

RAJESWARAN  
GRADE 9  
COMMERCE  
1910

# வர்த்தகவியல்

RAMESINGAM. AD

தொழில் முன்னிலைப் பாட நெறி

ஒன்பதாந்தரம்

Pre - Vocation Course  
Commerce - Grade 9

ஆசிரியர்:

அ. முன்கந்திராசா

வே. அழகேசன்



R.D. Rajasingham.  
Grade 9-B  
Commerce  
1999

# வர்த்தகவியல்

CHUNDIKULI GIRLS' COLLEGE  
JAFFNA

தொழில் முன்னிலைப் பாடநெறி

AN-5

அன்பளிப்பு  
மாணவர் பிரதிநிதிகள்  
குழு  
ஒன்பதாம் தரம்

Pre - Vocation Course  
Commerce - Grade 9

ஆக்கியோர்:

வே. அழகேசன்

அ. முஸ்கந்தராஜா

முதற் பதிப்பு: 10-6-1975

அச்சுப் பதிப்பு:

ஸ்ரீ பார்வதி அச்சகம்,  
யாழ்ப்பாணம்.

போன்: 689

வெளியீட்டாளர்:

சுரேஜா வெளியீட்டு நிலையம்,  
62, நெடுஞ்சுளம் வீதி, — யாழ்ப்பாணம்

## முன்னுரை

இலங்கை ஒரு குடியேற்ற நாடானதும், பிரித்தானிய கல்வி முறை எமது நாட்டிற் புகுத்தப்பட்டது. காலப்போக்கிலே அக் கல்விமுறையிற் பற்பல மாற்றங்கள் ஏற்பட்டன. ஆயினும், அடிப்படைச் சீர்திருத்தங்கள் எவற்றையும், எமது நாட்டின் கல்வி வரலாறு காணவில்லை. கல்வி அமைப்பிலே பல விரிவாக்கங்கள் புகுத்தப்பட்டபொழுதிலும், கல்வியின் நோக்கமும், அடிப்படைத் தத்துவமும் மாறுபடவில்லை. இந்நாட்டின் மாணவர்கள் வெள்ளாடைத் தொழில் துறைகளை நோக்கித் தள்ளப்பட்டனர். இதன் விளைவாக, இந்நாட்டின் பொருளாதாரம் கணிசமான அபிவிருத்தியைப் பெறவில்லை. துரிதமான உற்பத்திப் பெருக்கமின்றி முன்னேற்றப் பாதையிலே எமது நாடு செல்ல முடியாதென்பதை உணர்ந்த ஆட்சியாளர், 1972 ஆம் ஆண்டிலே அடிப்படை மாற்றத்தையுடைய கல்விச் சீர்திருத்தங்களைப் புகுத்தினர். இதன் முக்கிய அம்சங்களில் ஒன்றாகத் தொழில் முன்னிலைப் பாடநெறிகள் புகுத்தப்பட்டன. இத்தொழில் முன்னிலைப் பாடநெறிகளுள் வர்த்தகவியலும் ஒன்றாகும்.

இவ்வர்த்தகவியலுக்கு ஒரு நூல் ஆக்கித் தருமாறு வர்த்தக ஆசிரியர்களாலும், ஆசிரிய - மாணவர்களாலும் விடுக்கப்பட்ட வேண்டுகோளை ஏற்று, இச்சிறுநூலை வெளியிட்டுள்ளோம்.

பலரின் நல்லாசியும் பேருதவியும் இந்நூலைத் தோற்றுவிப்பதற்கு மூலகாரணம் என்பது மிகையாகாது. அவர்கள் பிரசுத்தியை விரும்பாது அநாமதேயமாக நிற்க விரும்பியுள்ளனர். அவர்கள் அனைவருக்கும் எம் நன்றி. ஸ்ரீ பார்வதி அச்சகத்தார், தம்மை எதிர்நோக்கிய இடர்களைப் பாராட்டாது துரிதமாகவும், தெளிவாகவும் தமது பணியை நிறைவேற்றியுள்ளனர். இந்நூலாக்கத்திலே சம்பந்தப்பட்ட அனைவருக்கும் எமது இதயங் கனிந்த நன்றியை நாம் வழங்குகின்றோம்.

தேசிய பொதுக் கல்வித் தராதரப் பத்திர வகுப்பிலே பயிலும் மாணவருக்கும், அப் பாடநெறியைப் போதிக்கும் ஆசிரியருக்கும் இந்நூல் சிறிதளவிலேனும் பயன்படின், எமது பணி முற்றுப் பெற்றதாகக் கருதப்படும்.

## பொருளடக்கம்

அத்தியாயம்	பக்கம்
1. பொருளாதார அடிப்படையும் வர்த்தகமும் ...	1— 11
2. இலங்கைப் பொருளாதாரமும் ஏனைய நாடுகளின் பொருளாதாரமும் ...	12— 17
3. சில்லறை வியாபாரம் ...	18—107
1. சில்லறை வியாபார அமைப்புக்கள்	
2. சில்லறை வியாபாரியின் தொழிலும் விற்பனையை அதிகரித்தலும்	
3. கணக்கியல்	
4. நாட்குறிப்பும் பேரேடும்	
4. மொத்த வியாபாரம் ...	108—134
1. மொத்த வியாபாரியின் சேவை	
2. காசுக்கும் கடனுக்கும் கொள்வனவு	
3. வணிக முகவர்	
5. உள்நாட்டு வியாபாரம் ...	135—142
6. வியாபார அமைப்பு ...	143—152
7. கூட்டுறவு இயக்கம் ...	153—158
8. பணமும் வங்கித் தொழிலும் ...	159—168
1. பணம்	
2. வணிக வங்கிகள்	
3. மத்திய வங்கி	
9. விளம்பரம் ...	179—172
10. வியாபாரத் தகவல் பரிமாறல் ...	173—182
11. போக்குவரத்து ...	183—190
12. வெளிநாட்டு வர்த்தகம் ...	191—197
13. பண்டகசாலையும் களஞ்சியமும் ...	198—210
14. காப்புறுதி ...	211—223
மீட்டல் அப்பியாசம் I ...	224—230
மீட்டல் அப்பியாசம் II ...	231—238
மீட்டல் அப்பியாசம் III ...	239—244



முதலாம் அத்தியாயம்

## பொருளாதார அடிப்படையும் வர்த்தகமும்

ஒரு நாட்டிலே உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்களை விற்றலும், வாங்கலும், இம் முயற்சிகளுக்குத் துணையான முயற்சிகளும் வர்த்தகம் எனப்படும். உள்நாட்டு, பிறநாட்டு வர்த்தகத்துக்கு உற்பத்தியே முதற்கண் அவசியமாகும். நாம் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்களை விற்று எமக்குத் தேவையான பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்கின்றோம். ஒரு தனி நபர் தன்னை ஆக்கப்பட்ட பண்டங்களை விற்றுத் தமக்குத் தேவையான பண்டங்களை எவ்வாறு கொள்வனவு செய்கின்றாரோ, அவ்வாறே ஒரு நாடும் தன்னாட்டுப் பொருளை விற்றுத் தனக்குத் தேவையான பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்கின்றது. ஆகவே, ஒரு நாட்டின் வர்த்தகம் அந்நாட்டின் பொருளியல் அமைப்புடன் நெருங்கிய தொடர்புடையது என்பது எமக்குத் தெளிவாகும். எனவே, எமது நாட்டின் பொருளாதார அமைப்பை நாம் நன்கு அவதானிக்க வேண்டும்.

நாடுகளின் பொருளாதார அமைப்பு மூன்றாக வகுக்கப்பட்டுள்ளது. அவ்வமைப்பை நாம் இப்பொழுது அவதானிப்போம்.

1: முதலாளித்துவப் பொருளியலமைப்பு

2: சமூக உடைமைப் பொருளியலமைப்பு

3: கலப்புப் பொருளியலமைப்பு

### முதலாளித்துவ பொருளியலமைப்பு

அமெரிக்கா, அவுஸ்திரேலியா, ஐக்கிய இராச்சியம் போன்ற நாடுகளை நாம் முதலாளித்துவ நாடுகள் என அழைப்போம். ஒரு நாட்டில் உள்ள உற்பத்திச் சாதனங்கள் அரசாங்கத்திடம் இராது தனி நபர்கள் சொத்தாக இருப்பின், அத்தகைய பொருளியல் அமைப்பு முதலாளித்துவம் என அழைக்கப்படும். உற்பத்திச் சாதனம் முதல் என அழைக்கப்படும். இம் முதல் தனியார் துறையின் சொத்தாக இருத்தலே முதலாளித்துவம் எனப்படும்.

முதலாளித்துவ நாடுகளை நாம் அவதானிப்போமாயின், சில முக்கிய கூறுகளைத் தெளிவாகக் காணமுடியும். அக்கூறுகளில் சிலவற்றை இப்பொழுது கருத்திற் கொள்ளவேண்டும்.

12 தனியாருக்குச் சொத்துரிமை

ஒரு நாட்டில் உள்ள வளங்கள் இயற்கையாலளிக்கப்பட்டவை என்றும், மனிதனால் ஆக்கப்பட்டவை என்றும் இருவகைப்படும். இவ்வாறு தோற்றிய வளங்கள் நுகர்ச்சிக்குரிய உடைமைகளாகவும், உற்பத்திக்குரிய சாதனங்களாகவும் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. இவ்விருவகைப் பொருட்களும் தனி நபர்களின் உடைமைகளாக அமைதலே தனியாரின் சொத்துரிமை எனப்படும். அரசுக்கு உடைமையாக இருத்தல் சமூக உடைமை அல்லது பொதுவுடைமைப் பொருளியல் எனப்படும். ரூசியா, சீனா, கிழக்கு ஐரோப்பிய நாடுகள் ஆகியவற்றில் பொதுவுடைமை அரசியல்தத்துவம் அரசோச்சுகின்றன. இந்நாடுகளில் உற்பத்திச் சாதனங்கள் அனைத்தும் அரசு உடைமையாக இருக்கின்றன. ஐக்கிய அமெரிக்கா, அவுஸ்திரேலியா, பிரான்ஸ் போன்ற நாடுகளில் உற்பத்திச் சாதனங்களும், நுகர்ச்சிப் பொருட்களும் தனியார் உடைமைகளாக இருக்கின்றன. பொதுவுடைமை நாடுகளில் நுகர்ச்சிப் பொருட்கள் தனியார் உடைமைகளாகவும், தனியார் உற்பத்திச் சாதனங்கள் அரசின் உடைமையாகவும் இருக்கும். உற்பத்திச் சாதனங்களை பின்வருமாறு பகுக்கலாம்.

(அ) நிலமும் ஏனைய இயற்கை வளமும்.

(ஆ) மூலதனம்: செல்வத்தைத் தோற்றுவிப்பதற்காகப் பயன்படுத்தப்படும் செல்வம் என மூலதனம் வருணிக்கப்பட்டுள்ளது. இது பணத்தால் அளவிடப்படும். ஒரு முயற்சிக்குரிய உண்மைச் சொத்துக்களின் பெறுமானம் மூலதனமாகும். கட்டிடங்கள், இயந்திரங்கள், தொழிலை நடத்துவதற்குத் தேவையான பணம், இருப்புச் சொத்துக்கள், வருமதிகள் ஆகியவற்றின் தொகுப்பே மூலதனத்தின் மொத்தப் பெறுமதியாகும்.

2: இலாப நோக்கு

மனிதனுக்கு இன்றியமையாத பண்டங்களையும் சேவைகளையும் தோற்றுவிக்கும் நோக்கமே பொதுவுடைமை பொருளாதாரத்தை ஊக்குவிக்கின்றது. முதலாளித்துவ பொருளாதாரத்தில் இலாப நோக்கு அரசோச்சியுள்ளது எனக் கூறலாம். ஒருபுதிய முயற்சியை ஆரம்பிக்கும்பொழுது முதலாளிகள் இலாபத்தையே முக்கியமாகக் கருதுகின்றனர். எனவே, அதிக இலாபம் பெறக்கூடிய முயற்சிகளில் முதலீடுகள் பெருமளவு இடம்பெறும், அதனால் அப்பொருட்களின்

உற்பத்தி அதிகரிப்பதுடன், அதன் உற்பத்தியிலேயே மூலவளங்கள் செலவிடப்படும். தொழிலாளர்களும் அத்துறையிலேயே அதிகமாகக் காணப்படுவர். எனவே இலாப நோக்கு முதலாளித்துவ பொருளியலில் பெரும் ஆதிக்கம் செலுத்துவது தெளிவாகும்.

### 3. சொத்துக்களைத் தமதாக்கல்.

முதலாளிகள் தமது பொருட்களைப் பெருமளவு செலவிட்டே முயற்சிகளை ஆரம்பிக்கின்றனர். தமது பணத்தை வீண்விரயம் செய்யும் நோக்குடன் இத்தகைய முயற்சிகளை மேற்கொள்ளமாட்டார்கள். இவ்வாறு முதலீடு செய்வதால் பெறப்படும் இலாபத்தை ஒன்று திரட்டிப் பெரும் செல்வராசின்றனர். அத்துடன் தமது முயற்சிகளில் ஈடுபடும் தொழிலாளர் மீதும் ஓரளவு ஆதிக்கத்தைப் பெறுகின்றனர். அவர்களின் தொழில் துறைகளில் தொழில் புரிந்து அவர்களின் பணத்தைக் கூலியாகப் பெற்று வாழ்க்கையை நடத்தும் தொழிலாளர் தமது அரசியல் கருத்துக்களையே முதலாளியின் கருத்துக்கு இசைய மாற்றுகின்றதை நாம் அவதானிக்கலாம். அமெரிக்காவில் உள்ள போட் நிறுவனம், ஹெக் பெலர் நிறுவனம் அமெரிக்காவில் மட்டுமன்று, பிற நாடுகளில் கூட செல்வாக்கும் ஆதிக்கமும் பெற்றுள்ளன. இவங்கையிலேயே பாரிய கம்பனிகள் தமது முயற்சிகள் மூலம் பெருமளவு செல்வாக்கைப் பெற்றுள்ளன. பிறவுண் கம்பனி, பி. சி. சி. போன்ற நிறுவனங்கள் பாரிய முயற்சிகளில் ஈடுபடுகின்றன. பொதுவுடமை பொருளியலில் அரசாங்கம் மட்டுமே முதலீடு செய்வதால், தனி நபர்கள் முதலீடு செய்யமுடியாது. அதனால் தேசிய செல்வத்தைத் தனி நபர்களால் தமதாக்கிக் கொள்ள முடியாது.

### 4. போட்டி மனப்பான்மை

முதலாளித்துவ பொருளியல் அமைப்பின் முக்கிய அச்சாணி போட்டியே ஆகும். விலைகள் போட்டி அடிப்படையிலே சந்தையில் தீர்மானிக்கப் படுகின்றன. இலாபகரமான முயற்சிகளிலும் முதலீடு செய்வோர் முதலீடு செய்வதற்குப் போட்டியிடுகின்றனர். இவ்வாறு போட்டியிடுவதனால், மூலவளங்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்கும் போட்டியிடுகின்றனர். மேலும், ஆக்கம் செய்யப்பட்ட பொருட்களை விற்பனை செய்வதிலும் போட்டியிடுகின்றனர். பொதுவுடமை பொரு

வியல் அமைப்பில் ஒவ்வொரு பொருளின் ஆக்கத்திலும் எவ்வளவு முதலீடு செலவீடு செய்யப்படவேண்டும் என்று அரசே தீர்மானிக்கின்றது; மேலும் அரசே முதலீட்டையும் செய்கின்றது. தனி நபருக்கு முதலீடுசெய்யும் உரிமை கிடையாது. அதனால் அந் நாடுகளில் போட்டி கிடையாது.

53 பணஞ் சேகரிக்கும் உரிமை

முதலாளித்துவ அமைப்பில் பணத்தைச் சேகரிக்கவும், அதை ஏனைய சொத்துக்களாக மாற்றவும் தனி மனிதனுக்கு உரிமை வழங்கப்படும். களவு, கள்ளக் கடத்தல், கறுப்புச் சந்தை வியாபாரம், மோசடி போன்ற சட்ட விரோதமான முறையில் பணஞ் சேகரிப்பது தடை செய்யப்பட்டுள்ளது. சட்ட பூர்வமான நடவடிக்கைகள் மூலம் எமது நாட்டில் பணம் சேகரிப்பது அனுமதிக்கப்பட்டுள்ளது. ஆயினும் வெவ்வேறு நாடுகளில் வெவ்வேறு நடவடிக்கைகள் சட்ட பூர்வமாகக் கருதப்படும். எமது நாட்டில் சூதாட்டங்களும் பணயம் வைத்தலும் சட்ட விரோதமாகக் கருதப்படும். சில தென் இந்திய பிரதேசங்களில் மதுபானம் தயாரித்தலும் விற்பனை செய்தலும் சட்ட விரோதமாகும். பொதுப் போக்கு வரத்து முயற்சியில் முதலீடு செய்தல் தனியாருக்குத் தடை செய்யப்பட்டுள்ளது. இ. போ; ச. இலங்கைப் புகையிரத்த திணைக்களம் போன்றவற்றின் ஏக போக உரிமையாக்கப்பட்டுள்ளது. இலங்கை அரசாங்கத்தின் அனுமதியின்றி இரத்தினக்கல் தோண்டல், சுரங்க முயற்சிகளில் ஈடுபடல் தடை செய்யப்பட்டுள்ளது. சட்ட பூர்வமான முயற்சிகள் மூலம் சேகரிக்கப்படும் பணத்துக்கும் வரி விதிக்கப்பட்டுள்ளது. இவ்வரிகள் பல வகைப்படும். இவ்வாறு சேகரிக்கப்படும் பணத்துக்கு வருமான உச்ச வரம்பு விதிக்கப்பட்டுள்ளது. 1975 ம் ஆண்டில் இவ் வருமான உச்ச வரம்பு குடும்பம் ஒன்றுக்கு ரூபாய் மூவாயிரம் ஆகும். இவ் வெவ்வே காலப் போக்கில் மாற்றப்படவும் கூடும். பொதுவுடைமை நாடுகளில் அரசாங்கத்தால் வழங்கப்படும் தொழிலில் மட்டும் மக்கள் ஈடுபடுவதனால், பெருமளவு பணத்தைச் சேகரிக்க முடியாது, அவ்வாறு சேகரிக்கப்படும் பணத்தைச் சேமித்து வைக்க வங்கி போன்ற வசதிகள் மிகவும் குறைவாக உண்டு. மேலும், சொத்துரிமை கட்டுப்படுத்தப்பட்டுள்ளதால், சேகரிக்கப்படும் பணத்தைப் பயன்படுத்த முடியாது. ஆகவே, பணம் சேகரிப்பதைப் பொதுவுடைமைநாட்டு மக்கள் விரும்புவதில்லை.

6: இயற்கை வளங்களைப் பயன்படுத்தல்

முதலாளித்துவ நாடுகளில் ஒவ்வொருவரும் தாம் விரும்பிய முறையில் இயற்கை வளத்தைப் பயன்படுத்துகின்றனர். இதனால் இயற்கை வளம் போதுமான அளவில் பேணப்படுவதில்லை. கால்நடை உணவாகவும், கடதாசியின் மூலப் பொருளாகவும் இருக்கும் வைக்கோல் எரிக்கப்படுகின்றன. பல வகையில் பயன் தரக்கூடிய எமது நீர் வளம் கடலுடன் சங்கமமாகி வீண் விரயமாகின்றது. மேலும் தொழிற்சாலைகளின் கழிவுப் பொருட்கள் சுற்றாடலைப் பாழாக்குகின்றன. உதாரணமாக, சிமேந்துத் தொழிற் சாலையில் இருந்து வெளியேறும் புகை சுற்றாடலில் வாழும் மக்களின் சுகாதாரத்தை அபரிமிதமாகப் பாதிக்கின்றது. ஆனால், அதைச் செயற்கை நூல் ஆக்குவதற்குப் பயன்படுத்தமுடியும். மீன், இறைச்சி போன்றவற்றின் கழிவுப் பொருட்கள் உரக் கைத்தொழிலுக்குப் பெரிதும் பயன்படும். இத்தகைய வீண்விரயங்களைத் தடைசெய்து, நாட்டின் பொருளாக்கத்தைப் பெருக்குவதற்குப் பொருளாதாரத் திட்டமிடல் அவசியமாகும். எமது நாட்டில் இது உண்டு. ஆனால், சில முதலாளித்துவ நாடுகளில் திட்டமிடல் முயற்சி அரசாங்கத்தால் மேற்கொள்ளப்படாததால், மூலவளங்களை சேதம் அடைகின்றன.

7: சந்தை விலை

பண்டங்களினதும் சேவைகளினதும் பெறுமதியைப் பணத்தில் கூறும்பொழுது, அது விலை எனப்படும். இவ்விலை சந்தையில் அப்பொருளுக்கு உள்ள தேவையிலும் அப்பொருளின் தொகையிலும் தங்கியுள்ளது. பொருட்களின் தொகை அதிகரிக்கும்பொழுது விலை குறைதலையும், பொருட்களின் தொகை சுருங்கும்பொழுது, விலை கூடுதலையும் நாம் நாளாந்தம் அவதானிக்கின்றோம். அரிசியின் விலை அதிகமாக இருப்பதின் காரணம், தேவைகளுக்கேற்ற அளவு அரிசி இல்லாமையேயாகும். விலை அதிகரிக்கும்பொழுது, அப்பொருளைப் பெருமளவில் உற்பத்தி செய்ய மக்கள் முனைவார்கள். அதன் விலை குறையும், பொழுது அதன் உற்பத்தியும் குறையலாம். முதலாளித்துவ பொருளியலில் இலாபமும் விலையும் முக்கியமாக இருப்பதால் விலை அதிகமாகக் காணப்படும். பொருளின் உற்பத்தித் தொகையும் அதிகரிக்கும் என்பதை நாம் முன்பு கற்றுள்ளோம். ஆனால் பொதுவுடைமைச் சமுதாயத்தில் அவ்வாறன்று. பொருளின் தேவைக்கேற்ப உற்பத்தித் திட்டங்கள் வகுக்கப்படும். அதனால் பொருட்களின் உற்பத்தி சந்தையில் தோற்றும் விலை

யில் தங்கவில்லை. மக்களின் தேவையைப் பூர்த்திசெய்யக் கூடும் வகையில் வகுக்கப்படும் திட்டங்களில் தங்கியுள்ளது;

### திட்டமிட்ட பொருளாதாரம்

பொருளாதார நோக்கங்களைப் பூர்த்தி செய்வதற்காகப் பல நாடுகள் பொருளாதாரத் திட்டங்களை வகுக்கும் பாரம்பரியம் பொதுவுடைமை நாடுகளில் ஆரம்பித்தது. இப்பொழுது பொதுவுடைமை அரசியல் அமைப்பை ஏற்காத நாடுகளும் திட்டவமைப்பு செயற்படுத்த ஆரம்பித்துள்ளன.

திட்டம் இடப்பட்ட பொருளாதார அமைப்பின் முக்கிய அம்சங்கள் திட்டமிடும் சகல நாடுகளுக்கும் பொதுவாக அமையும். அவையாவன:-

#### 1. திட்டச்சபை

பொருளாதார நிபுணர்களைப் பெரும்பாலும் கொண்ட ஒரு மத்திய திட்டச்சபை இன்றியமையாதது. இதுவே திட்டங்களை வகுப்பதற்கும், அவற்றைச் செயற்படுத்துதற்கும், திட்டத்தின் முன்னேற்றத்தை மதிப்பீடு செய்வதற்கும், பொறுப்பாக இருக்கும். மத்திய திட்டச் சபையின் கண்காணிப்பின் கீழ், பிரதேச திட்டச்சபைகளும் இயங்குவது பாரம்பரியமாகும்.

#### 2. இலக்குகளைத் தீர்மானித்தல்

பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு ஏற்ற இலக்குகளை வரையறுத்தலும் முக்கிய கடமைகளுள் ஒன்றாகும். உற்பத்தி செய்யப்படவேண்டிய பொருட்களும், அவற்றினளவும், வேலைவாய்ப்புக்களும் முக்கிய இலக்குகளாகும். பொதுவுடைமைச் சமுதாயத்தை உருவாக்கலும், இயற்கை வளங்களைப் பயன்படுத்துதலும், தேசிய வருமானத்தை மேம்படுத்தலும் ஏனையவையாகும்.

#### 3. கட்டுப்பாடுகள்

திட்டமிடப்பட்ட பொருளாதாரத்தில் கட்டுப்பாடுகள் அபரிமிதமாகக் காணப்படும். உற்பத்தித்துறையில், விலையில், ஏற்றுமதி இறக்குமதியில், கல்வித்துறையில், நுகர்ச்சியில் கட்டுப்பாடுகள் அதிகமாகக் காணப்படும்.

4. பொதுத்துறை வளர்ச்சி

பொதுத்துறை வளர்ச்சியடையும்; தனியார்துறை தேய ஆரம்பிக்கும். ஆகவே முதலாளித்துவ பொருளாதாரங்களுக்குத் திட்டமிடுதல் பொருத்தமன்று.

5. தேசிய மயமாக்குதல்

திட்டமிடுதற்கு இயற்கை வளங்கள் தேசிய மயமாக்கப் படுதல் அவசியமாகும், குறைந்தபட்சமாக உற்பத்திச் சாதனங்களையாகிலும் தேசியமயமாக்கவேண்டும். நிலம், தொழிற்சாலைகள், வங்கிகள், மொத்த வியாபார நிலையங்கள், சுரங்கங்கள், போக்குவரத்துச் சாதனங்கள் போன்ற பொருளாதாரத்தின் முக்கிய அம்சங்கள் தேசிய மயமாக்கப்பட்டாலன்றி திட்டமிடல் திறமையாக அமையாது.

6. தேவைக்கேற்பத் திட்டமிடல்

மக்களின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதே திட்டத்தின் முக்கிய நோக்குகளுள் ஒன்றாகும். முதலாளித்துவ அமைப்பில் அவ்வாறன்று. இலாப நோக்கே உற்பத்தியை ஊக்குவிக்கின்றது. ஆய்வுகள் மூலமாக எதிர்காலப் போக்கை நிச்சயிக்க முடியும். எதிர்காலச் சனத்தொகை, எதிர்காலத்தில் தேவைப்படும் பொருளியல் வல்லுநர், எதிர்காலத்தில் தேவைப்படும் உணவாக்கத்தின் அளவு முதலியவற்றைக் கணிக்க முடியும்; உதாரணமாக, 2003ஆம் ஆண்டில் இலங்கையின் சனத்தொகை இரட்டி மடங்காகும் எனக் கணிக்கப்பட்டுள்ளது. இவ்வாறு எதிர்காலத் தேவைகளைக் கணித்தபின்பு அவற்றை நிறைவேற்றுவதற்கான செயர்திட்டத்தை உருவாக்கவேண்டும். இதற்கு முதற்படியாக, சாத்தியக்கூற்று ஆய்வுகள் நடத்தப்படவேண்டும்; உதாரணமாக, வரணி என்ற இடத்தில் ஒரு மரவள்ளிமா ஆலையை ஆரம்பிப்பதற்குத் தேவையான வளங்கள் உளதா என்பதை ஆராயவேண்டும்;

(அ) மூலதனம்

(ஆ) தொழிலாளர்

(இ) போக்குவரத்து வசதி

(ஈ) மரவள்ளியும் ஏனைய மூலப்பொருட்களும்

(உ) சந்தை வசதி

(ஊ) தொழிற்சாலையை இயக்கும் தொழில்நுட்ப அறிவு

(எ) உரிய சீதோஷண நிலை

(ஏ) அந்நிய செலாவணித் தேவை

இத்தகைய அம்சங்களின் சாத்தியக்கூற்றை ஆராய்வதே "சாத்தியக்கூற்று ஆய்வு" என அழைக்கப்படும். இவ்வாய்வின் பின்பு திட்டமிடல் தீர்மானம் எடுக்கப்படும். அதன்பின்பு திட்டம் நிறைவேற்றல் இடம்பெறும். வகுக்கப்பட்ட திட்டம் செயற்படுத்தலே "திட்டம் நிறைவேற்றல்" எனப்படும். அடுத்த கட்டத்தில் "திட்ட நிறைவேற்றல் மதிப்பீடு" இடம்பெறும். திட்டம் இடப்பட்டபடி நிறைவேற்றல் நடைபெறுகின்றதா என்பதை ஆய்வதே இதன் நோக்கமாகும்.

#### 7. இயற்கை வளங்களைப் பேணல்

ஒருநாட்டின் வளங்கள் அரசின் சொத்தாக அல்லது அரசின் ஆணைக்கு உட்பட்டதாக இருந்தாலன்றி திட்டத்தைத் திறமையாக நிறைவேற்ற முடியாது. இவ்வாறு அரசின் ஆணையின்கீழ் உள்ள வளங்களை வீண் விரயம் செய்யாது, பூரணமாகப் பயன்படுத்தல் இன்றியமையாததாகும். ஒரு தொழிலின் கழிவுப் பொருள் பிறிதோர் தொழிலின் மூலப்பொருளாகப் பயன்படும். பின்வரும் உதாரணங்கள் சிலவற்றை இப்பொழுது அவதானிப்போம்.

- (அ) தளபாடத் தொழிற்சாலையின் புறவெட்டுத் துண்டுகள் ஒட்டுப்பலகைத் தொழிற்சாலையின் மூலப்பொருள்.
- (ஆ) பிறநாடுகளில் மனிதனின் மலம் உரத் தொழிற்சாலையின் மூலப்பொருளாகும்.
- (இ) மூட்டைக்கோது, எலும்புக் கழிவு போன்றவை கோழித் தீன், கால்நடைத்தீன் தயாரிப்பில் இடம்பெறும்.
- (ஈ) தலைமயிர் பிளாஸ்டிக் பொருட்களை உருவாக்கத் துணை புரியும்.
- (உ) பனந்தும்பு, துடைப்பம் செய்யப் பயன்படும்.
- (ஊ) உடைந்த கண்ணாடிகள், பழுதடைந்த இரும்புப் பொருள், சிதைந்த சேலை முதலியன மீண்டும் அப்பொருட்களை உருவாக்கப் பயன்படும்.

இவற்றைக் கருத்திற் கொண்டு திட்டமிடுதலால் வளங்கள் வீண்விரயம் செய்யப்படா.

#### 8. இலாபம் பொதுமக்களுக்கு உரியது

முதலாளித்துவ அமைப்பில், இலாபம் தனிநபருக்கு உரியதாகும். ஆனால் திட்டப் பொருளாதார அமைப்பில் பெருமளவு இலாபம் பொதுவாகச் சமூகத்துக்கே உரியது. இவ்விலாபத்தை மீண்டும் மூலதனமாக்கி மேலும் முதலீட்டைப் பெருக்கலாம். உதாரணமாக, கூட்டுத்தாபனம், கூட்டுறவுச்சங்கம்

முதலியவற்றால் உழைக்கப்படும் இலாபம், மீண்டும் மூலதன ஆக்கத்துக்கும் சமுதாய நலனுக்கும் பயன்படுத்தப்படும். இதனால், பொதுமக்களே இறுதியில் பயனடைகின்றனர்.

### 9. பொருட்களின் விலை

திட்டமிடப்பட்ட பொருளாதாரத்தில், பொருட்களின் விலை திட்டச்சபையாலேயே தீர்மானிக்கப்படும். இத்தீர்மானத்தை எடுக்கும் பொழுது பின்வரும் விடயத்தைத் திட்டமிடற் சபை கருத்திற் கொள்ளும்:

- |                     |                       |
|---------------------|-----------------------|
| (அ) செலவு           | (இ) பெறுமானத் தேய்வு  |
| (ஆ) நியாயமான இலாபம் | (ஈ) இறுக்கப்படும் வரி |

மேற்கூறப்பட்ட அம்சங்கள் அனைத்தும் திட்டமிடற் பொருளாதாரங்களில் பொதுவாகக் காணக்கூடியன: திட்டத்தின் தன்மை அரசியற் கருத்துக்கு ஏற்ப வேறுபடும். பொதுவுடைமை அரசியற் கோட்பாட்டை ஏற்கும் நாடுகளில் நிறைவான திட்டங்களையும், ஏனைய நாடுகளில் இலேசான கட்டுப்பாடுகளை உடைய திட்டங்களையும் வகுக்கின்றனர்.

### கலப்புப் பொருளாதாரம்

சில நாடுகள் பொதுவுடைமைக் கொள்கைகளைப் பின்பற்றுகின்றன. ருசியா, சீனா, கிழக்கு ஜேர்மனி, போலந்து, யுகோசிலா வியா, அல்பேனியா, கியூபா, வடகொரியா ஆகிய நாடுகள் பொதுவுடைமை அரசியல் தத்துவங்களைச் செயல்படுத்த முனைகின்றன. முதலாளித்துவம் என அழைக்கப்படும் கட்டில்லா முயற்சி முறையைப் பின்பற்றும் நாடுகளில் ஐக்கிய அமெரிக்க மாகாணங்கள், அவுஸ்திரேலியா, பிரான்ஸ், மேற்கு ஜேர்மனி, தென் ஆபிரிக்கா, எகிப்து, கனடா மிக முக்கியமானவையாகும். இவ்விருவகையையும் சாராத சில நாடுகளும் உள. அவை அரசியலில் மூன்றாம் உலகம் என அழைக்கப்படுகின்றன. இந்நாடுகள் பொருளாதாரத் துறையில் சமீப காலத்திலேயே விருத்தியடைய ஆரம்பித்திருக்கின்றன. இவை விருத்தியடையும் நாடுகள் எனவும் அழைக்கப்படுகின்றன: விருத்தி அடையும் நாடுகள் ஒரு புதிய பொருளாதார அமைப்பை உருவாக்கியுள்ளன. கட்டில்லாப் பொருளாதாரக் கொள்கையையும், பொதுவுடைமைப் பொருளாதாரக் கொள்கையையும் ஏற்க விருப்பில்லாத இந்நாடுகள் இரு முறைகளிலும் உள்ள உத்தம அம்சங்களை இணைக்க முயற்சித்தன. இம்முயற்சியில் தோன்றிய பொருளாதார அமைப்பே "கலப்புப் பொருளாதாரம்" என அழைக்கப்படும். இம்முறையின் முக்கிய அம்சங்கள் பின்வருமாறு.

## 1. தனியார்துறையும் பொதுத்துறையும் இணைக்கப்படல்

முதலாளித்துவத்தின் முக்கிய சின்னமாகிய தனியார்துறையும் பொதுவுடைமையின் முக்கிய சின்னமான பொதுத்துறையும் ஒன்றாக இயங்கும். உற்பத்திச்சாதனங்கள் அரசு உடைமையாகவும் ஏனைய உடைமைகள் தனியாருக்கும் இருக்கலாம். இலங்கையைப் பொறுத்தவரையில், சில உற்பத்திச் சாதனங்கள் அரசு உடைமையாகவும் ஏனையவை இருதுறைக்கும் பொதுவாகவும் உள். போக்குவரத்துச் சேவை, துறைமுகச் சேவை, சீமெந்து உற்பத்தி முதலியன அரசுக்கே உரியது. வங்கித் தொழில், பெருந் தோட்டப் பயிர், காப்புறுதி போன்ற முயற்சிகள் தனியார் துறையாலும் பொதுத்துறையாலும் மேற்கொள்ளப்பட்டுள்ளன. சில சந்தர்ப்பங்களில் தனியார் உடைமைக்கு உச்சவரம்பு இடப்பட்டுள்ளது. அதனால், தனியார் சம்பாத்தியத்தின் உச்ச அளவு அரசினால் சட்டப்படி விதிக்கப்பட்டுள்ளது. வருமான உச்சவரம்பு ரூபா 3000-00 எனவும், காணி உச்ச வரம்பு ஏக்கர் 50 எனவும் சட்டம் கூறுகின்றது.

## 2. பொருளாதாரத் திட்டம்

பொருளாதாரத் திட்டச் சபை முக்கிய இடத்தை வகிக்கும். தனியார் துறை முயற்சிகளும் இத்திட்டத்தின் கட்டுப்பாட்டுக்குக் கீழேயே இயங்கும்.

## 3. பொருளாதாரச் சுதந்திரம்

கட்டுப்படுத்தப்பட்ட பொருளாதாரச் சுதந்திரம் உண்டு. பொதுவுடைமை நாடுகளில் இச்சுதந்திரம் இல்லை. இப்பொருளாதாரச் சுதந்திரம் மூவகைப்படும்.

(அ) முயற்சியில் ஈடுபடச் சுதந்திரம்;

(ஆ) உடன்படிக்கைச் சுதந்திரம். தாம் விரும்பியவருடன் தாம் ஈடுபட விரும்பும் முயற்சி பற்றிய உடன்படிக்கையைச் செய்ய சுதந்திரம். உதாரணமாக, தொழிலாளி முதலாளியுடன் கூலி பற்றிய உடன்படிக்கையைச் செய்கிறார்.

(இ) தனது சொத்தைப் பயன்படுத்தும் உரிமை;

## 4. பொருளாதாரத் துறையில் போட்டி

பொருளாதாரத் துறையில் போட்டி நிலவும். விலைகள் சந்தையில் பெரும்பாலும் தீர்மானிக்கப்படும்; ஆனால் திட்டச் சபையாலும் தீர்மானிக்கப்படும். உதாரணமாக, அரசு கட்டுத்தாபனங்களின் பண்டங்களின் விலையும் சேவையின் பெறுமதியும் சந்தையில் தீர்மானிக்கப்படுவதில்லை; ஆனால் விவசாயிக

ளின் உற்பத்திப் பொருட்களின் விலைகளும் கூலிகளும் சந்தையிலும் தீர்மானிக்கப்படும். ஆனால் சமுதாய நலனைக் கருத்திற் கொண்டு அரசு சில கட்டுப்பாடுகளையும் விதிக்கலாம். தீவிரப் பெட்டியின் உச்சவிலை பத்துச் சதம் என அரசு விதித்துள்ளது அவ்வாறே இதாழிற்றுறையிலும் போட்டி நிலவுகிறது.

## 5. திட்டம் இடல்

### 6: சமத்துவமும் சமூக நலனும்

பொதுவுடைமையின் கீழ் இருப்பது போன்று கலப்புப் பொருளாதாரத்தில் எதிர்பார்க்கமுடியாத ஆயினும் சிறிதளவு விலைமும் சமத்துவத்தைக் காணலாம். அபரிமிதமான வருமான வேறுபாடு, வர்க்கப் போராட்டங்கள், ஒரு சிறு தொகையினர் கையில் மூலதனம் சேருதல் ஆகியன தடுக்கப்படும். இலங்கையில் மூலதன வர்க்கத்தில் 51%. பதினொரு வீத மக்கள் கையில் சிக்கியுள்ளதாகக் கூறப்படுகிறது.

திட்டம் இடப்பட்ட பொருளாதாரமே எமது அரசினால் ஏற்கப்பட்டுள்ள கொள்கையாகும். விருத்தியடைந்துவரும் ஏனைய நாடுகளும் இம்முறையையே பெரிதும் உவக்கின்றன.

## அப்பியாசம்

- 1: விருத்தியடைந்துவரும் நாடுகள் ஐந்து கூறுக.
- 2: வருமான உச்சவரம்பு என்றால் என்ன?
- 3: திட்டமிட்ட பொருளாதார அமைப்பில் பொருட்களின் விலைகள் எவ்வாறு தீர்மானிக்கப்படுகின்றன.
- 4: எப்பொருளாதார அமைப்பில் விலைகள் போட்டி அடிப்படையில் தீர்மானிக்கப்படுகின்றன.
- 5: கலப்பு பொருளாதார அமைப்பு என்றால் என்ன?
- 6: இயற்கை வழங்களை எவ்வாறு பேணி உற்பத்திக்குப் பயன்படுத்தலாம்?

## இரண்டாம் அத்தியாயம்

### இலங்கைப் பொருளாதாரமும்

### ஏனைய நாடுகளின் பொருளாதாரமும்

மூலவளங்களைப் பயன்படுத்தி மனிதனின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்காக உருவாக்கப்படும் ஒரு அமைப்பு பொருளாதாரம் எனப்படும். ஆகவே, பொருளாதாரம் எனப்படுவது ஒரு அமைப்பைக் குறிப்பிடும்: பண்டங்களை உற்பத்தி செய்யவும், அவற்றை பங்கிட்டு செய்யவும், நுகரவும் உதவும் ஒரு நாட்டில் உள்ள அமைப்பு பொருளாதாரம் எனப்படும். இவ்வமைப்பைப் பற்றிய தத்துவங்கள் பொருளியல் எனப்படும்.

இவ்வாறு அமையும் ஒரு நாட்டின் பொருளாதாரத்தை அளவிடமுடியும்: ஒரு நாட்டில் உள்ள மொத்த உற்பத்தியைக் கொண்டு அந் நாட்டின் பொருளாதாரத்தின் நிலையை அறிய முடியும். 1973-ம் ஆண்டில் இலங்கையின் தேசிய உற்பத்தி ஆயிரத்து ஐநூற்றி இருபத்தாறு கோடி (1526) ரூபா ஆகும்; இது இலங்கையில் உள்ள எல்லா வகையான பொருட்களின் உற்பத்தியின் மொத்தத் தொகையாகும்.

இத் தொகை மொத்தத் தேசிய உற்பத்தியெனவும், மொத்த தேசிய வருமானம் எனவும் அழைக்கப்படும். இலங்கையில் உள்ள உற்பத்தித் துறைகளைப் பின்வருமாறு வகுக்கலாம்.

1) விவசாயம்

2) கைத்தொழில்

3) சேவை

இம்மூவகையான துறைகளில் செய்யப்படும் உற்பத்தியினால் இலங்கையின் தேசிய வருமானம் உருவாகின்றது: விவசாயத் துறையில் இருந்து ரூபா 502 கோடியும், கைத்தொழிலில் இருந்து 318 கோடி ரூபாவும், சேவையில் இருந்து 705 கோடி ரூபாவும் 1973ல் பெறப்பட்டன. இவ்வாறு பெறப்பட்ட தேசிய வருமானத்தின் விபரங்களை நாம் மேலும் அவதானிக்க வேண்டும்;

**விவசாயம்**

- (அ) வேளாண்மை
- (ஆ) காட்டுத்தொழில்
- (இ) வேட்டையாடுதல்
- (ஈ) கடற்றொழில்

**கைத்தொழில்**

- (அ) சுரங்கத்தொழில்
- (ஆ) தயாரிப்புத்தொழில்
- (இ) கட்டடத்தொழில்
- (ஈ) மின்சார, வாயு, நீர்

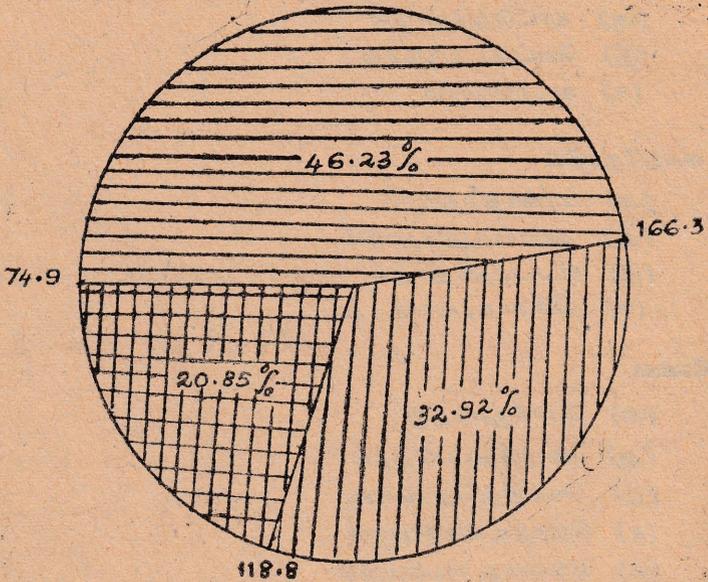
**சேவை**

- (அ) போக்குவரத்து
- (ஆ) களஞ்சியப்படுத்தல்
- (இ) செய்தித் தொடர்பு
- (ஈ) மொத்த வியாபாரம்
- (உ) சில்லறை வியாபாரம்
- (ஊ) காப்புறுதி
- (எ) நிர்வாகமும் பாதுகாப்பும்
- (ஏ) வங்கித் தொழில்
- (ஐ) ஏனைய சேவைகள்

எமது பொருளாதாரத்தில் இம்மூன்று துறைகளினதும் முக்கியத்துவத்தை நாம் அவதானிக்க வேண்டும். எமது மொத்த தேசிய வருமானத்தில் இவற்றின் பங்கு எவ்வளவு என்பதை அணிப்பதன் மூலம் இவற்றின் முக்கியத்துவத்தை அறியலாம்

துறை	பெறுமதி [(கோடியில்)	வீதம்
விவசாயம்	ரூபா 502.6	32.92
கைத்தொழில்	ரூபா 318.2	20.85
சேவை	ரூபா 705.7	46.23
மொத்தம்	ரூபா 1526.5	100.00

"பை" வரைபடம்



சேவை வரூமானம்

விவசாய வரூமானம்.

கைத்தொழில் வரூமானம்.

இலங்கையின் மொத்த தேசிய வருமானத்தை ஒரு "பை" வரைபடத்தில் மேலே காணலாம். 360° யைக் கொண்ட வட்டத்தை வீத அடிப்படையில் வகுக்கப்பட்டதை அவதானிக்கலாம்; மேலே தரப்பட்ட அட்டவணையை இவ்வாறு தெளிவாக 'பை' வரைபடத்தில் காட்டப்பட்டுள்ளது. விவசாயத்திற்கு 118° பாகையும், கைத்தொழிலுக்கு 74° பாகையும், சேவைக்கு 166° பாகையும் பின்வருமாறு ஒதுக்கப்பட்டுள்ளன:

விவசாயம்

$$\frac{32.92 \times 360^{\circ}}{100} = 118.8^{\circ} \text{ அண்ணளவாக}$$

கைத்தொழில்

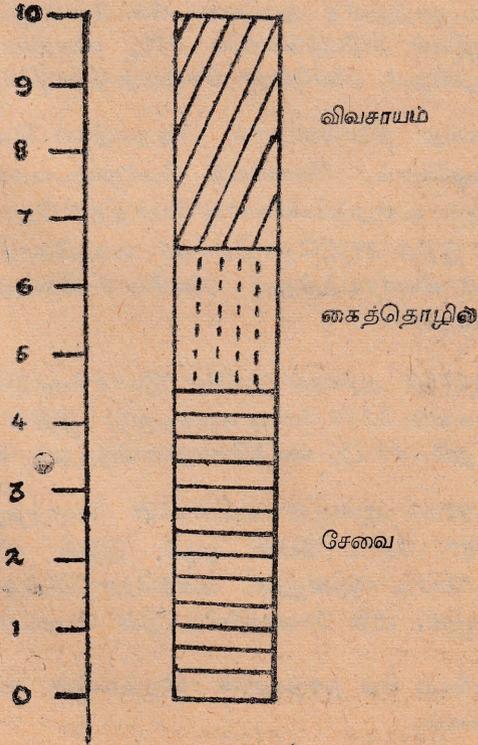
$$\frac{20.85}{100} \times 360^{\circ} = 74.9^{\circ} \text{ அண்ணளவாக}$$

சேவை

$$\frac{46.23}{100} \times 360^{\circ} = 166.3^{\circ} \text{ அண்ணளவாக}$$

மேலே தரப்பட்ட அட்டவணையை 'பார்' வரைபடத்திலும் நாம் அமைக்கலாம்:

'பார்' வரைபடம்



இலங்கையின் தேசிய வருமானமும் அதன் கூறுகளும் = 1973

மேலே நாம் பார்த்த அட்டவணியிலிருந்தும், “பை” வரை கோட்டில் இருந்தும், “பார்” படத்திலிருந்தும், எமது நாட்டில் கைத்தொழிலில் இருந்து பெறப்படும் வருமானம் மிகவும் குறைவாக இருப்பதை நாம் அவதானிக்கலாம். கைத்தொழிலிலும் பாரீக்க விவசாயம் முக்கிய இடத்தைப் பெறுவதையும் அவதானிக்கலாம்.

எமது மக்கள் ஈடுபடும் தொழில் அடிப்படையில் நோக்கும் பொழுதும், கைத்தொழில் பெறும் சிறிய இடம் தெளிவாகின்றது. 1973ம் ஆண்டில் எமது மக்கள் தொகை சுமார் 13,500,000 ஆகும். இதில் சிறுவர்களும், வயோதிபர்களும், வீட்டுப் பெண்களும், நீங்கலாக முயற்சியில் ஈடுபடுவோரின் தொகை அண்ணளவாக 4,050,000 ஆகும். இவர்கள் பயன்தரும் முயற்சியில் ஈடுபடுவோர் என அழைக்கப்படுவர். இத்தொகையில் அண்ணளவாக 2,146,500 மக்கள் விவசாயத்திலும், 526,500 மக்கள் கைத்தொழிலிலும், ஏனையோர் சேவைத்தொழிலிலும் ஈடுபடுகின்றனர். நூற்றுவீத அடிப்படையில் நோக்கும் போது பயன் தரும் தொழிலில் ஈடுபடுவோரில் 53% விவசாயத்திலும், 13% கைத்தொழிலிலும் ஏனையோர் சேவைத் தொழிலிலும் ஈடுபடுகின்றனர்;

எமது நிலையை நாம் பிற நாடுகள் சிலவற்றுடன் ஒப்பிட்டு நோக்குவோம். சோவியத் பொதுவுடமைக் குடியரசின் 1973ம் ஆண்டில் உழைப்பாளிகளின் மொத்தத் தொகை, 9.75 கோடியாகும். இதில் 37% தொழிலாளர் கைத்தொழிலிலும், 25% தொழிலாளர் விவசாயத்திலும் ஏனையோர் சேவைத் தொழிலிலும் ஈடுபடுகின்றனர்.

1972ம் ஆண்டில் ஐக்கிய இராச்சியத்தின் மொத்தத் தேசிய வருமானம் 5348 கோடி பவுணாகும்; இதில் 22.9% விவசாயத்தில் இருந்தும், 42.1% கைத்தொழிலிலிருந்தும் பெறப்பட்டது;

1970ம் ஆண்டில் யப்பானின் மொத்தத் தேசிய வருமானம் 61,857 கோடி யென் ஆகும். இதில் விவசாயத்தில் இருந்து 4020 கோடி யென்னும், கைத்தொழிலிலிருந்து 30867 கோடி யென்னும், மீதி சேவையிலிருந்தும் பெறப்பட்டது.

ஏனைய சில நாடுகளின் விருத்தியின் தன்மையையும் அவதானிக்கலாம்:

மொத்த உற்பத்தியில் கைத்தொழிலினதும், விவசாயத்தினதும், சேவையினதும் பங்கு 1966-ம் ஆண்டு.

	விவசாயம்	கைத் தொழில்	சேவைத் தொழில்
ஐக்கிய அரபுக் குடியரசு	28%	23%	49%
பர்மா	34%	10%	56%
தாய்லாந்து	31%	16%	53%
பாகிஸ்தான்	50%	10%	40%
பிலிப்பைன்ஸ்	23%	20%	47%
இஸ்ரேல்	8%	24%	68%
இந்தியா	50%	14%	36%

### அப்பியாசம்

- 1: ஒரு நாட்டின் பொருளாதாரம் என்பதனால் தீர் விளங்குவ தென்ன என்பதை சுருக்கமாகக் கூறுக.
- 2: கடந்த ஆண்டின் இலங்கையின் மொத்தத் தேசிய உற்பத்தி யாது?
- 3: இலங்கையின் மொத்த தேசிய வருமானம் எவ்வெத்துறை கணிலிருந்து பெறப்படுகின்ற தென்பதை சுருக்கமாக எடுத்துக் கூறுக;
- 4: இலங்கையின் கடந்த ஆண்டின் மொத்தத் தேசிய வருமா னத்தை "பை" வரைபடத்திலும், 'பார்' வரைபடத்திலும் தெளிவாக அமைத்துக் காட்டுக.
- 5: உமது கிராமத்தின் மொத்த உற்பத்தியை அல்லது வருமா னத்தை எங்ஙனம் கணிப்பீர் என்பதை எடுத்துக் கூறுக;
- 6: எம் தேசிய உற்பத்தியை அல்லது வருமானத்தை பிறநாடு களுடன் ஒப்பிட்டு பார்க்கும் போது நாம் அறியக் கிடப்பவை எவை?

# முன்றும் அத்தியாயம் சில்லறை வியாபாரம்

[பாடம் 1

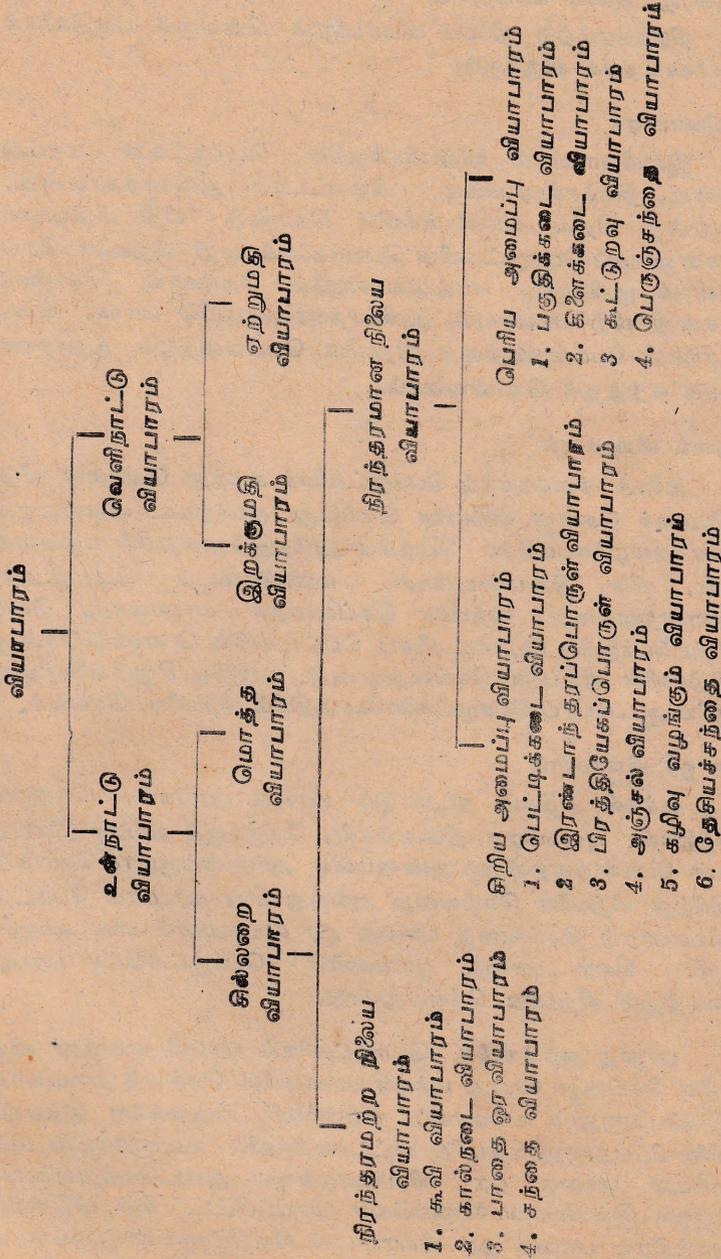
## சில்லறை வியாபார அமைப்புக்கள்

இலாபத்தை எதிர்பார்த்து, பொருட்களையும், சேவைகளையும் கொள்வனவு செய்தலும் விற்பனை செய்தலும் வியாபாரத்தின் நோக்கமாகும். இத்தொழிலில் ஈடுபடுவோரை வியாபாரிகள் என அழைப்பர். வியாபாரத்தை உள்நாட்டு வியாபாரம், வெளிநாட்டு வியாபாரம் என இரு பெரும் பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம். எமது நாட்டினுள் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்து எமது நாட்டிலேயே விற்பனை செய்தல் உள்நாட்டு வியாபாரமாகும். எமது நாட்டிற்கும் ஏனைய நாடுகளுக்குமிடையில் நடைபெறும் கொள்வனவு விற்பனை வெளிநாட்டு வியாபாரம் எனப்படும் மேலும் வெளிநாட்டு வியாபாரம் இறக்குமதி வியாபாரம், ஏற்றுமதி வியாபாரம் எனவும்; உள்நாட்டு வியாபாரம் மொத்த வியாபாரம், சில்லறை வியாபாரம் எனவும் வகுக்கப்பட்டுள்ளது.

தற்காலத்தில் பாவனைப் பொருட்கள் உற்பத்தியாளரிடமிருந்து பலரின் கைமாறியே நுகர்வோரைச் சென்றடைகின்றது. இவ்வாறு உற்பத்தியாளருக்கும் நுகர்வோருக்குமிடையே, பொருட்களைக் கைமாற்றுவோரை நடுவர்கள் என அழைப்பர். இந்த நடுவர்களில் மொத்தவியாபாரியும், சில்லறை வியாபாரியும் மிக முக்கியத்துவம் வாய்ந்தவர்களாவர். பொருட்கள் ஈற்றில் சில்லறை வியாபாரிகளின் ஊடாகவே பாவனையாளர்களை வந்தடைகின்றது. எனவே பொருட்கள் விறியோகத்தில் உற்பத்தியாளர்களையும், பாவனையாளர்களையும் இணைத்து வைக்கும். நடுவர்களில் இறுதி இணைப்பாளராக செயலாற்றப்பவர் சில்லறை வியாபாரிகளேயாவர். பொருட்களை கொள்வனவு செய்து சில்லறை சில்லறையாக பாவனையாளருக்கு விற்பனை செய்வதே சில்லறை வியாபாரிகளின் தொழிலாகும்.

ஒரு நாட்டின் விஞ்ஞான நாகரீக வளர்ச்சிக்கும் அந்நாட்டில் சந்தைப்படுத்தப்படும் பொருட்களின் வகைகளுக்கும் ஏற்ப ஒரு நகரிலேயே ஒரே வகையான பொருட்கள் பல்வேறு சில்லறை வியாபார அமைப்புகளால் விற்பனை செய்யப்படுவதைக் காணலாம்;

சில்லறையாக பொருட்களை விற்பனை செய்தல் இருவகைப்படும். அவையாவன; நிரந்தரமற்ற நிலைய வியாபாரம், நிரந்தரமான நிலைய வியாபாரம். மேலும், நிரந்தரமான நிலைய வியாபாரத்தை சிறிய அமைப்பு வியாபாரம், பெரிய அமைப்பு வியாபாரம் என இரு வகையாக வகுக்கலாம்.



பிரந்தரமற்ற நிலைய வியாபாரம்

பிரந்தரமற்ற நிலைய வியாபாரம் பின்வரும் பகுதிகளைக் கொண்டதாக விருக்கும்:

கூவி வியாபாரம்

இவ்வியாபாரம் விற்பனைக்குரிய பொருட்களை மாட்டு வண்டி, திரிச்சக்கரவண்டி, மோட்டார் துவிச்சக்கரவண்டி, போன்ற சிறிய வாகனங்களில் கொண்டு வீதி வீதியாகச் சென்று அப் பொருட்களின் பெயர்களைக் கூறி விற்பனை செய்வதைக் குறிக்கும். மாட்டுவண்டியில் தேங்காய் கொண்டு சென்று விற்போரையும், துவிச்சக்கரவண்டியில் பான், மீன், மரக்கறி போன்றவற்றை விற்பனை செய்வதையும் உதாரணமாக எடுத்துக் கொள்ளலாம்.

கால்நடை வியாபாரம்

தலைச் சமையாகப் பொருட்களைச் சுமந்து கொண்டு வீடு வீடாகச் சென்று விற்பனை செய்வது கால்நடை வியாபாரம் என அழைக்கப்படும். பெரும்பாலும், தும்முறையில் பழவகைகள், மீன், திணிப்பண்டங்கள், மணிக்கடைப் பொருட்கள் போன்றவற்றை விற்பனை செய்வதைக் காணலாம். சிலர் விற்பனைக்குரிய பொருட்களைப் பெட்டிகளில் கொண்டு சென்று வீதிகளில் விற்பனை செய்வதுமுண்டு. இதில் சிறுபிள்ளைகளுக்கூரிய ஆடம்பரப் பொருட்களையே அதிகம் விற்பனை செய்வர்.

பாதை ஓர வியாபாரம்

மக்கள் அதிகம் நடமாடும் பாதை ஓரங்கள், பிரதான சந்திகள், புகையிரத நிலையங்கள், பேருந்துத் தரிப்பு நிலையங்கள் போன்றவற்றிற்கு அண்மையில் அங்குமிங்குமாக கொண்டு திரிந்து விற்பனை செய்வதை அல்லது சிறு கூடாரம் போட்டு வியாபாரம் செய்வதை பாதை ஓர வியாபாரம் என அழைப்பர். சிலர் பாதை ஓரங்களில் பொருட்களைப் பரப்பி வைத்தும் விற்பனை செய்வதுண்டு.

பாதை ஓரங்களில் பொருட்களைப் பரப்பி வைத்து விற்பனை செய்வது பொது மக்கள் பாதையில் செல்லத் தடையாக இருப்பதனாலும் உல்லாசப் பயணிகள் வருகைக்கு குந்தகம் விளைவிப்பதனாலும் பெரிய பட்டணங்களில் உள்ளூராட்சி மன்றங்கள் பாதை ஓர வியாபாரங்களை தடைசெய்துள்ளன. ஆனால் இவ்வியாபாரிகளுக்கென குறிப்பிட்ட சில வீதிகளில் மாத்திரம் பாதை ஓர வியாபாரம் மேற்கொள்ள ஒழுங்குகள் செய்து கொடுக்கப்படுவதுமுண்டு.

**சந்தை வியாபாரம்**

நமது நாட்டில் சில இடங்களில் நாள்தோறும்; சில இடங்களில் வாரத்திற்கு ஒருமுறை, இரு முறைகள் கூடும் சந்தைகளும் உண்டு. சில விசேட தினங்களை முன்னிட்டும், திருவிழாக் காலங்களிலும் சந்தை கூடுவதுண்டு. சில கிராமங்களில் மாலையில், இரவில் கூடும் சந்தைகளும் உண்டு. இங்கு வியாபாரிகள் பொருட்களை கொண்டு சென்று விற்பனை செய்வார்கள். சந்தை முறைக் கேற்ப இவ்வியாபாரிகள் இடத்திற்கிடம் பொருட்களைக் கொண்டு சென்று வியாபாரம் நடாத்துவர். அதாவது, சந்தை முறைக் கேற்ப ஒரு தினம் ஓரிடத்தில் வியாபாரம் மேற்கொண்ட ஒரு வியாபாரி மறு தினம் இன்னொரு இடத்தில் வியாபாரத்தை மேற்கொள்ளச் சந்தர்ப்பம் ஏற்படுகின்றது. பெரும்பாலும், இவர்கள் விவசாயப் பொருட்களையே விற்பனை செய்பவர்களாக இருப்பதைக் காணலாம்.

கூலி விற்போரும், கால் நடையில் விற்போரும், சந்தையில் விற்போரும் பெரும்பாலும் மக்களுடைய அன்றாடத் தேவைப் பொருட்களையே விற்பனை செய்வார்கள். உதாரணமாக, பழவகைகள், மரக்கறி, பால், தயிர், மீன், முட்டை, தேங்காய் போன்றவற்றைக் குறிப்பிடலாம். இவர்கள் ஓர் குறிப்பிட்ட பொருட்களில் குறைந்த அளவில் வியாபாரம் செய்வதால் தங்கள் தொழிலை நடாத்துவதற்கு குறைந்த அளவு மூலதனம் போதுமானதாகும். இவர்களே முதலாளியாகவும், விற்பனையாளராகவும், முகாமையாளராகவும் இருப்பதால் வியாபாரத்தை நடாத்தும் நிர்வாகச் செலவும், விற்பனைச் செலவும் மிகக் குறைவாகவே இருப்பதைக் காணலாம். இவர்கள் சந்தைப்படுத்தும் பொருட்கள் பெரும்பாலும் தங்களால் ஆக்கப்பட்ட பொருட்களாகவோ, அல்லது உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நேரடியாகக் கொள்வனவு செய்த பொருட்களாகவோ இருப்பதைக் காணலாம். ஆகவே, இவர்களால் விற்பனை செய்யப்படும் பொருட்கள் என்றும் மலிவாகவே இருக்கும்;

பழுதடையக்கூடிய பொருட்களை, உதாரணமாக பழவகைகள், மரக்கறி, மீன், பால் போன்ற பொருட்களை விற்பனை செய்வதால் இவர்கள் வைத்திருக்கும் பண்டங்கள் முழுவதையும் அன்றே விற்பனை செய்து கொள்ள விரும்புகிறார்கள். எனவே, இவர்கள் “குறைந்த விலை; கூடிய விற்பனை” என்ற வியாபாரக் கொள்கையையே என்றும் கடைப் பிடிப்பார்கள். இக் கொள்கையால் வியாபாரத்தை நீண்ட காலம் நடாத்திச் செல்லவும், அதிக இலாபம் பெறவும் ஏதுவாக இருக்கின்றது.

இவர்கள் மக்களுக்கு எதுவித சிரமமுமின்றி, அவரவர் வீட்டிலேயே பொருட்களை விநியோகித்தும் அவர்களின் அன்றாடத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதாலும், பொருட்களை மலிவாக விற்பனை செய்வதாலும், கடன் வசதிகள் அளிப்பதாலும் பொதுவாக இவர்களின் விற்பனைத் தொகை அதிகமாகவே காணப்படும்.

வியாபாரத்தை அபிவிருத்தி செய்ய, நீண்ட வாழ்வுடைய தாக்க விற்பனையை அதிகரிக்கச் செய்ய வேண்டும். தொடர்ச்சியாக விற்பனை அதிகரித்துச் செல்ல வியாபாரத்தில் கண்ணியம், கடமை, ஊட்டுப்பாடு போன்ற பண்புகளுடன் நுகர்வோரைக் கவரக்கூடிய வகையில் நடந்து கொள்ள வேண்டும். பாவனையாளர்களின் நன்மதிப்பும், நன்நம்பிக்கையுமே ஒரு வியாபாரத்தின் உயிர் நாடியாகும்.

**நிரந்தரமான நிலைய விநியாபாரம் — சிறிய அமைப்பு வியாபாரம்**

நிரந்தரமான நிலைய விநியாபாரம் சிறிய அமைப்பு வியாபாரம், பெரிய அமைப்பு வியாபாரம் என வகுக்கப்படும் எனவும் மேலும் சிறிய அமைப்பு வியாபாரம் பல வகைப்படுத்தப்படும் எனவும் பார்த்தோம். சிறிய அமைப்பு வியாபாரத்தை முக்கியமாக கீழ்க்காணும் வகைகாகப் பிரிக்கலாம்.

**பெட்டிக் கடை விநியாபாரம்**

இவ்வியாபாரம் கூவி விற்போர், கால் நடை வியாபாரிகள், போன்றோரின் வளர்ச்சியடைந்த படியாகவே கருதப்படும். இவர்கள் பாறை ஓரங்கள், புகையிரத நிலையங்கள், பேருந்து நிலையங்கள் போன்றவற்றின் அண்மையில் நிரந்தரமான சிறிய கடையை அமைத்து பல ரகப்பட்ட பொருட்களை விற்பனை செய்வார்கள். இவர்கள் நுகர்வோர் தினமும் வாடிக்கையாக பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யக்கூடிய வகையிலும், பாதையிலே கொள்வனவு செய்யக்கூடிய வகையிலும் வியாபாரத்தை மேற்கொள்கின்றனர். இவர்கள் கடையை அமைக்கும் இடத்திற்கு ஏற்ப வியாபாரமும் இருக்கும். உதாரணமாக புகையிரத நிலையத்தில் அமைக்கும் பெட்டிக் கடை பெரும்பாலும் தினசரிப் பத்திரிகைகள், சஞ்சிகைகள், கதைப் புத்தகங்கள், சிற்றுண்டி வகைகள், குளிர்பானங்கள் போன்றன விற்பனை செய்வதைக் கரணலாம். இவர்களுக்கு சிறிய அளவில் வியாபாரம் நடைபெறினும், தினமும் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு வியாபாரம் நடைபெறுவதை அறியலாம்.

இரண்டாந் தரப் பொருள் வியாபாரம்

(உபயோகித்த பொருள் வியாபாரம்)

சில குறிப்பிட்ட வீதிகளில் நிரந்தரமான கடைகளில் இரண்டாம் தரப் பொருட்கள் விற்கப்படுகின்றன; பெரிய பட்டணங்களில் சில குறிப்பிட்ட இடங்கள் இக்கடைகளுக்கு பெயர் பெற்றவை. உதாரணமாக கொழும்பில் பஞ்சிகா வத்தை வீதியில் இரண்டாந்தர மோட்டார் உதிரிப்பாகங்களை வாங்கக் கூடியதாக இருக்கும்; இறக்குமதி செய்யப்படும் பொருட்கள் போதியளவு இறக்குமதி செய்யப்படாத காரணத்தால் இப்படியான வியாபாரத்திற்கு மதிப்பேற்படுகிறது. இம்முறையில் உடுப்புக்கள், புத்தகங்கள், மோட்டார் உதிரிப்பாகங்கள், பூட்டுத்திறப்பு, சப்பாத்து போன்றவைகள் பெரும்பாலும் விற்பனை செய்யப்படுகின்றன. இவர்கள் வியாபார நிலையத்திலோ, அல்லது எங்காவது சென்றோ பயன்படுத்தப்பட்ட பொருட்களை சட்டரீதியாகக் கொள்வனவு செய்கின்றனர். ஏல விற்பனையின் போதும் பொருட்களை கொள்வனவு செய்யும் வழக்கம் உண்டு. இவ்வியாபாரத்திற்கு முதலீடு அதிகம் வேண்டியதில்லை. ஆனால் விற்பனையும் ஓர் நிரந்தரத் தன்மையுடையதாக இருப்பதில்லை;

பிரத்தியேகப் பொருள் வியாபாரம்

சந்தைகளிலும் மற்றைய இடங்களிலும் சில கடைகள் ஒரு குறிப்பிட்ட சில பொருட்களை மாத்திரம் விற்பனை செய்வதைக் காணலாம்; இக்கடைகள் மேற்கொள்ளும் வியாபாரம் அப்பகுதி மக்களின் முக்கிய தேவையை முன்னிட்டு அல்லது அப்பகுதியில் உள்ள பெரும் நிறுவனத்தின் உபதேவையை முன்னிட்டு வேறுபடும். உதாரணமாக ஓர் வைத்தியசாலைக் கண்மையில் மருந்துப் போத்தல், வெந்நீர் போத்தல், போன்றவை மட்டும் விற்பனை செய்யும் வியாபார நிலையத்தைக் காணக் கூடியதாக இருக்கும். இது போலவே நகரில் பழக்கடை, புத்தகக்கடை, சப்பாத்துக்கடை போன்றன இயங்கி வருவதைக் காணலாம்;

அஞ்சல் வியாபாரம்

அஞ்சல் மூலம் விற்பனை செய்யும் முறை முதன்முதலாக ஐக்கிய அமெரிக்காவிலே ஆரம்பமானதென அறியப்படுகிறது. இன்று அஞ்சல் மூலம் வியாபாரம் அதிகளவில் இங்கிலாந்திலேயே மேற்கொள்ளப்படுகின்றது; ஆரம்பத்திற் செய்திகளைப் பரிமாற்றும் சேவையில் ஈடுபடத் தொடங்கிய அஞ்சல் நிலையம்

காலகெதியில் வியாபாரத்திற்கு வகை செய்யக்கூடிய விதத்தில் பணம், பண்டங்கள் போன்றவை ஓரிடத்திலிருந்து இன்னோரிடத்திற்குக் கைமாற்றும் சேவையையும் புரியத் தொடங்கியது. இன்று உள்நாட்டு வியாபாரத்தில் மட்டுமின்றி வெளிநாட்டு வியாபாரத்திற்கும் உதவுகின்றது. இலங்கையிலும் பல வியாபார நிலையங்கள் அஞ்சல் மூலம் விற்பனை செய்யும் ஒரு பகுதியை உள்ளடக்கியதாக இயங்கி வருகின்றன. பாரிய பொருட்களை இம்முறையில் வியாபாரம் செய்ய முடியாவிடினும் பல மைக்களுக்கு அப்பால் வசிக்கும் மக்களும் மிக விரைவில் கொள்வனவு செய்ய உதவும் வகையிலிருக்கின்றது. இதற்குப் போதியளவு விளம்பரம் செய்யப்படுதல் வேண்டும் பெரிய பட்டினங்களில் விற்பனையாகும் பொருட்களையும் பத்திரிகை மூலமோ அல்லது வேறு வழிகளாலோ அறிந்து கிராம மக்களும் கொள்வனவு செய்து பயன்படுத்த அஞ்சல் வியாபாரம் வகை செய்கின்றது. இவற்றிற்கு வீ. பி. பி. முறை மிகவும் உதவுகின்றது.

அஞ்சல் வியாபாரத்தின் அனுகூலங்கள்

வாடிக்கையாளர்கள் வியாபார நிலையத்திற்குச் செல்லாமலே இம்முறையின் மூலம் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யலாம். இம்முறை நேரத்தை மீதப்படுத்துவதுடன் அலைச்சல் இல்லாது பொருட்களை வாங்க விரும்புபவர்களுக்கு மிகவும் வசதியானதாகும். இம்முறையின் மூலம் பொருட்களை வீட்டிலிருந்துகொண்டே பெற முடிகின்றது. அஞ்சல் மூலம் வியாபாரம் செய்வோர் ஒரு சிறிய வியாபார நிலையத்துடனும்; சிறிய பண்டகசாலையுடனும் தொழிலை நடாத்தலாம். வாடிக்கையாளர் வரக்கூடிய போக்குவரத்து வசதிகளும் வேறு வசதிகளும் உள்ள நிலையங்கள் வேண்டுமென்ற அவசியமில்லை. அஞ்சல் மூலம் தொடர்பு கொள்ளக்கூடியதும், பொருட்களை அனுப்புவதற்கு வேண்டிய வசதியுமுள்ள இடங்கள் போதுமானது. இந்நிலையங்கள் சிறிய சிக்கனமான இடங்களில் அமைந்திருப்பதாலும் ஊழியர் தேவை குறைவாக இருப்பதாலும், மேலதிகச்செலவுகளை குறைவாக இருக்கும். அத்தோடு நிர்வாகக் கஷ்டமும் அதிகம் தோன்ற மாட்டாது.

அஞ்சல் வியாபாரத்தின் பிரதிகூலங்கள்

இவ்வகையான வியாபாரம் முழுக்க விளம்பரத்திலேயே தங்கியிருப்பதால், விளம்பரத்திற்கு அதிக செலவு ஏற்படும். வாடிக்கையாளர்கள் நிறுவனத்திற்கு வராமலே பொருட்களை வாங்குவதனால் அவர்களால் பொருட்களைத் தேர்ந்தெடுக்கவோ

விலையைப் பேரம் பேசுவோ முடிவதில்லை. விற்பனையாளரால் அனுப்பப்படும் மாதிரி விபரங்களையும், விளக்கங்களையும் நம்பியே பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யவேண்டுமே தவிர அவற்றைப் பார்வையிட்டு கொள்வனவு செய்யமுடியாது. இவ்வகையான வியாபார முறையினால் வாடிக்கையாளர்கள் ஏமாற்றம் அடையவும் கூடும்.

இம்முறையின் மூலம் தரப்படுத்தக் கூடிய, தரம் நிர்ணயிக்கக் கூடிய பொருட்களையே விற்பனை செய்ய முடியும். பாரமானதும், மிகப் பெரியதுமான பொருட்களை இம்முறை மூலம் விற்பனை செய்ய முடியாது. அஞ்சல் மூலம் அனுப்பப்படும் பொதிகள் 20 இருத்தலுக்கும் 8 அடிக்கும் மேற்படாது இருத்தல் வேண்டும். மேலும், சேதமடையக்கூடியதும், இலகுவிற்பழுதடையக் கூடியதுமான பொருட்களையும், நாளாந்த உபயோகத்திற்குரிய பொருட்களையும் இம்முறையில் விற்பனை செய்ய முடியாது.

#### கழிவு வழங்கும் வியாபாரம்

இத்தாபனங்கள் மிக எளிய முறையில் நடாத்தப்படுவதனாலும், விற்பனைச் செலவுகளைக் குறைக்க முடிவதனாலும், இவர்களின் மேலதிகச் செலவு மிகக் குறைவாகவே இருக்கும். இதனால் இவர்கள் கூடிய கழிவு வழங்கி பொருட்களை விற்பனை செய்ய முடிகின்றது. பாவனையாளர்கள் மற்றைய வியாபார நிலையங்களிலிருந்து கொள்வனவு செய்வதிலும் பார்க்க இவ்வியாபார நிலையத்தில் பொருட்களை மலிவாகக் கொள்வனவு செய்யக்கூடியதாக இருக்கும்.

#### தேசிய சந்தை வியாபாரம்

கொழும்பு பௌத்தலோக மாவத்தையில் உள்ள தேசியச் சந்தையை இதற்கு உதாரணமாக எடுத்துக்கொள்ளலாம். இச்சந்தை வாரம் ஒரு முறை நடைபெறுகின்றது. இங்கு பலவிதமான பொருட்களும் சந்தைப்படுத்தப்படுகின்றன. கொழும்பில் நாலாபக்கத்திலிருந்தும் உற்பத்தியாளர்களும், ஆக்குவோர்களும், மொத்த, சிலலறை வியாபாரிகளும் பொருட்களை விற்பனை செய்ய வருகின்றனர். சிலர் நிரந்தரமாகக் கட்டப்பட்ட கடைகளில் விற்கின்றனர். சிலர் மக்கள் செல்லும் பாதை ஓரங்களில் விற்கின்றனர். இத்துடன் சந்தைப்படுத்தும் சபை, கூட்டுறவுச் சங்கம், கூட்டுத்தாபனக்

கிளைக் கடைகள், விவசாய விரிவாக்க நிலையம் போன்றன தமது பொருட்களை இச்சந்தையில் விற்பனைக்கு விடுகின்றன. பெருந்திரளான மக்கள் தங்களுக்கு வேண்டிய பொருட்களை இச்சந்தையில் கொள்வனவு செய்கின்றனர். பெரும்பாலும் இங்கு பொருட்களை மலிவான விலையில் வாங்கக்கூடியதாக இருக்கின்றது.

