

P44

நடைமுறை வணிகம்

PRACTICAL COMMERCE

N. GNANENDRAN

B. Com. (BOMBAY)

Dedicated to the memory

of my beloved brother

Nadarajah Gnanaganeshan

1875

Dedicated to the memory
of my beloved father
Srinivasaiah

நடைமுறை வணிகம்



ஆக்கியோன் :

நடராஜா ஞானேந்திரன் B. Com. (Bombay)



பதிப்புரிமை ஆக்கியோனுக்கே உரியது.]

[விலை ரூபா 8-90

முதலாம் பதிப்பு ஆனி 1970

இரண்டாம் பதிப்பு பங்குனி 1972



Printed at Sri Lanka printing works, K. K. S. Road, Jaffna.

அணிந்துரை I

தாய்யொழியிற் கல்வி கற்பிக்கத் தொடங்கிய பின்னர் வணிகவியல் மாணவரும் ஆசிரியர்களும் சில காலமாகச் சிரமப்படுகின்றனர். தமிழ் மொழியில் தகுந்த தரமான வணிகவியல் நூல்கள் இல்லாமையே இதற்கு முக்கிய காரணமாகும். திருவாளர் ந. ஞானேந்திரன் அவர்களின் "நடைமுறை வணிகம்" எனும் இந்நூல் இக்குறைபாட்டை நிவிர்த்திசெய்து வணிகவியலைக் கற்கும் மாணவருக்கும் அதைக் கற்பிக்கும் ஆசிரியர்களுக்கும் திருப்தியளிக்குமென மகிழ்ச்சியடைகிறேன்.

இந்நூல் வணிகவியலின் பல்வேறு பகுதிகளையும் தெளிவாக விளக்குவதுமன்றி இதுவரை தமிழில் வெளிவராத சில புதிய பகுதிகளையும் உள்ளடக்கியுள்ளது. எளிய தமிழில் எல்லோரும் விளங்கக் கூடியதாக எழுதப்பட்டிருக்கிறது. மாணவரின் நலன் கருதித் தமிழ்ப் பதங்களுக்கு ஏற்ற ஆங்கிலப் பதங்களும் கொடுக்கப்பட்டிருப்பது வரவேற்கத்தக்கது. தற்காலக் கல்வி முறையைத் தழுவிப் பாடங்கள் பிரிவுகளாக்கப்பட்டிருப்பது இந்நூலின் சிறந்த அம்சமாகும்.

திருவாளர் ந. ஞானேந்திரன் அவர்கள் வணிகத் துறையில் பல வருடகால அனுபவம் உடையவர். வணிகவியலை அவர் சிறந்தவாறு விளக்குவதற்கு இவ்வனுபவமே காலாகும்.

இந்நூல் ஆரம்பவகுப்பு மாணவருக்கும் உயர்தரவகுப்பு மாணவருக்கும் உதவுவதுமன்றி வணிகவியலில் ஆர்வமுள்ள யாவருக்கும் பயன்படும் என்பதில் ஐயமில்லை.

இந்நூலை வணிக உலகு அன்புடன் ஏற்று ஆதரித்து நூலாசிரியருக்கு ஊக்கமளிக்குமென நம்புகிறேன்.

பொ. சங்கரப்பிள்ளை

B. A. (Lond), B. Sc. (Econ) (Hons) (Lond)
B. Com. (Hons) (Lond), M. Sc. (Econ) (Lond)

அணிந்துரை II

தமிழில் வணிகவியல் நூல்கள் இல்லாதிருப்பது வணிகவியலைத் தமிழிற் கற்கும் மாணவருக்கும், கற்பிக்கும் ஆசிரியருக்கும் உண்மையிலேயே பெரும் குறையாக இருக்கின்றது.

வணிகவியலைப் பொறுத்த வரையில் ஆங்கிலத்தில் அநேகமான நூல்கள் இருப்பினும் அவை எமது சூழ்நிலைக்கு ஏற்றவாறு அமையவில்லை. இத் துறையில் அதிக நூல்கள் நமக்குத் தேவையாக இருப்பதால் நமது அவசிய தேவையை, நம் நாட்டில் அத்துறையில் ஆற்றல் பெற்றோரை ஊக்குவித்தல் மூலமே பூர்த்தி செய்யலாம்.

வணிக நடைமுறை பற்றிய இவ்வணிக ஆய்வு நூல் தக்க சமயத்தில் நமக்குக் கிடைத்திருக்கின்றது. வணிகவியல் மாணவர்கள் இந்நூலை உபயோகிப்பதன் மூலம் அதிக பயன்பெற வாய்ப்புண்டு.

திருவாளர் ந. ஞானேந்திரன் அவர்கள் இந்நூலை எழுதுங்கால் வணிகவியல் மாணவர்கள் வணிகவியலை இலகுவில் விளங்கக்கூடிய வகையிலும், எளிய நடையிலும் எழுதியதுடன், வணிகத்துறையில் உள்ள எல்லா நடைமுறைகளையும், அம்சங்களையும் அடக்கியுள்ளமை குறிப்பிடத் தக்கதாகும்.

விரிவுரையாளர்,
யாழ்ப்பாணக் கல்லூரி,
வட்டுக்கோட்டை.

K. சுந்தரலிங்கம்
M. Sc. (Econ) (Lond) Ph.D.,
(Lond), A. M. I. T.

அணிந்துரை III

தொழில் வளர்ச்சிக்குப் புத்தகங்கள் உதவவேண்டும் என்பது விதி. தொழில்தாபனங்கள் எப்படி இயங்குகின்றன என்பதை விளக்குவதற்கு நம்மொழியில் புத்தகங்கள் இல்லை. எவ்வளவு பின்தங்கிய நிலையிலுள்ள எமக்கு திரு. ந. ஞானேந்திரனின் “நடைமுறை வணிகம்” கிடைத்துள்ளது பெரும் பாக்கியமாகும்.

G. C. E. (Ordinary) Level, G. C. E. Advanced Level போன்ற வகுப்பு மாணவர்களுக்கும் தனியாரால் நடாத்தப்படும் வர்த்தக கணக்கியற் கல்லூரி மாணவர்களுக்கும் இந்நூல், பாடப்புத்தகமாக அமையும் என்பது என் நம்பிக்கை.

தமிழிலே தரமான வர்த்தகநூல்கள் இல்லையே என்று தவிக்கும் ஆசிரியர்கள் திரு. ஞானேந்திரனையும் அவர் போன்றவர்களையும் ஊக்குவித்துப் பயன் பெறவேண்டும்.

இது மாத்திரமன்றி பெரிய தொழிற்சாலைகளிலும் வர்த்தக தாபனங்களிலும் பணியாற்றும் நடுத்தர நிர்வாகிகளும் (Midmanagement) நடுத்தரத்தாபனங்களை நிர்வகிப்போரும் தமதறிவைப் பெருக்கித் தம் பணியைத் திறம்படச் செய்ய இன்றியமையாததாக இப்புத்தகம் அமைந்துள்ளது.

95, ஸ்ரான்லி வீதி,
யாழ்ப்பாணம்.

அ. சோமசுந்தரம்பிள்ளை B. A., A. C. A.

முகவுரை

மக்களின் முயற்சியை தூண்டக்கூடிய கலைகளுள் வணிகவியலும் ஒன்றாகும். வணிகம் உலகப் பொருளாதாரத்தின் அச்சாணியாக விளங்குகின்றது. வணிகமானது வீட்டுக்குவீடு, கிராமத்துக்குக் கிராமம், நகரத்திற்கு நகரம், தேசத்திற்கு தேசம் வளர்ந்து சர்வதேச வர்த்தக மாசி நாடுகளின் பொருளாதாரப் பலத்தை நிர்ணயிக்கிறது. இக்காலத்தில் ஒருவரின் பொருவான பொருளாதார, சமூக முன்னேற்றத்திற்கு வணிகவியல் அறிவு இன்றியமையாததாகின்றது.

இந்நூலை ஆக்குங்கால் கல்விப் பொதுத் தராதரப்பத்திரம் (சாதாரணம்) கல்விப் பொதுத் தராதரப்பத்திரம் (உயர்தரம்) ஆசிரிய பயிற்சிக்கலாசாலை, வணிகவியல் விசேடபயிற்சி, ஆகியோரின் பாடத்திட்டங்களை மனதில் கொண்டே ஆக்கியுள்ளேன். இந்நூலை இக்காலக் கல்விமுறைக்கேற்றவாறு அமைத்ததுடன் பாடங்களை அலகுகளாக (Unit) அமைத்துள்ளேன். இது ஆசிரியர்களுக்கும் மாணவர்களுக்கும் பெருமளவில் துணைபுரியும் என்பதில் ஐயமில்லை.

இந்நூலில் மாணவர்களுக்குச் சிக்கலான பகுதிகளை விளக்குவதற்கு சிறு உதாரணங்களை கையாண்டுள்ளேன். இது மாணவர்களின் பொருள் மயக்கத்தை தெளிவுபடுத்தும் பொருட்டாகும். பாடங்களில் தமிழ்ப் பதங்களுக்கு இணையான ஆங்கிலப் பதங்களை மாணவரின் நலன் கருதிச் சேர்த்துள்ளேன். இது மாணவர்களுக்கு பொருட் தெளிவைக் கொடுப்பதுடன் வணிக உலகில் நடைமுறையிலிருக்கும் ஆங்கிலச் சொற்களைக் கற்பதற்கும் வாய்ப்பளிக்கும். இந்நூலில் அரசகருமமொழி திணக்களம் வெளியிட்டுள்ள கலைச்சொற்களையே பெருமளவில் பாவித்துள்ளேன். அன்றியும் மாணவருக்கு உதவக்கூடிய வகையில் கலைச்சொற்றொகுதியொன்றை இந்நூலின் இறுதியில் சேர்த்துள்ளேன்.

பலகாலமாக ஆசிரியத் தொழிலுடன் தொடர்பற்ற பதவியை வகித்து வந்த நான் மிகக்குறுகிய காலத்திற்கு முன்பே உயர்கல்வி மாணவருக்குக் கல்வி போதிக்கும் வாய்ப்பினைப் பெற்றேன். ஆங்கிலத்தில் கல்வி கற்ற யான் தமிழில் போதிக்க முயன்றபோது அதற்கான துணை நூல்கள் தமிழில் இல்லாதமை குறித்து மனம்வருந்தினேன். எனவே செலவைப் பொருட்படுத்தாது குறுகிய காலத்தில் இந்நூலை வெளியிடும் முயற்சியில் ஈடுபட்டேன். பல ஆங்கில நூல்களையும் ஆங்கில சஞ்சிகைகளையும் துணைக்கொண்டு இந்நூலைப் பூர்த்திசெய்துள்ளேன். குறுகியகால முயற்சி ஆகையால் இந்நூலின்கண் சொற்பிழைகள், எழுத்துப்பிழைகள், ஏற்பட்டிருக்கலாம். இவற்றைத் தயைகூர்ந்து எனது கவனத்திற்குக் கொண்டுவரின் மறு பதிப்பில் அவற்றைத் திருத்தி வெளியிடுவேன்.

இந்நூலை வெளியிடுவதற்கு எனக்கு ஊக்கம் அளித்த நண்பர்கள், மாணவர்கள், மற்றும் அணிந்துரை வழங்கிய அறிஞர்கள், அவ்வப்போது பிரதிகளைத் தயாரித்தும் ஒப்புநோக்கியும் உதவிய எனது மனைவி, இந்நூலைக் குறுகிய காலத்தில் வெளியிட்டுதலிய பூர்வீலங்கா அச்சக உரிமையாளர், ஊழியர்கள் ஆகியோர் செய்த உதவி அளப்பரியது. அவர்களுக்கு எனது மனப்பூர்வமான நன்றி உரித்தாகுக.

271, பலாலி வீதி, கந்தர்மடம்,
யாழ்ப்பாணம்:

ந. ஞானேந்திரன்

இந்நூல் எழுதத் துணையாக இருந்த நூல்கள்

1. Commerce-its Theory and practice
by S. Evelyn Thomas
2. Principle and Practice of Commerce
by Stephenson
3. Ceylon Companies Act
4. Elements of Commerce & Business Methods
by J. C. Bhal & E. R. Dhongle
5. Banking & Financial institutions in Ceylon
by H. N. S. Karunatilke
6. Influence of Foreign Trade on the level and growth of the National income of Ceylon
by Warnasena Rasaputram
7. Central Bank Report 1969.
8. Ceylon Legal Enactments of Ceylon

இரண்டாவது பதிப்பிற்கு

முன்னுரை

இந்த இரண்டாம் பதிப்பைப் பற்றிய இரண்டு முக்கிய அம்சங்களைக் குறிப்பிட விரும்புகின்றேன். நூலை முற்றாக மாற்றி அமைத்திருக்கிறேன். அத்துடன் அண்மையில் நம் நாட்டில் நிறுவப்பட்ட அரசாங்க வர்த்தகக் கூட்டுத்தாபனம், நெல் சந்தைப்படுத்தும் சபை ஆகியவை பற்றிய அதிகாரங்களையும் சேர்த்திருக்கிறேன்.

இந்தத் திருத்தப் பதிப்பில் வர்த்தகத்தின் எல்லாக் கூறுகளையும், சிறப்பாக இலங்கை வர்த்தகத்தின் எல்லாக் கூறுகளையும் நன்கு ஆராய்ந்திருக்கிறேன். ஆகவே ஆசிரியர்களும், க. பொ. த. சாதாரண உயர்தர வகுப்புக்களில் பயிலும் மாணவர்களும் இந்தத் திருத்தப் பதிப்பால் பயன் பெறுவார்கள் என்று நம்புகிறேன்.

கல்லூரிகள், ஆசிரிய பயிற்சிக் கல்லூரிகள், தொழில் நுட்பக் கல்லூரிகள் ஆகியவைகளில் கடமையாற்றும் வர்த்தக ஆசிரியர்களின் ஆலோசனையைப்பெற்றே இந்நூலை இயற்றியிருக்கிறேன். அரசாங்கத்திலும் தனியார் துறையிலும் வர்த்தகக் கொள்கையிலும் நடைமுறையிலும் ஆர்வமுள்ளவர்களின் ஆலோசனையும் பெற்றிருக்கிறேன். இவ்வாறு உதவிய எல்லோருக்கும் எனது மனமார்ந்த நன்றி உரித்தாகுக.

நன்றி

271, பலாசி வீதி கந்தர்மடம்,
யாழ்ப்பாணம்.

ந. ஞானேந்திரன்

பொருளடக்கம்

அத்தியாயம்		பக்கம்
I	வர்த்தகத்தின் வரலாறு	1—9
II	கட்டில்லாப் பொருளாதாரம்	10—26
III	வர்த்தகத்தின் முகவுரை	27—29
IV	வியாபாரத் தாபனங்களின் வகைகள்	30—33
V	பங்குடைமை	34—49
VI	கூட்டுப் பங்குத் தொகுதிக் கம்பனி	50—69
VII	மூலதனமும் பங்குகளின் வகைகளும்	70—93
VII I	வரையறுக்கப்பட்ட கூட்டுப்பங்குத் தொகுதிக் கம்பனி வெளியிடும் ஐந்தொகையின் முக்கிய அம்சங்கள்	94—97
IX	வியாபாரச் சேர்க்கைகள்	98—103
X	கூட்டுறவு இயக்கம்	104—130
XI	கூட்டுத்தாபனங்கள்	131—157
XII	அரசாங்கப் பகுதிகள்	158—174
XIII	உற்பத்தியாளர்	175—181
XIV	சில்லறை வியாபாரம்	182—201
XV	மொத்தவியாபாரி	202—207
XVI	சரக்கு விற்பனை	208—230
XVII	விளம்பரம்	231—235
XVIII	வணிகப் பதிவாளர்	236—240
XIX	பணம்	241—244
XX	வங்கிமுறை	245—274
XXI	மக்கள் வங்கி	275—280
XXII	இங்கிலாந்து வங்கி	281—285
XXIII	இலங்கை மத்திய வங்கி	286—293
XXIV	ஏனைய வங்கித்தாபனங்கள்	294—299
XXV	ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கி	300—301
XXVI	உலக வங்கி	302—308
XXVII	மாற்றுண்டியல்கள்	309—324
XXVIII	வாக்குறுதிச் சீட்டுக்கள்	325—328
XXIX	பணம் செலுத்தும் வழிவகைகள்	329—333

XXX	பொருட்களையும் சேவைகளையும் சந்தைப்படுத்தல் (பகுதி I)	...	334—347
XXXI	பொருட்களையும் சேவைகளையும் சந்தைப்படுத்தல்	...	348—365
XXXII	ஏற்றுமதிப் பொருட்கள்	...	366—376
XXXIII	வாடகைக் கொள்வனவு முறையும் நிதிக்கம்பனிகளும்	...	377—380
XXXIV	போக்கு வரத்து	...	381—398
XXXV	நட்டவீடு	...	399—415
XXXVI	இறக்குமதி வியாபாரம்	...	416—424
XXXVII	ஏற்றுமதி வியாபாரம்	...	425—438
XXXVIII	சங்க இலாகாவும் தீர்வைகளும்	...	439—442
XXXIX	வர்த்தக மாற்று விகிதம்	...	443—451
XL	ஐரோப்பிய பொதுச்சந்தை	...	452—456
XLI	சந்தைகளும் பொருட் காட்சிகளும்	...	457—458
XLII	இலங்கை வணிகக் கழகம்	...	459—463
XLIII	தொழில் நிர்வாகம்	...	464—468
XLIV	ஊதியத்தின் அடிப்படைத் தத்துவம்	...	469—476
XLV	சரக்கிருப்புக் கட்டுப்பாடு	...	477—478
XLVI	ஸ்ரீ லங்கா அரசாங்க வர்த்தகக் கூட்டுத்தாபனம் கலைச்சொற்கள்	...	479—481 i—xxv

வர்த்தகத்தின் வரலாறு (History of Commerce)

பண்டமாற்று முறை அமுலில் இருந்தபொழுதே வியாபாரம் ஆரம்பமாயிற்று. பண்டமாற்று முறை பணத்தின் உதவியின்றியும், வியாபாரிகளினது உதவியின்றியுமே நடைபெற்று வந்தது. வியாபாரம், திருப்திகரமான முறையில் வர்த்தகம் வளர்ந்தபின்பே ஆரம்பித்தது. தற்கால வர்த்தகம் உடன்பணம், கடன், தொழிற்பிரிவின் அடிப்படையிலேயே ஆரம்பிக்கப்பட்டது. நாகரிகம் வளர வளர, வர்த்தகமும் வளர்ந்து வந்தது. ஆகையால் நாம் ஓரளவுக்கு வர்த்தக வளர்ச்சியை அறியவேண்டுமாயின் வியாபாரத்தின் சரித்திரத்தை அறியவேண்டும்.

ஆதிகாலத்தில் மனிதன் வேட்டையாடி குடும்பமாக வாழ்ந்து வந்தான். ஒவ்வொரு குடும்பமும் தமது சுயதேவையையே பூர்த்திசெய்து வந்தமையால் தொழிற்பாடுபாடு இருந்து வந்தது. ஒருவர் வேட்டையாடி உணவை அளிக்க, மற்றவர்கள் குடிசையைக் கட்ட, ஏனையோர் தோலாலான உடைகளைச் செய்தனர்.

வியாபாரத்தின் ஆரம்பம்:

நாளடைவில் மனிதன் சமூகமாக ஓரிடத்தில் தங்கி நிலையாக வாழ ஆரம்பித்து, மீன்பிடி, பண்ணைத்தொழில், போன்ற பொருளாதாரத் தொழில்களை மேற்கொண்டான். இந்நிலை வரும்வரையும் மனிதன் வேட்டையாடியே சீவியம் செய்துவந்தான். இப்பொழுது மிருகங்களை வீட்டிலேயே பராமரித்து வளர்க்க ஆரம்பித்தான். இதுமட்டுமன்றி நிலத்தையும் விளைவுகளைப் பெறுவதற்காகப் பயன்படுத்தத் தொடங்கினான். நாம் விளைவித்த தானியங்களைக் கொடுத்து உலோகப்பொருட்களை மாற்றாகப் பெற ஆரம்பித்தான். உதாரணமாக எகிப்து, மெசப்பொத்தேமியா மக்கள். தமது தேவைக்கு மிதமிஞ்சிய பொருட்களைக் கொடுத்துத் தமக்குத் தேவையான வேறு பொருட்களைப் பெற்று வந்தனர். இவ்விதமாகவே பண்டமாற்றுமுறை வளர்ந்து வந்தது.

பணத்தின் தோற்றம்:

பண்டமாற்று முறையினால் பல கஷ்டங்கள் ஏற்பட்டன.

சந்திப்புக் கஷ்டம்.

பொருளின் பெறுமானத்தை அளக்கும் கஷ்டம்.

பொருளின் பெறுமானத்திற்கேற்ப பிரிக்கும் கஷ்டம்.

இக் கஷ்டங்களை நீக்கும் பொருட்டே பணம் என்னும் கருவி உண்டாக்கப்பட்டது. ஆரம்பத்தில் உலோகத்தினால் செய்யப்பட்ட பணத்தை

கிரேக்கர் உலகத்திற்கு அளித்துவந்தனர். பின்பு நிறை, அளவு என்பவற்றைக் கண்டுபிடித்தனர்.

காலத்திற்குக் காலம் வியாபாரத்தில் ஈடுபட்ட சாதியினர்:

முதன் முதலாக நாட்டுக்கு நாடு வியாபாரத்தை ஆரம்பித்தவர்கள் புவனேசியர்களாவர். இவர்கள் கடல்கடந்து செல்லும் வியாபாரிகளாக இருந்தமையால் (மத்தியதரைக் கடல்) வேற்றுநாட்டுப் பொருட்களை கிரேக்க நாட்டிற்குக் கொண்டுவந்து பண்டமாற்றுச் செய்தனர். பின்பு கிரேக்கநாடு அபிவிருத்தியடைந்ததும் புவனேசியருடன் போரிட்டு வெற்றியடைந்தனர். பின் தாமே வியாபாரத்தை ஆரம்பித்தனர். கிரேக்கர் காலத்திற்குள் கிராம வாழ்க்கையிலிருந்து பட்டின வாழ்க்கை ஆரம்பித்தது. ஒவ்வொரு பட்டினத்திலும் சந்தைகள் தாபிக்கப்பட்டு வந்தன. சந்தைகளில் மீன்விற்கும் பகுதி, காய்கறி விற்கும் பகுதி என்று பகுதி பகுதியாகப் பிரிக்கப்பட்டிருந்தது. இதைவிட காலத்திற்குக் காலம் பொருட்காட்சிகளையும், விழாக்களையும் நடாத்தி வந்தனர். இங்கு வேறு நாடுகளிலிருந்து பொருட்கள் கொண்டுவந்து இவ்விழாக்களில் காட்சிக்கு வைத்து விற்பனை செய்து வந்தனர். கிரேக்க நாட்டுக்கு மகா அலெக்ஸாண்டர் தலைவராக வந்த பொழுது மத்தியதரைக் கடலுக்கும் அப்பால் சென்று ஆசிய நாட்டுக்குள் பிரவேசித்தார். இப்பொழுது கிரேக்க வியாபாரம் எண்ணற்ற அளவுக்கு வளர்ந்துவிட்டது. வியாபாரம் வளர்ந்ததினால் வங்கி முறையும், காசோலை முறையும் முக்கியத்துவம் பெற்று விளங்கின.

கிரேக்கருக்குப்பின் உரோமர் கை ஓங்கியது. இந்தநிலையில் போக்கு வரத்து, நீதி, சட்டங்கள் ஆகியன அமுலுக்குக் கொண்டுவரப்பட்டன. வர்த்தகம் உரோமாபுரிக்கு அப்பாலும் வளர்ந்தது. வெள்ளி, செம்பு, பித்தளை, கம்பளி, தோல், மரம் ஆகியன இறக்குமதி செய்யப்பட்டு உரோமாபுரியில் இவற்றின் உதவியுடன் பல பொருட்கள் ஆக்கப்பட்டு வெளிநாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டு வந்தன.

உரோமருக்குப்பின், முகம்மதியர் உரோம இராச்சியத்தைத் தாக்கி கிழக்கு உரோம இராச்சியத்தைத் தம்வசமாக்கினர். இக்காலத்தில் வியாபாரத்தின் வளர்ச்சி தடைப்பட்டது. இவ்வாறிருந்த போதிலும் கொன்ஸ்தாந்தினோப்பின் தலைநகராகவும், வர்த்தகப் பட்டினமாகவும் 15-ம் நூற்றாண்டுவரை நிலைபெற்றது.

முகம்மதியரின் ஆட்சி வீழ்ச்சி அடைய இத்தாலியர் ஆட்சியைக் கைப்பற்றினர். 12-ம் நூற்றாண்டு தொடக்கம் 15-ம் நூற்றாண்டு வரை இவர்களின் வர்த்தகம் வளர்ச்சியடைந்து வந்தது. இவர்கள் கணக்கு முறையையும், கடன்கொடுக்கும் முறையையும் திருத்தியமைத்தனர். மேலும் வங்கி முறையும் வளர்ச்சியடைந்து வந்தது.

இதே காலத்தில் ஜேர்மனியிலுள்ள நாடுகள் வியாபாரிகளின் வழிப் பறியைத் தடுப்பதற்காக தங்களுக்குள் ஒப்பந்தம் செய்துகொண்டன, இவ்வொப்பந்தத்தின் அடிப்படையிலேயே ஜேர்மனி ஒரு வர்த்தக நாடாக மாறியது.

16-ம் நூற்றாண்டிலும் 17-ம் நூற்றாண்டிலும் போர்த்துக்கேயர் ஆதிக்கத்துக்கு வந்தனர். அவர்களும் கடல் கடந்து சர்வதேச வியாபாரத்தை வளர்த்து வந்தனர். பெரும்பாலும் கிழக்கு நாடுகளுடன் வர்த்தகம் செய்து வந்தனர்.

ஸ்பானியர் வர்த்தக நோக்கமில்லாது இராச்சியத்தைப் பெருப்பிக்கும் பொருட்டு அமெரிக்காவுக்குச் சென்றனர்.

இதன்பின் ஒல்லாந்து இராச்சியம் ஓர் வியாபார நாடாக விளங்கி வந்தது. ஒல்லாந்து நகராகிய அன்றவேப் ஐரோப்பாவில் மிகச் சிறந்த வியாபாரப் பட்டினமாக விளங்கியது. 1602-ல் ஒல்லாந்து கிழக்கு இந்தியக் கம்பனி தாபிக்கப்பட்டு கீழைத்தேய வியாபாரத்தில் போர்த்துக்கேயரை நசுக்கி ஏகபோக உரிமை பெற்றது.

பின்னர் பிரித்தானியர் ஆட்சியைக் கைப்பற்றினர். இவர்கள் ஆட்சியின்கீழ் சர்வதேச வியாபாரம் வளர்ச்சியடைந்தது. இவர்கள் பிரித்தானிய கிழக்கு இந்தியக் கம்பனிகளையும், இன்னும் பல சூசனக் கம்பனிகளையும் நிறுவினர்.

மத்திய காலம்:

கிறிஸ்துவுக்குமுன் 5-ம் நூற்றாண்டுக்கும், கிறிஸ்துவுக்குப்பின் 15-ம் நூற்றாண்டுக்கும் இடைப்பட்ட காலத்தை மத்தியகாலம் என்று அழைப்பர்.

உரோம இராச்சியம் வீழ்ச்சியடைந்தமையினால் இந்நாட்டில் உற்பத்தியில் ஈடுபட்டுள்ள பகுதியினரின் வியாபாரமும், நாகரிகமும் குன்றியது. ஆனால் ஐரோப்பிய நாடுகளில் சிலவற்றில் மக்களின் ஊக்கத்தினாலும், அயராத உழைப்பினாலும் வியாபாரம் வளர்ச்சியடைந்தது. இதனால் நாகரிகமும் முன்னேறியது.

இக்காலத்தில் பிரபுத்துவ முறை இருந்து வந்தது. இம்முறை வியாபாரிகளுக்கு பெரும் தடையாக இருந்துவந்த போதிலும் மக்களிடையே அமைதியை நிலைநாட்டினமையால் வியாபாரம் குன்றாமல் பாதுகாக்கக்கூடிய சூழ்நிலை உருவாகியது.

இக்காலத்தில் பல பட்டினங்கள் தோன்றின. உரோமாபுரியில் நகரசபை ஆரம்பிக்கப்பட்டது. இது உற்பத்திக்கு ஊக்கம் கொடுத்து வந்தது. ஜேர்மனி போன்ற நாடுகளில் பல ஒத்துழைப்புச் சபைகளும் வளர்ச்சியடைந்

தன. இச்சபைகளாலேயே வியாபாரம் வளர்ச்சியடைந்தது. இந்நாட்டின் ஒத்துழைப்புச் சபையானது (Hanseatic League) வட ஜெர்மனியிலும் பால்டிக் நாடுகளிலும் வியாபாரத்தை அபிவிருத்தி செய்து பாதுகாத்ததோடு அரசியல் துறைகளிலும் பிரவேசித்து நாளடைவில் ஜேர்மன் இராச்சியமாக உருவெடுத்தது.

இம் மத்தியகாலத்தில் முஸ்லீம் மக்கள் பாரசீகக்குடா, செங்கடல், மத்தித்தரைக்கடலில் உள்ள துறைமுகங்களுடாகவும், தரைமார்க்கமாகவும் சென்று, இந்தியா, இலங்கை, சுமாதிரா போன்ற தேசங்களில் பண்டமாற்று முறையில் தங்களிடம் உள்ள பொருட்களைக் கொடுத்து கறுவா, ஏலரிசி, சாதிக்காய் போன்ற வாசனைத்திரவியங்களையும், விலை உயர்ந்த கம்பளங்கள் போன்றவற்றையும் பெற்று தரைமூலமாகவும் கடல் மூலமாகவும் கொண்டுவந்து ஐரோப்பாவில் விற்று வந்தனர். போக்குவரத்து மிகவும் கடினமாக இருந்தபோதிலும்; இவ்வியாபாரத்தினால் அதிகப்படியான இலாபத்தைப் உழைப்பதால், கடினத்தைப் பெரிதாக மதிப்பது வியாபாரத்தில் அதிக அக்கறை செலுத்தினர்.

நொன்சாந்திநேப்பிள் வீழ்ச்சியடைய எகிப்தியசுல்தான் வரிகளைக் கூடுதலாக விதித்து அட்டுமியங்கள் செய்தான். இதனால் கிழக்கு நாடுகளுக்குப் போவதற்குரிய தரை, கடல் மார்க்கங்கள் மூடப்பட்டன. முஸ்லீம் மக்கள் அனுபவித்த இலாபத்தில் அவாக்கொண்ட ஐரோப்பியர் தாமும் இவ்வியாபாரத்தை நடாத்தி அதிக இலாபத்தைப் பெறுவதற்காகப் புதிய கடற்பாதையைக் கண்டுபிடித்தனர்.

வியாபாரத்தை ஒட்டி பிரசித்திபெற்ற நகரங்கள்

நகரங்கள் அதிகமான சனத்தொகையையும், பலவிதமான பொருளாதார நடவடிக்கைகளையும், கலாச்சாரங்களையும் உடையனவாக இருக்கும். உதாரணமாக அஸ்ரிக், மயா இங்கா. மேற்கிந்திய நாடுகளில் எகிப்தும், மெசப்பொத்தேமியாவும் பிரபல்யம் பெற்று விளங்கின.

மத்திய காலத்தில் நகரங்களே முன்னேற்ற வாழ்க்கைக்கு உகந்ததாக இருந்தன. இக்காலம் தொட்டு நகரங்கள் சிறப்பு வாய்ந்து வந்தன. உதாரணமாக மிலான், இலண்டன், பாரிஸ், கன்சியாட்டி, சவயர்.

தற்காலத்தில் கைத்தொழில் புரட்சிக்குப் பின்பு அதிகப்படியான மக்கள் நகரங்களிலேயே வாழ்ந்து வருகின்றனர். இங்கு போக்குவரத்தும், பொருட்களைப் பங்கிடுவதும் பிரச்சனையாக இருந்துவந்தது. இப்பிரச்சனை நாளடைவில் தீர்க்கப்பட்டு 20-ம் நூற்றாண்டில் ஒவ்வொரு நகரமும் வர்த்தக நகரமாகத் திகழ்கின்றன.

எகிப்து: இங்கு வியாபாரம் உச்சநிலையை அடைந்திருந்தது. விற்பனை, கொள்வனவுக்குரிய ஆவணங்கள் வியாபாரத்தில் உபயோகிக்கப்பட்டு வந்தன. வங்கிமுறை, கடன்வசதி, ஒப்பந்தங்கள் போன்றனபற்றி சரித்திரத்தில் ஆதாரம் குறைவாகவே இருக்கின்றது.

வெளிநாட்டு வியாபாரம் முழுவதும் அரசின் கையிலேயே இருந்தது. வியாபாரிகள் வெளிநாடு செல்வது அரசின் வர்த்தகத்துக்காகவேயாகும். வெளிநாட்டிலிருந்து எகிப்திற்குப் பண்டமாற்றுச் செய்த வியாபாரிகள் அரசின் உத்தரவுப்படி நகர பாதுகாவலர்களால் கண்காணிக்கப்பட்டு வந்தனர். எகிப்தின் துறைமுகம் 'பைபிளாஸ்' ஆகும். இங்கு வெளிநாடுகளிலிருந்து மரங்கள் இறக்குமதி செய்யப்பட்டன. உள்நாட்டில் வியாபாரிகளின் கூட்டங்கள் ஒட்டகங்களில் யானைத்தந்தம், தோல், வைரக் கற்கள் முதலியவற்றை தெற்கு எகிப்திலிருந்து செங்கடற் கரைக்கு ஏற்றுமதி செய்வதற்காகக் கொண்டுசென்றன.

மெசப்பொத்தேமியா: இது மேற்கு ஆசியாவில் யூபிரட்டிஸ், டைக்கிறிஸ் என்னும் இரு நதிகளுக்கிடையேயுள்ள நகரைக் குறிக்கும். இது அரேபியர் ஆட்சியிலிருந்து முஸ்லீம் ஆட்சிக்குள் வந்தது. இது வியாபாரத்தில் பிரபலம் பெற்ற நகராக விளங்கியது. மேலும் இந்நகர் நாகரிகத்தின் ஏணியாக விளங்கியது. உரோமர் ஆட்சிக்காலத்தில் இங்கு நகரசபைகள் தாபிக்கப்பட்டன. உரோமின் ஆதிக்கம் வீழ்ந்ததும் அரேபியர் பாக்தாதை ஓர் முக்கிய நகராகப் பேணிவந்தனர்.

கள்ளிக்கோட்டை: இது அரேபியாக் கடலில் மலபார் கரையிலுள்ள ஓர் நகராகும். அரேபியர் காலத்தில் இது ஓர் சிறந்த வியாபாரத் துறைமுகமாக விளங்கியது. 19-ம் நூற்றாண்டில் வஸ்கொடகாமா இந்தியாவில் கள்ளிக்கோட்டை துறைமுகத்திலேயே வந்து கரைசேர்ந்தார். இங்கு சிறந்த துணிகளை உற்பத்திசெய்து வந்தனர். இன்றும் கள்ளிக்கோட்டை துணி என்றால் வியாபாரத்தில் பிரசித்திபெற்ற துணியாகும். 1792-ல் கள்ளிக்கோட்டை பிரித்தானியர் இராச்சியத்தின் கீழ் கொண்டு வரப்பட்டது.

நாட்டுப்பற்று ஏற்பட்ட காலம்

மறுமலர்ச்சிக் காலத்தின்பின் அரசியல், சமய இணைப்புக் காரணமாக நாட்டுப்பற்று ஏற்பட்டது. கிறிஸ்தவ இராச்சியம் வீழ்ச்சியடைந்து பல இராச்சியங்கள் தோன்றின. அந்நாடுகளில் இருந்த பிரபுத்துவ முறை முற்றாக அழிக்கப்பட்டு ஒழுங்கான அரசாங்கம் நிலைநாட்டப்பட்டது. இத்தேசத்திலுள்ள அரசர்கள் பிரபுத்துவ முறையை அழித்து மத்திய வகுப்பினரை வளர்த்து வந்தனர். இக்காலத்தில் இங்கிலாந்து, பிரான்ஸ், ஸ்பானியா ஆகிய நாடுகளில் தேசிய ஒற்றுமை வளர்ந்தது. ஆனால் ஜேர்மனியைச்

சேர்ந்த நாடுகள் ஒற்றுமையின்றித் தனியாக ஆட்சிநடாத்தி வந்தன. எனினும் ஜேர்மனியின் வியாபார நடவடிக்கைகள் எல்லாம் வடக்கிலும், தெற்கிலுமே நடைபெற்று வந்தது. கிழக்கிலும், மேற்கிலும் சபைகள் இருந்து வந்தன. வடக்கிலுள்ள வியாபார நகர்கள் எல்லாம் ஒன்றுசேர்ந்து “கன்சியாட்டிக் சபை என்று ஒரு வியாபார சபையை நிறுவினர்” இச்சபையே வியாபாரத்தை முன்னேற்றமடையச் செய்தது. தெற்கிலுள்ள நகரங்கள் எல்லாம் ஒன்றுசேர்ந்து சுவீஸ் குடியரசாக மாறியது, ஜேர்மனியிலுள்ள ஏனைய பகுதிகள் எல்லாம் வெவ்வேறு இராச்சியங்களை அமைத்து வந்தன.

1471-ல் 4வது எட்வேட் இங்கிலாந்து முழுவதையும் கைப்பற்றி இங்கிலாந்துக்கு அரசராக விளங்கினார். 7வது கென்றியின் காலத்தில் இங்கிலாந்தில் உறுதியான அரசாங்கத்துடன் ஒற்றுமையும் காணப்பட்டது. 7வது கென்றியின் ஆட்சி தொடக்கம் “தியூடர் ஆட்சி” என்று கூறுவர். இத் “தியூடர்” ஆட்சிக் காலத்தில் இங்கிலாந்து ஒரு வர்த்தகநாடாக வளர்ந்து வந்தது. இங்கிலாந்தின் பொருட்களுக்கு ஓர் பரந்த சந்தையைத் தேடினர். (முக்கியமாகப் பருத்தி, கம்பளிஆடைகள்) 7வது கென்றி இங்கிலாந்து வர்த்தகக் கப்பல் முறையை உருவாக்கினார். (Merchant Navy of England) பின்பு பல நாடுகளுடன் வியாபார ஒப்பந்தங்களையும் நேரடியாகச் செய்தார். இங்கிலாந்தில் இற்றைவரையும் செய்யாத பல பெரிய கப்பல்களையும் கட்டுவித்தார். இக்கப்பல்கள் நீண்ட வர்த்தகப் பிரயாணங்களைச் செய்யக்கூடியனவாக இருந்தன. இதன் பயனாக மத்தியதரைக்கடலைச் சூழ்ந்த நாடுகளுடன் வியாபாரம் செய்தனர். இற்றைவரையிலும் “கன்சியாட்டிக் சபையும்” வெனிஸ் நகரத்தினருமே இங்கிலாந்துக்குச் சென்று வியாபாரம் செய்துவந்தனர். இங்கிலாந்தில் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பருத்தித்துணி வெளிநாடுகளில் அதிகமாக விற்கப்பட்டது. 7வது கென்றி இங்கிலாந்தை சுதந்திரமான செல்வமுள்ள வர்த்தக நாடாக மாற்றினார். மேலும் இவர் உள்நாட்டு உற்பத்தியை ஊக்குவித்து இங்கிலாந்துடன் வெளிநாடுகள் வர்த்தகத்தில் போட்டியிடுவதையும் சட்டப்படி நீக்கினார்.

கைத்தொழிற் புரட்சியினால் வியாபாரத்தின் அபிவிருத்தி

நெசவுத்தொழிலைப் பொறுத்தமட்டில் மின்தறி ஆரம்பித்ததும் கைத்தொழிற் புரட்சி ஆரம்பமானது என்று கூறலாம், முதன் முதலாகத் தொழிற்புரட்சி இங்கிலாந்தில் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. இதன்பின்பே அமெரிக்கா போன்ற நாடுகளுக்குப் பரவியது. கைத்தொழிற் புரட்சியின் விளைவால் உற்பத்தியில் இயந்திரங்கள் உபயோகப்படுத்தப்பட்டு வந்தன. இதன் காரணமாக போக்குவரத்தில் அபிவிருத்தி ஏற்பட்டதோடு, தொழிற்பாடுபாடும், தொழிலில் சிறக்குயியல்பும் வளர்ந்தது.

கைத்தொழிற் புரட்சி, போக்குவரத்துப் புரட்சி போன்றன இற்றை வரையும் கிராமியப் பொருளாதாரத்தில் இருந்த நாடுகளை சர்வதேசப் பொருளாதார நாடாக வளர்த்துவிட்டது. இதன் காரணமாக உலகச்சந்தை ஏற்பட்டது. எந்த நாடு குறைந்த செலவில் கூடிய பொருட்களை ஆக்கமுடியுமோ அந்நாடு அப்பொருளைச் செய்ததால் தொழிலில் சிறக்குமியல்பு ஏற்பட்டது. இவ்வாறாக ஒவ்வொரு நாடும், ஒவ்வொரு அல்லது ஒருசில பொருட்களின் உற்பத்தியில் சிறக்குமியல்பு பெற்று விளங்கின.

தேவையை எதிர்நோக்கிப் பேரளவு உற்பத்தி செய்வதும் தொழிற் புரட்சியின் ஓர் அம்சமாகும். இவ்வாறு கைத்தொழில் புரட்சியானது குடிசைக் கைத்தொழிலை ஆலைத்தொழிலாக மாற்றியது. உற்பத்திச்சாலைகள் குறைந்த மனித சக்தியுடனும், கூடிய மின் சக்தியின் உதவியுடனும் இயங்கி வந்தன.

தொழிற்பாகுபாடு கைத்தொழிற் புரட்சியின் ஓர் அம்சமாகும். உதாரணமாக ஓர் குண்டுசியை உற்பத்தி செய்வதாயின் ஒருவர் கம்பியை வெட்ட, இன்னொருவர் கூராக்க, இன்னொருவர் அழுத்தம் செய்ய இவ்வாறு பலர் சேர்ந்து குண்டுசி உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றது.

கட்டுப்பாடற்ற வியாபாரம்: நாடுகளுக்கிடையே எவ்விதமான செயற்கை தடைகளமின்றி வியாபாரம் நடத்துவதே கட்டுப்பாடற்ற வியாபாரம் என்று கருதப்படும். இக்கொள்கை தொழிற்பிரிவின் அடிப்படையில் ஆக்கப்பட்டுள்ளது. சர்வதேச வியாபாரத்தில் எந்நாடு எப்பொருளை மலிவாக உற்பத்திசெய்ய முடியுமோ அப்பொருளையே உற்பத்திசெய்து வந்தது. இதுவே நாடுகளுக்கிடையேயுள்ள தொழிற்பிரிவாகும்.

தொழிற்பிரிவின் நன்மைகள்:

1. ஒவ்வொரு நாடும் எப்பொருளைத் தகுந்தமுறையில் உற்பத்தி செய்ய முடியுமோ அப்பொருட்களையே உற்பத்திசெய்யும். இதன்பயனாக உலகத்திற்கு மலிவான அதிகப்படியான சிறந்த பொருட்கள் அளிக்கப்படும்.

2. ஒரு நாட்டிலுள்ள தொழிலாளர்களை உகந்தமுறையில் பயன்படுத்தி தொழில் வசதி கொடுக்கக்கூடியதாக இருக்கும்.

சர்வதேசப் போட்டி: கட்டுப்பாடற்ற வியாபாரத்தின் கொள்கைப்படி ஒவ்வொரு நாடுகளுக்கிடையேயுள்ள வியாபாரம் துணை வியாபாரமாக இருக்கவேண்டுமென்று கருதப்பட்டது. ஒருநாட்டில் உற்பத்தி செய்யப்படாத பொருளை இன்னொரு நாடு துணையாக இருந்து அப்பொருட்களை அந்நாட்டுக்கு அளிக்கும். இவ்வாறு ஒவ்வொருநாடும் ஒரு பொருளில் சிறப்புவாய்ந்து வந்தது. ஆனால் சர்வதேச வியாபாரத்தில் உள்நாட்டு

வியாபாரத்தில் எவ்வாறு ஒரேவிதமான பொருளை பலவிதமாக உற்பத்தி செய்து விற்பதற்குப் போட்டியிடுகின்றார்களோ அவ்வாறு சர்வதேச வியாபாரத்திலும் போட்டி ஏற்படுகின்றது. உதாரணமாக இங்கிலாந்து, ஐக்கிய அமெரிக்கா, ஜேர்மனி போன்ற நாடுகள் இரும்பு உருக்குப் பொருட்களை உற்பத்திசெய்து விற்பதில் போட்டியிடுகின்றன.

20-ம் நூற்றாண்டில் பொருளாதாரத்தில் சுயதேவை பூர்த்தியடைய வேண்டுமென்ற சுயஉணர்ச்சி காரணமாக இறக்குமதிவரி, குறிக்கப்பட்ட அளவு தொகை மாத்திரம் இறக்குமதிசெய்தல், நாணயக் கட்டுப்பாடுபோன்ற தடைகளை விதித்தனர். இம்முறையின்கீழ் தடையற்ற வியாபாரம் நீக்கப்பட்டு போட்டி வியாபாரம் ஏற்பட்டது. இதன் பயனாக நாடுகளுக்குள் போட்டி வலுவடைந்தது.

இலங்கைக்கும் இந்தியாவுக்கும் இடையேயுள்ள வியாபாரம் (Indo-Ceylon TRADE)

இலங்கைக்கும் இந்தியாவிற்குமிடையில் மிகப் பழையகாலம் தொட்டு வியாபாரத் தொடர்புகள் இருந்துவந்தன. இருநாடுகளின் புவியியல், வர்த்தக அமைப்புகள் இத்தகைய வியாபாரத்திற்கு ஏதுவாக அமைந்தன. பழைய காலத்தில் இலங்கையை ஆண்ட அரசர்களுக்கும் இந்தியாவை ஆட்சிபுரிந்த அரசர்களுக்குமிடையே பண்டமாற்று முறை நடைமுறையில் இருந்தமையையும் யானைத்தந்தம், இரத்தினக்கல், போன்றவற்றைப் பரிசாக இந்தியாவிற்கு அனுப்பப்பட்டமையையும், அங்கிருந்து பரிசுப்பொருட்கள் அனுப்பப்பட்டமையையும் சரித்திரவாயிலாக அறியக்கூடியதாக இருக்கின்றது. இதன்பின் அரேபியர் இங்குள்ள பொருட்களை அங்கு கொண்டுசென்றும் அங்குள்ள பொருட்களை இங்கு கொண்டுவந்தும் வியாபாரம் செய்தனர்.

போர்த்துகேயர் இலங்கையில் ஆட்சியை நிறுவியபோது இலங்கையை ஒரு கேந்திரஸ்தானமாகக் கொண்டு இங்குள்ள வாசனைத் திரவியங்கள் இரத்தினக்கல், யானைத்தந்தம் போன்றவற்றைக் கொண்டுசென்றனர். இதற்கு இந்தியாவில் அவர்களின் காரியாலயம் உதவியாக அமைந்தது. டச்சுக்காரர், பிரித்தானியர் காலத்திலும் அவ்வாறே நடந்தது. சுதந்திரத்தின்பின் இரு நாடுகளும் ஒத்த பொருளாதாரநிலையில் இருந்தன. இரு நாடுகளும் உணவுப்பொருட்களையே அதிகமாக இறக்குமதி செய்தன. இயந்திரங்களும் மூலப்பொருட்களும் அதிகமாக இறக்குமதி செய்யப்பட்டன. இந்தியா தமக்குத் தேவையான 25% இறப்பரையும் 75%மான தெங்குப் பொருட்களையும் தமதுநாட்டில் உற்பத்தி செய்கின்றது. சுதந்திரத்தின்பின் இலங்கையின் உணவுத்தேவையைப் பூர்த்தியாக்குவதில் இந்தியா முக்கிய பங்கு வகித்து வந்தது. இலங்கையின் உணவுத்தேவையில் 31%த்தை இந்

தியா 1938ல் அளித்தது ஆனால் 1951ல் உணவுப்பொருட்களின் 9%த்தை மாத்திரம் அளித்தது. தற்பொழுது தானியங்கள் இந்தியாவிலிருந்து இறக்குமதி செய்யப்படுவதில்லை உபஉணவுப் பொருட்களே இறக்குமதி செய்யப்படுகின்றன.

சுதந்திரத்தின்பின் இலங்கை தனது இறக்குமதிக்கும் ஏற்றுமதிக்கும் வேறு சந்தைகளைத் தேடிக்கொண்டது. 1952 ல் செய்யப்பட்ட இலங்கை சீன ஒப்பந்தத்தின்பின் இந்தியாவிடம் கொள்வனவு செய்த பல பொருட்களைச் சீனாவிடம் கொள்வனவு செய்திற்று. இருநாடுகளுக்கிடையேயும் இருந்த வியாபாரக் கொடுக்கல் நியுவைப் பிரச்சனை வியாபாரத்தை வளர்க்கப் பெரும்தடையாக இருந்தது.

இந்திய வர்த்தகத்தின் நியுவைப்பிரச்சனை காரணமாக இறக்குமதி, ஏற்றுமதிக்கட்டுப்பாடுகள் நடைமுறைக்குக் கொண்டுவரப்பட்டன. சுதந்திரத்தின்பின் ஐக்கிய இராச்சியத்துடன் ஸ்ரேலிங் சொத்து ஒப்பந்தம் கைச்சாத்திடப்பட்டது. இவ்வொப்பந்தம் இலங்கையின் வெளிநாட்டுச் செலவாணியைக் கட்டுப்படுத்தியதால் இலங்கையின் இறக்குமதி அவ்வொப்பந்தத்துடன் தொடர்புபட்டதாக இருந்தது. 1949-ம் ஆண்டு இயற்றப்பட்டகைத்தொழில் உற்பத்திப்பொருட்கள் சட்டத்தின்படி உள்ளாட்டு மூலப்பொருட்களைக் கொள்வனவுசெய்யும் உற்பத்தியாளருக்கே அதன் ஒருவிகிதத் தொகை மூலப்பொருளை வெளிநாட்டிலிருந்து இறக்குமதி செய்ய அனுமதி வழங்கப்பட்டது. மேற்கூறிய இரண்டு காரணங்களும் இலங்கை இந்தியவியாபாரத்தைப் பெரிதும் பாதித்தது. இலங்கை இந்தியாவுடன் செய்துகொண்ட (1) புகையிலை ஒப்பந்தம் -- இங்குள்ள புகையிலை இந்தியாவிற்கு அனுப்பப்பட அங்கிருந்து பீடி இறக்குமதி செய்யப்பட்டது. (2) பொதுவான ஒத்தவியாபார விருத்தி ஒப்பந்தம் -- இதன்படியே உப-உணவுப் பொருட்கள், வெண்காயம், கறிச்சரக்குகள் போன்றன இறக்குமதி செய்யப்பட்டன.

கட்டில்லாப் பொருளாதாரம் (Free Enterprise Economy)

முதலாளித்துவ பொருளாதார அமைப்பின் அடிப்படைத்தத்துவம், தனியார் தம் சொத்துக்களில் உரிமை பாராட்டுதலேயாகும். ஒரு நபர் செல்வத்தை வைத்திருக்கவும், அதை முதலீடு செய்யவும் இதனால் வரும் வருமானத்தைத் தாமே அனுபவிக்கவும் உரிமையுள்ளவராவார். ஆனால் இவ்வுரிமைகள் அரசாங்கக் கட்டுப்பாட்டுக்கு ஓரளவுக்குள்ளதாக இருக்கும். உதாரணமாக ஒருவர் ஒரு தேனீர்ச்சாலை வைத்திருக்கலாம். ஆனால் இத்தேனீர்ச்சாலையையும் அதைச் சூழ்ந்த பகுதியையும் சுத்தமாக வைத்திருந்தல் வேண்டும் என்பது அரசாங்கத்தின் கட்டுப்பாடாகும். இதை அனுசரிக்க வேண்டியது இவரின் கடமையாகும். இக்கட்டுப்பாடுகளினால் பெரும்பாலும் தனியாரின் உரிமை பாதிக்கப்படமாட்டாது. ஒருவர் எத்தகைய முதலீடுகளிலும் தனது பணத்தை முதலீடு செய்யலாம். இதற்குத் தேசிய கட்டுப்பாடுகளும், தடைகளும் உள்ளன. இவர் இம் முதலீட்டால் இலாபம் அடைவாரானால் சமூகமும் நன்மையடையும். நட்டமடைவாரானால் சமூகமும் பாதிக்கப்படும். சமூகம் வளர வளர தனியார் சொத்துக்களின் உரிமை பாதிக்கப்படமாட்டாது. ஒரு தனி நபர் தமது தொழிலை தெரிவு செய்யவும், அத்தொழிலில் வெறுப்பேற்படும்போது அதை விட்டு வேறு தொழிலாற்றவும் உரிமையுண்டு. எனவே இலவசப் பொருளாதார அமைப்பில் தனியார் சொத்தின் உரிமை மிகவும் முக்கியமானதாகும்.

இன்னும் ஒப்பந்தம் செய்வதற்குச் சுதந்திரம் வேண்டும். இது இதன் இரண்டாவது அம்சமாகும். ஒருவர் தான் நினைத்தவாறு பொருள்களை விற்கவும் இன்னும் ஒருவர் பேரம்பேசி தான் விரும்பிய பொருளை, விரும்பிய விலைக்குப் பெறவும் உரிமையுண்டு. எனவே விற்பனை செய்பவருக்கும் கொள்வனவு செய்பவருக்கும் வியாபார அடிப்படையில் ஒப்பந்தம் ஏற்படுகின்றது. இப் பொருளாதார சூழ்நிலையில் ஒருவர் இலாபம் பெறும் நோக்கத்தடன் சுயநன்மையைக் கருதி ஒரு உற்பத்தித் தொழிலில் இறங்குகின்றார் நுகர்வோரும் தாம் விரும்பியவாறு உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருள்களில் தெரிவு செய்து தாம் விரும்பிய பொருள்களைக் கொள்வனவு செய்வர். இதன் காரணமாக நுகர்வோன் ஒரு அரசனாக விளங்குகின்றான், கட்டுப்பாடுள்ள பொருளாதார நாடுகளில் (சோஷலிச நாடுகளில்) மக்கள் தாம் நினைத்தவாறு ஒப்பந்தங்கள் செய்யவோ, முதலீடு செய்யவோ, கொள்வனவு செய்யவோ முடியாது. சொத்துக்களும் அரசு உடமையாக இருக்கின்றது.

சுயநலமும், போட்டியும் இதன் முன்னுயது அம்சமாகும். ஒவ்வொருவரும் இலாபம் உழைக்கும் நோக்கத்துடன் தொழில் செய்ய பூரண சுதந்திரமுடையவர்களாக விளங்குவார்கள். ஒரு நாட்டிலுள்ளவர்கள் அறிவுடை

யோர் என எடுத்துக்கொண்டால் மலிவானதும், சிறந்த பொருள்களையுமே கொள்வனவு செய்யார். இதன் பயனாக நுகர்வோரைக் கவரவும், இலாபம் உழைக்கவும், உற்பத்தியிலும், வியாபாரத்திலும் போட்டியிடுவார்கள். ஒருவர் ஒருவரை பொருளை உற்பத்திசெய்து கூடிய இலாபம் பெற ஏனை யோரும் இதனால் கூடிய இலாபம் பெறலாமெனக் கருதி இதே தொழிலைத் தரிவு செய்வதால் போட்டி ஏற்படும். இதனால் கூடிய பொருளை விற்பனை செய்வதற்குப் பதிலாகக் குறைந்தவிலைக்குப் பொருளை விற்க விலை குறையும், நுகர்வோரும் பயன்பெற முடியும். ஆதலால் போட்டியிடுதல் இலாபச முயற்சிப் பொருளாதாரத்தில் முக்கியத்துவம் பெறுகின்றது.

அளிப்பையும், கேள்வியையும் தொடர்புபடுத்தும் காரணிகள்

Factors Relating to Supply and Demand

ஆக்கத்தின் நோக்கம் மனிதனின் தேவையைப் பூர்த்திசெய்வதாகும். உற்பத்தியாளரும் பொருள் நுகர்வோரும், பொருள்களை விற்கவும் வாங்கவும் சந்திக்கும் இடமே சந்தையாகும். அளிப்பும் கேள்வியும் எவ்விடத்தில் சந்திக்கின்றதோ அவ்விடையை சமநிலை விலை அல்லது சந்தைவிலை என்று கூறுவோம். அளிப்பையும் கேள்வியையும் சரிப்படுத்துவதே சந்தையின் நோக்கமாகும். இதன் காரணமாக ஒரு விலை உருவாகின்றது.

கேள்வியும், அளிப்பும் Demand & Supply

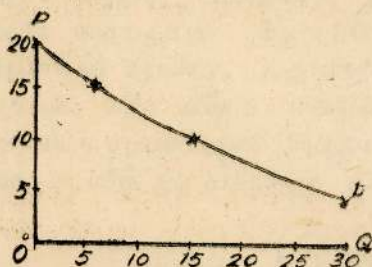
கேள்வி, என்பது பொருள்களுக்கான விருப்பத்தையும், அப்பொருள்களுக்கு எழுப்பப்படும் கேள்வியையும் குறிப்பதாகும். ஒரு பொருளுக்கான விருப்பம் இருந்தால் மட்டும் போதாது அதைக் கொள்வனவு செய்யும் சக்தியும் இருத்தல் வேண்டும். உதாரணமாக மோட்டார் வண்டியை வாங்க ஒருவருக்கு விருப்பம் ஏற்பட்டால், அதை கொள்வனவு செய்யும் சக்தி இருத்தல் வேண்டும். கேள்வி எப்போதும் விலையிலேயே தங்கியுள்ளது. ஒரு மாம்பழத்தின் விலை ஒரு ரூபாவாக இருக்குமேயானால் அதன் தேவை குறைவாக இருக்கும். ஒரு மாம்பழத்தையே கொள்வனவு செய்யார். ஆனால் அதன் விலை 25 சதமாக குறையுமேயானால் அதன் தேவை கூடி கொள்வனவு சக்தியும் அதிகரித்து 4 மாம்பழங்களைக் கொள்வனவு செய்யார். எனவே பொருளின் விலை 25 சதமாக இருக்கும்போது பொருள்களின் கேள்வியின் அளவு 4 மாம்பழங்களேயாகும். ஒருவர் ஒரு குறித்தவிலைக்கு ஒழுங்குபடுத்தப்பட்டுள்ள பொருள்களைக் கொள்வனவு செய்வதே கேள்வியாகும்.

கேள்வியின் அட்டவணை Demand Schedule

விலை		கொள்வனவு அளவு
ரூ.		இரூ.
20	—	0
15	—	5
10	—	15
5	—	30

கேள்வி வளைகோடு Demand Curve

மேற்கூறப்பட்ட அட்டவணையைக் கொண்டு வரைபடம் ஒன்று அமைப்பீர்களானால் இதன் விளக்கம் நன்கு புலப்படும். மேலிருந்து கீழ் நோக்கி செங்குத்தாக வரும் கோடு விலையைப் படுக்கையாக வரையப் பட்டு இருக்கும் கோடு பொருள்களின் அளவையும் குறிக்கும்.



மேற்கூறப்பட்ட படம் ஒரு குறித்த விலையில் தனி நபரின் தேவையைக் குறிக்கும். அதாவது PO என்ற கோடு பொருளின் விலையையும், OQ என்பது பொருளின் அளவையும் குறிக்கும். பொருளின் விலை இரூ. 5 ரூபாவாக இருக்கும்போது 30 இரூத்தலையும் 10 ரூபாவாக உயர்ந்தபோது 15

இரூத்தலையும் 15 ரூபாவாக இருக்கும்போது 5 இரூத்தலையும் 20 ரூபாவாக உயர்ந்ததும் ஒரு இரூத்தலையும் வாங்கமாட்டார்கள். எனவே பொருளின் விலைக்கூட கேள்வி குறையும் இதனால் கேள்வி விலையோடு மேலிருந்து கீழ்நோக்கி சரிந்து செல்கின்றது என்பதை இவ்வரைபடம் விளக்கிக் காட்டுகின்றது.

ஆனால் நடைமுறையில் ஒருவர்மத்திரம் ஒரு பொருளை கொள்வனவு செய்வதில்லை. பலருடைய கேள்வியையும் ஒன்றுசேர்த்துத்தான் கேள்விக் கோடு வரையப்படுகிறது.

கேள்வியின் விதி Law of Demand

ஒரு பொருளின் விலை குறைந்தால் அப்பொருளுக்கான கேள்வி கூடும். இதன் விளக்கம் ஒரு பொருளை கூடுதலான விலைகொடுத்து வாங்குவோர் அதே பொருளின் விலை குறைந்தால் கூடுதலான பொருளை வாங்குவர். ஆனால் விலை குறைந்துகொண்டே செல்லும்போது பொருள்

களின் பயன்பாடும் நீண்டகால அடிப்படையில் குறையலாம். (வருமானத்திலும், சுவையிலும், நாகரீகத்திலும், பதிற்பொருள்களிலும் மாற்றமில்லை.)

கேள்வியின் நெகிழ்ச்சி Elasticity of Demand

விலை குறைந்தால் கேள்வி கூடும்; விலை கூடினால் கேள்வி குறையும் என்ற விதி உண்டு. சில பொருள்களின் விலை குறைந்தால் கேள்வி உடனடியாக மாறும். அதேபோல் விலை கூடினால் கேள்வி உடனடியாக மாறும். சிறிய அளவு விலையில் மாற்றம் ஏற்படும்போது கேள்வியில் மாற்றம் ஏற்பட்டால் இதை நெகிழ்ச்சியுள்ள கேள்வி என்றும், விலையில் ஓரளவு மாற்றம் ஏற்பட்டாலும் கேள்வியில் மாற்றம் ஏற்படாவிடில் நெகிழ்ச்சியற்ற கேள்வி என்றும் அழைப்பர். உ + ம். உப்பு — நெகிழ்ச்சியற்ற கேள்வி. ஆடம்பரப்பொருளான பவுடர், கார் — நெகிழ்ச்சியுள்ள கேள்வி.

கேள்விகளுக்கிடையில் தொடர்ச்சியுண்டு.

ஒரு பொருளின் கேள்வி வேறொரு பொருளின் கேள்வியுடன் தொடர்புடையதாக விளங்குகின்றது. இவற்றை இரண்டாகப் பிரிக்கலாம்.

1. கூட்டுத்தேவை Joint Demand
2. கலப்புத்தேவை Composite Demand

கூட்டுத் தேவை:

ஒரு பொருளை உபயோகிப்பதற்காக வேறொரு பொருள் தேவைப்படுவதை கூட்டுத் தேவை என்று அழைப்பர். அதாவது மாடும் வண்டியும், பேனாவும் மையும்.

கலப்புத் தேவை Composite Demand

ஒரு பொருள் அநேக பொருள்களின் தேவையைப் பூர்த்திசெய்வதாகும். அதாவது டீசல் ஓயில் மோட்டார் வாகனம் (லொறி) டிரைக்கர்கள், டீசல் இயந்திரங்கள், நீராவிக்கப்பல்கள் போன்றவற்றிற்கு உபயோகிப்பதால் இவைகளுள் ஒன்றின் கேள்வி மற்றதன் கேள்வியைப் பாதிக்கின்றது.

அளிப்பு - Supply

ஒரு குறிக்கப்பட்ட சந்தையில், குறிக்கப்பட்ட நேரத்தில், விலைக்கு கொண்டுவரப்படும் பொருள்களின் அளவே அளிப்பாகும். விலை கூடும் போது சந்தையில் கூடிய பொருள்கள் வந்து சேரும். அளிப்பை விலையை விட வேறு காரணிகளும் தாக்குகின்றது.

1. வரி விதிக்கப்பட்டால்
2. தொழிலாளிகளின் ஊதியம் உயர்ந்தால்

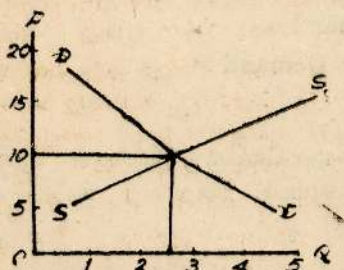
அளிப்புக்கோடு இடமிருந்துவலமாக மேல்நோக்கிச் செல்லும். கேள்விக் கோட்டுக்கு குறிப்பிட்ட விடையங்கள் எல்லாம் அளிப்புக்கும் பொருத்தமாகும்.

விலை நிர்ணயித்தல்:

ஒரு பொருளை எந்த அளவுக்கு கொடுத்து இன்னும் ஒரு பொருளை வாங்கலாம் என்று அளக்கும் அளவுகோலாக விளங்குவது விலையாகும். உ+ம். ஒரு மாடு 100 ரூபாவும் ஒரு ஆடு 25 ரூபாவுமாக இருந்தால் நான்கு ஆட்டைக் கொடுத்து 1 மாடு வாங்கலாம் என்று அளக்கும் கருவியாக விளங்குவது விலையாகும். எனவே ஒரு பொருளின் விலையை நிர்ணயிப்பது கேள்வியும் நிரம்பலுமாகும். ஆகவே கேள்வியும், நிரம்பலும் எந்த இடத்தில் சந்திக்கின்றதோ அதே இடத்தில் பொருளின் விலை நிர்ணயிக்கப்படுகின்றது.

தேவை Wants

பொருளாதார நடவடிக்கைகள் யாவும் மனிதனின் தேவையைப் பொறுத்தே நடைபெறுகின்றன. ஆக்கத்தின் நோக்கம் மனிதனின் தேவையைப் பூர்த்தி செய்வதேயாகும்.



எனவே தேவைக்கு அடுத்ததாக அமைந்ததே உற்பத்தியாகும். ஆனால் மனிதனின் தேவைகள் அளவற்றன என்பது இதில் முக்கியமாகும். மனிதனின் எண்ணத்தில் தோன்றும் எல்லாத் தேவைகளையும் பூர்த்திசெய்ய முடியாது. அவன் மத்தியில் அளவிட்ட

பொருள்களைக் கொண்டு பூர்த்தி செய்யும்போது அது கேள்வியாக மாறும். தேவை சிவசமயம் கூட்டு தேவையாக விளங்கும். அதாவது மாடும், வண்டியும் சிவசமயம் பதிற்பொருள்களிலும், தங்கியிருப்பதைக் காணலாம்—தேயிலை, கோப்பி.

பயன்பாடு "Utility"

“ஒரு பொருள் ஒரு நபருக்கு கொடுக்கக்கூடிய பயனைக் குறிக்கும்” ஆனால் பொருளியலில் “ஒருவரின் தேவையைப் பூர்த்திசெய்யும் சக்தியைக் குறிக்கும்” பயன்பாட்டை நேரடியாக அளவிட முடியாது. ஆனால் ஒரு பொருளின் பயன்பாட்டை இன்னும் ஒரு பொருளின் பயன்பாட்டுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கலாம். உ+ம். ஒருவர் 5 மாம்பழத்தை உண்போமா, அல்லது படக்காட்சியைப் பார்ப்போமா என தீர்மானிக்கும்போது அவருக்கு 5 மாம்பழம் ஒரு படக்காட்சியின் பயனை அளிக்கின்றது.

ஒருவருக்கு மதுப்பழக்கம் இருந்தால் அவருக்கு மது தேவைப்படும் போது அது அவனுக்கு தீங்கை விடவித்தாலும் பயன்பாட்டைப் பொறுத்த வரையில் அவனுக்கு திருப்தியை அளிக்கின்றது. எனவே பயன்பாட்டைப் பொறுத்த அளவில் சரிபிழைக்கு இடமில்லை.

உபயோகத்துக்கும், பயன்பாட்டுக்கும் உள்ள வித்தியாசம்

Difference Between Utility and Usefulness

ஒரு பொருளானது உபயோகமுள்ளதாக இருப்பது மக்களால் விரும்பப்படும் போதேயாகும். அப்பொருள் மக்களுக்கு தீங்கைக் கொடுத்தாலும் அதை உபயோகிப்பர். உ+ம். சிகரெட் உடல்நலத்தைப் பாதித்தாலும் அதை மக்கள் விரும்பி உபயோகிப்பர்.

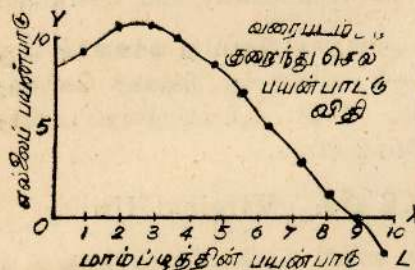
குறைந்து செல்லும் பயன்பாட்டு வீதி: Marginal Utility

ஒருவர் ஒரு பொருளை முதலில் வாங்கி உபயோகிக்கும்போது கூடிய பயன்பாட்டையும் அதே பொருளை தொடர்ந்து உபயோகிக்கும்போது அதன் பயன்பாடு படிப்படியாகக் குறைந்து ஈற்றில் ஒன்றும் இல்லாத நிலை ஏற்படுவதே குறைந்துசெல்லும் பயன்பாடு என்று கூறப்படும். உ+ம். ஒருவர் 1 மாம்பழத்தை உண்ணும்போது ஒரு அளவான பயன்பாட்டை அடைகின்றார். 2-ம் 3-ம் மாம்பழத்தை உண்ணும்போது அதில் சுவை கூடி முன்னிலை கூடிய பயன்பாட்டைப் பெறுகின்றார். 5-ம் 6-ம் மாம்பழம் உண்ணும்போது முன்னிலை பயன்பாடு குறைகின்றது. 7-ம் 8-ம் மாம்பழம் இன்னும் பயன்பாட்டைக் குறைக்கின்றது. 9-ம் மாம்பழம் உண்பமா? விடுவமா? என்ற நிலை ஏற்படுகிறது. 10-ம் மாம்பழம் வேண்டாமற்போகின்றது. இந்த 9-ம் மாம்பழத்தின் பயன்பாட்டின் அளவே இறுதிநிலைப் பயன்பாடு என்று கூறப்படும்.

உண்ணும் மாம்பழத்தின் தொகை	மொத்தப் பயன்பாடு	எல்லிப் பயன்பாடு
1	10 பொருள்கள்	10 பொருள்கள்
2	22 ..	12 ..
3	34 ..	12 ..
4	45 ..	11 ..
5	54 ..	9 ..
6	61 ..	7 ..
7	66 ..	5 ..
8	69 ..	3 ..
9	69 ..	0 ..
10	66 ..	- 3

உற்பத்திக் காரணிகள்: Agents of Production

சேல்வத்தை உற்பத்தியாக்கும் எல்லா நடவடிக்கைகளையும் உற்பத்தி என்கின்றோம். அதாவது பயன்பாட்டையும், பெறுமதியையும் உருவாக்குதலை உற்பத்தி என்று கூறுகின்றோம். பயன்பாட்டை உருவாக்குவதென்றால் புதியதாக ஒரு பொருளை உருவாக்குதல் என்பது அர்த்தமல்ல. இயற்கையாகக் கிடைக்கும் பொருள்களைக்கொண்டு தங்களுக்குத் தேவையான பொருள்களாக உருவமாற்றம் செய்வதையே உற்பத்தி என்கின்றோம். (உ+ம்)



இதை ஒரு பயன்பாட்டை உருவாக்கல் என்கின்றோம். ஒரு பொருளை உருவாக்கல் மட்டும் உற்பத்தி அல்ல. இடப்பயன்பாடும் (Place Utility) ஒரு பொருள் உற்பத்திக்கு சமன் என்று கூறுவர் (உ+ம்) மிகையாய் அதிகமாக ஒரு பகுதியில் கிடைத்தால் அந்த மிகையாய் குறைவாக கிடைக்கும் இடத்துக்குக்கொண்டு சென்று விற்றால் இது ஒரு இடத்தின் பயன்பாட்டை உருவாக்குவதால் இதை இடப்பயன்பாடு என்கின்றோம்.

ஒரு பொருளை உருவாக்குவதற்கு நான்கு காரணிகளின் ஒத்துழைப்புத் தேவை என்று பொருளாதார வல்லுணர்ர்கள் ஆரம்பம் தொட்டுக் கூறி வருகின்றனர்.

அவையாவன:-

1. நிலம் Land
2. தொழில் Labour
3. முதல் Capital
4. அமைப்பு Organisation

இந்த நான்கு உற்பத்திக்காரணிகளையும் சுருங்கக் கூறின் இரண்டின் கீழ் அடக்கலாம் அவையாவன:-

1. நிலம் (Land)
2. தொழில் (Labour)

இந்த உற்பத்திக் காரணிகள் நான்கும் இரண்டு காரணிகளாக மாறியதற்குக் காரணம் தொழில் முயற்சியாலும், இயற்கை அன்ணையின் கொடையினாலும் முதல் தோன்றியதே. அமைப்பும் ஒருவகை தொழில் முயற்சியே

லேயே தங்கியுள்ளமையால் நான்கு காரணிகளும் சுருங்கி இரண்டு காரணிகளாயின. ஆனால் உற்பத்திக் காரணிகளில் நிலம் பல வேறுபட்ட தன்மையானதும், தரமானதுமாயிருப்பதாலும், தொழில் வேறுபட்ட திறமையுடையதாலும், இதேபோல முதலும், அமைப்பும் இருப்பதால் அன்று தொட்டு இன்றுவரை நான்கு காரணிகளாகவே இருந்துவருகின்றன.

நிலம் (Land)

நிலம் சாதாரண மொழியில் நிலத்தைமாத்திரம் குறிப்பிடும். பொருளாதாரத்தில் இது பரந்தகருத்தை அடக்கியுள்ளதாக இருக்கின்றது. இது இயற்கையினால் அளிக்கப்படும் மூலப் பொருள்களையும் சக்திகளையும் மனிதன் தனது உபயோகத்திற்குப் பயன்படுத்துவதைக் குறிக்கும். சுருங்கக்கூறின் நிலமென்பது இயற்கையினால் அளிக்கப்படும் சக்தி யாவற்றையும் மனிதன் எவ்வாறு தனது தேவைக்குப் பாவிக்கின்றான் என்பதைக் குறிக்கும். நிலத்தில் மனித சக்தியைப் பயன்படுத்திப் பொருளை உருவாக்கின்றான்.

தொழில் (Labour)

தொழில் என்பது ஒருபொருளை உருவாக்க மனிதசக்தியைப் பயன்படுத்துவதாகும். இது குறுமுனை உழைப்பாகவும் இருக்கலாம், சீர உழைப்பாகவும் இருக்கலாம். தொழில் உற்பத்திக் காரணியாகுவதற்கு இரண்டு முக்கிய காரணங்கள் உள.

1. ஒரு தொழிலினால் வருமானம் கிடைக்கும் என்பதனால்.
2. தொழிலினால் கிடைத்த வருமானத்தைக் கொண்டு இன்னும் ஒரு பொருளைப் பெறக்கூடும் என்பதனால்.

ஆகையால் தொழில் ஒரு செல்வத்தை உருவாக்க உதவுகின்றது. அந்த செல்வத்தை உருவாக்குவது அவனின் வல்லமையில் தங்கியுள்ளது. இவ்வல்லமை அவனின் தேகசகத்தையும், கல்வியையும், வேலைசெய்யும் துழ்நிலையையும், பரம்பரையாகப் பழகியதொழிலையும் பொறுத்திருக்கின்றது. ஆனால் தற்காலத்தில் விஞ்ஞான வளர்ச்சியால் மனிதனுக்கு வேலை செய்யக்கூடிய துழ்நிலையை இயந்திரசாதனங்களின் உதவியுடன் உருவாக்கக்கூடியதாக இருக்கின்றது. (உ+ம்) உஷ்ணமான தேசங்களில் குளிரூட்டிய உற்பத்திச்சாலைகளை அமைக்கக்கூடியதாக இருக்கின்றது.

முதல் (Capital)

நிலத்தைவிட எளைய செல்வத்தையும், செல்வத்தின் உற்பத்தியையும் குறிக்கும், மனிதன் வேடுவனாக இருந்த காலத்திலும் அவனுக்கு, முதல்

மிகவும் உபயோகமாக இருந்தது. மிருகங்களை வேட்டையாடுவதற்கு ஆதாரமாக விளங்கும் அம்பையும் வில்லையும் ஆக்குவதற்கு முதல் பயன்படுத்தப்பட்டது. எனவே அவளின் முதல் அம்பும் வில்லுமாகும். முதலை உருவாக்க "தியாகம்" மிகவும் அவசியம். உணவைத்தேடும் நேரத்தை தியாகம் செய்து முதலை உருவாக்குகின்றான். மனிதன் தன்னுடைய சக்தியையும், சேமிப்பையும் தியாகம் செய்து உற்பத்திக்கு மூலாதாரமான இயந்திரத்தை உற்பத்தி செய்கிறான். இது இறுதியில் அவனுக்கு வருமானத்தையும் செழிப்பையும் கொடுக்கின்றது. இதனை சுழலும் உற்பத்தி அமைப்பு (Round about Process of Production) என்கின்றோம். இதன் அர்த்தம் என்னவென்றால் நேரத்தை தியாகம் செய்து ஒரு இயந்திரத்தை உற்பத்தி செய்து அந்த இயந்திரத்தின்மூலம் செல்வத்தை உருவாக்குதலே யாகும்.

செல்வம் தனியாக முதலாகாது. அதை உற்பத்திக்கு உபயோகித்து அதன்பொருட்டு மேலும் செல்வத்தை உருவாக்க முடியுமெனில் அதை மூலதனம் என்கின்றோம். (உ + ம) நெல்லைக்குற்றி அதைச் சோராக நுகருவோமானால் அது முதலல்ல. ஆனால் அதே நெல்லை விளைவித்து நெல்லைப் பெருக்கும்போது மூலதனமாகின்றது. அதேபோல் பணத்தைப் பதுக்கி வைத்து அல்லது நுகர்ச்சிப்பொருள்களை கொள்வனவு செய்யும்போது மூலதனமாகாது. பணத்தைக்கொண்டு இயந்திரம் கொள்வனவு செய்தால், அல்லது ஒரு தொழில் செய்ய தொழிலாளருக்கு கூலிகொடுத்தால் மூலதனமாகாது. ஆகையால் எவ்வித உற்பத்திக்காரணிகளுக்கும், ஒரு செல்வத்தை உருவாக்கப் பணத்தைச் செலவழித்தால் அது மூலதனமாகும். முதலுக்கு மூன்று தன்மைகள் உள். அவையாவன:

1. வருமானத்தை ஈட்டும் சக்தி
2. உற்பத்தி செய்யக்கூடிய சக்தி
3. எதிர்காலப் பயன்தரக்கூடிய சக்தி

1. வருமானத்தை ஈட்டும் சக்தி:

ஒருவர் முதலீடு செய்தால் அதிலிருந்து வருமானம் பெறுதல் வேண்டும்.

2. உற்பத்தி செய்யக்கூடிய சக்தி:

முதலினால் இயந்திரம் பெறக்கூடியதாக இருந்தால் அதைக்கொண்டு பொருளை உற்பத்தி செய்யக்கூடியதாக இருத்தல் வேண்டும்.

3. எதிர்காலப் பயன்தரக்கூடிய சக்தி:

தற்காலத்தில் முதலையும், சேமிப்பையும் பயன்படுத்தி ஒரு இயந்திரத்தை உருவாக்கி அது எதிர்காலத்தில் பயன்தரக்கூடிய சக்தியானால் அது எதிர்காலத்தில் பயன்தரக்கூடிய சக்தி எனப்படும்.

முதலை மூன்று வகையாகப் பிரிக்கலாம்:

1. தனியார் முதல்
2. நிலையான முதலும், சுற்றும் முதலும்
3. உற்பத்தி, நுகர்ச்சி முதல் (வியாபாரத்தில்)

தனியார் முதல்:

தனியார் சொத்துக்களையும், வியாபாரத்திலுள்ள இருப்புக்களையும் குறிக்கும்.

2. நிலையான முதலும், சுற்றும் முதலும்:

வியாபார ஸ்தாபனங்களிலோ, வேறு ஸ்தாபனங்களிலோ நிலையாக இருக்கும் முதல் நிலையான முதலாகும் உம். நிலம், கட்டிடம், இயந்திரம், தளபாடம், சில்லறை ஆபுதங்கள் போன்றன, பின்மதிப்பு கற்பனைச் சொத்தாக இருந்தாலும் நிலையான முதலாகக் கருதப்படுகின்றது. சுற்றும் முதல் ஒரு ஸ்தாபனத்தின் நடைமுறைச் சொத்திலிருந்து நடைமுறைக் கடனைக் கழித்துவரும் மீதியாகும். நடைமுறைச் சொத்தாவன: கடன்பட்டோர், வருமதித்தவனை உண்டியல், சரக்கு இருப்பு, காசு, வங்கி, மற்றும் வருமதிகள். நடைமுறைக் கடன்களாவன: கடன்கொடுத்தோர், செல்மதித்தவனை உண்டியல், மற்றும் செல்மதிகள். இவை இரண்டினது வித்தியாசமே சுழலும் முதலாகும்.

உற்பத்தி முதல், நுகர்ச்சி முதல்:

உற்பத்தி முதலாவது உற்பத்திக்கு உபயோகிக்கப்படும், முதலையும், இயந்திரத்தையும் குறிக்கும். நுகர்ச்சிமுதல் தொழிலாட்கள் ஈடுபட்டுக்கொண்டிருக்கும் நேரத்தில் அவர்களின் நேரத்தேவையைப் பூர்த்தி செய்யும் பொருட்டு உபயோகிக்கும் துணிமணிகளைக் குறிக்கும் பொருளாதாரத்தில் வளர்ச்சியடையாத நாடுகளில் முதல் பற்றாக்குறை முட்டுக்கட்டையாக இருக்கின்றது. இதற்காக அரசாங்கம் கட்டாய சேமிப்பை வற்புறுத்துகின்றது. பணச் சுற்றோட்டத்தைத் தளம்பாமல் மத்திய வங்கிமூலம் பாதுகாத்துக் கொள்ளுகின்றது.

அமைப்பு (Organisation)

இது நான்காவது உற்பத்திக் காரணியாகும். சிறிய கைத்தொழிற்சாலைகளாக இருந்தாலும், சிறிய கமமாக இருந்தாலும், சிறிய சில்லறைக் கடையாக இருந்தாலும், ஓரளவு நிர்வாகத்திறமை இருந்தாற்றான் வெற்றியடையலாம். ஏனைய உற்பத்திக்காரணிகள் பல பாகங்களிலிருந்தும் வரு

கின்றது. இவற்றை ஒன்றுசேர்த்து பயனையீட்டுவது இவ்வமைப்போனின் சக்தியைப் பொறுத்திருக்கின்றது. தற்காலப் பொருளாதார உலகில் அமைப்போன் சக்தி மிகவும் சிறப்புவாய்ந்ததாக வளர்ந்துவிட்டது. அமைப்போர் தொழிலை ஸ்தாபனங்களும், சிறப்பாக ஒரே தொழிலாகக்கொண்டு நடாத்தி வருகின்றது. அமைப்போன் சக்திக்கு ஊக்கம் வேண்டும். நடுநிலைவகிக்கும் சக்தி, விவேகம், வியாபாரத்தில் நுணுக்கமான அறிவும் வேண்டும். இவர் நன்மதிப்பையும், திறமையையும் ஈட்டக்கூடியவராக இருத்தல் வேண்டும்.

சிறக்குமியல்பும் அதன் நன்மைகளும்

(Specialisation and its benefits)

ஆதம் சிமித் என்பவர் முதன் முதலாக சிறக்குமியல்பு என்னும் பொருள்பற்றி "Wealth of Nations" என்னும் புத்தகத்தில் விரிவாக எழுதியுள்ளார். இவர் தொழிற்பிரிவுதான் சிறக்குமியல்பு என்று குறிப்பிட்டிருக்கிறார். சிறக்குமியல்பு என்ற சொல்லை சிறப்பாக உபயோகித்ததால் பாராட்டுக்குரியதாக அமைந்தது. தொழிலில் மட்டும் சிறக்குமியல்பு இருப்பது மாத்திரமன்றி மூலதனம், நிலம் போன்றவற்றிலும் சிறக்குமியல்பு உண்டு. மூலதனம், சொத்துக்களையும், இயந்திரசாதனங்களையும் கொண்டதாக இருக்கும், நிலமும் பலவித உபயோகமுள்ளதாகக் காணப்படுகின்றது.

தற்காலத்தில் நமக்குத் தேவையான பொருள்கள் எல்லாவற்றையும் நாமே உற்பத்தி செய்வதில்லை. சில சமயங்களில் ஒரு கிராமவாசி தமக்குத் தேவையான பொருள்களில் அநேகமானவற்றை உற்பத்திசெய்யக்கூடும். இவ்வாறு தனது வல்லமையிலே தங்கியிருக்கும் ஒரு கிராமவாசியின் வாழ்க்கைத்தாம் முன்னேற்றமின்றிக் காணப்படும். தற்கால சமுதாயத்தில் நமது வாழ்க்கைக்குத் தேவையான பொருள்களுக்கு ஒரு வரையொருவர் நம்பியிருக்கின்றோம். நமக்குத் தேவையான பற்பொடியை ஒருவரும், துணிவகைகளை இன்னுமொருவரும், உணவை வேறொருவரும் உற்பத்தி செய்வதாற்றான் நாம் மற்றவர்களில் தங்கியிருக்கவேண்டியுள்ளது. எனவே ஒருவர் தான் எப்பொருளைச் செய்யமுடியுமோ அப்பொருளை அவரையே செய்யவிடுவதால் அதில் சிறப்பைக் காண்கின்றார். இதையே சிறக்குமியல்பு என்கிறோம். நாடுகளைப் பொறுத்தவரையில் ஒரு சில பொருள்களின் உற்பத்தியில் சிறப்பு வாய்ந்தவர்களாகக் காணப்படுகின்றார்கள். உத. இடைவெப்ப வலையத்தில் கோதுமை, உஷ்ண வலையத்தில் நெல், அதேபோல ஏனைய நாடுகளில் பெறுவது மிகவும் கடினம். எனவே இவைபோல மனிதனும், நாடுகளும், காலநிலைகளும் சிறக்குமியல்பில் பங்கெடுப்பதால் மனிதர்களிற் பலரின் ஒத்துழைப்பாலும், முயற்சியாலுமே நமக்குத் தேவையான பொருள்களைப் பெற முடிகின்றது.

நன்மைகள்:

ஒருவர் எல்லாத்தொழிலையும் செய்வாரேயானால் ஒரு தொழிலிலாவது சிறப்புவாய்ந்தவராக விளங்கமாட்டார். எனவே ஒருவர் தன்னால் எப்பொருளைச் செய்யமுடியுமோ அப்பொருளைக் குறைந்தசெலவில் அதிக அளவில் ஆக்கமுடிந்தால் அதனால் நன்மையடைவர்.

சிறக்குமியல்பால் குறைந்தவிலையில் கூடியபொருள்களைப் பெறலாம். வாழ்க்கைத்தரம் உயரும்.

ஒவ்வொருவரும் சிறப்பான தொழிலைச் செய்வதால் கூடுதலான வருமானம் பெறலாம்.

பேரளவு உற்பத்தியும் சிறக்குமியல்பற்றான் சாத்தியமாகும் என்பது இதனால் தெளிவாகின்றது.

நீமைகள்

ஒருவர் ஒரே தொழிலைச் செய்யும்போது அத்தொழிலிலிருந்து விலக்கப்பட்டால் வேறு ஒரு தொழிலையும் மேற்கொள்ளமுடியாது.

இயந்திர சாதனங்கள் தோன்றியதால் பலரின் வேலைப்பங்கை இயந்திரம் செய்யும்போது வேலையினின்றும் தொழிலாளர் நீக்கப்படுவதால் வேலையில்லாத திண்டாட்டம் ஏற்படும்.

இயந்திரங்களின் உற்பத்தியால் குறைந்த செலவில் கூடிய பொருள் உற்பத்தி செய்யப்படவே ஆலைத்தொழில்கள் வலுவடைந்து குடிசைக் கைத்தொழில்கள் அழிந்துபோய்விடுகின்றன.

மனிதனின் சேவையைவிட இயந்திரங்களின் சேவைகளே விரும்பத்தக்கதாகவுள்ளன.

ஒருவன் ஒரேதொழிலை திரும்பத்திரும்பச் செய்வதால் அத்தொழிலில் வெறுப்பும், சோம்பலும் ஏற்படுகின்றது.

சிறக்குமியல்பு ஏற்பட்டதால் ஆராய்ச்சி வளர்ச்சியடைந்தது. இதன் பயனாக தொழில்நுட்ப அறிவும் வளர்ச்சியடைந்து வந்தது. பேரளவு உற்பத்தியின் காரணமாக மூலதனமும் வளர்ந்து வந்தது. தொழில்நுட்ப அறிவு ஆராய்ச்சி, மூலதன வளர்ச்சி காரணமாக உலக உற்பத்தி அதிகரித்தது.

சிறக்கும் இயல்பை மூன்று பெரும் பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம்:

1. தொழிலில் சிறக்குமியல்பு Specialisation of Labour
2. மூலதனத்தில் சிறக்குமியல்பு Specialisation of Capital
3. நிலத்தில் சிறக்குமியல்பு Specialisation of Land

தொழிலில் சிறக்குமியல்பு (Specialisation of Labour)

தொழில்பாகுபாட்டின் சிறப்பை ஆதம் சிமித் ஒரு உதாரணமூலம் விளக்கினார். ஒரு குண்டுசியை உற்பத்தி செய்வதில் அநேகர் ஈடுபடுகின்றனர், ஒருவர் கம்பிகளை வெட்ட, மற்றவர் கூரைத் தீட்ட, மற்றுமொருவர் தலைவைக்க, இன்னுமொருவர் கடுதாசிகளில் மடிக்க இவ்வாறு பலர் இத்தொழிலில் ஈடுபட்டிருப்பார்கள். ஒருவர் மட்டும் குண்டுசி செய்வதில் எல்லாத் தொழிலையும் புரிவாராயின் அதிகப்படியான குண்டுசிகளை உற்பத்தி செய்ய முடியாது. ஒவ்வொரு தொழிலையும் புரிவதற்கு ஒவ்வொருவரும், அத்தொழிலிற் தேர்ச்சி பெற்றவராக இருத்தல் அவசியமில்லை, இலகுவாகப் பழகிக்கொள்ளலாம். ஒருவருக்கு எத்தொழிலினால் அதிகவருவாய் கிடைக்குமோ அத்தொழிலையே மேற்கொள்ளுவார்.

மூலதனத்தில் சிறக்குமியல்பு (Specialisation of Capital)

இங்கு மூலதனத்தை நிரந்தரமான மூலதனம் என்றே அழைப்போம். இம்மூலதனம் இயந்திர சாதனங்களாக இருக்கும் அல்லது முதலாக இருக்கும். இவ்வியந்திரங்களும், முதலும் மனிதனையே உருவாக்கப்பட்டன. இதைக்கொண்டு பல உற்பத்திகளையும், தொழிலையும் புரிந்து உற்பத்திகளைப் பெருக்குவார்கள். சில இயந்திரங்கள் இரசாயனப் பொருள்களையும், சில மோட்டார்வண்டியையும் சில துவச்சக்கரவண்டியையும் உற்பத்தியாக்கலாம். மேலும் போக்குவரத்து வசதிகள் வளர்ந்ததன் காரணமாக சிறக்குமியல்பும் வளர்ச்சியடைந்துள்ளது. சந்தைகளும் விசாலித்தனமும் பொருள்களைப் பல இடங்களிலிருந்து கொண்டுவர முடிகின்றது. மேலும் கையால் செய்யமுடியாத பொருள்களை இயந்திரத்தினால் விரைவாக உற்பத்தி செய்யக்கூடியதாக இருக்கின்றது. இயந்திரங்களை உபயோகிப்பதனால் தொழிற்பாகுபாடும், தொழிற்சிறப்பும் வளர்ச்சியடைகின்றது. ஒரு தொழிலை பலரால் செய்யமுடிகின்றது. எனவே தொழில் சிறக்குமியல்பு வளர்ச்சியடைகின்றது. மேலும் இயந்திரத்துடன் வேலைசெய்யும் மக்களுக்குக் கொடுக்கும் நேரம் தாமதமாகாது. நடந்து திரிவதால் ஏற்படும் தாமதம், அல்லது பொருள்கள் கொண்டுவருவதால் ஏற்படும் தாமதம் இங்கு ஏற்படாது. இயந்திரத்தின் அநுகேஷின்று, ஒவ்வொருவரும் தத்தம் கடமையை ஆற்றுவார். மேலும் ஒவ்வொருவருக்கும் சிறுசிறு ஆயுதங்கள் தேவையில்லை. உத. ஒரு மரவேலை செய்பவன் வைத்திருக்கும் ஆயுதம் போன்று தேவைப்படுவதில்லை. சந்தைகள் வளர்ந்ததன் காரணமாக பேரளவு உற்பத்தி வளர்ந்தது. பேரளவு உற்பத்தியை பூர்த்திசெய்ய பெரிய இயந்திரங்களில் முதலீடு செய்கின்றது.

உற்பத்திச்சாலை அமைந்திருக்கும் இடம் (Location of Industries)

பிரதேச தொழிற்பாகுபாடு ஒரு சிறக்குமியல்பாகும். இதன் பொருள் என்னவெனில் ஒவ்வொரு பிரதேசமும், ஒவ்வொரு தொழிலில் சிறப்பி

படையும் ஒவ்வொரு பிரதேசத்திலும் ஒவ்வொரு வகையான உற்பத்திச் சாலைகள் அமைக்கப்பட்டிருப்பதால் அப்பிரதேசம் அத்தொழிலில் சிறப்பு வாய்ந்ததாக இருக்கின்றது. நிலக்கரி தோன்றும் உற்பத்திச்சாலைகள் நிலக்கரி உற்பத்திச்சாலை உள்ள இடத்தில் இருந்தல் வேண்டும். பழவகைகள் மத்தியதரைக்கடற் சுவாத்தியப்பகுதியில் பரந்திருக்கும். போக்கு வரத்து வளர்ந்த பகுதியில் உற்பத்திச்சாலைகள் வளர்ந்திருக்கும். சில உற்பத்திச்சாலைகள் கனிப்பொருள்கள் எவ்விடத்தில் தோன்றுகின்றதோ அவ்விடத்தில் அமைக்கப்பட்டிருக்கும். (உ+ம்) இரும்புச் சுரங்கம் காணப்படும் இடத்திலேயே இரும்புத்தொழிற்சாலை இருக்கும். காரணம் இது பாரமான பொருளாகையால் எடுத்துச்செல்வது கடினம்.

சில தொழிற்சாலைகள் துறைமுகம் அமைந்திருக்கும் பகுதியில் அமைந்திருக்கும். ஏனெனில் இப்பொருள்கள் பாரமாயுள்ளமையால் ஏற்றுமதி செய்வது சுலபமாக இருக்கும். சில உற்பத்திச்சாலைகள் பட்டினத்துக்கு அருகாமையில் ஏற்றுமதிச் செலவைக் குறைப்பதற்காக அமைந்திருக்கும். (உ+ம்) செங்கல்லு உற்பத்திச்சாலைகள் பட்டினத்தின் அருகாமையில் இருக்கும். ஏனெனில் பட்டினங்களிலே செங்கல்லின் தேவை அதிகமாயிருப்பதால்.

ஒரு உற்பத்திச்சாலை அமைந்திருக்கும் பட்டினத்தில் அது உற்பத்தி செய்த பொருளை மூலப்பொருளாகக் கொள்ளும் உற்பத்திச்சாலைகளும் வளரும். நுகர்வோர் எங்கே கூடுதலாகக் காணப்படுகின்றார்களோ அங்கு உற்பத்திச் சாலைகள் வளரும். இவ்வாறு பிரதேச தொழிற்பாடுபாடும், சிறக்கும்படியல்பாக விளங்குகின்றது.

சந்தையும் உற்பத்தியும்: (Market and Production)

சந்தையைப் பொறுத்தே உற்பத்தியும் இருக்கும்; உற்பத்திச்சாலைகளும் சந்தையைப் பொறுத்தே இருக்கும், சந்தை பேரளவாக இருந்தால் உற்பத்திச்சாலைகளும் பேரளவாக இருக்கும். பேரளவுச் சந்தை என்பது சனத்தொகையைக் குறிப்பதல்ல. இது கொள்வனவுச் சத்தியைப் பொறுத்திருக்கும். எங்கு தேசியவருமானம் கூடுதலாக இருக்கின்றதோ அங்கு கொள்வனவுச்சத்தியும் கூடுதலாக இருக்கும்.

பேரளவு உற்பத்தி (Large Scale Production)

கைத்தொழிற் புரட்சி தொடங்கிய காலம் தொடக்கம் உற்பத்திச்சாலைகள் வளர்ந்துகொண்டே வந்திருக்கின்றன. மேலும், போக்குவரத்து வளர வளர பேரளவு உற்பத்தியும் வளர்ந்தது. இதன் பயனாக பேரளவு ஸ்தாபனங்கள் வளர்ந்துள்ளன. உற்பத்திக்காரணிகளைக் கூடுதலாக உபயோகித்து உற்பத்தியைக் பெருக்கியுள்ளனர். சந்தைகளும் வளர பேரளவு உற்பத்தியும் வளர்ச்சியடைந்துள்ளது.

நன்மைகள்

1. பேரளவு உற்பத்திச்சாலைகளில் தொழிற்பிழிவைக் கையாளலாம். ஒவ்வொரு தொழிலாளரும் தத்தம் தொழிலில் சிறப்பு வாய்ந்தவராகக் காணப்படுவர். மேலும், கூடுதலான ஊதியத்தைக் கொடுத்து தொழிற்சிறப்பு வாய்ந்தவர்களை தொழில்களில் அமர்த்தலாம்.

2. இதனால் சிக்கனம் ஏற்படுகின்றது. உற்பத்திச்செலவு குறைகின்றது. ஒரு இயந்திரத்தைக் கொண்டு பத்துப் பொருள்கள் உற்பத்தி செய்யினும் நூறு பொருள்களை உற்பத்தி செய்யினும் ஒரு பொறிவல்லுந்தான் தேவை; பலர் தேவையில்லை.

3. சிறந்த இயந்திரத்தையும், நவீன இயந்திரங்களையும் பேரளவு உற்பத்தியில் உபயோகிக்கலாம். ஏனெனில் பேரளவு உற்பத்திக்கு இது நன்மை பயக்கும்.

4. பேரளவு கொள்வனவிலும் விற்பனையிலும் சிக்கனமுண்டு. பேரளவு கொள்வனவால் மலிவாகக் கொள்வனவு செய்யலாம்.

5. பேரளவு உற்பத்தி செய்வதால் நவீன விளம்பர முறைகளையும் கையாளலாம்.

6. பேரளவு உற்பத்தி இருப்பதால் உப உற்பத்தியும் (By Product) ஏற்படுகின்றது. (உ+ம்) பரத்தன் இரசாயன உற்பத்திச்சாலையில் ஊத்தைச்சோடா செய்யும்போது கழிவான இரசாயனப் பொருளை எடுத்து டி. டி. ரி. (D. D. T.) உற்பத்தி செய்கின்றார்கள்.

7. பேரளவு உற்பத்தியின் பிரதிபலனாக ஆராய்ச்சி செய்யக்கூடியதாகவும் இருக்கின்றது. ஒவ்வொரு பேரளவு உற்பத்திச்சாலையிலும் விஞ்ஞான வல்லுநர்களைக்கொண்ட ஆராய்ச்சி நிலையத்தை ஏற்படுத்தக்கூடியதாக இருக்கின்றது. இதனால் சிறந்த தரமான பொருள்களை மிகவும் குறைந்த விலையில் உற்பத்தி செய்யக்கூடியதாக இருக்கின்றது.

தீமைகள்:

1. பேரளவு உற்பத்திக்கு அதிக தொழிலாளர்களை நியமிப்பதால், நிர்வாகச் சீர்கேடுகள் ஏற்படுகின்றது.

2. பேரளவு உற்பத்திச்சாலைகளில் சொந்தக்காரர்களின் நேரடியான மேற்பார்வை இல்லாமையினால் தொழிலாளர்களுக்கும், முதலாளிகளுக்கும் உள்ள தொடர்பு நல்ல முறையில் வளராது.

3. பேரளவு உற்பத்திச்சாலை முறிந்தால் பல தொழிலாளர்கள் பாதிக்கப்படலாம்.

4. பேரளவு உற்பத்தி முறிந்தால் நுகர்வோர் பாதிக்கப்படுவர்.

தொழிற்பிரிவு (Division of Labour)

பழையகாலத்தில் மனிதன் தனக்குத் தேவையான பொருளைத் தனது முயற்சியால் தானே உற்பத்திசெய்து வந்தான். காலம் செல்லச்செல்ல தொழிலில் சிறக்குமியல்பு ஏற்பட்டது. ஒவ்வொருவரும் ஒவ்வொரு தொழிலில் சிறப்படையத் தொடங்கினர். எனவே தமது தொழில்மூலம் கிடைக்கும் ஊதியத்தைக்கொண்டு மற்றவர்களின் சேவையைக் கொள்வனவு செய்யத் தொடங்கினார்கள். (உ+ம்) ஒருவன் இரும்புவேலையில் சிறக்குமியல்பு அடைந்து அதன்மூலம் கிடைத்த வருமானத்தைக்கொண்டு மரவேலை செய்வோன், ஆபரண வேலைசெய்வோன் போன்றவர்களின் சேவையைப் பெறுகிறான்.

மேலும் ஒரு தொழிலிலேயே சிறக்குமியல்பு ஆரம்பிக்கப்பட்டது. ஒரு உற்பத்தியைப் பகுதி பகுதியாகச் செய்யத் தொடங்கினர். உ+ம். ஆதம் சிமித்தினுடைய குண்டுசெய்யும் தொழிற்சாலையைப் பார்ப்போமானால், பாரிய இரும்பை உருக்குவது ஒருபகுதி; அதைச் சிறுகம்பியாக்குவது இன்னுமொருபகுதி; அழுத்தமாக்குவது மற்றொரு பகுதி; சிறிய துண்டுகளாக்குவது வேறொரு பகுதி; தலை வைப்பது இன்னுமொரு பகுதி; அடிப்பகுதியைக் கூராக்குவது வேறொரு பகுதி; அவைகளைப் பொதியமைப்பது இன்னுமொரு பகுதி; இப்படியே ஒரு தொழிலை பல பகுதிகளாகப் பிரித்து ஒவ்வொரு தொழிலுக்கும் ஒரு பகுதியை அமைத்து அவைமூலம் செய்வதனால் குறைந்த செலவுடன் கூடிய பொருளைப் பெறமுடியும். எனவே தான் ஒரு குண்டுசெய்ச் செய்ய பதினெட்டுத் தொழிற்பிரிவுகள் உண்டு என்றார் ஆதம் சிமித்.

தொழிற்பாகுபாடு உற்பத்தியைப் பெருக்குகின்றது. மேலும் இதன் அளவு சந்தையைப் பொறுத்தே காணப்படும். சந்தை விசாலமாக இருந்தால் தொழிற்பாகுபாடும் பேரளவில் செய்யக்கூடியதாக இருக்கும். மேலும் சில தொழில்களில் தொழிற்பாகுபாடு வரையறுக்கப்பட்டதாகவும் இருக்கும்.

நன்மைகள்:

1. தொழில் சிறக்குமியல்பு அடைகின்றது.
2. ஒரு இடத்திலிருந்து தொழில் செய்வதால் நேரம் விரையமாகாது.
3. ஒருவரின் வல்லமைக்கேற்றவாறு தொழில்செய்ய வாய்ப்புண்டு.
4. கவனமும், அனுபவமும் வல்லமையுமுள்ள தொழிலாளர்களை இயந்திரத்தோடு சம்பந்தப்பட்ட வேலையைச் செய்யவிடலாம்.

5. ஒரு தொழிலைச் செய்வதற்கு அதிக ஆயுதங்கள் தேவைப்படாது.
6. ஒரே வேலையைத் திருப்பித் திருப்பிச் செய்வதால் அத்தொழிலில் பல புதுமைகளைக் கண்டுபிடிக்கும் வாய்ப்புண்டு.
7. தொழில் சிறப்பதனால் தொழிலாளர் பெறும் ஊதியம் அதிகரிக்கும்.
8. உற்பத்திச் செலவு குறையும். இதனால் நுகர்வோர் பயனடைவர்.

தீமைகள் :

1. ஒரே தொழிலைத் தொடர்ந்து செய்வதால் அத்தொழிலில் சலிப்பு ஏற்படும். இதனால் மனிதனும் இயந்திரமயமாகி விடுகின்றான்.
2. தொழிற் சிறப்பால் ஒரே தொழிலிற் சிறப்பாக விளங்குவதால் வேறு தொழில் தெரியாமலிருக்கும். தொழிற்சாலை மூடும் காலத்தில் இவர்கள் வேறு தொழில்களைத் தேர்ந்தெடுப்பது கடினமாக இருக்கும்.
3. தொழிலாளர்கள் கூலிக்காக வேலைசெய்வதால் அத்தொழிலில் பொறுப்பற்றவர்களாகக் காணப்படுவார்கள்.

தொழிலை ஒரிடப்படுத்தல் — Localisation of Industries பற்றிய விபரங்களை உற்பத்தியாளர் என்ற அத்தியாயத்தின்கீழ்க் காண்க.

வர்த்தகத்தின் முகவுரை (Introduction to Commerce)

இந்நூல் நம் நாட்டிலும், பிறதேசங்களிலும் நடக்கும் வர்த்தகத் தையும், வர்த்தக முறைகளையும் விளக்குகின்றது. முக்கியமாக நம் நாட்டிலிருக்கும் வர்த்தகத் தாபனங்களையும் அவற்றின் நடைமுறைகளையும் பற்றிக் கூறுகின்றது. இவை எல்லாம் நம் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்காகவே உண்டாக்கப்பட்டவையாகும். செய்முறையிலும் (Practical) கொள்கை முறையிலும் (Theoretical) நம் வாழ்க்கைத் தேவைகளை எப்படிப் பூர்த்தி செய்கிறோம் என்பதையும் விளக்குகின்றது.

“வர்த்தகம்” (Commerce), “வியாபாரம்” (Trade) ஆகிய இவ்விரண்டு பதங்களும் ஒன்றொன்றே இன்றும் பலர் கருதி வருகிறார்கள். சாதாரண பேச்சுவழக்கில் இவ்விரண்டு பதங்களும் ஒன்றுபோல் இருந்தாலும் உண்மையில் இவற்றிற்கிடையே வித்தியாசம் உண்டு. “வியாபாரம்” என்பது ஒரு பொருளைக் கொள்வனவு செய்தலையும், விற்பனை செய்தலையுமே குறிக்கும். “வர்த்தகம்” என்பது விற்பனை, கொள்வனவு என்பவற்றை மட்டுமன்றி இவற்றிற்கு உதவியாக இருக்கும் ஏனைய எல்லா நடவடிக்கைகளையும், தாபனங்களையும் அடக்கியுள்ளது என்று கூறலாம். இதை ஓர் உதாரணத்தின் மூலம் விளக்குவோம்.

நம் நாட்டில் இறப்பர் உற்பத்தி செய்கிறோம். இதை இங்கிலாந்து அமெரிக்கா, சீனா போன்ற தேசங்களுக்கு ஏற்றுமதி செய்கிறோம். இவ் இறப்பரை நம் நாட்டில் இருக்கும் கம்பனிகள் “சீற்று” (Sheet) களாகச் செய்து மலை நாட்டிலிருந்து கொழும்புத் துறைமுகத்துக்குப் புகையிரத மூலம் அல்லது லொறிகள் மூலம் அனுப்புகின்றன. கொழும்பை அடைந்த இவ்இறப்பர் அங்கு ஏலத்தில் (Auction) விற்கப்படும். இதைத் தரகர்கள் (Brokers) மூலமாக மொத்த வியாபாரிகள் (Wholesalers) வாங்கி இலங்கையிற் சில்லறையாக விற்பனைசெய்வார்கள், அல்லது வெளி நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்வார்கள்.

ஏற்றுமதிக்கெனக் கொள்வனவு செய்யும் இவ்வியாபாரிகள் வெளி நாடுகளுக்குக் கப்பலில் ஏற்றுமதி செய்வதற்கு ஏற்ற ஒழுங்குகள் செய்ய வேண்டும். கப்பற் கம்பனிகளுடனும் (Shipping Companies) அவற்றின் பிரதிகர்த்தாக்களுடனும் (Agents) தொடர்பு கொள்ள வேண்டும். இப்பொருள் அனுப்பப்பட்ட நாட்டைச் சென்றடைவதற்குள் இது பல அபாயங்களை (Risks) எதிர்நோக்க வேண்டியுள்ளது. தற்செயலாக அபாயம் ஏதாவது ஏற்பட்டாற் பெரும் தொகையான நட்டம் இவ்வேற்றுமதியாளருக்கு ஏற்படும். ஆகவே இந் நட்டத்திலிருந்து அவ்வேற்றுமதியா

ளர் தம்மைப் பாதுகாத்துக்கொள்ளக் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனத்துடன் (Insurance Corporation) ஒரு நடவீட்டு (Insurance Policy) ஒப்பந்தம் செய்யவேண்டும். இவ்வேற்பாடு செய்து முடிந்ததும் ஏற்றுமதியாளர் கப்பற் கம்பனிப் பிரதிகர்த்தா ஒருவருடன் தொடர்பு கொள்ள வேண்டும். பின் இவ்வேற்றுமதியாளர் பண்டகசாலையிலிருந்து (Warehouse) பொருட்களை எடுத்துச் சென்று சுங்க இலாகாவில் (Customs Formalities) செய்யவேண்டிய ஒழுங்குகளையும் பூரணப்படுத்திப் பொருட்களைக் கப்பலில் ஏற்றுமதி செய்வர்.

இறப்பர் வெளிநாட்டில் இறக்கப்பட்டதும், ஏற்றுமதியாளர் இறக்குமதியாளரிடமிருந்து பணத்தை வசூல் செய்ய வேண்டும். ஆனால் இரு நாடுகளுக்கிடையே நாணய வித்தியாசம் இருப்பதால் இதை ஒரு வங்கி மூலமே செய்யவேண்டும். இந்த இறப்பர் ஏற்றுமதி வியாபாரம் இலங்கைக்கும், இங்கிலாந்துக்குமிடையே நடைபெறுகிறதென வைத்துக்கொள்வோம். முக்கியமாக இலங்கை வங்கி என்றால் இலங்கையிலுள்ள இத்தலைமை வங்கிக்கு இங்கிலாந்தில் ஒரு கிளை இருக்கும். ஏற்றுமதியாளர் இக் கொடுக்கல் வாங்கல் சம்பந்தமாக ஒரு மாற்றுண்டியலைத் (Bills of Exchange) தயார் செய்து இலங்கையிலிருக்கும் தாய் வங்கி மூலமாக இங்கிலாந்திலுள்ள கிளை (Branch) வங்கிக்கு அனுப்பவேண்டும். அவ்வங்கி இறக்குமதியாளரிடமிருந்து பணத்தைப் பெற்று ஏற்றுமதியாளருக்குச் செலுத்தும்.

மேற்கூறிய உதாரணத்திலிருந்து இலங்கையில் இறப்பரை கொள்வனவு செய்தவரும், இங்கிலாந்தில் இறப்பரை இறக்குமதி செய்தவரும் வியாபாரிகளாவர். இவ்இறப்பர் ஏற்றுமதிக்கு உதவியாக இருந்த புலையிரதம் அல்லது லொறிகள், கப்பற் கம்பனி, கப்பற் கம்பனிப் பிரதிகர்த்தா, நடவீட்டு ஒப்பந்தம் செய்த காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம், பணத்தை வசூல்செய்த வங்கி முதலியவையெல்லாம் இவ் வியாபாரத்தின் பிரதிகர்த்தாக்கள் அல்லது வியாபாரத்துக்கு உதவியாயுள்ளவையாகும். இந்நடவடிக்கைகள் அனைத்தையுமே வர்த்தகம் என்று கூறுகிறோம்.

வர்த்தகத்தின் ஒரு பகுதியாகிய வியாபாரத்தை (Trade) மட்டும் எடுப்போமானால் இதை இரண்டு பெரும் பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம்.

(1) உள்நாட்டு வியாபாரம் (Home Trade)

(2) வெளிநாட்டு வியாபாரம் (Foreign Trade)

உள்நாட்டு வியாபாரம் (Internal Trade)

ஒரு நாட்டிலுள்ள மக்களுக்கிடையே நடைபெறும் வியாபாரம் உள்நாட்டு வியாபாரம் என்று அழைக்கப்படும். உ. + ம. இலங்கையை எடுத்து

தால் இந்நாட்டில் உள்ள மக்களிடையே நடைபெறும் வியாபாரம் உள் நாட்டு வியாபாரமாகும். இவ்வியாபாரம் மொத்தமாகவும் சில்லறையாகவும் நடைபெறலாம். மொத்தவியாபாரத்தில் ஈடுபடுபவரை மொத்தவியாபாரிகள் என்றும், சில்லறை வியாபாரத்தில் ஈடுபடுபவர்களை சில்லறை வியாபாரிகள் என்றும் பிரித்துக் கூறலாம்.

வெளிநாட்டு வியாபாரம் (Foreign Trade)

ஒரு நாடு இன்னுமொரு நாட்டுடன் செய்யும் வியாபாரம் வெளி நாட்டு வியாபாரம் என்று அழைக்கப்படும். உதா: இலங்கை இந்தியாவுடன் வியாபாரம் செய்யுமேயானால் இது வெளிநாட்டு வியாபாரம் எனப்படும். இவ்வியாபாரத்தை ஏற்றுமதி வியாபாரம் இறக்குமதி வியாபாரம் என இருபிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம். இவ்வேற்றுமதி வியாபாரத்தில் ஈடுபடுபவரை ஏற்றுமதியாளர் என்றும், இறக்குமதி வியாபாரத்தில் ஈடுபடுபவரை இறக்குமதியாளர் என்றும் அழைக்கப்படும்.

வியாபாரத் தாபனங்களின் வகைகள்

(Types of Business Units)

வியாபாரத்தையும் வர்த்தகத்தையும் நடாத்துவதற்காக நாம் பலவிதமான தாபனங்களை அமைக்கலாம். இதற்கு முக்கியமாகத் தேவைப் படுவது பணமாகும். ஒவ்வொரு விதமான தாபனமும் அதன் பணத்தை அல்லது மூலதன அமைப்பை எப்படி அமைத்திருக்கிறது என்பதை நாம் பின்வருவனவற்றிலிருந்து அறியலாம்.

தற்காலத்தில் உற்பத்தி அல்லது வியாபாரம் தனியார்துறை நிறுவனத்தாலும் கூட்டுறவுத் துறையாலும் பொதுத் துறையாலும் நடாத்தப் படுவதாகும். பொதுத்தாபனம் அநேகமாக பிரதிநிதிகள் சபையில் நிறைவேற்றப்பட்ட (Parliament) ஒரு விசேட சட்டத்தின்கீழ் அமைக்கப்பட்டதாக இருக்கும். இது கூட்டுத்தாபனங்கள் என்றும் (Corporation) கூறப்படும்.

1. தனியார்துறை நிறுவனங்களைப் பின்வருமாறு பிரிக்கலாம்:-
 - (அ) தனி வியாபாரம் (Sole Trade)
 - (ஆ) பங்குடைமை (Partnership)
 - (இ) கூட்டுப் பங்குத் தொகுதிக் கம்பனி
(Joint Stock Company)
 - (i) சொந்தக் கம்பனி (Private Company)
 - (ii) பொதுக் கம்பனி (Public Company)
2. கூட்டுறவுத்துறை, கூட்டுறவுத் தாபனங்கள்
(Co-operative Movements)
3. பொதுத்துறை, கூட்டுறவுத் தாபனங்களும் (Corporations)
அரசாங்க பகுதிகளும் — (Govt. Departments)

தனி வியாபாரி (Sole Trader)

ஒரு தனிநபர் தனது முதலை இட்டு நடாத்தும் வியாபாரம் தனி வியாபாரமாகும். இவ்வியாபாரத்தால் ஏற்படும் ஆபத்தையும், நட்டத்தையும் (Risk) இவ்வியாபாரியே பொறுத்துக்கொள்ள வேண்டியுள்ளது. இவ்வியாபாரத்தால் ஏற்படும் இலாபம் முழுவதையும் இவரே பெற்றுக்கொள்கிறார்.

சட்ட உடன்பாடுகள் (Legal Provisions)

தனிப்பட்ட முறையில் ஒப்பந்தம் (Contract) செய்யக்கூடிய தகுதியுடைய எவரும் இத்தாபனத்தைத் தொடங்கலாம்.

1. சாதாரணமாக 18 வயதுக்கு மேற்பட்டவராக இருக்க வேண்டும் (Major).
2. பூரண அறிவுள்ளவராக இருத்தல் வேண்டும். அத்துடன் வேறொரு சட்டத்தின் கீழ் நிராகரிக்கப்பட்டவராக (Disqualified) இருத்தலாகாது.
3. ஒருவன் முறிந்தவனாகக் (Insolvent) காணப்படின் ஒப்பந்தம் செய்ய இயலாது.

தனி வியாபாரிக்குப் பிரத்தியேகமான வேறு எவ்வித சட்டக்கட்டுப்பாடுகளும் கிடையாது. ஆனால் சட்டத்தின்படி தனி வியாபாரி அளவில்லாப் பொறுப்புகளுக்குக் கட்டுப்பட்டவனாகின்றான். இது வரையறுக்கப்படாத பொறுப்பு எனப்படும். இவ் வரையறுக்கப்படாத பொறுப்பென்றால் இவனுடைய வியாபாரம் முறியுமேயானால் (Insolvent) வியாபாரத்தில் விட்ட முதலுக்கு மட்டுமன்றி அவனுடைய சொந்தச் சொத்தின் ஒவ்வொரு சதத்துக்கும் கடனாளிகளுக்குப் பொறுப்புள்ளவராவார். இதை நீதிமன்றத்தால் நியமிக்கப்பட்டவர் அறவாக்கிக் கடனாளிகளுக்குப் பிரித்துக் கொடுப்பார்.

நன்மைகள் (Advantages)

1. இதை ஆரம்பிப்பது சுலபமானது. எவ்வித சட்டக்கட்டுப்பாடுமின்றி ஆரம்பிக்கலாம்.
2. இது ஒரு பூரண சுதந்திரமுள்ள தொழிலாகும். பிறர் தலையீடு எதுவுமன்றி, தாம் நினைத்ததை நினைத்த நேரத்தில் நடைமுறைக்குக் கொண்டுவரலாம்.
3. ஒருவர் செய்த முயற்சிக்கேற்ப இலாபம் கிடைக்கலாம். இவ்விலாபத்தை எவருடனும் பங்கிடவேண்டிய அவசியமில்லை. தாமே முதலாளியாகவும், தொழிலாளியாகவும் இருப்பதனால் கூடிய சிக்கனத்துடன் (Economic) வியாபாரத்தை நடத்தக்கூடியதாகக் காணப்படுகிறது.
4. வியாபார இரகசியங்களைத் தமக்குள்ளேயே வைத்திருக்கக் கூடியதாகவுள்ளது. வருடாந்தக் கணக்கு விபரங்களை விளம்பரப்படுத்த வேண்டுமென்ற நியதியும் இல்லை.
5. வியாபாரியே முதலாளியாகவும், தொழிலாளியாகவும் இருப்பதனால் தன்னம்பிக்கையுடனும், பொறுப்புடனும், சுயவல்லமை (Initiative) யுடனும் கடமையாற்றக்கூடியதாக இருக்கிறது.

தனி வியாபாரம் நிலைத்திருப்பதன் காரணங்கள்

தொழிற் புரட்சி (Industrial Revolution) ஏற்படுமுன் மிகவும் முக்கியத்துவம் பெற்று விளங்கியது இத்தனி வியாபாரமேயாகும், தொழிற் புரட்சி ஏற்பட்டபின் பங்குடைமை, கூட்டுப் பங்குத்தொகுதிக் கம்பனிகள் முக்கியத்துவம் பெற்று விளங்க இதன் முக்கியத்துவம் குறைந்தது. எனினும் இன்றும் இது நிலைத்திருப்பதை நாம் காணக்கூடியதாக இருக்கின்றது. இதற்கான காரணங்களை ஆராய்வோம்.

(அ) வியாபாரமானது ஒரு குறிக்கப்பட்ட சிறு எல்லைக்குள் அடங்கியிருக்க வேண்டுமேயானால் அதற்குகந்தது தனி வியாபாரமேயாகும். சிறுதொகை பொருள்களைக் கொண்டே இவ்வியாபாரத்தை நடாத்தக் கூடியதாக இருப்பதால் சிறுதொகை முதலே போதுமானதாகும், இவ்வியாபாரத்தின் வளர்ச்சிக்குத் திறமை, (Skill) மிகவும் முக்கியமாகும். இது தனி வியாபாரத்திற் காணப்படுகின்றது.

(ஆ) இவ்வியாபாரத்தை நடாத்துவதற்கு அவதானம், (Caution) நுணுக்கம் ஆகியன தேவைப்படுகின்றது. உ+ம். ஒரு ஆபரணம் செய்யும் தொழிலானால் அதற்கு ஒரு தனிக் கவனம் வேண்டும். குறுகிய காலத்தில் நாகரிகத்தில் மாற்றங்கள் ஏற்படுவதால் இதை விரைவில் அறிந்து அதற்கேற்ப பொருள்களைச் செய்வதுமன்றி மக்கள் ஒவ்வொருவரின் சொந்த விருப்பத்தைப் பூர்த்திசெய்யும் வல்லமையையும் பெற்றிருத்தல் வேண்டும். இவற்றைத் தனி வியாபாரியாலேயே குறுகிய காலத்திற் செய்ய முடியும்.

(இ) மிக விரைவாக ஒரு தீர்மானத்தை (Decison) எடுக்கவேண்டுமானால் அது தனிவியாபாரத்திற்குள் செய்யமுடியும். உத்தேசப்பொருள்களுடன் (Speculation) வியாபாரம் செய்யும்போது இது மிகவும் முக்கியமாகக் கருதப்படுகின்றது. உ+ம். பங்குமுதற் சந்தையில் பங்குகளின் விலை, நேரத்துக்குநேரம் மாறுகின்றபடியால் இவைபற்றி விரைவில் தீர்மான மெடுக்கக்கூடியதாக இருத்தல் வேண்டும். விரைவில் தீர்மானமெடுக்காவிட்டால் நடடமடைவர்.

(ஈ) அநேகமான தனி வியாபாரிகள் சில்லறை வியாபாரம் செய்து வருகின்றனர்.

(உ) தனிவியாபாரம் சொந்தத் திறமையைக் கொண்டு வியாபாரம் செய்வதற்கு உகந்ததாக உள்ளது. உ+ம். நானாவிதத் தொழில் பொற்கொல், வைத்திய, வழக்கறிஞர், தச்சுத்தொழில் முதலியனவாகும்.

தீமைகள் (Disadvantages)

1. இங்கு மூலதனம் மிகவும் குறைவாகக் காணப்படுகிறது. இவ்வியாபாரி தன்னிடமிருக்கும் மூலதனத்தையும், நண்பர்களிடமிருந்து பெறக்கூடிய பணத்தையும் கொண்டே வியாபாரத்தை ஆரம்பிப்பார். வியாபாரம் சிறிய அளவிலேயே நடைபெறும். வியாபாரத்தைப் பெருப்பிக்க வேண்டுமாயின் பங்குடைமையாக அல்லது ஒரு கூட்டுப் பங்குத்தொகுதிக் கம்பனியாக மாற்றப்படல் வேண்டும்.
2. ஒருவரிடம் வல்லமை, திறமை, ஊக்கம், முயற்சி என்பன இருந்தும் பணம் இல்லாவிட்டால் வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்க முடியாது. ஆகவே இவர் பணம் உள்ள இன்னொருவரைச் சேர்க்க வேண்டிய நிர்ப்பந்தம் ஏற்படுகிறது. இவ்வாறு சேர்ப்பதால் இவ்வியாபாரம் தனி வியாபாரத்திலிருந்து பங்குடைமையாக மாறுகிறது.
3. பொறுப்பு வரையறுக்கப்படாததால் இவர் தற்கால நவீன முறைகளைப் பின்பற்றிப் பொருட்களைக் கண்டு பிடித்து, வியாபாரத்தை முன்னேற்றப்பாதையில் செலுத்த அஞ்சுவர்.
4. கூட்டுப் பங்குத் தொகுதிக் கம்பனியைப் போல இவ்வியாபாரம் நிலையானதல்ல. இது சட்ட அமைப்புள்ள ஒரு தாபனமாகக் கருதப்படுவதில்லை. தனி வியாபாரி இறந்து விடுவாரேயானால் வியாபாரமும் முறிந்துவிடும். ஆகவே இது நிலையான ஒரு வியாபாரமல்ல.

இலங்கை, இந்தியா போன்ற விவசாய நாடுகளில் தனி வியாபாரம் மிகவும் முக்கிய இடம் பெறுவதைக் காணக்கூடியதாயிருக்கிறது. சொற்ப முதலுடனும், அபாயமின்றியும், சிறிய அளவு பொருட்களுடனும் இவ்வியாபாரத்தை நடாத்த முடியும். வியாபாரத்தை மேலும் பெருக்க வேண்டுமேயானால் பங்குடைமையையோ அல்லது கூட்டுப் பங்குத் தொகுதிக் கம்பனியையோ உருவாக்க வேண்டும். மேற்கூறப்பட்ட தீமைகள் இருந்த போதிலும் இன்றும் இவ்வியாபாரம் நிலைத்து நிற்பதைக் காணக்கூடியதாக இருக்கிறது. ஏனெனில் இது ஆரம்பிப்பதற்கும், நடத்துவதற்கும் ஒரு கல்பமான தாபனமாகும்.

பங்குடைமை (Partnership)

வரைவிலக்கணம் - Definition

இருவர் அல்லது அதற்கு மேற்பட்டவர்கள் ஒன்று சேர்ந்து இலாபம் பெறும் நோக்கத்தோடு ஓர் வியாபாரத்தை ஆரம்பிப்பது பங்குடைமையாகும்.

இதில் இரண்டு தொடக்கம் இருபது பங்காளர் வரையே இருக்கலாம். வங்கித் தொழிலாயின் இரண்டு தொடக்கம் பத்துப் பங்காளர் வரை இருக்கலாம்.

இப் பங்குடைமைக்கு பெயர் இடல் வேண்டும். மேலும் பங்காளர் எல்லோரையும் ஒன்றுசேர்த்தே நிறுவனம் (Firm) என்று அழைக்கிறோம்.

பங்குடைமையின் வகைகள் (Types of Partnership)

பொதுவாகப் பங்குடைமையை இரண்டு பிரிவாகப் பிரிக்கலாம்.

1. வரையறுக்கப்பட்ட பங்குடைமை (Limited Partnership)
2. வரையறுக்கப்படாத பங்குடைமை (Unlimited Partnership)

(1) வரையறுக்கப்பட்ட பங்குடைமை

(Limited Partnership)

இலங்கையில் வரையறுக்கப்பட்ட பங்குடைமை மிகவும் அரிது. இது இங்கிலாந்தில் மிகப் பிரபல்யமடைந்து விளங்குகின்றது. வரையறுக்கப்பட்ட பங்குடைமையில் ஒரு பங்காளரின் பொறுப்பேயாயினும் வரையறுக்கப்படாமலிருத்தல் அவசியம். மற்றப் பங்காளரின் பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்டதாக இருக்கும். வரையறுக்கப்பட்ட பங்காளர் பங்குடைமை வியாபாரத்தின் நிர்வாகத்தில் ஈடுபட முடியாது. ஏனெனில் இவர் பொறுப்புக் குறைந்தவராக இருப்பதனால், பணம்படைத்தவர்கள் தம்பணத்தை எவ்வித அச்சமுமின்றி இத்தாபனத்தில் முதலீடு செய்வதற்காகவே இவ்வரையறுக்கப்பட்ட பங்குடைமை ஆரம்பிக்கப்பட்டதாகும். இவர்களுக்குப் பங்குடைமையின் புத்தகங்களைப் பார்ப்பதற்கு உரிமை உண்டு. இவ்வரையறுக்கப்பட்ட பங்காளர்கள் இறந்தால், முறிந்தால், புத்திசுவாதீன முற்றால் பங்குடைமையைக் கலைக்கவேண்டிய அவசியமில்லை.

நன்மைகள் (Advantages)

(அ) பணம் உள்ளவர்கள் எவ்வித அச்சமுமின்றித் தங்கள் பணத்தை முதலீடு செய்து இலாபத்தைப் பெறக்கூடியதாக இருக்கிறது.

(ஆ) பணம் இல்லாவிடினும் நிபுணத்துவம் பெற்ற நிர்வாகிகளை பங்குடைமை நிர்வாகத்தை நடாத்துவதற்காக பங்காளியாகச் சேர்த்துக்கொள்ளலாம்.

வரையறுக்கப்படாத பங்குடைமையைப் பின்வருமாறு வகுக்கலாம்.

1. ஒரு குறிப்பிட்ட விடயத்தைப் பூர்த்தி செய்யும் நோக்கத்தோடு ஏற்படுத்தப்பட்ட பங்குடைமை.
2. ஒரு நோக்கத்தை முன் வைத்து ஆரம்பிக்கப்பட்ட பங்குடைமை.
3. சுய விருப்பத்தை நிறைவேற்றும் பொருட்டு உருவாக்கப்பட்ட பங்குடைமை.

முதல் இரண்டும் ஒரு குறிக்கப்பட்ட காலம் முடிந்ததும் அல்லது எடுத்துக் கொண்ட கருமம் முடிந்ததும் முற்றுப் பெற்றுவிடும். ஆனால் முன்னரவதாகக் கூறப்பட்டதை ஒரு பங்காளி விரும்பினால் மாத்திரம் கலைக்கலாம்.

வரையறுக்கப்படாத பங்குடைமை அல்லது பொதுப்பங்குடைமை (Unlimited Partnership)

இப்பங்குடைமையில் எல்லாப் பங்காளர்களும் வரையறுக்கப்படாத பங்காளராகவே இருப்பார்கள். இவர்களின் பொறுப்பும் வரையறுக்கப்படாததாகவே காணப்படும். அதாவது பங்குடைமை முறியும் காலத்தில் பங்குடைமைச் சொத்துக்களை விற்றுக் கடனைக் கொடுக்கும்போது பணம் போதாதென்று கண்டால் பங்காளிகளின் சொந்தச் சொத்திலிருந்து அறவிடுவதற்கு கடன் கொடுத்தவர்களுக்கு உரிமையுண்டு.

சட்ட உடன்பாடுகள் (Legal Provisions)

இங்கிலாந்தில் 1866-ம் ஆண்டு இயற்றப்பட்ட பங்குடைமைச் சட்டமே இலங்கையிலும் நடைமுறையில் உள்ள பங்குடைமைச் சட்டமாகும்.

ஒரு தனி நபரோ, பங்காளரோ இலங்கையில் வியாபாரத் தாபனம் வைத்திருந்தால் அவ்வியாபாரத் தாபனத்துக்குத் தனி நபரோ அல்லது பங்காளரோ தங்களில் ஒருவரின் முழுப்பெயரை எழுதத் தவறின் கட்டாயம் பதிவு செய்யப்படல் வேண்டும். இதில் முக்கியமான சில விலக்குகளும் உண்டு.

ஒரு பங்குடைமையை பதிவு செய்ய வேண்டுமானால் பதிவாளருக்கு பின்வரும் விபரங்களை அனுப்புதல் வேண்டும்.

அ. வியாபாரத்தின் பெயர்.

ஆ. வியாபாரத்தின் பொது நோக்கம்.

இ. வியாபாரத்தாபனம் அமைந்துள்ள முக்கிய இடம்.

ஈ. தற்போது வைக்கப்பட்ட பெயரும், பங்காளர்கள் எந்த ஊரைச் சேர்ந்தவர்கள், வழமையாகச் சீவிக்கும் இடம், இதைவிட வெளியில் செய்யும் வியாபாரங்கள் முதலியன.

உ. வியாபாரத்தை ஆரம்பித்த திகதி.

பங்காளர் பங்குடைமையைப் பற்றிய விபரத்தைக் கொண்ட ஒரு அறிக்கை எழுதிக்கையொப்பமிட்டு அத்தாட்சிப்படுத்திச் சமர்ப்பிக்க வேண்டும். இதைப் பங்குடைமை ஆரம்பித்து 14 நாட்களுக்குள் சமர்ப்பிக்க வேண்டும்.

மேற்கூறப்பட்ட விபரங்களை பங்குடைமைப் பதிவுக்கு அனுப்பாதவர்கள் அனுபவிக்கவேண்டிய குற்றங்கள் பின்வருமாறு:

1. ஒரு பங்காளரோ அல்லது தனி நபரோ நானொன்றுக்கு 100 ரூபாய்க்குட்பட்ட தண்டனைக் குள்ளாவார்கள். ஆனால் கம்பனிப் பதிவாளர் விரும்பினால் இதிலும் குறைந்த தண்டனையை விதிக்கலாம்.

2. பங்குடைமை பதிவு செய்யப்படாவிட்டால் வியாபாரம் சம்பந்தமான எந்தவொரு ஒப்பந்தமும் செய்யமுடியாது. அத்துடன் இன்னொரு கம்பனிமேலோ தனி நபர் மேலோ வழக்குத் தொடரவும் முடியாது. ஆனால் ஏதாவது ஒப்பந்தம் செய்து அவ்வொப்பந்தத்தைச் செயற்படுத்த வேண்டுமானால் ஏதோ தவறு காரணமாகப் பதிவு செய்யப்படவில்லை என்றும், அல்லது பதிவு செய்யப்படாது விட்டது குறுகிய மனப்பான்மையுள்ள நோக்கத்தைக்கொண்டதாக இருக்கவில்லை என்றும் நீதிமன்றத்தில் நிரூபிக்கப்படுமானால் செய்யப்பட்ட ஒப்பந்தங்கள் செல்லுபடியாகும்.

பங்காளர்களின் தொடர்பும், உரிமையும், பொறுப்புகளும் (Relations of Partners-Rights, and Liabilities)

பங்காளர்களின் உரிமைகளும் பொறுப்புகளும் பங்குடைமைச் சட்டத்திலும், ஒப்பந்தத்திலும், பொதுச் சட்டத்திலும் விளக்கமாகக் கூறப்பட்டுள்ளது. இதைப் பங்காளர்களுக்கிடையே உள்ள தொடர்பு என்றும், பங்காளர்களுக்கும் வெளியிலுள்ளவர்களுக்கும் இடையே உள்ள தொடர்பு என்றும் பிரிக்கலாம். மீண்டும் பங்காளர்களுக்கிடையேயுள்ள தொடர்பை,

அ. பொதுத் தொடர்பு (Common Relationship)

ஆ. சம்பளம் (Salaries)

இ. சொத்துக்கள் (Assets)

எனப்பிரிக்கலாம்.

அ. பொதுத்தொடர்பு (Common Relationship)

இத்தொடர்புதான் பங்குடைமையின் அடிப்படை (Basic) எனலாம். இதை எவ்வித ஒப்பந்தங்களாலும் மாற்றமுடியாது. பங்குடைமையின் பொது நன்மைக்காக எல்லாப் பங்களாளரும் தம்மால் இயன்றளவு பாடு படவேண்டும். அதே நேரத்தில் நீதியாகவும் நேர்மையாகவும், நியாயத்துடனும் உழைக்க வேண்டும். நன்னம்பிக்கையே பங்குடைமையின் அடிப்படையாக இருப்பதால் அந்நன்னம்பிக்கை என்று இழக்கப்படுகிறதோ அன்றே பங்குடைமையின் வீழ்ச்சி ஆரம்பித்துவிட்டது எனலாம். ஒவ்வொரு பங்களாளரின் நடவடிக்கையையும் மற்றைய பங்களாளர் அறிந்திருக்க வேண்டும். ஒரு பங்களாளர் எவ்விதத்திலும் இரகசியமான முறையில் இலாபத்தைப் பெற முடியாது. பங்களாளிகள் தங்களுக்கிடையில் ஒருவரை ஒருவர் ஏமாற்றிக்கொள்ளாமல் உண்மையாகவும், நேர்மையாகவும் நடக்க வேண்டும். உதாரணமாக ஒரு பங்களாளர் இன்னொரு பங்களாளருக்குப்பொய்யை உண்மையாகவும், உண்மையைப் பொய்யாகவும் எடுத்துக்கூறல், கூற வேண்டியவற்றை மறைத்தல் போன்ற தீய செயல்களைச் செய்தலாகாது.

பங்களாளர்களின் பொது உரிமைகளையும் கடமைகளையும் தமக்குள்ளேயே ஒற்றுமையாகவும், ஒப்பந்தம் முலமாகவும் சேய்தல் வேண்டும்

இவை பற்றிய முழு விபரமும் ஒப்பந்தத்தில் அடங்கி இருக்கும். இவையே பங்குடைமையின் முக்கிய தொடர்பாகவும், அடிப்படையாகவும் விளங்குகின்றது. பங்களாளர்களுக்குள் எவ்வித ஒப்பந்தமும் காணப்படாது விடத்து அவர்கள் பங்குடைமைச் சட்டத்தினால் கட்டுப்படுத்தப்படுவர்.

ஆ. ஊதியம்:- (Remuneration)

1. ஒரு பங்களாளர் சம்பள உரிமையோ அல்லது வேறு ஊதியத்தையோ பங்குடைமையில் இருந்து எதிர்பார்க்க முடியாது. ஒப்பந்தத்தில் கூறியிருந்தாற்றான் பெற முடியும்.

2. ஒப்பந்தத்தில் இலாப நட்டத்தைப் பற்றிக் கூறாவிடின் அவர்கள் இலாபநட்டத்தைச் சமமாகப் பங்கிட வேண்டும்.

3. ஒப்பந்தத்தில் வட்டியைப் பற்றிக் குறிப்பிட்டிருந்தால் மாத்திரம் அவரவர் முதலுக்கேற்ப வட்டியைப் பெற உரிமையுண்டு. ஒப்பந்தத்தில் கூறாவிடில் வட்டியை எதிர்பார்க்க முடியாது.

4. ஒவ்வொரு பங்களாளரும் தாம் எடுத்த கடனுக்கு அல்லது கொடுத்த முற்கடனுக்கு ஒப்பந்தத்திற் குறிப்பிட்ட ஒரு விதவட்டியைப் பெறுவதற்கு உருதுள்ளவர்களாவர். பங்களாளர் பங்குடைமைக்குக் கொடுத்த கடனுக்கு ஒப்பந்தத்தில் வட்டி குறிப்பிடாதவிடத்து 5% வட்டி சட்டப்படி கொடுக்க வேண்டும்.

5. பங்காளிகள் எடுத்த தொகைக்கு வட்டி ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடாவிட்டால், சட்டப்படி வட்டியை எதிர்பார்க்க முடியாது.

இ. சொத்துக்களும் அமைப்பும்: (Property and Constitution)

1. ஒரு பங்காளர் பங்குடைமையின் பணத்தையோ மூலதனத்தையோ சொந்தப் பாவிப்புக்காக எடுக்க முடியாது. பங்குடைமையின் சொத்தை பங்குடைமையின் நன்மைக்காகவே பாவிக்க வேண்டும்.

2. ஒரு பங்காளர் பங்குடைமையின் சொத்தைக் கொண்டு இரகசியமாக இலாபம் பெற முடியாது. அப்படித் தவறு செய்வாரேயாயின் இரகசியமாக எடுத்த இலாபம் பறிமுதல் செய்யப்படும்.

3. ஒரு பங்காளி தனது பங்குடைமைக்குப் போட்டியாக ஒரு வியாபாரத்தைத் தொடங்க முடியாது. பங்குடைமையை விட்டு விலகிய பின்பும் அதே வட்டாரத்தில் போட்டி வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்க முடியாது.

4. பங்காளரின் சம்மதமில்லாமல் வியாபாரத்திற் புதிய பங்காளரைச் சேர்க்கமுடியாது. சகல பங்காளரினும் சம்மதம் இல்லாமல் ஒரு பங்காளி தன்னுடைய பங்கை வேறொருவருக்கும் கைமாற்றம் செய்ய முடியாது.

முன்றும் நபருடன் தொடர்பு (Relations with the Third Party)

1. ஒவ்வொரு பங்காளரும் பங்குடைமையின் பிரதிநிதியாகக் கருதப்படவர். (இது ஒப்பந்தத்தில் கூறாவிடிலும் மறைமுகமான நிபந்தனையாகும். இவ்வாறு பிரதிநிதியாக நடக்கும் பொழுது ஏற்படும் நடவடிக்கைகளுக்குப் பங்குடைமையே பொறுப்பாகும். இத்தகைய நிபந்தனைகளை ஒப்பந்தத் தால் கட்டுப்படுத்தவோ அல்லது அதிகாரத்தைக் கூட்டவோ நினைத்தால் ஒப்பந்தத்தில் தெளிவாக எடுத்துக்கூறல் வேண்டும்.

2. ஒவ்வொரு பங்காளரின் பொறுப்பும் வரையறுக்கப்படாது. ஒவ்வொரு பங்காளரும் தனிப்பட்ட முறையிலும், கூட்டாகச் சேர்ந்தும் பங்குடைமை பெற்ற கடன்பேரில் 3-ம் நபருக்குப் பொறுப்புள்ளவர்களாவார்கள்.

3. ஒரு பங்காளர் வியாபாரத்தின் நன்மைக்காக ஒரு செயலைச் செய்யும்போது தவறுதலாகப் பிழை ஏற்பட்டு அதனால் நட்டங்கள் அடைந்தால் பங்குடைமை பொதுவாகப் பொறுப்புள்ளதாக இருக்கும்.

4. ஒரு 3-ம் நபர் ஒரு இயங்கும் பங்காளருக்கு ஒரு கட்டளை அனுப்பினால் அக்கட்டளைக்கு ஏனைய பங்காளர்களோ அல்லது பங்குடைமையோ கட்டுப்பட்டதாகக் கருதப்படும்.

5. ஒரு பங்காளர் பணத்தைப் பிழையான வழியில் செலவு செய்தால் அல்லது ஒரு பங்காளர் பெற்ற பணத்தை வேறொரு பங்காளர்

பிழையான வழியில் பாவித்தால் பங்குடைமையே அவை எல்லாவற்றிற்கும் பொறுப்புள்ளதாகும்.

6. பங்குடைமையின் அவசர கருமத்திற்கோ அல்லது பங்குடைமையின் மூலதனத்தையோ, சொத்தையோ பாதுகாப்பதற்காகவோ ஒரு பங்காளன் பணத்தைச் செலவு செய்யலாம். அப்படிச் செலவு செய்த பணத்தைத் திருப்பிக் கொடுப்பதற்குப் பங்குடைமை பொறுப்புள்ளதாக இருக்கும்.

பங்காளர்களின் வகைகள் (Different Kinds of Partners)

பங்காளர் பல வகைப்படுவர். அவர்கள் பங்குடைமையில் எத்தகைய தொடர்பு கொண்டிருக்கின்றனரோ அதைப் பொறுத்தே பிரிக்கப்படுவர். அதைப் பொறுத்தே அவர்கள் கடமைகளும் பொறுப்புகளும் உள்ளன. பங்காளர் பின்வரும் வகைகளாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளனர்.

1. இயங்கும் பங்காளி - (Active Partner).
2. உறங்கும் பங்காளி - (Sleeping Partner).
3. பெயரளவில் பங்காளி - (Nominal Partner).
4. வயதடையாத பங்காளி - (Minor Partner).
5. கொள்ளும் பங்காளி - Holding-out Partner).

இயங்கும் பங்காளி (Active Partner).

இவர் பங்குடைமையின் சகல நடவடிக்கைகளிலும், நிர்வாகத்திலும் தனது முழு சக்தியையும் ஈடுபடுத்துபவராக இருப்பார். மேலும் இவர் பங்குடைமைக்கு முதலைக் கொண்டு வரலாம் அல்லது தனது முயற்சியை மாத்திரம் கொடுப்பவராக இருக்கலாம். இவர் இயங்கும் பங்காளி என அழைக்கப்படுவர்.

2. தூங்கும் பங்காளி:- (Sleeping Partner)

இவர் சுய விருப்பத்துடனே பங்குடைமையின் நடத்தையிலிருந்தும், நிர்வாகத்திலிருந்தும் விலகிக் கொண்டவர். இவர் 3-ம் பீர்வழிக்கு ஓர் பங்காளியாகவோ அல்லது நேரடியாகப் பொறுப்புள்ளவராகவோ காணப்படமாட்டார். ஆனால் மூலதனத்தில் மாத்திரம் பங்குள்ளவராக இருப்பார்.

3. பெயரளவில் பங்காளி:- (Nominal Partner)

பிரபலியமான ஒருவர் பங்குடைமையின் வளர்ச்சிக்காக தன்னுடைய பெயரை மாத்திரம் உபயோகிக்க அனுமதிப்பார். இவர் மூலதனத்திலும், நிர்வாகத்திலும் பங்குள்ளவராக இருக்க மாட்டார். இவர் இலாபத்தில் பங்குள்ளவராகவும் பங்கில்லாதவராகவும் இருக்கக் கூடும். இவர் பங்குடை

மையில் தனது பெயரை உபயோகிக்க அனுமதி கொடுத்தால் வெளியிலுள்ளவர்கட்கு இவரும் ஒரு பங்காளராகவே காட்சியளிப்பார். ஆகவே 3-ம் பேர்வழிக்கு இவர் பொறுப்புள்ளவராவர்.

வயதடையாத பங்காளி:- (Minor Partner)

இவர் சட்டத்தின்படி பருவவயதை அடையாதவர். ஆனபடியால் எவ்வித ஒப்பந்தமும் செய்யமுடியாது. எனினும் இவர் ஒரு பங்காளியாக ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்டு அவர் வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டிருப்பதால் தன்னுடைய மூலதனப் பங்குக்கு மட்டுமே பொறுப்புள்ளவராக இருப்பார். சட்டத்தின்படி வயதையடைந்ததும் 6 மாதத்திற்குள் பொது மக்களுக்கு தான் பங்காளனாக இருக்க விரும்புகிறாரோ அன்றி இல்லையோ என்பதை விளம்பரப்படுத்த வேண்டும். அதன்பின்னர் தான் அவர் உண்மையான முழுப்பங்காளியாகக் கருதப்படுவர். அதாவது வரையறுக்கப்படாத பங்காளியாகக் கருதப்படுவர். வயதையடையுமுன் ஒப்பந்தங்கள் ஏதாவது செய்திருந்தால் பின் அவர் வயதையடைந்ததும் அவ்வொப்பந்தங்கள் செல்லுபடியாகில் அதைத் தான் அனுமதிப்பதாக ஏற்றுக்கொண்டால் அவ்வொப்பந்தங்கள் செல்லுபடியாகும்.

5. கொள்ளும் பங்காளி:- (Holding-out Partner)

ஒருவர் பங்குடைமையின் பிரதிநிதியாக நடந்தால் அல்லது தெரிந்து கொண்டும் தன்னுடைய பெயரைப் பங்குடைமையில் உபயோகிக்க விட்டால் அதனாலேற்படும் சகல விளைவுகளுக்கும் ஓர் உண்மையான பங்காளியைப் போல் பொறுப்புள்ளவராவர். ஆனால் இவர் பங்குடைமையின் சொத்துக்களுக்கு உரித்துள்ளவராக ஏற்றுக்கொள்ளப்படமாட்டார்.

பங்குடைமை ஒப்பந்தம் (Partnership Agreement)

பங்குடைமை ஒப்பந்தம் எழுத்தில் உள்ளதாகவும், அல்லது கருதப்பட்டதாகவும் (Implied) அல்லது எழுத்தில் இல்லாததாகவும் இருக்கும். எழுத்தில் இல்லாவிடினும் பங்குடைமைச் சட்டத்துக்குக் கட்டுப்பட்டதாக இருக்கும். பங்குடைமை ஒப்பந்தம் முழுவதும் எழுத்தில் இருக்கவேண்டுமென்ற நியதி இல்லை. எனவே பங்காளர் பங்குடைமை இல்லை என்று நினைத்தாலும் பங்குடைமை ஒப்பந்தம் எழுதாவிடினும் சட்டம் இதை ஒரு பங்குடைமையாகவே கருதும். நீதிமன்றம் வியாபார நடத்தைபிவிருந்தே இது பங்குடைமையா இல்லையா என்பதை அறிந்துகொள்ளும். ஒரு பங்குடைமை வியாபாரத்திற்கு ஒப்பந்தம் ஒன்று அவசியம். இது ஒரு உறுதியாக (Deed) எழுதி முத்திரையிடப்பட்டுப் பதிவு செய்யப்பட்டபிற்பின், பெறுமதி உள்ளதாகக் காணப்படும். இப்படிச் செய்யப்பட்டிருந்தால் பிற்காலத்தில் ஏற்படும் பிணக்குகளைத் தீர்ப்பதற்கு உதவியாக இருக்கும். இது பங்குடைமையைச் செம்மையாக நடாத்துவதற்கு உதவியாக இருக்கும். பங்குடைமை ஒப்பந்தம் பின்வருவனவற்றைக் கொண்டதாக இருக்கும்.

1. பெயர்ச் சரத்து:- (Name Clause)

பங்காளரால் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட பெயர் ஒப்பந்தத்தில் எழுதப்பட்டிருத்தல் வேண்டும். இராசா, இராணி, முடிசூடாமன்னன் ஆகிய பெயர்கள் முதற்பெயரில் அடங்கியுள்ளதாக இருக்கக்கூடாது.

2. வியாபாரத்தின் தன்மையும் காலமும்:-

(Nature and Duration of Business)

இச்சரத்து வியாபாரம் ஆரம்பித்த கருத்தும், நோக்கமும் எவ்வளவு காலத்துக்கு நடக்கவேண்டுமென்றும் காட்டும்.

3. மூலதன அளிப்பு:- (Capital Contribution)

ஒவ்வொரு பங்காளரும் ஒரு தொகைப் பணத்தை பங்குடைமை மூலதனத்துக்காகக் கொடுத்தல் வேண்டும். ஆனால் சிலசமயங்களில் சிலர் மூலதனமின்றி பங்காளராகச் சேர்க்கப்படுவர். மூலதனத்தில் பங்கெடுப்பது கட்டாயமில்லை. இவர்கள் மேற்பார்வை செய்யும் சக்தி வாய்ந்தவராக அல்லது நிர்வாகத்தில் திறமையுள்ளவராக இருப்பார்கள். இவர்கள் மூலதனம் இன்றிப் பங்காளராகச் சேர்த்துக்கொள்ளப்படுவர். இதனால் பங்காளர்களின் மூலதனம் சமகை இருக்கமாட்டாது.

4. இலாபப் பங்கீடு:- (Distribution of Profits)

பங்குடைமை ஒப்பந்தத்தில் இலாபநட்டம் என்ன விகிதத்தில் பங்காளரிடையே பங்கிட்டுப்படும் என்று குறிப்பிடப்படாவிடின் சமமாகவே பிரிக்கப்படும். அநேகமாக ஒப்பந்தத்தில் இலாபநட்ட வீதம் குறிக்கப்பட்டிருக்கும். சிரேட்ட பங்காளருக்கு இலாபநட்டத்தில் கூடுதலான பங்குவீதமும், கனிட்ட பங்காளருக்குக் குறைவான பங்குவீதமும் வழங்கப்படும்.

5. நிர்வாக உரிமைகள்:- (Management Rights)

பங்குடைமை ஒப்பந்தத்தில் நிர்வாக உரிமை பற்றிக் கூறுவிடில் பங்காளர் சமஉரிமை உள்ளவர்களாகத் திகழ்வார். அநேகமாகப் பங்குடைமை ஒப்பந்தத்தில் பங்காளர்களின் உரிமை வரையறுத்துக் காட்டப்பட்டிருக்கும். உதாரணமாக முயற்சி செய்யும் பங்காளருக்கு சகல அதிகாரங்களும் வழங்கப்பட்டிருக்கும். தூங்கும் பங்காளருக்கு எதுவித அதிகாரங்களும் வழங்கப்பட்டிருக்கப்படமாட்டாது. ஒப்பந்தத்தில் அவர்கள் அதிகாரங்களும் பிரித்துக் காட்டப்பட்டிருக்கும். ஒரு பங்காளர் விற்பனைப் பகுதிக்கு பொறுப்புள்ளவராக இருப்பார். மற்றவர் கொள்வனவுப் பகுதிக்கு மேற்பார்வையாளராக இருப்பார். மற்றவர் நிதிப்பகுதியை பார்வையிடுவர். இப்படியே வேலைகளும் அதிகாரங்களும் பிரிக்கப்பட்டிருக்கும்.

6. நிறுவனத்தின் (Firm) கணக்கும் வங்கிகளின் கணக்கும்:- (Accounts of the firm and Banking Firms)

பங்குடைமை ஒப்பந்தத்தில் கணக்கு என்ன முறையில் வைக்கப்பட வேண்டுமென்று குறிப்பிட்டிருந்தல் வேண்டும். பங்குடைமையின் வங்கிக் கணக்கை யார் நடாத்துவார் என்பதையும் குறிப்பிடவேண்டும். வங்கிக் கணக்கு பங்குடைமையின் பெயரில் இருந்தல் வேண்டும். காசோலையில் அனுமதிக்கப்பட்ட பங்களாளரே கையொப்பம் இடல்வேண்டும். இதுபோல ஏனைய கைமாற்றம் செய்யக்கூடிய உண்டியல்களுக்கும் இவர்களே கையொப்பம் இடுவர்.

7. உடன்பாடு:- (Provision)

பங்களாளர் இறந்தால், முறிந்தால், இளைப்பாறினால் அல்லது பங்குடைமை கலைக்கப்படும் பொழுதுள்ள நடைமுறைகள் (Provision in the case of death, insolvency and retirement of a Partner and dissolution of the Firms)

பங்குடைமைச் சட்டத்தின்படி பங்களாளர் இறந்தால் அல்லது முறிந்தால் அல்லது இளைப்பாறினால் பங்குடைமை கலைக்கப்படும். பங்குடைமை நீடிய காலத்துக்கு இருப்பதற்காக உறுதிப்படுத்த வேண்டுமாகில் பங்குடைமை ஒப்பந்தத்தில் இப்படியான சூழ்நிலை ஏற்பட்டால் என்ன செய்ய வேண்டுமென்பதை எடுத்துக் காட்டவேண்டும். அப்படிக்காட்டினால் பங்குடைமை நீடிய காலத்துக்கு நிலைத்து நிற்கும்.

8. பங்களாளர் சம்பளமும், எடுக்கும் பணமும்:- (Drawings and Remuneration Partners)

பங்களாளருக்கு நிலையான ஊதியம் எடுப்பதற்கு அதிகாரமில்லை. ஆனால் இலாபத்திற் பங்குரிமை உள்ளவர்களாக இருப்பர். ஒப்பந்தத்தில் இதைக் கூறுவிடில் சம்பங்களாளராகவே கருதப்படுவர். ஒப்பந்தத்தில் விகிதம் கூறப்பட்டிருந்தால் அவ் விகிதத்தின்படியே இலாபம் பங்கிடப்படும். எனினும் இவருக்குக் காலத்துக்குக் காலம் சுய பாவிப்புக்கு ஒரு தொகை எடுக்க அதிகாரம் உண்டு. ஒருவருடத்துக்கு எடுக்கக்கூடிய பணத் தொகையின் எல்லை, ஒப்பந்தத்திற் காட்டப்பட்டிருக்கவேண்டும். சில சமயங்களில் நிரந்தரமான சம்பளம் எடுக்கும் பங்களாளர்கள் இருப்பார்கள். இது பங்குடைமை ஒப்பந்தத்திற் காட்டப்பட்டிருந்தல் வேண்டும். இவர்கள் ஊதியம் பெறும் பங்களாளர் என்று கூறப்படுவர். இப் பங்களாளர் பங்குடைமையின் முழுநேர உத்தியோகத்தராகக் கடமையாற்றுவர்.

9. நடுநிலைக்கு விடல்:- (Provision For Arbitration)

பங்களாளர்களுக்கிடையே பிணக்குகள் ஏற்பட்டால் நீதிமன்றத்திற்குச் சென்று பணத்தையும், நேரத்தையும் சக்தியையும் வீணாக்காமல்

இருக்கும் பொருட்டு, ஒரு நடு நிலைமையாளரை நியமித்திருந்தால் பங்குடைமை பிரச்சனையின்றித் தொழில்புரியும். தொடர்ந்து நீதிமன்றம் செல்வதாற் பங்குடைமையின் நன்மதிப்பு அழிந்துவிடும். இதைக் காப்பாற்றும் பொருட்டு ஒரு நடுநிலைமையாளரை நியமிக்க பங்குடைமை ஒப்பந்தத்தில் கூறப்பட்டிருத்தல் வேண்டும். இவரின் தீர்ப்பு இரண்டு பகுதிக்கும் நியாயமுள்ளதாகவும் பங்காளரைக் கட்டுப்படுத்தக்கூடியதாகவும் இருக்கும்.

பங்குடைமையைப் பதிவு செய்தலும், பதிவு செய்யாவிடில் ஏற்படும் விளைவுகளும்

(Registration and effects of Non-registration of Partnership)

வர்த்தக நிறுவனமோ, அல்லது தனியாரோ, இலங்கையில் ஒரு வியாபார நிலையம் ஆரம்பித்து வியாபாரம் செய்து வந்தால் அவர் தனது முழுப் பெயரையோ அல்லது பங்காளர் பெயரையோ அவ் வியாபார நிலையத்துக்குச் சூட்டியிருந்தால் அதைப் பதிவு செய்யவேண்டிய அவசியமில்லை. வியாபாரத்தின் பெயரைப் பதிவு செய்வதற்கு, பதிவாளருக்குத் தபால் மூலமாகவோ அல்லது நேரடியாகவோ பின்வரும் விபரங்கள் அடங்கிய ஒரு அறிக்கையை அனுப்ப வேண்டும்.

அ. வியாபாரத்தின் பெயர்.

ஆ. வியாபாரத்தின் பொதுத்தன்மை.

இ. வியாபாரத்தை நடாத்தும் முக்கியமான இடம்.

ஈ. வியாபாரியின் பழைய, புதிய முழுப் பெயரையும், அவரின் தேசிய இனத்தையும் வழமையாக இருக்கும் விலாசத்தையும், ஏனைய பங்காளர்கள் தங்களுடைய தொழிலையும், தொழிலைப் பற்றிய விபரத்தையும் அறிவிக்க வேண்டும்.

உ. அவ்வியாபாரம் தொடங்கிய திகதி.

ஊ. இவ்வறிக்கை பங்காளர் எல்லோராலும் கையொப்பமிடப்பட்டு ஒரு சத்தியக் கடதாசி மூலம் உறுதிப்படுத்தப்பட்டிருத்தல் வேண்டும். வியாபாரம் தொடங்கி 14 நாட்களுக்குள் இவ்வறிக்கையைச் சமர்ப்பிக்கவேண்டும். வேறு ஏதாவது மாற்றங்கள் ஏற்படுமாயின் அவற்றைப் பதிவு செய்தல் வேண்டும்.

பதிவு செய்யப்படாவிடின் அதன் விளைவுகள்.

(Effects of Non Registration)

பங்குடைமைச் சட்டத்தின்படி பதிவு செய்யப்படாத ஒரு நிறுவனம் (Firm) பல குறைபாடுகளுக்கள்ளாகும். பதிவு செய்யப்பட்ட நாள்

தொடக்கம் சுதந்திரம் உள்ளதாக விளங்கும். பதிவுசெய்யப் படாவிடில் பின்வரும் குறைபாடுகள் ஏற்படும்.

அ. ஒவ்வொரு பங்காளியும் அல்லது தனி நபரும் பதிவுசெய்யப் படாமல் இருக்கும் ஒவ்வொரு நாளுக்கும் 100 ரூபாய் அபராதம் கட்டவேண்டும். இது பங்காளர் எல்லோரினதும் பெயரில் இருந்தால் அல்லது தனிப்பட்ட ஒருவரின் பெயரில் இருந்தால் பதிவு செய்யவேண்டியதில்லை. வேறு ஏதும் பெயரில் இருந்தாற் கட்டாயம் பதிவுசெய்யவேண்டுமென்று சட்டத்திற் கூறப்பட்டுள்ளது உதாரணமாக S. ஸ்ரீதரும், V. பாலனும் ஒரு பங்குடைமையை ஆரம்பித்து அதற்கு S. ஸ்ரீதர் V. பாலன் ஸ்டோர்ஸ் (Stores) என்று பெயரிட்டால் இதைப் பதிவுசெய்யவேண்டியதில்லை. ஆனால் இப்பங்குடைமைக்கு வெலிங்டன் ஸ்டோர்ஸ் (Wellington Stores) என்று பெயரிட்டால் இது கட்டாயமாகப் பதிவுசெய்யப்படவேண்டும். ஆனால் பதிவாளருக்கு குற்றம் செய்தவரை நீதிமன்றத்தினால் தண்டிக்காமல் ஒரு குறைந்த தண்டனையைவிதிக்க அதிகாரமுண்டு. இவ்வாறே பதிவு செய்யப்படாத நிறுவனம் அல்லது தனி நபர் வியாபாரம் சம்பந்தமான ஒப்பந்தங்களில் ஏதாவது தகராறு ஏற்பட்டால் அதனை நீதிமன்றத்தில் தாக்கல் செய்ய முடியாது. நீதிமன்றத்தில், இப்பதிவு செய்யாமை தவறுதலாலோ அல்லது ஏனைய பங்காளர்களின் ஊக்கபின்மை காரணமாகவோ பதிவு செய்யப்படவில்லையென்று போதியளவு காரணம் காட்டினால் இவ்வொப்பந்தங்களை நீதிமன்றத்திற் தாக்கல் செய்ய நீதிமன்றம் அனுமதி கொடுக்கும்.

ஆ. ஒரு நிறுவனம் (Firm) பதிவு செய்யப்படாமல் இருக்கும் பொழுது சட்ட நடவடிக்கை 3-ம் நபர்மேல் எடுக்கமுடியாது.

இ. ஆனால் 3-ம் நபர் அல்லது வெளியாட்கள் இப்பதிவு செய்யப்படாமையால் பாதிக்கப்பட மாட்டார்கள்.

ஈ. ஒருவர் ஒரு குறிக்கப்பட்ட தொகையை நிறுவனத்திடம் கடன்பட்டவராய் இருந்தாராகிலும், இவருக்கு நிறுவனம் இன்னும் கூடிய தொகைக்கு கடன்பட்டு இருந்தால் இவ்விரண்டு தொகைக்குமுள்ள வித்தியாசத்தைக் குறித்த பங்காளருக்குக் கொடுக்க முடியாது. ஆனால் நிறுவனம் கொடுக்கவேண்டிய முழுத்தொகையையும் கொடுத்தே ஆக வேண்டும். அவரிடமிருந்து வரவேண்டிய தொகையை நிறுவனம் எதிர்பார்க்க முடியாது. உதாரணமாக 'அ' நபர் 3000 ரூபாயும் 'ஆ' நபர் 4000 ரூபாயும் கொடுக்க வேண்டியிருந்தால், மேலும் நிறுவனமானது 'அ'வுக்கு 4000 ரூபாவும் 'ஆ'வுக்கு 5000 ரூபாவும் கொடுக்க வேண்டியிருந்தால் நிறுவனம் 'அ'வுக்கு 1000 ரூபாவும் 'ஆ'வுக்கு 1000 ரூபாவும் கொடுத்துப் பிணக்கைத் தீர்க்க முடியாது, சட்டம் இதற்கு இடம் கொடுக்காது. சட்டத்தின்படி நிறுவனமாவது 'அ'விற்குக் கொடுக்க வேண்டிய 4000 ரூபாவையும், 'ஆ'விற்குக் கொடுக்கவேண்டிய 5000 ரூபாவையும்

கொடுத்தே தீரவேண்டும். அவர்கள் நிறுவனத்திற்குக் கொடுக்க வேண்டிய தொகைக்குக் கட்டுப்பட்டவர்களாக இருக்க மாட்டார்கள்.

உ.. ஒரு பங்காளர் நிறுவனத்திற்கு எதிராகவோ அல்லது ஏனைய பங்காளருக்கு எதிராகவோ நிறுவனம் பதிவு செய்யப்படாமல் இருக்கும் வரை வழக்குத் தொடரமுடியாது. ஆனால் பங்குடைமையைக் கலைக்கும் ஒரு சந்தர்ப்பத்தில் மட்டும் நீதிமன்றத்தின் உதவியைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

பங்குடைமையானது பதிவு செய்யப்படாமலிருக்கும் வரையிலும் ஏனைய பங்காளர்மேல் நீதிமன்றத்தில் வழக்குத்தொடரமுடியாது.

பதிவு செய்யப்படாமல் இருக்கும் எந் நிறுவனத்தின் நடவடிக்கையும் சட்டமுற்பாடு உள்ளதாக இருக்கும். ஆனால் எப்பங்காளர்களுடன் உள்ள பிணக்குகளையோ அல்லது வெளியாட்களுடன் இருக்கும் பிணக்குகளையோ (Dispute) தீர்ப்பதற்கு நீதிமன்றத்தின் உதவியை எதிர்பார்க்க முடியாது. இதன் கருத்து என்ன வெனில் வெளியாட்கள் கொடுக்கவேண்டிய கடனை அறவிடுதல் கடினமாக இருக்கும். தற்கால வியாபாரத்தில் வாடிக்கைக் காரர்களுடன் பற்றுவுரவு வைப்பது வழமையாகும். இப்பேறப்பட்ட சூழ்நிலையில் கட்டாயமாக பங்காளிகள் தங்கள் பங்குடைமையையோ நிறுவனத்தையோ பதிவு செய்தல்வேண்டும். பதிவு செய்யாமல் இருப்பதால் ஏற்படும் குறைபாடுகள் நிறுவனத்தையோ பங்குடைமையையோ பதிவு செய்தவுடன் நிவிர்த்தி செய்யப்படுகின்றது. கர்பனி பதிவு செய்யப்படாவிடின் 3 ஆம் பேர்வழியிடமிருந்து வரவேண்டிய கடனை வழக்குவைத்தும் அறவிடமுடியாது. ஆனால் இதை அறவிடவேண்டுமானால் பின் என்னுடும் பதிவு செய்துவிட்டு வழக்குவைத்துப் பணத்தை அறவிட்டுக் கொள்ளலாம்.

செட்டிவிஸம் (Chettivilasam)

நீதிமன்றமானது செட்டிகளின் நிறுவனங்களைப் பங்காளரின் முழுப் பெயர் இல்லாது அவர்கள் முதற்பெயர் மட்டும் இருந்தாலும் அதை ஒரு பெயராக ஏற்றுக்கொள்ளும். உதாரணமாக K. V. M. என்றால் அது நிறுவனத்தின் பெயராகும். ஒரு வெளியாள் ஒரு சொத்தை K. V. M., க்கு கொடுத்ததாக இருந்தால் அது தனிவியாபாரிக்குக் கொடுத்ததாகக் கருதப்படமாட்டாது. நிறுவனத்துக்குக் கொடுத்ததாகவே கருதப்படும்.

பங்குடைமை கலைக்கப்படும் காரணங்கள்

(Dissolution of Partnership)

“கலைத்தல்” என்றால் பங்குடைமை முடிந்ததற்கு அர்த்தமாகும். பங்குடைமை கலைக்கப்பட்டதும் அதன் சொத்துக்கள் எல்லாவற்றையும் விற்று பின்வரும் முறையில் பங்கிடப்படும்.

- அ. நிறுவனம் வெளியாட்களுக்குக் கொடுக்கவேண்டிய கடனையும் வெளியாட்கள் நிறுவனத்துக்குக் கொடுத்த கடனையும், திருப்பிக் கொடுக்க வேண்டும்.
- ஆ. பங்காளர்கள் கம்பனிக்குக் கொடுத்த முற்பணங்களையும் திருப்பிக் கொடுக்க வேண்டும்.
- இ. பங்காளர் மூலதனமாகக் கொடுத்த பங்கைத் திருப்பிக் கொடுக்க வேண்டும். இதன் பின்பும் ஏதாவது தேறினால் அவர்கள் இலாபநட்டத்தைப் பிரிக்கும் விகிதப்படி பங்காளர்களுக்குப் பிரித்துக் கொடுக்க வேண்டும்.

பங்குடைமை கலைப்பதற்குப் பின்வரும் வழிகள் இருக்கின்றன,

1. நீதிமன்றத்தின் உதவியுடன்
2. நீதிமன்றத்தின் உதவியின்றி

1. நீதிமன்றத்தின் உதவியுடன்:- (With Court Help)

- அ. ஒரு பங்காளர் சித்தசுவாதீனம் அடைந்தால்.
- ஆ. தொழில் செய்யக்கூடிய வல்லமையை இழந்தால்.
- இ. நன்நடத்தையில்லாமல் நடந்தால்.
- ஈ. தொடர்ந்து ஒப்பந்தங்களை முறியடித்துக் கொண்டிருந்தால்
- உ. ஏனைய பங்காளரின் சம்மதமின்றித் தன் பங்கை விற்றால்.
- ஊ. வியாபாரம் தொடர்ந்து நட்டமடைந்து வந்தால்.
- எ. வேறு ஏதாவது திருப்திகரமாக நியாயம் இருந்தால் நீதிமன்ற உத்தரவுடன் பங்குடைமையைக் கலைக்கலாம்.

2. நீதிமன்ற உதவியின்றிப் பங்குடைமை கலைத்தல்:-

(Without Court Help)

- அ. ஒப்பந்தம் மூலமாக
- ஆ. பங்காளர் ஒற்றுமையுடன்
- இ. நிறுவனமோ அல்லது ஒரு பங்காளரோ முறிந்தால், அல்லது ஒரு விரோதியின் நாட்டில் உள்ளவர் இவ்வூர்ப் பங்குடைமையில் இருந்தால்.
- ஈ. பின்வரும் சூழ்நிலை ஏதாவது ஏற்பட்டால்,
- அ. பங்குடைமையின் கால எல்லை முடிந்தால்.
- ஆ. பங்குடைமையின் குறிக்கப்பட்ட தொழில் முடிந்தால்.

இ. ஒரு பங்காளர் முறிந்தால்.

ஈ. ஒரு பங்காளர் இறந்தால்.

ஒருவருக்கு ஒருபங்காளர் கடன் கொடுக்கவேண்டியிருந்து அக்கடன் கொடுக்கமுடியாமல் இருந்தால் அவர் பங்காளியின் பங்குடைமைச் சொத்தைக் கைப்பற்றுவாராயின் ஏனைய பங்காளிகளின் சம்மதத்துடன் பங்குடைமை கலைக்கப்படும்.

உ. அறிவித்தல் முடிமாத:- (Notice)

பங்காளர் அனைவரும் சுயநிரூப்பத்தாற் பங்குடைமையில் சேர்ந்து இருந்தால் ஒரு பங்காளன் 14 நாள் அறிவித்தல் கொடுத்துப் பங்குடைமையைக் கலைக்கலாம்.

பங்குடைமையின் நன்மைகள் (Advantages of Partnership)

பங்குடைமை வியாபாரமானது இயந்திர உற்பத்தி ஆரம்பமாவதற்கு முன்பு சிறிதளவு உற்பத்தியும், உள்ளூர்ச் சந்தை (Local Market) அல்லது பிரதேச (Regional) எல்லைக்குள் வியாபாரம் நடக்கும்பொழுது, சிறப்புற்று விளங்கியது. அக்காலத்தில் வியாபாரத்தை நடத்தும் பொழுது வரையறுக்கப்பட்ட அமைப்போர் சத்தியும் (Organising Power) போதியனவாக இருந்தது. தனி வியாபாரத்துடன் ஒப்பிட்டுப் பார்க்குமிடத்து பங்குடைமை பல நன்மைகள் உடையதாகக் காணப்படுகிறது.

1. தனி வியாபாரத்திலும் பார்க்கப் பங்குடைமையில் அதிகமான மூலதனத்தைச் சேர்க்கலாம். பலரிடம் இருக்கும் சேமிப்பை ஒன்றாக்கி வியாபாரத்தை நடத்தலாம்.

2. இங்கு பலவிதமான வியாபார வல்லுநர், தொழில் நுட்பத்திறமை, நிர்வாகத்திறமை, அமைக்கும்சக்தி முதலியனவற்றில் திறமை வாய்ந்தவர்களாக இருப்பார்கள். இவ் ஒவ்வொருவருடைய திறமையையும் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

3. ஒரு பங்குடைமையை ஆரம்பிப்பதும் பதிவு செய்தலும் சுலபமானது. பதிவு செய்தல் அவசியமில்லை. இதில் பங்காளிகள் தாமாகவே வீரும்பித் தங்கள் அனுமதியைக் கொடுத்தால் அது பங்குடைமையாகும். தமது பங்குடைமையின் நோக்கத்தையும், ஒப்பந்தத்தையும், நேரத்துக்குத் தகுந்தவாறு சுலபமாக மாற்றிக்கொள்ளலாம். பங்குடைமை கம்பனியிலும் பார்க்க அதிக நெகிழ்ச்சி (Flexibility) உள்ளது.

4. பங்குடைமையானது நன்னம்பிக்கையால் ஏற்பட்ட ஓர் ஒப்பந்தமாகும். இப்படியான பங்குடைமையைக் கலைப்பதும் சுலபமானது. ஒரு பங்காளர் ஏனைய பங்காளருக்குப் 14 நாட்கள் முன்னறிவித்தல் கொடுத்து பங்குடைமையைக் கலைக்கலாம். பங்குடைமை கலைப்பதைப் பற்றியும் ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடப்பட்டிருக்கும்.

5. பங்குடைமையின் முக்கியமான வியாபார விடயங்களைத் தங்களுக்குள்ளேயே இரகசியமாக (Secret) வைத்துக் கொள்ளலாம். வருடாந்தக் கணக்கையும் விளம்பரப்படுத்த வேண்டுமென்று கட்டாயப்படுத்தப்படவில்லை. ஆனால் சட்டப் பதிவுபெற்ற கணக்காளரைக் கொண்டு பரிசோதனை செய்தல் வேண்டும்.

6. பங்குடைமையில் வரையறுக்கப்படாத பொறுப்பு இருப்பதால் கடன் பெறுவதும் சுலபமாக இருக்கும். ஏனெனில் பங்குடைமையின் சொத்தை விடப் பங்காளருக்குரிய சொந்தச் சொத்தையும் பறிமுதல் செய்யலாம். அவர்களின் சொந்தச் சொத்துக்களும் பொறுப்பாய் இருப்பதால் உத்தேச வியாபாரத்திற் (Speculation) கவலையீனமாக இறங்கமாட்டார்கள். உத்தேச வியாபாரம் அநேகமாகச் சூதாட்டம்போல் இருக்கும். இவ்வியாபாரத்தால் பெருந்தொகை ஈட்டம் அல்லது இலாபம் அடையமுடியும்.

பங்குடைமையின் தீமைகள் (Disadvantages)

1. வியாபாரம் பெருந்ததும் பங்குடைமை திருப்திகரமான தாபனமாகப் பயன்படாது. முக்கியமாகத் தற்காலத்தில் தொழிற்சாலை உற்பத்திமுறை (Factory System) இருப்பதாலும், பெருந் தொகையான விநியோக (Large Scale Distribution) முறை இருப்பதாலும் பங்குடைமைத் தாபனமும் தனியார் தாபனமும் போதியனவாகக் காணப்படுவதில்லை. பெருந்தொகையான சூலதனமும், அமைப்பீடார் சக்தியும் தொழிற் சக்தியும் (Technical skill) கூட்டுப் பங்குத் தொகுதிக் கம்பனியில்தான் காணலாம். கூட்டுப் பங்குத்தொகுதிக் கம்பனிகள் சர்வதேச வியாபாரத்துக்கும், பேரளவு வியாபாரத்துக்கும் மிகவும் உதவியாக இருக்கின்றன.

2. ஒரு பங்குடைமைக்கு நிரந்தரமான வாழ்க்கையும், உறுதிநிலையும் (Stability) இல்லை. ஒரு பங்காளர் இறந்தால் அல்லது முறிந்தால் பங்குடைமையின் வாழ்க்கை முடிந்துவிடும். ஒரு கூட்டுப் பங்குத் தொகுதிக் கம்பனிச் சட்டத்தின்படி தனி ஆளாகக் (Legal Person) கருதப்படும். ஒரு தனி மனிதன்மேல் எப்படி வழக்குத் தொடர முடியுமோ அல்லது அவர் மற்றவர் மேல் எப்படி வழக்குத் தொடர முடியுமோ, அல்லது அவர் எப்படிச் சொத்துக்களுக்குப் பூரண உரிமை உடையவராகக் காணப்படுகிறாரோ, அதுபோல கம்பனியும் ஒரு தனி ஆளாகக் கருதப்படும். ஒரு பங்காளர் இறந்தால், அல்லது முறிந்தால், அல்லது ஒரு இயக்குநர் தொழிலு விட்டு விலகினால், அல்லது இறந்தால் கூட்டுப் பங்குத் தொகுதிக் கம்பனி கலைக்கப்பட மாட்டாது. ஆனால் பங்குடைமையோ கலைக்கப்பட்டுவிடும். கூட்டுப் பங்குத்தொகுதிக் கம்பனிகளில் பங்காளரின் பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்டுள்ளது (Limited liability). இப்படி வரையறுத்திருப்பதால் அவர்கள் பொறுப்பு தாம் எடுத்த பங்கு முழுவதும் கட்

டாவிட்டால் மிகுதிக்கே பொறுப்புள்ளவராவார். அவர்கள். சொந்தச் சொத்துக்களுக்கு ஆபத்து இல்லை. ஆதலால் உலகத்திற் தற்பொழுது கூட்டுப் பங்குத்தொகுதிக் கம்பனியே வளர்ந்து வருகிறது. இதன்மூலம் அதிக மூலதனம் சேர்க்கவும், பெருமளவு விநியோகம் செய்யவும் முடியும். இதனால் பங்குடைமையின் சிறப்பு பல நாடுகளிற் குன்றிவருகிறது. இதனால் பணக்காரர்கள் பங்குடைமையில் இறங்கமாட்டார்கள். இதற்காகப் பங்குடைமையைச் சொந்தக் கம்பனியாக (Private Limited Co.) மாற்றிக் கொண்டார்கள். இதனாற்றான் இங்கிலாந்திற் பங்குடைமையைக் காப்பாற்றுவதற்காக அரசாங்கம் வரையறுக்கப்பட்ட பங்குடைமையை (Limited Partnership) ஆரம்பித்துள்ளது. இலங்கையில் வரையறுக்கப்பட்ட பங்குடைமை இல்லாதபடியால் தனிக் கம்பனிகள் இடம் பெற்றுள்ளன.

3. கம்பனியில் இருக்கும் பங்காளர் இலதவாகப் (Freely) பங்குகளைக் கைமாற்றும் செய்யலாம். ஆனால் பங்குடைமையில் இது கடினம். எல்லாப் பங்காளர் சம்மதமின்றிப் பங்குகளை கைமாற்றும் (Transfer) செய்ய முடியாது. ஏனைய பங்காளரின் சம்மதமின்றிப் பங்குகளைக் கைமாற்றும் செய்தால் பங்குடைமையைக் கலைக்கலாம்.

4. பொதுமக்களுக்குப் பங்குடைமையில் அவ்வளவு நம்பிக்கை ஏற்படுவதில்லை. கணக்குகள் விளம்பரப் படுத்தாதபடியாலும், மற்றும் சட்டக் கட்டுப்பாடுகள் இல்லாதபடியாலும் மக்களுக்கு அதிக நம்பிக்கை இல்லை.

கூட்டுப் பங்குத் தொகுதிக் கம்பனி I
(Joint Stock Company) I

கூட்டுப் பங்குத்தொகுதிக் கம்பனியின் வரைவிலக்கணமும்
அதன் முக்கிய அம்சமும்

வியாபாரத் தாபனங்களில் மிகவும் முக்கியத்துவம் பெற்றது கூட்டுப் பங்குத்தொகுதிக் கம்பனியாகும். தொழிற்புரட்சி ஆரம்பித்த காலமுதல் உலகிலுள்ள முதலாளித்துவ நாடுகளில் இக் கூட்டுப் பங்குத்தொகுதிக் கம்பனிகள் வளர்ந்து வருகின்றன. இயந்திரங்களினால் ஏராளமான பொருட்களை உற்பத்திசெய்ய முடியுமாதலால் இதற்கு அதிக மூலதனம் வேண்டப்படுகின்றது. இம்மூலதனத்தைத் தனி வியாபாரத்திலோ, பங்குடைமையிலோ சேர்ப்பது மிகவும் கடினம். தனி வியாபாரத்திலும், பங்குடைமையிலும் போதிய முதலைப் பெறமுடியாததால் பேரளவு உற்பத்தி செய்ய முடியாது. இதனால், பெறும் இலாபமும் குறைவாகவே இருக்கும். தனிவியாபாரம் பங்குடைமை, போன்றவற்றின் பொறுப்பு வரையறுக்கப்படாததாகும். அத்துடன் இத்தாபனங்களுக்கு நீடிய வாழ்வும் இல்லை. மேற் கூறப்பட்ட குறைபாடுகளை நிவர்த்தி செய்யும் பொருட்டே கூட்டுப் பங்குத்தொகுதிக் கம்பனிகள் உருவாக்கப்பட்டன. தற்காலத்தில் கூட்டுப் பங்குத்தொகுதிக் கம்பனிகள் மூலமாகவே வியாபாரத்திற்கும், உற்பத்திக்கும் தேவையான மூலதனத்தைப் பெறலாம் என்பது எல்லோராலும் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட கருத்தாகும். உற்பத்தியிலும், வியாபாரத்திலும் புரட்சி உண்டாவதற்குக் கூட்டுப் பங்குத்தொகுதிக் கம்பனிகளே காரணமாக இருந்தன எனலாம். சட்டம், கூட்டுப் பங்குத்தொகுதிக் கம்பனிகளை ஒரு செயற்கை மனிதனைப்போலக் கருதும். இதற்குப் பொதுவான ஒரு முத்திரையும் நிரந்தர வாழ்க்கையும் உண்டு. ஜஸ்டிஸ் லிண்ட்லே பிரபு (Lord Justice Lindley) கூட்டுப் பங்குத்தொகுதிக் கம்பனியைப் பற்றிக் கூறும் வரைவிலக்கணம் பின்வருமாறு: “கூட்டுப் பங்குத்தொகுதிக் கம்பனியானது, மக்களிடம் பங்கு முதலை பொறுப்பாகக் கொடுத்து முதலைப் பெற்றுக்கொண்டு தொழிலை நடாத்தி இதனால் வரும் இலாபங்கட்டங்களை அங்கத்தவர்களுக்கிடையே பகிர்ந்துகொள்ளும் நோக்கத்தோடு தன்னிச்சையாக இயங்கிவரும் தாபனமாகும். இதன் விளக்கத்தை ஆராய்மிடத்து “ஒரு கம்பனி ஒரு தன்இச்சையான (Voluntary) சங்கம், அல்லது பல மக்கள் பணம் கொடுத்தோ அல்லது பணத்தைப் பொதுப் பங்குமுதலுக்குக் கொடுத்தோ அம்மூலதனத்தை ஒரு தொழிலில் உபயோகித்து அதன்மூலம் வரும் இலாபங்கட்டங்களைப் பங்குதாரர்களிடையே பங்கிடும ஒரு தாபனமாகும், இவ்வாறுகச் சேர்க்கப்பட்ட பொதுப் பங்குமுதலின்

பெறுமதி பணத்தினுற் குறிக்கப்பட்டுக் கம்பனியின் மூலதனமாகக் கருதப் படும். இப்படியாகக் கொடுக்கப்படும் பணம் யாருக்கு உரியதோ அவர்கள் கம்பனியின் அங்கத்தவர்களாவார்கள். ஒவ்வொரு அங்கத்தவராலும் கொடுக்கப்பட்ட மூலதன வீதம் பங்கு (Share) எனப்படும். இப்பங்குக ளுக்குக் குறிக்கப்பட்ட பெறுமதி உண்டு. கம்பனியின் மூலதனம் பங்குக ளாகப் பிரிக்கப்பட்டிருக்கும். (சொந்தக் கம்பனியில்லாவிடில்) பொதுவாக இப்பங்குகள் கூட்டுப்பாடின்றி கைமாற்றம் செய்யப்படக்கூடியவை.”

கூட்டுப் பங்குத்தொகுதிக் கம்பனியின் முக்கிய தன்மைகள் (Main Characteristics of a Joint Stock Company)

மேற்கூறப்பட்ட வரைவிலக்கணத்தை ஆராய்ந்து பார்க்கும்பொழுது பின்வரும் முக்கிய அர்சங்களைக் காணலாம்.

1. இது சட்டத்தினால் ஆளப்படும் ஓர் தனிமனிதனைப் போன்றதாகும்.
2. அரசாங்கக் கம்பனிப் பதிவுப்பகுதியில் பதிவு செய்யப்பட்ட ஓர் தாபனமாகும்.
3. இதன் மூலதனம் ஒரு குறிக்கப்பட்ட தொகையான மக்களிடமிருந்தே பெறவேண்டுமென்ற கூட்டுப்பாடுடையதல்ல.
4. வங்கித் தொழிலில் ஈடுபடுவதாயினும் பத்துக்கு மேற்பட்ட அங்கத்தவர்கள் இருப்பினும் கம்பனி பதிவு செய்யப்பட வேண்டும்.
5. வியாபாரத்தில் ஈடுபடும் கம்பனிகளும், ஏனைய கம்பனிகளும் இருபதுக்கு மேற்பட்ட அங்கத்தவர்கள் இருப்பின் பதிவு செய்யப்பட வேண்டும்.
6. பொதுக் கம்பனியில் குறைந்த பட்சம் ஏழு அங்கத்தவர்களாவது இருக்க வேண்டும்.
7. சகல வழக்குக் கருமங்களுக்கும் வேண்டிய எல்லா ஆவணங்களிலும் (Documents) கம்பனியின் பொது முத்திரையைப் பொறிக்க வேண்டும். எப்பொழுதும் முத்திரை கம்பனி இயக்குநர்களின் பாதுகாப்பில் (Custody) இருக்கும். இது கம்பனியின் கையொப்பத்துக்குப் பதிலாக உபயோகிக்கப்படும்.
8. கம்பனிப் பங்காளர்களின் பொறுப்பு அவர்கள் எடுத்த பங்கின் முகப்பெறுமதி அளவிற்கே வரையறுக்கப்பட்டதாக இருக்கும். கம்பனி முறிந்த நேரத்திலும் பங்காளரின் சொந்தச் சொத்து கம்பனிக் கடனைத் தீர்ப்பதற்கு அறவிடப்படமாட்டாது.

9. கம்பனியின் உத்தரவின்றிப் பங்காளர்கள் தங்களுடைய பங்குகளைத் தாம் நினைத்தபொழுது இலகுவாகக் கைமாற்றம் செய்ய முடியும்.

ஒரு கம்பனிக்குப் பிரத்தியேகமான சட்ட வாழ்வு (Separate Legal Entity) கொடுக்கப்பட்டதால் அதன் வியாபாரம் நிரந்தரமாக நடைபெறும். ஒரு பங்காளர் அல்லது ஒரு இயக்குனர் இறந்தால், முறிந்தால், புத்திசுவாதீனமுற்றால் கம்பனியின் வாழ்வு பாதிக்கப்படமாட்டாது. கம்பனியின் வியாபாரம் தொடர்ந்து நடர்த்தப்படும்.

கம்பனிகளின் வகைகள் (Kinds of Companies)

இலங்கைக் கம்பனிச் சட்டத்தின்படி முன்று வகையான கம்பனிகளைப் பதிவு செய்யலாம். அவையாவன:

1. உத்தரவாதத்தால் வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனிகள்:-
(Companies limited by guarantee)
2. வரையறுக்கப்படாத கம்பனிகள் (Unlimited Companies)
3. பங்குகளால் வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனிகள்:-
(Companies Limited by Shares)

உத்தரவாதத்தால் வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனிகளும், பங்குகளால் வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனிகளும் பொதுக் கம்பனிகளாக அல்லது சொந்தக் கம்பனிகளாக இருக்கலாம். வரையறுக்கப்படாத கம்பனிகள் தனிக் கம்பனிகளாக மாத்திரம் இருக்கலாம். மேற்கூறப்பட்ட பதிவு செய்யப்பட்ட கம்பனிகளுடன் பாராளுமன்றச் சட்டத்தினால் நிறைவேற்றப்பட்ட சட்டமுறைக் கம்பனிகளையும் (Statutory Companies) சாசனக் கம்பனிகளையும் (Chartered Companies) சேர்த்துக் கொள்ளலாம். ஆனால் இவ்விரண்டு வகைக் கம்பனிகளும் இலங்கையில் இல்லை.

1. உத்தரவாதத்தால் வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனிகள்:
(Companies Limited by Guarantee)

இவ்வாறான கம்பனிகள் பெரும்பாலும் இலாபம் பெறும் நோக்குடன் ஆரம்பிக்கப்பட்டவையல்ல. இவை கல்வி, விஞ்ஞானம், கலை, கலாச்சாரம், விளையாட்டுப் போன்ற பொது நலனை முன்னேற்றுவதற்காக (Promote) உருவாக்கப்பட்ட கம்பனிகளாகும். பொதுவாக இவ்வாறான கம்பனிகளுக்குப் பங்குமுதல் (Share Capital) இல்லை. இக்கம்பனிகளின் அங்கத்தவர்கள், கம்பனி முறிந்தால் தாங்கள் ஒரு குறித்த தொகையைக் கொடுப்பதாக உத்தரவாதம் (Guarantee) அளிப்பார்கள். இது கம்பனிகளின் கடனைத் தீர்ப்பதற்கு அதன் சொத்துக்கள் போதாவிடின் தாங்கள் குறிப்பிட்ட தொகைப் பணத்தைச் சொந்த சொத்திலிருந்து கொடுப்பதாக உத்தரவாதம் அளித்தலைக் குறிக்கும்.

2. வரையறுக்கப்படாத கம்பனிகள்:- (Unlimited Companies)

இத்தகைய கம்பனிகள் முறிந்த காலத்தில் அல்லது கலைக்கும்போழுது (Liquidation) அக்கம்பனிகளின் சொத்துக்களை விற்று கடனைத் தீர்க்கப் போதாவிடின் மிகுதி அங்கத்தவர்களின் சொந்தச் சொத்திலிருந்து தனித் தும், ஒருமித்தும் கம்பனி பெற்ற கடனைக் கொடுக்க கடமைப்பட்டவராவர். இது வரையறுக்கப்படாத பொறுப்புகள் எனப்படும். ஆகவே இக்கம்பனி களிலுள்ள அங்கத்தவர்களின் பொறுப்பு வரையறுக்கப் படாததாகும். எனவே, பங்குடைமைக்கும் இவ்வாறான வரையறுக்கப்படாத கம்பனிகளுக் கும் பொறுப்பில் (Liability) வித்தியாசம் இல்லை. ஆகவேதான் இவ்வா றான கம்பனிகள் குறைவாகக் காணப்படுகின்றன.

பங்குகளால் வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனிகள்

(Companies Limited by Shares)

இப்படியான கம்பனிகள் சொந்தக் கம்பனிகளாகவும், பொதுக் கம்பனி களாகவும் இருக்கலாம். இப்படியான கம்பனிகளில் உள்ள பங்காளர்களின் கடன் பொறுப்பு அவர்கள் எடுத்துக்கொண்ட பங்குகளின் பெறுமதியின் அளவிற்கு வரையறுக்கப்பட்டிருக்கும். இதன் கருத்து என்னவெனில் ஒவ்வொரு பங்காளரும் தாம் எடுத்துக்கொண்ட பங்கின் பெறுமதிக்கு மட்டுமே கம்பனிபெறும் கடன்களுக்கு பொறுப்புடையவராக இருப்பர். உ. + ம். ஒரு வர் 10/= ரூபாய் பெறுமதியான பங்கொன்றை எடுத்தால் கம்பனி இயங் கும்போழுதோ அல்லது முறிந்துவிட்டாலோ அவர் எடுத்த 10/= ரூபாய்ப் பங்குக்கு மாத்திரமே பொறுப்புடையவராய் இருப்பர். இதற்குமேல் அவர் ஒரு சதமேனும் கூடுதலாகக் கொடுக்கத் தேவையில்லை.

சாசனக் கம்பனிகள் (Chartered Companies)

இவை அரசரின் சாசனத்தால் உருவாக்கப்பட்ட கம்பனிகளாகும். இக்கம்பனிகளின் அதிகாரமும் நடைமுறையும் சாசனத்தில் கூறப்பட்டிருக்கும். இச்சாசனத்தில் கூறப்பட்ட சட்ட திட்டங்களைச் சாசனக் கம்பனிகள் மீறினால் அரசர் அல்லது இராச்சியம் அச்சாசனத்தை வாபஸ் பெற்றுவிடும். இதன் காரணமாக இக்கம்பனிகள் விசயபாரத்தைத் தொடர்ந்து நடத்தமுடியாத நிலை ஏற்படும். இத்தகைய கம்பனிகள் 17-ம், 18-ம் நூற்றாண்டுகளில் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. கிழக்கிந்தியக் கம்பனியும் (East India Company) இங்கிலாந்து வங்கியும் (Bank of England) இத்தகைய சாசனக் கம்பனிகளுக்கு ஓர் எடுத்துக்காட்டாக விளங்குகின்றன.

சட்டமுறைக் கம்பனிகள் (Statutory Companies)

இவை பாராளுமன்றத்தில் நிறைவேற்றப்பட்ட ஒரு விசேட சட்டத்தினால் உருவாக்கப்பட்ட கம்பனிகளாகும். இவை முக்கியமாகப் பொதுப் பயன்பாடு (Public Utility) உள்ள தாபனங்களாகும். (உதாரணமாக புகையிரதச் சேவை, மின்சார சேவை, நீர் விநியோகம், வாயு விநியோகம் (Gas Supply) போன்றன.) இலங்கையில் மக்கள் வங்கி, இவ்வகைக் கம்பனிகளுக்கு ஓர் உதாரணமாகும்.

வரையறுக்கப்பட்ட சொந்தக் கம்பனிகள்

(Private Limited Companies)

சொந்தக் கம்பனிகளின் பங்குகளைக் கைமாற்றம் செய்யமுடியாது. இதில் இரண்டு முதல் ஐம்பது வரை பங்காளர் இருக்கலாம். இக்கம்பனிகளும் ஏனைய கம்பனிகளைப்போலக் கட்டாயமாகப் பதிவு செய்யப்பட வேண்டும். கம்பனிகளின் வருடாந்தக் கணக்குகளை ஒரு பதிவுபெற்ற கணக்காளரைக் கொண்டு பரிசோதனை செய்வது அவசியம். ஆனால் இக்கணக்குகளைப் பொதுமக்கள் அறியும் வண்ணம் விளம்பரப்படுத்தத் தேவையில்லை. அங்கத்தவர்கள் நேரடியாக நிர்வாகத்தை நடாத்தாமல் சம்பளம் கொடுத்து அமர்த்தப்பட்ட உத்தியோகத்தர்களே நிர்வாகத்தை நடாத்தி வருவர். இக்கம்பனிகளின் பங்குகளைப் பொதுமக்கள் வாங்கும்படி தாண்டமுடியாது.

சொந்தக் கம்பனிக்கும், பொதுக் கம்பனிக்குமுள்ள வேற்றுமைகள்

1. சொந்தக் கம்பனியில் ஆகக் குறைந்தது இரண்டு அங்கத்தவர்களும், கூடியபட்சம் ஐம்பது அங்கத்தவர்களும் இருக்கலாம். பொதுக் கம்பனியாயின் 7 அங்கத்தவர்களுக்குக் குறையாது எத்தனை அங்கத்தவர்களும் இருக்கலாம்.
2. சொந்தக் கம்பனிகளில் இருக்கும் பங்காளர்கள் தங்களுடைய பங்குகளைப் பொதுமக்களுக்குக் கைமாற்றம் செய்யமுடியாது. பொதுக் கம்பனியாயின் பங்காளர்கள் தம் பங்குகளைச் சுய விருப்பத்தின்படி கைமாற்றம் செய்யலாம்.
3. சொந்தக் கம்பனியானது பொதுமக்களை அதன் மூலதனப் பங்குத் தொகையை அல்லது தொகுதிக் கடனை வாங்கும்படி அழைக்க (Invite) முடியாது.

மேற்கூறியவற்றிலிருந்து ஒரு சொந்தக் கம்பனி ஒரு பெரிய பங்குடைமையைப்போல் இருப்பதை அவதானிக்க முடிகிறது. இதில் வேறு நன்மைகளும் உண்டு. பங்காளரின் பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்டிருக்கிறது. அத்துடன் இத்தகைய கம்பனிகள் மூலம் கூட்டு வாழ்க்கையை (Corporate-Life) அனுபவிக்கமுடிகிறது.

பொதுக் கம்பனியிலும் பார்க்க சொந்தக் கம்பனிக்கு கம்பனிச் சட்டம் சில சலுகைகளை அளித்திருக்கிறது. இங்கு சட்டக் கட்டுப்பாடு குறைவாகவே காணப்படுகிறது. உதாரணமாக சொந்தக் கம்பனிபானது கம்பனி உருவாக்கற் பத்திரம் (Certificate of Incorporation) பெற்றுவுடன் வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்கலாம். மேலும் பொதுக் கம்பனியைப் போல வியாபாரப்பத்திரமோ (Trading Certificate) வியாபார ஆரம்பப் பத்திரமோ (Certificate of Commencement of Business) முன் விவரண அறிக்கையை விளம்பரப்படுத்த வேண்டிய அவசியமோ; அல்லது தகவல் அறிக்கைக்குப் பதிலான அறிக்கை சமர்ப்பிக்க வேண்டியதோ; (Statement in lieu of Prospectus) அல்லது சட்டமுறைக் கூட்டம் (Statutory Meeting) கூட்ட வேண்டியதோ, அல்லது சட்டமுறை அறிக்கை தயாரிக்க வேண்டியதோ இல்லை.

கம்பனி உருவாக்கும் முறை (Formation of Companies)

இலங்கை கம்பனிச் சட்டப்படியே கம்பனிகளை ஆரம்பிக்க வேண்டும். தனிக்கம்பனியை உருவாக்க சட்ட உடன்பாடு அவசியமில்லை. அப்படி சட்ட உடன்பாடுகள் இருப்பின் இவ்வகையான கம்பனிகளை உருவாக்க சில நடைமுறைகள் வகுக்கப்பட்டுள்ளன. கூட்டுப் பங்குத்தொகுதிக் கம்பனியை உருவாக்குவதில் உள்ள நடைமுறையை நான்கு வகைகளாகப் பிரிக்கலாம்.

1. ஆரம்பநிலை (Promotion Stage)
2. உருவாக்கல் நிலை (Incorporation Stage)
3. மூலதன நிலை (Raising of Share Capital)
4. வியாபாரப் பத்திரம் (Trading Certificate)

1. ஆரம்பநிலை: (Promotion Stage)

ஒருவரோ அல்லது பலரோ ஒரு கம்பனியை ஆரம்பிக்கும் நோக்கத்துடன் அதற்கான ஏற்பாடுகளை செய்பவர்கள் கம்பனி ஆரம்பிப்போர்கள் எனப்படுவர். இவர்கள் கம்பனியை ஆரம்பிப்பதில் நல்ல அனுபவமும், ஆற்றலும் பெற்றிருப்பர். எவ்வளவு மூலதனம் வேண்டுமென்றும், இம் மூலதனத்தை எத்தனை ரூபா பெறுமதியான எத்தனை பங்குகளாகப் பிரிக்க வேண்டுமென்றும், எவ்வெவ்வகையில் எவ்வளவு தொகை மூலதனத்தைப் பெறுவது என்றும் தீர்மானம் செய்வர். தீர்மானம் செய்த பின் கம்பனியை ஆரம்பிப்பதற்கு (Floatation of a Company) வேண்டிய நடைமுறைகளை எடுப்பர். இவர்கள் கம்பனியைப் பதிவு செய்து கம்பனிப் பதிவாளரிடம் உருவாக்கற் பத்திரம் (Certificate of Incorporation) பெறும் பொருட்டுத் தேவையான ஆவணங்களைத் (Documents) தயாரிப்பதற்காகச் சட்டவல்லுனர்களுடனும் காரியதரிசியுடனும் கலந்தாலோசிப்பர்.

2. உருவாக்கல் நிலை (Incorporation Stage)

ஒரு கூட்டுப் பங்குத் தொகுதிக் கம்பனியை பதிவுசெய்வதற்குக் கம்பனிப் பதிவாளருக்குப் பின்வரும் பத்திரங்களைத் தாக்கல் (File) செய்ய வேண்டும்:-

1. அமைப்புப் புற விதிகள் (Memorandum of Association)
2. அமைப்பு அக விதிகள் (Article of Association)
3. தலைமைக் காரியாலயத்தின் விலாசமும் அறிக்கையும் (Notice and the Address of Head Office)
4. ஒரு கம்பனியை உருவாக்குவதற்கு வேண்டிய சகல சட்டங்களும் பூர்த்தியாக்கப்பட்டுள்ளன என்பதை ஒரு சட்ட விதி உறுதி அறிக்கை (Statutory declaration) மூலம் அறிவித்தல் வேண்டும்.
5. இயக்குனர்களின் பெயர், விலாசம், தொழில் அடங்கிய ஒரு பட்டியல் (List)
6. இயக்குனர்கள், தாம் இயக்குனர்களாக இருப்பதற்கு சம்மதம் தெரிவிப்பதாக எழுத்தில் சம்மதக் கடிதம் கொடுத்தல் வேண்டும்.
7. இயக்குனர்கள் தாங்கள் தகுதிப் பங்குகள் (Qualification shares) எடுத்துக் கொள்வதாகச் செய்துகொண்ட ஒப்பந்தம்.

கடைசி மூன்று (5, 6, 7) ஆவணங்களும் வரையறுக்கப்பட்ட சொந்தக் கம்பனியைப் (Private Ltd. Company) பதிவு செய்வதற்காகக் கம்பனிப் பதிவாளருக்கு அனுப்பவேண்டிய அவசியமில்லை.

மேற்கூறப்பட்ட ஆவணங்கள் எல்லாவற்றுடனும் தேவையான மூல தனத்துக்கேற்ற முத்திரைக் கட்டணம் (Stamp duty) பதிவுக் கட்டணம் (Registration Fees) பத்திரங்களைச் சேர்க்கும் கட்டணம் (Filing Fees) முதலியனவற்றையும் கம்பனிப் பதிவாளரிடம் சமர்ப்பிக்க வேண்டும். பதிவாளர் மேற்கூறப்பட்ட ஆவணங்கள் சரியானவையாகவும், திருப்திகரமானவையாகவும் இருந்தால் உருவாக்கற் பத்திரம் வழங்குவர். ஒரு சொந்தக் கம்பனி இவ்வுருவாக்கற் பத்திரம் பெற்றதும் வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்கலாம். ஆனால் ஒரு பொதுக்கம்பனியானது வியாபாரம் ஆரம்பிப்பதற்கு இதைவிட இன்னுமீரு பத்திரங்களும் பெற்றுக் கொள்ள வேண்டும். இப்பத்திரங்களை வியாபாரப் பத்திரம் (Trading Certificate) வியாபார ஆரம்பப்பத்திரம் (Certificate of Commencement of Business) என்று கூறப்படும்.

3. முலதன நிலை (Raising of Share Capital)

ஒரு பொதுக் கம்பனியை உருவாக்கியதன் பின்னர் இயக்குநர்கள் முன் விவரணத்தை (Prospectus) கம்பனிப் பதிவாளரிடம் தாக்கல் (File) செய்வார்கள். அத்துடன் முன் விவரணத்தைப் பத்திரிகைகளில் பொதுமக்கள் பார்வையிட்டதும் முதலீடு செய்ய விரும்புபவர்கள் (Investors) கம்பனியின் வங்கியாளரிடமிருந்து பங்கு முதலீட்டுக்குரிய விண்ணப்பப் பத்திரங்களை இலவசமாகப் பெற்று, அவற்றை நிரப்பி விளம்பரத்திற் குறிக்கப்பட்ட விண்ணப்பக் கட்டணத்துடன் விளம்பரத்திற் கூறப்பட்ட வங்கியிடம் சமர்ப்பிக்க (Submit) வேண்டும். இவ்வங்கியானது தாம் பெற்ற விண்ணப்பப் பத்திரங்களைக் கம்பனிக்கு அனுப்பும். இவ் விண்ணப்பப்பத்திரங்களைக் கம்பனி பெற்றதும் இயக்குநர்கள் விண்ணப்பங்களை அலசி ஆராய்ந்து பங்குகளை ஒதுக்கல் (Allotment of Shares) செய்ய ஆரம்பிப்பார்கள். ஒதுக்கல் செய்யப்பட்டவர்களுக்கு பங்குப் பத்திரங்களை (Shares Certificates) ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்தில் (Due Course) அனுப்புவார்கள். நிராகரிக்கப்பட்ட (Rejected) விண்ணப்பகாரர்களுக்கு நிராகரிப்புக்கடிதங்கள் (Letters of Regret) அனுப்புவார்கள்.

4. வியாபாரப் பத்திரம் பெற்றுக்கொள்ளுதல் (Obtaining Trading Certificate)

ஒரு பொதுக் கம்பனியானது இப்பத்திரம் இல்லாமல் வியாபாரம் ஆரம்பிக்க முடியாது. இப்பத்திரத்தைப் பதிவாளரிடமிருந்து பெற்றுக் கொள்வதற்குப் பின்வரும் உறுதியறிக்கைகளைத் (Declaration) தாக்கல் செய்ய வேண்டும்.

- அ. முன் விவரண அறிக்கையில் கூறப்பட்ட இழிவுக்கட்டணம் (Minimum Subscription) பெற்றுக்கொள்ளப்பட்டதாகவும்.
- ஆ. இயக்குனர்கள் தங்கள் தகுதிப் பங்குகளை (Qualification Shares) எடுத்துக் கொண்டதாகவும், அதற்குரிய பணம் கட்டப்பட்டதாகவும்.
- இ. வியாபாரத்தை ஆரம்பிப்பதற்கு முன்பு சமர்ப்பிக்க வேண்டிய சகல சட்டவிதிகளும் பூர்த்திசெய்யப்பட்டது என்றும் அறிவிக்க வேண்டும்.

