

ஊக்கி

THE CATALYST

Vol.: 02 No.: 02 April - June 2008

தேசத்தின் வாங்கியாளர்

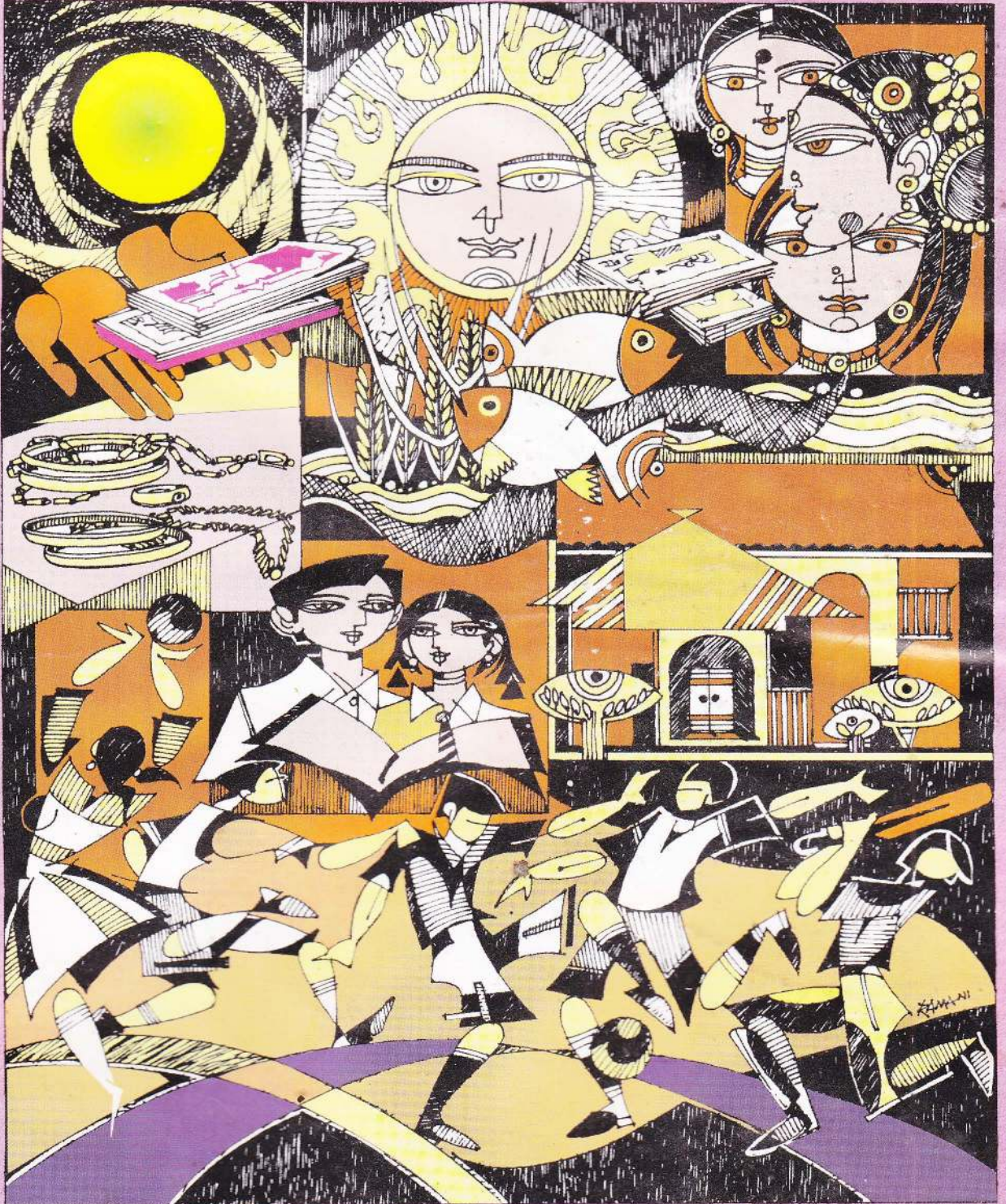


ලංකා බැංකුව இலங்கை வங்கி

மலர் : 02

இதழ் : 02

சித்திரை - ஆனி 2008



யாழ்.மாவட்ட இலங்கை வங்கி விளையாட்டு நலன்புரி, கலை, இலக்கிய மன்றம்

noolanam.org | aavanaham.org

ஊக்கி

வங்கியியல், பொருளியல், சமூகவியல் கலை
இலக்கியக் காராண்டிதழ்

THE CATALYST

Banking, Economics, Social and Art & Literary,
Quarterly Magazine

மலர் : 02

இதழ் : 02

சித்திரை - ஆனி : 2008

Vol : 02

No. : 02

April - June : 2008

Sports, Welfare and Art & Literary Association,
Bank of Ceylon,
Jaffna District.

பிரதம ஆசிரியர்

திரு. என். சிவராஜன்
B.A., S.L.C. (LITERATURE) PG Dip - Write School
(பொதுப்பாடல் முகாமைவாயாளர், வடபிராந்தியம்)

உதவியாளர் குழு

திரு. சி.ஏ.சி. வெங்கடேயன் B.A., D.W.P., M.B.A.
(பொது முகாமைவாயாளர்)
திரு. வி.எ. சிவசுந்தரமூர்த்தி B.A.
(உதவிப் பொது முகாமைவாயாளர், வடபிராந்தியம்)
திரு. க. பாலசுப்பிரமணியம்
(ஒயர்வு தெற்கு உதவிப் பொது முகாமைவாயாளர்)
திரு. A.T. கதிர்வேலு
(ஒயர்வு தெற்கு முகாமைவாயாளர்)

உதவியாளர்களின்

திரு. சிவ. பகீரதன் B.A.
திரு. சி. சிவசுந்தரமூர்த்தி B.Com (Hons)

ஆசிரியர் குழு

திரு. என். சிவசுந்தரன்
திரு. க. காளியாழ்வார்
திரு. கு. தாமசுத்திரை
திரு. பொன். பாலசுந்தரன்

உதவியாளர்கள்

திரு. ந. வசுதன்
திரு. K.K. விக்கிரமசிவசுந்தரன்
திருமதி ச. ஆராயலிங்கம்
திரு. வி. சிவசுந்தரமூர்த்தி விக்கிரமசிவசுந்தரன்

வசூலகர்ப்பு

எஸ்.என்.ஆர். ரமணி

வசூலகர்ப்பு

சுமத் பிரிண்டிங்ஸ்,
39/2, ஆடியாபாடம் வீதி, திரு. தென்செவ்வியல்.

பெயர்ச்சி

யாழ்ப்ப. மாண்பு. ஆலங்கரை வங்கி,
விறகையாட்டு துறைமுகி காவலு, ஆலங்கரை மன்றம்.

முகவரி:

பிரதம ஆசிரியர்
"உதவி"
ஆலங்கரை வங்கி,
வடபிராந்தியக் காரியாலயம்,
யாழ்ப்பாணம்.
தொலைபேசி : 021-2223126
தொலைநகல் : 021-2222735
செயல்பாடு முகவரி : bocagmnp@hotmail.com

Chief Editor

Mr. N. Sivarajnam B.A., S.L.C. (LITERATURE) PG Dip - Write School
Operations Manager, Northern Province

Advisory Committee

Mr. B.A.C. Fernando B.A., D.W.P., M.B.A.
(General Manager)
Mr. B.A. Arumainayagam B.A.
(Asst. General Manager, Northern Province)
Mr. Balasubramaniam
(Ret. Asst. General Manager)
Mr. A.T. Kathiravel
(Ret. Manager)

Sub Editors

Mr. Ala. Baheerathan B.A.
Mr. K. Sivagnanasundaram B.Com (Hons)

Editorial Committee

Mr. S. Sivapalan
Mr. K. Kasinathan
Mr. T. Nagenthiran
Mr. Pon. Balakumar

Coordinators

Mr. K. Jeyam
Mr. K.K. Vikneswaran
Mrs. K. Ramalingam
Mr. V. Sivananthavikneswaran

Layout

Miss A. Rameela

Printing

Guru Printers,
39/2, Adiyapatham Road,
Thirunelvely.

Published By

Jaffna District - Bank of Ceylon
Sports, Welfare, Art & Literary Association

Address

Chief Editor
"The Catalyst"
Bank of Ceylon,
Northern Province Office,
Jaffna.
Telephone No. : 021-2223126
Fax No. : 021-2222735
E-mail Address : bocagmnp@hotmail.com

பொருளடக்கம்

01. உள்ளே நுழையுமுன் உங்களுடன் ...	-
02. துணங்கைத்தீவில் வங்கியியல் வரலாறும் துணங்கை வங்கியின் தோற்றமும்	01
03. சமகால வங்கியியல் சாமானியர்க்கான வங்கியியலே	05
04. சர்வதேச வர்த்தகத்தில் திரட்டல்கள்/ சேகரிப்புகள்	07
05. வங்கியியலில் கடன் அட்டைகள்	11
06. Memories of My Banking Career	13
07. Marketing Audit: A Theoretical Overview	15
08. வாகுக்கையாளர் திருப்தியும், முன் அலுவலக உழழியரின் புத்திசாதாரியமும்	19
09. Importance of Team Building In Organizations	23
10. கடன் வயறுதல் தொடர்மாக வாகுக்கையாளர்களிடமிருந்து வங்கிகள் வயறும் அவணங்களுமும் வங்கி நடைமுறைகளும்	35
11. Implementation of Basel 11 Capital Adequacy Standard in Sri Lanka,	38
12. Ethics in Banking: Some Theoretical Aspects	31
13. துணங்கை துணங்கைகள், அவர்கள் எதிர்த்துள்ளும் பிரச்சினைகள்	35
14. நவீன முகாமத்துவங்கிகள்	38
15. உங்கி சஞ்சிகை மீளாய்வு	41

உங்களுடைய உதவி...

ID:02 இசை:01

என்ற எமது நான்காவது காலாண்டு வெளியீடு என ஊக்க தாமதமாக வெளியாகி வாசகர்களின் கைகளில் வலம் வந்து கொண்டிருக்கின்றது.

இலங்கை வங்கி யாழ். மாஸ்ட் விளைபாடு நீக் கழகத்தின் ஒரு சமூக சேவையாக இச்சஞ்சிகை வெளி வருவது நிகழ்ச்சி அறிந்ததே. இது முக்கியமாக உயர்கூர் வகுப்பு மாணவர்கள் நலன் கருதியும் மட்டியார்ப்பு மய்யும் மட்டியின் மீது என்பவற்றை மேற்கொள்ளுபவர் களுக்காகவும், ஏனைய கல்விசார் ஆர்வலர்களுக்காகவும் நல்ல பல ஆக்கங்களைத் தந்து கொண்டிருக்கின்றது.

இதுவரை இதன் பயன்பாடு இலங்கை கல்வியாளர் இடத்து வந்திருக்கிறது. இதில் வர்க்கம், முகாமைத்துவம், வங்கியியல் சட்டம் போன்ற பலுணைகள், உள்ளிட்ட கட்டுப்பாட்டுள்ளதால் பலதரப்பட்டவர்களை டமிருந்தும் வரவேற்புப் பெற்றுள்ளது.

ஒவ்வொரு படிப்பகத்திலும் இச்சஞ்சிகை உவழுவது நன்மை பயக்குமென நாம் நம்புகின்றோம். இது வியாபார நோக்கமற்ற சமூக மேம்பாட்டை கருத்தில் கொண்ட ஒரு சஞ்சிகை ஆகும்.

இச்சஞ்சிகையை அறிவிப்பதற்கு எவ்வாறு பெறுவதென பல ஆர்வலர்களுக்கு தெரியாமல் இருப்பதாக நாம் அறிந்து வருகின்றோம். இத்துடன் சந்தர்ப்ப பணக்கை செலுத்தி சஞ்சிகையைப் பெறுவதற்கான படிவம் ஊக்கியின் இறந்தப் பகுதியில் இணைக்கப்பட்டுள்ளது. கடின செய்து ஆர்வலர்கள் அப்பத்திரத்தைப் பூரணப்படுத்த சந்தர்ப்பணத்தின் எமக்கு அனுப்பி வைப்பதன் மூலம் எதிர்கால வெளியீடுகளைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

இதுவரை நீங்கள் வழங்கிய ஆதரவிற்கும், எதிர்கால ஒத்துழைப்பிற்கும் குங்களுக்கு இதனால் எமது நன்றியைத் தெரிவித்துக் கொள்கிறோம்.

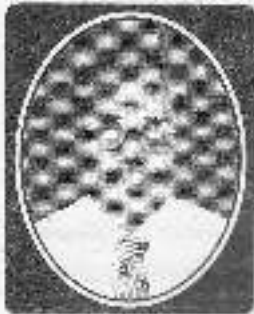
- பிரதம ஆசிரியர்

ஊக்கியில், ஊக்கமுள்ளவர்களுக்கு,

ஊக்கியின் நோக்கங்களை முன்னெடுத்துச் செல்ல, தங்கள் ஆக்கங்களை விரிவுபடுத்தி, சான்றிதழ்கள், எதிர்கால காலாண்டு சஞ்சிகைகளில் பிரசுரிக்கப்படும்.

மலர்க்குழு

ஊக்கியின் கிடைக்கும் தகவல்களை கருத்துக்களிற்கு அளிப்பீடு பின்புள்ளதனை வாரியராய்வு



இலங்கைத் தீவில் வங்கியியல் வரலாறும் இலங்கை வங்கியின் தோற்றமும்

- ஒரு கண்ணோட்டம் -

சென்ற இதழிற் தொடர்ச்சி

கொடுகடன் முகவர் நிலையங்களின் சட்டரீதியான குறைகள்

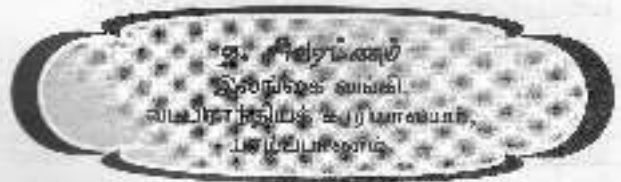
வட்டி என்பது யாது? இது பணத்தை பயன்படுத்துவதற்குரிய வட்டிகை மட்டுமல்ல, கொடுகடனை மீள்பெறுவதில் உள்ள காமதம் மற்றும் இழப்புக்களுக்கும்மான தட்டாட்டையும் உள்ளடக்கியுள்ளது.

கடனாகக் கொடுத்தவர்கள் அதனை வட்டியுடன் மீள்பெறுவதற்குரிய சட்டங்கள் அக்காலத்தில் வலுவற்றதாகவும் பற்றுக்குறைபாடும் இலங்கை அப்பொழுது விவளிய சிலில் சட்டக் கோவையும் கூட்டும்பங்குத் தொகுதி கம்பனிச் சட்டமும் காலத்திற்கு ஒவ்வாதவனாகவும் வழக்குகளை விசாரித்து முடிப்பதில் கால தாமதங்களை ஏற்படுத்துவனாகவும் இருந்தன எனவே

- ▷ தேர்மையான அடமானத்தை சட்டரீதியாக அணுகக்கூடாது.
- ▷ பிணையாக வழங்கப்பட்ட அசையா ஆதனங்கள் சம்பந்தமாக விலினை சட்டம் இயல்பால்.
- ▷ பங்குகள், காப்புறுதிகள் மூலம் முற்பணம் செயல்.
- ▷ வங்கியாளர்களின் உரிமையை தெளிவுபடுத்தல்.
- ▷ சில நிபந்தனைகளில் கிற் கொடுக்களை அகியித்தவர் சீர்தமன்ற அணுகுதி இன்றி வீற்பனை செய்வதற்கான உரிமை கொள்ளவல்லது அரசாங்க அதிகாரத்தையுடன் ஆலோசித்து ஆணையாளர்கள் சிபாரிசுசெய்தவர்.

முதலீடுகளும், சேமிப்புகளும் :

இலங்கைவர்கள் பங்குத் தொகுதிப் பரிவர்த்தனைகளில் முதலீடு செய்ய முடியாத நிலை இருந்தது. இதற்கு பிரகாச காரணம் பங்குத் தரகர்களாக இலங்கைவர் அல்லாத நிறுவாட்டவர்களை இகந்தனர். இங்மட்டு மக்கள் இதில் எடுபட முடியாதவாறு பங்குத் தரகர்கள் சங்க விகிதங்களும் கடினமாக இருந்தது



இலங்கையருக்கு கவர்ச்சிகரமான முதலீடாக இக்காலம் வரை தானியே அமைந்திருந்தது

எனவே இந்நிலையை போக்கி நிவாரணம் காணும் வழிவகைகள் ஆராயப்பட்டன.

சேமிப்புக்களைக் கூட்டி முதலீட்டினை அதிகரித்து பொருளாதார நடவடிக்கைகளை ஊக்குவிப்பதற்கு வகுக்காக கீழ்வரும் சிபாரிசுகள் விதத்துவரக்கப்பட்டன.

01. இலங்கை சேமிப்பு வங்கிகளையும், கந்தோர் சேமிப்பு வங்கிகளையும் ஒன்றிணைத்து அவற்றின் செயற்பாடுகளை பன்முடிப்படுத்துவது. இலங்கை மீள்பெறுவதற்கான விகிதகளை தாராளமயப்படுத்தி நடவடிக்கைகளை நாடளாவிய ரீதியில் வீற்படுத்தல்.
02. பின்வருவனவற்றில் மக்கள் முதலீடு செய்ய அறிவுரைகள் வழங்கப்பட்டன.
 - அ) துரால் காசு முதிர்வுத்திறம்
 - ஆ) திறைசேரி உண்டியல்
 - இ) தீர்மானச் சங்கங்களில் முதலீடு
 - ஈ) நம்பிக்கைநீறியங்களில் முதலீடு

மேற்கூறப்பட்ட விடயங்கள் உடனடியாக செயற்படுத்த தர்ப்ப முடியாவிட்டாலும் அவை செயற்படுவதற்கான ஆரம்ப நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளப்பட்டன. இத்துடன் சேமலாப நிகி பற்றிய ஆராயப்பட்டது.

காப்புறுதி :

மேலும் இவற்றிற்கெல்லாம் நன்மை பயக்கும் முதலீட்டினை கருவிபாகிய காப்புறுதி பற்றி ஆராயப்பட்டது.

15. உள்நாட்டுக் காப்புறுதித் தரப்பினர்களைக் சட்டமெய்யாக்கி இவ்வாறு இத்தகைய பெரும் தொகையாக இருந்தது.

16. உள்நாட்டு வெளிநாட்டு காப்புறுதிக் கம்பனிகளைக் கட்டுப்படுத்தும் சட்டத்தின் அங்கியம் வலியுறுத்தப்பட்டது.

17. கம்பனிகள் கூட்டணிகளைக் கட்டும் போது கட்டணமாக ரூ.25,000/- வைப்பு செய்யப்பட்டு வேண்டுமென்றால் இது பற்றியதாக காப்புறுதி நிதியிலுள்ளிருந்து ரூ. 02 இலட்சம் வரை அதிகரிக்கப்பட வேண்டும் என்றும் சிபார்சு செய்யப்பட்டது.

இலங்கையிலுள்ள காப்புறுதிக் கம்பனிகளால் பெறப்படும் சுகல கட்டணங்களும் இலங்கையிலேயே முதலீடு செய்யப்பட்டு வேண்டுமென்று ஒரு தரக்கம் இருந்தபோதும் அது தவிர்த்தப்பட்டது ஏனெனில்:

- 01. இக்கம்பனிகள் தாது இடங்களை மீண்டும் வெளிநாட்டுக் காப்புறுதிச் செய்யவேண்டும் (Reinsurance)
- 02. அவர்கள் பெறும் சுகல கட்டணங்களும் அவர்களுக்கெதிரானவைகளிலேயே முதலீடு செய்யப்படும்.

இதனால் காப்புறுதி சம்பந்தமான சுகல காப்பீட்டும் நலன்கள் பாதுகாக்கப்படக் கூடியவாறு பல சட்ட சிபார்சுகள் ஆணையாளர்களால் முடிவாக அமைந்தன.

விவரம் நிதி :

இலங்கைச் சனநாயகத்தில் பெரும்பிரதான மீனர் விவசாயிகளே விவசாயங்களாகப் பெருந்தி உண்டாகியிருந்தும் உற்பத்திகளாகவாவ விகிதப்படுத்தினை யில் அரசாங்கம் முக்கிய கவனத்தில் கொள்ள வேண்டிய கட்டாயம் இருந்தது. இது சம்பந்தமாக பின்வரும் அம்சங்கள் கருக்கில் எடுத்தது ஆராயப் பட்டன.

- 01. விவசாயிகளுக்கு உடன் வறண்டுவதில் தாலகாமத மும் கூடிய கட்டணங்களும் உள்ளனவா?
- 02. கால நிலையால் ஏற்படும் நிச்சயமற்ற கண்மை அதுவென்றிப்பாரா திட்டம்?
- 03. காணிகளின் மிகுந்த உரிமைபுறுதிகளில் நிச்சயப் படுத்தல்கள்.

இது முக்கியமானதும் தொடர்ச்சியானதுமான பிரச்சினைபாக இருப்பினால் பின்வரும் சிபார்சுகள் செய்யப்பட்டன.

அ) காணித்தீர்வைத் திணைக்களங்களது அடிக்கும் பொது மக்களுக்குரிய இடையேயான பிரச்சினைகளை தீர்ப்பதோடு மட்டும் நின்றவிடாது கவிப்பார் கோழிக் கைகள் சம்பந்தமான பிரச்சினைகளையும் தீர்த்து வைக்க வேண்டும்.

ஆ) இதற்கான செலவின் ஒரு பகுதியை உரிமைப்படுத்தும் சீரமைக்கப்பட்டவாறு காணியில் ரீது சரிய வர்ணாவிலிக்குச் சர்ப்பெய்து கொள்ளல்.

இ) விசேட இடப்பொன்றில் உரிமை முக்கியப்படுத்தி நிதிக்கான வரவுகளையும் குறைந்ததில்.

ஈ) பாழ் நிலங்களை விவசாயிகளுக்கு உரிமையுடைய யாகும் பொருட்டு விசேட வந்தபணமொன்றை உருவாக்கல்.

உ) காணிக் கொடுப்பவர்களுக்கும், பெறுவர்களுக்கும் இடையே ஏற்படும் பிரச்சினைகளை தீர்ப்பதற்கு மாவட்ட மீத்யாக "இணைக்க சனங்களை" உருவாக்க தல்.

ஊ) மீராபிட்டுகடனாளிகளுக்கு உதவி அரசாங்கம் விவசாயிகள் மீட்பு நிதியம் ஒன்றை உருவாக்க தல்.

விதழில்முறை :

இலங்கைப் பொருளாதாரமும் மக்களும் வெளிநாட்டுச் சந்தை மீது துக்கியிருந்தனர். உள்நாட்டுத் தொழில்முறையை அபிவிருத்தி செய்து உறுத்திக்கொண்ட அறிதரீயப்பதன் மூலம் வாழ்க்கைச் செலவை சமாளித்து வெளிநாட்டின் ஆதிக்கத்தை ஏற்றிக்கொடுக்கும் என நம்பப்பட்டது.

பிரதான தொழில் முறைகளிற்கான இருவகைத் தேவைகள் காணப்பட்டன.

- 01. முதலகலியோக்கத்திற்காக (Capital Expenditure)
- 02. செயற்பாட்டு செலவைகளிற்காக (Operational Expenditure)

இதில் முதலகலியை வகைபாக்கிகள் வழங்குள்ள மூலம் பெருவேண்டுமென்றால் இரண்டாவதையே வர்க்க வங்கித் தடவ்களாகவே அல்லது அரசு உதவியாகவான வங்கிகளினூடாகவே பெறப்பட வேண்டும் என சிபார்சு செய்யப்பட்டது.

சில தொழில்களின் முன்னோடித் கண்மை யானால் ஒன்று மரிய கூளவின் காரணத்தினாலேயே அரசு உதவி அளசியப்பட்டது. எனவே அரசு உதவியான வங்கிகள் இப்பொறுதியை ஏற்க

வேண்டுகொண்ட சீர்தரம் செய்யப்பட்ட போதும், பின்வருவன இதற்கு இடர்களாக காணப்பட்டன.

01. கொழும்பு முயற்சியின் சாத்தியக்கூறு (Feasibility)
02. இச்சூகந்திபக் கால ஏற்றைவானதாக இருக்காமல் கந்த இடர் (Risk) நீக்கக்கூற யார் பொறுப்பெடுப்பது?
03. இப்படியான சந்தர்ப்பத்தில், தரக உத்தரவாதத்தை (Credit Guarantee) அரசு உதவியுடனான வங்கிக்கு வழங்கல்.
04. இதற்கென கொழும்பு துறை வங்கி மூன்றை உருவாக்குதல்.
05. குடிசைக் கைத்தொழிலுக்கான நிதியை பிரதான கைத்தொழில் கூட்டுறவு வங்கிகள் மற்றும் கொடுகடள் சங்கங்கள் ஆகியவற்றிலிருந்து பெறல். அத்துடன் அரசு உதவியுடனான வங்கிகளிடமிருந்து உதவிகளைப் பெறல்.

சந்தைப்படுத்தல் முறை :

வங்கிகளிலிருந்து தொழிலாளர்களுக்குள்ளும் உற்பத்திப் பொருட்களை துண்டித்துக் கொடுக்கும் களத்தினைப் பயன்படுத்தும் நாடெங்கும் விநியோகம் செய்வதற்கும் அதனுடன் இரகசியம் செய்யப்பட்ட கொடுக்களைப் பல்வேறு இடங்களுக்கு எடுத்துச் செல்லுதற்கும் பொருளாதாரத்தில் முக்கிய இடம் அகற்றிய வரியமானதொன்றாகவும் உருவாக்கப்பட்டது. இதற்கென பண அடிப்பிடுகளை செய்வதற்கு நிதியை மையப்படுத்தப்பட்ட வந்தாயில்லா இறுக்க விலை:

எனவே சந்தைப்படுத்தல் கொடுகடன் வசதிகளையும் குடிமான பணக் காலகாலகளை அமைப்பதற்கான வழிவகைகளையும் ஏற்படுத்தாமல் விநியோகம் செய்யப்பட்டது.

அத்துடன் சந்தைப்படுத்தல் சம்பந்தமாக பின்வரும் விதமுடிகளில் வழங்கப்பட்டன.

- அ) விவசாயிகள் தமது உற்பத்திகளை நியாயமான விலையில் விற்கக்கூற சந்தைப்படுத்தல் சங்கங்களை உருவாக்குதல்.
- ஆ) இதற்கென கூட்டுப்பங்கு தொகுதி கம்பனிகள் உருவாக்கப்பட்டு அவை விவசாயத் திணைக்களத்துடன் தொடர்பு வரக்கூறல் விடப்படவேண்டும்.
- இ) இதன் செயற்பாடுகள் கூட்டுறவுத் திணைக்களத்தின்கீழ் சீர்ப்பாக அடியை வேண்டுகொண்டவர்

தனிப்பட்ட கடைக்காரர்கள், விவசாயிகளுக்கே சீர்ப்பாக உதவ வேண்டுகொண்டவர் இதற்கென ஆரம்ப காலத்தில் அரசிடமிருந்து உதவிகளைப் பெறலாம் எனவும் கூறப்பட்டது.

கூட்டுறவு :

நாட்டிலிருந்து கூட்டுறவு இயக்கங்களின் செயற்பாடுகள் இன்னமும் கழிக்கப்படுவதற்கிலேயே இருந்தன. கிராமியப் பொருளாதார வாழ்வின் விநியோக மாதிரியை இவை தொடர்ந்தன.

எனவே இதன் பண்புகளுக்கான காரணங்களைக் கண்டறிந்து இந்த அமைப்பை சக்கமிக்கதாகக் கொண்டுகொண்ட சீர்தரம் செய்யப்பட்டது.

நானவீதயானவை :

நாணயக் கிளாக்கையின் மாற்றம்

இதில் முக்கியமான விடயமாக கருதப்பட்டது புனக்கத்திலிருந்து நாணயம் கொள்வனவுக்கு ஏதாவது மாற்றம் கொண்டுவர வேண்டுமா? என்பதே. இக்காலகட்டத்தில் நாணய ஆணைக்குழு என்ற அடியைப் நாணயக் கொள்கை சம்பந்தமான விடயங்களைக் கவனித்துவந்தது.

கிறிஸ்தும் விடயங்கள் ஆராயப்பட்டன.

- 01) அப்போ இலங்கையில் வேளிநாட்டு அமைதிக்கு தானாக தயா வேற்றிகரமாகக் கொடுத்திருந்த வந்தது.
- 02) இலங்கை இந்திய வர்க்ககத்தையும் நாட்டிலுள்ள தொழிலாளர் பிரச்சனைகளையும் காரணமாக கொள்கையின் மாற்றம் என்னையுடன்க்கும்?
- 03) நாணயக் கொள்கை மாற்றக்கிணல் வெளிப்பட்டு முகவிரிகள் குறைந்து எதிர்கால முன்னேற்றங்கள் பாதிக்கப்படலாம்.

இவற்றை ஆராய்ந்த ஆணையாளர்களும் ஏற்கனவே இருந்த நாணய ஆணைக்குழுவும் அப்போ நிலவிய கூட்டமைப்பில் மாற்றம் அவசியம் தந்து வகை கருதினர்.

கச்சேரியில் உள்ள பணம் :

உள்ளூர் கொடுப்பனவுகளுக்கு வசதி செய்யவும் கொடுகடன் அடித்தளத்தை விஸ்தரித்து பணச் சந்தையை விரிவுபடுத்தவும் கச்சேரியில் பதுக்கி வைக்கப்பட்டிருக்கும் திறைசேரி நிதியைக்கொண்ட அரசு உதவியுடன் வங்கிகளிலுடனான வங்கித் தொழிலுக்கு

கொண்டு வர வேண்டுமென விதமுறு செய்யப்பட்டது (Fund Management Concept)

ஆயிரங்களுக்குப் பரிந்து :

வங்கிக் தொழில் சிறுபும் இலங்கையறக்கு தகுந்த பயிற்சி உள்ளவர்கள் கூட்டுறவு இயக்கத்தை விரிவுபடுத்தும் பொருட்டு கூட்டுறவு பற்றிய கல்விமையும் அளிப்பதற்கு சிறுங்குகள் செய்யப்பட வேண்டுமென சிபார்சு செய்யப்பட்டது.

வொருளாதாரம் பற்றிய அறிவு :

நாட்டில் பல வொருளாதார சிக்கல்கள் காணப்பட்டன. இவை பற்றிய அறிவு இலங்கையறக்கு அவசியம் கேள்விப்பட்டது. வொருளாதாரம் கல்வியின் மூலமும் ஆய்வுகள் மற்றும் தாள்கள் சேமிப்புகள் மூலமும் சரியான கிட்டங்களை வகுத்து நடைமுறைப் படுத்த முடியும் என உணரப்பட்டதால் வொருளாதார ஆலோசனைச் சபை ஒன்று நிறுவப்பட வேண்டுமென பரிந்துரைக்கப்பட்டது. அதனால் இச்சபை அரசாங்க

"புள்ளிவிபரத் திணைக்களத்தின்" உதவியையும் பெறவேண்டுமெனவும் சுட்டிக் காட்டப்பட்டது.

