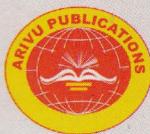


# அறிவுத்தேடல்

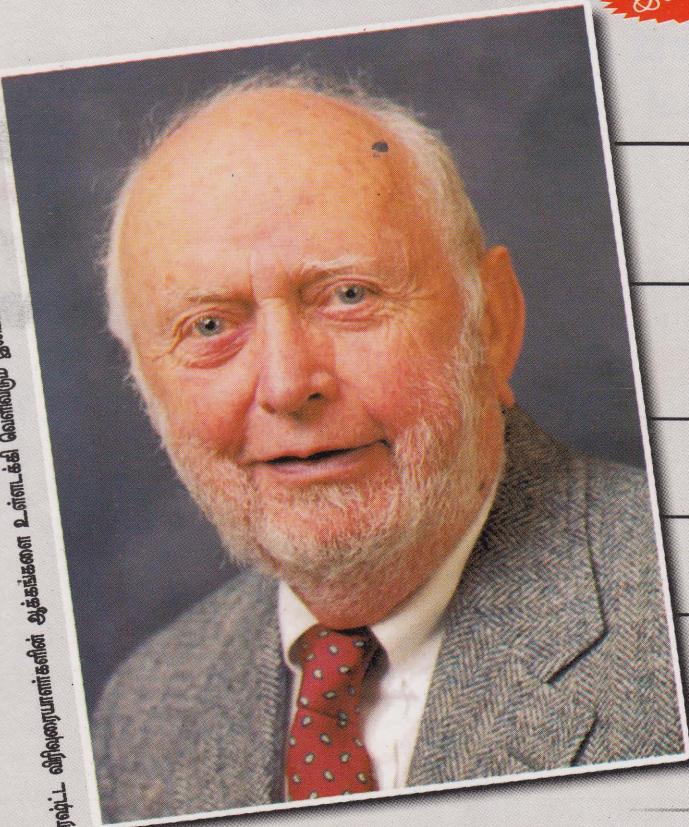
# வர்த்தகமிழில்

க.பொ.த (உ/த) - வர்த்தகப்பிரிவு சார்ந்த மாதாந்த சுஞ்சிகை



## அறிவு பதிப்பகம்

S. JASOTHARAN  
Business Studies  
St. Antony's College  
L.D



# କିବର୍ ଯାଇ?

இவ்விதமில்

## **"தகவலும், அறிவும்"**

2-ஸ்பக்ஷியின் 2-ஸ்ரீந

- මොෂ්‍යාජියාර් ශික්ති පෙනීමානායක්ක

**"ஈனையத்துள் வியாபாரமே உலகின் யிகப் பரந்த விரிந்து சுந்தகம்": –**

- පෙරාසිරියාර රඟීල් ප්‍රිස්

**நுறைந்த வினவக்கொள்ளுகயின்  
எதிர்வினவவுகள்**

- கலாநிதி டேணி அத்தப்பத்து

தேசிய கணக்கீடு

- கலாநிதி கணேச மூர்த்தி

## பொந்தியல் அறிமுகம் – தொடர்ச்சி

- கலாநிதி ரவீந்திரகுமரன்

## சந்தை அமைப்புகளை அறிவோம்

- நந்தசிரி கீம்பியாஹடி

## அங்கிகார வழிகும் - தொடர்ச்சி

- சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர் கருணாநிதி

2. මුදල 2. වෙළඳ කිවුරු

— ३०८ — अंग्रेज़ गान्धी

## IMF துண் ஆலங்கைக்கான முதற்கட்ட கடன்

## **കിൻ്നരുമ് പല.....**

CIMA

Rs 95/=

# STEP UP

to your future in  
finance & accounting

**ACCA**

**ACCA – the Association of Chartered Certified Accountants – is the largest and fastest-growing global professional accountancy body.**

- BSc Honours degree in Applied Accounting from Oxford Brookes University, UK in 18 months
- Exam completion in 24-30 months

## **Entry Requirements**

2 A/Levels [A-C Grades]

+

3 GCE O/L [Grade A-C including maths & english]

or

16 yrs or over and have no qualifications

## **Register Now!**

Visit us at our  
**NEW PREMISES**  
**ACCA SRI LANKA**

**#424, R. A. De Mel Mawatha, Colombo 03.**

**T +94 (0)11 2301920/2301923**

**M +94 (0) 11 773 874247**

**E info@lk.accaglobal.com**

இதழாசிரியர்:  
பா. பானுசந்தர்

பிரதம பதிப்பாசிரியர்:  
ச. சிவபாஸ்கரன்

திட்ட ஆலோசகர்:  
இரா. பிரவிந்த்

பதிப்பகம்:  
அறிவியபதிப்பகம்  
3, சென், கிள்டாஸ் ஒழுங்கை,  
கொழும்பு 3

கணனி வழவழைப்பு:  
ஜ. சண்முகதேவா

புத்தக வழவழைப்பு:  
விஷாவல் கிராபிக்ஸ் பிரின்ட்  
48பி. ஏ. ஜி. ஹின்னி அப்புஹாமி  
மாவத்தை, கொழும்பு 13.  
தொ. பேசி. 011 4956673

அச்சகம்:  
வீமாஸ் அச்சகம்  
கீ. 282, ஸ்ரீ ரட்னஜோதி  
சரவணமுத்து மாவத்தை,  
கொழும்பு 13.  
தொ. பேசி. : 011 2431588

## அறிவுத்தேவூடன் தேடல் பயணத்தில் ஈடுபடும் காலம் கிடு...

எமது முதலாவது அறிவுத்தேடல் இதழில் நீங்கள் எம்மீது வைத்த நம்பிக்கை தெளிவாக புலப்பட்டது. இந்த ஆதரவை நாம் தொடர்ந்து எதிர்ப்பார்க்கின்றோம். எமது இரண்டாவது இதழை சிறப்பும் மேற்கொள்ள உங்களது ஆதரவும் உந்துசக்தியாக அமைந்தது. அண்மைக்காலத்தில் பரீட்சையினை தோற்றியவன் என்ற ரீதியில் பரீட்சைகளில் மாணவர் கழனமாக கருதும் சில பரப்புகள் உள். அந்த வகையில் பொருளியல் பாடத்தில் அநேக மாணவர்கள் பெரும் கவனத்தை செலுத்துகின்றனர். காரணம் பொருளியல் பாடப்பறப்பினை தெளிவாக விளாங்கிக்கொள்வது கழனமென்பதுடன், பல நடைமுறை பொருளியல் சார் விடயங்களையும் உள் எடக்குவதாலேயே ஆகும். திடுமட்டுமென்றி அநேக மாணவியர் சந்திக்கும் மற்றுமொரு சவால் கணக்கீடு பாடத்தில் நேரம் போதாமையே ஆகும். கணக்கீட்டுப் பாடத்தினைப் பொறுத்தமட்டில் மிகச்சரியான விடையானது, மிகவேகமாகத் தரப்பட வேண்டும் என்பது மிக முக்கியமாகும்.

2007ம் ஆண்டு கணக்கீடு I பகுதி II இல் பெரும்பாலானோர் சீக்சவாலை எதிர் நோக்கினர் என்பது தெரிந்ததே. இந்தவகையில் மாணவர்கள் பலவிதமாக எதிர்நோக்கும் சவால்களை நிவர்த்திக்கும் கருப்பொருளே எம்முடையதாகும். மேலும் பொருளியல் பாடத்தில் இன்னும் சில விடயங்களில் டட்டுரீதியான அறிவு மட்டுமே காணப்படுகிறது. ஆனால் பொருளியல் பாடத்தைப் பொறுத்தமட்டில் பிரயோக ரீதியான அறிவு மிக அவசியம். அந்த வகையிலே இவ்வாறு பிரயோக ரீதியான பகுதிகளில் தெளிவறங்கெய்ய கலாநிதி கணேசமூர்த்தி, கலாநிதி ரவீந் திருகுமரன் ஆகியாரின் ஆக்கங் கள் இடம் பெறுகின்றன. அறிவுத்தேவூடின் தேடல் பயணத்தை சிறப்பாகக் கூங்கள் ஆதரவை தொடர்ந்தும் எதிர்பார்க்கின்றோம்.

கல்வி, வாழ்க்கைக்கு...

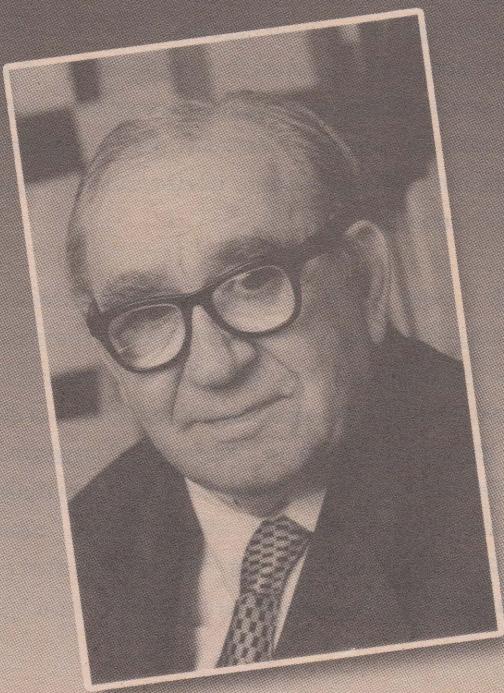


இதழாசிரியர்  
பா.பானுசந்தர்

S. JASOTHARAN  
Business Studies  
St. Antony's College



# இவர் ஷா?



**றொபட் W. போகல்**  
(1921)

Robert W. Fogel

ஏதும் யாவிலிருந்து இடம் பெயர்ந்து அமெரிக்காவில் புரட்சியை ஏற்படுத்திய போகல் (Fogal) குடும்பத்தின் இரண்டாவது மகனாகப் பிறந்தவர் றொபட் வில்லியம்ஸ் போகல் (Robert Williams Fogal) ஆவார்.

1993ம் ஆண்டு பொருளியல் விஞ்ஞானத்தின் நோபல் பரிசைப்பெற்ற இவர் பொருளியல் தொடர்பில் வரலாற்று அறிஞர் ஆவார். இவர் சிறந்த மானுடர் என்ற வகையில் தமது துறையில் அளப்பரிய பணியை நிறைவேற்றினார்.

இவர் பொருளியல் தொடர்பில் வரலாற்று ரீதியில் இவர் எவ்வகையிலான ஆராய்வினை வெளியிட்டுள்ளார் என்பது உங்கள் மதத்தியில் கேள்வியை எழுப்பலாம். இவர் பொருளியலில் ஆரம்பகாலத்திருந்து ஏற்பட்ட வரலாற்று ரீதியான மாற்றங்களை நன்கூக்கமாக ஆராய்ந்த இவர் அவற்றை நடைமுறை ரீதியாக ஒப்பட்டு முடிவுகளையும் வெளியிட்டார்.

இவர் பொருளியல் துறைக்கு ஆற்றிய அளப்பரிய பங்கில்கு நோபல் குழுவினால் 1993ம் ஆண்டு இவருக்கும் டக்லஸ் ஹோர்ட் என்ற அறிஞருக்கும் இணைத்து நோபல் பரிசு வழங்கப்பட்டது.

பொருளாதாரங்கள் மற்றும் நிறுவனங்களின் சமநிலைத் தன்மைகளை பேண பலக்கோட்பாடுகளை இவர் முன்வைத்துள்ளார்.

இவர் அமெரிக்காவில் பல முன்னணி பல்கலைக்கழகங்களில் கல்வி பயின்றுள்ளார். அவையாவன ஹவாட் பல்கலைக்கழகம், ஜோன்ஸ் ஹூப்பின்ஸ் (Jhons hopkins) சிகாக் கோ போன்றவையாகும். மேலும் உலக வங்கி கொலம்பியா பல்கலைக்கழகம் போன்வற்றில் நீண்டகாலமாக விரிவுரைகளை நிகழ்த்தியுள்ளார்.

இவரது விரிவுரைகள் அமெரிக்காவுடன் மட்டும் வரையறுக்கப்படவில்லை நோர்வே, ஆர்ஜன்டீனா, சுவிசர்லாந்து, நெதர்லாந்து, பெல்ஜியம் போன்ற நாடுகளிலும் அவர் விரிவுரை களை நிகழ்த்தியுள்ளார்.

பொருளியல் துறையை விடுத்து இவர் சனத்தொகை வளர்ச்சி, சுகாதாரம் போன்ற துறைகளிலும் தம் பங்கினையும் ஆற்றியுள்ளார். தற்போது இவர் தமது சேவையினை சனத்தொகை பொருளியல் மத்தியஸ் தமது என்ற அமைப்பில் தமது ஆலோசனைகளை வழங்கி வருகிறார். இதன்மூலம் எதிர்காலத்தில் சனத்தொகை வளர்ச்சிக்கேற்ப எவ்வாறு பொருளியல் தீர்வுகளைக் கைக்கொள்ள வேண்டும் எனவும் சுகாதார திட்டமிடல்லெனவும் முன்வைக்கின்றார்.

இவரது எழுத்தாக்கங்கள் பல உள்ளன. அதில் குறிப்பிடத்தக்க ஆக்கங்களில் ஒன்று 1960 களில் எழுதிய “புகையிரத சேவை அமெரிக்காவின் வளர்ச்சிக்கு பங்களித்த விதம்” என்ற ஆக்கம் எல்லோராலும் பாராட்டப்பட்டது.

800 ஆக்கங்களை எழுதியுள்ள இவர், தற்போது வெளியிட்டுள்ள புத்தம்புதிய ஆக்கம் 2040ம் ஆண்டில் உலகின் சனநாயகமும் முதலாளித்-துவமும் என்ற ஆக்கமாகும்.

நன்றி

“அறிவுத்தேடல் குழு”

உய்தர  
வணிககல்லி  
BUSINESS  
STUDIES

02



முத்த எழுத்தாளரும் பேராசிரியரும்  
ஜகத் பண்டாரநாயக்க

By: JAGATH BANDARANAYAKE  
Visiting Professor  
School of Business Studies  
Algonquin College - Canada

# வணிகத்தின் உடிப்படை

## FOUNDATION OF BUSINESS

க.பொ.த (உ/த) பாட விதானங்களுக்கமைய பிரசரிக்கப்படுகின்றவற்றுள் இது முதலாவதாகும்



**இக்கட்டுரையில் சென்றவார இதழின்  
தொடர்ச்சி கூடும்பூரிகிறது....**

01. உற்பத்தி வகைப்படுத்தல்
02. உற்பத்தி செய்முறை
03. வியாபாரத்தில் அக்கறையுடைய தரப்பினர்
04. இலங்கையின் தலை தேசிய உற்பத்தி  
போன்ற பகுதிகள் ஆராயப்படும்.....

### உற்பத்தியின் வகைகள்

கீழ் குறிப்பிட்ட அடிப்படையின் கீழ் உற்பத்தித் துறையை வகைப்படுத்தலாம்.

#### 1. உற்பத்தி நிலைத்தன்மை என்பதற்கு அமைய.

##### i. முதன்னிலை உற்பத்தி

உ+ம் :- விவசாயத்துறை என்னும் கமத்துறை, மீன்பிடித்துறை, அகழ்வுத்துறை.

##### ii. கிரண்டாம் நிலை உற்பத்தி

உ+ம் :- அகழ்வு, பொருத்தல் மற்றும் ஒருங்கிணைத்தல், நிர்மாணித்தல்.

##### iii. முன்றாம் நிலை உற்பத்தி

உ+ம் :- மொத்த, சில்லறை வியாபாரம், வர்த்தகம், போக்குவரத்து, காப்புறுதி, தொடர்பாடல்.

#### 2. உற்பத்தி பிரிவுக்கமைய,

##### i. விவசாயத்துறை

உ+ம் :- விவசாயம், மீன்பிடி.



ii. தொழில்நுட்பத்துறை  
உடம் :- சுரங்கம், நிர்மாணிப்பு.



iii. சேவைத்துறை  
உடம் :- போக்குவரத்து, காப்புறுதி.



### 3. உரிமையின் அடிப்படையில்

#### i. தனியார் துறை

உடம் :- பங்குடைமை வணிகம்  
கூட்டுறவு கம்பனி

#### ii. அரசு துறை

உடம் :- அரசு கூட்டுத்தாபனம்  
அரசு நிறுவனம்

### 4. நோக்கத்திற்கு ஏற்பாடு

i. கிளாபத்தை நோக்காகக் கொண்ட வணிகம்  
உடம் :- தனி, பங்குடைமை, கம்பனி

ii. கிளாப நோக்கமற்ற வணிகம்

உடம் :- சமூகசேவை தொடர்பான  
நிறுவனங்கள்

### 5. அளவின் அடிப்படையில்

i. சிற்றளவு வணிகம்

ii. நடுத்தரளவு வணிகம்

iii. பேரளவு வணிகம்

இவ்வாறு வணிக/உற்பத்தி துறையை பல்வேறு அடிப்படைகளின் கீழ் வகைப்படுத்தலாம்.

### வணிக செய்முறை

அனைத்து உற்பத்திகளையும் பொதுவாக வணிகமென அழைக்கலாம். இதற்கமைய, முடிவுப்பொருளாக மாற்றும் செயற்பாடு உற்பத்தி என மூலப்பொருளை அழைக்க முடியும். இந்த வணிக நடவடிக்கையை பின்வரும் அட்டவணை மூலம் தெளிவுப்படுத்தலாம்.

#### வணிகத்தோடு

தொடர்புடைய வெவ்வேறு  
கட்சியினர், அமைப்புக்கள்,  
நிறுவனங்கள் என்போர்

#### வணிகத்தோடு

தொடர்புடைய கட்சியினர்

ஆவர். வணிகங்களின்

தன்மையை பொறுத்தும்

அவர்கள்

அக்கறைகளின் ஒவ்வதற்கா  
ன காரணத்தை பொறுத்தும்

அவர்களின் தாக்கம்

நிறுவனங்களில்

செல்வாக்கு செலுத்தும்.

#### மூலவளம்

நிலம்



உழைப்பு



மூலதனம்



முயற்சி



தகவல்



காலம்



அறிவு

#### மாற்றும் செயற்பாடு

திட்டமிடல்



ஒருங்கமைத்தல்



நிர்வாகம்



கட்டுப்படுத்தல்



வர்த்தக நடவடிக்கை



#### உற்பத்தி

பொருள்



சேவை



## உற்பத்திய வகைப்படுத்தல்

அனைத்து வணிகமும் எந்தவொரு தன்மையினதுமான பொருள் மற்றும் சேவையை உற்பத்தி செய்யும். பொருள் மற்றும் சேவை உற்பத்தி (Product) என்ற பகுத்தின்மூலம் அழைக்கப்படும்.

**Product = Goods or Services**

பாவனையாளர்களின் தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் நிறைவேற்றுவதற்காக, சந்தைக்கு விடப்படுகின்ற எதனையும் உற்பத்தி என தெளிவற கூறலாம். வார்த்தகர்கள் பெறுமதியுள்ள எந்தவொரு உற்பத்தியையும் விற்பனைக்காக சந்தைக்கு கொண்டுவருவார்கள்.

## உற்பத்தியை அடிப்படையாக :-

- i. தொட்டு உணரக்கூடிய உற்பத்திகள் (பொருள்) (Tangible)
  - ii. தொட்டு உணரமுடியாத உற்பத்திகள் (சேவைகள்) (Intangible)

என இரு பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம். இதனை மேலும் தெளிவுபடுத்துவதாயின், பொருள் எப்பொழுதும் பெள்கீழ்க்காணுது. அவற்றை தொட்டு உணரலாம். அவ்வாறே கட்டுலனாகும். எனினும் சேவகளை தொட்டுணர முடியாது.

உ\_+ம் :- பொருள் : சவற்காரம், குளிர்பானம், குளிர்சாதனம், இயந்திர உபகரணங்கள், புத்தகங்கள், உடைகள் ஆகியன தொட்டுணர்க்கூடியவை.

**உடம் :- சேவை :** மின் சாரம், வாணையி, தொலைபேசி, சட்டம், வைத்தியம் ஆகிய சேவைகள்

இன்றைய காலகட்டத்தை பொறுத்தமட்டில்

உரிமையாளருக்கு இலாபத்தை பெற்றுக்கொடுக்கல்

மாத்திரம் நிறுவனங்களின் இலக்கு அல்ல

வியாபாரத்தோடு தொடர்புக்கைய சகல கட்சியினரின் அபிலாகவேசகளையும் பூர்க்கி செய்ய வேண்டியிருள்ளது

இக்தகைய பொறுப்பு முகாமையாளர்களையே

சாந்திரது.

பொருட்களை (Goods) மேலும் பாவனைக்கால அடிப்படையில் வகைப்படுத்தலாம்.

<b>காலாத்தித்துக்கு</b> <b>ஏற்பாடு</b>	<p>i. நீண்டகாலப் பயன்படக்கூடியவை - குளிர்சாதனப்பெட்டி தொலைக்காட்சி இயந்திரங்கள் வாகனங்கள்</p>
<b>பயன்பாட்டிற்கு</b> <b>ஏற்பாடு</b>	<p>ii. குறுங்காலப் பயன்பாடுடையவை - சவற்காரம் வாசனை- தீரவியங்கள் உணவு- வகைகள்</p>
<b>பயன்பாட்டிற்கு</b> <b>ஏற்பாடு</b>	<p>i. நுகர்வு பொருட்கள் - அதாவது இறுதிப் பாவனையாளர்களால் பயன்படுத்தக்கூடிய பொருட்கள்</p>
<b>பயன்பாட்டிற்கு</b> <b>ஏற்பாடு</b>	<p>ii. கைத்தொழில் பொருட்கள் - உற்பத்தி நடவடிக்கைகளுக்கு பயன்படுத்தப்படும் பொருட்கள்</p>

பாவனைப் பொருட்களை பின்வருமாறு

வகைப்படுத்தலாம்.

- i. வசதி பண்டம் (Convenience Goods) உடம்:- அரிசி, தேங்காய், குளிர்பானம் போன்ற சில்லறைப் பொருட்கள். இவ்வாறான பொருட்களை பாவனையாளர்கள் அடிக்கடி விலை கொடுத்து கொள்வனவு செய்வர்.

- ## ii. കൃതപ്പ പണ്ടമ് (Shopping Goods)

- உ+ம்:-** உடைகள், மின்சார உபகரணங்கள் இவை கால எல்லைக்கு ஏற்ப கொள்வனவு செய்யப்படும்.

- ### iii. വിശേഷ പണ്ടമ് (Speciality Goods)

- உ+ம்:** ஆபரணங் கள், வாகனங் கள் இவை விலைக்கூடியவை. நீண்ட காலத்திற்கு ஒருதடவை கொள்முதல் செய்யப்படும்.

- #### iv. நாடாப் பண்டம் (Unsought Goods)

- உடம்: சந்தையில் இருந்தாலும் பாவனையாளர் அதுபற்றி அறிந்திராத அருக்கும் பொருட்கள் அல்லது பாவனையாளரால் விலை கொடுத்து அடிக்கடி கொள்வனவு செய்யப்படாத பொருட்கள்.

கைத்தொழில் பொருட்களை பின்வருமாறு  
வகைப்படத்தலாம்.

