ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ಪಡೆದವನು ಕಠಿಣ ನಿಯಮಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು ಹೇಗೆ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸಬೇಕೆಂಬುದನ್ನು ಹೇರುವುದಾಗಿದೆ”

- ಚಾರ್ಲ್ಸ್ ಡಬ್ಲ್ಯೂ.ಎಲ್. ಹಿಲ್

ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿಕೆಯು, “ಪರವಾನಗಿ ನೀಡಿಕೆಯ ಸ್ವರೂಪವಾಗಿದ್ದು, ಮಾತೃಕಂಪನಿ(Franchisor)ಯು ಇನ್ನೊಂದು ಸ್ವತಂತ್ರ ಸಂಸ್ಥೆ(Franchisee)ಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡಲು ಹಕ್ಕು ನೀಡುವುದಾಗಿದೆ. ಈ ಹಕ್ಕು, ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿದವರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು, ಅವರ ಹೆಸರು, ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ತಂತ್ರಗಳು ಅಥವಾ ಸಾಮಾನ್ಯ ವ್ಯವಹಾರ ತತ್ವಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ರೂಪವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದಾಗಿದೆ’.

- ಡೊನಾಲ್ಡ್ ಡಬ್ಲ್ಯೂ. ಹ್ಯಾಕೆಟ್

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Advantages)

ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಪೂರ್ಣ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಸಹಾಯಕ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ, ಪರವಾನಗಿ ನೀಡಿಕೆ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿಕೆಯು, ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ, ಹೆಚ್ಚು ವ್ಯವಹಾರದ ಅಪಾಯಗಳು ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಗಳಿಲ್ಲದೇ, ಪ್ರಮಾಣೀಕೃತ ಉತ್ಪನ್ನ/ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳೊಂದಿಗೆ ವಿದೇಶಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಪ್ರವೇಶಿಸಬಹುದಾದ ಹೆಚ್ಚು ಸುಲಭದ ಪದ್ಧತಿಯಾಗಿದೆ. ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿಕೆಗಳ ಕೆಲವು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅನುಕೂಲಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿಕೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ಪಡೆದವನು ವ್ಯವಹಾರ ಘಟಕವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿ, ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ಹಣವನ್ನು ತೊಡಗಿಸುತ್ತಾನೆ. ಹೀಗಿದ್ದಾಗ, ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿದವನು ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ಯಾವ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನೂ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿಕೆಗಳು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರವೇಶಿಸುವ ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದ ಪದ್ಧತಿಯಾಗಿದೆ.
- ಯಾವುದೇ ವಿದೇಶಿ ಹೂಡಿಕೆ ಇಲ್ಲದಾಗ್ಯೂ ಅಥವಾ ಇದ್ದಾಗ್ಯೂ, ವಿದೇಶಿ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ನಷ್ಟ ಉಂಟಾದರೆ, ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿದವನು ಆ ನಷ್ಟಗಳಿಗೆ ಭಾಗಿಯಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ಪಡೆದವನು ಉತ್ಪಾದನೆ ಅಥವಾ ಮಾರಾಟದ ಮೇಲೆ ಶೇಕಡವಾರು ಹಣವನ್ನು ನಿಗದಿತ ಶುಲ್ಕದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಮುಂಗಡವಾಗಿ ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿದವನಿಗೆ ಕೊಟ್ಟಿರುತ್ತಾನೆ. ಈ ರಾಜಧನ ಅಥವಾ ಶುಲ್ಕವು ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ಪಡೆದವರ ವ್ಯವಹಾರ ಘಟಕದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ನಡೆದಷ್ಟು ಸಮಯವೂ ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿದವನಿಗೆ ಗಳಿಕೆಯಾಗುತ್ತಾ ಹೋಗುತ್ತದೆ.
- ವಿದೇಶದಲ್ಲಿನ ವ್ಯವಹಾರವು, ಆ ದೇಶದ ಸ್ಥಳೀಯ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾದ ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ಪಡೆದವನಿಂದ ನಿರ್ವಹಿಸಲ್ಪಡುವುದರಿಂದ, ವ್ಯವಹಾರ ಸ್ವಾಧೀನ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ (business takeover) ಅಥವಾ ಸರ್ಕಾರದ ಹಸ್ತಕ್ಷೇಪಗಳು ಕಡಿಮೆ ಇರುತ್ತವೆ.
- ಸ್ಥಳೀಯ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾದ ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ಪಡೆದವನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ಸಂಪರ್ಕಗಳು, ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿದವನು ತನ್ನ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ನಡೆಸಲು ಹೆಚ್ಚು ಸಹಕಾರಿಯಾಗಿವೆ.

- ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರದ ಕರಾರಿನ ಷರತ್ತುಗಳನ್ವಯ, ಕರಾರಿಗೆ ಒಳಪಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಮಾತ್ರ ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿದವರ ಗ್ರಂಥಸ್ವಾಮ್ಯ ಹಕ್ಕುಗಳು, ಸ್ವಾಮ್ಯಸನ್ನದುಗಳು ಮತ್ತು ಬ್ರಾಂಡ್ ಹೆಸರನ್ನು ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಬಳಕೆ ಮಾಡಲು ಕಾನೂನುಬದ್ಧವಾಗಿ ಅರ್ಹರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ, ಅನ್ಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ವಿದೇಶಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಇಂತಹ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಚಿಹ್ನೆಗಳು ಮತ್ತು ಸ್ವಾಮ್ಯಸನ್ನದುಗಳನ್ನು ಬಳಸುವಂತಿಲ್ಲ.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಪದ್ಧತಿಯಾಗಿ ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿಕೆಗಳು ಈ ಕೆಲವು ಮಿತಿಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿವೆ:

- ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ಪಡೆದವನು, ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ಪಡೆದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ತಯಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕೌಶಲ್ಯ ಹೊಂದಿದಾಗ, ಆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಸರಿಸಮಾನವಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪವೇ ಭಿನ್ನವಾದ ಬ್ರಾಂಡ್ ಹೆಸರಿನಡಿಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬಹುದಾದ ಅಪಾಯವಿದೆ. ಇದು ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿದವನಿಗೆ ತೀವ್ರ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಉಂಟು ಮಾಡಬಹುದು.
- ವಿದೇಶಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರೀ ರಹಸ್ಯಗಳನ್ನು ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಅವು ಅನ್ಯರ ಪಾಲಾಗಬಹುದಾಗಿದೆ. ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ಪಡೆದವನಿಂದ ಆಗುವ ಇಂತಹ ನ್ಯೂನತೆಗಳು ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿದವನಿಗೆ ತೀವ್ರ ನಷ್ಟಗಳನ್ನುಂಟು ಮಾಡಬಹುದು.
- ಸ್ವಲ್ಪ ಸಮಯದ ನಂತರ, ಲೆಕ್ಕ ನಿರ್ವಹಣೆ, ರಾಜಧನ ಪಾವತಿ ಮತ್ತು ಗುಣಮಟ್ಟದ ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತಹ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸದಿರುವುದು, ಇತ್ಯಾದಿ ವಿಷಯಗಳ ಕಾರಣವಾಗಿ ಪರವಾನಗಿ/ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿದವನು ಮತ್ತು ಪಡೆದವನ ನಡುವೆ ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ವಿವಾದಗಳು ಬೆಳೆಯಬಹುದು. ಈ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು, ಕೆಲವು ಬಾರಿ, ವೆಚ್ಚದಾಯಕ ಮೊಕದ್ದಮೆಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗಿ, ಎರಡೂ ಪಕ್ಷದವರಿಗೆ ಹಾನಿಯುಂಟು ಮಾಡುತ್ತದೆ.

11.2.4 ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು (Joint Ventures)

ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆಯು ವಿದೇಶಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರವೇಶಿಸುವ ಒಂದು ಸಾಮಾನ್ಯ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರವಾಗಿದೆ. ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆಯು, ಎರಡು ಅಥವಾ ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಹಲವು ಸ್ವತಂತ್ರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಜಂಟಿ ಮಾಲೀಕತ್ವದೊಂದಿಗೆ ಸ್ಥಾಪಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದೆ. ವಿಶಾಲವಾದ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ, ಇದು ಒಂದು ದೀರ್ಘಾವಧಿಯವರೆಗೆ ಸಹಯೋಗದ ಅಪೇಕ್ಷೆ ಬಯಸುವ ಯಾವುದೇ ರೂಪದ ಸಂಘಟನೆಯಾಗಿದೆ. ಜಂಟಿ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಉದ್ದಿಮೆಯನ್ನು ಮೂರು ಪ್ರಮುಖ ಪ್ರಕಾರಗಳಲ್ಲಿ ಮಾಡಬಹುದು:

1. ವಿದೇಶಿ ಹೂಡಿಕೆದಾರನು ಸ್ಥಳೀಯ ಕಂಪನಿಯೊಂದರಲ್ಲಿ ಪಾಲು ಖರೀದಿ ಮಾಡುವುದು
2. ಸ್ಥಳೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ವಿದೇಶೀ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಪಾಲು ಹೊಂದುವುದು.
3. ವಿದೇಶೀ ಮತ್ತು ಸ್ಥಳೀಯ ಉದ್ದಿಮೆದಾರರು ಜಂಟಿಯಾಗಿ ಹೊಸ ಉದ್ದಿಮೆಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದು.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Advantages)

ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಅನುಕೂಲತೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ:

- ಸ್ಥಳೀಯ ಪಾಲುದಾರನು ಇಂತಹ ಉದ್ದಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಈಕ್ವಿಟಿ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ತೊಡಗಿಸುವುದರಿಂದ ಜಾಗತಿಕ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಲು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ವಿತ್ತೀಯ ಹೊರೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

- ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು ಅಪಾರ ಬಂಡವಾಳದ ಮೊತ್ತ ಮತ್ತು ಮಾನವಶಕ್ತಿಗಳು ಬೇಕಾಗುವ ಬೃಹತ್ ಕಾರ್ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಅನುಷ್ಠಾನಗೊಳಿಸಲು ಸಾಧ್ಯಗೊಳಿಸಿದೆ.
- ವಿದೇಶಿ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು, ಆತಿಥೇಯ ದೇಶಗಳ ಸ್ಥಳೀಯ ಪಾಲುದಾರನು ತನ್ನ ದೇಶದಲ್ಲಿರುವ ಪ್ರೈವೇಟಿಯ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳು, ಸಂಸ್ಕೃತಿ, ಭಾಷೆ, ರಾಜಕೀಯ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಹೊಂದಿರುವ ಜ್ಞಾನದ ಲಾಭ ಪಡೆಯುತ್ತದೆ.
- ಅನೇಕ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ವಿದೇಶಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರವೇಶಿಸುವುದು ವೆಚ್ಚದಾಯಕವೂ ಮತ್ತು ಅಪಾಯಕಾರಿಯೂ ಆಗಿದೆ. ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆ ಒಪ್ಪಂದದ ಮೂಲಕ ಸ್ಥಳೀಯ ಪಾಲುದಾರರೊಂದಿಗೆ ವೆಚ್ಚ ಮತ್ತು ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಅವುಗಳನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಬಹುದು.

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ:

- ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರವೇಶಿಸುವ ವಿದೇಶಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ ರಹಸ್ಯಗಳನ್ನು ವಿದೇಶಗಳ ಸ್ಥಳೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಂದಿಗೆ ವಿನಿಮಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ ರಹಸ್ಯಗಳು ಅನ್ಯರ ಪಾಲಾಗುವ ಅಪಾಯಗಳಿರುತ್ತವೆ.
- ದ್ವಿ ಮಾಲೀಕತ್ವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಹಣ ಹೂಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ನಡುವೆ ಸಂಘರ್ಷಗಳುಂಟಾಗಲು ಕಾರಣವಾಗಿ, ನಿಯಂತ್ರಣ ಸಾಧಿಸುವ ಕುರಿತು ಯುದ್ಧಕ್ಕೆ ಎಡೆಮಾಡಿಕೊಡಬಹುದು.

11.2.5 ಪೂರ್ಣ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಸಹಾಯಕ ಕಂಪನಿಗಳು (Wholly Owned Subsidiaries)

ಸಾಗರೋತ್ತರ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಮೇಲೆ ಪೂರ್ಣ ನಿಯಂತ್ರಣ ಸಾಧಿಸಲು ಬಯಸುವ ಕಂಪನಿಗಳು ಈ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರವೇಶ ಕ್ರಮವನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಮಾತೃಸಂಸ್ಥೆ(parent company)ಯು ವಿದೇಶಿ ಕಂಪನಿಯ ಬಂಡವಾಳದಲ್ಲಿ ಶೇಕಡಾ ನೂರರಷ್ಟು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವುದರ ಮೂಲಕ ಅದರ ಮೇಲೆ ಪೂರ್ಣ ನಿಯಂತ್ರಣ ಸಾಧಿಸುತ್ತದೆ. ವಿದೇಶಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಪೂರ್ಣ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಸಹಾಯಕ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ಎರಡು ಪ್ರಕಾರಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಬಹುದು:

1. ವಿದೇಶವೊಂದರಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ಆರಂಭಿಸಲು ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ ಹೊಸ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಹುಟ್ಟು ಹಾಕುವುದು- ಇದನ್ನು 'ಹಸಿರು ಕ್ಷೇತ್ರ ಸಾಹಸೋದ್ಯಮ' (Green Field Venture) ಎಂದೂ ಹೇಳಲಾಗುವುದು.
2. ಈಗಾಗಲೇ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸುವುದು ಮತ್ತು ತನ್ನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಆತಿಥೇಯ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಮತ್ತು ಪ್ರವರ್ತಿಸಲು ಆ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು.

ಅನುಕೂಲತೆಗಳು (Advantages)

ವಿದೇಶದಲ್ಲಿ ಪೂರ್ಣ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಸಹಾಯಕ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದರ ಪ್ರಮುಖ ಅನುಕೂಲತೆಗಳು ಇಂತಿವೆ.

- ಮಾತೃಸಂಸ್ಥೆಯು ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಮೇಲೆ ಪೂರ್ಣ ವ್ಯವಹಾರ ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ಹೊಂದಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.
- ವಿದೇಶಿ ಸಹಾಯಕ ಕಂಪನಿಯ ಸಂಪೂರ್ಣ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಮಾತೃ ಕಂಪನಿಯು ತಾನೇ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಅದು ತನ್ನ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಅಥವಾ ವ್ಯಾಪಾರ ರಹಸ್ಯಗಳನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು

ಮಿತಿಗಳು (Limitations)

ವಿದೇಶದಲ್ಲಿ ಪೂರ್ಣ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಸಹಾಯಕ ಕಂಪನಿ ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಮಿತಿಗಳು ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ:

- ಮಾತೃ ಕಂಪನಿಯು ವಿದೇಶೀ ಸಹಾಯಕ ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ನೂರಕ್ಕೆ ನೂರರಷ್ಟು ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಬೇಕು. ಆದ್ದರಿಂದ, ಈ ಪ್ರಕಾರದ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವು, ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣಕಾಸು ಹೊಂದಿರದ ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಪ್ರಮಾಣದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲು ಸೂಕ್ತವಾಗಿಲ್ಲ.
- ಮಾತೃ ಕಂಪನಿಯು ವಿದೇಶೀ ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಶೇಕಡಾ ನೂರು ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಹೊಂದುವುದರಿಂದ, ತನ್ನ ವಿದೇಶೀ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ವೈಫಲ್ಯದಿಂದಾಗುವ ಸಂಪೂರ್ಣ ನಷ್ಟವನ್ನು ತಾನೊಂದೇ ಭರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.
- ಕೆಲವೊಂದು ದೇಶಗಳು ಶೇಕಡಾ ನೂರು ಪೂರ್ಣ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಸಹಾಯ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ವಿದೇಶಿಗರು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದಕ್ಕೆ ವಿರೋಧ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸುತ್ತವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಈ ಪ್ರಕಾರದ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಹೆಚ್ಚು ರಾಜಕೀಯ ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ಒಳಗಾಗುತ್ತಿವೆ.

11.3 ವಿಶ್ವ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳುವಿಕೆ (India's Involvement in World Business)

ಭಾರತವು ಇಂದು, ವಿಶ್ವದಲ್ಲಿ ಹತ್ತನೇ ಅತಿ ದೊಡ್ಡ ಹಾಗೂ, ಚೀನಾ ನಂತರ, ತೀವ್ರವಾಗಿ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಹೊಂದುತ್ತಿರುವ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಾಗಿದೆ. ಗೋಲ್ಡ್‌ಮನ್ ಸ್ಯಾಚ್ ವರದಿ 2004ರ ಪ್ರಕಾರ, 2050ರ ವೇಳೆಗೆ ಭಾರತವು ಎರಡನೇ ಅತಿದೊಡ್ಡ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಾಗುವ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಈ ಲಕ್ಷಣಗಳಿದ್ದಾಗ್ಯೂ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳುವಿಕೆಯು ಆಶಾದಾಯಕವಾಗಿಲ್ಲ. 2003ರ ಜಾಗತಿಕ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ಪಾಲು ಕೇವಲ ಶೇಕಡಾ 0.8 ಆಗಿದ್ದು, ಚೀನಾ (ಶೇಕಡಾ 5.9), ಹಾಂಗ್‌ಕಾಂಗ್ (ಶೇಕಡಾ 3.0), ದಕ್ಷಿಣ ಕೋರಿಯಾ (ಶೇಕಡಾ 2.6), ಮಲೇಶಿಯಾ (ಶೇಕಡಾ 1.3), ಸಿಂಗಪುರ್ (ಶೇಕಡಾ 1.9) ಮತ್ತು ಥೈಲ್ಯಾಂಡ್ (ಶೇಕಡಾ 1.1)ನಂತಹ ಇತರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಶೀಲ ದೇಶಗಳ ಪಾಲುಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದಾಗ ತೀವ್ರ ಸ್ವರೂಪದಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದೆ. ವಿದೇಶಿ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ವಿಷಯದಲ್ಲಿಯೂ ಸಹ ಭಾರತವು ಇತರ ದೇಶಗಳಿಗಿಂತ ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಹಿಂದುಳಿದಿದೆ. ಮುಂದಿನ ಭಾಗಗಳು, ಭಾರತದ ವಿದೇಶ ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಗಳ ಪ್ರಮುಖ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಳ ಚಿತ್ರಣವನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ.

ಕೋಷ್ಟಕ 11.2 ಭಾರತದ ರಫ್ತು ಮತ್ತು ಆಮದುಗಳು: 2004-05 ರಿಂದ 2011-2012 (India's Exports and Imports: 2004-05 to 2011-12)

ವರ್ಷ (Year)	ರಫ್ತುಗಳು * (Exports)	ಆಮದುಗಳು * (Imports)	ವ್ಯಾಪಾರ ಬಾಕಿ * (Trade balance)
2004-05	375340	501065	-125725
2005-06	456418	660409	-203991
2006-07	571779	840506	-268727
2007-08	655864	1012312	-356448
2008-09	840755	1374436	-533681
2009-10	845534	1363736	-518202
2010-11	1142649	1683467	-540818
2011-12(p)	1024707	1651240	-626533

ಮೂಲ: DGCIS ಕೋಲ್ಕತ್ತ, ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರದ ವರದಿಯಲ್ಲಿರುವಂತೆ, ಆರ್ಥಿಕ ಸಮೀಕ್ಷೆ 2011-12 ನವದೆಹಲಿ. * ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿಗಳಲ್ಲಿ

11.3.1 ಸರಕುಗಳಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರ. (India's Foreign Trade in Goods)

ರಫ್ತು ಮತ್ತು ಆಮದುಗಳು ದೇಶದ ಪ್ರಮುಖ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾದರೂ ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಭಾರತವು ಸಣ್ಣ ಪಾಲು ಹೊಂದಿದೆ. ವಿದೇಶ ಸಂಬಂಧಗಳಲ್ಲಿ ತೀವ್ರ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಸಾಧಿಸಿದ ಕಾರಣ, ದೇಶದ ಒಟ್ಟು ದೇಶೀಯ ಉತ್ಪನ್ನ(Gross Domestic Product)ವು 1990-91ರಲ್ಲಿದ್ದ ಶೇಕಡಾ 14.6 ರಿಂದ ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿದ್ದು 2003-2004ರಲ್ಲಿ ಶೇಕಡಾ 24.1 ಆಗಿದೆ.

ಸಂಪೂರ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ, ಕಳೆದ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ರಫ್ತು-ಆಮದುಗಳೆರಡೂ ಅಸಾಧಾರಣ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಕಂಡಿವೆ. 2004-05ರಿಂದ 2011-12 ರವರೆಗೆ ರಫ್ತು ಪ್ರಮಾಣವು ರೂ.3,75,340 ರಿಂದ ರೂ. 10,24,707ಆಗಿದ್ದು, ಕಳೆದ ಏಳು ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಮೂರು ಪಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಅದೇ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಆಮದುಗಳೂ ಸಹ ಮೂರು ಪಟ್ಟಿಗಿಂತಲೂ ಅಧಿಕವಾಗಿದ್ದು, 2004-05ರಲ್ಲಿ ರೂ.5,01,065 ರಿಂದ 2011-12 ರಲ್ಲಿರೂ.16,51,240 ಆಗಿದೆ. ಹೀಗಿದ್ದಾಗ್ಯೂ, ವ್ಯಾಪಾರ ಬಾಕಿ(Trade balance)ಯು 2009-10ನೇ ಸಾಲಿನಲ್ಲಿ ರೂ.5.18,202ಕ್ಕೆ ಇಳಿದಿದೆ. ಭಾರತದ ಸಂಯೋಜನಾವಾರು ರಫ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ಜವಳಿ ಮತ್ತು ಸಿದ್ಧ ಉಡುಪುಗಳು, ವಜ್ರ ಮತ್ತು ಚಿನ್ನಾಭರಣಗಳು, ಇಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ರಸಾಯನಿಕ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಕೃಷಿ-ಸಂಬಂಧಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಂತಹ ಪ್ರಮುಖ ವಸ್ತುಗಳು ಸೇರಿವೆ.

ಬಹುತೇಕ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಉತ್ಪನ್ನ ವಸ್ತುಗಳಾದ ಚಹಾ, ಮುತ್ತು-ರತ್ನಗಳು, ಅತ್ಯಮೂಲ್ಯ ಹಾಗೂ ಅರೆ-ಅತ್ಯಮೂಲ್ಯದ ಹರಳುಗಳು, ವೈದ್ಯಕೀಯ ಮತ್ತು ಔಷಧಿಯುಕ್ತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ಅಕ್ಕಿ, ಸಾಂಬಾರು ಪದಾರ್ಥಗಳು, ಕಬ್ಬಿಣದ ಅದಿರು ಮತ್ತು ಪರ್ಯಾಪ್ತ ದ್ರವ(concentrates)ಗಳು, ಚರ್ಮ ಮತ್ತು ಅದರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ಬಟ್ಟೆ-ನೂಲು, ವಸ್ತ್ರಗಳು ಮತ್ತು ತಂಬಾಕುಗಳಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ಪಾಲು ಅಧಿಕವಾಗಿದೆ. ಬಾಸುಮತಿ ಅಕ್ಕಿ, ಚಹಾ ಮತ್ತು ಆಯುರ್ವೇದಿಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಂತಹ ಆಯ್ದು ಸರಕುಗಳಲ್ಲಿ ಬಹುದೊಡ್ಡ ರಫ್ತುದಾರನಾಗಿ ವಿಶೇಷ ಸ್ಥಾನವನ್ನೂ ಪಡೆದಿದೆ. 2009-10 ಮತ್ತು 2010-11ರಲ್ಲಿ ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಕೃಷಿ-ಸಂಬಂಧಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ಅದಿರು ಮತ್ತು ಖನಿಜಗಳು, ಇಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್ ಸರಕುಗಳು, ರಾಸಾಯನಿಕಗಳು, ಚರ್ಮ ಮತ್ತು ಅದರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ನಿಯಾತವು ಗಣನೀಯವಾಗಿ ಕ್ಷೀಣಿಸಿತು; ಪೆಟ್ರೋಲಿಯಂ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮಾತ್ರವೇ ಅಧಿಕವಾಗಿವೆ. (ಕೋಷ್ಟಕ 11.3 ನೋಡಿ)

**ಕೋಷ್ಟಕ 11.3 - ಭಾರತದ ರಫ್ತುಗಳ ಸರಕು ಸಂಯೋಜನೆ
(Commodity Composition of India's Exports)**

ಉತ್ಪನ್ನ	ಶೇಕಡಾವಾರು ಪಾಲು	
	2009-2010	2010-2011
• ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು	10.0	9.9
• ಅದಿರುಗಳು ಮತ್ತು ಖನಿಜಗಳು	4.9	4.0
• ತಯಾರಿಕಾ ಸರಕುಗಳು	67.4	68.0
• ಬಟ್ಟೆಗಳು	8.1	6.7
• ವಜ್ರ ಮತ್ತು ಚಿನ್ನಾಭರಣಗಳು	16.3	14.7
• ಇಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು	10.9	12.1
• ರಾಸಾಯನಿಕಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು	6.3	5.5
• ಚರ್ಮಗಳು ಮತ್ತು ಅದರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು	1.2	0.9
• ಪೆಟ್ರೋಲಿಯಂ, ಕಚ್ಚಾ ತೈಲ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು	16.2	16.8
• ಇತರೆ	1.5	1.2
ಒಟ್ಟು ರಫ್ತು	100.0	100.0

ಮೂಲ: DGCIS ಕೋಲ್ಕತ್ತ, ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರದ ವರದಿಯಲ್ಲಿರುವಂತೆ, ಆರ್ಥಿಕ ಸಮೀಕ್ಷೆ 2011-12 ನವದೆಹಲಿ.

ಆಮದುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, ಕಚ್ಚಾ ತೈಲ ಮತ್ತು ಪೆಟ್ರೋಲಿಯಂ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ಬಂಡವಾಳ ಸರಕುಗಳು (ಯಂತ್ರೋಪಕರಣ), ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಸರಕುಗಳು, ಮುತ್ತು-ರತ್ನ, ಅತ್ಯಮೂಲ್ಯ ಮತ್ತು ಅರೆ- ಅತ್ಯಮೂಲ್ಯವಲ್ಲದ ಹರಳುಗಳು, ಚಿನ್ನ, ಬೆಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ರಾಸಾಯನಿಕಗಳು ಭಾರತದ ಆಮದುಗಳ ಪ್ರಮುಖ ವಸ್ತುಗಳಾಗಿವೆ. ಕೋಷ್ಟಕ 11.4ರಲ್ಲಿ, 2009-10 ಮತ್ತು 2010-11 ರಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲಾ ವಸ್ತುಗಳ ಆಮದು ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವುದನ್ನು ನೋಡಬಹುದು. ಒಟ್ಟು ಆಮದುಗಳಲ್ಲಿ ಖಾದ್ಯ ತೈಲಗಳು, ರಾಸಾಯನಿಕಗಳು ಮತ್ತು ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಸರಕುಗಳ ಪಾಲು ಮಾತ್ರ ಸ್ವಲ್ಪ ಇಳಿಕೆಯಾಗಿದೆ.

ಕೋಷ್ಟಕ 11.4 ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಸಂಯೋಜನವಾರು ಭಾರತದ ಆಮದುಗಳು.
(Commodity Composition of India's Imports)

ಉತ್ಪನ್ನ	ಶೇಕಡವಾರು ಪಾಲು	
	2009-2010	2010-2011
1. ಪೆಟ್ರೋಲಿಯಂ, ತೈಲ ಮತ್ತು ಲೂಬ್ರಿಕೇಂಟ್ಸ್	30.1	28.6
2. ಮುತ್ತು , ಅಮೂಲ್ಯ ಮತ್ತು ಅಮೂಲ್ಯವಲ್ಲದ ಹರಳುಗಳು	5.6	9.4
3. ಬಂಡವಾಳ ಸರಕುಗಳು	15.0	13.1
4. ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಸರಕುಗಳು	7.3	7.2
5. ಚಿನ್ನ ಮತ್ತು ಬೆಳ್ಳಿ	10.3	11.5
6. ರಾಸಾಯನಿಕಗಳು	5.2	5.2
7. ಖಾದ್ಯ ತೈಲಗಳು	1.9	1.8
8. ಕಲ್ಲಿದ್ದಲು	3.1	2.7
9. ಕಬ್ಬಿಣ ಮತ್ತು ಉಕ್ಕು	2.9	2.8
10. ವೃತ್ತಿಪರ ಉಪಕರಣಗಳು	1.3	1.1
ಒಟ್ಟು ಆಮದು	100.0	100.0

ಮೂಲ: DGCIIS ಕೋಲ್ಕತ್ತ, ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರದ ವರದಿಯಲ್ಲಿರುವಂತೆ, ಆರ್ಥಿಕ ಸಮೀಕ್ಷೆ 2011-12 ನವದೆಹಲಿ.

ಯು.ಎಸ್.ಎ, ಯು.ಕೆ, ಬೆಲ್ಜಿಯಂ, ಜರ್ಮನಿ, ಜಪಾನ್, ಸ್ವಿಟ್ಜರ್‌ಲ್ಯಾಂಡ್, ಹಾಂಗ್‌ಕಾಂಗ್, ಯು.ಎ.ಇ, ಚೀನಾ, ಸಿಂಗಪುರ ಮತ್ತು ಮಲೇಶಿಯಾಗಳು ಭಾರತದ 11 ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಾಪಾರ ಪಾಲುದಾರರಲ್ಲಿ ಸೇರಿವೆ. ಭಾರತದ ಒಟ್ಟು ವ್ಯಾಪಾರ(ರಫ್ತು-ಆಮದುಗಳೆರಡೂ ಒಳಗೊಂಡಂತೆ)ದಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ಪಾಲುದಾರ ದೇಶವಾದ ಯು.ಎಸ್.ಎ ಶೇಕಡಾ 11.6 ರಷ್ಟು ಪಾಲು ಹೊಂದಿದ್ದರೆ, ಇತರ ಹತ್ತು ದೇಶಗಳ ಪಾಲುಗಳು ಶೇಕಡಾ 2.1ರ ಆಸುಪಾಸಿನಲ್ಲಿದ್ದು 2003-2004ರಲ್ಲಿ ಶೇಕಡಾ 4.4ಕ್ಕೇರಿತು. 2008-09, 2009-10 ಮತ್ತು 2010-11ರಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಾಪಾರ ಪಾಲುದಾರರಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಯಾಯಿತು. 2003-04ರ ಅಂಕಿಅಂಶಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದಾಗ ಯು.ಎ.ಇ ಮತ್ತು ಚೀನಾಗಳು ಪಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಮೇಲೆ ಬಂದವಲ್ಲದೇ, ಯು.ಎಸ್.ಎ ಮೂರನೇ ಸ್ಥಾನಕ್ಕೂ ಮತ್ತು ಯು.ಕೆ ಹದಿನೈದನೆಯ ಸ್ಥಾನಕ್ಕಳಿದವು. (ಕೋಷ್ಟಕ 11.5 ನೋಡಿ).

ಕೋಷ್ಟಕ 11.5 ಭಾರತದ ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಾಪಾರ ಪಾಲುದಾರರು.
(India's Major Trading Partners)

ದೇಶ	ಭಾರತದ ಒಟ್ಟು ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಶೇಕಡಾವಾರು ಪಾಲು (ರಫ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಆಮದುಗಳು)		
	2008-2009	2009-2010	2010-2011
ಯು ಎ ಇ	9.76	9.29	10.81
ಚೀನಾ	8.59	9.09	10.16
ಯುಎಸ್‌ಎ	8.18	7.83	7.35
ಸೌದಿ ಅರೇಬಿಯಾ	5.09	4.49	4.13
ಸ್ವಿಟ್ಜರ್‌ಲ್ಯಾಂಡ್	2.54	3.26	4.10
ಹಾಂಗ್‌ಕಾಂಗ್	2.71	2.70	3.18
ಜರ್ಮನಿ	3.80	3.37	3.00
ಸಿಂಗಪುರ	3.26	3.01	2.81
ಇಂಡೋನೇಷಿಯಾ	1.91	2.52	2.60
ಬೆಲ್ಜಿಯಂ	2.09	2.09	2.40
ಕೊರಿಯಾ	2.62	2.57	2.35
ಜಪಾನ್	2.24	2.22	2.23
ಇರಾನ್	3.04	2.87	2.20
ನೈಜೀರಿಯಾ	2.12	1.86	2.10
ಯು ಕೆ	2.58	2.29	2.02
ಮೇಲ್ಪಂಕ್ತಿಯಲ್ಲಿರುವ ಒಟ್ಟು 15 ದೇಶಗಳು	60.54	59.45	61.45
ಉಳಿದವು	49.46	50.55	48.55
ಒಟ್ಟು ವ್ಯಾಪಾರ	100.00	100.00	100.00

ಮೂಲ: DGCIS ಕೋಲ್ಕತ್ತ, ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರದ ವರದಿಯಲ್ಲಿರುವಂತೆ, ಆರ್ಥಿಕ ಸಮೀಕ್ಷೆ 2011-12 ನವೆಂಬರ್.

11.3.2 ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ವ್ಯಾಪಾರ (India's trade in services)

ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ವ್ಯಾಪಾರವು ಕಳೆದ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಪಟ್ಟು ವೃದ್ಧಿಯಾಗಿದೆ. ಐತಿಹಾಸಿಕವಾಗಿ ಭಾರತಕ್ಕೆ ಮುಖ್ಯವಾಗಿರುವ ಮೂರು ಸೇವೆಗಳ ರಫ್ತು ಮತ್ತು ಆಮದು ಅಂಕಿಅಂಶಗಳನ್ನು ಕೋಷ್ಟಕ 11.6 ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ವಿದೇಶ ಪ್ರಯಾಣ, ಸಾರಿಗೆ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಸೇವೆಗಳ ಆಮದು-ರಫ್ತುಗಳು, ಕಳೆದ ನಾಲ್ಕು ದಶಕಗಳಿಂದ ಅಭೂತಪೂರ್ವವಾಗಿ ಏರಿಕೆಯಾಗಿದೆ ಎಂಬುದು ಕೋಷ್ಟಕದಿಂದ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ.