புள்ளிவிபரங்கள் :

ஆணைக்குழுமூலம் அது தனது நடவடிக்கைகளின் பொது சரியான தகவல்களையும், புள்ளிவிபரங்களையும் பெறுவதில் பெரும் சீரமைப்பு. இதனால் இவர்களுக்கு வேண்டியதும் போதுமானதமான தகவல்கள் கிடைக்கவில்லை. எனவே அரசாங்க புள்ளிவிபரத் திணைக்களத்தினை மறுசீரமைத்து பொது மக்களிடமிருந்து குரல்களைப் பெற சட்டரீதியான அதிகாரத்தை வழங்கி பொருளாதார ஆலோசனைச் சபையுடன் இணைந்து தேசிய கமிட்டிசுத்திற்கு பாடுபட வேண்டுமென கோரிக்கைவிடப்பட்டது.

பகுதி 6 இல் தொடரும்

நன்றி:

"வளர்ச்சிப் பாதையில்"

இலங்கை வங்கியின் முதல் 50 வருடங்கள்"

Then what...?



Henry Ford bought flowers for his wife from a shop every Friday evening. Once, he asked the old florist, "Gentleman, you have a good shop. Why not open a branch?" Florist, "Sir, then what?" Henry Ford, "You will then have several branches in Detroit." Florist, "Sir, then what?" Henry Ford, "Then all over the USA." Florist, "Sir, then what?" Henry Ford, angrily, "Damn it, you will then be able to relax." Florist, "That is what I am doing even now." Ford walked away sheepishly.

சமூக வங்கியியல் சமூகநியர்க்கான வங்கியியலே

உலகளாட்சி யுத்தியில் புகோளாயமாதல் பெரும் செல்வாக்கினைச் செலுத்திப் பல்புறநகரங்களும் பெரும் மாற்றங்களை ஏற்படுத்தி வருகின்றது. இம்மாற்றங்களில் பலவகையையும்; எசுதிகளுளையும்; தம் நடட்டின் மாநகர, நகர்ப்புறங்கள், அணுபவிக்கப் பெரும்பாலான கிராமிய, வறியமக்கள் அனுபவிக்க முடியாதவர்களையும் உள்ளனர். அந்தவகையில் வங்கியியற்சாற்றையப் பொறுத்தவரையில் கம்நாட்டின் மொத்தக் குடித் தொகையில் ஏறத்தாழ 40% திகைய வங்கியியலைப் பயன்படுத்துகின்றனர். அதேவேளை இவ்விரைய வங்கியியற் சேவைகளில் 80% மான பணப்பாய்சல் பாரம்பரிய வங்கியியற் செயற்பாடுகளிற்களினேயே புள்ளின்றது. இப் பின்னரையில் நின்றுநோக்கும் போது வங்கியியலிற்கு வெளிப்புற நிர்ணய பெருக்கொகையான மக்களைச் சென்றடைய வேண்டியதான ஒரு வண்ணாயமான செயற்றின் வாய்ந்த வங்கிச் சேவை வடிவமைக்கப்பட்டுச் சமூகமயப்படுத்தப்பட வேண்டியது சமூகநியதியாதின்றது. இன்று வெளிநாட்டு வேலைஊழியர், அபிவிருத்தி வங்கியியற் கடன்கள் என்பன மூலம் ஒரு நிக நுண்ணிய சதவீத கிராமிய சமூகமே வங்கிச் சேவைகளைப் பெற்றுக்கொள்கின்றது. உதாரணமாக நமது நாட்டிலுள்ள பன்னிரண்டு இலட்சம் விவசாயிகளில் ஏறத்தாழ 50,000 நட்டபட்ட விவசாயிகளை சிர்வங்கா மத்தியவங்கியின் அனுசரணையுடன்றம் நாட்டு வங்கிகளால் வழங்கப்படும் பயிற்செய்கைக்காக வங்களைப் பெறுகின்றனர்.

இன்று வளர்ச்சி கண்டுள்ள கொழும்புநட்டபத்தைப் பயன்படுத்தி வ்சேடமாதத் தொர்ப்பால் முறைகள் மூலம் வங்கித் கொழும்பாடுகளிற்கு அப்பால் உள்ளவர்களை வங்கிச் செயற்பாடுகளிற்குள் உள்ளாங்க வேண்டிய தேவை அவசியமாகின்றது. இந்த உள்ளாங்கலானது கிராமிய சமூகங்களில் வாழ்ந்து கொண்டிருக்கின்ற வறிய, சாமானிய மக்களால் தாங்கிக்கொள்ளக்கூடிய செலவினங்களிற்கு உட்பட்டு அவர்களால் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய சேவைகளாகவும் இருக்கவேண்டும். பொதுத்துறைகளும், சேவைகளும் எதநாட்டிலும் முதன்மையாகவும், சிறப்பாகவும் சாயாவிபர்களைச் சென்றடைய வேண்டிய நிக அவசியமானதாகும். அந்தவகையில் வங்கித்துறை மக்கள் சார் பொதுத்துறையாக

விளங்குவதனால் அது எவ்வித கடங்கலமின்றி பாரம்பரிய மின்றிச் சகலவரமும் சென்றடையவேண்டும்.



இன்றைய கிராமிய சமூகங்களில் பொதுவாக வறுமையும் வேலைபின்மையும் பரிபரிசீலனைகளாக விளங்குகின்றன. அதேவேளை ஒரு நாட்டில் ஏற்படும் பொருளியல் ரீதியான மாற்றங்கள் சமத்துவம் சமூகநியமான மனத்தாங்கல்கள் பரிவினைகள் என்பனவற்றையும் ஏற்படுத்தாது இருக்க வேண்டும் என்பதே நியாயமும், கர்மமாமும். இதற்கான வழிகளில் ஒன்றே அவைவற்றக்குமான வங்கிச் சேவை ஆகும். அதாவது வங்கியியல் ஒரு சமூகமய நிர்ணயமட்டும் வன்ற நிலையில் இருந்து முழு சமூகமயத்திற்கும் எவ்மறவேண்டிய கடப்பாடு உள்ளது. இச் சமூகப் பொறுப்பினை நமது நாட்டிலுள்ள அரசவங்கிகள் மீதுமட்டும் சுமத்தாது தேசியநலன் கருதி உள்நாட்டு வெளிநாட்டு வந்தக வங்கிகளும் இச் செயற்பாடுகளில் இணைய வேண்டும். இதற்காகக் கீழ்க்கண்ட நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும்.



அ) கிராமங்களில் வங்கிப் பழக்க வழக்கங்கள் பற்றிய அறிவற்றவர்களிற்கு சீன உபுர்வமாக, இலகுமுறையில் அறிவு, ட்ட வங்கிப் பழக்க வழக்கங்களின் தன்னார்வத்தை உருவாக்கல்.

ஆ) இன்று பெரும்பாலான வங்கிகள் கிராமிய சமூகங்களில் சேமிப்புக் கணக்குகளைக் கிரப்பதில் ஆர்வம் காட்டுகின்றது ஆனால் வெறும் சேமிப்பு புத்தகத்தை மட்டும் ஒருவர் வைத்துக் கொண்டு சகலவங்கிச் சேவைகளையும் பெற்றுவிட்டு முடியாது எனவே சகலவங்கிச் சேவைகளும் கிராமமட்டத்தில் சாதாரண மனிதர்களிற்குக் கிட்டு வகையில் விஸ்தரிக்கப்படவேண்டும்.

இ) சமூகவியல்களின் சமூக பொருளாதார நிலைகளைக் கருத்தில் கொண்டு பின்வரும் வங்கிச் செயல்பாடுகளிற்கு முக்கியத்துவம் கொடுக்க வேண்டும்.

- 1) கடன்கள் மீதான குவிவையம்
- 2) முன்னர்மைத் துறைகளிற்கான கடன் வசதிகள்
- 3) வைப்பு கடன் என்பனவற்றிற்கான வட்டிவீதங்களில் மாற்றியின்மைப்பாடு
- 4) சமூக வங்கியியல்

வங்கியியல் சேவைகள் சாமானியர்களைச் சென்றடைய வேண்டும் என்ற இயக்க அல்லது தொலைநோக்கு எய்தப்பட வேண்டுமாயின்,

அ) கிராமிய பட்டணப் பகுதிகளில் உள்ள சிறிய வர்த்தகர்கள், பொய்யாரிகள், சேவை வழங்குனர்கள், விவசாயக்கூலிகள் என்போரிடமிருந்து குறைந்த வட்டியில் கடன் வசதிகளை வழங்கல்.

ஆ) சமூகசார்புக்குழுக்கள் அல்லது அடிமட்டக்குழுக்கள் கிராமிய மட்டத்தில் அரசு அசூசார்பு நிறுவனங்களின் அனுசரணையுடன் வங்கிச் செயல்பாடுகளைச் செயல்படுத்திச் சிக்கலான சேமிப்பு என்பனவற்றின் முக்கியத்துவம் உணர்த்தப்பட்டு சேமிப்புக்கு வர்ப்பு விகிதாசாரத்தில் கடன் வசதிகள் வழங்கப்பட வேண்டும். இதன் மூலம் கடன் வசதிகளை சேமிப்பும் பழுக்கத்தூண்டாக வளர்க்கக்கூடுகலாம்.

இ) சிறுவர் வசாயிகளிற்கான உற்பத்திக் கடன், உற்பாக்ககளைச் சேமிக்கும் சிறுகளஞ்சியங்கள் அமைப்பதற்கான கடன் என்பன வெறுங்கால் வங்கிச் சேவை மூலம் எடுத்துச் செல்லப்பட வேண்டும்.

ஈ) வங்கியியல் தொடர்பான அறிவுடன் நிகியியல் வங்கிகளற்ற சேவை அடிப்படையில் வங்கிகளால் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும். இதில் இன்றிணைந்த பண்பண முறைகள், சந்தை நிலவரங்கள், அண்மைக்கால உற்பத்தி சார்மோக்கிகள், நிதிமுகாமைத்தகம், கடன் மீளப்படி என்பன ஒரு கற்கையாக அன்றிச் சிவகையுள்ளவன தலந்துணையாடல் மூலம் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும்.

உ) வழங்கப்படும் கடன் வசதிகள் நுகர்ச்சித் தேவைக்குப் பரப்படுத்தப்படாத வகையில் மாற்றுவதிகளை வங்கிகள் கையாளவேண்டும். விவசாயிகளிற்கான கடன் அட்டைகள் உள்ளீடுகளிற்கான பணத்தை வழங்குகள்களிற்கு "வங்கி ஆணையாக" வழங்கல் போன்றன அநீதமாக நிக்ப்படவேண்டும்.

எ) கிராமிய மட்டத்தில் சிறிய, நடுத்தரக் கைத் தொழில் முயற்சிகளை ஆய்நிக்கப் பயனான களின் குறைந்த வல்லை நிக்) பங்களிப்புடன் கடன் வசதிகள் வழங்கப்படவேண்டும். இம் முயற்சிகள் உள்ளூர் மூலவளங்களைப் பயன்படுத்தி இறக்குமதிக்கான பிரதியீட்டுப் பொருட்களின் உற்பாக்கித்த முன்னர்மை வழங்க வேண்டும். இதன் மூலம் கிராமியத் துறையில் வேலைவாய்ப்பினையும் வழங்கமுடியும்.

ஏ) காணியங்கிப் பணப்பொறி இயந்திரங்கள், வங்கிச் சேவைகள் கிடைக்க முடியாத பிரதேசங்களிலுள்ள பொதுமக்கள் கடன் இடங்களில் எந்தாப்புகள் மூலம் விவசாயிகள், சயதொழிலாளர்கள் தங்கள் ஓய்வு நேரங்களில் அது அதிகாலை பாகவோ அல்லது இரவுப்பொழுதாகவோ இருப்பினும் தங்கள் பணங்களை மீள்ப பெறுமுடியும். அதேபோல பணங்களை வைப்புச் செய்வதற்கான மாற்று வழியும் உருவாக்கப்படலாம்.

ஐ) வங்கிச் சேவைகள் கிடைக்காத பிரதேசங்களில் நடமாடும் வங்கிச் சேவைகள், இல்லங்கள் தொறுமான வங்கிச் சேவை (Door to door banking) போன்றன மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும்.

ஐ) கிராமிய சமூகங்களில் உயர்கல்வி, தொழில் நுட்பக் கல்வி, பல்கலைக்கழகக்கல்வி பயிலும் மாணவர்களின் கல்வித் தேவைக்கான கடன்கள் இலகு பிணைத்துடனும், இலகுவான மீள் செலுத்தும் தொகைகளுடனும் வழங்கப்பட வேண்டும். இதன் மூலம் எதிர்காலக் கிராமியத் தலைமுறையொன்று வங்கித் துறையுடன் நெருங்கவும், ஊட்டவழி ஒரு தருணமாக அமையும்.

இறுதியாகச் சமகால வங்கியியலை நோக்குகையில் பூகோளமயாதலினால் உருவான திறந்த சந்தை வங்கித் தொழிலும் கரும் போட்டியை உருவாக்கியுள்ளது. இதற்கு நம்நாட்டில் 23 வர்த்தக வங்கிகளும், 14 வீசேடப்படுத்தப்பட்ட அபிவிருத்தி சார் வங்கிகளும் செயற்படுவது சிறந்த சான்றாகும். மாநகர, நகர்ப்புறச் சந்தைப்படுத்தல் இவ்வங்கிகளால் பங்கிடப்பட்டு விட்டன. இதனால் எதிர்காலத்தில் இவை கிராமிய வங்கியியலை நோக்கி நகரவேண்டிய கட்டாயத்திற்குள் தள்ளப்பட்டுள்ளன. சாமானியர்க்கான வங்கியியல் மேம்படுத்தப்படும் போது அது குறைந்த வல்லை இயாபக்துடன் அடிய மிகப்பெரிய விஸ்திரணம் கொண்ட ஒரு வங்கியியல் நடவடிக்கையாக மாறும் என்பதில் ஐயமில்லை. இதற்கு தக்கிரோதாயங்கள் சார்ந்த நடவடிக்கை பிரயோகிக்கப்பட வேண்டும், இதை வங்கிகள் எவ்வாறு கையாளப் போகின்றன என்பதே எம்முன்னுள்ள கேள்வியாகும்.

சர்வதேச வர்த்தகத்தில் திரட்டல்கள்/சேரிப்புகள்

சர்வதேச வர்த்தகத்தில் பொருட்கள் சேவைகளிற்கான கொடுப்பனவு இடம்பெறும் வழிமுறைகள் பல உள்ளன. அவற்றில் ஆவணங்களைத் திரட்டலுக்கு அல்லது சேரிப்புக்களை வழங்கிவிடுவதாக திருப்பிக் கொடுப்பனவை பெற்றுக்கொள்ளும் முறையே திரட்டல்கள் அல்லது சேரிப்புக்கள் ஏற்படுகின்றன. ஏற்றுமதியாளரும் இறக்குமதியாளரும் தம்மிடையிலான விற்பனை ஒப்பந்தக்கீழ் (Sales Contract) இத்தரையான முறை கொடுப்பனவைத் தீர்த்துக் கொள்வதாக முடிவு செய்திருப்பார். விற்பனை, இறக்குமதி என்பது ஏற்றுமதியாளரும், இறக்குமதியாளரும் பொருட்கள், சேவைகள் தொடர்பான விலை விரங்குகள், பெறுமதி, பொதி செய்யும் முறை, எந்த இடத்தில் இருந்து எந்த இடம் வரை எப்படிப் பொருட்கள் கொண்டு செல்லப்படுகும், காப்புறுதி விரங்குகள் தேவையான ஆவணங்கள் போன்ற விவரங்களை முன்னகட்டியே கிரிமாளிக்கிக் கொள்வது ஆகும். இவ் ஒப்பந்தம் ஏற்றுத்து முடிவாகவோ அன்றியோ இருக்கலாம். பொதுவாக விற்பனையாளரிடமிருந்து அனுப்பப்படும் பேரலை கூறிய, பொருட்கள் தொடர்பான விவரங்கள் அடங்கிய முன் விலைப் பட்டியலை (Proforma Invoice) இறக்குமதியாளர் ஒப்பமிட்டு தரும் அவருக்கு அனுப்பும் போது இவ் ஒப்பந்தம் உருவாகின்றது. இவ் ஒப்பந்தத்தில் பொருட்களுக்கான கொடுப்பனவு முறையாக திரட்டல்கள் முறை தெரிவு செய்யப்பட்டிருக்கால் இறக்குமதியாளரும் அதைப் பின்பற்றல் வேண்டும்.

ஏற்றுமதியாளர் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்து விட்டு அதற்குரிய ஆவணங்களை இறக்குமதியாளருக்கு அனுப்பினாலே அவர் அவ் ஆவணங்களைக் கொண்டு தனது நாட்டில் கய் கொடுக்களைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும். இந்த ஆவணங்கள் என்ன போது

- | | |
|-------------------------|-------------------------|
| விவரப்பட்டியல் | - Invoice |
| பொதியாளர் | - Packing List |
| உறுதிக்கீட்டு சான்றிதழ் | - Certificate Of Origin |
| கப்பல்பத்திரம் | - Bill Of Lading |
| விமான வழிப்பத்திரம் | - Airway Bill |
| காப்புறுதிப்பத்திரம் | - Insurance Certificate |
| மாற்றுண்டியல் | - Bill Of Exchange |

போன்றவை யாகும். இவற்றில் போக்குவரத்து ஆவணங்களான (Transport Documents) கப்பல் பத்திரம், விமான வழிப்பத்திரம் என்பவற்றின் மூலமே பொருட்களுக்குரிய உரிமை யாளர் யார் என்பது கிரிமாளிக்கப்படுவதால் அதை முக்கியமானவையாகும்.

மேற்படி ஆவணங்களை நேரடியாக இறக்குமதியாளருக்கு அனுப்பினால் அவர் அவ் வரங்களைக் கொண்டு பொருட்களைப் பெற்றுக்கொண்டு அதற்குரிய பெறுமதியை ஏற்றுமதியாளருக்கு அனுப்பாமல் விடக்கூடிய ஆபத்து உள்ளது. எனவே தான் நேரடியாக இறக்குமதியாளருக்கு அனுப்பாமல் தனது வங்கியின் கொடுத்து அவர்களுக்கு சல சலையுத்தல்களையும் வழங்குகின்றார். அந்த அறிவுறுக்கல்களில் அவ் ஆவணங்களை இறக்குமதியாளர் வங்கிக்கு அனுப்பி அந்த வங்கி மூலம் தனது அறிவுறுத்தல்களின் படி பொருட்களுக்குரிய பெறுமதியைப் பெற்றுக் கொள்ளும் முறையே திரட்டல்கள் அல்லது சேரிப்புகள் ஏற்படுகின்றன. இவ் நூலையக்கமதமுடைய போன்று ஏற்றுமதியாளருக்கு அவரின் ஏற்றுமதிக்கான கொடுப்பனவு சர்வதேச அல்லது இறக்குமதியாளர் தான் வீதும்பிய பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்ளுவதற்கு வங்கிகளின் உத்தரவாகும். ஏதும் இல்லாவிடின் என்பது சிகவும் குறிப்பிட வேண்டிய விடயமாகும். திரட்டல் முறையில் வங்கிகள் வெறும் முகவர்களாக மட்டுமே செயல்படுகின்றன என்பது உணர்த்தப்பட வேண்டிய ஒன்றாகும்.



S. Jesuthasan AIE
Bank Of Ceylon
Offshore Banking Division,
No. 4, Banks Of Ceylon Bldg,
Colombo.

திரட்டல்களில் வெவ்வேறு நாட்டைச் சேர்ந்த நபர்கள் அல்லது கம்பனிகள், வங்கிகள் ஈடுபடுவதால் ஏதாவது பிணக்குகள் (DISPUTES) ஏற்பட்டால் அவற்றுக்கு தீர்ப்புக்காக ஏதாவது நாட்டுச் சட்டம் அல்லது ஏதாவது வங்கியின் நடைமுறையை அமுல்படுத்துவது என்ற பிரச்சினை இந்த ஏடுகளைப்படி அப்படி ஏதாவது பிணக்குகள் ஏற்பட்டால் அவற்றை இலகுவாகத் தீர்த்துக் கொள்ளவும், திரட்டல் முறைகளை இலகுவாகத் துவக்கக்காரகவும் சர்வதேச வர்த்தக சம்மேளத்தினால் (International Chamber Of

Commercial) சில விதிமுறைகள் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட
 நள்ளை இவை திரட்டலுக்கான சீர்தரக்கப்பட்ட
 விதிமுறைகள் (Uniform Rules For Collections) என்ற
 சுருப்புகின்றன இக்க விதிமுறைகளும் உலக
 வர்த்தக நடைமுறைகளில் ஏற்படும் மாற்றங்கள்,
 வளர்ச்சிகள், போக்குவரத்து முறைகளின் புதிய
 பரிணாமங்களும் வளர்ச்சியும், தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி,
 முன்னேற்றங்கள் காலத்தின் தேவை என்பவற்றைக்
 கருத்தில் கொண்டு காலக்கிற்கு காலம் மாற்றி
 அமைக்கப்படுகின்றன. அந்த வகையில் கம்போது
 நடைமுறையிலுள்ள விதிகள் 'திரட்டலுக்கான
 சீர்தரக்கப்பட்ட விதிமுறைகள் - சர்வதேச வர்த்தக
 அபிவிருத்தி நிறுவனம்' (Uniform Rules For
 Collections - International Chamber Of Commerce
 Publication No - 522) என்பதும்; இலாகாச் சுருக்கமாக
 U R C - 522 என்ற சுருவர் இந்தப் பிரசுரத்தில் 26
 விதிமுறைகள் வெவ்வேறு தலைப்புகளின் கீழ்
 விவரமாகக் சுருப்பில் உள்ளன. எங்கேவிடும்
 ஆவணங்கள் திரட்டக்கூடிய வற்று அவ்வப்படு
 போது திரட்டக்கூடிய அறிவுறுத்தல்களுடன்
 இக்கத் திரட்டக்கூடிய சீர்தரக்கப்பட்ட விதிமுறை
 கள் இவ் 522 இர்து அமைவனது என்ற வசதமும் இடம்
 பெறும்.

இக்க விதிமுறைகளில் திரட்டல் என்பதற்கு
 வரைவிலக்கணம் பின்வருமாறு சுருப்பில் உள்ளது.

1. தொடுப்பனைவப் பெற்றுக் கொள்ளு அல்லது
 ஏற்றக் கொள்ளையெடுத்துக் கொள்ளு
2. தொடுப்பனைவது எதிராக அல்லது ஏற்றுக்
 கொள்ளவது எதிராக ஆவணங்களைக்
 காண்பிப்பது.
3. வேறு நிபந்தனைகளுக்கீழ், முறைகளுக்கும்
 எதிராக ஆவணங்களைக் கையளிப்பது. என்ப
 தூதம் திரட்டல்களுக்கான அனுப்பி வைக்கப் படும்
 ஆவணங்கள் இரண்டு வகையாக அமைகின்றன.

- (i) நிதி ஆவணங்கள் - (Financial Documents)
- (ii) வர்த்தக ஆவணங்கள் - (Commercial Documents)

நிதி ஆவணங்கள் :

நிதி ஆவணங்களில் காணொலை, உண்டாவல்,
 மாற்றுண்டியல், வாக்குறுத்திப்பத்திரம், மற்றும் இவை
 போன்ற தொடுப்பனைவான பணத்தைப் பெற்றுக்
 கொள்ளும் கருவிகள் அடங்கும்.

வர்த்தக ஆவணங்கள் :

வர்த்தக ஆவணங்களில் விளைபட்டியல்,
 கிரான்ட் பத்திரம், விவான வழிப்பத்திரம், உற்பத்திச்
 சான்றிதழ், காப்புறுதிப் பத்திரம், பொதியப்பட்டியல்
 போன்றவை அடங்கும்.

திரட்டலுக்கு அனுப்பி வைக்கப்படும் ஆவணங்
 களால் பெறும் திரட்டல் இரண்டு வகையாகப்
 பிரிக்கப்படும் இவ்வது.

- (i) தூய திரட்டல் - (Clean Collection)
- (ii) ஆவணத்திரட்டல் - (Documentary Collection)

தூய திரட்டல் அல்லது மாசற்ற திரட்டல் :
 (Clean Collection)

திரட்டலுக்கு என்ற அனுப்பி வைக்கப்படும்
 ஆவணங்களில் தனியே நிதி ஆவணங்கள் மட்டும் இடம்
 பெறும் அது தூய திரட்டல் எனக் கருபடுகின்றது.

ஆவணத்திரட்டல் : (Documentary Collection)

திரட்டலுக்கு என்ற அனுப்பி வைக்கப்படும்
 ஆவணங்களில்

- (a) தனிபேயர்க்கு ஆவணங்கள் மட்டும் கையளப்
 பட்டால்
- (b) வர்த்தக ஆவணங்களுடன் நிதி ஆவணங்
 களும் சேர்த்துக் கையளப்பட்டால் அது
 ஆவணத்திரட்டல் என்று கருபடுகின்றது.

திரட்டலில் கருபடும் முக்கிய தரப்பினர்

- (i) முதல்வர் / வரைந்தவர் (Principal / Drawee)
- (ii) அனுப்பி வைப்பி (Remitting Bank)
- (iii) திரட்டும் வங்கி (Collecting Bank)
- (iv) காப்பிக்குக் காண்பி (Presenting Bank)
- (v) வரைப்பி (Drawee)

(i) முதல்வர் / வரைந்தவர்

இவரே ஆவணங்களைத் திரட்டலுக்கு அனுப்பி
 வைக்கும் தனது வங்கியில் கொடுத்து திரட்டல்
 களுக்கான அறிவுறுத்தல்களையும் வழங்கு
 கின்றார். இவ் வங்கியிலேயே வரைந்தவர் தனது
 வங்கி நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்பவராக
 காணப்படுவார்.

(ii) அனுப்பி வைப்பி

வரைந்தவர் திரட்டலைக் கையளும்படி இக்க
 வங்கியிடமே தனது ஆவணங்களைக் கொடுத்து
 திரட்டலுக்கான அறிவுறுத்தல்களையும் வழங்கு
 கின்றார். இவ் வங்கியிலேயே வரைந்தவர் தனது
 வங்கி நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்பவராக
 காணப்படுவார்.

(iii) திரட்டும் / சேகரிக்கும் வங்கி

நினைபும் வங்கியைத் தவிர திரட்டி வைச்
 செய்படுக்கும் அல்லது ஒருங்கிணைக்கும் வங்கி
 திரட்டும் வங்கி எனப்படும். பொதுவாக
 வரையப்படும் இடத்திலுள்ள அனுப்பி வைப்பின்
 தொடுப்பி வங்கி (Correspondent Bank) மாகவே
 இது இருக்கும்.

(IV) சமர்ப்பீக்கும் வங்கி

இவ் வங்கியை வரையப்பட்டவருக்கு திரட்டில் கட்டப்படும் அறிவுறுத்தல்களுக்கு அனுமதி ஆவணங்களைச் சமர்ப்பிக்கின்றது. அநேகமாக இவ் வங்கியிலேயே வரைப்பாட்டி வந்த தனது வங்கி நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்பவராக இருப்பார். சில சமயங்களில் திரட்டும் வங்கியும், சமர்ப்பிக்கும் வங்கியும் ஒன்றாகவே இருக்கும்.

(V) வரையப்பட்டவர்

திரட்டில் அறிவுறுத்தல்களுக்கு அனுமதி ஆவணங்களை இவருக்கே சமர்ப்பிக்கப்படுகின்றன.

திரட்டல்களுக்கு அனுப்பப்படும் ஆவணங்களுக்குள் திரட்டிலுள்ள அறிவுறுத்தல்கள் கட்டப்படும் இணைக்கப்பட்ட வேண்டும் என்பது திரட்டிலுள்ள சீராக்கட்டாட்டி விதிமுறைகள் பிரகார இல. 522 (URC - 522) இல் விதி இல. 4 இல் தெளிவாகக் கூறப்பட்டுள்ளது.

திரட்டில்களுக்குள்ள அறிவுறுத்தல்களில் (Collection Instructions) கீழ்க்கூறப்பட்டுள்ள விடயங்கள் / சமர்ப்பிகள் கட்டப்படும் இடம் பெற்றிருக்க வேண்டும்.

1. அனுப்பும் வங்கி தொடர்பான முழு விபரம்
வங்கியின் முழுப்பெயர், விலாசம், தொலை பேசி, தொலை நகல் இலக்கங்கள், அதற்கான வங்கியின் சுவிட்சுடிபிசி (Swift Code) போன்றவை யாதும்.
2. முகவரி அல்லது வரைந்தவர் தொடர்பான முழு விபரம்
அவரின் முழுப்பெயர், விலாசம், தொலை பேசி, தொலைநகல் இலக்கங்கள் போன்றவை யாதும்.
3. வரைப்பாட்டி வந்த தொடர்பான முழு விபரம்
அவரின் முழுப்பெயர், விலாசம், தொலைபேசி, தொலை நகல், இலக்கங்கள் தேவைபெறப்படுகின்ற யாதும் தொடர்பு கொள்ள வேண்டும் என்ற விபரங்கள்.
4. சமர்ப்பீக்கும் வங்கி (நேவைபெறப்பட்டால்) கட்டும் தொடர்பான முழு விபரம்.
5. திரட்ட வேண்டிய தொகையும், நலனாய்வகையும்.
6. திரட்டலுக்கு அனுப்பப்பட்ட ஆவணங்களின் விபரமும், அவற்றின் பிரதிகளின் எண்ணிக்கையும்.
7. கொடுப்பனவு அல்லது ஏற்றுக் கொள்ளல் தொடர்பான நிபந்தனைகளும் முறைகளும் (Terms And Conditions).
8. ஆவணங்கள் அப்படித் தயாரிக்கப்பட்ட வேண்டும் என்ற விபரம்.
(a) கொடுப்பனவு எதிராக அல்லது ஏற்றுக் கொள்ளுமா எதிராகவா

(ii) அல்லது வேறு ஏதாவது நிபந்தனைகளின் பேரில் என்கின்ப விபரங்கள்.

9. திரட்ட வங்கிகள் சேகரிக்கப்பட்ட வேண்டிய அல்லது சிலகங்கள்கட்டப்பட முடியுமா என்ற விபரங்கள்.
10. வட்டி ஏதாவது சேகரிக்கப்பட்ட வேண்டியபடியில் அது தொடர்பான
(a) விவரங்கள்
(b) வட்டிக்கான காலம்
(c) வட்டிக் கண்ப்பு முறை (எ.கா. தந்தல் 300 அல்லது 365 நாள் அடிப்படையில்)
11. திரட்டிய தொகையை அனுப்பும் முறையும், அது தொடர்பான அறிவிப்பும்.
12. கொடுப்பனவு அல்லது ஏற்றுக்கொள்ளல் இடம் பெறாவிட்டால் அல்லது மறு விருந்தனைகள் பூர்த்தி யாகாமல் விட்டால் என்ன நடவடிக்கை எடுப்பது போன்ற விபரங்கள் இடம் பெறல் வேண்டும்.