Industrial Goods or Business Goods

- ## i. மூலதனப் பொருட்கள்

- உ+ம் :- தொழிற்சாலைக் கட்டிடங்கள் மற்றும் இயந்திர உபகரணங்கள், வாகனங்கள்

ii. மூலப்பொருட்களும் கிடைநிலைப் பொருட்களும்  
உடம் :- மூலப்பொருட்கள், துணைநிலைப் பொருட்கள், உதிரிப்பாகங்கள்.

iii. கைத்தொழிலுக்கான சேவைகள்

உடம் :- எரிபொருள்  
உபகரணம்  
காகிதாதிகள்  
பாமரிப்பு  
மின்சாரம்  
தண்ணீர்

## வணிகத்தில் அக்கறையுள்ள தரப்பினர் Stake Holder

வணிகத்தோடு தொடர்புடைய ஆர்வம் காட்டுகின்ற பல்வேறு நபர்கள், குழுக்கள் மற்றும் நிறுவனங்களை வணிகம் தொடர்பான ஆர்வலர்கள் என அழக்க கலாம். வணிகத்துறையின் நன்மைக்கு ஏற்பவும் வணிகத்துறையின் அவாகள் கொண்டிருக்கும் தொடர்புக்கு ஏற்பவும் இந்த ஆர்வலர்களின் பங்கு வித்தியாசப்படுவதாகி இருக்கலாம். பொதுவாக வணிகத்துறை தொடர்பில் ஆர்வமுடையோரை பின்வருமாறு வகைப்படுத்தலாம்.



i. உரிமையாளர்கள் / பங்குதாரர்கள்



ii. முகாமையாளர்கள்



iii. சேவையாளர்கள்



iv. கொடுக்கல் வாங்குனர்



v. வழங்குனர்



vi. கடன் கொடுனர்



vii. போட்டியாளர்கள்



viii. தொழிற்சங்கங்கள்



ix. அரசு



x. சமூகம்



x. பல்வேறு விதமான ஒழுக்க குழுக்கள்

உடம் :- சுற்றாடலை பாதுகாக்கும் குழுக்கள் மனித உரிமைகள் குழுக்கள் அரசியல் குழுக்கள்

நிகழ்கல வணிகத்துறையின் நோக்கமானது, உரிமையாளர்களுக்கு இலாபம் பெற்றுக் கொடுப்பது மட்டுமல்ல ஆர்வலர்கள் எதிர்பார்க்கின்ற பிரதிபலனை பெற்றுக் கொடுத்தல் என்பதேயாகும். அதாவது வர்த்தகத்துறையின் உயர் முகாமையாளர்களின் கடமையாவது அந்த வணிகத்தொடர்பில் ஆர்வமுடையோரை நன்றாக அறிந்துக் கொண்டு அவர்களுக்கும் வணிகத்தின் மூலம்கிடைக்கின்ற இலாபத்தில் ஒரு பகுதியை பொருளாதார நன்மையொன்றை (பொருளாதார பிரதிபலனை) பெற்றுக் கொடுக்க வேண்டும் என்பதேயாகும். வணிகத்துறையின் நீண்டகால வெற்றி இவற்றிலேயே தங்கியுள்ளது.

## லைங்கையின் தலா தேசிய உற்பத்தி



எந்த வொரு நாட்டினதும் பொருளாதார நிலையை அந்த நாட்டின் தலா தேசிய உற்பத்தியைக் கொண்டு அறிந்துக் கொள்ளலாம். இலங்கை மத்திய வங்கியின் 2008ம் ஆண்டு அறிக்கையில் 2வது அத்தியாயத்தில் உள்ளடக்க கப்பட்டுள்ள தேசிய உற்பத்தி மற்றும் செலவு தொடர்பான புள்ளி விபரங்களைக் கொண்டு இலங்கையின் பொருளாதார நிலையை உங்களால் இலகுவில் அறிந்து கொள்ள முடியும்.

மேற்குறிப்பிட்ட தகவல்களுக்கமைய 2007ம் ஆண்டில் ஏற்பட்ட 6.8% பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு ஏற்ப இலங்கையின் பொருளாதாரம் 2008ம் ஆண்டுக்குள் 6% உற்பத்தி செலவு அதிகரிக்கப்பட்டுள்ளது. பொருளாதாரத்தின் முக்கிய பிரிவுகளாவன,

- விவசாயத்துறை
- கைத்தொழில் துறை
- சேவைத்துறை

இலங்கையின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு பங்களிப்பு நல் கியுள்ளதைக் காணலாம். முன்னெண வருடங்களில் இருந்ததைப் போன்று சேவைத்துறையிலும் அதிக பங்களிப்புகள் 2008ம் ஆண்டில் ஏற்பட்டுள்ளது.

விவசாயத்துறை	=	12.1%
கைத்தொழில் துறை	=	28.47%
சேவைத்துறை	=	59.5%
		100.00%

கைத்தொழிலின் பிடிப்படையில் தலா தேசிய உற்பத்தியின் ஒரு பிரிவின் அபிவிருத்தி மற்றும் வளர்ச்சி

கைத்தொழிலின் அடிப்படையில் தலா தேசிய உற்பத்தியின் ஒரு பிரிவின் அபிவிருத்தி மற்றும் வளர்ச்சி

பிரிவு	மாறும் வீதாசாரம்		த.கே மாறுபட்டின் பங்களிப்பு		ந.கே.உ.க்கு பங்களிப்பு	
	2007(A)	2008(A)	2007(A)	2008(A)	2007(A)	2008(A)
வீதாசாரம்	3.4	7.5	6.1	15.1	11.9	12.1
1. விவசாயம், கால்நடை	2.3	7.3	3.8	13.2	10.8	10.9
1.1 தேவிலை	1.8	4.3	-0.3	0.9	1.2	1.2
1.2 இறப்பு	4.2	10.3	0.1	0.4	0.2	0.2
1.3 தென்னை	5.1	5.2	1.0	1.2	1.4	1.4
1.4 சிறிய ஏற்றுமதி விவை	5.1	-2.1	0.4	-0.2	0.5	0.4
1.5 நெல்	6.2	22.9	-1.7	6.1	1.6	1.8
1.6 கால்நடை	7.9	5.6	1.0	0.8	0.9	0.9
1.7 ஏனைய உணவு வகை	4.4	4.7	2.5	3.0	3.8	3.8
1.8 தேட்ட அமிவிருத்தி	5.8	3.5	0.2	0.2	0.3	0.3
1.9 பலகை ஏற்றும் கட்டு வளம்	5.1	7.1	0.5	0.7	0.6	0.6
1.10 வேறு கைத்தொழில் உற்பத்தி	0.7	2.7	0.0	0.2	0.4	0.4
கைத்தொழில்	15.6	9.9	2.3	1.8	1.1	1.1
2. மீன்பிழத் தொழில்	7.6	5.9	31.6	28.3	28.5	28.4
3. சுரங்கம் மற்றும் அகற்று	19.2	12.8	4.8	4.1	1.9	2.0
4. உற்பத்தி கைத்தொழில்	6.4	4.9	16.8	14.6	17.7	17.5
4.1 தேவிலை, இறப்பு, தென்னை	2.4	5.3	0.2	0.6	0.6	0.6
4.2 ஆடை உற்பத்தி	6.7	5.0	15.7	13.3	15.9	15.8
4.3 வீட்டுக் கைத்தொழில்	5.6	4.5	0.9	0.8	1.1	1.1
5. மின்சாரம்	4.6	2.7	1.7	1.1	2.5	2.4
5.1 மின்சாரம்	4.9	3.9	1.5	1.4	2.2	2.1
5.2 வாயு	2.9	-10.2	0.1	-0.3	0.2	0.2
5.3 நீர்	7.1	3.6	0.1	0.1	0.1	0.1
6. நிரமாணிப்பு	9.0	7.8	8.3	8.4	6.4	6.5
சேவைகள்	7.1	5.6	62.3	56.6	59.6	59.5
7. மொத்த, சில்லறை விற்பனை	6.1	4.7	22.3	19.4	24.5	24.2
7.1 ஏற்றுமதி விற்பனை	3.3	4.7	4.5	7.2	9.1	9.0
7.2 இந்துகுமதி விற்பனை	8.8	0.9	5.9	0.7	4.7	4.4
7.3 உ.எஸ்.டி.விற்பனை	7.6	6.4	11.8	11.5	10.7	10.8
8. ஹோட்டல், சிற்றுண்டி சாலை	2.3	5.0	-0.1	-0.3	0.4	0.4
9. போக்குவரத்து, தொர்பாடல்	10.5	8.1	19.2	17.5	12.8	13.1
9.1 போக்குவரத்து	9.3	6.3	14.5	11.5	10.8	10.9
9.2 போருட் போக்குவரத்து, துறைமுகம், சிவில் வருமான சேவை	8.8	8.0	0.8	0.9	0.7	0.7
9.3 தயால், தொலைதொடர்பு	21.5	22.3	3.8	5.1	1.4	1.6
10. வங்கி, காப்புறுதி, சொத்து வியாபாரம்	8.7	6.6	10.9	9.5	8.7	8.7
11. வீட்டுக்கிழமை	1.1	1.1	0.6	0.6	3.2	3.1
12. அரச் சேவை	6.0	5.7	6.8	7.4	7.7	7.7
13. தனியார்த்தமை சேவை	7.8	6.5	2.7	2.6	2.4	2.4
தலா தேசிய உற்பத்தி வெளிநாட்டு தேவை காரணி வருமானம் தலா தேசிய உற்பத்தி	15.3	-118.0				
(அ) திருத்தப்பட்ட	7.1	4.7				
(ஆ) தந்களிக்						
சனத்தொகை மற்றும் தொகை மதிப்பீட்டு தினைக்களம்						



### நடு வந்தத்தின் சனத்தொகை

2008ல் 20,217,800 வரை நூற்றுக்கு 1.0க்கு அதிகரிக்கப்பட்டுள்ளது. அதற்கமைய தலா தேசிய உற்பத்தியின் தனிநபர் வருமானம் 2181,161 வரை 22.0% அதிகரித்துள்ளது. இந்த நாட்டின் தனிநபர் வருமானம் 2007ஆம் ஆண்டு 1634 அமிமெரிக்க டெர்லராகும். 2008ஆம் ஆண்டு 2014 அமெரிக்க டெர்லராகும். 2008ல் அதிகரிப்பு நூற்றுக்கு 23.3% ஆகும்.

மேலதிக தகவல்களுக்கு இலங்கை மத்திய வங்கியின் 2008ம் ஆண்டின் அறிக்கையை பார்க்கவும். புதிய ஆண்டின் அறிக்கையை படிப்பதன் மூலம் நீங்கள் அறிவை விருத்தி யாக்கிக் கொள்ள முயற்சி செய்யுங்கள்.

### நீங்கள் அறிந்து கொள்ள வேண்டிய விடயங்கள் சில...

நான் பல்கலைக்கழகத்தில் பயிலும் இக்காலத்தில், எனது நண்பர்களில் சிலர் சில பாடங்களை கூடிய விரைவில் புரிந்துக்கொள்ளக் கூடியவர்கள். இன்னும் சிலர் குறிப்புகளை எவ்வளவுதான் நன்றாக எழுதியிருந்தாலும் எளிதில் புரிந்துக்கொள்ள முடியாதவர்கள்! இன்னும் சிலருக்கு வெவ்வேறு விதமான அலகுகள் எளிதாக இருக்கும் மற்றும் பலருக்கு அவை மிகவும் கடினமாக இருக்கும். இவை பல்கலைக்கழகத்திற்குள்ளேயே. எனினும் உயர்தரத்தில் அந்த முரண்பாடுகள் மேலும் அதிகரித்துள்ளன அதனால் யார் என்ன சொன்னாலும் அந்த பாடத்தில் இருக்கும் பாரதாரத்தை நாமே அறிந்துகொள்ள வேண்டும். உங்களுக்கு வணிகக் கல்வி இலகுவாகலாம், பொருளியல் மிகவும் எளிதாகலாம், இந்த இரு பாடங்களையும் விட கணக்கியல் கடினமாகக்கூடும். அதற்கமைய அந்தந்த விடயத்திற்குரிய முக்கியத்துவத்தை தீர்மானித்தலையும் போராடுவதையும் நீங்களே உங்களுக்குள் கட்டியெழுப்ப வேண்டும்.

- இதழாசிரியர்

வடிவேல்முருகன் தர்மதாசன்

முதலிலை விரிவுரையாளர்  
முகாமைத்துவக் கற்கைகள் துறை  
போதனைப் பல்கலைக்கழகம்

# அங்கீகார வணிகமும் அதன் முக்கியத்துவமும்

(FRANCHISE BUSINESS AND ITS IMPORTANCE)

## அங்கீகார வணிக வகைகள்:

அங்கீகாரம் வழங்குபவருக்கும் அங்கீகாரம் பெறுபவருக்குமிடையே ஏற்படுத்தப்படும் அங்கீகார வணிக உடன்படிக்கைக்கு அமைவாக அங்கீகார வணிகமானது பல்வேறு நோக்கங்களின் அடிப்படையிலும் பல்வேறு தேவை கருதியும் வித்தியாசமான வகைகளிலும் உருவாக்கப்படலாம்.

## உதாரணங்கள்:

- உற்பத்திப் பொருளுக்கான அங்கீகார வணிகம்
- உற்பத்திக்கான அங்கீகார வணிகம்
- வணிகமுறைக்கான அங்கீகார வணிகம்

என்றவாறாக உருவாக்கப்படுவதைக் கூறலாம். மேலும், அங்கீகாரம் பெறுபவர் ஒருவர் அங்கீகார வணிகத்தைக் கொள்வனவு செய்யும்போது தனக்குப் பொருத்தமான அங்கீகார வணிகத்தைக் கொள்வனவு 'செய்வது மிகவும் முக்கியமானதாகும். கொள்வனவு செய்யப்படும் அங்கீகார வணிகம் உற்பத்திப் பொருளுக்கானதாகவோ, உற்பத்திக்கானதாகவோ, வணிகமுறைக்கானதாகவோ எவ்வாறானதாக இருப்பினும் அது அங்கீகாரம் பெறுபவருக்குப் பொருத்தமானதாக இருத்தல் அவசியமானதாகும். இந்தவகையில் அங்கீகாரம் பெறுபவர் தனக்குப் பொருத்தமானதாக அங்கீகார வணிகத்தைத் தெரிவு செய்கின்ற அடிப்படையிலும் அங்கீகார வணிகத்தைப் பின்வருமாறு வகைப்படுத்தலாம் (Dr Callum Floyd, Different types of Franchising, Franchise chat.com).

- ஓற்றை அலகு அங்கீகார வணிகம் (Single – unit franchising)
- தொடர் வரிசை அங்கீகார வணிகம் (Sequential franchising)
- பிரதேச அபிவிருத்தி அங்கீகார வணிகம் (Area development franchising))
- உப அங்கீகார வணிகம் (Sub franchising)
- பிரதேச பிரதிநிதித்துவ அங்கீகார வணிகம் (Area representation franchising)



**KFC**



i'm lovin' it®



## இற்றை அலகு அங்கீகார வணிகம்:

அங்கீகாரம் பெறுபவர், அங்கீகாரம் வழங்குபவருடன் செய்து கொள்ளும் உடன்படிக்கைக்கு அமைய அங்கீகாரம் பெறுபவர் குறிப்பிட்ட ஒரு இடத்தில் அல்லது பிரதேசத்தில் மட்டும் அங்கீகார வணிகத்தை உருவாக்க அனுமதிக்கப்படுவார். இதேபோல இன்னும் பல அங்கீகாரம் பெறுபவர்களுக்கு வேறு வேறு இடங்களில் அங்கீகார வணிகங்களை உருவாக்க அங்கீகாரம் வழங்குபவர் அனுமதி வழங்குவார். இதுவே இற்றை அலகு அங்கீகார வணிகம் எனப்படும். எனவே, இங்கு ஒரு அங்கீகாரம் வழங்குபவரும் ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட அங்கீகாரம் பெறுபவர்களும் காணப்படுவார். எனினும், அங்கீகாரம் பெறுபவர் ஒருவர் ஒரு அங்கீகார வணிக நிலையத்தையே நடாத்த அனுமதிக்கப்படுவார்.

### தொடர் வரிசை அங்கீகார வணிகம்:

அங்கீகாரம் பெறுபவர், அங்கீகாரம் வழங்குபவருடன் செய்து கொள்ளும் உடன்படிக்கைக்கு அமைவாக முதலில் குறிப்பிட்ட ஒரு இடத்தில் அல்லது பிரதேசத்தில் மட்டும் அங்கீகார வணிகத்தை உருவாக்க அனுமதிக்கப்படுவார். பின்னர் அங்கீகாரம் பெறுபவர் ஒவ்வொன்றாக மேலும் பல அங்கீகார வணிகங்களை நடாத்த அங்கீகாரம் வழங்குபவரிடம் அனுமதி கோரும் பட்சத்தில் அங்கீகாரம் பெறுபவரின் ஆளுமை, தகைமை மற்றும் பொருத்தம் என்பவற்றைக் கருத்தில் கொண்டு ஒவ்வொன்றாக வரிசையாக இன்னும் பல அங்கீகார வணிகங்களை உருவாக்க அங்கீகாரம் வழங்குபவர் அனுமதி வழங்குவார். இதுவே தொடர் வரிசை அங்கீகார வணிகம் எனப்படும். இங்கு ஒரு அங்கீகாரம் வழங்குபவரும் ஒரு அங்கீகாரம் பெறுபவரும் காணப்படுகின்றபோதும் அங்கீகாரம் பெறுபவர் ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட அங்கீகார வணிக நிலையங்களை வரிசையாக உருவாக்கி நடாத்த அனுமதிக்கப்படுவார்.

### பிரதேச அபிவிருத்தி அங்கீகார வணிகம்:

அங்கீகாரம் பெறுபவரைப் பிரதேச அபிவிருத்தியாளராக நியமித்து அவர் மூலம் குறிப்பிட்ட பிரதேசத்தில் ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட இடங்களிலும் அங்கீகார வணிகங்களை உருவாக்க அங்கீகாரம் வழங்குபவர் அனுமதி வழங்குவார். இதன் பிரகாரம் குறிப்பிட்ட பிரதேசத்தில் குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் பிரதேச அபிவிருத்தியாளராகத் தொழிற்படுவதன் மூலம் அவரின் வேண்டுகோளிற்கிணங்க அங்கீகார வணிகங்களை உருவாக்கி அதற்குத் தேவையான ஊழியர்களையும் நியமித்து அங்கீகார வணிகங்களை நடாத்திச் செல்வார். இதுவே பிரதேச அபிவிருத்தி அங்கீகார வணிகம் எனப்படும்.

### உப அங்கீகார வணிகம்:

இது தலைமை அங்கீகார வணிகம் (master franchising) எனவும் அழைக்கப்படும். இது இரு மட்டத்தில் அங்கீகாரம் பெறுபவர்களைக் கொண்டதாகும். அதாவது, அங்கீகாரம் வழங்குபவர் அங்கீகார வணிகத்தை நடாத்த அங்கீகாரம் பெறுபவருக்கு அனுமதி வழங்குவார். இருவரும் செய்து கொள்ளும் உடன்படிக்கைக்கு அமைவாக அங்கீகாரம் பெறுபவர் குறிப்பிட்ட பிராந்தியத்திற்கு உப அங்கீகாரம் வழங்குபவராகத் (sub franchiser) தொழிற்படுவதன் மூலம் குறித்த பிராந்தியத்தில் உப அங்கீகாரம் பெறுபவர்களை (sub franchisees) நியமித்து அவர்களுடாக உப அங்கீகார வணிகங்களை நடாத்துவார். உப அங்கீகாரம் பெறுபவர்களைச் செயற்படுத்தும் பொறுப்பு உப அங்கீகாரம் வழங்குபவரையே சார்ந்ததாகும்.

### பிரதேச பிரதிநிதித்துவ அங்கீகார வணிகம்:

இதுவும் உப அங்கீகார வணிகம் போன்று இரு மட்டத்தில் அங்கீகாரம் பெறுபவர்களைக் கொண்டதாகும். அதாவது, அங்கீகாரம் பெறுபவர், அங்கீகாரம் வழங்குபவரால் பிரதேச பிரதிநிதியாக (area representative) நியமிக்கப்படுவார். எனினும், உப அங்கீகார வணிகத்தில் காணப்படும் அங்கீகாரம் பெறுபவரைப் (உப அங்கீகாரம் வழங்குபவர்) பார்க்கிலும் குறைவான அதிகாரம் உடையவர். அதாவது, பிரதேச பிரதிநிதியாகத் தொழிற்படுவதன் மூலம் அங்கீகார வணிகங்களை உருவாக்க முடியுமாயினும் அந்த அங்கீகாரம் பெறுபவர்கள் தொடர்பான ஆட்சேர்ப்பு, ஏனைய நடவடிக்கைகள் போன்ற சகல நடவடிக்கைகள் தொடர்பாகவும் அங்கீகாரம் வழங்குபவரே முக்கிய பங்காற்றுவார்.

**அங்கீகார வணிகத் தின் அனுசாலங்களும்:**

அங்கீகார வணிகமானது இன்றைய வணிகச்சுழலில் மிகவும் உலகப்பிரசித்தி பெற்ற வணிகமாகக் காணப்படுகின்றபோதும் அங்கீகாரம் பெறுபவருக்கும் அங்கீகாரம் வழங்குபவருக்கும் மற்றும் பாவனையாளர்களுக்கும் பல்வேறு அனுசாலங்களையும் பிரதிகலாங்களையும் கொண்டதாகக் காணப்படுகின்றது.