**நிரந்தரமான நிலைய வியாபாரம் — பெரிய அமைப்பு வியாபாரம்**

இன்று பல சில்லறை வியாபாரங்கள் நிரந்தரமான வியாபார நிலையங்களில் நடைபெறுகின்றன. இவர்களின் வியாபார நிலையங்கள் பெரிய அளவினதாக இருப்பதுடன் அங்கு அதிகம் பணியாளர் தொழில் புரிவதையும் காணலாம். இவர்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு பெரும்பணி புரிகின்றனர். நிரந்தரமான நிலைய வியாபாரம் கீழ்க்காணும் வகைகளில் அடங்கும். அவையாவன:-

**பகுதிக்கடை வியாபாரம்**

பெரிய அளவில் இங்கு சில்லறை வியாபாரம் நடைபெறுகின்றது. இவ்வியாபாரம் பல பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்பட்டிருக்கும். ஒவ்வொரு பிரிவிலும் ஒவ்வொரு வகையான பொருட்கள் விற்பனை செய்யப்படும். ஒவ்வொரு பகுதிக்கும் ஒவ்வொரு முகாமையாளரும் பல விற்பனையாளரும் பணி புரிவார்கள். இவர்கள் வாடிக்கையாளரின் தேவைகளைக் கேட்டறிந்து, அவர்களின் தேவைக்கேற்ப வியாபாரத்தை நடாத்துவார்கள். ஒவ்வொரு பகுதியும் தங்கள் தங்கள் பகுதிக்குத் தேவையான பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும். ஆனால் எல்லாப்பகுதி வியாபாரத்திற்கும் ஒருவரே உரிமையாளராக இருப்பார். இங்கு பலவகையான பொருட்கள் விற்கப்படுவதனால் பாவனையாளர்கள் தங்களுக்கு வேண்டிய பொருட்களை அனைத்தையும் ஒரே கடையில் வாங்கக்கூடியதாய் இருக்கிறது.

இக்கடைகண் பெரும்பாலும் நகரத்தின் மத்தியிலேயே அமைக்கப்பட்டிருக்கும். இந்நிலையங்களுக்குப் பெருந்தொகையான பணம் முதலீடு செய்யப்படுதல் வேண்டும். பல ஊழியர்களை வேலைக்கமர்த்த வேண்டும். அத்தொடு கடையின் பரப்பளவு மிக வீசரலமானதாக இருத்தல் வேண்டும். ஆகையால் இக்கடையில் மேலதிகச் செலவுகள் அதிகமாக இருப்பதுடன் நிர்வாகமும் பொறுப்புடைய விடயமாக இருக்கும்.

**கிளைக்கடை வியாபாரம்**

ஒருவரே பல இடங்களில் தனது வியாபாரத்தைச் செய்யும் நோக்குடன் கிளைக்கடைகளை அமைப்பார். தலைமை வியாபாரத்தின் கட்டுப்பாட்டின் கீழ் அதன் கிளைக்கடைகள் அனைத்தும் இயங்கி வரும். அவற்றிற்குத் தேவையான பொருட்கள் அனைத்தையும் தலைமை வியாபார நிலையம் வழங்கும். எனவே, கிளைக்கடைகளின் சொத்துக்கள் தலைமை வியாபார நிலையத்திற்குச் சொந்தமானது; ஒவ்வொரு கிளைக்கும் ஒவ்வொரு முகாமையாளர் நியமிக்கப்படுவர். இவரே கிளைக்கடையின் நிர்வாகத்திற்குப் பொறுப்பாளியாவார். பெரும்பாலும் தலைமை வியாபார நிலையம் மேற்கொள்ளும் வியாபாரத்தையே கிளைக்கடைகளும் நடாத்துவதைக் காணலாம். இதனால் நாடு பூராவும் உள்ள மக்கள் இலகுவாக ஒரு குறிப்பிட்ட வியாபார நிலையத்தால், சந்தைப்படுத்தப்படும் பொருட்களை கிளைக்கடைகள் வாயிலாகக் கொள்வனவு செய்கிறார்கள். இவ் வியாபாரத்திற்குப் பெருந்தொகையான மூலதனம், போக்குவரத்து வசதிகள், பண்டசாலைகள் போன்றன அவசியமாகக் கருதப்படுகின்றன. மேலும் போதிய நிர்வாகத் திறன் இல்லையேல் கிளைக்கடைகள் பலரின் சுரண்டலுக்கு இலக்காகிவிடும்.

**கூட்டுறவு வியாபாரம்**

நாட்டு மக்களின் பொதுப் பொருளாதார தேவையைப் பூர்த்தி செய்யும் முகமாக மக்களால் கூட்டுறவுச் சட்டத்தின் கீழ் பதிவு செய்யப்பட்ட சங்கம் மேற்கொள்ளும் வியாபாரத்தை கூட்டுறவு வியாபாரம் என அழைக்கலாம். கூட்டுறவின் அடிப்படைக் கொள்கைகளுக்கு அமைய தனது வியாபாரத்தை நடாத்துவதே கூட்டுறவு வியாபாரத்தின் முக்கிய சுருமமாகும். ஒவ்வொரு விசாலமான வட்டாரத்திற்கு ஒரு பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கமும், அதற்கு அவ்வட்டாரம் பூராவும் தேவையான கூட்டுறவுக் கிளை சங்கங்களும் தொழிலை மேற்கொள்கின்றன: அப்பகுதியில் வாழும் மக்களின் அன்றாட தேவையைப் பூர்த்தி செய்யும் சேவை மனப்பான்மையுடன் தொழிற்படும். இலங்கையில் பல்வேறு வகையான வியாபாரங்களை இன்று கூட்டுறவு முறையில் நடாத்தப்பட்டுவருகின்றன. உதாரணமாக, கைத்தொழிற் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள், கூட்டுறவுப் பாற்பண்ணைகள் போன்றன. இவற்றைப் பற்றி கூட்டுறவு என்ற தனியான அத்தியாயத்தில் விரிவாக விளக்கப்படும்.

**பெருஞ்சந்தை வியாபாரம்**

இவை பெரும்பாலும் பெரிய நகரங்களின் மத்தியில் அமைக்கப்பட்டிருக்கும். சகலவித அத்தியாவசிய, ஆடம்பரப்

பொருட்சீனையும் மக்கள் இலகுவிலும், ஒரே இடத்திலும் கொள்வனவு செய்ய வசதியளிக்கும் வகையில் ஒரு பெரிய கட்டிடத்தில் இவ்வியாபாரம் மேற்கொள்ளப்படும். இது அதிகமாக உள்ளூராட்சி மன்றங்களால் அமைக்கப்பட்டு வியாபாரத்திற்கென பலருக்கும் வாடகைக்கு கொடுக்கப்படுவது வழமையாகும்.

### அப்பியாசம்

- 1: உமது ஊரிலுள்ள சந்தையைப்பற்றி ஒரு சிறு கட்டுரை எழுதுக.
- 2: அஞ்சல் வியாபாரத்தைப் பற்றியும், அதன் பயன்பாட்டைப் பற்றியும் விளக்கமாக எழுதுக.
- 3: நீவிர் பாடசாலைக் கல்வியை முடித்தபின் ஓர் வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்க உத்தேசிப்பீராயின், எவ்வகையான வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்க விரும்புவீர், என்பதையும், அதற்குரிய காரணத்தையும் தருக.
- 4: பின்வருவன பற்றி சிறு குறிப்பு எழுதுக.  
மீன் வியாபாரி, மரக்கறி வியாபாரி, பெட்டிக்கடை வியாபாரி
- 5: ஒரு நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சியில் வியாபாரிகள் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றார்கள்'' இது பற்றி உமது அபிப்பிராயத்தை எழுதுக.

## சில்லறை வியாபாரியின் தொழிலும் விற்பனையை அதிகரித்தலும்

சில்லறை வியாபாரத் தொழில் நேர்மையான முறையில் நடைபெறும் போது பொருளாதார ரீதியில் நாட்டிற்கு அளப்பரிய நன்மைகள் கிட்டுவதை காணமுடியும். சில்லறை வியாபாரிக்கும் அதிக மூலதனம், பண்டகசாலை, பாரிய விளம்பரச்செலவு போன்றன அவசியமில்லாது இருப்பதனால் தனது தொழிலை இலகுவாகவும், சீரமைப்பாகவும் செய்ய முடிகிறது. சில்லறை வியாபாரத்தால் பாவனையாளர்களும் அதிக அனுகூலங்களைப் பெற்றுக் கொள்ளுகின்றனர். அவையாவன:

### 1. சில்லறையாக விற்பல்

பாவனையாளரின் பணவசதிக்கேற்ப பொருட்களை சிறிய அளவில் விற்பல்.

### 2. பொருட்களை அறிமுகஞ் செய்தல்

மக்கள் மத்தியில் புதிதாக உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களை அறிமுகம் செய்வதன் மூலம் நுகர்வோரின் வாழ்க்கைத் தரத்தை உயர்த்துகின்றனர். அறிமுகம் செய்யும் பொருட்களின் தரத்தையும் உபயோகிக்கும் முறையையும் கூறுவதுடன், குறைகளை அறிந்து நிறைவு செய்ய ஆவன செய்கின்றனர்.

### 3. பலவகைப் பொருட்களை விற்பல்

பாவனையாளருக்குத் தேவையான சகல பொருட்களையும் விற்பல். ஒரே இனப் பொருளிலும் பலராலும் பல தரத்திலும் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களை விற்பல்.

### 4. தகுந்த பொருட்களை தகுந்த அளவில் விற்பல்

பாவனையாளரின் விருப்பு வெறுப்பிற்கேற்ப தகுந்த பொருட்களை தெரிந்து, அவர்களுக்குத் தேவைப்படும் அளவில் பொதி செய்தோ, அல்லது சிறிய பொட்டலமாகவோ கட்டி விற்பல்.

5: ஊசதியான இடங்களில் விற்றல்.

பாவனையாளர் எவ்வெவ்விடங்களில் வந்து பொருட்களை கொள்வனவு செய்ய வசதியாக இருக்கின்றதோ அவ்விடங்களில் வைத்து விற்றல்.

6: கடனுக்கு விற்றல்

நம்பிக்கையின் பேரில் பாவனையாளருக்கு கடனுக்குப் பொருட்களை விற்றல்.

7: மலிவாக விற்றல்

வியாபாரத்தில் ஏற்படக்கூடிய செலவுகளைச் சுருக்கக் கூடியதாக இருப்பதாலும், பெரும் இலாபம் ஈட்டும் நோக்கம் இல்லாமையினாலும், மலிவாக பொருட்களை கொள்வனவு செய்ய முடிவதாலும் பொருட்களை என்றும் மலிவாக விற்றனை செய்ய முடிகின்றது.

8. தனிப்பட்ட முறையில் உதவுதல்

பாவனையாளர்களை தனிப்பட்ட முறையில் கவனித்து அவர்களின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்தல், பழுதடைந்த பொருட்கள் விற்றனை செய்வப்பட்டிருப்பின் திருப்பிப் பெற்றுக்கொள்ளுதல், பொருட்களைக் கையாளும் முறைகளையும் ஆலோசனைகளையும் வழங்குதல் போன்ற மேலும் பல சேவைகளைப் புரிகின்றன.

9. இல்லங்களுக்கு கொண்டு சென்று கொடுத்தல்

பாவனையாளரின் வசதிக் கேற்ப அவர்கள் கேட்கும் பொருட்களை தினமும் அல்லது கேட்கும்போது, சில்லறை வியாபாரியானவன் அவர்களின் வீடுகளுக்குச் சென்று கொண்டு சென்று கொடுக்கின்றான். சில சமயங்களில் பல வகையான பொருட்கள் கொண்டு சென்று நுகர்வோர் தெரிந்து எடுக்கக் கூடிய வகையில் உதவுகின்றான்.

10. சில்லறை வியாபாரியால் உற்பத்தியாளரும், மொத்த வியாபாரியும் அடையும் நன்மைகள்:

சில்லறை வியாபாரியால் பாவனையாளர்கள் மட்டுமன்றி மொத்த வியாபாரிகளும், உற்பத்தியாளர்களும் பெரும் நன்மைகள் பெறுகின்றனர். இதனால் தான் இன்றும் வியாபாரத்தை எடுத்துக் கொள்ளும்போது சில்லறை வியாபாரி நாட்டிற்கு மிகவும் இன்றியமையாதவகைக் கருதப்படுகின்றான். மொத்த வியாபாரிகளும், உற்பத்தியாளர்களும் சில்லறை வியாபாரியினால் அடையும் நன்மைகளை பின்வருமாறு வகுக்கலாம்.

(1) உற்பத்தியாளரின், மொத்த வியாபாரிகளின் பொருட்களை நாட்டின் மூலமுடக்குகளில் வசிக்கும் ஒவ்வொருவருக்கும் அறிமுகப்படுத்தவும், விற்பனை செய்யவும் சில்லறை வியாபாரி ஏதுவாகச் சீசயல்படுகின்றான்.

(2) மக்களின் விருப்பு வெறுப்பை சில்லறை வியாபாரியின் வாயிலாக அறிந்து, அதற்கேற்ப ஆக்கப் பொருட்களை மாற்றியமைக்கக் கூடியதாக இருக்கும்.

(3) சில்லறை வியாபாரியும் ஓர் நடுவராக தொழில்படுவதனால் உற்பத்தியாளருக்கும், மொத்த வியாபாரிகளுக்கும் விநியோகச் சிரமமும், செலவும் பெருமளவில் குறைகின்றன.

(4) பொருட்களை விரைவாக விற்கக் கூடியதாக இருக்கும்: இதனால் பண்டகசாலையில் பொருட்கள் தேங்கிக் கிடக்கும் நிலை ஏற்படாது: உற்பத்தியைத் தொடர்ந்து நடாத்துவதற்கும் வேண்டிய மூலதனம் கிடைக்கக் கூடியதாக இருக்கும்.

(5) பாவனையாளர்களுக்கு சில்லறை வியாபாரிகள் மூலமாக விற்பனை செய்வதனால் உற்பத்தியாளருக்கோ, மொத்த வியாபாரிக்கோ விற்பனைத்திறனில் பாண்டித்தியம் பெற வேண்டிய அவசியம் ஏற்படுவதில்லை.

(6) பாவனையாளர்களின் விருப்புக்கேற்ப பொருட்களை சிறிய பொதிகளாகக் கட்டி சில்லறை வியாபாரி விற்பனை செய்வதனால் இச் சிரமம் மொத்த வியாபாரிக்கோ, அல்லது உற்பத்தியாளருக்கோ இல்லாமல் போகின்றது.

(7) "சிறு துளி பெரு வெள்ளம்" என்பது போல சில்லறை வியாபாரியினால் வசூலிக்கப்படும் ஒவ்வொரு ரூபாயும் திரண்டு பெரும் தொகையாகி உற்பத்தியாளனுக்கு தேவையான மூலதனத்திற்கு வழி செய்கிறது. பணம் வசூலிப்பதையும், அறவிட முடியாத கடன் நடட்டங்களையும் சில்லறை வியாபாரியே பொறுப்பேற்கின்றான்.

(8) பொருட்களின் விற்பனைத் தொகையும், வேகமும் சில்லறை வியாபாரியின் திறமையிலே தங்கியிருக்கிறது. எனவே, உற்பத்தியாளரின் தொழில் முன்னேற்றம் சில்லறை வியாபாரியிலும் தங்கியுள்ளது.

சில்லறை வியாபாரியின் முன்னேற்றமும், வெற்றியும்

சில்லறை வியாபாரி தனது தொழிலில் முன்னேற்றமும், வெற்றியும் காணவேண்டுமாயின், அவன் முக்கியமாகப் பின்வரும் விடயங்களை கவனத்தில் கொள்ளவேண்டியது அவசியமாகும்:

1. செவ்வனே கொள்வனவு செய்தல்
2. விற்பனையை அதிகரித்தல்
3. விற்பனையை ஊக்குவித்தல்
4. வியாபார நடவடிக்கைகளை முறையாக கணக்கேடுகளில் பதித்தல்.

செவ்வனே கொள்வனவு செய்தல்

1. பண்டகசாலை வசதி

பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும் தொகை, அவற்றைப் பாதுகாத்து வைக்கக்கூடிய இடவசதியிலும் தங்கியுள்ளது. பெரும்பாலும் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு பண்டகசாலை வசதிகள் குறைவாகவே இருக்கும். பொருட்களை கடையிலோ, அல்லது தனிப்பட்ட ஓர் அறையிலோ சேகரித்து வைப்பார்களே. பாதுகாக்கும்வசதிகள் இல்லாது போனால் பொருட்கள் பழுதடைந்து, வீண்நட்டம் ஏற்படக்கூடும்.

2. விற்பனை வேகம்

எப் பொருட்களின் விற்பனை துரிதமாகவும் விரைவாகவும் இருக்குமென எதிர்பார்க்கிறாரோ அவற்றையே அதிகம் கொள்வனவு செய்யவேண்டும். பொருளாதார ரீதியில் எவ்வெவ்வகையான பொருட்களுக்கு எதிர்காலத்தில் கேள்வி அதிகரிக்கும் என்ற அனுபவத்தின் அடிப்படையில் தீர்மானிக்கவேண்டும்.

3. முன் கூட்டியே தேவைகளை அறிதல்

பாவனையாளர்களின் தேவைகளை முன்கூட்டியே அறிந்து அதற்கேற்ப கொள்வனவுசெய்தல் வேண்டும். பாவனையாளரின் தேவைகள் பல புறக்காரணிகளால் காலத்துக்குக் காலம் மாறுபடலாம். இவற்றைக் கவனத்தில் கொண்டு, அதற்கேற்ப கொள்வனவு செய்தல் வேண்டும்.

4. பொருட்கள் உற்பத்திசெய்ய எடுக்கும் காலம்

ஒரு குறிப்பிட்ட சில பொருட்கள் உற்பத்தி செய்யப்பட நீண்டகாலம் எடுக்கும். நீண்டகாலப்பொருட்களாயின் உற்பத்தி அதிகம் உள்ள காலங்களில் கொள்வனவுசெய்து வைத்து எக் காலத்திலும் இல்லையென்று சொல்லாத வகையில் விற்பனை செய்யவேண்டும்.

5. காலப் பொருட்கள்

விவசாயப் பொருட்களைப் பொறுத்த வரையில் விளைச்சல் கூடியகாலங்களில் அதிகமாக கொள்வனவுசெய்து நிரம்பல் இல்

லாத காலங்களிலும் பாவனையாளருக்கு விற்பனைசெய்ய வேண்டும்; விளைச்சல்கூடிய காலங்களில் பொருட்களை மலிவாகவும், தேவையான அளவும் பெற்றுக்கொள்ள முடியும். பழுதடையாமல் பாதுகாக்கக்கூடிய பொருட்களுக்கே இதுபொருந்தும்.

6. பொருட்களின் தரம்

விலைகூடியதாக இருப்பினும் தரமான பொருட்களையே கொள்வனவு செய்தல்வேண்டும். பொதுவாக மக்கள் மலிவாகவே பொருட்களை கொள்வனவுசெய்ய விரும்பினாலும் பெரும்பாலான மக்கள் பொருட்களின் தரத்திற்கு முக்கியத்துவம் கொடுக்கத் தவறுவதில்லை.

7. தரமான பொருட்களை மலிவாகக் கொள்வனவுசெய்தல்

பற்பல உற்பத்தியாளர்களிடமும் மொத்தவியாபாரிகளிடமும்சென்று பொருட்களை நன்குபார்வையிட்டு, உயர்ந்த தரப் பொருட்களைக் குறைந்த விலையில் கொள்வனவு செய்ய முயல்வேண்டும்.

8. மூலதனம்

பொருட்களைக் கடனுக்குக் கொள்வனவு செய்யாது உடன் காசுகொடுத்து வாங்குவதே சிறந்த முறையாகும். ஏனெனில், காசுக்குக் கொள்வனவு செய்யும்போது பெருமளவு காசுக்கழிவு பெறமுடிவதுடன், பிணக்குகள்ஏற்படவும் சந்தர்ப்பம் அளியாது காத்துக்கொள்ளலாம். காசுக்கழிவு பெறுவதனால் பாவனையாளருக்கு குறைந்தவிலையில் பொருட்களை விற்பனைசெய்ய முடிவதுடன் சில்லறை வியாபாரியும் தனது இறுதி இலாபத்தைக் கூட்டிக் கொள்ளலாம்.

9. கொள்வனவுப் பொருட்களைப் பொறுப்பேற்றல்

கொள்வனவு செய்யும் பொருட்களைப் பொறுப்பேற்பதற்கு திட்டவாட்டமாக ஒரு பணியாளரை நியமித்து, அவருக்கு அவர் செய்யவேண்டிய கருமங்களையும், ஒழுங்குகளையும் வரையறுத்துக் கூறிவைத்தல் வேண்டும்.

10. பொருட்களைப் பரிசீலனை செய்தல்

கொள்வனவுசெய்த பொருட்களை உடனடியாக பரிசீலனைக்குட்படுத்தப்பட வேண்டும். இவற்றுள் தரக் குறைவு, நிறை குறைவு, மாதிரிக் கொள்வாத பொருட்கள் போன்ற குறைபாடுகள் காணப்பட்டின், உடனடியாக இதுபற்றி விற்பனையாளருக்கு தெரியப்படுத்துதல் வேண்டும்.

### விற்பனையை அதிகரித்தல்

ஒரு சில்லறை வியாபாரி தனது தொழிலில் வெற்றிகாண வேண்டுமாயின், அவன் முக்கியமாக வாடிக்கையாளர்களின் நன்மதிப்பையும், நல்லெண்ணத்தையும் சம்பாதிக்கவேண்டும். நுகர்வோரின் நன்மதிப்பே சில்லறை வியாபாரம் என்ற விருட்சத்திற்கு ஆணிவேர் எனலாம்; நுகர்வோரின் நன்மதிப்பைப் பெறுவதற்கு சிற்சில குணதிசயங்களையும், பண்புகளையும் கொண்டு விளங்க வேண்டும்; அவற்றுட் சில,

**தேக சாரம்:**

நல்ல தேகநிலை, எடுப்பான தோற்றம், சுறுசுறுப்பு, ஆரோக்கியம், இனிமையாக பேசும் சக்தி;

**மனோபாவம்:**

ஞாயக சக்தி, விவேகம், மொது அறிவு, புத்திசாதுரியம்; ஊக்கம், விழிப்புணர்ச்சி, கற்பனை சக்தி, பொறுமை, விடாமுயற்சி, கீழ்ப்படிவு, மனவுறுதி;

**சமூகப் பழக்கம்:**

ஒத்துழைப்பு, சகிப்புத் தன்மை, பாராட்டும் மனப்பான்மை, மதிப்பு, மரியாதை, நற்பண்பு, அன்பு உபசாரம்;

**சுத்தம்:**

தேக சுத்தம், ஆடைச் சுத்தம், சீராகவும், அழகாகவும் தலைசீவி, ஆடை அணிதல், முகத்தைக் கவர்ச்சியாக வைத்திருத்தல், நிலையச் சுத்தமும்;

**ஓழுக்கம்:**

மனதீ தூய்மை, தெய்வ பக்தி, விசுவாசம், நேர்மை, உண்மை;

### விற்பனையை ஊக்குவித்தல்

சில்லறை வியாபாரியின் விற்பனையை ஊக்குவிக்கும் காரணிகள்:

(அ) பொருட்களைக் காட்சிக்கு வைத்தல்.

(ஆ) கண்காட்சி, பொருட்காட்சி, மலிவு விற்பனை போன்றன நடாத்துதல்.

(இ) பத்திரிகை, வாரஞ்செலி மூலம் விளம்பரம் செய்தல்

(ஈ) விற்பனையாளருக்கும், பணியாளருக்கும் விசேட பயிற்சி வழங்குவதன் மூலம் விற்பனையை ஊக்குவித்தல்;

(உ) இனம், பரிசு, போட்டி போன்றன நிகழ்த்துவதன் மூலம் ஊக்குவித்தல்;

(ஊ) பொருட்களின் அவசியத்தையும், நன்மைகளையும், செயல்முறையில் காண்பித்து விற்பனையை ஊக்குவித்தல்

சிறு திருட்டுக்கள்

சிறிய திருட்டுக்களினால் பெரும்நட்டம் ஏற்படுவதைக்காணலாம். இவற்றைத் தடுப்பதற்கு கையாளப்படவேண்டிய வழிகளுட் சில பின்வருமாறு:

- (1) என்றும் விழிப்புணர்ச்சியுடன் இருக்க வேண்டும்.
- (2) பொருட்களைத் திருடாத முறையில் கண்காணித்தல் வேண்டும்.
- (3) பாவனையாளர்கள் தமக்கு வேண்டிய பொருட்களைத் தாமே தேர்ந்தெடுக்கும் முறையிலுள்ள வியாபாரமாகின், நுகர்வோர் அறியாத வகையில் அவர்களைக் கண்காணிக்கக் கூடிய கண்ணாடிகள் பொருத்தப்பட்ட முறையைக் கையாளுதல் நன்று.
- (4) பொருட்களை வெளிச்சமுள்ள இடங்களில் வைத்தல் வேண்டும்; அன்றேல் பொருட்கள் தெளிவாகத் தெரியக்கூடிய முறையில் மின்வெளிச்சம் இடப்படல் வேண்டும்.
- (5) விலை உயர்ந்த பொருட்களைப் பொறுத்த வரையில் தனிப்பட்ட காலவர்கள் நியமிக்கப்படுதல் நன்று.
- (6) வியாபாரத்தில் தொழில் புரிவோர் வெளியேறும் போதும், உட்புகும்போதும் கண்காணித்தல் வேண்டும்.
- (7) விற்பனை அமோகமாக நடைபெறும் சந்தர்ப்பத்தில் விற்பனையாளர் விழிப்புணர்ச்சியுடன் இருக்குமாறு எச்சரிக்கை செய்தல் வேண்டும்.
- (8) அடிக்கடி அவசியமாக கடைக்கு வருபவர்களை கண்காணித்தல் வேண்டும்.
- (9) கண்மட்டத்திற்குக் கீழ் பொருட்களை வைத்தல் நன்றன்று. அதாவது, பார்வை படக்கூடிய வகையில் பொருட்களை வைத்தல் வேண்டும்.

- (10) கடைகளில் வழமையாக சிறு களவுகள் செய்வோரை கவனித்தல் வேண்டும், இவர்கள் களவெடுக்கக் கையாறும் முறைகளை அறிந்திருத்தல் வேண்டும்.
- (11) நன்கு ஆராய்ந்து, அல்லது நேரில் கண்டு அறியாமல் அனாவசியமாக ஒருவரை களவாடியவரென ஐயம்கொள்ளவோ, பழி சுமத்தவோ, தண்டிக்கவோ கூடாது.
- (12) களவாடப்படுவதற்குரிய காரணங்களை ஆராய்ந்தறிந்து முடிந்தவரை அவற்றைக் களைய முயற்சி செய்தல் வேண்டும்.

### கணக்கேடுகளில் வியாபார நடவடிக்கைகளைப் பதிதல்

ஒரு சில்லறை வியாபாரி தொழில் இலாபம் பெற்று, தடையின்றி வெற்றியுடன் நிலையத்தை நடாத்தவேண்டுமாயின் கீழ்க்காணும் விபரங்களையும் அறிந்து கொள்ளுதல் அவசியமாகும். அவையாவன:

#### 1. சரக்கிருப்பு

சரக்குகளை விற்பதன் மூலம் ஏற்படும் இலாபத்தை அறிவதற்கும் வியாபாரத்தின் நிதிநிலையை தெரிந்துகொள்வதற்கும் ஆரம்பத்திலும் இறுதியிலும் உள்ள சரக்குகளின் தொகையை தெரிந்துகொள்ள வேண்டும். வியாபாரத்திலுள்ள சொத்துக்களை அறிவதற்குச் சரக்கிருப்பு கணிக்கப்பட வேண்டிய தவசியமாகும்.

#### 2. செலவுகள்

பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யுங் போதும், விற்பனை செய்யும்போதும் ஏற்படும் செலவுகளின் (கொடுக்க வேண்டிய முற்பணமாக கொடுத்த செலவுகளின்) விபரங்களைத் திட்டவாட்டமாக அறிந்துகொள்ள வேண்டும். இதன் மூலமே வியாபாரத்தால் கிடைக்கும் இறுதி இலாபத்தை சரியாக அறியக்கூடியதாக இருக்கும்.

#### 3. கொள்வனவு விற்பனை

பொருட்களை கொள்வனவுசெய்து இலாபத்துடன் விற்பனை செய்வதே வியாபாரத்தின் முக்கிய நோக்கமாகும்.

ஆகவே, கடன் கொள்வனவு, விற்பனை, காசுக் கொள்வனவு, விற்பனை சேதமடைந்த சரக்குகள், அதற்காக பதிலீடு செய்யப்பட்ட சரக்குகள், முதலாளி பற்றிய சரக்குகள் போன்ற தகவல்களை அறியவேண்டும்.

**கடன் யட்டோர் கடன் கொடுத்தோர்**

கடனுக்கு விற்பனை செய்வதனால் ஏற்படும் வருமதி கடன் விபரங்களைத் திட்டவாட்டமாகத் தெரிந்து கொள்ளவேண்டும். இவ்விபரங்களைச் சரிவரத் தெரிந்து வைத்திராவிடின் வருமதி கடன்களை வகுவிக்கமுடியாது. மேலும் கடனுக்குக் கொள்வனவு செய்வதன் பொருட்டு ஏற்படும் சென்மதி கடன்களையும் அறிதல்வேண்டும். சென்மதி கடன்களை உரிய காலங்களில் செலுத்துதல் வியாபாரத்தின் நன்மதிப்பை அதிகரிக்கச் செய்யும். அத்தோடு வியாபாரக் காலமுடிவில் தொழிலின் சொத்துக்களையும், கடன் பொறுப்புக்களையும் தெரிவதற்கு மேற்கூறிய விபரங்கள் கணிக்கப்படுவது மிக அவசியமாகும்.

**மொத்த இலாபம், தேறிய இலாபம்**

மேற்கூறிய தகவல்கள் பிழையின்றிக் கணிக்கப்படுமாயின் சரக்குகளை கொள்வனவு செய்து விற்பனை செய்வதனால் ஏற்படும் இலாபத்தை அறியக் கூடியதாக இருக்கும். இந்த இலாபத்தை கணிக்கும் போது வியாபாரத்தை நடாத்துவதற்கு ஏற்படும் செலவுகளைச் சேர்த்துக் கொள்வதில்லை. இவ்விலாபம் மொத்த இலாபம் எனப்படும். இந்த இலாபத்திலிருந்து வியாபாரத்தை நடாத்துவதற்கு ஏற்படும் செலவுகளைக் கழித்து வரும் மீதியுடன், வியாபாரத்தில் ஏற்படும் ஏனைய இலாபங்களைக் கூட்ட வேண்டும். இது தேறிய இலாபம் எனப்படும்; இவ்விலாபம் உரிமையாளனுக்கு உரியதாகும். நட்டமேற்படி அதனை உரிமையாளனே பொறுத்துக்கொள்ள வேண்டும்.

**மூலதனம்**

வியாபாரத்தில் சொந்தக்காரன் முதலீடு செய்த தொகை அதிலிருந்து தனது சொந்தத் தேவைக்குப் பற்றிய தொகை மேலும் முதலீடு செய்திருப்பின் அத்தொகை போன்றவற்றைத் தெரிந்துகொள்ள வேண்டும். இத்தகவல்களைத் திட்ட

வட்டமாகத் தெரிந்து கொள்ளாவிடின் வியாபாரத்தின் பெறுமதியையும் நிதி நிலையையும் அறிய முடியாது: அத்தோடு வியாபாரத்திற்கும், சொந்தக்காரனுக்கும் இடையிலுள்ள பணத்தொடர்பையும் அறியமுடியாது.

மேற்கூறிய தகவல்கள் யாவற்றையும் அறிய வேண்டுமாயின், வியாபாரத்தில் நடந்தேறும் ஒவ்வொரு நடவடிக்கைகளையும் இன்றைய கணக்கியல் தத்துவத்திற்கமைய சரியாகவும், தெளிவாகவும், உரிய கணக்குகளில் முறையாகப் பதியப்படல் வேண்டும். இதற்கு இரட்டைப்பதிவு முறையே மிகச் சிறந்த முறையாகும்.

### அப்பியாசங்கள்

- 1: ஒரு சில்லறை வியாபாரி விற்பனையை அதிகரிக்க என்னென்ன நடவடிக்கைகளை எடுக்க வேண்டுமென்பதை விளக்குக.
- 2: ஒரு சில்லறை வியாபாரி உற்பத்தியாளனுக்கும், மொத்த வியாபாரிக்கும் ஆற்றும் சேவைகள் யாவை?
- 3: சில்லறை வியாபாரி பாவனையாளரின் நன்மதிப்பைப் பெற எப்பேற்பட்ட யுக்திகளைக் கையாள வேண்டுமென்பதை விளக்குக.
- 4: சில்லறை வியாபாரி தன் நிலையத்தில் நிகழக்கூடிய சிறு திருட்டுக்களைத் தடுப்பதற்கு அல்லது தணிப்பதற்கு எத்தகைய முறைகளை மேற்கொள்ள வேண்டுமென்பதை விளக்குக.

## கணக்கியல்

**வியாபார நடவடிக்கைகளைக் கணக்கேடுகளில் பதிவதன் நோக்கம்:**

பணம் அல்லது பணத்தின் பெறுமதிவாய்ந்தவை சம்பந்தமான எல்லா வியாபார நடவடிக்கைகளும் முறையாகவும், தெளிவாகவும் கணக்கேடுகளில் பதியப்படும். வியாபாரத் தர்பனத்தில் நடந்தேறும் வியாபார நடவடிக்கைகளைக் கணக்கேடுகளில் பதிவதன் நோக்கம்:-

- (1) வியாபாரத்தில் நடந்தேறும் பணம் அல்லது பணத்தின் பெறுமதியுடைய ஒவ்வொரு நடவடிக்கையையும் இனமினமாக வகுத்து உரிய கணக்குகளில் பதிவதன்மூலம் வியாபார நிலையத்திற்கும் அதன் வாடிக்கையாளருக்குமிடையில் ஏற்பட்ட பணம் அல்லது பணப்பெறுமதித் தொடர்பையறிதல்.
- (2) வியாபாரத்தின் நிலையான சொத்துக்களுக்கென தனித்தனி ஏடுகள் தயாரிக்கப்பட்டு, காலத்துக்குக்காலம் அவற்றின் பெறுமதி நிரூபித்துக் காட்டப்படுதல்.
- (3) வியாபாரத்தின் கடன்பட்டோர், கடன்கொடுத்தோர் உட்பட நடைமுறைச் சொத்துக்களையும், பொறுப்புக்களையும் உரிய கணக்குகளில் பதிவதன்மூலம், ஒரு குறிப்பிட்ட தேதியில் அல்லது வேண்டிய சந்தர்ப்பத்தில் வியாபாரத்தின் சொத்துக்களையும், பொறுப்புக்களையும் அறிதல்.
- (4) சரக்குகளின் விற்பனை விலையை நிர்ணயிப்பதற்காக, சரக்குகளின் கொள்வனவுச் செலவையும்; இலாப நட்டத்தை அறிதற்காக நிர்வாகச்செலவு, நிதிச்செலவு, நிலையச்செலவு, பங்கீட்டுச் செலவு போன்றவற்றையும் கணக்கிடல்.
- (5) வியாபாரி தான் முதலீடு செய்த தொகையையும், முதலீடு எவ்வாறு பயன்படுத்தப்படுகின்றதென்பதையும், வியாபாரத்திலிருந்து எவ்வளவு தொகையைப் பற்றிக்கொள்கிறான் என்பதையும் காட்டுதல்.

- (6) வருமானவரி, விற்பனைவரி என்பனவற்றை நிர்ணயிப்பதற்கு வேண்டிய தகவல்களை அறிதல்.
- (7) குறிப்பிட்ட வியாபாரக் கால முடிவில் வியாபாரத்தின் நிதி நிலையை அறிதல்.

சுருங்கக்கூறின், கணக்கியலின் நோக்கம், ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்தில் நடந்தேறிய வியாபார நிலையத்தின் வருமதி கடன், சென்மதி கடன், சொத்துக்கள் பொறுப்புக்கள் இவற்றின் தொகை, தன்மை, வகைகள்; வியாபாரத்தில் இலாபம் ஏற்பட்ட விதத்தையும், நடட்டமேற்படி அத்தற்குரிய காரணங்களையும் அறியும்பொருட்டு, வியாபார நடவடிக்கைகளை ஒழுங்காகவும், செம்மையாகவும் உரிய கணக்கேடுகளில் பதிதலையாகும்.

### இரட்டைப்பதிவு:

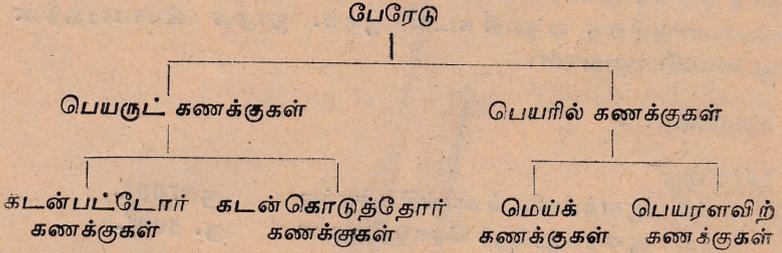
வியாபார நடவடிக்கைகளைக் கணக்கேடுகளில் செம்மையாகப் பதிவதற்குக் கையாளப்படும் முறைகளுட் சிறந்தது “இரட்டைப் பதிவு” முறையேயாகும்.

இரட்டைப்பதிவு முறையில் ஒவ்வொரு கொடுக்கல் வாங்கல் களுக்கும் இரு பதிவுகள் ஏற்படுத்தப்படுதல், அதாவது ஒவ்வொரு வியாபார நடவடிக்கையிலும் இடம்பெறும் உள்வரும் நிகழ்வும், வெளிச்செல்லும் நிகழ்வும் உரிய கணக்குகளில் பதியப்படுதல் வேண்டும். இவ்விரு எதிர் நிகழ்வுகளும் உரிய கணக்குகளில் ஒரே நேரத்தில் பதியப்படும். ஒருகணக்கில் பணம் அல்லது பணப் பெறு மதி உள்வருகின்றமையால் அக்கணக்கின் இடது பக்கத்திலும், அதே வேளையில் எதிர் நிகழ்வுக்குரிய கணக்கில் பணம் அல்லது பணத்தின் பெறுமதி வெளிச்செல்கின்றமையால் அக்கணக்கில் வலதுபக்கத்திலும் பதியப்படும். கணக்கின் இடதுபக்கம் “வரவுப் பக்கம்”, வலதுபக்கம் “செலவுபக்கம்” எனப்படும்.

### பேரேடு:

வியாபாரத்தில் நடந்தேறிய நடவடிக்கைகளைப் பதிவதற்காகிய கணக்குகளைக் கொண்ட ஏடு “பேரேடு” என அழைக்கப்படும். பேரேட்டில் இடம்பெறும் கணக்குகள் பெயருட் கணக்குகள், பெயரில் கணக்குகள் என இரு பெரும் பிரிவுகளாக வகுக்கப்பட்டுள்ளன. மேலும், பெயருட் கணக்குகள் மெய்க்கணக்குகள், பெயரளவிற கணக்குகள் என இரு பிரிவுகளாகும்.

பேரேட்டுக் கணக்குகளும்,  
நடவடிக்கைகளை அவற்றில் பதியும் விதிகளும்;



**பெயருட் கணக்குகள்:**

வியாபாரத்துடன் பணம் அல்லது பணத்தின் பெறுமதியைக் கொடுக்கும் வாங்கும் நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்பவர்களுக்காகத் தயாரிக்கப்படும் கணக்குகளைக் குறிக்கும்.

ஒருவனுக்கு வியாபார நிலையத்திலிருந்து பணம் அல்லது பணப் பெறுமதி வருவதாக இருப்பின் அவன் கணக்கில் வர விலும், செல்வதாக இருப்பின் செலவிலும் பதியப்படல் வேண்டும்.

(உள்வருகை)

(வெளிச்செல்கை)

வரவு	நாதன்	செலவு
பணம் அல்லது பணப் பெறு மதி நாதனுக்கு வியாபாரத் திலிருந்து வருவது.		பணம் அல்லது பணப் பெறு மதி நாதனிடமிருந்து வியா பாரத்திற்கு செல்வது.

**உதாரணம்: 1**

1975 தை

1	நாதனுக்கு விற்ற சரக்கு	ரூ. 500/-
10	நாதனிடம் பெற்ற காசு	ரூ. 400/-

வரவு	நாதன்	செலவு
1975 தை 1 விற்பனை	ரூ. 500	1975 தை 10 காசு
மாசி 1 மீதி கி. கொ. வ.	100	மீதி கி. கொ. செ. 400
	500	100
	500	500

நாதன் கணக்கிலுள்ள “வரவு மீதி” வியாபாரத்திற்கு நாதனால் கொடுக்கவேண்டிய பணத்தைக் குறிக்கும். எனவே இது வியாபாரத்திற்கு வருமதி கடன் ஆகும். நாதன் வியாபாரத்தின் கடன்பட்டோலுவான்.

உதாரணம்: 2

1975 தை

12 ஆனந்தனிடம் வாங்கிய சரக்கு ரூ. 700/-

15 ஆனந்தனுக்குக் கொடுத்த காசு ரூ. 500/-

வரவு	ஆனந்தன்	செலவு
1975 தை		1975 தை
15 காசு	500	12 கொள்வனவு
31 மீதி கீ.கொ.செ.	200	
	700	700
	மாசி	
	1 மீதி கீ. கொ. வ.	200

ஆனந்தன் கணக்கிலுள்ள “செலவு மீதி” வியாபாரத்தினால் ஆனந்தனுக்குக் கொடுக்கவேண்டிய பணத்தைக் குறிக்கும். எனவே இது வியாபாரத்தின் சென்மதி கடன் ஆகும். ஆனந்தன் வியாபாரத்திற்குக் கடன் கொடுத்தோலுவான்.

கவனிப்பு: வாடிக்கையாளரின் பெயரும், சில சமயங்களில் அவர்களின் விலாசமும் கொண்டதாக தலைப்பு அமையும். ‘கணக்கு’ என்ற சொல் பொதுவாக உபயோகிக்கப்படுவதில்லை.

மெய்க்கணக்குகள்:

வியாபாரத்தின் சொத்துக்கள் தொடர்பாகத் தயாரிக்கப்படும் கணக்குகள் மெய்க்கணக்கில் அடங்கும். உதாரணமாக ஆதனம், பொறி, காணி, கட்டடம், தளபாடம், மோட்டார்வான், சரக்கிடுப்பு, காசு போன்றவையாகும். இவை வியாபாரத்துக்கு உரித்தானவையாகும்.

சொத்து வியாபாரத்திற்கு உள்வரின்

அச்சொத்துக் கணக்கில் வரவிலும்;

சொத்து வியாபாரத்திலிருந்து வெளிச்செல்வின்

அச்சொத்துக் கணக்கில் செலவிலும் பதிதல்வேண்டும்.

வரவு

தளபாடக் கணக்கு

செலவு

வியாபாரத்திற்கு தளபாடம்  
(கொள்வனவு) வருதல்  
(தளபாடத்தின் பெறுமதி  
கூடின)

வியாபாரத்திலிருந்து  
தளபாடம்  
(விற்பனை) வெளிச்செல்லல்  
(தளபாடத்தின் பெறுமதி  
பாலிப்பின் நிமிர்த்தம் குறை  
தல் - பெறுமானத்தேய்வு)

உதாரணம்: 3

1975 தை

1	தளபாடக் கொள்வனவு	ரூபா 1000/-
15	தளபாடக் கொள்வனவு	ரூபா 2000/-
31	பெறுமானத்தேய்வு கழிக்குக	ரூபா 100/-

வரவு

தளபாடக் கணக்கு

செலவு

1975		1975	
தை 1	காசு	தை 31	பெறு.தேய்வு
15	காசு		மீதி கீ/கொ/செ
			100
			2,900
			3,000
மா. 1	மீதி கீ/கொ/வ		2,900

கவனிப்பு: பெரும்பாலும் தளபாடம், கட்டடம், காணி, இயந்திரம் போன்ற மெய்க் கணக்குகளின் மீதி என்றும் வரவு மீதியாகவே இருக்கும். இம்மீதி வியாபாரத்தின் சொத்தாகும்.

பெயரளவிற கணக்குகள்

வியாபாரத்தில் நடந்தேறிய நடவடிக்கைகளால் ஏற்படும் வருமானங்களையும், செலவினங்களையும் பதிவுதற்காகத் தயாரிப்பதும் கணக்குகள் பெயரளவிற கணக்குகளாகும். உதாரணமாக வாடகைக் கணக்கு, சம்பளக்கணக்கு, வட்டிக் கணக்கு, கழிவுக் கணக்கு முதலியன.

செலவினங்கள் ஏற்படின் அச்செலவினக் கணக்கில் வரவிலும், வருமானங்கள் ஏற்படின் அவ்வருமானக் கணக்கில் செலவிலும் பதியப்படல் வேண்டும்.

உதாரணம்: 4

1975 தை

10	கொடுத்த சம்பளம்	ரூபா 100/-
15	காசாகப் பெற்ற தரகு	ரூபா 30/-
18	காசாகப் பெற்ற தரகு	ரூபா 40/-
20	கொடுத்த சம்பளம்	ரூபா 50/-

வரவு		சம்பளக் கணக்கு		செலவு
1975				
தை				
10	காசு	100		
20	காசு	50		

(இத்தொகை (ரூ. 150/-) வியாபாரத்திற்கு ஏற்பட்ட நட்டமாகும்)

வரவு		பெற்ற தரகுக் கணக்கு		செலவு
			1975	
			தை	
			15	காசு 30
			18	காசு 40

(இத்தொகை (ரூ. 70/-) வியாபாரத்திற்கு ஏற்பட்ட இலாபமாகும்.)

**இரட்டைப் பதிவின் தத்துவத்திற்குமைய நடவடிக்கைகளைப் பேரேட்டில் பதிதல்**

**I வியாபாரத்தை ஆரம்பித்தல் - வியாபாரத்தில் முதலீடு செய்தல்.**

(அ) 1-1-75 இல் சலீம் என்பவர் ரூபா 5,000/-த்துடன் ஒரு சில்லறை வியாபாரத்தை ஆரம்பித்தார்.

(ஆ) வியாபார நிலையத்தின் தேவைக்காக தான் முதலீடு செய்த தொகையில் தை 2 இல் ரூபா 1,000/- த்திற்கு தளபாடங்களை கொள்வனவு செய்தார்.

(அ) இந்நடவடிக்கையிலுள்ள இரு அம்சங்கள்.

(i) வியாபாரத்திற்கு ரூ. 5,000/- பணம் வருகின்றது.

(ii) முதலாளியால் ரூபா 5,000/- வியாபாரத்திற்கு முதலாகக் கொடுக்கப்படுகின்றது.

வியாபாரத்திற்கு காசு வருகின்றமையினால் வியாபாரத்தின் "காசுக் கணக்கில்" வரவிலும், முதலாளி பணத்தை வியாபாரத்திற்கு கொடுக்கின்றமையினால் "சலீம் மூலதனக் கணக்கில்" செலவிலும் பதியப்படும். (காசுக் கணக்கும் பேரேட்டில் உள்ளடங்கும் ஒரு கணக்காகும்.)

(ஆ) இந்நடவடிக்கையிலுள்ள இரு அம்சங்கள்:

(i) தளபாடம் வியாபாரத்திற்கு வருகின்றது.

(ii) தளபாடத்திற்காக வியாபாரத்தின் பணம் வெளிச் செல்கின்றது.

தளபாடம் வருகின்றமையினால் "தளபாடக் கணக்கில்" வரவிலும், காசு வெளிச் செல்கின்றமையினால் "காசுக் கணக்கில்" செலவிலும் பதியப்படும்.

வரவு		காசுக் கணக்கு		செலவு	
1975	தை 1 மூலதனம்	5,000	1975	தை 2 தளபாடம்	1,000

வரவு		தளபாடக் கணக்கு		செலவு
1975	தை 2 காசு	1,000		

வரவு		சலீம் மூலதனக் கணக்கு		செலவு	
			1975	தை 1 காசு	5,000

**கவனிப்பு:** இரட்டைப் பதிவுமுறை பூரணப்படுத்தப்பட்ட கணக்குகளின் ரெவுப் பக்கக் கூட்டுத் தொகையும், செலவுப் பக்கக் கூட்டுத் தொகையும் சமமாக இருப்பதை பின்வருமாறு கணித்து அறியலாம்.

மூலதனம்		5,000
காசு	4,000	
தளபாடம்	1,000	
	5,000	5,000

## II காசுக்கும் கடனுக்கும் கொள்வனவு செய்தல்

விற்பனைக்கென சலீம் (அ) ரூ. 2,000/- பெறுமதியான சரக்குகளை உடன் காசுக்கும், (ஆ) ரூபா 4,000/- பெறுமதியான சரக்குகளை கடனாக சேகரிடமும் கொள்வனவு செய்தான்.

(அ) இந்நடவடிக்கையிலுள்ள இரு அம்சங்கள்:

- விற்பனைக்கென சரக்குகளைக் கொள்வனவு செய்தமையினால் சரக்கு வருகின்றது.
- காசு வெளிச் செல்கின்றது.

விற்பனைக்கெனச் சரக்குகளைக் கொள்வனவு செய்தமையினால் “கொள்வனவுக் கணக்கில்” வரவிலும் காசு வெளிச்செல்கின்றமையினால் “காசுக் கணக்கில்” செலவிலும் பதியப்படும்.

(ஆ) இந்நடவடிக்கையிலுள்ள இரு அம்சங்கள்:

- விற்பனைக்கெனச் சரக்குகளைக் கொள்வனவு செய்தமையினால் சரக்குகள் வருகின்றன.
- சேகரிடமிருந்து சரக்குகள் வெளிச் செல்கின்றது. (சேகர் வியாபாரத்திற்கு கடன் கொடுத்தோன் ஆவான்.)

சரக்குகளைக் கொள்வனவு செய்தமையினால் “கொள்வனவுக் கணக்கில்” வரவிலும், சேகரிடமிருந்து அவை வெளிச்செல்வதனால் “சேகர் கணக்கில்” செலவிலும் பதியப்படும்.

வரவு	காசுக் கணக்கு	செலவு
1975 தை 1 மூலதனம்	5,000	1975 தை 2 தளபாடம் கொள்வனவு
		1,000 2,000

வரவு	கொள்வனவுக் கணக்கு	செலவு
காசு	2,000	
சேகர்	4,000	

வரவு	சேகர்	செலவு
		கொள்வனவு
		4,000

**கவனிப்பு:** இரண்டாம் நிலையாக கொள்வனவு நடவடிக்கைகளை இரட்டைப்பதிவு முறையில் பூரணப்படுத்தியபின் கணக்குகளின் வரவுப் பக்கத் தொகையும், செலவுப் பக்கத் தொகையும் சமமாக இருப்பதை பின்வருமாறு கணித்து அறியலாம்.

மூலதனம்		5,000
காசு	2,000	
தளபாடம்	1,000	
கொள்வனவு	6,000	
சேகர்		4,000
	<u>9,000</u>	<u>9,000</u>

(மூலதனக் கணக்கிலும், தளபாடக் கணக்கிலும் எதுவித மாற்றமுமில்லை)

### III. காசுக்கும், கடனுக்கும் விற்பனை செய்தல்

(அ) சலீம் ரூ. 5,000/- பெறுமதியான பொருட்களை உடன் காசுக்கும்

(ஆ) ஆனந்தனுக்கு ரூபா 2,000/- பெறுமதியான பொருட்களை கடனுக்கும் விற்பனை செய்தான்.

(அ) இந்நடவடிக்கையிலுள்ள இரு அம்சங்கள்:

- காசுக்குச் சரக்குகளை விற்பனையினால் காசு வருகின்றது;
- சரக்குகள் வெளிச் செல்கின்றது;

காசு வருகின்றமையினால் “காசுக் கணக்கில்” வரவிலும், சரக்குகள் வெளிச்செல்கின்றமையினால் “விற்பனைக் கணக்கில்” செலவிலும் பதியப்படும்.

(ஆ) இந்நடவடிக்கையிலுள்ள இரு அம்சங்கள்:

- i. ஆனந்தனுக்குப் பொருட்களை விற்பனையினால் அவனுக்கு பொருட்கள் வருகின்றது. இது வியாபாரத்திற்கு வருமதி கடன் ஆகும். ஆனந்தன் வியாபார நிலையத்தின் கடன்பட்டோனாகிறான்.
- ii. பொருட்கள் விற்பனையினால் பொருட்கள் வெளிச் செல்கின்றது.

ஆனந்தனுக்குப் பொருட்கள் வருவதனால் “ஆனந்தன் கணக்கில்” வரவிலும், பொருட்கள் வெளிச் செல்வதனால் “விற்பனைக் கணக்கில்” செலவிலும் பதியப்படும்.

வரவு	காசுக் கணக்கு		செலவு	
மூலதனம்	5,000		தளபாடம்	1,000
விற்பனை	5,000		கொள்வனவு	2,000

வரவு	ஆனந்தன்		செலவு	
விற்பனை	2,000			

வரவு	விற்பனைக் கணக்கு		செலவு	
			காசு	5,000
			ஆனந்தன்	2,000

**கவனிப்பு:** மூன்றாம் நிலையாக விற்பனை நடவடிக்கைகளை இரட்டைப் பதிவு முறையில் பூரணப்படுத்தியபின் கணக்குகளின் வரவுப் பக்கத் தொகையும், செலவுப் பக்கத் தொகையும் சமமாக இருப்பதை பின்வருமாறு கணித்து அறியலாம்.

மூலதனம்		5,000
காசு	7,000	
தளபாடம்	1,000	
கொள்வனவு	6,900	
சேகர்		4,000
ஆனந்தன்	2,000	
விற்பனை		7,000
	16,000	16,000

(மூலதனக் கணக்கு, தளபாடக் கணக்கு, கொள்வனவுக் கணக்கு, சேகர் கணக்கு ஆகியவற்றில் எதுவித மாற்றமுமில்லை)

**IV. வியாபாரத்தை நடாத்துவதற்கு வேண்டிய செலவுகளைக் கொடுத்தல்:**

- (அ) சலீம் கொடுத்த சம்பளம் ரூபா 300/-  
 (ஆ) சலீம் கொடுத்த வாடகை ரூபா 100/-

(அ) இந்நடவடிக்கையிலுள்ள இரு அம்சங்கள்:

- (i) தொழிலாளியால் அளிச்சுப்பட்ட சேவை வியாபாரத்திற்கு வருகின்றது.  
 (ii) பணம், சம்பளம் என்ற ரீதியில் வெளிச் செல்கின்றது.

தொழிலாளி அளிக்கும் சேவை வியாபாரத்திற்கு வருவதனால் "சம்பளக்கணக்கில்" வரவிலும், காசு வெளிச்செல்வதனால் "காசுக் கணக்கில்" செலவிலும் பதியப்படும்.

(ஆ) இந்நடவடிக்கையிலுள்ள இரு அம்சங்கள்:

- (i) கட்டடம் அளிக்கும் பயன்பாடு வியாபாரத்திற்கு வருகின்றது.  
 (ii) பணம், வாடகை என்ற ரீதியில் வெளிச்செல்கின்றது.

கட்டடத்தின் பயன்பாடு வியாபாரத்திற்கு வருகின்றமையினால் "வாடகைக் கணக்கில்" வரவிலும், காசு வெளிச்செல்வதனால் "காசுக் கணக்கில்" செலவிலும் பதியப்படும்.

வரவு	காசுக் கணக்கு	செலவு	
மூலதனம்	5,000	தளபாடம்	1,000
விற்பனை	5,000	கொள்வனவு	2,000
		சம்பளம்	300
		வாடகை	100

வரவு	சம்பளக் கணக்கு	செலவு
காசு	300	

வரவு	வாடகைக் கணக்கு	செலவு
காசு	100	

மூலதனம்		5,000
காசு	6,600	
தளபாடம்	1,000	
கொள்வனவு	6,000	
சேகர்		4,000
ஆனந்தன்	2,000	
விற்பனை		7,000
சம்பளம்	300	
வாடகை	100	
	<u>16,000</u>	<u>16,000</u>

(காசுக் கணக்கு, சம்பளக் கணக்கு, வாடகைக் கணக்கு தவிர்ந்த ஏனைய கணக்குகளில் எதுவித மாற்றமுமில்லை.)

V. கடன்பட்டோரிடம் பணம் பெறுதலும், கடன்கொடுத்தோருக்குப் பணம் கொடுத்தலும்:

(அ) சேகருக்குக் கொடுத்த காசு ரூபா 3,000/-

(ஆ) ஆனந்தனிடம் பெற்ற காசு ரூபா 1,500/-

(அ) இந்நடவடிக்கையிலுள்ள இரு அம்சங்கள்:

(i) சேகர் பணம் பெறுகிறார்.

(ii) வியாபாரத்திலிருந்து பணம் வெளிச்செல்கின்றது. சேகருக்குப் பணம் வருவதால் "சேகர்" கணக்கில் வரவிலும், வியாபாரத்திலிருந்து பணம் வெளிச்செல்வதால் "காசுக்கணக்கில்" செலவிலும் பதியப்படும்.

(ஆ) இந்நடவடிக்கையிலுள்ள இரு அம்சங்கள்;

(i) ஆனந்தனிடமிருந்து பணம் வருகின்றது.

(ii) ஆனந்தன் பணத்தைக் கொடுக்கின்றான். பணம் வியாபாரத்திற்கு வருவதால் "காசுக்கணக்கில்" வரவிலும், ஆனந்தனிடமிருந்து பணம் செல்வதால் "ஆனந்தன்" கணக்கில் செலவிலும் பதியப்படும்.

வரவு		காசுக் கணக்கு		செலவு	
	மூலதனம்	5,000		தளபாடம்	1,000
	விற்பனை	5,000		கொள்வனவு	2,000
	ஆனந்தன்	1,500		சம்பளம்	300
				வாடகை	100
				சேகர்	3,000

வரவு		சேகர்		செலவு	
	காசு	3,000		கொள்வனவு	4,000

வரவு		ஆனந்தன்		செலவு	
	விற்பனை	2,000		காசு	1,500

மூலதனம்		5,000
காசு	5,100	
தளபாடம்	1,000	
கொள்வனவு	6,000	
சேகர்		1,000
ஆனந்தன்	500	
விற்பனை		7,000
சம்பளம்	300	
வாடகை	100	
	<u>13,000</u>	<u>13,000</u>

(காசுக் கணக்கிலும், ஆனந்தன் கணக்கிலும், சேகர் கணக்கிலும் மாத்திரம் மாற்றங்கள் ஏற்பட்டுள்ளன.)

## பரீட்சை மீதி:

இரட்டைப் பதிவு முறையில் வியாபார நடவடிக்கைகள் அனைத்தும் பேரேட்டுக் கணக்குகளில் பதியப்பட்டுள்ளதென்பதை நிரூபிப்பதாகப் பரீட்சை மீதி அமைகின்றது.

ஒவ்வொரு நடவடிக்கைக்கும் உரிய கணக்கில் வரவுப்பதிவும், எதிர்ப்பதிவாகிய செலவுப்பதிவும் பதியப்படுவதால் ரெவுக்கூட்டுத் தொகையும், செலவுக்கூட்டுத்தொகையும் சமமாக இருக்கும். வரவுப்பக்கக் கூட்டுத்தொகையும், செலவுப்பக்கக் கூட்டுத்தொகையும் சமமாக இருக்கிறதா என்பதை நிரூபிக்க, பேரேட்டுக் கணக்குகளில் உள்ள மீதிகளை தனித்தனியாக எடுத்துச்சென்று வரவு செலவு என்ற நிரல்களில் பதிந்து கூட்டுவதன்மூலம் அறியலாம். இவ்வாறு தயாரிக்கப்படும் கூற்று பரீட்சை மீதி எனப்படும்.

## உதாரணம் :

வரவு		காசக் கணக்கு	செலவு	
1975			1975	
தை 1	மூலதனம்	5,000	தை 1	தளபாடம்*
	விற்பனை	5,000		கொள்வனவு
	ஆனந்தன்	1,500		சம்பளம்
				வாடகை
				சேகர்
				மீதி கீ/கொ/செ
		11,500		5,100
	மீதி கீ/கொ/வ	5,100		11,500

வரவு		மூலதனக் கணக்கு	செலவு	
			1975	
			தை 1	காச
				5,000

வரவு		கொள்வனவுக் கணக்கு	செலவு	
1975				
தை 1	காச	2,000		
	சேகர்	4,000		

வரவு	சேடர்		செலவு	
காசு	3,000		கொள்வனவு	4,000
மீதி கீ/கொ/செ	1,000			
	<u>4,000</u>			<u>4,000</u>
			மீதி கீ/கொ/வ	<u>1,000</u>

வரவு	விற்பனைக் கணக்கு		செலவு	
			காசு	5,000
			ஆனந்தன்	2,000

வரவு	ஆனந்தன்		செலவு	
விற்பனை	2,000		காசு	1,500
			மீதி கீ/கொ/செ	500
	<u>2,000</u>			<u>2,000</u>
மீதி கீ/கொ/வ	500			

வரவு	சம்பளக் கணக்கு		செலவு	
காசு	300			

வரவு	வாடகைக் கணக்கு		செலவு	
காசு	100			

வரவு	துளபாடக் கணக்கு		செலவு	
காசு	1,000			

பரீட்சைமீதி

வரவு செலவு

மூலதனம்		5,000
காசு	5,100	
தளபரீடம்	1,000	
கொள்வனவு	6,000	
சேகர்		1,000
விற்பனை		7,000
ஆனந்தன்	500	
சம்பளம்	300	
வாடகை	100	
	<b>13,000</b>	<b>13,000</b>

பரீட்சைமீதி ஓர் கணக்கல்ல. இரட்டைப் பதிவு முறையில் தயாரிக்கப்பட்ட கணக்குகளை சரியா என பரீட்சித்துப் பார்ப்பதற்காக செய்யப்படும் கூற்று ஆகும். பரீட்சை மீதியின் இரு நிரல்களின் கூட்டுத் தொகையும் சமமாக இருந்துவிட்டால் கணக்கேடுகளில் பிழை இருக்க முடியாது என எண்ணக்கூடாது. கீழ்க்காணும் பிழைகள் பரீட்சைமீதி வெளிப்படுத்தாது.

### 1. நடவடிக்கையைப் பதியத் தவறுதல்

ஒரு நடவடிக்கையின் இரு பதிவுகளையும் உரிய கணக்குகளில் முற்றாகப் பதியாதுவிடும் பரீட்சைமீதியின் இரு நிரலின் கூட்டுத் தொகையும் சமமாகவே இருக்கும். மேற்காட்டிய உதாரண விளக்கத்தில் சேகருக்குக் கொடுத்த காசு ரூபா 3,000/- "சேகர்" கணக்கில் வரவிலும், "காசுக் கணக்கில்" செலவிலும் பதியாது விடப்படின், பரீட்சை மீதியின் கூட்டுத் தொகை ரூபா 13,000/- வரவிலும், செலவிலும் சமமாகவே இருக்கும்.

### 2. தவறான தொகையைப் பதிதல்

(அ) ஒரு நடவடிக்கையின் சரியான தொகைக்குப் பதிலாக, குறைந்த அல்லது கூடிய தொகையை இரட்டைப்பதிவு முறையில் பதியப்படுமாயின் பரீட்சைமீதி இப்பிழையை வெளிப்படுத்தமாட்டாது. உதாரணமாக கொடுத்த சம்பளம் ரூ. 300/-க்குப் பதிலாக ரூ. 30/- எனப் பதியப்படுமாயின், சம்பளக் கணக்கு வரவு மீதி ரூ. 270 ஆல் குறைந்தும், காசுக் கணக்கு வரவு மீதி ரூபா 270 ஆல் கூடியும் காணப்படும். ஆனால் பரீட்சை மீதியின் இரு நிரல் கூட்டுத் தொகையும் சமமாகவே இருக்கும்.

(ஆ) தவறுதலாக சம்பளம் ரூபா 300/-க்குப் பதிலாக ரூபா 400/- எனப் பதியப்படி சம்பளக் கணக்கு ரூ. 100/- ஆல் கூடியும், காசக் கணக்கு ரூ. 100/- ஆல் குறைந்தும் காணப்படும். பரீட்சை மீதியின் கூட்டுத்தொகை இரண்டும் சமமாகவே இருக்கும்.

### 3. பிழையான கணக்குகளில் பதிதல்

வாடகைக் கணக்கு ரூபா 100/-க்குப் பதிலாக ரூபா 300/- எனவும், சம்பளக் கணக்கு ரூ. 300/-க்குப் பதிலாக ரூபா 100/- எனவும் தவறுதலாக கணக்கு மாறிப் பதியப்பட்டனும் பரீட்சை மீதியின் வரவு, செலவு நிரற் கூட்டுத்தொகை சமமாகவே இருக்கும்.

பரீட்சை மீதியின் வரவுபக்கக் கூட்டுத் தொகையும், செலவுப் பக்கக் கூட்டுத் தொகையும் சமப்படாவிடின், அதற்கு காரணங்கள் பல உண்டு. கீழ்க்காணும் பிழைகள் பெரும்பாலும் நிகழ்வதைக் காணலாம்.

அவையாவன:-

1. ஒரு நடவடிக்கையின் வரவு செலவுப் பதிவுகளில் ஒரு பகுதியை மட்டும் பதிதல்.
2. பிழையான பக்கத்தில் பதிதல் - ஒரே பக்கத்தில் இரு பதிவுகளும் இடம்பெறும் வண்ணம் பதிதல்.
3. ஒரு நடவடிக்கையின் ஒரு பதிவில் தவறுதலாக தொகையைக் குறைத்து அல்லது கூட்டிப் பதிதல்.
4. ஒரு பேரேட்டுக் கணக்கு மீதியை பரீட்சைமீதிக்கு எடுத்து வராது விடுதல்.
5. பேரேட்டுக் கணக்குகளை அல்லது பரீட்சை மீதியை சமப்படுத்தும்போது கூட்டல், கழித்தல் பிழைகள் விடுதல்.

## அப்பியாசம்

1. கணேசனுடைய சில்லறை வியாபாரத்தில் நடந்தேறிய நடவடிக்கைகளைப் பேரேட்டில் பதிந்து, பரீட்சை மீதியைத் தயாரிக்குக.

1975		ரூபா
தை 1	கணேசன் வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்க இட்ட தொகை	2,000
,, 2	காசுக்குத் தளபாடம் கொள்வனவு செய்தது	200
,, 4	சுலீமானிடம் கடன் கொள்வனவு	1,000
,, 5	காசுக்கு விற்பனை செய்தது	900
,, 11	குமாரனுக்கு விற்ற சரக்கு	300
,, 20	சுலீமானுக்குக் கொடுத்த காசு	800
,, 25	குமாரனிடம் பெற்ற காசு	200
,, 26	காசுக் கொள்வனவு	400
,, 30	கொடுத்த வாடகை	50
,, 31	கொடுத்த சம்பளம்	100

2. கீழ்க்காணும் நடவடிக்கைகளிலிருந்து சிவத்தின் வியாபார நிலையைப் பேரேட்டையும், பரீட்சை மீதியையும் தயாரிக்குக.

1975		ரூபா
மார்ச் 1	சிவம் ரூ. 6,000/-வை மூலதனமாக இட்டு வியாபாரத்தை ஆரம்பித்தார்.	
,, 3	நாதனிடம் வியாபாரத்திற்காக கடனுக்கு வாங்கிய தளபாடம்	1,000
,, 4	காசுக்குக் கொள்வனவு	3,000
,, 6	காசுக்கு விற்பனை	2,000
,, 8	நாதனுக்கு கொடுத்த காசு	1,000
,, 10	சலீமிடம் கொள்வனவு	2,000
,, 12	திருநாதனுக்கு விற்ற சரக்கு	1,500
,, 20	காசுக் கொள்வனவு	1,000
,, 22	திருநாதனிடம் பெற்ற காசு	1,000
,, 25	சலீமுக்குக் கொடுத்த காசு	1,800
,, 28	கொடுத்த சம்பளம்	200

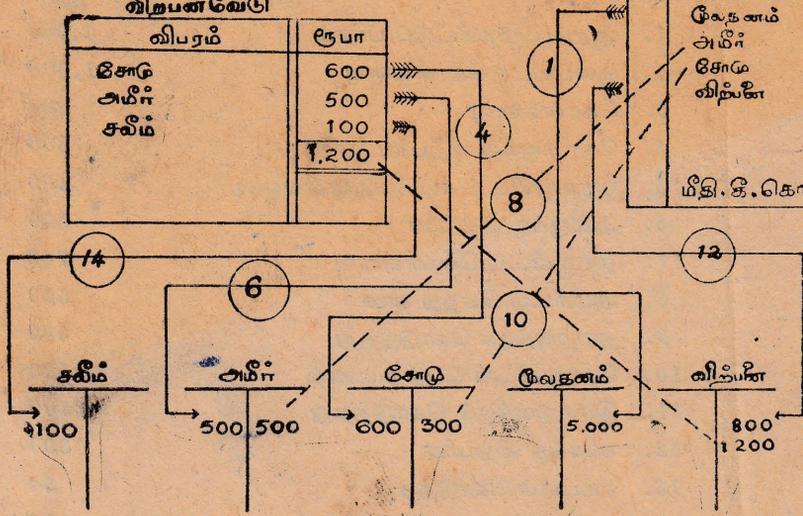
# இரட்டைப் பதிவு முறையில் வதற்கோர் கோட்டுப்பட

வரவு காசு

## நிற்பனவேடு

விபரம்	ரூபா
சோடு	600
அமிர்	500
சலீம்	100
	1,200

திரு	விபரம்	ரூபா	திரு	திரு
	நேலதனம்	5,000		தன
	அமிர்	500		கொ
	சோடு	300		தாடு
	நிற்பன	800		விர
				சம்ப
				நீடு
		6,600		
	மீதி. க. கொ. வ.	4,350		



## பரிட்சை கீழி

விபரம்	வரவு	செலவு
காசு	4,350	
சலீம்	100	
சோடு	300	
நேலதனம்	5,000	
நிற்பன	2,000	
சம்பளம்	50	
கொண்டுவரவு	1,900	
தளபாடம்	1,000	
விராடு		300
தாடு		400
	7,700	7,700

பதிவு முறையில் பதிவுகளை ஏற்படுத்துக  
கோர் கோட்டுப்பட விளக்கம்

காசேடு செலவு

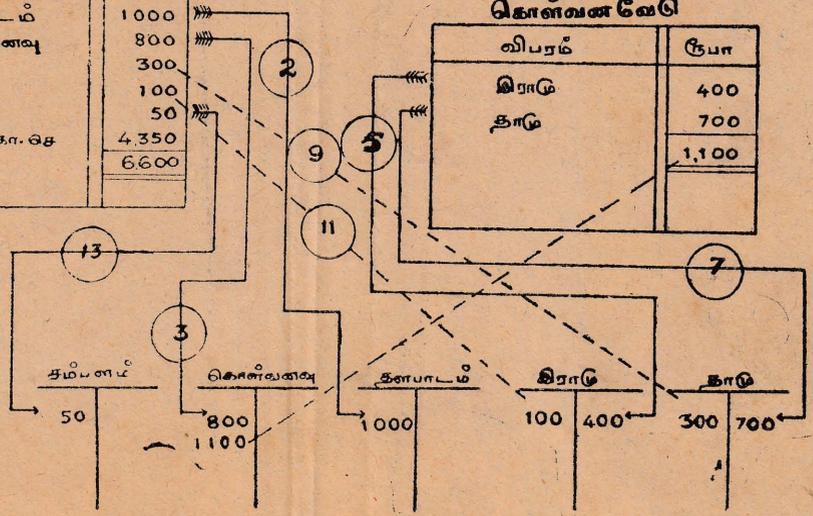
ரூபா	இலட்சி	விபரம்	ரூபா
5,000		தளபாடம்	1000
500		கொள்வனவு	800
300		தாடு	300
800		இராடு	100
		சம்பளம்	50
		தி.தி.கொ.செ	4,350
6600			6,600
4350			

கொள்வனவேடு

விபரம்	ரூபா
இராடு	400
தாடு	700
	1,100

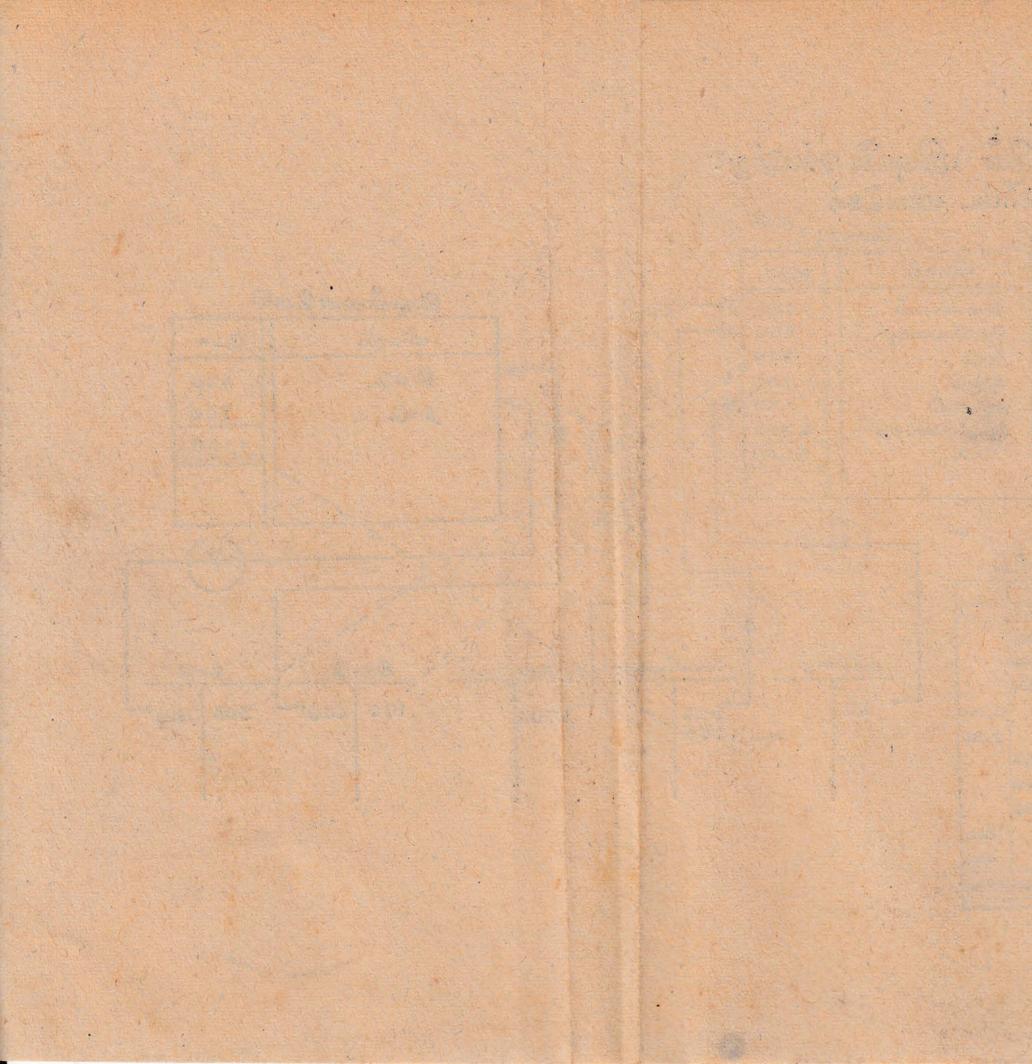
பரீட்சை கீழ்

விபரம்	வரவு	செலவு
காசு	4,350	
சலீம்	100	
சேடு	300	
நேரணம்		5,000
நிற்பன		2,000
சம்பளம்	50	
கொள்வனவு	1,900	
தளபாடம்	1,000	
இராடு		300
தாடு		400
	7,700	7,700



நாதனின் 31-12-75 முடிவடைந்த மாதத்திற்குரிய  
வியாபார நடவடிக்கைகள்:

	ரூபா
1. ஆரம்ப முதலீட்டுப் பணம்	5,000
2. தளபாடக் கொள்வனவு	1,000
3. கொள்வனவு	800
4. சோமுவுக்கு விற்பனை	600
5. இராமுவிடம் கடன் கொள்வனவு	400
6. அமீருக்கு விற்பனை	500
7. தாமுவிடம் கொள்வனவு	700
8. அமீரிடம் பெற்ற காசு	500
9. தாமுவுக்குக் கொடுத்தது	300
10. சோமுவிடம் பெற்ற பணம்	300
11. இராமுவுக்குக் கொடுத்தது	100
12. காசுக்கு விற்பனை	800
13. சம்பளம் கொடுத்தது	50
14. சலீம் கொள்வனவு செய்தது	100



3. மணியத்தின் வியாபாரத்தில் நடந்தேறிய வியாபார நடவடிக்கைகளின் தொகுப்பு பின்வருமாறு:

பெற்ற காசு:	ரூ.	கொடுத்த காசு:	ரூ.
மூலதனம்	8,000	கொள்வனவு	7,000
சலீம்	1,000	ராமு	5,000
சோமு	4,000	காதர்	3,000
விற்பனை	6,000	வாடகை	150
		பொதுச் செலவு	50
கடன் கொள்வனவு:		கடன் விற்பனை:	
ராமு	6,000	சலீம்	2,000
காதர்	4,300	சோமு	3,500

மேற்காணும் விடயங்களைக் கவனத்திற் கொண்டு மணியத்தின் பேரேட்டுக் கணக்குகளையும், பரீட்சை மீதியையும் செய்க.