திரட்டல்கள் / சேகரிப்புக்களில் ஆவணங்களை விடுவிப்பதில் கிரண்டு பிரதான முறைகள் உள்ளன.

- (i) கொடுப்பனவுக்கு எதிராக ஆவணங்களை விடுவித்தல் Release Documents Against Payment (D/P)
 - (ii) ஏற்றுக் கொள்ளப்பெற்ற எதிராக ஆவணங்களை விடுவித்தல் Release Documents Against Acceptance (D/A)
1. கொடுப்பனவுக்கு எதிராக ஆவணங்களை விடுவித்தல் (D/P)

ஏற்றுக்கொள்ளும் தனது பொருள்களை ஏற்றுமதி செய்கும் அந்நாட்டின் ஆவணங்களைக் கையாற்றும் இறக்குமதியாளருக்கு அனுப்பினால் மட்டுமே அந்தப் பொருள்களை இறக்குமதியாளர் தனது முடிவால் பெற்றுக் கொள்ள முடியும். அநேக நேரம் தனது பொருட்களுக்கெதிர்ப் பெறுபதி க்கடக்கும் வரை அப் பொருட்கள் இறக்குமதியாளரிடம் போய்ச் சேர்வதை விடப்பாது சமர்ப்பிப்பதில் அல்லது அனுப்பினால் கீழ்க்கூறும் தயாரிப்பில் உள்ள நிலையில் அந்த ஆவணங்களை தனது வங்கியிடம் தயாரித்து அனை இறக்குமதியாளரின் வங்கிக்கு அனுப்பி வைக்கும் முறையால் அநேக நேரத்தில் குறிப்பிட்ட ஆவணங்களை இறக்குமதியாளரிடம் கையளிக்க முடியு அந்நாட்டிய பெறுமதியைப் பெற்றுக் கொண்டே வழங்கும் முறையால் அறிவுறுத்தல் வழங்குவது கொடுப்பனவு எதிராக ஆவணங்கள் அனுப்பப்படுகின்றது. (D/P) இங்கு இறக்குமதியாளர் தனது திரட்டிய பெறுமதியைச் செலுத்த ஆவணங்களைப் பெற்றுக் கொள்வார் என்ற நம்பிக்கையிலேயே ஏற்றுமதி செய்து ஆவணங்களை

அவரது வங்கிக் கணக்கு அனுப்புகின்றார். ஆனாலும் பெறுமதி செலுத்தப்படும் வரை பொருட்கள் மீதான கடன் பரிசீலனையும் உரிமையுடைய தன் வசமே வைத்துக் கொள்ளுகின்றார். இறுக்தமதியாளர் பெறுமதியைச் செலுத்தி ஆவணங்களைப் பெற்றுக் கொள்ளாவிட்டால் பொருட்களைத் திரும்ப எடுத்துக் கொள்ள வேண்டிய அல்லது இன்னொரு இறுக்தமதியாளரைத் தேடித் தண்டிப்பதற்கு வேண்டிய ஆபத்தையும் எதிர் நோக்குகின்றார்.

ஏற்றுக்கொள்ளுதல் எதிராக ஆவணங்களை விடுவித்தல் (D/A)

இங்கு ஏற்றுமதியாளர் தனது பொருட்களை கடன் அடிப்படையில் இறுக்தமதியாளருக்கு விடுதல் போது இம்முறை பின்பற்றப்படுகின்றது. அதாவது பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்து இறுக்தமதியாளருக்கு வழங்கிவிட்டு அதற்குரிய கொடுப்பனவை பின்போடப்பட்ட பிறகொரு திகதியில் பெற்றுக் கொள்ளும் முறையாலும். இந்த ஏனைய ஆவணங்களுடன் பொருட்களின் பெறுமதித் தொகைக்கு மாற்றுண்டியல் ஒன்று ஏற்றுமதியாளரால் இறுக்தமதியாளர் மீது வரையப்பட்டிருக்கும். அந்த மாற்றுண்டியலில் பொருட்களின் குரிய பெறுமதித் தொகை செலுக்கப்பட்ட வேண்டிய திகதியில் பரிசீலனையும் ஏற்றுமதியாளர் இவ் ஆவணங்கள் யாவற்றையும் கண்டு வங்கியிடம் கொடுத்து (அனுப்பும் வங்கி) அவற்றை இறுக்தமதியாளரின் வங்கிக்கு அனுப்பி வைக்கும்படியும் ஆவணங்களை இறுக்தமதியாளருக்கு கையளிக்க முன்பு அனுப்பும் இணைக்கப்பட்டிருள்ள மாற்றுண்டியலில் குறிக்கப்படும் திகதியில் கொடுப்பனவை மேற்கொள்வேன் என்று அல்லது அந்த உண்டியலில் ஒப்பமிட்டால் மட்டுமே ஆவணங்களை அளிக்க வழங்கும் படி அறிவுறுத்தல்கள் வழங்குவார். அதாவது கொடுப்பனவு அளக்க துரிதம். திகதியில் செலுத்தப்படும் என்று ஏற்றுக் கொள்ளல் வேண்டும். இதன்படி திரட்டும் வங்கி அல்லது சமர்ப்பிக்கும் வங்கி இறுக்தமதியாளரிடம் மாற்றுண்டியல் மீது ஏற்படும் பெற்றுக் கொண்ட பின்பு மீதான ஆவணங்களை அவருக்கு கையளக்கும். இவ் ஆவணங்களைக் கொண்டு இறுக்தமதியாளர் பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்ளும். பின்பு தான் ஏற்றுக் கொண்ட குறிக்க திகதியில் வங்கி மூலம் ஏற்றுமதியாளருக்குரிய பெறுமதியை அனுப்புவார். இம் முறையில் பொருட்களுக்கான பெறுமதியைப் பெறமுன்பே ஏற்றுமதியாளர் தனது பொருட்களுக்கான சுட்டுப் பாட்டையும் உரிமையுடைய இறுக்தம் விடுகின்றார். இதனால் இறுக்தமதியாளர் குறிக்க திகதியில் பொருட்களுக்காக பெறுமதியைச் செலுக்காமல் விடக்கூடிய ஆபத்தை எதிர் நோக்குகின்றார். இதற்குமே இறுக்தமதியாளர் குறிக்க திகதியில்

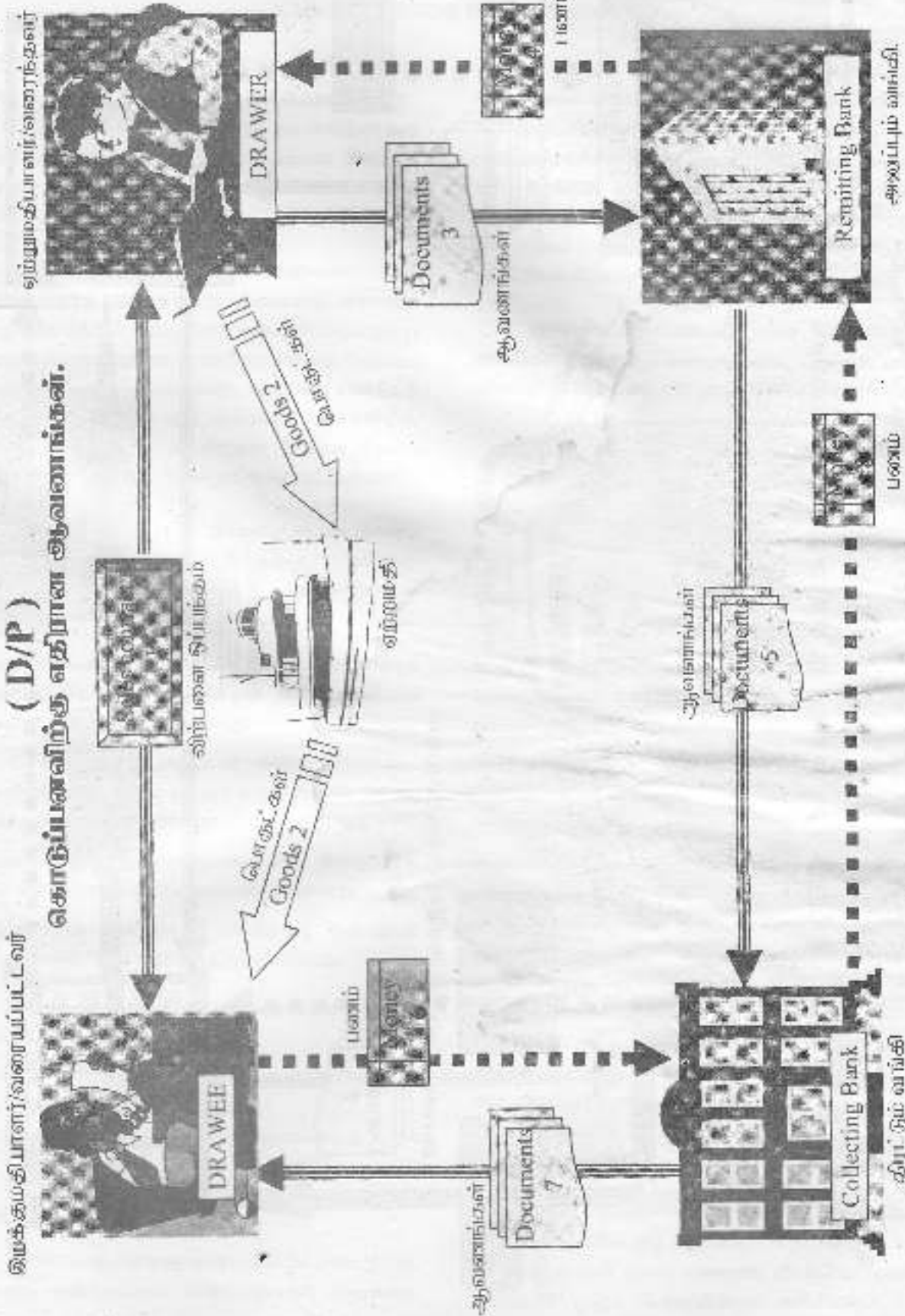
கொடுப்பனவை மேற்கொள்ள தவிரனால் அவருடைய துரிதமிட்ட திகதியில் பெறுமதியைச் செலுத்தவேண்டும் என்று ஏற்றுக் கொண்டு ஒப்பமிட்ட மாற்றுண்டியல் தொகை இறுக்தமதியாளர் இதைக் கொண்டு அவர் மீது சுட்டிய வழக்கு எடுக்க சந்தர்ப்பம் உள்ளது.

திரட்டல்களின் போது வரைந்தவருக்கான கொடுப்பனவு (Payments to the Drawer Under Collections)

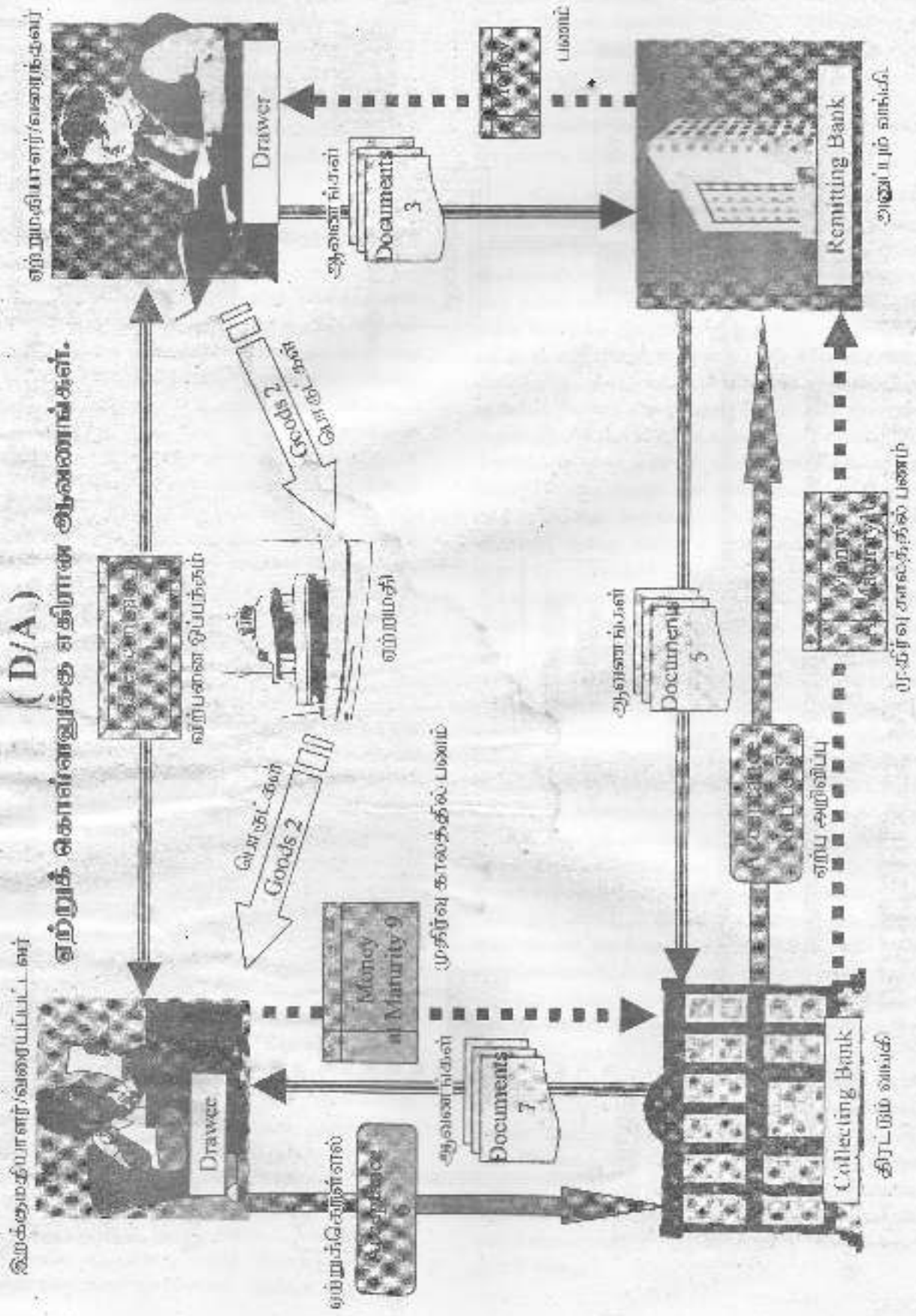
திரட்டல்களில்/ சேகரிப்புத்தளில் வங்கிகள் எடுக்கும் போது ஆவணங்களை வரைந்தவர் அல்லது முதல்வரிடமிருந்து பெற்றுக் கொண்டு அவற்றை இறுக்தமதியாளருக்கு அவரது வங்கி மூலம் அனுப்பி அவ் வங்கி பணத்தை அனுப்பி பின்னரே வரைந்தவருக்கு கொடுக்க முடியும் என்ற ஒரு திட்டமான அபிப்பிராயம் பலரிடம் உள்ளது. உண்மையில் சேகரிப்பிற்கு ஏற்று வரைந்தவர் தனது வங்கியை அனுப்பும் வங்கியிடம் ஆவணங்களைக் கொடுக்கும் போது அவ் ஆவணங்களுக்குரிய பெறுமதியை உரிமையே வரைந்தவருக்குக் கொடுப்பதாக அல்லது சேகரிப்பிற்கு அனுப்பி அங்கிருந்து கொடுப்பனவை பெற்று பின் வரைந்தவருக்குக் கொடுப்பதாக என்பதை அனுப்பும் வங்கியே தீர்மானிக்கும். அதாவது இந்த வங்கி - வாடிக்கையாளர் உறவு முறையே (Banker Customer Relationship) முக்கியத்துவம் பெறுகின்றது. விவரமாகக் கூறின் வரைந்தவர் அனுப்பும் வங்கியின் பெறுமதியினை வாடிக்கையாளராக இறுக்தமதியாளர் அளவறு கடந்த கால வங்கி நடவடிக்கைகள் மிகவும் சிறப்பானதாகவும் நம்பிக்கைக்குரியதாகவும் இருக்கலாம். கடந்த காலங்கள் அனுப்பப்பட்ட திரட்டல்கள் யாவற்றும் எவ்வாறு சீரமைக்கிற கொடுப்பனவுகள் திட்டமிடப் பெற்றிருக்கலாம். அல்லது வங்கியின் இதுதொடர்பாக ஏதாவது முன்னெற்பாடுகள் செய்து கொள்முதற்க்களாம். இப்படிப் பல விடயங்கள் இருக்கின்ற போது அனுப்பும் வங்கி திரட்டல்களின் தொகையை முன்பே கண்டு வாடிக்கையாளருக்கு வழங்கத் தயங்கமாட்டாது. ஆனாலும் வங்கி - வாடிக்கையாளர் உறவு முறை திறந்திதாக இல்லாதவிடத்து, அல்லது ஒரு புதிய வாடிக்கையாளராக இருப்பின் அல்லது ஆவணங்களில் ஏதாவது துறைபாடுகள் காணப்பட்டால் அல்லது வங்கி கணக்கு சிலவேளை இடர்கள் ஏற்படலாம் என்று கருதினால் திரட்டல்களின் தொகை சில சமயம் பின்னரே வாடிக்கையாளருக்கு வழங்குவது என்று வங்கி தீர்மானிக்கலாம். ஆனாலும் துரிதமாக வங்கிகளும் திடமீதுள்ள போட்டிச்சந்தை நிலவரத்திலும், வங்கிகளின் லாப நோக்கங்களையும் சர்வதேச வர்த்தக வளர்ச்சியையும் கருத்தில் கொள்ளும் போது அநேகமான வங்கிகள் சேகரிப்பிற்கான தொகையை முன் சுட்டியே வாடிக்கையாளருக்கு வழங்குவதைக் கவனிக்காமல் தூக்கம் உள்ளது.

□□□

DOCUMENTS AGAINST PAYMENTS (D/P)



DOCUMENTS AGAINST ACCEPTANCE (D/A)



வங்கியியலில் கடன் அட்டைகள்

(CREDIT CARDS IN BANKING)

ஆனால் காலத்தில் பொருட்களுக்காக பொருட்களை கொடுத்து வாங்கிக் கொள்கின்றதான பண்டமாற்றுப் பெருகாதார் நிலையாக அப்பொருளாகிய முறையில் காணப்பட்ட பல கணபாடுகளை திறந்தி செய்பார் முகமாக பணம் எனப்படும் பண்டமாற்றுச் சாகாம்கொண்டு வரப்பட்டது.

ஆனால் தற்காலத்தில் பணத்தினைப் பயன்படுத்துவதால் ஏற்படுகின்ற குறைபாடுகளானும் தொழில்நுட்பத்தில் ஏற்படுகின்ற வளர்ச்சியாலும் நாபு சமூகப் பணமறிய சமூகமாக மாறிவருகின்றது (Cashless Society).



அதாவது பணத்திற்கும் பதிலாக பிளாஸ்டிக் அட்டைகள் (Plastic Cards) பயன்பாட்டுக்கு வந்துள்ளன.

இவ்வாறு அட்டைகளைப் பயன்படுத்துவதால் மக்கள் பின் வரும் நன்மைகளை அடைகின்றனர்.

1. பணத்தினை எடுத்துச் செல்வதில் ஏற்படுகின்ற களவு, தொலைந்து போகல் போன்றவற்றை தவிர்க்கக் கூடியதாக உள்ளது.
2. நல்ல தொழில்நுட்பத்துடன் கூடிய இவ்வட்டைகளைப் பாவிப்பதால் மக்கள் மத்தியில் ஓர் கௌரவத்தைப் பெறுமுகின்றது.
3. பணத்தினை கையாளுவதைவிட இலகுவாக அட்டைகளை பாவிக்கக் கூடியதாக உள்ளது.
4. இவ்வாறான விலைவாசல் பாவிக்கக் கூடியதாக இருப்பதால் நேரம் வீதப்படுகிறபடி இருக்கின்றது.

பிளாஸ்டிக் அட்டைகள் பொதுவாக பின்வருமாறு 3வகைப் படுத்தலாம்.

1. கன்சுமர்சுப் பொரி அட்டைகள் (AIM Cards)
2. வரவு அட்டைகள் (Debit Cards)
3. சர்வதேச அட்டைகள் (International Credit Cards)

ATM CARDS

ATM Cards என்பது கணவங்கியியல் கடைமுறை மேம்பாடு கணக்குகளை வைத்திருக்கும் வாடிக்கை

யாளர்களுக்கான அளவுகளின் கணக்குகளிலிருந்து பணத்தினை மீளப் பெறுவதற்காக வழங்கப்படுகின்ற ஓர் இலத்திரனாக அட்டையாகும். இதனைப் பயன்படுத்துவதற்காக விசேடமாக ஓர் இடமொன்று (PIN - Personal Identification Number) வங்கியால் வழங்கப்படும். இவ்விசேடத்தைப் பயன்படுத்தி ATM அட்டைகள் மூலம் வங்கிகள், நிதிநிறுவனங்களிலுள்ள ATM இயந்திரங்களில் பணத்தினை மீளப்பெறலாம்.

இவை உலகளாவிய பாவிக்கக் கூடியதாகவும் சர்வதேச ரீதியாக வெளிப்பாடுகளில் பாவிக்கக்கூடியதாகவும் ATM அட்டைகள் வழங்கப்படுகின்றன.



வரவு அட்டைகள் (Debit Cards)

ATM அட்டைகளைப் போன்று கணக்குகளிலிருந்து பணத்தினை மீளப்பெறுவதற்கும் அதிகவேளை பெறுதல்களைக் கொள்வனவு செய்யும் இடத்திலேயே (Point of Sale) உடனடியாக கணக்கில் பற்று வைப்புகள் மூலம் பணத்தைச் செலுத்துவதற்கும் வரதிறமிக் கின்ற அட்டைகளை வரவு அட்டைகள் ஆகும்.

கடன் அட்டைகள் Classic Card, Platinum Card, Business Corporate, Gold Card, Silver Card எனப் பல வகைப்படுகின்றன. கடன் அட்டைக்கான தொகை வாடிக்கையாளர்களின் நம்பிக்கைத் தன்மை அவர்களின் கருத், வருமானம், பிணைகளின் பெறுமதி என்பவற்றிற்கு ஏற்ப வேறுபடும். சில வங்கிகளால் வாடிக்கையாளர்களின் கருத், நினைக்கிறப விசேடமான கடன் அட்டைகளும் வழங்கப்படுகின்றன. உதாரணமாக இலங்கை வங்கியில் பெண்களுக்கான அப்சரா கார்ட் (Apsara Card). அரசு வைத்தியர்களின் அகையப்பில் பதிவு செய்யப்பட்ட வைத்தியர்களுக்கான Doctors Affinity Card களும் வழங்கப்படுகின்றது.

இக்கடன் அட்டைகளிலிருந்து அனுமதியளிக்கப்பட்ட தொகையின் ஒரு பதிகியை (சாதாரணமாக 30%) AIM இயந்திரம் மூலம் பணமாக மீளப்பெற முடியும். அத்துடன் முழுப் பெறுமதிக்கும் அங்கீகாரம் பெற

விடயபர (பிடிவனங்களில் பொறு)கள். சேவைகளை கொள்வனவு செய்ய முடியும். அதற்க்குரியது 55 நாட்கள் வரை வட்டியில்லா கடனாக அனுபவிக்க முடியும். அதாவது கற்றுப்பிட்ட காலப்பகுதிகளை திருப்பிச் செலுத்தவதானின் வட்டி அளவிடப்படமாட்டாது. அதன் பின்னரான காலத்தில் நாளுக்கு 2.5% பட்டி வட்டி அளவிடப்படும். இதனை விட கூடுதலாக 9% சிறிய தொகை செலவை கட்ட வேண்டிய அளவிடப்படும்.

பொதுவாக கடன் அட்டைகள் 16 இலட்சங்களைக் கொண்டதாகும். இதில் முதல் 4 இலட்சங்களும் அட்டைமீள் வகையையும் அடுத்த 4 இலட்சங்களும் அட்டையை வழங்கிய வங்கியையும் மீதும் 8 இலட்சங்களும் தனிப்பட்ட அடையாள இலட்சத்தை யும் கருதுகின்றன.

கடன் அட்டை வழங்கும் போது கீழ்க்கண்ட அங்கத் தவர்களும் பயன்படுத்துவதற்காக மேலதிகமாக உடனட்டை ஒன்றும் (Supplementary Card) வழங்கி படும். ஆனால் கடன் அட்டை உடனட்டைகளே பொருள் பாளையாகக் காணப்படும்.

கடன் அட்டை கடைப்பிடிப்பதற்கான அடிப்படை நிபந்தனைகள்

1. பணத்தினை அடுத்தது செல்ல வேண்டிய அளவியம் இல்லை.
2. பணத்தினைக் கையாளுவதால் ஏற்படுகின்ற களவு, தொலைதல் போன்ற இழப்புகள் தவிர்க்கப்பட கின்றன.
3. குறுகிய காலத்திற்கு குறிப்பிட்ட தொகையை வட்டியற்றாக வாங்கி பெறமுடிகின்றது.
4. எதிர்பாராமல் ஏற்படுகின்ற செலவுகளைக் கையில் போதிய பணமில்லாதபோதும் போர்கொள்ளக்கூடிய தாக உள்ளது.
5. கடன் அட்டையைப் பாவிப்பதால் சமூகத்தில் ஓர் கெள்வத்தினைப் பெற முடிகின்றது.
6. கிடைசு ஏற்பாடு வைத்தியர் செலவுகளையின் வைத்தியசாலையில் அனுமதிக்கப்பட்டு அனும திக்கப்பட்டு தொகையை விட மேலதிகமாக கடன் வரத்தையாவக்க முடியும்.

7. கடன் அட்டைகள் மூலம் சீல கொடுக்கல் வாங்கல் களை (Utility Payments) விட்டிட்டுக்கொடுக்க மிக விரைவாக செய்ய முடியும்.
Example :- Dialog Telexnet இன் Bill Payment.
8. கடன் அட்டைக்கான அனுமதி பெறும் விடயபர தனைப் கொடுத்துள்ளதில் அவர்களின் விடயபரம் கூடுதலாகும்.
9. கடன் அட்டை மூலம் விடயபரம் செய்வதால் விடய பரர்கள் கற்றுப்பிட்டவை துவினை (Commission) வருமானமாக பெறுகின்றனர்.
10. கடன் அட்டைக்கான மாதாந்தக்காய்வு (Statement) அனுப்பிவைக்கப்படுவதால் மேற்கொண்ட செலவு களை ஆராய்ந்து மேற்பார்வை இடப்படக்கூடிய தாக உள்ளது.

கடன் அட்டையைப் பாவிப்பதற்கான அடிப்படை நிபந்தனைகள்

1. தேவைக்கு மேலதிகமாக ஏற்படும் செலவுகளைச் செய்யவேண்டிய கருதினை ஏற்படுகின்றது.
2. தவீண கொழில் நுட்பங்களைப் பயன்படுத்தி பெருமளவான மோசடிகள் நடாட்டுவதற்கு இடமளிக்கப்படுகின்றது.
3. கடன் அட்டை மூலம் கொடுக்களைக் கொள்வனவு செய்யும் போது பொருட்களுக்கு கூடிய விலையைக் கொடுக்கவேண்டியது.
4. கடன் அட்டை மூலம் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்கான விழிப்புணர்வு நிகையங்கள் எல்லா று மும் போதியளவாக உள்ளன. சில குறிப்பிட்ட வர்த்தகர்களே அனுமதி பெறப்படுகின்றன.
5. குறிப்பிட்ட காலத்திற்குப் பின்னர் கடன் அட்டைக் கான பணத்தை செலுத்துவதற்கான கூடிய வட்டி வீதம் அளவிடப்படுகின்றது.
6. மேற்கொள்ளப்படுகின்ற செலவுகளின் மீது கூடுதலான இலாபம் போகின்றது.
7. தொடர்ந்து 6 மாதங்களிற்கு கடன் அட்டையைப் பாவிக்காத நிலையில் அது தானாக இரத்துச் செய்யப் படும். பின்னர் மீண்டும் புதிய அட்டையினைப் பெற்றுக் கொள்ளவேண்டும்.

□□□

என்னிலும் பார்க்க மற்றவர்கள் குறைவாக இருக்கவேண்டும் என்று நினைப்பதை விட, நான் மற்றவர்களிலும் பார்க்க உயர்வாக இருக்கவேண்டும் என்று நினைப்பதை மேலானதாகும்.

Memories of My Banking Career

I am delighted and honoured to be a contributor to the 'Catalyst' as the most senior employee in service, of the Bank of Ceylon at a time the bank enters into its 70th year. The 'Catalyst', published by the Sports, Welfare and Art Literary Association, Jaffna District, brings back pleasant memories of a 3 day stay in Jaffna, roaming the peninsula with good friends from the North, enjoying their wonderful hospitality in 1973, 5 years after I joined the Bank.

About 40 years ago, as a youth of 19 years, fresh out of school, I joined the bank as an Assistant Cashier. Though I was a youngster with a rural background of wayamba, educated at the Sandalankawa Central College, hobnobbing with my batch mates who were mainly from Colombo schools and famous outstation schools did not make me uncomfortable. On the 24th day of February 1968, I never imagined that I was stepping into an institution, which would mould my life with skill, knowledge and experience to serve the masses of the country. Looking back I do not think that any other career would have given me the self-satisfaction, sense of accomplishment and the confidence with which I have faced challenges.



Whenever I reminisce about my first year at the York Street Cash Department, the smart Senior Cashiers at the Paying Counters making payments of large volumes of money within a few minutes while exchanging pleasantries with the customers comes into my mind. The speed and the mere style of handling the transactions to the utmost satisfaction of the customer were typical of the staff of the Bank of Ceylon, which was rated as the No. 1 institution in terms of efficiency.

As a result of the expansion programme of the Bank in 1969, several branches were opened in rural areas. I was fortunate to be a member of the first batch of staff of the Kuliyaipitiya branch, which was the 5th branch in the North Western province at that time. To me, a person who was born in Giriulla, living in Kuliyaipitiya did not make much of a difference.

However, to some of my colleagues from Colombo, it was a novel experience to mix with rural agricultural community.

Demonetization took place in 1970 during my tenure at Kuliyaipitiya and I remember the long queue of rural folk waiting outside the Bank when we came to work in the morning. We worked from early morning till past midnight to finish work. After a 'small treat' by the Manager, to warm up before sleep, we used to walk with the Manager to his bungalow and then wait to our quarters in the wee hours of the morning.