தரப்பினர்	அனுகூலங்கள்	பிரதிகூலங்கள்
அங்கீகாரம் பெறுபவர்	<ul style="list-style-type: none"> <li>சொந்த முயற்சியில் இயங்க முடிதல்.</li> <li>பாரிய வணிகத்தில் உட்புக வாய்ப்புக் கிடைப்பதுடன் ஆரம்பத்தில் இருந்தே இலாபத்தை உழைக்க முடிதல்.</li> <li>அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் உதவியிடன் வணிகத்தை விரிவுபடுத்த முடிதல்.</li> <li>அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் கூட்டுரூ மதிப்பும் பண்டக்குறி விகாரசமும் காணப்படுவதால் பாரிய சந்தையைப் பெற முடிதல்.</li> <li>அங்கீகாரம் வழங்குபவர் மூலம் கடன் வசதிகள், தொழினுட்பம், பரந்த விசாலமான யயிற்சிகள், முகாமைத்துவ அறிவுரைகள் மற்றும் ஏனைய உதவிகள் கிடைத்தல்.</li> <li>வணிக இடர் ஒரளை குறைவாகக் காணப்படும்.</li> <li>விளம்பரப்படுத்தல் மற்றும் மேம்படுத்தல் நடவடிக்கைகளை அதிக அளவில் மேற்கொள்ள வேண்டிய தேவையில்லை.</li> <li>நேரச் சேமிப்பைப் பெற முடிதல். அதாவது, அங்கீகாரம் வழங்குபவர் தனது வணிகம் தொடர்பான ஒரு வணிக மாதிரியை ஏற்கனவே உருவாக்கிச் சந்தையில் வெளிப்படுத்தியுள்ளதானால் அங்கீகாரம் பெறுபவர் இதனைப் பிரயோகித்து வணிகத்தை வெற்றிகரமாக நடாத்திச் செல்ல முடிதல்.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் கட்டுப்பாடு கள் கூடுதலாகக் காணப்படுதல்.</li> <li>பூரணமான சுதந்திரமின்மை.</li> <li>அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் நன்மதிப்பில் முழுமையாக வணிகம் தங்கியிருத்தல்.</li> <li>அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் நன்மதிப்பில் தங்கியுள்ளதால் வணிக இடர் காணப்படல்.</li> <li>இலாபம் தொடர்பான நிச்சயமற்ற தன்மை காணப்படுதல்.</li> <li>அங்கீகார வணிகத்தைப் பெற அதிக செலவுகளை ஏற்க வேண்டியிருத்தல்.</li> </ul>
அங்கீகாரம் வழங்குபவர்	<ul style="list-style-type: none"> <li>அங்கீகாரம் பெற்றவரின் முதலீடின் ஊடாகவும் அதிக இலாபத்தை உழைக்கக்கூடிய சந்தர்ப்பம் உருவாதல்.</li> <li>வணிகம் விரிவடைந்து உலகப் பிரசித்தி பெற்றதாக மாறுதல்.</li> <li>அங்கீகாரம் பெற்றவரின் முயற்சி, அர்ப்பணிப்பு மற்றும் முகாமைத்துவத் திறன் கோடைக்கிணறு போன்ற மூலம் கிடைக்கின்ற பிரதிபலன்களையும் அனுபவிக்க முடிதல்.</li> <li>அங்கீகாரம் பெற்றவரால் மேற்கொள்ளப்படும் விளம்பரப்படுத்தல். மற்றும் மேம்படுத்தல் நடவடிக்கைகள் காரணமாக வணிகம் மேலும் மதிப்படைதல்.</li> <li>அதிக இறை வருமானத்தை உழைக்க முடிதல்.</li> <li>உலகின் சகல பாகங்களிலும் வணிகத்தை நடாத்த பிரதிநிதிகள் (அங்கீகாரம் பெறுபவர்) கிடைத்தல்.</li> <li>வியாபாரப்பொரு விற்பனை செய்வதன் மூலமும் வருமானம் உழைக்க முடிதல்.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>அங்கீகாரம் பெறுபவர் விடும் தவறுகள் வணிகத்தின் நன்மதிப்பைப் பாதிக்கலாம்.</li> <li>அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் நன்மதிப்பைப் பயன்படுத்தி அங்கீகாரம் பெறுபவர் இலாபம் உழைத்தல்.</li> </ul>
பாவனையாளர்கள்	<ul style="list-style-type: none"> <li>உலகப் பிரசித்தி பெற்ற பொருட்கள், சேவைகளை நூக்குவதற்குச் சந்தர்ப்பம் கிடைத்தல்.</li> <li>வாழ்க்கைத்தரம் உயர்வடைதல்.</li> <li>செளாகரியமான நூக்குவைப் பெற முடிதல்.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>தேவையற்ற நூக்குவகளுக்கு அடிமையாதல்.</li> <li>ஆடம்பரத் தேவைகள் அதிகரித்தல்.</li> </ul>

**முடிவுரை:**

இன்றைய வணிகச்சுழலானது ஏதோ ஒரு வகையில் நாளாந்தம் பல்வேறு மாற்றங்களுக்கும் உட்பட்டு வருகின்றது. அந்தவகையில் அங்கீகார வணிகமும் சர்வதேச ரீதியில் பிரபல்யம் பெற்ற ஒன்றாக மாறி வருகின்றது. எனவே, அதில் சில பிரதிகூலங்கள் காணப்படுகின்றபோதும் அதன் வளர்ச்சியும் தேவையும் உலக அளவில் இன்று மக்களுக்கு அத்தியாவசியமான ஒன்றாகக் காணப்படுகின்றதெனின் மிகையாகாது.

**உசாத்துணைகள்:**

- Don Doszkowski, About.com.
- Dr Callum Floyd, Different types of Franchising. Franchise chat.com.

# உயர்துறை வணிககல்வி BUSINESS STUDIES



ரணில் பீரிஸ்,  
சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்  
முகாமைத்துவ நிதிப்பீடும்  
ஜயவர்தன பூர் பல்கலைக்கழகம்

A decorative horizontal border at the bottom of the page, consisting of a repeating pattern of stylized, rounded shapes that resemble hats or domes.



01. இதையத்துள்  
வர்த்தக்கத்தினால் முக்கியமாக  
பெறும் நன்மைகள்

02. വിഹാരികൾ ഉർപ്പത്തിയാണ്  
പല്ലുമ் തന്നെമകൾ

03. ഇന്ത്യൻ വർഷത്തിൽ  
തന്നെ

# இனியத்துள் வர்த்தகத்தின் பயன்கள்

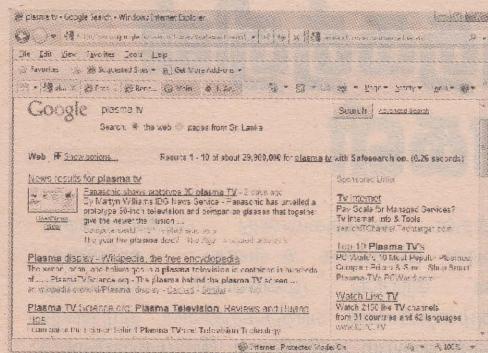
இணையத்தள வர்த்தகமானது எல்லோருக்கும் பொதுவான விடயமாக உள்ளது. அபிவிருத்-  
தியினை நோக்கி முன்னேற்றும் அனைத்து  
நாடுகளும் இம்முறையிலான வர்த்தகத்தினை தழுவவது  
அவசியமாகும் என்பதையும் அறிந்தோம். இம்முறையினுடை  
தனிநபரோ அல்லது ஓர் சர்வதேச நிறுவனமோ தமது  
வர்த்தகத்தின் அனைத்து மக்களுக்கும் பரப்ப முடியும்.  
எனவே இவ்வாறாக இணையத்தள வர்த்தகம் தொடர்பாக  
ஆராய்வோர் அது தொடர்பான பூரண விளக்கத்தினையும்  
அறிவினையும் பெற்றிருத்தல் அவசியம். இதற்கு மாறாக  
பூரண விளக்கம் அற்றோர் இம்முறை வர்த்தகத்தினை  
தழுவி ஈடுபோகுவதில் பாரிய இழப்பினை எதிர்நோக்குவர்  
என்பது மறுக்கமுடியாத விளைவாகும். இணையத்தள  
வர்த்தகம் தொடர்பான விளக்கத்தினை பெற்றிருப்போர்  
அதனை தமது செய்யபாட்டு தேவைக்கேற்ப திரிபு செய்து  
செய்யப்படுத்தும் ஆக்க அறிவினையும் பெற்றிருப்பதால்  
இதனில் வெற்றியீட்டுகின்றனர்.

எனினும் தற்போது நாம் இணையத்தள வர்த்தகத்தின் பலன்கள் மற்றும் அதன் வரையறைகள் தொடர்பாகவும் ஆழமாக நோக்குவோம். நான் இங்கு 'ஆழமாக' எனக் கூறியதை கொண்டு மிகவும் சிக்கான ஓர் விடயம் என நீங்கள் கருதிக்கொள்ள வேண்டாம். மாறாக நமது ஆராய்ச்சி இணையத்தள வர்த்தகத்தினை உயர்தர வகுப்பிலுள்ள வர்த்தக மாணவரும் மற்றும் வர்த்தகத்தில் ஈடுபட்டுள்ளோரும் மற்றும் அறிவினை பெறும் பொருட்டு வாசிக்கும் சராசரி வாசகரும் புரிந்து கொள்ளும் முறையிலேயே நான் விபரித்துள்ளேன் என்பது முக்கியமாகும்.

இணையத்தள வாடிக்கையாளர்கள் பெற்றுக்கொள்ளக் கூடிய பலன்கள்:

### 1. மிகவும் இலகுவாக தகவல்களை கண்டறிதல்:

இணையத்தள வாடிக்கைத்தில் ஈடுபட்டுள்ள ஒருவர் பல பரிநாமங்களுடனான எண்ணிக்கையற்ற தகவல்-களையும் பல்வேறுபட்ட விபரங்களையும் உடனடியாக பெற முடிகின்றது. உதாரணமாக நீங்கள் ஓர் நவீன் பிளாஸ்ட்மா தொலைக்காட்சியினை கொள்வனவு செய்ய எண்ணி அது தொடர்பான தகவல்களை திரட்டுகையில் குறித்த விழ்பனை நிலையத்தில் குறிப்பிட்ட அளவு வேறுபாடுகள் உடைய சில தொலைக்காட்சிகளை காணமுடியும். அவ்விழ்பனை நிலையத்தில் காணப்படும் குறித்த அளவு தொலைக்காட்சிகளிலிருந்து நீங்கள் ஒன்றை தேர்வு செய்யவும் முடியும். எனினும் இணையத்தளத்தில் Google இல் இது தொடர்பாக தேடலை மேற்கொள்கையில் நாம் 29,900,000 தகவல்களை பெற்றும். இது இணையத்தளத்தில் பரந்து கிடக்கும் தகவல்களுக்கு சான்றாக அமைகின்றது.



கீழ்க்காணும் நிரலில் மேற்காட்டப்பட்ட அதே தேடலினாடு ஈ பேயில் பெறப்பட்ட 7,312 தகவல்களை காண்கின்றீர்கள்.

மேற்காட்டிய உதாரணங்களினாடு நாம் அறிவது யாதெனில் இணையத்தள வாடிக்கைமானது நமது தேவையினைப் பூர்த்தி செய்ய மாபெரும் வாய்ப்பினை பெற்றுத் தருகின்றது என்பதாகும்.

### 2. குறைந்த செலவு:

இத்தலைப்பினை சிறந்த முறையில் விளங்க நாம் இதனை பின்வரும் உப தலைப்புக்களில் நோக்குவோம்.

### a. செயற்பாட்டுச் செலவில் குறைவு (தொடர்பாடல் மற்றும் நிறுவக பொருட்கள்)

குறித்த செயற்பாடினை பூர்த்தி செயற்வதற்காக ஏற்படும் செலவு செயற்பாட்டு செலவு எனப்படும். உதாரணமாக நாம் கொள்வனவு செய்ய விரும்பும் பொருள் தொடர்பாக நமக்கு ஏற்படும் சிற்சில் செலவுகளான விற்பனையாளருடர் தொடர்பினை மேற்கொள்ளல் மற்றும் பல செயற்பாடுகளை நடைமுறைப்படுத்தல் போன்றவை இதனுள் அடங்கும். எனினும் இதே செயற்பாடுகளை நீங்கள் இணையத்தளத்தினாடு மேற்கொண்டால் மிகவும் குறைந்த செலவில் உங்களது தேவையினை பூர்த்தி செய்யும் வாய்ப்பினைப் பெறுகின்றீர்கள்.

### b. குறைந்த விலையில் பொருட்களை கொள்வனவு செய்தல்:

இணையத்தள வாடிக்கையாளர் உற்பத்தியாளருடன் நேரடியாக தொடர்பு கொண்டு தமக்கு தேவையான பொருளினை குறைந்த விலையில் நேரடியாகக் கொள்வனவு செய்யும் அரிய வாய்ப்பினைப் பெறுகின்றார். மேலும் இதனாடு தேவையற்ற மேலதிகச் செலவுகளை தரகுப்பணம், வரி மற்றும் ஏணை அனாவசிய செலவினங்களை குறைக்கக் கூடியதாகவும் இருக்கின்றது (எனினும் அனைத்து உற்பத்தியாளர்களும் நேரடியாக வாடிக்கையாளர்களுக்கு பொருட்களை விழ்பனை செய்வதில்லை என்பதையும் நீங்கள் மனதில் கொள்ளவேண்டும்). உதாரணமாக டெல் நிறுவனத்திலிருந்து நேரடியாக கண்ணித் தொகுதி ஒன்றினை நீங்கள் [www.dell.com](http://www.dell.com) இணையத்தளத்தினாடு கொள்வனவு செய்ய முடியும்.

### 3. கால விரயமற்ற வாட்கை செயற்பாடு:

இணையத்தளத்தினாடு விழ்பனை அல்லது கொள்வனவில் ஈடுபடும் செயற்பாடானது எவ்வித கால விரயமற்ற நிறைவெறுகின்றது. எனவே உங்களது தேவைக்கான விண்ணப்பத்தினை சில நிமிடங்களில் விற்பனையாளருக்கு நேரடியாக அனுப்பி வைக்க முடிகின்றது. உதாரணமாக [www.laptop.lk](http://www.laptop.lk) எனும் இணையத்தளத்தினாடு இணைந்து நீங்கள் உங்களுக்கு தேவையான கண்ணித் தொகுதி அல்லது அதற்கான உதிர்ப்பாகங்கள் போன்றவற்றுக்கான விண்ணப்பங்களை உடனடியாக பூர்த்தி செய்து அனுப்ப முடிகின்றது. இதனை நீங்கள் நேரடியாக செயற்படுத்த எத்தனிப்பின் போக்குவரத்து செலவு, கால விரயம் மற்றும் மேலதிக செலவினங்கள் போன்றவற்றினை ஏற்கவேண்டிய நிர்ப்பந்தம் எழும். நான் மேலே உதாரணமாக கூறிய இணையத்தள முகவரி இலங்கையில் செயற்பட்டுவரும் நிறுவனமாகும் இவர்கள் உங்களுக்கு தேவையான பொருட்களை உடனடியாக அனுப்பிவைப்பார். எனினும் முதற்கூறிய டெல் இணைத்தயத்தில் மேற்கொள்ளும் கொள்வனவுகள் துரித சேவையூடு அனுப்பப்படுவதால் இரண்டு அல்லது மூன்று நாட்களில் சிங்கப்பூரிலிருந்து உங்களை வந்தடையும்.

### 4. புவியில் தடைகள் அற்ற செயற்பாடு:

இணையத்தளமானது உலகத்தினை மிகவும்

நெருக்கமாக்கும் ஓர் புதிய தொழிறுப்பு செயற்பாடாகும் எனவே கண்டங்கள் தாண்டிக் காணப்படும் ஓர் விற்பனையாளருடன் சில நொடிகளில் தொடர்புகொள்ளும் செயற்பாட்டினை இவ்விணையத்தள் வர்த்தகமானது தற்போது சாத்தியமாக்கியுள்ளது.

#### 5. எந்நேரத்திலும் கொள்வனவு விற்பனையை

##### மேற்கொள்ளக் கூடிய சாத்தியம்:

இணையத்தள் வர்த்தகத்தினுடைய மற்றும் ATM ஊடும் எந்நேரமும் கால நேரக் கட்டுப்பாடின் நிமேற்கொள்வதற்குகான சாத்தியம் இவ்வுடக்கத்தினுடைய மட்டுமே காணப்படுகின்றது.

##### 6. விற்பனைக்கு பிந்திய சேவை:

இணையத்தள் விற்பனையில் ஈடுபடுத்துவதே அநேக நிறுவனங்கள் விற்பனையின் பின் தமது பொருட்களுக்கான விற்பனையின் பின் வழங்கப்படும் சேவைகளை வழங்குகின்றனர். அதாவது நாம் கொள்வனவு செய்துள்ள பொருட்களில் ஏதேனும் பிரச்சினை கோளாறு ஏற்படுமாயின் அதனை இயலுமான அளவு நாமே

இங்கு பொருட் தேர்வுகள் கணவி தொகுதியூடாக நடாத்தப்படுகின்றது. இதனை செயற்படுத்துவதற்கு தேவைப்படும் ஊழியர்களின் எண்ணிக்கையும் குறைவாகும். விற்பனையாளர் கடன் அட்டை மூலம் வாடிக்கையாளர் தேர்வு செய்யும் பொருட்களுக்கான பணத்தை செலுத்தவும் இப்பொருட்களை கணவிக்கு வழங்குவதன் மூலம் பல வாடிக்கையாளர்களுக்கு தமது பொருட்களை விற்பனை செய்கின்றார். மேலும் இவ்வாறாக இணையத் தளத்தினுடைய பணம் அறங்கிடல் மற்றும் பொருட்களை அனுப்பி வைத்தல் போன்ற செயற்பாடுகளை முகவர் கணவி கொண்டு செயற்படுத்துகின்றனர். இதற்கு சிறந்த உதாரணமாக Amazon.com எனும் இணையத்தளத்தில் 14,000 ஊழியர்கள் 10 மில்லியன் வாடிக்கையாளர்களுக்கு தமது சேவையினை வழங்குகின்றனர் என்பது குறிப்பிடத்தக்க விடயமாகும்.

##### 2. குறைந்த முதல்டுசு செவை:

ஓர் வியாபாரத்தினை ஆரம்பிப்பதற்கு பாரிய முதலீடு தேவைப்படுகின்றது. நகரப்புறத்தில் அலுவலகத்தினை



இணையத்தள வர்த்தகத்தில் ஈடுபடும் நிறுவனங்கள் தன்னியக்க ரீதியாக நுகர்வோர் சேவையை வழங்குகின்றது. விற்பனைக்குப் பின் பயன்யாப்படல் ஏற்படும் சிக்கல்களை விவேட, விழுயோ காட்சிகளில் தெளிவருத்துவது குறிப்பிடத்தக்கது.



திருத்திக்கொள்வதற்கான வழிமுறைகளை தொலைபேசி மூலமோ அல்லது வீடியோ மூலமோ வழங்குகின்றனர்.

இணையத்தள வர்த்தகத்தினால் உற்பத்தியாளர்கள் பெறும் பலன்கள்:

வாடிக்கையாளர்கள் மட்டுமன்றி விற்பனையாளர்களும் உற்பத்தியாளர்களும் இணையத்தள வர்த்தகத்தினுடைய ஏற்பாடு பலன்களை ஈடுகின்றனர்.

உற்பத்தியாளர்களுக்கு எவ்வித கால நேரக் கட்டுப்பாடுகளோ, எல்லைக் கட்டுப்பாடுகளோ இல்லை. 24 மணிநேரமும் தமது வாடிக்கையாளருக்கு தமது சேவையை செவ்வனே வழங்கும் திறனைக் கீர்க்கள் கொண்டுள்ளனர். சந்தையின் அளவு இவர்களின் வியாபாரத்தில் எவ்வித பாதிப்பையும் ஏற்படுத்த மாட்டாது. உதாரணமாக நகரம் ஒன்றில் காணப்படும் பல்சந்தையை எடுத்தோமாகில் அங்கு காணப்படும் இடவசதியினை மையமாகக் கொண்டே அங்கு வரும் வாடிக்கையாளருக்கு சேவை வழங்கப்படுகின்றது. எனினும் இணையத்தள வர்த்தகத்தில் இவ்வாறான கால நேர தாமதங்கள் எவ்வும் காணப்பட மாட்டாது. காரணம் இங்கு ஒரே தடைவையில் பல வாடிக்கையாளருக்கு சேவையினை வழங்கும் வாய்ப்புக் காணப்படுகின்றது.

அமைத்தல் மற்றும் ஊழியர்களுக்கான ஊதியம் போன்றன இதில் பாரிய பங்கினை வகிக்கின்றன. எனினும் இணையத்தள வர்த்தகத்தில் ஈடுபடுவோருக்கு காரியாலய வசதி மற்றும் ஊழியர் வசதி போன்றை மிகவும் குறைவாகவே தேவைப்படுகின்றது. கொழும் பில் வியாபாரத்தில் ஈடுபட என்னும் ஒருவருக்கு காரியாலயத்துக்கென பாரிய செலவு ஏற்படுகின்றது. எனினும் அதே வியாபாரத்தினை இணையத் தளத்தினுடைய போது இதனை வேறு எந்த நகரத்திலிருந்தோ அவ்வுத கிராமப்புறத்திலிருந்தோ மிகவும் குறைந்த செலவில் செயற்படுத்தக் கூடியதாக இருக்கின்றது. வாடிக்கையாளருக்கு விற்பனையாளர் எங்கு காரியாலய யத்தினை எங்கு வைத்திருக்கின்றார் என்பது எவ்வித தாக்கத்தினையும் ஏற்படுத்தாது. தற்போது இலங்கையில் ஜக்கிய இராச்சியம் மற்றும் அமெரிக்கா போன்ற நாடுகளுக்கு செல்லும் உல்லாச பயணிகள் இங்கேயே தங்குமிட வசதிகளை மேற்கொள்ளும் வாய்ப்பினை இணையத்தள வர்த்தகத்தினுடைய பெறுகின்றனர். இவ்வாற்தகத்தினை இவ்வமைப்புகள் அந்நாடுகளில் நிறுவுமெனின் அதிகான முதலீடு தேவைப்படும். ஆனால் அவை தற்போது இலங்கையிலேயே செயற்படுத்தப்பட முடியும்.

### 3. வாடிக்கையாளரின் விபரங்களை விலகுவாகத் தீர்ட்ட முடியும்:

இணையத்தள வர் த் தகத் தில் ஈடுபெடுவதால் எதிர் கொள் னும் பலஸ்களில் ஒன்று வாடிக்கையாளரின் விபரங் களை இலகுவாகப் பெறுவதாகும். நேரடி கொள்வனவாளர் கஞக்கு மாறாக இணையத்தள வாடிக்கையாளர்கள் தமது விபரங்களை பதிவு செய்வதினால் இவற்றினை தீர்ட்டி ஒர் அறிக்கையினை தயார்செய்ய முடியும். இவ்விபரங்களில் காணப் படும் மீன் னஞ் சல் முகவரிக்கும் விற்பனையாளர் மேலதிக் விபரங்களையும் பொருட்கள் சேவைகள் பற்றிய விளம்பரங்களையும் பல்லாயிரக்கணக்கான வாடிக்கையாளருக்கு ஒரே தடைவையில் அனுப்பி வைக்கமுடியும். எனினும் நேரடி வியாபாரத்தில் ஈடுபெடுவோர் தமது வாடிக்கையாளருக்கு தகவல்களை அனுப்ப குறித்தான் மூலதனத்தினை செலவு செய்ய வேண்டிய நிலை காணப்படுகின்றது.

### 4. வாடிக்கையாளரின் தேவைக்கேற்ப உற்பத்திகளை மேற்கொள்ளல்

தற்போது அதிகளும் உற்பத்தியாளர்கள் மூலம் பொருட்களை மேலதிகமாக கொள்வனவு செய்து தமது களஞ்சியங்களில் மேலதிக தேவையை ஈடு செய்வதற்கென சேமித்து வைக்கின்றன. இவற்றுக்கு “களஞ்சியப்படுத்தலுக்கான மூல உற்பத்தி” எனப் பெயர் பெறும். அதாவது உற்பத்திப் பொருட்கள் வாடிக்கையாளருக்கு சில்லறை வியாபாரியுடாக கிடைக்க செய்தலாகும். இவர் அதனை ஏனைய பொருட் தரகார்களிடமிருந்து பெற்று விற்பனை செய்கின்றார். இதில் உற்பத்தியாளர்கள் கொள்வனவு செய்வதற்கான தொண்டலை ஏற்படுத்த காலம் அதிகமாகக் காணப்படுவதால் அதிகளும் முதலீட்டினை மேற்கொண்டு மூலம் பொருட்கள், குறை நிலை உற்பத்திகள் மற்றும் பூரணப்படுத்தப்பட்ட உற்பத்திகள் போன்றவற்றை கொள்வனவு செய்து களஞ்சியப்படுத்தி வைக்க வேண்டிய கட்டாய நிலையை எதிர்நோக்குகின்றனர்.