4. மோகன் என்பவருடைய சில்லறை வியாபாரத்தில் தயாரிக்கப் பட்டு எடுக்கப்பட்ட கீழ்க்காணும் மீதிகளைக் கவனத்திற் கொண்டு பரீட்சை மீதியைத் தயாரிக்குக.

	ரூபா		ரூபா
காசு	4,000	கொள்வனவு	6,000
விற்பனை	7,000	தளபாடம்	1,000
ஆனந்தன் (வரு. கடன்)	500	நீலன் (வருமதி கடன்)	800
டேவிட் (வரு. கடன்)	100	அந்தோனி (சென். கடன்)	250
சேகர் (சென். கடன்)	400	சம்பளம்	100
மின் கட்டணம்	50	வாடகை	75
மூலதனம்	5,000	நட்டவீடு	25

5. கீழே கொடுக்கப்பட்டவை சரியாயின் சரி என்ற சொல்லின் கீழும், பிழையாயின் பிழை என்ற சொல்லின்கீழும் கோடிடுக.

உதாரணம்:

காசுக் கணக்கு வரவுமீதி வியாபார நிலையத்தில் இருக்கும் பணத்தைக் குறிக்கும்.

சரி பிழை

1. பாலனிடம் கடனுக்குக் கொள்வனவு காசுக்கணக்கிலும், பாலன் கணக்கிலும் இடம்பெறும்.

சரி பிழை

2. வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்க முதலீடு செய்த தொகை காசுக்கணக்கிலும், மூல தனக் கணக்கிலும் பதியப்படும்.	சரி	பிழை
3. காசுக்கணக்கு மீதி செலவு மீதியாகவும் காணப்படும்.	சரி	பிழை
4. கந்தையா கணக்கு வரவு மீதி கந்தையாவுக்கு வியாபாரநிலையம் கொடுக்கவேண்டிய தொகையைக் குறிக்கும்.	சரி	பிழை
5. ஆசீர்வாதம் கணக்கு செலவு மீதி ஆசீர்வாதத்திற்கு வியாபாரநிலையம் கொடுக்கவேண்டிய தொகையைக் குறிக்கும்.	சரி	பிழை
6. காசு மீதி வியாபாரத்தின் சொத்தாகும்.	சரி	பிழை
7. இலாப நட்டம் சம்பந்தமான நடவடிக்கைகள் மெய்க்கணக்கில் பதியப்படும்.	சரி	பிழை
8. காசுக் கணக்கு ஒரு சொர்த்துக் கணக்காகும்.	சரி	பிழை
9. சொர்த்துக்களுடன் சம்பந்தமான நடவடிக்கைகள் பெயருட்கணக்குகளில் பதிபடும்.	சரி	பிழை
10. பரீட்சை மீதி ஒரு பேரேட்டுக் கணக்காகும்.	சரி	பிழை
11. ஒரு நடவடிக்கையை இரு பேரேட்டுக் கணக்குகளில் பதியாவிடின், பரீட்சை மீதிக் கூட்டுத்தொகை சம்பப்படாது.	சரி	பிழை
12. ஒரு கணக்கில் வரவில் பதிந்த தொகை வேறு ஒரு கணக்கில் செலவில் பதியாது விடின் பரீட்சை மீதியின் கூட்டுத் தொகை வித்தியாசமாகக் காணப்படும்.	சரி	பிழை
13. கொள்வனவுக் கணக்கு மீதி மொத்தக் கடன் கொள்வனவை மாத்திரம் குறிக்கும்.	சரி	பிழை
14. காசு விற்பனை, விற்பனைக்கணக்கில் இடம்பெறுது.	சரி	பிழை
15. பெற்ற வட்டி, வட்டிக் கணக்கில் செலவுப் பக்கத்தில் பதியப்படும்.	சரி	பிழை

## நாட்குறிப்பும் பேரேடும்

சில்லறை வியாபாரம் சிறிய அமைப்பாக இருப்பதால், இதில் நடந்தேறும் வியாபார நடவடிக்கைகள் எண்ணிக்கையில் குறைவாகவே இருக்கின்றது. இதனால் இவ்வியாபார நடவடிக்கைகளை நேரடியாக பேரேட்டுக் கணக்குகளில் பதிவது இலகுவாக இருக்கின்றது. நடவடிக்கைகளின் எண்ணிக்கை அதிகரிக்கும் போது பதிவுகளின் தொகையும், பேரேட்டுக் கணக்குகளும் பெருமளவில் அதிகரிக்கின்றது. இந்நிலையில் வியாபார நடவடிக்கைகள் அனைத்தையும் பேரேட்டுக் கணக்குகளில் துரிதமாகவும், செம்மையாகவும் பதிவு செய்வதற்கு ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட கணக்காளரை நியமிக்கவேண்டிய அவசியம் ஏற்படுகின்றது. ஒரே நேரத்தில் ஒன்றுக்கு மேற்பட்டோர் ஒரே ஏட்டில் வியாபார நடவடிக்கைகளுக்குரிய பதிவுகளை ஏற்படுத்துதல் இயலாத காரியமாகும். எனவே, எல்லா வியாபார நடவடிக்கைகளையும் முதன்முதல் ஒரு குறிப்பில் பதிந்து, பின்பு அவற்றைப் பேரேட்டுக் கணக்குகளுக்கு மாற்றிப் பதியும் முறை கையாளப்படுகின்றது. இக்குறிப்பில் தினமும் நடந்தேறும் நடவடிக்கைகளைப் பதிவதால் இதனை நாட்குறிப்பு அல்லது “தினக்குறிப்பு” என்றும்; வியாபார நடவடிக்கைகளை முதன்முதல் பதிவதால் “முதற்பதிவேடு” என்றும்; பேரேட்டுக் கணக்குகளுக்கு பதிவதற்கு இது ஒரு முக்கிய ஏடாக இருப்பதால் “மூல ஏடு” என்றும்; பேரேட்டுக் கணக்குகளில் நடவடிக்கைகளைப் பதிவதற்கு துணையாக இருப்பதால் “துணை ஏடு” என்றும் அழைக்கப்படும். பொதுவாக சில்லறை வியாபாரத் தாபனங்களில் காணப்படும் நாட்குறிப்புக்கள் பின்வருமாறு:

- 1: காசேடு
- 2: கொள்வனவேடு
- 3: விற்பனவேடு
- 4: உத்திரும்பிய சரக்கேடு
- 5: வெளித்திரும்பிய சரக்கேடு
- 6: முறையான நாட்குறிப்பு

## காசேடு

வியாபார நடவடிக்கைகளைப் பதிவதற்கான கணக்குகள் யாவும் பேரேட்டில் தயாரிக்கப்படும் என கடந்த பாடத்தில் கற்றோம்; காசு நடவடிக்கைகள் முதன்முதலாக பேரேட்டிலுள்ள காசுக் கணக்கில் பதியப்படும்; காசுக்கணக்கில் பொதுவாக மற்றக் கணக்குகளிலும் பார்க்க அதிக நடவடிக்கைகள் பதியப்பட வேண்டியிருப்பதனால் இது ஒரு தனி ஏட்டில் பதியப்படுகின்றது. இது "காசேடு" என அழைக்கப்படும்; பேரேட்டுக் கணக்குகளில் ஒன்றாக காசுக்கணக்கு ஒரு தனி ஏடாக்கப்படுவதனால் இலகுவாகவும், விரைவாகவும் நடவடிக்கைகளைப் பதிவு செய்ய முடிகின்றது; காசேட்டில் எவ்வாறு நடவடிக்கைகளைப் பதியப்பட்டு, பின் பேரேட்டுக் கணக்குகளுக்கு மாற்றப்படுமென எட்டாம் வகுப்பில் கற்றுள்ளோம்.

## வங்கி மூலம் கொடுக்கல் வாங்கல்

தற்காலத்தில் வணிக வங்கிகள் வியாபாரத் தாபனங்களுக்கு அளிக்கும் சேவைகளை அறிந்த அநேக சில்லறை வியாபாரிகள் வங்கியின் வாடிக்கையாளராக இருப்பதை வரவேற்கிறார்கள். ஒரு வாடிக்கையாளன் வணிக வங்கியால் அடையக்கூடிய நன்மைகளை பின்வருமாறு சுருக்கிக் கூறலாம்:

1. வங்கி வைப்புக் கணக்கு அல்லது நடைமுறைக் கணக்கு ஆரம்பித்து, வியாபாரத்தின் மேலதிகப் பணத்தையிடுவதன் மூலம், தொழில் நிலையத்தில் அதிக பணத்தை வைத்திருப்பதனால் ஏற்படக்கூடிய திருட்டு, தீ போன்ற அபாயங்களிலிருந்து பாதுகாக்க முடிகின்றது.
2. வியாபாரியின் விசையுயர்ந்த பொருட்களையும் ஆபரணங்களும் உறுதி, ஒப்பந்தப் பத்திரங்கள், வாக்குறுதிச்சீட்டு, போன்றவற்றை வங்கியிலுள்ள பாதுகாப்பறையில் நம்பிக்கையாக வைக்க வசதியளிக்கப்படுகின்றது.
3. பணத்தை அஞ்சல் மூலம் அனுப்பவோ அல்லது நேரடியாகக் கொடுத்தாக் கடன்களைத் தீர்க்கவோ மிகச் சுலபமான சாதனமாகக் காசோலை அமைகின்றது. எத்தொகைப் பணத்தையும் சிக்கனமாகவும், விரைவாகவும், வேண்டிய இடங்களுக்கு காசோலைமூலம் அனுப்பக்கூடியதாக இருக்கின்றது. பணத்தை எண்ணும் சிரமமும் பணியாளர் மூலம் அனுப்புவதனால் ஏற்படக்கூடிய ஆபத்தும் நீங்குகின்றது.

4. சில்லறை வியாபாரிகள் தேவைப்படும்போது நிதியுதவியும் பெற முடிவென்று; இது கடனாகவோ மேலதிகப் பற்றுகவோ இருத்தல் கூடும்.
5. சில்லறை வியாபாரிக்குச் சேரவேண்டிய கடன்களை சில்லறை வியாபாரியின் சார்பில் வசூலித்து, அவரின் கணக்கில் சேர்க்கும்.
6. சில்லறை வியாபாரி வேறு தொழிற் தாபனங்களில் முதலீடு செய்திருப்பின் அவற்றால் சம்பாதிக்கப்படும் பங்கு லாபங்களையும், மேலும் அவனுக்கு வரவேண்டிய வாடகை, கடன், போன்ற வருமதிகளையும் வசூல் செய்து அவனுடைய கணக்கில் சேர்க்க உதவுகின்றது.
7. சில்லறை வியாபாரியின் உத்தரவுப்படி, அவனால் செலுத்தப்படவேண்டிய வாடகை, நட்டவீடு, வட்டி போன்றவற்றைக் கொடுக்கின்றது.
8. சில்லறை வியாபாரியின் நம்பிக்கைக் காப்பாளனாகக் கடமை யாற்றுகின்றது.
9. சில்லறை வியாபாரியிடமிருக்கும் பணத்தை எவ்வகையில் முதலீடு செய்யலாம் என ஆலோசனை கூறுதல்.
10. சில்லறை வியாபாரி தனது வாடிக்கையாளர்களின் நிதி நிலை பற்றியும், அவர்களின் நிலையம் பற்றியும் அறிய உதவுகின்றது.

### இரு நிரற் காசேடு

வியாபாரத் தாபனத்தில் சம்பாதிக்கும் பணத்தை வைத்திருப்பதும், அப்பணத்திலிருந்து செலவிடுவதும், வங்கியில் பணத்தைக் கட்டி வைப்பதும் அத் தொகையிலிருந்து காசோலை மூலம் பணத்தை எடுப்பதும் ஒரே தன்மையுடைய நடவடிக்கைகளாக இருப்பதால் வங்கி நடவடிக்கைகளையும் பதிவதற்கு காசேட்டையே உபயோகிப்பது சாலச் சிறந்ததாகவும், வசதியாகவும் இருப்பதைக் காணலாம். காசேட்டின் வரவுப் பக்கத்திலும், செலவுப் பக்கத்திலும் நடவடிக்கைகளின் தொகையைப் பதிவு செய்யும் பகுதியுடன் மேலும் ஒவ்வொரு நிரல் இடப்படும்; அவற்றில் முறையே வங்கி, காசு நடவடிக்கைகளின் தொகைகள் பதியப்படும்; காசு நிரலைச் சமப்படுத்துவது போல வங்கி நிரலையும் சமப்படுத்துதல் வேண்டும்;

காசு நிரலை மாத்திரம் கொண்ட காசேட்டை “ஐற்றை நிரற் காசேடு” எனவும், காசு, வங்கி நிரல்களைக் கொண்ட காசேட்டை “இரண்டு நிரற் காசேடு” எனவும் அழைக்கப்படும்.

காசேட்டுப் பதிவுகள்

காசு (வரவு நிரல்)	வங்கி (வரவு நிரல்)	காசு (செலவு நிரல்)	வங்கி (செலவு நிரல்)
<p>1: ஆரம்ப மீதி (கடந்த வியாபார கால இறுதியில் இருந்த மீதி)</p> <p>2: பெற்ற காசு</p>	<p>1: வியாபாரி அல்லது வியாபாரத்தின் போரில் வியாபாரத்திற்காக வங்கியிலுள்ள மீதி (இதற்கு முந்திய காலப் பகுதியின் இறுதி மீதி)</p> <p>2: வங்கிக்கு அனுப்பிய காசு, காசோலை, காசுக் கட்டளை, தபாற்கட்டளை முதலியன</p> <p>3: வாடிக்கைக்காரன் சார்பில் வங்கி வசூல் செய்த பங்குலாபம், வாடகை முதலியன</p> <p>4: வங்கியிலிட்ட காசு வங்கி வழங்கும் வட்டி</p> <p>5: கடன் கொடுத்தோருக்கு வழங்கிய காசோலை வங்கியால் மறுக்கப்படும் போது</p>	<p>1. காசு மீதி செலவு பக்கம் ஒருபோதும் இருக்க மாட்டாது. (பெற்ற காசிலும் பார்க்கக்கூடுதலாக செலவுக்கூடியாது)</p> <p>2. கொடுத்த காசு</p> <p>3: வியாபாரத்திலிருந்து வங்கிக்கு செலுத்திய காசு</p>	<p>1: வங்கி மேலதிகப்பற்று (வங்கிக்கு வியாபார நிலையக் கொடுக்க வேண்டிய மீதி)</p> <p>2. காசோலையாகக் கொடுத்தவை.</p> <p>3. வங்கியிலிருந்து எடுத்த காசு</p> <p>4: வங்கியால் அறவிடப்படும் வட்டி, மேலதிகப்பற்று வட்டி, காசோலைப் புத்தகக் கட்டணம் முதலியன</p> <p>5. வங்கிக்கு அனுப்பிய காசோலை, உண்டியல் போன்றவை மறுக்கப்படின், அவற்றின் முகப்பெறுமதி</p>

குறிப்பு:

காசேட்டில் காணப்படும் காசு மீதியும், காசுப்பெட்டி மீதியும் என்றும் சமமாகவே இருக்கவேண்டும். ஆனால் சில வேளைகளில் இவ்விரு மீதிகளும் சமமாக இருப்பதில்லை. காசாளன் பணத்தை வாடிக்கையாளர்களிடம் எண்ணிக்கொடுக்கும்போது உரியதொகையிலும் குறைவாகவோ, அல்லது கூடுதலாகவோ கொடுத்திருக்கலாம். அதேபோல பணத்தைப் பெறும்போது உரிய தொகையிலும் குறைவாகவோ அல்லது கூடுதலாகவோ பெற்றிருக்கலாம். அல்லது சிறு களவுகள் நிகழ்ந்திருக்கலாம். இப்பேற்பட்ட காரணங்களால் இவ்வித்தியாசங்கள் காணப்படும். காசுப் பெட்டி மீதி கூடுதலாக இருப்பின் கூடிய தொகையைக் காசுக் கணக்கில் "காசு மேலதிகம்" என வரவுப் பக்கத்திலும், குறைவாக இருப்பின் குறைந்த தொகையைக் "காசுக் குறைவு" எனச் செலவுப் பக்கத்திலும் பதிதல் வேண்டும். இவ்வாறு பதிவதனால் காசேட்டின் காசுமீதி காசுப் பெட்டியின் மீதிக்குச் சமப் படுத்தப்படுகின்றது.

மூன்று நிரற் காசேடு

மொத்த வியாபாரி சில்லறை வியாபாரிக்கு கடனுக்குப் பொருட்களை விற்பனை செய்திருப்பின், அக்கடன் பணத்தை கூடிய விரைவில் வசூல்செய்யவே விரும்புவான். எனவே கடன் பணத்தை உடனடியாக அல்லது ஒரு குறிப்பிட்ட தவணைக்குள் திருப்பிச் செலுத்தினால் ஒரு குறிப்பிட்ட வீதத்தை கழித்துக் கொண்டு கடனைப்பெற சம்மதிக்கிறான். இவ்வாறு கழித்துவிடப்படும் தொகை "காசுக்கழிவு" எனப்படும். உதாரணமாக, கணபதி காதருக்கு செலுத்தவேண்டிய ரூபா 500/- ஐ ஒரு மாத காலத்திற்குள் செலுத்துவானாகில் 10% கழிவு வழங்கப்படுமென வைத்துக் கொள்வோம். கணபதி கடனை ஒரு மாத காலத்திற்குள் செலுத்தினால் அவன் கொடுக்கவேண்டிய தொகைரூபா 450/- ஆகும். இங்கு முக்கியமாகக் கவனத்தில் கொள்ளவேண்டியவை:

- 1: கணபதி ஒருமாத காலத்தின்பின் கடனைத் தீர்ப்பதாயின் ரூபா 500/- செலுத்த வேண்டும். ஒருமாத காலத்திற்குள் செலுத்துவதாயின், ரூபா 500/-க்குப் பதிலாக ரூபா 450/- மட்டும் கொடுப்பான்.] ஆகவே, ரூபா 50/- கணபதிக்கு இலாபமாகும். கணபதி ரூபா 450/- ஐ ஒரு மாதத்திற்குள் கொடுப்பதாயின் இத் தொகை தொழிற் தாபனத்தில் வருமானம் உழைக்கக்கூடிய வாய்ப்பை இழக்கும். இங்கு ரூபா 450/- உழைக்கும்

வருமானம் ரூபா 50/- ஆகக் கருதப்படுகிறது. ஆகவே, இந் நடவடிக்கையில் கணபதி ரூபா 450/- செலுத்துவதோடு, இத்தொகை உழைக்கக்கூடிய ரூபா 50/-க்குரிய பயனையும் கொடுக்கின்றன எனக்கொள்ளவேண்டும்.

காசு கொடுப்பதாயின் கணபதியின் காசேட்டில் ரூபா 450/-ஐ செலவிலும், கழிவு ரூபா 50/- இலாபம் என்பதனாலும், ரூபா 450/- பெறக்கூடிய வருமானமாக கருதப்பட்ட ரூபா 50/-விற்குரிய பயனைக் கொடுப்பது என்பதனாலும் கழிவுக் கணக்கில் செலவிலும் பதியப்படும்.

2: காதர் ரூபா 500/- பெறுவதற்குப் பதிலாக ரூபா 450/- பெறுகின்றமையால் காதருக்கு ரூபா 50/- நட்டமாகும். இது காதர் கொடுக்கும் கழிவாகும். இவர் ரூபா 450/- ஐ ஒரு மாதகாலம் முன்னதாகப் பெறுவதால், தனது தொழிற் தாபனம் இத்தொகையால் பெறக்கூடிய வருமான வாய்ப்பை பெறுகின்றது. ஆகவே, இந் நடவடிக்கையில் காதர் ரூபா 450/- ஐ பெறுவதுடன், இத்தொகையால் பெறக்கூடிய ரூபா 50/- வின் பயனையும் பெறுகின்றன. காசு பெறுவதால் காதரின் காசேட்டில் ரூபா 450/-ஐ வரவிலும், கழிவு ரூபா 50/- நட்டமான படியாலும், ரூபா 450/-வால் பெறக்கூடிய வருமானமாகிய ரூபா 50/-தின் பயனை பெறுகின்றபடியாலும், கழிவுக் கணக்கில் வரவிலும் பதியப்படும்.

பெற்ற கழிவு, கொடுத்த கழிவு நடவடிக்கைகளைப் பதிவதற்கென பேரேட்டில் முறையே பெற்ற கழிவுக் கணக்கு, கொடுத்த கழிவுக் கணக்கு என இரு கணக்குகள் தயாரிக்கப்படும். கடன்களைத் தீர்க்கும் போதே கழிவுகள் ஏற்படுகின்றமையினால், காசு நடவடிக்கைகளை முதன் முதல் பதிவு செய்யும் காசேட்டிலேயே கழிவு நடவடிக்கைகளுக்கூரிய பதிவுகளையும் ஏற்படுத்துவது வசதியானதாகவும், தெளிவுடையதாகவும் இருக்கின்றது. ஆகவே, காசேட்டின் வரவு செலவுப் பக்கங்களிலுள்ள வங்கி நிரலுக்கு முன்பாக மேலும் ஒரு நிரலைச் சேர்த்து அவற்றில் முறையே கொடுத்த கழிவும், பெற்ற கழிவும் பதியப்படுகின்றது. காசேட்டின் வரவுப் பக்கத்திலுள்ள கழிவு நிரல் கொடுத்த கழிவுக் கணக்கின் வரவுப் பக்கமெனவும்; செலவுப் பக்கத்திலுள்ள கழிவு நிரல் பெற்ற கழிவுக் கணக்கின் செலவுப் பக்கமெனவும் கருத்திற் கொள்ளல் வேண்டும்.

இவ்வாறாக மூன்று நிரல்களைக் கொண்ட காசேட்டு  
“மூன்று நிரற் காசேடு” என அழைக்கப்படும். இக் காசேட்  
டில் நடவடிக்கைகளைப் பின்வரும் விதிப்படி பதிவு செய்து  
சம்பப்படுத்தல் வேண்டும்.

1. வரவுப் பக்கம்

(அ) காசு நிரல் — பெற்ற காசு, பெற்ற காசோலை

(ஆ) வங்கி நிரல் — வங்கிக்கனுப்பிய பணம், காசோலை, வங்கி  
வாடிக்கைக்காரன் சார்பில் வசூலித்த  
பணம், வைப்பு, வட்டி முதலியன.

(இ) கழிவு நிரல் — பணத்தைப் பெறும்போது கொடுக்கும்  
கழிவு.

2. செலவுப் பக்கம்

(அ) காசு நிரல் — கொடுத்த காசு

(ஆ) வங்கி நிரல் — கொடுத்த காசோலை, வங்கிக்கு அனுப்பி  
மறுக்கப்பட்ட காசோலை, மேலதிகப் பற்று  
வட்டி, காசோலைப் புத்தகக் கட்டணம்,  
வங்கிவரி முதலியன.

(இ) கழிவு நிரல் — பணத்தைக் கொடுக்கும்போது பெறும்  
கழிவு.

3: (அ) அலுவலகத் தேவைக்காக வங்கியிலிருந்து பணம் எடுத்தால்;

காசுநிரலில் வரவிலும், வங்கிநிரலில் செலவிலும் பதிவு.

(ஆ) வங்கிக்குக் காசு அனுப்பினால்;

வங்கிநிரலில் வரவிலும், காசுநிரலில் செலவிலும் பதிவு  
மேற்கூறிய இரு நிகழ்ச்சிகளிலும் இரட்டைப் பதிவு  
முறை பூர்த்தியாகியிருப்பதால் மேலும் பேரேட்டில்  
பதிவு செய்யவேண்டியதில்லை. இரட்டைப் பதிவு முறை  
பூர்த்தியாகி இருப்பதைக் காட்டுவதற்கு ஒவ்வொரு பதி  
வுக்கும் எதிரில் பக்க நிரலில் “எ” (எதிர்ப் பதிவு)  
என்று எழுதப்படல் வேண்டும்.

## 4. மறுத்த காசோலை

வங்கிக்கணுப்பிய காசோலை மறுக்கப்பட்டால் வங்கி நிரலில் செலவிலும், அக்காசோலையைக் கொடுத்தவர் கணக்கில் வரவிலும் பதிகு.

## 5. வங்கி வட்டி

(அ) வைப்புக்கு வங்கி வட்டி வழங்கினால் வங்கி நிரலில் வரவிலும், பேரேட்டில் பெற்றவட்டிக் கணக்கில் செலவிலும் பதிகு.

(ஆ) மேலதிகப் பற்றுக்கு வங்கி வட்டி அறவிட்டால் வங்கி நிரலில் செலவிலும், பேரேட்டில் கொடுத்த வட்டிக் கணக்கில் வரவிலும் பதிக.

(இங்கு குறிப்பிடும் வட்டி வியாபாரத்திற்கு நட்டமாகும்.)

## 6. வங்கித் தரகு

வங்கியால் அறவிடப்படும் தரகு, கட்டணம், வட்டி முதலிய வற்றை வங்கி நிரலில் செலவிலும், பேரேட்டில் அவற்றிற்குரிய கணக்குகளில் வரவிலும் பதிக.

7. காசு நிரல்களையும், வங்கி நிரல்களையும் சமப்படுத்தி மீதியைக் கீழ்க்கொண்டு வந்து பதிகு.

8. கழிவு நிரல்களைக் கூட்டி மொத்தத்தைப் பதிக.

## காசேட்டுப் பதிவுகளைப் பேரேட்டிற் பதிதல்

1. காசேட்டின் வரவுப் பக்கத்தில் பதிந்த ஒவ்வொரு பதிவையும் காசேட்டின் விபர நிரலில் குறிப்பிட்ட பேரேட்டுக் கணக்குகளில் செலவுப் பக்கத்தில் பதிகு.

—காசு நிரலிலிருந்து பதியின் “காசு” என்றும்

வங்கி நிரலிலிருந்து பதியின் “வங்கி” என்றும்

கழிவு நிரலிலிருந்து பதியின் “கழிவு” என்றும் பதிகு.—

2. காசேட்டின் செலவுப் பக்கத்தில் பதிந்த ஒவ்வொரு பதிவையும் காசேட்டின் விபர நிரலில் குறிப்பிட்ட பேரேட்டுக் கணக்குகளில் செலவுப் பக்கத்தில் பதிகு.

—காசு நிரலிலிருந்து பதியின் “காசு” என்றும்  
வங்கி நிரலிலிருந்து பதியின் “வங்கி” என்றும்  
கழிவு நிரலிலிருந்து பதியின் “கழிவு” என்றும் பதிக.—

§1 (அ) காசேட்டிலுள்ள வரவுப் பக்கத்தின் கழிவு நிரலின் கூட்டுத்தொகையைக் கொடுத்த கழிவுக் கணக்கின் வரவுப் பக்கத்தில் “பலபுள்ளி” (சில்லறை) என்று பதிக.

(ஆ) காசேட்டிலுள்ள செலவுப் பக்கத்தின் கழிவு நிரலின் கூட்டுத்தொகையை பெற்ற கழிவுக் கணக்கின் செலவுப் பக்கத்தில் “பலபுள்ளி” (சில்லறை) என்று பதிக.

**குறிப்பு :** காசேட்டின் இரு பக்கங்களிலும் காணப்படும் கழிவு நிரல்கள் பேரேட்டுக் கழிவுக் கணக்குகளுக்கூரிய இரு பக்கங்களிடையே உள்ளதைக் கவனித்தல் வேண்டும். காசேட்டில் கொடுத்த கழிவுக்கூரிய நிரல் கொடுத்த கழிவுக் கணக்குக்கூரிய வரவுப் பக்கமாக இருக்கும். இக் கணக்கிற்கூரிய செலவு நிரல் காசேட்டில் இல்லை. காசேட்டில் செலவுப் பக்கத்திலுள்ள கழிவு நிரல் பெற்ற கழிவுக் கணக்குக்கூரிய செலவுப்பக்கமாக இருக்கும். ஆனால் கொடுத்த கழிவுக்கூரிய செலவு நிரலல்ல. ஆகவே காசேட்டிலுள்ள கழிவு நிரல்கள் கழிவுகளைப் பதிவதற்கூரிய முதற் குறிப்பாக இருக்கும். இரட்டைப்பதிவு முறையைப் பூர்த்தி செய்ய வேண்டின் கொடுத்த காசுக் கழிவின் கூட்டுத்தொகை பேரேட்டில் கொடுத்த கழிவுக் கணக்கில் வரவிலும், பெற்ற கழிவுக் கூட்டுத்தொகை பேரேட்டில் பெற்ற கழிவுக் கணக்கில் செலவிலும் பதியப்படல் வேண்டும்.

காசேட்டைத் தயாரிக்கும்போது பின்வரும் தற்போதைய நடைமுறைகளைக் கவனத்திற் கொள்ளல் வேண்டும்.

பெருந்தொகைகளைக் காசு, அஞ்சற் கட்டளை அல்லது பணியாளர் மூலம் அனுப்புவதாலும், வியாபார நிலையத்தில் பெருந்தொகையைக் காசுப்பெட்டியில் வைப்பதாலும் பணத்திற்கு ஆபத்து உண்டாகும் என்பதால் பெருந்தொகைகளில் சில்லறைச் செலவுகளைத் தவிர்ந்த மற்றைய கொடுக்கல் வாங்கல்கள் யாவும் காசோலை மூலமே நடைபெறுகின்றன. இத்தொகைகள் தாம் பெறும்

காசோலைகளை அன்றன்றே வங்கியில் இடுகின்றன. இம்முறை கையாளப்படும்போது பெறும் தொகைகளையும், கொடுக்கும் தொகைகளையும் காசு என்று வரையறுத்துக் கூறுவிடின் வங்கி நிரலிலே பதிதல் வேண்டும்.

**கவனிப்பு:** காசுக் கொடுக்கல் வாங்கல்கள் நிகழும்போது பெற்ற கழிவு, கொடுத்த கழிவு ஆகியவற்றை இலகுவாகப் பதிந்து மொத்தக் கழிவைக் காண்பதற்குக் காசேட்டின் கழிவு நிரல்கள் உதவுகின்றன. பேரேட்டின் கழிவுக் கணக்குகளில் காசேட்டுக் கழிவு நிரற் கூட்டுத்தொகை பக்க மாறுதலின்றியே பதியப்படுகின்றன. அத்துடன் காசு, வங்கிக் கணக்குகளுக்குப் பேரேட்டில் கணக்குகள் திறக்க வேண்டிய அவசியம் இல்லை.

**உதாரண விளக்கம் :**

பின்வரும் கொடுக்கல் வாங்கல்களிலிருந்து காசேட்டைத் தயாரிக்குக.

1975

ரூ

தை 1	சின்னையா ரூபா 6000/-த்துடன் வியாபாரத்தை ஆரம்பித்து வங்கியில் ரூபா 5000/-ஐ இட்டார்.	
.. 2	காசுக்கு விற்பனை	... 600
.. 3	வங்கிக்கனுப்பியது	... 500
.. 5	காசுக்குக் கொள்வனவு	... 800
.. 10	சில்லறைச் செலவு	... 50
.. 15	காசோலை கொடுத்துச் சரக்கு வாங்கியது	... 400
.. 18	அலுவலகத் தேவைக்கு வங்கியிலிருந்து எடுத்தது	... 200
.. 20	ஆனந்தனுக்குக் கொடுத்த காசோலை ரூபா 300/-, கழிவு ரூபா 10/-	... 310
.. 25	சின்னையாவின் வங்கிக் கணக்கில் குணநாயகம் இட்டது	... 500
.. 31	காசோலைப் புத்தகக் கட்டணம்	... 5
	முத்துக்குமாருவிடமிருந்து பெற்றது ரூபா 600/-, கழிவு ரூபா 20/-	... 620
	வைப்புப் பணத்திற்கு வங்கி கொடுத்த வட்டி	... 8
	இராமநாதனுக்குக் கொடுத்த காசு	... 60
	காசோலை	... 100

காசேடு

வரவு

செலவு

திகதி	விபரம்	ப'படி	கழிவு	காசு	வங்கி	திகதி	விபரம்	ப'படி	கழிவு	காசு	வங்கி
1975					1975						
தை			ரூ:	ரூ.	தை				ரூ.	ரூ.	ரூ.
1	மூலதனம்			6000	1	வங்கி		எ		5000	
2	காசு				3	வங்கி		எ		500	
3	விற்பனை			600	5	கொள்வனவு				800	
4	காசு				10	சில்லறைச் செலவு				50	
18	வங்கி			200	15	கொள்வனவு					400
25	குணநாயகம்				18	(அலுவலகத்தேவைகாக)		எ			200
31	முத்துக்குமாரு		20	600	20	ஆனந்தன்			10		300
31	வைப்பு வட்டி				31	காசோலைப் புத்தகம்					5
					31	இராமநாதன்				60	100
						மீதிகி. கொ. செ.				990	5003
			20	7400					10	7400	6008

## 1: கொள்வனவு நாளேடு

விற்றற் பொருட்டுக் கடனாக வாங்கும் சரக்குகள் தேவையான விபரங்களுடன் இவ்வேட்டில் பதியப்படும். இவ்வேடு கொள்வனவேடு என்றும் அழைக்கப்படும்.

கொள்வனவு நாளேட்டுப் பதிவுகளைப் பேரேட்டில் பதிதல்

- 1: கொள்வனவு நாளேட்டிலுள்ள ஒவ்வொரு நடவடிக்கையையும் பேரேட்டிலுள்ள கடனுக்குச் சரக்கு விற்றவனுடைய கணக்கில் "கொள்வனவு" என்று குறிப்பிட்டுச் செலவில் பதிசு.
- 2: கொள்வனவு நாளேட்டின் கூட்டுத்தொகையை பேரேட்டில் கொள்வனவுக் கணக்கில் "பலபுள்ளி" (சில்லறை) எனக் குறிப்பிட்டு வரவில் பதிசு.

## 2: விற்பனை நாளேடு

சரக்கைக் கடனுக்கு விற்கும்போது தேவையான விபரங்களுடன் இவ்வேட்டில் பதியப்படும். இவ்வேடு விற்பனையேடு என்றும் அழைக்கப்படும்.

விற்பனை நாளேட்டுப் பதிவுகளைப் பேரேட்டில் பதிதல்

- 1: விற்பனை நாளேட்டிலுள்ள ஒவ்வொரு நடவடிக்கையையும் பேரேட்டிலுள்ள கடனுக்குச் சரக்குக் கொள்வனவு செய்தவனுடைய கணக்கில் "விற்பனை" எனக் குறிப்பிட்டு வரவில் பதிசு.
- 2: விற்பனை நாளேட்டின் கூட்டுத்தொகையை பேரேட்டில் விற்பனைக் கணக்கில் "பலபுள்ளி" (சில்லறை) எனக் குறிப்பிட்டு செலவில் பதிசு.

## 3: உட்டிரும்பிய சரக்கேடு

விற்பனையாளனால் பின்வருவன உட்டிரும்பிய சரக்கேட்டில் பதியப்படும்.

- 1: கொள்வனவுக்காரன் பழுதடைந்த அல்லது மாதிரிக்கு ஒவ்வாத சரக்கைத் திருப்பி அனுப்பும் போதும்;
- 2: கொள்வனவுக்காரன் வெற்றுக் கலன்களைத் திருப்பி அனுப்பும் போதும்;

3: விற்பனையாளன் விற்ற சரக்குப் பட்டியலில் மிக விலையிடப்பட்டிருந்து அதற்காக அனுமதி வழங்கப்பட்டாலும் பதியப்படும்.

உட்டிரும்பிய சரக்கேட்டுப் பதிவுகளைப் பேரேட்டிற் பதிதல்

1: உட்டிரும்பிய சரக்கேட்டிலுள்ள ஒவ்வொரு நடவடிக்கையையும் அவ்வேட்டின் விபர நிரலில் காட்டியுள்ள கொள்வனவுகாரன் கணக்கில் "உட்டிரும்பிய சரக்கு" எனக் குறிப்பிட்டு செலவில் பதிச.

2: உட்டிரும்பிய சரக்கேட்டின் கூட்டுத் தொகையைப் பேரேட்டில் உட்டிரும்பிய சரக்குக்கணக்கில் "பலபுள்ளி" (சில்லறை) எனக் குறிப்பிட்டு வரவில் பதிச.

4: வெளித்திரும்பிய சரக்கேடு

கொள்வனவுகாரனால் பின்வருவன வெளித்திரும்பிய சரக்கேட்டில் பதியப்படும்.

1: விற்பனையாளனுக்குப் பழுதடைந்த அல்லது மாதிரிக்கு ஒவ்வாத சரக்கைத் திருப்பி அனுப்பும் போதும்;

2: விற்பனையாளனுக்கு வெற்றுக் கலன்களைத் திருப்பி அனுப்பும் போதும்;

3: கொள்வனவுகாரன் கொள்வனவு செய்த பட்டியலில் மிக விலையிடப்பட்டிருந்து அதற்காக அனுமதி பெற்றுக் கொண்டாலும் பதியப்படும்.

வெளித்திரும்பிய சரக்கேட்டுப் பதிவுகளைப் பேரேட்டிற் பதிதல்

1: வெளித்திரும்பிய சரக்கேட்டிலுள்ள ஒவ்வொரு நடவடிக்கையையும் அவ்வேட்டின் விபர நிரலில் காட்டியுள்ள விற்பனையாளன் கணக்கில் "வெளித்திரும்பிய சரக்கு" எனக் குறிப்பிட்டு வரவில்பதிச.

2: வெளித்திரும்பிய சரக்கேட்டின் கூட்டுத் தொகையைப் பேரேட்டில் வெளித்திரும்பிய சரக்குக் கணக்கில் "பல புள்ளி" (சில்லறை) எனக் குறிப்பிட்டு செலவில் பதிச.

## முறையான நாட்குறிப்பு

காசேட்டிலும், நாட்குறிப்பிலும் இடம்பெறாத நடவடிக்கைகள் யாவற்றையும் எவ்வெக்கணக்கில் வரவிலும் செலவிலும் பதிய வேண்டுமெனக் காட்டிப் பதிவதற்கு உபயோகிக்கும் ஏடு முறையான நாட்குறிப்பு எனப்படும்.

முறையான நாட்குறிப்பில் முக்கியமாக இடம்பெறுவன பின் வருமாறு.

- 1: தொடக்கப் பதிவுகள்.
- 2: நாட்குறிப்பில் பதியவென வகுக்கப்படாத நடவடிக்கைகள்.
- 3: பதிவு முடித்தல்; வியாபார இலாபநட்டக் கணக்குகளைத் தயாரிக்கும்போது வேண்டிய மாற்றுப்பதிவுகள், செம்மையாக்கல்கள்.

## 1. தொடக்கப் பதிவுகள்

வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்கும்போது இருக்கும் சொத்தும் மொத்தக் கடன் பொறுப்பும் தொடக்கப் பதிவாகும். சென்ற வியாபார காலத்திலுள்ள ஐந்தொகை இக்காலத்துத் தொடக்கப் பதிவாகும். பேரேட்டுக் கணக்குகளிலுள்ள வரவு மீதிகள் சொத்துக்களையும் செலவு மீதிகள் கடன் பொறுப்புக்களையும் குறிக்கும்; முறையான நாட்குறிப்பில் தொடக்கப் பதிவுக்கு நாட்குறிப்பு எழுதும் போது சொத்தக்களை அவ்வெக்கணக்கில் வரவிலும் கடன் பொறுப்புக்களைச் செலவிலும் பதிய வேண்டுமென்று காட்டப்படல் வேண்டும்.

உதாரண விளக்கம்:

கீழ்க்காணும் தொடக்கப்பதிவுகளை முறையான நாட்குறிப்பில் பதிச.

	ரூ.		ரூ.
காசு	600	கடன்பட்டோர்:	
சரக்கு	1000	குணம்	600
வங்கி	6700	பாண்டியன்	300
தளபாடம்	2000	கடன் கொடுத்தோர்:	
மூலதனம்	10750	அசோகன்	300
		தருமன்	150

முறையான நாட்குறிப்பு

		ரூ ச.	ரூ ச.
காசு	வரவு	600 00	
சரக்கு	..	1000 00	
வங்கி	..	67 0 00	
தளபாடம்	..	2000 00	
குணம்	..	600 00	
பாண்டியன்	..	300 00	
அசோகன்	செலவு		300 00
தருமன்	..		150 00
மூலதனம்	..		10750 00
(ஆரம்பத்திலுள்ள சொத்துக்களும் கொடுகடன்களும்)		11200 00	11200 00

குறிப்பு: 1: தொடக்கக் குறிப்பில் மூலதனம் குறிக்கப்பட்டிருக்கிற விடில் மூலதனத்தைக் காணவேண்டும். சொத்துக்களின் விருந்து கடன் பொறுப்பைக் கழித்துவரும் மீதி மூலதனமாகும்.

2. காசு மீதியும் வங்கிமீதியும் பேரேட்டில் இடம்பெறாது. ஆனால் அம்மீதிகள் காசேட்டில் பதியப்படும்.

3: ஒருவன் வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்கும்போது அவனுடைய தொடக்கக் குறிப்பு காசு பாத்திரமேயாகிவிட்டால் அத்தொகையை முறையான நாட்குறிப்பில் பதியாது காசேட்டில் மூலதனம் என வரவுப் பக்கத்தில் பதிதல் வேண்டும்.

2: நாட்குறிப்பில் பதியவேண்டிய வகுக்கப்படாத நடவடிக்கைகள் சில நடவடிக்கைகளைப் பதிவதற்கு நாட்குறிப்புகள் வகுக்கப்படாமல் இருக்கின்றன. அவற்றை முறையான நாட்குறிப்பின் மூலமே பேரேட்டுக் கணக்குகளில் பதிதல் வேண்டும்.

உதாரண விளக்கம் :

யாழ் தளபாடக் கொம்பனியிடமிருந்து தளபாடம் வாங்கியது ரூபா 1200/-

முறையான நாட்குறிப்பு

		ரூபா	ரூபா
தளபாடம்	வரவு	1,200	
யாழ் தளபாடக் கம்பனி	செலவு		1,200
(தளபாடம் கடனுக்கு வாங்கியது)			

## 3. பதிவு முடித்தல்

பெயரளவிற் கணக்குகளின் மீதிகளை வியாபார இலாபநட்டக் கணக்கிற்கு மாற்றிப் பதிவு செய்வதே பதிவு முடித்தல் எனப்படும். பின்வருவன பதிவு முடித்தல் பதிவுகளாகும்.

1. வியாபாரக் கணக்குக்கு மாற்றுதல்:

- (அ) ஆரம்பச் சரக்கிருப்பு (இ) உள்வந்த வண்டிக்கூலி  
(ஆ) கொள்வனவு (ஈ) விற்பனை

குறிப்பு: 1. வெளித்திரும்பிய சரக்குக் கணக்கு மீதியைக் கொள்வனவுக் கணக்கிற்கு கொண்டு சென்று வரும் மீதியையே வியாபாரக் கணக்கிற்குக் கொண்டு செல்லல் வேண்டும்.

2. உட்டிரும்பிய சரக்குக் கணக்கு மீதியை விற்பனைக் கணக்கிற்குக் கொண்டு சென்று வரும் மீதியையே வியாபாரக் கணக்கிற்குக் கொண்டு செல்லல் வேண்டும்.

2. இலாப நட்டக் கணக்கிற்கு மாற்றுதல்

- (அ) வியாபாரக் கணக்கு மீதி  
(ஆ) பெயரளவிற் கணக்குகளின் மீதிகள்

3. மூலதனக் கணக்கிற்கு மாற்றுதல்

- (அ) இலாப நட்டக் கணக்கு மீதி  
(ஆ) பற்றுக் கணக்கு மீதி

உதாரண விளக்கம்:

கீழ்க்காணும் பேரேட்டுக் கணக்குகளின் மீதியை மாற்றுவதற்கு வேண்டிய நாட்குறிப்பைத் தயார் செய்க.

	ரூ.	ரூ.	
ஆரம்பச் சரக்கிருப்பு	1200	வாடகை	100
கொள்வனவு	16000	சம்பளம்	600
உள்வந்த வண்டிக்கூலி	600	பொதுச்செலவு	500
விற்பனை	20000	பற்று	100
தேறிய இலாபம்	1000	மொத்த இலாபம்	2200

முறையான நாட்குறிப்பு

		ரூ:	ரூ:
வியாபாரக் கணக்கு	வரவு	17,800	
சரக்கிருப்பு	செலவு		1,200
கொள்வனவு	..		16,000
உள்வந்த வண்டிக்கூலி	..		600
(இக்கணக்குகளின் மீதி வியாபாரக் கணக்குக்கு மாற்றப்பட்டது)			
விற்பனை	வரவு	20,000	
வியாபாரக் கணக்கு	செலவு		20,000
(விற்பனைக் கணக்கு மீதி வியாபாரக் கணக்குக்கு மாற்றப்பட்டது)			
வியாபாரக் கணக்கு	வரவு	2,200	
இலாப நட்டக் கணக்கு	செலவு		2,200
(மொத்த இலாபம் இலாப நட்டக் கணக்குக்கு மாற்றப்பட்டது)			
இலாப நட்டக் கணக்கு	வரவு	1,200	
வாடகை	செலவு		100
சம்பளம்	..		100
பொதுச் செலவு	..		500
(வியாபார இலாப நட்டக் கணக்குக்கு மாற்றப்பட்டது)			
இலாப நட்டக் கணக்கு	வரவு	1,000	
மூலதனம்	செலவு		1,000
(தேறிய இலாபம் மூலதனக் கணக்குக்கு மாற்றப்பட்டது)			
மூலதனம்	வரவு	100	
பற்று	செலவு		100
(பற்றுக்கணக்கு மூலதனக் கணக்குக்கு மாற்றப்பட்டது)			

### முடிவுக் கணக்குகள்

வியாபார நடவடிக்கைகளை இரட்டைப் பதிவுத் தத்துவத்திற்கு கமைய, முறையாகவும், செம்மையாகவும் பேரேட்டில் பதிந்து, பரீட்சைமீதி தயாரித்தும், வியாபாரத்தில் காணக்கூடிய குறைபாடுகளை நிவர்த்தி செய்வதற்காகவும், வியாபாரத்தை வெற்றிகரமாக முன்னேற்றிச் செல்வதற்காகவும், தொழிலின் இலாப நட்டத்தையும், நிதிநிலையையும் அறிவதற்காகவும் வேண்டிய தகவல்களைச் சேகரித்து தயாரிக்கப்படும் கணக்குகள் ‘‘முடிவுக் கணக்குகள்’’ அல்லது ‘‘இறுதிக் கணக்குகள்’’ எனப்படும். முடிவுக் கணக்குகளில் வியாபாரக்கணக்கு இலாப நட்டக்கணக்கு, இலாப நட்டப் பகிர் கணக்கு என்பன உள்ளடங்கும்.

வியாபாரக் கணக்குத் தயாரிப்பதற்கு வேண்டிய தகவல்களும், அவற்றின் பயன்களும்

(அ) ஆரம்பச் சரக்கிருப்பு: இறுதிச் சரக்கிருப்பு

ஆரம்பச் சரக்கிருப்பு: ஒரு குறிப்பிட்ட வியாபாரகால ஆரம்பத்தில் கையிலிருக்கும் சரக்குகளின் பெறுமதியைக் குறிக்கும்.

இறுதிச் சரக்கிருப்பு: வியாபாரகால முடிவில் கையிலுள்ள சரக்குகளின் பெறுமதியைக் குறிக்கும். சென்ற வருடத்தில் இறுதியாக இருந்த சரக்கின் பெறுமதி இவ்வருடத்துக்குரிய ஆரம்பச் சரக்கிருப்பாகும்.

கணக்கேட்டின்படி சரக்கிருப்புக்கள் பண்டகசாலையில் உருப்படியாக இருக்கின்றனவா என்பதை செவ்வனே பார்க்க இத்தகவல் உதவுகின்றது. இதன் மூலம் சிறு திருட்டுக்களை தவிர்த்துக் கொள்ளவும்; சேதங்கள் ஏற்படாமலும் மிகையாகப் பொருட்களை கைதவறிவிடாமலும் பாதுகாக்கவும்; கணக்கேடுகளில் பதியத் தவறிய கொள்வனவு, விற்பனவுத் தொகை இருப்பின் அறியவும் முடிகின்றது. மேலும் இறுதிச் சரக்கின் தொகையை கணக்கிடுவதன் மூலம் விற்பனை செய்யப்பட்ட சரக்குகளின் பெறுமதியை அறிய முடியும்.

(ஆ) தேறிய விற்பனை: தேறிய கொள்வனவு

தேறிய விற்பனை: மொத்த விற்பனையிலிருந்து உட்திரும்பிய சரக்கின் பெறுமதியைக் கழித்து வரும் மீதியை குறிக்க

கும். பொதுவாக கொள்விலையுடன் ஒரு குறிப்பிட்ட வீத இலாபம் வைத்தே விற்பனை விலை தீர்மானிக்கப்படும்.

தேறிய கொள்வனவு மொத்தக் கொள்வனவிருந்து வெளித்திரும்பிய சரக்கின் பெறுமதியைக் கழித்து வரும் மீதியைக் குறிக்கும். கொள்விலையைத் திட்டவட்டமாக அறிவதன் மூலமே மொத்த இலாபத்தை அறியக்கூடியதாக இருக்கும்.

(இ) கொள்வனவுச் செலவுகள்:

கொள்வனவு செய்யும்போது ஏற்படும் செலவுகள் அனைத்தும் கொள்வனவுச் செலவுகள் எனப்படும். உதாரணமாக இறக்குமதி வரி, சுங்கத் தீர்வை, பொதுகட்டும் செலவு ஆகியன. இச் செலவுகள் பொருட்களின் கொள்விலையை உயர்த்துகின்றன. வியாபாரத்தின் மொத்த இலாப நடத்தை அறிவதற்கும், கடந்தகாலச் செலவுகளுடன் ஒப்பிட்டு நோக்கி வருங்காலத்தில் ஏற்படக்கூடிய செலவுகளைக் குறைப்பதற்கும் கட்டுப்படுத்துவதற்கும் ஏதுவாக இருக்கின்றது.

(ஈ) மொத்த இலாபம்: மொத்த நட்பம்

பொதுவாக கொள்விலையுடன் ஒரு குறிப்பிட்ட வீத இலாபம் பெறக்கூடிய தொகையைக் கூட்டியே விற்பனை விலை தீர்மானிக்கப்படும். விற்ற சரக்கின் கொள்விலையிலும் பார்க்க விற்பனை விலை எவ்வளவு கூடியதோ, அக்கூடிய தொகையே மொத்த இலாபம் எனப்படும். விற்பனை விலையிலும் பார்க்க விற்ற சரக்கின் கொள்விலை கூடவாக இருப்பின் அவ்வித்தியாசம் மொத்த நட்பமாகும். தேறிய கொள்விலையுடன் கொள்வனவுக்குரிய செலவுகளையும் சேர்த்த தொகையிலிருந்து இறுதியாக இருக்கும் சரக்கைக் கழிக்க வரும் தொகையே விற்ற சரக்கின் கொள்விலையாகும்.

தேறிய கொள்விலை + கொள்வனவுச் செலவு — இறுதிச் சரக்கிருப்பு = விற்ற சரக்கின் கொள்விலை

வியாபாரத்தின் மொத்த இலாபத்தை அறியும் வழியை கீழ்க்காணும் உதாரண மூலம் விளங்கிக்கொள்ளலாம்.

உதாரண விளக்கம்:

ஒரு வியாபாரி ஒரு குறிப்பிட்ட வருடத்தில் வியாபாரத்திற்கென ரூபா 2,000/- பெறுமதியான பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்திருன். கொள்வனவுச் செலவு ரூபா 100/- ஆகும். வருட

இறுதியில் ரூபா 400/- பெறுமதியான பொருட்களைத் தவிர ஏனையவை ரூ. 3,200/- டுக்கு விற்பனை செய்யப்பட்டது. எனவே, வியாபாரியின் மொத்த இலாபத்தை கீழ்க்காணும் முறைகளில் கணிக்கலாம்.

## I விற்றவிலை

கொள்வனவு	ரூபா 2,000	ரூபா 3200
கூட்டுக: கொள்வனவு செலவு	ரூபா 100	
	2,100	
கழிக்குக: இறுதிச் சரக்கிருப்பு	ரூபா 400	1,700
மொத்த இலாபம்		<u>1,500</u>

கணக்கியல் முறையில் வியாபாரக் கணக்குத் தயாரித்து மொத்த இலாபம் அறிதல்

வரவு	வியாபாரக் கணக்கு	செலவு
கொள்வனவு	2,000	விற்பனை
கொள்வனவுச் செலவு	100	
	2,100	
இறுதிச் சரக்கிருப்பு	400	
விற்பனை		
கொள்விலை	1,700	
மொத்த இலாபம்	1,500	
	<u>3,200</u>	<u>3,200</u>

வியாபாரக் கணக்கில் பதிவுகள் ஏற்படுத்தும் முறை:

1. வியாபாரக் கணக்கின் செலவுப் பக்கத்தில் விற்பனையின் பெறுமதியை நேரடியாக நிரலில் பதியாது, விபரம் எழுதும் நிரல் முடிவில் பதிந்து, உத்திரும்பிய சரக்கின் பெறுமதியை கழித்து வரும் மீதியை தொகை நிரலில் பதிக்க.
2. ஆரம்ப சரக்கிருப்பை வியாபாரக் கணக்கில் வரவுப் பக்கம் பதிக்க.
3. வரவுப் பக்கத்தில் கொள்வனவை விபரம் எழுதும் நிரல் முடிவில் பதிந்து, அதிலிருந்து வெளித்திரும்பிய சரக்கின் பெறுமதியை கழித்து வரும் மீதியை தொகை நிரலில் பதிக்க.

4. கொள்வனவுக்காக ஏற்பட்ட செலவுகளை வரவுப் பக்கத்தில் பதிசு.
5. 2, 3, 4 இன் கூட்டுத்தொகையிலிருந்து இறுதிச் சரக்கிருப்பை கழிக்குக. இதுவே “விறற் சரக்கின் கொள்விலை” யாகும். விற்பனை விலைக்கும் விறற் சரக்கின் கொள்விலைக்குமுள்ள வித்தியாசம் மொத்த இலாபம் அல்லது மொத்த நடட்டமாகும்.
6. சரக்கிருப்பின் புத்தகப் பெறுமதிக்கும், கணக்கெடுக்கப்பட்ட சரக்கின் சந்தைப் பெறுமதிக்கும் வித்தியாசம் ஏற்படலாம். வித்தியாசம் இருக்கும் கால், எப்பெறுமதி குறைவானதோ அத்தொகையே இறுதிச் சரக்கிருப்பாகக் கொள்ளுதல் வேண்டும்.

**உதாரண விளக்கம்:**

பின்வரும் விபரங்களிலிருந்து இவ்வருடத்திற்குரிய வியாபாரக் கணக்கைத் தயாரிக்கவும்:

		ரூ சூ
கையிப்பு 1-1-74 இல்	...	6,000 00
கையிருப்பு 31-12-74 இல்	...	4,500 00
கொள்வனவு	...	25,000 00
விற்பனவு	...	29,000 00
கொள்வனவுத் திருப்பம்	...	100 00
விற்பனைத் திருப்பம்	...	200 00
உள்வந்த வண்டிக்கூலி	...	900 00
இறக்குமதிக்கூலி	...	900 00

31-12-74 இல் முடிவடைந்த வருடத்திற்குரிய வியாபாரக் க/கு

திகதி	விபரம்	தொகை	திகதி	விபரம்	தொகை
		ரூ. ச.			
	கையிருப்பு	6,000 00		விற்பனை	29,000 00
	கொள்வனவு	24,900 00		கழி. திருப்பம்	200 00
	கழி. திருப்பம்	500 00			
	வண்டிக்கூலி	900 00			
	இறக்குமதிக் கூலி	32,800 00			
	கழி. இறுதிச் சரக்கிருப்பு	4,500 00			
	வீற்ற சரக்கின் கொள்விலை	27,800 00			
	மொ. இலாபம்	1,000 00			
	இ.ந. க/க்கு மாற்றியது	28,800 00			
					28,800 00

## இலாப நட்டக் கணக்கு

மொத்த இலாபத்திலிருந்து வியாபாரத்தை நடாத்துவதற்கு ஏற்படும் ஏனைய செலவுகளைக் கழித்ததும் மீதி 'தேறிய இலாபம்' ஆகும். மொத்த இலாபத்திலும் பார்க்க விபாபாரத்தை நடாத்த ஏற்படும் செலவுகள் அதிகமாயின், அவ்வித்தியாசத் தொகை 'தேறிய நட்டம்' ஆகும். தேறிய இலாப நட்டத்தை அறியத் தயாரிக்கப்படும் கணக்கு "இலாப நட்டக் கணக்கு" எனப்படும்.

## இலாப நட்டக் கணக்கு தயாரிக்கவேண்டிய தகவல்களும், அவற்றின் படன்களும்

### 1. சம்பளமும் கூலியும்:

ஒருவன் தனது உழைப்பை ஒரு வியாபார நிலையத்திற்கு வழங்குவதற்காகக் கொடுக்கப்படும் சன்மானத்தை 'சம்பளம்' அல்லது 'கூலி' எனப்படும். ஒரு தொழிற் தாபனத்தில் நிரந்தரமாகக் கடையாற்றும் தொழிலாளர்களுக்கு வழங்கும் சன்மானம் 'சம்பளம்' எனப்படும். இச்செலவுகள் விற்பனையின்பேரில் ஏற்பட்டமையினால் இது இலாப நட்டக் கணக்கில் வரவில் பதியப்படும். ஒரு தொழிற் தாபனத்திற்குத் தற்காலிகமாக வேலை புரிவோருக்கு வழங்கும் சன்மானம் 'கூலி' எனப்படும். பெரும்பாலும் இச்செலவு பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்ய ஏற்படும் செலவாகையால் இது வியாபாரக் கணக்கில் வரவில் பதியப்படும். சம்பளமும் கூலியும் என கொடுக்கப்படும்போது விற்பனையின்பேரில் ஏற்பட்ட செலவாகக் கருதி இலாப நட்டக் கணக்கில் வரவில் பதியப்படும்.

### 2. வண்டிக்கூலி:

சரக்குகளைக் கொள்வனவு செய்வதற்காகக் கொடுக்கப்படும் வண்டிக்கூலி எனின் உள்வந்த வண்டிக்கூலி எனவும்; விற்பனை செய்யும்போது ஏற்படும் வண்டிக்கூலி எனின் வெளிச்சென்ற வண்டிக்கூலி எனவும் அழைக்கப்படும். "உள்வந்த வண்டிக்கூலி" கொள்வனவால் ஏற்படும் செலவாகையால், இதனை வியாபாரக் கணக்கிலும், "வெளிச்சென்ற வண்டிக்கூலி" சரக்குகளை விற்பனை செய்வதற்காக ஏற்பட்ட செலவாகையால் இதனை இலாப நட்டக் கணக்கிலும் வரவில் பதிதல் வேண்டும்.

வண்டிக்கூலி என மட்டும் கொடுக்கப்பட்டிருப்பின், இச்செலவை கொள்வனவால் ஏற்பட்ட செலவாகக் கருதி, வியாபாரக் கணக்கில் வரவில் பதிதல் வேண்டும்.

### 3. வியாபாரச் செலவு:

வியாபாரத்தை நடாத்துவதற்காக ஏற்படும் செலவாகையால் இதனை இலாப நட்டக் கணக்கில் பதிதல்வேண்டும். வியாபாரச் செலவுக்கும், வியாபாரப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்ய ஏற்படும் செலவுகளுக்கும் எதுவித தொடர்புமில்லை.

### 4. வட்டி, வாடகை, கழிவு, தரகு:

இவை யாவும் விற்பனை செய்வதற்காக ஏற்பட்ட செலவுகளாயின் இலாப நட்டக் கணக்கில் வரவிலும், வியாபாரத்திற்கு வருமானமாயின் செலவிலும் பதிதல்வேண்டும்.

வியாபாரத்தில் ஏற்படும் தேறிய இலாபம் பெரும்பாலும் வியாபாரத்தை நடாத்த ஏற்படும் செலவுத் தொகையால் கூடிக்கூறையும். எனவே வியாபாரி இச்செலவுகளை திட்டவட்டமாக அறிவதன்மூலம் தேறிய இலாப நட்டத்தை அறியவும், செலவுகளை இயன்றவரை தவிர்க்கவும், தணிக்கவும் ஏதுவாக இருக்கும். பணியாளர்களின் சேவையின் தரத்தையும், வியாபாரத்தின் வளர்ச்சி நிலையையும் அறியமுடியும்.

இலாப நட்டக் கணக்கில் பதிவுகளை ஏற்படுத்தும் முறை:

1. மொத்த இலாபமாயின் இலாப நட்டக் கணக்கில் செலவிலும்; மொத்த நட்டமாயின் வரவிலும் பதிச.
2. பெயரளவிற்கு கணக்குகளின் (இலாப நட்டக் கணக்கிற்குரிய) வரவு மீதிகளை இலாப நட்டக் கணக்கில் வரவிலும், செலவு மீதிகளை செலவுப் பக்கத்திலும் பதிச.
3. இலாப நட்டக் கணக்கைச் சம்பந்தித்துக். செலவுப் பக்கக் கூட்டுத் தொகை வரவுப் பக்கக் கூட்டுத் தொகையிலும் கூடுதலாக இருப்பின் தேறிய இலாபத்தையும், வரவுப் பக்கத் தொகையிலும் குறைவாக இருப்பின் தேறிய நட்டத்தையும் குறிக்கும். தேறிய இலாப நட்டம் மூலதனக் கணக்கிற்கு கொண்டு செல்லப்படும்.

### மூலதனக் கணக்கு

இறுதிக் கணக்குகளாகிய வியாபார இலாபநட்டக் கணக்கின் வாயிலாக வியாபாரிக்ரூரிய தேறிய இலாபம் அல்லது உரிமையாளன் பொறுக்க வேண்டிய தேறிய நட்டத்தை அறிய முடியும். முதலாளியின் சார்பாக வியாபார நிலையத்தில் ஆரம்பிக்கப்படும் கணக்கே மூலதனக் கணக்கு ஆகும். முதலாளி வியாபாரத்தில் முதலீடு செய்த பணத்தொகை, வியாபாரம் அவனுக்குக் கொடுக்க வேண்டிய கடனாகையால் இது மூலதனக் கணக்கில் செலவுப்

பக்கத்தில் பதியப்படும். தேறிய இலாபமும் அன்னுக்குக் கொடுக்க வேண்டியமையால் இதன் மூலதனக் கணக்கில் செலவுப் பக்கத்தில் பதியப்படும். இதுபோலவே மூலதனட்டி போன்றனவும் பதியப்படும். தேறிய நட்டம் உரிமையாளனால் பொறுப்பேற்கப்படவேண்டியமையினால் இதனை மூலதனக் கணக்கில் வரவில் பதியப்படல் வேண்டும். முதலாளி வியாபாரத்திலிருந்து டைமசாக அல்லது பொருளாக பற்றியிருப்பின் அவை பற்றுக் கணக்கில் வரவில் பதியப்படும். இக்கணக்கு மீதி மூலதனக் கணக்கின் வரவுப் பக்கத்திற்குக் கொண்டு செல்லப்படும்.

மூலதனக் கணக்கு வரவு மீதியாகக் காட்டின் அம்மீதி "மூலதனக் குறைவு" ஆகும்.

### ஐந்தொகை

வியாபாரத் தாபனத்தின் நிலையை அறியும் பொருட்டு ஐந்தொகை தயாரிக்கப்படுகிறது. வியாபாரத் தாபனத்தின் பெய்க் கணக்குகளிலும், பெயருட் கணக்குகளிலும் இருந்து மீதிகளை இனமினமாக வகுத்தெடுத்து நிதிநிலையைத் தெளிவாகவும், சுலபமாகவும் அறியக்கூடிய முறையில் காட்டத் தயாரிக்கப்படும் கூற்றை ஐந்தொகையாகும்.

ஐந்தொகையின் இடது பக்கத்தில் கடன் பொறுப்புக்களும் (பேரேட்டுக் கணக்குகளின் செலவு மீதிகள்), வலது பக்கத்தில் சொத்துக்களும் (பேரேட்டுக் கணக்குகளின் மீதிகள்) பதியப்படும். தொடர்ந்து வரும் உதாரண விளக்கத்தில் காட்டியவாறு சொத்துக்களை நிலையான சொத்துக்கள், நடைமுறைச் சொத்துக்கள் எனவும், பொறுப்புக்களை சொந்தக்காரன் முதல், நடைமுறை மொத்தக் கடன் எனவும் வகுத்துப் பதிதல்வேண்டும்.

### சொத்துக்கள்:

சொத்துக்களை, பொதுவாக இலகுவில் பணமாக்க முடியாத சொத்துக்கள்; பணமும், இலகுவில் பணமாக்கக்கூடிய சொத்துக்கள் என்ற இரு வகைப்படுத்தப்படுகின்றது. இலகுவில் பணமாக்க முடியாத சொத்துக்களை "நிலையான சொத்துக்கள்" என்றும், ஏனைய சொத்துக்களை "நடைமுறைச் சொத்துக்கள்" எனவும் அழைக்கப்படும். காணி, கட்டடம், இயந்திரம், நன்மதிப்பு போன்றன நிலையான சொத்துக்களிலும் சரக்கிருப்பு, கடன்பட்டோர், வருமதி உண்டியல், வங்கிமீதி, காசுமீதி, போன்றன நடைமுறைச் சொத்துக்களிலும் அடங்கும். ஐந்தொகையில்

சொத்துக்களை இலகுவில் பணமாக்க முடியாததினாலுந்து ஆரம்பித்து இலகுவில் பணமாக்கக் கூடியதென்ற வரிசையில் பதிவு செய்யப்படுவது வழமையாகும்.

### பொறுப்புக்கள்:

பொறுப்புக்கள் சொந்தக்காரன் முதல், மொத்தக் கடன்கள் என இரு வகையாக வகுக்கப்படுகின்றது. சில்லறை வியாபாரத்தைப் பொறுத்த வரையில், முதலாளி முதலீடு செய்த பணத்தொகை "சொந்தக்காரன் முதல்" என்ற தலைப்பின் கீழும், ஏனைய வியாபாரக் கொடுகடன்கள் "மொத்தக் கடன்கள்" என்ற தலைப்பின்கீழும் இடம்பெறும். வியாபாரத்தால் பெறும் இலாபம் முதலாளியால் முதலீடு செய்த (மூலதனம்) பணத்தொகையுடன் கூட்டவும், நட்டமேற்படின் மூலதனத்திலிருந்து கழிக்கவும் வேண்டும். மூலதனத்துடன் சம்பந்தப்பட்ட ஏனைய பதிவுகளும் பதியப்படல் வேண்டும். வியாபாரத்திற்குக் கடன் கொடுத்தவர்களுக்கு கொடுக்க வேண்டிய பணத்தொகைகள் மொத்தக் கடன் தலைப்பின்கீழ் இடம்பெறும். உதாரணமாக, கடன் கொடுத்தோர் தொகை, சென்மதி உண்டியல், சென்மதி கடன்கள், செலவுகள் போன்றன.

### உதாரண விளக்கம்:

கீழ்க்காணும் விபரங்களிலிருந்து ராஜனின் 31-12-74 முடிவடைந்த வருடத்திற்குரிய இலாப நட்டக் கணக்கையும், மூலதனக் கணக்கையும் தயார்செய்க.

	ரூ.		ரூ.
1-1-74இல் மூலதனமீதி	6,000	மொத்த இலாபம்	2,000
வாடகை	200	சம்பளம்	300
பெற்ற தரகு	100	காப்புறுதிக் கட்டணம்	50
பற்றுக் கணக்கு மீதி	50		

### 31-12-74 முடிவடைந்த வருடத்திற்குரிய இலாபநட்டக் கணக்கு

வரவு

செலவு

வாடகை	200	மொத்த இலாபம்	2,000
சம்பளம்	300	பெற்ற தரகு	100
காப்புறுதிக் கட்ட.	50		
தேறிய இலாபம்	1,550		
	<u>2,100</u>		<u>2,100</u>

வரவு

மூலதனக் கணக்கு

செலவு

பற்று	50	*மீதி	6,000
மீதி கி/கொ/செ	7,500	தேறிய இலாபம்	1,550
	<u>7,550</u>		<u>7,550</u>

**கவனீப்பு:**

வியாபாரக் கணக்கும், இலாபநட்டக் கணக்கும் ஒரு குறிப்பிட்ட வியாபாரக் காலப் பகுதிக்குரியதாகத் தயாரிக்கப்படுவதால் அக்கணக்குகளின் தலையங்கம் எந்தக் காலப் பகுதிக்குரியதென்பதை விளக்கும் வகையில் எழுத வேண்டும். உதாரணமாக, 1-1-74 முதல் 31-12-74 வரையுள்ள காலப்பகுதியாயின், 31-12-74 முடிவடைந்த வருடத்திற்குரிய வியாபாரக் கணக்கு | இலாப நட்டக் கணக்கு எனக் குறிப்பிடல் வேண்டும்.

ஐந்தொகை ஒரு குறிப்பிட்ட திகதி முடிவில் உள்ள நிதி நிலையைக் காட்டத் தயாரிக்கப்படுவதால் முடிவுத்திகதி இடம்பெறல் வேண்டும். உதாரணமாக, 1974 இறுதியில் தயாரிக்கப்படுவதாயின் 31-12-1974இன் ஐந்தொகை என குறிப்பிடல் வேண்டும்.)

**உதாரண விளக்கம்:**

சின்னத்துரையின் சில்லறை வியாபாரத்தில் தயாரிக்கப்பட்ட கீழ்க்காணும் பரீட்சை மீதியிலிருந்து 31-1-75 முடிவடைந்த மாதத்திற்குரிய வியாபாரக் கணக்கையும், இலாபநட்டக் கணக்கையும், ஐந்தொகையையும் தயாரிக்குக.

31-1-75 இல் பரிட்சை மீதி

	வரவு	செலவு
காசு	205	
வங்கி	1,470	
பரமு	780	
சோமு	610	
இராமு		550
நாதன்		490
கட்டடம்	10,000	
தளபாடம்	5,500	
தட்டச்சு	1,000	
மூலதனம்		21,000
கொள்வனவு	5,850	
விற்பனை		3,910
கொள்வனவு வண்டிக்கூலி	25	
விற்பனை வண்டிக்கூலி	15	
சம்பளம்	500	
வாடகை	200	
மின்சாரம்	100	
தொலைபேசி	50	
காசோலைக் கட்டணம்	10	
உட்டிரும்பிய சரக்கு	70	
யாழ். தளபாடக் கம்பனி		500
வெளித்திரும்பிய சரக்கு		210
பெற்ற கழிவு		50
கொடுத்த கழிவு	45	
சரக்கு	200	
விளம்பரம்	80	
	<u>26,710</u>	<u>26,710</u>

இறுதிச் சரக்கிருப்பு ரூபா 3,500/-.

1975-ம் ஆண்டு தை மாதம் 31-ம் திகதியில் முடிவடைந்த மாதத்துக்குரிய வியாபாரக் கணக்கு

	ரூ.	ரூ	ரூ.	ரூ.
ஆரம்பச் சரக்கிருப்பு	...	200	...	3,910
கொள்வனவு	5,850			
கழி. வெளித் திருப்பிய சரக்கு	210			
	5,640			
கொள்வனவு வண்டிக்கூலி	25	5,665		70
		5,865		
கழி. இறுதிச் சரக்கிருப்பு	...	3,500		
விற்ற சரக்கின் கொள்விலை	...	2,365		
மொத்த இலாபம் இ. ந. க/க்கு		1,475		
கொ. செ.		3,840		
				3,840

1975 ஆம் ஆண்டு தை மாதம் 31 ஆம் திகதியில் முடிவடைந்த மாதத்துக்குரிய இலாப நட்டக் கணக்கு

சம்பளம்	...	ரூ.	மொத்த இலாபம் வியாபாரக் கணக்கிலிருந்து கொ. வ. ...	ரூ.
வாடகை	...	500		1,475
மின்சாரம்	...	200		
தொலைபேசி	...	100		
விற்பனை வண்டிக்கூலி	...	50	பெற்ற கழிவு	50
விளம்பரம்	...	15		
கார்டோலைக் கட்டணம்	...	80		
கொடுத்த கழிவு	...	10		
தேறிய இலாபம் மூலதனக் க/க்கு கொ. செ. ...	...	45		
		525		
		<u>1,525</u>		<u>1,525</u>

1975 ஆம் ஆண்டு சைத 31 இல் ஐந்தொகை

சொந்தக்காரன் முதல்:	ரூ.	ரூ.	நிலையான சொத்து:	ரூ.	ரூ.
மூலதனம்	...	21,000	கட்டடம்	...	10,000
கூட்டு. தேறிய இலாபம்	...	525	தளபாடம்	...	5,500
			தட்டடச்சு	...	1,000
					16,500
நடைமுறை மொத்தக் கடன்			நடைமுறைச் சொத்து:		
இராமு	...	550	காசு	...	205
நாதன்	...	490	வங்கி	...	1,470
யாழ். தளபாடக் கம்பனி	...	500	பரமு	...	780
			சோமு	...	610
			சரக்கு	...	3,500
					6,565
					<u>23,065</u>
					<u>23,065</u>

## அப்யாயம்

1. கீழே தரப்பட்டுள்ள நடவடிக்கைகள் எவ்வாறு திரு. மதி வண்ணனின் காசேட்டில் பதியப்படுமென்பதைக் காட்டுக.

1975	ரூபா
தை 1 காசு மீதி	500
வங்கி மீதி	3,000
.. 5 விற்பனையினால் பெற்ற பணம் வங்கியில் இடப்பட்டது	1,000
.. 10 சலீமிடம் பெற்ற காசு ரூபா 660/- கழிவு ரூபா 15/-	675
.. 15 காசுக் கொள்வனவு	500
.. 20 காசு விற்பனை	1,000
.. 25 காசோலையால் கொள்வனவு	500
.. 30 ஆனந்தனுக்கு கொடுத்த கர்சோலை ரூ. 980/- கழிவு ரூபா 10/-	990

2. கீழே தரப்பட்டுள்ளவை 1975 சித்திரையில் நடந்தேறிய நடவடிக்கைகளாகும். இவற்றிலிருந்து திரு. கந்தசாமியின் காசேட்டைத் தயாரிக்குக.

1975	ரூபா
சித். 1 காசு மீதி	600
வங்கி மீதி	3,000
.. 2 காசோலையாகக் கொடுத்த வாடகை	200
.. 4 சுகதபாலாவிடமிருந்து ரூ. 10/- கழிவு கழித்து பெற்ற காசோலை	640
.. 5 வங்கிக்கு அனுப்பிய காசோலை	640
.. 8 மார்க்கண்டுவுக்கு அனுப்பிய காசோலை கழிவு	385 15
.. 12 கந்தோர்த் தேவைக்கு வங்கியிலிருந்து எடுத்த காசு	600
.. 16 காசுக்கு விற்பனை	1,000
.. 20 வங்கிக்கு அனுப்பியது	1,000
.. 25 சில்வாவுக்கு அனுப்பிய காசு ரூ. 400/- கர்சோலை 600/- கழிவு ரூ. 20/-	1,020
.. 29 தாகீர் கந்தசாமியின் வங்கிக்கு நேரடியாக ரூபா 20/- கழிவு கழித்துக்கொண்டு அனுப்பியது	780

3. மணியத்தின் கொடுக்கல் வாங்கல்களை ஆவன் காசேட்டில் பதிந்து காட்டுக.

	ரூபா
சித். 1 காசு மீதி	100
வங்கி மீதி	15,000
.. 12 சின்னையாவுக்குக் கொடுத்தது	6,000
கழிவு	100
.. 15 நாதனிடம் பெற்றது	10,000
கழிவு	300
.. 20 சண்முகத்திடம் 2% கழிவு சழித்துப் பெற்றது	9,800
.. 25 முத்திரைக்குக் கொடுத்தது	10
.. 28 கூலி கொடுத்தது	40
.. 30 சிவாம்பிள்ளைக்கு 5% கழிவு கழித்துக் கொடுத்தது	7,600
காசோலைப் புத்தகக் கட்டணம்	10

4. கீழ்க்காணும் விபரங்களிலிருந்து வியாபாரக் கணக்கைத் தயார் செய்து காட்டுக.

ஆரம்பச் சரக்கிருப்பு	1,000
கொள்வனவு	12,000
விற்பனை	19,000
இறுதிச் சரக்கிருப்பு	400

5. கீழ்க்காணும் விபரங்களிலிருந்து வியாபாரக் கணக்கைத் தயார் செய்து காட்டுக.

ஆரம்பச் சரக்கிருப்பு	500
கொள்வனவு	10,000
வெளித்திரும்பிய சரக்கு	100
விற்பனை	14,000
உட்டிரும்பிய சரக்கு	300
இறுதிச் சரக்கிருப்பு	1,000
உள்வந்த வண்டிக் கூலி	150

6. கீழ்க்காணும் விபரங்களிலிருந்து வியாபாரக் கணக்கையும், இலாப நட்டக் கணக்கையும் தயார் செய்து காட்டுக.

ஆரம்பச் சரக்கிருப்பு	300	கொள்வனவு	4,000
விற்பனை	7,000	கூலி	100
உள்வந்த வண்டிக் கூலி	300	உட்டிரும்பிய சரக்கு	300
வெளித்திரும்பிய சரக்கு	100	வாடகை	200
சம்பளம்	300	இறுதிச் சரக்கிருப்பு	800

7. கீழ்க்காணும் விபரங்களிலிருந்து வியாபாரக் கணக்கையும், இலாப நட்டக் கணக்கையும் தயார் செய்க.

			ரூபா
ஆரம்பச் சரக்கிருப்பு	1,000	விற்பனை	35,000
கொள்வனவு	20,000	வெளித்திரும்பிய சரக்கு	600
உட்டிரும்பிய சரக்கு	400	கூலி	200
சம்பளம்	1,000	வாடகை	500
பெற்ற வாடகை	300	கொடுத்த கழிவு	250
பெற்ற கழிவு	450	பெற்ற தரகு	100
மின்கட்டணம்	150	இறுதிச் சரக்கிருப்பு	2,000
உள்வந்த வண்டிக் கூலி	350	வெளிச்சென்ற வ. கூலி	400
பொதுச் செலவு	200	விளம்பரச் செலவு	600

8. பின்வரும் விபரங்களிலிருந்து மூலதனக் கணக்கைத் தயார் செய்க.