மேற்கூறியவற்றைச் சமர்ப்பித்தவுடன் கம்பனிப் பதிவாளர் வியாபாரப் பத்திரத்தைக் கம்பனிக்கு வழங்குவார்கள். இதைப் பெற்றதும் ஒரு பொதுக் கம்பனியானது எவ்வித தடையுமின்றி வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்கலாம்.

மேற்கூறிய முக்கிய ஆவணங்களைப் பற்றிய சிறு குறிப்புகள்
அமைப்புப் புற விதிகள்
(Memorandum of Association)

இதுவே கம்பனியின் அத்திபாரமெனலாம். இது கம்பனி, பங்களா ருடன் நடந்து கொள்ள வேண்டிய சட்ட விதிகளைக் குறிக்கும். (Constitution) இது "மாற்ற முடியா உரிமைப் பத்திரம்" (Charter) என்றும் அழைக்கப்படும். இப்பத்திரத்தில் இருக்கும் எச்சரத்தையும் (Clause) மாற்றுவது மிகவும் கடினம். இப் புறவிதி பின்வரும் சரத்துக்களைக் கொண்டதாக இருக்கும்.

1. பெயர்ச் சரத்து (Name clause)

இச் சரத்தில் கம்பனியின் பெயரைக் கூறவேண்டும். இப்பெயரின் முடிவில் வரையறுக்கப்பட்டது (Limited) என்னும் சொல் இருக்க வேண்டும். ஆரம்பிப்போர் கம்பனியின் பெயரைத் தீர்மானித்ததும் கம்பனிப் பதிவாளருடன் தொடர்பு கொண்டு இப் பெயரை வைக்கலாமா அல்லது வைக்க முடியாதா என்பதைத் தீர்மானிக்க வேண்டும். சில பெயர்களை வைக்க முடியாது. ஏற்கனவே தாபிக்கப்பட்டிருக்கும் கம்பனிகளின் பெயர் அல்லது அதைச்சார்ந்த பெயர்களையும் வைக்க முடியாது அரசர் (Regal) இராசா (King) பேரரசு (Imperial) என்னும் பெயர்களையோ, அல்லது அதைத் தழுவும் பெயர்களையோ, அல்லது அரசாங்கத்திற்கு ஆதரவுகாட்டும் பெயர்களையோ, பொதுமக்களை ஏமாற்றும் நோக்கத்துடன் உபயோகிக்க முடியாது. முன்னூலதாகக் கம்பனியின் பெயரானது வரையறுக்கப்பட்டது என்ற சொல்லுடன் முடிவடைய வேண்டும்.

2. பதிவு செய்யப்பட்ட அலுவலகம்:

(The Registered office of the Company)

1. அமைப்புப் புற விதியானது கம்பனியின் பதிலுலுவலகம் எம் மாகாணத்தில் இருத்தல்வேண்டும் என்பதைக் குறித்தல் வேண்டும்.
2. கம்பனி உருவாக்கி 28 நாட்களுக்குள் ஒரு பதிவு செய்யப்பட்ட அலுவலகம் தாபிக்கப்படல் வேண்டும்.

மேற்கூறிய காலத்துள் பதிலுலுவலகம் பதிவு செய்யப்பட்டாக வேண்டும். இப்பதிலுலுவலகம் எம்மாகாணத்தில் உள்ள நீதிமன்றத்தின் நிர்வாக எல்லைக்குள் இருக்கிறதோ அம் மாகாணத்தில் உள்ள நீதிமன்றத்தின் நிர்வாக எல்லைக்குள் அடங்கி வரும். அம் மாகாணத்தில் இருக்கும் பதிலுலுவலகத்தை வேறு மாகாணத்திற்கு மாற்றவேண்டுமாயின் ஒரு விசேட தீர்மானத்தை (Resolution) ஈற்றவேற்றி நீதி மன்றத்தின் அனுமதி பெற

வேண்டும். மாகாணத்துள் மாற்றுவதாயின் நீதிமன்ற உத்தரவு தேவையில்லை. பதிவாளர் உத்தரவு போதுமானது. ஆனால் ஒரு இராச்சியத்திலிருந்து இன்னொரு இராச்சியத்துக்கு மாற்றுவதாயின் நீதிமன்ற உத்தரவு பெற வேண்டும்.

3. நோக்கச் சரத்து (Object Clause)

இதுவே கம்பனியின் நிகவும் முக்கியமான சரத்தாகும். இது கம்பனியின் அதிகாரத்தைக் (Power) குறிக்கும். வேறு அதிகாரத்துக்குச் சட்டம் இடங் கொடுக்கும் வரையும் அமைப்புப் புறவிதிகளில் கூறிய அதிகாரக்கட்டுப்பாட்டை மீறமுடியாது. இவ்வதிகாரக் கட்டுப்பாட்டை மீறினால் சட்டத்துக்கப்பாற்பட்ட (Ultra Vires) செயலாகவே கருதப்படும். இக் கம்பனியின் நோக்கத்தை அல்லது அதிகாரத்தை மாற்றுவதாயின் நீதிமன்ற அனுமதி பெறவேண்டும்.

4. பொறுப்புச் சரத்து: (Limitation of Liability)

கம்பனிப் பங்குகள் வரையறுக்கப் பட்டுள்ளதாயின் அமைப்புப் புறவிதி இதைக் குறிப்பாக எடுத்துக் காட்டவேண்டும். 'வரையறுக்கப்பட்டது' என்னும் பதம் பிழையான முறையில் பாவிக்கப்பட்டால் உபயோகித்தவர் தண்டனைக்குள்ளாவார். உத்தரவாதத்தால் வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனிகளுக்கும் (Ltd., by Guarantee) வரையறுக்கப்பட்டது என்னும் பதம் இருக்கவேண்டும். 'வரையறுக்கப்பட்டது' என்பதின் அர்த்தம் என்னவென்றால் ஒரு பங்காளி எடுத்த பங்கின் முகபெறுமதிக்கு (Face Value) மட்டுமே பொறுப்புள்ளவராவார். உதாரணமாக ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட பங்காளி பத்து ரூபா பெறுமதியான பத்துப் பங்குகள் எடுத்தாராயின் அப்பங்காளி ரூபா நூறுக்கு மட்டுமே பொறுப்புள்ளவராவார். இத்தொகைக்கு மேல் ஒரு சதமாயினும் சொந்தச் சொத்திலிருந்து கொடுக்கவேண்டிய நிலை ஏற்படாது.

5. கைமுதல் சரத்து: (Capital Clause)

இச் சரத்தின்படி கம்பனியினுடைய பதிவு செய்யப்பட்ட மொத்த மூலதனம் எவ்விதமான பங்குகளாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளன என்பதும், ஒவ்வொரு வகையான பங்குகளின் முகப் பெறுமதியும் இந்தச் சரத்தில் குறிக்கப்பட்டிருக்கும். எப்பொழுதும் இச் சரத்தை ஆக்கும்போது அனுமதித்த அல்லது பதிவுசெய்யப்பட்ட மூலதனத்தை ஓரளவு தேவையான மூலதனத்திலும் பார்க்கக் கூடுதலாகப் பதிவு செய்வது வழக்கம். ஏனெனில் வியாபாரத்தை விஸ்தரிக்கும் போது இச் சரத்தை மாற்றாமல், வழங்காமலிருக்கும் பங்குகள்மூலம் மூலதனத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

இம் மூலதனத்தை மாற்றம் செய்யும்போது ஒரு சாதாரண தீர்மானத்துடன் மாற்றம் செய்துகொள்ளலாம்.

6. சங்க வழங்கல் சரத்து: (Association and Subscription Clause)

பங்குகளால் வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனிகளின் புறவிதி சங்கச்சரத்துடன் முடிவடைகின்றது. இதன்படி வழங்குவோர் (Subscribers) தாம் விரும்பி ஒரு கம்பனியை உண்டாக்கினர் என்பதை உறுதிப்படுத்தி, தாம் பங்குகளை எடுப்பதாகச் சம்மதம் கொடுப்பர். இதில் பெயர், விலாசம் எடுத்துக் கொண்ட பங்குகளின் தொகை, எத்தகைய பங்குகள் எடுக்கப்பட்டன என்பதைக் குறிப்பிடவேண்டும். குறைந்தது ஏழு பேராவது பொதுக் கர்பனியின் அமைப்புப் புற விதியில் கையொப்பமிட்டிருத்தல் வேண்டும். அத்துடன் இவர்கள் குறைந்தது ஒரு பங்காவது வைத்திருத்தல் வேண்டும். இப் புறவிதியில் கையொப்பமிடுவோர் “இயக்குனர்கள்” என்று அழைக்கப்படுவர்.

தோற்றுவிப்பாளர் கடமைகள்

1. தாங்கள் எடுத்த பங்குகளின் தொகைக்குரிய பணத்தைக் கொடுக்க வேண்டும்.
2. அமைப்புப் புறவிதியில் (Memorandum of Association) கையொப்பமிட வேண்டும்.
3. ஆரம்ப இயக்குனர்களை நியமிக்க வேண்டும்.
4. ஆரம்ப இயக்குனர்களைத் தெரிவு செய்யும்வரை இவர்கள் இயக்குனராகக் கடமையாற்றவேண்டும்.

அமைப்பு விதிகள் (Articles of Association)

“விதிகள்” என்றால் ஆரம்பத்திற் தயாரித்த கம்பனி அகவிதிகள் அல்லது சட்டத்தில் கூறப்பட்ட விதிமுறைகள் (Regulations) ஆகும். அகவிதிகள் இயக்குனர்களால் ஆரம்பத்தில் எழுதப்பட்டதாக இருக்கும். இவர்கள் இதைத் தயாரிக்காவிடில் கம்பனிச் சட்டத்தில் உள்ள அகவிதியைப் பின்பற்ற வேண்டும். இயக்குனர்கள் அகவிதி தயாரித்து ஏற்றுக் கொள்வார்களாயின் அது:-

1. அச்சடித்து இருக்க வேண்டும்.
2. பந்தி பந்தியாகப் பிரித்து இலக்கமிடப்பட்டிருத்தல் வேண்டும்.
3. இதில் பத்து ரூபா பெறுமதியான முத்திரை இணைத்திருத்தல் வேண்டும்.
4. புறவிதியில் கையொப்பமிட்டோர் இதிலும் கையொப்பமிட்டிருத்தல் வேண்டும். கையொப்பமிடும்பொழுது குறைந்தது ஒரு சாட்சிக்கு முன்பாவது கையொப்பமிட்டிருத்தல் வேண்டும். இதற்கு சாட்சிகளும் கையொப்பமிடுதல் வேண்டும்.

கம்பனியின் புற விதியானது கம்பனி உருவாக்கிய நோக்கத்தையும் அதன் அதிகாரத்தையும், அதிகார எல்லையையும் காட்டும். புறவிதியில் கூறப்பட்ட நோக்கத்தை அடைவதற்குக் கையாளும் சட்ட திட்டங்களை அகவிதி கூறும். அகவிதியானது கம்பனி நிர்வாகத்தின் தொடர்பையும், கட்டுப்பாட்டையும், வழியையும் காட்டும். முக்கியமாகப் பங்காளர்களுக்கும் கம்பனிக்குமுள்ள தொடர்பை நிர்ணயித்துக் காட்டுகிறது.

ஒவ்வொரு கூட்டுப் பங்குத்தொகுதிக் கம்பனிக்கும் ஒவ்வொரு அக விதி இருக்க வேண்டும். இது நாளுக்குநாள் கம்பனியில் நடக்கவேண்டிய கருமங்களின் சட்டதிட்டங்களைக் குறிக்கும். ஒவ்வொருவகையான பங்களாளரின் உரிமையையும், பங்குகளை அழைக்கும் (Calls) முறையையும், பொதுக் கூட்டங்கள் (General Meetings) கூடும் முறையையும், வாக்கு எப்படி எடுக்கவேண்டுமென்பதையும், பங்குகளை எவ்வாறு கைமாற்றம் செய்ய வேண்டுமென்பதையும், பங்குகளை எச்சூழ்நிலையில் ஒப்படைக்க வேண்டுமென்பதையும், (Surrender) பங்குகள் பறிமுதல் செய்யும் பொறுப்பு களையும், கம்பனியின் வேறு முக்கியமான நிர்வாக விடையங்களையும் கம்பனியின் அகவிதியில் குறிப்பிடவேண்டும்.

கம்பனியின் அகவிதி, புறவிதியாகிய இவ்விரண்டு ஆவணங்களும் ஒன்றுக்கொன்று நிரப்பும் தன்மை உள்ளன (Complementary). கம்பனியின் புறவிதி மிகவும் முக்கியமான ஆவணமாகும். அகவிதி அதிலும் குறைந்த முக்கியத்துவமுள்ளதாகும். கம்பனியைப் பற்றிப் படிக்கும் பொழுது இவ்விரண்டையும் சேர்த்து ஒன்றாகப் படிக்க வேண்டும்.

மேற்கூறப்பட்ட ஆவணங்களைத் தாக்கல் செய்ததும் கம்பனி உருவாக்கற் பத்திரம் கிடைக்கும். (Certificate of Incorporation) இப் பத்திரம் கிடைத்தவுடன் ஒரு பொதுக் கம்பனி வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்க இயலாது; சொந்தக் கம்பனியாக இருந்தால் வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்கலாம். வியாபாரத்தை ஆரம்பிப்பதற்குக் கம்பனிப் பதிவாளரிடம் வேறு ஆவணங்களும் தாக்கல் செய்தல்வேண்டும். இதில் முக்கியமானது முன் விவரண அறிக்கையாகும் (Prospectus).

முன்விவரணம் (Prospectus)

இது பொதுமக்களுக்குக் கம்பனியைப் பற்றிய முழுவிவரத்தையும் அறிவிப்பதற்காகத் தயாரிக்கப்பட்ட ஒரு அறிக்கையாகும். கம்பனியை உருவாக்கியதும் அதனை ஆரம்பிப்போர் அதற்கு மூலதனம் தேடவேண்டும் இம் மூலதனத்தைப் பெறும் பொருட்டு மக்களுக்கு அழைப்புவிட வேண்டும். கம்பனிச் சட்டமானது முன் விவரணத்தைப் பின்வருமாறு எடுத்துக் காட்டுகிறது “எவ்வித அறிக்கை, சுற்றறிக்கை, விளம்பரம் அல்லது பங்குகளில் முதலீடு செய்யும்படி பொதுமக்களை வரவழைத்தல் அல்லது கம்பனித் தொகுதிக் கடனை வாங்குவதற்கு வேண்டிய அழைப்புகளை அனுப்புதலாகும்.

முன் விவரணத்தின் ஒரு பிரதியைக் கம்பனிப் பதிவாளரிடம் தாக்கல் செய்ய வேண்டும். ஒவ்வொரு முன்விவரணத்திலும் பின்வருவன அடங்கி இருக்கும். அமைப்புப் புறவீதியின் சாரம், இயக்குனர்களின் பெயரும் விலாசமும், நிர்வாகப் பதிலாளர், வங்கியாளர், வழக்கறிஞர், கணக்குப் பரிசோதகர் முதலியோரின் பெயர்களும் மொத்தப் பங்கு மூலதனமும், அதன் வகைகளும் பிரிவுகளும், ஆரம்பச் செலவும் (Preliminary Expenditure) ஒவ்வொருவிதமான பங்குகளுக்குமுரிய வாக்குரிமை, ஆரம்ப ஒப்பந்தங்கள் (Preliminary Contracts) கம்பனியின் பதிவுசெய்யப்பட்ட தலைமை அலுவலகம் என்பனவாகும்.

கம்பனி ஆரம்பிப்போர் முன் விவரண அறிக்கையில் ஒவ்வொரு சரத்தையும் தயாரிக்கும்போது, மிகவும் கவனமாக இருத்தல் வேண்டும். ஏனெனில் பங்காளர் பின்பு முன் விவரண அறிக்கையில் இருக்கும் சரத்துக்கள் பிறை அல்லது தங்களைப் பிறையான வழியில் கொண்டு சென்றது என்று கூறினால் இதன் முழுப் பொறுப்பும் ஆரம்பிப்போரையும் 'இயக்குனர்களையும்' சாரும். பாதிக்கப்பட்ட பங்காளர் தங்கள் பங்குப் பணத்தைத் திருப்பித் தரும் வண்ணமும் கேட்கலாம். சரத்துக்களைப் பிறை இல்லாமல் பாதுகாப்பதற்காக இயக்குனர்கள் வழக்கறிஞர்களைக் கொண்டு முன்விவரணத்தைத் தயாரிப்பார்கள்.

ஒப்பு உறுதியாளர் ஒப்பந்தம் (Underwriting Contract)

கம்பனியை ஆரம்பிப்போர் (Promoters) கம்பனியை வெற்றிகரமாக ஆரம்பிக்க ஒழுங்குகள் செய்ய வேண்டும். இதற்கு ஒப்புறுதியாளருடன் (Underwriters of shares) தொடர்பு கொள்ளல் வேண்டும். ஒப்புறுதியாளர் கம்பனியின் இழிவுக்கட்டணம் (Minimum Subscription) அல்லது மொத்தமாக அளித்த மூலதனம் வழங்கப்படும் என்பதற்கு உத்தரவாதம் (Guarantee) அளிக்கவேண்டும். பொதுமக்களுக்குப் பங்குகளை வழங்க முடியாவிடில் ஒப்புறுதியாளர் வழங்கமுடியாத மிகு திப்பங்குகளை ஏற்றுக் கொள்வதற்குக் கட்டுப்பட்டுள்ளார். "இழிவுக் கட்டணம்" என்றால் அளிக்கப்பட்ட மூலதனத்தின் ஒரு பகுதியாகும். ஒரு கம்பனி வியாபாரத்தை ஆரம்பிப்பதற்கு இவ் விழிவுக் கட்டணம் அவசியம் தேவை. ஒப்புறுதியாளர் இவ்வாறு உறுதிப்படுத்துவதால் பொதுமக்களுக்குப் பங்குகளை வெற்றிகரமாக அளித்தலை உறுதிப்படுத்துகின்றனர். இதனால் ஆரம்பிப்போர் மூலதனத்தைப் பெறும் சிரமத்தையும் நீக்கி விடுகின்றனர்.

ஒப்புறுதியாளர் மூலதன அளிப்பை உத்தரவாதம் செய்கிறபடியால் அவர்களுக்கு ஒரு தரகு வழங்கப்படும். இது மொத்த மூலதனத்தில் ஒரு வீதமாக இருக்கும். இது மொத்தப் பங்குகளின் முகப் பெறுமானத்தின் (Face Value) 10% க்கு உட்பட்டதாக இருக்கவேண்டும்.

மேற்கத்திய நாடுகளில் ஒப்புறுதியாளரின் தொழில் ஒரு விசேட "பிரதிகருமம்" (Agency) ஆகும். இலங்கையில் இப்படியான வர்கள் இல்லை. ஆனால் நிர்வாகப் பதிவாளர் (Managing Agent) அல்லது திறமை படைத்த பங்குத் தரகர் கம்பனிகள் (Share brokers firms) இதற்குப் பதிலாகக் கடமையாற்றுகின்றன.

தொடக்க ஒப்பந்தம் (Preliminary Contract)

அதிகமாக நடைமுறையில் இருக்கும் ஒரு தனி வியாபாரத்தையோ அல்லது பங்குடைமையையோ கொள்வனவு செய்வதற்காக ஒரு கம்பனி உருவாக்கப்படுகின்றது. இச் சந்தர்ப்பத்தில் ஆரம்பிப்போர் (Promoters) வியாபாரத்தை விற்றவரின் பெயரையும் விபரத்தையும், சொத்துக்களின் பெறுமதியையும் விற்பனை முழுத் தொகையையும் கொண்ட ஓர் ஒப்பந்தம் செய்தல் வேண்டும். இவ்வாறான ஒப்பந்தத்தை தொடக்க ஒப்பந்தம் என்று கூறுவர். கம்பனி ஆரம்பித்ததும் இவ்வொப்பந்தத்தை உறுதிப்படுத்தல் (Confirm) வேண்டும். இத்தொடக்க ஒப்பந்தத்தின் ஒரு பிரதியைக் கம்பனிப் பதிவாளரிடம் தாக்கல் செய்ய வேண்டும். முன் விவரணத்திலும் தொடக்க ஒப்பந்தத்தைப் பற்றிக் கூற வேண்டும்.

பங்குகளின் ஒதுக்கல் (Allotment of Shares)

ஒரு கம்பனியின் ஆரம்ப மூலதனம் வழமையாகப் பங்குகளின் மூலமாகவே சேர்க்கப்படும். ஒரு கம்பனி முன் விவரணத்தை விளம்பரப்படுத்தியதும் முதலீடு செய்ய விரும்புவோர் பங்குகள் தேவை என்று விண்ணப்பிப்பர், விண்ணப்பிக்கும் இறுதித் திகதி முடிந்ததும் இயக்குனர் குழு கூடிப் பங்குகளை ஒதுக்கல் (allotment) செய்ய ஆரம்பிக்கும் ஒதுக்கல் என்றால் கூட்டுப் பங்குத் தொகுதிக் கம்பனியின் மூலம் பங்குகளை விண்ணப்பித்தோருக்குப் (Applicants or subscribers) பங்கீடு செய்தல்.

இழிவுக் கட்டணம் (Minimum Subscription)

இழிவுக்கட்டணம் என்றால் ஒரு வியாபாரத்தை ஆரம்பிப்பதற்குத் தேவையான பணத்தைக் குறிக்கும். உதாரணமாக ஆரம்பச் செலவு, கட்டிடத்தைக் கட்டும் செலவு ஆகியவற்றைக் குறிக்கும். விண்ணப்பப் பத்திரத்துடன் விண்ணப்பக் கட்டணம் முழுவதும் கட்டியிருத்தல் வேண்டும். பங்காளர் பங்குத் தொகையில் குறைந்தது 5% மாவது இருக்கவேண்டும், முன் விவரண அறிக்கை விளம்பரப்படுத்தி 40 நாட்களுக்குள் இழிவுக் கட்டணம் சேரவிட்டால் விண்ணப்பக் கட்டணத்தைத் திருப்பிக் கொடுக்கவேண்டும். இல்லாவிட்டால் இயக்குனர்கள் 48 நாட்கள் கழித்து எத்தனை நாட்கள் விண்ணப்பக் கட்டணத்தை வைத்திருக்கிறார்களோ அத்தனை நாட்களுக்கும் 5% வட்டி கொடுக்க வேண்டும், விண்ணப்பித்தவர் விரும்பினால் கூட இச்சட்டத்தை மீறமுடியாது.

பங்கீடு செய்தவின் சட்ட முறை (Legal Conditions of Allotment)

பொது மக்களுக்கு வழங்கிய (offer) பங்குகள் ஒவ்வொன்றும் பின் வருவனவற்றைப் பூர்த்தி செய்யாவிடில் வழங்க முடியாது.

1. இழிவுக் கட்டணம் (Minimum subscription) சேர்க்கப்படா விட்டால்
2. முன்விவரணத்தை விளம்பரப்படுத்தி 40 நாட்களுக்குள் இழிவுக் கட்டணம் சேர்க்கப்பட்டிருக்க வேண்டும். (இல்லாவிடில் பங்குகளுக்கு விண்ணப்பித்தோரின் பணத்தைத் திருப்பிக் கொடுத்து விடல் வேண்டும். 48 நாட்களுக்குப் பின்னும் இயக்குனர்கள் பணத்தைத் திருப்பிச் செலுத்தத் தவறிலால் கட்டிய பணத்திற்கு 5% வட்டி செலுத்த வேண்டும்.)
3. கம்பனிப் பதிவாளரிடம் முன் விவரணத்தை அல்லது முன் விவரணத்துக்குப் பதிலாக அறிக்கை (Statement in lieu of Prospectus) யைத் தாக்கல் செய்ய வேண்டும்.
4. விண்ணப்பப் பணத்தை, அக்கம்பனியின் வியாபாரப் பத்திரம் (Trading Certificate) கிடைக்கும் வரையும் ஒரு மதிக்கப்பட்ட வங்கியில் (Scheduled Bank) செலுத்தி (Deposit) வைக்க வேண்டும்.

மேற் கூறப்பட்டவையை இயக்குனர்கள் பங்குகளை ஒதுக்கும் பொழுது கவனத்துக்கு எடுத்திருந்தால் அவ் வொதுக்கல் சட்டத்தால் ஒழுங்கற்றதாகக் (Irregular allotment) கருதப்படமாட்டாது. ஒதுக்கல், அங்கத்தவர்களுக்கும் கம்பனிக்கும் இடையேயுள்ள ஓர் ஒப்பந்தமாகும். சட்டக் கட்டுப்பாடின்றிச் செய்யப்பட்ட ஒதுக்கல் ஓர் ஒப்பந்தமாக ஏற்றுக் கொள்ளப்படமாட்டாது. பங்காளர்கள் ஒதுக்கற் கடிதங்களைப் (Allotment letters) பெற்றதும் தாங்கள் எடுத்த பங்குகளின் முகப் பெறுமதியை (Face value) கம்பனியால் அழைப்புக்கடிதம் (Call letters) அனுப்பப்பட்டபோது அல்லது கட்டவேண்டிய காலம் வந்ததும் கட்ட வேண்டும். குறிக்கப்பட்ட மூலதனத்திலும் பார்க்க மேலதிகமான மூலதனத் தொகைக்கு விண்ணப்பம் கிடைத்தால் விண்ணப்பங்களை நிராகரித்து அனுதாபக் கடிதங்களை (Letters of Regret) விண்ணப்பத்துடனும் அனுப்பியபணத்துடனும் சேர்த்து அனுப்புவர்.

கம்பனியால் வெளியிடப்பட்ட முன் விவரணத்தை வாசித்து அலசி ஆராய்ந்த மக்கள் பூரண மனத் திருப்தியும், நம்பிக்கையும், பணத்தை முதலீடு செய்யவேண்டுமென்ற ஆவலும், ஏற்பட்டு பணத்தை முதலீடு

சேய்வர். அத்தோடு இப் பங்கு ஒதுக்கற் சட்டக் கட்டுப்பாடுகள் பொது மக்களைக் காப்பாற்றும் பொருட்டும் அவர்களின் நன்மையைக் கருதியும் ஏற்படுத்தப்பட்டதாகும்.

பங்குப் பத்திரம் (Share Certificate)

பங்காளிகள் ஒவ்வொருவரும் எடுத்துக் கொண்ட பங்குகளின் தொகைக்கு, ஒரு பங்குப் பத்திரத்துக்கு உரிமையுடையவர்களாவர். பங்குகள் ஒதுக்கல் செய்து அல்லது கைமாற்றம் செய்து அறிவித்த இரண்டு மாதத்துக்குள் கம்பனி பங்குப் பத்திரம் தயார் செய்து பங்காளர்களுக்கு வழங்கல் (Delivery) வேண்டும். இப் பத்திரம் வழங்குதலின் நோக்கம் என்னவென்றால் குறிக்கப்பட்ட பங்காளருக்கு கம்பனியிற் பங்குகள் இருக்கின்றனென்ற உரிமையைக் குறித்து அதற்குச் சான்றாக இருப்பதற்காகும்.

“பங்குதாரின் பெயர், அவருக்கு உரிமையான பங்குகளின் எண்ணிக்கை, அவற்றின் பதிவு எண் அவற்றின் மீது செலுத்தப்பட்ட தொகை ஆகிய விபரங்கள் அடங்கிய கம்பனி முத்திரையிடப்பட்ட பத்திரமே பங்குத் தொகுதிப் பத்திரமாகும்.”

இப் பத்திரம் கம்பனியின் அத்தாட்சிப் பத்திரமாகும். இப் பங்குப் பத்திரம் யாருக்கு வழங்கப்பட்டதோ அவர் கம்பனியில் பதிவு செய்யப்பட்ட பங்காளனாகவும், அப் பத்திரத்தில் குறிக்கப்பட்ட பங்குகளின் முழுத் தொகையையும் கம்பனிக்குச் செலுத்தியவனாகவும் கருதப்படுவர்.

பங்குகளின் அழைப்பு (Calls on Shares)

ஒரு கம்பனியானது, பங்குகளுக்குப் பங்காளர் விண்ணப்பிக்கும் பொழுது அல்லது பங்குகளை வழங்கும் பொழுது முழுப் பங்குத் தொகையையும் ஒரே முறையில் கட்டும்படி கேட்கமாட்டாது. வியாபாரத்தைப் பெருப்பிக்கும்பொழுது, அல்லது தேவைப்படும் சமயத்தில் அழைக்கப்படாத பங்குகளை (Uncalled) அழைக்கும்.

அழைப்பு என்பது ஒரு கம்பனியாற் செய்யப்பட்ட கேள்வி (Demand) ஆகும். அதாவது அழைக்கப்படாமல் இருக்கும் பங்குத் தொகை மீதியை அனுப்பும்படி (Remit) அழைப்பு விடுதலேயாகும்.

கம்பனியின் சீவிய கால எல்லை யுள் பங்குகளை அழைக்கும் உரிமை இயக்குனர் குழுவையும், கம்பனிக் கலைப்புக் காலத்தில் (Liquidation time) பங்குகளை அழைக்கும் உரிமை கலைப்போனையும் (Liquidator) சாரும். ஓர் தகுதியான அழைப்புப் பின்வரும் சட்டங்களைத் திருப்திப் படுத்தக்கூடியதாக இருக்கவேண்டும்.

1. ஒவ்வொரு அங்கத்தவர்களுக்கும் பதின்நான்கு நாட்கள் முன்னறிவித்தல் கொடுத்திருத்தல் வேண்டும்.

2. பங்குகளின் அழைப்புத் தொகை பங்கின் முகப் பெறுமதியின் (Face value) 25%த்திற்கு மேற்பட்டிருத்தலாகாது.
3. ஒவ்வொரு அழைத்தலுக்குமிடையில் ஒரு மாதகால இடைவெளியாவது இருக்க வேண்டும்.
4. இயக்குனர் குழுவின் தீர்மானத்துடன் (Resolution) அழைக்கப்படும் பணம் கம்பனியின் விசேட உபயோகத்துக்குப் (Special use) பாவிக்கப்படல் வேண்டும்.
5. கூட்டுப் பங்குதாரர்கள் (Joint Share Holders) இருப்பார்களே யானால் அழைப்புப் பணத்தைக் கூட்டாகக் கட்டும் பொறுப்புடையவர்களாவார்கள்.

பங்குகளைப் பறிமுதல் செய்தல் (Forfeiture of Shares)

கம்பனியின் அமைப்பு அக விதியில் கூறப்பட்டாலன்றி வழங்கப்பட்ட பங்குகளைப் பறிமுதல் செய்வதற்கு இயக்குனர் குழுவுக்கு அதிகாரமில்லை. அமைப்பு அக விதியில் அதுபற்றிக் கூறப்படாவிடில் அவ் விதிகளைத் திருத்தியமைக்கலாம். அநேகமாக அமைப்பு அகவிதி பறிமுதலைப் பற்றிப் பின்வருமாறு கூறும். பங்காளர் அழைப்புப்பணம் கட்டுவதற்கு இணங்காவிடில் அவர்கள் எடுத்த பங்குகள் பறிமுதல் செய்யப்படும். அவர்கள் ஏற்கெனவே கட்டிய பங்கின் பகுதிப்பணம் கம்பனியின் சொத்தாக மாறிவிடும். பின்பு அது விற்கக் கூடிய பெறுமதிக்கு மீண்டும் விற்கப்படும். பறிமுதல் செய்யப்பட்ட இப்பங்குகள் சமவிலைக்கோ அல்லது கழிவிற்கோ (Discount) அல்லது வட்டத்துடனோ (Premium) விற்கப்படலாம். அவ்வாறு விற்கப்படும் பங்குகளாற் பெறும் பணம் பங்குகள் பறிமுதல் செய்யும்போது எவ்வளவு தொகை ஏற்கெனவே கட்டப்பட்டுள்ளதோ அத்தொகையைக் கழித்து மீதித் தொகையே உரொக்கமாகப் பெறப்படும். எவ்வளவு தொகை கட்டப்படாமல் உள்ளதோ அத்தொகைக்கே விற்கப்படும். பங்குகள் பறிமுதல் செய்ததும் அவ்வாறு பறிமுதல் செய்த பங்குகளையுடைய பங்காளரின் பெயர் உறுப்பினர் இடாப்பிலிருந்து (Register of members) நீக்கப்படும். அவர் அத்துடன் அங்கத்தவர் உரிமையை இழந்தவராகக் கருதப்படுவதோடு இதுவரை பங்குகளுக்குக் கட்டிய பணத்தையும் இழந்து விடுவர். இப் பணம் கம்பனியின் சொத்தாகக் கருதப்படும்.

சட்டபூர்வமான பறிமுதலுக்கு வேண்டிய முக்கிய அம்சங்கள்

(The Essentials of a Valid Forfeiture are as Follows)

1. விதிகளிற் பறிமுதல் செய்வதற்கான சட்டதிட்டங்கள் இருக்க வேண்டும் அல்லது பறிமுதல் செய்வதற்கு நீதிமன்ற உத்தரவு பெறல் வேண்டும்.

2. ஒரு முறையான காரணத்துக்காகப் பங்குகளைப் பறிமுதல் செய்யலாம். அதாவது நிலுவையாய் (Outstanding) இருக்கும் அழைப்புப் பணத்தைக் கட்டாவிடில்.
3. இயக்குனர் குழு பங்குகளைப் பறிமுதல் செய்வதற்கு ஒரு தீர்மானம் நிறைவேற்றப்பட்டிருத்தல் வேண்டும்.
4. பங்குகளைப் பறிமுதல் செய்யுமுன் அவ்வாறு தவறு செய்த பங்காளருக்கு ஓர் அறிவித்தல் மூலம் எச்சரிக்கை கொடுக்கப்பட்டிருத்தல் வேண்டும்.
5. பறிமுதல் செய்யும் அறிவித்தல் அப்பங்காளரின் பதிவு செய்யப்பட்ட விலாசத்துக்கே கொடுக்கப்பட்டிருத்தல் வேண்டும்.
6. பறிமுதல் செய்வதைப் பற்றி உறுதியாக விதிகளிற் கூறப்பட்டிருத்தல் வேண்டும்.

பங்குகளின் மேல் பாத்தியம் (Lien of Share)

அநேகமாகக் கம்பனியின் விதிகள், பங்காளர் கம்பனிக்குக் கொடுக்க வேண்டிய கடனுக்கு அவர்களின் பங்குகளின் மேல் கம்பனிக்குப் பாத்தியம் (Lien) உள்ளதை உறுதிப்படுத்தும். பங்காளர் கம்பனியில் எடுத்த கடனைக் கொடுக்காவிட்டால் அக்கடனுக்கு அப்பங்காளரின் பங்குகள் பொறுப்பாயிருப்பதனால் ஈற்றில் அப்பங்குகள் பறிமுதல் செய்யப்படும். இப்பங்குகளைப் பறிமுதல் செய்யும்பொழுது அப்பங்குகளாற்றிய இலாபப் பங்கையும் சேர்த்துப் பறிமுதல் செய்வதற்குக் கம்பனிக்குப் பாத்தியம் உண்டு. இப்பறிமுதல் செய்த பங்கை மீண்டும் திருப்பி விற்பதற்கும் மாற்றம் செய்வதற்கும் விதிகளில் அதிகாரம் கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. கம்பனியானது நம்பிக்கைக் காப்பாளர் மேலும் (Trustees) இவ்வதிகாரத்தைச் செலுத்தலாம்.

பங்குகளைக் கைமாற்றம் செய்தல் (Transfer of Shares)

ஒரு கூட்டுப் பங்குத் தொகுதி கம்பனிப் பங்குகளின் முக்கிய அம்சம் என்னவெனில் சுகந்திரமாகக் கைமாற்றம் செய்யக்கூடியமையே. இவ்வதிகாரம் கம்பனிச் சட்டத்தினால் அனுமதிக்கப்பட்டது. இப்பங்குகளைக் கைமாற்றம் செய்வதற்கும், பதிவு செய்வதற்கும் ஒவ்வொரு கம்பனியிலும் பிரத்தியேகமான பகுதி (Department) உண்டு. பங்குகளைக் கைமாற்றம் செய்வதை எக் கம்பனியும் தடை செய்யமுடியாது. ஆனால் இதற்குச் சில விதிவிலக்குகளும் உண்டு. (18 வயதை அடையாதவர்கள், ஏழைக் கொள்வனவாளர்கள் (Poor Purchasers) பாத்தியம் உள்ள பங்குகள் உள்ளவர்கள் முதலியோர் தங்களுடைய பங்குகளைக் கைமாற்றம் செய்ய முடியாது) கம்பனிப் பங்குகளைச் சட்டம் ஓர் அசைவுள்ள சொத்தாகக் கருதுகிறது. பங்குகளைக் கைமாற்றம் செய்யும் முறை விதிகளிற் கூறப்பட்டுள்ளது. ஒவ்வொரு பங்கும் இலக்கமிடப்பட்டு வித்தியாசப் படுத்திக் காட்டப்பட்டுள்ளது.

விதிகளிற் கைமாற்றம் செய்யும் முறை வகுக்கப்பட்டிருந்தாலும் கைமாற்றம் எழுத்து மூலமாகவே செய்யப்படவேண்டும். உண்மையான கருவிகளைக் (Instrument பங்குப் பத்திரம் ஆகியன) கம்பனியிடம் சமர்ப்பிக்காவிடிற்பதிவு செய்யமுடியாது. நீதிமன்றத்தால் ஒருவரின் பங்கு வேறொருவருக்குக் கைமாற்றம் செய்யப்பட்டிருந்தால் மேற்கூறப்பட்ட பங்குப் பத்திரத்தைக் கம்பனிக்கு அனுப்பவேண்டியதில்லை. கைமாற்றமானது தத்துவக்காரனால் (Executor) நிறைவேற்றப்பட்டு கைமாற்றம் பெறுவோரிடம் (Transferee) பங்குப் பத்திரத்துடன் அளிக்கப்படும். கைமாற்றம் பெறுவோர் அதிற் கையொப்பமிட்டுத் தனது பெயருக்கு மாற்றும்படி கூறி அப்பங்குப் பத்திரத்தைக் கம்பனிக்கு அனுப்பவேண்டும். கம்பனியானது தனது அங்கத்தவர் பதிவுப் புத்தகத்தில் அவர் பெயரைப் பதிவுசெய்தல் வேண்டும். அப்பங்கைக் கைமாற்றுவோனும் தன் பங்கை வேறொருவனுக்கு மாற்றும்படி கம்பனிக்கு அறிவித்தல் வேண்டும். இப்புதிய பெயரைப் பதிவுசெய்ய ஏதாவது எதிர்ப்பு இருந்தால் இக்கைமாற்றம் பற்றி அறிவித்து இரண்டுமாத காலத்துக்குள் கம்பனியானது எதிர்ப்பை மனுமூலம் அறிவித்தல் வேண்டும்.

பதிவு செய்யப்படும்வரை இக்கைமாற்றம் முடிவுற்றதாகக் கருதப்படமாட்டாது. பணத்துக்குப் பங்கைக் கொள்வனவு செய்தவருக்குப் பங்கில் ஓர் உரிமை உண்டு. கம்பனியின் அலுவலகத்தில் புதிய பெயரைப் பதிவு செய்ய காலதாமதம் ஏற்பட்டால் அவருக்கும் பதிவுசெய்தவரைப் போன்று சகல உரிமைகளும் சட்டத்தால் வழங்கப்படும்.

பங்குகளைக் கைமாற்றம் செய்யும் முறை கம்பனி விதிகளிற் கூறப்பட்டிருக்கிறது. ஒரு பங்காளர் தனது பங்குகள் முழுவதையும் கைமாற்றம் செய்வதாயின் அது மிகவும் சுலபமாக இருக்கும். பங்குகளின் ஒரு பகுதியைக் கைமாற்றம் செய்வதாயின் கைமாற்றும் முறை கடினமானதாகவும் சிக்கலானதாகவும் இருக்கும்.

பங்குகள் மாற்றும் முறை (Transmission of Shares)

ஒருவர் இறந்தால், முறிந்தால், புத்தி சுவாதீனம் அடைந்தால் அவருடைய பங்குகள் பின் உரித்தாளருக்கு மாறிச்செல்லும். ஒருவர் உயில் எழுதாமல் இறந்தால் நீதிமன்றத்தால் நியமித்த தத்துவக்காரரிடம் (Administrator) ஒப்படைக்கப்படும். ஒரு பங்காளர் முறிந்தால் அவர் பங்குகள் ஒரு நம்பிக்கைக் காப்பாளரிடம் (Trustee) ஒப்படைக்கப்படும். ஒருவர் புத்தி சுவாதீனம் அடைந்தால் அவர் பங்குகள் நம்பிக்கைக் காப்பாளரிடம் ஒப்படைக்கப்படும்.

பங்கு உரிமைச் சீட்டு (Share Warrants)

கூட்டுத் தொகுதிக் கம்பனிச் சட்டத்தின்படி பங்குகளையும் சரக்கு முதல்களையும் வைத்திருப்பவர்களின் பெயரும் விலாசமும் தொகையும் பங்குப்புத்தகத்தில் பதிவுசெய்யப்பட்டிருக்கும். கைமாற்றம் செய்யும் நேரத்தில் இவற்றைப் பெற்றவர் தம் பெயர் முதலியவற்றைப் பங்குப் புத்தகத்தில்

பதிவு செய்யவேண்டும். ஒருகாலத்தில் காவியவருக்கே உரிமையுள்ள சீட்டுடொன்று அவசியமென்ற எண்ணம் பொதுமக்களுக்குத் தென்பட்டது. இதன் விளைவாக பங்கிலாபச் சீட்டு உருவாகியது.

இப் பங்கு இலாபச்சீட்டைக் கம்பனி வெளியிடுவதாயின் அதன் விதிகளில் இதைக் குறிப்பிட்டிருந்தல் வேண்டும். இதன் விதிகளில் இது குறிப்பிடப்பட்டிருக்காவிடின் விதிகளைத் திருத்தி அமைக்க வேண்டும். பங்கிலாபச் சீட்டு காவியவருக்கு உரிமையுள்ளதாக இருக்கும். இவரின் பெயர் கம்பனியிலிருக்கும். அங்கத்தவர் பதிவுப்புத்தகத்தில் இருக்கத் தேவையில்லை. கைமாற்றம் செய்யும்பொழுதும் பெயர்மாற்றி அமைக்கத் தேவையில்லை. பங்குப் பத்திரங்களை வைத்திருப்பவர்கள் இவற்றைக் கொடுத்து கம்பனியிடம் பங்கு உத்தரவுச் சீட்டைப் பெற்றுக்கொள்ளலாம். பங்கு உரிமைச் சீட்டுடன் கூப்பன்கள் இணைத்திருக்கப்படும் கம்பனி தன் இலாபத்தைப் பங்கிடும்பொழுது கூப்பனைக் கொடுத்து இலாபப் பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம். இக்கூப்பன்களுடன் ஒரு பத்திரம் இணைக்கப்பட்டிருக்கும். இது தலன் (Talon) என்று கூறப்படும். இணைக்கப்பட்ட கூப்பன்கள் முடிந்தால் இத்தலனைக் கொடுத்து புதுக்கூப்பன்கள் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

பங்கிலாப உரிமைச் சீட்டு (Divident Warrants)

கூட்டுப் பங்குத் தொகுதிக் கம்பனியால் பங்குதாரர்களுக்கு வருட முடிவிலோ அல்லது இடைக்காலத்திலோ தான் உழைத்த இலாபப் பங்கைப் பங்கு இலாபமாகக் கொடுக்கும். இதனால் கம்பனி இயக்குனர்கள் பங்குதாரர் ஒவ்வொருவருக்கும் என்ன வீத இலாபப் பங்கு கொடுக்கப்பட்டிருக்கிறது என்பதைக் குறிப்பிட்டு ஒரு இலாபப்பங்கு உரிமைச்சீட்டு வழங்குவார்கள். இத்துடன் இதில் குறிப்பிடப்பட்ட பெறுமதிக்குத் தான் கணக்கு வைத்திருக்கும் வங்கியின்பேரில் எழுதிய காசோலை ஒன்றையும் சேர்த்து அனுப்புவார்கள். இக்காசோலையைக்கொண்டு இலகுவாகப் பங்குதாரர்கள் இலாபப்பங்கைப் பெறக்கூடியதாக இருக்கும்.

மூலதனமும் பங்குகளின் வகைகளும் (Capital and the Different Kinds of Shares)

ஒரு கம்பனியின் மூலதனம் மூன்று பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளது.

1. பெயரளவில் மூலதனம் (Nominal Capital)
2. வழங்கிய மூலதனம் (Issued Capital)
3. இறுத்த மூலதனம் (Paid up Capital)

1. பெயரளவில் மூலதனம்: (Nominal Capital)

இது அனுமதித்த மூலதனம் அல்லது பதிவு செய்யப்பட்ட மூலதனம் என்றும் அழைக்கப்படும். ஒரு கம்பனியை ஆரம்பிக்கும் பொழுது அதன் விதியில் அக்கம்பனியானது எவ்வளவு மூலதனம் சேர்க்க வேண்டுமென்று கூறியிருக்கிறதோ அதையே பெயரளவில் மூலதனம் என்று கூறப்படும். உதாரணமாக 4000, 10/= ரூபா பெறுமதியான பங்குகள் வழங்க வேண்டுமென்று கூறியபின், கம்பனி 3000, 10/= ரூபா பெறுமதியான பங்குகளே வழங்கியிருந்தது என்றால் முதல் கூறியது பெயரளவில் மூலதனம் என்றும் இரண்டாவதாகக் கூறப்பட்டது வழங்கிய மூலதனம் என்றும் கூறப்படும்.

2. வழங்கிய மூலதனம்: (Issued Capital)

வழங்கின மூலதனம் என்றால், எவ்வளவு தொகைக்கு பங்குகள் வளங்கப்பட்டுள்ளதோ அதைக் குறிக்கும். கொம்பனியை பதிவு செய்யும் பொழுது ஒருதொகை மூலதனத்தை கொண்டதாக பதிவு செய்வார்கள். ஆனால் தேவைக்கேற்றவாறு அம்மூலதனத்திலிருந்து ஒரு தொகையை பொது மக்களுக்கே வழங்குவார்கள். இதுவே வழங்கின மூலதனம் என்று கூறப்படும். ஆனால் வழங்கப்படும் மூலதனம் பதிவுசெய்யப்பட்ட மூலதனத்திலும் பார்க்க அதிகரிக்கலாகாது.

3. இறுத்த மூலதனம்: (Paid up Capital)

இறுத்த மூலதனம் என்றால் உண்மையாக எவ்வளவு பணம் கட்டப்பட்டுள்ளதோ அதையே இறுத்த மூலதனம் என்று கூறப்படும்.

ஒரு கம்பனியின் மூலதனம் பங்குகளாகப் பிரிக்கப்பட்டு இப்பங்குகளில் முதலிட விரும்பியவர்கள் கொள்வனவு செய்வர்.

மூலதனப் பங்குகளின் வகைகள் (Kinds of Shares)

ஒரு கம்பனியின் மூலதனம் பின்வரும் பங்குகளைக் கொண்டதாக இருக்கும்.

ஒரு கம்பனியின் மூலதனம் பிரிக்கப்பட்டிருக்கும் மூறை கம்பனியின் அகவிதியில், அல்லது புறவிதியில் கூறப்பட்டிருக்கும்.

அநேகமாக மூலதனம் பின்வருமாறு பிரிக்கப்பட்டிருக்கும்.

1. முன்னுரிமைப் பங்குகள் (Preference Shares)
2. சாதாரண பங்குகள் (Ordinary Shares)
3. பின்னுரிமைப் பங்குகள் (Deferred Shares)

1. முன்னுரிமைப் பங்குகள்: (Preference Shares)

இத்தகைய பங்குகள் மற்றைய இரண்டு பங்குகளிலும் பார்க்க இலாபத்திற் பங்கு பெறுவதற்கு முன்னுரிமை பெற்றனவாகும். இவர்களுக்கு இலாபப் பங்குகொடுத்த பின்பே இலாபமிகுதி ஏனைய பங்காளருக்குப் பிரித்துக் கொடுக்கப்படும். இவர்களின் வாக்குமையும் அதிகாரமும் மற்றைய பங்காளரிலும் பார்க்க ஒதுவகையில் கட்டுப்படுத்தப்பட்டதாக இருக்கும். இம் முன்னுரிமைப் பங்குகள் இரண்டு வகையாகும்.

1. திரள் முன்னுரிமைப் பங்குகள்
(Cumulative Preference Shares)
2. திரளா முன்னுரிமைப் பங்குகள்
(Non Cumulative Preference Shares)

திரள் முன்னுரிமைப் பங்குகள் (Cumulative Preference Shares)

ஒரு வருடத்தில் கம்பனியின் வியாபாரத்தில் நட்டமேற்பட்டால் இலாபம் வருங்காலத்திற் கொடுக்கவேண்டிய மீதி இலாபத்தையும் இவ்வருட இலாபத்துடன் திரட்டிக் கொடுக்கவேண்டும். இம் முன்னுரிமைப் பங்குகளின் இலாபம் திரண்டதாகவே கருதப்படும்.

திரளா முன்னுரிமைப் பங்குகள்

(Non Cumulative Preference Shares)

ஒரு வருடத்திற் கம்பனிக்கு நட்டமேற்பட்டால் அவ்வருடத்துக்கு அவருக்குச் சேரவேண்டிய இலாப வீதம், பின்பு இலாபம் வந்தகாலத்திற் சேர்த்துக் கொடுக்கப்படமாட்டாது. முன்னுரிமைப் பங்குகளை பற்றி குறிப்பாக ஏதாவது கூறியிருந்தால் அல்லது அதற்கு எதிராக ஏதாவது கூறியிருந்தால் இப்பங்குகள் திரளா முன்னுரிமைப் பங்குகளாகவே கருதப்படும்.

மீட்கத்தக்க முன்னுரிமைப் பங்குகள்

(Redeemable Preference Shares)

முறைப்படி ஒரு கம்பனிக்கு வழங்கிய மூலதனத்தை (Subscribed Capital) நீதிமன்றத்தின் அனுமதியின்றிப் பங்காளர்களுக்குத் திருப்பிக்

கொடுக்கமுடியாத ஆனால் இவ்விதமான பங்குகள் ஒருவரிடமிருந்து கடன் எடுத்ததைப்போல் கருதப்படும். இவ்விதி விலக்கும் சட்டத்திற் கூறப் பட்டுள்ளது. இது கம்பனியின் அகவிதியில் அடங்கியிருந்தல் வேண்டும். அகவிதியில் அடங்கியிருந்தால் நிதிமன்ற உத்தரவு தேவையில்லை. கம்பனிக்கு இலாபம் கிடைக்கும்பொழுது இத்தகைய பங்குகளை மீட்கலாம் (Redeem) அல்லது புதிய பங்குகளை வழங்கி (இத்தகைய பங்குப் பணம் முழுவதும் கட்டியிருந்தால்) இப் பணத்தைக் கொண்டு மீட்கத்தக்க முன்னுரிமைப் பங்குகளை மீட்கலாம்.

சாதாரண பங்குகள் (Ordinary Shares)

ஒரு கம்பனியில் பெரும் தொகையாகவும், சாதாரணமாகவும் வழங்கப்படும் பங்குகளை சாதாரண பங்குகளாகும். கம்பனியின் இலாபத்தில் முன்னுரிமைப் பங்குகளுக்கு இலாபப் பங்கு கொடுக்கப்பட்டபின் எஞ்சிய இலாபத்தில் பெரும் பங்கு இச் சாதாரண பங்குகளுக்கே பிரித்துக் கொடுக்கப்படும். இச்சாதாரண பங்காளர்களுக்குச் சாதாரணமான வாக்குரிமை மட்டுமே உண்டு.

பின்னுரிமைப் பங்குகள் (Deferred Shares)

இப் பங்குகள் முக்கியமாக கம்பனி ஆரம்பிப்போருக்கே வழங்கப்பட்ட பங்குகளாக இருக்கும். இவர்கள் கம்பனியை உருவாக்குவதற்கு எடுத்துக்கொண்ட கடினமான முயற்சிகளுக்கு உபகாரமாகவே இப் பங்குகள் வழங்கப்படுகிறது. முன்னுரிமைப் பங்குகளுக்குக் கொடுக்க வேண்டிய இலாப வீதத்தைக் கொடுத்தபின், சாதாரண பங்குகளுக்கு இலாபத்தில் ஒரு சியாயமான வீதம் கொடுத்தபின்பு எஞ்சிய முழு இலாபத்தையும் இத்தகைய பங்காளருக்கே பிரித்துக் கொடுக்கப்படும். கம்பனிக்கு இலாபம் உள்ள காலத்தில் இவர்களின் பங்கு இலாபத் தொகை அதிகரிக்கும். கம்பனி நடமடையுங் காலத்தில் ஒருவித இலாபமும் இவர்களுக்குக் கிடையாது. இதன் காரணமாக பங்கு முதற் சந்தையில் (Share Market) இலாபம் உள்ள காலத்தில் இத்தகைய பங்குகளின் விலை உயர்ந்துகொண்டே போகும்.

பங்குகளை விற்பின் வியாபாரத்தை நடாத்துவதற்கு பணம் தேவையாயின் கம்பனியானது பொதுமக்களிடம் இருந்து கடன் எடுக்கும் இக்கடனையே தொகுதிக்கடன் என்பர்.

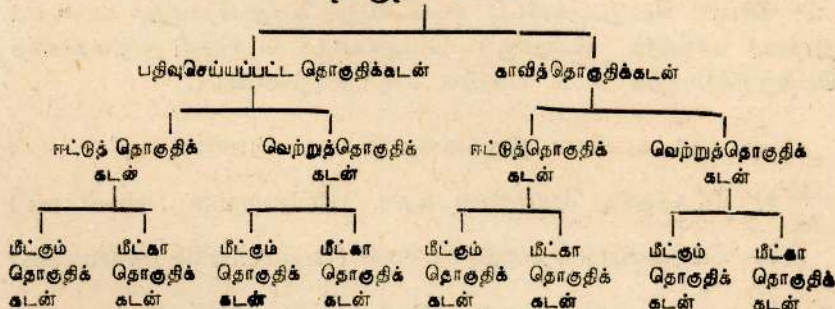
தொகுதிக்கடன் அல்லது திபெஞ்சர் (Debenture)

ஒரு கம்பனியானது வியாபாரம் செய்வதற்கு அதிக மூலதனம் நீண்ட காலத்திற்குத் தேவைப்படின இதை தொகுதிக்கடன் மூலமாகப் பெற்றுக் கொள்ளும். இது கம்பனியால் எடுக்கப்பட்ட ஒரு கடன்போல் கருதப்படும்.

இதற்குக் கம்பனியின் சொத்துக்கள் பொறுப்பாக இருக்கும். ஒவ்வொரு கம்பனியும் கடன் எடுக்கக்கூடிய தொகையை விதிகளிற் குறித்திருக்கும்.

தொகுதிக்கடன் என்பது கம்பனியால் வழங்கப்பட்ட ஓர் ஆவணமாகும். இதற்கு அத்தாட்சியாகக் கம்பனி ஒரு பத்திரத்தை வழங்கும். தொகுதிக் கடன்கள் கைமாற்றத்தக்கனவாக உள்ளன. இவைகளை இரு பெரும் பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம்.

தொகுதிக் கடன்



1. பதிவு செய்யப்பட்ட தொகுதிக் கடன் (Registered Debenture)
2. காவித் தொகுதிக் கடன் (Bearer Debenture)

பதிவு செய்யப்பட்ட (Registered) தொகுதிக் கடன்களைக் கைமாற்றம் செய்வதாயின் ஒரு வழமையான கருவியில் (Regular Instruments) விற்பனையாளரும் கொள்வனவாளரும் கையொப்பமிட்டுக் கம்பனி அனுமதியுடன் கைமாற்றம் செய்யலாம். இப்பதிவு செய்யப்பட்ட தொகுதிக் கடன்தாரர்களின் இடாப்பில் (Register of Debenture Holders) அவர்கள் பெயரும் விலாசமும் பதியப்பட்டிருக்கும். ஒரு தொகுதிக் கடன்தாரர் தமது தொகுதிக் கடனை விற்கப் போவதாகக் கம்பனிக்கு அறிவித்து அதை இயக்குனர்கள் அனுமதித்ததும் பழைய தொகுதிக் கடன்தாரரின் பெயரை நீக்கிப் புதிய தொகுதிக் கடன்தாரரின் பெயரையும் விலாசத்தையும் பதிவு செய்து விடுவார்கள். அதுமட்டுமன்றி ஒரு தவணைக் காலத்துக்குள் (Due course) பழைய தொகுதிக் கடன் தகுதிப் பத்திரத்திற் அழிக்கப்பட்டு விட்டதாக (Cancelled) எழுதிக் கம்பனி அதை வைத்துக்கொண்டு புதிய தொகுதிக் கடன் பத்திரம் வழங்கும்.

காவித் தொகுதிக் கடனை வைத்திருக்கும் தொகுதிக் கடன்தாரர்கள் (Debenture Holders) தங்கள் தொகுதிக் கடனைக் கைமாற்றம் செய்ய விரும்பின் தனது கையொப்பத்தை மாத்திரம் இட்டு கைமாற்றம் செய்து கொள்ளலாம். இதைச் செய்வதற்கு வேறு எவ்வித நிபந்தனையோ திடையோ இல்லை.

ஈட்டுத் தொகுதிக்கடன்:

கம்பனி பொதுமக்களிடம் தொகுதிக் கடன்பத்திரத்தின்மூலம் கடன் பெறும்போது தான் பெறும் கடனுக்குப் பொறுப்பாக கம்பனி ஆதனத்தின் ஒரு பகுதியைக் கொடுத்து கடன்பெறும். இதை ஈட்டுத் தொகுதிக்கடன் என அழைப்பர்.

வெற்றுத் தொகுதிக்கடன்:

கம்பனி பொதுமக்களிடம் கடன் பெறும்போது தொகுதிக் கடன் பத்திரத்தை மாத்திரம் கடனுக்குப் பொறுப்பாகக் கொடுத்து வழங்குவதை வெற்றுத்தொகுதிக் கடன் பத்திரம் என அழைக்கப்படும்.

தொகுதிக் கடன்கள் இருவகைப்படும். அவையாவன:

1. மீட்கத்தக்க தொகுதிக்கடன்கள் (Redeemable Debentures)
2. மீட்கமுடியாத தொகுதிக்கடன்கள் (Irredeemable Debentures)

மீட்கத்தக்க தொகுதிக்கடன்கள் (Redeemable Debentures)

இத்தொகுதிக் கடன்களை மீட்கும் பொருட்டு இதற்கென விசேடமாக ஒதுக்கப்பட்ட ஒதுக்குநியிலிருந்தே இத்தொகுதிக் கடன்கள் மீட்கப்படும். அ.தாவது இதற்கென ஒதுக்கப்பட்ட விசேட நிதியிலிருந்து ஒருவர் கட்டிய முதல் (Principal sum) திருப்பிக் கொடுக்கப்படும்.

மீட்கமுடியாத தொகுதிக்கடன்கள் (Irredeemable Debentures)

இத்தொகுதிக் கடன்களைக் கம்பனி தன்னுடைய வாழ்நாளில் ஒரு பொழுதும் மீட்கவேண்டியதில்லையெனினும் கம்பனி விரும்பினால் இத்தொகுதிக் கடன்தாரர்களுக்கு (Debenture Holders) ஒரு முன்னறிவித்தல் கொடுத்து மீட்கலாம்.

தொகுதிக் கடன்தாரர்கள் கம்பனிக்குக் கடன் கொடுத்தோராக (Creditor) விளங்குவர். ஒப்பந்தத்தின்படி இவர்களுக்கு ஒரு குறித்த வீத வட்டி ஆறுமாத முடிவிலோ அல்லது வருட முடிவிலோ வழங்கப்படும். பதிவு செய்யப்பட்ட தொகுதிக் கடன்தாரர்களுக்கு ஒரு வட்டி உரிமைச்சீட்டு (Interest warrants) வழங்கப்படும். காவித் தொகுதிக்கடன் தாரர்களுக்கு ஒரு காவி வட்டிக் கூப்பன் (Bearer Interest Coupon) வழங்கப்படும். இதை வைத்திருப்போர் வருட முடிவில் அல்லது காலம் வந்ததும் கம்பனியிடம், இக்கூப்பன்களைக் கொடுத்து வட்டிப் பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

ஒரு கம்பனியிலுள்ள பங்குக்கும் தொகுதிக் கடனுக்குமுள்ள வித்தியாசம் (Difference Between a Share and A Debenture)

1. பங்குகள் ஒரு கம்பனியை ஆரம்பிக்கும்பொழுது வழங்கப்பட்ட மூலதனத்தின் பங்குத் தொகையைக் குறிக்கும். தொகுதிக் கடன் அல்லது திபெஞ்சர் வியாபாரத்தை விஸ்தரிப்பதற்காக வியாபாரம் ஆரம்பித்துச் சில காலத்திற்குப் பின் வழங்கப்படுவதாகும். ஏனெனில் ஆரம்பத்தில் கடன் களுக்குப் பொறுப்பாகக் கொடுப்பதற்குச் சொத்துக்கள் இருக்கமாட்டாது.

2. ஒரு பங்காளன் கம்பனியில் பங்குள்ளவனாக இருப்பான். ஒரு கம்பனியின் தொகுதிக் கடனை வைத்திருப்பவன் அக்கம்பனிக்குக் கடன் கொடுத்தோனாக (Creditor) விளங்குவான்.

3. ஒரு கம்பனியின் பங்காளி கம்பனி இலாபம் எடுக்கும்பொழுது இலாபத்தில் ஒரு பங்கைப் பெறுவான். ஒரு தொகுதிக் கடன் அல்லது திபெஞ்சர் வைத்திருப்பவனுக்குக் கம்பனி இலாபம் அடையாது ஈட்டும் அடைந்தாலும் ஒரு வீதத்தை வட்டியாகக் கொடுத்தே தீரவேண்டும்.

4. ஒரு கம்பனியின் பங்குகளை நீதிமன்றத்தின் அனுமதியுடனே திருப்பிக் கொடுக்கலாம். இது பெரும்பாலும் கம்பனியைக் கலைக்கும் பொழுதே நடைபெறும். இதற்கு மீட்கத்தக்க முன்னுரிமைப் பங்கு விதி விலக்காக உள்ளது. ஆனால் தொகுதிக் கடனைக் குறிக்கப்பட்ட காலத்தின் பின் திருப்பிக் கொடுக்கலாம்.

5. ஒரு பங்காளனின் உரித்துக்களும் அதிகாரங்களும் அகவீதியில் கூறப்பட்டிருக்கும்; ஆனால் தொகுதிக் கடனின் உரிமையும் அதிகாரமும் தொகுதிக் கடன் சீட்டிலேயே கூறப்பட்டிருக்கும்.

இத்தொகுதிக் கடனானது (திபெஞ்சரானது) பொறுப்புள்ளதாக அல்லது பொறுப்பில்லாததாக இருக்கும். பொறுப்புள்ள தொகுதிக் கடன் களுக்குக் கம்பனியின் சொத்துக்களைப் பொறுப்பாகக் காட்டியிருக்கும். பொறுப்பில்லாத தொகுதிக் கடனுக்கு ஒரு பொறுப்பும் காட்டப்பட்டிருக்க மாட்டாது.

தொகுதிக் கடன்தாரர்களுக்கு நீவாரணம் (Remedies for Debenture Holders)

ஒரு தொகுதிக் கடன்தாரர் கம்பனிக்குத் தான்கொடுத்த பணத்தை மீட்க (Redeem) வேண்டுமாயின் பின்வரும் வழிகளில் ஏதாவதொன்றைக் கையாளலாம்.

அ. இவர் தனக்காகவோ அல்லது ஏனைய தொகுதிக் கடன்தாரர்களுக்குத் தொகுதிக் கடன் பணத்தை மீட்டுக் கொடுக்கவோ அல்லது தம்

ஆவணங்களை விற்பனை செய்யவோ நீதிமன்றத்தின் உதவியைப்பெறலாம். நீதிமன்றமானது ஒரு பெறுபவரை (Receiver) நியமனம் செய்து கம்பனியின் சொத்துக்களை விற்று இக்கடனைத் தீர்க்கும்படி கட்டளை இடும்.

ஆ. ஒப்பந்தத்தில் கூறியிருப்பின் இத் தொகுதிக் கடன்தாரர் ஒரு பெறுபவரைத் தாமே நியமிக்கலாம்.

இ. நடுக்கடலுக்கு (Foreclosure) நீதிமன்றத்தின் உதவியைப் பெறலாம். இதற்குக் கம்பனியில் உள்ள எல்லாவகைத் தொகுதிக் கடன்தாரர்களும் ஒன்றுசேர்ந்து நடவடிக்கை எடுக்கவேண்டும்.

ஈ. தன் கடனை மீட்டுத் தரவேண்டுமென்று கேட்கும் தொகுதிக் கடன்தாரர் கம்பனியை ஒடுக்கல் (Winding up) செய்யும்படி நீதிமன்றத்துக்கு மனுச் (Petition) செய்யலாம். இவரால் கம்பனியின் சொத்துக்களை விற்பனைசெய்யவும் முடியும். இவ்விற்கும் தொகுதிக் கடன் நம்பிக்கை உறுதியில் குறிப்பிடப்பட்டிருந்தால் நம்பிக்கைக் காப்பாளருக்கு (Trustee) இவ்வதிகாரத்தை இவர் கொடுக்கலாம்.

மூலதனத்தைத் தேடும் வழிவகைகள்

1. பொதுமக்களிடமிருந்து மூலதனத்தை முன்விவரண அறிக்கை வெளியிட்டுப் பெறுதல் (Sources of Capital)
2. வெளியீட்டு நிலையங்கள் மூலம் (Issuing Houses)
3. பங்குவெளியீடு செய்யும் அங்கத்தவரமூலம் (Private Placing)
4. பங்குமுதற் சந்தையில் அறிமுகப்படுத்தல்
(Introducon in Stock exchange)
5. உரிமையளித்தல் (Rights Issue)

பொதுமக்களிடமிருந்து மூலதனத்தை முன்விவரண அறிக்கை வெளியிட்டுப் பெறுதல்:

ஒரு கூட்டுப்பங்குத் தொகுதிக் கம்பனியின் மூலதனம் அநேகமாகப் பொதுமக்களிடமிருந்து வரவழைக்கப்படும். இதற்காகத் தினசரிப் பத்திரிகைகளில் ஓர் முன்விவரண அறிக்கை வெளியிடுவர். முன்விவரண அறிக்கை பற்றிய விபரங்கள் பிறிதோரிடத்தில் குறிக்கப்பட்டுள்ளது.

முன்விவரணத்தைப் பார்த்தவர்கள் இக்கம்பனியில் முதலிட விரும்பின்தாம் சேமித்து வைத்திருக்கும் பணத்தை கம்பனியின் பங்குகளில் முதலீடு செய்வர். இப்படியாகப் பலராலும் முதலீடு செய்யப்படும் சிறிய தொகைகள் சேர்ந்து கம்பனிக்குப் பேரளவு மூலதனத்தை உருவாக்கும். முதலீடு செய்யப்படும் பணத்திற்கு அத்தாட்சியாகப் பங்குப் பத்திரங்கள் வழங்கப்படும். பங்குப்பத்திரங்களை வைத்திருப்பவர்கள் பணம் தேவைப்படும்போது கம்பனியின் உத்தரவின்றி பங்குகளைப் பங்குமுதற்சந்தையில்

வீற்று (கைமாற்றம் செய்து) பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம். மேலும் பங்குகளை விற்காமல் வைத்திருப்பவர்களுக்கு வருட முடிவிலே கம்பனி உழைக்கும் இலாபத்தில் பங்கு கொடுக்கப்படும்.

வெளியீட்டு நிலையங்கள்:

பலகாலமாக ஸ்தாபித்து நடைபெற்றுவுள்ள உற்பத்திஸ்தாபனங்கள் அல்லது வியாபார நிலையங்கள் தமது வியாபாரத்தை விஸ்தரித்து கூட்டுப் பங்குத்தொகுதிக் கம்பனியாக மாற்றவேண்டும் என்ற நோக்கம் பெற்ற வுடன் வெளியீட்டு நிலையங்களை நாடுவர்.

இவ்வெளியீட்டு நிலையங்களினூடாக மூலதனத்தைத் திரட்டுவதில் பல நன்மைகள் உண்டு அவை பின்வருமாறு:

- (a) முதலிடுவதற்குப் பணத்தைச் சேகரித்து வைத்திருக்கும் மக்களைத் தேடி மூலதனம் தேவைப்படும் ஸ்தாபனங்களுக்கு வெளியீட்டு நிலையங்கள் அறிமுகப்படுத்தும்.
- (b) ஒரு குறிப்பிடப்பட்ட பிரசித்திபெற்ற வெளியீட்டு நிலையத்தினூடாக பங்குகள் வழங்கப் படுகிறதென்பதை அறிந்தவர்கள் இவ்வெளியீட்டு நிலையங்களின்மேலுள்ள நம்பிக்கையினால் பங்குகளை வாங்குவர்.
- (c) தொகுதிக் கடன்களை வழங்குவதாயின் இவ்வெளியீட்டு நிலையங்கள் இவற்றைப் பற்றிய தங்கள் அனுபவமிக்க ஆலோசனைகளைக் கூறுவர். (உ+ஃ) ஆலோசனை வழங்கவேண்டிய தகுந்த நேரம் தங்கள் ஆலோசனையைக் கூறுவர். (வட்டி கொடுக்கவேண்டிய நேரம்) மேலும் கம்பனிச் சட்டத்தைப் பொறுத்தவரையில் கையாளப்பட வேண்டிய சட்ட விதிகளையும் பங்குமுதற் சந்தையைப் பொறுத்தவரையில் கையாளப்படவேண்டிய சட்ட விதிகளைப் பற்றியும் ஆலோசனை கூறுவர்.
- (d) பங்குகளை வழங்கும் முறைகளிலும் முன்விவரண அறிக்கையைத் தயாரிப்பதிலும், விண்ணப்பப் பத்திரங்களைத் தயாரிப்பதிலும் இவ்வெளியீட்டு நிலையங்களிலுள்ள அனுபவம் பெற்ற உத்தியோகத்தர்கள் உதவியளிப்பர்.

இவ்வெளியீட்டு நிலையங்கள் பங்குகளைப் பொதுமக்களுக்கு வழங்குவதற்கு உதவிபுரிவது மட்டுமன்றி ஆரம்பிக்கப்படும் கூட்டுத் தொகுதிக் கம்பனிகளுக்கு தாமே நேரடியாகப் பணஉதவி கொடுத்தும் வருவர்.

தனியார் தாபனங்கள்:

பொதுமக்களிடமிருந்து பெறும் பணம் போதாது எனக்கண்ட கம்பனிகள் வெளியீட்டு நிலையங்களின் உதவியை அல்லது பங்குத்தரகரின்

உதவியை நாடுவர். இவ்வெளியீட்டு நிலையங்கள் அல்லது பங்குத்தரகர்கள் பங்குகளை விற்கக்கூடிய நேரத்தில் பொதுமக்களுக்குப் பங்குகளை விற்கும் நோக்கத்துடன் இவ்வெளியீடும் கம்பனியின் மூலதனத்தில் ஒரு பகுதியை தாமே எடுத்துக்கொண்டு பணத்தைக் கொடுப்பர். இத்தொழிலுக்கு வெளியீடும் நிலையத்திலிருந்து ஒரு தரகைப் பெற்றுக்கொள்வர். இதைக் கீழ் கையொப்பமிட்டுத் தரகு என்று கூறுவர்.

பங்குமுதற் சந்தையில் அறிமுகப்படுத்தல்:

பங்குமுதற் சந்தையில் ஓர் புதுக்கம்பனி பங்குகளை அறிமுகப்படுத்த வேண்டின் ஓர் ஒப்புறுதியாளரின் உதவியை நாடுவர். அதாவது ஒப்புறுதியாளர் ஓர் பங்குதாரராக இருப்பர். இதிற் ஒப்புறுதியாளர் பங்குகளைத் தாம் பங்குமுதற் சந்தையில் விற்றுத்தருவோம் என்ற உறுதியைக் கம்பனிக்கு அளிப்பர். பங்குமுதற் சந்தையில் விற்கப்படாத பங்குகளை இவ் ஒப்புறுதியாளரே ஏற்றுக் கொண்டு பணத்தைக் கொடுப்பர். இச்சேவைக்கு இவருக்கு ஒரு தரகு கொடுக்கப்படும் உதாரணமாக இங்கிலாந்தில் இத்தரகு பங்கின் விற்பனை விலைக்கு 10%த்திற்குக் கூடுதலாக இருக்க மாட்டாது.

உரிமையளித்தல்:

ஏற்கனவே நிலைபெற்றிருக்கும் ஒரு பொதுக் கம்பனி புதுப்பங்குகளை வெளியீட்டு விற்கும்பொழுது தம் பங்குதாரர்களுக்கே இப்பங்குகளை வழங்கும். ஏனெனில் இப்புதிய பங்குகளைப் பெறுவதற்கு கம்பனியின் பங்குதாரர்களுக்கே உரிமை உண்டு. இப்புதுப்பங்குகளைக் கொள்வனவு செய்ய விரும்பாத அங்கத்தவர்கள் தங்கள் உரிமையை வேறொருவருக்கேனும் விற்று விடலாம்.

கம்பனிகளின் நிர்வாகம்

(Management of Companies)

ஒரு கம்பனி நிர்வாகத்தின் முக்கிய அம்சம் யாதெனில் கம்பனியின் சொந்தக்காரர்களுக்கும் நிர்வாகிகளுக்கிடையே எவ்வித தொடர்பும் இல்லை என்பதாகும். ஒரு தனி வியாபாரத்தில் அல்லது பங்குடைமை வியாபாரத்தில் சொந்தக் காரர்களே தூபனத்தின் நிர்வாகத்தை (Management) நடாத்தி வருகின்றனர். ஆனால் கூட்டுப்பங்குத்தொகுதிக் கம்பனியின் சொந்தக்காரர்கள் நிர்வாகத்தில் தலையிடுவதில்லை. நிர்வாகமானது ஒவ்வொரு துறையிலும் நிபுணத்துவம் பெற்ற சிலராலேயே நடாத்தப்பட்டு வருகிறது. எனவே நிர்வாகத்தைச் சொந்தக்காரர்களினின்றும் பிரித்து நடாத்துவது நியாயமானதாகத் தெரிகிறது. (Justifiable) பங்குதாரர் நாடு முழுவதும் பரந்திருப்பார்கள். அவர்கள் தொகையும் அதிகமாக இருக்கும். இவர்களுடைய பங்குகளும் அநேகமாகக் கைமாறிக் கொண்டேயிருக்கும்.

இத்தகைய சூழ்நிலையில் பங்குதாரர்கள் நிர்வாகிகளாக இருக்க முடியாது. இதனால் நிரந்தரமான நிபுணத்துவம் பெற்ற நிர்வாகிகளை அமர்த்தவேண்டிய சூழ்நிலை ஏற்படுகின்றது. இதற்குப் பல பதிலாண்மைகள் (Agencies) உண்டு.

1. இயக்குனர்கள் (Directors)
2. முகாமை இயக்குனர்கள் (Managing Directors)
3. ஆளுகைப் பிரதிகர்த்தாக்கள் (Managing Agents)
4. பொது முகாமையாளர் (General Manager)
5. கணக்குப் பரிசோதகர்கள் (Auditors)
6. காரியதரிசி (Secretary)

மேற்கூறிய பிரதிகர்த்தாக்களைப் பற்றி விரிவாக விளக்குவோம்.

இயக்குனர்கள் (Directors)

இயக்குனர்கள் பங்காளர்களின் பிரதிகர்த்தாக்களாகக் கொம்பனியின் கருமங்களை நடாத்துவதற்கு நியமிக்கப்பட்டவர்களாவர். நாளாந்த நிர்வாகத்தைக் கவனிக்கும்பொருட்டு உத்தியோகத்தர்கள் நியமிக்கப்படுவர். ஏனெனில் நாளாந்த நிர்வாக அலுவல்களை இயக்குனர்கள் கவனித்தல் சாத்தியப்படாது. இவ்வுத்தியோகத்தர்கள் கம்பனியின் நிர்வாகத்தைத் திறமையாக நடாத்திவருவர். இயக்குனர்கள் பிரதானமான மூன்று கடமைகளைச் செய்து வருகின்றனர்.

1. கம்பனிக்கும் வெளி உலகத்துக்குமிடையில் பிரதிகர்த்தாக்களாக விளங்குவர். சட்டத்தின்படி கம்பனி ஒரு செயற்கை மனிதனாகக் கருதப்படுவதால் கம்பனியின் கருமங்களை நடாத்துவதற்கு ஓர் இயக்குனர் குழு நியமிக்கப்படும். இவர்கள் தங்களுக்குக் கொடுக்கப்பட்ட அதிகாரத்தைக் கொண்டு கடமையாற்றி வருவர்.

2. இயக்குனர்கள் கம்பனியின் நம்பிக்கைக் காப்பாளராக (Trustee) விளங்குவர். இவர்கள் கம்பனியின் மூலதனம் சொத்து முதலியவற்றிற்குப் பொறுப்புள்ளவராக இருப்பர். இவ் வியக்குனர்கள் கம்பனியின் சொத்துக்களைத் தங்கள் நலன்கருதித் துரப்பிரயோகப் படுத்தக் கூடாது.

3. இயக்குனர்கள் ஆளும் பங்காளராக (Managing Partners) விளங்குவர். இவர்கள் கம்பனியின் நிர்வாகத்தைக் கம்பனியின் நன்மைக்கும், பங்காளர் நன்மைக்குமாக நடாத்துவதற்காக இப் பதவியை வகித்து வருவதாகக் கருதப்படுவர்.

இயக்குனர்கள் நியமனம் (Appointment of Directors)

கம்பனியானது ஓர் இயற்கை மனிதனாக இல்லாமையால் தன்னால் தன் கடமையைச் செய்யமுடியாது. எனவே இயக்குனர்களே இக்

கடமைகளைச் செய்யவேண்டும். இலங்கைக் கம்பனிச் சட்டத்தின் 13-வது சரத்தின் (Section) படி ஒரு பொதுக் கூட்டுப்பங்குத் தொகுதிக் கம்பனிக்குக் குறைந்தது இரண்டு இயக்குனர்களாவது இருக்கவேண்டும். இச் சட்டம் ஒரு சொந்தக்கம்பனி (Private Company)யைத் கட்டுப்படுத்தாது. ஒரு தனிக்கம்பனி இயக்குனர்கள் இல்லாமலே இயங்கலாம்.

ஒரு கம்பனியின் முதல் இயக்குனர்கள் (First Directors) யார் என்பது அகவிதியில் (Articles of Association) குறிக்கப் பட்டிருக்கும். ஆனால் தற்போதைய சட்டத்தின்படி இவர்கள் நியமனம் பெறுமதியுள்ளதாகக் (Valid) கருதப்பட பின்வருவனவற்றைப் பூர்த்தி செய்திருத்தல் வேண்டும்.

அ. கம்பனி பதிவாளருக்குக் குறிப்பிட்டவர்கள் இயக்குனர்களாக இருப்பதற்குச் சம்மதம் தெரிவிக்குமுகமாக எழுத்தினால் ஆக்கப்பட்ட ஒரு பத்திரத்தில் கையொப்பமிட்டு வழங்கியிருத்தல் (Signed and delivered) வேண்டும்.

ஆ. (i) கம்பனி புறவிதியில் தாம் தகுதிப் பங்குகளை (Qualification shares) எடுப்பதாகக் கையொப்பமிட்டிருத்தல் வேண்டும்.

(ii) தகுதிப் பங்குகளை எடுத்து அதன் பெறுமதிப் பணத்தையும் கட்டியிருத்தல் வேண்டும்.

(iii) கம்பனியின் தகுதிப்பங்குகளை எடுப்பதாக ஒப்பந்தத்தில் (Contract) கையொப்பமிட்டு அதற்குப் பணம் கொடுத்திருத்தல் வேண்டும்.

(1) ஒரு சட்ட உறுதி அறிக்கையில் (Statutory Declaration) அவர் எடுக்கவேண்டிய தகுதிப் பங்குகளைத் தங்கள் பெயரில் கம்பனியில் பதிவு செய்திருப்பதாக உறுதிப்படுத்திக் கம்பனிப் பதிவாளரிடம் வழங்கியிருத்தல் வேண்டும்.

கம்பனியின் புறவிதியில் முதல் இயக்குனர்களைப் பற்றிய விபரங்கள் கூறப்படாவிடில் கம்பனி புறவிதிக்கு கையொப்பமிட்டோர் கூட்டத்தில் அதிகப்படியான (Majority) வாக்குகளால் முதல் இயக்குனர்களைத் தெரிவு செய்யலாம். அல்லது அகவிதிக்குக் கையொப்பமிட்டோர் எல்லோரும் இவர்கள் தான் முதல் இயக்குனர்கள் என்பதை எழுதி உறுதிப்படுத்திக் கம்பனிப் பதிவாளருக்கு அனுப்பவேண்டும்.

இயக்குனர்கள் நியமனம் என்ன விதமாக நடைபெறும் என்பது வழமையாக அகவிதியில் குறிப்பிடப் (Specified) பட்டிருக்கும். உதாரணமாக ஒவ்வொருவருடமும் இயக்குனர் தொகையில் ½ பங்காளர் கழல்

முறையில் (Rotation) இடைப்பாற (Retire) வேண்டும். ஆனால் இவர்கள் திருப்பவுந் தெரிவு செய்யப்படுவதற்குத் (Re-Election) தகுதி உள்ளவராக (Eligible) விளங்குவார். சேவைசெய்யும் காலத்தைப் பொறுத்தீதே இடைப்பாறுதல் நடைபெறுகிறது. உதாரணமாகக் கூடியகாலம் சேவை செய்தவர்கள் விரைவில் இடைப்பாறுவார்கள். எங்காவது தற்காலிக வெற்றிடங்கள் (Vacancies) ஏற்பட்டால் அவ்வெற்றிடங்களை நிரப்புவதற்கு இயக்குனர் குழுவிற்கு அதிகாரம் உண்டு. கம்பனி விதிகளில் இந்நியமனம் எவ்வாறு செய்யலாம் என்பதைக் குறிப்பிடாவிடில் கம்பனிப் பொதுக் கூட்டத்தில் இவ்வியக்குனர்களைத் தெரிவு செய்யலாம்.

கம்பனியின் விதிகள், இயக்குனர்கள் தங்கள் பதவியை வேறு ஒரு வருக்குச் சாட்டுதல் பண்ணும் அதிகாரம் கொடுத்திருந்தாலும் இத்தகைய சாட்டுதலை (Assignment) ஒரு விசேட பிரேரணை மூலம் ((Special Resolution) நிறைவேற்ற வேண்டும். இதன்பின்னரே சட்டம் இதனை ஏற்றுக் கொள்ளும்.

ஒரு கம்பனியானது இயக்குனர்களின் பெயர், விலாசம் அவர்களின் தேசிய இனம் ஆகியவற்றை ஒரு பதிவுப் புத்தகத்தில் பதிந்து வைத்திருத்தல் வேண்டும். இப்புத்தகத்தின் பிரதி ஒன்றைக் கம்பனிப் பதிவாளருக்கு அனுப்புதல் வேண்டும். இயக்குனர்களின் நியமனத்தில் ஏதாவது மாற்றமேற்பட்டால் இம்மாற்றத்தை உடனடியாகக் கம்பனிப் பதிவாளருக்கு அறிவித்தல்வேண்டும்.

சட்டத்தின் பிரகாரம் ஒப்பந்தம் செய்யக்கூடிய எவரும் இயக்குனராக வரமுடியும். சட்டத்தின் பிரகாரம் ஒரு கம்பனியில் இயக்குனராக வருவதற்குக் கம்பனியின் பங்குகள் எடுக்கவேண்டுமென்ற கட்டாயம் இல்லை. ஆனால் பொதுவாகக் கம்பனியின் அகவிதியில், இயக்குனர்கள் தகுதிப் பங்குகள் (Qualification shares) எடுத்திருக்கவேண்டுமென்று கூறப்பட்டிருக்கும். இயக்குனர்களுக்குப் பங்கு இருந்தால் அவர் நிர்வாகத்தில் ஊக்கம் எடுப்பர் என்று கருதியே இந்த நிபந்தனை கூறப்பட்டுள்ளது. இந்தத் தகுதிப் பங்குகளைப் பற்றி முன் விவரணத்தில் தெளிவாகக் கூறியிருத்தல் வேண்டும். ஒவ்வொரு இயக்குனரும் தாம் நியமிக்கப்பட்டு இரண்டு மாதத்துள் இத்தகுதிப் பங்குகளை எடுத்திருத்தல் வேண்டும். அல்லது விதிகளில் கூறிய கால எல்லைக்குள் எடுத்திருத்தல் வேண்டும். அல்லாவிடில் இந் நியமனத்திலிருந்து நீக்கப்பட்டு தாம் இயக்குனர்களாகக் கடமையாற்றிய ஒவ்வொரு நாளுக்கும் ரூபா 50 நிதி மன்றத்திற்குத் தண்டனையாகச் செலுத்தல் வேண்டும். ஒரு கம்பனியின் இயக்குனர்கள் தம் தகுதிப் பங்குகளை எடுத்து அதற்குப் பணம் கட்டாவிடின் வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்க முடியாது. ஓர் இயக்குனர் தன் தகுதிப் பங்குகளை ஆரம்பிப்போரிடமிருந்து (Promoters) ஓர் உபகார

மாகப் (Present) பெற்றிருக்கக் கூடாது. அப்படிப் பெற்றிருந்தால் இவர் இயக்குனராக இருப்பதற்கு அது தகுதிப் பங்காகக் கருதப்பட மாட்டாது.

கம்பனியின் அகவிதியானது இயக்குனர்களின் அதிகாரத்தையும் கடமையையும் விளக்கிக் காட்டும். இயக்குனர்கள் தம் பதவியைக் கொண்டு பொதுக்கூட்டத்தின் அனுமதியின்றி ஓர் இலாபத்தைப் பெற முடியாது. கம்பனியின் விதிகளில் கூறப்பட்டால் தான் இவர்கள் தம் சாதாரண மேற்பார்வை வேலைக்கு ஊதியம் பெறமுடியும். அநேக மாக இவர்கள் சமூகம் கொடுத்த ஒவ்வொரு குழுக் கூட்டத்திற்கும் ஒரு தொகைப் பணம் வழங்கப்படும். இதை விட கம்பனியின் விதிகளில் கூறியிருந்தால் பிரயாணச் செலவுகள், வாடிவீட்டுச் செலவுகள் வழங்கப்படும். இலங்கைக் கம்பனிச் சட்டத்தின் 126-ம் பிரிவின் I CC வது சரத்தின்படி இயக்குனர்களின் ஊதியத்தைப் பற்றி முன் விவரணத்தில் கூறியிருத்தல் வேண்டும். அதன்பின் (Schedule IV) ஒவ்வொரு வருடமும் கம்பனி ஐந்தொகையை வெளியீடு செய்யும்போது இவ் ஊதியத்தைப் பற்றிக் குறிப்பிடல் வேண்டும்.

முகாமை இயக்குனர்கள் (Managing Directors)

வழமையாகக் கம்பனியின் அகவிதி, இயக்குனர்கள் எல்லோரும் ஒன்று சேர்ந்து ஓர் முகாமை இயக்குனரைத் தெரிவு செய்வதற்கு இடம் கொடுக்கும். எல்லா இயக்குனர்களும் நாளாந்த நடவடிக்கைகளில் தலையிட முடியாது. இதற்காக இயக்குனர்கள் எல்லோரும் சேர்ந்து ஓர் முகாமை இயக்குனரைத் தெரிவு செய்வர். இவர் நாளாந்த நடவடிக்கைகளை நடாத்துவர். இவருடைய நியமனம் இயக்குனர் குழுவின் தீர்மானத்திலேயே (Resolution) தங்கியுள்ளது; இவரின் நியமனம் ஒரு காலவரையறையுள்ளதாக இருக்கும் அல்லது சீவியகாலம் வரையுள்ளதாக இருக்கும். இவருக்கு நிர்வாக உதவி செய்வதற்குப் பல உத்தியோகத்தர்கள் இருப்பர். இவர் முகாமை இயக்குனராக இருக்கும் வரை இளைப்பாறவோ அல்லது சுழல் முறையில் மாறவோ தேவையில்லை.

இயக்குனர்கள் இவருக்கு விசேட உரிமைகளையும் அதிகாரத்தையும் வழங்குவர். இவர் இயக்குனர் குழுவில் இருந்து அவர்களுக்குப் புத்திமதி கூறுவதோடு வியாபாரத்தின் நிர்வாகப் பொறுப்பையும் ஊக்கமெடுத்து நடாத்தும் பொருட்டு இவருக்கு ஒரு குறிக்கப்பட்ட ஊதியத்தையும் இலாபத்தில் ஒரு குறிக்கப்பட்ட வீதத்தையும் வழங்குவர். இயக்குனர்களின் கட்டுப்பாட்டின் கீழ் அவர்கள் குறிப்பிட்ட கொள்கையின்படி நடப்பார்.

ஆளும் பிரதிகர்த்தா (Managing Agent)

ஒரு கம்பனியின் முழு நடவடிக்கையையும் நடாத்துபவர் ஆளும் பிரதிகர்த்தா ஆவர். இவர் ஒரு மனிதனாகவோ அல்லது ஒரு கம்பனி

யாகவோ இருக்கலாம். இந்த ஆளும் பிரதிகர்த்தாவுக்கும் கம்பனிக்கு மிடையில் ஓர் ஒப்பந்தம் இருக்கும். ஆளும் பிரதிகர்த்தா இவ்வொப்பந்தத்தின் படியும் இயக்குனர் குழுவின் கட்டுப்பாட்டின் கீழும் (ஒப்பந்தத்தில் குறித்த அளவில்) நிர்வாகத்தை நடாத்தி வருவார்.

இவர் இயக்குனர் குழுவிற்குத் தம் இயக்குனர்களையும் நியமனம் செய்யலாம். இவ்வாறு ஆளும் பிரதிகர்த்தாவால் நியமிக்கப்பட்ட இயக்குனர்கள், அவர்கள் ஊதியம், (Remuneration) வங்கியோடு தொடர்பு வைத்திருக்கும் அதிகாரம், கம்பனிக்கு எப்படி உத்தியோகத்தர் தெரிவு செய்தல் வேண்டும், என்பன கம்பனிக்கும் ஆளும் பிரதிகர்த்தாக்களுக்கு மிடையிலுள்ள ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடப்பட்டிருக்கும்.

கம்பனியின் விதிகள் பொதுவாக முதன்முதலாகக் கம்பனி ஆரம்பிக்கும்போது நியமிக்கப்பட்ட ஆளும் பிரதிகர்த்தாவைக் குறிக்கும். பின்பு இவர் நியமனத்தை இயக்குனர் குழு அனுமதிக்கும். பின் இதில் ஏதாவது மாற்றங்கள் ஏற்பட்டால் அல்லது புதிய ஆளும் பிரதிகர்த்தாவை நியமனம் செய்வதாயின் பங்குதாரர்கள் (Share holders) பொதுக் கூட்டத்திலேயே (General Meeting) தீர்மானிக்க வேண்டும். முன் விவரணத்தில் இந்த ஆளும் பிரதிகர்த்தாக்களின் பெயரையும் அவர்களின் நியமனத்தையும் குறிப்பிட்டிருத்தல் வேண்டும்.

இலங்கையில் இந்த ஆளும் பிரதிகர்த்தாக்கள் முறை குறிப்பிடத்தக்க அளவில் வளரவில்லை எனினும் சில கம்பனிகளைப் பொறுத்தளவில் நிர்வாகத்தை ஆளும் பிரதிகர்த்தாக்கள் நடாத்தி வருகிறார்கள். உதாரணமாகச் சில தத்துவக் கணக்கறிஞர் கம்பனிகள் (Chartered Accountant Companies) ஆளும் பிரதிகர்த்தாக்களின் தொழிலையும் செய்து வருகின்றன.

எண் பரிசோதகர்கள் (Auditors)

ஒவ்வொரு தனிக் கம்பனியும் பொதுக்கம்பனியும் தமது கணக்குகளைப் பரிசோதித்து அது சரி என்று அத்தாட்சிப்படுத்துவதற்கு ஒரு எண் பரிசோதகரை நியமிக்க வேண்டும். கம்பனியின் எண் பரிசோதகர் ஒரு தகுதிவாய்ந்தவராக இருத்தல் வேண்டும். உதாரணமாக “தத்துவக் கணக்கறிஞர்” (Chartered Accountant) அல்லது பதிவு செய்யப்பட்ட கணக்கறிஞராக (Registered Accountant) இருத்தல் வேண்டும். கம்பனியின் விதிகள் கணக்கெடுத்தலைப் பற்றி அல்லது எண் பரிசோதகரைப் (Auditors) பற்றிக் கூடுவிடில் பின் வருவனவற்றைக் கடைப்பிடித்தல் வேண்டும்.

1. ஒவ்வொரு வருடந்தப் பொதுக் கூட்டத்திலும் (Annual General Meeting) ஒரு எண் பரிசோதகரை நியமிக்கவேண்டும், அப்

படி இல்லாவிடில் பங்காளர் மனுச் செய்தால் பதிவாளர் (Registrar) ஒரு எண் பரிசோதகரை நியமனம் செய்யலாம்.

2. ஒரு எண் பரிசோதகரை நியமனம் செய்வதாயின் பொதுக் கூட்டத்துக்குப் 14 நாட்களுக்கு முன்பாக அறிவித்தல் கொடுத்திருத்தல் வேண்டும்.

3. முதல் எண் பரிசோதகரை இயக்குனர்கள் நியமனம் செய்யலாம். கம்பனியின் அதிகாரத்தில் இது அடங்கி இருத்தல் வேண்டும். இவ்வாறு நியமனம் செய்யப்பட்ட எண் பரிசோதகரை அவசியமேற்படி ஒரு பொதுக் கூட்டத் தீர்மானத்தின் பின் நீக்கிவிடலாம்.

4. பதிவு செய்யப்பட்ட எண் பரிசோதகர்களுையே நியமனம் செய்தல்வேண்டும். ஆனால் பின்வருவோரைத் தெரிவு செய்யமுடியாது.

அ. ஒரு கம்பனியின் இயக்குனர் அல்லது உத்தியோகத்தர்.

ஆ. ஒரு பங்காளர், அல்லது கம்பனியின் உத்தியோகத்தர்.

இ. ஒரு கூட்டுத்தாபனம்.

ஒரு எண் பரிசோதகருக்குக் கம்பனியின் புத்தகங்களைப் பரிசோதிப்பதற்கு அதிகாரம் உண்டு. கம்பனிக் கூட்டங்களுக்குச் சமூகம் கொடுப்பதற்கும் அறிக்கைகளையும், ஆலோசனைகளையும் சமர்ப்பிக்கவும் அதிகாரம் உண்டு.

எண் பரிசோதகரின் உரிமைகளும் கடமைகளும் இலங்கைக் கம்பனிச் சட்டத்திற் கூறப்பட்டுள்ளன. அவை பின்வருமாறு:

அ. ஓர் அறிக்கை சமர்ப்பிக்கவேண்டுமாயின் அங்கத்தவர்கள் வினவிய அல்லது அவர்களுக்குத் தேவையான செய்திகளை, ஓர் அறிக்கை மூலம் கொடுக்கவேண்டும். கம்பனியின் ஐந்தொகையைத் தயாரித்து அது சரி என்று உறுதிப்படுத்தல் வேண்டும். எண் பரிசோதகரின் அறிக்கை ஐந்தொகைக் கணக்குடன் இணைக்கப்பட்டிருத்தல் வேண்டும். இதைக் கம்பனிப் பொதுக் கூட்டத்தில் வாசித்துக் காட்டவேண்டும். அங்கத்தவர்கள் அவ்வறிக்கையைப் பரிசோதித்து அதன் பிரதியைப் (Copies) பெற்றுக் கொள்ள உரிமை உண்டு.

எண் பரிசோதகருக்கு அளிக்கப்பட்ட கடமை தாம் பரிசோதித்த கணக்கின் விபரத்தைப்பற்றி அங்கத்தவருக்கு அறிக்கை சமர்ப்பிப்பதே யாகும். கணக்குப் பரிசோதகர் இதைச் செய்யத்தவறினால் அவர் தம் ஊதியத்திற்கு உரித்தில்லாதவர் ஆவார்.

ஆ தன் கடமைகளைக் கம்பனியின் விதிகள் மூலமாகவும், கூட்டத்தில் கூறியவை மூலமாகவும் அறிந்திருத்தல் வேண்டும்.

இ. அவர் நேர்மையாகவும், நீதியாகவும் கருமத்தை நடாத்தி வரல்வேண்டும். இல்லாவிடில் நட்டத்திற்கு இவர்மேல் வழக்குத் தொடரலாம்.

பொது முகாமையாளர் (General Manager)

இவரே கம்பனியின் உயர்பதவியிலுள்ள உத்தியோகத்தர் ஆவார். இவர் இயக்குனர் குழுவால் நியமிக்கப்பட்டதால் அவர்களுக்கே பொறுப்புள்ளவராக இருப்பார். இயக்குனர்கள் தம் கடமைகளிற் சிலவற்றை இவருக்கு வழங்குவதும் உண்டு. ஆனால் சில நேரங்களில் அக் கடமைகளை வாபஸ் பெற்றும் விடுவார்கள். இயக்குனரின் கொள்கைகளை இவர் நாளாந்த கருமத்தில் நிறைவேற்றி வருவார்.

காரியதரிசி (Secretary)

கம்பனிக் காரியதரிசி கம்பனி ஆரம்பிக்கு முன்னரே ஆரம்பிப்போரால் நியமனம் செய்யப்படுவார். கம்பனியை உருவாக்குவதில் இவர் முக்கியத்துவம் பெற்றிருப்பார். கம்பனி பதிவுசெய்யப்பட்டதும் முதலாவது இயக்குனர் குழுக் கூட்டத்தில் இவர் நியமனத்தை ஊர்ஜிதப்படுத்துவார்கள். இவர் நியமனத்தால் இயக்குனர்களுக்கும் இவருக்குமிடையில் ஓர் ஒப்பந்தம் ஏற்படும். இவ்வொப்பந்தத்தில் ஊதியம், கடமை முதலியனபற்றிக் குறிக்கப்பட்டிருக்கும்.

இவர் கம்பனியில் ஒரு முக்கியமான உத்தியோகத்தராக விளங்குவார். இவர் கம்பனிக்கும் இயக்குனர் குழுவுக்குமிடையில் தொடர்புள்ளவராகவும், கம்பனி நடவடிக்கைகளை இயக்குனர் குழுவுக்கு எடுத்துக் காட்டுபவராகவும், இயக்குனர் குழுவில் கூறியவைகளைக் கம்பனியின் நாளாந்த நடவடிக்கையில் நடைமுறையில் கொண்டுவருபவராகவும் இருப்பார். கம்பனியின் கடிதத் தொடர்புகளையும் நாளாந்த வேலைகளையும் முக்கியமாக இவரே கவனிப்பார். இவர் கடமைகள் பின்வருமாறு பிரிக்கப்படும்.

அ. இயக்குனர்களின் பிரதிகர்த்தா.

ஆ. கம்பனியின் பதிவாளர்.

இ. வியாபார நிர்வாகி.

(அ) இயக்குனர்களின் பிரதிகர்த்தா: (Agent of the Directors)

இவர் இயக்குனர் குழுவிற்கும் கம்பனி உத்தியோகத்தருக்குமிடையில் பிரதிகர்த்தாவாக விளங்குவார். இயக்குனர் குழுக் கூட்டத்திற்கும் காரியதரிசியாகக் கடமையாற்றுவார். இயக்குனர் குழுவின் தீர்மானங்களை இவர் நடைமுறைக்குக் கொண்டுவருவார். உதாரணமாக இயக்குனர் குழுவின் கொள்கைகளைக் கம்பனியின் நாளாந்த நடவடிக்கையில் அமுலுக்குக்

கொண்டுவருவார். அலுவலகத்தின் கருமங்களையும் தேவைகளையும் இயக்குனர்களுக்கு எடுத்துக்காட்டி அவர்களின் தீர்மானத்தைப் பெறுவார்.

(ஆ) கம்பனியின் பதிவாளர்: (Registrar of the said Company)

கம்பனியின் செயல்முறையில் சட்டப்படியான கருமங்கள் பல உண்டு. உதாரணமாக வருடாந்தக் கூட்டம் கூடுதல் இயக்குனர் குழுக்கூட்டம் கூடுதல். கூட்டங்களைச் சட்டப் பிரகாரம் நடாத்துவர். உதாரணமாகக் கூட்டத்துக்குத் தாழ்வெல்லை (Quorum) இருக்கிறதா இல்லையா என்பதைப் பார்த்தல், கூட்ட அறிக்கை எழுதுதல், பத்திரிகையில் விளம்பரம் செய்தல், பங்குதாரர்களின் பங்குப் பத்திரங்களைப் பதிவு செய்தல், பங்குப் பத்திரங்களைப் பார்வையிடுதல்.

(இ) வியாபார நிர்வாகி (Business Executive)

இவர் கம்பனியின் உத்தியோகத்தர்களைக் கட்டுப்படுத்தி நடாத்துவார். கம்பனியின் கடமைகளை எடுத்துக் காட்டுவதோடு, கம்பனி உத்தியோகத்தரின் தேவைகளையும் நலனையும் முக்கியமாகக் கவனிப்பார். கம்பனியின் அந்தரங்கக் காரியதரிசியாகக் கடமையாற்றுவதுமல்லாமல் கம்பனியின் முத்திரைக்கும் (Seal) பொறுப்பாக இருப்பார். அத்துடன் முத்திரை என்ன என்ன பத்திரங்களுக்கு உபயோகிக்கப்பட்டது என்பதை ஒரு புத்தகத்திற்குறித்து வைத்திருப்பார். கம்பனிப் பதிவாளருக்கு அனுப்பவேண்டிய சட்டப்படியான பத்திரங்களைக் காலத்துக்குக் காலம் இவரே சமர்ப்பிப்பார்.

கம்பனிக் கூட்டங்கள் (Company Meetings)

கூட்டுப் பங்குத் தொகுதிக் கம்பனியின் செயல்கள் கூட்டங்கள் மூலமாகவே தீர்மானிக்கப்படுகிறது. பங்குதாரர்கள் அநேகமாக இருந்தால் அவர்களின் அனுமதியை முக்கியமான விடயங்களுக்குப் பெறல் வேண்டும். இதற்காக அவர்களைக் கூட்டத்திற்கு அழைத்துக் கூட்டத்தை நடாத்துவது காரியதரிசியின் கடமையாகும். இயக்குனர்கள், தாபனத்தின் கொள்கைகளைத் தீர்மானிப்பதால், இயக்குனர்களையும் அழைத்து இயக்குனர்கள் குழுக்கூட்டமும் நடாத்த வேண்டும்.

நஸுருக்கு எதிராக பேனட் சகோதரர்கள் லிமிட் (1911 1-ம் அத. 163) (East vs Bennett Brothers Ltd. 1911 1. Ch. 163) என்ற வழக்கில் ஒரு கூட்டமென்றால் என்ன என்பதை நீதியரசர் பின் வருமாறு விளக்கியுள்ளார். “ஒரு கூட்டத்தை முறையாக நடாத்துவதற்கு இரண்டு நபராவது இருத்தல் வேண்டும். ஒரு வகையான பங்கு முழுவதையும் ஒருவர் மட்டும் வைத்திருந்தால் அக்கூட்டத்தில் தீர்மானம் எடுப்பதற்கு இருவர் தேவையில்லை” இப்பங்குதாரர்கள் கூட்டம் மூன்று பிரிவாக நடைபெற்று.

அ. சட்ட முறைக் கம்பனிக் கூட்டம் (Statutory Company Meeting)

ஆ. வருடாந்தப் பொதுக் கூட்டம் (Annual General Meeting)

இ. பிரத்தியேகமான சாதாரணப் பொதுக் கூட்டம் அல்லது அசாதாரணப் பொதுக் கூட்டம் (Extra Ordinary General Meeting)

சட்டமுறைக் கம்பனிக் கூட்டம் (Statutory Company Meeting).

கம்பனி வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்க வியாபாரப் பத்திரம் பெற்ற நாளிலிருந்து ஒரு மாதம் முதல் மூன்று மாதத்திற்குள் பங்குதாரர்கள் அடங்கிய பொதுக் கூட்டமொன்றைக் கூட்ட வேண்டும். இக்கூட்டம் சட்ட முறைக் கம்பனிக் கூட்டம் என்று அழைக்கப்படும்.

கம்பனியின் பங்குதாரர்களுக்குக் கூட்டம் நடாத்துவதற்கு ஏழு நாட்களுக்கு முன் பின்வரும் விபரங்கள் அடங்கிய ஓர் அறிக்கையை அனுப்பி வைத்தல் வேண்டும்.

அ. எத்தனை பங்குகள் ஒதுக்கப்பட்டது. (Allotted) அதில் எவ்வளவு தொகை கட்டப்பட்டது. என்ன நிபந்தனைகளுக்குட்பட அவ் ஒதுக்கல் மாற்றம் (Transferred) செய்யப்பட்டது.

ஆ. பங்குகளினால் கம்பனி எவ்வளவு பணத்தைச் சேர்த்துக் கொண்டது.

இ. கம்பனியின் வரவு செலவுக் கணக்கின் சுருக்கம். ஆரம்பச் செலவு (Preliminary Expenses) எவ்வளவாகும் என்பதைக் கொண்ட ஒரு உத்தேச மதிப்பீடு (Estimate)

ஈ. இயக்குனர்கள், கணக்குப் பரிசோதகர்கள், காரியதரிசி ஆகியோரின் பெயர், விலாசம் மற்றும் விபரங்கள்.

உ. ஏதாவது ஒப்பந்தங்களை கூட்டத்தின் திருத்தத்திற்காகச் சமர்ப்பித்திருந்தால் அவ்வொப்பந்த விபரங்களும், பிரேரிக்கப்பட்ட திருத்தங்களும் காட்டப்படல் வேண்டும்.

சட்டப்படியான அறிக்கையின் ஒரு பிரதி கம்பனிப் பதிவாளருக்கு அனுப்பப்பட்டிருந்தல் வேண்டும். கம்பனியின் கூட்டத்திற்கு அங்கத்தவர்களிடமிருந்து சமர்ப்பிக்க (Submit) வேண்டும்.

கூட்டத்தில் கம்பனிப் பங்குதாரர்கள் கம்பனி உருவாக்கியோரைப் பற்றி விவாதிப்பதற்குச் சுதந்திரம் உண்டு. சட்டப்படியான அறிக்கையைப் பெற்று அக்கூட்டத்தில் எந்நேரமும் விவாதிக்கலாம். இத்தகைய விவாதத்திற்கு முன்னறிவிப்பு எதுவும் தேவையில்லையெனினும் எவ்வித தீர்மானமும் நிறைவேற்ற முடியாது.

இக் கூட்டத்தின் நோக்கம் யாதெனின் கம்பனி ஆரம்பித்த குறுகிய காலத்துள் கம்பனியின் நிலை என்னவென்று பங்குதாரர்கள் அறிந்து கொள்ள வாய்ப்பு அளித்தலாகும். ஒரு சொந்தக்கம்பனி (Private Company) இச் சட்டமுறைக் கம்பனிக் கூட்டத்தைக் கூட்டத் தேவையில்லை.

இச் சட்டமுறைக் கம்பனிக் கூட்டத்தைக் குறிக்கப்பட்ட கால எல்லைக் குள் கூட்டாவிடின் இயக்குனர்கள் குற்றவாளிகளாகக் கருதப்படுவர்.

வருடாந்தப் பொதுக்கூட்டம் (Annual General Meeting)

கம்பனியின் விதிகள் பொதுவாக ஒரு வருடாந்தப் பொதுக்கூட்டம் இன்ன திகதியில் வைக்க வேண்டுமென்பதைக் குறிக்கும். இது ஒரு சாதாரண பொதுக் கூட்டமாகும். குறைந்தது ஒரு வருடத்தில் ஒரு பொதுக் கூட்டமாவது கூட்டப்படல் வேண்டும். கடைசிக் கூட்டம் வைத்து குறைந்தது 15 மாதத்திற்குள் மற்றக் கூட்டம் கூட்டப்படல் வேண்டும். இதில் தவறிலா கம்பனியும் இதன் ஒவ்வொரு இயக்குனரும், அல்லது கம்பனியின் ஆள்வோரும், இக்கடமையைத் தெரிந்து கொண்டும் செய்யாமல் விட்டதற்காகக் குற்றவாளியாகக் கருதப்படுவார்கள். அங்கத்தவர் எவராவது ஒருவர் நீதிமன்றத்திற்கு மனுச் செய்தால் நீதிமன்றம் பொதுக் கூட்டத்தைக் கூட்டுர்படி கம்பனிக்குக் கட்டளை இடும்.

பங்குதாரர்கள் வருடத்தில் ஒரு முறை கூடுவர். கூடி இயக்குனர்களிடம் கம்பனிக் கணக்கைப் பற்றியும், கம்பனியின் எதிர்காலக் கொள்கைகள் பற்றியும் கேள்விகள் கேட்பர். இயக்குனர்கள் அங்கத்தவர்களுக்கு வருடாந்தக் கணக்கு, கணக்குப் பரிசோதகரின் அறிக்கை முதலியவைகளைச் சமர்ப்பிப்பர். இக்கூட்டத்தில் வருடாந்தக் கணக்கு விபரங்களும், கணக்குப் பரிசோதகர் அறிக்கையும் ஏற்றுக்கொள்ளப்படும் (adopted). இதன்பின் இசைப்பாறும் இயக்குனருக்குப் பதிலாகப் புது இயக்குனர்கள் தெரிவு செய்யப்படுவர். எண் பரிசோதகர் நியமனமும் செய்யப்படும். இங்கு அவ்வாண்டுக்குரிய வியாபார நடவடிக்கைகள் பற்றியும் அக்கம்பனியின் வியாபார எதிர்காலம் பற்றியும் இயக்குனர்கள் எடுத்துரைப்பர். இது கம்பனியின் ஒரு முக்கிய கூட்டமாக விளங்கும். இக்கூட்டத்தில் பங்கிலாபவீதத்தை மாற்றமுடியாது. இக்கூட்டத்தினால் பங்குதாரர்கள் ஒரு வருடத்தில் ஒரு முறையாவது கம்பனியின் நடவடிக்கையைப் பற்றி அறிந்துகொள்ள வாய்ப்பு ஏற்படுகிறது.

அசாதாரணப் பொதுக் கூட்டம் அல்லது பிரத்தியேகமான பொதுக் கூட்டம் (Extra Ordinary General Meeting)

அடுத்துவரும் வருடாந்தப் பொதுக்கூட்டத்துக்கு இடையில் ஏதாவது கருமங்கள் தீர்மானிக்க வேண்டுமாயின் இயக்குனர்கள் ஓர் அசாதாரணப் பொதுக் கூட்டத்தை அல்லது பிரத்தியேகமான பொதுக்கூட்டத்தைக் கூட்டுவர்.

இறுத்த மூலதனத்தில் (Paid up capital) $\frac{1}{10}$ பங்குக்குக் குறைவில்லாமல் வைத்திருப்பவர்களும், வாக்குரிமை உள்ளவர்களும், எந்நேரத்திலும் இயக்குனர்களை அசாதாரண பொதுக்கூட்டம் அல்லது பிரத்தியேகமான பொதுக்கூட்டம் கூட்டும்படி கேட்கலாம். $\frac{1}{10}$ பங்கு மூலதனம் வைத்திருப்பவர்கள் மாத்திரம் அசாதாரண பொதுக்கூட்டம் அல்லது பிரத்தியேகமான பொதுக்கூட்டம் கூட்டக் கேட்கலாம் என்று சட்டம் கூறினாலும் கர்பனியின் விதிகள் இதை $\frac{1}{10}$ விருந்து $\frac{1}{20}$ பங்கு மூலதனம் வைத்திருப்பவர்கள் என்று குறைக்கலாம்; ஆனால் $\frac{1}{10}$ பங்கை $\frac{1}{5}$ பங்காகவோ அல்லது $\frac{1}{5}$ பங்காகவோ மாற்ற முடியாது. இவ்வாறு கூட்டத்துக்கு அழைப்பதாயின் $\frac{1}{10}$ பங்கு பங்குதாரர்கள் கையொப்பமிட்டுச் சமர்ப்பிக்க வேண்டும். இத்தகைய விண்ணப்பத்திற்குக் கவலையினமாக 21 நாட்கள் சென்றும் கூட்டத்தை கூட்டாவிடில் அங்கத்தவர்களே கூட்டத்தை கூட்டலாம். அங்கத்தவர்கள் பதியும் கந்தோருக்குச் சமர்ப்பிக்கும் இவ்விண்ணப்பம் சமர்ப்பித்து மூன்று மாத காலத்துள் இக்கூட்டம் நடாத்தப்பட வேண்டும். இவ்வசாதாரண பொதுக் கூட்டம் அவசரமாகவும் முக்கியமான கருமங்களைத் தீர்மானிக்கும் பொருட்டும் அழைக்கப்படும். உதாரணமாக அகவிதி, புறவீதியில் மாற்றம் செய்தல், மூலதனத்தைக் குறைத்தல் அல்லது திருத்தியமைத்தலுக்கு இக்கூட்டம் அழைக்கப்படும்.

தீர்மானங்கள் — (Resolutions)

தீர்மானங்கள் மூன்று வகைப்படும்.

1. சாதாரணமான தீர்மானம் (Ordinary Resolution)
2. அசாதாரணமான தீர்மானம் (Extra ordinary Resolution)
3. சிறப்பான தீர்மானம் (Special Resolution)

ஒரு பொதுக்கூட்டத்தில் ஒரு வியாபாரத்தை ஒருவர் பிரேரணையாகக் கொண்டுவந்தால் அங்கத்தவர்களுக்குள் பிரிவு இருந்தால் வாக்கெடுப்பு நடாத்தி பெரும்பான்மையான வாக்குகள் பெறும் பிரேரணையை அவ்வாறே அல்லது திருத்தங்களடிக் குறைவேற்றுவர்.

சாதாரணமான தீர்மானம் (Ordinary Resolution)

ஒரு பொதுக்கூட்டத்தில் பெரும்பான்மையான வாக்குகளால் ஒரு தீர்மானம் நிறைவேற்றப்படுவதுதான் சாதாரணமான தீர்மானம் எனப்படும். இது சாதாரணமான முறையில் நிறைவேற்றி நிகழ்ச்சிக் குறிப்பேட்டில் பதிவுசெய்யப்படும். ஆலைவரால் இம் முறையில் பதியப்பட்ட சாதாரணமான தீர்மானம் சரியான முறையில் நிறைவேற்றப்பட்டதாகக் கருதப்படும்.

அசாதாரணமான தீர்மானம் (Extra Ordinary Resolution)

இத் தீர்மானம் ஷீ பங்கு அதிகப்படியான வாக்குகளால் நிறைவேற்றப்படல் வேண்டும். ஒவ்வொரு வாக்களிக்கும் அங்கத்தவரும் வாக்குரிமை உள்ளவராயும் பொதுக்கூட்டத்தில் சமூகம் கொடுத்து வாக்களித்தவராயும் இருத்தல் வேண்டும். ஒரு விடயத்தை அசாதாரணமான தீர்மானமாக எடுப்பதற்கு அங்கத்தவர்களுக்கு முன்னறிவித்தல் கொடுத்திருத்தல் வேண்டும். அத்துடன் கூட்டத்தின் நோக்கத்தையும் விளக்கிக் காட்டியிருத்தல் வேண்டும்.

இத்தகைய தீர்மானம் பின்வரும் நோக்கங்களுக்காக அநேகமாக எடுக்கப்படும்.

- அ. ஒரு கம்பனியைத் தானாகவே ஒடுக்கல் செய்வதற்கு (To wind up a Company voluntarily)
- ஆ. இயக்குனர்களைப் பதவியிலிருந்து நீக்குவதற்கு (Remove Directors)

சிறப்பான தீர்மானம் (Special Resolution)

- அ. ஒரு கம்பனியின் அக விதியில் மாற்றஞ் செய்வதற்கு.
- ஆ. நீதிமன்றத்தின் அனுமதியுடன் கம்பனிப் புறவிதிகளை மாற்றம் செய்வதற்கு.
- இ. நீதிமன்றத்தின் அனுமதியுடன் கம்பனியின் மூலதனத்தைக் குறைப்பதற்கு.
- ஈ. அழைக்காமல் இருக்கும் மூலதனத்தின் ஒரு பகுதியை மூலதன ஒதுக்கம் செய்வதற்கு.

இத்தீர்மானம் எடுப்பதற்கு 75% பெரும்பான்மையான வாக்குகள் பெறவேண்டும். வாக்களிப்பவர் கூட்டத்திற்குச் சமூகம் கொடுத்தல் வேண்டும். அத்துடன் வாக்குரிமை உள்ளவராயும் இருத்தல் வேண்டும். ஒரு தீர்மானத்தைச் சிறப்பான தீர்மானமாக நிறைவேற்றுவதாயின் 21 நாட்களுக்குக் குறையாமல் அத்தீர்மானத்தின் நோக்கத்தையும் குறிக்கோளையும் குறித்து அறிவித்தல் வேண்டும். இக்கூட்டத்திற்கு வாக்களிக்கத் தகுதி உள்ளவர்களிடமிருந்து ஒருவித ஆட்சேபமும் இல்லாவிடில் முன்னறிவித்தல் 21 நாட்களுக்குக் குறைந்ததாக இருந்தாலும் இப்படியான தீர்மானத்தை நிறைவேற்றலாம்.

அசாதாரண தீர்மானம் அல்லது சிறப்பான தீர்மானம் ஏதாவது நிறைவேற்றினால் அத்தீர்மானத்தின் பிரதி ஒன்று கம்பனிப் பதிவாளருக்கு இத் தீர்மானத்தை நிறைவேற்றிய 15 நாட்களுக்குள் கட்டாயமாக அனுப்பப்படல் வேண்டும்.

நிகழ்ச்சிக் குறிப்பு - (Minutes)

ஒரு கம்பனி பொதுக்கூட்டம் வைத்தால் அல்லது இயக்குனர்கள் கூட்டம் வைத்தால் கூட்டத்தின் நடவடிக்கையை நிகழ்ச்சிக் குறிப்பேட்டில் (Minutes Book) பதிவு செய்தல் வேண்டும். இக்கூட்ட அறிக்கை தலைவரால் கையொப்பமிடப்பட்டதும் சரி என ஏற்றுக்கொள்ளப்படும். பொதுக்கூட்டத்தின் நிகழ்ச்சிக் குறிப்பேடு கம்பனியின் பதிவு செய்யப்பட்ட காரியாலயத்தில் இருத்தல் வேண்டும். இதை அங்கத்தவர்கள் ஒரு செலவுமில்லாமல் பரிசோதிப்பதற்கு உரிமை உண்டு. முழுக் கட்டுப்பணம் கொடுத்தால் அக்கூட்டத்தின் நிகழ்ச்சிக் குறிப்புப் பிரதி ஒன்றையும் எடுத்துக்கொள்ளலாம்.

கம்பனிகளை ஒடுக்கல் செய்தல் (Winding up of Companies)

ஒரு கூட்டுப்பங்குத் தொகுதிக் கம்பனியானது சட்டத்தினால் உருவாக்கப்பட்டது; எனவே சட்டத்தின் மூலம் இக் கம்பனியை ஒடுக்கல் செய்யவும் முடியும். ஒடுக்கல் என்றால் ஒரு கம்பனி தானாகவே முடுதல் அல்லது சட்டத்தின்படி ஒரு பதிவுசெய்யப்பட்ட கம்பனியைக் கலைக்கும் (Dissolution) முறையாகும். ஒரு பதிவுசெய்யப்பட்ட கம்பனி முறிந்தால் மட்டும் ஒடுக்கல் செய்ய வேண்டுமென்ற கருத்து சரியானதல்ல, ஒரு திடகாத்திரமான கம்பனியையும் (Sound Company) அங்கத்தவர்கள் விரும்பினால் ஒடுக்கல் செய்ய முடியும்.

ஒரு கம்பனியை ஒடுக்கல் செய்வதற்கு மூன்று முறைகள் உண்டு.

1. நீதிமன்றத்தின் உத்தரவுப்படி, (Compulsorily by the Court)
 2. தானாகவே ஒடுக்கல் (Voluntarily)
 3. நீதிமன்றத்தின் மேற்பார்வையின்கீழ் ஒடுக்கல் செய்தல் (under the supervision of the court)
1. நீதிமன்றத்தின் உத்தரவுப்படி, (Compulsorily by the Court)
 - அ. அங்கத்தவர்களால் கம்பனியை ஒடுக்கல் செய்வதற்கு ஒரு சிறப்பான தீர்மானம் 75%க்கு அதிகப்படியான வாக்குகளால் நிறைவேற்றப்பட்டால்.
 - ஆ. கம்பனியின் சட்டப்படியான கூட்டம் வைக்காவிடில் அல்லது சட்டப்படியான அறிக்கை கம்பனிப் பதிவாளரிடம் சமர்ப்பிக்கப்படாவிடில்.
 - இ. கம்பனியை உருவாக்கி ஒரு வருடத்துள் வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்காவிடில் அல்லது ஒரு வருடத்துக்கு வியாபாரத்தைத் தற்

காஸிகமாக நிறுத்தி வைத்தால், கம்பனியைத் தற்காலிகமாக ஒரு வருடத்துக்கு நிறுத்தி வைத்திருந்தாலும் அது தொடர்ந்து வியாபாரம் நடத்த முடியாது என்று அறிந்தாலும் மாத்திரமே ஒடுக்கல் செய்யலாம்.

11. ஒரு கம்பனிக்கு தனது கடன்களைக் கொடுக்க முடியாத நிலைமை ஏற்பட்டால்.

உ. பொதுக் கம்பனியின் அங்கத்தவர்கள் ஏழு பேருக்குக் குறைந்தால் அல்லது சொந்தக் கம்பனியின் அங்கத்தவர்கள் இரண்டு பேருக்குக் குறைவாக இருந்தால்.

ஊ. எப்பொழுது நீதிமன்றம் ஒரு கூட்டுப் பங்குத் தொகுதிக் கம்பனியைக் கலைப்பது சரியென்றும் நீதிமன்றமும் கணிக்கின்றீதா அப்பொழுது கலைக்கலாம்.

மேற்கூறப்பட்ட காரணங்களைக் கொண்டு கம்பனியின் பங்குதாரர், கடன் கொடுத்தோர், அல்லது கம்பனிப் பதிவாளர் கம்பனியை ஒடுக்கல் செய்யும்படி நீதிமன்றத்திற்கு விண்ணப்பம் செய்யலாம். கம்பனியை ஒடுக்கல் செய்யும்பொழுது நீதிமன்றம் ஒடுக்குவோனை (Liquidator) நியமிக்கும். அவர் கம்பனிக்குப் பணம் கொடுக்க வேண்டியவர்களுடன் தொடர்பு கொண்டு வரவேண்டிய பணத்தை அறவிடுவார். முதலாவதாக முற்றிலும் கட்டப்படாத பங்குகளை அழைப்பார். பழைய அங்கத்தவர்கள் (Past Members) கம்பனியை ஒடுக்கல் செய்வதற்கு ஒரு வருடத்திற்கு முன்பாகவே அங்கத்தவர் பதவியினின்றும் விலகியிருந்தாராயின் இம் மீதியைக் கொடுக்கும் பொறுப்பிலிருந்து விலகிக் கொள்வர்.

கம்பனியின் சொத்துக்களை விற்று வரும் வருமானத்தையும் பங்குதாரர்களால் கொடுக்க வேண்டிய மிகுதிப்பணத்தையும் சேர்த்து ஒழிப்போன் (Liquidator) பின்வருமாறு கம்பனியின் கடனைத்தீர்ப்பார்.

1. ஒடுக்கற் செலவைக் கொடுப்பார்.
2. கம்பனியின் முன்னுரிமைக் கடன்களைக் (Preferential Debts) கொடுப்பார். உதாரணமாக அரசாங்கத்துக்குரிய வரி போன்றவை.
3. மீதியைச் சாதாரணமான கடன் கொடுத்தோருக்குக் கொடுப்பார்.
4. இதன்பின் ஏதாவது மீதி இருந்தால் பங்குதாரர்களுக்குப் பங்கு வீதத்தின்படி பங்கீட்டுக் கொடுப்பார்.

தானாகவே ஒடுங்கல் (Voluntary winding up)

பின்வரும் சூழ்நிலையில் பதிவு செய்யப்பட்ட கம்பனிகள் தாமாகவே ஒடுங்கும்.

அ. காலம் முடிந்தால் அல்லது விதிகளிற் கூறப்பட்ட தவறுகள் ஏதாவது நடந்தால்.

ஆ. கம்பனி ஒரு சிறப்பான தீர்மானம் செய்திருந்தால்.

இ. கம்பனிக்குப் பொறுப்புள்ள கூடி வியாபாரத்தை நீடியகாலத்துக்கு நடத்த முடியாத நிலைமை ஏற்பட்டால்.

கம்பனியை ஒடுக்கல் செய்வதற்கு இரண்டு முறைகள் உண்டு.

1. பங்குதாரர்களால்
2. கடன் கொடுத்தோரால்

கம்பனியைத் தானாகவே ஒடுக்கல் செய்யும் முறை கம்பனிக்கும் கடன் கொடுத்தோருக்குமிடையில் ஒற்றுமை இருந்தாற்றின் சாத்தியமாகும் அல்லது நீதிமன்றத்துக்கே செல்ல வேண்டும்.

கம்பனியை ஒடுக்கும் உத்தியோகத்தரை நிபமனம் செய்வதும் இவரின் அதிகாரமும் முன்பு கூறியது போலவே இருக்கும்.

நீதிமன்றத்தின் மேற்பார்வையின் கீழ் ஒடுக்கல் செய்தல் (Under the Supervision of the Court)

இம் முறைதான் அநேகமாக ஒடுக்கலிற் கையாளப்பட்டு வருகிறது. கம்பனி ஒடுக்கலுக்கு ஒரு விசேட தீர்மானம் நிறைவேற்றியிருந்தால் நீதிமன்றம் தன் மேற்பார்வையின் கீழ்த்தான் கம்பனி ஒடுக்கல் செய்யப்படும் என்பதை அறிவிக்கும். நீதிமன்றமானது மேலதிகமாக இன்னொரு ஒடுக்குவோளைத் தானும் நியமிக்கும். மேலும் வேறு ஏதாவது வழக்குகளைத் தொடர வேண்டுமாயின் அதை நீதிமன்றமே செய்யும்.

வரையறுக்கப்பட்ட கூட்டுப் பங்குத் தொகுதிக் கம்பனி வெளியீடும் ஐந்தொகையின் முக்கிய அம்சங்கள்

கம்பனியின் வருடாவருடம் வெளியீடும் ஐந்தொகையானது அக்கம் பனியின் உண்மை நிலையை பூரண விவரத்துடன் எடுத்துக்காட்டக் கூடியதாக அமையும். எனவே கம்பனியைப் பற்றிய பூரண விபரங்களைத் தெளிவாகவும், விளக்கமாகவும், கணக்கியல், வர்த்தகம், கம்பனி சட்டம் போன்றவற்றை அறியாத பங்குதாரர்களும், பொதுமக்களும் அறிந்துகொள்ளக் கூடியனவாக அமைவது மிகவும் அவசியமாகும்.

மூலதனம்:

1. பேரளவில், அனுமதித்த, பதிவுசெய்யப்பட்ட முதல்
2. வழங்கிய முதல்
3. இறுத்த முதல் (இவையனைத்தும் விளக்கமாக 70-ம் பக்கத்தில் காட்டப்பட்டுள்ளது.)

தொகுதிக்கடன்கள்:

1. காவித் தொகுதிக்கடன்
2. பதிவு செய்யப்பட்ட தொகுதிக்கடன் (72-ம் பக்கத்தை பார்க்கவும்)

நிதிகள் கம்பனி தானாக உழைக்கும் முதல் என்றும் இதைக் கூறலாம்; இதை இரண்டு பெரும் பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம்.

மூலதன நிதிகள்:

இந் நிதிகள் கம்பனியின் முதலோடு சம்பந்தப்பட்டவையாகும். அவை:

1. பங்கு வெளியீட்டால் ஏற்பட்ட இலாபம்
2. கம்பனி பதிவுசெய்யமுன் உழைத்த இலாபம்
3. முன் உரிமைப் பங்கு மீட்டல் நிதி
4. தொகுதிக் கடன் மீட்டல் நிதி
5. சொத்துக்கள் விற்பனையால் ஏற்பட்ட இலாபம்
6. சொத்துக்களின் பெறுமான அதிகரிப்பு.

வருமான நிதி:

1. பொது ஒதுக்கம்
2. வருமான வரி ஒதுக்கம்
3. பணியாளர் பென்சன் நிதி

நடைமுறைக் கடன்கள்:

1. வியாபாரக் கடன் கொடுத்தோர்
2. செல்மதித் தவணை உண்டியல்
3. வங்கி மேலதிகக் கடன்
4. மற்றும் செல்மதிகள்:

சம்பளம், வாடகை, வரி.

நிலையான சொத்துக்கள் அல்லது மூலதனம் (Fixed Assets)

கம்பனியின் சொத்துக்களில் பின்வரும் விபரங்கள் காட்டப்பட்டிருப்பதைக் காணலாம். அவை:

ஒரு உற்பத்திச் சாலையை ஆரம்பிப்பதாயின் இயந்திரம், பொருத்துக்கள் போன்றவையை ஸ்தாபிக்கவேண்டும். இதற்கு அதிகப்படியான செலவு ஏற்படும். இந்த நிலையான மூலதனத்தை நாம் நிலைத்தபோது வியாபாரத்தில் இருந்து மீள எடுக்கமுடியாது. இந்த நிலையான மூலதனம், இயந்திரம், காணி, கட்டிடம், பொருத்துக்கள் போன்றனவாகும். வியாபாரத்தை நிறுத்தாது இப்பணத்தைத் திருப்பி எடுக்க முடியாது. ஒரு வியாபாரத்திற்குத் தேவையான மூலதனம் அவ்வற்பத்தியின் தன்மையைப் பொறுத்தே இருக்கும். ஒரு பொதுத் தாபனத்திற்காக (உ. + ம. புகையிரத சேவை) முதலீடு செய்யவேண்டுமாயின் அதிக மூலதனம் தேவைப்படும். வேண்டிய மூலதனம் வியாபார தாபனத்தின் அலகைப் பொறுத்தே இருக்கும். அலகு பெரிய அளவாக இருப்பின் மூலதனமும் அதிகம் தேவைப்படும். ஒரு பொருளை உற்பத்திசெய்து தாமே சந்தைப்படுத்துவதாயின் கூடுதலான மூலதனம் தேவைப்படும். தனியாகச் சந்தைப்படுத்தும் முயற்சியில் மாத்திரம் ஈடுபட்டால் குறைந்த மூலதனம் போதுமானதாகும். அதாவது உற்பத்திப்பொருளை விநியோகிக்கும் முறையைப் பொறுத்தே தேவைப்படும் நிரந்தர மூலதனத்தை நிர்ணயிக்கலாம். மூலதனத்தைத் தேடுவது சிரமமாக இருந்தால் குறைந்த மூலதனத்துடனும் ஒரு வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்கலாம். இதற்குத் தேவையான நிரந்தர மூலதனம் ஓர் நீடியகால மூலதனமாக இருக்கும். இது பங்குமுதல், தனியார்துறை, பொதுவைப்பு நிர்வாகப் பிரதிகர்த்தாக்கள் தொகுதிக்கடன் ஆதிகமூலம் பெற்றுக் கொள்ளலாம். தற்காலத்தில் அரசாங்கம் இத்தகைய மூலதனத்தைக் கொடுத்து உதவிவருகிறது.

அதன் விபரங்களாவன:

1. நன்மதிப்பு, வியாபாரக்குறி, ஆக்கியோன் உரிமை
அதிகார உரியை
2. நிலம் கட்டிடம்
3. இயந்திரம் பொறிவிருட்சம்
4. தளபாடம் பொருத்துக்கள்
5. சில்லறைக் கருவிகள்
(இவைகளில் சென்ற ஆண்டுகளில் பெறுமான தேய்வு ஒதுக்கமும் இவ்வாண்டு பெறுமானத் தேய்வும் கழித்து தொகை விபரமாகக் காட்டப்படல் வேண்டும்.)
6. நிரந்தரமான முதலீடுகள்

தொழிற்படும் மூலதனம் (Working Capital)

தொழிற்படும் மூலதனம் என்பது மூலப்பொருள், முடியாப்பொருள், முடிந்தபொருள், நிலுவைக் கணக்குகள், விற்கக்கூடிய பொருட்கள், கடன் பட்டோர் வருமதி, உண்டியல் வங்கி, ரொக்கம் என்பவையேயாகும். இத்தகைய பொருட்கள் காலத்துக்குக் காலம். ரொக்கத்திலிருந்து மாற்றப்படுகின்றது. இப்படியாக இத்தகைய மூலதனம் தொழிற்படுகின்றதால் (Circulation) இதைத் தொழிற்படும் மூலதனம் என்று கூறுகின்றோம். எம்மிடமிருக்கும் ரொக்கமாக மாற்றக்கூடிய பொருட்களை மாத்திரம் தொழிற்படும் மூலதனம் என்று கூறிவிடமுடியாது.

நமது கணக்கின் ஐந்தொகையின் பொறுப்புப் பக்கத்திலிருக்கும் வங்கிக்குச் செலுத்தவேண்டிய குறுகியகாலக் கடன், செலுத்தவேண்டிய கடன்களைக் கழித்தபின்பே இதைத் தேறியமூலதனம், அல்லது தொழிற்படும் மூலதனம் என்று கூறுவோம். ஆகையால் நடைமுறைச் சொத்துக்கள் எவ்வளவு நடைமுறைப் பொறுப்புக்களிலும் கூடுதலாக இருக்கிறதோ அதைத் தொழிற்படும் மூலதனம் என்கிறோம். தொழிற்படும் மூலதனத்துக்குரிய நிதியைக் குறுகியகால முதலீடு என்கிறோம்.

இத்தொழிற்படும் மூலதனத்தை சரியாகக் கணக்கிடுவதற்கு எவ்வித முறையும் (Formulae) இல்லை. அதாவது இம்மூலதனமானது சொத்துக்களுக்கும் பொறுப்புக்களுக்கும் 75க்கு 25 என்ற விகிதமாகவும் அமைந்து இருக்கும். இது தொழிலைப் பொறுத்தே இருக்கும். உதாரணமாக ஏற்றுமதி வியாபாரத்தில் சொத்துக்கள் பொறுப்புக்களிலும் கூடுதலாக இருக்கும். எனவே தொழிற்படும் மூலதனம் குறைவாக இருக்கும். ஒரு மின்சார உபகரண உற்பத்திச்சாலை யில் தொழிற்படும் மூலதனம் குறைவாக இருக்கும். பெரிய இயந்திரங்களை உபயோகித்து நடாத்தும் தொழிற்சாலை யில் தொழிற்படும் மூலதனம் கூடுதலாக இருக்கும்.

கற்பனைச் சொத்து:

பங்கு வெளியீட்டுக் கழிவும், செலவும், தரகம், தொகுதிக்கடன் வெளியீட்டுக் கழிவும், செலவும், தரகம் கம்பனி ஆரம்பச் செலவாகும்.

நன்மதிப்பு (Goodwill)

ஒரு வியாபாரத்தாபனம் பொது மக்களிடம் நன்மையாக நடப்பதாலும், முறையாக வியாபாரத்தைச் செய்வதாலும் பொது மக்களின் ஆதரவையும் நல்லெண்ணத்தையும் பெறுகின்றது. இதன்பொருட்டு வியாபாரம் கூடுதலாக நடைபெறும். இதுமட்டுமல்லாது இதனை வியாபார தாபனத்தின் பெறுமதியும் அதிகரிக்கும். ஒரு தாபனம் வியாபாரம் அதிகமாக நடக்கும் ஓர் இடத்தில் அமைந்திருந்தால் அது அத்தாபனத்திற்கு நன்மதிப்பை ஏற்படுத்தும்.

நன்மதிப்பு ஓர் உண்மையான சொத்தல்ல. இது ஓர் கற்பனைச் சொத்தாகும். ஒரு வியாபாரத்தில் நிலம், கட்டிடம், இயந்திரம், தளபாடம் உரோக்கம் போன்றன சொத்துக்களாகும். இவற்றைப் பணம் கொடுத்து பெற்றுள்ளோம். ஆனால் நன்மதிப்பு பணம் செலுத்திப் பெற்ற சொத்தல்ல, பொது மக்களிடம் தமது நல்லுறவாலும் நன் முயற்சியாலும் பெற்ற நல்லெண்ணமே நன்மதிப்பாதம். எனவே இதையும் ஒரு சொத்தாகக் கருதலாம். இதற்குப் பணப் பெறுமதியும் உண்டு. இப்பணப் பெறுமதியை சென்ற பல வருடங்களின் விற்பனையிலோ அல்லது இலாப அடிப்படையிலோ வைத்துக் கணக்கிடுவர்.

வியாபாரச் சேர்க்கைகள் (Business Combinations)

ஆரம்பம்:

சென்ற நூறு ஆண்டுகளுக்குள் உற்பத்தியாளர்களுக்கும் வியாபாரிகளுக்கும்மிடையே பேரளவில் போட்டி உண்டாயிற்று. இதன் பயனாக அவர்களுக்கு பேரளவு ஈட்டமும், வியாபாரம் முறியும் நிலையும் ஏற்பட்டது. போட்டியை நீக்கி சிக்கனத்தைப் ஏற்படுத்தும் நோக்கத்துடனும், இலாபத்தை உழைக்கும் நோக்கத்துடனும் முதலீட்டுக்கு ஏற்ற இலாபத்தை எடுப்பதற்கும் உற்பத்தியாளர்களும், வியாபாரிகளும் உற்பத்தியிலும், வியாபாரத்திலும் சேர்க்கைகளை உண்டாக்கினர்.

தொலைபேசி, போக்குவரத்து வசதிகள், தந்தி ஆகியன அபிவிருத்தியடைய இத்தகைய சேர்க்கைகளும் வளர்ந்தன. இதன்மூலம் விற்பனையை அதிகரிக்கக்கூடியதாகவும் இருந்தது. உற்பத்திச்சாலைகள், வர்த்தகத் தாபனங்கள் பல இடங்களில் பரந்திருந்தபோதிலும், இக்கருவிகளின் உதவியுடன் உற்பத்திச் சாலைகளையும் வர்த்தகத் தாபனங்களையும் இணைக்கக்கூடியதாக இருந்தது. ஏற்றுமதிக் கம்பனிகள் கூடுதலான பொதிக்கும், சுமைகும்வாடகைச் சலுகைகள் அளிப்பதால் இச்சலுகையைப் பெறுவதற்காக உற்பத்தியாளர்களும், வியாபாரிகளும் ஒன்றுசேர ஆரம்பித்தனர்.

உள்ளூரில் உற்பத்திசெய்யும் பொருட்களுடன் வெளிநாட்டுப் பொருட்கள் போட்டியிடாமல் அரசாங்கம் வரிகள்மூலம் உள்ளூர்ப் பொருட்களைப் பாதுகாத்து வரும்பொழுது இதன் மூலம் இலாபம் பெறும் தாபனங்கள் இச்சலுகையைப் பாதுகாப்பதற்காக ஒன்றுசேர்ந்தன.

நன்மைகள்: (Advantages)

1. இச்சேர்க்கைகளை ஏற்படுத்துவதால் பேரளவு உற்பத்தி செய்யக்கூடியதாக இருக்கும். ஒரு தேசத்தில் பரந்திருக்கும் உற்பத்தியாளர்களும், வியாபாரிகளும் சேர்ந்தால் எவ்விடத்திலிருந்தும் சிக்கனமாக ஒரு சந்தைக்குப் பொருட்களைக் கொண்டுசெல்லமுடியுமோ அவ்விடத்திற்குக் கொண்டுவந்து சேர்ப்பர்.

2. இச்சேர்க்கைக்கு ஒரு மத்திய நிர்வாகம் இருப்பதால் இதைச் செய்யக்கூடியதாக இருக்கிறது. இதன் பயனாக ஏற்றுமதிச் சிக்கனம் ஏற்படுகிறது.

3. ஒவ்வொரு வியாபாரத் தாபனத்திலும் ஒரு தொழிலில் சிறப்பு வாய்ந்தவர் இருப்பர். சேர்க்கையில் இருக்கும் சிறப்பு வாய்ந்தவர்களைக்

கொண்டு அவர்கள் எத்தொழிலில் சிறப்பு வாய்ந்து விளங்குகிறாரோ அத் தொழிலைச் செய்யமுடியும்.

4. விளம்பரம் செய்வது இலாபத்தில் ஒரு செலவை ஏற்படுத்தும். விளம்பரம் செய்வதால் ஒரு தாபனத்தின் வாடிக்கையாளர்களை இன்னுமொரு தாபனம் பற்றிக்கொள்கிறது. சேர்க்கைகள் உண்டாவதால் இப்பிரச்சினையும் விளம்பரச் செலவும் ஏற்படுவதில்லை.

5. ஒரு வியாபாரி மற்ற வியாபாரியின் வாடிக்கைக்காரரைத் தம் வசப்படுத்துவதற்காகக் கடன வசதிகளைக் கொடுத்துவருவர். சேர்க்கையில் இப்பிரச்சினை ஏற்படுவதில்லை. ஏனெனில் ஒரு துறையில் ஈடுபடும் வர்த்தகரோ அல்லது உற்பத்தியாளரோ இச்சேர்க்கையில் சேர்ந்திருப்பார். இதனால் மற்ற வியாபாரிகள் வாடிக்கைக்காரரைத் தம் வசப்படுத்தத் தேவையில்லை. வியாபாரம் உரொக்கத்திற்கு நடைபெறும்; நட்டமடையும் நிலையும் ஏற்படாது.

நிலைக்குத்துச் சேர்க்கை, கிடைச்சேர்க்கை (Vertical and Horizontal Combination)

சேர்க்கைகள் இரண்டு வகைப்படும்:

1. நிலைக்குத்துச் சேர்க்கை
2. கிடைச்சேர்க்கை

1. நிலைக்குத்துச் சேர்க்கை (Vertical Combination)

நிலைக்குத்துச் சேர்க்கையென்பது ஒரு பொருளை உற்பத்தி செய்வதற்குத் தேவையான மூலப்பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் தாபனங்கள் எல்லாவற்றையும் சேர்த்து ஒரு பொதுவான தாபனத்தை அமைப்பதாகும். சாதாரணமாக ஒரு நெசவுசெய்யும் கம்பனிக்குச் சாயம் காய்ச்சும் கம்பனி, நூல் செய்யும் கம்பனி, நூல் கட்டை செய்யும் கம்பனிகள் உதவியாக இருக்கும். இத்தகைய கம்பனிகள் எல்லாவற்றையும் சிக்கனத்தின் பொருட்டு ஒன்று சேர்த்தலே நிலைக்குத்துச் சேர்க்கையாகும்.

2. கிடைச் சேர்க்கை (Horizontal Combination)

கிடைச் சேர்க்கையென்பது ஒரு வகையான பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் கம்பனிகள் போட்டியையும், விலையையும் குறைக்கும் நோக்கத்துடன் ஒன்றுபடுவர். இது கிடைச்சேர்க்கை எனப்படும். உதாரணமாக இலங்கையில் பல கம்பனிகள் சவர்க்காரம் உற்பத்திசெய்து வந்தால் இக்கம்பனிகள் எல்லாம் ஒன்று சேர்ந்து ஒரு கம்பனியாக இயங்குவதே கிடைச்சேர்க்கையாகும்.

கம்பனிச் சேர்க்கைகளைப் பின்வருமாறு பிரிக்கலாம்:

- | | |
|----------------------|----------------------|
| 1. தேக்கங்கள் | — Pools |
| 2. காட்டல்கள் | — Cartels |
| 3. நம்பிக்கைத்தாபனம் | — Trust |
| 4. திட்டக்குழு | — Syndicate |
| 5. உடைமைக் கம்பனிகள் | — Holdings Companies |

1. தேக்கங்கள் (Pools)

தேக்கங்களென்பது உற்பத்தியாளர்களின் சேர்க்கையாகும். இவர்கள் தாங்கள் ஒப்புக்கொண்ட விதப்படி மொத்த வருமானத்தைப் பிரித்துத் தெடுப்பதும், சந்தை எல்லையை வரையறுத்து நிரந்தரமான விலையை ஏற்படுத்துவதும், உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்தித் தங்களுக்கிடையேயுள்ள போட்டியை அகற்றுவதுமே தேக்கங்கள் எனப்படும். இதன்படி ஒரேவகையான பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் உற்பத்தியாளர்கள் ஒப்பந்தம் செய்து அவ்வொப்பந்தத்தின்படி ஒரு சேர்க்கையாகச் சேருவர். இத்தகைய தேக்கங்கள், பல தேக்கங்களைக் கொண்ட சேர்க்கைகளை உருவாக்குகின்றன. சேர்க்கைகளைப் பொறுத்தீத தேக்கங்களின் வகைகள் பின்வருமாறு:

இலாபமும் விநியத் தேக்கங்களும்

ஒரே வகையான பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் எல்லா உற்பத்தியாளர்களும் ஒரு குறிப்பிட்ட எல்லைக்குள் அப் பொருட்களை என்ன விலைக்கு விற்பதென்று தீர்மானித்து அவ் விலைக்குக் குறைந்தோ அன்றி கூட்டியோ விற்கமாட்டார்கள்.

மொத்த உற்பத்தித் தேக்கங்கள்

இத்தகைய சேர்க்கையில் சேர்ந்த அங்கத்தவர்கள் ஒவ்வொருவரும் எவ்வளவு மொத்த உற்பத்தி செய்யலாம் என்பதை இச் சேர்க்கை வகுத்துக் கொடுக்கும். மேலும் இவர்கள் இக்குறிப்பிட்ட தொகைக்கு கூடவோ அல்லது குறையவோ உற்பத்தி செய்ய முடியாது. இப் பொருட்களை ஒரே விலைக்கு விற்கவேண்டுமென்ற கட்டுப்பாடும் செய்யக்கூடும்.

எல்லைத்தேக்கங்கள்

இவ்வொப்பந்தத்தின்படி அங்கத்தவர்கள் எந்தச் சந்தையில் அல்லது இடத்தில் பொருட்களை விற்கவேண்டுமென்று கூறப்பட்டிருக்கும். உதாரணமாக இங்கிலாந்தில் ஒருவரும், இந்தியாவில் இன்னொருவரும், அவுஸ்

திரேலியாவில் வேறொருவருமாக விற்கலாம் என நிர்ணயிக்கப்படும். இத்தகைய சேர்க்கைகளைத் தாபிப்பதும், உருவாக்குவதும் ஒரு சுலபமான செயலாகும்.

நீமைகள்:

1. இத்தகைய சேர்க்கையில் உள்ள அங்கத்தவர்கள் எவரும் எந் நேரத்திலும் விலகிக் கொள்ளலாம். இது உற்பத்தியாளருக்கிடையேயுள்ள ஒரு ஒப்பந்தமன்றி இணைக்கப்பட்ட தாபனச் சேர்க்கையாகமாட்டாது.

2. பொதுமக்களுக்கு இப்படியான உற்பத்தியாளரிடையே எவ்வகையான ஒப்பந்தம் இருக்கிறதென்பது தெரியாது. ஆகையால் இவ்வொப்பந்தத்தை எவ்வங்கத்தவராவது மீறி தன் சுயநலனுக்காகவும் உழைக்கலாம்.

2. காட்டல்கள் (Cartels)

ஒரே விதமான பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் தனிப்பட்ட உற்பத்தியாளர்கள் ஒரு சந்தையில் ஏகபோக உரிமைபெறும் நோக்கத்துடன் தன்னிச்சையாக ஒரு சங்கமாகச் சேருவர். ஆனால் தேக்கங்கள் வேறு நோக்கங்களுக்காகத் தாபிக்கப்படும். காட்டல்கள் பல வகைப்படும். அவை பின்வருமாறு:

3. நம்பிக்கைத்தாபனம் (Trust)

இது ஒருவகையான வியாபாரச் சேர்க்கையாகும். இதன்படி உற்பத்தியாளர்கள், ஓர் தனிப்பட்ட நம்பிக்கைக் காப்பாளரை நியமித்து அவர் கையில் ஒவ்வொரு கம்பனிகளும் தம் கம்பனியிலுள்ள சில பங்குகளைச் சமர்ப்பிக்கும். இதன் பயனாக இந் நம்பிக்கைக் காப்பாளர் இக் கம்பனிகள் ஒவ்வொன்றிலும் தம்மால் தெரிவு செய்யப்பட்ட இயக்குனர் ஒருவரை நியமிக்கக் கூடியதாக இருக்கின்றது. இக் கம்பனிகளை இந் நம்பிக்கைக் காப்பாளர் வைத்திருக்கும் பங்குகள் மூலம் கிடைக்கும் இலாபத்தைத் தாம் எடுத்து, பின்பு தம் அங்கத்தவர்களுக்கிடையில் பகிர்ந்து கொள்வர்.

i. கட்டுப்பாடுகளை வீதிக்கும் காட்டல்

இதன்படி கொடுக்கும் கழிவு வீதம் கடன் கொடுக்கும் எல்லை, காலம் போன்றன எல்லாவற்றையும் கட்டுப் படுத்திவரும்.

ii. சத்தை எல்லையை நிர்ணயிக்கும் காட்டல்

குறிப்பிட்ட எல்லைக்குள் குறிப்பிட்டவர்களே தம் பொருட்களை விற்கலாம்.

iii. விலை நிர்ணயிக்கும் காட்டல்

சந்தையில் ஒரு உற்பத்தியாளர் விற்கவேண்டிய விலையைக் குறிப்பிட்டிருக்கும் அவ் விலைக்குக் குறையவோ அல்லது கூடவோ விற்க முடியாது.

iv. அனுமதிப்பங்கு நிர்ணயித்தலுக்குக் காட்டல்

ஒவ்வொரு உற்பத்தியாளரும் எவ்வளவு பொருட்களை உற்பத்தி செய்து எவ்வளவு பொருட்களை விற்கலாமென்பதைக் கட்டுப்படுத்துவர்.

4. திட்டக்குழு (Syndicate)

தேக்கங்கள் ஒரு உடன்படிக்கையின் அடிப்படையில் ஆக்கப்பட்டிருக்கும். ஆனால் திட்டக்குழு ஒரு தனிப்பட்ட தாபனமாக உருவாக்கப்பட்டுள்ளது. உற்பத்தி செய்யும் கம்பனிகள் எல்லாம் ஒரு தனித் தாபனத்தை உருவாக்கியிருப்பார்கள். இத்தாபனம் அங்கத்தவர்கள் உற்பத்தி செய்யும் பொருட்கள் யாவற்றையும் கொள்வனவுசெய்து விற்றபின்னையும் இலாபத்தை உடன்படிக்கையின்படி பிரித்து அங்கத்தவர்களுக்குக் கொடுப்பர்.

5. உடைமைக் கம்பனிகள் (Holding Companies)

உடைமைக் கம்பனிகள் துணைக் கம்பனிகளில் கூடுதலான பங்குகள் வைத்திருப்பதால் இக் கம்பனிகளைக் கட்டுப்படுத்திவரும். தங்கள் இயக்குனர்களை துணைக் கம்பனிகளில் நியமித்து வருவர். இதனால் துணைக் கம்பனிகளைக் கட்டுப்படுத்தக் கூடியதாக இருக்கும்.

உடைமைக் கம்பனியும் நம்பிக்கைத்தாபனமும் (Trust) ஒரேமாதிரியாக இருந்தபோதிலும் அமைப்பில் வித்தியாசப்படுகின்றன. உடைமைக்கம்பனிகள் துணைக் கம்பனிகளைக் கட்டுப்படுத்திவரும். ஆனால் துணைக்கம்பனிகள் உடைமைக் கம்பனிகளைக் கட்டுப்படுத்த முடியாது. ஆனால் நம்பிக்கை அல்லது ஒப்படைப்பு இணைப்பில் அங்கத்தவர்கள் ஓரளவுக்கு இதைக் கட்டுப்படுத்தி வரலாம். மேலும் உடைமைக் கம்பனிகள் துணைக்கம்பனிகளில் பங்குகள் கொள்வனவு செய்திருப்பதால் அதன் மூலம் ஏற்படும் இலாபத்தைத் தாமே எடுத்துக்கொள்வர். ஆனால் நம்பிக்கைத்தாபனத்தில் நம்பிக்கைக்காகக் கொடுக்கப்பட்ட பங்குகள் மூலம் ஏற்படும் இலாபம் அங்கத்தவர்களுக்கே வழங்கப்படும்.

நன்மைகள் (Advantages)

1. உடைமைக் கம்பனி துணைக்கம்பனிகளைக் கட்டுப்படுத்தி வந்தாலும் துணைக்கம்பனிக்குத் தனிப்பட்ட வாழ்வு உண்டு.
2. போட்டியை நீக்குவதற்கு உடைமைக்கம்பனி தேக்கங்களிலும் பார்க்க உகந்ததாக இருக்கின்றது.

3. போளவு உற்பத்தியையும் அதன்மூலம் ஏற்படும் நன்மைகளையும் இதன்மூலம் பெற்றுக்கொள்ளலாம்.

தீமைகள் (Disadvantages)

1. உடைமைக் கம்பனிகளுக்கும், துணைக்கம்பனிக்கும் வரியைத் தனிப்பட்ட முறையில் கட்டுவதிலும் பார்க்க ஒன்றாகக் கட்டுவது அதிகமாக இருக்கும்:

2. உடைமைக் கம்பனிகள் துணைக்கம்பனிகளின் நிர்வாகத்தை நடாத்தி வருவதற்காகக் கூடுதலான கட்டணத்தை எடுக்கும். இதன் பயனாக துணைக்கம்பனிகளின் உற்பத்தியாளருக்கு உற்பத்திச் செலவு கூடுதலாக இருக்கும். அத்தோடு கொள்வனவு செய்பவர்களுக்கு விலை அதிகமாக இருக்கும்.

3. உடைமைக் கம்பனிகள் துணைக்கம்பனிகளின் நிதியையும் நிர்வாகத்தையும் தம் நலனுக்காக உபயோகிக்கும்.

இலங்கையில் உடைமைக் கம்பனிகள் குறைவு.

கூட்டுறவு இயக்கம் (Co-Operative Movement)

தொழிற்புரட்சி ஆரம்பித்த காலம் தொடக்கம் பலவிதமான பிரச்சனைகள் மக்களிடையே தோன்றின. இயந்திரங்கள் கண்டுபிடிக்கப்பட்டது. குடிசைக் கைத்தொழில்கள் குன்றத்தொடங்கின. பணம் படைத்த முதலாளிகள் தோன்றினர். இவர்கள் ஸ்தாபித்த தொழிற் தாபனங்கள் இலாபத்தை உழைக்கும் நோக்கத்தையே குறிக்கோளாகக் கொண்டு விளங்கின. ஏழைகள் இன்னல்கட்குள்ளானார்கள். சந்தைப்படுத்துவதற்கும் பங்கீடு செய்வதற்கும் நடுவர்கள் தோன்றினர். உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்கள் நடுவர்களுடாகவே நுகர்வோரிடம் சென்றடைந்தன. நடுவர்கள் அதிகலாபத்தை உழைக்க எத்தனித்தனர். இதனால் கூடிய விலைக்கே பொருட்களை நுகர்வோர் பெற்றனர். எனவே பொருட்களை நுகர்வோர் குறைந்த விலைக்குப் பெறுவதற்காக நடுவர்களை அகற்றி தாமே பொருட்களை உற்பத்தியாளர்களிடம் பெற்று தங்களுக்குள் விநியோகம் செய்யும் நோக்கத்தோடு கூட்டுறவு இயக்கங்களை ஆரம்பித்தனர். இவ்வாறு இங்கிலாந்தில் நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் முதன்முதலாக ஆரம்பிக்கப்பட்டன. மக்கள் சுய உதவியே முக்கிய குறிக்கோளாகக்கொண்டு தன்னிச்சையாக ஒன்று சேர்ந்தனர். இந்தத் தத்துவத்தின் அடிப்படையின் கீழ் பலதேசங்களில் பலவிதமான கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் ஆரம்பிக்கப்பட்டன. அவைகள் பின்வருமாறு:

1. இங்கிலாந்தில் நுகர்ச்சியாளர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள்.
2. ஜேர்மனியிலும் இத்தாலியிலும் கூட்டுறவு நாணயச் சங்கங்கள்.
3. டென்மார்க்கில் பண்ணை அபிவிருத்திக் கூட்டுறவு விற்பனைச் சங்கங்கள்.
4. கனடாவில் கோதுமைக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள்.
5. அமெரிக்காவில் விவசாயப் பொருள் சந்தைப்படுத்தும் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள்.

கூட்டுறவின் வரைவிலக்கணமும் முக்கிய அம்சமும் (Definition and Significant Features of Co-operative Movement)

ஒன்று சேர்ந்து உழைப்பதைக் கூட்டுறவு என சாதாரண வழக்கில் கூறுகிறோம்.

சிறப்பாக ஆராயுமிடத்து “இது ஒருவகையான ஸ்தாபனம். இங்கு மக்கள், சில பொருளாதார நன்மைகளைப் பெறுவதற்காக தன்னிச்சையுடனும், சமத்துவத்துடனும் தங்கள் பொருளாதாரத் தேவைகளைப் பெற்றுத் திருப்தியடைவதற்காக மானிடர் என்ற ரீதியில் ஒன்று சேர்வதே கூட்டுறவு” என்று கல்வெட்டி.

கூட்டுறவு நிறுவனம் ஒரு சிறப்பான வியாபாரத்தாபனம். மக்கள் சமாதானமாக வாழ வழிகாட்டும் ஒரு ஸ்தாபனமுமாகும். கூட்டுறவுச் சேவைகள் பலஉள. அவற்றுள் ஒன்று பண்டங்களை கூட்டுறவு முறையில் பகிர்ந்தளித்தலாகும். இது பலவகையில் மற்றைய வியாபாரத் தாபனங்களிலும் பார்க்க வேறுபட்டதாக உள்ளது. இது ஒரு கூட்டுத்தாபனமுமல்ல. அல்லது இலாபம் உழைக்கும் நோக்கத்தோடு அமைந்த ஸ்தாபனமுமல்ல. பொருளாதாரச் சுரண்டலை நீக்குவதே இவ்வியாபாரத் தாபனத்தின் முக்கிய அம்சமாகும்.

ஒரு கூட்டுறவு இயக்கம் ஒரு வியாபாரத் தாபனமாகும். ஆனால் இங்கு மூலதனத்தை அளிப்பவர்களாக அல்லது ஒரேவிதமான பொருளாதார தேவையை உடையவர்களாகக் காணப்படுகின்றனர். இதுவே கூட்டுறவின் முதல் தத்துவமாகும். இவர்கள் மானிடர் என்றரீதியில் ஒரே தேவையுடையவர்களாகவும் மூலதனத்தை அளிக்கும் நோக்கத்தையுடையவர்களாக இருந்தால் சமத்துவமுள்ளவர்களாகக் கருதப்படுவார்கள். ஆகையால் இங்கு அங்கத்தவர்கள் தத்துவ அடிப்படையில் சேருவர். இந்த சமத்தவ அடிப்படையே இரண்டாவது அடிப்படையாகும்.

ஒன்று சேரும் செயல் தன்னிச்சை உள்ளதாக இருத்தல்வேண்டும். இதுதான் மூன்றாவது தத்துவம். அங்கத்தவர்கள் ஒரு பொதுத்தேவைக்காகத் தன்னிச்சையுடன் ஒன்று சேர்வதும் தாம் விரும்பியபோதே அத்தாபனத்திலிருந்து விலகிக்கொள்ள உரிமையுள்ளவராகவும் இருத்தல் வேண்டும்.

இச் சங்கங்கள் அங்கத்தவர்களது பொதுப் பொருளாதாரப் பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்காக முயற்சிகள் செய்யின்றன. மேலும் அங்கத்தவர்களின் பொருளாதாரத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்காக முயல்கின்றது. சங்கமானது அங்கத்தவர்களுக்காகவே இயங்குகின்றது. இச்சங்கமானது இற்றைவரை இலாபத்தை உழைத்துக்கொண்டு வந்த நடுவர்களை விலக்கி அங்கத்தவர்களுக்குக் குறைந்த விலையில் அத்தேவையைப் பூர்த்தி செய்வதை நோக்கமாகக் கொண்டு இயங்கிவருகிறது.

சங்க அங்கத்துவ எல்லைக்குள் கட்டுப்பாடு இல்லை. அங்கத்தவர் பொதுத்தேவையைப் பூர்த்தி செய்வதற்காகவே ஒன்று சேருவர். சங்கத்தின் நோக்கம் சங்க அங்கத்தவர்களின் நன்மைக்காக உழைப்பதேயாகும்.

கூட்டுறவின் தத்துவங்கள்

1. தடையற்ற சுயேச்சையான அங்கத்துவம்.
2. சனநாயக முறையில் கட்டுப்பாடு—ஒருவருக்கு ஒருவாக்கு.
3. மிகுதியை அங்கத்தவர் சங்கத்துடன் செய்யும் கொடுக்கல் வாங்கலுக்கு ஏற்ப பகிர்நல்.
4. முதலுக்கு மட்டான வட்டி
5. கல்வி அபிவிருத்தி
6. கூட்டுறவு அமைப்புகளுக்கிடையில் ஒத்துழைப்பு.

தடையற்ற சுயேச்சையான அங்கத்துவம்

கூட்டுறவு இயக்கத்தில் மக்களிடையே வேற்றுமைகள் பாராட்டப் படுவதில்லை. இன, மொழி, மத, நிற, வேற்றுமைகள் கூட்டுறவுக்கு அப்பாற்பட்டவை. மக்கள் ஒரு பொதுவான பொருளாதார தேவையைப் பூர்த்திசெய்வதற்காக ஒன்று சேருவர். எனவே வேற்றுமைகள் காணப்படமாட்டாது. கல்வியறிவு அற்றவர்களும் பொருளாதாரத்தில் பின்தங்கியோரும் இதில் சேர்ந்து உழைக்கலாம். அங்கத்தவர் கட்டும்பணம் மிகக் குறைந்த தொகையாக இருப்பது இதற்கு ஓர் எடுத்துக் காட்டாகும் (ரூபா ஒன்று) புதிய அங்கத்தவர்கள் எப்பொழுதும் விரும்பியபோது சேரலாம். கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் உபவிதிகள் ஒருவரின் அங்கத்துவத்தை அங்கீகரிக்கவும், நிராகரிக்கவும், நிர்வாகத்திற்கு அதிகாரம் கொடுக்கிறது. நிர்வாகத்திலிருப்போர் இவ்வதிகாரத்தைத் தூர்ப்பிரயோகம் செய்தல் தவறாகும். அன்றியும் கூட்டுறவின் தத்துவங்களுக்கு முரணானதுமாகும். இவ்விடயம் குறித்துக் கூட்டுறவு ஆணையாளர் விசேடகவனம் செலுத்துவார்.

கூட்டுறவில் அங்கத்துவம் தன்னிச்சையானதாக இருக்கவேண்டும். ஒருவரை வற்புறுத்தி அங்கத்தவராக்கினால் அவருக்குக் கூட்டுறவில் அங்கறை இருக்கமாட்டாது. இதனால் கூட்டுறவு சிதைந்துவிடும், எனவேதான் அங்கத்தவர்கள் சுயவிருப்புடன் சேருதல் வற்புறுத்தப்படுகிறது.

அங்கத்துவம் அதிகரிக்க அதிகரிக்க வியாபாரமும் அதிகரிக்கும். அங்கத்துவம் எதிர்பார்த்த அளவிற்குமேல் அதிகரித்தால் கிளைகளை நிறுவி விஸ்தரிக்கலாம்.

சனநாயக முறையில் கட்டுப்பாடு:

கூட்டுறவு இயக்கமானது ஒரு பூரண சனநாயக இயக்கமாகும். அதிகாரம் அங்கத்தவர் கையிலேயே இருக்கிறது. ஒரு பொதுக் கூட்

டத்தில் அங்கத்தவர் சமஉரிமை உடையவர்களாகக் கூடுவர். ஒரு கூட்டுத் தொகுதிக் கம்பனிக் கூட்டத்தில் அங்கத்தவர்களுக்கு அவர்கள் முதலீடுசெய்த தொகைக்கிணங்க வாக்குரிமை கொடுக்கப்படும் ஆனால் கூட்டுறவு இயக்கத்தில் எல்லா அங்கத்தவரையும் சமஉரிமை உள்ளவராகக் கருதி ஒருவருக்கு ஒருவாக்குரிமையே கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. மேலும் தீர்மானங்கள், வாக்களிப்பு மூலமே எடுக்கப்படும்.

ஓர் பொதுக்கூட்டத்தில் அங்கத்தவர்கள் இயக்குனர்குழு, நிர்வாகக் குழு ஆகியவர் நடைமுறையில் செய்யவேண்டியவைபற்றிய தீர்மானங்களை எடுப்பர். நாளாந்த நடவடிக்கைகளை நிர்வாகக்குழு கவனித்துவரும். அன்றாட நடவடிக்கைகளில் அங்கத்தவர்கள் தினமும் தலையிடின் நிர்வாகத்தில் குழப்பம் ஏற்பட ஏதுவாகும். இயக்குனர்குழு அங்கத்தவரின் நன்னம்பிக்கையைக்கொண்டு வியாபாரத்தை நடாத்தி வருவர். அங்கத்தவர்களின் நன்னம்பிக்கை என்று இயக்குனர் இழக்கின்றனரோ அன்று அங்கத்தவர்கள் இயக்குரை நீக்கும் அதிகாரம் உண்டு. ஒவ்வொரு அங்கத்தவரும் கணக்குகளையும், மற்றைய ஆவணங்களையும் அவ்வப்போது பரிசோதிப்பதற்கு அதிகாரம் உண்டு. சங்கத்தின் நடவடிக்கைகளை அங்கத்தவர் நன்கு அறிந்திருத்தல் வேண்டும். எனவே சங்கம் தம் நடவடிக்கைகளை அங்கத்தினருக்குத் தெரியப்படுத்தவேண்டும். அங்கத்தவர்கள் சங்க நடவடிக்கைகளில் ஆர்வம் உள்ளவர்களாகவும் பொறுப்புனர்ச்சி உள்ளவர்களாகவும் இருத்தல் அவசியம். அங்கத்தினர் மாலிடர் என்ற ரீதியில் சமத்துவம் உள்ளவர்களாக இங்கு ஒன்று சேருவர்.

மிததியை அங்கத்தவர் சங்கத்துடன் செய்யும் கொடுக்கல் வாங்கலுக்குக் கேற்பப் பகிர் தல்

கூட்டுறவுச் சங்கங்களில் தன்னிச்சையுடனும் அங்கத்தவரின் ஒத்துழைப்புடனும் இலாபம் சேர்க்கப்படுகிறது, இதுவும் கூட்டுறவின் முக்கியமான தத்துவமாகும். கூட்டுறவில் வியாபாரம் செய்யும்பொழுது கொள்வனவு விலைக்கும் விற்பனை விலைக்குமிடையில் ஒருபகுதி இலாபமாக எஞ்சுகின்றது. இதில் வண்டிக்கூலி, சம்பளம், வாடகை, பெறுமானத்தேய்வு, சேதம் போன்றவைகளைக் கழித்து எஞ்சியது இலாபமாகும். இதை அங்கத்தவர்கள் அவ்வருடகாலத்தில் கொள்வனவுசெய்த அடிப்படையைக்கொண்டு இவ்வீதத்தை அங்கத்தவர்களுக்குப் பிரித்துக் கொடுப்பர் இவ் இலாபத்தை பிரித்துக் கொடுக்கவேண்டு மென்பது கூட்டுறவின் பிரதான தத்துவமல்ல. இலாபத்தை நிதியாகத் திரட்டி சங்க நடவடிக்கைகளை விஸ்தரிப்பதற்கும் அங்கத்தவர்களல்லாதவர்களை அவ்விலாபப் பணத்தைக்கொண்டு அங்கத்தவராகச் சேர்க்கவும் முடியும். ஒரு கூட்டுறவு இயக்கமானது இலாபம் உழைக்கும் நோக்கம் கொண்டதல்ல, அங்கத்தவர்கள் ஒரு பொதுப் பொருளாதாரத் தேவையைச் செய்வதற்

காகவே ஒன்று சேர்கின்றனர். கூட்டுறவின் நோக்கம் பொருட்களைக் கொள்விலைக்கு விற்பதேயாகும், ஆகையால் கூட்டுறவின் கோட்பாட்டின் படி இலாபம் எஞ்சாது. நடைமுறையில் ஒரு நியாயமான அளவு இலாபம் எஞ்சுகிறது. இது அங்கத்தவர்களின் வரிசைக் கிணங்கப் பிரித்துக் கொடுக்கப்படுகிறது. (அவர்கள் கொள்வனவு செய்த விசிதப்படி)

முதலுக்கு மட்டானவட்டி

முதலுக்கு மட்டான வட்டி குறித்து ஆராயும்பொழுது, ஒரு கூட்டுத் தொகுதிக் கம்பனியின் நடவடிக்கையுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்த்தல் வேண்டும். ஒரு கூட்டுத் தொகுதிக் கம்பனியானது கூடுதலான இலாபத்தை உழைக்கும் நோக்கத்துடன் தொழிலாளருக்கு ஊதியம் கொடுக்கும்பொழுதும் நுகர்வோருக்குப் பொருட்களை விற்கும் பொழுதும், இயங்குகின்றது. கூட்டுறவில் ஒவ்வொருவரும் ஒரு சேவையைப் பெறுவதற்காகவே பங்குப் பணத்தைச் செலுத்துகின்றனர். ஆகையால் அவர்களுக்கு வட்டி (இலாபம்) கொடுக்கவேண்டிய அவசியமில்லை என்று ஒருசிலர் கூறுகின்றனர்.

- ஒவ்வொருவரும் கொடுக்கவேண்டிய அங்கத்தவர் பணம் அவர்களின் வியாபார நடத்தைக்கேற்றவாறு இருக்க வேண்டியதில்லை. ஏனெனில் ஆரம்பத்திலேயே அவர்கள் எவ்வளவு கொள்வனவு செய்யப்போகிறார்கள் என்று உத்தேசிக்க முடியாது.
- ஒரு கூட்டுறவு ஸ்தாபனத்தை ஆரம்பித்து நடாத்துவதற்கு தனியார் மூலதனத்தையே நாடுகிறோம். ஆகையால் இவர்களுக்கு ஊக்கத்தை அளிப்பதற்காக வட்டி கொடுக்கவேண்டுமெனச் சிலர் கூறுகின்றனர்.
- ஒரு கூட்டுறவு ஸ்தாபனம் பொதுவுடமைத் தாபனங்களைப் போலன்றி தனியார் சொத்துவைத்திருப்பதை ஏற்றுக் கொள்கின்றது. ஆகையால் தனியார் சொத்து வைத்திருப்பதை ஏற்றுக் கொள்வதாயின் வட்டி கொடுக்கவேண்டுமெனச் சிலர் எண்ணுகின்றனர். கூட்டுறவுத் தாபனம் வட்டிகொடுக்கவேண்டும். ஆனால் இது வரையறுக்கப்பட்டதாக இருக்கவேண்டும். ஏனைய காரணிகளையும் சுரண்டி இலாபத்தை உழைத்து அங்கத்தவர்களுக்குக் கொடுக்கவேண்டும் என்ற எண்ணம் இல்லை. ஆனால் கூட்டுத் தொகுதிக் கம்பனியில் இவ்வெண்ணம் அநேகமாகக் கையாளப்பட்டு வருகின்றது.

கல்வி அபிவிருத்தி

ரூசுடேல் பயனியர் காலத்தில் கல்விகற்றல் மிகவும் செலவான காரியமாக இருந்தது. பணக்காரர்கள் மட்டுமே கல்விகற்கக் கூடியதாய் இருந்தது.

தொழிலாளரின் பிள்ளைகள் உற்பத்திச் சாலைகளுக்கு வேலை செய்வதற்காகச் சென்றனர். இவர்களுக்குக் கல்வியூட்டுவதற்கு ரூப்டேல் பயனியர் முன்வந்தார். வியாபார மேலதிகத்தில் ஒரு வீதத்தைக் கல்விக்கே செலவளித்தனர்.

தற்காலத்தில் அநேக அரசாங்கங்கள் மக்களுக்குக் கல்வி யூட்டுவதைக் கடமையாகக் கொண்டுள்ளன. கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் கூட்டுறவுக் கல்வியை அபிவிருத்தி செய்வதிலேயே ஈடுபட்டுள்ளன.

- (a) கூட்டுறவு முன்னேற வேண்டுமாயின் மக்களுக்கு கூட்டுறவைப்பற்றிக் கல்வியூட்டவேண்டும்,
- (b) தம் சங்கங்களை நல்லமுறையில் நடத்துவதற்கும் மக்களின் ஒத்துழைப்பைப் பெறுவதற்கும் கூட்டுறவிலும் தொழில் நுட்பங்களிலும் கல்வியூட்ட வேண்டும்.
- (c) எதிர்காலக் கூட்டுறவாளர்களை உருவாக்க அவர்களுக்குக் கூட்டுறவுக் கல்வியூட்ட வேண்டும்.

கல்வியை அபிவிருத்தி செய்வதற்காக பொதுக் கூட்டங்கள் அங்கத்தவர் கூட்டங்கள், படக்காட்சிகள், வானொலிப் பேச்சுக்கள், பிரசுரங்கள், முதலியவற்றை உபயோகிக்கின்றன. மேலும் பாடசாலைகளில் கூட்டுறவு ஊழியர்களுக்கும் பரிசோதகர்களுக்கும் கல்வியூட்டுவதற்காக பல கூட்டுறவுக் கலாசாலைகள் ஸ்தாபிக்கப்பட்டுள்ளன. உ + ம். பொல்கொல்லை, யாழ்ப்பாணம், திருகோணமலை போன்ற இடங்களில்.

கூட்டுறவு அமைப்புக்களுக்கிடையில் ஒத்துழைப்பு:

கூட்டுறவு அமைப்புக்களுக்கிடையில் ஒத்துழைத்தல் கூட்டுறவின் ஒரு தத்துவமாகும். ஆரம்பக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் எல்லாம் சேர்ந்து கூட்டுறவு மேற்பார்வைச் சபையை அமைத்து இருக்கின்றன. கூட்டுறவு மேற்பார்வைச் சபைகள் தமக்குள் ஓர் மத்திய மேற்பார்வைச் சபையை உருவாக்கியுள்ளன.

உலகத்திலுள்ள எல்லாக் கூட்டுறவுச் சபைகளும் சேர்ந்து சர்வதேசக் கூட்டுறவுச் சம்மேளனம் ஒன்றை உருவாக்கியுள்ளன. இத்தகைய அமைப்புகள் வருடாவருடமோ தேவை ஏற்படும்போது கூடி ஒற்றுமையாகத் தீர்மானம் எடுப்பதுடன் தம்மை எதிர்நோக்கும் பிரச்சினைகளையும் குறித்துக் கலந்துரையாடுகின்றனர்.

ஒவ்வொரு நாடுகளிலும் உள்ள கூட்டுறவாளர்கள் மற்றைய நாடுகளிலுள்ள கூட்டுறவு இயக்கத்தின் வளர்ச்சிகளை நேடியாகப் பார்ப்பதுடன் மற்றைய நாடுகளில் கூட்டுறவுக் கல்வியைப் பெறவும் வசதியாக இருக்கின்றது.

ஐக்கிய நாணயக் கூட்டுறவுச் சங்கம் (Credit Co-operative Society)

இத்தகைய கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் முதலாக ஜேர்மனியிலேயே 19-ம் நூற்றாண்டு நடுப்பகுதியில் ஆரம்பிக்கப்பட்டன. இவை விவசாயக் கடன் பிரச்சனையைத் தீர்ப்பதற்காக கிராமப்புறங்களில் ஏற்படுத்தப்பட்டனவாகும். கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் எல்லாம் ஒன்று சேர்ந்து தலைமை அலுவலகமாக கூட்டுறவுச் சமாசங்களை நிறுவின. இச்சமாசங்களை எல்லாம் ஒன்று சேர்ந்து ஒரு தேசிய கூட்டுறவு வங்கியை நிறுவின. கிராமத்திலுள்ள சங்கங்களின் அங்கத்தவர்களாகக் கிராம மக்கள் இருந்து வந்தனர்.

இலங்கையில் முதன்முதலாக ஆரம்பிக்கப்பட்ட கூட்டுறவுச் சங்கம் ஐக்கிய நாணய சங்கமாகும். இச்சங்கங்கள் ஜேர்மனியர் ஆரம்பிக்கப்பட்ட சங்கங்களின் அடிப்படையிலேயே இதுவரை இயங்கி வந்தன. ஆனால் இவை இரண்டுக்குமிடையே ஒரு சிறு வித்தியாசம் மாத்திரம் காணப்பட்டது. இலங்கையில் இலாபப்பங்கு கொடுக்கப்படும் பொழுது அங்கத்தவர் சங்கத்துடன் கொடுக்கல்வாங்கல் செய்த தொகைக்கேற்பவே இலாபம் பிரித்துக் கொடுக்கப்பட்டது. ஆனால் ஜேர்மனியில் இவ்வாறு இருக்கவில்லை.

ஐக்கிய நாணயச் சங்கங்களின் மூலதனம் பின்வருமாறு அமைந்திருக்கும் தங்களின் சொந்த மூலதனம், அங்கத்தவர்களின் வைப்புப்பணம், மாகாண வங்கியில் பெறப்பட்ட கடன்கள். இச்சங்கங்கள் விவசாயிகட்கும் விவசாயம் அல்லது வேறு துறைகட்கும் கடனுதவி அளித்து வந்தன.

சமாசங்களினால் ஆரம்பிக்கப்பட்ட கூட்டுறவு வங்கி, சிறு கைத்தொழிலாளர்கட்கும் பட்டணத்தில் வசிக்கும் தொழிலாளர்கட்கும் கடனுதவி அளித்து வந்தது. கிராமப்புற கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் கிராம வாசிகட்கு உதவி செய்வதற்கெனவே ஆரம்பிக்கப்பட்டதாகும்:

மாகாணக் கூட்டுறவு வங்கிகள் முன்பு மக்கள் வங்கியிடம் இருந்து கடனைப் பெற்றுப் பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் மூலம் விவசாயிகட்கு கடனுதவி அளித்தன. இலங்கையின் பொருளாதார முன்னேற்றத்திற்கு விவசாயக்கடன் அவசியமாகையால் அரசாங்கம் மக்கள் வங்கி மூலம் தற்போது கடனுதவி அளித்து வருகிறது.

நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கம் (Consumer's Co-operative Society)

இது 1844-ம் ஆண்டில் இங்கிலாந்தில் மான்செஸ்டர் நகரில் ட்ரெச் டேல் முன்னோடிகளால் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. பொருளாதாரப் புரட்சிக்கு

இது ஓர் வழிகாட்டியாக இருந்தது. தொகையாகப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்து தமது அங்கத்தவர்கட்கு குறைந்த விலையில் விநியோகம் செய்தும், கொள்வனவு வீசிதப்படி பங்கிலாபம் கொடுத்தும் உலகத்திற்கு ஓர் எடுத்துக்காட்டாக விளங்கியது. இச்சங்கம் இலாபம் கருதாது சேவையினை முக்கிய நோக்கமாகக் கருதி வந்தது.

பிரித்தானியாவில் ஆரம்பிக்கப்பட்டு வந்த நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் அடிப்படையிலேயே இலங்கையிலும் நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் தாபிக்கப்பட்டன. 1939-ம் ஆண்டு தொடக்கம் 1945-ம் ஆண்டுக்கு இடைப்பட்ட காலத்தில் நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் இலங்கையில் பெருந்தொகையாக ஸ்தாபிக்கப்பட்டன.

இக்காலம் 2-ம் உலக மகாயுத்த காலமாக இருந்தமையால் உணவுப் பொருட்களுக்குப் பெரும் தட்டுப்பாடு ஏற்பட்டது. ஆகவே தட்டுப்பாடான உணவுப் பொருட்களை நல்ல முறையில் ஏழை பணக்காரன் என்ற பாகுபாடின்றிச் சரிசமமாகப் பங்கிடும் நோக்கத்துடன் இக்கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் ஆரம்பிக்கப்பட்டன. இவ்வாறு நாளாந்த தேவைக்குரிய பொருட்கள் கட்டுப்படுத்தப்பட்டு விநியோகம் செய்யப்பட்டன. கூட்டுறவுத் துறையைப் பொறுத்தளவில் இலங்கைக்கும் இங்கிலாந்துக்கும் உள்ள வித்தியாசம் என்னவெனில் இங்கிலாந்தில் நாட்டின் தழுவலுக்கேற்றவாறு கூட்டுறவு இயக்கம் தாலாகவே வளர்ந்து வந்தது. ஆனால் இலங்கையில் கூட்டுறவு அரசாங்கத்தாலேயே ஆரம்பிக்கப்பட்டு வளர்ச்சியடைந்தது.

கூட்டுறவின் நன்மைகள் (Advantages)

1. நுகர்வோர் நேரடியாகவே உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து பொருட்களைப் பெற்றுக்கொள்வதால் நடுவர் பெறும் இலாபத்தை தாம் பெறக் கூடியதாக இருக்கிறது.

2. வாங்கும் பொருட்கள் சரியான நிறை உடையனவாகவும் சிறந்த பொருட்களாகவும் குறைந்த விலையிலும் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடியதாகவும் இருக்கின்றன.

3. நுகர்வோர் தங்களுடைய சங்கங்களிலேயே பொருட்களை வாங்குவதால் நுகர்வோருக்குச் சேவை செய்யாத வியாபாரத்தில் முன்னேற்ற மில்லாத கடைகள் மூடப்படும்.

4. நுகர்வோரின் தேவைகள் பெரும்பாலும் ஒரே அளவாக இருப்பதால் கிழமைதோறும் தேவையான பொருட்களைச் சமாதானத்திலிருந்தோ அல்லது கூட்டுறவு மொத்த விற்பனை தாபனத்திலிருந்தோ பெற்றுக் கொள்ளலாம். ஆகவே இங்கு பொருட்களை பதுக்கிவைக்க வேண்டிய நிலை ஏற்படாது.

5. பொருட்களை விற்பனை செய்வதில் முதலாளிமார்கட்கிடையே கரும்போட்டி ஏற்படுவதால் அதிக பணம் செலவு செய்து தமது பொருட்களை விளம்பரம் செய்கிறார்கள். ஆனால் நுகர்வோர் தங்களுடைய சங்கத்திலேயே தவறுது பொருட்களை வாங்குவதால் அதற்கு விளம்பரம் தேவையில்லை. இதனால் பொருட்களின் விலையும் குறைவாக இருக்கும்.

6. சங்கங்கள் நுகர்வோருக்குத் தேவையானதும் அத்தியாவசியமானதுமான பொருட்களை விற்பதால் உத்தேசவியாபாரம் மூலம் நட்டமடைய செய்வார்கள். உத்தேச வியாபாரம் என்றால் (Speculation) நுகர்வோரின் தேவையினை நன்றாக தெரிந்து கொள்ளாமற் பொருட்களை பதுக்கிவைத்தல். இப்பொருட்கள் விற்கப்படலாம். அல்லது விற்கப்படாமல் இருக்கலாம். விற்கப்படாமல் இருந்தால் அவர் நட்டமடைவர். இதுவே உத்தேச வியாபாரம் எனப்படும்.

(7) நுகர்வோரின் தேவைகள் என்ன என்பதை சங்கங்கள் அறிந்திருக்கும். ஆனால் தனிவியாபாரி தேவையை அறியமுடியாமற் பிழை விட்டு, அப்பிழையின்மூலம் அனுபவத்தைப் பெற்று (Trial and Error) பின் திருத்திக் கொள்வார்.

(8) வியாபாரத்தை நடாத்த தொழிலாளர்கள் அதிகம் தேவையில்லாததாலும் நிர்வாக அங்கத்தினர்களே சேவைசெய்யும் நோக்கத்துடன் தொழிலில் ஈடுபடுவதாலும் சம்பளத்துக்கு அமர்த்தும் ஊழியர்கட்கு மிகக் குறைந்த சம்பளம் கொடுப்பதாலும் நிர்வாகச்செலவு குறைவாக இருக்கின்றது.

(9) முதலாளித்துவ முறையின்கீழ் உற்பத்தி மொத்த வியாபாரம், சில்லறை வியாபாரம் எனப்படல் வகைகளாகப் பிரிக்கப்பட்டு இயங்குகின்றது. ஆனால் கூட்டுறவில் யாவும் ஒன்றாகவே இயங்குகிறது.

(10) பெறும் தேறிய இலாபத்தை நுகர்வோர் கொள்வனவு செய்யும் விகிதத்தின்படியே பிரித்துக் கொடுக்கப்படும். ஆனால் கம்பனிகளில் முதலீடு செய்த பங்கின் விகிதப்படியே பிரித்துக் கொடுக்கப்படும்.

(11) நுகர்வோருக்கு சேமிப்புப் பழக்கத்தை ஏற்படுத்தும் நோக்கத்துடன் அவர்களிடமிருந்து சேமிப்பைப் பெற்று அப்பணத்தை வியாபாரத்தில் முதலீடு செய்வார். ஏதாவது பிரிபடாத இலாபம் இருக்குமாயின் அவ்விலாபப் பணத்தையும் சேமிப்புடன் எடுத்துக்கொள்வார்.

கூட்டுறவின் தீமைகள் (Disadvantages or Limitations)

(1) கூட்டுறவு இயக்கம் அபிவிருத்தியடைய வேண்டுமாயின் ஏழைகளையும் பணக்காரர்களையும் மாத்திரமின்றி வருவாய் கூடியோரையும் சேர்த்துக்கொள்ளல் வேண்டும்.

(2) கூட்டுறவின் அடிப்படை நோக்கம் சேவையாய் இருந்தும், குறைந்த விலையில் நுகர்வோருக்குப் பொருட்களை அளித்துவந்த போதிலும் முதலாளித்துவத்தை அழிக்கமுடியாமற் போய்விட்டது.

(3) முதலாளிகள் அதிக சம்பளத்தைக் கொடுத்தும் இன்னும் வேறு வசதிகளைச் செய்துகொடுத்தும் திறமையான தொழிலாளர்களை வேலைக்கு அமர்த்துவதால் கூட்டுறவுச் சங்கங்களில் திறமையான தொழிலாளர்களை வேலைக்கமர்த்த முடியாது போய்விடுகிறது.

(4) கூட்டுறவு இயக்கத்தின் வளர்ச்சி வியக்கத்தக்க முறையில் இருந்தாலும் முதலாளி வர்க்கமும் வளர்ந்துகொண்டே வருகிறது.

(5) முதலாளிகள் பெரும்பாலும் பேரளவு உற்பத்தியில் (Large Scale Production) ஈடுபடுவதால் அவர்களின் உற்பத்திச் செலவு குறைவாக இருக்கும். ஆனால் கூட்டுறவுச் சங்கமானது குறிக்கப்பட்ட தொகையான அங்கத்தவர்களைக் கொண்டிருப்பதால் மூலதனம் குறைவாகவே இருக்கும். ஆகவே சிறிதளவு உற்பத்தியே நடைபெறுகிறது. இதனால் உற்பத்திச் செலவு கூடுதலாக இருக்கின்றது.

(6) முதலாளித்துவ முறையின்கீழ் உலகம் முழுவதிலுமோ அல்லது ஒரு நாட்டின் பல பாகங்களிலுமோ வியாபார தாபனத்தின் கிளைகளை ஏற்படுத்திக் கொள்ளலாம். ஆனால் கூட்டுறவுச் சங்கங்களை ஏற்படுத்தி வியாபாரம் செய்வது கஷ்டமானதாகும்.

(7) கூட்டுறவின் நிர்வாகத்தில் முதலாளிகள் புகுவதால் அவர்கள் அந்த பல ஊழல்களையும் மோசடிகளையும் செய்வதோடு கூட்டுறவுத் துறையை நசுக்கித் தங்களுடைய சொந்த தாபனத்தை முன்னேற்றுவதற்கு கடுமீ முயற்சி எடுப்பார்கள்.

(8) ஒரு குறிக்கப்பட்ட தொகையான மக்களுக்கே பொருட்களை விற்பதால், பொருட்களை அளவாகவே வாங்கி வைத்திருப்பார்கள். ஆகவே வாங்கிய பொருட்கள் விலைப்பட்டே தீரும் என்று எண்ணுவதால் மக்களுடன் நன்றாகப் பழகி மக்களின் நன்மதிப்பைப் பெறமுடியாமல் இருப்பதுடன் அங்கத்தவர்கள் ஆர்வமும் ஊக்கமும் இல்லாமல் இருப்பர்.

(9) கூட்டுறவின் நிர்வாகத்தில் பெரும்பாலும் வியாபார அனுபவமும் அறிவும் இல்லாதவர்கள் இருப்பதால் வியாபாரத்தை அவர்களால் செவ்வனே கவனித்துக்கொள்ள இயலாது இருக்கின்றது. சரியான வியாபார முறையிலும், வாடிக்கையாளர்களை வசப்படுத்தும் நோக்கத்துடனும் நடாத்த இயலாது.

(10) எல்லோரும் பொதுநல சேவை தம் சேவையன்று என எண்ணுவதால் நடப்பது நடக்கட்டும் என்று இருந்துவிடுகின்றனர். (Every body's business is no body's Business) இப்படி இருப்பதால் கள்ளங் கபடம் உள்ளவர்கள் கூட்டுறவுப் பணத்தையும் பொருட்களையும் களவாடிச் செல்கின்றனர்.

உற்பத்தியாளர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் (Producers Co-operative Societies)

பிரான்சில் 19-ம் நூற்றாண்டின் நடுப்பகுதியில் இத்தகைய கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் ஆரம்பிக்கப்பட்டன. இங்கிலாந்தில் நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் எவ்வாறு வளர்ச்சியடைந்தனவோ அதேபோல் இவ்வுற்பத்தியாளர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் வளர்ச்சியடையவில்லை.

உற்பத்தித் தொழிலை முன்னேற்றுவதற்கு புத்திசாதுரியமும் நிர்வாகத்திறமையும் பொறுப்பை ஏற்கும் சக்தி போன்றவையும் மிகவும் அவசியம். இத்தன்மைகளை தொழிலாளரிடம் காணப்படுவது மிக அருமை. பேரளவு உற்பத்தியால் ஏற்படும் நன்மைகள் இத்தகைய முறையினால் அடைய முடியாது போய்விட்டது. சிறிய கைத்தொழிற் சாலைகளையும் நடுத்தர கைத்தொழிற்சாலைகளையும் இத்தகைய கூட்டுறவு முறையினால் நடாத்துவது இலகுவாக இருந்ததோடு வளர்ச்சியும் அடைந்தது. உதாரணமாக டென்மார்க்கில் பாற்பண்ணைத் தொழில், இத்தொழில் முழுவதும் இப்போது கூட்டுறவு மூலமே நடாத்தப்பட்டு வருகிறது. இலங்கையைப் பொறுத்த மட்டில் கூட்டுறவு வீடமைப்பும் கைத்தொழில் வேலைகளும் (Handicraft) ஓரளவிற்குக் கூட்டுறவு மூலம் வளர்ச்சியடைந்து வருகிறது.

இலங்கையில் கூட்டுறவு இயக்கம் (Co-operative Movement in Ceylon)

1911ம் ஆண்டு கூட்டுறவுச் சட்டத்தின்கீழ் கூட்டுறவு இயக்கம் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. முதன்முதலாக ஐக்கிய நாணயச் சங்கங்கள் ஆரம்பிக்கப்பட்டன. காலத்திற்குக்காலம் தேவைக்கேற்றவாறு கூட்டுறவை முன்னேற்றும் நோக்கத்துடன் இச்சட்டம் மாற்றியமைக்கப்பட்டுள்ளது.

1912ம் ஆண்டு நவம்பர் மாதம் முதலாவது கூட்டுறவுச் சங்கம் பதிவு செய்யப்பட்டது. இவ்வாறு கடந்த 59 வருடங்களாக 5 படிகளில் இவ்வியக்கம் வளர்ந்து வந்துள்ளது.

1912—1942 முதற் படி

இப்பகுதியில் அநேகமாக ஐக்கிய நாணயச் சங்கங்களும் கிராமிய கடனாளுவியும் வளர்ச்சியடைந்தன.

1942—1947 வரை 2-ம் படி

இது 2-ம் உலக மகாயுத்தகாலமாகும். இக்காலத்தில் உணவுப் பற்றாக்குறை ஏற்பட்டது. பொருட்களைச் சமமாகப் பங்கீடு செய்து விநியோகம் செய்ய நேரிட்டது. இதற்கு நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களே உகந்ததாகத் தென்பட்டன. இதையறிந்த அரசாங்கம் சுமார் 4000 நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களை ஸ்தாபித்தது.

1947—1957 வரை 3ம் படி

யுத்தகாலத்தில் விவசாயத்தின் முக்கியத்துவம் பற்றி அரசாங்கம் நன்கு உணர்ந்தது. யுத்தம் முடிவுற்றதும் விவசாய அபிவிருத்தியில் தீவிரமாக ஈடுபட்டது. இந்நோக்கத்தை அடைவதற்கு விற்பனைச் சங்கங்கள் கிராமிய மக்களை ஊக்குவிக்கும் நோக்கத்துடன் ஆரம்பிக்கப்பட்டன. அரசாங்கம் இச்சங்கங்கள் மூலம் விவசாயிகளுக்குப் பண உதவியும் விளைபொருட்களுக்கு உத்தரவாத விலையையும் அளித்து ஊக்குவித்து வந்தது.

1957—1971 வரை 4ம் படி

இற்றைவரையிலும் கிராமப்புறங்களில் பலவிதமான கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் இருந்து வந்தன. ஒவ்வொன்றிற்கும் ஒவ்வொரு நோக்கம் இருந்து வந்தது. 1957-ல் கூட்டுறவில் புனரமைப்பு ஏற்பட்டது. இதன் பயனாகப் பலநோக்கக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் ஆரம்பிக்கப்பட்டன. (Multi Purpose Co-operative Societies) ஒரு சங்கத்திலேயே கடனுதவி, விநியோகம் உற்பத்தி, சந்தைப்படுத்தும் தொழில் என்னும் பல நோக்கங்களைக் கொண்ட சங்கங்கள் ஒவ்வொரு கிராமத்திலும் உருவாகின. இவ்வாறான அமைப்பு முறையினால் பொருளாதாரம் அபிவிருத்தியடையும் என எண்ணினர். 1971-ல் கூட்டுறவுத் துறையில் குறிப்பிடத்தக்க பலமாற்றங்கள் ஏற்பட்டு வருகின்றன. அவைபற்றிப் பிறிதோரிடத்தில் ஆராய்வோம்.

5-ம் படி

இப்பகுதியில் தொழில் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் உருவாக்கப்பட்டன. இவற்றின் நோக்கம் அரசாங்கக் கட்டட வேலைகளையும் ஒப்பந்தங்களையும் நிறைவேற்றுவதாகும். இது மட்டுமன்றி சந்தைப்படுத்தும் கூட்டுறவையும் (Organising Co-operative Marketing) ஊக்குவித்து வந்தது.

விவசாயக் கூட்டுறவு: (Agricultural Co-operatives)

பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் விவசாய உற்பத்தியில் ஈடுபட்டு வந்தன. இவற்றைவிட விவசாய உற்பத்தியும் விற்பனைச் சங்கங்களும் தாபிக்கப்பட்டன. உதாரணமாக தேங்காய்ச் சங்கங்கள், வாழைக் குலைச் சங்கங்கள், இளைஞர் விவசாயச் சங்கங்கள், வெங்காயச் சங்கங்கள். மேலும் அகில இலங்கை விவசாய உற்பத்தியாளர் சமாசம் ஒன்றும் நிறுவப்பட்டுள்ளது.

கைத்தொழிற் கூட்டுறவு: (Industrial Co-operatives)

இலங்கையில் குடிசைக் கைத்தொழில்கள் அநேகமாகக் கூட்டுறவாகவே மாறுகின்றன. கைத்தொழிற் கூட்டுறவுகள் பெரும்பாலும் நெசவுத் தொழிலாகவே காணப்படுகின்றன. தச்சுவேலை, பாய் இழைத்தல் தையல் தொழில், பீடி உற்பத்தி, நெல்குற்றும் ஆலைகள் போன்ற பல கூட்டுறவுக் கைத்தொழில்களும் இருக்கின்றன. சமாசத்துடன் இணக்கப்பட்ட கூட்டுறவுகள் யாவும் இயந்திரம் போன்ற மூலப் பொருட்களைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கும், உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களை விற்பனை செய்வதற்கும் இக்கூட்டுறவுச் சமாசம் உதவி செய்ய வருகின்றது. இக்கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கு அரசாங்கமும் பண உதவி செய்து வருகிறது.

1964-ம் ஆண்டில் இலங்கைக் கைத்தொழில் கூட்டுறவு சமாசம் ஒன்று தாபிக்கப்பட்டது. இவற்றின் நோக்கம் ஆலோசனை கூறுதலும் உற்பத்திச் சங்கங்களைப் பராமரித்தலும் தானாகவே கைத்தொழிற்சாலைகளை கூட்டுறவு அடிப்படையில் உருவாக்கி நடாத்துவதுமாகும்.

மீன்பிடிக் கூட்டுறவுகள் (Fisheries Co-operatives)

இலங்கையில் பல மீன்பிடிக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் தாபிக்கப்பட்டுள்ளன. மீன்பிடி விற்பனை கூட்டுறவுச் சமாசம் இற்றைவரையிலும் செய்துவந்த நடவடிக்கைகளில் வர்த்தக நடவடிக்கையை 1965-ம் ஆண்டு ஆடி மாதம் முதலாம் திகதி மீன்பிடி கூட்டுற்தாபனம் கையேற்றது.

கூட்டுறவு விநியோகம் (Co-operative Distribution)

பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் உணவுப் பொருட்களின் விநியோகத்தைப் பூரணமாகப் பொறுப்பேற்றுக்கொண்டன. 1966-ல் 5037 பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் இலங்கையில் இருந்தன.

நாணயச் சங்கங்கள் (Credit Society)

இத்தொழிலையும் கூட்டுறவே கையேற்றது. காடுகளை வெட்டித் திருத்துதல், உப உணவுப் பொருட் செய்கைகளுக்கும் கடனுதவி வழங்கல் போன்ற கடமைகளையும் செய்து வந்தன.

தொழில் நடவடிக்கைகள் (Labour Activities)

வீதிகள் அமைத்தல், பாலங்கள், கட்டிடங்கள் அமைத்தல் போன்ற தொழில்களைப் பூரணமாகக் கூட்டுறவு எடுத்துக்கொண்டது. உள்நாட்டில் அரசாங்கத்திற்காக உணவுப் பொருள் ஏற்றுமதி இறக்குமதியையும் செய்து வருகின்றது.

சுகாதார சேவைகள் (Health Services)

முளாய், தெல்லிப்பளை, ஊர்காவற்றுறை, சந்தலங்கா போன்ற பல இடங்களில் வைத்திய சேவைகள் கூட்டுறவு அடிப்படையில் நடைபெற்று வருகின்றன.

கூட்டுறவு நிதி (Co-operative Financing)

கூட்டுறவு இயக்கங்கட்கு மக்கள்வங்கியும், கூட்டுறவு மாகாண வங்கிகளும் அரசாங்கமும் நிதிஉதவி அளித்து வருகின்றன. பின்வரும் நோக்கங்களுக்காக மக்கள்வங்கி கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்குக் கடன உதவி கொடுத்து வருகிறது.

1. உற்பத்தி
2. வீடமைப்பு
3. கடன்மீழுதல்
4. நுகர்ச்சிப் பொருள் கொள்வனவு

மேலும் மக்கள்வங்கி கிராமப்புறங்களில் கிராமிய வங்கிகளை உருவாக்கி கிராமிய பொருளாதாரத்தை முன்னேற்றுவதற்காகக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கு உதவிசெய்து வருகின்றது.

ஐக்கிய மேற்பார்வைச் சபை (Co-operative Federation)

இலங்கையில் உள்ள எல்லாக் கூட்டுறவுச் சமாசங்களினாலும் அவ்வப்பகுதியில் உருவாக்கப்பட்டனவே ஐக்கிய மேற்பார்வைச் சபையாகும்.

கூட்டுறவு இலாகா (Co-operative Department)

கூட்டுறவுகளை மேற்பார்வையிடுவதும், என்ன பரிசோதனை செய்வதும், சங்கங்களைப் பதிவு செய்வதும் இவ்விலாகாவின் முக்கிய கடமைகளாகும். கருத்தரங்குகளை நடாத்தி கூட்டுறவுக்கல்வியைப் பரப்புவதும் இவற்றின் நோக்கங்களில் ஒன்றாகும். கூட்டுறவுப் பரிசோதகர்கட்குப் பயிற்சி அளிப்பதற்கு பொல்கொலை எனும் இடத்தில் ஒரு கூட்டுறவுப் பயிற்சிக் கல்லூரியை அமைத்து, நடாத்தி வருகின்றனர். கூட்டுறவுத் தொழிலாளர்களும் பயிற்சிக் கல்லூரிகள் அமைக்கப்பட்டு இதன்கீழ் இயங்கி வருகிறது.

கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைத் தாபனம் (C. W. E)

கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைத் தாபனம் என்பது இதன் பெயரால் இருந்தபோதிலும் உண்மையில் ஒரு கூட்டுறவுத் தாபனம் அல்ல. இது அரசாங்க வர்த்தகக் கூட்டுத் தாபனத்தின்கீழ் வரும் ஒரு பகுதியாகும். இக்கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைத் தாபனம் 1943-ம் ஆண்டில் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்குத் தேவையான அத்தியாவசியப்

பொருட்களை பிற நாடுகளிலிருந்து இறக்குமதி செய்து, கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கு விநியோகம் செய்யும் நோக்குடனேயே இது ஆரம்பிக்கப்பட்டது. 1949-ம் ஆண்டில் ஒரு தேசிய கூட்டுத்தாபனமாக உருவாக்கப்பட்டது. 1950 ஆடி 1-ம் திகதி இது வியாபாரத்தை ஆரம்பித்தது. இவற்றின் முக்கிய நோக்கங்கள் பின்வருமாறு:

- (1) கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்குத் தேவையான பொருட்களைப் பெற்று விநியோகம் செய்தல்.
- (2) இக்கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்குத் தேவையான பொருட்களை மொத்தமாக இறக்குமதி செய்து அவற்றை அளித்தல், இறக்குமதி ஏற்றுமதி வியாபாரத்தைவிட இலங்கையில் சில்லறை வியாபாரம் செய்வதற்கும் உத்தரவு பெற்றிருந்தன.
- (3) இவ்வியாபாரத்தைவிட விவசாயக் கைத்தொழில் உற்பத்தி வங்கித்தொழில் நட்டவீடு, கப்பற்சேவை போன்ற வியாபாரங்கள் செய்யவும் உத்தரவு பெற்றிருந்தன.
- (4) ஆயுள் நட்டவீடும் ஏனைய நட்டவீடுகளும் செய்வதற்கு உரிமை பெற்று விளங்கின.

நிர்வாகமும் அமைப்பும் (Organisation & Management)

மேற்பார்வை, கட்டுப்பாடு, நிர்வாகத்தொழில் ஆகியன மந்திரியால் நியமிக்கப்பட்ட இயக்குனர் குழுவின் கையிலேயே கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. சட்டத்தின் பிரகாரம் இலங்கை ஐக்கிய மேற்பார்வைச் சபைக்கு இக்கூட்டுறவு மொத்த விற்பனை நிலையத்தின் மூன்று இயக்குனர்களை நியமனம் செய்வதற்கு அதிகாரம் உண்டு.

1962-ல் இலங்கை நட்டவீட்டுக் கூட்டுத்தாபனம் ஆரம்பிக்கப்பட்டதும் நட்டவீட்டுச் சேவையை கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைத் தாபனம் இலங்கை நட்டவீட்டுக் கூட்டுத்தாபனத்திடம் கையளித்தது.

கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைத் தாபனம் தேவையான பொருட்களை நேரடியாக இறக்குமதி செய்வதும் மொத்தமாக உணவு ஆணையாளரிடமிருந்து பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்கிறது. உள்நாட்டுப் பொருட்களை நேரடியாகக் கொள்வனவு செய்தும் கமத்தொழில் சேவை இலாகா வீனூடாக வேறு பல உத்தரவாத விலைத்திட்டப் பொருட்களை கொள்வனவு செய்தும் வருகின்றன. இக்கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைத் தாபனம் இலங்கையின் ஏனைய பகுதிகளில் சில்லறைக் கடைகளையும் ஆரம்பித்துள்ளது. சில அத்தியாவசியப் பொருட்களைப் பதிவு செய்யப்பட்ட தனியார்களுக்காக வியாபாரிகள் மூலமும் விநியோகம் செய்து வருகிறது. கருவாடு, யிள

காய், புளி போன்றவற்றில் வியாபாரம் செய்வதில் இதற்கு ஏகபோக உரிமை இருந்தது. மேலும் மத்தியகிழக்கு நாடுகட்கும் ரஷ்யாவுக்கும் தேயிலை, தேங்காய் எண்ணெய், தேங்காய்த்துருவல் போன்றவைகளையும் ஏற்றுமதி செய்து வந்தது. பொருட்கள் தட்டுப்பாடான நேரத்தில் கூட்டுறவு விற்பனைத் தாபனம் இப்பொருட்களை விநியோகம் செய்து வருகிறது. அரசாங்க வர்த்தக கூட்டுத் தாபனத்தின் முறையின்கீழும் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைத் தாபனம் பொருட்களை விநியோகம் செய்வதில் முக்கியத்துவம் பெற்றுள்ளது.