In the early morning of 5th April 1971, we heard sounds that resembled crackers and wondered why people in Kuliyaipitiya wanted to celebrate the forthcoming New year so early. Later we understood that what we heard was not the sound of crackers but gun shots by rebels who were attempting to overthrow the government. Disturbing incidents were rampant in the North Western Province. However, Kuliyaipitiya was not affected very much.

My transfer to the Ja - ela branch on 1972 was the first lap of my return journey to Colombo to commence my studies in banking. Travelling to Wellawatte after work and returning to Ja - ela after classes was not a big deal on those days. Today, travelling such a distance is a nightmare with the traffic congestion.

As a member of the Ceylon Bank Employees' Union, I too joined the 108 day strike in 1972, which started on 1st September and continued till 17th December. Although the strike appeared to be a failure on the face of it, this action by the Trade Union underscored the unity of the members of the Union.

Teamwork is essential especially in branch banking. However, in those good old days there was no necessity to emphasize on teamwork or to train people for teamwork as most of the day to day duties had to be carried out as a team. From the time of calling out

ledgers in the morning until the night posting was completed, everybody worked as a team. Due to the high level of customer service, good performance, skilled and knowledgeable employees, the Bank of Ceylon was regarded as the No.1 Bank in all aspects.

The Bank extended its network with the opening of the Agricultural Service Centre (ASC) branches in 1973 and took banking to the remotest villages. A large number of Clerks and Cashiers were promoted to the grade of Supervisor in order to take up duties as Officers in Charge of ASC branches. This initial impetus gave them the confidence and ambition to rise up in the rankings of the Bank.

After a three year stint at Ja-ela I was assigned to the Pettah branch where I spent two years mainly at the Kachcheri branch after which, I took over Tharana-Udawela ASC branch in the Kurunegala district subsequent to my promotion to the grade of Supervisor in 1977. I had better not indulge in a feast of reminiscences, though pleasant memories of my stay at Tharana-Udawela crowd my mind. I was loved and respected by the simple rural folk of the village and with some of them I still maintain a cordial relationship. I can still remember a villager not known to me very much, waiting at the gate of the Agricultural Service Centre with a large mango to be given to me as a present at the time I left the Tharana branch.

I was transferred to the Pettah Branch just after my marriage to Sepalika, who is also working in the Bank, the eldest daughter of a Senior Banker of the Bank of Ceylon who also served the Bank for nearly 40 years. At Pettah Branch I was chosen as the Officer in charge of the International Unit. The superb service provided by the International Unit resulted in the returning of a large number of customers who had left the Bank earlier, seeking services of foreign banks that mushroomed under the open economy. The friendly, caring and speedier service offered to the customer was the hallmark of the International Unit of the Pettah Branch.

Mainly due to my exposure to International banking I was assigned to our Male branch for a period of two years. When living in Male, an island where you can go around in 15 minutes by push bike, our past time was working in the Bank even on holidays except for an occasional outing to a far away island resort during a weekend.

Other than the usual business activities of the Bank, our time and energy was mainly spent on

attending to the needs of the Sri Lankan migrants who wished to remit their earnings in Sri Lanka. The workers from various islands, come to Male, the mainland by boat to exchange Male Rufies to US Dollars, obtain a draft from the Bank and then post it to Sri Lanka before their boat leaves the mainland. We had to offer speedy service to accomplish their needs. Blue lagoons, white sandy beaches, water bungalows, dolphins and an occasional night out in a far away island surrounded by the sea and the star studded sky are some of the memories that stand out from my stay in Male.

Back at the Head Office in 1991, as the Personal Assistant to Asst. General Manager-International, the main duties entrusted to me were assisting the AGM to oversee Male and London branches. I was fortunate to assist in the opening of the Chennai and Karachi branches during my 5 year period in the International Division.

My six year period at the Imports Division of the FCBU, now known as the Offshore Banking Division, and specially the four year period as the Manager, Administration and Accounts of the Offshore Banking Division greatly enriched my banking career.

With the introduction of advanced technology into all aspects of banking, working together to complete certain tasks such as balancing a trial balance or checking a difference in the clearing batch are no more. Whilst embracing the advancing technology for the benefit of all concerned, it is vital that team spirit should continue.

In the last leg of my career, I was fortunate to be assigned to the correspondent Banking Division as the Senior Manager, where I have been able to use my experience and knowledge to the maximum. Whilst maintaining a healthy relationship with the global network of correspondents, we at the Correspondent Banking Division are constantly on the look out for changing trends in international banking and design our strategies to our best advantage.

In the panorama of events that pass through my mind's eye, the above reminiscences stand out bright and clear in my banking career of more than forty years. These are but a few of the recollections lingering in my memory, which I have jotted down. All in all the period of more than four decades that I have served the Bank has been a fulfilling and rewarding experience.

□□□

Marketing Audit: A Theoretical Overview

Abstract

An audit is a formal or official examination and verification of an account, a methodical examination and review. This accounting concept of audit is being made use of by marketing specialists in an increasing measure to review their marketing systems should be adapted to the emerging problems and opportunities presented by changing environment. For this, marketing audit is a necessary and vital tool for ensuring effective marketing performance. This paper aims at providing a theoretical overview of marketing audit and an evaluation of the tool as a valid model for controlling marketing strategies.

Key Words: Audit, Marketing, Audit, Marketing Performance, Marketing Strategies

1.0 Introduction

The Marketing audit as an idea dates back to the early fifties. Rudolph Dallmeyer, a former executive in Booz-Allen Hamilton, United State of America (U.S.A.), remembers conducting marketing audits as early as 1952. Robert J. Lavidge, President of Elricka and Lavidge, dates his firm's performance of marketing audits to over two decades ago. In 1959, the American Management Association published an excellent set of papers on the marketing audit under the title, "Analysing and Improving Marketing Performance". During the 1960s, the marketing audit received increasing attention in the list of marketing services of management consulting firms in U.S.A.

2.0 Marketing Audit

A Marketing audit is a systematic examination of the marketing group's objectives, strategies, organisation, and performance. Its primary purpose is to identify weaknesses in ongoing marketing operations and plan the necessary improvements to correct these weaknesses. The marketing audit does not concern itself with the firm's marketing position

because that is the purpose of the firm's marketing plan. Rather, the marketing audit evaluates how effectively the marketing organization performed its assigned functions. It is also defined as an independent examination of the entire marketing effort of a company, converting objectives, program, implementation and organisation for the triple purposes of determining what not to be done, appraising what is being done, and recommending what should be done in the future.

A marketing audit requires a detailed verification of the company's current marketing plans to see if they are still the "best" plans the firm can offer. Since customer's needs and attitudes change and competitors are continually developing new and better plans - plans that are more than a year or two old may be getting out of date - or may even be obsolete. Sometimes, Marketing managers are so close to "the trees that they can't see the forest". An outsider can help the firm see whether it really has focused some unsatisfied needs and is offering appropriate marketing mixes. Basically, the auditors uses strategic planning frame



work but instead of developing plans, he works backward and evaluates the quality of the effort looking at who is doing, what and how well. This means interviewing customers, competitors, channel of distribution and marketing employees. A marketing audit can be a comprehensive job but it helps assure that the company's strategies are on the right track and being implemented properly, it can be well worth the

effort. Hence to summarise, the marketing audit indicates a comprehensive systematic independent and periodic examination of a company's marketing environment, objectives, strategies and activities with a view to identifying problem areas and opportunities and recommending a plan of action to improve the company's marketing performance.

3.0 Basic Characteristics of marketing audit

Like an accounting or financial audit, a marketing audit should be conducted regularly instead of only when performance control mechanisms show that the system is out of control. The marketing audit is not a control process to be used only during a crisis, although a business in trouble may use it to isolate problems and generate solutions. However, the basic characteristics of marketing audit may be presented under the following heads:

Comprehensive: A marketing audit may be specific and focus on one or few marketing activities, or it may be comprehensive and encompass all of a company's marketing activities. The types of marketing audit, viz. the horizontal and vertical are suggested.

The term, marketing audit should be reserved for a horizontal audit covering the company's marketing environment, objectives, strategies, organisation and system. In contrast, vertical audit occurs when management decides to take a deep look into some key marketing functions, such as force management, management of advertisement and price, etc. A systematic, comprehensive and impartial marketing audit is more effective in identifying marketing problems and recommending a plan of action to improve the marketing operations of the enterprises.

Systematic : The usefulness of a marketing audit will normally increase to the extent that it follows an orderly sequence of diagnostic steps covering the organisation's marketing environment, internal marketing systems, and specific marketing activities. The diagnosis is followed by a corrective action plan involving both short - run and long - run actions to improve the organization in overall marketing effectiveness.

Independent :

A Marketing audit can be conducted in six ways:

- i. **Self audit :** Self audit where Managers use a check list to rate their own apporitions, may be useful, but most experts agree that the self audit lacks objectivity and independence.
- ii. **Audit from across :** A company assigns persons in a related activity in the same functional level to prepare an audit of the neighbouring activity.
- iii. **Audit From above :** This is done by the executive to whom the Manager reports.
- iv. **Company audit :** The company can establish an office with the responsibility for conducting all company marketing audits.
- v. **company task - force audit :** The company can appoint a team of company executives with varied backgrounds and experience to conduct the audit.
- vi. **Outside audit :** A Marketing audit takes a big view of the business and evaluates the whole marketing program. It might be done by a separate department within the company - perhaps by a 'marketing controller' or to avoid bias, it might be better to have it done by an outside organizations - such as management consulting firm.

Of the six methods, the audit by an outside management consultant is preferable in view of the consultants' broad experience, objectivity, and ability to give concentrated attention. Outside view may give needed perspective.

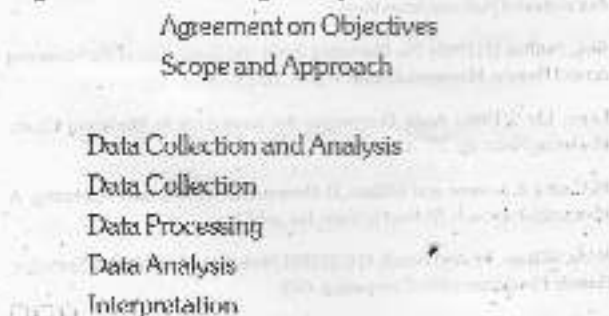
Periodic : The marketing audit examines the firm's external environment for threats and opportunities and the firm's internal environment for the threats and opportunities and the firm's internal environment for the strength and weaknesses of the range of activities and the marketing functions, the firm performs. However, the marketing audit will be conducted periodically. A periodic marketing audit promises benefits for companies that are in good health as well as companies that are in trouble. "No marketing operation is ever so good that it cannot be improved". Even the best can be made better. In fact, even the best must be better, for few if any marketing operations can remain successful over the years by maintaining the status qua.

Therefore, the marketing audit is a systematic, critical and unbiased review and appraisal of the basic objectives and policies of the marketing functions and of the organizations, methods, procedures, and people employed to implement the policies.

4.0 Marketing audit process

There is no single set of procedures for all marketing audits. Firms should adhere to several general guidelines. Audits are often based on a series of questionnaires that are administered to the firm's personnel. These questionnaires should be developed and follow a step - by step plan to guarantee that the audit is systematic. When interviewing company personnel, the auditors should strive to talk with a diverse group of people from many parts of the company. The auditor should become familiar with the product line, meet with headquarter's staff, visit field organizations, interview customers, interview competitors, and analyse information for a report on the marketing environment. To achieve adequate support, the auditors normally focus on the firm's top management initially and then move down through the organizational hierarchy. The auditor looks for different points of view through the organizational hierarchy. The auditor looks for different points of view within the various departments of the organizations or a mismatch between the customers and company' perception of the product as a sign of trouble in an organization. The results of the audit should be set forth in a comprehensive written document. The marketing audit report should include recommendations that will increase marketing productivity and determine the businesses' general direction. However, against this background, the marketing audit process may be shown in the following Figure 01.

Figure 01 : Marketing audit process



Report Preparation and Presentation

- i. **Setting the objective and scope:** The first step calls for a meeting between the company's concerned officers and potential auditor to explore the nature of the marketing operations and the potential value of a marketing audit. If the company officer is convinced of the potential benefits of a marketing audit, the concerned officer and the auditor have to work out an agreement on objectives, coverage, data sources, report format and the time period for the audit.
- ii. **Data Collection :** The bulk of an auditor's time is spent in gathering data. A detailed plan as to who is to be interviewed, the question to be asked, the time and place of contact and so on has to be carefully prepared so that auditing time and cost are kept to a minimum. The cardinal rule in data collection is not to rely solely on the company's executives for data and opinion. Customers, dealers and other outside groups must be interviewed.
- iii. **Report preparation and presentation :** when the data gathering phase is over, the marketing auditors prepare notes for a visual and verbal presentation to the company's officer or a small group who hired them. The presentation consists of restating the objectives, showing the main findings and presenting the major recommendations. Then, the auditor is ready to write the final report which is largely a matter of putting the visual and verbal materials into a good written communication.

5.0 Components of marketing audit

The marketing audit consists of examining six major compliments of the company's marketing situation. Each component has a semi-autonomous status if a company wants less than a full marketing audit. The six components are described below.

- i. **Marketing environment audit :** This audit calls for analysing the major macro environment forces that might impact on the company and major trends in the key components of the company's task environment markets, customers, competitors, distributors and dealers, suppliers and facilitators.
- ii. **Marketing strategy audit :** This audit calls for reviewing the company's marketing objectives and

marketing strategy to appraise how well these are adapted to the current and forecasted marketing environment.

iii. Marketing organisation audit : This is done for evaluating the marketing organisations' capability for developing and carrying out the necessary strategy for the forecasted environment.

iv. Marketing systems audit: This audit involves examining the adequacy of the company's systems for analysis, planning and control in the marketing area, as well as innovation.

v. Marketing productivity audit: This audit calls for examining data on the profitability of different marketing entities and on the cost effectiveness of different marketing expenditures.

vi. Marketing function audit: These audits involve carrying out indepth evaluations of major mix components and publicity.

6.0 Purposes of Marketing audit

The purpose of marketing audit is an examination of the performances and needs of the firms current and potential customers in the light of its internal capabilities to meet their current and future customers needs. The primary purpose of the marketing audit is to identify those strengths which the firm can emphasize in strategy development and goal attainment. It also determines weaknesses that should be protected against or whose impact is to be reduced through strategy and through changes in the firm. Moreover, Marketing audit should aid evaluation by doing the following.

- i. Describe current activities and results related to sales, costs, prices, profits and other performances feedback.
- ii. Gather information about customers, competition, and environmental developments that may affect the marketing strategy.
- iii. Explore opportunities and alternatives for improving the marketing strategy.
- iv. Provide an overall database to be used in evaluating the attainment of organizational goals and marketing objectives.

7.0 Problems of marketing audit

Several problems may arise in an audit of marketing activities. Such as - data collected during a marketing audit may require complex statistical analysis to be properly interpreted. Executives who do not understand these methods, or who do not agree with the interpretation due to personal aspirations or conflict with executive's responsibility in the form of his operating unit's goals will result in the development and resolved. Further, Marketing audit can be expensive in time and money. Selecting the auditors may be difficult because qualified personal may not be available. Marketing audits can also be extremely disruptive because employees sometimes fear comprehensive evaluations, especially by outsiders.

8.0 Conclusion

Marketing audits plays a positive role in controlling day - to - day operation of marketing department of a firm. It is a systematic appraisal and review of marketing activities in relation to the overall objectives of a company. A marketing audit attempts to identify what a marketing department of an organizations is doing, to evaluate the efficiency and effectiveness of these activities and to recommend a plan of action to improve the company's overall marketing performance. However, marketing audit is not only prescription for the sick enterprises but also preventive medicine for the currently healthy and successful, vastness of organization.

References

- Asandroni, D. and Vachanijan, B. (1979) an Introduction to marketing New Delhi, Vikas Publishing House Pvt.Ltd. p. 193-195
- Band William, A. (1991) A Marketing Audit Provides an opportunity for Improvement, Sales and Marketing in Canada, march, pp. 21-26
- Edl. Martin L. Marketing: Conceptual and strategies. Boston: Houghton Mifflin, p. 42
- Crisp, D.J. (1969) Aming the Functional Elements of a Marketing Operation, in American Management Association Report No. 32, pp. 22-24
- Eldrige, C. (1967) The Management of the Marketing Function, New York, Association of National Advertisers
- King, Nelson D. (1955) The Marketing Audit: An Extension of the Marketing control Process, Managerial Finance U.K., pp.25-26
- Lubin, Ely S. (1985) Audit Determines the weak Link in Marketing Chain, Marketing News, pp. 35-37
- McCarthy, E. Jerome, and William, D. Perreault, Jr. (1994) Basic Marketing - A Managerial Approach, Richard D. Irwin, Inc, p.684
- Hilde, William, M. And Bowd, O.C. (1969) Marketing concepts and strategies, Boston, Houghton mifflin Company, pp. 678

□□□

வாடிக்கையாளர் திருப்தியும் முன் அலுவலக ஊழியர்கள் புத்திசாலியும்

முன் அலுவலக ஊழியர்கள் தமது அலுவலகங்களில் வாடிக்கையாளர்களை சேவையளிப்பதற்காக உழைக்கின்றனர். சமூக நலனாகப் பதிலீடு செய்து கொடுக்கின்ற முறையில் வாடிக்கையாளர்களை சேவையளிப்பதற்காக உழைக்கின்ற வாடிக்கையாளர்கள் திருப்தியடையும் வாய்ப்புகளாக விருவாய்ப்பும் அறிவின் ஆழமாய் உழைப்பின் மூலம் திருப்தியடையும்.

உலகமெங்கும் எங்கும் இல்லாத அளவிற்கு மிக வேகமாக மாற்றுவதற்கு இங்கிலாட்டில் ஒரு நூலகம் துவக்கி அமைப்புகளில் வேலை செய்கின்ற முன் அலுவலக உத்தியோகத்தின்கூடும் முகாமையாளர்களும் மிக உயர்ந்த வீணைத்திறமையும் விவகார வகையையும் கொண்டிருந்தால் மட்டுமன்றி தகுனை உரிய முறையில் வெளிப்படுத்தவும் வேண்டும் என வாடிக்கையாளர்கள் எதிர்பார்த்துள்ளார்கள்.

உலகச் சனங்கள் மிக விரைவான ஆதக்கக்களை முன் அலுவலக ஊழியர் மிகு செலுத்துகின்றன என்ற சொன்னால் மிகையாகாது. மிகச் சிறந்த பொதுமக்கள் நல்லுயரிகளை முன் அலுவலகம் அமைக்கிறபடி முன்மே நூலகத்தின் கௌரவித்தினை நன்மதிப்பினை வெளிப்படுத்தும் பிரதிகளாகவும் மக்கள் விருப்ப நின்றுவரவராகவும் இருக்கமுடியும்.

முன் அலுவலக ஊழியர்கள் உலகமாற்றங்களை கண்டு கொள்ளவும் தகுனை ஏற்றுக் கொண்டு புதுமை முனைவுற்றும் தயங்குகின்ற தன்மை காணப்பட்டால் அமைப்பின் அல்லது நூலகத்தின் நிலைத்திருக்கும் தன்மை கேள்விகுதியாக மாறிவிடும்.

முன் அலுவலக ஊழியர்கள் தங்கள் ஆளுமையை எவ்வாறு விருத்தி செய்வது?

01. தாம் செய்கின்ற தொழிலின் வீழ் தீவிர உணர்ச்சி அல்லது வீழ்ப்புணர்ச்சி கொண்டிருக்காமல்.
02. தொலைநிலைக் கணினிசாரங்கையர் தொலைபேசி மூலம் வெளிப்பாடுகளை ஏற்று விருத்தி செய்தல்.
03. நேர முகாமையுடையவர்களை மிக இறுக்கமாக நிற்புறவதால் எப்போதும் முன் மாற்றியாக செயற்பாடு.

04. சுழ்தலைகளை சமாளிக்கின்ற நேர்மனப்பாங்கு சிந்தனைகளை விருத்தி செய்தல்.
05. அர்ப்பணிப்பு மிக்க சேவைகள் மூலம் நாம் வேலை செய்யும் நியுனைத்தின் நன்மதிப்பினை கட்டி யெழுப்புவதல்.
06. வினைத்திறமையான முறையில் தொழில்நுட்பத்தை வெறுக்காமை.
07. இன்முகத்துடன் வாடிக்கையாளர்களை உதயாஜாதல்.
08. எந்நேரமும் வாடிக்கையாளர்களே அரசர்கள் என்று எண்ணுகைக் கொண்டிருத்தல்.
09. வாடிக்கையாளர் எங்கும் சரிபாணவர்கள் என்ற ஏற்றிக்கோளாதல் வாடிக்கையாளர் சேவையினை செய்தல் வேண்டும்.
10. முன் அலுவலக ஊழியர்கள், துணைத்தானே பணிவான இன் முகத்துடன் மாற்றவர கவர்ந்திழுக்கின்ற வகையிலான ஆளுமையை வளர்க்குக் கட்டியெழுப்புவதல் வேண்டும்.

- i. தொகுமக்களின் நல்லபேச்சுவராக இருக்கல்.
- ii. வினைத்திறமான வாய்ப்பு மூலமான வெளிப்பாட்டினைக் கொண்டிருக்கல்.
- iii. தொழில்நுட்ப மாற்றங்களை விருத்தி செய்தல்.



முன் அலுவலக ஊழியர்கள் பண்புகள்

01. ஒரு மிகப் பெரிய வெளிப்பாட்டை காட்டுவதாக இருத்தல். நாம் உலகமெங்கும் என்ன செய்ய வேண்டும்? எனக் கேட்டால் ஒரு வகையான ஆழமான, அன்பான உட்கண் பினை அல்லது கவனத்தை வாடிக்கையாளர் மீது ஏற்படுத்தும் என்பதில் மாற்றுக்கருத்திற்கிடமில்லை.
02. இன்முகத்துடனான பரிசீலிப்பு.

கிற்புணர்ச்சி விவளிப்பாடு :
i. நாம் உட்கண் விருத்தித்தேர்வு

- ii. நாம் உங்களை சந்தித்ததில் மகிழ்ச்சியாக இருக்கின்றோம்.
- iii. நான் உங்களுக்கு சேவை செய்ய சந்தோசமாக தயாராக இருக்கின்றேன்.
- iv. நீங்கள் வரவேற்கப்படுகின்றீர்கள் என மனமறமாக சொல்லிக் கொள்கின்றேன்.

03. மூகல் மனப்பதிலே கணக்கிடப்படுகின்றது. நாம் உறுவைய மூகல் மூகலாக சந்திக்கத் தொடங்கினால் நாம் உங்களுக்கு செய்திகளை எங்கள் தோற்றம், செயற்பாடுகள் மூலம் உடனடியாக மென்மையான மூலம் மயங்கலுக்கு கொடுக்கின்றோம் இதில்,

- 1. 55% மாணவ எங்கள் தோற்றத்தில் மூலமும்
- 2. 38% மாணவ எங்கள் குடில் மூலமும்
- 3. 7% மாணவரும் என்ன சொல்லின்றோம் என்பதன் மூலமும்

எழுப்பப்படுகின்றன என பேராசிரியர் அலெக்சாண்டர் (அலெக்சாண்டர் கலாநிபரர்) உடனடி உடனடி கலை உங்களை உங்களை பற்றி சொல்லும் சாதனமாதும். எனவே நாம் உருத்திக் கொள்ளும் உருப்பு வரவேற்றும் நேர்த்தியானதாகவும் அழகானதாகவும் ஏற்றுக் கொள்ளக் கூடியதாகவும் இருக்கல் வேண்டும். கடமை நேரம் அல்லாத வேறு நேரங்களில் உருப்பு உணியம் போதும் உங்களுக்குள் சந்திப்பை சேர்ந்திட்டு எழுப்புவதாக அமைதல் கூடாது. முதல் மனப்பதிவானது 3 விடயங்களை உங்களை சேர்ந்திட்டு கணக்கிடப்படுகிறது.

- 01. கைகுறுக்குகள்: இது நேர்த்தியானதாகவும் உருப்பியானதாகவும் இருக்கல் வேண்டும்.
- 02. கண் கொடும்பு: உங்கள் பார்வை அல்லது மூகல் நோக்கியதாக அமைக்கவேண்டும்
- 03. உங்கள் தோற்றம்: எழுப்பும் நல்ல நேர்த்தியான உருப்பும் தலைவார்ப்பு தாக்கவும் இருத்தல் வேண்டும்.

04. வாடிக்கையாளரை சின்பான உபசாரம் மூலம் அரவணக்கித்துக் கொள்ள நாம் தானாகவும் பயிற்சி செய்தல் வேண்டும். வாடிக்கையாளர் இப்பண்பு செயலாற்றுவது ஆனால் வெகு சிறுமான் சாதகமான தாக்கத்தை வாடிக்கையாளரது நடத்தை மீது செலுத்தும் எல்லாம் உள்ளது. எங்களது திறமையினை விட இது சிறுமான் வாடிக்கையாளரது மனதை காட்டுவ மூலம். இந்த அன்பான பண்பான உபசாரத்தை

சிறு சொத்து என்று கூட சொல்லலாம். இதுவே உமது பலத்தையும் தன்னம்பிக்கையையும் வெளிப்படுத்தும் கண்ணாடி ஆகவும் கொழிப்படுகின்றது.

05. வாடிக்கையாளரின் சிறப்பங்கள் தேவையான பிரச்சனைகளை அவர்கள் மூலம் சேர்ப்பதை நாம் அறிக்கப்படுகின்றோம் அவ்வாறு கூர்ந்து அவர்களுக்குள் கரிசனையுடன் கேட்பதன் மூலம் அவர்களை நம்மதிர்விலைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.

இவர்களது பிரச்சனைகளை விழுப்பல் கேள்விகளை அவர்களை கண்டிப்பான தர்ப்புப்படுத்தாது தன்மையினை வெளிக் கொணர்ந்து மூலம் மேலும் மேலும் தங்கள் மீது கரிசனை கொண்டவர்களாக வாடிக்கையாளர் சிறப்பி என்பதுமேலும் அறிக்கப்படும்.

06. நகைச்சுவை உணர்வை சிறுக்கி செய்தல் மக்களுடனான கொடுமை சிறுக்கி செய்தல் தேவையான அடிப்படையான தாரணியாக இவ் உணர்வு அமைக்கப்படுவது எந்த சிக்கலான சந்தர்ப்பத்தையும் இவ்வணர்வு மேலிட்டால் தக்க வகைக்கு சமாளித்துக் கொள்ளலாம். மக்களை உங்கள் பக்கம் கவனமடைய உங்களை மூகலாகாணியாகவும் இவ்வணர்வு கொடுக்கப்படும்.

07. உண்மையானும், நேர்மையானும் வினை சத்தியமும் பயிற்சி செய்தல் சிறுக்கி செய்தல். நேர்மை என்பது திறந்த நம்பிக்கையான கொடுப்பாடையான தன்னம்பிக்கை எமது விளம்பரங்கள் துண்டுப் பிரசாரங்கள் மூலமாகவன்றி மீதுணைக்கல் ஆழிய வெளிப்பாடுகள் மூலமே வெளிக் கொணர் முடியும்.

08. உணர்வு தவறுகளை ஏற்றுக் கொள், கிருக்கி மீண்டும் வழாமல் பார்க்குக் கொள்

09. உங்கள் மனவருத்தத்தை நம்மால் உணர்ந்து கொள்ளுதல் மூலம் வெளிப்படுத்தி இவ்வாறு உறவுகள் மூலம் எழுப்பல் மக்களையோ பிரச்சனைகள், தாக்கங்கள் விளைவுகளை தவிர்த்துக் கொண்டு வாடிக்கையாளரை கவர்ந்து கொள்ளலாம்.

10. வாடிக்கையாளர் விவாதத்தில் தன்னம்பிக்கை எப்போதும் தவிர்த்துக் கொள்ளுதல் வேண்டும். நேர்மையான நட்பான விளங்கிப் புரிந்து கொள்ளல் மூலமாக அழகான தர்ப்பு எப்போதும் வாடிக்கையாளர்

மாணவ கவர்ந்தெழுத்துக் குக்க வைத்துக் கொள்ள சிறந்த முறையாகும்.

11. கோபம் எதிர்ப்பு மனநிலை விலகலை எந்திரமும் நினைவில் கொள்ளல், போன்றவற்றை தவிர்த்தல் கொள்ளல் சிலக் குறைவான அளவில் கொள்முதல்.

12. நிங்கள் பயன்படுத்துகின்ற சொற்கள் எப்போதும் தரமானதாகவும் பண்பானதாகவும் இருப்பதோடு நிங்கள் நம்பிக்கையற்றவர்களை கிருக்கல் வேண்டும்.

எல்லாறு நம்பிக்கையை வீறத்தி செய்வது எனில்,

1. உங்களுடம் உறுதி திடம் என்பவற்றை கட்டியிருக்கல்
2. மரியாதையை மற்றவர்கள் மீது பாத்தினால் அன்பினை காசு செய்குதல்.
3. நேர்மை உள்ளவாக இருத்தல்.
4. தரத்தானவர்களை மாறாக இருக்கல் வேண்டும்.
5. ஒரே மாதிரியான முற்றிலும் சிந்தனை மனையான வெளிப்பாட்டை எவ்வாறு நிதும் பிரமோகித்தல்.

13. வீற்பனையான தனது பொருள் பற்றிய அறிவைப் பெறமுன் காலை வணக்கம், மதிய வணக்கம், மாலை வணக்கம் போன்ற சொற்களை அடிக்கம், உட்டாயம், மற்றவர்களுடன் மரியாதையும் தன்மையைக் கொண்டிருப்பதும் முன் அறியலாக உறுதியான சிந்தனையாக அடியுமடையான விடயங்களும். □□□

நன்றி : டெய்லி நியூஸ்

உக்கிக்குக் கிடைத்த வாழ்த்துக் கவிதை

இளைய தலை முறைக்கு ஏற்ற படி - மிக அழகாய் வழிகாட்டி யுள் ளீர்கள் வரலாற்றைப் பதிந்த படி!

தாயில் தன் நண்பர்களில் தான் படித்த பள்ளியிலே நேயம் மிகுந்த வராய் நெறி முறைகள் வரைந்தீர்கள்!

அன்பினையும் ஆற்றலையும் அறிந்து மகிழ் கின்றோம்! வாக்கிக்குள் உள்ள வல்லமைக்கு எம் வாழ்த்து!

- வால்கை வாழ்க -
இலங்கை வாயி,
நிந்தவர்.



Problems, problems everywhere...

What's wrong with having problems? The only people who have no problems are in cemeteries. Problems are a sign of life. So be glad you've got them. It means you are alive. The more problems you have, the more alive you are. If you have no problems, better get down on your knees and ask: "Lord, don't you trust me anymore? Give me some problems."