	ரூபா
1-1-74 இல் மூலதனக் கணக்கு மீதி	10,000
74 ஆம் ஆண்டில் மேலதிக முதலீடு	15,000
தேறிய இலாபம்	3,000

9. பின்வரும் விபரங்களிலிருந்து மூலதனக் கணக்கைத் தயார் செய்க.

	ரூபா
1-1-74 இல் மூலதனக் கணக்கு மீதி	7,000
பற்று	2,000
தேறிய நட்டம்	6,000

10. கீழ்க்காணும் விபரங்களிலிருந்து முடிவுக் கணக்குகளையும், மூலதனக் கணக்கையும் தயார் செய்க.

			ரூபா
சரக்கிருப்பு 1-1-74	400	கொள்வனவு	1,600
,, 31-12-74	700	விற்பனை	1,500
உட்கிருப்பம்	20	கூலி	50
வெளித்திருப்பம்	50	சம்பளம்	200
பெற்றகழிவு	30	கொடுத்த கழிவு	100
சரக்கிருப்பு	500	வாடகை	75
மூலதனக் குறைவு	500	பற்று	100

11. பின்வரும் விபரங்களிலிருந்து சுலைமானின் 31-12-74 இல் உள்ள ஐந்தொகையைத் தயார் செய்க.

காசு	1,000	கடன்பட்டோர்	* 800
வங்கி மேலதிகப்பற்று	3,000	கடன்கொடுத்தோர்	1,000
சரக்கிருப்பு	1,000	தளபாடம்	1,200
இயந்திரம்	2,000	மூலதனம்	2,000

12. 31-12-74இல் திரு. குணரத்தினத்தின் புத்தகங்களிலிருந்து எடுக்கப்பட்ட மீதிகள் பின்வருமாறு:

காசு	460	வெளிச்சென்ற வண்டிக்கூலி	20
சரக்கிருப்பு	200	கொள்வனவு	600
விற்பனை	900	வருமதிகடன்	180
தளபாடம்	200	வாடகை	50
செல்மதிகடன்	100	உள்வந்த வண்டிக்கூலி	40
சம்பளம்	100	மூலதனம்	900
கூலி	50	இறுதிச்சரக்கிருப்பு	150

பரீட்சை மீதியையும் 31-12-74ல் முடிவடைந்த வருடத்திற்குரிய வியாபார, இலாபநட்டக் கணக்கையும் அத்தேதியிலுள்ள ஐந்தொகையையும் செய்து காட்டுக.

13. வியாபாரக் கணக்கு தயாரிக்கப்பட்டபின் உள்ள கணக்குகளின் மீதிகள் பின்வருமாறு: இவற்றிலிருந்து பரீட்சைமீதியையும், 31-12-74 ல் முடிவடைந்த வருடத்திற்குரிய இலாப நட்டக் கணக்கையும், அத்திகதியிலுள்ள ஐந்தொகையையும் தயாரிக்குக (பரீட்சை மீதியிலுள்ள வித்தியாசம் மூலதனமாகும்)

மொத்த நட்டம்	200	சம்பளம்	50
செல்மதிகடன்	2,000	தளபாடம்	1,000
பொதுச்செலவு	125	வாடகை	75
வங்கி மேலதிகப்பற்று	500	வங்கிமேலதிகப்பற்று வட்டி	15
காசு	300	சரக்கிருப்பு	235
பற்று	100	பெற்ற கழிவு	150

14. 1975 தை மாதம் காசிப்பிள்ளை ரூபா 1,500/- மூலதனத் துடன் புகையிலை வியாபாரம் ஆரம்பித்தார். தை மாதத்தில் கீழ்க்காணும் நடவடிக்கைகள் நடந்தேறின.

1975	ரூபா
1 தளபாடம் காசுக்கு வாங்கியது	200
1 காசுக்கு வாங்கிய புகையிலை	500
2 சின்னையாவிடம் வாங்கிய புகையிலை	600
5 நல்லையாவுக்கு விற்ற புகையிலை	700
8 காசுக்கு விற்பனை	400
15 சின்னையாவுக்கு கொடுத்த காசு	500
20 நல்லையாவிடம் பெற்ற காசு	700
25 சின்னையாவிடம் கொள்வனவு	800
28 காசுக்கு விற்றது	900
30 கொடுத்த வாடகை	100
கொடுத்த சம்பளம்	200
விற்காமல் கையிலுள்ள புகையிலை	500

நடவடிக்கைகளை நாட்குறிப்புக்கள் மூலம் பேரேட்டில் பதிந்து பரீட்சைமீதியைத் தயார் செய்து, முடிவுக் கணக்குகளையும், 31-1-75 இல் உள்ள ஐந்தொகையும் தயார் செய்து.

15. 1-1-75ல் கபூர் ரூபா 5,000/-த்துடன் பலசரக்கு வியாபாரத்தை ஆரம்பித்தார். அவருடைய வியாபாரத்தில் தை மாதம் நிகழ்ந்தேறிய நடவடிக்கைகள் பின்வருமாறு:

1975	ரூபா
தை 1 தளபாடம் வாங்கியது	500
2 மகேசுவிடம் கொள்வனவு	800
4 செல்வனிடம் கொள்வனவு	600
5 காசுக்கு விற்றது	1,000
10 நந்தனுக்கு விற்றது	700
15 நாகேசுவுக்குக் கொடுத்த காசு	700
20 செல்வத்திற்கு கொடுத்த காசோலை	400
25 காசுக் கொள்வனவு	500
28 நந்தனிடம் பெற்ற காசு	300
31 கொடுத்த வாடகை	100
கொடுத்த சம்பளம்	250
சரக்கிருப்பு	500

மேற்காட்டிய நடவடிக்கைகளை நாட்குறிப்பில் பதிந்து பேரேட்டுக் கணக்குகளுக்கு மாற்றி, பரீட்சைமீதியைத் தயாரிப்பதுடன் 31-1-75ல் முடிவடைந்த மாதத்திற்கான முடிவுக் கணக்குகளையும் அத் தேதியிலுள்ள ஐந்தொகையையும் தயாரிக்கு.

16. பின்வரும் நடவடிக்கைகளை உரிய நாட்குறிப்புகளில் பதிந்து பேரேட்டுக்கு மாற்றி முடிவுக் கணக்குகளையும், 31-12-74 ல் உள்ள ஐந்தொகையையும் தயாரிக்குக.

1974

ரூபா

மார். 1 ரூ. 2000/-	த்துடன் வியாபாரம் ஆரம்பிக்கப்பட்டது.	
	வங்கி நடைமுறைக் கணக்கு ஆரம்பித்து	
	இட்ட பணம்	1,000
,, 2	காசோலை கொடுத்து வாங்கிய தளபாடம்	500
,, 4	காதரிடம் வாங்கிய சரக்கு	2,000
,, 8	காதருக்கு கழிவு ரூ. 10/- நீக்கி கொடுத்த	
	காசோலை	490
,, 10	காசுக்கு விற்பனை	800
,, 14	ஆனந்தனுக்கு விற்பனை	300
,, 20	காசோலை மூலம் கொள்வனவு	1,000
,, 25	ஆனந்தனிடம் ரூ.5/- கழிவு நீக்கிப் பெற்ற காசோலை	145
,, 30	கொடுத்த சம்பளம்	100

17 1-1-75 பரமானந்தம் ரூ. 6,000/- துடன் பலசரக்கு வியாபாரம் ஆரம்பித்தார். அவரின் தை மாத வியாபார நடவடிக்கைகள் பின்வருமாறு.

ரூபா

1	வங்கியில் நடைமுறைக் கணக்கு ஆரம்பித்து	
	வங்கியிலிட்ட காசு	5,000
2	காசோலை மூலம் வாங்கிய சரக்கு	1,000
	காமினிக்கு காசோலை கொடுத்து வாங்கிய தளபாடம்	1,500
4	குணத்திடம் கொள்வனவு	2,000
5	காசு விற்பனை	1,500
6	வங்கியிலிட்டது	1,500
7	காசோலைப் புத்தகக் கட்டணம்	10
8	கொடுத்த கூலி	50
12	குணத்துக்குத் திருப்பி அனுப்பிய சரக்கு	100
14	சூசைக்கு விற்பனை சரக்கு	1,000
16	தளபாடம் வாங்குவதற்காக வங்கியில் எடுத்தது	500
17	சூசை திருப்பி அனுப்பிய சரக்கு	300
18	தளபாடம் வாங்கியது	500
19	காசீமுக்கு விற்பனை	400
20	குணத்துக்கு அனுப்பிய காசோலை ரூ. 990/- கழிவு 10/-	1,000
21	காசீம் திருப்பி அனுப்பிய சரக்கு	50
25	சூசையிடம் பெற்ற காசோலை ரூ. 690/- கழிவு 10/-	700

26	காசோலை மூலம் கொள்வனவு	2,000
	கொள்வனவுக்காகக் கொடுத்த வண்டிக் கூலி	50
30	கொடுத்த சம்பளம் (காசோலை)	200
	கொடுத்த வாடகை	100

இறுதிச் சரக்கிருப்பு ரூ. 3,200

18. 1975 தை 1-ல் மாதவனின் கணக்கு மீதிகள் பின்வருமாறு:

காசு	2,000	வங்கி மேலதிகப்பற்று	4,000
ராமுவுக்கு சென்மதி கடன்	600	நாதனிடமிருந்து வருமதி	800
தளபாடம்	2,000	சரக்கிருப்பு	1,000

பின்வருவன தை மாத நடவடிக்கைகளாகும்:

ரூபா

தை 1	தாசீருக்கு கொடுத்த கடன் (காசோலை)	1,000
	வங்கி மேலதிகப்பற்று வட்டி	10
.. 2	சென்ற மாதம் ஹனிபாவுக்கு அனுப்பிய காசோலை மறுக்கப்பட்டது	100
.. 3	ஹனிபாவுக்கு அனுப்பிய புதிய காசோலை	100
.. 5	ராமுவுக்கு காசோலை மூலம் கடன் தீர்க்கப்பட்டது	590
.. 7	விற்பனைப் பெற்றுக்கொண்ட காசோலை	1,600
.. 8	அப்துல்லாவிடம் வாங்கிய சரக்கு	2,000
.. 10	நாதன் ரூ. 5/- கழிவு கழித்துக்கொண்டு தனது கடனைத் தீர்த்துக் கொண்டான்.	
.. 11	வங்கிக்கு அனுப்பிய காசோலை	1,600
.. 12	அப்துல்லாவுக்கு கொடுத்த காசு ரூ. 500/- காசோலை ரூ. 1480/-, கழிவு ரூ. 20	2,000
.. 13	சென்ற மாதம் வங்கியிலிட்ட சமீமின் காசோலை மறுக்கப்பட்டது	500
.. 15	சமீமிடம் பெற்ற புதிய காசோலை வங்கிக்கு அனுப்பப்பட்டது	500
.. 19	காசு விற்பனை	3,000
.. 20	வங்கி வசூல்செய்த பங்கிலாபம்	1,300
.. 25	வங்கி கொடுத்த காப்புறுதிக் கட்டணம்	50
.. 28	சுதாகரிடம் காசோலை கொடுத்து வாங்கிய சரக்கு ரூ. 400/-, கடனுக்கு வாங்கியது 600/-	
.. 29	தாசீரிடம் பெற்ற வட்டி	20
	கடன்வகையில் பெற்ற காசு ரூபா 500/- வங்கியிலிடப்பட்டது.	

தை 30	கொடுத்த கூலி	20
	சம்பளம்	300
	பொதுச் செலவு	80
	வங்கிக்கணுப்பியது	4,000
	சரக்கிருப்பு	1,000

19. பின்வரும் பேரேட்டுக்கணக்குகளின் மீதிகளிலிருந்து பரீட்சை மீதியைத் தயார்செய்து 30-6-74 இல் முடிந்த அரைவருடத்துக்கான வியாபார, இலாப நட்டக்கணக்கையும், அத்தேதியிலுள்ள ஐந்தொகையையும் தயார்செய்க.

(30-6-74 இல் சரக்கிருப்பு ரூபா 200/-)

	ரூ.		ரூ.
வங்கி மேலதிகப்பற்று	1,250	தளபாடம்	2,000
காசு	1,600	சரக்கிருப்பு	1,500
நட்டவீடு	125	கொள்வனவு	6,700
விற்பனை	9,410	கடன்பட்டோர்	500
கடன்கொடுத்தோர்	740	சம்பளம்	200
வட்டி	75	மூலதனம்	15,000
அறவிடமுடியாக்கடன்	50	முதலாளி பற்று	500
நிலமும் கட்டடமும்	13,000	வாடகை	150

20. சீழ்க்காணும் பேரேட்டுக் கணக்குகளின் மீதிகளிலிருந்து 31-12-74 வருடத்திற்கான பரீட்சைமீதி, முடிவுக் கணக்குகளையும், அத்தேதியிலுள்ள ஐந்தொகையையும் தயார்செய்க. 1-1-75 இல் உள்ள சரக்கிருப்பு ரூபா 500/- ஆகும்.

	ரூ.		ரூ.
வங்கி மேலதிகப்பற்று	2,000	காசு	6,000
சரக்கிருப்பு	2,000	கொள்வனவு	8,000
விற்பனை	12,000	கூலி	500
சம்பளம்	1,000	வாடகை	500
பெற்ற தரகு	1,000	பிரயாணச் செலவு	200
மோட்டார் வான்	10,000	தளபாடம்	1,000
மோட்டார் வான்		பெற்ற கழிவு	700
திருத்தச் செலவு	500	மூலதனம்	14,000

21. பிழையாகத் தயாரிக்கப்பட்ட சீழ்க்காணும் பரீட்சைமீதியைச் சரியான முறையில் தயார்செய்து 31-12-75 வருட முடிவுக்கான முடிவுக் கணக்குகளையும், அத்தேதியிலுள்ள ஐந்தொகையையும் தயார்செய்க.

	ரூ.	ரூ.
மூலதனம்	...	12,000
பற்று	1,000	
தளபாடம்	5,610	
விற்பனை	...	7,724
க்டன்பட்டோர்	...	1,060
கொள்வனவு	3,136	
கொள்வனவுத் திருப்பம்	528	
வங்கி	6,284	
கடன்கொடுத்தோர்	1,256	
கந்தோர்ச் செலவு	1,568	
சம்பளம்	1,326	
வாடகை	800	
சரக்கிருப்பு	...	528
உட்டிரும்பிய சரக்கு	...	196
	<u>21,508</u>	<u>21,508</u>

சரக்கிருப்பு ரூபர் 468/-

கீழ்க்காணும் பேரேட்டுக் கணக்குகளின் மீதி வரவு மீதியாக அல்லது செலவுமீதியாக இருக்கும். சரியானவிடைகளின் கீழ் “√” என்ற குறியை இடுக.

(அ) உதாரணம் கொடுக்கப்பட்டுள்ளது.

	வரவு	செலவு
(அ) காசக் கணக்கு மீதி	√	...
(1) விற்பனைக் கணக்கு மீதி	.....	.....
(2) வங்கி மேலதிகப்பற்று	.....	.....
(3) உட்டிரும்பிய சரக்குக் கணக்கு மீதி	.....	.....
(4) கொள்வனவுக் கணக்கு மீதி	.....	.....
(5) சம்பளக் கணக்கு மீதி	.....	.....
(6) பெற்ற கழிவுக் கணக்கு மீதி	.....	.....
(7) வட்டிக் கணக்கு மீதி	.....	.....
(8) வெளித்திரும்பிய சரக்குக்கணக்கு மீதி	.....	.....
(9) கொடுத்த கழிவுக் கணக்கு மீதி	.....	.....
(10) சரக்கிருப்புக் கணக்கு மீதி	.....	.....
(11) கூலிக் கணக்கு மீதி	.....	.....
(12) பெற்ற தரவுக் கணக்கு மீதி	.....	.....
(13) கந்தையா கணக்கு மீதி (வருமதி கடன்)	.....	.....



6. அஞ்சல் மூலம் அனுப்பப்படும் பொதிகளின் ஆக்கக்கூடிய நிறை;

இரூ. 20, இரூ. 22, இரூ. 15

7. வங்கி மேலதிகப்பற்று என்பது;

(அ) வங்கிக் கணக்கில் வரவு மீதியாக இருத்தல்

(ஆ) வங்கியில் கடன் பெறுதல்

(இ) வங்கியின் அனுமதியுடன் மேலதிகமாகப் பணம் எடுத்தல்

8. கடன் கொள்வனவை முதன் முதலாக பதிவதற்காக வகுக்கப் பட்டுள்ள ஏடு;

(அ) காசேடு

(ஆ) பேரேடு

(இ) கொள்வனவேடு

9. முறையான நாட்குறிப்பில் பதிய வேண்டிய நடவடிக்கை;

(அ) காசுக் கொள்வனவு

(ஆ) காதரிடம் கடனுக்கு கொள்வனவு செய்த தளபாடம்

(இ) உரிமையாளனால் வியாபாரத்தில் இட்ட மேலதிக முதலீடு.

10. வியாபாரத் தாபனத்தில் ஏற்படும் சிறு திருட்டுக்களைக் குறைப்பதற்கு;

(அ) பொருட்களை கண்பார்வைக்கு எட்டிய இடங்களில் வைத்தல் வேண்டும்.

(ஆ) பாவனையாளர்களுடன் அன்பாகப் பழகுதல் வேண்டும்.

(இ) விற்பனைச் செலவைக் குறைப்பதற்காக விற்பனையாளர்களைக் குறைத்தல் வேண்டும்.

11. பொருட்களை கொள்வனவு செய்யும்போது ஏற்பட்ட கூலி.

(அ) வியாபாரக் கணக்கில் இடம்பெறும்.

(ஆ) இலாப நட்டக் கணக்கில் இடம்பெறும்;

(இ) சம்பளக் கணக்கில் இடம்பெறும்.

12. உள்வந்த வண்டிக்கூலி;

- (அ) வியாபாரக் கணக்கில் இடம்பெறும்
- (ஆ) இலாப நட்டக் கணக்கில் இடம்பெறும்.
- (இ) விற்பனைக் கணக்கில் இடம்பெறும்.

13. விற்பனை விற்ற சரக்கின் கொள்விலையிலும் கூடுதலாக இருப்பின் வித்தியாசம்

- (அ) மொத்த நட்டமாகும்)
- (ஆ) தேறிய இலாபமாகும்
- (இ) மொத்த இலாபமாகும்

14. வெளிச்சென்ற வண்டிக்கூலி;

- (அ) கொள்வனவு கணக்கில் இடம்பெறும்
- (ஆ) இலாபநட்டக் கணக்கில் இடம்பெறும்
- (இ) வியாபாரக் கணக்கில் இடம்பெறும்

15. மூலதனக் குறைவு;

- (அ) உரிமையாளனால் வியாபாரத்துக்குக் கொடுக்கவேண்டிய தொகையைக் குறிக்கும்.
- (ஆ) வங்கியில் உள்ள பணக்குறைவைக் குறிக்கும்
- (இ) மூலதனக் கணக்கின் செலவு மீதியைக் குறிக்கும்

16. இரட்டைப் பதிவு முறை;

- (அ) காசு நடவடிக்கைகளை மாத்திரம் காசேட்டில் பதிதல்
- (ஆ) நடவடிக்கைகளின் இரு அம்சங்களையும் (வரும் செலவும் அம்சங்களை) கணக்குகளில் பதிதல்
- (இ) கடன் கொள்வனவு விற்பனை மாத்திரம் பதிதல்;

17. மொத்த இலாபம்;

- (அ) வியாபாரக் கணக்கின் வரவிலும் இலாபநட்டக் கணக்கின் செலவிலும் பதியப்படும்.
- (ஆ) வியாபாரக் கணக்கின் செலவிலும் இலாப நட்டக் கணக்கின் வரவிலும் பதியப்படும்
- (இ) மூலதனக் கணக்கில் பதியப்படும்.

(18) காசேட்டின் வரவுப்பக்க கழிவு நிரல் கூட்டுத்தொகை;

(அ) இலாப நட்டக் கணக்கின் செலவுப் பக்கத்தில் பதியப்படும்.

(ஆ) விற்பனைக் கணக்கில் இடம்பெறும்

(இ) கொடுத்த கழிவுக் கணக்கில் வரவுப் பக்கத்தில் பதியப்படும்.

(19) தேறிய இலாபம்;

(அ) இலாப நட்டக் கணக்கின் வரவிலும், மூலதனக் கணக்கின் செலவிலும் பதியப்படும்

(ஆ) இலாப நட்டக் கணக்கின் செலவிலும் மூலதனக் கணக்கின் வரவிலும் பதியப்படும்.

(இ) வியாபாரக் கணக்கின் செலவு மீதியைக் குறிக்கும்

(20) ஒரு குறிப்பிட்ட வியாபார கால முடிவுத் திகதியில் தயாரிக்கப்படும் ஐந்தொகை:

(அ) பேரேட்டுக் கணக்குகளில் ஒன்றாகும்

(ஆ) வியாபாரத்தின் நிதி நிலையைக் காட்டும் ஒரு கூற்று

(இ) மொத்த இலாபநட்டத்தை அறிவதற்காகத் தயாரிக்கப்படும் கூற்று.

(21) மொத்த நட்டம்:

(அ) வியாபாரக் கணக்கின் செலவிலும் இலாப நட்டக் கணக்கின் வரவிலும் பதியப்படும்.

(ஆ) வியாபாரக் கணக்கின் வரவிலும் இலாப நட்டக் கணக்கின் செலவிலும் பதியப்படும்.

(இ) மூலதனக் கணக்கில் பதியப்படும்.

(22) காசேட்டு மீதி ரூபா 1390/- ஆகவும் காசுப்பெட்டி மீதி ரூபா 1385/- ஆக இருப்பின்:

(அ) சிறு திருட்டு (காசு) நடந்திருக்க வேண்டும்.

(ஆ) காசாளன் வாடிக்கையாளர் ஒருவருக்கு மீதி ரூபா 10/- கொடுப்பதற்குப் பதிலாக ரூபா 5/- கொடுத்திருக்க வேண்டும்.

(இ) கடன் விற்பனையில் ரூபா 5/- குறைவாகப் பதியப்பட்டிருத்தல் வேண்டும்.

(23) தேறிய நடட்டம்:

- (அ) இலாப நடட்டக் கணக்கில் செலவிலும், மூலதனக் கணக்கில் வரவிலும் பதியப்படும்.
- (ஆ) இலாப நடட்டக் கணக்கில் வரவிலும் மூலதனக் கணக்கில் செலவிலும் பதியப்படும்.
- (இ) வியாபாரக் கணக்கில் இடம்பெறும்.

(24) காசேட்டு மீதி ரூபா 1975/- ஆகவும், காசுப்பெட்டி மீதி ரூபா 1980/- ஆக இருப்பின்:

- (அ) சிறு திருட்டு நடந்திருக்க வேண்டும்.
- (ஆ) காசாளன் வாடிக்கையாளர் ஒருவருக்கு மீதி ரூபா 25/- கொடுப்பதற்குப் பதிலாக ரூபா 20/- கொடுத்திருக்க வேண்டும்.
- (இ) காசாளன் வாடிக்கையாளர் ஒருவருக்கு மீதி ரூபா 15/- கொடுப்பதற்குப் பதிலாக ரூபா 20/- கொடுத்திருக்க வேண்டும்.

(25) பரீட்சை மீதி:

- (அ) ஒரு பேரேட்டுக் கணக்கு
- (ஆ) வியாபாரத்தின் நிதி நிலையைக் காட்டும் கூற்று
- (இ) கணக்குகளில் ஒவ்வொரு வரவுப் பதிவுக்கும் செலவுப் பதிவுகள் செய்யப்பட்டுள்ளதா என்பதைப் பரீட்சித்துப் பார்ப்பதற்காகத் தயாரிக்கும் கூற்று.

24. சில்லறை வியாபாரி குணசேனாவினால் வியாபார நடவடிக்கைகளைப் பதிவதற்காக உபயோகிக்கப்படும் நாட்குறிப்புக் களும், அவற்றிற்குரிய சுருக்கப் பதங்களும் பின்வருமாறு:

காசேடு	—	கா. ஏ.
கொள்வனவேடு	—	கொ. ஏ.
விற்பனவேடு	—	வி. ஏ.
வெளித்திரும்பிய சரக்கேடு	—	வெ. தி. ஏ.
உட்டிரும்பிய சரக்கேடு	—	உ. தி. ஏ.
முறையான நாட்குறிப்பு	—	மு. நா. கு.

கீழே தரப்பட்டுள்ள நடவடிக்கைகள் எந்த ஏட்டில் பதியப்படவேண்டுமோ, அவ்வேட்டுக்குரிய சுருக்கப்பதத்தை வலது பக்க நிரலில் குறிப்பிடுக.

## உதாரணம்:

காசு விற்பனை	பதியப்படும் நாட்குறிப்பு
(1) கொடுத்த வாடகை	கா. ஏ.
(2) காசுக்கு விற்பனை	.....
(3) காசுக்கு விற்பனை சரக்கு	.....
(4) காசுக் கொள்வனவு	.....
(5) மணியத்திடம் வாங்கிய சரக்கு	.....
(6) காசுக்கு தளபாடம் வாங்கியது	.....
(7) பெற்ற வட்டி	.....
(8) சில்வாவிடம் கடனுக்கு வாங்கிய சரக்கு	.....
(9) காதர் திருப்பி அனுப்பிய சரக்கு	.....
(10) மணியத்திற்கு திருப்பி அனுப்பிய சரக்கு	.....
(11) காசோலைப் புத்தகக் கட்டணம்	.....
(12) மாட்டினுக்கு கடனுக்கு விற்பனை தளபாடம் (சந்தோர் தளபாடம்)	.....
(13) வங்கி மேலதிகப்பற்று வட்டி	.....

## 25. மீட்டல்: வேகப் பரிட்சை

கிறீட்ட இடங்களை நிர்வாக. உதாரணம் (அ)

(அ) வியாபாரக் கணக்குகள் பதியப்படும் ஏடு பேரேடு

- (1) 1-1-75 ல் கையிலிருக்கும் மீதிப்பணம் காசேட்டில்.....  
மீதியாக இருக்கும்.
- (2) முதலாளி முதலீடு செய்த தொகையை மூலதனக் கணக்கில்  
.....பதிதல் வேண்டும்.
- (3) சீனாவிடம் பெற்ற ரூபா 40/- சீனா கணக்கில் .....  
பதிய வேண்டும்.
- (4) உரொக்கத்திற்கு விற்பனை சரக்கு காசேட்டில்.....  
பதிய வேண்டும்.
- (5) சந்தையர் கணக்கு வரவுக்கு மீறிய செலவாக இருப்பின்  
அம்மீதி..... தொகையைக் குறிக்கும்.
- (6) காசேட்டில் பதிந்திருந்த ரெவுகளைல்லாம் அவ்வக் கணக்கு  
களில்..... பதியப்படல் வேண்டும்.
- (7) விற்பனையேட்டுக் கூட்டுத் தொகை விற்பனைக் கணக்கில்  
.....பதியப்படல் வேண்டும்.

- (8) பெற்ற வாடகை வாடகைக் கணக்கில்.....பதிதல் வேண்டும்.
- (9) காசேட்டில் பதிந்த செலவுகளெல்லாம் அவ்வக் கணக்கில் .....பதிதல் வேண்டும்.
- (10) கொள்வனவேட்டுக் கூட்டுத் தொகை கொள்வனவுக் கணக்கில்.....பதிதல் வேண்டும்.
- (11) கொள்வனவேட்டில் பதிந்த பதிவுகளெல்லாம் அவரவர் க/கு களில்.....பதிதல் வேண்டும்.
- (12) விற்பனையேட்டில் பதிந்த நடவடிக்கைகள் அவரவர் க/கு களில்.....பதிதல் வேண்டும்.
- (13) வியாபாரத்திற்குப் பணம் கொடுக்க வேண்டியவர்கள் ..... எனப்படுவர்.
- (14) வியாபாரத்தால் பணம் கொடுக்க வேண்டியவர்கள் ..... எனப்படுவர்.
- (15) வெளித்திரும்பிய சரக்கேட்டில் பதிந்ததை அவரவர் க/கு களில்.....பதிதல் வேண்டும்.
- (16) காசேடு, விற்பனையேடு, கொள்வனவேடு, உட்டிரும்பிய சரக்கேடு முதலியவற்றில் பதியப்படாத நடவடிக்கைகளைப் பதியும் குறிப்பு.....நாட்குறிப்பு.
- (17) உட்டிரும்பிய சரக்கேட்டுக் கூட்டுத்தொகை, உட்டிரும்பிய சரக்குக்கணக்கில்.....பக்கம் பதிதல் வேண்டும்.
- (18) கொடுத்த வாடகை வாடகைக் கணக்கில்.....பதிதல் வேண்டும்.
- (19) பெற்ற வாடகை வாடகைக் கணக்கில்.....பதிதல் வேண்டும்.
- (20) கடனாக வாங்கிய தளபாடம் ரூ. 4000/- ஐ முறையான நாட்குறிப்பில்.....இப்படியாகப் பதிதல் வேண்டும்.
- (21) வாடகைக் கணக்கின் செலவு மீதி.....வாடகையைக் குறிக்கும்;
- (22) பெயரளவிற கணக்குகளில் நடட்டங்களை.....விலும் இலாபத்தை.....விலும் பதிதல் வேண்டும்.
- (23) மெய்க்கணக்குகளில் வியாபாரம் கொள்வனவு செய்த சொத்துக்களைப் பதிய வேண்டும்;

- (24) பெயருட் கணக்குகளில்,.....வில் அக்கணக்குகள் பற்றியதையும்.....வில் அக்கணக்குகள் கொடுத்ததையும் பதிதல் வேண்டும்;
- (25) தொழிற்சாலையின் ஒரு பகுதியை வாடகைக்குக் கொடுத்து, அதனால் வரும் வாடகையை வாடகைக் கணக்கில் ..... பக்கத்தில் பதிதல் வேண்டும்.

பிழை: .....

சரி: .....

புள்ளி: .....

26. கீழே தரப்பட்டுள்ள கணக்குகளிலுள்ள கிறிட்ட இடங்களை நிரப்புக.

காசுக் கணக்கு

1975				
தை 1	மீதி கி/கொ/வ	1200	கொள்வனவு	400
	விற்பனை	500	கணபதி	600
	பீற்றர் அப்பு	100	வாடகை	100
			அப்துல்லா	200
			.....	.....
			.....	.....
மாசி 1				

கவனிக்குக: காசுப்பெட்டியிலுள்ள மீதி ரூபா 450/-

காசுக் கணக்கு

1975				
மாசி 1	மீதி கி/கொ/வ	800	கொள்வனவு	600
	விற்பனை	1800	நாதன்	700
	ஆதம்	200	நடேசன்	200
	.....	.....	கஜன்	300
			வாடகை	100
			கொள்வனவு	300
			.....	.....
பங். 1				

கவனிக்குக: காசுப் பெட்டியிலுள்ள மீதி ரூபா 610/-

வங்கிக் கணக்கு

1975 தை 2	காசு	830	1975 தை 1	மேலதிகப்பற்று கி/கொ/வ	.....
	.....	.....		.. வட்டி	30
				சண்முகம்	200
				இராமு	800
		.....			.....

கவனிக்குக: மேலதிகப் பற்று வட்டி 10% 6 மாதத்திற்கு ரூபா 30/- ஆகும்.

வியாபாரக் கணக்கு

ஆரம்பச் சரக்கு கொள்வனவு வெளித்திருப்பம்	..... 200	2000	விற்பனை உட்டிருப்பம்	..... 100	18090
இறுதிச் சரக்கிருப்பு விறற்சரக்கின் கொள்விலை மொ. இலாபம்	..... ..... ..... .....	800			
		.....			.....

கவனிக்குக: சரக்குகள் கொள்விலையில் 50% இலாபம் வைத்து விற்கப்பட்டது.

27. 31-12-74 இல் உள்ள கீழ்த்தரப்பட்டுள்ள ஐந்தொகையைச் சரியான முறையில் தயார்செய்க.

ஐந்தொகை

மூலதனம்	10000	வங்கி மேலதிகப்பற்று	2000
தேறிய நட்டம்	1000	தளபாடம்	1000
கடன்பட்டோர்	5000	இயந்திரம்	8000
காசு	2000	சரக்கிருப்பு	1000
		செல்மதி கடன்	6000
	<u>18000</u>		<u>18000</u>

# நான்காம் அத்தியாயம் மொத்த வியாபாரம்

பாடம் 1

## மொத்த வியாபாரியின் சேவை

உற்பத்தியாளனிடம் பெருந் தொகையாகப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்து, சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு மொத்தமாக விற்பனை செய்வது மொத்த வியாபாரம் எனப்படும். உற்பத்தியாளர் உற்பத்தி செய்த பொருட்களை விநியோகிப்பதற்கு மொத்த வியாபாரி முக்கியமானதொரு இடைநிலையாளனாக (நடுவராக) செயல்படுகின்றான். பொருளாதார ரீதியில் மக்களுக்கு உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்களைச் சரிவர பகிரப்படுவதற்கு மொத்த வியாபாரியின் சேவை ஓர் ஏதுவாக அமைகின்றது. சுருங்கக்கூறின் மொத்த வியாபாரி பல உற்பத்தியாளரிடமும் பொருட்களைச் சேகரித்தல், அவற்றிற்கு விற்பனை விலையை நிர்ணயித்தல், விளம்பரம் போன்ற விற்பனையைத் தூண்டும் நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுத்தல், சில்லறை வியாபாரிகளுக்குக் கடனுக்குக் காசுக்கும் விற்பனை செய்தல், வேண்டிய ஆலோசனையை வழங்குதல் போன்ற கருமங்களை ஆற்றுகின்றான். உற்பத்தியாளரும், சில்லறை வியாபாரிகளும் மொத்த வியாபாரியின் சேவையை பெருமளவில் பெறுகின்றனர். நாட்டின் நாலா பக்கத்திலும் வாழும் மக்களும் தமக்குத் தேவையான பொருட்களை இலகுவாகக் கொள்வனவு செய்வதற்கும் மொத்த வியாபாரியின் சேவை ஒரு காரணமாக அமைகின்றது.

## மொத்த வியாபாரியினால் உற்பத்தியாளனுக்குக் கிடைக்கும் சேவை

- 1: மொத்த வியாபாரி பெருந் தொகையாகப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதனால் உற்பத்தியாளர் பெருமளவிலான உற்பத்தியை எதுவித தயக்கமுமின்றி மேற்கொள்ள முடிகிறது.
- 2: உற்பத்தியாளர்களின் பொருட்களை விற்பனை செய்யும் பொறுப்பை மொத்த வியாபாரிகள் ஏற்பதனால் உற்பத்தியாளர் விற்பனைக்காக செலவிடும் பிரயாசையையும், நேரத்தையும் உற்பத்திக்காக மேலும் பயன்படுத்த முடிகிறது.

- 3: மொத்த வியாபாரி பெரும்பாலும் உடன் பணம் கொடுத்து அல்லது தவணை முறையில் பணத்தை இறுத்துப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதால் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு முதலுடனேயே உற்பத்தியாளன் தொடர்ந்து உற்பத்தியில் ஈடுபட முடிகிறது.
- 4: மொத்த வியாபாரிகள் நேர்மையுடனும், விசுவாசத்துடனும் வியாபார நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுவதனால், உற்பத்தியாளருக்கு பணத்தை வசூலிப்பதில் சிரமமோ, அல்லது அறவிட முடியாத கடனோ அதிகம் ஏற்படுவதில்லை.
- 5: உற்பத்தியாளரின் சார்பாக பொருட்களைப் பற்றி பெரும்பாலும் மொத்த வியாபாரி விளம்பரம் செய்வதனால் உற்பத்தியாளருக்கு ஏற்படக்கூடிய விளம்பரச் செலவும், சிரமமும் நீங்குகின்றது.
6. மொத்த வியாபாரி பொருட்களைப் பற்றிய மக்களின் விருப்பு வெறுப்புக்களை சில்லறை வியாபாரிகள் மூலம் அறிந்து உற்பத்தியாளனுக்குத் தெரிவிப்பதால், அதற்கேற்ப உற்பத்தியாளனால் உற்பத்திப் பொருட்களின் தரத்தையும், தன்மையையும் மாற்றியமைக்க முடிகிறது.
7. காலத்துக்குக்காலம் பொருட்களின் தேவையில் ஏற்படும் மாற்றங்களை உற்பத்தியாளனுக்கு தெரிவிப்பதால், அதற்கேற்ப உற்பத்தியாளர் கேள்வி கூடிய பொருட்களைக் கூட்டியும், கேள்வி குறைந்த பொருட்களைக் குறைத்தும் உற்பத்தி செய்து, அதிக இலாபம் சம்பாதிக்க வழி செய்கிறான். பொருட்கள் பண்டகசாலையில் தேங்கிக் கிடக்கும் நிலையும் நீங்குகின்றது.
- 8: மொத்த வியாபாரியிடம் போதிய பண்டகசாலை வசதியிருப்பதால் ஒரு வகைப் பொருட்களுக்கு கேள்வி குறையும்போது அவற்றை பாதுகாத்து வைத்து அதனை கேள்வி அதிகரிக்கும் போது விற்பனை செய்கின்றான். இதனால் உற்பத்தியாளன் உற்பத்தி செய்யும் பொருட்களின் விலையில் தளம்பல் ஏற்படாது பாதுகாத்துக் கொள்கின்றான்.
9. புதிதாக உற்பத்தி செய்யும் பொருட்களை உற்பத்தியாளன் சார்பாக தானே பாவனையாளர்களுக்கு அறிமுகப்படுத்தி வைக்கின்றான். இதனால் இச்சிரமம் உற்பத்தியாளனுக்கு ஏற்படாது போகின்றது.
10. உற்பத்தியாளனுக்கு வேண்டிய சிலவகை மூலப் பொருட்களை உள்ளூரிலிருந்தோ, பிறநாடுகளிலிருந்தோ பெற்று விநியோகம் செய்கிறான்.

## மொத்த வியாபாரியினால் சில்லறை வியாபாரிக்கு கிடைக்கும் சேவை

1. மொத்த வியாபாரி வேண்டிய பொருட்களை விரும்பிய விதத்தில் முகவர் மூலமோ, விற்பனை வாகனங்கள் மூலமோ சில்லறை வியாபார நிஸையத்திற்கே கொண்டு சென்று கொடுப்பதால் சில்லறை வியாபாரிக்கு கொள்வனவு செய்வதில் சிரமமும் பொருட்களை ஏற்றி இறக்கும் செலவும் நீங்குகின்றது.
2. பெரும்பாலும் கடனுக்கு பொருட்களை கொள்வனவு செய்ய முடிவதனால் சில்லறை வியாபாரிக்கு அதிக மூலதனம் தேவைப்படுவதில்லை. பொருட்களை விற்பனையும் கடனைத் தீர்க்கக் கூடியதாக இருக்கும்.
3. நுகர்வோரின் விருப்பு வெறுப்புக்களைத் தெரிவிப்பதற்கேற்ப மொத்த வியாபாரி பொருட்களை விநியோகிப்பதால் சில்லறை வியாபாரி இலாபத்துடனும், இலகுவாகவும், விரைவாகவும் பொருட்களை விற்பனை செய்ய முடிகின்றது.
4. புதிதாக உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பயனுள்ள பொருட்களையும் அவற்றை பயன்படுத்தும் முறை பற்றிய அறிவுரைகளையும் மொத்த வியாபாரி வழங்குவதால் சில்லறை வியாபாரி நுகர்வோர் மத்தியில் நன்மதிப்பையும், விற்பனை அதிகரிப்பையும், இலாபத்தையும் சம்பாதிக்கின்றான்.
5. விநியோகித்த பொருட்கள் ஏற்கனவே பழுதடைந்ததெனின் ஏற்றி இறக்குவதில் பொருட்கள் சேதமடைந்ததெனின் அதனால் ஏற்படும் நட்டத்தை மொத்த வியாபாரியே பொறுத்துக் கொள்கின்றான். “விற்பனை இன்றேல் திருப்பி அனுப்புக்” என்ற ரீதியிலும் பல பொருட்களை சில்லறை வியாபாரிகள் கொள்வனவு செய்ய வசதியளிக்கின்றான்.
6. வியாபாரக் கழிவு, காசக் கழிவு, கணியக் கழிவு போன்ற சலுகைகளால் சில்லறை வியாபாரிகள் அதிக நன்மைகள் அடைகின்றனர்.

(1) வியாபாரக் கழிவு வழங்கப்படுவதனால் பொருட்களை போதிய இலாபத்துடன் குறித்தவிலைக்கு விற்பனை செய்ய முடிகின்றது.

(2) எல்லா சில்லறை வியாபாரிகளாலும் ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளை இலாபத்துடன் ஒரே விலைக்கு விற்பனை செய்ய முடிகின்றது.

- (3) கடன் பணத்தை ஒழுங்காகவும், உரிய காலத்திலும் திருப்பிச் செலுத்துவதன் மூலம் மேலதிகமாக காசக் கழிவைப் பெற்று இலாபத்தைக் கூட்டுகின்றன.
- (4) பொருட்கள் அவம் போவதால் ஏற்படும் நட்டத்தையும் கணியக் கழிவுபெறுவதால் ஈடுசெய்ய முடிகின்றது.
7. முக்கியமாக மொத்த வியாபாரி சில்லறை வியாபாரிக்கு தேவையான அளவு பொருட்களை அவனது வியாபார நிலையத்திலேயே கொண்டுவந்து விநியோகிப்பதால் சில்லறை வியாபாரிக்குப் பண்டகசாலை வசதியோ, போக்குவரத்து வாகனங்களோ, அதிக மூலதனமோ அவசியமற்றதாகின்றது.
  8. மொத்த வியாபாரியே பொருட்களைப் பற்றி போதிய விளம்பரம் செய்வதோடு; பரிசுப் போட்டி, இலவசம் வழங்கல், பொருட்காட்சி, கண்காட்சி போன்றவற்றை நடத்துவதால் சில்லறை வியாபாரி அப்பொருட்களைப் பற்றிப் போது மக்களுக்கு விளம்பரம் செய்யவேண்டிய சிரமமும், செலவும் நீங்குகின்றது.
  9. சில கிராமங்களில் விளையும் உற்பத்திக்குரிய மூலப்பொருட்களை (உ + ம்: தென்னம் தும்பு) மொத்த வியாபாரியால் சேகரிக்கப்படுவதால், இப்பொருட்களை சில்லறை வியாபாரி மக்களிடம் வாங்கி மொத்த வியாபாரியின் வாகனத்திலே கொடுத்தனுப்புவதால் அதிலிருந்தும் இலகுவாக இலாபம் பெறமுடிகின்றது.
  10. சில சந்தர்ப்பங்களில், மொத்த வியாபாரி சில்லறை வியாபாரத்தின் ஏனைய செலவுகளுக்காக கடன் வழங்குவதும் உண்டு. இது பெரும்பாலும் குறைந்த வீத வட்டியில் கொடுக்கப்படும் குறுகிய காலக் கடனாக அமையும்.
  11. மொத்த வியாபாரிகள் பல உற்பத்தியாளரிடம் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதால் சில்லறை வியாபாரிக்கு பல உற்பத்தியாளரிடம் கொள்வனவு செய்யவேண்டிய செலவும், சிரமமும் நீங்குகின்றது; பல வகையான பொருட்களை ஒரே இடத்தில் கொள்வனவு செய்யமுடிகின்றது.
  12. பல உற்பத்தியாளர் உற்பத்தி செய்யும் ஒரு இனப்பொருட்களையும் மொத்த வியாபாரி கொள்வனவு செய்வதால் சில்லறை வியாபாரி ஒரே கடைபில் எல்லா பொருட்களையும் ஒப்பிட்டுப் பார்த்து விருப்பத்திற்கேற்ப தெரிவுசெய்து கொள்வனவு செய்ய முடிகின்றது.

## மொத்த வியாபாரி ஏன் அவசியம்?

உற்பத்தியாளனுக்கும் நுகர்வோருக்கும் இடையில் பொருட்கள் விநியோகத்தில் மொத்த வியாபாரி அவசியம் தானா என சிந்திப்பதற்கும் பல காரணங்கள் காட்டப்படுகின்றன. பாவனையாளர் குறைந்த விலையில் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யவே விரும்புவார்கள். இதற்கு மொத்த வியாபாரியை அகற்றுதல் பயனளிக்கும் எனக் கருதப்படுகிறது. மேலும், மொத்த வியாபாரியை அகற்றவேண்டுமென்பதற்குரிய காரணங்கள் பின்வருமாறு:

### 1. மொத்த வியாபாரியின் மேல் உள்ள அதிருப்தி

பெரும்பாலான மொத்த வியாபாரிகள் மக்களின் அத்தியாவசியமான பொருட்களை சேகரித்து வைத்து, பொருட்தட்டுப்பாட்டை உருவாக்கிக் கூடிய விலைக்கு விற்பனைசெய்ய முயற்சிக்கின்றார்கள். சேவை சேர்வதிலும் மேலாக இலாபம் பெறுவதே அவர்களின் பிரதான நோக்கமாகக் கொண்டு செயல்படுவதால் இவர்களை தவிர்த்து அகற்றிவிட்டு நேரடியாகவே உற்பத்தியாளர் விநியோகிக்க வேண்டுமென எதிர்பார்க்கிறார்கள்.

### 2. பொருட்களின் விற்பனை விலை

மொத்த வியாபாரி பெறும் இலாபத்தை நீக்குவதனால் பொருட்களின் விற்பனை விலையைக் குறைக்கலாம்; இதனால் நுகர்வோர் பொருட்களைக் குறைந்த விலையில் கொள்வனவு செய்யக் கூடியதாக இருக்கும்; இல்லையேல் மொத்த வியாபாரியின் இலாபமும் பொருட்களின் விலையுடன் சேர்க்கப்பட்டு விற்பனை விலையாக அமைகிறது; இந்த மேலதிக விலையை நீக்க மொத்த வியாபாரியை அகற்ற வேண்டுமென எதிர்பார்க்கின்றார்கள்;

### 3. விநியோக சீர்கேடு

உற்பத்தியாளரின் எண்ணிக்கை அதிகரித்தமையினாலும், பெருமளவு உற்பத்தி நடைபெறுவதாலும் பொருட்களின் விநியோகத்தில் பெரும்போட்டிகள் ஏற்பட்டுள்ளன. மொத்த வியாபாரிகள் பல உற்பத்தியாளரிடம் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதனால் எந்தவொரு உற்பத்தியாளனுடைய முன்னேற்றத்திற்காகவும் பாடுபடப்பட்டான். ஆகவே, உற்பத்தியாளரே தங்கள் பொருட்களை நேரடியாக விநியோகிக்க வேண்டுமென விரும்புகிறார்கள்;

4. சில்லறை வியாபாரிகளின் நேரடிக் கொள்வனவு விருப்பம்

பெருந்தொகையான மூலதனத்தையுடைய பகுதிக் கடைகளும், தொடர் கடைகளும் குறைந்த விலையில் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும் நோக்குடன், தமக்கு வேண்டிய பொருட்களை நேரடியாக உற்பத்தியாளரிடமே கொள்வனவு செய்ய விரும்புகின்றன. சிறிய சில்லறை வியாபாரிகள்கூட கூட்டாகச் சேர்ந்து பொருட்களை உற்பத்தியாளரிடம், பழுதின்றியும், மலிவாகவும் நேரடியாகக் கொள்வனவு செய்ய விரும்புகின்றனர். இதனால் மொத்த வியாபாரியின் அவசியம் நீங்குகின்றது.

5. பொருட்களின் தன்மை

சேதமடையக்கூடிய பொருட்கள் உதாரணமாக, மரக்கறி, பழவகை போன்றன பழுதடையமுன் எதுவித தாமதமுமின்றி பாவனையாளரை அடையவேண்டும். அப்போதுதான் பழுதின்றி உடன் பொருட்களாக விற்பனை செய்யமுடியும். எனவே, இதில் பல இடைநிலையாளர்களின் தலையீடு சாலச் சிறந்ததல்ல.

6. சில்லறை வியாபாரியின் தகைமைகள்

சில குறிப்பிட்ட பொருட்களை கொள்வனவு செய்யும் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு மொத்த வியாபாரி நடுநிலையாளனாக இருந்து ஆற்றக் கூடிய தகைமைகள் இருக்குமாயின் மொத்த வியாபாரியை அகற்றிவிட்டு, உற்பத்தியாளரிடம் சில்லறை வியாபாரி நேரடியாகக் கொள்வனவு செய்யலாம். இதனால் பொருட்களின் விலையும் கணிசமான அளவு குறைகின்றது.

மொத்த வியாபாரி இடை நிலையாளனாக இருப்பதனால் மேற்சொன்னவை போன்ற பற்பல குறைபாடுகள் இருந்த போதிலும், இன்றைய விசாலித்த வர்த்தக உலகில் மொத்த வியாபாரிகள் நேர்முகமாக உற்பத்தியாளர்களுக்கும், சில்லறை வியாபாரிகளுக்கும், மறைமுகமாக நுகர்வோருக்கும் ஆற்றும் நற்சேவையைச் சீர்தூக்கிப் பார்க்கும்போது மொத்த வியாபாரியின் இன்றியமையாமை புலப்படுகின்றது. மொத்த வியாபாரியின் சேவையால் உற்பத்தியாளர் நாட்டின் வளங்களிலிருந்து உரிய பண்பாட்டை பெறவும், அவற்றைக் கொண்டு உருவாக்கப்பட்ட பொருட்களை நுகர்வோர் கஷ்டமின்றி பெறவும் முடிகின்றது. சந்தைப்படுத்துதல் ஓர்செயல் திறன் மிகுந்த கலையாகக் கணிக்கப்படவேண்டிய நிலைக்கு வளர்ந்துவிட்டது. ஒவ்வொரு உற்பத்தியாளரும் தமது உற்

பத்தி முயற்சிகளுடன் சந்தைப்படுத்துதலையும் திறம்படச் செய்யவோ, அதற்கு போதிய மூலதனத்தையும், நேரத்தையும் செலவிடவோ இயலாத காரியமாகும்; மேலும், உற்பத்தியாளர் தாம் உற்பத்தியும் பொருட்களை நாட்டின் மூலமுடுக்குகளிலும் உள்ள மக்கள் பெறக்கூடிய வகையில் விநியோகத்தைச் செய்வது கடினமானதாகும்.

இருப்பினும், பின்வரும் முக்கிய சந்தர்ப்பங்களில் பொதுவாக மொத்த வியாபாரிகள் இல்லாமலே உற்பத்தியாளர் பொருட்களை நேரடியாக விநியோகிக்க முடியுமென கருதப்படுகிறது:

- 1) மத்த கதையில் விற்பனை செய்யப்படும் பொருட்களைப் பொறுத்தவரையில், உதாரணமாக; தளபாடம், மோட்டார் கார்போன்றன;
- 2) உற்பத்தியாளர் தாமே சில்லறை வியாபார நிலையங்களை நாட்டின் சகல பாகங்களிலும் அமைப்பார்களாயின், உதாரணமாக, "பாட்டர்" சப்பாத்து.
- 3) பெரிய அமைப்பிலான தொடர்ச்சிகளையும், பகுதிக்கடைகளும் இருக்குமாயின்
- 4) உற்பத்தியாளர் தமது பொருட்களை விற்பனை செய்வற்கென பல முகவர்களை நியமிப்பார்களாயின்,
- 5) உற்பத்தியாளரின் விளம்பரத்தால் பிரபல்யமடைந்த ஒரு குறிப்பிட்ட வியாபார முத்திரையிடப்பட்ட பொருட்களை உற்பத்தியாளரே வாகனங்களில் கொண்டுசென்று சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு விநியோகிக்கின், மொத்த வியாபாரியின் அவசியம் நீங்குகின்றது;

## காசுக்கும் கடனுக்கும் கொள்வனவு விற்பனவு

மொத்த வியாபாரி அளவுக்கு மீறிய மூலதன முடை ஏற்படாமலும், மேன்மேலும் வியாபாரத்தை தங்குதடையின்றி இலாபகரமாக முன்னேற்றிச் செல்லவே விரும்புவான். எனவே மொத்த வியாபாரி தன்னிடமுள்ள பொருட்களை மிக விரைவாக விற்பனை செய்யவும், அதனால் ஏற்படக்கூடிய வருமதி கடன்களைக் குறுகிய காலத்தில் வசூலிக்கவும் வேண்டிய முயற்சிகளை எடுக்கின்றான். இம் முயற்சிகளில் ஒன்றே கழிவு வழங்குதலாகும். பொருட்களை விற்பனை செய்பவனால் கொள்வனவுக்காரனுக்கு வழங்கப்படும் தள்ளுபடி அல்லது குறைக்கும் தொகை “கழிவு” எனப்படும். கழிவுகளைப் பின்வரும் வகைகளாக வகுத்துக் கூறலாம்:

### வியாபாரக் கழிவு

சில உற்பத்தியாளர்கள் தாம் உற்பத்தி செய்யும் பொருட்களின் சில்லறை விற்பனை விலையை அட்டவணையாக அச்சிட்டு பாவனையாளர்களுக்கு விற்பனை விலையைத் தெரியப்படுத்துவதற்காக மொத்த வியாபாரிகள் மூலம் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு விநியோகிக்கிறார்கள். இது “அட்டவணை விலைப்பட்டியல்” எனப்படும். இதனைப் பாவனையாளர் இலகுவில் பார்க்கக்கூடிய வகையில் தமது கடையின் முகப்பில் வைத்திருப்பர். இவ்வாறு விலைகளை அட்டவணைப்படுத்தி வழங்குவதன் நோக்கம், பாவனையாளர்களுக்கு தமது பொருட்களின் விலையைத் தெரிவிப்பதுடன், குறிப்பிடப்பட்டதிலும் பார்க்கக் கூடிய விலை கொடுத்துக் கொள்வனவு செய்ய வேண்டாமென நுகர்வோருக்கு அச்சுறுத்தவுமேயாகும். இன்று, பெரும்பாலான உற்பத்தியாளர் தமது பொருட்களின் விற்பனை விலையைப் பொருட்களிலோ பொருட்களின் உறையிலோ குறிப்பிடுகின்றனர். இவ்விலை “குறித்த விலை” எனப்படும். சில உற்பத்தியாளர்கள் குறித்த விலையை பத்திரிகைகள், வாடுலி போன்றவற்றின் வாயிலாக மக்களுக்கு அறியப்படுத்துதலும் வழக்கமாகும். பொருட்களைக் குறித்த விலைக்கே போதிய இலாபத்துடன் விற்பனை செய்ய வழிசெய்யும் பொருட்டு, உற்பத்தியாளர் ஒரு குறிப்பிட்ட வீதம் குறைவாக மொத்த வியாபாரிகளுக்கும், மொத்த வியாபாரிகள் குறித்த விலையிலும் ஒரு குறிப்பிட்ட வீதம் குறைவாக சில்லறை வியாபாரிகளுக்கும் விற்பனை செய்கின்றனர். இக்குறைவுத் தொகை “வியாபாரக் கழிவு” எனப்படும்.

உதாரணமாக ஒரு புத்தகத்தின் அட்டவணை விலை ரூபா 60/- ஆயின், உற்பத்தியாளன் அப்புத்தகத்தை 25% வியாபாரக் கழிவு வுடன் விற்பனை செய்யின், மொத்த வியாபாரிக்கு அதன் கொள் விலை ரூபா 45/- ஆகும். இதனை மொத்த வியாபாரி 10% வியாபாரக் கழிவுடன் விற்பனை செய்யின் சில்லறை வியாபாரிக்கு அதன் கொள்விலை ரூபா 54/- ஆகும். ஆகவே, இப்புத்தகத்தை நுகர்வோருக்கு குறித்த விலையாகிய ரூபா 60/-க்கே விற்பனை செய்யும்போது மொத்த வியாபாரி ரூபா 9/-ம், சில்லறை வியாபாரி ரூபா 6/- ம் இலாபமாகப் பெறுகின்றார்கள். அனுமதிக்கும் விற்பனைக் கழிவின் வீதம் பொருட்களை விற்பனை செய்பவர் பெற உத்தேசிக்கும் இலாபத்தைப் பொறுத்தமையும்.

சில பொருட்களுக்கு அட்டவணை விலைப்பட்டியல் தயாரிப்பதும் இல்லை. இவ்வாறான பொருட்களை விற்பனை செய்யும்போது, விற்பனையாளர் விற்கும் பொருட்களுக்கு ஒரு பட்டியல் தயாரித்து அவ்விலையிலிருந்து ஒரு குறிப்பிட்ட வீதத்தைக் கழித்து விற்பனை செய்வார். இவ்வாறு கழிக்கும் வியாபாரக் கழிவு வீதம் பொருட்களுக்குப் பொருட்கள் மாறுபடுவதுடன், வியாபாரிகளுக்கு வியாபாரிகள் வேறுபட்டதாகவும் இருக்கும்;

பலவகையான பொருட்களை உற்பத்தி செய்வோர் அட்டவணை விலைப்பட்டியலுக்கு பதிலாக, பொருட்களின் தொகை, தன்மை, விலை, விற்பனை செய்யப்படும் முறை போன்றவற்றை உள்ளடக்கி ஒரு புத்தக ரூபத்தில் வெளியிடுகின்றனர். இது பொருள் விரயப் பட்டியல் என அழைக்கப்படும்.

பல பொருட்களையும் விற்பனை செய்யும் வியாபார நிலையங்கள் அப் பொருட்களின் விற்கும் நிகழ்விலையை பெரிய எழுத்தில் தெளிவாகவும் விளக்கமாகவும் எழுதி, பாவனையாளர்கள் பார்வைக்கு வைக்கின்றன. விலைக்கட்டுப்பாட்டுக்குட்படும் பொருட்களை விற்பனை செய்பவர்கள் அப்பொருட்களின் கட்டுப்பாட்டு விலைகளைக் குறிப்பிட்ட பட்டியல் ஒன்றை வியாபார நிலையத்தின் முகப்பில் வைத்திருக்க வேண்டும். இது நிகழ் விலைப் பட்டியல் எனப்படும். விலைக் கட்டுப்பாட்டுப் பொருட்களை விற்பனை செய்யும் ஒவ்வொரு வியாபார நிலையமும் இவ்விலைப்பட்டியலை வைத்திருக்க வேண்டுமென விலைக்கட்டுப்பாட்டதிகாரி கட்டளை பிறப்பித்துள்ளார். இக்கட்டளையை மீறுவோர் பெருந்தண்டனைக்குட்படுத்தப்படுவார்கள்.

வியாபாரக் கழிவு வழங்குவதன் நோக்கங்கள்

- 1: பொதுவாக எந்த வியாபாரி அதிக வியாபாரக் கழிவு வழங்குகின்றானோ, அவனிடமே அனைவரும் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வார்கள். எனவே வியாபாரக் கழிவு வழங்குதல் வியாபாரத்திற்கு நன்மதிப்பை ஏற்படுத்துகின்றது. மேன்மேலும் வாடிக்கையாளரை அதிகரிக்க ஒரு தூண்டுகோலாக விளங்குகின்றது.
- 2: இன்றைய போட்டி நிறைந்த வர்த்தக உலகில், வியாபாரக் கழிவு விதத்தைக் கூட்டுவதன் மூலம் புதிய வாடிக்கையாளர் அநேகரைத் தம்வசப்படுத்தக்கூடியதாக இருக்கின்றது.
- 3: வர்த்தகரீதியில் நன்மை புரிபவர்களுக்கும், உறவினருக்கும் கூடிய வியாபாரக் கழிவை வழங்கி, வியாபாரத்திற்கு வேண்டிய உதவிகளைச் சம்பாதித்துக்கொள்ளலாம்.
- 4: உடன் காசு கொடுப்போருக்கும் நேர்மையான நடவடிக்கைகளை நீண்டகாலமாக வைத்திருப்போருக்கும் சலுகையளிக்கும் முகமாக வியாபாரக் கழிவு வழங்கப்படுகின்றது.
- 5: சில உற்பத்தியாளர் பெருந்தொகையான அட்டவணை விலைப்பட்டியலையும் பொருள் விபரப் பட்டியலையும் அதிக செலவில் அச்சிட்டு வெளியிடுகின்றனர். பொருட்களின் சந்தைவிலை அல்லது ஆக்கவிலை கூடிக்குறையும்போது, அதற்கேற்ப விற்பனை விலையையும் கூட்டிக்குறைக்கவேண்டிய நிலை ஏற்படுகின்றது. இச்சந்தர்ப்பத்தில் மீண்டும் பழைய பட்டியல்களையே, வியாபாரக் கழிவு விதத்தில் ஏற்படுத்தும் மாற்றத்துடன் பயன்படுத்த முடிகின்றது. இதனால் அதிக செலவைத் தவிர்க்க முடிவதுடன் குறித்த விலையில் எதுவித மாற்றமும் ஏற்படுத்தாது வியாபாரத்தை நடாத்தமுடிகின்றது.
- 6: கூடிய வியாபாரக் கழிவை வழங்குதல் மூலம் "குறைந்த விலை கூடிய விற்பனை" என்ற கொள்கையைக் கடைப்பிடித்து விற்பனையை அதிகரித்து அதிக இலாபம் சம்பாதிக்க வாய்ப்பைப் பெறுகின்றான். எப்போதும் உடன் பொருட்களாக விற்பனை செய்யக் கூடியதாக இருப்பதுடன் வியாபாரமும் நீண்டுநிலைக்க வழிவகுக்கும்;

உதாரணமாக, ஒரு வியாபாரி ரூபா 120/- விற்பனை விலையெனக் குறிப்பிட்ட ஒரு பொருளை ரூபா 100/- விலை வாங்கி விற்பனை விலைவாசியாக 5% வியாபாரக் கழிவுடன் விற்பனை செய்யின், ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்தில் 10 பொருட்களை விற்பனை ரூபா 140/- இலாபம் பெறக்கூடியதாக இருக்கும். 5% வியாபாரக் கழிவுக்குப் பதிலாக 8% கழிவு கொடுப்பின், விற்பனை விலை குறைந்தமையினால் 20 பொருட்களை இக்காலத்துக்குள் விற்பனை, ரூபா 192/- இலாபம் பெறக்கூடியதாக இருக்கும். ஆகவே, விற்பனை விலையைக் குறைக்கின் விற்பனைப் பொருட்களின் தொகை கூடும். விற்பனை கூடும்போது இலாபமும் கூடும்.

7. கொள்வனவு செய்வோருக்கு பொருட்களை மலிவாகவும், விரைவாகவும் விற்பனை செய்ய வியாபாரக் கழிவு ஏதுவாக இருக்கின்றது.

### வியாபாரக் கழிவும் கணக்கேட்டுப் பதிவுகளும்

ஒரு வியாபார நிலையத்தின் மொத்த இலாப நட்டம், அதனுடைய விற்பனை சரக்கின் கொள்விலைக்கும் விற்பனை விலைக்குமுள்ள வித்தியாசமேயாகும். விற்பனை சரக்கின் கொள்விலையையும், விற்பனை விலையையும் அறிவதற்கு அவற்றின் தேறிய விலையை (அதாவது வியாபாரக் கழிவைக் கழித்து வரும் தொகையை) அறிய வேண்டும். இத்தேறிய விலையை முறையே கொள்வனவேட்டிலும், விற்பனைவேட்டிலும் பதிவுசெய்யவேண்டும். வியாபாரக் கழிவு கணக்கேடுகளில் பதியவேண்டிய அவசியம் ஏற்படுவதில்லை. ஆனால் ஒரு வியாபாரி ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்தில் தான் பெற்ற கொடுத்த வியாபாரக் கழிவை அறிய விரும்பின், அவற்றைத் தனித்தனி கணக்குகளில் தயாரித்து, மொத்த கொள்வனவு விற்பனையில் கழித்து, வியாபாரக் கணக்கில் காட்டுவார்கள். இல்லையேல் கொள்வனவு விற்பனைவேட்டில் தொகை நிரலுக்கு அருகாமையில் வியாபாரக் கழிவுக்கென ஒரு நிரல் அமைத்து அதில் பதிவார்கள்.

### அளவுக் கழிவு

ஒரு வியாபாரி கொள்வனவு செய்யும் பொருட்களின் தொகை அதிகமாக இருக்கும் பட்சத்தில் வழங்கப்படும் கழிவு "அளவுக் கழிவு" எனப்படும். உற்பத்தியாளரால் மொத்த வியாபாரிகளுக்கும், மொத்த வியாபாரிகளால் சில்லறை வியாபாரிகளுக்கும் பெருந்தொகையாகப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யத் தூண்டும் முகமாக இக்கழிவு வழங்கப்படுகின்றது. இக்கழிவு வழங்குவதால் பொருட்களைப் பெருந்தொகையாகவும் துரிதமாகவும் விற்பனை

பனைசெய்ய முடிகின்றது. அத்துடன், அதிக அளவில் கொள்வனவு செய்பவர்களுக்கு மேலும் பெருந்தொகையாகக் கொள்வனவு செய்யும் விருப்பத்தை ஏற்படுத்துவதுடன், குறைந்த அளவில் கொள்வனவு செய்பவர்களுக்கு கூடிய அளவில் கொள்வனவு செய்யவும் தூண்டுகின்றது. இக் கழிவை 'தொகைக் கழிவு' என்றும், 'கணியக் கழிவு' என்றும் அழைப்பதுண்டு.

### காசுக் கழிவு

ஒரு சாமர்த்தியமான வியாபாரியிடம் போதிய அளவு பணம் இருப்பின், அப்பணத்தை வைத்திருக்கும் ஒவ்வொரு வினாடியும் அவன் மேலதிக இலாபம் பெற முடியும். இக் காரணத்தைக் கொண்டே பெரும்பாலும் வியாபாரிகள் கடன் விற்பனையை அதிகம் வரவேற்பதில்லை; சில்லறை வியாபாரிகளிடம் மூலதனம் குறைவாக இருப்பதனால் மொத்த வியாபாரி இவர்கட்கு கடனுக்கு பொருட்களை விற்பனை செய்ய வேண்டிய நிலை ஏற்படுகின்றது; அதே போல நுகர்வோரும் பெரும்பாலும் பொருட்களைக் கடனுக்குக் கொள்வனவு செய்யுமாறு மாத முடிவில் தான் கடனைத் தீர்ப்பது சாத்தியமாக இருக்கின்றது. வியாபாரிகள் தாம் வழங்கும் கடன் பணத்தை எவ்வளவு விரைவாக வசூலிக்க முடியுமோ அவ்வளவிற்கு அப்பணத்திலிருந்து அதிக பயனை பெற முடியும். உதாரணமாக, ஒரு வியாபாரி ரூபா 100/- பெறுமதியான பொருட்களை ரூபா 5/- இலாபத்துடன் கடனுக்கு விற்பனை செய்கிறான் என வைத்துக் கொள்வோம்; கடன் பணத்தை நான்கு வாரத்திலும் ரூபா 100/- வுக்கு அவனால் உழைக்க முடிந்த இலாபம் ரூபா 5/- ஆகும். இப்பணத்தை ஒரு வாரத்தில் பெற முடியுமாயின், அவன் மீண்டும் மீண்டும் முதலீடு செய்வதன் மூலம் நான்கு வாரத்தில் 20/- ஐ இலாபமாகப் பெற முடியும். இவ்விலாபமும் மறு வாரங்களில் முதலீடாகத் தொழிற்படலாம்;

மொத்த வியாபாரிகளுக்கு கடன்பட்டோர் தாம் பெற்ற கடனை கூடிய விரைவில் செலுத்த தூண்டுவதற்காக வழங்கப்படும் சலுகையே 'காசுக் கழிவு' எனப்படும்; உதாரணமாக ஒரு மொத்த வியாபாரி ரூபா 600/- பெறுமதியான பொருட்களை கடன் விற்பனை செய்ததும், அதற்குரிய கடன் இரு வாரங்களுள்

திர்க்கப்படின் 10% காசுக் கழிவு வழங்குவதாக உடன்படிக்கை. கொள்வனவுக்காரன் இத்தவணையில் கடனை இறுக்கும் போது, ரூபா 600/- பதிலாக, ரூபா 540/- கொடுத்தால் போதுமானது, இதனால் மொத்த வியாபாரிக்கு பெயரளவில் ரூபா 60/- நட்டமாகத் தோன்றிய போதும், இது உண்மையில் நட்டமாக இல்லை. ஏனெனில், இவன் இத் தொகை ரூபா 540/- ஐ இரு வாரங்களுக்குள் மீண்டும் வியாபாரத்தில் முதலீடு செய்ய முடிவதன் மூலம் ரூபா 60/- இலாபத்தையோ அல்லது அதிலும் கூடவோ பெறக் கூடியதாக இருக்கும். ஆகவே, வியாபாரிகளுக்கு காசுக் கழிவு வழங்குவதால் அனுகூலமேயன்றி நட்டமில்லையென்றே சொல்ல வேண்டும். சுருங்கக் கூறின், மொத்த வியாபாரி ரூபா 540/- ஐயும் பெறுவதோடு, இத்தொகை இரண்டு வாரங்கள் உழைக்கக் கூடிய பயனையும் (இலாபத்தையும்) பெறுகிறான். காசுக் கழிவு பட்டியல் விலையிலே கணிக்கப்படும், உதாரணமாக பட்டியல் விலை ரூபா 1000/- இத் தொகையை உடன் செலுத்தின் 10% காசுக் கழிவு வழங்கப்படுவதெனின், கடன் பட்டோன் உடனடியாகக் கடன் பணத்தைச் செலுத்துவதாயின் ரூபா 900/- கொடுத்தல் வேண்டும்; ஒரு மொத்த வியாபாரி பொருட்களை விற்பனை செய்யும் போது வியாபாரக் கழிவு, காசுக் கழிவு வழங்குவதுண்டு. அவ்வாறாயின், பட்டியல் விலையில் வியாபாரக் கழிவு கழித்து வரும் மீதியில் காசுக் கழிவு கணிக்கப்படல் வேண்டும்; உதாரணமாக, ரூபா 500/- குறித்த விலையில் வியாபாரக் கழிவு 10% மும், உடன் பணம் செலுத்தின் காசுக் கழிவு 10% மும் வழங்கப்படும் என உடன்படிக்கை, உடன் பணம் செலுத்தும் ஒருவனுக்கு வியாபாரக் கழிவு ரூபா 50/- வும், காசுக் கழிவு ரூபா 45/- வும் வழங்கப்படும்; இதனால் சரக்கின் விலையிலும் சலுகை பெறுவதோடு, பணம் செலுத்தும் போதும் சலுகை பெறுகின்றான்.

## வணிக முகவர்

நாகரீக வளர்ச்சிக்கும், சனப் பெருக்கத்திற்கும் ஏற்ப மக்களால் வாங்கப்படும் பொருட்களின் தரமும், தன்மையும் நாளுக்கு நாள் மாற்றமடைவதுடன், அவற்றின் தொகையும் அதிகரித்துக் கொண்டே போகின்றது. எனவே, வியாபாரத் துறை துரித வளர்ச்சியும், முன்னேற்றமும் அடைந்துகொண்டு வருகின்றது. இதன் விளைவாக வியாபார நடவடிக்கைகளின் எண்ணிக்கை கூடுவதுடன், சிக்கல் கொண்டதாகவும் அமைகிறது. மேலதிக பணியாளரை கடமையில் ஈடுபடுத்த வேண்டியநிலை ஏற்படுகின்றது. வியாபாரிகளுக்கு பெரும் சிரமத்துடன் மேலதிகச் செலவுகளும் ஏற்படுகின்றன. இவற்றை ஓரளவு நிவிர்த்திசெய்யும் நோக்குடன் “வர்த்தக அல்லது வணிக முகவர்களை” நியமித்து, அவர்களுடைய சில பணிகளை ஆற்றக் கூடியதாக இருக்கின்றது. பொதுவாக, ஒரு மொத்த வியாபாரி சரக்குகளைக் கொள்வனவு செய்வதற்கும், விற்பனை செய்வதற்கும் விற்பனைக்காக ஏற்றுமதி செய்வதற்கும்; பொருட்களை, அல்லது நிலையான சொத்துக்களை ஈடு வைத்து கடன் பெறுவதற்கும் சரக்குகளை ஏற்றி இறக்குவதற்கும் வணிக முகவர்களை நியமிப்பது வழக்கமாகும். இவர்கள் புரியும் சேவைக்காக கொடுக்கப்படும் சன்மானம் ‘தரகு’ எனப்படும். வணிகத் துறையில் முக்கியமாகப் பங்குபெறும் முகவர்கள் பின்வருமாறு:

### தரகுக் கூலி பெறும் முகவர்

தரகுக்கூலி பெறும் ஒரு முகவர் வணிகத் துறையில் ஈடுபடும் ஒருவராகும். இவர் தனது பேரில், ஒருவியாபாரிக்கு சொந்தமான பொருட்களை கொள்வனவு விற்பனை செய்பவராவர். பெரும்பாலும், மொத்த வியாபாரி பிறநாட்டில் அல்லது வெகு தூர இடத்திலுள்ள பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்கும், அன்றேல் தனது பொருட்களை அவ்விடங்களில் விற்பனை செய்வதற்குமாக இவர்களை நியமிப்பது வழக்கமாகும். இவர்கள் மொத்த வியாபாரியின் வேண்டுகோளுக்கிணங்க நியாயமான விலைக்கும் மிக அனுகூலமான உடன்படிக்கையிலும் பொருட்களைக் கொள்வனவு, விற்பனை செய்யக் கடமைப்பட்டவர்களாவர். விற்பனை அல்லது கொள்வனவு செய்ய வேண்டிய பொருட்களையும் காலத்தையும் சூறிப்பிட்டு அதற்கமைய ஒருவரை தரகுக்கூலி பெறும் முக

வராக நியமிக்கலாம். அன்றேல் நிரந்தரமாகவும் நியமிக்கலாம்; பொதுவாக, மொத்த வியாபாரி முகவர் மூலம் பொருட்களைக் கொள்வனவு விற்பனை செய்யும் போது, பொருட்களின் விலைக்கு வரையறை விதிக்கின்றார். அத்தோடு அவர்களின் முயற்சிக்காக வழங்கப்படும் தரகுக் கூலியை திட்டவாட்டமாக தீர்மானித்து அறிவித்துக் கொள்கின்றார். பெரும்பாலும், பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும் போது, கொள்வனவுச் செலவுகள் உட்பட, கணிக் கப்பட்ட கொள்விலையிலும்; விற்பனை செய்யும் போது, விற்பனை விலையிலும் ஒரு குறிப்பிட்ட வீத தரகுக் கூலி வழங்கப்படும்;

### தரகர்

பொருட்களை கொள்வனவு செய்ய விரும்புவவருக்கும் விற்பனை செய்ய விரும்புவவருக்கும் இடையே ஒப்பந்தத்தை ஏற்படுத்துவதே இவரின் தொழிலாகும்; இவரிடம் பொருட்கள் ஒப்படைக்கப்படுவதில்லை. இவர் கொள்வனவு செய்பவர் சார்பில் பொருட்களை பொறுப்பேற்றபுதுமில்லை; எனவே, தரகர் எந்த விதத்திலும் பொருட்களுக்குச் சொந்தமுடையவராக மாறுவதில்லை. சுருங்கக் கூறின், இவரின் தொழில் பொருட்களை விற்பவருக்கு கொள்வனவு செய்பவரை தேடிக் கொடுப்பதும், கொள்வனவு செய்பவருக்கு விற்பனையாளரை தேடிக் கொடுப்பதும், இவர்களுக்கிடையில் கொள்வனவு விற்பனை ஒப்பந்தத்தை உருவாக்க வகை செய்து கொடுப்பதுமேயாகும்; இவருக்கு இச் சேவைக்காகக் கொடுக்கப்படும் சன்மானம் தரகு எனப்படும்;

### அனுப்பு முகவர்

பொருட்களை ஓரிடத்திலிருந்து இன்னோரிடத்திற்கு அனுப்புவதற்காக நியமிக்கப்படும் முகவர் அனுப்பு முகவர் எனப்படுவர். உற்பத்தியாளர்களும், மொத்த வியாபாரிகளும் தங்கள் பொருட்களை ஏற்றுமதி இறக்குமதி செய்வது, பொதி கட்டுவது அனுப்பு வதற்கு வேண்டிய ஆவணங்களைத் தயாரிப்பது போன்ற கருமங்களில் அதிக கவனம் செலுத்துவதன் மூலம் தங்களின் ஏனைய முக்கிய கருமங்களை சரிவரவும், சிரமமின்றியும் செய்ய முடியாமல் போகின்றது. எனவே, இவர்கள் தங்களின் பொருட்களையும், ஏற்றுமதி இறக்குமதிக்குரிய கருமங்களையும் அனுப்பும் முகவர்களை நியமிப்பதன் மூலம் நிறைவேற்றுகின்றார்கள். பெரும்பாலும், அனுப்பவரும், திறமையும் மிகுந்த அனுப்பு முகவர்களை நியமிப்பதால் பொருட்களை குறைந்த செலவில் மிக்க பாதுகாப்புடன் ஏற்ற இறக்க முடிகின்றது.

ஏக முகவர்

ஒரு குறிப்பிட்ட பிராந்தியத்திலுள்ள சகல இடங்களுக்கும் பொருட்களை விற்பனை செய்வதற்காக நியமிக்கப்படுபவரை “ஏக முகவர்” என அழைப்பர். இவர் உற்பத்தியாளரினாலும், மொத்த வியாபாரிகளினாலும் நியமிக்கப்படுவர். இவருக்கு விற்பனை செய்யும் தொகைக்கேற்ப தரகுக்கூலி வழங்கப்படும்.

சில்லறை வியாபாரி பாலனுக்கும், மொத்த வியாபாரி காதருக்கு மிடைவீல் ஏற்பட்ட சம்பாஷனை பின்வருமாறு:

பாலன்: “நீங்கள் எப்போ உங்கள் வியாபாரத்தை ஆரம்பித்தீர்கள்?”