கூட்டுறவுப் புனரமைப்பு 1971 (Co-operative Re-organisation)

இலங்கையில் இற்றைவரையிலும் கூட்டுறவு இயக்கம் திருப்திகரமாக இயங்கவில்லை. சங்கங்கள் சிக்கனமில்லாத தாபனங்களாகக் காணப்பட்டன. நிர்வாகத் திறமையின்மையாலும் மோசடிகளாலும் இங்கிலை ஏற்பட்டது. அரசாங்கம் இலங்கையின் பொருளாதாரத்தை முன்னேற்றுவதற்காகக் கூட்டுறவைப் புனரமைப்புச் செய்ய எண்ணியது. இதன்விளைவாக சிம்மாசனப் பிரசங்கத்தில் கூட்டுறவு பற்றி பின்வரும் விபரங்கள் தெரிவிக்கப்பட்டன.

1. கிராமிய பொருளாதார முன்னேற்றத்தில் இது முக்கிய பங்கு வகிக்கும்.
2. கூட்டுறவுத் தொழிலாளர்கள் ஜடமாற்றத்துக்குள்ளாவார்கள். முன்னிலும் பார்க்கப் பொறுப்புக்கேற்றவாறு ஊதியம் வழங்கப்படுவர்.
3. கூட்டுறவு இயக்கத்தின் மோசடி நீக்கப்படும்.
4. இறக்குமதியைப் பொறுத்தமட்டில் மொத்த வியாபாரம் கூட்டுறவாலும் அரசாங்கத்தாலும் நடாத்தப்படும்.
5. எதிர்காலத்தில் சில்லறை வியாபாரத்தை இலங்கையர்களும் கூட்டுறவு இயக்கமும் மேற்கொள்ளும்.
6. குடிசைக் கைத்தொழில்கட்கு ஆக்கமும் ஊக்கமும் அளிக்கப்படும். மேலும் இக்குடிசைக்கைத்தொழிற் கூட்டுறவாலும் சிறிய உற்பத்தியாளராலும் நடாத்தப்படும்.
7. வீடமைப்புத்திட்டம் கூட்டுறவாலும் உள்ளூராட்சி மன்றங்களாலும் தனியார் துறையாலும் மேற்கொள்ள ஊக்குவிக்கப்படும்.

ஆரம்பக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் சமாசமும்

(Primary Co-operative Societies and M. P. C. S. Union)

பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் சமாசமே ஆரம்பக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களாக அமையும். புனரமைப்புக்கு முன்பாக பலநோக்குக் கூட்டு

றேவுச் சங்கங்கள் விவசாயத் தொழிலையும் அத்தியாவசியப் பொருள் விநியோகத்தையும் கையாண்டு வந்தன. தற்பொழுது 14427 கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் இலங்கையில் இருக்கின்றன. இவற்றில் ஏறக்குறைய 5000 சங்கங்கள் இயங்காமல் இருக்கின்றன. சிறிய விவசாயிகட்குத் தற்பொழுது விவசாயக்கடன் உதவி அளித்துவரும் தாபனம் இப் பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களேயாகும். பொருளாதார முன்னேற்றத்திற்கும் தொழில்படக்கூடிய தாபனம் இதுவேயாகும். இவர்கள் பின்வரும் தொழில்களைப் புரிந்து வருகின்றன.

1. அத்தியாவசியப் பொருள்கள் விநியோகம்.
2. விவசாயிகட்குக் கடன் உதவி கொடுத்தல்.
3. அரசாங்க உத்தரவாத விலைத்திட்டத்தின்கீழ் உள்ளூர் விவசாய உற்பத்திக்குப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்தல்.
4. நெல் குற்றும் தொழிலைச் செய்தல்.

மேலும் சிறிய கைத்தொழிற் சாலைகளையும் நடாத்தி வருகிறது.

தற்போது பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களைப் பாதிக்கும் காரணிகள்

(Defects in the Present M. P. C. S.)

1. ஒவ்வொரு பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் சிக்கனமில்லாத அலகுகளாக விளங்குகின்றன. மோசடிகளும் நிர்வாகத்திறமையின்மையும் காணப்படுகின்றன.
2. அமைப்போர் போதிய கல்வி ஆற்றல் இல்லாதவர்களாக இருக்கின்றனர்.
3. கூட்டுறவுப் பகுதி உத்தியோகத்தர்களால் போதியளவு மேற்பார்வை நடாத்தப்படாதிருத்தல்.
4. பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்க எல்லைக்குள் வசிப்பவர்களின் தேவைகள் யாவற்றையும் பூர்த்தி செய்வதற்கு வேண்டிய பொருட்கள் இருப்பில் இல்லாமை.
5. போதியளவு மூலதனமும் நிர்வாகத்திறமையின்மையும்.
6. நிர்வாகத்திறமையின்மையால் கூட்டுறவு மொத்த வீற்பனைத் தாபனத்திலிருந்து சமாசங்களுக்கும் சமாசத்திலிருந்து பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கும் தேவையான நேரங்களில் பொருட்கள் கொண்

வேர முடியாதுள்ளது. இப்பொழுது புனர் அமைப்புக்குப் பின்பு கூட்டுறவு மொத்த வியாபாரத் தாபனத்திடமிருந்து பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கம் நேரடியாகப் பொருட்களைப் பெறுப.

7. இலாப வீதங்கள் மிகக் குறைவாக காணப்படுகின்றன.

8. கவர்ச்சி இல்லாத சிறிய கட்டிடங்களில் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் அமைக்கப்பட்டிருக்கின்றன.

9. கூட்டுறவுத் தொழிலாளர்கள் பொது மக்களோடு அதிகார தோரணையில் நடப்பதுடன் விற்பனைத் திறனைக் கையாளாமலும் இருக்கின்றனர்.

10. விற்பனையைப் பொறுத்தளவிலும் நுகர்ச்சிப் பொருள்களைப் பொறுத்தளவிலும் நுகர்வோரின் தேவையை நன்கு ஆராயாமல் வியாபாரம் செய்து வருவதால் நட்பம் ஏற்படுகிறது.

11. வழங்கப்பட்ட விவசாயக்கடன்களில் அதிகமானவற்றை கெட்டித்தனமாக வசூல் செய்யாமையால் அவை அறவிட்டடியாக் கடன்களாகி விடுகின்றன.

12. விவசாயிகட்குத் தேவையான நேரத்தில் கடன் உதவியைப் பெற உதவிசெய்து கொடுக்கத் தவறுகின்றன.

13. அங்கத்தவர் பங்குப்பணம் ரூபா 50/- ஆக இருப்பதால் வழியவர்கள் அங்கத்தவர்களாகச் சேரமுடியாமல் இருக்கிறது. (இதற்காக அரசாங்கம் தற்பொழுது அங்கத்தவர் பங்குப்பணத்தை ஒரு ரூபாவாகக் குறைத்துள்ளது.)

இத்தீமைகளை நீக்குவதற்காகக் கொண்டுவரப்பட்டதே கூட்டுறவுப் புனர்மைப்பாகும்.

பல நோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களைப் புனர்மைப்புச் செய்திருப்பதனால் இலங்கையின் பொருளாதாரம் முன்னேற்றமடையும் என்பதில் ஐயமில்லை. முக்கியமாக விவசாயத்திலும் உற்பத்தியிலும் வளர்ச்சியடைந்து கொண்டே செல்லும் கிராமிய மக்களுக்குக் கடன் கொடுக்கும் பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களே இப் பொருள்களைத் தாம் சந்தைப்படுத்தினால் கிராமிய மக்களுக்குக் கொடுத்த கடன்களை வசூலிப்பது சிரமமாய் இருக்கமாட்டாது. குறைந்த விலையில் நுகர்ச்சிப் பொருள்களை நுகர்வோருக்கு விநியோகம் செய்தால் மக்கட்கு வியாபாரிகளிடம் செலவைவிடைய அவசியமேற்படாது. 1971-ம் ஆண்டில் நடந்த புனர்மைப்பின் நோக்கம் பல

நோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களை மிகவும் சிக்கனமாகவும் இலாபகரமான அலகாகவும் வளர்ப்பதேயாகும். இவ்வாறு இதை வளர்த்தால் பொருளாதார சமூக வளர்ச்சிக்கு இவை ஒரு கருவியாக அமையும்.

புனரமைப்பிற்கீழ் பேரளவில் ஆரம்பப் பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் ஆரம்பிக்கப்படும். இதற்காக ஒரு குறித்த வட்டாரத்திலுள்ள சில சங்கங்கள் பெரிய சங்கத்துடன் இணைக்கப்படும். இவ்வாறு இணைக்கப்படும் பொழுது சிறிய சங்கங்கள் எல்லாம் இப்பெரிய தாய்ச் சங்கத்துக்குக் கிளைகளாக அமையும். இப்பெரிய சங்கம் தம் சேவைகளைப் புரிவதற்கு இக்கிளைச் சங்கங்களின் உதவியைப் பெற்றுக்கொள்ளும். சிறிய சங்கங்கள் மாறிய பொழுதும் இவற்றின் தனிப்பட்ட நிலைமாறாது. அக்கிளைக்கு புறம்பான அங்கத்தவர்களும் புறம்பான நிர்வாக சபையினரும் புறம்பான அவ்வெல்லைக்குட்பட்ட குழுவும் இருக்கும். இது மக்களால் கூட்டுறவு நடாத்தப்படுகிறதென்பதற்கு ஒரு எடுத்துக்காட்டாக இருக்கும்.

ஒவ்வொரு கிராம சபை, நகர சபை, மாநகரசபை எல்லைக்குள்ளும் ஒவ்வொரு பெரிய ஆரம்ப பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கம் இருக்கும். சில சமயத்தில் இரண்டு கிராமசபைகளின் எல்லைக்குள் ஒருபெரிய ஆரம்ப பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கம் இயங்கும். தற்பொழுது இருக்கும் சிறிய பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கம் வியாபாரம் நடத்துவதற்கு மிகவும் சிக்கனமில்லாது இருப்பின அவற்றை அருகாமையில் இருக்கும் இன்றோர் பல நோக்குச் சங்கத்துடன் இணைத்துத் தாய்ச் சங்கத்திற்குத் துணையாக அமைக்கப்படும்.

தாய்ச் சங்கங்கட்கும் கிளைச்சங்கங்கட்குமிடையே உள்ள தொடர்புகள்:

தாய்ச்சங்கமானது பல கிளைகள் மூலம் தன் தொழிலைச் செய்து வரும். ஒவ்வொரு கிளையும் சிக்கனமாகவும் சிறந்த முறையிலும் தம் கடமையை ஆற்றக்கூடியதாக இருக்கும்.

நிர்வாகம்:

வறியவர்களும் கலப்பாகப் பங்களாளர்களாகச் சேர்வதற்காக அங்கத்தவர் பங்குப் பணத்தை ரூபா 50லிருந்து ரூபா 1 ஆகக் குறைத்துள்ளனர். கூடிய சேவை தேவைப்படின கூடிய பங்குகள் வைத்திருக்கலாம். 1 ரூபாப் பங்கு கொள்வனவு செய்தவருக்கு முழு வாக்குரிமையும் கிளையின் பொதுக்கூட்டத்திற்குச் சமூகமளிக்கவும், தாய்ச் சங்கத்தின் மத்திய பொதுக்கூட்டத்திற்குப் பிரதிநிதியாகச் செல்வதற்கும் உரிமை உடைய வராக இருப்பார்.

ஆரம்பச் சங்கத்தின் பொது அமைப்புக் கூட்டத்திற்குக் கிளைகளின் பிரதிநிதிகள் சமூகமளிப்பர். ஒவ்வொரு கிளையின் அங்கத்தவர்கள் தொகைக்கேற்றவாறு பிரதிநிதிகளின் தொகை அமைந்திருக்கும். இது ஆரம்பச் சங்கத்தின் பொதுக்கூட்டத்தில் பங்குபற்றும் பிரதிநிதிகளின் பொதுக் குழு என்று கூறப்படும். பொதுக்குழுவானது ஒன்றுசேர்ந்து 9 இயக்குனர்களை தெரிவுசெய்யும். இவ்வியக்குனர் முழுக்குழுவுக்கு அப்பாற்பட்ட ஏனைய தொழில்களைப் புரியும்.

ஒவ்வொரு கிளையின் அங்கத்தவருக்கும் அந்தந்தக் கிளையிலேயே கிளைக்கூட்டத்தை நடாத்தி சங்க நடவடிக்கை பற்றிய தீர்மானங்களை எடுப்பர். கிளை அங்கத்தவர் எல்லோரும் ஒன்று சேர்ந்து 9 அங்கத்தவர்கள் அடங்கிய ஒரு நிர்வாக சபையைத் தெரிவு செய்வர்.

தாய்ச் சங்கமாகிய ஆரம்ப கூட்டுறவுச் சங்கத்தின் பொது நிர்வாக சபைக்கு 9 இயக்குனர்கள் தெரிவு செய்யப்படுவார்கள் என ஏற்கனவே நாம் காட்டியுள்ளோம். இவர்களைவிட 5 உத்தியோகத்தர்கள் இயக்குனர்களாக அரசாங்கத்தால் நியமிக்கப்படுவர். இதில் 5 பேரை விட கூட்டுறவு ஆணையாளரால் ஒரு இயக்குனர் நியமிக்கப்படுவார். அரசாங்கத்தால் நியமிக்கப்பட்ட 5 உத்தியோகத்தர்களும் அவ்வாரம்பச் சங்கம் இருக்கும் எல்லைக்குள் கடமையாற்றும் கரத்தொழில் சேவை இலாகா, விவசாயப் பகுதி, கைத்தொழிற்பகுதி, கல்விப்பகுதி, கிராமிய அபிவிருத்திச் சபையைச் சேர்ந்த உத்தியோகத்தர்களாவர். இயக்குனர் குழுவானது பொதுக் குழுவிற்குக் கடமைப்பட்டதாக இருக்கும். இவர்கள் கொள்கைகளை வகுத்து பொது முகாமையாளருக்குச் சமர்ப்பிப்பர். பொது முகாமையாளர் இக் கொள்கைகளை அமுலுக்குக் கொண்டு வருவார். பொது முகாமையாளர் முழுச்சங்கத்தையும் கிளைகளையும் கொண்டு நடத்துவர். மேலும் இந்நடவடிக்கைகளுக்கு இயக்குனர் குழுவுக்குப் பொறுப்புள்ளவராக இருப்பார்.

ஆரம்பக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் முக்கிய அம்சங்கள்

ஆரம்பக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் நடவடிக்கைகளை 5 பிரிவுகளாகப் பிரித்துள்ளார்கள்.

1. நுகர்ச்சிச் சேவைகள்.
2. விவசாய சேவைகள் (அளிப்பும் சந்தைப்படுத்தலும்).
3. விவசாயக் கடனும் ஏனைய கடன்களும்
4. உற்பத்தி நடவடிக்கைகள்
5. கல்வி, கலாச்சார நடவடிக்கைகள்.

1. நுகர்ச்சிச் சேவைகள்:

நுகர்ச்சிச் சேவைகளில் ஆரம்பக் கூட்டுறவுச் சங்கமானது கூட்டுறவு மொத்தவிற்பனைத் தாபனத்திலிருந்தும், உணவு ஆணையாளரிடமிருந்தும் ஏனைய அரசாங்கத் தாபனங்களிலிருந்தும், உள்ளூர் உற்பத்தியாளரிடமிருந்தும் பொருட்களை நேடியாகக் கொள்வனவுசெய்து அரசாங்கக் கொள்கைக்குட்பட கிளைச்சங்கங்கட்கும், தனியார்துறை வியாபாரிகட்கும் விநியோகம் செய்யும். இந் நடவடிக்கையிலிருந்து கிடைக்கும் இலாபம் நுகர்ச்சிச் சேவைகளைப் பெருப்பிப்பதற்கும் உபயோகிக்கப்படும்.

2. விவசாய சேவைகள்:

ஆரம்பக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களானது உத்தரவாத விலைத்திட்டத்தின்கீழ் விளைபொருட்களை உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நேடியாகவும், கிளைகள் மூலமாகவும் கொள்வனவுசெய்யும். உதாரணமாக நெல் கொள்வனவில் ஏகபோக உரிமை பெற்றிருக்கும்.

3 விவசாயக் கடன்களும் ஏனைய கடன்களும்:

விவசாயக் கடன்களும் ஏனைய கடன்களும் ஆரம்பக் கூட்டுறவுச் சங்கத்தால் நடாத்தப்படும் கிராமிய வங்கியாலேயே கொடுக்கப்படும். இக் கிராமிய வங்கிகள் மக்கள் வங்கியின் உதவியுடன் தாபிக்கப்படும். இக் கிராமிய வங்கியானது வியசாயக்கடன், வீடமைப்பு, கல்வி அபிவிருத்தி போன்றவைக்குக் கடன் கொடுத்து உதவும்.

4. உற்பத்தி நடவடிக்கைகள்:

கைத்தொழில் அபிவிருத்திக்கும், மீன்பிடித்தொழிலை ஊக்குவிப்பதற்கும் இவ்வாரம்பக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் உதவி புரிந்து வரும்.

5. கல்வி கலாச்சார நடவடிக்கைகள்:

கல்வி முன்னேற்றத்திலும் கலாச்சார அபிவிருத்தியிலும் இவ்வாரம்பச் சங்கங்கள் ஈடுபட்டுவரும்.

தற்பொழுது இருக்கும் பல நோக்குக் கூட்டுறவுச் சமாசங்களுக்குப் பதிலாக ஆரம்பக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் அமைக்கப்படும். இவ்வாரம்பச் சங்கங்கள் கூட்டுறவுச் சமாசங்களின் சொத்துக்களை எடுத்துக்கொள்ளும். இவ்வாரம்பச் சங்கத்தைத் திறம்பட நடாத்தச் சிறந்த பொது முகாமையாளர், கணக்கறிஞர், ஆளுகை முகாமையாளர் தேவை. இதற்கு கல்வியறிவுள்ளவர்கள் நியமிக்கப்படுவர். இருப்பினும் பழைய உத்தியோகத்தர்கள் தொடர்ந்தும் பதவியிலிருந்து வருவர். இவர்கள் உயர்ந்த சம்பளத்துடன் இடமாற்றத்திற்குட்பட்டவர்களாகவும் இருப்பர். இதன்பயனாக இச்சங்கங்

கள் நல்ல நிலையை அடையும். ஓர் கூட்டுறவு பற்றிய ஆராய்ச்சி நிலையம் நிறுவப்படும். இந்த ஆராய்ச்சியும், திட்டமிடுவதும் முக்கிய நோக்கமாக இருக்கும்.

ஆரம்பக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும், கூட்டுறவு மொத்த விற்பனை நிலையமும்

கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைத் தாபனமானது ஒவ்வொரு பிரதேசத்திலும் ஒவ்வொரு களஞ்சியத்தைத் திறந்திருக்கும். இதனால் இலங்கை முழுவதிலும் பொருட்கள் ஒரேவிலையில் இருக்கும். ஆரம்பக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கும் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைத் தாபனத்திற்குமிடையில், இடைத்தாபனங்கள் ஒன்றும் இருக்கமாட்டாது. ஆரம்பக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் தமக்குத்தேவையான பொருள்களை நேரடியாகக் களஞ்சியத்தில் இருந்து பெற்றுக்கொள்ளும்.

கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைத் தாபன இயக்குனர் குழுவுக்கு ஆரம்பக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களிலிருந்தும் இயக்குனர்கள் தெரிவு செய்யப்படுவர்.

கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைத்தாபனத்திலிருந்து கிடைக்கும் இலாபத்தில் ஒரு பகுதி ஆரம்பக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கும் பிரித்துக் கொடுக்கப்படும்.

கூட்டுறவு மேற்பார்வைச் சபையும் கூட்டுறவு, மாவட்ட சபையும் இந்தப் புனரமைப்பை அமுலுக்குக் கொண்டுவருவதற்கேற்றவாறு திருத்தியமைக்கப்படும். இலங்கை நுகர்ச்சியாளர் கூட்டுறவுச் சமாசமும் திருத்தியமைக்கப்படும். இது உள்ளூரில் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருள்களைக் கொள்வனவு செய்து ஆரம்பக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கட்கு நேரடியாக வழங்கும்.

விலைகளை மாற்றியமைக்க இக்குழு ஒன்று நியமிக்கப்பட்டுள்ளது. விலைக்கட்டுப்பாட்டு விலையை நியாயமான அளவில் நிர்ணயிக்கும். இதன் பயனாக நுகர்ச்சிப் பொருள்களை விற்கும் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனை நிலையமும் இலாபம் எடுக்கக் கூடியதாய் இருக்கும். இதன் பயனாக ஆரம்பக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் இலாபசரமாக நடாத்தப்படும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

கூட்டுறவுச் சங்கங்களைக் கவர்ச்சிகரமான கட்டிடங்களில் அமைப்பதற்கும் விசேட சட்டம் தயாராகிக் கொண்டிருக்கிறது.

கூட்டுறவில் மோசடிகள் அதிகமாக இருப்பதால் இதைத் தவிர்ப்பதற்குக் கூட்டுறவு ஊழியர்கட்குப் பயிற்சியுமளிக்கப்பட்டுக் கூடுதலான சம்பளமும் அளிக்கப்படும். நிர்வாகக்குழுவிற்கும் பயிற்சி அளிக்கப்படும்.

கூட்டுறவின் விற்பனைக் கொள்கையும் விலையீடுகளும்

(Pricing and Sales Policy of A Co-operative)

ஒரு கூட்டுறவுத் தாபனத்தின் கொள்கைகளைத் தீர்மானிப்பது நிர்வாக சபையின் கடமையாகும். கொள்கைகளை அமுல் நடத்தும்போது நிர்வாகத்தின் ஆலோசனைகளை அனுசரித்தல் வேண்டும். ஏனெனில் நிர்வாகத்தினரே சந்தையையும், விலையையும் பொறுத்தவரையில் பிரதான தொடர்பு உள்ளவர்களாக இருக்கின்றனர்.

விற்பனைக் கொள்கையை நிர்ணயித்து அமுலுக்குக் கொண்டுவரும் போது மேற்கூறப்பட்ட முறையையே அனுசரிக்க வேண்டும். விற்பனைக் கொள்கையைக் கையாள்வது சங்கத்துக்குச் சங்கம் வேறுபடும். இது சங்கங்களின் நோக்கத்தைப் பொறுத்தே அமையும். நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் கொள்கை உற்பத்தியாளர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் கொள்கையிலிருந்து வேறுபடும். நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கம் பொருட்களை நியாயமான விலைக்கு விற்பதற்கே விரும்பும். உற்பத்தியாளர் கூட்டுறவுச் சங்கம் தமது பொருட்களைச் சந்தையில் கூடுதலான விலைக்கே விற்க எத்தனிப்பார். ஏனெனில் உற்பத்தியாளர்களாக இருக்கும் அங்கத்தவர்களுக்கு அதிக இலாபத்தைப் பெற்றுக்கொடுக்க விரும்புவர். அதிக இலாபத்தை இவர்கள் பெறவிரும்பினும் உள்ளூர் சந்தையில் நியாயமான விலைக்கே விற்பனை செய்வர். வெளியூர்ச் சந்தையில் அவ்வாறு விற்கமாட்டார்கள்.

நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் எல்லா அங்கத்தவர்களுக்குமாகவே கொள்வனவு செய்வதனால் அங்கத்தவர் நன்மையைக் கருதியே விற்பனைக் கொள்கையை வகுத்தல் வேண்டும்.

நாம் நினைத்தவாறு பொருட்களின் விலைகளை நிர்ணயித்தல் முடியாது. ஏனெனில் அதிகமான பொருட்கள் அரசாங்கக் கட்டுப்பாட்டு விலையின் கீழ் உள்ள இவ் விலையை மீறி விற்குல் சட்டநடவடிக்கைக்கு உள்ளாகக்கூடுவர்.

பொருட்களின் விலைகளை நிர்ணயிக்கும்போது பின்வரும் விலைகளைக் கவனித்தல் வேண்டும்.

1. பொருட்கள் சந்தை விலைக்கே விற்கப்படல் வேண்டும்.
2. உற்பத்தியாளராலோ அல்லது அரசாங்கத்தாலோ கட்டுப்படுத்தப்பட்ட விலையிலும் கூடுதலாக விற்கக் கூடாது.

3. கொள்வனவு செய்யும் விலையுடன் விநியோகச் செலவையும் சேர்த்து விற்றல் வேண்டும்.
4. விலையை நிர்ணயிக்கும்போது சேதம், சேர்வு போன்றவற்றையும் கருத்தில் கொண்டு விலையை நிர்ணயித்தல் வேண்டும்.
5. அனுதாபிகளுக்கு ஒருவீத கழிவு சலுகைகள் கொடுக்கும் நோக்கத்துடன் விலை நிர்ணயித்தல் வேண்டும்.
6. சங்கத்தின் வளர்ச்சிக்கு ஒழுக்கத்தை வைக்கும் நோக்குடன் விற்பனை விலையைக் கணக்கிடல் வேண்டும்.

பொருட்களை விற்கும்போது சந்தைவிலையில் விற்காவிடின் சங்கம் நட்டமடையும். அரசாங்கத்தின் கட்டுப்பாட்டுவிலைக்கு அல்லது உற்பத்தியாளரின் கட்டுப்பாட்டு விலைக்கு விற்றல் வேண்டும். ஆனால் இவர்களுக்கு உற்பத்தியாளராலோ அல்லது அரசாங்கத்தினராலோ கொடுக்கப்படும் தரகு அல்லது கழிவு கூடுதலாக இருந்தால் சங்கம் தன் இலாபத்தைக் குறைத்துக் கட்டுப்பாட்டு விலையிலும் குறைய விற்பனை செய்யலாம். உற்பத்தியாளரால் விற்கும் சில்லறை விலை நிர்ணயிக்கப்பட்டால் அவ்விலைக்குக் கூட்டியோ அல்லது குறைத்தோ விற்றல் கூடாது.

விநியோகச் செலவையும் சேர்த்து விற்பனை விலையுடன் கணக்கிடுதல் வேண்டும். அநேகமான கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் இப்படிச் செய்யாததால் நட்டமடைகின்றன.

விலையை நிர்ணயிக்கும்போது பின்வருவனவற்றையும் கவனத்தில் கொள்ளவேண்டும்.

1. விரைவாகப் பொருள் விற்பனையாகின்றதா என்பதைக் கவனித்தல் வேண்டும்.
2. களஞ்சியத்தில் பொருள் கூடிய இடத்தை எடுக்கிறதா என்பதைக் கவனித்தல் வேண்டும்.
3. இயந்திரங்கள் போன்றவற்றிற்கு விற்பனையின் பின் செய்யப்படும் சேவைகளையும் கவனத்திற் கொள்ளுதல் வேண்டும்.
4. இப்பொருட்களை விற்பதற்கு விற்பனைத்திறன் தேவையா என்பதையும் கவனத்தில் எடுத்தல் வேண்டும்.

மேற் கூறிய வற்றைக் கருதும்போது ஒவ்வொரு வகையான பொருட்களுக்கும் வெவ்வேறு வகையான விற்பனைக் கொள்கை கையாளப்பட வேண்டும்.

பொருட்கள் விற்பனையில் ஈடுபடும்போது சேதம், சோர்வு, இயற்கையான வியாபாரச் சேதம் ஆகியவற்றைக் கவனத்தில் கொள்ளவேண்டும். இப்படியான சேதம் அனேகமாக 2 வீதம் என அனுபவரீதியாகக் கணிக்கப்பட்டுள்ளது. எனவே இதையும் விற்பனை விலையில் சேர்த்தல் வேண்டும்.

இவ்வாறு தொழிலாளர்களினது களவுகள் வாடிக்கையாளரின் அற விடமுடியாக கடன் போன்றவை ஏற்படுமா என்பவற்றை, விலையைக் கணிக் கும்போது கவனத்திற் கொள்ளவேண்டும். அங்கத்தவர்களுக்கு ஊக்கம் அளிக் கும் வண்ணம் பல சலுகைகளும் ஒரு குறிப்பிட்ட விகித இலாபமும் கொடுக்கவேண்டும். இதையும் கவனத்திற் கொண்டு கணக் கிடவேண்டும்.

சங்கத்தை விஸ்தரிப்பதற்காக நிதியைச் சேகரித்து வைத்தல் வேண் டும். விலைகளை நிர்ணயிக்கும் பொழுது பொதுவாக பின்வரும் விகிதங் கள் அடங்கக் கூடியதாக விலையை நிர்ணயிக்க வேண்டும்.

சராசரி வியாபாரத்தை நடாத்தும் செலவு	— 6%
சேதம், சோர்வு, பெட்டியின் இலாபம்	— 2%
வாடிக்கையாளரின் சலுகை, இலாபம், சூலதனவட்டி	— 2%
ஆர்ப்பாட்டியால் ஒருக்கல் நிதி	— 1%
	11%

கட்டுறவுச் சங்கத்தில் அநேகமான பொருட்களைக் கட்டுப்பாட்டு விலை யில் விற்கிறபடியால் இப்பொருட்களில் இலாபம் குறைவாக இருக்கும். கட் டுப்பாட்டு விலையைக் குறைக்கும்போது மேற்கூறப்பட்ட விகிதகளை அதிக மாக அனுசரிப்பது ஆக்கியுள்ளனர். ஆகையால் கட்டுப்பாட்டு இல்லாத பொருட்களைச் சந்தை விலைகளை விற்றால் வேண்டும்.

வெற்றுப்பெட்டிகள், சரக்குகள் விற்பது அவற்றையும் கணக்கிட்டால் விலை குறைவாக விற்கக்கூடியதாக இருக்கும். அரிசி, மா, சீனி போன் றவை கட்டுப்பாட்டு விலையுள்ள பொருட்கள். இவையே சங்கத்தின் பிர தான விற்பனைப் பொருட்களாகும். எல்லாச் சங்கங்களும் நிரந்தர விலைக் குப் பொருட்களை விற்பனை செய்தால் அது கட்டுறவின் வளர்ச்சிக்கு உகந்ததாக அமையும்.

**கூட்டுப் பங்குத் தொகுதிக் கம்பனிக்கும்
கூட்டுறவுச் சங்கத்துக்குமுள்ள வித்தியாசம்:-**

**Difference between Joint Stock Company and a
Co-operative Society)**

கூட்டுறவுச் சங்கம்	கூ. ப. தொ. கம்பனி
1. கூட்டுறவுச் சங்கத்தை ஆரம்பிப்போர் பெரும்பாலும் வழியவர்களும், பலன் மானவர்களுமாவர்.	1. கூட்டுப் பங்குத் தொகுதிக் கம்பனியை ஆரம்பிப்போர் ஒரு சில ஆரம்பிப்போராவர்.
2. சேவையும், பொது நலனுமே இதன் முக்கிய நோக்கமாகும்.	2. இலாபம் பெறுவதே இதன் முழு நோக்கமாகும்.
3. ஒவ்வொரு பங்கின் பெறுமதியும் ஒரு ரூபா.	3. ஒவ்வொரு கம்பனியிலும் பங்கின் பெறுமதி வெவ்வேறுக இருக்கும்.
4. ஒருவர் எத்தனை பங்குகள் எடுத்தாலும் ஒருவருக்கு ஒரு வாக்குரிமை மட்டும் உண்டு.	4. ஒவ்வொருவர் எடுத்த பங்கின் அளவைக் கொண்டே அவர்களுடைய வாக்குரிமை இருக்கிறது. (உதாரணமாக ஒருவர் 10 பங்கு எடுத்தால் அவருக்கு 10 வாக்குகள் உண்டு.)
5. ஒரு தீர்மானத்தை எடுக்க வேண்டுமாயின் எல்லோருக்கும் சமவாக்குரிமையே அளிக்கப்படுகிறது.	5. ஒரு தீர்மானத்தை எடுப்பதற்கு யார் கூடிய பங்குகளை எடுத்திருக்கிறாரோ அவருக்கே கூடிய வாக்குகளாகையால் அவருடைய சுய நலனைக் கருத்தில் கொண்டே தீர்மானத்தை எடுப்பர்.
6. நிர்வாகத்தில் ஊழல் நிறைந்திருக்குமாயின் அவர்களை நீக்குவதற்கு அங்கத்தவர்களுக்கு உரிமை உண்டு.	6. பணம் படைத்த சிலரே பங்குகளில் கூடுதலான தொகையை வாங்குவதனால் அவர்கள் தங்களுடைய கொள்கைகளையே நிர்வாகத்தில் புகுத்துவர். அத்துடன் இவர்களை நீக்குவதும் மிகவும் கடினமாக இருக்கும்.
7. ஒருவர் தம்மிடமுள்ள பங்குப் பணத்தை இலகுவில் கைமாற்றம் செய்ய முடியாது. பங்குப் பணத்தைப் பங்கு முதற் சந்தையில் விற்கவும் முடியாது.	7. இக் கம்பனியில் பங்கு வைத்திருக்கும் ஒருவர் மிக இலகுவில் தமது பங்குப் பணத்தை கைமாற்றம் செய்து கொள்ளலாம். அல்லது வெகுவிரைவில் தனது பங்கை பங்கு முதற்சந்தையில் விற்றுக்கொள்ளலாம்.

கூட்டுறவுச் சங்கம்	கூ. ப. தொ. கம்பனி
8. ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட எல்லைக்குள்ளேயே வியாபாரம் நடைபெறும்.	8. இக் கம்பனிகள் வியாபாரத்தை நடைத்துவதற்கு வரையறுக்கப்பட்ட எல்லை கிடையாது.
9. அங்கத்தவர்கள் தொகை வரையறுக்கப் படவில்லை.	9. பங்கின் அளவைப் பொறுத்து அங்கத்தவர்கள் தொகையும் வரையறுக்கப்பட்டுள்ளது.
10. அங்கத்தவர்கள் தொகை குறைவாகவும், ஒருகுறிப்பிட்ட எல்லைக்குள் இருப்பதாலும் கூட்டம் நடாத்துவது இலகுவாக இருக்கும். ஏனெனில் அநேகமாக எல்லோரும் கூட்டங்களுக்குச் சமுகமளிப்பார்கள்.	10. அங்கத்தவர்கள் பல இடங்களிலும் பரந்து இருப்பதால் கூட்டத்திற்குச் சமுகம் கொடுக்க மாட்டார்கள். இதனால் கூட்டம் நடாத்துவது கடினமாக இருக்கும். தமது பிரதிநிதிகளைத் தான் அனுப்புவார்கள்.
11. ஒருவர் தன்னுடைய பங்கை முன்னறிவித்தல் கொடுத்துப் பெற்றுக்கொள்ளலாம்.	11. தம் பங்குகளைத் திருப்பி எடுக்க முடியாது. அரைகுறைப் பங்கையும் திருப்பி எடுக்க முடியாது. (மாற்றம் செய்யலாம்.)
12. தேறிய இலாபத்திற் பெரும்பகுதி பொதுச் சேவைக்காகவே செலவிடப்படுகிறது.	12. தேறிய இலாபத்தின் பெரும்பங்கு பங்களாளர்களுக்கு இலாபப் பங்காகவே பிரித்துக் கொடுக்கப்படுகிறது.
13. அங்கத்தவர்கள் செய்த கொள்வனவுக் கேற்றவாறே இலாபம் பிரித்துக் கொடுக்கப்படுகிறது.	13. முதலீடு செய்த தொகைக்கேற்றவாறு இலாபம் பிரித்துக் கொடுக்கப்படுகிறது.
14. அங்கத்தவர்கள் குறைவாதலால் மூலதனம் குறைவாக இருக்கும்.	14. அங்கத்தவர்கள் தொகை கூடுதலாக இருப்பதால் மூலதனம் கூடுதலாக இருக்கும்.
15. மூலதனத்தின் தொகை குறைவாதலால் வியாபாரத்தைப் பெரிய அளவில் நடாத்த முடியாது.	15. மூலதனத்தின் தொகை அதிகமாக இருப்பதாற் பெரிய அளவில் வியாபாரத்தை நடாத்தலாம்.
16. விற்பனை முழுவதும் உரோக்கமாகவே இருக்கும்.	16. விற்பனை உரோக்கத்துக்கும், கடனுக்கும் நடைபெறும்.

கூட்டுத்தாபனங்கள் (Corporations)

19-ம் நூற்றாண்டின் முற்பகுதியில் இங்கிலாந்திலும், மற்றைய இடங்களிலும் தலையிடக் கொள்கை முக்கியத்துவம் பெற்று விளங்கியது. ஒரு தனி நபர் தன்வேலையைச் செய்வது மாத்திரமன்றி பொது நலனுக்காகவும் தனது திறனை உபயோகித்து வந்தார். அரசாங்கக் கட்டுப்பாடு குறைவதால் நன்மைகள் ஏற்படுமென்ற தவறான எண்ணம் மக்களிடையே குடிகொண்டிருந்தது. காலப்போக்கில் இந்த எண்ணத்தில் மாற்றம் ஏற்பட்டு மக்களின் நன்மையும் தேசிய நன்மையும் ஒன்றாக இருக்கமாட்டாது என்ற எண்ணம் ஏற்படத் தொடங்கியது. இதற்குக் காரணம் பணம் எல்லோரிடமும் சரிவரப் பரந்திருக்காமையாகும். இதனால் வறியவர்கள் பாதிக்கப்பட்டார்கள். தனியாரின் முயற்சியால் குறைந்த விலையிற் பொருள்கள் பெறுவது கடினம். இதன் காரணமாக 19-ம் நூற்றாண்டின் நடுப்பகுதியில் அரசாங்கங்கள் வியாபாரத்திலும், உற்பத்தியிலும் தலையிடத் தொடங்கியது. இத்துடன் வேலைநேரக் கட்டுப்பாடு, வேலை செய்யும் சூழ்நிலை, ஊழியர் கட்டுப்பாடு, தொழிலாளர் முதலாளிகள் தொடர்பு, சமூகக்கட்டுப்பாடு போன்றவற்றை விதிக்கத் தொடங்கியது.

அரசாங்கம், உற்பத்தியிலும், வர்த்தகத்திலும் தலையிடத் தொடங்கியதும், தேசியமயக் கொள்கை உருவாகியது, தேசியமயமாக்கப்பட்ட தாபனங்களையும், பொதுத் தாபனங்களையும் கொண்டு நடத்த உகந்த ஒரு அமைப்புத் தேவை என ஆராய்ந்தபோது தோன்றியதே கூட்டுத் தாபனமாகும். கூட்டுப்பங்குத் தொகுதிக் கம்பனியின் நோக்கம் இலாபம் உழைப்பது மட்டுமேயாகும். ஆனால் அரசாங்க நிறுவனங்களைப் பார்க்கும்படித்து இவைகள் தீவிர நடவடிக்கை எடுக்க முடியாத நிலையிலும், இலாபத்துடன் தொழிலாற்றவும் சேவைகளைத் திறமையான முறையில் நடத்த முடியாத நிலையிலும் இருக்கின்றன. கூட்டுப்பங்குத் தொகுதிக் கம்பனியின் நன்மைகளையும், அரசாங்கப் பகுதியின் நன்மைகளையும் இணைத்து தேசிய மயமாக்கப்பட்ட தாபனங்களையும், கொண்டு நடத்த உருவான தாபனமே கூட்டுத்தாபனமாகும். இத்தாபனத்தில் வியாபாரத்திலும் வாழ்க்கையிலும் அனுபவம் வாய்ந்தவர்களைத் தேர்ந்து இயக்குனராக நியமிப்பர். இதற்குத் தேவையான நிதிகள் அரசாங்கத்தால் அளிக்கப்படும். சில சமயங்களில் அரசாங்கத்தினாலும் பொதுமக்களாலும் அளிக்கப்படும். இத்தாபனமானது தன்னிச்சையாக இயங்கும் ஒன்றாகும். சிறந்த இயக்குனர்களையும் சிறந்த ஊழியர்களையும் இத்தாபனத்தில் அமர்த்துவதால் இவர்கள் சேவை சிறந்த முறையிலும் இலாபகரமாகவும் நடாத்தப்படும்.

மேலும் இச் சேவை மலிந்த விலையில் பொதுமக்களுக்கு அளிக்கப்படும். கூட்டுத்தாபனமானது சேவை அளிக்கும் நோக்கத்துடனும் இலாபம் உழைக்கும் நோக்கத்துடனும் நிறுவப்பட்டதாகும்.

1940-ம் ஆண்டு தொடக்கம் இலங்கையில் அரசாங்கத்தினால் கூட்டுத் தாபனங்கள் ஆரம்பிக்கப்பட்டன. அவைகளில் ஒரு சில பின்வருமாறு:-

1. இலங்கைப் பல்கலைக் கழகம்
2. விவசாயக் கைத்தொழில் நிதிக் கூட்டுத்தாபனம்
3. இலங்கை விமானப் போக்குவரத்துச் சேவை
4. தேயிலைப் பிரசாரச் சபை

1953-ம் ஆண்டு அரசாங்கத்தால் நியமிக்கப்பட்ட அரசாங்க வர்த்தக நிறுவன ஆணைக்குழு தனது அறிக்கையில் இரண்டாம் உலகமகாயுத் தத்தின்போது அரசாங்கத்தினால் உருவாக்கப்பட்ட தொழில் நிறுவனங்களும் சேவை நிறுவனங்களும் தகுந்த ஆராய்ச்சியின் பின் அவை பொது நலம் கருதியும் இலாபத்துடனும் கூட்டுத் தாபனங்களாக இயங்குமாணல் கூட்டுத் தாபனங்களாகத் திருத்தி அமைக்கப்பட வேண்டுமென்று சிபார்சு செய்தது.

இக்குழுவின் அறிக்கையை அமுலுக்குக் கொண்டுவரும் பொருட்டு 1955-ம் ஆண்டு “அரசாங்க ஆதரவு பெற்ற கூட்டுத் தாபனச் சட்டம்” பாராளுமன்றத்தில் நிறைவேற்றப்பட்டது. அரசாங்கத்தால் நடாத்தப் பெற்றுவந்த தொழில் நிறுவனங்களையும் சேவை நிறுவனங்களையும் அரசாங்க முதலுடன் உருவாக்கப்பட்ட கூட்டுத்தாபனம் எடுத்து நடாத்த வழி வகுத்தது. இதைத் தொடர்ந்து 1957-ம் ஆண்டு பாராளுமன்றத்தில் இயற்றப்பட்ட அரசாங்கத் தொழிற் கூட்டுத்தாபனச் சட்டம் புதிய கூட்டுத்தாபனங்களை உருவாக்குவதற்கும் 1955-ம் ஆண்டுச் சட்டத்தின் கீழ் இயங்கி வந்த கூட்டுத்தாபனங்களை இச்சட்டத்தின் கீழ் கொண்டுவரவும் அரசாங்கத்திற்கு அதிகாரமளித்தது.

இச்சட்டத்தின் கீழ் புதிய கூட்டுத்தாபனங்களும் உருவாக்கப்பட்டுள்ளது.

1. இலங்கை சீமெந்துக் கூட்டுத்தாபனம்
2. இலங்கை மட்பாண்டக் கூட்டுத்தாபனம்
3. பரந்தன் இரசாயனக் கூட்டுத்தாபனம்
4. இலங்கை தோற் பொருள் கூட்டுத்தாபனம்
5. இலங்கை ஒட்டுப்பலகைக் கூட்டுத்தாபனம்

6. தேசிய ஜவுளிக் கூட்டுத்தாபனம்
7. தேசிய சிறு கைத்தொழில் கூட்டுத்தாபனம்
8. கிழக்கிலங்கைக் கடதாசிக் கூட்டுத்தாபனம்
9. இலங்கை சீனிக் கூட்டுத்தாபனம்
10. இலங்கை எண்ணெய் கொழுப்புக் கூட்டுத்தாபனம்
11. இலங்கைக் கனிப்பொருள் கூட்டுத்தாபனம்
12. இலங்கை எஞ்சினியரிங் கூட்டுத்தாபனம்
13. தோட்டக் கைத்தொழில் கூட்டுத்தாபனம்
14. இலங்கை உருக்குக் கூட்டுத்தாபனம்
15. இலங்கை டயர் கூட்டுத்தாபனம்
16. இலங்கை இரும்புக் கூட்டுத்தாபனம்
17. இலங்கை காட்போட் கூட்டுத்தாபனம்
18. இலங்கை உரக் கூட்டுத்தாபனம்

மேற்கூறிய 1957-ம் ஆண்டுச் சட்டத்தைவிட அரசாங்கமானது காலத்திற்குக் காலம் ஏற்கனவே தனியார் துறையினரால் நடாத்தப்பட்டு வந்த தொழில்களை எடுத்து அரசாங்கக் கூட்டுத்தாபனங்களாக நடாத்துவதற்குப் பல சட்டங்களை அமுலுக்குக் கொண்டுவந்தது.

- | | |
|---|------|
| 1. இலங்கைப் பெற்றோலியம் கூட்டுத்தாபனச்சட்டம் | 1961 |
| 2. இலங்கைக் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனச் சட்டம் | 1961 |
| 3. மோட்டார் போக்குவரத்துச் சட்டம்
(இ. போ. ச. இதனுள் அடங்கும்.) | 1957 |
| 4. துறைமுகச் சரக்குக் கூட்டுத்தாபனச் சட்டம் | 1958 |
| 5. ஸ்ரீ லங்கா அரசாங்க வர்த்தகக் கூட்டுத்தாபனச் சட்டம் | 1971 |

மேற்கூறிய வியாபார நோக்கம் கொண்ட கூட்டுத்தாபனங்களையும் வேறு சில தாபனங்களும் கூட்டுத்தாபனச் சட்டத்தின் கீழ் சேவை செய்யும் நோக்குடன் உருவாக்கப்பட்டன.

1. விஞ்ஞான கைத்தொழில் ஆராய்ச்சிக் கழகம்
2. தேயிலை ஆராய்ச்சிச் சபை
3. இறப்பர் ஆராய்ச்சிச் சபை
4. தென்னை ஆராய்ச்சிச் சபை
5. இலங்கைப் பல்கலைக் கழகம்
6. வித்தியோதய வித்தியாலங்கார பல்கலைக் கழகம்
7. தேயிலை பிரசாரச் சபை
8. தேசிய பாற் சபை
9. தேசிய லொத்தர் சபை

வரைவிலக்கணம்: (Definition)

“அரசாங்கத்தால் ஆரம்பிக்கப்பட்ட கூட்டுத்தாபனம் அல்லது பொதுக் கூட்டுத்தாபனம் என்பது பொதுவாக அரசுக்குச் சொந்தமானதும், அரசாங்கத்தால் நியமிக்கப்பட்ட ஒரு குழுவால் நிருவகிக்கப்படுவதும் தன்னிச்சையாக இயங்குவதும், இலாபம் ஈட்டக் கூடியதும், சேவைகளைச் சிறந்த முறையில் அளிக்கக் கூடியதும் அரசுக்குப் பொறுப்புள்ளதுமாகும்.” தன்னிச்சையாக இயங்குவதென்றால் அரசாங்க நிதிக் கட்டுப்பாடு நிர்வாகக் கட்டுப்பாடு போன்றனவின்றி இயங்குவதாகும். இவ்வித கட்டுப்பாடுகள் அரசாங்கப்பகுதியில் இருப்பதனாலேயே அரசாங்கப்பகுதியில் தாமதமும், சிவப்புநாடா முறையும் ஏற்படுகிறது. இவைகள் ஏற்பட்டால் வியாபார நடவடிக்கைகளை சிறந்த முறையில் நடத்த முடியாது.

நிர்வாகம் (Administration)

1957-ம் ஆண்டு தேசிய உற்பத்திக் கூட்டுத்தாபனங்களின் சட்டத்தின் கீழ் கூட்டுத் தாபனங்களின் நிர்வாகங்கள் பற்றிக் கூறப்பட்டன. இதன் பிரகாரம் நிர்வாக அமைப்பு பின்வருமாறு இருக்கும். ஒவ்வொரு கூட்டுத் தாபனத்துக்கும் இயக்குனர்கள் இருப்பார்கள். ஒரு மேற்சபை உறுப்பினர் அல்லது பாராளுமன்ற உறுப்பினர் இயக்குனராக வரத் தகுதியற்றவராக இருப்பார். மந்திரிக்கு இயக்குனரை நியமிக்கும் அதிகாரமுண்டு. பொது அரசாங்க உத்தியோகத்தராக இருந்தாலும் அவர்கள் இயக்குனராக இருக்கத் தகுதியுண்டு. கைத்தொழில், நிர்வாகம், வர்த்தகம், நிதி, சட்டத்துறை, விஞ்ஞானத்துறை, போன்றவற்றில் அறிவும் உருவாக்கல் வல்லமையும் ஒருவரிடமிருக்கிறது என்று மந்திரி திருப்தியடைவாராயின் அவரை இயக்குனராக நியமிப்பார். பொதுத்தாபனத்தின் கட்டுப்பாடு மற்றைய நடவடிக்கைகளும் இயக்குனர் குழுவின்மீன் மேற்பார்வையில் விடப்படும். இவ் வியக்குனர்கள் இச் சட்டத்தின் கீழ் வரும் கூட்டுத்தாபனங்களின் நோக்கங்களைக் கொண்டு நடாத்தும் அதிகாரம் உள்ளவர்களாக விளங்குவார்கள். இயக்குனர் குழுவில் மூன்று பேருக்குக்குறையாமலும், ஏழு பேருக்குக் கூடாமலும் இருத்தல் வேண்டும். இவ்வியக்குனர் குழுவில் ஒருவரை மந்திரி தலைவராக நியமிப்பார். இந்தத் தலைவரை ஆளும் இயக்குனராக நியமிக்கலாம். இவரின் உத்தியோக கால எல்லையைத் தொழில் மந்திரியும், நிதி மந்திரியும் கலந்தாலோசித்து நிர்ணயிப்பார். ஆளும் இயக்குனரின் பதவிக் காலம், இராஜினாமா, வேலைநீக்கம், மறுபடி வேலை கொடுத்தல் போன்றன மந்திரியால் நிர்ணயிக்கப்படும். இவை விதிகளுக்குட்பட்டதாகவே இருக்கும். ஆளும் இயக்குனர் மற்றைய இயக்குனர்களின் உத்தியோகத்தின் கால எல்லை மூன்று வருடங்களாக இருக்கும். இக்கால எல்லைக்கு முன்பு இவர்களைப் பதவியிலிருந்து விலக்கலாம். அல்லது அவர்களாக

வில்லக்கிக் கொள்ளலாம். ஆளும் இயக்குனரைவிட ஏனைய இயக்குனர் களுக்கும் சம்பளம் கூட்டுத்தாபனத்தின் நிதியிலிருந்து வழங்கலாம். இவர்களின் சம்பளம் கைத்தொழில் மந்திரியாலும் நிதி மந்திரியாலும் நிர்ணயிக்கப்படும்.

கூட்டுத்தாபனத்தின் நிர்வாக அமைப்பு:



இயக்குனர் குழு கூட்டுப்பங்குத் தொகுதிக் கம்பனியின் நிர்வாக முறையில் ஒன்றாகும். கூட்டுப்பங்குத் தொகுதிக் கம்பனியின் கீழ் ஒவ்வொரு இயக்குனரும் பணத்தை முதலீடு செய்வதனால் தங்கள் முதலீடு பாதுகாப்பதற்காகக் கடமையாற்றுகின்றனர். ஆனால் கூட்டுத்தாபனத்தின் இயக்குனர்கள் பண முதலீடு செய்வதில்லை. அவர்கள் மந்திரியால் நியமிக்கப்படுவர். சமீப காலத்தில் கூட்டுத்தாபன நடவடிக்கைகளுக்கு இயக்குனர் குழு தேவையில்லை. இதன் நிர்வாகிகளே மந்திரியின் மேற்பார்வையின் கீழ் கூட்டுத்தாபனத்தின் நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளலாம் என்ற ஒரு எண்ணம் தென்பட்டு இதை விசாரிப்பதற்காக விசாரணைக் குழு ஒன்றை நிறுவிடப்பட்டுள்ளது.

நிதி (Finance)

ஒவ்வொரு கூட்டுத்தாபனத்திற்கும் அதற்கேற்றவாறு நிதியில் வித்தியாசமுண்டு. சில கூட்டுத்தாபனங்கள் ஏற்கனவே இருக்கும் அரசாங்கத் தாபனங்களிடமிருந்து அவற்றின் சொத்தைத் தன் மூலதனமாக எடுத்துக் கொண்டது. மற்றவை நிரந்தரச் சொத்துக்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்காகப் புதிய மூலதனத்தை அரசாங்கத்திடமிருந்து கடனாகவும் உதவிப் பணிகளாகவும் வெளிநாட்டு உதவியாகவும் பெற்றுக் கொண்டனர். 1957-ம் ஆண்டுக் கைத்தொழில் கூட்டுத் தாபனச் சட்டத்தின் கீழ் உருவாக்கப்பட்ட இக்கூட்டுத்தாபனங்களில் அரசாங்கமே தனிப்பங்காளராக முதலீடு செய்திருக்கின்றது. இலங்கைப் போக்குவரத்துச் சபை, பெற்றோலியம் கூட்டுத்தாபனம் போன்ற தனிப்பட்ட சட்டத்தின் கீழ்

உருவாக்கப்பட்ட கூட்டுத்தாபனங்களின் நிதி அரசாங்கத்திடமிருந்து கடனாகவே பெற்றுக் கொள்ளப்பட்டது. அரசாங்கக் கடனுதவிகளும் இத்தாபனங்களுக்குக் கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. உதாரணமாக இலங்கைக் கணிப்பொருள் வளக் கூட்டுத்தாபனத்திற்கும் தோட்டக் கைத்தொழில் கூட்டுத்தாபனத்திற்குமாக 5 கோடி ரூபா வழங்கப்பட்டது. இலங்கை உருக்குக் கூட்டுத்தாபனத்திற்கு 116 கோடி ரூபா வழங்கப்பட்டது. இக்கூட்டுத்தாபனங்களுக்குத் தொழிற்படும் முதல் தேவைப்படும்போது நிதி மந்திரியின் சிபார்சின் பேரில் அரசாங்கத்திடமிருந்து கடன் பெற்றுக் கொள்ளலாம். இவ்வாறு எடுக்கப்பட்ட கடனை ஒரு குறிக்கப்பட்ட காலத்துள் திருப்பிச் செலுத்தினால்தான் புதிய கடனுதவி பெற்றுக் கொள்ளலாம். இக் கூட்டுத்தாபனங்களுக்கு நிதி தேவைப்படும்பொழுது நிதி மந்திரியின் உத்தரவுடன் அரசாங்கத்திடமிருந்து அல்லது ஒரு மக்கள் குழுவிடமிருந்து கடன் பெற்றுக் கொள்ளலாம், என்று துறைமுகச் சரக்குக் கூட்டுத்தாபனத்தின் சட்டத்தின் கீழ் கூறப்பட்டுள்ளது. இவைகள் தற்காலிகமான கடன்களாக இருத்தல் வேண்டும். ஆனால் கைத்தொழில் கூட்டுத்தாபனச் சட்டத்தின் கீழ் உருவாக்கப்பட்ட கூட்டுத்தாபனங்கள் இற்றைவரையிலும் வங்கித்துறையைவிடத் தனியார் துறையினரிடமிருந்து நிதி உதவியை எதிர்பார்க்கவில்லை. இத்தகைய அரசாங்கக் கடன்களுக்கு தன் வருமானத்திலிருந்தே வட்டியைக் கொடுக்க வேண்டும். இக்கூட்டுத்தாபனம் இலாபத்தில் முதலிற்கு வட்டியை நிர்ணயித்த பின்புதான் இலாபத்தை நிர்ணயிக்கலாம். இதனால் இக்கூட்டுத்தாபனத்தின் இலாபம் குறைகின்றது.

கூட்டுத்தாபனங்களில் தொழில் புரிபவர்களின் ஊதியமும், சேவைகளும், நீபந்தனைகளும்.

கூட்டுத்தாபனங்களில் தொழில் புரியும் ஊழியர்களின் ஊதியமும் சேவையின் நிபந்தனைகளும் கைத்தொழில் அமைச்சரின் உத்தரவுப்படி வகுக்கப்படுகின்றன.

1,000 ரூபா அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட தொகையைச் சம்பளமாகப் பெறும் உத்தியோகத்தர்களை நியமிப்பதாயின் மந்திரிசபையினுடைய அனுமதி பெறல் வேண்டும்.

சம்பளம் தவிர்ந்த ஏனைய பின்வரும் தொழிலாளர் சார்புள்ள விடயங்களையும் அமைச்சரே தீர்மானித்துக் கொள்வார்.

1. சலுகைகள்
2. இலாபநிதி
3. மேலதிக நேர வேலை
4. லீவு எடுக்கும் நாட்களின் தொகை

5. விடுமுறை நாட்கள்

6. சேவைப் பாதுகாப்புக்கள்

வினையாண்மையிற் தேர்வு பெற்ற தொழிலாளரினதும், தொழில் நுட்ப வல்லுனர்களினதும், நிர்வாக உத்தியோகத்தரினதும் சம்பளத்தை நிர்ணயிக்கும் போது கூட்டுத்தாபனங்களின் அளவையும் அதன் முக்கியத்துவத்தையும் கருத்திற் கொண்டே நிர்ணயிக்கப்படுகின்றது. ஆகவே கூட்டுத்தாபனங்களுக்கிடையே சம்பள வித்தியாசம் ஏற்படுகின்றது.

ஊதியம்:

எல்லாக் கூட்டுத்தாபனங்களிலும் சாதாரண தொழிலாளர்களுக்கு ஒரே ஊதியமே வழங்கப்படுகின்றது.

உபகாரச் சம்பளம்:

கூட்டுத்தாபனங்களில் வேலை செய்யும் தொழிலாளர்களுக்கு உபகாரச் சம்பளமும் (Bonus) வழங்கப்பட்டு வருகிறது. மேலும் தேர்நீர், வைத்தியப் பரிசோதனைச்சலுகை, கடன், மீட்டும் சலுகைகளையும் அளித்து வருகின்றன. கிரமமாக வேலைக்குச் செல்வதற்கான உபகாரச் சம்பளமும் வழங்கி வருகின்றனர். இவ் வசதிகள் அரசாங்கப் பகுதிகளில் வழங்கப்படுவதில்லை. சிறந்த உத்தியோகத்தரையும், தொழிலாளர்களைக் கவர்வதற்கே இச்சலுகைகள் வழங்கப்பட்டு வருகின்றன.

கூட்டுத்தாபனங்களின் நிதி:

அரசாங்கமானது பல வழிகளில் கூட்டுத்தாபனத்திற்கு மூலதனமும் நிதியும் அளித்து வருகின்றது. கூட்டுத் தாபனங்களுக்குக் கூட்டுப்பங்குத் தொகுதிக் கம்பனியைப் போல நிதிதீரட்டுவதில் சிரமம் இல்லை. சில கூட்டுத் தாபனங்கள் ஏற்கனவே அரசாங்கப்பகுதியாக இருந்த பொழுது என்னென்ன சொத்துக்களை உடையதாக இருந்ததோ அச் சொத்துக்களை எடுத்து நடாத்தி வருகின்றன. ஏனைய கூட்டுத்தாபனங்கள் அரசாங்கத்தின் கடன், நன்கொடை, வெளிநாட்டு உதவி ஆகியவற்றுடன் தொழிலாற்றி வருகின்றன. அரசாங்கத்தின் கடனைக் கூட்டுத் தாபனங்கள் திருப்பிக் கொடுக்கவேண்டும் என்ற நிபந்தனை விதிக்கப்பட்டுள்ளது.

அரசாங்கக் கூட்டுத்தாபனங்களும் வரியும்:

காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம் ஆற்றுப் பள்ளத்தாக்கு அபிவிருத்திச் சபை, விற்பனைத் தாபனம், மக்கள் வங்கி, பெற்றோலியம், கூட்டுத்தாபனம் போன்றன சட்டத்தின் கீழ் வரிசெலுத்தாமல் இருந்து வந்தன, பின் 1963-ம் ஆண்டு தொடக்கம் ஏனைய கூட்டுத்தாபனங்களைப்போல் வரி செலுத்த வேண்டுமென்று நிபந்தனை விதிக்கப்பட்டது.

நன்மைகள்:

1. உபகாரச்சம்பளம், கிரமமாக வேலைசெய்வதற்கு போனஸ் வழங்கப்படுகின்றமையால், தொழிலாளர்களின் திறன் அதிகரிக்கும்.

2. குறைந்த விலையும் சிறந்த சேவையுமே இதன் கொள்கையானமையால் பொருட்கள் குறைந்த விலையில் அளிக்கப்படும்.

3. திறமையான ஊழியர்கள் கூட்டுத்தாபனத்தால் கூடுதலான ஊதியம் அழிக்கப்பட்டு நியமிக்கப்படுவர்.

4. தொழிலாளர்கள் இயக்குனர்களாக வர நிர்வாகத்தில் வசதிகள் உண்டு. இதன் காரணமாக தொழிலாளர்களின் துன்பங்களை நன்கு அறிந்து ஆவன செய்யக் கூடியதாக இருக்கின்றது. தொழிலாளர்களும் இதற்கிணங்கி ஒத்துழைப்பர்.

5. உற்பத்தி கூடுவதால் இலங்கையின் பொருளாதாரம் முன்னேறும். வேலையில்லாத திண்டாட்டம் குறையும். வாழ்க்கைத்தரம் கூடும்.

6. அரசாங்கப் பகுதியில் சட்டதிட்டங்களுக்கமையவே அதன் நிர்வாகம் நடைபெறும். அதன் சட்டதிட்டங்களை மாற்றுவது கடினம். அப்படி ஏதாவது ஒரு சரத்தை மாற்றுவதாயின் நீண்ட காலம் எடுக்கும். இதனால் எடுக்கப்பட்ட ஒரு விடையம் காலம் தாமதத்தால் தேவையற்றதாகிவிடும். ஆனால் கூட்டுத்தாபனம் ஒன்றின் சட்டதிட்டங்களை நினைத்த நேரத்தில் இயக்குனர் குழு கூடி மாற்றலாம். இத்துடன் கூட்டுத்தாபனத்தின் நன்மையைக்கருதி நிர்வாகிகள் சட்டத்தையும், காலத்தையும், நேரத்தையும், சந்தர்ப்பத்தைப் பொறுத்து மாற்றிக் கொள்ளலாம்.

7. அரசாங்கப் பகுதிகளில் நிர்வாக சேவையிலுள்ளவர்களின் தலையீட்டினாலும், ஏனையோரின் தலையீட்டினாலும் பல ஊழல்கள் நடைபெறுகின்றன. ஆனால் கூட்டுத் தாபனம் தன்னிச்சையாக இயங்குவதால் இவ்வித ஊழல்கள் ஏற்படுவது குறைவு.

8. மக்களுக்கு சேவை செய்யும் நோக்கமாகவுள்ள சில தொழில்களை அரசாங்கப் பகுதியோ அல்லது கூட்டுப்பங்குத் தொகுதிக் கம்பனியோ நடாத்துவது கடினமெனக் கண்ட அரசாங்கம் இச்சேவைகளை நடாத்துவதற்கு சில கூட்டுத்தாபனங்களை உருவாக்கியுள்ளது. இதன் நோக்கம் மக்களுக்கு சேவை செய்வதும், ஓரளவு இலாபம் பெறுவதுமே யாகும்.

இலங்கையிலுள்ள கூட்டுத்தாபனங்களின் தீமைகள்:

1. தனியார் துறையில் அதிக சம்பளம் காரணமாகச் சிறந்த நிர்வாகிகள் கடமையாற்றுவதால் கூட்டுத்தாபனங்களில் சிறந்த நிர்வாகிகள் இருக்க மாட்டார்கள்.

2. நிதிக் கட்டுப்பாட்டின்மை காரணமாக நிதிகளில் பெருமளவு வீண் வீரயம் ஏற்படுகின்றது.
3. சிறந்த கணக்குமுறை இல்லை.
4. சிறந்தமுறையில் பயிற்சி அளிக்கப்பட்ட தொழிலாளர்கள் குறைவு.
5. சரியான திட்டமிடப்படலின்மை.
6. இயந்திரங்களும் மூலப் பொருட்களும் சரியான முறையில் உபயோகிக்கப் படுவதில்லை.
7. உற்பத்தி செய்த பொருட்களுக்கு நிர்ணயிக்கும் விலை உற்பத்திச் செலவிலும் பார்க்கக் குறைவானதாக இருக்கின்றது. உதாரணமாக சீனி.
8. தொழில் படுமுதலில் திறைசேரியின் கட்டுப்பாடு இருப்பதனால் கூட்டுத்தாபனங்கள் தாம் நினைத்தவாறு எதையும் செய்யமுடியாமல் இருக்கின்றன.

இலங்கைக் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம்

(Ceylon Insurance Corporation)

1960-ம் ஆண்டு நவம்பர் மாதம் இயற்றப்பட்ட சட்டத்தின் மூலம் இலங்கைக் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம் உருவாக்கப்பட்டது. சட்டமானது இக்கூட்டுத்தாபனத்தை ஆயுள் நட்டவீடும் (சீவிய நட்டவீடு) பலவகையான நட்டவீடுகளைச் செய்வதற்கும் வேறு உரிமையளித்தது. இச் சட்டம் 10-1-61 முதல் அமுலாக்கப்பட்டது. இக்கூட்டுத்தாபனம் ஏற்படுத்தப் பட்டதன்காரணமாக மற்றும் கம்பனிகளால் ஆயுள் நட்டவீட்டுத் தொழில் செய்யக்கூடாதெனத் தடை விதிக்கப்பட்டது. 1962-ல் இக்கூட்டுத்தாபனத்துக்கு ஆயுள் நட்டவீட்டைச் செய்வதற்கு ஏகபோக உரிமை அளிக்கப்பட்டது. இதற்கு அரசாங்கம் அனுமதித்த மூலதனம் 10 கோடி ரூபாவாகும். இத்தொகையில் 2 கோடி ரூபா அரசாங்கத்தால் கொடுக்கப்பட்டது. இக்கூட்டுத்தாபனம் மறு நட்டவீடு செய்வதற்கும் அதிகாரம் வழங்கப்பட்டுள்ளது.

விவசாய கைத்தொழில், கடன் கூட்டுத்தாபனம்

(Agricultural Industrial and Credit Corporation)

1943-ம் ஆண்டு ஏற்படுத்தப்பட்ட ஒரு சட்டத்தின்கீழ் இக்கூட்டுத் தாபனம் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. 1943-ம் ஆண்டு டிசம்பர் மாதம் தனது தொழிலை ஆரம்பித்தது.

அதிகாரங்களும் தொழில்களும் (Powers and Functions)

இக்கூட்டுத்தாபனமானது விவசாயிகளிடமிருந்து அசையும் பொருட்களை அல்லது அசைவற்ற பொருட்களை ஈடாகப்பெற்றுக்கொண்டு கடன் வசதி அளித்து வருகின்றது. உதாரணமாக விளையும் பயிரை அல்லது விவசாயக் கால்நடைகளைப் பொறுப்பாக வைத்துக் கடன்பெறுவர்.

பின்வரும் காரணங்களுக்காக இத்தாபனம் கடன்கொடுக்கும்:

1. காணியை வாங்குவதற்கு, அல்லது ஏதாவது குத்தகைக்கு எடுத்திருந்தால் அக்குத்தகையைக் கொடுப்பதற்கு, சாகுபடி செய்வதற்கு, காணி திருத்துவதற்கு மற்றும் இவைபோன்ற தேவைகட்குப் பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

2. விவசாயத்திற்கும், தொழிலுக்கும், தேவையான காணியைக் கொள்வனவு செய்வதற்கும், காணியை குத்தகைக்கு எடுக்கவும், கட்டிடத் திருத்தவேலையைச் செய்வதற்கும், உற்பத்திச்சாலையைத் திருத்துவதற்கும், புதுப்பித்தற்கும், சுரங்கத் தொழில் செய்வதற்கும் கடன் எடுக்கலாம்.

3. ஓர் அடிப்படை விவசாயப் பொருளிலிருந்து பல பொருட்களை உற்பத்தி செய்யவோ அல்லது விற்கவோ கடன் பெறலாம்.

4. ஒரு பொருளை உற்பத்தி செய்வதன் மூலம் அப்பொருளின் உதவியாகவோ துணைப்பொருளாகவோ இன்னொரு பொருளை உற்பத்தி செய்வதற்கும் கடன் பெற்றுக்கொள்ளலாம்.

5. மேற்கூறப்பட்டவற்றுள் ஏதாவது ஒன்றுக்குக் கடன்பட்டிருந்தால் அக்கடனைத் தீர்ப்பதற்கு உதவுகின்றது.

6. விவசாயம் அல்லது உற்பத்தி வேலையைச் செய்வதற்கு மாத் திரமன்றி ஒரு கூட்டுத்தாபனத்திற்கும் கடன்கொடுக்கும்.

இதன் அதிகாரங்கள்:

1. ஒரு வாடிக்கைக்காரரின் பிரதிகர்த்தாவாகக் கடமையாற்றி அவருடைய பொருட்களை வாங்கி, விற்கவும், இயந்திரமொன்றை அல்லது வேறு உபகரணங்களை இறக்குமதி செய்து கொடுக்கவும் இதற்கு அதிகாரமுண்டு.

2. வாடிக்கைக் காரரின் வியாபாரத்தை அல்லது உற்பத்தியை நாடாத்திக் கொடுப்பதற்கும் அல்லது இவர்களுக்கு புத்திமதி கூற அதிகாரம் உண்டு. வாடிக்கைக்காரர்களால் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களைச் சந்தைப்படுத்திக் கொடுக்கவும் அதிகாரமுண்டு.

3. தொகுதிக் கடன்களையும், பொறுப்புப் பத்திரங்களையும் வாங்கவும், விற்கவும் அதிகாரமுண்டு.

4. இலங்கையில் ஒரு காணியையோ அல்லது உற்பத்தியிலுள்ள இயந்திரத்தையோ கொள்வனவு செய்யவும் அதிகாரமுண்டு. (இது விவசாயத்திற்குரியதாக அல்லது உற்பத்திக்குரியதாக இருக்க வேண்டும்.)

இக்கூட்டுத்தாபனத்துக்குப் பெருமளவில் ஒதுக்குநிதி இருக்க வேண்டும் என்று சட்டம் கூறுகிறது. இதன் நோக்கம் கூடிய இலாபம் அடைவது அல்ல.

இக்கூட்டுத்தாபனத்தை நிர்வகிப்பதற்கு ஒர் இயக்குனர் குழுவுண்டு. இவ்வியக்குனர் குழுவில் மூன்றுமந்திரிமார் அங்கம் வகிப்பர். (இவர்கள் பெயரளவில் மாத்திரமே இருப்பர். உத்தியோகத்தர்களே முழுக் கடமையையும் செய்வர்.) மந்திரிமார்களைவிட பொது மக்கள் 5 பேரும் இவ்வியக்குனர் குழுவில் அங்கம் வகிப்பர். இவர்கள் நிதி மந்திரியால் நியமிக்கப்படுவார்கள். இவர்கள் கடமைபுரியும் காலம் 3 வருடங்களாகும். இலங்கையின் எப்பாகத்திலும் நினைகளை உண்டாக்க அதிகாரம் இருந்த போதிலும் இதுவரை கொழும்பில் மட்டுமே இக்கூட்டுத்தாபனங்கள் அமைக்கப்பட்டுள்ளன. இக்கூட்டுத்தாபனத்தின் நிதிக்கு 10 மில்லியன் ரூபாய்க்குக் குறையாமல் அரசாங்கத்திடமிருந்து கடன் பெறக்கூடியதாக இருக்கிறது. தொகுதிக் கடன் சீட்டுக்களை விற்றுப் பணம் பெறும் வரையும் இவ்வாறு கடன் பெறலாம்.

அபிவிருத்தி நிதிக் கூட்டுத்தாபனம்

(Development Finance Corporation)

அபிவிருத்தி நிதிக் கூட்டுத்தாபனமானது 1955-ம் ஆண்டு பாராளுமன்றத்தில் இயற்றப்பட்ட 35-ம் இலக்கச் சட்டத்தின்படி தாபிக்கப்பட்டது. இத்தாபனத்தின் முக்கிய குறிக்கோள்களாவன,

1. தனியார் கைத்தொழில், கமத்தொழில் மற்றும் வணிகமுயற்சிகளைத் தாபித்தல், நவீனமயப்படுத்தல் (Modernization) விரிவுபடுத்தல் (Expansion) போன்ற முயற்சிகளுக்கு உதவுதல்.

2. உள்நாட்டு, வெளிநாட்டு தனியார் மூலதனத்தைக்; கைத்தொழில், கமத்தொழில் மற்றும் வணிகமுயற்சிகளில் ஈடுபடுத்துவதை ஊக்குவித்தல்.

இத்தாபனம் 14 மில்லியன் ரூபாவை அனுமதிக்கப்பட்ட மூலதனமாகக்கொண்டுள்ளது. 1955-ல் அரசாங்கம் 16 மில்லியன் ரூபாவை வட்டி இல்லாக் கடனாகக் கொடுத்துவியது.

இத்தாபனத்திற்கு இலங்கை மத்திய வங்கியிடமிருந்தும், மற்றும் உலக வங்கிபோன்ற வெளிநாட்டுத் தாபனங்களிடமிருந்தும் கடன்பெற அதிகாரமுண்டு.

இத்தாபனம் ஒன்பது பேரைக் கொண்ட இயக்குனர் குழுவால் நிர்வகிக்கப்பட்டு வருகின்றது. இவர்களில் அறுவர் பங்குதாரர்களும் மிகுதி மூவரில் ஒருவர் அரசாங்கத்தாலும் மற்றைய இருவரும் உத்தியோகப் பற்றற்ற நியமனத்தை உடையவராக, இலங்கைத்தொழில் விஞ்ஞான ஆராய்ச்சி நிலையத்தின் இயக்குனராலும், இத்தாபனத்தின் பொது முகாமையாளராகப் பதவி வகிப்பவராலும் நியமிக்கப்படுவர்.

பின்வரும் வகைகளில் இத்தாபனம் உதவுகின்றது:

1. ஐந்து முதல் பதினைந்து வருடங்களுக்கு நீண்ட காலக் கடனைக் கொடுத்துதவுதல். சாதாரண அல்லது முன்னுரிமைப் பங்குகளில் தனது சொத்தை முதலீடு செய்தல்.

2. புத்தாக வெளியிடப்படும் பங்குகளுக்கும் தொகுதிக் கடன்களுக்கும் மற்றும் பொறுப்புக்களுக்கும் கீழ்க் கையொப்பமிடுதல்.

3. வேறு முதலீடுகளுக்கும் கடன்களுக்கு உத்தரவாதமளித்தல்.

4. இலங்கையில் தனியார் கைத்தொழில், வணிக, விவசாய முயற்சிகளுக்கு முகாமை, நிர்வாகசேவை போன்றவற்றைப் பெறுவதற்கு உதவுதல்.

5. கூட்டுமுயற்சிகளைத் தாபிக்க விரும்பும் வெளிநாட்டு மூலதன மிடுவோருக்கு இலங்கையில் ஏற்ற பங்காளர்களை அறிமுகப்படுத்துதல்.

6. தமது வாடிக்கையாளருக்கு அவர்களின் திட்டங்களைச் செயல்படுத்துவதிலும், தொழில்நுட்ப நிபுணர்களை நியமிப்பதிலும் உதவுதல்.

7. தமது வாடிக்கையாளர்களின் நலவுரிமைகளில் தொடர்பான ஆர்வம் காட்டி, அவர்களுடைய பணஞ்சம்பந்தமான உதவியை விரிவுபடுத்தல், மற்றும் அபிவிருத்தி செய்தல் நவீனமயப்படுத்தல் போன்றவற்றில் கவனம் செலுத்தல்.

இத்தாபனத்திற்கு பணஉதவி குறித்து விண்ணப்பிப்போர் பின்வரும் விபரங்களைத் தெரிவித்தல்வேண்டும்.

1. தாபிப்போன் பெயரும் அவர்களின் பின்னணி பற்றிய விபரமும்.

2. தாபனத்தின் தன்மையும் முதலீடு செய்யவிரும்பும் மூலதனத்தின் தொகையும்.

3. எவ்வளவு காலத்திற்கு, எப்படிப்பட்ட உதவிகளை அபிவிருத்தி நிதிக்கூட்டுத்தாபனத்திடமிருந்து எதிர்பார்க்கிறார் என்பதையும் வேறு மூலதனம் பெறுவதற்குரிய வழிவகைகளைப் பற்றிய விபரம்.

4. இத்தகைய முயற்சிக்கு அரசாங்கத்தின் அனுமதியும் அதன் தன்மையும்.

5. பழைய தாபனமாயின் அதன் மிகச் சமீபத்திலுள்ள வருடாந்தக் கணக்கு விபரம் இணைக்கப்படவேண்டும்.

கூட்டுத்தாபனமானது மேற்கூறப்படும் விபரங்கள், தமது கொள்கை களுக்க அமைய திருப்திகரமாக இருக்கிறதென அபிப்பிராயப் படின, உதவியைக் கொடுக்கும். உதவிகொடுத்தபின் குறிக்கப்பட்டகாலத்தில் எதிர் பார்த்த அளவு அபிவிருத்தி ஏற்படாவிடின் தாம் கொடுத்த அல்லது கொடுக்கப்போகும் உதவிகள் குறித்து மறுபரிசீலனை செய்ய இக்கூட்டுத்தாபனத்துக்கு அதிகாரமுண்டு.

கிழக்கிலங்கைக் கடதாசி ஆலைக் கூட்டுத் தாபனம்

(Eastern Paper Mills Corporation)

கிழக்கிலங்கையில் வாழைச்சேனை என்னுமிடத்தில் அமைக்கப்பெற்ற கடதாசி ஆலைக் கூட்டுத்தாபன நிர்வாக வேலை 1952-ல் ஆரம்பித்து 1955-ம் ஆண்டின் 19-ம் இலக்கக் கூட்டுத் தாபனத்தின்கீழ் இதன் நிர்வாகம் கொண்டுவரப்பட்டது. 1956-ம் ஆண்டு செப்டம்பர் 11-ம் திகதி இத்தொழிற்சாலை தன் உற்பத்தி வேலையை ஆரம்பித்தது. பின் இவ் ஆலைக் கூட்டுத்தாபனம் கைத்தொழில் அமைச்சின்கீழ் கொண்டுவரப்பட்டது.

இக் கூட்டுத்தாபனம் கடதாசி உற்பத்தி செய்தும், இறக்குமதி செய்து விற்பனை செய்கிறது. இதன் மூலப்பொருளான வைக்கோல் இதைச் சூழ்ந்த பகுதியில் குறைந்த செலவில் அதிகம் கிடைப்பதால் ஏராளமான கடதாசி உற்பத்தி செய்யக்கூடியதாக இருக்கின்றது. இக் கூட்டுத்தாபனத்தில் உற்பத்தியாக்கப்படும் கடதாசி நம்நாட்டுத் தேவையை ஓரளவு பூர்த்திசெய்வதால் அன்னியநாட்டுச் செலாவணியை மீதப்படுத்தக் கூடியதாக இருக்கின்றது. கைத்தொழிலை ஓரிடப்படுத்தும் அமசங்கள் இலகுவாகக் கிடைப்பதால் இது இலாபகரமான முறையில் நடைபெறுவதை அவதானிக்கலாம். வாழைச்சேனைக் கடதாசிக் கூட்டுத் தாபனத்தில் ஒரு வருடத்தில் 12 ஆயிரம் தொன் கடதாசியை உற்பத்தி செய்கின்றார்கள். மேலும் இரண்டு உற்பத்திச் சாலைகளைத்தொடங்கத் தீர்மானித்திருக்கின்றார்கள்.

இலங்கை மட்பாண்டக் கூட்டுத் தாபனம்

(Ceylon Ceramics Corporation)

இலங்கையின் மட்பாண்டத் தேவைகளைப் பூர்த்தியாக்க உருவாக்கப் பட்டதே இக்கூட்டுத் தாபனமாகும். நீர்கொழும்பிலுள்ள தொழிலகம் இக் கூட்டுத் தாபனம் உருவாக்குவதற்கு முன்னரே இயங்கி வந்துள்ளது. இது கைத்தொழிற் திணைக்கழத்தினால் பரிபாலனம் செய்யப்பட்டு வந்தது. 1958-ம் ஆண்டு கூட்டுத்தாபனம் உருவாக்கப்பட்டு அதன் கீழ் நீர்கொழும்பு ஆலையின் நீர்வாகம் கொண்டுவரப்பட்டது. இக்கூட்டுத் தாபன நீர்கொழும்புப் பகுதியில் 940 தொன்னை வருடாந்தம் உற்பத்தி செய்தும், பிலியந்தல கூட்டுத் தாபனப் பகுதியில் 1600 தொன்னை வருடாந்தம் உற்பத்தி செய்தும் வருகின்றது. மேலும் பொறலஸ்கழுவ என்னுமிடத்தில் மட்பாண்டத்தின் பிரதான மூலப்பொருளான கெயேலின் (Kaolin) பதப்படுத்தும் தொழிற்சாலை ஒன்றும் இயங்கி வருகின்றது. இது வருடாந்தம் 5,000 தொன் உற்பத்தி செய்யும் சக்தியுள்ளது. இந்த தாபனங்களின் மூலதன முதலீடு 20 மில்லியன். பிலியந்தல உற்பத்திச் சாலையில் மட்டுமே 11.9 மில்லியன் முதலீடு செய்யப்பட்டுள்ளது.

இதன் உற்பத்தி:-

1966/1967	1003 தொன்
1967/1968	2369 ,,
1968/1969	2603 ,,

இவ்வற்பத்திச்சாலையில் பீங்கான் கோப்பைகள், சுகாதார உபகரணங்கள் (உதாரணமாக கக்கூஸ் கல்லு, சுவருக்குப் பதிக்கும் கல்லும், பேசின்) போன்றவை உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன.

இலங்கைச் சீமேந்துக் கூட்டுத் தாபனம்

(Ceylon Cement Corporation)

இக்கூட்டுத் தாபனம் கைத்தொழிலமைச்சின்கீழ் 1950-ம் ஆண்டு காங்கேசன்துறையில் சீமேந்து உற்பத்தி செய்வதற்கென உருவாக்கப்பட்டது. இது இலங்கையின் சீமேந்துத் தேவையின் ஒரு பகுதியைப் பூர்த்தி செய்கின்றது. இச்சட்டம் 1956-ம் ஆண்டு திருத்தியமைக்கப்பட்டது. பின் 1959-ல் காங்கேசன்துறைச் சீமேந்துத் தொழிற்சாலைக் கூட்டுத்தாபனமாக இருந்ததைக் காங்கேசன்துறைச் சீமேந்துத் தொழிற்சாலையாக மாற்றினர். இது ஆரம்பத்தில் சீமேந்து உற்பத்தியை மாத்திரம் செய்தது. பின்னர் சீமேந்தோடு சம்பந்தமான பொருட்களையும் செய்யத் தொடங்கியுள்ளது. ஒரு வருடத்தில் காங்கேசன்துறையில் மாத்திரம் 1,00,000 தொன் உற்

பத்தி செய்யப்படுகிறது. ஏனைய காலி, புத்தளம் உட்பட மொத்த உற்பத்தி 2,65,000 தொன்னுகும். இக்கூட்டுத்தாபனத்தின் விற்பனை வரவரக் கூடிக்கொண்டே செல்கின்றது. இக்கூட்டுத்தாபனத்தில் உற்பத்தியாகும் சீமேந்து நாட்டின் தேவையை ஓரளவிற்குப் பூர்த்தி செய்கின்றது. காங்கேசனதுறையில் சுண்ணக்கல்லும், முருங்கலில் களிமண்ணும் கிடைப்பதால் இத்தொழிலின் மூலப்பொருள் தேவை இலகுவில் பூர்த்தியாக்கப்படுகின்றது. ஜிப்சம் இறக்குமதி செய்யப்படுகிறது. இது இலாபகரமாக இயங்கி வருவதனால் அன்னியநாட்டுச் செலாவணி மீதப் படுத்தப்படுகின்றது.

பரந்தன் இரசாயனக் கூட்டுத்தாபனம் (Paranthan Chemical Corporation)

இலங்கையில் இரசாயனக் கூட்டுத் தாபனம் 1951-ம் ஆண்டு ஆரம்பிக்கப்பட்டபின் 1956-ம் ஆண்டு இரசாயனக் கூட்டுத்தாபனச் சட்டத்தின் கீழ் பரந்தனில் பெரியதொரு ஆலை ஆரம்பிக்கப்பட்டது. இது 1960-ம் ஆண்டு செப்டெம்பர் மாதம் தொடக்கம் இயங்கி வருகிறது.

இங்கு உப்பை உபயோகித்துச் சோடா, குளோரின், ம. ம. டி. என்பன உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றது. இலங்கையின் மேற்கூறிய பொருள்களின் தேவையை ஓரளவு பூர்த்திசெய்கின்றன. இக்கூட்டுத் தாபனம் 175 தொன் துப்புரவு செய்யப்பட்ட கறிக்குரிய உப்பைத் தயார் செய்து விற்பனை செய்கின்றது.

இக்கூட்டுத்தாபனம் எதிர்காலத்தில் பொட்டாசியம் குளோரைற்றையையும், ஹைராகுளோரிக்கமிலத்தையும் உற்பத்தி செய்யத் திட்டமிட்டுள்ளது. ஆனால் தற்பொழுது, இவைகளை இறக்குமதி செய்தே தேவையை பூர்த்திசெய்கின்றது. இத்தொழிற்சாலையில் உற்பத்தியாகும் பொருட்கள் இலங்கையில் பல உற்பத்திச்சாலைகளின் மூலப்பொருளாக உபயோகிக்கப்படுகின்றன.

தேசிய உப்புக் கூட்டுத்தாபனம் (National Salt Corporation)

இலங்கைத் தேசிய உப்புக் கூட்டுத்தாபனம் நான்கு உப்பளங்களை அபிவிருத்தி செய்வதற்காக உருவாக்கப்பட்டுள்ளது. அவை,

- | | |
|-----------------|------------------|
| 1. பலாத்தும்பனை | 2. முண்டாலா |
| 2. குகலக்கல | 4. அம்பாந்தோட்டை |

இவை 5,00,000 தொன் உப்பை ஏற்றுமதி செய்யும் நோக்கமாக உற்பத்தி செய்கின்றன. முன்பு உள்ளூர் தேவைக்காக இலங்கையின் வட

பகுதியிலும், மேற்குப் பகுதியிலும் உற்பத்திசெய்யப்பட்டு வந்தன. இதன் நடவடிக்கைகள் உப்பு மேற்பார்வைச் சபையால் மேற்பார்வையிடப்பட்டு வந்தது. 1963-ம் ஆண்டில் அம்பாந்தோட்டைத் திட்டம் கைவிடப்பட்டது. அச்சமயம் வடக்கிலும் மேற்கிலும் உள்ள உப்பளங்களைக் கூட்டுத் தாபனத்தின் கீழ் கொண்டுவந்தனர். இவ்வாறு உப்புப் பகுதியில் நடந்த வேலைகள் எல்லாம் 1962 யூலையில் கூட்டுத்தாபனத்தின் கீழ் கொண்டுவரப்பட்டன. 1963-ம் ஆண்டு முதல் இவ்வுப்புக் கூட்டுத்தாபனத்தின் கீழ் எட்டு உப்பளங்கள் உள்.

- | | |
|------------------|-------------|
| 1. பலாத்தும்பிணை | 5. பாலாவி |
| 2. குதலங்கல | 6. மன்றூர் |
| 3. முண்டால | 7. இருபாலை |
| 4. அம்பாந்தோட்டை | 8. ஆனையிறவு |

இதன் மொத்த உற்பத்தியின் அளவு 63,500 தொன் ஆகும். இவற்றைவிட ஏழு தனியார் துறையாரால் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்து இக்கூட்டுத்தாபனம் விற்பனை செய்கின்றது, தனியார்துறை உப்பளங்கள் புத்தளம், கல்பிற்றியா, நிலாவெளி போன்றவையாகும். உப்பளங்களுள் பின்வருவன மிகப்பெரியனவாகும்.

- | | |
|------------------|-------------|
| 1. ஆனையிறவு | 34,000 தொன் |
| 2. அம்பாந்தோட்டை | 18,000 தொன் |

இக் கூட்டுத் தாபனங்களின் முதலீடு A 68/69-ம் ஆண்டுக் கணக்கின்படி 13.1 மில்லியன் ரூபாவாகும். உப்பு உற்பத்தி காலநிலையைப் பொறுத்துள்ளது. காலநிலை சாதகமாக இருந்தால் உப்பு விளைச்சல் அதிகரிக்கும். இதன் பயனாக அதிகமாகவே வேலைவாய்ப்பு பெற்றுள்ளனர். உப்பு ஏற்றுமதியினால் அன்னியநாட்டுச் செலாவணியைச் சேமிப்பது மட்டுமல்ல இறக்குமதி செய்யாது விடுவதாலும் அன்னியநாட்டுச் செலாவணி மீதப்படுகிறது.

தேசிய ஜவுளிக் கூட்டுத் தாபனம் (National Textile Corporation)

இலங்கை ஜவுளிக் கூட்டுத்தாபனம் 1958-ம் ஆண்டு ஆரம்பிக்கப்பட்டது. இங்கு உற்பத்தியாகும் ஆடைகள் இலங்கை மக்களின் தேவையை ஓரளவிற்குப் பூர்த்திசெய்கின்றன. இக்கூட்டுத் தாபனத்தின் முதற்கட்ட வேலையாக வியாங்கொடையில் ஒரு பாரிய நெசவாலை ஆரம்பிக்கப்பட்டது. இதன் மூலதனம் 4.1 மில்லியனாகும். இங்கு 3½ மில்லியன் இருத்தல் பருத்திநூலை துணியாக உருவாக்கும் பணியில் 504 முற்றாகத் தானாக இயங்கும் மின்சாரத் தறிகள் பொருத்தப்பட்டிருக்கின்றன.

இதன் வருட உற்பத்தி 14 மில்லியன் யாராகும். இது தன் உற்பத்திகளை இறக்குமதி செய்யப்படும் தரமான எகிப்திய பஞ்சுகளிலிருந்தும் உள்நாட்டுப் பருத்திப் பஞ்சுகளிலிருந்தும் உருவாக்குகின்றது. இதன் தொழிலாளர்கள் தொழில் நுட்பத் திறனைப் பெற்று விளங்குகின்றனர். இவர்கள் தொழில் நுட்ப அறிவைப் பெற்றுக்கொள்ள ஏற்பாடுகள் செய்து வருகின்றது.

இலங்கையில் அம்பாந்தோட்டையிலும், வடமத்திய, தென் மாகாணங்களிலும் பெருந்தொகையான இடங்களில் பருத்தி உண்டுபண்ணுகின்றார்கள்; இன்னும் வெளிநாட்டிலிருந்து 30 மில்லியன் பெறுமதியான பருத்தியை இறக்குமதி செய்து தொழில் நடாத்துகின்றனர்.

1968-ம் ஆண்டு துல்கிரிய என்னும் இடத்திலும் பெரியதொரு நெசவாலை ஆரம்பிக்கப்பட்டது. இங்கு 17.4 மில்லியன் இருத்தல் நூலும் 14 மில்லியன் இயந்திர ஆலையினால் உருவாக்கப்படுகின்றன. இதனால் பலருக்கு வேலைவாய்ப்புண்டாகின்றது. அன்னிய செலாவணியை இதன் மூலம் மீதப்படுத்தலாம்.

தேசிய சிறு கைத்தொழிற் கூட்டுத் தாபனம் (National small scale Industries Corporation)

இக்கூட்டுத் தாபனம் தச்சத்தொழிற் கூட்டுத் தாபனமாக ஆரம்பிக்கப்பட்டது. பின் 1958-ல் தேசிய சிறு கைத்தொழிற் கூட்டுத் தாபனமாக மாற்றியமைக்கப்பட்டது. இக்கூட்டுத் தாபனம் பின்வரும் சேவைகளை மக்களுக்கு ஆற்றிவருகின்றது.

1. ஆயுள்வேத மருந்துக்கான முலிவகைகளையும் பொருள்களையும் உண்டாக்குதல்.
2. மரங்களிலிருந்து தளபாடம் உருவாக்குதல்.
3. களிமண்ணிலிருந்து ஓடுகளையும், கற்களையும் உண்டாக்குதல்.
4. படகு கட்டுதல்.

கண்டி, மட்டக்களப்பு, மொறுட்டுவ, மட்டக்குளிய, கொககொன, பண்டாரவளை, யாழ்ப்பாணம் போன்ற இடங்களில் தச்சத் தொழிற்சாலைகள் நிறுவப்பட்டுள்ளன. மேலும் 6 செங்கல்லும், ஓடுகள் செய்யும் தொழிற்சாலைகளும் நிறுவப்பட்டுள்ளன.

இலங்கை மீன்பிடிக் கூட்டுத் தாபனம் (Ceylon Fisheries Corporation)

இலங்கையைச் சுற்றிய பததி கடலால் சூழப்பட்டதாகும். எனவே இங்கு ஏராளமாக மீன் கிடைப்பதால் 1964 ஒக்டோபரில் அரசாங்கக் கூட்

இத் தாபனச் சட்டத்தின்கீழ் இது உருவாக்கப்பட்டது. இது கைத்தொழில் அமைச்சின் அதிகாரத்துக்குட்பட்டதாகும். இக்கூட்டுத் தாபனம் ஆற்றி வரும் சேவைகளாவன:-

1. மீன் உற்பத்தியை அதிகரிக்கச் செய்வதற்காக மீன்பண்ணைக் குளங்களை நிறுவியுள்ளார்கள்.
2. மீன்பிடிக்கும் தொழிலாளர்கள் தாம் பிடிக்கும் மீன்களுக்கு ஏற்ற இலாபத்தைப் பெறுவதற்காக உத்தரவாத விலைத்திட்டத்தை ஏற்படுத்தியுள்ளனர்.
3. கொள்வனவு செய்யப்பட்ட மீன்கள் பழுதுருவண்ணைம் பதனிடும் பாதுகாக்கிறது.
4. நாட்டின் பல பாகங்களிலும் விறியோக விற்பனை நிலையங்களை ஏற்படுத்தி அங்கெல்லாம் மீன்களை அனுப்பி நியாயமான விலைக்கு விற்பனை செய்து வருகின்றது.
5. மீன்பிடித் தொழிலாளர்களுக்கு வேண்டிய நூல், காயிறு, மிதப்புக் கட்டை, மீன்பிடிப் படகுகள் ஆகியவற்றை இறக்குமதி செய்து விறியோகம் செய்யவும் அதிகாரம் உண்டு.

இது மொத்த விற்பனை டிப்போக்களைக் கொழும்பு, குருநாகல், கண்டி ஆகிய நகரங்களில் தாபித்துள்ளது. மேலும் மீன் விறியோகம் செய்வதற்கு இலங்கையில் 110 விறியோகஸ்தர்களையும், 210 பிரதிகர்த்தாக்களையும் நியமித்திருக்கின்றனர். இது மட்டுமல்லாது இற்றைவரையிலும் தேசிய சிறு கைத்தொழில் கூட்டுத்தாபனத்தினால் நடாத்தப்பட்ட மட்டக்குளியா என்னும் இடத்தில் அமைக்கப்பெற்ற கப்பல் கட்டும் தளத்தையும் தானே ஏற்றுக் கொண்டுள்ளது. மேலும் இலங்கையிலுள்ள மீன்பிடித் துறைமுகங்களையும் அபிவிருத்தி செய்யும் நோக்கமுள்ளது, இக்கூட்டுத்தாபனம் சொந்தமாகச் சப்பல்களும் வள்ளங்களும் வைத்திருப்பதால் ஏராளமான மீன்களைப் பிடிக்கும் வாய்ப்பைப் பெற்றதாக விளங்குகின்றது. மேலும் பேசாலை யில் ஒரு நாளுக்கு 2 தொன் மீனை அடைக்கக்கூடிய ஒரு ரின்மீன் சாலை யையும் அமைத்துள்ளது.

இலங்கை உருக்குக் கூட்டுத் தாபனம் (Ceylon Steel Corporation)

இத் தாபனம் 1961-ம் ஆண்டில் தாபிக்கப்பட்டது. வேறுவலை என்னும் இடத்தில் ரஷ்யாவின் கடன் உதவியுடன் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. முதன் முதலாக ஒரு உருக்கு உறுட்டும் உற்பத்திச்சாலையும், ஒரு வருடத்தில் 60,000 தொன் உற்பத்தி செய்யக்கூடிய உற்பத்திச்சாலையும், ஒரு வயர் செய்யும் நிலையமும் (இதன் உற்பத்தி அளவு 12,000 தொன்) 118 மில்

லியன் ரூபா செலவு செய்து அமைத்தது. இவற்றில் உற்பத்தி ஏப்பிரல் 1967-ல் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. மேலும் இந்துஸ்தான் இயந்திர உதிரிப் பாக வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனி இலங்கையை பிரதிகர்த்தாவாக எடுத்துக்கொண்டு 1966-ல் இத்தொழிலைப் புரிய ஆரம்பித்தது. இப் பிரதிகர்த்துவம் மிகவும் இலாபகரமானதாகும். மேற்கூறப்பட்ட உற்பத்திச் சாலைகளிலும் உற்பத்தி செய்யும் அளவு எதிர்பார்த்ததிலும் குறைவானதாகக் காணப்படுகின்றன, எதிர்காலத்தில் உற்பத்தியைக் கூட்ட எத்தனித்துள்ளனர். மேலும் இலங்கையில் இந்துஸ்தான் இயந்திர உதிரிப் பாகக் கம்பனி (வரையறுக்கப்பட்டது) யின் உதவியுடன் இலங்கையின் உற்பத்தித்தொழிலை வளர்க்க ஆலோசித்துள்ளனர். மேலும் வார்ப்பிரும்பை வெளிநாட்டிலிருந்து இறக்குமதி செய்தும், உள்ளூரில் கிடைக்கும் இரும்பையும் பெற்று உற்பத்தி செய்ய எத்தனித்துள்ளனர்.

இலங்கை உரக் கூட்டுத்தாபனம் (Ceylon Fertiliser Corporation)

இலங்கை ஒரு விவசாய நாடு. விவசாயத்தை அபிவிருத்தி செய்ய உரம் மிகவும் அவசியம். இதையறிந்த இலங்கை 1964-ம் ஆண்டு இக் கூட்டுத்தாபனத்தை நிறுவியது. இதன் நோக்கம் இறக்குமதிசெய்தல், பதப்படுத்தல், வீனியோகம் செய்வதாகும்.

ஆரம்பத்தில் இது மூலப்பொருளை இறக்குமதி செய்து கொழும்பு வர்த்தகக் கம்பனி (Colombo Commercial Co-Ltd.) ஸ்தாபனத்தைக் கொண்டு மூலப் பொருட்களைக் கலந்து உரத்தைத் தயார் செய்தன. மேலும் நாட்டின் பல பகுதிகளிலும் உரக் களஞ்சியங்களை உருவாக்கினர். இது விவசாயிகளும் உரத்தைப் பல பகுதிகளிலும் விநியோகம்செய்ய உதவுகின்றது. தற்காலத்தில் அரசாங்கம் விவசாய உற்பத்தியைக் கொள்கையாகக் கொண்டிருப்பதால் உரத்தின் விற்பனையை அதிகரித்துள்ளது. மேலும் அநேகமக்களுக்கு இக் கூட்டுத்தாபனம் வேலைவாய்ப்புக் கொடுக்கின்றது.

இலங்கையில் 1968-ம் ஆண்டில் மொத்தமாக 53 பொதுக் கூட்டுத் தாபனங்கள் அரசாங்கத்தால் ஸ்தாபிக்கப்பட்டுள்ளன. இவை எல்லாவற்றிலும் 4,00,000 ரூபா மொத்தமாக முதலீடு செய்யப்பட்டுள்ளன. எதிர்காலத்தில் இக் கூட்டுத்தாபனங்கள் எல்லாம் இலங்கையின் மூல தனத்தை உருவாக்குவது மட்டுமல்ல இலங்கையின் பொருளாதாரத்தை முன்னேற்றி வேலையில்லாத திண்டாட்டத்தைக் குறைத்து தேசிய வருமானத்தையும் அதிகரிக்கச் செய்யும் என எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. தற்போது அனேகமாக கூட்டுத்தாபனங்கள் பல ஊழல்கள் மலிந்திருப்பதால் நடடத்தில் நடைபெறுகின்றன, இதனால் கூட்டுத்தாபனங்களை நல்ல முறையில் நடாத்துவதற்கு அரசாங்கம் எத்தனிக்கிறது.

தேயிலை ஆராய்ச்சிக் கழகம் (Tea Research Institute)

இலங்கையின் தேயிலை ஆராய்ச்சிக்கழகம் 1925-ம் ஆண்டு உருவாக்கப்பட்டது. இதன் நிதி தேயிலை உற்பத்திச் சாலையால் வழங்கப்படுகின்றது. இகன் தலைமை அலுவலகம் தலவாக்கொல்லையிலுள்ள சென் கூம்ஸ் தோட்டத்தில் (St Cooms Estate) அமைந்துள்ளது. பின்வரும் பிரிவுகளில் இதன் ஆராய்ச்சி நடைபெறுகின்றது.

விவசாய விஞ்ஞானம்	பயிராக்கவியல்
தாவர உடற்றொழிலியல்	தாவரவிருத்தி
பூச்சியியல்	தாவரநோயியல்
வட்டப்புழுவியல்	உயிரியல் இரசாயனம்
தொழில் நுட்பம்	புள்ளிவிபரம்
ஆலோசனைச் சபை.	

தேயிலை ஆராய்ச்சி நிலையத்தினால் திட்டமிடப்பட்ட நடவடிக்கைகளில் மூன்று முக்கிய நடவடிக்கைகள் 1964-ம் ஆண்டு நிறைவேற்றப்பட்டன.

1. ஜனவரி மாதத்தில் கொழும்பில் நடைபெற்ற மகாநாடு.
2. சென்யோகீம் தோட்டத்தின்கீழ் நாட்டு நிலையத்தையும், தொழிற்சாலையையும் அமைத்தது.
3. தேயிலை ஆராய்ச்சி நிலையத்துக்கு அதிபரை நியமித்தல்.

சென்யோகீம் தோட்டத்தில் தொழிற்சாலை அமைத்ததனால் கொட்டாவை, பசறை, ஆகிய இடங்களில் தேயிலை உற்பத்தியில் வியக்கத்தக்க அளவில் முன்னேற்றம் ஏற்பட்டன.

நோக்கமும் கடமையும்:

1. தரமுள்ள உரத்தை உபயோகிக்கும் வழிகளை ஆராய்ச்சி செய்தல்.
2. தரமுள்ள தேயிலை உற்பத்திசெய்வதற்கு ஆராய்ச்சி செய்து நிர்வாகிகளுக்கு புத்திமதி கூறுதல்.
3. கூடுதலான உற்பத்தியை எந்த முறையில் பெறலாமென ஆராய்ச்சி செய்து தெரியப்படுத்துதல்.
4. சிறந்த இரசாயனங்களை உபயோகித்து எவ்வாறு நோய்களைத் தடுக்கலாம் என ஆராய்ந்து புத்திமதி கூறுதல்.
5. இவ்வாராய்ச்சியினால் பெற்ற அறிவைப் புத்தகரூபமாக்கி வெளியிடுதல்.

6. மந்திரியினால் அனுமதிக்கப்பட்ட மாணாக்கர்களுக்குத் தேயிலை ஆராய்ச்சியில் பயிற்சி அளித்தல்.

நிர்வாகம்:

இதன் நிர்வாகம் தேயிலை ஆராய்ச்சிக் கழகச் சபையின்கீழ் நடைபெறுகின்றது. இந்தச் சபைக்கு ஒரு பொது முத்திரை வழங்கப்பட்டுள்ளது. இச்சபைக்கு அசையும் சொத்தையும் அசையாச் சொத்தையும் வைத்திருக்கவும் விற்கவும் கைமாற்றம் செய்யவும், சட்டத்துக்கு உட்பட ஒப்பந்தங்கள் செய்யவும் அதிகாரமுண்டு. பின்வருபவர்கள் இந்தச் சபையில் அங்கம் வகிப்பர்.

1. விவசாயப் பகுதியின் இயக்குனர்.
2. நிதிமந்திரி அல்லது பிரதிகர்த்தா.
3. இலங்கைத் தோட்டத் தொழிலாளர் சங்கத் தலைவர்.
4. இலங்கைத் தோட்டப்பயிர் சங்கப் பிரதிகர்த்தாக்களின் தலைவர்.
5. தேயிலைக் கட்டுப்பாட்டினர்.

இச் சபைக்கு ஒரு தலைவர் இருப்பர். இவர் இச்சபையின் நிர்வாகத்துக்குப் பொறுப்பாக இருப்பர்.

தேயிலை ஆராய்ச்சிச் சபையின் வருமானம்:

இந்தச் சபைக்கு வருமானம் அளிக்கும் நோக்கமாக ஏற்றுமதியில் ஒவ்வொரு இரத்தலுக்கும் 50 சதம் விதிப்பார்.

இறப்பர் ஆராய்ச்சிக் கழகம் (Rubber Research Institute)

இவ்வாராய்ச்சிக் கழகம் இறப்பர் ஆராய்ச்சிக் கட்டளைச் சட்டத்தின் (அத்தியாயம் 302) கீழ் 1930-ம் ஆண்டு ஆவணிமாதம் 1-ம் திகதி ஸ்தாபிக்கப்பட்டது. இதன் தலைமை அலுவலகம் அகலவத்தையிலுள்ள டார்ட்டன்வில்ப் தோட்டத்தில் அமைந்துள்ளது. பின்வரும் விடயங்களில் ஆராய்ச்சியை நடாத்துகிறது.

- | | |
|------------------------|-----------------|
| தாவரவியற் பிரிவு | கோயியற்பிரிவு |
| மண்பிரிவு | இரசாயனப் பிரிவு |
| சிறுகாணித் திணைக்களம். | |
- இக்கழகம் ஒரு சபையால் நடாத்தப்படுகிறது.

நோக்கம்:

இறப்பர் உற்பத்தியை அபிவிருத்தி செய்தல், ஆராய்ச்சி செய்தல், இறப்பர் மரங்களை நடுதல், இறப்பர் மரங்களுக்கு வரக்கூடிய நோய்களைத் தடுத்தல், இறப்பர் பாலைப் பண்படுத்துதல், இவ்வாறு பண்படுத்தப்பட்ட இறப்பர் பாலைச் சந்தைப்படுத்துவதற்குரிய இறப்பராக மாற்றுதல், சந்தைப்படுத்துதலாகும்.

சபையின் அங்கத்தவர்கள் இரண்டுவகையாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளனர்.

1. உத்தியோகத்தர்கள்
2. பிரேரிக்கப்பட்ட அங்கத்தவர்கள்

உத்தியோகத்தர்கள் பின்வருமாறு இருப்பார்:-

விவசாயப்பகுதி இயக்குனர் ஒருவர்

திறைசேரி உதவிக் காரியதரிசி

இறப்பர் கட்டுப்பாட்டு அதிபர்

இறப்பர் ஆராய்ச்சிக் கழக இயக்குனர்

பிரேரிக்கப்பட்ட அங்கத்தவர்களில் ஏழு அங்கத்தவர்கள் இருப்பார்.

இச்சபையினர் ஒரு தலைவரைத் தெரிந்துகொள்வர்.

நிதி:

ஏற்றுமதி செய்யப்படும் இறப்பர்களில் ஒவ்வொரு இருத்தலுக்கும் 1/8% வரியாக ஊறவிடப்படும். சங்க இலாகாவின் வரியை அறவிட்டுக் கொடுப்பார். 1949-ம் ஆண்டு தை மாதம் தொடக்கம் 1958-ம் ஆண்டு வரை இவ்வரியை 1/12% மாகக் குறைத்துள்ளனர்.

தென்னை ஆராய்ச்சிக் கழகம் (Coconut Research Institute)

தென்னை அபிவிருத்தி பற்றியும், தெங்குப்பொருட்கள் பற்றியும் ஆராய்ச்சி செய்யும் திட்டமொன்று 1928-ம் ஆண்டின் 29-ம் இலக்கச் சட்டத்தின் கீழ் 1929-ம் ஆண்டு ஆரம்பிக்கப்பட்டது. ஆரம்பத்தில் இது தென்னை ஆராய்ச்சித் திட்டமென்று அழைக்கப்பட்டு வந்தது. பின் தென்னை ஆராய்ச்சிக் கழகமெனப் பெயர் மாற்றப்பட்டது. இக்கழகம் பின்வரும் விடயங்களில் தனது ஆராய்ச்சியை நடாத்துகிறது.

இரசாயனப்பிரிவு

தாவரவியற்பிரிவு

மண் இரசாயனப்பிரிவு

புற்தாவரவியற்பிரிவு

உயிரினப் புள்ளிவிபரவியற்பிரிவு

ஆலோசனைப்பிரிவு

நடுகைப்பிரிவு

நோக்கம்:

தென்னை மரங்களை அபிவிருத்தி செய்தலும், தெங்குப் பொருட்களில் ஆராய்ச்சி செய்தலும், நோய்களைத் தடை செய்தலும், பொருட்களைச் சந்தைப்படுத்தலும் இதன் பிரதான நோக்கங்களாகும்.

கழகத்தின் அங்கத்தவர்கள் இரண்டு வகையாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளனர்:-

1. உத்தியோகத்தர்கள்
2. பிரேரிக்கப்பட்ட அங்கத்தவர்கள்

உத்தியோகத்தர்களுள் விவசாயப்பகுதி இயக்குனர் ஒருவர், (இவர் இச்சபைக்குத் தலைவராகவும் இருப்பார்) நிதி மந்திரியால் பிரேரிக்கப்பட்ட ஒருவர், தாம் மலைநாட்டு உற்பத்திச் சங்கத்தின் தலைவர், தென்னை ஆராய்ச்சிக் கழகத்தின் இயக்குனர், பிரேரிக்கப்பட்ட அங்கத்தவர்கள் 8 பேர் உளர்.

வருமானம்:

தெங்குப் பொருட்கள் ஏற்றுமதி மூலம் சங்க இலாகாவில் ஒரு குறிக்கப்பட்ட வீத வரி விதித்துக் கொடுக்கப்படும். இச்சபையின் அதி காரத்தை நிரூபிப்பதற்கு இதற்கு ஒரு முத்திரையும் வழங்கப்பட்டுள்ளது.

இலங்கை விஞ்ஞான, கைத்தொழில் ஆராய்ச்சிக் கழகம்
(Ceylon Institute of Scientific and Industrial Research)

இக்கழகம் 1955-ம் ஆண்டு சித்திரை மாதம் 12-ம் திகதி பாராளுமன்ற அதிகாரச் சட்டத்தால் ஸ்தாபிக்கப்பட்டது. பொதுக் கைத் தொழிலாராய்ச்சி, தொழில் நுட்ப அபிவிருத்தி, கைத்தொழில்களுக்களிக் கும் சேவைகளுக்காக அமைக்கப்பட்டது. பின்வரும் விடயங்களில் இச் சங்கம் தன் ஆராய்ச்சியை நடாத்துகிறது.

பொது இரசாயனத் தொழில் நுட்பம்
முறையியல் இயந்திரவியல்
பிரயோகப் பெளதீகம்
இறப்பர் தொழில் நுட்பம்

நோக்கம்:

புதிய உற்பத்திச்சாலைகளை உருவாக்குவதற்குரிய வழிவகைகளை ஆராய் தல், ஏற்கெனவே நிறுவப்பட்ட உற்பத்திச்சாலைகளுக்கு தொழில் நுட்ப அறிவு அளித்தல், உற்பத்திச்சாலைகளால் பிரயோசனமற்றது எனக் கழித்து விடப்பட்ட பொருட்களைப் பிரயோசனப்படுத்துவதற்கு வழிவகைகள் கண்டு பிடித்தல்.

தொழில் நுட்ப விடயங்களில் ஆலோசனை கூறுதல், இலங்கையின் இயற்கை வளங்களைக் கொண்டு பொருட்களைச் சிறந்த முறையில் உற் பத்தி செய்யக்கூடிய வழிவகைகளைக் கண்டு பிடித்தல்.

ஆராய்ச்சியாளர்களுக்குப் பயிற்சி கொடுப்பதும், உற்பத்தியாளர் சங் கங்களை நிறுவி விஞ்ஞான அறிவில், அச்சங்கங்களுக்கு உதவி புரிந்து வருவதோடு உதவியைப் பெறுதல்.

தமது ஆராய்ச்சிகளைத் தகவல் மூலம் விளம்பரப்படுத்துதல்.

ந. மு. வ. 20

அரசாங்கம், பல்கலைக்கழகம், தொழில்நுட்பக் கல்லூரி போன்ற தாபனங்களுடன் கலந்து விஞ்ஞானம், கைத்தொழில்பற்றி ஆராய்ச்சி செய்தல். ஆராய்ச்சியிலும், கைத்தொழில் தொழில்நுட்பப் பிரிவிலும் பயிற்சியளித்தல்.

விஞ்ஞான, கைத்தொழில் ஆராய்ச்சியையும், தொழில்நுட்ப பயிற்சியையும் முன்னேற்றுவதற்காக உதவி புரிதல்.

மேற்கூறப்பட்ட விடையங்கள் குறித்து இச்சபை செய்த ஆராய்ச்சிகள் பயனகொடுத்து வருவதோடு வருங்கால கைத்தொழில் நடவடிக்கைகளுக்கும் ஊக்கமளிக்கும். இறக்குமதி செய்யப்படும் மூலப்பொருட்களுக்கு பதிலான, அல்லது ஓரளவு சேர்க்கப்படக்கூடிய மூலப் பொருட்கள் பற்றியும் இச்சபை ஆராய்ச்சின்றது. உள்நாட்டில் உள்ள பொருட்களை இறக்குமதி செய்யும் பொருட்களுக்குப்பதிலாக உபயோகிப்பதும் இச்சபையின் நடவடிக்கையால் அபிவிருத்தி அடைந்துள்ளது. பெயின்ற தயாரிப்பதில் இறக்குமதி செய்யும் மூலப் பொருட்களுக்குப் பதிலாக இறப்பர் விதையிலிருந்து எடுக்கப்படும் எண்ணெய், பாசன் பழனிதையிலிருந்து எடுக்கப்படும் எண்ணெய் உபயோகிக்கப்படுகிறது. 1969-ம் ஆண்டில் மாத்திரம் இச்சபை 637 ஆய்வுகளை கைத்தொழில் பொருட்களின் உற்பத்தி அவற்றின் மூலப்பொருட்கள் ஆகியவை குறித்து மேற்கொண்டுள்ளது.

பரந்தன் இரசாயனப்பொருட் கூட்டுத்தாபனத்தின் கழிவுப் பொருளான மேலதிகக் குளோரினை உபயோகிக்கும் வழியைக்கண்டு கூட்டுத்தாபனத்துக்கு ஆலோசனை கூறினர்.

இச்சபையிலுள்ள நிபுணத்துவ அறிவுபெற்ற உத்தியோகத்தர்கள் எண்ணெய் கொழுப்புக்கூட்டுத்தாபனம், சீமேந்து, உரக்கூட்டுத்தாபனம் ஆகியவற்றில் கடமையாற்றுகிறார்கள்.

கைத்தொழில் அமைச்சின் அபிவிருத்திப் பகுதியில் ஏற்படும் பிரச்சனைகள் குறித்து இச்சபையுடன் ஆலோசிக்கின்றனர். இச்சபை இறக்குமதிக் கட்டுப்பாட்டுப்பகுதிக்குர், சங்கப்பகுதி, சிறுகைத்தொழில் பகுதிக்கும் பல விடையங்களில் ஆலோசனை கூறியுள்ளது.

இலங்கைப் பல்கலைக்கழகம், வித்தியோதயாப் பல்கலைக் கழகம் ஆகியவை பட்டமேற்படிப்புகளுக்கும் உயர்பட்டங்களுக்கும் ஆராய்ச்சியை மேற்கொள்ளும் ஒரு ஸ்தாபனமாக இக்கழகத்தை அங்கீகரித்துள்ளன.

நிர்வாகம்:

இக்கழகத்திற்குக் கொடுக்கப்பட்ட அதிகாரங்களையும் கடமைகளையும் ஒரு சபையே நடாத்தும்.

விஞ்ஞானத்தில் அல்லது கைத்தொழிலில் பட்டம் பெற்றவர்கள் அல்லது இச்சபையைப் பொறுத்தளவில் இத்துறையில் கல்வி நிபுணத்துவம் பெற்றவர்களில் மூவர் அங்கத்துவம் வகிப்பர். இம்முன்றுபேரும், பிரதம மந்திரியால் நியமிக்கப்பட்ட ஒருவர், நிதி மந்திரியால் சிபார்சு செய்யப்பட்ட ஒருவருமாக, ஐந்து அங்கத்தவர்களும் உத்தியோகத்தர்களாக இருப்பர். கைத்தொழில் அமைச்சின் நிரந்தரக் காரியதரிசி இக்கழகத்தின் இயக்குனரில் ஒருவராகத் தெரிவுசெய்யப்படுவர்.

நிதி

அரசாங்கம் 5 கோடி ரூபாயை அன்பளிப்பாக வழங்கும். பணம் தேவைப்படும்பொழுதும் பாராளுமன்றத்தின் உத்தரவுடன்மேலும் பண உதவி வழங்கப்படும். இப்பணம் உபயோகிக்கப்படும் பொழுது அமைச்சரின் அங்கீகாரம் பெறவேண்டும். இச்சபையின் அதிகாரத்தை நிலை நிறுத்துவதற்கு ஒரு முத்திரையும் வழங்கப்பட்டுள்ளது. இக்கழகம் பிறர்மேலும், பிறர் இக்கழகத்தின் மேலும் வழக்குத் தொடர முடியும்.

துறைமுகச் சரக்குக் கூட்டுத்தாபனம் (Port Cargo Corporation)

கொழும்பு மிகவும் தொன்மையானதோர் தங்கு துறைமுகமாகும். 18-ம் நூற்றாண்டின் பிற்பகுதியில் இந்நாடு பிரித்தானியர் கைவசமாகியது. உலகின் கேந்திரதானத்தில் அமைந்துள்ளதனால் கொழும்பு முக்கிய துறைமுகமாகியது. கிழக்குத் தேசத்தில் இதுவே சிறந்ததோர் ஆழ் துறைமுகமாகும். நங்கூரமிடப்பட்டுள்ள நாவாய்களுக்கு பருவக் காற்றி லிருந்து பாதுகாப்பளிக்கக்கூடியதுமான அலைதாங்கி 1885-ம் ஆண்டில் நிருமாணிக்கப்பட்டதுடன் இது ஒரு கிரமமான தங்குதுறைமுகமாயிற்று. தற்பொழுது துறைமுகத்தினூடே சரக்குகளைத் துரிதமாகவும், சிக்கனமாகவும் அகற்றுவதற்குத் தேவையான கரையோரத் துறைமேடைகள் போன்ற எல்லா வசதிகளும் செய்யப்பட்டு இருப்பதைக் காணக்கூடியதாக இருக்கின்றது. புதுமுறைக் கருவிகள்கொண்டு இக்காலத்துக்கேற்ப கப்பற்துறை ஒன்று துரிதமான சேவைகளுக்கு ஏற்பாடு செய்யப்பட்டு வருகின்றது.

1958-ம் ஆண்டு ஆகஸ்ட் 1-ம் திகதிக்கு முன்னர் கொழும்புத்துறை முகத்தின் சரக்குக் கையாளும் தொழில் தனிப்பட்ட இயக்குனர்களால் நடாத்தப்பட்டு வந்தது. அச்சமயம் இத்துறைமுகம் பூரண வசதியற்றதாக இருந்தது. 1958-ம் ஆண்டின் 13-ம் இலக்கச் சட்டத்தின் மூலம் துறைமுகச் சரக்குக் கூட்டுத்தாபனம் உருவாக்கப்பட்டது. இவர்களின் கீழ் கடமையாற்றிய சகல பணியாளர்களையும், சாதனங்களையும் இத்தாபனம் பொறுப்பேற்றுக் கொண்டது.

நிர்வாகமும் அமைப்பும்:

இக்கூட்டுத்தாபனம் போக்குவரத்து அமைச்சின்கீழ் தொழிற்படுகின்றது. இதன் நிர்வாகம் அறுவரைக்கொண்ட இயக்குனர் சபையினால் நடாத்தப்பட்டு வருகின்றது. இவர்களில் ஒருவர் தலைவராகவும், பிரதம நிர்வாகியாகவும் கடமையாற்றுவார். இவர்களுக்கு உதவியாக பல இலிசீ தர்கள் கடமையாற்றுவர்.

துறைமுகக் கூட்டுத்தாபனம் ஆற்றும் கடமைகள்

(Duties of the Port Cargo Corporation)

1. நங்கூரியிடப்பட்ட கப்பலிலிருந்து சரக்குகளை இறக்குகின்றது.
2. இறக்கப்பட்ட சரக்குகளை தரத்திற்கேற்ப இதற்கென நிறுவப்பட்டிருக்கும் தற்காலிகமான பண்டகசாலையில் அடுக்கி வைத்திருக்கின்றது.
3. சரக்குச் சொந்தக்காரர்களின் வாகனங்களில் சரக்குகளை ஏற்று கின்றது.
4. பண்டகசாலைகளில் சரக்குகளைப் பாதுகாப்பாக அடுக்கிவைக்கின்றது.
5. ஏற்றுமதி செய்யவிருக்கும் பொருள்களுக்கும் இவ்வாறான பல வசதிகளைச் செய்து வருகின்றது.
6. இறக்கி ஏற்றும் தொழில்களைச் செய்து வருகின்றது.
7. கப்பலை இயக்கும் சாதனங்களைக் கொடுத்து உதவிசெய்து வருகின்றது.
8. துறைமுகத்தில் வந்த கப்பல்களுக்கு நன்னீரைக் கொடுத்துதவி செய்து வருகின்றது.
9. இறக்குமதியாளர், போன்றவர்களுக்கு உத்தரவாத சேவைசெய்து வருகின்றது.
10. கப்பல்களைப் பாதுகாப்பதுடன் திருத்த வேலைகளையும் செய்து வருகின்றது.

இவ்வாறான தேவைகளை இக்கூட்டுத்தாபனம் செய்து வருவதனால் இறக்குமதியாளர்களும் கப்பல் சொந்தக்காரர்களும் ஒரு தொகைப்பணம் கொடுப்பார்கள். இதைக்கொண்டே இத்தாபனம் இயங்கி வருகின்றது.

இலங்கைப் போக்குவரத்துச் சபை (Ceylon Transport Board)

1958-ம் ஆண்டு தைமாதம் 1-ம் திகதி சிறந்த ஒழுங்கான பஸ் சேவையை நடாத்தும் பொருட்டு ஸ்தாபிக்கப்பட்டது. தனியார் துறையினரால் நடாத்தப்பட்டு வந்த பஸ் சேவை இச்சபைக்கு மாற்றப்பட்டது. மேலும் பொது வீதிகளில் பிரயாணப் போக்குவரத்தை நடாத்துவதற்கு இச்சபைக்கு ஏகபோக உரிமை வழங்கப்பட்டுள்ளது.

ஒரு கூட்டுப்பங்குத் தொகுதிக் கம்பனியையும்,
கூட்டுத்தாபனத்தையும் ஒப்புநோக்குதல்

கூட்டுப்பங்குத் தொகுதிக் கம்பனி

கூட்டுத்தாபனம்

1. கம்பனிச் சட்டத்தின்கீழ் உருவாக்கப்படும்.
2. இங்கு பங்குதாரர்கள் இருப்பார்கள்.
3. சொத்துக்கள் உள்ளதாகவும் ஒப்பந்தம் செய்யக்கூடிய வல்லமையும் உண்டு.
4. பங்குதாரர்களுக்குப் பொறுப்பான இயக்குனர் சபையொன்று உண்டு.
5. பங்குதாரர்களுக்கு ஒவ்வொரு வருடமும் வருடாந்த அறிக்கை சமர்ப்பிக்க வேண்டும்.
6. அதிகாரத்தை அளிப்பதற்கு ஒரு முத்திரையை கொண்டதாக இருக்கும்.
7. இலாபம் உழைக்கும் நோக்கத்தைக் கடைப்பிடிக்கும்.

1. ஒரு சிறப்பான சட்டத்தினால் உருவாக்கப்படும்.
2. இந்த பங்குதாரர்கள் இல்லை. (இலங்கைப் போசன விடுதிக் (Hotel) கூட்டுத்தாபனம் தவிர.)
3. சொத்துக்கள் உள்ளதாகவும் ஒப்பந்தம் செய்யக்கூடிய வல்லமையும் உண்டு.
4. மந்திரிக்குப் பொறுப்பான இயக்குனர் சபையொன்று உண்டு.
5. மந்திரி மூலம் பாரளுமன்றத்திற்கு ஒவ்வொரு வருடமும் அறிக்கை சமர்ப்பிக்க வேண்டும்.
6. அதிகாரத்தை அளிப்பதற்கு ஒரு முத்திரையைக் கொண்டதாக இருக்கும்.
7. இலாபமும் சேவையுமே இதன் நோக்கமாகும்.

அரசாங்கப் பகுதிகள்

அத்தியாயம்: XII

இலங்கைக் கட்டளைகள் பணியகம் (Bureau of Ceylon Standards)

பொருட்களைத் தரப்படுத்துவதெனின் எல்லாப் பொருட்களும் வகையிலும், அளவிலும், தரத்திலும் ஒத்திருக்கிறதா என்பதை அவதானித்தலாகும். அதாவது ஒரு தரத்தை நிலைபெறச் செய்தல். உதாரணமாக ஒரு உற்பத்தியாளரால் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்கள் எல்லாம் எக்காலத்திலும் ஒரேதரமாக இருக்கச் செய்தல். சிறிதளவு வேறுபாடும் இவற்றில் காணப்படா. தரப்படுத்தப்பட்ட பொருட்கள் விற்பனையாளருக்கும் கொள்வனவாளருக்கும் நிரந்தரமான பொருளாக இருக்கும். தரம் என்ற பதம் ஒரேமாதிரி (Uniform) இருக்கும் என்பதைக் குறிக்கும். எந்தக் கலையிலும், எந்த நகரிலும், கொள்வனவு செய்யப்பட்ட பொருள் ஒரேமாதிரி இருக்கும். இப்பொருட்கள் கட்டளைப் பணியகத்திடமிருந்து அனுமதி பெற்ற தரத்தை உடையதாகவும் அவற்றால் அளிக்கப்பட்ட முத்திரை பொறிக்கப்பட்டதாகவும் இருக்கும். இக்கட்டளைப் பணியகத்திடம் இருந்து ஒரு பொருளுக்குத் தர அனுமதி பெறவேண்டுமாயின் ஆராய்ச்சி செய்து அவர்களால் அளிக்கப்பட்ட தரம் உள்ள பொருளைப்போல் உற்பத்தி செய்யவேண்டும். இந்த அனுமதிக்கப்பட்ட தரத்தை எப்பொழுதும் அவ்வற்பத்தியாளர் காப்பாற்றி வருகிறாரா என்பதை இப்பணியகத்தின் உத்தியோகத்தர்கள் சந்தையிலும் உற்பத்திச் சாலையிலும் கவனித்து வருவர். தரம் வேறுபட்டால் இப்பணியகம் தரமளித்த உத்தரவாதத்தை நீக்கிவிடும்.

பொருட்களைத் தரப்படுத்துவதனால் நுகர்வோர் கொடுக்கும் பணத்திற்கு தரமுள்ள பாதுகாப்பான பொருட்கள் கிடைக்கின்றன. சுகாதாரத்துக்கு அமைந்த பொருட்களாக இருக்கும். தேசியப் பொருளாதாரத்தையும் இது காத்து வருகின்றது. இதுபோன்ற பணியகம் இருப்பதால் தேசத்தின் கைத்தொழில் அபிவிருத்தி அடைந்துவரும். இலங்கைக் கட்டளைப் பணியகம் இலங்கை உற்பத்திப் பொருட்களுக்குத் தரக் கட்டுப்பாடு விதிக்கும் ஓர் தாபனமாகும். இது 1964-ம் ஆண்டு ஒரு விசேட சட்டத்தின் கீழ் கைத்தொழில் மந்திரியால் உருவாக்கப்பட்டது இவற்றின் முக்கிய நோக்கம் தேசியத் தரத்தை உண்டாக்குதலும், நடவடிக்கைகளில் விதிகளை உருவாக்குதலும், உத்தரவாதம் பெற்ற முத்திரைகளை வழங்குதலும், வர்த்தகத்திலும் உற்பத்தியிலும் தரத்தை அபிவிருத்தி செய்தலும். பரிசோதனை, ஆராய்ச்சி வசதிகளை ஏற்படுத்திக் கொடுத்தலுமேயாகும்.

இத்தாபனத்தை ஆரம்பிப்பதற்கும் நடாத்துவதற்கும் அரசாங்கம் பண உதவி கொடுத்துவரும் மேலும் தம்முடைய வெளியீடுகளை பிரசுரித்து விநியோகம் செய்வதாலும் பணம் பெறும். நிதி நிர்வாகக் கட்டுப்பாடுகள் சட்டத்திற்கமைய உருவாக்கப்பட்ட ஒரு சபையினிடம் ஒப்படைக்கப் பட்டுள்ளது.

தரத்தைத் தயாரிப்பவர்கள் திட்டவரைவுக் குழுவைச் சேர்ந்த திறமை வாய்ந்தவர்களாக இருப்பர். இப்பணியகத்தில் இத்தகைய பலகுழுக்கள் உண்டு. ஒவ்வொரு வகையான பொருட்களுக்கும் ஒவ்வொரு குழு உண்டு. இத்திட்டம் வரையும் குழுக்கள் மாகாணக் குழுக்களாலேயே தெரிவிசெய்ய ய்ப்படும்.

- உதாரணமாக:
1. மின்சார தொழில்நுட்பப் பிரிவுக்குழு
 2. இயந்திர தொழில்நுட்பப் பிரிவுக்குழு
 3. விவசாய இரசாயன பிரிவுக்குழு
 4. உள்நாட்டுத் தொழில்நுட்பப் பிரிவுக்குழு
 5. புடவைப் பிரிவுக்குழு.

தரத்தைத் தயாரிக்கும் பொழுது உற்பத்தியாளர், நுகர்வோர், தொழில் நுட்ப வல்லுனர் எல்லோரும் திட்டம் வரையும் குழுவில் இருந்து உதவுவர். பணியகமானது இத்தரத்தை அடைவதற்கு வேண்டிய ஆராய்ச்சி உதவிகளைப் புரிந்துவரும். இப்பணியகமானது தொழில் நுட்ப அறிவை ஆராய்ந்து உற்பத்தியைத் திருத்துவதற்குத் தேவையான விபரங்களையும் தயாரித்து ஒரு திட்ட அமைப்புக் குழுவை அழைத்து அவர்களின் விவாதத்துக்கும், ஆலோசனைக்கும், தீர்மானத்தைக் தெரிவிப்பதற்கும் கூட்டங்களை ஒழுங்கு செய்வர். மேலும் இத்தரத்தைப்பற்றிய ஆராய்ச்சி பற்றியும், இவ்வாராய்ச்சியினால் தென்படும் முடிவுகளையும் பிரசுரங்களின் மூலம் வெளியிடுவதற்கும் ஒழுங்கு செய்யும்.

இத்துடன் அரசாங்கம் இப்பணியகத்தை இலங்கையில் மெட்ரிக் அளவை முறையை அறிமுகப் படுத்துவதற்கென ஒரு பிரிவுக் குழுவை நியமித்து அறிக்கை சமர்ப்பிக்குமாறு வேண்டிக் கொண்டது.

எவ்வாறு தரத்தை நிர்ணயித்தல்:

நுகர்வோரிடமிருந்து ஒரு பொருள் திருப்திகரமற்ற முறையில் தயாரிக்கப்பட்டுள்ளது என அறிவிக்கப்பட்டால் அல்லது வேறு பொறுப்புள்ள இடத்திலிருந்து இத்தகைய குற்றச்சாட்டு வந்தால் இப்பணியகம் இதை ஆராய்ந்து குற்றச்சாட்டு நிரூபிக்கப்பட்டால் இப்பொருளைத் தரப் படுத்துவதில் இறங்கும். பிரிவுக்குழு உடனடியாக ஒரு திட்டம் வரையும்

குழுவை நியமிக்கும். இக்குழுவானது ஒரு தரத்தின் வெளியமைப்பைத் தயாரித்து மக்களின் எண்ணத்தை அறிவிக்குமாறு வெளியிடும். பின் இக்குழுதாம்பெற்ற விளக்கங்களை ஆராய்ந்து ஒரு திருப்திகரமான தரத்தை உருவாக்கும். பின்பு இதைப் பிரிவுக் குழுவிற்குச் சமர்ப்பிக்க பிரிவுக்குழு பணியகத்திற்கு இதைச் சமர்ப்பிக்கும். பணியகம் இத்தரத்தை அனுமதித்த வுடன் இதை இலங்கையின் தரமாகப் பிரசுரிக்கும்.

தரத்திற்கு அத்தாட்சி முத்திரை பொறித்தலின் நன்மை:

ஒரு பொருளில் இப்பணியகத்தின் முத்திரை பொறித்து இருக்குமே யாயின் இது பொருளின் சிறந்த தன்மையைக் குறிக்கும். இம்முத்திரை பொறித்திருப்பதால் இப்பொருள் சிறந்ததென்ற உத்தரவாதத்தை மூன்றும் பேர்வழிக்கு அளிக்கிறது. தொழில் நுட்ப அறிவு அற்ற கொள்வனவாளருக்குத் தாம் எந்தப் பொருளைக் கொள்வனவு செய்யவேண்டும் என அறியக் கூடியதாக இருக்கிறது. மேலும் உற்பத்தியாளருக்கு சிறந்த பொருட்களை உற்பத்தி செய்யவும் அதன்மூலம் ஏற்படும் இலாபங்களைப் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடியதாகவும் இருக்கும்.

இத்தரத்தைப் பாதுகாப்பதற்காக உற்பத்தியாளர் தம் உற்பத்தி நிலைகளில் பலவிதமான சிறந்த தரக்கட்டுப்பாடுகளைக் கைக்கொண்டு வருகின்றனர். மேலும் பணியக உத்தியோகத்தர்களும் இத் தரமுள்ள பொருட்களை உற்பத்திசெய்ய அனுமதிபெற்ற உற்பத்திச் சாலைகளுக்குச் சென்று தரத்தினின்று தவருது உற்பத்தி செய்கிறார்களா என்பதைப் பரிசோதித்துக் கொள்வர். திறந்த சந்தையிலும் மாதிரிப் பொருட்களை எடுத்துத் தம் ஆய்கூடத்தில் பரிசோதிப்பர்.

கைத்தொழில் அபிவிருத்திச்சபை

(Industrial Development Board I. D. B.)

1957-ம் ஆண்டு பாராளுமன்றத்தில் நிறைவேற்றப்பட்ட தேசியக் கூட்டுத்தாபனச் சட்டத்தின்கீழ் 1966-ம் ஆண்டு கைத்தொழில் அபிவிருத்திச் சபையானது ஓர் தன்னிச்சையாக இயங்கும் சபையாக நிறுவப்பட்டது.

கைத்தொழிலை அபிவிருத்தி செய்வதற்குரிய திட்டங்களை வகுப்பதற்கு இச்சபையே பொறுப்புள்ளதாக இருக்கும். புதிய முதலீடுகளுக்கு வசதியும் செய்து கொடுக்கும்.

இச்சபையானது—

1. நாட்டின் தேவைகளையும் மூலப் பொருட்களையும் பற்றிய தகவல்களைச் சேகரிக்கும்.

2. அரிதாக இருக்கும் அந்நியநாட்டுச் செலாவணியை உற்பத்தி யாளருக்குத் தேவையான மூலப்பொருட்கள், இயந்திரங்கள் போன்றவற்றை இறக்குமதி செய்ய ஒதுக்கீடு செய்யும்.
3. கைத்தொழிற் துறையில் ஆராய்ச்சிகளை மேற்கொள்ளும்.
4. கைத்தொழிலைத் திட்டமிட்டு அபிவிருத்தி செய்யும்.

மேற்கூறிய நான்கு நடவடிக்கைகளையும் இச்சபையின் அபிவிருத் திப் பகுதி மேற்கொள்ளும்.

கைத்தொழிற் சட்டவிதியாக்கற் பகுதி

இது ஒரு பிரத்தியேகமான பகுதியாகக் கருதப்படும் தொழிற் சாலைகள் ஸ்தாபிக்கப்படுவதற்குரிய நிபந்தனைகளையும், சட்டவிதிகளையும், கட்டுப்பாடுகளையும் இப்பகுதி கவனித்துவரும்.

கைத்தொழில் நிலையங்களைப் பதிவு செய்ய வேண்டுமாயின் இப் பகுதியின் அனுமதி பெறவேண்டும். புதிய உற்பத்திச்சாலைகளை ஆரம்பிப்பதற்கும் இப்பகுதியின் அனுமதி பெற வேண்டும். அபிவிருத்தி செய்ய, விஸ்தரிக்க, இப்பகுதியின் அனுமதி பெறவேண்டும். உற் பத்தி செய்யப்பட்டு வரும் பொருட்களின் விலை, தரம் போன்றவற்றையும் இப்பகுதி கவனித்துக் கொள்ளும். மேலும் அந்நியநாட்டுச் செலாவணி, இறக்குமதி அனுமதிப்பத்திரம் போன்றவற்றை பெற வசதிசெய்யும்.

கைத்தொழில் முன்னேற்றம்

இச்சபையின் அபிவிருத்திச் சபையும் கைத்தொழிற் சபையும் கைத் தொழிலை அபிவிருத்தி செய்வதிலும் சீர்திருத்தி அமைப்பதிலுமே முக்கிய கவனம் செலுத்தும்.

ஆசிய நாடுகளிற் பல கைத்தொழிலை அபிவிருத்தி செய்யும் ஷோக் கத்துடன் பல நாபனங்களை உருவாக்கியுள்ளன. இலங்கையில் இச் சபையை ஆரம்பிப்பதற்குமுன்பு இதுபோன்ற சபைகள் இருக்கவில்லை. இது கைத்தொழிற்றுறைக்குப் பெரும் குறைபாடாக இருந்தது. சிறந்த அபிவிருத்தித் திட்டங்களை இத்தகைய ஓர் அபிவிருத்திச் சபையின்றி வகுத்தல் பெரும் சிரமமாக இருந்தது. தற்போது இக்குறைபாடுகளை இக் கைத்தொழில் அபிவிருத்திச்சபை தீர்க்கிறது.

இச்சபையின் நோக்கங்கள்:

அரசாங்கத்தின் கைத்தொழில் அபிவிருத்திக் கொள்கைகள் யாவற்றையும் இச்சபை நடைமுறைக்குக் கொண்டுவரும். நாட்டின் மூலப்

பொருள், மனிதசக்தி போன்றவற்றைத் திட்டமிடுதலுடன் கைத்தொழிலை ஊக்குவித்தும் தொழில்நுட்ப அறிவை வளர்த்தும் கைத்தொழிலை முன்னேற்றுவார். இலங்கையில் வளர்ச்சியடைந்துள்ள கைத்தொழில்களில் 80% சிறிய கைத்தொழில்களாகவே இருக்கின்றன. இவை நமது நாட்டின் சமூக பொருளாதாரத் துறைகளில் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றன. நாட்டில் சிறிய கைத்தொழில்கள் மாத்திரம் முன்னேறினால் போதாது பாரிய கைத்தொழில்களும் வளர்ச்சியடைதல் அவசியம். கைத்தொழில் அபிவிருத்திக்கு சிறிய கைத்தொழில்களுடன் பாரிய கைத்தொழில்களையும் இணைத்து முன்னேற்ற வேண்டும். கைத்தொழில் அபிவிருத்திச் சபையானது இந்நோக்கைக் கொண்டே இயங்கி வருகிறது.

1. இலங்கையின் சிறிய கைத்தொழில்கள் குறித்து தொழில்நுட்ப பொருளாதார ஆராய்ச்சி செய்து இவற்றின் எதிர்காலத்தை நிர்ணயித்தல்.

2. சிறிய கைத்தொழிற் சாலைகளின் முன்னேற்றத்திற்குத் தடையாக இருக்கும் காரணங்களை ஆராய்ந்து அவற்றிற்கு தொழில்நுட்பம் நிதி, நிர்வாகம், சந்தைப்படுத்தல் ஆகிய துறைகளில் உதவிபுரிதல்.

3. பாரம்பரியமாக வளர்ந்து வந்த கைத்தொழில்கள் குறித்து அவற்றுள் எவற்றை நவீன மயமாக்கி முன்னேற்றலாம் என்பதை ஆராய்ந்து முன்னேற்றத் திட்டங்களை வகுத்தல்.

4. நமது நாட்டின் கைத்தொழிற் சாலைகள் உற்பத்தி செய்யும் பொருட்களை ஆராய்ந்து அவற்றில் எவற்றை ஏற்றுமதி செய்யலாமென்பதைத் தீர்மானித்து அதற்குரிய திட்டங்களை வகுத்தல்.

5. இலங்கையில் முன்னேற்ற மடையாத பகுதிகளில் கைத்தொழிலை ஆரம்பித்து அபிவிருத்தி செய்வதற்கும், இலங்கையின் கிராமிய பொருளாதாரத்தை வளர்ப்பதற்கும், இவ்விடயங்களில் கைத்தொழிற்சாலைகளை ஆரம்பித்தல்.

6. இலங்கையில் கைத்தொழிலைத் துரிதமாக அபிவிருத்தி செய்வதற்கும், கைத்தொழில்கள் நடைபெறுவதற்கும் இச்சபை பின்வரும் தொழில்களைப் புரிந்துவரும்.

(a) தற்கால இயந்திரங்களைக் கொண்டு எவ்வாறு திருந்திய முறையில் உற்பத்தி செய்யலாம் என்று செய்கைமுறை விளக்கங்களையும், போதன வகுப்புக்களையும் நடாத்தி வருதல்.

(b) உற்பத்தி, அளிப்பு, சந்தைப்படுத்தல் நிர்வாகம் போன்றவற்றிலும் கைத்தொழிற்சாலைகள் எவ்வாறு அமைக்கப்படவேண்டும்

என்பது பற்றியும். எவ்வாறு இயந்திரங்களையும், பொருத்துக்களையும் தெரிவுசெய்யவேண்டும் என்பதுபற்றியும் ஆலோசனை கூறி வருதல்.

(c) நிதி உதவிபுரிந்துவருதல்.

(d) உற்பத்தி, தொழில்நுட்ப அறிவு, மூலப்பொருள் ஆகியவை பற்றி ஆராய்ச்சி செய்தல்.

(e) ஆலோசனைகளையும் தகவல்களையும் வேண்டிய நேரங்களில் கொடுத்து வருதல்.

7. புதிய கைத்தொழில்களை வளர்த்து இலங்கைப் பொருளாதாரத்தை அபிவிருத்தி செய்யக்கூடிய முன்னேற்றத் திட்டங்களையும், கொள்கைகளையும், பிரதிகர்த்தாக்களையும் உருவாக்கி அபிவிருத்தி செய்தலே இச்சபையின் நோக்கமாகும்.

இச்சபையின் நிர்வாகம்:

கைத்தொழில் மந்திரியின்கீழ் நான்கு இயக்குனர்களும் ஒரு தலைவரும் இச்சபையின் நடவடிக்கைகளுக்குப் பொறுப்பாயிருப்பர்.

அமைப்பு:

ஊற்றகுறிப்பிடப்பட்ட தொழில்களும், பொறுப்புக்களும் இக்கைத் தொழில் முன்னேற்றத்துக்கான உதவிகளையும், வசதிகளையும் அளிப்பதுடன் உற்பத்திச்சாலைகளை இணைத்துக் கட்டுப்படுத்திக்கொண்டு நடத்துவது இச்சபையின் கடமையாகும். இச்சபை கனது தொழிலைச் செவ்வனே நிறைவேற்றுவதற்கு கைத்தொழிற்சாலைக் கூட்டுத்தாபனத்தையும் (Ekala) சிறிய கைத்தொழிற்சேவை ஸ்தாபனம் (Velona) ஆகியவற்றைப் பிரதி கர்த்தாக்களாகக்கொண்டு தன் நோக்கங்களை நிறைவேற்றி வருகிறது.

பொருட் கொள்வனவுத் தீணைக்களம்

(Department of Commodity Purchase)

இப்பகுதியின் பிரதான தொழில் யாதெனில், சீற் இறப்பரை உற்பத்தியாளரிடமிருந்து கொள்வனவுசெய்து சீனா, போலாந்து, ருமேனியா, ருசியா போன்ற நாடுகளுடன் செய்த வியாபாரத்துக்கமையப் பொருட்களை ஏற்றுமதிசெய்வதேயாகும். அநேகமான இறப்பரை இப்பகுதியினருடன் ஒப்பந்தம் செய்த தரகர்களிடமிருந்து கொள்வனவு செய்வர்.

இறப்பர் உற்பத்தியெய்யப்படும் பகுதிகளில் 28 கொள்வனவுக் களஞ்சியங்களை இப்பகுதி ஸ்தாபித்துள்ளது. இதன் விளைவாக உற்பத்தியாளர் தம் உற்பத்திப் பொருட்களுக்கு நியாயமான விலையைப் பெற்றுக் கொள்கின்றனர். இக்களஞ்சியங்களால் கொள்வனவு செய்யப்பட்ட இறப்பரை கொழும்பிலுள்ள களஞ்சியங்களுக்குக் கொண்டுசெல்வர். அங்கு இறப்பர் தரப்படுத்தப்பட்டு பொதிகளாக்சிச் சீனாவிற்கு ஏற்றுமதிசெய்யப்படும்.

உற்பத்தியாளருக்குக் கொடுக்கப்படும் இறப்பரினவிலை சிங்கப்பூர்ச் சந்தையில் தினசரி நடைபெறும் முடிவுவிலை (Closing Price) ஆகவே இருக்கும். சிங்கப்பூர்ச் சந்தையின் முடிவுவிலையிலிருந்து வரி, கப்பல் ஏற்றுக்கூலி இவைகளைக் கழித்தபின்பே பணம் கொடுக்கப்படும். இறப்பரின கொள்வனவு விலை தினசரிப் பத்திரிகையில் விளம்பரப்படுத்தப்படும். 1966-ம் ஆண்டில் சீனாவிற்கு 41,000 தொன் இறப்பர் சீற்றுக்கள் ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டன. ருமேனியா போலாந்து போன்ற நாடுகளுடனும் இறப்பர் ஏற்றுமதி ஒப்பந்தங்கள் செய்யப்பட்டுள்ளன. இவர்களிடமிருந்து பெறும்விலை சிங்கப்பூரில் ஒரு கிழமைக்கு நடைபெறும் சராசரியுடன் இருத்தலுக்கு ஐந்துசதம் ஏற்றுமதிக் கூலியும் சேர்த்து விற்கப்படும்.

இப்பகுதி இறப்பர் சீற்றுக்களின் தரத்தைக் கூட்டுவதற்கு உதவி புரிந்து வந்துள்ளது. உற்பத்தியாளரிடமிருந்து கொள்வனவு செய்யும் நல்ல தரமான இறப்பருக்கு, அவ்விறப்பரை உற்பத்தி செய்தோரை ஊக்குவிக்கு முகமாக இருத்தலுக்கு இரண்டு சதம் கூட்டிக் கொடுத்து வருகின்றது. மேலும் இறப்பரை ஏற்றுமதி செய்வோருக்கு ஏற்றுமதி செய்யும் தொகையில் 20% பெறுமதியான அந்நியநாட்டுப் பொருட்களை இறக்குமதி செய்வதற்கு, இறக்குமதிக் கோட்டாச்செலவுச்சிட்டை மூலம் அனுமதிப்பர். இதுவே பொருட்கொள்வனவுத் திணைக்களத்தின் தொழிலாகும்.

இலங்கைத் தேயிலைப் பிரசாரச்சபை: (Tea Propaganda Board)

தேயிலைப் பிரசாரச்சபை 1932-ம் ஆண்டு இலங்கையில் இயற்றப்பட்ட சட்டத்தின் பிரகாரம் ஸ்தாபிக்கப்பட்டது. இச்சபை தேயிலையைப் பிரசாரம்செய்யும் நோக்கத்துடனேயே உருவாக்கப்பட்டது. இலங்கையில் ஏலவிற்பனையிலும், உலகச் சந்தையிலும் தேயிலையின் விலை வீழ்ச்சியடைய உலகநாடுகளில் தேயிலைபற்றி பிரசாரம் செய்யவேண்டியது அவசியமென உணர்ந்தனர். தேயிலைப்பிரசாரமூலம் நுகர்ச்சியைக் கூட்டலாம் என்ற எண்ணம் எழுந்தது. மேலும் தேயிலையின் ஏற்றுமதி வரியையும் குறைத்தனர். உதாரணமாக 1967-ம் ஆண்டுக்கு முன்னர் 100 இருத்தல் தேயிலையை ஏற்றுமதிசெய்ய நாலுரூபாய் வரியாக இருந்தது.

பின் இது இரண்டுரூபாய் 20 சதமாகக் குறைக்கப்பட்டது. இப்படியாகத் தேயிலை ஏற்றுமதிக்கு உற்சாகம் கொடுத்தனர். உலகநாடுகளில் ஐக்கிய இராச்சியமே (U. K.) நம்நாட்டுத் தேயிலைக்குப் பெரிய சந்தையாக இருந்தது. இங்கு பிரசாரத்தைச் சிறப்பாகச் செய்தனர். இலங்கைத் தேயிலை நிலையங்களை இங்கு ஸ்தாபித்தனர். இங்கு சிறந்த இலங்கைத் தேனிரையாரித்துப் பொதுமக்களுக்கு விற்று பிரசாரம்செய்து வந்தனர். இதன் பயனாகத் தேயிலை நுகர்ச்சி வளர்ந்துள்ளது. தேயிலைப் பிரசாரச்சபை மேற்கு ஐரோப்பிய நாடுகளிலும், டென்மார்க், இத்தாலி, றேயும், பிரான்ஸ், ஒல்லாந்து, ஜேர்மனி, தென் ஆபிரிக்கா, அவுஸ்திரேலியா, நியூசிலாந்து, கனடா, ஐக்கிய அமெரிக்கா போன்ற நாடுகளில் அமைக்கப்பட்டுள்ளன. அவுஸ்திரேலியாவின் முக்கிய தலைநகரங்களில் தேயிலைப் பிரசார நிலையங்களை ஸ்தாபித்துள்ளனர், இங்கு பிரசாரம் சிறப்பாக நடைபெற்று வருகிறது. நியூசிலாந்து, தேயிலை வியாபாரத்தைப் பொறுத்தளவில் இலங்கையின் சிறந்த சந்தையாக விளங்குகின்றது.

மத்தியகிழக்கு நாடுகளிலும் பிரசாரம் நடைபெற்று வருகின்றது. எத்தியோப்பியா, லெபனான், ஈரான், சவுதிஅரேபியா, குவைத் ஆகிய நாடுகளைக் குறிப்பிடலாம். இப்பிரசாரமூலம் இந்நாடுகளுக்கு தேயிலை ஏற்றுமதி நடைபெற்று வருகிறது.

கனடா, ஐக்கிய அமெரிக்கா, ஜேர்மனிய சுதந்திரக் குடியரசு போன்ற நாடுகளில் இலங்கையும் இந்தியாவும் சேர்ந்து தேயிலைப் பிரசாரத்துக்கான கூட்டுச் சபைகள் அமைத்து பிரசாரத்தை நடாத்தி வருகின்றன. இப் பிரசாரச்சபைகள் இலங்கையின் சிறந்த தரமான தேயிலையை “சிங்க” அடையாளமிடப்பட்ட பொதிகளில் விநியோகம் செய்து பிரபலமடைந்து வருகின்றன. இலங்கையைப் பொறுத்தளவிலும் உள்ளூர் நுகர்ச்சியைக் கூட்டுவதற்காகப் பிரசாரம் நடைபெற்று வருகின்றது. நடமாடும் பிரசார வண்டிகளைப் பாடசாலைகளுக்கும் மற்றைய இடங்களுக்கும் கொண்டு சென்று தேனீர் தயாரித்துக் கொடுத்துப் பிரசாரம் செய்கின்றனர். இலங்கைப் போக்குவரத்துச்சபை வண்டிகளில் விளம்பரம் செய்தும், கட்டுநாயக்கா, இரத்தமலாளை போன்ற விமான நிலையங்களில் தேயிலை விற்பனை ஸ்தாபனங்களை நிறுவியும் விளம்பரம்செய்து வருகின்றன. இலங்கையின் தேயிலைப் பிரசாரச் சபை 1967-ம் ஆண்டு 100 ஆண்டுகள் பூர்த்தியானதையிட்டு இலங்கையிலும் உலகநாடுகளிலும் விமரிசையாகக் கொண்டாடித் தேயிலைப் பிரசாரம் செய்தனர்.

வர்த்தகத் திணைக்களம் (Commerce Department)

இத்திணைக்களம் வர்த்தக அமைச்சின்கீழ் இயங்கி வருகிறது. நாட்டின் வர்த்தக முயற்சிகளை அபிவிருத்தி செய்து முன்னேற்றுவதே இப்

பகுதியின் கடமையாகும். இப்பகுதி வியாபாரப் பொருட்காட்சிகள் விவசாய உற்பத்திப் பொருட்களைச் சந்தைப்படுத்தல், ஆக்க உரிமைகள்; வியாபாரக்குறிகள், வியாபாரப் பெயர்கள், நிறுத்தற் கருவிகள், அளவைக் கருவிகள் சம்பந்தப்பட்ட கடமைகளை நிறைவேற்றும், இந்தப் பகுதியினர் ஒவ்வொரு நாட்டிலும் வியாபார ஆணையாளர் அலுவலகம் அமைத்துக் கருமமாற்றிவருகின்றனர்.

வியாபாரப் பொருட்களின் இறக்குமதி ஏற்றுமதி சம்பந்தமான சந்தைகளைக் கண்டுபிடித்து மற்றைய நாடுகளுடன் வியாபார ஒப்பந்தங்கள் செய்ய ஏற்பாடுகள் செய்கின்றது.

வர்த்தகக் குறிகளைப் பதிவுசெய்வதற்கும், வியாபாரப்பெயர்கள், ஆக்க உரிமைகளைப் பதிவு செய்வதற்கும் இப்பகுதியினர் பொறுப்பாகவுள்ளனர். செலாவணிக் கட்டுப்பாட்டதிகாரி, தொழிற்பெயர்கள் பதிவாளர், இறக்குமதி ஏற்றுமதிக்க கட்டுப்பாட்டதிகாரி ஆகியோர் இப்பகுதியின்கீழ் கடமையாற்றுகின்றனர்.

சங்கவரி நிர்ணயித்தல், விலைக்கட்டுப்பாடு விதித்தல் ஆகிய தொழில்களிலும் இவர்கள் பங்குகொள்கின்றனர். வர்த்தகப் பிரசுரங்களையும் தயாரித்து (Trade Journal) நாட்டின் உற்பத்தி, இறக்குமதி பற்றிய புள்ளிவிபரங்களுடன் வெளியிடுகின்றது.

கமத்தொழில் சேவை இலாக்கா (Agrarian Services)

கமத்தொழிற் சேவை இலாகா 1957-ம் ஆண்டு அக்டோபர் மாதம் 1-ம் திகதி ஸ்தாபிக்கப்பட்டது. இது விவசாயிகளுக்கு உதவி செய்து விவசாய உற்பத்தியை அபிவிருத்தி செய்வதற்காகவே ஆரம்பிக்கப்பட்டது. இவற்றின் கருமங்கள் பின்வருமாறு:

1. 1958 - ம் ஆண்டின் நெற்காணிச் சட்டத்தை அமுலுக்குக் கொண்டுவருதல்.
2. உத்தரவாத விலைத்திட்டத்தை அமல் செய்தலும் குத்தும் தொழிலை மேற்பார்வை செய்தல்.
3. விவசாயக் கடன்களை கூட்டுறவுச் சங்கங்களுடாக கிராம வாசிகளுக்கு வழங்குதல்.
4. கொள்வனவு செய்யப்பட்ட விவசாயப் பொருள்களை களஞ்சியங்களில் சேகரித்தல். (விவசாயக் கடன்களைப்பொறுத்தளவில் 1-9-60-இல் இத்தொழில் வங்கிகளிடம் ஒப்படைக்கப்பட்டுள்ளது.)

5. உரம் வழங்குதல்; உதவிப்பணம் வழங்குதல்.

6. பயிர் நடவீட்டுத் திட்டத்தை அமல் நாத்தல்.

நெற்காணிச் சட்டம்:

இந் நெற்காணிச் சட்டம் 1959-ம் ஆண்டு அமுலுக்குக் கொண்டு வரப்பட்டது. அதன்பின்பு 1964-ம் ஆண்டுவரை பல திருத்தங்கள் செய்யப்பட்டன. இச்சட்டத்தின் முக்கிய நோக்கம் விவசாயிகளுக்கு ஊக்கம் ஊட்டி உற்பத்தியை அதிகரிப்பதேயாகும். குத்தகைக்காரர்கள், காணிச் சொந்தக்காரர்களின் பிரச்சனைகளைத் தீர்க்கின்றது. நெற்காணிகளுக்குக் கொடுக்கவேண்டிய வாடகையை நிர்ணயிக்கின்றது. இவற்றையெல்லாம் விவசாயக் குழுக்களுடாக செய்து வருகின்றது. இவ்விவசாயக் குழுக்கள் நெல் அபிவிருத்தியை ஊக்குவித்து வருகின்றன.

பயிர்ச்செய்கைக் குழுக்கள் நெற்காணிச் சட்டத்தின்கீழ் ஒரு கணிக் கக்கூடிய தாபனமாக உள்ளது. தற்பொழுது இலங்கையில் 4000 பயிர்ச் செய்கைக் குழுக்கள் இருக்கின்றன. இப்பயிர்ச்செய்கைக் குழுக்களுக்கு ஒரு சமாசமும் உண்டு. இவற்றை கமத்தொழில் பெரும்பாக உத்தியோகத்தர் மேற்பார்வையிட்டு வருவர்.

இப்பயிர்ச்செய்கை குழுவின் அங்கத்தவர்களுக்கு நெற்காணிச் சட்டத்தில் பயிற்சி அளிக்கப்பட்டு வருகின்றது. மேலும் ஒவ்வொரு பயிர்ச் செய்கைக் குழுவும் தம் எல்லைக்குள் இருக்கும் ஒவ்வொரு நெற்காணி நிலங்களிலும் ஏக்கர்வரி வசூலித்து வருகின்றன. இவற்றை பின் நெல் அபிவிருத்திக்கே செலவு செய்வர்.

உத்தரவாத விலைத்திட்டம்

உத்தரவாத விலைத்திட்டத்துக்கு ஒரு சட்டமுண்டு. இது 1961-ம் ஆண்டு ஏற்படுத்தப்பட்டு பின் 1964-ம் ஆண்டு திருத்தி அமைக்கப்பட்டது. இச்சட்டத்தின்கீழ் விளைபொருட்களுக்கு உத்தரவாதவிலை கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. மேலும் இவர் பொருள்களுக்கு சந்தையும் உறுதிப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. 21 விளைபொருள்கள் இவ் உத்தரவாத விலைத்திட்டத்தின்கீழ் உள்ளன. இவற்றுள் முக்கியமான பொருட்களின் உத்தரவாத விலைகள் பின்வருமாறு:

நெல் 1 புசல்		ரூ. 15-00
மிளகாய் 1-ம் தரம்	1 அந்தர் =	252-00
மிளகாய் 2-ம் தரம்	1 ,, =	196-00
அதிலும் குறைந்த தரம்	1 ,, =	112-00
உருளைக்கிழங்கு	1 ,, =	44-80
சின்ன வெண்காயம்	1 ,, =	34-72

தொடக்கம்
22-40 (வரை இருக்கும்,
இப்பொருளுக்கு மாதா
மாதம் விலை மாறும்.)

இவ் விளைபொருள்களை விவசாயிகள் 4836 பலநோக்குச் சங்கங்களினூடாக அரசாங்கத்துக்குச் சந்தைப்படுத்துகின்றனர். இவ்வாறு கொள்வனவு செய்யப்பட்ட விளைபொருள்களை 145 உத்தரவாத விலைத்திட்டங்களஞ்சியங்களில் சேர்த்து வைத்து நுகர்வோருக்கு பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கத்தினூடாக வழங்கப்படுகின்றது.

உத்தரவாத விலைத்திட்டத்தின்கீழ் பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கத்தால் கொள்வனவு செய்யப்படும் நெல்லை, அரசாங்கம் எடுத்து அரிசி குத்தும் சாலைகளுக்கு கோட்டா முறையில் பகிர்ந்து கொடுத்து, நெல்லை அரிசியாகக் குத்தியபின்பு இச்சாலைகள் குத்தப்பட்ட அரிசியை உணவுப் பகுதியிலுள்ள களஞ்சியங்களில் கொடுக்க அரசாங்கம் உணவுப் பகுதி மூலம் தாம் இறக்குமதி செய்த அரிசியுடன் இவ்வரிசியையும் சேர்த்து பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுடாக நுகர்வோருக்கு பங்கீட்டு அரிசியாக வழங்குகின்றது. இவ்வரிசி முதல் கொத்து இலவசமாகவும் இரண்டாம்கொத்து ஒரு ரூபாய் வீதமாகவும் வழங்கப்படுகின்றது.

நெற்பயிருக்கு உதவிப்பணத் திட்டத்தின்கீழ் உரம்

இப்பகுதி விவசாயத்தில் உரத்தை உபயோகிக்க மிகவும் ஊக்கமளித்து வருகின்றது.

- A. உடன்பணம் கொடுத்த விவசாயிகளுக்கு 50% உதவிப்பணத்துடன் உரம் வழங்கப்படுகின்றது. இந்த 50% உதவிப்பணம் அரசாங்கத்தால் கொடுக்கப்படுகின்றது. அதாவது அரைவிலைக்கே இவ் உரம் விவசாயிகளுக்கு வழங்கப்படுகின்றது.
- B. பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுடாகக் கடனுக்கு உரம் கொள்வனவு செய்கின்ற விவசாயிகளுக்கு 33½% தசமே விவசாய உதவிப்பணம் வழங்கப்படுகின்றது. இவ் உரத்தைச் சேமித்து விவசாயிகளுக்கு கொடுப்பதற்காக உரக்களஞ்சியங்களை கிராமங்களில் அரசாங்கம் ஸ்தாபித்துள்ளது. தற்பொழுது கூடுதலான உரத்தை விவசாயிகள் உபயோகிக்கின்றனர்.

பயிர் நட்டவீடு

பயிர் நட்டவீடு 1958 — 1959 காலபோகத்தில் அமுலுக்கு வந்தது. இது ஆரம்பத்தில் 16 மாகாணங்களில் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. இத்திட்டமும் அரசாங்கத்தின் உதவிப்பணத்தைக் கொண்டதான் நடாத்தப்பட்டு வருகின்றது. இத்திட்டத்தின் பிரகாரம் விவசாயிகளிடமிருந்து ஏக்கருக்கு ரூபா 6/- நட்டவீட்டுக் கட்டமாக சேர்க்கப்படுகிறது. இக்கட்டணம் போதாமையால்

அரசாங்கமும் உதவிப்பணம் கொடுத்து வருகின்றது. குறிக்கப்பட்ட காரணங்களினால் பயிர் அழிந்தால் அல்லது சேதமுற்றால் விவசாயிகளுக்கு நட்டஈடு வழங்கப்படும். இவற்றில் முக்கியமானவை.

1. வரட்சி
2. வெள்ளப்பெருக்கு போன்றவையாகும்.

விவசாயக் கடன்

1963 தொடக்கம் 1967-ம் ஆண்டுவரை விவசாயக் கடன் கமத் தொழிற் சேவை இலாக்காவாலே பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுடாக வழங்கப்பட்டு வந்தது. உழவு, விதைநெல், களைகொல்லி, கிருமி நாசினி, உரம், அறுவடை போன்றவற்றிற்கு கடன் வழங்கப்பட்டு வந்தது. விளைபொருட்களை பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கு சந்தைப்படுத்தி வரும்போது முதலையும் வட்டியையும் கழித்துக்கொண்டு மீதியை விவசாயிகளுக்கு வழங்குவர். இத்திட்டத்தின்கீழ் ஒருமுறை கடன் எடுத்து அக்கடனை திருப்பிக் கொடுக்காதவர்களுக்கு புதியகடன் வழங்கப்பட மாட்டாது. இதன் காரணமாக பல விவசாயிகள் கடன் எடுக்கமுடியாத நிலையில் இருந்தனர். இந்நிலையைத் தவிர்ப்பதற்காக புதிய விவசாயக் கடன் திட்டத்தை 1-9-67 தொடக்கம் அரசாங்கம் அமுலுக்குக் கொண்டு வந்தது. பழைய கடனை திருப்பிக் கொடுக்காதவர்களுக்கும், அரசாங்கம் கடனாவை கொடுக்கத் தொடங்கியது. ஆனால் இக்கடனை இவர்கள் விளைபொருட்களை சந்தைப்படுத்தும்போது போகத்துக்குப் போகம் முதலையும் வட்டியையும் தீர்த்து வரல் வேண்டும். 1967-ம் ஆண்டுக்கு முன்னர் இக்கடன் பணத்தை கமத்தொழிற் சேவை இலாகா பலநோக்கக் கூட்டுறவுச் சங்கத்தினுடாக வழங்கி வந்தது. ஆனால் 1967-ம் ஆண்டுக்குப் பின்னர் மத்தியவங்கி உறுதிப்படுத்த இலங்கை வங்கி, மக்கள் வங்கி, கூட்டுறவு வங்கிகள் பலநோக்கக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுடாக விவசாயிகளுக்கு வழங்கி வருகின்றது. 1969-ம் ஆண்டு ரூபா 3,905,982 விவசாயக் கடனாக வழங்கியுள்ளது.

சந்தைப் படுத்தும் பகுதி (Marketing Department)

சந்தைப்படுத்தும் பகுதி பின்வரும் தொழில்களைச் செய்து வருகிறது.

1. காய்கறிவகைகள், பழங்கள் ஆகியவற்றைக் கொள்வனவு செய்தலும், விற்பனை செய்தலும்.
2. பழங்களைப் பதப்படுத்தலும், தகரங்களில் அடைத்தலும்.

3. காய்கறி வகைகளையும், பழங்களையும் குளிர்சூட்டிய அறைகளில் சேமித்தல்.

4. பொது விற்பனை நிலையங்களைத் ஸ்தாபித்தலும், நடாத்தலும்

5. வைத்தியசாலைகளுக்கு உணவுப் பொருட்களை அளித்தல்.

6. முட்டைகளை விற்பனை செய்தல்.

7. பாண் போறனைகளையும் சமையலறைகளையும் (Kitchen) நடத்துதல்.

விவசாயிகளால் உற்பத்தி செய்யப்படும் மரக்கறிவகைகள் போக்கு வரத்து வசதியீனங்களால் நியாயமான விலைக்குச் சந்தைப்படுத்த முடியாமல் இருந்தது. இதனால் விவசாயிகளுக்கு நியாயமான விலையை பெற்றுக் கொடுக்கும் பொருட்டு பல சேகரிக்கும் தாபனங்களை (Collecting Centres) கிராமங்களில் நிறுவிடப்பட்டது. சில மரக்கறி வகைகளுக்கும், உத்தரவாத விலை நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ளது. இவ்வுத்தரவாத விலையின் கீழ் கொள்வனவு செய்யப்படும் பொருட்களாவன: கோவா, கரற், பீட்டுட், தக்காளி, நீற்றுப்பூசினிக்காய், தோடம்பழம், அன்னாசி ஆகும். இதனால் இவ் விவசாயிகள் தம் விளைபொருட்கள் யாவற்றையும் சீரமயின்றி உயர்ந்த விலைக்கு சந்தைப்படுத்தக் கூடியதாக இருக்கின்றது.

விளைபொருட்கள் ஏராளமாக இருக்கும்பொழுது விரைவில் பழுதடையக் கூடிய பொருட்களை குளிர்சூட்டிய களஞ்சியங்களில் வைப்பதால் விளைவு கூடிய காலத்திலும் இப் பொருட்களின் விலை குறையாது பாதுகாத்து வருகின்றது.

இச் சந்தைப் படுத்தும் பகுதிக்கு ஆலோசனை கூறும் சபையொன்றும் உள்ளது. இச் சபை விளைபொருட்களின் உற்பத்தியைப் பொறுத்தளவிலும் சந்தைப்படுத்தலைப் பொறுத்தளவிலும் ஆலோசனை கூறிவருகிறது.

பழவகைகளையும் மரக்கறிவகைகளையும் உற்பத்திச்சாலைகளில் கொண்டு சென்று அங்கு இவற்றைப் பதப்படுத்தி ஜாம், அச்சாறு, சோஸ் (Sauce) போன்றவைகள் தயாரிக்கப்படுகின்றது. ஒரு வருடத்தில் 72000 டன் அன்னாசியை தகரங்களில் அடைத்து அவுஸ்திரேலியா, ஐக்கிய இராச்சியம் போன்ற நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்கிறது.

கண்டி, கொழும்பு ஆகிய இடங்களில் பேரளவு குளிர்சூட்டிய அறைகளைத் தாபித்து இருக்கின்றது. இங்கு முட்டை, உருளைக்கிழங்கு, தக்காளி போன்றவற்றை விலை குறைவான காலத்தில் கொள்வனவு செய்து பாதுகாத்து வருகின்றனர்.

இப் பகுதி இலங்கையின் பல்வேறு பகுதிகளில் சந்தைப்படுத்தும் சில்லறை விற்பனை நிலையங்களைத் திறந்துள்ளன. இவ் விற்பனை நிலையங்கள் நியாயமான விலைக்கு பொதுமக்களுக்குப் பொருட்களை விற்று வருகின்றன. 1966—1967-ம் ஆண்டு 47 பொதுச் சந்தைப்படுத்தும் சில்லறை விற்பனைக் கடைகளைத் தாபித்துள்ளது. கொழும்பிலிருக்கும் குதிரைப் பந்தயத்திடலில் வசரத்தில் ஒரு நாளில் சந்தைப்படுத்தும் பகுதி விற்பனையை நடாத்தி வருகிறது.

வைத்தியசாலைகளுக்கும் மரக்கறி, உணவு வகைகளையும். இப்பகுதி அளித்து வருகிறது. 1966—1967-ல் 112 வைத்தியசாலைகளுக்கு இச் சேவைகளைப் புரிந்துள்ளது.

இப்பகுதி 50 கோழிப்பண்ணைக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களிலிருந்தும் தனியார் உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்தும் முட்டைகளைக் கொள்வனவு செய்து வருகிறது. கொள்வனவு செய்யப்பட்ட முட்டைகளை வைத்தியசாலைகளுக்கும், கொழும்புத்துறைமுகச் சரக்குக் கூட்டுத்தாபனத்துக்கும் (Port Cargo Corporation) விற்பனை செய்து வருகின்றது 1966—1967-ல் 7 கோடி முட்டைகளை விற்பனை செய்துள்ளது.

அரசாங்கப் பகுதிகளில் தொழில்புரியும் ஊழியர்களுக்கும் உணவு அளித்து வருகின்றது. வெள்ள அழிவு காலங்களில் அகதிகளுக்கு உணவு அளித்து வந்துள்ளது. விழாக்காலங்களில், கதிர்காமம், அநுராதபுரம், மடு போன்ற இடங்களில் யாத்திரிகர்க்கு உணவு அளித்து வருகிறது.

இறக்குமதி ஏற்றுமதிக்கட்டுப்பாட்டுத் திணைக்களம்

(Import and Export Control Department)

இத்திணைக்களம் 1962-ம் ஆண்டு ஆரம்பிக்கப்பட்டது. இலங்கையின் வெளிநாட்டுச் சொத்துக்கள் குறைய வெளிநாட்டுப் பொருட்களை இறக்குமதி செய்வதைக் கட்டுப்படுத்த வேண்டிய நிலை உருவாகியது. நம்மிடம் உள்ள குறைவான அந்நியநாட்டுச் செலாவணியை சிறந்த வழியில் உபயோகிப்பதற்கு இது ஒரு வழியாகக் காணப்பட்டுள்ளது. 1965-ம் ஆண்டு தனியார் துறையால் கட்டுப்பாடில்லாத பொது உத்தரவுப் பத்திரம் மூலம் (Open General Licence) இறக்குமதி செய்யப்பட்டு வந்த உணவுப் பொருட்களும் மருந்து வகைகளும் கட்டுப்பாட்டுக்குள் கொண்டு வரப்பட்டுள்ளது. காலம் செல்லச் செல்ல எல்லாவகையான பொருட்களும் இக்கட்டுப்பாட்டின் கீழ் கொண்டுவரப்பட்டன. இறக்கு

மதிக் கட்டுப்பாடு ஒருவகையான நாணயக் கட்டுப்பாடாக இருக்கிறது. இதன் நோக்கம் வெளிநாட்டுச் சொத்துக்களைச் சேகரிப்பது மட்டுமன்றி உள்நாட்டு உற்பத்தியையும் ஊக்குவிப்பதேயாகும். ஒரு பொருளின் இறக்குமதியைக் கட்டுப்படுத்த உள்நாட்டில் இப் பொருளை உற்பத்தி செய்ய எத்தனிப்பர். ஒரு பொருளின் இறக்குமதியைக் கட்டுப்படுத்தும் பொழுது கைத்தொழில் மந்திரி கிராம அபிவிருத்தி, சிறுசைத்தொழில் அபிவிருத்தி இயக்குனருடனும் கலந்தாலோசித்த பின்னரே இக்கட்டுப் பாட்டை வகுப்பர்.

இப்பகுதியின் தொழில் தனியார் துறைக்கு இறக்குமதி உத்தரவுப் பத்திரங்களை வழங்குவதேயாகும். இறக்குமதி உத்தரவுப்பத்திரம் வழங்கும் பொழுது சென்ற ஆண்டுகளில் எவ்வளவு இறக்குமதி செய்தார்களோ அத்தொகையையே இறக்குமதி செய்ய அனுமதிப்பர்.

இறக்குமதி வியாபாரத்தை இலங்கையர்மயமாக்கல்

இறக்குமதி அனுமதிப்பத்திரம் வழங்கும் பொழுது வியாபாரத்தை இலங்கையர் மயமாக்குவதைக் கவனிப்பர். அந்நியர்களுக்கு அனுமதிப் பத்திரம் வழங்குவதை 1966 முதல் குறைத்து வந்துள்ளனர். இற்றை வரை இறக்குமதி செய்து வருபவர்களின் பெயர்கள் வரையறுக்கப் பட்டுள்ளது. புதிதாக எவரையும் அனுமதிப்பது இல்லை. 1967-ம் ஆண்டில் இறக்குமதியை முற்றிலாகக் கட்டுப்படுத்தியது மட்டுமன்றி சில பொருட்களை இறக்குமதி செய்வதையும் முற்றாகத் தடை செய்தனர்.

ஏற்றுமதிக் கட்டுப்பாடு (Export Control)

ஏற்றுமதிக் கட்டுப்பாடு இறக்குமதி செய்த பொருட்களைத் திருப்பி வேறு நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்வதை தடை செய்கின்றது. ஏற்று மதி செய்யும் பொருட்களுக்கு குறைந்தபட்ச விலையை நிர்ணயிப்பதற்கு ஏற்படுத்தப்பட்டது. தரமான பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்வதற்காகவும் இவ் ஏற்றுமதி வியாபாரத்தை இலங்கையர் மயமாக்குவதற்காகவும் ஏற் படுத்தப்பட்டது. இறப்பர் தேயிலை ஏற்றுமதிக்கு இறப்பர் கட்டுப்பாட்டுப் பகுதியினரிடமும் தேயிலைக் கட்டுப்பாட்டினரிடமும், இறக்குமதி ஏற் றுமதிக் கட்டுப்பாட்டுப் பகுதியினரிடமும் இருந்து ஏற்றுமதி அனுமதிப் பத்திரம் பெறவேண்டும். கொப்பரு, தேங்காய் எண்ணெய், தேங்காய்த் துருவல் ஏற்றுமதி செய்யும் பொழுது தெங்குச் சபையினரிடமிருந்து அனுமதி பெற வேண்டும். பொதுப்பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்யும் பொழுது, இறக்குமதி, ஏற்றுமதிக் கட்டுப்பாட்டினரிடமிருந்து அனு மதி பெறவேண்டும்.

நெல் சந்தைப்படுத்தும் சபை (Paddy Marketing Board)

1970 ம் ஆண்டு சட்டப்படி இச்சபை தாபிக்கப்பட்டது. இதுவே நெல் சந்தைப்படுத்தும் சபை ஆகும். இச்சபையில் 15 அங்கத்தவர்கள் உள்ளர். இதன் பிரதான நோக்கங்கள்:-

1. நெல்சையும், அரிசியையும் கொள்முதல் செய்து விற்பனை செய்தலும், மாற்றம் செய்தலும்.
2. நெல் குற்றும் தொழிலைச் செய்தல்.

மேற் கூறப்பட்டவற்றுடன் சம்பந்தப்பட்ட ஏனைய தொழில்களையும் செய்து வருவர்.

நெல் கொள்வனவை பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுடாகவும், பயிர்ச்செய்கைக் குழுக்களுடாகவும் கமத்தொழில் சேவை இலாகா உத்தியோகத்தர்களுடாகவும், உத்தரவாத விலையின் கீழ் கொள்வனவு செய்தல். இச் சட்டம் அமுலுக்கு வந்ததும் நெல்லைக் கொள்வனவு செய்பவர், விற்பவர், பிற இடங்களுக்கு மாற்றம் செய்பவர், குற்றுபவர், குற்றும் இயந்திரங்களையும் அதற்குரிய வசதிகளையும் விற்கவோ, மாற்றம் செய்யவோ, பணமாக மாற்றவோ முடியாது. இச்சபைக்குப் பல அதிகாரங்கள் உண்டு:-

- (1) இச்சபை அசையும் பொருட்களையும், அசையாப் பொருள்களையும் பற்றிக் கொள்வதற்கோ அல்லது குத்தகைக்கு எடுத்துக் கொள்வதற்கு.
- (2) அனுமதிக்கப்பட்ட கொள்வனவாளருக்கோ, விற்பனையாளருக்கோ கடனுதவியளிப்பதற்கு.
- (3) இயந்திர சாதனங்களை இறக்குமதி செய்வதற்கு.
- (4) நெல் குற்றுப் பதப்படுத்தத் தேவையான இயந்திரங்களை அமைப்பதற்கு.
- (5) அரிசியையோ, நெல்சையோ, காட்சிக்குவைக்கவோ, விற்கவோ, வினியோகம் செய்ய விற்பனைப் பகுதிகளை ஏற்படுத்துவதற்கு.
- (6) அனுமதிக்கப்பட்ட கொள்வனவாளர்களின் நிலையங்களையும், நெல்குற்றும் சாலைகளையும், களஞ்சியங்களையும் பரிசோதனை செய்வதற்கு.
- (7) உத்தரவாத விலையை நிர்ணயிப்பதற்கு.
- (8) விற்பனை, அழித்தல், சேகரித்தல், கொள்வனவு செய்தல், பங்கீடு செய்தல், நெல்குற்றல், பண்படுத்தல் போன்றவற்றில் ஆராய்ச்சி செய்வதற்கு.

சபையின் அழைப்பு:-

விவசாய மந்திரியால் நியமிக்கப்பட்ட தலைவர் ஒருவருடன் இவரால் நியமித்த இரு அங்கத்தவர்களும், நிதிமந்திரியால் நியமிக்கப்பட்ட ஒருவருமாக மூன்று உத்தியோகத்தர்களும் அங்கத்துவம் வசிப்பர். இம்மூன்று உத்தியோகத்தர்களும்.

1. உணவுப்பகுதி ஆணையாளர்
2. கூட்டுறவுத்துறை ஆணையாளர்
3. கமத்தொழில் சேவை இலாகா ஆணையாளர் ஆவர்.

நிதி:

நிதிமந்திரி, 10 மில்லியன் ரூபாவை முதலாக வழங்கியுள்ளார். இம் முதல் தேவையின் பொருட்டு கூட்டிக் குறைக்கப்படலாம்.

இச் சபைக்குரிய சொந்த நிதிகள்:-

1. பாராளுமன்றத்தால் காலத்துக்குக் காலம் கொடுக்கும் நிதி
2. விவசாய மந்திரியால் தவணைக்குத் தவணை கொடுக்கும் முற்பணங்கள்.
3. தன்னுடைய சேவைகளையும், கடமைகளையும் ஆற்றுவதனால் பெறும் வருமானங்களாகும்.

உற்பத்தியாளர் (Manufacturers)

உற்பத்தியாளரின் தொழில்களும் சேவைகளும்

உற்பத்தியாளர் தொழிலாளரின் உதவியுடன் மூலப்பொருட்களை உற்பத்திப் பொருட்களாக மாற்றியமைப்பர். உ+ம், கம்பளித் தொழிற்சாலை, பருத்தித் தொழிற்சாலை, இரும்புத் தொழிற்சாலை போன்றனவாகும்.

சேவைகள்:

பொருட்கள் சந்தையில் போட்டியிடக்கூடிய விலையிலும் தரத்திலும், குறைந்த உற்பத்திச் செலவுடன் பொருட்களை உற்பத்தி செய்து பிரதி கர்த்தாக்கள்மூலம் சந்தையில் பொருட்களை விற்பனை செய்தல். மேலும் இவர்கள் விளம்பரத்தைப் பரந்தமுறையில் செய்வதால் இவர்கள் உற்பத்தி செய்யும் பொருட்கள் குறித்து நன்கு அறியச் சந்தர்ப்பம் கிடைக்கிறது.

தொழில்கள்:

ஒரு திறமைவாய்ந்த உற்பத்தியாளர், உற்பத்தியோடு சம்பந்தப்பட்ட ஏனைய தொழில்களையும் நன்கு அறிந்திருத்தல்வேண்டும்.

1. உற்பத்தியாளர் அமைப்பு.
2. (Work in Progress) நடைபெற்றுக்கொண்டிருக்கும் வேலை.
3. இயந்திரம், கருவிகள் போன்றவற்றை அமைத்தல்
4. மூலப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்தல், நிர்வகித்தல்.
5. தொழிலாளர்களுக்குத் தொழிற்பயிற்சி கொடுத்தல்.

உற்பத்தியுடன் மேற்கூறிய யாவற்றையும் ஓர் உற்பத்தியாளன் கவனித்தல் வேண்டும்.

ஒருபொருளின் வடிவத்தை அமைக்கும்பொழுது ஒரு உற்பத்தியாளர் தாம் வைத்திருக்கும் இயந்திரம், கருவிகள், மூலப்பொருட்கள், தொழிலாளர்கள் இவற்றைச் சிறந்த முறையில் உபயோகித்துக் குறைந்த விலையில் நல்ல தரமுள்ள பொருட்களை உற்பத்தி செய்தல். பொருட்களைக் குறைந்தவிலையில் உற்பத்தி செய்வதாயின், உற்பத்தியில் தரமற்ற வேலையைத் தவிர்த்துச் சிறந்த வேலைக்கு ஊக்கமளித்தல் வேண்டும். இதற்கு தொழிலாளர்கள்மேல் சிறந்த கண்காணிப்பு தேவை. இவ்வாறு செய்தால் உற்பத்திச் செலவைக் குறைக்கலாம்.

உற்பத்தியாளரின் தொழில்கள் இருவகைப்படும்.

1. தொழில்நுட்பம்.
2. நிர்வாகம்.

தொழில்நுட்பம் சம்பந்தமாக உற்பத்தியைக் கவனிப்பதுடன் மூலப் பொருட்களைப் பதப்படுத்தலின் நடைமுறைகளையும் கவனித்தல்வேண்டும்.

நிர்வாகத்தில் மூலப்பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்தல் உற்பத்தியான பொருட்களை விற்பனைசெய்தல் ஆகிய தொழில்கள் அடங்கும். உற்பத்திக்கு மூலப்பொருள் கிடைக்கும் காலத்தில், அல்லது சந்தர்ப்பத்தில் ஓர் தடையுமின்றி குறைந்தவிலையில் கொள்வனவு செய்து உற்பத்திச் சாலைக் களஞ்சியங்களில் சேகரித்து வைத்திருத்தல் வேண்டும். மூலப் பொருட் தட்டுப்பாடு ஏற்படாமலும் இயந்திரங்களை ஓயாது உற்பத்தியில் ஈடுபடுத்தக் கூடியதாகவும் உற்பத்தியைக் கண்காணிக்க வேண்டும். இக்கடமைகளைத் திற்பட நடத்தக் கொள்வனவு முகாமையாளர் ஒருவரை நியமித்தல் சிறந்ததாகும். களஞ்சியத்திலுள்ள மூலப் பொருட்கள் சேதமடையாது கண்காணிக்க வேண்டும்.

உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களை விற்பனை செய்யவேண்டும். இதற்கு விற்பனைப் பகுதி ஒன்று வைத்து, பிரதிகர்த்தாக்களின் உதவியை நாடியோ அல்லது நேடியாகவோ விற்பனை செய்தல்வேண்டும். விற்பனைப் பகுதிக்குப்பொறுப்பாக விற்பனை முகாமையாளர் கடமையாற்றுவார்.

உற்பத்தித் தொழில் எவ்வித தடையுமின்றி நடைபெறவேண்டுமாயின், விற்பனை, உற்பத்தித் தொழில்களையும் இணைத்துச் செயற்படவேண்டும்.

ஒரு உற்பத்திச் சாலையை உருவாக்கும் பொழுது பின்வருவனவற்றைக் கவனித்தல்வேண்டும்.

1. இயக்கச் சக்தி:

மின்சாரமும் எண்ணெயும் உபயோகிப்பதற்கு முன்பு அநேகமான உற்பத்திச்சாலைகள் நிலக்கரி உள்ள இடங்களிலேயே அமைந்திருந்தன. இன்று மின்சாரத்தின் உதவியுடனும் எண்ணெயின் உதவியுடனும் எவ்விடத்திலும் உற்பத்திச்சாலைகளை அமைக்கலாம்.

2. ஏற்றுமதி வசதிகள்:

பாரமான பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் தொழிற்சாலைகள் மூலப் பொருட்களுள்ள இடங்களிலேயே தாபிக்கப்படுந் அல்லது ஏற்றுமதிக்கு வசதியான தானத்தில் அமைக்கப்படும்.

3. விஸ்தரிக்கக்கூடிய வசதி:

உற்பத்தியை விஸ்தரிக்கும்பொழுது தேவைப்படும் இடவசதியைக் கருத்திற்கொண்டு இடவசதி உள்ள இடத்திலேயே உற்பத்திச் சாலைகளை அமைத்தல்வேண்டும்.

4. தொழில் அளிப்பு:

தொழிலாளர் ஒரு இடத்திலிருந்து இன்னொரு இடத்திற்கு இடம் பெயர்தல் வழக்கம். திறமையுள்ள தொழிலாளரும் திறமையற்ற தொழிலாளரும் அதிகமாக உள்ள இடத்திலேயே தொழிற்சாலைகளை அமைத்தல் வேண்டும்.

உ + ம். நெசவுத்தொழில் தெரிந்தவர்கள் வசிக்கும் பகுதியிலேயே நெசவுத் தொழிற்சாலை நிறுவுதல் வேண்டும்.

உற்பத்தியைத் திட்டமிடல்:

சேதத்தைக் குறைத்து தரத்தை வற்புறுத்தவேண்டும். மேலும் தொழில் நுட்பத்தையும் நிர்வாகத்தையும் இணைத்து நடாத்தவேண்டும்.

மூலப்பொருட்களைத் தேடும் வழிவகைகள்:

மூலப்பொருட்களை உள்நாட்டிலிருந்தும் வெளிநாட்டிலிருந்தும் பெறலாம். உதாரணமாக இலங்கையில் தற்பொழுது தாபிக்கப்பட்டுள்ள உற்பத்திச் சாலைகளுக்குத் தேவையான மூலப் பொருட்களின் சிலவற்றை வெளிநாடுகளிலிருந்து இறக்குமதி செய்கின்றனர்.

அநேகமாக பொருட்களைச் சந்தைக்கு விற்பனைக்குக் கொண்டுவருவர். கொள்வனவு செய்பவர்களும் கொள்வனவு செய்வதற்கு இங்கு வருவர். சந்தை என்பது ஒரு பொதுஇடம். இத்தகைய சந்தையில் விரைவாகப் பழுதடையக் கூடிய மரக்கறி, மீன் போன்றவற்றை விரைவில் விற்கும் நோக்கத்துடன் கொண்டுவந்து விற்பர். மூலப்பொருட்கள் விரைவில் பழுதடையக் கூடியனவல்ல. மேலும் இவைகள் தரப்படுத்தக்கூடிய பொருளாகவும் உள்ளன. ஆகையால் இவற்றை இத்தகைய சந்தையில் விற்கவேண்டிய அவசியம் ஏற்படாது. ஆகையால் இவற்றை உயர் சந்தை அல்லது மத்திய சந்தையில் விற்பனவு செய்வர். இவ்வயர் சந்தை வியாபாரிகள் தரகர்கள் போன்றோரின் சங்கங்களால் தாபிக்கப்பட்ட ஒரு நிலையமாகும். இச்சங்கங்கள் அங்கத்தவர்களிடமிருந்து வருடாந்தக் கட்டணத்தைச் சேர்த்து செலவுகளைக் கவனித்துவருவர். இச்சந்தையின் நடவடிக்கைகளை நிர்வகிப்பதற்கு ஒரு குழுவைத் தேர்ந்தெடுப்பர். இக்குழு இவ்வயர் சந்தையின் நடவடிக்கைகளுக்குரிய சட்டவிதிகளைத் தயாரிப்பர்.

மூலப்பொருட்களைப் பின்வரும் முறைகளில் உயர்சந்தையில் விற்பர்.

1. தரகர்களுடாகத் தனியார் விற்பனை.
2. தரகர்களின் உதவியின்றிக் கொள்வனவாளரும் விற்பனையாளரும் ஒழுங்கு செய்தல்.

ந. மு. வ. 23

3. ஏலவிற்பனை — உயர்சந்தைக்குச் செல்லாமல் அநேகமாகே ஸ்ரீலங்கை நேரடியாகக் கொள்வனவு செய்வர்.

உயர்சந்தையில் விற்கப்படும் மூலப்பொருட்களை பேரளவாக இங்கு கொண்டுவரமாட்டார்கள். இவை தரப்படுத்தப்பட்ட பொருட்களாக இருப்பதால் சிலவற்றை மாதிரியாகவே (Samples) உயர்சந்தைக்குக் கொண்டு வருவர். இவற்றைப் பார்வையிட்டே கொள்வனவு நடைபெறும்.

உயர் சந்தை

முக்கியமான உயர்சந்தைகள் பின்வருமாறு.

1. பால்டிக் உயர்சந்தை—லண்டனில் உள்ளது.
2. கோதுமை உயர்சந்தை—லிவர்பூலிலும் ஹல்லிவூர் உள்ளது.

இங்கு தானியங்கள், கோதுமை, எண்ணெய் போன்றன விற்கப்படும். லண்டனிலுள்ள மின்சிக்லேன் என்னுமிடத்தில் தேயிலை, இறப்பர், கோப்பி முதலியன விற்கப்படும். இவ்வாறு உலகின் பல பகுதிகளில் உயர்சந்தைகள் உள. தரகர்கள் ஊடாக உற்பத்தியாளர்கள் தம் மூலப்பொருட்களை உயர்சந்தைகளில் விற்பனை செய்வர். அதுபோல கொள்வனவாளரும் தரகர்களுடாகக் கொள்வனவு செய்வர்.

ஏலவிற்பனை

சிலப்பொருட்களை உயர்சந்தையில் விற்கமுடியாத காரணங்களும் உள. சில பொருட்களைச் சிறந்த முறையில் தரப்படுத்த முடியாது. உத. தென் ஆபிரிக்காவிலிருந்துவரும் கம்பளியும், அவுஸ்திரேலியாவிலிருந்துவரும் கம்பளியும் ஒரேமாதிரி இருந்தாலும் அவற்றினிடையே நிறை, மென்மை ஆகியவற்றில் வேறுபாடுகள் உண்டு. இத்தகைய தரப்படுத்தப்பட முடியாத பொருட்கள் ஏலவிற்பனையில் விற்கப்படும். உதாரணமாக லிவர்பூரில் ஒரு ஏலவிற்பனைத் தாபனம் உண்டு. மின்சிக்லேனில் ஓர் தேயிலை ஏலவிற்பனைத் தாபனம் உண்டு. இலங்கையில் வணிகமன்றத்தில் (Chamber of Commerce) தேயிலை ஏலவிற்பனை உண்டு. ஏலவிற்பனை தாபனங்களில் ஓர் குறிப்பிட்ட நேரத்தில் ஏலவிற்பனை நடைபெறும். ஏலவிற்பனைக்கு முன்பாக விற்பனைசெய்யும் தரகர்களிடமிருந்து கொள்வனவு செய்பவர்கள் கொள்வனவுசெய்யும் தரகர்களுடாக மாதிரிகளையும் இப்பொருட்கள் பற்றிய விபரங்களையும் பெற்றுக் கொள்வர். இப்பொருட்களின் தரம் குறித்துத் திருப்தியடைந்தவர்கள் தமது தரகருக்கு அறிவிக்க அவர் ஏலவிற்பனையில் விலையை அறிந்து தம் வாடிக்கையாளருக்கு வேண்டிய தொகையைக் கொள்வனவு செய்வர். கொள்வனவு செய்ததும் விற்பனையாளருக்கு ஒரு சிறிய தொகையைக் கொடுப்பர். உடன்பணமென்றால் கொள்வனவு செய்து பதின்நான்கு

நாட்களுள் பணத்தைச் செலுத்தவேண்டும். ஏலவிற்பனையில் விற்பனை செய்தவுடன் விற்பனைத் தரகர் விற்பனைவுச் சிட்டையை எழுதி அதில் கொள்வனவாளரின் கையொப்பத்தைப் பெறுவர். இதில் விற்பனைத்தரகர் ஒரு பிரதியைத் தான் வைத்துக்கொண்டு மற்றதைக் கொள்வனவுத் தரகருக்குக் கொடுப்பார். மற்றப் பிரதியைக் கொள்வனவு செய்யும் களஞ்சியத்திற்கு அனுப்பப், பொருட்கள் களஞ்சியத்தைச் சேரும். கொள்வனவாளர் தாம்பெற்ற பொருட்களுக்கும் மாதிரிகளுக்கும் வேறுபாடு இருந்தால் கொள்வனவு செய்து ஐந்து நாட்களுக்குள் விற்பனையாளருக்கு அறிவித்தல் வேண்டும். இதுகுறித்து ஏதாவது பிணக்குகள் ஏற்பட்டால் அவ்வேலவிற்பனைச் சங்கத்தைச் சேர்ந்த இருவரின்முன் நடுநிலைக்கு விடப்படும்.

தனியார் விற்பனை

இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்கள் ஏலவிற்பனையில் விற்பனை செய்யக்கூடிய அளவு தொகையாக இல்லாத காரணத்தால் தரகர்களுடாக விற்கப்படும். பொருட்கள் சுங்கப் பண்டகசாலையில் இருக்கும் போதே தரகர்கள் மாதிரிகளை எடுத்து அதன் பிரகாரம் பொருட்களைக் கொள்வனவாளருக்கு விற்பனைசெய்வர், உற்பத்தியாளர்கள் இத்தரகர்கள் மூலமாகத் தமக்கு வேண்டியபொருட்களைக் கொள்வனவுசெய்வர்.

தரகர்களுடாகக் கொள்வனவு

தரகர்கள் கொள்வனவாளருக்கும் விற்பனையாளருக்கும் இடையில் தொடர்பை ஏற்படுத்துவதுடன் பொருட்களை விற்பனை செய்வதற்கும் ஒழுங்கு செய்வர். மேலும் தரகர்கள் இல்லாமல் குறைந்த விலையிலும் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யமுடியாது. ஆகையால் விற்பனையாளர் தரகர்களின் உதவியை நாடுவர்.

விநியோக வழிவகைகள் (Channels of Distribution)

உற்பத்திப் பொருட்களைச் சந்தைப்படுத்தல் ஓர் முக்கிய தொழிலாகும். விற்பனை செய்தவிற்பல செலவுகள் உண்டு.

1. உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நுகர்வோருக்குப் பொருட்களைக் கொண்டு செல்லும் செலவு.
2. சந்தை ஆராய்ச்சி.
3. விற்பனையை உகக்குவித்தல்.
4. வீளம்பரம் செய்தல்.
5. களஞ்சியத்தில் சேகரித்து வைத்தல்.

செலவுகள் அதிகமாக இருக்கும் பொருட்களை விற்பனை செய்யும் போது அவற்றைச் சுருக்க எத்தனித்தல்வேண்டும். இதற்குப் பலவழிகள் உண்டு. உற்பத்தியாளர் பொருட்களைத் தாமே விற்கமுடியுமாயின் தாமே நேரடியாக விற்பனைசெய்வார். அல்லது தரக்களுடாக மொத்தவியாபாரிகளும், சில்லறை வியாபாரிகளும் நுகர்வோருக்கு விற்பனைசெய்வார்கள். பொருட்களைச் சுலபமாக விற்பதற்கு விளம்பரம்தேவை. ஆகையால் விளம்பரம் அவசியம். சில உற்பத்தியாளர்கள் பிரயாண விற்பனையாளர்களையும் நியமனம் செய்வார். இவர்கள் வியாபாரத் தாபனங்களுக்குச் சென்று விற்பனைசெய்வார்.

ஒரு தாபனத்தின் அலகின் அளவு

பேரளவு உற்பத்தி தோன்ற அலகின் அளவு அறிவும் முக்கியம். உற்பத்திச்சாலைகள் இரண்டு காரணங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு வளர்ந்து வந்துள்ளன.

1. உற்பத்திச் சாலைகளின் பேரளவு உற்பத்தி.
2. உற்பத்திச்சாலைகளின் இணைப்பு.

அலகின் அளவு என்னும்பொழுது இயந்திரத்தின் அளவா அல்லது நிறுவனத்தின் அளவா அல்லது கைத்தொழில் நிலையங்கள் தொகையா என்ற சந்தேகம் ஏற்படும். எனவே இவற்றை ஒவ்வொன்றாக ஆராய்தல் வேண்டும். இங்கு இயந்திரம் என்பது ஒரு குறித்த இடத்தில் குறித்த நேரத்தில் தொழில்புரியும் மக்களைக் குறிக்கும். ஆகையால் ஒரு தொழிற்சாலையென்றாலும் ஓர் அரசாங்கமென்றாலும் ஒரு பண்டகசாலையென்றாலும் ஒரு இயந்திரம் எனறே கருதப்படும். ஒரு மத்திய அதிகாரத்தால் நிதி அளிக்கப்பட்டு பொருட்களைச் சந்தைப்படுத்தி அவற்றின் கணக்குமுறைகளைத் தாமே கண்காணித்து நிர்வகித்து வருமேயாயின் இது ஒரு நிறுவனமென்று கூறப்படும். ஒரு இடத்தில் ஒரேவிதமான உற்பத்தியைச் செய்யும் தாபனங்கள் எல்லாவற்றையும் சேர்த்து உற்பத்தி என்று கூறுவோம்,

அலகின் அளவைக் கணித்தல்

அலகின் அளவைக் கணிப்பதற்கு வரையறுக்கப்பட்ட ஒருமுறை இல்லை. உதாரணமாக நெசவுத்தொழிலில் எந்த உற்பத்திச்சாலை பலவகையான புடைவைகளை உற்பத்தி செய்கின்றதோ அவற்றை பெரிய உற்பத்திச் சாலையென்று அழைக்கலாம். இங்கு உற்பத்திசெய்யும் தொகையைப் பொறுத்தன்றி, பொருட்களின் வகையைக் கொண்டே கணிக்கப்படும்.

இயந்திரங்கள்:

இரசாயனப் பொருட்கள், கண்ணாடி, இரும்பு உற்பத்திச்சாலைகளில் எங்கு கூடுதலான இயந்திரங்கள் இருக்கின்றனவோ அத்தொழிற்சாலையே பெரிது என்று கூறுவர்.

மூலதனம்:

எந்த உற்பத்திச் சாலையில் இயங்கும் மூலதனம் அதிகமாக இருக்கின்றதோ அத் தொழிற்சாலையே பெரிதென்று சிலர் கணிப்பர்.

தொழிலாளரின் அளவு:

உற்பத்திச் சாலையில் தொழிலில் ஈடுபட்டிருக்கும் தொழிலாளரின் அளவைக் கொண்டும் ஒரு தொழிற்சாலையின் அலகின் அளவைக் கணிக்கலாம்.

இயக்கச்சக்தியின் அளவு:

இயக்கச்சக்தி உபயோகிக்கப்படும் அளவைக் கொண்டும் ஒரு தொழிற்சாலையின் அலகின் அளவு கணிக்கலாம்.

மேற்கூறப்பட்ட யாவற்றிலும் உற்பத்தியின் தொகை, வேலைசெய்யும் தொழிலாளர்களின் அளவு, உபயோகிக்கப்பட்ட மூலப்பொருட்களின் அளவு இம் மூன்றையும் சேர்த்துத்தான் ஒரு உற்பத்திச்சாலையின் அளவை அளவிட்டுக் கொள்ளலாம்.

ஒரு உற்பத்திச் சாலையின் அலகின் அளவு அதன் முக்கிய அம்சமாகும். இந்த அலகின் அளவைப் பொறுத்தே பொருட்களின் உற்பத்திச் செலவு அமையும். ஒரு உற்பத்திச்சாலையின் திறனும் இலாபம் உழைக்கும் அளவும் இதிலேயே தங்கியுள்ளது.

அத்தியாயம் XIV

சில்லறை வியாபாரம்

(Retail Trade)

பொதுவாக வியாபாரத்தை இரண்டு பெரும் பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம். அவையாவன :-

1. உள்நாட்டு வியாபாரம் (Inland Trade)
2. வெளிநாட்டு வியாபாரம் (Foreign Trade)

உள்நாட்டு வியாபாரத்தை

அ. சில்லறை வியாபாரம்

ஆ. மொத்த வியாபாரம் என இருபிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம்.

அ. சில்லறை வியாபாரம் (Retail Trade)

ஒரு சில்லறை வியாபாரி நுகர்வோரையும், உற்பத்தியாளரையும், மொத்தவிற்பனையாளரையும் இணைக்கும் கருவியாகக் கடமையாற்றுகிறார்: சில்லறை வியாபாரியைப் பொருளாதாரச் சங்கிவியின் கடைசிக் கொளுக்கியாகக் கருதலாம். இவர் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களை வாடிக்கைக்காரர்களுக்கு விநியோகம் செய்யும் பொறுப்புடையவராவர். சில்லறை வியாபாரமானது சிறிய அளவில் நுகர்வோருக்குப் பொருட்களை விற்கும் தொழிலைக் கொண்டுள்ளது. இச் சில்லறை வியாபாரத்தை நடாத்துபவரைச் சில்லறை வியாபாரி (Retailer) என்று கூறுவர். உண்மையில் வாடிக்கைக்காரர்களுடன் தொடர்புகொண்டு அவர்கள் தேவையைப் பூர்த்தி செய்பவர் இச்சில்லறை வியாபாரியேயாவர். இவர் தம் வாடிக்கைக்காரரின் தேவையை நன்கு ஆராய்ந்து அறிந்து அப்பொருட்களையே உற்பத்தியாளரிடமிருந்து பெற்று வாடிக்கைக்காரர்களின் வீட்டுக்கு அருகாமையிலோ அல்லது வீட்டுக்கோ கொண்டுசெல்வது இவர் கடமையாகும். இவர் வாடிக்கைக்காரர்களின் தேவையை நன்கு அறியாமற் தொழில் செய்தால் நட்டமடைவர்.

சில்லறை வியாபாரியின் தொழில்களும் சேவைகளும் (The Functions and Services of the Retailer)

1. சில்லறை வியாபாரம் நிலையாக இருப்பது உற்பத்தியாளருக்கும் நுகர்வோருக்கும் செய்யும் சேவையிலேயே தங்கியுள்ளது.
2. நுகர்வோருக்குத் தேவையான சில்லறைப் பொருட்களை இருப்பில் வைத்திருத்தல். உதாரணமாக நுகர்வோர் தமக்குத் தேவையான சில்லறைப் பொருட்கள் முழுவதையும் வீட்டில் கொள்வனவு செய்து

வைத்திருக்க மாட்டார்கள். தேவைப்படும்போதே வாங்குவார்கள். இவர்கள் சில்லறையாகப் பிரித்து வியாபாரம் செய்வர்.

3. பல உற்பத்தியாளரிடம் சென்று பலவகையான பொருட்களைப் பெற்று வியாபாரம் செய்வதால் நுகர்வோர் பொருட்களைத் தெரிவுசெய்து வீரும்பிய பொருட்களைப் பெறக்கூடியதாக இருக்கிறது.

4. நுகர்வோராகிய பொதுமக்களுக்கெனப் பல தேசங்களிலுள்ள பல உற்பத்தியாளரின் பொருட்களையும் தன் வியாபார இடத்தில் பாவனையாளரைக் கவரக்கூடிய முறையில் அடுக்கி வைப்பார்கள். நுகர்வோருக்குப் பல்வேறான பொருட்களைக் கவர்ச்சியான முறையில் காட்சியளிக்கச் செய்வர். (Window Display) பொருட்களை அறிமுகப்படுத்துவதற்கு இது இலகுவாக இருக்கும்.

5. நுகர்வோர் பொருட்களின் சிறப்பைப்பற்றித் தெரியாமல் இருக்கலாம். இவற்றை இவர் எடுத்துக் காட்டுவார். உதாரணமாக ஒரு பொருள் அதேவகையான இன்னொரு பொருளிலும் பார்க்க விலை குறைந்ததாக இருக்கும். ஆனால் நுகர்வோர் அநேகமாக விலை உயர்ந்த பொருளையே வீரும்புவர். சில்லறை வியாபாரி மற்ற விலைகுறைந்த பொருளின் சிறப்பை எடுத்துக் காட்டுவதனால் நுகர்வோர் நன்மை பெறுவர்.

