

## தொற்று நோய்க்கு பின்னரான காலப்பகுதிக்கு தயாராகுதல்

தாங்குதிறன் மிக்க வர்த்தக மாதிரி ஒன்றுக்கு தாக்கங்கள் பற்றிய முன்னெச்சரிக்கை கிடைக்க வேண்டிய அவசியமில்லை, அது அதிர்ச்சிகளுக்கு தாக்குப்பிடிக்கும் வகையிலேயே உருவாக்கப்பட்டுள்ளது!

கொவிட்-19 எந்த வித முன்னெச்சரிக்கையும் அற்ற நிலையிலேயே எம்மை வந்தடைந்தது - அது நேரடியாக பல வர்த்தகங்களின் எதிர்காலத்துக்குக்குள் நுழைந்து அவற்றின் புறத்தோற்றத்தை முழுமையாக தலைகீழாக புரட்டிப்போட்டது. நேற்று பல கொம்பனிகள் பாரிய அசுர நிறுவனங்களாக காணப்பட்டன; இருந்தபோதும் இன்று வங்குரோத்து நிலையை தடுக்க தமது சேமிப்புகளை பயன்படுத்தும் நிலையில் உள்ளன. எயார்பஸ், போயிங், அடிடாஸ், Booking.com, Tripadvisor.com, கிட்டத்தட்ட 70% ஆன அமெரிக்காவின் உணவகங்கள், பிரதான சர்வதேச வங்கிகள் போன்ற அநேகமான நிறுவனங்கள் நிலைத்திருக்க போராடும் நிலையில் உள்ளன.

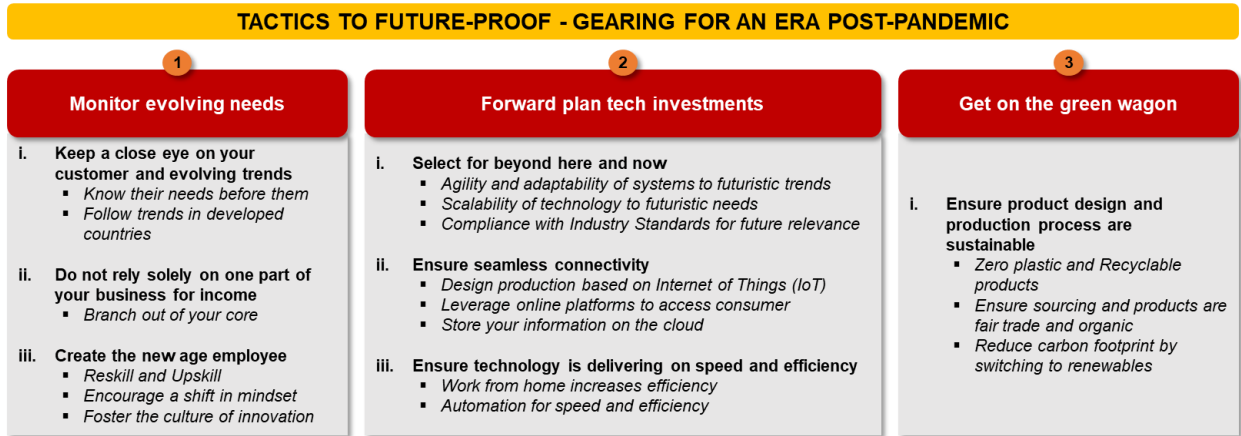
இந்நிலை சிறிய மற்றும் நடுத்தர தொழில் முனைவுகளுக்கு (SME) மாத்திரமன்றி பல வர்த்தகங்களுக்கு கொவிட்-19 தொற்றுநோய் நிலை உண்மையில் ஒரு அபாய மணியாக அமைந்துள்ளது. உண்மையில், வர்த்தகத்தின் அளவு எத்தகையதாக இருப்பினும் திடமான அபாய நேரிடர் முகாமைத்துவம் மற்றும் மூலோபாயத் திட்டமிடல் இல்லாத வர்த்தகங்களிலேயே இதன் தீங்கு மிக்க தாக்கங்கள் அதிகமாக்க காணப்படுகின்றன. எதிர்கால தொற்றுநோய்கள் அல்லது வர்த்தகச் சரிவுகள் எமக்கு முன் எச்சரிக்கையை வழங்கும் என எதிர்பார்க்க முடியாது என்ற யதார்த்தத்தை ஏற்றுக்கொள்ளும் நேரமாக இது அமைந்துள்ளது, அறிவு மிக்க நிறுவனங்கள் பாதிப்பை ஏற்படுத்தும் சாத்தியம் மிக்க எவ்வகை அபாயத்தையும் எதிர்கொள்ள தயாரான நிலையில் திட்டங்களை உருவாக்க வேண்டும் - ஒரு சூழல் பேரிடர், ஒரு தொழில்நுட்ப புரட்சி, இணையவழி தாக்குதல் ஒன்று, ஒரு அணுகுண்டு வெடிப்பு, இறுதியாக இன்னொரு சுகாதார தொற்றுநோய் போன்ற எந்த வகையிலும் இந்த பேரழிவுகள் எதிர்காலத்தில் அமையலாம்.

எந்தவொரு வெளிப்புற அதிர்ச்சிகளில் இருந்தும் தம்மை பாதுகாத்துக்கொள்ளும் வகையில் எதிர்கால பாதுகாப்பு மிக்கனவாக வர்த்தகங்கள் திகழ வேண்டும் என்பது தெளிவாகத் தெரிகின்றது. எதிர்கால பாதுகாப்பை பெற்றுக்கொள்ள வர்த்தகங்கள் என்ன செய்ய வேண்டும் என்பதே இங்குள்ள முக்கிய கேள்வியாக அமைந்துள்ளது.

எதிர்காலத்தில் பாதுகாப்பாக இருத்தல் என்பதன் பொருள் எதிர்காலத்தை எதிர்பார்த்து எதிர்கால நிகழ்வுகளின் பாதிப்புகளை குறைப்பதற்கான முறைகளை உருவாக்குதல் எனப் பொருள் படுகின்றது. இதில் குறிப்பிடத்தக்க திட்டமிடல் மற்றும் அபாய நேரிடர் முகாமைத்துவம் என்பன