எனினும் இணையத்தள வர்த்தகத்தினாடு வாடிக்கையாளர் தமது தேவையின் பொருட்டு கேள்வியை ஏற்படுத்தும் போது உற்பத்தியாளர் மூலம் பொருட்களை கொள்வனவு செய்து பின்னர் தமது உற்பத்தியினை மேற்கொண்டு வாடிக்கையாளருக்கு அனுப்பிவைக்கின்றனர். இச்சந்தாப்பத்தில் உற்பத்தியாளர் தமது உற்பத்திக்கு தேவையான மூலம் பொருட்களை வாடிக்கையாளர் தமது

### மேலும்

#### வியாபாரிகள்

#### நுகர்வோர்

#### தொடர்பான

#### வியாபங்களை மிக

#### விலகுவாக வழ

#### முடிவதோடு,

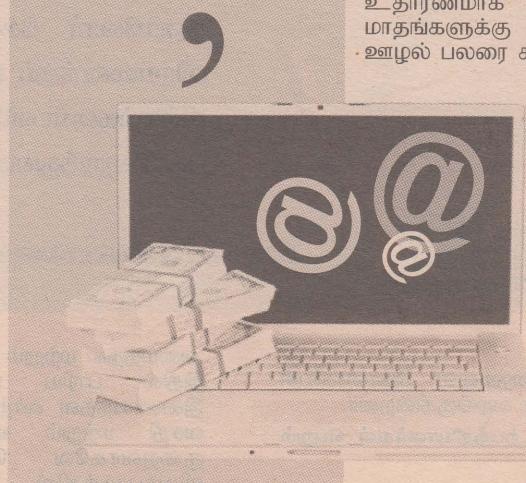
#### தமக்குரிய

#### வாடிக்கையாளர்

#### தொகுதிகளை

#### விலகுவாக

#### கிணம்கான முடியும்



விண்ணப்பத் தினை அனுப்பிய பின்னரே உற்பத்தியினை மேற்கொள்கின்றனர். மேலும் இங்கு களஞ்சியப்படுத்தி வைக்கப்படும் மூலப்பொருட்களின் அளவு குறைவாகவே காணப்படுகின்றது காரணம் கேள்விக்கேற்ப உற்பத்தி நடைபெறுவதால் இப்பொருட்கள் காலதாமதமின்றி பயன்படுத்தப் படுகின்றதால் விரயமானி உற்பத்திக்கு பயன்படுகின்றது.

### 5. குறைந்த போக்குவரத்துச் செலவு:

உற்பத்திப் பொருட்கள் உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நேரடியாக வாடிக்கையாரை சென்றடைவதால் இங்கு போக்குவரத்துச் செலவு சந்று குறைவாகவே காணப்படுகின்றது.

இணையத்தள வர்த்தகத்தின் சவால்களும் பிரச்சனைகளும்:

பலன் களைப் போலவே இணையத்தள வர்த்தகத்தில் தீமைகளும் சவால் களும் காணப்படுகின்றன. எனினும் இவற்றினை பல பிரச்சனைகளை இலகுவாக தீர்ப்பதற்காக பல்வேறுபட்ட தொழிறுட்ப ரீதியான தீர்வுகள் காணப்படுகின்றன. மேலும் சந்தர்ப்பங்களில் வழங்கப்பட்டுள்ள தொழிறுட்ப ரீதியான தீர்வுகளை சரியான வழிமுறைகளை பின்பற்றாததால் ஏற்படுகின்றது. எனினும் வழிமுறைகள் ஒழுங்காகப் பின்பற்றப்படுமாயின் அதிகளை பிரச்சனைகள் எழுவதை தடுக்க முடியும். பிழையான கொடுப் பனவுகளை பொதுவான வியாபாரத்திலும் இழப்பீடுகள் ஏற்படுகின்றன. உதாரணமாக இலங்ககையில் கடந்த சில மாதங்களுக்கு முன்பு கடன் அட்டையில் ஏற்பட்ட ஊழல் பலரை சிந்திக்க வைத்தது. அதாவது கடன் அட்டை யனப்படுத்தப்படும் இயந் திரங் களில் பொருத்தப்பட்டு பின்னர் அக்கடன் அட்டையின் வியாபங்கள் சேகரிக்கப்பட்டு பின்னர் அவற்றைக் கொண்டு போலி கடன் அட்டைகள் தயார் செய்யப்பட்டு அதாவது நு கணக்காகவும் பொருத்தப்பட்டு பணமாகவும் பொருட்களாகவும் மோசடி செய்யப்பட்டது அனைவரும் அறிந்ததே. எனினும் தமது கடன் அட்டை அறிக்கையினையும் பாவிக்கும் இயந் திரங் தினையும் முறையேயாக இலகுவாகும்.

### 1. பொருட்களின் தரத்தினை பர்சோதீக்க முடியாமை:

தனிநபர் ஒருவர் தான் மேற்கொள்ளும் கொள்வனவுப் பொருளினைப் பற்றிய தர விபர சோதனையை

மேற்கொள்ள எப்போதும் விரும்புவார். எனினும் இணையத்தள வர்த்தகத்தினாடு மேற்கொள்ளப்படும் பொருட் கொள்வனவின் போது பொருளினை புகைப் படங்கள் பூலமாகவே பரிசோதிக்க முடியும். இது வாடிக்கையாளர் எதிர்நோக்கும் பெரிய பிரச்சனை ஆகும்.

## 2. உழூல் மோசடிக்குள்ளாகும் சாத்திய சந்தர்ப்பங்கள் அதிகமாகக் காணப்படுகின்றது:

அனைத்து தொழில்நுட்ப ரீதியான பாதுகாப்புக்களும் வழிமுறைகளும் காணப் படினும் இணையத்தள வர்த்தகத்தில் உழூல் மோசடி களுக்கான சந்தர்ப்பங்கள் அதிகளில் காணப்படு கிணறு என்பது பலரால் ஏற்கப்பட்ட கூறுறாகும். கெளிப்படையற்ற கொடுக்கல் வாங்கலில் அதிகளும் சிக்கல்களும் முரண்பா கேளும் காணப்படுகின்றன. உழூல்கள் இங்கு நடைபெறும் சாத்தியங்கள் அதிகமாக காணப்படுகின்றன. உதாரணமாக குறித்த நபரின் மின்னஞ்சல் முகவரியை பயணபடுத்தி வேறொரு நபருக்கு குறித்த நபருக்க தெரியாமல் செய்தி அனுப்பும் வழிகள் தற்போது காணப்படுகின்றன. எனவே A என்பவர் C என்பவர் கொள்வனவு செய்த கட்டுரைக்கான பணத்தை செலுத்துமாறு மின்னஞ்சல் மூலம் செய்தியினை அனுப்புகிறார். A என்பவர் B எனும் நிறுவனம் எனும் பெயரில் செய்தியினை அனுப்புகிறார். C என்பவர் அச்செய்தி உண்மையாகவே B



நிறுவனத்திடமிருந்து வருகின்றது என எண்ணி பணத்தை செலுத்துகின்றார். பின்னர் B நிறுவனம் பணத்தை செலுத்தும்படி கோருகையில் அதை தாம் முன்பே செலுத்தி விட்டதாக அவர் கூறுகின்றார். எனவே இங்கு C மொற்றப்பட்டுள்ளார் என்பது தெளிவாக தெரியவருகின்றது.

இவ்வாறான மோசடிகளை தடுப்பதற்கான வழிமுறைகள் காணப்படுகின்றன. எனினும் இவ்வாறான தொழில்நுட்ப தீவுகளை சராசரி மக்கள் உபயோகிக்காமல் இருப்பதே பெரிய பிரச்சனையாகும்.

## 3. குறைந்த வாடிக்கையாளர் விழிப்புணர்வு :: மொழிப் பிரச்சனை:

இதில் பலர் எதிரோக்கும் மற்றுமேர் பொதுப் பிரச்சனை கண்ணி அறிவு குறைவாகக் காணப்படவும் மொழிப் பாவனைப் பிரச்சனையுமாகும். பொதுவான இணையத்தளங்கள் ஆங்கில மொழி அடிப்படையில்

செயற்படுவதுடன் ஏனையவை பிரதான சில மொழிகளில் காணப்படுகின்றன.

## 4. வாடிக்கையாளர் பொருளினை கொள்வனவு செய்ய விண்ணப்பிக்கும் போதுபொருட்கள் தட்டுப்பாடு நிலவுதல்:

இணையத்தளத் தில் பொருட்கள் நிறைவாகக் காணப்படுகின்றது என காணப்பட்டாலும் வாடிக்கையாளர் கொள்வவை மேற்கொள்ள எத்தனைக்கையில் அங்கு பொருட் தட்டுப்பாடு காணப்படுகின்றது என்பது தெரிய வருகின்றது.

## 5. சமுதாய தேவை பிரச்சனைகள் :: மனதுத் தன்மை:

சில நபர்கள் கொள்வனவு நோக்கம் எதுவுமன்றி காலத்தை கடத்தும் நோக்கி கில் இணையத்தளத் தினை பயன்படுத்துகின்றனர். மேலும் சந்தை நிலையில் எவ்வித பிரச்சனையுமின்றி ஒரு தொலைகாட்சியினை கொள்வனவு

செய்வதற்கு தமது குடும்பத்தினர் அனைவரும் வருவதற்கு காத்திருப்பார். இது இணையத்தள வர்த்தகத்தில் சாத்தியமற்றதாகும்.

## 6. உட்கட்டுமான

வசதிகளுக்கான தட்டுப்பாடு மற்றும் அவற்றின் சமஸ்தாப்கடு:

இணையத்தள வர்த்தகத்தின் பாவனைக்கு கணனித் தொகுதி, கணனி வலையமைப்பு மற்றும் இணையத்தள வசதிகள் அவசீயம். எனினும் இவ்வசதிகள் அனைத்து நபர்களுக்கும் கிடைக்கப்படுவதில்லை. இவ்வசதிகளை அடைவதே சில பிரதேசங்களில் முக்கிய பிரச்சனையாகக் காணப்படுகின்றது.

## 7. பொருட்களை

விநியோகி த்தலில் பிரச்சனை:

பொருட்களை தேர்வு செய்தல் மற்றும் இதற்கான பணத்தை வழி நீக்கல் போன்ற நிறைவையைத்தள வர்த்தகத்தில் இலவாக் இருப்பினும் பொருட்களின் விநியோகம் மிகவும் சவாலாக அமைந்தது. துறித விநியோகச் சேவைகள் பல காணப்படினும் அவை அனைத்தும் உலகாளியர்தியில் பரந்து காணப்படுவதில்லை. எனினும் இப்பிரச்சனை இணையத்தளத்தினாடு நேரடியாக அனுப்பப்படும் பாடல்கள், கணனி மென்பொருட்கள் மற்றும் வீடியோக்களைப் பெறுவதில்லை என்பது குறிப்பிடத்தகு.

## 8. சட்டப் பிரச்சனைகள்:

இரு நாடுகளுக்கிடையே பொருட்களின் கொள்வனவு மற்றும் விழுப்பனை இடம்பெறுகையில் இங்கு இரு நாடுகளின் சட்ட விதிகளின் கடப்பாடு அவசியமாகின்றது.

உதாரணமாக ஒரு நாட்டில் ஏற்கத்தக்க பொருள் ஒன்று மற்றைய நாட்டில் சட்டவிரோதமானதாகக் கருதப்படலாம்.

#### 9. வரி அறவிடு:

இரு நாடுகளுக்கிடையே பொருட்களின் கொள்வனவு மற்றும் விற்பனை இடம்பெறுகையில் இங்கு இரு நாடுகளின் வரி அறவிட்டு முறைகளில் காணப்படும் வேறுபாடுகள் பிரச்சனைகளை ஏற்படுத்துகின்றது. எனவே பொது மக்களுக்கு இவ்வாறான வேறுபாடுகள் இணையத்தள வர்த்தகத்தில் அவர்கள் ஈடுபடுவதற்கு முட்டுக்கட்டையாக அமைகின்றன.

#### 10. சமூக விரோத செயல்களை தூண்டும் செயற்பாடுகள் இடம்பெறும் வாய்ப்புக்கள்:

கொள்வனவு விற்பனையில் ஈடுபடும் தனிநபரின் விபரங்கள் இணையத்தள வர்த்தகத்தில் உடனடியாக கண்டறியப்படுவதில்லை. இதனால் இணையத்தள வர்த்தகத்தினைக் கொண்டு சட்ட விரோதமான சட்ட அத்துமீறல் செயற்பாடுகளில் ஈடுபடுவதற்கான சாத்தியங்களும் சந்தர்ப்பங்களும் அதிகமாகக் காணப்படுகின்றன.

#### 11. பயிற்சி பற்ற ஊழியர்களின் தட்டுப்பாடு:

இணையத்தள வர்த்தகத்தில் ஈடுபடுள்ள ஓர் அமைப்பு இணையத்தள வர்த்தகம் பற்றிய அறிவினையுடைய ஊழியர்களை தமது அணியில் சேர்ப்பது அவசியமாகும். இவ்வாறாக கண்ணி பற்றிய அறிவினைக் கொண்டுள்ள ஊழியர்களை தேர்வு செய்வதில் இவ்வமைப்புக்கள் பிரச்சனைகளை எதிர்நோக்குகின்றன.

#### 12. கருத்து வேறுபாடுகள் மற்றும் நம்பிக்கையற்ற தன்மை:

பொதுமக்களிடையே இணையத்தள வர்த்தகத்தில் ஈடுபடும் நிறுவனங்கள் தொடர்பாக பல்வேறுபட்ட கருத்துக்களும் மற்றும் நம்பிக்கையற்ற தன்மையும் காணப்படுகின்றது. இவ்வாறாக உயர் தொழினுட்பத்துக்கு எதிராக காணப்படும் நம்பிக்கையற்ற தன்மை பிரச்சனைகளை தூண்டுகின்றது.



சுரியான முறையில் நேரத்தை முகாமை செய்யாதவர்களே கிறுதியில் நித்திரையை கெடுத்து, உடலை வருத்தி யடக்கிறார்கள் நீங்களும் அங்களும் ஆகிவிட வேண்டாம்

- இதழாசிரியர்

## e-Business Watch



உய்தர்  
வணிககல்வி  
BUSINESS  
STUDIES



சீரேஷ்ட விரிவுவரையாளர்  
ம. கருணாநிதி

திருகோணமலை வளாகம்  
ஸ்ரீக்ருப் பல்கலைக்கழகம்

# இலத்திரனியல் வர்த்தகம்

(E-COMMERCE)

சென்ற கிடை தொடர்ச்சி.....

சென்ற இதழில் குறிப்பிட்டுள்ளது இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தின் வளர்ச்சிக் காலப்பிரிவு I மற்றும் II பற்றி சற்று கருக்கமாகவும் ஆழமாகவும் இவ்விதழில் நோக்குவோம்.

இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தின் வளர்ச்சிக் காலப்பிரிவு I என்பது, இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தில் பாரிய வளர்ச்சி ஏற்பட்ட காலப்பகுதியான 1995 களில் ஆரம்பிக்கப்பட்டு அதாவது இக்காலப்பகுதியில் தான் பரந்துபட்டாளில் முதன் முறையாக இணையதளங்களின் ஊடாக பொருட்களுக்கான விளம்பரங்கள் மேற்கொள்ளப் பட்டதிலிருந்து டொற் கொம் முயற்சியாண்மைகளுக்கு பங்குச் சந்தையிலேற்பட்ட பெறுமதி உடைவுக் காலப்பகுதியான 2000 ஆம் ஆண்டுவெரைக்குமான காலப் பகுதியினைக் குறிக்கின்றது. இக்காலப்பகுதியில் இலத்திரனியல் வர்த்தகம் தொடர்பாக ஏற்படுத்தப் பட்டிருந்த தொலைநோக்குகள் சில வருமாறு:

- கனணி விஞ்ஞானிகளைப் பொறுத்தவரையில், இலத்திரனியல் வர்த்தகமானது அவர்களது தூர்நோக்கிலொரு பகுதியாக அதாவது உலக ஸாவிய ரீதியில் சிக்கனமான முறையில் நபர்களுடன் தொடர்பாடலை மேற்கொள்ளக் கூடியதாக இருந்தது.
- பொருளியலாளர்களைப் பொறுத்தவரையில், இலத்திரனியல் வர்த்தகமானது விலை, செலவு மற்றும் தரம் பற்றிய தகவல்களை சமனிலையில் வழங்கக் கூடிய ஒரு உராய்வற்ற நிறைவான வர்த்தக சந்தையினை ஏற்படுத்தக் கூடியதாக இருந்தது.

• முயற் சியாளர் களைப் பொறுத்தவரையில், இலத்திரனியல் வர்த்தகமானது அவர்களது முதலீடுக் கான் சாதாரண வருவாயைவிட உயர்வான வருவாயை உழைக்கக் கூடிய அசாதாரண சந்தை அமைப்பாகக் காணப்பட்டது.

பூரணத்துவமாக நோக்குமிடத்து இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தின் வளர்ச்சிக் காலப்பிரிவு I என்பது புதிய தொழில்நுட்பங்களுடாக அதிக இலாபங்களை உழைக்கக் கூடியதும் விரைவாக அதிக சந்தைப் பங்கினைக் கைப்பற்றக் கூடியதுமான தொலை நோக்குகளைக் கொண்டிருந்ததென்னாம். இதற்கான நிதிமூலமாக முயற்சி மூலதனம் காணப்பட்டது. இக் காலப்பகுதியில் உலகளாவிய இணையத் தளத்தின்மீது எவ்வித அரச தலையீடுகளோ அல்லது நீதி மன்றத் தலையீடுகளோ கரணப்படவும் மாட்டாது ஏற்படுத்தப்படவும் மாட்டாது என நம்பப்பட்டிருந்தது.

இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தின் வளர்ச்சிக் காலப்பிரிவு II எனக்கறப்படும் அடுத்த ஜந்து ஆண்டுகளில் ஏற்பட்ட மாற்றங்களை வரையறுப்பதற்காக அடையாளப் படுத்தப்பட்ட காரணிகளாவன:

- இலத்திரனியல் வர்த்தகத்திற்கான தொழில் நுட்பமானது தொடர்ந்து வளர்ச்சிப்பாதையை நோக்கியதாக சகல வர்த்தக நடவடிக்கைகளையும் உள்ளடக்கியதாக அமைதல்.
- இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தினாடக நிர்ணயிக்கப்படும் விலையானது இணையத்தளமுடாக ஏற்படும் செலவுகளை உள்ளடக்கக் கூடியவாறு உயர்ந்து காணப்படுதல்.

• சில்லறை வியாபாரிகளைப் போன்று இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தில் ஈடுபடுவோரும் உயர்வான இலாபத்தினைப் பெறக்கூடியதாகக் காணப்படுதல்.

• உலகளாவிய ரீதியில் இலத்திரனியல் வர்த்தகம் மற்றும் இணையதளங்கள் மீதான அரசாங்கத்தின் கட்டுப்பாடுகள் உயர்ந்து செல்வதாக இருக்கிறது. இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தின் அடிப்படைக்கான கருப்பொருட்களாக மூன்று ஒன்றுடனொன்று பெருமளவில் தொடர்புபட்ட விடயங்கள் அமைகின்றன. அவையாவன:

⇒ தொழில்நுட்பம்:- இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தினை விளங்கிக்கொள்வதற்கு தகவல் தொழில்நுட்பம், இணையதளம் மற்றும் உலகளாவிய வலையமைப்பு பற்றிய அடிப்படை அறிவு அவசியமாகின்றது.

⇒ வியாபாரம்:- தொழில்நுட்பமானது அடிப்படைக் கட்டமைப்பினை ஏற்படுத்த இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தின் மீதான கவர்ச்சியையும் அக்கறையினையும் ஏற்படுத்துவது வியாபாரங்களது அனுகுழறையிலேயே தங்கியுள்ளது. புதிய தொழில்நுட்பங்கள் அறிமுகப்படுத்தப்படும் போது அவை வியாபார முறைக்கூடங்களுக்கு தமது வியாபாரத்தினை மேலும் சிறப்பாக வகையில் ஒழுங்குபடுத்தி சிறப்பாக மேற்கொள்ள உதவுகின்றது. அதாவது நாம் இலத்திரனியல் சந்தைகள், பொருட்கள், பற்றிய தகவல்கள், வியாபார மாதிரிகள், கைத் தொழில் கட்டமைப்புக்கள், இலத்திரனியல் சந்தைகள் பற்றிய நுகர்வோர் நடத்தைகள் போன்ற வியாபார எண்ணக்கருக்களை விளங்கிக் கொண்டிருக்க வேண்டும்.

⇒ சமூகம்:- இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தின் வெற்றிக்கு சவாலாக சமகால சமூகத் தவர்களால் மேற்கொள்ளப்பட்ட அழுத்தங்கள் அமைந்தன. இவ் அழுத்தங்களுக்கான சமூக விடயங்களான புலமைச் சொத்துக்கள், தனிநபரது தனிப்பட்ட விடயங்கள் மற்றும் போதுக் கொள்கைகள் காணப்படுகின்றன.

**இலத்திரனியல் வர்த்தக மூலிகைகள் பிரதான பங்களிப்புச் செய்த கல்விசார் விடயங்கள் வருமாறு:**

மேற்போந்த விடயத்தினை இருவேறு அனுகு முறைகளில், தொழில்நுட்பம்சார் மற்றும் நடத்தைசார், எனப் பல்வேறு கல்விசார் விடயங்களை வைத்து நோக்கலாம். தொழில்நுட்பம் சார்ந்தவை:

- கணனி விஞ்ஞானிகள், இணையதள தொழில்நுட்பப் பிரயோகத்திற்காக இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தில் அக்கறை கொண்டிருந்தனர்.
- முகாமைத்துவ விஞ்ஞானிகள், வியாபாரங்கள் இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தினுடாக எவ்வாறு வில்தரிக்கப்பட முடியுமெனத் தம்மால் உருவாக கப்படும் கணித மாதிரிகளுக்காக அடிப்படையில் அக்கறை கொண்டிருந்தனர்.
- தகவல் முறைமையைத் திறந் தொழிலாகக் கொண்டவர்கள், இலத்திரனியல் வர்த்தகங்களை வியாபாரங்களுக்கும் அவைசார்ந்த கைத் தொழில்

களுக்கும் ஏற்படுத்தும் பெறுமதிச்சங்கிலி மற்றும் கைத் தொழிலில் கட்டமைப்பு போன்றவற்றை அறிந்து கொள்வதற்காக அக்கறை கொண்டிருந்தனர்.

- பொருளியலாளர்கள், இலத்திரனியல் வர்த்தகங்கள் எவ்வாறு இணைய தள நுகர்வோர் நடத்தைகள் அமைகின்றன என அறிந்துகொள்வதற்காகவும் இலத்திரனியல் சந்தையின் பண்புகள் பற்றி அறிந்துகொள்வதற்காகவும் அக்கறை கொண்டிருந்தனர்.

#### நடத்தை சார்ந்தவை:

- சமூகவியலாளர்கள், இணையதளப் பாவனையை மக்கள் மத்தியில் காணப்படும் ஒரு சமச்சீர்று விடயமாகவும் அதன்மூலம் பெறப்படும் பயன்களானது ஒரு குறிப்பிட்ட சாராரைச் சென்றடைவதாகவே நோக்குகின்றனர்.
- நிதி மற்றும் கணக்கீட்டுத் திறந்தொழிலாளர்கள், இலத்திரனியல் வர்த்தகங்கள் மூலம் நிறுவனங்களின் பெறுமதி உயர்வு பற்றியும் அதுதொடர்பான கணக்கீட்டு முறைமைகள் பற்றியுமே நோக்குகின்றனர்.
- முகாமைத் துவப் புலமை கொண்டவர்கள், இலத்திரனியல் வர்த்தகங்கள் மூலம் முறைச்சியான்மையின் நடத்தைகள் பற்றியும் சிறிய நிறுவன அமைப்புக்கள் குறுகிய கால இடைவெளியில் மேற்கொள்ள வேண்டியிருந்த நிறுவனக் கட்டமைப்பு அபிவிருத்தி பற்றிய சவால்களைப் பற்றியும் நோக்குகின்றனர்.
- சந்தைப்படுத்தல் புலமை கொண்டவர்கள், வலையமைப்பு மூலமான நுகர்வோர் எவ்வாறு அங்கு மேற்கொள்ளப்படும் விளங்பரங்களை விளங்கி ஏற்றுக்கொள்ளும் வகையில் நிறுவனங்கள் எவ்வாறு சந்தையைத் துண்டமாக குகின்றன, இலக்கு வாடிக்கையாளர்களைப் பெற்றுக் கொள்கின்றன, மற்றும் சந்தையில் பொருட்களை நிலைப்படுத்திக் கொள்கின்றன என்பன பற்றியும் நோக்குகின்றனர்.