ರಫ್ತುವಿನಲ್ಲಿ ಗಮನಾರ್ಹವಾದ ಅಂಶವೆಂದರೆ, ಸೇವೆಗಳ ಸಂಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಆಗಿರುವ ಬದಲಾವಣೆ. ಸಾಫ್ಟ್‌ವೇರ್ ಮತ್ತಿತರ ಸೇವೆಗಳು (ವೃತ್ತಿಪರ, ತಾಂತ್ರಿಕ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ಸೇವೆಗಳೂ ಸೇರಿದಂತೆ) ಭಾರತದ ಸೇವೆಗಳ ರಫ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ವರ್ಗಗಳಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮಿವೆ. ಪ್ರಯಾಣ ಮತ್ತು ಸಾರಿಗೆ ಸಂಪರ್ಕ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ 1995-96ರಲ್ಲಿ ಶೇಕಡಾ 64.3 ರಿಂದ 2003-2004ರಲ್ಲಿ ಶೇಕಡಾ 29.6ಕ್ಕೆ ಕುಸಿದಿದ್ದರೆ, ಅದೇ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಸಾಫ್ಟ್‌ವೇರ್ ರಫ್ತುಗಳ ಪಾಲು ಶೇಕಡಾ 10.2ರಿಂದ ಸುಮಾರು ಶೇಕಡಾ 49ಕ್ಕೆ ಜಿಗಿದಿದೆ (ಕೋಷ್ಟಕ 11.7 ನೋಡಿ). 2010-11ರಲ್ಲಿ, ಒಟ್ಟು ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಯಾಣ, ಸಾರಿಗೆ ಮತ್ತು ಸಾಫ್ಟ್‌ವೇರ್‌ಗಳ ಶೇಕಡಾವಾರು ಪಾಲು, ಹಿಂದಿನ ವರ್ಷಗಳ ಪ್ರಗತಿಯ ಹೋಲಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದೆ ಎಂದು ಕಂಡು ಬರುತ್ತದೆ.

ಕೋಷ್ಟಕ 11.6 ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ವ್ಯಾಪಾರ (India's Trade in Services)

	1960-61*	1970-71*	1980-81*	1990-91*	2000-01*	2002-03*	2004-05*
ರಫ್ತುಗಳು							
ವಿದೇಶ ಪ್ರಯಾಣ	15	36	964	2613	16064	15991	18873
ಸಾರಿಗೆ	45	109	361	1765	9364	12261	14958
ವಿಮೆ	8	12	51	199	1234	1783	1927
ಆಮದುಗಳು							
ವಿದೇಶ ಪ್ರಯಾಣ	12	18	90	703	12741	16155	16111
ಸಾರಿಗೆ	25	78	355	1961	16172	15826	10703
ವಿಮೆ	6	12	34	159	1004	1687	1672

* ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿಗಳಲ್ಲಿ

ಕೋಷ್ಟಕ 11.7 ಒಟ್ಟು ಸೇವೆಗಳ ರಫ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ಸೇವೆಗಳ ಶೇಕಡಾವಾರು ಪಾಲುಗಳು (Percentage Shares of Major Services to Total Services Exports)

ವರ್ಷ	ಪ್ರಯಾಣ Travel	ಸಾರಿಗೆ ಸಂಪರ್ಕ Transportation	ಸಾಫ್ಟ್‌ವೇರ್ Software	ಇತರೆ Miscellaneous
1995-96	36.9	27.4	10.2	22.9
2000-01	21.5	12.6	39.0	21.3
2001-02	18.3	12.6	44.1	20.3
2002-03	16.0	12.2	46.2	22.4
2003-04	16.5	13.1	48.9	18.7
2010-11	11.5	10.7	41.7	34.2

ಮೂಲ: DGCIIS ಕೋಲ್ಕತ್ತಾ, ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರದ ವರದಿಯಲ್ಲಿರುವಂತೆ, ಆರ್ಥಿಕ ಸಮೀಕ್ಷೆ 2011-12 ನವದೆಹಲಿ.

11.3.3 ಭಾರತದ ವಿದೇಶಿ ಹೂಡಿಕೆಗಳು (India's foreign Investments)

ಭಾರತದ ವಿದೇಶಿ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ಅಂಕಿ ಅಂಶಗಳನ್ನು - ಒಳಹರಿವು ಮತ್ತು ಹೊರಹರಿವು ಎರಡನ್ನೂ ಸೇರಿಸಿ- ಕೋಷ್ಟಕ 11.8ರಲ್ಲಿ ಕೊಡಲಾಗಿದೆ. ಭಾರತದ ವಿದೇಶಿ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ಒಳಹರಿವು (Inflow) ಮತ್ತು ಹೊರಹರಿವು (Out flow)ಗಳೆರಡರಲ್ಲೂ ಗಮನಾರ್ಹ ಹೆಚ್ಚಳ ಕಾಣಬಹುದಾಗಿದೆ. ವಿದೇಶಿ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ಒಳಹರಿವು 1990-91ರಲ್ಲಿ ಕೇವಲ ರೂ.201 ಕೋಟಿಗಳಷ್ಟಿದ್ದು 2003-2004ರಲ್ಲಿ ರೂ.1,51,406 ಕೋಟಿಗಳಾಗಿದ್ದು 750 ಪಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ವಿದೇಶದಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ಹೂಡಿಕೆಗಳು 1990-91ರಲ್ಲಿ ರೂ.19 ಕೋಟಿಗಳಿಂದ 2003-2004ರಲ್ಲಿ ರೂ.83,616 ಕೋಟಿಗಳಿಗೆ ಗುಣಕಗಳೋಪಾದಿಯಲ್ಲಿ ಸುಮಾರು 4,927ಪಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ.

ಕೋಷ್ಟಕ 11.8 ಭಾರತದ ವಿದೇಶಿ ಹೂಡಿಕೆಯ ಒಳಹರಿವು ಮತ್ತು ಹೊರಹರಿವು.
(Foreign Investment Flows into and out of India)

ಮೌಲ್ಯ: ಕೋಟಿ ರೂ.ಗಳಲ್ಲಿ

	1990-91	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004
ಒಳಹರಿವುಗಳು	201	80824	73907	67756	151406
ಹೊರಹರಿವುಗಳು	19	54080	41987	47658	83616
ನಿವ್ವಳ	182	26744	31920	20098	67790

ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ	ವಿದೇಶೀ ನೇರಹೂಡಿಕೆ	ಪರವಾನಗಿ ನೀಡಿಕೆ
ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ	ವಿನಿಯೋಜನೆ ಹೂಡಿಕೆ	ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿಕೆ
ಸರಕು ವ್ಯಾಪಾರ	ರಫ್ತು/ನಿಯಾತ	ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ
ಅಗೋಚರ ವ್ಯಾಪಾರ	ಆಮದು/ಆಯಾತ	ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮ
ವಿದೇಶಿ ಹೂಡಿಕೆ	ಗುತ್ತಿಗೆ/ಒಪ್ಪಂದ ಉತ್ಪಾದನೆ	ಪೂರ್ಣಮಾಲೀಕತ್ವದ ಸಹಾಯಕ ಕಂಪನಿಗಳು

ಸಾರಾಂಶ

ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ: ರಾಷ್ಟ್ರದ ಗಡಿಯಾಚೆಗಿನ ವ್ಯವಹಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ ಎನ್ನುವರು. ಅನೇಕ ಜನರು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಎರಡೂ ಪದಗಳನ್ನು ಒಂದೇ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತಾರಾದರೂ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವೆಂಬ ಶಬ್ದವು ವಿಶಾಲಾರ್ಥವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವು ಸರಕು ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿನ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ ಇತರ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾದ ಸರಕು-ಸೇವೆಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

ಕಾರಣಗಳು: ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಮುಖ ಕಾರಣವೆಂದರೆ, ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ತಮಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ಸರಕು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ದಕ್ಷತೆಯಿಂದ ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲದಿರುವುದು. ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಒಡತನ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಮಿಕರ ಉತ್ಪಾದಕತೆಗಳಲ್ಲಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಿಂದಾಗಿ ದೇಶಗಳು, ತಮಗೆ ವೆಚ್ಚಗಳ ಅನುಕೂಲವಿರುವ ಸರಕು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಿಸಿ, ಹೆಚ್ಚುವರಿಯಾದುದನ್ನು, ಇತರ ದೇಶಗಳು ಹೆಚ್ಚು ದಕ್ಷವಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಸರಕು-ಸೇವೆಗಳೊಂದಿಗೆ ವಿನಿಮಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದೇ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಯೋಜನಕಾರಿಯೆಂದು ಕಂಡುಕೊಂಡಿವೆ.

ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ Vs ದೇಶೀಯ ವ್ಯವಹಾರ: ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ ಸ್ಥಾಪನೆ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಣೆಗಳು ದೇಶೀಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕಿಂತ ಕ್ಷಿಪ್ರಕರವಾಗಿದೆ. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯತೆಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು, ಉತ್ಪಾದನಾಂಗಗಳ ತುಲನಾತ್ಮಕವಾದ ಕಡಿಮೆ ಚಲನೆ, ವಿದೇಶಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ವೈವಿಧ್ಯತೆ, ವ್ಯವಹಾರ ಪದ್ಧತಿಗಳು ಮತ್ತು ರಾಜಕೀಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಿನ್ನತೆಗಳು, ವ್ಯವಹಾರದ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ನೀತಿಗಳಲ್ಲಿ ವಿಭಿನ್ನತೆ, ವಿವಿಧ ಕರೆನ್ಸಿಗಳ ಚಲಾವಣೆಗಳೇ ಮೊದಲಾದ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ದೇಶೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಿಂದ ಭಿನ್ನವಾಗಿವೆ. ಹೆಚ್ಚಾಗಿ, ಈ ಅಂಶಗಳೇ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಸಂಕೀರ್ಣ ಮತ್ತು ಕಷ್ಟಕರ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನಾಗಿಸಿವೆ.

ವ್ಯಾಪ್ತಿ: ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯು ಬಹು ವಿಶಾಲವಾಗಿದೆ. ಇದು ಕೇವಲ ಸರಕುಗಳ ರಫ್ತು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿನ ವ್ಯಾಪಾರದೊಂದಿಗೆ, ಪರವಾನಗಿ ನೀಡಿಕೆ ಮತ್ತು ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿಕೆ, ಜೊತೆಗೆ ವಿದೇಶಿ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನೂ ಸಹ ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

ಪ್ರಯೋಜನಗಳು: ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವು ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳೆರಡಕ್ಕೂ ಪ್ರಯೋಜನಕಾರಿಯಾಗಿದೆ. ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯ ಗಳಿಕೆ, ದೇಶೀಯ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಹೆಚ್ಚು ದಕ್ಷ ಬಳಕೆ, ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ವಿಫಲ ಅವಕಾಶಗಳು ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗವಕಾಶಗಳ ಸೃಷ್ಟಿ, ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಮೂಲಕ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಪ್ರಯೋಜನ ಪಡೆಯುತ್ತಿವೆ. ಹಾಗೆಯೇ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗಾಗುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳಲ್ಲಿ, ಅಧಿಕಲಾಭ ಗಳಿಕೆಯ ಅವಕಾಶಗಳು, ಉತ್ಪಾದನಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳ ಉತ್ತಮ ಬಳಕೆ, ದೇಶೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿನ ಪೈಪೋಟಿಗೆ ಪರ್ಯಾಯವಾಗಿರುವುದು ಮತ್ತು ಸುಧಾರಿತ ವ್ಯವಹಾರದ ದೃಷ್ಟಿ-ಇವುಗಳು ಸೇರಿವೆ.

ಪ್ರವೇಶ ಕ್ರಮಗಳು: ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಪ್ರವೇಶ ಬಯಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಅನೇಕ ಆಯ್ಕೆಗಳು ಲಭಿಸುತ್ತವೆ. ಇವು, ರಫ್ತು ಮತ್ತು ಆಮದು ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಂದ ಹಿಡಿದು ವಿದೇಶಿ ಒಪ್ಪಂದ ಉತ್ಪಾದನೆ, ಪರವಾನಗಿ ಮತ್ತು ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿಕೆಗಳು, ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮಗಳು ಮತ್ತು ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಪೂರ್ಣ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಸಹಾಯಕ ಕಂಪನಿಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆವರೆಗೂ ವ್ಯಾಪಿಸಿದೆ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಕ್ರಮವು ತನ್ನದೇ ಆದ ಅನುಕೂಲ ಮತ್ತು ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದು ಯಾವುದೇ ಕ್ರಮವನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವ ಮೊದಲು ಅವುಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿಶ್ವ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ಪಾಲು/ಪಾತ್ರ: ಬಹಳ ಹಿಂದಿನಿಂದಲೂ ಭಾರತವು ವಿದೇಶಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತಾ ಬಂದಿದೆ. ವರ್ಷಗಳು ಉರುಳಿದಂತೆ, ಭಾರತದ ವ್ಯಾಪಾರವು ಆಶ್ಚರ್ಯಕರ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಸಾಧಿಸಿದೆ. ಪ್ರಸ್ತುತ, ದೇಶದ ಒಟ್ಟು ದೇಶೀಯ ಉತ್ಪನ್ನ (Gross Domestic Product) ದಲ್ಲಿ ಶೇಕಡ 24ರಷ್ಟು ವಿದೇಶೀ ವ್ಯವಹಾರದ ಪಾಲಿಗೆ ಸೇರಿದೆ. ಬಟ್ಟೆ ಮತ್ತು ಸಿದ್ಧ ಉಡುಪುಗಳು, ವಜ್ರ ಮತ್ತು ಚಿನ್ನಾಭರಣಗಳು, ಇಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ರಾಸಾಯನಿಕಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಹಾಗೂ ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಭಾರತದ ನಿಯಾತದ ಪ್ರಮುಖ ಸರಕುಗಳಾಗಿವೆ. ಪ್ರಮುಖ ಆಮದು ಸರಕುಗಳು ಕಚ್ಚಾ ತೈಲ ಮತ್ತು ಪೆಟ್ರೋಲಿಯಂ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ಬಂಡವಾಳ ಸರಕುಗಳು (ಯಂತ್ರೋಪಕರಣ), ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಸರಕುಗಳು, ಮುತ್ತು-ರತ್ನ, ಅತ್ಯಮೂಲ್ಯ ಮತ್ತು ಅರೆ-ಅತ್ಯಮೂಲ್ಯವಾದ ಹರಳುಗಳು, ಚಿನ್ನ, ಬೆಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ರಾಸಾಯನಿಕ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ.

ಯು.ಎಸ್.ಎ, ಯು.ಕೆ, ಬೆಲ್ಜಿಯಂ, ಜರ್ಮನಿ, ಜಪಾನ್, ಸ್ವಿಟ್ಜರ್‌ಲ್ಯಾಂಡ್, ಹಾಂಗ್‌ಕಾಂಗ್, ಯು.ಎ.ಇ, ಚೀನಾ, ಸಿಂಗಪೂರ್ ಮತ್ತು ಮಲೇಶಿಯಾಗಳು ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಾಪಾರೀ ಪಾಲುದಾರ ದೇಶಗಳಾಗಿವೆ. 2003-2004ರಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ಒಟ್ಟು ವ್ಯಾಪಾರ(ರಫ್ತು ಮತ್ತು ಆಮದುಗಳೆರಡೂ ಸೇರಿ)ದಲ್ಲಿ ಈ ಹನ್ನೊಂದು ದೇಶಗಳ ಒಟ್ಟು ಪಾಲು ಶೇಕಡಾ 48ರಷ್ಟಿದೆ.

ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ: ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ವ್ಯಾಪಾರವು ಕಳೆದ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ, ಗಾತ್ರ ಮತ್ತು ಸಂಯೋಜನೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಮಹತ್ವಪೂರ್ಣ ಬದಲಾವಣೆಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿದೆ. ಹೆಚ್ಚು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಕಾಣುವ ಈ ಬದಲಾವಣೆಯು, ದೇಶದ ಒಟ್ಟು ಸೇವೆಗಳ ನಿಯಾತದ ಶೇಕಡಾ 49 ಪ್ರಮಾಣವು ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಹೊರಹೊಮ್ಮಿರುವ ಸಾಫ್ಟ್‌ವೇರ್ ರಫ್ತುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ.

ಭಾರತದ ವಿದೇಶಿ ಹೂಡಿಕೆಗಳಿಗೆ (ಒಳಹರಿವು ಮತ್ತು ಹೊರಹರಿವು ಸೇರಿದಂತೆ) ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಮಾಹಿತಿಗಳು ಗಮನಾರ್ಹವಾದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತವೆ. ವಿದೇಶೀ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ಒಳಹರಿವು 1990-91ರಲ್ಲಿದ್ದ ಕೇವಲ ರೂ. 201 ಕೋಟಿಗಳಿಂದ 2003-2004ರಲ್ಲಿ ರೂ.1,51,406 ಕೋಟಿಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿ 750 ಪಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚಳವಾಗಿದ್ದರೆ, ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ಹೂಡಿಕೆಗಳು ಸಹ 1990-91ರಲ್ಲಿದ್ದ ರೂ.19 ಕೋಟಿಗಳಿಂದ 2003-2004ರಲ್ಲಿ ರೂ. 83,616 ಕೋಟಿಗಳಿಗೆ ಏರಿಕೆಯಾಗಿದ್ದು, ಗುಣಾಂಕಗಳಲ್ಲಿ ಸುಮಾರು 4927 ಪಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿದೆ.

ಹೀಗಿದ್ದಾಗ್ಯೂ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹೋಲಿಕೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ಸಾಧನೆಯು ತೃಪ್ತಿದಾಯಕವಾಗಿ ತೋರುತ್ತಿಲ್ಲ. ವಿಶ್ವವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ಪಾಲು ಕೇವಲ ಶೇಕಡಾ 0.8ರಷ್ಟಿದೆ. ವಿದೇಶಿ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ವಿಚಾರದಲ್ಲಿಯೂ ಸಹ ಭಾರತದ ಸ್ಥಿತಿಯು ಹೇಳಿಕೊಳ್ಳುವಂತಿಲ್ಲ. ವಿದೇಶೀ ಹೂಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರಮುಖ ತಾಣಗಳಂತಿರುವ ಇತರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಶೀಲ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಭಾರತವು ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಹಿಂದುಳಿಯುತ್ತಿದೆ.

ಅಭ್ಯಾಸಗಳು

ಬಹು ಆಯ್ಕೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಯಾವ ಪ್ರವೇಶ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ದೇಶೀಯ ಉತ್ಪಾದಕರು, ವಿದೇಶೀ ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಶುಲ್ಕಕ್ಕೆ ಭೌದ್ಧಿಕ ಆಸ್ತಿಗಳಾದ ಸ್ವಾಮ್ಯಸನ್ನದು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ ಚಿಹ್ನೆಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಲು ಹಕ್ಕು ನೀಡುತ್ತಾರೆ?

ಎ. ಪರವಾನಗಿ ನೀಡಿಕೆ	ಬಿ. ಗುತ್ತಿಗೆ/ಒಪ್ಪಂದ ಉತ್ಪಾದನೆ
ಸಿ. ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆ	ಡಿ. ಯಾವುದೂ ಅಲ್ಲ
2. ಭಾಗಶಃ ಅಥವಾ ಪೂರ್ಣ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ ಕೊಡುವುದು ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಮೇಲೆ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸುವುದನ್ನು _____ ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ.

ಎ. ಪರವಾನಗಿ ನೀಡಿಕೆ	ಬಿ. ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿಕೆ
ಸಿ. ಒಪ್ಪಂದ/ಗುತ್ತಿಗೆ ಉತ್ಪಾದನೆ	ಡಿ. ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆ
3. ಎರಡು ಅಥವಾ ಎರಡಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸೇರಿ, ಮಾತೃ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಕಾನೂನುಬದ್ಧವಾಗಿ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿರುವ ಮತ್ತು ಭಿನ್ನವಾಗಿರುವಂತೆ ರಚಿಸುವ ಹೊಸ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು _____ ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ.

ಎ. ಒಪ್ಪಂದ ಉತ್ಪಾದನೆ	ಬಿ. ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿಕೆ
ಸಿ. ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು	ಡಿ. ಪರವಾನಗಿ ನೀಡಿಕೆ
4. ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಅಂಶಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ರಫ್ತು ಮಾಡುವಿಕೆಯ ಅನುಕೂಲವಲ್ಲ?

ಎ. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರವೇಶಿಸುವ ಸುಲಭ ವಿಧಾನ	ಬಿ. ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಕಡಿಮೆ ಅಪಾಯಗಳು
ಸಿ. ವಿದೇಶಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ನಿಯಮಿತ ಉಪಸ್ಥಿತಿ	ಡಿ. ಕಡಿಮೆ ಹೂಡಿಕೆ ಅಗತ್ಯಗಳು
5. ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಯಾವ ಪ್ರವೇಶ ಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಟ್ಟದ ಅಪಾಯಗಳಿವೆ?

ಎ. ಪರವಾನಗಿ ನೀಡಿಕೆ	ಬಿ. ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ
ಸಿ. ಒಪ್ಪಂದ/ಗುತ್ತಿಗೆ ಉತ್ಪಾದನೆ	ಡಿ. ಜಂಟಿ ವ್ಯಾಪಾರ
6. ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಪ್ರವೇಶ ಪದ್ಧತಿಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಸಾಗರೋತ್ತರ ಕಾರ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಟ್ಟದ ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ಹೊಂದಲು ಪರವಾನಗಿ ನೀಡುತ್ತದೆ?

ಎ. ಪರವಾನಗಿ ಮತ್ತು ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿಕೆಗಳು	ಬಿ. ಪೂರ್ಣ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಸಹಾಯಕ ಕಂಪನಿಗಳು
ಸಿ. ಒಪ್ಪಂದ/ಗುತ್ತಿಗೆ ಉತ್ಪಾದನೆ	ಡಿ. ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆ

7. ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಪ್ರವೇಶ ಪದ್ಧತಿಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಗೆ ಹತ್ತಿರವಾಗಿಗುತ್ತದೆ?
 ಎ. ಪರವಾನಗಿ ನೀಡಿಕೆ
 ಬಿ. ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿಕೆ
 ಸಿ. ಒಪ್ಪಂದ/ಗುತ್ತಿಗೆ ಉತ್ಪಾದನೆ
 ಡಿ. ಜಂಟಿ ಉದ್ದಿಮೆ
8. ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಸರಕುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಭಾರತದ ಪ್ರಮುಖ ನಿಯೋತನದ ವಸ್ತುವಾಗಿಲ್ಲ?
 ಎ. ಬಟ್ಟೆಗಳು ಮತ್ತು ಸಿದ್ಧ ಉಡುಪುಗಳು
 ಬಿ. ರತ್ನ ಮತ್ತು ಚಿನ್ನಾಭರಣಗಳು
 ಸಿ. ತೈಲ ಮತ್ತು ಪೆಟ್ರೋಲಿಯಂ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು
 ಡಿ. ಬಾಸುಮತಿ ಅಕ್ಕಿ
9. ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಸರಕುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಭಾರತದ ಪ್ರಮುಖ ಆಮದು ವಸ್ತುವಾಗಿಲ್ಲ?
 ಎ. ಆಯುರ್ವೇದಿಕ ಔಷಧಿಗಳು
 ಬಿ. ತೈಲ ಮತ್ತು ಪೆಟ್ರೋಲಿಯಂ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು
 ಸಿ. ಮುತ್ತು-ರತ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಅಮೂಲ್ಯ ಹರಳುಗಳು
 ಡಿ. ಯಂತ್ರೋಪಕರಣ
10. ಈ ಕೆಳಕಂಡ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಭಾರತದ ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಾಪಾರ ಪಾಲುದಾರನಾಗಿಲ್ಲ?
 ಎ. ಯು.ಎಸ್.ಎ
 ಬಿ. ಯು.ಕೆ
 ಸಿ. ಜರ್ಮನಿ
 ಡಿ. ನ್ಯೂಜಿಲ್ಯಾಂಡ್

ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ವ್ಯತ್ಯಾಸ ತಿಳಿಸಿ.
2. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಅನುಕೂಲಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
3. ವಿವಿಧ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ನಡುವಿನ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಪ್ರಮುಖ ಕಾರಣವೇನು?
4. ರಾಷ್ಟ್ರ-ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಏಕೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತವೆ? ಚರ್ಚಿಸಿ.
5. ಒಪ್ಪಂದ/ಗುತ್ತಿಗೆ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಮಿತಿಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
6. ಜಾಗತಿಕವಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಲು ಪರವಾನಗಿ ನೀಡಿಕೆಯು ಸುಲಭ ವಿಧಾನ ಎಂದು ಏಕೆ ಹೇಳಲಾಗಿದೆ?
7. ಒಪ್ಪಂದ/ಗುತ್ತಿಗೆ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಪೂರ್ಣಮಾಲೀಕತ್ವದ ಸಹಾಯಕ ಕಂಪನಿಗಳ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
8. ಪರವಾನಗಿ ನೀಡಿಕೆ ಮತ್ತು ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರ ನೀಡಿಕೆಗಳ ನಡುವೆ ಇರುವ ವ್ಯತ್ಯಾಸ ತಿಳಿಸಿ.
9. ಭಾರತದ ನಿಯೋತನದ ಪ್ರಮುಖ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿಮಾಡಿ.
10. ಭಾರತದಿಂದ ಯಾವ ಪ್ರಮುಖ ಸರಕುಗಳನ್ನು ರಫ್ತು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತಿದೆ?
11. ಭಾರತವು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ಪ್ರಮುಖ ದೇಶಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿಮಾಡಿ.

ದೀರ್ಘ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ ಎಂದರೇನು? ಅದು ದೇಶೀಯ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕಿಂತ ಹೇಗೆ ಭಿನ್ನವಾಗಿದೆ?
2. "ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕಿಂತ ದೊಡ್ಡದು"-ವಿಮರ್ಶಿಸಿ.
3. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಪ್ರವೇಶಿಸುವುದರಿಂದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಪಡೆಯುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳೇನು?
4. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಪ್ರವೇಶಿಸುವುದಕ್ಕೆ ರಫ್ತು ವ್ಯವಹಾರವು ಪೂರ್ಣ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಸಹಾಯಕ ಕಂಪನಿಯ ಸ್ಥಾಪನೆಗಿಂತ ಯಾವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮವಾಗಿದೆ?
5. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಪ್ರವೇಶ ಪಡೆಯುವ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವಾಗ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
6. ಭಾರತದ ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ಪ್ರಮುಖ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ. ಜೊತೆಗೆ, ಭಾರತವು ಇತರ ದೇಶಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಪ್ರಮುಖ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ.
7. ಅಗೋಚರ ವ್ಯಾಪಾರ ಎಂದರೇನು? ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ವ್ಯಾಪಾರದ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.

ಅಧ್ಯಾಯ 12

ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ -II

International Business – II

ಕಲಿಕೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸಿದ ಬಳಿಕ, ನೀವು ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವಿರಿ:

- ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರದ ಅನುಷ್ಠಾನದಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಮುಖ್ಯಕ್ರಮಗಳು ಮತ್ತು ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳು,
- ಆಮದು ವಹಿವಾಟುಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಮುಖ ಕ್ರಮಗಳು ಮತ್ತು ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳು,
- ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ದೊರೆಯುವ ವಿವಿಧ ಉತ್ತೇಜಕಗಳು ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಗಳು,
- ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲು ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಿರುವ ವಿವಿಧ ಸಂಘಟನೆಗಳ ಪಾತ್ರ,
- ಜಾಗತಿಕ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಪ್ರಮುಖ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ಅವುಗಳ ಪಾತ್ರ.

ತಮ್ಮ ಸ್ನೇಹಿತ ಮತ್ತು ಮಗನೊಂದಿಗೆ ವಿಚಾರವಿನಿಮಯ ನಡೆಸಿದ ನಂತರ, ಶ್ರೀ ಸುಧೀರ್ ಮನ್‌ಚಂದಾರವರು, ತಾವು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರವೇಶಿಸಲು ಇದೇ ಸಕಾಲ ಎಂದು ಮನಗಾಣುತ್ತಾರೆ. ಇದು, ದೇಶೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಮೋಟಾರು ವಾಹನ ಬಿಡಿಭಾಗಗಳಿಗೆ ಬೇಡಿಕೆ ಸ್ಥಿರಗೊಂಡು ಉದ್ಭವಿಸಿರುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿಸುವುದು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಲಭಿಸುವ ವಿವಿಧ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಲೂ ಸಹ ಅವರನ್ನು ಸಮರ್ಥಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಸ್ತುತ ಅವರು ಪರಿಮಿತ ಬಂಡವಾಳ ಹೊಂದಿದ್ದು, ಸಾಗರೋತ್ತರ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಅನುಭವ ಹೊಂದಿಲ್ಲದಿರುವುದರಿಂದ, ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರವೇಶಿಸುವ ಪದ್ಧತಿಯಾಗಿ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಆದರೆ, ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ ಹೇಗೆ ಮಾಡಬೇಕು ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಇಲ್ಲದಿರುವುದೇ ಅವರ ಸಮಸ್ಯೆಯಾಗಿದೆ. ಟೈರು ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿರುವ ಅವರ ಸ್ನೇಹಿತನು, ರಫ್ತು ಮತ್ತು ಆಮದು ವ್ಯಾಪಾರವು ದೇಶೀಯವಾಗಿ ವ್ಯಾಪಾರ ನಿರ್ವಹಿಸುವಷ್ಟು ಸರಳವಾಗಿಲ್ಲ ಎಂದು ತಿಳಿಸುತ್ತಾನೆ.

ಸರಕುಗಳನ್ನು ರಫ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಗೆ ಅಂತಿಮವಾಗಿ ಕಳುಹಿಸುವ ಮೊದಲು ಅನೇಕ ಔಪಚಾರಿಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಬೇಕಲ್ಲದೇ, ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಭರ್ತಿ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ, ರಫ್ತು ಗುಣಮಟ್ಟದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ವಿದೇಶದಿಂದ ಕೆಲವು ಉಪಕರಣಗಳು ಮತ್ತು ಕಚ್ಚಾಸರಕುಗಳನ್ನು ಅವರು ಇಚ್ಛಿಸಿದಲ್ಲಿ, ಇದೇ ಪ್ರಕಾರದ, ಜೊತೆಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಶ್ರಮದಾಯಕವಾದ ವಿಧಾನದ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಮನ್‌ಚಂದಾರವರು ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ ಚಿಂತೆಗೊಳಗಾಗಿದ್ದಾರೆ. ರಫ್ತು ಮತ್ತು ಆಮದು ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಯಾವ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಯಾವ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳು ಒಳಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ ಎಂಬುದು ಅವರಿಗೆ ತಿಳಿದಿರಲಿಲ್ಲ.

ಮನ್‌ಚಂದಾರವರು ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರದ ಅಪಾಯಗಳಿಂದ ತನ್ನನ್ನು ತಾನು ಹೇಗೆ ರಕ್ಷಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದೆಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಅಚ್ಚರಿ ಗೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಅಲ್ಲದೇ ಸರಕುಗಳನ್ನು ರಫ್ತು ಯೋಗ್ಯವನ್ನಾಗಿ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ತಾವು ಭರಿಸಬೇಕಾಗಿರುವ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ವೆಚ್ಚದ ಬಗ್ಗೆ ಚಿಂತಿತರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಂಡಿರುವ ಕೆಲವು ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳು ಮತ್ತು ಕಚ್ಚಾ ಪದಾರ್ಥಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುವುದರ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಆಲೋಚಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಪಾವತಿಸುವ ಆಮದು ಸುಂಕವು, ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ವಸ್ತುವಿನ ವೆಚ್ಚ ಗಣನೀಯವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆಯಲ್ಲವೇ? ಅಲ್ಲದೇ, ವಿದೇಶದ ಗಮ್ಯಸ್ಥಾನ(destination)ಗಳಿಗೆ ರಫ್ತು ಮಾಡುವುದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, ಸಾರಿಗೆ, ಪೊಟ್ಟಣ ಕಟ್ಟುವುದು ಮತ್ತು ವಿಮೆಗಳ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚುವರಿಯಾಗಿ ಭರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಟೈರು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿರುವ ಮನ್‌ಚಂದಾರವರ ಸ್ನೇಹಿತನು, ಈ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಚಿಂತಿಸುವ ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲವೆಂದು ಹೇಳುತ್ತಾನೆ. ಈಗಾಗಲೇ, ಭಾರತದ ಅನೇಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ರಫ್ತು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿವೆ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಸಾಧಿಸಿವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತಾನೆ. ಮನ್‌ಚಂದಾರವರು ತಾಳ್ಮೆಯಿಂದಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಇಂತಹ ಅಡಚಣೆಗಳಿಂದ ಹಿಂಜರಿಯಬಾರದು. ಅವರು ರಫ್ತು ಮತ್ತು ಆಮದು ವ್ಯಾಪಾರದ ನೀತಿಯಮಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಪ್ರಮುಖ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅರಿಯಲು ಕೆಲವು ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ ಪರಿಣತರ ಸಲಹೆ ಸೂಚನೆಗಳನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಅಲ್ಲದೇ ವಿದೇಶೀ ವ್ಯವಹಾರದ ಬಗ್ಗೆ ಯಾವುದೇ ಜ್ಞಾನವಿಲ್ಲದಿದ್ದರೂ ವಿದೇಶೀ ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರವರ್ತನೆಯ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಘಟನೆಗಳು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿದ್ದು, ಅವು ನಿಮ್ಮ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ವಿಶ್ವಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಪೈಪೋಟಿಯುಕ್ತ ಸರಕುಗಳಾಗಿ ಮಾಡುವಲ್ಲಿಯೂ ಸಹಕಾರಿಯಾಗಿವೆ ಎಂದು ತಿಳಿಸುತ್ತಾನೆ.

12.1 ಪೀಠಿಕೆ (Introduction)

ವಿದೇಶಗಳಿಗೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ರಫ್ತು ಮಾಡುವುದು ದೇಶೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದಕ್ಕಿಂತ ಭಿನ್ನವಾಗಿದೆ. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ವಿದೇಶಗಳ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸ್ಥಾನಗಳಿಗೆ ರವಾನಿಸುವ ಅಥವಾ ಸಾಗರೋತ್ತರ ಆಮದುದಾರರಿಂದ ತರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಮೊದಲು ಪೂರೈಸಬೇಕಾದ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಕ್ರಮಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅರಿವಿರಬೇಕು. ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಸುಲಭಗೊಳಿಸಲು ಮತ್ತು ಪ್ರವರ್ತಿಸಲು, ಸರ್ಕಾರವು, ರಫ್ತು ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ತಯಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಶೂನ್ಯ ಅಥವಾ ರಿಯಾಯಿತಿ ದರಗಳ ಸುಂಕದಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು; ಇತರ ವಿವಿಧ ಸುಂಕಗಳು ಮತ್ತು ತೆರಿಗೆಗಳ ಪಾವತಿಯಲ್ಲಿ ವಿನಾಯಿತಿ ಪಡೆದು, ಅವು ತಮ್ಮ ಆಮದು-ರಫ್ತು ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಕನಿಷ್ಠ ಸಂಕೀರ್ಣ ಪರಿಸರದಲ್ಲಿ ನಡೆಸುವ ಸಲುವಾಗಿ ಅನೇಕ ಉತ್ತೇಜಕಗಳ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಿದೆ. ಸರ್ಕಾರವೂ ಸಹ ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ಸಂಘಟನೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡುವುದು, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಸ್ತುಗಳ ರಫ್ತು ಉತ್ತೇಜನ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕರಿಗೆ ತರಬೇತಿ ನೀಡುವುದರ ಜೊತೆಗೆ, ಸರಕುಗಳ ಸಮರ್ಪಕ ಗುಣಮಟ್ಟ ಮತ್ತು ರಫ್ತು ಸರಕುಗಳ ಪೊಟ್ಟಣ/ಗಂಟುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಖಾತರಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ವಿಶ್ವಬ್ಯಾಂಕು (World bank), ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆ(IMF), ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆ (WTO)ಗಳು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿದ್ದು, ರಾಷ್ಟ್ರ-ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ನಡುವೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ವೇಗ ಹೆಚ್ಚಿಸಿವೆ.