உள்ளடங்குகின்றன. தற்காலத்தில், அநேகமான நிறுவனங்களில் சுயாதீனமான விடயம் எனத்தோன்றும் எதிர்காலத்துக்காக திட்டமிடல் மற்றும் அபாயநேரிடர்களை முகாமைத்துவம் செய்தல் என்பன அந்நிறுவனங்களின் அடிப்படை வியாபாரத்துக்கு மையமான மற்றும் துணையான விடயமாக அமைந்துள்ளது. இதுவே நெறிமுறையாக அமைந்த போதும், வர்த்தகங்கள் நாளாந்த பிரச்சினைகளை சமாளிக்க போராடுகின்றன, இரண்டாம் நிலை செயற்பாடுகளில் கவனம் செலுத்த முடியாத நிலையில் உள்ளன. இவ்வாறான சூழ்நிலையில் அவற்றினால் இன்னொரு அதிர்ச்சி அலையினை எதிர்வு கூறி அதற்கு தயாராகுதல் என்பது எண்ணிப் பார்க்க முடியாத விடயமாக அமைந்துள்ளது. எனவே, வியாபாரம் ஒன்று எந்தவொரு எதிர்வு கூறப்படாத அதிர்ச்சியையும் தங்குவதற்கு தயாராகவுள்ள வகையில் வியாபாரத்தை கட்டியெழுப்புவதை கம்பெனிகளுக்கு வலியுறுத்த சிறிது வேறுபட்ட அணுகுமுறை ஒன்றை நாம் ஊக்குவிக்கின்றோம். அது வியாபார மாதிரி இயங்கும் வழியில் பாரிய அளவில் அபாய நேரிடர் முகாமைத்துவத்தை உட்பொதிப்பதாகும்.

1. வளர்ச்சியடையும் தேவைகளை கண்காணித்தல்
2. தொழில்நுட்ப முதலீட்டில் முன்னரான திட்டமிடல்
3. பசுமை பயணத்தில் இணைந்துகொள்ளல்



**ஒரு சகாப்த பிந்தைய தொற்றுநோய்க்கான எதிர்கால ஆதாரங்களுக்கான உத்திகள்**

1.வளர்ச்சியடையும் தேவைகளை கண்காணித்தல்	2. தொழில்நுட்ப முதலீட்டில் முன்னரான திட்டமிடல்	3.பசுமை பயணத்தில் இணைந்து கொள்ளல்
i. உங்களின் வாடிக்கையாளரின் தேவைகள் மற்றும் முன்னேற்றமடையும்	i. தற்போதைய இடத்துக்கும் தற்காலத்துக்கும் அப்பால் செல்லும் விடயங்களை தேர்ந்தெடுங்கள்	i. உற்பத்தி வடிவமைப்பு மற்றும் உற்பத்தி தொடர்செயன்முறை என்பன பேண்தகு நிலையில்

<p>போக்குகள் என்பவற்றை நெருக்கமாக கண்காணித்தல்:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• அவர்களின் தேவைகளை அவர்களுக்கு முன்னமே அறிந்து கொள்ளல்</li> <li>• அபிவிருத்தி அடைந்த நாடுகளில் விருத்தி செய்யப்பட்ட போக்குகளை பின்பற்றுங்கள்</li> <li>ii. வருமானத்துக்கு உங்களின் வியாபாரத்தின் ஒரு பகுதியில் மாத்திரம் முழுமையாக தங்கியிருக்க வேண்டாம்</li> <li>• உங்களின் அடிப்படையை கிளைகளாக்குங்கள்</li> <li>iii. புதிய காலப்பகுதிக்கான பணியாளர்களை உருவாக்குதல்: புதிய காலப்பகுதிக்கான பணியாளர்களை உருவாக்குதல்</li> <li>• திறன்களை மீளமைத்தல் மற்றும் உயர்த்துதல்</li> <li>• மனநிலையில் மாற்றம் ஏற்படுவதை ஊக்குவித்தல்</li> <li>• புத்தாக்க கலாச்சாரம் ஒன்றை வளர்த்தல்</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• எதிர்கால போக்குகளுக்காக முறைமைகளை நோக்கி விரைவில் நகரும் மற்றும் அவற்றை பழகிக் கொள்ளும் திறன்</li> <li>எதிர்கால தேவைகளுக்காக தொழில்நுட்பத் தேவையை அளவிடும் திறன்</li> <li>• எதிர்கால பொருத்தப்பாட்டுக்கு தொழிற்துறை நியமங்களுக்கு இணங்கி நடத்தல்</li> <li>ii. தடையற்ற இணைப்புத்திறனை உறுதி செய்யுங்கள்</li> <li>• இணையத்தின் விடயங்களுக்கு ஏற்ப (IoT) உற்பத்தி செயற்பாட்டை வடிவமைத்தல்</li> <li>• நுகர்வோரை அணுக இணைய இயங்குதளங்களை பயன்படுத்தல்</li> <li>• உங்களின் தகவல்களை Cloud (இணையம்) இல் சேமியுங்கள்:</li> <li>iii. உங்களின் தொழிநுட்பம் வேகத்துடன் மற்றும் வினைத்திறனுடன் பெறப்படுவதை உறுதி</li> </ul>	<p>காணப்படுவதை உறுதி செய்யுங்கள்</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• பிளாஸ்டிக் இல்லா நிலை மற்றும் மீள்சுழற்சி செய்யத்தக்க உற்பத்திகள்:</li> <li>• மூலங்கள் மற்றும் உற்பத்திகள் என்பன நியாயமான வர்த்தகம் மூலம் பெறப்படல் மற்றும் சேதன முறையில் காணப்படுவதை உறுதி செய்யுங்கள்</li> <li>• மீளருவாக்கம் செய்யப்படும் சக்தி மூலங்களை நோக்கி மாறுவதன் மூலம் காபன் வெளியேற்றத்தை குறைத்தல்</li> </ul>
---	--	--

	<p><b>செய்யுங்கள்</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• வீட்டில் இருந்து பணி புரிதல் வினைத்திறனை அதிகரிக்கின்றது</li> <li>• வேகம் மற்றும் வினைத்திறன் என்பவற்றுக்கான தன்னியக்கம்</li> </ul>	
--	--	--

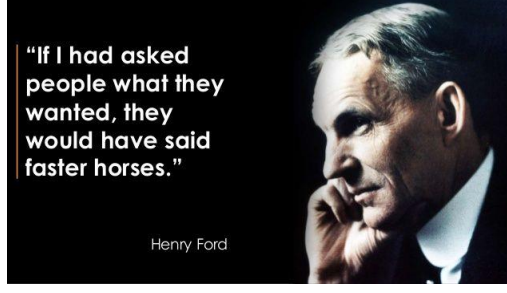
### 1. . வளர்ச்சியடையும் தேவைகளை கண்காணித்தல்

**நடந்துகொண்டிருக்கும் விடயங்களை அவை நடப்பதற்கு முன்னரே அறிந்துகொள்ளுங்கள்!**

நிறுவனங்கள் உலகளாவிய போக்குகளை கண்காணித்தல் மற்றும் நிறுவனத்துக்குள் நிலைமாற்ற பெறுமதிகளை உட்கொண்டுவரும் விடயங்களுக்கு வளங்களை மீள் திசையாக்கம் செய்வதன் ஊடாக முன்னேறும் மற்றும் சென்றடையாத சந்தைகளை நெருக்கமாக கண்காணித்தல் நிறுவனங்களுக்கு முக்கிய விடயமாகும்.