இவ்வகையில் இலத்திரனியல் வர்த்தகங்கள் பற்றிய சில முக்கியான விடயங்கள் பற்றி இங்கு சுருக்கமாக நோக்கப்பட்டுள்ளது.

ஸ்ரீமு. முழும்.

#### உசாத்துவண நால்கள்:

- Kenneth C. Laudon & Carol Guercio Traver (2006); “E – Commerce Business. Technology. Society”, Pearson Education, India.
- Rajesh Chakrabarti & Vikas Kardile (2002); “The Asian Manager’s Handbook of E – Commerce”; TATA McGraw – Hill, Delhi, India.
- Loshin / Vacca / Murphy (2001); “Electronic Commerce”, 3<sup>rd</sup> Ed.; Charles River Media Inc., India

# சந்தையின் கட்டமைப்புப் பிறிந்துக் கொள்ளல்

01. சுதா என்பது என்ன?
02. நூறுபோட்டி சுதா,
- மற்றும் ஆன்புகள்
04. தனியாரம் போட்டி
05. சவுருமை போட்டி
06. தனியாரம் போட்டி சுதா
07. ஜீய போட்டி சுதா

நந்தசீரி கீழ்ப்பினாலூட்டி  
சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்  
பொருளியற் துறை  
ருகுனு பல்கலைக்கழகம்



உற்பத்தியாளரோருவர் பல்வேறுப்பட்ட விடயங்களை மையமாகக் கொண்டு பொருள் மற்றும் சேவை உற்பத்தி செய்யும் முறையையும் அதற்கேற்ப உற்பத்தி செலவு அமையும் முறையையும் இதற்குமுற்றதைய கட்டுரை மூலம் கலந்துரையாடப்பட்டது. அடுத்ததாக எமது இலக்காக இருக்கவேண்டியது, உற்பத்தி நிறுவனமொன்று எந்த விலையில் எந்தளவில் விலை மற்றும் நிரம்பல் அளவு தொடர்பில் நிறுவனம் ஒன்றின் மூலம் எடுக்கப்படும் முடிவு அவர்கள் செயற்படும் சந்தை அமைப்பின் தன் மையில் தங் கியுள் எதால், இந் தகலந்துரையாடலுக்காக பூரண தேவையாக பல்வேறுப்பட்ட சந்தைப் பற்றி புரிந்துக் கொள்வது அத்தியாவசியமாகும். அதற்கமைய “சந்தை கட்டமைப்பு” பற்றியே ஆகும்.

கொடுக்கல் வாங்கல் செய்யும் நோக்குடன் கேள்விதாரர் மற்றும் வழங்குனர் உற்படுகின்ற எந்தவொரு நிலையையும் சந்தை என்று



அழைக்கலாம். கேள்விதாரர் மற்றும் வழங்குனர் எந்தவொரு இடத்திலாவது சந்தித்து கொடுக்கல் வாங்கல் செய்கின்ற ஞாயிறு சந்தைப் போன்று தாம் எந்தவொரு நாளிலும் சந்தித்திராத வழங்குனரின் இணையத்தின் ஊடாக பொருள் ஒன்றை கொள்வனவு செய்கின்ற சந்தர்ப்பத்திலும் சந்தை என்ற வார்த்தைக்குள் அவை அடங்கும். அதனால் பெளதீக் அமைப்பு முறை சந்தை வாய்ப்புக்கான உரிய நிபந்தனை ஆகாது. கேள்விதாரரும் வழங்குனரும் ஏதாவது ஒரு விதத்தில் தகவல்களை பரிமாறிக் கொண்டு கொடுக்கல் வாங்கள் செய்கின்ற எந்தவொரு நிலையையும் நாங்கள் சந்தை என்று அழைக்க முடியும்.

பொருள் ஒன்றை உற்பத்தி செய்வதற்காக சந்தைக்குள் இருக்கின்ற நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை உற்பத்தியின் தன்மை, சந்தைக்குள் நுழைவதற்கு அல்லது வெளியேறுவதற்கு இருக்கின்ற தடைகள் மற்றும் நிறுவனங்களுக்கு இடையே நிலவுகின்ற அந்நியோன்யம், தங்கியுள்ள நிலை ஆகிய விடயங்களை கவனத்தில் கொண்டு பொருளியல் விஞ்ஞானத்துக்குள் சந்தை வகைப்படுத்தப்படும். சந்தை கட்டமைப்பு என்று நாம் கருதுவது இந்த வகைப்படுத்தலேயே ஆகும். இந்த கட்டமைப்புக்கள் முக்கிய சந்தையின் தன்மையின் 4வகையாக இணம்காண முடியும்.

1. நிறை போட்டி (Perfect Competition)
2. தனியுரிமை (Monopoly)
3. தனியுரிமை போட்டி (Monopolistic Competition)
4. சிலருரிமை உரிமை (Oligopoly)

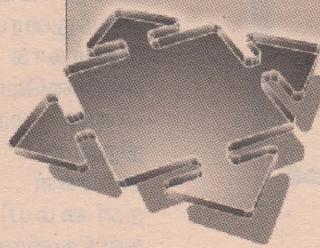
#### நிறைபோட்டி போட்டிச் சந்தையின் அறிகுறிகள்

1. கேள்விதாரர்களும் வழங்குனர்களும் மிக அதிகளவில் கிருத்தல்

மிக அதிகளவில் என்பதில் கருதுவது எவ்வளவு அளவு என்று இங்கு வாசகர் இடையில் கேள்வி ஒன்று எழு இடமுண்டு. இதனால் கருதப்படுவது, என்னவெனில் தனியான வழங்குனர் அல்லது கேள்விதாரர் ஒருவரை கவனத்தில் கொண்டால் அவரது வழங்கள் அல்லது கேள்வியின் அளவு முழு சந்தை வாய்ப்பின் வழங்கள் அல்லது கேள்வியின் அளவையும் எந்தவிதத்திலும் பாதிக்காது.

உதாரணமாக இலங்கையின் சிகப்பு அரிசி சந்தைவாய்ப்பை கவத்தில் எடுக்கவும். முழு அரிசி

யோருவியலில்  
சந்தைகளை  
வகைப்படுத்த  
உற்பத்தியாளர்  
எண்ணிக்கை,  
உற்பத்தியின் தன்மை,  
சந்தையின் நுழைவு,  
சுதந்திரம், விலை  
நிர்ணயிக்கும் சக்தி  
போன்ற அழியடைகள்  
யங்கப்படுத்தப்படுகின்றன.



விநியோகமும் அடங்கியிருப்பது, ஆயிரக் கணக் காண சிறிய அளவிலான வழங்குனர் களிலாகும். ஒரு வழங்குனர் தனது மடங்கை இரட்டிப்பாக்கினால், முழுமையாக இடைநிறுத்தினால் முழு விநியோகத்துக்கும் பாதிப்பு ஏற்படாது. பெறுநரின் தரப்பில் தனி பெறுநருக்கு முழு சந்தைவாய்ப்பு கேள்வி கும் எந்தவொரு பாதிப்பையும் ஏற்படுத்தமுடியாது. தனித்தனி வழங்குனர் அல்லது கேள்வித்தாரர்களை கவனத்தில் எடுத்ததால் அவர்களுக்குரிய சந்தை வழங்களுக்கு அல்லது கேள்விக்கு வற்புறுத்தலை ஏற்படுத்த முடியாது. என்பதால் தெளிவுபடுத்துவதால் ஒரு வழங்குனர் கேள்விதாரர் தமது அளவை மாற்றும் போது சந்தை வழங்கள் அல்லது கேள்வி கோடு வலது அல்லது இடுபக்கத்துக்கு நகர் வடையாது என்பதையாகும். அதாவது வழங்கள் அல்லது கேள்விகளை மாற்றுவதிலும் சந்தை வாய்ப்பில் தீர்மானிக்கப்பட்டுள்ள விலைக்கு பாதிப்பை ஏற்படுத்த தனி வழங்குனர்க்கும் கேள்வி தாரர்க்கும் என்பதே யாகும்.

இச் சந்தையில் தனி வழங்குனருக்கு சந்தையில் தீர்மானிக்கப்பட்ட விலையின்கீழ் நாம் விரும்பிய அளவை விற்பனை செய்வது மட்டுமேயாகும். அதனால் முழுமையான போட்டி சந்தையில் உள்ள கேள்விதாரர் மற்றும் வழங்குனர் ஆகிய இருதரப்பினரையும் விலையை தீர்மாமணப்பவர்கள் (Price Taken) என அழைக்கப்படுவார்.

#### 2. ஓரினத்தன்மையான உற்பத்தி செய்தல்

அனைத்து வழங்குனரும் சந்தைக்கு வழங்குகின்ற பொருள் ஒரே இயல்பானதாக சீரானதாக இருக்கும். அதாவது தோற்றுத்தில், நிறத்தில், குணவியல்பில், எடையில் போன்ற அனைத்து விடயங்களிலும் ஒரு வழங்குநரின் பொருள் மற்றும் ஒரு வழங்குநரின் பொருளுடன் வேறுபடுத்தி அறிந்துக் கொள்ள முடியாத அளவுக்கு சமமானதாக இருக்கும். பழங்கள், மரக்கறி, வெற்றிலை, பாக்கு, பூவகைகள், ஆகிய அனைத்து விவசா உற்பத்தி முட்டை, புதிய மீன், பசும்பால், விலங்கு, உற்பத்தி,

கருங்கல், மணல், சுண்ணாம்பு, ஆகிய முதன்மையான கனிவளங்களை கருத்திற் கொண்டால் உங்களுக்கு இந்த அறிகுறிகளை இலகுவில் புரிந்துக் கொள்ளக்கூடியதாக இருக்கும்.

நிறைபோட்டி சந்தையில் “விளம்பரங்களை” (Advertising) காணமுடியாது பொருட்களின் களில் காணப்படும் ஓரினத் தன்மை, நாம் கலந்துரையாடுகின்ற முழுமையான அறிவாகிய அறிகுறிகளாகும்.

### 3. சுதந்திரமான பிரேசேஸமும் வெளியேற்றமும்

எந்தவொரு வழங்குனரும் சந்தை வாய்ப்புக்குள் நுழைவதற்கு ஏற்கனவே உள்ள வழங்குனர் அதிலிருந்து வெளியேற்றுவதை தருகின்ற எந்தவிதமான பாதிப்பு ஏற்படாது, இதில் கூறப்படுவது என்னவெனில் சந்தை வாய்ப்புக்குள் நுழைவதையும் வெளியேற்றுவதையும் வரையறுக்கின்ற சட்டரீதியான தடைகள் (அனுமதிப்பத்திற்கு) ஒப்புந்தம் ஆகியன இல்லாமை மட்டுமல்ல புதிய வழங்குநருக்கு சந்தைக்குள் நுழைந்து மிக இலகுவாக உற்பத்தி வளங்கள் தொழில்நுட்பம், மூலப்பொருள் ஆகியவற்றை பெற முடியும் என்பதுடன் புதிய வழங்குனரின் பிரேசேச்திற்கு எதிராக சந்தை வாய்ப்பில் இருக்கின்ற வழங்குனர்கள் எந்தவிதமான விளைவையும் காட்டாமல் இருப்பதோகும்.

கீழே குறிப்பிடப்படுவது சுதந்தையாக கணியும் கொண்ட சந்தை அமைப்பு ‘தூய போட்டியினை’ சந்தையாக

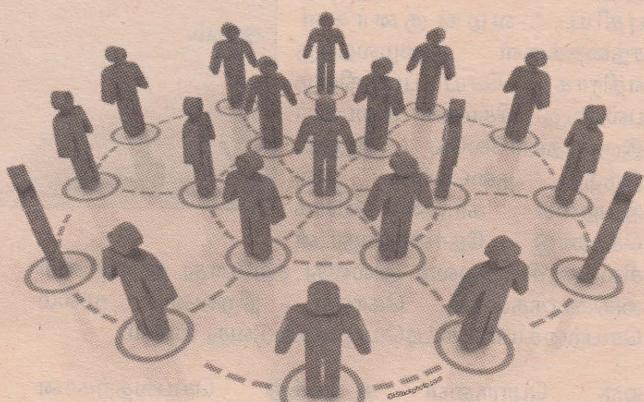
அறியப்படுவதுடன் அந்த அறிகுறி களுக்குள் ‘சந்தை பற்றிய முழுமையான அறிவு’ என்ற நான்காவது விடயம் சேர்ந்ததுடன் அவை நிறைப் போட்டி சந்தை அமைப்பாக அறியப்படும்.

சந்தை வாய்ப்பின் கேள்வி, வழங்களின் நிலை, பொருளின் விலை, உற்பத்தி செலவு, தொழில்நுட்பம் ஆகிய அனைத்து விடயம் தொடர்பிலும் கேள்விதாரர் மற்றும் வழங்குனர் ஆகிய இருதரப்பினருக்கும் முழுமையான அறிவு இருப்பது போட்டிக் கான முழுமையான நிபந்தனையாகும். அவ்வாறு பூரணமான அறிவு இல்லாதிருப்பின் கொடுக்கல், வாங்கல் போட்டியின்றி நடைபெறும். கீழே குறிப்பிடப்பட்டுள்ள

காரணங்களில் ஒன்றை, அதாவது பொருளின விலையை கவனத்தில் எடுக்கவும். எலுமிச்சம்பழும் கிலோ ஒன்று வாங்குவதற்கு சந்தைக்குள் நுழைந்த நீங்கள் 20 ரூபாவுக்கு ஒருகிலோ எலுமிச்சம்பழும் வாங்குகிறீர்கள் என்று வைத்துக்கொள்வோம். கொஞ்சம் தூரம் செல்கையில் நீங்கள் விலை கொடுத்து வாங்கிய எலுமிச்சம்பழும் ஒருகிலோ 16 ரூபாவுக்கு விற்பனை செய்யப்படுவதை நீங்கள் காணுகிறீர்கள். முதலாவது வியாபாரியிடம் நீங்கள் எலுமிச்சம்பழும் வாங்கியது ஏன்?

அப்போது சந்தையில் ஏனைய வழங்குனர்களின் விலை தொடர்பில் முழுமையான அறிவு உங்களுக்கு இல்லாமல் இருந்ததால் அல்லவா? முதலாவது வியாபாரிக்கு 20 ரூபாவுக்கு எலுமிச்சம்பழும் விற்பனை செய்ய முடிவது பெறுநர் முழுமையான தகவல்கள் இன்றி சந்தைக்குள் நுழையும் வரை மட்டுமே ஆகும். அனைத்து பெறுவரும் முழுமையான தகவலுடன் சந்தைக்குள் நுழைந்தால் அவருக்கு ஒருகிலோ எலுமிச்சம்பழும் 16 ரூபாவுக்கு விற்பனை செய்ய முடியும். கீழே குறிப்பிடப்பட்ட பண்புகள் அனைத்தும் நூற்றுக்கு நூறுவீதம் காணக்கிடைக்கும் சந்தைகள் அரிது. முழுமையான அறிவைக் கொண்ட சந்தைகளைக் காணக் கிடைப்பது மிகவும் அரிதாகும். நிறைபோட்டி முன்மாதிரியான நிலையாகும். நமக்கு காணக்கிடைப்பது நடை போட்டிக்கான சந்தை நிலையேயாகும்.

தனியுரையை சந்தை வாய்ப்பின் அறிகுறிகள் தனிச்ந்தை என்று நாம் கருதுவது, “வழங்குனரின் ஏகாதிபத்திய நிலையே ஆகும்” பெறுநரின் தரப்பில்



ஏகாதிபத்திய நிலையை நாங்கள் அறியத்தருவது (Monopoly) என்றே ஆகும். ஏகாதிபத்திய சந்தையில் காணக்கிடைக்கின்ற முக்கிய அறிகுறிகளை முதலில் கவனத்தில் கொள்வோம்.

- (i) ஒரு நிறுவனம் மட்டும் உற்பத்தியில் ஈடுபடுதல்
- (ii) தொழிலுக்குள் நுழைவதற்கு பூரண தடை இருத்தல்
- (iii) ஏனைய நிறுவனங்கள் உற்பத்தி செய்வதைவிட முழுமையாக மாறுபட்ட விசேஷமான பொருளை உற்பத்தி செய்தல்
- (iv) முழுமையுறாத தகவல்கள்

சந்தை வாய்ப்புக்குள் பெரும் எண்ணிக்கையான வாடிக்கையாளர்கள் இருக்கின்ற போதிலும் வழங்கள் தரப்பில் இருப்பது, ஒரு வழங்குனர் மட்டுமேயாகும். சந்தையில் முழு கேள்வியும் தனி வழங்குனர் மீதே வந்து சேர்வதால் “தனியுரிமை நிறுவனம்” எதிர் நோக்குகின்ற கேள்விச் கோடு மற்றும் “சந்தையின் கேள்விக்கோடு” ஆகிய இரண்டும் ஒன்றாகும். வேறு வழங்குனரிடமிருந்து கிளைகள் தொடுக்கப்படாததால் போட்டி நிலை காணக்கிடைக் காத்தால் “நிறுவனம்” மற்றும் “தொழிற்சாலை” ஆகிய இரண்டும் ஒன்றாகும்.

தனியுரிமை சந்தை வாய்ப்பு தோன்றிய பின் அது முறிவடையாமல் இருப்பது புதிய வழங்குனர்கள் சந்தைக்குள் நுழைவதற்கு எதிராக செய்யப்படுகின்ற பல்வேறு விதமான தடைகள் இருப்பதனாலேயே ஆகும். இந்தத் தடைகளில் பல இயற்கை காரணங்களைக் கொண்டு தோன்றுவதுடன் சில அரசின் மூலம் அல்லது தற்போது தனியுரிமை அதிகாரத்தைக் கொண்ட நிறுவனம் மூலம் செயற்கையாக கட்டியேழுப்பப்படுவது ஆகும்.

ஒரு பொருளை உற்பத்தி செய்வதற்கான மூலப்பொருள் ஒரு நிறுவனத்திற்குரிய முதலுக்குள் மட்டும் இருக்கின்ற சந்தர்ப்பத்தில் அந்த நிறுவனம்

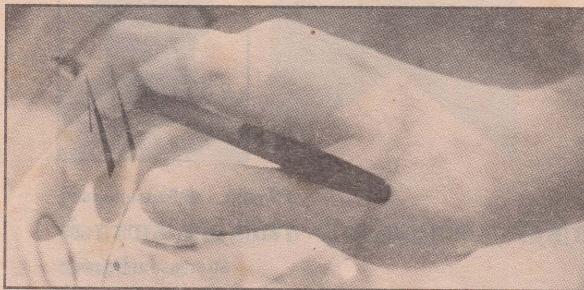
ஏகாதிபத்திய ஆதிகத்தை அனுபவிப்பதை தடுக்க முடியாது.

உதாரணமாக கண்ணாடி மீது வரைவதற்கு பயன்படுத்தப்படும் பென்சிலை தயாரிப்பதற்குத் தேவையான காரியம் மூலப்பொருள் விசேஷமாக நிறுவனம் ஒன்றுக்குரிய காணியில் இருந்தால் அவற்றை உற்பத்தி செய்து சந்தையில் விடுவதற்கு தனியுரிமைக்குக்கீழான அன் நிறுவனத்திற்கு உரித்தாகும். இயற்கை வளங்களைக் கொண்ட உரிமையின் கீழ் தனியுரிமை நிலை தோன்றலாம் என்பதுடன் இது “இயற்கையான தனியுரிமை” என அழைக்கப்படும். புதிதாக சந்தைக்குள் நுழைய முயற்சிக்கின்ற எந்வொரு நிறுவனத்திற்கும் போட்டியிடுவதற்கு முடியாத அளவுக்கு குறைந்த விலையில் பொருளை வழங்குவதற்கு முதலில் குறிப்பிட்ட நிறுவனத்திற்கு ஆற்றல் இருக்கும் வரை புதிய நிறுவனங்கள் சந்தைக்குள் நுழைவதிலிருந்து விலகி இருக்கும். அதனால் முதலில் குறிப்பிட்ட நிறுவனத்தின் தனியுரிமை அதிகாரம் என்பது “இயற்கையாகவே” பாதுகாப்பாக பேணப்படும். உதாரணமாக இலங்கை புகையிரத சேவை திணைக்களத்தைப் பற்றிப் பார்க்கவும் அது புகையிரத சேவையை வழங்குவதற்கு ஏகாதிபத்தியத்தைக் கைக்கொள்வது எவ்வாறு? அல்லது புகையிரத சேவையின் ஏகாதிபத்தியத்தை உடைத்து எறிவதற்கு புதிய நிறுவனம் ஒன்று சந்தைக்குள் நுழையாமல் இருப்பது ஏன்?

புகையிரத பாதைகளை அமைப்பது, காணிகளை கலீகீத்துக் கொள்வது, புகையிரத நிலையங்களை அமைத்தல், புகையிரத எனஜீங்களையும் இரயில் தட்டுக்களையும் விலைக்கு வாங்கல் போன்ற புகையிரத திணைக்களம் இட்டுள்ள மிகப்பாரிய மூலதனத்தை கவனத்தில் எடுத்தால், அவ்வாறு பாரிய மூலதனமொன்றை இடுவதற்கு புதிய நிறுவனமொன்று முன்வராது. அடுத்ததாக புதிய நிறுவனமொன்று அவ்வாறு பாரிய மூலதனமிட்டு சந்தைக்குள் நுழைந்தாலும் அவற்றின் ஒரு பயணிக்குரிய செலவு (ஒரு கிலோ மீட்டர் செல் வதற்கான செலவு) மேற்குறிப்பிட்ட மதிப்பைக் கொள்வதால் தற்போது சந்தையின் நிறுவனத்துடன் போட்டியிடுவது கடினமாகும். இதனை அடிப்படையாகக் கொண்டு புதிய நிறுவனங்கள் இத்தொழில் துறைக்குள் நுழையாததால் இதில் நிலைகொண்ட



நிறுவனத்திற்கு தனியுரிமையாக தொடர்ந்து இயங்க முடியும். அரசின் மூலம் பொருள் மற்றும் சேவைகளை அரச தனியுரிமையின் கீழ் வழங்கல். (உதாரணம் ஏரிபோருள்) அல்லது வேறு தனியார் நிறுவனத்திற்கு வழங்குகின்ற சந்தர்ப்பத்தில் ஏனைய நிறுவனங்களுக்கு நுழைவதற்கு தடைகள்



எற்படலாம். உதாரணமாக இலங்கையின் மோட்டார் வாகன புகை பரிசோதிக்கும் தனியுரிமையை Drive Green நிறுவனத்திற்கு கையளித்ததை கூறலாம். தனியுரிமை நிறுவனமொன்றை இனம் காணுவதற்குரிய இன்னும் ஒரு அறிகுறியாவது அந்த நிறுவனம் ஏனைய சந்தைகளில் விற்பனை செய்வதை விட உண்மையிலேயே மாறுப்பட்ட பொருள் ஒன்றை அல்லது சேவை ஒன்றை வழங்குவதால் ஆகும். அதில் கூறப்படுவதாவது, தனியுரிமை நிறுவனங்கள் மூலம் வழங்குகின்ற பொருள் மற்றும் சேவைகள் தொடர்பில் அதற்கு ஈடாகக்கூடிய மற்றும் பொருள் காணக்கிடைக்காது என்பதேயாகும்.