6. உற்பத்தியாளர் அநேகமாகத் தம் பொருளின் உற்பத்தியிலேயே கவனத்தைச் செலுத்துவர். இவருக்கு விநியோகத்திற்கு தலையிட நேரமில்லை. பொருட்களை விநியோகம் செய்வதில் சில்லறை வியாபாரி மிகவும் சிறப்பும் வல்லமையும் வாய்ந்தவர். எனவே உற்பத்தியாளர் தம் கருத்தையும் நோக்கத்தையும் உற்பத்தியிலே செலவழித்து அநேகமாக விநியோகத்தைச் சில்லறை வியாபாரியிடமே விட்டுவிடுவர்.

7. சில்லறை வியாபாரி நுகர்வோருக்கு ஓர் அளவிற்குக் கடன் கொடுப்பார். நுகர்வோரின் தேவையை அறிந்து அவர்கள் தேவையைப் பூர்த்திசெய்வார். அவர்கள் வீட்டுக்கருகாமையில் கடை வைத்திருப்பதோடு அவர்களின் வீட்டிற்கும் பொருட்களை அனுப்புவர்.

சில்லறை வியாபாரி கொள்வனவிலும், விற்பனையிலும் விசேடநிறமையெய்தும்

(The Retailer is A Specialist in Buying and Selling)

ஒரு சில்லறை வியாபாரியின் அனுபவம் அவருடைய வாடிக்கைகாாரரிட தொகையிலேயே தங்கியுள்ளது. பொருட்களை எவ்வளவு கூடுதலாக விற்கிறாரோ அவ்வளவு கூடுதலாக இலாபத்தை அடைவார். பொருட்களின் விற்பனை விரைவாக நடக்கவேண்டும். சில்லறை வியாபாரியின் வளர்ச்சி நல்லமுறையில் விற்பனை செய்வதில் மாத்திரமல்ல சிறந்த முறை

யிற் கொள்வனவு செய்வதிலும் தங்கியுள்ளது. எங்கு சிறப்பான பொருட்கள் மலிவாக இருக்கின்றனவோ அவற்றைக் கொள்வனவு செய்து நுகர்வோருக்கு ஒரு குறைந்த விகித இலாபத்தை வைத்து விற்பார். இத்தகைய தொழிலுக்கு எவ்விடத்தில் என்ன பொருட்கள் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. எந்த மொத்த வியாபாரியிடம் என்ன பொருள் இருக்கின்றது, நுகர்வோரின் விருப்பம், என்பவற்றை நன்கு அறிந்திருத்தல் வேண்டும். இவருக்கு இத்தகைய அறிவு இருந்தால் நுகர்வோருக்குப் பூரண திருப்தியைக் கொடுக்கமுடியும். மேலும் நுகர்வோர் மாற்றத்திற்கேற்ப அம்முறையிற் தம் நுகர்வோருக்கு அத்தகைய பொருட்களை இவரால் வினியோகிக்க முடியும். இப்படியான தீர்மானம் எடுக்கும் வாடிக்கைக்காரர்களின் தேவையை அறியும் வல்லமையுள்ளவராக இருத்தல் வேண்டும். ஒரு பொருளை அவருடைய வாடிக்கைக்காரர்கள் விரும்புவரா? விருப்பமாட்டாரா? என்பதை இவர் தாமே தீர்மானிக்கவேண்டும். இவர் ஒரு பொருளை விற்பதில் வல்லமை உள்ளவராக இருத்தல் வேண்டும். வாடிக்கைக்காரர்களை மட்டுமல்ல வாடிக்கைக்காரர்களாக வரக்கூடியவர்களையும் தம் வசப்படுத்தல் வேண்டும். ஒரு பொருளை விற்பதற்குமுன் அப் பொருளின் மேல் வாடிக்கைக்காரர்கள் விருப்பம் வைக்கக்கூடியதாக நடந்தோ கதைத்தோ தமது வியாபாரத்தை நடத்தவேண்டும். பொருட்களை அயிராக அடுக்கிக் காண்பவருக்கு விருப்பம் ஏற்படுத்தும் பொருட்டும் வைத்தல் முற்றமையைக் காட்டும்.

சில்லறை வியாபாரியின் மூலதனமும் வியாபாரமும்

(The Capital and Financing of a Retail Shop)

சில்லறை வியாபாரியின் வியாபாரத்தின் அளவும் தன்மையும் மூலதனத்திலேயே தங்கியுள்ளது. அவர் உரோக்கத்துக்கு விற்பதா? அல்லது கடனுக்கு விற்பதா? என்பதைத் தீர்மானித்தல்வேண்டும். உரோக்க விற்பனையாயின் மூலதனம் கட்டுவாகத் தேவையில்லை. கடனுக்கு விற்பதாயின் அவரின் ஒரு பகுதிப் பணம் ஒடுங்கிவிடுவதால் தொழிற்படும் மூலதனம் (Working Capital) கூடுவதாகத் தேவை. சில்லறை வியாபாரி அநேகமாகத் தன் சேமிப்பைக்கொண்டு அல்லது தன் குடும்பத்தாரின் சேமிப்பைக்கொண்டும் மிகுதிக்குக் கடன் எடுத்தும் வியாபாரத்தை நடத்துவார். வட்டிக்குக் கடன் எடுப்பாரயின் வட்டியையும் பொருட்களின் விலையின் சேர்த்து விற்கவேண்டும். இது வியாபாரத்துக்குச் சாதகமான முறையாகக் காணப்படமாட்டாது. சில்லறை வியாபாரியின் மூலதனம் பின்வருவனவற்றை அடக்கி இருக்கும்.

1. இருப்பு.
2. வியாபார நிலையம்.

3. பொருத்துக்களும் தளபாடங்களும்
4. கையிலிருக்கும் பணம்
5. வங்கியில் உள்ள பணம்
6. மொத்த வியாபாரிக்கு அல்லது உற்பத்தியாளருக்குக் கொடுக்க வேண்டிய கடன்.

இவரின் வியாபார நிலையம் மக்கள் நடமாட்டம் அதிகமான இடத்திலும் அல்லது வீடுகள், போக்குவரத்து வசதிகள் கூடிய இடத்திலும் இருப்பின் நலம். இரண்டு வீதிகள் சந்திக்கும் சந்திக்கடைகள் (Corner Shop) மிகவும் சிறப்பாக இருக்கும், ஏனெனில் அவை மக்கள் நடமாட்டம் உள்ள இடமாகவும், மக்கள் கூடும் இடமாகவும் இருக்கும். இத்தகைய வசதிகளால் சந்திக் கடைகள் விரைவாக வளர்ச்சி அடைவதை நாம் காணக் கூடியதாக இருக்கிறது.

இலாப எல்லையையும் விற்பனைக் கொள்கையையும் தீர்மானிக்கும் காரணிகள்

(Factors which Determine Selling Policy and Profit Margin)

சில்லறை வியாபாரி ஒரு பொருளை விற்கும்பொழுது தன் மூலதனத்திற்கும், தன் கடும் முயற்சிக்கும் ஏற்றவாறு இலாபத்தைப்பெற முயற்சி எடுப்பர். இதனால் இலாபம் பெறக்கூடியதாகப் பொருட்களின் விலையைக் கூட்டி விற்பனை செய்வர்.

விலை, பொருட்களை பொறுத்திருக்கும், விரைவில் பழுதடையக் கூடிய பொருட்களாகிய மரக்கறி, மீன் போன்றவற்றைக் குறைந்த விலையில் விற்க வேண்டும். அப்பொழுதுதான் விரைவில் விலைப்படும், விரைவில் அழியாத இரும்புபோன்ற பொருட்களை கூடிய விலையில் வாடிக்கைக்காரரின் தேவையைப் பொறுத்து விற்கலாம். ஒருவரின் விற்பனையும் இலாபமும் மற்றும் அருகாமையிலுள்ள வியாபாரிகளின் போட்டியைப் (Competitions) பொறுத்திருக்கும். இவர் காலத்துக்குக் காலம் தம் விலையை அதிகரிக்கலாமா அல்லது குறைக்கலாமா என்ற தீர்மானத்தை எடுக்கவேண்டும். இதுவும் பதிற்பொருட்களிலேயே (Substitute) தங்கியுள்ளது. ஒரு பொருளின் விலையைக் குறைத்துக் கூடுதலாக விற்க முடியுமென்றால் அதிக இலாபத்தைப் பெறமுடியும். பதிற்பொருட்கள் இல்லாவிடின் ஒரு பொருளின் விலையைக் கூட்டிவிற்பனை செய்வர்.

சில உற்பத்தியாளர் பொருட்களின் விற்பனை விலையை அப் பொருட்களிற்கு குறிப்பர். பெரும்பாலான உற்பத்தியாளர் தம் விலைகளைக் குறிக்க

மாட்டார்கள். சில வாடிக்கைக்காரர்கள் விலைகள் குறித்திருப்பதைப் பெரும்பாலும் விரும்பமாட்டார்கள். விலையைச் சில்லறை வியாபாரியே குறித்து விற்பனை செய்வார். இவ்விலையைத் தமக்கும் தம் தொழிலாளருக்கும் விளங்கக் கூடியதாகவே குறித்து வைப்பார். இது வாடிக்கையாளருக்கு விளங்கமாட்டாது. இதைப் புள்ளி விலை என்றும் கூறுவர். உதாரணமாக அ = 1 ரூபா, ஆ = 2 ரூபா, க = 50 சதம் என்ற புள்ளிகளைக் குறித்ததாக இருக்கும். உதாரணமாக ஒரு புத்தகத்தில் “ஆக” என்று குறித்திருந்தால் விலை ரூபா 2 சதம் 50 ஆகும்.

சில்லறை வியாபாரத்தின் வகைகள் (Kinds of Retail Houses)

சில்லறை வியாபாரத்தைச் சிறிய அளவில் அல்லது பெரிய அளவில் நடத்தலாம். நம் நாட்டில் அநேகமாகச் சில்லறை வியாபாரம் சிறிய அளவிலேயே நடைபெறுகிறது. அமெரிக்கா, இங்கிலாந்து போன்ற நாடுகளில் சில்லறை வியாபாரமும் ஓரளவுக்கு நிலைத்து நிற்கின்றது. சிறிய சில்லறை வியாபாரத்தைப் பின்வருமாறு பிரிக்கலாம்.

1. பெட்டி வியாபாரி — Peddlers
2. சிறிய சில்லறைக் கடைகள் — Small Shops

பேரளவில் சில்லறை வியாபாரத்தைப் பின்வருமாறு பிரிக்கலாம்.

1. மடங்குக் கடைகள் (Multiple Shops)
2. தொடர் பண்டகசாலைகள் (Chain Stores)
3. பகுதிக் களஞ்சியங்கள் (Departmental Stores)
4. நிரந்தர விலைத் தொடர் பண்டகசாலைகள் (Fixed Price Chain Stores)
5. அஞ்சல் முறை வணிகம் (Mail Order Business)
6. நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கம் (Consumer Co-operative Stores)
7. சேர்க்கைக் களஞ்சியம் அல்லது சிறப்பான சந்தை (Combination Stores or Super Market)

சிறிய சுதந்திர சில்லறை வியாபாரம் (Independent Small Scale Retail Shops)

சிறிய சுதந்திரச் சில்லறைக் களஞ்சியங்கள் வர்த்தகத்தில் பழமையானவையாயிருந்த போதிலும் தற்காலத்தில் அநேகமாக நடத்தப்பட்டு வருகின்றன. இத்தகைய வியாபாரம் சுதந்திரமாக ஒரு தனி நபரால் அல்லது பங்குடைமையால் தம் இச்சைப்படி நடத்தப்பட்டு வருகின்றது.

குறைந்த அளவு மூலதனத்துடன் ஒருவர் தானாகவோ அல்லது குடும்பத்தவர் உதவியுடனோ நிர்வாகத்தை நடாத்தி வருவர். இத்தகைய வியாபா

ரம் குடிமனையுள்ள, மக்கள் கூடிய இடங்களிலேயே அமைக்கப்பட்டிருக்கும். இச்சில்லறை வியாபாரிகள் இப்படிப்பட்ட இடத்தில் இருப்பதால் வாடிக்கைக்காரர்களுடன் நெருங்கிய தொடர்புகொண்டு அவர்களுடைய தேவையைப் பூரணமாக அறிந்திருப்பர். இத்தகைய தொடர்பைப் பேரளவிற்கு களஞ்சியம் உள்ள வியாபாரிகள் ஏற்படுத்த முடியாது. ஒரு சில்லறைக் கடை தனிப்பட்ட பொருள் விற்பனையில் ஈடுபடும் களஞ்சியமாகவும் இருக்கக்கூடும். உதாரணமாக, காகிதாதிசுள், ஆபரணங்கள், பூக்கள் போன்றவையாதும். அல்லது ஒரு பொதுக் களஞ்சியமாகவும் இருக்கும். உதாரணமாக இரும்பு, மருந்து, பலசரக்கு போன்ற நானுவிதப் பொருட்களையும் ஒரே கடையிலேயே வைத்து விற்பனை செய்தல். இத்தகைய கடைகள் தனிச்சில்லறைக் கடைகளாக இருக்கும். இவை போன்றன இலங்கைக் கிராமங்களில் அநேகமாக இருக்கின்றன.

பெட்டி வியாபாரிகள் (Peddlers)

பெட்டி வியாபாரிகள் ஒவ்வொரு வீடுவீடாகத் தம் பொருட்களைப் பெட்டியிலோ அல்லது வண்டியிலோ அல்லது தோளில் கொண்டு (Pingo man) சென்றே விற்பனைசெய்வர்.

ஒரு பெட்டி வியாபாரிக்கு நிரந்தரச் செலவுகள் கிடையாது. ஆனால் நிரந்தரமான வியாபாரியிலும் பார்க்கக் குறைந்த விலையில் விற்கமுடியும். பெட்டி வியாபாரி நுகர்வோரின் நன்மதிப்பைப்பெற (Good will) அவ்வளவு அக்கறை கொள்ளமாட்டார். ஏனெனில் வாடிக்கைக்காரர்கள் விரும்பிய எல்லாப் பொருட்களையும் ஒவ்வொரு நாளுமோ அன்று வருடம் முழுவதுமோ கொண்டு செல்லமாட்டார். ஆனபடியால் நுகர்வோரின் நன்மதிப்பைப் பெரிதாகக் கருதமாட்டார். அநேகமாகக் கடுமையாகவே இருப்பார். (Sharp Practice) இவர் நுகர்வோருக்குக் குறைந்த விலையில் பொருட்களை விற்பனை செய்து உதவுவர். இவர் குறைந்த இலாபத்தையும் வீரவான விற்பனையையும் வியாபார நோக்கமாகக் கொள்பவர்.

நிரந்தரமான சில்லறை வியாபாரியை இருவகையாகப் பிரிக்கலாம்.

1. பொதுவான சில்லறை வியாபாரி.
2. சிறப்பான சில்லறை வியாபாரி.

பொதுச் சில்லறை வியாபாரி பொதுவான பொருட்களை விற்பனை செய்வர். உதாரணமாகப் பலசரக்கு. சிறப்பான சில்லறை வியாபாரி சிறப்பான பொருட்களை விற்பனை செய்வர். உதாரணமாகக் கைத்தொழில் சம்பந்தப்பட்ட பொருட்கள்.

1. வீட்டுக்குத் தேவையான பொருட்கள் விற்பனை செய்பவர்.
(Convenience Products)
- உதாரணமாகச் சவர்க்காரம், மா, சீனி போன்றவை.

2. வீட்டுத் தளபாடங்களையும் மற்றவைகளையும் விற்பனை செய்பவர்.
(Shopping Goods)

இத்தகைய சில்லறை வியாபாரி ஒரு தனிக் கடையை ஓரளவு மூலதனத்துடன் நடாத்துவர். அவர் உற்பத்தியாளரிடமிருந்து அநேகமாக எவ்வளவு கடனுதவி (பொருட்களைக் கடனுக்கு வாங்குதல்) பெற்றுக் கொள்ள முடியுமோ அவ்வளவுக்குப் பெற்றுக் கொள்வார். வியாபாரத்தை நடாத்துவதற்கு எவ்வித கட்டுப்பாடும் கிடையாது. எவரும் வியாபாரத்தை நடத்தலாம். மேலும் இவர் தொழிலில் சுதந்திரம் உள்ளவராக விளங்குவார். ஒருவரின் கீழ் கட்டுப்பட்டு இருக்கத் தேவையில்லை. தானே முதலாளியாக இருப்பார்.

சிறிய சில்லறைக் கடைகள் (Small Shops)

இப்படியான கடைகள் அநேகமாக மக்கள் தொகை கூடிய இடங்களிற் காணப்படும். உதாரணமாகச் சந்திக் கடைகள். இவர்களின் விற்பனைத் தொகை (Turn-Over) சிறிய அளவில் இருக்கும். எத் தேசத்திலும் இத்தகைய கடைகளைக் காணலாம். ஏனெனில் சிறிய மூலதனத்துடனும் பொருத்துக்கூளுடனும் (Fittings and Fixtures) வரையறுக்கப்பட்ட இருப்புடனும் (Limited Stocks) வியாபாரத்தை நடாத்தலாம். இவர்களுக்கு நிர்வாகச் செலவு இல்லை. ஒரு உதவியாளரை நியமனம் செய்து அவருக்குச் சம்பளம் கொடுக்கத் தேவையில்லை. இவர் தம் ஊக்கத்துடனும் குடும்பத்தவர் உதவியுடனும் வியாபாரத்தை நடாத்தலாம். நுகர்வோருக்கும் சிறந்த உதவியைப் புரிவர். நுகர்வோர் விரும்பிய நேரங்களிலெல்லாம் கடனுக்கோ அல்லது உரொக்கத்துக்கோ வீட்டுக்குத் தேவையான அவசியப் பொருட்களை விற்பனை செய்வார்.

பேரளவில் சில்லறை வியாபாரம் (Large Scale Retail Trading)

தற்காலத்தில் சில்லறை வியாபாரம் போளவில் சில்லறை வியாபாரமாக வளர்ந்து வருகின்றது. சில சமயங்களில் இப்போளவில் சில்லறை வியாபாரிகள் தம் பொருட்களை மொத்தமாகக் கொள்வனவு செய்து தமக்குள் பிரித்து வியாபாரம் செய்வார்கள். இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட தனிப்பட்ட சில்லறை வியாபாரிகள் ஒன்று சேர்ந்து ஒரு பேரளவிற சில்லறை வியாபாரத்தை அமைப்பர். பின்வருவன பேரளவிற சில்லறை வியாபாரத்தில் உள்ள பலவித அமைப்புக்களையும் எடுத்துக் காட்டும்.

மடங்குக் கடைகள் (Multiple Shops)

இத்தகைய வியாபாரத்தில் ஈடுபடும் பல கடைகள் நாடு முழுவதும் பரந்திருக்கின்றன. இவைகள் எல்லாம் கிளை ஸ்தாபனங்களாகும். இக் கிளைகள் எல்லாவற்றிற்கும் ஒரு தலைமை அலுவலகம் இருக்கும். இத் தலைமை

அலுவலகம் கிளைகளைக் கட்டுப்படுத்தித் தன் மேற்பார்வையின் கீழ் நிர்வகித்து வரும். இக் கடைகள் ஒன்று அல்லது இரண்டு வகையான பொருட்களிலேயே வியாபாரத்தை நடாத்தும். அநேகமாக இத் தலைமை அலுவலகம் உற்பத்திச்சாலை யில் அமைக்கப்பட்டிருக்கும். இங்கிருந்து கிளைகளுக்கு வியாபாரத்துக்கெனப் பொருட்களை அனுப்பிவைக்கும். இத் தகைய மடங்குக் கடைகள் அநேகமாக “உற்பத்தியாளர் சில்லறைக் கடைகள்” என்று கூறப்படும். உதாரணமாக இலங்கைப் பெற்றோலியம் கூட்டுத்தாபனம் நாடுமுழுவதும் பெற்றோல் விநியோகிக்கும் கிளைகளை நிறுவி உள்ளது. இக் கிளைகளுக்குத் தேவையான பெற்றோலை கொழும்பிலுள்ள தலைமை அலுவலகமே வழங்கி வருகிறது. இத்தகைய கடைகள் நடுத்தர மடங்குக் கடைகள் என்றும் கூறப்படும்.

மடங்குக் கடைகளின் நிர்வாகம் (Administration of Multiple Shops)

இத்தகைய கிளைகளின் நிர்வாகத்தைத் தலைமை அலுவலகத்தில் இருந்துகொண்டே மேற்பார்வை செய்வர். ஒவ்வொரு கிளையின் நிர்வாகத்தையும் நடாத்துவதற்கு ஒரு நிர்வாகி நியமிக்கப்படுவர். மேலும் நாட்டை மாவட்டங்களாகப் பிரித்து ஒவ்வொரு மாவட்டத்திற்கும் ஒவ்வொரு பரிசோதகரை (Inspector) அம்மாவட்டத்திலுள்ள கிளைகளை மேற்பார்வை செய்யும் பொருட்டு நியமிப்பார்கள். இவர் ஒவ்வொரு கிளைக்கும் முன்னறிவிப்பு இல்லாமல் திடீரென்று சென்று இருப்பு, உரொக்கம், சேவை முதலியவற்றைப் பரிசோதிப்பார். இம் மடங்குக் கடைகள் பிரபல்யமான இடங்களில் அல்லது மாகாணங்களில் திறக்கப்படும். ஆகையால் இது பகுதிக் களஞ்சியத்திலும் பார்க்கச் சிறந்ததாக விளங்கும். ஒவ்வொரு கிளையும் ஒரு நாள் வியாபாரம் முடிந்ததும் அடுத்தநாள் காலை 10 மணிக்குமுன் முதல் நாள் சேர்ந்த உரொக்கத்தை வங்கியில் வைப்புக்கு (Deposit) அனுப்பும். அத்துடன் முதல் நாள் நடந்த வியாபாரக் கணக்குக் கூற்றொன்றையும் வங்கி வைப்புப் பற்றுச் சீட்டுடன் இணைத்துத் தலைமை அலுவலகத்துக்கு அனுப்பும். அத்துடன் தமக்குத் தேவையான பொருட்களையும் குறிப்பிடணுப்பும். வியாபாரம் உரொக்கத்துக்கே நடைபெறும்.

நன்மைகள் (Advantages)

இத்தகைய மடங்குக் கடைகள் ஒரு பேரளவு வியாபாரத் தாபனத்தைப் போல் நடாத்தப்படும். ஒவ்வொரு துறையிலும் ஒவ்வொரு ஈடுபாட்டை அமர்த்தியிருப்பார். மேலும் பேரளவிற்குக் கொள்வனவு செய்வதற்குப் பொருளாதாரச் சிக்கனம் உண்டு. மேலும் தலைமைப் பீடத்தின் மேற்பார்வையினால் இத் தாபனங்கள் நல்ல முறையில் நடக்கும்.

1. ஒரு கிளையில் பொருட்களுக்குத் தட்டுப்பாடு இருந்தால் மற்றொரு கிளையில் மேலதிகமாக இருக்கும் பொருட்கள் தட்டுப்பாடுள்ள கிளைக்கு மாற்றிக் கொள்ளலாம்.

2. புள்ளி விபரங்கள் (Statistics) எடுப்பதும் இலதவாக இருக்கும். விற்பனை குறைந்த கிளையில் தம் நோக்கத்தையும் திறமையையும் பயன் படுத்தி விளம்பரம் மூலமாகத் தம் பொருட்களை வாடிக்கைக்காரர்களுக்கு அறிமுகப்படுத்துவார்கள்.

3. வியாபாரம் உரொக்கத்துக்கு நடைபெறுவதால் நிர்வாகச் செலவு குறைவாக இருக்கும். உதாரணமாகக் கணக்குப் பகுதியில் மக்களுக்கு கணக்கு வைக்கவேண்டிய அவசியமேற்படாததாற் கடனை அறவிடும் பகுதி (Credit Department) தேவையில்லை. இதன் பயனாகப் பொருட்கள் குறைந்த விலையில் விற்கப்படும்.

4. மொத்த விற்பனை (Turn Over) விரைவாக நடப்பதால் பொருட்களைக் குறைந்த விலையில் விற்பர்.

5. அதிக கிளைகள் இருப்பதால் இக்கிளைகள் அநேகமாக வாடிக்கைக்காரரின் அருகாமையில் இருக்கும். இதன் பயனாக வியாபாரமும் கூடுதலாக நடைபெறும்.

6. ஒவ்வொரு கிளையும் மற்றக் கிளைக்கு விளம்பரமாகக் காணப்படும். உதாரணமாக ஒரு 'பாட்டா' சப்பாத்துக்கடை வெளிப்பார்வையிலும் விளம்பரத்திலும் சேரையிலும் திறமையாக இருப்பதால் மற்றக்கிளைகளும் அதே போன்றிருக்கும், என்ற எண்ணம் வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஏற்படுவதால் வியாபாரம் கூடுதலாக நடைபெறும்.

தீமைகள் (Disadvantages)

மூலதனச் செலவுகளும், வாடகையும், வரியும் ஒவ்வொரு கிளைகளைத் தாழ்ப்பதற்கும் இருப்பதால் செலவு அதிகமாக இருக்கும். நட்டத்தில் ஓடும் கிளை ஒன்றை இலாபத்தில் ஓடும் கிளையின் பணத்தால் தாபரிக்க (Maintain) வேண்டியிருக்கும். நிர்வாகத்தை நடாத்துவது மிகவும் கடினம். நாடுமுழுவதும் பரந்திருக்கும் கிளைகளையும் அதன் எழுத்துவிளைஞர்களையும் கட்டுப்படுத்தி நிர்வாகம் செய்வது மிகவும் கடினமாக இருக்கும்.

தொடர் பண்டகசாலை (Chain Stores)

தொடர் பண்டகசாலைகள் அநேகமாக அமெரிக்காவில் பிரபல்யம் வாய்ந்துள்ளன. இவை மடங்குக் களஞ்சியம் போல் இருக்கும். ஆனால் பலவகையான பொருட்களை விற்பனை செய்வர். மடங்குக் களஞ்சியத்தில் ஒன்று அல்லது இரண்டு வகையான பொருட்களையே விற்பனைசெய்வர்.

இக்கடைகள் முழுவதும் ஒரு உரிமையாளருக்கு உரித்துடையனவாகவும், மத்திய நிர்வாகம் உடையனவாகவும் இருக்கும். இக் கடையில் தொழில் செய்பவர்கள் எல்லோரும் அத்தொழிலிற் பயிற்சி அளிக்கப்பட்டவராக (Trained) இருப்பர். இக்கடைகள் நாடு முழுவதும் பரந்திருக்கும். தலைமை அலுவலகம் கொள்வனவு செய்வதால் பொருட்கள் நுணுக்கமாகக் கொள்வனவு செய்யப்படும். தங்களுக்கு நன்மை உள்ள இடத்தில் இக் கிளைகளைத் தாழ்ப்பார். மொத்த விற்பனை (Turn-over) விரைவாக நடக்கும். வாடிக்கைக்காரர்களுக்குத் தேவையான பொருட்களை அறிந்து அப் பொருட்களை விற்பனைசெய்வார். அத்தியாவசியமற்ற நிர்வாகச் செலவுகள் குறைவாக இருக்கும். வாடிக்கைக்காரர்களுக்குத் திறமையான சேவையையும் அளித்து ஓரளவுக்குக் கடனும் வழங்குவார். இதனமூலமாக இத்தகைய கடைகள் பிரபல்யமடைந்துள்ளன.

நன்மைகள் (Advantages)

இதற்கு நடுத்தர நிர்வாகம் உண்டு. ஆகையால் எல்லாத் தொடர் பண்டகசாலைகளும் ஒரே மாதிரி நிர்வகிக்கப்பட்டுவரும் ஒரு பொருளைக் கொள்வனவு செய்வதற்குமுன்பு சந்தை முழுவதையும் ஆராய்ந்து குறைந்த விலையில் கொள்வனவு செய்வார். மக்களின் தேவையைப் பூரணமாக அறிந்திருப்பதால் மக்கள் விரும்பாத பொருட்களை நீக்கித் தேவையுள்ள பொருட்களையே கடையில் வைத்து விற்பனை செய்வார்.

தீமைகள் (Disadvantages)

ஒவ்வொரு கடையும் மத்திய நிர்வாகத்தின்கீழ் கட்டுப்பட்டிருப்பதால் ஒவ்வொரு கடையின் நிர்வாகிகளையும் கட்டுப்படுத்தி நடத்துவது கடினம். மத்திய நிர்வாகம் இருப்பதால் ஒவ்வொரு கடைகளையும் அவைகளை சூழ்நிலைக்கு ஏற்றவாறு அமைப்பச் செய்வது மிகவும் கடினம்.

பகுதிகளஞ்சியம் (Departmental Stores)

ஒரு தொடர் பண்டகசாலை நாடு முழுவதும் பரவியிருக்கும்; ஆனால் ஒருபகுதிக் களஞ்சியம் ஒரே கட்டிடத்தில் ஒரு மத்திய வியாபார இடத்தில் இருக்கும். இது ஒரே நிர்வாகத்தின் கீழ் பல பகுதிகளாகவும் இருக்கும். கட்டிடத்தில் ஒவ்வொரு பகுதியும் ஒவ்வொரு கடையாகவும் விளங்கும். இத்தகைய பகுதிக் களஞ்சியம் ஒரு சில்லறை வியாபார அமைப்பாகவே விளங்கும்.

ஒவ்வொரு பகுதிக்கும் ஒவ்வொரு கொள்வனவாளர் (Buyer) இருப்பார். இவர் தன்னுடைய பகுதிக்கு வேண்டிய கொள்வனவைச் செய்வது மட்டுமன்றி விற்பனைத் திட்டத்தையும் அமுல் நடத்திவருவார். இதனால் தொடர் பண்டகசாலையில் உள்ளதைப்போல் மத்திய கொள்வனவு நிலை

யத்தில் ஏற்படும் பொருளாதாரச் சிக்கனம் இல்லை. ஆகவே இத்தீமையை நிவர்த்தி செய்யும் நோக்கத்தோடு எல்லாப் பகுதிக்கும் பொதுவான ஒரு மத்திய கொளவனவாளரை நியமித்தல்வேண்டும்.

இப் பகுதிக்களஞ்சியத்தின் அடிப்படைத் தத்துவம் என்னவெனில் வாடிக்கைக்காரர்களுக்குப் பல வித்தியாசமான விலையுள்ள பொருட்களை அளிப்பதாகும். இத்தகைய பகுதிக் களஞ்சியம் பெரும்பாலும் உயர்ந்த நிலையில் உள்ளவர்களுக்கென்றே ஆரம்பிக்கப்பட்டது. சிறந்த சேவையையும் சிறந்த தரமுள்ள பொருட்களையும் வழங்குவதே இதன் நோக்கமாகும். இத்தகைய சிறந்த சேவையையும் சிறந்த தரமுள்ள பொருட்களையும் உயர்ந்தநிலையில் உள்ளவர்களுக்குச் சாதாரணமாகச் சில்லறை வியாபாரிகளால் அளிக்க முடியாது. ஆகவே இவர்கள் பகுதிக் களஞ்சியத்தையே நாடுவார்கள்.

இரண்டு உலக மகாயுத்தங்களின் இடைக் காலத்தில் பகுதிக் களஞ்சியங்களுடன் தொடர் பண்டகசாலைகள் போட்டியிடத் தொடங்கின. இதன் காரணமாக பகுதிக் களஞ்சியங்கள் தம் விற்பனைத் தொகையை அதிகரிப்பதற்காகக் குறைந்த வருமானம் உள்ளவர்களையும் தங்கள் களஞ்சியத்துக்கு வரும் வண்ணம் தம் சேவையை நீடித்தனர். பகுதிக் களஞ்சியங்களில் ஒருவர் பிறந்த நாள் தொடக்கம் இடுகாடு செல்லும் வரையும் தேவையான பொருட்கள் முழுவதையும் விற்பனை செய்வர். நகரிலுள்ள எல்லோரையும் வரவழைக்கும் பொருட்டு இப் பகுதிக் களஞ்சியங்கள் பலவிதமான வசதிகளையும் ஏற்படுத்தியுள்ளன. இத்தகைய களஞ்சியங்கள் மிகப் பிரபலம் வாய்ந்ததும் மக்கள் செல்லக்கூடியதுமான இடங்களிலுமே அமைந்திருக்கும். பகுதிக் களஞ்சியங்களில் ஏனைய வசதிகளைவிட இளைப்பாறும் அறைகள் போன்றவையும் அமைக்கப்பட்டிருக்கும்.

நிர்வாகம் (Administration)

இது அநேகமாக ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட கூட்டுப்பங்குத் தொகுதிக் கம்பனியாக இருக்கும். இது ஓர் இயக்குனர் குழுவால் பரிபாலிக்கப்பட்டு வரும். நாளாந்த நடவடிக்கைகள் ஓர் ஆளும் இயக்குனரால் அல்லது பொது ஆள்வோரால் நடாத்தப்பட்டுவரும். இவர் அதிகாரத்தில் மேம்பட்டவராக விளங்குவார். இவரின் கீழ் பல நிர்வாகிகள் இருப்பர். ஒவ்வொரு பகுதிக்கும் ஒரு பகுதி நிர்வாகி நியமிக்கப்பட்டிருப்பர். ஒவ்வொரு பகுதியும் பல பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்பட்டிருக்கும். ஒவ்வொரு பிரிவுக்கும் ஒவ்வொரு பொதுத்தலைமை, சிரேட்ட பொது நிர்வாகிகள் இருப்பர். இப் பிரிவுகளை ஒவ்வொரு பகுதி நிர்வாகிகளும் இணைத்து (Correlate) வியாபாரத்தை நடத்திவருவர். இப்பகுதி நிர்வாகிகள் எல்லோரும் ஒன்று சேர்ந்து ஆளும் இயக்குனர்களுக்குக் கீழ் கடமையாற்றி வருவர். வியா

பாரத்தை நடாத்துவதற்கு ஒரு நிர்வாகக்குழு (Board of Management) இருக்கும். இதற்குத் தலைவராக ஆளும் இயக்குனர் கடமையாற்றுவார். இக் குழு வாரத்துக்கு ஒருமுறை கூடி தம் நிர்வாகத்தைப் பற்றியும் வியாபாரத்தைப் பற்றியும் தீர்மானம் எடுக்கும். ஒவ்வொரு பிரிவிலுமுள்ள முகாமையாளர்களையும் (Managers) கொள்வனவாளர் (Buyer) என்று அழைப்பர். இவரின் கீழ் பல விற்பனையாளர்களும் (Salesman) விற்பனை உதவியாளர்களும் கடமையாற்றுவர். இவர்கள் தமது வாடிக்கைக்காரர்களுக்குத் தேவையான பொருட்களை வழங்கி, அவர்களை உபசரித்து அவர்களின் நன்மதிப்பைப் பெறுவர். மேலும் தம் பகுதியை அலங்கரித்துத் தமது பொருட்களை நல்ல முறையில் அறிமுகப்படுத்துவது இவர்கள் கடமையாகும். விற்பனையாளரின் திறமையிலேயே வாடிக்கையாளரின் வருகை தங்கியுள்ளது. ஆகையால் விற்பனை தற்காலத்தில் ஒரு சிறந்த கலையாகக் கொள்ளப்படுகின்றது. இவர்களைக்கொண்டு நடத்துவது பகுதி நிர்வாகியின் கடமையாகும். இவரின் திறமையிலேயே அக்குறிக்கப்பட்ட பகுதி இலாபம் அடைவதும் தங்கியுள்ளது.

பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும் பொழுதே வாடிக்கைக்காரர்கள் பணத்தைக் கொடுப்பர். பெரும்பாலும் விற்பனை உரோக்க விற்பனையாகவே இருக்கும். ஒரு குறிக்கப்பட்ட வாடிக்கைக்காரர்களுக்கு மட்டுமே கடன் வழங்கப்படும். மாத முடிவிலோ அல்லது தவணை முடிவிலோ இவர்கள் இக் கடனைச் செலுத்திவிடவேண்டும். இங்கு தவணைக் கட்டணமுறையும் (Instalment System) உண்டு. தவணைக் கட்டணமுறை என்றால் பொருள் விற்பனையாகக் கருதப்படமாட்டாது. ஆனால் பொருள் கொள்வனவாளரிடமே இருக்கும். கொள்வனவாளர் பொருளை உபயோகிக்கக் கொடுக்கும் கட்டணமே தவணைக் கட்டணமாகும். குறிக்கப்பட்ட காலம் முடிந்து தவணைக் கட்டணம் முழுவதும் செலுத்தப்பட்டதும் பொருள் கொள்வனவாளருக்குச் சொந்தமாகக் கருதப்படும்.

நன்மைகள் (Advantages)

இத்தகைய வியாபாரம் பேரளவில் சில்லறை வியாபாரமாகும்:-

1. வாடிக்கைக்காரர்களுக்குக் கொள்வனவு செய்வது மிகவும் வசதியாக இருக்கும். கொள்வனவாளர் தயக்குத் தேவையான பொருட்கள் முழு வதையும் ஒரே கட்டிடத்திலேயே பெற்றுக்கொள்வர்.
2. மத்திய இடத்தில் இவ்வியாபார நிலையம் இருப்பதால் அங்கு போக்குவரத்து வசதிகள் உண்டு.
3. விற்பனையாளரால் வாடிக்கைக்காரர்களுக்குச் சிறந்த சேவை அளிக்கப்படும்.

4. வாடிக்கைக்காரர்கள் எல்லாப் பகுதிகளுக்கும் செல்வதால் தங்களுடைய அத்தியாவசியப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வது மட்டுமன்றித் தமக்கு உடனடியாகத் தேவையில்லாமல் இருக்கும் பொருட்களையும் கொள்வனவு செய்யலாம்.
5. ஒவ்வொரு பகுதியும் மற்றப் பகுதிக்கு ஒரு விளம்பரமாக விளங்கும்.

தீமைகள் (Disadvantages)

1. சிரமப்பட்டுச் சேவையை அளிப்பதால் நிர்வாகச் செலவுகள் அதிகமாக இருக்கும். இதனால் விலையும் கூடுதலாக இருக்கும்.
2. பகுதிக் களஞ்சியங்கள் பட்டினத்திலுள்ள வியாபாரத் தலத்தில் இருப்பதால் குடிமனைகளுக்கு அருகாமையில் இருக்கும் சில்லறை வியாபாரிகள் தம் பொருட்களை விற்பதற்குச் சாதகமான சூழ்நிலையில் (Favourable Situation) இருப்பார்கள்.

நிரந்தர விலைத்தொடர் பண்டகசாலைகள் (Fixed Price Chain Stores)

இத்தகைய நிரந்தரத் தொடர்பண்டகசாலைகள் மிகவும் பிரபல்யமடைந்து வளர்ந்து வந்துள்ளன. இங்கிலாந்திலும் இவை வளர்ந்து வருகின்றன. ஆனால் நம் நாட்டில் இவை காணப்படுவதில்லை. இவை நிரந்தர விலை கொள்வனவாளரை மிகவும் கவர்கின்றன. கொள்வனவாளருக்கு நிச்சயமாகப் பொருளின் விலை தெரிவதால் சந்தேகமின்றி அங்கு செல்வார். அவர் அக் கடைக்குப் போகும்போது ஒரு குறிக்கப்பட்டபொருளின் விலை ரூபா 1/= என்பது அவருக்கு நன்றாகத் தெரியும். பேரளவு உற்பத்தியால் இவ்வளவு நன்மை ஏற்படுகிறதோ அதேபோல இங்கும் பேரளவு விற்பனையால் நன்மை ஏற்படுகின்றது. இதனால் பொருட்களின் விலை குறைவாக இருக்கும். பொருட்களைத் தரப்படுத்தி விற்பதால் பேரளவிற கொள்வனவு செய்வதில் நன்மை உண்டு. இப்படியாகப் பேரளவில் கொள்வனவு செய்யாவிட்டால் இவ்விதமான நன்மைகள் கிடையாது. இங்கு விற்கும் பொருட்களின் விலை குறிக்கப்பட்டிருப்பதால் ஏராளமான மக்கள் வாங்கக் கூடியதாக இருக்கும். இது குறைந்த வருமானம் உள்ளவர்களாலும் வாங்கக்கூடியதாக இருக்கும். வியாபார நிலையத்தின் அமைப்பு சிக்கலில்லாமல் தெளிவாக இருக்கும். இதன் அமைப்பு (Layout) சிக்கலில்லாமல் இருப்பதோடு அலங்காரங்களும் மிக நன்றாக இருக்கும். இங்கு விற்பனையாளர் சிறந்த விற்பனை நுட்பங்களைக் கையாளத் தேவை இல்லை. கடன் விற்பனையும் விளம்பரமும் இல்லாதிருப்பதுடன் வாடிக்கைக்காரர் வாங்கிய பொருட்களை இலவசமாக ஒப்படைக்கவும் தேவையில்லை. இப்படிப் பலவிதமான பொருட்களைக் குறைந்த விலையில் இம் முறையில்

விற்கும்பொழுது தாபனத்தை நடாத்த அதிகசெலவு ஏற்படாது. ஆகவே குறைந்த விலையிற் பொருட்களை விற்கக் கூடியதாக இருக்கும். இவ்வண்ணம் பலவிதமான பெருந்தொகையான பொருட்களைக் குறைந்த விலையில் விற்பதால் இவ்வியாபாரத் தாபனத்தை நடாத்தி அதிக இலாபத்தை இவர்கள் பெறுவார்கள்.

அஞ்சல்முறை வணிகம் (Mail Order Business)

கொள்வனவாளர் இம்முறையை அநேகமாக “அஞ்சல் வணிகம்” என்று கூறுவர். பொதுமக்களுக்கு இது ஒரு வசதியான முறையாக இருக்கிறது. ஒரு பொருள் கொழும்பிலுள்ள கடையொன்றில் மட்டும் இருந்தால் அப்பொருளைப் பெறுவதற்கு இங்கிருந்து அங்கு சென்று வருவது மிகவும் சிரமமாகவும் வன் செலவாகவும் இருக்கும். யாழ்ப்பாணத்தில் இருந்துகொண்டே அப் பொருளை அதிக செலவின்றிப் பெறுவதற்கு வசதி உண்டு. அக் கடைக்கு நாம் பொருள் பெறும் நோக்கத்துடன் என்ன விலை என்று விசாரித்துக் கடிதம் எழுதினால் அவர்கள் விலையைக் குறித்து ஒரு கடிதம் அனுப்புவார்கள். பின் நாம் பொருள்பெற விரும்பாமாயின் பொருளை அனுப்பும்படி கூற அவர்கள் தபால் மூலமாக அனுப்பத் தபாற் சேவகன் அதற்குரிய கட்டளையை (Advice) வீட்டில் கொண்டுவந்து ஒப்படைப்பான். நாம் பொருளின் விலையோடு காசுக்கட்டளைச் செலவையும் தபாற் செலவையும் தபாற்கந்தோரில் கொடுத்துப் பொருள்களைப் பெற்றுக் கொள்ளவேண்டும். அஞ்சல்முறை வணிகம் செய்வதற்குப் பொருட்களை வைத்து விற்பனை செய்வதற்கென்று பிரத்தியேகமான வியாபாரத்தலம் தேவையில்லை. உற்பத்திச்சாலையிலோ அல்லது பண்டகாலையிலோ ஒரு பகுதியை வைத்து அஞ்சல் வழி வணிகம் செய்யலாம். சிலர் தம் முழு வியாபாரத்தையும் அஞ்சல் முறை வணிகம் மூலம் செய்வர். இப்படியான வியாபாரிகள் அநேகமாகத் தம் பொருட்களை நாளாந்தப் பத்திரிகைகள் மூலமும் சஞ்சிகைகளின் (Magazines) மூலமும் சிறிய அளவில் விளம்பரப்படுத்துவர். பார்ப்பவர்களைக் கவரும் வண்ணம் பொருட்களின் படத்தையும் விலையையும் பிரசுரித்து விளம்பரம் செய்வர். இதைப்பார்த்து விரும்பியோர் அப்பொருளை அஞ்சல் வழி மூலமாக அனுப்பும்படி கேட்பர். சில வியாபாரிகள் பிரயாண விற்பனையாளர்கள் மூலமும் விளம்பரப்படுத்தித் தம் பொருட்களை அஞ்சல் முறை வணிகம் மூலம் விற்பனை செய்வர். அநேகமாக உரோக்கத்துக்கே இப் பொருட்கள் விற்கப்படும். அஞ்சல்முறை வணிகம்மூலம் அனுப்பக் கூடிய பொருட்கள் சில சிபந்தனைகட்குட்பட்டதாக இருக்கவேண்டும்.

1. மக்களுக்குப் பொதுவாகத் தேவைப்படும் பொருளாக இருக்க வேண்டும்.

2. மக்களுக்குப் அப்பொருள்களின் பிரயோசனத்தைப் பற்றி நன்கு உணர்த்தி விற்கக்கூடிய பொருளாக இருக்கவேண்டும்.

3. தினசரிப் பத்திரிகைகள் சஞ்சிகைகளில் அதனுடைய படத்தைக் கண்டு கவர்ந்து வாங்கக்கூடிய பொருளாக இருக்கவேண்டும். உதாரணமாகப் புகைப்படமெடுக்கும் கருவி (Camera) விளையாட்டுத் துப்பாக்கி (Toy Pistol) போன்றவையாகும். இத்தகைய பொருட்கள் அஞ்சல் முறை வணிகம் செய்வதற்கு மிகவும் உகந்தவையாக இருக்கும். பொருட்கள் பாரமாக இருந்தாற் சில சமயங்களில் புகையிரத மூலமாக வாடிக்கைகாரர்களுக்கு அனுப்பிவிட்டுத் தபாற்கந்தோர் மூலமாகப் பணத்தைக் கட்டிவிட்டுப் பற்றுச்சீட்டைப் பெற்று, இப்பற்றுச் சீட்டைப் புகையிரத நிலையத்திலுள்ள சரக்குகளை வைத்திருக்கும் பகுதிக்குச் சென்று (Goods Shed) கொடுத்துப் பொருளைப் பெறலாம்.

நன்மைகள்

1. விற்பனையாளர் செலவும், கடை முன்பகுதி அலங்காரமும் இல்லாமல் வியாபாரம் செய்யலாம்.

2. விற்பனைப் பகுதி மூலம் தினந்தோறும் கொள்வனவு பற்றி விசாரித்து விருப்பு வெறுப்பை அறிந்திருப்பார்கள்.

3. விளம்பரம் செய்வதின் நன்மையை எவ்வளவு விற்பனை நடக்கிறதோ அதன் மூலம் அறிந்து கொள்ளலாம்.

4. விற்பனை செய்வதில் திறமை பெற்றிருக்கத் தேவையில்லை. சாதாரண கூலியாளும் இவ் வேலையைச் செய்யமுடியும்.

5. கொள்வனவாளர் தம் வீட்டில் இருந்தவாறே பொருட்களைப் பெறக் கூடியதாக இருக்கும். அயல் வியாபாரிகளிடம் செல்லத் தேவையில்லை.

தீமைகள் (Disadvantages)

1. சில்லறை வியாபாரி அஞ்சல் வழி வியாபாரியுடன் போட்டியிடுவார். சில்லறை வியாபாரி நாணவீதப் பொருட்களை வீட்டுக்கு அருகாமையில் வைத்து விற்பதால் வாடிக்கைக்காரர்களை வசப்படுத்துவார்.

2. சில்லறை வியாபாரியின் பொருட்களை நேரடியாகப் பார்வையிட்டுக் கொள்வனவு செய்யலாம். ஆனால் அஞ்சல்முறை வணிகத்தில் நேரடியாகப் பொருட்களைப் பார்க்க முடியாது. சில சமயங்களில் குறுக்கு வழியில் வியாபாரம் செய்யும் மூளை உள்ளவர்கள் வாடிக்கைக் காரர்களை ஏமாற்றி விடுவார்கள். உதாரணமாக ஒருமுறை “மூட்டைப் பூச்சியைக் கொல்லும்

இயந்திரம் ரூபா ஐந்து ரூட்டுமே" என்று விளம்பரஞ் செய்யப்பட்டது. அஞ்சல் வழி மூலமாக அனுப்பச்சொல்லி எழுதியவருக்கு ஒரு பொறியை அஞ்சல் வழி மூலமாக அனுப்பினர். அதைத் திறந்து பார்த்ததும் அதற்குள் இரண்டு பலகைத் துண்டுகளும் அதைப் பாவிக்கும் முறையைப் பற்றிய விளக்கமும் இருந்தது. மூட்டைப் பூச்சியைப் பிடித்து அப்பலகைக்குள் வைத்து நசிக்கலாம் என்று கூறப்பட்டிருந்தது. இவ்வண்ணம் அஞ்சல் வழி வியாபாரம் மிகவும் ஏமாற்றமுள்ளதாகவும் விளங்கும்.

3. விளம்பரச் செலவு அதிகமாக இருப்பதால் விலையும் கூடுதலாக இருக்கும்.

4. சில்லறை வியாபாரியிடம் பொருளைப் பார்த்தவுடன் கொள்வனவு செய்யலாம். ஆனால் தபால்முறை வணிகத்தில் கொள்வனவு செய்வதில் தாமதம் ஏற்படும்.

நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கம் (Consumers Co-operative Stores)

இது தன்னிச்சையால் இயங்கும் (Voluntary) ஒரு தாபனம். இவர்கள் சில்லறை வியாபாரத்தில் மிகவும் திறமை பெற்றவராக விளங்குவர். இவைபற்றிய முழு விபரமும் கூட்டுறவுத்தாபனம் என்ற அதிகாரத்தின் கீழ் விபரிக்கப்பட்டுள்ளது.

சேர்க்கைக் களஞ்சியம் அல்லது சிறப்பான சந்தை (Combination Stores or Super Market)

சில்லறை வியாபாரிகளுக்கிடையே போட்டிகள் உண்டானதால் இரண்டு உலக மகாயுத்தங்களுக்கிடையில் ஒரு புதிய சில்லறை வியாபார முறை ஆரம்பித்தது. இத்தகைய புதியமுறை வியாபாரத்தைச் சேர்க்கைக் களஞ்சியம் அல்லது சிறப்பான சந்தை என்று கூறுவர். இது அநேகமாக பல சரக்கு வகைகளிலும், இறைச்சி வகைகளிலும், காய்கறி வகைகளிலும் வியாபாரம் செய்யும் முறையாகும். இத்தகைய தாபனத்தில் ஒரு வருடத்தில் எத்தனையோ இலட்சம் ரூபா பெறுமதியான மொத்த விற்பனை நடைபெறுகிறது. இவ் வியாபாரத்தின் முக்கிய அம்சம் வாடிக்கையாளர் தாமாகவே விற்பனையாளரின் உதவியின்றி அடுக்கி வைத்திருக்கும் பொருட்களை அங்கு வைத்திருக்கும் பெரிய உறைகளில் எடுத்து பகுதி பகுதியாகச் சென்று தங்களுக்கு விரும்பிய பொருட்களை அதில் வைத்து பணம் செலுத்தும் இடத்திற்குக் (Counter) கொண்டு செல்வர். இங்கு பங்கு போட்டுப் பெறும் பொருட்களுக்கு மாத்திரம் விற்பனையாளர் இருப்பர். (உதாரணம் இறைச்சி) பணம் கொடுக்கும் இடத்திற்குச் சென்றதும் அங்கு கடமையாற்றும் ஒருவர் பொருட்களைப் பார்த்து காசு பதியும் இயந்திரம் (Cash Register) மூலம் பொருட்களின் விலையைக் கணக்கிட்டு மொத்தப் பணத்தைப் பெற்றுக் கொண்டு அதற்குப் பற்றுச் சீட்டுக் கொடுப்பர்.

இச் சிறப்புச் சந்தையில் விற்பனையாளரை கியமிக்காதபடியால் அவர்களின் சம்பளம் மிச்சமாகும். இதைவிட சிறப்புச் சந்தைகள் பேரளவிற்பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதில் அதிகப்படியான இலாபம் பெறுகின்றன. இத்தகைய இலாபத்தின் நன்மையைக் குறைந்த விலையில் பொருட்களை வாங்குவதால் வாடிக்கையாளரும் பெறக்கூடியதாக இருக்கிறது. விற்பனையும் உரொக்க விற்பனையாகவே இருக்கும். இத்துடன் வாடிக்கைக்காரர்களுக்குப் பல விதமான பொருட்களைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்குச் சந்தர்ப்பம் அளிக்கப்படுகிறது. அமெரிக்காவிலுள்ள சிறப்புச் சந்தையில் குறைந்தது இரண்டாயிரம் பொருட்களை வாடிக்கைக்காரர்கள் தேர்ந்தெடுக்கக் கூடியதாக வழி செய்துள்ளனர். சில இடங்களில் பத்தாயிரம் வகையான பொருட்களும் உண்டு. மேலும் வாடிக்கைக்காரர்கள் தம் பொருட்களைத் தேர்ந்தெடுக்க எவ்வளவு நேரமும் செலவழிக்கலாம். இதுவும் ஓர் நன்மையாகும். விற்பனையாளர் இருக்கும் கடைகளில் அநேகமாக நெருக்கடியான நேரத்தில் வாடிக்கைக்காரர்கள் விற்பனையாளரைச் சுற்றிக் குவிய் திருப்பார்கள். இத்தகைய சமயத்தில் எல்லா வாடிக்கைக் காரரையும் கவனிக்க முடியாத நிலை அவருக்கு ஏற்படுகின்றது. ஏனைய பொருட்களை எடுத்துக் காட்டவும் இயலாத சூழ்நிலை அவருக்கு ஏற்படும். அநேகமான வாடிக்கைக்காரர்கள் வெறுப்புடன் கொள்வனவு செய்யாமல் வீடு திரும்புவதும் உண்டு. இத்தகைய குறைபாடு இச்சிறப்புச் சந்தையில் சிடையாது. இச் சிறப்பைக் கண்டு பகுதிக் களஞ்சியங்கள் கூட இத்தகைய முறையைக் கையாள ஆரம்பித்துள்ளன. சமீப காலத்தில் உணவுப் பொருட்களில் ஈடுபடும் மொத்த வியாபாரிகள் கூட இச் சிறப்புச் சந்தையில் சேர்ந்துள்ளனர். மிக அண்மைக் காலத்தில் இலங்கையில் ஒரு சிறப்புச் சந்தை ஆரம்பிக்கப்பட்டுள்ளது.

சில்லறை வியாபாரி சரக்கைக் கொள்வனவு செய்தலும் அத்தொகையைத் தீர்மானித்தலும்

(Sources of Supply and Amount of Stock)

சில்லறை வியாபாரி திருப்திகரமாக வியாபாரம் நடத்தவேண்டுமாயின் கூடுதலான வாடிக்கையாளரைக் கவருதல் வேண்டும். அதிகமான இலாபம் கிடைக்கக்கூடிய பொருட்களையே தெரிவுசெய்து கொள்வனவு செய்யவேண்டும். எனவே இவரின் வளர்ச்சியும் கொள்வனவைப் பொறுத்தே இருக்கும். இவருக்கும் பொருட்களை மலிவாகக் கொள்வனவு செய்யும் அறிவு இருத்தல் வேண்டும். பொருட்களின் தரம், அளவு, விலை இவற்றைப் பொறுத்தளவில் வாடிக்கையாளரின் தேவையையும் நன்கு அறிந்திருத்தல் வேண்டும். நாகரிகம் அவை போன்றவற்றின் மாறுதல்களையும் அவதானித்து வியாபாரத்தில் ஈடுபடக்கூடியதாக இருக்கவேண்டும். சிலசமயங்களில் ஒரேவகையான பொருளை அதிகமாகக் கொள்வனவு

செய்து வைத்திருப்பர். நாகரீக மாற்றத்தால் இப்பொருட்களை விற்பனை செய்யமுடியாது நட்டமடையவும்கூடும். எனவே இதைக் கவனத்தில் கொண்டே கொள்வனவு செய்தல் வேண்டும். அநேகமான சில்லறை வியாபாரிகள் இந்நிலையைத் தவிர்ப்பதற்காக சிறிய அளவிலேயே பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்து வைத்திருப்பர்.

சிலசமயங்களில் சில சில்லறை வியாபாரிகள் குறைந்த தரமுள்ள பொருட்களை கொள்வனவு செய்து குறைந்த விலையில் விற்பதால் பொருட்கள் அதிகமாக விற்பனையாகும். ஆனால் காலப்போக்கில் நுகர்வோர் இப்பொருட்கள் குறைந்த தரமுள்ளவை என அறிவார்களாயின் அவ்வியாபாரியிடம் செல்லமாட்டார்கள். இதனால் சில்லறை வியாபாரிகள் வாடிக்கையாளரை இழந்துவிடவும் கூடும். வாடிக்கையாளரைக் கவரவேண்டுமாயின் தரமுள்ள பொருட்களை நியாயமான விலைக்கு விற்கவேண்டும்.

சில்லறை வியாபாரி பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும்பொழுது வேறொருவரின் உதவியையும் நாடக்கூடும் அல்லது தாமே நேரடியாகப் பொருட்களைப் பார்வையிட்டுக் கொள்வனவு செய்வார். அல்லாவிடில் கடிதமூலமோ, தொலைபேசியூலமோ தொடர்புகொண்டு பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வார். தமது விற்பனையைக் கவனித்தே இருப்பிலிருக்கும் பொருட்கள் முடியும்போது கொள்வனவு செய்வார்.

கேள்வியின் தன்மையும் வாடிக்கையாளரின் வகையும் (Nature of Demand and Type of Customers)

ஒரு சில்லறை வியாபாரியிடம் வாடிக்கையாளர் பொருட்கள் தேவைப்படும்போதெல்லாம் அடிக்கடி செல்வார்கள். ஒவ்வொரு சிறிய பொருளைக் கொள்வனவு செய்வதற்கும் ஒவ்வொருமுறை கடைக்குச் செல்வர். பொருட்களைக் கடனுக்குக் கொள்வனவு செய்வதற்கே வாடிக்கையாளர் வீரும்பு வர். சில்லறை வியாபாரியிடம் நுகர்ச்சிப் பொருட்களே அதிகமாக விற்பனையாகும். காலநிலை, சுவாத்தியம், நாகரீகம் ஆகியவற்றிற்கு அமையவே இவரின் வியாபாரம் நடைபெறும். இவரிடம் பொருட்களைத் தொகையாகக் கொள்வனவு செய்யாது அன்றாடத் தேவைக்குரிய பொருட்களைச் சிறிய அளவிலேயே கொள்வனவு செய்வார்.

சில்லறை வியாபாரியிடம் கொள்வனவு செய்வோர் அநேகமாக வீட்டுப் பெண்கள், வேலைக்காரர் சிறுவர்கள், வயோதிபர்கள் ஆகியோரே ஆவர். இவர்களைத் தாமதிக்கவைக்காது பொருட்களைக் கொடுத்தனுப்புதல் வேண்டும். சிலசமயங்களில் தேவையற்ற பொருட்களையும் வாங்கிவிடுவர். எனவே தேவையற்ற பொருட்களை வாங்குகிறார்களா என்பதைக் கவனித்து வியா

பாரம் செய்தல் வேண்டும். வாடிக்கையாளரிடம் வற்புறுத்திப் பொருட்களை விற்காது அன்றாடத் தேவைக்குரிய சகல பொருட்களையும் விற்கவேண்டும். கடைக்குவரும் வாடிக்கையாளர் ஏதாவது ஒரு பொருளை வாங்கிச் செல்லக்கூடிய வகையில் இவருடைய வியாபாரம் அமைதல் வேண்டும். ஒரு பொருளுக்கு இணையான மற்றைய பொருட்களையும் விற்கவேண்டும். உ+ம். சிகரெட்டும் தீப்பெட்டியும்.

சில்லறை வியாபாரிகள் விற்கக்கூடிய பொருட்கள் (Type of Merchandise)

சில்லறைவியாபாரிகள் விற்கக்கூடிய பொருட்கள் மக்களின் அன்றாட தேவைக்கும் தொழிலுக்கும் உபயோகப்படக்கூடியனவாகவும், சிறிய அளவில் பிரித்துக் கொடுக்கக்கூடியனவாகவும் குறைந்த பெறுமதி உடையனவாகவும் இருக்கும். இவற்றுள் புடவை, உணவுப் பொருட்கள், மருந்துவகைகள், ஆடம்பரப் பொருட்கள், வீட்டுத் தளபாடங்கள், மின்சார உபகரணங்கள், மோட்டார் உதிரிப்பாகங்கள், துவீச்சக்கரவண்டி உதிரிப்பாகங்கள், இரும்புச்சாமான்கள், புத்தகங்கள், காசிதங்கள், பெற்றோல், சிறிய விவசாய உபகரணங்கள் ஆகியன அடங்கும். இவை சில்லறைக் கடைகள் மூலமாகவும், பெட்டிக்கடைகள், சங்கிலித்தொடர் கடைகள், அஞ்சல்முறை வியாபாரம், மடங்குக் கடைகள் போன்றவற்றின் மூலமாகவும் விற்பனை செய்வர்.

சில்லறை வியாபாரியின் கடன் வசதி (Credit Available)

சில்லறை வியாபாரி அநேகமாகக் கடனுக்கே வியாபாரம் செய்வார். தான் வைத்திருக்கும் மூலதனத்துடன் மொத்தவியாபாரி கொடுக்கும் கடன் உதவியுடன், இவ்வசதியை வாடிக்கையாளருக்குச் செய்து கொடுக்கக்கூடியதாக இருக்கும். ஒவ்வொருமாத முடிவிலும் இக்கடனை வசூல் செய்வர். சில வியாபாரிகள் குறிப்பிட்ட காலத்துக்குமேல் நிலுவையாக நிற்கும் கடனுக்கு ஒரு வீசித வட்டியையும் வசூலிப்பர். இயந்திரப் பொருட்களின் வியாபாரத்தில் ஈடுபடும் சில்லறை வியாபாரிகள் வாடகைக் கொள்வனவு முறை அல்லது கட்டுப்பண முறையின்கீழ் வியாபாரம் செய்வர். இதுவும் ஒரு கடன்வசதி முறையாகும். இம்முறையிலும் நிலுவையாக நிற்கும் பணத்துக்கு வட்டி வசூலிப்பர்.

வாடிக்கையாளருக்குக் கடன் கொடுக்கக்கூடிய தன்மையும் இவர் கவனத்திற் கொள்வார். நாணயமாகக் கடனைக் கொடுக்கக்கூடியவர்களைக் கவனித்துக் கடன் வியாபாரம் செய்வார்.

விற்பனையாகும் மொத்த அளவு (Turn-Over)

விற்பனையாகும் தொகைக்கும் தொழிற்படும் மூலதனத்துக்கும் தொடர்பு உண்டு. வியாபாரத்தில் முதலிடப்பட்ட தொழிற்படும் மூலதனம் எத்தனை முறை வியாபாரத்தில் திரும்பத்திரும்ப உபயோகிக்கப்பட்டுள்ள

எது என்பதை விற்பனையாகும் மொத்த அளவு குறிக்கும். விற்பனை எவ்வளவு விரைவாக நடைபெறுகின்றதோ அதுபோல வியாபாரமும் பெரிதாக இருக்கும். விற்பனை விரைவாக நடந்தால் இருப்பில் மூலதனத்தை முடக்கிவைத்திருக்கவேண்டிய அவசியம் ஏற்படாது. விற்பனை மந்தமாக இருந்தால் மூலதனம் முடங்கிக் கிடக்கும். கேள்வியே துரிதவிற்பனைக்குரிய முக்கிய அம்சமாகும். உதாரணமாக தினசரிப் பத்திரிகை விற்பனைசெய்யும் ஒருவருக்கு இருப்பு முடங்கிக் கிடப்பதில்லை. வியாபாரம் துரிதமாக நடைபெறும். புத்தகங்கள் சஞ்சிகைகள் போன்றவற்றை விற்பனைசெய்யும் ஒருவருக்கு விற்பனை காலத்துக்குக்காலம் நடைபெறுவதால் மூலதனம் முடங்கிக்கிடக்கும். தற்காலத்தில் சில்லறை வியாபாரிகளிடம் போட்டி அதிகமாக இருப்பதால் விரைவில் விற்பனைசெய்யக் கூடிய பொருட்களை விற்பனை செய்வதே இலாபகரமாக இருக்கும்.

ஈடுபடுத்தப்படும் சேவைகளின் செலவு (Cost of Services)

சில்லறை வியாபாரிக்கு சேவைகளின் செலவு குறைவாக இருக்கும். இவருக்குப் பெரிய பண்டகசாலை தேவையில்லை. மேலும் இவருடைய வியாபார நிலையம் நகரத்தின் முக்கிய தளத்தில் இருக்கத் தேவையில்லை. வாடகைச் செலவு மிகவும் குறைவாக இருக்கும். கட்டிடமும் பெரிதாக இருக்காது. எனவே இதல் ஈடுபடுத்தப்படும் சேவைகள் குறைவாகவே இருக்கும். மொத்தவியாபாரிகள் கடைவாசலில் பொருட்களைக் கொண்டு வந்து கொடுப்பதால் ஏற்றி இறக்கும் செலவுகள் இவருக்கு இருக்கமாட்டாது. ஒன்று அல்லது இரண்டு விற்பனையாளருடன் வியாபாரத்தைச் சிறப்பாக நடத்தலாம். சில்லறை வியாபாரிகள் அநேகமாக பெரிய இயந்திரங்கள் போன்றவற்றை விற்பனை செய்யாதபடியால் விற்பனைக்குப் பின் உள்ள சேவைகளாகிய இயந்திரப் பரிபாலனைவேலைகள், திருத்த வேலைகள் இல்லை. இதனால் சேவைச் செலவு இருக்கமாட்டாது.

சில்லறை வியாபாரத்தில் ஈடுபடுத்தப்படும் ஆவணங்கள்

(Documents used in Retail Trade)

- | | |
|------------------|--------------------|
| 1. பற்றுச்சிட்டை | 4. கணக்குக் கூற்று |
| 2. வரவுத்தாள் | 5. கடன்சிட்டை |
| 3. பற்றுத்தாள் | 6. கட்டளை |

ஆவணங்களின் மாதிரியையும் குறிப்பையும் பிற்தொரு அத்தியாயத்தில் காணலாம்.

மொத்த வியாபாரி (Wholesaler)

மொத்த வியாபாரியின் பிரதானமான தொழில் பெரும் தொகையான பொருட்களை உற்பத்தியாளரிடமிருந்து பெற்றுப் பண்டகசாலையில் வைத்து சில்லறை வியாபாரிக்குச் சிறிய தொகைகளாகப் பிரித்து விற்பனை செய்வதாகும். இவர் பலவகையான பொருட்களைத் தொகையாகப் பண்டகசாலையில் வைத்திருப்பதால் பெரும் அபாயங்களை எதிர்நோக்க (Serious Risk) நேண்டியுள்ளது. பொருட்களின் விலைகள் கடிக்கொண்டு போகும்பொழுது இலாபத்தை அடைவர். வியாபாரம் மந்தமான (Depression) காலத்தில் “சந்தை விலை வீழ்ச்சியால்” நட்டமடைவர். மொத்த வியாபாரி தாம் விற்கும் பொருட்களில் நிபுணராக (expert) விளங்குவார்.

மொத்த வியாபாரத்தின் தன்மை (Nature of Wholesaling)

நுகர்ச்சிப் பொருட்களையும், கைத்தொழில் உற்பத்திப் பொருட்களையும் மொத்தவிற்பனை செய்வதில் தனித்திறமை தேவையாகும். நுகர்ச்சிப் பொருட்களைக் குறுகியகாலத்தில் விற்பனைசெய்தல் வேண்டும். ஏனெனில் இப்பொருட்கள் பழுதடைந்துவிடும். இப்பொருட்களை களஞ்சியங்களில் அதிக நாட்களுக்குச் சேமித்து வைத்தலாகாது. நுகர்ச்சிப் பொருட்களின் விற்பனையில் ஈடுபடும் மொத்த விற்பனையாளர் அடிக்கடி பொருட்களை விநியோகிக்கக்கூடிய வசதிகளைக் கொண்டவராக இருத்தல் வேண்டும். நுகர்ச்சிப் பொருட்களை விற்கும் மொத்த வியாபாரியின் களஞ்சியம் மத்திய தானத்தில் இருத்தல் அவசியம். இவர் பொருட்களை உற்பத்தியாளரிடம் உற்பத்தித் தானங்களிலேயே கொள்வனவு செய்து விற்பனை செய்வார். உற்பத்தியாளரிடம் கொள்வனவு செய்த பொருட்களைப் பிரித்துப் பொதிகள் அமைத்து சில்லறை விற்பனையாளருக்கு விநியோகித்தல் வேண்டும். மாதிரியை காட்டுதலும், காட்சிக்கு வைத்தலும் மிகவும் அவசியமாகும்.

கைத்தொழில் உற்பத்திப் பொருட்களையும் மொத்தவிற்பனையாளர் உற்பத்தித்தானங்களிலேயே கொள்வனவு செய்வார். இவர் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும் பொழுது அவற்றின் தரம், குறி (Brand) இவற்றைக் கருத்தில் கொள்வர். இப் பொருட்களை விற்பனை செய்வதற்குப் போதிய விளம்பரம் தேவை. இதற்கெனப் பிரசுரங்களையும், மாதிரிகளையும் விநியோகித்து அப்பொருட்களுக்குச் சந்தையை உருவாக்குதல் வேண்டும். மொத்த விற்பனையாளர்கள் சில உற்பத்திப் பொருட்களுக்கு பிரதிகர்த்தாக்களாக இருப்பர். புதிய பொருட்கள் களஞ்சியத்திற்கு வந்ததும் தமது வாடிக்கையாளர் பட்டியலில் உள்ள விலாசங்களுக்கு

பொருட்கள் பற்றிய விபரங்களை விலைப்பட்டியலின் மூலம் அறிவித்தல் வேண்டும். நுகர்ச்சிப் பொருட்களை விற்பனை செய்தால் அச்சேவை அத்துடன் முற்றுப்பெறுகிறது. ஆனால் இயந்திரசாதனங்களை விற்பனை செய்தால் விற்பனைக்கு முன்னும் பின்னும் அவற்றின் சேவை, பழுதுபார்த்தல் போன்றவற்றிற்குப் பொறுப்பாக இருக்கவேண்டி நேரிடும்.

பொருட்களைச் சந்தைப்படுத்த சந்தைபற்றிய அறிவும் வேண்டும். இதற்கெனச் சந்தை ஆராய்ச்சி உத்தியோகத்தரை மொத்தவிற்பனையாளர். நியமிப்பதுண்டு. பிரயாண விற்பனையாளரையும், கட்டளைகள் சேகரிக்கும் உத்தியோகத்தரையும் சில மொத்த வியாபாரிகள் தமது சேவையில் ஈடுபடுத்துவர். உற்பத்தியாளரிடம் கொள்வனவு செய்யும்போது முற்பணம் கொடுத்தும் கொள்வனவு செய்யும் முறையும் நடைமுறையில் உண்டு.

பிரயாண விற்பனையாளர் மூலம் பொருட்களின் உபயோகத்தை விளக்கி அவற்றின் உபயோகத்தை அதிகரித்தல் வேண்டும். பிரபலமான குறியுள்ள பொருட்களை அதிக விளம்பரமின்றி விற்பனை செய்யலாமாதலின் மொத்த விற்பனையாளர் அப்பொருட்களையே விற்பனை செய்ய விரும்புவர்.

மொத்த வியாபாரியும் உற்பத்தியாளரும்

(Wholesaler and Manufacturer)

மொத்த வியாபாரி தான் செய்யும் வியாபாரத் தொழிலால் உற்பத்தியாளருக்குச் சில உதவிகளைப் புரிந்து வருகிறார்.

1. உற்பத்தியாளருடைய கடமையையும் வேலையையும் குறைக்கின்றார். சில்லறையாக சில்லறை வியாபாரிகளிடமிருந்து கட்டளைகளைச் சேர்த்து உற்பத்தியாளரிடமிருந்து தொகையாகக் கொள்வனவு செய்து தேவையானவர்களுக்குச் சில்லறையாகப் பிரித்துக் கொடுப்பார். இதனால் உற்பத்தியாளர் விநியோகம் செய்வதற்கு ஒரு பெரிய தாபனத்தையோ அல்லது ஒரு பகுதியையோ (Department) வைத்து நடாத்த வேண்டியதில்லை. ஆகவே உற்பத்தியாளருடைய சுமையும் வேலையும் குறைகின்றது.

2. மொத்த வியாபாரி எதிர்கால ஒப்பந்தங்களைச் (Forward Contracts) சில்லறை வியாபாரிகளுடன் பொருட்களை விநியோகம் செய்வதற்குச் செய்வதால், உற்பத்தியாளர்களின் விற்பனை செய்யும் ஆவலையும் தீர்த்து அவர்கள் பண்டகசாலையில் அதிகப்படியான பொருட்கள் தேங்கி நிற்பதையும் நீக்கிவிடுகின்றனர்.

3. உற்பத்தியாளருக்குத் தாம் செய்யும் மொத்தக் கொள்வனவுக்குரிய பணத்தை உடனடியாகக் கொடுப்பார். மொத்த வியாபாரி இத்தகைய

உதவிகள் செய்வதால் உற்பத்தியாளர் அதிகப்படியான மூலதனத்தை வைத்திருக்கத் தேவையில்லை. மொத்த வியாபாரி இல்லாவிடில் உற்பத்தியாளரே சில்லறை வியாபாரிக்குப் பொருட்களை விரியோகம் செய்ய நேரிடும். இதனால் சில்லறை வியாபாரிக்குக் கடனுக்கு விற்பனைசெய்ய வேண்டியிருக்கும். கடனைத் திருப்பி வாங்குவதும் கடினமாக இருக்கும். சில்லறை வியாபாரிக்குக் கடன் கொடுப்பதால் உற்பத்தியாளரின் பெருந் தொகையான மூலதனம் முடங்கிவிடும். மொத்த வியாபாரி உற்பத்தியாளருக்கு இச் சிரமத்தை நீக்கிவிடுகின்றார்.

4. மொத்த வியாபாரிக்கு நுகர்வோரின் விருப்பமும் நாகரிகமும் நன்கு விளங்குகின்றமையால் உற்பத்தியாளருக்கு அதை எடுத்துக் காட்டிக் கொண்டே இருப்பார். இதனால் உற்பத்தியாளர் காலத்திற்கும் நாகரிகத்திற்கும் ஏற்றவாறு பொருட்களை உற்பத்தி செய்வார்.

5. மொத்த வியாபாரி உடனுக்குடன் பணம் கொடுப்பதால் உற்பத்தியாளருக்குத் தொழிற்படும் மூலதனம் முடங்கிக் கிடக்கமாட்டாது; அத்துடன் உற்பத்தியையும் பெருக்கிக் கொள்ளலாம்.

மொத்த வியாபாரியும் சில்லறை வியாபாரியும்

(Wholesaler & the Retailer)

1. மொத்த வியாபாரி உற்பத்தியாளருக்கு எவ்விதம் உதவி செய்கிறாரோ அவ்வண்ணமே சில்லறை வியாபாரிக்கும் உதவி புரிந்து வருவார். சில்லறை வியாபாரியிடம் அதிகப்படியான மூலதனமும் பண்டகசாலையும் கிடையாது. ஆகையால் நேரத்துக்கு நேரம் தேவையான பொருட்களைத் தம் வியாபாரத்தைப் பொறுத்து மொத்த வியாபாரியிடமிருந்து பெற்றுக் கொள்வார். மொத்தவியாபாரி இவ்வண்ணம் சில்லறை வியாபாரியின் குறைபாடுகளை நீக்கி சில்லறை வியாபாரிக்குத் தேவையான நானாவிற்ப் பொருட்களையும் கடன்வசதிகளையும் கொடுத்துதவுவார்.

2. சில்லறை வியாபாரி உற்பத்தியாளரிடமிருந்து தமக்குத் தேவையான பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதாயின் அல்லது இறக்குமதி செய்வதாயின் அதிக நஷன் எடுக்கும். மொத்த வியாபாரியிடமிருந்து தம் தேவையைப் பொறுத்து தேவையான நேரங்களில் பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்வார்.

3. மொத்த வியாபாரி தன் சிறக்குரியல்பைக் கொண்டு (Specialisation) மலிவாகச் சிறந்த பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதால் சில்லறை வியாபாரிக்கும் தாம் பெற்ற நலனைக் கொடுப்பார். இதனால் சில்லறை வியாபாரி நானாவிற்ப் சிறந்த பொருட்களை மலிவாகக்

கொள்வனவு செய்ய முடிகின்றது. மொத்த வியாபாரி சில்லறை வியாபாரிக்குப் பலவிதமான கழிவுகளையும் கொடுத்துதவுவார்.

4. நாகரீகமுள்ளதும் நவீனமான துமான பொருட்களை உற்பத்தியாளர் உற்பத்தி செய்யும்பொழுது சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு இதைப்பற்றி மொத்த வியாபாரி அறிவிப்பார். சில்லறை வியாபாரி (தம் வாடிக்கைக் காரிடம் இப்பொருட்களை பிரபலப்படுத்த முயல்வார்.

5. சில்லறை வியாபாரிக்கு மொத்த வியாபாரி கடன் கொடுத்து தவுவார். இதனால் சில்லறை வியாபாரி குறைந்த மூலதனத்துடன் வியாபாரத்தை நடத்த முடிகிறது.

மொத்த வியாபார அமைப்பு

(Organisation of Wholesale Business)

மொத்த வியாபாரியின் பண்டகசாலை ஒரு பெரிய பகுதிக்களஞ்சியமாகக் காட்சியளிக்கும். ஒவ்வொரு நிர்வாகி (Manager) ஒவ்வொரு பகுதிக்குப் பொறுப்பாக இருப்பார். இப்பகுதியின் தொழிலை இரண்டு பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம்.

1. நிர்வாகப் பகுதி (Administration)

2. தொழிற் பகுதி (Executive)

1. நிர்வாகப் பகுதி நிர்வாக ஊழியர்கள் பதிவு செய்தலையும் (Record) காதிதக்கோவையில் சேர்த்தலையும் (Filing) பொது நிர்வாக வேலைகளையும் கவனிப்பார்.

2. தொழிற்பகுதி:- இது வியாபாரத் தலத்தின் அளவையும் வகையையும் பொறுத்திருக்கும். இது விற்பனைப் பகுதி, கொள்வனவுப் பகுதி, விளம்பரப் பகுதி, பண்டகசாலைப் பகுதி, பங்கீட்டுப் பகுதி, (Despatch Dept) எனப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளது. பங்கீட்டுப் பகுதி பட்டியல் பகுதி (Invoice Dept) பொதி கட்டும் பகுதி (Packing Section) என இரண்டாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளது. இம் மொத்த வியாபாரி சமரசமாகச் சில்லறை வியாபாரியுடன் வியாபாரத்தை நடாத்துவதால் அவருடைய விற்பனை நிலையம் வியாபாரச் சந்தை மத்தியில் இருக்க வேண்டும். சில்லறை வியாபாரிகள் பொதுவாகத் தொடர்பு கொள்ளக்கூடிய இடமாக இருந்தால் விற்பனை செய்தலும், பங்கீடு செய்தலும் மிகவும் சுலபமாக இருக்கும். அநேகமாக மொத்த வியாபாரிகள் வியாபாரச் சந்தைகளின் மத்தியிலும், பெரிய நகரங்களிலும் துறைமுகங்களிலும் தம் வியாபாரத்தை நடாத்துவர்.

மொத்த வியாபாரி அநேகமாகப் பெரும் தொகையாகப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்து வைத்திருப்பார். ஆனபடியால் அவர்களின்

வியாபாரத் தாபனம் பெரிதாக இருக்கும். இவர்களின் மூலதனம் சில்லறை வியாபாரியிலும் பலமடங்கு கூடுதலாக இருக்க வேண்டும். இதற்குரிய காரணங்கள் பின்வருமாறு

1. இவரின் கூடுதலான மூலதனம் இவர் இருப்பில் வைத்திருக்கும் சரக்கிலேயே முடங்கிக்கிடக்கும். இவர் அநேகமாக மலிவான இடங்களிலும் சரக்குக் கிடைக்கும் நேரங்களிலும் சரக்கை மொத்தமாகக் கொள்வனவு செய்து பண்டகசாலையில் முடங்கிக் கிடப்பதால் இவருடைய பேரளவு மூலதனம் சுற்றாமல் இருக்கும்.
2. சில சமயங்களில் உற்பத்தியாளரின் மூலதனம் குறைவாக இருப்பதால் மொத்த வியாபாரியின் முற்பணத்தைத் தம் உற்பத்தித் தொழிலை நடத்துவதற்காக எதிர்பார்ப்பர்.
3. சில்லறை வியாபாரிக்குக் கடன் கொடுத்துத் தவி செய்வதால் இவர் மூலதனம் கட்டுப்பட்டு இருக்கும். மொத்த வியாபாரி சில்லறை வியாபாரிக்குப் பொருட்களைக் கடனுக்கு விற்குமும் உற்பத்தியாளருக்குப் பணத்தைக் கட்டவேண்டியது இவர் கடமையாகும். ஆகையால் இவர் மூலதனம் கூடுதலாக இருக்கவேண்டும்.

மொத்த வியாபாரி சில்லறை வியாபாரியின் சில தொழில்களைச் செய்து வருகின்றார்.

1. சில்லறை வியாபாரிக்கு அதிகப்படியான வாடிக்கைக்காரர்கள் இருப்பதால் தம் பொருட்களை விரைவாக விற்பனைசெய்து விடுவர். பேரளவு மூலதனமும் பண்டகசாலை வசதியும் இல்லாததால் இவர் நானூவிதப் பொருட்களைப் பேரளவில் தேக்கி வைக்க இயலாது. இக்குறைபாட்டை மொத்த வியாபாரி நீக்குகின்றார். இவர் பெரும் தொகையான பொருட்களைத் தேக்கி வைப்பதால் சில்லறை வியாபாரி தமக்கு தேவைப்படும் பொருட்களைத் தேவையான நேரங்களில் சென்று பெற்றுக்கொள்வார்.
2. உற்பத்தியாளரிடமிருந்து பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதிலும் பார்க்க மொத்த வியாபாரியிடமிருந்து பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வது விரைவாகவும் சுலபமாகவும் இருக்கும்.
3. மொத்த வியாபாரிக்குச் சிறக்குமியல்பு இருப்பதால் தம் சிறக்குமியல்பின் திறனையும் அனுபவத்தையும் சில்லறை வியாபாரிக்குக் கொடுப்பார். மொத்த வியாபாரி சில வகையான பொருட்களில் மட்டும் வியாபாரம் செய்வதால் அத்தகைய வியாபாரத்தில் சிறக்குமியல்பு பெற்றிருப்பார். மலிவான இடங்களில் மலிவான நேரங்களில் கொள்வனவு செய்வதால் சில்லறை வியாபாரிக்கும் மலிவாகப் பொருட்களைக் கொடுப்பார். இதனால் சில்லறை வியாபாரி நன்மை பெறுவார்.

4. நாகரிகத்திற்கேற்ப புது வகையான பொருட்களை வெளியிடும்பொழுது மொத்த வியாபாரி இதைச் சில்லறை வியாபாரிக்கு அறிமுகப்படுத்தி அச்சில்லறை வியாபாரியை மக்களிடம் இப்பொருட்களுக்குத் தேவையை உண்டு பண்ணும்படி கேட்டுக்கொள்வர். உதாரணமாக புதிய வகையான சவர்க்காரத்தை உற்பத்தியாளரொருவர் புதிய பொருளை வெளியிடும்பொழுது உற்பத்தியாளர் மொத்த வியாபாரிக்கு அறிவிப்பர், அல்லது விரிசீயாகம் செய்வர். மொத்த வியாபாரி இப் புதிய சவர்க்காரத்தைப் பற்றி சில்லறை வியாபாரியிடம் கூறி இப் புதுச் சவர்க்காரத்திற்கு வாடிக்கையாளரிடம் ஒரு தேவையை ஏற்படச் செய்வர். சில்லறை வியாபாரி இப் புதுச் சவர்க்காரத்திலுள்ள நன்மைகளையும் சிறப்பையும் வாடிக்கைக்காரர்கள் தம்கடைக்கு வரும் பொழுது எடுத்துக் காட்டுவர். வாடிக்கைக்காரர்களின் விருப்பத்தை அறிந்து பின்பு மொத்தவியாபாரிகு அறிவிப்பர்; அல்லது மொத்த வியாபாரியிடமிருந்து கொள்வனவு செய்து இப்புதுச் சவர்க்காரத்தை வாடிக்கையாளர்களுக்கு விற்பர்.
5. மொத்த வியாபாரி சில்லறை வியாபாரிக்குச் சில காலத்துக்குக் கடன் கொடுத்து உதவி செய்வர். இதனால் சில்லறை வியாபாரி சிறிய அளவு முலதனத்துடன் வியாபாரத்தை நடத்த முடிகின்றது.

சரக்கு விற்பனை (Sales of Goods)

பண்டைக் காலத்தில் பண்டமாற்று (Barter) முறையே காணப் பட்டது. தற்காலத்திலும் சில கிராமங்களில் உள்ள கடைகளில் நெல், மிளகாய் போன்றவற்றைக் கொடுத்து, அதற்குப் பதிலாகத் தேவையான பொருட்களை வாங்கி வருகின்றனர். ஆனால் தற்காலத்தில் பணத்திற்கோ அல்லது கடனுக்கோ பொருள்களை விற்பனை செய்வர் அல்லது கொள்வனவுசெய்வர். இவ்வாறான வியாபாரம் உள்ளாட்டிலும், வெளிநாட்டிலும் நடைபெறுகின்றது.

இவ்வாறான பொருள்களை விற்கும்போதும், வாங்கும்போதும் சில முறைகள் கையாளப்படுகின்றன. இம்முறைகளை நாம் அறிவதற்கு மூன் இச்சரக்கு விற்பனை சம்பந்தப்பட்ட சில கலைச்சொற்களையும் சரத்துக்களையும் ஆராய்வோம்.

சரக்கு:- (Goods)

இது ஒருவகை அசையும் பொருட்களாக, அல்லது ஒரு கம்பனியின் சரக்கு முதல்களாகவும், பங்குகளாகவும் காணப்படும்.

வருங்காலச் சரக்குகள்: (Future goods)

உற்பத்தியாக்கப்படும் பொருட்களை அல்லது விளைவிக் கப்படும் பொருட்களை ஒப்பந்தம் செய்தின்பு எவ்வாறு பெறுவார் எனபதைக் குறிக்கும்.

குறிப்பிட்ட சரக்குகள்:- (Specific goods)

ஒப்பந்தம் செய்யப்படும்போது அதில் குறிக்கும் பொருளைக் குறிக்கும்.

கொள்வனவாளர்:- (Buyer)

ஒரு சரக்கைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு ஒப்புக்கொள்பவர் கொள்வனவாளர் என்று அழைக்கப்படுவர்.

விற்பனையாளர்:- (Seller)

ஒரு சரக்கை விற்பனை செய்பவர், அல்லது விற்பனை செய்வதற்கு ஒப்பந்தம் செய்பவர் விற்பனையாளர் என்று அழைக்கப்படுவர்.

விற்பனை ஒப்பந்தத்தின் முக்கிய அம்சங்கள்

(Essentials of a Contract of Sale)

சரக்கு விற்பனைச் சட்டமானது ஒப்பந்தச் சட்டத்தால் ஆளப்பட்டு வருகின்றது. ஒரு விற்பனை ஒப்பந்தம் என்றால் ஒரு கொள்வனவாளருக்கு

சரக்குகளை ஒருவிலைக்கு விற்பனையாளர் கைமாற்றும் செய்வது அல்லது விற்பனையாளர் கொள்வனவாளரோடு ஒப்பந்தம் செய்வதாகும்.

1. ஒப்பந்தத்துக்குரிய இரண்டு பகுதியினரும் இந் நடவடிக்கைகளுக்குப் பரஸ்பர சம்மதத்தைக் காட்டுவர் (Mutual Consent).
2. இந் நடவடிக்கை அசையக்கூடிய சொத்தைக்கொண்டதாக இருக்கும். ஆனால் பணம் கைமாறுவதைப் பாதிக்காது.
3. இந் நடவடிக்கை விற்பனையாளர் கொள்வனவாளருக்குக் கைமாற்றும் செய்யும் சம்மதத்தைக் குறிக்கும்.
4. ஒரு சரக்கின் விலையை விற்பனையாளருக்குக் கொள்வனவாளர் கொடுக்கவேண்டும் என்று உறுதியளிப்பதைக் குறிக்கும்.

சரக்கு விற்பனை ஒப்பந்தம் எவ்வாறு செய்யப்படும்

(How a Contract of Sale is Made)

ஒரு குறிக்கப்பட்ட பொருளைக் குறிக்கப்பட்ட விலைக்கு ஒரு பகுதியினரால் கொடுப்பதாகக் கூறப்பட்டு அப்பொருளை அவ்விலைக்கு ஒரு பகுதியினரால் வாங்குவதாக ஒப்புக்கொள்ளப்படுவதே சரக்கு விற்பனை ஒப்பந்தத்தின் அடிப்படைக் கொள்கையாகும். இதில் உடனடியாகச் சரக்கைக் கொடுத்துப் பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்; அல்லது வரங்காலத்தில் பணத்தைப் பெற்றுக்கொள்ளலாம். இவ்வொப்பந்தம் வாய்ப்பேச்சிலும் இருக்கலாம்; எழுத்து மூலமாகவும் இருக்கலாம். சில குறிக்கப்பட்ட ஒப்பந்தங்கள் எழுத்தில் உள்ளதாக இருக்கவேண்டுமென்று சட்டம் கூறுகின்றது.

சரக்கு விற்பனைமுறைகள் (Methods of Sale)

சரக்கு விற்பனை முறையை மூன்று பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம்:-

1. பொருட்களைப் பரிசோதித்து விற்பனை (Sale by Inspection)
2. மாதிரியைக் காட்டி விற்பனை (Sale by Sample)
3. விபரித்து விற்பனை (Sale by Description)

பொருட்களைப் பரிசோதித்து விற்பனைசெய்தல்:-

(Sale by Inspection)

சந்தைக்குச்சென்று பொருட்களை வாங்கும்போது நேர்முகமாகப் பார்வையீட்டுத் தெரிந்து நாம் விரும்பிய பொருட்களை எடுக்கின்றோம். இதைப் பரிசோதித்து விற்பனை என அழைப்பர்.

மாதிரியைக் காட்டி விற்பல்:- (Sale by Sample)

பிறதேசங்களில் ஒரு உற்பத்தியாளர் ஒரு பொருளை உற்பத்தி செய்தால் அல்லது விளைவித்தால் கொள்வனவு செய்வோர் அந்த நாட்டிற்கு ரேடியாகச் சென்று பார்வையிட்டுப் பெற்றுக் கொள்வது சலபமாகவும், சிக்கனமாகவும் பெரும்பாலும் இருக்கமாட்டாது. இதன்காரணமாக உற்பத்தியாளர் தாம் உற்பத்தி செய்த பொருளின் பெரும் பகுதியைக் குறிக்கும் (Bulk) ஒரு மாதிரியை (Sample) கொள்வனவாளருக்கு அனுப்பி வைப்பார். இந்த மாதிரி உற்பத்தியாளரிடம் மொத்தமாக இருக்கும் பொருள் களைப் போன்று காணப்படும். உ+ம். சேலை உற்பத்தியாளர் தாம் உற்பத்திசெய்த சேலையின் ஒரு சிறு துண்டை எடுத்துக் கொள்வனவு செய்ய ஒப்பந்தம் செய்தவருக்கு அனுப்பினால் இவர் அனுப்பிய துண்டும், உற்பத்தியாளரிடம் இருக்கும் சேலையும் ஒரே மாதிரியாகவே இருக்கும்.

விபரித்து விற்பல்:- (Sale by Description)

விபரிக்கக்கூடிய பொருட்களையும், தரப்படுத்தக் (Graded) கூடிய பொருட்களையுமே இவ்வாறு விற்கலாம். உ+ம். இலண்டனில் இருக்கும் தேயிலை உற்பத்தியாளர் B. O. P. தேயிலையில் 100 அந்தர் அனுப்புமாறு தந்திமூலம் அறிவித்தால் அவர் குறிப்பிட்ட B. O. P. தேயிலையில் எவ்வித மாற்றமும் இல்லாமல் அதையே அனுப்பக் கூடியதாக இருக்கும்.

உள்நாட்டு வியாபாரத்திலும், வெளிநாட்டு வியாபாரத்திலும், மேற் கூறிய மூன்று முறைகளும் கையாளப்பட்டு வருகின்றது.

ஒப்பந்தத்தின் அடிப்படைப் பொருள் (Subject Matter of the Contract)

ஒப்பந்தத்திற்கு அடிப்படை அடக்கமாக இருக்கும் பொருள் உற்பத்தியாளரிடம் கைவசம் இருக்கும் அல்லது எதிர்காலப் பொருட்களாகவும் இருக்கும். எதிர்காலப் பொருட்கள் என்று கூறும்போது வயலில் விளைந்து கொண்டு இருக்கும் தானியம், ஆர்ப வேலையில் இருக்கும் இயந்திரம் போன்றனவற்றைக் குறிக்கும். இவை விசாரித்து அறியமுடியாத பொருட்களாகும். ஏனெனில் என்ன தரத்தில் எவ்வளவு விளையும் என்று கூறமுடியாது. கைவசம் இருக்கும் பொருள் குறிக்கப்பட்ட பொருள் என்று கூறப்படும். உதாரணமாக பண்டகசாஸியிலுள்ள மினகாய் மூடைகளுள் ஒரு மூடை குறிக்கப்பட்ட பொருளாக இருக்கும்.

சொத்துக்களை கைமாற்றுதல் (Transfer of Property)

சில சமயங்களில் விற்பனையாளரிடம் இருந்து கொள்வனவாளருக்கு உடனடியாகப் பொருட்கள் கைமாற்றப்படுவதுமுண்டு. அல்லது ஒப்பந்தம் செய்து எதிர்காலத்தில் பொருட்கள் கைமாற்றம் செய்யப்படுவதுமுண்டு. கொடுக்கவேண்டிய காலமும், கைமாற்றம் செய்யப்படும் நேரமும் ஒப்பந்தத்தில் குறிக்கப்பட்டிருக்கும் காலத்தில் பிரச்சனை ஏற்பட்டால் நீதிமன்றம் ஆராய்ந்து நியாயமான கால எல்லையை நிர்ணயிக்கும்.

கைமாற்றுகையில் ஏற்படும் அபாயம் (Risk in Transfer)

சரக்குகளை அல்லது சொத்துக்களை கைமாற்றம் செய்யும் போது ஏதாவது நட்டம் ஏற்பட்டால் அந் நட்டம் கொள்வனவாளரையா அல்லது விற்பனையாளரையா பொறுத்தது என்பது பிரச்சனைக்குரிய விடயமாகும். சில சமயங்களில் பொருட்கள் களவுபோய்விடுந், சேதமுற்றுவிடும், அல்லது தரத்தில் குன்றிவிடும், இந்தப் பொறுப்புக்கள் ஒப்பந்தத்தைப் பொறுத்ததாக இருக்கும். ஒப்பந்தத்தில் குறிக்கப்படாவிடில் பொருட்கள் விற்பனையாளரிடமிருந்து கொள்வனவாளருக்குக் கைமாற்றம் செய்யப்படாவிட்டால் விற்பனையாளரே பொறுப்புடையவராவர். விற்பனையாளர் பொருட்களை விற்றபின் கொள்வனவாளர் அப்பொருளைப் பெற வரும்போது தடை விதித்து சிறிதுகாலம் தாமதம் செய்தால் அவ்விடைக் காலத்தில் பொருட்கள் களவுபோனால் அல்லது அவற்றிற்கு ஆபத்து விளைந்தால் அதனால் வரும் நட்டத்தையும் விற்பனையாளரே பொறுப்பேற்க வேண்டும். அதே போல விற்பனை செய்யப்பட்ட பொருளைக் குறித்த நேரத்தில் கொள்வனவாளர் பெறாமல் காலதாமதம் செய்தமையால், பொருட்களுக்கு அபாயம் ஏதும் நேரிட்டால் அதனால் ஏற்படும் நட்டத்தைக் கொள்வனவாளரே பொறுக்கவேண்டும்.

விலை (Price)

ஒரு பொருளை விற்பனை செய்யும்போது கொடுக்கவேண்டிய பணமதிப்பே விலையாகும். ஒப்பந்தத்தில் விலையைக் குறிக்காது நியாயமான விலையைக் கொடுக்கும்படி குறிப்பிட்டிருந்தால் இந்த நியாயமான விலையில் ஏதாவது பிரச்சனை ஏற்படும்போழுது நீதிமன்றத்திற்குச் சென்றால் நீதிமன்றம் அப்போது சந்தையில் அப்பொருள் என்ன விலையாக இருந்ததோ அந்த விலையையே குறிக்கும்.

நிபந்தனையும் உத்தரவாதமும் (Condition and Warranty)

சரக்கு விற்பனையில் ஒரு நிபந்தனை வைத்து ஒப்பந்தம் எழுதினால் அது நிபந்தனையுள்ள ஒப்பந்தம் என அழைக்கப்படும். நிபந்தனை

ஒப்பந்தத்தில் முக்கியமானதாக, காணப்படாதவிடத்து அது உத்தரவாதமாகும். நிபந்தனையை மீறினால் ஒப்பந்தத்தை நிராகரிக்கலாம். உத்தரவாதத்தை மீறினால் ஒப்பந்தத்தை நிராகரிக்க முடியாது. ஆனால் நட்டஈட்டைப் பெற்றுக்கொள்ளலாம். உ+ம்; ஜப்பானிலிருந்து நைலெக்ஸ் சேலை ஒன்றை அனுப்பும்படியாக ஒரு வியாபாரி ஒப்பந்தம் செய்தால் ஜப்பான் வியாபாரி ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிட்ட சேலையை அனுப்பாது அதேமாதிரியான தரத்தில் குறைந்த சேலை ஒன்றை அனுப்புவாரானால் பொருளை அனுப்புபவர், ஒப்பந்தத்தின் உத்தரவாதத்தை மீறிவிட்டதாகக் கருதப்பட்டு ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிட்ட சேலையின் விலைக்கும் அனுப்பிய சேலையின் விலைக்கும் உள்ள வித்தியாசத்துக்கு நட்டஈடு கோர உரிமையுடையவராவர்.

ஆனால் ஜப்பானில் உள்ளவர் இந்திய நைலெக்ஸ் சேலையை ஜப்பான் நைலெக்ஸ் சேலை அனுப்பவேண்டியதற்குப் பதிலாக அனுப்பினால் இது நிபந்தனையை மீறியதாகக் கருதப்பட்டு அனுப்பிய பொருளைத் திருப்பி அனுப்புவது மல்லாமல் கொள்வனவாளர் ஒப்பந்தத்தையும் நிராகரித்து விடுவார்.

ஒப்பந்தத்தில் உள்ள உரிமைகளைக் கொள்வனவாளர் அல்லது விற்பனையாளர் மீறடித்தால் பல பொறுப்புக்களுக்கு உள்ளவர்கள். உ+ம். கொள்வனவாளருக்கு விற்பனையாளர் தாம் விற்பனை பொருட்களுக்கும் பொறுப்பாக ஒரு மாற்று உண்டியலை எழுதி கொள்வனவாளரால் ஒப்புக் கொண்டபின் காலம் வந்ததும் கொள்வனவாளரால் இம்மாற்று உண்டியல் மறுக்கப்பட்டால் விற்பனையாளர் தாம் விற்பனை செய்த பொருட்களின்மேல் பாத்திய (Lien) முள்ளவராக விளங்குவர்.

பாத்திய உரிமை (Right of lien)

ஒரு எதிர்கால ஒப்பந்தத்தில் கொள்வனவாளர் விற்பனையாளருக்குப் பணம் கொடுக்காது விட்டால் அப்பொருளை விற்பனையாளர் கொள்வனவாளருக்குக் கொடுக்காது அதன் உரிமையைத் தாமே ஏற்றுக் கொள்வார். ஆனால் விற்பனையாளர் கொள்வனவாளரின் வண்டியில் பொருளை ஏற்றி விடுவாரானால் அப்படி ஏற்றப்பட்ட பொருட்களுக்கு விற்பனையாளர் உரிமை பாராட்ட முடியாது.

அனுப்பப்பட்ட பொருட்களின் மேல் தடைசெய்வதற்கான உரிமை:- (Right of Stoppage in Transit)

கொள்வனவாளர் முறிந்தாரானால் இவ்வாறு அனுப்பப்பட்ட பொருட்களை செல்லும் வழியில் தடைசெய்து திருப்பிப் பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம். ஆனால் அனுப்பிய பொருள் கொள்வனவாளரால் மூன்றாமாளுக்கு கைமாற்றம் செய்யப்பட்டிருந்தால் விற்பனையாளருக்கு அந்தப் பொருளின்மேல் பாத்தியம் இல்லை.

சில சமயங்களில் வெளியூரில் உதாரணமாக இந்தியாவில் அல்லது ஐக்கிய இராச்சியத்திலுள்ள ஓர் உற்பத்தியாளர் ஒரு பொருளை உற்பத்தி செய்தால் இதைப்பற்றிய விபரங்களை தினசரிப் பத்திரிகைகளிலும், வியாபார சஞ்சிகைகளிலும் அல்லது வாடுவிழுவழும் விளம்பரம் (Advertisement) செய்வார். இவ்விளம்பரத்தை வாசித்தவர்கள், அல்லது கேட்டவர்கள் இப்பொருளைக் கொள்வனவு செய்ய விரும்புவாராயின் இப் பொருட்களைப் பற்றிய விபரங்களை ஒரு தபால் மூலம் எழுதிக் கேட்பார். இத் தபால் விசாரணைக் கடிதம் (Letter of Inquiry) என்று கூறப்படும். இக் கடிதம் கிடைத்ததும் விசைக்குறிப்பு அல்லது மதிப்பு (Quotation) தயாரித்து பொருட்களின் நிறை, தரம், அளவு, அனுப்பும்முறை எல்லாவற்றையும் குறித்து விசாரணை செய்வோருக்கு தபால் மூலம் அறிவிப்பார். இதைப் பெற்றதும் பெருள் வாங்க விரும்பியவர் திருப்தியடைந்ததும் பொருட்களை அனுப்பும்படி கட்டளை (Order) இருவர். கட்டளையை விற்பனையாளர் பெற்றதும் கட்டளைகளின் பதிவுப் புத்தகத்தில் (Order receipt book) இதைப் பதிவு செய்து பின்பு இதைப் பார்த்து பொருட்களை ஒரு கட்டாகக் கட்டி அஞ்சல் வழியாகவோ, (By post) அல்லது புகையிரத வண்டி மூலமாகவோ கட்டளை இட்டவருக்கு அனுப்புவார். இக் கட்டுடன் இப் பொருட்களின் விலை, அளவு, அலகை அனுப்பும் செலவையும், எவ்வாறு பொருட்கள் அனுப்பப்பட்டது என்ற விபரத்தையும் கட்டளை இட்டவருக்கு அனுப்புவார். இக்கட்டளை விலைப்பட்டியல் (Invoice) என்று கூறப்படும். இதைப் பார்த்து பொருளைப் பெற்றுக்கொண்டு அதற்குரிய பணத்தை உற்பத்தியாளருக்கு அனுப்பிவைப்பார். இப்பொருட்களைப்பெறு தலையும் பணம் கட்டுதலையும் பற்றி பின்பு வெவ்வேறு வகையான வியாபார முறைகளைப் படிக்கும்பொழுது தெளிவாகக் கூறப்படும்.

விசாரணை (Inquiry)

எதிர்பார்க்கின்ற கொள்வனவாளராவர் (Prospective buyer) ஒரு விளம்பரத்தைப் பார்த்தோ, அல்லது தமக்குத் தேவையான அப்பொருள் எவ்விடத்தில் இருக்கிறது என்பதை அறிந்தோ, அல்லது இப்பொருள் விற்கும் பல இடங்களில் தாம் விரும்பும் பொருள் எங்கு மலிவாக இருக்கிறதென்பதை அறிந்துகொள்ளும் பொருட்டோ பலவிற்பனையாளர்களிடம் விசாரிப்பார். கடிதங்கள் மூலம் பொருட்களின் தரம் பற்றியும் அவற்றின் விலைகளைப்பற்றியும் விசாரிப்பார். இவர் விசாரணை தெளிவாகவும் உறுதியாகவும் இருத்தல்வேண்டும். சில சமயங்களில் பொருளின் தரத்தையும் தொகையையும் குறித்தல்வேண்டும். எனெனில் தொகை கூடுதலாக இருந்தால் விற்பனையாளர் கழிவு கொடுத்துக் குறைந்த விலையில் பொருட்களை விற்பனை செய்வார். இறுதியாக இப்பொருளை அனுப்புஞ் செலவை விற்பனையாளர் பொறுப்பாராம்; அல்லது தாம் பொறுக்க வேண்டுமா? என்பதையும் அறியவேண்டும்.

விசாரணைக் கடிதம் (Letter of Inquiry)

Tele { Grams: "ஸிஸம்"
Phone: 287

இல. எண், 215
19-6-1969.

கே. எம். சில்வா அன் சன்ஸ்,
பிரதான வீதி,
கொழும்பு.

மிசஸ். கந்தையா அன் சன்ஸ்
நாவலர் வீதி,
யாழ்ப்பாணம்;

எங்களுடைய ஈ. எல். வோக்ஸ் வாகன்கள் காருக்கு சில உதிரிப் பாகங்கள் தேவையாக இருப்பதால், இவ்வுதிரிப்பாகங்களின் விலையைமும், விபரங்களையும் எங்களுக்கு கூடியவிரைவில் அனுப்பி வைக்கவும், இவ்வுதிரிப்பாகங்கள் ஈ. எல். வோக்ஸ் வாகன்கள் கார் உற்பத்தியாளரால் உற்பத்தி செய்யப்பட்டதாக இருக்க வேண்டும். எமக்கு வேண்டிய உதிரிப்பாகங்கள் பின்வருமாறு:

1. முன் சொக்கச் சோபர் 1 சோடி.
2. வோக்ஸ் வாகன் கார்பரேற்றர்.
3. இரண்டு முன்சூற் பல்புகள்.

எங்களுக்கு மேற் கூறிய உதிரிப்பாகங்கள் உடனடியாகத் தேவைப் படுவதால் உங்கள் இருப்பிலிருந்து மேற்கூறியவற்றை அனுப்பி வைக்கும்படி வேண்டிக்கொள்கிறோம்.

தங்கள் உண்மையுள்ள,
கந்தையா அன் சன்ஸ்.

விலைக் குறிப்பு அல்லது மதிப்பு (Quotation)

எஸ். வீரகாண்டி அவர்களுக்கு, மிசஸ். நாசராசா அன் கொம்பளி
கனிட்ட பஸ்கலைக்கழகம். லிமிட்டெட்.
வசாவிளாள். பிரதான வீதி, கொழும்பு.
21-6-71

ஐயா,

உம்முடைய 19-6-71-ம் திகதியிடப்பட்ட கடிதம் கிடைத்தது. மிகவும் நன்றி. நீர் கேட்ட பொருட்கள் எல்லாவற்றையும் வழங்க முடியாமல்கு மன்னிப்புக் கேட்டுக்கொள்கிறோம். எனினும் எமது பண்டகசாலையில் உமக்குத் தேவையான சில பொருட்கள் மாத்திரமே இருப்பதால் விரைவில் அப்பொருட்களை அனுப்பிவைக்கிறோம். எமக்கென்று ஒரு கப்பலில் பொருட்கள் வருகின்றன. கப்பல் வந்ததும் கூடிய விரைவில் மீதிப் பொருட்களை அனுப்பி வைக்கிறோம்.

			ரூ. ரு:
1.	முன் சொக் அப்ஸ்சோபர்	59-90
2.	கால் மிதிப்பலகை றபர்	39-10

நன்றி.

தங்கள் உண்மையுள்ள
(ஒப்பம்) சி. நாசராசா
(திருவாகி)

கட்டளை (Order)

தொலைபேசி:-
தந்தி:-

இல. எண். 216
2-2-1971.

சி. நடராசா அன் கம்பனி லிமிட்டெட், எஸ். வீரக்குட்டி,
பிரதான வீதி, கனிட்ட பஸ்கலைக்கழகம்,
கொழும்பு. வசாவிலாள்.

தயவு செய்து கீழ்க்குறிப்பிட்ட பொருட்களை அனுப்பி வைக்கவும்.

அளவு

விளக்கம்

1. சோடி முன் சொக்கச் சோபர் 'சு. எஸ். வேர்க்ஸ் வாசன் கார்.'
 2. இரண்டு கால் மிதிப்பலகை இறப்பர். " " "
- உங்கள் விவரக்குறிப்பின் படி இல. 1718

குறிப்பிடு

26-6-71க்குள் வழங்கிவண்டும்.

கொடுத்ததும் காசு (கொ. கா.) சி. ஓ. டி. (C. O. D.)

தங்கள் உண்மையுள்ள
எஸ். வீரக்குட்டி

Orders Received Book கட்டளைகள் பதிவுப் புத்தகம்

Date:	Our Ref: No. எமது விவரணை இல:	Customer வாடிக்கைக்காரர்:	Customer's Order No. வாடிக்கைக்காரருடைய கட்டளை இல.	Goods Ordered கட்டளையிடப்பட்ட பொருட்கள்	Quantity அளவு	Date of Delivery வழங்கப்பட்ட வேண்டிய நிகதி	Date of Delivery அனுப்பும் நிகதி	Date of Invoice Sent பட்டியல் அனுப்பிய நிகதி	Remarks குறிப்புகள்

INVOICE

கடன் சிட்டை
Credit Memo

மூலப்பிரதி
Original 28535 T' phone 287

சாமினி மோட்டார் வேக்ஸ்
SHARMINI MOTOR WORKS

Stanley Road,
Jaffna.

ஸ்ரான்லி வீதி,
யாழ்ப்பாணம். 5-4-1969.

மோட்டார் உதிரிப்பாக விற்பனையாளரும், மோட்டார் வண்டிப் பொறியியலாளரும்
Dealers in Motor Spare Parts & Automobile Engineers

திரு. ந. ஞானகணேசன்.....

Qty. நிறை	Particulars பொருட்களின் விவரம்	Rate வீதம்	Rs. ரூ.	Cts. ச.
2-1	காபன் கொலம்		95	00
10	எஞ்சின் கார் நட்டுகள்	17-32	30	00
4	எக்ஸ்சோஸ் வால்வ்	17-50	70	00
1	பிளை வில் சில்		8	00
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> Amount tendered வழங்கிய அளவு </div>				
			203	00
B No: 455				

CASH MEMO
உரோக்கச் சிட்டை

Telephone 287
Telegrams

N. G. LINGAM & SONS

என். ஜி. லிங்கம் அன் சன்ஸ்

(Dealers in விற்பனையாளர்

Motor Spares, Tyres, Electrical & Cycle Parts)

மோட்டர் உதிரிப் பாகங்கள், ரயர்கள், மின்சார உபகரணங்கள் சைக்கிள் உபகரணங்கள்

JAFFNA 5-6-69

Mr:

அளவு	பொருட்களின் விபரம்	விலை	ரூப*	சதம்
1	ரோள் நாடா		42	50
1	கார் பூட்டும் திறப்பு		45	00
1	பிளக்குகள்		20	00
விற்பனை பொருட்கள் திருப்பி எடுக்கப்படமாட்டாது.				
B. No. 1956				
			107	50

Tote { Phone: 287 **Statement of Account**
Grams: கணக்குக் கூற்று
 பேரேட்டுப் பக்கம் Ledger Folio
 சுந்தரலிங்கம் காட்வையர் ஸ்ரோர்ஸ்
பலாவி வீதி யாழ்ப்பாணம். 17-5 1969

To கே. சிவபாலன் காட்வையர் என்றபிறைஸ் லிமிற்றெட்
K. Sivapalan Hardware Enterprise Ltd.
பொது இரும்புக்கடை வியாபாரியும் இறக்குமதியாளரும்
General Hardware Merchants and Importers

Qty. அளவு	Particulars பொருட்களின் விபரம்	Dr. பற்று	Cr. வரவு
1	நிறுக்கும் தராசு "ஏ" மேக் 5 அந்தர்	615 90	
2	ரோள் முள்ளுக்கம்பி 1 அந்தர் 100/- ரூபா வீதம்	200 00	
	லொறி ஏற்றுக் கூலி	10 00	
	வ. த. வி.	825 00	

* வரவு செலவைப் பாவிப்பவர்கள் Dr. என்றால் வரவு என்றும், Cr. என்றால் செலவு என்றும் பாவிக்கலாம்.

நடு முடிவு 28

விலைக் குறிப்பு அல்லது மதிப்பு (Quotation)

விசாரணைக்கு வரும் கடிதங்களின் பதிலே விலைக்குறிப்பு:

காசை அனுப்பும்பொழுது இக் கணக்குக்கூற்றையும் அனுப்பவேண்டும். ஒரு மாதத்துக்குள் காசு கட்டாவிடில் செல்லுபடியான கணக்கில் 12% வட்டி கட்டவேண்டும்.

முக்கியம் Important:- காசோலையாக வழங்குவதனால் அதைப் பெறுவோர் க/கு மாத்திரம் என்று வழங்குதல் வேண்டும், காசை உரொக்கமாக வழங்கும்பொழுது கந்தோருக்கு நேரடியாக வந்து பணத்தைக் கொடுத்துப் பற்றுச் சீட்டுப் பெற்றுக்கொள்ளவேண்டும்.

விலைக்குறிப்பு (Quotation) எனப்படுவது குறிப்பிட்ட பொருட்களின் விலை நிறை, அளவு அவற்றின் மொத்த விலை, என்ன நிபந்தனைக்குட்படப் பொருட்கள் விற்கப்படும். எவ்விதத்தில் பொருட்கள் ஒப்படைக்கப்படும் என்பன போன்ற விபரங்கள் குறிக்கப்பட்டிருக்கும். இவ்வொப்படைப்புகள் பின்வருமாறு இருக்கும். “உடனெப்படைப்பு” (Prompt Delivery) என்றால் கேட்ட விலைக்குக், குறித்த நிபந்தனைப்படி பொருட்களை உடனடியாக வழங்கல் என்பதைக் குறிக்கும். “எதிர்கால ஒப்படைப்பு” (Forward Delivery) என்றால் பொருட்கள் குறித்த எதிர்காலத்தில் வழங்கப்படும் என்பதைக் குறிக்கும். “வந்தபின் ஒப்படைப்பு” (To Arrive) என்றால் ஒரு குறிக்கப்பட்ட பெயருடைய கப்பலில் பொருட்கள் பாதுகாப்பாக வந்ததும் வழங்கப்படும் என்பதைக் குறிக்கும்.

வணிக முறைப்படி பொருட்களின் விலை அறிக்கைகளில், பலவிதமாகப் பாவிக்கும் சொற்கள் உண்டு. இது விற்பனையாளரின் பொறுப்புக்களையும் எடுத்துக் காட்டும். இவ்விலை அறிக்கை எவ்விதத்தில், எவ்வகையில் பொருட்கள் வழங்கப்படும் என்பதையும் குறிக்கும். இவ்விலை அறிக்கை பின்வருமாறு இருக்கும்.

அ. இருந்த இடத்தில் விலை (Loco Price)

ஆ. புகையிரதநிலைய விலை (At Station Price)

இ. புகைவண்டி மட்டும் (On Rail)

ஈ. புகையிரத ஸ்தானம் மட்டும் இலவசம் (Free on Railway)

உ. கப்பற் தளம் மட்டும் இலவசம் (Free on Board)

ஊ. விலையும் கேள்வும் (Cost and Freight)

எ. விலை ஈடு, கேள்வு (Cost Insurance and Freight)

ஏ. இலவச விலை (Franco Price)

அ. இருந்த இடத்தில் விலை (Loco Price)

பொருட்கள் விற்பனையாளரின் பண்டகசாலையில் இருந்தால், அப் பண்டகசாலையிலுள்ள பொருட்களின் விலையே இருந்த இடத்து விலை எனப்படும், கொள்வனவாளர் இவ்விடத்திலிருந்து தம்முடைய இடத்துக்குக் கொண்டு போவதனால் ஏற்படும் செலவு முழுவதையும் அவரே பொறுப்பேற்கவேண்டும்.

ஆ. புகையிரத நிலைய விலை (At Station Price)

இது விற்பனையாளரின் பண்டகசாலையில் இருக்கும் சரக்கின் விலையையும் புகையிரத தானத்துக்குக் கொண்டு செல்லப்பட்ட செலவையும் உள்ளடக்கி இருக்கும். ஆனால் புகையிரத வண்டியில் ஏற்றும் செலவையும். வண்டி வாடகைச் செலவையும் (Freight) கொள்வனவாளரே செலுத்தவேண்டும்.

இ. புகைவண்டி மட்டும் (On Rail)

புகையிரத நிலையத்துக்குக் கொண்டு செல்லப்பட்ட செலவோடு, புகைவண்டியில் ஏற்றும் செலவையும் உள்ளடக்கி இருக்கும். இச்செலவை விற்பனையாளரே பொறுக்க வேண்டும். மிததிச் செலவு முழுவதையும் கொள்வனவாளர் பொறுத்தல் வேண்டும்.

ஈ. புகையிரத ஸ்தானம் மட்டும் இலவசம்

(Free on Railway) F. O. R. (பு. தா. இ.)

இவ்வொப்பந்தத்தில் விற்பனையாளர் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்பவரின் இடத்துக்கு அருகாமையிலுள்ள புகையிரதத்தானம் வரையுள்ள சகல செலவுகளையும் பொறுப்பார். புகையிரதத்தானத்திலிருந்து தமது இடத்திற்குக் கொண்டுபோகும் செலவு முழுவதையும் கொள்வனவாளரே பொறுக்கவேண்டும்.

உ. கப்பற் தளம் மட்டும் இலவசம் (க. த. இ.)

(Free on Board) F. O. B.

இம் முறையின்படி சரக்கைக் கப்பலில் ஏற்றும்வரை ஏற்படும் செலவு முழுவதையும் விற்பனையாளரே பொறுப்பார். கப்பல் வாடகை தொடக்கம் தமது பண்டகசாலைக்குப் பொருட்களைக் கொண்டு சேர்ப்பதுவரை ஏற்படும் செலவு முழுவதையும் கொள்வனவாளரே பொறுப்பேற்கவேண்டும்.

ஊ. விலையும் கேள்வும் (Cast and Freight) C. & F. (வி. கே.)

பொருட்களின் விலையையும் புகையிரதத்தானத்துக்குக் கொண்டுசெல்லும் செலவையும், புகையிரத வண்டியில் ஏற்றும் செலவையும் இது குறிக்கும்.

எ. விலை ஈடு கேள்வு (Cost Insurance and Freight) C. I. F. (வி. ஈ. கே.)

சரக்கின் விலையையும் ஈட்ட ஈட்டுக் கட்டுப்பணத்தையும் கப்பல் வாடகை அல்லது புகையிரத வாடகையையும் குறிக்கும்.

ஏ. இலவச விலை (Franco Price)

விற்பனையாளரின் தாபனத்திலிருந்து கொள்வனவாளர் பண்டகசாலையில் பொருட்களை ஒப்படைக்கும்வரை ஏற்படும் செலவு முழுவதையும் விற்பனையாளரே பொறுப்பார். இது இலவச விலை என்று கூறப்படும். ஏனெனில் சரக்கின் விலையை விட மற்றைய செலவு எல்லாவற்றையும் விற்பனையாளரே பொறுக்கின்றார். ஆனபடியால் வாடிக்கைக்காரர்கள் இப் பொருட்களை மலிவாகப் பெறக்கூடியதாக இருக்கும்.

விலைக்குறிப்பில் மேற்கூறிய விபரங்களோடு இன்னும் பல பதங்களும் (Terms) காணப்படுகின்றன. இவை முக்கியமாக பணம் செலுத்தும் விதங்களைக் (Payments) குறிக்கும்.

அ. கட்டளையுடன் பணம். (Cash with Order) C. W. O.

ஆ. பெற்றவுடன் காசு (Cash on Delivery) C. O. D.

இ. 10 நாட்களுள் 3% (3 Percent 10 Days)

ஈ. ஒப்புக்கொள் 8 நாட்களுள் (For acceptance within 8 Days.)

உ. ஆவணங்களுக்குப்பின் காசு (Documents against Cash)

ஊ. ஒப்புக்கொண்ட பின் ஆவணங்கள் (Documents against Acceptance.)

எ. பணம் கொடுத்தபின் ஆவணங்கள் (Documents against Payment)

ஏ. உடன் காசு (Prompt Cash)

அ. கட்டளையுடன் பணம் (Cash With Order.)

கொள்வனவாளர் பொருட்களை அனுப்பும்படி கட்டளை இடும்பொழுது கட்டளையுடன் பணத்தையும் அனுப்புதல் வேண்டும். இது C. W. A. அல்லது க. உ. ப. என்று கூறப்படும்.

ஆ. பெற்றுவுடன் காசு (Cash on Delivery)

பொருட்களை விற்பனையாளர் கொள்வனவாளரிடம் ஒப்படைத்ததும் கொள்வனவாளர் அப்பணத்தை உடனடியாகக் கொடுக்க வேண்டும். இதைக் கொ. கா. (C. O. D.) எனப்படும்.

இ. 3—10 நாட்களுக்குள் (3 Per-Cent 10 Days)

சரக்கைக் கொள்வனவாளருக்கு அனுப்பிய நாட் தொடக்கம் 10 நாட்களுக்குள் பணத்தைச் செலுத்தினால் 3% கழிவு கிடைக்கும்.

ஈ. ஒப்புக்கொள் 8 நாட்களுக்குள் (For Acceptance within 8 days)

ஒரு விற்பனையாளர் குறித்த பொருட்களை 8 நாட்களுக்குள் கொள்வனவாளர் பெற்றுக்கொள்ள வேண்டுமென்று நிபந்தனை விதித்தால், இவ் 8 நாட்களுக்குள் கொள்வனவாளர் இப் பொருட்களை எடுத்துக் கொள்ளாவிட்டால், விற்பனையாளருக்கு தாம் விரும்பியவாறு பொருட்களை வேறு எவருக்காவது விற்பனை செய்வதற்கு உரிமையுண்டு.

உ. ஆவணங்களுக்குப்பின் காசு (Cash against Documents)

கப்பலில் பொருட்கள் வந்தால் சுமைச்சீட்டு, (Bill of Landing) கடலபாயம் நடவீட்டுப் பத்திரம் (Marine Insurance) முதலியவற்றை வங்கியில் இருந்து பெற்று உடனடியாக குறித்தபணத்தை வங்கிக்குக் கட்ட வேண்டும்.

ஊ. ஒப்புக் கொண்டபின் ஆவணங்கள் (Documents against Acceptance.)

சரக்கைக் கப்பலில் ஏற்றி அனுப்பியதும் விற்பனையாளர் ஓர் உண்டியலைத் தயாரித்துக் கொள்வனவாளருக்கு அனுப்புவார். இதைக் கொள்வனவாளர் ஒப்புக்கொண்ட பின்பே சுமைச்சீட்டு, கடலபாய நடவீட்டுப் பத்திரம் முதலியவற்றைக் கொடுக்க வேண்டுமென்று விற்பனையாளர் வங்கிக்கு அறிவிப்பார். கொள்வனவாளர் உண்டியலை ஒப்புக்கொண்டு வங்கியில் கொடுத்தபின் மேற் கூறிய ஆவணங்களைப் பெறுவார்.

எ. பணம் கொடுத்தபின் ஆவணங்கள்**(Documents against Payments)**

சரக்கை இறக்குமதி செய்தவர் ஒப்புக்கொண்ட உண்டியலுக்கு பணத்தைக் கொடுத்த பின்பே இறக்குமதி ஆவணங்களைக் கொடுக்கவும் என ஏற்றுமதியாளர் வங்கிக்கு அறிவிப்பார். வங்கியும் இறக்குமதியாளர் ஒப்புக்கொண்ட உண்டியலுக்குப் பணத்தைப் பெற்ற பின்பே சரக்கை இறக்குமதி செய்வதற்குத் தேவையான ஆவணங்களைக் கொடுக்கும்.

ஏ. உடன் காசு (Prompt Cash)

கொள்வனவாளர் சரக்கைப் பெற்றதும் சில நாட்களுக்குள் பணத்தைக் கட்ட வேண்டும். இம் முறை உடன் காசு (Prompt Cash) என்று கூறப்படும். இதற்கு எவ்வித கழிவும் கிடையாது.

பட்டியல் அடக்கம் அல்லது விபரம் (Contents of the Invoices)

ஒரு வியாபாரத்தில், கொடுக்கல் வாங்கலிலுள்ள முக்கிய அம்சங்களை இது நன்கு விளக்கும். இவ்வொப்பந்தத்தில் ஈடுபடும் இருவரின் பெயர்களும், பொருட்களின் அளவும், விற்ற பொருட்களின் விபரமும் மொத்தச் செலவுகளும் குறிக்கப்பட்டிருக்கும். இது திகதியிடப்பட்டு விற்பனையாளரால் கையொப்பமிடப்பட்டிருத்தல் வேண்டும். இதைவிடப் பொருட்கள் என்ன நிபந்தனைக்குட்பட (Terms) அனுப்பப்பட்டது என்றும், ஏற்றுக் கூலியும் மற்றும் செலவுகளும் யார் பொறுப்பது என்பது பற்றியும் குறிப்பிட்டிருத்தல் வேண்டும். மேலும் இப்பட்டியலில் என்ன விலைப்படி பொருட்கள் அனுப்பப்பட்டது என்றும், இருந்ததடத்து விலை (Loco Price) புகையிரத தாபனம் மட்டும் இலவசம், (F. O. R.) மேற்கூறப்பட்டவற்றுள் எவ்விலையில் பொருட்கள் அனுப்பப்பட்டுள்ளது என்பன வற்றையும் பட்டியலில் குறிப்பிடுதல் வேண்டும். பட்டியலின் அடியில் வழக்களும் தவறுகளும் விலக்கி (வ. த. வி.) என்பதையும் குறிப்பிடுதல் வேண்டும். இதன்கருத்து என்னவெனில் பட்டியலில் இருக்கும் பிழைகள் அல்லது தவறுகளை விற்பனையாளர் திருத்துவதற்கு உரிமை உண்டு என்பதாகும்.

உள்நாட்டு வெளிநாட்டுப் பட்டியல் (Inland and Foreign Invoices)

உள்நாட்டு வியாபாரிகளுக்குள் வியாபாரம் சம்பந்தமாக இப்பட்டியலைப் பாவித்தால் இதை உள்நாட்டுப் பட்டியல் என்று கூறப்படும். ஒரு உள்நாட்டு வியாபாரிக்கும் வெளிநாட்டு வியாபாரிக்கு மிடையில் வியாபார நடவடிக்கைகள் நடந்தால் இதை வெளிநாட்டுப் பட்டியல் என்று கூறப்படும். உள்நாட்டுப் பட்டியலிலும் பார்க்க வெளிநாட்டுப் பட்டியலில் விபரங்கள் கூடுதலாக இருக்கும். உதாரணமாக பொருட்களைக் கொண்டு வரும் கப்பலின் பெயர், எவ்வங்கியூடாகக் கப்பல் ஆவணங்கள் (Shipping Documents) அனுப்பப்பட்டது என்பதையும் குறிக்கும்.

பட்டியலின் தொழில்கள் (Functions of the Invoice.)

விற்பனை உரொக்க விற்பனையாக இருப்பின் உரொக்கச் சிட்டை மாத்திரம் வழங்கப்படும். கடன் விற்பனையாயின் பட்டியல் வழங்கப்படும். ஒருவர் இன்னொரு இடத்தில் இருக்கும் ஒருவரிடம் பொருட்களை அனுப்பும்படி கட்டளை இட்டால் இக் கட்டளைக் கடிதம் கிடைத்ததும் ஒரு பட்டியல் தயாரித்து எவ்வழி மூலம் இப் பொருட்கள் அனுப்பப்பட்டது, அப்

பொருட்களின் விலை, அளவு, தரம் எல்லாவற்றையும் குறிப்பிட்டு வாடிக்கைக் காரர்களுக்கு அனுப்புவார். இப்பட்டியலை அனுப்பிவிட்டு வேறாக அப்பட்டியலில் குறிக்கப்பட்ட சரக்கையும் அனுப்புவார். பட்டியல், கட்டளை இட்டவர் கையில் சேர்ந்ததும் எவ்வாறு அனுப்பப்பட்டது, எவ்வளவு பணம் செலுத்த வேண்டும், எவ்வளவு தொகை வந்துள்ளது. என்பவற்றைப் பட்டியலுடாக அறிந்து, தபாற்கந்தோரில் பணத்தைச் செலுத்தி சரக்கை ஏற்றுக் கொள்வார். இது மட்டுமல்ல தன் கணக்குப் புத்தகத்தில் பதிவதற்கும் இப்பட்டியல் மூலப் பிரதி (Original Documents) யாக விளங்கும்.

வெளிச் செல்லும் பட்டியல்கள் (Outward Invoices.)

இது விற்பனையாளரிடமிருந்து கொள்வனவாளருக்கு அனுப்பப்படுவதால் விற்பனையாளருக்கு வெளிச்சென்ற பட்டியலாகும். இப்பட்டியல் மூன்று பிரதிகளைக் (Triplicate) கொண்டதாக இருக்கும். ஒரு பிரதி கொள்வனவு செய்வோருக்கு அனுப்பப்படும்; மற்றப் பிரதி அவருடைய பண்டகசாலைக்கு (Warehouse) அனுப்பப்படும். அங்கு உடனடியாக அப்பட்டியலில் குறிக்கப்பட்ட விலாசத்துக்கும் குறிக்கப்பட்ட பொருட்களை கட்டி அனுப்புவர். மூன்றாவது பிரதி அவருடைய கணக்குப் பகுதிக்கு வாடிக்கைக்காரரின் கணக்கில் பதிவதற்காக அனுப்பப்படும். இதை விற்பனை நாளேட்டில் எழுதியதும் கட்டில் (File) கட்டி கவனமாக வைத்திருப்பர்.

உள்வந்த பட்டியல்கள் (Inward Invoice.)

கொள்வனவாளருக்கு விற்பனையாளரால் அனுப்பப்படுவதால் கொள்வனவாளருக்கு உள்வந்த பட்டியலாகும். இப்பட்டியல் வந்ததும் கொள்வனவாளர் அதில் வந்த திகதியைப் பொறித்து (Stamped) பின்பு தாம் அனுப்பிய கட்டளைப் பட்டியலுடன் ஒத்துப்பார்த்து தாம் கட்டளையிட்ட பொருட்கள் எல்லாம் வந்துள்ளனவா என்பதை பார்த்துத் திருப்தி எனக் கண்டால் அதைக் கணக்குப் பகுதிக்கு தேவையான கணக்குப் பதிவுகளைச் செய்யும் வண்ணம் அனுப்புவார். இப்பட்டியலைப் பார்த்தே அப்பொருட்களை விற்கவேண்டிய விலையையும் நிர்ணயிப்பர்.

பட்டியலிலுள்ள தவறுகள் (Errors in an Invoice.)

வழக்களும் தவறுகளும் பட்டியலில் காணப்படின் அது விற்பனைத் தபானத்தின் கவலையினத்தைக் குறிக்கும். இத்தவறுகளை விற்பனையாளரும் கொள்வனவாளரும் சேர்ந்தே திருத்த வேண்டும். விற்பனையாளர் வழக்களையும் தவறுகளையும் முதல் அறிந்தாராயின் கொள்வனவாளருக்கு இவ் வழக்களைத் திருத்துமாறு அறிவிப்பார். கொள்வனவாளர் வழக்களை அறிந்தாராயின் இப்பட்டியலை விற்பனையாளருக்கு அனுப்புவார். விற்பனையாளர் அப்பட்டியலை நிராகரித்து (Cancelled) புதிய பட்டியல் தயாரித்து அனுப்புவார்.

வரவுத்தாளும் கொடுகடன்தாள் (Debit Note and Credit Note)

உள்வந்த பட்டியல் வந்ததும் கொள்வனவாளர் தம் கணக்குப் புத்தகங்களில் பதிவு செய்வார். பின்பு ஏதாவது வழக்களும் தவறுகளும் இருக்கிறதென அறிந்தாராயின் இதை விற்பனையாளருக்கு அறிவிப்பார். விற்பனையாளர் கொள்வனவாளர் அறிவித்தபடி பட்டியலில் விற்பனை விலையை உள்ள விலையிலும் பார்க்கக் கூடுதலாக எழுதியிருந்தால் கொள்வனவாளருக்கு அக்கூடுதலாக எழுதிய தொகைக்கு மாத்திரம் “கொடுகடன்தாள்” (Credit Note) அனுப்புவார். இது அநேகமாகச் சிவத்தமையினால் எழுதப்பட்டிருக்கும்.

விற்பனையாளர் தாம் கொள்வனவாளருக்கு அனுப்பிய பொருட்களின் விற்பனை விலையை உண்மையான விலையிலும் பார்க்கக் குறைவாக (Under charge) இருந்தால் அக்குறைந்த தொகைக்கு ஓர் வரவுத்தாளை எழுதிக் கொள்வனவாளருக்கு அனுப்புவார். இவ்வாறு தம் பேரேட்டுக் கணக்குகளையுந் திருத்திக் கொள்வார்கள்.

பற்றுத்தாள் (DEBIT NOTE)

தொலைபேசி: 287

கந்தையா அன் கம்பனி

107, பலாலி வீதி,

யாழ்ப்பாணம்.

21 - 6 - 1969

திரு. ஜே. தனபாலன் அன் சன்ஸ்,

பிரதான வீதி,

திருகோணமலை.

பட்டியல் திகதி	விபரம்	தொகை
19-6-69	1 சோடி வோக்ஸ்வகன் முன் சொக்ஸ் அப்ஸ்ஸோபர்	15-00
	1 சோடி கால்மிதிப் பலகை இறப்பர்	3-00
	19-6-69-ல் தயாரித்த பட்டியலின்படி	18-00

கந்தையா அன் கம்பனிக்காக,

ஏ. ஆர். சுப்பிரமணியம் முகாமையாளர்

* வரவு, செலவு என்னும் பதங்களைப் பாவிப்பவர்கள் Debit Note ஐ வரவுத்தாள் என்றும் Credit Note ஐ செலவுத்தாள் என்றும் பாவிக்கலாம்.

கந்தையா அன் கொம்பனி விற்பனையாளர்.
கே. சிவபாலன் அன் சன்ஸ் கொள்வனவாளர்.

வரவுத்தாள்
(CREDIT NOTE)

கந்தையா அன் கம்பனி,
தொலைபேசி: 287 170, பலாலி வீதி,
யாழ்ப்பாணம்.

திரு. கே. சிவபாலன் அன் சன்ஸ்,
பிரதான வீதி,
திருகோணமலை:

பட்டியல் திகதி	விபரம்	தொகை
19-6-69	3 டன்ஸப் கார் டயர்கள்	10-00

கந்தையா அன் கம்பனிக்காக,
ஏ. ஆர். சுப்பிரமணியம், முகாமையாளர்.

கந்தையா சிவபாலனுக்கு அனுப்பிய பட்டியலில் ரயரின் விலையை
10-00 ரூபா கூட்டி எழுதியதால் இத்திருத்தம் செய்யப்படுகிறது.

மாதிரிப் பட்டியல் (Pro-Forma Invoice)

ஒருவர் ஒரு பொருளை மொத்த வியாபாரியிடமோ அல்லது உற்
பத்தியாளரிடமோ அனுப்பச் சொல்லி அறிவித்தால் அப்பொருட்களை
அனுப்பும்போது அப்பொருட்களுடன் ஒரு சாதாரண பட்டியலையும் அனுப்
புவார். அப்பட்டியலில் அப் பொருட்களின் விலையும் அளவும் குறிக்கப்பட்
டிருக்கும். இதைப் பெற்றதும் பொருட்களைப் பெறக் கட்டளை கொடுத்தவர்
அப்பட்டியலில் குறித்த தொகையை கொடுத்துப் பொருட்களைப் பெற்றுக்
கொள்வார். அப்பட்டியலைப் பார்த்துத் தன் புத்தகத்தில் கொள்வனவாளர்
கணக்குகளைப் பதிவார்.

ஒரு மாதிரிப் பட்டியலானது அடக்கத்தில் சாதாரண பட்டியல்போல
இருக்கும். ஒருவர் அனுப்பிய விசாரணைக் கடிதத்துக்கு அனுப்பும்
பதிலே இப்பட்டியலாகும். இதன்படி பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்ய
வும் முடியும். கொள்வனவு செய்யாமல் விடவும் முடியும். விசாரணைக்
கடிதம் அனுப்பியவர் பொருட்களை பெற்றவுடன் விற்பனை செய்தவ
ருக்குக் கடனாளியாவார். கொள்வனவாளர் மாதிரிப்பட்டியலைப் பார்த்து
அந் நிபந்தனைக்குட்பட பொருட்களை அனுப்பும்படி கட்டளையிட்டால்
பொருட்கள் அனுப்பப்படும். மாதிரிப் பட்டியல் மொத்த விலையையும்
மொத்தச் செலவுகளையும் குறிக்கும்.

மாதிரிப் பட்டியலின் உபயோகம் (Use of Pro-Forma Invoice)

1. இம்மாதிரிப் பட்டியல் பலவிதமான சூழ்நிலைகளில் உபயோகிக்கப் படுகிறது. இது அநேகமாக கொள்வனவாளருக்கு விற்பனையாளரால் அனுப்பப்படும் சாதாரண பட்டியல் போலாகும். இது ஒவ்வொரு பொருளின் விலையுடன் மற்றும் செலவுகளையும் சேர்த்து மொத்த விலையைக் குறிக்கும். அப்பட்டியலில் குறிக்கப்பட்ட பொருளைப்பெற வேண்டியவின் கொள்வனவாளர் குறிக்கப்பட்ட பணத்தை அனுப்பியதும் விற்பனையாளர் பொருளை அனுப்புவர்.

2. இம்மாதிரிப் பட்டியல் அநேகமாக ஒப்படை (Consignment) வியாபாரத்தில் தான் உபயோகிக்கப்படும். ஒரு உற்பத்தியாளர் அல்லது மொத்தவியாபாரி தன் பிரதிகர்த்தாவுக்கு பொருட்களை விற்றுத் தரும்படி அனுப்பும் விபரம் பட்டியலாகும். இப்பொருட்களுக்கு ஒப்படைப்போனே உரித்துடையவராய் இருப்பார். இப்பொருட்களை விற்றுக் கொடுப்பதற்காக பிரதிகர்த்தாவுக்கு (Agent) ஒருவீதக் கழிவும் அவர்செய்த செலவுகளையும் ஒப்படைப்போன் கொடுப்பார். இத்தகைய ஒப்படை வியாபாரத்தில் சாதாரண பட்டியலை உபயோகிக்க முடியாது. ஆகையினாலே ஒரு மாதிரிப் பட்டியலை (Pro forma invoice) அனுப்புவார். ஒரு வெளிநாட்டு வியாபாரியுடன் ஒப்படை வியாபாரம் செய்தால் ஒப்படை கொள்வோன் பெற்ற பொருட்களின் விலை, மாதிரிப் பட்டியலில் குறிக்கப்பட்டிருக்கும். இம்மாதிரிப் பட்டியல் சங்க இலாகாவினால் அறவிடுவதற்கு மிக உபயோகமாக இருக்கும். (கீழே மாதிரிப் பட்டியல் ஒன்று தரப்பட்டுள்ளது.)

மாதிரிப் பட்டியல் (Pro-Forma Invoice)

100,00 பெட்டி தேயிலையை ஜவனராணி என்ற கப்பல்மூலம் லண்டனி லுள்ள பிளாக் அன் கம்பனிக்கு (Black & Co.,) கொழும்பிலுள்ள பெரோ கம்பனி தமக்காக விற்றுத் தரும்படி அனுப்பிய மாதிரிப் பட்டியலாகும்

அடையாளம்	ஒவ்வொன்றும் 50 ரூபா பெறுமதியான 100,00 தேயிலைப் பெட்டிகள் ஒவ்வொன்றும் 10 இருத்தல் கொண்டது.	50,000,00
	மேலதிகச் செலவு	
	துறைமுகச் செலவு 500,00	
	கடல் நட்பு 100,00	600,00
		50,600,00

கொழும்பு 19-6-69

பெரோ அன் கம்பனி

கணக்குக் கூற்று (Statement of Account)

கணக்குக் கூற்று விற்பனையாளரால் மாதாந்தம் அல்லது காலத்துக்குக் காலம் அனுப்பப்படும். தமக்கு கொள்வனவாளரிடமிருந்து வரவேண்டிய காசு எல்லாவற்றையும் பற்றுவைத்துத் தமக்கு அனுப்பப்பட்ட பணத்தை அக் கணக்கில் வரவு வைப்பார். இதனால் ஏற்படும் மீதியை அனுப்பி வைக்கும்படி இக் கணக்குக் கூற்று மூலமாக அறிவிப்பார். இதில் அனுப்புபவர் கட்டாயமாகக் கையொப்பம் இடல் வேண்டும்.

மாதிரிக் கணக்குக் கூற்று (Statement of Account)

பாலினி கூட்டுறவுச் சங்கம்

ஸ்தாபிதம் 1968

தொலைபேசி 2871

107, பலாவி வீதி,

தந்தி சாயினி

யாழ்ப்பாணம்

அஞ்சல் பெட்டி இல. 520

பே. பக்கம் Folio

P. O. Box. 520

யாழ்ப்பாணம். 15-6-69

திரு. சி. நாகேந்திரன், அவர்கட்கு,

திகதி	குறிப்பு Reference	பற்று Debit	வரவு credit	மீதி Balance
15-6-69	மீதி 'To Balance பெற்றோல் 10 கலன்	209-98		
		39-10		
16-6-69	கொடுத்த பணம்		100-00	
Overdue A C தவணை கடந்த கணக்கு		மிகுதி		149-08
மாதம்	ரூ.	சதம்		
Total மொத்தம்	149	08		

கணக்காளரின் கையொப்பம்.

* "வரவு" "செலவு" என்ற பதங்களைப் பாவிப்பவர்கள் Debit வரவு Credit செலவு என்று பாவிக்கலாம்.

வார்டாமம் (Consignment Note)

பொருள்களை ஏற்றிச் செல்லும் புகையிரதமூலம் (Goods Train) பொருட்களை அனுப்பும்போது புகையிரத அதிகாரிகளால் கொடுக்கும் பத்திரந்தான் வார்டாமம் எனப்படும். இப்பத்திரத்தை பொருள் அனுப்பு

பவர் பெற்று அதைப் பூர்த்திசெய்து அதிகாரியிடம் கொடுத்தல் வேண்டும். அவ்வாறாமத்தின் பிற்பக்கத்தில் அவர்கள் என்ன நிபந்தனைக்குட்பட பொருள்களை ஏற்றிச் செல்கிறார் என்பதைக் குறிப்பார்கள். இதன் முதற் பகுதியில் ஏற்றுமதி செய்யப்படும் பொருட்களின் விபரங்கள் காணப்படும்.

1. சர்க்கைப் பெறுபவரின் பெயரும் விலாசமும்
2. பொதிகளின் தொகை
3. பொருட்களின் விபரமும் அவற்றின் குறிகளும்
4. நிறை
5. அனுப்புபவர்; பணம் செலுத்தியுள்ளாரா அல்லது பெறுபவர் பணம் செலுத்தவேண்டுமா என்பது பற்றிய விபரம்.

இவற்றை ஒழுங்காகப் பூர்த்திசெய்து கையொப்பமிட்டு அனுப்புவர்.

காசுக் கழிவும் வியாபாரக் கழிவும்

(Cash Discount and Trade Discount)

வியாபாரத்தில் பொருட்கள் உடன் காசுக்கும் கடனுக்கும் விற்கப்படும். கடனுக்கு விற்பனை செய்தால் பணம் அறவிடும் கஷ்டமும், அறவிட முடியாக் கஷ்டமும் ஏற்படலாம். இதுமட்டுமல்ல வியாபாரத்திற்காக ஒதுக்கப்பட்ட பணமும் முடங்கிக் கிடக்கும். இதைத் தவிர்ப்பதற்காக பல வியாபார முறைகள் கையாளப்படுகின்றன. இவற்றுள் கழிவுமுறை மிகவும் முக்கியமாகும்.

காசுக்கழிவு (Cash Discount)

வியாபாரிகள் உடனுக்குடன் காசு கொடுத்துப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதை ஊக்கப்படுத்துவதற்காக உடன் காசுக் கொள்வனவுகளுக்கு ஒரு கழிவு கொடுப்பர். இதனால் வியாபாரிக்குப் பணம் உடனுக்குடன் சேர்வது மட்டுமல்ல, கொள்வனவாளருக்கும் பொருட்கள் மலிவாகக் கிடைக்கும்.

வியாபாரக்கழிவு (Trade Discount)

ஒரு உற்பத்தியாளர் அல்லது மொத்த வியாபாரி பொருட்களைச் சில்லறை வியாபாரிக்கு விற்பதும்பொழுது சில்லறை விலையை அப்பொருட்களில் குறித்திருப்பார். ஆகையால் அனுப்பும் பட்டியலில் இச்சில்லறை விலைகளையே குறிப்பிட நேரிடும். சில்லறை வியாபாரிக்கு ஓரளவு இலாபம் வேண்டும். இதற்கு ஒரு வியாபாரக் கழிவைக் கொடுப்பர். மொத்த வியா

பாரிக்கு பணம் செலுத்தும்போது பட்டியலில் குறிப்பிட்ட விலையிலிருந்து ஓர் குறிப்பிட்ட வியாபாரக் கழிவைக் கழித்து மிகுதியை அனுப்பிவைப்பர்; இதுவே வியாபாரியின் இலாபமாகும்.

அநேகமான வியாபாரிகள் அதிக பணம் செலவிட்டு, விலைப்பட்டியல் களைத் தயாரித்துச் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு அனுப்பி வைத்திருப்பார். நினைத்தபோதெல்லாம் புதுப்பட்டியல்கள் தயாரிக்கச் சிலரால் முடியாது. பொருட்களின் விலைகள் காலத்துக்குக் காலம் கூடும் குறையும். கூடும் பொழுது வியாபாரிகளுக்குக் கொடுக்கும் கழிவைக் குறைத்தும். குறையும் பொழுது கூட்டியும் கொடுப்பர். பட்டியல்களில் விலைவிபரங்களை மாற்றத் தேவையில்லை. இவ்வளவு கழிவுதான் கொடுக்கப்படும் எனக் கடிதமூலம் அறிவித்தால் அதுவே போதுமானதாகும்.

விளம்பரம் (Advertisement)

தற்காலத்தில் தேவையை எதிர்பார்த்தே உற்பத்தி செய்கின்றனர். எவ்வளவு தொகையான பொருட்களை உற்பத்தி செய்ய முடியுமோ அவ்வளவு பொருட்களை உற்பத்தி செய்வதே அவர்களின் நோக்கமாகும். ஆனால் இப்பொருட்கள் விற்கப்படாமலிருக்குமேயானால் அது நடத்திற்கு ஒரு அறிகுறியாகும். இதைத் தவிர்ப்பதற்கு இலாபத்துடனும் சிக்கனத்துடனும் ஷிச்சரக்குகள் நுகர்வோருக்கு அளித்தல் அவசியம். “சிறந்த விற்பனையே சிறந்த வியாபாரத்துக்கு அறிகுறியாகும்.” நமது நாட்டில் சிறந்த விற்பனை பலகாலமாக நடந்து வரவில்லை. நாம் இலகுவாக விற்கக் கூடியனவற்றை விற்பனை செய்து வந்தோம். தற்பொழுது நாம் விற்பனை செய்ய எண்ணும் பொருட்கள் எல்லாவற்றையும் விற்கமுடியாது, போட்டிகள் அதிகரித்துள்ளமையால் நாம் சிறந்த முறையில் விற்க எத்தனித்தாலே தேவையை மக்களிடையே உருவாக்க முடியும். தேவையை உண்டாக்குவதே சிறந்த விற்பனை முறையாகும். இதற்கு நாம் விற்பனைக்கலையையும் விளம்பரத்தையும் பயன்படுத்த வேண்டும்.

விற்பனைக்கலை அல்லது விற்பனைத்திறன் (Salesmanship)

விற்பனைக்கலை எமக்குப் புதியதன்று. இது சரித்திரகாலம் தொட்டு காணப்படுவதொன்றாகும். மனிதன் தனது எண்ணத்தை எப்பொழுது இன்னொருவருக்கு எடுத்துக்காட்ட ஆரம்பித்தானோ அன்றே விற்பனை ஆரம்பித்துவிட்டது எனக் கூறலாம், ஒருவர் தனது செல்வாக்கைக் கொண்டு ஒருவரை ஒரு வேலையை செய்வதற்குத் தூண்டத்தக்கவராக இருந்தால், அவர் தன் விற்பனைத்திறனை உபயோகித்ததாகக் கருதப்படுவர். விற்பனைத் திறன் அல்லது விற்பனைக்கலை என்றால் “ஒரு விற்பனையாளரால் பொருட்கள் விற்பனைக்குச் சமர்ப்பிக்கப்படும் முறையில், அப்பொருளின் பயனை நன்கு யதித்துக் கொள்வனவு செய்வதால் ஒரு திருப்திகரமான விற்பனை தொடர்கின்றது.” இதனை உண்டாக்க வல்லதே விற்பனைக்கலை அல்லது விற்பனைத்திறன் எனப்படும்.

பொருட்களை விற்பனைக்கு சமர்ப்பிக்கும் முறை என்றால் கொள்வனவாளரைக் கவரக்கூடியதாகப் பொருட்களை எடுத்தக்காட்டி அப்பொருட்களின் நன்மைகளையும் பயன்களையும் எடுத்துரைத்தலாகும். திருப்திகரமான விற்பனை என்றால் கொள்வனவாளர் திருப்திகரத்துடன் அப்பொருளை எடுத்துச்செல்வது மட்டுமல்லாமல், கொள்வனவாளருக்குத் திருப்தியும் ஏற்படும்.

விற்பனைத் திறனை அல்லது விற்பனைக் கலையை ஓர் உதாரண மூலம் விளக்குவோம். ஒரு குடை வியாபாரியிடம் ஒருவர் ஒரு தொப்பி வாங்கும் நோக்கத்துடன் சென்றாராயின் அங்குள்ள விற்பனையாளர் அவரைக் கவரக்கூடிய முறையில் குடையை எடுத்துக் காண்பித்து அவரின் எண்ணத்தைக் கவர்ந்து அக் குடையின் நன்மைகளையும் பயன்களையும் கூறி (உதாரணமாக குடைத்துணி சாயம்போகாது, நீண்டகாலம் பாவிக்கும், சுலபமாகக் கொண்டுசெல்லலாம்) அவரும் திருப்திப்பட்டு சந்தோஷமாக அக்குடையைக் கொள்வனவு செய்வாரானால் இதுவே விற்பனைத் திறன் அல்லது விற்பனைக்கலை எனப்படும்.

விளம்பரம்: (Advertisement)

விளம்பரமென்பது அச்சிடப்பட்ட விற்பனைத்திறன் அல்லது விற்பனைக் கலையாகும். “ஒரு விற்பனையாளர் தனது வாய் வன்மையாலோ அல்லது ஒரு குறிப்பிடத்தக்க தோற்றத்தினாலோ அல்லது தனிப்பட்ட குணத்தினாலோ சில பொருட்களை விற்பனைசெய்ய முடியும். இயந்திரத்தினால் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பேரளவு பொருட்களை விற்பனையாளர்கள் மூலம் விற்க இயலாது. ஆகவே விளம்பரத்தைக் கையாளுகின்றனர்”. விளம்பரங்கள் மனிதனை ஒரு குறிப்பிட்ட வழியில் நடவடிக்கை எடுக்கத் தூண்டுகின்றன. உதாரணமாக படமாளிகைத் திரையில் ஓர் அழகான நடிகர் ஒரு சிகரெட்டை உருசித்து அழகாக விளம்பரத்துக்காக புனைத்துக்காட்டினால் இவற்றைப் பார்த்த வாலிபன் ஒருவன் தாமும் அவ்வாறு நடக்கவேண்டுமென எண்ணி நடப்பான். விளம்பரத்தின் அடிப்படை நோக்கம் நுகர்வோருக்கு பேரளவு பொருட்களை குறைந்த விலையில் விற்பதாகும். ஒரு விற்பனையாளரைக்கொண்டு பொருட்களைக் விற்பதிலும் பார்க்க விளம்பரம்மூலம் நுகர்வோரைக் கவர்வது மலிவான முறையாகும். விளம்பரம் பல இடங்களிலுள்ள நுகர்வோர்களையும் பரந்து பிடிக்கும் உதாரணமாக ஓர் விற்பனையாளர் இலங்கை முழுவதும் சுற்றி ஒரு பொருளை பிரசித்தப் படுத்துவதற்கு அதிக நாட்களும் ஏராளமான பணமும் செலவாகும். மேலும் இதை ஒரு விற்பனையாளரால் தனியாகச் செய்யமுடியாது. ஏராளமான விற்பனையாளரும், உதவியாளரும், அதிக நேரமும், பணமும் தேவை. இதற்குப் பதிலாக வாறெவி வந்தக சேவை மூலம் விளம்பரம் செய்வது மலிவாகவும் பரந்ததாகவும் இருக்கும்.

விளம்பரம் பொருட்களின் விலையை அதிகரிக்கிறதா அல்லது குறைக்கின்றதா?

விளம்பரம் சக்திவாய்ந்ததும் பலன் தரக்கூடியதென்பதும் உலகில் எல்லோராலும் ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடிய ஒரு கருத்தாகும். இது சமூகத்தை இயக்கும் ஓர் சக்தியாக வளர்ச்சியடைந்து விட்டது. உலகிலுள்ள வியாபாரிகள் இது பொருட்களின் விலைகளை அனாவசியமாக அதிகரிக்கிறது

என உணர்ந்தால் இதனை எப்பொழுதோ கைவிட்டிருப்பார்கள். விளம்பரத்தின் மூலம் பொருட்களை பிரபல்யப்படுத்தி விற்பனையை அதிகரிக்கக் கூடியதாக இருக்கின்றது. மேலும் இப்பொருட்களைப் பற்றி அறியாத பலருக்கும் இப்பொருட்களை அறிமுகப்படுத்துகின்றது. இப்பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யவேண்டும் என்னும் ஆவலைத் தூண்டுவதால் மக்கள் அதிகம் உழைக்க எத்தனிக்கின்றனர். இப்பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யக்கூடியவரின் தொகை அதிகரித்துக்கொண்டு போவதால் இவர்களை திருப்திப் படுத்தும் நோக்கத்துடன் பேரளவு உற்பத்தி செய்வர். இதனால் உற்பத்திச் செலவு குறைவதால் நுகர்வோருக்குப் பொருட்கள் மலிவாகக் கிடைக்கின்றன. விளம்பரம், பொருட்களின் விலைகளை அதிகரிக்கின்றன என்ற தவறான அபிப்பிராயம் சிலரிடம் உண்டு ஏற்றுக்கூலி, அலுவலகச் செலவு, வியாபாரச் செலவுகள் போன்றவற்றை எவ்வாறு ஒரு உற்பத்தியாளர் நுகர்வோர்மீது சுமத்துவாரோ, அதேபோல விளம்பரசர் செலவையும் சுமத்துவார். நுகர்வோர், உற்பத்தியாளர் விளம்பரம் செய்யாவிடின் தமக்குப் பொருட்கள் மலிவாகக் கிடைக்குமென எண்ணுவது தவறு. விளம்பரத்தின் பயனாக பொருட்களின் கேள்வி அதிகரிக்கிறது. தேவை அதிகரிப்பதனால் பேரளவு உற்பத்தி ஏற்படுகிறது. இதனால் நுகர்வோருக்கு தரமுள்ள மலிந்த பொருட்கள் கிடைக்கின்றன. மேலும் இவர்கள் வாழ்க்கைத் தரமும் அதிகரிக்கின்றது. விஞ்ஞான வளர்ச்சியால் விளம்பரங்களும் வளர்ச்சியடைந்துள்ளன. உதாரணமாக வாஷ்டெலி, தொலைக்காட்சி (டெலிவிஷன்) பத்திரிகைகள் விளம்பரமசெய்யும் கருவிகளாக நமக்கு இருக்கின்றன. பத்திரிகைகளில் விளம்பரங்கள் அதிகம் இடம் பெறுவதால் அதிக பணம் உழைக்கின்றன. இதனால் பத்திரிகைகளும் மலிவாகக் கிடைக்கின்றன.

விளம்பரம் செய்யும் முறைகள் :

1. பத்திரிகைகள்
2. சுவரொட்டி விளம்பரம்
3. மின்சார விளக்குகள்
4. படக்காட்சிகளும், பொருட்காட்சிகளும்
5. வாஷ்டெலி
6. விற்பனையாளர்மூலம்

பத்திரிகைகளும் சஞ்சிகைகளும்

தற்காலத்தில் தினசரி பத்திரிகைகளையும் சஞ்சிகைகளையும் ஏற்க குறைய எல்லோரும் படிப்பதால் பத்திரிகைகளிலும் சஞ்சிகைகளிலும் விளம்பரம் செய்வதால் வியாபாரம் அதிகரிக்கின்றது. மேலும் அதிகப்படியாக விற்பனையாகும் பத்திரிகைகளில் விளம்பரம் செய்வதால் அதிக பலனைப் பெறலாம்.

சுவரோட்டி விளம்பரம்

சுவர்களில் அலங்காரமான, கவரக்கூடிய நிறங்களில் விளம்பரங்கள் ஒட்டுவது, அவ்வழியால் செல்பவர்களைக் கவர்சின்றது. விசேடமாக பட விளம்பரங்கள்.

மின்சார விளக்குகள்

மின்சார விளக்குகள் மூலம் விளம்பரங்களைத் தெருவீதிகளில் இணைப்பதால் மக்கள் கவரப்படுகின்றனர். உதாரணமாக பாட்டா சப்பாத்துக் களுக்கு மின்சார ஒட்டத்தினால் ஏற்படும் வெளிச்ச மூலம் பாதரசை அணிந்த கால்களின் நடையைக் காட்டுகிறது.

படக்காட்சிகளும் பொருட்காட்சிகளும்

படக்காட்சிகளிலும், பொருட்காட்சிகளிலும் அநேக மக்கள் கூடுகின்றனர். இங்கு திரைகளிலும் அல்லது பொருட்காட்சிகளிலும் பொருட்களை அழிகுப்படுத்துவதனால் பொருட்கள் பிரபல்யமடைகின்றன.

வானொலி

வானொலி மூலம் தற்காலத்தில் இன்னிசை விருந்துடன் விளம்பரம் செய்வதால் அது மக்களைக் கவர்சின்றது.

விற்பனையாளர்

கவரத்தக்க தன்மையும் சிறந்த குணமுமுள்ள விற்பனைக்கலையைப் பயின்ற விற்பனையாளர் பொருட்களை பிரபல்யமடையச் செய்வர்.

விளம்பரத்தின் நன்மைகள் (Advantages)

1. விற்பனையை அதிகரிக்கின்றது.
2. கூடுதலான மக்கள் வியாபாரத்தில் ஈடுபடுவர்.
3. சில்லறை வியாபாரிகளுக்கும் மொத்த வியாபாரிகளுக்கும் விரைவாக வியாபாரம் நடைபெறுவதற்கு உபயோகப் படுகின்றது. அதிக இலாபத்தையும் பெற உதவுகின்றது.
4. வியாபாரத்திற்கு உறுதியைக் கொடுக்கின்றது.
5. சில்லறை மொத்த வியாபாரிகளின் உதவியின்றி நேரடியாக நுகர்வோரிடம் வியாபாரம் செய்ய ஏதுவாக இருக்கின்றது.
6. வாழ்க்கைத் தரத்தை அதிகரிக்கின்றது.
7. குறைந்த ஊதியமுடையோரும் பொருட்களை மலிவாகப் பெற்று நுகரக்கூடியதாக இருக்கும்.

8. வியாபாரிகளுக்குப் புதிய பொருட்களைப் பற்றித் தகவல்கள் கொடுக்கின்றது.
9. தொழிலாளர்களும் பிரபல்யம் வாய்ந்த பொருட்களை உற்பத்தி செய்வதில் ஊக்கங்கொள்வர்.
10. விளம்பரத்தின் மூலம் சிறந்த நிர்வாகிகளையும் உத்தியோகத் தரையும் கவர்ந்து வேலைகளில் அமர்த்திக் கொள்ளலாம்.

விளம்பரத்தின் தீமைகள் (Disadvantages)

1. செலவை அதிகரிக்கின்றது. (இது மூடகம்பிக்கை)
2. உபயோகமில்லாத வீண் பொருட்களை சிலர் விளம்பரத்தின் மூலம் ஏமாற்றி விற்பனை செய்யலாம்.
3. வருமானம் இல்லாதவர்கள் விளம்பரங்களால் கவரப்பட்டு அளவுக்கு மிஞ்சிய செலவு செய்து அல்லல்படுகின்றனர்.
4. விளம்பரத்தின் மூலம் சிலர் உற்பத்தியில் தனியுரிமை உள்ளவராக விளங்கி வருகின்றனர்.
5. விளம்பரம் செய்வதால் போட்டியிடும் வியாபாரி மற்றைய வியாபாரியின் வியாபாரத்தை எடுத்துக் கொள்வர் உதாரணமாக இரு வியாபாரிமார்கள் ஒவ்வொருவரும் ஐந்து பொருட்களை விற்பனை செய்து வந்தனர். விளம்பரத்தின் பின்னர் ஒருவர் எட்டுப் பொருட்களையும் மற்றவர் இரண்டு பொருட்களையும் விற்கக்கூடியதாக இருந்தது. (மொத்த வியாபாரத்தில் மாற்றமில்லை.)

வணிகப் பதிவாளர் (Mercantile Agent)

உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நுகர்வோருக்குப் பொருட்கள் செல்லுவது மிகவும் சிக்கலான ஒரு விடயமாகும். உற்பத்தியாளரிடமிருந்து மொத்த வியாபாரிக்குப் பொருட்கள் சென்று, பின் அவரிடமிருந்து சில்லறை வியாபாரிகளுக்குச் செல்கின்றன. சில்லறை வியாபாரியிடமிருந்தே நுகர்வோர் தமக்குத் தேவையான பொருட்களைப் பெற்றுக்கொள்கின்றனர். உற்பத்தியாளர்கள் அல்லது மொத்த வியாபாரிகளிடமிருந்து நேடியாகப் பொருட்கள் செல்வது மிகவும் கடினம். ஆகையால் இவர்களுக்கிடையில் நடுவர் தோன்றுகின்றனர். இவர்கள்தான் வியாபாரத்தைச் சிக்கலில்லாமல் நடத்துவதற்கு உதவியாக இருக்கின்றனர்.

முதல்வரும் பதிலாளரும் (Principals and Agents)

பதிலாளர் என்றால் முதல்வருடைய பிரதிகர்த்தாவாக இருப்பார். முதல்வருக்குப் பதிலாக அல்லது முதல்வருக்காக இன்னுமொருவருடன் தொடர்புகொள்பவராக இருப்பார். எவரையும் ஒரு பதிலாளராக நியமிக்கலாம். இவர் பதிலாளராக எச் செயலையும் செய்யும்பொழுது முதல்வரைத் தம் செயலுக்கு அல்லது நடத்தைக்குப் பொறுப்புள்ளவராக்குவர். வயது வராதவர்கூடப் பதிலாளராகக் கடமையாற்றலாம். இவராற் செய்யப்பட்ட ஒப்பந்தங்களுக்கும் செயல்களுக்கும் முதல்வரை பொறுப்புள்ளவராக்கிச் சட்டம் கட்டுப்படுத்தும்.

வணிகப் பதிவாளர் (Mercantile Agents)

வணிகப் பதிவாளர் என்பது ஒரு பிரதிகர்த்தா ஆவர். இவர் பிரதிகர்த்தாவாக நடக்கும்பொழுது இவருக்குப் பல தத்துவங்கள் உண்டு.

1. பொருட்களை விற்க.
2. பொருட்களை விற்பதற்கு ஒப்படை செய்ய.
3. பொருட்களை கொள்வனவு செய்ய.
4. பொருட்களை அடைமானம் வைத்துப் பணத்தைப் பெற.

சட்டத்தின்படி எவர் ஒப்பந்தம் செய்யத் தகுதியுடையவரோ அவர் தன் ஒப்பந்தங்களைச் செய்வதற்கு ஒரு பிரதிகர்த்தாவை நியமிக்கலாம்.

வணிகப் பிரதிகர்த்தாக்களின் வகைகள்

(Kinds of Mercantile Agents)

1. தரகக் கூலிப் பிரதிகர்த்தாக்கள் (Commission Agents)
2. பொறுப்புத் தரகர்கள் (Del Credere Agents)
3. பொறுப்புமுகவர் (Factors)
4. ஏலம் கூறுபவர்கள் (Auctioneers)
5. தரகர்கள் (Brokers)
6. ஒப்புறுதியாளர்கள் (Under Writers)
7. தீர்வகமும் பெற்றனுப்பும் பதிவாளர்களும் (Clearing and Forwarding Agent)

தரகக் கூலிப் பிரதிகர்த்தாக்கள் (Commission Agents)

தரகக் கூலிப் பிரதிகர்த்தாக்கள் என்றால், தன்முதல்வருக்காக ஒரு செயலைச் செய்பவர். அதற்கு அவர் ஒரு தரகு கொடுப்பர். இத் தரகக் கூலிப் பிரதிகர்த்தாக்களை முதல்வர் ஒரு பொருளை வாங்கித் தருமாறு கட்டளையிட்டால் அவருக்குத் தேவையான பொருட்களை மலிவாக வாங்கிக்கொடுப்பது இவருடைய கடமையாகும். இதற்குத் தரகக் கூலியை வாங்குவர்.

பொறுப்புத் தரகர்கள் (டெல் கீரேறெறே ஏஜண்ட்)

(Del Credere Agent)

இவர் தம் முதல்வருக்காகப் பொருட்களை விற்பர். பொருட்களை விற்பதற்காக வாங்கும் தரகை விட மேலதிகமாகப் பொறுப்புத் தரகையும் பெறுவர். இப்பொறுப்புத்தரகர் முதல்வர் அனுப்பிய பொருட்களைக் கடனுக்கு விற்று அக் கடனுக்குக் கொடுத்த பணத்தைத் தான் பெற்றுத் தருவதாக முதல்வருக்கு உறுதி அளித்துப் பொறுப்பெடுத்துக் கடனைச் சேர்த்துக் கொடுப்பர். பொறுப்பெடுக்கும் கடனை வாடிக்கைக்காரனிடமிருந்து அறவிட முடியாவிடின் இக்கடன் முழுவதையும் பொறுப்புத் தரகரே கொடுக்க வேண்டும். இவ்வாறு எடுக்கும் பொறுப்புக்காக, இவருக்கு வழமையாகக் கொடுக்கும் தரகைவிட மேலதிகமாக இன்னுமொரு தரகைக் கொடுப்பர். இதைப் பொறுப்புத் தரகு என்று அழைப்பர். (Del Credere Commission)

பொறுப்பு முகவர் (Factor)

இவர் ஒரு வணிகப் பிரதிகர்த்தா ஆவர். முதல்வர் இவருக்கு தம்முடைய பொருட்களை விற்றுத் தரும்படி அனுப்புவார். இவர் பொருட்களை விற்கும்பொழுது யாருடைய பொருட்களை விற்கிறார் என்பது எவருக்கு

கும் தெரியாது இப் பொறுப்பு முகவர் தாம் நடத்தும் வியாபாரத்தில் ஏதும் பிணக்குகள் ஏற்பட்டால் தம் முதல்வருக்குப் பதிலாகத் தாமே வழக்குகளைத் தொடர்ந்து நடத்தலாம். வேறு யாரேனும் தாம் செய்யும் வியாபாரத்தில் ஏற்படும் ஒப்பந்தங்களை முறியடித்தால் இவரால் வழக்குத் தொடர முடியும். இவர் செய்யும் இவ்வேலைக்கு முதல்வரால் ஒரு தரகக் கூலி கொடுக்கப்படும்.

ஏலம் கூறுபவர்கள் (Auctioneers)

இவர் ஒரு பிரதிகர்த்தாவாக விளங்குவார். ஒரு முதல்வர் தம் பொருட்களை ஏலத்தில் பொதுமக்களுக்கு விற்றுத் தருமாறு இவரிடம் ஒப்படைப்பார். குறிப்பிட்ட நாள் ஒன்றில் பொதுமக்களை அழைத்து ஏலம் கூறி அப்பொருட்களைக் கூடுதலான விலைக்கு எவர் வாங்கத் தயாராய் இருக்கிறாரோ அவருக்கு அப்பொருட்களை விற்பார். இவர் செய்யும் இச் சேவைக்கு முதல்வர் இவருக்கு ஒரு தரகைக் கொடுப்பார். மேலும் இவர் விற்ற பொருட்களை வாங்கியவர், இவர் ஏலம் கூறிய விலையைக் கொடுக்காவிடில் ஏலம் கூறுபவருக்கு விற்ற பொருட்களில் பாத்தியம் அல்லது உரிமை (Lien) உண்டு.

தரகர்கள் (Brokers)

இவர் ஒரு பிரதிகர்த்தா. இவர் வியாபார நடவடிக்கையில் மக்களிடம் தொடர்பு கொண்டு பொருட்களை விற்கவோ வாங்கவோ, ஒப்பந்தம் செய்வார். இவர் எப்பொழுதும் ஒரு பொருளை விற்க விரும்பியவருக்கும் ஒரு பொருளைக் கொள்வனவு செய்ய விரும்பியவருக்கும் இடையில் ஒரு தொடர்பை ஏற்படுத்தி வியாபாரத்தை நடாத்திக் கொடுப்பார். பங்குகளையும் சரக்குமுதல்களையும் விற்றுக்கொடுக்கும் அல்லது வாங்கிக் கொடுக்கும் தரகர்கள் இருக்கிறார்கள். இவர்கள் அரசாங்கப் பொருட்களையும் விற்றுக் கொடுப்பார். இவர்கள் தொலைபேசி மூலமாகவோ அல்லது கடித மூலமாகவோ அல்லது பங்கு முதற்சந்தைக்குச் சென்றோ வியாபாரத்தை நடத்துவர். உதாரணமாக ஒரு கம்பனிப் பங்கைக் கொள்வனவு செய்ய விரும்புபவர்கள் இவருடன் தொடர்பு கொள்வர். விற்க விரும்புபவரும் தொடர்பு கொள்வர். இந்நிலையில் வியாபாரத்தை முடித்துத் தன்னுடைய தரகைப் பெற்றுக் கொள்வர். இவர்களுள் கப்பல் தரகர்களும் இருக்கிறார்கள். இவர்கள் கப்பலில் செல்பவர்களுக்குப் பயணச் சீட்டை எடுத்துக் கொடுப்பார்; கப்பலிற் சரக்குகளை ஏற்றுவதற்கு ஒழுங்கு செய்வார். ஒரு கப்பலை விற்பதற்கும் வாங்குவதற்கும் உதவி செய்வார். அத்துடன் இத்தகைய நடவடிக்கைகள் எல்லாவற்றிற்கும் தேவையான பத்திரங்களையும் பூர்த்தி செய்து கொடுப்பார். இவர் வாடிக்கைக்காரனுக்குப் பதிலாக ஒரு கொள்வனவைச் செய்தால் வாடிக்கைக்காரனுக்கு அனுப்பும் மாதிரி கொள்வனவுப் பத்திரம் கீழே காட்டப்பட்டுள்ளது.

கொள்வனவுச் சிட்டை

கணபதி மயில்வாகனம்,

சரக்குமுதலும் பங்குகளும் நிதித் தரகர்களும்

இல.....

பிரதான வீதி,
யாழ்ப்பாணம்.

பங்களாளர்கள்: கணபதி மயில்வாகனம்
கணபதிப்பிள்ளை தாமோதரம்
சுந்தரம் தனபால்

தொலைபேசி இல: 287 காரியாலயம்

.. .. பங்குமுதல் சந்தை

.. .. பங்குமுதல் சந்தை

.. .. இல்லம்

தந்தி.....

சி. நாகநாதன்
யாழ்ப்பாணம்.

ஐயா,

நாங்கள் இன்று உங்களுடைய கட்டளைப்படியும், உங்கள் கணக்கின்படியும் உடனெப்படைக்குப் பின்வரும் வியாபாரத்தைச் செய்துள்ளோம்.

உமது கொள்வனவுகள்			உமது விற்பனைகள்	
அளவு	பொறுப்புக்களின் வகைகள்	வீதம்	அளவு	பொறுப்புக்களின் வகைகள்
ஐந்து	வேலிங்டன் இரும்புத் தாபனத்தின் (வரையறுக்கப்பட்டது) பங்குகள்.	55 ரூபா		விற்பனை இல்கை

இவ்வொப்பந்தமானது உள் நாட்டுப் பங்கும் உள்நாட்டுத் தரகர் சங்கத்தின் விதிகளின்படி தயாரிக்கப்பட்டது. இது ஒரு சுத்தமான ஒப்பந்தமாகும். தரகுக்கூலி விதிகளின்படி சேர்க்கப்பட்டுள்ளது.

தங்கள் உண்மையுள்ள

உள்நாட்டுப் பங்குகளினதும் சர்க்கு முதலீடுகளினதும் தரகர் சங்கம்

ஒப்புறுதியாளர்கள் (Under Writers)

சிலர் ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட கூட்டுப் பங்குத் தொகுதிக் கம்பனியை ஆரம்பிக்கும்போது தம் கம்பனியின் பங்குகளை விற்புத் தரு

மாறு ஒப்புறுதியாளர்களுடன் தொடர்பு கொள்வர். இவர்கள் இப் பங்குகளை விற்றுக் கொடுப்பதற்குப் பொறுப்பெடுப்பார்கள். அநேகமாக இவர்கள் மூலமாகவே பங்குகளை விற்கலாம். பங்குகள் விற்கப்படாவிடில் ஒப்புறுதியாளர்களே அப்பங்குகளை எடுத்துக் கொள்வர். ஆகையால் கம்பனி ஆரம்பிப்போருக்குக் கம்பனியை உருவாக்குவதில் எத்தகைய பயமும் இருக்கமாட்டாது. இத்தகைய சேவை புரிவதற்கு இவ் ஒப்புறுதியாளருக்கு ஒரு தரகு கொடுக்கப்படும். இதை ஒப்புறுதியாளர் தரகு (Underwriting Commission) என்று கூறப்படும்.

தீர்வகமும் பெற்றனுப்பும் பதிலாளர்களும் (Clearing and Forwarding Agents)

இது ஒரு தனிநபராயும் இருக்கலாம். அல்லது கம்பனியாகவும் இருக்கலாம். இவர்கள் இரண்டு விதமான கடமையைச் செய்வர்.

1. தமது வாடிக்கைக்காரர்களுக்காகத் துறைமுகத்தில் இருக்கும் பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்வதும், சங்க இலாக்கா சம்பந்தமான சம்பிரதாயங்களைச் செய்து வாடிக்கைக்காரரிடம் ஒப்படைப்பதும் இவர்கள் கடமையாகும்.

2. உள்நாட்டு வியாபாரத்துக்கு உதவிசெய்வது மட்டுமன்றி வெளிநாட்டு வியாபாரத்துக்கும் உதவியாய் இருப்பர். வெளிநாட்டுக்குப் பொருட்களை அனுப்பும் பொழுது ஏற்றுமதிசெய்வோர் இவர்கள் உதவியை நாடுவர். இவர்கள் ஏற்றுமதி இறக்குமதித் தொழிலில் மிகவும் சிறந்தவர்களாக விளங்குகின்றனர். ஏற்றுமதிச் சங்க இலாகாச் செயல்முறைகளையும் கவனித்து, பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்யவேண்டிய இடங்களுக்கு அனுப்புவர். இவர்கள் செய்யும் தொழிலுக்கு ஒரு தரகு வழங்கப்படும்.

பண்டகசாலைப் பொறுப்பினர் (Ware Housers)

பொருட்களைத் தனது பண்டகசாலையில் வைத்துக் கொடுப்பது இவரின் கடமையாகும். பண்டகசாலை இல்லாத வியாபாரிகள் இவர்களின் உதவியைப் பெறுவர். இவர்கள் கொடுக்கப்பட்ட பொருட்களைக் கவனமாகப் பாதுகாத்துக் கொடுப்பர். இதற்கு இவர்களுக்கு ஒரு கட்டணமும் கொடுக்கப்படும். இக்கட்டணத்தை இவர்களுக்குக் கொடுக்காவிடில் அப்பொருட்களின்மேல் இவருக்கு ஒரு பாத்தியம் அல்லது உரிமை (Lien) உள்ளவராக விளங்குவர்.

அத்தியாயம் XIX

பணம் (Money)

ஆதிகாலத்தில் வியாபாரம் பண்டமாற்று முறையில் நடைபெற்று வந்தது. ஒரு பொருளைக் கொடுத்து பிறிதொரு பொருளைப் பெற்று வந்தனர். இப் பண்டமாற்று முறையில் அநேக கஷ்டங்கள் இருந்தமையால் அதை நீக்க முற்பட்டனர். அதாவது ஒருவரிடம் நெல் உண்டு, ஆனால் அவருக்கு துணி தேவைப்படுகிறது. அப்போது துணி வைத்திருப்பவரை அணுகி நெல்லை கொடுத்தும் பட்சத்தில் அவருக்கு நெல் தேவைப்படாது போகவே நெல் தேவைப்படுகிறவரும், துணி வைத்திருப்பவருமாகிய ஒருவரை சந்திப்பது கஷ்டமாக இருந்தது. அவ்வாறு சந்தித்தாலும் கூட எவ்வளவு நெல்லுக்கு எவ்வளவு துணியைக் கொடுக்கவேண்டும் என்ற சங்கடமான சூழ்நிலை ஏற்பட்டது.

எனவே இவ்வாறான கஷ்டங்களை நீக்கும் பொருட்டு பணம் என்னும் கருவி தோன்றியது. இப்பணம் ஒரு குறிப்பிடப்பட்ட பொருள் உடையதல்ல. எல்லோராலும் ஒரு பொருள் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்டபோது அப்பொருளை பணமாக ஆக்கப்பட்டது. ஆதியில் பின்வரும் கருவிகளை பணமாக உபயோகித்தனர், புகையிலை, தோல்கள், சிப்பிகள், விலையுயர்ந்த கற்கள், கோதுமை, உலோகங்களை பணமாக உபயோகித்தனர். இந்நிலையில் இவைகளை எவராலும் ஏற்றுக்கொள்ளக் கூடியதாகவும் இருந்தது. அதாவது சிப்பியை பணமாக உபயோகிக்கும் போது அதைக் கொடுத்து விரும்பிய பொருளைப் பெற முடிந்தது. ஒரு விவசாயி தன்னுடைய நெல்லைக் கொடுத்து சிப்பிகளைப் பெற்று அதை சேமித்துத் தனக்குத் தேவையான பலவகையான பொருள்களைப் பெறும் வசதியை இப்பணம் அளித்தது. எனவே தான் பணம் ஒரு பண்டமாற்றுடகமாகக் காணப்பட்டது. ஒரு பொருளைக் கொடுத்து வேறொரு பொருளை வாங்குவதற்கு இலகுவாக இரண்டின நடுவில் மூன்றும் கருவியாக இருந்தது. இம் மாற்றத்தை இலகுவில் தீர்த்துவைக்கும் சாதனமாக அமைந்துள்ளது.

இப் பணம் பெறுமானத்தை அளக்கும் கருவியாகவும் காணப்படுகின்றது. உ+மாக ஒரு பசுவை வைத்திருப்பவருக்கு ஒரு கம்பளி தேவைப்பட்டால் பண்டமாற்றிற்கீழ் எத்தனை கம்பளிகள் ஒரு மாட்டுக்கு பெறுமதியாக இருக்கும் எனக் கணிக்கும் கஷ்டம் ஏற்படுகின்றது. ஆனால் பணம் என்னும் கருவி தோன்றியபின். இவைகளின் பெறுமதிகளை பணத்தைக் கொண்டு இலகுவில் கணிக்கக்கூடியதாக உள்ளது. அதாவது ஒரு கம்பளியின் விலை 25 ரூபாவானால் மாட்டின் விலை 75 ரூபாவாக

இருந்தால் மூன்று கம்பளிக்கு 1 மாடு சமன் என்று இரண்டு பொருளை ஒப்பிட்டுப் பார்ப்பது மிகவும் சுலபமாக இருக்கின்றது. எனவே மாட்டை வைத்திருப்பவர் ரூபா 75/-க்கு மாட்டை விற்றபின் ரூபா 25/-க்கு ஒரு கம்பளியை வாங்கி மிகுதி ரூபா 50/- க்கு தான் விரும்பிய பொருளைக் கொள்வனவு செய்வார்.

இன்னும் பணம் என்னும் கருவி பொருள்களின் மாற்றுடகமாகப் பாவிக்கப்பட்டு வருவதனால் பிற்போடப்பட்ட கடன்களை கொடுக்கக் கூடியதாக இருக்கின்றது. அதாவது ரூபா 10/- ஒருவர் கடனாகப் பெற்றால் 10 வருடங்களின்பின்னும் ரூபா 10/- கடனை திருப்பித் தரும்போது அது பெறுமதிவாய்ந்ததாகவே கணிக்கப்படுகின்றது. ஆனால் பண்டங்களையோ, மற்றும் பொருள்களையோ அவ்வாறுகச் செய்யமுடியாது.

பணம் என்னும் கருவி இருப்பதனால் ஒவ்வொரு பொருள்களுக்கும் பணத்தைக் கொண்டு பெறுமதிகள் மதிக்கப்பட்டு அவற்றின் விலையைக் காண்பதற்கு கணக்கு வைக்கும் கருவியாகவும் விளங்கி வருகின்றது.

மேற்கூறப்பட்ட சேவைகளை பணம் ஆற்றி வருவதாலே பணம் வியாபார உலகில் ஒரு உன்னத விலையை அடைந்துள்ளது.

பணத்தின் தன்மைகள்

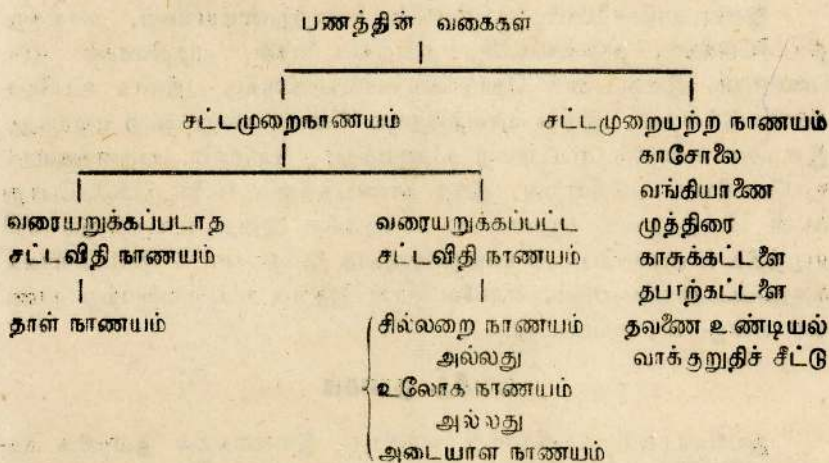
எப்பொருள் எல்லோராலும் பண்டமாற்றுடகமாகக் கருதப்பட்டு வந்ததோ அப்பொருளே பணம் என வழங்கப்பட்டது. மனிதன் வேட்டையாடும் காலத்தில் தோலைப் பணமாக ஏற்றுக்கொண்டான். மேச்சல்கில வேளாண்மைக் காலத்தில் கால்நடைகளை பணமாக ஏற்றுக்கொண்டான். பின் அரிதாகப் பெறக்கூடிய உலோக நாணயங்கள் பணமாக்கப்பட்டன. ஒரு நல்ல நாணயத்துக்கு பின்வரும் தன்மைகள் மிகவும் அவசியமாகும்.

1. நெடுவாழ்வுத் தன்மை: (தோல், கோதுமை, புகைபிழையுடன் ஒப்பிடுக.)
2. பிரிக்கப்படத்தக்க தன்மை (பெறுமதி குறையாமலிருத்தல்)
3. சுமக்கப்படத்தக்க தன்மை (சிறிய அளவில் கூடிய பெறுமதியுள்ளதாக இருத்தல்)
4. ஒரே தன்மை (ஒரே இனத் தன்மையாக காணப்படுதல்)

தான் நாணயங்களே தற்பொழுது பரந்த உபயோகத்திலிருக்கின்றன. இதில் பணத்திற்குரிய தன்மைகளில் சுமக்கப்படத்தக்க தன்மை மாதிரம் உள்ளதாக இருக்கின்றது. இவ்வாறு இருந்தபொழுதிலும் எல்லோராலும் நம் நாட்டில் இது பொதுவாக ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடியதாக விளங்குவதால் இது பணமாக விளங்குகின்றது.

நாணய முறையின் வகைகள்

1. நாணயங்களை பலவிதமான முறைகளில் உபயோகித்து வருகின்றனர். 1861-ம் ஆண்டில் இங்கிலாந்தில் தங்க நாணயங்கள் ஊசலாடின. 1-ம் மகாபுத்தம் ஏற்பட்ட காலங்களில் தங்க நாணயங்களுக்குப் பதிலாக தாள் நாணயங்களை வெளியிட்டனர். இலங்கையில் தற்போது மத்தியவங்கித் தாள் நாணயங்களும் நிக்கலால் செய்யப்பட்ட சில்லறை நாணயங்களும் பால்களையில் உள்.



பணத்தையும், பணத்தைப் போன்ற கருவிகளையும் இரண்டு பெரும் பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம்.

1. சட்டமுறை நாணயம்

இது எல்லோராலும் ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட ஒரு பண்ட மாற்றுடகமாகும். ஒரு கடன்பட்டோன் தனது கடனை தீர்க்கும்போது கட்டாயமாக ஏற்றுக் கொள்ளவேண்டிய நாணயமாகும். இதை இரண்டு வகையாகப் பிரிக்கலாம் அவை;

(a) வரையறுக்கப்படாத சட்டமுறை நாணயம்.

இது தாள் நாணயம் என்று கூறப்படும். கடன் பட்டோன் தனது கடனைத் தீர்க்கும்போது தாள் நாணயத்தை கொடுப்பானால் கடன் கொடுத்தவன் மறுக்கமுடியாது. அப்படி மறுத்தால் அதனால் ஏற்படும் நடத்தை அவனே பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளவேண்டும். எனவே இந்த நாணயத்தினால் எவ்வளவு தொகைக் கடனையும் தீர்க்கச் சட்டம் இடம் கொடுக்கின்றது.

(b) வரையறுக்கப்பட்ட சட்டமுறை நாணயம்.

இது சில்லறை நாணயம் என்றும் கூறப்படும். இதன்மூலம் கடலில் ஒரு குறிப்பிட்ட தொகை பணத்தை மாத்திரம்தான் தீர்க்கலாம். அவ்வாறின்றி குறிப்பிட்ட தொகையை விடக் கூடக் கொடுத்தால் கடன் கொடுத்தோன் இதை மறுக்கலாம். எனவே இது வரையறுக்கப்பட்ட சட்டமுறை நாணயம் என வழங்கப்படும்.

வகைக்குறி நாணயங்கள் அல்லது சட்டமுறையற்ற நாணயங்கள்

இவை காசோலைகள், வங்கியாணை, மாற்றுண்டியல்கள், வாக்குறுதிச் சீட்டுக்கள், காசுக்கட்டளை, தபாற்கட்டளைகள், முத்திரைகள் என்பனவாகும். இவை பணக் கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்கு பதிலாக உபயோகிக்கப்படுகின்றன. இவை யாவற்றையும் பணம் என்று கூற முடியாது. இவைகள் எல்லாம் சட்டமுறை நாணயத்துக்கு பதிலான சாதனங்களாக உபயோகிக்கப் படுகின்றன. இந்த நாணயத்தினால் கடனை தீர்க்கும்போது கடன் கொடுத்தவர் மறுக்கலாம். ஏனெனில் இதை சட்டத்தினால் வலியுறுத்திக் கூறாமல் பொருள் மாற்றுவதற்காக இலகுவான நாணயங்களாகக் கருதப்பட்டமையேயாகும். எனவே தான் இதற்கு சட்டமுறையற்ற நாணயம் என்று வழங்கப்பட்டது.

வங்கித் தாள்கள்

இங்கிலாந்தில் இங்கிலாந்து வங்கியுர், இலங்கையில் இலங்கை மத்திய வங்கியும் தம் கொடுக்கல் வாங்கலைச் செய்ய தாள நாணயங்களை வெளியிடு செய்கின்றன. இலங்கை ஒரு ரூபா, இரண்டு ரூபா, 5 ரூபா, 10 ரூபா, 50 ரூபா, 100 ரூபா தாள்களை வெளியிட்டுள்ளது.

இங்கிலாந்தில் 1833-ம் ஆண்டின் வங்கிச் சட்டத்தின்படி பொன்னியமம் இருந்து வந்தது. இந்த நிலையில் முழுப் பொன்னியமத்தின்படி தங்க நாணயங்களை வங்கியில் கொடுத்து தாள நாணயங்களை பெற்று வந்தனர். 1925 ம் ஆண்டு சட்டத்தின்படி பொற்கட்டி நியமம் தோன்றியதும் தாள நாணயத்தைக் கொடுத்து தங்க நாணயம் பெற்றுக்கொள்ள முடியாது தங்கப் பாளங்களைப் பெற முடிந்தது. 1931-ம் ஆண்டின் சட்டப்படி பொன்னியமம் முற்றாக நீங்கப்பட்டு தாள நாணயமே நடைமுறையில் இருந்தது. இந் நிலையில் தாள நாணயத்துக்கும், தங்க நாணயத்துக்கும் உள்ள தொடர்பு நீங்கலாயிற்று.

வங்கி முறை (Banking)

ஒரு வங்கியானது ஒரு சாதாரண வியாபாரியைப்போல் இருக்கும். ஒருவர் எப்படிப் பொருட்களைக் கொள்வனவுசெய்து விற்கிறாரோ அதே போல் ஒரு வங்கி பணத்தைக் கொள்வனவுசெய்து விற்று வருகின்றது. இது ஒரு வியாபார நிலையம் போன்றது. வாடிக்கைக்காரர்களிடமிருந்து பணத்தைப் பெற்றுப் பணம் தேவையானவர்களுக்கு வட்டிக்குக் கொடுக்கும். இவ்வங்கி பணத்தில் வியாபாரம் செய்யும் நிலையமாகவும் விளங்கும். காலத்துக்கும் நேரத்துக்கும் தேவையானவாறு விதம்விதமான வங்கிகள் ஆரம்பிக்கப்பட்டுள்ளன. எச்சேவையைச் செய்தாலும் இதனுடைய முக்கிய தொழில் பணத்தைப் பெற்று வட்டிக்குக் கொடுப்பதேயாகும். இதன் மூலமே வங்கி பெருந்தொகையான இலாபத்தை பெறுகிறது. சில வங்கிகள் உற்பத்திச்சாலைகளை ஆரம்பிப்பதற்குக் கடன் கொடுக்கும். சில வங்கிகள் விவசாய உற்பத்திக்கு உதவிசெய்யும் பொருட்டுக் கடன் கொடுக்கும். மற்றும் சில வங்கிகள் கூட்டுறவை வளர்ப்பதற்காகக் கடன் கொடுக்கும். உதாரணமாக மக்கள் வங்கியும் கூட்டுறவு வங்கியும் கிராமவங்கியும் விவசாயிகளுக்கு உதவி புரிவதற்காகவே ஆரம்பிக்கப்பட்டன.

வர்த்தகத்துக்கும், உற்பத்திக்கும், விவசாய வளர்ச்சிக்கும் வங்கியிகவும் முக்கியமானதாகும். தற்காலத்தில் வங்கிகள் இல்லாவிடில் ஒரு நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சி தடைப்பட்டுவிடும். உதாரணமாக மத்தியவங்கி நாட்டின் செழிப்பைப் பெருக்கி வருகின்றது. மக்கள் வங்கி விவசாயிகளுக்குக் கடனையும் மற்றும் உதவிகளையும் கொடுத்து தவுகின்றது. இங்கிலாந்து, அமெரிக்கா, ஜேர்மனி, யப்பான் போன்ற தேசங்களின் வளர்ச்சிக்கு, முக்கிய காரணமாக இருப்பன அந்நாட்டில் காணப்படும் வங்கிகளேயாகும். இலங்கையில் தற்காலத்தில் வங்கிகள் அதிகமாக வளர்ச்சியடைந்துள்ளன; எனினும் மேலும் விருத்தி அடைவதற்கு இடம் உண்டு. இலங்கை மக்களிடம் சேமிப்புப் பழக்கமும் வங்கிப் பழக்கமும் மிகவும் குறைவாகவே காணப்படுகின்றது. எனினும் கூட்டுறவு, கிராம முன்னேற்றச்சங்கம், விவசாயக் குழுக்கள் போன்றவை மக்களுக்கு இப்பழக்கத்தை ஏற்படுத்தி வருகின்றன. உதாரணமாக ஒவ்வொரு கூட்டுறவுச் சங்கமும் விவசாயக்குழுவும் தத்தம் நடவடிக்கைக்கு ஏற்ப வங்கிகளிடம் கணக்கு வைத்திருக்கின்றன. ஒரு விவசாயிக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கமூலம் விவசாயக் கடனை வழங்கும்போது ஒருகாசோலை மூலமே சங்கம் அக்கடனை வழங்கும். அறுவடை செய்தபின் சங்கம் உத்தரவாத விலைத்திட்டத்தின் கீழ் விளைவைக் கொள்வனவு செய்து அதற்கும் காசோலையாகவே பணத்தை வழங்கும். இத்தகைய பல தொடர்புகளால் இவ்வங்கிக்குச் செல்லவேண்டியுள்ளது.

வங்கீக் கணக்குகளின் வகைகள் (Types of Bank Accounts)

பணத்தைச் சேமிப்பவர்களும், பணத்தைப் பாதுகாப்பாக வைத்திருக்க விரும்புபவர்களும், கடன் எடுப்பவர்களும் வங்கியையே நாடுவர். மற்றும் சொடுக்கல் வாங்கல்கட்கும் வங்கிகளின் காசோலையை உபயோகித்தால் அந்நடவடிக்கைகளுக்கும் அது ஒரு அத்தாட்சியாக இருக்கும். மேற்கூறிய நன்மைகளுக்காக மக்கள் வங்கியை நாடித் தமக்கு இசைவாக இருக்கும் கணக்கை ஆரம்பிப்பர். இக் கணக்குகள் பல வகைப்படும். ஒவ்வொரு கணக்கும் ஒவ்வொரு தேவைக்கு உபயோகிக்கக்கூடியதாக இருக்கும். உதாரணமாக நிரந்தரக் கணக்கை ஒருவர் ஆரம்பிப்பாராயின் அது ஒரு குறிக்கப்பட்ட காலத்துக்குப்பின் ஒரு தேவையை எதிர்நோக்கி இருக்கும். அவசியமான தேவைகளுக்காக அதிலிருந்து பணத்தைப்பெற முடியாது. அது பாதுகாப்பாக இருக்கும். இலங்கை வங்கியின் முன்னாள் பொது முகாமையாளராகக் கடமையாற்றிவந்த திரு. C. லோகநாதனின் சேமிப்புத் திட்டத்தின்படி ஒரு தொழிலாளி தன் வருவாயின் ஒரு பகுதியைக் கட்டாயமாகச் சேமிப்பதற்கு வழிவகைகளை ஏற்படுத்தியுள்ளார். இதன் பிரகாரம் தொழிலாளியும் ஒருகாலத்தில் முதலாளியாக வர வசதியுண்டு.

வங்கீக் கணக்குகளைப் பின்வருமாறு பிரிக்கலாம்:

1. நடைமுறைக் கணக்கு (Current a/c)
2. சேமிப்புக் கணக்கு வங்கி (Savings Bank a/c)
3. நிரந்தர வைப்புக் கணக்கு (Fixed Deposits a/c)

நடைமுறைக் கணக்கு (Current A/C)

இக்கணக்கை நடைமுறைக் கணக்கென்று அழைப்பர். ஏனெனில் நாளாந்த வரவு செலவுக்கு இக்கணக்கை உபயோகிப்பதாலேயே இது நடைமுறைக்கணக்கு என்று கூறப்படும். இக்கணக்கைத் தன் நாளாந்த வியாபார நடவடிக்கைக்கோ அல்லது ஒருவர் தன்னுடைய சொந்த வரவு செலவுக்கோ வங்கியில் வைப்பார். நினைத்த நேரமெல்லாம் இக்கணக்குக்குத் தம் பணத்தைச் செலுத்த முடியும். நினைத்த நேரமெல்லாம் தம் கணக்கிலிருந்து முன் அறிவித்தலின்றிப் பணம் எடுக்கவும் முடியும். இக் கணக்கை நடைமுறையில் வைப்பதற்கு எப்பொழுதும் ஒரு குறைந்த அளவு பணம் கணக்கில் இருக்கவேண்டும். இத்தகைய கணக்கு உள்ளவர்களுக்கு வங்கி ஒரு காசோலைப் புத்தகத்தை வழங்கும். தாம் விரும்பிய நேரங்களில் எல்லாம் தாம் வங்கியில் வைத்திருக்கும் கணக்குக்கு ஏற்ப காசோலையை எழுதித் தம் நாளாந்தச் செலவுகளைச் செய்து கொள்ளலாம். காசோலைப் புத்தகம் முடிந்ததும் ஒரு புதுக்காசோலைப் புத்தகம் பெற்றுக்

கொள்ளலாம். இதற்கு ஒரு கட்டணம் செலுத்தவேண்டும். இக்கட்டணத்தை அவர் கணக்கிலிருந்து கழித்துவிடுவார்கள், மேலும் இக்கணக்கிற்குச் செலுத்தப்படும் பணத்திற்கு இலங்கையிலுள்ள வங்கி வட்டி கொடுப்பதில்லை. இவர்கள் எந்நேரத்திலும் எடுத்துக்கொள்ளலாம். ஆதலால் இவர்களுடைய பணத்தை வங்கி எந்நேரமும் தயாராக வைத்திருக்கும். மேலும் வங்கி இப்பணத்தைப் பாதுகாத்து வைத்திருந்து கொடுக்கின்றது. வங்கி பணத்தை முதலீடு செய்தால் மாத்திரம் வட்டி பெறும். ஆகையால் இவ்வைப்புக்கு வங்கி வட்டி கொடுக்கமாட்டாது. மேலும் இது வங்கி வாடிக் கைக்காரருக்குச் செய்யும் ஒரு சேவையாகும்; இதற்காக வங்கி வாடிக் கைக்காரரிடமிருந்து ஒரு கட்டணத்தை அறவிடும். காலத்திற்குக் காலம் இச் சேவைக்குக் கணக்கிலிருந்து அக்கட்டணத்தைக் கழித்துக் கொள்ளும். இது “வங்கிக் கட்டணம்” என்று சொல்லப்படும்.

வங்கியில் நடைமுறைக் கணக்கை ஆரம்பிக்கும் முறை

(Opening of a Current Account in a Bank)

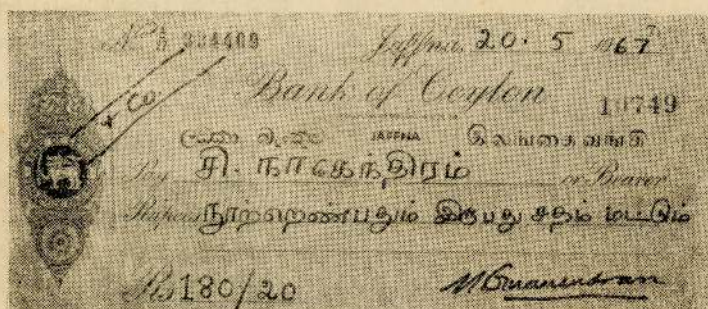
ஒருவர் ஒரு வங்கியில் ஒரு நடைமுறைக் கணக்கை ஆரம்பிக்க வேண்டுமாயின் அவரை வங்கிக்கு அறிமுகமுள்ள ஒருவர் அறிமுகம் செய்யவேண்டும். இதன் நோக்கம் நேர்மையும், மரியாதையும் உள்ள ஒரு வரையே வங்கி தனது வாடிக்கையாளராக ஏற்றுக்கொள்ளும் என்பதாகும். இவரை அறிமுகப்படுத்தியதும் வங்கி ஒரு பத்திரத்தைக் கொடுக்கும். அப்பத்திரத்தில் தனது பெயரில் ஒரு நடைமுறைக்கணக்கைத் திறக்குமாறு வேண்டித் தனது முழுப்பெயரையும், உத்தியோகத்தையும் நிரந்தர வீட்டு முகவரியையும் உரிய பத்திரத்தில் எழுதி, கையொப்பத்திற்கெனக் கொடுக்கப்பட்ட இரண்டு மட்டைகளிலும் மாதிரிக் கையொப்பத்தையிட்டு வங்கியில் கொடுக்கவேண்டும். காசோலையை உபயோசிக்கும்போது, கொடுக்கப்பட்ட மாதிரிக் கையொப்பம் போலவே காசோலையிலும் கையொப்பமிடல் வேண்டும். இது தம் வாடிக்கைக்காரராலேயே இக்காசோலை வழங்கப்பட்டது என்பதை உறுதிப்படுத்தும். மேற்கூறப்பட்ட பத்திரங்களுடன் ஆரம்பக் கட்டணத்தைக் கட்டிக் கணக்கை ஆரம்பித்துக்கொள்ளலாம். வங்கியாளர் கணக்கு ஆரம்பிக்கும்பொழுது இவர் கணக்குக்கு ஒரு இலக்கத்தைக் கொடுப்பார். இவருக்கு வழங்கப்படும் காசோலைப்புத்தகத்திலும் இக்கணக்கு இலக்கம் பொறிக்கப்படும். இதன் நோக்கம் வாடிக்கைக்காரன் மட்டுமே அக்காசோலையை பாவிப்பதற்கேயாகும். அஃதாவது இவருடைய காசோலையைப் பிறரும் பிறருடைய காசோலையை இவரும் பாவிக்க முடியாது. கணக்கை ஆரம்பிக்கும்பொழுது ஆரம்பக் கட்டணத்தைச்

செலுத்துவதற்கு ஒரு கட்டுந் துண்டுப் பத்திரம் கொடுக்கப்படும் (Pay in Slip) இதைப் பூரணப்படுத்தி அத்துடன் கட்டணத்தையும் கொடுத்து நடைமுறைக் கணக்கை ஆரம்பிப்பர். ஆரம்பித்ததும் வங்கி இவருக்கு ஒரு காசோலைப் புத்தகத்தை வழங்கும். வங்கியிலிருந்து பணத்தை எடுக்கும்போது வாடிக்கைக்காரன் ஒரு காசோலையை எழுதி தம்மாதிரிக் கையொப்பத்தையிட்டு வங்கியில் கொடுத்துப் பணத்தை எடுப்பர் அல்லது ஒரு கடனைத் தீர்க்கவும் இதனை உபயோகப்படுத்தலாம். வங்கிக்குப் பணத்தைச் செலுத்தும் பொழுதெல்லாம் ஒரு காசு செலுத்தும் பத்திரத்தை (Pay in Slip) நிரப்பி அத்துடன் பணத்தைச் செலுத்தல் வேண்டும். வங்கியிலிருக்கும் காசாளர் இதைப் பெற்றுக்கொண்டு ஒரு கையொப்ப மிட்ட பற்றுச்சீட்டைக் கொடுப்பர். இவற்றை வாடிக்கைக்காரன் கவனமாக வைத்திருத்தல் வேண்டும். இது பணத்தைச் செலுத்தியதற்கு ஓர் அத்தாட்சியாகும். இந்த வாடிக்கைக்காரனைவிட வேறொவரையினும் இப்பத்திரத்தின் உதவியுடன் இவரின் கணக்குக்குப் பணம் செலுத்த முடியும். கடன்பட்டோர் அநேகமாக இம்முறையைக் கையாளுவது வழக்கம். பணத்தை வங்கியில் செலுத்தியதும் வங்கி பற்றுச் சீட்டைக் கடன் கொடுத்தோருக்கு அனுப்புவர். இது கடனைத் தீர்த்ததற்கு ஓர் அத்தாட்சியாகும்.

கட்டுந் துண்டு (Pay in Slip)

இப்பத்திரத்தில் விபரங்கள் அச்சிடப்பட்டு பூர்த்திசெய்யப்படவேண்டிய இடங்கள் நிரப்பாது (blank) விடப்பட்டிருக்கும். உதாரணமாக முழுப் பெயர் என்று எழுதி அதில் வாடிக்கைக்காரன் முழுப்பெயரும் எழுதுவதற்கு இடமும் விடப்பட்டிருக்கும். இதில் வாடிக்கைக்காரன் தம் முழுப் பெயரையும் எழுதுவார். இதுபோல் இலக்கம் என்று எழுதி வாடிக்கைக்காரரின் கணக்கு இலக்கத்தை எழுதுவதற்கும் இடம் விடப்பட்டிருக்கும். பணத்தை அல்லது வேறொருவர் இவருக்குக் கொடுத்த காசோலையை தம் கணக்குக்குச் செலுத்த எண்ணினால் இவற்றை நிரப்பி அக் காசுடனே அல்லது காசோலையுடனே வங்கியில் இருக்கும் காசாளரிடம் கொடுத்தால் அவர் அதை எண்ணிப்பார்த்து, அப்பத்திரத்தில் இருக்கும் அடிக்கட்டையையும் (Counter Foil) பார்த்து அது நிரப்பப்பட்டது சரியாயின் அடிக்கட்டையிலும் மற்றப் பகுதியிலும் தாம் பெற்றுக்கொண்டதாகக் கையொப்பமிட்டுக் காசையும் உரிய பக்கத்தையும் தான் எடுத்துக்கொண்டு பணம் சமர்ப்பித்தவரிடம் அடிக்கட்டையைப் பற்றுச் சீட்டாகக் கொடுப்பார். இக்கட்டுந் துண்டு ஒவ்வொன்றும் வெவ்வேறு நிறமாக இருக்கும். உதாரணமாக பணம் செலுத்தும் கட்டுந் துண்டு வெள்ளைநிறமாகவும், காசோலையைச் சமர்ப்பிக்கும் கட்டுந் துண்டு மஞ்சள் அல்லது பச்சைநிறமாகவும் இருக்கும்.