Licensed Commercial Banks

(In Alphabetical Order)

1. Bank of Ceylon
2. Citibank, N.A.
3. Commercial Bank of Ceylon Ltd.
4. Deutsche Bank AG
5. DFCC Vardhana Bank Ltd.
6. Habib Bank Ltd.
7. Hassan National Bank Ltd.
8. ICICI Bank Ltd.
9. Indian Bank
10. Indian Overseas Bank
11. MCB Bank Ltd.
12. National Development Bank plc.
13. National Trust Bank Ltd.
14. Pan Asia Banking Corporation Ltd.
15. People's Bank
16. Public Bank (Burma)
17. Siamcity Bank Ltd.
18. Siam Bank PLC
19. Standard Chartered Bank
20. Standard Chartered Bank (Pakistan) Ltd.
21. State Bank of India
22. The Hongkong & Shanghai Banking Corporation Ltd.
23. Union Bank of Colombo Ltd.

Registered Finance Companies

(In Alphabetical Order)

1. Alliance Finance Co. Ltd.
2. Arisco Finance Co. Ltd.
3. Asia Asset Finance Co. Ltd.
4. Asian Finance Ltd.
5. Associated Motor Finance Co. Ltd.
6. Barileet Finance Ltd.
7. Capital Reach Leasing Ltd.
8. Central Finance Co. Ltd.
9. Central Investments & Finance Ltd.
10. Capital Investments & Realty Ltd.
11. Chilaw Finance Ltd.
12. Commercial Credit Ltd.
13. Udhisiripne Trust Investments Ltd.
14. Industrial Finance Ltd.
15. Janashakti Finance & Investments Ltd.
16. L. B. Finance Ltd.
17. Lanka ORIX Finance Co. Ltd.
18. Mercantile Investments Ltd.
19. Merchant Credit of Sri Lanka Ltd.
20. Nanda Investments Ltd.
21. Senkadagala Finance Co. Ltd.
22. Srilanka Merchant Leasing Ltd.
23. Silvereen Finance Co. Ltd.
24. Singer Finance (Bank) Ltd.
25. Sinhapura Finance Ltd.
26. Sunnamahal Financial Services Ltd.
27. The Finance & Guarantee Co. Ltd.
28. The Finance Co. Ltd.
29. The Multi Finance Co. Ltd.
30. Trade Finance & Investments Ltd.
31. Valibel Finance Ltd.

Licensed Specialised Banks

(In Alphabetical Order)

- | | |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Ceylance savings Bank Ltd. 2. DFCC Bank 3. Housing Development Finance Corporation Bank of Sri Lanka 4. Rajarata Development Bank 5. Kapilaputra Development Bank Ltd. 6. National Savings Bank 7. Rajarata Development Bank | <ol style="list-style-type: none"> 8. Ruhuna Development Bank 9. Sabaragamuwa Development Bank 10. Samasa Development Bank Ltd. 11. S.M.D. Bank Ltd. 12. Sri Lanka Savings Bank Ltd. 13. State Mortgage and Investment Bank 14. Uva Development Bank 15. Wayamba Development Bank |
|---|---|

Copyright © Daily News

IMPORTANCE OF TEAM BUILDING IN ORGANIZATIONS

In organizations, the way in which people behave towards each other and the way in which groups of people relate to and work with each other is very important. The understanding and application of team - work principles enhance the productivity of an organization.

It includes frustration, grumbling relationships between superior and subordinates. It is observed that many times tasks are not performed at all, because there is no clarity about the role to be played by different people. Team leader feels isolated.

Characteristics of effective team work

1. People can express them selves honestly and openly.
2. Mistakes are faced openly.
3. Healthy competition and conflict of ideas are used constructively. Team members have a pride in the success of their team. Unhelpful competition and conflict can be avoided.
4. Good relationship exists with other teams and departments.
5. Personal relationships are characterised by support and trust.
6. Meetings are productive and participative.
7. Leader member relationships are sound. Each helping the other to perform his role better.
8. Clear agreement and understanding of objectives and of the roles which team and its individual members will play in achieving them.
9. The team regularly reviews where it is going, why it needs to go there, how it is getting there. If necessary, it alters its practices in the light of that review.

Various facets of team building

1. Clear Objectives and Clear goals

All the members of the group should be aware of the objectives. The first step is to identify what is to be achieved.

It is an essential prerequisite of the effective team. The efforts should be made to narrow down the gap between team objectives and personal objectives.

2. Openness

Members should not have mental perceptual blocks. The team members should be able to state their views, their differences of opinion, their problems without fear of ridicule or retaliation. Where members become less willing to express themselves openly, energy, effort and creativity are lost.

3. Sound Inter - group relations

In any organisations, there are different groups. All are performing tasks in their respective areas. Team members invariably observe their leader's style and evaluate his ability to promote openness, co-operation and participation. Leadership is perhaps the most important factor in determining the quality of team work. Successful team leaders characteristics are:

1. He is true to personal beliefs.
2. He uses delegation as an aid to achievement and development.
3. He owes responsibility and defends the actions of the members.
4. He is clear about the standards.
5. He is willing and able to give and receive trust and loyalty.
6. He possesses personal strength to maintain integrity and position of his team.
7. He is receptive to hopes and needs of others.
8. He faces facts honestly
9. He encourages personal and team development.
10. He establishes and maintains effective working practices.
11. He tries to make a happy and rewarding working place.

Working together

All successful teams demonstrate the same fundamental features: strong and effective leadership; the establishment of precise objectives; making informed decisions; the ability to act quickly upon these

decisions communicating freely; mastering the requisite skills and techniques to fulfil the project in hand; providing clear targets for the team to work towards; and - above all - to find the right balance of people prepared to work together for the common good of the team.

A team is more than a group. Effective teams consist of people who can

1. work together
2. Are loyal to each other.
3. Feel committed and are motivated to achieve a high level of output.
4. Care how other members of the team feel.
5. Are open with each others and listen to each other.
6. Have common goals.
7. Are prepared to work conflict through.

Collaboration, i.e. working together is the keynote of team activity. Effective teams have clear objectives and agreed goals; they are open and avoid confrontation; the members support and trust one other.

The members work together in an atmosphere of co-operation; conflicts are open and resolved by the team; there are sound procedures in place and good leadership. The team regularly reviews its own performance and individuals are encouraged to develop within the team.

Analysing team tasks

Successful teams can be formed by 2 to 25 or more people, but more important than size is shape - the pattern of working into which team members settle to perform their given tasks.

Advantages of teams

1. Have a common goal that rallies resources, energy, talents, and skills. They believe in what they're trying to do.
2. Set their own objectives, instead of having them dictated by some body outside the group.
3. Agree on quality, quantity, cost, and time standards. Each members has both oars in the water and is pulling in the same direction.
4. Develop guidelines for behavior and performance that are enforced through peer pressure.

Teams, also help organizations to:

1. Encourage and foster participation from everyone. Employees have more opportunities to make meaningful contributions.
2. Advanced ideas of total quality management and continuous process of improvement across all departmental boundaries.
3. Respond faster to market conditions, problems, opportunities and customers' demands and expectations.
4. Make more decisions by consensus - which gives them widespread acceptance, support, and credibility.

Some Basic team work skills

Teams are always organised around some process. For example, a team may be responsible for part of a manufacturing process or for the development of new products. To do their work team members need a variety of skills. There are four categories of skills that are common to all teams.

1. Functional/ technical skills. For any team to perform the tasks well.
2. Interpersonal skills. The ability to get along with people in general and other members of the team in particular is clearly a vital skill to facilitate team work. Even one member of team who doesn't get along well with others can disrupt and distract the energies of a whole team. Training in team work often includes information and exercises aimed at helping improve their interpersonal skills.
3. Problem - solving skills. Processes never operate without problems and without opportunities to make improvements. There are several tools and techniques team members can use to better understand processes, identify the causes of problem, and make improvements. This is another area in the curriculum of teamwork training.
4. Decision - Making skills. Team members need to attain consensus around a course of action. This means they have to know how to work together to identify options and come to shared agreement on which options make the most sense. □□□

Courtesy DailyNews

கடன் பெறுதல் தொடர்பாக வாடிக்கையாளர்கள் மீது நுழைவாய்வு வங்கிகள் பெறும் ஆவணங்களும் வங்கி நடைமுறைகளும்

**Banks Security documents to be obtain from costumers
when Granting credit facilities**

சொத்துரிமைச் சட்டம் (Law of property)

சொத்துக்களை அகலமுடிவான சொத்து (Movable) அசையா சொத்து (Immovable) என இரண்டு வகைப் பகுத்தலாம். அசையா சொத்து என்பது ஓர் இடத்தில் இருந்து இன்னொரு இடத்திற்கு எடுத்துச் செல்லக்கூடிய வல்லப் பொருட்களையும் குறிக்கும். (உ.த.) வாகனம் (Vehicle) ஏக்கருப்பு (Stock in trade)

அசையா சொத்து என்பது ஓர் இடத்தில் இருந்து இன்னொரு இடத்திற்கு எடுத்துச் செல்ல முடியாதவற்றை குறிக்கும். அல்லது நிலத்தின் தீர்ந்தாமாக இணைக்கப்பட்டுள்ளவற்றைக் குறிக்கும். (உ.த.) காணி (Land), இயந்திரங்கள் (Machinery) வீடு (House).



சொந்தம் (Owner Ship): ஒரு சொத்தில் உள்ள உரிமையைக் குறிக்கும்.

உடமை (Possession): பொருளை தன்வசம் வைத்திருப்பதைக் குறிக்கும்.

வங்கி, அடைமானங்களை நிலையான அடைமானம் (Fixed Mortgage) மீதும் அடைமானம் (Floating Mortgage) என இரண்டு வகைப்படுத்தலாம்.

நிலையான அடைமானம் (Fixed Mortgage) இன் அடைமானத்தை பிற்தொகு கடனுக்கு உபயோகிக்க முடியாது. குறிக்க கனவக்க யட்டும் உரியது. மீதியைச் செலுத்தினால் சட்டுமுறி இரத்துச் செய்யப்படும்.

மீதக்கும் அடைமானம் (Floting Mortgage): மீதம் பெறாத அளவாக மீண்டும் மீண்டும் புதுப்பிக்க

கலாம். மீளச்செலுத்தப்பட்ட தொகையை திரும்பவும் பெறலாம். முழுக்கடனையும் செலுத்தினால் புதிய சட்டுமுறி பெறப்பட வேண்டும்.

பற்றுடமை (Lien): கடன்பட்டவர் கடனை செலுத்தும் வரை அவருடைய சொத்தை காங்கி கொடுக்கவர் தன் வசம் வைத்திருக்கும் உரிமை பற்றுடமை எனப்படும். வங்கியானது தன்னிடம் வைப்பில்லாத வாடிக்கையாளரின் ஆவணங்களில் பற்றுடமையைக் கொண்டிருக்கும். (உ.த.) காசோலைகள் (Cheques) மாற்றுண்டியல் (Bills of exchange).

காணி (Land): நிலத்தின் மேலும் நிலத்தின் கீழும் உள்ள எல்லாவற்றையும் காணி என்ற பதம் உள்ளடக்கும். பாராளுமன்றச் சட்டம் 1971 இன் பிரகாரம் காணி என்பது நிலத்தின் மேலுள்ளவற்றை உள்ளடக்கும்.

- (உ.த.)
1. தாதுப்பொருட்கள்
 2. கட்டிடங்கள்
 3. கடமடத்தில் உள்ள பொருத்துக்கள் (சுவர் அல்லமாரி ஒரு பொருத்து ஆனால் சுவரில் அழகுக்காக மாட்டியிருக்கும் படம் ஒன்று பொருத்து அல்ல).
 4. காணி மேற்பரப்பிலுள்ள கூற்று வெளி உரிமைகள் இன்னொரு காணியினூடாக செல்லும் (நடவழியின் உரிமைகள்)

பதிவு செய்தல் (Registration): உரிமையை நிலை நாட்டுவதற்காகவும் உரிமை மாற்றத்தை இலகுவாக்கும் வகைப்பாட்டும் பதிவுகள் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. 1927ம் ஆண்டின் 23ம் இலக்க ஆவணங்கள் பதிவுச் சட்டம் பிரிவு 7 (2) இன் பிரகாரம் மோசம இன்றி ஆவணங்கள் பதிவு செய்யப்படும் போது முகம் பதிவிற்கே முன்னுரிமை கிடைக்கும்.

1. Immovable - Duly register red in the correct folio p/lor registration

2. Movable - Duly registered within 21 Days (Excluding Sundays & public holidays) ஞாயிறு தினங்களும் விடுமுறை தினங்களும் கவிர்த்த (ஆவணப்பதிவுச் சட்டம்: 17B)

சட்டுக்கடல்களும், அவற்றின் தேவைப்பாடுகளும்

சடு (Mortgage): அதையும் அல்லது அசைபாச் சொத்துக்களை பிணையாக வைத்து பணத்தைப் பெறும் சடு வகைகளும். கடன் கொடுத்தவர் சடு பிடிக்கவர் என்றும் கடன் பெற்றவர் சடுவைக்கவர் என்றும் அழைக்கப்படுவர்.

சட்டமடை இரண்டு பிரிவுகள் பிரிக்கலாம்.

1. சட்டரீதியான சடு (Legal Mortgage)
2. நியாயதிக்க சடு (Equitable mortgage)

சட்டரீதியான சடு (Legal mortgage): வங்கிகள் எப்பொழுதும் சட்டரீதியான சட்டமடைப் பெறவேண்டிய சடு செய்கின்றன. சட்டரீதியான சட்டமடை கடன் பெற்றவர் கடனை மீளச் செய்கக்கக் கனவும் கொடு சொத்துகளை விற்று கடனை மீளப்பெற முடியும். இன்னொருவரின் செயலினை தீதிபற்ற நடவடிக்கை இன்றி நேரடி நடவடிக்கை மூலம் நிறைவேற்ற முடியும்.

நியாயதிக்க சடு (Equitable Mortgage): நியாயதிக்க சட்டமடை மூலம் சட்டரீதியான அக்கணறுரினை சொத்துக்கள் மீது சடு பிடித்தவர் கொண்டிருக்க முடியாது எனவே நிதிமன்ற உதவியை நாட வேண்டி ஏற்படும். இதற்கு மாடமே வங்கியாளர் எழுத்திலடான கையெழுத்தும் அறிக்கை (Written Memorandum of Deposit) சேர்ப்பான பெறவர். இதன் மூலம் சடு வைத்தவர் வங்கியாளர் கேட்கப்படுகிற கொடு சட்டரீதியான சடு சேர்ப்பான நினைவேற்பிக்க உறுதியளித்திருக்கிறார்.

இரண்டாவது சடு (Secondary Mortgage): முதலாவது சடு வைத்தவர் மீண்டும் அதிக காணியை இரண்டாவது முறையாகவும் வங்கி அல்லது வேறு நிறுவனத்தில் சடு வைத்து கடன் பெறுதல் இரண்டாவது சடு எனப்படும். இங்கு ஒரு நபியு மீண்டும் மீண்டும் கடனாவியாகின்றார் இரண்டாவது சட்டமடை மேலும் ஒரு மேலதிக சடு அதே சொத்துக்கள் மீது ஒப்படுத்தப்படுகின்றது.

இரண்டாவது சடு பிடிக்கும் நடைமுறைகள்

1. சொத்துகளை மதிப்பிட்டு போதிய அளவு சடு தொகை கொண்டுள்ளதா என ஆராய வேண்டும்

2. முதலாவது சடு பிடித்தவரின் வங்கி வீராரணைகளை அறிகொள்ளவேண்டும்.
 - a. தற்போது செய்குத வேண்டிய தவணைப் பணம்.
 - b. கடன் வழங்கிய திகதி
 - c. தற்போதைய தற்போது
 - d. மீளச் செய்குதும் தகவல்

3. வங்கியாளர் சட்டு முறிவை (Mortgage Bond) நிறைவேற்ற வேண்டும் இதனை காணியிட்டு வகத்தில் பதிவு செய்யவேண்டும்
4. வங்கியாளர் முதலாவது சடு பிடித்தவருக்கு இரண்டாவது சடு பற்றிய எழுத்து மூலமாக அறிவித்தலை இறுபிரதிகளில் அனுப்பி ஒப்புக் கொள்ளவை பெற வேண்டும். இன்னொரு செய்வதன் மூலம் முதலாவது சட்டுப்பணம் செய்குதும் முடிந்தும் முகலாவது சடு பிடித்தவர் ஆவணங்களை இரண்டாவது சடு பிடித்தவரிடம் கையளித்தல் வேண்டும்.
5. காப்பறுதி நிறுவனத்திற்கு இரண்டாவது சடுபற்றி அறிவித்தல் கொடுக்க வேண்டும்.

உப சடு (Sub Mortgage): ஆரம்ப சடு பிடித்தவர் தான் பெற்ற சட்டமடை சடாக்குவதே உப சடு எனப்படும். அகாலது ஆரம்ப சடு பிடித்தவர் துன்னி மீள என் சடு உறுதியற்ற எதிராக தானே இப்போது கடன் பெறுதலைக் குறிக்கும். இங்கு ஆரம்ப சடு பிடித்தவன் இப்போது உப சடு வைப்பவனாக மாறுகின்றான்.

காணியினைப் பிணையாக எடுப்பதில் உள்ள நன்மை/ தீமைகள்

நன்மை:

1. காணியின் பெறுமதி அதிகரித்துச் செல்லும் (பணத்தின் பெறுமானம் குளாயவடைந்து செய்யும் ஆனால் காணியின் பெறுமதி அதிகரித்துச் செல்லும்)
2. காணியின் பெறுமதி குறையாது. பூச்சியாக வராதது.
3. காணியிற் பொதும் அழிந்துபோகாது.
4. காணியை சடு வைத்தவர் இறக்குமீடத்த அல்லாதைய அறித்த வர் சட்டமீடும் து கடனை மீளப்பெறலாம்.

தீமைகள்

1. சரியான மதிப்பீடுகளை பெற்றுக் கொள்ளுதல் சிரமம்.
2. குறித்த காணியில் இருப்பவரை வெளிப்பெற்று வதனால் வங்கிக்க களைய பர்ச்சாரம் ஏற்படக் கூடிய சந்தர்ப்பம் காணப்படும்.


3. பல்கலைக்கழகங்கள் உறுதிகளை ஆராய்ந்து குறிக்கை கொடுப்பதற்கு வாய்க்கையாளர் தகுந்த தொகை செலுத்த வேண்டி நற்புள்ளி.
4. சில சமயங்களில் சிறந்த உரித்தொன்றினை வங்கி குறித்த சட்டின் மீது பெறுமுடியாதபோதும் ஆபத்தான காரணப்படுத்தலாகாது.
5. கடன் வழங்குவதில் மற்றைய கடனை விட சிறிய அளவை செலுத்தல் வேண்டும்.

ஒரு காணியை வாங்கும் போது அக்காணி தொடர்பாக அிவதானிக்கப்பட வேண்டிய விடயங்கள்

1. தற்புட்ட காணியின் சரியான உரிமையம், அதில் வேண்டுகோளுக்கு அந் காரம் இல்லாத தன்மையம்
2. காணியின் எல்லைகள் பரப்பளவு (நிலப்படத்தின் மீது)
3. காணியின் அமைந்தம்

4. காணிக்ஞரிய பாகை அமைப்பு
5. விட்டுக்ஞரிய சேகரிப்பங்கள்
6. கட்டிடத்தின் அமைப்பும், வேண்டியபட்களுக் குரிய அமைப்பு வசதிகள்
7. சந்தைப்பெறுமதி
8. எடு முகவியினை அள்ளி நிலை
9. தொடர்ச்சியாக எவ்வளவு கால முர்வீகர் தொடராக உள்வது.
10. வரிகள் செலுத்தப்பட்டுள்ளதா
11. சீவிய உரித்து ஏதாவது உள்ளதா
12. பரப்பளவு பாடுகொடுக்குரிய காணியா
13. கெடுக்கவி ஏதாவது சம்பந்தப்பட்ட காணியா
14. நிஷ்கார சபை உள்ளுறாட்சி சபை என்பவற்றின் அக்காணி சம்பந்தமான கூடுதலான வரம்புகள்.

அடுத்த இதழில் தொடரும்.....



Two boys were walking down a country road when they saw two milk cans being loaded for delivery in a nearby city. Seeing no one, the boys lifted off the cover of Can Number 1 and dropped in a big bullfrog. Then they lifted off the cover of Can Number 2 and dropped in another bullfrog. Later the cans were picked up and loaded for city delivery.

During the journey, the bullfrog in Can Number 1 said: "This is terrible! I can't lift off the cover of the can because it's too heavy. I have never had a milk bath before, and I can't reach to the bottom of the can to get enough push to lift the cover, so, what's the use?" — and he gave up trying and quit! When the cover of Can Number 1 was taken off, there was a big dead bullfrog.

The same conditions existed in Can Number 2 and the frog said to himself: "Well, I can't lift off the cover because it's too tight and too heavy. I haven't got a brace and bit to drill a hole to save myself, but, by the great Father Neptune, there is one thing I learned to do in liquids and that is to swim." So, he swam and swam, and swam, and churned a lump of butter and sat on it, and when the cover was lifted off, out he jumped.

"The Winner Never Quits—and the Quitter Never Wins!"

Implementation of Basel II Capital Adequacy Standard in Sri Lanka,

First Basel Capital Accord: Basel I

Capital adequacy is the key measure of the soundness and stability of Banks. Under Basel I, the minimum Capital adequacy requirement was fixed at 8% of risk - weighted assets which in respected to be minimum even under Basel II. In Sri Lanka, CBSL has specified the minimum



Capital adequacy to be at 10% from 2003, because it was considered safer to have a cushion of additional 2% to cover any unforeseen risks. Basel I was initially introduced to assess Capital, mainly in relation to "Credit risk"

(the risk of loss due to the failure of a counter party to meet to obligations). Later it was revised in 1996 to explicitly take into account of the market risk (the risk of loss due to a change in market prices such as equity prices, interest rates or exchange rates) in trading accounts. Basel I was introduced in 1988 by the Basel Committee on Banking Supervision based in the Bank for International Settlement, Basel, Switzerland.

Second Basel Capital Accord :- Basel II

The Basel Committee on Banking Supervision has released the document, International Convergence of Capital measurement and Capital Standards :- 'A revised Framework' in June 2004 which is well known as Basel II. The Accord in full is meant for the internationally active banks and other banks one expected to follow suit. There is no point on debating whether or not the Basel II should be implemented. The benefits to the banking

industry be terms of improvements in risk management and Corporate governance and the Supervisory action embedded in the Accord cannot be just ignored. The internationally active banks in G10 Countries have implemented in the year 2007 replacing Basel I; Sri Lanka implemented this from January 2008.

The key features in Basel II are the incorporation of a capital charge for operational risk and three mutually reinforcing pillars in the maintenance of capital adequacy, VIZ

1. Minimum Capital Requirements
2. Supervisory review process
3. Market discipline

The whole purpose of this exercise is to make Capital the key Shock absorber in banking operations. The Simple risk mitigation measures in Basel I were not considered adequate and therefore, a risk sensitive Capital requirement and risk mitigation practices were combined in a more meaningful manner.



Pillar I: Minimum Capital Requirement:

The Calculation of minimum capital requirements on the basis of risk weighted Assets (RWN), taking into account Credit risk, market risk, and operational risk.

For the measurement of Credit risk under pillar I the banks are requested to adopt the standardized approach which is very similar to the existing frame work of Basel I and it requires

very little remodifications to the existing risk management systems by banks. The key to success of this approach is the rating of counterparts. The Basel II frame work provides a preferential risk weight of 75% for claims that you within the regulatory retail portfolio. **The options for calculating Credit risk are the standardized approach and two internal rating based approaches - the foundation approach and the advanced approach.**

Basel II introduces an **explicit** capital charge for a bank's operational risk (the risk of losses caused by inadequate or failed internal processes people and systems, or by external events such as natural disasters which calls for increased capital requirement. As with credit risk, Basel II provides a choice of 3 approaches to the measurement of operational risk and initially, the simplest approach, which is called the **Basic Indicators Approach**, is recommend for use by all banks. Accordingly, the capital charge will be based on the gross income of the banks. The second approach is the normal **standardised approach** and the third is the **Advanced measurement approach (AMA)**.

Advanced measurement approach is the most complex and can be made applicable at later stages as banks get familiar with the techniques for the quantitative measurement of operational risk. All banks and expected in their own interest, to have in place **sound internal operational risk management systems** that and commensurate with the nature of their business activities.

For the measurement of **market risk** two broad approaches, namely the standardized measurement method and the internal models approach are prescribed.

The **Capital Charge** for operational risk and **options available** to calculate risk exposure are the **new explicit features** introduced in Basel-II.

Pillar II - Supervisory review process

This is a critical and integral part of Basel II which aims at ensuring that Banks have sufficient capital to support the risks in their business activities, encourage banks to develop and use better risk management techniques. Further, to foster an active dialog between the banks and supervisors regarding Capital adequacy and risk management standards.

The Supervisory review process in to ensure that banks remaintain adequate capital to mitigate such **additional risk**. The additional risk that should be considered by the regulators Under pillar II are those that are not fully captured or specifically addressed under the pillar I calculation process, example **Credit Concentration risk, Interest rate in the banking book, liquidity risk and strategic and reputational risk**. Accordingly, the regulators have the option of prescribing additional capital to mitigate such additional risks. These are also known as **Non-credit risks**.

The internal Capital adequacy assessment processes (ICAAD) of banks should cover the identification and measuring of the risks and assessing how much capital is needed to support such risks. The central Bank will review banks ICAAP as a part of the risk based supervisory process. In addition, there will be an ongoing evaluation of the Capital adequacy of banks including stress tests. In the process of evaluation CBSL will review and evaluate the risk profile of the banks, the adequacy, and reliability of ICAAP and identify away weaknesses or inadequacies and necessary prudential measures.

Pillar III - Market Discipline

The purpose of pillar III is to complement pillars I and II by encouraging promotion of market discipline by requiring banks to **publicly**

disclose close key information regarding their risk exposure, risk appetite and performance indicators.

Disclosures are applicable at the bank level as well as supervisory level. The level and content as pillar III disclosures will vary according to the measurement and calculation approaches adopted by a relevant bank. In terms of Basel II the disclosures would have to be made on an annual and semi-annual basis. Because Basel II offers banks greater discretion will allow market participants to better assess the safety and soundness of the respective banks and thus exert stronger market discipline by both banks and customers.

Benefit from Basel II

- (a) Basel II will be a formidable regulatory tool which would insulate banks against a broad spectrum of risks.
- (b) Maintenance of capital under Basel II relies heavily on the internal risk management systems of banks. Therefore it is necessary to develop a risk management Culture in order to reap the benefits of Basel II.
- (c) The banks should view risk management not as an exercise in complying with regulatory

requirements but rather as a means of greater opportunities, where the differentiation of risks afforded under Basel II would lead to greater price competition through the level of capital allocated to each risk.

- (d) Under this context Basel II calls for a radical change in the Credit Culture from one that is predicted on Collateral to a Culture that is intrinsically hinged on information.

In conclusion, Basel II is a comprehensive framework that provides;

- (1) banking institutions stronger incentives to improve risk measurement and management.
- (2) regulators to take measures to improve bank safety and soundness by more closely linking regulatory capital requirement with banking risk and,
- (3) Complementary use of market mechanism to credit a greater accountability and transparency to bank management and other stakeholders of banks.

Sources:

- 1. Central Bank Annual Report. 2004, 2005, 2006, 2007
- 2. Basel II - A Road map for Sri Lanka Banking System with International comparison. - Economic Review July/December 2005.

□□□

Nothing dies faster than
a new idea in a
closed mind.



In the history of mankind, whenever man has opened the shutters of his mind, healthy new ideas have breezed in. And he has vigorously stepped out of his narrow confines to discover continents and oceans, planets and galaxies.

But whenever man has shut out new ideas and gone into hibernation in the safety of old, rigid norms, human civilization has been shrouded by the gloom of a Dark Ages.

Now shake yourself out of your slumber. Step out of the den of stagnant thoughts, into the open field of bold new ideas. Soar high on the strength of an exploring mind to reach unknown heights of achievement and success.

Ethics in Banking: Some Theoretical Aspects

Abstract

The business of banking and finance and those engaged in it, have a long history of providing financial services to society. It is essential that those who use the services of banks and other financial institutions should be able to do so with complete confidence in the integrity of those with whom they deal. This paper attempts to bring into light the nature and shape of ethical practices in banking. An important aspect of ethics in banking is to direct the bankers to abide by a code of conduct this facilitates public confidence in banking system and also guide themselves in activities they wish to support and encourage.

Key Words: Ethics, Banking, Code of ethical conduct.

1.0 Introduction

Ethics in banking refers to conducting business of banking by following a set of standards for fairness and for the welfare of customers of banks in particular, and the society in general. As a subset of ethics, and as a branch of business ethics, 'ethics in banking' is built on the unique nature of banks, which are different from other business and non-business entities. Ethical approach to banking enables the providers of banking products and services to resolve the conflicts among personal, business and social interests. An important aspect of ethics in banking is to direct the bankers to abide by a code of conduct that facilitates public confidence in a banking system and also guide themselves in activities they wish to support and encourage.

2.0 Ethics and Ethical Principles

Ethical principles govern or influence a person's behaviour. The word 'ethics' is derived from the Greek word 'ethos', which means "character". In functional terms, ethics refers to justify between what are

morally right or wrong, good, or bad, and fair or unfair. Ethics also represents the attempt to resolve the conflict between one's material needs and conscience. Ethics maps patterns of individual behaviour that restrain individual appetites so that the "greater good" of the community is served. Ethics is closely related to and dependent on integrity, which must come from within, it can never be successfully imposed from outside. Ethics is complementary to law and helps to achieve its goals in search of truth. As per working definition, according to the New Webster's Dictionary of the English Language, ethics is a system relating to morality of behaviour, where individuals or corporate bodies conform to an accepted standard of good behaviour in a profession (say banking) or trade. On the other hand, professionalism has to do with showing a sound workman's command. The emphasis of this working definition is on morality of behaviour, accepted standard and good behaviour.



1) Ethos Excerpted from West's Encyclopedia of American Law.

Ethics say that things are to be done in a manner that does not harm others or violate social interests (Siddiqi, 2000). But the problem is that there is a serious lack of ethical conduct in the real world. He further notes that men misbehave, act in immoral ways and against public interest and cause harm to the society. This necessitates reminders and warnings, and reaffirmation of ethical conduct in every sphere of life including banking. Ethics is a sensitive issue. The importance of ethical behaviour in the

financial sectors is especially important since it depends as much on reputation as on performance, banking sector, being an intermediary between the depositor and borrower must be more sensitive for the ethic standard of its transactions. A respectable bank is expected to have honesty, integrity, social responsibility, accountability and fairness. Banks have to make choices in gray areas of ethics and under high levels of pressure that may damage reputation and may cause financial loss (Carse, 1999; Soutar, McNeil and Molster, 1994). Banking business depends on trust necessitated by the complexity of the transactions and vulnerability of customers because of imperfect information (Khan, 2002). An ordinary bank customer doesn't have the opportunity and adequate knowledge to understand the banking transactions (Frenkel and Lurie, 2003). For all these, more social responsibility towards the actors of community (Government, customers, shareholders, employees) is demanded from financial intermediation.