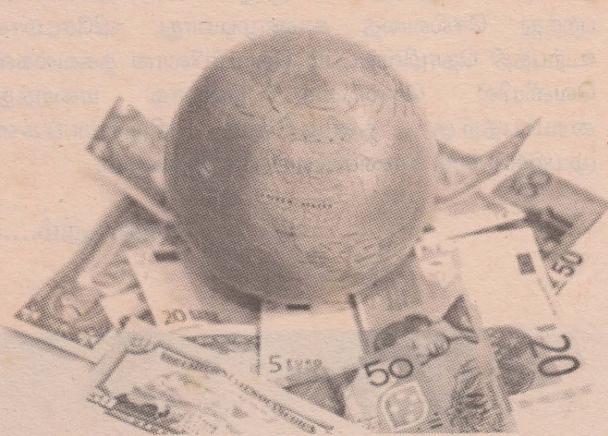
உதாரணமாக மீன் சார விநியோகம், ஏரிபோருள் விநியோகம், நீர் விநியோகம், புகையிரத் சேவை ஆகிய ஏகாதிபத் திய வழங்குனர்கள் மூலம் வழங்கப்படுகின்ற பொருள் தொடர்பில் முழுமையாக பயன்படுத்தக்கூடிய மாற்றுப் பொருள் தொடர்பில் உங்களுக்கு ஏதாவது தோன்றுகிறதா? மாற்றுப்பொருள் இல்லாததால் கூறக்கூடிய இன்னுமொரு காரணம் உண்டு. அதாவது வழங்குனருக்கு பொருளின் விலையை நிர்ணயிக்கக்கூடியதாக இருக்கும். மற்றும் பொருள் பற்றாக்குறை உள்ள நிலைமைக்குள் தனியுரிமை விலையை ஏற்றுக்கொண்டு அந்த பொருளை கொள்வனவு செய்வதற்கு பெறுனர் தள்ளப்படுவார்.

தனியுரிமை சந்தைகளில் முழுமையான தகவல்கள் பறந்து செல்வதை காணமுடியாது. விசேஷமாக உற்பத்தி தொழில்நுட்பம் தொடர்பிலான தகவல்கள் வெளியில் செல்வதை நன்றாக மறைத்து வைப்பதற்கு தனியுரிமை நிறுவனங்கள் முயற்சிப்பதை காணக்கூடியதாக இருக்கும்.

தொடரும்.....

உற்பத்தியாளர்கள்  
ஓரினத்தன்மையான  
உற்பத்திகள்  
இருப்பினும் தமது  
உற்பத்திகளில்  
ஏதேனும் விழேடுத்தை,  
வித்தியாசத்தை  
ஏற்படுத்தவே  
எப்போதும்  
முயற்சியார்.





உயர்தர  
பொருளியல்  
ECONOMICS



சீரேஷ்ட வீரவுரையாளர்  
கலாநிதி நவரத்தினம் ரவீந்திரகுமாரன்  
பொருளியற்குறை  
கொழும்புப்பல்கலைக்கழகம்

# பொருளியல் என்றால் என்ன?

WHAT IS ECONOMICS?

## பொருளியல் வினாக்கள் Economic Questions

பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளை உற்பத்தி செய்யும்போது எழும் பிரதான வினாக்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு எல்லாப் பொருளியல் தெரிவுகளையும் கருக்கமாக விளக்க முடியும். அந்த வகையிலே பொருளியல் தொடர்பாக எழும் பிரதான வினாக்களாக என்ன? எப்படி? எப்போது? எங்கே? யார்? என்பன குறிப்பிடத்தக்கவையாகும்.

**என்ன பொருள்களை, எந்தளவு உற்பத்தி செய்தல்?**  
**What goods are produced and in what quantities?**

என்ன பொருள்கள் உற்பத்தி செய்யப்பட வேண்டும் என்பதுவும் எந்தளவில் அவை உற்பத்தி செய்யப்பட வேண்டும் என்பதுவும் உற்பத்தி தொடர்பாக முதலில் தோன்றும் வினாக்களாகும். ஒவ்வொரு நாட்டிலும் தினந்தோறும் எண்ணிலடங்கா பொருள்கள் உற்பத்தி செய்யப்படு கின்றன. அத்தியாவசியப் பொருள்களான உணவு, உடை, உறையுள் தொடக்கம் ஆடம்பரப் பொருள்களான தொலைக்காட்சி மற்றும் வாணோலிப்பெட்டி போன்ற பல்வகைப் பொருள்கள் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. நாம் ஒவ்வொரு வருடமும்



ஆயிரக்கணக்கான புதிய வீடுகளை நிர்மாணித்து முடிக்கின்றோம். தற்போதைய வீடுகள் அதிகளவு விசாலமானவையாகவும், சிறந்த பல வசதிகளைக் கொண்டவையாகவும், பிரமாண்ட மானவையாகவும் வடிவமைக்கப்பட்டு வருகின்றன. தினந்தோறும் பல மில்லியன் பொழுதுபோக்குச் சாதனங்கள் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. தினந்தோறும் இவ்வாறு புதிய பல பொருள்கள் உற்பத்தி செய்யப்பட்டபோதும் விரிவடைந்து செல்லும் தேவைகளின் காரணமாக மனித குலத்திற்குத் தேவையான அனைத்து பொருள்களையும் ஒரே நேரத்தில் உற்பத்தி செய்யப்பட்டதும் விரிவடைந்து செல்லும் தேவைகளின் காரணமாக மனித குலத்திற்குத் தேவையான அனைத்து பொருள்களையும் ஒரே நேரத்தில் உற்பத்தி செய்யவேண்டும் என்று நேரத்தில் உற்பத்தி செய்துவிட முடியாது. இத்தகைய ஒரு சந்தர்ப்பத்தில் தோற்றும் பெறும் முதல் வினா கிடைக்கத்தக்கதாகவுள்ள வளங்களைக் கொண்டு என்ன பொருள்கள் எந்தளவில் உற்பத்தி செய்தல் என்பதாகும்.

பொருள்களை உற்பத்தி செய்யப் பயன்படுத்தும் உற்பத்திச் சாதனங்கள் அல்லது மூலவளங்கள் பற்றாக்குறையாக இருப்பதனால் ஒவ்வொரு மனிதனும் முன்னுரிமை அடிப்படையிலேயே தமது தெரிவுகளை மேற்கொள்வான். ஆகவே, என்ன பொருளை, எந்தளவு உற்பத்தி செய்ய வேண்டும் என்பது பற்றாக்குறையாகக் காணப்படும் மூலவளங்கள் மாற்றுப்பயன்பாடு என்ற பண்பினைக் கொண்டிருப்பதன் காரணமாக எழுகின்றது.

பொருள்கள் எவ்வாறு உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன?  
How are goods produced?

பற்றாக்குறையானதும் மாற்றுப் பயன்பாடுடையதுமான வளங்களைக் கொண்டு பொருள்களை எவ்வாறு உற்பத்தி செய்தல் என்பதனையே இவ்வினா புலப்படுத்தி நிற்கின்றது. இது ஒரு தொழில்நுட்பம் சார்ந்த பிரச்சினையாக அமைகின்றது. குறித்த ஒரு பொருள் வேறுபட்ட வகையிலான நுட்பங்கள் பயன்படுத்தப்பட்டு உற்பத்தி செய்யப்படுவதை எமது அந்றாட வாழ்க்கையில் நாம் காண்கின்றோம். பின்தங்கிய கிராமப்புறங்களில் நெல் அறுவடையினை மேற்கொள்ள அதிகளவு மனித ஊழியத்தினை பயன்படுத்தும் அதேவேளை சில வளர்ச்சியடைந்த நகர்ப்புறங்களில் இயந்திரங்களைப் பயன்படுத்தி நெல் அறுவடை மேற்கொள்வதை அவதானிக்க முடிகின்றது. சிறிய ஒரு கடை முதலாளி பேண மற்றும் பேப்பர் என்பவற்றைக் கொண்டு தனது நாளாந் த வரவு செலவுப் பதிவுகளை மேற்கொள்ளும்போது பெரிய ஒரு கடையினது முதலாளி அதே வரவுசெலவுப் பதிவுகளை கணிப்பதிவின் மூலம் மதிப்பிடு வதனையும் அவதானிக்க முடிகின்றது.

ஏன் நாம் ஒரே விதமான உற்பத்திக்காக சில சந்தர்ப்பங்களில் இயந்திரங்களை பயன்படுத்தும் அதே வேளை மற்றும் மொரு சந்தர்ப்பத்தில் மனித ஊழியத்தைப் பயன்படுத்துகின்றோம்? அதிகளவான இயந்திரப் பாவனை அல்லது நவீன தொழில்நுட்ப முறையைகள் அதிகளவான வேலைவாய்ப்பினை உருவாக்குகின்றனவா?

அல்லது இருக்கின்ற வேலைவாய்ப்புகளை மேலும் குறைவடையச் செய்கின்றனவா? இத்தகைய மாற்றங்கள் சமூகத்தை மேம்படுத்துகின்றதா? அல்லது கீழ்நிலைக்குத் தள்ளிவிடுகின்றதா? இத்தகைய விடயங்கள் கவனத்தில் கொள்ளப்பட்டே எவ்வாறு உற்பத்திகள் செய்யப்பட வேண்டும் என்ற பிரச்சினைக்குத் தீர்வு காணப்பட வேண்டும்.

மனிதத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யுளவிற்கு வளங்கள் போதியவாக காணப்படுமாயின் விரும்பிய தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்தி உற்பத்தியை மேற்கொள்ள முடியும். இங்கு வளங்கள் தேவைகளுடன் ஒப்பிடுகையில் பற்றாக்குறையாக இருப்பதனாலேயே உற்பத்தி தொடர்பாக தொழில் நுட்பத் தெரிவு என்பது அவசியமாகின்றது. ஆகவே வளங்கள் பற்றாக்குறையாக காணப்படுவதும் அவை மாற்றுப் பயன்பாடு உடையனவாகவும் இருப்பதனாலேயே உற்பத்தி தொடர்பாக நுட்பத் தெரிவு பிரச்சினை தோற்றும் பெறுகின்றது.

பொருள்கள் எப்பொழுது உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன?  
When are goods produced?

உற்பத்தி தொடர்பாக தோற்றும் பெறும் மூன்றாவது பிரச்சினை, எப்பொழுது பொருள்கள் உற்பத்தி செய்யப்பட வேண்டுமென்பதாகும். கட்டடவாக்கங்கள் நடைபெறும் சந்தர்ப்பங்களில் அதிகளவான உற்பத்தி நடவடிக்கைகள் ஒன்றினைக்கப்பட்டு செயற்படுவதால் மேலதிக் நேர வேலைகள் அதிகளவு இடம்பெற வாய்ப்புகள் உண்டு. காலனிலை மாற்றங்களுக்கு ஏற்ப சில பொருள்களின் உற்பத்தி தளம்பல்லடைவதை காணமுடிகின்றது. குறிப்பாக, வெப்ப காலப்பகுதிகளில் குளிர் பான உற்பத்திகள் அதிகளவு இடம் இடம் பெறுவதனையும் குளிர்ப்பு காலப்பகுதிகளில் இத்தகைய உற்பத்திகள் குறைவடையும் சந்தர்ப்பங்களையும் காணமுடிகின்றது. அதேபோன்று வர்த்தக சக்டோட்ட காலங்களுக்கு ஏற்ப உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்களின் அளவும் தளம்பல்லடைவதைக் குறிப்பிடலாம். குறிப்பாக, பூரிப்பு காலங்களில் உற்பத்திக்கு அதிகளவான தூண்டுதல் கள் வழங்கப்படுவதனால் அதிகளவில் உற்பத்திகள் இடம்பெறுவதனையும் மாறாக, மந்த காலப்பகுதியில் குறைந்தளவான உற்பத்திகள் தூண்டுதல்கள் இடம்பெறுவதனால் குறைந்தளவரன் உற்பத்திகள் இடம் பெறுவதனையும் காணமுடிகின்றது. காலத்தின் தேவைக்கு ஏற்ப பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளின் உற்பத்தி அளவு மாற்றமடைகின்றது. உற்பத்திகளின் அளவு வீழ்ச்சியடையும்போது வேலைவாய்ப்புகள் குறைவடைந்து வேலையின்மைப் பிரச்சினை தோற்றும் பெறுவதுமென்று. 1930 ஆம் ஆண்டு உலகளாவிய ரீதியில் பெருமந்தம் ஏற்பட்டபோது உற்பத்தியின் அளவு மிகையானால் வீழ்ச்சியடைந்ததனால் நான்கில் ஒரு பங்கு வேலையாட்கள் தமது வேலையினை இழந்தமை குறிப்பிடத்தக்கது.

உற்பத்தியில் ஏற்படும் அதிகரிப்பு அல்லது வீழ்ச்சி என்பது எதனைத் தோற்றுவிக்கும்? கடந்த சில வருடங்களாக இலங்கையின் உற்பத்தி அளவு தொடர்ச்சியாக வீழ்ச்சியடைந்து வருவது அவதானிக்கக்கூடிய விடயமாகும். மீண்டும் எப்போது இலங்கையின் உற்பத்திகள் அதிகரிப்பை ஏற்படுத்தும்? தொடர்ச்சியாக உற்பத்திக் குறைவு ஏற்படுவதை நிறுத்துவதற்கு அரசாங்கம் ஏதாவது நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளுமா?

பொருள்கள் எங்கே உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன?  
Where are goods produced?

பொருள்களை எங்கே உற்பத்தி செய்வது என்பதும் பொருளியல் தொடர்பாக எழும் முக்கிய வினாவாகும். சில

பல்தேசியக் கம்பனிகள் தமது தாய் நாட்டில் பொருள்களை உற்பத்தி செய்து ஏனைய நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்வது போன்று இன்னும் சில நாடுகள் தமது தாய் நாட்டில் மாத்திரமன்றி ஏனைய சில நாடுகளிலும் தமது பொருள்களை உற்பத்தி செய்து சந்தைப்படுத்துகின்றன. உதாரணமாக ஜப்பான் நாட்டுத் தயாரிப்பான ஹோண்டா ரக்க கார்கள் மற்றும் மோட்டார் வண்டிகள் ஜப்பானில் மாத்திரமன்றி ஏனைய சில நாடுகளிலும் உற்பத்தி செய்து சந்தைப்படுத்துவதைக் காணமுடிகின்றது.

குறித்த ஒரு பொருளை குறிப்பிட்ட ஒரு நாட்டில் உற்பத்தி செய்து ஏனைய பல நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்யும் நடவடிக்கைகள் காணப்பட்டபோதும் சில சந்தர்ப்பங்களில் இந்நடவடிக்கை அதிகளு போக்குவரத்து செலவுகளை நிறுவனங்களுக்கு ஏற்படுத்துவதால் குறிப்பிட்ட பொருளை தொடர்ந்தும் தாய்நாட்டில் உற்பத்தி செய்து ஏற்றுமதி செய்வதா அல்லது ஏனைய நாடுகளிலும் உற்பத்தி செய்து சந்தைப்படுத்த முடியுமா என்பது அவதானிக்கத்தக்க விடயமாகும்

எங்கே பொருள்களை உற்பத்தி செய்ய வேண்டும் என்பதை நிர்ணயிக்கும் காரணிகள் யாவை? எங்கே உற்பத்தி செய்தல் என்ற பொருளியல் தொடர்பான வினா வேலைவாய்ப்புக்கள் மற்றும் கூலிகள் என்பவற்றில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்த முடியுமா?

**உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்களை நுகர்வது யார்?**  
**Who consumes the goods that are produced?**

உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்களை நுகர்வு செய்வது யார்? என்பது ஒவ்வொருவரினதும் வருமான உழைப்புகளில் தங்கியுள்ளது. தாதிகள் மற்றும் வைத்திய உதவியாளர்களை விட வைத்தியர்கள் எப்போதும் அதிகளு வருமானத்தினை உழைப்பதால் தாதிகள் மற்றும் வைத்திய உதவியாளர்களை விட வைத்திய நிபுணர்களே உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்களில் அதிகளினை கொள்வனவு செய்வார்கள்.

நமது அன்றாட வாழ்க்கையில் மக்களிடையே எவ்வாறு வருமான ஏற்றத் தாழ் வகள் காணப்படுகின்றன என்பதையூம் அவ்வருமான ஏற்றத்தாழ்விற்கு ஏற்ப அவர்களது கொள்வனவு நடத்தைகள் எவ்வாறு வேறுபட்டமைகளின்றன என்பதையும் நாம் அவதானிக்கின்றோம். பொதுவாக, செலவுந்த நாடுகளில் வசிப்போர் அதிக வருமானத்தை உழைப்பவர்களாக இருப்பதனால் வறிய நாட்டு மக்களின் கொள்வனவு நடத்தையைவிட உயர்வான அளவில் பொருள்களினை அவர்கள் கொள்வனவு செய்வது வெளிப்படையான ஒரு விடயமாகும்.

நாம் உழைக்கும் வருமானத்தின் அளவை நிர்ணயிப்பது யாது? வைத்திய நிபுணர்கள் ஏன் தாதிகளை விட அதிகளில் வருமானத்தை உழைக்கின்றார்கள்? பெண்கள் ஏன் ஆண்களைவிட குறைவான ஊதியத்தைப் பெறுகின்றனர்? சில நாடுகளில் வெள்ளை இனத்தவர்

அதிகமாக ஊதியம் பெறும்போது கறுப்பினத்தவர் குறைந்த ஊதியத்தைப் பெற்றுக் கொள்வது ஏன்?

### சிந்தனைக்கு சில வினாக்கள்

- பொருளியல் என்ற பதத்தினை நீர் எவ்வாறு வரைவிலக்கணப்படுத்துவீர்?
- அருமை என்றால் என்ன? செல்வந்தர்கள் மற்றும் வறியவர்கள் அருமை தொடர்பாக எதிர் நோக்கும் சில உதாரணங்களைக் குறிப்பிடுக.
- மேலே குறிப்பிட்ட ஐந்து பொருளியல் வினாக்கள் தொடர்பாக சில உதாரணங்களைக் குறிப்பிடுக.
- என்ன பொருள்கள் உற்பத்தி செய்ய வேண்டும் என்பது தொடர்பாக நாம் ஏன் கவனஞ் செலுத்துதல் வேண்டும்? அதிகம் பெறுமதி வாய்ந்த மற்றும் பெறுமதி குறைந்த பொருள்கள் என வகையிடப்படும் சில பொருள்களைக் குறிப்பிடுக.
- எவ்வாறு பொருள்கள் உற்பத்தி செய்ய வேண்டும் என்பது தொடர்பாக நாம் ஏன் கவனஞ் செலுத்துதல் வேண்டும்?
- பொருள்களை எப்போது அல்லது எங்கே உற்பத்தி செய்தல் வேண்டும் என்பது தொடர்பாக நாம் ஏன் கவனஞ் செலுத்துதல் வேண்டும்?
- உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருள்களை யார் நுகர்வார்கள் என்பது தொடர்பாக நாம் ஏன் கவனஞ் செலுத்துதல் வேண்டும்?

மேலே விபரிக்கப்பட்ட ஐந்து பிரதான பொருளியல் வினாக்கள், பொருளியல் தொடர்பான சில வினாக்களைத் தந்துள்ளன. இவ்வினாக்கள் பொருளியலின் நோக்கத்தினை விளக்க முற்படுகின்றனவே தவிர பொருளியல் என்றால் என்ன என்பதனை விளக்கவில்லை. இவ்வினாக்கள் தொடர்பாக பொருளியலாளர்கள் எவற்றினை சிந்தித்துள்ளனர் என்பதையோ அல்லது இவ்வினாக்களுக்கு எவ்வாறு விடையளிக்க முற்பட்டனர் என்பதனையோ மேலே விபரிக்கப்பட்ட ஐந்து பிரதான பொருளியல் வினாக்களும் விளக்கவில்லை. பொருளியலாளர்கள் இவ்வினாக்களை எட்டு பிரதான விடையளியுடாக எவ்வாறு அனுக முற்பட்டனர் என்பதனை அடுத்த பகுதியில் விரிவாக நோக்குவோம்.



உய்தர  
பொருளியல்  
ECONOMICS



கலாநிதி கணேஷ முத்துக்கும்

சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்  
கொழும்பு பல்கலைக்கழகம்

# தேசிய கணக்கீடு

NATIONAL ACCOUNTINGS

தேசிய கணக்கீடுகள் தேசியப் பொருளாதாரம் ஒன்றின் நுகர்வு, உற்பத்தி மற்றும் சொத்துக்களின் திரட்சி என்பவை பற்றிய புள்ளிவிபரங்களின் தொகுப்பாகும்.

தேசிய வருமானக் கணக்குகள் இருவிதமான பணிகளைச் செய்கின்றன. பொருளாதார நடவடிக்கைகளை அளவிடு செய்தலும், பொருளாதார நலன் அல்லது முன்னேற்றத்தை அளவிடல் என்பனவே அவ்விரு பணிகளாகும்.

A.C பிரி (1938) பின் கருத்துப்படி தேசிய நலனின் ஒரு பகுதியை அளவிடு செய்வதே தேசிய வருமானமாகும். இத்தேசிய வருமானம் நேரடியாகவோ, மறைமுகமாவோ பணப்பெறுமதிகளில் அளவிடப்படுகிறது.

நாடொன்றின் தேசிய வருமான கணக்கீடுகள், நுகர்வு, வொளிநாட்டு வர்த்தகம் அத்துடன் சேமிப்பு, முதலீடு மற்றும் பொதுக்கமூலதனம் மற்றும் நிதிச் சொத்துக்கள் பொறுப்புகள் என் பவற்றினும் இருப்பு ஆய்வுத்தகவல்களையும் உள்ளடக்கும் வண்ணம் விரிவடைந்துள்ளன.

உலகம் முழுவதும் பொருளாதார அரசியல் திட்டமிடல் மற்றும் மதிப்பீடுகளில் இப்புள்ளி விபரங்கள் பிரதான பங்குவகிக்கின்றன.

பிரித்தானிய பொருரியியலாளரான “ரிச்சர்ட் ஸ்டோன்” (Richard Stone) என்பவர் ஜக்கிய நாடுகளின் தேசிய கணக்கீட்டு முறைக்கான கட்டமைப்பொறைத் தாயித்தார். 1984ல் பொருளாதாரத்திற்கான நோபல் பரிசினையும் அதற்காகப் பெற்றார். (United National System of National Accounts) (SNA) என்பது தேசிய வருமான கணக்கீட்டிற்கான சர்வதேச நியம முறையாகக் காணப்படுகின்றது. உலக நாடுகள் யாவும் மேற்படி முறைமையின் கோட்பாடுகளைப் பின்பற்றுகின்றன. உண்மையில் தற்போது உலகிலுள்ள சுக்கல நாடுகளும் தேசிய வருமானக் கணக்குகளாகத் தயாரிக்கின்றன. ஜக்கிய நாடுகளின் தேசிய வருமானப் புள்ளிவிபரங்களில் 200க்கும் மேற்பட்ட நாடுகளின் புள்ளிவிபரங்கள் வெளியீடு செய்யப்பட்டுள்ளன.