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವು ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಪ್ರಮುಖ ಕ್ರಮಗಳು ಮತ್ತು ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳ ಚರ್ಚೆಗೆ ಮೀಸಲಾಗಿದೆ. ಇದರ ಜೊತೆಗೆ ಈ ಅಧ್ಯಾಯವು, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರವರ್ಧನೆಗೆಂದು ರೂಪಿಸಲಾದ ವಿವಿಧ ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರವರ್ಧನಾಕ್ರಮಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಘಟನೆಗಳ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಗುರುತಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಪರಿಶೀಲಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಕೊನೆಯ ಭಾಗವು, ಜಾಗತಿಕ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ನಿರತವಾಗಿರುವ ಪ್ರಮುಖ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಗೆ ಗಮನಹರಿಸಿದೆ.

12.2 ರಫ್ತು-ಆಮದು ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳು ಮತ್ತು ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳು.

(Export-Import Procedure and Documentation)

ದೇಶೀಯ ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳ ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯತ್ಯಾಸವೆಂದರೆ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಸಂಕೀರ್ಣತೆಯಾಗಿದೆ. ದೇಶೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಳಂತೆ ರಫ್ತು-ಆಮದುಗಳು ಮುಖಾಮುಖಿಯಾಗಿ ನಡೆಯುವುದಿಲ್ಲ. ವಿದೇಶೀ ವ್ಯಾಪಾರ ವಹಿವಾಟುಗಳು ಗಡಿಯಾಚೆಗಿನ ಸರಕುಗಳ ಸಾಗಾಟ ಮತ್ತು ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯದ ಬಳಕೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವುದರಿಂದ, ಸರಕುಗಳು ದೇಶದ ಎಲ್ಲೆಗಳನ್ನು ದಾಟಲು ಹಾಗೂ ಇನ್ನೊಂದು ದೇಶದ ಗಡಿ ಪ್ರವೇಶಿಸಲು ಅನೇಕ ಔಪಚಾರಿಕ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಬೇಕು. ಮುಂದಿನ ಭಾಗಗಳು ರಫ್ತು ಮತ್ತು ಆಮದು ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಾಗಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಪ್ರಮುಖ ಕ್ರಮಗಳ ಚರ್ಚೆಗಾಗಿ ಮೀಸಲಾಗಿದೆ.

12.2.1 ರಫ್ತು ಕಾರ್ಯ ವಿಧಾನ (Export procedure)

ರಫ್ತು ವಿಧಾನದ ಕ್ರಮಗಳು ಮತ್ತು ಕ್ರಮಾನುಗತಿಯು ಒಂದುವಹಿವಾಟಿನಿಂದ ಇನ್ನೊಂದಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುತ್ತವೆ. ಆದ ಕಾರಣ, ಒಂದು ಸಾಮಾನ್ಯ ರಫ್ತು ವಹಿವಾಟಿನಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಳ್ಳುವ ಕ್ರಮಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

ಎ) ವಿಚಾರಣಾ ಪತ್ರ ಸ್ವೀಕಾರ ಮತ್ತು ಕ್ರಯ ಪಟ್ಟಿಗಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸುವುದು: (Receipt of enquiry and sending quotations)

ಉತ್ಪನ್ನವೊಂದರ ಭಾವಿ ಗ್ರಾಹಕನು(ಆಮದುದಾರ) ವಿವಿಧ ರಫ್ತುದಾರರಿಗೆ ಬೆಲೆ, ಗುಣಮಟ್ಟ ಮತ್ತು ರಫ್ತು ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಕಳುಹಿಸುವಂತೆ ಕೋರಿ ವಿಚಾರಣಾ ಪತ್ರವನ್ನು ಕಳುಹಿಸುತ್ತಾನೆ. ಆಮದುದಾರನು ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಲ್ಲಿ ಕೊಟ್ಟಿರುವ ಜಾಹಿರಾತಿನ ಮೂಲಕವೂ ರಫ್ತುದಾರರು ಇಂತಹ ವಿಚಾರಣೆಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಪಡೆಯಬಹುದು. ರಫ್ತುದಾರನು ಕ್ರಯಪಟ್ಟಿಯ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಉತ್ತರವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾನೆ-ಅದನ್ನು ಮಾದರಿ ಬಿಕರಿಪಟ್ಟಿ (proforma invoice) ಎಂದೂ ಹೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಬಿಕರಿಪಟ್ಟಿಯು ರಫ್ತುದಾರನು ಯಾವ ಬೆಲೆಗೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಲು ಸಿದ್ಧವಿದ್ದಾನೆ ಮತ್ತು ಗುಣಮಟ್ಟ, ಶ್ರೇಣಿ, ಗಾತ್ರ, ತೂಕ, ವಿಲೇವಾರಿಯ ವಿಧಾನ, ಪೊಟ್ಟಣಕಟ್ಟುವ ಕ್ರಮ, ಹಣಪಾವತಿ ನಿಯಮಗಳ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

ಬಿ) ಆದೇಶ/ ಬೇಡಿಕೆ ಸ್ವೀಕರಿಸುವುದು (Receipt of order or Indent):

ಒಂದು ವೇಳೆ, ಭಾವಿ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ (ಅಂದರೆ, ಆಮದು ಸಂಸ್ಥೆ) ರಫ್ತು ಬೆಲೆ ಮತ್ತು ಇತರ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳು ಒಪ್ಪಿಗೆಯಾದರೆ, ಸರಕುಗಳ ರವಾನೆಗಾಗಿ ಆದೇಶ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾನೆ. ಇಂಡೆಂಟ್ ಎಂದೂ ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಇದು ಆದೇಶಿತ ಸರಕುಗಳ ವಿವರಣೆ, ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಬೆಲೆಗಳು, ಸರಕು ವಿಲೇವಾರಿನಿಯಮಗಳು, ಪೊಟ್ಟಣ ಕಟ್ಟುವಿಕೆ ಮತ್ತು ಗುರುತು ವಿವರಗಳು ಮತ್ತು ವಿಲೇವಾರಿ ಸೂಚನೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

ಸಿ) ಆಮದುದಾರನ ಪತ್ತು ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಹಣ ಪಾವತಿ ಭರವಸೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು: (Assessing importer's credit worthiness and securing a guarantee for payments)

ಆಮದುದಾರನಿಂದ ಆದೇಶಪತ್ರವನ್ನು ಪಡೆದನಂತರ, ರಫ್ತುದಾರನು ಆಮದುದಾರನ ಪತ್ತು ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಬಗ್ಗೆ ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ಇದರ ಉದ್ದೇಶವೇನೆಂದರೆ, ಸರಕುಗಳು ಆಮದು ಬಂದರು ತಲುಪಿದ ನಂತರ ಆಮದುದಾರನು ಹಣಪಾವತಿಸದಿದ್ದರೆ ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದ ನಷ್ಟಭಯವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ಇಂತಹ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಕನಿಷ್ಠಗೊಳಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಬಹುತೇಕ ರಫ್ತುದಾರರು ಆಮದುದಾರನಿಂದ ಉದ್ಧರಿ ಪತ್ರ(Letter of credit)ವನ್ನು ಕೊಡುವಂತೆ ಒತ್ತಾಯಿಸುತ್ತಾರೆ. ಉದ್ಧರಿ ಪತ್ರವು ಆಮದುದಾರನ ಬ್ಯಾಂಕ್ ನೀಡುತ್ತಿದ್ದು, ಅದು ರಫ್ತು ಹುಂಡಿಗಳ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತದವರೆಗೆ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಮಾಡುತ್ತೇನೆಂದು ರಫ್ತುದಾರನ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಕೊಡುವ ಆಶ್ವಾಸನೆಯಾಗಿದೆ. ಉದ್ಧರಿ ಪತ್ರವು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಚುಕ್ಕಾ ಮಾಡಲು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಅತ್ಯಂತ ಸೂಕ್ತವಾದ ಮತ್ತು ಭದ್ರತೆಯುಳ್ಳ ಪಾವತಿ ಪದ್ಧತಿಯಾಗಿದೆ.

ಡಿ)ರಫ್ತು ಅನುಮತಿ ಪತ್ರ ಪಡೆಯುವುದು (Obtaining export licence):

ಆಮದುದಾರನ ಹಣಪಾವತಿ ಬಗ್ಗೆ ಖಾತರಿ ಪಡೆದ ನಂತರ, ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯು, ರಫ್ತು ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಲು ಕ್ರಮ ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳ ರಫ್ತುವು, ಸುಂಕದ ನಿಯಮಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿದ್ದು, ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯು ಮೊದಲೇ ರಫ್ತು ಅನುಮತಿ ಪತ್ರವನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ರಫ್ತು ಅನುಮತಿ ಪತ್ರವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಇರುವ ಪೂರ್ವ-ಅಗತ್ಯಗಳು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ:

- ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಮಾನ್ಯತೆ ಪಡೆದ ಯಾವುದೇ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಖಾತೆಯನ್ನು ತೆರೆದು ಖಾತೆ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು.
- ವಿದೇಶೀ ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರಧಾನ ನಿರ್ದೇಶನಾಲಯ(Directorate General Foreign Trade)ದಿಂದ ಅಥವಾ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಆಮದು ರಫ್ತು ಅನುಮತಿ ನೀಡುವ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಂದ ಆಮದು ರಫ್ತು ಸಂಕೇತ(Import Export Code-IEC)ವನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು.
- ಸೂಕ್ತವೆನಿಸಿದ ರಫ್ತು ಪ್ರವರ್ಧನಾ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಸರು ನೋಂದಾಯಿಸುವುದು.
- ಹಣಪಾವತಿಸದ ತೊಂದರೆಗಳಿಂದ ರಕ್ಷಣೆ ಪಡೆಯಲು ರಫ್ತು ಮತ್ತು ಮತ್ತೂ ಭರವಸೆ ನಿಗಮ(Export Credit and Guarantee Corporation-ECGC)ದಲ್ಲಿ ಹೆಸರು ನೋಂದಾಯಿಸುವುದು.

ಆಮದು ರಫ್ತು ಸಂಕೇತ(Import-Export Code)ವನ್ನು ಅನೇಕ ಆಮದು ರಫ್ತು ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸಬೇಕಿರುವುದರಿಂದ ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯು ಈ ಸಂಕೇತವನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕು. ಈ ಸಂಕೇತವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯು ವಿದೇಶೀ ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರಧಾನ ನಿರ್ದೇಶನಾಲಯ(Directorate General for Foreign Trade)ಕ್ಕೆ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳೊಂದಿಗೆ ಅಂದರೆ ರಫ್ತು/ಆಮದು ದಾರನ ವ್ಯಕ್ತಿ ಪರಿಚಯ (Profile), ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಶುಲ್ಕ ಪಾವತಿಸಿದ ಬ್ಯಾಂಕು ರಶೀದಿ, ನಿಗದಿತ ನಮೂನೆಯಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕರನು ನೀಡಿರುವ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ, ಬ್ಯಾಂಕರಿಂದ ದೃಢೀಕರಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಎರಡು ಭಾವಚಿತ್ರಗಳು, ಅನಿವಾಸಿ ಭಾರತೀಯ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ (Non Resident interest) ವಿವರ ಮತ್ತು ಅಭ್ಯರ್ಥಿಯು ಎಚ್ಚರಿಕೆ ಪಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಜೊತೆ ಸೇರಿಲ್ಲದಿರುವುದರ ಬಗ್ಗೆ ಘೋಷಣೆ ಪತ್ರದೊಂದಿಗೆ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು.

ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ರಫ್ತುದಾರನು ಸೂಕ್ತವಾದ ರಫ್ತು ಪ್ರವರ್ಧನಾ ಮಂಡಳಿಯಲ್ಲಿ ಹೆಸರನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸುವುದು ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿದೆ. ಪ್ರಮುಖ ರಫ್ತು ಪ್ರವರ್ಧನಾ ಮಂಡಳಿಗಳಾದ ಇಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್ ರಫ್ತು ಪ್ರವರ್ಧನಾ ಮಂಡಳಿ(Engineering Export Promotion Council), ಉಡುಪು ರಫ್ತು ಪ್ರವರ್ಧನಾ ಮಂಡಳಿ(Apparel Export Promotion Council)ಗಳನ್ನು ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವು ವಿವಿಧ ವರ್ಗಗಳ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸಲು ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದೆ. ರಫ್ತು ಪ್ರವರ್ಧನಾ ಮಂಡಳಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಾವು ಮುಂದಿನ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸೋಣ. ಆದರೆ ರಫ್ತುದಾರನು ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಲಭಿಸುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಸೂಕ್ತವಾದ ರಫ್ತು ಪ್ರವರ್ಧನಾ ಮಂಡಳಿಯ ಸದಸ್ಯನಾಗುವುದು ಮತ್ತು ನೋಂದಣಿ ಮತ್ತು ಸದಸ್ಯತ್ವ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ(Registration cum Membership Certificate-RCMC)ವನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯವಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಇ) ರವಾನಾ-ಪೂರ್ವ ಹಣಕಾಸು ಪಡೆಯುವುದು (Obtaining pre-shipment finance):

ರಫ್ತುದಾರನು, ಆಮದು ದಾರನಿಂದ ಆದೇಶವನ್ನು ಮತ್ತು ಪತ್ತು ಭರವಸೆ ಪತ್ರವನ್ನು ಪಡೆದ ನಂತರ ರಫ್ತು ಉತ್ಪಾದನೆ ಕೈಗೊಳ್ಳಲು, ರವಾನಾ-ಪೂರ್ವ ಹಣಕಾಸು ಪಡೆಯಲು ತನ್ನ ಬ್ಯಾಂಕರನನ್ನು ಕೋರುತ್ತಾನೆ. ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಆವಶ್ಯವಿರುವ ಕಚ್ಚಾ ಪದಾರ್ಥಗಳ ಸಂಗ್ರಹ, ಬಿಡಿ ಭಾಗಗಳು, ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ವೆಚ್ಚ, ಪೊಟ್ಟಣ ಕಟ್ಟುವುದು ಮತ್ತು ರವಾನಾ ಬಂದರಿಗೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಾಗಿಸಲು ರಫ್ತುದಾರನಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಬಂಡವಾಳವೇ ರವಾನಾ-ಪೂರ್ವ ಹಣಕಾಸು ಆಗಿದೆ.

ಎಫ್) ಸರಕು ಉತ್ಪಾದನೆ ಅಥವಾ ಖರೀದಿ (Production or procurement of goods):

ರವಾನಾ-ಪೂರ್ವ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಪಡೆದ ನಂತರ, ರಫ್ತುದಾರನು ಆಮದು ದಾರನ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸೂಚನೆಗಳಿಗೆ ಅನುಸಾರವಾಗಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಬೇಕು. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಸ್ವತಃ ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ತೊಡಗುತ್ತದೆ ಅಥವಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಿಂದ ಖರೀದಿಸುತ್ತದೆ.

ಬಿ) ರವಾನಾ-ಪೂರ್ವ ತಪಾಸಣೆ (Pre-shipment Inspection):

ಕೇವಲ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ರಫ್ತು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಖಾತ್ರಿಪಡಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವು ಅನೇಕ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿದೆ. ಅಂತಹ ಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿ, ಸರ್ಕಾರವು ನೇಮಿಸಿರುವ ಸಮರ್ಥ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಕೆಲವೊಂದು ಸರಕುಗಳ ಕಡ್ಡಾಯ ತಪಾಸಣೆಯೂ ಒಂದಾಗಿದೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿಯೇ ಸರ್ಕಾರವು 1963ರಲ್ಲಿ ರಫ್ತು ಗುಣಮಟ್ಟ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ತಪಾಸಣಾ ಕಾಯಿದೆಯನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿದೆಯಲ್ಲದೇ ಕೆಲವು ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ತಪಾಸಣಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿ ಅಧಿಕೃತಗೊಳಿಸಿದೆ. ರಫ್ತು ಮಾಡುವ ಸರಕುಗಳು ಅಂತಹ ವರ್ಗಕ್ಕೆ ಸೇರಿದ್ದರೆ, ರಫ್ತುದಾರನು ರಫ್ತು ತಪಾಸಣಾ ಸಂಸ್ಥೆ(Export Inspection Agency)ಯನ್ನಾಗಲೀ ಅಥವಾ ಇನ್ಯಾವುದೇ ಅಧಿಕೃತ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನಾಗಲೀ ಸಂಪರ್ಕಿಸಿ, ತಪಾಸಣಾ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರವನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕು. ಈ ರವಾನಾ-ಪೂರ್ವ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವನ್ನು ಇತರೆ ರಫ್ತು ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳೊಂದಿಗೆ, ರಫ್ತು ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು. ನಕ್ಷತ್ರ ವ್ಯಾಪಾರ ಗೃಹಗಳು (star trading houses), ವ್ಯಾಪಾರ ಗೃಹಗಳು (trading houses), ರಫ್ತು ಗೃಹಗಳು (export houses), ರಫ್ತು ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ವಲಯಗಳು (Export Processing Zones-EPZ) ಅಥವಾ ವಿಶೇಷ ಆರ್ಥಿಕ ವಲಯಗಳು (Special Economic Zones-SEZ) ಮತ್ತು ಶೇಕಡ 100 ರಫ್ತು ಘಟಕ(EOUs)ಗಳ ಮೂಲಕ ಸರಕುಗಳನ್ನು ರಫ್ತು ಮಾಡಿದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಪೂರ್ವ ತಪಾಸಣೆಯು ಕಡ್ಡಾಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಹೆಚ್) ಅಬಕಾರಿ ತೀರುವಳಿ (Excise clearance):

ಕೇಂದ್ರ ಅಬಕಾರಿ ದರ ಕಾಯಿದೆ (Central Excise Tariff Act) ಪ್ರಕಾರ, ಸರಕುಗಳ ತಯಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಬಳಸಿದ ಕಚ್ಚಾ ಪದಾರ್ಥಗಳ ಮೇಲೆ ತೆರಿಗೆ ಪಾವತಿಸಬೇಕು. ಆದ್ದರಿಂದ, ರಫ್ತುದಾರನು ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ತೆರಿಗೆ ಆಯುಕ್ತರಿಗೆ ಸರಕು ಬೆಲೆಪಟ್ಟಿ(invoice)ಯೊಂದಿಗೆ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು. ಇದರಿಂದ ತೆರಿಗೆ ಆಯುಕ್ತರು ತೃಪ್ತಿಗೊಂಡರೆ ಅಬಕಾರಿ ತೀರುವಳಿ ಪತ್ರವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಅನೇಕ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರವು ಅಬಕಾರಿ ಸುಂಕ ಪಾವತಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿ ನೀಡುತ್ತದೆ ಅಥವಾ ನಂತರದಲ್ಲಿ, ಹೀಗೆ ಉತ್ಪಾದಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಸರಕುಗಳು ರಫ್ತುಗಳಿಗಾಗಿಯೇ ಎಂದಾಗಿದ್ದರೆ, ತೆರಿಗೆಯನ್ನು ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಈ ವಿನಾಯಿತಿ ಅಥವಾ ಮರುಪಾವತಿಗಳ ಹಿಂದಿರುವ ಉದ್ದೇಶವೆಂದರೆ, ರಫ್ತುದಾರನು ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಸರಕುಗಳನ್ನು ರಫ್ತುಮಾಡಲು ಉತ್ತೇಜನ ನೀಡುವುದು ಮತ್ತು ವಿಶ್ವ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕವನ್ನಾಗಿ ಮಾಡುವುದಾಗಿದೆ. ಅಬಕಾರಿ ಸುಂಕ ಮರುಪಾವತಿಯನ್ನು 'ಹಿಂಪಡೆವ ತೆರಿಗೆ' (duty drawback) ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಈ ಹಿಂಪಡೆವ ತೆರಿಗೆ ಯೋಜನೆಯು ಪ್ರಸ್ತುತ, ಹಣಕಾಸು ಸಚಿವಾಲಯದ ಅಧೀನದಲ್ಲಿರುವ 'ಹಿಂಪಡೆವ ನಿರ್ದೇಶನಾಲಯ'(Directorate of Drawback)ದಿಂದ ನಿರ್ವಹಿಸಲ್ಪಡುತ್ತಿದೆ. ಈ ನಿರ್ದೇಶನಾಲಯವು ವಿವಿಧ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಹಿಂಪಡೆತದ ದರಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ತೆರಿಗೆ ಹಿಂಪಡೆತದ ಮಂಜೂರು ಮತ್ತು ಪಾವತಿಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಈ ಕೆಲಸವನ್ನು ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಕೇಂದ್ರ ತೆರಿಗೆ ಆಯುಕ್ತರು ಅಥವಾ ಬಂದರು/ವಿಮಾನ ನಿಲ್ದಾಣ/ಭೂಮಾರ್ಗ ಸುಂಕ ತಾಣೆ(Land Custom Station)ಗಳ ಕೇಂದ್ರ ಅಬಕಾರಿ ಮುಖ್ಯಸ್ಥರು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಐ) ಮೂಲೋತ್ಪತ್ತಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು (Obtaining certificate of origin):

ಕೆಲವೊಂದು ಆಮದು ದೇಶಗಳು, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ದೇಶದಿಂದ ಬರುವ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ತೆರಿಗೆದರಗಳ ರಿಯಾಯಿತಿ ಮತ್ತು ಇತರೆ ವಿನಾಯಿತಿಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ. ಈ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಪಡೆಯಲು, ಆಮದುದಾರನು ಮೂಲೋತ್ಪತ್ತಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವನ್ನು ಕಳುಹಿಸುವಂತೆ ರಫ್ತುದಾರನನ್ನು ಕೇಳಬಹುದು. ಈ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರವು, ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಸರಕುಗಳು ಮೂಲವಾಗಿ ಯಾವ ದೇಶದಲ್ಲಿ ತಯಾರಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ದೃಢೀಕರಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರವನ್ನು ರಫ್ತು ದೇಶದ ವಾಣಿಜ್ಯ ಮಂಡಳಿಗಳಿಂದ ಪಡೆಯಬೇಕು.

ಜಿ) ಹಡಗು ಸ್ಥಳಾವಕಾಶವನ್ನು ಕಾಯ್ದಿರಿಸುವುದು. (Reservation of shipping space):

ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯು, ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಹಡಗಿನಲ್ಲಿ ಸ್ಥಳಾವಕಾಶ ಮಾಡಿಕೊಡಬೇಕೆಂದು ಹಡಗು ಕಂಪನಿಗೆ ಮನವಿ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಮನವಿ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಅದು, ರಫ್ತು ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ಸರಕುಗಳ ವಿಧಗಳು, ಸಂಭವನೀಯ ರವಾನಾ ದಿನಾಂಕ ಮತ್ತು ತಲುಪಬೇಕಾದ ಸ್ಥಳವನ್ನು ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕೊಂಡೊಯ್ಯಲು ಒಪ್ಪಿಗೆ ಸೂಚಿಸಿದರೆ ಹಡಗು ಕಂಪನಿಯು 'ರವಾನಾ ಆದೇಶ' (Shipping order) ಪತ್ರವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಹಡಗು ಆದೇಶ ಪತ್ರವು ಹಡಗು ಕಛಾನನಿಗೆ ಸೂಚನಾಪತ್ರವಾಗಿದ್ದು, ಇದರಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸುಂಕ ತೀರುವಳಿ(Customs clearance)ಯ ನಂತರ, ನಿಯೋಜಿತ ಬಂದರಿನಲ್ಲಿ ತುಂಬಿಕೊಳ್ಳಬೇಕೆಂದು ತಿಳಿಸಲಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಕೆ) ಗಂಟು ಕಟ್ಟುವುದು ಮತ್ತು ರವಾನೆಗಾಗಿ ಮುಂದೆ ಕಳುಹಿಸುವುದು (Packing and Forwarding):

ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಗಂಟುಕಟ್ಟಿ, ಆಮದುದಾರನ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ವಿಳಾಸ, ಸ್ಥೂಲ(Gross) ಮತ್ತು ನಿವ್ವಳ(Net) ತೂಕ, ರವಾನಾ ಬಂದರು ಮತ್ತು ತಲುಪಬೇಕಾದ ಸ್ಥಳ, ಮೂಲೋತ್ಪತ್ತಿ ದೇಶ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಗಂಟುಗಳ ಮೇಲೆ ನಮೂದಿಸಬೇಕು. ನಂತರ ರಫ್ತುದಾರನು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಬಂದರಿಗೆ ಸಾಗಿಸುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಬೇಕು. ಸರಕುಗಳನ್ನು ರೈಲ್ವೆ ಬೋಗಿಗಳಿಗೆ ತುಂಬಿದ ನಂತರ ರೈಲ್ವೆ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ರೈಲ್ವೆ ರಶೀದಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಈ ರಶೀದಿಯು ಸರಕು ಮಾಲೀಕತ್ವವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ರಫ್ತುದಾರನು ರೈಲ್ವೆ ರಶೀದಿಯನ್ನು ತನ್ನ ಏಜೆಂಟನ ಹೆಸರಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸುವುದರಿಂದ, ಏಜೆಂಟನು ಬಂದರಿನಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ತನ್ನ ವಶಕ್ಕೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಎಲ್) ಸರಕುಗಳ ವಿಮೆ (Insurance of Goods):

ರಫ್ತುದಾರನು, ಸಾಗಾಟದಲ್ಲಿ ಕಡಲ ಗಂಡಾಂತರಗಳಿಂದ ಆಗಬಹುದಾದ ಸರಕುಗಳ ನಷ್ಟದ ಅಪಾಯದಿಂದ ರಕ್ಷಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯೊಂದಿಗೆ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ವಿಮೆ ಇಳಿಸುತ್ತಾನೆ.

ಎಂ) ಸುಂಕ ತೀರುವಳಿ (Customs clearance):

ಹಡಗಿಗೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹೇರುವ ಮುನ್ನ ಸರಕುಗಳ ಸುಂಕ ತೀರುವಳಿಯಾಗಿರಬೇಕು. ಸುಂಕ ತೀರುವಳಿಯನ್ನು ಪಡೆಯುವುದಕ್ಕಾಗಿ ರಫ್ತುದಾರನು ಹಡಗು 'ರವಾನೆಪತ್ರ'(Shipping bill)ವನ್ನು ತಯಾರಿಸುತ್ತಾನೆ. ಹಡಗು ರವಾನೆ ಪತ್ರವು ಪ್ರಮುಖ ದಾಖಲೆಯಾಗಿದ್ದು, ಇದರ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಸುಂಕದ ಕಚೇರಿಯು ರಫ್ತು ಮಾಡಲು ಅನುಮತಿ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಈ ಪತ್ರವು ರಫ್ತು ಮಾಡುವ ಸರಕುಗಳ ವಿವರ, ಹಡಗಿನ ಹೆಸರು, ಸರಕುಗಳನ್ನು ತೀರುವೆಗೊಳಿಸುವ ಬಂದರು, ತಲುಪಬೇಕಾದ ಅಂತಿಮ ದೇಶ, ರಫ್ತುದಾರನ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ವಿಳಾಸ ಇತ್ಯಾದಿ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

ಈ ಪತ್ರವನ್ನು ಐದು ಪ್ರತಿಗಳಲ್ಲಿ ತಯಾರಿಸಿ, ಇದರ ಜೊತೆಗೆ ಈ ಕೆಳಕಂಡ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳೊಂದಿಗೆ ಸುಂಕಗೃಹದ ಸುಂಕ ವರ್ಧಕ(Customs Appraiser at Customs House)ರಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು.

- ರಫ್ತು ಒಪ್ಪಂದ ಅಥವಾ ರಫ್ತು ಆದೇಶ ಪತ್ರ.
- ಉದ್ದರಿ/ಪತ್ತು ಪತ್ರ.
- ವಾಣಿಜ್ಯ ಬಿಕರಿ ಪಟ್ಟಿ.
- ಮೂಲೋತ್ಪತ್ತಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ.
- ಸರಕು ತಪಾಸಣಾ ಪತ್ರ, ಅವಶ್ಯವಿದ್ದೆಡೆ
- ಕಡಲ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ಪತ್ರ

ಮೇಲ್ಕಂಡ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಿದ ನಂತರ, ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಬಂದರು ನ್ಯಾಸ(port trust)ದ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕರು ಗಾಡಿ ಆದೇಶ ಪತ್ರ(Carting order)ವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಸೂಚಿಸುತ್ತಾನೆ. ಈ ಪತ್ರವು ಬಂದರು ಸಿಬ್ಬಂದಿಗೆ, ಸೂಚನಾ

ಪತ್ರವಾಗಿದ್ದು, ಬಂದರಿನಲ್ಲಿ ಬಂದಿಳಿದಿರುವ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹಡಗು ಕಟ್ಟೆಯ ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ತರಲು ಅನುಮತಿಸಬೇಕೆಂಬುದಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಗಾಡಿ ಆದೇಶ ಪಡೆದ ನಂತರ ಬಂದರು ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಾಗಿಸಿ ಸರಿಯಾದ ದಾಸ್ತಾನು ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಶೇಖರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಎಲ್ಲಾ ಔಪಚಾರಿಕ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಯಾವಾಗಲೂ ರಫ್ತುದಾರರು ಸ್ವತಃ ನಿರ್ವಹಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ತೀರುವೆ ಮತ್ತು ರವಾನೆ ಪ್ರತಿನಿಧಿ (clearing and forwarding agent-C&F)ಯನ್ನು ನೇಮಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಎನ್) ಹಡಗಿನ ಕಫ್ತಾನನ ರಶೀದಿ ಪಡೆಯುವುದು (Obtaining Mate's receipt):

ಹಡಗಿಗೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ತುಂಬಿದ ನಂತರ, ಹಡಗಿನ ಕಫ್ತಾನನಾಗಲೀ ಅಥವಾ ಆತನ ಸಹಾಯಕನಾಗಲೀ 'ಸಹಾಯಕ ಕಫ್ತಾನನ ರಶೀದಿ'ಯನ್ನು ಬಂದರು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕನಿಗೆ ನೀಡುತ್ತಾನೆ. ಈ ರಶೀದಿಯು, ಸರಕನ್ನು ಹಡಗಿಗೆ ತುಂಬಿದಾಗ, ಹಡಗಿನ ಆದೇಶಾಧಿಕಾರಿ (commanding officer)ಯಿಂದ ನೀಡಲ್ಪಡುತ್ತಿದ್ದು, ಅದು, ಹಡಗಿನ ಹೆಸರು, ಸರಕು ಹೇರಿದ ದಿನಾಂಕ, ಗಂಟುಗಳ ವಿವರ, ಗುರುತುಗಳು, ಹಡಗಿಗೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹೇರುವಾಗ ಅವುಗಳ ಸ್ಥಿತಿ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಬಂದರು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕನು, ಬಂದರು ಸುಂಕವನ್ನು ಪಡೆದು ಸಹಾಯಕ ಕಫ್ತಾನನ ರಶೀದಿಯನ್ನು ತೀರುವೆ ಮತ್ತು ರವಾನೆ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗೆ ಕೊಡುತ್ತಾನೆ.

ಓ) ಹಡಗು ಬಾಡಿಗೆ ಪಾವತಿ ಮತ್ತು ಭರಾವಣೆ ಪತ್ರ ನೀಡುವುದು:

(Payment of freight and issuance of bill of lading)

ತೀರುವೆ ಮತ್ತು ರವಾನೆ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯು, ಸಹಾಯಕ ಕಫ್ತಾನನ ರಶೀದಿಯನ್ನು ಹಡಗು ಬಾಡಿಗೆ ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಹಡಗು ಕಂಪನಿಗೆ ಕೊಡುತ್ತಾನೆ. ಹಡಗು ಕಂಪನಿಯು ಹಡಗು ಬಾಡಿಗೆಯನ್ನು ಪಡೆದ ನಂತರ 'ಭರಾವಣೆ ಪತ್ರ'ವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಹಡಗು ಕಂಪನಿಯು ಸರಕುಗಳನ್ನು ನಿಗದಿತ ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಕೊಂಡೊಯ್ಯಲು ಒಪ್ಪಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ದೃಢೀಕರಿಸುವ ಪುರಾವೆಯಾಗಿದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ವಾಯುಮಾರ್ಗದ ಮೂಲಕ ಕಳಿಸಿದರೆ ಅದನ್ನು 'ವಾಯುಮಾರ್ಗ ಪತ್ರ' (airway bill) ಎನ್ನುವರು.

ಪಿ) ಬಿಕ್ಕರಿ ಪಟ್ಟಿ ತಯಾರಿಸುವುದು. (Preparation of Invoice):

ಸರಕುಗಳನ್ನು ವಿವೇಶಕ್ಕೆ ರವಾನಿಸಿದ ನಂತರ, ಬಿಕ್ಕರಿ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಪಟ್ಟಿಯು ರವಾನಿಸಿದ ಸರಕುಗಳ ಪ್ರಮಾಣ ಮತ್ತು ಆಮದುದಾರನು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ತೀರುವೆ ಮತ್ತು ರವಾನೆ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯು ಈ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ತೆರಿಗೆ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಂದ ದೃಢೀಕರಿಸುತ್ತಾನೆ.