II. Grey economy and gray banking:

Grey economy refers to economic situations where the economics borrowers can take opportunities by fraudulent activities, taking bank loans by presenting/producing manipulated documents/in formations.

3.0 Ethics in Banking

Banking is all but about confidence. Upholding high ethical standards is crucial to the business development of banks and to retain public confidence. Money is its basic commodity that makes banking a business full of temptations. This often demands the exercise of moral judgment to fight off the lure of additional wealth. But corruption in banking has now become very widespread throughout the world. Ethical values are still not firmly entrenched and followed in many banks in the less developed regions and even in developed economies.

People want to see the banking and the business sector achieve brilliance with conscience. In spite of rigorous changes in the core functions of banks over the last two decades due to technological advancement, banking remains a business motivated by profit. The fact is that bankers do face conflicts between morality and the motive of profit maximization. The motive of profit maximization induces the bankers to violate ethical norms. These violations have most of the times been patronized by the employees of all levels of bank management, and even by the board or by directors individually and collectively. In such situations, bankers attempt to misuse regulatory and supervisory loopholes and the dishonest bankers tend to act even for their personal benefits. These are the reasons why the conduct of bankers and the standards they adhere to have remained the subject of public concern through centuries.

The principal objectives of introducing ethical practices in banking is to protect the society from the adverse effect of unfair and unjust behaviour of suppliers and users of banking product and services, to ensure safety of banks, and to protect their depositors as a part of broader financial safety net. Further objectives of establishing ethical behavior in banking in addition to prudential regulations is to ensure standard banking business free from individual risks that arise respectively from loss of public confidence, and failures, fraud, malpractices, manipulation and other misconduct on the part of the providers of banking and other financial services. The broader goals of ethical conduct in banking would be protecting banks and communities from the adverse consequences of bank failures by barring them from engaging into 'drastic competition' and dealing with the actual or imagined evils of 'concentration'. The ultimate objective is to promote systemic efficiency through honest, efficient, reliable and social welfare motivated performance of the banks and the bank personnel. Preventing market failures, protecting customers from monopolistic exploitation, preventing banks

from excessive risk taking, and discouraging them from lending/ investing in such activities that are harmful to the social interest, environment and ecological balance, and loss of public money are also important.

4.0 Effective Ways to Integrate Ethics in Banking Business

Integrating ethics in all spheres of banking is now the demand of the time. To introduce ethically guided banking, bank financial institutions should, first of all, be financially sound and operationally efficient to survive and able to provide the customers with services in accordance with their changing needs and demands. To establish ethical standards in overall banking, following ethics in bank accounting is an important requirement. Preparation of bank accounts through complying the universal values of honesty, integrity, promise keeping, fidelity, fairness, caring and respect for others strengthen ethical standards in banks (Josephson, 1992). Bankers must try always to comply with all applicable laws and regulations every where they operate. However, laws and regulations governing banking and finance operations are so complex and changing that it is difficult for any employee to know them all. The best safeguard is to strictly follow the operating rules and procedures laid down in the employers' and/ or regulator's various manuals, and use correct bank forms, which have been prepared with legal requirements and ethical standards in mind.

Bankers shouldn't convert any funds or property to their own use and benefits, which are not rightfully theirs, nor assist another person (whether employee or not) knowingly in such misappropriations. Because, honesty and trustworthiness are the foundation of the business in banking and finance. Banks and other financial institutions depend upon the confidence of general public who forms their customer base and entrust the safety of their funds to them.

Bankers should maintain books and records with utmost integrity, reflecting accuracy and timeliness manner in all transactions. The reliability of accounting information and records is a basic element of a bank or a financial institution's integrity. All entries to be made must be accurate and consistent with the highest accounting standards. In this regard, full co-operation with the banks or financial institutions inspection, internal and external audit procedures are imperative, and any interference with these procedures is a serious breach of professional standards. It is widely believed that free and fair competition in banking and finance industry is the basis of free market economic system and avoiding collusive, anti-competitive discussions and/ or agreement with competitors.

By the nature of their work, banking and finance employees are often in possession of information (commonly referred to as "inside" information) which is not publicly available, and which reflect favorably or adversely upon the investment value or future market value of stock or other securities of business. The rule of customer confidentiality prevents members from disclosing such information. This information should not be used for personal gain or for the advantage of others, such as friends or relatives.

Bankers need to be aware about how their actions affect their customers or be perceived by them. To manage ethics in their own offices, the precondition for the bankers themselves is to be clear about the key ethical values planned to be followed. Further it should be ensured that the banks and the employees act in accordance with these values. This can be done through the adoption of code of conducts for their staff, and setting out the standards to which they are expected to adhere. It is also necessary to have policies and procedures designed to ensure compliance with the standards incorporated in the code of conduct. Like corporate entities in developed countries 'ethics officers' can be

employed in banks and entrusted with the responsibilities of giving the bank staff specific training advice on ethical issues as well. Ensuring high ethical standards should not only be the concern of the regulatory authorities, but also of the banks concerned. Banking sector must extend its co-operation to the regulatory bodies to uphold business ethics. Banks should be fully obliged to comply with the requirements of the banking laws while making advances to directors, employees and other connected parties.

A Banking Code is to be prepared with an understanding that personal integrity is a quality, which cannot be created or preserved by written rules alone. It is necessary that the actions of all its stakeholders must reflect the ethical standards of their banks and bring credit to it. The Code of Ethics for banking should cover the full spectrum of activities of employers of banks and other financial institutions in the same market. There should be a clearly defined commitment for high standard of ethics.

5.0 Conclusions

Ethics helps developing human conscience to choose good over bad, right over wrong and fair over unfair. As a Branch of Ethics, ethics in banking

encourages the bankers to conduct banking through adopting a value system that enhances the integrity of the system they represent. As the leading but very sensitive sector of the economy, banking needs a strong reputation for its honesty and integrity. To uphold utmost reputation in banking, maintaining ethical standards and providing quality banking service are inevitable. Well-governed and ethically sound banking practice is not a barrier. It's rather the basic condition for successful banking relations in the long-term for bankers and their customers.

References:

- Case, D. (1999), "The Importance of Ethics in Banking", Speech in Banking conference on Business Ethics, Hongkong, September.
- Frankel, D.A and Lurie, Y. (2000), "Stakeholders in Banking Ethics: Takers, Management and Clients", "Building Ethical Institutions for Business EBEN 16" Annual Conference, Budapest, Hungary, August.
- Josephson, M. (1992) "Ethics and Society", Joseph Institute of Ethics, California, USA.
- Khan, A.R. (2000) Business Ethics, 1st edition, Roli Publications, Dhaka.
- Siddiq, M. Najiullah (2000) "Evolution of Islamic Banking and Insurance as Systems Based in Ethics", *Takful Forum*, New York, April.
- Sotoca, G., McNeil and Moken, C. (1991) "The Impact of the Work Environment on Ethical Decision Making: Some Australian Evidence." *Journal of Business Ethics*, 11, pp.327-339.

□□□

Choose happiness...

An old man appeared on a popular television programme. He had received a prize for having won a contest. He stole the show with his exuberant spirit and quick wit. "It's easy to see," remarked the admiring master of ceremonies, "that you are a very happy man. What's the secret of being as happy as you are? Let us zero in on it." "Why, son," the old man answered, "it's as plain as the nose on your face. When I wake up in the morning, I have two choices. One is to be unhappy. And I want you to know, son, that I'm not as dumb as I may look. I'm smart enough to choose happiness. I just make up my mind to be happy. . . that's all there is to it."



இன்றைய இளைஞர், உயிர்ப்பாய் வழிவாய்ப்பும் பிரச்சினைகளும்

இளைஞரின் நடத்தைகளை ஆராய்ந்து பார்த்தால், அவர்களின் பல சிறப்பான அடக்கறையுடன் கூடிய தற்போதைய செயல்களை அவதானிக்க முடியுமா? இன்றைய சமூக, பொருளாதார, அரசியல் என்ற மூன்று துறைகளிலும் பலவிதமான மாற்றங்கள் நடைபெற்றுள்ளன. ஏற்படுவதை காணக்கூடியதாக உள்ள கல்யாணம்? இப்பொழுது இன்றைய சமூகநலத்தின் சமூக அறிதிகள், ஏழ்மை, ஏழ்மத்தாழ்வுகள் அடிப்படை உரிமை மறுப்பு போலீசுக்கள் போன்றவற்றை இளைஞர் சமுதாயம் காணும்போது கோபத்தின் மீது கொதிக்கெழுதினார்கள். செயல்பாடுகள் மேலும் தங்கள் வாழ்க்கை வசதிகளை பெறும் செயல்பாடுகள், சமூகியமாக இருக்கும் வரை, மறுமலத்தில் ஏழ்மத்தோடு மேலும் ஏழ்மத்தின் பிரதான அடக்கறையில் கைப்பிடிப்பதற்குக் கொண்டு வந்திருக்கிறார்கள். உலகில் உள்ள மக்களில் 85 வீதமாகப் பணியாளர்கள் செல்வத்தை 15 வீதமாகப் பணியாளர்கள் விழுங்கி வாழ்கின்றனர் என சமூக விஞ்ஞான ஆய்வாளர்கள் அடக்கறையாகக் குறிப்பிட்டுள்ளனர். இந்த நிலையில் இன்றைய இளைஞர்களும் தம் வாழ்வின் அடக்கறையைத் தேடுகின்றனர். முழுச்சமுதாயத்தையும் நடுங்க வைக்கும் பணியில் தேர்விகளை எழுப்புகின்றார்கள். போலீசுக்களும் சமூக அறிதிகளும் பெரியோரின் பொய் வேலையை கிழிக்கிறார்கள்.

இளைஞர்கள் என்பது பற்றி வயதை அளந்து விட்ட இளைப்போடு பணிகளையே குறிக்கும், அதாவது 13 - 25 வயதானவர்கள் எனலாம். சில சந்தர்ப்பங்களில் 30 வரையிலாவர்களையும் உள்வடக்கலாம். ஆம்: இவ் இளைஞர்கள் பல நாடுகளில் போதைவஸ்துகளைப் பரிசோதித்து பார்க்க ஆரம்பித்து அதற்கு அடிமைகளாகி விடுகின்றனர். இவ்வாறு அடிப்படைக் காரணங்களை ஆராய்க்க ஆராய்ந்து பார்த்தால் வாழ்வின் மதிப்பீடுகளையும் வாழ்வின் பொருளையும் தேடுகின்றார்கள். சமுதாய இடைவெளி மற்றும் சமூகத்தின் வெளிவோ, சமூகமும் போலீசுக்களையும் வெறுக்கின்றனர். ஆழமான யாழ் உறவுகளை வளர்க்கத் தாமதமின்றி இன்று யாழ்ப்பாணத்தில் இவர்களது தேடுதல் விதிக்கப்படவில்லை. இன்றைய இளைஞர்கள் மத்தியில் உலகளாவிய ரீதியில் தற்கொலை செய்யும் அளவு வேகமாக அதிகரித்துக் கொண்டே போகின்றது.

இது ஒரு வழிவகுக்கக் கூடிய ஆய்வைப் படுத்தப் படவேண்டிய விடயமாகும். அந்தமன்றமாத வாழ்க்கையின் வெளிப்பாடு இவர்களது செயல்கள் கிளிப்போடு வகை இருக்கலாம் என ஆய்வாளர்கள் கருதுகின்றனர். அவ்வாறு நான் யார்? நான் என்ன செய்கிறேன்? உலகில் என்ன வாழ்வின் பொருள் என்ன? எதற்காக நான் வாழ்கிறேன்? சமுதாயத்தில் என்ன இடம் என்ன? எந்த போலீசு? இப்படி அவர்கள் கொடுத்த கேள்விகளில் தேர்வியை அடக்கிறார்கள்.



இளமைப்பருவம் சிக்கல்களும், சவால்களும் நிறைந்த காலமாகும். புயலும் நெருக்கியும் உளம் கொடுக்கின்றும் கொண்டகாலமாகும். அதேவேளையில் வாழ்க்கைமீது வீரத்தின் வாழ் சவால் விடுக்கும் காலமாகும். தமோடர் லிட்டி எனும் நூலாளர் 'இளமை என்பது தேரும் பருவம்; நான் யார் என்று தெரிந்து கொள்ள உள்முதமாகக் தேரும் பருவம்; இவ்வகையில் என்னிடம் யாது உள்ளது என்பதைத் தெரிந்து கொள்ள வேளையில் தேடுதல் மிக்க பருவம். மேலும் பொருத்தக் கிழும் நெருக்க நிறைவிலும் மன நிறைவு கொள்ள எந்தகிழும் ஒரு அளவு தகும்பும் பருவமாகக் கருதலாம். ஆனால் தனிமையிலும் ஏமாற்றங்களும் இன்று இப்பருவம் இந்நன் சூழ்ந்ததாய் கிழ்கின்றது. கற்பனை உலகில் சுதந்திரமாக சிறகடித்துத் திரியும் காலம். அவர்கள் இடைசியங்களையும் வீரகிரமத்தின் செயல்களை விரைப்பார்கள் என்று கூறுகின்றனர்.

எழில் எழிகள் என்னும் உலகளாவிய பண்பாடு, சூழ்நிலைகள் இவற்றோடு ஐந்து முக்கியமான பிரச்சனைகள் இன்றைய இளைஞர்கள் தாங்களாகப் போல்கின்றனர்.

அ) தலைமுறை இடைவெளி (Generation Gap)

இளைஞர்கள் தங்கள் மூத்தரர்கள் வளர்ச்சி யடைந்த மனிதர்களாகவே போக வேண்டும் என்ற

எதிர்பார்க்கின்றார்கள். தங்களைக் குழந்தைகள் போல் பார்க்கும் எங்கள்மையும் அவர்கள் இராமகந்த விழுவார்கள். பல வேலைகளில் அவர்கள் இதனை வெளிப்படுத்துவதில்லை. பொதுவாக மூன்று வகை யான இளைப்பாறு உள்ளனர் என இவ் உளவியலாளர் எதெக்தின்று. ஒரு வகையினர் பெற்றோரையும், பெரியோரையும், ஆசிரியர்களையும் அதிகாரத்தில் உள்ளவர்களையும் சார்ந்து அவர்களுக்குக் கீழ்ப்படிந்து இருக்கின்றார்கள். இரண்டாவது வகையினர் தங்களை சுதந்தர விருப்பிகளாகப் பாவித்து மாநாடைய கட்டுப்பாட்டுக்குள்ளும் சிக்காது வாழ விரும்புகின்றார்கள். தங்களை மாறும் தேவ்வி கேட்பதையோ, கட்டளை பிரிப்பிப்பதையோ அவர்கள் விரும்புவதில்லை. இவர்கள் தங்கள் சுதந்திரத்தை பயனுறுதி வாய்ந்த முறையில் பாவிக்க முயற்சிக்கின்றனர். மூன்றாவது வகையினர் தங்களுடைய தனித் தன்மையை வலியுறுத்தி பெற்றோர், பெரியோர், அதிகாரிகளுக்கு சில அபிப்பாய்களைப் பொறுத்த மட்டில் சார்ந்து போகின்றார்கள் கீழ்ப்படியினர். இவ் மூன்றுவகையினரையும் அவர்கள் நிலையில் கலைமுறை இடைவெளிமைய சந்தர்ப்பத்தில் பிரச்சனையை எதிர் கொள்கின்றனர்.

ஆ) பாலியல் பற்றிய நோக்கும் போக்கும்:

இன்றைய இளைஞர்கள் உடல் உள வளர்ச்சி ஏற்படும் போது உள்ளத்தே எழும் மாற்றங்களையும் உணர்ச்சிவர்க்களாக இருப்பர். தங்களுக்குள் எழுகின்ற பால் உணர்வுகளையும் அதோடு சம்பந்தப்பட்ட எண்ணங்களையும் கற்பனாக்களையும் உணர்வுகளையும் வெளிப்பாடில் எதிர்பாராதிடம் தங்களுக்குள்ள ஆன்மை வளர்ச்சி உணர்வுகளையும் உணர்ச்சிவர்கள்.

பாலுணர்வு என்றவுடனேயே ஏதோ பேசாய் பொருளாக முடி மலையத்து மெல்லெண்டிய ஒன்றாக அணுகப்பட்டு கேள்விகள் கேட்கக்கூடாது என்ற மன நிலை மக்களிடம் ஊழிப்போய் உள்ள ஒன்றாக உள்ளது. பாலுணர்வு பற்றிய கல்வியைத் (Sexual Education) கண்ட பெற்றோரும் பெரியோரும் என பலரும் அகிர்த்து போய் உள்ளது அவதானிக்க முடிகின்றது. வாழ்வியலில் பாலியலைப் பொறுத்த மட்டில் அதிக கொடும் கயக்கமும் கூட்டப்படுகின்றது. ஏனோ தெரியவில்லை நாம் எல்லோரும் பாலியல் சார் உணர்வு மிக்க மனிதர் என்பதை மறந்துவிட்டு வெளியேறும் போலும்.

இ) வேலைவாய்ப்பு தேடும் நிலை:

தமது வாழ்க்கையை ஒட்டுச்செல்ல மற்றவரில் கங்கியிராது சொந்தக்காலில் நின்று செயற்பட

இளைஞர்கள் தமது அரிவு, திறன், மனப்பாங்கை பாவித்து பொருத்தமான வேலையை பெறுவதில் மிகப்பெரிய பிரச்சனைகளை எதிர்கொள்கின்றனர். இதனால் பாதிப்புக்குள்ளாகும் இளைஞர்கள் ஏராளம். ஏராளம் மனித வாழ்வியல் கவலை என்பது ஒரு வித நிறைவை தருகின்றது. வாழ்வின் அர்த்தத்தை மெறகட்டுகிறது. இந்நிலையில் வேலைவாய்ப்புமல் தேடித்தேடி அளவாயும் இளைஞர் கூட்டம் இருபுறமீடுக்க தகுதிக்கற்ற வேலை இல்லாமையால் கீழ் உடனடிப் பாலியலாக இருக்கும் இன்னொரு இளைஞர் கூட்டமும் இருக்கத்தான் செய்கிறது.

ஈ) சமூகத் தகுதி:

தான் வாழ்கின்ற சமூகத்தின் கதகிம்கேற்ற மன்களை இணைத்துக் கொள்ள இளைஞர் செதவாக அளப்படுகின்றனர். ஆகவே இளைஞர்கள் எத்தகைய செயல் தங்களைக் குழுவோடு இணைத்துக் கொள் ளுவோ அத்தகைய செயல்களை செய்வதில் பிந்திரிக மாட்டார்கள். புதைத்தல், குடிபோதை பாவனை, சமூக விரோதச் செயல்கள், சிறுவர் துஷ்பிரயோகம் என இதன் பட்டியல் நீண்டுக்கொண்டே செல்லும். நாளடைவில் விரக்தியும் வெறுப்பும் அதிகரித்து தற்கொலை அல்லது ஆக்கிரோசமான நிலையில் மனப் பாதிப்புக்கு உள்ளாகுதலும், எனவே அவர்களை மகிழ்ச்சிக்கும் சீனேகிக பூர்வமான ஆழ்மை கூட்டிப்பொருப்ப வேண்டியது அவசியம்.

உ) வாழ்வியலின் சிரத்தம் காண விழைதல்:

நான் யார்? நான் ஏன் வாழ்கிறேன்? எங்கு போகின்றேன்? என் வாழ்விற்கு பொருள், அக்கம் உண்டா? என்பன போன்ற கேள்விகள் இளையோரைப் பாதிக்கின்றன. வாழ்வின் அர்த்தமில்லாம இளம் கலைமுறையை வெறுவாக பாதிக்கின்றது. இதனால் எத்தகைய செயல்களையும் செய்வதற்கு பிந்திர்ப தில்லை. இப்படிதான் வாழவேண்டும் என்ற வறைய ஏறக்கு வெளியில் சென்று எப்படியும் வாழலாம் என்ற முடிவுக்கு வகுக்கின்றனர். இதன் வெளிப்பாடாக தற்கொலை, ஆக்கிரோசமான மனநிலை (suicidal) போன்ற நிலைக்கு செல்கின்றனர் தற்கொலைகள் பொதுவாக வாழ்வின் பொருளற்ற தன்மையிலிருந்தே வெளிவருகின்றது. நம்மூட்டில் இளைஞர்கள் சிறுசிறு விசுப்புகளுக்கு எடுத்துதலும் அலரி விதை, கிநுமிநா சினி மற்றும் உயிர்கொல்லிகளை நாம சென்று தற்கொலை முயற்சியில் ஈடுபடுகின்றார்கள். இது மிகவும் வேதனைப்படவேண்டிய ஒன்றாகும். இவர்க ளுக்கு சரியான வழிகாட்டல் ஆலோசனைகளை

வழங்கவேண்டும். வழியின் அர்த்தத்தினைப் புரிய வைக்க வேண்டும். சாரும் தழுதாயத்துக்குப் புது அர்த்தம் கொடுக்கும் வகையில் நம் சமூகப்பக்கின் அனைத்து அங்கங்களையும் மறுசீரமைப்பதும் செய்து புதுப்பொலிவூட்ட வேண்டும். அதாவது கல்விபுறம், மரபுகளும், மதப்பிழைகளும் மாறுவேண்டும்.

முடிவுரை:

இன்னமும் வாகு இளைஞர்கள் நாட்டின் தாழ்ந்த நிலைமையை என்ன எண்ணக்கருவை பெரிபோர்கள் மனத்தில் கொண்டு இவர்களை நாட்டுக்கு உதகத்த, சமுதாயத்துக்குப் பயன்படும் விதத்திலான வகையில் வழிநடத்து வேண்டும். இதற்கு முதலில் அவர்களின் மீதுமர் பிரார் மீதுமர் நம்பிக்கையை ஏற்படுத்தும் வகையில் வளர்க்கப்பட வேண்டும். அத்துடன் அவர்களது அடிமனத்தில் தோன்றுகின்ற பிச்சுகளைகள், எண்ணங்கள், சிந்தனைகளை மிகவும் பயனுள்ள வகையில் தாதுகொடுத்துக் கேட்க வேண்

டும். அத்துடன் அவர்களுக்கு அறிவுரை கூறுவதை தவிர்க்கு அவர்களுடைய உணர்வுகளுக்கும் செய்திக ளுக்கும் மதிப்புக் கொடுத்து மல்ல வழியில் வழிநடத்து வேண்டும். அவர்களுக்கு சவால் விடுத்து சிடிக்காட்டுங்கள். அவர்களை அவர்களின் நிலையில் வைத்தே ஏற்றுக்கொண்டு அந்நிலையில் இருந்து முழுமையான வளர்ச்சிக்கு இட்டுச்செல்ல உதவுங்கள். பாலியல், கல்வி குறித்து தவறாமாக வார்த்தைகள், செய்திகள் மூலம் பயன்படுத்துங்கள். பிரபல நம்பிக்கைக்கு எதுவித களங்கமும் ஏற்படாதபடி தாந்து கொள்ளுங்கள். பிரச்சனையை குறைக்க உதவுவதாக அமைபுற வகையில் உதவு வேண்டுமே சூழிய ஆதரிக்க அல்ல. மிகவும் பொருமையாக செவிமடுங்கள். பெற்றோரிடம் மும் மந்திரிடமும் உறவுகள் வளர்க்க உதவுங்கள். இதன் மூலம் வளமைய இளைஞர்களை நாட்டுக்கு வழங்க வேண்டியது எமது எல்லோரது கடமையாகும் என உணர்ந்து செய்ந்துள்ளோம்.

□□□

**Nothing dies faster than
a new idea in a
closed mind.**



In the history of mankind, whenever man has opened the shutters of his mind, healthy new ideas have breezed in. And he has vigorously stepped out of his narrow confines to discover continents and oceans, planets and galaxies.

But whenever man has shut out new ideas and gone into hibernation in the safety of old, rigid norms, human civilization has been shrouded by the gloom of a Dark Ages.

Now shake yourself out of your slumber. Step out of the den of stagnant thoughts, into the open field of bold new ideas. Soar high on the strength of an exploring mind to reach unknown heights of achievement and success.

நவீன முகாமைத்துவங்கள்

யப்பானிய முகாமைத்துவம்

Japanese Management

இன்றைய உலகில் பிரபலம் பெற்றுள்ளது ஒரு முகாமைத்துவமே இதுவாகும். மேலைத்தேய நாடுகளிலான இங்கிலாந்து, அமெரிக்கா ஆகிய நாடுகளில் பின்பற்றப்படும் முகாமைத்துவ கோட்பாடுகளைவிட யப்பானிய முகாமைத்துவம் பல விதேட பண்புகளை கொண்டதாக அமைந்துள்ளது. இயண்டாம் உலக மகாயுத்தத்தில் பெருமளவு அழிவை சந்தித்த யப்பான் இன்று வளர்ச்சி அடைந்த நாடுகளுக்கும் திகரான பொருளாதாரத்தைக் கொண்டிருப்பதற்கு காரணம் அது கடைப்பிடித்து வரும் முகாமைத்துவக் கோட்பாடுகளே ஆகும். யப்பானிய நிர்வாகிகள் புதிய தொழில் நுட்பங்களை புறத்தி உற்பத்தியை அதிகரிப்பதற்கு அகலாபிடி உலக சந்தையில் பிரதான ஒற்றாமதியானதாக திகழ்வதற்கும் யப்பானிய முகாமைத்துவம் பெரிதும் உதவியுள்ளது. இதன் காரணமாகவே அமெரிக்காவிட யப்பானிய முகாமைத்துவத்தில் சில கோட்பாடுகளை கடைப்பிடிக்க தயாராக உள்ளது. பெரும்பாலும் பின்வரும் 7 சிறப்பியல்புகளும் யப்பானிய முகாமைத்துவத்தின் உடமைகளாக காணப்படும்.

1. கூட்டுத் தீர்மானமெடுத்தல்

இது நிறுவனமொன்றிற்கான தீர்மானத்தை எடுப்பதில் பலரைப் பங்குகொள்ளவைக்கும் முறையாகும். யப்பானிய முகாமைத்துவத்தில் இதனை 'ரிங்கி முறைமை' (Ringi System) எனக் கொள்வர். இந்த முறையிலே தீர்மானத்தை நடைமுறைப்படுத்த பொறுப்பாளர்கள் பலர் சந்தித்து தமது கருத்துக்களை தெரிவிப்பதன் மூலம் பொருத்தமான தீர்மானம் ஒன்றை எடுப்பர். இதன்படி நிறுவனங்களிலே இடைக்காலப்பட்ட முகாமையாளர் தீர்மானங்களை உருவாக்கி மேல் மட்டத்துவரைக்கு அனுப்பிவைக்கும் கடமைகளைக் கொண்டுமுடியும். இம்முறையிலே காலதாமதமான தீர்மானம் இடம்பெய்க்கும் என்றாலும் எடுக்கப்படும் தீர்மானம் தவறுகளின்றி பயனுடைய கருத்துக்களுக்கு மதிப்பளிப்பதாக அமைந்திருக்கும்.

2. ஊழியர் நலனில் அக்கறை காட்டுதல்.

இது ஊழியர்களின் தனிப்பட்ட நலனில் முகாமை அக்கறை காட்டவேண்டும் என்று கோரியுள்ள உறுதியாகும். இதன்படி ஊழியர்களின் வீட்டு வசதி அவர்களின் வாகனவசதி வசதி பின்னடைவின் கவலை வசதி போன்றவற்றில் நிறுவனமே அக்கறை காட்டும். இதனால் ஊழியர்களின் தனிப்பட்ட பிரச்சினைகளை தீர்க்கும் வாய்ப்பதன் ஊழி அவர்க

ளிடம் இதற்கு முழு சித்தவழிப்பையும் பெறலாம் என்பதில் யப்பானிய முகாமைத்துவம் அக்கறை கொண்டிருக்கும். இதனூடாகவே முதலில் வேலையும் பின்னர் தரும்படி என்ற ஒரு கொள்கையை ஊழியர்கள் கடைப்பிடிக்க முடிவாகின்றது.

3. தரச் சற்றுகள் (Quality Circles)

இது உற்பத்திப் பொருளின் தரத்தை தொடர்ச்சியாக உயர்த்துவதற்கென கையாளப்படும் நடவடிக்கையாகும். இதன்படி நிறுவனத்தின் ஊழியர்கள் நாளாந்தம் வேலை நேரத்தின் பின்னர் சந்தித்து தரத்தை உயர்த்துவதற்கான ஆலோசனைகளை வழங்குவர். இதனூடாகவே உற்பத்திப் பொருளின் தரம் தொடர்ச்சியாக உயர்ந்து விடுவதுடன் உற்பத்தியின் வேகமும் இலாப உடனடிப்படும் நிறுவனங்களில் உயர்வடையும். புள்ளிவிபரங்களின்படி யப்பானில் ஒரு இலட்சக்கிற்கும் மேற்பட்ட தரச்சற்றுகள் செயற்பட்டு வருவதாக அறியப்படுகின்றது.

4. பதவியேற்று

ஊழியர்களுக்கு வழங்கப்படும் பதவி உயர்வு திறமையில் மட்டும் தங்கியிருக்காது அவர்களது விசுவாசத்தையும் உள்ளடக்கி இதற்கு வேண்டும் என கூறப்படுகின்றது. அத்துடன் இப் பதவி உயர்வுகள் தனியே விரைவு தன்மைமை கொண்டிருக்காது அனுபவத்தைப் பெறும் வகையில் ஆறுதலாகவே வழங்கப்பட வேண்டும் என யப்பானிய முகாமைத்துவம் கூறுகின்றது. இதன்படி விசுவாசம் கொண்டிருந் தவியே நிறுவனத்திலே பதவி உயர்வை பெறலாம் என்றும் அதனூடாக அவர்கள் அறிவுசெய்யும்படிவாய்ப்பை இருக்க முடியும் என்றும் கருதப்படுகின்றது.

5. செலவுக் குறைப்புத் தந்திரோபாயம் (Cost Reduction Strategy)

இது உற்பத்திச் செலவுகளை தகுந்தபடிக்கான தந்திரோபாயங்களை யப்பானிய முகாமை அறிமுகப்படுத்துகின்றது என்பதாகும். இதனையே 'Just in time'(JIT) தந்திரோபாயம் எனக்கொள்வர். இந்த தந்திரோபாயத்தின்படி எப்பொழுது முடிவுப் பொருள் களுக்கான கட்டளை பெறப்பட்டுள்ளதோ அப்பொழுது அது உற்பத்தி செய்து வழங்கப்படும். அதே போல் எப்பொழுது மூலப்பொருள் தேவைவோ அம் மூலப்பொருள் கிடைக்க வகை செய்யப்படும். இதனால் களஞ்சியத்தில் பொருட்களை சேமிக்கும் பிரச்சினையம் மூலகளைக்கொடுக்கும் பிரச்சினையும் இல்லாமல் செய்யப்பட்டு செலவுகள் இழுவதற்குட்படும்.