செ. கணபதிப்பிள்ளையிடம் கொடுக்கும். அதை செ. கணபதிப்பிள்ளை அக்காசோலையை எழுதியவரான சி. சுந்தரலிங்கத்திடம் ஒப்படைப்பார். ஏனெனில் வைப்பில் 500 ரூபாவை வைத்துக்கொண்டு 600 ரூபாவுக்கு காசோலையை எழுதியபடியாலேயே இந்நிலை ஏற்பட்டது. சில சமயங்களில் வங்கியில் பணம் இருந்தாலும் காசோலைகளில் தவறுகள் ஏதாவது இருந்தால் உதாரணமாக கையொப்பம் மாதிரிக் கையொப்பம் மாதிரி இல்லாவிடில் காசோலை திருப்பி அனுப்பப்படும். இத்தகைய சூழ்நிலையில் காசோலையை எழுதியவரிடம் திரும்பவும் கையொப்பம் வாங்கி அதன் பின்பு தான் அக்காசோலையை வங்கியில் கொடுத்துப் பணம் பெறமுடியும். சில சமயங்களில் திகதியை அல்லது தொகையை அழுத்தி எழுதி அதில் ஒரு மாற்றம் செய்யப்பட்ட மாதிரிக் காணப்பட்டாலும் காசோலை திருப்பியனுப்பப்படும். இதை நிவர்த்தி செய்வதற்கு காசோலை எழுதியவருக்குத் திருப்பிக் (பிறப்பிப்பவர் (drawer) கொடுத்து அவரின் கையொப்பத்தை வாங்கிய பின்பு அதை வங்கியில் கொடுத்துப் பணத்தைப் பெற்றுக்கொள்ளலாம். காசோலை சிதைந்திருந்தால் காசோலை சிதைந்திருப்பது உறுதிப்படுத்தப்பட்டிருக்கிறது" என்று எழுதப்பட வேண்டும். (Mutilation guaranteed) கொடுக்கப்பட்ட காசோலைகள் முடிந்ததும் ஒரு புதுக்காசோலைப் புத்தகத்தைப் பெறுவதற்கு பழைய காசோலைப் புத்தகத்தில் இதற்கென ஒரு இதழ் *உண்டு. இதில் கையொப்பமிட்டு வங்கிக்குக் கொடுத்தால் வங்கியாளர் ஒரு புதுக்காசோலைப் புத்தகத்தை வழங்குவர். ஒவ்வொரு புதுக் காசோலைப் புத்தகத்துக்கும் வங்கி ஒரு கட்டணம் அறவிடும். இத்தொகையை வாடிக் கைகாரரின் கணக்கிலிருந்து கழித்துவிடும்.



பற்று வரவுப்புத்தகமும் வங்கிக் கூற்றும் (Pass Book and Bank Statement)

இது வங்கியில் உள்ள வாடிகைகாரரின் பேரில் உள்ள கணக்கின் ஒரு பிரதியாகும். ஒவ்வொருமுறையும் பணத்தையெடுக்கும்போது அல்லது கொடுக்கும்போது இப்புத்தகத்தையும் வங்கியில் சமர்ப்பிக்க வேண்

டும், அவர்கள் அந்நடவடிக்கையைப் புத்தகத்தில் பதிந்து மீதியை யெடுத்து அம்மீதியை அதில் பதிந்து புத்தகத்தை வாடிக்கைக்காரரிடம் திருப்பிக் கொடுப்பார். சம்பகாலத்தில் இப்பற்றுவரவுப் புத்தகத்தைப் பாவிக்காது வங்கி ஒரு வங்கிக் கூற்றை (Bank Statement) வாடிக்கைக்காரருக்கு மாதாந்தம் அல்லது கிழமைதோறும் கேட்டவிடத்து அனுப்பி வைப்பார். இதை வாடிக்கைக்காரர் பெற்றதும் வங்கிக்கூற்று தனது காசேட்டில் இருக்கும் வங்கி நிரலுடன் சரியா என்பதை ஒப்பிட்டுப் பார்ப்பார்.

சேமிப்பு வங்கிக் கணக்கு (Savings Bank Account)

இது சிறிய வருமானம் உள்ளவர்களுக்குத் தம் பணத்தைச் சேமிக்கும் பொருட்டு வங்கியில் ஏற்படுத்தப்பட்ட கணக்காகும். எவராவது தம் பெயரில், தம் மனைவி பெயரில், தம் பிள்ளைகள் பெயரில் அல்லது தம் குடும்பத்தில் உள்ள எவரின் பெயரிலும் இக் கணக்கை ஆரம்பிக்கலாம். நடைமுறைக்கணக்கை ஆரம்பிப்பது போல இக்கணக்கை ஆரம்பிப்பது கடினமாக இருக்க மாட்டாது. இவரை வங்கிக்கு வேறு எவரும் அறிமுகப்படுத்தத் தேவையில்லை. இக் கணக்குக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட வீத வட்டி கொடுக்கப்படும். வைப்பாளர் (Depositor) எப்பொழுது பணத்தை எடுக்க விரும்புகிறாரோ அல்லது வைப்பாக வைக்க விரும்புகிறாரோ அந்நேரத்தில் பற்று வரவுப் புத்தகத்தையும் (Pass Book) சமர்ப்பிக்கவேண்டும். சில வங்கிகள் இப்பற்று வரவுப் புத்தகத்தை வழங்காமல் காசோலைப் புத்தகத்தை வாடிக்கைக்காரருக்கு வழங்கியுள்ளது. காசோலையைப் பாவிப்பதாயின் பற்று வரவுப்புத்தகத்தை வங்கியில் சமர்ப்பிக்கத் தேவையில்லை. வாடிக்கைக்காரன் காசோலையைப் பாவிக்காமல் பற்று வரவுப் புத்தகத்தைப் பாவித்தால் பணம் எடுக்கும் பத்திரத்தையும் (Withdrawal Form) பற்று வரவுப் புத்தகத்தையும் சமர்ப்பித்து பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

நிரந்தர வைப்புக் கணக்கு (Fixed Deposit Account)

நிரந்தர வைப்புக் கணக்கு என்றால் ஒரு குறித்த காலத்திற்கு பணத்தை வங்கியில் வைக்கும் கணக்காகும். உதாரணமாக ஆறு மாதம் அல்லது ஒரு வருடம் அல்லது அதிலும் கூடியதாக இருக்கும். இக்காலத்துக்குள் வைப்புக்குக் கொடுத்த பணத்தை வைப்பாளரால் எடுக்க முடியாது. இத்தகைய கணக்கை ஆரம்பிப்பதற்கு ஓர் அறிமுகக்கடிதம் (Letter of Indroduction) தேவை. வைப்பாளர் வங்கி முகாமையாளரை அல்லது அவர் உதவியாளரைச் சந்தித்து அவரிடம் தாம் பணம் சேமிப்பில் இட விரும்புவதாகக் கூற வங்கி முகாமையாளர் இவர் பெயரையும், தொழிலையும், விலாசத்தையும், எவ்வளவு பணம் நிரந்தர வைப்பில் வைப்பதற்கு விரும்புகிறார் என்பதையும் அறிந்தபின் அதற்குரிய வட்டியைக் கூறுவார். இதற்குச் சம்மதித்தாராயின் பணத்தைப் பெற்றுக்கொண்டு

நிரந்தர வைப்புப் பற்றுச்சீட்டு ஒன்றைக் கொடுப்பார். இப்பற்றுச்சீட்டு கைமாற்றம் செய்யக்கூடியதல்ல. (Not Transferable) குறித்தகாலம் முடியும்வரை இப்பற்றுச் சீட்டை வைத்திருந்து வங்கியில் கொடுத்துப் பணத்தைப் பெற்றுக்கொள்ளலாம். முதலுடன் வட்டியையும் வங்கியாளர் கணக்கிட்டுக் கொடுப்பார். பணத்தை வைப்புக்குக் கொடுக்கும் பொழுது நிரந்தர வைப்புச் சட்ட திட்டம் அடங்கிய ஒரு பத்திரத்தைப் பெற்றுப் பூரணப்படுத்திக் கையொப்பமிட்டுக் கொடுக்கவேண்டும்.

இரும்பு உண்டியல் மூலம் வீட்டில் சேமிக்கும் கணக்கு (Home Savings Safe Accounts)

இது சில வங்கிகளால் கையாளப்படும் புதியமுறை. ஒரு வாடிக்கைக் காரர் பெயரில் இக்கணக்கை ஆரம்பித்து அவருக்கு ஒரு சிறிய இரும்பு உண்டியலைக் கொடுப்பார். இதன் திறப்பு வங்கியிலேயே இருக்கும். சிறிய அளவாகச் சேமிக்கும் பணத்தை வாடிக்கைக்காரர் அவ்வுண்டியலில் போட்டுச் சேமிப்பார். காலத்துக்குக்காலம் இவ்வுண்டியலை வங்கிக்குக் கொண்டு சென்று வங்கியில் சமர்ப்பிக்க வங்கி அதைத் திறந்து அதில் உள்ள பணத்தை எடுத்து எண்ணிப் பார்த்து அத்தொகையை வாடிக்கைக்காரர் கணக்கில் வரவு வைப்பார். இத்தகைய கணக்கு ஆரம்பித்தல் ஒரு சாதாரண வங்கிச் சேமிப்பு ஆரம்பித்தல் போலாகும்.

காசோலைகள் (Cheques)

நாம் பலவிதமான வங்கிக்கணக்குகள் பற்றி இதுவரையும் கூறியிருந்தோம். இவை பற்றிப் படிக்கும்போது நடைமுறைக் கணக்கிலும் சேமிப்புக் கணக்கிலும் பணத்தை எடுக்கும்போது காசோலை பாவிப்பதாகவும் கூறினோம். ஆகையினால் நாம் காசோலைகள் பற்றி விபரமாக அறிதல்வேண்டும்.

காசோலையின் வரைவிலக்கணம் (Definiton of Cheque)

ஒரு காசோலை எழுத்திலுள்ளதும் (In Writing) நிபந்தனையற்றதும் (Unconditional) வங்கிக்கு எழுதி ஒருவரால் கையொப்பமிட்டு அனுப்பப்படுவதுமான ஒரு கட்டளையாகும். ஒருவர் வங்கியில் தன் பெயரில் வைப்பில் வைத்திருக்கும் பணத்தில் ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையைத் தேவைப்படும்போது கட்டளை கொடுக்கப்பட்டிருப்பவருக்கு (Order) அல்லது இக்கருவியைக் கொண்டுவருபவருக்கு (Bearer) பணத்தைக் கொடுக்கும் வண்ணம் இடும் ஒரு கட்டளையாகும். (Order)

மேற்கூறிய காசோலையின் வரைவிலக்கணத்தை ஆராயும்போது பின் வருவனவற்றைக் கவனித்தல் அவசியம்.

1. இது ஓர் எழுத்திலுள்ள கருவியாகும்.
2. இது ஒரு நிபந்தனையற்ற கட்டளையாகும்.

3. இது ஒரு குறிக்கப்பட்ட வங்கிமேல் அதன் வாடிக்கையாளரால் பிறப்பிக்கப்பட்ட (Drawer) கட்டளையாகும்.
4. இது ஒரு குறிக்கப்பட்ட (Certain) தொகையான பணமாகவே இருக்கும்.
5. தேவைப்படும்போதெல்லாம் கொடுக்கவேண்டியதாக இருக்கும்.
6. காசோலையில் எவர் பெயர் எழுதப்பட்டுள்ளதோ அவருக்கு அல்லது குறிக்கப்பட்ட நபர் கட்டளை இட்டவருக்கு அல்லது இக்கருவியைக் கொண்டுவருபவருக்கு கொடுக்கவேண்டியதாக இருக்கும்.

எழுத்திலுள்ள கருவி (Instruments in Writing)

காசோலையானது அத்தியாவசியமாக எழுத்தில் இருக்கவேண்டும். இது பேனாவால் அல்லது தட்டச்சினால் பொறிக்கப்பட்டிருத்தல் வேண்டும். பென்சிலால் எழுதுவதற்கு ஒருவித தடையுமில்லை. ஆனால் ஒருவரும் இம்முறையைக் கையாளமாட்டார்கள். ஆனால் வங்கியாளர் அதை விரும்பமாட்டார்கள். ஏனெனில் இலகுவில் மாற்றக்கூடியதாக இருக்கும்.

நிபந்தனையற்ற கட்டளையாகும் (Unconditional Order)

நாம் எழுதும் கருவி ஒருகாசோலையாக இருக்கவேண்டுமாகில் ஒரு நிபந்தனையுள்ளதாக இருத்தலாகாது. உதாரணமாக காசோலையின் பின்புறத்தில் ஒரு பற்றுச்சீட்டு அச்சிடப்பட்டு இதை முறையாகக் கையொப்பமிட்டு திகதியும் குறிப்பிடவேண்டுமென்றிருந்தால் இது ஒரு நிபந்தனையுள்ளதாகக் கருதப்படும். ஆனபடியால் இது காசோலையாகக் கருதப்படமாட்டாது. ஆகவே நாம் எழுதும் காசோலை ஒரு கட்டளையாகவும் ஒரு நிபந்தனையற்ற கருவியாகவும் நாம் எழுதும் மொழியில் குறிக்கப்பட்டிருக்கவேண்டும். இது கட்டாயமாக எழுத்தில் இருக்கவேண்டும். ஏனைய நிபந்தனைகள் இருந்தபோதிலும் கட்டளை வாய்ப்பேச்சில் இருந்தால் அது ஒரு காசோலையாகக் கருதப்படமாட்டாது.

வங்கியின் வாடிக்கைக்காரரினாலே பிறப்பிக்கப்பட்டிருத்தல் வேண்டும் (It is Drawn by the Customers of This Bank)

ஒரு வாடிக்கைக்காரன் ஒரு குறிப்பிட்ட வங்கியில் கணக்குவைத்திருந்தால் அவருக்கென்றும் அக்கணக்குக்கென்றும் கொடுக்கப்பட்ட காசோலையில்தான் அவர் வங்கிக்கும் கட்டளை எழுதலாம். உதாரணமாக யாழ்ப்பாணத்தில் இருக்கும் இலங்கை வங்கிக்கிளையில் ஒருவருக்கு ஒரு நடைமுறைக் கணக்குக்கென்று கொடுக்கப்பட்ட காசோலையில்தான் கட்டளை எழுதலாம். இவ் வங்கியில் நடைமுறைக் கணக்கிருக்கும் இன்னுமொருவரின் காசோலையை உபயோகிக்க முடியாது.

ஒரு குறிக்கப்பட்ட தொகை மட்டும் (A Certain Sum of Money Only)

ஒரு குறிக்கப்பட்ட பணத்தொகையை மட்டுமே கொடுக்க வேண்டுமென்று கேட்டுக் கொள்ளலாம். வேறு ஏதாவது கொடுக்க வேண்டுமென்று கேட்டுக்கொண்டால் அது காசோலையாகக் கருதப்பட மாட்டாது.

தேவைப்படும்போது கொடுத்தல்வேண்டும் (Payable on Demand)

ஒரு காசோலை தேவைப்படும்போது கொடுக்கவேண்டுமென்ற நியதி உடையது. ஒரு குறிக்கப்பட்ட நாளில் பணத்தைக் கொடுக்க வேண்டுமென்பதைக் காசோலையில் குறித்திருந்தல் வேண்டும். ஆனால் குறிக்கப்பட்ட நாட்தொடக்கம் ஆறு மாதத்துள் காசோலையை மாற்றிக் கொள்ளலாம். சில சமயங்களில் வாடிக்கைக்காரன் 30 நாள் வரையும் என்பதை எழுதுவார். இவ்வாறு குறிக்கப்பட்டிருப்பின் குறிக்கப்பட்ட நாட்களுக்குள்ளே இக்காசோலை மாற்றப்படவேண்டும். காசோலை எழுதும்போது திகதியைக் குறித்து விபரமாக எழுதல்வேண்டும். சில நாட்களின் பின் கொடுக்கலாம் என்பதை எழுதக்கூடாது.

காசோலையும் அத்துடன் சம்பந்தப்பட்டவர்களும் (Parties to the Cheque)

காசோலையுடன் சம்பந்தப்பட்டவர்கள் மூவராவர். காசோலை பிறப்பிப்பவர் (Drawer) என்றும், காசோலை எவர்பெயரில் எழுதப்பட்டதோ அவர் பெறுபவர் (Payee) என்றும், எந்த வங்கிக்குக் காசோலை எழுதப்பட்டதோ அவ் வங்கி கொடுப்பவர் (Drawee) என்றும் அழைக்கப்படும்.

மாதிரிக்காசோலையில் ந. ஞானேந்திரன் என்பவர் பிறப்பித்தவர் (Drawer) ஆவார். அவர் கையொப்பத்தைக் காசோலையின் கீழ்க் காணலாம். இலங்கை வங்கி, யாழ்ப்பாணத்தில் இவருக்குக் கணக்கு இருப்பதால் ந. ஞானேந்திரனுக்கு அவர்களால் கொடுக்கப்பட்ட காசோலையில் இக் கட்டளையை எழுதியிருக்கிறபடியால் இலங்கை வங்கி யாழ்ப்பாணம் இக் காசோலைக்குப் பணம் கொடுப்பவராக (Drawee) இருக்கிறது. சி. நாகேந்திரனுக்கு இப் பணத்தைக் கொடுக்கும்படி எழுதி இருக்கிறபடியால் அவர் அப் பணத்தைப் பெறுபவராவார். (Payee)

காசோலை எழுதும் முறை (Drawing a Cheque)

1. ஒரு காசோலையை எழுதுபவர், எழுதுவதற்கு முன்பாக நன்கு ஆலோசிக்க வேண்டும். தாம் ஒரு உரோக்கக் காசோலையை (Cash Che-

que) எழுதுவதா? அல்லது குறுக்குக்கோட்டிட காசோலையை எழுதுவதா? என்பதைத் தீர்மானிக்க வேண்டும்.

2. கொடுக்க வேண்டிய தொகை எவ்வளவு என்பதை நன்கு கணக்கிட்டு மனதில் வைத்துக்கொள்ளல் வேண்டும்.

3. தாம் காசோலை எழுதும் திகதியை மனதில் வைத்துக்கொள்ளல் வேண்டும்.

4. பின்பு தாம் வங்கியில் கொடுத்த மாதிரிக் கையொப்பத்தைப் போலவே அக் காசோலையில் கையொப்பமிடல் வேண்டும்.

5. வங்கியால் கொடுக்கப்பட்ட காசோலையின் இறுதிப் பக்கத்தில் வாடிக்கைக்காரர்களுக்கு இக்காசோலை உபயோகம் சம்பந்தமான சில முக்கிய குறிப்புகள் காணப்படும்.

6. அநேகமாக ரூபா என்று எழுதப்பட்டிருக்குமிடத்திலிருந்து எழுத்திலும், இலக்கத்திலும் பணத்தின் தொகை எழுதப்படல் வேண்டும். இதற்கிடையில் இடம் விட்டால் இவ்விடத்தில் எழுதப்பட்ட எழுத்தையோ அல்லது இலக்கத்தையோ மாற்றி மோசடி செய்யக்கூடியதாக இருக்கும்.

காசைப் பெறுபவரின் பெயரை எழுதும்போது கவனமாக எழுதுதல் வேண்டும். சரியாகவும் விளங்கக்கூடியதாகவும் எழுதுதல் வேண்டும். பட்டங்களையும் பதவிகளையும் காசோலை எழுதும்போது வழமையாக எழுதுவதில்லை. அநேகமாகக் காசோலையை அரசாங்கத்துக்கு எழுதும்போது முதல் எழுத்துக்களை மட்டும் எழுதுவது வழக்கம். உதாரணமாக P. M. G. அல்லது G. M. R. என்று எழுதுவது மிகவும் தவறான முறையும் மோசடி செய்வதற்கு இடம் கொடுப்பதாகும். உதாரணமாக பி. எம். ஜி. என்று எழுதினால் ஒருவர் பி. எம். மட்டும் விட்டுவிட்டு ஜி யிலிருந்து தொடர்ந்து ஏதாவது பெயர் எழுதி அக்காசோலையை மாற்றிக் கொள்ளலாம். ஆனபடியால் காசோலையை எழுதும்போது முழுப்பெயரையும் எழுதுதல் வேண்டும்.

திகதி (Date)

ஒவ்வொரு காசோலையின் மேல் வலது பக்கத்தில் திகதி எழுதுவதற்கு இடம் விடப்பட்டிருக்கும். அதில் காசோலை எழுதிய திகதியைக் கவனித்து சரியாக எழுதுதல் வேண்டும். கடந்த திகதியை எழுதுவதற்கோ அல்லது வரப்போகும் ஒரு திகதியை எழுதுவதற்கோ தடைசிடையாது. கடந்த திகதி இடப்பட்டால் அது முற் திகதியிடப்பட்ட (Ante-dated) காசோலை என்று அழைக்கப்படும். வரப்போகும் திகதியை எழுதினால் அதைப் பிற தேதியிட்ட (Post dated) காசோலை என்று அழைக்கப்படும். முற் திகதியிடப்பட்ட காசோலை ஆறுமாத காலத்

துக்கு மேற்பட்ட திகதியைக் கொண்டிருந்தால் அது காலம்சென்ற காசோலை (Stale cheque) என்று அழைக்கப்படும். திகதியிடப்படாத காசோலையை வங்கியில் சமர்ப்பித்திருந்தால் அக் காசோலை மறுக்கப்பட்ட காசோலை (Dishonoured Cheque) என்று கூறப்படும்.

பிற திகதியிடப்பட்ட காசோலை அநேகமாக வியாபார நடவடிக்கையில் உபயோகப்படுத்தப்படுவதுண்டு. உதாரணமாக ஒருவர் இன்னொருவரிடம் கடன் வாங்கும் பொழுது 6 மாதத்தின்பின் கடன் திருப்பிக்கொடுக்கப்படும் என்ற வாக்குறுதியின்படி கடன் பெற்றுல் 6 மாதத்தின்பின்பு வரும் திகதி ஒன்றைக் காசோலையிலிட்டு அதன் மீதியையும் பூர்த்திசெய்து அவரிடம் கொடுப்பர். ஆறுமாத காலம் சென்றதும் கடன் கொடுத்தோர் அக் காசோலையை வங்கியில் கொடுத்துப் பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்வர்.

வருபவருக்கு (காவியின்) அல்லது கட்டளை இட்டவருக்குக் கொடுக்கும் காசோலை

(Bearer or Order Cheque)

காசோலையில் பணம் பெறுபவரின் பெயருக்கு வருபவருக்கு (Bearer) அல்லது கட்டளை இட்டவருக்கு (Order) என்று எழுதப்பட்டிருக்கும். காசோலையைப் பிறப்பிப்பவர் பெறுபவரின் பெயரை எழுதும்போது பெறுபவர் மட்டுமே பெற்றுக் கொள்ளலாம். அல்லது அவர் கட்டளை இட்டவருக்கோ அல்லது அவருக்கோ அல்லது காசோலையைக் கொண்டவருபவருக்கோ போன்ற சொற்கள் பெறுபவரின் பெயர் எழுதும் இடத்திற்கு அருகாமையில் அச்சிடப்பட்டிருந்தால் தேவையற்றன வற்றைக் கீறிவிட வேண்டும். ஒரு குறிக்கப்பட்ட பெயருக்கு அல்லது அவர் கட்டளைப்படி என்று எழுதியிருந்தால் “கட்டளைக் காசோலை” (Order Cheque) என்று அழைக்கப்படும். ஒரு குறிக்கப்பட்ட நபருக்குக் கொடுத்தால் அல்லது வருபவரிடம் கொடுக்கவும் என்று எழுதியிருந்தால் இது “காவியின் காசோலை” (Bearer Cheque) என்று அழைக்கப்படும்.

இலக்கத்திலும் சொற்களிலும் தொகை

(Amount in Words and Figures)

காசோலையில் தொகையைத் தெளிவாக எழுதுதல் வேண்டும். தெளிவில்லாதிருப்பின் வங்கியாளர்களுக்குத் தடுமாற்றத்தையும் சந்தேகத்தையும் ஏற்படுத்தும். தொகை எழுதிய இடத்திற்கு முன்னும் பின்னும் வெற்றிடம் இருக்கக்கூடாது. இருந்தால் அயோக்கியர் (Unscrupulous) காசோலையில் எழுதப்பட்ட தொகையை மாற்றிக் கூடுதலான பணத்தைப் பெற்று விடுவார்கள். எழுத்திலும் இலக்கத்திலும் ஒரே தொகை எழுதப்பட்டிருந்தல் வேண்டும். அதில மாறுபாடு இருக்கக்கூடாது.

கையொப்பம் (Signature)

வங்கிக்குக் கொடுத்த யாதிரிக் கையொப்பம் போலவே பிறப்பிப்பவர் எப்பொழுதும் கையொப்பமிடல் வேண்டும். அதில் ஏதாவது மாற்றங்கள் ஏற்பட்டால் காசோலை நிராகரிக்கப்படும்.

எவ்வித சூழ்நிலையிலும் அல்லது எக்காரணங் கொண்டும் காசோலையைப் பூரணப்படுத்தாமல் காசோலையில் கையொப்பம் இடுதல் புத்தி சாலித்தமைக்கக் கருதப்படமாட்டாது.

ஒரு காசோலைக்கு அடிக்கட்டையும் உண்டு. காசோலையை நிரப்பும் பொழுது அதில் உள்ள விபரங்கள் எல்லாவற்றையும் அடிக்கட்டையிலும் நிரப்பதல் அவசியமாகும். இது கணக்கு வைப்பதற்கு மட்டுமன்றி எவருக்கு எவ்வளவு பணம் வழங்கப்பட்டது என்பதைத்தான் அறிந்து கொள்வதற்கும் உதவியாக இருக்கும்.

காவி அல்லது கட்டளைக் காசோலை (Bearer or Order Cheques)

காவியின் காசோலையை ஒரு நபரிடமிருந்து இன்னொரு நபருக்கு மாற்றம் செய்யலாம். மாற்றம் செய்யுள்பொழுது சாட்டுதல் (Endorsement) இல்லாமலேயே மாற்றம் செய்யலாம். இலங்கையில் காவியின் காசோலைக்குச் சாட்டுதல் பண்ணவேண்டுமென்ற சட்டம் இல்லாவிடினும் வங்கி அநேகமாக மாற்றுபவரை எப்பொழுதும் காசோலைக்குப்பின்னால் சாட்டுதல் செய்ய வேண்டுமென்று வற்புறுத்துகிறது.

கட்டளைக் காசோலை என்றால் ஒரு குறிக்கப்பட்ட நபருக்குக் கொடுக்கப்பட்ட காசோலையாகும். அல்லது இக்குறிக்கப்பட்ட நபர் கட்டளை இடுவோருக்குக் கொடுக்குமாறு குறிப்பர். ஒருவர் இக்காசோலையை இன்னொருவருக்குக் கைமாற்றம் செய்யுள்பொழுது காசோலையின் பின்பக்கத்தில் சாட்டுதல் செய்யவேண்டும்.

சாட்டுதல் செய்தல் (Endorsement)

வாக்குறுதிச் சீட்டை அல்லது காசோலையை அல்லது மாற்றுண்டியலை கைமாற்றம் செய்யுள்பொழுது அதன் பிற்பக்கத்தில் கைமாற்றம் செய்பவர் தம் கையொப்பத்தை இட்டு மற்றொரு நபருக்குக் கொடுத்தாராயின் அது பெற்றவரின் சொத்தாக மாறிவிடும். இத்தகைய கையொப்பமிடுதல் சாட்டுதல் செய்தல் (Endorsement) என்று கூறப்படும். கையொப்பமிடுபவர் சாட்டுவோன் (Endorser) என்று அழைக்கப்படுவர். சாட்டுதல் பண்ணப்பட்ட கருவியைப் பெறுபவரைச் சாட்டப்படுவோன் (Endrosee) என்றும் கூறப்படும்.

காசோலையைச் சாட்டுவோன் (Endorser) சாட்டப்படுவோனுக்கு (Endorsee) இக் காசோலையை வழங்கியது பணம் கிடைக்கும் என்ற உறுதியைக் கொடுக்கிறார். இக்காசோலையை வைத்திருப்பவருக்கு அல்லது இறுதியில் காசோலையை வைத்திருப்பவருக்குக் குறித்த தேதியில் வங்கியில் இக் காசோலையைச் சமர்ப்பித்துக் காசு கிடைக்காவிடில் தாம் அப்பணத்தைக் கொடுப்பதாக உறுதிப்படுத்துவர்.

சாட்டுதலின் வகைகள் (Kinds of Endorsement)

1. வெற்றுச் சாட்டல் அல்லது பொதுச் சாட்டல்
(Blank or General Endorsement)
2. சிறப்பான சாட்டல் (Special Endorsement)
3. வரையறையோடு சாட்டல் (Restrictive Endorsement)
4. நிபந்தனைச் சாட்டல் (Conditional Endorsement)

1. வெற்றுச் சாட்டல் அல்லது பொதுச் சாட்டல்:
(Blank or General Endorsement)

காசோலையின் பின்புறத்திலேயே அநேகமாகச் சாட்டுதல் செய்யப்படும். காசோலையின் பின்புறத்தில் கையொப்பம் இட இடமில்லாவிடின் ஓர் ஒட்டுத் துண்டு (Allonage) ஒட்டி அதில் தொடர்ந்து கையொப்பம் இடலாம். பொதுச் சாட்டுதல் என்றால் ஒருவருக்கு மட்டும் இக் காசோலையைக் கொடுப்பதாகக் குறிக்காமல் உதாரணமாகக் காசோலையின் பின்புறத்தில் க. கணபதிப்பிள்ளைக்கு மட்டும் என்று எழுதிக் கையொப்பம் இட்டிருந்தால் இது பொதுச் சாட்டுதலல்ல. காசோலையில் எவர் பெயர் குறிக்கப்பட்டிருக்கிறதோ அவர் காசோலையின் பின்புறத்தில் தமது கையொப்பத்தை மாத்திரம் இட்டிருந்தால் இது பொதுச் சாட்டுதல் அல்லது வெற்றுச் சாட்டுதல் என்று கூறப்படும்.

ஒரு காசோலை கட்டளைக் காசோலையாக இருந்தாலும் உதாரணமாகக் காசோலையின் முன் பக்கத்தில் குறிக்கப்பட்ட பெயரை உடையவர் அல்லது அவர் கட்டளைப்படி என்று எழுதியிருந்தால் இது கட்டளைக் காசோலையாகும். காசோலையின் முன் பக்கத்தில் பெயர் பொறிக்கப்பட்ட நபர் காசோலைக்குப் பின்புறத்தில் ஒருமுறை தன் கையொப்பத்தை இட்டாராயின் இக் காசோலையை எவராயினும் வங்கியில்கொடுத்துப் பணமபெற்றுக் கொள்ளலாம்.

2 சிறப்பான சாட்டுதல் (Special Endorsement)

ஒரு காசோலையைப் பெற்றவர் இன்னொரு குறிக்கப்பட்ட நபருக்கு அக் காசோலையைச் சாட்டுதல் செய்யவேண்டுமாயின் அக் குறிக்கப்பட்ட

நபரின் பெயரை அல்லது கட்டளை இட்டவருக்கு என்று எழுதி தன் கையொப்பத்தை இட்டால் இது சிறப்பான சாட்டுதல் என்று கூறப்படும். ஆனால் அக் குறிக்கப்பட்ட பெயரை உடைய நபர் பின்புறத்தில் கையொப்பமிட்டு அதை இன்னொருவருக்குக் கொடுத்தால் அக்காசோலையை யார் கொண்டுசென்றாலும் பணம்பெற்றுக்கொள்ளலாம். உதாரணமாக ந. ஞானேந்திரன் என்பவர், மு. தனபாலசிங்கத்திற்கு ஒரு காசோலையைக் கொடுக்க மு. தனபாலசிங்கம் அக் காசோலையின் பின்புறத்தில் மா. மரியதாஸாவுக்கு அல்லது அவர் கட்டளை இட்டவருக்கு என்று எழுதிக் கையொப்பமிட்டால் இது சிறப்பான சாட்டுதல் எனப்படும். பின் மா. மரியதாஸ் தன்னுடைய சாதாரண கையொப்பமிட்டு அக்காசோலையை இன்னொருவருக்குக் கொடுத்தால் அவரோ அல்லது வேறொருவரோ அக் காசோலைக்குப் பணம் பெற்றுக்கொள்ளலாம்.

வரையறையோடு சாட்டுதல் (Restrictive Endorsement)

ஒரு காசோலையைப் பெற்றவர் இன்னொருவருக்கு அதைச் சாட்டுதல் செய்யுள்போது அவருக்குப் பணம் கொடுத்ததை அத்தாட்சிப்படுத்துவதற்கும், அவரே அக் காசோலையைக் கொடுத்துப்பணம் பெறவேண்டுமென்பதற்கும், வேறு எவரும் அக் காசோலையைக் கொடுத்து பணம் பெறாமலிருக்கும் பொருட்டும் வரையறையோடு சாட்டுதல் செய்வர். உதாரணமாக க. தாமோதரம் என்பவர் ஆ. சபாநாயகம் என்பவருக்கு ஒரு காசோலையைச் சாட்டுதல் செய்யுள்போது ஆ. சபாநாயகத்துக்கு மட்டும் என்று எழுதிக் கையொப்பமிட்டுக் கொடுத்தால் இது வரையறையோடு சாட்டுதல் செய்யப்பட்டது எனப்படும். இக் காசோலையை சபாநாயகம் வங்கியில் சமர்ப்பித்துத் தாமே நேரில் பணம் பெறவேண்டும். அவர் இக்காசோலையை இன்னொருவருக்குச் சாட்டுதல் செய்யமுடியாது

நிபந்தனைச் சாட்டுதல் (Conditional Endorsements)

ஒரு நபர் இன்னுமொரு நபருக்குத் தாம் வைத்திருக்கும் காசோலையைச் சாட்டுதல் செய்யுள்போது அவர் மனதில் பயம் ஏதும் தென்பட்டால் உதாரணமாக இக் காசோலை காசின்மையால் வங்கியால் மறுக்கப்படுமாயின் தான் இப் பொறுப்பிலிருந்து விலகிக் கொள்வதற்காக இத்தகைய சாட்டுதல் பின்வருமாறு இருக்கும் ஏ. சுந்தரலிங்கம் என்பவர் மு. தனபாலசிங்கத்திற்கு ஒரு காசோலையை பிறப்பித்துக் கொடுக்கிறார். இக் காசோலையை மு. தனபாலசிங்கம், அ. உபயசேகரத்துக்கு சாட்டுதல் செய்யுள்பொழுது “எனது உதவியின்றி பணத்தைப் பெறவும்” என்று எழுதிக் கையொப்பமிட்டுக் கொடுத்தால் அக் காசோலைக்கு வங்கி பணம் கொடுக்காவிட்டால் அதற்கு மு. தனபாலசிங்கம் பொறுப்பாக இருக்க மாட்டார், சி. சுந்தரலிங்கம் அவர்களே பொறுப்பாக இருப்பார்,

சாட்டுதலின் பொது நிபந்தனைகள் (General Rules of Endorsements)

ஒரு காசோலையைச் சாட்டுதல் செய்யும்பொழுது சில நிபந்தனைகளைக் கவனித்தல் வேண்டும். முக்கியமான நிபந்தனை என்னவெனில் காசோலையின் முன் பக்கத்தில் எவ்வாறு பெயர் எழுதப்பட்டுள்ளதோ அதே எழுத்துக்களில் காசோலையின் பின்பக்கத்தில் பெயரை எழுதிச் சாட்டுதல் செய்தல்வேண்டும். காசோலையின் முன்பக்கத்தில் எழுதப்பட்ட பெயர்களின் எழுத்துக்கூட்டலையே கையொப்பத்திலும் இடல்வேண்டும். உதாரணமாக சி. கந்தசாமி என்றிருந்தால் அதேமாதிரிச் சாட்டுதலிலும் சி. கந்தசாமி என்று எழுதுதல் வேண்டும். இரண்டாவதாக கௌரவிக்கும் சொற்களான முற்சேர்க்கை பிற்சேர்க்கை போன்றனவும், உபசார சொற்களையும் (Courtesy Title) சாட்டுதல் பண்ணும்போது பெயர்களுக்கு முன்பாகவோ அல்லது பின்பாகவோ உபயோகிக்கலாகாது. உதாரணமாக திரு. (Mr.) திருமதி (Mrs.) செய்மன் (Master,) செல்வி (Miss.) ஆகியன முற்சேர்க்கையாகும். அவர்கட்கு (Esqr) பிற் சேர்க்கையாகும். ஆகவே இவற்றைச் சாட்டுதல் செய்யும்போது உபயோகிக்க முடியாது. காசோலையைப் பிறப்பித்தவர் காசோலையில் திரு. மு. தனபாலசிங்கம் என்று எழுதினாலும் காசோலையைச் சாட்டுதல் செய்யும்போது திரு என் பதை விலக்கிவிட்டு மு. தனபாலசிங்கம் என்று எழுதவேண்டும்.

முன்றாவதாக உரிமைகள் சிறப்புப்பட்டங்கள், பதவிகள் ஆகியன அரசாங்கத்தால் கொடுக்கப்பட்டிருந்தால் சாட்டுதல் செய்யும் பொழுது இவற்றை நீக்கி பெயரை மாத்திரம் எழுதவேண்டும். உதாரணமாக காசோலையைப் பிறப்பித்தவர் தளபதி சி. சுந்தரலிங்கம் என்று எழுதி இருந்தால் காசோலைக்குப் பிற்பக்கத்தில் சாட்டுதல் செய்யும்பொழுது தனியாக சி. சுந்தரலிங்கம் என்று கையொப்பம் இட்டு சாட்டுதல் செய்து அப் பெயருக்குப் பின்னால் அடைப்புக் குறிக்குள் தளபதி என்று எழுதலாம். உதாரணமாக சி. சுந்தரலிங்கம் (தளபதி).

திருமணமாகாத பெண்கள் பொதுச்சாட்டுதல் செய்வதாயின் முதல் தன்னுடைய சொந்தப் பெயரை எழுதிப் பின்பு தகப்பனாரின் பெயரை எழுதுதல் வேண்டும். உதாரணமாக கார்மேகத்தின் மகள் மனோன்மணி மனோன்மணி கார்மேகம் என்று எழுதுதல்வேண்டும்.

திருமணம் செய்த பெண்கள் முதல் தனது சொந்தப் பெயரையும் பின்பு கணவரின் பெயரையும் எழுதித்தான அவருடைய மனைவி என்பதையும் காண்பித்தல் வேண்டும். உதாரணமாக பரமேஸ்வரி சுப்பிரமணியம் என்று எழுதித் தொடர்ந்து ப. சுப்பிரமணியம் என்று எழுதிக்க. சுப்பிரமணியத்தின் மனைவி என்பதைக் காட்டல்வேண்டும்.

கல்வியறிவற்றவர்கள் மேல் ஒரு காசோலையைப் பிறப்பித்தால் இவருக்குக் கையொப்பம் இடத்தெரியாமல் இருப்பதால் அவருடைய இடதுகைப் பெருவிரல் அடையாளத்தைப் பதித்து வங்கி வாடிக்கைக்காரரோடு இது வைத்தவருடைய சொந்தக் கையடையாளம் என்பதை நிரூபித்துக் கையொப்பமிட்டு உறுதிப்படுத்துதல் வேண்டும்.

கூட்டாகச் சேர்ந்து (Joint Payees) பெறுபவர்கள்மேல் காசோலை பிறப்பித்திருந்தால் பங்குடைமை வியாபாரத்தைத் தவிர்த்துப் பெறுபவர்கள் ஒவ்வொருவரும் காசோலையின் பின் புறத்தில் சாட்டுதல் செய்ய வேண்டும். கூட்டுச் சேர்ந்தவர்களில் ஒருவர் அனுமதி பெற்றிருந்தால் அவ்வனுமதிபெற்றவர் மாத்திரம் கையொப்பமிட்டுச் சாட்டுதல் செய்தால் போதுமானதாகும்.

நிலையங்கள் (Institutions) சங்கங்கள் (Clubs) ஆகியவற்றின் மேல் காசோலைகள் பிறப்பிக்கப்பட்டிருந்தால்,

உதாரணமாக:-

அரியாலை ஐக்கிய கழகத்துக்காக (For Ariyslai United Club),

இ. கு. குமரைய்யா (E. K. Kumariah,
காரியதரிசி, (Secretary)

வரையறுக்கப்பட்ட கூட்டுப் பங்குத் தொகுதிக் கம்பனிகள் மேல் காசோலைகள் பிறப்பிக்கப்பட்டிருந்தால்,

உதாரணமாக:-

அ. ஆ. சக கம்பனி (வரை) (X. Y. & Co. Ltd.),

சி. கந்தசாமி, (S. Kandasamy)

முகாமையாளர் (Manager.)

இறந்தவர் ஒருவர் மேல் ஒரு காசோலை எழுதப்பட்டிருந்தால் சட்டப்படியான பிரதிநிதி (Legal Representative) இக் காசோலையைச் சாட்டுதல் பண்ணிக் கொடுக்கலாம். அல்லது தாம் பணத்தைப்பெற்றுக் கொள்ளலாம். உதாரணமாக சி. சுப்பிரமணியத்தின் மேல் காசோலை எழுதி இறந்துபோனாராயின் பின்வருமாறு சட்டப்படியான பிரதிநிதிகள் காசோலையைச் சாட்டுதல் பண்ணலாம்.

ச. கந்தையாவும், அ. சிவப்பிரகாசமும்

சி. சுப்பிரமணியத்தின் தத்துவக்காரர்கள்

சில சமயங்களில் நீடிய காலத்துக்கு முன்பு இறந்தவர்களின் மேல் அல்லது போலிப் பெயர் மேல் எழுதி இருந்தால் இப்படியான காசோலைகள் காவியின் காசோலையாகப் பாவிக்கப்படும். இத்தகைய காசோலைகளைச்

சாட்டுதல் செய்யத் தேவையில்லை. போலிக் காசோலையென்றால் உலகத்தில் ஒருகாலத்திலும் இல்லாதிருந்த ஒருவரின் பெயரில் எழுதியிருந்தால் உ+ம்; ரூபின்சன்குறுசோ.

கள்ளக் கையொப்பமும் சாட்டுதலும்

(Forged Signature and Endorsements)

ஒரு காசோலையில் உண்மையாகப் பிறப்பிக்க வேண்டியவர் வைக்க வேண்டிய கையொப்பத்தை இன்னொருவர் கள்ளத்தனமாக வைத்து அக் காசோலையை வங்கிக்கக் கொண்டுசென்று பணம் பெற்றுருந்தால் அதற்கு வங்கி பொறுப்பாக இருக்கும். உண்மையான கையொப்பம் எது என்று வங்கி தெரிந்திருக்கவேண்டும். ஆனால் ஒரு மோசடி செய்யப்பட்ட காசோலையை இன்னுமொருவர் சாட்டுதல் செய்து வங்கி இதற்கு நன்நம்பிக்கையுடன் பணம் வழங்கி இருந்தால், வங்கி இதற்குப் பொறுப்புள்ளதாக இருக்கமாட்டாது. ஏனெனில் உலகத்திலுள்ள எல்லோருடைய கையொப்பத்தையும் வங்கி தெரிந்து வைத்திருக்கத் தேவையில்லை.

அறவிடுதற்கு வழங்கல் (Presentment for Payment)

காசோலைக்குரிய பணத்தை அறவிடுதற்குக் காசோலையை வங்கிக்கு வழங்கும்போது பின்வரும் விதிகளைக் கவனித்தல் வேண்டும். காசோலையைப் பெற்றவரும் காசோலை எழுதப்பட்ட வங்கியும் ஒரே இடத்தில் இருக்குமாயின் பிறப்பிக்கப்பட்ட காசோலையை இரண்டு நாட்களுக்குப் பணம் பெறும் பொருட்டு வங்கியில் சமர்ப்பிக்க வேண்டும்.

காசோலை எழுதப்பட்டவர் குறிப்பிட்ட ஒரு வங்கியில் கணக்குள்ள வராயிருக்கக் காசோலை வேறு வங்கி மேல் எழுதப்பட்டால் இக் காசோலையைப் பெற்றவர் இரண்டு நாட்களுக்குப் பணம் பெறும் பொருட்டு வங்கியில் சமர்ப்பிப்பதோடு, இக்காசோலையைச் சமர்ப்பித்த வங்கி மற்றைய வங்கியிடம் பணம் பெறுவதற்கும் இரண்டு நாள் அவகாசம் கொடுக்கப்பட வேண்டும்.

அவகாச நாட்களைக் கணக்கிடும்போது வேலை செய்யாத நாட்களைத் தவிர்க்க வேண்டும்.

மேற் கூறியன காசோலையைச் சமர்ப்பித்ததற்குரிய சட்டங்களை எடுத்துக் காட்டுகின்றன. காசோலையைப் பெற்றவர் வங்கிக்குச் சமர்ப்பிக்காமல் சில காலத்திற்கு வைத்திருந்தால் அந் நேரத்தில் வங்கி முறிந்து போனால் காசோலையைப் பெற்றவர் பிறப்பித்தவரிடம் அதற்குரிய பணத்தைத் தரும்படி கேட்கமுடியாது. இப்படியான சூழ்நிலைகள் இருப்பதால் காசோலையைப் பெற்றவர் குறித்த கால எல்லைக்குள் வங்கியிடம் சமர்ப்பிக்க வேண்டும் அல்லது அதை இன்னொருவருக்குக் கைமாற்றம் செய்யவேண்டும்.

குறுக்குக் கோடிடல் (Crossing)

குறுக்குக் கோடிடலின் ஆரம்பம்

காசோலையில் குறுக்குக் கோடிடுவது முதன் முதலாக இங்கிலாந்தில் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. இங்கிலாந்தில் தபால் போக்குவரத்து குதிரைவண்டி மூலமே முற்காலத்தில் நடைபெற்று வந்தது. அக்காலத்தில் விரைவில் தபால்களை ஒப்படைக்க முடியாமல் இருந்ததினால் இவற்றை வழிப்பறி செய்யக்கூடியதாக இருந்தது. அநேகமான வழிப்பறி நடைபெற்று வந்ததால் தபால் மூலம் அனுப்பப்படும் காசோலைகளும் களவாடப்பட்டு வந்தன. வழிப்பறி செய்யப்பட்ட செய்தியை வங்கி அறியுமுன் வழிப்பறி செய்தவர்கள் விரைவாகச் சென்று காசோலைகளைக் கொடுத்துப் பணம் பெற்றனர். இதற்கைய மோசடியைத் தவிப்பதற்காக அக்காலத்து வியாபாரிகள் காசோலையில் இரண்டு கோடுகளைக் கீறி தபால் மூலம் அனுப்பி வந்தார்கள். அந்நாள் தொடக்கம் வியாபாரிகளிடையே இது ஒரு பழக்கமாக வந்து விட்டது. இச்சோடிடுவதன் கருத்து என்னவெனில் வங்கியில் பணம் எண்ணுமிடத்தில் (Counter) கோடிட்ட காசோலையைக் கொடுத்து எவருர் பணம் பெற முடியாது என்பதாகும். இக் காசோலையில் முன்பக்கத்தில் கோடிடுவதால் மோசடிகள் குறைந்து காசோலைக்கு உரிமையுடையவர்களே காசோலைகளை மாற்றிவந்தனர். இக்காசோலையை யாராவது மோசடி செய்து மாற்ற முயற்சித்தால் அல்லது மாற்றினால் இவர் இலாகாவில் அகப்பட்டுக் கொள்வார். அக்காலத்தில் ஆரம்பித்த இடபழக்கம் ஒரு நடைமுறையாக வந்து இக்காலத்தில் சட்டபூர்வமாக்கப்பட்டுள்ளது. (Has Attained Legal Force)

குறுக்குக் கோடிடலின் வகைகள் (Different Types of Crossings)

இவை இரண்டு வகைப்படும்.

- (1) பொதுக் குறுக்குக் கோடிடல் (General Crossing)
- (2) சிறப்பான குறுக்குக் கோடிடல் (Special Crossing)

1. பொதுக் குறுக்குக் கோடிடல் (General Crossing)

ஒரு காசோலையின் முற்பக்கத்தில் (Face of the Cheque) & Company அல்லது & Co. என்ற பதம் இரண்டு குறுக்குக் கோடுகளுக்கிடையே கையாற்றத்தகாதது (Not Negotiable) என்ற சொற்றொடர் காணப்பட்டால் அல்லது உட்பதங்கள் இல்லாமல் பொதுவாக இரண்டு குறுக்குக் கோடுகள் இருந்தால் இதற்கைய காசோலை பொதுக் குறுக்குக் கோடிட்ட காசோலை என்று கூறப்படும்.

சிறப்பான குறுக்குக் கோடிடல் (Special Crossing)

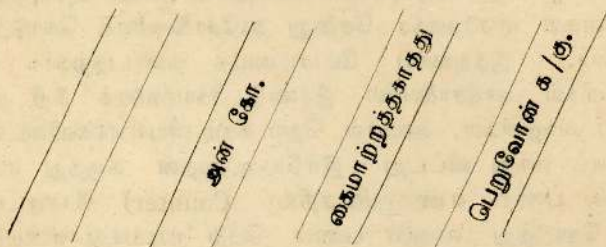
குறுக்குக் கோடுகளுக்கிடையில் ஒரு வங்கியின் பெயரை எழுதி இருக்கலாம். அவ் வங்கியின் பெயருடன் கையாற்றத் தகாதது என்ற சொற்

ரூடர் எழுதியும் இருக்கலாம். அல்லது எழுதாமலும் இருக்கக்கூடும். இத்தகைய காசோலையை அக் குறிக்கப்பட்ட வங்கியில் கொடுத்தே பணம் பெறமுடியும். இதனைச் சிறப்பான குறுக்குக் கோட்ட காசோலை என்று அழைப்பர்.

பலவிதமான குறுக்குக் கோட்டின் மாதிரிகள் பின்வருமாறு காட்டப் பட்டுள்ளன. இவற்றை நன்கு அவதானிக்கவும்.

1. பொதுக் குறுக்குக் கோட்டின் மாதிரிகள்:-

1. 2. 3. 4.



காசோலையில் முதல் மூன்று மாதிரியான குறுக்குக் கோடுகள் இடப் பட்டிருந்தால் இத்தகைய காசோலையை, அக்காசோலையில் குறிக்கப்பட்ட நபர் (பணம் பெறுபவர்) வங்கியில் நேரடியாகப் பணம் கொடுக்கும் இடத்தில் கொடுத்துப் பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியாது. இந் நபருக்கு ஏதாவது வங்கியில் ஒரு கணக்கு இருந்தல்வேண்டும். இக் காசோலையை இவர் தன் வங்கிக்குச் சமர்ப்பித்து இப்பணத்தை அவ் வங்கி இவர் கணக்கில் சேர்த்த பின்பு (வரவுவைத்த பின்னர்) இவருக்குப் பணம் தேவையாயின் தமது காசோலை ஒன்றை எழுதி இப் பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

காசோலையில் குறிக்கப்பட்ட நபருக்கு (பெறுவோன்) ஒரு வங்கியிலும் கணக்கு இல்லாவிட்டால் ஒரு வங்கிக் கணக்கு உடையவரை நாடி அவர் சம்மதித்துக் கொண்டால் காசோலையில் குறிக்கப்பட்ட பணத்தை அவரிடமிருந்து பெற்றுக்கொண்டு தான் வைத்திருக்கும் காசோலையை அக் காசோலையில் என்ன மாதிரி அவர் பெயர் எழுத்துக் கூட்டப்பட்டிருக்கிறதோ அவ்வாறே தொடர் எழுத்தில் பிற்பக்கத்தில் கையொப்பமிட்டு சாட்டுதல்பண்ணி அவரிடம் கொடுத்தல் வேண்டும்.

விளக்கமில்லாமல் சாட்டுதல்பண்ணி இருந்தால் இத்தகைய காசோலையை வங்கி மதிக்கமாட்டாது.

நான்காவதாகக் கூறப்பட்டபடி “பெறுவோன் கணக்குக்கு மாத்திரம் (Payees Account) என்ற சொற்றொடர் குறுக்குக் கோடுகளுக்கிடையே

காணப்பட்டால் இக் காசோலையைப் பெறுபவர் வங்கியில் நேரடியாகக் கொடுத்து பணம்பெறமுடியாது வேறு ஒருவரின் வங்கிக்கணக்கு மூலமாகவும் பணம்பெறமுடியாது. இவர் தன்னுடைய வங்கிக் கணக்கு மூலமாகவே பணம்பெறமுடியும். இவருக்கு எவ் வங்கியிலும் கணக்கு இல்லாவிடில் பணம்பெறுவதற்கு ஒரு கணக்கு ஆரம்பித்தல் வேண்டும்.

சிறப்பான குறுக்குக் கோட்டில்.

1.

2.

3.

4.

இலங்கை வங்கி

பெறுவோன் க./ச.
மக்கள் வங்கி

கைமாற்றத்தகாது
சாட்டிட வங்கி

நஷணல் அள் கிறின்லே
வங்கி

இத்தகைய சிறப்பான குறுக்குக் கோடுகளுக்கிடையில் குறிக்கப்பட்டிருக்கும் வங்கி மூலமாகவே இக் காசோலைக்குப் பணம்பெற முடியும். இதுவே சிறப்பான குறுக்குக் கோட்டிட காசோலை என்று கூறப்படும்.

காசோலையில் குறுக்குக் கோடிடுபவர் யார்?

(Who Can Cross a Cheque)

ஒரு காசோலையை பொதுவாக அல்லது சிறப்பாக எழுதுபவரால் அல்லது மூன்றாம் நபரால் (Third party) குறுக்குக்கோடுகள் இடப்படா லாம். ஒரு காசோலையில் பொதுவாக குறுக்குக்கோட்டிடருந்தால் 3-ம் நபர் அதில் சிறப்பான குறுக்குக் கோடுகள் இடலாம். ஒரு காசோலையில் பொதுவாக அல்லது சிறப்பாக ஏற்கனவே குறுக்குக் கோட்டிடப்பட்டிருந்தால் 3-ம் நபர் அக் கோடுகளுக்கிடையில் கைமாற்றத்தகாது (Not Negotiable) என்ற சொற்றொடரை எழுதலாம்.

ஒரு காசோலையில் ஏற்கனவே சிறப்பான குறுக்குக் கோட்டிடருந் தால் அக்குறுக்குக் கோடுகளில் குறிப்பிட்ட வங்கியாளர் தன்னுடைய பிரதிகர்த்தாவாக இருக்கும் இன்னுமொரு வங்கியாளரின் பெயரை உபயோகித்துத் திருப்பவும் சிறப்பான குறுக்குக்கோடுகள் இடலாம்.

திரும்பவும் குறுக்குக் கோடுகள் இடுவதானால் ஒரு வங்கி தன்னுடைய பிரதிகர்த்தாவாக இருக்கும் வங்கியின் பெயரை மட்டுமே குறுக்குக் கோடுகளுக்கிடையில் உபயோகிக்கலாம். எந்த வங்கியினுடைய பெயரையும் குறுக்குக் கோடுகளுக்கிடையே உபயோகிக்க முடியாது. அதாவது பிரதிகர்த்தாவின் பெயரை மட்டும் உபயோகிக்கலாம்.

குறுக்குக் கோடுகள் வங்கியாளரைக் கட்டுப்படுத்தும்

(Banker is Bound by the Crossing)

ஒரு வங்கியாளர் காசோலையிலுள்ள குறுக்குக் கோடுகளுக்கிடையில் என்ன குறிக்கப்பட்டுள்ளதோ அதன்படியே நடத்தல்வேண்டும். இதற்கு நேர்மாறாக வங்கி நடக்குமாயின் வங்கியே காசோலையின் சொந்தக்காரனுக்குப் பொறுப்புள்ளதாகும். உதாரணமாக இவ்வாறு குறுக்குக்கோடிட்ட காசோலையை வங்கி நேரடியாகக் கொண்டுவந்தவருக்கு அதாவது சொந்தக்காரன் அல்லாதவருக்கு யாற்றிக் கொடுத்தால் வங்கியே சொந்தக்காரனுக்குப் பொறுப்புள்ளதாக இருக்கும்.

மேலும் குறுக்குக் கோடிட்ட காசோலையை வங்கி தனது வாடிக்கைக்காரர்வாதவருக்குச் சேர்த்துக் கொடுக்கவும் முடியாது. அல்லது பணத்தை நேரடியாகக் கொடுக்கவும் முடியாது.

காசோலையை வங்கியில் கொடுத்துப் பணம் பெறும்முறை

(Procedure in Cashing a Cheque)

இது வரையிலும் நாம் ஒரு காசோலை என்றால் என்ன இது எப்படி பிறப்பிக்கப்படுகிறது (Drawn) எவ்வாறு சாட்டுதல் பண்ணப்படுகிறது (Endorsement) எப்படி குறுக்குக் கோடிடப் படுகிறது (Crossing) என்பதைப் பார்த்தோம்.

ஒரு காசோலையைப் பிறப்பிப்பவருக்கு இலங்கை வங்கியின் யாழ்ப்பாணக் கிளையில் கணக்கிருந்தால் அவர் இவ்வங்கியால் கொடுக்கப்பட்ட காசோலையை உபயோகிப்பர். இக் காசோலை ஒவ்வொன்றிலும் இலங்கை வங்கி யாழ்ப்பாணக் கிளை என்று எழுதப்பட்டிருக்கும். இவர் கொழும்பிலுள்ள இலங்கை வங்கியில் பணம் பெறமுடியாது. யாழ்ப்பாணக் கிளையிலேயே இக் காசோலையைக் கொடுத்துப் பணம்பெறலாம். கொழும்பிலிருந்துகொண்டு இவர் இக் காசோலைக்கும் பணம்பெறவேண்டுமாயின் தாம் கணக்கு வைத்திருக்கும் ஒரு வங்கியின் மூலமாகவே இக் காசோலையைச் சேர்த்துப் பணத்தைப் பெறலாம்.

யாழ்ப்பாணத்தில் இருக்கும் ஒருவர் இலங்கை வங்கி யாழ்ப்பாணக் கிளையில் காசோலையைப் பெற்றிருந்தாராயின் இக் காசோலையை நேரடியாக இலங்கை வங்கி யாழ்ப்பாணக் கிளைக்குச் சென்று காசாளரிடம் (Cashier) கொடுப்பார். கொடுத்ததும் அவர் அக் காசோலையில் ஓர் இலக்கத்தை எழுதி அவ்விலக்கத்தைக் கொண்ட ஓர் உலோக அடையாளத்தை (Token) காசோலை கொடுத்தவரிடம் கொடுப்பர். இது காசோலையைக் கொடுத்ததற்கு ஒரு பற்றுச் சீட்டுப் போலாகும். பின்பு காசாளர் இக் காசோலையை வாடிக்க

கைக்காரர்களின் கையொப்பங்களைப் பரிசீலனை செய்வரிடம் அனுப்பு வார். ஒவ்வொருவரும் வங்கியில் கணக்கு ஆரம்பிக்கும் பொழுது தம் மாதிரிக் கையொப்பத்தை வங்கிக்குக் கொடுப்பார். இக் கையொப்பத்தை ஒப்பிட்டுப் பார்ப்பவர் இம் மாதிரிக் கையொப்பங்களையெல்லாம் தன் னுடைய மேசையிலோ அல்லது பெட்டியிலோ வைத்திருப்பார். சமர்ப்பிக் கப்பட்ட காசோலையைக் காசாளர் கையொப்பம் ஒப்பிட்டுப் பார்ப்பவரிடம் சமர்ப்பித்ததும் அவர் காசோலையில் எழுதப்பட்டிருக்கும் கையொப்பத்தை தன்னிடம் இருக்கும் மாதிரிக் கையொப்பத்துடன் ஒப்பிட்டுப் பார்த்து சரி எனில் பேரேடு பதிவரிடம் அனுப்புவார். அவர் அக் காசோலையை பரிசீலனை செய்து எதுவித பிழையும் இல்லாதது எழுதப்பட்டிருந்தால் உதாரணமாக திகதி தொகை எழுதப்பட்டிருப்பது எழுத்திலும் இலக்கத் திலும் சரியா என்பதையும், சாட்டுதல் பண்ணியது தெளிவாக இருக் கிறதா என்பதையும் பரிசோதித்துத் திருப்திப் பட்டால் பேரேட்டில் வாடிக் கைக்காரரின் கணக்கில் இக் காசோலைக்குப் பணம் கொடுக்கப் போதிய பணம் இருக்கிறதா என்பதை அறிந்து, பணம் இருந்தால் அவர் கணக் கில் இத்தொகைக்குப் பற்று வைத்தபின் காசோலை ஏற்றுக் கொள்ளப் பட்டது (Passed) என்று எழுதிப் பிரதான கணக்கறிஞரிடம் (Chief Accountant) அல்லது உதவி ஆள்வோனிடம் (Assistant Manager) அனுப்புவார். அவர் இக் காசோலை அனுமதிக்கப்பட்டதற்கு அத்தாட்சி யாகத் தம்கையொப்பத்தை இடுவார். பின்பு இக் காசோலை பணம் கொடுக்கும் காசாளரிடம் அனுப்பப்படும். காசாளர் தான் முன்பு இக் காசோலையில் குறித்த இலக்கத்தை அழைப்பார். அந்த இலக்கத்தை வைத்திருப்பவர் அதைக் காசாளரிடம் கொடுத்துக் குறிக்கப்பட்ட பணத் தைப் பெற்றுக்கொள்வார்.

காசோலை மறுக்கப்படும் காரணங்கள் (Reasons For Dishonouring Cheques)

காசோலையை வங்கியில் கொடுத்ததும் பரிசீலனைக்குப் பின்பு காசோ லைக்குப் பணம் கொடுக்காது காசோலையை கொண்டுவரிடம் திருப் பிக் கொடுக்கப்பட்டால் இது மறுக்கப்பட்ட காசோலை என்று கூறப்படும். அநேகமாக வங்கிகள் காசோலைகளுக்கு மதிப்புக் கொடுக்கும் சில சந்தர்ப் பங்களில் பின்வரும் நாணயங்களுக்காகக் காசோலைகள் மறுக்கப்படும்.

1. காசோலையைப் பிறப்பித்தவர் கணக்கில் போதியளவு பணம் இல்லாமையால்.
2. காசோலையைப் பிறப்பித்தவரின் கையொப்பமும் வங்கியில் அவர் முன்பு கொடுத்த கையொப்பமும் வித்தியாசப்பட்டிருப்பதனால்.
3. வழமை இல்லாத மாதிரிச் சாட்டுதல் செய்திருப்பதால்.

4. எழுத்திலுள்ள தொகையும் இலக்கத்தில் எழுதப்பட்ட தொகையும் வித்தியாசப்பட்டிருப்பதால்.
5. காசோலைக் காலம் கடந்து விட்டமையால்.
6. காசோலை சிதைவுற்றிருப்பதால்.

மேற்கூறிய முக்கிய காரணங்களுக்காகக் காசோலை மறுக்கப்படும். காசோலை மறுக்கப்பட்ட காரணம் காசோலையில் குறித்துக் கொண்டு வந்தவரிடம் திருப்பிக் கொடுக்கப்படும்.

அடையாளமிட்ட காசோலை (Marked Cheque)

அமெரிக்காவில் இத்தகைய முறை அநேகமாகக் கையாளப்பட்டு வருகிறது. ஒருவர் இன்னுமொருவருக்கு ஒரு தொகைப்பணத்துக்கு ஒரு காசோலையைப் பிறப்பித்துக் கொடுத்திருந்தால் இக்காசோலையைப் பெறுபவர் (Drawee) இன்னுமொருவருக்கு இக் காசோலையைச் சாட்டுதல் செய்து கொடுத்தாராயின் இக் காசோலையைப் பெறும் 3-ம் நபர் இக் காசோலையைப் பெறத் தயங்கினால், சாட்டுதல் செய்தவர் இக்காசோலையை தாமேசமர்ப்பித்துப் பணத்தைப் பெற்றுப் பணத்தைக் கொடுக்கவேண்டிய 3-ம் நபருக்குக் கொடுக்கலாம். இதற்கு சில நாட்கள் செல்லும். உடனடியாக 3-ம் நபருக்குப் பணம் கொடுக்க வேண்டியிருப்பதால் தன்பிறப்பித்தவரிடமிருந்து பெற்ற காசோலையை தன்னுடைய வங்கிக்குக் கொண்டு சென்று ஓர் உத்தரவாதம் பெறுவர். இவருடைய வங்கி ஓர் உத்தரவாதத்தைக் கொடுக்குமுன்பு இக் காசோலையில் குறிப்பிட்ட தொகை இவர்கணக்கில் இருக்கின்றதா எனப்பார்த்து போதியளவு பணம் இருந்தால் இவ்வத்தரவாதத்தை அக்காசோலையில் குறித்துக் கொடுக்கும். இதன்பின் வங்கி தாம் உத்தரவாதம் கொடுத்த பணத்தொகையை காசோலை பிறப்பித்தவரிடமிருந்து 3-ம் நபர் பெறும்வரையும் தாம் உத்தரவாதம் கொடுத்த தொகையை தன் வாடிக்கைக்காரன் (சாட்டுதல் செய்தவர்) எடுக்காமல் பாதுகாத்துக் கொள்ளும். ஏனெனில் இக்காசோலைக்குத் தாம் உத்தரவாதம் கொடுத்திருப்பதால் இவ்வங்கியே முன்னும் நபருக்கு பொறுப்புள்ளதாக இருக்கும். உதாரணமாக A என்பவர் B க்கு 50000 ரூபா பெறுமதியான காசோலையைக் கொடுத்தால், B இக் காசோலையைச் C க்கு சாட்டுதல் பண்ணிக் கொடுப்பதாயின் B தன்னுடைய வங்கியைக் கொண்டு இக் காசோலையை உறுதிப்படுத்துவார். இவ்வங்கி இக்காசை 3-ம் நபர் A யிடமிருந்து பெறும் வரையும் B யின் கணக்கிலிருந்து 50000 ரூபாவைக் கழித்து வைத்துக்கொண்டு மீதித்தொகையையே இவர் எடுக்க அனுமதிக்கும்.

சிதைவுற்ற காசோலை (Mutilated Cheques)

ஒரு காசோலை சிதைவுற்றிருந்தால் இதை வங்கி ஏற்றுக்கொள்ள மாட்டாது. இவ்வாறு சிதைவுற்ற காசோலையில் காசோலை பிறப்பித்தவர்

சிதைவுற்றதற்குத் தாம் உத்தரவாதம் அளிக்கிறார் என்பதை எழுதி (Mutilation Guaranteed) அதன் கீழ் தம் கையொப்பத்தை இட்டா ராயின் வங்கி இத்தகைய காசோலையை ஏற்றுக்கொண்டு பணத்தைக் கொடுக்கும்.

வங்கி தான் வைத்திருக்கும் பணத்தை எவ்வாறு உபயோகிக்கும்

(How the Banks use their Funds)

வாடிக்கைக்காரர் வங்கியில் வைப்பாக வைக்கும் பணத்தைப் பெற்று அதில் ஒரு பகுதியைத் தாம் வைத்துக்கொண்டு மீதியைப் பணம் தேவைப்படும் தம்முடைய வாடிக்கைக்காரர்களுக்குக் கடனாகக் கொடுக்கும். இக் கடன்கள் பல வகைப்படும்.

1. வங்கி மேலதிகப் பற்று (Over Draft)
2. காசு நிலுவை அல்லது காசு கொடுகடன் Cash Credit)
3. கடன்கள் (Loans)

1. வங்கி மேலதிகப்பற்று (Over Draft)

இது வங்கியால் வாடிக்கைக்காரர்களுக்குக் கொடுக்கப்படும் ஒரு தற் காலிக உதவியாகும். இத்தகைய கடனுக்கு வாடிக்கைக்காரர்கள் பொறுப்புக் கொடுத்தல்வேண்டும். வங்கி வாடிக்கைக்காரர்களுக்கு மேலதிகக் கடன் கொடுக்க அனுமதித்ததும் அவர்களுடைய நடைமுறைக் கணக்கில் இப்பணம் சேர்க்கப்படும். இவருக்குப் பணம் தேவையான நேரமெல்லாம் இத்தொகை முடியும்வரையும் காசோலை எழுதிப் பணம் பெற்றுக் கொள்ள லாம். வாடிக்கைக்காரர் இவ்வண்ணம் எடுத்த பணத்துக்கு ஒரு வட்டியை வங்கி அறவிடும்.

2. காசு நிலுவை அல்லது காசு கொடுகடன் (Cash Credit)

இது வங்கியால் வாடிக்கைக்காரர்களுக்கு அநேகமாக வழங்கப் படும் ஒரு சேவையாகும். இதற்கு வாடிக்கைக்காரர்கள் வங்கியுடன் உடன் படிக்கை அல்லது ஒப்பந்தம் (Bond) செய்ததோ அல்லது பெறுமதியுள்ள பிணை நிற்போரை (Sureties) அல்லது வேறு பொறுப்புக்களைக் கொடுத்தோ இக்கடனைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம். வாடிக்கைக்காரர் வங்கியிலிருந்து தாம் எடுத்த பணத்துக்கு மட்டுமே வட்டி கொடுப்பார். காசு நிலுவைக் கடனுக்கும் வங்கி மேலதிகக் கடனுக்கும் உள்ள வித்தியாசம் என்னவெ னில் வங்கி மேலதிகக் கடன் தற்காலிகமாகக் கொடுக்கப்படும். ஆனால் காசு நிலுவைக்கடன் நீடிய காலத்துக்குக் கொடுக்கப்படும். அநேகமாக வியா பாரிகளும், உற்பத்தியாளர்களும் காசு நிலுவைக்கடன் மூலம் தம் தொழி லைச் செய்வர்.

3. கடன்கள் (Loans)

வங்கியின் வாடிக்கைக்காரர்கள் வங்கிக்குப் பொறுப்புக் கொடுத்துக் கடனைப் பெறுவதற்கு அனுமதி பெறுவர். இவ்வாறு அனுமதிக்கப்பட்ட கடனை வங்கியாளர் இவரின் நடைமுறைக் கணக்கில் வரவு வைப்பார். இக் குறிப்பிட்ட தொகைப் பணத்திலிருந்து வாடிக்கைக்காரர் தேவையான நேரமெல்லாம் எடுத்துக்கொள்ளலாம். மேலதிகக் கடனுக்கும் இக்கடனுக்குமுள்ள வித்தியாசம் என்னவெனில் மேலதிகக் கடனுக்கு வங்கியில் இருந்து எடுத்த பணத்துக்கு மட்டுமே வங்கியாளர் வட்டி எடுப்பார். ஆனால் கடனுக்கு இவருக்கு அனுமதித்த முழுக் கடன் தொகைக்கும் வட்டி எடுப்பார். இக் கடனுக்கு வாடிக்கைக்காரர்கள் தகுந்த பொறுப்புக்களைக் கொடுத்தே பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

வங்கியாணை (Bank Draft)

வங்கிகள் மேற்கூறப்பட்ட கடன்கள் கொடுப்பதை விட ஓரிடத்தில் இருந்து இன்னொரு இடத்துக்குப் பணத்தை அனுப்புவதற்கும் உதவி செய்கின்றன. யாழ்ப்பாணத்தில் இருக்கும் ஒரு வியாபாரி கொழும்பில் இருக்கும் இன்னொரு வியாபாரிக்குப் பணம் அனுப்ப வேண்டுமானால் வங்கியில் ஒரு வங்கியாணையைப் பெற்றுக் கொழும்பிலிருக்கும் வியாபாரிக்கு அனுப்புவார். இவ் வங்கியாணையைப் பெற்றதும் கொழும்பிலிருக்கும் வியாபாரி வங்கியாணையில் குறிப்பிடப்பட்ட வங்கிக்குச் சென்று ஆணையைக் கொடுத்துப் பணத்தைப் பெற்றுக்கொள்வர். ஒரு வங்கியாணை மூலம் பணம் அனுப்புவது காசுக்கட்டளை (Money Order) மூலம் பணம் அனுப்புவதிலும் அல்லது வீமா தபால் (Insured Letters) மூலம் அனுப்புவதிலும் பார்க்கக் குறைந்த செலவுள்ளதாக இருக்கும். இத்தகைய சேவையை வாடிக்கைக்காரர்களுக்கு மாத்திரமன்றி வேண்டிய அனைவருக்கும் வங்கிகள் செய்து வருகின்றன.

தொலைபணனி மாற்றங்கள் (Telegraphic Transfers)

இதுவும் வங்கியால் பணம் அனுப்பும் ஒரு முறையாகும். ஒரு வியாபாரி வேறு ஊரிலிருக்கும் இன்னொரு வியாபாரிக்கு இம் முறை மூலம் பணம் அனுப்ப வேண்டுமாயின் வங்கிக்குத் தொகையையும், தந்திச் செலவையும், வங்கித் தரகுப் பணத்தையும் கொடுத்தால் வங்கி பணத்தை அனுப்ப வேண்டிய இடத்திலுள்ள தமது கிளை ஒன்றிற்கு தந்தி மூலமாகக் குறிக்கப்பட்ட நபர் ஒருவருக்குப் பணம் கொடுக்கும்படி அறிவிக்கும். கிளை வங்கிக்கு இது கிடைத்ததும், குறித்த நபருக்குப் பணத்தைக் கொடுக்கும்.

வர்த்தக வங்கியின் தொழில்கள் அல்லது ஒரு வங்கியில் கணக்கி குப்பதால் உள்ள நன்மைகள்

(Functions of a Commercial Bank or Advantages in having a Bank Account)

ஒரு வர்த்தகர் அல்லது வர்த்தக மாணாக்கன் வங்கிகளில் கணக்கு வைப்பதால் ஏற்படும் நன்மைகளைக் கட்டாயமாக அறிந்திருத்தல் வேண்டும்.

1. ஒரு வங்கியானது பணத்தை அல்லது பெறுமதியான பொருட்களைப் பாதுகாத்துக் கொடுக்கிறது.

2. வாடிக்கைக்காரர்களுக்குக் காசோலைப் புத்தகங்கள் கொடுப்பதால் வங்கியில் இருந்து பணம் எடுக்கும்பொழுது அல்லது ஒரு கடனளிக்குப் பணம் கொடுக்கும்பொழுது, மேலும் சொந்தப் பாணிப்புக்கும் இக் காசோலையைப் பாவித்துக் கொள்ளலாம்.

3. காசோலைகளுக்குப் பணம் கொடுப்பதற்கும், வாடிக்கைக்காரர்களிடமிருந்து பணத்தைச் சேர்த்துக் கொடுப்பதற்கும், செலமதிக் கடன்களைக் கொடுப்பதற்கும் நாணயத்தை மாற்றுவதற்கும், வாடிக்கைக்காரரின் பிரதி கர்த்தாவாக வங்கி விளங்குகிறது.

4. கம்பனிகளிலிருந்தோ அல்லது அரசாங்கத்திலிருந்தோ வரும் பங்கு இலாபங்களைச் சேர்ப்பதற்கும், வாடிக்கைக்காரரின் வீமாப்பணத்தைச் செலுத்துவதற்கும், மாதாமாதம் வாடிக்கைக்காரர்கள் செலுத்த வேண்டிய பணத்தைச் செலுத்துவதற்கும் உதவுகிறது.

5. வங்கியானது வாடிக்கைக்காரர்களுக்கு முற்பணங்கள், கடன்கள் கொடுத்துதவுகின்றது. உதாரணமாக மேலதிகக் கடன், காசுநிறுவைக் கடன் போன்றவையாகும்.

6. நாணயக் கடிதங்களை (Letter of Credit) வழங்குவதும், கேள்வியுடன் உண்டியல் வழங்குவதும் இதன் தொழில். இதற்கு வங்கி ஓர் தரகைப் பெறும்.

7. ஒரு இடத்திலிருந்து இன்னோர் இடத்துக்குப் பணத்தை அனுப்புவதற்குக் கந்த வழியை வங்கி அறிவிக்கும்.

8. ஒரு வாடிக்கைக்காரரின் ரெவுசெலவைக் கணக்கிட்டு வைத்துக் கொடுப்பதற்கும் வங்கிகள் உதவி செய்கின்றன.

9. ஒரு நபரின் மதிப்பையும் பொருளாதார நிலையினையும் அத்தாட்சிப் படுத்திக் கொடுப்பதற்கும் உதவுகின்றது. ஒரு வியாபாரம் சம்பந்தமான

விபரத்தை வாடிக்கைக்காரன் கேட்கும்பொழுது அதை ஆராய்ந்தெடுத்துக் கொடுப்பதும் வங்கியின் கடமைகளில் ஒன்றாகும்.

10. முதலீடு செய்யும்பொழுது வாடிக்கைக்காரர்களுக்கு வழிகாட்டியாகவும் விளங்கும். பங்குகளையும் பொறுப்புக்களையும் விற்றும், கொள்வனவு செய்தும், கொடுக்கும் வேலையையும் ஏற்றுக் கொள்ளும்.

காசோலைக்கும் குறுக்குக் கோட்ட காசோலைக்குமுள்ள வித்தியாசம் (Difference between a Cash Cheque and a Cross Cheque)

ஒரு காசோலையில் அல்லது காவியின் காசோலையில் குறுக்குக்கோடுகள் இடப்பட்டிருக்க மாட்டாது. இத்தகைய காசோலையை வங்கியில் நேரடியாகக் கொடுத்துப் பணத்தைப் பெற்றுக்கொள்ளலாம் அல்லது காசோலையில் பிற்பக்கத்தில் சாட்டுதல் செய்தோ சாட்டுதல் செய்யாமலோ இக் காசோலையைக் கைமாற்றம் செய்து கொள்ளலாம். ஆனால் வங்கியில் இக் காசோலையைக் கொடுத்துப் பணம் பெறும்பொழுது பெறுபவரின் கையொப்பத்தைக் காசோலையின் பிற்பக்கத்தில் பெற்றுக் கொள்வர். இத்தகைய காசோலையைத் தவற விட்டால் பணம் இழந்ததைப்போலாகும்.

குறுக்குக் கோட்ட காசோலைக்கு வங்கியில் நேரடியாகவோ அன்றி உடனடியாகவோ பணம் பெற்றுக்கொள்ள முடியாது. இதை ஒரு வங்கிக் கணக்கில் செலுத்தியபின் பே பணத்தைப் பெற்றுக்கொள்ளலாம். இத்தகைய காசோலையும் கைமாற்றத்தக்கதாகும். காசோலையின் பின்புறத்தில் காசோலைக்குரியவர் தம் கையொப்பத்தைத் தெளிவாக இட்டு கைமாற்றம் செய்து கொள்ளலாம். ஒரு காசோலையில் சிறப்பான குறுக்குக் கோடுகள் இடப்பட்டிருந்தால் அக் காசோலையின் குறுக்குக் கோடுகளுக்கிடையே என்ன கூறப்பட்டுள்ளதோ அதன்படியே நடத்தல் வேண்டும்.

ஜீரோ முறை (Giro System)

இதுவரையும் வங்கிகள் வாடிக்கைக்காரர்களுக்கு மட்டுமே அநேக சேவைகளைச் செய்து வந்ததை அறிந்தோம். நடைமுறைக் கணக்கு வைப்பிற்குக் கொடுத்த பணத்திற்குப்பதிலாக வாடிக்கைக்காரன் ஒரு காசோலைப் புத்தகத்தைப் பெறுவான். இன்னொரு இடத்தில் அல்லது ஊரிவிருக்கும் ஒருவருக்குத் தாம் பணத்தைச் செலுத்த வேண்டுமாயின் கொடுக்கப்பட்ட காசோலை ஒன்றை எழுதிக் கொடுக்க வேண்டிய தொகையையும் குறித்துப் பணம் கொடுக்கவேண்டியவருக்கு தபால் மூலம் அனுப்பி வைப்பர். காசோலையைப் பெற்றவர் இக்காசோலையில் எழுதப்பட்ட பணத்தைப் பெறுவதற்காக வங்கிக்கு எடுத்துச் சென்று உடனடியாகப் பணத்தைப் பெற முடியாது. ஏனெனில் உதாரணமாக

காக் அனுப்புபவர் யாழ்ப்பாணத்திலுள்ளவராயின் யாழ்ப்பாணத்திலுள்ள வங்கிக் கிளையில் கணக்கு வைத்திருப்பார். எனவே இக்காசோலை காவியின் காசோலையாக இருந்தபோதிலும் இதைத் திருகோணமலையிலிருக்கும் பெறுபவர் தம் ஊரிலுள்ள வங்கிக் கிளையில் கொடுத்துப் பணம்பெற முடியாது. திருகோணமலையிலிருக்கும் மக்கள் வங்கிக் கிளைக்கு அனுப்பியவரின் கணக்கு யாழ்ப்பாணத்தில் இருக்கும் மக்கள் வங்கியிலிருப்பதால் திருகோணமலையிலுள்ள மக்கள் வங்கிக்கு இவர் கணக்கிலுள்ள பணத்தொகை தெரியாது. இக்காரணத்தினால் பெறுபவர் தாம் பெற்ற காசோலையைத் தாம் கணக்கு வைத்திருக்கும் வங்கிக்குச் சமர்ப்பித்து இக்காசோலைக்குரிய பணத்தை வங்கி பெற்றபின்பே இப்பணத்தை எடுக்கலாம். இதுமட்டுமன்றி யாழ்ப்பாணத்தில் இருக்கும் பணம் கொடுப்பவர் திருகோணமலையிலுள்ள பணம் வாங்குபவருக்குக் காசோலையைத் தபால் மூலம் அனுப்பும்போது இத்தபாலுக்குப் பல இன்னல்கள் ஏற்படக்கூடும். மேலும் வங்கிக் கணக்கு வைத்திருக்காத பொதுச் சனங்களுக்குக் காசோலைப்புத்தகம் வழங்கப்படமாட்டாது. மேற்கூறிய கஷ்டங்களை நிவர்த்தி செய்வதற்காகவும், நேரத்தை வீணாக்காமல் வியாபாரத்துக்கு உகந்தவாறு பணத்தைச் செலுத்தவும், பெறவும் உதவியாக இருக்கும் பொருட்டு 'ஜீரோ' என்னும் முறையை வங்கியாளர் கையாளுகின்றனர். இவ் ஜீரோ முறையை 34 முக்கிய பிரிவுகளாகப் பிரித்துள்ளார்கள். ஒரு வங்கியிலிருந்து இன்னொரு வங்கிக்குப் பணம் செலுத்தும்போது ஜீரோ முறைப்படி அனுப்ப வேண்டும் என்று வேண்டிக்கொண்டால், பணத்தைப் பெற வேண்டியவர் இருக்கும் நகரில் உள்ள கிளைக்கு இவ்வங்கி அறிவிக்க, அக்கிளை இப்பணத்தைப் பெறவேண்டியவருக்குச் செலுத்தும். தபால் மூலம் காசோலையைப் பெறுபவருக்கு அனுப்பியிருந்தால் இக்காசோலையை இவர் தம் ஊரிலுள்ள வங்கியின் உதவியால் அங்கிருக்கும் அவர் கணக்குக்குச் செலுத்த. இவ்வங்கி இதை யாழ்ப்பாணத்திலுள்ள மக்கள் வங்கிக்கு அனுப்பிப் பணத்தைத் தான் பெற்ற பின்பே தமது வாடிக்கைக்காரனுக்குப் பணத்தைச் செலுத்தும். இதனால் பணம் பெறுவதற்கு நாட்கள் செல்லும். இக்குறைபாட்டை ஜீரோ முறை நிவர்த்தி செய்கிறது. வியாபாரிகளுக்கு காசைச் சேர்ப்பதற்கு நாள் எடுப்பதால் இவர் ஓலதனம் குறையும். இக்குறைபாட்டை ஜீரோ முறை நிவர்த்தி செய்கிறது.

2. இவ் ஜீரோ முறை வாடிக்கைக்காரர்களுக்கும் ஏலைய பொதுமக்களுக்கும் வசதி செய்து தருகின்றது. ஒருவர் இன்னொரு ஊரிலிருக்கும் ஒருவருக்குப் பணம் அனுப்ப வேண்டியிருந்தால் இப்பணத்தை (இம்முறையின் கீழ் அனுப்ப வேண்டுமென்று வேண்டிக் கொண்டால்) அனுப்புபவரின் வங்கி, பெறுபவரின் அருகாமையிலுள்ள வங்கிக்கிளைக்கு அறிவிக்க அக்கிளை பெறவேண்டியவருக்கு அறிவிக்க அவர் வந்து பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்வார்.

எவருக்கும் பணத்தை ஜீரோ முறையில் சேமித்து வைப்பதற்கும் பெறுவதற்கும் இவ் ஜீரோ முறை உபயோகமாக இருக்கிறது. ஆனால் வங்கி தம் வாடிக்கைக்காரருக்கு இத்திட்டத்தின் கீழ் முக்கிய ஐடம் அளிக்கின்றது. இவர்கள் பணத்தை அனுப்புவதற்கும் பெறுவதற்கும் வழி வகுத்திருக்கிறது. ஜீரோ முறையின் கீழ் இருக்கும் மீதிகளுக்கு வட்டி வழங்கப்படமாட்டாது. வேறு கடன் வசதிகள் ஏதும் இவர்களுக்கு வழங்கப்படமாட்டாது. உதாரணமாக மேலதிகக்கடன் உரொக்கக்கடன் போன்றவை.

ஜீரோ திட்டத்தின் படி பணம் ஏராளமாகச் செலுத்தப்பட வேண்டும். அவ்வாறு இருந்தாலே இத்திட்டத்தில் சுய பொருளாதார மீதியை அடைய முடியும்.

வங்கியில் வாடிக்கைக்காரர்களாய் இல்லாதவர்களும் இவ் ஜீரோ முறையை உபயோகிக்கலாம். ஆனால் இதற்கு அவர்கள் ஒரு கட்டணம் செலுத்த வேண்டும். அநேகமாக இது 25 வீதமாக இருக்கும்.

மக்கள் வங்கி (People's Bank)

இலங்கையிலுள்ள வங்கிகளில் இலங்கை வங்கியைத் தவிர ஏனைய வங்கிகள் எல்லாம் வெளிநாட்டு வங்கிகளாகவே இருந்து வந்தன. இவை அநேகமாக இலங்கைக்கும் ஐக்கிய இராச்சியத்திற்கும் (United Kingdom) இடைமேயுள்ள வர்த்தக நடவடிக்கைகளுக்கு நிதி உதவிசெய்து வந்தன. மேலும் இவை கைத்தொழிலுக்கும் குறுகிய காலக் கடனையே கொடுத்து வந்தன. இவ்வங்கிகள் இலாபம் உழைக்கும் நோக்கமாகவே தங்கள் வியாபாரத்தை நடாத்திவந்தன. இலங்கை சுதந்திரமடைந்ததும் நம் அரசாங்கம் நாட்டின் பொருளாதாரப் பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கு எத்தனித்தது. முக்கியமாக விவசாய கைத்தொழிற்றுறைகளிலுள்ள பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கு எத்தனித்தது.

இலங்கை ஒரு வளர்ச்சியடைந்துவரும் நாடாகையால் (Developing Country) அதன் பொருளாதார முன்னேற்றத்திற்கு மூலதனம் அதிகப் படியாகத் தேவைப்படுகிறது. இலங்கையிலுள்ள மக்களில் பெரும்பாலானோர் விவசாயிகளாவர். இவர்கள் அநேகமாக ஏழை விவசாயிகளாகவே காணப்படுகின்றனர். இவர்கள் தம் தேவையைப் பூர்த்தி செய்யும் பொருட்டுக் கடன்படவேண்டிய நிர்ப்பந்தம் ஏற்படுகிறது. இதனால் இவர்கள் முதலாளிகளின் வலைக்குள் சிக்குகின்றனர். இம் முதலாளிகளின் வலையில் சிக்கித் தவிக்கும் விவசாயிகளுக்குப் புத்தூயிர் அளித்து விவசாயத்தைப் பெருக்கும் நோக்குடன் விவசாயிகளுக்குக் கடன் கொடுத்து உதவி செய்வதற்காகவே மக்கள் வங்கி ஏற்படுத்தப்பட்டது. 1949-ம் ஆண்டு கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கு உதவி செய்ய உருவாக்கப்பட்ட கூட்டுறவுச் சமஷ்டி வங்கி (Co-op Federal Bank) நல்ல முறையில் இயங்காத காரணத்தினாலேயே அதன் சொத்துக்களையும் பொறுப்புக்களையும் கொண்டு மக்கள் வங்கியைத் தாபித்தனர்.

இலங்கை ஓர் விவசாய நாடாகும். இந்நாட்டு மக்களின் முக்கிய தொழில் விவசாயமாகும். இலங்கையின் சனத்தொகையும் வெகுதுரிதமாகப் பெருகிக்கொண்டு வருகின்றது. ஏராளமான உணவுப் பொருட்களை இறக்குமதி செய்வதால் ஏராளமான அந்நியநாட்டுச் செலாவணி விரையமாகின்றது. உணவுப்பொருட்களைப் பொறுத்த வரையில் நம் தேவையைப் பூர்த்தி செய்யக் கூடிய சகலவசதிகளும் நம் நாட்டில் உண்டு. இவைகளை நன்கு பயன்படுத்துவோமானால் நம் சுயதேவையைப் பூர்த்தி செய்யலாம்.

விவசாயத்தை அபிவிருத்தி செய்யவேண்டுமானால் ஏராளமான மூலதனம்வேண்டும். இம்மூலதனத்தை விவசாயிகளுக்கு நீண்ட காலத்துக்குக்

கடனாகக் கொடுத்துதுவது மக்கள் வங்கியின் அடிப்படைக் கொள்கையாகும். இலங்கை சுதந்திரமடைந்ததும் இலங்கை அரசாங்கமானது மக்களின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்கும், வெளிநாட்டுச் செலவாணியைச் சேமிப்பதற்கும், உள்ளாட்டில் வேலையில்லாத திண்டாட்டத்தைத் தீர்ப்பதற்கும் வெளிநாட்டிலிருந்து பொருட்களை இறக்குமதி செய்யாமல் உள்ளாட்டிலேயே உற்பத்தி செய்யும் திட்டங்களை ஆரம்பித்தது.

குடிசைக் கைத்தொழிலையும் பாரிய கைத்தொழில்களையும் அபிவிருத்தி செய்வதற்குப் போதிய மூலதனம் கிடைக்கவில்லை. இக் குறைகளைப் போக்குவதற்காக அரசாங்கத்தால் 1961 ஆம் ஆண்டு ஏற்படுத்தப்பட்ட பாராளுமன்றச் சட்டப்படி மக்கள் வங்கி உருவாக்கப்பட்டு அவ்வாண்டு ஜூலை மாதம் இயங்கத் தொடங்கியது.

மக்கள் வங்கியின் அமைப்பும் அதிகாரங்களும்

இதன் மூலதன அமைப்பு 60 இலட்சம் ரூபாவாகும். இதில் 50% பங்குகள் அரசாங்கத்தால் முதலீடு செய்யப்பட்டன. மீதியைக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும், கூட்டுறவு சமஷ்டி வங்கிகளும் முதலீடு செய்தன. மக்கள் வங்கிச் சட்டத்தின்கீழ் அரசாங்கம் நீண்டகால, நடுத்தரக் கடன் கொடுப்பதற்குக் காலத்துக்குக் காலம் மக்கள் வங்கிக்குப் பணம் கொடுத்து வருகின்றது. நீண்டகால நடுத்தரக் கடன் கொடுப்பதற்குப் போதிய பணம் இல்லையாயின் மக்கள் வங்கி மந்திரியின் அனுமதியைப் பெற்றுத் தமது தொகுதி கடன்களை மத்திய வங்கிமூலம் விற்றுத் தேவையான பணத்தைப் பெற்றுக்கொள்ளும்.

வருமானவரி, இலாபவரி, முத்திரைவரி ஆகியனவற்றிலிருந்து மக்கள் வங்கி விலக்கப்பட்டுள்ளது.

நோக்கம்

இலங்கையில் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் மூலம் விவசாயிகளுக்கு சேமிப்புப் பழக்கத்தையும் வங்கிப் பழக்கத்தையும் உண்டாக்கும் நோக்குடன் விவசாயிகளுக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களின் மூலம் விவசாயக் கடனைக் கொடுத்துதவி செய்து வருகின்றது.

சொந்தச் சங்கங்களுக்கும் பொது மக்களுக்கும் கடன் கொடுத்துதவி செய்தல்

விவசாயத்திற்கும், வியாபாரத்திற்கும், கைத்தொழிலுக்கும் குறுகிய கால, இடைக்கால, நீண்டகாலக் கடன்களைக் கொடுத்துதவி செய்கிறது.

நிர்வாகம்

இது ஓர் இயக்குனர் குழுவின் நிர்வகிக்கப்படுகின்றது. இயக்குனர் குழுவில் கூட்டுறவு ஆணையாளர் (Commissoner of Co-Operative)

ஒருவரும் கிராமிய அபிவிருத்தி மந்திரியால் (Minister for Rural Development) நியமிக்கப்பட்ட ஒருவரும், நிதிமந்திரியால் நியமிக்கப்பட்ட ஒருவரும் அங்கம் வகிப்பர்.

கிராம மக்கள் இலகுவில் தொடர்பு கொள்ளும் பொருட்டு கிராமங்களிலேயே மக்கள் வங்கிக் கிளைகள் நிறுவப்பட்டுள்ளன. நாடுமுழுவதிலும் இதுவரை 91 மக்கள் வங்கிக் கிளைகள் நிறுவப்பட்டுள்ளன.

சேவைகள்

1. நடைமுறைக் கணக்கும் நிரந்தரச் சேமிப்பும்

நாட்டிலுள்ள சகல மக்களும் மக்கள் வங்கியில் நடைமுறைக் கணக்கையும் நிரந்தர சேமிப்புக் கணக்கையும் வைப்பதற்கு மக்கள் வங்கி உதவி செய்கிறது.

2. கடன் கொடுத்தல்

(அ) முக்கியமான விவசாய அபிவிருத்திக்கு; வறுமானம் குறைந்தவர்களுக்கு.

மக்கள் வங்கி முக்கியமாக விவசாய அபிவிருத்திக்கே கடன் கொடுத்து உதவி செய்கிறது. அதுவும் பெரும்பாலும் வருமானம் குறைந்தவர்களுக்கே உதவி செய்துவருகிறது. விவசாயத்திற்குக் (நவீன முறையில் உரம், கிருமி நாசினிகள், களை பிடுங்குதல், அறுவடை செய்தல், நிர நூற்று நடுதல் போன்றவற்றிற்கு) கடன் கொடுப்பதோடு சிறு கைத்தொழில் களுக்கும் கடன் கொடுத்துதவி செய்கிறது. இதன்பொருட்டு இன்று நாட்டில் சிறு கைத்தொழில்கள் ஏராளமாகக் காணப்படுகின்றன.

(ஆ) பண்ணை அபிவிருத்திக்குக் கடன் கொடுத்தல்

ஒரு நாட்டில் விவசாயத்தை அபிவிருத்தி செய்யவேண்டுமானால் அவ் விவசாயத்தின் அச்சாணியாக விளங்கும் பண்ணைத்தொழில் அபிவிருத்தியடைதல்வேண்டும். பண்ணைத் தொழில் அபிவிருத்தியடைதல் விவசாய வளர்ச்சிக்கு இன்றியமையாத ஒன்றாகும். வயல்களை உழுது பண்படுத்து தற்கும் வயல்களுக்குத் தேவையான பசுனைகளைப் பெறுதற்கும் பண்ணைகள் உதவுகின்றன. ஆகவேதான் பண்ணைத் தொழில் அபிவிருத்திக்கும் கடன் கொடுத்துதவி செய்கிறது.

(இ) கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கும் கடன் கொடுத்தல்

இது கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கும் சமாசங்களுக்கும் மேலதிகப்பற்று (Over Draft) மூலம் உதவி செய்து வருகிறது. மேலும் நாட்டிலுள்ள கமக்காரர்களிடமிருந்து கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் மூலமாக அரசாங்கம் நெல்லைப் பெறும் பொருட்டு அரசாங்கத்தின் நெல் குத்தும் ஒப்பந்தத்தை கூட்டுறவுச் சங்கங்களும், சமாசங்களும் எடுத்து நடாத்துவதற்கும் கூட்

றேவுச் சங்கங்களுக்கும், சமாசங்களுக்கும் மக்கள் வங்கி கடன் கொடுத்துவி செய்திருந்தது. இப்போது நெல்குற்றும் ஒப்பந்தத்தை தனியாரிலும் பார்க்க கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கும், சமாசங்களுக்குமே கொடுத்து வருகின்றன என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

3. நகை அடைவு பிடித்தல்

நகை அடைவு பிடித்தல் காரணமாக ஏழை மக்கள் பணம் படைத்தவர்களுக்குக் கூடிய வட்டி வீதத்தில் சிறிய தொகைக்கு அதிக வட்டிப் பணம் செலுத்த வேண்டியிருப்பதால் தம் வறுமையின் காரணமாக பல சந்தர்ப்பங்களிலும் தாம் அடைவு வைத்த அல்லது பொறுப்பாகக் கொடுத்த உடைமைகளை விற்கவேண்டிய நிலையேற்படுகிறது. பணம் படைத்தவர்கள் ஏழைகளை விழுங்கும் இம்முறையை நீக்கும் பொருட்டும், மக்கள் வங்கிகள் குறைந்த வட்டி வீதத்தில் நகை அடைவு பிடிக்கும் தொழிலை மேற்கொண்டுள்ளன. இதனால் ஏழைகள் குறைந்த வீத வட்டிக்குத் தங்கள் நகைகளை அடைவு பிடிக்கக் கூடியதாக இருக்கிறது. இத் தொழிலைச் செவ்வனே செய்வதற்கு மக்கள் வங்கிகள் சில தொழிலாளர்களுக்குப் பயிற்சி அளித்துவருகின்றது. மேலும் இந்நகை அடைவு பிடிக்கும் தொழிலை கிராமிய வங்கிகளும் மேற்கொண்டுள்ளன.

4. கிராமப்புறக் கடன்வசதி

மக்கள் வங்கி கிராமப்புறக் கடன் வசதியைக் கிராமிய வங்கிகள் (Rural Bank) நிலமாகவும், கிராமிய வங்கிகள் இல்லாத இடங்களில் நேரடியாகவும் செய்து வருகின்றது. இக் கடன்வசதியை இரண்டு வகையாகச் செய்து வருகின்றது.

அ. விஸ்தரிக்கப்பட்ட கிராமக்கடன் வசதி

அநேகமான கிராம வாசிகளின் கடன் தொகை பெரும்பாலும் பெரும் தொகையாக இருப்பதை நாம் காணக்கூடியதாக இருக்கிறது. அவர்கள் விவசாயம் செய்யும் பொருட்டுக் கடன் எடுப்பதனாலும், கூடிய வட்டிக்கு முதலாளிகளிடமிருந்து கடன் பெறுவதனாலும், பயிர் விளைந்து கொண்டிருக்கும்போது அத் தானியத்தைப் பொறுப்பாகக் கொடுத்துக் கடன் எடுப்பதனாலும், நுகர்வுக்குத் தேவையான பொருட்களைக் கடனுக்கு வாங்கி அதற்கு ஈடாக அறுவடையில் பெரும்பங்கைக் குறைந்த விலையில் கொடுப்பதனாலும், மேலும் திருவிழா முதலிய விழாக்களை வெகு விமரிசையாகச் செய்வதனாலும், மரணச் சடங்குகளைப் பெரிதாகக் கொண்டுவதனாலும் அவர்களுக்கு அதிக கடன் ஏற்படுகிறது. இக் கடன்களையும் அவர்கள் தாக்கும் பொருட்டு மக்கள் வங்கி கடன் வசதியை விஸ்தரிக்கப்பட்ட முறையில் செய்து வருகிறது. இதற்காக நாட்டிலுள்ள பண்டகசாலைகளில் கூடிய மூலதனமுள்ள சேவை ஆற்றக்கூடிய 38

பண்டகசாலைகளைத் தேர்ந்தெடுத்துள்ளது. தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட இப் பண்டகசாலைகளுக்கு மக்கள்வங்கி கடன் கொடுக்க, அப் பண்டகசாலைகள் தங்களுடைய அங்கத்தவர்களுக்கு அவர்களின் கடனைத் தீர்க்கும் பொருட்டும், கமத்தொழிலுக்கும் கைத்தொழிலுக்கும் உதவி செய்யும் பொருட்டும் ரூபா 500 தொடக்கம் ரூபா 3000 வரை விஸ்தரிக்கப்பட்ட முறையில் கடன் கொடுத்துத்வி செய்துவருகிறது.

கிராமிய வங்கிகள் (Rural Banks)

மக்கள் வங்கியின் கிளை இல்லாத கிராமங்களிலும் வளர்ச்சியுற்ற பல நோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் இருக்கும் இடங்களிலும் இவ்வங்கிகள் உருவாக்கப்பட்டுள்ளன. மக்கள் வங்கியால் கூட்டுறவுச் கிராமியக்கடன் பகுதி (Co-op Rural Bank) ஏற்படுத்தப்பட்டுள்ளது. இப்பகுதி கிராம வங்கிகளைக் கட்டுப்படுத்தி வருகின்றது. இவை மக்கள் வங்கியிடம் கடன் பெற்று அதை பின்பு கிராம வாசிகளுக்கு வழங்குகின்றன. இவை கிராம வாசிகளுக்குச் சேமிப்புப் பழக்கத்தை உண்டாக்கி அவர்களின் வைப்புக்களைச் சேமிப்பிற்கு எடுக்கின்றன. இம்முறை கிராமங்களை முன்னேற்றுவதற்கு மிகவும் உபயோகமாக இருக்கிறது. கிராமங்களிலிருக்கும் மக்கள், மக்கள் வங்கியின் கிளைகளில் சேமிக்கும் பணத்தை எடுத்துப் பின் அவற்றை விவசாயிகளுக்குக் கடன் கொடுப்பதற்கு கிராம வங்கிகளுக்கே திருப்பிக் கொடுக்கின்றன. கிராமத்தில் வசிப்பவர்களின் சொந்தத் தேவைகளையும் கிராமத்தின் உற்பத்தித் தேவைகளையும் பூர்த்தி செய்யக் கடன் கொடுக்கிறது. இதற்கு ஆள் பொறுப்பும் காணிப் பொறுப்பும் கொடுக்கப்படுகிறது.

கொடுத்த பணத்தை வசூல் செய்வதிலும் கஷ்டமேதுமில்லை; ஏனெனில் கிராமிய வங்கி கிராமத்திலிருப்பதால் அதற்கு அக்கிராமத்திலுள்ள ஒவ்வொரு வரைப்பற்றியும் அவர்களுடைய சொத்துக்களின் விபரங்கள் பற்றியும் சங்கு தெரியும். கடனைத் திருப்பிக் கொடுக்கக்கூடிய நாணயமானவர்களுக்கே கடனைக் கொடுத்து வரும். இதன் பயனாக மக்கள் வங்கிக்கு அநேக கிளைகளை அமைக்கவேண்டிய அவசியமில்லை. இக் கிராம வங்கிகள் பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களாலேயே திறக்கப்படும். இதற்கு மக்கள் வங்கியின் அனுமதியைப் பெறுவது அவசியமாகும். கிராமத்திலுள்ளவர்களுக்கு ஏனைய வங்கிகளில் கடன் பெறுவதிலும் பார்க்க கிராமிய வங்கிகளில் விரைவில் கடன் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடியதாக இருக்கிறது.

வங்கிப் பழக்கத்தையும் சேமிப்புத் தூண்டிலையும் உண்டாக்கல்.

கிராமத்தில் அறுவடை காலத்தில் மக்கள் தங்கள் விளைவை உத்தரவாத விலைத்திட்டத்தின் கீழ் (Guaranteed Price Scheme) உயர்ந்த விலையில் தம் பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கு விற்று உடனடி

யாகப் பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்கின்றனர். இப்பணத்தைச் சேமித்து வைக்காமல் உடனடியாகப் பணத்தைச் செலவு செய்து விட்டு மறுவேளாண்மை வரும் வரையும் வறுமையால் வாடுவர். எனவே, இவர்கள் தம் பணத்தை வங்கியில் சேமித்து வைக்கும் பழக்கத்தை உண்டாக்க மக்கள் வங்கி முயற்சி செய்து வருகிறது. கிராமத்திலிருக்கும் ஒவ்வொரு பயிர்ச்செய்கைக் குழுக்களும் வங்கியில் கணக்கு வைத்து வருகின்றன. இதே போல பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் வங்கியில் கணக்கு வைத்து வருகின்றன. விவசாயிகளுக்கு சம்பளம் மற்றும் விவசாயக் கடன் நீர்ப்பாய்ச்சல் திருத்த வேலை போன்றவைகளையும் இவர்கள் செய்தால் அதற்கு இவர்களுக்குக் காசோலை மூலமாகவே பணத்தை வழங்குவர். இதன் பயனாக விவசாயிகளுக்கு வங்கிப் பழக்கம் ஏற்படுகின்றது. கிராம வாசிகள் மக்கள் வங்கியில் அல்லது கிராமிய வங்கியில் கடன் பெறுவதற்கு அவர்களுக்கு ஒரு சேமிப்புக் கணக்கு வங்கியில் கட்டாயமாக இருத்தல் வேண்டும்.

வறிய மாணவருக்குக் கடன் கொடுத்துதவும் பொருட்டு மக்கள் வங்கி ஒரு திட்டத்தை உருவாக்கியுள்ளது. பல்கலைக் கழகங்கள், கனிட்ட பல்கலைக் கழகங்கள், தொழில் நுட்பக் கல்லூரிகள் ஆகியவற்றில் கல்வி பயிலும் மாணவர்களுக்குப் படிக்கும்பொழுது பணத்தைக் கடனாகக் கொடுத்து, படித்து முடித்துத் தொழில் வாய்ப்புப் பெற்றதும் அவர்களிடமிருந்து கடனைத் திருப்பிப் பெறுகிறது.

கூட்டுத் தாபனங்களும் அரசாங்கப் பகுதிகளும் தம் கணக்குகளை மக்கள் வங்கிக்கு மாற்றியுள்ளன.

வறியவர்களினதும் நடுத்தர வகுப்பினரினதும் சேமிப்பை அதிகரிப்பதற்காக மக்கள் வங்கி சேமிப்பிற்குக் கொடுக்கும் வட்டிவீதத்தை அதிகரித்துள்ளது.

வருங்காலத் திட்டம்

சேமிப்பு முத்திரை இயந்திரம்

ஒவ்வொரு சந்திகளிலும் ஒவ்வொரு முத்திரை இயந்திரம் இருக்கும். மக்கள் பணத்தைச் சேமிக்கும் பொருட்டு அவ்வியந்திரத்தினுள் 50 சதத்தைச் செலுத்தினால் அதற்கான ஒரு முத்திரை வெளிவரும். இப்படியாகப் பல முத்திரைகள் சேர்த்தும் தேவையான நேரத்தில் இம் முத்திரைகளை மக்கள் வங்கியில் கொடுத்துப் பணத்தைப் பெற்றுக்கொள்ளலாம்.

இங்கிலாந்து வங்கி (Bank of England)

இது அரசாசனத்தின்கீழ் 1694-ம் ஆண்டு தாபிக்கப்பட்டது. மூன்றாம் வில்லியத்தின்கீழ் இங்கிலாந்தும், பிரான்சும் போரில் ஈடுபட்டிருந்த போது போரை நடத்த அரசுக்குப் பணம் தேவைப்பட்டது. இங்கிலாந்தில் வில்லியம் பற்றசன் (William Paterson) என்பவர் நிதிமந்திரிக்கு ஒரு வங்கியை ஆரம்பித்து அதிலிருந்து கடனைப் பெறும்வண்ணம் புத்திமதி கூறினார். இவ்வங்கி ஒரு கூட்டுப்பங்குத் தொகுதிக் கம்பனி முறையிலே தாபிக்கப்பட்டது. இக்கூட்டுத் தொகுதிக் கம்பனி தாபிக்கப்பட்டதன்பின் ஒரு தொகைப் பணத்தை அரசுக்கு கடன் கொடுத்து அதே தொகைக்கு வங்கி தாள் நாணயம் வெளியிட்டது. இவ்வங்கி மத்திய வங்கியாக விளங்கியது மாத்திரமன்றி அரசாங்கத்தின் வங்கியாகவும் விளங்கியது. இது அரசாங்கத்தின் தேசியக் கடனை நிர்வகிப்பது மாத்திரமல்லாது நாணயக் கட்டுப்பாட்டையும் ஏற்படுத்தி தாள் நாணயத்தை வெளியீடு செய்யும் பொறுப்பையும் ஏற்று நடாத்துகின்றது. இது ஏனைய வங்கிகளுக்கும் வங்கியாக விளங்குகின்றது. இவ்வங்கிகள் சாதாரண வியாபாரத்தைப் புரிந்து வருவதில்லை. மார்ச் 1-ம் திகதி 1946-ம் ஆண்டில் இவ்வங்கி தேசியமயமாக்கப்பட்டது. வங்கியின் சொத்துக்கள் முழுவதும் திறைசேரிக்கு மாற்றப்பட்டது. இக்கம்பனியின் பங்காளர்களுக்கு அரசாங்கம் 3% சரக்குமதிவை அவர்கள் பங்குகளுக்காக கட்டவீடாக வழங்கியது.

நிர்வாகம் (Administration)

அரசு இயக்குனர்களை நியமிக்கின்றது. இவர்களில் வங்கி அதிபதியும், உதவி அதிபதியும் பிரதானமானவர்களாவர் மொத்தமாக 16 இயக்குனர்கள் இருப்பார்கள். இவர்கள் 5 வருடத்துக்கு ஒருமுறை மாறுவார்கள். பின்னர் இவர்களே திரும்பவும் நியமிக்க தகமை பெற்றவர்களாகவும் விளங்குவர். ஆனால் இவர்களில் 4 உத்தியோகத்தர்கள் மட்டுமே முழுநேர இயக்குனராக விளங்குவர்.

திறைசேரி இவ் இயக்குனர் சபைக்கு புத்திமதி கூற பொதுநலனைக் கருதி இயக்குனர்குழு ஏனைய வங்கிகளுக்கு ஆலோசனை கூறும்.

இங்கிலாந்து வங்கியின் தொழில்கள்:

1. அரசின் கணக்குகளை வைத்து அரசாங்கத்துக்கு வங்கியாக விளங்குதல்.
2. வரிகளால் வரும் வருமானம் பற்றுதிருக்கும்போது இப்பற்றுக்குறையை நிவர்த்திசெய்ய அரசாங்கத்துக்கு பண உதவி செய்தல்.

3. அரசு பொதுமக்களிடமிருந்து எடுக்கும் கடன்களைக் கண்காணிப்பதற்காக வங்கிக்கு ஒரு சிறு தொகைப் பணத்தைக் கொடுக்க வங்கி இக்கடனை நிர்வகித்தல்.
4. பிரித்தானிய நாணயத்தை நிர்ணயித்தல்.
5. இங்கிலாந்திலும், வேல்சிலும் தேவையான பணத்தை அவர்கள் சார்பாக வெளியிடுதல்.
6. நாட்டின் பொன் ஒதுக்கத்தைப் பாதுகாத்தல்.
7. கிழமைதோறும் வங்கிவீதத்தை நிர்ணயித்தல்.
8. வங்கிகளுக்கு வங்கியாக விளங்குதல்.
9. தீர்க்கும் வீட்டு கொடுக்கல் வாங்கல்களை இலகுவாகத் தீர்த்து வைத்தல்.

இங்கிலாந்து வங்கியானது தனது தேசத்தின் அரசின் கணக்குகளையும், மற்றும் கணக்கு சம்பந்தமான நடவடிக்கைகளையும் தகுந்த முறையில் வைத்துக் கொடுக்கின்றது. மேலும் அரசாங்கத்தின் திறைசேரி உண்டியல்களை பொதுமக்களுக்கு வீற்றுப் பணத்தைச் சேகரித்துக் கொடுக்கின்றது. இன்னும் வரவுசெலவுத் திட்டப் பற்றாக்குறை ஏற்படும் காலங்களில் அக்குறையை நிவர்த்தி செய்யும்பொருட்டு இவ்வங்கி கடனாகப் பணம் கொடுக்கின்றது.

இங்கிலாந்தில் பணவீகம், பணச்சுருக்கம் ஏற்படும் காலங்களில் அதை சமநிலையில் வைத்திருக்கவேண்டியது அந்நாட்டு அரசாங்கத்தின் பொறுப்பாகும். இங்கிலாந்தின் நாணயத்தை வெளியீடுசெய்யும் பொறுப்பை இவ்வங்கியிடம் ஒப்படைத்திருப்பதனால் அதை கட்டுப்படுத்தும் பொறுப்பையும் இவ் வங்கியிடமே அரசாங்கம் கொடுத்துள்ளது. எனவே இப் பணவீக்கம் பணச்சுருக்கத்தை கட்டுப்படுத்த பின்வரும் அம்சங்களைக் கையாளுகின்றது.

1. வங்கி வீதம் (Bank Rate)
2. திறந்த சந்தை நடவடிக்கை (Open Market Operation)

வங்கி வீதம்: (Bank Rate)

வங்கி வீதமானது முதல்தரமான உண்டியல்களுக்கு கழிவு கொடுத்து மாற்றும் வீதமேயாகும். இங்கிலாந்து வங்கியின் வட்டிவீதம் வங்கியிலுள்ள இயக்குனர் குழுவால் தீர்மானிக்கப்பட்டு வருகின்றது. இவ்வாறு தீர்மானித்த பொழுதும் இது கட்டாயமான வங்கி வீதமாக இருக்கமாட்டாது. வங்கிவீதம் பணத்தின் அளிப்பைப் பொறுத்தே காணப்படும். அதாவது அரசாங்கத்துக்கும், பொதுமக்களுக்கும் மத்தியவங்கி வெளி

யிட்ட பணத்தின் நிரம்பலை பண அளிப்பு எனலாம். எனவே இந்த பண அளிப்பு கூடுதலாக இருக்குமேயானால் இவ்வங்கியானது வங்கி வீதத்தை உயர்த்தும். இதன்காரணமாக வர்த்தக வங்கிகளின் சேமிப்பு வீதமும் கடன் வீதமும் உயர மக்கள் அதிகபணத்தை சேமிப்பில் வட்டியைப் பெற முதலிடுவார்கள். கடன் பெற்றவர்கள் வட்டி கூடிவிட்டதால் பணத்தை வங்கியில் கட்டிவிடுவார்கள். இதனால் பணம் வங்கியில் சேர பணவீக்கம் குறையும். பணச்சுருக்க காலங்களில் வங்கிவீதத்தைக் குறைக்க சேமிப்பு குறையும் கடன்தொகை அதிகரிக்கும். இதனால் பணச்சுருக்கம் குறையும். இதுவே வங்கிவீதம் எனப்படும்.

வியாபார நடவடிக்கைகளும் இந்த வங்கிவீதத்தை தழுவியதாகவே அமையும். வங்கிவீதம் குறைவாக இருந்து வியாபாரத்தில் பெறக் கூடிய இலாபம் அதிலும் கூடுதலாக இருந்தால் பொதுமக்கள் கூடுதலாகக் கடனை வர்த்தகவங்கியிடமிருந்து எடுப்பார்கள். உழைக்கக்கூடிய இலாபத்திலும் பார்க்க வட்டிவீதம் கூடுதலாக இருந்தால் வங்கியிலிருந்து எடுத்த கடனைத் திருப்பிக் கொடுப்பார்கள்.

திறந்த சந்தை நடவடிக்கை:- (Open Market Operation)

இங்கிலாந்து வங்கியானது பணவீக்கம் ஏற்படும் காலத்தில் தன்னிடமுள்ள பொறுப்புப் பத்திரங்களை பொதுமக்களுக்கு விற்கும். பணச்சுருக்க காலங்களில் பொறுப்புப் பத்திரங்களை வாங்கும். அதாவது பொறுப்புப் பத்திரங்களை விற்கப் பணம் வங்கியில் சேரும். இதனால் பணவீக்கம் குறையும், பொறுப்புப் பத்திரங்களை வாங்கினால் பணம் வங்கியிலிருந்து வெளியேறும். இதனால் பணச்சுருக்கம் குறையும். இது திறந்த சந்தை நடவடிக்கையாகும்.

இங்கிலாந்து வங்கி தனது அரசின் சார்பாக நாட்டில் நடமாடும் நாணயமாகிய தூள், சில்லறை நாணயங்களை வெளியீடு செய்கின்றது. இவ்வாறு இந்த வங்கி நாணயங்களை வெளியீடு செய்யும்போது இரண்டு அம்சங்களைப் பொறுப்பாக வைத்துக்கொண்டே வெளியீடு செய்கின்றது. அதாவது அரசாங்கத்தால் இவ்வளவு பணம் அச்சிடவேண்டுமென கொடுத்த பொறுப்புப் பத்திரங்களுக்கும், தன்னிடம் உள்ள தங்கப் பானங்களுக்கும் எதிராகவே பணம் அச்சிட்டு வெளியீடு செய்யப்படுகின்றது.

இவ்வாறாக நாணய வெளியீட்டினால் நடமாடும் நாணயங்களின் மதிப்பையும் பெறுமதியையும் காப்பாற்ற வேண்டுமானால் அந்நாட்டின் அந்நிய செலாவணி பாதுகாக்கப்படல் வேண்டும். அதாவது நமது நாட்டு நாணயம் வெளிநாட்டுக்குப் போகாதவாறு பாதுகாக்கப்படல் வேண்டும். இதை பாதுகாக்க அரசாங்கம் முன் மத்திய வங்கியிடம் இப்பொறுப்புப் பைக் கொடுத்தது. பின்னர் இதுவே நாட்டின் பொருளாதாரத்தை

பாதிக்கிறதென அறிந்து நாணயமாற்று சம்பந்தமும் நிதியை ஏற்படுத்தி அதனிடம் இப்பொறுப்பைக் கொடுத்தது. இந்நீதியில் மத்திய வங்கியும் அங்கம் வகிப்பதால் இத்தொழிலை இப்பொழுதும் மேற்கொண்டு வருகின்றது.

இவ்வங்கி ஏனைய வங்கிகளுக்கு வங்கியாகவும் காணப்படுகின்றது. அதாவது வர்த்தக வங்கிகள் சேமிப்பில் ஒருபகுதியை அதாவது 8%த்தை தங்களிடமும், மத்திய வங்கியிடமும் சேமிப்பாக வைப்பார்கள். இதுவே காசுநீதம். (Cash Ratio) வாடிக்கைக்காரர் பணம் வந்து கேட்கும்போது வங்கியின் முதலாவது அரணாக இதுவே விளங்குகின்றது. இன்னும் மற்றை வங்கிகளின் நாணய வெளியீட்டைக் கட்டுப்படுத்தி சீரான வழியில் நாணய நடமாட்டத்தை வைப்பதற்காக வங்கி வீதத்தை தீர்மானிக்கின்றது. இதைப் பின்பற்ற வேண்டியது இவர்களின் தலையாய கடமையாகும். இன்றும் இவ்வங்கிகள் ஏனைய வங்கிகளுக்கு பண சம்பந்தமான விடையங்களுக்காகப் புத்தியதி கூறுகின்றது. அதுமாதிரிமல்லாமல் வர்த்தக வங்கிகளுக்கு உடன்பணம் தேவைப்படும்போது கடனுதவியளித்தும் வருகின்றது.

இலங்கை வங்கி வர்த்தக வங்கிகளின் தீர்வக கொடுக்கல் வாங்கல் நடவடிக்கைகளை இலகுவாக தீர்த்து வைக்கின்றது. அதாவது வர்த்தக வங்கிகள் தீர்வகத்தில் தங்களின் காசோலைகளின் கொடுக்கல் வாங்கல் நடவடிக்கைகளைச் செய்தபின்பு இறுதி செலுத்துகைகள் சுருக்கக் குறிப்பு மூலம் இங்கிலாந்து வங்கிக்கு அனுப்ப இங்குள்ள எல்லா வங்கிகளின் கணக்குகளும் இங்கிலாந்து வங்கியிடம் இருப்பதால் இறுதி கொடுக்கல் வாங்கல்கள் இதன்மூலம் இலகுவாகப் பார்த்து தீர்க்கக்கூடியதாக இருக்கின்றது. (மத்தியவங்கியின் தொழில்பாடும் இவ்வாறே அமையும்.)

இங்கிலாந்து வங்கியின் அமைப்பு

இங்கிலாந்து வங்கிமுறையை இரண்டு பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம். ஒவ்வொரு பகுதியின் தொழிலும் சிறப்புடையவாந்ததாகக் காணப்படும்.

1. நாணயம் வெளியீடு செய்யும் பகுதி.
2. வங்கித் தொழில் செய்யும் பகுதி.

நாணயம் வெளியீடு செய்யும் பகுதி

இது நாணயங்களை வெளியீடுவதையே முக்கிய தொழிலாகக் கொண்டு விளங்குகின்றது.

வங்கித் தொழில் செய்யும் பததி:

இது பணவெளியீடு செய்யும் தொழிலைத் தவிர்த்த ஏனைய எல்லா தொழில்களையும் ஆற்றி வருகின்றது.

இங்கிலாந்து வங்கியானது இவ் இரு பகுதிகளின் நிலைமையை கீழமை தோறும் லண்டன் வர்த்தமானியில் விளம்பரம் செய்து வரும். அதாவது:

நாணய வெளியீடு செய்யும் பகுதி கீழமை அறிக்கை

வழங்கப்பட்ட தோட்டுக்கள்:

	£		£
சுற்றோட்டத்தில் இருப்பவை	2,861,976,148	அரசாங்கக் கடன்	11,015,100
பங்குப் பகுதியில் உள்ளவை	38,385,351	ஏனைய அரசாங்கப் பொறுப்புகள்	2,887,941,224
		ஏனைய பொறுப்புகள்	700,514
		சில்லறை நாணயம்	
		(பவுண் தவிர்த்த)	263,182
		நம்பக வெளியீடு	2,900,000,085
		பவுண் நாணயம் தங்கபாழமும்	361,499
	<u>£ 2,960,361,499</u>		<u>£ 2,900,361,499</u>

வங்கித் தொழில் செய்யும் பகுதி கீழமை அறிக்கை

மூலதனம்:	14,553,000	அரசாங்கப் பொறுப்புகள்	384,865,824
ஏனையவை	3,305,754	ஏனைய பொறுப்புகள்:	
பொது வைப்புகள்	11,416,173	கழிவு செய்த உண்டியல்	
சிறப்பான வைப்புகள்	96,500,000	முற்பணம்	42,331,495
ஏனைய வைப்புகள்:-		பொறுப்புகள்	25,528,481
வங்கிகள்	259,765,735	வங்கித் தாள்கள்	38,385,351
ஏனைய கணக்குகள்	106,432,471	சில்லறை நாணயம்	861,982
	<u>£ 491,973, 33</u>		<u>£ 491,973,133</u>

ஆண்டறிக்கையின் பொறுப்புப் பக்கமானது:

வாடிக்கைக்காரர்களுக்கும் அரசாங்கத்துக்கும் ஏனையவர்களுக்கும் கொடுக்க வேண்டிய பொறுப்புக்களைக் காட்டும்.

இதன் சொத்துப் பக்கமானது:

இவ்வாறு எடுக்கப்பட்ட பணத்தை வங்கிகள் எதற்காகப் பயன்படுத்தியுள்ள தென்பதைக் காட்டும்.

இலங்கை மத்திய வங்கி (Central Bank of Ceylon)

இலங்கை சுதந்திரம் அடைந்ததும் இலங்கைக்கு ஒரு மத்திய வங்கி தேவையெனத் தீர்மானிக்கப்பட்டது. 1948-ம் ஆண்டு மந்திரிசபை மத்திய வங்கியைத் தாபிப்பது சம்பந்தமாக வாஷிங்டனிலிருந்து ஜோன் எக்ஸ்டர் (John Exter) என்ற பொருளாதார வல்லுனர் வரவழைக்கப்பட்டார். இவர் பிலிப்பைன்ஸ் நாட்டிலும் ஒரு மத்திய வங்கியை நிறுவிய அனுபவமுள்ளவராக இருந்தார். இவரிடம் மத்திய வங்கியைத் தாபிப்பது பற்றி விரிவான அறிக்கையொன்றைச் சமர்ப்பிக்குட்படி மந்திரிசபை கேட்டுக்கொண்டது. இதன்பிரகாரம் இவர் ஓர் அறிக்கையைச் சமர்ப்பித்தார். அறிக்கையின் பிரகாரம் இவ்வங்கியைத் தாபிப்பதற்கு வேண்டிய சட்டம் 1949-ல் உருவாக்கப்பட்டு, 1950-ம் ஆண்டு ஆகஸ்ட் மாதம் மத்திய வங்கி நிறுவப்பட்டது. இம் மத்திய வங்கியின் முதல் கவணராக (Governor) ஜோன் எக்ஸ்டர் நியமிக்கப்பட்டார்.

மத்திய வங்கி ஸ்தாபிக்கப்படுவதற்கு முன் இலங்கையின் நாணய வெளியீடு ஓர் ஆணையாளர் சபையாலேயே நிர்வகிக்கப்பட்டு வந்தது. மத்திய வங்கி நிறுவப்பட்டதும் நாணயத்தை வெளியீடு செய்யும் பொறுப்பு இதனிடம் ஒப்படைக்கப்பட்டது. மத்தியவங்கி நாணய வெளியீட்டுப் பொறுப்பை ஏற்கும் வரையும் நாணய வெளியீட்டில் பெரும் குறைபாடுகள் இருந்தன. அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு ஒரு நெகிழ்ச்சியுள்ள பணவெளியீட்டு முறை இன்றியமையாததாகும் ஆணையாளர் சபையானது பணத்தை வெளியீடு செய்யும் பொழுது முக்கியமாக அந்நிய நாட்டுச் சொத்துக்களை அடிப்படையாக வைத்தே வெளியீடு செய்யும். அபிவிருத்தியடைந்துவரும் நாடொன்றுக்கு பணவெளியீடு அதிகமாகவே இருக்கவேண்டும். பழைய நாணய வெளியீட்டு முறை ஒரு நெகிழ்ச்சியற்றதாக இருந்தது. ஏனெனில் மொத்த ஏற்றுமதியிலும் இறக்குமதி கூடுதலாக உள்ள ஒரு நாட்டின் அந்நிய நாட்டுச் சொத்து குறைவாகவே இருக்கும். ஆகவேதான் அந்நிய நாட்டுச் சொத்தை அடிப்படையாக வைத்து வெளியீடு செய்யப்பட்ட நாணயமும் குறைவாக இருந்தது. ஆனால் அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடொன்றுக்குப் பொருளாதார அபிவிருத்திக்கு ஏற்ற நாணய வெளியீடு இருக்கவேண்டும். இதற்காக உள் நாட்டுச் சொத்துக்களையும் வெளிநாட்டுச் சொத்துக்களையும் அடிப்படையாக வைத்து நாணயம் வெளியீடு செய்யப்படுகின்றது.

மத்திய வங்கியின் தோக்கங்கள்:

1949-ம் ஆண்டு இயற்றப்பட்ட மத்திய வங்கிச் சட்டத்தின் பிரகாரம் இதன் தோக்கங்கள் பின்வருமாறு:

1. உள்நாட்டுப் பணப் பெறுமதியைத் தளம்பாது பாதுகாத்தல்.

2. இலங்கை ரூபாவின் பெறுமதியை மறுதேசப் பணங்களின் மாற்று வீதத்துடன் தளம்பாமல் பாதுகாத்துக் கொள்ளுதல். மேலும் சர்வதேச வியாபார நடவடிக்கையில் இலங்கை ரூபாவை உபயோகித்தல்.
3. இலங்கையின் உற்பத்தித் தொழில்களது உண்மையான வருமானத்தை ஊக்குவித்து அதிகரித்தல்.
4. இலங்கையின் வளங்களை முற்றாக உபயோகிப்பதற்கு ஊக்கமளித்தல்.

அமைப்பும் அதிகாரமும்:

இவற்றின் மூலதனம் 1 கோடியே 50 லட்சமாகும். இப்பணத்தை பணவெளியீட்டு ஆணையாளரிடமிருந்து பெற்றுக் கொண்டனர். அரசாங்கமே மத்தியவங்கிக்கு தேவையான பணத்தை கொடுத்து வருகின்றது. ஆகையால் இலங்கை மத்திய வங்கி ஒரு அரசாங்க வங்கியாக விளங்குகின்றது. மற்றும் அபிவிருத்தி அடைந்த நாடுகளில் மத்திய வங்கியில் தனியாரும் பங்கு கொண்டுள்ளனர்.

மத்திய வங்கி பண வெளியீட்டுக்கும், பணவெளியீட்டுச் சபைக்கும் உள்ள வித்தியாசம்:

மத்திய வங்கியாளர் தன் பிறநாட்டு உள்நாட்டுச் சொத்துக்களை அடிப்படையாக வைத்துப் பணவெளியீட்டைச் செய்து வருகின்றது. உள்நாட்டு சொத்தென்றால் அரசாங்கப் பொறுப்புக்களும் மற்றும் அரசாங்கக் கடன்களையும் குறிக்கும். பழைய முறையின் கீழ் உள்நாட்டு சொத்துக்களை அடிப்படையாக வைக்கவில்லை. உள்நாட்டு சொத்துக்களையும் சேர்ப்பதால் ஒரு வரையறுக்கப்படாத நெகிழ்ச்சியுள்ள பணவெளியீட்டு முறையை மத்திய வங்கிக்கு அளிக்கின்றது.

(மத்தியவங்கியின் தொழில்களையும் இங்கிலாந்து வங்கியின் தொழில்களையும் பார்க்கவும்.)

மத்திய வங்கியானது வர்த்தக வங்கிகளின் கடன்களை கட்டுப்படுத்தி வருகின்றது. இதற்காக பல கருவிகளை உபயோகித்து வருகின்றது. அதாவது வர்த்தக வங்கிகள் வைத்திருக்கக்கூடிய அந்நிய நாட்டு செலாவணியின் அளவையும் கட்டுப்படுத்தி வருகின்றது. இம் முறைகள் மூலம் மத்தியவங்கி பணவீக்கத்தைக் கட்டுப்படுத்தி வருகின்றது. மத்திய வங்கியில் வர்த்தக வங்கிகள் வைக்கவேண்டிய குறிக்கப்பட்ட பணவீதத்தை கூட்டிக் குறைப்பதால் பணவீக்கம், பணச் சுருக்கத்தைக் கட்டுப்படுத்தி வருகின்றது.

தனியார் துறைக்கு உதவி செய்யும் பொருட்டு வர்த்தக வங்கிகள் கடனுதவி கொடுத்து வருவதற்காக குறித்த கேரங்களில் வர்த்தக வங்கிகள் வைத்திருக்கும் பொறுப்புக்களையும் உண்டியல்களையும் மத்தியவங்கி கழிவு கொடுத்து கொள்வனவு செய்து வர்த்தக வங்கிகளுக்கு பணஉதவி செய்கின்றது. அல்லது மத்திய வங்கி 100 நாட்களுக்கு மேற்படாத வாக்குறுதிச் சீடடை வர்த்தக வங்கிகளிலிருந்து வாங்கிக் கொண்டு பணத்தை வர்த்தக வங்கிகளுக்குக் கொடுக்கும் (வாக்குறுதிச் சீட்டுக்களுக்கும் பொறுப்பாக பவுண் வைத்திருக்கப்படும்) மத்திய வங்கி கடனுதவி செய்துவருவதோடு, ஒருவருடத்துக்குள் திருப்பிச் செலுத்தக்கூடிய முற்பணம் போன்ற வற்றை வர்த்தக வங்கிக்குக் கொடுத்துதவும், பணவீக்கமுள்ள காலத்தில் இத்தகைய நடவடிக்கைகளை செய்யமாட்டாது.

திறந்த சந்தை நடவடிக்கையைப் பொறுத்தளவில் மத்தியவங்கி வர்த்தகவங்கிகளிடம் திறைசேரி உண்டியல்களையும், வேறு பத்திரங்களை யும், வாங்குவதற்கு அதிகாரமுண்டு. இந்நிகழியில் பணச் சுருக்கம் குறையும். பணவீக்கம் ஏற்படும் காலங்களில் தன்னிடமுள்ள பொறுப்புப் பத்திரங்களை விற்கக் கூடிய அதிகாரம் உண்டு. இதனால் பணம் வர்த்தக வங்கியிலிருந்து மத்திய வங்கியில் சேர பணம் வீக்கம் குறையும்.

மத்திய வங்கி வர்த்தக வங்கிகளில் ஒருவீத வைப்புக்களை வைக்கும்படி வற்புறுத்தும். கேள்வி வைப்பில் (Demand Deposits) 10% தொடக்கம் 40% தையும், சேமிப்பு வைப்பில் 5% தொடக்கம் 20% வரையும் தன்னிடம் வைக்கும்படி வற்புறுத்தும். சில காலத்தில் இவ் வைப்பைக் கூட்டவும் கூடும். மேற்கூறப்பட்ட வீதத்தை மத்தியவங்கி கூட்டுவதாயின் 14 நாட்கள் முன்னறிவித்தல் கொடுக்கவேண்டும். முக்கியமாக பணவீக்கம் ஏற்படும் காலத்தில் இவ்வீதங்களை விலக்கி புதிய வீதத்தை வைக்கும்படி கட்டாயப்படுத்தும்.

இவ்வாறு மத்திய வங்கியிடம் வைக்கப்படும் வீதங்களுக்கு வட்டி வழங்கப்படும். மத்திய வங்கி; வர்த்தக வங்கிகள், வாடிக்கையாளர்களுக்கு கொடுக்கும் கடன்களை கட்டுப்படுத்தி வருகின்றது. வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் கொடுக்கும்போது வர்த்தக வங்கிகளுக்கு மத்தியவங்கி எவ்வளவு காலத்துக்கு கடன் வழங்கவேண்டும் என்றும் எவ்வகையான பொறுப்புக்களை கடனுக்காக பெறவேண்டுமென்பதையும் வலியுறுத்திக் கூறும். நாணயக் கடித ஒழுங்குகள் செய்யும்போது எவ்வளவு பணத்தை முற்பணமாக வாடிக்கையாளரிடமிருந்து பெறவேண்டும் என்பதையும் விதிக் கும் இது இறக்குமதியை மட்டுப்படுத்தக் கூடிய கருவியாகவும் விளங்கும்.

மத்திய வங்கியின் முக்கிய பகுதிகள்

1. நாணய சபை (Monetary Board)
2. பொருளாதார ஆராய்ச்சி பகுதி

3. வங்கிகளை மேற்பார்வையிடும் பகுதி
4. நாணயக் கட்டுப்பாட்டுப் பகுதி
5. பொதுக் கடன் பகுதி
6. தொழிலாளர் சேமநிதிப் பகுதி

நாணய சபை:

வங்கியின் நிர்வாகத்துக்கு பொறுப்பாக இருப்பது இந்த நாணய சபையாகும் இச் சபையில் வங்கி அதிபரே தலைவராக இருப்பார். மேலும் நிதிமந்திரியின் நிரந்தரக் காரியதரிசியும், அரசாங்கத்தால் நியமிக்கப்பட்ட இன்னும் ஒரு அங்கத்தவரும் அங்கத்துவம் வகிப்பார். இது நிர்வாகத்துக்கு மட்டுமல்ல பண வெளியீட்டுக்கும் பொறுப்பாக இருக்கும்.

பொருளாதார ஆராய்ச்சிப் பகுதி:

இப்பகுதி இலங்கையில் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கான ஆராய்ச்சிகளை செய்து நிதியை பொறுத்தனவில் அரசாங்கத்திற்கு புத்திமதி கூறுவது மாத்திரமல்ல பல அறிக்கைகளையும் பிரகாசங்களையும் வெளியீடு செய்யும்.

வங்கிகளை மேற்பார்வையிடும் பகுதி:

இப்பகுதி வர்த்தக வங்கிகளை மேற்பார்வை செய்து இதைக் கட்டுப்படுத்தியும் வரும்.

நாணயக் கட்டுப்பாட்டுப் பகுதி:

நாடு உழைத்த அந்நிய நாட்டு செலாவணியை பாதுகாத்து சிறந்த முறையில் முன்னேற்றத்துக்கு உபயோகிப்பதே இப்பகுதியின் கடமையாகும். தனியாரும், கூட்டுத் தாபனங்களும் உழைத்த அந்நியநாட்டுச் செலாவணியை வீணாக்காது அவசரமாக உகந்த தேவைகளை பூர்த்தி செய்வதற்கு இருக்கும் அந்நியநாட்டு செலாவணியைப் பகிர்த்து கொடுக்கும். வெளிநாட்டுக்குப் பணம்செலுத்த வேண்டுமானால் ஒரு குறித்த விண்ணப்பப் பத்தித்திரத்தைப் பூர்த்தி செய்து தமக்குத் தேவையானவற்றை குறித்து விண்ணப்பித்தால். இப்பகுதி இவ்விண்ணப்பத்தை ஆராய்ந்து தேவைக் கேற்றவாறு அந்நியநாட்டு செலாவணியை இவர்களுக்குக் கொடுக்க ஏற்பாடு செய்யும்.

பொதுக்கடன் பகுதி:

முன்னர் பொதுக் கடனை திறைசேரி நிர்வகித்து வந்தது. பின் இத் தொழிலை மத்தியவங்கி எடுத்துக் கொண்டது. அரசாங்கத்துக்கு பிரதி கர்த்தாவாக இருந்து பொதுக் கடனை (Public Debt) நிர்வகித்து வருகின்றது.

தொழிலாளர் சேமலாபநிதிப் பகுதி:

இப்பகுதி 1960-ம் ஆண்டு ஸ்தாபிக்கப்பட்டுள்ளது. சேமலாபநிதிக் கணக்குகளை மத்திய வங்கி அரசாங்கத்தின் சார்பில் வைத்துவரும். நிர்வாகம் தொழிற்பகுதியால் (Labour Department) நடாத்தப்பட்டு வரும்.

மத்திய வங்கியை அரசாங்கம் ஸ்தாபித்த பொழுதிலும், அது ஒரு தனித்தாபனமாக இயங்கி வருகின்றது. மத்திய வங்கி அதிபர் பிரதம மந்திரியால் நியமிக்கப்படுவர். நிதி மந்திரியின் நிரந்தரக் காரியதரிசியும் இக் குழுவில் இருப்பார். இவர் அரசாங்கத்துக்கும், மத்திய வங்கிக்கு மிடையே தொடர்புகளை ஏற்படுத்துவர்.

அபிவிருத்தி அடைந்து கொண்டிருக்கும் நாடுகளுக்கு ஒரு மத்திய வங்கி மிகவும் அசியம். பல ஆண்டுத் திட்டங்களை வகுப்பதில் மத்திய வங்கி முக்கியத்துவம் பெற்று வருகின்றது. அத்துடன் பொருளாதாரக் கொள்கைகளை வகுப்பதற்கும் பொருளாதாரத்தை முன்னேற்றுவதற்கும் உகந்த தொழில்களை மத்தியவங்கி புரிந்துவருகின்றது.

அந்நிய செலாவணி உரிமைச் சான்றிதழ்த் திட்டம் Foreign Exchange Entitlement Certificate Scheme (Fees)

அந்நிய செலாவணி உரிமைச் சான்றிதழ்த் திட்டம் என்றால் அரசாங்கம் வழமையான அலுவலக விதிப்படி அளிக்கும் அந்நிய நாட்டு செலவாணியிலும் பார்க்கக் கூடுதலாக அளிப்பதாகும். இதன் றோக்கம் கறுப்புச் சந்தை நடவடிக்கையை தடுப்பதற்கும் வேறு பல காரணங்களுக்குமாகும். இதை ஓர் உதாரணத்தின் மூலம் விளக்குவோம். இலங்கையில் ஏ. சீ. என்ற இரு வியாபாரிகள் இருக்கின்றனர். அதேபோல வீ. டி. என்ற இரு வியாபாரிகள் இங்கிலாந்தில் இருக்கின்றனர். இலங்கையிலுள்ள ஏ. குறிப்பிட்ட இருத்தல் நிறை கொண்ட தேயிலைப் பெட்டிகளை இங்கிலாந்திலுள்ள வீக்கு ஏற்றுமதி செய்கிறார். இதன் பெறுமதி இங்கிலாந்து நாணயத்தில் 50 பவுண்டை வைத்துக் கொள்வோம். வீ இவ் 50 பவுண்டையும் தன்னுடைய தேசத்திலுள்ள வங்கியில் கொடுக்க அவ் வங்கிமூலம் இலங்கையிலுள்ள வங்கி இலங்கையிலுள்ள ஏற்றுமதியாளனுக்கு அலுவலக விதிப்படி (1 பவுனுக்கு 14 ரூ. 96 சதம்) வழங்கும். ஆனால் ஏ இவ்வாறு வங்கிமூலம் பணத்தைப் பெறாமல் கள்ளச் சந்தை மூலம் கூடுதலாகப் பெற விரும்புகிறார் என வைத்துக் கொள்ளுவோம். இது இப்படி இருக்க சீ. சில பொருட்களை இறக்குமதி செய்வதற்கு இலங்கையில் கடுமையான கட்டுப்பாடுகள் உண்டு. ஆனால் சீ. இறக்குமதி செய்யும் பொருட்கள் இங்கிலாந்திலுள்ள டியிடம் உண்டு. எனவே ஏ என்பவர் வீக்கு தனக்குத் தரவேண்டிய 50 பவுண்டையும் டீக்குக் கொடுக்கும்

படி கூறுவர். உடனே 10 இவ் 50 பவுணயும் பெற்றுவிட்டு சீக்கர்கள் வழி மூலம் பொருட்களை அனுப்புவார். ஆனால் சீ இதற்குக் கொடுக்க வேண்டிய பணத்தை தன்னுடைய நாட்டிலுள்ள (இலங்கை) ஏக்கே கொடுக்க வேண்டும். ஆனால் "ஏ" "சீ"யிடம் தமக்கு அலுவலக விகிதத்திலும் பார்க்கக் கூடிய பணம் தரவேண்டுமென்று கூற சீ யும் அதற்குச் சம்மதிப்பார். ஆகவே சீ பொருளைப் பெற்றதும் "ஏ"க்கு அலுவலக விகிதத்திலும் பார்க்க (1 ப. 14-95) கூடிய ரூபாவை கொடுக்க வேண்டும். அஃதாவது ஒருபவனுக்கு 30 ரூபாவோ அல்லது அதற்கு மேலாகவோ கொடுக்க வேண்டும். இக்கறுப்புச் சந்தை நடவடிக்கையை அழிக்கும் பொருட்டு அரசாங்கமானது கறுப்புச் சந்தையில் அந்நிய நாட்டு செலாவணி எவ்விதிலுக்கு விற்கப்படுகிறதோ அதற்கு ஏறக்குறைய சமமான விலையை ஏற்றுமதியாளருக்கு வழங்குவதே அந்நிய செலாவணி உரிமைச் சான்றிதழாகும்.

இறக்குமதிப் பகுதியை நோக்கும் போது இறக்குமதிக் கட்டுப்பாடில்லாத பொருட்களை இறக்குமதி செய்வதாயின் மத்தியவங்கியிடம் அந்நிய செலாவணி உரிமைச் சான்றிதழ்களுக்குரிய பணத்தைக் கொடுத்து ஒரு அந்நிய செலாவணி உரிமைச் சான்றிதழைப் பெற்று பொருட்களை இறக்குமதி செய்யக் கூடியதாக இருக்கிறது. இதன் மூலம் கறுப்புச் சந்தை நடவடிக்கையை பெரும்பாலும் குறைக்கக் கூடியதாக இருக்கிறது.

1. மத்திய வங்கி அந்நிய செலாவணி உரிமைச் சான்றிதழ் திட்டத்தை சிபார்சு செய்ய அரசாங்கம் ஆறாம் திந்தி மே மாதம் 1968-ம் ஆண்டு அழலுக்குக் கொண்டு வந்தது.
2. அரசாங்கத்துக்குப் பதிலாக மத்திய வங்கி இத்திட்டத்தைச் செயற்படுத்தி வருகிறது.
3. வெளிநாட்டில் உழைக்கும் பணத்தை வியாபாரிகளோ அன்றி தனியாட்களோ மத்திய வங்கிக்குக் கொடுத்தால் இதற்குப் பதிலாக அவர்களுக்கு அந்நிய செலாவணி உரிமைச் சான்றிதழ் வழங்கப்படும்.
4. தேயிலை, இறப்பர், கொப்பரா, தேங்காய்த் துருவல், தேங்காய் முதலிய ஏற்றை ஏற்றுமதி செய்து வெளிநாட்டுச் செலாவணி உழைத்தால் இதற்கு அந்நிய செலாவணி உரிமைச் சான்றிதழ் பதிரம் வழங்கப்படமாட்டாது.

அந்நியச் செலாவணி உரிமைச் சான்றிதழ் திட்டம் புத்தப்படுவதற்கு முன்பாக சிலருக்கு மாத்திரம் இறக்குமதி உத்தரவுப்பதிரம் வழங்கப்பட்டது.

கட்டில்லாப் பொது இறக்குமதி உத்தரவுச் சீட்டுமுடிம் (Free General Import Licence) இறக்குமதி செய்வோர்களுக்கு 20% கட்டணம் பெற்று ஒரு உத்தரவுச் சீட்டுக் கொடுக்கப்பட்டது.

அந்நிய செலாவணி உரிமைச் சான்றிதழ் திட்டம் வந்ததும் பழைய முறை மாற்றியமைக்கப்பட்டது. இறக்குமதிக் கட்டுப்பாட்டுக்குள் அடங்கிய சில குறிக்கப்பட்ட பொருட்களுக்கு மாத்திரம் இப் பத்திரம் தேவையில்லை. ஏனைய பொருட்கள் எல்லாவற்றிற்கும் அந்நியச் செலாவணி உரிமைச் சான்றிதழ் பத்திரம் சமர்ப்பிக்கப்பட வேண்டும்.

அந்நிய செலாவணி உரிமைச் சான்றிதழ் திட்டம் வருவதற்கு முன்பு சில உற்பத்தியாளர்களுக்குக் குறைவான இயந்திரங்களும் சாதனங்களும் மூலப் பொருட்களுமே கிடைத்தபடியால் அவர்களின் உற்பத்திச் செலவு கூடுதலாக இருந்ததோடு உள் நாட்டில் விற்கும் விலையும் அதிகமாக இருந்தது. அந்நிய செலாவணிச் சான்றிதழ்த் திட்டம் அமுலுக்கு வந்ததும் இயந்திர சாதனங்களையும், மூலப் பொருட்களையும் இறக்குமதி செய்யக் கூடியதாக இருப்பதனால் சிறப்பான உற்பத்தி (Special Production) செய்யக் கூடியதாக இருக்கிறது. இதனால் உற்பத்திச் செலவு குறைந்து உள்ளாட்டில் பொருட்களின் விலையும் குறைந்துள்ளது.

இத்திட்டம் அமுலுக்கு வருமுன் இயந்திர சாதனங்களும் மூலப் பொருட்களும் குறைவாக இருந்ததனால் மக்களுக்குத் தேவையான பொருட்களை உற்பத்தி செய்ய முடியவில்லை. எனவே தேவையான பொருட்களை இறக்குமதி செய்து வந்தனர். இத்திட்டம் அமுலுக்கு வந்ததும் தேவையான இயந்திர சாதனங்களையும் மூலப்பொருட்களையும் இறக்குமதி செய்யக் கூடியதாக இருப்பதனால் முன்பு இறக்குமதி செய்த பொருட்களை இப் பொழுது உள்ளாட்டில் உற்பத்தி செய்யக்கூடியதாக இருக்கிறது. முன்பு இறக்குமதிக்குச் செலவுசெய்த அந்நிய நாட்டுச் செலாவணியையும் இப் பொழுது சேமிக்கக்கூடியதாக இருக்கிறது.

சிறு உற்பத்தியாளர்கள் சிறு அளவில் உற்பத்தி செய்த படியாலும் கூட்டுறவு முறை இல்லாத படியாலும் தம் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்யக் கஷ்டப்பட்டனர். இயந்திர சாதனங்களையும் மூலப்பொருட்களையும் இறக்குமதி செய்வதற்கு அனுமதிப்பங்கு (Quota) பெறுவது கடினமாக இருந்தபடியால் இயந்திரங்களையும், மூலப் பொருட்களையும் தேவையான அளவு இறக்குமதி செய்ய முடியவில்லை. இப்பகுதிய திட்டம் அமுலுக்கு வந்ததும் தமக்குத் தேவையான இயந்திரசாதனங்களையும், மூலப்பொருட்களையும் இறக்குமதி செய்யக்கூடிய வசதி ஏற்பட்டதனால் உற்பத்தி அதிகரித்து நாடு நன்மையடையக் கூடியதாக இருக்கிறது.

அரசாங்கம் அலுவலக வீதப்படி உள்ளவரும் அந்நிய நாட்டுச் செலாவணியை எடுத்து வந்தது. ஆனால் கறுப்புச் சந்தையில் (Black Market)

வெளிநாட்டில் உழைத்த அந்நிய நாட்டுச் செலாவணியை கூடுதலான விலைக்குத் தேவையானோருக்கு விற்பனைசெய்து வந்தனர். இதன் காரணமாக வெளிநாட்டுச் சந்தையில் ஒரு கறுப்புச் சந்தை உண்டாயிற்று. அரசாங்கம் தம் அலுவலக விகிதத்தை கடைப்பிடிப்பதால் நட்பம் ஏற்படுகிறது என அறிந்து இத்திட்டத்தைப் புகுத்தியுள்ளது. இம் முறையின் படி அலுவலக விகிதத்தை கைவிட்டுவிட்டுக் கறுப்புச் சந்தையில் என்ன விலை நடக்கிறதோ அதற்குக்கிட்டிய விலையில் அரசாங்கம் விற்பனை செய்து வருகின்றது.

இத்திட்டம் அமுலுக்கு வந்தபின்பு உற்பத்தியாளர்கள் தமக்குத் தேவையான இயந்திரங்களையும் மூலப்பொருட்களையும் தேவையான போதெல்லாம் இறக்குமதி செய்யலாம் என்று நம்பிக்கை இருப்பதால் உள்நாட்டு உற்பத்தியைப் பெருக்குகிறார்கள்.

இத்திட்டம் இருந்த பொழுதிலும் சில வியாபாரிகள் இதிலும் பார்க்கக் கூடுதலான இலாபம் அடையும் பொருட்டு இரத்தினக்கல் போன்ற விலையுயர்ந்த கற்களை வெளிநாடுகளுக்குக் கடத்திச் செல்கின்றனர்.

இத்திட்டத்தின்படி அந்நிய மூலதனம் நம் நாட்டில் அனுமதியளிக்கப்பட்ட உற்பத்திக்கு மாத்திரம் உள்வரக் கூடியதாக இருக்கிறது.

ஏனைய வங்கித் தாபனங்கள்

தபாற்கந்தோர் சேமிப்பு வங்கி:

இதன் நோக்கம் என்னவெனில் குறைந்த வருமான முள்ளவர்களிடம் ஒரு சேமிப்புப் பழக்கத்தை உண்டாக்குவதாகும். சேமிப்புக்கு ஒவ்வொரு 10%க்கும், 2.4% வட்டி வழங்குவதால் தபால் கந்தோர் சேமிப்பில் குறைந்தது 1 ரூபா தொடக்கம் 4,000 வரையில் 1 வருடத்தில் சேமிக்கலாம். ஒவ்வொரு வருடத்தில் 10,000 தான் மொத்தமாகச் சேமிக்கலாம்.

இலங்கை சேமிப்பு வங்கி

பழமைதொட்டு இவ்வங்கி சேமிக்கும், கடன் கொடுக்கும் ஸ்தாபனமாக விளங்குகின்றது. இது மாநகரசபையில் அல்லது நகர சபைக்குட்பட்ட காணிகளுக்கு முதலீட்டுப் பணத்தை வழங்கும், நகரசபை எல்லைக்குள் இருக்கும். உ.த. கொழும்பு, தெகிவலை பட்டினசபை எல்லைக்குள் இருக்கும். கோட்டை, வத்தளை கொலனாக போன்ற காணிகளுக்கு வீடு கட்டுவதற்கு கடன்வசதி கொடுக்கும். சேமிப்பு வங்கி இயக்குனரின் அறிக்கையின்படி முன்னேற்றத்துக்குரிய பல தொழில்களைச் செய்து வந்துள்ளது. சமூகத்தில் எல்லா வகுப்பினரிடையேயும் சேமிப்புப் பழக்கத்தை ஏற்படுத்தும் சேவையை எல்லா இடங்களிலும் புரிந்து வந்துள்ளது.

இவ் வங்கியில் இற்றைவரை சேமிப்புப்பணம், 1966-ம் ஆண்டு 91,245,217 ரூபாவாகும். மொத்தக்கடன் 2,249,202 ரூபாவாகும். கடன் தொகை 2,000/- தொடக்கம் 10,000/- வரையும், வட்டி வீதம் 5% ஆகும். 10,000/- க்கு மேல் அதிகம் 5½%. 1966-ம் ஆண்டு கொடுக்கப்பட்ட வட்டிவீதம் 3%. கூடுதலான கடன்தொகை 75,000/- மாகும்.

தேசிய சேமிப்பு இயக்கம்

இலங்கை யுத்த சேமிப்பு இயக்கத்தை 1945-ம் ஆண்டு ஓக்டோபர் மாதம் 1-ம் திகதியன்று தேசிய சேமிப்பு இயக்கமாக மாற்றியமைத்தனர், யுத்த காலத்தில் சேமிப்பு பத்திரங்களை விற்று அதிகப்படியான பணத்தைத் திரட்டி யுத்தக்கடன்களில் முதலீடு செய்து வந்தனர். இவ் இயக்கத்தின் நோக்கம் பொதுமக்களிடம் சேமிப்பு பழக்கத்தை தபாற்கந்தோர் முலமாக ஏற்படுத்துவதேயாகும். இப்பணத்தை இலங்கை அரசாங்கத்துக்குக் கடனாகக் கொடுத்து தேசிய வளங்களை வளர்க்க உதவி செய்கின்றது. இவ் இயக்கம் தொடங்கிய காலம் தொடக்கம் தேசிய சேமிப்பு பத்திரங்கள் அதிகமாக விற்கப்பட்டு வந்தன. அதிகப்படியான பணத்தை இதனால் திரட்டிய போதிலும் இவ்வியக்கம் இலாபகரமான

முறையில் நடாத்தப்படாமையால் நட்டமாகவே இயங்கிவந்தது. இந்த நிலையை நிவர்த்தி செய்வதற்காக 1951-ம் ஆண்டில் மத்தியவங்கி சேமிப்பு பத்திரங்களுக்குரிய வட்டிவீதத்தை 3% லிருந்து 3.6% ஆக அதிகரித்தது. இது மாத்திரமல்ல நீடிய கால சேமிப்புக்குரிய 10 வருடப் பத்திரங்களையும் உருவாக்கும்படி வேண்டிக் கொண்டது. இப் பத்திரங்களுக்கு 5% வட்டி வழங்கப்படும். இவ்வாறு செய்தபொழுதிலும் தேசிய சேமிப்பு இயக்கம் நட்டத்தில் இயங்கியது. ஏனெனில் இப்பணத்தை முதலீடு செய்து பெறும் வட்டியிலும் பார்க்க முதலீடு செய்தவர்களுக்கு வழங்கும் வட்டி கூடுதலாக இருந்தது. தேசிய சேமிப்புப் பத்திரத்தில் தபாற்கந்தோர் கொடுக்கும் வட்டியிலும் பார்க்க கூடுதலாக இருந்தது.

தேசிய சேமிப்பு இயக்கம் வளர்ச்சி அடையாததன் காரணங்கள்:

1. போதிய விளம்பரம் இல்லாமை
2. இவற்றின் பத்திரங்களைப் பெறும்போதும் பணத்தைப் பெறும் போதும் அநேக பத்திரங்களைப் பூர்த்தி செய்யவேண்டியிருப்பதாலும் மக்களுக்கு வெறுப்பை ஏற்படுத்துகின்றது.
3. சிறிய அளவு பணத்தை தேவைப்படும்போது எடுக்க முடியாது. பத்திரத்தின் முழுத் தொகையையும் இச் சிறிய தொகைக்காக எடுத்தல் வேண்டும்.
4. இச் சேமிப்புப் பத்திரங்களை பொதுமக்கள் இலகுவில் தொலைத்து விடுகின்றார்கள்.
5. இவ்வியக்கத்தை வளர்ப்பதற்கு தபாற்கந்தோர் அதிகர்கள் தமது சிறந்த ஒத்துழைப்பைக் கொடுக்காமையினால் மக்கள் இப் பத்திரங்களை கொள்வனவு செய்ய விரும்பவில்லை.

தேசிய சேமிப்பு வங்கி

இலங்கையில் புதிதானதும் மிகப் பெரிய வங்கியும் இதுவேயாகும். இது 1971-ல் வங்கி என்ற பெயருடன் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. இவ்வங்கிக்கு தலைவராக சட்டநிர்ணய சபை நிரந்தரக் காரியதரிசி தலைமை வகிப்பார். இவ் வங்கி, இலங்கை சேமிப்பு வங்கி, தேசிய சேமிப்பு இயக்கம் என்ற மூன்று வங்கிகளையும் ஒன்றாக இணைத்து ஸ்தாபிக்கப்பட்டது. இவ்வங்கியின் நிர்வாகம் 4 இயக்குனர்களின் கீழுள்ளது.

இவ் வங்கிதான் இலங்கையில் மிகவும் பெரிய நிதித் தாபனமாக விளங்கும். இவ் வங்கியால் கொடுக்கப்படும் வட்டி வருமானவரியில் சேர்க்கப்படமாட்டாது. ஒவ்வொரு வருடமும் 7.2% வட்டி வழங்கப்படும். இலங்கையில் ஒரு வங்கியாலும் கொடுக்கப்படமாட்டாத உயர்ந்த வட்டியாகும். இவ்வாறு உயர்ந்த வட்டி கொடுப்பதால் இந் நாட்டில் இவ்

வங்கி எல்லோரின் சேமிப்பையும் பெற்றுக் கொள்ளும் என எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. இற்றைவரை பழைய சேமிப்பு வங்கியிலிருந்து எடுக்கப்பட்ட கணக்குகள் (10 லட்சமாகும்).

கச்சேரிகளும், தபாற்கந்தோர்களும் சேமிப்பை இயக்குவதற்கு உயர்ந்த வர்தாபனமல்ல. ஆகையால்தான் இப்புதிய வங்கி தாபிக்கப்பட்டது.

இற்றைவரை வர்த்தக வங்கிகள் நடைமுறைக் கணக்கிலும், கடன் கொடுப்பதிலும், கவனத்தைச் செலுத்தி வந்துள்ளன. இக் கடன்களுக்கு கூடிய அளவு பொறுப்புக்களை எடுத்துக் கொண்டு கடனை வழங்கினர். ஆகையால் குறைந்த வருமானமுள்ளவர்களுக்கு இவ்வங்கிகள் கடமையாற்றி வரவில்லை. அநேக மக்கள் தற்போது கிராமங்களிலே வசிக்கின்றனர் இவர்களுக்கு தற்காலத்தில் உத்தரவாத விலைத்திட்டத்தின் கீழ் வருமானம் கூடுகின்றது. இதற்கு அத்தாட்சியாக தற்கால நாணயப் பெறுமதி இறக்கத்தையே நன்றாக அறிந்து கொள்ளலாம். உ+ம். அதிகப்படியான பணம் கிராமத்திலே முடங்கிக் கிடக்கின்றது. இவ்வங்கி கிராம மக்களின் சேமிப்பை மட்டுமல்ல, கடனுதவியையும் செய்துவரும். மேலும் இவ்வாறு சேமிக்கும் பணத்தை பொருளாதார முன்னேற்றத்துக்கு செலவிடும். இவ்வாறு செய்வதால் சேமிப்புக்கு கொடுத்தவர்களுக்கு சேமிப்புப் பழக்கத்தை வழங்குவதில் முயற்சிகள் செய்துவரும். சேமிக்கப்படும் பணத்தில் இந்த வங்கி சட்டப்பிரகாரம் 60%த்தை திறைசேரி உண்டியலில் முதலிடம். மிகுதி 40%மும் அரசாங்கத்தால் ஆரம்பிக்கப்படும் முன்னேற்ற ஏதுக்களுக்கும் மற்றவைகளுக்கும் பயன்படும். அதாவது முதலுரிமை அரசாங்க வேலைத்திட்டங்களுக்கே கொடுக்கப்படும். உ+ம். வீடமைத்தல், விவசாயம் போன்றவற்றிலும் அரசாங்கம் கூடுதலாகப் பங்குபற்றும் தாபனங்களிலும் முதலீடு செய்யும். இவ்வங்கிகள் சேமிப்பை உருவாக்க செய்யும் செயல்கள்:

1. வைப்புக்கு கொடுக்கப்பட்ட முதல் 15,000/- வருமான வரியிலிருந்து விலக்கப்படும் ஒரு குடும்பத்தில் ஒவ்வொருவரும் 15,000/- வைப்புக்குக் கொடுக்கலாம் இவ்வாறு செய்வதால் குடும்பவருமானவரி குறைகின்றது.

2. வைப்புப்பணம் கொடுப்பவர் பணத்தை பெறுபவர் பெயரையும் நியமிகலாம். ஒருவர், இறந்தால் இப்பணத்தை எடுப்பது சுலபமாக இருக்கும். இப்பணம் இறந்தவரின் உரிமை எடுக்கவேண்டிய சொத்தில் சேர்க்கப்படமாட்டாது.

தேசிய ஈட்டு வங்கி (State Mortgage Bank)

1931-ம் ஆண்டு இவ்வங்கி அமுலாக்கப்பட்ட மசோதாவின் பிரகாரம் நிறுவப்பட்டது. விவசாயத்தை ஊக்குவிப்பதற்காகவே இவ்வங்கி ஸ்தாபிக்கப்பட்டது. இவ்வங்கி ஒரு குழுவால் நிர்வகிக்கப்படுகின்றது. இக் குழுவில் 8 அங்கத்தவர்கள் உளர். இவ்வங்கிக்குத் தேவையான நிதி அரசாங்கத்தின் உத்தரவாதத்தில் உருவாகிய தொகுதிக் கடன்சீட்டு மூலம் திரட்டப்படுகின்றது. இவ்வங்கியின் நோக்கம் 6 வருடம் தொடக்கம் 25 வருடங்கட்குட்பட்ட நீண்டகாலக் கடனைக் கொடுப்பதாகும்.

நோக்கங்கள்:

இவ் வங்கியின் முக்கிய நோக்கம் விவசாயத்துக்கும், ஏனைய குறிக்கப்பட்ட காரணங்களுக்கும், ஆரம்ப ஈட்டுக்கும் நீடியகாலக் கடனை யளித்து வருவதாகும். பின்வருவனவற்றிற்கு கடன் வழங்கப்படும்

- A. விவசாயக் காணியைக் கொள்வனவு செய்வதற்கும், குத்தகைக்கு எடுப்பதற்கும். இக்கடனைக் கொண்டு நிலத்தை அபிவிருத்தி செய்து விளைபொருள் களை சந்தைப்படுத்துவதற்கும்.
- B. மேற்கூறப்பட்ட காரணங்களுக்கு உதவியாக இருக்கும் ஏனைய காரணங்களுக்கும்.
- C. மேற்கூறப்பட்ட காரணங்களால் கடன் ஏற்பட்டு தன் தொழிலை பாதிக்குமானால் அதைத் தீர்ப்பதற்கும்.

இச் சட்டத்தின் 42-ம் சரத்தில் குறிப்பிடப்பட்ட நோக்கங்களுக்காகவும் கடன் கொடுத்தல். புதிய நோக்கங்கள் பல இதில் சேர்க்கப்பட்டுள்ளன. கட்டிடங்கள் உகந்த நிலங்களை கொள்வனவு செய்ய நீடிய காலக் கடன் கொடுத்தல் அதாவது 49 வருடகாலங்களுக்கு கடன் கொடுத்தல். இச் சரத்தைச் சேர்த்த பின்பு, விவசாயத்துக்கு மட்டும் கடன் வழங்காது ஏனைய காரணங்களுக்கும் கடன் வழங்கும் வங்கியாக இது காணப்படுகிறது. இவ்வங்கியில் ஏனைய கடன் வழங்கும் தாபனங்களின் வங்கி வீதத்திலும் பார்க்க வங்கி வீதம் குறைவாக உளது. இவ்வங்கி பட்டணத்திலிருந்தும் காணிகளுக்கு கட்டிட வேலைகளுக்காக கூடுதலாகக் கடனை கொடுத்தமையால் கூடுதலாக இலாபம் பெற முடிந்தது. இவ்வங்கி அந்நியர்களுக்கு கடன் வழங்க மாட்டாது. 2000 தொடக்கம் 20,000,000 வரை ஆரம்ப ஈட்டுக்குக் கடன்வழங்கும். கடன் காலம் 5 வருடம் தொடக்கம் 25 வருட நீடிய காலக் கடனாக இருக்கும். இவ்வங்கியில் ஏனைய வர்த்தக வங்கிகளைப் போல் வைப்பையும் பெறமுடியாது. உள்ளாட்டு வெளிநாட்டு நாணய மாற்றிலும் தலையிடமுடியாது. இது குறிக்கப்பட்ட நோக்கத்துக்காக நீண்ட காலக் கடனைக் கொடுத்துவரும்.

வங்கியின் நிதி:

இவ்வங்கி தொகுதிக்கடன் பத்திரங்களை பொது மக்களுக்கு வழங்கியும் அரசாங்கத்திடம் மேலதிகக் கடன் பெற்றும் இயங்கி வருகின்றது.

கடன் கொள்கை:

ஒரு நிலத்தைப் பொறுப்பாகப்பெற்று கடன் கொடுப்பதற்கு முன்பு நிலத்தின் பெறுமதியை வங்கி கொடுக்கும். தனியாரால் கணிக்கப்படும் பெறுமதியை வழிகாட்டியாக ஏற்றுக் கொள்ளுமேதவிர முற்றாக ஏற்றுக் கொள்ள மாட்டாது காணி உறுதியை கடனின் முன் நன்கு ஆராயும். நிலத்தின் பெறுமதியின் $\frac{3}{4}$ பங்கிற்கே கடனைக் கொடுக்கும்.

ஈட்டு வங்கியும் விவசாயம், கைத்தொழில், கடன்

கூட்டுத்தாபனமும்

விவசாயம், கைத்தொழில் கூட்டுத்தாபனம் ஆரம்பமானதும் ஈட்டு வங்கியின் நடவடிக்கைகளில் பெரும் போட்டியாக அமைந்துவிட்டது. ஈட்டு வங்கி விவசாயக் கடனுடன், நகரப்புறங்களில் கட்டிடம் கட்டக் கடன் கொடுத்து உதவுகின்றது. ஆனால் இந்த விவசாயக் கைத்தொழில் கூட்டுத்தாபனம் விவசாயத்துக்கும், சரங்கத்தொழில், கைத்தொழில் போன்றவற்றிற்குமாத்திரம் கடன் கொடுத்து வருகின்றது. ஈட்டு வங்கி யானது குறைந்தது ரூபா 2,000/- கடன் கொடுக்கின்றது. ஆனால் விவசாய கைத்தொழில் கூட்டுத்தாபனம் குறைந்தது ரூபா 500/- அளவில்தான் கடன் கொடுத்து வருகின்றது.

பணச் சந்தை (Money Market)

சாதாரணமான ஒரு சந்தையைப்போல் பொதுமக்கள் பணச் சந்தையைப் பற்றியும் கூறுகின்றார்கள். பணச்சந்தையென்றால் உண்டியற் தரகர்கள், வங்கிகள், கழிவொடு மாற்றல், ஒப்புக்கொள்ளல் நிலையங்கள் போன்ற பணத்துடன் ஊசாடும் தாபனங்களேயாகும். இத்துடன் சரக்கு முதற் சந்தையையும் சேர்த்துக்கொள்ளலாம். வங்கிகளைப்பற்றி முன்நியை அததியாயங்களில் கூறியுள்ளோம். உண்டியற் தரகர்களென்றால் வாக்குறுதிச் சீட்டுகளையும் வெளிநாட்டு மாற்றுண்டியல்களையும் கொள்வனவு செய்து வீற்பவர்களாவர். இவர்கள் தம் நாட்டிலும் பிறநாட்டிலும் பல பெறுமதியுள்ள உண்டியல்களை வைத்திருப்பார்கள். வெளிநாட்டுக்கு எவராயினும் பணம் செலுத்த விரும்பினால் ஒரு ஊர்விரும்புக்கும் மாற்றுண்டியலை கொள்வனவுசெய்து அவற்றைப் பிற நாட்டுக்கு ஏற்றுமதிசெய்து வைக்கலாம். உள்நாட்டு உண்டியல்கள் குறைவாகவே பாவிப்பில் இருப்பதால் இவற்றை வங்கிகளிலேயே கழிவு செய்வார்கள் தரகர்களிடம் கழிவு செய்ய மாட்டார்கள். ஒப்புக்கொள்ளும் நிலையங்கள் என்றால் இறக்குமதி ஏற்றுமதி வியாபாரத்திற்கு கடன் வழங்கும் தாபனங்களாகும். இறக்கு

மதியாளர்களுக்காக இவர்கள் மாற்றுண்டியல்களை ஒப்புக்கொள்வர். கழிவுசெய்யும் நிலையங்கள் என்றால், மாற்றுண்டியல்களைக் கழிவுசெய்து கொடுக்கும் நிலையங்களாகும். இவ்வியபாரத்தை பெரிய உண்டியற் தரகர்கள் தாபனங்களை உருவாக்கி அவற்றின் மூலம் செய்து வருவார்கள். இந்நிலையங்கள் எல்லாம் தம் மூலதனத்தை வங்கிகளிடமிருந்து குறுகிய காலக் கடன்களாகப் பெறுவர். இப்பணத்துடன் வியாபாரத்தைச் செய்வர். உண்டியல் தரகர்கள் பொதுமக்களிடமிருந்து வைப்பு (Deposit) க்குப் பணம் பெற்றுக்கொள்வர் இவ்வைப்புகளுக்கு வட்டி வழங்குவர்.

இங்கிலாந்தில் இங்கிலாந்து வங்கியும், வேறு நாடுகளில் மத்திய வங்கிகளும் பணச்சந்தையைக் கட்டுப்படுத்திவரும். பணக்கஸ்டம் உள்ள காலத்தில் குறுகியகால (முன்றுமாத) மாற்றுண்டியல்களைக் கழிவுசெய்ய மறுப்பர் இதன்பயனாக வர்த்தக வங்கிகளும் கடன் கொடுப்பின் கூடிய வட்டிக்குக் கொடுப்பர்.

வியாபார உண்டியல்கள்

வியாபார உண்டியல்கள், மாற்றுண்டியல்களேயாகும். இவ்வுண்டியல்கள் மேற்கூறப்பட்ட நிதித்தாபனங்களால் ஒப்புக்கொள்ளப்பட்டது. உண்டியல்களில் இவை முதல் தரம் பெற்றவை. இத்தகைய உண்டியல்களைக் கழிவுசெய்தல் சுலபமாக இருப்பதுடன், இவற்றைக் கழிவு செய்வதற்கு குறைந்த கழிவு எடுக்கப்படும்.

ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கி (Asian Development Bank)

ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கி 1963-ம் ஆண்டில் நடைபெற்ற ஆசிய தூரகிழக்கு நாடுகளுக்கான பொருளியல் ஆணைக்குழுவின் (E. C. A. F. E.) கூட்டத் தீர்மானத்தின்படி உருவாகியது. இக்கூட்டத் தீர்மானத்தின்படி சகல அங்கத்துவநாடுகளுக்கும் (1965-ல்) ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கியை ஸ்தாபித்தல் பற்றிய அவர்களின் கருத்துக்களை தீர்க்கமாக ஆலோசிக்குமாறு அறிவிக்கப்பட்டது. பின்பு இவ்வங்கி சம்பந்தமாக உயர் மட்டத்திலுள்ள ஓர் ஆலோசனைக்குழு நியமிக்கப்பட்டது. இக்குழு மற்றைய அரசாங்கங்களுடன் ஆலோசனை செய்தது. அங்கத்துவ நாடுகளின் பங்குக்கும் ஆர்வத்திற்கும் ஏற்ப அவ்வரசாங்கங்களுடன் ஆலோசனைசெய்தது. சர்வதேச நிதித்தாபனம் இதுபோன்ற மற்றைய தாபனங்களுடனும் ஆலோசித்தது. இவ் ஆலோசனைகளின் பிரகாரம் இவ் ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கியுடன் அவர்கள் ஒத்துழைப்பது பற்றி ஒரு மாதிரிச் சாசனம் தயாரிக்கப்பட்டது. இச்சாசனம் ஆசிய பொருளாதார கூட்டுறவு மகாநாட்டிற் சமர்ப்பிக்கப்பட்டது. இச்சாசனம் 1965-ம் ஆண்டில் மணிலாவில் நடைபெற்ற மாநாட்டில் பத்தொன்பது ஆசிய நாடுகளின் சமூகத்திலும், எட்டு வேறு நாடுகளின் சமூகத்திலும் அங்கீகரிக்கப்பட்டது. இதன்பிரகாரமே ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கி நிறுவப்பட்டது. இதற்கென ஐக்கிய இராச்சியம், யப்பான் ஆகிய நாடுகள் U. S. 100 மில்லியன் டலர் கொடுத்து உதவின.

இவ்வங்கியானது பின்வரும் குறிக்கோள்களைக் கொண்டு இயங்கி வருகிறது.

1. ஆசியாவில் உள்ள அபிவிருத்தி அடையும் நாடுகளுக்கு பொருளாதாரத் துறையில் முன்னேற நீடியகாலக் கடன்கொடுத்து உதவிசெய்தல்.
2. தென்கிழக்கு ஆசிய நாடுகளின் பொருளியல் அபிவிருத்தியை ஆராய்தல் (பசுமைப் புரட்சிக்கு உதவுதல்) பிரதேசவாரியாகவும் முழுமை யாகவும் ஆராயும்.
3. சிறிய அளவிலான அபிவிருத்தி, வேலைகளுக்கும், நவீன மயப் படுத்தும் ஆக்க வேலைகளுக்கும் உதவுதல்.
4. விவசாய அபிவிருத்தி நவீன விவசாய, நீர்ப்பாசன முறைகளை, அபிவிருத்தி செய்வதற்கும் உதவுதல்.
5. கைத்தொழில்களை அபிவிருத்தி செய்தல்.
6. அபிவிருத்தி அடையும் வங்கிகளுக்கான மகாநாடுகளை அவ்வப் போது நடாத்தி வருதல்.

இவ்வங்கி தனது 16 அங்கத்துவ நாடுகளிலும் அபிவிருத்தி வங்கிகளை நிறுவியுள்ளது. இலங்கையில் அபிவிருத்தி வங்கியாக மத்திய வங்கியே கடமையாற்றுகின்றது. கடந்த காலத்தில் எடுக்கப்பட்ட புள்ளி விபரங்களின்படி ஆசியாவில் அபிவிருத்தி அடையும் நாடுகள் தாம்பெறும் உதவிகளில் $\frac{1}{3}$ பங்கை ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கியிடமிருந்து பெற்றுள்ளன.

ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கிமூலமாக யப்பான், நியூசிலாந்து, சீங்கப்பூர் போன்ற நாடுகள் அதிக பயன் பெறுகின்றன.

இலங்கைக்கு ஆரம்பகாலம் தொட்டு இவ்வங்கி உதவிவருகிறதெனினும் சமீபகாலத்தில் இலங்கைக்கு U. S. 3.6 மில்லியன் டலரை ஒரு புதிய திட்டத்திற்கு உதவியுள்ளது. இக்கடன் மிகவும் குறைந்த 3% வட்டியைக் கொண்டதாகவும் இருபது வருடகாலத்துள் திருப்பிக் கொடுக்கக் கூடியதாகவும் உள்ளது. இவ்வுதவிகளில் U. S. 15 மில்லியன் டலர் வளவகங்கை ஆற்றுப்பள்ளத்தாக்கு அபிவிருத்திக்கும் தேயிலைத் தொழிற்சாலை களைப் புரணமைப்புச் செய்வதற்கும், கொழும்புத் துறைமுகத்தில் ஓர் ஆழ் கடல் எண்ணெய் தாங்கி ஒன்று நிறுவுவதற்கும், இலங்கை மீன் பீடிக் கூட்டுத்தாபனம், எண்ணெய் கொழுப்புக் கூட்டுத்தாபனம் ஆகியவற்றின் அபிவிருத்திக்கு தொழில்நுட்ப உதவிபெறும் பொருட்டும் வழங்கப்பட்டுள்ளது.

ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கிக்கு பிரித்தானியா £ 30 மில்லியன், ஐக்கிய அமெரிக்கா \$ 200 மில்லியன், யேர்மனிய சமஸ்டிக் குடியரசு \$ 30 மில்லியன், கனடா \$ 30 மில்லியன் கொடுத்து இருக்கின்றன என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

இவ்வங்கி ஸ்தாபிக்கப்பட்டதனால் ஆசியாவில் அபிவிருத்தி அடையும் (யப்பான் போன்ற) நாடுகள் தமது அபிவிருத்தியைத் துரிதப்படுத்துவதற்கு உதவிபெற இத்தாபனம் உதவுகிறது. இதனால் அபிவிருத்தி அடையாத நாடுகள் மாத்திரம் உதவிபெறும் நிலைமாறி அபிவிருத்தி அடையும் நாடுகளும் நன்மை பெறுவதுடன், ஓர் கூட்டுறவும், பரஸ்பரநட்டும் ஆசிய நாடுகளிடையே ஏற்படும்.

உலக வங்கி அல்லது சர்வதேச புனரமைப்பு வளர்ச்சி வங்கி
(World Bank or International Bank for Reconstruction and Development)

உலக வங்கியானது சர்வதேச அமைப்பில் உருவாகிய ஒரு உன்னத ஸ்தாபனமாகும். இரண்டாம் உலக யுத்தத்தில் பாதிக்கப்பட்ட நாடுகளை வளர்ச்சியடையச் செய்வதற்கும், வளர்ச்சியடையாத நாடுகளின் பொருளாதாரத்தை வளர்ப்பதற்கும், நிரந்தரமான திட்டங்களை ஏற்படுத்தி அவற்றை நிறைவேற்றுவதற்கும், பன்னாட்டு புனரமைப்பு வளர்ச்சியை ஏற்படுத்துவதற்கும் சர்வதேச நிதியையும், பொருளாதார கூட்டுறவையும், இணைத்து ஐக்கியநாடுகள் ஒன்று சேர்ந்து பிரிட்டன்வூடில் (Britton Woods) 44 அங்கத்துவ நாடுகளுடன் ஒருசபையை கூடியது. இதன் விளைவாக இரண்டு உலக ஸ்தாபனங்கள் உருவாக்கப்பட்டன. அவை:-

1. உலகவங்கி அல்லது பல நாட்டு புனரமைப்பு வளர்ச்சி வங்கி (World Bank or International Bank for Reconstruction and Development)

2. பலநாட்டு பண நிதி (International monetary fund)

இவ் வங்கியின் முக்கியநோக்கங்களை பின்வருமாறு சுருக்கிக் கூறலாம்.

1. அங்கத்துவ நாடுகளின் புனரமைப்பு வளர்ச்சிக்கு உதவி செய்வதற்காக உற்பத்தி சம்பந்தமான முதலீடுகளை செய்து உற்பத்தியையும் நீண்டகால சர்வதேச வியாபாரத்தையும் வளர்த்து அந்நாடுகளிலுள்ள மக்களின் வாழ்க்கைத்தரத்தை உயர்த்துவதற்காக ஏற்பாடுகளைச் செய்தல்.

2. தனியாருடைய வெளிநாட்டு முதலீடுகளை செய்வதற்கான ஏற்பாடுகளை செய்வதுமல்லாமல் இவர்களுடன் சேர்ந்து தம் நிதியையும் உபயோகித்து பாரிய முதலீடுகளைச் செய்து தனியார் முயற்சிகளுக்கு ஆதரவும் ஊக்கமும் அளித்தல். மேலும் முதலீடு செய்பவர்களுக்கும், கடன் கொடுப்பவர்களுக்கும் உத்தரவாதம் செய்தல். (இதனால் அங்கத்துவ நாடுகளில் பல துறைகளை முன்னேற்றக் கூடியதாக அமைந்துள்ளது.)

3. இத்தாபனம் ஒரு நாட்டில் முதலீடு செய்யும்படி உத்தரவாதம் செய்யும்போது தனியார் துறையில் கிடைக்கும் பணம் இம்முதலீட்டுக்கு போதாமலிருந்தால் வேறு நாடுகளில் பணத்தைப் பெற்று இத்துடன் சேர்த்து முதலீடுசெய்யும்; அன்றேல் தனது சொந்த நிதியினின்றும் பெற்று முதலீடு செய்யும்.

இவ்வங்கி 1945-ம் ஆண்டு டிசம்பர்மாதம் 27-ம் திகதி உருவாக்கப்பட்டது. இதன் தலைமை அலுவலகம் வாஷிங்டனில் நிறுவப்பட்டு 1946-ம் ஆண்டு ஜூன்மாதம் தொழில் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. 1960-ம் ஆண்டு ஜூன் 30-ம் திகதி இவ்வங்கி 88 நாடுகளை அங்கத்தவர்களாகக் கொண்டிருந்தது.

மூலதன அமைப்பு

இவ்வங்கி ஆரம்பத்தில் 10 மில்லியன் முதலைக் கொண்டிருந்தது. (1929-ல் இது 51 மில்லியனாக்கப்பட்டது.) இம்முதல் ஒவ்வொன்றும் 1,00,000 டொலர் மதிப்புள்ள 100,000 பங்குகளாகப் பிரிக்கப்பட்டிருந்தது. உறுப்பு நாடுகளில் பெரும் பகுதியான பங்குகளை அமெரிக்காவே பெற்றிருந்தது. இம் மூலதனத்தில் 20% மே. அழைத்த மூலதனமாகவுள்ளது. இதில் 2% பொன்னாகவும் அல்லது அமெரிக்க டொலராகவும் 18% உறுப்பு நாடுகளின் (அத்தேச) நாணயங்களாகவும் செலுத்தப்படல்வேண்டும். எஞ்சிய 80% அழையாத மூலதனமாகும். (Uncalled Capital) இப்பணம் வங்கிகளுக்குத் தேவையானபோது செலுத்தப்படல்வேண்டும்.

நிர்வாகம்:

இதன் நிர்வாகம் ஒரு கவணர் சபையின் கீழுள்ளது. (Board of Governors) இச் சபையில் ஒவ்வொரு உறுப்பு நாட்டிலுமுள்ள ஒவ்வொரு கவணர் இருப்பார். இதன் கூட்டம் வருடத்துக்கு ஒரு முறை நடைபெற்றுத் தொடர்ந்து சில தினங்களுக்கு கூட்டங்களை நடாத்தலாம். சில முக்கியமான பிரச்சனைகள் இக்கூட்டத்தில் பரிசீலனை செய்யப்படும். இக்கவணர்களின் சபைக்கு அடுத்ததாக விளங்குவது நிர்வாக இயக்குனர்சபையாகும். (Board of Executive Directors) இது 16 இயக்குனரை கொண்டது, அநேகமாக அதிக பங்குகளையுடைய ஐந்து நாடுகளும் ஒவ்வொரு இயக்குனர்களைத் தெரிவு செய்வார்கள். மிகுதி 11 இயக்குனர்களும் பிரதேசவாரியாக அந்தந்த பிரதேசத்திலுள்ள உறுப்பு நாடுகளால் தேர்ந்தெடுக்கப்படுவார்கள். நிர்வாக இயக்குனர்கள் சபை வாரம்தோறும் வாஷிங்டனில் கூடும். ஊங்கியின் தலைவரும், ஊழியர்களும் இதன் அன்றாட நடவடிக்கைகளை கவனிப்பார்கள் எனினும் தலைவருக்கே பொறுப்பு அதிகமுண்டு. உறுப்பு நாடுகளின் கடன் மனுக்களை நன்கு பரிசீலனை செய்வது இவருடைய கடமையாகும். இவரின் சிபார்சின் மேல்தான் கடன் வழங்கப்படும்.

பொது இயக்குனரின் உதவிகள் (Technical Assistance)

இவ்வங்கி வளர்ச்சியடையாத நாடுகளில் அபிவிருத்தி திட்டங்களை உருவாக்குவதற்கு தொழில்நுட்ப வல்லுனரின் உதவியைப் பெற்றுக் கொடுக்கின்றது.

அங்கத்துவ நாடுகள் கடனுக்கு விண்ணப்பஞ் செய்வதற்கு முன்பு அபிவிருத்தி திட்டங்களை வங்கியின் நிபுணர்கள் ஆராய்ந்து திருத்தங்கள தேவைப்படின் அவற்றைக் கூறுவர். இலாபகர மில்லாத திட்டங்களுக்கு வங்கி கடன்வசதி அளிப்பதைத் தவிர்த்துக்கொள்ளும்.

1949-ம் ஆண்டு தொடக்கம் வங்கி தொழில்நுட்ப வல்லுனர்களை வளர்ச்சியடையாத நாடுகளுக்கு அனுப்பி அபிவிருத்தித் திட்டங்களுக்கு சாத்தியமான நிலைமைகளை ஆராய்ந்து திட்டங்களை வகுப்பதற்கு உதவி வருகிறது. மேலும் 1956-ம் ஆண்டு தொடக்கம் வளர்ச்சியடையாத நாட்டிலிருந்து உத்தியோகத்தரை வரவழைத்து அவர்களுக்கு தொழில்நுட்பப் பயிற்சி அளித்துவருகிறது.

உலக வங்கியின் இரட்டைத் தொழில்

1. கடன் கொடுத்தல்

இது ஆரம்பத்தில் யுத்தத்தினால் பாதிக்கப்பட்ட நாடுகளின் புனரமைப்புக்குக் கடன் கொடுத்துவியது. 1957-ம் ஆண்டு மே மாதம் முதல் ஆகஸ்ட் மாதம்வரை நான்கு புனரமைப்புக் கடன்களை பிரான்ஸ், டென்மார்க், நெதர்லாந்து, லக்சம்பேக் ஆகிய நாடுகளுக்குக் கொடுத்துள்ளது. இவைகள் சிறப்பாக மின்சாரம், போக்குவரவு, விவசாயம், பொறிவழித் தொழில் முதலியவற்றின் வளர்ச்சிக்காக அளிக்கப்பட்டன.

வளர்ச்சி குறைந்த நாடுகளுக்குக் கடன் கொடுப்பதில் புதிய முறையை வங்கி மேற்கொண்டுள்ளது. அம் முறைப்படி அந்நாடுகளில் நிறுவப்படும் புதிய தாபனங்கள் வழியாகக் கடன் வழங்கப்படும். அப்படிச் செய்யாதால் கடன்களைப்பெறும் தொழில்களின் நிலைமையை வங்கி பரிசீலனை செய்ய வேண்டியதில்லை. அந்த தாபனங்கள் அவற்றைப் பரிசீலனை செய்து கடனை அளிக்கும்.

வேளி நாடுகளில் முதலீடு செய்யப்படும் அல்லது அந் நாடுகளுக்குக் கடனாகக் கொடுக்கப்படும் தனியார் முதலுடன் போட்டியிடாமல் அதை நிறைவு படுத்தும். (Supplement) வங்கி கடன்வழங்கி வருகின்ற உறுப்பு நாடுகள் முதலில் வங்கியின் உதவியின்றித் தனியார் முதலைப் பெற முயலவேண்டும். அவசியமாயின் வங்கி அதனுடைய உத்தரவாதத்தின் மேல் தனியார் முதலைப் பெறுவதற்கு உதவியளிக்கும். அதன் பின்பும் போதுமான தனியார் முதல் கிடைக்காவிட்டால் வங்கி அதனுடைய முதலையும், பிற நாடுகளில் கடனாகப் பெற்ற முதலையும் உறுப்பு நாடுகளுக்குக் கடனாகக் கொடுத்துதவும், வங்கி கடன் ஒப்பந்தம் ஏற்பட்டதினாலிருந்து வட்டி வசூலிக்காமல் கடன் கொடுக்கப்படும் தேதியிலிருந்து வட்டி அறனிடும். அதன் வட்டிவீதம் தனியார் முதலின் வட்டி வீதத்திலும் குறை

வாகவுள்ளது. எனவே வங்கி பல நாட்டுக் கடன் அளிப்பை எளிதாக்கும். மலிவாகவும் பெறும் வண்ணம் கடமையாற்றி வருகின்றது.

கடன் கொடுக்கும் முறை:-

உறுப்பு நாடுகளுக்கு இது மூன்று வழிகளில் கடனுதவியளித்து வருகின்றது.

1. தனியார் கொடுக்கும் கடன்களுக்கு இது உத்தரவாதம் அளிக்கும். தனியார் முதலைக் கொடுக்கும் நாட்டின் அனுமதியுடன், இம் முதல் எந்த நாட்டின் நாணயமாகக் கொடுக்கப்படுகின்றதோ அந் நாட்டின் அனுமதியுடன் அவ்வத்தரவாதம் அளிக்கப்படும். கடன் பெறும் நாடு கடன் தொகையை அதன் விருப்பப்படி எந்த நாட்டிலும் செலவீடலாம்.

2. வங்கி அதனுடைய நிதியிலிருந்து நேரடியாகக் கடன் கொடுக்கும். இதனுடைய ஒப்பிய முதலில் 20% வரையில் இவ்விதம் கடன் கொடுக்கப்படும். பொன்னாகச் செலுத்தப்பட்ட 2% முதலை வங்கி தனது விருப்பப்படி கடனாக அளிக்கலாம். உறுப்பு நாடுகளின் நாணயமாகச் செலுத்தப்பட்ட 18% முதலை கடனாக அளிப்பதற்கு அந் நாடுகளின் அனுமதி மிகவும் அவசியம். மேலும் இக் கடனுக்குரிய வட்டி கடன் கொடுக்கப்பட்ட நாணயமாகவே செலுத்தப்படல்வேண்டும். கடனைத் திருப்பிக் கொடுக்கும்போது அந்த நாணயத்தின்மதிப்பு குறைந்தால் வங்கிக்கு நட்டம் ஏற்படும். அதனைத் தவிர்க்கக்கடன் தொகையின் பொன்மதிப்பு திருப்பிக் கொடுக்கப்பட வேண்டுமென்றும் விதி ஏற்பட்டுள்ளது.

3. வங்கி சில உறுப்பு நாடுகளிலிருந்து கடன்பெற்று அத்தொகையை வேறு உறுப்பு நாடுகளுக்கு நேரடியாகக் கடனாகக் கொடுக்கும். அவ்வாறு செய்யும்பொழுது எந் நாட்டில் கடன் வழங்கப்படுகிறதோ அந் நாட்டின் அனுமதியையும் பெறவேண்டும். பின்பு கடன் தொகையை நாணயங்களாக மாற்றிக் கொள்ளலாம்.

சர்வதேச நிதி ஸ்தாபனம் (International Finance Corporation)

பலநாட்டு நிதிக்காப்பிரேஷன் 1956-ம் ஆண்டு நிறுவப்பட்டு உலக வங்கியோடு இணைக்கப்பட்டது. இத்தாபனத்தில் 50 உறுப்பு நாடுகள் உள். இதன் சூலதனம் 100 மில்லியன் டொலராகும். உலக வங்கி வளர்ச்சி குறைந்த நாடுகளிலுள்ள தொழில்களுக்குக் கடன் கொடுக்கும். அத்தொழில்களில் முதலீடு செய்யாது. மேலும் அப்படிக்கொடுக்கப்படும் கடனுக்கு அந்நாடுகளின் அரசாங்க உத்தரவாதம் அவசியம். ஆனால் பல நாட்டு நிதி கார்ப்பரேஷன் கொடுக்கும் கடனுக்கு அரசாங்க உத்தரவாதம் தேவையில்லை. அது தொழில்களுக்குக் கடன் வழங்குவதோடு அவைகளில் முதலீடும் செய்யும். அது முதலீடு செய்யும் முறையாவது ஒரு தொழி

லுக்குக் கிடைக்கும் தனியார் முதல் போதாமலிருந்தால் அதற்கு மேல் வேண்டிய முதலைக் காப்பரேஷன் அத்தொழிலில் முதலீடு செய்யும். ஆனால் அது தனது முதலை நிரந்தரமாக முதலீடு செய்யாது. சில ஆண்டுகளுக்குப்பின் அது தனது ஆவணங்களைத் (Securities) தனியாருக்கு விற்றுவிட்டு, அந்த முதலை வேறு தொழில்களில் முதலீடு செய்யும். எனவே அது தனது முதலை ஒருசில தொழில்களில் தேங்கி நிற்கவிடாது பல தொழில்களுக்கும் பயன்படும் வகையில் சுற்றுகிறது.

ஏற்றுமதி இறக்குமதி வங்கி (The Export Import Bank)

ஏற்றுமதி இறக்குமதி வங்கி ஒரு அமெரிக்க அரசாங்க வங்கியாகும். இது வாஷிங்டன் நகரிலிருக்கிறது. இது 1934-ல் நிறுவப்பட்டது. தொழில் மந்தத்தினால் குறைந்துபோன அமெரிக்க ஏற்றுமதிகளை அதிகரித்துப் பொருளாதார மீட்சியை ஏற்படுத்த இது ஆரம்பிக்கப்பட்டதாகும். இரண்டாம் உலகப்போருக்குப்பின் இது பொருளாதார வளர்ச்சிக்காக நீண்டகாலக் கடன் அளித்து வருகிறது. இது 5000 மில்லியன் டாலர் வரையில் கடன் கொடுக்கலாம்.

ஏற்றுமதி இறக்குமதி வங்கி அமெரிக்க ஏற்றுமதிகளையும் இறக்குமதிகளையும் வளர்ப்பதற்குக் கடன் உத்தரவாதமும் வேறுவகையான நிதி உதவி ஆகியவற்றையும் அளிக்கும். அமெரிக்காவின் வெளிநாட்டு வளர்ச்சிக்குத் தேவையான நிதி உதவி தனியார் துறையிலிருந்து கிடைக்காத நிலையில் தான் வங்கி உதவி அளிக்கும். குறிப்பிட்ட விடயங்களுக்கு மட்டும் வங்கி கடன்கொடுக்கும். கடன்தொகை அவ்விடயங்களுக்காகப் பயன்படுத்தப்படவேண்டும். கடனை திருப்பிப் பெற்றுக்கொள்ளலாம் என்ற நம்பிக்கை இருந்தாற்றான் அது கடன் கொடுக்கும். அமெரிக்க முதற்கருவிப் பொருட்களையும் அமெரிக்க நிறுவனங்களின் (Firms) தொழில் நுட்ப சேவைகளையும் (Technical Services) பிறநாடுகள் பெறுவதற்காக அதனுடைய கடன்கள் பெரும்பாலும் வழங்கப்படும்.

1957-ல் ஏற்றுமதி இறக்குமதி வங்கி கொடுத்த மொத்தக் கடன் தொகை உலக வங்கி கொடுத்த மொத்தக்கடன் தொகையைவிட அதிகமாக இருந்தது. அதனுடைய கடன்கள் பெரும்பாலும் வளர்ச்சிகுறைந்த நாடுகளுக்குக் கொடுக்கப்பட்டன,

உபரி விவசாயப் பொருட்களை பொருளாதார வளர்ச்சிக்குப் பயன்படுத்தல்

(Using Farm Surpluses to Finance Development)

ஐக்கிய நாடுகளின் உணவு விவசாய ஸ்தாபனம் (Food and Agricultural Organisation) சில நாடுகளின் உபரிவிவசாயப் பொருட்

களைப் பொருளாதார வளர்ச்சிக்குப் பயன்படுத்த ஒரு திட்டம் வகுத்தது. அதைத்தொடர்ந்து இந்தியாவில் ஒரு முன்னோடி ஆராய்ச்சி நிலையம் (Pilot Study) ஆரம்பிக்கப்பட்டது. அதன்பயனாக, அமெரிக்க விவசாயப் பொருட்கள் பிற நாடுகளில் பொருளாதார வளர்ச்சிக்குப் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. 1954-ல் இயற்றப்பட்ட பொதுச்சட்டம் 480 (Public Law 480) பிரகாரம் அமெரிக்க அரசாங்கம் பிறநாடுகளுக்கு அதன் கோதுமை, நெல், பருத்தி, புகையிலை, பால், முதலியவைகளை விற்கும். அப்பொருட்களுக்குரிய விலை அவைகளை வாங்கும் நாட்டின் நாணயமூலமே செலுத்தப்படும். அத்தொகை அந் நாட்டிற்கே கடனாகக் கொடுக்கப்பட்டு அதன் பொருளாதார வளர்ச்சிக்குப் பயன்படுத்தப்படும். உதாரணமாக இந்தியா அமெரிக்காவிலிருந்து உணவுப் பொருட்களையும் பருத்தியையும் வாங்குகிறது. அவற்றிற்கு கொடுக்கவேண்டிய பணத்தொகை அந்நாடுகளுக்கு கடனாகக் கொடுக்கப்பட்டு அதன் ஐந்தாண்டுத் திட்டத்திற்கு பயன்படுத்தப்படுகிறது.

சர்வதேச பணநீதி I. M. F.

(International Monetary Fund)

சர்வதேச நிதி கஷ்டங்கள் இரண்டு மகாயுத்தங்களுக்கிடையில் ஏற்பட்டமையினால் இவ் அடிப்படையில் சர்வதேச நிதி தாபிக்கப்பட்டது. முன்னர் பொன் நியமனத்தின்கீழ் சர்வதேச மாற்றுவிசிதம் அடிப்படையிலேயே தாபிக்கப்பட்டது. ஒரு நாட்டுக்கு வர்த்தக மாற்றுவிசிதம் பாதகமாக இருந்தால் அவர்கள் உள்நாட்டுப் பொருளாதார நடவடிக்கைகளைக் குறைத்து செல்மதி நிலுவையை நிவிர்த்தி செய்வர். இவ்வாறு செய்யும்பொழுது உள்நாட்டில் வேலையில்லாத திண்டாட்டம் மக்களுக்குக் குறைந்த வருமானம் போன்றவை ஏற்படுகின்றது.

இரண்டாம் மகாயுத்தத்திற்கு முன்பாக சர்வதேச வியாபாரத்தைப் பெருப்பிப்பதற்கும் மாற்று விசிதத்தில் தளம்பல் ஏற்படாமல் இருப்பதற்கும் பலபக்க வியாபாரத்தை வளர்ப்பதையும் நோக்கமாகக் கொண்டு இச் சர்வதேசப் பணநிதி தாபிக்கப்பட்டது,

1. ஒரு நிரந்தரமான தாபனத்தினூடாக சர்வதேசப் பண ஒருமைப்பாட்டை நிறுவுதல்.
2. சர்வதேச வியாபாரத்தை ஊக்குவித்து எல்லா நாடுகளிலும் வேலையில்லாத்திண்டாட்டத்தைக் குறைத்தல்.
3. மாற்றுவிசிதத்தில் தளம்பல் ஏற்படாமல் ஊக்குவித்தலும் மாற்று விசிதத்தில் போட்டியைத் தவிர்த்தலும்.

4. பணம் செலுத்து முறைகளில் பலபக்க முறைகளை வைத்து நாணயக் கட்டுப்பாட்டை நீக்குதல்.

5. அங்கத்தவர்களுக்கு கஷ்டமான நேரத்தில் நிதி வழங்க உதவுதல்.

ஒரு நாட்டின் பொருளாதார நிலைக்கேற்றவாறு அவற்றின் மாற்று வீதத்தை மாற்ற இடங்கொடுத்து வந்தது. மாற்று வீதத்தில் மாற்றம் செய்வதாயின் அங்கத்தவர்களின் ஒத்துழைப்புடன் செய்தல் வேண்டும். இவ்வாறு ஒருநாட்டுக்கு பாதகமான நிலை ஏற்படும்போது தம்நிலையைத் திருத்திக் கொள்ளலாம். செல்மதி நிலுவை பாதகமாக இருக்கும்பொழுது ஒரு நாடு இங்கிதியிலிருந்தே பணமும் பெற்றுக்கொள்ளலாம்.

கடன் கொடுக்கும்பொழுது பாதகமான செல்மதிநிலுவை இருக்கும் நாட்டின் பொருளாதார நிலைமையைத் திருத்துவதற்கு இத்தாபனம் ஆலோசனைகளையும் வழிவகைகளையும் எடுத்துக்காட்டும். இவற்றை இந்நாடு சடைப்பிடித்தல் வேண்டும்.

மாற்றுண்டியல்கள் (Bills of Exchange)

நாம் வியாபாரம் செய்யும்போது கடனுக்குப் பொருள்களை விற்பதும், வாங்குவதும் வழக்கம். கடனுக்கு விற்பனை செய்தால் விற்பனை செய்பவரின் முதல் முடங்கிக் கிடக்கும், மேலும் நிச்சயமாக இக்கடன் கிடைக்குமா? என்ற சந்தேகம் ஏற்படும். கொடுத்த கடனுக்குப் பொறுப்பு இல்லை. ஆகவே இதை மாற்றுண்டியல் நீக்குகிறது. இவ்வுண்டியல் ஒரு கடன் பத்திரம். அது திரவத்தன்மை வாய்ந்தது. கடனுக்குப் பொறுப்பும் உண்டு. திரவத்தன்மை என்றால் உடனடியாக அதை வங்கியில் கொடுத்து வங்கியிடமிருந்து ஓரளவு பணம் பெற்றுக்கொள்ளலாம். வங்கியும் இச்சேவை செய்வதால் மாற்றுண்டியலில் உள்ள முழுப்பணத்தையும் கொடுக்காமல் ஒரு சிறு தொகையைக் கழிவாகக் கழித்துக் கொண்டு மிகுதியைக் கொடுக்கும். இக்கடனுக்கு பொறுப்புண்டு என ஏன் கூறுகிறோமெனில் மாற்றுண்டியலை வைத்திருப்பவருக்கு சட்டம் பாதுகாப்பு அளிக்கின்றது. ஆனபடியால் அவருக்கு நிச்சயமாக பணம் கிடைக்குமென்ற உறுதியுண்டு. வங்கிகள் உடனடியாக மாற்றுண்டியலுக்கு கழிவு செய்து கொடுப்பதால் மாற்றுண்டியல் திரவத்தன்மையுள்ள பத்திரமென்று கூறுகிறோம். உதாரணமாக:

A என்பவர் B என்பவருக்கு கடனுக்கு 1000/- பெறுமதியான சரக்கை மூன்றுமாத தவணையில் விற்பனை செய்கின்றார். மூன்று மாதங்கள்வரை பணம் முடங்கிக் கிடந்தால் வியாபார வளர்ச்சி குறையும் என்று எண்ணி, A என்பவர் உடன் பணம் பெறும்நேர்க்கத்துடன் B என்பவர் பேரில் ஒரு மூன்றுமாத மாற்றுண்டியல் ஒன்றை எழுத B என்பவர் இதை ஒப்புக் கொள்கின்றார். பின் A இவ்வுண்டியலை வங்கியில் கொண்டு சென்று சிறிய கழிவு கொடுத்து மாற்றிப் பணத்தைப் பெறுவார். காலம் வந்ததும் வங்கி B யிடமிருந்து பணத்தை அறவிட்டுக் கொள்ளும். மேற்கூறிய காரணத்தினால் வியாபார உலகில் மாற்று உண்டியல்கள் முக்கியத்துவம்பெற்று விளங்குகின்றன.

உண்டியலின் வரைவிலக்கணம்

(Definition of a Bill of Exchange)

மாற்றுண்டியல் எழுதப்பட்ட ஒரு கருவியாக இருத்தல் வேண்டும். இது ஒரு நிபந்தனையற்ற கட்டளையாகும். இது ஆக்குவோனால் கையொப்பமிடப்பட்டுக் கடன்பட்டோன் எவ்வாறு இப்பணத்தைச் செலுத்த வேண்டுமென்றும், கேட்ட நேரத்தில் குறிப்பிட்ட தொகையை மட்டும் கடன் கொடுத்தோனுக்கு அல்லது அவர் கட்டளை இட்ட நபருக்கு அல்லது இவ்

வுண்டியலைக் காவியவருக்கு (கொண்டு வருபவருக்கு) கொடுக்கப்படல் வேண்டுமென்றும் உறுதிப்படுத்தப்பட்ட ஒரு கருவியாகும்.

இவ்வரவிலக்கணத்தை ஆராயும்போது பின்வரும் அம்சங்களை மாற்றுண்டியலில் காண்கிறோம்.

1. எழுத்திலுள்ள நிபந்தனையற்ற கட்டளை.
2. பிறப்பிப்பவனால் கையொப்பமிட்ட கட்டளை.
3. குறித்த தொகைப்பணத்தை, ஒரு குறித்த காலத்தில் கொடுக்கும்படியான கட்டளை.

4. இக்கட்டளை ஒரு நபரால் விலாசமிடப்பட்டு அதாவது பிறப்பிப்பவரால் இன்னும் ஒருவருக்கு வழங்கப்பட்டிருக்கும். இவன் ஒப்புக் கொள்வோனாவான். ஒப்புக் கொண்டவன் பெயர் தெளிவாக எழுதப்பட்டிருத்தல்வேண்டும். இவர்தான் மாற்றுண்டியலின் காலம் வந்ததும் பணம் செலுத்துவோராவார்.

5. மாற்றுண்டியல் பெறுபவர் பெயர் விபரமாக உண்டியலில் எழுதப்பட்டிருத்தல்வேண்டும்.

மாற்றுண்டியலின் வகைகள்: (Classification of Bills of Exchange)

இவ்வுண்டியலை இரண்டு பெரும் பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம் அவையாவன:

1. உள்நாட்டு மாற்றுண்டியல்
2. வெளிநாட்டு மாற்றுண்டியல்

உள்நாட்டு உண்டியல்: (Inland Bill of Exchange)

இவ்வுண்டியல் பிறப்பித்த இடம், பணம் பெறும் இடம் ஒரே நாட்டில் இருக்குமேயானால் இதை உள்நாட்டு மாற்றுண்டியல் எனப்படும். ஒரு நாட்டில் ஒரு மாற்றுண்டியல் பிறப்பித்தது இன்னுமொரு நாட்டில் பணம் செலுத்தப்படுமானால் இது வெளிநாட்டு மாற்றுண்டியல் எனப்படும். உ+ம். இலங்கையில் ஒரு மாற்றுண்டியலைப் பிறப்பித்து இங்கிலாந்தில் பணம் செலுத்தப்படுமானால் இவ்வுண்டியல் வெளிநாட்டு மாற்றுண்டியல் எனப்படும்.