ಕ್ಯೂ) ಪಾವತಿ ಪಡೆಯುವುದು (Securing payment)

ಸರಕುಗಳನ್ನು ರವಾನಿಸಿದ ನಂತರ ರಫ್ತುದಾರನು ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತಾನೆ. ತನ್ನ ದೇಶಕ್ಕೆ ಸರಕುಗಳು ಬಂದಿಳಿದ ಮೇಲೆ, ಸರಕುಗಳ ಮಾಲೀಕತ್ವವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಮೇಲಿನ ಸುಂಕ ತೀರುವೆ ಮಾಡಲು, ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ಅನೇಕ ದಾಖಲೆಪತ್ರಗಳ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳೆಂದರೆ ದೃಢೀಕೃತ ಬಿಕ್ಕರಿಪಟ್ಟಿಯ ಪ್ರತಿ, ಭರಾವಣೆ ಪತ್ರ, ಕಡಲ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ಪತ್ರ, ಮೂಲೋತ್ಪತ್ತಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ, ಗಂಟು ವಿವರ ಪಟ್ಟಿ ಮತ್ತು ಪತ್ರ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ. ರಫ್ತುದಾರನು ಈ ಎಲ್ಲಾ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ತನ್ನ ಬ್ಯಾಂಕರನ ಮೂಲಕ ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ಕಳುಹಿಸುತ್ತಾನೆ. ಹುಂಡಿಯ ಮೇಲೆ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಸೂಚಿಸಿದ ನಂತರ ಅಥವಾ ಹಣಪಾವತಿಸಿದ ನಂತರ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ಕೊಡಬೇಕೆಂದು ಬ್ಯಾಂಕರನಿಗೆ ರಫ್ತುದಾರನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸೂಚನೆ ನೀಡಿರುತ್ತಾನೆ. ಹಣ ಪಡೆಯುವ ಸಲುವಾಗಿ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕರನಿಗೆ ಒಪ್ಪಿಸುವುದನ್ನು 'ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳ ಸಂಧಾನ' (Negotiation of the documents) ಎನ್ನುವರು.

ಹುಂಡಿ ಪತ್ರ ಎಂದರೆ, ಆಮದುದಾರನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು ರಫ್ತುದಾರನಿಗಾಗಲೀ ಅಥವಾ ಆದೇಶಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಾಗಲೀ ಅಥವಾ ಅದರ ಧಾರಕನಿಗಾಗಲೀ, ಪಾವತಿಸಬೇಕೆಂದು ನೀಡಿದ ಆದೇಶವಾಗಿದೆ. ಹುಂಡಿ ಪತ್ರವು ಎರಡು ಪ್ರಕಾರಗಳದ್ದಾಗಿರಬಹುದು: ಅವುಗಳೆಂದರೆ ದಾಖಲೆಪತ್ರ/ದಸ್ತಾವೇಜು ಪಾವತಿ ಹುಂಡಿ ಅಥವಾ ದರ್ಶನಿ ಹುಂಡಿ (documents against payment - sight draft) ಅಥವಾ ದಾಖಲೆಪತ್ರ/ದಸ್ತಾವೇಜು ಒಪ್ಪಿಗೆ ಹುಂಡಿ ಅಥವಾ ಅವಧಿ ಹುಂಡಿ (documents against acceptance-usance draft). ದರ್ಶನಿ ಹುಂಡಿಯಲ್ಲಿ ಆಮದುದಾರನಿಂದ ಹಣ ಪಡೆದ ನಂತರವಷ್ಟೇ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಹಸ್ತಾಂತರ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ, ಇನ್ನೊಂದೆಡೆ, ಅವಧಿ ಹುಂಡಿಯಲ್ಲಿ ಆಮದುದಾರನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯೊಳಗೆ, ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಮೂರು ತಿಂಗಳೊಳಗೆ, ಹಣ ಪಾವತಿಸುತ್ತೇನೆಂದು ಒಪ್ಪಿಗೆ ಸೂಚಿಸಿದ ಕೂಡಲೇ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿನಿಮಯ ಹುಂಡಿಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ನಂತರ, ಅದು ದರ್ಶನಿ ಹುಂಡಿಯಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಆಮದುದಾರನು ಪಾವತಿ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ ಅಥವಾ ಅದು ಅವಧಿ ಹುಂಡಿಯಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಹುಂಡಿಯ ಅವಧಿ ತೀರುವೆಂದು ಪಾವತಿಸುತ್ತೇನೆಂದು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ರಫ್ತುದಾರನ ಬ್ಯಾಂಕು ಆಮದುದಾರನ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮೂಲಕ ಹಣಪಡೆದು ರಫ್ತುದಾರನ ಖಾತೆಗೆ ಜಮಾ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಹೀಗಿದ್ದಾಗ್ಯೂ ರಫ್ತುದಾರನು, ಆಮದುದಾರ ಪಾವತಿ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುವತನಕ ಕಾಯಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ. ರಫ್ತುದಾರನು ತನ್ನ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ದಾಖಲೆಗಳ ಸಲ್ಲಿಕೆಯೊಂದಿಗೆ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಪತ್ರ(letter of indemnity)ಕ್ಕೆ ಸಹಿ ನೀಡಿ, ತಕ್ಷಣವೇ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು. ಈ ಪತ್ರಕ್ಕೆ ಸಹಿ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ, ಬ್ಯಾಂಕು ಆಮದುದಾರನಿಂದ ಪಾವತಿ ಸ್ವೀಕರಿಸದಿರುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಗಳಿಕೆಯಾದ ಬಡ್ಡಿ ಸಹಿತ, ಪರಿಹಾರ ಕೊಡುತ್ತೇನೆಂದು ರಫ್ತುದಾರನು ಮುಚ್ಚಳಿಕೆ ಬರೆದು ಕೊಡುತ್ತಾನೆ.

ರಫ್ತುಗಳ ಹಣ ಪಡೆದ ನಂತರ ರಫ್ತುದಾರನು ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಪಾವತಿ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರವನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕು. ಬ್ಯಾಂಕ್ ಪಾವತಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವು, ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರ(ಹುಂಡಿಪತ್ರವೂ ಸೇರಿದಂತೆ)ಗಳನ್ನು ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ಒಪ್ಪಿಸಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ವಿನಿಮಯ ನಿಯಂತ್ರಣಾ ನಿಯಮಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಹಣವನ್ನು ಪಡೆದಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ದೃಢೀಕರಿಸುತ್ತದೆ.

**ರಫ್ತು ಪರಿವಾಹನೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಪ್ರಮುಖ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳು
(Major Documents needed in Connection with Export Transaction)**

ಎ. ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳು (Documents related to goods)

1. ರಫ್ತು ಬಿಕರಿ ಪಟ್ಟಿ (Export Invoice): ರಫ್ತು ಬಿಕರಿಪಟ್ಟಿಯು ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಮಾರುವವರ ಬಿಲ್ ಆಗಿದೆ ಮತ್ತು ಅದು, ಸರಕುಗಳ ಪ್ರಮಾಣ, ಒಟ್ಟು ಮೌಲ್ಯ, ಗಂಟುಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ, ಗಂಟುಗಳ ಮೇಲೆ ಗುರುತುಗಳು, ತಲುಪಬೇಕಾದ ಬಂದರು, ಹಡಗಿನ ಹೆಸರು, ಭರಾವಣೆ ಪತ್ರದ ಕ್ರಮಸಂಖ್ಯೆ, ಪಾವತಿ ಮತ್ತು ಸರಕುಗಳ ವಿಲೇವಾರಿ ನಿಯಮಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

2. ಗಂಟುಗಳ ವಿವರ ಪಟ್ಟಿ (Packing list): ರಫ್ತು ಸರಕುಗಳ ಗಂಟುಗಳು/ಪೊಟ್ಟಣಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಮತ್ತು ಈ ಪೊಟ್ಟಣಗಳಲ್ಲಿರುವ ಸರಕುಗಳ ವಿವರಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಪತ್ರವನ್ನು ಗಂಟುಗಳ ವಿವರ ಪಟ್ಟಿ ಎನ್ನುವರು.

3. ಮೂಲೋತ್ಪತ್ತಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ (Certificate of Origin): ಸರಕುಗಳು ಯಾವ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ದೃಢೀಕರಿಸುವ ಪತ್ರವನ್ನು ಮೂಲೋತ್ಪತ್ತಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಎನ್ನುವರು. ಆಮದು ಸುಂಕ ರಿಯಾಯಿತಿ ಮತ್ತು ಕೆಲವು ಪೂರ್ವ-ನಿಗದಿತ ದೇಶಗಳ ಮೂಲದ ಸರಕುಗಳ ಮೇಲೆ ಪಾಲು-ನಿರ್ಬಂಧನೆಗಳ ಅನ್ವಯಿಸದಿರುವಿಕೆಯಂತಹ ಇತರೆ ವಿನಾಯಿತಿಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ಈ ಪತ್ರವು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ. ಆಯ್ದು ಕೆಲವು ದೇಶಗಳ ಸರಕುಗಳ ಆಮದಿನ ಮೇಲೆ ನಿಷೇಧವಿದ್ದ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲೂ ಸಹ ಈ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ. ನಿಷೇಧ ಹೇರಿದ ದೇಶಗಳ ಮೂಲದಿಂದ ಸರಕುಗಳು ಬಂದಿರುವುದಿಲ್ಲವೆಂದಾದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಅವುಗಳನ್ನು ಆಮದು ದೇಶದೊಳಗೆ ತರಲು ಅನುಮತಿ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

4. ಸರಕು ತಪಾಸಣಾ ಪತ್ರ (Certificate of Inspection): ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಲುವಾಗಿ, ಸರ್ಕಾರವು ಕೆಲವೊಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸರಕುಗಳಿಗೆ, ಅಧಿಕೃತ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಸರಕು ತಪಾಸಣೆಯನ್ನು ಕಡ್ಡಾಯಗೊಳಿಸಿದೆ. ಅಂತಹ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾದ ಭಾರತ ರಫ್ತು ತಪಾಸಣಾ ಮಂಡಳಿ (Export Inspection Council of India - EICI)ಯು ತಪಾಸಣೆ ಕೈಗೊಂಡು, ರಫ್ತು (ಗುಣಮಟ್ಟ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ತಪಾಸಣಾ) ಕಾಯಿದೆ, 1963ರ ಪ್ರಕಾರ ರಫ್ತು ಸರಕುಗಳು ಗುಣಮಟ್ಟ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ತಪಾಸಣೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಎಲ್ಲಾ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ರಫ್ತಿಗೆ ಯೋಗ್ಯವಾಗಿವೆ ಎಂಬ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಕೆಲವೊಂದು ದೇಶಗಳು ತಮ್ಮ ದೇಶಕ್ಕೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ತರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಾಗ ಈ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವನ್ನು ಕಡ್ಡಾಯಗೊಳಿಸಿವೆ.

ಬಿ. ರವಾನೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳು (Documents related to shipment)

1. ಸಹಾಯಕ ಕಫ್ತಾನನ ರಶೀದಿ (Mate's receipt): ಈ ರಶೀದಿಯನ್ನು ಹಡಗಿಗೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹೇರಿದಾಗ ಹಡಗಿನ ಆದೇಶಾಧಿಕಾರಿಯು ರಫ್ತುದಾರನಿಗೆ ನೀಡುತ್ತಾನೆ. ಈ ರಶೀದಿಯು ಹಡಗಿನ ಹೆಸರು, ರೇವು/ಬಂದರು (berth), ಸರಕು ಹೇರಿದ ದಿನಾಂಕ, ಗಂಟುಗಳ ವಿವರಗಳು, ಗುರುತುಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಖ್ಯೆಗಳು, ಹಡಗಿಗೆ ಹೇರಲ್ಪಟ್ಟ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದಾಗ ಅವುಗಳ ಸ್ಥಿತಿ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಹಡಗು ಕಂಪನಿಯು ಸಹಾಯಕ ಕಫ್ತಾನನ ರಶೀದಿಯನ್ನು ಪಡೆಯದ ವಿನಃ ಭರಾವಣೆ ಪತ್ರವನ್ನು ನೀಡುವುದಿಲ್ಲ.

2. ರವಾನೆ ಪತ್ರ (Shipping bill): ಇದು ಪ್ರಮುಖ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರವಾಗಿದ್ದು, ಇದರ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಸುಂಕದ ಕಚೇರಿಯು ರಫ್ತು ಮಾಡಲು ಅನುಮತಿ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಈ ಪಟ್ಟಿಯು ರಫ್ತಾಗುತ್ತಿರುವ ಸರಕುಗಳು, ಹಡಗಿನ ಹೆಸರು, ಸರಕುಗಳನ್ನು ತೀರುವೆಗೊಳಿಸುವ ಬಂದರಿನ ಹೆಸರು, ತಲುಪಬೇಕಾದ ಆಮದು ದೇಶ, ರಫ್ತುದಾರನ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ವಿಳಾಸ ಇತ್ಯಾದಿ ವಿವರಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

3. ಭರಾವಣೆ ಪತ್ರ (Bill of lading): ಭರಾವಣೆ ಪತ್ರವು, ಹಡಗಿಗೆ ಹೇರಿದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಅಧಿಕೃತವಾಗಿ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ್ದಕ್ಕಾಗಿ ಹಡಗು ಕಂಪನಿಯು ನೀಡುವ ದಾಖಲೆಯಾಗಿದ್ದು, ಸರಕುಗಳನ್ನು ನಿಗದಿತ ಆಮದು ದೇಶಕ್ಕೆ ಕೊಂಡೊಯ್ಯಲು ಮುಚ್ಚಳಿಕೆ ನೀಡುವುದಾಗಿದೆ. ಇದು ಸರಕುಗಳ-ಸ್ವಾಮಿತ್ವ (title to goods)ದ ದಾಖಲೆಯಾಗಿದ್ದು, ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹಿಂಬರಹ ಮತ್ತು ವಿಲೇವಾರಿಯ ಮೂಲಕ ಮುಕ್ತವಾಗಿ ವರ್ಗಾಯಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

4. ವಾಯು ಮಾರ್ಗ ಪತ್ರ (Airway bill):

ಭರಾವಣೆ ಪತ್ರದಂತೆ, ವಾಯುಮಾರ್ಗ ಪತ್ರವು ದಾಖಲೆಯಾಗಿದ್ದು, ವಿಮಾನಕ್ಕೆ ಹೇರಿದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಅಧಿಕೃತವಾಗಿ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ್ದಕ್ಕಾಗಿ ವಿಮಾನ ಕಂಪನಿಯು ನೀಡುವ ದಾಖಲೆಯಾಗಿದ್ದು, ಸರಕುಗಳನ್ನು ನಿಗದಿತ ಆಮದು ದೇಶಕ್ಕೆ ಕೊಂಡೊಯ್ಯಲು ಮುಚ್ಚಳಿಕೆ ನೀಡುವುದಾಗಿದೆ. ಇದು ಸರಕುಗಳ-ಸ್ವಾಮಿತ್ವ(title to goods)ದ ದಾಖಲೆಯೂ ಆಗಿದ್ದು, ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹಿಂಬರಹ ಮತ್ತು ವಿಲೇವಾರಿಯ ಮೂಲಕ ಮುಕ್ತವಾಗಿ ವರ್ಗಾಯಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

5. ಕಡಲು ವಿಮಾಪಾಲಿಸಿ ಪತ್ರ (Marine Insurance policy):

ಇದು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವಾಗಿದ್ದು, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು, ವಿಮಾಕಂತು(ಪ್ರೀಮಿಯಂ) ಎಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಪ್ರತಿಫಲದ ಪಾವತಿಗಾಗಿ, ಕಡಲ ಗಂಡಾಂತರಗಳಿಂದ ವಿಮಾದಾರನ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಉಂಟಾಗುವ ನಷ್ಟದ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಕೊಡುತ್ತೇನೆಂದು ವಾಗ್ದಾನ ಮಾಡಿದ ಕರಾರು ಪತ್ರವಾಗಿದೆ.

6. ಗಾಡಿ ಅಪ್ಪಣೆಚೀಟಿ (Cart ticket):

ಇದನ್ನು ಗಾಡಿ ಚೀಟಿ, ವಾಹನ ಅಥವಾ ಗೇಟ್‌ಪಾಸ್ ಎಂದೂ ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಇದನ್ನು ರಫ್ತುದಾರನು ತಯಾರಿಸುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ರಫ್ತು ಮಾಡುವ ಸರಕುಗಳ ವಿವರಗಳಾದ ಹಡಗು ಕಂಪನಿಯ ಹೆಸರು, ಗಂಟು/ಪೊಟ್ಟಣಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ, ಹಡಗು ರವಾನೆ ಪತ್ರದ ಸಂಖ್ಯೆ, ತಲುಪಬೇಕಾದ ಬಂದರು ಮತ್ತು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕೊಂಡೊಯ್ಯುವ ಮೋಟಾರು ವಾಹನದ ಸಂಖ್ಯೆ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

೨) ಪಾವತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳು (Documents related to payment)

1. ಉದ್ದರಿ ಪತ್ರ (Letter of credit):

ಉದ್ದರಿ ಪತ್ರವು ಆಮದುದಾರನ ಬ್ಯಾಂಕ್ ನೀಡುತ್ತಿದ್ದು, ಅದು ರಫ್ತು ಹುಂಡಿಗಳ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತದವರೆಗೆ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಮಾಡುತ್ತೇನೆಂದು ರಫ್ತುದಾರನ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಕೊಡುವ ಆಶ್ವಾಸನೆಯಾಗಿದೆ. ಉದ್ದರಿ ಪತ್ರವು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಚುಕ್ಕಾ ಮಾಡಲು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಅತ್ಯಂತ ಸೂಕ್ತವಾದ ಮತ್ತು ಭದ್ರತೆಯುಳ್ಳ ಪಾವತಿ ಪದ್ಧತಿಯಾಗಿದೆ.

2. ಹುಂಡಿ ಪತ್ರ/ ವಿನಿಮಯ ಹುಂಡಿ ಪತ್ರ (Bill of exchange):

ಹುಂಡಿ ಪತ್ರವು ಬರಹದಲ್ಲಿರುವ ಸಾಧನವಾಗಿದ್ದು, ಪತ್ರ ತಯಾರಿಸುವವನು ಮತ್ತೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು, ನಿರ್ದೇಶಿತ ವ್ಯಕ್ತಿಗಾಗಲೀ ಅಥವಾ ಹುಂಡಿ ಪತ್ರದ ಧಾರಕನಿಗಾಗಲೀ ಪಾವತಿಸುವಂತೆ ನೀಡಿದ ನಿರ್ದೇಶನವಾಗಿದೆ. ರಫ್ತು-ಆಮದು ವಹಿವಾಟಿನ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಹುಂಡಿ ಪತ್ರವು, ರಫ್ತುದಾರನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು ನಿರ್ದೇಶಿತ ವ್ಯಕ್ತಿಗಾಗಲೀ ಅಥವಾ ಹುಂಡಿ ಪತ್ರದ ಧಾರಕನಿಗಾಗಲೀ ಪಾವತಿಸುವಂತೆ ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ಆದೇಶಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ಆಮದುದಾರನು ಹುಂಡಿಯಲ್ಲಿರುವ ಆದೇಶವನ್ನು ಒಪ್ಪಿದ ನಂತರವಷ್ಟೇ ರಫ್ತು ಸರಕುಗಳ ಸ್ವಾಮಿತ್ವದ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಹಸ್ತಾಂತರ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

3. ಬ್ಯಾಂಕು ಪಾವತಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ (Bank certificate of payment):

ಈ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವು, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ರಫ್ತು ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು (ಹುಂಡಿ ಪತ್ರವೂ ಸೇರಿದಂತೆ) ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ವಿನಿಮಯ ನಿಯಂತ್ರಣಾ ನಿಯಮಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯಲಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ದೃಢೀಕರಿಸುತ್ತದೆ.

12.2.2 ಆಮದು ಕಾರ್ಯವಿಧಾನ (Import Procedure)

ವಿದೇಶದಿಂದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಆಮದು ವ್ಯಾಪಾರ ಎನ್ನುವರು. ಆಮದು ಕಾರ್ಯವಿಧಾನವು ಆಯಾದೇಶಗಳ ಆಮದು ಹಾಗೂ ಸುಂಕ ನೀತಿಗಳು ಮತ್ತು ಶಾಸನಬದ್ಧ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿ ದೇಶದಿಂದ ದೇಶಕ್ಕೆ ಭಿನ್ನವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಹೊರದೇಶದಿಂದ ಭಾರತದ ಗಡಿಯೊಳಗೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ತರುವ ಸಾಮಾನ್ಯ ಆಮದು ವಹಿವಾಟಿನಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡ ವಿವಿಧ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಈ ಮುಂದಿನ ಪರಿಚ್ಛೇದಗಳು ವಿವರಿಸುತ್ತವೆ.

ಎ) ವ್ಯಾಪಾರ ವಿಚಾರಣೆ (Trade enquiry):

ಆಮದು ಸಂಸ್ಥೆಯು ಮೊಟ್ಟ ಮೊದಲು ಮಾಡಬೇಕಾದುದೇನೆಂದರೆ, ತನಗೆ ಬೇಕಾದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ರಫ್ತು ಮಾಡುವ ದೇಶಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಕಲೆಹಾಕುವುದು. ಇಂತಹ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಆಮದುದಾರನು ವ್ಯಾಪಾರ ನಿರ್ದೇಶಿಕೆಗಳು(Trade directories) ಮತ್ತು/ಅಥವಾ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಪಡೆಯಬಹುದಾಗಿದೆ. ರಫ್ತು ಮಾಡುವ ದೇಶ ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿದ ನಂತರ ಆಮದು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ವ್ಯಾಪಾರ ವಿಚಾರಣೆಯ ಮೂಲಕ ರಫ್ತು ಬೆಲೆಗಳು ಮತ್ತು ರಫ್ತು ನಿಯಮಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸುತ್ತದೆ. ವ್ಯಾಪಾರ ವಿಚಾರಣೆಯೆಂದರೆ, ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯು ರಫ್ತು ಮಾಡಲು ಸಿದ್ಧವಿರುವ ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆ ಮತ್ತು ವಿವಿಧ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪೂರೈಸಬೇಕೆಂದು ಆಮದುದಾರನು ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಲಿಖಿತ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಮನವಿ ಮಾಡುವುದಾಗಿದೆ.

ವ್ಯಾಪಾರ ವಿಚಾರಣೆ ಪತ್ರವನ್ನು ಪಡೆದ ನಂತರ, ರಫ್ತುದಾರನು ಕ್ರಯ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ಕಳುಹಿಸುತ್ತಾನೆ. ಕ್ರಯ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು 'ಮಾದರಿ ಬಿಕರಿಪಟ್ಟಿ' (Proforma Invoice) ಎನ್ನುವರು. ಮಾದರಿ ಬಿಕರಿ ಪಟ್ಟಿಯು ಒಂದು ದಾಖಲೆ ಪತ್ರವಾಗಿದ್ದು ರಫ್ತು/ಆಮದು ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಿವರಗಳನ್ನು ಅಂದರೆ ಸರಕು ಗುಣಮಟ್ಟ, ಶ್ರೇಣಿ, ರಚನೆ, ಗಾತ್ರ, ತೂಕ, ಬೆಲೆ ಮತ್ತು ಇತರೆ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದ್ದು, ಅದರ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ರಫ್ತು ನಡೆಯುತ್ತದೆ.

ಬಿ) ಆಮದು ಅನುಮತಿ ಪತ್ರವನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು (Procurement of import licence):

ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಕೆಲವೊಂದು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮುಕ್ತವಾಗಿ ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದಾದರೂ ಕೆಲವಕ್ಕೆ ಅನುಮತಿಯ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಆಮದುದಾರನು, ತಾನು ಆಮದು ಮಾಡಬೇಕಾದ ಸರಕುಗಳು, ಆಮದು ಅನುಮತಿಗೆ ಒಳಪಡುತ್ತದೆಯೇ ಎಂದು ತಿಳಿಯಲು ಜಾರಿಯಲ್ಲಿರುವ ರಫ್ತು-ಆಮದು(Export Import-EXIM) ನೀತಿಯನ್ನು ನೋಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಸರಕುಗಳ ಆಮದಿಗೆ ಅನುಮತಿ ಪತ್ರದ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿದ್ದರೆ, ಆಮದುದಾರನು ಆಮದು ಅನುಮತಿ ಪತ್ರವೊಂದನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕು. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಆಮದುದಾರನೂ (ರಫ್ತುದಾರನೂ ಸಹ) ವಿದೇಶ ವ್ಯಾಪಾರದ ಪ್ರಧಾನ ನಿರ್ದೇಶನಾಲಯ (Directorate General Foreign Trade) ಅಥವಾ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಆಮದು-ರಫ್ತು ಅನುಮತಿ ನೀಡುವ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ(Regional Import Export Licensing Authority)ದಲ್ಲಿ ನೋಂದಣಿ ಹೊಂದುವುದು ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿದೆಯಲ್ಲದೇ ಆಮದು ರಫ್ತು ಸಂಕೇತ ಸಂಖ್ಯೆ (Import Export Code-IEC)ಯನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕು. ಈ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಬಹುತೇಕ ಆಮದು ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಸಿ) ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯ ಪಡೆಯುವುದು (Obtaining foreign exchange):

ಆಮದು ವಹಿವಾಟಿನ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಸರಕು ಪೂರೈಕೆದಾರನು ವಿದೇಶದಲ್ಲಿ ನೆಲಸಿರುವುದರಿಂದ, ಅವರು ವಿದೇಶಿ ಕರೆನ್ಸಿಯಲ್ಲಿ ಹಣ ಪಾವತಿಸುವಂತೆ ಬೇಡಿಕೆಯಿಡುತ್ತಾರೆ. ವಿದೇಶಿ ಕರೆನ್ಸಿಯಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಯು, ಭಾರತೀಯ ಕರೆನ್ಸಿಯನ್ನು ವಿದೇಶಿ ಕರೆನ್ಸಿಗೆ ವಿನಿಮಯ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯದ ಎಲ್ಲಾ ವಹಿವಾಟುಗಳು ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ವಿನಿಮಯ ನಿಯಂತ್ರಣ ಇಲಾಖೆ(Exchange Control Department of RBI)ಯಿಂದ

ನಿಯಂತ್ರಿಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ. ಜಾರಿಯಲ್ಲಿರುವ ನಿಯಮಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಆಮದುದಾರನು ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯ ಮಂಜೂರಾತಿ ದೊರಕಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಇಂತಹ ಮಂಜೂರಾತಿ ಪಡೆಯಲು ಆಮದುದಾರನು, ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಮಾನ್ಯತೆ ಪಡೆದ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು. ವಿನಿಮಯ ನಿಯಂತ್ರಣ ಕಾಯಿದೆಯ ನಿಯಮಗಳ ಅನುಸಾರ ಆಮದು ಅನುಮತಿಯೊಂದಿಗೆ ನಿಗದಿತ ನಮೂನೆಯಲ್ಲಿ ಈ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಮಾಡಬೇಕು. ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಕೂಲಂಕಷವಾಗಿ ಪರಿಶೀಲಿಸಿದ ನಂತರ ಬ್ಯಾಂಕು ಆಮದು ವಹಿವಾಟಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯವನ್ನು ಮಂಜೂರು ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಡಿ) ಆದೇಶ/ಇಂಡೆಂಟ್ ಸಲ್ಲಿಸುವುದು (Placing order or Indent):

ಆಮದು ಅನುಮತಿ ಪತ್ರವನ್ನು ಪಡೆದ ನಂತರ, ಆಮದುದಾರನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವಂತೆ ರಫ್ತುದಾರನಿಗೆ ಆದೇಶ ನೀಡುತ್ತಾನೆ. ಆಮದು ಆದೇಶ ಪತ್ರವು ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಿವರಗಳಾದ ಆದೇಶಿತ ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆ, ಪ್ರಮಾಣ, ಗಾತ್ರ, ಶ್ರೇಣಿ ಮತ್ತು ಗುಣಮಟ್ಟ ಹಾಗೂ, ಪೊಟ್ಟಣ/ಗಂಟು ಕಟ್ಟುವ ವಿಧಾನ, ರವಾನೆ, ರವಾನಾ ಬಂದರು ಮತ್ತು ತಲುಪಬೇಕಾದ ಬಂದರು, ವಿಲೇವಾರಿ ಕ್ರಮ, ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಹಣಪಾವತಿ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಆಮದು ಮತ್ತು ರಫ್ತುದಾರರಿಬ್ಬರ ನಡುವೆ ಯಾವುದೇ ಸಂದಿಗ್ಧ ಮತ್ತು ಅದರ ಪರಿಣಾಮ ಘರ್ಷಣೆ ಉಂಟಾಗುವುದನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಲು, ಆಮದು ಆದೇಶವನ್ನು ಅತ್ಯಂತ ಜಾಗರೂಕತೆಯಿಂದ ತಯಾರಿಸಬೇಕು.

ಇ) ಪತ್ರ/ಉದ್ದರಿ ಪತ್ರವನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು (Obtaining letter of credit):

ಆಮದುದಾರ ಮತ್ತು ಸಾಗರೋತ್ತರ ಪೂರೈಕೆದಾರರಿಬ್ಬರ ನಡುವೆ ಒಪ್ಪಿಗೆಯಾದ ಪಾವತಿ ನಿಯಮಗಳು ಉದ್ದರಿ ಪತ್ರವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದ್ದರೆ, ಆಗ, ಆಮದುದಾರನು ತನ್ನ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಉದ್ದರಿ ಪತ್ರವನ್ನು ಪಡೆದು ಸಾಗರೋತ್ತರ ಪೂರೈಕೆದಾರನಿಗೆ ಕಳುಹಿಸಬೇಕು. ಈ ಹಿಂದೆ ತಿಳಿಸಿದಂತೆ, ಉದ್ದರಿ ಪತ್ರವು ಆಮದುದಾರನ ಬ್ಯಾಂಕ್ ನೀಡುತ್ತಿದ್ದು, ಅದು ರಫ್ತು ಹುಂಡಿಗಳ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತದವರೆಗೆ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಮಾಡುತ್ತೇನೆಂದು ರಫ್ತುದಾರನ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಕೊಡುವ ಆಶ್ವಾಸನೆಯಾಗಿದೆ. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ಚುಕ್ಕೆಗೊಳಿಸಲು ಈ ವಿಧಾನವು ಅತ್ಯಂತ ಸೂಕ್ತ ಮತ್ತು ಭದ್ರತೆಯುಳ್ಳ ವಿಧಾನವಾಗಿದೆ. ಹಣ ಪಾವತಿಯಾಗದಿರುವ ಯಾವ ಅಪಾಯವೂ ಇಲ್ಲವೆಂದು ಖಾತ್ರಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ರಫ್ತುದಾರನು ಇದನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಇಚ್ಛಿಸುತ್ತಾನೆ.

ಎಫ್) ಹಣಕಾಸು ಒದಗಿಸುವುದು (Arranging for finance):

ಸರಕುಗಳು ಆಮದು ದೇಶದ ಬಂದರಿಗೆ ಬಂದಿಳಿಯುವ ಮುನ್ನ ಆಮದುದಾರನು ರಫ್ತುದಾರನಿಗೆ ಹಣ ಪಾವತಿಸಲು ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಹಣಕಾಸು ಏರ್ಪಾಟು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಮುಂಗಡವಾಗಿ ಆಮದು ಹಣಕಾಸು ಯೋಜನೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ, ಬಂದರಿನಲ್ಲಿ ತೀರುವಳಿಯಾಗದೇ ಇರುವ ಆಮದು ಸರಕುಗಳ ಮೇಲೆ ಪಾವತಿಗಾಗಿ ವಿಧಿಸುವ ಅತ್ಯಧಿಕ ದಂಡ(demurrage)ಗಳನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಬಹುದು.

ಜಿ) ರವಾನೆ ಸಲಹಾ ಪತ್ರ ಪಡೆಯುವುದು (Receipt of shipment advice):

ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹಡಗಿಗೆ ಹೇರಿದ ನಂತರ, ರಫ್ತುದಾರನು ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ರವಾನೆ ಸಲಹಾಪತ್ರವನ್ನು ಕಳುಹಿಸುತ್ತಾನೆ. ರವಾನೆ ಸಲಹಾ ಪತ್ರವು ಸರಕು ರವಾನೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಪತ್ರವು ಬಿಕರಿ ಪಟ್ಟಿಯ ಸಂಖ್ಯೆ, ಭರಾವಣಾ ಪತ್ರ/ವಾಯುಮಾರ್ಗ ಪತ್ರದ ಸಂಖ್ಯೆ ಮತ್ತು ದಿನಾಂಕ, ದಿನಾಂಕದೊಂದಿಗೆ ಹಡಗಿನ ಹೆಸರು, ರಫ್ತು ಬಂದರು, ಸರಕುಗಳ ವಿವರ ಮತ್ತು ಪ್ರಮಾಣ ಮತ್ತು ಹಡಗು ಚಲಿಸುವ ದಿನಾಂಕಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡ ಮಾಹಿತಿ ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ.