6. கூட்டுப் பொறுப்பு (Collective Responsibility)

இது ஒரு கருத்தை நிறைவேற்றுவது சம்பந்தமாக பலர் பொறுப்பை ஏற்றுகின்றார்கள். வேண்டும் என்று நிலையை வலியுறுத்த வேண்டும். இதனால் அக்கருத்துகளும் ஒரு கருத்தை நிறைவேற்றுவதில் அக்கருத்துடன் தொழில்பட வேண்டும் என்பது யப்பானிய முகாமையத்தவரின் கருத்தாகும். மேலதேய முகாமையத்தவரும் தனிப்பட்ட பொறுப்பை வலியுறுத்தும் பொறுப்பு யப்பானிய முகாமையத்தவரின் கருத்துடன் பொறுப்புக்களை ஏற்றுகின்றார்கள் வேண்டும் என வலியுறுத்துகின்றது.

7. ஆயுட்கால வேலை வாய்ப்பு (Lifetime Employment)

இது ஒருவர் இரங்கும் வரை வேலைகளை வழங்க வேண்டும் என்பது ஒருவகைய கோரிக்கையாகும். இதற்கமைய இளைப்பாறும் வயதெல்லாம் வலியுறுத்தும் யப்பானிய முகாமையத்தவரின் கருத்துடன் கொள்ளவில்லை. ஒருவருடைய அனுபவம் நிறுவனத்தின் வளர்ச்சிக்கு அவசியம் என்று கருதுபவருடைய கோரிக்கையான நிறுவனங்கள் தனது ஊழியர் வளர்ப்பும் இளைப்பாறும் வயதில் பங்குபடுத்துவதில்லை.

நேர முகாமையத்துவம் Time Management

முகாமையத்துவத்தின் கோரிக்கை ஒரு வளமெனக் கருதப்படுவதால் அதனைச் சிக்கலாகப் பயன்படுத்துவதுடன் தொடர்புடையது என்பதால் இங்கும் காலத்தின் நேரத்தை முகாமைய செய்வது தனிக்குடியாக அமைந்துள்ளது. நேர முகாமையத்துவத்தின் ஊடாக நிறுவனங்களில் பணிபுரியும் ஒவ்வொரு ஊழியரும் தமது கடமைகளை அந்த நேரத்திற்குள் வேலை நிறைவேற்ற முயல்வதன் மூலமாக மீதப்படுத்த வேறு கருவிகளையும் ஆராய முயலுகின்றனர். நிறுவனத்துடன் தொடர்புடைய வேலைகளை பதவிகள் மத்தியம்கூடிக் கருவிகளை அந்த நேரத்தில் ஆராயவும் அகலாதி. நிறுவனத்தின் கொடி இலக்குகளை எதிர்பார்த்த நேரத்தில் காலமும் நேர முகாமையத்துவம் உதவி செய்கின்றது. நேர முகாமையத்துவமானது நிறுவனத்தின் கலங்குகாதவும் வீழ்ச்சி செய்யப்பட்ட ஒரு முகாமையத்துவமாகும். இதன் ஊழியர்களது தனிப்பட்ட ஊழியர்களின் நேர முகாமையத்துவம் பாதுகாக்கின்றது. ஒருவர் வினைத்தின் கோரிக்கை ஊழியர்களுக்கு இடமிருக்கும் இடத்தை காலம்களை சரிவர நிறைவேற்றுவதற்கும் அதிகாரம் 4.30 மணிக்குள் அவர் நித்திரை விட்டு முதுகில் வேண்டும். இடமுடாகப் பெறும் நேரத்தில் அது அறிவித்ததே (Self Development) குறைக்க ஒரு மணித்தியாலத்தை ஆரம்பிக்கும் அவன்

ஒருக்கி கொள்ளுதல் வேண்டும். இந்த நேரம் அவன் தமது சார்ந்த குறிவை வீழ்ச்சி செய்வதற்கான நேரமாகும் காணப்படும். பணியில் முயல்வதற்கான வகுத்தாக (Career Development) அவன் தயாரித்துக் கொள்ள முடியும். பொதுவாகவே நிறுவனங்களது நேர முகாமையத்துவத்தின் பின்னும் கருவிகள் நினைப்பும் படுவதாக இருக்கும்.

1. நிறுவனத்தின் ஊழியர்கள் வேலை நேரத்துக்கு முன்பாகவே தமது வேலைத்தளத்திற்கு சமூக மனிதனில் வேண்டும்.
2. ஆராய வேண்டிய வேலைகளில் முதலில் கருவியான வேலைப்படும் பின்னர் இலகுவாக வேலை மையம் ஆராயக் கொள்ளுதல் வேண்டும்.
3. நேரத்துடன் வேலைகளைக் கொண்டு படுகிற கிராமத்துடன் அவற்றை திட்டமிட்டு நேரத்திற்குள்ளேயே ஆற்றப்படுகின்ற கொள்ளுதல் வேண்டும்.
4. நிறுவனங்களின் தேவையற்ற உரையாடல்களை இயலாமைய மீட்டும் தவிர்த்துக் கொள்ளுதல் வேண்டும்.
5. ஊழியர்களது பிரச்சினைகளை கலந்துரையாடுவதற்கென தனியான நேரமொன்றை ஒதுக்கிக் கொள்ளுதல் வேண்டும்.
6. ஊழியர்களது அசைவினை குறைப்புகளும் அகலாடாக ஊழியர்கள் கலந்துரையாடு இடமுடாக உறுதிப்படுத்தவும் நடவடிக்கை எடுக்கல் வேண்டும்.
7. ஊழியர்களுக்கு என்ன வேலைக்காக நேரம் ஒதுக்கப்பட்டுள்ளதோ அந்த நேரத்தில் ஆய்ந்த வேலை நிறைவேற்றுவதனை ஊழியர்களுக்குக் கொள்ளுதல் வேண்டும். உதாரணம்: உலகவந்தத்துடன்
8. ஊழியர்களது எந்தவொரு நடவடிக்கையும் இடமுடாகப்படலானது அந்த நேரத்தில் எந்த வேலையை ஆற்றுவதற்கென கிராமத்திட்டத்தோ அந்த நேரத்தில் அது நிறைவேற்றுவதை உறுதிப்படுத்தல் அகலாடாக தானை என்ற நிலை மாற்றுகப்படலானது.
9. தேவையற்றதான கூட்டங்கள் கூட்டப்படுவதை தவிர்த்துக் கொள்ளுதல்.
10. நேரம் வீரமாரிக்கப்படுகின்ற எல்லா நடவடிக்கைகளையும் ஆய்வகப்படுத்தல் வேண்டும்.

மேற்கூறிய 10 நடவடிக்கைகளுக்கிடையே நேரமானது முகாமைய செய்யப்படுவதற்கு திட்டத்திற்கு நேரம் மிக பயனுள்ளதாக பாவிக்கப்பட முடியும். இது தொழிலாளர்களது வினைத்தியவில் அதிகரிப்பை கொண்டு வருவது மட்டுமன்றி அவர்களது உற்சாகத்தை அதிகரித்து நிறுவனத்தின் வெளியிட்டமும்

உயர்வுகளைச் செய்யும். ஊழியர்கள் பயனுள்ள வகையில் நேரத்தை பாவிப்பதால் நிறுவனத்துக்கு நன்மை ஏற்படும் என்பது நினைவிலும் இடம்.

அழுத்த முகாமைத்துவம்

Stress Management

ஊழியர்களுக்கு வேலையில் ஏற்படுகின்ற மன உளைச்சலை அழுத்த முகாமைத்துவம் கூடக்கும். இந்த அழுத்தம் உடல் மன ரீதியான பாதிப்பைக் கொண்டு வரும் வடிவத்தை என்பதால் ஊழியர்களுக்கு விளைகின்றவை விடுதிசீயடைவதற்கு அழுத்தம் ஒரு காரணியாக அமைந்து விடும். நிறுவனங்களின் முகாமைத்துவத்தில் ஊழியர்களது அழுத்தம் சீரமைப்பதற்கு அவர்களது உற்பத்தித் திறனை அதிகரிக்கச் செய்யும். 'Mal Coping' என்ற அறிவுறுத்தல்களையும் அழுத்தம் அதிகரிக்க ஊழியர்களுக்கு உற்பத்தித் திறன் விடுதிசீயடையவும் அகணாபக விழுவனத்தின் வெளியீறும் டாப உழைப்பும் குறைவை உட்க காணாமலாம். இதன் காரணமாகவே தர்க்கவ நிறுவனங்கள் எல்லாம் ஊழியர்களது மன அழுத்தத்தை இனங்கண்டு அவற்றை நிவர்த்திப்பதற்கான நடவடிக்கைகளை எடுக்க அழுத்த முகாமைத்துவத்தின் மீது அக்கறை காட்டி வருகின்றனர். தொழிலாளர்களுக்கு கோங்கு அறிமுகம் அழுத்தமானது நிறுவன ரீதியான அழுத்தமாகவும் (Organizational Stress) தனிப்பட்ட அழுத்தமாகவும் (Personal Stress) காணப்படும்.

மீள்வருவன நிறுவன ரீதியான அழுத்தங்களாகக் காணப்படும்.

1. வேலைச்சுமை
2. திரிபைமெடுக்கும் பெறுப்படுக்தல்.
3. சாதகமற்ற வேலைச் சூழல்.
4. தலைமைத்துவ இடம் | சுருமையாக இருத்தல்.
5. சமநீரில்லாத நிலைமை.
6. உழைமையான மேற்பார்வை இருக்கல்.
7. இரைச்சல் மீதுதியாகக் காண்படுகல்.
8. முண்பாடுகள் பெருமளவில் இருக்கல்.
9. இடம் மாற்றங்களைப்பெற்றுக் கொள்ளுதல்.
10. வேலையில் இளைப்பாறுதல்.

ஊழியர்களைப் பொறுத்தவரை தனிப்பட்ட அழுத்தங்களும் பாதிப்பினை ஏற்படுத்துவதாக இருக்கின்றன. மீள்வருவன தனிப்பட்ட அழுத்தங்களை ஏற்படுத்துவனவற்றும்.

1. விபத்தில் சிக்குதல்.
2. சுகமீளம் ஏற்படுதல்.
3. திரிபு உறுப்பினர் இருந்து போதல்.

4. திறமமை செய்து கொள்ளல்.
5. விவாதரத்துப் பெற்றுக் கொள்ளல்.
6. தரும்பத்தில் முண்பாடு காணுதல்.
7. திடம் தவ்டத்தை அலா யித்தல்.
8. தடியிருப்பு இல்லாதிருக்கல்.
9. பங்கு முண்பாட்டை (Role conflict) காண்படுதல்.
10. பதவியுணர்வனைப் பெறுமுபதிருக்கல்.

நிறுவனங்களிலே ஊழியர்களிடம் அழுத்தம் காணப்படுகின்றது என்பதை இனங்காணவில்ல ஊழியர்களிடையே சில பண்புகள் இருப்பதை அவ தாவித்து கொள்ளமுடியும். ஐக்கிய அமெரிக்காவில் உள்ள உடலியல் நிறுவனம் ஒன்றினால் மேற்கொள்ளப்பட்ட ஆய்விலே பின்வரும் பண்பு அழுத்தம் தோன்றி பங்கு எடுத்துக் காட்டுவதாகக் காண்படுகிறது.

1. ஊழியர் தவலைபுடன் காண்ப்படல்.
2. உழைமையின்மை காணப்படுதல்.
3. இரத்த அழுத்தம் தோன்றிடுக்கல்.
4. திக்குரையின்மை
5. கோபம் அதிகரித்தல்.
6. மதுபானம் பாவிக்கத் தொடங்குதல்.
7. நோய்வாய்ப்படுதல்.
8. மனநோய் ஏற்படுதல்.
9. வரவின்மை அதிகரித்தல்.
10. சித்துழைப்பு வழங்க மறுத்தல்.

மன அழுத்தங்களைக் காட்டுபடுத்தும் முறைகள்

1. ஊழியர்களுக்குத் தேவையான ஆலோசனை கூறுதல்.
2. ஊழியர்களுக்கு ஆத்திரம் (Tension) ஏற்படுவ தனைக் குறைத்தல்.
3. பெறுமளவான பொறுதுயோக்கினை ஏற்படுத்தல்.
4. அழுத்தத்தை குறைப்பதற்கான பயிற்சிகளை வழங்குதல்.
5. ஆலோசனைச் சேவை (Counseling) மேற்கொள்ளுதல்.
6. தேவையான புத்திமதினை (Advice) கூறுதல்.
7. தொழிலாளர்களுக்குத்திடையே நம்பிக்கையை உறுதல்.
8. மீள் வழிமாட்டும் (Re-Orientabion) தடைமுறை களை அறிமுதப்படுத்தல்.
9. ஊழியர்களின் வெளிப் பொறுப்புக்களைக் குறைக்க நடவடிக்கை எடுத்துதல்.
10. மது போதையால் ஏற்படும் பாதிப்பினையும் போதையின் தாக்கம் பயன்படுத்தும் தீமை யினையும் செய்முறையுடன் கோக்கல்.

□□□

நன்றி - முகாமைத்துவம்

இக்கி சஞ்சிகை மீளாய்வு

யாழ்ப்பாண மாவட்ட இலங்கை வங்கியின் விளையாட்டு நலப்பரி, சகல இலங்கைய மன்றம் கடந்த ஆண்டி சித்திரை முதல் ஊக்கி எனும் ஒரு காலாண்டுச் சஞ்சிகையை வெளியிட்டு வழங்கியது. இந்த சஞ்சிகை தற்போது ஒரு வருட க்கைப் பூர்த்தி செய்துள்ளது. மலர் ஒன்றில் மூன்று காலாண்டு இதழ்களும் மலர் இரண்டில் ஒரு காலாண்டு இதழும் வெளிவந்துள்ளன. நிலையில் அதில் வெளியாகிய படைப்புக்களை மீளாய்வு செய்வது சாலவர்: பொருத்தும் எனினும் நான்கு வெளியீடுகளிலும் வெளிவந்த கட்டுரைகளை தனித்தனியாக மீளாய்வு செய்வதற்கு காலமும் போகாது. கூட்டுறவார்: நீண்டு செல்லும் என்பதால் ஒவ்வொரு வெளியீட்டையும் சுருக்கமாக மீளாய்வு செய்வதெனத் தீர்மானித்தேன். முதலாவதாக ஒரு குழுவை அமைப்பதற்கு வேண்டி மூன்று மூன்றுள்ள இலங்கை வங்கியின் விளையாட்டு நலப்பரி தலை இலங்கைய மன்றத்தினருக்கு எனது சிறம் தாழ்த்தி வணக்கங்களைக் கொடுக்கக்கொள்கிறேன். பல்வேறு பிரிவினாரும் கல்விக்கேடுகையை கருத்திடுகொண்டு பத்துரைதார் கட்டுரைகளையும் தொகுத்து ஒவ்வொரு இதழிலும் தந்திருப்பது மற்றொரு பாராட்டுத்தரிய விடையம். இராயணப் பொருக்கூறுக்கிடையிலான காக்கத்தை விரைவுபடுத்த, வேகப்படுத்த பயன்படுத்தப்படும் மற்றொரு இராயண பகார்க்குத்தையே ஊக்கி என்று அழைப்பார். தந்த வகையில் கல்விக்கேடுகளில் கடுமீடுள்ள அனைத்தும் தரப்பிரையும் கல்வி வளர்ச்சிக்கத் தரண்தோலாக விளங்கக்கூடிய விடயங்களை உள்ளடக்கியுள்ள இந்த மலர்களும் ஊக்கி என்ற மட்டும் மிகப்பெருக்குமானதாகும். இச்சிறிய முன்னுரைமடன் நூல் மீளாய்வுக்கச் செல்லலாம்.

இந்நூல் வெளியிட்டுள் பொருத்துகின்ற வகையில் இலங்கை வங்கியின் பொதுமுகாமை பாளராக நியமனம் பெறும் திரு. B.A.C. பெர்ணாண்டோ அவர்களே ஊத்தி முதலாவது மலர் இகழ் ஒன்று மலர்க்கியது. இதனைக் கொடுத்த இலங்கை வங்கியின் வட பிராந்திய உதவிப் பொதுமுகாமையாளர் திரு. B.A. அருமைநாயகம் இளைப்பாறிய இலங்கை வங்கியின் வட பிராந்திய உதவிப் பொதுமுகாமையாளர் திரு.க.பாலசுப்ரமணியம் அவர்களின் வாழ்த்துச் செய்தியும் அமைந்துள்ளது. பின்னர் நூல் ஆசிரியரும், நலன் பரிசங்கத்தின் செயலாளரும், இலங்கை வங்கியின் வட பிராந்திய செயற்பாட்டு முகாமையாள

முமான திரு.ந.சிவரத்தினம் அவர்களது உங்களுடன் சில ஊர்க்கைகள் எங்கு மறுகி அலையியது. இதில் ஆசிரியர் ஊக்கியினது நோக்கத்தை தெளிவாக எடுத்திக் கூறியுள்ளார். ஊக்கியின் நோக்கத்தில் நினைவில் வைத்து நோக்கும் போது நான்கு இதழ்களிலும் வெளிவந்த கட்டுரைகள், மற்றும் படைப்புக்கள் அந்த நோக்கத்தை நினைவேற்றியுள்ளன.



ஊக்கியின் முதலாவது மலரின் இகழ் ஒன்றின் முதலாம் பக்கத்தில் இலங்கை வங்கியின் முதலாவது ஊழியரின் செவ்வி ஒன்று வெளிவந்துள்ளது. இது இலங்கை வங்கியின் 50 வருட பூர்த்தியின் போது வெளியிடப்பட்ட நூலில் வெளிவந்த கட்டுரையாக இதற்காலும் இந்த மீள் பிரசாரம் பல புதிய வங்கி ஊழியர்களுக்குக் கி.மைக் கண்ணைத் திறக்கும் நோக்கம் உட்கொண்டுள்ளிருப்பது தெரிகிறது. அந்த செவ்வியில் இலங்கை வங்கியின் இன்றைய வளர்ச்சியின் நினைவில் பலரது உடைய இராயண அலைய இந்நூலை உ ஊர்க்குக்கின்றது. அதனைத் தொடர்ந்து வருகின்ற கூட்டுறவார் ஒரு வருடாந்தரம் பின்வாணியினையே ஆராய்க்கியது. இலங்கையின் வங்கித்தனார வரலாற்றில் நாட்டுக்கொள்ள செட்டியாரின் பங்களிப்பு எத்தகையது என்பதை எடுத்துக் குற முற்படுத்தியது. யாழ்ப்பாண பங்கலைக் கழகத்தின் முகாமையாளர் கருத்தைகள் வங்கி பி.க்கினைச் சேர்ந்த சீரேண்ட விரிவரையாளர் திரு.ஆழமுசும் காரிரமணியம் இந்தக் கட்டுரையை எழுதியுள்ளார். மிகவும் அழகாக ஷைமைத்து இலகு தழிழில் கட்டுரை வரையப்பட்டிருக்கிறது. வங்கித்துறையின் வளர்ச்சிக்கு நாட்டுக் கோட்டைச் செட்டியார்களது பங்களிப்பு பற்றி தெள்வாத ஆராயும் கட்டுரை அலையகியது செட்டியார்கள் முடக்கப்படுவதற்கு தாரணமாக அலையக் கி. மூலங்களையும் சாண் களையும் கட்டுரை கருக்கியது ஆராய்ந்துள்ளது. அடுத்தது வரும் கட்டுரையானது யாழ்ப்பாண மாவட்டத்தில் அமீரிக்குதியில் வங்கிகள் எத்தகைய பங்களிப்புகளை ஆற்றியுள்ளன என்பதை எடுத்துக் கூறுகிறது இக்கூட்டுறவாராளர் யாழ்ப்பாணப் பங்கலைக் கழகத்தின் முன்னாள் துணைவேந்தரும் புனிதியல்

பேராசிரியருமான பொ. பாஸ்கரமூர்த்தியின்னை அவர்கள் அனுபவம் மிக்க போர்டிபர் ஆவர். யாழ்ப்பாண மாவட்டத்தில் அபிவிருத்தியில் மட்டுமல்லாமல் வங்கிகள் மத்தியில் ஏற்பட்ட வீழ்ச்சிக் காரணம் செயற்பாட்டு மாற்றங்கள் என்பவற்றையும் மேலும் இவ் வங்கிகள் எத்தகைய செயற்பாடுகளில் கவனம் செலுத்தவேண்டும் என்றும் இக்கட்டுரையில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது.

அடுத்த கட்டுரை யாழ்ப்பாண பல்கலைக்கழக முகாமையத்துவ சந்தைகள் வணிக பீடத்தில் பிரதிபதித்து, கடுகமூர்த்தியார் அவர்களால் இலக்கிரியில் வணிகமும் வணிகர்களின் பணமும் என்ற கவனத்தில் ஆவ்வகத்தில் வணிகப்படுத்த கட்டுரையாகும். இலக்கிரியில் வணிகம் பற்றியும் வணிகர்களின் பணம் பற்றியும் கனிதனியாத விளக்கமாகக் குறிப்பிட்டுள்ளதைய வளர்ச்சிப் போக்கு பற்றியும், ஏற்படக்கூடிய பாதிப்புகள், இடையூறுகள் பற்றியும் இக்கட்டுரை விளக்குகிறது. சர்வதேச ரீதியாக இலக்கிரியில் வணிகத்தில் ஏற்பட்டுள்ள வளர்ச்சியின் பிரயோகத்தை நோக்கிச் செய்த உள்நாட்டு உற்பத்தியின் விளைவாக மாற்றம் பற்றியும் ரீதியில் காட்டியிருப்பது மிகவும் சிறப்பாகும். வணிகர்களின் இணையம் போன்றவற்றின் பயன்பாட்டினை விளக்கமும் வறுமையை பிரிவினரிடையே, பால் அடிப்படையில், கல்வித்தகையமை அடிப்படையில் எவ்வாறு உள்ளது என்பதையும் இக்கட்டுரை விளக்கியுள்ளது.

புறநாடு கட்டுரை என்னி மாவட்ட இலங்கை வங்கி விபரம் விசுத்தி முகாமையாளர் திரு. க. ச. கருணாதன் அவர்களினால் வரையப்பட்டுள்ளது. இது சந்தைக்க நிதி வசதி, வட்டவை கொள்வனவு என இவ்விரு செயற்பாடுகள் பற்றியும் அவற்றின் விடையே உள்ள வேறுபாடுகள் அவற்றினால் சினைக்கக் கூடிய வன்மைகளைப்பற்றிச் செய்துக் கூறுகின்றது.

அடுத்த கட்டுரை யாழ்ப்பாண பல்கலைக்கழக முகாமையத்துவ சந்தைகள் வணிக பீடத்தில் சீரேட்ட வீழ்ச்சியாளர் திரு. T. சிவசுந்தரம் அவர்களால் வரையப்பட்டுள்ளது. இந்தக் கட்டுரை வங்கியாளர்களுக்கு மிகவும் பயனுள்ளதாக அமையும். வங்கிகளுக்குள்ள சந்தைப்படுத்தல் தந்திரோபாயம் பற்றி எடுத்தாராய் கிறது. தந்திரோபாயம் என்னும் சொது பல முறைகளில் இலங்கை ஆராய்வுகளை அளிக்கும். அந்த வகையில் கட்டுரை சந்தைப்படுத்தலை பல கோணங்களில் இலங்கை ஆராய்கிறது. வங்கிகளின் சந்தைப்படுத்தல் என்பது யாது? சந்தைப்படுத்தல் தந்திரோபாயத்தின் கருக்கோள் என்ன? எவ்வாறு சந்தையை விந்ந்து செய்வது? சந்தையை எப்படி சேறு செய்வது? வங்கிகளையாளர்களுக்கு தேவையான நிதியில் உறுப்புகளை எவ்வாறு விந்ந்துசெய்வது? அவற்றின் விடையே வேறுபடுத்தி வடிவத்தை போன்ற பல அம்சங்கள்

ஆராயப்பட்டுள்ளது. அடுத்தல் முகாமையத்துவ சந்தைகளை எப்படி சந்தைப்படுத்தவாக்கிய பண்புத்தலாம் என்றும் எடுத்துக் கூறியுள்ளது. கட்டுரையின் நோக்கத்தி் ஒரு மதையை அடுத்த இடத்தில் பிரகரிக்கப்படுதல் ஆங்கில மொழியில் கட்டுரை வரையப்பட்டுள்ளது. தம் குறிப்பிடக்கூடியது.

இலங்கை வங்கியின் பதுகளைத் திளையில் கட்டையாற்றும் தீவிரத்தை திரு. தி. குலசேகரன் என்பவர் ஒரு கவிதை மூலம் கவிதை ஆக்கத்தை அளித்திருக்கிறார். இக்கவிதை வந்துவரும் தாராய் என்ற கலைப்பில் கவிதையை வடித்துள்ளார். இக்கவிதை யாழ்ப்பாணவாசகமும் மக்களின் இன்றைய அவலங்களில் இருந்து மீட்பதற்கு இக்கவிதை நுணைந்தும் என்ற பிரார்த்தனைபாகவும் கவிதை அமைந்துள்ளது.

அடுத்த கட்டுரை முல்லைத்தீவு இலங்கை வங்கியில் முகாமையத்துவ மய்யூனராக அமைப்பாற்றும் திரு. க. மய்யூன் அவர்களால் கவிதை கொடுத்தும்படும் வாழ்க்கையாளர் திருமதியும் வங்கி கலைப்பில் வரையப்பட்ட கவிதை. அந்த மாவட்டத்தில் இருக்கும் நெருக்கடிச் சூழலில் இப்படி ஒரு கட்டுரையை எழுதியிருப்பது பாராட்டுமே வேண்டிய விடயமாகும். கவிதைகொடுத்தும்படத்தின் கருவிகள் அவற்றினிடையே மக்கள் பெறும் நன்மைகள் பற்றிக்கூறி இலங்கை வங்கிகளும் வங்கிகளையாளர்களும் கவிதை அளிப்பதை கவிதை மூலம் செய்தும்படும் என்ற வாதிகள்கொண்டு, தகவல்கொடுத்தும்படத்தை உரிய முறையில் பயன்படுத்தி வங்கி வங்கிகளையாளர்களது விந்நப்பங்களை விவரமாகவும், விவாதிக்கின்றவரும் முடித்துக் கொடுத்த வேண்டியதும் அளிப்பதை இக்கட்டுரை விவரித்துள்ளது.

வணிக இலங்கை வங்கி பிராந்திய ஆலய வகத்தில் கட்டையாற்றும் திரு. ச. பா. திருச்செல்வம் என்பவர் தமது எழுத்துச் சீர்திருத்தம்/சீராகும் பற்றி எழுதியுள்ளார். இவர் ஒரு சில எழுத்துக்களில் மட்டும் சீராகும் கொண்டு வந்து போகாது என்றும் தனது தற்போதைய நிலையை பயன்படுத்தி எவ்வாறு கவிதை எழுத்துக்களை அமைக்கும் சீராகும்பட வாம் என்று கூறியுள்ளார். இவரது இந்த முயற்சி பாராட்டுப்படுவது வ் நின்றுவிடாமல் இவரது தற்போதைய உருவான எழுத்துக்கள் ஆராய்ச்சிக்க உட்படுத்தப்பட்டு அவற்றின் பொருத்தப்பாடு இலங்கை வங்கியில் வேண்டும். பின்னர் அவர்களுக்குப்பட்டு பயன்பாட்டிற்கு வரவேண்டும் என்பதில் இக்கவிதை முயற்சி மேற்கொள்ளல் அவசியமாகும். நூலின் இடையிடையே கவிதைக்கூறுகள், ஆழம் கொடுத்த கருத்துக்கள், உயர் பெற்ற வங்கியாளர்களது ஆரம்பகால நினைவுகள் போன்றவைகள் நூலுக்கு அழகு சேர்க்கின்றன.

இறதியில் உள்ள இரண்டு கட்டுரைகள் வங்கியின் நிதிசார் உற்பத்தியான (Financial Product) பொன்னும்புக் கணக்கு, திராபிய குழுக்களுடனான வங்கிச்செயற் பாடுகள் பற்றியும் முறையே திறநெல்வேலிக்கிளையில் பணிநீதியும் திரு. க. கணேசரின்னை, வவுனியா திளை அலுவலர் திரு. பொன்பாவதமார் ஆகியோரால் எழுதப்பட்டுள்ளது. இந்த நூலில் மிக அழகான தமிழில் பொன்னும்புக் கணக்கு என்பதைப் பயன்படுத்தி யிருக்கும் வங்கியாளர்கள் ஏன் வங்கியின் நிதிசார் உற்பத்திகளுக்கு வறுங்கப்பும் சிங்கள மொழியிலான பெயர்களுக்கு தூய தமிழ்மொழி மூலம் பெயர் சூட்டி தமிழ்மக்கள் மத்தியில் விளம்பரங்களைப் பயன்படுத்தக் கூடாது. தமிழ்ப்பகுதிகளிலுள்ள வங்கியாளர்கள் உயர்முதாமைத்துவத்திற்கு அழக்தம் கொடுத்து இந்த முயற்சியில் வெற்றிபெற வேண்டும். சிங்களப் பெயர்களை அப்படியே பயன்படுத்துவது மாணவர் களாகும். தமிழ் மக்களுக்கும் மிகவும் சிரமங்களை ஏற்படுத்துவது நாம் அறிந்த விடயமாகும். சிங்கள மொழியின் கருத்துளந்தை கவனித்து அதே கருத்து தொன்க்தம் வகையில் தமிழில் பெயரிடுவது தான் மிகவும் பொருத்தமானது. ஊக்கியினூடாக இந்த முயற்சி முன்னெடுக்கப்படல் வேண்டும். இலங்கைவங்கி யின் முன்னோடித்தன்மையை மரணிய வங்கிகளும் பின்பற்ற வழி செய்யவேண்டும்.

இறதியாக கடந்த கால வங்கியாளர்களின் புனதப்படங்கள் வெளிவந்திருப்பது மட்டுமல்ல சிலரை இனங்காண உருவம் பாடுகேட்டிருப்பதும் உருக்கமான விடயமாகும். வங்கி களது பழைய பழிவுகளை சீர்செய்ய எக்கவிர்ப்பது வரவேற்கப்படல் வேண்டும். அத்துடன் வங்கியின் வளர்ச்சியில் பங்காற்றியவர் களுக்கு உரிபுகளையும் வழங்கிவரும் பண்பாடும் பாராட்டப்படவேண்டிய விடயமாகும். சி'நெல்க்கக் தில் ஊக்கியின் முதலாவது மலரின் முகம் இதழின் வெளிவந்து கட்டுரைகள், கவிதைகள், செய்திகள் அகலக்தும் தமிழ் கூறும் நல்லகூடம் வரவேற்கும் என்பதில் ஐயமில்லை.