மாற்றுண்டியல்

உள்நாட்டு மாற்று உண்டியல்

வெளிநாட்டு மாற்று உண்டியல்

மாற்றுண்டியின் உடந்தைக்காரர்கள் (Parties to a Bills of Exchange)

மாற்றுண்டியில் சம்பந்தப்பட்டவர்களை பின்வருமாறு விளக்கிக் கூறலாம்.

1. உண்டியலைப் பிறப்பிப்பவர் - **Drawer**
2. உண்டியலை ஒப்புக்கொண்டவர் அல்லது பணம் கொடுப்பவர் -
Drawer or Acceptor
3. பணம் பெறுபவர் - **Payee**

உண்டியலைப் பிறப்பிப்பவர் (Drawer)

வியாபார உலகில் கொள்வனவு விற்பனவுகள் காசுக்கு மாத்திரமன்றிக் கடனுக்கும் கொள்வனவுகள் நடைபெறுகின்றன. எனவே கடனுக்கு விற்பனை செய்த வியாபாரி கடன் பெறும்வரை காத்திருக்காமல் பொருளை விற்பனை செய்தவர்பேரில் ஒரு மாற்றுண்டியலைப் பிறப்பிப்பார். இவரையே உண்டியல் பிறப்பிப்பவர் என்று கூறப்படும்.

உண்டியலை ஒப்புக்கொண்டவர் (Drawee)

கடனுக்கு விற்பனை செய்பவரால் பிறப்பித்த உண்டியலை கொள்வனவு செய்தவருக்கு அனுப்புவார். அவர் மாற்றுண்டியலில் குறிப்பிட்ட எல்லா விடயங்களையும் ஆராய்ந்து திருப்தியற்றால் அதை ஒப்புக்கொள்வார். இவரே பணம் கொடுப்பவராகக் காணப்படுவார்.

பணம் பெறுபவர் (Payee)

உண்டியலைப் பிறப்பிப்பவரே காலம் வரும்வரை வைத்திருந்து பணத்தைப் பெறுவார். அல்லது உடன் பணம் தேவைப்பட்டால் வங்கியில் சிறிது கழிவோடு மாற்றிப் பணம் பெற்றால் வங்கி உண்டியல் முதிர்வில் பணம் பெறுபவராக இருப்பார். உண்டியலைப் பிறப்பித்தவர் வேறு ஒருவருக்கு கைமாற்றம் செய்தால் கைமாற்றம் செய்யப்பட்டவர் பணம் பெறுபவராவார், பலதடவைகள் கைமாற்றம் செய்யப்படலாம். உண்டியல் முதிர்வின்போது எவர்கையில் உண்டியல் இருக்கின்றதோ அவரே பணம் பெறுபவராக விளங்குவார்.

உண்டியலை ஒப்புக்கொள்ளல் (Acceptance)

மாற்றுண்டியல் பிறப்பிப்பவனால் தயார் செய்தபின் கடன்பட்டோர் (பெறுபவர்) இதை ஒப்புக்கொள்ளவேண்டும். தரிசனத்தின்பின் (After Sight) உண்டியலைக்கண்டதும், அல்லது கேட்டதும் உடனடியாகப் பணத்தைக் கொடுப்பதாயின் ஒப்புக்கொள்ளவேண்டிய அவசியமில்லை. ஒரு மாற்றுண்டியல் ஏன் ஒப்புக்கொள்ளப்படவேண்டுமென்றால் கடன்பட்டோன்

பணத்தைக் கொடுக்கவேண்டிய பொறுப்பை ஏற்றுக்கொள்வதற்காக தரிசனத்தின் பின் சிலநாட்கள் அல்லது சில மாதங்களின் பின் பணம் செலுத்தப்படும் உண்டியல்கள் அவ்வுண்டியல் பிறப்பித்து ஒரு நியாயமான கால எல்லைக்குள் இவ்வுண்டியலைக் கடன்பட்டோன் ஒப்புக் கொள்ளல் வேண்டும். ஏனெனில் ஒப்புக்கொண்டபின்தான் நாட்களை அல்லது மாதங்களைக் கணிக்கலாம். ஆகவே ஒப்புக் கொள்பவர் ஒரு நியாயமான கால எல்லைக்குள் உண்டியலை ஒப்புக்கொள்ளுதல்வேண்டும். ஒப்புக்கொள்ளுதல் கடன் பட்டோன் கடமையாகும். இவ்வாறு ஒப்புக் கொள்ளுவதால் ஆக்குவோனால் எழுதப்பட்ட உண்டியலிலுள்ள கட்டுப்பாடுகளுக்கும், நிபந்தனைகளுக்கும் கட்டுப்பட்டவனாக விளங்குவான்.

மாற்றுண்டியலை ஒப்புக்கொள்ளும்போது உண்டியலின் முன்பக்கத்தில் "ஒப்புக் கொள்ளப்பட்டது" என்று எழுதி ஒப்புக்கொண்டவர் தனது கையொப்பத்தையும் திகதியையும் இடுதலாகும். முன் காட்டப்பட்டுள்ள உண்டியல் ஒப்புக் கொள்ளப்பட்டது என்று எழுதப்படாமலிருப்பதைக் காண்பீர்கள். 'ஒப்புக்கொள்ளப்பட்டது' என்ற சொல்லை எழுதாமல் ஒப்புக் கொள்ளப்பட்டது என்பதை காட்டும் பொருட்டு தன்னுடைய கையொப்பத்தை இட்டாலும் அது ஒப்புக்கொள்ளப்பட்டதாகக் கருதப்படும். இவ்வுண்டியலைக் கடன்பட்டோன் ஒப்புக் கொண்டபின் இவரை மாற்றுண்டியலை ஒப்புக்கொண்டவர் என்று அழைப்போம். இவ்வொப்புக்கொள்ளப்பட்ட உண்டியல் (Acceptance by the Drawee) கடன்பட்டோனால் ஒப்புக் கொள்ளப்பட்ட உண்டியலாகும்.

ஒப்புக் கொள்ளப்பட்ட மாதிரி மாற்றுண்டியல்.

ரூபா 1000

முத்திரை

கொழும்பு
7 ஆவணி 1969.

உக் திகதியிலி
ருந்து எனக்கு அல்லது
க்கு ரூபா ஆயி
பறுமதிக்குக் கொடு

ஒப்புக்கொள்ளப்பட்ட,
டேவிட் அன் கம்பனி,
15 ஆவணி 1965

மூன்றுமாதத்திற்குளி
நான் சுட்டினாயிட்ட
ரத்தைமட்டும் பெற்ற
த்தல்வேண்டும்.

பெறவேண்டியவருக்கு,
திரு டேவிட் அன் கம்பனி,
ஸ்ரான்லி ட்ரேட்,
யாழ்ப்பாணம்:

சி. கணபதிப்பிள்ளை

ஒப்புக் கொள்ளுதலின் வகைகள் (Kinds of Acceptance)

இவ்வொப்புக் கொள்ளுதல் இரண்டு வகைப்படும். அவையாவன:

1. பொது ஒப்புக்கொள்ளுதல் (General Acceptance)
2. நிபந்தனைக் குட்பட்ட ஒப்புக்கொள்ளுதல்
(Qualified Acceptance)

1. பொது ஒப்புக் கொள்ளுதல் (General Acceptance)

உண்டியலை ஒப்புக்கொள்பவர் நிபந்தனைகள் ஏதுமின்றி சாதாரணமாக “ஒப்புக்கொள்ளப்பட்டது” என்று எழுதி கையொப்பமும், திகதியுமிட்டால் இது பொது ஒப்புக்கொள்ளல் எனப்படும். சிலசமயங்களில் ஒப்புக்கொள்ளும்போது பணம் கொடுக்கும் இடத்தையும் அதிற் குறித்துக் காட்டுவார். இது பின்வருமாறு:

கொழும்பு ஒப்புக்கொள்ளப்பட்டது.
 வங்கியில் பணம் செலுத்தப்படும்
 டேவிட் அன் கம்பனி,
 17, ஆவணி 1965

நிபந்தனைக்குட்பட்ட ஒப்புக் கொள்ளுதல்

(Qualified Acceptance)

இதன் கருத்து என்னவெனில் கடன்பட்டோன் உண்டியலை ஆக்குவோன் விதித்த கட்டுப்பாடுகளுக்கும், விதிகளுக்கும் அடங்காமல் தன்னுடைய நிபந்தனைகளையும் கட்டுப்பாடுகளையும் வைத்து உண்டியலை ஒப்புக் கொள்வதாகும். நிபந்தனையும், கட்டுப்பாடுமுள்ள ஒப்புக்கொள்ளல் பல வகைப்படும்.

அ. கட்டுப்பாடுகள் (Conditional)

இங்கு கடன்பட்டோன் மாற்றுண்டியலை ஒப்புக்கொள்ளும்போது ஒரு கட்டுப்பாட்டைவைத்துத்தான் ஒப்பந்தத்தைச் செய்வான். உ+ம். கடன்பட்டோன் ஒருவன் 3-ம் நபருக்குக் கடன் கொடுத்திருந்தால் அவரிடமிருந்து பணம் பெற்றபின் தான் மாற்றுண்டியலை பிறப்பித்தவருக்கு அக்குறித்த பணம் கொடுக்கப்படும் என்ற நிபந்தனையையிட்டு ஒப்புக் கொள்வார் அல்லது குறிப்பிட்ட நிராவிக்கப்பலில் வரும் பொருட்களை விற்ற பின் பணம் கொடுக்கப்படும் என்ற நிபந்தனையை இட்டு ஒப்புக் கொள்வார், இது கட்டுப்பாட்டுக்குட்பட்ட மாற்றுண்டியல் என்று கூறப்படும்.

ஆ. இடம் குறிக்கப்பட்ட நிபந்தனை (Qualified as to Place)

இதில் கடன்பட்டோன் ஒரு குறிக்கப்பட்ட இடத்தில் மாத்திரம் பணம் கொடுக்கப்படும் என்ற நிபந்தனையை வைத்து ஒப்புக்கொள்வான். உ+ம். இலங்கை வங்கியின் யாழ்ப்பாணக் கிளையில் மாத்திரம் பணம் கொடுக்கப்படும் என்பதைக் குறித்துப் பின் கையொப்பமிடுவார்.

இ. பகுதி அல்லது கொடுக்கவேண்டிய பணத்தின் நிபந்தனை (Partial or Qualified as to Amounts)

இவ்வுண்டியலை ஒப்புக்கொள்ளும்போது உண்டியலில் குறிப்பிட்ட தொகையில் குறைந்த ஒரு பகுதியைத் தான் ஏற்றுக்கொண்டதாகக் குறித்து ஒப்புக்கொள்வார். உ+ம். 1000/- ரூபா பெறுமதியான உண்டியலை கடன் கொடுத்தோன் பிறப்பித்திருந்தால் இதில் கடன்பட்டோன் 800 ரூபா மாத்திரம் தான் ஒப்புக் கொள்வதாகக் குறித்து கையொப்பமிடுவார்.

ஈ. தவணை அல்லது காலத்தைப் பொறுத்த நிபந்தனை (Periodical or Qualification as to Time)

உண்டியலைப் பிறப்பித்தவன் உண்டியலிற் காலத்தை அல்லது தவணையைக் குறிப்பிட்டிருந்தால் அதைக் கடன்பட்டோன் ஒப்புக்கொள்ளாவிடில் காலத்தை அல்லது தவணையை மாற்றி அவ்வுண்டியலை ஒப்புக் கொள்வான். உ+ம். பிறப்பித்தவன் ஒருமாதமென்று எழுதியிருந்தால் ஒப்புக் கொள்பவன் (கடன்பட்டோன்) இரண்டு மாதத்தின் பின்புதான் பணம் கொடுக்கப்படும் என்று எழுதி அதில் ஒப்புக் கொள்ளப்பட்டது என்றும் எழுதிக் கையொப்பமிடுவான்.

நிபந்தனையுள்ள ஒப்புக் கொள்ளலின் தாக்கம் (Qualified Acceptance And Effects)

ஒரு மாற்றுண்டியலை உடையோன் அது பூர்த்தியானதும், நிபந்தனைக்குள் அடங்காத மாற்றுண்டியலுக்கு உரியவனாகக் கருதப்படுவான்.

நிபந்தனைக்குட்பட்ட ஒப்புக்கொள்ளலை இவர் ஏற்றுக்கொள்ளத் தேவையிலலை. நிபந்தனைக்குட்பட்ட உண்டியலுக்குரிய பணத்தை கடன்பட்டோனிடமிருந்து பெறமுடியாத நிலையிலிருந்தால் இவ்வுண்டியலை மதிக்கப்படாத (Dishonoured) உண்டியலாக இவர் கருதி கடன்பட்டோருக்கு எதிராகச் சட்ட நடவடிக்கை எடுக்க உரிமை உண்டு.

நிபந்தனைக்குட்பட்ட ஒப்புக்கொள்ளலை கடன் கொடுத்தோர் ஏற்றுக் கொண்டால் இவர் இதைத் தன் பொறுப்பிலேயே ஏற்றுக்கொண்டு தனக்கு முன்பாக இருக்கும் எல்லா உடந்தைக்காரரையும் பொறுப்பிலிருந்து விலக்கி விட்டதாகக் கருதப்படுவர். உண்டியலை வைத்திருப்பவர் தனக்கு முன்பாக இருக்கும் உடந்தைக்காரரையும் உண்டியலைப் பிறப்பிப்பவரையும் பொறுப்புள்ளவராகக் கட்டுப்படுத்த வேண்டுமேயாகில் அவர்கள் பொறுப்பை ஏற்றுக்கொண்டதாகக் கூறும் அவர்கள் சம்மதத்தையும் பெறல் வேண்டும். இப்பேர்ப்பட்ட நிபந்தனையுள்ள உண்டியலை ஒருவர் வைத்திருந்து ஏற்றுக் கொள்வதாயின் இவ்வுண்டியலுக்கு இவருக்கு முன்புள்ள உடந்தைக்காரர்கள் எல்லோருக்கும் உண்டியலைப் பிறப்பித்தோனுக்கும் தாம் நிபந்தனையுள்ள மாற்றுண்டியலை ஒப்புக்கொண்டதை ஏற்றுக் கொள்கிறார் என்பதை அறிவித்து இப்பேர்ப்பட்ட உண்டியலை ஏற்றுக் கொள்வதற்கு அவர்களின் அனுமதியைப் பெறல் வேண்டும். இவ்வாறு அனுமதியைப் பெற்றால் இம் மாற்றுண்டியலுக்கு உடந்தைக்காரர்கள் எல்லோரும் பொறுப்புள்ளவர்களாகக் கருதப்படுவர். இம் மாற்றுண்டியலுக்கு இவருக்கு முன்பு உடந்தைக்காரர்கள் எல்லோரிலும் எவராவது ஒருவர் இதற்குச் சம்மதப்படாவிட்டால், இதை ஒப்புக்கொள்ளாதவர் பொறுப்பிலிருந்து விலக்கிக் கொண்டதாகக் கருதப்படுவர்.

உண்டியலின் தவணைத் திகதியைக் கணக்கிடுதல்

(Calculation of due date of Bill of Exchange)

அநேகமான மாற்றுண்டியல்கள் பிறப்பிக்கும் பொழுது இத்திகதியிலிருந்து எத்தனை நாட்களுக்குள் அல்லது மாதங்களுக்குள் பணத்தைச் செலுத்த வேண்டுமெனக் குறிப்பிடும். இவ்வுண்டியலை இறுதியில் வைத்திருப்பவர் இதற்குரிய பணத்தை எப்பொழுது பெற வேண்டுமென்பதைக் கணக்கிட்டுப் பார்த்தல் வேண்டும். இப்பணத்தைப் பெறவேண்டிய திகதி “உண்டியலின் தவணைத்திகதி” (Due Date) என்றும், அல்லது “முதிர்வுத்தேதி” (Date of Maturity) என்றும் அழைக்கப்படும். ஏனெனில் இத் திகதியில்தான் இவ்வுண்டியல் முதிர்வடையும்.

தயை நாட்கள் (Days of Grace)

ஒரு மாற்றுண்டியலின் தவணைத் திகதியைக் கணக்கிடும் போது முதிர்வுத் திகதியிலிருந்து அதிகப்படியாக 3 நாட்களைச் சலுகையாகக்

கொடுப்பர். இம் 3 நாட்களையும் தயை நாட்கள் (Days of Grace) என்று கூறுவர். இது ஆரம்பத்தில் பணம் கொடுக்க வேண்டியவர் பணத்தைக் கொடுப்பதற்கு ஆயத்தம் செய்வதற்காகக் கொடுக்கப்படும் சலுகையாகும். ஆரம்பத்தில் இது ஒரு வழக்கமாக இருந்ததே தவிர சட்டபூர்வம் பெறவில்லை. சட்டபூர்வம் பெற்றதும் இது கைமாற்றத்தக்க சாதனச் (Negotiable Instrument) சட்டத்தில் சேர்க்கப்பட்டுள்ளது.

ஒரு மாற்றுண்டியலின் தவணைத் திகதியைக் கணக்கிடும்போது பின்ரும் விதிகளைக் (Rules) கவனித்தல் வேண்டும்.

(1) சில நாட்களுக்குள் செலுத்த வேண்டிய மாற்றுண்டியலைக் கணக்கிடும் போது உண்டியலைப் பிறப்பித்த திகதியைத் தவிர்த்து மறு நாளிலிருந்தே அவ்வுண்டியலைக் கணக்கிட வேண்டும். உதாரணமாக 1-9-1969-ல் ஒரு மாற்றுண்டியல் பிறப்பித்திருந்து 60 நாட்களின் பின் பணத்தைச் செலுத்தும்படி கூறியிருந்தால் (அதாவது 31-10-1969-ல் 60 நாட்களாகும்) ஆனால் 3-11-1969-ல் தான் பணம் செலுத்தும் நாள் அல்லது முதிர்வு காலமாகும். ஏனெனில் 60 நாட்கள் முடிந்ததும் 3 தயை நாட்கள் கொடுக்கப்படும். 1-9-1969-ல் எழுதப்பட்ட உண்டியலில் எழுதிய 1-ம் திகதியைத் தவிர்த்தே 60 நாட்கள் கணக்கிடப்பட்டுள்ளது. பின்பு 3 தயை நாட்களும் கொடுத்தால் 3-11-1969 ஆகும்.

2. ஒரு மாற்றுண்டியலில் குறித்த திகதியிலிருந்து எத்தனை மாதங்களுக்குள் பணம் செலுத்த வேண்டுமென்றிருந்தால் இவ்வுண்டியலின் கால எல்லை எத் திகதியில் எழுதப்பட்டதோ அடுத்த மாதம் அதே திகதியில் இருந்து மூன்று நாட்கள் கழித்தபின்பே செலுத்தவேண்டும். அதே திகதி அடுத்த மாதத்தில் இல்லாவிடில் அம்மாதத்தில் கடைசி நாளைக் கணக்கிட்டு அத்துடன் 3 நாட்களைச் சேர்த்து முதிர்வு திகதியைக் கணக்கிடவேண்டும். உதாரணமாக 31-1-69-ல் ஓர் உண்டியலைப் பிறப்பித்து அதில் ஒரு மாதத்துக்குள் பணம் செலுத்த வேண்டுமென்று எழுதியிருந்தால் இம் மாற்றுண்டியல் முதிரும் திகதி 3-3-1969 ஆகும்.

மாற்றுண்டியலின் முதிர்வுத் திகதி ஒரு பொது விடுமுறை நாளாக இருந்தால் இவ்வுண்டியலின் தவணைத் திகதி அல்லது பணம் செலுத்த வேண்டிய திகதி இவ் விடுமுறைத் திகதிக்கு அடுத்து வேலைசெய்யும் நாளாக இருக்கும்.

குறித்த முதிர்வுத் திகதிக்கு முன்பு ஒரு கடனாளி தான் ஒப்புக் கொண்டு கொடுத்த மாற்றுண்டியலுக்கு எத்தனை நாளைக்கு அல்லது எத்தனை மாதத்திற்கு முன்பு பணத்தைச் செலுத்துகிறாரோ அதற்கேற்ற கழிவைக் கடன் கொடுத்தோன் கடன்பட்டோனுக்குக் கொடுத்துவிட்டு மீதித் தொகையையே பெறுவதுமுண்டு.

மாற்றுண்டியல் அறவிடுவதற்கு வழங்கல்

(Presentment of Bills of Exchange for Payment)

ஒப்புக்கொள்ளப்பட்ட ஒரு மாற்றுண்டியலை வைத்திருப்பவர் பணத்தைப் பெறுவதற்கு மூன்று வழிகளுண்டு. இது அவர் பணநிலையை அல்லது தேவையைப் பொறுத்திருக்கும்.

1. முதிர்வு காலம் வரையும் அவ்வுண்டியலை அவரே வைத்திருத்தல்.
2. தன்னுடைய கடனைத் தீர்க்கும் பொருட்டு சாட்டுதல் பண்ணிக் கொடுத்தல்.
3. பணம் அவசியம் தேவைப்பட்டால் தன்னுடைய வங்கிக்குச் சென்று வங்கிக் கழிவைக் கொடுத்துப் பணம்பெறுதல்.

உண்டியலை முதிர்வு காலம் வரும்வரையும் ஒருவர் வைத்திருப்பாராயின் தவணைத் திகதி வந்ததும் ஒப்புக்கொண்டவருக்கு அல்லது தன்னுடைய வங்கிக்கு இவ்வுண்டியல் பணத்தைப் பெறுவதற்காக அனுப்பவேண்டும். உண்டியல் பணம் பெறுவதற்கு அனுப்பும் நேரம் சட்டப்படியாக வியாபார நிலையம் திறந்திருக்கும் நேரமாக இருத்தல்வேண்டும். (Usual Hours of Business) இத் தவணைத் திகதியன்று இவ்வுண்டியலை வைத்திருப்பவர் பணம் பெறுவதற்கு உண்டியலைச் செலுத்தத் தவறினாராயின், இவ்வுண்டியலைப் பிறப்பித்தவரும் மற்றும் உண்டியலைச் சாட்டுதல் பண்ணிய ஏனையோரும் (கைமாற்றியவர்களும்) உண்டியலுக்கு பொறுப்பில்லாதவர்களாகி விடுவர். அநேகமாக உண்டியலை வைத்திருப்பவர் பணம் பெறுவதற்கு உண்டியல் முதிர்வு திகதியில் நேரடியாகக் கொடுத்துப் பணத்தைப் பெறுவதே வழக்கமாகும். ஆனால் பணத்தைப் பெறும் பொருட்டு உண்டியலைத் தபால் மூலமும் அனுப்பலாம். இம் முறையும் செல்லுபடியானதாகக் கருதப்படும். ஆனால் இது அவர்களுக்கிடையேயுள்ள ஒப்பந்தத்தைப் பொறுத்ததாகும். அல்லது வழமையாக நடந்துவருகின்ற ஒரு முறையைக் கையாளவேண்டும். பதிவுத் தபால் மூலம் உண்டியலை அனுப்புவதாயின் தவணைத் திகதியில் கிடைக்கக் கூடியதாக அனுப்பவேண்டும். தபாற் கந்தோரில் தபாலைப் பதிவிற்குக் கொடுத்தல் சமர்ப்பித்ததற்கு ஒரு அத்தாட்சியாகவும் இருக்கும்.

மறுக்கப்பட்ட உண்டியல் (Dishonoured Bill)

ஒரு மாற்றுண்டியல் கடன்பட்டோனால் ஒப்புக்கொள்ளாததன் காரணமாக மறுக்கப்பட்டதெனக் கருதப்படலாம். தவணைக் காலம் வந்ததும் சமர்ப்பித்து அவர் பணத்தை மேலும் பெறுது விட்டாலும் மதிக்கப்படாத உண்டியல் என்று கருதப்படும்.

ஒரு மாற்றுண்டியல் மதிக்கப்படாவிட்டால் அவ்வுண்டியலை வைத்திருப்பவர் உண்டியல் மறுப்பு அறிவிப்பு (Notice of Dishonour) ஒன்றை அவ்வுண்டியல் பிறப்பித்தவருக்கும் மற்றும் பொறுப்புள்ள சாட்டுதல் செய்தவர்களுக்கும் (உண்டியல் கைமாற்றும்பொழுது) ஒரு வியாயமான கால எல்லைக்குள் அனுப்பிவைத்தல் வேண்டும்.

உண்டியல் மறுப்பறிவிப்பு (Notice of Dishonour)

யாழ்ப்பாணம் (Jaffna) 19	
உம்மால் (சுப்பிரமணியத்தால்) பிறப்பிக்கப்பட்டிருக்கிற கனகரத்தினத்தால் ஒப்புக்கொண்டு 11-3-69-ல் எனக்கு சாட்டுதல் பண்ணப்பட்ட ரூபாய் 500/= பெறுமதியான உண்டியல் மறுக்கப்பட்டது குறித்துக் கவனம் எடுத்துக் கொள்ளப்படல் வேண்டும்	
பெறுபவருக்கு: சி. சுப்பிரமணியம் யாழ்ப்பாணம்.	ச. கணபதிப்பிள்ளை (ஒப்பம்)

குறிப்பு: இவ்வுண்டியல் சுப்பிரமணியத்தால் பிறப்பிக்கப்பட்டு கனகரத்தினத்தால் ஒப்புக் கொள்ளப்பட்டது. சுப்பிரமணியம் தான்கொடுக்க வேண்டிய கடனுக்காக இவ்வுண்டியலைச் சாட்டுதல் பண்ணிக்கொடுத்துள்ளார். காலம் வந்ததும் கணபதிப்பிள்ளை வைத்திருக்கும் பொழுதுதான் மறுக்கப்படுகிறது.

உண்டியல் மறுப்பறிவிப்பும் மறுப்பாட்சேபனையும் (Noting and Protesting)

மறுப்பறிவிப்பு (Noting):- ஓர் உண்டியல் பணம் கொடுக்கப்படாவிட்டால் அல்லது ஒப்புக்கொள்ளப்படாவிட்டால் மறுக்கப்பட்டதாகக் கருதப்படும். இவ்வித சூழ்நிலையில் உண்டியல் மறுப்பறிவிப்பு அனுப்புவதை விட இம் மறுக்கப்பட்ட உண்டியலை இவர் மறுப்பறிவிப்புச் (Noted) செய்யக்கூடும். இப்படி மறுக்கப்பட்ட நேரத்தில் ஒரு பிரசித்த நொத்தாரி சிடம் (Notary Public) கொடுத்து இவ்வுண்டியல் மறுக்கப்பட்டதாக அவர் புத்தகத்தில் குறிப்பித்துக் கொள்வார். ஏனெனில் இது இவ்வுண்டியல் மறுக்கப்பட்டதற்கு ஒரு நம்பத் தகுந்த அத்தாட்சியாக இருக்கும். பிரசித்த நொத்தாரிசின் கடமைகளில் இதுவும் ஒரு முக்கியமான கடமை ஆகும். இவ்நகையிலுள்ள எல்லா பிரக்கிராசிமார்களும் (Proctors) பிரசித்த நொத்தாரிசுகளாகவும் (Public Notary) விளங்குகிறார்கள்.

மறுக்கப்பட்ட உண்டியலுக்கு மறுப்பறிவிப்புச் செய்யும் நடைமுறை (Procedure of Noting a Dishonoured Bill)

உள்நாட்டு உண்டியலை மறுப்பறிவிப்புச் செய்யாது விடுவதினால் அவ்வுண்டியலை வைத்திருப்பவரின் உரிமை பாதிக்கப்படாது. ஆனபடியினால்

உள்நாட்டு உண்டியலுக்கு மறுப்பறிவிப்புச் செய்வது கட்டாயமானதல்ல. ஒரு பிரசித்த நொத்தாரிசிடம் இம் மறுக்கப்பட்ட உண்டியலைச் சமர்ப்பித்ததும் அவர் முதலாவதாகத் தன் பதிவுப் புத்தகத்தில் பதிவு செய்து பின்பு ஒரு முறையான கேள்வி நொத்தீசை கடன் பட்டோன் அல்லது உண்டியலை ஒப்புக்கொண்டவருக்கு அவ்வுண்டியலுக்குப் பணத்தைச் செலுத்தும்படி அறிவிப்பார்.

இவ்வறிக்கை கிடைத்ததும் அவர்பணம் செலுத்தாவிடின் இவ்வுண்டியலில் பிரசித்த நொத்தாரிசிடம் மறுக்கப்பட்டதாகக் குறிப்பார். இக்குறிப்பை மறுக்கப்பட்ட உண்டியலின்மேல் எழுதலாம். அல்லது இவ்வுண்டியலோடு அணைக்கப்பட்ட கடதாசியிலும் எழுதலாம். பின் வருவன அநேகமாக இவ்வுண்டியலில் குறிக்கப்படும்.

1. மறுக்கப்பட்டதன் காரணம்.
2. மறுக்கப்பட்ட திகதி.
3. மறுக்கப்பட்டதற்கு ஏதாவது நியாயம் கொடுக்கப்பட்டிருந்தால், அதனையும்
4. இவ்வுண்டியல் வெளிப்படையாக (Expresly) மறுக்கப்பட்டிருந்தால் இவ்வுண்டியலை வைத்திருப்பவர் ஏன் இவ்வுண்டியல் மறுக்கப்படுகிறதெனக் கருதுகிறாரோ அதனையும்.
5. பிரசித்த நொத்தாரிசின் கட்டணம்.

மறுப்பாட்சேபனை (Protest)

ஓர் உண்டியல் மறுக்கப்பட்டதும், இது சம்பந்தமாக தகுந்த முறையில் மறுப்பறிவிப்புச் செய்யப்பட்டு இதைப் பிரசித்த நொத்தாரிசிடம் குறித்திருந்தால் இக்குறிப்பு [மறுப்பறிவிப்பு (Protest) என்றழைக்கப்படும். உள்நாட்டு உண்டியல்களுக்கு, இவ்வுண்டியல் எந்நாட்டில் பிறப்பிக்கப்பட்டிருக்கிறதோ அந்நாட்டுச் சட்டப்படி உண்டியல் மறுப்பறிவிப்புச் செய்ய வேண்டுமென்றால் கட்டாயம் மறுப்பறிவிப்புச் செய்யவேண்டும்.

சிறந்த பாதுகாப்புக்காக மறுப்பறிவிப்புச் செய்தல்

(Better Security)

உண்டியல் ஒப்புக்கொண்டவர் முறிந்து வருவதாக (Bankruptcy) உண்டியலை வைத்திருப்பவருக்குத் தகவல் கிடைத்தால் இவர் உடனடியாகப் பிரசித்த நொத்தாரிசிடம் சென்று இவ்வுண்டியலுக்குக் கூடிய பொறுப்பைத்தரும்படி உண்டியலை ஒப்புக் கொள்வோனுக்குக் கூறும்படி கேட்டுக்கொள்வார். இதற்கு உண்டியலை ஒப்புக் கொள்வாரிடமிருந்து

ஒரு வித தகவல்களும் கிடைக்காவிடில் பிரசித்த நொத்தாரிசிடம் கொடுத்துக் குறித்துக் கொள்வார். இதுவே சிறந்த பாதுகாப்பிற்காக மறுப்பறிவிப்புச் செய்தல் எனப்படும். ஒப்புக் கொண்டவர் வேறு சிறந்த பொறுப்புக்களைக் கொடுப்பதற்குக் கடமைப்பட்டவராக இருக்கமாட்டார். அல்லது உண்டியலை வைத்திருப்பவருக்கு உண்டியல் பிறப்பித்தவர்மேல் அல்லது ஒப்புக்கொண்டவர்மேல் உடனடியாக நடவடிக்கை எடுப்பதற்கு உரிமை இல்லை. இவர் உண்டியல் முதிர்வடையும் காலம்வரையும் நடவடிக்கை எடுப்பதற்குக் காத்திருத்தல்வேண்டும்.

மறுப்பாட்சேபனையின் அடக்கங்கள் (Points to be Noted While Protesting)

மறுப்பாட்சேபனை செல்லுபடியாவதற்கு பின் வரும் விடயங்கள் அதனுள் அடங்கி இருத்தல் வேண்டும்.

1. உண்டியலில் அல்லது அதன் பிரதியில் மறுக்கப்பட்டது என்ற சொல் குறிக்கப்பட்டிருத்தல் வேண்டும்.

2. இவ்வுண்டியலோடு சம்பந்தப்பட்டவர்களுக்கு, எதிராக மறுப்பாட்சேபனை அனுப்பப்பட்டதாயின் அவர்கள் பெயர்களையும் கொண்டிருத்தல் வேண்டும்.

3. மறுக்கப்பட்டதன் உண்மை (Fact) அல்லது மறுக்கப்பட்டதன் நியாயம், உண்டியலை ஒப்புக் கொண்டவருக்கு மறுப்பாட்சேபனை அனுப்பியும் அவர் பதில் தராவிட்டால் அல்லது ஒப்புக் கொண்டவரைத்தேடிக் கண்டு பிடிக்க முடியாமலிருந்தால் மறுப்பாட்சேபனையில் இவையெல்லாம் குறிக்கப்பட்டிருத்தல் வேண்டும்.

4. உண்டியல் மறுக்கப்பட்ட நேரமும் இடமும்.

5. பிரசித்த நொத்தாரிசின் ஒப்பம்.

6. ஒருவரின் நாணயத்துக்காக இன்னொருவர் உண்டியலை ஒப்புக் கொண்டால், அல்லது பணம் கொடுத்திருந்தால் எவரால் ஒப்புக் கொள்ளப்பட்டதோ அல்லது எவருக்காக ஒப்புக்கொள்ளப்பட்டதோ இவையெல்லாம் உண்டியலில் குறிக்கப்பட்டிருத்தல் வேண்டும்.

நாணயத்துக்கு ஒப்புக்கொள்ளல் (Acceptance for Honour)

ஓர் உண்டியலைக் கடன்பட்டோர் ஒப்புக் கொள்ளாவிட்டால் அல்லது பணத்தைச் செலுத்தாவிட்டால் இவ்வுண்டியல் மறுக்கப்பட்டதாகக் கருதப்படும். கடன்பட்டோன் உண்டியலை ஒப்புக் கொள்ளாவிடின் மேற்கூறியபடி உண்டியலிற் குறித்த பின்பு அல்லது மறுப்பாட்சேபனை

செய்யப்பட்டதன் பின் இந் நடத்தைக்கு உடன்பாடில்லாத 3-ம் நபர் ஒருவர் இவ்வுண்டியலை நாணயத்துக்காக ஒப்புக் கொள்ளலாம். இதுவும் இவ்வுண்டியலை வைத்திருப்பவரின் சம்மதத்துடனேயே செய்யப்படலாம். இது இவ்வுண்டியலோடு சம்பந்தப்பட்டவரின் பொறுப்புக்காகச் செய்யப்படும். இவ்வொப்புக் கொள்ளலை நாணயத்துக்கு ஒப்புக்கொள்ளல் அல்லது ஆட்சேபத்தின் மேல் (Supra Protest) என்று கூறப்படும். இவ்வாறு செய்யும்பொழுது பின்வரும் சொற்றொடர்களைப் பாவிப்பார்.

சுப்பிரமணியத்தின் நாணயத்திற்காக ஒப்புக்கொள்ளப்பட்டது

செ. கணபதிப்பிள்ளை

நாணயத்திற்காக ஒப்புக் கொள்ளுதல் பின்வருவன நடந்த பின்பு செய்தல் வேண்டும்.

1. உண்டியல் ஒப்புக்கொள்ளாவிட்டால்
2. சிறந்த பொறுப்பைக் கொடுக்காவிட்டால்

3. இதற்கு ஏற்ற நடவடிக்கையை உண்டியல் வைத்திருப்பவர் எடுத்தபின் முறையாகக் குறிக்கப்பட்ட பின் அல்லது மறுப்பாட்சேபனை செய்ததன்பின் இந் நடவடிக்கைக்கு சம்பந்தப்பட்டவரின் பொறுப்பை அல்லது நாணயத்தைக் காப்பாற்றுவதற்காக அல்லது இந் நடவடிக்கைக்கு உடந்தையாக இருப்பவரமேல் உண்டியலை வைத்திருப்பவர் சட்ட நடவடிக்கை எடுப்பதைத் தவிர்க்கும் பொருட்டு இவ்வுண்டியலுக்கு உடன்பாடில்லாத மூன்றாம் நபர் ஒருவர் இவ்வுண்டியலை நாணயத்திற்காக ஒப்புக் கொள்ளலாம். நாணயத்திற்காக ஒப்புக்கொண்டால் இவ்வுண்டியலில் குறிக்கப்பட்ட பணத்தைச் செலுத்திய பின் இம் மறுக்கப்பட்ட உண்டியலின் உடந்தைக்காரரிடமிருந்து அறவிடுவதற்குரியமையுண்டு.

உண்டியலைக் கழிவுசெய்தல் (Discounting of a Bill)

உண்டியலைக் கழிவு கொடுத்து மாற்றுவது எப்படி?

(How a bill of Exchange is Discounted)

வியாபார உலகில் அநேகமாக வியாபாரிகள் வெளிநாட்டு உண்டியல்களையே பெறுவது வழக்கம். இது ஒரு கடன்முறை. (Credit system) கடன் விற்பனைக்குப் பதிலாக இவ்வுண்டியலைப் பெறுவர், அநேகமாக வியாபாரிகள் இவ்வுண்டியலை முதிர்வு காலம்வரையும் (Date of Maturity) வைத்திருக்கமாட்டார்கள். இவர்களுக்கு வசதியாக வங்கிகளும், உண்டியற் தரகர்களும் (Bill Brokers) இருக்கிறார்கள். இவ் வியாபாரிகளுக்குக் கடன் கொடுப்பதால் மூலதனம் முடங்கிவிடும். இவ் வியாபாரத்தைக் குன்ற விடாமல் நடாத்துவதற்குப் பணம்தேவை. இக்குறையை நிவர்த்தி செய்து

பணத்தை எடுத்து வியாபாரத்தை நல்ல முறையில் நடத்துவதற்காகத் தாம் கடன்காரர்களிடமிருந்து பெற்ற உண்டியல்களை வங்கியிற் கொடுத்து அல்லது உண்டியற் தரகர்களிடம் கொடுத்து அவர்களுக்கும் ஒரு கழிவு (Discount) கொடுத்து எஞ்சிய தொகையைப் பெறுவர். இக் கழிவு அநேகமாக நடைமுறையில் நடக்கும் வட்டிவீதமாகவே (Rate of interest) இருக்கும். ஏனெனில் வங்கியோ அல்லது உண்டியல் தரகரோ பணத்தைப் பெறுவதற்கு முதிர்வுகாலம் வரையும் காத்திருத்தல்வேண்டும். இவர்கள் இப்படிக்காத்திருப்பதற்குப் பரிசாகவே இக்கழிவு கொடுக்கப்படும். இவ்வண்டியலைச் சாட்டுதல் பண்ணும் ஒவ்வொருவரும் சட்டப்படி பொறுப்புள்ளவராகக் கருதப்படுவர்.

மாற்றுண்டியலுக்கும் காசோலைக்கும் உள்ள வித்தியாசம்

(Difference Between a Cheque and a Bills of Exchange)

காசோலை எழுத்திலுள்ளதும் (In writing) நிபந்தனையற்றதும் (Unconditional) வங்கிக்கு எழுதி ஒருவரால் கையொப்பமிட்டு அனுப்பப்படுவதுமான ஒரு கட்டளையாகும். ஒருவர் வங்கியில் தன் பெயரில் வைப்பில் வைத்திருக்கும் பணத்தில் ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையைத் தேவைப்படும்போது கட்டளை கொடுக்கப்பட்டிருப்பவருக்கு (Order) அல்லது இக்கருவியைக் கொண்டுவருபவருக்கு (Bearer) பணத்தைக் கொடுக்கும் வண்ணம் இடும் ஒரு கட்டளையாகும்.

மாற்றுண்டியலானது எழுத்தில் எழுதப்பட்ட ஒரு நிபந்தனையற்ற கட்டளையாகும். இது ஆக்குவோனால் கையொப்பமிடப்பட்டு கடன்பட்டோன் எவ்வாறு பணத்தைச் செலுத்தவேண்டுமென்றும் கேட்ட நேரத்தில் குறிப்பிட்ட தொகையை மட்டும் கடன் கொடுத்தோனுக்கு அல்லது அவர் கட்டளையிட்ட நபருக்கு அல்லது இவ்வண்டியல் காவியவருக்கு (கொண்டுவருபவருக்கு) கொடுக்கப்படல் வேண்டுமென்றும் உறுதிப்படுத்தப்பட்ட ஒரு கருவியாகும்.

மாற்றுண்டியல்

காசோலை

- (1) ஒரு குறிக்கப்பட்ட நபர்மேல் அல்லது சிலர்மேல் எழுதப்பட்டது.
- (2) எல்லாத் தேச நாணயத்திலும் எழுதப்படலாம்.
- (3) பணம் கேட்டதும் செலுத்தப்படல் வேண்டும் அல்லது குறித்த காலத்தின்பின் செலுத்தப்படல் வேண்டும்.

- (1) ஒரு குறிக்கப்பட்ட வங்கியின் மேல் எழுதப்பட்டது.
- (2) உள்நாட்டு நாணயத்தில் எழுதப்பட்டதாகும்.
- (3) பணம் கேட்டவுன் செலுத்தப்படல் வேண்டும்.

மாற்றுண்டியல்

காசோலை

- | | |
|---|---|
| (4) குறுக்குக் கோடிட முடியாது. | (4) குறுக்குக் கோடிடலாம். |
| (5) ஒப்புக் கொள்ளல் அவசியம். | (5) ஒப்புக்கொள்ளல் தேவையில்லை. |
| (6) கழிவுக்கு மாற்றிக்கொள்ளலாம். | (6) கழிவுக்கு மாற்றமுடியாது. |
| (7) தயை நாட்கள் (மூன்று) உண்டு. | (7) தயை நாட்கள் இல்லை. |
| (8) ஒப்புக்கொள்பவன் பொறுப்பாளியாக இருப்பான். ஒப்புக் கொள்பவன் பணம் கொடுக்க மறுத்தால் பிறப்பிப்பவன் பொறுப்பாளியாக இருப்பான். | (8) பிறப்பிப்பவன் பணம் செலுத்தப் பொறுப்பாளியாக இருப்பான். |
| (9) கட்டளையிட்டவருக்குத்தான் பணம் செலுத்தப்படும். | (9) கொண்டு வருபவருக்கு (காவியவருக்கு) பணத்தைச் செலுத்தலாம். |
| (10) உள்நாட்டிலும், வெளிநாட்டிலும் பாவிக்கப்படும். | (10) காசோலை நாணயத்திற்காக உள்நாட்டில் பாவிக்கப்படும். |

அத்தியாயம் XXVIII

வாக்குறுதிச் சீட்டுக்கள் (Promissory Notes)

முகவுரை (Introduction)

வியாபாரம் செய்யும்பொழுது அநேகமாக கடனுக்கு வியாபாரம் செய்வது வழக்கம். வாய்ச் சொற்கள் மூலம் கடன் வியாபாரம் நடைபெறுவதை அநேக வியாபாரிகள் விரும்பமாட்டார்கள். இது முறையாகவும் கருதப்படமாட்டாது. ஒரு வாக்குறுதிச் சீட்டில் கடனுளி தன்னுடைய கையொப்பத்தை இட்டுக் கொடுப்பதனால் கடனை உறுதிப்படுத்துவதுமல்லாமல் கடனைச் செலுத்தும் காலத்தையும் உறுதிப்படுத்திக் காட்டுவர். இதனால் எந்த நேரத்தில் தமக்கீழ்ப் பணம் கிடைக்குமென்பது கடன் கொடுத்தோனுக்குத் தெளிவாக விளங்கும். கடனாளியும் தான் உறுதிசெய்த நேரத்தில் பணத்தைச் செலுத்துவார்.

வரைவிலக்கணம் (Definition)

ஒரு வாக்குறுதிச் சீட்டானது எழுதப்பட்ட ஒரு கருவியாக இருக்கும். (ஒரு வங்கித்தாளாகவோ அல்லது தாள் நாணயமாகவோ இருக்க மாட்டாது.) இது ஒரு நிபந்தனையற்ற வாக்குறுதியாக இருக்கும். இது எழுதுபவனால் கையொப்பமிட்டு ஒரு குறித்த தொகையை மட்டும் ஒரு வருக்கு அல்லது அவர் கட்டளை இட்டவருக்கு அல்லது அதைக்கொண்டு வருபவருக்கு (காவியவருக்கு) அதில் குறிப்பிடப்பட்ட பணத்தைக் கொடுப்பதாக உறுதிப்படுத்தப்பட்ட ஒரு சாதனமாகும்.

மேற்கூறிய வரைவிலக்கணத்தைப் பார்க்கும்போது இரண்டு உட்கதைக்காரர் இருக்கிறார்கள், என்பது புலப்படுகிறது. ஒரு மாற்றுண்டியலில் கடன் கொடுத்தோர் மாற்றுண்டியலைத் தயாரித்து கடன்பட்டோருக்கு ஒப்புக்கொள்ளும் வண்ணம் அனுப்புபவார். ஒப்புக் கொண்டபின் அதைக் கடன் கொடுத்தோருக்கு அனுப்ப கடன் கொடுத்தோர் இவ்வுண்டியலை முதிர்வு காலம் வரை வைத்திருப்பார் அல்லது இன்னொருவருக்கு கைமாற்றம் செய்வார். வாக்குறுதிச் சீட்டுகளில் இச் சீட்டை ஆக்குவோனும் ஒப்பமிடுவோனும் கடன்பட்டவனாகவே இருப்பான். ஒருவரிடமிருந்து கடன் எடுக்கும்போது கடன் எடுத்தவர் ஒரு வாக்குறுதிச் சீட்டை எழுதி அதில் முத்திரை ஒட்டிக் கையொப்பமிட்டுக் கடன் கொடுத்தோனுக்குக் கொடுப்பார். கடன்கொடுத்தோன் பணம் பெறுபவர் என்றும் (Payee) கடன் எடுத்தவர் ஆக்குவோன் (Maker) என்றும் கூறப்படுவர்.

சில சமயங்களில் ஒருவருக்கு மேற்பட்டவர்கள் ஒன்று சேர்ந்து கடன் பெறுதலுமுண்டு. இப்படிக் கடன் பெறுவதாயின் கடன் எடுப்பவர்கள்

எல்லோரும் பொறுப்புள்ளவர்களாவார்கள்; ஆகையால் இவர்கள் எல்லோரும் ஒருமித்தும் தனித்தும் பொறுப்பு (Joint and several liability) டையவராக இருப்பர். கூட்டாகக் கடன் எடுப்பின் இதற்கு வழமையானதை விட வேறு விதமான வாக்குறுதிச் சீட்டைத் தயாரிக்க வேண்டும்.

ஒருங்காயும் தனித்தனியாயுமுள்ள வாக்குறுதிச் சீட்டுகள் (Joint and Severally — Promissory Notes)

இத்தகைய வாக்குறுதிச் சீட்டை இரண்டு வகையாகப் பிரிக்கலாம்.

1. ஒருங்கு வாக்குறுதிச் சீட்டுகள். (Joint promissory notes)
2. ஒருங்காயும் தனித்தனியாயுமுள்ள வாக்குறுதிச் சீட்டுகள். (Joint and severally Promissory notes)

1. ஒருங்கு வாக்குறுதிச் சீட்டுகள் (Joint Promissory notes)

இத்தகைய வாக்குறுதிச் சீட்டுக்கு கையொப்பமிட்டுக் கொடுத்தவர்கள் எடுத்த கடனுக்கு ஒருமித்தும், தனித்தும் பொறுப்புள்ளவர்களாக இருப்பார்கள். இங்கிலாந்திலுள்ள சட்டப்படி கடன் கொடுத்தோன் இத்தகைய வாக்குறுதிச் சீட்டு சம்பந்தமாக வழக்குத் தொடருவதாயின் கையொப்பமிட்டொருவர் மேல் அல்லது கையொப்பமிட்ட எல்லோர் மேலும் வழக்குத் தொடருவார்.

2. ஒருங்காயும், தனித்தனியாயுமுள்ள வாக்குறுதிச் சீட்டுக்கள். (Joint and severally Promissory notes)

இத்தகைய வாக்குறுதிச் சீட்டுக்கு ஒருமித்தும், தனித்தும் பொறுப்புள்ளவராக இருப்பர். இங்கிலாந்துச் சட்டத்தின்படி இத்தகைய கடனாளிகள்மேல் வழக்குத் தொடருவதாயின் இவர்களில் எவராவது ஒருவர் மேலாயினும் அல்லது ஒரே தரத்தில் எல்லோர் மேலும் அல்லது ஒவ்வொருவராகவும் முழுப் பணத்தையும் அறவிடும் வரையும் வழக்குத் தொடரலாம்.

முத்திரை வரி (Stamp duty)

இது இலங்கை முத்திரை வரிச் சட்டத்தைப் பொறுத்தது வாக்குறுதிச் சீட்டுக்களின் பெறுமதித் தொகை எவ்வளவாக இருந்தாலும் பொறிக் கப்பட்டிருக்கும் முத்திரையின் பெறுமதி 10 சதமாகவே இருக்கும்.

தவணைத் திகதி (Due date)

மாற்றுண்டியலுக்குத் தவணைத் திகதி எவ்வாறு கணக்கிடப்படுகிறதோ அதேபோல் வாக்குறுதிச் சீட்டுக்கும் தவணைத் திகதி கணக்கிடப்படும்.

சாட்டுதல் செய்தல் (Endorsement)

ஒரு காசோலை எவ்வாறு ஒரு நபரின் மேல் அல்லது அவர்கட்டளை இட்டவர் அல்லது காவியின் மேல் பிறப்பிக்கப்படுகிறதோ அவ்வாறே ஒரு வாக்குறுதிச் சீட்டையும் தயாரிக்கலாம். எனவே ஒரு வாக்குறுதிச் சீட்டும் கைமாற்றத்தக்க ஒன்றாக விளங்குகிறது. இத்தகைய கருவியை வைத்திருப்பவர் சாட்டுதல் பண்ணிக் கைமாற்றம் செய்யலாம்.

அறவிதேற்கு வழங்கல் (Presentation for payment)

1. ஒரு வாக்குறுதிச்சீட்டை வைத்திருப்பவர் காலம் வந்ததும் கடனுளியிடம் பணம்பெறும் பொருட்டு வழங்கல்வேண்டும். தவணைவந்ததும் வழங்காவிடில் கடனாளி பொறுப்புள்ளவராக இருக்கமாட்டார்.

2. செலுத்தவேண்டிய இடத்தைக் குறித்துக் காட்டியிருந்தால் குறிக்கப்பட்ட இடத்திலேயே வழங்கல்வேண்டும்.

3. இடத்தைக் குறிக்காமல் எழுதப்பட்டிருந்தால் கடனாளியின் வழக்கமான வியாபார நிலையத்தில் அல்லது வழக்கமாக இருக்கும் வீட்டில் வழங்கல் வேண்டும்.

4. ஓர் இடமும் குறிப்பிட்டிருக்காவிடில், (இவருக்கு வீடும் வியாபார நிலையமும் இல்லாவிடில்) எந்த இடத்தில் இவரைக் காண்கிறாரோ அவ்விடத்தில் இதை வழங்கலாம்.

மறுத்தல் அல்லது மறுத்தற்குரிய அறிக்கை

(Dishonour or Notice for Dishonouring)

ஒரு வாக்குறுதிச் சீட்டைத் தவணைக்காலத்தில் மறுத்தால் மறுப்பு அறிக்கையை இவ் வாக்குறுதிச் சீட்டை வைத்திருப்பவர் அவ் வாக்குறுதிச் சீட்டில் கையொப்பமிட்ட ஒவ்வொருவருக்கும் அனுப்ப வேண்டும். ஆனால் பின்வருவனவற்றிற்கு மறுப்பு அறிக்கை அனுப்பத் தேவையில்லை.

1. வாக்குறுதிச் சீட்டை பிறப்பித்தவருக்கு

2. இவ் வாக்குறுதிச் சீட்டின் உடந்தைக்காரர்கள் இதை விலக்கி இருந்தால்

3. இவ்வாக்குறுதிச் சீட்டு கைமாற்றத்தக்க சாதகமான இல்லாதிருந்தால்

4. கடனாளியைச் சரியான முறையில் தேடியும் காணாதுவிடில்.

மறுப்பறிவிப்பும் மறுப்பாட்சேபனையும் (Noting and Protesting)

ஒரு கைமாற்றுண்டியல் மதிக்கப்படாவிட்டால் எவ்வாறு மறுப்பறிவுப்பும் மறுப்பாட்சேபனையும் செய்யப்படுகிறதோ அவ்வாறே ஒரு வாக்குறுதிச் சீட்டுக்கும் மறுப்பறிவிப்பும் மறுப்பாட்சேபனையும் செய்யப்படும்.

நான் உனக்குத் தரவேண்டும். நா. உ. த. (I. O. U.)

நான் உனக்குத் தரவேண்டும் என்பது ஒரு கைமாற்றத்தக்க சாதனமல்ல ஒருவருக்குப் பணம் தற்காலிகமாகவும், அவசியமாகவும், தேவைப்படும்போது, அவர் தன் சகா ஒருவனுக்கு நான் உனக்கு ரூபா 20/= தரவேண்டும் என்பதை ஒரு துண்டில் எழுதிக் கையொப்பமும் திகதியும் இட்டுக் கொடுப்பார். இச் சொற்களையன்றி வேறு சொற்களைப் பாவிக்கலாகாது. இத்தகைய சான்றுக்கு முத்திரை பொறிக்கத் தேவையில்லை. இது ஒரு வாக்குறுதிச் சீட்டாக இருக்க மாட்டாது. ஏனெனில் பணம் திருப்பிக் கொடுக்கும் திகதி பொறிக்கப்படாதபடியால் நான் உனக்கு ரூபா 50 தரவேண்டும் என்று எழுதி இதில் பணம் செலுத்தும் திகதியைக் குறித்திருந்தால் இது வாக்குறுதிச் சீட்டாக மாறிவிடும்; ஆனபடியால் இதில் முத்திரையும் பொறித்தல்வேண்டும். சில சமயங்களில் நான் உனக்கு ரூபா 25 தரவேண்டும் என்று எழுதி அதன்மேல் கடன் கொடுத்தவரின் பெயரை எழுதிக் கையொப்பம் இட்டுக் கொடுத்திருந்தாராயின் கடன் கொடுத்தோனைத் தவிர ஏனைய எவரும் இப்பணத்துக்குப் பொறுப்புள்ளவராக இருக்க மாட்டார்கள். ஏனெனில் இது கைமாற்றத்தக்கதல்ல.

கடன் கொடுத்தோரின் பெயரைக் குறிப்பிடாமல் தனியாக நான் உனக்கு ரூபா 25/= தரவேண்டும் என எழுதிக் கையொப்பமிட்டிருந்தால் எவர் இத்துண்டை வைத்திருக்கிறாரோ அவர் அப்பணத்துக்குரியவராவர். கடன்பட்டவர் கடன் கொடுத்தோருக்கு இப்பணத்தை ஒரு நியாயமான கால எல்லைக்குட் செலுத்தாவிடில் கடன் கொடுத்தோன் நீதிமன்றத்திற்குச் சென்று முறையிடலாம். நீதிமன்றம் கடன் செலுத்தும் காலத்தை நிர்ணயிக்கும்.

பணம் செலுத்தும் வழிவகைகள் (Methods of Payment)

காசோலைகள் (Cheques)

ஒரு காசோலையானது எழுத்திலான நிபந்தனையற்ற கட்டளையாகும். இது ஒரு வாடிக்கையாளரால் அவரின் வங்கியாளருக்குப் பணத்தைச் செலுத்துமாறு பிறப்பிக்கப்படும். ஒருவருக்குச் செலுத்தவேண்டிய பணத்துக்கு எவ்வாறு ஒரு மாற்றுண்டியல் வழங்கப்படுகிறதோ அதேபோல ஒரு காசோலையையும் வழங்கலாம். ஒரு காசோலையும் மாற்றுண்டியலும் அவற்றின் பலதன்மைகளில் ஒத்திருக்கின்றன.

ஒரு வங்கியில் பணத்தைக் கட்டிவைத்து (Deposit) அப்பணத்திற்குப் பதிலாக காசோலைமூலம் பணத்தைக் கொடுக்குமாறு வங்கிக்குக் கட்டளையிடுவார். இக்கட்டளையானது எழுத்துமூலமாக இருத்தல் அவசியம். காசோலையை எப்பொழுதும் வங்கிக்கே எழுதமுடியும். வங்கியில் பணம் கட்டிய ஒருவருக்கே காசோலையை எழுத உரிமையுண்டு. ஒருவருக்கு எந்த வங்கியில் பணம் உண்டோ அந்த வங்கிக்கே காசோலையை எழுதலாம். காசோலை மூலம் பணத்தை மாத்திரமே செலுத்தலாம். அதுவும் ஒரு குறிக்கப்பட்ட பணத்தொகையாக இருக்கவேண்டும்.

வங்கியில் பணமீதியுள்ளவரே காசோலையைப் பிறப்பிக்க உரித்துடைய வராவார். வங்கியில் பணம் இல்லாவிட்டால் வங்கி காசோலையை மதிக்க மாட்டாது. காசோலை தெளிவான எழுத்துக்களில் எழுதப்பட்டிருத்தல் வேண்டும். இலக்கத்தில் குறிப்பிடப்பட்ட தொகையும் எழுத்தில் குறிக்கப்பட்ட தொகையும் ஒன்றாக இருத்தல் அவசியம். காசோலையில் இடப்பட்ட கையொப்பம் மாதிரிக் கையொப்பத்தை ஒத்திருத்தல் வேண்டும். காசோலை வங்கியால் குறிப்பிடப்பட்ட ஒரு தொகைப் பணத்துக்கு மேற்பட்ட தொகைக்குத்தான் பிறப்பிக்கமுடியும். தபால்மூலம் அனுப்பப்படும் காசோலைகளைக் குறுக்குக் கோடிட்டு அனுப்புதல் பாதுகாப்பானதாகும். பின் திகதியிடப்பட்ட காசோலைகள் அத்திகதிவரை வங்கியால் மாற்றப்படமாட்டா. காசோலை பிறப்பிக்கப்பட்ட தேதியிலிருந்து ஆறுமாதத்தின் பின் அக்காசோலையை வங்கி ஏற்றுக்கொள்ளமாட்டாது.

காசுக் கட்டளை (Money Order)

ஒருவர் இன்னுமொரு இடத்துக்குப் பணத்தை அனுப்பவேண்டுமாயின் இம்முறைமூலம் அனுப்பலாம். தபாற்கந்தோரில் இதற்கெனவுள்ள காசுக் கட்டளைப் பத்திரத்தை பூர்த்திசெய்து அத்துடன் அனுப்பவேண்டிய பணத்தையும் ஒரு குறிக்கப்பட்ட கட்டணத்தையும் செலுத்தினால் அத்தொகைக்

குரிய காசுக்கட்டளைச் சீட்டைப் பெறலாம். இலங்கையில் காசுக்கட்டளை மூலம் ரூபா 600/- வரை மாத்திரம் அனுப்பலாம். காசுக்கட்டளைப் பத்திரத்தைப் பூர்த்திசெய்யுட்போது பெறவேண்டியவரின் பெயரையும் பெறும் தபாற்கந்தோரையும் தெளிவாகக் குறிப்பிடுதல் அவசியம். தபால் அதிபர் காசுக்கட்டளைச் சீட்டின் ஒரு பிரதியைத் தாம் வைத்துக்கொண்டு ஒரு பிரதியை நம்மிடம் தருவார். தாம் வைத்திருக்கும் ஒரு பிரதியை பணம் அனுப்பப்படும் தபாற்கந்தோருக்கு அனுப்புவார். நாம் பெறும் பிரதியை நம் யாருக்குப் பணம் அனுப்புகிறோமோ அவருக்கு அனுப்பவேண்டும். பணம் செலுத்தும் கந்தோரில் இரண்டு காசுக்கட்டளைச் சீட்டுக்களையும் ஒப்பிட்டுப்பார்த்து பணத்தை உரியவருக்குச் செலுத்துவர்.

தந்திக் காசுக்கட்டளை

ஒருவருக்கு அவசரமாகப் பணம் செலுத்தவேண்டின் இம்முறை மூலம் அனுப்பலாம். இத்துடன் ஏதாவது செய்தியும் அனுப்பவேண்டுமாயின் அனுப்பலாம். இதற்கும் காசுக்கட்டளை அனுப்புவதற்குச் செய்யவேண்டிய நடைமுறைகளை அனுசரிக்க வேண்டும்.

தபாற் கட்டளை (Postal Order)

சிறிய தொகைப் பணத்தை ஒருவருக்கு அனுப்புவதாயின் தபாற்கட்டளை மூலம் அனுப்புவது சுலபமாகும். உதாரணமாக ஒருவர் ரூபா ஐந்தை கொழுப்பிலிருக்கும் ஒருவருக்கு அனுப்பவேண்டுமாயின் தம் வீட்டுக்கு அருகில் இருக்கும் தபாற்கந்தோருக்குச் சென்று ரூபா ஐந்தையும் அதற்குரிய தரகையும் கொடுத்தால் ஐந்துரூபாவிற்குப் பெறுமதியான தபாற்கட்டளையைப் பெறலாம். இத் தபாற்கட்டளையில் பெறுபவரின் பெயரையும் பெறும் தபாற்கந்தோரின் பெயரையும் இடுவதற்கு இடம் விடப்படாதிருக்கும்.

ஒரு தபாற்கட்டளை இரண்டு பகுதிகளைக் கொண்டதாகும். ஒன்று தபாற்கட்டளையின் பிரதான பாகம். இதையே பெறுபவருக்கு அனுப்பவேண்டும். மற்றையது அடிக்கட்டையாகும். இதை அனுப்புவர் வைத்திருந்தால் அத் தபால்கட்டளை பற்றி ஏதாவது பிணக்குகள் ஏற்படின் உதவும்.

தபாற்கட்டளைகளைக் காசோலைகளைப்போல் குறுக்குக் கோடிட்டும் அனுப்பலாம். இவ்வாறு குறுக்குக் கோடு இடப்பட்டால் பணத்தைத் தபாற்கந்தோரில் நேரடியாகப் பெறமுடியாது. வங்கி மூலமே பணத்தைப் பெறலாம். இதற்கு குறுக்குக் கோடிட்ட காசோலைக்குப் பணம் பெறுவது போலவே பெறவேண்டும்.

தபாற்கட்டளையை அனுப்புபவர் இதில் பெறுபவரின் பெயரை எழுதாது விட்டால் பெறுபவர் தமது பெயரையும் பெறும் தபாற்கந்தோரின்

பெயரையும் குறித்து தபாற்கந்தோரில் கொடுத்துப் பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம். ஆனால் பெயர் குறிப்பிடாத தபாற்கட்டளைகள் மோசடி செய்வதற்கு வசதியாக இருக்கும்.

தபாற்கட்டளைகளை குறித்த தொகைக்கே பெற்றுக்கொள்ளலாம். உதாரணமாக ஒருரூபா, இரண்டுரூபா, ஐந்துரூபா, பத்துரூபா பதினைந்து ரூபா உதாரணமாக ஒருவர் 16 ரூபாய் 10 சதம் கொடுக்கவேண்டியிருந்தால் அவர் ஒரு பதினைந்து ரூபாய்க்குரிய தபாற்கட்டளையும் ஒருரூபாய்க்குரிய காசுக்கட்டளையும் எடுத்து ஒரு பத்துச்சத முத்திரையையும் அத்துடன் இணைத்து அனுப்பலாம். ரூபா ஒன்றுக்குக் குறைந்த தொகையை தபாற்கட்டளையுடன் அனுப்பவேண்டின் தபாற்கட்டளையில் அதற்குப் பெறுமதியான முத்திரையை இணைத்து அனுப்பலாம். ஆனால் ஒரு தபாற்கட்டளையில் இரண்டுக்கு மேற்பட்ட முத்திரைகளை இணைக்க அனுமதிக்கமாட்டார்கள். ஒட்டப்படும் முத்திரைகள் பிரித்து எடுக்கக்கூடியதாகவே ஒட்டப்படவேண்டும். தபாற்கட்டளை ஒரு கைமாறத்தக்க சாதனம் அல்ல.

வங்கியாணை (Bank Draft)

வர்த்தக வங்கிகள் பணத்தை ஒரு இடத்திலிருந்து இன்னொரு இடத்திற்கு அனுப்பும் வசதியைச் செய்துகொடுக்கின்றன. வர்த்தகர்கள் தமது வியாபார நடவடிக்கைகளின் பொருட்டு ஓரிடத்திலிருந்து இன்னொரு இடத்திற்குப் பணம் அனுப்பவேண்டிய தேவை ஏற்படுகின்றது. பணம் அனுப்புவதற்குப் பல வழிகள் உண்டு. தபால்கட்டளைமூலம், காசுக்கட்டளைமூலம், காப்புறுதி செய்யப்பட்ட தபால் உறையின் மூலம். தபாற்கந்தோர்கள் மூலம் அனுப்பலாம். ஒரு வங்கியாணை ஒரு வங்கியினால் மற்ற வங்கிக்குப் பிறப்பிக்கப்படுவதாகும். ஒரு வங்கி வேறு இடங்களில் இருக்கும் தமது கிளை வங்கியின் மெங்கற் பிரிவுக்கே ஓர் வங்கி ஆணையைப் பிறப்பிப்பர். வங்கித் தலைமைக் கந்தோர் தன் கிளைகளுக்கும், ஒரு கிளை மற்றக் கிளைக்கும் வங்கியாணையைப் பிறப்பிக்க முடியும். ஒரு வங்கியாணையை மாற்றுண்டியலைப் போல் கணிக்க முடியாது. எனினில் பிறப்பிப்பவரும் ஏற்பவரும் ஒருவராகவே இருக்கின்றனர்.

வங்கியாணைக்குரிய காசை பிறப்பிக்கப்படும் கந்தோரில் பெற முடியும். குறுக்குக் கோடிடப்பட்ட வங்கியாணையாயின் அது பெறுபவரின் கணக்கில் வரவு வைக்கப்படும். ஒரு வங்கியாணை மூலம் பணம் அனுப்புவது சுலபமான முறையாகும். வங்கியாணையை ஒரு வங்கி தமது வாடிக்கையாளருக்கன்றி மற்றையோருக்கும் வழங்கும். ஒரு வங்கியாணை கேட்கப்படும்போது மாத்திரம் செலுத்தப்படும்.

தபால் மூலம் மாற்றம் (Mail Transfer)

ஒரு நாட்டிலிருந்து வேறொரு நாட்டிற்கு வங்கியாணையை தபால் மூலம் அனுப்பினால் அதை வழங்குவதில் பல சிக்கல்கள் ஏற்படுகின்றன.

வங்கியாணை தொலைதல், களவாடப்படல் ஆகிய ஆபத்துக்களை வங்கி ஏற்கவேண்டிய நிலை ஏற்படும். இதனால் தபால்மூலம் மாற்றம் செய்வது நாடுகளுக்கிடையே நடைமுறையிலிருந்து வருகிறது. தபால் மூலம் மாற்றலானது ஒரு கடிதத்தில் குறிப்பிடப்பட்டிருக்கும் தொகையைக் கொடுக்குமாறு ஒரு வங்கியாளர் தனது அந்நியதேசப் பிரதிகர்த்தாவிிற்குக் கட்டளையிடுதலாகும். தபால்மூலம் மாற்றலாகின் விமானத்தபால்மூலம் மாற்றுவது சிறந்ததாகும். அன்றியும் தபால்மூலம் மாற்றலை அறிவித்துச் சில தினங்களில் மீண்டும் அறிவித்தல் சிறந்த சேவைக்கு உகந்ததாகும்.

தொலைபன்னி காற்றங்கள் (Telegraphic Transfers)

இதுவும் வங்கியால் பணமனுப்பும் முறையேயாகும். ஒரு வியாபாரி வேறொரு நாட்டிலிருக்கும் இன்னொரு வியாபாரிக்கு இம்முறைமூலம் பணம் அனுப்பவேண்டுமானால் வங்கிக்குத் தொகையையும் தந்திச் செலவையும், வங்கித் தரகுப் பணத்தையும் கொடுத்தால் வங்கி பணத்தை அனுப்பவேண்டிய இடத்திலுள்ள தம்முடைய கிளை ஒன்றிற்குத் தந்திமூலமாகக் குறிக்கப்பட்ட நபர் ஒருவருக்குப் பணம் கொடுக்கும்படி அறிவிக்கும். கிளைவங்கிக்கு இது கிடைத்ததும் குறித்த நபருக்குப் பணத்தைக் கொடுக்கும்.

காசுக் கொடுப்பனவுகள் (Cash Payments)

வணிக நடவடிக்கைகளில் பலவிதமான காசுக் கொடுப்பனவுகள் நடைபெறுகின்றன. பொதுவான சில காசுக் கொடுப்பனவுகளைப் பார்ப்போம்.

கொடுத்ததுங்காசு (கொ. கா.) (Cash on Delivery) (C. O. D.)

இந்த முறையில் கொள்வனவாளர் பொருளைப் பெறுப்போதே பணம் எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. தபால் கந்தோர் மூலமாகவுப் இந்த முறையில் பொருட்களை அனுப்பலாம். பொருட்களைப் பெறும்போது குறிப்பிட்ட தொகையைச் செலுத்திப் பொருளைப் பெறவேண்டும்.

உத்தரவுடன் காசு (உ. கா.) (Cash with Order) (C. W. O.)

இந்த முறையானது அநேகமாகச் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கும் அவர்களின் வாடிக்கையாளரிடையேயுமே நடைமுறையில் இருக்கும். பொதுவாகக் கடன் வியாபாரம், வியாபார நடவடிக்கைகளில் வரவேற்கத்தக்க தல்ல. ஏனெனில் இதனால் கணக்குப் பதியும் சேவையாளரின் வேலை அதிகரிக்கிறது. மொத்த விற்பனையாளருக்கும் சில்லறை விற்பனையாளருக்கு மிடையே இந்த முறை பிரபல்யமடைந்துள்ளது. வாடிக்கையாளர் அல்லாதவர்கள் விற்பனையாளருடன் தொடர்புகொண்டு கொள்வனவு செய்யும்

போது இம்முறை பெரிதும் பயன்படுகிறது. வாடிக்கையாளரல்லாதோர் பொருட்களுக்கு உத்தரவிடும்போது உத்தரவுடன் பணம் அனுப்புமாறு விற்பனையாளர் கேட்பர்.

தலத்திற்காக (Spot Cash)

தலத்திற்காகக் கொள்வனவு செய்தால் பொருளைக் கொள்வனவு செய்த இடத்திலிருந்து அகற்றும்போது பணம் கொடுக்கப் படவேண்டும்.

உடன்காக (Prompt Cash)

உடன்காசுக்குக் கொள்வனவு செய்பவர் பொருளைப் பரிசோதித்துப் பார்க்கலாம். பொருளைப் பரிசீலனை செய்தபின் அல்லது ஒருசில தினங்களில் பணத்தைச் செலுத்தவேண்டும்.

தேறிய பணம் (Net Cash)

தேறிய பணத்திற்குக் கொள்வனவு செய்தால் பட்டியலில் குறிக்கப் பட்ட விலையில் எவ்வித கழிவும் கொடுக்கப்படமாட்டாது. பொருளைக் கொள்வனவு செய்து பத்து அல்லது பதின்நான்கு நாட்களுக்குள் பணத்தைச் செலுத்த வேண்டும். மேற்கூறிய முறைகளிற் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்து கொடுப்போர் ஐந்து ரூபாவிற்குமேல் சில்லறையாகப் பணம் கொடுத்தல் கூடாது. கொடுக்கல் வாங்கல்களைக் காசோலைமூலம் கொடுத்தலே வியாபாரத்தில் சிறந்த முறையாகும். காசைத் தொகையாக வைத்திருந்து கொடுக்கல் வாங்கல் செய்வது ஆபத்தானது மட்டுமன்றி பணத்தைப் பதுக்கி வைப்பதற்கும் ஒப்பாகும். வங்கியிவிட்டுக் காசோலை மூலம் பணத்தைக் கொடுப்பதால் பணம் தேங்காது சுழன்று பொருளாதார விருத்திக்கு உதவுகின்றது.

பொருட்களையும், சேவைகளையும், சந்தைப்படுத்தல்
(Marketing of Goods)

பொருட்களையும், சேவைகளையும் சந்தைப்படுத்தலென்றால் பொருட்களை உள்நாட்டிலிருந்தோ, அல்லது வெளிநாட்டிலிருந்தோ சிறந்த முறையில் தரமுள்ள பொருட்களை கொள்வனவு செய்து குறைந்த விலையில் விரைவாகவும் பழுதடையாமலும் கொண்டுவந்து நுகர்வோருக்கு அளிப்பதேயாகும். அதாவது, ஒருவருடைய சொந்தையோ அல்லது சேவையையோ விலைக்கு கைமாற்றம் செய்வதாகும். நேரடியான நடவடிக்கைகளில் உள்ள வியாபாரமுறை மிகவும் சுலபமானது. உதாரணமாக ஒரு பொருளை உற்பத்திசெய்தால், உற்பத்தியாளரும் நுகர்வோரும் ஒரு இடத்தில் சந்தித்து பொருட்களின் விற்பனை விலையைத் தீர்மானித்தால் அது ஓர் இலகுவான விற்பனை முறையாக இருக்கும். ஆனால் நடைமுறையில் வியாபார உலகில் வியாபார முறைகளும், சம்பிரதாயங்களும் பலதரப்பட்டனவாக இருக்கின்றன. உதாரணமாக இங்கிலாந்தில் இருப்பவர் ஒரு பொருளை இலங்கையில் விற்பதாயின் அவர் ஒரு பிரதிகர்த்தாவை இலங்கையில் நியமிக்க வேண்டும்; அல்லது தம் பொருட்களை இலங்கையில் விளம்பரப்படுத்தல் வேண்டும். பின்பு பொருட்களைப் பண்டகசாலையிலிருந்து துறைமுகத்துக்கு எடுத்துச்செல்லவேண்டும். துறைமுகத்திலிருந்து இலங்கைக்கு கப்பல் மூலமாக அனுப்புதல்வேண்டும் ஏற்றுமதி, இறக்குமதி விதிகள் யாவையும் பூர்த்தி செய்தல்வேண்டும். இதன்பின் இப் பொருட்கள் இலங்கையிலுள்ள பிரதிகர்த்தாவிடமிருந்து சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு விநியோகம் செய்யப்படும். இறுதியில் நுகர்வோர் சில்லறை வியாபாரிகளிடமிருந்து இப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வர். சந்தைப்படுத்தும் தொழில்களைப் பின்வருமாறு பிரிக்கலாம்.

1. வியாபார முறைகள்:-

1. கொள்வனவு:

மக்களின் தேவைகளை அறிதல்.

கொள்வனவு செய்வோர் எங்கிருக்கிறார்கள் என அறிதல்.

விலைகளையும், கட்டுப்பாடுகளையும் தீர்மானித்தல்.

உரிமையை மாற்றம் செய்தல்.

பணத்தைச் செலுத்தல் அல்லது கடன் ஒழுங்குகள் செய்தல்.

பொருட்களை ஒன்று சேர்த்துவைத்தல் அல்லது வெளியில் அனுப்புதல்.

தரப்படுத்தல்.

பண்டகசாலைகளில் வைத்தல்-

ஏற்றுமதி செய்தல்.

அடைதலும் பங்கீடு செய்தலும் பதனிடுதலும்,

II. உதவி அல்லது பொதுவியாபாரக் கடமைகள்:

நிதிபரிபாலனம் செய்தல்.

அபாயத்தை ஏற்றுக் கொள்ளுதல் நடவீடு, அல்லது உத்தேச வியாபாரம்.

பதிவுசெய்தல்.

III. விற்பனைத் தொழில்கள்:

விற்பனை:

தேவையை உண்டாக்குதல்.

கொள்வனவாளரைத் தேடுதல்.

கொள்வனவாளருக்கு பொருளின் உபயோகத்தையும், தரத்தையும் விளம்பரப்படுத்தல்.

விலையையும் மற்ற நிபந்தனைகளையும் பற்றி சமரசப் பேச்சுவைத்தல்.

உரிமையை மாற்றல்.

பணத்தைச் சேர்த்தல் அல்லது கடன் முறைகளைக் கொடுத்தல்.

கொள்வனவு செய்யும் முறை:- (Buying Policies)

ஒரு பொருள் உற்பத்தியின் அடிப்படை நோக்கம் மனிதனின் தேவையைப் பூர்த்தி செய்வதேயாகும். எனவே மக்கள் தம் தேவைகளை பூர்த்தி செய்யப் பொருள்களை வாங்குகின்றார்கள் இது கொள்வனவு என்று அழைக்கப்படுகிறது. கொள்வனவு செய்வோரை நாம் மூன்று பெரும் பிரிவாகப் பிரிக்கலாம்.

1. நுகர்ச்சியாளர் தங்களுக்குத் தேவையான பொருள்களை நேரடியாக வாங்கி நுகர்கின்றனர்.

2. வியாபாரிகள் பொருள்கள் தேவைப்படுபவர்களுக்கு விற்பனை செய்து அதிக இலாபம் பெறவேண்டுமென்று கொள்வனவு செய்கின்றார்கள்.

3. உற்பத்தியாளர்கள் தாம் உற்பத்தி செய்யும் பொருள்களுக்கு தேவையான மூலப் பொருள்களை கொள்வனவு செய்கிறார்கள். இவர்கள் பெரும்பாலும் விலையை எதிர்பார்ப்பதில்லை. உற்பத்தி தடைப்படாது, தொடர்ந்து நடைபெற மூலப்பொருள்களைப் பெறத்தக்க விலையை விரும்புவார்கள்.

மேலும் கொள்வனவு முறையை தொடர்ந்து ஆராய்மிடத்து இரண்டு விதமான கொள்வனவு நடைபெறுவதைக் காணலாம்.

1. சில்லறையாக கொள்வனவு செய்தல்.
2. மொத்தமாக கொள்வனவு செய்தல்.

கொள்வனவு ஒரு நாட்டில் மாத்திரம் நடைபெற்றால் இதை உள் நாட்டு வியாபாரத்தில் அடக்கலாம். வெளி நாடுகளுடன் வியாபாரத் தொடர்புகொண்டு கொள்வனவு செய்யும்போது இது சர்வதேச வியாபாரத்தில் அடங்கும். இவை இரண்டும் ஒரே விதமான கொள்வனவு முறையாக இருக்கும். நாட்டில் கிடைக்காத பொருள்கள் அல்லது குறைந்த செலவில் திறமான பொருள்களை வெளி நாட்டிலிருந்து பெறக்கூடிய நிலையில் நாம் வெளிநாட்டுடன் தொடர்பு கொள்கின்றோம்.

கொள்வனவுமுறை வியாபாரத்திலோ, அன்றேல் மக்களின் அன்றாட வாழ்க்கையிலோ மிகவும் இன்றியமையாத ஒன்றாக விளங்குகின்றது. ஏனெனில் ஒரு பொருளை கொள்வனவு செய்யும்போது அவர் முக்காலமும் அறிந்திருத்தல்வேண்டும். மக்களின் விருப்பு, வெறுப்பு, நாகரீகம் காலத்துக்குக் காலம் மாறுபடுவதால் பொருள்களின் தேவையும் கூடிக் குறையலாம். எனவே பொருள்களை தகுந்த முறையில் கொள்வனவு செய்வதை டாக்டர் வோல்டொர்ஸ் (Dr. Walters) விபரமாக எடுத்துரைத்துள்ளார். இவரின் கூற்றை ஆராய்மிடத்து கைத்தொழிலுக்குத் தேவையான பொருள்களை கொள்வனவு செய்யவேண்டுமானால் சிறந்த மூலப் பொருள்களையும், குறைந்த செலவில் அதிக பொருட்களை உற்பத்தி செய்யத்தக்க இயந்திரங்களையும் கொள்வனவு செய்தல்வேண்டும்.

குறிப்பிட்ட தரமான மூலப்பொருள்களையும், சக்திப்பொருள்களையும் சிறந்த முறையில் குறைந்த விலையில் கொள்வனவு செய்தல் மிகவும் அவசியம் (குறைந்த விலை என்றால் ஆகக் குறைந்த விலை என்பது பொருளன்று) என்றார் டாக்டர் வோல்டொர்ஸ் (Dr. Walters).

எனவே நாம் உற்பத்தியையும் பொருள்களுக்கு உகந்த மூலப் பொருட்களையும் நம்முடைய நாளாந்த தேவைக்கு ஏற்ற பொருட்களாகவும் கொள்வனவு செய்தல் மிகவும் நன்று. இன்னும் கொள்வனவு செய்யும் போது தேவைக்கு மிதமிஞ்சிய பொருட்களை கொள்வனவு செய்வது

தீமையையே விளைவிக்கும். ஏனெனில் இதற்குச் செலவிடும் மூலதனம் முடங்கிவிடும். அதுமட்டுமல்லாது பொருள்களும் உபயோகத்துக்கு மிக மிஞ்சி இலகுவில் பழுதடைந்துவிடும். தேவைக்குக் குறைந்த பொருள்களை கொள்வனவு செய்வோமானாலும் உற்பத்தி தடைப்படும். எனவே இவைகளை நன்கு கவனித்துக் கொள்வனவு செய்தல் அவசியம்.

கொள்வனவு செய்யும்போது எவ்விடத்தில் கொள்வனவு செய்வது என்பதைத் தீர்மானிப்பதற்காகப் பல உற்பத்தி நிலையங்களின் விலைப்பட்டியல்கள், சஞ்சிகைகள், விளம்பர சாதனங்களை பார்வையிட்டு மற்றும் வியாபாரிகளின் ஆலோசனைப்படி குறிப்பிட்ட ஒரு இடத்தைத் தேர்ந்தெடுத்தபின் அவ்வற்பத்தியாளரிடம் பொருளைப்பெற நான்கு வகையான வழிகளை கையாளுகின்றனர்.

1. பார்வையிடுதல் (Inspection)
2. மாதிரியைக் காட்டல் (By Samples)
3. விபரித்தல் (By Description)
4. தரப்படுத்துதல் (By Grading)

பார்வையிடுதல் (Inspection) மாதிரியைக் காட்டல் (By Sample) விபரித்தல் (By Description) (இதன் விபரம் 210-ம் பக்கத்தில் தரப்பட்டுள்ளது.)

தரப்படுத்தல் (Grading)

உதாரணமாக 1-ம் தரமுள்ள (B. O. P.) தேயிலையில் 100 இருத்தல் கொண்ட 1000 பெட்டிகளை அனுப்பும்படி ஒருவர் கட்டளை அனுப்பினால் விற்பனையாளர் அக்கட்டளையில் குறிக்கப்பட்ட தரத் தேயிலையையே அனுப்புவார். தரமுள்ள பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதில் எவ்வித கஷ்டமும் இருக்கமாட்டாது.

விற்பனையாளர்கள் தம் பொருட்களை விற்கும் நோக்கத்துடன் எப்படி கொள்வனவு செய்யும் வாடிக்கைக்காரர்களைத் தேடுவார்களோ அதேபோல கொள்வனவாளர்களும் விற்பனையாளர்களைத் தேடுவது வழக்கம். உலகத்தில் இதற்கு உதவியாக எத்தனையோ சஞ்சிகைகளும், பத்திரிகைகளும் உண்டு. இது மாத்திரமன்றி ஒவ்வொரு நாட்டு அரசாங்கமும் பிற நாடுகளில் வியாபார ஆணையாளர்களை (Trade Commissioners) தம் நாட்டின் வியாபார முன்னேற்றத்திற்காக நியமித்துள்ளார்கள். இவர்கள் மூலமாக குறித்த பொருள்களுக்கு விற்பனையாளர் யார், கொள்வனவாளர்கள் யார் என்பதையும் அறிந்து கொள்வார்கள்.

நியமமாக்கலும் தரப்படுத்தலும் (Standardising and Grading)

நியமமாக்கல் என்பதன் கருத்து என்னவெனில் ஒரு பொருளை என்ன மாதிரி இருக்க வேண்டுமென்பதை முன்பாகவே நிர்ணயித்து வைத்துக்

கொள்வது. உதாரணமாக நீளம், நிறம், பாரம் எவ்வாறு அமைந்திருக்க வேண்டும். இரசாயனப் பொருள் (Chemical) எவ்வளவு இருக்க வேண்டுமென்பதையும் தீர்மானித்துக் கொள்வர். இத்தகைய நியமத்துக்கு (Standardising) ஒத்துவரும் பொருள்களை தரப்படுத்தல் (grading) என்று கூறுவர். எனவே நியமமாக்கலின் பின்பே தரப்படுத்தல் நடைபெறும். உதாரணமாக இலங்கையிலுள்ள உத்தரவாத விலைத் திட்டத்தின்படி 252 ரூபா பெறுமதியான 1 அந்தர் மிளகாய் நீளமாக இருத்தல் வேண்டும்; நன்றாகக் காய்ந்து இருத்தல் வேண்டும். காம்பு நீளமாக இருத்தலாகாது; வெள்ளைச் செத்தல் இருப்பது மிகவும் குறைவாக இருக்க வேண்டுமென்பதைக் குறித்திருக்கின்றனர். இந்நியமமாக்கல் எல்லாவற்றையும் பூர்த்தி செய்த மிளகாயை 1-ம் தரம் என்று வகுத்துள்ளார்கள். இதேமாதிரி 2-ம் தரம் 3-ம் தரம் என்று மிளகாயைத் தரப்படுத்தியுள்ளனர்.

வியாபாரக்குறி (முத்திரையிட்ட பொருட்கள்) (Branding)

வியாபாரிகள் அநேகமாகத் தங்கள் பொருட்களுக்கு ஒரு குறியை இருவார்கள். இது அவர்களுடைய சொந்தப் பொருட்களை நியமமாக்குவதைக் குறிக்கும். உற்பத்தியாளர் அநேகமாக தம் பொருட்களின் தன்மையை அல்லது தகுதியை (quality) வெளிப்படுத்துவதற்குக் குறியிருவார்கள். உதாரணமாக “நோலு” மார்க் தகரப் பால் என்றவுடன் அதன் இனிப்பு, தடிப்பு முதலியன மக்களுக்கு நன்கு விளங்கும். இவ்வாறு “றலி” துவிச்சக்கர வண்டி என்றதும் அதன் பலாபலன்களும், திறமையும் எல்லோருக்கும் தெரியும். அநேகமாக இவ்விதமான வியாபாரக் குறிகள் மக்களால் இலகுவாக மனதில் வைத்துக்கொள்ளக்கூடியதாகவும், பொருளின் திறனை வெளிப்படுத்திக் காட்டக் கூடியதாகவும் இருத்தல் வேண்டும். இது வேறொருவரின் பெயரை பிரதிசெய்யாததாகவும் வேறொருவர் இப்பெயரை இலகுவில் பிரதி செய்யாதவகையிலும் அமைந்திருத்தல் வேண்டும்.

தரப்படுத்துதலினதும் வியாபாரக் குறியினதும் நன்மைகள் (Advantages in Grading and Branding)

தரப்படுத்துவதனாலும்; வியாபாரக்குறி இருவதனாலும் விற்பனையாளர்களுக்கும், கொள்வனவாளர்களுக்கும் அதிக நன்மையுண்டு.

1. கொள்வனவாளர் தாம் விரும்பிய தரமுள்ள பொருளைத் தாமதமின்றித் தெரிவர்.
2. விற்பனைக்கும், கொள்வனவுக்கும் இது ஓர் இலகுவான முறையாகும்.

3. நியமமாக்குவதால் சந்தைப்படுத்தும் செலவு குறைகின்றது. உற்பத்தியாளருக்கு அதிக இலாபத்தைக் கொடுக்கிறது. நுகர்வோருக்கும் குறைந்த விலையில் கொள்வனவு செய்ய உதவுகிறது.

4. கொள்வனவு, விற்பனவு செய்யும் நேரத்தைக் குறைக்கிறது.

5. பொருள் விற்கப்படுமோ, விற்கப்படாதோ என்ற ஆயலைக் குறைக்கின்றது.

6. நியமமாக்கிய பொருள் நியமமாக்காத பொருளிலும் பார்க்கக் கூடுதலாக விற்பனையாகும்.

7. உத்தேச வியாபாரத்துக்கும் இது உகந்ததாக இருக்கும்.

8. நியமமாக்கப்பட்ட பொருட்கள் அச்சமின்றிப் பண்டசாலை பில் சேமித்து வைக்க உதவுகின்றன. ஏனெனில் பணம் இப்பொருட்களில் முடக்கப்பட்டிருப்பதால் வியாபாரத்துக்குப் பணம் குறைந்துவிடும். இக்குறியுள்ள பொருட்களின் அல்லது தரமுள்ள பொருட்களின் பெறுமதி இக்குறிகள்மூலம் வங்கிக்கு இலேசாகத் தெரிவதால் அவர்கள் இவற்றைப் பொறுப்பாக ஏற்றுக்கொண்டு கடன் கொடுப்பர்.

9. பொருட்களைத் தரப்படுத்துவதால் வியாபாரிகளுக்கு சந்தையிலுள்ள பொருட்கள் எல்லாவற்றையும் அறிந்திருக்கத் தேவையில்லை.

10. பொருட்களைத் தரப்படுத்துவதால் நம்நாட்டு கிராமவாசிகளை மிளகாய் நெல் போன்றவற்றில் பிரதானமாக ஏமாற்ற முடியாது. கமக்காரர்கள் 1-ம் தர மிளகாய் ரூபா 252/= என அறிந்திருப்பதனால் வியாபாரிகள் அவர்களை ஏமாற்ற முடியாது. பொருட்களைத் தரப்படுத்தியிருப்பதால் கொள்வனவு செய்பவருக்கு தரத்தைக் கூறியதும் அதன் திறமையும், பெறுமதியும் நன்றாக விளங்கும். கொள்வனவாளர் விற்பனையாளரிடம் சென்று பலமுறை அலைந்து திரியத் தேவையில்லை. இதனால் செலவுகள் குறைய நுகர்வோருக்குப் பொருட்கள் குறைந்த விலையில் விற்கப்படும்.

கட்டுதல் (Packing)

தற்காலத்தில் கட்டுதலும் அடைத்தலும் வியாபார முன்னேற்றத்துக்கும், வளர்ச்சிக்கும் மிகவும் முக்கியமாக இருக்கின்றது. உற்பத்தியாளர் பொருட்களைத் தரப்படுத்த வேண்டுமாயின் பொருட்களைக் கட்டுதல் அல்லது அடைதல் மிகவும் அவசியமாகும். பொருட்களைக் கட்டுபொழுது அதில் வியாபாரக் குறியையும் அதற்குள் அடங்கியிருக்கும் பொருளின் திறனையும் குறிப்பிடுவர். அது மட்டுமன்றி அக்கட்டு கவர்ச்சி தரக்கூடியதாக அலங்காரமாகவும் இருக்கும். பொருட்கள் பழுதடையாமலும், சுலபமாக ஏற்றுமதி இறக்குமதியில் அல்லது அனுப்பும்பொழுது சேதமடையாமலும்

இருப்பதற்காக இவ்வாறு செய்வர். உதாரணமாகத் தேயிலையை இறத்தல் கணக்கில் நிறுத்துக் கட்டாமல் சொரியலாக மக்களுக்கு விற்றால் அவ்வளவு பிரசித்தமாக விற்கமுடியாது; அத்துடன் தேயிலையும் பழுதடைந்து விடும்; நீடியகாலத்துக்கு வைத்திருக்கவும் முடியாது. தேயிலையை ஈயக் கடதாசியில் கட்டி அதன்மேல் அலங்காரமான பட்டியை (Wrapper) ஒட்டி அதில் அத்தேயிலையின் திறனை எடுத்துக்கூறி மக்களைக் கவரக் கூடியதாகவும் அடைத்தால் அவ்வியாபார்க்குறி அவர்கள் மனத்தில் எப்பொழுதும் இருக்கும். இது மட்டுமன்றிப் பிற நாடுகளில் இத்தகைய தேயிலையை உபயோகிப்பவர்கள் அல்லது வைத்திருப்பவர்கள் திருப்தியடைவர். மேலும் கட்டில் எவ்வளவு அவுன்ஸ் என்றும் குறிக்கப்பட்டிருக்கும். மக்களுக்கு இக்கட்டு சுகாதாரமான முறையில் தயாரிக்கப்பட்டதாகவும், இதனால் எவ்வித தீங்கும் ஏற்படாது என்ற உறுதியையும் உற்பத்தியாளர் கொடுப்பதனாலும் இதை விரும்புவர். மற்றும் நுகர்வோரின் நாளாந்தத் தேவைக்கு ஏற்ற அளவாகக் கட்டுவதனாலும் நுகர்வோர் இவற்றை விரும்பி வாங்குவர்.

பண்டகசாலையிலடல் (Ware Housing)

அநேகமான பொருட்களை வருடம்முழுவதும் பெறமுடியாது. உதாரணமாக நெல்லு இலங்கையில் பெரும்பாலும் இரண்டு போகங்களில் விளைவிக் கப்படுகிறது. இது காலபோகமும், சிறுபோகமுமாகும். இது மட்டுமல்ல வெளிநாடுகளிலும் சில போகங்களில்தான் நெல் விளைவிக் கப்படுகிறது. ஆனால் இலங்கையில் வசிக்கும் மக்களுக்கு வருடம் முழுவதும் உணவுக்கு அரிசி தேவை. எனவே நெல்லு ஏராளமாக இருக்கும் நேரத்தில் பண்டக சாலையில் சேமித்துவைத்து, பின்புதான் வழங்கப்படும். உதாரணமாக இலங்கை அரசாங்கத்தால் உத்தரவாத விலைத்திட்டத்தின்கீழ் இலங்கை முழுவதும் பண்டகசாலைகள் திறக்கப்பட்டுள்ளன. இவை உத்தரவாத விலைப் படி நெல் அதிகமான காலத்தில் கொள்வனவு செய்து பின்பு தேவையான காலத்தில் விரியோகம் செய்யும். தற்கால வணிக உலகில் தேவையை எதிர்நோக்கியே உற்பத்தி நடைபெறுகிறது. மேலும் உற்பத்தி ஓர் இடத்திலும் பங்கீடு பிறிதொரு இடத்திலும் நடைபெறுகின்றது. எனவே இப்பொருட்களைக் கவனமாக வைத்து மக்களுக்குத் தேவைப்படும் நேரத்தில் விற்பதற்காகப் பண்டகசாலைகள் தேவை. மேலும் சில பொருட்களைக் காலத்துக்குக்காலம் தான் விற்கலாம். உதாரணமாகக் குடைகள் உற்பத்தி வருடம் முழுவதும் நடைபெறும். விற்பனை பெரும்பாலும் மழைக் காலத்திலேயே நடைபெறும். ஆனபடியால் குடைபோன்ற இப்படியான பொருட்களை பண்டகசாலையில் வைத்திருக்கவேண்டும். ஆகவே பண்டக சாலை வணிகத்தில் மிகவும் முக்கியத்துவம் வாய்ந்தது.

பண்டகசாலை அமைப்பும் மிகவும் முக்கியமானது. பண்டகசாலை ஏற்றுமதி, இறக்குமதி செய்யக்கூடிய வசதியுள்ள இடத்தில் இருக்க

வேண்டும். பொருட்களைப் பாதுகாப்பாகவும் வைத்தெடுக்க வசதியுள்ளதாகவும் இருக்கவேண்டும். பொருட்கள் பழுதடையாமலும் இருத்தல் வேண்டும். முதல் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருள் முதல்விற்பனை செய்யும் பொருட்டு எடுக்கக் கூடியதாக இருக்கவேண்டும். கடைசியாக உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருள்கள் இறுதியில் எடுக்கக்கூடியதாக இருக்கவேண்டும். முதல் உற்பத்தியான பொருட்களை இறுதியாக எடுக்கக் கூடியதாக அடுக்கிவைத்தால் நாளடைவில் இப்பொருட்கள் பழுதடைந்து விடும். ஆனபடியால் முதல் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருள் முதலாக எடுத்து விற்பனைசெய்யக்கூடியதாக அடுக்கியிருக்கவேண்டும். இதற்கு உகந்ததாகப் பண்டகசாலைக் கட்டடம் அமைந்திருப்பதோடு பொருட்களும் நல்லமுறையில் அடுக்கப்பட்டிருக்கவேண்டும். மேலும் இப் பண்டகசாலையும் அதிலுள்ள பொருட்களும் தீக்கும், கள்வருக்கும் எதிராக காப்புறுதி செய்யப்பட்டிருக்கவேண்டும். ஏனெனில் வியாபாரியின் நிலை பாதுகாக்கப்பட்டிருக்கவேண்டும் என்பதினாலாகும்.

பண்டகசாலையின் தொழில்கள் (Functions of Warehousing)

1. மேலதிகப் பொருட்களின் இருப்பை அல்லது பொருட்களைத் தேவையான காலத்துக்கு சேமித்து வைப்பதற்கு இக்களஞ்சியங்கள் உதவியாக இருக்கும்.

2. பொருட்களின் உற்பத்திக்கும், நுகர்விற்கும் இடையில் ஒரு இடைக்காலமுண்டு. உதாரணமாக உற்பத்தி செய்தவுடன் நுகர்வோர்கைகளுக்குப் பொருட்கள் உடனடியாகச் சேராது இதற்குக் காலதாமதமாகும். இவ்விடைநேரத்தில் நுகர்வோருக்குப் பொருட்கள் தேவைப்படும். இதற்காகப் பொருட்களைக் களஞ்சியங்களில் சேர்த்து வைத்தால் மேற் கூறப்பட்ட கால இடைவேளியில் நுகர்வோருக்கு வழங்கலாம்.

3. ஒரு போகத்துக்கும் மறுபோகத்துக்குமிடையில் தேவைப்படும் பொருட்களை மேலதிகமாகக் கிடைக்கும்பொழுது தேக்கிவைத்து குறைவாக இருக்கும் காலத்தில் வழங்குவதற்கு உதவியாக இருக்கும். உதாரணமாக, சிறுபோக காலத்தில் மிளகாய் ஏராளமாக வினைவிக்கப்படும். மிளகாய் வினைவிக்காத காலத்திலும் மிளகாய் நுகர்வோருக்குத் தேவை. இக்கால எல்லைக்கிடையில் தேவையான பொருட்களை மேலதிகமாக இருக்கும் நேரத்தில் பண்டகசாலையில் சேமித்து வைப்பதால் வருடம் முழுவதும் நுகர்வோருக்கு இப்பொருள்கள் கிடைக்கும்.

4. பண்டகசாலையில் பொருட்களை சேமித்து வைப்பதால் வியாபாரிகளுக்கு ஆபத்து வந்தாலும் அப்பொருட்களைப் பாதுகாத்துக்கொள்வர்.

அ. முதலாவதாகப் பொருட்கள் பழுதடையாமல் பண்டகசாலையிலிருக்கும்.

- ஆ. களவுபோகாது பாதுகாப்பாக வைக்கக் கூடியதாக இருக்கும்.
- இ. பொருள்கள் தீயினால் அழிந்து போகுமாயின் இக்கட்டத்திலிருந்து தம்மைப் பாதுகாத்துக் கொள்ளும் வண்ணம் பண்டகசாலையையும் பண்டகசாலையிலிருக்கும் பொருட்களையும் தீயினால் அழிவதற்கு அல்லது களவாடப்படுவதற்கு எதிராக ஒரு நட்டபட்டை (Insurable) இலங்கை காப்புறுதிக் கூட்டுதலாபனத்திடமிருந்து பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

பண்டகசாலையில் பொருட்களை வைத்திருக்கும் சிறக்குடியல்புடைய வர்கள் (Specialist in ware Housing)

சிலர் பண்டகசாலை வைத்திருப்பதில் சிறக்குடியல்புடையவர்களாக விளங்குகிறார்கள், இவர்கள் வெறும் பண்டகசாலை மட்டுமே வைத்திருப்பவர்களாக இருப்பர். பொருட்களை வைத்திருப்பவர் தமக்கென்று ஒரு பண்டகசாலை இல்லாவிடில் பொருட்கள் ஏராளமாகத் தமக்குக் கிடைத்தவுடன் பொருட்களைச் சேமித்து அல்லது பாதுகாத்து வைக்கும் பண்டகசாலை வைத்திருப்பவரை நாடுவர். அவர்கள் இப்பொருட்களைப் பண்டகசாலையில் வைத்திருக்கும் நாட்களுக்கு வாடகை செலுத்தவேண்டும், இலங்கையிலுள்ள அநேக மொத்த வியாபாரிகள் தமக்கென சொந்தப் பண்டகசாலைகளை வைத்திருக்கிறார்கள். இவர்கள் இவ்வாறு பண்டகசாலையில் பொருட்களை வைத்திருப்பதனால் சில்லறை வியாபாரிகளுக்குக் காலத்துக்குக் காலம் பொருட்களை வழங்கக்கூடியதாக இருக்கிறது. சில நேர்மையற்ற மொத்த வியாபாரிகள் பொருட்கள் மலிவாகக் கிடைக்கும்பொழுது பொருட்களைப் பண்டகசாலையில் பதுக்கி வைத்து சந்தையில் இப்பொருட்கள் இல்லாத காலத்தில் கூடிய விலையில் பொருட்களை மேலதிக இலாபத்துக்கு விற்பனைசெய்வர். இது சட்டத்துக்கு விரோதமாக இருந்த போதிலும் இதைச்செய்து வருகின்றனர்.

மொத்த வியாபாரிகள் அநேகமாக வியாபாரப் பிரதிகர்த்தாக்களாக விளங்குகின்றனர். இவர்களிடம் பொறுப்பாகக் கொடுக்கப்பட்ட பொருட்களைப் பாதுகாத்துக் கொடுப்பதே இவர்கள் கடமை. (Care for safety of Goods in His Custody) இவர்கள் இப் பண்டகசாலைக்கு உரிமையுள்ளவர்களாக இருப்பதால் பண்டகசாலை வாடகையை எடுத்துக் கொள்வர். இப் பண்டகசாலை வாடகையைப் பொருட்களின் சொந்தக்காரர் கொடுக்காது இருப்பார்களேயாயின் இப்பொருட்களின் மேல் உரிமை அல்லது பாத்தியம் (Lien) உள்ளவர்களாகப் பண்டகசாலையின் சொந்தக்காரர் விளங்குவர்.

பண்டகசாலையின் வகைகள் (Types of Warehouses)

1. சுங்கப் பண்டகசாலைகள் (Bonded Warehouses)
2. வரி கொடுத்த பண்டகசாலை (Duty Paid Warehouse)
3. சொந்தப் பண்டகசாலைகள் (Private Warehouses)

1. சுங்கப் பண்டகசாலைகள் (Bonded Warehouses)

இப் பண்டகசாலைகள் சுங்க இலாகாவுக்குரியதாக (Customs) இருக்கும், அல்லது அதன் மேற்பார்வையின் கீழிருக்கும். இத்தகைய பண்டகசாலைகள் அநேகமாகத் துறைமுகங்களிலிருக்கும். வெளிநாட்டிலிருந்து இறக்குமதிசெய்யும் பொருட்களுக்கும் அல்லது வேறு நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்யும் பொருட்களுக்கும் வரி கொடுக்கும் வரையும் பொருட்கள் இங்கு இருக்கும். வரிகொடுத்ததும் பொருட்களை இங்கிருந்து எடுத்துச் செல்வதற்கு அனுமதிக்கொடுப்பர்.

2. வரி கொடுத்த பண்டகசாலை (Duty Paid Warehouses)

இத்தகைய பண்டகசாலைகளைத் முறைமுக அதிகாரிகள் அல்லது பொது அதிகாரிகள் உதாரணமாகத் துறைமுகப் பொறுப்பாளர்கள் (Port Trust) இதைப் பராமரித்து வருவர். இத்தகைய பண்டகசாலைகள் அநேகமாகத் துறைமுகத்துக்கருகாமையிலிருக்கும். வரியைக்கட்டிப் பொருட்களைச் சுங்கப் பண்டகசாலையிலிருந்து அகற்றியபின் பொருட்களை இத்தகைய பண்டகசாலைக்குக்கொண்டுசெல்வர். இத்தகைய பண்டகசாலை வரி கட்டும் பண்டகசாலை என்று கூறப்படும். பொருட்களை நம் நாட்டிலிருந்து வெளி நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்யும்பொழுது கண்டி, மாத்தளை போன்ற பகுதிகளிலிருந்து பொருட்களைக் கொழும்புக்குக் கொண்டு வந்து கப்பலில் இடமில்லாவிடில் இப் பொருட்களைச் சுங்க இலாகாவுக்குப் பரிசோதனைக்குக் கொடுக்கமுடியாது. கப்பலில் இடம் கிடைக்கும்வரையும் பொருட்களை வைத்துக்கொள்ளவேண்டும். சுங்கப் பண்டகசாலையில் பொருட்களை ஏற்றுக் கொள்ளமாட்டார்கள்; எனவே துறைமுகத்துக்கு அருகாமையிலிருக்கும் வரி கொடுக்கும் பண்டகசாலையில் பொருட்களை வைத்திருப்பது வழக்கம்.

3. சோந்தப் பண்டகசாலைகள் (Private Warehouses)

இவைகள் அநேகமாக வியாபாரப் பிரதிநிதிகளினால் வைத்திருக்கப்படும். தேவைப்படுபவர்களுக்கு இடமிருந்தால் இப் பண்டகசாலைகள் உதவி செய்கின்றன. இவை அரசாங்கத்தால் அனுமதிக்கப்பட்டதாக அல்லது அனுமதிக்கப்படாததாக இருக்கலாம். இத்தகைய பண்டகசாலைகள் பொதுமக்களாலும் பொதுச் சபைகளாலும் சந்தைகளின் நடுவில் அல்லது பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் கிராமங்களுக்கருகாமையில் நிறுவப்பட்டிருக்கலாம்.

பண்டகசாலையின் நன்மைகள் (Advantages of Warehousing)

1. பொருட்கள் தொலைவிலும், சேதப்படாமலும் வைத்திருக்க உதவுகின்றன. சில பண்டகசாலைகள் குளிர்நட்டிய அறைகளைக் (Cold Storage Facilities) கொண்டதாக இருக்கும். இவ்வறைகள் மீன், இறைச்சி, நெய்வகைகள் பழுதடையாமல் வைத்திருக்க உதவுகின்றன.

2. வியாபாரிகளுக்கு பொருட்கள் பண்டககாலையில் முடங்கியிருப்பதால் சில சமயங்களில் வியாபாரத்தை நடத்த முலதனம் தேவைப்படும். இத்தருணத்தில் இவருடைய பொருள் அரசாங்கத்தால் அனுமதிக்கப்பட்ட பண்டகசாலைகளிலிருந்தால் (Licenced Warehouses) தம் வங்கிக்குச் சென்று பண்டகசாலையால் கொடுக்கப்பட்ட பற்றுச்சீட்டைக் காட்டி அப் பண்டகசாலையிலிருக்கும் பொருட்களை பொறுப்பாகக் கொடுத்துக் கடன் அல்லது மேலதிகக்கடன் பெற்றுக் கொள்ளலாம். அநேகமாக இத்தகைய சந்தர்ப்பங்களில் சொந்தப் பண்டகசாலைகள் வைத்திருப்பவர்களே இவ்வியாபாரி பாதுகாப்புக்குக் கொடுத்த பொருட்களை பொறுப்பாக எடுத்துக் கொண்டு இதற்காகப் பணம் கொடுப்பர்.

3. இப்பொதுப் பண்டகசாலை வைத்திருப்பவர்கள் சில சிறப்பான தொழில்களையும் செய்து வருகின்றனர். உதாரணமாகப் பொருட்களைத் தரப்படுத்தவும், வகைப்படுத்தவும் (Sorting) வியாபாரிகளுக்கு உதவி வருகின்றனர்.

4. சந்தையில் பொருட்கள் குறையாது முறையாகவும், அழுத்தமாகவும், வியாபாரத்தை நடத்துவதற்கு எல்லா நேரமும் பொருட்கள்கிடைக்கக் கூடியதாகவும் இப்பண்டகசாலைகள் உதவுகின்றன.

5. ஒரு வியாபாரிக்குச் சாதகமான நாள் வரும்வரையும் (Favourable day) பொருட்களைப் பாதுகாத்துக் கொடுப்பதற்கும் உபயோகப் படுகின்றன. பொருட்களுக்குகந்த விலை அல்லது கூடிய விலையும் வரும் !வரையும் பண்டகசாலையில் வைத்து அத் தருணம் வந்ததும் !பொருட்களை விற்றுக் கூடிய இலாபம் பெறுவதற்கும் உதவுகின்றன.

நட்டவீடு (Insurance)

நட்டவீட்டைப்பற்றி பிறிதொரு அத்தியாயத்தில் விபரமாகக் கூறப்படும். எனினும் பண்டகசாலையைப் பற்றிக் கூறும் இவ்வத்தியாயத்தில் பண்டகசாலையைப்பற்றி விளக்கும்போது நட்டவீடுபற்றி வர்த்தக மாணவர்கள் தெரிந்திருக்க வேண்டும். பண்டகசாலையில் பொருட்களிருக்கும் பொழுது அப் பொருட்கள் தீயினால் அழியக் கூடும்; பொருட்கள் களவாடப்படலாம்; பொருட்களின் தரம் குறையலாம்; எனவே இக்கட்டத் தவிருந்து ஒரு வியாபாரி தன்னைக் காப்பாற்ற ஒரு நட்டவீட்டை ஒரு வீமக் கம்பனியில் செய்துகொள்ளலாம். இலங்கையிலுள்ள வியாபாரிகள் இலங்கை காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனத்தில் மட்டுமே இத்தகைய நட்டவீட்டைச் செய்யலாம்.

நீதி (Finance)

பொருட்களைப் பேரளவில் உற்பத்தி செய்வதற்கு அதிகப்படியான முலதனம்வேண்டும். பொருட்களைச் சந்தைப்படுத்துவதற்கும் முலதனம்

வேண்டும். உற்பத்தியாளர் மொத்த வியாபாரிகளுக்குக் கடன் கொடுப்பதால் அவர்களுடைய பெரும்பாலான மூலதனம் முடங்கிக் கிடக்கும். இத்தருணத்தில் பொருட்களைச் சந்தைப்படுத்துவதற்கும் பொருட்களை விளம்பரப் படுத்துவதற்கும் விற்பனைத் தொழிலுக்கும் (Salesmanship) மூலதனம்தேவை. சந்தைப்படுத்துவதற்கு வியாபாரி எவ்வளவு பணம் செலவு செய்கிறாரோ அதற்கேற்ப பொருட்களைச் சிறந்தமுறையில் விற்கக் கூடியதாக இருக்கும். இதற்கு மூலதனம் தேடவேண்டும். இத்தகைய மூலதனத்தை மாற்றுண்டியல் மூலமாகவோ வாக்குறுதிச் சீட்டுக்கள் மூலமாகவோ அல்லது பண்டகசாலையிலிருக்கும் பொருட்களைப் பொறுப்பாகக் கொடுத்து வங்கியில் கடனாகவோ பெற்றுக்கொள்ளலாம்.

சந்தை அறிவு (Marketing Intelligence)

சந்தை ஆராய்ச்சியென்றால் நுகர்வோரின் உண்மையான தேவையையும் மறைந்திருக்கும் (Potential) தேவைகளையும் அறிவதாகும். இது பற்றி பிறிதொரு அத்தியாயத்தில் விளக்கப்படும். ஆனால் பண்டகசாலையைப் பற்றிக் கற்கும்போது இதுபற்றி அறிந்திருக்கவேண்டும். வர்த்தகச் சந்தை அறிவிற்கும் சந்தை ஆராய்ச்சிக்கும் வித்தியாசமுண்டு. மேற்கூறப்பட்டது சந்தை ஆராய்ச்சி. சந்தை அறிவு என்றால் நாளாந்தச் சந்தையின் நடவடிக்கையை அறிந்து கொள்வதாகும். உதாரணமாக விலைகள் பொருட்களின் கேள்வியையும் நிரம்பலையும், நாளாந்த நடைமுறை விலைகளையும் (Current Price) அறிந்து கொண்டாற்றான் விரைவாக நாளாந்த நடவடிக்கைகளை எடுக்கலாம். மேலும் இவற்றை வாடுவோர் மூலமும் தினசரிப் பத்திரிகைகள் மூலமும் வர்த்தகம், பொருளாதாரம் என்பனவற்றை விளக்கும் சஞ்சிகைகள் மூலமும், அரசாங்க வர்த்தக வெளியீடுகள் மூலமும் அறிந்து கொள்ளலாம்.

போக்குவரத்து (Transport)

போக்குவரவு பற்றி தனிப்பட்ட ஓர் அத்தியாயம் தரப்பட்டுள்ளது. அதில் இதுபற்றித் தெளிவாக அறிந்துகொள்ளலாம். ஏற்றுமதி இறக்குமதிக் கூலி அதிகமாக இருந்தால் இறுதியில் பொருட்களின் விலை கூடுதலாக இருக்கும். ஆனபடியால் செலவு அதிகமில்லாத போக்குவரத்துச் சாதனங்களையும் விரைவாகச் சந்தைக்குப் பொருட்களைக் கொண்டு செல்லும் வழிகளையும் ஒரு வியாபாரி அறிந்து கொள்ளல்வேண்டும்.

பொருட்களை விற்கும்முறைகள் (Methods of Selling)

ஒரு உற்பத்தியாளர் பொருட்களை உற்பத்தி செய்தவுடன் வாடிக்கைக்காரர்கள் அவற்றைப் பெறும்பொருட்டு பங்கீடுசெய்யும் முறைகளை நிர்ணயிக்கவேண்டும். பங்கீடுசெய்யும் முறைகளை இரண்டாகப் பிரிக்கலாம்.

1. நேரடியாகப் பங்கீடுசெய்தல் (Direct Selling Methods)
2. மறைமுகமாகப் பங்கீடுசெய்தல் (Indirect Selling Methods)

பொருட்களை உற்பத்திசெய்வதுடன்மட்டும் உற்பத்தியாளரின் தொழில் நிற்பதல்ல. உற்பத்தியாக்கப்பட்ட பொருட்களை நுகர்வோர் நுகரவேண்டும். (Consumption) எனவே எவ்விற்பனை முறையைக் கையாளவேண்டும் என்பதை இவர்கள் தீர்மானிக்கவேண்டும். விற்பனை முறை பின்வருவனவற்றில் தங்கியிருக்கும்.

பொருட்களின் வகை, உற்பத்தியாளரின் நிதியிருப்பு, பொருட்கள் விற்கப்படுமிடத்தின் உள்ளூர் நிலைமை.

பொருட்களை நேரடியாக விற்பதெனின் இடைவியாபாரிகள் மூலமன்றி நுகர்வோருக்கு நேரடியாக விற்பதேயாகும். இது நேரடிவிற்பனை (பங்கீடு) (Direct Selling) எனப்படும்.

மறைமுகமாக விற்பதாயின் (Indirect Selling) மொத்த வியாபாரிகள் மூலமும் சில்லறை வியாபாரிகள் மூலமும், மற்றும் வர்த்தக பிரதிநிதிகள் மூலமும், விற்கப்படுவதாகும். இது மறைமுகமான விற்பனை (பங்கீடு) என்று கூறப்படும்.

நேரடி விற்பனை பின்வரும் சூழ்நிலைகளில் கையாளப்படுகிறது (Direct Selling Adopted Under the Following Circumstances)

1. பழம், பால், முட்டை, மரக்கறி போன்றவை விரைவில் அழியக் கூடிய (Perishable Commodities) பொருட்கள். இவை உடனடியாக விற்கப்படவேண்டும். இப்பொருட்கள் இடைவியாபாரிகள் மூலம் கைமாறி நுகர்வோனுக்குக்கிடைக்கும் வரையும் பழுதடையாமல் இருக்கமாட்டாது. ஆனபடியால் இவற்றை நேரடியாகச் சந்தைக்குக் கொண்டுசென்று விற்கவேண்டும்.

2. பெருமளவில் விற்கமுடியாத பொருட்கள் உதாரணமாக பெரிய இயந்திரங்கள், புகையிரதம், குளிர்சாதனப்பெட்டி போன்றவற்றை உற்பத்தியாளர் நேரடியாக விற்பனை செய்வார்.

3. உற்பத்தியாளரிடம் போதியமூலதனம் இருக்குமேயாயின் அவர் தாமே பொருட்களை சேமித்துவைத்துத் தரப்படுத்தி நுகர்வோருக்கு நேரடியாக விற்பனை செய்வார்.

4. நுகர்வோர் நேரடியாகப் பார்க்காமல் விளம்பரத்தில் உள்ள படத்தை அல்லது விபரத்தைப் பார்த்துக் கொள்வனவு செய்யக்கூடிய பொருட்களை அஞ்சல்வழி மூலம் கொள்வனவு செய்யலாம்.

5. உற்பத்தியாளர் சில்லறை விலை குறிப்பிடும்போது இத்தகைய பொருட்களை நேரடியாக விற்கலாம்.

6. தம் உற்பத்தியில் ஏகபோக உரிமை வைத்திருக்க விரும்பு வோராயின், தம் அளிப்பைக் கட்டுப்படுத்திக் குறைந்த பொருட்களை சந்தைப் படுத்தி மேலதிக இலாபத்தைப் பெறும் நோக்கமாக இடை வியாபாரிகள் இல்லாமல் நேரடியாக விற்பனை செய்வர்.

7. இயந்திரம், உதிரிப்பாகம் போன்றபொருட்களை விற்கும் உற் பத்தியாளர் பிரயாணவிற்பனையாளரை நியமித்து அவர்கள் மூலம் தொழிற் சாலைகள், மொத்த வியாபாரிகள் போன்றோரின் தேவைகளை அறிந்து தாம் உற்பத்திசெய்யும் பொருட்களை நேரடியாக விற்பனை செய்வர்.

8. புதுவிதமான பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும்பொழுது மொத்த வியாபாரிகளும் சில்லறை வியாபாரிகளும் இப்பொருட்களை இருப்பில் வைத்து விற்பதற்கு அவ்வளவு விரும்பமாட்டார்கள். ஆகையால் உற் பத்தியாளர் தம் பொருட்களைப் பிரபல்யமடையச் செய்வதற்கும், விற்ப தற்குமாகத் தம்முடைய பிரயாண விற்பனையாளரை வைத்து நேரடியாக விற்பனை செய்வர். இதன் பயனாக உற்பத்தியாளர் நுகர்வோரின் விருப்பு வெறுப்பு போன்றவற்றை நேரடியாக அறிந்து தாம் உற்பத்திசெய்யும் பொருட்களை நுகர்வோருக்கு உகந்ததாக உற்பத்தி செய்வர். மேலும் குறைந்த விலையுள்ள பொருட்களை உற்பத்தி செய்தாலும் இப்பொருட் கள் இடை வியாபாரிகள் மூலம் நுகர்வோருக்குக் கிடைக்குமேயாயின் இவற்றின் விலை அதிகமாக இருக்கும். ஆதலால் இடைவியாபாரிகள் எடுக் கும் இலாபத்தை நிச்சயித்துப் பொருட்களை நுகர்வோருக்குக் குறைந்த விலையில் கொடுக்கும் வண்ணம் தம் பொருட்களை நேரடியாக விற்பனை செய்வர்.

9. சில சமயங்களில் உற்பத்தியாளரே சில்லறைக் கடைகளைத் திறந்து இவற்றின் மூலம் தம்பொருட்களைக் குறித்த விலைக்கு விற்பனை செய்து வருவர்.

பொருட்களையும் சேவைகளையும் சந்தைப்படுத்தல்
(Marketing Goods and Services)

பகுதி II

சந்தை (Market)

சாதாரணமாக ஒரு சந்தை என்றால் நாம் விளங்கிக்கொள்வது ஓர் இடத்தையேயாகும். இது பொருட்களை விற்பதற்கும் வாங்குவதற்கும் ஏற்ற இடமாக இருக்கும். ஆனால் வர்த்தகத்தில் சந்தை என்றால் நாம் கருதுவது வேறாகும். இது கொள்வனவு செய்பவரினதும் விற்பனை செய்பவரினதும் கூட்டத்தைக் குறிக்கும். இவர்கள் ஒரு பகுதியில் அல்லது ஒரு இடத்தில் இருப்பார்கள். இவர்கள் ஒருவரோடொருவர் தம் பொருட்களை விற்கப் போட்டியிடுவர், இதனால் கேள்வியும், நிரப்பலும் ஏற்படும். இவ்விடையைச் சந்தைவிலை என்று கூறுகிறோம். சந்தை என்றால் ஒரு குறிக்கப்பட்ட இடமல்ல. உண்மையில் அது ஒரு தூயபோட்டி (Free Competition). விற்பனைசெய்பவரும் கொள்வனவு செய்பவரும் ஒரு வித தடையுமின்றி ஒருவரோடொருவர் தொடர்புகொள்ளக் கூடியதாக இருக்கும். இதற்குத் தவிர தொலைபேசி, கம்பியிலடலாத்தந்தி போன்ற வற்றை உபயோகித்து பல்வேறு இடங்களில் இருப்பவர்களுடன் தொடர்பு கொள்ளக்கூடியதாகவும் இருக்கிறது.

சந்தைகளின் வகைகள் (Different Markets)

1. விற்கும் தன்மையைப் பொறுத்திருக்கும்
(Depends on the Sort of Selling)
2. சந்தைப்படுத்தும் பொருட்களைப் பொறுத்தது
(Depends on the Types of Goods Sold)
3. காலத்தின் தன்மையைப் பொறுத்தது
(Depends on the Period When the Goods are Sold)
4. இடத்தைப் பொறுத்தது
(Depends Where the Goods are Sold)
5. சங்கவிதிகளால் கட்டுப்படுத்தப்பட்ட சந்தை (Depends on the Control of the Market by the Institution)

1. விற்கும் தன்மையைப் பொறுத்திருக்கும்:

(Depends on the Sort of Selling)

இச்சந்தைகள் பொருட்கள் விற்கும் தன்மையைப் பொறுத்திருக்கும். சில இடங்களில் பொருட்கள் பேரளவில் விற்பனையும் கொள்வனவும் செய்யப்படும். இது மொத்த விற்பனைச் சந்தை அல்லது தொகை விற்பனை

பனைச் சந்தை என்று கூறப்படும் (Whole Sale Market). சில்லறையாகப் பொருட்களை விற்குமிடத்தைச் சில்லறைச் சந்தை என்று கூறப்படும். இவ்விரண்டு சந்தைகளையும் இலங்கையில் காணலாம். உதாரணமாக தேயிலையை மொத்தமாகவிற்ப்பு வாங்குமிடத்தை மொத்த விற்பனைச்சந்தை என்று கூறுவர். யாழ்ப்பாணம் பெரியகடையில் அநேகமாகச் சில்லறையாகப் பொருட்களை விற்பர். அங்கு நுகர்வோர் சில்லறையாகப் பொருட்களை வாங்குவர். இதைச் சில்லறை விற்பனை என்று கூறலாம்.

2. சந்தைப்படுத்தும் பொருட்களைப் பொறுத்தது

(Depends on the types of goods sold)

விற்கும் பொருட்களைப் பொறுத்தே சந்தைகள் அமைக்கப்படும். உதாரணமாக கொழும்பில் தேயிலை விற்குவாங்குமிடத்தை தேயிலைச் சந்தை என்றும், பங்குகள் விற்ப்பு வாங்குமிடத்தை பங்குச்சந்தை என்றும் கூறுகிறோம்.

3. காலத்தின் தன்மையைப் பொறுத்தது

(Depends on period when the Goods are sold)

பொருட்களை விற்கும் அல்லது கொள்வனவு செய்யும் நேரத்தைப் பொறுத்தது. இத்தகைய சந்தையை இரண்டு விதமாகப் பிரிக்கலாம்.

1. தலச்சந்தை (Spot Market)

2. எதிர்காலச் சந்தை (Future Market)

தலச்சந்தையில் உடனடியாகவே பொருட்களை விற்ப்பு வாங்குவர். எதிர்காலச் சந்தையில் சில கிழமைகளுக்குப் பின் அல்லது சில மாதங்களுக்குப் பின் விற்பனை செய்வதை ஏற்கனவே தீர்மானித்துக் கொள்வர். உதாரணமாக இந்தியாவில் வயலில் விளைந்து கொண்டிருக்கும் பருத்தியை ஏற்கனவே தரத்தைப் பொறுத்தும், பருத்திப் பஞ்சின் நீளத்தைப் பொறுத்தும் விற்பனை செய்வர். பருத்தி விளைந்தபின்பு கொள்வனவாளருக்குக் கொடுப்பர். இதை எதிர்காலச் சந்தை என்று கூறுவர். இலண்டனில் இரப்பர் சந்தையில் இலங்கை, மலேசியா, போன்ற இடங்களிலிருந்து கப்பலில் வந்து கொண்டிருக்கும் இரப்பரின் தரத்தைக்கூறி ஏற்கனவே விற்பனை செய்துவிடுவர். கொள்வனவாளருக்குக் கப்பலில் இரப்பர் வந்தவுடன் இரப்பரை வழங்குவர்.

4. இடத்தைப் பொறுத்தது

(Depends on the place the goods are sold)

உலகத்தில் அநேகமான நாடுகள் ஒரு பொருளை அல்லது தானியத்தை ஏற்றுமதி அல்லது இறக்குமதி செய்கிறது. இது சர்வதேச வியாபாரமென்று கூறப்படும். அரிசி பல நாடுகளால் ஏற்றுமதி செய்யப்படுவது

தனாலும், இறக்குமதி செய்யப்படுவதனாலும் இதற்குச் சர்வதேச விலையும் சர்வதேச சந்தையும் உண்டு. ஒரு நாட்டுக்குள் மாத்திரம் கொள்வனவும் விற்பனவும் நடைபெற்றுல் இதை தேசியச் சந்தை, அல்லது உள்ளாட்டுச் சந்தை (Home Market) என்று கூறுவர். சில சமயங்களில் உள்ளாட்டிலுள்ள சில குறிச்சிகளுக்கிடையே மட்டும் இவ்வியாபாரம் நடக்குமேயாயின் அதனை உள்ளூர் சந்தை (Local Market) என்று கூறுவர்.

5. சங்க விதிகளில் கட்டுப்படுத்தப்பட்ட சந்தை

(Depends on the control of the Market by an Institution)

சங்க விதிகளால் கட்டுப்படுத்தப்பட்ட சந்தைகள் உண்டு. இவற்றை சங்க விதிகளால் கட்டுப்படுத்தப்பட்ட சந்தை என்று கூறப்படும். யாழ்ப்பாணம் பெரியகடையில் மாநகர சபையால் கட்டப்படுகின்ற சந்தை இதற்கு ஓர் உதாரணமாகும்.

பரந்த சந்தைக்குரிய பொருட்கள் (Goods having a wide market)

பொருட்களுக்குப் பரந்த சந்தைகள் இருக்க வேண்டுமாயின் இப் பொருட்களுக்குப் பின்வரும் குணதீயங்கள் இருக்கவேண்டும்.

1. இவை உலகத்திலே அநேக மக்களால் விரும்பத்தக்க அல்லது தேவையான பொருட்களாக இருக்க வேண்டும். உதாரணமாகப் பருத்தி, நெல்லரிசி, தேயிலை, இறப்பர், கொக்கோ, கொப்பரு, கோப்பி போன்றன.

2. விரைவில் சேதமடையக் கூடிய அல்லது பழுதடையக் கூடிய பொருளாக இருந்தலாகாது. பால், மீன் மரக்கறிவகை போன்றவை தகரத்தில் அடைக்கப்படாவிடில் அல்லது குளிர் அறையிலிடைந்து அனுப்பப்படின் இலகுவில் பழுதடைந்துவிடும். இத்தகைய பொருட்களுக்கு சர்வதேச சந்தை கிடையாது.

3. பொருட்களின் பெறுமதியிலும் பார்க்க ஏற்றுமதிக்கலி கூடுதலாக இருப்பின் இத்தகைய பொருட்களுக்கும் பரந்த சந்தை கிடையாது.

4. பொருட்கள் தரப்படுத்தப்பட்டு இருக்குமேயாயின் பொருட்களைப் பார்க்காமலே கொள்வனவு செய்யக்கூடியதாக இருக்கும். உதாரணமாக இலங்கைத் தேயிலை, இலங்கை இறப்பர், கனடாவின் கோதுமை போன்றன. இவ்வாறு பொருட்கள் தரப்படுத்தப்பட்டு இருக்குமேயானால் இப் பொருட்களுக்கு உலக சந்தையில் இடமிருக்கும்.

பொருட்களின் விலை குறைந்திருந்தாலும் இப் பொருள் அத்தியாவசியமாகத் தேவைப்பட்டால் (ஏற்றுமதி இறக்குமதிக் கூலி பொருளின் பெறுமதியிலும் கூடுதலாக இருந்தாலும்) இத்தகைய பொருளை இறக்குமதி செய்வர்.

வினைவுச் சந்தை (Produce Exchange)

ஒரு வினைவுச் சந்தையானது சிறப்பாக அமைக்கப்பட்ட ஒரு சந்தையாகும். இதில் அநேகமாக விவசாயப் பொருட்களையே விற்பனை செய்வார். விவசாயப் பொருட்களை விற்பனை செய்யும் வியாபாரிகள் இதில் அங்கத்துவம் பெற்றிருப்பார்கள். அங்கத்துவம் இல்லாதவர்கள் இவ்வியாபார ஈடுபாட்டிலிருந்து செல்ல முடியாது. இவ்வங்கத்தவர்கள் எல்லோரும் ஓர் இடத்தில் சந்திப்பர். இங்கு தீவர்கள் இச் சந்தையால் இயற்றப்பட்ட சட்ட திட்டங்களுக்கு அமைய ஒழுக்கவேண்டும்.

அங்கத்தவர்கள் (Members)

வினைவுச் சந்தையிலுள்ள அங்கத்தவர்களைப் பின்வருமாறு பிரிக்கலாம்.

1. தரகர் (Brokers)
2. வர்த்தகன் (Jobbers)
3. மொத்த வியாபாரி (Wholesalers)
4. சில்லறை வியாபாரி (Retailers)
5. இறக்குமதியாளர் (Importers)
6. ஏற்றுமதியாளர் (Exporters)

அங்கத்தவர்கள் செய்யும் தொழிலிலேயே அவர்களின் அங்கத்துவம் தங்கியிருக்கிறது. உதாரணமாக ஊக வணிகர்கள் (Speculators) அல்லது பரிசை முறைக்காப்பவர்கள். (Hedges)

நோக்கங்கள் (Aims)

அங்கத்தவர்களுக்கு ஒரு பொது இடத்தை வசப்படுத்திக் கொடுப்பதே இதன் பிரதான நோக்கமாகும். இங்கு அவர்கள் வியாபாரம் செய்யும் நோக்கத்துடனும் தம் பொதுக்கருத்துக்களைக் கலந்துகொள்ளும் வண்ணமும் கூடுவர். சந்தைத் தகவல்களைச் சேர்த்து அங்கத்தவர்களுக்குக் கொடுப்பர். வியாபாரத்தை முறையாக நடத்துவதற்குச் சட்ட திட்டங்களை வகுத்துக்கொடுப்பர். தரத்தை உண்டு பண்ணுவதற்கும் காப்பாற்றுவதற்கும் வழிவகைகளை வகுப்பர். அங்கத்தவர்களுக்கிடையே பிரச்சனைகள் ஏற்பட்டால் இச் சந்தையில் இதற்கென இருக்கும் குழுவிடம் நடுமீலைக்கு (Arbitration) விடுவர். இவர்கள் வியாபாரத்தில் இருக்கும் ஆபத்துக்களையும் தடுக்க முயற்சி எடுப்பர். உதாரணமாக விலைத் தளம்பல்களைத் (Fluctuations in Price) தடுப்பதற்கு நடவடிக்கை எடுப்பார்கள்.

கொடுக்கல் வாங்கல்களின் வகைகள் (Types of Transaction)

1. தலம் (Spot) அல்லது உரோக்கம் (Cash)
2. எதிர்கால நடவடிக்கை (Future Transaction)

தல அல்லது உரொக்க நடவடிக்கை என்றால் சங்க நடவடிக்கையில் என்ன கூறப்படுகின்றதோ அதன்படி உடனடியாகவோ அல்லது குறித்த தவணைக்குள்ளோ பணம் செலுத்தப்படல்வேண்டும். இத்தகைய வியாபாரத்தில் உண்மையான தொகைப் (Bulk) பொருளைப் பார்க்காமல் மாதிரி (Sample) யைப் பார்த்தே கொள்வனவுசெய்வார்கள்.

எதிர்கால நடவடிக்கை என்றால் பொருட்கள் உற்பத்தியாகும் இடத்தில் உற்பத்தி செய்யப்பட்டுக்கொண்டிருக்கும்பொழுது, அல்லது கப்பலில் வந்து கொண்டிருக்கும்பொழுது அதனுடைய தரத்தைப் பார்த்து கொள்வனவு செய்வதாகும். இது பிற்காலத்தில் கூடிய இலாபத்தைப் பெறுவதற்குச் செய்யும் ஒரு சூழ்ச்சியாகும்.

எதிர்கால ஒப்படைப்பு ஒப்பந்தம் (Forward Delivery Contract)

இது எதிர்காலச் சந்தையில் நடக்கும் ஒரு முறையாகும். பொருட்களை முன்பாக வாங்கினால் எவ்வளவு நாட்களுக்குள் அல்லது எத்தனை மாதங்களுக்குள் இக்கடனைத்தீர்க்க வேண்டுமென்று விளைவுச் சந்தையின் சட்டதிட்டத்தில் கூறப்பட்டிருக்கும். இங்கிலாந்தில் அநேகமாக இரண்டு கிழமைக்குள் இக் கடன் தீர்க்கப்படவேண்டும். விளைவுச் சந்தை இப்பேர்ப்பட்ட ஒப்பந்தங்களுக்கு ஒரு தீர்க்கும் வீடாகவும் விளங்கும். ஓர் அங்கத்துவம் உள்ள வியாபாரியின் பற்றுவரவை வைத்துக் காலத்துக்குக் காலம் நிதியைச் செலுத்தும் வண்ணம் கூறுவர்.

பரிசைக்காப்பு (Hedging)

ஒருவிளைவுச் சந்தை அங்கத்தவர்களுக்கு வியாபாரத்தில் அபாயம் ஏற்படாது நடவீடு மாதிரி ஒரு பரிசைக் காப்பு நடவடிக்கை செய்து வரும். இவ்வித வியாபாரத்தை விளைவுச் சந்தையில் செய்யும்பொழுது விளைத்தளம்பல்கள் ஏற்பட்டால் உதாரணமாக எதிர்காலத்தில் இப்பொருட்களின் விலைகள் குறைந்தால் இப்பேர்ப்பட்ட பொருட்களை எதிர்காலத்தில் கொள்வனவு செய்த வியாபாரி அதிகப்படியாக நட்டமடைவர். இதைக் காப்பாற்றுவதற்காக மேற் கூறப்பட்ட இரண்டு நடவடிக்கைகளிலும் (Spot and Future Transaction) ஒரே பொருளையே கொள்வனவு செய்வார். ஒன்றில் நட்டமடைந்தால் மற்றதில் இலாபம் அடைவர். இவ்வாறு செய்வதால் வியாபார முறிவிவிருந்து தம்மைக் காப்பாற்றிக் கொள்வர்.

இலங்கையிலுள்ள சந்தைகளின் வகைகள்

(Kinds of Markets in Ceylon)

1. விவசாயச் சந்தைகள் (Agriculture Market)

2. உற்பத்திப் பொருட்களை விற்கும் சந்தைகள்

(Marketing of Manufactured Goods)

3. பங்கு முதற் சந்தை (Stock Exchange)
 4. தேயிலை இறப்பர் ஏலம் (Tea & Rubber Auction)
 5. உத்தரவாத விலைத்திட்டம் (Guranteed Price Scheme)
1. விவசாயச் சந்தைகள் (Agriculture Market)

விவசாயச் சந்தைகளைப் பின்வருமாறு பிரிக்கலாம்:-

1. கிராமச் சந்தைகள் (Village Markets)
2. 2-ந் தரச் சந்தைகள் (Secondary Markets)
3. முடிவுச் சந்தை (Terminal Markets)

கிராமச் சந்தைகள் (Village Markets)

கிராமங்களை அபிவிருத்தி செய்யும் நோக்கமாக ஒவ்வொரு கிராமத்திலும் ஒவ்வொரு கிராமசபை நிறுவப்பட்டுள்ளது. இக் கிராமசபைகள் ஒவ்வொன்றும் அக்கிராமத்தின் நடுப்பகுதியில் அல்லது மிகவும் முக்கியமான இடத்தில் ஒவ்வொரு கிராமச் சந்தையை நிறுவிடும். இக் கிராமத்தின் எல்லைக்குள்ளிருக்கும் சகல கமக்காரர்களும் தாம் உற்பத்தி செய்யும் விவசாயப் பொருட்களை இங்கு கொண்டுவந்து விற்பனை செய்வர்.

பட்டணத்தில் காணப்படும் நடந்து செல்லும் வியாபாரிகளான நாட்டு வியாபாரிகள் கிராமங்களுக்கு நடந்து சென்று அங்குள்ள வியாபாரிகளிடமிருந்து விவசாயப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்து பின் மீண்டும் நடந்தோ, மோட்டார் வாகனங்களிலோ, வண்டிகளிலோ, அன்றி புகையிரத வண்டிகளிலோ பட்டணத்துக்கும் பொருட்களைக் கொண்டுவந்து விற்பனை செய்வர்.

முதலாளிகள் கிராமத்தின் மத்தியில் கடைகள் வைத்திருப்பார்கள். இவர்கள் விவசாயிகளுக்குக் கடன் கொடுத்துதவி செய்வார்கள். பின் பொருட்கள் உற்பத்திசெய்து முடிந்தவுடன் தாம் கொடுத்த கடனுக்கு வட்டியையும் சேர்த்துப் பொருட்களை மிகக் குறைந்த விலையில் பெற்று பொதுவண்டிகளில் பட்டணத்துக்குக் கொண்டுவந்து அங்கு கூடிய விலைக்கு விற்று அதிக இலாபத்தைப் பெறுவர்.

ஒவ்வொரு கிராமத்திலுள்ள பல நோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும் கமக்காரரிடமிருந்து உத்தரவாத விலைத்திட்டத்தின்கீழ் பெறவேண்டிய பொருட்களை உதாரணமாக நெல்லு, சோளம், வெங்காயம் முதலியன பெற்று பின் விற்பனை செய்வர். அத்துடன் இச் சங்கங்கள் பண்டமாற்று வியாபாரமும் செய்கின்றன.

பட்டணங்களிலுள்ள சந்தைப்படுத்தும் இலாகாக்கள் தங்கள் மோட்டார் லொறிமூலம் கிராமங்களுக்குச் சென்று அங்குள்ள விவசாயிகளிடமிருந்து விவசாயப் பொருட்களான மரக்கறிவகைகள், மிளகாய், வெங்

காயம், முட்டை, வாழைக்குலைகள் முதலியவற்றைப் பெற்று தம்முடைய மோட்டார் லொறியூலம் பட்டணங்களிலுள்ள கிளைகளுக்கு அனுப்பி விற்பனை செய்வர்.

பயிர்ச்செய்கைக் குழுவினருக்கும் விவசாயப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்து விற்பனை செய்வதற்கு அதிகாரம் உண்டு. ஆனால் இவர்கள் இதைச் செய்வதில்லை. ஏனெனில் விவசாயத்தை அபிவிருத்தி செய்வதிலும் அதிலுள்ள பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதிலும் தம் முழுக் கவனத்தையும் செலுத்துகின்றனர்.

இலங்கை அரசாங்கம் விவசாய அபிவிருத்தியில் அதிக கவனம் செலுத்தி வருகிறது. இவ்வரசாங்கம் விவசாயிகளுக்குக் கடன் வசதியையும் பொருள் வசதியையும் செய்து கொடுக்கின்றது. மேலும் கமக் காரர்கள் விளைவித்த பொருட்களை உத்தாவாத விலைத் திட்டத்தின் கீழ் பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் மூலமாக கொள்வனவுசெய்து (நெல்லு, மிளகாய், சோளம்) கிராமத்தின் மத்தியில் இருக்கும் உத்தரவாத விலைத்திட்டக் களஞ்சியங்களில் சேகரித்து வைத்து (Guaranteed Price Stores) தேவைப்படுமபோது பொது மக்களுக்கு விற்பனை செய்கின்றது.

2. இரண்டாந்தரச் சந்தைகள் (Secondary Market)

பட்டணங்களில் அநேகமாக மாநகரசபைகளினால் கட்டப்பட்ட சந்தைகளில் சில்லறை வியாபாரிகள் சில்லறைக் கடைகளை ஆரம்பித்துள்ளனர். உதாரணமாக யாழ்ப்பாணத்தில் மாநகரசபையால் கட்டப்பட்டிருக்கும் சந்தை. கொழும்பு வெள்ளவத்தையில் மாநகரசபையால் கட்டப்பட்டிருக்கும் சந்தை. கிராமத்திலிருந்து பொருட்களைக்கொண்டு செல்லும் வியாபாரிகள் பட்டணத்திலிருக்கும் மொத்த வியாபாரிகளுக்கு விற்பனை செய்ய மொத்த வியாபாரிகள் சந்தைகளிலிருக்கும் சில்லறைவியாபாரிகள் மூலம் பொருட்களை நுகர்வோருக்கு விறியோகிப்பர்.

3 முடிவுச் சந்தைகள் (Terminal Markets)

இத்தகைய சந்தைகள் அநேகமாகத் துறைமுகங்களுள்ள பெரிய நகரங்களில் காணப்படும். உதாரணமாக கொழும்பு, திருகோணமலை போன்ற பெரிய நகரங்களில் காணப்படும். உள்ளாட்டிலிருந்து கொண்டுவரும் பொருட்களை இங்குள்ள களஞ்சியங்களில் சேர்த்துவைத்துப் பின்பு பிற நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்வர். இத்தகைய வியாபாரம் அநேகமாகப் பிரதிகர்த்தாக்கள மூலமாகவே நடைபெறும். உதாரணமாகத் தேயிலை இறப்பர், கறுவா, கொக்கோ, தெங்குப் பொருட்கள் போன்றன.

4. உற்பத்திப் பொருட்களை விற்கும் சந்தைகள் (Marketing of Manufactured Goods)

இலங்கையில் உற்பத்தி செய்யும் பொருட்களை இரண்டு பிரிவாகப் பிரிக்கலாம்.

1. இயந்திர உற்பத்தி
2. கைத்தொழில் உற்பத்தி

இயந்திரத்தால் உற்பத்தி செய்யும் பொருட்களை உற்பத்தியாளர் இலங்கையிலுள்ள பிரதான பட்டணங்களிலிருக்கும் மொத்த வியாபாரிகளுக்கு விற்பனைசெய்வார். இவர்கள் சில்லறைவியாபாரிகளுக்கு விற்பனை செய்வார். சில்லறை வியாபாரிகள் நுகர்வோருக்கு விற்பனைசெய்வார். உதாரணமாக சிகரெட், தேங்காயெண்ணெய், சவர அலகுகள் போன்றன.

கைத்தொழில் உற்பத்திப் பொருட்களாகிய கூடை வகைகள் பெட்டி, கடகம், பாய், சேலைகள், பித்தளை, மரம், தும்பு, வெள்ளி முதலியவற்றால் செய்யப்பட்ட அலங்காரப் பொருட்கள், கிராமத்திலுள்ள ஒவ்வொரு தொழிலுக்குமுரிய சங்கங்கள் மூலமாகவும் அல்லது லக்சலா மூலமாகவும் விற்பனை செய்வார். லக்சலா அரசாங்கத்தால் ஏற்படுத்தப்பட்ட உள்ளூர் கைத்தொழில் பொருட்களை விற்பனைசெய்யும் ஒரு தாபனமாகும்.

இலண்டன் பங்கு முதற் சந்தை (London Stock Exchange)

இலண்டன் பங்குமுதற் சந்தை (London Stock Exchange)

பங்குமுதற் சந்தை முதன்முதல் இலண்டன் மாநகரில் ஆரம்பமாகியதால் இதற்கு இலண்டன் பங்கு முதற்சந்தை எனப் பெயர் ஏற்பட்டது. பெரும்பாலான மக்கள் தம்மிடமுள்ள பணத்தை முதலீடுசெய்ய விரும்பினால் தம் முதல் பாதாகாப்பான முறையிலும், கூடிய இலாபப் பங்கையும் பெற்றுக்கொடுக்கும் முதலீட்டையுமே தேர்ந்தெடுப்பர். இதற்குக் கந்ததாக பங்கு முதற்சந்தை அமைவதால் இதில் முதலீடு செய்கிறார்கள். மேலும் இங்கு கூட்டுப் பங்குத்தொகுதிக் கம்பனிகளின் பழைய முதலீடுகளும், அரசாங்கப் பொறுப்புக்களும் விற்பனைசெய்யப்படுவதனால் இவ்வாறான முதலீடுகளில் முதலிட விரும்புகின்றவர்கள் இச் சந்தையையே நாடுவார்கள். எனவே ஒரு நாட்டு அரசாங்கத்தின் வளர்ச்சியும், கூட்டுப் பங்குத்தொகுதிக் கம்பனியின் வளர்ச்சியுமே இப் பங்குமுதற் சந்தையின் வளர்ச்சிக்குக் காரணமாக அமைகின்றது. வியாபாரிகள் முதலைத் தேடிக்கொள்ளவோ, உற்பத்தியாளர் முதலைப்பெறவோ, முதலீடு செய்யவோ ஏற்றதாக இச்சந்தை அமைகின்றது.

இச் சந்தையில் ஈடுபடுபவர்களை பின்வருமாறு வகுக்கலாம்:

1. வர்த்தகர்கள் (Jobbers)
2. தரகர்கள் (Brokers)
3. கொள்வனவு விற்பனை செய்பவர் (Clients)

வர்த்தகர்களுர், தரகர்களும் (Jobbers and Brokers)

பங்கு முதற்சந்தையில் பூரண அதிகாரமுடையவர்கள் இவர்களேயாவர். பங்குமுதற் சந்தையினுள் பொதுமக்கள் அனுமதிக்கப்பட மாட்

டார்கள். இதனால் வர்த்தகர்களுக்கும் (Jobbers) பொதுமக்களுக்கும் நேரடித் தொடர்புகொள்ள வசதியேற்படமாட்டாது. பொதுமக்கள் பங்குப் பத்திரத்தை கொள்வனவு செய்யவேண்டுமானால் தரகரை அணுகி அவர்கள் மூலமாகவே வர்த்தகரிடம் தொடர்புகொள்ளலாம். அதாவது ஒருவர் பங்குகளை விற்பனைசெய்ய வேண்டுமானாலும், கொள்வனவுசெய்யவேண்டுமானாலும் தரகரை அணுகி அவர் மூலமாகவே செய்துகொள்ளலாம்.

இங்கு முதலீடு செய்பவர்களின் நோக்கம் கம்பனிப் பங்குகளினால் வருடம் தோறும் பெறப்படும் இலாபப்பங்கையும் இடைக்காலப் பங்கு இலாபத்தையும் பெறுவதேயாகும். இவர்களின் முதலீடுகளை தேவையான நேரத்தில் விற்பனை செய்து பணம் பெறுவதற்கு ஏற்றதாக இது விளங்குவதாலும் இவற்றில் முதலீடுசெய்ய விரும்புவார்கள். இத்தகைய முதலீட்டை செய்து கொடுக்கும் தரகருக்கு ஒரு சிறு தரகு கொடுக்கப்படும். இத்தரகுப் பணமே இவரின் வருமானமாகும்.

அனுமதித்த எழுத்துவினோர் (Authorised Clerk):

இலண்டன் பங்குமுதற் சந்தையின் அங்கத்தவர்களுக்கு ஒரு அளவு குறிக்கப்பட்ட எழுத்துவினோர்கள் இருப்பார்கள். இவர்கள் தங்கள் முதலாளிகளுக்காகத் தொழில் நடாத்த அதிகாரம் பெற்று விளங்குவதனால் முதலாளிகளின் நலனையே பெரிதும் விரும்புவார்கள். அவர்களின் இலாப கரமான செயல்களிலுமே ஈடுபடுவார்கள். மேலும் அனுமதிக்கப்படாத எழுத்துவினோரையும் அனுமதிக்க அதிகாரம் உண்டு. ஆனால் இவர்கள் பங்குமுதற் சந்தையில் பிரவேசிக்கும்போது ஒரு கட்டணம் செலுத்த வேண்டும். இவர்களுக்கு வியாபாரத்தில் ஈடுபட அனுமதி வழங்கப்படாது. ஆனால் இவர்கள் வியாபார தகவல்களை கொடுக்கலாம். பொதுமக்கள் எக்காரணம் பற்றியும் பங்குமுதற் சந்தையினுள் அனுமதிக்கப்படமாட்டார்கள்.

இலண்டன் பங்குமுதற் சந்தையில் வியாபாரம் நடாத்தப்படும் முறை:-

(Method of Transactions in the London Share Market)

பொதுமக்கள் பங்குமுதற் சந்தையினுள் அனுமதிக்கப்படாதமையினால் பங்குமுதலை விற்கவோ வாங்கவோ விரும்பும்போது தரகரை அணுகி தம் நிலையை எடுத்துரைப்பார்கள். தரகர் இவ்வியாபாரத்தில் அனுபவமும், தேர்ச்சியும் பெற்றவராகையால் பொதுமக்களின் பங்கு முதல்களுக்கும், முதலீடும் தொகைக்கும் பங்கம் விளைவது குறைவாக இருக்கும். எனவே சிலர் தரகரை சில நிபந்தனையுடன் நாடுவார்கள்.

1. அதாவது பங்கை விற்க வந்தவராக இருந்தால் தரகரை அணுகி ஒரு விலையைக் குறித்து அதற்குக் கூடுதலாக விற்பனைத் தரும்படி கேட்பார்.

2. சிலர் உடனடியாக விற்றுத்தரும்படி கேட்பார்கள், விற்பதற்கு தாமதம் ஏற்படுமானால் தங்களின் ஒப்பந்தத்தை நிராகரிக்கும்படியும் கேட்பார்கள்.

3. சிலர் குறித்த விலைவந்ததும், அல்லது குறித்த நேரத்தில் விற்றுத்தரும்படி கேட்பார்கள்.

4. கொள்வனவுசெய்ய விரும்புவவர் ஒரு குறித்த விலையிலோ அல்லது குறித்த விலைக்கு மேலாகப் போகாமலோ, அல்லது குறைவாகவோ கொள்வனவு செய்து தரும்படி கூறுவர்.

5. சிலர் தரகரின் எண்ணப்படியே விட்டுவிடுவார்கள்.

6. சிலர் விற்கும் அல்லது வாங்கும் எல்லையை அறுதியிட்டுக் கூறுவார்கள்.

பணம் வைத்திருக்கும் ஒருவர் தனது பணத்தை கம்பனிப் பங்கு முதலில் முதலீடு செய்யவேண்டுமென விரும்பினால் நல்ல கம்பனியில் முதலீடுசெய்து கூடிய இலாபம் பெறும் எண்ணத்துடன் பங்கு முதலீட்டுச் சந்தையில் உள்ள தரகரை நாடி தன் நிலையை எடுத்துரைப்பார். ஆனால் இவர் நேரடியாக வர்த்தகரை அணுக முடியாது. தரகர் இவருடைய முழு விபரங்களையும் பெற்றபின் வர்த்தகரை அணுகி ஒரு குறிக்கப்பட்ட கம்பனி பங்குகளின் விலைப்பட்டியலொன்றைத் தரும்படி கேட்பார். ஏனெனில் தாம் வந்திருக்கும் நோக்கத்தை அறிந்தால் அதாவது வாங்கவந்திருப்பதாக அறிந்தால் விலையைக் கூட்டிக் குறிப்பார்கள். விற்க வந்திருப்பதாக அறிந்தால் குறைத்துக் குறிப்பார்கள். இந்நேரத்தில் வர்த்தகர் இரண்டு விலைகளைக் கூறுவார்.

1. பங்குகள் விற்கும் விலை.

2. பங்குகள் வாங்கும் விலை.

இந்த இரண்டு விலைகளிடையே வித்தியாசம் கூடுதலாக இருந்தால் இதை “ஒடுக்கச்” சொல்லுவார். அதாவது கொள்வனவு செய்யும் பங்குகளுக்கும் விற்பனை செய்யும் பங்குகளுக்குமுள்ள வித்தியாசம் கூடுதலாக இருக்குமேயானால்தான் இந்த நிலையை ஏற்படுத்தி விரும்புவார். தரகரின் விலைக்கு வர்த்தகர் சரிவரவில்லையானால் வேறு வர்த்தகரை அணுகி பேரம் பேசுவார். அவரிடம் தம் விலை சாத்தியமாகுமானால் தாம் கொள்வனவு செய்யவோ விற்பனை செய்யவோ வந்திருக்கிறேமென்பதை அறிவித்தபின் தரகனும், வர்த்தகனும் தங்கள் புத்தகங்களில் பதிந்து கொள்வார்கள். பின்னர் தரகன் இவ் விபரங்களை தனது வாடிக்கைக்காரனை பங்குப் பத்திரம் கொள்வனவுசெய்ய வந்தவருக்கு இவ் விபரங்களைக் கொண்ட ஒரு பத்திரத்தை அனுப்புவார். இது கொள்வனவு ஒப்பந்தச் சீட்டு என்று அழைக்கப்படும். இவ்வெப்பந்தச் சீட்டில் கொள்வனவு செய்த

பங்குகளின் விபரம், விலை, தரகுப்பணம், வருமானவரி, முத்திரைச் செலவு, தன்னுடைய கட்டணம், அத்துடன் என்ன திகதியில் பணம் செலுத்தப் படவேண்டும் என்பதையும் குறித்து அனுப்புவார். உரோக்கத்துக்கு கொள்வனவு செய்வதாயின் மேற்கூறிய முறை கையாளப்படமாட்டாது. அடுத்தநாள் தரகர், அல்லது அவரால் நியமிக்கப்பட்ட எழுதுவினைஞர் வர்த்தகனிடம் சென்று தம்முடைய ஒப்பந்தப் பிரதியை அவரின் ஒப்பந்தப் பிரதியுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்த்து ஒவ்வொருவரும் தங்களின் புத்தகத்தில் பதிவுசெய்து கையொப்பமிடுவார்கள்.

பணம் தீர்க்கும் முறை (Settlement of Cash Dealings):

சில வியாபாரத்தில் உடனடியாகப் பணத்தைக் கொடுப்பார்கள் அல்லது கொள்வனவு செய்தவருக்கு மாற்றிக் கொடுத்து மூன்று நாட்களுக்குள் பணத்தைக் கொடுப்பார்கள். உரோக்கத்துக்கு வீற்கப்படும் பொறுப்புக்கள் இருவகைப்படும்.

1. தீர்க்கும் பொறுப்புக்கள்
2. தீர்க்கப்படாத பொறுப்புக்கள்.

தீர்க்கும் பொறுப்புக்கள் யாவும் தீர்க்கும் வீட்டின் மூலமே தீர்க்கப்படும். (Clearing Houses) மற்றைய எல்லா நடவடிக்கைகளும் கைமாற்றத்தக்கன.

1. பங்கு வியாபாரத்தில் நடவடிக்கைகள் முடிந்ததும் பணம் செலுத்தப் படல் வேண்டும். பணம் செலுத்தத் தாமதமேற்பட்டால் ஒரு கிழமைக்குள் தீர்க்கப்படல் வேண்டும். இந்நாள் (Day of Clearing) எனப்படும்.

2. சனிக்கிழமை வியாபாரம் செய்தால் அந்நாளையும் ஞாயிற்றுக் கிழமையையும் தவிர்த்து திங்கட்கிழமையிலிருந்து ஒரு கிழமையாகத் தீர்க்கும் நாள் கணிக்கப்படும்.

3. இப் பத்திரத்தைக் கொள்வனவாளர் கையொப்பமிட்டு மூலப் பிரதியை தாம் வைத்துக்கொண்டு மற்றைய பிரதியை வீறபணியாளருக்கு அனுப்புவர்.

4. இக்கொடுக்கல் வாங்கல்கள் யாவும் தீர்க்கும் வீட்டில் சரிப்படுத்தப்பட்டதும் இதன் ஆணையாளர் கொள்வனவாளரிடம் உரிய பத்திரங்களை அனுப்பி கணக்கைத் தீர்த்துக்கொள்வார்.

இக்கடனைத் தீர்க்கும் நாட்களை நான்கு பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம்.

1. கொந்தாங்கோ நாள் (Contango day)

குறித்த தவணையில் பணம் அல்லது பங்கு செலுத்தத் தவறினால் அடுத்த தவணைக்கு மாற்றும்படி வர்த்தகன் கூறுவான், இந்த இடை

நாளை கொந்தாங்கோ (Contango day) அல்லது அடுத்த கணக்குக்கு மாற்றும் (Carrying over)

2. சீட்டு நாள் (Ticket day)

இரண்டாம் நாள் சீட்டு நாள் என்று கூறப்படும்.

3. இடை நாள் (Intermediate day)

மூன்றாம் நாள் இடைநாள் அல்லது கணக்கு முடிக்கும் நாள் (Working up day) என அழைக்கப்படும்.

4. தீர்க்கும் நாள் (Pay day)

இந் நாளில் கணக்குகள் தீர்க்கப்பட்டுப் பணம் செலுத்தப்படும் இந் நாளில் பங்குச் சந்தையில் உள்ள அங்கத்தவர்கள் ஒரு ஐத் தொகையை அல்லது கணக்கு அறிக்கையைத் தயாரிப்பார்கள். இதில் தீர்க்கும் வீட்டால் வரவேண்டிய தொகையும் காணப்படும். எதிர்காலப் பங்கு வியாபாரத்துக்கு சந்தை மூடப்பட்டிருக்கும் இத்திகதியில் பங்குகளை கொள்வனவு செய்தவர்கள் கொள்வனவுத் தொகையை தீர்க்கும் வீடு மூலம் செலுத்துவார்கள். இந் நாளில் எல்லாக் கடனுகளும் பணம் செலுத்தல்வேண்டும். பணம் செலுத்தாவிட்டால் இவர்கள் புறக்கணிக்கப்பட்டவர்களாகக் கருதப்படுவார்கள். பங்கு வியாபாரம் கடனுக்கு நடந்தால் கொடுக்கல் வாங்கல் தீர்க்கும் வீட்டிலேயே நடைபெறும்.

காளையும் கரடியும் (Bulls and Bears)

காளி (Bulls)

பங்கு முதல் சந்தையில் உத்தேசவியாபாரம் நடைபெறுவதை அவதானிக்கலாம். அதாவது பங்குகளின் விலை ஏறும் என்று நினைத்து முன்பாகவே கொள்வனவு செய்தல்; விலை ஏறிக்கொண்டுபோய் பின்னர் விலை ஏறமாட்டாது எனத் தெரிந்ததும் தாம் கொள்வனவுசெய்த பங்குகளை விற்பனைசெய்தல். இதன் வித்தியாசமே இவரின் இலாபமாகும். வர்த்தகன் பணம் வைத்துக்கொண்டு பங்குகளை வாங்குவதில்லை; பங்குகளை வைத்துக்கொண்டு விற்பதில்லை. இந் நிலையில் ஒரு ஒப்பந்தமே செய்வான். இவ் வர்த்தகன் விலை ஏறும் என்று எண்ணி கொள்வனவு செய்தபின் விலை ஏறவில்லையானாலும் பங்குகள் கொள்வனவாளனுக்குக் கொடுக்கவேண்டும். எனவே தரகரிடம் அடுத்த கணக்குக்கு இந் நடவடிக்கையை மாற்றும்படி கூறுவான். இவ்விடைநாளே கொந்தாங்கோ நாள் (Contango day) எனப்படும்.

கரடி (Bear)

இவ் வியாபாரத்தில் வர்த்தகர் விலை குறையும் என்று ஏற்கனவே விற்பனை செய்து விடுவார். அப்போது இவரிடம் பங்கு இல்லாமலிருக்கும்.

விலை குறைந்து கொண்டுவந்து இனி விலை குறையாது என்று கண்டதும் பங்கை விற்று இலாபத்தைப் பெற்றுக்கொள்வார். இவர் ஊகித்த படி விலை குறையாதுபோனாலும் ஒப்பந்தம் செய்தவருக்குப் பங்கு கொடுக்க வேண்டும்.

கொழும்பு தரகர் சங்கம் (Colombo Brokers Association)

இலங்கை பங்கு முதல் சந்தை மற்றைய சந்தைகளைப் போன்றது. ஆனால் சாதாரண சந்தைகளில் காய் கறிகள் விற்பனை செய்வது போன்று பங்கு முதல் சந்தைகளில் அரசாங்கப் பொறுப்பும் பத்திரங்களும், சாக்கு முதல்களும், பங்குகளும் விற்பனை செய்யப்படுகின்றன. ஒரு கம்பனி தனது வியாபாரத்தைப் பெருக்கும் நோக்கத்துடன் தனது வழங்காத முதலை வழங்கி பொதுமக்களிடம் இலகுவாகப் பணம் சேகரித்துக் கொள்ள இது பெரும் துணைபுரிகின்றது இஃது எவ்வாறெனில் இக் கம்பனி தனது பங்குகளை பங்குமுதல் சந்தையிடம் ஒப்படைக்க இங்கு இலகுவாகவும் விரைவாகவும் பங்குகள் விற்கப்பட்டுப் பணம் கொடுக்கப்படும்.

இலங்கையிலுள்ள கம்பனிப் பங்குகளை விற்று வாங்குவதற்காக 1896-ம் ஆண்டு கொழும்பு பங்குத் தரகர் சங்கம் (Colombo Share Brokers Association) ஸ்தாபிக்கப்பட்டது. பின் 1904-ம் ஆண்டு இந்த ஸ்தாபனம் கொழும்பு தரகர் சங்கம் (Colombo Brokers Association) என்று மாற்றப்பட்டது. 19-ம் நூற்றாண்டில் இலங்கையில் பல புதிய தொழில்கள் ஆரம்பிக்கப்பட்டன. உதாரணமாக கோப்பி, தேயிலை, இறப்பர், இறக்குமதி ஏற்றுமதிக்க கம்பனிகள், இவற்றுக்கு இலங்கையர்களின் முதலும் அந்நியர்களின் முதலும் உபயோகிக்கப்பட்டன. அந்நிலையில் இக் கம்பனிகள் தனியார் முயற்சியிலேயே இயங்கி வந்தன. 19-ம் நூற்றாண்டின் பிற்பகுதியில் இக் கம்பனிகள் யாவும் பொதுக் கம்பனிகளாகப் பதிவு செய்யப்பட்டன. இலங்கையிலுள்ள மூலப் பொருள்களின் (இறப்பர் கொக்கோ போன்றவை) தேவை அந்நிய தேசங்களில் அதிகரிக்கவே இப் பொருள்களின் உற்பத்தியைப் பெருக்க வேண்டிய நிலை ஏற்பட்டது. இக் கம்பனிகள் நல்ல தரமாக விளங்கியதனால் இக் கம்பனிப் பங்குகளை இலங்கையர்களும் அந்நியர்களும் வாங்கினார்கள். அக்காலத்தில் அந்நியர்களுக்கு புதிய முதலீடுகளை செய்யவோ, புதிய கம்பனிகளை தாபிக்கவோ கட்டுப்பாடுகள் இல்லாமலிருந்தது. இலங்கையிலுள்ள பணத்தை அந்நிய நாடுகளுக்குக் கொண்டுபோகவும், அந்நிய பணத்தை இலங்கைக்குக் கொண்டுவரவும் கட்டுப்பாடுகள் இல்லாமலிருந்தமையால் அந்நியரின் முதலீடுகள் இலங்கையில் அதிகரித்தன.

இக் கம்பனிகள் கூடுதலான இலாபத்தைப் பெற்று வந்தன. இலங்கையிலுள்ளவர்களும் அந்நியர்களும் தம் சேமிப்புகளைக் கூடுதலான இலாபத்தைப் பெறும் வண்ணம் இக்கம்பனிகளில் முதலீடு செய்து

வந்தனர். ஆனால் பணம் தேவையானபோது இவர்கள் இப்பங்குகளை விற்றுப் பணமாக்க வேண்டும். ஒருவருக்கு ஒரு சிறிய சொந்தச் சொத்து அல்லது வியாபாரம் இருந்தால் பணம் தேவைப்படும்போது அதை விற்று விடலாம். ஒரு கம்பனியானது உதாரணமாக ஒரு தேயிலைத் தோட்டம் இருந்தால் அதில் ஆயிரக்கணக்கான பங்காளர் இருப்பார்கள். இதில் ஒரு பங்காளர் நினைத்த நேரம் அத் தேயிலைத் தோட்டத்தின் ஒரு பகுதியை விற்றுப் பணத்தை எடுக்க முடியாது. அத் தேயிலைத் தோட்டத்தில் இருக்கும் பங்குக்கு அத்தாட்சியாக இருக்கும் தனது பங்கு முதற் பத்திரத் தையே பணம் தேவைப்படும்போது விற்பனை செய்தல் வேண்டும். ஒரு பங்கு முதற் சந்தை இல்லாவிட்டால், இப்பத்திரத்தை விற்கவும், வாங்கவும் மிகவும் கடினமாக இருக்கும். ஆனால் ஒரு பங்குமுதற் சந்தையில் இத்தகைய பங்குகளை விற்கவும் வாங்கவும் சுலபமாக இருக்கும். எனவேதான் ஒரு பங்கு முதற் சந்தை மிகவும் அவசியம். இப் பங்கு முதற் சந்தைகள் இலண்டன், பம்பாய், கல்கத்தா, சென்னை போன்ற பட்டினங்களில் மிகவும் பிரபல்யமடைந்துள்ளன.

பங்குமுதற் சந்தையில் பங்கு பற்றுபவர்கள்:-

- A. வர்த்தகர்கள் (Jobbers)
- B. தரகர்கள் (Brokers)
- C. கொள்வனவு விற்பனை செய்பவர் (Clients)

A. வர்த்தகர்கள் (Jobbers):-

இவர்கள் பங்குகளை வாங்குவதற்கும் விற்பதற்கும் தயாராக இருப்பவர்களாவர். தரகர்கள் இவ்வர்த்தகர்களிடம் வந்து பங்குகளின் விலை என்னவென வினவுவார்கள். அப்பொழுது வர்த்தகர்களுக்கு தரகர்கள் பங்குகளை வாங்க வந்திருக்கிறார்களா அன்றி விற்க வந்திருக்கிறார்களா என்பது தெரியாது. ஆகவே தரகர்களுக்கு இரண்டு விலைகளைக் கூறுவார்கள். ஒன்று குறைந்த விலையாக இருக்கும்; மற்றையது கூடிய விலையாக இருக்கும். குறைந்த விலையானது பங்குகளை வாங்கும் விலையாகவும், கூடிய விலையானது பங்குகளை விற்கும் விலையாகவும் இருக்கும்.

B. தரகர்கள் (Brokers)

இவர்களே பங்குகளை கொள்வனவு செய்பவரையும் (Client) விற்பனை செய்பவரான வர்த்தகர்களையும் (Jobbers) இணைத்து விடுபவர்கள். இவங்கையிலுள்ள பங்குமுதற் சந்தைத் தரகர்களின் விபரம்:

1. போப்ஸ் அன் வாக்கர்ஸ் (Forbes and Walkers)
2. பார்ட்லீட் அன் கம்பனி (Bartleet Co.)
3. சோமோவில்லே (Somerville)

4. வி. ஆர். குறே (V. R. Coory)

5. ஜோன் கீல் தொம்சன் அன் வைற் (John Keel Thomson & White)

இவர்கள் பங்குகளை விற்பதற்கும் வாங்குவதற்கும் மாத்திரம் தரகர்களாக இருந்துவரவில்லை, மற்றும் தேயிலை இறப்பர் வியாபாரம் போன்ற வற்றிற்கும் தரகர்களாக இருக்கின்றார்கள். இப் பங்கு முதலை விற்பதற்கு தரகர்களாக இருப்பது இவர்களின் தரகு தொழிலின் ஒரு சிறு அம்சமாகும். இவ் வியாபாரத்தில் தற்பொழுது பெரும்பாலும் நட்டம் அடைகின்றார்கள எனினும் இத தொழிலை சேவைநலங் கருதி இடைவிடாது தொடர்ந்து நடாததி வருகின்றனர். இவர்களுக்குப் பங்கு விற்பனையில் 1% தரகம் முத்திரைவரி 2% பதிவு கட்டணம் ரூ. 2-50 சதமுமே கிடைக்கும்.

இப் பங்குமுதற் சந்தையில் வியாபாரம் செய்ய வேண்டுமானால் இதில் அங்கத்தவம் பெற்றிருத்தல் வேண்டும். இதில் அங்கத்தவம் பெறவேண்டுமானால் 1,00,000 ரூபாவை வைப்புப் பணமாக வைத்தல் வேண்டும். வாடிக்கைக்காரரின் நலனைப் பாதுகாப்பதற்காகவும், சங்கம் முறியும் நேரத்தில் அவர்களின் முதலீட்டைப் பாதுகாப்பதற்காகவும் இத்தொகையை வைப்பாக வைத்தல் வேண்டும். இந் நிதிக் கட்டுப்பாட்டுக்கடங்க எவ்வையும சங்கத்தில் அங்கத்தவராகச் சேர்த்துக் கொள்ளும்.

தொழில் நடக்கும் விதம் (How Business is Transacted)

ஒரு பொதுக் கம்பனியானது தனது பங்குகளை பங்குமுதற் சந்தையில் வாங்கவோ விற்கவோ விரும்பினால் பங்குத் தரகர் சங்கத்திலுள்ள ஒரு உப குழுவின் (Sub Committee) அனுமதியைப் பெறல்வேண்டும். இவ்வனுமதியைப் பெறல் வேண்டுமானால் ஒரு கம்பனியானது குறைந்தது 10,000 ரூபா பெறுமதியான பங்குகளையோ அன்றி ஒரு நியாயமான அளவு பெறுமதியான பங்குகளையோ பொதுமக்களுக்கு விற்பனை செய்யப்போவதாக உபகுழுவுக்கு உறுதி கூறுதல் வேண்டும்.

பங்கு முதற் சந்தை இலங்கையில் 1 நாளைக்கு இரு முறை கூட்டப்படும். காலை 9-20 மணிக்கும் பிற்பகலில் 2-30 மணிக்கும் கூடும்; பிற்பகல் கூட்டம் (Call Over) என்று அழைக்கப்படும். காலைக் கூட்டத்தில் பலவிதமான பங்குகளின் விற்கும் விலைகளைக் குறித்து ஒரு அலுவலகப் பட்டியலை (Official List) கொழும்பு தரகர் சங்கம் தயாரிக்கும். இப் பட்டியலிலுள்ள விபரங்களை ஒவ்வொரு கிழமையும் தினசரிப் பத்திரிகையில் வெளியீடு செய்யும்.

சந்தைக்கு வரும்பொழுது ஒவ்வொரு தரகர்களும் ஒவ்வொரு புத்தகம் கொண்டு வருவார்கள். இப் புத்தகங்களில் பங்குகள் வாங்குபவர்களின்

தும் விற்பவர்களினதும் பெயர்கள் காணப்படும். பங்குகளை வாங்கும் அளவிலும் பார்க்க விற்க வைத்திருக்கும் பங்குகளின் அளவு கூடுதலாக, இருந்தால் அதன் விலை குறையும். பங்குகள் வாங்கும் அளவிலும் பார்க்க விற்க இருக்கும் பங்குகளின் தொகை குறைவாக இருந்தால் அதன் விலை கூடுதலாக இருக்கும். பங்குகளுக்கு உடனடியாகப் பணம் கொடுத்தும் கொள்வனவு செய்யலாம் அல்லது பணம் கொடுத்தபின் ஆவணங்கள் என்ற முறையிலும் கொள்வனவு செய்து கொள்ளலாம். பணம் கொடுத்த பின் ஆவணங்கள் என்ற முறையில் கொள்வனவு செய்த பங்குகளுக்குப் பணம் கொடுப்பதற்கென்று ஒரு திகதி குறிக்கப்பட்டிருந்தால் அத்திகதிக்கு முன் வரும் வெள்ளிக்கிழமை பணம் கொடுக்கப்படல் வேண்டும். பணம் கொடுத்தபின் ஆவணங்கள் என்ற முறையில் வாங்கிய பங்குகள் விற்கப் பட வேண்டுமாகில் தீர்க்கும் நாளுக்கு (Settlement day) இரண்டு நாட்களுக்கு முன்பாகவே பங்குகளை விற்பவர் தன்னுடைய தரகரிடம் பங்குப் பத்திரத்தையும், கைமாற்றும் சாதனங்களையும் கையொப்பமிட்டுக் கொடுப்பார். இவ்வாறு செய்வது பங்குகளை இலகுவாக விற்றுப் பணத்தைச் சேர்த்துக் கொடுப்பதற்கு ஏற்றதாகும்.

உரோக்கத்திற்குப் பங்குகள் விற்பனை செய்யப்பட்டால் பங்குகளைக் கொள்வனவு செய்தவர் தம்முடைய தரகர்மூலம் விற்பனை செய்தவருக்கு பங்கு விற்பனை செய்து ஒப்பந்தம் எழுதிய நாளிலிருந்து 3-ம் நாள் பணத்தைக் கொடுத்து விடவேண்டும்.

கட்டுப்பாடுள்ள பொறுப்புக்கள் (Restricted Securities)

பங்குமுதற் சந்தையில் விற்கப்படும் பங்குகள் கட்டுப்பாடுள்ள பங்குகள், கட்டுப்பாடில்லாத பங்குகள் என்று இருவகைப்படும். இதன் விபரத்தை அலுவலகப் பட்டியலில் (Official List) காணலாம். கட்டுப்பாடுள்ள பங்குகளை இலங்கைப் பிரஜைகள் மாத்திரம் கொள்வனவு செய்யலாம். கட்டுப்பாடில்லாத பங்குகளை இலங்கைப் பிரஜைகளும் வெளிநாட்டுப் பிரஜைகளும் கொள்வனவு செய்யலாம்.

பங்குகளைப் பதிவு செய்தல் (Registration of Shares)

பங்குகளைக் கொள்வனவு செய்தவர் தான் எக் கம்பனியின் பங்குகளைக் கொள்வனவு செய்தாரோ அக் கம்பனிக்கு தன்னுடைய பங்குப் பத்திரத்தை பங்குகளை விற்கும் தரகர் மூலமாக அனுப்பி வைக்கவேண்டும். அதாவது பங்குகளை விற்பனை செய்தவரின் தரகர் பங்குகள் விற்பனை செய்தவரிடமிருந்து பங்குப் பத்திரத்தைப் பெற்று அதில் தன்னுடைய முத்திரையையும், பணம் கொடுத்த திகதியையும் பங்குகளைக் கொள்வனவு செய்தவரின் பெயருக்கு மாற்றும்படி எக் கம்பனியின் பங்குகள் விற்பனை செய்யப்பட்டதோ அக் கம்பனிக்கு அனுப்பி வைப்பார்.

பார். பங்குகளைக் கொள்வனவு செய்தவர் அப் பங்குகளைத் தம்முடைய பெயருக்கு பதிவு செய்யவேண்டுமென்ற சட்டதிட்டமெதுவும் பங்கு முதற் சந்தையில் கிடையாது. ஆனால் கொள்வனவாளர் தமது நலன் கருதி பங்குகளைப் பதிவு செய்தல் சிறந்ததாகும். ஏனெனில் பங்குகளை வாங்கிய திகதியிலிருந்து பதிவுசெய்த திகதி சிலநேரங்களில் அதிக நாட்களாக இருந்தால் இவ்விடைப்பட்ட காலத்திற்கும் கம்பனி வழங்கும் இலாபப் பங்கைப் பெறுவதற்குக் கொள்வனவாளருக்கு எவ்வித உரிமையும் இல்லாமல் போய்விடும். பங்குகள் பதிவு செய்யப்படாது விடப்படுமேயானால் இடைக்காலத்திலேற்படும் இலாபப் பங்குகள் முழுவதையும் விற்பனையாளரே பெறுவர். இதைத் தவிர்ப்பதற்காக கொள்வனவாளர், பங்குகளை விற்ப்புடனேயே தரகரால் கொடுக்கப்படும் விற்பனைத் துண்டில் (Broker's Note) இலாபப் பங்குகள் யாவும் கொள்வனவாளருக்கே கொடுக்கப்படவேண்டும் என்று எழுதிவிடும். இவ்வாறு எழுதி விடுவதனால் அவ்விடையப் பங்கின் உரிமையை விற்பனையாளர் கோரமுடியாது. கொழும்புத் தரகர் சங்கத்தில் அங்கத்தவம் வசிக்கும் கம்பனிகள் தங்களுடைய வியாபார, இலாபநட்டக் கணக்குகளையும், ஐந்தொகையின் விபரத்தையும் கொழும்புத் தரகர் சங்கத்திற்கு அனுப்பிவைக்கவேண்டும். ஏனெனில் இக் கணக்குகள் மூலமே தரகர்கள் கம்பனிகளின் இலாபப்பங்குகள், இடைக்கால இலாபப் பங்குகள் ஆகியன ஒழுங்காகக் கொடுக்கப்பட்டுள்ளனவா அல்லது கொடுக்கப்படவில்லையா என்பதை அறியக் கூடியதாக இருக்கும். இவ்வாறு இயக்குனர்கள் இலாபப்பங்கு, இடைக்கால இலாபப்பங்கு கொடுக்கத் தீர்மானித்துள்ளார்களா அல்லது இல்லையா என்பதை அறியவும் உதவும், இலாபப்பங்கு கொடுப்பதாகத் தீர்மானித்தால் பங்கின் விலை அதிகரிப்பதைக் காணலாம்.

ஒப்புறுதி செய்தல் (Under Writing)

ஒரு புதிய கம்பனியை ஆரம்பிக்கும்பொழுது அக்கம்பனியை அமைப்போர்களால் வெளியீடு செய்யப்படும் பங்குகள் முழுவதும் பொதுமக்களால் வாங்கப்படுமா என்ற சந்தேகம் எழுந்தால் அப் பங்குகளை இதற்கென இருக்கும் ஒப்புறுதியாளர்களிடம் விற்பனைத் தரும்படி ஒப்படைப்பார்கள். இவ்வொப்புறுதியாளர்கள் தாம் முழுப் பங்குகளையும் விற்பனைத் தருவதாகவும், அவ்வாறு விற்கப்படாவிட்டால் அப்பங்குகள் முழுவதையுமோ, அன்றி விற்பனைபோக எஞ்சிய பங்குகளை தாம் எடுப்பதாகவும் உறுதியளிப்பார்கள். இவ்வாறு அவர்கள் பங்குகளை விற்பனைக் கொடுக்கும் பொறுப்பை ஏற்பதால் அவர்களுக்குத் தரகு கொடுக்கப்படும். இலங்கையில் இத்தொழிலை (Forbes and Walkers) செய்து வருகிறது. எனினும் நமது நாட்டில் இவ்வியாபாரம் அவ்வளவு பிரபல்யம் பெற்று விளங்கவில்லை.

சரக்குகளும் தொகுதிக்கடன்களும் (Stocks and Debentures)

பங்கு முதற் சந்தையில் பங்குகளை விடச் சரக்குகளும் (Stock) விற்கப்படுகின்றன. உதாரணமாகச் சமீப காலம் வரை (British Ceylon Corporation) பிரிட்டிஷ் சிலோன் கார்ப்பரேசன் சரக்குகளை விற்பனை செய்தும் வாங்கியும் வந்தது. தொகுதிக்கடன்களும் விற்று வாங்கப்பட்டன. உதாரணமாக பெல்மதுளை என்ற தோட்டக் கம்பனியினதும் எல். எல். பி. லெல்லப்பிட்டியா (L. L. P. Lellappittiya) என்ற தோட்டக் கம்பனியினதும் தொகுதிக் கடன்கள் விற்று வாங்கப்பட்டன. வங்கிகளும், அரசாங்கமும் கடனுக்குக் கொடுக்கும் வட்டி 6½% மாக இருப்பதால் கம்பனிகளும் தங்களால் வெளியீடு செய்யப்படும் தொகுதிக்கடன்களுக்குக் குறைந்தது 6½% வட்டியாவது கொடுக்கவேண்டும். இவ்வாறு வட்டி கொடுப்பதற்குப் போதிய இலாபத்தை கம்பனிகள் உழைக்காதபடியால் தொகுதிக் கடன்களை பொதுமக்களுக்கு வழங்குவது குறைவாக இருக்கிறது. பங்கு முதற்சந்தையிலும் தொகுதிக் கடன்வாங்குவதும் விற்பதும் குறைவாகக் காணப்படுகிறது.

நாணயக் கட்டுப்பாடும் பங்கு முதற்சந்தையும்

(Exchange Control and the Share Market)

அந்நிய நாட்டினர் முன்பு தமது பங்குகளை விற்பது பணத்தை தமது நாட்டுக்குக் கொண்டு சென்றபடியால் இலங்கைக்கு அந்நிய நாட்டுச் செலாவணிக் கஷ்டம் ஏற்பட்டது. இதைத் தடுப்பதற்காகவே, நாணயக் கட்டுப்பாட்டுத் திட்டத்தை அமுலுக்குக் கொண்டுவந்தனர். இதன் பொருட்டு அந்நியநாட்டினர் தமது பங்குகளை விற்பதும் அப் பணத்தைத் தம்முடைய நாட்டிற்குக் கொண்டுபோக முடியாத நிலை ஏற்பட்டதால் அப்பணத்தை இலங்கையிலேயே வைத்திருக்கவேண்டியதாயிற்று. இதை “தடை நிதி” (Blocked Fund) என்று கூறுவர். எனவே, அவர்கள் தங்களுடைய பங்குகளை விற்க விரும்பவில்லை. ஆகவே பங்கு முதற்சந்தையில் பங்குகளை விற்கும் வாங்கும் தொழிலும் மந்தமடைந்தது.

ஏற்றுமதிப் பொருட்கள் (Export Produce)

இலங்கையின் பிரதான ஏற்றுமதிப் பொருட்கள் தேயிலை, இறப்பர், தெங்குப்பொருட்கள், இவற்றுள் தேயிலை 64% மாகக் காணப்படுகிறது. ஏற்றுமதிப் பொருட்களில் தேயிலையே கூடுதலான அந்நியநாட்டுச் செலாவணியை நமக்கு ஈட்டித் தருகிறது. இரண்டாம் உலகமகாயுத்தத்தின் பின் தேயிலை அதிகமான அந்நிய நாட்டுச் செலாவணியை நமக்கு ஈட்டித் தந்தது. தற்பொழுது இதனால் பெறும் வருவாய் குறைந்துள்ளது. இலங்கையில் தேயிலை உற்பத்திச் செலவும் கூடியுள்ளதுடன் இந்தியா, யாவா, மலாயா, இந்தோனேசியா போன்ற நாடுகளும் தேயிலை உற்பத்தியை பெருக்கிச் சந்தையில் போட்டியிடுகின்றன. இதனால் நமது தேசிய வருவாய் வீழ்ச்சியடைந்துவிட்டது. உதாரணமாக 1965-1966-ல் 1100 மில்லியன் ரூட் பெறுமதியான தேயிலையை ஏற்றுமதி செய்துள்ளோம். 1964-1965-ல் 1175 மில்லியன் ரூட் பெறுமதியான தேயிலையை ஏற்றுமதி செய்துள்ளோம். ஒரு வருடகால இடைவெளியில் 4.5 வீதம் வீழ்ச்சியடைந்துள்ளது. 1965-1966-ல் 474 மில்லியன் இரூ. தேயிலை ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டுள்ளது. 1964-1965-ல் 478 மில்லியன் இரூத்தல் தேயிலை ஏற்றுமதி செய்துள்ளோம். பாரம்பரியமாக ஏற்றுமதி செய்து வந்துள்ள நாடுகளுக்கு (உ+ம். ஐக்கிய இராட்சியம்) தனியார் துறையிலுள்ள பிரதிகர்த்தாக்கள் ஏலவிற்பனையில் கொள்வனவு செய்து வெளி நாடுகளுக்கு ஏலவிற்பனை செய்து வருகிறார்கள். அரசினர் தேயிலைப் பிரசார சபையை நிறுவியுள்ளனர். இதன்மூலம் வெளிநாட்டில் தேயிலை பற்றிப் பிரசாரம் செய்கின்றனர். அரசாங்கத்தாலும் தனியார் துறையினராலும் தாபிக்கப்பட்ட கொன்சொலிடேட் எக்ஸ்போர்ட்ஸ் தேயிலைக்குப் புதிய சந்தைகளைத் தேடுமுகமாக சோசலிச நாடுகளுடன் தொடர்பு கொண்டு தேயிலையை ஏற்றுமதி செய்து வருகின்றது.

இறப்பர் ஏற்றுமதி (Rubber Export)

இது நம் மொத்த ஏற்றுமதியில் 17.9 வீதமாக இருக்கிறது. 2-ம் உலக யுத்த காலத்தில் இப்பொருள் அதிகமான அந்நியநாட்டுச் செலாவணியை நமக்கு ஈட்டித் தந்தது. கொரிய யுத்தகாலத்திலும் இறப்பர் கூடுதலான அந்நிய நாட்டுச் செலாவணியை ஈட்டித் தந்தது. தற்பொழுது செயற்கை இறப்பருடன் போட்டியிடவேண்டி இருப்பதால் நமது இறப்பர் ஏற்றுமதி வீழ்ச்சியடைந்துள்ளது. தற்பொழுது இறப்பர் ஏற்றுமதியில் அபிவிருத்தி ஏற்பட்டுள்ளது. 1964-1965-ல் 292 மில்லியன் ரூபாய்க்கு ஏற்றுமதி செய்துள்ளோம். 1965-1966-ல் 316 மில்லியன் ரூபாய்க்கு ஏற்றுமதி செய்துள்ளோம். சீனாவும் இலங்கையும் ஓர் அரிசி இறப்பர் ஒப்

பந்தம் செய்துள்ளது. சீலவுக்கு பொருட்கொள்வனவு இலாகா சீன இலங்கை ஒப்பந்தத்திற்கிணங்க இறப்பரை ஏற்றுமதி செய்து வருகிறது.

தெங்குப் பொருட்கள் ஏற்றுமதி --

இலங்கையில், தேங்காய் எண்ணை, கொப்பறு தேங்காய்த்துருவல் ஆகியவற்றை உற்பத்திசெய்து ஏற்றுமதி செய்கின்றனர். இதுவும் இலங்கைக்கு அதிக அந்நிய நாட்டுச் செலாவணியை ஈட்டிக் கொடுக்கிறது.

தேயிலை ஏலவிற்பனை (Tea Auction)

தேயிலைக் கட்டுப்பாட்டுச் சட்டம், இலங்கையில் உற்பத்தியாகும் தேயிலை முழுவதும் ஏலத்திலேயே விற்பனையும் கொள்வனவும் நடைபெற வேண்டுமென விதிக்கிறது. இப்பொழுது இச்சட்டத்தில் சிறு திருத்தம் செய்யப்பட்டுள்ளது. அது யாதெனில் சிறு தொகையான தேயிலையை உற்பத்தி செய்யும் சிறு உற்பத்தியாளர்கள் தம்முடைய தேயிலையை ஏலத்தில் விற்பனை செய்யாமல் தரகர்கள் மூலமாக சொந்தமுறையில் விற்பனை செய்யலாமென்பதாகும்.

நமது நாட்டிற்கு பெரும் தொகையான அந்நிய நாட்டுச் செலாவணியை உழைத்துத் தருவது தேயிலையேயாகும். இத் தேயிலை விற்பனைவு. கொள்வனவு எவ்வாறு நடைபெறுகிறதென்பது நம்நாட்டு மக்களில் பெரும்பாலானோருக்குத் தெரியாது. அவர்கள் பெட்டிகளில் அடைத்தும், கடதாசியால் கட்டியும் விற்பனை செய்யப்படுகிறது என்பதை மாத்திரம் அறிந்துள்ளனர். எனவேதான் இத் தேயிலை விற்பனை, கொள்வனவு எவ்வாறு நடைபெறுகிறது என்பதை இவ்வத்தியாயத்தில் விளிவாக ஆராய்வோம்.

தேயிலைக்கொழுந்தை இயந்திரத்திலிட்டுத் தேயிலை ஆக்கியபின் தரம் தரமாகப் பிரிப்பார்கள். உதாரணமாக பி. ஒ. பி. (B. O. P.) (பி. பி. (B. P.) பி. ஒ. பி. பன்னிங்ஸ் (B. O. P. Fannings) ஒ. பி. அன் பெகோ (O. P & Pekoe.)

தேயிலையின் விலைகள் :- (Prices of Tea)

தேயிலையின் விலை காலத்தையும் உற்பத்தி செய்யப்படும் உயரத்தையும், இயந்திரத்தையும், தேயிலை ஏலத்தின் கேள்வி, நிரம்பலையும் பொறுத்திருக்கும்.

தேயிலையைத் தரம் தரமாகப் பிரித்தபின் பெரிய பெட்டிகளில் அடைத்து கொழும்பிலுள்ள தரகர்களுடைய களஞ்சியங்களுக்கு தேயிலை உற்பத்தியாளர்கள் அனுப்பிவைப்பார்கள்.

கொழும்புத் தேயிலை விற்பனையாளர் சங்கம்

(Colombo Tea Traders Association)

இச் சங்கமானது இலங்கை வர்த்தகச் சங்கக் காரியாலயக் (Ceylon Chamber of Commerce) கட்டிடத்தில், அமைந்துள்ளது. இதனுடைய மேற்பார்வையின் கீழ் இயங்கி வருகிறது. இத் தேயிலை விற்பனையாளர் சங்கத்தில் ஐந்து கம்பனிகள் மாத்திரமே அங்கத்தவர்களாக இருக்கிறார்கள். புதிய தரகர்கள் எவரையும் அங்கத்தவர்களாகச் சேர்த்துக் கொள்ளமாட்டார்கள். அவ் ஐந்து அங்கத்தவர்களுடைய பெயர்களும் பின்வருமாறு:

1. பாட்லீற் அன் கம்பனி (Bartleet & Company)
2. போப்ஸ் அன் வோக்கற் (Forbes & Walker)
3. ஜோன் கீல் தொம்சன் வைற் (John Keel Thompson White)
4. சோமவில் அன் கம்பனி (Somerville & Company)
5. டி. சில்வா அபயவர்த்தனா அன் பீரிஸ்
(D. Silva Abeyawardana & Pieris)

மேற்கூறப்பட்ட ஐந்து அங்கத்தவர்களையும் இரண்டு பிரிவாகப் பிரிக்கலாம்.

1. விற்பனையாளர் — (Sellers)
2. கொள்வனவாளர் — (Buyers)

1. விற்பனையாளர் — Sellers:-

இவர்கள் தேயிலைத் தோட்டச் சொந்தக்காரர்களுக்குப் பதிலாக தேயிலைத் தோட்டத்தில் உற்பத்தி செய்யப்படும் தேயிலை முழுவதையும் ஏலத்தில் விற்றுக் கொடுப்பவர்கள்.

2. கொள்வனவாளர் — (Buyers):-

இவர்கள் தேயிலையை வெளிநாட்டிற்கு ஏற்றுமதி செய்யும் ஏற்றுமதியாளர்களுக்குப் பதிலாக ஏலவிற்பனையில் விற்கப்படும் தேயிலையைக் கொள்வனவு செய்து கொடுப்பார்கள். நம் நாட்டில் தேயிலையை வெளிநாட்டிற்கு ஏற்றுமதி செய்பவர்கள் ஏறக்குறைய 40 பேர் உளர். உதாரணமாக புறாக் போன்ட் (Brooke Bond) லிப்டன் (Lipton) போன்றவை.

ஏலவிற்பனை நடக்கும் முறை — (Method Adopted at the Auction)

தேயிலை, உற்பத்திச்சாலையில் உற்பத்தியாக்கப்பட்டு பெட்டிகளில் அடைத்துக் கொழும்பிலுள்ள தரகர்களஞ்சியங்களுக்கு அனுப்பி வைக்கப்படும். அங்கு தரகர்கள் ஒவ்வொரு தேயிலைத் தோட்டத்தைச் சேர்ந்த பல தரத்திலுள்ள தேயிலைப் பெட்டிகள் ஒவ்வொன்றிலும் ஒரு சிறு

துவாரம் இட்டு இரண்டு அவுன்ஸ் தேயிலையை மாதிரிக்காக வெளியில் எடுத்து அத் தேயிலையை இருவர் பரீட்சிப்பார்கள். பின்பு அது னுடைய தரத்தையும் (Grade) விலையையும் நிச்சயப்படுத்தி ஒவ்வொன்றும் இரண்டு அவுன்ஸ் நிறை கொண்ட சதுரத் தகரப் பெட்டிகளில் அடைப்பார்கள். பின் இத் தகரங்கள் எவ்வெவ் கொள்வனவாளர்கள் தேயிலை வாங்கித் தருப்படி கட்டளை (Order) கொடுத்தார்களோ அவர்களுக்கு இவ்விரண்டு அவுன்ஸ் நிறை கொண்ட தேயிலைப் பெட்டிகளை அனுப்பி வைப்பார்கள். கட்டளை கொடுத்த வியாபாரிகள் இத் தேயிலையைப் பெற்றதும் பரீட்சித்துப் பாத்து ஒவ்வொரு தோட்டத்தினுடைய தேயிலையையும் தரப்படுத்தி விலையையும் தீர்மானித்து தாமே கணக்கெடுத்துக் கொள்வார்கள். இதற்கிடையில் விற்பனை செய்யும் தகரங்கள் பட்டியலொன்றைத் (Catalogue) தயாரிப்பார்கள். இப்பட்டியல் பல பக்கங்களைக் கொண்டதாக இருக்கும். ஒவ்வொரு பக்கத்திலும் ஒவ்வொரு தோட்டத்தின் பெயரும் அதன் கீழ் எத்தனை வகையான தேயிலைத் தரங்கள் இருக்கின்றன வென்றும் அவ் ஒவ்வொரு தரத்திலும் எவ்வளவு தொகையான தேயிலை விற்பனைக்கு இருக்கிறதென்றும் குறிப்பிடப்பட்டிருக்கும். இப்பட்டியலும், இரண்டு அவுன்ஸ் நிறை கொண்ட தேயிலைப் பெட்டிகளும் நாலு வாரங்களுக்கு முன்பே கொள்வனவாளருக்கு அனுப்பி வைக்கப்படும்.

தேயிலை ஏல விற்பனைக்காக இலங்கை வர்த்தகச் சங்கக் கட்டடத்திலுள்ள ஓர் அறையில் வாரத்தில் இரண்டு நாளைக்கு கூடுவார்கள். இது திங்கட்கிழமையும், செவ்வாய்க்கிழமையுமாகும். தரகர்கள் கூடியதும் ஏற்கனவே கொள்வனவாளருக்கு அனுப்பிவைத்த தேயிலையின் தரத்தையும் விலையையும் நிர்ணயித்தபின் பட்டியலில் (Catalogue) குறிப்பிட்டபடி இன்ன தோட்டத்தைச் சேர்ந்த, இன்ன தரத்திலுள்ள தேயிலையில் இவ்வளவு இருத்தலை வாங்கித் தருமாறு கொள்வனவாளர்கள், தமது தரகருக்குக் கட்டளை இடுவார்கள். இத்தரகர்கள் குறிக்கப்பட்ட திகதியன்று தேயிலையை கொள்வனவு செய்யும் பொருட்டும், விற்பனை செய்யும் பொருட்டும் வருவார்கள். வந்ததும் அவர்களுக்கென ஒதுக்கப்பட்ட இடங்களில் அமர்ந்துகொள்வர். இவர்களுக்கு முன்பாக ஒரு மேடையும் (Rostrum) இருக்கும். விற்கும் தரகர்கள் இம் மேடையில் ஏறி ஒவ்வொரு தோட்டத்தையும் சேர்ந்த பல தரப்பட்ட தேயிலையையும் எடுத்துக்காட்டி ஏலம் கூறுவார்கள். இவர்கள் தம்முடைய வாடிக்கைக்காரனுக்காக எவ்வளவு கூடுதலான விலையைப் பெற்றுக்கொடுக்க முடியுமோ அவ்வளவுக்குக் கடும் முயற்சி எடுப்பார்கள். கொள்வனவாளர்களும் தாங்கள் வாங்க விரும்பும் விலைகளைக் கூறி மேசையில் ஒரு அடி அடித்து ஏலத்தை முடித்து விடுவார். பின் இவர் தாம் வைத்திருக்கும் பட்டியலில் என்ன தோட்டத்தைச் சேர்ந்த என்ன தரத்திலுள்ள தேயிலையில் எவ்வளவு தொகை

விற்பனை செய்யப்பட்டிருக்கிறது என்பதைக் குறித்துக் கொள்வார். குறித்ததும் தன்னுடைய அலுவலகம் சென்று ஒப்பந்தச் சிட்டையில் (Contract Note) இவ்விரங்களை எழுதி கொள்வனவாளருக்கு அனுப்பிவைப்பார். இவ்வொப்பந்தச் சிட்டை இரண்டு பிரதிகளைக் கொண்டதாக இருக்கும். இவ்விரண்டு பிரதிகளும் கொள்வனவாளருக்கு அனுப்பிவைக்கப்படும் இதில் ஒன்று வெளிநாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்வதற்கு ஏற்றுமதி அனுமதி (Export Permit) எடுப்பதற்கு மிகவும் உதவியாக இருக்கும். தரகருக்குத் தரக் கூலி விற்பனை விலையில் 1% கொடுக்கப்படும். தேயிலைச் சொந்தக்காரர் தேயிலையை தரகருடைய களஞ்சியத்தில் வைப்பதற்காகத் தரகருக்கு இருத்தலுக்கு 2½ சதம் கொடுக்கவேண்டும். இதுவே தரகரின் வருமானமாகும். கொள்வனவாளர் விற்பனையாளருக்கு விற்பனை நடந்த 8 நாட்களுக்குள் பணத்தைச் செலுத்தவேண்டும்.

இலங்கையைப் பொறுத்தளவில் தற்பொழுது தேயிலைச் சந்தைகள் பெரிதும் வீழ்ச்சியடைந்து விட்டன. ஏனெனில் உலகின் பல நாடுகளும் இப்பொழுது நல்ல தரமான தேயிலையை உற்பத்திபண்ணி இலங்கையுடன் போட்டியிடத் தொடங்கிவிட்டன. இதன் காரணமாக இப்பொழுது இலங்கை உழைக்கும் அந்நிய நாட்டுச் செலாவணி குறைந்துகொண்டே வருகின்றது.

இறப்பர் ஏல விற்பனை (Rubber Auction)

இறப்பர் ஏல விற்பனையும் தேயிலை ஏல விற்பனை மாதிரியே நடைபெறுகிறது. ஆனால் ஒரு சிறு வித்தியாசம் மாத்திரம் உண்டு. அதாவது தேயிலையை உற்பத்தியாளர்கள் தரகர்களுக்கும், தரகர்கள் கொள்வனவாளருக்கும் மாதிரியை பரீட்சித்துப் பார்ப்பதற்கு அனுப்புபவர்கள். ஆனால் இறப்பர் இவ்வாறு அனுப்பி வைக்கப்படுவதில்லை. காட்சிக்கு வைப்பதற்காகவே அனுப்பிவைக்கப்படும்.

உத்தரவாத விலைத்திட்டம் (Guaranteed Price Scheme)

உத்தரவாத விலைத்திட்டம் குறிக்கப்பட்ட சில விளை பொருட்களுக்கு அரசாங்கத்தால் ஒரு விலை குறிக்கப்பட்டிருப்பதைக் குறிக்கின்றது. இவ் விலைப்படி கமக்காரர்களிடமிருந்து சிறு தொகையாயினும் சரி பெருந்தொகையாயினும் சரி கொடுக்கிற விளை பொருட்கள் முழுவதையும், கிராமங்களிலும், பட்டணங்களிலுமுள்ள பல நோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் (Multi-Purpose Co-Operative Society) பெறுகின்றன. இவ் விளை பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும் அதிகாரத்தை அரசாங்கம் இப் பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கு வழங்கியுள்ளது. கொடுத்த விளைபொருட்களுக்குரிய பணம் முழுவதும் உடனடியாகக் கொடுக்கப்படும்.

இவ்விலைத் திட்டத்தை நிர்வகித்து வருவது கமத்தொழில் சேவை இலாகாவாகும் (Agrarian Service Department). கமக்காரர்களுடைய சில குறிக்கப்பட்ட விளை பொருட்களுக்குக் கூடியவிலைகொடுத்து வாங்குவதாக அரசாங்கம் உத்தரவாதம் அளிப்பதோடு அவர்களுடைய விளை பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதாகவும் உத்தரவாதம் அளிக்கிறது. இது கமக்காரர்களுக்கு பெரும் ஊக்கத்தைக் கொடுக்கின்றது. விளை பொருட்களில் முக்கியமானவை பின்வருமாறு:

1. நெல்
2. செத்தல் மிளகாய்
3. வெண்காயம்

1. நெல்:- இலங்கையில் தனியார் எவரும் வெளிநாட்டிலிருந்து அரிசி இறக்குமதி செய்ய முடியாது. அரசாங்கமே இறக்குமதி செய்யும் ஏகபோக உரிமையைப் பெற்றுள்ளது. வெளிநாட்டிலிருந்து கூடிய விலைக்கு இறக்குமதி செய்து குறைந்தவிலைக்கு மக்களுக்கு வழங்கி வருகிறது. இது அரசாங்கம் மக்களுக்குச் செய்யும் ஒரு மானிய உதவியாகும் (Subsidise). உள்நாட்டில் ஒருவரும் நெல்லையோ அல்லது அரிசியையோ கொள்வனவு செய்து விற்பனை செய்ய முடியாது. (உத்தரவாதம் பெற்றவர் மாத்திரம் அரிசி விற்கலாம்.) நெல்லின் உத்தரவாத விலை 14 ரூபாவாக இருப்பதால் சந்தைவிலை இதற்குச் சமனாக இருக்கும். விவசாயிகள் உற்பத்தியையும் நெல்லை உத்தரவாத விலைத்திட்டத்தின்கீழ் நெல்லைச் சந்தைப்படுத்தும் சபை பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுடாக பெற்று அதை உத்தரவாத விலைக் களஞ்சியத்திற்கு (Gurantee Price Stores) வழங்க களஞ்சியமானது இந்நெல்லை அரிசியாக்கும் பொருட்டு அரசாங்கமும் தனியார்களும் வைத்திருக்கும் அரிசி குற்றும் ஆலைகளுக்கு வழங்கி அவற்றை அரிசியாக்கியபின் உணவுக் கட்டுப்பாட்டிற்காரிகளுக்கு கொடுக்க அவர் மக்களுக்கு இலவச அரிசிப்பங்கீடு செய்ய நாடெங்கிலுமுள்ள கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கும், அங்கீகாரம் பெற்ற தனியார் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கும் வழங்குவர்.

2. செத்தல் மிளகாய்:- செத்தல் மிளகாய்க்கும் உத்தரவாத விலை உண்டு. இது மூன்று பிரிவாகத் தரப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. தற்பொழுது 1-ம் தரத்திலுள்ள 1 அந்தர் செத்தல் மிளகாயின் விலை 225 ரூபாவாகும். வெளி நாட்டிலிருந்து அரசாங்கம் தேவையான செத்தல் மிளகாயை கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைத்தாபனம் மூலம் (Co-Operative Whole Sale Establishment) இறக்குமதி செய்கிறது. தனியார் எவரும் இவ் விறக்குமதியைச் செய்ய முடியாது. கூ.மொ.வி. தாபனம் இறக்குமதி செய்து நாடெங்கிலுமுள்ள கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் மூலமும் அங்கீகாரம் பெற்ற தனியார் சில்லறை வியாபாரிகள் மூலமும் மக்களுக்கு வழங்கி

வருகிறது. உள்நாட்டு வியாபாரத்தைப் பொறுத்தளவில் தனியார் முயற்சிக்குக் கட்டுப்பாடு கிடையாது. ஆனால் இதன் சந்தை விலை எப்பொழுதும் உத்தரவாத விலைக்குக் கூடுதலாகவே இருக்கும்.

3. வெங்காயம்:- இதற்கும் உத்தரவாத விலை உண்டு. விவசாயிகளிடமிருந்து பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் கொள்வனவுசெய்து உத்தரவாத விலைத்திட்டக் களஞ்சியங்களுக்கு வழங்கக் களஞ்சியங்கள் பொது மக்களுக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள், தனியார் வியாபாரிகள் மூலம் விநியோகித்து வருகின்றன. இதன் உத்தரவாத விலையும் நிரந்தரமான விலையல்ல. இது மாதத்திற்கு மாதம் காலத்துக்குக் காலம் வித்தியாசப்படும். உள்நாட்டு வியாபாரத்தில் தனியாருக்கு எவ்வித கட்டுப்பாடும் கிடையாது. ஆனால் காலத்திற்குக் காலம் மாகாண எல்லைகளில் தடை முகாமிட்டு (Barrier) வெங்காயத்தின் விலை அதிகரிக்காமல் பாதுகாத்துக் கொள்வார்கள்.

சந்தைபற்றிய தகவல்கள் பெறும் வழிவகைகள் (Sources of Market Information)

பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்பவரும் விற்பனை செய்பவரும் எங்கு பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யலாம் அல்லது விற்பனை செய்யலாம் என்பதை அறிந்திருத்தல் வேண்டும். வர்த்தகம் வளர வளர சந்தை அறிவைப் பரப்பும் வழிவகைகளும் வளர்ந்துள்ளது. இவற்றிலிருந்து நமக்குத் தேவையான விபரங்களை நாமும் பெற்றுக் கொள்கிறோம். பிறரும் பெற்றுக்கொள்ள முடிகிறது.