i. உங்களின் வாடிக்கையாளரின் தேவைகள் மற்றும் முன்னேற்றமடையும் போக்குகள் என்பவற்றை நெருக்கமாக கண்காணித்தல்:

- அவர்களின் தேவைகளை அவர்களுக்கு முன்னமே அறிந்து கொள்ளல்: வாடிக்கையாளர் என்பது நிறுவனத்தின் மீதான அக்கறை கொண்டோர் தரப்புகளில் ஒன்றாகும், எனினும் அவர்களுக்கு எதிர்காலத்தில் அவசியமான விடயங்கள் எவை என மதிப்பிடுவதற்கு வாடிக்கையாளர் பின்னூட்டம் மற்றும் கருத்துாட்டங்களில் தங்கியிருக்க கூடாது, ஏனெனில் அவர்களின் எதிர்கால தேவைகள் பற்றி அவர்களே அறியாத நிலை காணப்படுகின்றது. மாறாக, நிறுவனங்கள் தமது சொந்த அனுபவங்களை இங்கு பயன்படுத்த வேண்டும். கற்பனை மற்றும் எதிர்வுகூறல் பகுப்பாய்வுக் கருவிகள் இதனை அடைந்து கொள்ள மற்றும் போட்டியில் முன்னணியில் திகழ உதவும். வாடிக்கையாளரின் நடத்தை, அவர்களின் தேவைகள் மற்றும் தொழிற்சூறையில் ஏற்படும் விருத்தி என்பவற்றை அறிந்து கொள்ள பயன்படுத்தக் கூடிய கருவிகள் உள்ளன.



**"மக்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்று நான் கேட்டிருந்தால், அவர்கள் வேகமான குதிரைகளைச் சொல்லியிருப்பார்கள்." - ஹென்றி போர்ட்**

உதாரணமாக, நீங்கள் உள்ளே வந்து உணவுண்ணும் உணவுச் சாலை ஒன்றை நடத்துவீர்களாயின், அவர்கள் சாலையோரத்தில் உணவை பெற்றுக்கொள்ளும் வசதியை கோரக் கூடும் ஏனெனில், இத்தொழிற்சாலைகளில் உள்ள ஏனைய நிறுவனங்கள் இந்த சேவையை வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்குகின்றன. இதற்கு பதிலாக, ஏன் வாடிக்கையாளர்கள் சாலையோர உணவை பெறும் சேவைகளை விரும்புகின்றனர் எனப் புரிந்து கொள்ள முயற்சியுங்கள் - ஏனெனில் அது அவர்களுக்கு வசதியானதாக அமைகின்றது! எனவே போட்டியாளரின் மூலோபாயத்தை பிரதி பண்ணுவதை விடுத்தது நிலைமாற்ற வசதியை எவ்வாறு அவர்களுக்கு வழங்க முடியும் என மதிப்பீடு செய்வதில் முதலீடுகளை மேற்கொள்ளுங்கள் - உதாரணமாக, வாடிக்கையாளர்களின் வீடுகளுக்கு ட்ரோன்கள் மூலம் விநியோகத்தை மேற்கொள்ளல்?

**அபிவிருத்தி அடைந்த நாடுகளில் விருத்தி செய்யப்பட போக்குகளை பின்பற்றுங்கள்:** இது எளிமையான விடயமாக தோன்றுவது போன்றே உண்மையான விடயமாகும். அபிவிருத்தி அடைந்து வரும் நாடுகளில் உள்ள நிறுவனங்கள் தமது தொழிற்சாலைகளில் அபிவிருத்தி அடைந்த நாடுகளில் இயங்கும் நிறுவனங்களில் நடைபெறும் விடயங்களை அடிக்கடி கண்காணிக்க வேண்டும். உங்களின் விருப்புக்குரிய விடயங்களில் நீங்கள் கூகிள் அலர்ட் வசதியை செயற்படுத்தி வைக்கலாம். உதாரணமாக, Uber நிறுவனம் முதலில் அமெரிக்காவிலேயே தொடங்கப்பட்டது எனினும், அது இலங்கை மற்றும் இந்தியா ஆகிய நாடுகளுக்கு விஸ்தரிக்கப்பட்ட பொழுது ஒட்டு மொத்த கார் வாடகை வர்த்தகத் துறையையே புரட்டிப் போட்டது. அதே போல், இணைய காணொளி மற்றும் கேளொலி வசதிகள் (Streaming) அமெரிக்காவில் பிரபலம் அடைந்த வேளை இந்தியா போன்ற நாடுகளில் பாரிய மாற்றங்களை ஏற்படுத்தும் என எதிர்வு கூறப்பட்டது. எனவே, BigFix (DVD வாடகை) போன்ற வர்த்தகங்கள் தமது வாடகைக்கு வழங்கும் வசதிகளை இணைய இயங்கு தளம் ஒன்றுக்கு மாற்றின.

ii. வருமானத்துக்கு உங்களின் வியாபாரத்தின் ஒரு பகுதியில் மாத்திரம் முழுமையாக தங்கியிருக்க வேண்டாம்: நிறுவனங்கள் தமது கடந்தகால மூலோபாயங்கள் மீது மீள் சிந்தனை ஒன்றை மேற்கொள்ளும் கால கட்டமாக இது அமைந்துள்ளது, ஏனெனில், கடந்த கால மூலோபாயங்களில் தங்கியிருத்தல் தோல்வி மிக்க எதிர்காலத்துக்கு வழிகோலலாம். ஸ்மார்ட் ரக கையடக்க தொலைபேசிகள் எவ்வாறு கமரா தொழிற் துறையை இல்லாதொழித்தன என்பது இதற்குரிய சிறந்ததொரு உதாரணமாக அமைகின்றது. கமரா மற்றும் படத் தயாரிப்பு - ஒரு காலத்தில் பில்லியன் டொலர்களில் மதிப்பு மிக்க நிறுவனமாக திகழ்ந்த கொடாக் நிறுவனம் 130 ஆண்டுகளின் பின்னர் 2021 இல் வங்குரோத்து நிலையை அடைந்து விட்டதாக அறிவித்தது. இதற்குரிய காரணம் கையடக்க தொலைபேசிகளில் கமராக்கள் இணைக்கப்படும் சாத்தியம் மிக்க எதிர்காலத்தை அந்நிறுவனம் எதிர்வு கூற தவறியாமையே ஆக்கும்.