காதர்: “நான் மொத்த வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டு, இன்று ஏறத்தாழ 5 வருடங்களாகின்றன. அதற்கு முன் 10 வருடங்களாக சில்லறை வியாபாரம் செய்தேன்.”

பாலன்: “வியாபாரத்தில் எவ்வளவு முதலீடு செய்தீர்கள்?”

காதர்: “சில்லறை வியாபாரத்தை ரூபா 500/- வுடன் ஆரம்பித்தேன். இன்று எனது தொழிலின் முதல் ரூபா 9,00,000/- ஆகும்.”

பாலன்: “நீங்கள் 15 வருடங்களில் தொழிலில் இவ்வளவு தூரத்திற்கு முன்னேறியமைக்கு காரணம் என்ன? எவ்வாறு சிறிய முயற்சியிலிருந்து இந்நிலைமைக்கு முன்னேறினீர்?”

காதர்: “எனது வியாபார முன்னேற்றத்திற்கு முக்கிய காரணம் விடா முயற்சியும், அயராத பிரயாசையுமாகும். அத்தோடு நேர்மையையும், கண்ணியத்தையும் என்றும் கடைப்பிடித்த வகையிலே: உண்மையில் சொல்லப் போனால், நான் பாடசாலையில் வர்த்தக பாடம் கற்றதன் பயன் என்றே கூற வேண்டும்.

“ஆரம்பத்தில் சிறிய கடையாக ஆரம்பித்து, படிப்படியாக இக்கடை பகுதிக் கடையாக மாறியது. காலப்போக்கில் பல இடங்களில் எனது கிளைக் கடைகளை ஆரம்பித்தேன். எனது கிளைக் கடைகளுக்கு வேண்டப்படும் பொருட்கள் பெருமளவாதலினால் நேரடியாக உற்பத்தியாளரிடமிருந்து கொள்வனவு செய்தேன். இன்று நான் பொருட்களை பெருந் தொகையாக வாங்கி, எனது கிளைக் கடைகளுக்கு அனுப்புவதோடு ஏனைய சில்லறை வியாபாரிகளுக்கும் விற்பனை செய்கின்றேன். எனது மொத்த

வியாபாரத் தாபனங்கள் நான்கு பட்டினங்களிலிருக்கின்றன. இத்துடன் 12 பகுதிக் கடைகளும் உள்ளன. பொருட்களை கொண்டு சென்று விநியோகிப்பதற்கு மூன்று வாசனங்கள் சொந்தத்தில் உண்டு.”

பாலன்: “நீங்கள் விற்பனை விலையைத் தீர்மானிக்கும் போது எவற்றைக் கருத்தில் எடுத்துக் கொள்வீர்கள்?”

காதர்: “பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும் விலையுடன், அதற்கு ஏற்படும் செலவுகளையும், விற்பனைக்கு ஏற்படக் கூடிய செலவுகளையும் சேர்த்தே விற்பனை விலையைத் தீர்மானிப்பேன். கொள்வனவுச் செலவுகளாக பெரும்பாலும்,

- (1) உள்வந்த வண்டிக்கூலி
- (2) கூலி
- (3) பொது கட்டும் செலவு
- (4) இறக்குமதி வரி போன்றன ஏற்படும்.

விற்பனையினால் பெரும்பாலும்,

- (1) நிர்வாகச் செலவுகள்: உதாரணமாக, வாடகை, வரி
- (2) விற்பனைச் செலவுகளும் பங்கிட்டுச் செலவுகளும் உதாரணமாக, விற்பனையாளர் சம்பளம், கொடுத்த கழிவு
- (3) நிதிச் செலவுகள் போன்றன ஏற்படும்.”

பாலன்: “இவ்வளவு வியாபார நிலையங்களையும் எவ்வாறு நிர்வாகம் செய்கின்றீர்கள்?”

காதர்: “ஒவ்வொரு வியாபார நிலையத்திற்கும் தனித்தனி முகாமை யாளரை நியமித்துள்ளேன். அவர்கள் தங்களுக்குப் பொறுப்பான கடைகளின் கருமங்களை செய்கின்றார்கள். நான் வாரம் ஒரு முறை அல்லது இரு முறை ஒவ்வொரு கடைக்கும் சென்று நிர்வாகத்தை மேற்பார்வை செய்து வருகின்றேன். வருடா வருடம் ஒவ்வொரு கடையிலும் ஏற்படும் இலாபத்திற்கேற்ப பணியாளர்களுக்கு உபகாரச் சம்பளமும் கொடுப்பதனால், அனைவரும் நேர்மையாகவும், உற்சாகத்துடனும் சேவை செய்கின்றார்கள்.”

பாலன்: “நீங்கள் பொருட்களை எவ்வாறு கொள்வனவு செய்கின்றீர்கள்?”

காதர்: “பொருட்கள் பெருமளவில் உற்பத்தி செய்யப்படும் இடங்களில் முகவர்களை நியமித்திருக்கின்றேன். அவர்கள் மூலமாகவும், நான் சில இடங்களுக்குச் சென்று பொருட்

களைப் பார்வையிட்டும், கொள்வனவு செய்வதுண்டு; உற்பத்தியாளர் அடிக்கடி விலை அட்டவணை, இலவச மாநிரிப் பொருட்கள் போன்றவற்றை அனுப்புபவர்கள். அத்தோடு, விளம்பரங்கள் மூலமும் பொருட்களைப் பற்றியும் அவற்றின் விலையைப் பற்றியும் அறியக் கூடியதாக இருக்கின்றது. இவை யாவற்றையும் கவனத்திலெடுத்து, பொருட்கள் எங்கு சகாயமாக இருக்கின்றதோ அங்கு பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதுமுண்டு; ஏலவிற்பனை நிலையங்களில் இருந்தும் சிலவகைப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதுமுண்டு.”

பாலன்: “தற்காலத்தில் சங்கக் கடைகள் வியாபார ரீதியில் வளர்ச்சியடைந்துள்ளமையால் உங்கள் வியாபார நிலையத் திற்கு பாதிப்பேற்பட்டுள்ளதா?”

காதர்: “கட்டுப்பாட்டுப் பொருட்களைத் தவிர்ந்த ஏனைய பொருட்களின் விற்பனைத் தொகையில் எந்தவித குறைவும் ஏற்படவில்லை. ஏனெனில் எனது கடைகளில் [பொருட்களைச் சகாயமான விலைக்கே விற்பனை செய்கின்றேன். அத்தோடு ஒருபோதும் தரம் குறைந்த பொருட்களை விற்பனை செய்வதில்லை. இதனால், பாவனையாளருக்கு எனது கடையில் நன்மதிப்பும், நம்பிக்கையும் உண்டு. மோசம் செய்யும் வியாபாரிகள் என்றும் உயர்வை அடையமாட்டார்கள்.

நான் சில்லறை வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டிருக்கும் போது எனது கடைக்கு எதிராக சில கடைகளை போட்டிக்கு ஆரம்பித்தார்கள். அவர்கள் பொருட்களின் விலையை மிகக் குறைத்தும் விற்பனர்கள் இவ்வுண்மையைப் பாவனையாளர் நண்கு உணர்ந்தார்கள். ஆனால், நான் என்றும் நேர்மையாகவும், உண்மையாகவும் நடந்து கொண்டமையால் எனது வியாபாரம் முன்னேறியது; அவர்கள் நாளடைவில் நடவாளிகளாகி நிதானம் தவறி, இறுதியில் கடையை மூடவேண்டிய நிலை ஏற்பட்டது.”

பாலன்: “சில்லறை வியாபாரிகள் பொருட்களை எவ்வாறு கொள்வனவு செய்கிறார்கள்?”

காதர்: “அவர்கள் தேவைப்படும் பொருட்களை அவர்களின் கடைகளுக்கே கொண்டு சென்று கொடுக்கிறேன். சொந்த லொறி இருப்பதனால் எனக்கும் அதிக செலவும், சிரமமும் கிடையாது.”

பாலன்: “உங்களிடம் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும் சில்லறை வியாபாரிகள் அனைவரையும் தெரிந்து வைத்திருக்கிறீர்களா?”

காதர்: “பெரும்பாலும், ஒவ்வொருவரையும் எனக்கு நன்றாகத் தெரியும். இவர்களுக்கு வியாபார ரீதியில் உதவுவது மட்டுமல்லாமல், சொந்தத் தேவைக்குக் கடன் வசதி அளிப்பது போன்ற அவர்களின் சொந்த விடயங்களிலும் பங்கு கொள்கின்றேன்.”

### சில்லறை வியாபார நிர்வாகம்

ஒரு பெருஞ் சில்லறை வியாபாரத் தாபனத்தின் நிர்வாக அமைப்பு கோட்டுப்படம் 1 இன் வாயிலாக காட்டப்பட்டுள்ளது. நிர்வாகப் பிரிவுகள் வியாபாரத் தாபனத்தின் விஸ்தரிப்புக்கும், தன்மைக்கும், பொருட்களின் வகைக்குமேற்ப மாறக் கூடும். சிறிதளவிலான சில்லறை வியாபாரத் தாபனங்களின் கடையும், காரியாலயமும் ஒரே கட்டிடத்தில் இயங்கும். மிகச் சிறிய சில்லறை வியாபாரமாகின், கடை, காரியாலயம், பண்டகசாலை மூன்றும் ஒரே கட்டிடத்தில் இயங்கும். இவற்றின் நிர்வாகம் முழுவதையும் உரிமையாளன் சில பணியாளரின் உதவியுடன் அல்லது தனியாக நடாத்துவான்.

### மொத்த வியாபார நிர்வாகம்

பொதுவாக பாரிய மொத்த வியாபாரத் தாபனத்தின் நிர்வாக அமைப்பு கோட்டுப்படம் 2 இல் காட்டியவாறு மூன்று பெரும் பிரிவுகளாக பிரிக்கப்படும், அவையாவன:

- 1: நிர்வாகத் துறை
- 2: நிதித்துறை
- 3: நிறைவேற்றுத் துறை

நிர்வாகத் துறை வியாபாரத் தாபன நிர்வாகத்துடன் தொடர்புடைய விடயங்களைக் கவனிப்பதேயாகும். உதாரணமாக உத்தியோகத்தர், எழுதுவினைஞர், போன்றன. நிதித்துறையில் பணம் சம்பந்தப்பட்ட கணக்கு, மதிப்பீடு விடயங்கள் இடம் பெறும். நிறைவேற்றுத்துறையில் கொள்வனவு, விற்பனை, விளம்பரம், பண்டகசாலையில் இடுதல் போன்றவற்றுடன் தொடர்புடைய விடயங்கள் இருக்கும். பாரிய அளவிலான வியாபார நிலையங்களைப் பொறுத்த வரையில் அவற்றின் நிர்வாகம் பொதுவாக கோட்டுப்படம் 3 இல் காட்டியவாறு வகுக்கப்படுகின்றது. பணிப்பாளர் சபையின் பணிப்பாளரின் எண்ணிக்கை தாபனத்திற்குத் தாபனம் வேறுபடும்,

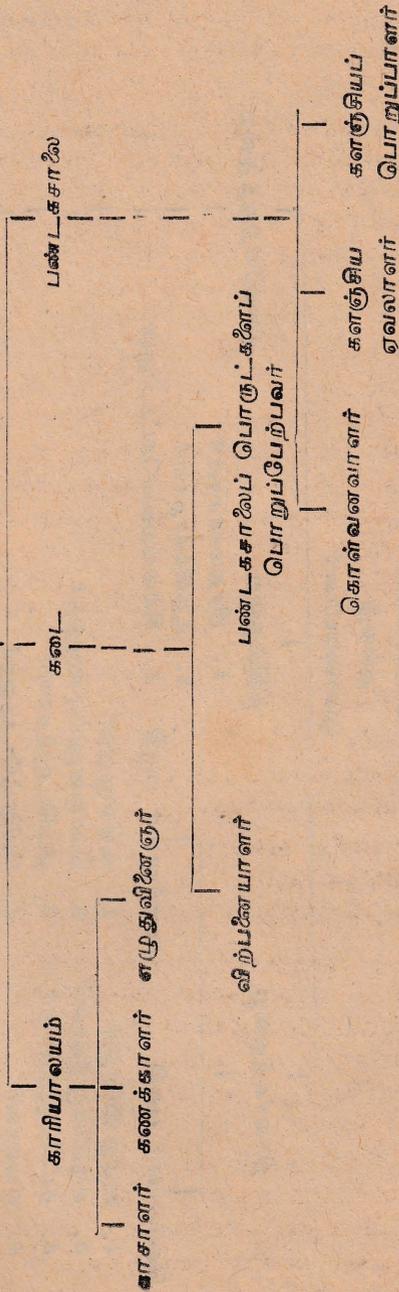
கோட்டுப் படம் 1

சில்லறை வியாபாரத் தாபனத்தின் நிர்வாகம்

உரிமையாளர்

அல்லது

முகாமையாளர்



மொத்த வியாபாரத் தாயனத்தின் நிர்வாகம்

உரிமையாளர்

அல்லது

முகாமையாளர்

நிர்வாகத்துறை

நிதித்துறை

நிறைவேற்றுத்துறை

செயலாளர் பகுதி

கணக்காளர் பகுதி

1. எழுது விளையுநர்
2. சுருக்கெழுத்தாளர்
3. தட்டெழுத்தாளர்
4. ஏவலாளர்

1. கூலிஎழுதுநர்
2. பொருளனுப்பு எழுதுநர்
3. தட்டெழுத்தாளர்
4. பேரேட்டுஎழுதுநர்

1. பிரதமகாசாளர்

2. உதவிக்காசாளர்

3. சில்லறைக்காசேட்டாளர்

கொள்வனவுப்பகுதி

விற்பனைப்பகுதி

பண்டகசாலைப்பகுதி

போக்குவரத்துப்பகுதி

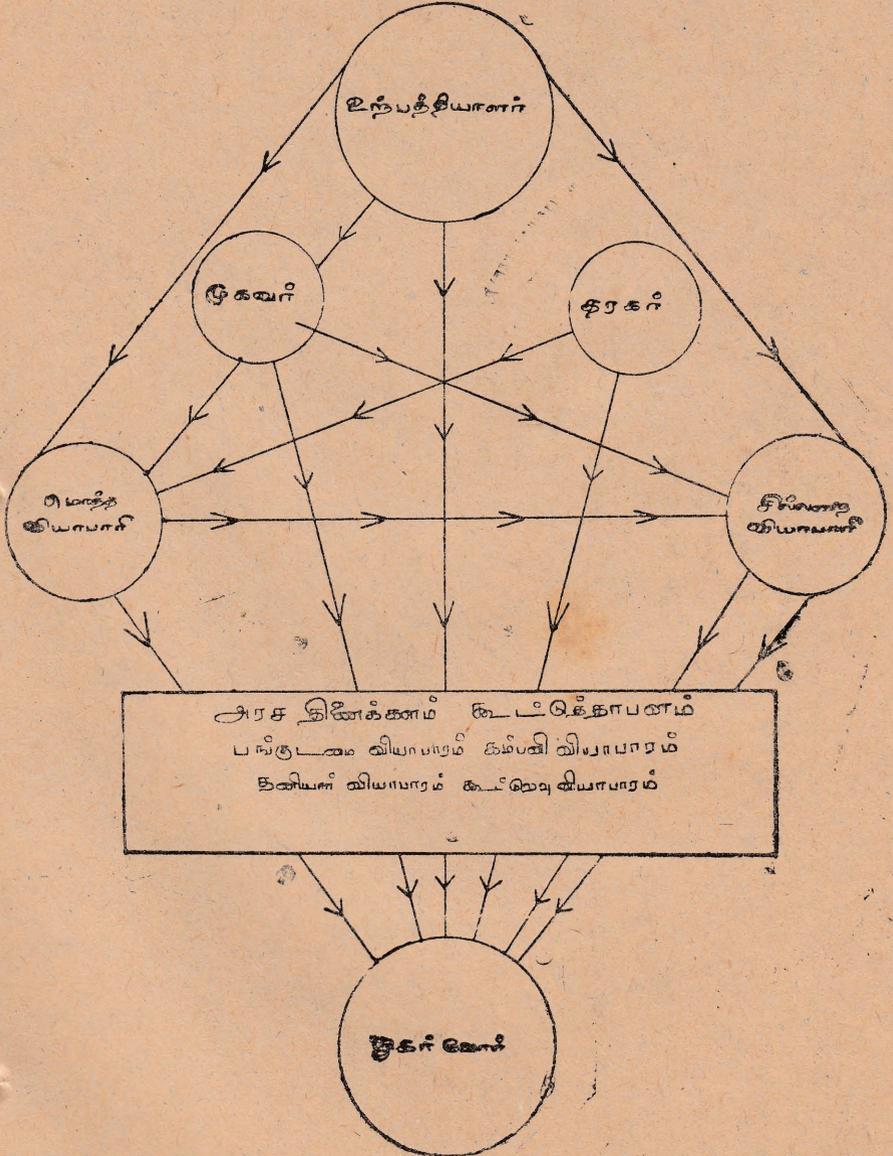
1. கொள்வனவாளர்
2. முகவர்
3. எழுதுநர்

1. விற்பனையாளர்
2. பிரயாண விற்பனையாளர்
3. முகவர்
4. விளம்பரதாரர்

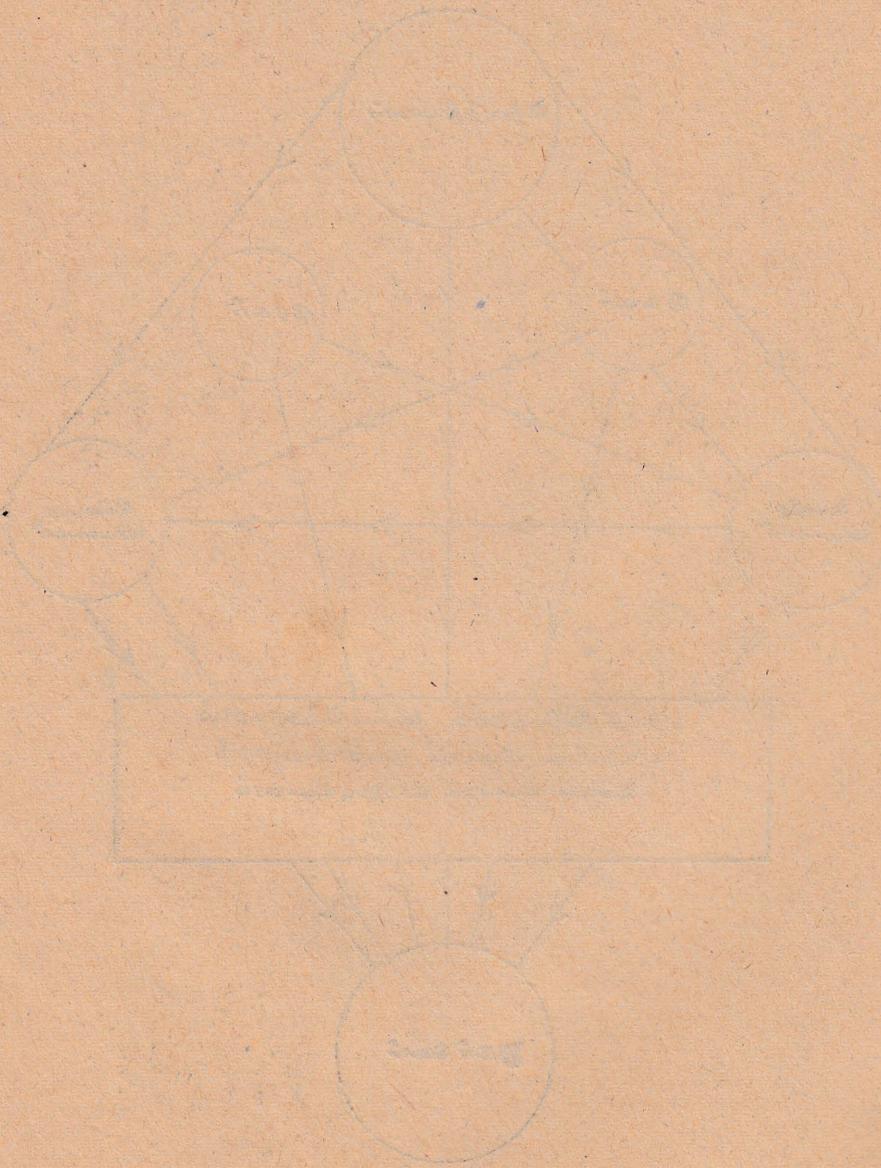
1. களஞ்சியப் பொறுப்பாளர்
2. ஏவலாளர்
3. காவலாளர்

1. பொதிகட்டுவோர்
2. பொதி அனுப்பு வோர்
3. முகவர்
4. சாரதி

# உள்நாட்டு வியாபார விநியோக வழிமுறை



THE UNIVERSITY OF CHICAGO  
LIBRARY



பாரிய அளவில்தான வியாபார நிலையத்தின் நிர்வாகம்

பணிப்பாளர் சபை

முகாமைப் பணிப்பாளர்

பொது முகாமைப்பாளர்

காரியத்திடு	நிதி முகாமைப்பாளர்	கொள்வனவு முகாமைப்பாளர்	விற்பனை முகாமைப்பாளர்	பண்டகசாலை முகாமைப்பாளர்	போக்குவரத்து முகாமைப்பாளர்
1. பிரதம எழுதுநர்	1. கணக்காளர்	1. கொள்வன வானர்	1. விற்பனை யாளர்	1. பொதிக்கட்டு 1. வாகனப் [ளர்	1. வாகனப் [ளர்
2. உதவி எழுதுநர்	2. காசாளர்	2. முகவர்	2. பிரயாண விற்பனை யாளர்	2. களஞ்சிப் பொறுப்பாளர்	2. பிரயாண முகவர்
3. சுருக்கெழுத் தாளர்	3. கணக்கெழுதுநர்	3. தரம் பிரித் தறிப்பவர்	3. முகவர்	3. சாரதிகள்	3. சாரதிகள்
4. தட்டெழுத் தாளர்			4. விளம்பர	4. ஏவலாளர்	4. தொழிலாளர்
			5. திட்டமமைப்போர்	5. காவலாளர்	5. கப்பற்லைவர்

## அப்பியாசம்

பின்வருவன பற்றிச் சிறுகுறிப்பு எழுதுக:

1. முன்று நிரல் காசேடு
2. இரட்டைப் பதிவு முறையில் கணக்கு வைத்தல்
3. தரகர்
4. அனுப்பும் முகவர்

பின்வருவனவற்றை வேறுபடுத்திக் காட்டுக:

1. முகவர்; ஏக முகவர்
2. மொத்த இலாபம்; இறுதி இலாபம்
3. தரகு; தரகுக்கூலி
4. பேரேடு; நாட்டுறிப்பு
5. குறித்த விலை; நிகழ்ச்சந்தை விலை

1. ஒரு முகவர் 3% தரகுக்கூலிக்கு உரிமையுடையவர்; அவர் ரூபா 20,00/- பெறுமதியான சரக்குகளை விற்குந், அவருக்கு சேரவேண்டிய தரகுக்கூலி எவ்வளவு?

2. விற்பனையில் 4% தரகுக்கூலி பெற உரிமையுடைய முகவர் ஒருவர் ரூபா 52/- ஐ தரகுக்கூலியாக பெற்றுந், அவர் எவ்வளவுக்கு சரக்குகளை விற்குந் ?

3. ஒரு மொத்த வியாபாரி தனது முகவருக்கு ரூபா 1500/- பெறுமதியான சரக்குகளை விற்பனைக்கு ஒப்படைக்கின்றான். முகவர் விற்பனையில் 5% தரகுக்கூலி பெற உரித்துடையவர். அத்தோடு விற்பனைச் செலவுகள் யாவற்றையும் முகவர் பொறுப்பார். சரக்குகள் யாவும் ரூபா 2600/- ஆக விற்கப் பட்டது. விற்பனைச் செலவுகள் ரூபா 100/- ஆகும், முகவர் தனது விற்பனைச் செலவையும், தரகுக்கூலியையும் சமீபத்து மீதித் தொகைக்கு ஒரு காசோலையை அனுப்பி வைத்தாராயின், எவ்வளவுக்கு காசோலை அனுப்பியிருப்பார்?

4. ஒரு சில்லறை வியாபாரி 12% வியாபாரக் கழிவாக ரூபா 69/- பெற்றுந் விற்பனை செய்யப்பட்ட பொருட்களின் பட்டியல் விலை என்ன?

5. ஒரு சில்லறை வியாபாரி பொருட்களை பட்டியல் விலை ரூபா 875/- இல் கொள்வனவு செய்யும்போது, பெற்ற காசுக்கழிவு ரூபா 140/- ஆயின், அவன் பெற்ற காசுக்கழிவு வீதம் என்ன ?

6. ஒரு மொத்த வியாபாரி சில்லறை வியாபாரி ஒருவனுக்கு விற்ற பொருட்களின் குறித்த விலை ரூபா 1500/- ஆகும். 10% வியாபாரக் கழிவும், உடன் காசு செலுத்தப்பட்டின் 5% காசக் கழிவும் வழங்கப்படுமெனின், சில்லறை வியாபாரி அப் பொருட்களுக்குக் கொடுத்த காசு எவ்வளவு?
7. குறித்த விலையீடு 15% வியாபாரக் கழிவு கழித்து வாங்கிய பொருட்களின் விலை ரூபா 595/- ஆயின், அப் பொருட்களின் குறித்த விலையென்ன?
8. 29% வியாபார கழிவும் கழித்து விற்ற பொருட்களுக்கு ரூபா 380/- பெற்றால், அப்பொருட்களின் பட்டியல் விலையென்ன?
9. ஏக முகவர் ஒருவர் மாதச் சம்பளமாக ரூபா 200/- ம், விற்பனையில் 10% தரகுக் கூலியும் பெற உரிமையுடையவராயின், தை மாதம் அவரின் விற்பனை ரூபா 7500/- ஆயின், அவர் தைமாத உழைப்பாகப் பெறும் தொகை எவ்வளவு?
10. ஒரு முகவர் முதல் ரூபா 500/- பெறுமதியான பொருட்களை விற்பனை செய்ய 29% தரகுக் கூலியும், அடுத்துவரும் ரூபா 500/-க்கு 10% தரகுக் கூலியும், அதற்கு மேற்படும் தொகைக்கு 5% தரகுக் கூலியும்பெற உரித்துடையவராயின், அவனது மொத்த விற்பனை ரூபா 2399/-க்கு அவன் பெறும் தரகுக் கூலி எவ்வளவு?
11. உற்பத்தியான் ஒருவன் ஒரு பொருளின் உற்பத்தி செலவில் 40% இலாபம் வைத்து மொத்த வியாபாரிக்கு விற்கிறான். மொத்த வியாபாரி 20% இலாபம் வைத்து சில்லறை வியாபாரிக்கு விற்கிறான். சில்லறை வியாபாரி அதனை 12½% இலாபம் வைத்து பாவனையாளனுக்கு ரூபா 945/- ஆக கொடுக்கிறான். அதன் உற்பத்திச் செலவு என்ன?
12. ஒரு சில்லறை வியாபாரி பட்டியல் விலையீடு 185/- வியாபாரக் கழிவாகவும், ரூபா 72/- காசக் கழிவாகவும் கழித்து ஒரு பொருளை ரூபா 648/- ஆக கொடுப்பின், அவன் பெற்ற வியாபாரக் கழிவு, காசு கழிவுகளின் வீதமென்ன?

13. ஒரு சில்லறை வியாயாரி பட்டியல் விலையிலிருந்து 15% வியாபாரக் கழிவும், 10% காசக் கழிவும், கழித்த பின், பொருட்களை ரூபா 1377/- கொடுப்பானாகின், அவன் பெற்ற வியாபாரக் கழிவையும் காச கழிவையும் அத்துடன் பட்டியல் விலையையும் காண்!

14. பின்வரும் தகவல்கள் குணபாலாவின் புத்தகத்திலிருந்து 31-12-74 இல் எடுக்கப்பட்டவை,

	ரூபா		ரூபா
மூலதனம்	12,000	சலீமிடம் பெற்ற கடன்	1,000
விற்பனை	10,000	கொள்வனவு	4,600
உள் வந்த வண்டிக் கூலி	200	பெற்ற வாடகை	270
வெளிச் சென்ற வண்டிக் கூலி	300	சம்பளம்	2,000
வாடகை	400	கொடுத்த வட்டி	100
கூலி	300	விற்பனைக்குகந்ததாக கட்டுங் கூலி	400
கொடுத்த தரகு	250	பெற்ற தரகு	100
பொதுச் செவு	295	தீயால் ஏற்பட்ட நட்டம்	800
பற்று	500	சரக்கிரூப்பு 1-1-74	1,000
வங்கி	10,000	தளபாடம்	1,000
காசு	1,300		

பரீட்சை மீதியைத் தயாரித்து 31-12-74 ம் ஆண்டோடு முடிவடைந்த வருடத்திற்குரிய வியாபார, இலாப நட்டக் கணக்கையும் அத்திகதியிலுள்ள ஐந்தொகையையும் செய்து காட்டுக.

குறிப்பு. கொள்வனவு விலை பட்டியல் விலையாகும்; வியாபாரக் கழிவு 10% மும், காசக்கழிவு 5% மும் தள்ளி கடன் தீர்க்கப்பட்டது;

விற்பனை விலை பட்டியல் விலையாகும். வியாபாரக்கழிவு 4% மும், காசக்கழிவு 2% மும் தள்ளி பணம் பெறப்பட்டது;

15: கீழ் காணும் விடையங்களிலிருந்து சுமாமனின் தை மாதத் திற்கான வியாபாரக் கணக்கையும், இலாப நட்டக் கணக்கையும், தயார் செய்கு:

			ரூபா
1 - 1 - 74 இல் சரக்கிருப்பு	...	...	2000
31 - 1 - 74 இல் சரக்கிருப்பு	...	...	700
கொள்வனவு ( பட்டியல் விலை )	...	...	6000
விற்பனை ( பட்டியல் விலை )	...	...	9000
கூலி	...	...	150
சம்பளம்	...	...	500
வாடகை	...	...	200
தரகு	...	...	300

கொள்விலையில் 15% வியாபாரக்கழிவும், 10% காசக் கழிவும் பெறப்பட்டது.

விற்பனை விலை 5% வியாபாரக்கழிவும், 2% காசக் கழிவும் கொடுக்கப்பட்டது:

16. கீழ்க்கானும் விடயங்களிலிருந்து மாதவனின் தை மாதத் திற்கான வியாபாரக் கணக்கையும் இலாப நட்டக் கணக்கையும் தயார் செய்க:-

ரூபா		ரூபா	
1-1-75 சரக்கிருப்பு	500	31-1-75 சரக்கிருப்பு	100
கொள்வனவு (பட்டியல்)		விற்பனை	3,500
விலை	4,000	(3% வியாபாரக் கழிவு	
(10% வியாபாரக்கழி		கொடுபட்டது)	
வும் 5% காசக் கழிவும்		வெளிச் சென்ற வண்டிக்	
பெறப்பட்டது)		கூலி	100
உள்வந்த வண்டிக் கூலி	210	பெற்ற தரகு	400
வாடகை	300	பெற்ற வட்டி	200
சம்பளம்	500		

17. பின்வரும் மீதிகள் 31-12-74 இல் அப்துல் மஜீத்தின் புத் தகங்களில் இருந்து எடுக்கப்பட்டவை.

	ரூ.		ரூ.
காசு	1400	தளபாடம்	7,000
கடன்பட்டோர்	1,800	சரக்கிருப்பு 1-1-74	1,000
கொள்வனவு	6,000	சோமுவுக்கு —	
மூலதனம்	10,000	கொடுத்த கடன்	10,000
வெளித்திருப்பம்	200	பற்று	900
கூலி	200	உள்வந்த வண்டிக் கூலி	500
காப்புறுதி	100	விற்பனைச் செலவு	150
பெற்றகழிவு	150	கொடுத்தகழிவு	50
வாடகை	400	பெற்ற தரகு	600
வங்கி மேலதிகப்பற்று	3,100	கடன் கொடுத்தோர்	800
அறவிடமுடியாத கடன்	225	விற்பனை	15,550
வங்கி அறவிட்ட வட்டி	100	உட்டிரும்பியசரக்கு	350
சாக்குகள் சுத்தம்			
செய்த கூலி	100	பெற்ற வட்டி	150
மின் கட்டணம்	75	சரக்கிருப்பு 31-12-74	600

மேற்கூறிய விபரங்களிலிருந்து பரீட்சை மீதியைத் தயாரித்து 31-12-74ம் ஆண்டோடு முடிவடைந்த வருடத்திற்குரிய வியாபாரக் கணக்கையும் இலாப நட்டக் கணக்கையும் அத் திகதியிலுள்ள ஐந்தொகையும் செய்துகாட்டுக:

18. (அ) ஒரு உற்பத்தியாளன் தனது பொருட்களை நேரடியாக பாவனையாளருக்கு விற்பதனால் ஏற்படும் நன்மை தீமையாவை?

(ஆ) பின்வருவன பற்றி சிறு குறிப்பெழுதுக:

- (1) பரீட்சை மீதி
- (2) நிலையான சொத்து
- (3) வெளிச் சென்ற வண்டிக் கூலி
- (4) “குறைந்த விலை அதிக இலாபம்”
- (5) ஐந்தொகை
- (6) நடைமுறைச் சொத்து
- (7) வங்கி மேலதிகப்பற்று
- (8) முறையான நாட்குறிப்பு
- (9) காசுக் கழிவு
- (10) வியாபாரக் கழிவு

ஐந்தாம் அத்தியாயம்

## உள்நாட்டு வியாபாரம்

வியாபாரம் இரு பிரிவுகளாகப் வகுக்கப்படும் என நாம் படித்துள்ளோம். உள்நாட்டு வியாபாரம், வெளிநாட்டு வியாபாரம் என்ற இவ்விரு பிரிவுகளும் மக்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தை சிறப்பிப்பதற்கு இன்றியமையாதனவாகும். உற்பத்தி நிலையத்திலிருந்து பல்வேறு வழிகளில் பொருட்கள் பாவனையாளரை அடைகின்றன. இவ்வழிமுறைகளைப்பற்றி முன்னைய வகுப்புக்களில் கற்றுள்ளோம். அவ்வாறு பொருட்கள் பல நடுவர்களால் கையாளப்படும்பொழுது பொருட்களின் விலைகள் அதிகரிக்கின்றன. இவ்வாறு உயரும் விலை மக்களின் கொள்வனவு ஆற்றலைக் குறைப்பதுடன் அவர்கள் வாழ்க்கையில் அனுபவிக்கக் கூடிய வசதிகளையும் பாதிக்கின்றன. விலை உயரும்பொழுது மக்களின் வருமானமும், வளமும் அதேயளவில் விரிவடையாததனால் முன் கொள்வனவு செய்த பொருட்கள் சிலவற்றை கொள்வனவு செய்ய முடியாதிருக்கின்றன. இவ்வாறு முன்பு பாவனையிலிருந்த பொருட்களை பயன்படுத்தாது விடும்பொழுது சுகபோகங்கள் சிலவற்றை இழப்பதுடன் மக்களின் உள்ளத்திலும் அதிருப்தி ஏற்படுகின்றது. இந்நிகழ்ச்சி மக்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தைக் குறைப்பதாகக் கருதப்படும். எனவே ஒரு குறிப்பிடத்தக்க மட்டத்தில் வசதிகளை இழப்பது வாழ்க்கைத் தரத்தில் ஏற்படும் குறைவு எனப்படும். மேலும் ஒரு பகுதியில் வாழும் மக்கள் அனைவரும் ஒரே தரமான வாழ்க்கைத் தரத்தை அனுபவிப்பதில்லை. உதாரணமாக டாக்டர்கள், பொறியியலாளர்கள், பிரபல வர்த்தகர்கள், பெருந்தோட்ட முதலாளிகள் ஆகியோரின் வாழ்க்கைத் தரம் மிக உயர்ந்ததாகவும், எழுதுவினைஞர், ஆசிரியர் போன்றவர்களின் வாழ்க்கைத் தரம் சிறிது குறைவாகவும், தொழிலாளர்கள் விவசாயிகளின் வாழ்க்கைத் தரம் மிகவும் தாழ்ந்ததாகவுமிருக்கும்.

மக்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தைப் பாதிக்கும் காரணிகள் பல உள். இக் காரணிகளைத் தொகுத்து மாறுங்கணியங்கள் என அழைக்கலாம். அவை பின்வருமாறு:

### 1. தேசிய வருமானம்:

ஒரு நாட்டில் வாழும் சகல மக்களுடைய வருமானத்தின் தொகுப்பே தேசிய வருமானமாகும். ஒரு குடியானவனுக்கு பல வகையான வருமானங்கள் இருக்கக்கூடும். உழைப்பாளி என்ற முறையில் சம்பளம், வீட்டின் சொந்தக்காரன் என்ற முறையில்

வாடகை, ஓர் உற்பத்தியாளன் என்ற முறையில் இலாபம், கடன் கொடுப்போன் என்ற முறையில் வட்டி ஆகியன இவ்வருமானங்களாகும். இப்படி ஒரு நாட்டிலுள்ள ஒவ்வொரு குடியானவரின் வருமானங்களின் கூட்டுத்தொகை மொத்தத் தேசிய வருமானமாகும். சில நாடுகளின் தேசிய வருமானம் மிகுந்திருப்பதனால் அந்நாட்டு மக்களால் பல்வேறு வகையான பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யமுடியும். ஆகவே அந்நாட்டு மக்கள் தமது வாழ்க்கை வசதிகளைப் பெருக்கி தமது வாழ்க்கைத் தரத்தை உயர்த்துகின்றனர். ஐக்கிய அமெரிக்க மாகாணங்கள், கனடா, அவுஸ்திரேலியா, மேற்கு ஜெர்மனி, யப்பான் போன்ற நாடுகள் உயர்ந்த வாழ்க்கைத் தரத்தை அனுபவிக்கின்றன. பொதுவாக ஆசிய நாடுகளின் வாழ்க்கைத் தரம் குறைவாகக் காணப்படுவதற்குக் காரணம் அந்நாடுகளின் குறைந்த தேசிய வருமானமாகும்.

## 2. வாழ்க்கைச் செலவு மாற்றம்:

பண்டங்களின் விலைகளில் ஏற்படும் பொதுவான உயர்ச்சி மக்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தைப் பாதிக்கும். உதாரணமாக திறந்த சந்தையில் 1972-ம் ஆண்டு ஒரு இரூத்தல் சீனியின் விலை 72 சதமர்க் இருந்தது. சீனி உற்பத்தி செய்யும் நாடுகள் அபரிமிதமாக விலையை உயர்த்தியதனால் இப்பொழுது 7 ரூ. 50 சதத்திற்கு திறந்த சந்தையில் கொள்வனவு செய்கின்றோம். இதனால் குறைந்த தொகையில் மக்கள் சீனியைப் பயன்படுத்துகின்றனர். ஆகவே பண்டங்களின் விலையுயர்ச்சி வாழ்க்கைத் தரத்தைப் பாதிக்கும் என்பது தெளிவாகும். பாவனைப் பொருட்களுக்காக செலவிடப்படும் செலவினம் வாழ்க்கைச் செலவு எனப்படும். பாவனைப் பொருட்களின் விலை பொதுவாக உயரும்போது வாழ்க்கைச் செலவும் உயரும். ஆகவே வாழ்க்கைச் செலவின் உயர்வு வாழ்க்கைத் தரத்தையும் பாதிக்கும்.

## 3. தேசிய வருமானத்தின் பகிர்வு:

கோடல்வரர் வாழும் சில நாடுகளில் பரம் ஏழைகளும் வாழுகின்றனர். இதன் காரணத்தை இலகுவாக விளக்கலாம். நாட்டின் தேசிய வருமானத்தின் பெரும் பகுதியை ஒருசிலர் தமதாகக் கொள்வதனால் பெரும்பான்மை மக்களுக்கு போதிய வருவாய் இருப்பதில்லை. ஆகவே ஏழைகளும் வாழ்கின்றனர். நாட்டின் தேசிய வருமானத்தை நியாயமான முறையில் பகிர்முடியுமானால் சகல மக்களும் கணிசமான வாழ்க்கைத் தரத்தை அனுபவிப்பார்கள்.

பொருட்களின் விலை அதிகரிப்பதனால் வாழ்க்கைச் செலவு அதிகரிப்பதையும் வாழ்க்கைத் தரம் பாதிப்படைவதையும் நாம் மேலே அவதானித்தோம். இவ்வாறு பாவனைப்பொருட்களின் விலை உயர்வதற்கு உரிய காரணிகள் பல உள். அவற்றை ஆராய்தல் பயனளிக்கும்.

**i. பொருட்களின் பற்றுக்குறை:**

சகல பாவனையாளரின் தேவைகளைப் பூர்த்திசெய்ய முடியாத பொருட்களின் நிரம்பலே பற்றுக்குறை எனப்படும். இந்நிகழ்ச்சி பொருட்களின் தட்டுப்பாடு என சாதாரண மக்களால் அழைக்கப்படும். அப்பொருட்களின் உற்பத்தி அதிகரிப்பின் பற்றுக்குறை நிலைமை நீங்கி விலையும் குறையும்.

**ii. வரி அறவிலை:**

மத்திய அரசினாலும் உள்ளூராட்சி மன்றங்களினாலும் விதிக்கப்படும் பல்வேறு வரிகள் விலையைப் பாதிக்கும். உதாரணமாக 1,000/- ரூபா பெறுமதியான ஒரு இறக்குமதிப் பொருளுக்கு 20% சுங்கவரி அறவிடப்பட்டின், அப்பொருளின் புதிய பெறுமதி 1,200/- ரூபாவாகும். ஆகவே வரிகள் பொருளின் விலையை உயர்த்தும் என்பது தெளிவு. இலங்கையில் பாவனையாளரைப் பாதிக்கக்கூடிய வரிகளுள் சில பின்வருமாறு:-

- (அ) இறக்குமதி வரி
- (ஆ) அந்நியச் செலாவணி உரிமைச் சான்றிதழ் கட்டணம்
- (இ) உள்நாட்டு உற்பத்தி வரி
- (ஈ) வர்த்தகர்கள் பெறவேண்டிய அனுமதி பத்திரங்களுக்கான கட்டணம்
- (உ) மொத்த விற்பனை வரி

**iii. பண்டங்களின் குறைவான நிரம்பல்:**

தேவைக்கு குறைவாக நிரம்பல் இருப்பின் அவற்றின் விலை கூடும்.

**iv. போக்குவரத்தும் விலைவாசியும்:**

போக்குவரத்துச் செலவுகள் அதிகரிப்பதனால் இடமாற்றம் செய்யப்படும் பண்டங்களின் விலைகளும் அதிகரிக்கும். உதாரணம்: மலைநாட்டு மரக்கறிகள், கடற்

கரையோர மீன்கள், கிராமப்புற பால், முட்டை முதலியன விற்பனைக்காக இடமாற்றம் செய்யப்படும் பொருட்கள், சமீபகாலத்தில் பெற்றோரின் விலை அதிகரித்ததனால் வாகனங்களின் வாடகையும் அதிகரித்து உள்ளது.

v. நடுவர்களால் விலையேற்றம்:

நடுவர் பலவகையினராவர்

1. மொத்த வியாபாரி
2. பிரதேச அடிப்படை மொத்த வியாபாரி
3. சில்லறை வியாபாரி
4. முகவரும் தரகரும்

இவர்களனைவரும் உற்பத்தியாளனின் உற்பத்திப் பொருட்களை பாவனையாளருக்கு கொண்டு சேர்த்தலில் ஈடுபடுகின்றனர். இவர்கள் தமது சேவைக்காக எதிர் பார்த்தும் இலாபங்களும் தரகுகளும் விலையை அதிகரிக்கச் செய்யும்.

vi. களஞ்சியப்படுத்தல்:

பொருட்களை சேகரித்து களஞ்சியப் படுத்தும் சேவையை அளிப்பதற்காக களஞ்சிய சொந்தக்காரருக்கு கட்டணம் கொடுக்க வேண்டும். இதுவும் விலையை அதிகரிக்கச் செய்யும். உதாரணம் மீன், பட்டர், நெல் முதலியன.

vii. சனத்தொகை அதிகரிப்பு:

நாட்டில் அல்லது பிரதேசத்தில் வாழும் மக்கள் தொகையின் அதிகரிப்பு பண்டங்களுக்கு கேள்வியைப் பெருக்கும். இதனாலும் விலைவாசி உயரலாம்.

viii. காலநிலை:

காலநிலைக்கேற்பவும் விலைகள் அதிகரிக்கும். சில காலத்தில் குறிப்பிடப்பட்ட பொருட்களுக்கு கேள்வி அதிகரிக்கலாம். உதாரணமாக மழைகாலத்தில் குடையின் விலையைக் கூறலாம். மேலும் குறிப்பிடப்பட்ட காலத்தில் சில பொருட்களின் உற்பத்தி குறைவதனாலும் விலைவாசி உயரலாம். உதாரணம்: பழவகைகள்

iv. நவநாகரீகப் போக்கு:

நவநாகரீகத்திற்கேற்ப மக்கள் உடை நடை பாவனைகள் மாறுவதனால் விலையேற்றம் ஏற்படலாம்.

## விலைக் கட்டுப்பாடும் பங்கீடும்:

பொருட்களின் விலையைக் கட்டுப்படுத்துவதற்காக அரசாங்கம் விலைக்கட்டுப்பாட்டை இடலாம். சந்தையில் பெறக்கூடிய விலையிலும் பார்க்க விலைக்கட்டுப்பாடு குறைவாகவே இருக்கும். இவ்விலைக்கு மேலதிகமாக பொருட்கள் விற்கப்படுமாயின் அவ்விலை 'கறுப்புச் சந்தை' விலை எனப்படும். சந்தை விலையிலும் பார்க்கக் குறைவாக கட்டுப்பாட்டு விலை இருப்பதால் அதற்கு மேல்விமேலதிகமாக இருக்கும். ஒரு சிலர் எல்லாப் பொருட்களையும் கொள்வனவு செய்து விடுவார்கள். இவ்வாறு குறைந்த விலையில் பொருட்களைச் சிலர் கொள்வனவு செய்து முடக்குதலை தடைசெய்வதற்காக அரசாங்கம் பங்கீட்டு முறையையும் புகுத்துகின்றது. பங்கீட்டு முறை உள்ள பொருட்களை எல்லோருக்கும் பங்கீடு செய்து கொடுக்க வழிவகுக்கின்றது. எமது நாட்டில் பின்வரும் பொருட்களுக்கு கட்டுப்பாட்டு விலையும் பங்கீட்டு முறையும் விதிக்கப்பட்டுள்ளன.

அரிசி

புடவை

சரக்குச் சாமான் வகைகள்

பால் மா

கோதுமை மாவு

சீனி

உண்மையாக நடைமுறையில் இருக்க வேண்டிய விலை சந்தை விலை எனப்படும் மக்களின் கொள்வனவு சக்திக்கு சந்தைவிலை அப்பாற்பட்டதாக இருப்பதன் காரணமாகவே கட்டுப்பாட்டுவிலை அரசினால் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது. ஆகவே இக் கட்டுப்பாட்டு விலையினால் உற்பத்தியாளன் குறைந்த வருவாயைப் பெறுவான். உயர்ந்த வருவாயைக் கொடுக்கக்கூடிய முயற்சிகளிலே மக்கள் விரும்பி ஈடுபடுவதை நாம் காணக்கூடியதாக இருக்கின்றது. ஆகவே கட்டுப்பாட்டு விலை இடப்பட்ட பொருட்களின் உற்பத்தி சருங்குதலினால் பற்றாக்குறை மேலும் தீவிரமாக்கப்படும். உற்பத்தி சருங்குதலினால் அம்முயற்சியில் ஈடுபட்டவர்கள் வேலை வாய்ப்பை இழக்கின்றனர். ஆகவே கட்டுப்பாட்டு விலையினால் நீண்ட காலப்போக்கில் தீய விளைவுகள் ஏற்படும் என்பது தெளிவு. குறுகிய காலத்தில் சகல மக்களும் பொருளைப் பெறும் வாய்ப்பை அடைதலினால் இது பயனளிக்கும். மேலும் கட்டுப்பாட்டு விலைகள் காணப்படும் பொருட்களுக்கு கறுப்புச்சந்தை உருவாகுதலையும் நாம் அவதானிக்க முடியும்.

அத்தியாவசியமான பொருட்களுக்கு மாத்திரமே கட்டுப்பாட்டு விலையையும் பங்கீட்டு முறையையும் அரசு உருவாக்குகின்றது. எனவே பற்றாக்குறையாக இருக்கும் எல்லாப் பொருட்களுக்கும் அரசு பங்கீட்டு முறையை புகுத்துவதில்லை. பங்கீட்டு முறையின் தீமைகளையுணர்ந்தே அத்தியாவசிய பொருட்களுக்கு மட்டும் இம்முறை செயற்படுத்தப்படுகிறது.

### கறுப்புச் சந்தை:

கறுப்புச் சந்தைக்காரர்கள் தமது இலாபத்தைப் பெருக்கும் நோக்குடன் பின்வரும் தீய முயற்சிகளில் ஈடுபடுகின்றனர்.

(அ) விற்பனைக்குரிய பொருட்களை மறைத்தல். இவ்வாறு மறைப்பதனால் அவற்றின் விலை தீவிரமாக உயரும். இவ்வாறு உயரும்பொழுது சிறிது சிறிதாகப் பொருட்களை விற்பனை கொள்ளை இலாபத்தை அடைகின்றனர்.

(ஆ) பற்றாக்குறையைத் தீவிரப்படுத்தற்காக ஏனைய விற்பனையாளர்களிடமும் உற்பத்தியாளர்களிடமும் உள்ள பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்து முடக்குகின்றனர். இதனால் சாதாரண மக்கள் உணவுவகை போன்ற அத்தியாவசிய பொருட்களின் கஷ்டப்படுகின்றனர்.

(இ) கறுப்புச் சந்தைக்காரர்கள் கலப்படம் செய்கின்றனர். உதாரணமாக, மண்ணை சீனியில் சேர்த்தும், உமி, சிறு கல் போன்றவற்றை அரிசியில் சேர்த்தும் போலி ஆடைகளை விற்பனை செய்தும், தயாரிக்கப்படும் உணவில் தவிட்டை சேர்த்தும் தமது இலாபத்தைப் பெருக்குகின்றனர். கலப்படத்தினால் இரு முக்கிய தீமைகள் ஏற்படும்.

1. பாவனையாளர் ஏமாற்றப்படுகின்றனர்.
2. மக்கள் நோய்வாய்ப்படுகின்றனர்.

எனவே கறுப்புச் சந்தைக்காரர் சமூகத் துரோகிகளாவர். சோஷலிச நாடுகளில் கொலைக்குற்றத்திலும் பார்க்க கறுப்புச் சந்தைக் குற்றமே கொடுமையாகக் கருதப்படுகின்றது. அந்நாடுகள் சிலவற்றில் கறுப்புச் சந்தைக் குற்றத்துக்கு மரண தண்டனை விதிக்கப்பட்டுள்ளது.

### கறுப்புச் சந்தையைத் தடைசெய்தல்:

கறுப்புச் சந்தையைத் தடைசெய்வதற்கு அரசினால் மேற்கொள்ளப்பட்ட நடவடிக்கைகளுள் சிலவற்றை இப்போது நாம் ஆராய்வோம்.

1. கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் மூலம் பொருட்களை விநியோகம் செய்தல். இறக்குமதிப் பொருட்களை கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் மூலம் விநியோகிப்பதனால் பங்கீட்டு முறையில் எல்லோருக்கும் பொருள் கிடைக்கும். கறுப்புச் சந்தைக்காரர் இப்பொருட்களை விற்கும் வாய்ப்பைப் பெறமாட்டார்கள். பற்றாக்குறையாகவுள்ள சில உள்ளூர் பொருட்களையும் பங்கீட்டு முறையில் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் மூலம் விற்பனை செய்கின்றனர்.
2. விலைக்கட்டுப்பாட்டு அதிகாரிகள்: இவ்வதிகாரிகள் கடைகளுக்கு விஜயம் செய்து வாடிக்கையாளரின் முறையீடுகளை விசாரணை செய்தும் கறுப்புச் சந்தை முயற்சிகளைத் தடைபண்ணுகின்றனர். விலையை மட்டுமன்றி கலப்படம், குறைந்த அளவைகள் முதலியவற்றையும் கண்காணிப்பர்.
3. திடீர் பரிசோதனைக் குழுக்கள்: விலைக் கட்டுப்பாட்டதிகாரிகள், பொலிஸ் அதிகாரிகள், கிராம சேவகர்கள், மக்கள் குழு உறுப்பினர்கள் முதலியோர் திடீர் பரிசோதனையைச் செய்யும் அதிகாரத்தைப் பெற்றுள்ளனர்.
4. நீதி மன்றத் தண்டனைகள்: இச்சமூக துரோகக் குற்றங்களை விலக்குதற்காக நீதிமன்றங்களால் கடுமையான தண்டனைகள் வழங்கப்படுகின்றன.

**வாழ்க்கைச் செலவு குறிகாட்டி:**

பாவனை பொருட்களின் விலைகள் அதிகரிப்பதால் ஒருவரின் வாழ்க்கையில் ஏற்படும் செலவும் அதிகரிக்கின்றது. வாழ்க்கைச் செலவு எந்த அளவு அதிகரிக்கின்றது என்பதை அளவிடுதற்காக பயன்படுத்தப்படும் சாதனம் வாழ்க்கைச் செலவு குறிகாட்டியாகும். 1952-ம் ஆண்டின் விலையை 100 வீதத்துக்கு சமமாகக் கைக்கொண்டு இப்பொழுது ஏற்பட்டுள்ள விலையின் அதிகரிப்பை அளவிடலாம். பின்வரும் வாழ்க்கைச் செலவு குறிகாட்டி அட்டவணை யிலிருந்து வாழ்க்கைச் செலவு எவ்வளவுக்கு உயர்ந்துள்ளது என்பதை அறியலாம்.

**வாழ்க்கைச் செலவுக் குறிகாட்டி கொழும்பு நகரம்**

1952	—	100·0
1957	—	102·8
1962	—	106·3
1967	—	114·8
1972	—	150·8
1973	—	165·4

## அப்பியாசம்

1. இருபக்க வியாபாரத்துக்கும் பல்பக்க வியாபாரத்துக்குமுள்ள பிரதான வேறுபாடுகள் எவை?
2. உமது பிரதேச மக்களின் வாழ்க்கைத்தரம் உயர்வானதா? தாழ்வானதா என்பதை விளக்குக?
3. உயர்ந்த வாழ்க்கைத் தரத்தினை அனுபவிக்கும் நாடுகள் சில கூறுக?
4. எமது நாட்டின் வாழ்க்கைத்தரம் எவ்வெக் காரணிகளில் தங்கியுள்ளது?
5. குறித்த ஒரு நாட்டின் வாழ்க்கைத் தரத்தினை பாதிக்கும் பல்வேறு காரணிகளையும், சுருக்கமாகக் கூறுக?
6. விலைவாசி உயர்வடைதற்கான காரணிகளை வரிசைக் கிரம மாய் எடுத்துக் கூறுக?
7. உமது பிரதேசத்தில் கறுப்புச் சந்தை காணப்படுவதாக கற்பனைசெய்து அதை ஒழிப்பதற்காக நீர் எடுக்கும் நடவடிக்கைகளை எடுத்துக் கூறுக?
8. வாழ்க்கைச் செலவுக் குறிகாட்டியின் நோக்கம் யாது?
9. கறுப்புச்சந்தையால் பாவனையாளர்கள் அடையும் பாதகமான அம்சங்களைக் கூறுக?
10. எமது நாட்டில் பங்கீட்டு முறைக்குள் உட்படுத்தப்பட்ட பொருட்கள் சில கூறுக?

ஆரும் அத்தியாயம்

## வியாபார அமைப்பு

இலங்கையிலுள்ள முயற்சிகள் தனியார் துறையினாலும், பொதுத்துறையினாலும் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. தனியார் துறை முயற்சி என்பது அரசாங்கத்தின் மூலதனமின்றி தனிநபர்களின் மூலதனத்துடன் ஆரம்பிக்கப்படும் முயற்சியாகும். இவ்வாறு ஆரம்பிக்கப்படும் முயற்சிகள் ஒருவரின் முயற்சியாகவும், சிலரின் கூட்டு முயற்சியாகவும், பலரின் கூட்டு முயற்சியாகவும் இருக்கலாம். தனியொருவரின் மூலதனத்தைக்கொண்டு ஆரம்பிக்கப்பட்டு அவராற் செயற்படுத்தப்படும் முயற்சிகளனைத்தும் ஒருவரின் முயற்சி அல்லது தனிமுயற்சி எனப்படும். சிலர் ஒன்று கூடி அமைக்கும் முயற்சி பங்குடைமை எனவும், பலர் கூடி அமைக்கும் முயற்சி கம்பனி எனவும் அழைக்கப்படும்.

நாம் முன்பு கூறிய பொதுத்துறை முயற்சிகளை அரசாங்கம் நேரடியாகவும் மறைமுகமாகவும் இயக்குதலினால் அதை அரசு துறை முயற்சி எனவும் அழைக்கலாம். அரசுதுறை முயற்சிகள் பின்வரும் வகைகளைச் சார்ந்தனவாகும்:-

### பொதுத்துறை

திணைக்களம்

கூட்டுறவு

கூட்டுத்தாபனம்

இலங்கையிலுள்ள அரசு திணைக்களங்கள் பலவற்றுடன் நீங்கள் தொடர்பு கொண்டிருக்கலாம். அவற்றுள் சிலவற்றை அவதானிப்போம்.

- (i) கல்வித் திணைக்களம்.
- (ii) சுகாதாரத் திணைக்களம்.
- (iii) உணவுத் திணைக்களம்.
- (iv) தொழிற் திணைக்களம்.
- (v) கமத்தொழில் திணைக்களம்.
- (vi) கலாச்சாரத் திணைக்களம்.
- (vii) சந்தைப்படுத்தும் திணைக்களம்.

இலங்கையிலுள்ள கூட்டுத்தாபனங்கள் பலவற்றைப்பற்றி நீங்கள் அறிந்திருப்பீர்கள். அவற்றுள் சில முக்கியமானவை பின் வருமாறு:

- (i) இலங்கைப் போக்குவரத்துச் சபை.
- (ii) இலங்கை மட்பாண்டக் கூட்டுத்தாபனம்.
- (iii) இலங்கை வர்த்தக (பொது) கூட்டுத்தாபனம்.
- (iv) இலங்கை பெற்றோலியக் கூட்டுத்தாபனம்.

இலங்கையின் கூட்டுறவு இயக்கத்தைப்பற்றித் தொடர்ந்து வரும் பாடத்தில் நாம் படிப்போம்.

**திணைக்களங்களினது வகைகள்:**

இலங்கை அரசு திணைக்களங்களைத்தையும் பின்வரும் வகைகளாக வகுக்கலாம்.

- (i) வருமானம்பற்றிய திணைக்களங்கள்.  
உதாரணம்: தபால் திணைக்களம்,  
உள்நாட்டு இறைவரித் திணைக்களம்.
  - (ii) சமூக சேவைத் திணைக்களங்கள்:  
உதாரணம்: கல்வித் திணைக்களம்,  
சமூகசேவைத் திணைக்களம்,  
சுகாதாரத் திணைக்களம்.
  - (iii) வர்த்தகத் திணைக்களங்கள்:  
உதாரணம்: வர்த்தகத் திணைக்களம்,  
கூட்டுறவுத் திணைக்களம்,  
சந்தைப்படுத்தும் திணைக்களம்.
  - (iv) கலாசாரத் திணைக்களங்கள்:  
உதாரணம்: புதைபொருள் ஆராய்ச்சித் திணைக்களம்,  
நூதனசாலைத் திணைக்களம்,  
கலாசாரத் திணைக்களம்.
  - (v) பாதுகாப்புத் திணைக்களங்கள்:  
உதாரணம்: பொலிசு திணைக்களம்,  
கடற்படைத் திணைக்களம் முதலியன.
  - (vi) நிர்வாகத் திணைக்களங்கள்:  
உதாரணம்: கம்பனிப் பதிவாளர் திணைக்களம்.
  - (vii) ஆலோசனைத் திணைக்களங்கள்:  
உதாரணம்: விலையாத் திணைக்களம்.  
ஏனையவை — உதாரணம்: நில அளவை திணைக்களம்.  
வன ஜந்து பாதுகாப்புத் திணைக்களம்.
- கூட்டுத்தாபனங்களையும் இவ்வாறு வகைப்படுத்தலாம்.

**கூட்டுத்தாபனங்களின் வகைகள்:**

கூட்டுத்தாபனங்களை அவை ஈடுபட்டுள்ள முயற்சிகளின் அடிப்படையில் வகுப்பது கடினம். ஆயினும் பொதுவாகக் கூட்டுத்தாபனத்தைப் பின்வருமாறு வகுக்கலாம்.

**1. உற்பத்திக் கூட்டுத்தாபனம்:**

உ + ம்: இலங்கை சீமெந்துக் கூட்டுத்தாபனம்,  
பரந்தன் இரசாயனப் பொருட்கள் கூட்டுத்தாபனம்,  
இலங்கை பெற்றோலியம் கூட்டுத்தாபனம்,  
இலங்கை ரயர் கூட்டுத்தாபனம்.

**2. வர்த்தகக் கூட்டுத்தாபனம்:**

(அ) வர்த்தகக் கூட்டுத்தாபனம்.

உ + ம்: கூட்டுறவு மொத்த விற்பனை நிலையம்,  
ஸ்ரீலங்கா வர்த்தகக் கூட்டுத்தாபனம்:

(ஆ) நிதிக் கூட்டுத்தாபனம்

உ + ம்: அபிவிருத்தி நிதிக் கூட்டுத்தாபனம்,  
அரசாங்க ஈட்டு வங்கி,  
கமத்தொழிற் கைத்தொழிற் கடனுதவிக்  
கூட்டுத்தாபனம்,  
இலங்கை வங்கி.

**3. சமூக சேவைக் கூட்டுத்தாபனம்:**

உ + ம்: ஸ்ரீலங்கா சாகித்திய மண்டலம்,  
இலங்கைப் பல்கலைக் கழகம்.

**4. தாபனங்களையும், முயற்சிகளையும் மேற்பார்வைசெய்தும், கூட்டுப்படுத்தியும், ஆலோசனை வழங்கியும் வரும் கூட்டுத்தாபனம்:**

உ + ம்: இலங்கை உல்லாசப் பிரயாணச் சபை,  
இலங்கை தரப்படுத்தும் சபை,  
இலங்கை விஞ்ஞான கைத்தொழில் ஆராய்ச்சிச்சபை

**வேற்றுமைகள்:**

அரச திணைக்களங்களுக்கும், கூட்டுறவு இயக்கத்துக்கும், கூட்டுத்தாபனங்களுக்கும்டையேயுள்ள வேற்றுமைகளை நாம் இப்பொழுது அவதானிப்போம்.

**1. உருவாக்கலும் நோக்கமும்:**

கம்பனிகள் முதலுடையவர்களால் ஆக்கப்பட்டு 1939 ம் ஆண்டின் கம்பனிச் சட்டத்தின்கீழ் பதியப்படுகின்றன. பங்

குடைமைகளும் முதலுடையவர்கள் சிலரால் ஆரம்பிக்கப் பட்டு, 1938ம் ஆண்டின் 51ம் இலக்கச் சட்டத்தின்கீழ் பதியப் படுகின்றன. கூட்டுத்தாபனங்கள் 1957ம் ஆண்டின் 49ம் இலக்க அரசு கைத்தொழில் கூட்டுத்தாபன சட்டத்தின்கீழும் ஏனைய சட்டங்களின்கீழும் உருவாக்கப்படுகின்றன. கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் 1972ம் ஆண்டின் 12ம் இலக்கச் சட்டத்தின்கீழ் அமைக்கப்பட்டுள்ளன. அரசு திணைக்களங்கள் அரசின் தேவைக்கேற்ப மந்திரிசபையின் தீர்மானப்படி உருவாக்கப் படலாம். இவைகளைத் தும் இலங்கையின் பொருளாதார வர்த்தக அபிவிருத்தியையும், நாட்டு மக்களின் நலனையும் பொதுவான நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளன. இப்பொதுநோக்கத்தை நிறைவேற்றுவதற்காகச் சிறிய நோக்கங்களை அடிப்படையாக்கிக் கொண்டு உருவாக்கப்பட்டுள்ளன.

## 2. உரிமை:

கம்பனிகளும் பங்குடைமைகளும் தனி முயற்சிகளும் தனியார் மூலதனத்துடன் ஆரம்பிக்கப்படுவதனால் தனியாரின் உரிமைகளாக இருக்கும். கம்பனியின் உரிமையாளர்களும், பங்குடைமையின் உரிமையாளர்களும் பங்களாளர்களும், பங்குதாரர்களெனவும் அழைக்கப்படுவர். அரசாங்கத் திணைக்களங்கள் 100% அரசாங்கத்தின் சொத்தாகும். ஏனெனில் அவை அரசு பணத்துடன் ஆரம்பிக்கப்பட்டவையாகும். அரசு கூட்டுத்தாபனங்களும் அவ்வாறே. ஆனால் சில கூட்டுத்தாபனங்களில் தனியாரும் பங்குகளைப் பெற்றுள்ளனர். உதாரணம்: உணவுச்சாலைக் கூட்டுத்தாபனம்.

## 3. நிர்வாகம்:

தனியார் நிறுவனங்கள் அந்நிறுவனத்தின் உரிமையாளராலும், பங்குடைமைகள் பங்குதாரரால் கூட்டாகவும், கம்பனிகள் பங்குதாரரால் தெரிவுசெய்யப்படும் இயக்குனராலும், கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் கூட்டுறவுச் சங்க நெறியாளராலும், திணைக்களங்கள் திணைக்களத் தலைவர்களாலும் நிர்வகிக்கப்படுகின்றன.

இலங்கையிலுள்ள கூட்டுத்தாபனங்களையும் பின்வருமாறு வகைப்படுத்தலாம்.

### 1. உற்பத்திக் கூட்டுத்தாபனங்கள்:

இக்கூட்டுத்தாபனங்கள் நேரடியாகவோ அல்லது மறைமுகமாகவோ உற்பத்தியில் ஈடுபடுகின்றன; தேசிய பாற்சபை,

இலங்கை எண்ணெய்க் கொழுப்புக் கூட்டுத்தாபனம், இலங்கை சீனிக் கூட்டுத்தாபனம், அரசாங்க மா அரைத்தல் கூட்டுத்தாபனம், இலங்கை தோற்பொருள் கூட்டுத்தாபனம், கிழக்கிலங்கை கடதாசி ஆலைக் கூட்டுத்தாபனம், ஒட்டுப் பலகைக் கூட்டுத்தாபனம், பரந்தன் இரசாயனக் கூட்டுத் தர்பனம், இலங்கை ரயர் கூட்டுத்தாபனம், இலங்கை பெற் றோலியக் கூட்டுத்தாபனம். இலங்கை மட்பாண்டக் கூட்டுத் தாபனம் போன்ற கூட்டுத்தாபனங்கள் உற்பத்தியில் ஈடுபடு கின்றன. இவற்றின் தொகை 1973ம் ஆண்டில் 27 ஆக இருந்தன.

2. வர்த்தக கூட்டுத்தாபனம்:

ஸ்ரீலங்கா வர்த்தக (பொது) கூட்டுத்தாபனம், இலங்கை போக்குவரத்துச் சபை, துறைமுக (சரக்கு) கூட்டுத்தாபனம், இலங்கை கப்பற் தொழில் கூட்டுத்தாபனம், கூட்டுறவு மொத்த விற்பனை நிலையம், இலங்கை உரக் கூட்டுத்தாபனம், இலங்கை அரச இரத்தினக்கல் கூட்டுத்தாபனம், நெற் சந்தைப் படுத்தும் சபை இலங்கை ஹோட்டல் கூட்டுத் தாபனம் போன்ற கூட்டுத்தாபனங்கள் வர்த்தக கூட்டுத்தாப னங்கள் எனப்படும்.

3. நிதிக் கூட்டுத்தாபனம்:

நிதிக் கூட்டுத்தாபனங்கள் இருவகைப்படும். சில நிதிக் கூட்டுத் தாபனங்கள் வங்கித் தொழிலுக்குரிய முக்கிய கடமை களில் ஒன்றான காசோலை நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுகின்றன. சில நிதிக் கூட்டுத்தாபனங்கள் காசோலை கொடுக்கில் வாங்கல் களில் ஈடுபடாததினால் வங்கியாகக் கணிக்கப்படுவதில்லை. வங்கி அல்லாத நிதிக் கூட்டுத்தாபனங்கள் பின்வருமாறு:

1. அபிவிருத்தி நிதிக் கூட்டுத்தாபனம்.
2. அரசாங்க ஈட்டு வங்கி.
3. கமத்தொழில் கைத்தொழில் கடனுதவி கூட்டுத்தாபனம்,
4. இலங்கை சேமிப்பு வங்கி ஆகியன வணிக வங்கியல்லாத நிதிக் கூட்டுத்தாபனங்களாகும். இவை வங்கியென்று பெய ரளவில் அழைக்கப்பட்டபொழுதிலும் காசோலை நடவடிக்கை களில் ஈடுபடாததினால் வங்கி என்ற வரையிலக்கணத்திற்குள் உட்படா.

இலங்கையிலுள்ள வணிக வங்கிகளுள் பின்வருவன கூட்டுத் தாபனங்களாக அமைக்கப்பட்டுள்ளன. இவையும் அரசநிதிக் கூட்டுத்தாபனங்களாகும்.

(1) இலங்கை வங்கி

(2) மக்கள் வங்கி

## 4. சமூக சேவைக் கூட்டுத்தாபனம்:

இக்கூட்டுத்தாபனங்கள் சமூக கலாசார சேவைகளில் ஈடுபடுகின்றன. அவை பின்வருமாறு:-

- (1) ஸ்ரீலங்கா சாகித்திய மண்டலம்,
- (2) இலங்கை பல்கலைக் கழகம்,
- (3) இலங்கை ஒலிபரப்புக் கூட்டுத்தாபனம்.

## 5. மேற்பார்வை செய்யும் கூட்டுத்தாபனங்கள்:

இக்கூட்டுத்தாபனம் தாபனங்களையும், முயற்சிகளையும் மேற்பார்வைசெய்தும், கட்டுப்படுத்தியும், ஆலோசனைவழங்கியும் வரும்.

- (1) இலங்கை உல்லாசப் பிரயாணச் சபை,
- (2) இலங்கைத் தரப்படுத்தும் சபை,
- (3) இலங்கை விஞ்ஞான கைத்தொழில் ஆராய்ச்சிச் சபை.

நாம் இதுவரையும் 6-ம், 7-ம், 8-ம் வகுப்புகளில் கூட்டுறவு சங்கங்களைப்பற்றியும், கூட்டுத்தாபனங்களைப்பற்றியும், அரசு திணைக்களங்களைப்பற்றியும், கம்பனிகளைப்பற்றியும் படித்திருக்கின்றோம். இந்நிறுவனங்களுக்கு இடையேயுள்ள சில ஒற்றுமை வேற்றுமைகளை இப்பொழுது அவதர்னிப்போம்.

## 1. நோக்கம்:

நோக்கத்தை அடிப்படையாகக்கொண்டு இந்நிறுவனங்களை நாம் அவதர்னிப்போம்.

**தனியார் கம்பனி:** தனியார் கம்பனியில் முதலீடு செய்வோர்கள் இலாபத்தையே நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளனர். எனவே கம்பனிகளும், ஏனைய தனியார் துறை நிறுவனங்களும் இலாபத்தை ஈட்டுவதிலேயே முற்றும் முனைகின்றன.

**கூட்டுத்தாபனங்கள் :** கூட்டுத்தாபனங்கள் இலாபம் ஈட்டுவதையும், சேவையையும் முக்கிய நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளன. அவை ஆரம்பத்தில் சில முக்கிய சேவைகளைச் செய்வதற்காக உருவாக்கப்பட்டபொழுதிலும், தன்னிறைவுள்ள நிறுவனங்களாக, சுயாதீனமாகத் தொடர்ந்து இயங்குவதற்கு இலாபம் முக்கியம் என்பதை மறுக்கமுடியாது.

**கூட்டுறவு சங்கம்:** கூட்டுறவு சங்கங்களும் சேவையையும், இலாபத்தையும் முக்கிய நோக்கங்களாகக்கொண்டு உருவாக்கப்பட்டுள்ளன.

**அரச திணைக்களம்:** அரச திணைக்களங்களின் முக்கிய நோக்கம் சேவையில் ஈடுபடுவதேயாகும். இத்திணைக்களங்களுள் சில வருமானத்தை ஈட்டுகின்ற பொழுதிலும் சேவையே அவற்றின் நோக்கமாகும்.

## 2. உரிமை:

ஒரு நிறுவனத்தின் இடப்பட்ட முதல் யாருடையதோ அவருக்கே அந்நிறுவனம் உரிமையாகும் இவ்வடிப்படையில் பின்வரும் நிறுவனங்களின் உரிமைகளை ஆராய்வோம்.

**கம்பனி:** கம்பனிகளில் முதலீடு செய்வோர்கள் தனியார்துறையினரே. இவர்கள் பொதுமக்கள் எனவும் அழைக்கப்படுவர். மூலதனம் முழுவதும் நூற்றுக்கு நூறுவீதம் பொதுமக்களுடையதாக இருப்பதனால் கம்பனிகளின் உரிமையும் பொதுமக்களுக்கு உரியதாகும்.

**கூட்டுத்தாபனங்கள்:** கூட்டுத்தாபனங்களில் அரசாங்கமே பெரும்பாலும் முதலீடு செய்துள்ளது. சில கூட்டுத்தாபனங்களில் உள்ள முதலில் 51 நூற்றுவீதத்தை அரசாங்கம் முதலீடுசெய்தும், 49 நூற்றுவீதத்தை பொதுமக்கள் முதலீடும் செய்துள்ளனர். (உ+ம்) உணவுச்சாலைக் கூட்டுத்தாபனத்திலும், கப்பற் கூட்டுத்தாபனத்திலும் ஆரம்ப கட்டத்தில் பொதுமக்களும் முதலீடு செய்தனர். ஆயினும் படிப்படியாக அம்முதலீடுகள் திருப்பிக் கொடுக்கப்பட்டுள்ளன.

**கூட்டுறவுச் சங்கம்:** கூட்டுறவுச் சங்கத்தின் மூலதனம் முற்றும் பொதுமக்களுடையதாகும். ஆகவே உரிமையும் பொதுமக்களுக்கே உரியது.

**அரச திணைக்களம்:** திணைக்களங்கள் முழுமையாக அரசாங்கத்தினால் உருவாக்கப்பட்டு அரசாங்கத்திற்கே உரியனவாகும்.

## 3. நிர்வாகம்:

**கம்பனி:** கம்பனியில் முதலீடு செய்யும் பொதுமக்கள் அதில் பங்குகளை வாங்குகின்றனர். பங்குகளை வாங்குவோர் பங்குதாரர் என்று அழைக்கப்படுவர். பங்குதாரர்கள் ஒவ்வொரு வருட இறுதியிலும் நடைபெறும் ஆண்டுக் கூட்டத்தில் கம்பனியின் சகல நிர்வாக நடவடிக்கைகளையும் ஆராய்ந்து தீர்மானம் எடுப்பதுடன்

ஓர் இயக்குனர் குழுவுடையத் தெரிவுசெய்வார். இவ்வியக்குனர் குழு ஓராண்டுக்குக் கம்பனியை நடாத்தும் பொறுட்பை ஏற்றும் இக் குழுவில் ஒருவர் தலைவராகக் கடமையாற்றுவார். இக்குழுவினால் நியமிக்கப்படும் அல்லது அங்கீகரிக்கப்படும் நிர்வாக உத்தியோகத்தர்கள் கம்பனியின் நாளாந்த நடவடிக்கைகளை இயர்குனர் குழு வின் கட்டுப்பாட்டுக்கும் டண்ப்புச்சீடும் இணைச்சீ செய்வார். இயக் குளரில் ஒருவர் முகாமை இயக்குளரராகவும், அவரின்சீழ் முகாமை யாளர்பிரிவும், நிதிப்பிரிவும், கணக்காளர்பிரிவும், ஆணைப்பிரிவும். நடவடிக்கைப் பிரிவும், இன்னோரன்ன கம்பனியின் பிரிவுகளும் அடங்கும்.

**கூட்டுத்தாபனம் :** கூட்டுத்தாபனம் அதற்குரிய அமைச்சின் கண்காணிப்பில் இயங்கும். அமைச்சர்களினால் நியமிக்கப்பட்ட ஒரு கூட்டுத்தாபன இயக்குளரர்குழு அக்கூட்டுத்தாபனத்தின் இயக்கத் துக்குப் பொறுட்பேற்றும். இவ்வியக்குளரர்கள் ஒருவர் தலைவராகக் கடமையாற்றுவார். சிலகூட்டுத்தாபனங்களில் தலைவர்கள் முழுரோ ஊழியர்களாகவும், ஏனையவற்றின் தலைவர்கள் பகுதிநேர ஊழியர் களாகவும் கடமையாற்றி வருகின்றனர். தலைவரின்சீழ் பொது முகாமையாளர், அவரின்சீழ் அக்கூட்டுத்தாபனத்தின் பல பிரிவுத் தலைவர்களும் கடமையாற்றுகின்றனர்.

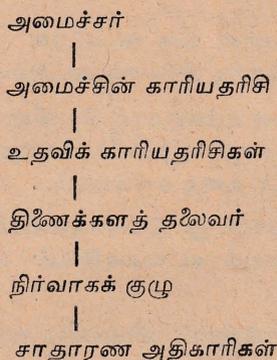
**கூட்டுறவுச் சங்கம் :** இலங்கை முழுவதும் பல கூட்டுறவு பிரிவு களாக வகுக்கப்பட்டுள்ளது. ஒவ்வொரு கூட்டுறவு பிரிவுக்கும் ஒவ்வொரு முதற்படி கூட்டுறவுச் சங்கம் அமைக்கப்பட்டுள்ளது. இச்சங்கத்தின் நிர்வாகத்துக்கு நெறியாளர் குழு பொறுட்பாக இருக்கும். நெறியாளர் குழு பின்வருமாறு அமைக்கப்படும்.