ಹೆಚ್) ಆಮದು ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳ ಬಿಡುಗಡೆ (Retirement of import documents):

ಹಡಗಿಗೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹೇರಿದ ನಂತರ ರಫ್ತುದಾರನು, ರಫ್ತು ಒಪ್ಪಂದದ ಮತ್ತು ಉದ್ದರಿ ಪತ್ರದ ಷರತ್ತುಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಅಗತ್ಯ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳ ಒಂದು ಸೆಟ್ ತಯಾರಿಸಿ ತನ್ನ ಬ್ಯಾಂಕರನ ಮೂಲಕ ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ತಲುಪಿಸುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ಈ ದಾಖಲೆಗಳ ಸೆಟ್ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹುಂಡಿಪತ್ರ, ವ್ಯಾಪಾರ ಬಿಕರಿ ಪಟ್ಟಿ, ಭರಾವಣೆ ಪತ್ರ ಅಥವಾ ವಾಯುಮಾರ್ಗ ಪತ್ರ, ಗಂಟುಗಳ ಪಟ್ಟಿ, ಕಡಲ ವಿಮಾಪಾಲಿಸಿ ಪತ್ರ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

ಮೇಲ್ಕಂಡ ದಾಖಲೆಪತ್ರಗಳೊಂದಿಗೆ ಹುಂಡಿಯನ್ನು ಕಳುಹಿಸುವುದರಿಂದ ಅದನ್ನು 'ದಾಖಲೆಪತ್ರಗಳ/ದಸ್ತಾವೇಜು ಹುಂಡಿ(Documentary bill of exchange)' ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಈಗಾಗಲೇ ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ ಕ್ರಮಾನುಗತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳಿದಂತೆ, ದಸ್ತಾವೇಜು ಹುಂಡಿಗಳು ಎರಡು ಪ್ರಕಾರದ್ದಾಗಿರಬಹುದು: ಅವುಗಳೆಂದರೆ ದಸ್ತಾವೇಜು/ದಾಖಲೆಪತ್ರ ಪಾವತಿ ಹುಂಡಿ ಅಥವಾ ದರ್ಶನಿ ಹುಂಡಿ (documents against payment - sight draft) ಅಥವಾ ದಸ್ತಾವೇಜು/ದಾಖಲೆಪತ್ರ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಹುಂಡಿ ಅಥವಾ ಅವಧಿ ಹುಂಡಿ (documents against acceptance - usance draft). ದರ್ಶನಿ ಹುಂಡಿಯಲ್ಲಿ, ಹಣಪಾವತಿಸಿದ ನಂತರವೇ ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ನೀಡಬೇಕೆಂದು ರಚಕ(ರಫ್ತುದಾರನು)ನು ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತಾನೆ. ಆದರೆ, ಅವಧಿ ಹುಂಡಿಯಲ್ಲಿ ಹುಂಡಿಯ ರಚಕ(ರಫ್ತುದಾರನು), ಆಮದುದಾರನು ಹುಂಡಿಗೆ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಸೂಚಿಸಿದ ನಂತರವಷ್ಟೇ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಅವನಿಗೆ ಹಸ್ತಾಂತರ ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ಸೂಚಿಸುತ್ತಾನೆ. ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳ ವಿಲೇವಾರಿ ಪಡೆಯುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ವಿನಿಮಯ ಹುಂಡಿಗೆ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಸೂಚಿಸುವುದನ್ನು 'ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳ ಬಿಡುಗಡೆ' (Retirement of documents) ಎನ್ನುವರು. ಈ ಬಿಡುಗಡೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಮುಗಿಯುತ್ತಿದಂತೆಯೇ ಬ್ಯಾಂಕು ಆಮದು ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಐ) ಸರಕುಗಳ ಆಗಮನ (Arrival of goods):

ಒಪ್ಪಂದದನುಸಾರವಾಗಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಾಗರೋತ್ತರ ಪೂರೈಕೆದಾರನು ರವಾನಿಸುತ್ತಾನೆ. ಹಡಗು/ವಿಮಾನದ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕನು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಬಂದರು/ವಿಮಾನ ನಿಲ್ದಾಣಾಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಆಮದು ದೇಶದಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳು ಆಗಮಿಸಿದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ತಿಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅವನು 'ಆಮದು ಸಾಮಾನ್ಯ ಸ್ವಪ್ಪನೆ' (Import general manifest) ಎಂಬ ದಾಖಲೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾನೆ. ಆಮದು ಸ್ವಪ್ಪನೆ ಪತ್ರವು ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಸರಕುಗಳ ವಿವರಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಪತ್ರದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಇಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಜೆ) ಸುಂಕ ತೀರುವಳಿ ಮತ್ತು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಬಿಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು: (Customs clearance and release of goods)

ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಎಲ್ಲಾ ಸರಕುಗಳು, ಭಾರತದ ಗಡಿಯನ್ನು ತಲುಪಿದ ನಂತರ ಸುಂಕ ತೀರುವಳಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೆ ಒಳಗಾಗಬೇಕು. ಸುಂಕ ತೀರುವಳಿಯು ಪ್ರಯಾಸಕರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಹಲವಾರು ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಆಮದುದಾರರು, ಈ ಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿ ಪಳಗಿರುವ ಮತ್ತು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಬಿಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸುವ ತೀರುವೆ ಮತ್ತು ರವಾನೆ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳನ್ನು ನೇಮಕ ಮಾಡಲು ಸಲಹೆ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಮೊದಲಿಗೆ ಆಮದುದಾರನು ಸರಕುಗಳ ವಿಲೇವಾರಿ ಆಜ್ಞೆ(delivery order)ಯನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕು, ಇದನ್ನು ವಿಲೇವಾರಿ ಹಿಂಬರಹ(Endorsment for delivery)ವೆಂದೂ ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಸರಕುಗಳು ಬಂದರು ತಲುಪಿದ ನಂತರ ಆಮದುದಾರನು ಭರಾವಣೆ ಪತ್ರದ ಹಿಂಬದಿಯ ಮೇಲೆ ಹಡಗು ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಹಿಂಬರಹ ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ. ಈ ಹಿಂಬರಹವನ್ನು ಹಡಗು ಕಂಪನಿಯು ಕೊಡುತ್ತದೆ. ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಹಡಗು ಕಂಪನಿಯು ಭರಾವಣೆ ಪತ್ರದ ಹಿಂಬರಹದ ಬದಲಿಗೆ, ವಿಲೇವಾರಿ ಆಜ್ಞೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಈ ಆದೇಶವು ಸರಕುಗಳ ವಿಲೇವಾರಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಹಕ್ಕು ಕೊಡುತ್ತದೆ. ಆಮದುದಾರನು, ಅವಶ್ಯವಾಗಿ, ಸರಕು ಸಾಗಾಣಿಕೆ ಶುಲ್ಕವನ್ನು (ಒಂದು ವೇಳೆ ರಫ್ತುದಾರನು ಇದನ್ನು ಪಾವತಿಸಿರದಿದ್ದರೆ) ಪಾವತಿಸಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ತನ್ನ ವಶಕ್ಕೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಆಮದುದಾರನು ಹಡಗು ಕಟ್ಟಿ ಬಾಡಿಗೆ(dock dues)ಯನ್ನು ಪಾವತಿಸಿ ಬಂದರು ನ್ಯಾಸ ಬಾಕಿ ರಶೀದಿಯನ್ನು (port trust dues receipt) ಪಡೆಯಬೇಕು. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಆಮದು ಅರ್ಜಿ (Application to import)ಯನ್ನು ದ್ವಿಪ್ರತಿಯಲ್ಲಿ ಭರ್ತಿ ಮಾಡಿ ಬಂದರು ಮತ್ತು ಹಡಗು ಬಾಕಿ ಕಛೇರಿಗೆ (Landing and shipping dues office) ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು. ಈ ಕಚೇರಿಯು ಹಡಗು ಕಟ್ಟಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರಗಳ ಸೇವೆಗಳ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ವಿಧಿಸುತ್ತದೆ. ಹಡಗು ಕಟ್ಟಿ ಬಾಕಿಯನ್ನು ಪಾವತಿಸಿದ ನಂತರ ಆಮದು ಅರ್ಜಿಯ ಒಂದು ಪ್ರತಿಯನ್ನು ಸ್ವೀಕೃತಿಯಾಗಿ ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ಹಿಂತಿರುಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ರಶೀದಿಯನ್ನು 'ಬಂದರು ನ್ಯಾಸ ಬಾಕಿ ರಶೀದಿ' ಎನ್ನುವರು (Port Trust Dues Receipt).

ಆಮದುದಾರನು, ನಂತರದಲ್ಲಿ ಪ್ರವೇಶ ಪತ್ರ (Bill of entry)ದ ನಮೂನೆಯನ್ನು ಆಮದು ಸುಂಕ ಲೆಕ್ಕ ಹಾಕಲಿಕ್ಕಾಗಿ ಭರ್ತಿಮಾಡಬೇಕು. ಸುಂಕ ವರ್ಧಕನು ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ಪರಿಶೀಲಿಸಿ, ಪರಿಶೀಲನಾ ಆದೇಶವನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಾನೆ. ಆಮದುದಾರನು ಈ ದಾಖಲೆಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡು ಸುಂಕ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಪಾವತಿಸುತ್ತಾನೆ. ಆಮದು ಸುಂಕ ಪಾವತಿಸಿದ ನಂತರ ಪ್ರವೇಶ ಪತ್ರವನ್ನು ಹಡಗು ಕಟ್ಟಿ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕರಿಗೆ ಕೊಡುತ್ತಾನೆ. ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕನು ಅದನ್ನು ಗುರುತು ಮಾಡಿ ಪರಿಶೀಲಕನಿಗೆ ಆಮದು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ಹೇಳುತ್ತಾನೆ. ಪರಿಶೀಲಕನು ಪ್ರವೇಶ ಪತ್ರದ ಮೇಲೆ ತನ್ನ ವರದಿಯನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಾನೆ. ಆಮದುದಾರ ಅಥವಾ ಅವನ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯು ಪ್ರವೇಶ ಪತ್ರವನ್ನು ಬಂದರು ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಹಾಜರುಪಡಿಸುತ್ತಾರೆ. ಬಂದರು ಪ್ರಾಧಿಕಾರವು ಅಗತ್ಯ ಶುಲ್ಕ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ನಂತರ ಸರಕು ಬಿಡುಗಡೆ ಆದೇಶವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಆಮದು ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಮುಖ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳು.

(Major documents used in an import transaction)

1. ವ್ಯಾಪಾರ ವಿಚಾರಣೆ (Trade Enquiry)

ವ್ಯಾಪಾರ ವಿಚಾರಣೆಯೆಂದರೆ, ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯು ರಫ್ತು ಮಾಡಲು ಸಿದ್ಧವಿರುವ ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆ ಮತ್ತು ವಿವಿಧ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪೂರೈಸಬೇಕೆಂದು ಆಮದುದಾರನು ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಲಿಖಿತ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಮನವಿ ಮಾಡುವುದಾಗಿದೆ

2. ಮಾದರಿ ಬಿಕರಿ ಪಟ್ಟಿ (Proforma Invoice)

ಮಾದರಿ ಬಿಕರಿ ಪಟ್ಟಿಯು ಒಂದು ದಾಖಲೆ ಪತ್ರವಾಗಿದ್ದು ರಫ್ತು/ಆಮದು ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಿವರಗಳನ್ನು ಅಂದರೆ ಸರಕು ಗುಣಮಟ್ಟ, ಶ್ರೇಣಿ, ರಚನೆ, ಗಾತ್ರ, ತೂಕ, ಬೆಲೆ ಮತ್ತು ಇತರೆ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದ್ದು, ಅದರ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ರಫ್ತು ನಡೆಯುತ್ತದೆ.

3. ಆಮದು ಇಂಡೆಂಟ್/ಆದೇಶ ಪತ್ರ (Import order or Indent)

ಆಮದುದಾರನು ರಫ್ತುದಾರನಿಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವಂತೆ ಆದೇಶ ನೀಡುವುದಕ್ಕೆ ಆದೇಶ ಪತ್ರ ಎನ್ನುವರು. ಈ ಪತ್ರವು ಸರಕುಗಳ ಪ್ರಮಾಣ ಮತ್ತು ಗುಣಮಟ್ಟ, ಬೆಲೆ, ಸರಕು, ರವಾನಿಸುವ ವಿಧಾನ, ಗಂಟುಗಳ ಸ್ವರೂಪ, ಹಣಪಾವತಿ ವಿಧಾನ ಇತ್ಯಾದಿ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

4. ಉದ್ಧರಿ/ಪತ್ರ ಪತ್ರ (Letter of credit)

ಉದ್ಧರಿ ಪತ್ರವು ಒಂದು ದಾಖಲೆಯಾಗಿದ್ದು, ಆಮದುದಾರನ ಬ್ಯಾಂಕ್ ನೀಡುತ್ತಿದ್ದು, ಅದು ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ಸರಕು ರಫ್ತುಮಾಡಿದ್ದಕ್ಕಾಗಿ, ರಫ್ತುದಾರನಿಂದ ನೀಡಲ್ಪಟ್ಟ ರಫ್ತು ಹುಂಡಿಗಳ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತದವರೆಗಿನ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಮಾನ್ಯ ಮಾಡುತ್ತೇನೆಂದು ರಫ್ತುದಾರನ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಆಶ್ವಾಸನೆಯಾಗಿದೆ.

5. ರವಾನೆ ಸಲಹಾ ಪತ್ರ (Shipment advice)

ರವಾನೆ ಸಲಹಾ ಪತ್ರವು ಒಂದು ದಾಖಲೆಯಾಗಿದ್ದು, ಸರಕುಗಳ ರವಾನೆ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ ಎಂಬ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ರಫ್ತುದಾರನು ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ತಿಳಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಕಳುಹಿಸುತ್ತಾನೆ. ಈ ಪತ್ರವು ಬಿಕರಿಪಟ್ಟಿಯ ಸಂಖ್ಯೆ, ಭರಾವಣೆ ಪತ್ರ/ವಾಯುಮಾರ್ಗ ಪತ್ರದ ಸಂಖ್ಯೆ ಮತ್ತು ದಿನಾಂಕ, ದಿನಾಂಕದೊಂದಿಗೆ ಹಡಗಿನ ಹೆಸರು, ರಫ್ತು ಬಂದರು, ಸರಕುಗಳ ವಿವರಣೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಮಾಣ ಹಾಗೂ ಹಡಗು ಬಂದರು ಬಿಡುವ ದಿನಾಂಕಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

6. ಭರಾವಣೆ ಪತ್ರ (Bill of lading)

ಇದೊಂದು ದಾಖಲೆಯಾಗಿದ್ದು, ರವಾನಿಸಬೇಕಾದ ಸರಕುಗಳ ಸ್ವೀಕೃತಿಯನ್ನು ನೀಡುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಹಡಗಿನ ಕಛಾತನ ಇದನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ, ಸಹಿ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹಡಗಿಗೆ ತುಂಬಿದ ನಂತರ ಹಡಗು ಕಂಪನಿಯು ನೀಡುವ ಅಂತಿಮ ಮತ್ತು ಪ್ರಮುಖ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರವಾಗಿದೆ. ಈ ಪತ್ರವು ಆಮದು ದೇಶಕ್ಕೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕೊಂಡೊಯ್ಯಲು ವಿಧಿಸಿರುವ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ.

7. ವಾಯು ಮಾರ್ಗ ಪತ್ರ (Airway bill)

ಭರಾವಣೆ ಪತ್ರದಂತೆ, ವಾಯುಮಾರ್ಗ ಪತ್ರವು ದಾಖಲೆಯಾಗಿದ್ದು, ವಿಮಾನಕ್ಕೆ ಹೇರಿದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಅಧಿಕೃತವಾಗಿ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ್ದಕ್ಕಾಗಿ ವಿಮಾನ ಕಂಪನಿಯು ನೀಡುವ ದಾಖಲೆಯಾಗಿದ್ದು, ಸರಕುಗಳನ್ನು ನಿಗದಿತ ಆಮದು ದೇಶಕ್ಕೆ ಕೊಂಡೊಯ್ಯಲು ಮುಚ್ಚಳಿಕೆ ನೀಡುವುದಾಗಿದೆ. ಇದು ಸರಕುಗಳ-ಸ್ವಾಮಿತ್ವ(title to goods)ದ ದಾಖಲೆಯೂ ಆಗಿದ್ದು, ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹಿಂಬರಹ ಮತ್ತು ವಿಲೇವಾರಿಯ ಮೂಲಕ ಮುಕ್ತವಾಗಿ ವರ್ಗಾಯಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ

8. ಪ್ರವೇಶ ಪತ್ರ (Bill of entry)

ಸುಂಕದ ಕಛೇರಿ(Customs office)ಯು ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ಪೂರೈಸುವ ನಮೂನೆಯೇ ಪ್ರವೇಶ ಪತ್ರವಾಗಿದೆ. ಸರಕುಗಳು ಬಂದರು ತಲುಪಿದ ನಂತರ ಅವುಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಈ ನಮೂನೆಯನ್ನು ಭರ್ತಿ ಮಾಡಬೇಕು. ಇದನ್ನು ತ್ರಿಪ್ರತಿಗಳಲ್ಲಿ ಭರ್ತಿಮಾಡಿ ಸುಂಕದ ಕಛೇರಿಗೆ ಕೊಡಬೇಕು. ಈ ಪತ್ರವು ಆಮದುದಾರನ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ವಿಳಾಸ, ಹಡಗಿನ ಹೆಸರು, ಗಂಟುಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ, ಹಾಕಿರುವ ಗುರುತುಗಳು, ಸರಕುಗಳ ವಿವರಣೆ, ಸರಕುಗಳ ಪ್ರಮಾಣ ಮತ್ತು ಮೌಲ್ಯ, ರಫ್ತುದಾರನ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ವಿಳಾಸ, ಸರಕುಗಳು ತಲುಪುವ ಬಂದರು ಮತ್ತು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಆಮದು ಸುಂಕ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

9. ಹುಂಡಿ ಪತ್ರ (Bill of Exchange)

ಹುಂಡಿ ಪತ್ರವು ಬರಹದಲ್ಲಿರುವ ಸಾಧನವಾಗಿದ್ದು, ಪತ್ರ ತಯಾರಿಸುವವನು ಮತ್ತೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು, ನಿರ್ದೇಶಿತ ವ್ಯಕ್ತಿಗಾಗಲೀ ಅಥವಾ ಹುಂಡಿ ಪತ್ರದ ಧಾರಕನಿಗಾಗಲೀ ಪಾವತಿಸುವಂತೆ ನೀಡಿದ ನಿರ್ದೇಶನವಾಗಿದೆ. ರಫ್ತು-ಆಮದು ವಹಿವಾಟಿನ ಸಂದರ್ಭಾರ್ಥದಲ್ಲಿ, ಹುಂಡಿ ಪತ್ರವು, ರಫ್ತುದಾರನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು ನಿರ್ದೇಶಿತ ವ್ಯಕ್ತಿಗಾಗಲೀ ಅಥವಾ ಹುಂಡಿ ಪತ್ರದ ಧಾರಕನಿಗಾಗಲೀ ಪಾವತಿಸುವಂತೆ ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ಆದೇಶಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ಆಮದುದಾರನು ಹುಂಡಿಯಲ್ಲಿರುವ ಆದೇಶವನ್ನು ಒಪ್ಪಿದ ನಂತರವಷ್ಟೇ ರಫ್ತು ಸರಕುಗಳ ಸ್ವಾಮಿತ್ವದ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಹಸ್ತಾಂತರ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

10. ದರ್ಶನಿ ಹುಂಡಿ (Sight draft)

ಇದೊಂದು ಪ್ರಕಾರದ ಹುಂಡಿಯಾಗಿದ್ದು, ಇದರ ಪ್ರಕಾರ, ಹಣಪಾವತಿಸಿದ ನಂತರವೇ ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ನೀಡಬೇಕೆಂದು ರಚಕ(ರಫ್ತುದಾರನು)ನು ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತಾನೆ.

11. ಅವಧಿ ಹುಂಡಿ (Usance draft)

ಇದೊಂದು ಪ್ರಕಾರದ ವಿನಿಮಯ ಹುಂಡಿಯಾಗಿದ್ದು, ಹುಂಡಿಯ ಮೇಲೆ ಒಪ್ಪಿಗೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸಿದ ನಂತರವಷ್ಟೇ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ದಾಖಲೆಪತ್ರಗಳನ್ನು ನೀಡಬೇಕೆಂದು ಹುಂಡಿಯ ರಚಕನು (ರಫ್ತುದಾರ) ತನ್ನ ಬ್ಯಾಂಕರನಿಗೆ ಸೂಚನೆ ನೀಡುವುದಾಗಿದೆ.

12. ಆಮದು ಸ್ವಷ್ಟನೆ ಪತ್ರ (Import general manifest)

ಆಮದು ಸರಕು ವಿವರಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡ ಪತ್ರಕ್ಕೆ ಆಮದು ಸ್ವಷ್ಟನೆ ಪತ್ರ ಎನ್ನುವರು. ಈ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಹಡಗಿನಿಂದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಇಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ.

13. ಹಡಗುಕಟ್ಟಿ ರಶೀದಿ (Dock challan)

ಸುಂಕದ ಎಲ್ಲಾ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಿದ ನಂತರ ಹಡಗುಕಟ್ಟಿ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕು. ಹಡಗುಕಟ್ಟಿ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಪಾವತಿಸುವಾಗ, ಆಮದುದಾರನು/ತೀರುವೆ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯು, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ನಮೂನೆಯಲ್ಲಿ/ಚಲನ್ನಿನಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸುತ್ತಾನೆ. ಅದನ್ನೇ ಹಡಗುಕಟ್ಟಿ ಚಲನ್/ರಶೀದಿ ಎನ್ನುವರು.

12.3 ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರವರ್ಧನೆ: ಉತ್ತೇಜಕಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಘಟನಾತ್ಮಕ ಬೆಂಬಲ (Foreign Trade Promotion, Incentives and Organisational Support)

ದೇಶದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಮ್ಮ ರಫ್ತುಗಳ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ವಿವಿಧ ಉತ್ತೇಜಕಗಳು ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಗಳು ಕಾರ್ಯಾನ್ವಿತವಾಗಿವೆ. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಸಹಾಯವನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಸರ್ಕಾರವು ಕಾಲಾನುಕಾಲಕ್ಕೆ ಅನೇಕ ಸಂಘಟನೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದೆ. ಪ್ರಮುಖ ರಫ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಯೋಜನೆಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಘಟನೆಗಳನ್ನು ಈ ಮುಂದಿನ ಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

12.3.1 ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರವರ್ಧನೆ ಕ್ರಮಗಳು ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಗಳು. (Foreign Trade Promotion Measures and Schemes)

ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಸಲುವಾಗಿ, ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವು ರಫ್ತು ಆಮದು ನೀತಿಯಲ್ಲಿ, ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಅನೇಕ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ನೀಡಿದೆ. ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರವರ್ಧನೆಯ ಪ್ರಮುಖವಾದ ಕ್ರಮಗಳು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ:

ಎ) ಸುಂಕ ಹಿಂಪಡೆವ ಯೋಜನೆ (Duty Drawback scheme):

ಉತ್ಪಾದಿತ ಸರಕುಗಳನ್ನು ದೇಶೀಯ ಬಳಕೆಗೆ ಬಳಸದೇ ರಫ್ತು ಮಾಡಿದರೆ ಅಂತಹ ಸರಕುಗಳು ಯಾವುದೇ ಸುಂಕಗಳಿಗೆ ಒಳಪಡುವುದಿಲ್ಲ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಅಂತಹ ಸರಕುಗಳ ಮೇಲೆ ಸುಂಕವನ್ನು ಪಾವತಿಸಿದ್ದರೆ, ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ರಫ್ತು ಮಾಡಿರುವ ಸರಕುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸೂಕ್ತ ಪುರಾವೆಗಳನ್ನು ನೀಡಿ ಸುಂಕವನ್ನು ಹಿಂಪಡೆಯಬಹುದು. ಇಂತಹ ಮರುಪಾವತಿಗಳನ್ನು 'ಸುಂಕ ಹಿಂಪಡೆತ'ಗಳೆನ್ನುವರು. ಕೆಲವು ಪ್ರಮುಖವಾದ ಸುಂಕ ಹಿಂಪಡೆತಗಳಲ್ಲಿ, ರಫ್ತುಸರಕುಗಳ ಮೇಲಿನ ಅಬಕಾರಿ ಸುಂಕ(excise duty)ದ ಮರುಪಾವತಿ ಮತ್ತು ರಫ್ತು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಹೊರ ದೇಶದಿಂದ ತರಿಸಿಕೊಂಡ ಕಚ್ಚಾ ಪದಾರ್ಥಗಳು ಮತ್ತು ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳ ಮೇಲಿನ ಸುಂಕಗಳ ಮರುಪಾವತಿಗಳು ಸೇರಿವೆ. ಎರಡನೇ ಬಗೆಯ ಮರುಪಾವತಿಯನ್ನು 'ವ್ಯಾಪಾರಿ ಸುಂಕ ಹಿಂಪಡೆತ' (Customs Drawback) ಎಂದೂ ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ.

ಬಿ) ಮುಚ್ಚಳಿಕೆ ಅಧೀನ ರಫ್ತು ಉತ್ಪಾದನಾ ಯೋಜನೆ (Export manufacturing under Bond scheme):

ಈ ಯೋಜನೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಸುಂಕಗಳನ್ನು (ಅಬಕಾರಿ ಸುಂಕ ಮತ್ತು ಇತರ ಸುಂಕಗಳು) ಪಾವತಿಸದೇ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಬಹುದು. ಇಂತಹ ಸೌಲಭ್ಯವನ್ನು ಪಡೆಯಬಯಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಉತ್ಪಾದಿಸಿದ ಎಲ್ಲಾ ಸರಕುಗಳನ್ನು ರಫ್ತು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತಿದೆ ಮತ್ತು ರಫ್ತು ಮಾಡುವ ಸಲುವಾಗಿಯೇ ಉತ್ಪಾದಿಸಲಾಗುತ್ತಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಲಿಖಿತ ಮೂಲಕ ತಿಳಿಸಬೇಕು.

ಸಿ) ಮಾರಾಟ ತೆರಿಗೆ ಪಾವತಿಯಿಂದ ವಿನಾಯಿತಿ (Exemption from payment of sales tax):

ರಫ್ತು ಉದ್ದೇಶಿತ ಸರಕುಗಳು ಯಾವುದೇ ಮಾರಾಟ ತೆರಿಗೆಗೆ ಒಳಪಡುವುದಿಲ್ಲ. ಅಲ್ಲದೇ ರಫ್ತು ವ್ಯವಹಾರದಿಂದ ಬಹಳ ಕಾಲದವರೆಗೆ ರಫ್ತು ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಂದ ಗಳಿಸಿದ ಆದಾಯವು ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಪಾವತಿಯಿಂದ ವಿನಾಯಿತಿ ಪಡೆದಿತ್ತು. ಆದರೆ ಪ್ರಸ್ತುತದಲ್ಲಿ ಈ ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಪಾವತಿ ವಿನಾಯಿತಿಯು, ಶೇಕಡಾ 100 ರಫ್ತು ಮಾಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು (100% Export Oriented Units -100% EOUs) ಮತ್ತು ರಫ್ತು ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ವಲಯಗಳಲ್ಲಿ (Export Processing Zones-EPZs)ಅಥವಾ ವಿಶೇಷ ಆರ್ಥಿಕ ವಲಯಗಳಲ್ಲಿ (Special Economic Zones-SEZs) ಸ್ಥಾಪಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿರುವ ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಆಯ್ದ ವರ್ಷಗಳವರೆಗೆ ಲಭಿಸುತ್ತದೆ.

ಡಿ) ಮುಂಗಡ ಅನುಮತಿ ಯೋಜನೆ (Advance licence scheme):

ಈ ಯೋಜನೆಯ ಪ್ರಕಾರ ರಫ್ತುದಾರನು ರಫ್ತು ಸರಕು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ತರಿಸಿಕೊಂಡ ದೇಶೀಯ ಮತ್ತು ಹೊರದೇಶದ ಕಚ್ಚಾಸರಕು ಮತ್ತು ಸಲಕರಣೆಗಳ ಮೇಲೆ ಯಾವುದೇ ತೆರಿಗೆ/ಸುಂಕ ವಿಧಿಸುವಂತಿಲ್ಲ. ಇದರ ಪ್ರಕಾರ ರಫ್ತು ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಗಾಗಿ ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಸರಕುಗಳ ಮೇಲೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಸುಂಕ ನೀಡಬೇಕಾದ್ದಿಲ್ಲ. ಮುಂಗಡ ಅನುಮತಿಯು ಎರಡೂ ವಿಧದ ರಫ್ತುದಾರರಿಗೂ-ಅಂದರೆ, ನಿಯಮಿತ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ರಫ್ತು ಮಾಡುವವರು ಮತ್ತು ತಾತ್ಕಾಲಿಕ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ರಫ್ತು ಮಾಡುವವರು- ಈ ಸೌಲಭ್ಯ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ. ನಿಯಮಿತ ರಫ್ತುದಾರರು, ಉತ್ಪಾದನಾ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಇಂತಹ ಅನುಮತಿ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಅಪರೂಪಕ್ಕೆ ರಫ್ತು ಮಾಡುವವರೂ ಸಹ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ರಫ್ತು ಆದೇಶಗಳ ಮೇಲೆ ಅನುಮತಿ ಪಡೆಯಬಹುದು.

ಇ) ರಫ್ತು ಪ್ರವರ್ಧನೆ ಬಂಡವಾಳ ಸರಕುಗಳ ಯೋಜನೆ

(Export Promotion Capital Goods scheme-EPCG):

ರಫ್ತು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಬಂಡವಾಳ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಅವಕಾಶ ನೀಡುವುದು ಮತ್ತು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವುದು ಈ ಯೋಜನೆಯ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದೆ. ಈ ಯೋಜನೆಯ ಪ್ರಕಾರ, ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಕಡಿಮೆ ದರ ಅಥವಾ ನಗಣ್ಯ (negligible) ಸುಂಕದ ದರಗಳಲ್ಲಿ, ವಾಸ್ತವ ಬಳಕೆದಾರ ಷರತ್ತು (actual user condition) ಮತ್ತು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ರಫ್ತು ನಿಯಮಗಳ ಪೂರೈಕೆಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು, ಬಂಡವಾಳ ಸರಕುಗಳನ್ನು ತರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಸೂಚಿಸಿದ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಕರು ಪೂರೈಸಿದರೆ, ಅವರು ಬಂಡವಾಳ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಶೂನ್ಯ ಅಥವಾ ರಿಯಾಯಿತಿ ಆಮದು ಸುಂಕ ದರದಲ್ಲಿ ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಬೆಂಬಲಿಸುವ ಉತ್ಪಾದಕರು (supporting manufacturers) ಮತ್ತು ಸೇವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರಿಬ್ಬರೂ ಈ ಯೋಜನೆಯಡಿ ಬಂಡವಾಳ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಅರ್ಹರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ತಮ್ಮ ಸ್ಥಾಪಿತ ಸ್ಥಾವರ ಮತ್ತು ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳ ಆಧುನೀಕರಣ ಮತ್ತು ಉನ್ನತೀಕರಣಗಳಲ್ಲಿ ಆಸಕ್ತರಿರುವ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಈ ಯೋಜನೆಯು ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಪ್ರಯೋಜನಕಾರಿಯಾಗಿದೆ. ಈಗ ಸೇವೆ ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳೂ ಸಹ ರಫ್ತು ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗೆ ತಂತ್ರಾಂಶ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಗಣಕಯಂತ್ರ ತಂತ್ರಾಂಶಗಳ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಈ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಎಫ್) ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ರಫ್ತು ಗೃಹ, ವ್ಯಾಪಾರ ಗೃಹ ಮತ್ತು ಅತಿಹೆಚ್ಚು ನಕ್ಷತ್ರ ಪಡೆದ (ಸೂಪರ್ ಸ್ಟಾರ್)ವ್ಯಾಪಾರ ಗೃಹಗಳೆಂದು ಗುರುತಿಸುವ ಯೋಜನೆ(Scheme of recongnising export firms as export house, trading house and superstar trading house):

ಸ್ಥಾಪಿತ ರಫ್ತುದಾರರನ್ನು ಪ್ರವರ್ಧಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಅವರು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಸಹಕರಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಲು, ಸರ್ಕಾರವು, ಅವುಗಳಿಗೆ ರಫ್ತು ಗೃಹ, ವ್ಯಾಪಾರ ಗೃಹ, ನಕ್ಷತ್ರ ವ್ಯಾಪಾರ ಗೃಹಗಳೆಂಬ ದರ್ಜೆ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಹಿಂದಿನ ವರ್ಷಗಳ ನಿಗದಿತ ಸರಾಸರಿ ರಫ್ತು

ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಸಾಧಿಸಿದ ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಈ ದರ್ಜೆಯನ್ನು ಸರ್ಕಾರ ನೀಡುತ್ತದೆ. ರಫ್ತು ಗುರಿ ಸಾಧನೆಯ ಹಿಂದಿನ ಕನಿಷ್ಠ ಸರಾಸರಿಯನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳುವ ಜೊತೆಗೆ, ಇಂತಹ ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಆಮದು-ರಫ್ತು ನೀತಿಯ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಸಹ ಪೂರೈಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ರಫ್ತು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಪರಿಣತಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ವಿವಿಧ ವರ್ಗಗಳ ರಫ್ತು ಗೃಹಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲಾಗಿದೆ. ರಫ್ತು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಇವುಗಳಿಗೆ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸ್ಥಾನಮಾನ ನೀಡಿದೆ. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಹೆಚ್ಚು ವೃತ್ತಿಪರತೆಯಿಂದ ಮತ್ತು ಕ್ರಿಯಾಶೀಲತೆಯಿಂದ ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕಾಗಿದೆಯಲ್ಲದೇ ರಫ್ತು ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಮುಖ್ಯ ಸಾಧನವಾಗಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಬಿ) ಸೇವೆಗಳ ರಫ್ತು (Export of Services):

ಸೇವೆಗಳ ರಫ್ತು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಸಲುವಾಗಿ ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ಸೇವಾ ಗೃಹ(service house)ಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲಾಗಿದೆ. ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವವರ ರಫ್ತು ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಈ ಗೃಹಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇಂತಹವುಗಳನ್ನು ಸೇವಾ ರಫ್ತು ಗೃಹ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸೇವಾ ರಫ್ತು ಗೃಹ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ನಕ್ಷತ್ರಸೇವಾ ರಫ್ತು ಗೃಹ(International Star Service House)ಗಳೆಂದು ಅವುಗಳ ರಫ್ತು ಸಾಧನೆಯ ಆಧಾರದಿಂದ ಗುರುತಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಹೆಚ್) ರಫ್ತು ಹಣಕಾಸು(Export finance):

ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ರಫ್ತುದಾರರಿಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹಡಗಿಗೆ ಹೇರಿದ ನಂತರವೂ, ಆಮದುದಾರನಿಂದ ಬರಬೇಕಾದ ಹಣ ತಡವಾಗುವುದರಿಂದ, ಹಣಕಾಸು ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಅಧಿಕೃತ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ರಫ್ತುದಾರರಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ರಫ್ತು ಹಣಕಾಸನ್ನು ಎರಡು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ನೀಡುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳೆಂದರೆ ರವಾನಾ ಪೂರ್ವ ಹಣಕಾಸು ಅಥವಾ ಗಂಟುಕಟ್ಟುವಿಕೆಯ ಉದ್ದರಿ (packaging credit) ಮತ್ತು ರವಾನಾ ನಂತರದ ಹಣಕಾಸು. ಸರಕು ಹೇರುವ ಪೂರ್ವ ಹಣಕಾಸು (pre-shipment) ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ರಫ್ತು ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿರುವ ಸರಕುಗಳ ಖರೀದಿ, ಸಂಸ್ಕರಣೆ, ಉತ್ಪಾದನೆ ಅಥವಾ ಗಂಟುಕಟ್ಟಲು ಹಣಕಾಸು ಒದಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸರಕು ಹೇರಿದ ನಂತರದ (post-shipment) ಹಣಕಾಸು ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ, ಸರಕುಗಳನ್ನು ರವಾನೆ ಮಾಡಿದ ನಂತರ ರಫ್ತುದಾರನಿಗೆ ವಿಸ್ತರಿಸಿದ ಅವಧಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ರಫ್ತುದಾರರಿಗೆ ರಿಯಾಯಿತಿ ಬಡ್ಡಿ ದರದಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸು ಲಭಿಸುತ್ತವೆ.