**உங்களின் அடிப்படையை கிளைகளாக்குங்கள்:** வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளை மற்றும் போக்குகளை மதிப்பீடு செய்தல் நிறுவனம் ஒன்று நெருங்க வேண்டிய விடயங்களை எடுத்துக்கூறும். உண்மையில், வெற்றிகரமான அண்மையாகும் வர்த்தக மாதிரிகள் உறுதியான அடிப்படையில் கட்டியெழுப்பப்பட்டனவாக உள்ளன. எனவே, அடிப்படை வியாபாரத்தை அதனுடன் அண்மித்த வியாபார வாய்ப்புகளுக்கு அண்மையில் கிளைகளாக எதிர்கால வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளை நிறைவேற்றவும் ஒரு வகை வருமானத்தில் கூடுதலாக தங்கியிருக்கும் நிலையில் இருந்து வெளிவரவும் உதவும். இது வர்த்தக மாதிரி எதிர்கால பாதுகாப்பு மிக்கதாக காணப்படும் வகையில் மற்றும் அபாய நேரிடர் முகாமைத்துவம் நாளாந்த நடவடிக்கையின் இணைந்த பகுதியாக அமைவதை உறுதி செய்யும். மேலும், வருமானத்துக்கான பல வழிகள் காணப்படுவதையும் இது உறுதி செய்யும்.

உதாரணமாக, Netflix நிறுவனம் இணைய காணொளி ஒளிபரப்பில் ஈடுபட்டமை அதனைத் தொடர்ந்து உள்ளடக்க உருவாக்கத்தில் ஈடுபட்டமை, கொடாக் நிறுவனத்தின் போட்டியாளரான Fujifilm மருத்துவ படமாக்கல் ஜாம்பவானாக மாறி அமெரிக்க டொலர் 20 பில்லியன் பெறுமதி மிக்க நிறுவனமாக நிலை மாறியமை மற்றும் Ingersoll-Rand நிறுவனம் காற்றழுத்தி உருவாக்கும் நிறுவனம் என்ற நிலையில் இருந்து சக்தியில் இயங்கும் கருவிகளின் உற்பத்தியாளராக மாறியமை என்பன உயர் வளர்ச்சி அடைந்த மற்றும் முதிர்ச்சி அடைந்த நிறுவனங்களின் வெற்றிகரமான அண்மித்த சந்தை ஆய்வுகளின் வெற்றிக்கான உதாரணங்களாக அமைகின்றன. சில வெற்றிகரமான தேடல்களில் முன்னோக்கிய மற்றும் பின்னோக்கிய இணைப்புகளும் உள்ளடங்குகின்றன. உதாரணமாக, இலத்திரனியல் வர்த்தக சந்தை நிறுவனங்களான Flipkart மற்றும் Snapdeal போன்றன தமது வர்த்தகங்களின் நீட்சியாக ஏற்பாட்டில் (Logistic) கம்பெனிகளை கட்டியெழுப்பின.

### iii. புதிய காலப்பகுதிக்கான பணியாளர்களை உருவாக்குதல்:

திறன்களை மீளமைத்தல் மற்றும் உயர்த்துதல்: எதிர்காலத்துக்கு தேவையான திறன்களுடன் பணியாளர்களை உருவாக்க பாரம்பரிய பயிற்சி முறைகளில் இருந்து வேறுபட்ட பயிற்சி முறைகள் அவசியமாகின்றன. டிஜிட்டல் நிலைமாற்றத்தின் அடிப்படையில் புதிய காலத்துக்கு அவசியமான பணியாளர் ஒருவர் தொழில்நுட்பம் அறிந்தவராக, புத்தாக்கம் மிக்கவராக மற்றும் மென் திறன்கள் கொண்டவராக இருப்பது அவசியமாகும், இது நிறுவனம் எதிர்காலத்துக்கு நிலைமாற்றமடைவதற்கு உதவும். இதனை திறன் இடைவெளிகளை அடையாளம் காணல், 'எதிர்கால வகிபாக தோற்ற வடிவங்களை' உருவாக்குதல், பணியாளர் செயற்பாடுகளை கண்காணிக்கும் அளவீடுகளில் மாற்றங்களை ஏற்படுத்தல் மற்றும் சம்பள மாதிரிகளில் மாற்றங்களை ஏற்படுத்துவதன் மூலம் நிறுவனங்கள் இச்செயற்பாட்டை ஆரம்பிக்க முடியும்.

மனநிலையில் மாற்றம் ஏற்படுவதை ஊக்குவித்தல் - எதிர்கால பாதுகாப்பு மிக்கதாக திகழ்வதற்கு மேற்கொள்ளப்படும் முயற்சிகளில் திறன்களை மீளமைத்தல் மற்றும் உயர்த்துதல் அவசியமான விடயமாகக் காணப்படும் அதேவேளை பணியாளர்கள் சிந்தித்து பணியாற்றும் முறையில் மாற்றம் ஒன்று ஏற்படுவது அதிக முக்கியத்துவம் மிக்கதாக அமைந்துள்ளது. நிறுவனம் பயணிக்கும் அதே நோக்கத்தில் பணியாளர்கள் பணி புரிய தயாராக இல்லாத நிலையில் எந்த ஒரு எதிர்காலப் பாதுகாப்பையும் எட்ட முடியாது.

புத்தாக்க கலாச்சாரம் ஒன்றை வளர்த்தல்: அவ்வாறான அண்மித்த வாய்ப்புகள் மற்றும் பல்வகையாக்க வாய்ப்புகளை அடையாளம் காண்பதற்கு உகந்த சூழ்நிலை நிறுவனத்தில் நிலவ வேண்டும். பரீட்சார்த்த முயற்சிகளை மேற்கொள்ள பணியாளர்களுக்கு சுதந்திரம் வழங்குதல், அவர்களை தொழில் நுட்ப நிகழ்வுகள் மற்றும் மாநாடுகளுக்கு அனுப்பி அவர்கள் வெளிக்காட்டப்படுவதை அதிகரித்தல் மற்றும் அதிக பெறுமதி உருவாக்கும் யோசனைகளுக்கு பரிசளித்தல் என்பன அவசியமாகும்.

## 2. தொழில்நுட்ப முதலீட்டில் முன்னரான திட்டமிடல்

*தொழில்நுட்பம் என்பது ஒரு ஒரு அசையும் இலக்காகும்; அதன் எதிர்கால பாதுகாப்பை உறுதி செய்ய முடியாது, ஆனால் முன்னரான திட்டத்தை உங்களால் உருவாக்க முடியும்!*

நான்காவது தொழிற்புரட்சி மூலம் பெறப்பட்ட தொழில்நுட்பங்கள் நாம் வாழும் உலகில் பாரிய மாற்றங்களை ஏற்படுத்தியுள்ளன. இங்கு ஏற்பட்ட வளர்ச்சி வரலாற்றில் முன்னெப்போதும் இல்லாத வேகத்தில் அமைந்துள்ளது. நாளாந்த வர்த்தகத்தில் அவை ஏற்படுத்தும் தாக்கம் மற்றும் கொண்டுள்ள செல்வாக்கு என்பன அத்தொழில்நுட்பங்களை நிறுவனங்கள் புறக்கணிப்பது சாத்தியமற்றது என்ற நிலையை ஏற்படுத்தியுள்ளது.