சந்தை அறிவைப் பரப்பும் கருவிகள் பின்வருமாறு:

1. தினசரிப் பத்திரிகைகள்
2. வியாபாரச் சஞ்சிகைகள்
3. மொத்தவியாபாரி
4. பிரயாணப் பிரதிநிதிகள்
5. வியாபார ஆதரவு திரட்டுவோர் (Canvassers)
6. விபரப்பட்டியல் (Catalogue)

தினசரிப் பத்திரிகைகளை அநேகமாக எல்லோரும் வாசிப்பது வழக்கம். வயோதிபர், இளைஞர்கள், வியாபாரத்தாபனங்கள் சகல பொது இடங்களிலும் தினசரிப் பத்திரிகைகளை வாசிப்பது வழக்கம். பத்திரிகையில் விளம்பரங்கள் செய்வதும் ஒரு கலையாக வளர்ந்துவிட்டது. பத்திரிகைகளில் விளம்பரம் செய்வதால் அதிக செலவு ஏற்படும். விளம்பரத்தால் வியாபாரம் விருத்தியடையின் செலவைப் பொருட்படுத்தாது விளம்பரம் செய்யலாம்.

ஒவ்வொரு நாட்டிலும் பல துறைகளிலும் சர்வதேச ரீதியான பலவகையான பத்திரிகைகள் உண்டு. உள்நாட்டுப் பத்திரிகைகளும் உண்டு. எந்தப் பத்திரிகை கூடுதலாக விற்பனையாகிறதோ அப்பத்திரிகையில் விளம்பரம் செய்தல் இலாபகரமானதாகும். விளம்பரம் செய்யப்படும் பொருள் யாருக்கு உரியதோ அவர்கள் அதிகம் வாசிக்கும் பத்திரிகைகளில் விளம்பரம் செய்தல் வேண்டும். வியாபார நிறுவனங்களான வணிகமண்டலம், உற்பத்தியாளர், தரகர்கள், போன்றோர் வெளியிடும் பத்திரிகைகளும் உள்.

2. வியாபாரச் சஞ்சிகைகள்:

சஞ்சிகைகளில் பலவகையானவை இன்று வெளிவருகின்றன. ஒவ்வொரு துறைக்குமென பிரத்தியேகமான சஞ்சிகைகளும் வெளிவருகின்றன. வைத்தியர்களுக்கான தகவல்களைத் தாங்கிவரும் சஞ்சிகைகள், தொழில்நுட்பம் சம்பந்தமான தகவல்களைத் தாங்கிவரும் சஞ்சிகைகள், பொழுதுபோக்கிற்காக வாசிக்கப்படும் சஞ்சிகைகள், வீட்டுப் பெண்கள் வாசிக்கும் சஞ்சிகைகள், கணக்கியல் அறிஞர்களும், நிர்வாகிகளும் வாசிக்கும் சஞ்சிகைகளும் உள்ளன. விளம்பரம் செய்வோர் விளம்பரம் செய்யும் பொழுது இவற்றைக் கவனத்தில் கொண்டே விளம்பரம் செய்தல் வேண்டும். (உ. + ம.) கணக்கியல் சம்பந்தமான நூலுக்குரிய விளம்பரத்தை அதற்குரிய சஞ்சிகையிலேயே விளம்பரப்படுத்தல் வேண்டும். எந்தச் சஞ்சிகை அதிகம் விநியோகமாகிறதோ, எதில் விளம்பரம் மலிவாக இருக்கிறதோ அச்சஞ்சிகையில் விளம்பரம் செய்தலே சிறந்ததாகும்.

மொத்தவியாபாரி: ஒரு சந்தையின் மத்திய இடத்தில் தமது களஞ்சியத்தையும், காட்சிச்சாலையையும் அமைத்திருப்பார். இவர் இங்கு விற்பனையாளரை வைத்து பொதுமக்களுக்கும் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கும் பொருட்களைக் காண்பிப்பார். இதன்பயனாக நுகர்வோரும், வாடிக்கையாளரும், தகவல்களைப் பெற்றுக் கொள்வர்.

ஒரு உற்பத்தியாளரும் பொருட்களைச் சந்தைப்படுத்துவதற்கு மொத்த வியாபாரியின் உதவியை நாடுவார். இவ்வாறு மொத்தவியாபாரி வியாபாரத் தகவல்களைப் பரப்புவதற்கு உதவியாக இருக்கிறார். மொத்த வியாபாரி உற்பத்தியாளருக்கு சந்தைபற்றிய தகவல்களைக் கொடுத்து வருவார்.

பிரயாணப் பிரதிகர்த்தாக்கள்:

உற்பத்தியாளரோ அன்றி மொத்த விற்பனையாளரோ தம் பொருட்களைச் சந்தைப்படுத்தவோ அல்லது பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யவோ பிரயாணப் பிரதிகர்த்தாக்களை தமது சேவையில் ஈடுபடுத்துவர். சர்வதேச ரீதியிலும், உள்நாட்டிலும் பிரதிகர்த்தாக்கள் உள். பிரயாணப் பிரதிகர்த்தாக்கள் உற்பத்தியாளரிடம், மொத்தவியாபாரிகளிடம், சில்லறை வியாபாரிகளிடம் விழாக்கள் நடக்கும் இடங்களுக்கு மாதிரிப் பொருட்கள்

னைக் கொண்டுசென்று வியாபாரத்தை விஸ்தரித்து வருவர். இவர்களுக்கு பிரயாணவசதிகள் கொடுக்கப்பட்டு இருக்கும். அத்துடன் சம்பளமும் சில சமயத்தில் தரவும் கொடுக்கப்படும்.

வியாபார ஆதரவு திரட்டுவோர் (Canvassers)

உற்பத்தியாளர்கள் அல்லது மொத்த விற்பனையாளர்கள். இவ்வியாபார ஆதரவு திரட்டுவோரை நியமித்திருப்பர். இவர்கள் தனது முதல்வருக்குப் பதிலாக ஒரு குறிக்கப்பட்ட தொழில் புரிவர். உற்பத்தியாளருக்காக மொத்த வியாபாரிகளிடம் ஆதரவு திரட்டுவோரும் மொத்த வியாபாரிக்காக சில்லறை வியாபாரியிடம் சென்று ஆதரவு திரட்டுவோரும் உள்ள். மொத்தவியாபாரிக்காகவோ அன்றிச் சில்லறை வியாபாரிக்காகவோ வீடுவீடாகச் சென்று ஆதரவு திரட்டுவோரும் உள்ள். இவர்கள் ஆதரவு திரட்டச் செல்லும்போது தாம் பிரதிநிதித்துவம் வகிக்கும் தாபனத்தின் மாதிரிப் பொருட்களைக் கொண்டு செல்வர். மாதிரிகளைப் பார்வையிட்டுக் கொள்வனவாளர் திருப்தியடைந்தார்களேயாயின் வேண்டிய பொருளின் தொகைக்குக் கட்டையை எடுப்பர். பின் பொருட்களை விரியோகிப்பதற்குரிய ஒழுங்குகளை மேற்கொள்வர்.

விபரப் பட்டியல் (Catalogues)

இரும்புப் பொருட்கள் வியாபாரம் செய்வோரும் பலவகையான பொருட்களை விற்பனை செய்யும் வியாபாரிகளுமே விபரப்பட்டியலை வெளியிடுவர். இவ்விபரப் பட்டியல்கள் வெளியிடுதல் அதிக செலவானதாகும். ஏனெனில் அதிகமான பக்கங்களில் தரமான கடதாசியில் போதிய விளக்கப் படங்களுடன் வெளியிடுதல் வேண்டும். இப்பட்டியலில் விலைகளும் குறிக்கப்பட்டிருக்கும். இத்தகைய விலைப்பட்டியல்கள் உசாவும் பகுதியில் (Reference) வைக்கப்பட்டிருக்கும். கொள்வனவாளர் இப்பட்டியலை வைத்திருந்தால் அடிக்கடி விசாரணைசெய்து வேலைகளைக் குழப்பமாட்டார். சிறிய வியாபாரிகள் இத்தகைய விபரப்பட்டியல்களை வெளியிடமாட்டார்கள். சில பொருட்களை மாத்திரம் வைத்திருப்போர் காலத்துக்குக்காலம் சிறிய பிரசுரங்களை வெளியிட்டு இருப்பிலிருக்கும் பொருட்கள் பற்றிய விபரங்களைத் தெரிவிப்பர்.

உத்தேச மதிப்பு (Estimates)

ஒரு பகுதி (துண்டு) வேலையைச் செய்யும்பொழுது அல்லது ஒரு பொருளை ஒரு நிபந்தனைக்குட்பட அளிக்கும்பொழுது (உ+ம்.) ஒரு அமைப்புள்ள பொருளை ஆக்கும்பொழுது அல்லது ஒரு திருத்தவேலையைச் செய்யும் பொழுது உற்பத்திச் செலவைக் கணக்கிடாது ஒரு செலவைக் குறிப்பிட்டுக் கூறமுடியாது. இத்தகைய வேலையின் செலவைக் கேட்கும்பொழுது

இதற்குக் கொடுக்கும் பதிலே ஒரு உத்தேச மதிப்பீடமாகும். ஒரு இயந்திரத்தைச் செய்பவரிடம் அல்லது கட்டிடம் கட்டுபவரிடம் செலவைக் குறிப்பிடும்படி கேட்டால் அவர் ஒரு உத்தேச மதிப்பையே கூறுவார். இம் மதிப்பை ஒப்புக்கொள்ளும்வரை அது ஒரு ஒப்பந்தமாகாது.

ஒப்பந்தக் கேள்வி (Tender)

ஒரு பொதுத் தாபனத்துக்கு, அல்லது அரசாங்கப் பகுதிகளுக்குத் தேவையான பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்ய வேண்டுமாயின் அல்லது ஒரு வேலை செய்யவேண்டுமாயின் அவர்கள் அரசாங்க வர்த்தமானியில் அல்லது தினசரிப் பத்திரிகையில் ஒப்பந்தகாரரைத் தமது கேள்விகளைச் சமர்ப்பிக்கும்படி கேட்பர். இந்த விளம்பரத்துக்கமைய தங்களின் விலைக் கூற்றை (Quotation) அளிப்பர். குறைந்த விலைக்கூற்றைச் சமர்ப்பித்தவருக்கு இவ்வேலையைக் கொடுக்கவேண்டும் என்ற நிபந்தனை இல்லை. கேள்வியை ஒப்புக்கொள்ளும்வரை அது ஒப்பந்தமாகாது.

கொள்வனவுச் சிட்டையும் விற்பனவுச் சிட்டையும்

(Bought and Sold Note)

அநேகமான சில்லறை வியாபாரங்கள் வாய்ப்பேச்சு மூலமோ, தபால் மூலமோ, தொலைபேசி மூலமோ நடைபெறும். பொருட்களை அனுப்பும் போது அவற்றுடன் ஒரு பட்டியல் அனுப்பப்படுவது வழக்கம். ஒரு பங்கு முதற் சந்தையிலோ வீனைவுச் சந்தையிலோ அல்லது ஏலவிற்பனையிலோ பொருட்களை விற்பனை செய்தும்பொழுது வியாபாரம் பேரளவில் நடைபெறும். இங்கு வாய்ப்பேச்சால் வியாபாரம் நடைபெறுகிற படியால் விற்பனையையும் கொள்வனவையும் விற்பனையாளரும் கொள்வனவாளரும் தம் குறிப்புப்புத்தகத்தில் குறித்துக்கொள்வர். அதன்பின்னர் தம் விற்பனையை, கொள்வனவை நிச்சயப்படுத்த கொள்வனவு விற்பனைச் சிட்டையை அனுப்புவர்.

கொள்வனவுச் சிட்டை (Bought Note)

இது ஒரு ஒப்பந்தச் சிட்டையாகும். தாம் வாய்மூலம் கொள்வனவு செய்த நடவடிக்கைகளை என்ன நிபந்தனையின்கீழ் கொள்வனவு செய்தார் என்பதை குறித்து விற்பனையாளருக்கு ஒரு கொள்வனவுச் சிட்டை அனுப்புவார்.

விற்பனைச் சிட்டை (Sold Note)

இங்கு விற்பனையாளர் கொள்வனவாளருக்கு என்ன நிபந்தனையின் கீழ் கொள்வனவு செய்தாரோ அதை அனுப்பிவைப்பார். இது கொள்வனவுச் சிட்டையைப் போன்றதே ஆனால் பெயரில் மாத்திரம் வித்தியாசமுள்ளது.

ஒப்படைப்புச் சிட்டை (Deliveray Note)

கொள்வனவு செய்யப்பட்ட பொருட்களை வாடிக்கையாளரின் வீட்டில் சேர்ப்பது விற்பனையாளரின் கடமையாக இருந்தது. துவிச்சக்கர வண்டிமூலமும் லொறி அல்லது வான் போன்றன மூலமும் பொருட்களை வாடிக்கையாளரிடம் சேர்ப்பர். இப்பொருட்களைக் கொடுத்தனுப்பும்போது பொருளைக் கொண்டு செல்பவரிடம் ஒரு குறிப்புப்புத்தகம் அல்லது ஒரு சிட்டை கொடுத்து அனுப்புவர். இவ் ஒப்படைப்புப் புத்தகத்தில் அல்லது சிட்டையில் அனுப்பப்பட்ட பொருட்கள் பற்றிய விபரங்கள் குறிக்கப்பட்டு கையொப்பம் இடுவதற்கு இடம் விட்டிருப்பர். இப்பொருளை வீட்டில் வீதியோகம் செய்யும்பொழுது பெறுபவர் சிட்டையில் அல்லது ஒப்படைப்புப் புத்தகத்தில் கையொப்பம் பெற்றுக்கொண்டு பொருளை ஒப்படைப்பார். இவ்வொப்படைப்புப் புத்தகத்தை அல்லது சிட்டையை ஒப்படைப்புச் சிட்டை என்று கூறுவர். இதை (D/N) என சுருக்கமாகக் குறிப்பிடுவர்.

வாடகைக் கொள்வனவுமுறையும் நீதிக்கம்பனிகளும் (Hire Purchase and Finance Companies)

சமீப காலத்தில் பெரிய வியாபாரத் தாபனங்கள் தவணைக்கட்டண முறையில் வியாபாரம்செய்ய ஆரம்பித்துள்ளன. இத் தவணைக் கட்டண முறை இரண்டு வகைப்படும்.

1. வாடகைக் கொள்வனவு முறை (Hire Purchase System)
2. தவணைமுறை (Instalment System)

1. வாடகைக் கொள்வனவு முறை (Hire Purchase System)

இம்முறையின்படி விற்பனையாளர் பொருட்களை விற்பனைசெய்து கொள்வனவாளர் அப்பொருளைப் பெற்ற போதிலும் அது கொள்வனவா கக் கருதப்படமாட்டாது. அப்பொருளிலுள்ள முழு உரிமையும் விற்பனை யாளருக்கே உரியதாக இருக்கும். ஆனால் பொருள் கொள்வனவாளரின் கையிலே இருக்கும். இவர்கள் இப்பொருளை உபயோகித்துவரலாம். இப் பொருளை உபயோகிப்பதற்காகவே ஒவ்வொரு மாதமும் கட்டணம் (வாடகை) கட்டி வருகிறார். இதுவே வாடகைக் கொள்வனவு முறையாகும். ஆரம்பத்தில் இப் பொருளைப் பெறும்போது பொருளின் விற்பனை விலையோடு கட்டணம் கட்டிமுடியும் வரையுள்ள காலத்துக்குட்பட்ட வட்டியையும், பதிவுச் செலவையும், முத்திரைச் செலவையும், வாடகைக் கொள்வனவு முறை ஒப்பந்தத்தின் சட்டச் செலவையும் (Legal Charges), இத்தோடு சம்பந்தப்பட்ட ஏனைய செலவுகளையும் கணக்கிட்டே பொருளின் மொத்த விற்பனை விலையைக் குறிக்கின்றனர். விற்பனைவிலை குறித்தும் பொருளைப் பெறும்போது உடனடியாக 50% கட்டிவிட்டு மீதித் தொகையை வாடகைக் கொள்வனவு முறைச் சட்டத்தின்படி மாதாமாதம் கட்டவேண்டும். இம்முறைப்படி வியாபாரம் செய்யும் கம்பனியானது 18 மாதத்திலோ அல்லது 24 மாதத்திலோ கட்டணத்தைக் கட்டுப்படி கேட்கலாம். இக் குறிக்கப்பட்ட காலத்துக்குள் பொருளைப் பெற்றவர் மாதாமாதம் தவறாது கட்டணத்தைக் கட்டி முடிந்தால் குறிக்கப்பட்ட காலம் முடிந்ததும் வாடகைக் கொள்வனவுச் சட்டத்தின்படி அப்பொருளின் முழு உரிமையையும் பெற்றவரையே சாரும். இப்பொழுதுதான் அப்பொருள் அவரின் கொள்வனவாகக் கருதப்படும். பொருளைப் பெற்றவர் மாதாந்தத் தவணைக் கட்டணத்தைக் கட்டத் தவறினால் பொருளை விற்பனை செய்த கம்பனிக்கு அப்பொருளை எங்கு கண்டாலும் உடனடியாகப் பறிமுதல் செய்வதற்கு உரிமையுண்டு. இவ்வுரிமை வாடகைக் கொள்வனவுச் சட்டத்தில் தெளிவாகக் கூறப்பட்டுள்ளது. பறிக்கும்பொழுது முழுப்பொருளையும் பறிப்ப

தற்கு உரிமையுண்டு. பறிக்கும்வரை பொருளைப் பெற்றவர் கட்டிய கட்டணத் தொகையையும் கம்பனி திருப்பிக் கொடுக்கமாட்டாது. இத்தொகை முழுவதும் கம்பனியின் இலாபமாகவே கருதப்படும். மோட்டார் கார்கள், மோட்டார் வான்கள், தளபாடங்கள், தையல் மெஷின்கள், றேடியோக்கள், டிராக்டர்கள், இயந்திரங்கள், அச்சு இயந்திரங்கள், மின்சார உபகரணங்கள், பொருத்துக்கள் ஆகியன இம்முறைப்படி விற்பனை செய்யப்படுகின்றன. இலங்கையில் தற்பொழுது இறக்குமதி இல்லாதபடியால் பழைய (Second Hand) மோட்டார் கார்கள், வான்கள் ஆகியனவும் வாடகைக் கொள்வனவு முறையில் விற்பனை செய்யப்படுகின்றன.

இலங்கையிலுள்ள நிதிக் கம்பனிகள் இத்தொழிலைச் செய்வதற்குத் தேவையான நிதியை தங்களுடைய மூலதனத்திலிருந்தும், வங்கியிலிருந்தும், கடன் எடுத்தும் பெற்று வந்தன. ஆனால் சமீப காலந்தொட்டு ஒரு புதிய முறையைக் கையாளத் தொடங்கியுள்ளன. மக்களிடமிருந்து வைப்புக்குப் பணத்தைப் பெற்றுத் தேவையான நிதியைப் பெற்றுக்கொள்கின்றன. வைப்புக்குப் பணத்தைப் பெறும்போது கூடிய வட்டியைக் கொடுக்கின்றன. (6%—12% வரை வட்டி கொடுக்கப்படுகிறது). இவ் வட்டி வீதமானது வங்கிகள் கொடுக்கும் வட்டி வீதத்திலும் பார்க்கக் கூடுதலாக உள்ளது. அத்தோடு இவ்வட்டித் தொகையை வைப்பாளர்களுக்கு மாதாமாதமே கொடுத்து வருகிறது. இச்செயல் மக்களுக்கு விருப்பத்தை ஏற்படுத்தவதோடு, மிக வசதியாகவும் உள்ளது. இதனால் இது பிரபல்யம் பெற்று விளங்குகிறது. ஆகவே அதிகமான வைப்பாளர் பணத்தை வைப்புக்குக் கொடுக்கிறார்கள். இதன் காரணமாகக் கம்பனியின் நிதியும் அதிகரிக்கிறது.

2. தவணைக் கட்டணமுறை (Instalment System)

வாடகைக் கொள்வனவு முறையைத் திருத்தியமைத்து தவணைக் கட்டண முறை கொள்வனவு உருவாக்கப்பட்டதாகும். ஆரம்பத்தில் பொருளைக் கொள்வனவு செய்யும்போது ஒரு குறிக்கப்பட்ட தொகையை உடனடியாகக் கட்டிவிட்டுப் பின் மீதித்தொகையைத் தவணைக்குத் தவணை கட்டும் முறையே தவணைக் கட்டணமுறை எனப்படும். பொருளை வாங்கியவர் ஆரம்பத்தில் பொருளைப் பெற்றவுடனேயே அதன் முழு உரிமையையும் பெறுவர். அத்துடன் இத் தவணைக் கட்டண முறைச் சட்டத்தின்படி அது உடனடியாகக் கொள்வனவாகவும் கருதப்படும். ஒரு சில தவணைக்குக் கட்டணத்தைக் கட்டிவிட்டு மீதித் தவணைக்குக் கட்டணம்கட்டாது விடப்படுமேயானால் கம்பனிக்கு பொருளைப் பறிமுதல் செய்யும்பொழுது எவ்வளவு பணம் கட்டப்படவில்லையோ அதேபெறுமதியுள்ள பொருளையே பறிமுதல் செய்யலாம்; முழுப்பொருளையும் பறிமுதல் செய்யமுடியாது. ஏனெனில் எவ்வளவு பணம் கட்டப்பட்டுள்ளதோ அவ்

வளவு பணத்திற்கும் பெறுமதியான பொருளுக்குக் கொள்வனவாளரே சொந்தக்காரராவர். உதாரணமாக ஒரு பொருளின் மொத்த விற்பனை விலை 800 ரூபா என வைத்துக்கொள்வோம். இது தொகையில், 200 ரூபாவை உடனடியாகக் கட்டிவிட்டு மீதி 600 ரூபாவையும் 12 மாதத் தவணையில் கட்டுவதற்கு ஒருவர் ஒப்புக் கொள்கிறார். அவர் முதல் 6 தவணைகளுக்குரிய 300 ரூபாவைக் கட்டிவிட்டு மீதி 6 தவணைக்குரிய 300 ரூபாவையும் ஏதோ காரணத்தினால் கட்டாமல் விடுகிறார். இச் சமயத்தில் கம்பனி பொருளை பறிமுதல் செய்வதென தீர்மானிக்கிறது. ஆனால் அவர் 500 ரூபா பெறுமதியான பொருளுக்குச் சொந்தக்காரராவர். எனவே கம்பனி இவ் 500 ரூபா பெறுமதியான பொருளைப் பறிமுதல் செய்யமுடியாது. கட்டப்படாமலிருக்கும் கட்டணமான 300 ரூபா பெறுமதியான பொருளைப் பறிமுதல் செய்வதற்கே கம்பனிக்கு உரிமையுண்டு.

வாடகைக் கொள்வனவு முறையின்படி சில மாதத்திற்குரிய கட்டணம் (வாடகை) கட்டி சில மாதத்திற்குரிய கட்டணம் கட்டாவிட்டாலும் முழுப் பொருளையும் பறிப்பதற்குக் கம்பனிக்கு உரிமையுண்டு. கட்டிய பணம் திருப்பிக் கொடுக்கப்படமாட்டாது. அது கம்பனிக்கு இலாபமாகக் கருதப்படும். தவணைக் கட்டண முறையின்படி எத்தனை தவணைக்குரிய கட்டணம் கட்டப்பட்டுள்ளதோ அதன் பெறுமதிக்கு உரிய பொருளின் சொந்தக்காரர் கொள்வனவாளரேயாவார். எனவே இப் பெறுமதியுள்ள பொருளைக் கம்பனி பறிமுதல் செய்யமுடியாது. கட்டாமலிருக்குந் தொகைக்குரிய பொருளையே கம்பனி பறிமுதல் செய்வதற்கு உரிமையுடையதாகும். வாடகைக் கொள்வனவுமுறை விற்பனையல்ல. தவணைக் கட்டண முறை விற்பனையாகும்.

வாடகைக் கொள்வனவு முறையில் கட்டணம் முழுவதும் கட்டும் வரை பொருளின் சொந்தக்காரர் விற்பனையாளர், தவணைக் கட்டண முறையில் பொருள் விற்பனை செய்தவுடனேயே பொருளின் சொந்தக்காரர் கொள்வனவாளராவர்.

நன்மைகள் (Advantages)

1. இம்முறையின்படி கொள்வனவாளர்களுக்கு வீட்டையோ, மோட்டார் வாகனத்தையோ அல்லது தமக்குத் தேவையான நுகரும்பொருள் ஒன்றையே இலகுவாகப் பெற்றுக்கொள்ளக் கூடியதாக இருக்கிறது. அத்துடன் இது ஒரு கடனாக இருப்பதனால் கடனைக் கொடுக்கவேண்டுமென்று மாதாமாதமோ, தவணைக்குத் தவணையோ சேமிப்பதனால் சேமிப்புப் பழக்கத்தை உண்டு பண்ணுகிறது.

2. முதல் இல்லாதவர்களும் உடனடியாகப் பொருளைப் பெற்று மாதாமாதமோ தவணைக்குத் தவணையோ பணம் கொடுக்கக்கூடியதாக இருக்கிறது.

3. மொத்தவியாபாரி சில்லறை வியாபாரிக்கு எவ்வாறு கடன்கொடுத்துதவி செய்கிறானோ அதேபோல சில்லறை வியாபாரியும் இம்முறைமூலம் மக்களுக்குக் கடன் கொடுத்துதவி செய்கிறான்.

4. கடன் கொடுத்தால் வியாபாரியைப் பொறுத்தளவில் அதனை அற விடுவதும் சலபமாக இருக்கும். ஆகவே நட்டம் ஏற்படுவது மிகவும் அரிதாக இருக்கும்.

5. மேலும் இம்முறை வியாபாரத்தைப் பெருக்கும் ஒரு முறையாக இருக்கிறது.

தீமைகள் (Disadvantages)

1. வருமானம் குறைந்தவர்கள் இம்முறையினால் தூண்டப்பட்டு முன் யோசனையில்லாமல் பொருட்களை வாங்கிவிட்டு பின்பு தவணைக் கட்டணத்தைக் கட்டமுடியாமையால். பொருள் பறிமுதல் செய்யப்படுவதோடு கஷ்டமும் அடைவார்கள்.

2. உடன் காசுக்குப் பொருளை வாங்குவதால் பொருளின் விற்பனை விலை குறைவாக இருக்கும். அத்துடன் உரொக்கக்கழிவும் பெற்றுக்கொள்ளலாம். ஆனால் தவணைக்கட்டண முறை வாடகைக் கொள்வனவு முறையின்படி வட்டி, பதிவுச்செலவு, முத்திரைச்செலவு, வாடகைக் கொள்வனவு முறை ஒப்பந்தச் சட்டச்செலவு (Legal Charges) மற்றும் இத்துடன் சம்பந்தப்பட்ட ஏனைய செலவுகளையும் கணக்கிட்டு பொருளின் விற்பனை விலையை நிர்ணயிப்பதால் விலை அதிகமாக இருக்கிறது.

போக்குவரத்து (Transport)

தற்கால் நாகரிக வாழ்க்கைக்கும், கலாச்சாரத்திற்கும் தேவையான பொருட்கள் எல்லாவற்றையும் ஒரே இடத்தில் உற்பத்திசெய்ய முடியாது. நாம் கைகளில் அணியும் கழகாரம் சுவிற்சலாந்தில் இருந்து இறக்குமதி செய்யப்பட்டதாக இருக்கின்றது. நாம் கண்களில் அணியும் கண்ணாடி இந்தியாவில் செய்யப்பட்டதாக இருக்கின்றது. நாம் உண்ணும் உணவு பல்வேறு நாடுகளிலிருந்து இறக்குமதி செய்யப்பட்டதாக இருக்கின்றது. தத்தம் நாட்டிலேயே தமக்குத் தேவையான பொருட்கள் எல்லாவற்றையும் உற்பத்தி செய்தகாலம் போய்விட்டது. அப்பொழுது நம் தேவைகள் குறைவாக இருந்தன. நம் நாட்டில் உற்பத்தியாகும் பொருட்களை பிறநாடுகளுக்கு ஏற்றுமதிசெய்து அந்நாட்டுச் செலாவணியை உழைத்து அதைக் கொடுத்துப் பிற நாட்டுப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்கிறோம். இது போக்குவரத்து வசதியினாலேயே ஏற்படுகிறதென்பது ஒரு மறுக்கமுடியாத உண்மையாகும்.

போக்குவரத்தால் சந்தைகள் வில்திரிக்கப்படுகின்றன (Expansion of Markets Due to Transport)

போக்குவரத்து வசதிகள் முன்னேறியதால் சந்தைகள் பரந்த சந்தைகளாக வளர்ச்சியடைந்துள்ளன. ஒரு காலத்தில் நம் சொந்தத் தேவைக்காக உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்கள் போக்குவரத்து முன்னேறியதால் பரந்த சந்தையைப் பெற்றுள்ளன. இதன் அர்த்தம் என்னவெனில் பல பொருட்களைப் பிறநாடுகளுக்கும் அனுப்பக்கூடியதாக இருப்பதேயாகும்.

போக்குவரத்தும் அதன் காரணமாகச் சிறக்குமியல்பு (Specialization Because of Transport)

ஒரு நாடு சிறக்குமியல்பு பெறுவது போக்குவரத்தாலேயாகும். சிறக்குந்தன்மை ஒருநாட்டின் சந்தை வளர்ச்சியடைவதாலும், தொழிற்பாடு பாடு (Division of Labour) வளர்வதாலும், அதன் மூலதனமும் வளமும் சிறந்த முறையில் உபயோகிக்கப்படுவதாலும் ஏற்படுகிறது. மூலதனத்தைக்கொண்டு பாரிய இயந்திரங்களை நிறுவலாம். தொழில் பாடு பாட்டால் ஒவ்வொரு பகுதியும் அல்லது தேசமும் ஒரு பொருளில் அல்லது ஒரு தொழிலில் சிறப்படையலாம். இவை எல்லாவற்றிற்கும் முக்கிய கர்த்தா போக்குவரத்தாகும்.

உதாரணமாக இலங்கையின் மலைநாடு தேயிலை உற்பத்திக்கு மிகவும் உகந்ததாக இருக்கிறது. போக்குவரத்து வசதியின் பயனாகவே மலை நாட்டில் தேயிலை உற்பத்தி செய்யவும், பண்படுத்தப்பட்ட தேயிலையைக் கொழும்புக்குக் கொண்டுசென்று பிறநாடுகளுக்கு அனுப்பக்கூடியதாகவும் இருக்கிறது. தற்பொழுது எமக்கு அந்நிய நாட்டுச் செலாவணியின் பெரும்பகுதியை சேமித்துத் தருவது தேயிலையாகும். ஆகவே ஒரு நாட்டின் செழிப்பு போக்குவரத்திலேயே தங்கியுள்ளது. இலங்கையில் மற்றைய நாடுகளிலும் பார்க்கத் தேயிலை மலிவாக உற்பத்தி செய்யக்கூடியதாக இருந்தமையால் இலங்கைத் தேயிலை உற்பத்தி சிறக்குமியல்பு பெற்றதாக விளங்கிற்று.

போக்குவரத்துக் கூலியும், மூலதனமும் அசைவதற்கு உதவியாக இருக்கிறது

Development of Transport Helps the Mobility of Labour and Capital)

ஒரு நாடு அபிவிருத்தியடையாததாக (Undeveloped) இருந்தாலும் அந்நாடு வளம் பொருந்திய நாடாக இருந்தால் அங்கு பணத்தை முதலீடு செய்து இலாபமடைய விரும்புவார்கள். செல்வம் படைத்த நாடுகள் அபிவிருத்தியடையாத நாடுகளை அபிவிருத்தியடையச் செய்வதாயின் மூலதனமும், உழைப்பும் தேவை. உதாரணமாக இலங்கை ஒரு வளம் பொருந்தியநாடு. பிரித்தானியர், இங்குள்ள மலைநாடுகள் தேயிலை உற்பத்திக்கு உகந்ததாக இருப்பதை நன்கு அறிந்திருந்தனர். எனவே இங்கிலாந்திலுள்ள பணம் படைத்தோர் தம் மூலதனத்தை இத்துறையில் முதலீடு செய்தனர். இதுமட்டுமன்றி எமது அயல் நாடாகிய இந்தியாவில் ஏராளமான தொழிலாளர்களை மலிவாகப் பெறலாமென்பதையறிந்து அவர்களை இலங்கைக்குக் கொண்டுவந்தனர். இவ்விரு உற்பத்திக் காரணிகளையும் ஒன்றுசேர்த்து தம் உழைப்பால் ஏராளமான இலாபத்தைப் பெற்று வந்தனர். மூலதனத்தையும், தொழிலாளரையும் இவ்விடங்களுக்குக் கொண்டுவருவதற்கு ஏதுவாக இருந்தது போக்குவரத்தேயாகும். ஆரம்பத்தில் பிரித்தானியாவிலிருந்தும் இந்தியாவிலிருந்தும் வருவதற்குக் கப்பல் போக்குவரத்து வசதியிருந்தது. பின்பு பிரித்தானியர் மலைநாட்டில் இத்தகைய உற்பத்தியைச் செய்யும் நோக்கத்துடன் புகையிரதப் போக்குவரத்தையும் உள்ளாட்டில் அமைத்தனர் என்பதை சரித்திர வாயிலாக அறிகிறோம்.

போக்குவரத்தின் தொழிற்பாடு (Functions of Transport)

1. போக்குவரத்து உற்பத்திக்கு உதவியாக இருக்கிறது. எங்கு பொருட்கள் அதிகமாக இருக்கின்றனவோ அங்கிருந்து பொருட்கள் இல்

லாத இடங்களுக்குக் கொண்டுசெல்ல உதவியாக இருக்கின்றது. உதாரணமாக இலங்கையில் நிலக்கரி பெறுவது அரிது. ஆனால் நம் நாட்டில் ஓடும் புகையிரதங்களை இயக்குவதற்கு நிலக்கரி மிகவும் அவசியம். போக்குவரத்து வசதிகள் முன்னேறியிருப்பதால் எங்கு கரி குறைந்த விலையில் பெறக்கூடியதாக இருக்கிறதோ அங்கிருந்து கரியை இலகுவாகக் கொண்டு வரக்கூடியதாக இருக்கிறது.

2. போக்குவரத்து முன்னேறியிருப்பதால் அத்தியாவசியமாகத் தேவைப்படும் பொருட்களை விரைவில் ஓர் இடத்திலிருந்து இன்னோர் இடத்துக்குக் கொண்டு செல்லலாம். இவ்வாறு நுகர்வோர் தம் தேவைகளைப் பூர்த்திசெய்யக்கூடியதாக இருக்கிறது. இதையே இடப்பயன்பாடு (Place Utility) என்று கூறுவர்.

3. எந்த நாடு எப்பொருளைக் குறைந்த விலையில் உற்பத்தி செய்யக்கூடியதாக இருக்கிறதோ அப்பொருளின் உற்பத்தியில் சிறக்குமியல்பு அடையக்கூடியதாக இருக்கும். வேறு பொருட்கள் தேவைப்படும்போது மற்ற நாடுகளிலிருந்து இறக்குமதி செய்யக்கூடியதாக இருப்பது போக்குவரத்து வசதிகள் இருப்பதனாலாகும். போக்குவரத்து இருப்பதால் ஒவ்வொரு நாடும் ஒருசில பொருட்களின் உற்பத்தியில் சிறப்பு வாய்ந்ததாக விளங்குகின்றன. இதைத் தேசியத் தொழிற்பாடு என்று அழைக்கலாம்.

4. போக்குவரத்து சந்தையை விஸ்தரிக்கும். போக்குவரத்து அபிவிருத்தியடைவதால் உற்பத்தியாளரும், பங்கிடுவோரும், (Distributors) நுகர்வோரும் ஒருவரோடொருவர் தொடர்பு கொள்ளக்கூடியதாக இருக்கின்றது. இதன் பயனாக தேசிய வியாபாரமும் சர்வதேச வியாபாரமும் நாடாத்தக்கூடியதாக இருக்கின்றது.

5. அபிவிருத்தியடையாத நாடுகளை அபிவிருத்தியடையச் செய்வதற்கு போக்குவரத்து மிகவும் முக்கியமான ஒரு சாதனமாகும். போக்குவரத்து வளர்ச்சியடைந்திருப்பதால் மூலதனம், தொழில் நுட்ப அறிஞர்கள் இத்தகைய நாடுகளுக்குச் சென்று இவற்றை அபிவிருத்தியடையச் செய்வதற்கு உதவமுடியும்.

6. போக்குவரத்து வசதிகள் தொழிலாளர்கள் ஒரு இடத்திலிருந்து தேவைப்படும் இடங்களுக்குச் செல்வதற்கும் பின்திரும்புவதற்கும் உதவியாக இருக்கின்றன.

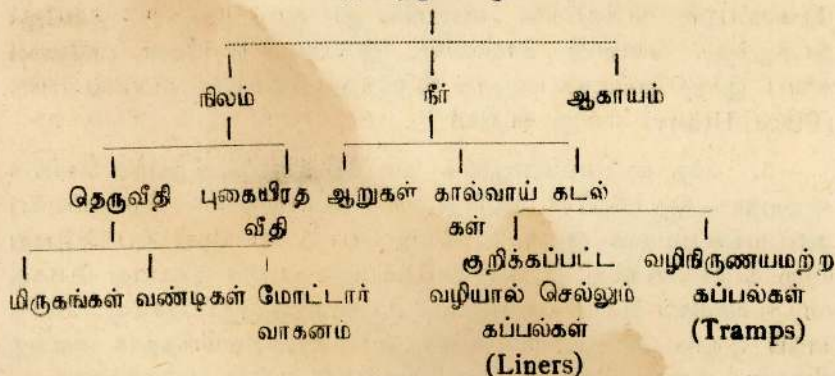
7. கைத்தொழிலை ஒளிப்படுத்துவதற்கு (Localisation of Industry) போக்குவரத்து உதவியாக இருக்கின்றது. இதன் அர்த்தம் என்னவெனில் ஓர் உற்பத்திச்சாலை வசதியான இடத்தில் நிரந்தரமாக அமைப்பதாகும். அநேகமான உற்பத்திச்சாலைகள் புகையிரத வீதிகளிலிருக்கும் இடத்திலும் புகையிரத வீதியும் தெரு வீதியும் சந்திக்குமிடங்களிலும் அமைக்கப்பட்டுள்ளன.

8. கலாச்சாரம் பரவுவது போக்குவரத்து வசதிகள் இருக்கும் இடங்களிலேயாகும். இதன் பொருட்டு நாடுகள் பொருளாதாரத்துறையிலும் வர்த்தகத் துறையிலும் முன்னேறும்.

போக்குவரத்துக் கருவிகள் (Means of Transport)

போக்குவரத்தைப் பின்வரும் தலையங்கங்களின் கீழ் பிரிக்கலாம்.

போக்குவரத்துக் கருவிகள்



எல்லா வகையான போக்குவரத்துக்களும் தற்கால வர்த்தகத்துக்கும் உற்பத்திக்கும் பல வழிகளில் உபயோகப்படுகின்றன. பல விதமான போக்குவரத்து வழிகள் உண்டு; ஆனால் உற்பத்தியாளரும் வர்த்தகரும் எவ்வழி இலகுவாகவும் மலிவாகவும் இருக்கிறதோ அல்லது விரைவாக ஒரு பொருளைக்கொண்டு செல்லக்கூடியதாக இருக்கிறதோ அவ் வழியையே அமைப்பார்கள். புகையிரதப் பாதைகளையும் தெருவீதிகளையும் அமைப்பதற்கு ஏராளமான மூலதனம் வேண்டும். மேலும் இதைப் பராமரிப்பதற்கும் (Maintain) மிகவும் ஏராளமான பணம் தேவை. நீர்ப் போக்குவரத்தையும், ஆகாயப் போக்குவரத்தையும் அமைப்பதற்கு ஏராளமான பணம் தேவையில்லை. (கால்வாய் அமைப்பது விதிவிலக்காக இருக்கும்.

தெருப்போக்குவரத்து (Road Transport)

மோட்டார் போக்குவரத்து வந்ததும் வீதிப் போக்குவரத்தில் பெரும் புரட்சி ஏற்பட்டது. இது முக்கியமாக ஒரு நாட்டின் பொருளாதார முன்னேற்றத்துக்கு உதவியாக இருக்கின்றது. புகையிரதப் பாதை அமைப்பதற்கு கடினமாக இருக்கும் இடங்களில் இது பிரதானமாக விளங்குகிறது. இது மட்டுமன்றி புகையிரதப் பாதைகள் இருக்கும் இடத்திலும் இது உபயோகப்படுகின்றது. புகையிரதப் பாதை இல்லாத இடங்களிலிருந்து பொருட்களையும் சனங்களையும் கொண்டு செல்வதற்கு இது மிகவும் உதவியாக உள்ளது.

தெருப்போக்குவரத்தின் நன்மைகளும் தீமைகளும் (Advantages and Disadvantages of Road Transport)

தெருப்போக்குவரத்து, புகையிரதப் போக்குவரத்திலும் பார்க்க பல நன்மைகள் உடையதாக விளங்குகிறது.

1. தெருப் போக்குவரத்தையும் புகையிரதப் போக்குவரத்தையும் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கும்பொழுது இதை அமைப்பதற்கு அதிகப்படியான மூலதனம் தேவையில்லை. புகையிரதப் போக்குவரத்தை அமைப்பதற்கு பெரும் தொகையான மூலதனம் வேண்டும். பாரவண்டிகள், (Waggons) பிரயாணிகளின் பெட்டிகள் புகையிரத இயந்திரங்கள் புகையிரத நிலையங்கள், தொலைபேசிகள், அநேகமான தொழிலாளர்கள், உத்தியோகத்தர்கள் போன்றவை தேவை. இத்துடன் இவற்றைத் தாபிக்க மூலதனமும் தேவை.

2. தெருப் போக்குவரத்துக்கு நிலையங்கள் (Stations) கைகாட்டிகள் (Signals) போன்றன தேவையில்லை.

3. பராமரிப்புச் செலவுகள் தெருப்போக்குவரத்தில் புகையிரதப் போக்குவரத்திலும் பார்க்க மிகவும் குறைவாக இருக்கும்.

4. தெருப்போக்குவரத்து உற்பத்தியாளருக்கும் வியாபாரிகளுக்கும் புகையிரதப் போக்குவரத்திலும் பார்க்க மிகவும் உபயோகமாக இருக்கிறது. புகையிரதப் போக்குவரத்தின்மூலம் பொருட்களை அனுப்பினால் அவை ஒரு குறிக்கப்பட்ட புகையிரத நிலையம் வரையும் கொண்டு செல்லப்படும். அங்கிருந்து உற்பத்திச்சாலைவரை, களஞ்சியம்வரை அல்லது வியாபாரத் தலம்வரை கொண்டு செல்வதற்கு வேறு வகையான போக்குவரத்துத் தேவை. தெருவழியால் அனுப்பினால் பொருட்களை இறக்கி ஏற்றத் தேவையில்லை. அனுப்பிய ஜடத்திலிருந்து எங்கு கொண்டு செல்லப்பட வேண்டுமோ அங்கு நேரடியாகக் கொண்டு செல்லலாம். இது மட்டுமன்றி பாதை இருப்பின் நுகர்வோரின் வாசற்படியளவும் பொருட்களைக் கொண்டு செல்லலாம்.

5. தெருப்போக்குவரத்தை ஒருவர் தம் விருப்பப்படி உபயோகித்துக் கொள்ளலாம். எந் நேரத்திலும் எவ்வழியாலும் அனுப்பும் பொருட்கள் குறைவாக இருந்தாலும் உள் நாடுகளுக்கு பொருட்களை அனுப்பலாம்.

6. தெருப் போக்குவரத்து அநேகமாகக் குறைந்த பாரமுள்ள பொருட்களை உதாரணமாக மரக்கறி வகை, சீனி, பால், பழம் போன்றவைகளை அனுப்புவதற்கு மிகவும் சிறந்ததாக இருக்கிறது. அதிலும் சமீபத்திலுள்ள ஊர்களுக்கு அனுப்புவதற்கு மிகவும் உபயோகமாக இருக்கிறது.

தெருப்போக்குவரத்தில் குறைபாடுகள் (Disadvantages of Road Transport)

1. நீண்டதூரப் போக்குவரத்துக்குத் தெருப்போக்குவரத்து உகந்ததல்ல; ஏனெனில் மோட்டார் வாகனம் நீண்ட தூரத்துக்கு ஓடினால் சீக்கிரம் பழுதடைந்துவிடும், ஆகையால் கிரமமாகப் போக்குவரத்தை நடாத்த முடியாது.

2. நீண்ட தூரம் ஓடும்போது பெற்றோர், மற்றும் நடைமுறைச் செலவுகளும் அதிகரிக்கும்.

3. வருடத்தில் சில காலங்களில் மோட்டார் வாகனங்களைப் பாவிப்பது கஷ்டமாக இருக்கும். உதாரணமாக மழைக்காலத்தில் தெருவீதியை உபயோகிப்பது சில சமயங்களில் கடினமாகவும் பயங்கரமாகவும் இருக்கும்.

மிருகங்களும் வண்டிகளும் (Carts And Animals)

இது மிகவும் பழமையான முறையாகும், எனினும் கிராமங்களிலும் அபிவிருத்தியடையாத நாடுகளிலும் இன்னும் உபயோகப்படுத்தப்பட்டு வருகின்றன. இதன் மூலம் விரைவாகவும் அதிகப்படியான பொருட்களையும் அனுப்பமுடியாமலிருக்கும். இதன் நன்மைகள் யாதெனில் அமைப்புச் செலவு இல்லை; பராமரிப்புச் செலவு மிகவும் குறைவாக இருக்கும். இதுமட்டுமன்றி உள்ளூர் கிராமங்களிலும் அவர்கள் வீட்டு வாசல்வரையும் பொருட்களைக் கொண்டு செல்வதோடு மணல் பாதைகளாலும் பொருட்களைக் கொண்டு செல்லலாம்.

மோட்டார் போக்குவரத்து (Motor Transport)

மோட்டார் போக்குவரத்து, தற்காலத்தில் மிகவும் முக்கியமானதாகவும் முற்போக்கானதாகவும் காணப்படுகின்றது. தற்காலத்தில் டீசல் என்ஜினிலால் இயக்கப்படும் மோட்டார் வாகனங்கள் இருப்பதனால் குறைந்த செலவில் பரமுள்ள பொருட்களை விரைவாகக் கொண்டு செல்வதற்கு உபயோகப்படுகின்றன.

நன்மைகளும் தீமைகளும் (Advantages and Disadvantages)

1. புகையிரதத்துடன் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கும்போது அமைப்புச் செலவும் பராமரிப்புச் செலவும் மிகவும் குறைவாக இருக்கின்றது.

2. ஒருவரின் தேவைப்படி எந்நேரத்திலோ, எவ்வழியிலோ உபயோகிக்கக் கூடியதாக இருக்கின்றது.

3. நுகர்வோரின் வீடுகளின் அண்மைக்குப் பொருட்களைக் கொண்டு செல்வதற்கு உதவியாக இருக்கின்றது.

4. குறைந்த செலவில் குறைந்த பரமுள்ள பழுதடையக் கூடிய பொருட்களை ஓர் இடத்திலிருந்து இன்னோர் இடத்துக்கு விரைவாகக் கொண்டுசெல்ல உகந்ததாக இருக்கிறது.

5. வீடுகளுக்கு அண்மையிலோ அல்லது களஞ்சியத்தின் வாசலுக்கோ அல்லது வியாபாரத் தலத்துக்கோ பொருட்களை இறக்கி ஏற்றும் நேரடியாகக் கொண்டு செல்வதற்கு உபயோகப்படுகின்றது.

(தீமைகள் தெருப்போக்குவரத்துக்குக் கூறப்பட்ட தீமைகள் போலவே மோட்டார்ப் போக்குவரத்துக்கும் உண்டு)

புகையிரதப் போக்குவரத்து (Nature of Railway Transport)

மற்றைய போக்குவரத்தின் தன்மைகளிலிருந்து இது வித்தியாசமாகக் காணப்படுகின்றது.

1. புகையிரதப்பாதை அமைப்பதற்குக் காணி தேவையாயின் அரசாங்கம் அதைச் சுலபமாகப் பெற்றுக்கொள்ளும். புகையிரதப் போக்குவரத்தை அமைப்பதற்கு ஆரம்பத்தில் அதிகப்படியான மூலதனம் தேவை. அபிவிருத்தியடையாத நாடுகளில் இவ்விதமான மூலதனம் எடுப்பது மிகவுட்கடினம். புகையிரதப் போக்குவரத்துப் பொதுசனத்துக்கு அதிகபயனுள்ளதாகக் காணப்படுகிறது. ஒரு நாட்டின் அபிவிருத்திக்கும் புகையிரதப் போக்குவரத்து மிகவும் அத்தியாவசியம். பிரயாணிகளையும் புகையிரதப் பகுதியில் வேலைசெய்யும் தொழிலாளர்களையும் கட்டுப்படுத்தாவிடில் முற்போக்கான முறையில் இப்போக்குவரத்தை நடாத்த முடியாது. புகையிரதப் போக்குவரத்தை அமைப்பதற்கு ஏராளமான பணமும் மூலதனமும் தேவைப்படுவதால் இது ஏகபோக உரிமை உள்ளதாக வளர்ந்து விடும். இதைக் கட்டுப்படுத்தாவிட்டால் தேசத்தின் நலத்துக்கும் சமூக நலத்துக்கும் எதிராகவும் வளரக்கூடும்.

மேற்கூறிய காரணங்களுக்காகவே பெரும்பாலான நாடுகளில் அரசாங்கம் இப்போக்குவரத்து நடவடிக்கையைக் கடுமையாகக் கட்டுப்படுத்துவதுமின்றி இப் போக்குவரத்துச் சேவையைத் தேசியமயமாக்கியுள்ளன (Nationalised).

நன்மைகளும் தீமைகளும்

(Advantages and Disadvantages of Railway Transport)

1. புகையிரதப் போக்குவரத்து மிகவும் விரைவானதும், நேர்ச்சிக்கன (Economy of Time) முடையதாகவும் இருக்கின்றது.

3. மற்றைய போக்குவரத்துச் சேவைகளிலும் பார்க்க நிச்சயமானதும் திறமை உடையதாகவும் காணப்படுகிறது.

3. தெருப் போக்குவரத்திலும் பார்க்க புகையிரதப் போக்குவரத்து நீண்ட தூரத்திற்கும் பாரமான பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்வதற்கும் மிகவும் உபயோகமானதாக இருக்கின்றது.

4. பேரளவான பொருட்களை ஏற்றும் தன்மையும், ஒரே நேரத்தில் பெருந்தொகையான பிரயாணிகள் வசதியாகப் பிரயாணம் செய்யக்கூடிய வசதிகளை அளிக்கும் தன்மையுமுடையது.

தீமைகள்:- Disadvantages)

1. அமைப்புச் செலவும், பராமரிக்கும் செலவும் தெருப்போக்குவரத்திலும் பார்க்க மிகவும் அதிகமாக இருக்கும். இதனால் பேரளவு முதலீடு செய்ய வேண்டியிருக்கின்றது.

2. புகையிரதப் போக்குவரத்து ஏகபோக உரிமை உடையதாக அநேகமாக நடாத்தப்படமாட்டாது. இதைக் கட்டுப்படுத்த அரசாங்கம் முயன்றால் அநேகமாக பொதுமக்களால் வெறுக்கக்கூடிய சூழ்நிலை ஏற்படலாம்.

பொருட்களைப் புகையிரதப் போக்குவரத்து மூலம் அனுப்பும் முறை (Procedure for Sending Goods by Railway)

ஒருவர் பொருட்களைப் புகையிரதப் போக்குவரத்து மூலம் அனுப்ப விரும்பினால் அப் பொருட்களை முறையாகக் கட்டி ஒப்படை கொள்வோனின் பெயரையும் விலாசத்தையும் அதில் எழுதிய பின் புகையிரதத்தானத்துக்கு எடுத்துச் செல்ல வேண்டும். அங்கு ஓர் ஒப்படைப்புச் சீட்டு அல்லது வார்நாமம் (Consignment Note) பொருட்களை அனுப்புவவருக்குக் கொடுப்பார்கள். அனுப்பும் பொருட்களின் விபரத்தையும், எத்தனை கட்டுகள் என்பதையும், எந்த இடத்துக்கு அனுப்ப வேண்டும் என்பதுடன் ஒப்படை கொள்வோரின் பெயரையும் விலாசத்தையும் அதில் எழுத வேண்டும். ஒப்படைச் சீட்டு அச்சடித்த பத்திரமாக இருக்கும். அதன் பின்புறத்தில் பொருட்கள் என்ன முறையில் புகையிரத மூலம் கொண்டு செல்லப்படும் என்ற பதத்தையும் (Terms) நிபந்தனையையும் (Condition) புகையிரத அதிகாரிகள் குறிப்பிடுவார்கள். ஒப்படைப் பத்திரங்கள் பலவிதமானதாகவும் இருக்கும். அனுப்பும் பொருட்களுக்கு உகந்த வாறு ஒவ்வொரு ஒப்படைப் பத்திரமும் இருக்கும். இத்தகைய பத்திரத்தை நிரப்பிப் பொருட்களை அனுப்பும் புகையிரதப்பகுதியில் கொடுத்தால் ஒரு சீட்டுக் கொடுக்கப்படும். பொருட்களை அனுப்பும் ஒப்படைகாரர் இப்பற்றுச் சீட்டை ஒப்படை கொள்வோனுக்கு அனுப்புவர்.

ஒப்படை கொள்வோன் இப்பற்றுச் சீட்டை இப் பொருட்களைப் பெறும் புகையிரதத் தானத்துக்குக் கொண்டு சென்று கொடுத்துப் பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்வான்.

புகையிரதமூலம் பொருட்களை அனுப்பும்பொழுது புகையிரதப் பகுதியின் பொறுப்பிலே அல்லது சொந்தக்காரரின் பொறுப்பிலே அனுப்பலாம். புகையிரதப் பகுதியின் பொறுப்பில் அனுப்பினால் ஏதாவது சேதம் ஏற்பட்டால் புகையிரதப் பகுதி பொறுப்புள்ளதாகும். சொந்தக்காரரின் பொறுப்பில் பொருட்களை அனுப்பினால் இப் பொருட்களுக்கு ஏதாவது சேதம் ஏற்பட்டால் புகையிரதப்பகுதி இதற்குப் பொறுப்புள்ளதாக இருக்கமாட்டாது. சொந்தக்காரரே இவ்வபாயத்துக்குப் பொறுப்புள்ளவராக இருப்பார். பலமற்ற பொருட்களையும், முறையாகக் கட்டப்படாத பொருட்களையும் புகையிரத அதிகாரிகள் சொந்தக்காரரின் பொறுப்பிலேயே அனுப்புவார்கள்.

பொதுப் போக்குவரத்துச் சேவையும் சொந்தப் போக்குவரத்துச் சேவையும்

(Common Carriers and Private Carriers)

இலங்கையில் போக்குவரத்துச் சேவை அநேகமாக அரசாங்கத்தாலேயே நடாத்தப்படுகிறது. புகையிரத சேவையும், பஸ்வண்டிகளின் சேவையும் இலங்கையில் அரசாங்கத்தினாலேயே நடாத்தப்பட்டு வருகின்றன. ஆனால் லொறிப் போக்குவரத்து மாத்திரம் சொந்தக்காரரால் நடாத்தப்பட்டு வருகிறது. பொதுப் போக்குவரத்து மூலம் பொதுமக்களுக்கு அல்லது பொருட்களுக்கு சேதம் ஏற்பட்டால் அரசாங்கம் நடவீடு கொடுக்கும் ஆனால் சொந்தப் போக்கு வரத்துக்காரர்கள் கொண்டுசென்ற பொருட்களுக்கு நடவீடுமேற்பட்டால் அது தங்கள் பிழையால் நிகழ்ந்தால் அதற்கு நடவீடு கொடுப்பார். அரசாங்கத்தால் நடாத்தப்படும் பொதுப் போக்குவரத்துச் சேவைகள் தாம் பிழை இன்றி நடந்தாலும் பொருட்கள் சேதமடைந்தால் நடவீடு கொடுப்பார்கள். எனினும் பின்வரும் சூழ்நிலைகளில் இவர்களும் நடவீடு கொடுக்கமாட்டார்கள்.

1. மனிதரின் கட்டுப்பாட்டிற்கு அப்பாலுள்ள சக்தியால் ஏற்பட்டால்.
2. அரசாங்கத்தின் பொது விரோதிகளால் அழிக்கப்பட்டால்.
3. அனுப்பப்படும் பொருட்கள் சேதமடையக் கூடியனவாக இருந்து சேதமடைந்தால்.
4. அனுப்புபவரின் கவலையின்றித்தால் சேதமேற்பட்டால்.
5. அரசாங்கப் போக்குவரத்துக்கள் மூலம் எவருடைய பொருட்களையும் பணம் கொடுப்பதற்கு இசைந்தால் அனுப்புவதற்கு ஏற்றுக்கொள்வர். அரசாங்கம் பொருட்களை வழமையாகக் கொண்டுசெல்லும் பாதையாலேயே கொண்டு செல்லவேண்டும். அது மட்டுமல்ல, தேவையில்லாத

தாமதமும் செய்யலாகாது. அனுப்பப்படும் பொருட்களை ஒப்படைப்போன் குறிப்பிட்ட இடத்துக்குக் கொண்டுசென்று ஒப்படை கொள்வோனிடம் கொடுத்தல்வேண்டும்.

அரசாங்கப் போக்குவரத்துக்களின் உரிமைகள் பின்வருமாறு:

அ. பொருட்களைக் கொண்டுசெல்ல இடமில்லாவிடில் பொருட்கள் ஏற்றுக் கொள்ளப்படமாட்டாது.

ஆ. அபாயம் உண்டுபண்ணக்கூடிய பொருட்களையும் ஏற்றுக் கொள்ளமாட்டார்கள். உ+ம்: மண்ணெண்ணெய் பெற்றோல் போன்றவை (இவற்றிற்கு பிரத்தியேக வாகனங்கள் உண்டு.)

இ. ஏற்றுக் கூலியைக் கொடுக்காவிடில் ஒப்படை கொள்வோனுக்குப் பொருட்களைக் கொடுக்க மறுப்பார்கள்.

ஈ. பொருட்கள் அனுப்பும்பொழுது ஏற்றுக் கூலியைக் கட்டாவிடில் பொருட்கள் ஒப்படை கொள்வோனிடம் கொடுக்கப்படமாட்டாது.

உ. ஏற்றுக்கூலி கொடுக்கப்படாவிடில் இவர்கள் மூலம் அனுப்பப்பட்ட பொருட்களின்மேல் உரிமை அல்லது பாத்தியம் உள்ளவராக (Lien) விளங்குவர்.

நீர்ப்போக்குவரத்து (Water Transport)

நீர்ப்போக்குவரத்தை புகையிரதப் போக்குவரத்திலும், தெருப்போக்குவரத்திலும் குறைந்த செலவில் நடாத்தலாம். பாரமுள்ள பொருட்களை எவ்வளவு தூரத்துக்கும் புகையிரதத்திலும் பார்க்கக் கூடுதலாகக் கொண்டு செல்லலாம்.

உள்ளாட்டு நீர்ப்போக்குவரத்தை இரண்டுபகுதிகளாகப் பிரிக்கலாம்.

1. ஆற்றுப் போக்குவரத்து (River Transport)

2. கால்வாய்ப் போக்குவரத்து (Channel Transport)

1. ஆற்றுப் போக்குவரத்து: ஆற்றுப் போக்குவரத்தை அமைப்பதற்கு அதிகசெலவு ஏற்படாது. ஒரு தேசத்தில் இருக்கும் வளமான ஆறுகளை போக்குவரத்துக்கு உபயோகித்துக் கொள்ளலாம். ஆனால் கோடை காலங்களில் இவ்வாறுகள் வற்றிவிடும். நீர் அதிகமாக இருக்கும் காலங்களிலும் சிலசமயங்களில் மண் பாறைகள் ஏற்படுவதுண்டு. இவைகள் நீர்ப் போக்குவரத்துக்குத் தடையாக இருக்கும்.

2. கால்வாய்ப் போக்குவரத்து: கால்வாய்ப் போக்குவரத்தை அமைப்பதற்கு அதிகப்படியான மூலதனம்தேவை. இவ்வழி மூலம் சிறிய கப்பல்களும், படகுகளும் மாத்திரம் செல்லக்கூடியதாக இருக்கும் மேலும் நீண்ட தூரத்திற்குக் கால்வாய்கள் அமைப்பது கடினம்.

கடல் போக்குவரத்து (Ocean Transport)

சார்ராச்சிய நாடுகள் குடியேற்ற நாடுகளை ஸ்தாபிக்க ஆரம்பித்ததும் சர்வதேச வியாபாரம் வளர்ச்சியடையத் தொடங்கியது. கப்பல்கள் மூலம் குடியேற்ற நாடுகளுக்கும் மற்ற நாடுகளுக்கும் பொருட்களை ஏற்றுமதி இறக்குமதி செய்கின்றன. ஒரு கப்பல் உற்பத்தி செய்வதற்குப் பேரளவு மூலதனம் தேவையாக இருந்தாலும் பாதை அமைப்பதற்குப் புகையிரதப் பாதை அமைப்பதுபோல் அல்லது தெருப்பாதை அமைப்பதுபோல் செலவு ஏற்படாது. சமுத்திரங்கள் வாயிலாகக் கப்பல்கள் செல்கிறபடியால், பாதை அமைக்கத் தேவையில்லை. அநேகமான கப்பல்களை அரசாங்கம் அல்லது தனிப்பட்ட தாபனங்கள் கட்டுப்படுத்தி வருகின்றன. கப்பலின் பாரம் அநேகமாக தொன்னிலையே கணக்கிடப்படுகிறது. உதாரணமாகக் குவீன் எலிசபெத் எத்தனை தொன் நிறையுடையது என்று கூறுகிறார்கள். நிறையைப் பற்றிக் கூறுப்போது மொத்த நிறை, தேறிய நிறை என்று கப்பல்கள் கணக்கெடுக்கப்படும். மொத்த நிறை கப்பலின் முழு நிறையையும் குறிக்கும். தேறிய நிறை கப்பலின் எஞ்சின் இருக்கும் பகுதியையும் மாலுமிகள் இருக்கும் இடத்தையும் கழித்த பின்பு தேறிய நிறையைக் குறிக்கும்.

கலக்கேள்வியின் ஒப்பந்தம் (Contract of Affreightment)

ஓர் ஒப்படைப்போன் (பொருட்களை அனுப்புபவன்) கப்பல்மூலம் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்வதாயின் கப்பல் சொந்தக்காரனுடன் ஓர் ஒப்பந்தம் செய்தல்வேண்டும். கப்பல் சொந்தக்காரர் கப்பலில் பொருட்களை ஏற்றிச் செல்வதற்கு ஒப்புக்கொண்டதும் அல்லது அவருடைய பொருட்கள் முழுவதையும் அக் கப்பலில் ஏற்றிச் செல்வதற்குக் கப்பலை அனுமதிப்பது என்று ஒப்புக்கொண்டதும் இச்சேவைக்காக ஒரு குறிக்கப்பட்ட தொகை பணத்தைக் கொடுக்கவேண்டும். இதையே கலக்கேள்வியின் ஒப்பந்தம் என்பர். ஏற்றுக்கூலிக்காகக் கொடுக்கும் பணம் கேழ்வு என்று கூறப்படும்.

இக் கலக்கேள்வியின் ஒப்பந்தம் சுமைச்சீட்டு அல்லது வார்நாமத்தில் (Bill of Lading) அடங்கி இருக்கும் அல்லது ஏற்றுமதிக்குப் பாவிக்கும் குத்தகைப் பத்திரம் (Charter Party) என்னும் ஆணவத்தில் அடங்கி இருக்கும். சுமைச் சீட்டு அல்லது வார்நாமமானது அனுப்பப்படும் பொருட்களுக்கு ஓர் உரிமைப் பத்திரமாகும். இது கப்பல் சொந்தக்காரரால் கப்பலில் ஏற்றிய சரக்குக்குக் கொடுக்கும் பற்றுச் சீட்டாகும். அது பொருட்களின் உரிமையையும் குறிக்கும்.

பொதுச் கப்பல் ஒன்றில் பொருட்களை அனுப்பும்போது அக் கப்பலில் எவ்வளவு தொன் நிறையான பொருட்களை அனுப்ப முடியுமோ

அவ்வளவு பொருட்களை அனுப்பும்பொழுது கொடுக்கும் பத்திரம் வார் நாமம் அல்லது சுமைச் சீட்டாகும். இதில் கலக்கேள்வும் அடங்கி இருக்கும்.

குத்தகைக்கு எடுக்கப்பட்ட கப்பல் ஒன்றில் எவ்வளவு பொருட்கள் அனுப்ப முடியுமோ அப் பொருட்கள் முழுவதையும் அனுப்பும்பொழுது கொடுக்கும் பத்திரம் குத்தகைப் பத்திரமாகும். அதில் கலக்கேள்வும் அடங்கி இருக்கும்.

சில சமயங்களில் ஏற்றுமதியாளன் ஏற்றுமதி செய்யும் சரக்கு முழுக் கப்பலில் ஏற்றுமதி செய்யும் சரக்கின் ஒரு பகுதியாக இருக்கும். அவருடைய பங்குக்குக் கொடுக்கப்படும் பற்றுச்சீட்டு சுமைச்சீட்டு அல்லது வார்நாமம் (Bill of Lading) எனப்படும்.

ஒருவரிடம் ஏராளமான சரக்கு இருக்கும்போது அவ்வளவு சரக்கும் ஒரு கப்பலில் ஏற்றமுடியுமாயின் ஒரு கப்பலை வாடகைக்கு எடுத்துப் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்வது சுலபமாக இருக்கும். இவ்வாறு தாமத மின்றிப் பொருட்களைக் கொண்டு செல்லவும் முடியும். கப்பலை வாடகைக்கு எடுத்து முழுப் பொருட்களையும் அனுப்பும்பொழுது கப்பல் சொந்தக்காரன் கொடுக்கும் பற்றுச்சீட்டு குத்தகைப் பத்திரம் (Charter Party) என்று கூறப்படும்.

குத்தகைப் பத்திரம் (Charter Party)

கப்பல் சொந்தக்காரனுக்கும் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்வனுக்கு மிடையே ஏற்படும் ஓர் ஒப்பந்தமாகும். இது ஒரு குறிக்கப்பட்ட நேரத்தில் குறிக்கப்பட்ட துறைமுகத்துக்கு அக்கப்பலின் முழு இடத்தில் அல்லது ஒரு பகுதியில் பொருட்களைக் கொண்டு செல்வதற்கு செய்யப்பட்ட ஒப்பந்தமாகும். இவ்வித சேவைக்குக் கொடுக்கும் பணத்தைக் கேழ்வு என்று அழைப்பர்.

பின்வரும் விபரங்கள் இதில் அடங்கியுள்ளதாக இருக்கும்.

1. கப்பலின் பெயர்
2. கப்பல் சொந்தக் காரரின் பெயர்
3. கப்பல் பதியப்பட்ட பாரம்
4. ஏற்றுமதி இறக்குமதித் துறைமுகங்களின் பெயர்
5. கப்பலில் ஏற்றப்பட்ட சரக்குகளின் பட்டியல், அவற்றின் தொகை நிறை, சரக்குக் கட்டுகளில் பொறிக்கப்பட்டிருக்கும் குறி.
6. ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட கேழ்வு (ஏற்றுக் கூலி)
7. அக் கடல் பிரயாணத்துக்குத் தேவைப்படும் நாட்கள்
8. இறக்குவதற்கும், ஏற்றுவதற்கும் உள்ள நாட்கள் (Lay Days)

இக் குத்தகைப் பத்திரம் ஏற்றுமதியாளனுக்கும், கப்பல் சொந்தக் காரனுக்குமிடையில் ஏற்படும் ஓர் ஒப்பந்தமாகும். வேறு ஏதாவது ரிபந்தனைகள் இருந்தால் அவற்றையும் இக்குத்தகைப் பத்திரம் தன்னுள் அடக்கியுள்ளதாக இருக்கும்.

தாமத வரி (Demurrage)

ஏற்றி இறக்கும் நாட்களென்றால் சரக்குகளை கப்பலில் ஏற்றுவதற்கும் இறக்குவதற்கும் எத்தனை நாட்கள் எடுக்கும் என்பதைக் குறிப்பதாகும். இவ்வேற்றி இறக்கும் நாட்களைக் கணக்கிடுவது எப்படியெனில் கப்பல் குறிக்கப்பட்ட துறைமுகத்துக்கு வந்துவிட்டது என்ற அறிவிப்பு என்று ஏற்றுமதியாளருக்கு கிடைக்கிறதோ அன்று தொடக்கம் எத்தனை நாளைக்குள் அவர்கள் சரக்குகளை முற்றாக ஏற்றி முடிக்கவேண்டுமென அறிவிக்கப்படும். எத்தனை நாட்களும் ஏற்று நாட்கள் என்று கூறப்படும். இறக்கு நாட்கள் என்றால் கப்பல் இறக்குமதித் துறைமுகத்துக்கு வந்துவிட்டது என்று இறக்குமதியாளருக்கு அறிவிக்கப்படுகிறதோ அன்று தொடக்கம் பொருட்களை இறக்குவதற்கு ஒப்பந்தத்தில் குறிக்கப்பட்ட நாட்களுக்குள் சரக்குகளை இறக்கவேண்டும். இது இறக்கும் நாட்கள் என்று கூறப்படும்.

ஒரு ஒப்பந்தத்தில் குறிக்கப்பட்ட ஏற்றி இறக்கும் நாட்களுக்கு மேலாக எடுத்தால் கப்பல் வீணாக துறைமுகங்களில் தாமதிக்கப்பட்டு விடும். தாமதிப்பதால் கப்பல் சொந்தக்காரனுக்கு நட்டமேற்படும். எனவே தாமதவரி அறவிடப்படும். கப்பலில் ஏதும் பிழை ஏற்பட்டு கப்பல் சொந்தக்காரன் கப்பலை செலுத்தக்கூடிய நிலையில் இல்லாவிடில் இதற்குத் தாமதவரி கொடுக்கத் தேவையில்லை. ஏற்றி இறக்கும் நாட்கள் குத்தகைப் பத்திரத்தில் குறிக்கப்படாவிட்டால் ஒரு நியாயமான காலத்துக்கு மேல் தாமதவரி செலுத்துவதற்கு உட்பட்டதாகச் சரக்கு ஏற்றுமதியாளரும் இறக்குமதியாளரும் இருப்பர்.

குறிக்கப்பட்ட வழியால் செல்லும் கப்பல்களும் வழி நீர்ணயமற்ற கப்பல்களும் (Liners and Tramps)

மேற்கூறப்பட்டன இரண்டும் கடலில் செல்லும் ஜூண்டு விதமான கப்பல்களாகும். குறிக்கப்பட்ட வழியால் செல்லும் கப்பல்களை அநேகமாகத் தொகையாக வைத்திருப்பார்கள். இவற்றைச் சொந்தக்காரர் ஒரு பொது நோக்கத்துக்காக வைத்திருப்பர். உதாரணமாக ஒரு சில கப்பல்கள் லண்டனிலிருந்து கொழும்புவரை செல்வதற்கு வைத்திருப்பர். இவற்றில் சில சரக்கை ஏற்றும் கப்பல்களாகவும் சில பிரயாணிகளை ஏற்றிச் செல்லும் கப்பல்களாகவும் இருக்கும். வேறு சில லண்டனிலிருந்து அமெரிக்க

காவுக்குச் செல்வதற்கு வைத்திருப்பார்கள். இவ்வாறு கப்பல்கள் மேற் கூறியபடி உபயோகப்படினும் போகுமிடத்தைப் பொறுத்தும், குறித்தும் வைத்திருப்பார்கள். குறித்த வழிகளால் செல்லும் கப்பல்களுக்கு பெரிய கப்பல் கம்பனிகள் சொந்தக்காரர்களாக இருப்பர். வழி நிருணயமற்ற கப்பல்கள் (Tramps) எந்த இடத்துக்குக் குத்தகை கிடைக்கிறதோ அவ் வழியால் மட்டும் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்வர். இதற்குச் சொந்தக் காரர்கள் சிறிய கம்பனிகளாக அல்லது தனிப்பட்ட நபர்களாக இருப்பர்.

குறித்த வழியால் செல்லும் கப்பல்கள் அநேகமாகப் பிரயாணிகளையும், தபால்களையும் குறித்த வழியால் குறித்த நேரத்துக்குக் கொண்டு செல்லும் அல்லது பிரயாணிகளையும் சரக்கையும் குறித்த நேரத்தில் குறித்த வழியால் கொண்டு செல்லும். வழி நிர்ணயமற்ற கப்பல்கள் சரக்கை மட்டுமே கொண்டு செல்லும். இவற்றிற்குக் குறித்த நேர துசியும் இல்லை. குறித்த வழியும் இல்லை. இக் கப்பலில் ஏற்றக்கூடிய அளவு சரக்கை ஏற்றினாலன்றிப் பிரயாணம் செய்யமாட்டாது. அநேகமாக ஏற்றுமதி இறக்குமதி வழி நிர்ணயமற்ற கப்பல்களாலேயே செய்யப்பட்டு வருகிறது. இத்தகைய கப்பல்களைக் கூலிக்குச் சமர்ப்பித்துக் கொள்ளலாம். இதன் பொருள் என்னவெனில் கப்பலில் இருக்கும் முழு இடவசதியையும் உபயோகிக்காவிட்டாலும் கப்பலின் முழுக் கூலியையும் கொடுக்க வேண்டும். இக் கப்பலில் பாவிக்கப்படாத இடவசதிக்குக் கொடுக்கப்படும் பணம் தண்டக் கேழ்வு (Dead Freight) என்று கூறப்படும்.

ஆகாயப் போக்குவரத்து (Air Transport)

இரண்டு உலக மகாயுத்தங்களிலும் ஆகாய விமானங்கள் அநேகமாக உபயோகிக்கப்பட்டன. அக்காலம் தொட்டு இற்றைவரையும் வர்த்தகத்துறைக்கும் ஆகாய விமானங்களைப் பாவித்து வருகின்றனர்.

நன்மைகள் (Advantages)

1. இது கிரமமான, விரைவான, திறமை வாய்ந்த சேவையை அளிக்கக் கூடியதாக இருக்கும்.

2. ஒரு சிறு அளவில் பொருட்களையும் சிறிய கட்டுகளையும், தபால்களையும், பிரயாணிகளையும் ஏற்றுவதற்கு மிகவும் உகந்ததாக இருக்கிறது.

3. சங்க இலாக்கா முறைகளைக் கையாளுவதற்கும் [பொருட்களை பொறுப்பெடுப்பதற்கும் இம்முறை சலபமாக இருக்கும். விலையுயர்ந்த பொருட்களாகிய வைரம், பவுண் போன்றவற்றையும், மற்றும் அழியக் கூடிய பொருட்களையும் சீக்கிரமாகக் கொண்டு செல்வதற்கும் உகந்ததாக இருக்கிறது.

தீமைகள் (Disadvantages)

1. பராமரிப்புச் செலவும், ஆகாயவிமானத் தளத்தை அமைக்கும் செலவும், நிர்வாகச் செலவும், (உதாரணமாகத் தீயணைக்கும் பகுதி வாடுவோலி பராமரிக்கும் பகுதி தொழில் நுட்ப அறிஞர்களை அமைக்கும் செலவும்) அதிகமாக இருக்கும்.

2. பொருட்களை அல்லது பிராணிகளை ஏற்றிச் செல்லும் தன்மை வரையறுக்கப்பட்டதாக இருக்கும்.

3. பேரளவில் அல்லது பாரமுள்ள பொருள்களைக் கொண்டுசெல்ல முடியாததன் காரணமாக இது வர்த்தக சமுதாயத்துக்கு உகந்ததாக இல்லை. ஆனால் வர்த்தகருக்கு வியாபார ஒப்பந்தங்கள் செய்வதற்கும், பொருட்களைப் பார்வையிடச் செல்வதற்கும் விரைவாகப் பிரயாணஞ்செய்யவும், உபயோகப்படுகின்றது.

4. அபாயங்களும் திருத்தங்களும் அதிகமாக ஏற்படுவதுண்டு.

5. இவற்றின் சேவை காலநிலையைப் பொறுத்திருக்கும். மழையினால் வெள்ளம் ஏற்பட்டால், மழைப் புகாரினால் மேகம் மறைக்கப்பட்டால் அல்லது புயல் உண்டானால் இவற்றின் சேவை சந்தேகத்திற்குரியதாக இருக்கும்.

6. சர்வதேசக் கட்டுப்பாடுகள் அநேகமாக இருப்பதால் சில தேசங்களுக்கிடையில் ஆகாய விமானங்கள் செல்வதற்குத் தடைகள் விதிக்கப்பட்டுள்ளன.

**தெருப் போக்குவரத்துக்கும், புகையிரதப் போக்குவரத்திற்கும்
இடையேயுள்ள தர்க்கம்
(Road and Rail Controversy)**

இரண்டு உலகமகாயுத்தங்களுக்குமிடையேயுள்ள காலத்தில் தெருப் போக்குவரத்துக்கும், புகையிரதப் போக்குவரத்துக்குமிடையில் கடுமையான போட்டி ஏற்பட்டது. உதாரணமாக யாழ்ப்பாணத்துக்கும் கொழும்புக்குமிடையில் புகையிரதப் போக்குவரத்து இருந்துவந்த போதிலும் யாழ்ப்பாணத்துக்கும், கொழும்புக்குமிடையில் பஸ்வண்டிகளும் லொறிகளும் குறைந்த கட்டணத்திற்குப் பொருட்களையும் பிரயாணிகளையும் ஏற்றிச் சென்றன. இதனால் போட்டி ஏற்பட்டது. புகையிரதப் பாதையில்லா வீதிகள் வழியாக இலாபம் இல்லாவிடில் பஸ்வண்டிகளும் லொறிகளும் செல்ல மாட்டா. சேவை என்னும் அடிப்படை நோக்கமில்லாமல் இலாபம் என்ற ஒரே நோக்கத்துடன் இவ்வகைப் போக்குவரத்தை நடாத்தி வந்தனர். இப்போட்டியைத் தடுப்பதற்காகவும் பொதுமக்களுக்குச் சேவை செய்வதற்காகவும் புகையிரதத்தின் வருமானத்தைக் குறையவிடாமல் தடுப்பதற்காகவும் அரசாங்கம் தலையிட்டு இப் போட்டியைக் கட்டுப்படுத்த ஆரம்பித்தது.

பின்வரும் காரணங்களினால் தெருப் போக்குவரத்து புகையிரதப் போக்குவரத்துடன் போட்டிபோடக் கூடியதாக உள்ளது.

1. நடாத்தும் செலவும் பராமரிக்கும் செலவும் புகையிரதத்துக்கு அதிகமாக இருந்தது. தெருப் போக்குவரத்துக்குக் கைகாட்டிகள், நீலை யங்கள், சாமான் பெட்டிகள், இயந்திரங்கள் அதிகப்படியான தொழிலாளர்கள், உத்தியோகத்தர்கள் என்பன அவசியமில்லை. இதனால் தெருப் போக்குவரத்துக்குச் செலவு குறைவாகக் காணப்படுகிறது. ஒரு தனிப்பட்ட நபராவது அல்லது ஒரு சிறிய கம்பனியாவது பஸ்வண்டிகளை அல்லது மோட்டார் லொறிகளைக் கொள்வனவு செய்து இச்சேவையை நடத்தக் கூடியதாக உள்ளது.

2. தெருப் போக்குவரத்துக்குக் குறித்த ஒரு நேரதர அளவியமில்லை. ஒருவர் தன் வசதிப்படி வாகனங்களைச் செலுத்தலாம்.

3. ஏற்று இறக்குக்கூலி இல்லாமல் வாடிக்கைக்காரர் தம்வீட்டு வாசல் வரையும் தெருப்போக்குவரத்து மூலம் பொருட்களைக் கொண்டுபோகக்கூடியதாக இருக்கின்றது. உதாரணமாக யாழ்ப்பாணத்திலிருந்து வெள்ளவத்தைக்கு புகையிரதமூலம் பொருட்களை அனுப்புவதாயின் வீட்டிலிருந்தோ அல்லது களஞ்சியத்திலிருந்தோ யாழ்ப்பாணப் புகையிரத ஸ்தானத்துக்கு லொறி மூலமோ வண்டி மூலமோ பொருட்களை அனுப்பவேண்டும். எனவே யாழ்ப்பாணத்திலே கொடுக்கும் லொறிக் கூலியைவிட ஏற்றுக்கூலியும் இறக்குக்கூலியும் கொடுக்க வேண்டும். பொருட்கள் புகையிரத மூலம் வெள்ளவத்தை சென்றதும் அப்புகையிரத ஸ்தானத்திலிருந்து பெறுபவரின் களஞ்சியத்துக்கு எடுத்துச் செல்வதற்குக் கூலி கொடுக்க வேண்டும். யாழ்ப்பாணத்திலிருந்து நேடியாகக் கொழும்புக்குத் தெருவழியால் இப்பொருட்களை அனுப்புவதாயின் அனுப்புபவர் களஞ்சியத்திலிருந்து பெறுபவரின் களஞ்சிய வாசல்வரையும் நேடியாகப் பொருட்களைக் கொண்டு செல்லலாம். எனவே தெருப்போக்குவரத்து வழியால் அனுப்பும் செலவு குறைவாக இருக்கிறது.

4. புகையிரதப் போக்குவரத்தை அமைப்பதற்கு அதிகப்படியான மூலதனம் தேவை. இதனை இயக்கும் செலவும் அதிகமாக இருக்கிறது.

5. புகையிரதத்தின் மூலம் பொருட்களை அனுப்புவதாயின் அதற்குப் பலவிதமான கட்டுப்பாடுகள் உள். உதாரணமாக நேரம், பாரம், கட்டும் முறை போன்றவை.

தெருப் போக்குவரத்துமூலம் ஒரு குறித்த தூரத்துக்குமேல் பொருட்களை அனுப்பினால் நட்டம் ஏற்படும். புகையிரதப் போக்குவரத்து நீண்ட தூரத்துக்கு பாரமுள்ள பொருட்களை அனுப்புவதற்கு உகந்ததாகவும் மலிவாகவும் இருக்கின்றது.

கொள்கையளவில் தெருப்போக்குவரத்தும் புகையிரதப் போக்குவரத்தும் ஒன்றுக்கொன்று உதவியானது. குறுகிய தூரத்துக்குத் தெருப்போக்குவரத்து உகந்தது. இதுமட்டுமன்றி புகையிரதப் பாதை இல்லாத இடங்களுக்கு ஒரு புகையிரத ஸ்தானத்திலிருந்து பொருட்களையும் ஆட்களையும் கொண்டுசெல்வதற்கு இது ஒரு சிறந்த சேவையாகவும் இருக்கும்.

புகையிரதப் போக்குவரத்து அதிகப்படியான பொருட்களை நீண்ட தூரம் கொண்டு செல்வதற்கு உகந்ததாகவும் மலிவாகவும் இருக்கும். புகையிரதப் போக்குவரத்தும் தெருப்போக்குவரத்தும் உண்மையில் ஒன்றோடொன்று இணைக்கப்பட்டதாகவும் உதவியாகவும் இருத்தல்வேண்டும். இதன்பொருட்டு அரசாங்கம் இதற்கேற்ற சூழ்நிலை ஏற்படும் வண்ணம் பல கட்டுப்பாடுகளை ஏற்படுத்தி உள்ளது.

இணைக்கப்பட்ட போக்குவரத்து (Co-ordination of Transport)

ஒரு நாடு பொருளாதாரத்தில் முன்னேற்றம் அடையவேண்டுமானால் அந்தநாட்டின் போக்குவரத்தின் வலைப்பின்னல் முறையை உகந்த வகையிலும், பயன்தரத்தக்க முறையிலும் அமைக்க வேண்டும். உதாரணமாக ஒரு நாட்டில் புகையிரதம், தெரு, ஆகாயவிமானம், நீர்ப்போக்குவரத்து போன்ற போக்குவரத்துக்கள் இருக்கும். இத்தகைய போக்குவரத்துக்கள் ஒன்றுடனொன்று அவைசியமாகப் போட்டியிடாமல் நாட்டுக்குச் சேவை செய்யும் நோக்கத்துடன் ஒன்றுக்கொன்று உதவியாக இணைக்கப்பட வேண்டும். புகையிரதம் செல்லும் வழியில் தெருப்போக்குவரத்து போட்டியிடலாகாது. புகையிரத வழியில் தெருப்போக்குவரத்து இருந்தாலும் அது நீண்டதூரம் செல்லாததாயும் குறைந்த பாரமுள்ள பொருட்களைக் கொண்டு செல்வதாகவும் இருத்தல் வேண்டும். முக்கியமாக விரைவில் பழுதடையக் கூடிய பொருளைக் கொண்டுசெல்வதற்கு உபயோகிக்கப்படல் வேண்டும். மேலும் புகையிரதப் பாதைகள் இல்லாத இடங்களில் புகையிரத ஸ்தானத்திலிருந்து தெருப்போக்குவரத்து சேவை செய்யவேண்டும். இவ்வாறு ஒன்றுக்கொன்று உதவியாக இணைக்கப்பட்டிருத்தல் வேண்டும். யாழ்ப்பாணத்திலிருந்து ஒரு யாத்திரிகர் கதிர்காமத்துக்குச் செல்வதாயின் இவர் புகையிரதத்தில் காலிக்குச் சென்று அங்கிருந்து கதிர்காமத்துக்குத் தெருப்போக்குவரத்து மூலம் செல்லும் வசதி இருப்பதால் இது இணைக்கப்பட்ட போக்குவரத்துக்கு ஓர் உதாரணமாகும்.

போக்குவரத்துக்களை இணைப்பதாயின் பல போக்குவரத்துக்களுக்கு மிடையில் தன்னிச்சையான இணைப்பு ஏற்படுத்தவேண்டும். இக்காலத்தில் அநேகமாக இத்தகைய இணைப்பை ஏற்படுத்துவதற்காக அரசாங்கம் போக்குவரத்துக்களை தேசியமயமாக்கியுள்ளது (Nationalised).

இலங்கையில் தேசிய மயமாக்கப்பட்ட போக்குவரத்துக்கள் (Nationalized Transport in Ceylon)

இலங்கையில் மிகவும் முக்கியமான போக்குவரத்து புகையிரதமேயாகும். இது போக்குவரத்து மந்திரியின் நிர்வாகத்தின் கீழ் நடாத்தப்பட்டு வரு

கிறது. இது போக்குவரத்து மந்திரியின் நிர்வாகத்தின் கீழ் நடாத்தப்பட்டு வருகிறது.

இலங்கையில் பஸ் போக்குவரத்து ஆரம்பத்தில் தனியார் முயற்சியால் நடாத்தப்பட்டு வந்தது. 1956-ம் ஆண்டு இது தேசியமயமாக்கப்பட்டது. அதன்பின்பு தேசியமய சேவைகள் மந்திரியின் நிர்வாகத்தின்கீழ் நடாத்தப்பட்டு வருகிறது. இதன் நிர்வாகம் ஒரு சபையிடம் (Board) ஒப்படைக்கப்பட்டுள்ளது. இது ஒரு கூட்டுத்தாபனம் போல் நடாத்தப்பட்டு வருகிறது. அண்மையில் தொழிலாளிகளுக்கும் நிர்வாகத்தில் இடம் கொடுக்கும் நோக்கத்தோடு தொழிலாளி ஒருவரை இயக்குனர் சபை அங்கத்தவரூள் ஒருவராக நியமித்துள்ளனர். இது இலங்கைப் போக்குவரத்துச் சபை பின்பற்றும் ஒரு முறையாகும்.

தேசிய மயமாக்கப்பட்ட போக்குவரத்து பின்வரும் சேவைகளைச் செய்து வருகிறது

(Nationalised Transport Renders the Following Services)

1. இலாபம் எடுக்கும் நோக்கத்துடன் மட்டும் இச்சேவை நடாத்தப்படவில்லை. தேடும் இலாபத்தில் அதிகமான பங்கு பிரயாணிகளின் நன்மைக்கும் தொழிலாளருடைய நன்மைக்கும் செலவிடப்பட்டு வருகின்றது. உதாரணமாக பஸ் தரிப்பு நிலையங்கள், பிரயாணிகள் இளைப்பாறும் துறைகள், தொழிலாளர்களுக்கு உபகாரச் சம்பளம் (Bonus) தொழிலாளர்களுக்கு மேலதிகநேர வேலைச் சம்பளம் (Over Time) முதலியன.

2. பிரயாணிகளுக்கு முன்னையதிலும் பார்க்கத் திறமையான வசதிகளையும் சேவைகளையும் செய்கின்றது.

3. ஒரு கட்டடைக்கு ஒரேவிதமான பிரயாண கட்டணத்தை அநேகமாக எல்லா இடங்களிலும் வசூலிக்கின்றது.

4. சேவை கிரமமாகவும், திறமையாகவும், தனியார் முயற்சியிலும் பார்க்க நடாத்தப்பட்டு வருகிறது.

5. வாகனங்களை முறையாகப் பாவித்தும், கிரமமாக நேரத்துக்கு நேரம் பரிசோதித்தும், ஆபத்துக்களைப் போதியளவு குறைத்தும், நடாத்தி வருகின்றது.

6. தொழிலாளர்களுக்கு முன்னரிலும் பார்க்க அதிக வசதிகளை அளித்துவருகின்றது.

நட்டவீடு (Insurance)

நட்டவீடு என்றால் என்ன? (Meaning of Insurance)

நட்டவீட்டானது இரு பகுதியினருக்கிடையில் செய்யப்படும் ஒர் ஒப்பந்தமாகும். ஒருவருக்குக் குறித்த நட்டம் ஏற்பட்டால் இதற்கு நட்டவீட்டாளர் ஒரு தொகைப் பணத்தைக் கொடுப்பதாக ஒப்புக் கொள்வர். இதற்கு நட்டவீடு செய்தவர் ஒரு கட்டணத்தை (Premium) நட்டவீட்டாளர் குறித்தபடி செலுத்த வேண்டும். ஆபத்தைப் பெறுத்தவரை நட்டவீட்டாளர் என்றும், ஆபத்து ஏற்படும்போது பணத்தைப் பெறுபவரை நட்டவீடுசெய்தவர் என்றும், குறித்த தவணைப்படி செலுத்தும் பணத்தைக் கட்டணம் (Premium) என்றும், நட்டவீடு ஒப்பந்தத்தைக் கொண்டிருக்கும் ஆவணத்தை நட்டவீட்டு ஒழுங்குப்பத்திரம் (Insurance Policy) என்றும் கூறப்படும். ஆனால் ஆயுள் காப்புறுதி ஒழுங்குப்பத்திரம் மற்ற வகையான நட்டவீட்டிலும் வித்தியாசமானதாகும். நட்டவீட்டாளர் நட்டவீடு செய்தவருக்கு ஒப்பந்தத்தில் குறித்தபடி குறித்த கால எல்லை முடிந்ததும் குறித்த ஒரு தொகைப் பணத்தைக் கொடுப்பார். அல்லது அவர் இறந்தால் அவருடைய உரிமை உள்ளவர்களும் இப்பணத்தை வழங்குவர்.

வர்த்தக உலகில் நட்டவீட்டின் பங்கு

(Role of Insurance in Commerce)

தற்கால வாணிகத்தில் நட்டவீடு பெறுமதியான ஒரு சேவையை அளித்து வருகிறது. தற்கால பொருளாதார முறை பல்வேறு ஆபத்துக்கள் உள்ளதாக விளங்குகின்றது. இவ்வாறு ஏற்படும் அபாயங்களை குறைப்பதற்கும் அழிப்பதற்கும் மக்கள் வழிகளை ஆராய்ந்து கொண்டிருக்கின்றனர். இப்படி இருந்தும் பலவகையான அபாயங்கள் வளர்ந்துகொண்டே வருகின்றன. நட்டவீட்டானது தவிர்க்க முடியாத ஆபத்துக்கு எதிராகப் பாதுகாப்பதும்லாது தற்காலப் பொருளாதார முறைகளைக் கஷ்டமின்றிக் கடைப்பிடிப்பதற்கும் உதவுகின்றது. ஒரு குடும்பத்தலைவன் இளமையில் இறந்து விட்டால் அவரின் குடும்பம் அலைய நேரிடும். இவர் இறக்கும் போழுது இத்தகைய சம்பவம் ஏற்படாது குடும்பத்தார் கஷ்டமின்றி வாழ்வதற்கு ஆயுள் நட்டவீடு ஒரு பிரதானமான வழியாகும். இவர் ஒரு நட்டவீட்டைச் செய்திருந்தால் இவர் இறந்த நேரத்தில் நட்டவீட்டாளர் ஒப்பந்தத்தில் குறித்த பணத்தைக் குடும்பத்தாருக்கு வழங்குவர். இதைக் கொண்டு இவர்கள் கஷ்டமின்று வாழ்வார்கள். விவசாயரிமார்களுக்கு பொருட்கள் தீயினால் அழியலாம், சூறையாடப்படலாம், அல்லது பொருட்

களை வெளியூருக்கு ஏற்றுமதி செய்யும்பொழுது கடலில் மூழ்கலாம். இத்தகைய சந்தர்ப்பங்களில் தன் மூலதனத்தை இழந்து விடாது இவரையும் நட்டவீடு காப்பாற்றுகிறது.

நட்டவீடானது அபாயத்தை அல்லது சேதத்தை ஏற்படாமல் தடுப்பது மாத்திரமல்லாது நட்டம் ஏற்படும்போது நட்டவீடு வழங்கும். இதன் கருத்து என்னவெனில் ஒவ்வொரு நட்டவீடு செய்தவரும் தமக்கு ஏற்பட்ட நட்டத்தைத் தாங்கக்கூடியதாக இருப்பார்கள் என்பதாகும்.

உறுதி கூறதலும் நட்டவீடும் (Assurance and Insurance)

உறுதி கூறுவது என்பது ஒப்பந்தத்தில் உபயோகிக்கும்போது ஒரு தொகைப் பணத்தை ஓர் குறித்த செயல் நடந்தால் கொடுப்பதாக உத்தரவாதம் செய்தலாகும். இத்தகைய செயல் நிச்சயமாக நடக்கத்தக்கதாக இருத்தல்வேண்டும். சிலசமயம் ஒரு குறித்த சம்பவம் நடந்தாலும் நடக்கும் அல்லது நடக்காமல் விடவும் கூடும். நட்டவீட்டு ஒப்பந்தத்தில் குறித்த அபாயம் ஏற்பட்டால் மாத்திரம் நட்டவீடு வழங்கப்படும். உறுதி கூறல் என்ற சொல் அநேகமாக ஆயுள் நட்டவீடு வழங்கப்படும். உறுதி கூறல் என்ற சொல் அநேகமாக ஆயுள் நட்டவீடு ஒப்பந்தத்தில் மாத்திரம் பாவிக்கப்படும். ஓரளவில் மானிடராய்ப் பிறந்த ஒவ்வொருவரும் இறப்பது நிச்சயமாகும். நட்டவீடு என்ற சொல்லே ஏனைய நட்டவீடு ஒப்பந்தங்களில் பாவிக்கப்படும்.

நட்டவீட்டின் தத்துவம் (Principles Underlying Insurance)

நட்டவீடு கூட்டுறவு முறையைக் கொண்ட ஒரு வகைப் பொருளாதாரத் திட்டமாகும். ஒரு அபாயத்தை எதிர்பார்ப்பவர்கள் எல்லோரும் ஒரு கட்டணத்தை நட்டவீட்டாளருக்குச் செலுத்தி அதன் மூலம் ஒன்று சேரும் பணத்தை அங்கத்தவரில் எவராயினும் ஒருவருக்கு இத்தகைய நட்டம் ஏற்பட்டால் கொடுப்பதற்காக ஏற்படுத்தப்பட்ட ஒரு திட்டமாகும். ஆனால் ஆயுள் நட்டவீட்டைப் பொறுத்தளவில் நட்டவீடு செய்தவர் இறந்தால் அவர் குடும்பத்தாருக்குப் பணம் வழங்கப்படும்.

நட்டவீட்டின் அடிப்படைத் தத்துவம் (Basic Principles of Insurance)

1. முதலாவதாக நட்டவீடு ஒப்பந்தம் ஏனைய ஒப்பந்தங்களுக்குரிய நிபந்தனைகள் உள்ளதாக இருத்தல்வேண்டும்.
2. ஒப்பந்தத்துக்குரிய பகுதியினருக்கிடையில் ஓர் உடன்பாடு (Agreement) இருத்தல் வேண்டும்.
3. ஒப்பந்தம் செய்யும் பகுதியினருக்கிடையில் ஒரு சுதந்திரமான சம்மதம் இருத்தல்வேண்டும்.

4. ஒப்பந்தம் செய்யும் பகுதியினர் ஒப்பந்தம் செய்வதற்குத் தகுதியுடையவர்களாக இருத்தல்வேண்டும்.

5. ஒப்பந்தத்தின் நோக்கம் சட்டப்படி உள்ளதாக இருத்தல்வேண்டும்.

6. ஒப்பந்தத்திற்குத் தகுந்த கைம்மாறு (Due Consideration) இருத்தல்வேண்டும்.

7. பின்வரும் மூன்று எடுகோள்கள் (Assumptions) உள்ளதாக இருந்தால் தான் ஏற்றுக் கொள்வார்கள்.

நட்டவீட்டுத் தத்துவம் (Principles of Indemnity)

நட்டவீட்டாளர் ஒரு தொகைப் பணத்தை ஒரு குறித்த நட்டம் அல்லது சேதம் ஏற்பட்டால் நட்டவீடு செய்தவருக்கு நட்டவீடாகக் கொடுப்பதற்கு ஏற்றுக்கொள்வர். கொடுக்கும் நட்டவீட்டுப் பணம் நட்டவீட்டாளருக்கு ஏற்பட்ட சேதத்தைப் பொறுத்திருக்கும். குறித்த நட்டம் ஏற்படாவிடில் நட்டவீடு செய்தவருக்கு நட்டவீட்டுப்பணத்தைச் செலுத்தக் கடமைப்பட்டவராக இருக்கமாட்டார். ஆனால் இவ்வடிப்படைத் தத்துவம் ஆயுள் நட்டவீட்டுக்கு உகந்ததாகக் காணப்படவில்லை. ஒரு குறித்தகால எல்லை முடிந்ததும் குறித்த பணத்தை இவ்வொப்பந்தத்துக்கு நட்டவீட்டாளர் கொடுப்பதற்குக் கடமைப்பட்டவராக இருப்பார். மேலும் மானிடராகப்பிறந்த ஒருவர் கட்டாயமாக ஒருநாளைக்கு இறப்பார். இது அண்மையில் அல்லது பல வருடங்களின்பின் சம்பவிக்கலாம். ஆகவே இந்நட்டவீடு ஏனைய நட்டவீட்டிலும் பார்க்க வித்தியாசமானதாக இருக்கும்.

நட்டவீடு செய்யக்கூடிய உரிமை (Insurable Interest)

நட்டவீட்டு ஒப்பந்தம் செய்யும் நபர் (நட்டவீடு செய்பவர்) நட்டவீடு செய்யக்கூடிய உரிமை உள்ளவராக இருத்தல்வேண்டும். ஒரு சேதம் அல்லது நட்டம் ஏற்பட்டால் இதன் பயனாக இவர் ஒரு இலாபத்தை அனுபவிப்பவராக இருத்தல்வேண்டும். உதாரணமாக தெரியாத ஒருவரின் மோட்டார் இரதத்தை இன்னொருவர் நட்டவீடு செய்ய முடியாது. ஏனெனில் நட்டவீடு செய்யக்கூடிய உரிமை இல்லை. அவருடைய மோட்டார் இரதம் தற்செயலாக சேதமுற்றால் அதனால் எவ்வித நன்மையோ தீமையோ ஏற்படாது. ஆனால் ஒருவர் தனது மோட்டாரிரதத்தை நட்டவீடு செய்ய உரிமை உடையவராவார். அது தற்செயலாக சேதமுற்றால் நட்டமேற்படும். நட்டவீடு செய்திருந்தால் மோட்டார் இரதத்துக்கு எவ்வித நட்டமும் ஏற்படாது. நட்டவீடு செய்யக்கூடிய உரிமை இல்லாத விடத்து அது சட்டத்தின் முன் பெறுமதியற்றதாகக் கருதப்படும். நட்டவீடு செய்யக்கூடிய உரிமை இல்லாத ஒப்பந்தம் ஒரு தூதாட்ட (Wagering) ஒப்பந்தமாகக் கருதப்படும். இத்தகைய ஒப்பந்தத்தை சட்டம் செல்லுபடியாகாத (Null and Void) ஒப்பந்தமாகக் கருதும்.

உயர்ந்த நன்னம்பிக்கை (உபரிமாயீடே) (Utmost Good Faith)

நட்டவீடு செய்பவர் ஒப்பந்தம் மூலம் நட்டவீட்டாளருக்கு எல்லா உண்மைகளையும் எதற்கு எதிராக நட்டவீடு செய்யப்பட்டதோ அதைப்பற்றி உயர்ந்த நன்னம்பிக்கையுடன் எடுத்துக்கூறல் வேண்டும். நட்டவீட்டு ஒப்பந்தம் செய்யும்பொழுது உண்மைகளை ஒழித்து அல்லது திரித்து அல்லது நட்டவீட்டாளரை ஏமாற்றும் வண்ணம் கூறியிருந்தால் நட்டம் ஏற்படும்பொழுது நட்டவீட்டாளர் நட்டவீட்டை கைமாறுகக் கொடுக்கும் பொறுப்பிலிருந்து விலக்கப்படுவர்.

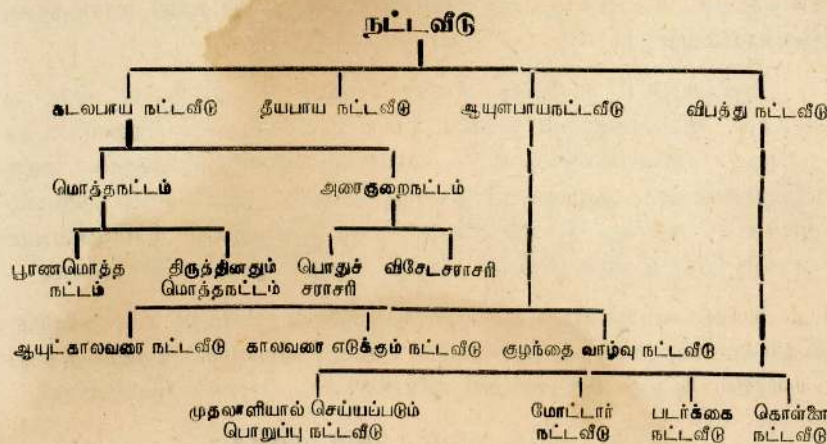
சாதாரணமான ஒப்பந்தங்களுக்கும் நட்டவீட்டு ஒப்பந்தத்துக்கும் வித்தியாசம் உண்டு. சாதாரணமான ஒப்பந்தத்தில் ஏதாவது உண்மைகளைத் திரித்துக் கூறியிருந்தால் (Misrepresentation) அல்லது உண்மையை எடுத்துக் கூறவில்லாதல் (Non-Disclosure) அது செல்லுபடியாகக் கூடிய ஒப்பந்தமாகக் கருதப்படும். அது செல்லுபடியாகக் கூடிய தெனரூல் ஒப்பந்தம் செய்த இரு பகுதியினரும் அவர்களுக்கும் சம்மதித்துக் கொண்டால் ஒப்பந்தத்தில் மேற்கூறிய தவறுகள் இருந்தாலும் இவ்வொப்பந்தத்தைச் செல்லுபடியாகக் கூடியதாக ஏற்றுக்கொள்வர். ஆனால் நட்டவீட்டு ஒப்பந்தங்களில் மேற்கூறப்பட்ட தவறுகள் இருந்தால் இவ்வொப்பந்தம் செல்லுபடியாகக் கருதப்படுவதோடு சட்டத்தினால் இதை நிறைவேற்றத் தக்கதாகவும் கருதப்படமாட்டாது.

பதிலாள் வைப்பு (Subrogation)

நட்டவீடு செய்த நபர் ஒருவருக்கு ஓர் அபாயம் ஏற்பட்டு அதன் மூலம் நட்டமேற்பட்டால் அவர் இந்நட்டத்தால் நட்டம் செய்தவர் மேல் உரிமைகள் உள்ளவராக விளங்குவர். உதாரணமாக 'ஏ' என்னும் நபருடைய கார் 'பி' என்னும் நட்டவீட்டுக் கம்பனியிடம் நட்டவீடு செய்யப்பட்டுள்ளது. 'சி' என்னும் நபருடைய கார் நட்டவீடு செய்யப்பட்ட 'ஏ' என்னும் நபருடைய காருடன் மோதிச் சேதம் விளைவித்தால் 'ஏ' என்னும் நபருக்குப் பல உரிமைகள் உண்டு, இவர் 'சி' என்னும் நபர்மேல் வழக்குத் தொடர்ந்து தம்முடைய கார் சேதமடைந்ததற்குப் பணம் பெறுவதற்கு உரிமையுண்டு. 'ஏ' என்னும் நபர் 'பி' என்னும் நட்டவீட்டுக் கம்பனியில் நட்டவீடு செய்திருந்தால் 'ஏ' எனும் நபர்மேல் 'சி' என்னும் நபர் வழக்குத் தொடரவும், சனமானம் பெறவும் எவ்வளவு உரிமை இருக்கிறதோ இத்தகைய உரிமைகளை 'பி' என்னும் நட்டவீட்டுக் கம்பனி 'ஏ' யினுடைய உரிமைகளில் கையாள அதிகாரம் உண்டு. முதன் முதல் நட்டவீட்டுக் கம்பனியானது 'ஏ' என்னும் நபருக்கு ஏற்பட்ட நட்டத்துக்கு நட்டவீடு அளித்ததன் பின்பு 'சி' எனும் நபர் மேல் வழக்குத்தொடரும். நீதிமன்றம் 'சி' என்னும் நபரை நட்டவீட்டுக் கம்பனிக்கு ஒரு

தொகைப் பணத்தைச் செலுத்துமாறு கட்டளையிடும். இத்தகைய பணத்தை நட்டவீட்டுக் கம்பனி பெற்றுக்கொள்ளும். நட்டவீடு செய்யப்பட்ட பொருள் முழுவதும் சேதமுற்றாலே நட்டவீட்டுத் தொகையைக் கம்பனி பெறக் கூடியதாக இருக்கும். நட்டவீடு செய்யப்பட்ட பொருள் அரை குறையாக அழிந்தால் நட்டவீட்டுக் கம்பனி நட்டவீடு செய்தவரிடமிருந்து முழு உரிமையையும் பெறமுடியாது. எனவேதான் நட்டவீட்டு ஒழுங்குப் பத்திரம் தயாரிக்கும்பொழுது இவ்வரைகுறை நட்டம் ஏற்படக் கூடுமென்பதை அறிந்து பதிலாள் வைப்புப் பத்திரம் ஒன்றை (Letter of Subrogation) நட்டவீடு செய்பவரைக் கொண்டு கையொப்பமிட்டுப் பெற்றுக் கொள்வர். இத்தகைய பத்திரத்தின் சாரம் என்னவெனில் அரைகுறையாக நட்டமடைந்தால் நட்டவீடு செய்யப்பட்டவர் தாமே எதிரிமேல் நேரடியாக வழக்குத் தொடர்வதாக ஒப்புக் கொள்வதாகும்.

தற்கால வாழ்க்கையில் பல விதமான அபாயங்கள் இருக்கின்றன. ஒவ்வொன்றுக்கும்கந்த நட்டவீடுகளும் இருக்கின்றன. எனவே இவற்றைப் ஒவ்வொன்றாக ஆராய்வோம்.



கடல் நட்டவீடு (Marine Insurance)

கடல் நட்டவீடு என்பது ஒரு நட்டவீட்டு ஒப்பந்தமாகும். இதன் பயனாக நட்டவீட்டாளர், கப்பலில் ஏற்றப்பட்ட பொருட்கள் சேதமடைந்தால் கப்பலில் சரக்கை ஏற்றியவருக்கு நட்டவீடு கொடுப்பதாக ஏற்றுக் கொள்வர். இது கப்பலின் பெறுமதி அல்லது கப்பலில் இருக்கும் சரக்கு அல்லது ஏற்றுக் கூலி என்பனவற்றில் ஏதாவது ஒன்றோ பலவோ பாதிக்கப்பட்டால் நட்டவீடு கொடுப்பதாகச் செய்யப்பட்ட ஒப்பந்தமாகும். இதற்கு உயர்ந்த தன்னம்பிக்கையும் நட்டவீடு செய்யக்கூடிய உரிமையும் பொருட்கள் நட்டமடையும் பொழுது இருத்தல்வேண்டும்.

உத்தரவாதம் அல்லது நிபந்தனை (Warranty)

ஓர் உத்தரவாதமென்றால் ஒரு நிபந்தனையாக இருக்கும். இதை நட்டவீட்டு ஒப்பந்தத்துக்கு உடந்தையாக இருக்கும் இருபகுதியினரும் சரியாகக் கடைப்பிடித்தல்வேண்டும். எவராவது ஒருவர் இதை மீறினால் மற்றவர் ஒப்பந்தத்தில் செய்யப்பட்ட கடமைகளிலிருந்து நீக்கப்படுவர். நிபந்தனைகளைக் கட்டாயமாக ஒப்பந்தத்தில் தெளிவாக விளக்கல் வேண்டும். ஆனால் பின்வரும் இரண்டு நிபந்தனைகளும் பொதுவாக ஒப்பந்தத்தில் எழுதி இருக்காவிடினும் மறைமுகமாகக் (Implied) கருதப்படும். உதாரணமாகக் கப்பல் கடல் பிரயாணத்துக்குத் தகுந்ததாக இருக்க வேண்டும். இரண்டாவதாக இக்கப்பல் துறைமுக அதிகாரிகளால் அத் தாட்சிப் படுத்தப்பட்டதாக இருக்கவேண்டும்.

மறைமுகமான நிபந்தனைகள் (Implied Warrantise)

கப்பல் பிரயாணம் செய்வதற்குத் தகுதியானது என்றும் குறிக்கப்பட்ட சரக்கைக்கொண்டு செல்வதற்குத் தகுதி உள்ளதென்றும் கருதப்படுவதாகும். கப்பல் பழுதடைபயாமல் பிரயாணத்துக்குத் தகுதி வாய்ந்ததாக இருத்தல்வேண்டும்.

குறிக்கப்பட்ட வழியில் இருந்து விலகி வேறுவழியால் செல்லக் கூடாது. விலகவேண்டிய சூழ்நிலை ஏற்பட்டால் வழியை மாற்றலாம். உதாரணமாகப் பிரயாணிகளின் உயிர் அப்பாதை மூலம் செல்வதால் அபாயத்துக்குரியதாக இருந்தால், அல்லது கப்பல் தத்தளிக்கும் நிலையில் இருந்தால், அல்லது கப்பல் தலைவரின் கட்டுப்பாட்டுக்கு மீறிச்சென்றால் ஒப்பந்தத்தில் குறித்த வழியை மாற்றி வேறு வழியால் செல்லலாம்.

கப்பல் சட்டப்படி உள்ள நோக்கத்துக்குப் பாவிக்கப்பட வேண்டும். உதாரணமாக சட்டத்துக்கு மாறான சரக்கு ஏற்றுமதி இறக்குமதிக்குப் பாவித்தல் நட்டவீட்டுக் கம்பனி ஒப்பந்தத்தை இரத்துச் செய்யலாம்.

நட்டவீட்டு ஒப்பந்தத்தின் வகைகள்

(Different Types of Policies)

1. பிரயாண நட்டவீட்டு ஒழுங்குப் பத்திரம் (Voyage Policy)

இந்நட்டவீட்டுப் பத்திரத்தின்படி ஒரு குறிக்கப்பட்ட பிரயாணத்தின் போது அது ஏற்றிச் செல்லும் சரக்கை நட்டவீட்டு செய்வதாகும்.

2. காலங்குறித்த நட்டவீட்டு ஒழுங்குப் பத்திரம் (Time Policy)

இந்நட்டவீட்டுப் பத்திரத்தின்படி அனுப்பப்படும் சரக்குகள் ஒரு குறித்த காலத்துக்கு அல்லது நேரத்துக்கு மாட்டும் நட்டவீட்டு செய்யப்படும்.

3. கலப்பு நட்டவீட்டொழுங்குப் பத்திரம் (Mixed Policy)

மேற்கூறப்பட்ட இரண்டு நட்டவீட்டு வகைகளும் சேர்ந்ததாக இந் நட்டவீட்டுப்பத்திரம் உள்ளது. குறிக்கப்பட்ட பிரயாணத்தைக் குறிப்பதோடு அதனுடைய நோக்கத்தையும் காலத்தையும் குறிக்கும்.

4. பெறுமானங் குறித்த நட்டவீட்டொழுங்குப் பத்திரம் (Valued Policy)

இவ்வாறு நட்டவீட்டு ஒப்பந்தம் செய்யும்பொழுது அனுப்பப்பட்ட சரக்கு சேதமடைந்தால் எவ்வளவு நட்டம் கொடுக்கவேண்டுமென்று ஒப்பந்தத்தில் குறிக்கப்பட்டிருக்கும்.

5. பெறுமானங் குறிக்கப்படாத நட்டவீட்டொழுங்குப் பத்திரம் (Unvalued Policy)

இதன்படி கப்பலில் அனுப்பப்பட்ட சரக்குகள் சேதமடைந்தால் சேதமடைந்த பின்பே சரக்குக்கு எவ்வளவு நட்டம் கொடுக்க வேண்டுமென்று குறிப்பிடப்படும்.

6. மிதக்கும் நட்டவீட்டொழுங்குப் பத்திரம் (Floating Policy)

இத்தகைய நட்டவீட்டொழுங்குப் பத்திரத்தில் ஒரு குறிக்கப்பட்ட கப்பலில் சரக்கை அனுப்ப வேண்டுமென்ற நிரந்தர இலை. எக்கப்பலிலும் ஒரு குறித்த இடத்துக்குச் சரக்குகளை அனுப்பலாம். நிரந்தரமாக ஏற்றுமதி இறக்குமதி செய்யும் வர்த்தகர்களுக்கு இத்தகைய பத்திரம் உபயோகமாகவும் இலகுவாகவும் இருக்கும்.

7. துறைமுக அபாய நட்டவீட்டொழுங்குப் பத்திரம் (Port Risk Policy)

ஒரு துறைமுகத்தில் கப்பல் நிற்கும்போது அதற்கு அத்துறைமுகத்தில் சேதமேற்படக் கூடுமென அதற்கெதிராக ஒரு நட்டவீடு எடுக்கப்படும். அது கப்பல் அத்துறைமுகத்தில் நிற்கும் வரையுமே செல்லுபடியாகும்.

8. கட்டடம் கட்டுபவர்களின் அபாயத்தைப் பொறுத்தும் நட்டவீட்டொழுங்குப் பத்திரம் (Construction or Builders Risk Policy)

ஒரு கப்பலைக் கட்டும்போது ஏதாயினும் அபாயம் ஏற்படக்கூடுமென்ற நோக்கத்துடன் அத்தகைய சேதத்துக்கு எதிராக ஒரு நட்டவீட்டை எடுப்பார்கள்.

கடல் நடவீட்டுப் பத்திரத்தின் மிகமுக்கியமான சரத்துக்கள் (Most Important Clauses In Marine Policy)

ஒரு கடல் நடவீட்டுப் பத்திரத்தில் பின்வருவன மிகவும் முக்கியமான உட்பிரிவுகள் ஆகும்.

1. பெறுமானச் சரத்து (Valuation Clause)

இது நடவீட்டு செய்யப்படும் பொருளின் உண்மையான நடவீட்டுப் பெறுமதியைக் குறிக்கும்.

2. கூலிச்சரத்துக்கு மனுச்செய்தல் (Sue and Labour Clause^e)

ஒருபொருள் நடவீட்டு செய்யப்பட்டிருந்தால் அப் பொருளுக்கு ஆபத்து ஏற்பட்டுச் சேதமடையாமல் கப்பல் சொந்தக்காரன் (நடவீட்டு செய்தவர்) காப்பாற்றுவதற்காகச் செலவு செய்த தொகையில் எவ்வளவு தொகை நியாயமானது என்று நடவீட்டுக் கம்பனி கருதுகிறதோ அவ்வளவு தொகையையும் வழங்கும்.

3. உரிமையை விடும் சரத்து (Waiver Clause)

இதுவும் (Sue and Labour Clause) இதன் ஒரு உட்பிரிவாகும். உதாரணமாக ஒரு கப்பலை ஆபத்திலிருந்து காப்பாற்றும் பொருட்டும் கப்பல் சொந்தக்காரன் சில செலவுகள் செய்யாமல் விட்டால் இதன் கருத்து என்னவெனில் தனக்கு நடவீட்டு வேண்டாமென்பதேயாகும். இச் செயலுக்கு நடவீட்டுக் கம்பனியும் நடவீட்டு கொடுக்காது.

4. அனுமதிக்கப்படாத துறைமுகத்தில் நிற்கும் சரத்து (Touch and Stop Clause)

இச்சரத்தின்படி ஒரு கப்பல் குறித்த வழிமுலமே செல்லவேண்டும். உத்தரவின்றி வழியை மாற்றிச் சென்று அபாயம் ஏற்பட்டால் நடவீட்டு இதற்கு வழங்கப்படமாட்டாது.

5. பண்டகசாலைக்கிடையில் மாற்றுவதற்கான சரத்து (Warehouse to Ware House Clause)

சரக்கை ஏற்றுமதி செய்பவரின் பண்டகசாலையிலிருந்து (ஒப்படைப்போன் பண்டகசாலை) சரக்கை இறக்குமதியாளரின் பண்டகசாலைக்கு (ஒப்படை கொள்வோன் பண்டகசாலை) கொண்டு செல்லும் வரையும் கடற்பிரயாணத்தையும் சேர்த்து நடவீட்டு செய்திருக்கப்படும். இப்படியான சரத்தைப் பண்டகசாலைகளுக்கிடையேயுள்ள சரத்து என்பர்.

கடலபாய நடவீட்டுகள் (Marine Losses)

பூரணமொத்த நடவீட்டு (Actual Total Loss)

நடவீட்டு செய்யப்பட்ட பொருள் முற்றிலாக அழிந்தால் அல்லது சேதமுற்றால் அது பூரணமொத்த நடவீட்டு என்று கூறப்படும். உதாரணமாக ஒரு

கப்பல் சேதமடைந்து அதைத் திருத்திக் கொள்ள முடியாமல் இருந்தால் நட்டவீடு செய்யப்பட்ட தொகையை நட்டவீடு செய்தவருக்கு நட்டவீட்டுக் கம்பனி வழங்கும்; இது பூரண மொத்த நட்டம் எனப்படும்.

திருத்தினாலும் மொத்த நட்டம் (Constructive Total Loss)

திருத்தினாலும் மொத்த நட்டமென்றால் கப்பலைத் திருத்தும் செலவு கப்பலின் பெறுமதியிலும் பார்க்கக் கூடுதலாக இருக்குமேயாயின் கப்பலைத் திருத்தாமல் விட்டுவிட்டு நட்டவீட்டாளர் நட்டவீடு செய்யப்பட்ட தொகையை வழங்குவர்.

விசேட சராசரி நட்டம் (Particular Average Loss)

நட்டவீடு செய்யப்பட்ட பொருள் எந்த அபாயத்துக்கு எதிராக நட்டவீடு செய்யப்பட்டதோ அவ்வபாயத்தால் கப்பலில் ஏற்றப்பட்ட சரக்கின் ஒரு பகுதி சேதமடைந்தால் அதற்கு நட்டவீடு வழங்கும். இதுவே விசேடச் சராசரி நட்டம் என்று கூறப்படும்.

பொதுச் சராசரி நட்டம் (General Average Loss)

இது எவற்றினைக் குறிப்பதென்றால் ஒரு கப்பல் கடலில் பிரயாணம் செய்து கொண்டிருக்கையில் கப்பலுக்கு ஆபத்து நேரிட்டால் அக்கப்பலைக் காப்பாற்றுவதற்காகக் கப்பலில் ஏற்றிச் செல்லப்படும் சரக்குகளில் சிலவற்றைக் கப்பலுக்கு வெளியே (Jettison) சமுத்திரத்தில் எறிவர். இதன் பயனாக மற்றவர்களின் சரக்கு காப்பாற்றப்படும். எறியப்பட்ட சரக்குகள் ஓர் ஏற்றுமதியாளனுக்கு உரியனவாகும். நட்டப்பட்டவருக்கு அச் செலவை மற்றவர்கள் பகிர்ந்து கொடுக்கவேண்டும். உதாரணமாக ஒரு கப்பல் தாழ்ப்போகிறது என்று அறிந்தால் முதலில் அதிக பாரமுள்ள பொருட்களை வெளியில் எறிவார்கள். இப்பொருள்கள் ஒருவருக்கு உரியதாக இருக்கும். இவரின் நட்டத்தை மற்றச் சரக்குகளுக்கு உரியவர்கள் பகிர்ந்து கொடுக்கவேண்டும்.

ஒரு கப்பலைப் பாதுகாப்பதற்காகக் கப்பலில் உள்ள சரக்குகளை வெளியிலெறிந்தால் அது வெளியில் எறிதல் (Jettison) எனப்படும்.

அண்மைக் காரணம் (Causa Proxima)

எக்காரணத்துக்கு எதிராக நட்டவீடு செய்யப்பட்டதோ அந் நட்டத்தால் தான் நட்டவீடு செய்யப்பட்ட பொருள் அழிந்திருத்தல் வேண்டும். இதைவிட வேறு ஏதும் காரணத்தினால் பொருட்கள் அழிந்திருந்தால் நட்டவீட்டாளர் இதற்கு நட்டம் வழங்கமாட்டார். நட்டவீடு செய்தவரின் தவறால் சேதம் ஏற்பட்டிருப்பின் இதற்கு நட்டவீட்டாளர், பொறுப்புள்ளவராக இருக்கமாட்டார்கள்.

தீ நட்டவீடு (Fire Insurance)

தீ நட்டவீடு என்றால் தீக்கு எதிராக நட்டவீடு செய்பவருக்கும் நட்டவீட்டாளருக்கு மிடையேயுள்ள ஓர் ஒப்பந்தமாகும். நட்டவீடு செய்யப்பட்ட பொருட்கள் தீயினால் அழிக்கப்பட்டால் பொருளின் பெறுமதியை நட்டவீட்டாளர் கொடுக்க வேண்டும். இத்தகைய ஒப்பந்தத்தின் அடிப்படையாக நன்னம்பிக்கையும் நட்டவீடு செய்பவருக்கு நட்டவீடு உரிமையும் (நட்டவீடு செய்யும்பொழுதும் பொருட்கள் சேதமடையுள்பொழுதும்) இருத்தல்வேண்டும்.

தீயினால் பொருட்கள் அழிந்தால் உடனடியாக நட்டவீட்டாளருக்கு நட்டவீடு செய்யப்பட்ட (நட்டவீடு செய்யும் கம்பனிக்கு) பொருட்களின் சொந்தக்காரர் (நட்டவீடு செய்தவர்) அறிவித்தல் வேண்டும். இச்செய்தி கிடைத்ததும் உடனடியாக நட்டவீட்டாளர் மேல விசாரணை செய்யும் ஒரு வரை (Surveyor) சேதமுற்ற இடத்துக்கு அனுப்புவர். இவர் நட்டத்தை மதிப்பீடு (Assess) செய்து ஓர் அறிக்கையைத் தயாரிப்பார். இதனடிப்படையில் தான் நட்டவீட்டாளர் ஏற்பட்ட அழிவு உண்மையானதா? இல்லையா? என்பதைத் தீர்மானிப்பார்.

தீ நட்டவீட்டு ஒழுங்குப் பத்திரம் (Fire Insurance Policy)

பெறுமானங் குறித்த நட்டவீட்டு ஒழுங்குப் பத்திரத்தின்படி பொருட்கள் என்ன பெறுமதிக்கு ஆரம்பத்தில் நட்டவீடு செய்யப்பட்டுள்ளதோ அப்பொருள் அழிந்தால் குறிக்கப்பட்ட பெறுமதியை நட்டவீட்டாளர் வழங்குவார்.

மிதக்கும் நட்டவீட்டு ஒழுங்குப் பத்திரத்தின்படி (Floating Policy) ஒருவருக்குப் பல களஞ்சியங்கள் இருந்தால் எல்லாக் களஞ்சியங்களுக்கும் பொதுவாக ஒரு நட்டவீட்டை எடுப்பர். இது மிதக்கும் நட்டவீட்டு ஒழுங்குப் பத்திரம் என்று கூறப்படும்.

சராசரி நட்டவீட்டு ஒழுங்குப் பத்திரம் என்றால் களஞ்சியத்திலிருக்கும் பொருட்களின் பெறுமதியிலும் பார்க்கக் குறைவாக நட்டவீடு செய்யப்பட்டிருக்கும் தொகைக்கு அஃதே விகிதம் குறைவாகப் பொருட்கள் நட்டமடைந்தால் நட்டவீடு வழங்கப்படும் என்பதாகும். உதாரணமாக 50000 ரூபா பெறுமதியான பொருட்களை 25000 ரூபாவுக்கு நட்டவீடு செய்திருந்தால் இது 50% குறைவாக நட்டவீடு செய்யப்பட்டிருக்கிறது. இப்பொருட்கள் முற்றிலும் அழிந்தால் 25000 ரூபாவில் 50% குறைவாக ரூபா 12500 ஐ நட்டவீட்டாளர் வழங்குவார். நட்டவீட்டாளராகிய கம்பனி நட்டவீடு செய்த தொகையாகிய 25000 ரூபாவையும் வழங்கமாட்டாது.

ஆயுளுறுதி (Life Assurance)

ஒருவரின் தயவில் வாழ்பவர்கள் இளம் வயதிலேயே இறந்து விட்டால் ஆதரவற்று வாழவேண்டியநிலை ஏற்படும். இவ்வாதரவற்றவர்கள் வாழ்வதற்காகச் செய்யும் ஒழுங்குகளில் ஆயுளுறுதி ஒரு வகையாகும். குறிக்கப்பட்ட நபர் (இறந்தவர்) தாம் ஒரு குறித்த தொகைக்கு ஆயுளுறுதி எடுத்திருந்தாராயின் பருவகாலத்திற்கு முன்பு இவர் எதிர்பாராமல் இறந்தால் இவரின் தயவில் வாழ்பவருக்கு நட்டவீட்டாளரால் குறித்த பணம் வழங்கப்படும்.

1. ஒருவர் பருவகாலத்துக்கு முன் இறந்தால் அவரின் பராமரிப்பில் இருந்தவர்கள் ஆதரவின்றி இருப்பதைத் தவிர்ப்பதற்கு ஆயுளுறுதி ஒன்றை எடுத்துக் கொள்வர்.

2. ஒருவர் தாம் உழைக்கும் பொழுது பணத்தைச் சேமித்துப் பணம் தேவைப்படும்போது அல்லது தாம் இளைப்பாறும் நேரத்தில் பணத்தை எடுக்கும் நோக்கத்துடனும் ஓர் ஆயுளுறுதியை எடுத்துக்கொள்வர். இதன் சாரம் என்னவெனில் ஒரு நபர் 10 வருட காலத்துக்குப் பின்பு ரூபா 10,000 சேமிக்கும் நோக்கம் உள்ளவராயின் ஒரு நட்ட வீட்டாளரை நோக்கி 10 வருடங்களுக்குப் பின்பு தமக்கு ரூபா 10,000 சேரக்கூடிய ஒரு நட்டவீட்டுப் பத்திரம் தருட்படி வேண்டுவர். நட்டவீட்டாளர் இந் நபரின் தேகசௌக்கியத்தையும் வயதையும் பார்த்து இவர் மாதாந்தம் கட்டவேண்டிய கட்டுப்பணத்தைத் தீர்மானிப்பார். 10 வருடகாலம் இவர் இப்பணத்தைக் கிரமமாகக் கட்டுவாரேயாயின் இவருக்கு இக் காலம் முடிந்ததும் ரூபா 10,000 நட்டவீட்டாளரால் வழங்கப்படும். இது இவருக்கு ஒரு மூலதனமாகிவிடும்.

ஆயுளுறுதி நட்டவீட்டை மக்கள் வேறு பல நோக்கங்களுடனும் எடுப்பர்.

அ. உரிமைக் காலத்தில் தனக்கு அல்லது தன் ஆதரவில் உள்ளவர்களுக்கு உபயோகமாக இருக்கும் வண்ணம் எடுப்பர்.

ஆ. ஒரு பங்குடைமையில் ஒரு பங்காளர் இறப்பாராயின் அவருடைய உரிமைக்காரருக்கு மூலதனத்தைத் திருப்பிக் கொடுப்பதற்காகவும் இத்தகைய நட்டவீட்டை எடுப்பர்.

இ. ஒருவர் தான் எடுத்த கடனை குறித்த காலத்துக்குள் திருப்பிக் கொடுப்பதற்காகவும் இந் நட்டவீட்டை எடுப்பர்.

ஈ. தான் இறந்தால் இறக்கும்பொழுது தன்னுடைய சொத்தில் ஒரு பகுதியை அரசாங்கத்துக்கு வரியாகக் கொடுத்தல் வேண்டும். இவ்வரியை மரணவரி என்று கூறுவர். இவ்வரியை கஷ்டமின்றித் தன்னுடைய பின் உரிமைக்காரர் கட்டுவதற்காகவும் இத்தகைய நட்டவீட்டை ஒருவர் எடுப்பர்.

ஆயுளுறுதீக்கும் ஏனைய நடவீட்டுக்குமுள்ள வித்தியாசம் (Difference Between Assurance and Insurance)

1. ஆயுளுறுதி ஒரு நடவீட்டு ஒப்பந்தமல்ல; ஏனைய நடவீடுகளும் நடவீட்டு அடிப்படையில் உள்ளது. நடவீட்டு ஒப்பந்தப்படி ஒரு பொருள் சீர்தமடைந்தால் அதற்கு நடவீடு வழங்கப்படும் முற்றிலும் அழிந்தால் முழு நடவீடும்; அரைகுறையாக அழிந்தால் அழிவுக்குரிய பெறுமதியும் வழங்கப்படும். ஆயுளுறுதியின்படி ஒருவர் குறித்த காலத்தில் குறித்த கட்டணத்தைச் செலுத்தி வந்தாராயின் இவர் இறக்கும்பொழுது ஒப்பந்தத்தில் குறித்த தொகை உரித்தாளருக்கு வழங்கப்படும்.

2. ஆயுளுறுதி ஒப்பந்தத்தில் குறிக்கப்பட்ட சம்பவம்-இறப்பு ஒரு நபருக்குக் கட்டாயமாக ஏற்படும். இது அண்மையில் அல்லது நீண்டகாலத்திற்குப்பின் சம்பவிக்கும். ஆனால் ஏனைய நடவீட்டில் குறிக்கப்பட்ட சம்பவம் நடைபெறுது விடவுங்கூடும்.

3. ஆயுளுறுதி ஒப்பந்தம் ஒரு நீடிய கால ஒப்பந்தமாகும். இத்தகைய ஒப்பந்தத்தை நிராகரிப்பது சுலபமல்ல. ஆனால் இது சட்டத்துக்கு விரோதமாயிருந்தால் நிராகரிக்கப்படும். ஏனைய நடவீடுகள் குறுகிய காலத்துக்குள்ளதாகவும், நடவீடு செய்த நபர் முன்னறிவித்தல் கொடுத்து ஒப்பந்தத்தை நிராகரிக்கக்கூடியதாகவும் இருக்கும்.

4. நடவீடு செய்தபின் ஆயுள் நடவீட்டுப் பத்திரத்தை நடவீட்டாளரிடம் ஒப்படைத்து இவ் வொப்பந்தத்திலிருந்து விலகிக் கொள்ளலாம். ஆனால் ஏனைய நடவீடுகளில் இவ்வாறு செய்வதற்கு வழி இல்லை. ஆயுளுறுதி பணத்தைச் சேமிப்பதற்கு ஒரு முறையாகும்.

5. ஆயுளுறுதிக்கு நடவீடு செய்யும் நபர் வைத்தியப் பரிசோதனை செய்தல் வேண்டும். ஆனால் ஏனைய நடவீட்டில் இம்முறை இல்லை.

நத்துவங்கள் (Principles)

ஆயுளுறுதி ஒப்பந்தமானது உயர்ந்த நன்னம்பிக்கையும் நடவீடு செய்யும் உரிமையும் உள்ளதாக இருத்தல்வேண்டும். ஒரு நபர் நடவீடு செய்யும்போது கேட்கப்படும் விபரங்களுக்கு உள்ளவாறு யாவற்றையும் எடுத்துக் கூறவேண்டும். ஒப்பந்தம் செய்யும்பொழுது நடவீட்டு உரிமை உள்ளவராக இருத்தல்வேண்டும். நடவீட்டுக் கட்டணத்தைக் (Premium) கணக்கிடும்போது பொதுவாக மக்கள் என்ன வயதில் எத்தனை விகித மக்கள் இருக்கின்றனர் என்ற அடிப்படையிலும், சமூக சூழ்நிலையையும் பழக்க வழக்கத்தையும் கொண்டே கட்டணத்தை நிர்ணயிப்பர்.

ஆயுளுறதியின் வகைகள்

(Kinds of Life Assurance Endowment Policy)

1. காலவரையின்றி எடுக்கும் ஆயுளுறுதி:

காலவரையின்றி எடுக்கும் ஆயுளுறுதி ஒப்பந்தத்தையே அதிகமாக எல்லோரும் விரும்புவர். இவ் நட்டவீட்டுப் பத்திரத்தின்படி நட்டவீடு எடுத்தவருக்கு ஒரு குறித்த காலத்துக்குப்பின்பு நட்டவீட்டாளரால் குறிக்கப்பட்ட தொகை வழங்கப்படும். இவர் காலம் வருவதற்கு முன்பாக இறந்தாராயின் யாரின்மேல் இப்பத்திரம் சாட்டுதல் பண்ணப்பட்டிருக்கிறதோ அவருக்கு இக்குறித்த பணத்தை வழங்குவர்.

2. ஆயுட்கால ஆயுளுறுதி (Whole Life Policy)

இவ் நட்டவீட்டின்படி ஒருவர் ஒரு நட்டவீடு எடுத்திருந்தால் அவர் இறந்ததும் குறிக்கப்பட்ட பணம் உரித்தாளருக்குக் கொடுக்கப்படும்.

3. குழந்தைகளின் வாழ்வு ஆயுளுறுதி (Children Life Policy)

ஒரு பிள்ளைக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட வயது வந்ததும் அதற்கு மேற்படிப்பிற்காகவும் அல்லது பிறநாடுகளுக்குச் செல்வதற்கு உபயோகப்படுவதற்காகவும் அல்லது திருமணம் செய்வதற்கு உபயோகமாகும்படியும் எடுக்கப்பட்ட ஒரு நட்டவீட்டுப் பத்திரமாகும். இக் குழந்தையைப் பராமரிப்பவர் கட்டணத்தைக் கிரமமாகச் செலுத்தல்வேண்டும். எதிர்பாராமல் இப்பராமரிப்பவர் இறந்துவிட்டால் தொடர்ந்து இக் கட்டணத்தைக் கட்டத் தேவையில்லை. அல்லது இக் குழந்தையை இழந்தால் வேறு குழந்தைகள் இருந்தால் அதன்மேல் சாட்டுதல் செய்யலாம். அல்லது கட்டப்பட்ட கட்டணம் எல்லாவற்றையும் திருப்பி எடுத்துக் கொள்ளலாம்.

ஒப்படைப்புப் பெறுமானம் (Surrender Value)

ஒருவர் ஒரு நட்டவீட்டுப் பத்திரத்தை நட்டவீட்டாளரிட (Insurance Corporation in Ceylon) யிருந்து எடுத்து பல வருடங்கள் கட்டி வந்து இடையில் கட்டமுடியாத நிலை ஏற்பட்டுக் கட்டாமல் விடுவாரானால் இவ் நட்டவீட்டு ஒப்பந்தத்தை நட்டவீட்டாளர் நிராகரித்து விடுவர். இவர் இதுவரையும் கட்டிய கட்டணம் விரயமாகி இது நட்டவீட்டாளருக்குச் சேர்ந்துவிடும். ஆனால் இந் நட்டவீடுசெய்த நபர் குறைந்தது 3 வருட காலத்துக்குத் தொடர்ந்து கட்டணத்தைக்கட்டி இருப்பாராயின் இவ் நட்டவீட்டுப் பத்திரம் ஒரு ஒப்படைப்புப் பெறுமானம் பெற்றுவிடும். இதன் சாரம் என்னவெனில் சூதுவரையும் தொடர்ந்து கட்டப்பட்ட கட்டணத்தின் தொகையிலிருந்து நட்டவீட்டாளர் செய்த மேலதிகச் செலவுகளைக் கழித்துக்கொண்டு மிகுதியை நட்டவீடுசெய்த நபருக்குக் கொடுப்பர்.

செலுத்திய நட்டவீட்டுப் பத்திரம் (Paid up Policy)

ஒருவர் ஒரு நட்டவீட்டுப் பத்திரத்தை ஒரு தொகைப் பணத்துக்கு எடுத்து அதற்குரிய கட்டணத்தைத் தொடர்ந்து கட்டிக்கொண்டு வந்து இதன் பின்பு கட்டமுடியாத நிலை ஏற்பட்டால் முன்பு நட்டவீட்டு ஒப்பந்தத்தின்படி எடுத்த தொகையைக் குறைக்கும்வண்ணம் வேண்டிக்கொள்வர். உதாரணமாக முன்பு 10 000 ரூபாய்க்கு நட்டவீட்டுப் பத்திரத்தை எடுத்த ஒருவர் இந் நட்டவீட்டுப் பத்திரத்தின் ஒப்படைப்பு பெறுமானத்தைப் (Surrender Value) பெற்றுக் கொள்ளாமல் தொடர்ந்து காலம் வரும்வரையும் நட்டவீட்டுப் பத்திரத்தை வைத்திருக்க விரும்பினால் இவர் நட்டவீட்டாளரை ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிட்ட ரூபா 10,000 ஐ, ரூபா 5,000 ஆகக் குறைக்கும்படி வேண்டிக்கொள்ளலாம். இதுவரையிலும் ரூபா 10,000க்குத் தகுந்த கட்டணத்தைச் செலுத்தி வந்தால் இவ் வேண்டுகோளை நட்டவீட்டாளருக்கு விடுத்ததும் நட்டவீட்டாளர் இதுவரையும் கொடுத்த கட்டணத்திலிருந்து மிகுதிக் காலத்திற்கும் இக் கட்டணத்தை உபயோகிப்பர், இதுவரையும் கட்டிய கட்டணத்தை எஞ்சிய காலத்துக்கு உபயோகிப்பர்.

தமக்குள்ளேசெய் (Mutual Concerns)

ஆயுள் நட்டவீடு செய்யும் அங்கத்தவர்கள் எல்லோரும் ஒன்று சேர்ந்து தங்கள் நட்டவீட்டை நடாத்துவதற்கு ஒரு கம்பனியை நடாத்துவர். இதில்வரும் இலாபத்தை அங்கத்தவராக இருக்கும் தாமே பிரித்து எடுத்துக்கொள்வர். ஆனால் தற்காலத்தில் இருக்கும் நட்டவீடுசெய்யும் கம்பனிகள் பெறும் இலாபம் முழுவதையும் தாம் எடுத்துக் கொள்வதில்லை. குறைந்த வீதத்தை தாம் எடுத்துக்கொண்டு மிகுதியை தம்மிடம் நட்டவீட்டுப் பத்திரம் எடுக்கும் நபர்களுக்கு பிரித்துக் கொடுப்பர்.

விபத்து நட்டவீடு (Accident Insurance)

தற்காலப் பொருளாதார முறையிலும் சமூக நிலையிலும் ஆபத்துக்கள் ஏராளமாக இருக்கின்றன. ஓர் இயந்திரசாலையில் தொழில் புரியும் தொழிலாளி தொழில் செய்யும்போது இயந்திரத்துக்குள் கையைக் கொடுத்துக் கையை இழந்துவிடக்கூடும் அல்லது சில காலத்துக்கு சுகவீன முற்று வேலைக்குப் போகாமல் சம்பளமின்றி தவிக்கக்கூடும். இத்தகைய சம்பவம் ஏற்பட்டால் தம்மைக் காப்பாற்றுவதற்காக விபத்து நட்டவீட்டை எடுப்பர்.

விபத்து நட்டவீட்டில் முக்கியமானவை பின்வருமாறு இருக்கும்.

முதலாளியால் செய்யப்படும் பொறுப்பு நட்டவீடு

(Employers Liability Insurance)

தற்காலச் சட்டங்களின்படி தொழிலாளிகளை வேலைக்கமர்த்தும் முதலாளி, தொழில் செய்யும்போது தொழிலாளிகளுக்கு ஏதாவது விபத்து

ஏற்பட்டால் அதற்கு பொறுப்புள்ளவராக இருப்பார். எனவே தம்மைப் பாதுகாப்பதற்கும் தொழிலாளிகளைப் பாதுகாப்பதற்கும் விபத்து நட்ட வீட்டை எடுப்பார். தொழிலாளிகளுக்கு ஏதாவது ஆபத்து ஏற்பட்டால் நட்டவீட்டாளராக இருக்கும் கம்பனியே இத்தொழிலாளருக்கு நட்டவீடு வழங்கும். இதனால் முதலாளி தம்மைக் காப்பாற்றிக்கொள்வர்.

விசுவாச நட்டவீடு (Fidelity Insurance)

ஒரு தாபனத்தில் வேலைசெய்யும் தொழிலாளர் ஏதாவது மோசடி அல்லது களவு செய்தால் இதன் பயனாக ஏற்படும் நட்டம் முதலாளியைத் தாக்காமல் முதலாளி களவு அல்லது மோசடிக்கு எதிராக நட்டவீடு எடுப்பார். களவு அல்லது மோசடி நடந்தால் நட்டவீட்டாளர் முதலாளிக்கு நட்டவீடு வழங்குவர்.

மோட்டார் நட்டவீடு (Motor Insurance)

ஒருமோட்டார் வாகனம் சேதமடைந்தால் அல்லது தொலைந்தால் இதற்கு எதிராக நட்டவீடு செய்யப்படும். இதுமட்டுமல்லாது வீதியில் செல்லும் மூன்றாம் நபர் ஒருவரை அது மோதிவிட்டால் அதனால் ஏற்படும் சேதத்திற்கெதிராக நட்டவீடு செய்யப்படும்.

பொதுப் படர்க்கை நபர் அபாய நட்டவீடு

(General Third Party Risk Insurance)

ஒரு வியாபாரி அல்லது ஒரு படமாளிகை முதலாளி தன் கட்டடத்தில் இருக்கும் பிழையால் அங்கவரும் மூன்றாம் நபருக்கு ஏதாவது ஆபத்து விளைவித்தால் இதற்கு தாம் பொறுப்புள்ளவராக இருக்காமல் இத்தகைய ஆபத்துக்கு எதிராக ஒரு நட்டவீடு எடுப்பார். மூன்றாம் நபருக்கு ஏதாவது அபாயம் ஏற்பட்டால் இதற்கெதிராக நட்டவீட்டாளர் (கம்பனி) நட்டவீடு வழங்குவர்.

கொள்ளை நட்டவீடு (Burglary Insurance)

கொள்ளைக்காரர் ஒரு வீட்டை அல்லது வியாபார நிலையத்தைக் கொள்ளையடித்தால் இதற்கு எதிராக சொந்தக்காரர் நட்டவீட்டை எடுத்துக் கொள்வர். இதன்பயனாக ஏற்படும் நட்டத்தை நட்டவீட்டாளர் வழங்குவர்.

சுகவீனத்தால் வழங்க இயலாமல் போவதற்கு எதிராக நட்டவீடு (Sickness Disability Insurance)

ஒருவர் சுகவீனம் காரணமாக அரைகுறையாக அல்லது முற்றிலும் வேலைசெய்ய சக்தியற்றவராகி விடுவாரேயானால் அவருக்கு உழைக்கும் தன்மை குறைந்துவிடும் அல்லது இயலாமல் போய்விடும். எனவே இத்

தகைய நட்டவீட்டை ஒருவர் எடுப்பார். மேற்கூறப்பட்ட நட்டவீட்டைப் போல் பலவேறு நட்டவீடுகள் உள். உதாரணமாக இங்கிலாந்தில் தேசிய செளக்கிய நட்டவீடு (National Health Insurance) உண்டு. 16 வயதுக்கும் 70 வயதுக்கும் இடைப்பட்டவர்களும் ஒரு வருடத்துக்கு 250 பவுண்டுக்குக் குறைவான வருமானம் உள்ளவர்களும் இந்நட்டவீடு பெற முடியும். சுகவீனகாரணத்தால் உழைக்க இயலாமல் போய்விடின் நட்டவீட்டாளர் நட்டவீடு வழங்குவார்.

மறுநட்டவீடு (Re-Insurance)

ஒரு நட்டவீட்டாளர் ஒரு சில பெரும் தொகையான நட்டவீடு செய்திருந்தால் இத்தகைய நட்டவீட்டுக்குரிய பொருள் அபாயத்துக்குட்பட்டால் நட்டவீட்டாளருக்கு முழுப் பணத்தையும் கொடுக்க முடியாமல் இவ் நட்டவீட்டாளர் (கம்பனி) முறிந்துவிடுவர். இத்தகைய சூழ்நிலை ஏற்படாமல் இருப்பதற்காக மறு நட்டவீடு செய்வார். இதன் அர்த்தம் என்னவெனில் தாம் நட்டவீடுசெய்த பொருட்களைத் திரும்பத் தாமே வேறுபல நட்டவீட்டாளர்களிடம் பங்கு பங்காக வெவ்வேறு தொகைக்கு அதைப் பங்கிட்டுத் தாமே அவர்களிடம் இப்பொருட்களை நட்டவீடு செய்வார். உதாரணமாக பல இலட்சம் பெறுமதியான ஒரு கப்பலை ஒரு நட்டவீட்டாளரிடம் நட்டவீடு எடுத்திருந்தால் இவர் இக் கப்பலை பல நட்டவீட்டாளரிடம் 10,000 ரூபா 20,000 ரூபாய் என்று பிரித்தும் பலரிடமும் இக் கப்பலையே நட்டவீடு செய்வார். தாமும் ஒரு பகுதிப் பணத்துக்குப் பொறுப்பு (Retention) உள்ளவராக இருப்பார். இந்நட்டவீடு செய்யப்பட்ட கப்பலுக்கு அபாயம் ஏற்படுமேயாயின் ஒவ்வொரு நட்டவீட்டாளரும் கொடுக்கவேண்டிய நட்டவீடு சிறிதளவாகவே இருக்கும்.

மறு நட்டவீடு செய்வதற்கு முக்கியமாக மூன்று காரணங்கள் உள்.

1. ஒருபெரிய நட்டம் ஏற்பட்டால் தாம் முறிந்து போகாமல் காப்பாற்றுவதற்காகப் பல நட்டவீட்டாளரும் இப் பொருளைப் பிரித்து மறு நட்டவீடு செய்வார். இப் பொருளுக்கு அபாயம் ஏற்படுமேயாயின் ஒவ்வொரு நட்டவீட்டாளரும் கொடுக்கவேண்டிய நட்டவீடு சிறிதளவாக இருக்கும்.

2. தாமே ஒருபெரிய பொறுப்பைத் தாங்காமல் இப் பொறுப்பைப் பலருக்குப் பிரித்து விடுவர்.

3. ஒருபெரிய நட்டவீட்டை எடுக்கும்பொழுது அதற்குரிய கட்டணமும் பெரிதாக இருக்கும். இத்தகைய பொருளை மற்ற நட்டவீட்டாளருடன் தாம் பெறும் கட்டணத்திலும்பாக்கக் குறைந்த கட்டணத்துக்கு நட்டவீடு செய்வதால் இவ் நட்டவீட்டாளருக்கு இலாபம் ஏற்படுகின்றது.

மறு நட்டவீடு எல்லாவகையான நட்டவீடுகளிலும் செய்யப்படுகின்றது.

இரட்டை நட்டவீடு (Double Insurance)

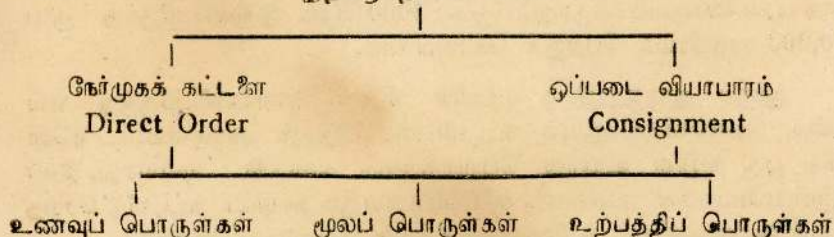
ஒருபொருளை வைத்திருப்பவர் அப்பொருளின் பெறுமதிக்கு இரண்டு நட்டவீட்டாளரிடம் நட்டவீடு செய்திருந்தால் நட்டம் ஏற்படும்பொழுது ஒவ்வொரு நட்டவீட்டாளரிடமிருந்தும் முழுப் பெறுமதியைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியாது. ஏனெனில் இப்பொருளின் பெறுமதியைச் சுலபமாகக் கணக்கிடலாம். உதாரணமாக ரூபா 10,000 பெறுமதியான ஒரு வீட்டை இரண்டு நட்டவீட்டாளரிடம் ரூபா 10,000, 10,000 ஆக இருவரிடமும் நட்டவீடு செய்யலாம். நட்டம் ஏற்படும்பொழுது இவருக்கு 10,000 ரூபா மட்டுமே பெறுவதற்கு அதிகாரம் உண்டு. ஆனபடியால் ஒவ்வொரு நட்டவீட்டாளரிடமிருந்து குறித்த வீதம் மட்டுமே பெறலாம். உதாரணமாக ஒவ்வொருவரிடமிருந்தும் ரூபா 5000 வீதம் இருவரிடமிருந்து ரூபா 10,000 மாத்திரமே பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

ஆனால் ஆயுருறுதிக்கு எத்தனை நட்டவீட்டாளர்களிடமிருந்து எவ்வளவு தொகைக்கும் ஆயுள் நட்டவீட்டை எடுத்துக் கொள்ளலாம். ஏனெனில் ஒரு நபரின் உயிரின் பெறுமதியைக் கணக்கிட முடியாது. இவர் இறப்பாரேயாயின் ஒவ்வொரு நட்டவீட்டாளரும் தம்மிடம் நட்டவீடு செய்த முழுத்தொகையையும் உரிமைக்காரருக்குக் கொடுத்தல்வேண்டும்.

இறக்குமதி வியாபாரம் (Import Trade)

இலங்கையில் இறக்குமதி செய்யப்படும் பொருள்களுள் அநேகமானவை உணவுப் பொருள்களும், மூலப் பொருள்களுமேயாகும். உணவுப் பொருள்கள் நம் சனத்தொகையின் நுகர்ச்சிக்காகவே இறக்குமதி செய்யப்படுகின்றன. மூலப்பொருள்கள் நம்நாட்டில் வளர்ந்துவரும் உற்பத்திச்சாலைகளுக்காகவே இறக்குமதி செய்யப்படுகின்றன.

இறக்குமதி வியாபாரம்



இறக்குமதி அரசாங்கத்தினாலும் [வர்த்தகக் கூட்டு தாபனம் (உணவுப் பகுதி)] தனியார்துறை மூலமாகவும், செய்யப்படுகின்றது. இவ்வாறு இறக்குமதி செய்யப்படும் பொருள்கள் நேர்முகக் கட்டளை மூலமாகவும், ஒப்படை வியாபாரம் மூலமாகவும் நடைபெறுகின்றன. இவ்வாறு இறக்குமதி செய்யப்படும் பொருள்களில் சில வரிக்குட்பட்டதாகவும், சில பொருள்கள் வரிக்குட்படாததாகவும் காணப்படும்.

நேர்முகக் கட்டளை (Direct Order)

சில மொத்த வியாபாரிகளும், உற்பத்தியாளர்களும், அரசாங்கமும், உற்பத்தியாளரிடமிருந்தோ, மொத்த வியாபாரிகளிடமிருந்தோ நேரடியாக கட்டளையிட்டு தம் பெயரில் இறக்குமதி செய்வர்.

ஒப்படைக்கு இறக்குமதி செய்தல்

ஒப்படைக்கு இறக்குமதி செய்வதென்றால் ஒரு நாட்டிலிருந்து பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்யும் ஒப்படைப்போன் (கடனுக்கு இப் பொருட்களை விற்றுத் தரும்படி தன் பிரதிகர்த்தாவுக்கு அனுப்பும் ஒரு வியாபாரி) இறக்குமதி செய்யும் நாட்டிலிருக்கும் தன் பிரதிகர்த்தாவுக்கு தம்முடைய பொருட்களை விற்றுத் தரும் வண்ணம் அனுப்புபவதாகும். இறக்குமதி செய்யும் பிரதிகர்த்தா ஒப்படை கொள்வோன் என்று அழைக்கப்படுவார். இவர் தாம் பெற்ற பொருட்களை விற்றுத் தம் செலவுகளைக் கழித்து அத்துடன் தம்முடைய தரவுக் கூலியையும் எடுத்துக் கொண்டு மீதியை ஒப்படைப்

போனுக்கு அனுப்புவார். அப்படி அனுப்பும் பொழுது ஒரு கணக்குக் கூற்றையும் அனுப்புவார். இக் கணக்குக் கூற்றில் தாம் எவ்வளவு தொகைக்குப் பொருட்களை விற்பனைசெய்தார் என்பதையும் என்னென்ன செலவுகள் செய்யப்பட்டுள்ளன என்பதையும் தம்முடைய தரகு எவ்வளவு என்பதையும், மீதி எவ்வளவு அனுப்பப்படுகிறது என்பதையும், எவ்வளவு சரக்கு எஞ்சியிருக்கிறது என்பதையும் குறிப்பிடுவர்.

விற்கப்படாமல் இருக்கும் சரக்குகளுக்கு ஒப்படைகொள்வோன் (Consignee) பொறுப்புள்ளவரை இருக்கமாட்டான். ஆனால் இப் பொருட்களை இவர் கவனமாகப் பாதுகாத்து வைத்தல் வேண்டும். இப் பொருட்களை விற்கமுடியாவிடில் ஒப்படைப்போனுக்கு (Consigner) திருப்பி அனுப்பலாம்.

சரக்குகளை இறக்குமதி செய்யும் பிரதிகர்த்தாக்களின் நிலையம்.
(Indent Firm)

இறக்குமதிப் பிரதிகர்த்தாக்கள் பிற நாடுகளில் இருக்கும் உற்பத்தியாளருடன் அல்லது பிரதிகர்த்தாக்கருடன் தொடர்பு கொண்ட வண்ணம் இருப்பார்கள். காலத்துக்கேற்ப பிற நாட்டு வியாபாரச் செய்திகளையும் சந்தை வளர்ச்சியையும் நன்கு அறிந்தவர்களாக இருப்பார்கள். இவர்கள் தம்நாட்டில் விற்பனைசெய்யக்கூடிய பொருள்களின் மாதிரிகளையும் (Samples) உற்பத்தியாளரிடமிருந்து பெற்று வைத்திருப்பர்.

இவ்விறக்குமதிப் பிரதிகர்த்தாக்கள் பிரயாண விற்பனையாளர்களையும் நியமிப்பர். இவ் விற்பனையாளர்கள் சந்தைக்குச் சென்று வியாபாரிகளிடம் தொடர்பு கொண்டு அவர்களின் கட்டளைகளை ஒரு கட்டளை அட்டவணைப் பத்திரத்தில் (Indent form) பதிந்து கொள்வர். இக் கட்டளை அட்டவணையைப் பதிந்ததும் இப் பொருட்களுக்கு கட்டளையிட்ட வியாபாரி இவ்விறக்குமதிப் பிரதிகர்த்தாவுக்கு கடமைப்பட்டவராகிவிடுவார். இப் பிரதிகர்த்தா இக் கட்டளை அட்டவணைப் பத்திரத்தின் பிரதிகளை எடுத்து ஒரு பிரதியை ஏற்றுமதி செய்யும் உற்பத்தியாளருக்கு அனுப்பி வைப்பர். இதுவே கட்டளையாகும். இக் கட்டளையட்டவணையில் அனுப்பி வைக்கும் முறையும் மற்றும் விபரங்களும் குறிக்கப்பட்டிருக்கும். ஏற்றுமதியாளர் இக் கட்டளையட்டவணை கிடைத்ததும் பொருட்களைக் குறித்தவாறு கட்டி கட்டளையட்டவணையில் குறிக்கப்பட்ட வண்ணம் அனுப்பிவைப்பர். இப் பொருட்களின் பெறுமதியைப் பெறும் வண்ணம் ஒரு மாற்றுண்டியலைத் தயாரித்து ஏற்றும் ஆவணங்களுடன் இறக்குமதி செய்யும் நாட்டிலிருக்கும் வங்கிக்கு அனுப்பிவைப்பர். அனுப்பி வைத்ததும் இறக்குமதியாளன் அவ் வங்கிக்குச் சென்று உண்டியலுக்குப் பணம் கொடுத்ததும் ஆவணங்களையும் (Documents against Payments (D/P) அல்லது உண்டியலை ஒப்

புக்கொண்டபின் (Documents after Acceptance (D/A) ஆவணங்களையும் வங்கியிலிருந்து பெற்று சங்க இலாகாவிலிருந்து பொருட்களை எடுத்துக் கொள்வர்.

பணம் கொடுத்தபின் ஆவணம் (Documents Against Payment)

ஏற்றுமதியாளர் இறக்குமதியாளரின் வங்கிக்குத் தான் ஏற்றுமதி செய்த பொருள்களின் பெறுமதிக்கு ஒரு மாற்றுண்டியலை எழுதி ஆவணங்களுடன் அனுப்பிவைப்பார். இதன் நோக்கம் என்னவென்றால் தாம் அனுப்பிய பொருட்களை இறக்குமதியாளர் பெறுவதற்கு முன்பாகவே பணத்தை பெறவேண்டும் என்பதாகும். இறக்குமதியாளர் தம் வங்கியிடமிருந்து இது சம்பந்தமான அறிவித்தலை பெற்றதும் அங்கு சென்று குறிக்கப்பட்ட உண்டியலுக்கான பணத்தின் பெறுமதியை கொடுத்து ஆவணங்களை பெற்றுக்கொள்வர். இது பணம் கொடுத்தபின் ஆவணம் எனப்படும்.

ஒப்புக்கொண்டபின் ஆவணம் ஒ/ஆ

(D/A) Documents after Acceptance)

இறக்குமதி வியாபாரம் கடனுக்கும் நடைபெறுகின்றது. இறக்குமதியாளர் உண்டியலை ஒப்புக்கொண்ட காலத்தில் இப் பணத்தைக் கொடுத்தல்வேண்டும், அநேகமாக ஒருமாதம் அல்லது மூன்று மாதகால எல்லை குறிப்பிடப்பட்டிருக்கும். இக்கடனுக்கு ஏற்றுமதியாளனுக்கு ஒரு பொறுப்புக் கொடுத்தல்வேண்டும். எனவே ஏற்றுமதியாளன் ஒரு மாற்றுண்டியலைத் தயாரித்து ஆவணங்களுடன் இறக்குமதியாளரின் தேசத்து வங்கிக்கு தன் வங்கி மூலமாக அனுப்பிவைப்பார். இதுசம்பந்தமாக வங்கி இறக்குமதியாளருக்கு அறிவித்ததும் இறக்குமதியாளர் வங்கிக்குச் சென்று மாற்றுண்டியலை ஒப்புக் கொண்டதும் வங்கி ஆவணங்களைக் கொடுக்கும். இவ்வாறானதைக் கொண்டு சங்க இலாகாவில் வந்திருக்கும் தம் பொருட்களைப் பெற்றுக்கொள்வர்.

பொருட்களைச் சங்க இலாகாவிலிருந்து எடுப்பதற்குக் கையாள வேண்டிய முறைகள்

(Customs Formalities while taking Delivery of Imported Goods)

இறக்குமதியாளர் சங்க இலாகா முறைகளைப் பூர்த்தி செய்யாவிடில் இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்களை சங்கப் பண்டகசாலையிலிருந்து வெளியேற்ற முடியாது.

கப்பல் துறைமுகத்தை வந்தடைந்ததும் கப்பல் தலைவன் அக் கப்பலிலுள்ள பொருட்களின் முழு விவரத்தையும் கொண்ட அறிக்கையை அக்கப்பல் வந்த 24 மணி மேரத்துக்குள் சங்கத் தலைமை அதிகாரியிடம் சமர்ப்பித்த

தல்வேண்டும். இது கலனின் அறிக்கை (Shipsreport) எனப்படும். இவ் வறிக்கையில் ஏற்றுமதியாளர், இறக்குமதியாளர் பெயர்கள், அவர்களின் விலாசங்கள், பொருட்களின் விபரம், தொகை ஆகியன காணப்படும்.

சுமைச் சீட்டில் குறித்தல்

(Endorsement on the Bill of Lading)

இறக்குமதியாளர் (Importer) சுமைச் சீட்டைப் பெற்றதும் கப்பல் கம்பனிக்கு அல்லது கப்பற் கம்பனியின் பிரதிகர்த்தாவிடம் சென்று சுமைச் சீட்டில் கப்பலில் ஏற்றி வந்த பொருட்களைக் கொடுக்கவும் என்பதைக் குறிப்பித்துக் கொள்ளல் வேண்டும். சில கம்பனிகள் சுமைச் சீட்டில் (Bill of Lading) குறிக்காமல் ஓர் ஒப்படைக்கும் உத்தரவை (Delivery Order) எழுதிக் கொடுப்பர். இதைப் பெற்றதும் இறக்குமதி யாளர் பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம், இவ்வாறு செய்வதன் நோக் கம் சிலசமயம் கப்பல் கூலியை ஏற்றுமதியாளன் கொடுக்காமல் இறக்கு மதியாளனே கொடுக்கும்படியாக இருப்பதேயாகும்.

இறக்குமதிப் பதிவுப் பட்டியல் (Bill of Entry)

சுமைச் சீட்டில் குறிப்பித்துக் கொண்டதும் இறக்குமதியாளர் சுங்க இலாகாவுக்குச் சென்று உண்டியல் பதிவுப் பத்திரங்களைப் பெற்றுக் கொள் வர். இவ்வுண்டியல் பதிவுப் பத்திரங்கள் முன்று நிறங்களில் அச்சடிக்கப் பட்டிருக்கும். ஒவ்வொன்றும் ஒவ்வொரு முறையாக இறக்குமதி செய்யப் பட்ட பொருட்களுக்கு உபயோகிக்கப்படும்.

1. வரீ இல்லாமல் இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்களுக்குப் பாவிக்கப்படும்.

2. உள்ளூரில் நுகர்வதற்காக இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட் களுக்கு பாவிக்கப்படும்.

3. இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருளை வேறொரு நாட்டுக்குத் திரும்ப ஏற்றுமதி செய்யும் பொருட்களுக்கு உபயோகிக்கப்படும்.

இவ்விறக்குமதி உண்டியலை நிரப்பும் பொழுது இறக்குமதி செய்யப் படும் பொருட்களின் முழு விபரத்தையும் நிரப்பதல் வேண்டும்.

தரிசனப் பத்திரம் (Bill at Sight)

சில சமயங்களில் இறக்குமதியாளருக்கு ஏற்றுமதியாளர் தாம் அனுப் பும் பொருட்களின் விபரம் முழுவதையும் அறிவிக்காதபடியால் கப்பலில் வந்த பொருட்களின் விபரம் எல்லாவற்றையும் சுங்க இலாகாவுக்கு எடுத் துக்கூற முடியாத நிலையில் இருப்பார். இச் சந்தர்ப்பத்தில் இறக்குமதி

யாளர் ஓர் அறிக்கையை தயாரித்தல் வேண்டும். இவ்வறிக்கையே தரிசன உண்டியல் எனப்படும். இவ்வறிக்கையில் இறக்குமதியாளர், தனக்குத் தெரிந்த அளவில் விபரத்தைக் கொடுப்பர். மேலும் இதில் இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்களின் விபரம் முழுவதும் தனக்குத் தெரியாது என்றும் குறிப்பிட்டுச் சுங்க இலாகாவுக்குச் சமர்ப்பிப்பர். சுங்க இலாகா இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்களைப் பரிசோதித்து இத் தரிசன உண்டியலைப் பூர்த்தி செய்வர். இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்களுக்கு தீர்வை செலுத்த வேண்டுமாயின் அப் பொருட்களுக்கு தீர்வை செலுத்தும் வண்ணம் அறிவிப்பர்.

இறக்குமதி செய்வதற்கு விண்ணப்பம் (Application for Import)

மேற்கூறப்பட்ட தரிசன உண்டியலைச் சுங்க இலாகாவுக்குக் கொடுத்த பின்பு இறக்குமதியாளர் இரட்டைப் பிரதி உள்ள ஓர் இறக்குமதி விண்ணப்பத்தைப் பூர்த்தி செய்து சுங்க இலாகாப் பகுதிக்குக் கொடுப்பர். கப்பலில் இருந்து சரக்கு இறக்குமதி செய்த கூலியைச் செலுத்த வேண்டும். செலுத்த வேண்டிய பணத்தை இரட்டைப் பதிவு விண்ணப்பத்துடன் செலுத்தியதும் இவர்கள் பணத்தைப் பெற்றுக் கொண்டு இறக்குமதி விண்ணப்பப் பிரதி ஒன்றை இவருக்குக் கொடுப்பர். இவர் இதை சுங்க இலாகாவில் சமர்ப்பிப்பர். வரி இல்லாமல் இறக்குமதி செய்யக்கூடிய சரக்குகளாயின் சுங்க இலாகா இச் சரக்குகளை உடனடியாக வரி இல்லாமல் எடுத்துச் செல்வதற்கு அனுமதி கொடுப்பர். வரிகள் ஏதாவது செலுத்த வேண்டுமாயின் தீர்வையைச் செலுத்திப் பற்றுச் சீட்டைக் காண்பித்துடன் சுங்க இலாகாவின் பண்டகசாலையிலிருந்து இப் பொருட்களை எடுத்துச் செல்ல அனுமதி வழங்குவர்.

வைப்புமுறை (Deposit System)

தொடர்ந்து பொருட்களை இறக்குமதி செய்யும் இறக்குமதியாளர்கள் ஒவ்வொரு முறையும் வரியைக் கொடுப்பதற்குச் சிரமப்பட்டு சுங்க இலாகாவிடம் ஓரளவு தொகைப் பணத்தை வைப்பாகக் கொடுத்து வைத்திருப்பர் ஒவ்வொரு முறையும் பொருள் இறக்குமதி செய்யும் பொழுது சுங்க இலாகாவின் தீர்வையைக் கணக்கிட்டு இவ்வைப்புத் தொகையிலிருந்து கழித்து வருவர். இவ்வாறு கழித்த தொகைக்கு இறக்குமதியாளருக்கு ஒரு கணக்குக்கூற்று (Statement of Accounts) அனுப்புவர்.

ஒவ்வொரு முறையும் உண்டியல் பதிவைப் பூர்த்தி செய்து சுங்க இலாகாவுக்கு சமர்ப்பிக்கும் பொழுது இப்பதிவு உண்டியலில் “வைப்பு முறை” (Deposit System) என்ற சொற்களை எழுதிச் சமர்ப்பிப்பர். அல்லாவிடில் சுங்க இலாகா தீர்வையை செலுத்தும்படி கேட்கும்.

முன்பாகப் பதிவு செய்யும்முறை (Prior Entry Method)

இது சுங்க இலாகாவால் அனுமதிக்கப்பட்ட ஒரு முறையாகும். இம்முறையின்படி கப்பல் துறைமுகத்துக்கு வருமுன்பாகவே இறக்குமதி யாளர் இறக்குமதி பதிவையும் இறக்குமதி விண்ணப்பப் பத்திரத்தையும் கப்பல் வருவதற்கு முன்பே சுங்க இலாகாவில் சமர்ப்பித்து விடுவர். கப்பலில் இருந்து பொருட்களை இறக்குவதற்கு முன்பாகவே சுங்க இலாக்கா முறைகளை பூர்த்திசெய்து பொருட்களை எடுத்துச் செல்வதற்குத் தயாராக வைத்திருப்பர். இம் முறையைக் கையாளுவதால் நெருக்கடி போன்றவற்றைத் தவிர்த்துக்கொள்ளலாம்.

சுங்கப் பண்டகசாலைகள் (Customs Warehouses)

துறைமுக அதிகாரிகளால் இரண்டுவிதமான பண்டகசாலைகள் நடாத்தப்படுகின்றன.

1. வரிசெலுத்தும் பண்டகசாலைகள்
2. சுங்க இலாகாப் பண்டகசாலைகள்

பண்டகசாலையில்லாத இறக்குமதியாளர்கள் தீர்வைசெலுத்தும் பொருட்களை இப்படியான தீர்வைசெலுத்தும் பண்டகசாலைகளில் வைத்திருப்பர். இறக்குமதியாளர்கள் வரிகட்டாமல் இறக்குமதி செய்யும் பொருட்களைச் சுங்கப் பண்டகசாலையில் வைத்திருப்பர். ஆனால் இவற்றிற்கு வாடகை செலுத்தவேண்டும்.

இறக்குமதியாளர் பின்வரும் காரணங்களுக்காகத் தாம் இறக்குமதி செய்யும் பொருட்களை வைத்திருப்பர்.

1. திருப்பி ஏற்றுமதிசெய்யும் பொருட்களை இவ்வகையான பண்டகசாலையில் வைத்திருப்பர்.
2. இறக்குமதியாளர் தமக்கென்று ஒரு பண்டகசாலை இல்லாவிடில் வைத்திருப்பர்.

3. உடனடியாகப் பொருட்கள் தேவையில்லாத இறக்குமதியாளர் அல்லது உடனடியாக தீர்வையைச் செலுத்தாமல் இருக்கும். இறக்குமதியாளர் இப் பண்டகசாலையில் தம் பொருட்களை வைத்திருப்பர். இப் பொருட்களை வைத்திருப்பதற்கு கைமாறாக ஒரு கலத்தமான உரிமைச் சீட்டை (Dock Warrant) இவருக்குக் கொடுக்கும். பொருட்களைத் தேவையான போது இப் பற்றுச் சீட்டைக் கொடுத்துப் பெற்றுக்கொள்வர் அல்லது வேறு எவருக்காயினும் சுங்கப் பண்டகசாலையிலிருக்கும் பொருட்களை விற்று இக் கலத்தான உரிமைச் சீட்டைக் கையெழுத்திட்டுச் சாட்டுதல் பண்ணிக் கொள்வனவாளருக்குக் கொடுப்பர். கொள்வனவாளர் இப் பற்றுச் சீட்டைக் கொடுத்துப் பொருட்களை எப்பொழுதும் எடுத்துக்கொள்வர்.

உள்ளூர் தீர்வை (Excise Duty)

இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்களுக்கு உள்ளூர் தீர்வை ஏதாவது செலுத்த வேண்டுமாயின் அதையும் செலுத்த வேண்டும்.

உதாரணமாக உள்ளூரில் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்களுக்கு உள்ளூர் தீர்வை இருக்கும் அல்லது சில பொருட்களுக்கு உற்பத்தி செய்வதற்கு ஊக்கம் கொடுப்பதற்காக இத்தகைய பொருட்களுக்கு உள்ளூர் தீர்வையை விலக்கி அதேவிதமான பொருட்கள் பிறநாடுகளிலிருந்து இறக்குமதி செய்வதாயின் அத்தகைய பொருட்கள், உள்ளூர் உற்பத்திப் பொருட்களுடன் போட்டியிடாமல் இருப்பதற்காக இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்கள்மேல் ஒரு தீர்வையை விதிப்பர். (இதன் பயனாக உள்ளூர் உற்பத்திப் பொருட்கள் மலிவாக இருக்கும்.)

திருப்பி எடுத்தலும் தொகுதிக் கடனும்

(Drawback and Debentures)

சில சமயங்களில் இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்கள்மீது உள்ளூர் வரியும் சுங்க இலாகா வரியும் அறவிடப்பட்டிருக்கும். இவ்வாறு இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்கள் உள்ளூரில் நுகரப்படாமல் வெளிநாட்டுக்குத் திருப்பி ஏற்றுமதி செய்யப்படுமாயின் முன்பு அறவிடப்பட்ட வரி இறக்குமதியாளருக்குத் திருப்பிக் கொடுக்கப்படும். சுங்க இலாகா வரியை திருப்பி எடுப்பதாயின் அதைச் சுங்க இலாகா திருப்பியெடுத்த வரியென்றும் அல்லது திருப்பி எடுத்த உள்ளூர் வரியென்றும் கூறப்படும். திருப்பி எடுத்த வரியை உரோக்கமாக வழங்கமாட்டார்கள். அதற்குப் பதிலாக ஒரு தொகுதிக் கடன் பத்திரத்தை இறக்குமதியாளனுக்கு வழங்குவர். இறக்குமதியாளர் இத் தொகுதிக் கடன் பத்திரத்தை வேறொரு முறை பொருட்களை இறக்குமதி செய்யும்போது வரிசெலுத்துவதற்கு உபயோகிப்பர். அல்லது இத் தொகுதிக் கடனை சாட்டுதல் பண்ணிக் கைமாற்றம் செய்யவும் முடியும்.

இறக்கியேற்றுமிட வியாபாரம் (Entrepot Trade)

சில சமயங்களில் பொருட்களைத் திருப்பி ஏற்றும் நோக்கத்துடன் பொருட்களை இறக்குமதி செய்வார்கள். இவ்வியாபாரம் இறக்கியேற்றுமிட வியாபாரம் என்று கூறப்படும்.

கட்டுப்பாடுகள் (Control Measures)

ஒவ்வொரு நாடும் அந்நிய நாட்டுச் செலாவணியை சம்பாதித்து வைப்பதை நாம் அறிவோம். இச் செலாவணி இறக்குமதி செய்யப்படும் பொருட்களுக்குக் கொடுப்பதற்காகச் சேகரிக்கப்படுகிறது. இதற்காகவே அனுவசியமான பொருட்களை இறக்குமதிசெய்து வெளிநாட்டுச் செலாவ

ணியை விரயமாக்காமல் நம் சுயதேவையைப் பூர்த்தி செய்யும் பொருட்டு இறக்குமதியைக் கட்டுப்படுத்துகிறோம். இறக்குமதியைக் கட்டுப்படுத்துவதால் உள்நாட்டு உற்பத்தியையும் அதிகரிக்க ஆவனசெய்கிறோம். இதனால் அந்நியநாட்டுச் செலாவணியை மீதப்படுத்தக் கூடியதாக இருக்கிறது. இவை எல்லாவற்றையும் மேற்கொள்வது நம் சுயதேவையைப் பூர்த்தி செய்யும் நோக்கத்துடனேயாகும். உதாரணமாக உள்நாட்டில் சுவர் அலகுகளின் உற்பத்தியை அதிகரிக்கும் நோக்கமாக வெளிநாட்டிலிருந்து எந்த ஒரு சுவர் அலகையும் இறக்குமதி செய்தலாகாது என கட்டுப்பாடு விதிக்கப்பட்டுள்ளது குறிப்பிடத்தக்கதாகும்.

இறக்குமதி கட்டுப்பாடுகள் உள்ள பொருட்களை நாம் இறக்குமதி செய்யவேண்டியிருந்தால் இதற்கு இறக்குமதிப் பகுதி ஆணையாளரிடமிருந்து உத்தரவு பெற்றதன் பின்பே நாம் இறக்குமதி செய்யலாம்.

இறக்குமதி அனுமதிப் பங்கு முறை (Import Quota System)

இம் முறையின்கீழ் ஓர் குறிக்கப்பட்ட அளவு தொகைக்கு மேலதிகமாக இறக்குமதி செய்யமுடியாது. இவ் அனுமதிப் பங்கு முறை இரண்டு வகைப்படும்.

அனுமதிப் பங்கு

சட்டப்படி விதிக்கப்பட்ட

அனுமதிப் பங்கு

ஒப்புக்கொண்ட

அனுமதிப் பங்கு

1. சட்டப்படி விதிக்கப்பட்ட அனுமதிப் பங்கு:

இது சுயாட்சி அனுமதி முறை என்றும் கூறப்படும். இதில் சட்டத்தின்படி தொகை வரையறுக்கப்பட்டிருக்கும்.

2. ஒப்புக்கொண்ட அனுமதிப் பங்கு:

ஒரு நாட்டுடனே அல்லது பல நாடுகளுடனே வர்த்தக ஒப்பந்தம் செய்து ஏற்றுமதி செய்யப்படும் தொகை அல்லது இறக்குமதி செய்யப்படும் தொகை நிர்ணயிக்கப்பட்டிருந்தால் இது ஒப்புக்கொண்ட அனுமதிப்பங்கு என்று கூறப்படும்.

மேலும் சில அரசாங்கங்கள் நாணயக் கட்டுப்பாடு விதியாக இறக்குமதி அனுமதிப் பங்கை நிர்ணயித்திருக்கும்.

இறப்புப் பட்டியல் அல்லது இறப்பு - (Tariff)

இம் முறையின்கீழ் சந்தையில் அளிப்பும் கேள்வியும், எவர் எவ்வளவை இறக்குமதி செய்யலாம் என்பதை நிர்ணயிக்கும். இதன் கருத்து

என்னவெனில் எவரேனும் தாம் விற்கக்கூடிய அளவை இறக்குமதி செய்யலாம் என்பதாகும். ஆனால் இவ்வாறு இறக்குமதி செய்யப்படும் பொருட்களுக்கு வரி விதிக்கப்படும். அனுமதிப்பங்கு முறையின்கீழ் இவ் இறுப்பு முறையிலும் பார்க்க குறைவாக இறக்குமதி செய்யப்படும். அனுமதிப்பங்கு முறையின்கீழ் இறக்குமதிச் சலுகை சிலருக்கே வழங்கப்பட்டு யார் இறக்குமதி செய்வார்கள் என்று நிர்ணயிக்கப்பட்டிருக்கும்.

1. புராதன முறை: இம் முறை 1931-ம் ஆண்டு வரையும் கையாளப்பட்டு வந்தது. ஓர் நாட்டுக்கு தேவையான பொருட்களின் தொகை எவ்வளவோ அவ்வளவு இறக்குமதி செய்யலாம். இத்தொகை இறக்குமதி செய்யப்பட்டதும் இறக்குமதி நிற்பாட்டப்படும். உதாரணமாக இலங்கைக்கு ஒரு வருடத்துக்கு 10,000 தொன் மிளகாய் தேவையாயின் எவராயினும் 10,000 தொன் வரையுமே இறக்குமதி செய்யலாம். 10,000 தொன் இறக்குமதி செய்யப்பட்டதும் இறக்குமதியை அரசு நிறுத்திவிடும்.

2. இரண்டாவது முறை: இம் முறையின்கீழ் இறக்குமதி செய்பவர்கள் இறக்குமதிச் சலுகை உத்தரவாதத்தை அரசாங்கத்திடமிருந்து கையேற்றல் வேண்டும். எவர் கூடுதலான பணத்தை இவ் உத்தரவாதத்திற்கு கொடுக்கச் சித்தமாய் உள்ளாரோ அவருக்கு இறக்குமதி உரிமை அளிக்கப்படும். இது ஒரு நியாயமான முறையாக இருந்தாலும் இம் முறையை ஒரு அரசாங்கம் நடைமுறைப்படுத்தவில்லை.

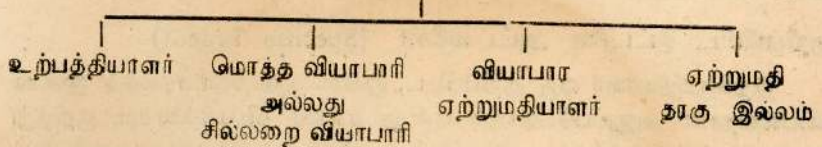
3. மூன்றாவது முறை: இம் முறையின்கீழ் இறக்குமதியாளர்கட்கு சென்றவருட இறக்குமதிகளை ஆராய்ந்து, அதற்கேற்றவாறு ஓர் இறக்குமதி வீத உத்தரவாதம் வழங்கப்படும். உற்பத்தியாளர்கட்கும் அவர்கள் தேவையை ஆராய்ந்து அதற்கேற்றவாறு ஓர் இறக்குமதி உத்தரவாதம் வழங்கப்படும்.

அனுமதிப்பங்குமுறையைக் கையாளும்பொழுது சந்தையில் பொருட்கட்டுப்பாடு ஏற்படுவது வழக்கம். இதன் காரணமாக வர்த்தகர்கள் மிதமிஞ்சிய இலாபத்தை எடுப்பார்கள். மேலும் இறக்குமதி உத்தரவுப் பத்திரத்தைப் பெறுவதற்கு பல மோசடிகள் நடைபெறுவது வழக்கம். மேற்கூறப்பட்ட காரணங்களை ஒட்டி தனியாருக்கு கொடுக்கப்பட்ட சலுகையை அரசாங்கம் தாமே பொறுப்பேற்று இறக்குமதியில் ஏகபோக உரிமையை அரசாங்கம் கையேற்பது வழக்கம். இது ஓர் திட்டமிட்ட பொருளாதார முறையாகும்.

ஏற்றுமதி வியாபாரம் (Export Trade)

சர்வதேச வியாபாரம் ஏற்படத் தொடங்கியபோது ஒரு தேசம் இன்றும் ஒரு தேசத்திற்கு பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்துவந்தது. இம் முறையை ஏற்றுமதி வியாபாரம் என்பர். ஒரு நாடு தனது நாட்டினுள் வியாபாரத் தொடர்பு கொள்வது மிகவும் சுலபமானது. இவ்வாறு வியாபாரத் தொடர்பு கொள்ளும்போது ஒரு பொருளை அனுப்புபவர் புகையிரத மார்க்கமாகவும், லொறிமார்க்கமாகவும், பொருள்களை அனுப்பும்போது இவர்களிடம் ஒரு வருமானத்தை (Consignment Note)ப் பெற்று பின்பு இவ் வார்நாமத்தை தபால்முலம் பொருள்களை பெறுபவருக்கு அனுப்ப அவர் இவ் வார்நாமத்தைக்கொடுத்து பொருளைப் பெற்றுக் கொள்வார். ஆனால் வெளி நாடுகளுடன் வியாபாரத் தொடர்பு கொள்ளும்போது அது மிகவும் சிக்கலானதாகும். பொருள்களை அனுப்பும்போது பாதுகாப்பாகவும் மக்களைக் கவரக்கூடிய முறையிலும், பொதியமைத்து, ஏற்ற அடையாளமிட்டு, கப்பல் பிரதிகர்த்தாக்களிடம் இப் பொருள்களை பொறுப்பாகக் கொடுத்துக் குறித்த துறைமுகத்தில் பொருள்களைக் கவனமாக கொண்டு சென்று ஒப்படைப்பதற்கான ஒப்பந்தம் செய்து ஒரு சுமைச்சீட்டைப் (Bill of Lading) பெற்றுக்கொண்டு, மற்றும் பலவிதமான ஆவணங்களான விற்பனைப் பட்டியல், பொருள்களை கட்டவீடு செய்த கட்டவீட்டுப் பத்திரம், பிரதிநிதிச் சாட்டுப்பத்திரம், உற்பத்தி விபரப் பத்திரங்களையும் சேர்த்து இறக்குமதியாளனுக்கு அனுப்பவேண்டும். இவ்வாறான முறைகள் ஏற்றுமதி வியாபாரத்தில் காணப்படுவதாலேயே இது சிக்கலானதாகக் கருதப்படுகின்றது.

ஏற்றுமதியாளர்



உற்பத்தியாளர்

இவர்கள் தம் பிரயாண விற்பனையாளருடாகவோ அல்லது தம் விற்பனைப் பகுதியினுடாகவோ வெளிநாடுகளிலிருந்து கட்டளைகளைப் பெற்று தமது பொருள்களை ஏற்றுமதி செய்வார்.

வியாபாரிகள்

மொத்த வியாபாரிகளும், சில்லறை வியாபாரிகளும், பத்திரிகைகள், சஞ்சிகைகள், விலைப்பட்டியல்களைப் பார்த்தும் வெளிநாட்டினுள்ள பிரதி

கர்த்தாக்களின் உதவியைக் கொண்டு தமது பொருள்கள் தேவைப்படும் இடங்களை அறிந்து அதற்கேற்ப பொருள்களை ஏற்றுமதி செய்யும் ஒழுங்குகளைச் செய்வார்கள்.

வியாபார ஏற்றுமதியாளர்

இவர் வெளிநாட்டு சந்தைகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்வதற்கான பொருள்கள் கொள்வனவு செய்வதில் சிறப்பியல்பைப் பெற்றவராக விளங்குகின்றனர். கொள்வனவு விலையிலும் விற்பனை செய்யும் விலை கூடுதலாக இருக்குமேயானால் இவர் இலாபம் பெறுவார். இவரின் வியாபார நிலையம் துறைமுகத்துக்கு அருகாமையில் காணப்படும். ஏற்றுமதி நடவடிக்கைகளையும் தாமே கவனித்துக்கொள்வார்.

ஏற்றுமதித் தரகு இல்லம்

இவர் வெளிநாட்டு வியாபாரிகளின் கட்டளைகளைக் கொண்டு அவர்களுக்காகவே பொருள்களைக் கொள்வனவு செய்வார், இறக்குமதியாளர்களும் தேவைகளைக் கட்டளை அட்டவணை (Indent) மூலம் இவருக்கு அறிவிப்பார்கள். இக்கட்டளை அட்டவணை இரண்டுவகைப்படும்.

1. திறந்த கட்டளை அட்டவணை (Open Indent)
2. குறிக்கப்பட்ட கட்டளை அட்டவணை (Special Indent)

திறந்த கட்டளை அட்டவணை (Open Indent)

இறக்குமதியாளர் ஒரு குறிப்பிட்ட இன்ன குறியுள்ள சரக்கை, இன்ன கப்பலில் அனுப்பவேண்டுமெனக் குறிப்பிட்டு பொதுவாகவே பொருளை பெற்று அனுப்பும்படி கட்டளையிடும் பத்திரமே திறந்த கட்டளை அட்டவணை எனப்படும்.

குறிப்பிட்ட கட்டளை அட்டவணை (Specifie Indent)

இறக்குமதியாளர் ஒரு குறிப்பிட்ட, இன்ன குறியுள்ள சரக்கை இன்ன கப்பலில்தான் அனுப்பவேண்டும் என்று எல்லா விபரங்களையும் குறித்து அனுப்பும் பத்திரம்தான் குறிக்கப்பட்ட கட்டளை அட்டவணை எனப்படும்.

இக்கட்டளை அட்டவணை பின்வரும் விபரங்களைக் கொண்டதாக அமைந்துள்ளது,

1. எந்தக் கப்பல் பிரதிகர்த்தா ஊடாகவும் எந்நேரத்தில் அனுப்புதல் பற்றிய விபரம்.
2. பொருள்கள் பொதியமைக்கும் ஒழுங்கு.
3. பொதிகளின் அமைக்கும் குறிகளின் விபரங்கள்.
4. அனுப்பப்படும் இடத்தின் விலாசம்

5. எவ்விதமான அபாயத்துக்கு நட்டவீடு எடுக்க வேண்டுமெனவும் அதன் தொகைபற்றிய விபரம்.

6. பணம் செலுத்தும் ஒழுங்குகள்.

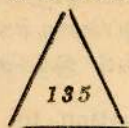
கட்டளைகளைப் பெறுதல் (Receiving Orders)

முதன் முதலாக ஒரு வெளிநாட்டிலிருக்கும் இறக்குமதியாளர் அல்லது அவரின் பிரதிகர்த்தா ஒரு சில குறிப்பிட்ட பொருள்களைத் தமக்கு அனுப்பும்படி கேட்டுக்கொள்வர். இதற்குத் தேவையான விபரங்களைக் குறிப்பிட்டு அனுப்புவார். உதாரணமாக, அடையாளம், தொகை, அனுப்பும்முறை, நட்டவீடு போன்றவற்றைக் குறிப்பிடுவர். அத்துடன் பணம் செலுத்தும்போது ஏற்படும் குறைகளையும் குறிப்பிடுவார்.

பொருட்களைக் கட்டும் முறை (Packing of Goods)

முதன் முதலாகக் கட்டளையைப் பெற்றதும் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்பவர் பொருட்களைக் கட்டவேண்டும். பொருட்களை மரப்பெட்டியில் அடைத்து அனுப்ப வேண்டுமாயின் அப் பெட்டி சுற்றவர இரும்புத் தகடால் அடைக்கப்பட்டிருத்தல் வேண்டும். அல்லது கட்டாக அனுப்புவதாயின் முதலில் கடதாசியால் சுற்றிக் கட்டி பின் சேலையால் கட்டி அதன் பின்பு கித்தாள் துணியால் (ஊறுததுணி) கட்டி ஒரு பக்கத்தில் வைத்தல்வேண்டும். இவ்வாறு கட்டப்பட்ட பொருளின்மேல் அல்லது கட்டுக்களின்மேல் ஒரு குறிக்கப்பட்ட அடையாளம் இடப்பட்டிருத்தல் வேண்டும். அத்துடன் அப்பெட்டியின் நிறையும், அகல, நீளமும் குறிக்கப்பட்டு இறக்குமதியாளரின் பெயரும் எழுதப்பட்டிருத்தல்வேண்டும். அநேகமாக இவ்வடையாளங்கள் முக்கோணம் உடையதாகவும் அல்லது சதுரக்கோடுள்ள அடையாளமாகவும் இருக்கும். அடையாளம் பின்வருமாறு இடப்பட்டிருக்கும்.

A B & Co.



(Ceylon)

கேள்வுக் கட்டளையும் கப்பல் கட்டளையும் எடுத்தல் (Securing of Freight and Shipping Order)

மேற்கூறியவாறு பொருட்களைக் கட்டி அடையாளம் இட்டபின்னர் கட்டளை இட்ட இறக்குமதியாளருக்கு இப்பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்தல்வேண்டு. இதற்கு அநேகமாக ஏற்றுமதியாளர்கள் கேழ்வுத் தரகர்களின் (Freight Brokers) உதவியை நாடுவர். இக் கேழ்வுத் தர

கார்களுக்கு அநேகமாக எக்கப்பலில் இடமுண்டு; இறக்குமதியாளரின் நாட்டுக்கு எவ்வழியால் இப்பொருட்கள் அனுப்பவேண்டுமென்பன எல்லாந் நன்கு தெரியும். இவர்கள் மூலமாக எக்கப்பல் கம்பனி என்ன கூலிக்கு இப்பொருள்களை ஏற்றுமதி செய்து கொள்ளும் என்பதை அறிந்து கொள்வர். இக்கப்பல் கம்பனியுடம் தொடர்பு கொண்டு ஏற்றுமதி ஒழுங்குகளைச் செய்தவுடன் கப்பல் கட்டளையைக் (Shipping Order) இக்கப்பல் கம்பனி வழங்கும். இது கப்பல் தலைவனுக்கு ஒரு கட்டளையாகும். குறிப்பிட்ட ஒருவருக்குரிய இவ்வளவு பொருட்களையும் குறிப்பிட்ட நாட்டிலுள்ள துறைமுகத்திற்குக் கொண்டு செல்லவேண்டும் என்னும் கட்டளையாகும்.

சுங்க இலாகா சம்பிரதாயங்கள் (Customs Formalities)

பொருட்களைக் கட்டி அதில் மேல் குறிக்கவேண்டிய குறிகள் இலக்கங்கள் யாவற்றையும் எழுதிய பின் சரக்கை ஏற்றுமதி செய்வதற்காகச் சுங்க இலாக்கா சம்பந்தமான நடவடிக்கைகளை எடுத்தல்வேண்டும். சுங்க இலாக்காவுக்கு செல்லுமுன் இரண்டு பத்திரங்கள் தயாரித்தல் வேண்டும்.

1. கப்பல் உண்டியல் அல்லது கலன் உண்டியல் (Shipping Bill)

2. ஏற்றுமதி மனு (Application to Export)

1. கப்பல் உண்டியல் அல்லது கலன் உண்டியல்

(Shipping Bill)

முதன் முதலாகக் கப்பல் அல்லது கலன் உண்டியலை (Shipping Bill) பூர்த்திசெய்தல்வேண்டும். இப்பத்திரத்தைச் சுங்க இலாக்காவிடமிருந்து பெற்று மூன்று பிரதிகளைப் பூர்த்திசெய்தல் வேண்டும். இதில் ஏற்றுமதி செய்யப்படும் சரக்குகளின் முழு விபரத்தையும் எழுதுதல் வேண்டும். உதாரணமாக குறிகள், இலக்கங்கள், அளவு, பெறுமானம், எந் நாட்டுக்குப் பொருள் அனுப்பப்படுகிறது, அனுப்பப்படும் கம்பனியின் பெயர், எத்துறைமுகத்தில் இப்பொருள்கள் சமர்ப்பிக்கப்படவேண்டும் என்ற விபரங்கள் இதில் அடங்கி இருக்கும்.

2. ஏற்றுமதி மனு (Application to Export)

ஏற்றுமதி மனுப்பத்திரங்களைக் கப்பல் கம்பனியிடமிருந்து பெறலாம். இதில் இரண்டு பிரதிகளைப் பூர்த்திசெய்தல்வேண்டும். இம் மனு முக்கியமாக கப்பற் கூலி, அனுப்பும் நாட்டிலேயே கட்டவேண்டும் என்றால் மாதிரம் நிரப்பப்பட வேண்டும்.

மேற்கூறிய பத்திரங்கள் இரண்டையும் நிரப்பி கப்பல் கம்பனியில் சமர்ப்பித்தல்வேண்டும். அவர்கள் அதைப் பரிசோதித்த பின்பு கப்பல் கூலி எவ்வளவு என்றுகூறி அதைச் செலுத்தும்படி கூறுவர். இப்

பணத்தைச் செலுத்தியதும் ஏற்றுமதி மனுவில் ஒரு பிரதியைத் தம் பார்வைக்கு வைத்துக்கொண்டு மற்றைய பிரதிகளை ஏற்றுமதியாளனுக்குக் கொடுப்பார். பின்பு ஏற்றுமதியாளர் இப்பிரதிகள் யாவற்றையும் சுங்க இலாக்கா கந்தோரில் சமர்ப்பிப்பார். சுங்க இலாக்கா இவற்றைத் தன்புத்தகங்களில் பதிந்த பின்பு கப்பல் அல்லது கலன் உண்டியல் ஒன்றினை தன் பார்வைக்கு வைத்துக்கொண்டு இரண்டு பிரதிகளை ஏற்றுமதியாளருக்குக் கொடுப்பார். துறைமுகத்தில் இருக்கும் சுங்க இலாக்கா கலன் உண்டியலில் ஏற்றுமதிக் கூலி போன்றவை செலுத்தவேண்டி இருந்தால் செலுத்திய பின்புதான் சரக்குகளை ஏற்றுமதி செய்ய ஒப்புக்கொள்வார். சரக்குகளை லொறியிலோ அல்லது வேறு வழியாகவோ துறைமுகத்துக்குள் கப்பலில் ஏற்றும் பொருட்டு கொண்டு செல்லும்போது கலன் அல்லது கப்பல் உண்டியலின் ஒரு பிரதியை சுங்க இலாகா வாசலில் இருக்கும் பாதுகாப்பாளரிடம் (Guard) சமர்ப்பிக்கவேண்டும். இவர் இதனை வாங்கியதும் சரக்குகளை உள்ளே எடுத்துச்செல்ல அனுமதிப்பார். கலன் உண்டியல் பிரதி சுங்க இலாகா பரிசோதகருக்கு அனுப்பப்படும். சுங்க இலாகாப் பரிசோதகர் இதன் உதவியுடன் பரிசோதிப்பார்.

கப்பல் தலைவனின் பற்றுச்சீட்டு (Ship Mate's Receipt)

சரக்குகளைக் கப்பலில் ஏற்றுக் கொண்டுசென்றதும் கப்பல் அதிகாரியிடம் கலன் உண்டியலின் ஒரு பிரதியை சமர்ப்பிக்க வேண்டும். அத்துடன் இப்பொருட்களை கப்பலில் ஏற்றுப்படி உள்ள கட்டளை (Shipping Order) ஒன்றையும் கொடுத்தல்வேண்டும். இப்பத்திரங்கள் இல்லாவிடில் கப்பல் அதிகாரி கப்பலில் பொருட்களை ஏற்ற அனுமதிக்க மாட்டார். மேற்கூறப்பட்ட பத்திரங்களை கப்பல் அதிகாரியிடம் கொடுத்தவுடன் கப்பலில் ஏற்றும் சரக்குகளை கப்பல் அதிகாரி முறையாகக் கட்டி இருக்கிறதா என்பதைப் பரிசோதிப்பார். பரிசோதித்தபின் கப்பல் அதிகாரி ஒரு பற்றுச்சீட்டைக் கொடுப்பார். இப்பற்றுச் சீட்டில் திருப்திகரமில்லாத முறையில் கட்டியிருக்கிறதா என்பதைக் குறிப்பார். கப்பல் தலைவனின் பற்றுச் சீட்டில் பொருட்களைப் பற்றி நல்ல அறிக்கை எழுதியிருந்தாராயின் இத்தகைய பற்றுச்சீட்டு வெற்றுப் பற்றுச்சீட்டு (Clean Receipt) என்று கூறப்படும்.

கட்டுக்களைப் பற்றி திருப்திகரமில்லாத அறிக்கை கப்பல் தலைவனின் பற்றுச்சீட்டில் குறிக்கப்பட்டிருந்தால் அது கள்ளப் பற்றுச்சீட்டு (Dirty or Foul Receipt) எனப்படும். பற்றுச்சீட்டில் சரக்குக் கட்டு திருப்திகரமற்றது என்று எழுதி இருந்தால் சுமைச்சீட்டிலும் (Bill of Lading) இக்குறைபாடு குறிக்கப்படும். இது ஏற்றுமதியாளருக்கு ஒரு குறைபாடாக இருக்கும்.

சுமைச்சீட்டு அல்லது வார்நாமம் (Bill of Lading)

கப்பலில் சரக்குகளை ஏற்றுமதி செய்த பின்பு கப்பல் தலைவன் கொடுத்த பற்றுச்சீட்டை ஏற்றுமதியாளன் கப்பல் கம்பனிக்குக் கொண்டு செல்வர். அங்கு இப் பற்றுச்சீட்டைச் சமர்ப்பித்ததும் கப்பல் கம்பனி சுமைச்சீட்டு அல்லது வார்நாமம் (Bill of Lading) ஒன்றை வழங்கும். இச்சுமைச் சீட்டு ஒரு முக்கிய ஆவணமாகும். இது கப்பலில் பொருட்களை ஏற்றியதற்கு ஒரு பற்றுச் சீட்டாகும். அது மட்டுமல்லாது ஏற்றுமதி செய்யப்பட்ட பொருட்களின் உரிமையையும் குறிக்கும். இச்சுமைச்சீட்டு அல்லது வார்நாமம் கைமாற்றத்தக்க ஒரு சாதனமாகும். இச்சுமைச்சீட்டை வைத்திருப்பவர் கப்பல் கூலியை முன்பு செலுத்தாமல் இருந்தால் செலுத்திய பின்பு இச்சுமைச்சீட்டைக் காட்டிச் சரக்குகளைப் பெற்றுக்கொள்ளலாம்.

ஒவ்வொரு கப்பல் கம்பனியும் ஒவ்வொரு விதமான சுமைச்சீட்டு வைத்திருக்கும். இச்சுமைச்சீட்டில் தாம் எவ்விதமான விவரம் பொருட்களை ஏற்றிச் செல்கிறார்கள் என்பதை விபரமாகக் குறிப்பிடுவர்.

கப்பல் தலைவனின் பற்றுச்சீட்டு என்ன குறிப்புக்களைக் கொண்டதாக இருக்கிறதோ உதாரணமாக சரக்குகள் திருப்தியாகக் கட்டப்பட்டிருக்கிறதா அல்லது கட்டப்படவில்லையா என்று குறிப்பிட்டு இருக்கிறாரோ அவ்வாறு கப்பல் கம்பனி தாம் கொடுக்கும் சுமைச் சீட்டிலும் அதைப் பதிந்து கொள்ளும். பழுதடைந்த அல்லது திருப்திகரமில்லாத கட்டுக்களாயின் குற்றமுள்ளது (Foul or Dirty) என்று எழுதுவார். திருப்திகரமாகக் கட்டுக்களிருந்தால் சுமைச்சீட்டிலும் இதைக் குறிப்பார்.

நட்டவீடு (Insurance)

பொருட்களைக் கப்பலில் ஏற்றுமதி செய்வதற்கு முன்பாக ஏற்றுமதியாளர் இப்பொருட்களுக்கு எதிராக ஒரு கடல் நட்டவீட்டை எடுப்பார். சரக்குகளைக் கப்பலில் ஏற்றிச் செல்லும்போது பலவிதமான கடல் அபாயங்கள் ஏற்படலாம். கடலில் ஏற்றிக்கொண்டு செல்லும்போது பொருள் நட்டமடைந்தால் ஏற்றுமதியாளருக்கு நட்டமேற்படும். இதைத் தவிர்ப்பதற்கு ஒரு நட்டவீட்டை நட்டவீட்டுக் கம்பனியிடமிருந்து எடுத்துக் கொள்வர்.

பிரதிநிதிச் சாட்சிப் பத்திரம் (Consular Invoice)

ஒவ்வொரு நாட்டிலும் மற்ற நாடுகள் ஒரு வியாபாரப் பிரதிநிதியை வைத்திருப்பார்கள். உதாரணமாக இங்கிலாந்தில் இலங்கைப் பிரதிநிதி இருப்பதுபோல் ஒவ்வொரு நாடுகளும் தம் பிரதிநிதிகளை வைத்திருக்கிறார்கள். இவர்கள் ஒவ்வொருவரும் தம்முடைய நாட்டு வியாபாரத்தைப் பெருப்பிப்

பதற்காக முயற்சிகள் எடுப்பார்கள். இங்கிலாந்திலிருந்து ஒரு பொருளை இலங்கைக்கு ஏற்றுமதி செய்வதாயின் இப்பொருட்களை கட்டுகளாகக் கட்டி அலது பெட்டியில் அடைத்து இலங்கைக்குக் கப்பலில் அனுப்புவர். இலங்கைக்கு இப்பொருட்கள் வந்ததும் இலங்கையில் இருக்கும் சுங்க இலாக்கா இப்பொருட்களுக்குப் பெறுமான விகித வரி (Advelorem Duty) எடுப்பதாயின் இப்பெட்டிகளில் எவ்வளவு தொகை வந்திருக்கிறது என்பதை அறிய வேண்டும். இலங்கை சுங்க இலாக்கா இப்பெட்டிகளையோ கட்டுகளையோ திறந்து பார்க்கிறதாயின் அதிக கேரம் எடுக்கும். அத்துடன் இறக்குமதியாளருக்குப் பொருட்களைச் சுங்க இலாகாவில் இருந்து எடுத்துச் செல்வதும் கஷ்டமாக இருக்கும். இக்கஷ்டத்தை நீக்குவதற்காகவும் இலங்கை விலிருக்கும் சுங்க இலாக்கா இப்பொருட்களைத் திறந்து பார்த்து கேரத்தை வினாக்காமல் இருப்பதற்காகவும், இப்பெட்டிகளையும் கட்டுகளையும் நேடியாகப் பார்த்துத் தீர்வை தீர்க்கும் சலபத்துக்காக இங்கிலாந்தில் இருந்து பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்யும்பொழுதே இங்கிலாந்தில் இருக்கும் இலங்கைப் பிரதிநிதியிடம் வாக்குறுதிமூலம் தாம் அனுப்பும் பொருட்களைக் கூறி அவரிடமிருந்து குறிக்கப்பட்ட பெறுமதியுள்ள பின்வரும் பொருட்கள் அனுப்பப்படுகிறது என்று ஒரு பட்டியலை பெற்றுக்கொள்வர். இலங்கைப் பிரதிநிதி இதில் மூன்று பிரதிகளைத் தயாரிப்பர். ஒரு பிரதியைத் தாம் வைத்துக் கொள்வர். இரண்டு பிரதிகளையும் ஏற்றுமதியாளருக்கு வழங்குவர். ஏற்றுமதியாளர் இதை இறக்குமதியாளருக்கு அனுப்புவார். இறக்குமதியாளர்கள் தாம் பெற்ற பிரதியை இலங்கைச் சுங்க இலாகாவுக்குச் சமர்ப்பிக்க, இவர்கள் வந்த பொருட்களுக்கு நேடியாகத் தீர்வை எடுத்துக் கொண்டு பொருட்களை இறக்குமதியாளருக்கு வழங்குவர். இத்தகைய பற்றுச் சீட்டுத்தான் பிரதிநிதிச் சாட்சிப் பத்திரம் (Consular Invoice) என்று கூறப்படும்.