ಐ) ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಕರಣಾ ವಲಯಗಳು (Export Processing Zones- EPZs):

ಈ ವಲಯಗಳು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಪ್ರದೇಶಗಳಾಗಿದ್ದು, ದೇಶೀಯ ತೆರಿಗೆ ದರಗಳ ಪ್ರದೇಶ(Domestic Tariff Areas -DTA)ಗಳಿಂದ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಸಮೂಹವನ್ನೇ ನಿರ್ಮಾಣ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಈ ಪ್ರದೇಶಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಿಮಾನ ನಿಲ್ದಾಣ ಅಥವಾ ಬಂದರು ಪ್ರದೇಶಗಳ ಸಮೀಪ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ಮಿತವ್ಯಯದ ರಫ್ತು ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯವಾಗಿ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕವಾದ ಸುಂಕ ಮುಕ್ತ ವಾತಾವರಣವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವುದು ಈ ಯೋಜನೆಯ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದೆ. ಈ ಯೋಜನೆಯು ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಕರಣಾ ವಲಯದ ಸರಕುಗಳನ್ನು-ಗುಣಮಟ್ಟ ಮತ್ತು ಬೆಲೆ, ಎರಡೂ ಪ್ರಕಾರವಾಗಿ-ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕವಾಗಿಸುತ್ತದೆ. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಇಂತಹ ವಲಯಗಳನ್ನು ಅನೇಕ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ:ಅವುಗಳೆಂದರೆ, ಕಾಂಡ್ಲಾ (ಗುಜರಾತ್), ಸಾಂತಾಕ್ರೂರ್ (ಮುಂಬೈ), ಫಾಲ್ಗಾ (ಪಶ್ಚಿಮ ಬಂಗಾಳ), ನೋಯ್ಡಾ (ಉತ್ತರ ಪ್ರದೇಶ), ಕೊಚ್ಚಿನ್ (ಕೇರಳ), ಚೆನ್ನೈ (ತಮಿಳುನಾಡು) ಮತ್ತು ವಿಶಾಖಪಟ್ಟಣಂ (ಆಂಧ್ರಪ್ರದೇಶ).

ಸಾಂತಾಕ್ರೂರ್ ವಲಯವು ವಿಶೇಷವಾಗಿ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಸರಕುಗಳು (Elctronic goods) ಮತ್ತು ರತ್ನ ಹಾಗೂ ಚಿನ್ನಾಭರಣಗಳಿಗೆ ಹೆಸರಾಗಿದೆ. ಇತರೆ ಎಲ್ಲಾ ಆರ್ಥಿಕ ಸಂಸ್ಕರಣಾ ವಲಯಗಳು ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಸರಕುಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತವೆ. ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಆರ್ಥಿಕ ಸಂಸ್ಕರಣಾ ವಲಯಗಳನ್ನು, ಹೆಚ್ಚು ಉನ್ನತೀಕರಿಸಿದ ಸ್ವರೂಪದ ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಕರಣಾ ವಲಯಗಳಾದ ವಿಶೇಷ ಆರ್ಥಿಕ ವಲಯ(SEZs)ಗಳನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಿದೆ. ಈ SEZs, ಕಾರ್ಮಿಕರು ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಹೊರತುಪಡಿಸಿ,ಆಮದು ಮತ್ತು ರಫ್ತು ಘಟಕಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಎಲ್ಲಾ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಣಗಳಿಂದ ಮುಕ್ತವಾಗಿವೆ.

ಸರ್ಕಾರವು ಈ ವಲಯಗಳನ್ನು ಖಾಸಗಿ, ಸರ್ಕಾರಿ ಅಥವಾ ಜಂಟಿ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲು ಅನುಮತಿಸಿದೆ. ಮುಂಬೈ, ಸೂರತ್ ಮತ್ತು ಕಾಂಚೀಪುರಂಗಳಲ್ಲಿ ಖಾಸಗಿ ವಿಶೇಷ ಆರ್ಥಿಕ ವಲಯಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯನ್ನು ಕೇಂದ್ರ ಮಂತ್ರಿಮಂಡಲದ ಆಂತರಿಕ ಸಮಿತಿ ಈಗಾಗಲೇ ಅನುಮೋದಿಸಿದೆ.

ಜಿ) ಶೇಕಡಾ 100 ರಫ್ತು ಆಧಾರಿತ ಘಟಕಗಳು (100% Export Oriented Units-EOUs):

ಈ ಯೋಜನೆಯನ್ನು 1981ಕ್ಕಿಂತ ಮೊದಲೇ ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಕರಣಾ ವಲಯಗಳ ಯೋಜನೆಗೆ ಪೂರಕವಾಗಿ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿದೆ. ಈ ಯೋಜನೆಯು ಸಂಸ್ಕರಣಾ ವಲಯಗಳ ಉತ್ಪಾದನಾ ಆಡಳಿತ ಕ್ರಮವನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡರೂ ಸ್ಥಾಪನೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಅಂಶಗಳಾದ ಕಚ್ಚಾ ಪದಾರ್ಥಗಳ ಮೂಲ, ಬಂದರುಗಳು, ಒಳನಾಡ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ- ಕೌಶಲ್ಯಗಳ ಲಭ್ಯತೆ, ಕೈಗಾರಿಕಾಧಾರಿತ ಅಸ್ತಿತ್ವ ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಗೆ ಬೇಕಾದ ವಿಸ್ತಾರ ಭೂಮಿಯ ಅಗತ್ಯತೆಗಳಲ್ಲಿ ವಿಶಾಲ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. EOUsಗಳನ್ನು ಸೂಕ್ತ ನೀತಿಯ ಚೌಕಟ್ಟು, ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಗಳ ನಮನೀಯತೆ ಮತ್ತು ಉತ್ತೇಜನಕಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ರಫ್ತುಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಉತ್ಪಾದನಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ.

12.3.2 ಸಂಘಟನಾತ್ಮಕ ಬೆಂಬಲ (Organisational Support)

ರಫ್ತು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವು ಕಾಲಾನುಕಾಲಕ್ಕೆ ಅನೇಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದೆ. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ಪ್ರಮುಖ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ.

ವಾಣಿಜ್ಯ ಇಲಾಖೆ (Department of Commerce):

ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರದ ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಚಿವಾಲಯದಲ್ಲಿ ವಾಣಿಜ್ಯ ಇಲಾಖೆಯು, ಗಡಿಯಾಚೆಗಿನ ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಎಲ್ಲಾ ವಿಷಯಗಳಿಗೂ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ ಕೇಂದ್ರ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದೆ. ಈ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯು, ಇತರೆ ದೇಶಗಳೊಂದಿಗೆ ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು, ರಾಜ್ಯ ವ್ಯಾಪಾರ, ರಫ್ತು ಉತ್ತೇಜಕ ಕ್ರಮಗಳು ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಕೆಲವೊಂದು ರಫ್ತು ಆಧಾರಿತ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವುದು ಇವೇ ಮೊದಲಾದ ರೂಪಗಳಲ್ಲಿರಬಹುದು. ಈ ಇಲಾಖೆಯು ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ನೆಲೆಗಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ನೀತಿಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ದೇಶೀಯ ಆಮದು ಮತ್ತು ರಫ್ತು ನೀತಿಯನ್ನೂ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ರೂಪಿಸುತ್ತದೆ.

ರಫ್ತು ಪ್ರವರ್ಧನಾ ಮಂಡಳಿಗಳು (Export promotion Council-EPCs):

ಈ ಮಂಡಳಿಗಳು ವ್ಯಾಪಾರೇತರ ಸಂಘಟನೆಗಳಾಗಿದ್ದು, ಕಂಪನಿ ಕಾಯಿದೆ ಅಥವಾ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ಕಾಯಿದೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ ನೋಂದಣಿಯಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಈ ಮಂಡಳಿಗಳ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವೆಂದರೆ, ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಸ್ತುಗಳ ರಫ್ತು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವುದು. ಪ್ರಸ್ತುತ 21 EPCsಗಳು ಇದ್ದು, ವಿವಿಧ ಸರಕುಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತಿವೆ.

ಸರಕು ಮಂಡಳಿಗಳು (Commodity Boards):

ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವು, ಈ ಮಂಡಳಿಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದ್ದು, ಭಾರತೀಯ ಪಾರಂಪರಿಕ ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ರಫ್ತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿವೆ. ಈ ಮಂಡಳಿಗಳು ರಫ್ತು ಉತ್ತೇಜಕ ಮಂಡಳಿಗೆ ಪೂರಕವಾಗಿವೆ. ಈ ಮಂಡಳಿಗಳ ಕಾರ್ಯಗಳು ರಫ್ತು ಉತ್ತೇಜಕ ಮಂಡಳಿಗಳ ಕಾರ್ಯಗಳಂತಿವೆ. ಪ್ರಸ್ತುತ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಏಳು ಸರಕು ಮಂಡಳಿಗಳಿವೆ: ಕಾಫಿ ಮಂಡಳಿ, ರಬ್ಬರ್ ಮಂಡಳಿ, ತಂಬಾಕು ಮಂಡಳಿ, ಕೇಂದ್ರ ರೇಷ್ಮೆ ಮಂಡಳಿ, ಚಹಾ ಮಂಡಳಿ, ಸಾಂಬಾರ ಪದಾರ್ಥಗಳ ಮಂಡಳಿ ಮತ್ತು ನಾರು ಮಂಡಳಿ.

ರಫ್ತು ತಪಾಸಣಾ ಮಂಡಳಿ(Export Inspection Council-EIC):

ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವು ರಫ್ತು ಗುಣಮಟ್ಟ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ತಪಾಸಣಾ ಕಾಯಿದೆ 1963, ಪರಿಚ್ಛೇದ 3ರ ಪ್ರಕಾರ ಈ ಮಂಡಳಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದೆ. ಈ ಮಂಡಳಿಯು ಗುಣಮಟ್ಟ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ರವಾನಾ ಪೂರ್ವತಪಾಸಣೆಯ ಮೂಲಕ ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರದ ಗಣನೀಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ರಫ್ತು ಸರಕುಗಳ ಗುಣಮಟ್ಟ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ರವಾನಾ ಪೂರ್ವ ತಪಾಸಣೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಅತ್ಯುನ್ನತ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದೆ. ಕೆಲವು ಅಪವಾದಗಳನ್ನು ಹೊರತು ಪಡಿಸಿ, ಬಹುತೇಕ ಎಲ್ಲಾ ರಫ್ತು ಸರಕುಗಳು ರಫ್ತು ತಪಾಸಣಾ ಮಂಡಳಿ ಮೂಲಕವೇ ಹಾದು ಹೋಗಬೇಕು

ಭಾರತೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರವರ್ಧನಾ ಸಂಘಟನೆ: (Indian Trade Promotion Organization- ITPO)

ಈ ಸಂಘಟನೆಯನ್ನು 1ನೇ ಜನವರಿ, 1992ರಂದು ಭಾರತೀಯ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆ 1956ರ ಪ್ರಕಾರ ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರದ ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಚಿವಾಲಯದಿಂದ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು. ಇದರ ಪ್ರಧಾನ ಕಛೇರಿ ನವದೆಹಲಿಯಲ್ಲಿದೆ. ಈ ಸಂಘಟನೆಯನ್ನು ಎರಡು ಕಾರ್ಯಾಲಯಗಳಾದ ವ್ಯಾಪಾರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ (Trade Developmnt Authority) ಮತ್ತು ಭಾರತದ ವ್ಯಾಪಾರ ಮೇಳ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ(Trade Fair Authority ofIndia)ಗಳ ವಿಲೀನದಿಂದ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು. ಇದು ಸೇವಾ ಸಂಘಟನೆಯಾಗಿದ್ದು, ವ್ಯಾಪಾರ, ಕೈಗಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರದೊಂದಿಗೆ ನಿಯಮಿತ ಮತ್ತು ನಿಕಟ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಈ ಸಂಘಟನೆಯು ದೇಶದೊಳಗೆ ಮತ್ತು ಹೊರಗೆ ಮೇಳಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರದರ್ಶನಗಳನ್ನು ಸಂಘಟಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತದೆ. ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಮೇಳಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರದರ್ಶನಗಳಲ್ಲಿ ಹೊಸವಸ್ತುಗಳ ರಫ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಇತ್ತೀಚಿನ ವಾಣಿಜ್ಯ-ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಹಿತಿ ಮತ್ತು ಬೆಂಬಲ ನೀಡುವುದರೊಂದಿಗೆ ಭಾಗವಹಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ, ಈ ಸಂಘಟನೆಯು ಐದು ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಕಛೇರಿಗಳನ್ನು ಮುಂಬೈ, ಬೆಂಗಳೂರು, ಕೋಲ್ಕತ್ತ, ಕಾನ್ಪುರ ಮತ್ತು ಚೆನ್ನೈನಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ, ನಾಲ್ಕು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಛೇರಿಗಳನ್ನು ಜರ್ಮನಿ, ಜಪಾನ್, ಯು.ಎಇ, ಮತ್ತು ಯು.ಎಸ್.ಎ ಗಳಲ್ಲಿ ಹೊಂದಿದೆ.

ಭಾರತೀಯ ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಸ್ಥೆ (Indian Institute of Foreign Trade-IIFT):

ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರ 1963ರಲ್ಲಿ ಸ್ವಾಯತ್ತ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳ ಕಾಯಿದೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ ನೋಂದಾಯಿಸಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಿತು. ಇದರ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವೆಂದರೆ ದೇಶದ ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರ ನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ವೃತ್ತಿಪರವನ್ನಾಗಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಇದನ್ನು ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾನಿಲಯವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಿ ಅನುಮೋದನೆ ನೀಡಿದೆ. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ತರಬೇತಿ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಸಂಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಡೇಟಾವನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸುವ ಮತ್ತು ಪ್ರಚಾರ ಮಾಡುವ ಕಾರ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದೆ.

ಭಾರತೀಯ ಪ್ಯಾಕೇಜಿಂಗ್(ಸಂವೇಷ್ಟಿಕರಣ/ಗಂಟುಕಟ್ಟುವ)ಸಂಸ್ಥೆ (Indian Institute of Packaging-IIP):

ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು 1966ರಲ್ಲಿ ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರದ ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಚಿವಾಲಯ ಮತ್ತು ಭಾರತೀಯ ಸಂವೇಷ್ಟಿಕರಣ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿತ ಆಸಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಹಯೋಗದೊಂದಿಗೆ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು. ಇದರ ಪ್ರಧಾನ ಕಛೇರಿ ಮತ್ತು ಮುಖ್ಯ ಪ್ರಯೋಗಾಲಯ ಮುಂಬೈನಲ್ಲಿದ್ದು, ಇತರ ಮೂರು ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಪ್ರಯೋಗಾಲಯಗಳು ಕೋಲ್ಕತ್ತ, ದೆಹಲಿ ಮತ್ತು ಚೆನ್ನೈನಲ್ಲಿವೆ. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಸಂವೇಷ್ಟಿಕರಣ ಮತ್ತು ಪರೀಕ್ಷಿಸುವ ಕಾರ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಶೋಧನೆಯೊಂದಿಗೆ ತರಬೇತಿ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಇದು ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಸಂವೇಷ್ಟಿ/ಗಂಟು ತಯಾರಿಕೆ ಮತ್ತು ಸಂವೇಷ್ಟಿ/ಗಂಟು ಬಳಕೆದಾರ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ವಿವಿಧ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುತ್ತದೆ. ಇದು ದೇಶೀಯ ಮತ್ತು ರಫ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ಸಂವೇಷ್ಟಿ/ಗಂಟುಗಳ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುತ್ತದೆ. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತಾಂತ್ರಿಕ ಸಲಹೆ, ಸಂವೇಷ್ಟಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಳ ಮೇಲೆ ಪರೀಕ್ಷಾ ಸೇವೆಗಳು, ಶಿಕ್ಷಣ ಮತ್ತು ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು, ಪ್ರವರ್ತನಾ ಪ್ರಶಸ್ತಿ ಸ್ಪರ್ಧೆಗಳು, ಮಾಹಿತಿಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.

ರಾಜ್ಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆಗಳು (State Trading Organisations)

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಬಹುಸಂಖ್ಯೆಯ ದೇಶೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ಪರ್ಧೆ ನಡೆಸುವುದು ಕಷ್ಟ ಎಂಬುದನ್ನು ಮನಗಂಡವು. ಅದೇ ವೇಳೆಗೆ, ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾರ್ಗಗಳು, ಯೂರೋಪ್ ದೇಶಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ, ಇತರ ದೇಶಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ವೈವಿಧ್ಯತೆಯನ್ನು ತರಲು ಮತ್ತು ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಸೂಕ್ತವಾಗಿಲ್ಲ. ಇಂತಹ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳಲ್ಲಿ 1956ರ ಮೇ ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ ರಾಜ್ಯವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು. ಇದರ ಪ್ರಮುಖ ಉದ್ದೇಶವೆಂದರೆ, ವಿಶ್ವದ ವಿವಿಧ ದೇಶಗಳ ವ್ಯವಹಾರ ಪಾಲುದಾರರೊಂದಿಗೆ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು, ಪ್ರಾಥಮಿಕವಾಗಿ ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವುದು. ನಂತರ ಸರ್ಕಾರ ಅನೇಕ ಸಂಘಟನೆಗಳನ್ನು ಅಂದರೆ ಲೋಹ ಮತ್ತು ಖನಿಜಗಳ ವ್ಯಾಪಾರ ನಿಗಮ (Metals and Minerals Trading Corporation-MMTC) ಮತ್ತು ಕೈಮಗ್ಗ ಮತ್ತು ಕರಕುಶಲಗಳ ರಫ್ತು ನಿಗಮ (Handlooms and Handicrafts Export Corporation-HHEC) ಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪನೆ ಮಾಡಿತು.

12.4 ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ ಒಪ್ಪಂದಗಳು

(International Trade Institutions and Trade Agreements)

ಪ್ರಪಂಚದ ಮೊದಲನೇ ಮಹಾಯುದ್ಧ (1914-1919) ಮತ್ತು ಎರಡನೇ ಮಹಾಯುದ್ಧ(1939-1945)ಗಳಿಂದ ಇಡೀ ವಿಶ್ವದಲ್ಲಿ ಅಪಾರ ಪ್ರಮಾಣದ ಜೀವ ಹಾನಿ ಮತ್ತು ಆಸ್ತಿ ಹಾನಿ ಸಂಭವಿಸಿತು. ವಿಶ್ವದ ಬಹುತೇಕ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿತಿ ತುಂಬಾ ಹದಗೆಟ್ಟಿತು. ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಅಭಾವದಿಂದಾಗಿ ಪುನರ್ ನಿರ್ಮಾಣ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲಾಗದ ಸ್ಥಿತಿ ನಿರ್ಮಾಣವಾಗಿತ್ತು. ದೇಶಗಳ ನಡುವೆ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರವು, ವಿಶ್ವದ ಕರೆನ್ಸಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಛಿದ್ರಗೊಳ್ಳುವಿಕೆಯಿಂದಾಗಿ, ಪ್ರತಿಕೂಲ ಪ್ರಭಾವಕ್ಕೊಳಗಾಯಿತು. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಮಾನ್ಯತೆ ಹೊಂದಿದ ವಿನಿಮಯ ದರ (Generally Accepted Exchange Rate) ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರಲಿಲ್ಲ. ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಹೆಸರಾಂತ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞ ಜೆ.ಎಂ.ಕೀನ್ಸ್ ನೇತೃತ್ವದಲ್ಲಿ ನ್ಯೂಹ್ಯಾಂಪ್‌ಶೈರ್‌ನ ಬ್ರೆಟ್ಟನ್‌ವುಡ್‌ನಲ್ಲಿ ನಲವತ್ತಾಲ್ಕು (44) ದೇಶಗಳ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು ವಿಶ್ವದಲ್ಲಿ ಶಾಂತಿ ಮತ್ತು ಸಹಜ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಪುನಃ ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಒಂದೆಡೆ ಸೇರಿದರು.

ಸಭೆಯು ಮೂರು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಬೇಕೆಂಬ ನಿರ್ಣಯ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿತು, ಅದರ ಫಲವಾಗಿ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸು ನಿಧಿ (International Monetary Fund-IMF), ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪುನರ್‌ನಿರ್ಮಾಣ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ (International Bank for Reconstruction and Development-IBRD) ಮತ್ತು ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು (International Trade Organisation-ITO) ಹುಟ್ಟಿಕೊಂಡವು. ಈ ಮೂರು ಸಂಘಟನೆಗಳನ್ನು ವಿಶ್ವದ ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಮೂರು ಆಧಾರ ಸ್ತಂಭಗಳೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಯಿತು. ವಿಶ್ವಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಯುದ್ಧ ಪೀಡಿತ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳು, ವಿಶೇಷವಾಗಿ, ಯೂರೋಪ್ ದೇಶಗಳ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಪುನರ್ ನಿರ್ಮಾಣ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಒಪ್ಪಿಸಲಾಯಿತು; ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ, ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಾದ ವಿನಿಮಯದರವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ವಹಿಸಲಾಯಿತು. ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆಯು, ಸದಸ್ಯ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಅದರಲ್ಲಿನ ತೊಡಕುಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸುವ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ವಹಿಸಿಕೊಂಡಿತು.

ಮೊದಲೆರಡು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾದ IBRD ಮತ್ತು IMFಗಳು ತಕ್ಷಣದಿಂದಲೇ ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬಂದವು. ಯುನೈಟೆಡ್ ಸ್ಟೇಟ್ಸ್‌ನ ವಿರೋಧದಿಂದ ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆಯು ಅಸ್ತಿತ್ವ ಪಡೆಯಲಿಲ್ಲ. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಉದಾರೀಕರಣಗೊಳಿಸುವ ಸಲುವಾಗಿ ತೆರಿಗೆ ದರಗಳು ಮತ್ತು ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ನಿರ್ಬಂಧಗಳನ್ನು ಸರಳೀಕರಣಗೊಳಿಸುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಬೇಕೆಂದು ತೀರ್ಮಾನಿಸಲಾಯಿತು. ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ತೆರಿಗೆದರಗಳ ಸಾಮಾನ್ಯ ಒಪ್ಪಂದ (General Agreement on Trade and Tariffs-GATT) ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಯಿತು. ಈ ಮೂರು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಾರತವು ಸ್ಥಾಪನಾ ಸದಸ್ಯ ರಾಷ್ಟ್ರವಾಗಿದೆ. ಈ ಮೂರು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಪ್ರಮುಖ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ವಿಸ್ತಾರವಾಗಿ ಮುಂದಿನ ಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

12.4.1 ವಿಶ್ವ ಬ್ಯಾಂಕ್ (World Bank)

ಬ್ರೆಟ್ಟನ್‌ವುಡ್ ಸಮ್ಮೇಳನದ ಫಲವಾದ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪುನರ್ ನಿರ್ಮಾಣ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ (IBRD) ಅನ್ನು ವಿಶ್ವ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವೆಂದರೆ, ಯುದ್ಧದಿಂದ ಹಾನಿಗೀಡಾದ ಯೂರೋಪ್ ದೇಶಗಳ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಸರಿಪಡಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಇತರೆ ಹಿಂದುಳಿದ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದಾಗಿದೆ. ಆರಂಭಿಕ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿಯೇ ವಿಶ್ವ ಬ್ಯಾಂಕ್ ತನ್ನ ಕಾರ್ಯವನ್ನು 1950ರವರೆಗೆ ಸಮರ್ಥವಾಗಿ ನಿಭಾಯಿಸಿತು. ಇದಾದ ನಂತರ ವಿಶ್ವ ಬ್ಯಾಂಕು ತನ್ನ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಹಿಂದುಳಿದ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಕಡೆಗೆ ತಿರುಗಿಸಿತು. ಈ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಮಾಜಿಕ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಾದ ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚು ಹಣವನ್ನು ಹೂಡಿದರೆ ಸಾಮಾಜಿಕ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಪರಿವರ್ತನೆಯಾಗುತ್ತದೆಂಬುದನ್ನು ಮನಗಂಡಿತು. ಇದಕ್ಕಾಗಿ 1960ರಲ್ಲಿ 'ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು' (International Development Association) ಸ್ಥಾಪಿಸಿತು. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವೆಂದರೆ ಯಾವ ದೇಶದಲ್ಲಿ ತಲಾದಾಯಗಳು ಶೋಚನೀಯ ಮಟ್ಟಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆಯಿರುತ್ತವೆಯೋ, ಅಂತಹ ದೇಶಗಳಿಗೆ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಸಡಿಲಿಸಿ ಸಾಲ ಒದಗಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ರಿಯಾಯಿತಿಯುಕ್ತ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳೆಂದರೆ, (ಎ)ಸಾಲ ಮರುಪಾವತಿ ಅವಧಿಯು IBRDಯ ಅವಧಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ದೀರ್ಘವಾಗಿರುವುದು (ಬಿ) ಸಾಲ ಪಡೆದ ಹಣದ ಮೇಲೆ ಸಾಲ ಪಡೆದ ದೇಶವು ಬಡ್ಡಿ ಪಾವತಿಸಬೇಕಿಲ್ಲದಿರುವುದು.

ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಸಂಸ್ಥೆಯು (IDA) ಬಡರಾಷ್ಟ್ರಗಳಿಗೆ ಬಡ್ಡಿ ರಹಿತ ಸಾಲವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. IBRDಯೂ ಕೂಡ ಸಾಲವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ವಾಣಿಜ್ಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ವಿಧಿಸುತ್ತದೆ.

ತರುವಾಯ ವಿಶ್ವಬ್ಯಾಂಕಿನ ನೆರಳಿನಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಹುಟ್ಟುಹಾಕಲಾಯಿತು. ಇಂದು ವಿಶ್ವಬ್ಯಾಂಕು ಐದು (05) ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ವಿವಿಧ ದೇಶಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ಒದಗಿಸುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಈ ಅಂಗಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಪ್ರಧಾನ ಕಛೇರಿ ವಾಷಿಂಗ್ಟನ್ ಡಿ.ಸಿಯಲ್ಲಿದೆ. ವಿಶ್ವಬ್ಯಾಂಕು ಮತ್ತು ಅಂಗ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ವಿವಿಧ ಹಣಕಾಸು ಅಗತ್ಯತೆಗಳ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಬಾಕ್ಸ್ 'ಎ' ನಲ್ಲಿ ಕೊಟ್ಟಿದೆ.

ಬಾಕ್ಸ್ 'ಎ'	
ವಿಶ್ವಬ್ಯಾಂಕು ಮತ್ತು ಅಂಗ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು (World Bank and its Affiliates)	
ಸಂಸ್ಥೆ	ಸ್ಥಾಪನಾ ವರ್ಷ
ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪುನರ್ನಿರ್ಮಾಣ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಸಂಸ್ಥೆ (IBRD)	1945
ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸು ನಿಗಮ (IFC)	1956
ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಸಂಸ್ಥೆ (IDA)	1960
ಬಹುಮುಖಿ ಹೂಡಿಕೆ ಭರವಸೆ ಸಂಸ್ಥೆ (MIGA) (Multilateral Investment Guarantee Agency)	1988
ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹೂಡಿಕೆ ವ್ಯಾಜ್ಯಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥ ಕೇಂದ್ರ (ICSID) (International Centre for Settlement of Investment Disputes)	1966

ವಿಶ್ವ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನ ಕಾರ್ಯಗಳು (Functions of World Bank)

ಈಗಾಗಲೇ ತಿಳಿಸಿರುವಂತೆ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರದ ಆರ್ಥಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಮತ್ತು ವೈಶಾಲ್ಯತೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು ವಿಶ್ವಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕಾರ್ಯವಾಗಿದೆ. ಆರಂಭಿಕ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳಾದ ಶಕ್ತಿಸಂಪನ್ಮೂಲ, ಸಾರಿಗೆ ಮತ್ತು ಇತರೆ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಆದ್ಯತೆಯನ್ನು ನೀಡಿತು. ಈ ಯೋಜನೆಗಳಿಂದ ಹಿಂದುಳಿದ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಯೋಜನವಾದರೂ ತೃಪ್ತಿದಾಯಕ ಫಲಿತಾಂಶ ಸಿಗಲಿಲ್ಲ; ಇದಕ್ಕೆ ಪ್ರಮುಖ ಕಾರಣಗಳೆಂದರೆ, ಕಳಪೆ ಆಡಳಿತಾತ್ಮಕ ರಚನೆ, ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಕೊರತೆ ಮತ್ತು ಈ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಕುಶಲ ಕಾರ್ಮಿಕರ ಅಲಭ್ಯತೆಗಳಾಗಿವೆ. ಅಲ್ಲದೇ ಹಿಂದುಳಿದ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಬಹುವಾಗಿ ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿವೆ. ಈ ಎರಡೂ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಿದರೂ ಪ್ರಯೋಜನವಿಲ್ಲವೆಂದು ಅರಿತು, ವಿಶ್ವಬ್ಯಾಂಕು ತನ್ನ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಉದ್ಯಮ ಮತ್ತು ಕೃಷಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಡೆಗೆ ತಿರುಗಿಸಿತು. ಅನೇಕ ದೇಶಗಳು ತಮ್ಮ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಕ್ಯಾಪ್ ಕ್ರಾಪ್ (ನಗದು ಬೆಳೆ)ಗಳನ್ನು ಬೆಳೆದು ರಫ್ತು ಮಾಡಿ ಅಧಿಕ ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯವನ್ನು ಗಳಿಸಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುವಂತೆ ಆರ್ಥಿಕ ಸಹಾಯವನ್ನು ಒದಗಿಸಿತು. ಇದೂ ಅಲ್ಲದೇ ಶಿಕ್ಷಣ, ನೈರ್ಮಲೀಕರಣ, ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿತು.

ಇಂದು, ವಿಶ್ವಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸೇವೆಗಳು ಗಣನೀಯವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿವೆ. ಕೇವಲ ಮೇಲೆ ಹೇಳಲಾದ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಿಗೆ ತನ್ನ ಸೇವೆಯನ್ನು ಮೀಸಲಾಗಿರಿಸದೇ ತನ್ನ ಕಾರ್ಯಕ್ಷೇತ್ರವನ್ನು ಬದಲಿಸಿಕೊಂಡಿದೆ. ಗ್ರಾಮೀಣ ಬಡತನ ನಿರ್ಮೂಲನೆ, ಗ್ರಾಮೀಣ ಬಡವರ ಆದಾಯ ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು, ತಾಂತ್ರಿಕ ಬೆಂಬಲ ಒದಗಿಸುವುದು, ಸಹಕಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಶೋಧನೆಗಳಿಗೆ ಆದ್ಯತೆ ನೀಡುವುದು ವಿಶ್ವಬ್ಯಾಂಕಿನ ಪ್ರಮುಖ ಕಾರ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾಗಿವೆ.

12.4.2 ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಸಂಸ್ಥೆ (International development association-IDA)

ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯು 1960ರಲ್ಲಿ ವಿಶ್ವಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅಂಗಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿತವಾಯಿತು. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯು, ಕಡಿಮೆ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ಸದಸ್ಯ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಿಗೆ ಮೃದು ಸಾಲ ನೀತಿಯ ಅಧಾರದ ಮೇಲೆ ಹಣಕಾಸು ನೆರವು ನೀಡುವ ಪ್ರಮುಖ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಈ ಮೃದು ಸಾಲ ನೀಡಿಕೆ ಯೋಜನೆಯು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನ (IBRD) ಯೋಜನೆಯಾಗಿದೆ.

ಇದರ ಪ್ರಮುಖ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಇವುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ:

- ಕಡಿಮೆ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ದೇಶಗಳಿಗೆ ಸುಲಭ ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಮೇಲೆ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಣಕಾಸು ಒದಗಿಸುವುದು.
- ಅತೀ ಬಡತನ ಹೊಂದಿರುವ ದೇಶಗಳಿಗೆ ಬಡತನ ಹೋಗಲಾಡಿಸಲು ಹಣಕಾಸು ನೆರವು ನೀಡುವುದು.
- ಕಡಿಮೆ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಿಗೆ, ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಸಾಧಿಸಲು ಉತ್ಪಾದಕತೆ ಮತ್ತು ಜೀವನ ಮಟ್ಟ ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ರಿಯಾಯಿತಿ ಬಡ್ಡಿದರದಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸು ಒದಗಿಸುವುದು.
- ಆರೋಗ್ಯ, ಶಿಕ್ಷಣ, ಪೌಷ್ಟಿಕ ಆಹಾರ, ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ಜನಸಂಖ್ಯೆ ನಿಯಂತ್ರಣ ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಗೆ ವ್ಯಾಪಕವಾಗಿ ಸ್ಕೂಲ ಆರ್ಥಿಕ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸುವುದು.

12.4.3 ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸು ನಿಗಮ (International Finance Corporation-IFC)

ಈ ನಿಗಮವು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದುತ್ತಿರುವ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಖಾಸಗೀ ವಲಯದ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ನೆರವು ಒದಗಿಸಲು 1956 ಜುಲೈನಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿತವಾಯಿತು. ಇದೂ ಸಹ ವಿಶ್ವಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅಂಗ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದ್ದರೂ ತನ್ನದೇ ಆದ ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಅಸ್ತಿತ್ವ, ನಿಧಿಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ವಿಶ್ವಬ್ಯಾಂಕಿನ ಎಲ್ಲಾ ಸದಸ್ಯರು ಈ ನಿಗಮದ ಸದಸ್ಯರಾಗಬಹುದು.

12.4.4 ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹೂಡಿಕೆ ಭರವಸೆ ಸಂಸ್ಥೆ (Multinational Investment Guarantee Agency -MIGA)

ವಿಶ್ವಬ್ಯಾಂಕು ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸು ನಿಗಮದ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು 1988 ಏಪ್ರಿಲ್‌ನಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು.