ஒரு பாணைசு கோற்றுந்த ஒரு சோறு பதம் என்பது போல காந்த ஒரு வந்தமாத காலாண்டு இதழ் களாக வெளிவந்த நாள்து ஊக்கிகளையும் மீளாய்வு செய்யாமல் முதலாவது இதழில் வங்கி கட்டுரைகளை விரிவாக மீளாய்வு செய்து ஏனைய இதழ்களும் இத்தகைய கட்டுரைகளையே கொண்டிருக்கின்றவ என்பதை அட்டிக்காட்ட முனைந்துள்ளேன்.

இதழ் 02 - 2007 ஆடி-புரட்டாதி காலப்பகுதியை உள்ளடக்கிய காலரண்டில் வெளிவந்தது. இதிலும் அனுபவம் மிக்க பல்கலைக்கழக பேராசிரியர்கள், வங்கியாளர்கள் தமது அறிவுப்பலத்தின் ஆழத்தைபயம் அனுபவத்தையும் வாசகர்மனோடு பதிர்ந்து கொள்ள

முற்பட்டுள்ளனர். அத்துடன் இலங்கை வங்கியாளர் களுக்கு மட்டும் ஊக்கிகளாக அமையாமல் ஏனைய வங்கியாளர்களும் தமது கருத்துக்களை பதிர்ந்து கொள்ள வாய்ப்பு வழங்கியுள்ளது.

இந்த இதழில் ஊக்கி சஞ்சிகையின் தலைநகர் அழிமுக விழா பற்றிய ஒரு குறிப்பும் சங்கைப்படுத்தல் தந்திரோபாயம் கட்டுரையின் மற்றொரு பகுதியும் வெளிவந்துள்ளது. அத்துடன் ஆங்கில மொழியில் பொதுவாக விழும் தவறுகள் என்ற தலைப்பில் முன்னாள் வங்கியாளரும் இந்நாள் ஆங்கில போதுனாசிரியருமான திரு. க. நடராஜலிங்கம் அவர்களது கட்டுரையும் பிரசுரமாகியுள்ளது. இக்ககட்டுரை மிக எளிய முறையில் மக்களால் விடப்படும் தவறுகளைச் சுட்டிக்காட்டி அதற்கான சரியான பிரயோகத்தை வழங்கியிருப்பது அற்புதமாகும். வங்கியியல் சார்பற்ற கட்டுரைகளாக இய்து குறிப்பிடத்தக்கவை. திருமதி விங்கா துரைராஜாவின் தேசவழமையில் வழியுரிமை என்ற கட்டுரையும், பொறியியலாளர் ஆ. தில்லையாதனின் 'கருத்தளவில் கருத்திட்ட முதாமைத்துவம்' என்ற ஆங்கில கட்டுரையும், மேற்கிந்திய தீவுகள் கரீக்கெட் ங்ளாம்பவான் லாராவின் கிரிக்கெட் உலக பிரியாவிடை யும் குறிப்பிடப்பட வேண்டும். சின்னொரு கட்டுரையும் தரும் செய்தி வித்தியாசமானது. திருக்கறளில் முழுதி முத்தெடுக்கவழிகள் ஏராளம், தமிழ்மொழியில் உள்ள ஆர்வம் தமிழ் நூல்களில் எடுத்துக்கூறியுள்ள பல்வேறு நவீன சிந்தனைக் கருத்துக்களை தமிழர்கள் அல்லாதவர்களும் உணரவேண்டும் என்ற ஆர்வம் திரு. தில்லையாதனை ஆங்கிலத்தில் எழுதத்தூண்டியிருக்க வேண்டி வண்ணுகின்றேன். இளைய தலைமுறையினர் இக்கட்டுரையை வாசித்தவேண்டும். தமிழ்மொழியின் சிறப்பை உணரவேண்டும் என்பது என்று அவர். ஏனைய கட்டுரைகள் துறைசார் நிபுணத்துவம் பெற்ற பல்கலைக் கழக ஆசிரியர்களும் வங்கியாளர்களும் படைப்புகளாகும்.

ஊக்கியின் முன்றாம் இதழ் ஐப்பசி - மார்ச்சு 2007 காலப்பகுதியை உள்ளடக்கி வெளிவந்துள்ளது. இங் இதழின் பொருளடத்தில் இரண்டாவது இதழில் வெளிவந்த கட்டுரையின் தலைப்பு தவறுதலாக அச்சிடப்பட்டுள்ளது. இத்தகைய தவறுகள் ஏற்படாத வண்ணம் எதிர்காலத்தில் அவதானமாக இருக்க வேண்டும். முன்னைய இதழ்களில் வெளிவந்தது போல வங்கித்துறைசாராத கட்டுரைகளாக மாற்றப்பாண தேசியசெயிப்பு வங்கி முகாமையாளர் திரு. வி. அருணாஸ்தம் அவர்களது உலகமயமாக்கல் கட்டுரை பகுதி 1 திரு. C.V.K.சீவநாணம் அவர்களது 2007 ஆண்டின் 7ஆம் இலக்க கம்பளிச் சட்டத்தின் சில பிரதான அம்சங்கள், திருமதி விபாணியின் மனிதவள முகாமையத்துவத்தில் பாரிநிசியாளிக் களின் பங்கு, பட்டிசைக்கத் தோற்றம் மாணவர் களுக்கான உளவிய

லாளர்களது ஆலோசனைகளைக் கூறிப்புகள் என்பவற்றைத் தடுப்பிடலாம் வங்கி தொடர்பான கட்டுரைகள் யாவும் வங்கியாளர்களுக்கு மிகவும் பயனுள்ளதாக இருக்கும்.

சென்ற இதழின் தொடர்ச்சியாக இலங்கைத் தீவில் வங்கியியல் வரலாறும் இலங்கை வங்கியின் தோற்றமும் ஓர் கண்ணோட்டம் திரு. ந. சிவாட்சனம் அவர்களால் எழுதப்பட்டது. காசோலை பம்பக்தீர்வு முறை, காசோலைதீர்வின் வளர்ச்சி, சமீபிடுகதி வங்கியியல் வங்கியாளர் வாடிக்கையாளரின் கண்காண்புரி இரகசியம் பேணும் கடப்பாடு, நவீன வங்கி வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்பார்ப்புக்கள் என்ற தலைப்பிலான அனைத்தும் வங்கியாளர்களின் அனுபவ பின்பலத்தல் வளரயப்பட்ட கட்டுரைகளாக காணப்படுகின்றன. வங்கித்துறையில் Balance Score Card இன் பிரயோகம் என்ற கட்டுரை ஆங்கிலத்தில் எழுதப்பட்டுள்ளது. இது பழை பக்கவாக்கமுடிக் வணிகத்துறை உதவி விரிவுரைமாளர் S. சிலேசன் அவர்களால் எழுதப்பட்டுள்ளது. இக்கட்டுரையில் Balance Score Card பற்றிய விளக்கமளிக்து அதனை வங்கித்துறையில் என்னாறு பயன்படுத்தலாம் என்பதையும் எடுத்துக் கூறியுள்ளார். இவற்றைத் தவிர முழுமையான கணினிகளை, குணமுடிகளா என்பவற்றையும் உள்வடக்கியுள்ளது. பல்கலை கதம் II மலராக வெளிவந்துள்ளதமல் உடமல் ஆங்கிலத்திலும், தமிழிலும் கட்டுரைகள் எழுதப்பட்டிருப்பது சிறப்பாதம்.

நான்காவது வெளியீடு 1998 - பங்குனி 2000 காலப்பகுதியை உள்ளடக்கியும் 2 இன் இதழ் 01 ஆக வெளியிட முற்படுகிறது இந்த ஆண்டில் நான்கு காலாண்டிற்கும் நான்கு இதழ்களான வெளியிடும் நோக்கில் என்ற நனைக்கிறோம். நான்கு இதழ்களும் உரிய நேரத்தில் வெளிவரவேண்டும் என்று எண்ணுடைய அளவையும் ஆசிரியரிடம் தெரிவித்துக்கொள்வதில் மகிழ்ச்சியடைகிறோம். இந்த இதழில் முன்ற கட்டுரைகள் சென்ற இதழின் தொடர்ச்சியாக வந்துள்ளன. அத்துடன் உலகமயமாக்கும் கட்டுரையின் பகுதி II உம் இவ்விதழில் வெளியிடப்பட்டுள்ளது. இலங்கைத் தீவில் வங்கியியல் வரலாறும் இலங்கை வங்கியின் தோற்றமும் என்ற கட்டுரை இவ்விதழிலும் தொடர்ந்து அடுத்த இதழிலும் தொடரும் வகையில் போடப்பட்டுள்ளது. காலாண்டுக்கு ஒருமுறை வெளியிடப்படும் சஞ்சிகையில் மிக நீண்ட காலத்திற்கு தொடர்ச்சியாக கட்டுரைகள் வெளியிடுவது நல்லதல்ல. கட்டுரை சற்றும் பெரிதாக இருந்தால் இரண்டு இதழ்களில் வெளியிடுவது பொருத்தம். அன்றே மேலான காலத்திற்கு நிறுப்பது னைசக) மத்தியில் வரவேற்பினைப் பெறுவது என்பது எனது கருத்தாகும். அகேபோன்ற ஒரு கட்டுரையின் ஒரு சிறிய பகுதியை அடுத்த இதழுக்கு கொண்டுவரவேண்டுமென்று பொருத்தமல்லாதாகம். சென்ற இதழ் தொடர்ச்சியாக போடப்பட்டுள்ள

Balance Score Card கட்டுரையை சென்ற இதழிலேயே முழுமையாக பிரசுரிக்கிறார்களாம்.

நவீன வங்கி வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்பார்ப்புக்கள் என்ற கட்டுரை 1999இல் பட்டய வங்கியாளர் நிறுவனத்தினால் நடாத்தப்பட்ட கட்டுரைப் போட்டியில் முதல் பரிசு பெற்று கட்டுரையாகும் இக்கட்டுரை வங்கிக்கும் "வாடிக்கையாளர்களுக்கும் இடையிலான உறவுகளை வரலாற்றுப் பின்னணியில் ஆராய்ந்து மடிப்படியாக நவீன வங்கி நடைமுறையில் வாடிக்கையாளர்களுக்கு எத்தகைய பணிகளை ஆற்றுகின்றது என்றும் வாடிக்கையாளர்கள் எத்தகைய எதிர்பார்ப்புக்களை கொண்டிருக்கிறார்கள் என்றும் எடுத்துக் கூறியிருக்கிறது இதழில் முடிவாகிறது.

இதே போன்று உலகமயமாக்கும் கட்டுரையின் பகுதி I கட்டுரை இதழில் வெளியிடப்பட்டு பகுதி II இற்கு இதழில் முடிவாகிறது. பகுதி I இல் உலகமயமாக்கல் வளைவிலக்கணங்களை ஆராய்ந்து பின்னர் எவ்வாறு இச்செயல்முறை மூலம் முதலாளிக் துற நூடுகள் வளர்ச்சி குன்றிய நூடுகள் மீது ஆதிக்கம் செலுத்துகின்றன ஏகபோக உரிமை கொண்டாடுகின்றன என்பதை விளக்கியுள்ளது இவ் இதழின் பகுதி II இல் இலங்கையில் அறிமுகமான உலகமயமாக்கமும் அதன் தாக்கமும் பற்றி ஆராய்கிறது அத்துடன் உலகமயமாக்கலின் அனுசலனங்கள் பிரதிபலனங்களையும் இக்கட்டுரை ஆராய்ந்துள்ளது.

இக்கட்டுரைகளுக்கு அப்பால் சீரேஸ், விரிவுரை மாளர் மா சின்னத்தம்பி அவர்களது இணைக்கொள்கை சில அலுவலர்கள் என்ற கட்டுரை இணைக்கொள்கையின் முக்கியத்துவம் பற்றியும் வரவு செலவுள் திட்டத்தில் செயற்பாடுகள் அதன் தாக்கம் பற்றியும் ஆராய்ந்து முகாமைத்துவம் மேல்கப்படுத்தல் குழுவினரை சத்தைப்படுத்தல் என்ற கட்டுரை வணிகத்துறை சீரேஸ், விரிவுரையாளர் திருமதி சாந்தகுமாரி மகேசுவரன் அவர்களாலும், சேதனை விவசாயம் என்னும் இலக்கணை நோக்கி... எனும் கட்டுரை கலாநிதி தமிழகநகன் தலைவர் விவசாய உரமல் துறை விவசாயபீடம் அவர்களாலும் வளரயப்பட்டுள்ளன. திருமதி சாந்தகுமாரியின் கட்டுரை ஒரு பெரியபாடப் பார்ப்பினை மிகச்சுருக்கமாக ஆராயமுற்பட்டுள்ளது. மேலும் சில இடங்களில் குறிமுக்கு ஆங்கில வடிவமும் சில இடங்களில் ஆங்கிலத்திற்கு தமிழ் வடிவமும் கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. இன்னும் சில இடங்களில் முழுமையாக ஆங்கிலத்தில் எழுதப்பட்டுள்ளது குறிமில் எழுதி ஆங்கிலப்பதங்களைக் கொடுப்பது பயன்படுத்தப்படுகளுக்கு மேலதிகமான உசாவு கலுக்கு துணை செய்யும் கலாநிதி மிகுந்தன் அவர்களது கட்டுரை குழல் சமயனைமைப் பேணல் அல்லது நிலைத்து நிங்கக்கலைய சமீபிடுகதிக்கு பயிற்ச

செய்வகையில் எத்தனைய சினை. செலுத்த வேண்டும் என்பதையும் கடந்தகாலங்களில் பயன்படுத்திய கரிசன. இராமணப்பள்ளிகள், பிணை நாகரிகமால் கழலில் ஏற்பட்டுள்ள முச்சுத்துவ்வாரம், பூட்டான், கியூபா போன்ற நாடுகள் எவ்வாறு சேகன முறையில் பயிர்செய்து உயர்ந்து நிற்கின்றன என்பதையும் எடுத்துக்காட்டியுள்ளது.

மெய்யுறிகட்டுரை முகாமத்தவ கற்கைகள் குணசாரீரிக இளம் விரிவுரையாளர்களினால் எழுதப் பட்டுள்ளது உயர் செயல்திறன் வேலைமுறைமை என்று கண்காணியில் அதன் வரைவிலக்கணம். பிரபேசகம், தொடர்புடைய காரணிகள் என்பவற்றையும் கருக்க மாத எடுத்தக்காரி இதில் முகாமமத்துவ சுறுகன் எனவ எனவும் குறிப்பிட்டுள்ளது.

மதுரை காமராசர் பல்கலைக்கழக விரிவுரைக் குறிப்புகளில் இருந்து உணர்வுப்புக கோப்பாடு என்ற கட்டுரை மறுபதிப்பு செய்யப்பட்டுள்ளது. இங்கே குறிப்பிடப்படவேண்டிய முக்கியமான ஒரு விஷயம் திற, பிராண்டில் இலங்கை வங்கி காங்கேசுந்தரையா திளையின் முகாமைப்பாளர் அவர்கள் தொடர்ந்து அனைத்து இதற்களிலும் சர்வகேச வங்கிக்குக் கொடுப்ப வணிகம் சம்பந்தப்பட்ட விஷயங்கள் தொடர்பாக ஒவ்வொரு சீயுக் குறுகன் எழுதுவதாகும். அதனோடு வறையான வங்கி அழியர்கள் பாராட்டுக்கள் வங்கியாளர்களது செயற்பாடுகள் பற்றிய குறிப்புகள், கவலைகள் எல்லாவற்றையும் உள்ளடக்கி மலர்-2 இதழ்-1 வெளியாயிடுள்ளது.

நான்கு இதழ்களில் வெளியான கட்டுரைகள் மீளாய்வு செய்வதென்பது அதுவும் மல்வேறுபுறமையார் ஆக்கங்களை உள்ளடக்கி வந்தவற்று ஒரு இகண்டி மீளாய்வுசெய்வது மிகவும் கடினம். எனவே எனது ஆய்வுக்கு ஏற்றவண்ணம் மிகச் சுருக்கமாக வி மகாநாண்டவ எடுத்துக்காடி ஆங்காங்கு எண்களக் குறையாக தெரிந்தவண்ணம் அடக்ககாட்டியுள்ளேன். குறையுகள் கிண்குப்படவேண்டும் என்ற நல்ல நோக்கத்தில் தான் இந்த குறிப்பிடப்பட்டுள்ளன.

உலகக் கோழும் பல மலர்களை மலர்வித்து இதழ்வித்து மக்கள் மத்தியில் நரமணம் கமழ்ந்திட வேண்டும் என்று வேண்டிக்கொள்கிறேன். ஆசிரியரது "உள்ளே நுழையும்முன் உங்களுடன்" என்ற பக்கம் ஒவ்வொரு இதழிலும் மிகத்தமரோது நம்மீக்கணைய வறப்படுத்துகின்றது. மக்களின் கேலையை நிறைவு செய்கிறது என்பது மீ மக்கள் மத்தியில் வரவேற்பும் அதிகரித்துள்ளது தெரிவிக்கிறது. எனவே வாய்மியின் சுறுகப்பணி மெய்மேயும் வளரவேண்டும் என்று கேட்டு வளம்மீளாய்வை முடிக்கின்றேன்.

□□□

மீளாய்வுக்கு நன்றி

எனது "உணக்கி" சுஞ்சிவா நாள்கிளையும் எடுத்து தங்களது பல்வேறுபட்ட வேலைப் பழுவிற்கும் மத்தியில் விமர்சனங்களைக் கொடுத்து எங்களுக்கு வழிகாட்டி உணக்குவித்த சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர் திரு. நத்தகுப்பரம் அவர்களுக்கு நன்றி கூறவேண்டிய கடப்பாடு எய்குறியதற்கும், எதிர்காலங்களிலும் தங்கள் மலர்க்குவிப்பை எதிர்பார்த்து நிற்குகின்றேன்.

- மலர்க்குழு -

மேல்களின் வங்கியாளர்

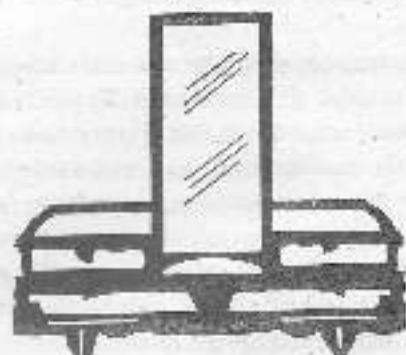
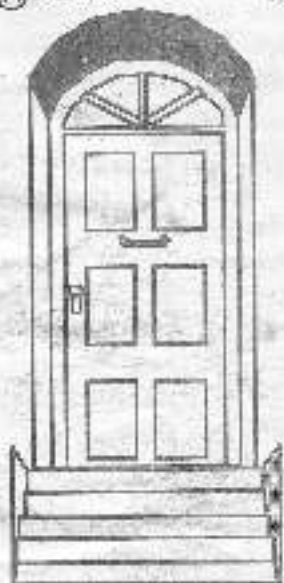
BOC
Bank of Ceylon

BUSINESS HIGHLIGHTS 2007

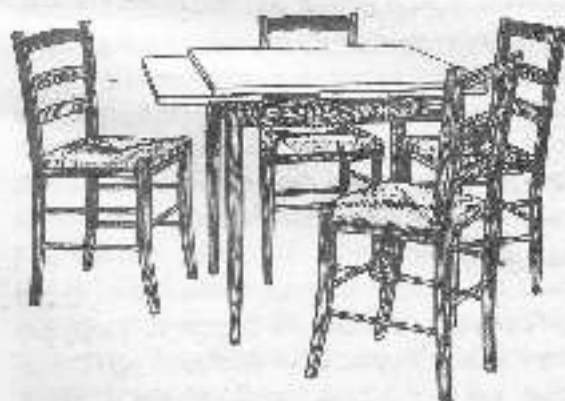
- 1 Highest ranked Sri Lankan Bank in the Bankers Almanac
- 2 Largest Asset base valued at Rs. 438 billion
- 3 Stable capital base over Rs. 21 billion
- 4 Single borrower exposure capacity in excess of Rs. 8 billion
- 5 Widest customer base with circa 7 million accounts
- 6 Largest network with 295 branches connected on-line
- 7 Leader in treasury operations with over 50% of foreign exchange market
- 8 Leader in NRFC accounts with 31% market share
- 9 Leader in corporate & retail leading with a portfolio exceeding Rs. 290 billion
- 10 Worldwide network with over 600 foreign correspondents
- 11 Only Sri Lankan bank operating a branch in London
- 12 Only Sri Lankan commercial bank with the security of state ownership rated 'AA (Ika)/ Stable outlook' by Fetch
- 13 Leader in foreign remittances with over 50% market share

நல்லைக் குமரன் மரத்தொழிலகம்

சகல விதமான மரத்தேவைகளையும்
பூர்த்தி செய்து கொள்ள நாடவேண்டிய ஒரே இடம்



**Nallaikumarar
Timber Wood Centre**



உரிமையாளர் : திரு. நல்லையா குமுததாஸ்
வட்டாரம் - 06,
வேலணை மேற்கு, வேலணை.

Bank of Ceylon - Jaffna District

Sports, Welfare, Social and Art & Literary Association

Bank of Ceylon,
Asst. General Manager's Office,
Hospital Road,
Jaffna.

T.P. No. 021-2222735

T.P. No. 021-2223126

Subscription "உலக்கி" "The Catalyst"

Dear Subscriber,

We seek your kind assistance and support by becoming one of our subscribers to encourage the releasing our journal quarterly, which is going to be beneficial for almost all the target groups.

Details of subscription

01. One Year 04 issues (4x150) Rs. 600/-

02. Half Year 02 issues (2x150) Rs. 300/-

Payment may be made to the credit of Savings Account No 6566508 at our BOC Jaffna Super Grade Branch by way of cash Deposit /Cheque /Standing Order or by any other means.

Secretary cum Sub Editor
(Mr. K. Sivagnanasundaram)

Vice President cum Chief Editor
(Mr. N Sivaratnam)

Please Detach Here

SUBSCRIPTION "THE CATALYST"

Full Name :

N.I.C. No. : T.P No:

Address-Home :

Office :

Magazine Delivery Home

Office

I am happy to become one of your subscribers and here with send

Rs. by

Date

Signature of the Subscriber

யாழ் மாவட்ட இலங்கை வங்கி
விளையாட்டு நலன்புரி இலாபக்க கழகம்
 இலங்கை வங்கி
 உதவிப் பொதுமுகாமையாளர் அலுவலகம்,
 யாழ்ப்பாணம்.

T.P. No. 021-2222735

T.P. No. 021-2223126

வங்கியல், பொருள்வியல், சமூகவியல், கலை இலக்கிய காரணம்மதழ்

“ஊக்கி”யின் சந்தாதாரர்

அன்பார்ந்த வாசகர்களே!

எமது இக்காலாண்டு சஞ்சிகையின் சந்தாதாராகி எம்மையும் ஏனையோரையும் ஊக்கி ஆதரவு தந்துதலுமாறு பணிபுர்ப்புடன் வேண்டி நிற்கின்றோம்.

செலுத்துப்பட வேண்டிய சந்தா விலைகள்

- 01. ஒரு வருடம் 4 பிரதி (4X150) ரூ. 600/=
- 02. அரை வருடம் 2 பிரதி (2X150) ரூ. 300/= 300/-

சந்தாப் பணத்தை எமது கழக சேவிப்பு கணக்கு இல. 6566508 இலங்கை வங்கி யாழ். மேற்கரக் கிளைக்கு பணமாகவோ/ காசோலையாகவோ/ நிரந்தரக் கட்டளை மூலமாகவோ அன்றி வேறு முறையாகவோ செலுத்தலாம்.

.....
 K சிவசுப்பிரமணியன்
 செயலாளரும் இளை ஆசிரியரும்

.....
 N சிவரட்னம்
 உப தலைவரும் பிரதம ஆசிரியரும்

✂
 வெட்டி எங்கள் முகவரிக்கு அனுப்பவும்

“ஊக்கி”யின் சந்தாதாரர்

முழுப்பெயர்:.....
 அடையாள அட்டை இலக்கம்:.....
 வீட்டு முகவரி:.....
 அலுவலக முகவரி:.....
 தொலைபேசி இலக்கம்:.....
 சஞ்சிகை அனுப்பப்பட வேண்டிய முகவரி வீடு அலுவலகம்
 நாள், நாள்..... அனுப்புவதன் மூலம் ஊக்கி சஞ்சிகையின் சந்தாதாராக
 இணையறில் மதிச்சீயலக்கிறேன்.

.....
 திகதி

.....
 சந்தாதாரர் ஒப்பம்

உங்கள் பிள்ளையின் உயர் கல்விக்காக இப்போதே சேமிக்கத் தொடங்குங்கள்

தேசத்தின் வங்கியாளர்



இ-ஐ) சென்னை தலைநகர வங்கி

உங்கள் பிள்ளைகளின் எதிர்காலத்தை ஒளி நயமாக குவியே உங்களது ஒளி எதிர்பார்ப்பு அளிப்பதற்காக "ரண் கைகளு" கணக்கொன்றை ஆரம்பித்து பணத்தைச் சேமிப்புகள்.

- 1) 18 வயதுக்குக் குறைந்த சகல பிள்ளைகளுக்கும் வயது வந்தோர்களால் இக் கணக்கை ஆரம்பிக்க முடியும்.
- 2) பணம் மூலமோ அல்லது அவர்களுக்குக் கிடைக்கும் "ரண் கைகளு" கணக்கு வாய்ப்புகள் மூலமோ இக் கணக்கை ஆரம்பிக்கலாம். ஆகக் குறைந்த ஆரம்ப வைப்பாக ரூபா 200/- ஓ வாய்ப்பளிப்பது வேண்டும்.
- 3) சாதாரண டிவிடென்ட் கணக்குகளை விட 1% வட்டி அதிகம்.

வைத்திருப்பவர்களுக்கு தேசிய திட்டில் 1000 ரூபாய்க்குள் மாவட்ட திட்டாக 250 ரூபாய்க்கும் ரூ. 10,000/- வீதம் பணப் பரிசுகள் வழங்கப்படும். (இதற்கான தகுதியைப் பெறுவதற்கு பரிசை திகதிக்கு முன்பு "ரண் கைகளு" கணக்கில் குறைந்தபட்சம் ரூ. 2500/- நிதியளவாக திருக்க வேண்டும்.)

- 4) பிள்ளைகளுக்கு மட்டுமின்றி கணக்கை ஆரம்பித் தவருக்கும் இலவச ஆரம்ப காப்புறுதி வழங்கப்படும்.
- 5) கணக்கை வைத்திருக்கும் குழந்தைக்கு இலவச வைத்திய காப்புறுதி.
- 6) பரிசுதரமான விபத்து மற்றும் குற்றங்களைக் கப்பலிட 10 மேஷ்களில் ஒன்று தொகுதி, பிள்ளைக்கு ரூபா. 100,000/- வரையான இலவச காப்புறுதி வழங்கப்படும். அரசாங்க வைத்தியசாலையில் சிகிச்சை பெற்றால் நான் ஒன்றிற்கு ரூபா 500/- க்குள் 30 தினங்களுக்கு வழங்கப்படும்.
- 7) கணக்கை ஆரம்பிப்பவருக்கு 70 வயது வரை இலவச ஆயுள் காப்புறுதி. (கணக்கை ஆரம்பிப்பது 60 வயதுக்கு குறைந்தவர்களுக்கு வேண்டும்.)
- 8) கணக்கை ஆரம்பித்தவருக்கு கணக்கின் மூன்று நிதியளவ வாய்ப்பால் 10 மடங்கு வரை விபத்து காப்புறுதி இலவசம்.

ஆகக் கட்டியது 500,000/-
 (ஒரு மட்ட விபத்துக்கானவா காப்புறுதித் தொகை வழங்கப்படும். பல கணக்குகளை ஆரம்பிப்பவருக் கான காப்புறுதி ஆகக் கட்டியது 1,000,000/-)

(இதற்கான தகுதியைப் பெற சம்பளம் நிபந்தனக்கு முன்பு 6 மாதங்களாக "ரண் கைகளு" கணக்கில் குறைந்தபட்சம் ரூபா 5,000/- மீட்டாண்ட வேண்டும். அத்துடன் சம்பளம் திகழ்ந்து 6 மாதங்களுக்கான சம்பந்தப்பட்ட வங்கிக் கிளைக்கு கோரியாவை சமர்ப்பிக்க வேண்டும்.)

- 9) பிள்ளைக்கு 18 வயதாகும் "ரண் கைகளு" கணக்கு நயமாக 18+ இளைஞர் சேமிப்பு கணக்குக்கு மாற்றப்படும்.

மேலதிக விபரங்களுக்கு தயவு செய்து அந்கிண்பள்ள இலவச வங்கி கிளை முகாண்டவாளருடன் தொடர்பு கொள்ளு.

(மூன்றறிவித்தலில்லா "ரண் கைகளு" கணக்கில் விதிக்கப்படும் நிர்ந்தனகளைவாய்ப்பு நிர்ந்தும் உரிமை இலவச வங்கிக்கு உண்டு.)



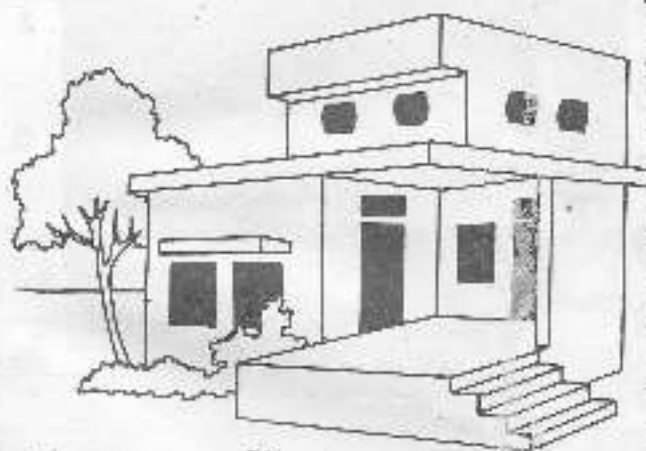
வான் அருய்க் கணக்கு
வான் அருய்க்

தங்களது சகலவிதமான கட்டிட வேலைகளையும்

நேர்த்தியான முறையில்
பூர்த்தி செய்து கொள்ள வேண்டுமா?



உடனடியாக தீயங்கள்
நாடலைண்டிய இடம்



அருள்மலர் கட்டிட நிர்மாணதாரர்

பொறியியலாளரும் இயந்தகாரரும்
நவாஸ் தெற்கு, மானியாய்



நியூ அசோகா

அலுமினியம் பிற்றிங் சென்டர்

மயிலணி வடக்கு, சுன்னாகம்.

தொலைபேசி இல: 077 6199131, 077 3609034, 077 3611229.

உரிமையாளர் : S. சுதர்சன்



உங்கள் சகல விதமான
அலுமினியம் பிற்றிங் வேலைகளையும்
உத்தரவாதத்துடன் செய்து பெற்றிட
எம்மை அணுகவும்.