உற்பத்தி விபரப் பத்திரம் (Certificate of Origin)

இரு தேசங்களுக்கிடையில் ஒரு வியாபார ஒப்பந்தம் இருந்தால் இந்நாடுகளுக்கிடையில் வியாபாரம் நடைபெறுவபோது ஒரு நாட்டிலிருந்து மற்ற நாட்டுக்குப் பொருளை இறக்குமதி செய்யும்பொழுது அந்நாட்டிலிருந்து இறக்குமதி செய்யும் பொருளுக்குக் குறைந்த வீத வரி இந்நாட்டில் வசூல் செய்யப்படும். அதே வீதமாக இந்நாட்டிலிருந்து மற்ற நாட்டுக்குப் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்யும்போது அந்நாட்டில் குறைந்தவீத வரி விதிக்கப்படும். இது இவ்விரு நாடுகளுக்கும் இடையேயுள்ள வியாபார ஒப்பந்தத்தைப் பொறுத்ததாகும். இக்குறிப்பிட்ட நாட்டிலிருந்து இப்பொருட்கள் இறக்குமதி செய்யப்பட்டது என்பதை நிரூபித்தால் சுங்க இலாகாவினர் வரிச்சலுகையை அளிப்பர். உதாரணமாக 'ஏ' 'பி' என்னும் இரு நாடுகளுக்கிடையே ஒரு வியாபார ஒப்பந்தமிருப்பின் 'ஏ' என்னும் நாட்டிலிருந்து 'பி' பொருட்களை இறக்

குமதி செய்தால் 'பி' நாட்டிலிருக்கும் சுங்க இலாக்கா 'ஏ' யிலிருந்து இறக்குமதி செய்யும் பொருட்களுக்குக் குறைந்த வரியை விதிப்பார்கள். இதற்கு 'பி' நாட்டிலுள்ள சுங்க இலாக்காவுக்கு 'ஏ' யிலிருந்துதான் இப்பொருட்கள் வந்ததென்பதை நிரூபிக்க வேண்டும். இதற்காக 'ஏ' யிலிருக்கும் ஏற்றுமதியாளர் தம் நாட்டிலிருக்கும் 'பி' யின் வியாபாரப் பிரதிநிதி (Trade Commissioner) யிடமிருந்து 'பி' க்கு ஏற்றுமதி செய்யும் பொருட்கள் 'ஏ' யின் நாட்டில் தான் உற்பத்தியாக்கப்பட்டது என்பதை உறுதிப்படுத்தி ஓர் பத்திரத்தைப் பெறவேண்டும். இப்பத்திரமே உற்பத்தி விபரப்பத்திரம் (Certificate of Origin) எனப்படும். இக்கடிதத்தை ஏற்றுமதியாளர் பெற்று 'பி' நாட்டிலுள்ள இறக்குமதியாளருக்கு அனுப்ப அவர் இப்பத்திரத்தைத் தம்முடைய நாட்டிலுள்ள சுங்க இலாக்காவுக்குச் சமர்ப்பிப்பார். அச்சுங்க இலாக்கா இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருள் 'ஏ' நாட்டிலிருந்து தான் உற்பத்தியாக்கப்பட்டு வருகிறதென்பதை இவ்வற்பத்தி விபரப் பத்திர மூலம் நன்கு அறியக் கூடியதாக இருக்கும். இது மட்டுமல்லாது சுங்க இலாக்காவுக்கு 'ஏ' நாட்டுக்கும் 'பி' நாட்டுக்குமிடையே ஒப்பந்தம் இருக்கிறதென்பதையும் அறிந்து குறைந்த இறக்குமதி வரியை வசூலிப்பார்.

மாற்றுண்டியலுடன் இணைக்கப்பட வேண்டிய ஆவணங்கள்

(Documents to be Attached with the Bill of Exchange)

மாற்றுண்டியலென்பது அனைவரும் அறிந்திருக்கவேண்டிய ஒரு ஆவணமாகும். உதாரணமாக 'ஏ' எனனும் நாட்டிலிருந்து 'பி' என்னும் நாட்டுக்குப் பொருளை ஏற்றுமதி செய்யும்போது இறக்குமதியாளர் வேறு நாட்டில் இருக்கிறபடியால் பொருட்களை இறக்குமதியாளரின் கையில் கொடுத்ததும் அதன் பெறுமதியை இவரால் நேடியாகப் பெற முடியாது. வியாபாரம் நன்னம்பிக்கை அடிப்படையில் நடைபெற்றாலும் இவ்வியாபார நடவடிக்கைக்கு ஒரு பொறுப்புப் பத்திரம் தேவை. இவ்வடிப்படையில் தான் மாற்றுண்டியல் முக்கியத்துவம் பெற்றுள்ளது. 'ஏ' நாட்டிலுள்ள ஏற்றுமதியாளர் தம் பொருட்களை 'பி' நாட்டிலுள்ள இறக்குமதியாளருக்கு ஏற்றுமதி செய்யும்போது ஒரு மாற்றுண்டியலைத் தயாரிப்பார். இது உண்மையில் ஒரு காசோலையைப் போன்றதாகும். ஆனால் சில விததியாசங்கள் உண்டு. இம்மாற்றுண்டியலை ஏற்றுமதியாளர் தம்முடைய நாட்டிலிருக்கும் ஒரு வங்கி மூலம் இறக்குமதியாளர் நாட்டிலுள்ள தம்முடைய கிளை வங்கிக்கு அல்லது பிரதிகர்த்தா வங்கிக்கு அனுப்பிப் பணத்தை வசூலித்த பின்பு அல்லது இறக்குமதியாளர் நன்னம்பிக்கை உள்ளவராயின் இவரைக் கொண்டு இம்மாற்றுண்டியலை ஒப்புக் கொண்ட பின்பே தம்மால் அனுப்பப்பட்ட பொருட்களை எடுத்துக்

கொள்ளும் அதிகாரத்தைக் கொண்ட ஆவணங்களை இறக்குமதியாளர் கையில் கொடுப்பர். (மாற்றுண்டியலைப் பற்றி விபரமாக மாற்றுண்டியலைப் பற்றிய அத்தியாயத்தில் தரப்பட்டுள்ளது.)

ஏற்றுமதி செய்பவர் மாற்றுண்டியல் ஒன்றைத் தயாரித்து பின்வரும் ஆவணங்களையும் அத்துடன் இணைத்துத் தம் நாட்டிலுள்ள வங்கியிடம் கொடுக்க இவ்வங்கி இறக்குமதியாளர் நாட்டிலுள்ள தம் கிளை வங்கிக்கு அல்லது பிரதிநிதர் வங்கிக்கு அனுப்பும். இக்கிளை வங்கி இறக்குமதியாளரை அழைத்து (பணத்தைப் பெற்றவுடன்) அனுப்பப்பட்ட மாற்றுண்டியலை ஒப்புக் கொண்டதும் பொருட்களை சுங்க இலாகாவிலிருந்து எடுப்பதற்குத் தேவையான எல்லா ஆவணங்களையும் கொடுக்கும். பின்வரும் ஆவணங்கள் மாற்றுண்டியலுடன் இணைக்கப்பட்டிருக்கும். ஆனால் வங்கியானது மாற்றுண்டியலை மட்டும் வைத்துக்கொண்டு ஏனைய ஆவணங்களை மாத்திரம் இறக்குமதியாளன் கையில் கொடுக்கும். ஏனெனில் மாற்றுண்டியல் பணம் கொடுக்க வேண்டியதற்கு ஒரு அத்தாட்சியாகும்.

இணைக்க வேண்டிய ஆவணங்கள் (Documents to be Attached)

1. சுமைச்சீட்டு அல்லது வார்நாமம் (Bill of Lading)
2. கடல் நடவீட்டுப் பத்திரம் (Marine Insurance Policy)
3. உற்பத்தி விபரப் பத்திரம் (Certificate of origin)
4. பிரதிநிதிச் சாட்சிப் பத்திரம் (Consular Invoice)
5. விற்பனைப்பட்டியலும் ஏனைய வருமதிகளையும் குறிக்கும் பத்திரம் (Invoice Showing the Quantity of the Goods Sent, its Price and all after Expenses which is to be recovered.)

விற்பனைப்பட்டியலைத் தயாரித்தல் (Preparation of invoice)

ஏற்றுமதியாளர் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்ததும் விற்பனைப்பட்டியலைத் தயாரிப்பார்கள். இது அனுப்பப்பட்ட பொருட்களின் தொகை, விலை, தமக்கு ஏற்பட்ட செலவுகள் முதலியவற்றை அடக்கியுள்ளதாயிருக்கும்.

இவ் விற்பனைப்பட்டியலைத் தயாரிக்கும் போது இறக்குமதியாளருக்கும் ஏற்றுமதியாளருக்கும் இடையே ஆரம்பத்தில் எவ்வகையான விலை ஒப்புக்கொள்ளப்பட்டதோ அவ்வொப்புக் கொள்ளப்பட்ட விலைப்படியே பட்டியல் தயாரிக்கப்படும்.

பல வகையான விலைகள் உண்டு. இவற்றுள் எதையாவது இறக்குமதியாளரும் ஏற்றுமதியாளரும் தேர்ந்தெடுத்துக்கொள்ளலாம்.

1. இருந்த இடத்து விலை (At Loco)

இது விற்பனையாளர் அல்லது ஏற்றுமதியாளர் எங்கு தம் பொருட்களை வைத்திருக்கிறாரோ அவ்விடத்தில் விற்பனை விலையைக் குறிக்கும். இவ்

விடத்திலிருந்து ஏற்றுமதி செய்பவரின் நாட்டிலுள்ள துறைமுகம் தொடக்கம் இறக்குமதியாளரின் துறைமுகம் வரையும் ஏற்படும் செலவுகள் எல்லாவற்றையும் இறக்குமதியாளர் பொறுக்கவேண்டும். (உதாரணமாக நட்டவீட்டுச் செலவு, கப்பல் கூலி, ஏற்றுமதி இறக்குமதிச் செலவு, ஏசிய செலவுகள்.)

2. கப்பல் அருகு மட்டும் இலவசம் (க. அ. இ.)

(Free Along Side Ship (F. A. S.))

இதன்படி ஏற்றுமதியாளர் தம்முடைய செலவிலேயே இறக்குமதியாளரால் கட்டவேண்டிய பொருட்களைத் தம் நாட்டுத் துறைமுகத்தில் கப்பலின் அருகாமையில் கொண்டுசென்று கொடுத்தல் வேண்டும்.

3. கப்பல் தளம் மட்டும் இலவசம் (க. த. இ.)

(Free on Board (F. O. B.))

கப்பலில் ஏற்றுமதிசெய்யும் பொருட்களை ஏற்றி முடியும் வரைக்கும் ஏற்படும் செலவுகள் யாவற்றையும் ஏற்றுமதியாளர் பொறுக்கவேண்டும். ஏற்றுமதிக் கூலியைக் கூட இவர் பொறுக்கவேண்டும்.

4. விலையும் கேள்வும் (வி. கே.) (Cost of Freight (C. O. F.))

ஏற்றுமதியாளரின் பண்டகசாலையில் இருந்து இறக்குமதியாளரின் துறைமுகம் வரை, கப்பல் செலவும் வரையும் ஏற்படும் செலவுகள் யாவற்றையும் ஏற்றுமதியாளர் செலுத்தவேண்டும்.

5. விலை ஈடு, கேள்வு (வி. ஈ. கே.)

(Cost Insurance Freight C. I. F.)

இது சர்க்குகளின் விலையுடன் கப்பல் கூலி, கடல் நட்டவீடு, முதலியவற்றை அடக்கியுள்ள விலையாகும்.

6. இலவசம் (Franco Free)

இது ஏற்றுமதியாளர் களஞ்சியத்தில் இருந்து இறக்குமதியாளர் களஞ்சியத்துக்குப் பொருட்கள் சேரும்வரை ஏற்படும் செலவுகள் யாவற்றையும் அடக்கியுள்ள விலையாகும். உதாரணமாகக் கப்பல் கூலி, நட்டவீடு, ஏற்றுமதிக் கூலி, மற்றும் இறக்குமதியாளர் நாட்டில் ஏற்படும் செலவுகள் யாவற்றையும் அடக்கியுள்ள விலையாகும்.

கொடுப்பனவுக் கட்டுப்பாடுகள் (Terms of payment)

ஏற்றுமதி செய்யப்படும் பொருட்களின் விலையைத் தீர்மானிக்கும் போது கொடுப்பனவுக் கட்டுப்பாடுகள் எவ்வாறு ஏற்றுமதியாளருக்கும் இறக்குமதியாளருக்குமிடையில் தீர்மானிக்கப் படுகிறதோ இதற்கு ஏற்றவாறு பொருட்களின் விலை இருக்கும்.

உடன் காசு (Prompt Cash)

பொருட்களைப்பெற்று ஒரு நியாயமான நாட்களுக்கிடையில் இப் பணத்தைச் செலுத்தவேண்டும். நியாயமான நாட்கள் என்பது வந்த பொருட்களைப் பரிசோதிப்பதற்கும் பட்டியலைக் கவனித்துப் பார்ப்பதற்கும் எடுக்கும் நாட்களைக் குறிக்கும்.

கொடுக்கும் காசு (கொ. கா.) (Cash on Delivery C. O. D.)

ஏற்றுமதியாளரால் அனுப்பப்பட்ட ஆவணங்களை இறக்குமதியாளர் தம் நாட்டிலுள்ள கிளை வங்கியில் பணத்தைக் கொடுத்து இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்களின் உரித்தைக் கொண்ட இவ்வாகனங்களைப் பெறவேண்டும் என்பதைக் குறிக்கும்.

கட்டளையுடன் காசு (Cash with Order)

ஒரு வியாபாரி பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும்பொழுது விற்பனையாளரின் விலையை அறிவார், இவ்விலை இவருக்குத் திருப்திகரமாயின் இப்பொருட்களை அனுப்பும்படி கட்டளை இடுவார். இம்முறையின்படி பொருட்களின் பெறுமதியையும் கட்டளையுடன் அனுப்பவேண்டும்.

காசுக் கழிவு (Cash Discount)

இதன்படி கொள்வனவாளர் உடனடியாகப் பணம் கொடுப்பாராயின் இதற்கு ஒரு காசுக்கழிவை விற்பனையாளர் கொடுப்பார். இது உடனடியாகக் காசு கொடுப்பதற்கு ஒரு தூண்டுதலாகும்.

ஒப்புக்கொண்டபின் ஆவணங்கள்

(Documents Against Acceptance)

ஏற்றுமதியாளருக்கும் இறக்குமதியாளருக்கும் நன்னம்பிக்கை இருந்தால் ஏற்றுமதியாளர் ஒரு மாற்றுண்டியலைத் தயாரித்து அத்துடன் ஏற்றுமதி ஆவணங்களையும் அணைத்துத் தன் வங்கிக்கிளைக்கு அல்லது பிரதி கர்த்தாவுக்கு அனுப்புவார். இறக்குமதியாளர் தம் நாட்டிலுள்ள வங்கிக்குச் சென்று மாற்றுண்டியலை ஒப்புக்கொண்டதும் ஆவணங்களை வங்கி கொடுக்கும்.

பணம் கொடுத்தபின் ஆவணங்கள்

(Documents Against Payment)

ஏற்றுமதியாளரால் இறக்குமதியாளர் நாட்டுக்கு வங்கிபூலம் அனுப்பப்பட்ட ஆவணங்களை இறக்குமதியாளர் வங்கிக்குப் பணத்தைச் செலுத்தி விட்டுப் பெறவேண்டும்.

ஏற்றுமதி செய்யப்பட்ட பொருட்களுக்குப் பணம் வசூலிக்கும் முறை (Securing Payment for Goods Exported)

பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்தவர் நேரடியாக இறக்குமதி செய்தவரிடம் சென்று பணம் வசூலிக்கப் பல கஷ்டங்கள் உண்டு அல்லது இறக்குமதியாளரால் உடனடியாகப் பணத்தைக் கொடுக்க இயலாத நிலைமையும் இருக்கும். ஏற்றுமதியாளர் பொருட்களைக் கடனுக்கும் விற்கக் கூடும்.

ஏற்றுமதியாளருக்குப் பணம் இறக்குமதியாளர் நாட்டிலிருந்து வரும் வரை இவர் சுற்றும் மூலதனம் முடங்கியிருக்கும். இதிலிருந்து தம்மைப் பாதுகாப்பதற்கு பல முறைகள் உண்டு. இம்முறைகளை மூன்றாகப் பிரிக்கலாம்.

1. ஏற்றுமதியாளர் தம் வங்கிமூலம் இறக்குமதியாளர் நாட்டிலுள்ள தம் கிளைவங்கிக்கு அல்லது பிரதிநிதர்த் தா வங்கிக்கு மாற்றுண்டியலுடன் ஏனைய ஆவணங்களையும் அனுப்பிவைப்பார். அவ்வங்கிக்கு இறக்குமதியாளர் சென்று மாற்றுண்டியலை ஒப்புக் கொண்டதும் இவரிடம் வங்கி ஆவணங்களைக் கொடுக்கும். அவ்வுண்டியலில் குறிக்கப்பட்டகாலம் முடிந்ததும் வங்கி இப்பணத்தை வசூலித்து ஏற்றுமதியாளருக்கு அனுப்பிவைக்கும். இம்முறையின்படி ஏற்றுமதியாளரின் மூலதனம் முடங்கிக் கிடக்கும்.

2. ஏற்றுமதியாளர் தம் நாட்டிலுள்ள வங்கிக்கு ஒரு மாற்றுண்டியலையும் ஏற்றுமதி ஆவணங்களையும் கொடுத்து உடனடியாகப் பணத்தைப் பெற்றுக்கொள்வர். இவ்வங்கி ஏற்றுமதியாளரிடமிருந்து ஒரு ஈடுகொடுத்தப் பத்திரத்தை (Letter of Hypothecation) பெறும். இவ்ஈடு கொடுத்தப்பத்திரம் வங்கிக்கு ஏற்றுமதிசெய்யப்பட்ட பொருட்களை இறக்குமதி செய்யப்பட்ட நாட்டில் விற்பதற்கு அதிகாரம் அளிக்கும். பொருட்களை ஏற்றுமதியாளர் கப்பலில் ஏற்றுமதி செய்தபின்பு இறக்குமதியாளரால் அனுப்பப்பட்ட மாற்றுண்டியலை ஒப்புக்கொள்ளாவிட்டால் வங்கி நட்டமடையும். இத்தருணத்தில் வங்கி ஏற்றுமதியாளர் கொடுத்த ஈடுகொடுத்தப் பத்திரத்தின் அதிகாரத்தைக்கொண்டு இறக்குமதியாளர் நாட்டில் இப்பொருட்களைத் தாமே விற்பது பணத்தை எடுத்துக்கொள்வர். ஏற்றுமதியாளருக்கு ஏற்கனவே மாற்றுண்டியலில் கொடுத்த பணத்திலும் பார்க்க விற்பனையைப்பணம் குறைவாகவீருந்தால் ஏற்றுமதியாளர் இவ்வித்தியாசத்தை வங்கிக்குக் கொடுத்தல்வேண்டும்.

3. வங்கியில் ஒரு நாணயக் கடிதத்தை ஒழுங்குசெய்தல் (Letter of Credit) இறக்குமதியாளர் தம் வங்கிக்குச் சென்று ஒரு தொகைப் பணத்தை முற்பணமாகச் செலுத்தி அல்லது ஒரு வங்கிக் கணக்கை

ஆரம்பித்து அவ்வங்கியின் வாடிக்கைக்காரனாகி அவ்வங்கியை ஏற்றுமதியாளருக்கு அனுப்புவதற்கு ஒரு நாணயக்கடிதம் பிறப்பித்துத் தரும்படி வேண்டிக்கொள்வர். இந் நாணயக் கடிதத்தை (Letter of Credit) இறக்குமதியாளர் ஏற்றுமதியாளருக்கு அனுப்பியதும் ஏற்றுமதியாளர் ஒரு மாற்றுண்டியலைத் தயாரித்து ஆவணங்களுடன் வங்கிக்குக் கொடுக்க வங்கி உடனடியாக அத்தொகைப் பணத்தை ஏற்றுமதியாளருக்கு வழங்கும்.

இம்முறையைத் தான் அநேகமாக ஏற்றுமதியாளர் விருப்புகின்றனர். எனினில் உடனடியாகப் பணத்தைப் பெறுவதினால் நீண்ட காலத்திற்கு முலதனம் முடங்கிக்கிடக்க மாட்டாது.

மேற்கூறப்பட்ட நாணயக் கடிதம் இருவகைப்படும்.

1. தவிர்க்கக் கூடிய (Revocable)
2. தவிர்க்கத்தகாதது (Irrevocable)

1. தவிர்க்கத் தகாத நாணயக் கடிதம்
(Revocable Letter of Credit)

இத்தகைய நாணயக் கடிதத்தை வங்கி கொடுத்தபின் முன்னறி வித்தலின்றி நிராகரிக்க அதிகாரம்உண்டு. இத்தகைய நாணயக் கடிதத்தை ஏற்றுமதியாளர் அநேகமாக விரும்புவதில்லை.

2. தவிர்க்கத் தகாத நாணயக் கடிதம்
(Irrevocable Letter of Credit)

வங்கி இத்தகைய நாணயக் கடிதத்தைக் கொடுத்தால் முன்னறி வித்தலின்றி நிராகரிக்கமுடியாது. எனவே ஏற்றுமதியாளர்கள் அநேகமாக இத்தகைய நாணயக் கடிதத்தை விரும்புவர்.

மாதிரி கமைச் சீட்டு

கமைச் சீட்டு

இல..... ..

ஏற்றுமதி செய்பவரால் நிரப்பப்படும் விபரங்கள்

முக்கிய குறிகள்,	விளக்கமான இலக்கங்கள்	பொதிகளின் தொகை அல்லது விலைகள் அல்லது அளவுகள் அல்லது நிறை	விபரங்கள்
------------------	-------------------------	--	-----------

பொதிகளின் தொகை (எழுத்துக்களில்).....

.....

.....

அளவும் நிறையும்

யார்	அடி	அங்	தொன்	அந்தர்	குவாட்டர்	இரூத்தல்

கேள்வு: ஒவ் ஒரு அந்தருக்கு மொத்த ரூபா.....

திகதி: ஆண்டு மாதம் திகதி

சங்க இலாகாவும் தீர்வைகளும்
(Customs Department and Customs Duties)

சங்க இலாகா அரசாங்கத்தின் மேற்பார்வையின் கீழ் கடமையாற்றி வருகின்றது. இப் பகுதி துறைமுகத்தையண்டிய பகுதிகளில் காணப்படுகின்றது. இவ்விலாகா நிதிமந்திரியின் கட்டுப்பாட்டுடன் இயங்கி வருவதை அவதானிக்கக் கூடியதாக இருக்கின்றது. இவ்விலாகாவுக்கு முக்கிய சங்க இலாக்க அதிகாரி (Principal Collector of Customs) ஒருவர் (இதன் நிர்வாகத்துக்குப் பொறுப்பாக) நியமிக்கப்பட்டிருப்பார். இவரின் கீழ் பல இலிகிதர்கள் நியமிக்கப்பட்டிருப்பார்கள்.

இவர்களின் முக்கிய தொழில்கள் இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருள்களை, தரம் தன்மைக் கேற்றவாறு வகுத்து பரிசோதித்து இவற்றுக்கேற்ற வரிக்களை அறவிடுவதேயாகும். மேலும் வரி அறவிடத் தாமதமாகும் பொருள்களைப் பாதுகாத்தும் கொடுப்பார்கள். இச் சேவைக்காக ஒரு தொகைப் பணம் அறவிடுவார்கள்.

வரிவசூலிப்பது பின்வருவனவற்றில் தங்கியிருக்கும்.

1. நியமவரி அல்லது குறிக்கப்பட்ட வரி (Specific Duties)
2. பெறுமான வீத வரி (Ad Valoram Duties)
3. சகாயவரி (Preferance Duties)

மேற்கூறப்பட்ட வரிக்களைக் குறித்து இலங்கை சங்க இலாகா வரிப் புத்தகத்தில் தெளிவாகக் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது. இதைப் பின்பற்றியே வரிகள் அறவிடப்படுகின்றன.

பொருள்களைச் சங்க இலாகாவிடமிருந்து எடுக்குமுன் செய்யவேண்டிய பதிவு முறைகள் இறக்குமதி (Import) என்னும் அத்தியாயத்தில் தெளிவாக விளக்கப்பட்டுள்ளது.

சங்கத்தீர்வை (Customs Duties)

சங்கத்தீர்வையானது வணிக உலகில் மிகவும் தொன்மைவாய்ந்த ஒரு கருமும். இங்கிலாந்தில் ஜோன் அரசன் காலம் தொடங்கி இவ்வரி அமுலில் இருக்கிறது. முதன்முதலாக துறைமுக வசதி கொடுத்தற்காகவும், கடற் கொள்ளைக்காரரிடமிருந்து பொருட்களைப் பாதுகாப்பதற்காகவும், இவ்வரிகள் வசூலிக்கப்பட்டன. நீண்டகாலமாகக், குறிக்கப்பட்ட நோக்கங்களை அமுலுக்குக் கொண்டுவருவதற்காகவும், பின்பு தேசியச் செலவுகளைக்

கவனிப்பதற்காகவும் இதை ஒரு தேசிய வருவாயாகக் கருதி அறவிடப்பட்டது. 1846-ம் ஆண்டு தொடக்கம் 1872 வரையும் கட்டில்லா வியாபாரத்தின் செல்வாக்கால் இறக்குமதி வரி நிறுத்தப்பட்டது. அக்காலம் தொடக்கம், சுங்கவரி, உள்நாட்டு இறக்குமதியைப் பாதுகாப்பதற்காகவே வசூலிக்கப்பட்டு வந்தது. ஆனால் 1932-ம் ஆண்டில், சாம்ராச்சிய நாடுகளுக்குள் வியாபாரம் செய்யும் பொழுது, இறக்குமதிச் சலுகை அளித்து வந்தனர். அதன்பின் வரிகளிலும் வியாபாரத்திலும் உள்ள பொது ஒப்பந்தப்படி (G. A. T. T.) சில நாடுகளுக்கிடையில் வரிச்சலுகை கொடுத்து வந்தனர். இக்காலத்தில் அரசாங்கம் பொருட்களைத் தாமே நேரடியாக இறக்குமதி செய்து வியாபாரம் செய்வதால் அவற்றிற்கு விதிக்கப்படும் வரி நீக்கப்பட்டது.

ஒருநாடு தன் தேசிய எல்லைக்கு வெளியே பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்தால், அப் பொருட்களை இறக்குமதி செய்யும் நாடு ஒருவரியை வசூலிக்கும்.

வரியின் இயல்புகளும் அதன் தொழில்களும்

உள்நாட்டு வருவாயைக் கூட்டுவதற்காகவும், ஆரம்பக் கைத்தொழில்கள், அபிவிருத்தியடைந்துவரும் கைத்தொழில்கள் ஆகியவற்றையும் பாதுகாப்பதற்காகவும் சுங்கவரி விதிக்கப்பட்டு வருகின்றது. மேற்கூறிய கைத்தொழில்களை எவ்வாறு அரசாங்கம் பாதுகாக்கின்றது என்பதைப் பற்றிச் சிறிது ஆராய்வோம். மேற்கூறிய மூன்றுவகை உற்பத்திச் சாலைகளிலும் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்களையே அரசாங்கம் வெளி நாடுகளிலிருந்து இறக்குமதி செய்கின்றது என வைத்துக்கொள்வோம். அப்படியாயின் பெரும்பாலும் வெளிநாட்டுப் பொருட்களே தரத்திற சிறந்தன வாகவும், விலைகுறைவானவையாகவும் இருக்கும். எனவே மக்கள் இவ் வெளிநாட்டுப் பொருட்களையே ஏராளமாக வாங்குவார்கள். இதனால் உள்நாட்டுச் சந்தைகளில் வெளிநாட்டுப் பொருட்களே அதிகமாக விலைப்படும். இதனால் மேற்கூறப்பட்ட மூன்று வகைத் தொழிற்சாலைகளிலும் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களின் விற்பனை குன்றி இறுதியிற் தொழிற்சாலைகளை மூடவேண்டிய நிலை ஏற்படும். இத்தகைய நிலைவராது தடுப்பதற்காகவே சுங்கவரி விதிக்கப்படுகின்றது. வெளிநாட்டுப் பொருட்களுக்கு வரி விதிப்பதனால் அவற்றின் விலை கூடும். அதே நேரத்தில் உள்நாட்டுப் பொருள்களுக்கு வரி விதிக்கப்படுவதில்லை. வெளி நாட்டுப் பொருட்களின் விலைகூட, மக்கள் அவற்றை வாங்காது, விலைகுறைந்த உள்நாட்டுப் பொருட்களையே ஏராளமாக வாங்குவார்கள். இதனால் வெளிநாட்டுப் பொருட்களின் விற்பனை குறைந்து இறக்குமதி தடைப்படும். இந்நிலையில் உள்நாட்டுப் பொருட்களே கூடுதலாக விலைப்படும். எனவே மேற்கூறிய கைத்தொழில்களைப் பாதுகாப்பதற்காகவே சுங்கவரி விதிக்கப்படுகிறது. அந்

தோடு உள்நாட்டுத் தொழிற்சாலைகளில் உற்பத்தி அதிகரிப்பதனால் தொழில் வாய்ப்புப் பெருக வேலையில்லாப் பிரச்சனையும் ஓரளவிற்கு நீங்கும். மேலும் உள்நாட்டில் வெளிநாட்டுப் பொருள்கட்கு முற்றாகத் தடை விதித்தவுடன் உள்நாட்டுப் பொருட்களின் உற்பத்தி அதிகரிக்கும். இதனால் வெளிநாட்டுப் பொருட்களின் இறக்குமதிக்குச் செலவிடும் வெளிநாட்டுச் செலாவணி மிஞ்சும். இவ்வாறு பெறப்பட்ட வெளிநாட்டுச் செலாவணியைக் கொண்டு தேவையான இயந்திரம், பொறித்தொகுதி முதலிய வற்றை இறக்குமதி செய்து புதிய பல தொழிற்சாலைகளை நிறுவலாம். இவ்வாறு செய்வதால், வேலையில்லாத திடைட்டத்தையும் போக்கக் கூடியதாக இருக்கும்.

சங்கவரியின் வகைகள்

1. மாற்றுவரி
2. ஏற்றுமதிவரி
3. இறக்குமதிவரி

மாற்றுவரி (Transit Duties)

ஒருநாட்டின் பொருட்கள் இன்னொரு நாட்டின் ஊடாகச் செல்ல வேண்டியிருந்தால், இவ்வாறு செல்லும்பொழுது அப்பொருள்கட்கு வரி விதிக்கப்படும். 1921-ம் ஆண்டில் "பார்சிலோனா" (Barcelona) விதியின்படி இத்தகைய வரி தீர்க்கப்பட்டது.

ஏற்றுமதிவரி (Export Duties)

பழைய காலத்தில் இவ்வரி வசூலிக்கப்பட்டு வந்தது. ஆனால் தற்காலத்தில் உள்ளூர் உற்பத்தியைப் பெருக்குவதற்காக இவ்வரி நீக்கப்பட்டுள்ளது. அமெரிக்காவில் இவ்வேற்றுமதி வரியை முற்றாக நீக்கியுள்ளனர்.

இறக்குமதிவரி (Import Duties)

இதுவே வரிகளுள் மிகவும் பொதுவானது. இது உள்ளூர் உற்பத்தியை ஆதரிப்பதற்காகவும், வருமானத்தை கூட்டுவதற்காகவும் விதிக்கப்படுகிறது. இதை இரண்டு பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம்.

1. நியமவரி அல்லது குறிப்பிட்டவரி (Specific Duties)
2. பெறுமான வீதவரி (Ad Valorem Duties)
3. சகாயவரி (Preferential Duties)

நியமன அல்லது குறிப்பிட்டவரி (Specific Duties)

ஒரு இருத்தலுக்கு அல்லது ஒரு யாருக்கு எவ்வளவுவரி என்று குறிக்கப்பட்டிருக்கும்.

பெறுமானவீதவரி (Ad Valorem Duties)

ஒரு வானொலிப் பெட்டியின் பெறுமதி ரூ. 300/= ஆக இருந்தால் பெறுமான வீதத்திற்கேற்றவாறு வரி விதிக்கப்படும்.

சகாயவரி (Preferential Duties)

சாம்ராஜ்ய நாடுகள், தம் நட்புறவுள்ள நாடுகளுக்கிடையில் பொருட்களை இறகமுமதி ஏற்றுமதி செய்யும்போது இந்நாடுகிடையே வரிச் சலுகைகள் அளிக்கப்படுகின்றது. இதுவே சகாயவரியாகும்.

வர்த்தக மாற்று விகிதம் (Terms of Trade)

ஒரு நாடு பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்யத்தக்க வல்லமைக்கும் இறக்குமதி செய்யத்தக்க வல்லமைக்குமிடையேயுள்ள தொடர்பையே வர்த்தக மாற்று விகிதம் என்கிறோம். ஒரு நாடு இறக்குமதி செய்யும் பொருட்களின் தொகையிலும் பார்க்க கூடுதலான பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்யத்தக்க வல்லமையுள்ளதாக இருந்தால் இது நாட்டுக்கு சாதகமான மாற்றுவிசீதம் எனப்படும். (மேற்கூறப்பட்ட கோட்பாடு பண்டமாற்றை அடிப்படையாகக் கொண்டதாகும். தற்காலப் பொருளாதார அறிஞர்கள் வர்த்தகமாற்று விகிதம் மாறுவதற்கு வேறு முக்கியமான காரணங்களும் உள எனக் கூறுகின்றனர்.) விலை மாற்றங்களினால் வர்த்தக மாற்று விகிதத்தில் மாற்றங்கள் ஏற்படும்.

1. ஏற்றுமதி செய்யும் பொருட்களின் விலையிலும் பார்க்க இறக்குமதிப் பொருட்களின் விலை கூடுதலாக இருந்தால் பாதகமான வர்த்தக மாற்றுவிசீதம் எனப்படும்.

2. இறக்குமதிசெய்யும் பொருட்களின் விலையிலும் பார்க்க ஏற்றுமதிப் பொருட்களின் விலை கூடுதலாக இருந்தால் சாதகமான வர்த்தக மாற்று விகிதம் எனப்படும்.

3. எதிர்பாராத காரணங்களினால் ஏற்றுமதிக்கு உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்கள் குறைந்தால் உதாரணமாக வேளாண்மை, வரட்சியோ அல்லது வெள்ளத்தினாலோ அழிந்தால் அவ்வருட ஏற்றுமதி குறையும். இது வர்த்தக மாற்று விகிதத்தைப் பாதிக்கும்.

4. பல தேசங்களின் உற்பத்திப் பொருட்கள் ஒரு சந்தையில் போட்டியிட்டால் வர்த்தக மாற்று விகிதத்தில் மாற்றமேற்படும்.

வர்த்தக மாற்றுவிசீதம் பாதகமாக இருப்பின் ஒரு நாடு உழைக்கும் அந்நிய நாட்டுச் செலாவணி குன்றும். எனவே அந்நாடு தன் இறக்குமதியைக் கட்டுப்படுத்தும். இதேபோல வர்த்தக மாற்றுவிசீதம் சாதகமாக இருப்பின் ஒரு நாடு உழைக்கும் அந்நிய நாட்டுச் செலாவணி அதிகரிக்கும். அத்துடன் அந்நாட்டின் இறக்குமதியும் அதிகரிக்கும்.

வர்த்தக மாற்று விகிதம் கணக்கிடும் முறை

வர்த்தக மாற்று விகிதம் எவ்வாறு கணிக்கப்படுகிறதென அவதானிப்போம். ஒரு குறிக்கப்பட்ட வருடத்தை அடிப்படை வருடமாகவும் அதன் சாதாரண விலைச் சுட்டெண்ணை 100 என்றும் எடுத்துக்கொள்வோம்.

இதன்படி:-

$$\text{வர்த்தகமாற்று விகிதம்} = \frac{\text{ஏற்றுமதி விலைச் சுட்டெண்}}{\text{இறக்குமதி விலைச் சுட்டெண்}} \times 100$$

ஒரு குறிப்பிட்ட வருட ஏற்றுமதியையும், இறக்குமதியையும் 100 ஆக எடுத்தால் அவ்வருடத்தின் வர்த்தக மாற்று விகிதச் சுட்டெண் 100 ஆகும். இவ்வாறு இருக்கும் பொழுது ஏற்றுமதிப் பொருட்களின் விலை இறக்குமதிப் பொருட்களின் விலையிலும் பார்க்கக் குறைந்தால் வர்த்தக மாற்று விகிதச் சுட்டெண் 100 லும் குறைவாக இருக்கும். இது ஏற்றுமதிசெய்யும் நாட்டுக்குப் பாதகமாக இருக்கும். இதேபோல வர்த்தக மாற்று விகித சுட்டெண் 100 லும் பார்க்கக் கூடுதலாக இருந்தால் சாதகமாக இருக்கும்.

வர்த்தக மாற்று விகிதம்

வருடம்	ஏற்றுமதி விலைச் சுட்டெண்	இறக்குமதி விலைச் சுட்டெண்	வர்த்தக மாற்று விகிதச் சுட்டெண்
1965	122	100	122
1966	108	109	94
1967	100	100	100
1968	126	118	93
1969	134	118	88

1967-ம் ஆண்டை அடிப்படை வருடமாகக் கொண்டால் வர்த்தக மாற்று விகிதச் சுட்டெண் = 100 $\frac{\text{ஏற்றுமதி விலைச் சுட்டெண்}}{\text{இறக்குமதி விலைச் சுட்டெண்}} \times 100$

வர்த்தக மாற்று விகிதம் எவ்வாறு ஏற்படுகிறது

மலிந்த செலவு கொள்கையின் மூலம் பண்டமாற்று

அடிப்படையில் இதை விளக்குவோம்

(Barter Terms of Trade)

இக்கொள்கை தற்காலத்தில் அநேகமாகக் கடைப்பிடிக்கப்படவில்லை. எனினும் வர்த்தகமாற்று விகித அடிப்படையை விளக்குவதற்காகத் தரப் பட்டுள்ளது. சர்வதேச வியாபாரம் பண்டமாற்று முறையில் நடைபெறுவது அரிது. கீழ் விளக்கப்படுவது மலிந்த செலவுக் கொள்கையாகும்.

இரு நாடுகளுக்கிடையேயுள்ள வர்த்தக மாற்று விகிதத்தை அறிய முன் இரண்டு மனிதர்களுக்கிடையேயுள்ள வர்த்தக மாற்று விகிதத்தை அறிவது சுலபமாகும். உதாரணமாக இரண்டு விவசாயிகளை எடுத்துக் கொள்வோம். சுப்பிரமணியம் கணபதிப்பிள்ளை என்ற இருவரும் ஒரு

குறிக்கப்பட்ட அளவு கோதுமையையும், குறிக்கப்பட்ட அளவு சோளனையும் என்ன விகிதப்படி மாற்றிக் கொள்கிறார்களோ அதுவே வர்த்தக மாற்று விகிதம் எனப்படும்.

பெயர்	கோதுமை	சோளம்
சுப்பிரமணியம்	15 அந்.	10 அந்.
கணபதிப்பிள்ளை	20 அந்.	10 அந்.

மலிந்த செலவுக் கொள்கையின் (Comparitive Cost) அடிப்படையிலேயே உற்பத்தி நடைபெறுகிறது என வைத்துக் கொள்வோம். கணபதிப்பிள்ளையும் சுப்பிரமணியமும் ஒரே அளவு நிலத்தில் கோதுமையையும் சோளனையும் உற்பத்தி செய்கின்றனர். சுப்பிரமணியம் 15 அந்தர் கோதுமையையும் கணபதிப்பிள்ளை 20 அந். கோதுமையையும் உற்பத்தி செய்கின்றனர். ஆனால் அதே நிலத்தில் இருவராலும் 10 அந்தர் சோளம் உற்பத்தி செய்யமுடிகிறது. ஆனால் கணபதிப்பிள்ளைக்கு கோதுமையைக் கூடுதலாக உற்பத்தி செய்வதால் கூடிய இலாபம் கிடைக்கிறது. எனவே அவர் சோள உற்பத்தியைக் கைவிட்டு கோதுமையையே உற்பத்தி செய்வார். அதாவது 20 அந்தர் கோதுமை உற்பத்தி செய்வார். 10 அந்தர் சோளனை, உற்பத்தி செய்யலாம். ஆனால் கணபதிப்பிள்ளைக்கு கோதுமை உற்பத்தி செய்வது இலாபமாயிருக்கிறபடியால் சோளனுக்குப் பதிலாக கோதுமையையே உற்பத்திசெய்வார். அதே நேரத்தில் சுப்பிரமணியமும் சோள உற்பத்தியைக் கைவிட்டு கோதுமை உற்பத்தியைச் செய்வாராயின் 30 அந்தர் கோதுமையை உற்பத்தி செய்வார். ஆனால் கணபதிப்பிள்ளை 40 அந்தர் கோதுமையை உற்பத்தி செய்வாராகையால் இவருக்குக் கூடிய இலாபம் ஏற்படுவதோடு குறைந்த செலவும் உண்டாகும். எனவே சுப்பிரமணியம் கோதுமை உற்பத்தியைக் கைவிட்டு சோளனையே உற்பத்திசெய்வார். இவ்வாறு இருக்கும்பொழுது இருவரும் குறைந்த விலையில் இருபொருட்களையும் மாற்றிக் கொள்ளலாம். அதாவது கோதுமை உற்பத்தி 40 அந்தராகவும் சோளன் உற்பத்தி 20 அந்தராகவும் இருக்கிறமையால் இவை இரண்டினுடைய வர்த்தக மாற்று விகிதம் $40:20 = 2:1$ என்ற ரீதியில் இருப்பதைக் கீழ்வரும் அட்டவணியில் காணலாம்.

பெயர்	கோதுமை	சோளம்
சுப்பிரமணியம்	15 அந்.	20 அந்.
கணபதிப்பிள்ளை	40 அந்.	10 அந்.

ஒரு குறிக்கப்பட்ட அளவான ஏற்றுமதிக்குப்பதிலாக கூடுதலான பொருட்களை பெற்றால் அது இறக்குமதி செய்யும் நாட்டிற்கு நன்மை

யானதாக இருக்கும். அதேநேரத்தில் குறைவான பொருட்களைப் பெற்றுக் கொண்டு அது இறக்குமதிசெய்யும் நாட்டிற்கு தீமையாகக் காணப்படும். வர்த்தக மாற்று விகிதமானது மலிந்த செலவுக் கொள்கையின் அடிப்படையில் மட்டும் மாற்றப்படுவதன்றி வேறு காரணங்களினாலும் மாற்றப்படுகின்றது. உதாரணமாக ஏற்றுமதிப் பொருட்களின் விலைகள் கூடினாலும் மாற்றப்படும். ஓர் நாடு விவசாய நாடாக இருந்து அந்நாட்டின் வேளாண்மை ஏதோ காரணத்தினால் அழிந்துபோனால் அந்நாட்டிற்கு வேறு நாட்டிலிருந்து இறக்குமதி செய்யக்கூடிய வல்லமையும் குன்றும். வர்த்தக மாற்று விகிதத்தில் ஏதாவது மாற்றம் ஏற்பட்டால் பிற நாட்டிலிருந்து பொருட்களை இறக்குமதி செய்வதை நம்பியிருக்கும். இலங்கை போன்ற நாடுகளுக்கு தாக்கம் ஏற்படும். இலங்கை போன்ற நாடுகளுக்குப் பொருளாதாரத்தில் முன்னேற்றம் ஏற்படுவதற்குப் பல தடைகள் உண்டு. ஆகவே வர்த்தக மாற்று விகிதத்தில் மாற்றம் ஏற்படுமாயின் பொருளாதார முன்னேற்றத்திற்கு மேலும் பிரச்சினைகள் அதிகரிக்கும். வெளிநாட்டவர்கள் இலங்கையில் முதலீடு செய்வதற்குத் தயங்குவார்கள். வர்த்தக மாற்று விகிதம் இலங்கைக்குப் பாதகமாக இருக்குமாயின், இதற்கு முன் ஒரு தொகையான பொருட்களை இறக்குமதி செய்வதற்கு எவ்வளவு பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்தோமோ அதிலும் பார்க்கக் கூடுதலான பொருட்களை, (அதாவது முன்பு இறக்குமதி செய்த அதே தொகையான பொருட்களை இறக்குமதி செய்வதற்கு) ஏற்றுமதி செய்ய வேண்டியிருந்தால் அதே உற்பத்தி செய்யவேண்டியிருப்பதோடு, கூடுதலான முதலும் அதிக ஊக்கமும் வேண்டும். [வர்த்தக மாற்று விகிதம் இலங்கைக்குப் பாதகமாக அமையின் இலங்கை மக்களின் வாழ்க்கைத் தரமும் குன்றும். இறக்குமதிப் பொருட்களின் விலை அதிகரிக்கும்; இறக்குமதி செய்யக்கூடிய வல்லமை குன்றும். இது கூடுதலான பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்யாது முன்பு ஏற்றுமதி செய்த அதேயளவான பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்வதாலேயே நடைபெறும். ஆனால் பொருட்களைக் கூடுதலாக ஏற்றுமதி செய்வதால் முன்பு இறக்குமதிசெய்த அதே தொகைப் பொருளை இறக்குமதி செய்யலாம், இலங்கை போன்ற நாடுகள் உள்நாட்டில் கைத்தொழிற் பொருட்களை உற்பத்தி செய்வதற்குத் தேவையான மூலப் பொருட்களை வெளிநாட்டிலிருந்து இறக்குமதி செய்திருந்து எனவைத்துக்கொள்வோம். இவ்விறக்குமதி செய்யும் மூலப் பொருட்களின் விலைகள் குறையாமல் இருக்கையில் அவற்றைக்கொண்டு பொருட்களை உற்பத்திசெய்து முடித்ததும் அவற்றை ஏற்றுமதி செய்யும்பொழுது விலை குறைந்தால் இது இலங்கைக்குப் பெரும் நஷ்டத்தை ஏற்படுத்தும். எனவே இலங்கை உற்பத்தியைக் குறைக்கவேண்டிய அல்லது நிற்பாட்டவேண்டிய நிலை ஏற்படும். இதனால் இலங்கையின் வருமானம் குன்றுவதோடு வேலையில்லாத திண்டாட்டமும், வேறு பல பொருளாதாரப் பிரச்சனைகளும் ஏற்படும்.

ஒரு நாட்டின் வர்த்தகமாற்று விகிதம் சாதகமாக இருப்பின் அந் நாட்டின் தேசிய வருமானம் அதிகரிக்கும். ஏற்றுமதிப் பொருட்களின் விலைகள் அதிகரித்தால் அப் பொருட்களைக் கூடுதலாக உற்பத்தி செய்வார்கள். அப்பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் தொழிற்சாலைகளில் அல்லது தோட்டங்களில் பலருக்கு வேலைவாய்ப்பு ஏற்படும். இதனால் நாட்டில் பொருளாதாரச் செழிப்பு ஏற்படும். குறுகிய காலத்தில் இத்தகைய விலையேற்றம் ஒரு சிலருக்குக் (முதலாளிகளுக்கு) கூடுதலான வருமானத்தைக் கொடுக்கும். ஆனால் தொழிலாளருக்கு சம்பள அதிகரிப்பு இருக்கமாட்டாது. பொதுவாகப் பரந்த நன்மை ஏற்படாது. தொழிலாளர்களுக்குச் சம்பள அதிகரிப்பு கிடைப்பதற்கு நீடிய காலம் எடுக்கும்.

அபிவிருத்தியடையாத நாடுகளில் வர்த்தகமாற்று விகிதத்தில் மாற்றம் ஏற்படுமாயின் அது உள்நாட்டுப் பொருட்களின் விலையை மாற்றமடையச் செய்யாது. இதன் காரணமாக உடனடியாக மூலப் பொருட்களையோ முதலையோ தொழிலாளரையோ அதிகரித்து உற்பத்தியை அதிகரிக்கவும் முடியாது. எனவே இலங்கைபோன்ற அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகளில் விலைப் பொறிமுறையில் உடனடி மாற்றத்தை ஏற்படுத்த முடியாது. இது இலங்கை போன்ற நாடுகளுக்கு அவ்வளவு முக்கியமானதுமல்ல. ஆனால் அபிவிருத்தியடைந்த நாடுகளில் வர்த்தக மாற்று விகித மாற்றத்திற்கேற்ப உள்நாட்டு விலைகளும் மாற்றமடையும். அதாவது அந்நாடுகளில் உடனடியாகவே மூலப் பொருட்களையும் முதலையும் தொழிலாளரையும் கூட்டவோ, குறைக்கவோ முடியும். எனவே அபிவிருத்தியடைந்த நாடுகளுக்கு விலைப்பொறி முறை முக்கியமான தொண்டாகக் காணப்படுகிறது.

வர்த்தக மாற்று விகிதம் பாதகமாக இருந்த பொழுதிலும் அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகள் தமது பொருளாதாரத்தை முன்னேற்றுவதற்கு வேண்டிய வழிவகைகளைக் கையாளுகின்றன. இவ்வாறு கையாள்வதால் நீடிய காலத்தில் அதிக நன்மை பயக்கும். ஆனால் குறுகிய காலத்தில் வர்த்தக மாற்று விகிதம் பாதகமாயிருந்தாலும் தொடர்ந்து அதிக பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்வதால் அந்நாட்டின் தேசிய வருமானம் கூடும். மேலும் உற்பத்தியை அதிகரிக்கச் செய்வதற்காக இயந்திரம் போன்ற பொருட்களை இறக்குமதி செய்து பன்மடங்கு உற்பத்தியை அதிகரிக்கச் செய்வதால், நீடிய காலத்தில் வர்த்தக மாற்று விகிதத்தில் சாதகமான மீதியை ஏற்படுத்திக் கொள்ளலாம். ஆனால் குறுகிய காலத்தில் வர்த்தக மாற்று விகிதம் பாதகமாக இருக்கிறதென்று எண்ணி இயந்திரம் போன்ற மூலப் பொருட்களின் இறக்குமதிக்குத்தடை விதிக்கப்படின் மேலும் உற்பத்தி குன்றி பொருளாதாரப் பிரச்சினை ஏற்பட்டு தொடர்ந்து வர்த்தக மாற்று விகிதம் பாதகமாகவே இருக்கும். எனவே நீடிய காலத்தின் நன்

மைக்காகவே இயந்திரம் போன்ற மூலப்பொருட்களை இறக்குமதி செய்ய வேண்டும். இதுவே வர்த்தக மாற்று விகிதமும் அதன முக்கியத்துவமுமாகும்.

நாணயப் பெறுமதி இறக்கமும் வர்த்தக மாற்று விகிதமும்

(Devaluation and Terms of Trade)

ஒரு நாட்டினுடைய மொத்த இறக்குமதிக்கும், மொத்த ஏற்றுமதிக்கு மிடையேயுள்ள வித்தியாசத்தை நீக்குவதற்காகவே நாணயப் பெறுமதி இறக்கம் செய்யப்படுகின்றது. அதாவது பாதகமாக இருக்கும் வர்த்தக மாற்று விகிதத்தை சாதகமாக்கிக் கொள்ளவே இது செய்யப்படுவதாகும். இதன் பொருட்டு எமது ஏற்றுமதி விலை குறைக்கப்பட்டு இறக்குமதி விலை கூட்டப்படும். ஏற்றுமதி விலை குறைவதால் அதிக அளவு ஏற்றுமதி நடைபெறும். இறக்குமதி விலையைக் கூட்டுவதால் இறக்குமதி குறைந்து கூடுதலான அந்நியநாட்டுச் செலாவணியை உழைக்கலாம்.

நாணயப் பெறுமதி இறக்கம் வர்த்தக மாற்று விகிதத்தை

எவ்வாறு பாதிக்கிறது

(How Devaluation effects Terms of Trade)

நாணயப் பெறுமதி இறக்கம் செய்யுமுன் 1 அலகைக் கொடுத்து அதற்கும் சமனாக இன்னொரு அலகைப் பெற்றால், நாணயப் பெறுமதி இறக்கம் செய்தபின் அந்நாடு 2 அலகை அல்லது அதற்கும் மேற்பட்ட அலகைக் கொடுத்து முன்பு பெற்ற 1 அலகையே பெறும். நாணயப் பெறுமதி இறக்கம் வர்த்தக மாற்று விகிதத்தைப் பாதித்தபோதிலும் ஏற்றுமதிப் பொருட்களின் விலை குறைவதால் நாட்டின் ஏற்றுமதி அதிகரிக்கும். எனவே ஏராளமான அந்நிய நாட்டுச் செலாவணியை உழைக்கலாம்.

இலங்கையைப் பொறுத்தளவில் தேயிலை உற்பத்தி செய்யும் நாடுகள் அதிகரித்து விட்டன. இதனால் சர்வதேசச் சந்தையில் பல நாட்டுத் தேயிலைகளும் எலவிற்பனைக்கு வருகின்றன. நாணய இறக்கத்தினால் நமது நாட்டுத் தேயிலையின் விலை குன்றி அதிகமாக விற்கப்படும் என எதிர் பார்க்கப்படுகின்றது.

நாணயப் பெறுமதி இறக்கத்தினால் இறக்குமதி விலைகள் அதிகரிக்கும். இலங்கை இறக்குமதியை இரண்டு பிரிவாகப் பிரிக்கலாம்,

1. நுகர்ச்சிப் பொருட்கள்
2. மூலதனப் பொருட்கள்

நுகர்ச்சிப் பொருட்களுள் அரிசி, துணிவகைகள், உற்பத்தியெய்யப்பட்ட பொருட்கள் ஆகியன அடங்கும். இவ் நுகர்ச்சிப் பொருட்களின்

விலைகள் சர்வதேசச் சந்தையில் அதிகரித்துள்ளன, உதாரணமாக நெல்லின் சர்வதேச விலை அதிகரித்துள்ளது. ஏனெனில் கைத்தொழில் பொருட்களில் பேரளவு உற்பத்தி செய்வதுபோல விவசாயப் பொருட்களில் பேரளவு உற்பத்தி செய்யமுடியாது.

செல்மதி நிலுவை (Balance of Payment)

ஒரு வருடத்தில் ஒரு குறிப்பிட்ட நாட்டிற்கும் ஏனைய நாடுகளுக்கு மிடையே நடைபெறும் சர்வதேசப் பணக் கொடுக்கல் வாங்கல்கள் பற்றி ஒரு ஒழுங்கு முறையான கணக்கே செல்மதி நிலுவையாகும். செல்மதி நிலுவையை நாணயக் கட்டுப்பாட்டு அறிக்கையிலுள்ள (Exchange Control Records) பற்று (Debit) வரவைக் (Credit) கணக்கிட்டு அறியலாம். அதன்மீதியே செல்மதி நிலுவையாகும்.

இலங்கையின் மொத்த இறக்குமதியிலும் பார்க்க மொத்த ஏற்றுமதி அதிகமாயிருந்தால் இதனால் வரும் மீதி சாதகமான செல்மதி நிலுவை (Favourable Balance of Payment) எனப்படும். இலங்கையின் மொத்த ஏற்றுமதியிலும் பார்க்க மொத்த இறக்குமதி அதிகமாயிருந்தால் இதனால் வரும் மீதி பாதகமான செல்மதி நிலுவை (Adverse Balance of Payment) எனப்படும். செல்மதி நிலுவை எவ்வாறு கணக்கிடப்படுகிறது என்பதைக் கீழ்வரும் அட்டவணை காட்டுகிறது.

செல்மதி நிலுவை — 1969

வியாபாரப் பொருட்கள்	10 இலட்சம் அமெரிக்க டாலர்களில்		
	பற்று - Debit	வரவு Credit	மிகுதி - Balance
ஏற்றுமதி		321	
இறக்குமதி			
சொந்த ஆதாரப் பொருட்கள்	384		-27
கொடையும் ஏனையவையும்	98	- 125	-125

இவ்வட்டவணை 1969-ம் ஆண்டுக்குரிய பாதகமான செல்மதி நிலுவையின் ஒரு பகுதியாகும்,

செல்மதி நிலுவையைக் கணக்கிடும்போது பின்வருவனவற்றைப் பற்றிலும் (Debit) வரவிலும் (Credit) கணக்கெடுத்துக் கொள்ளவேண்டும்.

ந. மு. வ. 57

டும். ('வரவு' 'செலவு' என்றும் பதங்களைப் பாவிப்பவர்கள் Debit வரவு Credit செலவு என்று பாவிக்கவும்.)

1. வியாபாரப் பொருட்கள்
2. சேவைகள்
3. மூலதனச் செலவுகள்
4. நிதிகள்
5. தென்படாத ஏற்றுமதி இறக்குமதி

தென்படாத ஏற்றுமதி இறக்குமதிகளைப் பின்வருமாறு பிரிக்கலாம்.

1. அந்நிய நாட்டு வங்கிச் சேவை
2. நாட்டவீட்டுச் சேவை
3. கப்பல் சேவை
4. உல்லாசப் பிரயாணம்
5. பிறநாட்டில் கல்விகற்றல்
6. அந்நிய நாட்டு முதலின் வட்டி
7. சர்வதேசப் பண உதவி

மேற் கூறியவற்றின் டெபிற் கிறெடிற் கணக்கீட்டு. கிறெடிற் கூடுதலாக இருப்பின் அது சாதகமான செல்மதி நிலுவையாக இருக்கும். டெபிற் கூடுதலாக இருப்பின் அது பாதகமான செல்மதி நிலுவையாக இருக்கும். செல்மதி நிலுவை பாதகமாய் இருந்தால் அரசாங்கம் இறக்குமதியைக் கட்டுப்படுத்தி ஏற்றுமதியை அதிகரிக்க முயற்சி செய்யும்.

—டெபிற் என்றால் வரவு கிறெடிற்றென்றால் செலவு.

(பற்றுரைவைப் பாவிக்கும் மக்கள் பற்றை டெபிற் என்றும் கிறெடிற்றை வரவேன்றும் பாவிப்பர்.)

செல்மதி நிலுவைக்கும் வர்த்தக மாற்று விகிதத்திற்குமுள்ள தொடர்பு

(Relation between Balance of Payment and Terms of Trade)

வர்த்தக மாற்று விகிதம் பாதிக்கப்பட சர்வதேச வர்த்தகமும் பாதிக்கப்படும். இஃது எவ்வாறெனில் ஒரு நாட்டின் வர்த்தக மாற்று விகிதம் அந்நாட்டிற்குச் சாதகமாய் இருக்குமாயின் அதன் இறக்குமதி அதிகரிக்கும். எனவே சர்வதேச வர்த்தகமும் அதிகரிக்கும். வர்த்தக மாற்று விகிதம் பாதகமாய் இருக்குமாயின் அதன் இறக்குமதி குன்றும். எனவே, இறக்குமதியைக் கட்டுப்படுத்துவதால் சர்வதேச வர்த்தகம் குன்றும்.

சர்வதேச வர்த்தகம் செல்மதி நிலுவையை எவ்வாறு பாதிக்குமென்பதை உதாரண மூலம் விளக்குவோம். இலங்கை பல வருடங்களாக தேயிலை உற்பத்தியில் பெரும்பாலும் ஏகபோக உரிமை பெற்று வந்தது. ஆனால் தற்காலத்தில் கெனியா, உகண்டா, தங்கனீக்கா, இந்தியா, சீனா. இந்தோனேசியா, மலேசியா ஆகிய நாடுகள் தேயிலை உற்பத்தியை அதிகரிக்க உலகச் சந்தையில் தேயிலையின் அளிப்பு அதிகரித்து விலை குறைந்துவிட்டது. இதனால் இலங்கை உழைக்கும் அந்நிய நாட்டுச் செலாவணி குறைந்து செல்மதி நிலுவையும் பாதகமாக மாறிவிடுகிறது. இதன் தாக்கத்தினால் வர்த்தக மாற்று விகிதத்திலும் பாதகமான விலை ஏற்படுகிறது.

இருபக்க வியாபாரம் (Bilateral Trade)

ஒரு நாடு தனிப்பட்ட முறையில் இன்னொரு நாட்டோடு தன்னுடைய கொடுக்கல் வாங்கல்களைச் சமன் படுத்துவதற்குக் கையாளும் ஒரு முறையாகும். இம் முறை ஒரு பண்டமாற்று முறைபோல் ஆகும். இந்நிலை உலகம் முழுவதும் ஏற்பட்டால் சர்வதேச வியாபாரம் குன்றும்.

இத்தகைய ஓர் ஒப்பந்தம் இலங்கைக்கும், பர்மாவிந்தம்; இலங்கைக்கும் சீனாவிற்குமிடையே உண்டு. உலகச் சந்தையில் அரிசியின் விலை கூடிக்கொண்டு போவதாலும், நிரந்தரமான அளிப்பு (Supply) இல்லாததாலும் பர்மாவுடனும், சீனாவுடனும் இருபக்க வியாபார அடிப்படையில் ஒப்பந்தம் செய்யப்பட்டுள்ளது. இவ்வடிப்படையில் இலங்கை சீனாவிற்கு, இறப்பரைக் கொடுத்து அரிசியைப் பெறுகிறது. ஆனால் சீனா கொடுக்கும் அரிசி விலை உலகச்சந்தை விலையிலும் குறைந்ததாகவும், சீனா வாங்கும் இறப்பர் விலை உலகச்சந்தை விலையிலும் கூடியதாகவும் உள்ளது.

1967-ம் ஆண்டு சீனாவுடன் செய்யப்பட்ட ஒப்பந்தத்தின்படி துணிவகைகள். செத்தல் மிளகாய், பச்சைக் கடலை, நெசவு நூல், உள்ளி போன்றவையும் இறக்குமதி செய்யப்படுகின்றன.

ஐரோப்பிய பொதுச்சந்தை (European Common Market)

ஐரண்டாம் மகாயுத்தத்தினால் பாதிக்கப்பட்ட ஐரோப்பிய நாடுகளை பொருளாதார அடிப்படையில் இணைத்து, அவைகளை முன்னேற்றுவதற்காக உருவாக்கப்பட்டதே ஐரோப்பிய பொதுச் சந்தையாகும்.

இதன் அடிப்படை நோக்கங்களில் மிகவும் பிரதானமானவை இரண்டாகும்.

1. ஐரோப்பிய பொதுச்சந்தையை சேர்ந்த நாடுகளுக்கிடையேயுள்ள வியாபாரத் தடைகளை நீக்கி ஒரு பொதுச் சங்க வரியை விதித்தல்.

2. இந்நாடுகளுக்கிடையே தொழிலாளரும் மூலதனமும் எதுவித தடையுமின்றி ஒரு நாட்டின் எல்லைக்குள்ளிருந்து மற்றநாட்டுக்குச் செல்வதற்கு முறையை அமைத்தல்.

1958-ம் ஆண்டிலேயே ஐரோப்பிய பொதுச் சந்தையை உருவாக்குவதற்கு முதன் முறையாகத் தீவிர முயற்சி எடுக்கப்பட்டது. இச் சந்தையில் இத்தாலி, பிரான்சு, மேற்கு ஜேர்மனி, பெல்சியம், லக்சம்பேர்க், நெதர்லாந்து ஆகியவை அங்கத்துவ நாடுகளாக இருந்தன. இதன் பொது நோக்கங்கள்.

1. இந் நாடுகளுக்கிடையே உள்ள வரிகளையும், இறக்குமதிக் கட்டுப்பாடுகளை பன்னிரண்டு தொடக்கம் பதினைந்து வருடங்கள் வரை தள்ளிப் போடுதல்.

2. பொதுச் சந்தையைச் சேர்ந்த நாடுகளைவிட ஏனைய நாடுகளிலிருந்து இறக்குமதி செய்யும் பொருட்கள் மீது ஒரு பொது வரியை விதித்தல்.

3. இந் நாடுகளுக்கிடையே தொழிலாளரும், மூலதனமும் எதுவித தடையுமின்றிச் செல்வதற்கு வழிவகுத்தல்.

4. உற்பத்தியிலும் விவசாயத்திலும் பொதுக் கொள்கைகளை கையாளுதல்.

இதனால் ஒரு பெரும் தடையில்லா வியாபாரச் சந்தை உருவாகும். பேரளவு உற்பத்தி செய்வதற்கு அதிக வாய்ப்பு ஏற்படும். உற்பத்திச் செலவு குறைவாக இருக்கும். இது மலிந்த விலைக் கொள்கையை அடிப்படையாகக் கொண்டு உருவாக்கப்பட்டதாகும். எந்த நாடு எப் பொருளை இலகுவாக, குறைந்த செலவில் உற்பத்தி செய்யக் கூடியதாக இருந்ததோ அது சிறப்புற்று விளங்கியது. இதன் பிரகாரம் தேசிய வருமானம் அதிகரிக்க மக்களின் வாழ்க்கைத்தரம் உயரும்.

இது ஒரு சங்க ஐக்கிய முறையாக இருந்தபோதிலும் வேறு பல அடிப்படைக் கொள்கைகையுடையதாகவும் இருக்கின்றது. இச் சந்தைக்குள் மூலதனமும், தொழிலும் தடையின்றிச் செல்லக்கூடியதாக இருக்கின்றது. பொருளாதாரக் கொள்கைகள் ஒன்றாக இருக்கின்றன. போக்குவரத்துக் கட்டணங்களும் வித்தியாசமின்றிக் காணப்படுகின்றன. ஐரோப்பிய முதலீடு செய்யும் நிதி ஒன்றும் ஆரம்பிக்கப்பட்டுள்ளது.

இங்கிலாந்து இப் பொதுச் சந்தையில் 1962-லும் 1967-லும் சேர்வதற்கு எத்தனித்தது. விவசாயக் கொள்கை வேறுபாடுகளால் சேர்வதற்கு முடியவில்லை. ஐரோப்பிய பொதுச் சந்தையின் விவசாயக் கொள்கையின்படி விவசாயப் பொருட்கள் இறக்குமதி செய்யும்பொழுது வதூலிக்கப்படும் பணம் ஒரு விவசாய நிதியில் சேர்க்கப்பட்டு விவசாயப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வோருக்குக் கடனாக வழங்கப்பட்டு வந்தது. இங்கிலாந்து தனது விவசாயிகளுக்கு அவர்களின் விளை பொருட்களுக்கு ஒரு உயர்ந்த உத்தாவாத விலையை அளித்து ஊக்கத்தைக் கொடுத்து வந்தது.

1970-ம் ஆண்டு பிரித்தானியா பொதுச்சந்தையில் சேர்வதற்கு மேலும் ஒருமுறை விண்ணப்பித்தது. இவ்விண்ணப்பத்தைப் பெரும்பாலான பிரித்தானிய மக்கள் ஆதரித்துள்ளனர்.

பொதுச் சந்தையில் சேர்வதற்குரிய காரணங்கள்

1. திட்டமிட்ட விவசாயம், உற்பத்தி, வர்த்தகம் ஆகியவற்றில் அபிவிருத்தியை ஏற்படுத்தலாம்.
2. தேசிய பாதுகாப்புக்கு ஒத்துழைப்புக் கிடைக்கும்.
3. பிரித்தானியா பொதுநலவாய நாடுகளின் தலைமை நாடாக இருப்பதால் ஏனைய பொதுநலவாய நாடுகளின் பாதுகாப்புக்காக ஏராளமான அந்நியநாட்டுச் செலாவணியை வருடாவருடம் இழக்கின்றது. இதன் காரணமாகப் பிரித்தானியாவுக்குப் பொருளாதாரப் பிரச்சனைகள் ஏற்படுகின்றன. இதைத் தவிர்க்கும் முகமாகவும், பொதுநல அமைப்பு நாடுகளின் தலைமையை விருப்பமாலும் பொதுச் சந்தையில் சேருவதற்கு எத்தனித்துள்ளது.
4. குன்றியவரும் பொருளாதாரத்தில், வளர்ச்சியை ஏற்படுத்தவும், விஞ்ஞானத்துறையில் துரித அபிவிருத்தியை ஏற்படுத்தவும் விரும்புவதால்.

பொதுச் சந்தையின் நிர்வாக முறை

1. ஐரோப்பிய மாநகரசபை

இது பொதுச் சந்தையின் நிர்வாக சபையாகும். இது ஆறு உறுப்பினர்களைக் கொண்டதாகும். பொதுச் சந்தையின் அன்றாட நடவடிக்கை

களைக் கவனிப்பது இதன் பொறுப்பாகும். உறுப்பு நாடுகள் கடைப் பிடிக்கவேண்டிய விதிகளை அமைப்பதும் புதிய சட்டங்களை தயாரித்து, உரோம் உடன்படிக்கையின் கருத்துக்களுக்கிணங்க நடக்கும் வண்ணம் உறுப்பு நாடுகளைத் தூண்டுவதும் இதன் முக்கிய கடமையாகும்.

2. ஐரோப்பிய கொமிஷன்

இது ஒன்பது உறுப்பினர்களைக் கொண்டதாகும். ஒரு நாட்டிலிருந்து இருவருக்கு மேலிருக்கலாகாது. இவர்கள் சுயேச்சையாக பொதுச் சந்தையின் நலனுக்காகக் கடமையாற்றவேண்டும். நிர்வாக சபைக்கு உதவியளிப்பது இதன் முக்கியமான கடமையாகும். மேலும் சிறப்பான பிரச்சனைகளை ஆராய்ந்து ஐரோப்பிய சட்டசபைக்கு சிபார்சு செய்வது இதன் கடமையாகும்.

ஐரோப்பிய பொருளாதார சமூகக் கமிட்டி

இது முதலாளிகள் தொழிலாளர்கள், குடியானவர்கள் சில்லறை வியாபாரிகள் முதலியோரின் பிரதிநிதிகள் அடங்கிய ஒரு குழுவாகும். இது பொதுச் சந்தையின் நடைமுறைகளை ஆராய்ந்து அதன் கருத்துக்களை நிர்வாக சபைக்கும் கொமிஷனிற்கும் தெரிவிக்கும்.

4. ஐரோப்பிய அசெம்பிளி

இது ஐரோப்பிய பொருளாதார சமூகத்தின் சட்டசபையாகும். ஐரோப்பிய சட்டசபை உறுப்பினர்களில் பிரான்சு, மேற்கு ஜேர்மனி, இத்தாலி ஆகிய நாடுகள் ஒவ்வொன்றிற்கும் 34 பிரதிநிதிகளும்; லக்சம் பேர்க்கு நாட்டிற்கு 6 பிரதிநிதிகளும் உள். சட்டசபை பொதுச் சந்தைக்குரிய சட்டங்களை நிறைவேற்றும்.

5. நாணயக் கமிட்டி

உறுப்பு நாடுகளின் பொருளாதார நடைமுறைகள், அவற்றின் அயல் நாட்டுச் செல்மதி நிலை சமநிலை அடைவதற்கும், அவைகளின் நாணயங்களில் நம்பிக்கை ஏற்படுவதற்கும் இக்கமிட்டி நிர்வாக சபைக்கும், கொமிஷனிற்கும் ஆலோசனை கூறும்.

6. நீதி மன்றம்

பொதுச் சந்தை உறுப்பு நாடுகளுக்கிடையே ஏற்படும் சண்டைகள் சச்சரவுகளை விசாரித்து தீர்ப்புக் கூறும். உறுப்பு நாடுகளுக்கு எதிராகவும் நிர்வாக சபைக்கும் கொமிஷனிற்கும் எதிராகவும் தீர்ப்புக் கூறலாம். பொதுச் சந்தையின் சட்டங்களுக்கும் இது விளக்கம் தரும்.

பொதுச் சந்தை உள்ளூர் வெளியூர் வியாபாரத்தை அதிகரித்துள்ளது. மேலும் உறுப்பு நாடுகளின் பொருளாதாரத்தையும் முன்னேற்றியுள்ளது.

பிரித்தானியா ஐரோப்பிய பொதுச்சந்தையில் சேர்வதால் இலங்கைக்கு ஏற்படும் விளைவுகள்

பிரித்தானியா பொதுநலவாய நாடுகளின் நலனை பாதுகாக்காமலும், பொதுச்சந்தை விதிக்கும் வங்கிமுறைகளை அனுசரித்துச் சேர்வதாலும் இலங்கையின் ஏற்றுமதி பாதிக்கப்படும்.

தற்பொழுது இலங்கை, இந்தியா போன்ற நாடுகளிலிருந்து பிரித்தானியாவுக்கு ஏற்றுமதி செய்யப்படும் பொருட்கள் வரித்தடைகள் இன்றியும், தொகைக்கட்டுப்பாடு இன்றியும் ஏற்றுமதி செய்யப்படுகின்றன. ஐரோப்பிய பொதுச்சந்தை நாடுகளின் கட்டுப்பாடுகளின்படி, பொதுச்சந்தையில் அங்கம் வகிக்காத நாடுகளிலிருந்து இறக்குமதி செய்யப்படும் பொருட்களுக்கு உயர்ந்த வரி விதிப்பும், தொகைக் கட்டுப்பாடும் கையாளப்படும். பிரித்தானியா பொதுநலவாய நாடுகளின் நலனை பாதுகாக்காமல் ஐரோப்பிய பொதுச் சந்தையில் சேர்ந்தால் இலங்கை, இந்தியாபோன்ற நாடுகளின் ஏற்றுமதி பாதிக்கப்படும். இதன் பயனாக ஏற்றுமதியில் கிடைக்கும் வருமானம் குன்றும். வருவாய் குறையவே உள்நாட்டு அபிவிருத்தியும் குன்றும். தற்பொழுது இலங்கை தேயிலை, இறப்பர், தென்னைப் பொருட்கள் மூலமே ஏராளமான அந்நிய நாட்டுச் செலாவணியை உழைக்கின்றது. மொத்த ஏற்றுமதி வருமானத்தில் 30% இதன் மூலமே பெறப்படுகிறது. இவ் 30% இல் தேயிலை மட்டும் 90% அந்நிய நாட்டுச் செலாவணியை உழைக்கின்றது.

தீநினைவை இலங்கை நிவர்த்தி செய்வதாயின் சில முறைகளைக் கையாளவேண்டும். பிரித்தானியாவுடன் ஏற்றுமதி, இறக்குமதி வர்த்தகத்தில் பெருமளவில் தங்கி இருக்காமல் வேறுபல புதிய நாடுகளை நாடி அவற்றுடன் ஏற்றுமதி, இறக்குமதி வர்த்தகம் செய்ய நடவடிக்கை எடுக்க வேண்டும். தற்பொழுது இலங்கை, சீனா மத்திய கிழக்கு நாடுகளுடன் வர்த்தகத் தொடர்புகளை அதிகரித்தால், பிரித்தானியா ஐரோப்பிய பொதுச்சந்தையில் சேர்ந்தாலும் நம் ஏற்றுமதி வர்த்தகத்தைப் பெருமளவு பாதிக்காது. மேலும் நாம் தேயிலை, இறப்பர் தென்னைப் பொருட்கள் உற்பத்தியில் தங்கி இராமல் நாம் தற்பொழுது இறக்குமதி செய்யும் உணவுப் பொருட்களை உள்நாட்டிலேயே உற்பத்தி செய்தல்வேண்டும்.

இலங்கை போன்ற ஆசிய நாடுகளுக்குப் பொதுப் பொருளாதாரப் பிரச்சனை உண்டு. மேலும் இவை விவசாய நாடுகளாகும், உதாரணமாக யப்பான், இந்தோனேசியா, இந்தியா. ஆகையால் இந்நாடுகள் ஒன்று சேர்ந்து ஐரோப்பிய பொதுச் சந்தைபோல ஒரு ஆசிய பொதுச் சந்தையை ஏற்படுத்தல்வேண்டும்.

மலேசியா, தாய்லாந்து, பிலிப்பைன்ஸ் மூன்று நாடுகளும் சேர்ந்து ஆகஸ்ட் 5-ம் திகதி 1967-ம் ஆண்டு ஒரு தென்கிழக்கு ஆசிய சந்

தையை நிறுவின. இந்நாடுகளும் விவசாய, மூலப்பொருட்களை அளிக்
கும் நாடுகளாகும். ஆகஸ்ட் 5-ம் திகதி 1967-ம் ஆண்டுக்குப்பின்னர்
இந்தோனேசியாவும், சிங்கப்பூரும் இந்நாடுகளுடன் கூட்டுச் சேர்ந்து
கொண்டன. இதன் நோக்கங்கள் பின்வருமாறு:

1. இந் நாடுகளுக்கிடையே கூட்டுறவை ஏற்படுத்தல்.
2. ஏற்றுமதிப் பொருட்களின் விலைகளைத் தளம்பாது பாதுகாத்துக்
கொள்ளல்.
3. தங்களுக்குள் வியாபார ஒப்பந்தங்களைச் செய்து கொள்ளல்.

இலங்கையைப்போன்று இந்தோனேசியா, இந்தியா போன்ற நாடு
களும் தேயிலை உற்பத்தியில் முன்னேற்றமடைந்துள்ளது. எனவே தேயி
லையின் விலையையும், ஏற்றுமதியின் அளவையும் கட்டுப்படுத்துவதற்கு
இந்நாடுகளுக்கிடையே ஓர் ஒப்பந்தம் அவசியம்.

மேற்கூறப்பட்ட காரணங்களைக் கொண்டும்; இற்றைவரையிலும் நம்
தலைவராக இருந்த பிரித்தானியா ஐரோப்பிய பொதுச்சந்தையில் சேர்ந்
தால், நாம் ஆசியப்பொதுச்சந்தையில் சேர்ந்துகொள்வது நன்று.

சந்தைகளும் பொருட் காட்சிகளும் (Fairs and Exhibition)

ஒரு விழாச் சந்தையானது சாதாரணமான கிராமச் சந்தைகளிலும் பார்க் நீண்ட காலத்துக்கு நடைபெறும் ஒன்றாகும். பிரயாண வசதிகள் இல்லாத முற்காலத்தில் ஒவ்வொரு வருடமும் முக்கியமான கிராமங்களிலும் பட்டினங்களிலும் இப்படியான விழாச் சந்தைகளை நடாத்தி வந்தனர். இது முக்கியமாக அறுவடை காலத்திலும், விடுமுறை காலங்களிலுமே நடாத்தப்பட்டு வந்தது. இச் சந்தைக்கு பல இடங்களிலிருந்து பொருட்கள் வந்துசேரும். இவ்விழாச் சந்தையில் மக்கள் பொருட்களை இவ்வருடம் கொள்வனவு செய்தால் மீண்டும் அடுத்த வருடச் சந்தையில்தான் கொள்வனவு செய்யக்கூடியதாக இருந்தது.

தொழிற் புரட்சியின் பின்னர் போக்குவரத்து அபிவிருத்தியடைந்தமையால் பட்டினங்களும் கிராமங்களும் முன்னேறின. இப்பட்டினங்களிலும் கிராமங்களிலும் சில்லறை வியாபாரிகள் கடைகளை ஆரம்பித்தனர். கிராமவாசிகளுக்குத் தேவையான பொருட்களை இவர்கள் வழங்கி வந்ததோடு கிராமவாசிகள் உற்பத்திசெய்த பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்தனர். சில்லறை வியாபாரிகளும் பெட்டி வியாபாரிகளும் கிராமவாசிகளுக்கு நானூ விதப் பொருட்களையும் வழங்கி வந்ததால் விழாச் சந்தைகளின் முக்கியத்துவமும் பிரபலமும் குறைந்தது. இதன் பின்பு இத்தகைய விழாச் சந்தைகள் அறுவடை காலத்திலும் விடுமுறைக் காலங்களிலும் களியாட்டு விழாவாகவே (Carnival) நடாத்தப்பட்டு வந்தன.

தற்காலத்தில் விழாச் சந்தைகள் பொருட்காட்சிகளாக மாறிவிட்டன. மக்கள் வருடாந்தம் அல்லது நீண்ட காலத்திற்கு ஒருமுறை இத்தகைய பொருட்காட்சிகளை நடாத்தி வருகின்றனர். 20-ம் நூற்றாண்டில்தான் இத்தகைய பொருட்காட்சிகள் முக்கியத்துவம் அடைந்துள்ளன.

உற்பத்தியாளரும் மொத்த வியாபாரிகளும் வாடிக்கைக்காரர்களுக்குத் தம் பொருட்களை எடுத்துக்காட்டுவதற்கும், விளம்பரம் செய்வதற்கும் இத்தகைய பொருட்காட்சிகளைக் காலத்திற்குக் காலம் ஒழுங்குசெய்து வருகின்றனர். பொருட்காட்சியில் தாம் உற்பத்திசெய்த பொருட்களைக் காட்சிக்கு வைப்பது மட்டுமல்லாது மாதிரிப் பொருட்களையும் துண்டுப் பிரகாரங்களையும் இலவசமாக வழங்குகின்றனர். இதனால் மக்கள் இப்பொருட்களைக் கூடுதலாக நுகர ஆரம்பித்துள்ளனர். சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு இப்பொருட்களை நுகர்வோருக்கு அறிமுகப்படுத்த சந்தர்ப்பம் ஏற்படுவதில்லை. இதனால் இவர்கள் தொடர்ந்து இப்பொருட்களை விரைவாக விற்பனைக்கூடியதாக இருக்கின்றது.

தற்காலத்தில் சர்வதேச வியாபாரம் மிகவும் அபிவிருத்தியடைந்துள்ளதால் ஒவ்வொரு நாடும் தாம் உற்பத்தி செய்யும் பொருட்களின் ஏற்றுமதியை அதிகரிப்பதற்காக பிறநாடுகளில் பொருட்காட்சிகளை ஏற்பாடு செய்கின்றன.

அமெரிக்கா இங்கிலாந்து போன்ற முற்போக்கான நாடுகள் பிற்போக்கான நாடுகளின் பொருளாதாரத் துறையை முன்னேற்றுவதற்காக இந்நாடுகளில் சர்வதேசப் பொருட்காட்சிகளை ஏற்பாடு செய்கின்றன. இவ்வாறு உற்பத்தியிலும் விவசாயத்திலும் முற்போக்கான இயந்திரங்களையும் நவீன விவசாய முறைகளையும் பிற்போக்கான நாட்டு மக்களுக்கு அறிமுகப்படுத்துவதற்காகவும் பொருட்காட்சிகளை ஏற்பாடு செய்வது வழக்கம். இதன் பயனாக பிற்போக்கான நாடுகளும், உற்பத்தி விவசாயம் முதலியவற்றில் நவீன முறையைப் பின்பற்றி முன்னேறுவர். உதாரணமாக பொருட்காட்சிகளில் பார்த்த இயந்திரவகைகளை தம் நாட்டிலும் இறக்குமதிசெய்து உற்பத்தி செய்ய ஆரம்பிப்பர்.

இலங்கை வணிகக் கழகம்
(The Ceylon Chamber of Commerce)

நோக்கம் (Object)

இலங்கை வணிகக் கழகம் இலாபம் உழைக்கும் நோக்கமற்றதும், கட்சிச் சார்பற்றதுமான ஓர் ஒன்றுப்பட்ட (Corporate) வியாபாரத் தாபனமாகும். வியாபாரத்தையும் உற்பத்தியையும் பாதுகாத்து முன்னேற்றுவதே இதன் தொழிலாகும்.

இலங்கை வணிகக் கழகம் 1839-ம் ஆண்டு மார்ச் 25-ம் திகதி ஆரம்பிக்கப்பட்டது. இது 1895-ம் ஆண்டிலே சட்டபூர்வமானதாக்கப்பட்டது. இதன் முக்கிய நோக்கங்கள் பின்வருமாறு:

1. வியாபாரம் சம்பந்தமாக ஏதாவது பிரச்சனைகள் ஏற்பட்டால் வியாபாரத்திலீடுபடுகின்றவர்கள் ஒன்று சேர்ந்து தம்முடைய அபிப்பிராயத்தை அரசாங்கத்திற்குத் தெரியப்படுத்தல்.

2. வியாபாரம் வர்த்தகம், கைத்தொழில் போன்ற துறைகளுக்கு வேண்டிய புள்ளி விபரங்களையும் வேறு தகவல்களையுஞ் சேர்த்துக் கொடுத்தல்.

3. உள்ளூர் வியாபாரத்தைப் பொறுத்தளவில் பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதும் சட்டதிட்டங்களை ஆக்குவதும்.

4. இலங்கையில் வியாபாரச் சமூகத்தின் பொது நன்மையைக் கருதுதல்.

5. இலங்கை அரசாங்கமானது வியாபாரம் சம்பந்தமான சட்டவிதிகளை அல்லது நிதி சம்பந்தமான வரிகளை (Fiscal) பாராளுமன்றச் சட்டத்தின் மூலம் நிறைவேற்றும் பொழுது இலங்கை வணிகக் கழகத்தின் ஆலோசனையை அறிந்தே நிறைவேற்றுகிறது. எனவே இத்தகைய ஆலோசனை கூறல், இலங்கைக்கு அதிக வருமானத்தைக் கொடுக்கும் பொருட்களை அதிகமாகத் தனியார் துறையினரே (Private Sector) ஏற்றுமதி செய்கின்றனர். இவ்வெற்றுமதி சம்பந்தமாக ஏதாவது பிரச்சனை ஏற்பட்டால் அதற்கான ஆலோசனையையும் கூறுதல்.

நிர்வாகக் குழு (Committee)

இலங்கை வர்த்தகத்தை வணிகக் கழகத்தின் நிர்வாகக் குழுவே கட்டுப்படுத்தி வருகிறது. இந்த நிர்வாகக் குழுவில் உற்பத்தி, வர்த்தகம், வங்கித் தொழில் ஆகியதுறைகளில் ஈடுபட்டிருப்பவர்களின் பிரதிநிதிகளே

அங்கம் வகிக்கின்றனர். உற்பத்தி வியாபாரம், இறக்குமதி, உற்பத்தி, வங்கித் தொழில், உற்பத்தித் தரகர்கள், உதிரிப்பாக (Spare parts) வியாபாரிகள், உல்லாசப் பிரயாணத் தாபனங்களை நடாத்துபவர்கள், பொறியியல் நிபுணர்கள், கம்பல் கம்பனிகள், வாடகைக் கொள்வனவு முறைக் கம்பனிகள் போன்ற துறைகளில் ஈடுபடும் தாபனங்களிலிருந்து 15 பிரதிநிதிகள் இவ்வர்த்தகச் சங்கத்தில் அங்கத்துவம் வகிக்கின்றார்கள். மேற்கூறப்பட்ட எல்லாவற்றிற்கும் பொதுவாக 6 இடங்களும், பிரதிநிதித்துவம் இல்லாத ஏனைய தாபனங்களுக்கு (Inadequately Represented) 5 இடங்களும் கொடுக்கப்பட்டிருக்கிறது.

சங்கங்கள் (Association)

நிறுவனங்களும், தனி நபர்களும் இவ்வர்த்தகச் சங்கத்தில் அங்கத்துவம் வகிக்கின்றனர். ஒவ்வொரு வகையான வியாபாரத்தை நடாத்தும் அங்கத்தவர்களும் இதில் அங்கத்துவம் வகிக்கின்றனர். 1955-ம் ஆண்டில் இலங்கை உற்பத்தியாளர் சங்கத்தினால் (Ceylon Association of Manufacturers) ஆரம்பிக்கப்பட்டு தம்முடைய நன்மையையும் பாதுகாத்துக் கொள்ளுமாறு இலங்கை வணிகக் கழகத்திடம் கேட்டுக் கொண்டது. இதே போல பல்வேறு விதமான வியாபாரங்களுக்குப் பற்பல வியாபாரச் சங்கங்கள் இருக்கின்றன. ஒவ்வொரு சங்கத்தின் நிர்வாகக் குழுவும் வாக்குரிமை மூலம் தெரிவு செய்யப்படுகின்றன. ஒவ்வொரு நிர்வாகக் குழுவின் தலைவர்களும் இதில் அங்கத்துவம் வகிப்பார்கள். இவ்வணிகக் கழகத்தில் 13 சங்கங்கள் இணைக்கப்பட்டுள்ளன. உதாரணமாக இலங்கைப் பெரும் தோட்டப் பயிர்ச்செய்கைச் சங்கம்.

தொழில்கள் (Functions)

இலங்கையில் விவசாய உற்பத்தி, ஏற்றுமதி வியாபாரம் யாவும் இவ்வர்த்தகச் சங்கத்தின் விதிகளுக்குக் கட்டுப்பாட்டே நடாத்தப்பட்டு வருகிறது. பெருந்தோட்ட விளைபொருட்களான தேயிலை, இறப்பர், தென்னை, கொக்கோ, கோப்பி முதலியன எல்லாம் இவ்விணைக்கப்பட்ட சங்கங்களின் உதவியுடன் இவ்வர்த்தக சங்கத்தால் நடாத்தப்பட்டு வருகிறது. கொழும்புத் தேயிலை ஏலவிற்பனையானது ஒவ்வொரு வாரமும் கொழும்புத் தேயிலை வியாபாரச் சங்கத்தால் இலங்கை வர்த்தகச் சங்கத்தின் கட்டிடத்தின் ஓர் அறையில் நடாத்தப்பட்டு வருகிறது. உலகத்தில் பெரும் தொகையான தேயிலை ஏலவிற்பனை கொழும்பிலேயே 1967-ம் ஆண்டு நடைபெற்றது.

கிறேப் (Crepe) இறப்பர் ஏலவிற்பனையும் ஏனைய ஏற்றுமதிப் பொருட்களின் ஏலவிற்பனையும் இச் சங்கக் கட்டிடத்திலேயே நடாத்தப்படுகிறது. கிறேப் இறப்பர் ஏல விற்பனையானது நேரடியாகப் பொருள்

கொள்வனவுப் (Commodity Purchase) பகுதிக் கே வழங்கப்படும். வாரந்தோறும் நடைபெறும் ஏலத்தின் சந்தை அறிக்கைகளை (தேயிலையை யும் இறப்பவரையும் தவிர்த்து ஏனைய பொருட்களினது) வாரந்தோறும் புதினப் பத்திரிகைகளுக்குக் கொடுத்து வரும். உற்பத்தி விபரப்பத்திரம் (Certificate of Origin) பட்டியல்கள் (Invoices) நிறை அளவு அத்தாட்சிப் பத்திரங்கள் (Weight and Measurement Certificate) போன்றன சர்வதேச வியாபாரத்திற்கு அத்தியாவசியமானதாகும். பத்திரங்களைத் தயாரிப்பதோடு ஏற்றுமதியாளர்களுக்கும், வியாபாரிகளுக்கும் வழங்கி வருகிறது.

ஏற்றுமதி, இறக்குமதிப் பொருட்கள் சேதமடைந்தால், சேத அளவு எடுப்பதற்கு உதவி செய்து வரும். பொதி பொருட்களின் நிலைமை போன்றனவற்றை அத்தாட்சிப் படுததுவதற்கும் உதவியாக இருக்கும்.

ஒப்பந்தங்களில் இச் சங்கம் நடுவராக நியமிக்கப்பட்டிருக்கின்றது என கூறப்பட்டிருந்தால் வியாபாரம் சம்பந்தமாக ஏதாவது பிரச்சனை ஏற்பட்டால் இச் சங்கத்தின் தீர்ப்பே இறுதி முடிவானதாகும்.

ஏற்றுமதி இறக்குமதியை உபிவிருத்தியடையச் செய்வதற்கு இதன் அங்கத்தவர்களுக்கு உதவி செய்து வருகிறது. உள்நாட்டுப் பொருள் பற்றி இச்சங்கத்திற்கு ஏதாவது விசாரணை வந்தால் இச்சங்கம் அதனை தனது சகல அங்கத்தவர்களுக்கும் அறிவிக்கும்.

ஏனைய தொழில்கள் (Other Roles)

தனியார் துறையினருக்கு மட்டுமன்றி அரசாங்கத்திற்கும், தேசிய நன்மைக்கும் இச்சங்கம் உதவி புரிந்து வருகிறது. உதாரணமாக 1961-ம் ஆண்டில் உணவு உற்பத்தியைப் பெருக்கும் திட்டத்தில் (Grow More Food) ஈடுபட்டது. இத்திட்டத்தை நடைமுறைக்குக் கொண்டு வருவதற்கு தனியார் துறையினரின் உதவியையும் பெற்றது. அரசாங்கமும் இச்சங்கத்தின் உதவியை, வைத்தியசாலைகள், பாடசாலைகள், உணவுச் சாலைகள் கட்டுவதற்கும் பெற்று வந்தது.

வியாபாரச் சங்கங்கள் (Trade Association)

பலவகையான வியாபாரத் தொழில்களில் ஈடுபடும் பல வியாபாரத் தாபனங்கள் ஒன்று சேர்ந்து தங்களுடைய வியாபார நன்மையைக் கருதி ஒரு சங்கத்தைத் தாபித்துள்ளனர். அச்சங்கமே வியாபாரச் சங்கமாகும். உதாரணமாக தேயிலை உற்பத்தியாளர்கள் எல்லோரும் ஒன்று சேர்ந்து தேயிலை உற்பத்தியாளர் சங்கத்தை நிறுவியுள்ளனர். இச் சங்கங்கள் ஈடுபடும் தொழிலைப் பற்றிய திருத்தங்கள் ஏதாவது பாராளுமன்றச் சட்டத்தினால் நிறைவேற்றப்பட்டின் அச்சட்டம் அச்சங்கங்களின் நன்மைக்காகவா அல்லது தீமைக்காகவா என்பதைக் கவனித்துக்கொள்ளும். சில

சமயங்களில் இச் சங்கங்கள் ஒன்று சேர்ந்து தமக்குள் ஒரு ஒற்றுமையை ஏற்படுத்தி விலையைக் கூட்டுவதற்கும் கட்டுப்படுத்துவதற்கும் உற்பத்தியைக் குறைப்பதற்கும் நடவடிக்கைகள் எடுத்துவரும். இவ்வாறு எடுத்து வரும் நடவடிக்கைகள் 1956-ம் ஆண்டு கட்டுப்பட்டு வியாபார நடவடிக்கைச் சட்டத்திற்கு (Reserictive Trade Practices Act of 1956) எதிர்மாறானதாகும்.

ஒரு பொருளை உற்பத்தி செய்பவர்கள் ஒன்று சேர்ந்து தம்முடைய பொருட்களை ஒரு குறிக்கப்பட்ட விலைக்கு விற்கவேண்டுமென்பது இச் சங்கத்தால் விதிக்கப்பட்ட ஒரு பொது நிபந்தனையாகும். இச் சங்கம் இல்லாவிடில் ஒவ்வொரு உற்பத்தியாளரும் தாம் நினைத்த விலைக்கு பொருட்களை விற்பனை செய்வார்கள். ஆகவே இச்சங்கம் இதைக் கட்டுப்படுத்துகின்றது. இச்சங்கம் விலையைக் கட்டுப்படுத்துவது மாத்திரமன்றி ஒவ்வொரு உற்பத்தியாளருக்கும் சந்தையைப் பிரித்தும் கொடுக்கிறது. ஏதாவது ஒரு வியாபாரி இச்சங்கத்தின் நிபந்தனைக்குட்பட்டு விற்கத்தவறின் அவ் வியாபாரிக்குப் பொருட்களை விற்கக் கொடுக்காமல் அவரைத் தண்டிக்கும். வியாபாரிகளுக்கும், உற்பத்தியாளர்களுக்குமிடையில் ஒப்பந்தங்கள் ஏதாவது இருப்பின் அவை அதற்குரிய பதிவாளரிடம் பதிவு செய்யப்படவேண்டும். இவ்வாறு செய்வதால் பொதுமக்களின் நன்மை பாதுகாக்கப்படும். இலங்கையில் பின்வரும் வியாபாரச் சங்கங்கள் இருக்கின்றன.

1. கொழும்புத் தேயிலை வியாபாரிகள் சங்கம்
2. கொழும்பு இறப்பர் வியாபாரிகள் சங்கம்
3. கொழும்புத் தரகர் சங்கம்
4. இறக்குமதிச் சங்கங்கள்
5. தென்னையும் பொது உற்பத்திப் பொருள் ஏற்றுமதிச் சங்கம்
6. இலங்கை மோட்டார் வியாபாரச் சங்கம்
7. இலங்கை உற்பத்தியாளர் சங்கம்
8. இலங்கைத் தும்பு ஏற்றுமதியாளர் சங்கம்
9. கொழும்பு நீராவிக்கப்பல் சங்கம்
10. இலங்கை வாடகைக் கொள்வனவு நிதிச்சங்கம்
11. இலங்கை உல்லாசப் பிரயாணத்தை முன்னேற்றும் சங்கம்.

உதாரணமாக இலங்கை உற்பத்தியாளர் சங்கத்தின் நோக்கம் பின்வருமாறு இருக்கும்.

1. உற்பத்தியை முன்னேற்றுவது.

2. வெளிநாட்டு மக்கள் நம் நாட்டில் முதலீடு செய்து உற்பத்தியைப் பெருக்கும் நோக்கத்தோடு வந்தால் அவர்களுக்கு உதவிபுரிதல்.

3. கைத்தொழிலமைச்சுடனும், அரசாங்கப் பகுதியுடனும் தொடர்பு கொண்டு பழை உற்பத்தியாளருக்கும் புதிய உற்பத்தியாளருக்கும் நன்மைகளும் சலுகைகளும் பெற்றுக் கொடுத்தல்.

4. உள்ளாட்டு உற்பத்தியாளரிடையே காலத்துக்குக் காலம் ஏற்படும் பிரச்சனைகளைத் தீர்த்துவைத்தல்.

அங்கத்தவர்கள் ஒரு இயக்குனர்துழுவை வாக்குரிமைமூலம் தெரிவு செய்வர். இவ்வியக்குனர் குழுவே இச்சங்கத்தைக் கட்டுப்படுத்திவரும். ஒவ்வொரு அங்கத்தவர்களும் தம்முடைய விற்பனைக்கு ஏற்றவாறு நிதி வழங்குவதோடு வருடாந்த அங்கத்தவர் சந்தாப் பணமும் செலுத்தி வருவர். இதுவே வியாபாரச் சங்கத்தின் நிதியாகும்.

தொழில் நிர்வாகம் (Labour Management)

19-ம் நூற்றாண்டில் உற்பத்திச் செலவைக் குறைப்பதற்கு நிர்வாகமும் இயந்திரமும் முக்கியமான காரணங்கள் எனக் கருதினர். மக்கள் தொகை நாட்டில் அதிகரித்தமையால் தொழிலாளர்களைக் குறைந்த சர்பளத்தில் வேலைக்கு அமர்த்தக் கூடியதாக இருந்தது. பின்னர் 20-ம் நூற்றாண்டில் தொழிலாளர்கள் தம் உரிமைகளைக் கோரி போராடியபோது அவர்களும் மனிதர்சனாகக் கருதப்பட்டனர். இந்நிலையில் பொருள் உற்பத்தியில் தொழிலாளரின் பங்கு முக்கியமானதாகக் கருதப்பட்டது. எனவே தொழிலாளரின் சக்தியும், உற்பத்தித் திறமையும், நிர்வாகத் திறமையும், இயந்திரசாதனமும் உற்பத்தியில் முக்கியத்துவம் பெற்று விளங்கின. தற்காலத்தில் தொழில் நிர்வாகம் (Labour Management) மிகவும் முக்கியமானதாகக் கருதப்பட்டு வருகின்றது. இதன் காரணமாக தொழிலை வளம்படுத்துவதற்காக தொழிலாளர் தொகுதி நிர்வாகி (Personnel Manager) ஒருவரை அமர்த்தியுள்ளார்கள். தொழிலாளர்களை ஒழுங்குபடுத்தி ஒரு தரத்தில் வைப்பதற்காக நிர்ணயிக்கப்பட்ட கொள்கைகளை அமுலுக்குக் கொண்டுவருவதே இவர் கடமையாகும். தொழிலாளர்களுக்கும் முதலாளிகளுக்கும்மிடையே நெருங்கிய நட்புறவை ஏற்படுத்துவதற்காக இவர் பாடுபடுவர். தொழிலாளர்களின் கஷ்டங்களையும், பிரச்சனைகளையும் அறிந்து அவற்றைத் தீர்த்து வருவார். தொழிலாளர் பிரச்சனைகளை இரு பெரும் பிரிவாகப் பிரிக்கலாம்.

1. ஆர்ப்பப் பிரச்சனை

- தொழிலாளர்களின் சந்தோஷத்தைக் கருதுவது.
- அவர்கள் கருத்தை அறிவது
- அவர்களின் சர்சரவுகளை அறிந்து அதற்கேற்ற நடவடிக்கை எடுத்தல்

2. தொழில் நுட்பத் தடைகள்

- மனச் சோர்வு
- சுகாதார வசதியின்மை
- அதிக நேரம் வேலை செய்தல்
- குறைந்த சம்பளம்
- கடும் ஒழுக்கக் கட்டுப்பாடுகள்
- தொழிலாளர்களை மதிக்காது நடாத்துதல்

வேலைக்காரர் தொகுதி நிர்வாகி (Personnel Management) மேற்கூறப்பட்டவைகளைக் கவனிக்காமல் விட்டால் தொழிற் பிரச்சனைகள் ஏற்படும். இத் தொழிற் பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கு மனோதத்துவ விஞ்ஞானம் வழி செய்கின்றது. இம் மனோதத்துவ விஞ்ஞானத்தைக் கருத்திற்கொண்டு தொழில் நிர்வாகி பல வழிகளைக் கையாள வேண்டும். அவையாவன:

A. உத்தியோகத் தேர்வு:

தொழிலுக்கேற்ற திறமையுள்ள தொழிலாளியைத் தேர்ந்தெடுத்தல்

B. உத்தியோக வழிகாட்டி:

தொழிலாளிகளுக்கு வழிகாட்டுவதும் அவர்களுக்கு உகந்த வேலையைக் கொடுப்பதும்.

C. தொழிற் பயிற்சி:

தொழிலாளர்களுக்கு உகந்த பயிற்சியை அளித்தல்.

D. தொழிலாளர்களுக்கு ஏற்ற சூழ்நிலையைக் கொடுப்பதும், அதை நடைபிடிப்பதும்.

E. தொழிலாளர்களை ஆபத்திலிருந்தும், நோய்களிலிருந்தும் பாதுகாத்தல்.

F. நியாயமான ஊதியக் கொள்கை;

தொழிலாளர்களுக்கு நியாயமான ஊதியத்தைக் கொடுத்தல்.

G. திறமையான தொழில் தொடர்பு:

H. திருப்திகரமில்லாத வாழ்வுடைய தொழிலாளர்களுக்கு கைகொடுத்து உதவிசெய்தல்.

தொழில் மனோதத்துவம்

சாதாரண மனோதத்துவத்தை தொழில் துறையில் பயன்படுத்துவதை தொழில் மனோதத்துவம் என்று அழைப்பர். இது எவ்வகையான சூழ்நிலையில் மனம் எந் நிலையில் இருக்கும் என்பதைக் குறிக்கும். ஒரு மனிதனின் உடலுக்கும் மனத்துக்கும் தொடர்புண்டு. இம் மனோதத்துவ நிலையை உபயோகித்து ஒரு தொழிலுக்கு உகந்தவரை தேர்வு செய்யலாம். சிஸ்டமங்களில் நல்ல உடல்கட்டு உள்ளவர் ஒரு தொழிலுக்கு உகந்தவராக இருப்பார். ஒரு தொழில்முதலாளி தனது தொழில் உற்பத்தியைப் பெருக்க வேண்டுமானால் தொழில் மனோதத்துவத்தை உபயோகிக்கவேண்டும். அத்துடன் உற்பத்திச் செலவையும் சுருக்கிக் கொள்ளலாம். தொழிலாளர்களுக்கு சௌகரியத்தையும், சந்தோஷத்தையும் கொடுப்பதால் உற்பத்தி அதிகரிக்கும் என்ற மனோதத்துவத்தை அறிந்தவர்கள் ஒரு கீழமையில் 5 நாட்களுக்கு வேலை கொடுக்கவும் முன் வருவர்.

உத்தியோகத் தெரிவு:

உத்தியோகத் தெரிவில் முதல் அறியவேண்டிய விடயம் யாதெனில் தொழிலுக்கு தேவையான தொழிலாளர்களை எங்கிருந்து பெற்றுக் கொள்ளலாம் என்பதேயாகும். தொழிலகங்குரிய வெற்றிடங்களை விளம்பரப் படுத்தி அவ் வெற்றிடங்களுக்கு விண்ணப்பித்திருக்கும் விண்ணப்பதாரர்களுக்கு ஒரு நேர்முகப் பரீட்சை வைத்து அதில் தகுதியுள்ளவர்களைத் தெரிவு செய்தல் வேண்டும். தொழில் இணைப்புக் காரியாலயங்கள், பாடசாலைகள், தொழிற் கல்லூரிகள் சர்வகலாசாலைகள், ஆகியவற்றிலிருந்து தேவையான தொழிலாளர்களைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம். இலங்கை இப்பொழுது தொழிலாளரை விஞ்ஞான முறையில் தேர்வு செய்து வருகின்றது. உ+மாக வங்கிகள் இம்முறைகளைக் கையாள்கின்றன. நடாத்துகின்றார்கள்.

நேர்முகப் பரீட்சை (Interview)

தொழிற்சாலையில் அல்லது ஸ்தாபனத்தில் ஏற்படும் வெற்றிடங்களை நிரப்புவதற்காக தொழில் பகுதியினர் சிலரை நேர்முகப் பரீட்சைக்கு சமூகம் தரும்படி வேண்டிக்கொள்வர். பரீட்சார்த்திகள் ஒவ்வொருவரையும் சில கேள்விகளைக் கேட்டு அவர்களின் தராதரத்தை அறிந்து கொள்வர். அவர்கள் கொண்டுவரும் தராதரப் பத்திரங்களையும் நற்சாட்சிப் பத்திரங்களையும் கொண்டு அவர்களின் தராதரத்தை ஓரளவிற்கு நன்கு அறியமுடியும். இந் நேர்முகப் பரீட்சையை ஆறுதலாக நடாத்துவர். இதற்கு சமூகம் கொடுத்தவர்கள் அஞ்சாத வகையில் வினாக்களைக் கேட்டு அவர்களின் உண்மையான அறிவை பரீட்சிப்பர். நேர்முகப் பரீட்சை நடக்கும் போது கம்பனியைப் பற்றியும், வேலையின் தன்மையைப் பற்றிய முழு விபரங்களையும் நேர்முகப் பரீட்சை நடாத்துபவர் பரீட்சார்த்திக்கு எடுத்துக் கூறுவர். அதுமட்டுமல்லாது பரீட்சார்த்தியின் விவேகத்தை பரீட்சிப் பதற்கான விவேகப் பரீட்சை வினாக்களைக் கேட்டு புத்திக் கூர்மையை அறிந்து கொள்வர். பரீட்சார்த்தியின் தொழில் சம்பந்தமான ஆர்வத்தைப் பரீட்சித்து விருப்பு வெறுப்பையும் அறிந்துகொள்வர். பின்னர் தோற்றப் (Personality) பரிசோதனை நடாத்துவர். இதன் மூலம் அவரின் தோற்றத்தையும் அவர் சமூகத்தில் பழக்கக் கூடியவரா பொதுமக்களால் விரும்பத்தக்க குணாதிசயங்கள் உள்ளவரா? என்பதை அறிந்து கொள்வர். மேற்கூறப்பட்ட பரிசோதனையின்பின் பரீட்சார்த்தி எந்த உத்தியோகத்துக்குத் தகுந்தவர் என்பதை அறிந்து கொள்ளலாம். இவ்வாறு அவரை தெரிந்தெடுத்தபின்பு அவர் உடல் நலனை ஒரு வைத்தியரிடம் அனுப்பி பரிசோதிக்கவேண்டும். இதன் மூலம் பரீட்சார்த்திக்கு தனது உடல் நலனை அறிந்து வைத்தியம் செய்விசை முடியும், இதுமட்டுமன்றி இவருக்குகந்த தொழிலை பரீட்சையாளர் கொடுக்கவும் முடியும். உதா

ரணமாக: நோயாளியாக இருந்தால் அவருக்கு ஏற்றதொழிலைக் கொடுப்பார். அதாவது தொய்வு உள்ளவர்களை குளிர் இடத்துக்கு அனுப்பாது அவருக்கு சௌகரியமான இடத்துக்கு அனுப்புவர்.

உத்தியோகத்தொழில் வழிகாட்டி (Vocational Guidance)

ஓர் சிறந்த தொழிலாளியைத் தேர்ந்தெடுத்தல் இவரின் முதல் வேலையாகும். தெரிந்தெடுத்த பின்பு அவரை நல்ல முறையில் கொண்டுநடத்துவது இன்னுமொரு தொழிலாகும். அவருக்கு உதவி செய்வது மட்டுமன்றி அவரை நல்வழிப் படுத்தவேண்டும். அவருக்கு எந்தவேலை உகந்ததோ அவருடைய திறனுக்கும் வல்லமைக்கும் உகந்த உத்தியோகத்தைக் கொடுக்கவேண்டும். ஒரு தொழில் வழிகாட்டியின் முக்கியவேலை என்னவெனில் ஓர் வாலிபனுக்குச் சிறந்த (புத்தியைக் கூறி அவருக்கு எவ்வேலை உகந்ததோ அவ்வேலையைக் கொடுத்தலேயாகும். இத் தொழிலைச் சரியான வழியில் செய்யாவிடில் திருப்திகரமில்லாத முடிவுகள் ஏற்படும். இவ்வாறு செய்யாவிடில் தனிப்பட்ட மனத்திருப்தியும் தொழில் பிரச்சனைகளும் நிச்சயம் ஏற்படும். ஒருவருடைய மனத்திருப்திக்கும் வல்லமைக்கும் ஏற்ற தொழில் கிடைக்காவிடில் சேதமும், மனவேதனைகளும் உண்டாவது வழக்கம். இவ்வாறு தொழில் வழிகாட்டி சரியான முறையில் வேலைசெய்யாவிடில் சமூக சமாதானம் அற்றுப்போய் புரட்சி ஏற்பட வழிகோலும், சரியான முறையில் தொழிலாளர்களைத் தெரிவுசெய்து அவர்களுக்கு வழிகாட்டி வந்தால் தொழிலாளர்களுக்குத் தேகத் தளர்ச்சி ஏற்படாது தொழில் வளர்ச்சியடையும்.

தொழிற் பயிற்சி (Vocational Training)

தொழிற்பயிற்சி நிர்வாகத்துக்கு மிகவும் அத்தியாவசியமாகும். தொழிலாளர்கள் தம்முடைய கடமைகளை சரியான முறையில் புரிவதாயின் அவர்களுக்குத் திறமான பயிற்சியளிக்கவேண்டும். புதிதாக நியமித்த தொழிலாளர்களை ஆரம்பத்திலிருந்தே சரியான முறையில் தொழில்புரிய பயிற்றுவிக்கவேண்டும். இவ்வாறு பயிற்சி கொடுப்பதால் உற்பத்தி அதிகரிக்கும். இயந்திரங்களையும் துருப்பிடிக்காமல் இயக்கப்பழகுவர், இதைவிட பயிற்சியின் பயனாக தொழிலாளர்களும், நிர்வாகிக்குமிடையில் நல்லெண்ணமும் நந்தொடர்பும் ஏற்படும். தொழிற்பயிற்சியை மேற்பார்வையிடும்போது தொழிலாளிகளுக்குப் பயிற்றுவிக்கலாம். அல்லது சிறந்த தொழிலாளரைக் கொண்டு பயிற்றுவிக்கலாம். அல்லது தெரிந்தெடுக்கப்பட்ட சிலரை சிறந்த தொழிற்சாலைகளுக்கு அனுப்பிப் பயிற்சி அளிக்கலாம்.

பதன் உயர்வும் வேலை மாற்றமும் (Promotion and Transfers)

ஒரு தொழிலாளியின் அடிப்படைத் தத்துவம் என்னவெனில் தான் கொடுக்கும் சம்பளத்துக்கு ஒரு சிறந்த ஆளை நியமிப்பதேயாகும். ஒரு

நிர்வாகத்தில் ஒரு உயர்ந்த பதவி வெற்றிடம் ஏற்படும்போது அத் தாபனத்திலிருக்கும் ஓர் உயர்ந்த தொழிலாளியே அவ் வெற்றிடத்துக்கு நியமனம் செய்தல்வேண்டும். ஏனெனில் ஸ்தாபனத்திலுள்ள தொழிலாளிகளுக்கே வெளியாட்களைவிட விடயங்கள் நன்கு விளங்கும். ஆபாடியால் ஸ்தாபனத்திலிருப்பவர்களுக்கே வேலைமாற்றமும் உத்தியோக உயர்வும் கொடுக்கவேண்டும். எனினும் வெளியில் இருந்துவரும் திறமைசாலிகளுக்கும் இடம் கொடுத்தல் வேண்டும்.

ஓர் தொழில் நிர்வாகி பின்வரும் தொழில்ஊழைப் புரிவர்:

1. இளைப்பாற்றுதல்
2. வேலைநீக்கம் செய்தல்
3. புதிய உத்தியோகத்தரை தெரிவுசெய்தல்

இளைப்பாற்றுதல் (Retirement)

ஒரு தொழிலாளி தன் வாழ்நாள் முழுவதும் தனது ஸ்தாபனத்துக்காக உழைத்துக் கொடுப்பார். இளைப்பாறும் காலத்தில் இவரைக் கைவிடுவது தொழில் சொந்தக்காரருக்குக் கவலையாக இருக்கலாம். எனவே முதலாளி தொழிலாளியின் சம்பளத்தின் ஒரு பகுதியை ஒதுக்கிவைத்து இளைப்பாறும் காலத்தில் ஒரு தொகைப்பணத்தைக் கொடுப்பதற்கான திட்டம் ஒன்றை செயல்படுத்தல் வேண்டும். இத்திட்டம் இருந்தால் தொழிலாளியும் நன்றியுடையவராக இருப்பார்.

பதவி நீக்கம் (Dismissal)

உத்தியோகத்தர் ஒருவர் திருப்திகரமில்லாது நடந்தால் அவரை வேலையினின்றும் நீக்கிவிடவேண்டிய நிலை ஏற்படும். இவ்வாறு நடந்தால் நன்கு ஆராய்ந்து இருபக்கத்தாரின் முறையீடுகளையும் நன்கு கேட்டு ஆராய்ந்த பின்பே வேலைநீக்கம் செய்தல்வேண்டும். ஒருவர் செய்யும் வேலையில் அதிருப்தி ஏற்பட்டால் அவரின் பகுதி உத்தியோகத்தரிடமிருந்து அவருடைய நோக்கத்தையும் எண்ணத்தையும் நேரடியாக அறிந்து அவரை வேலைநீக்கம் செய்யமுன் அவர் திருந்துவதற்கு ஒரு சந்தர்ப்பத்தை அளித்து, அதற்கும் திருந்தாவிட்டால் சிநேகிதபூர்வமாக வேலைநீக்கம் செய்யலாம். அத்துடன் இவரீது கருணைகொண்டு வேறு எங்காவது ஒரு இடத்தில் வேலை செய்ய ஏற்பாடு செய்யலாம்.

ஊதியத்தின் அடிப்படைத் தத்துவம்

(Basis of Wage Payments)

தொழிலுக்கு வழங்கும் சன்மானமே ஊதியமாகும். ஒரு தொழிலாளி செய்யும் வேலையின் பெறுமதி எவ்வளவாக இருக்குமென்று முதல் கணிக்க வேண்டும். ஒரு தொழிலாளியின் வேலைப் பெறுமதியைக் கணிப்பது மிகவும் கடினமாக இருக்கும். எவ்வாறு இருந்தாலும் அவருக்கு ஊதியம் கொடுக்க வேண்டும். இவ்வூதியத்தின் அடிப்படை அநேகமாக எவ்வளவு துண்டு வீதவேலை செய்திருக்கிறார் (Piece of Work) அல்லது எத்தனை மணித்தியாலம் வேலை செய்திருக்கிறார் என்பதைப் பொறுத்திருக்கும். அலகு (Unit) முறையை அடிப்படையாக வைத்தே துண்டு வீத வேலைக்குரிய ஊதியம் வழங்கப்படுகிறது. ஒரு முதலாளி ஒரு தொழிலாளியை நேர வேலையில் அமர்த்தும்பொழுது இத்தனை மணித்தியாலத்துள் இவ்வளவுவேலை செய்வார் என எதிர்பார்ப்பார். அவ்வாறு எதிர்பார்த்த அளவு வேலையை அந் தொழிலாளியால் செய்ய முடியாவிடின் உடனே அந் தொழிலாளியை வேலையிலிருந்து நீக்கி விடுவார். ஊதியம் பின்வரும் இரண்டு அடிப்படையிலேயே வழங்கப்படுகிறது.

1. துண்டுவீத வேலை (Piece Rate)
2. நேரவேலை (Time Rate)

நேரவேலை (Time Rate)

இம் முறையில் ஊதியத்தைக் கணிப்பதன் அடிப்படை நேரமேயாகும். இது ஊதியம் வழங்குவதில் ஒரு பழைய முறையாகும். இம் முறையின்படி ஓர் குறித்த காலத்திற்கு அல்லது நேரத்திற்கு ஊதியம் வழங்கப்படும். தொழிலாளிக்கு ஒரு குறித்த காலத்திற்கு ஓர் குறிக்கப்பட்ட தொகை வழங்கப்படும் என்ற உத்தரவாதம் அளிக்கப்படும். இவ்வூதியம் ஒருவரின் வேலைத்திறனைப் பொறுத்ததாக இருக்கும்.

நன்மைகள் (Advantages)

1. இது ஓர் சுலபமான முறை.
2. இது தொழிலாளிக்கு மிகுந்த பாதுகாப்பைக் கொடுக்கிறது.
3. ஒரு நிரந்தரமான சம்பளம் கிடைக்குமென்று எப்பொழுதும் உறுதியாக இருக்கலாம். இதற்கேற்றவாறு அவர் தன்னுடைய செலவுகளையும் செய்து வரலாம்.

4. ஒருவர் விரைவாக வேலை செய்யாது நேரத்தைக் கூடுதலாக எடுத்து வேலையை நன்றாகச் செய்வார். ஆனால் துண்டுவித வேலையாயின் நேரத்தைக் குறைவாக எடுத்து வேலையைச் விரைவாகச் செய்து முடிப்பார்.

5. வேலையைச் விரைவாகச் செய்து முடிப்பதற்கு இயந்திரங்களை மிக விரைவாக இயக்குவதால் இயந்திரங்கள் பழுதடையும். ஆனால் இம் முறைப்படி வேலையை விரைவாக முடிப்பதற்காக இயந்திரத்தை மிக விரைவாக இயக்கிப் பழுதாக்கமாட்டார்கள்.

6. துண்டுவித வேலையிலும் பார்க்க இதில் ஊதியத்தைக் கணக்கிடுவதும் சுலபமாக இருக்கும்.

தீமைகள்:

இந்த முறை ஒரு ஊக்கமுள்ள தொழிலாளிக்கு ஆர்வத்தையூட்டாது. ஊக்கமுள்ள ஒருவர் கூடுதலாக உழைத்துக் கூடுதலாகப் பணம் பெறவேண்டும் என்ற ஆர்வமுடையவராக இருப்பார். இவருக்குத் துண்டுவித வேலை மிகவும் உகந்ததாக இருக்கும். மாதச் சம்பளம் எடுப்பவரும் கிழமைச் சம்பளம் எடுப்பவரும் வேலையில் அதிக சிரத்தை காட்டமாட்டார்கள். ஏனெனில் மாதாந்தம், அல்லது கிழமைதோறும் சம்பளம் கிடைக்கும் என்ற நம்பிக்கையேயாகும். நேரவேலையில் தொழிலில் கூடிய கவனத்தை தொழிலாளர்கள் எடுக்கமாட்டார்கள். எனவே இவர்களிடம் கூடிய வேலைப்பங்கைப் பெற்றுக் கொள்வதற்காக ஒரு மேற்பார்வையாளரை நியமிக்கவேண்டும். ஆவருக்கு ஊதியம் கொடுப்பதனால் கூடிய செலவு ஏற்படும். நல்ல திறமையுள்ளவர்கள் தம் திறமைகளை வெளிப்படுத்தக்கூடிய வகையில் சந்தர்ப்பம் கிடைக்கமாட்டாது. ஊக்கம் குறைவதால் திறமை வெளிப்படமாட்டாது.

தரத்தைப் பொறுத்த முறை (Grading System)

நேர முறையில் உள்ள தீமையை விலக்குவதற்காக தரமுறையை சிலர் கையாண்டு வருகின்றனர். இது நேர முறையிலும் பார்க்க முற்போக்கானது. ஒரு தொழிலாளியின் சம்பளம் அவர் திறனையும், தரத்தையும் பொறுத்தே இருக்கவேண்டும். கூடிய திறமை உள்ளவருக்கு கூடுதலான சம்பளமும் குறைந்த திறமை உள்ளவர்களுக்குக் குறைவான சம்பளம் வழங்குவதால் திறமை உள்ளவர்களுக்குக் கூடிய உற்சாகம் உண்டாகும்.

துண்டுவித வேலை (Piece Rate)

துண்டுவித வேலையில் வேலையின் விரைவே பிரதானமாகும். உதாரணமாக எவ்வளவு விரைவாகப் பொருட்களைச் செய்து முடிக்கின்றாரோ

அதற்கேற்றவாறே அவருக்கு ஊதியம் கொடுக்கப்படும். உலகில் முதன் முதலாக நேரவேலையே கையாளப்பட்டு வந்தது. அதன்பின்பே துண்டுவித வேலை முறை பின்பற்றப்பட்டு வந்தது. இம் முறையின்படி தொழிலாளர்கள் நேரத்தைக் கடத்தாமல் வேலை செய்வர். அத்துடன் அவர்கள் செய்யும் வேலை திருப்திகரமானதாயும் இருக்கும். தொழிலாளர்களுக்குக் கொடுக்கும் ஊதியம் அவர்கள் செய்யும் வேலையைப் பொறுத்திருப்பதால் கடினமாக உழைப்பர்.

நன்மைகள் (Advantages)

1. இம்முறை ஒரு தொழிலாளியின் திறமையைக் காண்பிக்கின்றது.
2. இது சுயமுயற்சியை ஊக்கப்படுத்துகின்றது.
3. கூடுதலான வருமானத்தைப் பெறவிருப்பும் தொழிலாளர்கள் எங்கு இம்முறை கையாளப்படுகின்றதோ அங்கு செல்வர்.
4. ஒரு பொருளின் உற்பத்திக்குக் கொடுக்கப்படும் ஊதியம் ஒரு குறிக்கப்பட்ட அளவாக இருப்பதால் மொத்த உற்பத்திப் பொருளுக்குக் கொடுக்கப்படும் ஊதியத்தை மிக இலகுவாகக் கணிக்கக் கூடியதாக இருக்கிறது.

தீமைகள் (Disadvantages)

1. இம்முறையின்படி தொழிலாளி கடினமாக உழைத்து அதிக ஊதியம் பெறுவதால் முதலாளி, இத் தொழிலாளி அதிக ஊதியம் பெறுகின்றார் என எண்ணித் துண்டுவித வேலைக்குரிய ஊதியத்தைக் குறைத்து விடலாம்.
2. இம்முறையால் தொழிலாளர்களுக்கும் முதலாளிக்குமிடையே பிரச்சனைகள் ஏற்படும்.
3. தொழிலாளி அதிக ஊதியம் பெறும் பொருட்டுக் கடினமாக உழைப்பதால் தமது உடலைக் காயப்படுத்திக் கொள்ளலாம். அத்துடன் அதிக பொருளை உற்பத்தி செய்யும்பொருட்டு இயந்திரத்தை அதிவிரைவாகவும், கடினமாகவும் இயக்குவதால் இயந்திரமும் இலகுவில் பழுதடைந்து விடலாம்.
4. தரம் குறையாது பொருளை உற்பத்தி செய்வதற்காக மேற்பார்வையாளர் ஒருவரை நியமனம் செய்தல்வேண்டும்.
5. தொழிலாளி ஒவ்வொரு ஈளும் கடினமாக உழைக்க முடியாதாகையால், கடினமாக உழைக்க முடியாத நாட்களில் பெறும் ஊதியம் குறைவாக இருக்கும்.

வாழ்க்கைச் செலவு அதிகரிக்க அரசாங்கம் வாழ்க்கைச் செலவு கூடியதற்கேற்ப தொழிலாளர்களின் சம்பளத்தைக் அதிகரித்துள்ளது. உதாரணமாக பணத்தின் பெறுமதி இறக்கம் காரணமாக ஒவ்வொரு தொழிலாளியின் சம்பளத்தையும் அதிகரித்துள்ளது. மேலும் முதலாளி மார்களும் தொழிலாளர்களைக் கவருவதற்காகவும், கூடிய வேலைப்பங்கைப் பெற்றுக் கொள்வதற்காகவும், இவர்களை மதிழ்ச்சியுடன் தொழிலாற்றச் செய்வதற்காகவும் உபகாரப் பணம் வழங்கி வருகின்றனர். தொழிலாளர்களுக்கு இலாபப்பங்கைக் கொடுக்கும்போது, கம்பனிப் பங்குகளில் சில வற்றை எடுத்து உபகாரப் பங்குகளாக (Bonus Shares) வழங்குவர். இதனால் தொழிலாளிகளும் முதலாளிகளாக மாறி கம்பனியை தம் சொந்த தாபனமாகக் கருதி ஆக்கத்துடனும் ஊக்கத்துடனும் செயலாற்றி வரக் கூடிய நிலை ஏற்படுகின்றது.

இழிவுக் கூலி (Minimum Wages)

சில தொழிற்சாலைகளில் தொழிலாளர்களுக்குக் குறைந்த சம்பளம் கொடுத்துக் கூடிய வேலையை முதலாளிமார் பெற்றுவந்தனர். தொழிலாளர்களின் கடும் உழைப்பையும், சுகாதார வசதியையும், வாழ்க்கைச் செலவையும் கவனியாமல் முதலாளிமார்கள தம் சுயநலத்தையே பெரிதும் கருதி வந்தனர். இதிலிருந்து தொழிலாளர்களைப் பாதுகாப்பதற்காக அரசாங்கம் சட்டம் ஒன்றை இயற்றியுள்ளது. இதுவே குறைந்தபட்சச் சம்பளம் எனப்படும். இது தொழிலாளர்களின் ஊதியத்தைப் பொறுத்தே கணக்கிடப்படுகின்றது.

அரசாங்க ஊழியர்களுக்கு அரசாங்கம் கொடுக்கும் சம்பளத்தில் ஒரு சிறு தொகையை மாதாந்தம் எடுத்து ஓய்வு காலத்தில் கொடுப்பதற்காக ஒதுக்கிவைத்து ஓய்வு பெறும்போது மாதாந்தம் (Pension) ஓய்வுப் பணமாகக் கொடுக்கின்றது. அரசாங்கத்தில் வேலைசெய்யாத தொழிலாளர்களுக்கும் முதலாளிமார், மாதாந்த சம்பளத்தில் ஒரு பகுதியை எடுத்தும், தாம் பெறும் இலாபத்தில் ஒரு பகுதியை எடுத்தும் அரசாங்க மூலம் மத்திய வங்கியில் சேமித்து வைக்கிறார்கள். பின் இவ்வூழியர் ஓய்வு பெறும் போது தொழிலாளர் சேம இலாபநிதியாக (Employees Provident Fund) ஒரு தொகைப் பணம் கொடுப்பார்கள். முதலாளிமார்கள் ஒவ்வொருவரும் இவ்விதமான ஏற்பாடுகள் செய்யவேண்டுமென சட்டம் வலியுறுத்துகின்றது.

தொழிற் சங்கம் (Trade Union)

தொழிலாளிகள் தம் தேவைகளையும், உரிமைகளையும் முதலாளி மார்களிடமிருந்தும், அரசாங்கத்திடமிருந்தும் பேரம் பேசிப் பெற்றுக் கொள்வதற்காக எல்லோரும் ஒன்றுகூடி ஒருமைப்பட்டு ஒரு சங்கத்தை அமைத்

தனர். இச்சங்கமே தொழிற் சங்கம் (Trade Union) எனப்படும். இலங்கைத் தொழிற் சங்கச் சட்டத்தின்படி அதன் வரைவிலக்கணம் பின்வருமாறு உள்ளது.

“நிரந்தரமான அல்லது தற்காலிகமான தொழிலாளிகளின் அல்லது தொழிலளிப்பவர்களின் சங்கம் அல்லது இணைச்சங்கமாகும்” இச் சங்கத்தின் நோக்கம் தொழிலாளருக்கிடையில் அல்லது தொழிலளிப்பவர்களுக்கிடையில் உள்ள தொடர்புகளைக் கட்டுப்படுத்துவதாகும். வியாபார நடவடிக்கையைப் பொறுத்தளவில் கட்டுப்பாடுகளை நிவர்த்தி செய்யும் பொழுது தொழிலாளர்களுக்கும் தொழிலளிப்பவர்களுக்குமிடையே ஏற்படும் பிணக்குகளை ஆராய்ந்து தீர்ப்புக் கூறுகின்றன. இது இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட இணைக்கப்பட்ட சமாதானங்களையும் குறிக்கும்.

Trade Union (தொழிற் சங்கம்) என்ற சொல் “WEBBS” வெப்ஸ் என்பவரால் கொண்டுவரப்பட்டுள்ளது. இது ஒரு ஊதியம் பெறுபவரின் நிரந்தரமான சங்கமாகும்.

இச்சங்கத்தின் தொழில்கள் (Functions of Trade Union)

இதன் தொழில்களை இரண்டு பெரும் பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம் அவை:

- a. சகோதரத் தன்மையுள்ள தொழில்
- b. எதிர்க்கும் தன்மையுள்ள தொழில்

a. சகோதரத் தன்மையுள்ள தொழில்:

1. அங்கத்தவர்களின் நலன்களை எவ்வாறு பாதுகாத்தல் வேண்டும் என்பதைக் குறிக்கும்.

2. இச்சங்கங்கள் தொழிலாளர்களின் பிள்ளைகளுக்குக் கல்வியூட்டும் வழிவகைகளைத் தேடிக் கொடுக்கின்றன; தம்முடைய செலவில் கல்வியைப் பயில்விக்கின்றன; மேலும் தொழிலாளர்களுக்கு இரவு நேரங்களில் தொழில் வகுப்புகளை ஏற்படுத்தித் தொழிற்கல்வியை பயில்விக்கின்றன.

3. தொழிலாளர்களுக்கு இலவச வைத்திய வசதிகளைச் செய்து கொடுக்கின்றன.

4. இச்சங்கம் விளையாட்டுக்கள், நாடகங்கள் மற்றும் தொழில் சம்பந்தமான சுற்றுப்பிரயாணங்களை ஒழுங்கு செய்கின்றன. இதனால் தொழிலாளர்கள் பலவகையில் முன்னேற்றமடையக் கூடியதாக இருக்கின்றது.

b. எதிர்க்கும் தன்மையுள்ள தொழில்:

இது பெரும்பாலும் முதலாளிமார்களிடமும் அரசாங்கத்திடமும் தொழிலாளர்களின் உரிமைகளுக்காகப் போராடும், வேலை நிறுத்தம் சம்பந்த

மான நடவடிக்கைகளையும் எடுக்கும். இவர்கள் தொழிலாளர்களிடமிருந்து சந்தாப்பணத்தைச் சேர்த்துச் சங்கத்தைப்பற்றிப் பிரசாரம் செய்வதற்கும், வேலைநிறுத்தம் சம்பந்தமான நடவடிக்கைகள் எடுப்பதற்கும் செலவிடுவார்கள். தொழிற் சங்கம் அபிவிருத்தியடையாத நாடுகளில் வேலை நிறுத்தத்தையே முக்கிய நோக்கமாகக் கொள்வார்களே அன்றி தொழிலாளர்களின் அபிவிருத்தியில் அதிகம் சிரத்தை எடுக்கமாட்டார்கள். ஆனால் முற்போக்கான நாடுகளில் வேலைநிறுத்தத்தில் அதிக சிரத்தை எடுக்காமல் தொழில அபிவிருத்தியையே முக்கிய நோக்கமாகக் கொள்வார்கள்.

தொழிலளிப்பவர்கள் கூடிய இலாபம் பெறுவதற்காகக் குறைந்த சம்பளத்தை வழங்குவதாலும், தொழில பாதுகாப்புச் சாதனங்களை குறைப்பதனாலும் தொழிலாளர்கள் தம் நலன் கோரி வேலை நிறுத்தம் செய்வார்கள். ஆனால் தாம் நினைத்தவாறு சம்பள உயர்வைக் கேட்கமுடியாது. சம்பள உயர்வுக்கும் ஒரு எல்லையுண்டு. இந்த எல்லைக்குக் கூடுதலான சம்பளத்தைக் கேட்பார்களானால் முதலாளி நடடமடைவதோடு தொழிற்சாலையையும் முடிவிட வேண்டி நேரிடும். இதற்குத் தொழிலாளர் எல்லை உற்பத்தியைக் கூட்டிக் கூடிய இலாபத்தை உழைத்துக் கொடுத்துப் பின்னர் கூடிய சம்பளம் கோரிப் போராடலாம். இச் சங்கம் இலங்கையைப் பொறுத்தளவில் அதிகம் வளர்ச்சியடையவில்லை. இதன் தலைவர்கள் அரசியல்வாதிகளாக இருப்பதால் இச்சங்கங்களையும் அரசியற் பாதையில் இழுத்துச் சென்று தம் குறுகிய நோக்கத்தைப் பெற்றுக் கொள்வதால் இது நசுக்கப்படுகின்றது. இந்நிலையிலும் இலங்கையிலுள்ள சங்கம் தொழிலாளர்களுக்குப் பலவிதமான சலுகைகளைப் பெற்றுக் கொடுத்திருக்கின்றது. குறைந்த வீத சம்பளம், போனஸ், சம்பள உயர்வு, தொழிலாளர்களுக்கான சுகாதார, கல்வி வசதிகள் போன்ற பல வகையான வசதிகளைப் பெற்றுக் கொடுத்திருக்கின்றார்கள்.

குறைந்த வீத சம்பளம் (Minimum Wages)

தொழிலளிப்பவர் தாம் உற்பத்திசெய்யும் பொருள்களின் பெறுமதியிலிருந்து ஆகக் கூடிய தொகைச் சம்பளம் இவ்வளவுதான் என்பதை நிர்ணயிப்பார். இதற்குக் கூடுதலாகக் கொடுப்பாரேயானால் நடடமடைவார். இச் சம்பளத்தைக் குறைந்தவீத சம்பளம் என அழைப்பார். இச் சம்பள வீதத்தை அரசாங்கம் பெரும்பாலும் நிர்ணயித்திருக்கின்றது. இக் குறைந்த வீத சம்பளம் தொழிலாளர்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தை உறுதிப்படுத்துகின்றது. மேலும் இவர்களின் வாழ்க்கை செளகரியமாக அமைந்திருக்கின்றமையால் இச் சம்பளம் தொழிலாளர்களுக்கு மிகவும் உகந்ததாக இருக்கின்றது. தொழிலாளர்கள் தேசிய சொத்தாகக் கருதப்படுகின்றவர்கள். எனவே இவர்களை மிகவும் கவனமாகப் பாதுகாக்கவேண்டும். இந்தக் குறைந்தவீத சம்பளத்தைக்கொடுக்க முடியாத முதலாளிமார்கள்

தம் தொழிலகத்தை மூடிவிடுதல் சாலச் சிறந்தது. இக் குறைந்தவீத சம்பளத்தை நிர்ணயிக்கும்போது பின்வரும் காரணிகளை அவதானித்தல் வேண்டும்.

1. ஒரு ஊரில் உள்ள தொழிலாளர்களின் (இற்றைவரை) வாழ்க்கைத் தரத்தை நன்கு அறிதல்வேண்டும். இதை அவதானிக்காது விடில் குறைந்த வீத சம்பளத்தை நிர்ணயிப்பதில் பலனே துமில்லை.

2. ஒரு தொழிலாளியின் திறமையையும் நன்கு கவனித்து அதற்கேற்பச் சம்பளத்தை நிர்ணயிக்கவேண்டும்.

3. ஒரு தொழில் நிறுவனத்தின் உற்பத்திச் செலவை முக்கியமாகக் கவனித்தல்வேண்டும். ஏனெனில் உற்பத்திச் செலவு அதிகரித்தால் பிற நாட்டுப் பொருட்களுடன் நமது பொருட்கள் சந்தையில் போட்டிபோட முடியாமற் போய்விடும். பொருட்களின் விற்பனை குறைந்து தொழில் நிறுவனத்தை மூடவேண்டிய நிலையும் ஏற்படும்.

இலங்கையிலுள்ள தொழிற் சங்கத்தின் சட்டம் (Ceylon Trade Union Ordinance 1956)

தொழிற்சங்கங்களை அரசாங்கம் கட்டுப்படுத்தி ஒரு திடமான அமைப்பை ஏற்படுத்துவதற்காக இச்சங்கத்துக்கு ஒரு சட்டத்தை இயற்றியுள்ளது. இதன் பொருட்டுத் தொழிற்சங்கப் பதிவாளர் ஒருவரையும் நியமித்திருக்கின்றது. தொழிற்சங்கம் கட்டாயமாகப் பதிவு செய்யப்பட வேண்டுமென்றும், பதிவுசெய்ய இது விண்ணப்பிக்கும் முறையையும், பதிவுப்பத்திரம் எவ்வாறு வழங்கப்படும் என்பதையும், நிராகரித்தல் பற்றிய விபரங்களையும், நிராகரித்தால் எவ்வாறு நீதிமன்றத்திற்கு மனுச் செய்தல் வேண்டும் என்பதையும் பதிவு செய்யப்படாதவிடத்து ஏற்படும் தீமைகளையும் எடுத்துரைக்கின்றது.

பதிவு செய்வதற்கு விண்ணப்பிக்கும் முறை

(Application for Registration)

1. தொழிற் சங்கப் பதிவாளரிடம் விண்ணப்பப்பத்திரம் ஒன்று பெற்று அப் பத்திரத்தையும் பூர்த்தி செய்து ஒரு ரூபா மத்திரையைப் பொறித்து அத்துடன் சங்க அங்கத்தவர்களில் ஏழு பேராவது கையொப்பமிட்டு அனுப்புதல்வேண்டும், அத்துடன் சங்க விதிகளையும் ஒரு கூற்றையும் இணைத்து அனுப்புதல்வேண்டும். இக் கூற்றில் பின்வரும் விபரங்கள் காணப்படும்.

- A. விண்ணப்பதாரரின் பெயர், விலாசம், தொழில்
- B. தொழிற் சங்கத்தின் பெயரும் விலாசமும்
- C. தொழிற் சங்கத்தின் அந்தஸ்து பெயர், காலம், விலாசம்
தொழில் இவற்றைக் குறிப்பிடல்வேண்டும்.

இத்துடன் தொழிற் சங்கத்தின் உரிமைகளையும் பொறுப்புக்களையும் கூறியிருக்கின்றது. ஒரு தொழிற் சங்கம் பதிவு செய்யும்வரை இந்த உரிமைகளை நடைமுறைக்குக் கொண்டுவர முடியாது.

தொழிற் சங்கத்தின் சொத்துகள் (Property of the Trade Union)

இதன் சொத்துக்கள் ஒரு நம்பிக்கைக் காப்பாளரின் கையில் ஒப்படைக்கப்பட்டுள்ளது.

தொழிற் சங்கத்தின் செரத்துக்களும் கணக்குகளும் (Funds and Accounts of Trade Union)

தொழிற்சங்க விதிகள் இதன் சட்ட பூர்வமான நடவடிக்கைகளுக்கே உபயோகிக்கப்படல் வேண்டும்.

அரசியல் துறையில் ஈடுபடுவதற்கு இந் நிதியிலிருந்து பணம் எடுக்க இயலாது. அரசியல் விவகாரத்துக்காக ஒதுக்கப்பட்ட நிதியிலிருந்து எடுத்து உபயோகிக்கலாம். இத்தகைய நிதி இல்லாவிடில் இதற்கு ஏற்பாடு செய்தல்வேண்டும். தொழிற் சங்கத்தின் பொருளாளர் (Treasurer) வருடத்துக்கு வருடம் தொழிலிலிருந்து, அல்லது பதனியிலிருந்து விலகும்போது ஒவ்வொரு அங்கத்தவருக்கும் வரவு செலவுக் கணக்கைச் சமர்ப்பிக்கவேண்டும்.

தொழிற் சங்கக் காரியதரிசி வருடமுடிவில் எண்பரிசோதகரால் பரிசீலனை செய்யப்பட்ட ஆண்டறிக்கையையும் (Annual Return) சொத்துக்கள் பொறுப்புக்கள் இன்னும் சங்கத்துடன் சேர்மதியான முக்கியமான விபரங்களையும் பதிவாளருக்கு அறிவித்தல்வேண்டும்.

தொழிற் சங்கக்கணக்குப் புத்தகங்களையும் அங்கத்தவர் இடாப்பையும் தொழிற் சங்க அங்கத்தவர்களுக்கும் உத்தியோகத்தர்களுக்கும் பரிசீலனை செய்ய உரிமையுண்டு.

விதிகள் (Regulations)

சட்டத்தின் 52-ம் பகுதியில் குறிக்கப்பட்ட விதிகளைத் திருத்தம் செய்வதற்கு மந்திரிக்கு அதிகாரமுண்டு.

குற்றங்களும் தண்டனைகளும் (Offences and Penalties)

சங்க நிதியையும் ஏனைய சொத்துக்களையும் பிழையான வழியில் பாவித்தால் சட்டத்தினால் தண்டிக்கப்படும் முறைகளையும், தவறான தகவல்களையும் இச் சங்கத்துக்குக் கொடுப்போர் அடையும் தண்டனையைப் பற்றிய விபரத்தையும் இச்சட்டம் கூறுகின்றது.

மேற்கூறப்பட்டவைகள் இலங்கைத் தொழிற்சங்கச் சட்டத்தின் முக்கிய சிலகுறப்புகளாகும். இதன் முழு விபரங்களையும் அறியவேண்டுமானால் இலங்கைக் கைத்தொழிற் சங்கச்சட்டம் (Government of Ceylon Trade Union Ordinance) முழுவதையும் அறிந்து கொள்ளுதல் சாலச் சிறந்ததாகும்.

சரக்கிருப்புக் கட்டுப்பாடு (Stock Control)

சரக்கிருப்புக் கட்டுப்பாடு என்றால் அநேகமாக உற்பத்தி செய்வதற்காக வைத்திருக்கும் மூலப் பொருட்களைப் பொறுத்தளவிலும், உற்பத்தி செய்து முடிந்த பொருட்களைப் பொறுத்தளவிலும் எவ்வளவு வைத்திருக்க வேண்டுமென்ற திட்டமேயாகும். உதாரணமாக ஓர் பேரளவு உற்பத்தி யாளருக்கு மூலப் பொருட்களின் இருப்பு முடிந்தவுடன் உடனடியாக இம் மூலப்பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யக்கூடியதாக இருக்கவேண்டும். இவ்வாறு கொள்வனவுசெய்ய முடியாவிட்டால் மூலப் பொருட்கள் கிடைக்கும் வரை உற்பத்தியை நிறுத்தவேண்டிய நிலை ஏற்படும். இதனால் பெரும் நட்டம் ஏற்படும். உற்பத்தியை நிறுத்தாமல் தொடர்ந்து உற்பத்தியை நடாத்தவேண்டுமாகில் ஓரளவு மூலப்பொருட்களை இருப்பில் வைத்திருக்கவேண்டும். இருப்பு போதியளவு இருக்கிறதா என்பதை அறிவதற்கு சரக்குக் கட்டுப்பாட்டைக் கடைப்பிடிப்பார்கள். இதற்கு உதவியாக இருப்பது ஓர் கணக்கு முறையாதும். இதைவிட உற்பத்தி செய்யப்பட்டு முடிந்த பொருட்களையும் இருப்பில் வைப்பது அவசியம். ஏனெனில் திடீரென்று ஒரு உற்பத்திப் பொருளின் தேவை அதிகரிக்குமாயின் அவ்வுற்பத்தியாளரால் தேவைக்கேற்ற அளிப்புச் செய்யமுடியாமற் போய்விடும். அதேசமயம் இவ்வுற்பத்தியாளர் வழக்கம்போல் ஓரளவு உற்பத்தி செய்துகொண்டிருக்கையில் இப் பொருட்களை நுகர்வோரின் தேவை திடீரென்று குறைந்து விட்டால் இவ்வுற்பத்தியாளரின் இருப்புக் கூடிவிடும். இதன்பயகை இவர் மூலதனம் முடங்கியிருக்கும். எனவே தொடர்ந்து உற்பத்தி செய்யமுடியாத நிலை ஏற்படு.

மேற்கூறப்பட்ட சூழ்நிலைகளைத் தவிர்ப்பதற்காக ஒருவர் சந்தை ஆராய்ச்சி செய்து அதற்கேற்றவாறு தம்முடைய சரக்குகளைக் கட்டுப்படுத்தி வரவேண்டும். உதாரணமாக நுகர்வோரின் தேவை அதிகரிக்கும் பொழுது மூலப் பொருட்கள் தொடர்ந்து கிடைக்கும்வரையும் போதியளவு இருப்பில் வைத்திருக்கவேண்டும். மறுபக்கம் நுகர்வோரின் தேவை குறையும் காலத்தில் தன் உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்தி உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருள் வீணாக முடங்கி இருக்காமல் சரக்கிருப்புக் கட்டுப்பாட்டைக் கையாண்டு வரல்வேண்டும்.

தற்காலத்தில் பொருட்களை உற்பத்தி செய்பவரோ அல்லது பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்து விற்பவரோ உற்பத்தி செய்யப்பட்ட சரக்குகளை இருப்பில் வைப்பதற்காகவோ அல்லது உற்பத்திக்குத் தேவையான மூலப்பொருட்களை இருப்பில் வைப்பதற்காகவோ, களஞ்சியங்களை வைத்திருக்கிறார்கள். இக் களஞ்சியங்களிலிருக்கும் சரக்கிருப்பைக் கட்டு

டுப்படுத்துவதற்காகப் பல முறைகளைக் கையாளுகின்றனர். இவற்றுள் பெட்டி அட்டை முக்கியமான முறையாகும். (Bincard System)

இம் முறையின்படி ஒவ்வொரு களஞ்சியத்திலும் இருக்கைகள் இருக்கும். ஒவ்வொரு இருக்கையிலும் புறக்கூட்டு முறைபோல் மாடாக்கள் செய்யப்பட்டிருக்கும். ஒவ்வொரு மாடாவும் ஒவ்வொருவகைப் பொருட்களுக்கு உரியதாக இருக்கும். ஒவ்வொரு மாடாவிலும் ஓர் பெட்டி அட்டை இருக்கும். அதில் விபரம் எழுதப்பட்டிருக்கும். இவ்விபரத்தைப் பார்த்ததும் ஒவ்வொருவகைப் பொருளிலும் எவ்வளவு இருப்பு இருக்குமென்பது உடனடியாகத் தெரியும். உதாரணமாக ஆரம்ப இருப்புடன் கொள்வனவு சேர்க்கப்பட்டிருக்கும். பொருட்களை விற்பனைக்கு எடுக்கும் போதெல்லாம் அவ்விருப்பில் இருந்து கழிக்கப்பட இறுதி இருப்பை பெட்டி அட்டை எப்பொழுதும் காண்பிக்கும். ஒவ்வொரு பொருட்களின் இருப்புக் குறைந்துகொண்டு வருகிறதென்று அறிந்ததும் இப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்து வைப்பதற்கு ஆயத்தம் செய்வர். எவ்வகைப் பொருட்களில் இருப்புக் கூடுதலாக இருக்கிறதென அறிந்து அவ்வகைப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யமாட்டார்கள். இவ்வாறு சரக்கு இருப்புக் கட்டுப்பாடு உற்பத்திக்கோ வியாபாரத்திற்கோ மிகவும் முக்கியமாக இருக்கிறது. மேற்கூறப்பட்ட மாடாமுறை உதிரிப்பாகங்களுக்கும் சிறிய அளவு பொருட்களை வைத்து விற்பனைசெய்வதற்கும் உதவும். பெரும் பொருட்களுக்கு வேறு களஞ்சிய முறைகளைக் கையாளுவர். உதாரணமாக உத்தரவாத விலைக்கட்டுப்பாட்டுக்குள்ளிருக்கும் களஞ்சியங்களில் வரிசை முறைகளையும் கணக்குப் புத்தகத்தில் இருப்புக் கணக்குகளை வைத்தும் கட்டுப்படுத்தி வருவார்கள். வரிசை முறையின்படி முன்வந்த பொருட்களை முன் வரிசையிலும் பின்வந்த பொருட்களை பின் வரிசையிலும் அடுக்குதல்வேண்டும். ஏனெனில் முன்வந்த பொருட்கள் பின்வந்த பொருட்களிலும் பார்க்க விரைவில் பழுதடைந்துவிடும். முன்வந்த பொருட்கள் முன்வரிசையிலிருந்தால் முதல் விற்பனை செய்யத்தக்கதாக இருக்கும்.

இருப்பில் இருக்கும் சரக்கெல்லாம் பணம் செலுத்தப்பட்டவையே. உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களும் பணம் செலவு செய்து உற்பத்தி செய்யப்பட்டவையே எனவே இவற்றை உரோக்கத்தைப்போலவே சேமித்துப் பாதுகாத்து வரல்வேண்டும. இதற்காகவே களஞ்சியங்களில் பல முறைகளைக் கையாண்டு வருகின்றனர். உரோக்கத்தைப் பேணுவதற்குக் காசாளர் எவ்வளவு பொறுப்புள்ளவராக இருக்கிறாரோ அதேபோல் களஞ்சியப் பொறுப்பாளர் சரக்கிருப்புக்குப் பொறுப்பாக இருப்பார்.

ஸ்ரீ லங்கா அரசாங்க வர்த்தகக் கூட்டுத்தாபனம்
(Sri Lanka State Trading Corporation)

இலங்கையின் வர்த்தகமானது பல ஆண்டுகளாகத் தனியார் துறையினரால் கையாளப்பட்டு வருகின்றது. கூட்டுப் பங்குத்தொகுதிக் கம்பனிகளும், பங்குடைமைத் தாபனங்களும் இலங்கையின் வர்த்தகத்தில் பெரும் பங்கு வகித்து வந்தன. ஒரு சில பொருட்களைத் தவிர்த்த ஏனைய ஏற்றுமதி இறக்குமதிகளை தனிவியாபாரிகளும் கம்பனிகளுமே நடாத்தி வருகின்றன.

ஏற்றுமதி இறக்குமதி வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டுள்ளவர்களுள் பெரும்பாலானோர் பிறநாட்டைச் சேர்ந்தவர்களாயிருந்தனர். அவர்கள் தாம் ஈட்டும் இலாபத்தைத் தமது நாட்டிற்கு அனுப்புவதில் கண்ணும் கருத்துமாக இருந்தனர். இவ்வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டோர் இலங்கையின் அந்நிய நாட்டுச் செலாவணியைப் பாதிக்கக்கூடிய வகையில் மோசடிகளையும் செய்ய முற்பட்டனர். இறக்குமதிக்கு அனுமதிக்கப்பட்ட முதலை துர்ப் பிரயோகம் செய்தனர். குறைந்த தொகைக்குப் பொருட்களை இறக்குமதி செய்துவிட்டு அதிகமான முதலை வெளிநாடுகளில் சேமித்தனர்.

இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்களை சரியான முறையில் விநியோகிக்காது தாம் நிகைத்தவிலையிலும், பதுக்கியும் விற்பனை செய்தனர். இத்தகைய காரணங்களினால் இலங்கை அரசாங்கம் இறக்குமதி ஏற்றுமதி வர்த்தகத்தைக் கையாளவதற்காக இக் கூட்டுத்தாபனத்தை 1970-ல் ஒரு மசோதாமூலம் தாபித்தது. இம்மசோதாவின்படி பலவீதமான பொருட்களின் விற்பனையில் ஈடுபடுவதற்காக ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட கூட்டுத் தாபனங்களை நிறுவ இதற்கு அதிகாரம் வழங்கப்பட்டது. (உ + ம்.) புடவை, உழவு இயந்திரம், மருந்துவகை, தேயிலை, கூட்டுத்தாபனங்கள். இக் கூட்டுத்தாபனங்களின் தொழில்கள் பின்வருமாறு:

(a) சகலவகையான பொருட்களையும் கொள்வனவு செய்யவும் அவற்றை இருப்பில் வைக்கவும் இத்தாபனத்துக்கு அதிகாரமுண்டு.

(b) சகலவீதமான பொருட்களையும் கொள்வனவு செய்யவும் இருப்பில் வைக்கவும் ஏற்றுமதி செய்யவும் அதிகாரமுண்டு.

(c) இலங்கையில் பொருட்களைச் சில்லறையாகவோ, மொத்தமாகவோ விநியோகம் செய்ய அதிகாரம் உண்டு. இவ்வாறு விநியோகம் செய்வதற்காகப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்து இருப்பில் வைக்கவும் அதிகாரம் உண்டு.

(d) இலங்கையில் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களை சந்தைப் படுத்துவதற்கும் விற்பனையை ஊக்குவித்து கேள்வியை அதிகரிப்பதற்கும் அதிகாரம் உண்டு.

(e) இலங்கையிலோ அன்றிப் பிறநாட்டிலோ சந்தை ஆராய்ச்சி செய்ய அதிகாரம் உண்டு.

இக் கூட்டுத்தாபனங்களுக்குப் பல அதிகாரங்கள் உண்டு. இவற்றில் முக்கியமானவை:

எவருடைய அசையும் சொத்தையும் அசைவில்லாச் சொத்துக்களையும் எடுத்துக்கொள்ள அல்லது ஈடுவைப்பதற்கு அல்லது விற்பதற்கு அதிகாரம் உண்டு.

எவருடைய வியாபாரம் கூட்டுத்தாபனத்தின் வியாபாரத்தை ஒத்திருக்கிறதோ அத்தாபனத்தை எடுத்துக்கொள்ளவோ அல்லது அத்துடன் சேர்த்துகொள்ளவோ அதிகாரம் உண்டு.

இக் கூட்டுத்தாபனத்தின் மிக முக்கிய கொள்கையானது ஒவ்வொரு பகுதியிலும் மாகாணக் களஞ்சியங்கள் (Depot) தாபித்தலாகும். இப்படியான களஞ்சியங்கள் கூட்டுத்தாபனத்தால் தாபிக்கப்படாது கூட்டுறவு மொத்த விற்பனை நிலையத்தால் தாபிக்கப்படும். இதனால் வேண்டிய பொருட்களை முன்கூட்டியே இறக்குமதி செய்து சேமித்து வைக்க முடிகிறது. இதனால் எக்காலத்திலும் பொருளுக்குத் தட்டுப்பாடு ஏற்படமாட்டாது. தள்ளாச்சந்தை வியாபாரம், பதுக்கல் என்பனவற்றிற்கு இதனால் இடமில்லாது போகிறது. பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களும், சில்லறை வியாபாரிகளும் வேண்டியபோது பொருட்களைப் பெற வசதியாக இருக்கிறது. சில்லறை வியாபாரிக்கும் பலநோக்குச் சங்கத்திற்கும் அண்மையில் விநியோகிக்கும் களஞ்சியம் இருப்பதால் விநியோகச் செலவு குறைவதனால் பொருளின் விலையும் குறைகின்றது.

இவ்வர்த்தகக் கூட்டுத்தாபனம் பொருட்களை இறக்குமதி செய்து கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைத்தாபனத்துக்குக் கொடுக்கும். கூட்டுறவு மொத்த விற்பனைத் தாபனமே பொருட்களை களஞ்சியங்களில் வைத்து சில்லறை வியாபாரிகளுக்கும் பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கும் விநியோகிக்கும்.

இக் கூட்டுத்தாபனம் தற்பொழுது ஆரம்பநிலையிலேயே இயங்கி வருகின்றது. இது சரியான முறையில் இயங்காத காரணத்தினால் சில பொருட்களைத் தனியார் துறையினர் தற்பொழுது இறக்குமதி செய்கின்றனர். பூரணமாக இக்கூட்டுத்தாபனம் தொழிற்படுமாயின் தனியார் துறையினர் எவ்வகையான இறக்குமதி வியாபாரத்திலும் ஈடுபட முடியாது தடைசெய்து விடும்.

இக் கூட்டுத்தாபனம் சந்தை ஆராய்ச்சியிலும் ஈடுபட்டு நல்ல பொருட்களைக் குறைந்த விலையில் இறக்குமதி செய்யமுடியும் ஒவ்வொரு நாட்டிலும் நமக்குத் தேவையான பொருட்களைப் பற்றிய தகவல்களைச் சேகரிப்பதுடன் நாம் என்ன பொருட்களை அங்கு சந்தைப்படுத்தலாம் என்ற விபரங்களையும் சேகரித்து அவற்றிற்கேற்ப பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும், உள்நாட்டு உற்பத்திப் பொருட்களையும் இக் கூட்டுத்தாபனம் கொள்வனவு செய்வதற்கு தற்பொழுது இக் கூட்டுத் தாபனம் ஆலோசித்து வருகிறது.

நிர்வாகம்

இக் கூட்டுத் தாபனத்தின் நிர்வாகம் ஏனைய கூட்டுத்தாபனங்களின் நிர்வாகத்தைப் போலவே உளது. உள்நாட்டு வெளிநாட்டு மந்திரி தேவையான இயக்குனர்களை நியமிப்பார். இக் கூட்டுத்தாபனம் ஏழு இயக்குனர்களைக் கொண்டதாக இருக்கும். இவர்களில் ஒருவரே தலைவராக இருப்பார். இயக்குனர்கள் வர்த்தகத்துறையில் அனுபவம் வாய்ந்தவர்களாக இருத்தல் அவசியம். இயக்குனர்களை வர்த்தக மந்திரியே நியமிப்பார். இயக்குனர்கள் தொகை ஐந்துக்குக் குறையாமலும் ஏழுக்குக் கூடாமலும் இருத்தல் வேண்டும். இயக்குனர்குழுத் தலைவரையும் அமைச்சரே நியமிப்பார். இயக்குனர்களின் கால எல்லை முன்று வருடங்களாகும்.

நிதி

இக் கூட்டுத்தாபனத்துக்கு அரசாங்கம் ஒரு தொகைப் பணத்தை மூல தனமாகக் கொடுத்துள்ளது. வியாபாரத்தை ஆரம்பித்தபின் இக்கூடனைத் திருப்பிக் கொடுத்துத் திரும்பவும் கடன்பெற இத்தாபனத்துக்கு அதிகாரம் உண்டு.

இதன் கட்டிடங்கள் புதிதாக அமைக்கப்படவில்லை. அரசாங்கச் சட்டமூலம் ஏற்றுமதி இறக்குமதிக்கம்பனி ஒன்று சுவீகரிக்கப்பட்டு அக்கட்டிடத்திலேயே வியாபாரம் ஆரம்பிக்கப்பட்டுள்ளது.

இலங்கையின் வரலாற்றில் அரசாங்க வர்த்தகக் கூட்டுத்தாபனம் நிறுவப்பட்டு ஓர் முக்கிய இடத்தைப் பெறுகின்றது. நாட்டின் பொருளியல் நிலையைச் சீர்படுத்தும் ஒரு முறையை இதனால் ஏற்படுத்தமுடியும் என நம்புகின்றனர். அந்நியநாட்டுச் செலாவணிப் பிரச்சனையை மட்டுமன்றி நாட்டு மக்களின் வாழ்க்கைச் செலவையும் சீர்படுத்த இது உதவுமென எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது.

கலைச்சொற்கள்

அ

அங்கத்தவர்	— Member
அங்கத்தவர் பதிவு டாப்பு	— Register of members
அசலார் போக்குமுறை	— Staff type
அசாதாரண தீர்மானம்	— Extra ordinary resolution
அஞ்சலகம் அல்லது தபாற்கந்தோர்	— Post-office
அஞ்சலகத்தின் தொழில்கள்	— Functions of the post office
அஞ்சற்சீட்டு	— Postal order
அஞ்சற் பணச்சீட்டு	— Money order
அஞ்சல் முறை வணிகம்	— Mail order business
அஞ்சல் வழிமூலம்	— By post
அஞ்சல் வழி வியாபாரம்	— V. P. P. system
அடிப்படை	— Basic
அடையாளம்	— Token
அடையாளமிட்ட காசோலை	— Marked Cheque
அண்மைக் காரணம்	— Causa proxima
அதிகப்படியான	— Majority
அதிகாரங்களும் தொழில்களும்	— Powers and function
அதிகாரம்	— Powers
அந்நிய செலாவணி உரிமைச் சான்றிதழ்த் திட்டம்	— Foreign Exchange entitlement Certificate Scheme (FEECS)
அந்நிய செலாவணி மாற்று	— Foreign Exchange
அபாயம்	— Risk
அபிவிருத்தியடையாத	— Undeveloped
அமைப்புற விதி	— Memorandum of association
அமைப்போர் சக்தி	— Organising powers
அரசாங்க உபகாரம்	— Grant
அரசாங்கத்திற்கு வங்கியாக இருத்தல்	— Banker for the state
அரசாங்கப் பகுதி	— Government Department
அழிக்கப்பட்ட	— Cancelled
அழைக்கப்படாதது	— Uncalled
அழைத்தல்	— Invite
அழைப்புக்கள்	— Calls
அழைப்புப் பத்திரம்	— Call letter

அறவிடுதற்கு வழங்கல்	—	Presentment for payment
அறிமுகக் கடிதம்	—	Letter of Introduction
அனுமதிக்கக் கூடியதாக	—	Justifiable
அனுமதிக்கப்பட்ட பண்டகசாலை	—	Licensed ware house
அனுமதிக்கப்படாது துறை முகத்தில் நிற்கும் ஷரத்து	—	Touch and stop clause
அனுமதித்தல்	—	Adopt
அனுமதிப் பங்கு	—	Quota

ஆ

ஆக்குவோன்	—	Maker
ஆட்சேபத்தின்மேல்	—	Supra protest
ஆணை	—	Draft
ஆயுட்கால ஆயுளுறுதிக் கணக்கு	—	Life Assurance
ஆயுளுறுதி	—	Assurance
ஆரம்ப இயக்குனர்	—	First Director
ஆரம்ப ஒப்பந்தம்	—	Preliminary contract
ஆரம்ப நிலை	—	Preliminary stage
ஆரம்பச் செலவு	—	Preliminary expenditure
ஆரம்பிப்பாளர் / தோற்று விப்பாளர்	—	Promoters
ஆலோசனை கூறுபவர்	—	Guidance
ஆவணம்	—	Documents
ஆளுகை நிர்வாகம்	—	Management
ஆளும் இயக்குனர்	—	Managing Director
ஆளுனர்	—	Manager
ஆற்றுப் போக்குவரத்து	—	River transport

இ

இச்சையான	—	Voluntary
இடத்தைப் பொறுத்தது	—	Depends on where the goods are sold
இடப் பயன்பாடு	—	Place utility
இடைநாள்	—	Intermediate day
இணைக்கப்பட்ட போக்குவரத்து	—	Co-ordination of transport
இணைத்து	—	Co-relate
இயக்குனர்	—	Director
இயக்குனர்கள் / ஆளுகைப் பங்காளர்	—	Managing partners

இரகசியத் தந்திகள்	— Cypher telegrams
இரகசியம்	— Secret
இரகசியமாக	— Confidential
இரசாயனம்	— Chemical
இரட்டை நட்டவீடு	— Double Insurance
இரண்டாந்தரச் சந்தை	— Secondary Market
இராசா	— Royal
இருந்த இடத்தில் விலை	— Loco price
இருந்த இடத்து விலை	— At loco
இரும்பு உண்டியல் மூலம் வீட்டில் சேமிக்கும் கணக்கு	— Home Savings safe account
இலங்கை அபிவிருத்திக் கூட்டுத்தாபனம்	— Development Finance Copo- ration of Ceylon
இலங்கை காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம்	— Insurance Corporation of Ceylon
இலங்கையின் நடைமுறை தபால்விகிதம்	— Current postal rate in Ceylon
இலவச விலை	— Franco price
இலேசாக	— Freely
இழிவுக் கட்டணம்	— Minimum Subscription
இழைப்பாறுதல்	— Retire
இறக்கியேற்றுமிட வியாபாரம்	— Entreport trade
இறக்கும் ஏற்கும் நாட்கள்	— Lay Days
இறக்குமதி ஏற்றுமதி ஆவணங்கள்	— Import Export Documents
இறக்குமதிப் பதிவுப் பட்டியல்	— Bill of entry
இறக்குமதியாளர்	— Importer
இறக்குமதியாளர்கள்	— Importers
இறக்குமதி வியாபாரம்	— Import trade
	ஈ
ஈடு கொடுத்தற் பத்திரம்	— Letter of Hypothication
	உ
உடன் ஒப்படைப்பு	— Prompt delivery
உடன்காக	— Prompt Cash
உடையவர்	— Holder
உண்டியல் ஒப்படைப்புக் கொண்டவர்	— Drawee or acceptor
உண்டியல் கட்டுப்பாடு	— Terms of Bill of Exchange

உண்டியல் தரகர்	—	Bill Brokers
உண்டியல் பிறப்பித்தலின் முறை	—	Renewing of Bill of Exchange
உண்டியல் மறுப்பு அறிவிப்பு	—	Notice of Dishonour
உண்டியல் மறுப்பறிவிப்பும் மறுப்பாட்சேபனையும்	—	Noting and protesting
உண்டியல் மாற்றம்	—	Discounting of a Bill
உண்டியல் முறைப்படி பெற்றவர்	—	Holder in due course
உண்டியலின் தவணைத் தேதியை கணக்கிடல்	—	Calculation of due date
உண்மை	—	Fact
உத்தரவாதத்தால் வரை யறுக்கப்பட்ட	—	Limited by guarantee
உத்தரவாத விலைத்திட்டம்	—	Guaranteed price scheme
உத்தேசம்	—	Speculation
உதவியாள்வோன்	—	Assistant manager
உபகாரப் பணம்	—	Bonus
உபகாரம்	—	Present
உபசாரமான உரிமை	—	Courtesy Title
உயர்ந்த நன்நம்பிக்கை	—	Utmost Good faith
உருவாக்கப்பட்டது	—	Incorporated
உருவாக்கல் நிலை	—	Incorporation stage
உருவாக்கல் பயிற்சி	—	Certificate of Incorporation
உரொக்கக் காசோலை	—	Cash cheque
உரொக்கச் சிட்டை	—	Cash memo
உள்நாடு	—	Inland
உள்நாட்டு உண்டியல்	—	Inland Bills of Exchange
உள்நாட்டுச் சந்தை	—	Home market
உள்நாட்டு வியாபாரம்	—	Home trade
உள்நாட்டு வியாராரம்	—	Inland trade
உள்நாட்டு வெளிநாட்டுப் பட்டியல்	—	Inland and foreign Invoices
உள்வந்த பட்டியல்	—	Inward Invoices
உள்வந்த வெளிச்சென்ற காகிதப் போக்குவரத்து	—	Inward and outward correspondence
உற்பத்திச் செலவு	—	Productive cost
உற்பத்திப் பொருட்களை விற்கும் சந்தை	—	Marketing of Manufactured goods
உற்பத்தியாளர் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள்	—	Producers Co-operatives

உற்பத்தி விபரப் பத்திரம்	— Certificate of origin
உறுதி	— Deed
உறுதிப் பத்திரம்	— Charter
உறுதிப்படுத்துதல்	— Confirm
உறுதிநிலை	— Stability
உறுதியளித்தல்	— Declaration
உத்தேச வியாபாரிகள்	— Speculators
	உள
உழியம்	— Remuneration
	எ
எடுக்கப்பட்டது	— Takeup
எடுத்துக் கூறுவீடில்	— Non disclosure
எதிர்கால ஒப்பந்தம்	— Forward contract
எதிர்கால ஒப்படைப்பு	— Forward delivery
எதிர்காலச் சந்தை	— Future market
எதிர்கால நடவடிக்கைகள்	— Future Transaction
எதிர்பார்க்கும் கொள்வன	— Prospective buyer
எழுத்திலுள்ள	— In writing
	ஏ
ஏலம்	— Auction
ஏலம் கூறுபவர்கள்	— Auctioneers
ஏழைக் கொள்வனவாளர்	— Poor purchases
ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டது	— Passed
ஏற்றுமதி ஆவணங்கள்	— Export Document
ஏற்றுமதி செய்யப்பட்ட	— Securing Payment for goods
பொருட்களுக்குப் பணம்	— exported
வசூலிக்கும் முறை	— Exporter
ஏற்றுமதியாளர்	— Application to Export
ஏற்றுமதியின் விண்ணப்பம்	— Export trade
ஏற்றுமதி வியாபாரம்	— Lay out
ஏற்பாடு	— Allonge
	ஒ
ஒட்டும் துண்டு	— Winding up
ஒடுக்கல்	— Allotment letter
ஒதுக்குப் பத்திரம்	

ஒப்படைக்கு இறக்குமதிசெய்தல்	—	Import against consignment
ஒப்படைக்கு உத்தரவு	—	Delivery order
ஒப்படை கொள்வோன்	—	Consignee
ஒப்படைச் சீட்டு/வார்நாமம்	—	Consignment note
ஒப்படைப்பு	—	Surrender
ஒப்படைப்புப் பெறுமானம்	—	Surrender value
ஒப்படைப்போன்	—	Consignor
ஒப்படை விற்றலை	—	Consignment sale
ஒப்பந்தம்	—	Contract
ஒப்பின்மேல் ஆவணங்கள்	—	Documents against acceptance
ஒப்புக்கொண்டபின் ஆவணங்கள்	—	Documents against acceptance
ஒப்புக் கொள்ளலுக்கு	—	For acceptance
ஒருங்காயும் தனித்தனியாயு		Promissory notes Jointly and
முள்ள வாக்குறுதிச் சீட்டுக்கள்	—	severally
ஒழிவு காலம்	—	Liquidation time
ஒருங்காயும் தனித்தனியாயு		Joint and several promissory
முள்ள வாக்குறுதிச் சீட்டு	—	note
ஒருங்கு வாக்குறுதிச் சீட்டு	—	Joint promissory note
ஒன்றாகச் சேர்தல்	—	Make it closer

க

கட்டணம்	—	Premium
கட்டடம் அல்லது கட்டுபவர்கள்		Construction or Builders
அபாயத்தைப் பொறுக்கும்நட்ட		Risk policy
வீட்டொழுங்குப் பத்திரம்	—	
கட்டளை	—	Order
கட்டளைக் காசோலை	—	Order cheque
கட்டளைக்கு இறக்குமதி செய்தல்	—	Import against orders
கட்டளைகளைப் பெறல்	—	Receiving orders
கட்டளைப் புத்தகம்	—	Order receipt book
கட்டளையட்டவணைப் பத்திரம்	—	Indent form
கட்டளையுடன் பணம்	—	Cash with Order
கட்டிப் பாதுகாத்தல்	—	Filing
கட்டுதல்	—	Packing
கட்டுப்பாடுகள்	—	Control measures
கடல் அபாய நட்டவீடுகள்	—	Marine Losses
கடல்நட்டவீடு	—	Marine Insurance
கடல் நட்டவீட்டொழுங்குப்		
பத்திரம்	—	Marine Insurance policy

கடல் போக்குவரத்து	— Ocean transport
கடன்கள்	— Loans
கடன்முறை	— Credit system
கடனை அறவிடும் பகுதி	— Credit department
கடினமான	— Strictly
கடைப் பொருட்கள்	— Shopping goods
கடுகதி ஒப்படைப்பு	— Express delivery
கடுகதித் தந்தி	— Express telegram
கடுகதித் தபால்	— Express letter
கடுகதியில் பதில் அனுப்பும்	
கட்டணம் கட்டிய தந்தி	— Reply paid express telegram
கடுமையாக இருப்பது	— Sharp practice
கண்ணியத்தில்	— Integrity
கணக்குக் கூற்று	— Statement of accounts
கணக்குப் பகுதி	— Account department
கணக்குப் பரிசோதகர்கள்	— Auditors
கணக்கு முடிக்கும் நாள்	— Making up day
கப்பல் அருகு மட்டும் இலவசம்	Free alongside of ship
(க. அ. இ.)	(F. A. S.)
கப்பல் ஆவணங்கள்	— Ship documents
கப்பல் உண்டியல் அல்லது	
கலன் உண்டியல்	— Shipping Bill
கப்பல் கட்டளை	— Shipping
கப்பல் கம்பனி	— Shipping Companies
கப்பல் தலைவன் பற்றுச் சீட்டு	— Shipmate's receipt
கப்பல் தளம் மட்டும் இலவசம்	— Free on Board
கப்பலில் ஏற்றும்படி கட்டளை	— Shipping order
கம்பனிகளை ஒடுக்கல் செய்தல்	— Winding up of Companies
புகைப்படக் கருவி	— Camera
கருவிகள்	— Instruments
வர்த்தகர்கள்	— Jobbers
கலக் கேள்வியின் ஒப்பந்தம்	— Contract of Affreightment
கலப்பு நட்டவீட்டொழுங்குப்	Mixed policy
பத்திரம்	—
கலன் அறிக்கை	— Ships report
கலைப்பவன்	— Liquidator
கலைத்தல்	— Liquidation
கழகம்	— Club
கழிவு	— Discount

கள்ளக் கையொப்பமிடுதல்
கள்ளச் சீட்டு
களஞ்சியப் பகுதி
கற்பனை உண்டியல்
கறுப்புச் சந்தை

— Forged signature
— Dirty or foul receipt
— Stores Department
— Fictitious Bill
— Black market

கா

காசுக் கட்டளை
காசுக் கழிவு
காசு கொடு கடன்
காசுப்பகுதி
காசு பதியும் இயந்திரம்
காசோலை
காசோலை எழுதும்முறை
காசோலைப் புத்தகம்
காசோலையும் சம்பந்தப்

— Money order
— Cash discount
— Cash credit
— Cash department
— Cash Register
— Cheque
— Drawing a cheque
— Cheque Book

பட்டவையும்

காப்புறுதி கூட்டுத் தாபனம்
காரியதரிசி/செயலாளர்
காரியாலய அமைப்பு
கால்வாய்ப் போக்குவரத்து
காலங்குறித்த நட்டவீட்

— Parties to the cheque
— Insurance corporation
— Secretary
— Office organization
— Channel transport

டொழுங்குப் பத்திரம்

காலத்திற்கேற்ற அல்லது நவீன
காலம் சென்ற காசோலை
காலவரையின்றி எடுக்கும்

— Time policy
— Up to date
— Stale cheque

ஆயுளுறுதி

காவியவருக்கு
காவியின் காசோலை
காவி கட்டிய கூப்பன்
கானைகளும் கரடிகளும்

— Endowment policy
— Bearer
— Bearer cheque
— Bearer Interest Coupon
— Bulls & bears

கி

கிராமச் சந்தை
கிழக்கு இந்தியக் கம்பனி
கிளை

— Village market
— East India Co.
— Branch

கு

குத்தகைப் பத்திரம்
குழந்தை வாழ்வு ஆயுட்

— Charter party

காப்புறுதி

— Childrens life policy

குளிர்நீட்டிய அறைகள்	— Cold storage facilities
குறிக்கப்பட்டது	— Specified
குறிக்கப்பட்ட வழியால் செல்லும் கப்பல்களும் வழி நிர்ணயமற்ற கப்பல்களும்	— Liners and tramps
குறிப்பிட்ட வழியால் செல்லும் கப்பல்	— Liners
குறுக்குக் கோட்டில்	— Crossing
குறைந்தவிலை	— Under charge

கூ

கூட்டாகப் பெறுபவர்கள்	— Joint payees
கூட்டுப் பங்குத் தொகுதிக் கம்பனி	— Joint stock company
கூட்டுப் பங்குதாரர்	— Joint stock holders
கூட்டுத்தாபனம்	— Corporation
கூலிச் சரத்துக்கு மனுச்செய்தல்	— Waiver clause

கே

கேள்வி	— Demand
கேள்வு	— Freight
கேள்விக் கட்டளையும் கப்பல் கட்டளையும் எடுத்தல்	— Security of freight and shipping order
கேள்வித் தரகர்	— Freight Brokers
கேள்விப் பத்திர அறிவித்தல்	— Tender
கேள்வி வைப்பு	— Demand deposits

கை

கைகாட்டி	— Signals
கைமாற்றத்தக்க சாதனம்	— Negotiable Instruments
கைமாற்றத் தகாதது	— Not Negotiable
கைமாற்றம்	— Transferred
கைமாற்றம் செய்யக் கூடியதல்ல	— Not transferable
கைமாற்றம் பெறுபவன்	— Transferee
கைமாற்றம்	— Transfer
கைமாறு	— Consideration
கைமூலம் வழங்கப்படும்	— Hand delivery
கையொப்பம்	— Signature
கையொப்பமிட்டு வழங்குதல்	— Signed and delivered

கொ

கொடுத்ததும் காசு	— Cash on delivery
கொடுப்பனவுக் கட்டுப்பாடு	— Terms of payment
கொந்தாங்கோ நாள்	— Contango or carry over day
கொம்பனி ஆரம்பித்தல்	— Floating of companies
கொழும்புத் தரகர் சங்கம்	— Colombo Brokers Association
கொள்கை மூலம்	— Theoretical
கொள்வோன்	— Buyer
கொள்வனவு அல்லது வாங்குதல்	— Buying
கொள்வனவுப் பகுதி	— Purchase department
கொள்வனவு வலு	— Purchasing power
கொள்ளை நட்டவீடு	— Burglary Insurance

ச

சஞ்சிகைகள்	— Magazines
சட்டமுறையுண்மையறிவிப்பு	— Statutory declaration
சட்டம் செல்லுபடியாகாது	— Null and Void
சட்டத்திற்கப்பாலுள்ள	— Ultra vires
சட்டப்படியான பிரதிநிதி	— Legal representative
சட்டமுறைக் கம்பனி	— Statutory Company
சட்டமுறைக் கூட்டம்	— Statutory meeting
சந்தாப்பணம்	— Subscription
சந்திக்கடை	— Corner shop
சந்தை	— Market
சந்தைகளின் வகைகள்	— Different markets
சந்தைப்படுத்தும் பொருட் களைப் பொறுத்தது	— Depends on the type of goods sold
சபை	— Board
சம்பளம்	— Salaries
சமத்துவம்	— Equality of status
சமர்ப்பித்தல்	— Submit
சரக்கு	— Stock
சரக்கு ஏற்றுமதி இறக்குமதி செய்யும் பிரதிகர் த்தாக்களின் நிலையம்	— Indent firm
சரக்குடைப் பதிலாளர்	— Factors
சரக்கு விற்பனை	— Sale of goods
சரத்து	— Clause

ஒழுங்கற்ற ஒதுக்கம்	— Irregular allotment
சரியான தவணை	— Tenor apparent
சரக்குத் தரகர்கள்	— Stock Brokers
	சா
சாசனக் கம்பனி	— Chartered company
சாட்டுதல் அல்லது உரிமை மாற்றம்	— Assignment
சாட்டுதல்	— Endorsement
சாட்டப்படுவோர்	— Endorsee
சாட்டுவோன்	— Endorser
சாதகமான சூழ்நிலை	— Favourable situation
சாதகமான நாள்	— Favourable day
சாதாரண பங்குகள்	— Ordinary shares
	சி
சிக்கனம்	— Economic
சிதைந்திருப்பது உறுதிப் படுத்தப்பட்டுள்ளது	— Mutilation guaranteed
சிதைவுற்ற காசோலை	— Mutilated Cheque
சில்லறை வியாபாரி	— Retail trader
சில்லறை வியாபாரிகள்	— Retailers
சிறக்குமியல்பு	— Specialisation
சிறந்த பாதுகாப்பிற்காக	— Better security
சிறப்பான உபயோகம்	— Special use
சிறப்பான உற்பத்தி	— Special production
சிறப்பான	— Speciality
சிறப்பான வைப்பு	— Special deposit
சிறப்பான குறுக்குக் கோட்டல்	— Special crossing
சிறப்பான சந்தை	— Super Market
சிறப்பான சாட்டுதல்	— Special endorsement
சிறப்பான தீர்மானம்	— Special resolution
சிறப்பான பொதுக்கூட்டம்	— Extra ordinary meeting
சிறப்புமிக்க	— Specialised
சிறிய சில்லறைக் கடைகள்	— Small shops
	தி
திட்டு நாள்	— Ticket day
	சு
சுகயீனத்தால் வழங்க இயலாமல் போனதற்கு எதிரான நடட்டவீடு	— Sickness disability policy

சுங்க இலாகா	— Customs
சுங்க இலாகா சம்பிரதாயங்கள்	— Customs formalities
சுங்கப் பண்டகசாலைகள்	— Customs warehouses
சுமைச்சீட்டில் குறித்தல்	— Comment or Note on the Bill of Lading
சுயமுயற்சியும் தலைமை	
தாங்களும்	— Initiative and Leadership
சுயவல்லமை	— Initiative
சுயேச்சையாக நடத்தும்	Autonomous Corporation
கூட்டுத்தாபனம்	—
சுயேச்சையாக நடத்தும்	Autonomous Company
நிர்வாகக் கம்பனி	— management
	சூ
சூதாட்டம்	— wagging
	செ
செய்முறை	— Practical
செல்வத்தைத் திரும்பவும்	
சமமாகப் பங்கிடுதல்	— Redistribution of wealth
செலுத்தப்பட்ட அல்லது	
இறுக்கப்பட்ட முதல்	— Paid up capital
செலுத்திய நட்டவீட்டுப்	
பத்திரம்	— Paid up policy
	சே
சேமிப்பு வங்கிக் கணக்கு	— Savings Bank account
சேமிப்பு வைப்பு	— Savings deposits
சேர்க்கைக் களஞ்சியம்/சிறப்பு	
பான சந்தை	— Combination Stores
சேர்த்துக்கட்டும் பகுதி	— Packing section
	சொ
சொத்துக்கள்	— Assets
சொந்தக் கம்பனி	— Private company
சொந்தக் கூட்டுப் பங்குத்	
தொகுதிக் கம்பனி	— Private Joint Stock company
சொந்த வரையறுக்கப்பட்ட	
கம்பனி	— Private limited company
சொந்தப் பண்டகசாலைகள்	— Private warehouses
சொந்தப் போக்குவரத்துச்	
சேவை	— Private carriers

த

தத்துவக் கணக்கறிஞர்	— Chartered accountant
தத்துவகாரன்	— Administrator
தத்துவங்கள்	— Principles
தகவலறிக்கை	— Prospectus
தகவலறிக்கைக்குப் பதிலான அறிக்கை	— Statement in lieu of prospectus
தகுதி	— Quality
தகுதிப் பங்குகள்	— Qualification shares
தகுதியுள்ள	— Eligible
தகுந்த கைமாறு	— Due Consideration
தண்டக் கேள்வு	— Dead freight
தந்தி அஞ்சற் பணச் சீட்டு	— Telegraphic money order
தபால் அனுப்புவதற்குரிய தகுதிப் பத்திரம்	— Certificate of Posting
தபால் செலுத்தும் விலாசம்	— Poste restante
தபாற் கந்தோர் சேமிப்புப் புத்தகம்	— Post office savings Book
தபாற் பெட்டி அல்லது அஞ்சற்பெட்டி	— Post Box
தமக்குள் ஈடுசெய்	— Mutual Concerns
தயை நாட்கள்	— Days of grace
தரகர்கள்	— Brokers
தரகர்களும் வர்த்தகர்களும்	— Brokers and Jobbers
தரகுக்கூலி பிரதிகர் த்தா	— Commission agent
தரப்படுத்தல்	— grading
தரிசனத்தின் பின்	— After sight
தரிசனப் பத்திரம்	— Bill of sight
தவணைக் கட்டண முறை	— Instalment system
தவணைக் காலம்	— Due course
தவணைத் திகதி	— Due date
தவிர்க்கக் கூடியது	— Revocable
தவிர்க்க முடியாத நாணயக் கடிதம்	— Irrevocable letter of credit
தவிர்க்கத் தகாதது	— Irrevocable
தவிர்க்கத் தகாத நாணயக் கடிதம்	— Irrevocable letter of credit
தள்ளுபடியின் கீழ் உண்டியல் இளைப்பாறல்	— Retire of a Bill under Rebate

தலச் சந்தை	— Spot market
தளம்	— Spot
தற்கால	— Modern
தனிப்பட்ட	
குடியுரிமையாளர்கள்	— individual House holders
தனி வியாபாரி	— Sole trader
	தூ
தாக்கப்பட்டது	— Lifted
தாக்கம் செய்தல்	— File
தாபரிப்பு	— Maintain
தாமதக் கட்டணம்	— Late fee
தாமதக் கட்டணம் கட்டப் பட்டது	— Late fee paid
தாமத வரி	— Demurrage
தாள்	— Sheet
	தி
திகதி	— Date
திகதி பொறிக்கப்பட்டது	— Stamped
திட்டங்களையும் கொள்சை களையும் வகுக்கும் பகுதி	— Planning and Policy making
திடகாத்திரமான கம்பனி	— Sound Company
திருத்தினலும் மொத்த நட்டம்	— Constructive total loss
திரளும் முன்னுரிமைப் பங்குகள்	— Cumulative preference shares
திரளா முன்னுரிமைப் பங்குகள்	— Non cumulative preference shares
திரித்துக் கூறல்	— Misrepresentation
திருப்பி எடுத்தலும் தொகுதிக் கடனும்	— Draw back and debentures
திறந்த சந்தை நடவடிக்கை	— Open market operation
திறமை	— Skill
	தி
தி நட்டவீடு	— Fire Insurance
தி நட்டவீட்டு ஒழுங்குப்பத்திரம்	— Fire Insurance Policy
தீர்க்கும் சீட்டு	— Clearance ticket
தீர்க்கும் சீட்டு	— Clearing sheet
தீர்க்கும் நாள்	— Pay day
தீர்க்கும் நாள்	— Day of clearing

தீர்மானம்	— Resolution
தீர்மானம்	— Decision
தீர்வகங்கள்	— Clearing houses
தீர்வகமும் பெற்றனுப்பும் பதிலாளர்களும்	— Clearing and forwarding agents
து	
தூக்கியெறிதல்	— Jettison
தூங்கும் பங்காளி	— Sleeping partner
தெ	
தெருப்போக்குவரத்து	— Road transport
தெருப்போக்குவரத்துக்கும் புகையிரத போக்குவரத்துக்கும் மிகையான தாக்கம்—	Road and Rail controversy
தே	
தேவை அல்லது கேள்வி	— Demand
தேவை ஏற்படும்போது ஒப்புக்கொள்ளல்	— Drawee in Case of need
தேவை ஏற்படும்போது மத்தியஸ்தர்	— Referee in Case of need
தேவைப்படும்பொழுது கொடுத்தல் வேண்டும்	— Payable on demand
தேர்தல்	— Election
தொ	
தொகுதிக்கடன் கந்தோரின் இடாப்பு	— Register of debenture holders
தொகுதிக்கடன் தாதர்கள்	— Debenture holders
தொகை விற்பனைச் சந்தை	— Wholesale market
தொலைபன்னி மாற்றம்	— Telegraphic transfers
தொழில் வேதனம்	— Labour Remuneration
தொழில் சக்தி	— Technical skill
தொழில்படு மூலதனம்	— Working capital
தொழிற் பிரிவு	— Division of labour
தொழில் புரட்சி	— Industrial revolution
தொழிற்சாலை உற்பத்திமுறை	— Factory systems
ந	
நட்டவீட்டு ஒப்பந்தம்	— Insurance policy
நட்டவீட்டு ஒப்பந்தத்தின் வகைகள்	— Different types of policies

நட்டவீட்டு ஒழுங்குப்பத்திரம்	— Insurance policy
நட்டவீட்டுத் தத்துவம்	— Principle underlying Insurance
நட்டவீட்டின் தத்துவம்	— Principle of indemnity
நட்டவீட்டுப் பொறுப்பாளர்	— Under writers
நட்டவீட்டின் அடிப்படைத் தத்துவங்கள்	— Basic principles of Insurance
நட்டவீடு	— Insurance
நட்டவீடு செய்யக்கூடிய உரிமை	— Insurable interest
நடத்தைப் புத்தகம்	— Dealings book
நடுக்கட்டளைக்கு விடுதல்	— Fore closure
நடுவர்கள்	— Middle men
நடைமுறை	— Procedure
நடைமுறைக் கணக்கு	— Current account
நடைமுறைவிலை	— Current prices
நம்பிக்கைக் காப்பாளர்	— Trustees
நன்மதிப்பு	— Good will
நன்மைகள்	— Advantages

நா

நாணயக் கட்டுப்பாடு	— Control of Credit
நாணயக் கடிதம்	— Letter of Credit
நாணயங்கள் வெளியீடு	— Issue of Currency note
நாணயச் சங்கங்கள்	— Credit Societies
நாணயம் வெளியீடு செய்தல்	— Monetary issue
நாணயத்தின் உறுதிநிலை	— Monetary stability
நான் உனக்குத் தரவேண்டும்	— I. O. U.

நி

நிகழ்ச்சிக் குறிப்பு	— Minutes Book
நிச்சயமான	— Certain
நிதி	— Finance
நிபந்தனைக்குட்பட ஒப்புக்கொள்ளல்	— Bill of exchange qualified acceptance
நிபந்தனைகள்	— Conditions
நிபந்தனைச் சட்டம்	— Conditional endorsement
நிபந்தனையற்ற	— Unconditional
நிபந்தனையற்ற கட்டளை	— Unconditional order
நிபுணன்	— Expert
நியமமாக்கலும் தரப்படுத்தலும்	— Standardising and Grading

நியமனத்திற்கு	— Standardising
நியாயமாக	— Desirable
நிர்வாகப் பதிலாள்	— Managing Director
நிர்வாகக்குழு	— Board of management
நிரந்தர விலைத் தொடர்புப் பண்டகசாலை	— Fixed price chain stores
நிரந்தர வைப்புக் கணக்கு	— Fixed deposits accounts
நிரப்பும் தன்மை	— Complimentary
நிராகரிக்கப்பட்டது	— Rejected
நிராகரித்தது	— Cancelled
நிராகரிப்புக் கடிதம்	— Letter of regret
நிலையங்கள்	— Institutions
நிலையம்	— Station
நீ	
நீதிமன்ற உத்தரவின்படி	— Compulsorily by the Court
நீர்ப்போக்குவரத்து	— Water transport
நி	
நுகர்வோர் கூட்டுறவுச் சங்கம்	— Consumers Co-operative stores
நெ	
நெகிழ்ச்சி	— Flexibility
நே	
நேர்மை	— Integrity
நேரச் சிக்கனம்	— Economy of time
நேரடியாகப் பங்கீடு செய்தல்	— Direct Selling method
ப	
பங்கு ஒதுக்கம்	— Allotment
பங்கு	— Share
பங்குத் தரகர்கள்	— Share Brokers
பங்குத் தரகர்கள் சங்கம்	— Share Broker's Association
பங்குமுதற் சந்தை	— Share market
பங்குதாரர்கள்	— Share holders
பங்குமுதற் சந்தை	— Stock exchange
பங்கு-மூலதனம்	— Share Capital
பங்கு வர்த்தகர்கள்	— Stock Jobbers

பட்டி	— Wrapper
பட்டியல்	— Invoice
பட்டியல் அடக்கம் அல்லது விபரம்	— Contents of the invoice
பட்டியல் பகுதி	— Invoice Department
பட்டியலின் தொழில்கள்	— Functions of the invoice
பண்டகசாலையில் பொருட்கள் வைத்திருப்போரின் சிறக்கும் இயல்புகள்	— Specialist in ware housing
பண்டகசாலையின் தொழில்கள்	— Functions of ware housing
பண்டமாற்று	— Barter
பணத்தை அனுப்புதல்	— Remit
பணம் செலுத்தும் இடம்	— Counter
பணம் தீர்க்கும் முறை	— Settlement of cash dealings
பத்திரம்	— Certificate
பதில் அனுப்புதற்குக் கட்டணம் கட்டிய தந்தி	— Reply paid telegram
பதில் ஆண்மை	— Agencies
பதிலாள் வைப்பு	— Subrogation
பதிவு செய்தல்	— Record
பதிவு செய்வதும் காசுதக் கட்டுகளும்	— Record and filing of letters and documents
பதிவு செய்யப்பட்ட	— Registered
பதிவு செய்யப்பட்ட கணக்கறிஞர்	— Registered document
பதிவுத் தபாலும் நட்ட ஈட்டுத் தபாலும்—	Registered Post and Insured Post
பதிவுப் பகுதி	— Registration Department
பதிற் பொருட்கள்	— Substitute
பரந்த சந்தைக்குரியபொருட்கள்—	Goods having wide market
பராமரிப்பு	— Maintain
பரிசைக் காப்பு	— Hedging
பரிசைமுறை காப்பவர்கள்	— Hedgers
பரிசோதகர்	— Inspector
பயிர்ச் செய்கைக் குழுக்கள்	— Cultivation Committees

பா

பாதுகாப்பாளர்	— Guard
பாதுகாப்பில்	— Custody

பார்வையிடுதல்	— Inspection
பாரம்பரியக் கைத் தொழிலாளர்கள்	— Hereditary artisans

பி

பிணக்குகள்	— Disputes
பிரசித்தி பெற்ற நொத்தாரிக	— Notary Public
பிரத்தியேகமான சட்ட வாழ்க்கை	— Separate legal entity
பிரதான கணக்கறிஞன்	— Chief accountant
பிரதிகர்த்தாக்கள்	— Agents
பிரதிகள்	— Copies
பிரதிநிதிகள் சபை	— Parliament
பிரதேசம்	— Regional
பிரபல்யமடையாத	— Unpopular
பிரயாண நடவடிக்கை	— Voyage Policy
வீட்டொழுங்குப் பத்திரம்	— Trial and error
தவறுகள் மூலம் அனுபவம் பெற்றுப் பின் திருந்தல்	— Post dated
பிற் திகதி	— Drawn
பிறப்பிக்கப்படுகின்றது	— Drawer
பிறப்பிப்பவர்	

பு

புகையிரதப் போக்குவரத்து	— Railway transport
புகையிரதப் போக்குவரத்தின் தன்மை	— Nature of Railway Transport
புகையிரத நிலையவிலை	— At Station price
புகையிரதத் தாபனம் மட்டும் இலவசம்	— Free on railway
புள்ளி விபரங்கள்	— Statistics

பெ

பெட்டி வியாபாரி	— Peddlers
பெற்றுக் கொள்பவர்	— Receiver
பெறுமதியான	— Valid
பெறுமானங் குறித்த நட்டவீட்டுடொழுங்குப் பத்திரம்	— Valued policy
பெறுமானம் குறிக்கப்படாத நட்டவீட்டுப் பத்திரம்	— Unvalued policy
பெறுமான விதிதவரி	— Advalorem duty

பெறுமான சரத்து	—	Valuation clause
பெறுவோர் கணக்கு	—	Payees account
பே		
பேரபாயம்	—	Serious risk
பேரளவில் பங்காளி	—	Nominal Partner
பேரளவு உற்பத்தி	—	Large Scale production
பொ		
பொத்தல் இட்ட	—	Perforated
பொது ஆள்வோர்	—	General Manager
பொது இறக்குமதி உத்தரவுச் சீட்டு	—	General import licence
பொதுச் சராசரி நட்டம்	—	General average loss
பொதுக் கூட்டுப் பங்குத் தொகுதிக் கம்பனி	—	Public Joint Stock Company
பொது நலன்	—	General welfare
பொதுப் பயன்பாடு	—	Public utility
பொதுப் போக்குவரத்து	—	Common Carriers
பொது மூன்றும் பேர்வழி அபாய நட்டவீடு அல்லது படர்க்கை நட்டவீடு	—	General third party risk insurance
பொதுவான	—	General
பொதுவான குறுக்குக் கோட்டல்	—	General Crossing
அபாயத்தைப் பொறுக்கக் கூடிய தன்மை	—	Risk bearing
பொறுப்பு	—	Guarantee
பொறுப்புத் தரகர்கள்	—	Delcredre agent
பொருட்கள் கட்டுதல்	—	Packing of goods
பொருட்களைச் சந்தைப்படுத்தல்	—	Marketing of goods
பொருட்களையும் சேவைகளையும் சந்தைப்படுத்தல்	—	Marketing of goods & services
பொருத்துக்கள்	—	Fittings and fixtures
போ		
போட்டி	—	Competition
போக்குவரத்து	—	Transport
போக்குவரத்தின் தொழிற்பாடு	—	Function of transport
போக்குவரத்துக் கருவிகள்	—	Means of transport

மடங்குக் கடைகள்	— Multiple shops
மத்திய அளவு	— Medium scale
மத்திய வங்கி	— Central Bank
மத்திய வங்கியின் தொழில்	— Functions of Central Bank
மத்திய விற்பனை	— Central Sales
மதிக்கப்பட்ட வங்கி	— Scheduled Bank
மதிப்பீடு	— Assess
மதிப்பு	— Estimate
மரண அறிக்கை	— Obituary
மனித ஆயுள் தந்திகள்	— Human life telegrams
மறுக்கப்பட்ட மாற்றுண்டியல்	— Dishonored Bill of exchange
மறுக்கப்பட்ட உண்டியலும்	
மறுப்பறிவிப்புச் செய்யும் முறை	— Procedure of noting
மறுக்கப்பட்ட காசோலை	— Dishonored cheque
மறுத்த அல்லது மறுத்தலுக்கு	Dishonored or notice fore
அறிக்கை	dishonouring
மறு நட்டவீடு	— Reinsurance
மறுப்பாட்சேபனை	— Protest
மறைமுகமான	— Indirect
மறைமுகமாகப் பங்கீடு செய்தல்	— Indirect selling method
மறைமுகமான நிபந்தனைகள்	— Implied warrant

மாதாந்த அறிக்கை	— Monthly statement
மாதிரி	— Sample
மாதிரிப் பட்டியல்	— Proforma invoice
மாதிரியாகக் காட்டல்	— By Sample
மாற்றுண்டியல்	— Bill of exchange
மாற்றுண்டியல் அறவிட வழங்கல்	— Presentment of Bills for payment
மாற்றுண்டியல் பிரதிகள்	— Copies of Bills of exchange
மாற்றுண்டியலின் பிரிவு	— Classification of Bills of exchange
மாற்றுண்டியலின் பொது	Bills of exchange general
ஒப்புக்கொள்ளல்	acceptance
மாற்றாக	— Alternate

மி

- மிதக்கும் நட்டவீட்டு ஒழுங்குப் பத்திரம் — Floating policy
 மிருகங்களும் கரத்தைகளும் — Carts and animals

மீ

- மீட்கப்பட்ட — Redeem

மு

- முகப் பெறுமதி — Face value
 முடிவுச் சந்தை — Terminal market
 முத்திரை வரி — Stamp duty
 முதல் தொகை — Principal sum
 முதலாளியால் செய்யப்படும் பொறுப்பு நட்டவீடு — Employers liability Insurance
 முதலீடு செய்பவர்கள் — Investors
 முதிர்வு காலம் — Date of Maturity
 முயற்சி செய்யும் பங்காளன் — Active partner
 முந்தேதி — Antedated
 முறிந்தவர் — Bankrupt
 முறையான கருவி — Regular instrument
 முன்பாகப் பதிவுசெய்யும் முறை — Prior Entry Method
 முன்னுரிமைப் பங்குகள் — Preference shares
 முன்னேற்றம் — Promotion

மூ

- மூலப்பிரதி — Original document
 மூன்று பிரதிகள் — Triplicate
 மூன்றாம் பேர்வழி — Third party

மே

- மேலதிக நேரக் கட்டணம் — Overtime fee

மொ

- மொத்த வியாபாரி — Wholesalers

மோ

- மோட்டார் நட்டவீடு — Motor Insurance
 மோட்டார் போக்குவரத்து — Motor transport

யோ

- யோக்கிய மற்றவர் — Unscrupulous Person

வ

வகைப்படுத்தல்	—	Sorting
வங்கிக்கணக்குகளின் வகைகள்	—	Types of Bank accounts
வங்கிக் கூற்று	—	Bank statement
வங்கி வீதம்	—	Bank rate
வங்கியாணை	—	Bank Draft
வங்கி முறை	—	Banking
வங்கியாளர்மேல் பிறப்பித்தல்	—	Draw upon a Bank
வங்கி மேலதிகப் பற்று	—	Overdraft
வட்டி உரிமைச் சீட்டு	—	Interest warrant
வட்டி விகிதம்	—	Rate of interest
வணிகப் பதிவாளர்	—	Mercantile agent
வயது வந்தவர்	—	major
வர்த்தக உலகில் நட்டவீட்டின் பங்கு	—	Role of insurance in Commerce
வர்த்தகக் காரியாலயம்	—	Commercial office
வர்த்தகக் காரியாலயத்தின் தொழில்கள்	—	Functions of Commercial office
வர்த்தகக் காரியாலயத்தின் முக்கியத்துவம்	—	Importance of Commercial office
வணிகம்	—	Commerce
வர்த்தகம்	—	Trade
வர்த்தக வங்கியைக் கட்டுப்படுத்தல்	—	Control of Commercial Bank
வரிகொடுத்த பண்டகசாலைகள் வருடாந்த	—	Duty Paid ware houses Annual
வருடாந்தப் பொதுக்கூட்டம்	—	Annual general meeting
வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனி	—	Limited Company
வரையறுக்கப்பட்ட பொறுப்பு	—	Limited Liability
வரையறுக்கப்பட்ட பங்குடைமை	—	Limited partnership
வரையறுக்கப்பட்ட பங்குடைமை	—	Unlimited partnership
வரையறைச் சாட்டுதல்	—	Restrictive endorsement.
வரைவிலக்கணம்	—	Definition
வழங்குதல்	—	Offer
வழங்கிய மூலதனம்	—	Subscribed capital
வழங்குதல்	—	Delivery
வழிகாட்டுதலும் இணைத்தலும்	—	Direction and Co-ordination
வழி நிர்ணயமற்ற கப்பல்கள்	—	Tramps

வா

வாக்குறுதிச் சீட்டுக்கள்
வாய்வு விநியோகம்
வார்நாமம்
வாழ்க்கைச் சுதந்திரம்
வாழ்த்துத் தந்திகள்

— Promissory notes
— Gas works
— Bill of Lading
— Corporate life
— Greetings telegrams

வி

விசாரணை
விசாரணைக் கடிதம்
விசுவாச நடட்டவீடு
விதிகள்
விநியோகம்
விபத்து நடட்டவீடு
விபரித்தல்
வியாபார ஆணையாளர்கள்
வியாபார உண்டியல்
வியாபார நிலையம்
திறந்திருக்கும் நேரம்
வியாபார நிலைய அமைப்பு
வியாபாரப் பதில் உறை
வியாபாரப் பதில் தந்தி
வியாபாரப் பதில் மட்டை
வியாபாரப் பிரதிகர்த்தா
வியாபார மந்தம்
விலைக் குறிப்பு/மதிப்பு
விலைத் தளம்பல்
விலைத் திறன்
விலைப்பட்டியல்
விலைப்பட்டியல்
விலையீடும் கேள்வியும்
விலையும் கேள்வியும் (வி. கே.)
விவசாயக் கைத்தொழிற்
கூட்டுத்தாபனம்
ற்கும் நன்மையைப்
பொறுத்திருக்கும்
விற்கும் விலை

— Inquiry
— Letter of Inquiry
— Fidelity Insurance
— Regulation
— Distribution
— Accident Insurance
— By Description
— Trade Commissioner
— Trade Bill
— Usual hours of Business
— Layout of Business office
— Business reply envelope
— Business reply telegram
— Business reply Card
— Mercantile agent
— Depression
— Quotation
— Fluctuation
— Efficiency
— Invoice
— Catalogue
— Cost Insurance and Freight
(C. I. F.)
— Cost Freight (C. F.)
— Agricultural and Industrial
Credit Corporations
— Depends on the sort of selling
— Selling price

விற்பனைக் கலை	— Salesmanship
விற்பனைப் பகுதி	— Sales department
விற்பனையாளன்	— Salesman
விற்பனைத் தொகை	— Turn over
விளம்பரம்	— Advertisement
விளைவு சந்தை	— Produce exchange
வீ	
வீமா உறை	— Insured Envelope
வீட்டுத் தேவைக்குரிய பொருட்கள்	— Convenience products
வெ	
வெளிச் செல்லும் பட்டியல்	— Outward Invoice
வெளிநாட்டு உண்டியல்	— Foreign Bills of exchange
வெளிநாட்டு வியாபாரம்	— Foreign trade
வெளிப்பூச்சு	— Window display
வெற்றிடங்கள்	— Vacancies
வெற்று அல்லது பொதுச் சாட்டுதல்	— Blank endorsement
வெற்றுப் பற்றுச் சீட்டு	— Clean receipt
வே	
வேலையை நடப்பிப்பவர்	— Executive
வேற்றியல் தபால்	— Royal mail
வை	
வைப்பாளர்	— Depositors
வைப்புக்கள்	— Deposits
வைப்பு முறை	— Deposit system
ஜீ	
ஜீரோ முறை	— Giro system

பிழை திருத்தம்

பக்கம்	பிழை	திருத்தம்
10	இலவசப்	கட்டில்லாப்
11	இலவச	கட்டில்லா
12	விலையோடு	வணிகோடு
16	குறைந்து செல்லும் பயன்பாட்டுவிதி படம் 15-ம் பக்கத்திற்குரியது.	
16	வல்லுணர்	வல்லுனர்
17	குறுமுனை	முனை
19	பின்மதிப்பு	நன்மதிப்பு
30	இது	இவை
30	கூட்டுறவுத் தாபனங்கள்	கூட்டுத்தாபனங்கள்
32	பொற்கொல்	பொற்கொல்லர்
32	வைத்திய	வைத்தியர்
65	பங்குத்தொகுதிப் பத்திரம்	பங்குப்பத்திரம்
74	நொகுதிக் கடன்	தொகுதிக் கடன்
80	பூபங்காளர்	பூபகுதியினர்
107	பொறுப்புணர்ச்சி	பொறுப்புணர்ச்சி
144	இக்கூட்டுத்தாபனம்	இக்கூட்டுத்தாபனம்
166	Trade	Journal
168	தசமம்	சதமே
174	அழைப்பு	அமைப்பு
221	பெற்றவுடன்	கொடுத்ததுங்
223	ஏற்றுக் கொள்வார்	பெற்றுக்கொள்வார்
223	தபால்கந்தோர்	தபால் கந்தோரில்
224	வரவுத்தாள் கொடுகடன் தாள்	அல்லது வங்கியில் பற்றுத்தாள் வரவுத்தாள் அல்லது வரவுத்தாள் கொடுகடன் தாள் (இது வரவுசெலவைப் பாவிப்பவர்களுக்கு)
267	நாணயங்களுக்காக	காரணங்களுக்காக
276	நடுத்தரக்கடன்	நடுத்தரக் கடன்
344	Finance	Finance
376	Delivary	Delivery
425	வருமானத்தை	வார்நாமத்தை
452	அத்தியாயம் XXXX	அத்தியாயம் XL

Table of Contents

Page	Chapter
1	Introduction
10	Chapter I
20	Chapter II
30	Chapter III
40	Chapter IV
50	Chapter V
60	Chapter VI
70	Chapter VII
80	Chapter VIII
90	Chapter IX
100	Chapter X
110	Chapter XI
120	Chapter XII
130	Chapter XIII
140	Chapter XIV
150	Chapter XV
160	Chapter XVI
170	Chapter XVII
180	Chapter XVIII
190	Chapter XIX
200	Chapter XX
210	Chapter XXI
220	Chapter XXII
230	Chapter XXIII
240	Chapter XXIV
250	Chapter XXV
260	Chapter XXVI
270	Chapter XXVII
280	Chapter XXVIII
290	Chapter XXIX
300	Chapter XXX

ஸ்ரீ லக்ஷ்மீ அம்மன்,
கோழியூர்.