ಇದರ ಪ್ರಮುಖ ಉದ್ದೇಶಗಳು(Objectives) ಯಾವುವೆಂದರೆ,

- ಕಡಿಮೆ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಿಗೆ ವಿದೇಶಿ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವುದು.
- ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ರಾಜಕೀಯ ತೊಂದರೆಗಳ ವಿರುದ್ಧ ವಿಮಾ ಸೌಲಭ್ಯ ಒದಗಿಸುವುದು.
- ವಾಣಿಜ್ಯೇತರ ತೊಂದರೆಗಳಿಗೆ ಭರವಸೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು. (ಅಂದರೆ ಕರೆನ್ಸಿ ವರ್ಗಾವಣೆಯ ತೊಂದರೆಗಳು, ಯುದ್ಧ ಮತ್ತು ನಾಗರಿಕ ತೊಂದರೆಗಳು ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಂದ ಉಲ್ಲಂಘನೆ)
- ಹೊಸ ಹೂಡಿಕೆಗಳು, ಅಸ್ತಿತ್ವದ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸುವುದು, ಖಾಸಗೀಕರಣ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ಪುನರ್‌ರಚನೆಗಳಿಗೆ ವಿಮಾಸೌಲಭ್ಯ ಒದಗಿಸುವುದು.
- ಉತ್ತೇಜಕ ಮತ್ತು ಸಲಹಾ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು.
- ವಿಶ್ವಸಾಹಕತೆಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದು.

12.4.5 ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸು ನಿಧಿ (International Monetary Fund)

ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯು ವಿಶ್ವಬ್ಯಾಂಕಿನ ನಂತರ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಘಟನೆಯಲ್ಲಿ ಎರಡನೆಯದಾಗಿದೆ. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯು 1945ರಲ್ಲಿ ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬಂದಿತು ಮತ್ತು ತನ್ನ ಪ್ರಧಾನ ಕಛೇರಿಯನ್ನು ವಾಷಿಂಗ್ಟನ್ ಡಿ.ಸಿ ಯಲ್ಲಿ ಹೊಂದಿದೆ. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯು 2005 ರ ಹೊತ್ತಿಗೆ 191 ಸದಸ್ಯ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಇದರ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವೆಂದರೆ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ಸುಲಭಗೊಳಿಸುವುದು ಮತ್ತು ದೇಶೀಯ ಕರೆನ್ಸಿಗಳನ್ನು ವಿನಿಮಯ ದರಗಳಿಗೆ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಮಾಡುವ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

IMF ನ ಪ್ರಮುಖ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಇವುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ:

- ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸು ನಿಗಮವನ್ನು ಖಾಯಂ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮೂಲಕ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವುದು.
- ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲು ಸಹಕರಿಸುವುದು.
- ಸದಸ್ಯ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ವಿನಿಮಯಗಳಿಗೆ ಕ್ರಮಬದ್ಧತೆಯನ್ನು ತರಲು ವಿನಿಮಯ ಸ್ಥಿರತೆಯನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವುದು.
- ಸದಸ್ಯ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ನಡುವೆ ಚಾಲ್ತಿ ವಹಿವಾಟುಗಳಿಗೆ ಬಹುಮುಖದ ಪಾವತಿ ಪದ್ಧತಿಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವಾಗ ಸಹಕರಿಸುವುದು.

ಕಾರ್ಯಗಳು (Functions)

ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿರುವ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸುವ ಸಲುವಾಗಿ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸು ನಿಧಿಯು ಅನೇಕ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಪ್ರಮುಖ ಕಾರ್ಯಗಳು ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ.

- ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಸಾಲ ನೀಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು.
- ವಿನಿಮಯ ದರಗಳ ಹೊಂದಾಣಿಕೆಗೆ ಕ್ರಮಬದ್ಧ ಆಡಳಿತವನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು.
- ಎಲ್ಲಾ ಸದಸ್ಯ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಕರೆನ್ಸಿಗಳ ನಿಧಿಯಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಿ, ಸಾಲ ಪಡೆಯುವ ರಾಷ್ಟ್ರವು ಇತರ ದೇಶಗಳ ಕರೆನ್ಸಿಯನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ಪಡೆಯುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು.
- ವಿದೇಶಿ ಕರೆನ್ಸಿ ಮತ್ತು ಸದ್ಯದ ವಹಿವಾಟುಗಳಿಗೆ ಸಾಲ ನೀಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವುದು.

- ಸದಸ್ಯ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ವಿನಿಮಯದರಗಳಲ್ಲಿ ಕ್ರಮಬದ್ಧ ಹೊಂದಾಣಿಕೆಯನ್ನು ತರಲು ದೇಶೀಯ ಕರೆನ್ಸಿಯ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯವೆನಿಸಿದರೆ ಬದಲಾವಣೆ ಮಾಡುವುದು.
- ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಲಹೆಗಳಿಗೆ ಆಡಳಿತ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು.

12.4.6 ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಮುಖ ಒಪ್ಪಂದಗಳು (World trade organisation and major agreements)

ಸದಸ್ಯ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೊಳಿಸಲು ಮತ್ತು ಆಗ ಅಚರಣೆಯಲ್ಲಿದ್ದ ಅನೇಕ ನಿರ್ಬಂಧಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಸರಿಪಡಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಬ್ರೆಟ್‌ವುಡ್ನ್ ಸಮ್ಮೇಳನದಲ್ಲಿಯೇ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆಯನ್ನು (ITO) ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ತೀರ್ಮಾನಿಸಲಾಗಿತ್ತು. ಆದರೆ ಯುನೈಟೆಡ್ ಸ್ಟೇಟ್ಸ್ (United States)ನ ತೀವ್ರ ವಿರೋಧದಿಂದಾಗಿ ಕಾರ್ಯಗತವಾಗಲಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಬ್ರೆಟ್‌ವುಡ್ನ್ ಸಮ್ಮೇಳನದಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿದ್ದ ಅನೇಕ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು, ತೆರಿಗೆ ದರಗಳು ಮತ್ತು ಇತರೆ ಅನೇಕ ರೀತಿಯ ನಿರ್ಬಂಧಗಳನ್ನು ಉದಾರೀಕರಣಗೊಳಿಸಲು ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡವು. ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು “ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ತೆರಿಗೆ ದರಗಳ ಸಾಮಾನ್ಯ ಒಪ್ಪಂದ” (General Agreement on Trade and Tariffs) ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಯಿತು.

GATT ಒಪ್ಪಂದವು 1ನೇ ಜನವರಿ 1948 ರಿಂದ ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬಂದು ಜಾರಿಗೊಂಡಿತು ಮತ್ತು 1994ರ ಡಿಸೆಂಬರ್ ವರೆಗೂ ಜಾರಿಯಲ್ಲಿತ್ತು. ತೆರಿಗೆ ದರಗಳು ಮತ್ತು ತೆರಿಗೆಯೇತರ ದರಗಳ ಅಡಚಣೆಗಳನ್ನು ಕಡಿತಗೊಳಿಸಲು GATT ಒಪ್ಪಂದದಡಿಯಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಸುತ್ತಿನ ಮಾತುಕತೆಗಳು ನಡೆದವು. ಆದರೆ ಈ ಎಲ್ಲಾ ಸುತ್ತುಗಳ ಮಾತುಕತೆಗಳಿಗಿಂತ ಅಂತಿಮವಾಗಿ ಉರುಗ್ವೆ (Uruguay) ಸುತ್ತಿನ ಮಾತುಕತೆಯು ಬಹುಮುಖ್ಯವಾದುದು. ಇದು ವಿಷಯಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚು ವ್ಯಾಪಕವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ದೀರ್ಘಕಾಲಿಕ ಸಂಧಾನ ಸಭೆಯಾಗಿದೆ. ಸುಮಾರು ಏಳು ವರ್ಷಗಳಕಾಲ ಅಂದರೆ 1986 ರಿಂದ 1994ರವರೆಗೆ ಮಾತುಕತೆಗಳು ನಡೆದವು.

ಉರುಗ್ವೆ ಸುತ್ತಿನ ಮಾತುಕತೆಯಿಂದಾಗಿ, ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ನಡುವೆ ಮುಕ್ತ ಮತ್ತು ನ್ಯಾಯಯುತ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸಲು ಶಾಶ್ವತ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ತೀರ್ಮಾನಿಸಲಾಯಿತು. ಈ ತೀರ್ಮಾನದಿಂದಾಗಿ GATT ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ವಿಶ್ವವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆಯಾಗಿ (World Trade Organisation-WTO) ಪರಿವರ್ತಿಸಲಾಯಿತು ಮತ್ತು 1ನೇ ಜನವರಿ 1995 ರಿಂದ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲಾಯಿತು. ವಿಶ್ವವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಧಾನ ಕಛೇರಿ ಸ್ವಿಟ್ಜರ್‌ಲ್ಯಾಂಡ್‌ನ ಜಿನಿವಾದಲ್ಲಿದೆ. ಈ ಸಂಘಟನೆಗೆ ಮೂಲ ಕಾರಣವೆಂದರೆ, ಐದು ದಶಕಗಳ ಹಿಂದೆ ಸ್ಥಾಪಿತವಾದ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆಯ (ITO) ಮೂಲ ಆಶಯಗಳನ್ನು ಕಾರ್ಯಗತಗೊಳಿಸುವುದಾಗಿದೆ.

ಈ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆಯು ಅಧಿಕಾರಯುಕ್ತ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದ್ದು, ಕೇವಲ ಸರಕು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸದೇ, ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ಭೌದ್ಧಿಕ ವಸ್ತುಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನೂ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಈ ಸಂಘಟನೆಯು ಸರ್ಕಾರಗಳು ಮತ್ತು ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಶಾಸನ ಸಭೆಯ ಸದಸ್ಯರುಗಳು ಅಂಗೀಕರಿಸಿದ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಒಪ್ಪಂದದಿಂದ ಸೃಷ್ಟಿಸಿದ ಶಾಶ್ವತ ಸಂಘಟನೆಯಾಗಿದೆ. ಅಲ್ಲದೇ ಇದು ಸದಸ್ಯರ ಆಳ್ವಿಕೆ ನಿಯಮ ಆಧಾರಿತ (member driven rule-based) ಸಂಘಟನೆಯಾಗಿದ್ದು ಎಲ್ಲಾ ತೀರ್ಮಾನಗಳನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಆಧಾರದಲ್ಲಿ ಸದಸ್ಯ ಸರ್ಕಾರಗಳು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಇದು ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಮಧ್ಯೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಬಗೆಹರಿಸುವುದು, ಬಹುಪಕ್ಷೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾತುಕತೆಗಳಿಗೆ ವೇದಿಕೆ ಒದಗಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸು ನಿಧಿ ಮತ್ತು ವಿಶ್ವಬ್ಯಾಂಕಿನಂತೆಯೇ ಜಾಗತಿಕ ಸ್ಥಾನಮಾನಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಭಾರತವು ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಂಸ್ಥಾಪಕ ಸದಸ್ಯ ರಾಷ್ಟ್ರವಾಗಿದೆ. 2005 ಡಿಸೆಂಬರ್ 11ರ ಪ್ರಕಾರ WTOದಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟು 149 ಸದಸ್ಯ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಿವೆ.

ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು (Objectives of WTO)

GATT ನ ಉದ್ದೇಶಗಳು WTO ನ ಮೂಲ ಉದ್ದೇಶಗಳಾಗಿವೆ. ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಜೀವನಮಟ್ಟ ಹೆಚ್ಚಳ, ಪೂರ್ಣ ಉದ್ಯೋಗ ಭರವಸೆ, ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ ವಿಸ್ತರಣೆ, ವಿಶ್ವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಸದ್ಭಳಕೆ ಪ್ರಮುಖ ಉದ್ದೇಶಗಳಾಗಿವೆ. GATT ಮತ್ತು WTO ಎರಡೂ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗಿರುವ ವ್ಯತ್ಯಾಸವೆಂದರೆ WTO ದ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಹೆಚ್ಚು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿವೆ ಅಲ್ಲದೇ ಇದರ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಸೇವೆಗಳ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೂ ವಿಸ್ತರಿಸಿದೆ. ವಿಶ್ವದಲ್ಲಿ ದೊರೆಯುವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಸದ್ಭಳಕೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡು ಪರಿಸರ ಸಂರಕ್ಷಣೆ ಮಾಡುತ್ತಾ ನಿರಂತರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಮಾಡುವುದೇ ಇದರ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದೆ. WTO ದ ಪ್ರಮುಖ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ.

- ವಿವಿಧ ದೇಶಗಳು ವಿಧಿಸುವ ತೆರಿಗೆ ದರಗಳು ಮತ್ತು ಇತರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಅಡಚಣೆಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆಮಾಡುವುದು.
- ಪ್ರಮುಖ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಅಂದರೆ ಜೀವನಮಟ್ಟ ಸುಧಾರಿಸುವುದು, ಉದ್ಯೋಗ ಸೃಷ್ಟಿ, ಆದಾಯ ಹೆಚ್ಚಳ, ಬೇಡಿಕೆ, ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಶ್ರಮಿಸುವುದು.
- ವಿಶ್ವದ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ನಿರಂತರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಗರಿಷ್ಠ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಉಪಯೋಗಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದು.
- ಸಮಗ್ರವಾದ, ಹೆಚ್ಚು ಸುಗಮವಾದ ಮತ್ತು ದೀರ್ಘಕಾಲಿಕ ವ್ಯಾಪಾರ ಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವುದು.

ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಕಾರ್ಯಗಳು (Functions of WTO)

WTO ದ ಪ್ರಮುಖ ಕಾರ್ಯಗಳು ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ.

- ಸದಸ್ಯ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ತಮ್ಮ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಹೇಳಿಕೊಳ್ಳುವ ವಾತಾವರಣವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವುದು.
- ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದಕ್ಕೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಅಡಚಣೆಗಳನ್ನು ಅಂದರೆ ತೆರಿಗೆ ದರಗಳು ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಲು ಸಮಾನವಾಗಿ ಒಪ್ಪಿದ ನಿಯಮಾವಳಿಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವುದು.
- ವ್ಯಾಜ್ಯ ಪರಿಹಾರಕ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವುದು.
- ಎಲ್ಲಾ ಸದಸ್ಯ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ವ್ಯಾಜ್ಯಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಾಗ ನಿಗದಿತ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸುತ್ತಿವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಮನಗಾಣುವುದು.
- ಜಾಗತಿಕ ಆರ್ಥಿಕ ನೀತಿಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವಾಗ, IMF, IBRD ಮತ್ತು ಅದರ ಅಂಗ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಮತ್ತು ಸಹಕಾರ ಮೂಡಿಸಲು ಅವುಗಳ ಜೊತೆ ಚರ್ಚಿಸುವುದು.
- ಸರಕುಗಳು, ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಭೌತಿಕ ಆಸ್ತಿಗಳ ಹಕ್ಕುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಪರಿಷ್ಕೃತ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಮತ್ತು ಸಚಿವಾಲಯದ ಘೋಷಣೆಗಳನ್ನು ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ನಡೆಸುವುದು.

WTOದ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು (Benefits of World Trade Organisation)

ವಿಶ್ವವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆಯು 1995ರ ಆರಂಭದಿಂದಲೂ ಕಾನೂನು ಮತ್ತು ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಬುನಾದಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿ ಬಹುಪಕ್ಷೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ಅನುಸರಿಸುತ್ತಾ ಬಂದಿದೆ. ಇದು ಕೇವಲ ವ್ಯಾಪಾರದ ಸಾಧನವಾಗಿರದೇ, ಜೀವನಮಟ್ಟ ಸುಧಾರಣೆ ಮತ್ತು ಸದಸ್ಯ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ನಡುವೆ ಸಾಮರಸ್ಯ ಮೂಡಿಸುವ ಕಾರ್ಯ ಮಾಡುತ್ತಿದೆ.

ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ.

- ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಶಾಂತಿ ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.
- ಸದಸ್ಯ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ವ್ಯಾಜ್ಯಗಳನ್ನು ಪರಸ್ಪರ ಸಲಹೆ ಸೂಚನೆಗಳಿಂದ ಬಗೆಹರಿಸುತ್ತದೆ.
- ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ನಿಯಮಗಳ ಮೂಲಕ ಸುಗಮಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.
- ಮುಕ್ತ ವ್ಯಾಪಾರವು ಜೀವನಮಟ್ಟ ಮತ್ತು ಆದಾಯ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಸುಧಾರಿಸುತ್ತದೆ.

- ಮುಕ್ತ ವ್ಯಾಪಾರವು ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಲು ವಿಫಲ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿದೆ.
- ಮುಕ್ತ ವ್ಯಾಪಾರದಿಂದ ಆರ್ಥಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ವೇಗ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ.
- ಮುಕ್ತ ವ್ಯಾಪಾರ ಪದ್ಧತಿಯು ಒಳ್ಳೆ ಸರ್ಕಾರಗಳನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುತ್ತದೆ.
- ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದುತ್ತಿರುವ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಿಗೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಬಂಧ ವಿಷಯಗಳಿಗೆ ವಿಶೇಷತೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯ ನೀಡುವುದರಿಂದ ಅವುಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಒಪ್ಪಂದಗಳು: (WTO Agreements)

GATT ಕೇವಲ ಸರಕುಗಳ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಒಳಗೊಂಡಿತ್ತು ಆದರೆ WTO ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಕೇವಲ ಸರಕುಗಳಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲದೆ ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ಭೌದ್ಧಿಕ ಆಸ್ತಿ(Intellectual properties)ಗಳ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನೂ ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಈ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ವ್ಯಾಜ್ಯಗಳನ್ನು ಇತ್ಯರ್ಥಪಡಿಸುವ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದುತ್ತಿರುವ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಿಗೆ ವಿಶೇಷ ಪರಿಗಣನೆಯ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಈ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಸರ್ಕಾರಗಳ ವ್ಯಾಪಾರ ನೀತಿಗಳು ಪಾರದರ್ಶಕವಾಗಿರುವಂತೆ ಮಾಡುವುದಲ್ಲದೇ ಉದಾರೀಕರಣಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಕಾನೂನು ಮತ್ತು ಕ್ರಮಗಳನ್ನು WTO ಕಛೇರಿಯ ಗಮನಕ್ಕೆ ತರಬೇಕು. ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ.

GATTನ ಭಾಗವಾಗಿ ರೂಪಿಸಿದ ಒಪ್ಪಂದಗಳು(Agreements Forming part of GATT):

1994ರಲ್ಲಾದ GATT ತಿದ್ದುಪಡಿ ಒಪ್ಪಂದಗಳ (ಉರುಗ್ವೇ ಸುತ್ತಿನ ಮಾತುಕತೆಯ ಭಾಗವಾಗಿ ಜಾರಿಗೆ ತರಲಾದ) ಬಹುಭಾಗ WTO ನಲ್ಲಿದೆ. GATT ಸಂಸ್ಥೆಯು ವ್ಯಾಪಾರ ಉದಾರೀಕರಣದ ತತ್ವಗಳ ಜೊತೆಗೆ ತೆರಿಗೆ ದರಗಳೇತರ ಅಡಚಣೆಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸುವ ವಿಶೇಷ ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನೂ ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. GATT ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕೆಲವೊಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಒಪ್ಪಂದಗಳು GATT1994 ರ ಪ್ರಮುಖ ಒಪ್ಪಂದಗಳ ಪಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಸೇರಿಕೊಂಡಿವೆ.

ಜವಳಿ ಮತ್ತು ಉಡುಪುಗಳ ಮೇಲಿನ ಒಪ್ಪಂದ: (Agreement of Textile and Clothing-ATC)

ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತಿರುವ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ರಫ್ತು ಮಾಡುವ ಜವಳಿ ಮತ್ತು ಉಡುಪುಗಳ ಮೇಲೆ ಮುಂದುವರಿದ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಹೇರಿದ ಪಾಲು (Quota) ನಿರ್ಬಂಧಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಹಾಕಲು ಈ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಮಾಡಲಾಯಿತು. ಮುಂದುವರಿದ ದೇಶಗಳು ಬಹುಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಸಿದ್ಧತೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ (Multi Fibre Arrangement-MFA) ಬಹು ವಿಧವಾದ ಪಾಲು ಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ವಿಧಿಸಿದ್ದವು. ಈ ಪದ್ಧತಿಯು GATT ಸರಕುಗಳ ಮುಕ್ತ ವ್ಯಾಪಾರ ತತ್ವಗಳಿಗೆ ವಿರೋಧವಾಗಿತ್ತು. ಮುಂದುವರಿದ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಪಾಲಿನ ಪದ್ಧತಿಯ ನಿರ್ಬಂಧಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಹಾಕಲು 1995 ರಿಂದ ಹತ್ತು ವರ್ಷಗಳ ಕಾಲಾವಕಾಶಕ್ಕೆ ಒಪ್ಪಿದವು, ಜವಳಿ ಮತ್ತು ಉಡುಪು ಒಪ್ಪಂದ WTO ದ ಯಶಸ್ಸಿಗೆ ಮೈಲಿಗಲ್ಲಾಯಿತು. ಇದರಿಂದಾಗಿ 1ನೇ ಜನವರಿ 2005 ರಿಂದ ಜವಳಿ ಮತ್ತು ಉಡುಪು ವ್ಯಾಪಾರವು ವಿಶ್ವದಲ್ಲಿ ಮುಕ್ತವಾಯಿತು. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತಿರುವ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಜವಳಿ ಮತ್ತು ಉಡುಪುಗಳ ರಫ್ತುಗಳನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಲು ಅವಕಾಶವಾಯಿತು.

ಕೃಷಿ ಮೇಲಿನ ಒಪ್ಪಂದ (Agreement on Agriculture -AOA)

ಕೃಷಿ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಮುಕ್ತ ಮತ್ತು ನ್ಯಾಯಯುತವಾಗಿ ನಡೆಸಲು ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಒಡಂಬಡಿಕೆಯನ್ನು ಕೃಷಿ ಒಪ್ಪಂದ ಎನ್ನುವರು. GATTನ ಮೂಲ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಆಚರಿಸುತ್ತಿದ್ದರೂ ಕೂಡ ಕೆಲವೊಂದು ಲೋಪದೋಷಗಳಿದ್ದವು. ಕೆಲವು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ದೇಶಗಳ ಸಹಾಯ ಧನದಿಂದ ಕೃಷಿಯ ವ್ಯಾಪಾರವು ತೀರ ಹದಗೆಟ್ಟಿತ್ತು. ಈ ಒಪ್ಪಂದದಿಂದ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಕ್ರಮಬದ್ಧ ಮತ್ತು ನ್ಯಾಯಯುತ ವ್ಯಾಪಾರ ದೊರೆತಂತಾಗಿದೆ. ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ದೇಶಗಳು ಆಮದು ಸರಕುಗಳ ಮೇಲಿನ ಸುಂಕವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡವು ಮತ್ತು ರಫ್ತು ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಸಹಾಯಧನ ನೀಡಲು ಒಪ್ಪಿದವು. ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದುತ್ತಿರುವ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಅಧಿಕವಾಗಿ ಕೃಷಿಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುವುದರಿಂದ ಪರಸ್ಪರ ವಿನಿಮಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ವಿನಾಯಿತಿ ನೀಡಲಾಗಿದೆ.

ಸೇವೆಗಳ ಮೇಲಿನ ಸಾಮಾನ್ಯ ಒಪ್ಪಂದ (General Agreement on Trade in Services-GATS)

ಕಣ್ಣಿಗೆ ಕಾಣದ, ಸ್ಪಷ್ಟಿಸಲು ಅಥವಾ ವಾಸನೆ ಇಲ್ಲದ ಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಸೇವೆಗಳು ಎನ್ನುವರು. ಉರುಗ್ವೇ ಮಾತುಕತೆಯು ಬಹುಪಕ್ಷೀಯ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಆಯಾಮಗಳು ಸೇವೆಗಳಿಗೂ ವಿಸ್ತರಣೆ ಮಾಡಿದುದರಿಂದ ಸೇವೆಗಳ ಮೇಲಿನ ಒಪ್ಪಂದವು ಮೈಲಿಗಲ್ಲಾಗಿದೆ. ಸರಕು ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಅನ್ವಯಿಸುವ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಸೇವೆಗಳಿಗೂ ವಿಸ್ತರಿಸಿ ಅನುಸರಿಸಲಾಯಿತು. ಸೇವೆಗಳ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲು ಪ್ರಮುಖ ಮೂರು ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ.

- ಎಲ್ಲಾ ಸದಸ್ಯ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ವ್ಯಾಪಾರದ ನಿರ್ಬಂಧಗಳನ್ನು ನಿರ್ಣಾಯಕವಾಗಿ ತೆಗೆದುಹಾಕಬೇಕು. ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದುತ್ತಿರುವ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಿಗೆ ಎಷ್ಟು ಅವಧಿಯೊಳಗೆ ನಿರ್ಬಂಧಗಳನ್ನು ತೆಗೆಯಬೇಕೆಂಬ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವನ್ನು ಅಂತಹ ದೇಶಗಳ ನಿರ್ಧಾರಕ್ಕೆ ಬಿಡಲಾಗಿದೆ.
- ಸೇವೆಗಳ ವ್ಯಾಪಾರವು ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ (most favoured nations) ಕೃಪೆಗೆ ಒಳಗಾಗುವುದರಿಂದ ವಿದೇಶಿ ಪೂರೈಕೆದಾರರು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳು ಎಂಬ ಭೇದ ಭಾವವನ್ನು ತಡೆಗಟ್ಟುತ್ತದೆ.
- ಎಲ್ಲಾ ಸದಸ್ಯ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಒಪ್ಪಂದಗಳೂ ಸೇರಿದಂತೆ ತನ್ನ ಎಲ್ಲಾ ಕಾನೂನು ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕು.

ಬೌದ್ಧಿಕ ಆಸ್ತಿಗಳ ಹಕ್ಕುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವ್ಯಾಪಾರ ಒಪ್ಪಂದಗಳು(TRIPS)

(Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights)

ಈ ಒಪ್ಪಂದವು 1986-1994ರವರೆಗೆ ನಡೆದ ಮಾತುಕತೆಯಾಗಿತ್ತು. ಉರುಗ್ವೇಯಲ್ಲಿ GATT ಬಗ್ಗೆ ಮಾತುಕತೆಗಳು ನಡೆಯುತ್ತಿದ್ದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಮೊಟ್ಟ ಮೊದಲಬಾರಿಗೆ ಬೌದ್ಧಿಕ ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚೆಗಳು ನಡೆದವು ಮತ್ತು ಬಹುಪಕ್ಷೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಪದ್ಧತಿಯ ಭಾಗವಾಗಿ ಆಚರಣೆಗೆ ತರಲಾಯಿತು. ವ್ಯಾಪಾರ ಬೌದ್ಧಿಕ ಆಸ್ತಿಗಳೆಂದರೆ ವಾಣಿಜ್ಯ ಮೌಲ್ಯವುಳ್ಳ ವಿಷಯಗಳಾದ ಯೋಜನೆ, ಆವಿಷ್ಕಾರ, ಕ್ರಿಯಾಶೀಲತೆಯನ್ನು ಹೊರಹಾಕುವುದು ಮತ್ತು ಇತರ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ. ಈ ಒಪ್ಪಂದವು ಕನಿಷ್ಠ ಏಳು ಬೌದ್ಧಿಕ ಆಸ್ತಿಗಳಿಗೆ (Intellectual properties) ಕನಿಷ್ಠ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಿತು. ಮಾನದಂಡ ರೂಪಿಸಿದ ಬೌದ್ಧಿಕ(Intellectual) ಆಸ್ತಿಗಳೆಂದರೆ ಗ್ರಂಥಸ್ವಾಮ್ಯ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿತ ಹಕ್ಕುಗಳು, ವ್ಯಾಪಾರ ಚಿಹ್ನೆ, ಭೌಗೋಳಿಕ ಚಿಹ್ನೆ, ಔದ್ಯೋಗಿಕ ವಿನ್ಯಾಸಗಳು, ಸ್ವಾಮ್ಯಸನ್ನದು, ಗಣಕಯಂತ್ರದ ಪ್ರದರ್ಶನ ವಿನ್ಯಾಸ ಮತ್ತು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಲಾಗದ ಮಾಹಿತಿ(ವ್ಯಾಪಾರೀ ರಹಸ್ಯಗಳು)ಗಳಾಗಿವೆ.

GATT 1994 : ಪ್ರಮುಖ ಒಪ್ಪಂದಗಳು

- ವ್ಯಾಪಾರಿ ಸುಂಕಗಳ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮೇಲಿನ ಒಪ್ಪಂದ: GATT 1994ರ ನಿಯಮಗಳು VII ಅನ್ನು ಕಾರ್ಯಗತಗೊಳಿಸುವ ಒಪ್ಪಂದ (ವ್ಯಾಪಾರಿ ಸುಂಕಗಳ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ)
- ಸರಕು ಹೇರುವ/ರವಾನಾ ಪೂರ್ವ ತಪಾಸಣೆ ಮೇಲಿನ ಒಪ್ಪಂದ.
- ವ್ಯಾಪಾರದ ತಾಂತ್ರಿಕ ಅಡಚಣೆಗಳ ಮೇಲಿನ ಒಪ್ಪಂದ.
- ಆಮದು ಅನುಮತಿ ಪತ್ರದ ಕಾರ್ಯ ವಿಧಾನಗಳ ಮೇಲಿನ ಒಪ್ಪಂದ.
- ನೈರ್ಮಲ್ಯ ಮತ್ತು ಸಸ್ಯ ಸಂಬಂಧಿತ ನೈರ್ಮಲ್ಯ ಕ್ರಮಗಳ ಅನ್ವಯದ ಮೇಲಿನ ಒಪ್ಪಂದ.
- ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸುವ ಮೇಲಿನ ಒಪ್ಪಂದ.
- ಸಹಾಯಧನ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಕ್ರಮಗಳ ಮೇಲಿನ ಒಪ್ಪಂದ.
- Agreement on Anti-dumping duties, i.e. Agreement on Implementation of article VI (Anti-dumping) of GATT 1994.
- ಮೂಲದ ನಿಯಮಗಳ ಮೇಲೆ ಒಪ್ಪಂದ (Agreement on Rules of Origin)

ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

ಮಾದರಿ ಬಿಕರಿಪಟ್ಟಿ
 ರಘು ಅನುಮತಿ ಪತ್ರ
 ನೋಂದಣಿ ಮತ್ತು ಸದಸ್ಯತ್ವ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ
 ಸರಕು ಹೇರುವ /ರವಾನಾ ಪೂರ್ವ ತಪಾಸಣೆ
 ಉತ್ಪಾದನಾ ಸುಂಕ/ಅಬಕಾರಿ ತೀರುವಳಿ
 ರಘು ಸುಂಕ ತೀರುವಳಿ
 ಹಡಗು ರವಾನೆ ಪತ್ರ
 ಭರಾವಣೆ ಪತ್ರ
 ಬಿಕರಿ ಪಟ್ಟಿ/ಕ್ರಯ ಪಟ್ಟಿ
 ದರ್ಶನಿ ಹುಂಡಿ
 ಹುಂಡಿಗಳ ವ್ಯವಹಾರ
 ಗಾಡಿ ಅಪ್ಪಣೆ ಚೀಟಿ
 ತಪಾಸಣಾ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ
 ರವಾನೆ ಸಲಹಾ ಪತ್ರ
 ವಿಲೇವಾರಿ ಆದೇಶ
 ತೀರುವಳಿ ಮತ್ತು ರವಾನೆ ಪ್ರತಿನಿಧಿ
 ಸುಂಕ ಹಿಂಪಡೆವ ಯೋಜನೆ
 ಮುಂಗಡ ಅನುಮತಿ ಯೋಜನೆ
 ರಘು ಹಣಕಾಸು
 ರಘು ಸಂಸ್ಕರಣಾ ವಲಯ
 ವಾಣಿಜ್ಯ ಇಲಾಖೆ
 ಸರಕು ಮಂಡಳಿಗಳು
 ಭಾರತೀಯ ವಿದೇಶ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಸ್ಥೆ
 ರಾಜ್ಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆಗಳು

ಆದೇಶ/ಇಂಡೆಂಟ್
 ಆಮದು ರಘು ಸಂಕೇತ ಸಂಖ್ಯೆ
 ಸರಕು ಹೇರುವ/ ರವಾನಾ ಪೂರ್ವ ಹಣಕಾಸು
 ರಘು ತಪಾಸಣಾ ಸಂಸ್ಥೆ
 ಮೂಲೋತ್ಪತ್ತಿ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ
 ಉದ್ದರಿ ಪತ್ರ
 ಸಹಾಯಕ ಕಛಾನನ/ಮೇಟನ ರಶೀದಿ
 ವಾಯುಮಾರ್ಗ ಪಟ್ಟಿ
 ಹುಂಡಿ ಪತ್ರ
 ಅವಧಿ ಹುಂಡಿ
 ಕಡಲ ವಿಮಾಪಾಲಿಸಿ ಪತ್ರ
 ಬ್ಯಾಂಕು ಪಾವತಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ
 ವಿಚಾರಣೆ ಪತ್ರ
 ಆಮದು ಸ್ಪಷ್ಟನೆ ಪತ್ರ
 ಪ್ರವೇಶ ಪತ್ರ
 ಬಂದರುನ್ಯಾಸ ರಶೀದಿ
 ಮುಚ್ಚಳಿಕೆ ರಘು ಉತ್ಪಾದನಾ ಯೋಜನೆ
 ಬಂಡವಾಳ ಸರಕುಗಳ ರಘು ಉತ್ತೇಜನಾ ಯೋಜನೆ.
 ಸರಕು ಹೇರಿದ/ರವಾನಾ ನಂತರದ ಹಣಕಾಸು
 ಶೇ.100 ರಘು ಆಧಾರಿತ ಘಟಕ
 ರಘು ಪ್ರವರ್ಧನಾ/ಉತ್ತೇಜನ ಮಂಡಳಿ
 ಭಾರತೀಯ ಸಂವೇಷ್ಟಿಕರಣ/ಗಂಟುಕಟ್ಟುವ ಸಂಸ್ಥೆ
 ರಘು ತಪಾಸಣಾ ಮಂಡಳಿ
 ಭಾರತ ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರವರ್ಧನಾ ಸಂಘಟನೆ

ಸಾರಾಂಶ

ಪೀಠಿಕೆ: ರಘು ಮತ್ತು ಆಮದು ವ್ಯವಹಾರವು ದೇಶೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಕ್ರಯ ವಿಕ್ರಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗಿಂತ ಭಿನ್ನವಾಗಿದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಗಡಿಯಾಚೆಗೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಾಗಿಸುವುದು, ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯದ ಉಪಯೋಗ ಮತ್ತು ಅನೇಕ ಕಾನೂನು ನಿಯಮಗಳ ಪಾಲನೆ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

ರಘು ಕ್ರಮಾನುಗತಿ/ಕಾರ್ಯವಿಧಾನ: ಸಾಗರೋತ್ತರ ಖರೀದಿದಾರನಿಂದ ವಿಚಾರಣೆ ಪತ್ರವನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನದಿಂದ ರಘು ವ್ಯಾಪಾರವು ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ. ರಘುದಾರನು ಬೆಲೆಪಟ್ಟಿ/ಬಿಕರಿಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸುತ್ತಾನೆ. ಈ ಸರಕು ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಮಾದರಿ ಬಿಕರಿಪಟ್ಟಿ ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಈ ಪಟ್ಟಿಯು ರಘು ಮಾಡುವ ಸರಕುಗಳ ವಿವರಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆ ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ, ಆಮದುದಾರನು ಬೆಲೆಪಟ್ಟಿ/ಬಿಕರಿಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಒಪ್ಪಿದರೆ, ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸುವಂತೆ ಆದೇಶವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ತನ್ನ ಬ್ಯಾಂಕರನಿಂದ ಉದ್ದರಿ ಪತ್ರವನ್ನು ಪಡೆದು ರಘುದಾರನಿಗೆ ಕಳುಹಿಸುತ್ತಾನೆ. ನಂತರ

ರಫ್ತುದಾರನು ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನಿಯಮಗಳ ಪಾಲನೆ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ಪ್ರಮುಖ ಕ್ರಮಗಳೆಂದರೆ ವಿದೇಶ ವ್ಯಾಪಾರದ ಪ್ರಧಾನ ನಿರ್ದೇಶನಾಲಯದಿಂದ ಅನುಮತಿ ಪತ್ರ ಪಡೆಯುವುದು ಮತ್ತು ರಫ್ತು ಪ್ರವರ್ಧನಾ ಮಂಡಳಿಯಿಂದ ನೋಂದಣಿ ಮತ್ತು ಸದಸ್ಯತ್ವ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕು. ರಫ್ತುದಾರನಿಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದ್ದರೆ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಸರಕು ಹೇರುವ/ರವಾನಾ ಪೂರ್ವ ಹಣಕಾಸು ಸಹಾಯ ಪಡೆಯಬಹುದು. ನಂತರ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಿ ಅಥವಾ ಖರೀದಿಸಿ ಅವುಗಳನ್ನು ರಫ್ತು ತಪಾಸಣಾ ಮಂಡಳಿಯಿಂದ ತಪಾಸಣೆ ಮಾಡಿಸುತ್ತಾನೆ. ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ಮೂಲೋತ್ಪತ್ತಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಅವಶ್ಯಕವಿದ್ದರೆ ರಫ್ತುದಾರನು ಅದನ್ನು ವಿದೇಶಿ ರಾಯಭಾರ ಕಾರ್ಯಾಲಯದಿಂದ ಪಡೆಯಬೇಕು. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಆಮದುದಾರನು ತೆರಿಗೆ ದರಗಳು ಮತ್ತು ಆಮದು ಪಾಲು (Import Quota) ವಿನಾಯಿತಿ ಪಡೆಯಲು ಮತ್ತು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಬಿಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುತ್ತದೆ. ನಂತರ ರಫ್ತುದಾರನು ಹಡಗಿನಲ್ಲಿ ಸ್ಥಳಾವಕಾಶವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಬೇಕು ಮತ್ತು ಕಡಲ ಗಂಡಾಂತರಗಳಿಂದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ರಕ್ಷಿಸಲು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಬೇಕು. ಉತ್ಪಾದನಾ ಸುಂಕ (excise duty) ತೀರುವಳಿನಂತರ, ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸುಂಕ (custom duty) ತೀರುವಳಿಗಾಗಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಬಂದರಿಗೆ ಕಳುಹಿಸಬೇಕು. ಸುಂಕ ತೀರುವಳಿಯು ದೀರ್ಘಕಾಲಿಕವಾದುದರಿಂದ, ರಫ್ತುದಾರನು ತೀರುವೆ ಮತ್ತು ರವಾನೆ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳನ್ನು (clearing & forwarding agents) ನೇಮಕ ಮಾಡಿ ಅವರ ಮೂಲಕ ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸುಂಕ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ ಸುಂಕ ಪಾವತಿಸಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಬಿಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ.