1. அங்கத்தவர்களுள் தெரிவுசெய்யப்படுவோர் 5
2. அங்கத்தவர்களுள் ஆணையாளரால் நியமிக்கப்படுவோர் 4
3. சங்கத்தின் தொழிற்பாட்டுடன் தொடர்புள்ள அரசாங்கத் திணைக்களங்களின் அலுவலர்களிலிருந்து ஆணையாளர் களால் நியமிக்கப்படுபவர்கள் 4
4. ஆணையாளரால் நியமிக்கப்படும் பணியாளரின் பிரதிநிதி 1
5. ஆணையாளர் தனது தற்றுணைவு அதிகாரத்தன்படி நிய மிப்பவர் 1

நெறியாளர் குழுவின் நிபந்தனைகளுக்கும் கூட்டுறவு இலாகா வின் ஆலோசனைகளுக்கும் அடைய பொது முகாமையாளர் நிர்வாகத்தை நடாத்தவர். முதற்படி சங்கத்தால் வரையறை செய்த ஒவ்வொரு எல்லைப் பரப்புகும் ஒவ்வொரு சீலை அமைக்கப்படும்.

இக்கிளைக்கு அங்கத்தினரால் அமைக்கப்படும் ஓர் குழு ஆலோசனை வழங்கும். கிளைக்கு ஒரு முகாமையாளர் பொறுப்பாக இருப்பார்.

**அரச திணைக்களம்:** ஒவ்வோர் அமைச்சரின்கீழ் ஒவ்வோர் அமைச்சு இயங்கும். ஒவ்வோர் அமைச்சின்கீழ் பல திணைக்களங்கள் இயங்கும். ஒவ்வோர் திணைக்களத்திற்கும் திணைக்களத் தலைவர்கள் தலைமை தாங்குவர். இலங்கையிலுள்ள திணைக்களங்களின் நிர்வாகம் பொதுவாக பின்வருமாறு அமையும்:



#### 4. இலாப நட்டம்:

**கம்பனி:** ஆண்டுக்கூட்டத் தீர்மானத்தின்படி கம்பனியின் இலாபம் முழுமையாகவோ அல்லது பகுதியாகவோ பங்குதாரரிடையே பகிரப்படும். கம்பனியின் நட்டம் கம்பனியின் சொத்திலிருந்து ஈடுசெய்யப்படும்.

**கூட்டுத்தாபனம்:** கூட்டுத்தாபத்தின் இலாபம் கூட்டுத்தாபனத்துக்கே உரியது. நட்டத்தையும் கூட்டுத்தாபனமே ஈடுசெய்ய வேண்டும்.

**கூட்டுறவுச் சங்கம்:** கூட்டுறவுச் சங்கத்தின் இலாபம் கூட்டுறவுச் சங்கத்தையே சாரும். நட்டத்தையும் கூட்டுறவுச் சங்கமே ஈடுசெய்தல் வேண்டும்.

**அரச திணைக்களம்:** திணைக்களங்கள் இலாப நோக்குடன் செயற்படுவதில்லை. திணைக்களங்களின் வருமானம் திறைசேரிக்கு அனுப்பப்படும்.

## அப்பீயாசம்

1. உமது பிரதேசத்திலுள் கம்பனியொன்றை சென்று பார்வையிட்டு அதன் நிர்வாக அமைப்பைப்பற்றி ஒரு கட்டுரை வரைக.
2. உமது பிரதேசத்திலுள்ள கூட்டுத்தாபனமொன்றை சென்று பார்வையிட்டு அதன் நிர்வாக அமைப்பைப்பற்றி ஒரு கட்டுரை வரைக.
3. உமது பிரதேசத்திலுள்ள ஒரு கூட்டுறவு நிலையத்தின் மூல தனத்தைப் பற்றியதொரு விரிவான கட்டுரையை அமைக்கக.
4. உமது பகுதி கூட்டுறவு சங்கத்தால் லெளிநாட்டுப் பொருளைப் பெரிதும் பயன்படுத்தாது ஆரம்பிக்கக்கூடியதொரு தொழிற்சாலைக்குரிய ஒரு திட்டத்தை வகுக்கவும்.
5. உமது பிரிவிலுள்ள பல்வேறு திணைக்களங்களையும் அவற்றின் நிர்வாக அமைப்பையும் கடமைகளையும் அட்டவணைப்படுத்துக.
6. பின்வரும் திணைக்களங்களுள் விரும்பிய மூன்று திணைக்களங்களின் கடமைகளையும் நிர்வாக அமைப்பையும் விளக்குக. இத்திணைக்களின் உத்தியோகத்தர்களைச் சந்தித்து அல்லது பாடசாலைகளுக்கு அவர்களை அழைத்து இத்தகவல்களைச் சேகரிக்கலாம்.
  - (அ) கல்வித் திணைக்களம்
  - (ஆ) சுகாதாரத் திணைக்களம்
  - (இ) உணவுத் திணைக்களம்
  - (ஈ) தொழிற் திணைக்களம்
  - (உ) கமத்தொழிற் திணைக்களம்
  - (ஊ) கலாச்சாரத் திணைக்களம்
  - (எ) சந்தைப்படுத்தும் திணைக்களம்
7. பின்வரும் கூட்டுத்தாபனங்களுள் விரும்பிய மூன்று திணைக்களங்களின் கடமைகளையும் நிர்வாக அமைப்பையும் விளக்குக. இக் கூட்டுத்தாபனங்களின் உத்தியோகத்தர்களைச் சந்தித்து அல்லது பாடசாலைகளுக்கு அவர்களை அழைத்து இத்தகவல்களைப் பெறலாம்.
  - (அ) இலங்கைப் போக்குவரத்துச் சபை
  - (ஆ) இலங்கை மட்பாண்டக் கூட்டுத் தாபனம்
  - (இ) இலங்கை வர்த்தக (பொது) கூட்டுத்தாபனம்
  - (ஈ) இலங்கைப் பெற்றோலியக் கூட்டுத்தாபனம்

ஏழாம் அத்தியாயம்

## கூட்டுறவு இயக்கம்

ஒரு பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கத்தின் தொழிற் பரப்பிலே வழக்கமாக வசிப்பவரும், அல்லது வேலை பார்ப்பவரும் அல்லது அசைவற்ற ஆதன முடையவரும் 18 வயதுக்குக் குறையாதவரும் சங்கத்தின் உறுப்பினிமை பெறத் தகைமை வாய்ந்தவராவார். இவ்வாறு சேரவிரும்புவோர் ரூபா ஒன்றை உறுப்பினிமைப் பணமாகக் கட்டி ஒரு கிளைச் சங்கத்தில் உறுப்பினிமை கோரவேண்டும். அவரின் உறுப்பினிமையை அக்கிளைச் சங்கத்தின் சிபாரிசின் பேரில் முதற்படி சங்கம் ஏற்கும். இவ்வாறு உறுப்பினிமை பெற்றவர் உறுப்பினர்களுக்கு உரிய சகல உரிமைகளையும் பெறுவார். அவ்வுரிமைகளில் ஒன்று கடன் பெறுதலேயாகும்.

பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் கடன் வழங்கும் தொழிலைத் திறமையுடன் ஆற்றாதற்காக வங்கிகளை அமைத்துள்ளன. ஒவ்வோர் பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கத்தினாலும் ஒவ்வோர் வங்கி அமைக்கப்பட்டுள்ளது. இவ்வங்கி கிராமிய வங்கி என அழைக்கப்படும்.

**கிராமிய வங்கியின் மூலதனம்:**

கடன் வழங்குதற்குத் தேவையான மூலதனத்தைப் பின்வரும் வகையில் கிராமிய வங்கி சேகரிக்கின்றது.

- (அ) பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கத்தில் பெறும் மூலதனம்.
- (ஆ) வாடிக்கையாளரால் இடப்படும் சேமிப்புக்கள்.
- (இ) மக்கள் வங்கியில் இருந்து பெறப்படும் கடன்.

கிராமிய வங்கி பொதுவாக முதற்படி பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கத்தின் சிபாரிசின் பேரிலேயே கடன்களை வழங்கும். மேலும், கிராமிய வங்கிகள் பலநோக்குக் கூட்டுறவுச் சங்கத்தால் நிறுவப்பட்டு, அச்சங்கத்தால் அளிக்கப்படும் மூலதனத்தைக் கொண்டு, அதனால் நிருவகிக்கப்பட்டு வருகின்றன. எனவே, கிராமிய வங்கிகள் கூட்டுறவு இயக்கத்தின் ஒரு பகுதியாகும்.

**கிராமிய வங்கிக் கடன்:**

கிராமிய வங்கி உறுப்பினருக்குப் பின்வரும் காரணங்களுக்காகக் கடன் வழங்கும்.

**(அ) உற்பத்திக் கடன்:**

மீன்பிடித் தொழில், விவசாயம், கால்நடை வளர்த்தல், சிறுக்கைத்தொழில் முதலியவற்றில் ஈடுபடுவோர்க்குக் கடன் வழங்குவதோடு நல்ல பயனளிக்கக் கூடிய ஏனைய உற்பத்தித் தொழில்களுக்கும் இக்கடன்கள் வழங்கப்படும். இக்கடன் தொகை ரூபா 5,000 க்கு மேற்படாது.

**(ஆ) நுகர்வோன் கடன்:**

நீண்டகால உபயோகத்திற்கான பாவனைப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்கும், ஏனைய முக்கிய சொந்தத் தேவைகளுக்கும் இக்கடன் வழங்கப்படும். இக்கடன் தொகை ரூபா 1,000 க்கு மேற்படாது.

**(இ) வியாபாரக் கடன்:**

வியாபாரத்துக்காக உறுப்பினருக்கு வழங்கப்படும் இக்கடன் தொகை ரூபா 1,000 க்கு மேற்படாது.

**(ஈ) நிர்மாண வேலைக் கடன்:**

புதிய கட்டிடங்களை அமைப்பதற்கும், பழைய கட்டிடங்களைத் திருத்துதற்கும் இக்கடன் வழங்கப்படும். இக்கடன் தொகை ரூபா 5,000 க்கு மேற்படாது.

**(உ) கடன் நிவாரணம்:**

ஒருவருக்கு இருக்கும் கடனை அடைப்பதற்குக் கடன் நிவாரணக் கடன் வழங்கப்படும். இக்கடன் தொகை ரூபா 5,000 க்கு மேற்படாது.

**(ஊ) மின்சார இணைப்புக் கடன்:**

வீடுகளுக்கும், ஏனைய கட்டிடங்களுக்கும் மின்சாரங்களை இணைப்பதற்கு மின்சார இணைப்புக் கடன் வழங்கப்படும். இக்கடன் தொகை ரூபா 1,000 க்கு மேற்படாது.

**(எ) கஷ்ட நிவாரணக் கடன்:**

தீயினால், வெள்ளத்தினால் அல்லது பிற எதிர்பாராத நிகழ்ச்சிகளினால் ஏற்படக்கூடிய கஷ்டங்களிலிருந்து நிவாரணம் பெறுவதற்காக, கஷ்ட நிவாரணக் கடன் வழங்கப்படும். இக்கடன் தொகை ரூபா 200 க்கு மேற்படாது.

இக்கடன்கள் பணமாகவும், பொருளாகவும் வழங்கப்படும். விவசாயக் கடனைக் கொடுக்கும்பொழுது, உரம், திருமிநாசினி முதலிய பொருட்களும் பணத்திற்குப் பதிலாக வழங்கப்படும்.

மீன்பிடிக்க கடன் வழங்கும்பொழுது, பணத்திற்குப் பதிலாக வலை, படகு முதலியனவும் கொடுக்கப்படும்.

கூட்டுறவுச் சங்கங்களும், கிராமிய வங்கிகளும் பணத்தைக் கடனைக் கொடுக்கும்பொழுது நகை அல்லது பிறசொத்துக்களையும் அடகாக ஏற்கும். இவ்வாறு பெற்றுக்கொள்ளும் கடனைப் பணமாகவும் பண்டங்களாகவும் திருப்பிக் கொடுக்கலாம். விவசாயிகள் நெல், மிளகாய் போன்ற உற்பத்திப் பொருட்களைக் கொடுத்துத் தமது கடனிலிருந்து அவற்றின் பெறுமதியைக் கழிக்கலாம்.

ஒரு கூட்டுறவுச் சங்கத்தில் எடுக்கப்படும் கடனை வங்கியில் இருந்து எடுக்கப்படும் கடனுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கும்பொழுது கூட்டுறவுக் கடனில் சில சிறப்புக்களைக் காணலாம்.

அச்சிறப்பு அம்சங்களாவன:

(அ) கடன் கொடுப்பவரும், வாங்குவோரும் ஒருவரே.

சங்க உறுப்பினரே கடனைப் பெறலாம். இவ்வறுப்பினரின் மூலதனத்தைக் கொண்டு சங்கம் நடைபெறுதலினாலும், உறுப்பினரின் பிரதிநிதிகளைக் கொண்ட குழுவினால் சங்கம் நிர்வகிக்கப்படுதலினாலும், சங்க உறுப்பினர்களே கடனை வழங்கும் தீர்மானத்தையும் எடுக்கின்றனர். ஆகவே, கடன் கொடுப்பவரும், வாங்குபவரும் உறுப்பினராவார்.

(ஆ) கடனின் அளவு வரையறுக்கப்பட்டிருக்கும்.

கொடுக்கப்படும் கடன் தொகையின் உச்ச அளவு நோக்கத்திற்கேற்றபடி தீர்மானிக்கப்பட்டிருக்கும். இத்தொகைகளின் விபரங்களை நாம் முன்பு அவதானித்துள்ளோம்.

(இ) கடனின் கால வரையறை:

கடன்கள் நீண்டகாலத்துக்குக் கொடுக்கப்பட மாட்டாது. ணிக வங்கிகள் இருபது வருட நீண்டகால கடன்களைக் கூடக் கொடுக்கும். கிராமிய வங்கிக் கடன் ஒரு குறிப்பிடப்பட்ட காலத்துக்கு மேல் கொடுக்கப்படமாட்டாது.

(ஈ) கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் பற்பல நோக்கங்களுக்காகக் கடன் கொடுப்பினும், இக்கடன்களின் முக்கிய நோக்கம், உற்பத்தியைப் பெருக்குவதேயாகும்.

(உ) கடன் பிரயோகத்தை மேற்பார்வை செய்தல்:

கடன் வழங்கிய பின்பு அக்கடன் உரிய நோக் கத்துக்குப் பயன்படுத்தப்படுகின்றதா என மேற் பார்வை செய்யும் உரிமை கூட்டுறவுச் சங்கத்திற்கு உண்டு. கடன் துஷ்பிரயோகம் செய்யப்பட்டின் கடனை ரத்துச் செய்யும் உரிமையும் சங்கத்துக்கு உண்டு.

(ஊ) கூட்டுறவுச் சங்கப் பிணை:

ஆபரணங்களையும், பிற சொத்துக்களையும், வாக்கறுதிச் சீட்டையும் பிணையாக வைத்துக் கடன் கொடுக்கும். ஆனால், நம்பிக்கையின்பேரில் ஒரு உறுப்பினரின் நம்பிக்கை உறுதியையும் பிணையாக ஏற்கும். இவ்வாறு நம்பிக்கை உறுதியின் பேரில் கடன் பெறுபவரின் உறுதிக்கூற்றை இரு உறுப்பினர் உத்தரவாதம் செய்யின், கடன் வழங்கப்படும்.

கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் தமது சொந்த உற்பத்தி முயற்சியிலும் ஈடுபடுகின்றன.

இவ்வாறு சொந்த முயற்சியில் ஈடுபடுவதற்குப் பல காரணங்கள் உண்டு.

1. தனித்தனியாகப் பாரிய முயற்சிகளை ஆரம்பிக்க முடியாது. ஒரு பாரிய உற்பத்தி முயற்சியை ஆரம்பிப்பதற்குப் பின் வருவன இன்றியமையாத தேவையாகும்.

(அ) தொகையான மூலதனம்.

(ஆ) தொகையான தொழிலாளர்.

(இ) பாரிய நிருவாக அமைப்பு.

இவற்றைத் தனியொருவரால் பெற முடியாது. ஆகவே கூட்டுறவுமுறையில் அமைப்பதே உகந்தது.

2. சகலவிதமான உற்பத்தி முயற்சிகளையும் கூட்டுறவு முறையில் செய்ய முடியும் என்பதை நீண்டகால அனுபவத்தில் எமது கூட்டுறவாளர் அறிந்துள்ளனர். கூட்டுறவுக் கம்மாள் சங்கம், கூட்டுறவு ஆஸ்பத்திரி, கூட்டுறவுப் பண்ணைகள், கூட்டுறவு உற்பத்தி விற்பனைச் சங்கம் முதலிய சங்கங்கள் திறமையுடன் எமது நாட்டில் இயங்கிவந்துள்ளன.

3. புதிய கூட்டுறவுப் புனரமைப்பின்கீழ் ஒவ்வொரு உற்பத்தி முயற்சிக்கும் ஒவ்வொரு குழு என்ற அடிப்படையில்

முயற்சிகளைத் திறமையாக நடத்த முடியும். பணம், தெங்குப்பொருள் உற்பத்தி விற்பனைக் கூட்டுறவுச் சங்கம். கடற் தொழிலாளர் கூட்டுறவுச் சங்கம் முதலியன இவ்வாறு திறமையாக அமைக்கப்பட்ட கூட்டுறவுச் சங்கங்களாகும்.

இவ்வாறு அமைக்கப்படும் கூட்டுறவு உற்பத்திச் சங்கங்கள் நாட்டின் உற்பத்தியைப் பெருக்குவதற்குப் பல சேவைகளைப் புரியலாம். அச்சேவைகளில் சிலவற்றை இப்பொழுது ஆராய்வோம்.

(அ) வேறு நிறுவனங்களும், தனியாரும் புதிய தொழிலை ஆரம்பிப்பதற்கு உதவிபுரிதல். கடனாகப் பணமும் பொருட்களும் வழங்குவதோடு ஆலோசனைகள் முதலிய உதவிகளையும் கூட்டுறவு இயக்கம் வழங்கும்.

(ஆ) கூட்டுறவுச் சங்கங்களை தொழில்களை அமைத்தல்.

(இ) இயந்திரங்களையும் மூலப்பொருட்களையும் பிறநாடுகளிலிருந்து பெற்றுக்கொடுத்தல். உதாரணமாக, நெசவு நூலைக் கூறலாம்.

(ஈ) தனிநபர்களாலும், கூட்டுறவுச் சங்கங்களாலும் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களை விற்பனை செய்தல்.

(உ) முகாமையாளருக்குப் பயிற்சியை அளித்தலும், முகாமையாளரைப் புதிய தொழில் முயற்சிகளுக்கு வழங்கலும்.

(எ) உற்பத்தியாளருக்குத் தொழிற்பயிற்சியை ஒழுங்கு செய்தல்.

(ஏ) தமது உற்பத்திப் பொருட்களையும், தம்மால் கொள்வனவு செய்யப்பட்ட பொருட்களையும் அரசாங்க இலாகாக்களுக்கு விநியோகித்தல்.

### அபிப்பிராயம்

1. உமது பிரதேசத்திலுள்ள உற்பத்தியாளர் கூட்டுறவுச் சங்கங்களை வரிசைப்படுத்துக.
2. உமது பிரதேசத்தின் கூட்டுறவு நிலையத்தால் வழங்கப்படும் பல்வேறு கடன் வகைகளையும் எடுத்துக் கூறுக.
3. உமது பிரதேசக் கூட்டுறவு நிலையத்தால் வழங்கப்படும் பொருட்கடன்கள் யாவை?
4. இன்று கூட்டுறவு நிலையத்தால் இயங்கும் நவீன உற்பத்தி நிறுவனங்கள் எவை?

5. ஒரு கூட்டுறவுச் சங்கத்தில் கடன் பெறுவதற்குப் பூர்த்தி செய்யப்படவேண்டிய படிவங்கள் யாவை?
6. ஒரு கூட்டுறவுச் சங்கத்தால் பாரியதொரு உற்பத்தி முயற்சியை நிறுவ முடியுமா? அதற்கான பிரதான காரணங்கள் எவை?
7. உற்பத்திக் குழு என்றால் என்ன?
8. பின்வரும் கடன்களுக்காக கிராமிய வங்கி வழங்கும் உச்சத் தொகை யாது?
  - (அ) உற்பத்திக் கடன்
  - (ஆ) நுகர்வோர் கடன்
  - (இ) வியாபாரக்கடன்
9. உமது பகுதியில் கிராமிய வங்கியிலிருந்து விவசாயிகள் பெற்ற கடன் தொகையை மீளுவதற்காக எவ்வகைப் பொருட்களை வழங்குகின்றனர்?
10. (அ) உமது பகுதிக் கூட்டுறவுக் கிளையில் நீர் காணும் குறைபாடுகள் யாவை?
 

(ஆ) அக்குறைபாடுகளை நிவிர்த்தி செய்யும் முகமாக நீர் கையாளும் நடவடிக்கைகளைக் கூறுக.
11. உமது பிரதேசக் கூட்டுறவுக் கடனிலிருந்து நீர் விருத்தி செய்யக்கூடிய உற்பத்தித் துறைகள் யாவை?

எட்டாம் அத்தியாயம்

## பணமும் வங்கித் தொழிலும்

பாடம் 1

பணம்

ஒரு நாட்டில் உள்ள பணம் பல வகைப்படும். ஆனால் அவை அனைத்தும் பணத்தின் வேலையைச் செய்யுமாயின், பணம் என அழைக்கப்படும். இலங்கையில் உள்ள பணத்தை பின்வரும் வகைகளாகப் பிரிக்கலாம்.

### 1. தாள் நாணயம்

தாள் நாணயங்கள் மத்திய வங்கியினால் வெளியிடப்படும். ஒவ்வொரு தாள் நாணயத்திலும் மத்திய வங்கி ஆளுநரின் கையொப்பத்துடன் நிதி மந்திரியின் கையொப்பமும் காணப்படும். எனவே, மத்திய வங்கி நாணயத்தை வெளியிடுவதற்கு அரசின் அங்கீகாரமும் தேவை என்பது தெளிவு.

மத்திய வங்கி தாள் விரும்பிய தொகையை விரும்பிய வகையில் வெளியிட முடியாது. தாள் நாணய வெளியீடு இரு அடிப்படையில் நடைபெறும்.

(அ) மத்திய வங்கியில் இருக்கும் தங்கத்தின் பெறுமதிக்கு அளவாகவும்

(ஆ) நம்பிக்கைத் தாள் நாணய வெளியீடு: இத்தொகை அரசு பேரவையால் தீர்மானிக்கப்படும். இதன்கீழ் வெளியிடப்படும் பெறுமதிக்கு ஏற்ற ஆவணங்களும் உள்நாட்டு வெளிநாட்டு உண்டியல்களும் மத்திய வங்கியிடம் இருப்பாக இருக்கும்.

இவ்வாறு வெளியிடப்படும் நாணயம் உள்ளீட்டுப் பெறுமானம் அற்றது. உதாரணமாக ரூபா பத்து என்று அச்சிடப்பட்டுள்ள நாணயம் சட்டப்படி மட்டுமே ரூபா பத்துப் பெறுமதி உடையதாகும் அது அச்சிடப்பட்டிருக்கும் தாள் மிகவும் எளிதான பெறுமதியை உடையது. அத்தாளைப் பத்து ரூபாவுக்கு விற்க முடியாது. எனவே, இந்நாணயம் முகப் பெறுமதி நாணயம் எனப்படும். தாள் நாணயம் அனைத்தும் முகப் பெறுமதி உடையன என்பதில் ஐயம் இல்லை.

## 2. உலோக நாணயம்

முற்காலங்களில் வெளியிடப்பட்ட தங்க உலோக நாணயங்கள் உள்ளீட்டுப் பெறுமானம் உடையனவாக இருந்தன. இக்காலத்தில் உள்ளீட்டுப் பெறுமானம் உடைய உலோக நாணயங்கள் பொதுவாக வெளியிடப்படுவதில்லை. ஆயினும் 1955-ம் ஆண்டின் புத்த ஜயந்தியை கொண்டாடு முகமாக வெளியிடப்பட்ட ரூபா 5 வெள்ளி நாணயம் உள்ளீட்டுப் பெறுமானம் உடையதாக இருந்தது. இன்று இலங்கையின் சுற்றோட்டத்தில் உள்ள ஏனைய உலோக நாணயங்கள் முகப் பெறுமதி மட்டுமே உடையனவாகும்.

## 3. காசோலை

காசோலைகளும் பணமாகவே கணிக்கப்படுகின்றன. தாள் நாணயத்தைப் போன்று அடையும் பணத்தின் தொழில் களைச் செய்து வருகின்றன.

ஒரு வங்கியில் நடைமுறைக் கணக்கை உடைய ஒருவரே காசோலையைப் பிறப்பிக்கும் உரிமை உடையவராவார். ஒரு வங்கியில் நடைமுறைக் கணக்கை ஆரம்பிக்க விரும்புகிற வருக்கு வங்கி சில படிவங்களை வழங்கும் உரிய படிவங்களை பூர்த்தி செய்து கொடுத்த ஒருவருக்குச் சாதாரணமாக இவ் வுரிமை வழங்கப்படும்.

## பாடம் 2

## வணிக வங்கி

இலங்கையில் பல வங்கிகள் உண்டு. அவற்றைப் பின்வருமாறு வகுக்கலாம்.

1. மத்திய வங்கி
2. வணிக வங்கி

வணிக வங்கிகளின் தொகை பதினென்றாகும். அவற்றுள் சில வெளிநாட்டு வங்கிகளின் கிளைகளாகும். சில சுதேச மூல தனத்துடன் ஆரம்பிக்கப்பட்டவையாகும்.

## வெளிநாட்டு வங்கிகளின் கிளைகள்

- (i) சாட்டட் வங்கி
- (ii) ஹொங் கொங் அன்ட் ஷாங்சாய் வங்கிக் கோர்ப்ப ரேசன்
- (iii) ஹபீப் வங்கி

- (iv) இந்தியன் வங்கி
- (v) இந்தியன் ஓவசீஸ் வங்கி
- (vi) நாஷனல் அன்ட் கிறிள்லேஸ் வங்கி
- (vii) ஸ்ரேற் பாங்க் ஒவ் இந்தியா

வெளிநாட்டு வங்கிகள் பெரும்பாலும் வெளிநாட்டு வியாபாரத்துக்கு உரிய பண வசதிகளைச் செய்து கொடுக்கின்றன. இதுவே அவற்றின் முக்கிய நோக்கமாகும்.

#### சுதேச வங்கிகள்

- (i) இலங்கை வங்கி
- (ii) இலங்கை வர்த்தக வங்கி
- (iii) மக்கள் வங்கி
- (iv) அரசு ஈட்டு வங்கி
- (v) தேசிய சேமிப்பு வங்கி
- (vi) கிராமிய வங்கி

மேலே கூறப்பட்ட வங்கிகள் அனைத்தையும் அவற்றின் முக்கிய நோக்கத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டும் வகுக்கலாம். அவையாவன:

- (i) ஏற்றுமதி இறக்குமதி வியாபாரத்தை மேம்படுத்தும் வங்கிகள்:-

இவ்வங்கிகள் அந்நிய செலாவணி மாற்று வங்கிகள் எனவும் அழைக்கப்படும். மேலே காட்டப்பட்ட அந்நிய வங்கிகளின் கிளைகள் அனைத்தும் இப்பகுப்பைச் சார்ந்தனவாகும்.

- (ii) அபிவிருத்தி வங்கிகள்:-

பொதுவாக எல்லா வங்கிகளும் பொருளாதார அபிவிருத்தியை நாடுகின்றன. ஆனால் சில விசேட அக்கறையை இத்துறையில் காண்பிக்கின்றன. தேசிய சேமிப்பு வங்கி, கிராமிய வங்கி முதலியன இத்துறையில் அதிக அக்கறையைக் காட்டுகின்றன.

- (iii) சேமிப்பு வங்கி.-

வணிக வங்கிகள் அனைத்தும் சேமிப்பை ஊக்குவிக்கின்றன. ஆயினும் தேசிய சேமிப்பு வங்கி இத்துறையில் முக்கிய இடத்தை வகிக்கின்றது.

- (அ) அதில் திறக்கப்படும் கணக்கில் இடப்படக்கூடிய இழிவுக் கட்டணம் ரூபா ஒன்று. இதனால், வறிய வர்களும் சேமிக்கும் வாய்ப்பைப் பெறுகின்றனர்.
- (ஆ) சேமிப்புப் பத்திரம் ரூபா 5, 10, 50, 100, 1000, 10000 ஆகிய ஆறு இன சேமிப்புச் சான்றிதழ்கள் வழங்கப்படுகின்றன.
- (இ) சேமிப்பு முத்திரை: மிகவும் சிறு தொகையாகச் சேமிக்கலாம். 25, 10 சத முத்திரைகள் மூலம் சேமிக்கும் வாய்ப்பு மாணவர்களுக்கு மிகவும் பொருத்தமானதாகும்.
- (ஈ) நன்கொடைச் சீட்டுக்கள்: ரூபா 5, 10, 25 ஆகிய இனங்களில் நன்கொடைச் சீட்டுக்கள் விற்கப்படுகின்றன. இச்சீட்டுக்களை வங்கியில் கொள்வனவு செய்யும் ஒருவர் இன்னொருவருக்கு நன்கொடையாக வழங்கலாம். இச்சீட்டுக்களைச் சேமிப்புக் கணக்கிலும் இடலாம்.

(iv) கிராமிய வங்கி:

கிராம மக்களின் வங்கித் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும் நோக்குடன் அமைக்கப்பட்ட வங்கிகள் கிராமிய வங்கிகள் எனப்படும்.

நடைமுறைக் கணக்கொன்றை வைத்திருக்குமொரு நபருக்குக் காசோலைப் புத்தகம் வழங்கப்படும். செலவுகள் ஏற்படும்பொழுது அக்காசோலைப் புத்தகத்தில் உள்ள இதழ்களைப் பயன்படுத்தி, பணத்தைப் பெற்றுக்கொள்ளலாம்.

காசோலை இதழ் (மாதிரி)

இல: A1 30673

யாழ்ப்பாணம், 1 - 6 - 1975.

மக்கள் வங்கி

2028

சி. இரவீந்திரன் அல்லது வருபவரிடம்

ரூபா ஒரு நூறு மட்டும் கோடுக்கவும்.

ரூபா 100/-

(ஒப்பம்) சி. சிவபாலன்

மேலே தரப்பட்டது ஒரு காவியின் காசோலை எனப்படும். கிழித்து எடுக்கப்படும் பகுதியில் உள்ள சகல விபரங்களையும் அடிக்கட்டையில் பதியவேண்டும். இக்காசோலையை அவதானிக்கும் பொழுது பின்வரும் அம்சங்கள் தெளிவாகும்.

- (அ) காசோலை கொடுக்கப்படும் வங்கியின் பெயர்.
- (ஆ) காசோலையில் குறிக்கப்படும் பெறுமதி,
  - (i) இலக்கத்தில் (ii) எழுத்தில்.
- (இ) கணக்கு வைப்பவரின் ஒப்பம்.
- (ஈ) காசோலையின் இலக்கம்.
- (உ) கணக்கின் இலக்கம்.
- (ஊ) திகதி.
- (எ) பெறவேண்டியவர் பெயர் அல்லது "காசு" என்ற கட்டளை.

அடியட்டையில் பின்வரும் விடயங்கள் காணப்பெறும்.

- (அ) இலக்கம்.
- (ஆ) திகதி.
- (இ) பெறுமதி.
- (ஈ) பெறவேண்டியவர் பெயர்.

வணிக வங்கிகள் நடைமுறை வைப்பாகவும், சேமிப்பு வைப்பாகவும் பெறும் பணத்தை வட்டிக்குக் கொடுக்கின்றன. இதனால் வங்கிகள் இலாபம் பெறுவதுடன், நாட்டின் பொருளாதார விருத்திக்கும் அப்பணம் பயன்படுகின்றது. கைத்தொழில், விவசாயம், வர்த்தகம் ஆகிய முயற்சிகளுக்குத் தேவைப்படும் மூலதனத்தை இவ்வங்கிகள் கடனாக வழங்கும். தொழில் நிறுவனங்கள் தமக்குத் தேவைப்படும் தொழிற்படு மூலதனத்தையும் வங்கிகளில் கடனாகப் பெறுகின்றனர். வணிக வங்கிகள் பொருளாதார விருத்திக்காகப் பின்வரும் சேவைகளைப் புரிகின்றது:-

1. தொழில் நிறுவனங்களின் மேலதிகப் பணத்தை வைப்பாக ஏற்றல்
2. நடைமுறைக் கணக்கைச் செயற்படுத்துவதனால் தொகையான பணத்தைப் பிற இடங்களுக்குப் பாதுகாப்பாக அனுப்பவும், கொண்டுசெல்லவும் வாய்ப்பு உண்டு.
3. சேமிப்பாளர் இட்ட பணத்துக்கு வட்டி வழங்கும்.

4. வங்கியாணைகளை வங்கி வழங்கும். காசோலை பிறப்பித்த வரை அறியாத ஒருவர் அக்காசோலையை ஏற்கமாட்டார். அத்தகைய ஒருவர் வங்கி ஆணையை ஏற்பார்; ஒருவர் வங்கியில் கட்டிய பணத்துக்கு மட்டுமே வங்கி ஒரு ஆணையை வழங்கும்.
5. அந்நிய செலாவணி மாற்றுச் சேவைகள்.  
அந்நிய நாட்டுக்குப் பிரயாணம் செய்வோருக்கும், அந்நிய நாட்டில் உள்ள பொருளைக் கொள்வனவுசெய்ய விரும்புவோருக்கும் வங்கி அந்நிய செலாவணியை வழங்கும்.
6. தரகுச்சேவை.  
தமது வாடிக்கையாளரின்கார்பில் பங்குமுதற் சந்தையில் பங்குகளைக் கொள்வனவு செய்தும், விற்பனவு செய்தும் கொடுக்கின்றன. இச்சேவைக்காக ஒரு சிறு தொகையையும் தரகாகப் பெறும்.
7. நம்பிக்கைப் பொறுப்பாளர்.  
பராயமடையாத பிள்ளைகளுடைய ஒரு நபர் மரண சாதனம் செய்யாது இறப்பாராயின், அப்பிள்ளைகளின் சார்பில் நீதிமன்றம் ஒரு நம்பிக்கைப் பொறுப்பாளரை நியமிக்கும். இக்கடமையையும் வணிக வங்கிகள் ஏற்று நடத்துகின்றன.
8. பாதுகாப்புச் சேவை.  
ஒருவருடைய பெறுமதிவாய்ந்த பொருட்களையும், ஆவணங்களையும் வங்கிகள் பாதுகாத்துக்கொடுக்கின்றன.
9. காப்புறுதிச் சேவை.  
வாடிக்கையாளரின்கார்பில் காப்புறுதிகளையும் செய்துகொடுப்பதமன்றி, கட்டணங்களையும் காப்புறுதிக் கம்பனிகளுக்கு அனுப்பிவைக்கும். இதற்காக, காப்புறுதிக் கம்பனிகளுடன் வணிக வங்கிகள் நெருங்கிய தொடர்புகளை வைத்திருக்கின்றன.
10. நாணய உத்தரவாதம்.  
வாடிக்கையாளர்களின் கௌரவத்தையும் நாணயத்தையும் பிறருக்கு உத்தரவாதம் அளிப்பதுடன் பிறரின் நாணயத்தையும் வாடிக்கையாளருக்கு அறிவித்து வைக்கும். ஒரு வாடிக்கையாளன் பிறர் ஒருவருடன்

ஒப்பந்தம் செய்ய விரும்பின் அவரின் நாணயத்தை அறிந்திருத்தல் அவசியமாகும். இதற்குரிய தகவல்களையும் வணிக வங்கிகள் சேகரித்துக் கொடுக்கும்.

11. பொருளாதார ஆய்வு.

வங்கிகள் பொருளாதார வர்த்தக ஆய்வுகளையும் நடத்துகின்றன. கைத்தொழில், வர்த்தக நிறுவனங்கள் இச்சேவையாற்ற பயன்படும்.

12. நாணய அட்டை.

வாடிக்கையாளர்களுக்கு நாணய அட்டைகளைச் சில வங்கிகள் வழங்கிவருகின்றன. இவ்வட்டைகள் உள்ளவர்களின் காசோலைகளை பிறர் விரும்பிப் பெற்றுக்கொள்வார்கள். இவ்வட்டைகளை உடையவர்கள் தாம் பணம்கட்டிய வங்கிக் கிளையில் மட்டுமன்றி வேறு கிளையிலும் பணத்தை மீண்டும் பெற்றுக்கொள்ளும் வாய்ப்பைப் பெறுகிறார்கள்.

13. உண்டியல்களை மாற்றுதல்.

உண்டியல்களைக் கழிவுடன் மாற்றுதலாலும், உண்டியல்களுக்கு உத்தரவாதம் அளிப்பதாலும், உள்நாட்டு வெளிநாட்டு வர்த்தக முயற்சியை விருத்தியடையச் செய்கின்றது.

பாடம் 3

மத்திய வங்கி

ஒரு மத்திய வங்கியின் முக்கிய கடமைகளைப்பற்றி நாம் முன்பு கூற்றுள்ளோம். இச்சேவைகள் வர்த்தக வங்கியின் நலனுக்கு மட்டுமன்றி நாட்டின் பொருளாதார விருத்திக்கும் இன்றியமையாதன. நாட்டின் பொருளாதார விருத்தியை ஊக்குவித்தல் அரசின் முக்கிய நோக்கங்களுள் ஒன்றாக இருப்பதால் மத்திய வங்கியும் அரசும் இணைந்து செயற்படுதல் அவசியமாகும். இதனை நன்குணர்ந்த அரசாங்கம், மத்திய வங்கியை அரசாங்கத்தின் நேரடிக்கட்டுப்பாட்டுக்குள் அமைத்துள்ளது. உலகில் உள்ள சகல நாடுகளிலும் இந்நிலையையே காணப்படும். மேலும் ஒரு நாட்டுக்கு ஒரு மத்திய வங்கி என்ற கொள்கையும் இன்றியமையாததாகும். பல மத்திய வங்கிகள் ஒரு நாட்டில் இருப்பின், அவற்றிற்குள் போட்டி மனப்பான்மை உருவாகுவதுடன், அரசின் கொள்கையையும் நன்கு தெரிப்படுத்த முடியாது. மத்திய வங்கி அரசுக்கும், வணிக வங்கி

சனாட்சலம் ஆற்றும் பணிகளைப் பற்றி முன்பு படித்துள்ளோம். அவற்றில் சில முக்கிய விடயங்களைப் பேசும் இடப்பொழுது ஆராய்தல் கூடிய பயனை அளிக்கும்.

(அ) இறுதிக்கடன் உதவுவோன்:

வணிக வங்கிகள் வாடிக்கையாளருக்குக் கடன் வழங்குகின்றன. ஆனால் இக்கடன்கள் வங்கியினால் பணமாக ஒரே முறையில் வழங்கப்படுவதில்லை. நீங்கள் மக்கள் வங்கியில் கோரியகடன் ரூபா ஆயிரத்தையும் மக்கள் வங்கி அனுமதித்துள்ளதெனக்கருதிக்கொள்வோம். மக்கள் வங்கி அத்தொகையைப் பணமாகத்தருவதில்லை. உங்கள் நடைமுறைக் கணக்கிற்கு அத்தொகை செலவு வைக்கப்படும். நடைமுறைக் கணக்கு இல்லாத ஒருவருக்குக் கடன் வழங்குவதாயின், அவர் ஒரு நடைமுறைக் கணக்கை ஆரம்பிக்கவேண்டும் என்ற நிபந்தனையை வங்கி இடும் இவ்வாறு பெற்ற கடன் தொகைகளை அவர்கள் தம் தேவைக்கேற்க வங்கியில் சிறு தொகை பணமாகப் பற்றிக்கொள்வார்கள். இவ்வாறே சேமிப்பு வைப்புக் கணக்கையும், நடைமுறை வைப்புக் கணக்கையும் உள்ள வாடிக்கையாளரும் தம் தேவைகளுக்கேற்பப் பணத்தை வங்கியில் கோருவார்கள்.

இவ்வாறு பணத்தைக் கோரும்பொழுது, வங்கியில் போதிய பணம் இல்லாவிடின், வங்கிகள் மத்திய வங்கியிடம் கடனாகப் பணத்தைப் பெறலாம். வணிக வங்கிகள் தம்மிடமுள்ள உண்டியல்களைப் பொறுப்பாகக் கொடுத்து மத்திய வங்கியிடம் கடனைப் பெறும். 'உண்டியல்' என்பது ஒரு வாக்குறுதிப் பத்திரம். ஒரு குறிப்பிடப்பட்ட காலத்துள் கடனைத் திருப்பிக் கட்டுவதாக அதில் வாக்குறுதி அளிக்கப்பட்டிருக்கும். எனவே, வர்த்தக வங்கிகளில் பணம் குறையும் பொழுது, அப்பணக் கஷ்டத்திலிருந்து வணிக வங்கிகளுக்கு நிவாரணம் அளிப்பதற்காக மத்திய வங்கி கடன் வழங்கும். ஆகவே, மத்திய வங்கி இறுதிக்கடன் உதவும் நண்பனாகும்.

(ஆ) வட்டியின் அளவைத் தீர்மானிக்கும்.

மத்திய வங்கி இறுதிக்கடன் வழங்கும்பொழுது வட்டி அறவிடும். கொடுக்கவேண்டிய பணத்திலிருந்து இவ்வட்டியைக் கழித்துக்கொண்டு மீதியைக் கொடுப்பதால், இது கழிவு எனவும் அழைக்கப்படும்.

உதாரணம்:

மத்திய வங்கியின் வட்டி வீதம் 4% உண்டியலைப் பொறுப்பாக ஏற்றுக் கொடுக்கும் கடன் ரூபா 100/- . இவ்வுண்டியல் 6 மாதங்களின்பின் முடிவடையும். இத்தகைய நிபந்தனையின்பேரில் ஒரு உண்டியலைக் கொடுக்கும் வணிக வங்கிக்கு எவ்வளவு பணத்தை மத்திய வங்கி கொடுக்கும் என நாம் இப்பொழுது அவதானிக்கவேண்டும்.

ரூபா 100/-க்கு ஒரு வருட வட்டி	= ரூபா 4/-
ரூபா 100/-க்கு 6 மாத வட்டி	= ரூபா 2/-
∴ மத்திய வங்கி வணிக வங்கிக்குக் கொடுக்கும் தொகை	= ரூபா 98/-
எனவே, கழிக்கப்பட்ட தொகை	= ரூபா 2/-

ரூபா 98/-ஐப் பெறும் வணிக வங்கி, கூடிய வட்டி வீதத்துக்கு வாடிக்கையாளருக்கு இத்தொகையைக் கொடுத்து இலாபம் உழைக்கின்றது. ஆகவே, வணிக வங்கியினால் வாடிக்கையாளரிடம் அறவிடப்படும் வட்டி மத்திய வங்கியின் கழிவு வீதத்திலும் அதிமாகவே இருக்கும். மத்திய வங்கி கழிவு வீதத்தை 4 இல் இருந்து 5 ஆக உயர்த்தினால் வணிக வங்கியின் வட்டி வீதமும் உயரும். ஆகவே, கடனுக்காக வணிக வங்கிகள் அறவிடும் வட்டி வீதத்தை மத்திய வங்கியால் கட்டுப்படுத்த முடியும்.

(இ) நாட்டின் பொருளாதார அபிவிருத்தியை நெறிப்படுத்துவதும் மத்திய வங்கியின் முக்கிய நோக்கங்களுள் ஒன்று என நாம் முன்பு படித்துள்ளோம். உதாரணமாக, எமது நாட்டில் உணவுக்குப் பஞ்சம் ஏற்பட்டுள்ளது. ஆகவே, உணவு உற்பத்தியைப் பெருக்கவேண்டும் என்பது அரசின் விருப்பம். இந்நோக்கத்தைப் பூர்த்தி செய்ய மத்திய வங்கியின் உதவியும் பயன்படும். உணவு உற்பத்தியைப் பெருக்குவதற்குக் கமக்காரர்களுக்குப் பணம் தேவை. காட்டை அழித்துக் கழனியாக்கவும், நெல் விதைத்துப் பயிராக்குதல், உரம் இட்டு வளம்படுத்தல் முதலிய முயற்சிகளுக்குப் பணம் தேவையாகும். இத்தகைய முயற்சிகளுக்குக் கடன் வழங்கும் படி வணிக வங்கிகளுக்கு மத்தியவங்கி ஆலோசனை கூறலாம். மத்திய வங்கியின் ஆலோசனையைப் பொதுவாக வணிக வங்கிகள் உதாசீனம் செய்வதில்லை. எனவே, கடனை எத்தகைய முயற்சிகளுக்காக வணிக வங்கிகள் ஒதுக்கவேண்டும் என மத்திய வங்கியால் தீர்மானிக்க முடியும். அவ்வாறே எந்தெந்த விடயங்களுக்குக் கடன் கொடுக்கக்கூடா தெனவும்

மத்திய வங்கி தீர்மானிக்கலாம். மரண, விவாக, கோவில் திருவிழாக் கொண்டாட்டங்களில் அனாவசியச் செலவைத் தடைசெய்ய மத்திய வங்கி தீர்மானிக்குமாயின், அத்தகைய தேவைகளுக்குக் கடன்கொடுக்கக்கூடாது என வணிக வங்கிகளுக்கு ஆலோசனை கூறலாம்.

### அப்பியாசம்

1. உமது பிரதேசத்திலுள்ள வங்கிகளை வகைப்படுத்துக.
2. உமது பிரதேசத்திலுள்ள வர்த்தக வங்கிகளைக் கூறுக.
3. உமது பிரதேசத்திலுள்ள வங்கியொன்றில் நீர் ஓர் நடைமுறைக் கணக்கொன்றை ஆரம்பிப்பதாயின் எடுக்கவேண்டிய படிமுறை ஒழுங்கு நடவடிக்கைகளைக் கூறுக.
4. உமது பிரதேசத்திலுள்ள வணிக வங்கிகள் எவ்வெத்துறை அபிவிருத்திக்காகக் கடன்களை வழங்குகின்றன?
5. வங்கியொன்றில் வாடிக்கையாளர் என்ற முறையில் நீர் பிறப்பிக்கும் பெருந்தொகைக் காசோலையொன்றை அறிமுகமில்லாத ஒருவர் ஏற்க மறுக்கின்றார். அதற்காக உமது வங்கி என்ன நடவடிக்கை எடுக்கும்?
6. காசோலையொன்றின் மாதிரியை வரைந்துகாட்டுக.
7. வங்கி ஆணையொன்றை வரைந்துகாட்டுக.
8. மத்திய வங்கியின் பிரதான தொழிற்பாடுகள் எவை?
9. வணிக வங்கிகளின் வட்டிவீதம் கூடிக்குறையக் காரணம் யாது?
10. இன்று தேசிய சேமிப்பு வங்கி சேமிப்புக் கணக்குக்கு வழங்கும் வட்டிவீதம் என்ன?
11. இலங்கை வங்கி தற்பொழுது சேமிப்புக் கணக்குக்கு வழங்கும் வட்டிவீதம் என்ன?

## ஒன்பதாம் அத்தியாயம்

### விளம்பரம்

விளம்பரம் செய்வதைப்பற்றி நாம் எட்டாம் வகுப்பில் ஏற்கனவே படித்துள்ளோம். சில குறிக்கோள்களை அடிப்படையாக வைத்தே விளம்பரம் செய்யப்படுகின்றன. இக்குறிக்கோள்கள் இடத்துக்கு இடம் வேறுபடலாம். இவ்வாறு வேறுபடும் குறிக்கோள்கள் எவை எவை என நாம் இப்பொழுது ஆராய்வோம்.

#### 1. புதிய பொருட்களைச் சந்தைக்கு அறிமுகம் செய்தல்.

புதுவகையான ஆடைகள், புடவைகள், புத்தகங்கள், உணவு வகைகளை நாம் நாளாந்தம் காண்கின்றோம். இவை உற்பத்தி செய்யப்பட்டதும், விளம்பரப்படுத்தப்படுகின்றன. இதனால் பொதுமக்கள் புதிய பொருட்களைப் பற்றிய அறிவைப் பெறுவதுடன் அவற்றைப் பயன்படுத்தவும் முற்படுவர்.

#### 2. பழைய பொருட்களின் புதிய பாவனையை அறிமுகம் செய்தல்.

புதிய உணவு வகைகளைத் தயாரிக்கும் முறைகளைத் தினசரிகளிலும் சஞ்சிகைகளிலும் நாம் வாசிக்கின்றோம். ஒரு சுவையுணவாகச் சிறுவர்களால் பயன்படுத்தப்பட்டு வந்த இனிப்பு வகைகளை முதியோர்களும் தேநீருடன் தற்பொழுது சுவைக்கின்றனர். இவ்வாறு பழைய பொருட்களில் புதிய தயாரிப்புகள் தோன்றும்பொழுது, அவற்றை விளம்பரப்படுத்துவதில் அப்பொருட்கள் வேகமாகச் சந்தைப்படுத்தப்படுகின்றன.

#### 3. பொருளின் குணதிசயங்களை அறிமுகப்படுத்தல்.

புதிய இயந்திரங்கள், ஆடைகள், உணவு முதலியவற்றைப் பொதுமக்கள் கொள்வனவு செய்வதற்கு முன், அவற்றின் குணதிசயங்களை அறிய விரும்புவர். ஆங்கில மருத்து அட்டைகளிலும் போத்தல்களிலும், அம்மருந்தில் சேர்க்கப்பட்ட இரசாயனக் கலவைகளைப் பற்றியும் அம் மருந்தின் பாவனை பற்றியும் குறிப்பிடப்படுவதனால் மக்கள் அவற்றை விரும்பிக் கொள்வனவு செய்கின்றனர்.

## 4. பொருட்களின் தொழில் நுட்ப விபரங்களைக் கொடுத்தல்.

புதிய இயந்திரங்கள், கிருமி நாசினிகள் கருவிகள் எவ்வாறு பயன் படுத்தப்பட வேண்டும் என்று அறிமுகம்செய்வது அவசியம். வெளிநாட்டில் உண்டான சில கம்பனிகள் தமது தொழில் நுட்ப வல்லுநரையும் சிறிது காலத்துக்கு இயந்திரங்களை இயக்கிக் காண்பிக்க அனுப்பி வைப்பார்கள்;

## 5. விலை மாற்றமும் விசேட சகாயமும்.

விலைமாற்றம் செய்யப்படும் பொழுதும், சில விசேட சகாயங்கள் அளிக்கப்படும்பொழுதும் விளம்பரம் செய்யப்படும். நத்தார் பண்டிகைக் காலங்களில் விற்பனவு நிலையங்கள் குறைந்த விலையில் பொருட்களை விற்பனவு செய்யும். இலவசமாகப் பொருட்களை வீட்டுக்கு அனுப்பி வைத்தல், குறிப்பிடப்பட்ட காலத்துக்குப் பொருட்களுக்கு உத்தரவாதம் அளித்தல், சில பிற பொருட்களை உதவுதல் முதலியன விற்பனவாளர் செய்யும் சலுகைகளாகும்.

## 6. பொருட்களில் நம்பிக்கையை ஏற்படுத்தல்.

உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்களின் தன்மையிலும், தரத்திலும், திறமையிலும், தூய்மையிலும் நம்பிக்கையை ஏற்படுத்தல் அவசியமாகும்.

## 7. போட்டி மனப்பான்மையைக் கட்டுப்படுத்தல்.

விலைகளையும், பொருளின் தன்மையையும், பாவனையையும் விளம்பரஞ்செய்தல் மூலம் அந்தரங்க போட்டிகளையும், சீரழிக்கும் போட்டிகளையும் ஓரளவிற்கு நீக்கலாம்.

## 8. தொழில் நுட்பச் சேவைகளை அறிமுகம் செய்தல்.

இயந்திரங்களைக் கொள்வனவு செய்வோருக்கு அவ்வியந்திரங்களை அமைக்கும் முறையையும், இயக்கும் முறையையும் பராமரிக்கும் முறையையும் அறிமுகம் செய்தலும் விளம்பரத்தின் முக்கிய நோக்கமாகும்.

அப்பியாசம்

- 1: உமது பிரதேசத்தில் உள்ள சில முக்கிய பொருட்களை விளம்பரஞ் செய்யும் நோக்கங்களைக் கூறுக.
- 2: அந்நோக்கங்களுக்கு ஏற்ப அவற்றை விளம்பரஞ்செய்யும் சாதனங்களைக் கூறுக.

விளம்பரத்தால் ஏற்படும் பலாபலன்கள்

விளம்பரம் செய்வதால் பல நன்மைகள் ஏற்படுகின்றன. பெரும் தொகையான பணத்தை வர்த்தக நிறுவனங்கள் விளம்பரத்திலே செலவிடுகின்றன. இவ்வாறு செலவு செய்யப்படும் பணத்துக்கு எத்தகைய பலன் கிடைக்கின்றன என்பதை நாம் இப்பொழுது ஆராய்வோம்.

- 1: பொருட்களை விளம்பரஞ் செய்வதால், அப் பொருட்களின் தன்மை பற்றியும், பாவனைமுறை பற்றியும், அதனால் ஏற்படக்கூடிய நன்மைகள் பற்றியும் பாவனையாளர் அறிவார்கள். இதன் விளைவால் அப் பொருட்களுக்கு மக்கள் மத்தியில் விருப்பு ஏற்படும். அதன் பயனாக அப்பொருட்களுக்கு தேவை அதிகரிக்கும்; தேவை அதிகரிப்பதனால் பெருமளவு பொருட்களை உற்பத்தி செய்து குறைந்த விலையில் விற்க முடியும்.
- 2: நல்ல பொருட்களை விளம்பரஞ் செய்வதால், தரம் குறைந்த பொருட்களை மக்கள் விரும்பமாட்டார்கள். எனவே, பொருட்கள் எப்பொழுதும் தரமாக உற்பத்தி செய்யப்படும்.
- 3: விளம்பரத்தால் நல்ல பொருட்களை மக்கள் பயன்படுத்த முற்படுவார்கள். இதனால் அவர்களுடைய வாழ்க்கை வசதிகளும், வாழ்க்கைத் தரமும் உயரலாம். உதாரணமாக, நல்ல தரமுள்ள வாகனங்கள், தளபாடங்கள், ஆடைகள் முதலியன வாழ்க்கையின் தன்மையை உயர்த்தும்.
- 4: தரம் குறைந்த பொருட்களால் அதிக செலவு ஏற்படும்; உதாரணமாகத் தரம் குறைந்த தளபாடங்கள் நீண்டநாட் பாவனைக்கு உகந்தன அல்ல. இதனால் அவை விரைவில் பழுதடையும். அதன் விளைவாகப் பாவனையாளரின் செலவும் அதிகரிக்கும்.

- 5: விளம்பரங்களினால் ஏற்படக்கூடிய தீமைகளில் ஒன்றை நாம் சாதாரணமாக அவதானிக்க முடியும்: புதிய ஆடைகள் நாளாந்தம் உருவாகின்றன: நவநாகரிக விருப்புக் கொண்ட பலர் புதுரக ஆடைகளைக் கொள்வனவு செய்வதால் பழைய ஆடைகளை பாவனையினின்றும் நீக்குகின்றனர்.
- 6: விளம்பரம் மக்களுக்கு அறிவை ஊட்டுகின்றன. உதாரணமாக விவசாய இரசாயனப் பொருட்களை விளம்பரம் செய்யும் நிறுவனங்கள் பயிர்களைப் பற்றியும், அவற்றின் போஷணை, நோய் முதலியன பற்றியும் தெளிவாக எடுத்துக் கூறுகின்றன.
- 7: விளம்பரஞ் செய்யும் நிறுவனங்களில் பெருந் தொகையினர் வேலை பெறுகின்றனர். சஞ்சிகைகள், செய்தித் தாள்கள், தினசரிகள் முதலியனவும் பெரும் இலாபத்தை விளம்பரங்கள் மூலமே ஈட்டுகின்றன.

### அப்பியாசம்

- 1: உமது பிரதேசத்தில் எவ்வகைப் பொருட்கள் விளம்பரப் படுத்தப்படுகின்றன?
- 2: விளம்பரத்தினால் நுகர்வோனை ஏமாற்ற முடியுமா? காரணம் தருக.
- 3: விளம்பரம் பொருட்களின் விலையை உயர்த்துகின்றன எனக் கூறலாமா? காரணம் தருக.
- 4: விளம்பரத்தினால் உமது பிரதேச மக்கள் அடையும் நன்மைகள் எவை?
- 5: உமது பிரதேசத்தில் விளம்பரப்படுத்தப்படும் சாதனங்கள் எவை?
- 6: (1) உமது பிரதேசத்தில் ஓர் விளம்பரத்தை நீர் எவ்வாறு செயற்படுத்துவீர்?
- (2) பின்வருவனவற்றைக் கொண்டு நோக்குக :-  
 (அ) மூலதனம் (ஆ) விளம்பர சாதனங்கள்  
 (இ) அடங்கும் விடயங்கள்

## பத்தாம் அத்தியாயம்

### வியாபாரத் தகவல் பரிமாறல்

ஆகிகாலத்தில் வர்த்தக வளர்ச்சி குன்றியிருந்தமைக்கு போக்கு வரத்துத் துறையின் போதிய வளர்ச்சியின்மை காரணமாக இருந்ததைப் போல தகவல் பரிமாறலுதில் ஏற்பட்ட வசதிக் குறைவும் முக்கிய காரணங்களில் ஒன்றாகக் காணப்பட்டது. போக்குவரத்துத் துறை அதிகளவு வளர்ச்சியடைந்ததாலும், வியாபாரத் தகவல் களை மிக விரைவில் உலக நாடுகளின் எந்தப் பாகத்திற்கும் பரிமாறலுதற்கேற்ற நவீன கருவிகள் கண்டு பிடிக்கப்பட்டதாலும் இன்று வர்த்தகத் துறை பாரிய முன்னேற்றம் அடைந்துள்ளது. தகவல் பரிமாறல் திட்டம் விஞ்ஞான ரீதியில் அதிக முன்னேற்றம் அடைந்ததால் உலக நாடுகள் அனைத்தும் ஏனைய நாடுகளுடன் வியாபாரத் தொடர்புகளை ஏற்படுத்திக் கொள்ள முடிகின்றது. வர்த்தக நடவடிக்கைகள் நடைபெறுவதற்கு முதற்கண் விற்பனையாளருக்கும், கொள்வனவாளருக்குமிடையில் வியாபாரம் சம்பந்தமான தகவல் பரிமாறல் நிகழ்கின்றது. இப்பரிமாறல் முறைகள் நாட்டுக்கு நாடும், வியாபாரத்திற்கு வியாபாரமும் மாறுபடக்கூடும். உலக நாடுகளின் போக்குவரத்துத் துறையும், தகவல் பரிமாறல் துறையும் போதிய வளர்ச்சியடைந்து வருவதால் எல்லா நாடுகளிலும் சர்வதேச ரீதியான சந்தை உருவாகியுள்ளது. இலங்கையில் தகவல் பரிமாறலுக்கு வேண்டிய வசதிகளையும் ஒழுங்குகளையும் ஏற்படுத்திக் கொடுப்பதில் தபால் தந்தித் தொடர்புத் திணைக்களமே பெரும்பங்கு வகிக்கின்றது. இதன் இச்சேவை வர்த்தகத் துறையின் வளர்ச்சிக்கு அளப்பரிய அனுக்லங்களை அளித்து வருகின்றது.

தகவல் பரிமாறல் சேவையால் வர்த்தகத் துறைக்குக் கிட்டும் பயன்கள்:

- 1: சிறந்த தகவல் பரிமாறல் சேவை உலக நாடுகள் அனைத்தையும் வியாபார ரீதியில் தொடர்புபடுத்தி வைக்கின்றது. பெருந்தொகையான பொருட்களுக்கும், புதிய பொருட்களுக்கும் சர்வதேச சந்தையை அமைத்துக் கொடுக்கின்றது.
- 2: உலக நாடுகள் தத்தமது நாட்டின் இயற்கை வளங்களில் இருந்து உரிய பயன்பாட்டைப் பெறச் செய்திப் பரிமாறல் போதிய வசதியளிக்கின்றது. உதாரணமாக, விஞ்ஞான ரீதி

யில் அதி வளர்ச்சியடைந்த ஒரு நாடு விஞ்ஞான வளர்ச்சி குன்றிய நாடுகளின் இயற்கை வளத்தை பெறவும், பயன்படுத்தவும் வழிசெய்து கொடுக்க இத்தகவல் பரிமாறல் உதவுகின்றது.

3. ஒரு சில நாடுகளின் சுவாத்தியத்திற்கேற்ப சில பொருட்கள் அந் நாடுகளில் மிகக் குறைந்த செலவில், கூடிய அளவில் உற்பத்தி செய்ய முடியும். இவ்வாறு உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்களை ஏனைய நாடுகளும் கொள்வனவு செய்ய தகவல் சேவை மிகுந்த உதவியாக இருக்கின்றது.
4. மக்களுக்கு பயனுள்ள புதிய பொருட்களை உற்பத்தி செய்வதற்கு ஏதுவான காரணிகளுள் தகவல் பரிமாறலும் ஒன்றாக விளங்குகின்றது. உதாரணமாக, தேவையே புதிய கண்டுபிடிப்புக்கு மூல காரணமாகும். மக்களின் தேவையை பற்பல நாடுகள் அறிவதன் மூலம்தான் அத் தேவையை பூர்த்தி செய்வதற்கு அவசியமான மூலப் பொருட்களை ஆராய்ந்தறிந்து, அவற்றைச் சேகரித்து உற்பத்தியை மேற்கொள்ள முடிகின்றன.
5. வியாபாரிகளுக்கிடையேயும், வியாபாரிகளுக்கும் நுகர்வோருக்கிடையேயும் நெருங்கிய தொடர்பை ஏற்படுத்தவும், வியாபாரிகளிடையே பொதுவான கொள்கையையும், குறிக்கோளையும் ஏற்படுத்தவும் தகவற் சேவை வழி வகுக்குகின்றது.
6. தகவல் பரிமாறல் வியாபாரிகள் எந்தவித கஷ்டமுமின்றி பொருட்களை விற்பனை செய்ய வசதியளிக்கின்றதோ அதே போல நுகர்வோரும் தமக்குத் தேவையான பொருட்களை விரும்பியவாறு கொள்வனவு செய்ய வசதியளிக்கின்றது.
7. தொலைபண்ணி, தந்தித் தொடர்பு, ரெலக்ஸ், டெலிபிரின்டர் போன்ற நவீன கருவிகளின் பிரயோகத்தால் மிகக் குறுகிய காலத்தில் கூடிய தகவல்களை மிகத் தூரமான இடங்களுக்கும் பரிமாற முடிகின்றது. இதனால் குறுகிய காலத்தில் அதிகளவு வியாபார நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள முடிகின்றது.

8. கப்பலிலும், விமானத்திலும் பொருட்களை போக்குவரத்துச் செய்யும்போது வியாபாரிகளுக்கு எந்நேரமும் பொருட்களை ஏற்றிச் செல்லும் சப்பலுடனோ, விமானத்துடனோ தகவல் தொடர்புகொள்ள வாய்ப்பு உண்டு.
9. ஒரு நாடு உற்பத்தி செய்யும் பொருட்களைப் பற்றி ஏனைய நாடுகளுக்கு விளம்பரம் செய்வதற்கும், உலக நாடுகளில் பொருட்களின் விலையை ஓரளவுக்கு சமநிலையாக வைத்திருப்பதற்கும் தகவல் பரிமாறல் திட்டத்தின் வளர்ச்சி வழிவகுக்கின்றது.
10. ஒரு நாட்டின் ஆடம்பரப் பொருட்கள் இன்னொரு நாட்டுக்கு அத்தியாவசியப் பொருட்களாக அமையலாம். மேலும் ஒருநாட்டில் தேவைக்கு மேலதிகமாக இருக்கும் பொருட்கள் இன்னொரு நாட்டிற்கு பற்றுக்குறையாகக் காணப்படலாம். சிறந்த தகவல் பரிமாறல் திட்டத்தால் நாடுகளில் பொருட்கள் மேலதிகமாக தேங்கிக் கிடக்கும் நிலை மாறுவது துடன், தேவையான நாடுகள் சிரமமின்றிப் பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்ளவும் வசதியளிக்கின்றது.
11. பல்வேறுபட்ட நாணயங்களை கொண்டு நாடுகளுடன் வியாபாரத் தொடர்புகளை வைத்துக் கொள்ளும்போது பணக் கொடுப்பனவுப் பிரச்சினைகள் தோன்றுகின்றது. சிறந்த தகவற் சேவையின் பயனாக, சம்பந்தப்படும் நாடுகள் பல ஒன்று சேர்ந்து கடன் கொடுப்பனவுப் பிரச்சினைகளை சர்வதேச ரீதியில் தீர்த்து வைக்கின்றன; உதாரணமாக, அமெரிக்கா, இலங்கைக்கு 20,000/- பெறுமதியான பொருட்களை விற்பனை செய்வதுடன், இந்தியாவிடம் 30,000/- பெறுமதியான பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்கின்றது. அதே வேளையில், இலங்கையிடம் இந்தியா 30,000/- பெறுமதியான பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்திருப்பின் அமெரிக்காவுடனும், இந்தியாவுடனும் தகவலைத் தெரிவித்து, நாணயப் பரிவர்த்தனையின்றியே கடன் கொடுப்பனவைத் தீர்த்துக் கொள்ளலாம்; மேலும், இலங்கை அமெரிக்காவிடம் பொருட்களை கொள்வனவு செய்யவிருப்பின், தீர்க்கப்படாத மீதி 10,000/- க்கும் இலங்கை பொருட்களை கொள்வனவு செய்ய முடிகின்றது.

வர்த்தக ரீதியில் விற்பனையாளருக்கும் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வோருக்குமிடையே நிகழும் தகவல் பரிமாறல் பொருட்களைப் பற்றிய விசாரணை செய்தல்:

பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்ய விரும்புவன் விற்பனை நிலையத்தில் பொருட்களைப் பார்வையிட்டு, அவை தரமானதாகவும், தேவைகளைத் திருப்திப்படுத்தக் கூடியதாகவும், சகாயமானதாகவும் இருக்குமாயின் அவற்றைக் கொள்வனவு செய்ய முடிவு செய்வான். இப்பொருட்களை பற்றிய ஏனைய விபரங்களை விற்பனையாளரிடம் கேட்டு அறிந்து கொள்வான். பொருட்களை நேரடியாகச் சென்று பார்வையிடவோ, அல்லது விற்பனை விலை, தரம் போன்ற விபரங்களை நேரடியாக விசாரணை செய்யவோ, முடியாதுவிடின், எழுத்து மூலமோ, பேச்சு மூலமோ தகவற் கருவிகளைப் பயன்படுத்தி விபரங்களை அறிந்து கொள்ளலாம். இதற்கு கடிதம், தந்தி, தொலைபன்னி, டெலிபிரின்டர், ரெலக்ஸ் போன்றவற்றைப் பயன்படுத்துவார்கள். பொதுவாக விசாரணைக்குட்படும் விடயங்கள் பின்வருமாறு:

1. பொருட்களின் தொகை, விலை, தன்மை, தரம்
2. அனுமதிக்கப்படும் கழிவு, தொகை, நிபந்தனை
3. பொறிகட்டும் முறை, அனுப்பும்முறை, அனுப்ப எடுக்கும் நாட்கள், அனுப்பும் செலவு
4. பணம் அனுப்பும் முறை நிபந்தனை போன்றன.

விற்பனையாளர் விபரப் பட்டியலை அனுப்புதல்:

பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்ய விரும்புவர் விசாரணை செய்த விடயங்களை நன்கு அலசி ஆராய்ந்து, கூடிய விரைவில் அவ்விடயங்களுக்கு பதில் அனுப்புகையில் பொருட்களின் வகைகள், விலைகளை போன்ற விபரங்கள் அடங்கிய பொருள் விபரப் பட்டியல் ஒன்றையும் சேர்த்து, கடிதம், பார்சல் மூலம் அனுப்பி வைப்பார். வேண்டியபோது தொலைபன்னி, டெலிபிரின்டர் மூலமும் தொடர்பு கொண்டார்.

பொருட்களை அனுப்பும்படி உத்தரவிடல்:

பொருட்களை கொள்வனவு செய்ய விரும்புவர் இவ்வாறு பல விற்பனை நிலையங்களிலிருந்து வேண்டிய தகவல்களைச் சேகரித்து திருப்பார். எந்த விற்பனை நிலையத்தில் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வது சகாயமானதும், உசிதமானதும் எனக் கருதுவாரோ அவ்விற்பனை நிலையத்திற்கு வேண்டப்படும் தொகைப் பொருட்களை, இணங்கிக் கொண்ட நிபந்தனைகளுக்கமைய அனுப்பும்படி

உத்தரவு பிறப்பிப்பார். இதனை தபால், தந்தி போன்றவற்றின் மூலம் அறிவிப்பார். சட்டப்படி இவரின் உத்தரவை ஏற்க வேண்டியது விற்பனையாளரின் கடமையாகும்; தொலைபன்னி மூலம் விடுக்கப்பட்ட உத்தரவை பின் எழுத்து மூலம் உறுதிப்படுத்த வேண்டும்;

பணம் செலுத்தும் முறை:

பொருட்களைக் கடனுக்கும் காசுக்கும் விற்பனை செய்வது வழமையாகும். கடனுக்கு விற்பனை செய்ய உடன்படுவாராயின் பொதுவாக விற்பனையாளர் கொடுக்கும் கடன் தொகைக்கேற்ப பொறுப்புகளைக் கொள்வனவாளரிடம் கேட்பார். அல்லது விற்பனையாளருக்கு நன்கு அறிமுகமாக ஒருவரை கொள்வனவாளரின் சார்பாக கடனுக்குப் பிணையாக நிறுத்தும்படி கேட்பார். பிணையாளர் கொள்வனவாளரின் நேர்மையையும், நிதி நிலையையும் பொறுத்து ஓர் உத்தரவாதக் கடிதத்தை வழங்குவார். கொள்வனவாளர் பொருட்களுக்குரிய பணத் தொகையை பொதுவாக, பெருந்தொகையாயின் காசோலை மூலமும், சிறிய தொகையாயின் காசுக் கட்டளை, தபால் கட்டளை மூலமும் அனுப்புவார்.

விற்பனையாளர் பொருட்களை அனுப்புதல்:

கொள்வனவாளருடன் இணங்கியவாறு பொருட்களை பொதிக்கட்டி, உரிய அடையாளங்களிட்டு வேண்டிய ஆவணங்களையும் இணைத்து அனுப்பி வைப்பார். ஏனைய ஆவணங்களுடன் "ஓப்படைத்தான்" ஒன்றையும் வைத்தனுப்புவார்; பொருட்களை கொள்வனவாளரிடம் கொண்டு சென்று சேர்ப்போர் ஓப்படைத்தாளின் படி ஓப்படைப்பார்களர்; பொருட்கள் வந்து சேர்ந்ததும் ஓப்படைத்தாளில் இருக்கும் பொருட்களையும், பெற்றுக் கொண்ட பொருட்களையும் ஒப்பிட்டுக் கணக்கெடுப்பான். பின்பு பொருட்களுடன் பொருட்களுக்குப் பணஞ் செலுத்தியதற்குப் பெற்றுக்கொண்ட பற்றுச்சீட்டை அல்லது கடன் கொள்வனவு செய்திருப்பின், பட்டியலை ஒப்பிட்டு கணக்கெடுப்பான்; இவற்றில் ஏதாவது வேறுபாடுகள் காணப்படுமாயின், அவற்றை உடனடியாக விற்பனையாளனுக்கு அறிவிப்பான்;

சிறந்த தகவல் பரிமாறற் சேவை ஒழுங்கான, பிரச்சனையற்ற முறையில் வியாபார நடவடிக்கைகள் நடந்தேற மிகுந்த உதவியாக இருக்கின்றது: சிறந்த தகவல் பரிமாறற் சேவை நடைபெறுவதற்கு நவீன தகவல் பரிமாறல் கருவிகளும், அவற்றை இயக்கக் கூடிய திறமை பெற்றோரும் அவசியமாகும்;

வியாபார ரீதியில் தகவல்களைப் பரிமாறுவதில் தபால் தந்தித் தொடர்புத் திணைக்களம் ஆற்றும் சேவைகள்:

சுடிதத் தொடர்பு:

வியாபாரம் சம்பந்தமான விடயங்களையும், ஆவணங்களையும் சுடிதமாக உள்ளூரிலிருந்தும், வெளியூரிலிருந்தும் பெற்றுக் கொள்ளலாம்; அதேபோல உள்ளூரிலிருந்து வெளியூருக்கு அனுப்பவும் முடியும்; தகவல்களின் தன்மைக்கேற்ப கீழ்க் காணும் முறைகளில் சுடிதங்களை அனுப்ப முடியும்;

- (1) தபால் அட்டை
- (2) சாதாரண தபால்
- (3) கடுகதித் தபால்
- (4) பதிவுத் தபால்
- (5) விமானத் தபால்
- (6) நட்டோத்தரவாதப் பதிவுத் தபால்
- (7) தாமதக் கட்டணத் தபால்

ஒட்டப்படாத பொட்டணங்கள், பதிவுசெய்த பத்திரிகைகள், வெளியீடுகள், பொருள் விபரப் பட்டியல்கள் போன்றவற்றை பாரசீலாக அனுப்பலாம். இவற்றையும் கடுகதியாகவும் பதிவு செய்ததாகவும் விமான மூலமாகவும் அனுப்பலாம்;

தந்தித் தொடர்பு:

தந்திகள் முன்பெல்லாம் "மோஸ் கோட்" மூலம் அனுப்பப்பட்டது. இப்போது தந்தித் தட்டெழுத்து (ரெலிபிரின்டர்) மூலம் விரைவாகவும் தெளிவாகவும் செய்திகள் அனுப்பப்படுகின்றன. கம்பி மூலம் ஓரிடத்தில் உள்ள தட்டெழுத்தும் இன்னோரிடத்தில் உள்ள தட்டெழுத்தும் தொடர்புபடுத்தப்பட்டிருக்கும். ஒரு தட்டெழுத்து இயந்திரத்தில் செய்திகள் அச்சடிக்கும்பொழுது, செய்திகள் சேரவேண்டிய இடத்திலுள்ள இயந்திரத்திலும் அச்சிடப்படும். ஓரிடத்திலிருந்து இன்னோரிடத்திற்கு தகவல்களை பின்வரும் தந்தித் தொடர்புகள் மூலம் அனுப்பலாம்:

- (1) சாதாரண தந்தி
- (2) கடுகதித் தந்தி
- (3) பதிலுக்குப் பணங்கட்டிய தந்தி
- (4) தந்திக் காகக் கட்டளை
- (5) ஊவப்புக் கணக்குத் தந்தி

தந்தித் தட்டெழுத்து மூலம் சாதாரணமாக அனுப்பப்படும் தந்தி, சாதாரண தந்தி எனவும், சாதாரண தந்தியிலும் விரைவாக சேர்க்கப்படும் தந்தி கடுகதித் தந்தி எனவும் கூறப்படும். இதற்கு மேலதிகக் கட்டணம் செலுத்தப்பட வேண்டும். தந்தி மூலம் செய்தியை அனுப்பும் போதே தந்தியைப் பெறுபவர் தந்தி மூலம் பதிலை அனுப்புவதற்குரிய கட்டணத்தை செலுத்தப்படுமாயின் "பதிலுக்குப் பணங்கட்டிய தந்தி" எனப்படும்; பெரிய வியாபார நிலையம் தினமும் கணக்கற்ற தந்தித் தொடர்புகளை ஏற்படுத்துவதால் ஏற்கனவே, ஒரு சிறுதொகை பணத்தைக் கொண்டு வைப்புக் கணக்கை ஆரம்பிக்கின்றது; இக்கணக்கால் செலுத்தப்பட்டு அனுப்பப்படும் தந்தி வைப்புக் கணக்குத் தந்தி எனப்படும்; பணமும் செய்தியும் தந்தி மூலம் அனுப்புவதை தந்திக் காசுக் கட்டளை எனப்படும்.

#### தொலைபன்னித் தொடர்பு:

தொலைபன்னித் தொடர்பு தன்னியக்கத்தாலும், மனிதராலும் செயற்படும். தன்னியக்கச் சேவை நேரடியாகத் தொடர்பு செய்ய வழிவகுக்கும். தன்னியக்க வசதியில்லாத இடங்களில் தொலைபன்னி மத்திய நிலையத்திலுள்ள தொலைபன்னி இயக்குநருடன் தொடர்பு கொண்டே தூரவிடத்தில் உள்ளவருடன் தொடர்பு கொள்ள முடியும்.

#### ரெலக்ஸ் தொடர்பு:

இது தொலைபன்னி போல் பாவனையாளருக்குத் தோற்றும்; தொலைபன்னியில் பேசுவது போன்றும், கேட்பதுபோன்றும் ரெலக்ஸ் அமையும்; ஆனால் தொலைபன்னி மின்கம்பியால் தொடுக்கப்பட்டுள்ளது; ரெலக்ஸ் வானொலித் தத்துவத்துக்கமைய கம்பியில்லாத் தந்தி முறையாகும். ரெலக்ஸ் இயந்திரத்தின் இருமுனையிலும் தந்தித் தட்டெழுத்து இயந்திரம் தொடுக்கப்பட்டுள்ளன. ஆகவே, பேசப்படும் சொற்கள் இரு முனைகளிலும் தன்னியக்கமாக அச்சிடப்படும்; நிமிடம் ஒன்றுக்கு சராசரியாக 66 சொற்களை இவ்வியந்திரம் பதிவு செய்யும்; இது பொதுவாக அந்நிய நாட்டுச் சேவையில் பயன்படுத்தப்படும்; இவை எழுத்து உருவிலும், விரைவிலும் பெறப்படுவதுடன் வியாபார ரீதியில் அதிக பயன்கொடுக்கின்றது.