தாங்குதிறன் மிக்க நிறுவனங்கள் தொற்றுநோய்க்கு எதிர்வினையாற்றியுள்ளன, தமது செயற்பாடுகளை Teams மற்றும் Zoom போன்ற செயலிகளை பயன்படுத்தி இணைப்பாக்கங்களை மேற்கொள்வதன் மூலம் பேணியுள்ளன, அவை தமது விற்பனை மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் என்பவற்றை இலத்திரனியல் வர்த்தக இயங்குதளங்கள், செயலிகள் மற்றும் சமூக ஊடகம் என்பவற்றின் ஊடாக மேற்கொள்வதுடன் தமது பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளுக்கு வாடிக்கையாளர்கள் டிஜிட்டல் வழிகளின் ஊடாக பணம் வழங்கும் வசதிகளையும் வழங்கியுள்ளன. எனினு, தொற்றுநோயின் தீங்கான விளைவுகளில் இருந்து தம்மை பாதுகாக்க முடிந்த போதிலும் அவை எதிர்கால பாதுகாப்பு மிக்கன என தம்மை கருத முடியாத நிலையில் உள்ளன. டிஜிட்டல் மற்றும் தொழில்நுட்ப முன்னேற்றங்கள் தொடர்ச்சியாக இடம்பெறும் தொடர் செயற்பாடாகும் - அது ஒரு போதும் முன்னேறிச் செல்வதை நிறுத்துவதில்லை. தொழில்நுட்ப முன்னேற்றங்களை எதிர்வுகூற முயற்சிகள் மேற்கொள்ளப்படும் வேளை, அதிக முன்னேற்றங்கள் உருவாகிக் கொண்டிருக்கும் நிலை உள்ளது.

எனவே, எதிர்வு கூறக்கூடிய காலத்துக்கு எமது தொழில்நுட்பத்தை எதிர்கால பாதுகாப்பு மிக்கதாக அமைத்துக் கொள்வது நடைமுறை சாத்தியம் மிக்கதா?

வியாபாரங்கள் தொழில்நுட்ப மாற்றங்களை ஏற்படுத்துவதில் களைப்பு மிக்கனவாகக் காணப்படுகின்றன என்பது பொய்யான விடயமல்ல, இவ்விடயத்தில் நிறுவனங்கள் ஒரு வருடத்துக்கு முன்பு காலாவதியான தொழில்நுட்பங்களுக்கு உரிய மாற்றங்களையே நடைமுறைப்படுத்துகின்றன. டிஜிட்டல் நிலைமாற்றத்தின் மையமாக எப்போதும் மாறுபாடடையும் உச்ச நிலை காணப்படுகின்றது. Microsoft மற்றும் Apple போன்ற தொழில்நுட்ப ஜாம்பவான்களே முன்னேறிச் செல்ல வேண்டிய நிலைக்கு தள்ளப்படுகின்றன, ஏனெனில், எந்த ஒரு கம்பெனியும் தொழில்நுட்ப மாற்றங்களை ஏற்படுத்தாமல் உச்ச நிலையை அடைவதோ அல்லது அந்நிலையை தக்க வைப்பதோ முடியாத விடயமாகும். எவ்வாறாயினும், எந்த ஒரு தொழில்நுட்ப தீர்வும் முழுமையானவை அல்ல, மேலும், அந்நிலை ஒரு போதும் எட்டப்படாது. எதிர்கால பாதுகாப்பு என்பதன் மூலம் எப்போதும் நிலைத்து நிற்கும் ஒன்றை அமுல்படுத்த வேண்டும் என்ற பொருளை நாம் வழங்கவில்லை, அது விரைவாக காலாவதி அடையும் விடயமாக அல்லாமல் அண்மித்த எதிர்காலம் வரையாவது பெறுமதியை வழங்கும் விடயமாக அது அமைய வேண்டும் என்பதையே நாம் இங்கு எடுத்துரைக்கின்றோம்.

எனவே, எதிர்காலத்தில் ஏற்படும் பக்கவிளைவுகளுக்கு தாங்குதிறன் மிக்கனவாக அமைவதற்கு நிறுவனங்களால் மேற்கொள்ளப்படக் கூடிய சில துரித படிநிலைகள் எவை?



I. தற்போதைய இடத்துக்கும் தற்காலத்துக்கும் அப்பால் செல்லும் விடயங்களை தேர்ந்தெடுங்கள் - செயற்கை புத்திக்கூர்மை, இயந்திரக் கற்றல், நிகழ்நிலை மற்றும் மிகைப்படுத்தப்பட்ட யதார்த்தங்கள் (VR மற்றும் AR), ட்ரோன்கள், சாரதியற்ற வாகனங்கள் மற்றும் Block Chain தொழில்நுட்பம் போன்ற விடயங்களை பற்றி சிந்தியுங்கள்.

II. உதாரணமாக VR மற்றும் AR தொழில்நுட்பம் கொள்வனவுக்கு முன்னர் காட்சிப்படுத்தப்பட்ட மாதிரிகளை சோதிக்கும் வாய்ப்புகளை வழங்கும், இது நுகர்வோர் சிறந்த கொள்வனவுத் தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதற்கு உதவும் மிகச் சிறந்த பெறுமதி சேர்க்கையாக அமையும். Apple Music மற்றும் Netflix போன்ற வசதிகளை சந்தா அடிப்படையில் பெறல் மிகவும் பிரபல்யமானதாக மாறும் எனவும் எதிர்வு கூறப்பட்டுள்ளது. Qantas நிறுவனம் வழங்கும் விமானத்தினுள் பொழுதுபோக்கு மற்றும் Marriott Hotels போன்றன ஹவாய் மற்றும் லண்டன் போன்ற இடங்களில் இடம்பெற சாத்தியமான தேனிலவின் நிகழ்நிலை வடிவங்கள் என்பவற்றை கூட தமது சந்தைப்படுத்தல் கருவிகளாக சோதித்துப் பார்த்துள்ளன.