தேசிய வருமான புள்ளிவிபரங்கள் அரசாங்கத்திற்கும் பொருளாதாரத் திற்கும் ஏன் முக்கியத் துவம் வாய்ந்தவையாக உள்ளன?

1) இத்தவைகள் நாடொன்றில் கிடைக்கத்தக்க பொருளாதார வளங்கள் மற்றும் உண்மையான வெளியீடு பற்றிய சிறந்தவொரு பரும்பட்டான் விபரங்களைத் தருகின்றன. இவை அரசாங்கத்தின் பணக்கொள்கை மற்றும் இறைக்கொள்ளள என்பவற்றை வகுக்கவும், அரசு கொள்கைகளின் தாக்க விளைவுகளை மதிப்பீடு செய்யவும் பெறுமதிப்பிக்க உள்ளிடுகளாகும்.

2) தேசிய வருமானக் கணக்குகள் தேசிய பொருளாதாரத்தில் நிகழ்கால கேள்வி, நிரம்பல் மற்றும் பணவிக்கம் பற்றிய திட்டமான விளக்கத்தைத் தருகின்றன. இது நடைமுறை வர்த்தகம் மற்றும் நிதித்துறை தீர்மானமெடுத்தலுக்கான சிறந்தவொரு அடிப்படையை உருவாக்குகிறது.

3) தேசிய வருமான கணக்கீட்டுக் கட்டமைப்பானது, வியாபாரத்துறை மற்றும் அரசுத்துறை என்பவற்றின் பல்லாண்டு திட்டமிடலுக்கு அவசியமான நீண்டகால பொருளாதார செயற்பாடுகளை எதிர்வு கூறுவதற்கான பயன்மிக்க அடிப்படையொன்று வழங்குகின்றமை நிருபணமாகியுள்ளது.

4) மேற்படி புள்ளிவிபரங்கள் சர்வதேச மற்றும் பிராந்தியங்களுக்கிடையிலான தெரிவுப் பகிர்வு மற்றும் உதவி ஒப்பந்தங்களை மேற்கொள் வதிலும் பயன்மிக்கவையாக உள்ளன.

பொருளாதார நடவடிக்கைகள் மற்றும் பொருளாதார நலன் என்பவற்றை அளவிடும் சிறந்த அளவையாக பரவலாக ஏற்றுக்கொள்ளப் பட்டுள்ளமையினாலேயே தேசிய வருமானக் கணக்குகள் மேற்கூறப்பட்ட பணிகளை ஆற்றக்கூடியதாகவுள்ளது. ஆனால் இவை அதிகிறந்த அளவைகளாகக் கொள்ள முடியாது.

பொருரியலாளர்களும் தேசிய கணக்கீட்டாளர்களும் தேசிய வருமானக் கணக்குகளை விரிவாக் குவதிலும்

கூர்மைப்படுத்தியும் தொடர்ச்சியாக ஈடுபட்டு வருகின்றனர். செய்திக் கணக்குள் (Satellite Account) இதில் ஒரு பகுதியாகும். இக்கணக்குள் தேசிய கணக்கீட்டு புள்ளிவழங்களின் உத்தியோகபூர்வ வெளிபீடுகளைக் காட்டப்பட்டிருக்க மாட்டா. இவை ஒன்றில் தேசிய கணக்கீட்டில் வெளிப்படுத்தக்கூடிய தகுதியைக் கொண்ராமல் இருக்கலாம். அல்லது இவற்றையொத்த கோட்டாடுகளை அடியொற்றிய கணக்குள் ஏற்கனவே உள்ளடக்கப்பட்டிருக்கலாம்.

பண அளவைகளைப் பயன்படுத்தி நலனை அளவிடல்

பணத்தை ஒரு அளவிடுக் கருவியாக ஏற்றுக்கொள்ளும் போது எண் எனக் கருத்துருவ ரீதியாகவும், வியாபகத்தன்மையின் அடிப்படையிலும் நலனை அளவிடுவதில் பணத்தின் வரையரைகளையும் நாம் பெற்றுக் கொள்கிறோம்.

இவ்வளவையின் அடிப்படையில் நோக்குமிடத்து செல்வந்த வீட்டுத்துறையினர் வறிய வீட்டுத்துறையினரை விட அதிகளவு நுகர்வினை மேற்கொள்ளக் கூடியதாக இருக்கும். இந்நிலையில் தற்போதுள்ள பொருளாதார வலுக்கட்டமைப்படுத் திப்பண அளவையானது ஒத்துப்போகக்கூடும்.

1971ல் நோபல்பரிசு பெற்ற அமெரிக்க பொறியியலாளரான Simon Kuznets குறிப்பிட்டவாறு தேசிய வருமானத்தை மதிப்பீடு செய்வதில் வீட்டுத்துறையினருக்கியிலான வருமானம் பணப்பக்கீட்டில் ஏற்பட்டுள்ள மாற்றங்கள் முக்கிய மானதொரு கருதாகும். ஆனால் இற்றை வியாபியில் பங்கீடானது, தேசிய வருமானம் பங்கீட்டில் உள்ளடக்கப்படவில்லை. பணமயப்படுத்தப்பட்ட நடவடிக்கைகள் தேசிய வருமான கணிப்பீடு தொடர்பான ஒரு புது எல்லைக்கோட்டினை உருவாக்கியுள்ளது.

வீட்டுத்துறை உற்பத்தி நடவடிக்கைகள் அதாவது கல்லி கற்றல், சமையல், சுத் திகிரித் தல் போன்ற நடவடிக்கைகளின் பொருட்டு வீட்டுத்துறையினர் செலவிடும் நேரம் மற்றும் சக்தி விலையிடலுக்கு உட்பாத காரணத்தினால் பொதுவாக நுகர்வில் உள்ளடக்கப் படுவதில்லை.

ஆனால் இத்தகைய நடவடிக்கைகளில் விதிவிலக்குகளாக இரு நடவடிக்கைகள் தேசிய கணக்கீட்டில் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ளன.

1) வீட்டுரிமையாளரால் குடியிருக்கப்படும் வீடுகள் (Owner Occupied House) தேசிய வருமானக் கணக்கீட்டில் வாடகை வீடுகள் உள்ளடக்கப் படுகின்றன. அவ்வாறு சொந்தமாகக் குடியிருத்தப்படும் வீடுகளை கணிப்பிடித்துக் கேர்க்காமல் விட்டால் பல நாடுகளிலும் அவதானிக்கப்படுவதைப் போன்று வாடகை வீட்டிலிருந்து சொந்த வீட்டிற்கு குடும்பங்கள் இடம் மாறும் போது, தேசிய வருமானக் கணக்கீட்டில் வாடகை வீட்டுச் சேவைகளின் நுகர்வு வீழ்ச்சியடைவதாக காட்டப்பட வேண்டியிருக்கும்.

2) மற்றுமொரு விதிவிலக்கு யாதெனில் பருவகால உற்பத்திகளில் சுயநுகர்வுகளாகப் பயன்படுத்தப்படும் அளவின் பெறுமதியாகும். இப்பெறுமதி கணிப்பிடித் தேர்க்கப்படுகின்றமை சிறப்பம் சமாகும்.

உற்பத்தியின் நோக்கங்கள் இரண்டாகும்

1. நுகர்வு
2. திரட்சி

1) நுகர்வுச் செலவீடு

அளவிடு செய்யப்பட்ட நலன் நன்மைகளின் அடிப்படையாக அல்லது நுகர்வுச் செலவீடாகும்.

விலைகளும் பணமும் அல்லது பெயரளவுச் செலவீடு மாற்றமடைவதன் காரணமாக ஒரு காலப்பகுதியிடன் மற்றொரு காலப்பகுதியை ஒப்பிடுகையில் நுகர்வோர் எந்தனவு நன்மையடைந்துள்ளனர் என்பதை கணிப்பீடு செய்யமுடியும்.

இருவேறுபட்ட காலப்பகுதிகளில் நுகர்வோர் இருவேறு கடைப் பொருட்கள், சேவைகளை கொள்வனவு செய்கிறார்.

இரண்டாம் காலப்பகுதியில் ஏற்கனவே கொள்வனவு செய்யப்பட்ட பொருட்கள், சேவைகளை விடக்குறை வாகவே முதலாம் காலப்பகுதியில் வாங்கப்பட்ட பொருட்கள் சேவைகள் இரண்டாம் காலப்பகுதியில் வாங்முடியுமெனக் கருதுகிறேன்.

இந்நிலையில் நுகர்வோர் தமது பொருட்கள், சேவைகளை முதலாவது காலப்பகுதியிலா? அல்லது இரண்டாதது காப்பகுதியிலா? நுகர்வது என்பதை சுதந்திரமாகத் தெரிவு செய்ய அனுமதிக் கப் பட்டால், நுகர்வோர் நன்மையடைவதில் கருதமுடியும்.

ஒரு கடையில் பொருட்கள், சேவைகளுக்கு நுகர்வோர் முதலாவது காலப்பகுதியை விட இரண்டாம் காலப்பகுதியில் 2 சதவீதம் அதே செலவே மேற்கொள்கூட செலவீடானது, குறைவடையாது 2 சதவீதம் அதிகரித்திருப்பதாகக் கொள்ளலாம்.

ஆனால் இதன்மூலம் 2 சதவீதம் மகிழ்ச்சி அதிகரிப்பதாகக் கொள்ள முடியாது. அதேவேளை 2 சதவீதம் குறைந்த பொருட்களைப் பயன்படுத்தி 2 சதவீதம் குறைந்த வேலையையும் மூலதனத்தையும் பயன்படுத்துவதன் மூலம் நன்மையடை முடியும். எனவே இதுவோர் அர்த்தமுள்ள கணிப்பீடாகும்.

எனவே முதற்காலப்பகுதியில் பொருட்களின் விலையினை இருக்காலப்பகுதிகளிலும் அளவிடுவதன் மூலம் விலை அதிகரிப்பதனால் பிரதிபலிக்கும் அளவையொன்றை (பணவீக்க வீதம்) உருவாக்கலாம்.

இவ்விலைச் சுட்டெண் லொஸ்பஜூயரின் (Laspeyrs) விலைச்சுட்டெண் என அழைக்கப்படும். இச்சுட்டெண் பணவீக்கத்தின் மிகைப்படுத்தப்பட்ட மதிப்பிடினைத் தரும்.

இதற்கு மாறாக இரண்டாம் காலப்பகுதியில் வாங்கப்பட்ட பொருட்களையின் விலையினை இக்காலப்பகுதியிலும் கணிப்பிடுவதன் மூலம் விலைச்சுட்டெண் கணிக்கப்படலாம். பாஸ்சேயின் (Paasche) விலைச்சுட்டெண் எனப்படும். இச்சுட்டெண் பணவீக்க வீதத்தின் குறைமதிப்பீடினைத் தரும்.

1980களுக்கு முன்னர் இவ்விரு முறைகளில் எதனைப் பயன்படுத்தினாலும் அதன்மூலம் பாரிய வேறுபாடு ஏற்படவில்லை. ஆனால் கண்ணிகளின் மற்றும் ஏனைய இலத்திரனியல் பொருட்களின் வீழ்ச்சியானது இவ்விரு முறைகளில் கணிப்பிடப்பட்ட பெறுமதிகளுக்கிடையில் பாரிய இடைவெளியை ஏற்படுத்தியுள்ளது.

இப்பிரச்சினைக்கு தீர்வாக பிளரின் சிறப்புக் குறிகாட்டிகள் (Asher Ideal Medicine) பயன்படுத்தப்பட்டன. இச்சுட்டெண்னின் ஒவ்வொரு சோடி தொடர்ச்சியான காலாண்டுகளிலும் நிலவிய இரு பணவீக்க வீதங்களிலும் சராசரியினைக் கணிப்பிடுவதன் மூலம் பணவீக்கத்தைப் பெற்றன. (சராசரியாகக் கூறுவதாயின் இரு விலைச்சுட்டெண்னின் விகிதங்கள் பெறுக்கப்பட்டு அவற்றின் வர்க்க மூலங்கள் பெறப்பட்டன) பெயரளவு வளர்ச்சி வீதத்திலிருந்து பணவீக்க வீதத்தை கழிப்பதன் மூலம் வெளிபீடின் மெய் வளர்ச்சி வீதத்தைக் கணிப்பிடலாம். இச்செயன்முறை (சருக்குதல் Dotation) எனப்படும்.

அதேபோல் மெய்வெளியீட்டினை உபரிசு மட்டங்களில் கணிப்பிடலாம். இறுதி வெளியீட்டின் அடிப்படையில் ஆடைக்கைத் தொழிலின் அடிப்படையில் கணிப்பிடலாம். எவ்வாறாயினும் இவ்வுபபிரிவுகளின் வளர்ச்சி வீதங்களை காட்டும் தொகை மொத்த வளர்ச்சி உற்பத்திக்கு சம்ப்படாது.

தேசிய வருமானங்க் கணக்கீடுகளின் மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்திகள் பங்களித்த இறுதிக் கூறுகளை காட்டும் அடவணைகள் உள்ளடக்கப் படுகின்றன.

இவ்விலைச்சுட்டென் முறைமைகள் புதுப்பொருட்கள் சேவைகளை முற்றாக புறக்கணித்து விகுகின்றன. முன்னெண் காலப்பகுதியில் காணப்படாத பொருட்கள் புதுப்பொருட்களின் அறிமுகம் துறித்து ஏற்படும் வேளையில் புள்ளிவிபரவியலாளர்கள் பொருட்களின் பண்புகளை விலையிடலுக்குட்படுத்தும் முறைகளை நாடத்தொடங்கினர். இம்முறைகள் (Hedonic) முறை என அழைக்கப்பட்டன. இம் முறையின் படி ஒரு புதுப்பொருளானது ஏற்கனவே காணப்படும் பொருளின் தன்மையுடன் ஒரு புதுத்தொகுதியாகக் (A New Handle of Edistiy Characteristics) கொள்ளப்படும். இதன் விலையினை முன்னெண் காலப்பகுதியிலிருந்து பெற்றுமுடியும். உதாரணமாக நுகர்வோர் 20 சதவீதம் விரைவாகத் தெரியப்படும் கணிக்காக 10 சதவீதம் கூடுதலாக செலவிட தயாராக இருப்பாராயின் 20 சதவீதம் விரைவான ஒரு கணிக்கீடு முக்கிய காலத்தில் இல்லாத பொருளிலும் அதன் விலை என்னவாக இருக்கும் என்பதை நீங்கள் தற்போது கணிப்பிட்டு கூறலாம்.

நுகர்வோரின் பொருட்டு அரசாங்கமோ, அல்லது இலாப நோக்கற்ற நிறுவனங்களோ நுகர்வுச் செலவினங்களை மேற்கொள்ளும் போது, பிழைது இந்த முறையினைப் பிரயோகிக்க இயலாது. ஏனெனில் மேற்படி பொருட்கள் சேவைகளுக்கு நுகர்வோர் தகுந்த விலையினை செலுத்தாமையாகும்.

மாறாக அவற்றின் வெளியீட்டினை மேற்கொள்ள ஏற்பட்ட சராசரி செலவினைப் பயன்படுத்தி வெளியீட்டின் பெறுமதியினை கருக்கலாம். அல்லது தனியார் துறைசாராால் விற்பனை செய்யப்படும் அதனையொத்த பொருட்கள் சேவைகளின் சந்தை விலையினைப் பயன்படுத்தி பொருட்களின் விலையினைச் சுருக்கலாம்.

SNA யானது சாத்தியமான எல்லா இடங்களிலும் தொகைகளைப் பிரதிநிதித்துவப்படுத்தும் நேரடி அளவுகளை பரிந்துரை செய்கிறது. ஆனால் இவ்வளவைகள் பெரும்பாலும் தரவேறுபாடுகளை கவனத்தில் கொள்ளத் தவறி விகுகின்றன.

### நாடுகளுக்கிடையிலான ஒப்பீடுகள்.

நாடுகள் வெவ்வேறு நான்யங்களைப் பயன்படுத்துவதால், இரு நாடுகளுக்கிடையிலான நுகர்வினை ஒப்பீடு செய்யும் போது சீக்கல்கள் எழுகின்றன. இதற்கான ஒரு தீர்வாக நான்யமாற்று வீதத்தின் அடிப்படையில் வருமானங்களை ஒப்பீடு செய்யமுடியும்.

எவ்வாறாயினும் நாடுகள் பல அதன் நான்யமாற்று வீதத்தின் மீது கட்டுப்பாடுகளை விதிப்பதனால் நான்யமாற்று வீதங்கள் முற்றிலும் சந்தையை அடிப்படையாகக்கொண்டு தீர்மானிக்கும் விதங்களாக இருப்பதில்லை.

மறுபுறம் நான்யமாற்று வீதங்கள் கட்டுப்படுத்தப்படாத சந்தர்ப்பங்களில் அவை அதிக தளம்பல்களுக்கு உட்பட்படுவதால் அவற்றின் அடிப்படையில் மேற்கொள்ளப்படும், ஒப்பீடுகள் நம்பிக்கைத் தன்மை வாய்ந்தவையாக இருப்பதில்லை. இப்பிரச்சினைக்கு தீர்வுகாணும் முகமாக தேசிய கணக்கீட்டாளர்கள்

வேறுப்பட்ட நாடுகளில் ஓரே கூடைப் பொருட்களின் விலைகளைக் கணிப்பீடு செய்வதன் மூலம் கொள்வனவுச் சக்தி சமத்துவ அளவை உருவாக்குகின்றனர். இவ்வளவையானது ஒரு பருமட்டான அளவையாகவே கொள்ளப்பட வேண்டும். ஏனெனில் இதனைப் பயன்படுத்துவதில் இருக்குறைபாடுகள் உள்ளன.

1) நுகர்வு மேற்கொள்ளப்படும் இடம் அதன் விருப்பத்தேர்வினை பாதிக்கலாம்.

2) சில நாடுகளில் காணப்படும் பொருட்கள் வேறு நாடுகளில் காணப்படுவதில்லை.

முழுமையான பொருளாதார முன்னேற்றத்தை அளவிடல்! உற்பத்தித்தறன் அளவைகள்.

முழுமையான பொருளாதார முன்னேற்றத்தினை அளவிடும் பொருட்டு தேறிய முதலீடு வீதமானது மூலதனக் கையிருப்பின் அளவிடும் குறைப்பினை ஏற்படுத்தாமல் வருமான அதிகரிப்பின் எந்தவினை நுகர்வுகள் பயன்படுத்தலாம் என்னும் ஒரு கருத்தினைத் தருகிறது. (இங்கு தேறிய முதலீடு என்பது மொத்த முதலீட்டிலிருந்து மூலதன நுகர்வெனப்படும் பெறுமானத் தேயிலையை கழிக்கவரும் பெறுமதியாகும்.) அதேவேளை தேறிய முதலீட்டு மூலதன உள்ளீட்டும் அளவை அதிகரிப்பதனால் எதிர்காலத்தில் பொருளாதாரம் எவ்வளவு துறித்தாக வளர்ச்சியடையும் என்பது பற்றியும் தகவல்களைப் பெற்றுமிகும்.

மெய்ப் பொருளாதார நடவடிக்கைகளின் வரலாற்றுக் குறிகாட்டியாக மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி காணப்படுகின்றது. (மொத்த உள்நாட்டுப் பெறுமானத்தேயில் உள்ளடக்கியின்னது.) வேறுப்பட்ட நாடுகளின் (இந்தியா, அமெரிக்கா) நிலையான மூலதனப் பெறுமானத்தேயினானது, தேறிய உள்நாட்டு வீதத்தின் சுமா 10 வீதமாகக் காணப்படுகிறது. முன்னேற்றத்தை அளவிடும் சரியானக் குறிகாட்டியாக தேறிய உள்நாட்டு உற்பத்தி இருந்தபோதிலும், பெருமாக அளவிடு செய்வதில் மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி இலகுவான அளவையாகும். மெய் நுகர்வோடு ஒப்பிடத்தக்க வகையில் மெய்முதலீட்டினை கணிப்பீடு செய்யும் ஒரு வழியாக, பெயராவு முதலீடு வீதத்தை நுகர்வுப் பணவீக்க வீதத்தினால் கருக்குவதைக்கூறலாம். இவ்வளவையானது முதலீட்டை ஏற்படுத்தும் பொருட்டு கைவிடப்பட்ட நுகர்வுத் தொகையினைக் காட்டும் ஒரு அளவையாகும்.

இதற்கு மாற்றிடான் ஒரு முறை (தேசிய கணக்கீட்டின் நடைமுறையில் பயன்படுத்துவது இம்முறையோகும்) மூலதனப்பொருட்களின் விலைகளின் மாற்றங்களைக் கணிப்பீடு செய்வது அவற்று பிழைது சுட்டைப்பட்ட நிலையில் பிரதியீடு செய்வதுக்கும். இம்முறையே மூலதனச்சாத்துக்கையிருப்புக்கு புதிய முதலீடுகளின் பங்களிப்பினை அளவிடு செய்வதற்கான பொருத்தமான முறையாகக் காணப்படுகிறது.

மிக அண்மைக்காலத்தில் தொட்டுணர் முடியாச் சொத்துக்களின் திரட்சியும் ஏற்படமுடியும் என்பது உணர்ப்பட்டுள்ளதோடு, அவற்றின் முக்கியத்துவம் அதிகரித்துள்ளது. 1993ல் ஜெக்கிய நாடுகளின் SNA இல் மேற்கொள்ளப்பட்ட மீளமைப்புகள் (Revisors) மென்பொருள் கணியப்படிவகுளைக் கண்டறிதல் (துளையிடலும் ஆய்வுகளும்) முகபாவங்களை வெளிப்படுத்தல், களியாட்டம், இலக்கியம், கலைத்துறை சார் வெளிப்பாடுகள் போன்ற தொட்டுணர் முடியா முதலீடுகளையும் கருத்திற் கொண்டு ஏற்று தேசிய கணக்கீட்டில் உள்ளடக்கப்பட வேண்டுமென கேட்டது.

இப்பட்டியலிலிருந்து வேண்டுமென்றே ஒதுக்கப்பட்ட ஒரு முதலீடாக நிறுவனங்கள் மேற்கொள்ளும் ஆய்வு மற்றும்

அபிவிருத்தி செலவீனங்களைக் கூறலாம். (RtD) இத்தகைய செலவீனங்கள் US > GDPஇல் சுமார் 2 சதவீதமாக நீண்டகாலத்தில் அமைந்திருந்த போதிலும் இச் செலவீனங்கள் தேசியக் கணக்கீடின் ஒரு செய்மதிக் கணக்கிலேயே பதியப்பட்டன. அடுத்த மீளாய்வின் போது இச் செலவீனங்களும் பிரதான கணக்கீடுகளில் சேர்த்துக் கொள்ளப்படும் சாத்தியங்கள் உண்டு. நீண்டகால வரவால் கொண்ட முதலீடுகள் செலவீடுகளாகப் பிழையாக வகுக்கப்பட்டதனால் வெளியீடானது குறைமதிப்பீடிற்கு உள்ளாகியுள்ளது. இதன் விளைவாக எதிர்காலத்தில் கணிப்பிடப்பட்ட வெளியீட்டு வளர்ச்சி மற்றும் இலாபத்தின்மையை குறைமதிப்பீடில் காணலாம்.