ஏனைய நிறுவனங்களும் அவற்றின் தகவல் சேவையும்:

இலங்கையில், ஒலிபரப்புக் கூட்டுத்தாபனம், தகவல் திணைக்களம், திரைப்படக் கூட்டுத்தாபனம், வணிகக் கழகம் போன்றனவும் தகவல் பரிமாறற் சேவையைச் செய்கின்றன; இவையாவும் பரந்தளவில் இம்முயற்சியைச் செய்வதில்லை. ஆனால் ஒலிபரப்புக் கூட்டுத்தாபனத்தின் விஞ்ஞான உபகரணங்கள் ஏனைய செய்தித் தொடர்புச் சேவைக்கு பயன்படுத்தப்படுகின்றன. பாரிய அளவான வர்த்தக நிறுவனங்களும், கூட்டுத்தாபனங்களும் திணைக்களங்களும் தமது தகவற் சேவைக்காக நவீன தகவற் பரிவர்த்தனைக் கருவிகளை வைத்திருக்கின்றன. பிற நாடுகளில் அநேக தனிப்பட்ட நிறுவனங்கள் இவற்றை சொந்தத்தில் பயன்படுத்தக் காணலாம். அவற்றுள் சில;

மின் குழாய் முறை.

ஒரு திணைக்களத்தின் அல்லது பாரியவர்த்தக நிறுவனத்தின் பல்வேறு பிரிவுகள் குழாய்களால் தொடர்பு படுத்தப்பட்டிருக்கும். செய்திகள் பதிக்கப் பெற்ற கட்டாசிகள் சிறிய பெட்டிகளில் வைத்து இக்குழாய்களில் இடப்படும். இப்பெட்டிகள் மின்வலு மூலம் கவரப்பட்டு குறிப்பிட்ட பிரிவுக்கு ஈர்க்கப்படும். ஒரு செக்கனுக்கு 30 அடி வேகத்தில் இப்பெட்டிகள் ஈர்க்கப்படும். எனவே, பணியாளர் மூலம் அனுப்புதலினும், இக்குழாய்கள் மூலம் விரைவாக அனுப்ப முடியும்.

தொலைக் காட்சி.

தொலைக் காட்சி மூலமும் வர்த்தகச் செய்திகளைப் பரிமாற்றம் செய்யலாம்; பொருட்களையும், அதனைப் பாவிக்கும் முறையையும், நேரில் பார்க்கவும், அதற்குரிய விளக்கத்தை அதே நேரம் கேட்கவும் வழிசெய்கின்றது; விருத்தியடைந்த நாடுகளில் தொலைக்காட்சி முக்கிய இடத்தைப் பெற்றுள்ளது.

சர்வதேசத் தந்திப் பரிவர்த்தனைச் செய்மதிச் சேவை:

உலகின் விருத்தியடைந்த நாடுகள் பல ஒன்று கூடி "சர்வதேசத் தந்திப் பரிவர்த்தனைச் செய்மதிச் சேவைக் கூட்டுத்தாபனம்" ஒன்றை அமைத்துள்ளன. இக் கூட்டுத்தாபனம் செய்மதிக்கோள்களைப் பூமியிலிருந்து 36,000 அடி உயரத்தில் அமைத்துள்ளது. ஒருசெய்மதிக்கோள் பசிபிக் சமுத்திரத்தின் மேலேயும், ஒன்று இந்து சமுத்திரத்தின் மேலேயும், இரண்டு அத்திலாந்திக் சமுத்திரத்தின் மேலேயும் அமைக்கப்பட்டுள்ளன. வானொலி மூலம் செய்தி

கள் இக்கோள்களுக்கு அனுப்பப்படும். ஒரு நாட்டிலிருந்து கிடைக்கப் பெறும் செய்தியினை இச் செய்திமதிகள் பிறநாடுகளுக்கு அஞ்சல் செய்கின்றன. இவ்வஞ்சல்களை வாடுலி, தொலைக்காட்சிச் சேவை மூலம் பெற்றுக்கொள்ளலாம். நவீன விஞ்ஞானத்தின் செய்தித்துறை விநோதங்களுள் இதுவும் ஒன்றாகும்.

மேலே கூறப்பட்ட செய்திப் பரிவர்த்தனை முறை வர்த்தகத்துறையிலும் நன்கு பயன்படுத்தப்படுகின்றது. இலண்டனில் ஒரு வர்த்தகர் இலங்கையிலுள்ள தேயிலையின் தரத்தையும், விலையையும் அறிய விரும்பின், இப் பரிவர்த்தனை முறை உதவுகின்றது;

### அப்பியாசம்

1. இலங்கையில் வர்த்தகத்துறை, தகவல் பரிமாறல் சேவையால் எத்தகைய வளர்ச்சியடைந்துள்ளது?
2. அஞ்சல் நிலையத்தால் ஆற்றப்படும் செய்திப் பரிமாறல் சேவையையும் அவை வியாபாரிகளுக்கு எவ்வாறு உதவுகின்றது என்பதையும் விபரிக்குக.
3. வெளி நாடுகளுக்கு தகவல் அனுப்புவதற்கு ஓர் வியாபாரி எவ்வெக் கருவிகளை பயன்படுத்துகின்றான் என்பதை எழுதுக.
4. "தகவல் பரிமாறல் சேவை வியாபாரிகளுக்கு அவசியம்" இக் கூற்றை ஆராய்க.
5. பின்வருவன பற்றி சிறுகுறிப்பு எழுதுக:
  - (1) தந்திக் காசுக் கட்டளை
  - (2) "ரெலிபிரின்டர்"
  - (3) "ரெலக்ஸ்"
  - (4) சேமிப்புப் பத்திரம்
  - (5) சேமிப்பு உண்டியல்

## பதினொராம் அத்தியாயம்

### போக்குவரத்து

போக்குவரத்தென்பது மக்களையும் பண்டங்களையும் தகவல்களையும் இடமாற்றம் செய்யும் சாதனங்களும் அமைப்புமாகும்; ஆகவே பின்வரும் விடயங்களைப் பற்றி போக்குவரத்து விளக்கும்:

(அ) போக்குவரத்துச் சாதனங்கள்

(ஆ) போக்குவரத்து விதிகள்

இலங்கையிலுள்ள போக்குவரத்து முயற்சி தனியார் துறையாலும் பொதுத் துறையாலும் நடாத்தப்படுகின்றது. தனிப்பட்ட நபர்களாலும், கம்பனிகளாலும் நடத்தப்படும் முயற்சி தனியார் துறை முயற்சி என அழைக்கப்படும். அரசாங்கத்தாலும், கூட்டுத்தாபனங்களாலும், கூட்டுறவுச் சங்கத்தாலும் நடாத்தப்படும் முயற்சிகள் பொதுத்துறை முயற்சிகள் எனப்படும்.

இலங்கையில் தனியார் துறை பின்வரும் போக்குவரத்து முயற்சிகளில் ஈடுபடுகின்றது.

(அ) சுற்றுலா பேருந்து சேவை: பாடசாலை மாணவர்களுக்கும், உள்நாட்டு சுற்றுலா செய்பவர்களுக்கும் அந்நிய நாடுகளிலிருந்து இலங்கைக்கு வரும் உல்லாசப் பயணிகளுக்கும் பயன்படுகின்றது. உதாரணமாக கொழும்பிலுள்ள ஈ பட் சில்வா

(ஆ) லொறிப் போக்குவரத்து: தனியாராலும், தனியார் நிறுவனங்களாலும் இச்சேவை வழங்கப்படுகின்றது.

(இ) வாடகைக் கார்: இது "ராக்னி" சேவை எனவும் அழைக்கப்படும்.

(ஈ) 'வான்' சேவை: பண்டங்களையும், மக்களையும் இடமாற்றம் செய்யும்.

(உ) வள்ளச் சேவை: சிறுநூல்களையும், கடல்களையும் கடப்பதற்கு வள்ளங்கள் பயன்படுகின்றன; இயந்திரம் பூட்டப்பட்ட படகுகளும் பயன்படுத்தப்படுகின்றன;

(ஊ) மாட்டு வண்டிகள், குதிரை வண்டிகள், தள்ளு வண்டிகள் முதலியனவும் பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

(எ) கூலிச் சபை: கூலிக்காரர்களும் சமந்து செல்வதற்கு பயன்படுத்தப்படுகின்றனர். இவர்கள் தலைச்சமையிலும், துவிச்சக்கர வண்டிகளிலும் பொருட்களைக் கொண்டு செல்லுகின்றனர். இப்பொழுது ஒட்டோரிக் ஷொக்களும் பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

பொதுத்துறை பின்வரும் போக்குவரத்துச் சேவையை வழங்கி வருகிறது.

1. திணைக்களம்: இலங்கை அரசாங்க புகையிரத திணைக்களம் புகையிரத சேவையை வழங்குகிறது. இச்சேவை பண்டங்களையும் மக்களையும் இடமாற்றம் செய்ய பயன்படுகின்றது: பண்டங்கள் சாதாரண சேவையிலும், 'லகேஜ்' சேவையிலும் இடமாற்றம் செய்யப்படும். 'லகேஜ்' சேவை பிரயாணிகள் வண்டியைப் பயன்படுத்தும். சாதாரண சேவை பண்ட வண்டிகளைப் பயன்படுத்தும்; பிரயாணிகள் சேவை இரண்டாம், மூன்றாம் வகுப்பு வண்டிகளிலும், இரண்டாம் மூன்றாம் வகுப்பு உறங்கும் இருக்கைகளிலும், உல்லாசப் பயண பார்வை வண்டிகளிலும், குளிரூட்டப்பட்ட வண்டிகளிலும் பிரயாணிகள் பயணம் செய்யலாம்.

2. கூட்டுத் தாபனங்கள்: பின்வரும் கூட்டுத் தாபனங்கள் பிரயாணிகள் போக்குவரத்துச் சேவையை அளிக்கின்றன.

(அ) இலங்கை போக்குவரத்துச் சபை: சாதாரண சேவை, துரித சேவை, விசேட சேவை வாகனங்கள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

(ஆ) விமான போக்குவரத்து சபை: இலங்கை உள்நாட்டு பிரயாணிகளுக்கும், மாலைதீவு, திருச்சி, பம்பாய் ஆகிய இடங்களுக்கு செல்லும் பிரயாணிகளுக்கும் இச்சேவை பயன்படும்.

(இ) கப்பல் போக்குவரத்து கூட்டுத்தாபனம்: இலங்கைக் கப்பற் போக்குவரத்துக் கூட்டுத்தாபனம் ஏற்றுமதி, இறக்குமதி வியாபாரத் துறையில் பண்டங்களை இடமாற்றம் செய்கின்றது.

கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் சிற்றூறுகளையும், நீர்த் தொடுவாய்களையும் கடப்பதற்கு கூட்டுறவுச் சேவைப் பாதைகளும், படகுகளும் பயன்படுகின்றன!

**போக்குவரத்து சேவைகளும் தேசியமயமும்.**

முற்காலத்தில் போக்குவரத்துச் சேவைகள் தனியார் துறையாலும் அரசு திணைக்களங்களினாலும் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. இலங்கைப் புகையிரத திணைக்களம் புகையிரத சேவையை ஆரம்பித்தது; முதன் முதலாக கண்டிக்கும் பின்பு ஏனைய பகுதிகளுக்கும் அமைக்கப்பட்டது; பஸ் போக்குவரத்துச் சேவை தனி நபர்களாலும் தனியார் கம்பனிகளாலும் ஆரம்பிக்கப்பட்டன; இலங்கை விமானப் போக்குவரத்துச் சேவை விமான போக்குவரத்து சேவைத் திணைக்களத்தினால் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. 1958-ம் ஆண்டு தை மாதம் 1-ம் திகதி பேருந்துகளைத்தும் தேசியமயமாக்கப்பட்டன; விமானப் போக்குவரத்து சேவைத் திணைக்களம் மூடப்பட்டு வரையறுக்கப்பட்ட இலங்கை விமான சேவை ஒரு கூட்டுத்தாபனமாக அமைக்கப்பட்டது. சமீப காலத்தில் இலங்கைப் புகையிரதத் திணைக்களம் ஒரு கூட்டுத்தாபனமாக அமைக்கப்படுதற்கு உரிய நடவடிக்கைகள் எடுக்கப்படுகின்றன.

பேருந்துகளை தேசியமயமாக்கியதால் ஏற்பட்ட சில நன்மைகளை ஆராய்வோம்.

- (அ) பேருந்துகளின் தொகை அதிகரிக்கப்பட்டுள்ளது. இதனால் கிராமமான சேவை மக்களுக்கு உண்டு.
- (ஆ) தேசியமயமாக்கப் படுவதற்கு முன்பு முக்கிய வீதிகளில் மட்டும் பேருந்துக்கள் போக்குவரத்து செய்தன. இப்பொழுது கிராமப்புறங்களுக்கும் போக்குவரத்து வசதி குறைந்த பிரதேசங்களுக்கும் இ.போ.ச. வண்டிகள் செல்லுகின்றன.
- (இ) விசேட சேவைகள் கோவில் கொண்டாட்டங்கள், அரசியல் கூட்டங்கள் இன்றோரன்ன தேவைகளுக்கு விசேட சேவைகள் ஒழுங்கு செய்து கொடுக்கப்படுகின்றன;
- (ஈ) தொழிலாளர்களின் தரம்: தொழிலாளரின் கல்வித் தரமும் சேவை மனப்பான்மையும் பொதுமக்கள் தொடர்பும் விரந்தியடைந்துள்ளன. பண்பாகவும் புனிதமாகவும் போக்குவரத்து ஊழியர்கள் பொதுமக்களுடன் பழகுகின்றனர்.

(உ) தொழிலாளர்களின் உயர்வு: இ. போட்சு, தொழிலாளர்களின் வேதனமும் வேலை நிபந்தனைகளும் வசதிகளும் பெரிதளவு விருத்தியடைந்துள்ளதனால் அவர்களின் வாழ்க்கைத் தரம் உயர்ந்ததுடன் நல்லசேவையும் அளிக்கின்றனர்.

(ஊ) முன்பு போக்குவரத்து சேவைகளின் இலாபம் தனிநபர்களின் வாழ்வை வளம்படுத்த உதவியது. இப்பொழுது சேவையை மேலும் விருத்தி செய்ய உதவுகின்றது.

போக்குவரத்தினால் விற்பனையாளர்களும் பாவனையாளர்களும் நன்மையடைவர்.

விற்பனையாளர் அடையும் நன்மை

1. தூர தேசங்களில் விற்பனையாதல்
2. பழுதடையக் கூடிய பொருட்கள் உடனே விற்பனையாதல்
3. நல்ல விலைக்கு விற்பனையாகுதல்

பாவனையாளர் அடையும் நன்மை

1. தூரப் பிரதேசங்களிலிருந்து பொருட்களைப் பெறுதல்
2. விரைவாகப் பொருட்களைப் பெறல்
3. அருமையான பொருட்களைப் பெறுதல்
4. மக்கள் தேவையான இடங்களுக்கு விரைவிற்பயணஞ் செய்தல்
5. இலகுவாகவும் குறைந்த செலவிலும் பொருட்களை இடமாற்றம் செய்யலாம்.

போக்குவரத்துச் சாதனங்கள் கட்டணங்களைத் தீர்மானிக்கும் போது பின்வரும் விடயங்களை மனதில் கொள்ளவேண்டும்.

1. பண்டங்களின் பெறுமதி
2. பண்டங்களின் அளவும் நிறையும்
3. பண்டங்களுக்கு இலகுவில் ஏற்படக்கூடிய அழிவும் அபாயமும்
4. பண்டங்கள் குறிப்பிடப்பட்ட இடத்துக்குச் செல்லும் விரைவு
5. ஏனைய போக்குவரத்துச் சாதனங்களின் போட்டி

இவ்வைந்தையும் அடிப்படையாகக் கொண்டே அறவிடப்படும் கட்டணங்கள் தீர்மானிக்கப்படும்.

## இலங்கைப் புகையிரத சேவை

பக்தொன்பதாம் நூற்றாண்டில் ஆரம்பிக்கப்பெற்ற புகையிரதச் சேவை ரூபா 40 கோடி பெறுமதியான நிலையான சொத்தை உடையது. பின்வரும் ஒன்பது வீதிகளைக் கொண்ட இருப்புப் பாதையின் மொத்த நீளம் 897 மைல்களாகும்.

- |                      |   |                     |
|----------------------|---|---------------------|
| 1. கொழும்பு          | — | பதுளை வீதி          |
| 2. கொழும்பு          | — | மாத்தளை வீதி        |
| 3. கொழும்பு          | — | காங்கேசன் துறை விதி |
| 4. மதவாச்சி          | — | தலைமன்றார் வீதி     |
| 5. கொழும்பு          | — | மாத்தறை வீதி        |
| 6. களனி பள்ளத்தாக்கு | — | வீதி                |
| 7. ரூசமை             | — | புத்தளம் வீதி       |
| 8. மாகோ              | — | மட்டக்களப்பு வீதி   |
| 9. கல்லியா           | — | திருகோணமலை வீதி     |

பிரயாணிகளுக்குப் பலவகையான வசதிகளை இலங்கைப் புகையிரத சேவை அளிக்கின்றது:

1. 3ம் வகுப்புப் பயண வண்டி.
2. 2ம் வகுப்புப் பயண வண்டி.
2. 3ம் வகுப்பு உறங்கலிருக்கை
4. 2ம் வகுப்பு உறங்கலிருக்கை
5. 1ம் வகுப்புக் குளிரூட்டப்பெற்ற வண்டி.
6. உல்லாசப் பயண வண்டி.
7. 1ம் வகுப்பு காட்சிக்கூட வண்டி.

முதலாம் வகுப்புப் பிரயாணிகள் 118 இருத்தல் நிறையுள்ள பொருட்களையும், இரண்டாம் வகுப்புப் பிரயாணிகள் 84 இருத்தல் நிறையுள்ள பொருட்களையும், மூன்றாம் வகுப்புப் பிரயாணிகள் 70 இருத்தல் நிறையுள்ள பொருட்களையும் இலவசமாக எடுத்துச் செல்லலாம்.

கொழும்புப் பிரதேசத்தில் வசிப்போருக்குப் புகையிரத மார்க்கமாக அனுப்பப்படும் பொருட்களை, மேலதிகக் கட்டணத்தின் பேரில் அவர்களின் வீட்டு வாசலில் புகையிரத ஊழியர் வழங்குவர்.

யாத்திரிகர்களின் வசதிக்காகக் குறிப்பிட்ட விழாக் காலங்களில் விசேட புகையிரத சேவை அளிக்கப்படும்.

## மோட்டார் போக்குவரத்துச் சேவை:

இ: போ. ச. பஸ் வண்டிகளும், லொறிகளும், கார்களும் முக்கிய மோட்டார் போக்குவரத்துச் சேவையாகும். இ. போ. ச: இலங்கையின் மிகப்பெரிய கூட்டுத்தாபனமும் உலகின் இரண்டாவது பெரிய வர்த்தக நிறுவனமும் ஆகும். 51,200 ஊழியர்களையும் 4,000 பஸ் வண்டிகளையும் கொண்ட இந்நிறுவனம் சுமார் ரூ. 64 கோடியை 74-ம் ஆண்டில் வருமானமாக ஈட்டியது. சாதாரண சேவையையும் கடுகதி சேவையையும் பாடசாலைச் சேவையையும் விழாக் காலங்களில் வீசேட சேவையையும் நடத்துகின்றது. புகையிரதசேவையுடன் இ. போ. ச. சேவையும் இணைக்கப்பட்டுள்ளது. முக்கிய புகையிரத நிலையங்களுக்கு இ. போ. ச. வண்டிகள் செல்லுகின்றன; வர்த்தக ஊழியர்களுக்குப் போக்குவரத்து வசதியளிப்பதாலும், பிரயாணிகள் கொண்டுசெல்லக்கூடிய அளவுப் பண்டங்களைக் கொண்டுசெல்ல அனுமதிப்பதாலும், வர்த்தக வளர்ச்சிக்கு இ. போ. ச. நன்கு உதவுகின்றது.

லொறிகளும், வான்களும் பண்டங்களை இடமாற்றம் செய்ய வசதியளிப்பதால் வர்த்தக வளர்ச்சிக்குப் பெருமளவு துணைபுரிகின்றன. பின்வரும் அட்டவணையில் இருந்து மோட்டார் போக்குவரத்து வர்த்தகத்துக்குப் புரியும் சேவை தெளிவாகும். 1972ம் ஆண்டில் பதிவு செய்யப்பட்ட மோட்டார் வாகனங்கள் பின்வருமாறு:

லொறிகளும், வான்களும்	...	33,685
உழவு இயந்திரம் பெட்டிகள்	...	10,384

மோட்டார் வண்டிப் போக்குவரத்துக்குத் துணையாக மாட்டு வண்டி, துவிச்சக்கர வண்டி போன்ற வாகனங்களும் வர்த்தகத்தை வளம்பெறச் செய்ய உதவுகின்றன.

## இலங்கை விமானச் சேவை

இலங்கையில் பல விமான நிலையங்கள் உண்டு. அவையானவை:

1. இரத்மலானை
2. பலாஸி
3. மட்டக்களப்பு
4. திருகோணமலை (சீனன்ஜூடா)
5. அனுராதபுரம்
6. சுட்டுநாயக்கா (பண்டாரநாயக்கா சர்வதேச விழி நி.)
7. கல்லியா
8. வீரவல

கட்டுநாயக்கா விமான நிலையம், பண்டாரநாயக்கா சர்வதேச விமான நிலையம் என அழைக்கப்படும்.

இலங்கை விமானச் சேவைக் கூட்டுத்தாபனம் உள்ளூர் விமானச் சேவையில் கிரமமாக ஈடுபடுவதுடன் சிங்கப்பூர், கோலாலம்பூர், ஜகார்த்தா, ரோம், லண்டன், பாரிஸ், பாங்கொக், சென்னை, திருச்சி ஆகிய அந்நிய விமான நிலையங்களுக்கும் சேவையில் ஈடுபடுகின்றது. பல பிற நாட்டு விமானச் சேவைக் கம்பனிகளும் பண்டாரநாயக்கா சர்வதேச விமான நிலையத்தைப் பயன்படுத்துகின்றன.

விமானச் சேவை மூலம் புத்தகங்கள்: சஞ்சிகைகள், மருந்துகள், உணவுப் பண்டங்கள் முதலியன இடமாற்றம் செய்யப்படுகின்றன. அண்மைக் காலத்தில் இ. போ. ச. வுக்குத் தேவையான ரயர், ரீயூப் முதலியனவும் விமான மூலம் இறக்குமதி செய்யப்பட்டன.

### அப்பியாசம்

- 1: உமது பிரதேசத்திலிருந்து பிறிதோர் பிரதேசத்துக்கு பண்டத்தை அனுப்புவதற்காக மேற்கொள்ள வேண்டிய நிர்வாக ஒழுங்குகளை விபரமாகவும் படிமுறையாகவும் விபரிக்கவும்.
- 2: கம்பல் மூலம் பிறநாட்டுக்கு பொருளை அனுப்புதற்காக பூர்த்தி செய்ய வேண்டிய படிவங்களைக் கூறுக.
- 3: ஒரு விமானத்தில் பிரயாணம் செய்வதற்காக எடுக்கப்பட வேண்டிய நடவடிக்கைகளையும் பூர்த்தி செய்யவேண்டிய படிவங்களையும் கூறுக.
- 4: உமது மாவட்டத்தில் பின்தங்கிய பகுதிகளில் போக்குவரத்து சேவையை குறைந்த செலவில் எவ்வாறு சீர்திருத்தலாம் (மனக் கூறுக)?
- 5: உமக்குத் தெரிந்த ஒரு தனியார் போக்குவரத்து தாபனத்தின் மூலதனம், நடவடிக்கை வருவாய் முதலியவற்றை விபரமாக ஆராய்க?



## பன்னிரண்டாம் அத்தியாயம்

### வெளிநாட்டு வர்த்தகம்

வியாபார முயற்சிகளை இரண்டு பிரிவுகளாக வகுக்கலாம்:

1: உள்நாட்டு வியாபாரம்

2: வெளிநாட்டு வியாபாரம்

எமது நாட்டிற்கும் பிறநாட்டிற்குமிடையே ஏற்படும் வியாபாரத்தொடர்புகள் வெளிநாட்டு வியாபாரம் என அழைக்கப்படும்.

அந்நியநாடுகளுடன் நாம் செய்யும் வியாபாரம் இருவகைப்படும்.

1: பன்டமாற்று ஒப்பந்தங்கள் மூலம் செய்யப்படுபவை.

2: ஒப்பந்தமற்ற வியாபாரம்.

இலங்கை பல நாடுகளுடன் வர்த்தக ஒப்பந்தங்களைச் செய்துள்ளது. அவையாவன :

(அ) மக்கள் சீனக் குடியரசுடனான உடன்படிக்கைகள் : இவ்வொப்பந்தத்தின் கீழ் றப்பர், தேங்காய் எண்ணெய் ஆகிய பொருட்களை நாம் ஏற்றுமதி செய்து அவற்றிற்கு பதிலாக அரிசி, ஆடை, முறுக்கு நூல், பகுப்பு வகைகள், தேயிலைப் பெட்டிகள் ஆகியவற்றை இறக்குமதி செய்து கிறோம்.

(ஆ) ஐக்கிய சோவியத் சமவுடமைக் குடியரசுடனான உடன்படிக்கை : இவ்வுடன்படிக்கையின் கீழ் தேயிலை, றப்பர், தெங்குப் பொருட்கள் ஆகியவற்றை ஏற்றுமதி செய்து அவற்றிற்குப் பதிலாக சீனி, இயந்திரங்கள், உதிரிப்பாகங்கள், ஆடை வகைகள், தேயிலைப் பெட்டிகள், இரும்பு உருக்குப் பொருட்கள், பெற்றோலியம் முதலிய பொருட்களை இறக்குமதி செய்கின்றோம்.

(இ) கிழக்கு ஐரோப்பிய நாடுகள் பலவற்றுடனும் இத்தகைய உடன்படிக்கைகள் பல செய்யப்பட்டுள்ளன. அந்நாடுளாவன :

1. கங்கேரி

2. பல்சேரியா

3. செக்கோஸ்லேவியா

4. போலாந்து

5. ருமேனியா
6. யுகோஸ்லாவியா
7. ஜேர்மன் சமஷ்டிக் குடியரசு
8. சிரியா
9. ஈராக்
10. ஐக்கிய அரபுக் குடியரசு

இந்நாடுகளுடன் செய்யப்பட்ட ஒப்பந்தம் இருபக்க உடன் பாடிக்கை என அழைக்கப்படும். இரு பக்க உடன்படிக்கையின் கீழ் இலங்கை எனவையேனும் ஒரு நாட்டுடன் நேரடியாக வர்த்தகத்தில் ஈடுபடும். வேறு சில நாடுகளுடன் பலபக்க வர்த்தக முயற்சிகள் செய்யப்படுகின்றன. அவ்வாறு எமது நாட்டுடன் பலபக்க வர்த்தகத்தில் ஈடுபடும் நாடுகள் வருமாறு :

1. ஐக்கிய இராச்சியம்
2. ஐக்கிய அமெரிக்க மாகாணங்கள்
3. மேற்கு ஐரோப்பிய நாடுகள்
4. யப்பான்
5. இந்தியா
6. அவுஸ்திரேலியா
7. பாகிஸ்தான்
8. வங்காள தேசம் முதலியன

இவ்வாறு வியாபாரத்தில் ஈடுபடும்பொழுது எமது நாட்டுப் பொருட்களை பிறநாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்வதுடன், பிறநாடுகளிலிருந்து இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்களையும் வேறு நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்கின்றோம். உதாரணமாக எமது தேயிலையை ஈராக் நாட்டிற்கு விற்பதற்காக அந்நாட்டின் பிரதான ஏற்றுமதிப் பொருட்களிலொன்றான பேரீச்சம் பழத்தை நாம் இறக்குமதி செய்கின்றோம். இதிலொரு பகுதியை வேறு நாடுகளுக்கு விற்பது அந்நிய செலாவணியைச் சம்பாதிக்கின்றோம். இவ்வாறு இறக்குமதி செய்து மீண்டும் ஏற்றுமதி செய்தல் மீள ஏற்றுமதியென அழைக்கப்படும். மீளேற்றுமதி பின்வரும் வகைகளுள் ஒன்றாக அமையலாம் :

(அ) இறக்குமதி செய்யும் பண்டத்தில் ஒரு பகுதியை மீள ஏற்றுமதி செய்தல்;

(ஆ) இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பண்டத்தை சிறு பொதிகளாகக் கட்டி மீள ஏற்றுமதி செய்தல்.

(இ) இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பண்டத்தை சிறிய மாற்றத்துடன் மீள ஏற்றுமதி செய்தல். உதாரணமாக ஈராக் நாட்டிலிருந்து இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பேரிச்சம் பழத்தின் விதையை நீக்கிவிட்டு சுவை கொடுக்கக்கூடிய பதார்த்தங்களுடன் கலந்து சிறு பொதிகளாகக் கட்டி மீளேற்றுமதி செய்யலாம்.

இவ்வாறு ஏற்றுமதிகளைச் செய்வதால் எமக்கு வருமதியாக வள்ள அந்நிய நாட்டு வருவாய்கள் அந்நிய செலாவணி எனப்படும். ஆகவே 16000/- ரூபா பெறுமதியான தேயிலையை எமது நாடு ஐக்கிய இராச்சியத்துக்கு அனுப்பினால் அதற்குச் சமமானதொகை ஐக்கிய இராச்சியத்திலிருந்து எமக்கு வருமதியாகும். இலங்கை ரூபா 16க்கு பிரித்தானிய பவுண் 1 சமமாயின் எமது 16000/- ரூபா பெறுமதியான தேயிலையின் சார்பில் 1000 பிரித்தானியப் பவுண்கள் வருமதியாகும். இத்தொகையே எமது அந்நிய செலாவணி எனப்படும். இவ் 1000 பவுணில் 200 பவுணுக்கு பண்டங்களைக் கொள்ளுனவு செய்வோமாயின் எமக்கு மீதியாகவுள்ள அந்நிய செலாவணித் தொகை 800 பவுணாகும். இவ்வாறு பல்வேறு நாடுகளிலிருந்து வருமதியான தொகைகளின் மொத்தம் எமது மொத்த அந்நிய செலாவணியாகும்.

எமக்குத் தேவையான பொருட்களை அந்நிய நாடுகளிற் கொள்வனவு செய்து இறக்குமதியாக்கலாம். இவ்வாறு இறக்குமதி செய்யும்போது பிறநாட்டின் கடன்காரரை எமது நாடு மாறுகிறது; எனவே அந்நிய செலாவணியைக் கொடுக்க வேண்டியவராக எமது நாடு இருக்கின்றது. உதாரணமாக ஐக்கிய இராச்சியத்திலிருந்து 16 ரூபா பெறுமதியான ஒரு புத்தகத்தை இறக்குமதி செய்தால் இலங்கை ரூபாவில் 16 ரூபா அந்நிய செலாவணிக்கு நாம் கடன்காரராகின்றோம்; எமக்கு வருமதியான அந்நிய செலாவணியிருப்பின் அத்தொகையிலிருந்து 1 பவுண் கழிக்கலாம். ஆகவே நாம் கடன்காரராக இருக்க விரும்பாவிடில் வருமதியான அந்நிய செலாவணியை உடையவராக இருக்க வேண்டும்; எமது அந்நிய செலாவணியைப் பெருக்குவதற்கு இரு உபாயங்களை நாம் கையாளலாம்;

(அ) எமது ஏற்றுமதிகளைப் பெருக்குதல்

(ஆ) எமது இறக்குமதிகளைச் சுருக்குதல்

இவ்வாறு சேமிக்கப்படும் அந்நியச் செலாவணியை பல்வேறு வகையில் பயன்படுத்தலாம். அவையாவன :

1. பாவனைப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்தல். உணவு, உடை, மருந்து, வாகனம், தளபாடம் ஆகியவை சில முக்கிய பாவனைப் பொருட்களாகும். இவை கட்புலனாகும் இறக்கு மதி ஏற்றுமதிப் பொருட்கள் எனவும் அழைக்கப்படும்.
2. சேவைகள் : சில சேவைகள் மூலமும் அந்நியச் செலாவணியைச் சம்பாதிக்கலாம், கல்விக்காக, நட்டவீட்டுக்காக வைத்திய ஆலோசனைக்காக, உல்லாசப் பயணத்துக்காக ஏற்படும் செலவுகள் சேவைச் செலவுகளாகும். பிறநாட்டவரால் எமது நாட்டிற் செலவிடப்படும் போது எமது அந்நியச் செலாவணி அதிகரிக்கும்.
3. மூலதனம் : எமக்குத் தேவையான இயந்திரங்களையும் மூலப் பொருட்களையும் நாம் இறக்குமதி செய்யலாம். உதாரணமாக, ஒரு மின்வலு நெசவுத் தொழிற்சாலையை நாம் ஆரம்பிப்பதற்கு வேண்டிய இயந்திரங்களையும் நெசவு நூலையும் நாம் இறக்குமதி செய்யலாம்.

மேலே காட்டப்பட்ட மூலங்கை இறக்குமதிகளுள் பாவனைப் பொருட்களும் சேவைகளும் உடனடித் தேவைகளை மட்டுமே பூர்த்தி செய்யும். மூலதன இறக்குமதிகளும் மூலப்பொருள் இறக்குமதிகளும் எதிர்காலத்திற்குத் தேவையான பொருட்களை உற்பத்தி செய்வதுடன் பல இலங்கையருக்குத் தொழில் வாய்ப்பை ஏற்படுத்தியும் எமது தேவைக்கு மேலதிகமாக உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்யவும் வழிவகுக்கும். ஆகவே மூலதன இறக்குமதிகளே மிகவும் பயன்தரக் கூடிய இறக்குமதிகளாக கருதப்படுகின்றன. இந்நோக்கத்தை மேற்கொண்டே எமது நாடும் மூலதன விருத்திக்காக அந்நிய செலாவணியின் ஒரு பகுதியை பயன்படுத்த முற்படுகின்றது. இதற்காக எமது இறக்குமதிகளைக் குறைத்தும் ஏற்றுமதிகளை அதிகரித்தும் வருகின்றது. இறக்குமதிகளைச் சுருக்குவதற்கு பின்வரும் உபாயங்களைக் கையாள்கின்றது.

- (அ) அத்தியாவசியமற்ற இறக்குமதிகளைத் தடை செய்தல். உதாரணமாக, உதட்டுமை போன்ற அழகு சாதனங்களின் இறக்குமதி நிறுத்தப்பட்டுள்ளன.

(ஆ) இலங்கையில் உற்பத்தி செய்யக்கூடிய பொருட்களும் தடை செய்யப்பட்டுள்ளன: உதாரணமாக, செத்தல் மிளகாய், வெங்காயம் முதலிய பொருட்களின் இறக்குமதி தடை செய்யப்பட்டுள்ளது:

(இ) அலுவலிய சேவைச் செலவுகளும் தடை செய்யப்பட்டுள்ளன. உதாரணமாக, உல்லாசப் பிரயாணச் செலவுகள்:

எமது ஏற்றுமதிகளைப் பெருக்குவதற்கு எமது நாட்டால் கையாளப்படும் உபாயங்கள் சில பின்வருமாறு:

(அ) பாரம்பரிய ஏற்றுமதிப் பொருட்களைப் பெருக்குதலுக்கு தேயிலை, இறப்பர், தெங்குப் பொருட்கள் முக்கிய பாரம்பரிய ஏற்றுமதிப் பொருட்களாகும்.

(ஆ) பாரம்பரியமற்ற பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்தல். எமது நாட்டால் தற்போது ஏற்றுமதி செய்யப்படும் பாரம்பரியமற்ற ஏற்றுமதிப் பொருட்கள் சில பின்வருமாறு: இரத்தினக்கல், பூக்கள், பழங்கள், ஆடைகள், தோற்பொருட்கள், கடலட்டை முதலியன

கட்புலனாகும் இறக்குமதிப் பொருட்களைப் பற்றியும் கட்புலனாகா இறக்குமதிப் பொருட்கள் பற்றியும் நாம் முன்பு படித்துள்ளோம். அவற்றைப் போல கட்புலனாகும் ஏற்றுமதிப் பொருட்களும் கட்புலனாகா ஏற்றுமதிப் பொருட்களும் உண்டு என்பது தெளிவாகும். இவ்விருவகையான இறக்குமதிப் பொருட்களுக்கும் ஏற்றுமதிப் பொருட்களுக்கும் இடையே உள்ள பெறுமதி வேறுபாடு 'வர்த்தக நிலுவை' எனப்படும்; இதற்கு உதாரணமாக 1971ம் ஆம் ஆண்டுக்கான வர்த்தக நிலுவைக் கணக்குகளை நாம் பார்வையிடலாம்.

1. பண்டங்கள்
2. தங்கம்
3. கேழ்வும் நட்டலீடும்
4. ஏனைய போக்குவரத்து
5. பிரயாணம்
6. மூதலீட்டு வருமானம்
7. அரசாங்க செலவினம்
8. ஏனைய செலவினம்

கட்புலனாகும் கட்புலனாகா பண்டங்களின் மொத்தம் மேற்குறித்த அட்டவணியின் படி, 1971ம் ஆண்டில் ரூபா 30:1 கோடி, 1972ல் ரூபா 27:3 கோடி, 1973ல் ரூபா 24:5

கோடி மீதியாக செலுத்த வேண்டியுள்ளதால் இது பாதகமான 'வர்த்தக நிலுவையாக' அமைகின்றது எனவே இறக்குமதி மொத்தத் தொகைக்கும் ஏற்றுமதி மொத்தத் தொகைக்குமுள்ள வேறுபாடு வர்த்தக நிலுவை எனப்படும்.

### பண்டமாற்று ஒப்பந்தங்களின் நன்மை தீமை

பண்டமாற்று ஒப்பந்தங்கள் செய்து கொள்வதால் நமது நாட்டிற்கு ஏற்படும் நன்மைகள் பின்வருமாறு :

1. ஒரு நாட்டின் அத்தியாவசியப் பொருட்களை இவ்வொப்பந்தம் மூலம் பெற்றுக் கொள்ளலாம், உதாரணம் சீனாவிலிருந்து அரிசியைப் பெறுகின்றோம்.
2. நாட்டின் மேலதிகமான உற்பத்திப் பொருட்களைப் பிற நாடுகளுக்கு விற்பனை செய்யலாம்.
3. போட்டி மூலம் இவ்வுடன்படிக்கை செய்யும் பொழுது சாதகமான விலைகளைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.
4. இவ்வுடன்படிக்கைகள் மூலம் இரு நாடுகளுக்கிடையேயுள்ள நட்புறவுகளை வளர்த்து கலாச்சார தொடர்புகளையும் உருவாக்கலாம். உதாரணமாக, இலங்கைக்கும் சீனாவுக்குமிடையேயுள்ள ஒப்பந்தத்தின் பயனாக நெருங்கிய நட்புறவு ஏற்பட்டுள்ளது.

ஆனால் ஒரு முக்கிய தீமையும் ஏற்படலாம். வியாபாரத்தின் வளர்ச்சி தடைப்படலாம்; உதாரணமாக, ஒப்பந்தம் செய்கின்ற விலையிலும் பாரீக்க ஒப்பந்தம் செய்தபின் விலைகள் மாற்றமடையலாம். இதனால் நட்ட நயம் ஏற்படலாம்; மேலும் வியாபாரம் வளம் பெறுவதற்கு பன்னாட்டுத் தொடர்பு அவசியமாகும், உடன்படிக்கைகள் இரு நாடுகளுக்கிடையே மட்டும் அத்தொடர்புகளை ஒடுக்கிவிடும்.

இதனால் வர்த்தக உடன்படிக்கைகள் பொதுவாக பொருளாதார விற்பன்னர்களால் விரும்பப்படுவதில்லை.

அப்பியாசம்

1. அந்நிய நாடுகளுடன் நாம் செய்யும் வியாபாரம் எத்தனை வகைப்படும்?
2. இலங்கை வர்த்தக ஒப்பந்தங்கள் செய்து கொண்டிருக்கும் நாடுகள் சில கூறுக?
3. எவ்வெப் பொருட்களில் இலங்கையானது வர்த்தக ஒப்பந்தங் களை செய்து கொண்டிருக்கிறது?
4. நாம் ஏற்றுமதி செய்யும் பொருட்கள் சில கூறுக?
5. நாம் இறக்குமதி செய்யும் பொருட்கள் சில கூறுக?
6. இருபக்க வியாபாரம் என்றால் என்ன? நாம் எந்நாடுகளுடன் இருபக்க வியாபாரம் செய்கின்றோம்?
7. பலபக்க வியாபாரம் என்றால் என்ன? இலங்கையானது எந் நாடுகளுடன் பலபக்க வியாபாரம் செய்து கொண்டிருக்கிறது?
8. மீள ஏற்றுமதி செய்தல் என்றால் என்ன? மீள ஏற்றுமதி எவ் வெவ்வகையால் அமைகின்றது?
9. அந்நியச் செலாவணி என்றால் என்ன? இலங்கையானது அந் நியச் செலாவணியை எங்ஙனம் பெற்றுக் கொள்கின்றது?
10. இன்று இலங்கையை எதிர்நோக்கியுள்ள அந்நியச் செலா வணிப் பிரச்சனையைப் பற்றி யாது விளக்கம் கூறுவீர்?
11. அந்நிய செலாவணியை சேமிப்பதற்கான உபாயங்கள் யாவை? சேமித்த செலாவணியை எவ்வாறு பயன்படுத்தலாம்?
12. எம்நாட்டின் இறக்குமதியைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கான வழி வகைகளையும் ஏற்றுமதியை விருத்தி செய்வதற்கான வழி வகைகளையும் எடுத்துக் கூறுக?
13. கட்புலனாகும், கட்புலனாக ஏற்றுமதி, இறக்குமதிப் பொருட் கள் சில தருக.
14. வர்த்தக நிலுவை என்றால் என்ன?

# பதின்மூன்றாம் அத்தியாயம்

## பண்டகசாலையும் களஞ்சியமும்

### பாடம் 1

சில்லறை வியாபாரி கணபதிக்கும் வர்த்தக பாடம் படிக்கும் சலாமுக்கும் இடையில் நடந்த சம்பாஷணை பின்வருமாறு:-

சலாம்:- உங்களின் கடை எங்கே தாபிக்கப்பட்டுள்ளது?

கணபதி:- எனது கடை யாழ்ப்பாணம் பிரதான வீதியில் அமைந்துள்ளது. இது ஒரு விசாலமான கடை.

சலாம்:- அங்கு என்னென்ன பொருட்களை விற்கிறீர்கள்?

கணபதி:- மாம்பழம், வாழைப்பழம், தோடம்பழம் போன்ற பழவகைகளும், மரக்கறிகளும், உழுந்து, பயறு, தினை, குரக்கன் போன்ற தானிய வகைகளும், சவர்க்காரம், முகப்பூச்சு, தேங்காயெண்ணெய், ஊசி, நூல், வெண்ணெய்க்கட்டி, தகரத்திலடைக்கப்பட்ட மீன், முட்டை, பால், குளிர்பானம் போன்ற பொருட்களும் விற்கின்றேன்.

சலாம்:- இப்பொருட்களை எல்லாம் ஒரே கடையில் வைத்து எப்படி விற்கிறீர்கள்?

கணபதி:- எனது கடை விசாலமானதால் பழவகைகளையும் மரக்கறிகளையும் ஒரு பகுதியிலும், முட்டை, வெண்ணெய்க்கட்டி போன்றவற்றை இன்னுமொரு பகுதியிலும், தானிய வகைகளை வேறு ஒரு பகுதியிலும், இரும்புச் சாமான்களை வேறொரு பகுதியிலும் வைத்து விற்கிறேன். சுருங்கக் கூறின் எனது கடை ஒரு பகுதிக்கடை என்றே கூறலாம்.

சலாம்:- மரக்கறிகளை எங்கு கொள்வனவு செய்கிறீர்கள்?

கணபதி:- யாழ்ப்பாண நகரத்தைச் சுற்றியுள்ள கிராமங்களில் உண்டாகும் மரக்கறிகளை அவ்வச் சந்தைகளில் விற்கின்றனர்; உதாரணமாக, திருநெல்வேலிச் சந்தை, கோப்பாய்ச் சந்தை, செங்குந்தா சந்தை, அரியாலச் சந்தை போன்ற இடங்களில் அப்பிரதேசத்தில் விளையும் பொருட்களை விற்கின்றனர். அச்சந்தைகளில் சென்று வேண்டிய மரக்கறிகளைக் கொள்வனவு செய்கின்றேன்; அத்தோடு சுன்னாகம், சாவகச்சேரி, மானிப்பாய், இணுவில் போன்ற இடங்களிலும் யாழ்ப்பாணச் சந்தையிலும் மரக்கறிகளை விற்கின்றனர். அங்கும் நான் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதுண்டு.

சலாம்:- வாழைப்பழக் குலைகளை எங்கு கொள்வனவு செய்கிறீர்கள்?

கணபதி:- வாழைப்பழம் நீர்வேலி, கோப்பாய் போன்ற இடங்களில் கொள்வனவு செய்கிறேன். சிலவேளைகளில் விவசாயிகளே எனது கடைக்குக் கொண்டு வருவார்கள்;

சலாம்:- நீங்கள் வாங்கும் மரக்கறிகளையும் பழவகைகளையும் கடையில் வைக்க இடவசதியுண்டோ? இவற்றை பழுதடையாமல் எப்படி வைத்திருக்கிறீர்கள்?

கணபதி:- நான் விற்பனைக்காக வாங்கும் பொருட்கள் இருவகைப்படும்; அவையாவன:-

1. நீண்ட நாட்களுக்கு வைக்கக்கூடிய பொருட்கள்
2. நீண்ட நாட்களுக்கு வைக்கமுடியாத பொருட்கள் மரக்கறி, பழவகைகள், முட்டை போன்ற பொருட்களை அதிக நாட்களுக்கு வைத்திருக்க முடியாது; தானிய வகைகள், சவர்க்காரம், பேரூ, பென்சில் முதலிய பொருட்களை நீண்ட காலத்திற்கு வைத்திருக்க முடியும். எனது கடைக்கு அருகாமையில் இரண்டு சிறிய அறைகளை வாடகைக்கு எடுத்திருக்கிறேன். அவற்றில் ஒன்றில் மரக்கறி பழவகைகளையும் மற்றதில் நீண்ட நாட்களுக்குப் பழுதடையாதிருக்கும் பொருட்க

னையும் பாதுகாத்து வைத்திருக்கிறேன். பொருட்கள் விற்க விற்க அவற்றைக் கடையில் கொண்டு வந்து வைப்பேன். ஒரு வாரத்திற்கு விற்கக்கூடிய அளவு மரக்கறிகள் தான் கொள்வனவு செய்வேன். இவை ஒரு வாரம் வரை பழுதடையாமல் இருக்கும். மேற்கூறிய அறையில் வைக்கப் பட்டிருக்கும் மரக்கறிகளைத் தினமும் சுத்தம் செய்து வாடாதவண்ணம் இருக்கத் தண்ணீர் தெளித்து வைப்பேன். வாழைப்பழங்கள் பெரும்பாலும் காய்ப்பருவத்தில் வாங்கிப் பழுக்கும்போது விற்பேன். இவற்றைப் பழுதடையா வண்ணம் கட்டித் தூக்கி வைத்திருப்பேன்.

**சலாம்:-** இவ்வாறாக பொருட்களைச் சேகரித்துப் பாதுகாத்து வைக்கும் அறையைப் பண்டகசாலை என்பர். ஆகவே, உங்களிடம் இருப்பது இரண்டு சிறிய பண்டகசாலையாகும்?

**கணபதி:-** ஆமாம்.

**சலாம்:-** நீங்கள் மலைநாட்டு மரக்கறிகள் விற்பதில்லையோ?

**கணபதி:-** மலைநாட்டு மரக்கறிகள் இலங்கையிலுள்ள எல்லாச் சந்தைகளுக்கும் விற்பனைக்காக அனுப்பப்படுகின்றன. அதேபோன்று வேறு பல உற்பத்திப் பொருட்கள் உள் நாட்டுச் சந்தையின் விற்பனைக்கு மாத்திரமன்றி வெளி நாட்டுச் சந்தையின் விற்பனைக்காகவும் ஏற்றுமதி செய்யப்படுகின்றன. தேயிலை ஐக்கிய இராச்சியம், பாகிஸ்தான், ஈராக், ஐக்கிய அரபுக் குடியரசு, லிபியா, ஐக்கிய சோவியத் சோஷலிசக் குடியரசு போன்ற நாடுகளுக்கும் தேங்காயெண்ணெய் மக்கள் சீனக் குடியரசு, ஐக்கிய சோவியத் சோஷலிசக் குடியரசு, கனடா, ஐக்கிய இராச்சியம், பாகிஸ்தான், ஐரோப்பிய பொருளாதாரச் சமூகம், வங்காள தேசம் போன்ற நாடுகளுக்கும் கரம்பு, கறுவா போன்ற வாசனைத் திரவியங்களை இந்தியா, ஐக்கிய அரபு நாடு போன்ற பல நாடுகளுக்கும் ஏற்றுமதியாகின்றது. மேலும் இன்று சப்பாத்து, பழரசம், கார் பற்றறி, ரயர், பிஸ்கட் போன்ற பாரம்பரியமற்ற பொருட்களும் வெளிநாட்டுச் சந்தையில் விற்பனை செய்யப்படுகின்றன.

சலாம்:- முட்டை வெண்ணெய்க்கட்டி போன்றவற்றை எவ்வாறு பாதுகாத்து வைக்கிறீர்கள்?

கணபதி:- என்னிடம் இரண்டு குளிர்சாதனப் பெட்டிகள் இருக்கின்றன. ஒன்றில் முட்டைகளை இட்டு வைத்திருக்கிறேன். இவற்றில் பொருட்கள் பழுதடையாமல் பெரும்பாலும் இரண்டு வாரங்களுக்கு இருக்கும். இரண்டு வாரங்களுக்குத் தேவையான பொருட்களையே கொள்வனவு செய்வேன். மற்றைய குளிர்சாதனப் பெட்டியில் பால், வெண்ணெய்க் கட்டி, போன்றனவற்றைப் பாதுகாத்து வைப்பேன்.

சலாம்:- பால் எங்கிருந்து கொள்வனவு செய்கிறீர்கள்?

கணபதி:- பால் தனிப்பட்டவர்களிடமிருந்தும் 'தேசிய பாற்சபை'யிடமிருந்தும் கொள்வனவு செய்கிறேன். தேசிய பாற்சபை நிறுவியதன் முக்கிய நோக்கம் குறைந்த விலையில் பாலையும் பால்விருந்து பெறப்படும் பொருட்களையும் பொதுமக்களுக்கு வழங்குவதாகும். இதனால் நான் எந்த நேரமும் மக்களுக்குப் பால் விநியோகிக்கக் கூடியதாய் இருக்கின்றது.

சலாம்:- முட்டைகளை எங்கிருந்து கொள்வனவு செய்கிறீர்கள்?

கணபதி:- முன்பு முட்டைகளை இந்தியாவிருந்து இறக்குமதி செய்தோம். இன்று முட்டை உற்பத்தியில் நாம் தன்னிறைவு கண்டுள்ளோம். இன்று முட்டைகளை தனியார்துறையில் எவ்வளவும் கொள்வனவு செய்யலாம். கோழிப் பண்ணைகளை அபிவிருத்தி செய்வதற்கு விஞ்ஞான ரீதியாகச் சேர்க்கை உணவுகளைத் தயாரித்து வழங்குவதன் மூலம் இலங்கை எண்ணெய் கொழுப்புக் கூட்டுத்தாபனம் பெருந்துணை செய்கின்றது. மற்றைய பொருட்களை விட முட்டைகளைப் பாதுகாத்து வைப்பதில் மிகக் கவனம் செலுத்தவேண்டியுள்ளது. ஏனெனில் இவை கவலையினமாகக் கையாளப்படின் உடைந்துபோகக் கூடும்.

சலாம்:- பண்டகசாலை இல்லாமல் நீங்கள் வியாபாரம் செய்ய முடியாதா?

கணபதி:- எனது வியாபாரத்தைப் பொறுத்தளவில் பண்டகசாலை மிக முக்கியம். ஏனெனில்,

1) எனது கடையில் எல்லாப் பொருட்களையும் வைப்பதற்கு இடமில்லை.

2) மரக்கறி, பழவகைகள், ஏனைய பொருட்களாகிய பிஸ்கட், எண்ணெய், சவர்க்காரம், தானிய வகைகள் போன்றவற்றை ஒன்றாக ஒரு அறையில் வைத்தால் எல்லாப் பொருட்களும் பழுதடைந்துவிடும். ஆகவே இரண்டு சிறிய பண்டகசாலைகள் மிக முக்கியமாகும்.

3) நான் நெடுநாட்களுக்கு வைக்கக்கூடிய பொருட்களை பெருமளவில் கொள்வனவு செய்வது வழக்கம். ஏனெனில் இப்படி பெருமளவில் கொள்வனவு செய்யின் எனக்கு கணியக் கழிவு, வியாபாரக் கழிவு, காசுக் கழிவு பெறக்கூடியதாக இருக்கின்றது. இச்சலுகைகளைப் பெறுவதற்காகப் பெருமளவில் கொள்வனவு செய்யின் அவற்றைப் பாதுகாத்து வைத்திருப்பதற்குக் கட்டாயம் பண்டகசாலை வேண்டும்.

4) தோடம்பழம், தேகிக்காய் போன்ற பொருட்களை நான் பெருந்தொகையாக கொள்வனவு செய்வது வழக்கம். இவற்றுள் சிறியதும் பெரியதும் கலந்திருக்கும். பெரியதையும் சிறியதையும் ஒரே விலைக்கு விற்கமுடியாது. ஆகவே இவற்றைச் சிறியது, பெரியது, நடுத்தரமானதாகப் பிரித்து கடையில் விற்க வேண்டும். இவ்வாறு தரப்படுத்துவதற்குப் பண்டகசாலை இருப்பது மிக வசதியாகும்.

பண்டகசாலை

ஒரு பிரதேசத்தில் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்கள் அப்பிரதேசத்திலுள்ள சந்தையிலும், அண்மைப் பிரதேசங்களிலுள்ள சந்தைகளிலும் உள்நாட்டிலுள்ள ஏனைய சந்தைகளிலும் விற்பனை செய்யப்படுகின்றன. சில பொருட்களை குறைந்த செலவில் அதிகம் உற்பத்தி செய்ய முடிகின்றது; இப் பொருட்களுக்கு வெளிநாடுகளில் அதிக கிராக்கி இருக்குமாயின், இவை வெளி நாட்டுச் சந்தைகளுக்கும் அனுப்பப்படுகின்றன. உதாரணமாக, கண்டி, நுவரெலியா, பண்டாரவளை போன்ற பிரதேசங்களில் உற்பத்தியாகும் தேயிலை அவ்வப் பிரதேசத்திலுள்ள சந்தைகளிலும் அதற்கு அண்மைப் பிரதேசங்களிலும் விற்பனை செய்யப்படுகின்றது. அத்தோடு அத்தேயிலை இலங்கையிலுள்ள சகல பிரதேசங்களுக்கும் (மாத்தறை, கொழும்பு, திருமலை, யாழ்ப்பாணம்) அனுப்பப்படுகின்றது. மேலும், பெருந் தொகையாக தேயிலை ஐக்கிய இராச்சியம், ஆரபுக் குடியரசு போன்ற நாடுகளுக்கும் ஏற்றுமதி செய்யப்படுகின்றது;

உற்பத்தியாளருக்கும், மொத்த வியாபாரிகளுக்கும், சில்லறை வியாபாரிகளுக்குமிடையே கைமாறப்படும் பொருட்களை இரு பெரும் பகுதிகளாக வகுக்கலாம். அவையாவன:

- 1: நீண்ட காலத்திற்கு பழுதின்றிப் பாவிக்கக் கூடிய பொருட்கள்; உதாரணமாக, புடவை, தளபாடம் போன்றன;
- 2: நீண்ட காலத்திற்கு பழுதின்றிப் பாவிக்க முடியாத பொருட்கள்; உதாரணமாக, மரக்கறி, மீன், பால் போன்றன;

மேற்கூறிய பொருட்களில் பெரும்பாலானவை உடனடியாகப் பாவனையாளரை அடைவதில்லை; உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்கள் ஒருவரிடமோ அல்லது பலரிடமோ கைமாறப்பட்டு அவர்களால் பாதுகாத்து வைக்கப்பட்டு, ஈற்றில் பாவனையாளரை அடைகின்றன. இவ்வாறு பாதுகாத்து வைக்கப்படும் இடம் "பண்டகசாலை" அல்லது "களஞ்சியம்" எனப்படும். குடிவகை, எண்ணெய் போன்ற பொருட்களைப் பாதுகாப்பாக வைக்குமிடத்தை "குதம்" என அழைப்பார்கள்;

## உற்பத்தியாளரும் பண்டகசாலையும்

உற்பத்தியாளர்கள் தங்களுக்கு அவசியமான மூலப்பொருட்களை நாடுகளின் பல பாகங்களிலிருந்தும் கொள்வனவு செய்கின்றனர். சில உற்பத்தியாளர் பிறநாடுகளிலிருந்தும் கொள்வனவு செய்கின்றனர். இம் மூலப்பொருட்கள் முழுவதும் கொள்வனவு செய்யப்பட்டதும் உடனடியாகப் பயன்படுத்தப்படுவதில்லை. ஆனால் அவற்றின் பிரயோசனத்திற்கேற்ப ஆக்கச் செய்முறையின் பற்பல கட்டங்களில் அவை உபயோகிக்கப்படும். ஆகவே, கொள்வனவு செய்யப்பட்ட மூலப்பொருட்கள் பாவனைப் பொருட்களாக மாற்றப்படும் வரை பாதுகாத்து வைக்கவேண்டிய நிலை ஏற்படுகின்றன. மேலும் சில மூலப்பொருட்களின் விலை குறுகிய காலத்தில் மாறுபடக்கூடும்; இதனால் ஆக்கப்பட்ட பொருட்களின் விலையையும் மாற்ற வேண்டிய நிலை ஏற்படுகின்றது. இது உற்பத்தியாளரின் உற்பத்திக்கும் விற்பனைக்கும் பாதகமான சூழ்நிலையை உருவாக்கும். உற்பத்தியாளர் பொதுவாக ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்குப் போதுமான மூலப்பொருட்களை மலிவான காலங்களில் கொள்வனவு செய்து பாதுகாத்து வைக்கின்றனர். எனவே, பொருட்களைப் பாதுகாத்து வைக்க உற்பத்தியாளருக்குப் பண்டகசாலை மிக இன்றியமையாததாகின்றது.

சில உற்பத்தியாளர் கொள்வனவுக்காரர்களின் உத்தரவின் பேரில் உற்பத்தி செய்கின்றனர். உற்பத்தி செய்யப்பட்டதும், அப்பொருட்களை உடனடியாக விற்பனை செய்து விடுகின்றனர், ஆனால், உற்பத்தியாளர் பொதுவாக மக்களின் தேவைகளை அறிந்து, அதற்கேற்ப முன்கூட்டியே உற்பத்தி செய்கின்றனர்; மேலும், சில பொருட்களின் உற்பத்திக்கு வேண்டிய மூலப்பொருட்களை ஒரு குறிப்பிட்டகாலத்திலேயே பெறமுடிகின்றது; எனவே, அக் குறிப்பிட்ட காலத்தில் பெருந்தொகையாக உற்பத்தி செய்கின்றனர். இப்படியான சந்தர்ப்பங்களில் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களைப் பாதுகாப்பாகச் சேமித்து வைக்க பண்டகசாலை அவசியமாகின்றது.

## மொத்த வியாபாரியும் பண்டகசாலையும்

மொத்த வியாபாரிகள் உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து பெரும்பாலும் பொருட்களை பெருந்தொகையாகவே கொள்வனவு செய்கின்றனர். உதாரணமாக, அவுஸ்திரேலியாவிலிருந்து வெண்ணெய்க்கட்டி (பட்டர்) இறக்குமதி செய்யும்போது அதிகளவில்

கொள்வனவு செய்யின், போக்குவரத்துச் செலவு, தகவற் செலவு போன்ற செலவுகள் பொருட்களின் விலையை அதிகளவில் கூட்டமாட்டாது. கொள்வனவு செய்யப்படும் பொருட்கள் அனைத்தும் உடனடியாக விற்பனை செய்யப்பட்டு விடுவதில்லை. விற்பனை செய்யப்படும் வரை அப்பொருட்களை பாதுகாத்துவைக்க பண்டகசாலை வசதி மிக அவசியமாகிறது.

### சில்லறை வியாபாரியும் பண்டகசாலையும்

சில்லறை வியாபாரிகள் பெருந் தொகையாகப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதுமில்லை, விற்பனை செய்வதுமில்லை எனவே, பொருட்களை பாதுகாத்துவைக்கப் பேரிய பண்டகசாலைகள் அவசியமில்லை. சில்லறை வியாபாரிகள் பெரும்பாலும் தமது வியாபார நிலையத்தின் ஒரு பகுதியை பொருட்களை பாதுகாத்து வைக்கும் இடமாகப் பயன்படுத்துகின்றனர். சில்லறை வியாபாரிகள் வியாபார நிலையத்தின் ஒரு பகுதியைப் பண்டகசாலையாக உபயோகிக்க முடியாத அளவுக்குப் பொருட்களின் தொகை அதிகமாக இருப்பின், அல்லது பல வகையான விசேட பாதுகாப்புக் கொடுக்க வேண்டிய பொருட்கள் இருப்பின், வியாபார நிலையத்திற்கு மிக அண்மையில் ஒரு பண்டகசாலையை வைத்திருப்பார்கள். உதாரணமாக மரக்கறிகள், இரும்புச் சாமான்கள், பால், வெண்ணெய்க் கட்டி, தளபாடப் பொருட்கள் போன்றன.

சில பொருட்களை எந்நேரமும் பெற்றுக்கொள்ள முடிவதில்லை. இவ்வாறான பொருட்களை முன்கூட்டியே கொள்வனவு செய்து பாதுகாத்து வைக்க வேண்டும். இதற்கு பண்டகசாலை வசதி அவசியமாகும்.

### ஏற்றுமதி இறக்குமதி வியாபாரமும் பண்டகசாலையும்

ஏற்றுமதியாளரின் பொருட்கள் துறைமுகத்தை அடைந்ததும், ஏற்றிச் செல்ல கப்பல் வசதியில்லாவிடின் அல்லது ஏற்றிச் செல்வதற்காக குறிக்கப்பட்ட கப்பலில் இடவசதி இல்லாவிடின் அவற்றை ஏற்றுமதியாளர் தமது வியாபார நிலையத்திற்கு திருப்பிக்கொண்டு சென்று சிலதினங்களின் பின் ஏற்றுமதி செய்வதற்காக திருப்பிக் கொண்டு வருவது பெரும் செலவை ஏற்படுத்தும். இது போன்ற பல காரணங்களுக்காக துறைமுகத்திற்கு அருகாமையில் பொருட்களை பாதுகாத்து வைக்க பண்டகசாலை அவசியமாகின்றது;

இதேபோல, இறக்குமதியாளர் பொருட்கள் துறைமுகத்தை அடைந்ததும், அவற்றை உடனடியாக எடுத்துச்செல்ல முடியாமல் இருக்கலாம். அச்சந்தர்ப்பத்தில் அவற்றை துறைமுகத்திற்கு அருகாமையில் பாதுகாப்பாக வைக்க பண்டகசாலைகள் மிக அத்தியாவசியமாகின்றன. மூலப் பொருட்களையும், ஆக்கப்பட்ட பொருட்களையும் ஏற்றுமதி இறக்குமதி செய்யும்போது பண்டகசாலை துறைமுகத்துடன் இருப்பது வியாபாரிகளுக்கு போதிய வசதி அளிக்கின்றது.

இன்று இலங்கையில் பண்டகசாலைகள் பொதுத் துறையினராலும், தனியார் துறையினராலும் நடாத்தப்படுகின்றன. அரசாங்கப் பண்டகசாலைகள் பொதுவாக துறைமுகங்களுக்கு அண்மையிலும், புசையிரத நிலையங்களுக்கு அருகாமையிலும் அமைக்கப்படுகின்றன. தனியார் துறையினர் பொதுத்துறைப் பண்டகசாலைகள் இருக்கும் இடங்களுக்கு அண்மையிலும், தத்தமது வியாபார நிலையங்களுக்கு அருகாமையிலும் அமைக்கின்றனர்.

பொதுத் துறையில் முக்கியமாக நெற் சந்தைப்படுத்தும் திணைக்களம் பெருந் தொகையாக வெளி நாட்டிலிருந்தும், உள் நாட்டிலிருந்தும் அரிசி நெல்லைக் கொள்வனவு செய்வதனாலும் ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்குப் போதுமான நெல்லை சேமித்து வைக்கவேண்டியதனாலும் பெரிய பண்டகசாலைகளை பல இடங்களிலும் அமைத்துள்ளது. இதுபோன்று மீன்பிடிக்கூட்டுத்தாபனம், விற்பனைத் திணைக்களம், சலுசல போன்ற நிறுவனங்களும் தங்களின் தேவைக்கேற்ப பண்டகசாலைகளை அமைக்கின்றன. பொதுத் துறையும், சில தனியார் துறை நிறுவனங்களும் முக்கியமான இடங்களில் பண்டகசாலைகளை அமைத்து வாடகைக்கு விடுகின்றன.

வெளிநாட்டிலிருந்து இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்களை சுங்கவரி செலுத்திய பின்னரே பெற்றுக்கொள்ளவேண்டி ஏற்பட்டால், இறக்குமதி வரி கட்டும்வரை குறித்த பொருட்களை சுங்க இலாகாவுக்குச் சொந்தமான பண்டகசாலையில் சங்க அதி காரிகளுடன் செய்துகொண்ட ஓர் உடன்படிக்கையின்கீழ் வைக்கலாம். இப் பண்டகசாலை "உடன்படிக்கைக்குள்ளடங்கிய சுங்கக் களஞ்சியம்" என அழைக்கப்படும்.

## பண்டகசாலைகளின் நன்மைகள்

உற்பத்தியாளருக்கும், வியாபாரிகளுக்கும் பொருட்களை பாதுகாத்து வைக்கவும், சேகரித்து வைக்கவும் பண்டகசாலைகள் உரிய முறையில் உதவுகின்றன. சில வியாபார நிறுவனங்கள் பண்டகசாலையை அமைத்து வாடகைக்கு விடுவதனை உற்பத்தியாளரோ, வியாபாரிகளோ பண்டகசாலைக்காக அதிகளவு முதலீடு செய்ய வேண்டிய அவசியம் நீங்குகின்றது. வியாபாரிகள் தமது கொள்வனவுத் தொகை பண்டகசாலை வசதிக்குறைவுக்காக கட்டுப்படுத்த வேண்டிய நிலை ஏற்படக்கூடும். நாட்டின் சகல பாகங்களிலும் போதிய பண்டகசாலை வசதியிருப்பதால் இந்நிலை நீங்குகின்றது. சில மூலப் பொருட்களும், விளை பொருட்களும் ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்தில்தான் பெறமுடிகின்றது. ஆனால் இவை நுகர்வோருக்கு வருடம் பூராவும் விநியோகிக்க வேண்டியிருக்கிறது. எனவே, இங்கு பண்டகசாலை மிக அவசியமாகின்றது. மேலும், பொருட்களின் விலையில் காலத்திற்குக் காலம் தளம்பல் ஏற்படாது பாதுகாக்காகவும், விலை குறைந்த காலத்தில் பெரும் தொகையாகக் கொள்வனவு செய்து, விலை கூடிய காலத்திலும் குறைந்த விலையிலும் விற்பனை செய்வதற்கும் பண்டகசாலை வசதி அளிக்கின்றது. எதிர்காலத் தேவையை முன்னிட்டு உற்பத்தியாளர் உற்பத்தியை மேற்கொள்ளவும் பண்டகசாலை வசதி உதவி அளிக்கின்றது. சில உணவுப்பொருட்களும், நவீன விஞ்ஞானப் பொருட்களும், உயிரினங்களும், மருந்து வகைகளும் ஒரு சில நாட்கள் பழுதின்றி பாதுகாப்பதற்குக் கூட குளிர்நட்டப்பட்ட அறைகள், குளிர்சாதனப் பெட்டிகள் போன்ற வசதிகள் கொண்ட பண்டகசாலைகள் ஒரு வரப்பிரசாதமாக அமைகின்றன.

பொருட்களை கப்பல்களிலும், புகைவண்டிகளிலும், லொறிகளிலும் ஏற்றி இறக்க தற்போது மின்சக்தியால் இயங்கும் இயந்திரங்கள் உபயோகிக்கப்படுகின்றன. இதனால் நேரச்சிக்கனம் ஏற்படுகின்றது. பொருட்களை துறைமுகத்திலிருந்து வெளியகற்றத் தாமதிக்கும் ஒவ்வொரு நாட்களுக்கும் மேலதிகக் கட்டணம் அறவிடுவார்கள். இதற்கு பண்டகசாலைகள் துறைமுகத்துடன் இருக்குமாயின் இச்செலவு தவிர்க்கப்படும். பொருட்களின் கொள்வனவுச் செலவு குறையுமாயின் இலாபம் கூடும்.

பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்ய விரும்புவர் அவற்றைப் பண்டகசாலைக்கு சென்று பார்வையிட்டு பரிசீலனைசெய்து கொள்வனவு செய்ய வசதியளிக்கின்றது. பொருட்களை நுகர்வோரின் விருப்பக்கேற்ப சிறிய போதிகளாகக் கட்ட மிகுந்த வசதியாக இருக்கின்றது.

பண்டகசாலை வசதி இருப்பின்தான் அதிக பொருட்களை இறக்குமதி செய்ய முடிவின்றது. அதிக பொருட்களை இறக்குமதி செய்யும்போது போக்குவரத்துச் செலவுகளும், ஏனைய செலவுகளும் அதிகளவு பொருட்களின் விலையைக் கூட்டாது. மேலும் மொத்தமாக வாங்கும்போது கூடிய கழிவுகள் பெற முடியும்.

**பொருட்களைக் களஞ்சியப்படுத்தும் போது கவனிக்க வேண்டியவை**

1. பழுதடைகின்ற, மீள், இறைச்சி, பால், வெண்ணெய்க்கட்டி, முட்டை, மரக்கறி போன்ற பொருட்கள் விரைவில் பழுதடையக் கூடியவை. இவற்றை தகுந்த பாதுகாப்புடன் வைக்க வேண்டும். இப் பொருட்கள் குளிர்நீர் அறையில் வைத்தல் சாலச்சிறந்தது; மேலும் இப் பொருட்கள் மற்றைய பொருட்களுடன் கலந்து வைத்தல்கூடாது. பழுதடைந்த பொருட்களை உடனுக்குடன் அகற்ற வேண்டும்.
2. மருந்துவகைகள் சில குளிர்நீர் இடத்திலும், சில காற்றோட்டமுள்ள இடங்களிலும், சில ஈரத்தன்மையற்ற இடங்களிலும் பாதுகாத்து வைத்தல் வேண்டும்; மருந்துப் பொருட்களை விநியோகம் செய்யும் நிறுவனம் மருந்துவகைகளைப் பற்றிய போதிய அறிவுடைய ஒருவரை பாதுகாப்புக்குப் பொறுப்பாக நியமிப்பது சாலச்சிறந்தது.
3. நச்சுத்தன்மையுடைய, நெருப்புப் பிடிக்கக்கூடிய, வெடிக்கக்கூடிய பொருட்களை பாதுகாப்பதில் மிகுந்த கவனம் செலுத்தவும், உரிய சட்ட அங்கீகாரமும் பெறுதல் வேண்டும்.

4. நாற்றமுள்ள பொருட்களை நாற்றங்களை விரைவில் உறிஞ்சக் கூடிய பொருட்களுடனாக வெளியான இடங்களிலோ வைத்தல் தவிர்க்கப்படவேண்டும்.
5. பாதுகாத்து வைக்கும் பொருட்கள் யாவும் கூடியளவு எவ்விதத்திலும் அவற்றின் தன்மையிலும், அமைப்பிலும், அளவிலும் குறைவேற்படா வண்ணம் பாதுகாக்கவேண்டும்.
6. பொருட்கள் யாவற்றையும், சுலபமாக அடையாளங் கண்டு விரைவில் எடுக்கக் கூடியவகையில் பண்டகசாலையில் பகுதி பகுதியாக, பிரித்து வைப்பது தகுந்த முறையாகும்.
7. பண்டகசாலை எப்போதும் சுத்தமாகவும், நல்லமுறையிலும் வைத்திருக்கப்படவேண்டும்.
8. பொருட்கள் களவாடப்படாத முறையில் பாதுகாப்பாக வைக்கப்படவேண்டும். பணியாளர் சிறிய களவுகள் செய்யாதிருக்க வழிவகைகளைச் கையாள வேண்டும்.
9. தீயபாய நட்புத்திற்கு, பொருட்களையும் கட்டடத்தையும் காப்புறுதி செய்து கொள்ளுதல் சாலச்சிறந்தது.
10. ஓரளவுக்கும் பயிற்சிபெற்ற பணியாளரை நியமித்தல் நன்று.
11. காலத்துக்குக் காலம் சரக்கிருப்பு கணக்கெடுக்கப்படல் வேண்டும்.
12. சட்டவிரோதமான பொருட்கள் பண்டகசாலைக்குள் சேமிக்கப்படாதிருக்கின்றன என்பதை மிகுந்த கண்காணிப்புச் செய்தல் வேண்டும். உதாரணமாக சட்டவிரோதமாக துப்பாக்கிகள்; சாராயம், கஞ்சா போன்றன வைத்திருத்தல்.

### பண்டகசாலையில் இடுதலின் அளவு

பண்டகசாலை வசதி இருக்கின்ற தென்பதற்காக பெருந்தொகையாகப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வது சிறந்ததல்ல. ஒவ்வொரு வியாபாரத்திலும் சரக்கிருப்பின் ஆகக்குறைந்த

தொகைக்கும் ஆகக் கூடிய தொகைக்கும் ஒரு வரையறை உண்டு; இவ்வரையறைக்குக் கூடி அல்லது குறைந்திருப்பின் வியாபார நிலையம் வியாபாரத்தில் ஒருவித தளம்பல் நிலையை எய்தும். அதிகளவு பொருட்களை களஞ்சியப்படுத்தி வைப்பதால் மூலதன முடக்கம் ஏற்படுவதுடன், சிலசமயங்களில் விலை வீழ்ச்சியால் எதிர்பார்க்கும் இலாபமும் பாதிக்கப்படும்.

### அப்பியாசம்.

1. மீன், மரக்கறி, இறைச்சி, பழவகைகள் போன்றவற்றை களஞ்சியப்படுத்துதலில் கவனிக்க வேண்டிய முக்கிய அம்சங்கள் யாவை?
2. "மொத்த வியாபாரிக்கு களஞ்சியம் இன்றியமையாதது" இக் கூற்றை ஆராய்க.
3. ஏற்றுமதியாளரும் இறக்குமதியாளரும் துறைமுகப் பண்டகசாலை வசதியால் எத்தகைய பயனைப் பெற்றுக் கொள்கிறார்கள் என்பதை விளக்குக.
4. பண்டகசாலை ஒன்றை அமைக்க விரும்பும் ஒரு மொத்த வியாபாரிக்கு அவர் இடத்தைத் தெரிந்து கொள்வதில் கவனத்தில் எடுத்துக் கொள்ள வேண்டிய விடயங்களை சுருக்கமாக விளக்குக.
5. "உற்பத்தியாளனுக்கு பண்டகசாலை அவசியம்" இதனை விளக்குக.