அவ்வாறான தொழில்நுட்பங்கள் நாம் எதிர்காலத்தில் வர்த்தகத்தின் அளவு வேறுபாடின்றி எவ்வாறு வர்த்தகத்தை நடத்திச் செல்ல வேண்டும் என்ற எமது திட்டத்தை அவ்வாறான தொழில்நுட்ப முன்னேற்றங்களே துரிதமாக வடிவமைக்கின்றன. எனவே, எதிர்கால விருத்திகள் மற்றும் அவை சந்தையில் நிலைத்திருக்கும் காலம், வர்த்தக பாவனைக்கு அவை வெளியிடப்படும் வேளை அவற்றின் பருமட்டான செலவு, தொடர்புடைய ஏற்கனவே காணப்படும் தொழில்நுட்பங்களுக்கான எதிர்கால முதலீட்டுத் திட்டம் என்பவற்றை என்பவற்றை எதிர்வு கூறுவது முக்கியமானது. தொழில்நுட்ப முதலீடுகளை மேற்கொள்ளும் வேளை நிறுவனங்கள் பின்வரும் விடயங்களை கருத்திற் கொள்ள வேண்டும்:

எதிர்கால போக்குகளுக்காக முறைமைகளை நோக்கி விரைவில் நகரும் மற்றும் அவற்றை பழகிக் கொள்ளும் திறன்: இதில் திட்டமிடப்படாத காலாவதி காலப்பகுதியை கொண்ட தொழில்நுட்பங்களும் இதில் உள்ளடங்குகின்றன. உதாரணமாக Software as a service (SaaS) என்ற மென்பொருள் விநியோக மாதிரியில் இணைய ரீதியில் வழங்கப்படும் சேவையில் காணப்படும் செயலிகளை பயனர்கள் பெற்றுக்கொள்ள முடியும். இதில் மென்பொருட்கள் மீதான புத்தாக்கம் இணைய வழியாக வழங்கப்படுவதுடன் அவ்வகையான புத்தாங்களுக்கு வன்பொருளை புத்தாக்கம் செய்யும் தேவை

காணப்படுவதில்லை, இது புதிய வன்பொருட்களுக்கான முதலீட்டுத் தேவையினை அகற்றுகின்றது.

எதிர்கால தேவைகளுக்காக தொழில்நுட்பத் தேவையை அளவிடும் திறன்: நீங்கள் தெரிவு செய்யும் தொழில்நுட்பம் உரிய அளவில் அமையாவிட்டால் நீங்கள் தொடர்ந்து பயணிக்க முடியாத நிலையை அடைவீர்கள். உதாரணமாக, Microsoft Office 365 அடிப்படை பொதி ஒன்று நீங்கள் அதிக பணியாளர்களை பணிக்கு அமர்த்தும் வேளை பயன்படுத்த முடியாததாக அமையும், ஏனெனில் இவ்வடிப்படை பொதி ஒரு கணணிக்கு மாத்திரமே போதியதாகும்.

எதிர்கால பொருத்தப்பாட்டுக்கு தொழிற்துறை நியமங்களுக்கு இணங்கி நடத்தல்: சிறந்த தொழில்நுட்பம் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட தொழிற்துறை நியமங்களை பின்பற்றியதாக அமைந்திருக்க வேண்டும். ஒரு விடயம் தொழிற்துறை நியமமாக மாற்றமடையும் வேளை அது பரந்த ஆதரவை பெறும் சாத்தியம் மிக்கதாக காணப்படுகின்றது.

ii. தடையற்ற இணைப்புத்திறனை உறுதி செய்யுங்கள் - கருவிகள் தமக்கிடையே இணைக்கப்படல் மற்றும் கருவிகள் மனிதனுடன் இணைந்து பணிபுரிதல் எதிர்வுகூறப்பட முடியுமான எதிர்கால அம்சமாக அமைந்துள்ளது. *இந்நிலையில் தடையற்ற இணைப்புத்திறன் ஒரு நெறிமுறையாக மாற்றமடையும், அதனை அகற்றுவது சாத்தியமற்ற விடயமாக மாறும்.*

இணையத்தின் விடயங்களுக்கு ஏற்ப (IoT) உற்பத்தி செயற்பாட்டை வடிவமைத்தல்: அண்மைய எதிர்காலத்தில் கூட காலாவதி ஆகாத தொழில்நுட்பத்தின் ஒரு அம்சம் காணப்படுமாயின் அது இணையமாகவே அமையும். அதில் ஏதாவது மாற்றம் நிகழுமாயின் அது வேறுபட்ட முறையில் செயற்படும் சாத்தியம் மாத்திரமே இங்கு ஏற்படும் மாற்றமாக அமையும். எனவே, நிறுவனங்கள் ஸ்மார்ட் தொழிற்சாலைகள், ஸ்மார்ட் அலுவலகங்கள், ஸ்மார்ட் களஞ்சிய சாலைகள், ஸ்மார்ட் விநியோக மையங்கள் போன்றவற்றை உருவாக்க முயற்சிக்க வேண்டும், இதன் மூலம் உற்பத்தியின் ஒவ்வொரு அம்சமும் இணையத்துடன் இணைக்கப்பட்டதாக மாறும். இதுவே இணையத்தின் விடயங்கள் என்ற பிரபல்யமான கருதுகோளாக அமைகின்றது, இங்கு உணரிகள் (Sensors), மென்பொருட்கள் மற்றும் ஏனைய தொழில்நுட்பங்கள் கொண்ட பௌதீகக் கருவிகள் ஒரு வலையமைப்பாக இணையத்தினால் இணைக்கப்பட்டு கருவிகள் மற்றும் முறைமைகள் இடையே தரவுப் பரிமாற்றம் இடம்பெறும்.

IoT தொழில்நுட்பம் Apple Watch அல்லது FitBit போன்ற அணியக் கூடிய விடயங்களை பணியாளர்கள் அணிவதன் மூலம் அவர்கள் உள்ள இடம் மற்றும் மற்றும் செயற்பாட்டு

மட்டம் என்பவற்றை அளவிடும் இயலுமையை வழங்குகின்றது, இதன் மூலமாக பணியாளர் வினைத்திறன் முகாமை செய்யப்படலாம். பாரிய களஞ்சிய சாலைகளில் பணியாளர்கள் காணப்படும் இடங்களை GPS மூலம் கண்டறிந்து வினைத்திறன் மேம்படுத்தப்படலாம். இது நுகர்வோருக்கும் விரிவாக்கம் செய்யப்படலாம், Geo-fencing வசதி கொண்ட ஸ்மார்ட் கைத்தொலைபேசிகள் ஊடாக அவர்களின் அமைவிடம் கண்காணிக்கப்பட்டு அவர்களை சூழ காணப்படும் அவர்களின் விருப்புக்குரிய பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் பற்றிய தகவல்கள் வழங்கப்படலாம்.

**நுகர்வோரை அணுக இணைய இயங்குதளங்களை பயன்படுத்தல்:** இணைக்கும் தொழில்நுட்பம், இயங்குதளங்கள், மற்றும் செயலிகள் என்பன ஏற்கனவே உயர் அளவுகளில் மக்களின் வாழ்வுடன் இணைந்துள்ளன. எனவே, உற்பத்தி மாத்திரம் இணையத்துடன் இணைக்கப்பட்டிருப்பது போதுமானது அல்ல, உண்மையில் நுகர்வோரை அணுகுதல் டிஜிட்டல் மயமாக்கப்படுதல் அதிக முக்கியத்துவம் மிக்கதாகும்.