ಸೀಮಾ ಸುಂಕ ಪಾವತಿ ನಂತರ, ಬಂದರು ಅಧಿಕಾರಿಗಳ ಬಳಿಗೆ ಹೋಗಿ ಹಡಗು ಕಟ್ಟಿ ಬಾಡಿಗೆಯನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಹಡಗು ಕಂಪನಿಗೆ ಹೋಗಿ ಸರಕು ಸಾಗಾಣಿಕೆ ಶುಲ್ಕ (Freight charges)ವನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕು. ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹಡಗಿಗೆ ಹೇರಬೇಕು. ಆಗ ಹಡಗು ಕಛಾನನು ಸಹಾಯಕ ಕಛಾನನ ರಶೀದಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾನೆ. ಈ ರಶೀದಿಯನ್ನು ಸರಕು ಸಾಗಾಣಿಕೆ ಶುಲ್ಕ ಪಾವತಿಸಲು ಹಡಗು ಕಂಪನಿಗೆ ಕೊಡಬೇಕು. ಸರಕು ಸಾಗಾಣಿಕೆ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಪಡೆದ ನಂತರ ಹಡಗು ಕಂಪನಿಯು ಭರಾವಣೆ ಪತ್ರವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಈ ಪತ್ರವು, ಹಡಗು ಕಂಪನಿಯು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಆಮದು ದೇಶಕ್ಕೆ ಕೊಂಡೊಯ್ಯಲು ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಸೂಚಿಸುವ ಪತ್ರವಾಗಿದೆ. ಸರಕುಗಳನ್ನು ರವಾನಿಸಿದ ನಂತರ, ರಫ್ತುದಾರನು ಬಿಕರಿಪಟ್ಟಿಯನ್ನು (Invoice) ತಯಾರಿಸಿ ಅಗತ್ಯ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳೊಂದಿಗೆ ತನ್ನ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮೂಲಕ ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ಕಳುಹಿಸುತ್ತಾನೆ. ಈ ಸನ್ನಿವೇಶದಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳೆಂದರೆ, ದೃಢೀಕೃತ ಬಿಕರಿಪಟ್ಟಿ, ಭರಾವಣೆ ಪತ್ರ ಪೊಟ್ಟಣ/ಗಂಟುಗಳ ಪಟ್ಟಿ, ವಿಮಾಪಾಲಿಸಿ, ಮೂಲೋತ್ಪತ್ತಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ, ಉದ್ದರಿ ಪತ್ರ ಮತ್ತು ಹುಂಡಿ ಪತ್ರಗಳಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಆಮದುದಾರನು ಹುಂಡಿಯ ಮೇಲೆ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಸೂಚಿಸಿದ ನಂತರ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ನೀಡಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಬಿಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡಬೇಕು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಹಣವನ್ನು ಪಡೆದರೆ, ಬ್ಯಾಂಕರ್‌ನಿಂದ ಪಾವತಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕು. ಪಾವತಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವು ದಾಖಲೆ ಪತ್ರವಾಗಿದ್ದು, ಆಮದುದಾರನಿಂದ ಹಣವನ್ನು ಪಡೆಯಲಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ದೃಢೀಕರಿಸುತ್ತದೆ.

ಆಮದು ಕ್ರಮಾನುಗತಿ/ಕಾರ್ಯವಿಧಾನ

ಆಮದು ವ್ಯಾಪಾರವು ಕೂಡ ಅನೇಕ ನಿಯಮಗಳಿಂದ ಕೂಡಿದೆ. ಮೊದಲಿಗೆ ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಶೋಧಿಸಿ, ಸರಕುಗಳ ಲಭ್ಯತೆ, ಬೆಲೆ ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆ ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿದ ನಂತರ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಬೆಲೆಪಟ್ಟಿಯನ್ನು (ಮಾದರಿ ಬಿಕರಿಪಟ್ಟಿಯನ್ನು) ಕಳುಹಿಸಲು ಕೇಳಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ನಂತರ ಆಮದುದಾರನು, ಅವಶ್ಯವಿದ್ದರೆ ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರಧಾನ ನಿರ್ದೇಶನಾಲಯದಿಂದ ಅಥವಾ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಆಮದು ಮತ್ತು ರಫ್ತು ಅನುಮತಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರದಿಂದ ಆಮದು ಅನುಮತಿ ಪತ್ರವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ. ಅಲ್ಲದೇ ಆಮದು ರಫ್ತು ಸಂಕೇತ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾನೆ. ಈ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಪ್ರಮುಖ ಆಮದು ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ವಿದೇಶಿ ಕರೆನ್ಸಿಯಲ್ಲಿ ಮಾಡಬೇಕಿರುವುದರಿಂದ ಅಧಿಕೃತ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಿ ಅಗತ್ಯ ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯವನ್ನು ಮಂಜೂರು ಮಾಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಆಮದು ಅನುಮತಿ ಪತ್ರ ಪಡೆದ ನಂತರ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸರಕುಗಳನ್ನು

ಕಳುಹಿಸುವಂತೆ ರಫ್ತುದಾರನಿಗೆ ಆದೇಶ/ಇಂಡೆಂಟ್ ಕಳುಹಿಸುತ್ತಾನೆ. ಒಪ್ಪಂದ ಷರತ್ತುಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಉದ್ದರಿ ಪತ್ರದ ಅವಶ್ಯವಿದ್ದರೆ, ಆಮದುದಾರನು ತನ್ನ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಪಡೆದು ರಫ್ತುದಾರನಿಗೆ ಕಳುಹಿಸಬೇಕು. ರಫ್ತುದಾರನು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹಡಗಿಗೆ ತುಂಬಿದ ನಂತರ ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ಸಲಹಾ ಪತ್ರವನ್ನು ಕಳುಹಿಸುತ್ತಾನೆ. ಇದರ ಜೊತೆಗೆ ರಫ್ತುದಾರನು ಅಗತ್ಯ ದಾಖಲೆಪತ್ರಗಳಾದ ಹುಂಡಿಪತ್ರ, ವಾಣಿಜ್ಯ ಬಿಕರಿ ಪಟ್ಟಿ, ಮೂಲೋತ್ಪತ್ತಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ, ಕಡಲ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ಪತ್ರ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ಕಳುಹಿಸುತ್ತಾನೆ. ಈ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ, ಆಮದುದಾರನು ತನ್ನ ಬಂದರಿಗೆ ಬಂದಿರುವ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಬಿಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ರಫ್ತುದಾರನು ಈ ಎಲ್ಲಾ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ತನ್ನ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮೂಲಕ ಆಮದುದಾರನಿಗೆ ಕಳುಹಿಸುತ್ತಾನೆ ಆಮದುದಾರನು, ಹುಂಡಿಯ ಮೇಲೆ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಸೂಚಿಸಿದ ನಂತರ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಅವನಿಗೆ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಸರಕುಗಳು ಆಮದು ದೇಶವನ್ನು ತಲುಪಿದ ನಂತರ ಸರಕು ಹೊತ್ತು ತಂದಹಡಗು/ವಿಮಾನದ ಸಂಸ್ಥೆಯವರು ಆಮದು ಸ್ಪಷ್ಟನೆ ಪತ್ರವನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ ಹಡಗುಕಟ್ಟಿ/ವಿಮಾನ ನಿಲ್ದಾಣದ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಸರಕುಗಳು ಆಮದು ಬಂದರಿಗೆ ತಲುಪಿರುವುದರ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆಮದುದಾರ ಅಥವಾ ಅವನ ಪ್ರತಿನಿಧಿ (C & F agent) ಸರಕುಸಾಗಾಣಿಕಾ ಶುಲ್ಕವನ್ನು (ರಫ್ತುದಾರ ಪಾವತಿಸಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ) ಹಡಗು ಕಂಪನಿಗೆ ಪಾವತಿಸಿ ವಿಲೇವಾರಿ ಆಜ್ಞೆಯನ್ನು (Delivery order) ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ. ಈ ಪತ್ರದ ಸಹಾಯದಿಂದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಆಮದುದಾರನು ತನ್ನ ವಶಕ್ಕೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಹಾಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಇದೇ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಹಡಗುಕಟ್ಟಿ ಬಾಡಿಗೆಯನ್ನು ಪಾವತಿಸಿ ಬಂದರುನ್ಯಾಸ್ ರಶೀದಿಯನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕು ನಂತರ ಆಮದುದಾರನು ಪ್ರವೇಶ ಪತ್ರ (Bill of Entry) ನಮೂನೆಗಳನ್ನು ಭರ್ತಿಮಾಡಿ ಆಮದು ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸುಂಕವನ್ನು (Customs Import duty) ಪಾವತಿಸಬೇಕು. ನಂತರ ಪ್ರವೇಶ ಪತ್ರವನ್ನು ಸರಕುಗಳ ಭೌತಿಕ ತಪಾಸಣೆಗಾಗಿ ಹಡಗು ಕಟ್ಟಿಯ ಸೂಪರಿಂಟೆಂಡೆಂಟ್‌ಗೆ ನೀಡಬೇಕು. ಇವನು ಪ್ರವೇಶ ಪತ್ರದ ಮೇಲೆ ತನ್ನ ವರದಿಯನ್ನು ಬರೆಯುತ್ತಾನೆ. ಆಮದುದಾರ/ಅವನ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯು ಪ್ರವೇಶ ಪತ್ರವನ್ನು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಲು ಬಂದರು ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ನೀಡುತ್ತಾನೆ.

ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರವರ್ಧನೆ (Foreign trade promotion): ದೇಶೀಯ ರಫ್ತು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದಕ್ಕೆ ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ವಿಶ್ವಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ವ್ಯವಹರಿಸಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುವಂತೆ ಸರ್ಕಾರವು ಅನೇಕ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿದೆ. ಅವುಗಳೆಂದರೆ ಸುಂಕ ಹಿಂಪಡೆವ ಯೋಜನೆ, ಮುಚ್ಚಳಿಕೆ ರಫ್ತು ಉತ್ಪಾದನಾ ಯೋಜನೆ, ಮಾರಾಟ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿ, ಮುಂಗಡ ಅನುಮತಿ ಯೋಜನೆ, ಬಂಡವಾಳ ಸರಕುಗಳ ರಫ್ತುಪ್ರವರ್ಧನೆ, ಶೇಕಡ 100 ರಫ್ತು ಆಧಾರಿತ ಘಟಕಗಳು ಮತ್ತು ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಕರಣಾ ವಲಯಗಳು/ವಿಶೇಷ ಆರ್ಥಿಕ ವಲಯಗಳಾಗಿವೆ. ರಫ್ತುದಾರನು ಈ ಯೋಜನೆಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ ಕಚ್ಚಾ ಪದಾರ್ಥಗಳು ಮತ್ತು ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳನ್ನು ಸುಂಕರಹಿತವಾಗಿ ತರಿಸಿಕೊಂಡು ರಫ್ತು ಮಾಡುವ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಉಪಯೋಗಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ಸುಂಕಗಳು/ತೆರಿಗೆಗಳನ್ನು ಈಗಾಗಲೇ ಪಾವತಿಸಿದ್ದರೆ ಅವುಗಳನ್ನು ವಾಪಾಸು ಪಡೆಯಬಹುದು. ಇದೂ ಅಲ್ಲದೇ ರಫ್ತುದಾರರು ಅಬಕಾರಿ ಸುಂಕ ಪಾವತಿಯಿಂದಲೂ (Excise duty) ನೇರವಾಗಿ ವಿನಾಯಿತಿ ಪಡೆಯಬಹುದಾಗಿದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಈಗಾಗಲೇ ತೆರಿಗೆಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಿದ್ದರೆ, ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ರಫ್ತು ಪುರಾವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿ ವಾಪಾಸು ಪಡೆಯಬಹುದು.

ಮೇಲ್ಕಂಡ ರಫ್ತು ಪ್ರವರ್ಧನಾ ಯೋಜನೆಗಳ ಜೊತೆಗೆ ಇನ್ನೂ ಕೆಲವು ಯೋಜನೆಗಳಾದ ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ರಫ್ತು ಗೃಹಗಳು, ವ್ಯಾಪಾರ ಗೃಹಗಳು ಮತ್ತು ನಕ್ಷತ್ರ ವ್ಯಾಪಾರ ಗೃಹಗಳೆಂದು ಗುರುತಿಸಿ ಅವುಗಳಿಗೆ ಕೆಲವೊಂದು ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಡಲಾಗಿದೆ. ಈ ಗೃಹಗಳು ವಿದೇಶದಲ್ಲಿ ಕಛೇರಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಅನುಮತಿ ನೀಡುವುದು ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪ್ರದರ್ಶನ ಮತ್ತು ಜಾತ್ರೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುವಂತೆ ಖರ್ಚು ವೆಚ್ಚಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಅಗತ್ಯ ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯ ಪಡೆಯಲು ಉದಾರ ಧನ ಸಹಾಯ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಪ್ರಸ್ತುತದಲ್ಲಿ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ರಫ್ತು ಮಾಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೂ ಕೂಡ ಮೇಲ್ಕಂಡ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಗುರುತಿಸಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಸೇವಾರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸರಕು ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಂತೆ ಗುರುತಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದರೆ, ಆಮದು ರಫ್ತು ನೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳಿರುವ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಬೇಕು. ಮತ್ತು ಹಿಂದಿನ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಕನಿಷ್ಠ ಸರಾಸರಿ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಿರಬೇಕು. ರಫ್ತು ವಹಿವಾಟುಗಳಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಸರಕು ಹೇರುವ/ರವಾನಾ ಪೂರ್ವ ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ನಂತರದ ಹಣಕಾಸು ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ರಫ್ತುದಾರರು ಪಡೆಯಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು: ದೇಶೀಯ ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಸಲುವಾಗಿ ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವು ಅನೇಕ ಸಂಘಟನೆಗಳನ್ನು ತೆರೆದಿದೆ. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದಕ್ಕೆ ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಚಿವಾಲಯದ ವಾಣಿಜ್ಯ ಇಲಾಖೆಯು ಅತ್ಯುನ್ನತ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದೆ. ಇದರ ಜೊತೆಗೆ, ಇತರೆ ಸಂಘಟನೆಗಳಾದ ರಫ್ತು ಪ್ರವರ್ಧನಾ ಮಂಡಳಿ, ಸರಕು ಮಂಡಳಿ, ರಫ್ತು ತಪಾಸಣಾ ಮಂಡಳಿ (EIC) ಭಾರತೀಯ ವಿದೇಶಿ ವ್ಯಾಪಾರಸಂಸ್ಥೆ (IIFT), ಭಾರತ ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರವರ್ಧನಾ ಸಂಘಟನೆ (ITPO), ಭಾರತೀಯ ಗಂಟುಕಟ್ಟುವ ಸಂಸ್ಥೆ (IIP) ಗಳು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿವೆ.

ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ರಫ್ತುದಾರರಿಗೆ ಅನೇಕ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತಿವೆ. ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸರಕುಗಳ ರಫ್ತು ಪ್ರವರ್ಧನೆ, ಗುಣಮಟ್ಟ ನಿಯಂತ್ರಣ, ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರದರ್ಶನ ಮತ್ತು ಜಾತ್ರೆಗಳಲ್ಲಿ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳುವುದು, ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ನಡೆಸುವುದು, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಸಂಶೋಧನೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸುವುದು, ಉತ್ತಮ ಮತ್ತು ಗುಣಮಟ್ಟದ ಗಂಟು/ಸಂವೇಷ್ಟಿಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದು ಮುಂತಾದ ಕಾರ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ನಡೆಸುತ್ತಿವೆ. ಇವುಗಳ ಜೊತೆಗೆ ಸರ್ಕಾರವು ದೇಶೀಯ ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ರಾಜ್ಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆಗಳಾದ ರಾಜ್ಯವ್ಯಾಪಾರ ನಿಗಮ (STC), ಮೆಟಲ್ಸ್ ಅಂಡ್ ಮಿನರಲ್ಸ್ ಟ್ರೇಡಿಂಗ್ ಕಾರ್ಪೊರೇಷನ್ (MMTC) ಮತ್ತು ಕೈಮಗ್ಗ ಹಾಗೂ ಕರಕುಶಲಗಳ ರಫ್ತು ನಿಗಮಗಳನ್ನು ವಿವಿಧ ಸರಕುಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸಲು ಸರ್ಕಾರವು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದೆ.

ವ್ಯಾಪಾರ ಒಪ್ಪಂದಗಳು (Trade Agreements)

ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ನಡುವೆ ಆರ್ಥಿಕ ಸಹಕಾರ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ವೇಗವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಸಲುವಾಗಿ ಅನೇಕ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅಂದರೆ ವಿಶ್ವಬ್ಯಾಂಕು, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸು ನಿಧಿ ಮತ್ತು ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಹುಟ್ಟಿಕೊಂಡಿವೆ. ವಿಶ್ವಬ್ಯಾಂಕು ಮತ್ತು ಅದರ ಅಂಗ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾದ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಸಂಸ್ಥೆ (IDA), ಬಹುಪಕ್ಷೀಯ ಹೂಡಿಕೆ ಭರವಸೆ ಸಂಸ್ಥೆ (MIGA) ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸು ನಿಗಮ (IFC) ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹೂಡಿಕೆ ವ್ಯಾಜ್ಯಗಳ ಪರಿಹಾರ ಕೇಂದ್ರ (ICSID)ಗಳು ಸದಸ್ಯರಾಷ್ಟ್ರಗಳಿಗೆ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಹಣಕಾಸು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ತೊಂದರೆಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸುತ್ತವೆ. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸು ನಿಧಿ ಸಂಸ್ಥೆಯು, ವಿನಿಮಯ ದರಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮತ್ತು ಅಲ್ಪಾವಧಿ ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಿಗೆ ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಸಾಲವನ್ನು ನೀಡುವ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ವಹಿಸಿಕೊಂಡಿದೆ. ವ್ಯಾಪಾರ ವಿಷಯಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, ಬ್ರೆಟ್‌ಫೋರ್ಡ್ ಸಮ್ಮೇಳನದಲ್ಲಿ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆಯನ್ನು (ITO) ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಯಿತು. ಆದರೆ ಈ ಆಲೋಚನೆಯು ಫಲಪ್ರದವಾಗಲಿಲ್ಲ. ಬದಲಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಾಗಿ GATT ನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತರಲಾಯಿತು. GATT ಸಂಸ್ಥೆಯು 1ನೇ ಜನವರಿ 1948ರಲ್ಲಿ ಅಸ್ತಿತ್ವ ಪಡೆದು 1994 ಡಿಸೆಂಬರ್‌ವರೆಗೆ ಜಾರಿಯಲ್ಲಿತ್ತು. ಇದರ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವೆಂದರೆ ಆಮದು ರಫ್ತು ತೆರಿಗೆಗಳು ಮತ್ತು ಇತರೆ ತೆರಿಗೆಗಳನ್ನು ಕಡಿತಗೊಳಿಸಲು ಇರುವ ಅಡಚಣೆಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಿ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದಾಗಿದೆ. 1ನೇ ಜನವರಿ 95ರಿಂದ GATT ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು WTO ಆಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಲಾಯಿತು. WTO ಸಂಸ್ಥೆಯು ಶಾಶ್ವತ ಸಂಘಟನೆಯಾಗಿದ್ದು, IMF ಮತ್ತು ವಿಶ್ವ ಬ್ಯಾಂಕಿನಂತೆಯೇ ಜಾಗತಿಕ ಸ್ಥಾನಮಾನಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. WTO ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಕೇವಲ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಸೀಮಿತವಾಗದೇ ಸೇವೆಗಳಿಗೂ ಮತ್ತು ಭೌತಿಕ ಆಸ್ತಿಗಳಿಗೂ ವಿಸ್ತರಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇದರ ಸಲುವಾಗಿ ಜವಳಿ ಮತ್ತು ಬಟ್ಟೆಗಳ ಮೇಲಿನ ಒಪ್ಪಂದ (Agreement on Clothing-ATC), ಸೇವೆಗಳ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯ ಒಪ್ಪಂದ (GATS), ಭೌದ್ಧಿಕ ಆಸ್ತಿಗಳ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಒಪ್ಪಂದ (TRIPS) ಮತ್ತು ಕೃಷಿ ಮೇಲಿನ ಒಪ್ಪಂದ(AOA)ಗಳನ್ನು ಮಾಡಲಾಯಿತು.

ಅಭ್ಯಾಸಗಳು

ಬಹು ಆಯ್ಕೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ರಫ್ತು ಅನುಮತಿ ಪತ್ರ ಪಡೆಯಲು ಈ ಕೆಳಕಂಡ ದಾಖಲೆಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಅಗತ್ಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ?

ಎ) IEC ಸಂಖ್ಯೆ	ಬಿ) ಉದ್ದರಿ ಪತ್ರ
ಸಿ) ನೋಂದಣಿ ಮತ್ತು ಸದಸ್ಯತ್ವ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ	ಡಿ) ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆಯ ಸಂಖ್ಯೆ.
2. ಆಮದು ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಅಗತ್ಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ?

ಎ) ಭರಾವಣೆ ಪತ್ರ	ಬಿ) ಹಡಗು ರವಾನೆ ಪತ್ರ
ಸಿ) ಮೂಲೋತ್ಪತ್ತಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ	ಡಿ) ಸಲಹಾ ಪತ್ರ
3. ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಸುಂಕ ಹಿಂಪಡೆವ ಯೋಜನೆಯ ಭಾಗವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ?

ಎ) ಅಬಕಾರಿ ವಾಪಸಾತಿ	ಬಿ) ವ್ಯಾಪಾರಿ ಸುಂಕ ವಾಪಸಾತಿ
ಸಿ) ರಫ್ತು ಸುಂಕ ವಾಪಸಾತಿ	ಡಿ) ರವಾನಾ ಬಂದರಿನ ಹಡಗುಕಟ್ಟಿ ಶುಲ್ಕಗಳ/ಆದಾಯ ವಾಪಸಾತಿ.
4. ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವ ದಾಖಲೆ ಸುಂಕ ನಿಯಮಗಳ ಪಾಲನೆಯಲ್ಲಿ ಸಂಬಂಧಿಸಿರುವುದಿಲ್ಲ?

ಎ) ರವಾನೆ ಪತ್ರ	ಬಿ) ರಫ್ತು ಅನುಮತಿ ಪತ್ರ
ಸಿ) ವಿಮಾ ಪತ್ರ	ಡಿ) ಮಾದರಿ ಬಿಕರಿಪಟ್ಟಿ.
5. ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದು ರಫ್ತು ದಾಖಲೆಗಳ ಭಾಗವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ ?

ಎ) ವಾಣಿಜ್ಯ ಬಿಕರಿ ಪಟ್ಟಿ.	ಬಿ) ಮೂಲೋತ್ಪತ್ತಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ
ಸಿ) ಪ್ರವೇಶ ಪತ್ರ	ಡಿ) ಸಹಾಯಕ ಕಫ್ತಾನನ ರಶೀದಿ.
6. ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹಡಗಿಗೆ ಹೇರಿದಾಗ ಹಡಗು ಆದೇಶಾಧಿಕಾರಿಯು ನೀಡುವ ರಶೀದಿಯು _____

ಎ) ಹಡಗಿಗೆ ಹೇರಿದ ರಶೀದಿ	ಬಿ) ಸಹಾಯಕ ಕಫ್ತಾನನ ರಶೀದಿ
ಸಿ) ಸರಕು ರಶೀದಿ	ಡಿ) ಚಾರ್ಟರ್ ರಶೀದಿ.
7. ಕೆಳಕಂಡ ದಾಖಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದನ್ನು ರಫ್ತುದಾರನು ತಯಾರಿಸುವನು? ಮತ್ತು ಅದು ಸರಕು ವಿವರಗಳಾದ ಹಡಗು ಕಂಪನಿ ಹೆಸರು, ಗಂಟುಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ, ಹಡಗು ರವಾನೆ ಪತ್ರ, ಸರಕು ತಲುಪಬೇಕಾದ ಬಂದರು, ಸರಕು ಹೊತ್ತೊಯ್ಯುವ ಹಡಗಿನ ಹೆಸರು ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ?

ಎ) ಹಡಗು ರವಾನೆ ಪತ್ರ	ಬಿ) ಗಂಟುಗಳ ಪಟ್ಟಿ
ಸಿ) ಸಹಾಯಕ ಕಫ್ತಾನನ ರಶೀದಿ	ಡಿ) ಹುಂಡಿ ಪತ್ರ
8. ರಫ್ತುದಾರನು ಬರೆದ ಹುಂಡಿಯನ್ನು ಮಾನ್ಯ ಮಾಡುವುದಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕು ನೀಡುವ ಭರವಸೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ದಾಖಲೆಯು _____

ಎ). ಅಡವು ಪತ್ರ	ಬಿ) ಉದ್ದರಿ ಪತ್ರ
ಸಿ) ಭರಾವಣೆ ಪತ್ರ	ಡಿ) ಹುಂಡಿ ಪತ್ರ
9. ಈ ಕೆಳಕಂಡವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ವಿಶ್ವ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸಮೂಹಕ್ಕೆ ಸೇರಿರುವುದಿಲ್ಲ?

ಎ) IBRD	ಬಿ) IDA	ಸಿ) MIGA	ಡಿ) IMF
---------	---------	----------	---------
10. WTO ಒಪ್ಪಂದಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿರುವ TRIP _____ ವ್ಯವಹರಿಸುವುದು.

ಎ) ಕೃಷಿಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ	ಬಿ) ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ
ಸಿ) ಹೂಡಿಕೆ ಕ್ರಮಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಕ್ರಮಗಳು	ಡಿ) ಯಾವುದೂ ಅಲ್ಲ

ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ರಫ್ತು ಅನುಮತಿ ಪತ್ರ ಪಡೆಯಲು ಅನುಸರಿಸುವ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
2. ರಫ್ತು ಉತ್ತೇಜನಾ ಮಂಡಳಿಯಲ್ಲಿ ಹೆಸರು ನೋಂದಣಿ ಏಕೆ ಅಗತ್ಯವಿದೆ?
3. IEC ಸಂಖ್ಯೆ ಎಂದರೇನು?
4. ರವಾನಾ ಪೂರ್ವ ಹಣಕಾಸು ಎಂದರೇನು?
5. ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ರವಾನಾ ಪೂರ್ವ ತಪಾಸಣೆ ಏಕೆ ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ?
6. ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನಾ ಅಬಕಾರಿ ತೀರುವಳಿ (Excise clearance) ಕಾರ್ಯ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
7. ರಫ್ತು ಸರಕುಗಳ ಸುಂಕ ತೀರುವಳಿ (Customs clearance) ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
8. ಭರಾವಣೆ ಪತ್ರ ಎಂದರೇನು? ಅದು ಪ್ರವೇಶ ಪತ್ರಕ್ಕಿಂತ ಹೇಗೆ ಭಿನ್ನವಾಗಿದೆ?
9. ಹಡಗು ರವಾನೆ ಪತ್ರ ಎಂದರೇನು?
10. ಸಹಾಯಕ ಕಛಾನನ ರಶೀದಿ ಅರ್ಥದ ವಿವರಣೆ ಕೊಡಿ.
11. ಉದ್ದರಿ ಪತ್ರ ಎಂದರೇನು? ರಫ್ತುದಾರನಿಗೆ ಈ ಪತ್ರ ಏಕೆ ಅಗತ್ಯವಾಗಿದೆ?
12. ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಹಣ ಪಾವತಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
13. ಈ ಕೆಳಕಂಡವುಗಳಿಗೆ ವ್ಯತ್ಯಾಸ ತಿಳಿಸಿ.
(ಎ) ದರ್ಶನಿಹುಂಡಿ ಮತ್ತು ಅವಧಿ ಹುಂಡಿ. (ಬಿ) ಭರಾವಣೆ ಪತ್ರ ಮತ್ತು ವಾಯು ಮಾರ್ಗ ಪತ್ರ
(ಸಿ) ರವಾನಾ ಪೂರ್ವ ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ರವಾನಾ ನಂತರದ ಹಣಕಾಸು.
14. ಆಮದು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಉಪಯೋಗಿಸುವ ಈ ಕೆಳಕಂಡ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳ ಅರ್ಥ ಬರೆಯಿರಿ.
(ಎ) ವಿಚಾರಣೆ ಪತ್ರ (ಬಿ) ಆಮದು ಅನುಮತಿ ಪತ್ರ (ಸಿ) ರವಾನೆ ಸಲಹಾ ಪತ್ರ
(ಡಿ) ಆಮದು ಸ್ವಪ್ನ ಪತ್ರ (ಇ) ಪ್ರವೇಶ ಪತ್ರ
15. ವಿಶ್ವ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಗ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು/ ಸಮೂಹ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ.
16. ಈ ಕೆಳಕಂಡವುಗಳಿಗೆ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.
(ಎ) UNCTAD (ಬಿ) MIGA (ಸಿ) ವಿಶ್ವ ಬ್ಯಾಂಕ್ (ಡಿ) ITPO (ಇ) IMF

ದೀರ್ಘ ಉತ್ತರ ಬಯಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

1. ರೇಖಾ ಉಡುಪು ಕಂಪನಿಯು, ಪುರುಷರ 2000 ಷರಾಯಿಗಳಿಗೆ ಆಸ್ಟ್ರೇಲಿಯಾದ ಸ್ವಿಪ್ಪ್ ಇಂಪೋರ್ಟ್ ನಿಯಮಿತ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಆದೇಶ ಪಡೆಯಿತು. ರೇಖಾ ಉಡುಪು ಕಂಪನಿಯು ರಫ್ತು ಆದೇಶವನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲು ಅಗತ್ಯ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
2. ನಿಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಕೆನಡಾದಿಂದ ಟೆಕ್ಸ್ಟೈಲ್ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣವನ್ನು ತರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಿದೆ. ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ಕಾರ್ಯ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
3. ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರದ ಪ್ರಮುಖ ದಾಖಲೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
4. ದೇಶದ ರಫ್ತು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಸರ್ಕಾರ ಕೈಗೊಂಡಿರುವ ವಿವಿಧ ಉತ್ತೇಜನಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ ಮತ್ತು ವಿವರಿಸಿ.
5. ದೇಶದ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವ ಸಲುವಾಗಿ ಸರ್ಕಾರ ಸ್ಥಾಪಿಸಿರುವ ವಿವಿಧ ಸಂಘಟನೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ.
6. ವಿಶ್ವ ಬ್ಯಾಂಕು ಎಂದರೇನು? ಅದರ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಮತ್ತು ಅಂಗ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
7. ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸು ನಿಧಿ ಎಂದರೇನು? ಅದರ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
8. ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಘಟನೆಯ ಲಕ್ಷಣಗಳು, ರಚನೆ, ಉದ್ದೇಶಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಗಳ ಮೇಲೆ ವಿವರವಾದ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.

Notes