## பதினென்காம் அத்தியாயம்

### காப்புறுதி

ஒரு குறிப்பிட்ட நிகழ்ச்சியினால் ஏற்படும் நட்டத்தை ஈடு செய்வதற்காக அல்லது ஒரு குறித்த காலத்திற்கு ஒரு குறிப்பிட்ட நிகழ்வு குறித்து காப்பளிப்பதற்காக இரு பகுதியினரிடையே எழுத்து மூலம் செய்து கொள்ளும் ஒப்பந்தம் 'காப்புறுதி' அல்லது நட்டஈடு எனப்படும்; இதற்காக காப்புறுதி செய்வோன் ஒரு சிறு தொகைப் பணத்தைக் காப்புறுதிக் கட்டணமாகச் செலுத்த வேண்டும்; இதற்குக் கைமாறாக ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிட்ட நட்டத்திலிருந்து காப்பதாக உறுதியளிப்பதேயாகும்;

### காப்புறுதியின் அவசியம்

இன்று மனித வாழ்க்கைக்கும், ஏனைய எல்லாத் துறைகளுக்கும் காப்புறுதி செய்தல் முக்கியத்துவமும் சாதாரணமும் நிறைந்த செயலாகக் கருதப்படுகின்றது. நாளுக்குநாள் விஞ்ஞானத்திலும், தொழில்நுட்பத்திலும் முன்னேறி வரும் உலகில் எதிர்பாராத, தவிர்க்கமுடியாத நிகழ்ச்சிகளால் நட்டமும் இழப்பும் ஏற்படுவது சகஜமாகிவிட்டது. ஒரு குறிப்பிட்ட நட்டத்திற்கும், இழப்புக்கும் ஆளாகக் கூடிய பலர் ஒரு பொது நிதியத்தை உருவாக்கி ஒரு சிலர் எதிர்நோக்கும் கஷ்ட நட்டத்தையும் இழப்பையும் ஈடு செய்ய உதவுவதை இங்கு காணலாம். இன்று காப்புறுதி சர்வதேச சமூக மெனக் கருதி, மக்களுக்குச் சேவையாற்றுவதைக் காணமுடிகின்றது. மக்கள் தமது வாழ்க்கையை ஸ்திரப்படுத்த முடிவதுடன் தம்மைச் சார்ந்திருப்பவர்கள் பயன்பெறவும் வழிசெய்கிறது. தமது வயோதிப காலத்தில் வாழ்க்கையைக் கொண்டு நடத்தவும் வழிவகை செய்கின்றது. மேலும் உடைமைகளுக்கு நட்டமும், இழப்பும் ஏற்படும் சந்தர்ப்பத்திலும் இது ஈடுசெய்ய உதவுகின்றது;

சில சம்பவங்கள் நடந்தேறுவது திண்ணம் என்பது தெரியும். ஆனால் அது எப்போது நிகழும் என்று திட்டவாட்டமாகக் கூறமுடியாது. உதாரணமாக, மரணத்தைக் குறிப்பிடலாம். பிறந்தவன் இறப்பது திண்ணம். ஆனால், எப்படி, எப்போது எனச் சொல்ல முடியாது. குடும்பத்தில் பொறுப்புடைய ஒருவன் திடீரென இறந்து விட்டால், அவன் குடும்பமும் அவனை அண்டி வாழும் உற்றார்,

உறவினரும் வாழ வழியின்றி அல்லற்படுவார்கள். எதிர்பாராத விதமாக ஒருவன் தனது வேலைத்தலத்தில் அல்லது நடைபாதையில் விபத்துக்குள்ளாகி கை, கால் ஊனமடைந்து வாழ வகையற்றுப் போகலாம். ஒருவனுடைய வீடு, வாகனம், அசைவுள்ள ஆதனங்கள் போன்றன, தீ, காற்று, பெருமழை போன்றவற்றால் அழிந்து விடக்கூடும். ஒரு வியாபாரியின் கடை, பண்டகசாலை, அவற்றிலுள்ள பொருட்கள் எதிர்பாராத விதமாகச் சேதமடையலாம். பொருட்கள் திருட்டுப்போகக் கூடும்; கப்பலில் ஏற்றிச் செல்லும் போது கப்பலுக்கும், கப்பலிலுள்ள பொருட்களுக்கும் புயற் காற்று, மழை போன்றவற்றால் சேதமேற்படலாம். இவைபோன்ற இன்றோரன்ன நிகழ்ச்சிகளின் விளைவாக ஏற்படும் பணநட்டத்தை ஈடு செய்கின்றது: காப்புறுதி எதிர்பாராத நட்டத்தை ஏற்படுத்தக் கூடிய நிகழ்ச்சிகளைத் தவிர்க்க வகை செய்யும் என எண்ணலாகாது. காப்புறுதி ஒருவருக்கு ஏற்படக்கூடும் நட்டத்திலிருந்து காப்பதாக உறுதியளிக்கிறது: காப்புறுத்துவோர் காப்புறுதி மூலம் முக்கியமாக உற்பத்தியாளர்களையும், வியாபாரிகளையும் எதிர்பாராத விதமாக ஏற்படக்கூடிய நட்டத்திலிருந்து விடுவிக்க உதவுகின்றது.

### காப்புறுதி செய்யும் உரிமை

காப்புறுதி இலாபம் பெறுவதற்காகச் செய்யப்படும் ஒப்பந்தம் எனக் கருதுவது தவறாகும். மேலும், இவ்வொப்பந்தம் ஒரு சூதாட்ட உடன்படிக்கை போன்றதல்ல; காப்புறுதி செய்தவருக்கு ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிட்ட நட்டமேற்படும் போது, அந்நட்டத்தொகை மட்டும் ஈடு செய்யப்படும். ஈடு செய்வதாகப் பொருந்திக் கொண்ட தொகைக்குக் கூடாமல் ஈடு செய்யப்படும் நட்டத்தொகை அமையும்; காப்புறுதி செய்பவருக்கு காப்புறுதி செய்ய விரும்பும் பொருளின் மேல் சட்டபூர்வமான ஒரு வித பாத்தியம் இருத்தல் அவசியமாகும்; அதாவது ஒருவர் ஒரு பொருளை அல்லது தனது ஆயுளை காப்புறுதி செய்யும் போது, அவை இருப்பதால் நன்மை அடையும் உரிமையும், அவற்றிற்கு பங்கம் ஏற்படின் நட்டமடையும் தன்மையும் இருத்தல் வேண்டும்;

### காப்புறுதி ஒரு நன்னம்பிக்கை ஒப்பந்தம்

காப்புறுதி ஒப்பந்தம் நன்னம்பிக்கையின் அடிப்படையில் எழுகின்றது. காப்புறுதி செய்பவர் காப்புறுத்துவோருக்குக் கொடுக்கும் தகவலின் அடிப்படையிலேயே காப்புறுத்தும் தகைமை உண்டா என்பதும், காப்புறுதித் தொகையும் நிர்ணயிக்கப்படும். காப்புறுதி செய்பவரின் தகவல் உண்மையானதும், ஒழிவு மறைவற்றதும்

என்ற நம்பிக்கையிலேயே ஒப்பந்தம் உருவாகின்றது. எனவே காப்புறுதி செய்பவர் இதுசம்பந்தமான தெரிந்த உண்மைகளையும் தெரிந்திருக்க வேண்டிய உண்மைகளையும் வெளிப்படுத்தக் கடமைப்பட்டவராவார். தவறான தகவல் எனக் காணப்படின், காப்புறுத்துவோர் எச்சந்தர்ப்பத்திலும் எதுவித நட்டத்திற்கும் பொறுப்புடைய வராகமாட்டார்.

**காப்புறுத்தலுக்குரிய முக்கிய அம்சங்கள்:**

- 1: இரு பகுதியினருக்கிடையிலும் எழுத்து மூலம் ஒர் ஒப்பந்தம் ஏற்படுத்தப்படல் வேண்டும். இதில் குறிப்பிட்ட காப்புறுத்துதல் தொடர்பான சகல விடயங்களும் அடங்கியிருக்கும்,
2. இருபகுதியினரும் காப்புறுத்தும் விடயம் தொடர்பாக வெளியீடும் சகல உண்மைகளின் அடிப்படையில் ஒப்பந்தம் உருவாக்கப்படல் வேண்டும். தவறான தகவல் ஒப்பந்தத்தை வலுவற்றதாகும்.
3. ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிட்ட நட்டம் தெய்வாதீனமாக அல்லது தவிர்க்க முடியாததாக நிகழுமாயின் அந்நட்டத்தை காப்புறுத்துவோன் ஈடு செய்யப் பொறுப்புடையவனாவான்;
- 4 ஒரு குறித்த நிகழ்ச்சி அல்லது சம்பவம் தெய்வாதீனமாக நிகழ்ந்தேறவேண்டும். இக்குறித்த சம்பவத்தால் நட்டமேற்படின் அல்லது குறித்த காலம் முடிவடையில்தான் நட்டம் ஈடு செய்யப்படும்.
- 5: ஒப்பந்தத்தில் இசைந்தவாறு குறிப்பிட்ட தவணை முறையில் காப்புறுதிக் கட்டணத்தைச் செலுத்த வேண்டும்;
- 6: காப்புறுதி செய்பவருக்கு காப்புறுதி செய்ய விரும்பும் விடயத்தில் ஒரு வித பாத்தியம் இருத்தல் வேண்டும். அதாவது பொருளின் உரிமையாளனாக அல்லது நம்பிக்கைப் பொறுப்பாளனாக, அல்லது சட்டமுறைப் பொறுப்பாளனாக இருத்தல் வேண்டும். பின்வரும் நிலைமையில் ஒருவருக்கு காப்புறுதி செய்யக்கூடிய பாத்தியம் உண்டெனக் கருதப்படும்.

(அ) ஒருவர் தனது உயிருக்கும், தனது கணவன் அல்லது மனைவிக்கும் காப்புறுதி செய்யக்கூடிய பாத்தியம் உண்டு.

(ஆ) தொழிலாளர் மீது தொழில் கொள்வோர்க்கும், தொழில் கொள்வோர் மீது தொழிலாளருக்கும் ஆயுட் காப்புறுதி செய்யும் பாத்தியமுண்டு.

- (இ) கடன் கொடுத்தோருக்கு கடனாவி மீது கடன் தொகை வரைக்கும் ஆயுட்காப்புறுதி செய்ய உரிமையுண்டு.
- (ஈ) உரிமையாளருக்கு அல்லது சட்டபூர்வமான பொறுப்பாளருக்கு தம் சொத்தின் மீது அதன் பெறுமதிக்கேற்ப காப்புறுதி செய்ய உரிமையுண்டு.
- (உ) கப்பல் உரிமையாளர், பொருட்களின் உரிமையாளர், மாலுமி ஆகியோர் தத்தமது சொத்துக்கேற்ப காப்புறுதி செய்யப் பாத்தியமுண்டு.
- (ஊ) பங்காளரின் மூலதனத்திற்கேற்ப சக பங்காளருக்கு காப்புறுதி செய்யும் உரிமை யுண்டு.

### காப்புறுத்தா நட்டங்கள்

உலகில் தெய்வாதீனமாக அடிக்கடி நேரக் கூடிய விபத்துக்களுக்கும், நட்டங்களுக்கும் காப்புறுதி ஒப்பந்தம் ஏற்படுத்த வசதிகள் அளிக்கப்படுகின்றன. மக்கள் மரணத்தால் தத்தமது குடும்பத்திற்கு ஏற்படக் கூடிய இழப்பை ஈடு செய்வதற்கும் வசதிகள் வழங்கப்படுகின்றன. இவற்றுள் எந்தெந்த நட்டங்களுக்கு மக்கள் காப்புறுதி செய்யலாம் என்பதைக் காப்புறுதிக் கம்பனியே தீர்மானிக்கும். ஒருசில காரணிகளால் ஏற்படக் கூடிய நட்டங்களுக்கு காப்புறுதி ஒப்பந்தம் ஏற்படுத்திக் கொண்டுவதில்லை. அவற்றுட் சில பின்வருமாறு:

1. ஒரு வியாபாரியின் கையிலுள்ள சரக்குகள் காலத்திற்கு ஒவ்வாததன் நிமிர்த்தம் பழையதாகி, விற்பனையின்றி நட்டமேற்படின்.
2. யுத்த காரணத்தால் ஏற்படும் நட்டமாயின்.
3. அரசியல் மாற்றங்கள் அல்லது அரசியல் தொடர்பாக ஏற்படும் நட்டங்களாயின்.
4. பெற்றோருக்கு பிள்ளைகளின் ஆயுள் மீதோ அல்லது பிள்ளைகள் பெற்றோரின் ஆயுள் மீதோ காப்புறுத்தும் உரிமை கிடையாது.

நட்டங்கள் ஏற்படும் பட்சத்திலும் காப்புறுதிக் கம்பனி பொறுப்புடையதாகாத நட்டங்களில் சில பின்வருமாறு:

- (அ) நட்டத்தைத் தவிர்க்கக்கூடிய சந்தர்ப்பம் இருந்தும் வேண்டுமென்றே ஏற்படுத்திக் கொள்ளும் நட்டமெனின்,

(ஆ) தவறான தகவலின் அடிப்படையில் எழுந்த ஒப்பந்தத்தில் ஏற்படும் நட்டமெனின்,

(இ) ஒப்பந்தத்திற்கு முரணாக நடந்து கொண்டதால் ஏற்படும் நட்டமெனின்;

### இலங்கைக் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம்

இலங்கை காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம் அரசாங்கக் கூட்டுத் தாபனங்களில் ஒன்றாகும். இக் கூட்டுத்தாபனம் 1961-ம் ஆண்டின் இரண்டாம் இலக்க அதிகாரச் சட்டத்தின் பிரகாரம் நிறுவப்பட்ட போதிலும் 1962-தை 1-ம் திகதியன்றே கருமமாற்றத் தொடங்கியது. அன்றிலிருந்து காப்புறுதித் தொழிலைச் செய்யும் ஏக உரிமை இத்தாபனத்திற்கு வழங்கப்பட்டது. காப்புறுதித் தொழிலைத் தேசியமயமாக்கியதன் முக்கிய காரணங்கள்:-

- 1: 1962ம் ஆண்டிற்கு முன்னதாக இலங்கையில் காப்புறுத்தும் தொழில் உள்நாட்டு, வெளிநாட்டுக் கம்பனிகளால் நடாத்தப்பட்டு வந்தது. ஏறக்குறைய 75% மான காப்புறுத்தும் தொழில் வெளிநாட்டுக் கம்பனிகளாலேயே நடாத்தப்பட்டு வந்தது. இதன் காரணமாக பெரும் தொகையான பணம் வெளிநாட்டுக்குச் சென்றுகொண்டிருப்பதைத் தடுப்பதற்காகக் காப்புறுதித் தொழில் தேசியமயமாக்கப்பட்டு, சகலவித காப்புறுதித் தொழிலையும் செய்யும் ஏக உரிமை காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனத்திற்கு வழங்கப்பட்டது.
- 2: காப்புறுத்தும் தொழில் தனிப்பட்டவர்களின் கையில் இருக்குமாயின், பொது மக்களின் சொத்துக்களையும், அதனால் பெறப்படும் இலாபத்தையும் தங்களின் சொந்தத் தேவைகளுக்கும், சுகபோக வாழ்வுக்கும் பயன்படுத்துவாரீகளு எனவே, நாட்டின் சமூக பொருளாதார நலனுக்குப் பயன்படக்கூடிய வகையில், காப்புறுதித் தொழில் பொதுத் துறையின் கைக்கு மாற்றப்பட்டது.
- 3: காப்புறுத்தும் தொழிலைத் தேசியமயமாக்குவதன் மூலம் நாட்டு மக்களிடமிருந்து சேகரிக்கப்படும் பணம் மீண்டும் நாட்டு மக்களின் சகல முன்னேற்ற நடவடிக்கைகளுக்கும் செலவீடு செய்யும் வகையில் முதலீடு செய்யக்கூடியதாக இருக்கின்றது. தனியார் துறை சொந்த இலாபத்தையே குறிக்கோளாகக் கொண்டு விளங்கும்;

- 4: பல காப்புறுதிக் கம்பனிகளில் இடம்பெற்ற மோசடிகள் காரணமாக அவைகள் மூடப்பட்டன. இதனால், காப்புறுதித் தொழிலும், மக்களும் பெரும் பாதிப்புக்குள்ளானார்கள். இவ்வாறான மோசடிகளைத் தவிர்ப்பதும், தகுந்த காப்புறுதிச் சேவையை வழங்குவதும் இத்தொழில் தேசியமயமாக்கப்பட வேண்டியதற்குக் காரணமாக விளங்கியது.
5. கடந்த காலத்தில் காப்புறுதித் தொழில் செய்த கம்பனிகள் மக்கள் கட்டும் கட்டுப்பணத்தைக் குறிப்பிட்ட சிலரின் நன்மைக்காகவும், தமது தொழில் விருத்திக்காகவும் செலவீடு செய்தனர். எனவே, மக்களின் பணம் அம்மக்களின் நன்மைக்கே பயன்படுத்தப்பட வேண்டுமென்பதன் காரணமாகவும் காப்புறுதித் தொழில் தேசியமயமாக்கப்பட்டது.
- 6: தேசியமயமாக்கப்படுமுன், காப்புறுதித் தொழில் பணம் படைத்தவருக்கே காப்புறுத்தும் வசதி அளிக்கும் தொழிலாக இயங்கி வந்தது. குறைந்த தொகை வருமானமுடைய மக்கள் தங்களுக்கு ஏற்படக் கூடிய நட்டத்தை ஈடு செய்யக்கூடிய சிறிய தொகையிலான காப்புறுதி வசதிகளைப் பெறவில்லை. இந் நிலையைப் போக்கி பரந்த அடிப்படையிலான பல காப்புறுதித் திட்டத்தை பாமர மக்களும் நன்மையடையும் வகையில் நடைமுறைப்படுத்தவுமே இத்தொழில் தேசியமயமாக்கப்பட்ட தெனலாம்.

இலங்கை காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம் ஆற்றும் சேவைகள்

நாட்டின் பொருளாதார முன்னேற்றத்திற்கும், நாட்டில் வாழும் ஒவ்வொரு தனிப்பட்ட பிரஜைகளையும் அவர்களின் சொத்துக்களையும் பாதுகாப்பதற்கும் பெரும் சேவை புரியும் நிறுவனமாக இன்று இலங்கைக் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம் திகழ்கின்றது. மக்கள் எல்லாத் துறைகளிலும் எதிர்நோக்கக் கூடிய நட்டத்திலிருந்து ஈடு செய்யவும், தமது வாழ்க்கைப் பாதையில் முன்னேறிச் செல்லவும் வழிவகுக்கின்றது; இலங்கைக் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம் மக்களுக்கு ஆற்றும் சேவையை இரு பெரும் பிரிவுகளாக வகுக்கலாம். அவையாவன:

1: ஆயுட் காப்புறுதித் தொழில்

2: பொதுக் காப்புறுதித் தொழில்

## ஆயுட் காப்புறுதித் தொழில்

ஒரு மனிதன் வாழ்வு எப்போது முடிவடையும் என்று கூற முடியாது. ஆனால் என்றோ ஒரு நாள் முடிவடைந்தே தீரும் என்பது உறுதி. அந்நாள் இன்றும் வரலாம், பல ஆண்டுகள் சென்றும் வரலாம். எனவே, மக்கள் உழைக்கும் காலத்தில் ஆயுட் காப்புறுதி ஒப்பந்தம் செய்து கொள்வார்களாயின் எதிர்காலத்தில் அவரது குடும்பங்களும், அண்டி வாழ்பவர்களும் அல்லலின்றி வாழ்வகை செய்து கொடுக்கும். இது வயது முதிர்ந்த காலத்தில் பிரச்சனையின்றி வாழ்க்கையைக் கொண்டு செலுத்த உதவுகின்றது. பாடசாலை செல்லும் பிள்ளைகளினதும், மனை வயதை அடைந்தோரினதும் எதிர்காலத் தேவையை முன்னிட்டு உழைக்கும் போதே வழி செய்து வைக்கும் திட்டமாக இவ்வாயுட் காப்புறுதி அமைகின்றது. ஆயுட் காப்புறுதி மனிதனின் வாழ்க்கைக்கு பாதுகாப்புக் கொடுப்பதுடன் ஓர் உயரிய சேமிப்புத் திட்டமாகவும் விளங்குகின்றது. தலையாய திட்டமாக விளங்கும் ஆயுட் காப்புறுதியின் பயனை நாட்டின் சகல மக்களும் நன்கு பெறக்கூடிய வகையில், பல வசதிகளும் சலுகைகளும் அளிக்கப்பட்டு அவற்றை ஒவ்வொரு வகைகளாக வகுத்துள்ளார்கள்.

## ஆயுட் காப்புறுதியின் வகைகள்

### முழு ஆயுட் காப்புறுதி

இதுவே பாமர மக்களும் குறைந்த காப்புறுதிக் கட்டணத்துடன் ஆயுளைக் காப்புறுதி செய்ய வகை செய்யும் திட்டமாகும். இத்திட்டத்தின் கீழ் காப்புறுதி செய்பவர் தனது ஆயுட் காலம் வரையும் ஒரு சிறு தொகைப் பணத்தைக் காப்புறுதிக் கட்டணமாக செலுத்திவர வேண்டும். குறைந்த செலவில் எதிர்காலத்திற்கு தமது குடும்பத்திற்கு மிகக் கூடிய தொகைப் பணத்தைத் தேடிக்கொடுக்க விரும்பும் ஒருவருக்கு உரிய திட்டமாகும். ஆயுள் பூராகவும் ஒரு சிறு தொகையைச் செலுத்தி வருதல் கஷ்டமாக இருப்பினும், இவரின் மரணத்தின் பின் இவரது குடும்பமும், அண்டி வாழ்ந்தவர்களும் குறைவற்ற வாழ்வுக்கு இதுவே வழிவகுத்துக் கொடுக்கின்றது.

### தவணை வரையறுக்கப்பட்ட ஆயுட் காப்புறுதி

பலராலும் ஆயுள் பூராகவும் உழைக்க முடிவதில்லை. எனவே, காப்புறுதிக் கட்டணத்தை ஒருவர் வயோதிப காலத்தில் செலுத்தக் கஷ்டப்பட நேரிடும். இக்கஷ்டத்தை நீக்கும் வகையில் காலத்தைக் குறிப்பிட்டு ஆயுட் காப்புறுதி செய்யக்

கூடிய வசதியை அளிக்கின்றது. உதாரணமாக பத்து வருடங்கள் எனக் காலத்தை வரையறுத்து ஆயுட் காப்புறுதி செய்வாராயின், பத்து வருடங்கள் வரைதான் காப்புறுதிக் கட்டணம் செலுத்த வேண்டும். பத்து வருட முடிவில் ஒப்பந்தத்தின்படி காப்புறுதி செய்த தொகை காப்புறுதிக் கூட்டுத் தாபனத்தால் கொடுக்கப்படும்; காப்புறுதி செய்தவருக்கு முழுத்தொகையும் வரையறுக்கப்பட்ட காலமுடிவில் தான் வழங்கப்படும்.

### ஆயுள் ஆதார நிதிக் காப்புறுதி

இது ஒரு சேமிப்பு, பாதுகாப்பு ஆகிய இரு சிறப்பம்சங்களைக் கொண்ட திட்டமாகும். ஒருவரின் தேட்டத்தை வயோதிப காலத்தில் பயன் படுத்தக்கூடிய வகையில் காலத்தைக் குறிப்பிட்டு பணம் செலுத்திவர வேண்டும். காப்புறுதி செய்வருக்கு அகால மரணம் நேரிடும் சந்தர்ப்பத்தில் அவரது குடும்பத்திற்கும், அவரைச் சார்ந்திருப்போருக்கும் பாதுகாப்பளிப்பதாக அமைகின்றது. முக்கியமாக இக் காப்புறுதித் திட்டத்தின் கீழ் குறிப்பிட்ட கால முடிவில் அல்லது அதற்கு முன்னர் மரணமெய்தின் அப்போதே, முழுத் தொகையும் வழங்கப்படும்.

### கூட்டு ஆயுள் ஆதாரக் காப்புறுதி

ஒரு குடும்பத்தில் கணவன் மனைவி இருவரும் கூட்டாக ஆயுளைக் காப்புறுதி செய்ய ஒப்பந்தம் ஏற்படுத்திக் கொள்ளலாம். இத்திட்டத்தின் கீழ் ஒப்பந்தத்தில் வரையறுக்கப்பட்ட காலம் வரை அல்லது இருவரில் ஒருவருக்கு மரணம் சம்பவிக் குமாயின் அக்காலம் வரை காப்புறுதிக் கட்டணம் செலுத்தி வரவேண்டும். மேற்சொன்ன கால முடிவில் காப்புறுதி செய்த தொகை முழுவதும் ஒப்பந்தத்தில் கூறியவாறு அல்லது உயிருடன் இருப்பவருக்கு வழங்கப்படும். இதுபோல ஒரு வியாபாரத்தின் இரு பங்காளர் தம்முள் யாராவது ஒருவருக்கு ஏற்படக்கூடிய மரண அபாயத்தால் வியாபார நிலையத்திற்கு ஏற்படக்கூடிய நட்டத்தை முன்வைத்து காப்புறுதி ஒப்பந்தம் செய்து கொள்ளலாம்;

### திருமண ஆதாரக் காப்புறுதி

பெற்றோர் தமது பிள்ளைகளின் திருமண விடயங்களைச் சரிவர கவனிக்க பணத்தேவை ஏற்படுகின்றது. இதற்காக உழைக்கும் காலத்திலேயே காலத்தைக் குறிப்பிட்டு திருமண

ஆதாரக் காப்புறுதி செய்துவருகிறார்கள்: இதனால் பிள்ளையின் திருமணக் காலத்தில் அதற்குத் தேவையானவற்றிற்கு ஏற்படும் செலவுகளைச் செய்ய இத்தொகை உதவியாக இருக்கின்றது. காப்புறுதி செய்பவர் வரையறுத்த காலத்திற்குள் மரணமடையின் குறித்த காலமுடிவில் அப் பிள்ளையின் திருமண விடயத்திற்குப் பயனளிக்கும் வகையில் இத்தொகை உரியவர்களுக்கு வழங்கப்படும்:

**கல்வி ஆண்டுத் தொகை ஆதாரக் காப்புறுதி:**

பெற்றோர் தமது பிள்ளைகளின் கல்விக்கும், உயர் கல்விக்கும் பாதுகாப்பளிப்பதற்காக ஏற்படுத்தும் காப்புறுதியைக் குறிக்கும். இஃதும் திருமண ஆதாரக் காப்புறுதியைப் போல, பெற்றோர் பிள்ளைகளின் கல்விக் காலத்தில் இருந்தாலும், மரணமடைந்துவிடினும், இப்பணத் தொகை பிள்ளைகளின் கல்விக்காக வழங்கப்படும்: ஒப்பந்தத்தில் இத்தொகை குறிப்பிட்ட ஆண்டுகளுக்கு சிறு சிறு தொகையாக வழங்கப்பட்டுவரும்:

**பலநோக்குக் காப்புறுதி:**

ஒருவரின் பல்வேறு ஆயுட் காப்புறுதித் தேவைகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு ஏற்படுத்திக்கொள்ளும் ஒப்பந்தத்தை பலநோக்குக் காப்புறுதி எனப்படும். இத்திட்டத்தின் கீழ் தனது குடும்பத்தின் அண்டி வாழ்பவரின் எதிர்கால நன்மைக்காக, தனது குழந்தைகளின் கல்விக்காக, திருமணத்திற்காக, தனது வயோதிப காலத்தை கடந்தபின்னிக் கழிப்பதற்காக பாதுகாப்பை ஏற்படுத்திக் கொள்ளலாம்: காப்புறுதி செய்பவரின் மரணத்தின் பின் அல்லது குறித்த காலத்தின்பின் கீழ்க்கண்ட வகையில் விரிவான வசதியை வழங்குகின்றது.

- 1: குறிப்பிட்ட காலமுடிவில் காப்புறுதி செய்த முழுத்தொகையும் வழங்கப்படும்.
- 2: குடும்பத்திற்கு அல்லது உரிய விடயங்களுக்கு கிரமமாக ஒரு மாதவீத வருமானம் வழங்கப்படும்.
- 3: மரணம் சம்பவிக்கமுன் ஏற்பட்ட சுகயினச் செலவுகளுக்கும், மரணத்தினால் எழுந்த மத, சட்ட, வைத்தியச் செலவுகள் அனைத்தையும் முன்னிட்டு காப்புறுதி செய்த தொகையில் ஒரு பகுதி உடனடியாக வழங்கப்படும்.

### காப்புறுதியும் நட்டஈடு:

நட்டஈடும் காப்புறுதியும் பொதுவில் ஒரே கருத்தைக் கொடுக்கும் சொற்களாக பயன்படுத்தப்படுகின்றன; இருப்பினும் இவ்விரு பதிகளுக்கும்ிடையே தத்துவார்த்தமாக சிறு வேறுபாடு இருப்பதை அறிந்து கொள்வது சாலச் சிறந்தது. நட்டஈடு எனும் போது நட்டஈடு செய்யப்படும் பொருளுக்கு ஒப்பந்தத்திற்கு குறிப்பிட்ட காரணத்தால் நட்டம் ஏற்படலாம்; நட்டம் ஏற்படாமலும் விடலாம்; நட்டமேற்படின் மட்டும், நட்டமேற்பட்ட தொகைக்கு ஈடு செய்யப்படும்; இதற்கு உதாரணமாக தீயபாய நட்டஈடு. கடலாய நட்டஈடு போன்றவற்றைக் குறிப்பிடலாம். ஆனால் காப்புறுதி எனும்போது, நட்டம் ஏற்படுவது திண்ணமாகும்; ஆனால் அந்நட்டம் எப்போது நிகழும் என்பது தான் திட்டவட்டமாகத் தெரியாதிருக்கும். இப்பேற்பட்ட இழப்பைக் காப்புச் செய்வதற்கு உறுதியளிப்பதாக அமைவதே காப்புறுதி எனப்படும். இதற்கு உதாரணமாக ஆயுட் காப்புறுதியைக் குறிப்பிடலாம். மனிதன் இறப்பது திண்ணம். ஆனால் எப்போது நிகழும் என்பது முன்கூட்டியே அறியமுடியாது.

### பொதுக் காப்புறுதித் தொழில்

ஆயுட் காப்புறுதி தவிர்ந்த ஏனைய காப்புறுதித் திட்டங்கள் பொதுக் காப்புறுதித் தொழில் என அழைப்பர். பொதுக் காப்புறுதித் தொழில் முக்கியமான மூன்று வகையாக வகுக்கின்றனர் அவையாவன:

- (அ) தீயபாயக் காப்புறுதி
- (ஆ) கடலாயக் காப்புறுதி
- (இ) விபத்துக் காப்புறுதி

இம்மூன்று வகையான காப்புறுதித் திட்டத்திலும் முக்கியமாகக் காணக் கூடிய குணதீயமென்ன வெனில், எந்த நட்டத்திற்காக நட்டஈடு செய்யப்படுகிறதோ அந்த நட்டம் ஏற்படின் மட்டும் தான் ஈடுசெய்யப்படும்; அத்துடன் நட்டத்தொகை மாத்திரமே ஈடு செய்யப்படும். நட்டஈடு செய்த முழுத்தொகைக்கும் மேலாக ஒரு போதும் ஈடுசெய்யவேண்டிய பொறுப்பு காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனத்திற்குக் கிடையாது. மேற்குறிப்பிட்ட மூன்று வகைக் காப்புறுதித்திட்டங்களைப் பற்றியும் அவற்றின் ஏனைய பிரிவுகளைப் பற்றியும் போதிய விளக்கமாக, எட்டாம் வகுப்பில் வர்த்தகவியல் வாயிலாக, படித்திருக்கிறீர்கள். உதாரணமாக படர்க்கைக் காப்புறுதி, விவசாயக் காப்புறுதி போன்றவற்றைக் குறிப்பிடலாம்.

**காப்புறுதியும் பொருளாதார முன்னேற்றமும்.**

நமது நாட்டின் விவசாயக் கைத்தொழில் துறைகள் போதியளவு வளர்ச்சியடைவில்லை; எமது அத்தியாவசியத் தேவைகளுக்கு வெளிநாடுகளை எதிர்பார்த்திருக்க வேண்டிய நிலையில் இன்றும் இருக்கின்றோம். இதனால் நமது நாடு அந்நிய செலாவணியை நெருக்கடியை எதிர்நோக்குகின்றது; மேலும் எமது நாட்டு மக்கள் பொருளாதார முன்னேற்றங்களை ஏற்படுத்தக் கூடிய நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுவதில் பல வித கஷ்ட நட்டங்களை எதிர்நோக்குகின்றனர். இது போன்ற இன்றோன்ற இடையூறுகளையும், வீழ்ச்சிகளையும் நீக்கி ஒரு சுபிட்சகரமான பொருளாதார அமைப்பை உருவாக்குவதில் காப்புறுதி பெரும் பங்கு வகிக்கின்றது.

- 1: இன்று மக்களால் காப்புறுதிக் கட்டணமாகச் செலுத்தப் படும் பணத்தொகை நாட்டின் பொருளாதார முன்னேற்றத்திற்கும், மக்களின் பாதுகாப்புக்குரிய வழிகளுக்கும் செலவீடு செய்யப்படுகின்றது; இலங்கையிலுள்ள பொதுத்துறை நிறுவனங்களுக்கும், தனியார் துறை நிறுவனங்களுக்கும் பொருளாதார முன்னேற்றத்தைக் கருத்திற் கொண்டு பெருந்தொகையான நிதி உதவிகளை வழங்குகின்றது. உதாரணமாக, டயர் கூட்டுத்தாபனத்தைக் கூறலாம்.
- 2: தொழில் நிலையங்கள் விஞ்ஞானரீதியில் சில புதிய முறைகளைப் புகுத்துவதில் நட்டமேற்படக் கூடுமோ என்ற அச்சம் ஏற்படுகின்றது. இதனால் இம்முயற்சிகளிலும், பாரிய அளவிற்கு செய்யும் முயற்சிகளிலும் துணிந்து செயற்பட காப்புறுதித் திட்டம் உறுதுணையாக இருக்கின்றது.
- 3: நாளுக்குநாள் விஞ்ஞானத்திலும் தொழில் நுட்பத்திலும் முன்னேறி வரும் உலகில் எதிர்பாராத தவிர்க்க முடியாத நிகழ்ச்சிகளால் நட்டமும் இழப்பும் ஏற்படுவது சகஜமாகிவிட்டது. இதிலிருந்து உற்பத்தியாளர், வியாபாரிகள் போன்றவர்களைக் காப்பதன் மூலம் நாட்டின் பொருளாதாரத்தை முன்னேற்ற முடிகின்றது.
- 4: ஒரு குறிப்பிட்ட நட்டத்திற்கும், இழப்புக்கும் ஆளாகக்கூடிய பலர் ஒன்று சேர்ந்து ஒரு பொதுநிதியத்தை உருவாக்கி ஒரு சிலர் எதிர்நோக்கும் இழப்பையும் நட்டத்தையும் ஈடு செய்யும்

தத்துவத்திற்கமைய காப்புறுதித் திட்டம் இயங்குகின்றது. இது சர்வதேசரீதியில் செயற்படுகின்றது; இதனால் மக்கள் தமது வாழ்க்கையை ஸ்திரப்படுத்த முடிவதுடன் தம்மைச் சார்ந்திருக்கும் சமூகத்தினரும் பயன்பெற உதவுகின்றது.

5: நாட்டின் பொருளாதார சமூகச் சீரமைப்புக்கும், முன்னேற்றத்திற்கும் வேண்டிய நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள அரசாங்கத்திற்கு நிதி உதவி வழங்கும் தாபனமாகக் காப்புறுதிக்கூட்டுத்தாபனம் விளங்குகின்றது.

6: காப்புறுதிக்கூட்டுத்தாபனம் மக்கள் மத்தியில் சேமிப்புப் பழக்கத்தை வளர்ப்பதுடன், மக்களுக்குத் தேவையான பொழுது கடன் வசதியும் அளிக்கின்றது. சேமிப்புத் திட்டத்தால் ஓரளவு பணவீக்கத்தைச் குறைக்கவும், ஆக்க முதலீட்டைக் கூட்டவும் வழி பிறக்கிறது.

7: நாட்டு மக்களின் வேலையில்லாப் பிரச்சனையையும் ஓரளவுக்குக் குறைக்க காப்புறுதிக்கூட்டுத்தாபனத்தின் வளர்ச்சி வழி வகுக்கின்றது.

8: அத்தியாவசியப் பொருட்களின் உற்பத்தியைக் கூட்ட நட்டத்திற்குக் காப்புறுதி செய்யும் திட்டங்களை அறிமுகப்படுத்துவதன் மூலம் நடவடிக்கை எடுக்க முடிகின்றது. உதாரணமாக இன்று உற்பத்தியில் ஈடுபடுத்தும் நெற்காணிகளுக்குக் கட்டாய நட்டஈட்டு முறையை அறிமுகம் செய்வதன் மூலம் ஓரளவு நெல் உற்பத்தியை அதிகரிக்க வழிவகுக்கிறது.

9: நாட்டின் பொருளாதார முன்னேற்றத்திற்காக, பல்வேறு அரசாங்கத் திணைக்களங்களிலும், கூட்டுத்தாபனங்களிலும், ஏனைய சேவைப் பகுதிகளிலும் ஏற்படக் கூடிய சொந்த விபத்துக்களுக்கு ஈடு செய்து உதவுகின்றது. இன்று, இலங்கைக் காப்புறுதிக்கூட்டுத்தாபனத்தால் பொறுப்பேற்கப்படும் சொந்த விபத்துக் காப்புறுதிச்சேவை, சிறைப்பகுதி, புகையிரதப் பகுதி, பொலீஸ் இன்ஸ்பெக்டர்கள், துறைமுகச் சரக்குக் கூட்டுத்தாபனம், சுகாதாரப் பகுதி போன்றவற்றிற்கும், பலவினக் காப்புறுதி அளிக்கப்படுகின்றது. விபத்துக் காப்புறுதிப்பகுதியினால் முதன் முதல் செயற்படுத்தப்பட்ட சொந்த விபத்துக்கூட்டுக் காப்புறுதித் திட்டம் இலங்கைப் பொலீஸ் படை சம்பந்தப்பட்டதாகும்.

அப்பியாசம்

- 1: இலங்கையில் காப்புறுதித் தொழில் தேசியமயமாக்கப்பட்டதற்கு முக்கியமான காரணங்கள் யாவை?
- 2: ஒரு சில்லறை வியாபாரி எவ்வகையான காப்புறுதி ஒப்பந்தத்தை ஏற்படுத்திக் கொள்வது சாலச் சிறந்ததென உதாரணங்களுடன் விளக்குக.
- 3: இலங்கைக் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம் மக்களுக்காற்றும் சேவையை விபரிக்குக.
- 4: “நன்னம்பிக்கை ஒப்பந்தமே காப்புறுதி ஒப்பந்தமாகும்” விளக்குக.
- 5: பின்வருவன பற்றிச் சிறுகுறிப்பெழுதுக.
  - (அ) காப்புறுத்தலுக்குரிய அம்சங்கள்
  - (ஆ) முழு ஆயுட் காப்புறுதித் திட்டம்
  - (இ) விவசாயக் காப்புறுதித் திட்டம்
  - (ஈ) காப்புறுதிக்கும் நட்டஈட்டுக்குமுள்ள வேறுபாடு
- 6: ஒரு நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு காப்புறுதி அவசியமா? என்பதை ஆராய்க.
- 7: இலங்கைக் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனத்தின் சின்னம் என்ன? இச் சின்னம் என்ன நோக்கத்தை எமக்கு எடுத்துக் காட்டுகிறது?
- 8: வெளிநாட்டு வர்த்தகத்துக்கு காப்புறுதி எவ்வகையில் உதவுகின்றது?

# மீட்டல் அப்யாயாசம் I

பின்வரும் வினாக்களுக்குச் சரியான அல்லது பொருத்தமான விடையின் இலக்கத்தை அடைப்புக்குறிக்குள் எழுதுக.

1. முதலாளித்துவப் பொருளாதாரத்தின் பிரதான இயல்புகளில் ஒன்று. (.....)
  - (1) உற்பத்தியாளரின் முக்கிய நோக்கம் இலாபம் ஈட்டுதலேயாகும்.
  - (2) சமுதாயத்தின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதே ஆக்கத்தின் முக்கியமாகும்.
  - (3) சில உற்பத்திகள் இலாப நோக்கத்தையும், சில சமுதாயத்தின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும் நோக்கத்தையும் குறிக்கோளாகக்கொண்டே செயல்படுகின்றன.
2. இலங்கையில் தேயிலை பெருமளவில் விளையும் இடம். (.....)
  - (1) கீழ்மாகாணம்
  - (2) வடமாகாணம்
  - (3) மத்திய மாகாணம்.
3. தேங்காயும், தேங்காயெண்ணெயும் ஏற்றுமதி செய்யும் நாடுகளில் முதலிடம் வகிக்கும் நாடு: (.....)
  - (1) இந்தியா
  - (2) பிலிப்பைன்
  - (3) இலங்கை.
4. உற்பத்தியின் நோக்கம்: (.....)
  - (1) மக்களுக்குப் பொருட்களை விற்றல்.
  - (2) மக்களின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்தல்
  - (3) பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும்படி தூண்டல்
5. கொழும்பிலுள்ள ஒரு வியாபாரி கண்டியிலுள்ள ஒரு வருக்கு ரூபர் 2,000/- அனுப்பவேண்டுமாயின், (.....)
  - (1) காசோலைமூலம்;
  - (2) காசுக்கட்டளைமூலம்.
  - (3) அஞ்சற்கட்டளைமூலம் அனுப்பலாம்.

6. தேறிய இலாபம் அறிவதற்காகத் தயாரிக்கப்படும் கணக்கு: (.....)
- (1) வியாபாரக் கணக்கு.
  - (2) இலாப நட்டக் கணக்கு.
  - (3) மூலதனக் கணக்கு.
7. மொத்த இலாபம் அறிவதற்காகத் தயாரிக்கப்படும் கணக்கு: (.....)
- (1) விற்பனைக் கணக்கு.
  - (2) வியாபாரக் கணக்கு.
  - (3) இலாப நட்டக் கணக்கு.
8. திட்டமிட்ட பொருளாதாரத்தின் முக்கிய அம்சங்களில் ஒன்று: (.....)
- (1) பொருட்களின் விலை உற்பத்தியாளர்களினால் தீர்மானிக்கப்படுகிறது.
  - (2) சில பொருட்களின் விலை தனிப்பட்ட உற்பத்தியாளர்களினாலும், சில அரசாங்கத்தினாலும் தீர்மானிக்கப்படுகிறது.
  - (3) பொருட்களின் விலைகள் திட்டமிடற் சபையால் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது.
9. இலங்கையில் மிகச்சிறந்த இயற்கைத் துறைமுகம் உள்ள இடம்: (.....)
- (1) கொழும்பு
  - (2) திரிகோணமலை
  - (3) காலி.
10. வியாபார நடவடிக்கைகள் இரட்டைப்பதிவுத் தத்துவத்திற்கமைய கணக்கேடுகளில் பிழையின்றிப் பதியப்பட்டுள்ளதா என்பதை அறிவதற்காகத் தயாரிப்பது: (.....)
- (1) ஐந்தொகை
  - (2) பரீட்சை மீதி
  - (3) காசேடு.
11. மூலதனக் கணக்கின் வரவு மீதி குறிப்பது: (.....)
- (1) மூலதனக் குறைவை
  - (2) மூலதனத்தை
  - (3) கையிலுள்ள பணத்தை.

12. வியாபாரக் கணக்கு செலவு மீதி குறிப்பது: (.....)
- (1) மொத்த நட்டத்தை
  - (2) மொத்த இலாபத்தை
  - (3) சரக்கிருப்பை.
13. இலாப நட்டக் கணக்கு வரவு மீதி குறிப்பது: (.....)
- (1) தேறிய இலாபத்தை
  - (2) தேறிய நட்டத்தை
  - (8) மூலதனக் குறைவை.
14. வியாபார கால முடிவில் வியாபாரத்தின் நிதிநிலையை அறிவதற்காகத் தயாரிப்பது: (.....)
- (1) பரீட்சை மீதி
  - (2) ஐந்தொகை
  - (3) மூலதனக் கணக்கு.
15. கொடுத்த கூலி பதியப்படுவது: (.....)
- (1) வியாபாரக் கணக்கில்
  - (2) இலாப நட்டக் கணக்கில்
  - (3) விற்பனைக் கணக்கில்.
16. காசேட்டின் வரவுப்பக்க கழிவுநிரல் கூட்டுத்தொகை இடம்பெறுவது: (.....)
- (1) பெற்ற கழிவுக் கணக்கில்
  - (2) கொடுத்த கழிவுக் கணக்கில்
  - (3) வியாபாரக் கணக்கில்
17. கலப்புப் பொருளாதாரத்தின் முக்கிய அம்சங்களில் ஒன்று: (.....)
- (1) தனியார் துறைகளிலிருந்து வரி அறவிட்டு, அதைப் பொதுமக்களின் நலனுக்காகச் செலவு செய்தல்.
  - (2) மத்திய திட்டமிடல் சபையே ஆக்க முயற்சி களைத் தீர்மானிக்கும்.
  - (3) நாட்டின் இயற்கை வளங்களைத் தேசிய மய மாக்குதல்.
18. இலங்கையில் கொக்கோத் தோட்டங்கள் உள்ள பிரதான இடங்கள்: (.....)
- (1) கண்டி, மாத்தளைப் பகுதிகள்.
  - (2) காலி, மாத்தறைப் பகுதிகள்.
  - (3) சிலாபம், புத்தளப் பகுதிகள்.

19. காசேட்டின் செலவுப்பக்க கழிவுநிரல் கூட்டுத் தொகை இடம்பெறுவது: ( ... )
- (1) பெற்ற கழிவுக் கணக்கில்
  - (2) கொடுத்த கழிவுக் கணக்கில்
  - (3) வியாபாரக் கணக்கில்.
20. வங்கி மேலதிகப் பற்று வட்டி குறிப்பது: (.....)
- (1) வியாபாரத்திற்கு நட்டமாகும் பணத்தை
  - (2) வியாபாரத்திற்கு இலாபமாகும் பணத்தை
  - (3) வங்கியிடமிருந்து வரவேண்டிய பணத்தை.
21. ஒரு வியாபாரி தனது சரக்குகளைத் தீயபாய நட்டத் திற்காக ரூபா 500/- க்குக் காப்புறுதி செய்துகொண்டார். ரூபா 600/- பெறும்தியான சரக்குகள் தீயால் சேதமடைந்தன. சேதமடைந்த சில பொருட்கள் ரூபா 200/- க்கு விற்கப்பட்டன. காப்புறுதிக் கம் பனி நட்டத்திற்காக வழங்கும் பணம்: (.....)
- (1) ரூபா 600/-
  - (2) ரூபா 500/-
  - (3) ரூபா 400/-
22. இலங்கைப் பெற்றோவியக் கூட்டுத்தாபனம் உருவாக்கப்பட்டது: (.....)
- (1) 1961 ஆம் ஆண்டில்
  - (2) 1960 ஆம் ஆண்டில்
  - (3) 1962 ஆம் ஆண்டில்
23. இலங்கை அரசு வியாபாரக் கூட்டுத்தாபனம் உருவாக்கப்பட்டது: (.....)
- (1) 1970 ஆம் ஆண்டில்
  - (2) 1971 ஆம் ஆண்டில்
  - (3) 1969 ஆம் ஆண்டில்
24. வங்கித்தொழில் தவிர்ந்த ஏனைய பங்குடைமைத் தொழில்களில் ஈடுபடுபவர்கள்: (.....)
- (1) 10 பேர்
  - (2) 50 பேர்
  - (3) 20 பேர்.

25. மத்திய வங்கியின் நிர்வாகம்:

(.....)

- (1) அரசினால் நியமிக்கப்பட்ட பணிப்பாளர் சபையினால் நடாத்தப்படும்.
- (2) வர்த்தக வங்கிகளினால் தெரிவு செய்யப்பட்ட பணிப்பாளர் சபையினால் நடாத்தப்படும்.
- (6) செலாவணிக் கட்டுப்பாட்டுத் திணைக்களத் தினால் நடாத்தப்படும்.

## பகுதி II

26. எவ்வெப் பொருட்களை விற்பனை செய்வதற்கு உள்ளூராட்சி மன்றங்களிலிருந்து விசேட அனுமதிப் பத்திரம் பெறல் வேண்டும்?

27. சந்தை என்றால் என்ன?

28. தேசிய செல்வம் என்றால் என்ன?

29. பின்வரும் சோடிகளிடையே உள்ள முக்கிய வேறுபாடுகளைக் குறிப்பிடுக.

- (1) காசுக் கழிவும், வியாபாரக் கழிவும்
- (2) மொத்த இலாபமும் தேறிய இலாபமும்
- (3) பெற்ற கழிவும் கொடுத்த கழிவும்
- (4) உள்வந்த வண்டிக்கூலியும் வெளிச்சென்ற வண்டிக்கூலியும்

30. கீழே தரப்பட்டுள்ள ஒவ்வொரு பொருட்களையும் களஞ்சியப் படுத்தும்தோது முக்கியமாகக் கவனிக்கவேண்டியவற்றை விளக்குக.

- (1) மீன், இறைச்சி, பழவகைகள்
- (2) பெற்றோல், வெடிமருந்து
- (3) தளபாடம்
- (4) கண்ணாடிப் பொருட்கள்
- (5) நெல், பயறு, உழுந்து

31. அவைசியமாக பெருமளவில் பொருட்களைப் பண்டகசாலை யில் இடுவதன் பலாபலன்களைக் கூறுக.

32. இலங்கை எந்நாடுகளிலிருந்து சீனி, பெற்றோலியப் பொருட்கள் இறக்குமதி செய்கின்றது?

33. கீழ்க் காணும் பொருட்களை உற்பத்தியாக்தம் கூட்டுத் தாபனங்களின் தொழிற்சாலைகள் அமைந்துள்ள இடங்களைக் கூறுக.

- (1) இலங்கை ரயர்
- (2) இலங்கைச் சீமெந்து
- (3) இலங்கை பெற்றோவியப் பொருட்கள்
- (4) தேசிய பாற்சபை கட்டிப்பால், பால்மா
- (5) இலங்கைச் சாராயம்
- (6) தேசியப் புடவைகள்
- (7) இலங்கை ஒட்டுப் பலகை
- (8) எரி சோடா, குளோரின்
- (9) கடதாசி
- (10) இலங்கை மட்பாண்டங்கள்
- (11) அரசாங்க காரீயம்
- (12) கலனிடப்பட்ட மீன்கள்
- (13) இலங்கை சீனி
- (14) தேசிய உப்பு
- (15) இலங்கைக் கனிப்பொருள் மண் இல்மனைற், சிலிக்கன், றூட்டைல்

34. வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டுள்ள அரசாங்க நிலையங்களையும் கூட்டுத்தாபனங்களையும் கூறுக.

35. உலகில் புல்வெளி காணப்படும் இரண்டு இடங்களைக் கூறுக.

36. இலங்கையிலுள்ள வர்த்தக வங்கிகள் மூன்று கூறுக.

37. இலங்கையில் கீழ்த்தரப்பட்டுள்ள பொருட்களை கொண்டு செல்வதற்கு உகந்த முறைகளைக் கூறுக.

- (1) தளபாடம்
- (2) நெல்
- (3) மீன்
- (4) மரக்கறி

38. உலகில் பெருமளவு இரும்பு காணப்படும் மூன்று இடங்களைக் கூறுக.

39. பணத்தின் முக்கிய குணங்கள் யாவை?

40. உலகில் உள்ள நான்கு முக்கிய மீன்பிடித் தளங்களைக் கூறுக.

41. பண்டமாற்று என்றால் என்ன?

42. உலகில் நிலக்கரி காணும் மூன்று முக்கிய இடங்கள் கூறுக.

43. உள்நூல் தயாரிக்கப்படும் பொருட்கள் பத்து கூறுக.

44. இலங்கை மக்கள் சீனக் குடியரசுக்கு ஏற்றுமதி செய்யும் பொருட்சீனையும், அங்கிருந்து இறக்குமதி செய்யும் பொருட்களையும் கூறுக.
45. ஆயுட் காப்புறுதியினால் ஒருவருக்கு ஏற்படும் நன்மைகள் யாவை?
46. காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம் உருவாக்கியதன் முக்கிய நோக்கங்கள் யாவை?
47. சிறு குறிப்பு எழுதுக.  
 (அ) நட்டஈட்டு ஒழுங்குப் பத்திரம்  
 (ஆ) நட்டவீடு செய்யக்கூடிய உரிமை  
 (இ) காப்புறுதி ஒப்பந்தம் ஒரு உயர்ந்த நன்னம்பிக்கை ஒப்பந்தம்
48. தனி வியாபாரத்தால் ஏற்படும் நன்மைகள் யாவை?
49. அரசாங்கம் மக்களுக்கு சேவை செய்து அதன்மூலம் பணம் அறவிடப்படும் மூன்று நிறுவனங்கள் கூறுக.
50. புகைவண்டிப் போக்குவரத்தினால் வியாபாரிகளுக்கு ஏற்படும் நன்மைகளைக் கூறுக.
51. விளம்பரத்தினால் ஒரு வியாபாரிக்கு ஏற்படும் நன்மைகள் யாவை?
52. சிறு குறிப்பெழுதுக.  
 (அ) உத்தரவாத விலை  
 (ஆ) ஐரோப்பிய பொதுச்சந்தை  
 (இ) தேசிய சேமிப்பு வங்கி
53. மக்கள் வங்கியின் தொழில்கள் யாவை?
54. சிறுகுறிப்பு எழுதுக.  
 (அ) முறையான நாட்குறிப்பு  
 (ஆ) பண்டமாற்று வியாபார ஒப்பந்தம்  
 (இ) அந்நியச் செலாவணி
55. வங்கியில் நடைமுறைக் கணக்கு வைத்திருப்பதால் ஒரு வியாபாரிக்குள்ள நன்மைகள் யாவை?

# மீட்டல் அப்யாசம் II

## பகுதி I

பின்வரும் வினாக்களுக்குச் சரியான அல்லது மிகப் பொருத்தமான விடையின் இலக்கத்தை அடைப்புக்குறிக்குள் எழுதுக.

1. விற்பனையாளரின் முக்கிய கடமைகளில் ஒன்று: ( )
  - i. சரக்கிருப்பெடுத்தல்
  - ii. பாவனையாளர்களுக்கு பொருட்களை அறிமுகப் படுத்தல்
  - iii. பண்டகசாலையிலிருந்து
2. இலங்கைக்கு இன்று பெரும் தொகையாக அந்நிய செலாவணியை ஈட்டிக் கொடுக்கும் கூட்டுத்தாபனங்களில் ஒன்று: ( )
  - i. இரத்தினக்கற் கூட்டுத்தாபனம்
  - ii. சீனிக் கூட்டுத்தாபனம்
  - iii. உரக் கூட்டுத்தாபனம்
3. வங்கியில் இட்ட பணத்திலிருந்து வங்கியின் அனுமதியுடன் மேலதிகமாக பணத்தை எடுப்பது: ( )
  - i. வங்கி வைப்பு
  - ii. வங்கிக் கடன்
  - iii. வங்கி மேலதிகப்பற்று
4. கணியக் கழிவு வழங்குவது: ( )
  - i. கடனை உடனடியாகத் தீர்ப்பதற்காக
  - ii. பொருட்களை வாங்குவதற்காக
  - iii. பொருட்களை பெருமளவில் கொள்வனவு செய்வதற்காக
5. இன்று இலங்கைக் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம் காப்புறுத்தா நடட்டங்களில் ஒன்று: ( )
  - i. மக்களின் விருப்பின்மையினால் வியாபாரத்தில் ஏற்படும் நடட்டம்
  - ii. தீயினால் ஏற்படும்
  - iii. விபத்துக்களால் ஏற்படும் நடட்டம்

6. காசேடு: ( )
- முதற் குறிப்பேடு
  - முறையான நாட்குறிப்பு
  - வருமானச் செலவுகளைக் காட்டும் கணக்கு
7. உள்நாட்டில் நுகர்வு செய்யப்படுவதும், ஏற்றுமதி செய்யப்படுவதுமான பொருட்களில் ஒன்று: ( )
- தேயிலை
  - கோப்பி
  - சீனி
8. மத்திய வங்கி: ( )
- அரசுடன் மாத்திரம் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்யும்
  - பொதுமக்களுடன் மாத்திரம் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்யும்
  - அரசுடனும், வங்கிகளுடனும் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்யும்
9. இலங்கை: ( )
- கலப்புப் பொருளாதார அமைப்பு நாடு
  - முதலாளித்துவ பொருளாதார அமைப்பு நாடு
  - திட்டமிட்ட பொருளாதார அமைப்பு நாடு
10. இன்று இங்கிலாந்து நாட்டின் தேசிய வருமானம் அதிகமாக: ( )
- விவசாயத்திலேயே பெறப்படுகின்றது
  - கைத்தொழில்கள் மூலமாகவே பெறப்படுகின்றது
  - சேவைத் தொழில்கள் மூலமாகவே பெறப்படுகிறது
11. வியாபாரக் கணக்குத் தயாரிப்பதன் நோக்கம்: ( )
- தேறிய இலாப நட்டம் காண்பது
  - மொத்த இலாப நட்டம் காண்பது
  - வியாபாரத்தின் நிதி நிலையைக் காண்பது

12. பட்டியல் விலையில்: ( )
- i. முதல் வியாபாரக் கழிவு சழித்து பின் காசக் கழிவு கழிக்கப்படும்
  - ii. முதல் காசக் கழிவு கழித்து பின் வியாபாரக் கழிவு கழிக்கப்படும்
  - iii. வியாபாரக் கழிவு, காசக்கழிவு வழங்கியபோதும் இவை பட்டியலில் காட்டப்படுவதில்லை
13. விலைக்கட்டுப்பாட்டுடன் பங்கீட்டு முறையை ஏற்படுத்துதலின் நோக்கம்: ( )
- i. கொள்விலையில் பொருட்களை விற்றல்
  - ii. மக்களின் வாழ்க்கைச் செலவைக் குறைத்தல்
  - iii. நியாயமான விலையில் ஒரு குறிக்கப்பட்ட பொருளை சகல பாவனையாளர்களுக்கும்; சகல பொருட்களை ஒவ்வொரு பாவனையாளருக்கும் விநியோகம் செய்வது
14. ஒரு சில்லறை வியாபாரி தனது இலாபத்தை அதிகரிக்கச் செய்யவேண்டுமாயின்: ( )
- i. மூலதனத்தை அதிகரிக்க வேண்டும்
  - ii. கடன் விற்பனையைக் குறைக்க வேண்டும்
  - iii. நியாயமான விலையில் பொருட்களை விற்பதன் மூலம் விற்பனையை அதிகரித்தல் வேண்டும்
  - iv. விற்பனை விலையைக் கூட்டவேண்டும்
15. கூட்டுறவு இயக்கங்கள் கீழ்த்சரப்படும் நான்கு கொள்கைகளைக் கடைப்பிடிக்கின்றன: ( )
- i. அங்கத்தவர்கள் முதலீடு செய்த பணத் தொகைக்கேற்ப இலாபம் பகிரப்படும்
  - ii. சங்கத்துடன் அங்கத்தவர்கள் செய்துகொண்ட கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்கேற்ற பிரகாரம் இலாபம் பங்கிடப்படும்.
  - iii. தடையற்ற சுயேச்சை அங்கத்துவம்
  - iv. வருமானவரி கொடுப்பவர்களே அங்கத்துவம் பெறலாம்
  - v. வாக்குரிமை பங்குகளின் தொகைக்கு ஏற்ற முறையிலே வழங்கப்படும்
  - vi. அரசாங்கக் கட்டுப்பாடு
  - vii. ஜனநாயகக் கட்டுப்பாடு
  - viii. பங்குக்கு மட்டான வட்டி

16. ஆகக்கூடிய விலையுள்ள அரசிறை முத்திரை: ( )
- ரூபா 1000
  - ரூபா 1500
  - ரூபா 3000
17. இலங்கைப் போக்குவரத்துச் சபை: ( )
- 1957 ஆம் ஆண்டில்
  - 1960 ஆம் ஆண்டில்
  - 1956 ஆம் ஆண்டில் உருவாக்கப்பட்டது
18. கொழும்புக்கும் மாத்தறைக்கும் உள்ள தூரம்: ( )
- 110 மைல்
  - 100 மைல்
  - 125 மைல்
19. இலங்கையிடமிருந்து கூடியளவு தேயிலையைக் கொள்வனவு செய்யும் நாடு: ( )
- ஐக்கிய இராச்சியம்
  - லிபியா
  - யப்பான்
  - உருமேனியா
20. இலங்கையிடமிருந்து கூடியளவு இறப்பரைக் கொள்வனவு செய்யும் நாடு: ( )
- ஐக்கிய இராச்சியம்
  - யப்பான்
  - மக்கள் சீனக் குடியரசு
  - போலந்து
21. உள்ளூர் அஞ்சல் பொதுகளின் நிறையும் அளவும்: ( )
- 22 இருத்தலுக்கும், நீள அகலம் 6 அடிக்கும் மேற்படாமல் இருத்தல் வேண்டும்
  - 25 இருத்தலுக்கும் நீள அகலம் 5 அடிக்கும் மேற்படாமல் இருத்தல் வேண்டும்
  - 20 இருத்தலுக்கும் நீள அகலம் 5 அடிக்கும் மேற்படாமல் இருத்தல் வேண்டும்
22. முறையான நாட்குறிப்பில் இடம்பெறும் நடவடிக்கைகளில் ஒன்று: ( )
- காசக் கொள்வனவு
  - அறவிட முடியாக் கடன்
  - கடன் விற்பனை
  - உரிமையாளன் பற்று

23. ரஷ்யாவின் பணவலகு: ( )
- i. பவுண்
  - ii. டொலர்
  - iii. ரூபிள்
24. நாணயத்தில் குறிப்பிடப்பட்ட பெறுமானத்துக்குச் சமமான உலோகம்: ( )
- i. உலோக நாணயம்
  - ii. நியம நாணயம்
  - iii. தாள் நாணயம்
  - iv. அடையாள நாணயம்
25. ஓர் உள்ளூர் தபாற் கட்டளையின் ஆகக்கூடிய பெறு மதி: ( )
- i. ரூபா 50
  - ii. ரூபா 20
  - iii. ரூபா 25
26. மத்திய வங்கிக்கு: ( )
- i. வணிக வங்கிகளைக் கட்டுப்படுத்தும் அதிகாரம் உண்டு
  - ii. வணிக வங்கிகளைக் கட்டுப்படுத்தும் அதிகாரம் இல்லை
  - iii. பொதுமக்களுக்கு கடன் வசதியளிக்கும் அதிகாரம் உண்டு.
27. மக்கள் வங்கி உருவாக்கப்பட்டது: ( )
- i. 1961 ஆம் ஆண்டில்
  - ii. 1960 ஆம் ஆண்டில்
  - iii. 1959 ஆம் ஆண்டில்.
28. வங்கி மேலதிகப்பற்று வட்டி: ( )
- i. காசேட்டில் வங்கிநிரலில் செலவில் பதியப்படும்.
  - ii. காசேட்டில் வங்கிநிரலில் வரவில் பதியப்படும்.
  - iii. முறையான நாட்குறிப்பில் பதியப்படும்.
29. இலங்கைக் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம் உருவாக் கப்பட்டது: ( )
- i. 1961 ம் ஆண்டு
  - ii. 1960 ம் ஆண்டு
  - iii. 1951 ம் ஆண்டு

30. இரத்தினக்கற் கூட்டுத்தாடனம் உருவாக்கப்பட்டது: ( )
- 1971 ஆம் ஆண்டு
  - 1970 ஆம் ஆண்டு
  - 1969 ஆம் ஆண்டு

## பகுதி II

31. (1) உரிமையாளர் முதலீடு செய்த தொகை மூலதனக் கணக்கில் ... பக்கத்தில் பதியப்படும்.
- (2) கணபதிக்குக் கொடுக்க வேண்டிய தொகை கணபதி கணக்கில் ... மீதியாக இருக்கும்.
- (3) காசேட்டில் பதிந்த செலவுகளை லாம் அவ்வக்கணக்குகளில் ... பக்கத்தில் பதிதல் வேண்டும்.
- (4) கொள்வனவேட்டுக் கூட்டுத்தொகை கொள்வனவுக் கணக்கில் ... பக்கத்தில் பதிதல் வேண்டும்.
- (5) உத்திரும்பிய சரக்கேட்டுக் கூட்டுத்தொகை உத்திரும்பிய கணக்கில் ... பக்கத்தில் பதியப்படல் வேண்டும்.

32.

### வியாயாரக் கணக்கு

ஆரம்பச்சரக்கிருப்பு	1000	விற்பனை	7500
கொள்வனவு	.		
இறுதிச் சரக்கிருப்பு	2000		
வி. ச. கொள்விலை	...		
மொத்த இலாபம்	.		
	7500		7500

(சரக்குகள் கொள்விலையில் 50% இலாபத்துடன் விற்கப்பட்டது)

33.

வியாபாரக் கணக்கு

ஆரம்பச் சரக்கிருப்பு	500	விற்பனை உட்டிரும்பிய சரக்கு	100
கொள்வனவு வெளித்திரும்பிய சரக்கு	200		
இறுதிச்சரக்கிருப்பு	300		
விற்பனை சரக்கின் கொள்விலை மொ. இலாபம்	8000		
	...		...

(சரக்குகள் கொள்விலையில் 30% இலாபத்துடன் விற்கப்பட்டது)

34.

	ஆரம்ப மூலதனம்	தேர்வு இலாபம்	தேர்வு திட்டம்	பந்த	மேலதிக மசக்கிட்ட மூலதனம்	இறுதி மூலதனம்
	ரூபா	ரூபா	ரூபா	ரூபா	ரூபா	ரூபா
1.	4000	500				—
2.	—		700			5300
3.	8500	—		500		9500
4.	—		1000	600		8400
5.	—		1000		2000	8400
6.	—	500			1000	9000
7.	6000	600		—		6100
8.	4000		—		1000	4700
9.	7000	2000			—	12000
10.	15000		2000	500	3000	—

35. பரிட்சை மீதியை பாதிக்காத வழக்கள் நான்கு எழுதுக.

36. பரிட்சை மீதியை பாதிக்கும் வழக்கள் நான்கு எழுதுக.

37. பட்டியல் விலை ரூபா 12000  
 கணியக்கழிவு 5% ரூபா .....  
 வியாபாரக் கழிவு 10% ரூபா .....  
 காசக் கழிவு 5% ரூபா .....  
 கொள்வனவுகாரனால் கொடுத்த பணம் ரூபா .....
38. உற்பத்தியாளனால் ஒரு பொருளுக்கு குறித்த விலை ரூபா 990  
 உற்பத்தியாளன் மொத்த வியாபாரிக்கு கொடுத்த கழிவு  
 விற்பனை விலையில் 25%  
 மொத்த வியாபாரி சில்லறை வியாபாரிக்கு கொடுத்த கழிவு  
 விற்பனை விலையில் 20%  
 சில்லறை வியாபாரி பாவனையாளனுக்கு கொடுத்த கழிவு  
 விற்பனை விலையில் 10%  
 மொத்த வியாபாரி பெற்ற இலாபம் ரூபா .....  
 சில்லறை வியாபாரி பெற்ற கழிவு ரூபா .....  
 பாவனையாளன் பெற்ற கழிவு ரூபா .....
39. சிறுகுறிப்பெழுதுக:  
 (அ) ஐந்தொகை  
 (ஆ) பரீட்சைமீதி
40. சிறுகுறிப்பெழுதுக:  
 (அ) தேறிய இலாபம்  
 (ஆ) பேரேடு
41. தேசிய சேமிப்பு வங்கியினால் வழங்கப்படும் 'நன்கொடைப் பத்திரத்தின்' பிரயோசனம் என்ன?
42. தேசிய சேமிப்பு வங்கியால் வழங்கப்பட்டுவரும் தேசிய சேமிப்புப் பத்திரத்துக்கு வழங்கப்பட்டுவரும் தனிவட்டி வீத மென்ன?

## மீட்டல் அப்பியாசம் III

பின்வரும் வினாக்களுக்குச் சரியான அல்லது மிகப் பொருத்தமான விடையின் இலக்கத்தை அடைப்புக் குறிக்குள் எழுதுக.

1. மாணிக்கக் கற்கள் அகழ்ந்தெடுக்கப்படும் மாவட்டம்: ( )
  - i. திருகோணமலை
  - ii. யாழ்ப்பாணம்
  - iii. இரத்தினபுரி.
2. ஒரு நாட்டின் வளங்களை விருத்திசெய்தால் அந்நாட்டு மக்களின், ( )
  - i. வாழ்க்கைச் செலவு உயரும்.
  - ii. வாழ்க்கைச் செலவு குறையும்.
  - iii. வாழ்க்கைத்தரம் குறையும்.
  - iv. வாழ்க்கைத்தரம் உயரும்.
3. ஏற்றுமதி செய்தால் பிறநாடுகளிலிருந்து பெறும் பணம்: ( )
  - i. வெளிநாட்டு நாணயம்
  - ii. டொலர்
  - iii. அந்நிய செலாவணி
  - iv. பவுண்.
4. ஒரு காசுக்கட்டளைமூலம் அனுப்பக்கூடிய மிகக் கூடுதலான பணம்; ( )
  - i. ரூபா 600/-
  - ii. ரூபா 500/-
  - iii. ரூபா 750/-
5. இலக்கையில் காரியச் சுரங்கங்கள் காணப்படும் இடங்களில் ஒன்று; ( )
  - i. போகல
  - ii. அம்பாறை
  - iii. பங்கதெனிய.
6. எமது தேசிய வருமானத்தின் பெரும்பகுதி செலவுசெய்யப்படுவது. ( )
  - i. உணவுப் பொருட்களுக்காக
  - ii. நாட்டின் பாதுகாப்புக்காக
  - iii. போக்குவரத்துச் சேவைக்காக.

7. மாணிக்கக் கற்களுக்குப் புகழ்பெற்ற இடம்: ( )
- சீன
  - பிரேசில்
  - யப்பான்
8. எமது நாட்டின் வாழ்க்கைத்தரம் கீழ்நிலையடைவ தற்கான முக்கிய காரணங்களில் ஒன்று: ( )
- சனத்தொகை பெருகும் வேகத்திற்கு விவசாய உற்பத்தி பெருகாமையேயாகும்.
  - இறக்குமதிக்கு மேலாக ஏற்றுமதி செய்வ தாலேயாகும்.
  - அரசாங்கம் பெருமளவான தேசிய வருமானத்தை உற்பத்தியில் செலவிடுவதிலேயாகும்.
9. எமது நாட்டின் பொருளாதாரத்தில் நெருக்கடி ஏற்பட்டுள்ளதற்கு முக்கிய காரணம்: ( )
- உலக சந்தையில் அரிசி, சீனி, மாவு போன்ற உணவுப் பொருட்களின் விலை அதிகரித்தமையினால்.
  - மக்கள் சிக்கனமாக வாழப் பழகியமையால்.
  - ஏற்றுமதி அதிகரித்தமையினால்.
10. இலங்கையில் இலம்னைட் காணப்படும் இடம்: ( )
- புல்மோட்டை
  - இரத்தினபுரி
  - கண்டி
11. உலகில் கூடுதலான பட்டுநூலை ஏற்றுமதி செய்யும் நாடு: ( )
- எகிப்து
  - யப்பான்
  - சீன
12. ஒரு நாட்டின் பொருளாதார அபிவிருத்தி: ( )
- அந்நாட்டுச் சனத்தொகைப் பெருக்கத்தில்
  - அந்நாட்டு மக்களின் நாகரீக வளர்ச்சியில்
  - அந்நாட்டில் ஈடுபடுத்தப்படும் மூலதன அளவில் தங்கியுள்ளது.
13. முதலாளித்துவப் பொருளாதார அமைப்புமுறையில்: ( )
- உற்பத்திச் சாதனங்கள் சமுதாய உடைமையாதல்
  - உற்பத்திக் காரணிகள் தனியார் தாபனங்களாகக் கருக்கே உரித்தாயிருத்தல்.
  - உற்பத்திக் காரணிகள் பொதுத் துறையினதும் தனியார் துறையினதும் உடைமையாயிருத்தல்.

14. ஒருவன் சில்லறை வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்கும்போது முக்கியமாகக் கவனிக்க வேண்டியது: ( )
- வங்கி வசதி
  - பண்டகசாலை வசதி
  - போக்குவரத்து வசதி
15. பெருந்தொகையாகப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்ததற்காகக் கொடுக்கப்படும் கழிவு: ( )
- காசக் கழிவு
  - கணியக் கழிவு
  - வியாபாரக் கழிவு
16. கம்பனி உருவாக்கற் பத்திரம் கிடைத்தவுடன் தொழிலை ஆரம்பிக்கும் கம்பனி: ( )
- பொதுக் கம்பனி
  - சொந்தக் கம்பனி
  - வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனி
  - வரையறுக்கப்படாத கம்பனி
17. உள்வந்த வண்டிக்கூலி இடம்பெறுவது: ( )
- இலாப நட்டக் கணக்கில்
  - வியாபாரக் கணக்கில்
  - ஐந்தொகையில்
18. விற்பனைப் பொருட்களின் நிரம்பல் கூடினால்: ( )
- தேவை அதிகரிக்கும்.
  - விற்பனை குறையும்.
  - விலை கூடும்.
  - விலை குறையும்.
19. சமதர்மப் பொருளாதார அமைப்பு முறையில் எப்பொருட்கள், யாருக்காக, எந்த அளவில் உற்பத்தி செய்யப்படல் வேண்டுமென: ( )
- சமுதாயத்தின் தேவைகள் பற்றிய முதன்மை நிரல் ஒன்றை அனுசரித்தே தீர்மானம் செய்யப்படும்.
  - நுகர்வோரின் கேள்வியை அனுசரித்தே தீர்மானம் செய்யப்படும்.
  - அரசினால் மேற்கொள்ளப்படும் திட்டங்களுக்கும், நுகர்வோரின் கேள்விக்கும், வழங்கலுக்கும் அமையவே தீர்மானிக்கப்படும்.

20. பொதுமக்களுக்கு பங்குகள் வழங்க உரிமை உள்ள கம்பனி: ( )
- வரையறுத்த கம்பனி
  - பொதுக் கம்பனி
  - சொந்தக் கம்பனி.
21. காப்புறுதி செய்வதன் நோக்கம்:
- நட்டம் ஏற்படாமல் தடுப்பதற்கு,
  - பொருட்களைப் பாதுகாப்பதற்கு.
  - ஏற்படும் நட்டத்தை ஈடுசெய்வதற்கு.
22. ஒரு பங்குடைமை வியாபாரத்தில் பங்காளர்களாக இருக்கக்கூடிய ஆகக்கூடிய தொகையினர்: ( )
- 50
  - 10
  - 20
  - 25
23. நாட்டின் நாணயங்களை வெளியிடும் தாபனம்: ( )
- வர்த்தக வங்கி
  - மத்திய வங்கி
  - நிதி அமைச்சு
  - பணக் கம்பனி.
24. பழைய ஒருசத செப்பு நாணயம் பின்வருவனவற்றுள் எவ்வகையைச் சார்ந்தது? ( )
- அடையாள நாணயம்
  - நியம நாணயம்
  - சில்லறை நாணயம்
  - பிரதான நாணயம்
25. நமது நாட்டின் உற்பத்திக்கான மூலதனம் முதலீடு செய்யப்படும் பொதுத்துறைகள் ஆறு கூறுக.
26. உலகில் பிரதான கைத்தொழில் பிராந்தியங்கள் ஆறு கூறுக.
27. இலங்கையுடன் இருபக்க வர்த்தகத் தொடர்புள்ள நாடுகள் நான்கு கூறுக.
28. இலங்கைக்கு அநுகூலமான வர்த்தக மீதியுள்ள நாடுகள் நான்கு எழுதுக.

29. ஒரு விபாபாரத்தில் நடந்தேறும் நடவடிக்கைகளை முதன்முதலாகப் பதிவதற்காக வகுக்கப்பட்டுள்ள ஏடுகள் ஆறு கூறுக.
30. மொத்த இலாபம்:
- வியாபாரக் கணக்கில் ..... பக்கத்திலும்;
  - இலாப நட்டக் கணக்கில் ... ..... பக்கத்திலும் பதியப்படும்.
- மொத்த நட்டம்;
- வியாபாரக் கணக்கில் ..... பக்கத்திலும்;
  - இலாப நட்டக் கணக்கில் ..... பக்கத்திலும் பதியப்படும்.
31. கோதுமை செழிப்பாக வளரும் நாடுகள் மூன்று எழுதுக.
32. இலங்கை அரிசியை இறக்குமதி செய்யும் நாடுகளில் இரண்டு எழுதுக.
33. இலங்கையிலிருந்து தேங்காயெண்ணெய் ஏற்றுமதி செய்யப்படும் நாடுகள் மூன்று கூறுக.
34. தேறிய இலாபம்:
- இலாப நட்டக் கணக்கில் ..... பக்கத்திலும்;
  - மூலதனக் கணக்கில் ..... பக்கத்திலும் பதியப்படும்.
- தேறிய நட்டம்:
- இலாப நட்டக் கணக்கில் ..... பக்கத்திலும்;
  - மூலதனக் கணக்கில் ... ..... பக்கத்திலும் பதியப்படும்.
35. ஐந்தொகையில்:
- வங்கி மேலதிகப்பற்று ..... பக்கத்தில் பதியப்படும்.  
(வங்கி செலவு மீதி)
  - கடன்பட்டோர் ..... பக்கத்தில் பதியப்படும்.
  - கடன்கொடுத்தோர் ..... பக்கத்தில் பதியப்படும்.
  - மூலதனம் (வரவு மீதி) ... ..... பக்கத்தில் பதியப்படும்.
  - தளபாடம் ..... பக்கத்தில் பதியப்படும்.
  - காசு மீதி ..... பக்கத்தில் பதியப்படும்.
  - பெற்ற கடன் ..... பக்கத்தில் பதியப்படும்.
  - கொடுத்த கடன் ..... பக்கத்தில் பதியப்படும்.
  - கொடுக்கவேண்டிய வாடகை ..... பக்கத்தில் பதியப்படும்.
  - பெறவேண்டிய தரது .. .. பக்கத்தில் பதியப்படும்.

36. சிறுகுறிப்பு எழுதுக.

- (அ) ரூபாவின் பெறுமதி இறக்கம்
- (ஆ) ஐரோப்பிய பொதுச் சந்தை
- (இ) நன்மதிப்பு.

37. மத்திய வங்கியின் தொழில்கள் யாவை?

38. வார்த்தக வங்கிகளின் தொழில்கள் யாவை?

39. வரையறுத்த கம்பனிக்கும் வரையறுக்கப்படாத பங்குடைமைக்கும் உள்ள வேறுபாடுகள் யாவை?

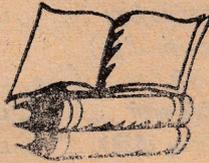
40. சிறுகுறிப்பு எழுதுக.

- (அ) தேசிய சேமிப்பு வங்கி
- (ஆ) மக்கள் வங்கி
- (இ) இலங்கை வங்கி.
- (ஈ) முதலீட்டுச் சேமிப்புக் க/கு
- (உ) கிராமிய வங்கி.

41. பாடசாலைகளில் அமைக்கப்பட்டுவரும் வங்கிகள் எவ்வங்கியின் கிளைகளாக இயங்கவிருக்கின்றன?

42. உமது பாடசாலை மாணவர் கூட்டுறவு சங்கத்தில் அங்கத்தவராகச் சேர்வதற்குரிய நிபந்தனைகள் எவை?

CHUNDIKULI GIRLS' COLLEGE  
JAFFNA



*Rayasappa*