உதாரணமாக, Amazon மற்றும் Uber போன்ற தளங்களில் கொள்வனவாளர்கள் விற்பனையாளர்களுடன் இணைக்கப்படுகின்றனர். இது ஆரம்பம் செய்வதற்கு மிகவும் சிறந்த இடமாக அமைகின்றது, ஏனெனில் அவர்களால் அங்கு புலப்படு திறனை அதிகரித்தல் மற்றும் நுகர்வோருடனான தொடுகை புள்ளிகளை அதிகரிப்பதில் காணப்படும் தடைகளை அகற்ற முடியும். இயங்கு தளங்களுக்கு அதிக தரகுப் பணத்தை வழங்க முடியாத SME கள் இவ்வகையான இயங்கு தளங்களை எளிமையாக தமது சந்தைப்படுத்தல் தளங்களாக பயன்படுத்த முடியும், எனினும் இவற்றை தமது பிரதான விற்பனை வழியாக அவை பயன்படுத்தக் கூடாது. கல்வி நிறுவனங்கள் நிகழ்நிலை மற்றும் மிகைப்படுத்தப்பட்ட யதார்த்தங்கள் உள்ளடங்கலாக முன்னேற்றகரமான கற்றலுக்கான முறைமைகளை ஆராய்ந்து வருவதுடன் இணைந்து மற்றும் ஒத்துழைப்புடன் இருப்பதற்கு பிரதானமயப்படுத்தலில் அவை ஈடுபடுகின்றன. சுகாதாரப் பராமரிப்பு துறை நோயாளர் பராமரிப்பினை தூர இடங்களில் விருத்தி செய்வதற்காக தமது Telehealth முறைமைகளுக்கு ஆதரவளிக்கும் விதத்தில் 5G தொழில் நுட்பத்தை பயன்படுத்தலாம்.

**உங்களின் தகவல்களை Cloud (இணையம்) இல் சேமிப்புகள்:** உற்பத்தி மற்றும் விற்பனை என்பன வழங்கல் சங்கிலி ஒன்றின் முக்கிய செயற்பாடுகளாக அமையும் அதே வேளை பாரிய அளவான தகவல்களை முகாமைத்துவம் செய்வது இன்னொரு முக்கிய

அம்சமாக அமைந்துள்ளது. இது பொருள் கருதுகோள் தொடக்கம் விற்பனை நிறைவடையும் வரை நீண்டு செல்கின்றது. Cloud சேமிப்பு இலகுவான அசைவு திறனை வழங்குவதுடன் அது விரைவாக அதிகரிக்கப்படலாம், மேலும் அது செலவு மிக்க அல்லது சீர்குலைவு மிக்க புத்தாக்கம் இன்றி தொடர்ச்சியாக விருத்தி செய்யப்படலாம், அத்துடன் அத்தகவல்களை எந்நேரத்திலும் உலகின் எப்பாகத்தில் இருந்தும் அணுக முடியும். இணையப் பாதுகாப்பு என்பது இச்சமயத்தில் ஒரு முக்கிய கரிசனையாக காணப்படும் அதேவேளை தொழிநுட்பம் முன்னேற்றம் அடையும் வேளை இது ஒரு பிரச்சினையாக மாறலாம், இது கண்டிப்பான ஆட்சி வழிமுறை மூலம் தீர்க்கப்படலாம். அதிக அளவில் கட்டுப்படுத்தப்படாத இணையத்தின் காலப்பகுதி முடிவுக்கு கொண்டு வரப்படும்.

iii. உங்களின் தொழிநுட்பம் வேகத்துடன் மற்றும் வினைத்திறனுடன் பெறப்படுவதை உறுதி செய்யுங்கள்: இந்நாளில், இக்காலப்பகுதியில் நேரம், வேகம் மற்றும் வினைத்திறன் என்பவற்றில் எந்த வித விட்டுக்கொடுப்பையும் மேற்கொள்ள நுகர்வோர் தயாராக இல்லை.

வீட்டில் இருந்து பணி புரிதல் வினைத்திறனை அதிகரிக்கின்றது: நாம் வேலை செய்யும் முறையினை இந்த தொற்றுநோய் மற்றும் தொழில்நுட்பம் என்பன நிலைமாற்றியுள்ளன, பௌதீக அலுவலகங்களை விட்டு தூரமாகியுள்ள நாம் இணையம் மற்றும் பௌதீக பிரசன்னம் என்பவை இணைந்த இரட்டை முறைமை ஒன்றுக்கு மாறியுள்ளோம். முடக்கத்தின் போது எம்மால் எமது பணிகளை மேற்கொள்ள முடிந்தமைக்கு மேலதிகமாக, இந்நிலை வேகம், வினைத்திறன், மற்றும் உற்பத்தி திறன் என்பவற்றை பிரயாண நேரக் குறைப்பு மற்றும் துரிதமாக கூட்டங்களில் பங்குபற்றல் என்பவற்றின் ஊடாக ஏற்படுத்தியுள்ளது.

வேகம் மற்றும் வினைத்திறன் என்பவற்றுக்கான தன்னியக்கம்: தொற்றுநோயினால் தலைகீழாக ஆக்கப்பட்ட உற்பத்தி தொழிற்சாலைகள், தமது மீட்சிக்கான முயற்சியின் ஒரு பகுதியாக வினைத்திறன்களை அதிகரித்தல், தமது வழங்கல் சங்கிலிகள் மற்றும் தொழிற்சாலை தளங்கள் என்பவற்றில் தன்னியக்கம் போன்ற டிஜிட்டல் நிலைமாற்றங்களில் கவனம் செலுத்த வேண்டும். இவற்றில் சில கை தொடுகைகளை இயன்றளவில் குறைத்து அதிக நோயெதிர்ப்பு தன்மை கொண்ட வழங்கல் செயற்பாடுகளை முன்னெடுப்பதும் இதில் உள்ளடங்கும். வேகத்தை ஆதரிக்கும் தொழில்நுட்பங்களில் உற்பத்தியினை நிறைவு செய்ய லேசர் தொழில்நுட்பத்தை பயன்படுத்தல் (Levi) மற்றும் அச்சிடலுக்கு முப்பரிமாண அச்ச இயந்திரங்களை பயன்படுத்தல் (Spuni) என்பனவும் உள்ளடங்குகின்றன.

3. பசுமை பயணத்தில் இணைந்து கொள்ளல்

*பேண்தகு வர்த்தகங்கள் தமது போட்டியாளர்களை விட சிறப்பாக தொழிற்படுகின்றன!*

கடந்த ஒரு தசாப்தமாக நுகர்வோர் தாம் எதனை கொள்வனவு செய்கிறோம் என்பதில் உணர்வு மிக்கவர்களாக உள்ளனர் - அவர்கள் சூழல் நேயம் மிக்க, பேண்தகு மற்றும் ஒழுக்கமாக உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களையே நாடுகின்றனர். இது பசுமையில் முதலீடு செய்தல் பிரதானமான விடயமாக மாறுவதற்கு வழிவகுத்துள்ளது. உண்மையில், ஒரு பாரிய நோக்கத்தை அடைவதற்காக பணிபுரியும் உணர்வு மிக்க உற்பத்தியாளர் ஒருவரை நுகர்வோர் விரும்பும் சாத்தியம் அதிகமாகும்.

i. உற்பத்தி வடிவமைப்பு மற்றும் உற்பத்தி தொடர்செயன்முறை என்பன பேண்தகு நிலையில் காணப்படுவதை உறுதி செய்யுங்கள்

பிளாஸ்டிக் இல்லா நிலை மற்றும் மீள்கழற்சி செய்யத்தக்க உற்பத்திகள்: ஆரம்ப கட்டம் தொடக்கம் இறுதி வரை பொருட்களின் சூழல், சமூக, மற்றும் பொருளாதார தாக்கங்களை கருத்திற் கொள்ளுங்கள். சூழல் தாக்கங்களில் கிட்டத்தட்ட 80% ஆனவை பொருட்களின் வடிவமைப்பு நிலையிலேயே தீர்மானிக்கப்படுகின்றன.

மூலங்கள் மற்றும் உற்பத்திகள் என்பன நியாயமான வர்த்தகம் மூலம் பெறப்படல் மற்றும் சேதன முறையில் காணப்படுவதை உறுதி செய்யுங்கள்: தமது பணியாளர்களை நியாயமாக நடத்தும், குறைந்த சம்பளத்துக்கு மேல் வழங்கும், மற்றும் சூழலுக்கு பாதிப்பு ஏற்படுத்தாத வழங்குநர்களிடம் இருந்து மாத்திரமே கொள்வனவுகளை மேற்கொள்வது என்ற உறுதியான கொள்கையை நிறுவனங்கள் பின்பற்ற வேண்டும். உற்பத்தி வரிசைகள், உதாரணமாக, ஆடை தொழிற்துறை பருத்தியை பயிரிடல், இரசாயன மைகள் மற்றும் சுத்திகரிக்கப்படாத கழிவு நீரை சூழலுக்கு அகற்றுதல் என்பவற்றை தவிர்க்க வேண்டும்.

மீளூருவாக்கம் செய்யப்படும் சக்தி மூலங்களை நோக்கி மாறுவதன் மூலம் காபன் வெளியேற்றத்தை குறைத்தல்: உண்மையில் மீளூருவாக்கம் செய்ய முடியுமான சக்தி மூலங்கள் பாரம்பரிய சக்தி மூலங்களை விட சிறப்பாக செயற்படுகின்றன. நிறுவனங்கள் சூழலுக்கு ஏற்படுத்தும் சேதங்கள் பற்றிய கரிசனையை கருத்திற் கொள்ளும் பொழுது இப்போக்கு தொடர்ந்து காணப்படும் என எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. இந்த மாற்றத்தை இப்பொழுது மேற்கொள்ளும் நிறுவனங்கள் உணர்வு மிக்க வாடிக்கையாளர்களை முதலில் நகர்வோராக பெற்றுக் கொள்ளும் சாத்தியம் கொண்டனவாக காணப்படுகின்றன.

- தொற்றுநோய்க்கு பின்னர் புதிய உற்பத்தி இயலுமையில் 90 சதவீதம் புதுப்பிக்க தக்க சக்தி மூலங்களே 2020 இல் பயன்படுத்தப்பட்டன, இந்நிலை உறுதியாக வளர்ச்சி அடையும் என எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. 2020 - 2025 காலப்பகுதியில் காற்று மற்றும் சூரிய சக்தி மூலங்களின் புதிய பொருத்தல்கள் முறையே 8 மற்றும் 13 சதவீதத்தால் ஆண்டு தோறும் அதிகரிக்கும் என எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. இதற்கான காரணம், பொருத்தலுக்கான செலவு விரைவாக குறைவடைவதாகும்.

- அதேவேளை, எண்ணெய் எரிபொருளுக்கான கேள்வி எதிர்காலத்தில் குறைவடையும் என எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. இது இத்துறையில் பின்னடைவையும் ஹைதரோ காபன் சொத்துக்களின் அகற்றல் மற்றும் பங்குதாரர்களின் பங்குகளின் பெறுமதியிழப்பு என்பவற்றை ஏற்படுத்தும். இந்த தொழிற்சாலை ஒரு மூலோபாயப் புள்ளியில் தற்போது உள்ளது. அதிகமான எண்ணெய் மற்றும் வாயுக் கம்பெனிகள் தமது முதலீடுகளை ஐதரசன் உள்ளடங்கலாக பசுமை எரிபொருட்கள் மீது மீள விநியோகிக்க ஆரம்பித்துள்ளன.

இந்த கட்டுரையில் நிறுவனம் ஒன்று எதிர்கால பாதுகாப்பு மிக்கதாக திகழ்வதற்கு என்ன செய்ய முடியும் என நாம் ஆராய்ந்துள்ள அதேவேளை, ஒட்டு மொத்த பெறுமதி சங்கிலியும் ஒரு சூழற் தொகுதியாக இயங்குவதற்கு வடிவமைக்கப்படுவதன் மூலம் எவ்வாறு எதிர்கால பாதுகாப்பு மிக்கனவாக எவ்வாறு அமைய முடியும் என எமது அடுத்த கட்டுரை ஆராயவுள்ளது. இந்த கட்டுரையில் நிறுவனம் ஒன்று எதிர்கால பாதுகாப்பு மிக்கதாக திகழ்வதற்கு என்ன செய்ய முடியும் என நாம் ஆராய்ந்துள்ள அதேவேளை, ஒட்டு மொத்த பெறுமதி சங்கிலியும் ஒரு சூழற் தொகுதியாக இயங்குவதற்கு வடிவமைக்கப்படுவதன் மூலம் எவ்வாறு எதிர்கால பாதுகாப்பு மிக்கனவாக எவ்வாறு அமைய முடியும் என எமது அடுத்த கட்டுரை ஆராயவுள்ளது. எமது செய்தி மடலை இலகுவாக பெற மற்றும் அடுத்த வெளியீடு வெளியானவுடன் அறிவித்தலை பெற எம்முடன் இணைந்து கொள்ளுங்கள்.