மனித மூலதனத்தில் மேற்கொள்ளப்படும் முதலீடுகள் (கல்வி மற்றும் தொழில் புரியும் போது வழங்கப்படும் பயிற்சி அனுபவங்கள் போன்றன) தேசிய வருமானக் கணக்கீடில் தவிர்க்கப்பட்டுள்ளன.

#### தலைவரியும் உற்பத்தி திறனும்

பல்வேறு ஒப்பீட்டு நோக்கங்கள் பொருளாதார முன்னேற்றத்தை, சனத்தொகை வளர்ச்சி, வேலை செய்யப்பட்ட மனித்தியாளங்களின் எண்ணிக்கை, அல்லது ஊழிய மற்றும் மூலதன சேவைகளின் மொத்த உள்ளீடு என்பவற்றிற்கு சார்பாக அளவிடுவது நியாயமானதாகும்.

Agnus Maddison (1995) என்பவர் Kuznets இன் அடிச்சுற்றினைப் பின்பற்றி பிராந்தியங்களுக்கிடையில் சமநின்மைகளையும், மொத்த உலக பொருளாதார வளர்ச்சியையும் அளவிடும் பொருட்டு தலைக்குரிய மெய் மொத்த உள்ளாட்டு உற்பத்தி (Real gross domestic product per capita) யினைப் பயன்படுத்தினார்.

அவரது புள்ளிவிபரங்களின்படி 155 - 1820 கால் பகுதியில் உலக தலைமைக்குரிய மெய் மொத்த உள்ளாட்டு உற்பத்தியானது (World real GDP per capita) சுமார் 15 சதவீதம் அதிகரித்திராத அதேவேளை 1820 - 1992 காலப்பகுதியில் இவ்வளர்ச்சி 700 சதவீதமாக இருந்துள்ளது.

மேலும் அவரது புள்ளிவிபரங்களின் 1820ல் உலகின் செல்வந்த பிராந்தியங்கள் வரிய பிராந்தியங்களை விட சுமார் மும்மடங்காக உயர்வான தலைக்குரிய வருமானத்தை கொண்டிருந்தமையைக் காட்டின.

அதேவேளை 1992 மேற்படி செல்வந்த பிராந்தியங்களின் தலைக்குரிய வருமான மட்டங்களைக் கொண்டிருந்தன. இவ்வாறானதொரு வருமானப் பரம்பல் ஏற்படுவதற்கு கைத்தொழில் மயமாக்கமே காரணமாகக் கூறப்படுகிறது.

பொருளாதார நடவடிக்கைகளில் வீட்டுத் துறையைப் பொறுத்தமட்டில் அதற்கேற்படும் பிரதான நேரச்செலவு, தொழில் வாய்ப்பாகும் எனவே பொருளாதார வினைத்திறனை அளவிடும் ஒரு மாற்றிடாக ஒரு வேலை மனித்தியாலத்திற்காண வெளியீடினை கருதப்படுகின்றது. (இது ஊழியத்தின் உற்பத்தி திறன் எனவும் அழைக்கப்படுகின்றது)

அமெரிக்கர்களோடு ஒப்பிடுகையில் ஜேரோப்பியர்கள் வருடமொன்றிற்கு குறைந்த எண்ணிக்கையிலான மனித்தியாலங்களே வேலை செய்வதனால் தனக்குரிய மொத்த உள்ளாட்டு உற்பத்தி அளவையில் அமெரிக்கப் பொருளாதாரம் சிறந்த நிலையில் உள்ளது. அதேவேளை ஊழிய உற்பத்தி திறனின் அடிப்படையில் நோக்குமிடத்து ஜேரோப்பா சிறந்த நிலையில் உள்ளது.

1987ல் நோபல் பரிசினை வென்ற அமெரிக்கப் பொருளியலாளரான ரோபர்ட் சோலோ Robert Solow (1957) மேற்கொண்ட ஆய்வின்படி 1909 - 1949 காலப்பகுதியில் அமெரிக்காவின் ஒரு வேலை மனித்தியாலத்திற்கான வெளியீடானது வருடாந்தம் 1.5 சதவீதத்தினால் அதிகரித்துள்ளது. இவ்வதிகரிப்பின் சுமார் 1/8 பங்கு ஒவ்வொரு ஊழியருக்காகவும் பயன்படுத்தப்பட்ட மூலதனத்தில் ஏற்பட்ட அதிகரிப்பின் விளைவாக ஏற்பட்டதென்றும் எஞ் சிய பகுதி உற்பத்தி தொழில்நுட்பத்தில் ஏற்பட்ட முன்னேற்றத்தினால் அல்லது மொத்த காரணி உற்பத்திற்கினால் ஏற்பட்டதெனவும் சோலோ வாதிட்டார்.

சோலோ ஊழியர் மற்றும் மூலதனம் என்பற்றிற்கும் மிகப் பரும்தான் அளவைகளையே பயன்படுத்தினர் பொருளாதாரப் பெறுமதிகளைப் பொறுத்தமட்டில் ஊழிய மனித்தியாலங்கள் ஒன்றுக்கொன்று சமமானவையே. ஏனெனில் ஊழியர்களின் திறனை மற்றும் பயிற்சி (முறைசார்ந்த மற்றும் முறைசாராத்தன்மையும்) என்பன வேறுப்பட்டன. இவ்வேறுபாடு ஊழியத்திற்கு வழங்கப்படும் வெகுமதி வேலைகளில் பிரதிபலிக்கும்.

மூலதனத்தினால் வழங்கப்படும் சேவைகளும் வேறுப்பட்டன. கண்ணிக்கும், பைபர் ஒப்பீட்டுக் கேபில்களும், கல்குலேட்டர்கள் மற்றும் செப்புக்கம்பிகளை விட மிகவும் செய்திறன் வாய்ந்தவையாகும்.

மொத்த காரணி உற்பத்தி திறன் அளவையொன்றை உருவாக்கும் போது தேசிய வருமானக் கணிப்பீடின் நிகழ்கால முறைமையானது ஊழியம் மற்றும் மூலதனம் என்பவற்றின் மேற்படி தர வேறுபாடுகளுக்கு மிகக் கவனமாகச் சீராக்கம் செய்யப்பட வேண்டும்.

Dale Jorgenson, J. Steven Laefeld and William Nordhaus (2005) ஆகியோர் இம்மெய் உள்ளீட்டுச் சேவைகளை பிரதிபலிக்கும் முகமாக மொத்த உள்ளாட்டு வருமானம் சுருக்கப்பட வேண்டும் என வாதிட்டனர்.

அதாவது ஊழியத்தின் மூலம் பெறப்படும் வருமானங்கள் ஊழிய சேவைகளின் தரப்படும் தரத்தின்பொருட்டு வழங்கப்படும் வெகுமதியில் ஏற்படும் மாற்றத்தினால் சுருக்கப்பட வேண்டும். இச்சுருக்கப்பட்ட பெறுமதிகள் பொருளாதாரத்திலுள்ள பல்வேறுப்பட்ட ஊழியத்தின் சராசரியாகக் கணிக்கப்பட வேண்டும்.

அதேபோன்று பல்வேறு தரவேறுபாடுகள் கொண்ட மூலதன சேவைகளின் விலைகளால் பிரதிபலிக்குமாறு மூலதனம் சுருக்கப்படல் வேண்டும்.

மேற்படி எழுத்தாளர்களின் ஆலோசனைப்படி பெயரவு வருமானம் செலவீடுகளும் சமமானவையாகக் காணப்படும். மெய்வருமானத்தைப் பொறுத்தவரை உள்ளீடுகளாகவும் வெளியீடுகளையும் மெய்ச் செலவீட்டைப் பொறுத்தவரை வெளியீடுகளின் விளைவுகளினாலும் பெருக்கப்படும். மெய்ச் வருமானமும் மெய்ச் செலவீனங்களும் வேறுப்பட்ட வீதங்களில் வளர்ச்சியடையும். இவ்வேறுபாட்டிற்கு காரணமாக அமைவது மொத்தக் காரணி மொத்தக் காரணி உற்பத்தி திறன் வளர்ச்சி வேறுபாடுகும்.

தரச்சீராக்கம் செய்யப்பட்ட ஊழியத்தின் வளர்ச்சியானது சனத்தொகையின் மனித மூலதன உருவாக்க அளவிலும் தங்கியுள்ளது. இவை இன்னும் தேசிய வருமானக் கணக்கீடில் சேர்க்கப்படவில்லை.

# குறைந்த விலை கொள்கையொன்றின் போது நலன்புரி எதிர்விளைவு



சீரேஸ்ட் வீரவரையாளர்  
கலாந்தி டெனி அத்தபத்து  
பொருளியற்துறை  
மாகுனு பல்கலைக்கழகம்

**குறைந்த விலை கொள்கையொன்றின் போது நலன்புரி எதிர்விளைவை அறிந்து கொள்வது எவ்வாறு?**

சந்தையின் சம நிலை விலைக்கு எதிராக அரசு விலை கணக்குகளை நிர்ணயிக்கும் விலை கொள்கை குறைந்த விலை கொள்கை என்ப பெயர் பெறும். அதன் மீது நலன்புரிக்கு ஏற்படும் பாதிப்பு என்பது, பொருளாதார மேலதிகம் எவ்வாறான முறையில் மாறும்? என்று கூறுவதேயாகும். போட்டிச் சந்தையொன்றில் பரிமாற்றம் செய்வதற்கு இடமளிப்பதற்கான மூல காரணம் அங்கு பொருளாதார மிகை ஒன்றினை தோற்றுவிப்ப தேயாகும். மேலாதிக பொருளாதாரம் என்பதை நாம் அறிந்து கொள்ள அதில் தாக்கத்தினை ஏற்படுத்தும் இரு தரப்பிரரை இனங்காணல் அவசியமாகும். இவர்கள் கொள்வனவாளர் அல்லது பாவனையாளர்கள் மற்றும் விற்பனையாளர் அல்லது உற்பத்தியாளர்கள் ஆவர். இந்த இரு தரப்பினரும் இந்த சுதந்திர பரிமாற்றத்தில் நன்மை பெறுவார்கள். எனினும் இவர்கள் எவ்வாறான நன்மையைப் பெறுகின்றனர் என்பதை சந்தியு ஆராய்வோம். போட்டி விலைக்கு பொருளை கொள்வனவு செய்தால் பாவனையார்களுக்கும் அதிக பலன் கிடைக்கும். எனினும் செலுத்தவிருந்த விலையை விட அதிக விலைக்கு குறைந்த விலை கொடுப்பதற்கு நேரிடுவதால், உற்பத்தியாளர்களுக்கு போட்டியான ஒரே விலையில் கொள்வனவு செய்வதால் மிகை ஏற்படும். மேலும் விற்பனை செய்வதற்கு எதிர்பார்த்த விலையை விட அதிக விலைக்கு போட்டிச் சந்தையில் அந்தப் பொருளை கொள்வனவு செய்வதால் மேலதிக மிகை செலவு தோன்றுகின்றதென நாம் ஊகிக்கின்றோம். எனினும் இது நலன்புரி எனப் பெயர் பெறும். அதாவது பொது மக்களுக்கு கிடைக்கின்ற நன்மையானது அந்தப் பயனுக்குத் சந்தையில் சமநிலை விலை இல்லாதபோது பாதிப்பினை ஏற்படுகிறது.

குறைந்த விலை நிர்ணயிப்பு என்பது சம நிலை விலைக்கு உயர்ந்த விலையை நிர்ணயிப்பதாகும். இதனால் பாவனையாளர்களுக்கு பாரிய பாதிப்பு ஏற்படுகின்றது. மேலதிக பாவனையின் அளவு இங்கு குறைவடைவதுடன் உற்பத்திக்கு அதன் மூலம் பயனும் ஏற்படுகின்றது. எனினும் இது உறுதியில்லை.

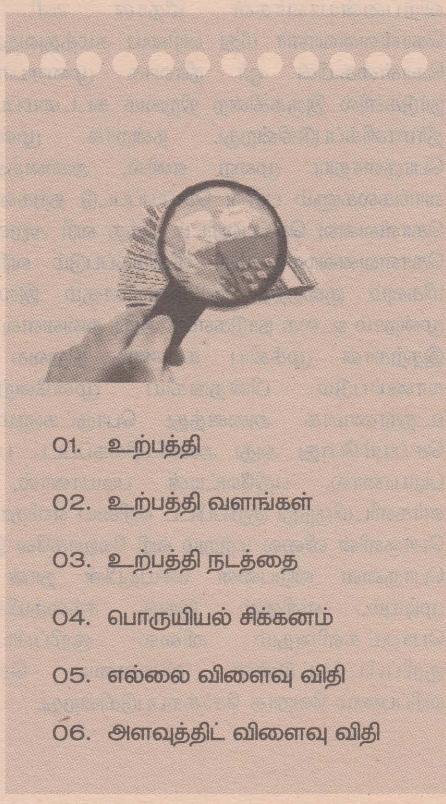
கொள்வனவாளர் மீது வரியை சுமத்துவது வரிக் கொள்கையில் இருக்கின்ற நிர்வாக முறையொன்று ஆகும். அந்தந்த நாடுகளில் நடைமுறையில் உள்ள நிறுவக கட்டமைப்புக்கு ஏற்ப இம்முறை மீது அந்தப்படிப்பட்ட பணக் குறிப்பின் படியானால், பதிவேட்டின் படியானால், கொள்வனவாளர்களிடமிருந்து குறிப்பிட்ட வரியை எளிதாக அறிவிடலாம். பொருளின் விலை மற்றும் வரி வேறாகவே இருக்கும் போது பொருளை விற்பனை செய்தபின் தான் வரி அறிவிட முடியும். எனினும் இங்கு சந்தையின் அணைத்து பொருட்களினதும் விலை குறிப்பிடப்பட்டிருக்கும். குறிப்பிடப்பட்டுள்ள விலையை செலுத்துகையில் வரிப்பனைம் வேறாக சேர்க்கப்படுகின்றது.

கப்படுகின்றது. நன்றாக வளர்ச்சியடைந்த பொருளாதார முறை என்றால், மேலும் அணைத்து கொடுக்கல் வாங்கலும் பதிவு செய்யப்படும் நிலை சிறந்த வளர்ச்சியடைந்த பொருளாதார முறையையினை எடுத்தியம்புகின்றது. அதந்தமைய பொருளை கொள்வனவு செய்யவரிடமிருந்து மட்டுமே இந்த வரி அறிவிடப்படுகின்றது.

உயர்ந்த விலையை நிர்ணயித்தல் பல் தாக்க விலை விலை தூண் டும் செயற் பாடாகக் கருதப்படுகின்றது. அதாவது பாவனையாளர்களைவிட உற்பத்தியாளர்களுக்கு இது தீங்காக அமைகின்றது. இந்த இரண்டு முறைகளிலும் சமநிலையில் முடிவடைவது குறைவடைவதுடன் நலன்புரி எதிர்விளைவை என்பது இந்த இரு மிகைகளுக்கும் பாதிப்பினை இங்கு ஏற்படுத்துகின்றது.

கொள்வனவாளர் மீது வரியை சுமத்தும் போது விற்பனையாளர்கள் மீதான வரி நீங்கிவிடுமா? கொள்வனவாளர் மது வரியை சுமத்துவது என்பது வரிக் கொள்கையின் ஓர் நிர்வாக முறையாகும். அந்தந்த நாடுகளில் இருக்கின்ற நிறுவக கட்டமைப்புக்கு ஏற்ப இது தீர்மானிக்ப்படுகின்றது. நன்றாக முன்னேற்றமடைந்த பொருளாதார முறை எனில், அணைத்து கொடுக்கல் வாங்கல்களும் பதிவு செய்யப்பட்டு தந்தமைய பொருளை கொள்வனவு செய்யவரிடம் இந்த வரி அறிவிடப்படுகின்றது. கொள்வனவாளர் மீது விதிக்கப்படும் வரி உலகிலேயே மிகவும் குறைந்த வரிமுறையாகும் இலங்கை போன்ற முன்றாம் உலக நாடுகளில் அது அவ்வளவு எளிதானதல்ல. இதற்கான முக்கிய காரணம் நிறுவக கட்டமைப்பில் காணப்படும் பின்தங்கிய முன்னேற்றம் ஆகும். உதாரணமாக அணைத்து பொருட்களும் கொள்வனவு செய்யும்போது அது அங்கீரிக்கப்பட்ட பணக் குறிப்பின் படியானால், பதிவேட்டின் படியானால், கொள்வனவாளர்களிடமிருந்து குறிப்பிட்ட வரியை எளிதாக அறிவிடலாம். பொருளின் விலை மற்றும் வரி வேறாகவே இருக்கும் போது பொருளை விற்பனை செய்தபின் தான் வரி அறிவிட முடியும். எனினும் இங்கு சந்தையின் அணைத்து பொருட்களினதும் விலை குறிப்பிடப்பட்டிருக்கும். குறிப்பிடப்பட்டுள்ள விலையை செலுத்துகையில் வரிப்பனைம் வேறாக சேர்க்கப்படுகின்றது.

# நுறைந்து செல்லும் மற்றும் விளைவு அளவுத்திட்ட



01. உற்பத்தி
02. உற்பத்தி வளங்கள்
03. உற்பத்தி நடத்தை
04. பொருளியல் சிக்கணம்
05. எல்லை விளைவு விதி
06. அளவுத்திட்ட விளைவு விதி



**காஸினி வீரசிங்க**

சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்  
பொருளியல்துறை  
ஸ்ரீ ஜயவர்த்தனபுர  
பல்கலைக்கழகம்

உற்பத்தி என்பதால் கருதப்படுவது, வளங்களை பல்வேறு முறைகளை உபயோகபடுத்தி நேரடியாக பாவனைக்கு பெறக்கூடிய பொருள் மற்றும் சேவைகளை புதிதாக ஏற்படுத்தல் அல்லது மாற்றுதலாகும். அல்லது மூலவளங்களை பொருள் மற்றும் சேவைகளாக மாற்றும் நடவடிக்கைகளை உற்பத்திகள் என்று எளிதாக அறிமுகப்படுத்த முடியும். உற்பத்தியின் போது, பயன்படுத்தப்படும் வளங்களை மூலவளங்கள் அல்லது உற்பத்திச் சாதனங்கள் என்றும், உற்பத்தி செய்யப்படுவை உற்பத்தி என்றும் கூறலாம். மூலப்பொருள் மற்றும் பூரணத்துவத்திற்கு இடையில் உள்ள தொடர்பு உற்பத்தி செயன்முறை என கருதப்படும். செயன்முறை என்ற பதம் உற்பத்தி மூலவளம் ஆகியவற்றின் மீது தங்கியுள்ளதாக கூறுவது கணிதமயக் கோட்பாடாகும்.

போதுவாக வளங்களின் பெறுமானம் அதிகரிக்கும் போது உற்பத்தியும் அதிகரிக்கும். எனினும், உற்பத்தி செயற்பாட்டில் கூறப்படுகின்ற வளங்கள் உற்பத்தி ஆகியவற்றுக்கு இடையிலான தொடர்பு அந்த செயற்பாட்டு முறையில் தங்கியிருக்கும். அதனால் வர்த்தக நிறுவனமொன்று, பல்வேறு முறைகளில் உற்பத்தி

மட்டத்திற்கு மிகவும் பொருத்தமான அதாவது மிகவும் பொருத்தமான முறையை தேர்ந்தெடுத்து உற்பத்தி நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளும். இதன்போது வர்த்தக நிறுவனங்கள் உற்பத்திக்காக பயன்படுத்தும் மூலப்பொருட்களை கூட்டிக் குறைப்பதன் மூலம் உற்பத்தியை கூட்டிக் குறைத்துக் கொள்ள நடவடிக்கை எடுக்கும். மூலப்பொருட்களை கூட்டிக் குறைத்துக் கொள்வது விரைவாக மூலப்பொருட்களை மாற்றிக் கொள்ளக்கூடிய ஆற்றல் இருக்கின்றது என்பதன் மீதுதான் தங்கியுள்ளது. உற்பத்தியாளருக்கு மூலப்பொருட்களை மாற்றுவதற்கு ஏற்படும் நேர காலத்திற்கு ஏற்ப உற்பத்தி நடவடிக்கைகள் இருப்பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்படும்.

### குறுங்கால உற்பத்தி

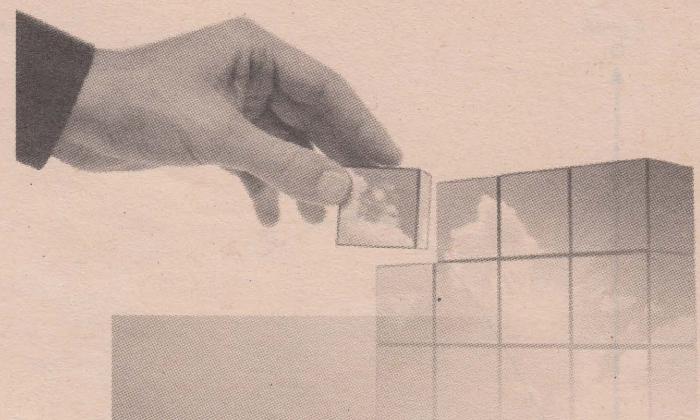
குறுகியகால உற்பத்தியில், உற்பத்தியை அதிகரிப்பதற்காக தேவையான சில உள்ளீடுகளை மாற்றுவதற்கு ஆற்றல் இல்லை என்பதுடன் சில உள்ளீடுகளை மட்டும் மாற்றுவதற்கு ஆற்றல் உண்டு. குறுகிய காலத்திற்குள் மாற்றக்கூடிய உள்ளீடு நிலையான என்றும் மாறும் மூலதனம் நிலையான பொருட்கள் என்றும் அழைக்கப்படும். உழைப்பு, மூலப்பொருள் போன்றவை மற்றக்கூடியவை என்றும் கட்டிடம், இயந்திரங்கள், ஆகியவை நிலையானவை என்றும் குறிப்பிடப்படுகிறது.

வர்த்தக நிறுவனங்களுக்கு தமது இயந்திர சாதனங்களையும் கட்டிடங்களையும் மாற்றாமல் அந்த சாதனங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு, உழைப்பு, மூலப்பொருள் என்பவற்றை மாற்றி அதன்மூலம் நிலையான சாதனங்களைப் பயன்படுத்துவதை கூட்டிக்குறைத்து உற்பத்தியை கூட்டிக்குறைக்கலாம். இவ்வாறு அநேகமான சாதனங்களை நிலையாக வைத்துக் கொண்டு அசையக்கூடிய சாதனங்களை மட்டும் அதிகரித்து, உற்பத்தி நடவடிக்கைகளுக்கு பயன்படுத்தும் போது, அது உற்பத்தி நடவடிக்கை முறையில் குறைவானப் விளைவையே காட்டும். இது குறைவடைந்துச் செல்லும் விளைவு மற்றும் அசையும் மூலப்பொருள் விகிதாசார முறை என்றும் அழைக்கப்படும்.

### குறைந்து செல்லும் விளைவு

குறைவடையும் விளைவு என்பது மாறும் மூலதனம் மீது சேர்க்கப்படும் மாறும் மூலதனம் மட்டும் அதிகரிக்கும் போது, அதிகரிக்கப்படும் அசையும் மூலதனத்தில் பலன் ஏதாவது ஒரு மட்டத்தில் பின்பு குறைவடையும் என்பதாகும்.

குறுங்கால உற்பத்தி நடவடிக்கைகளுள் காணக்கூடிய சிறந்த விசேட அறிகுறிகள் கீழ் குறிப்பிட்டுள்ள அட்டவணை மூலம் தெளிவுப்படுத்தக் கூடியதாக இருக்கும்.

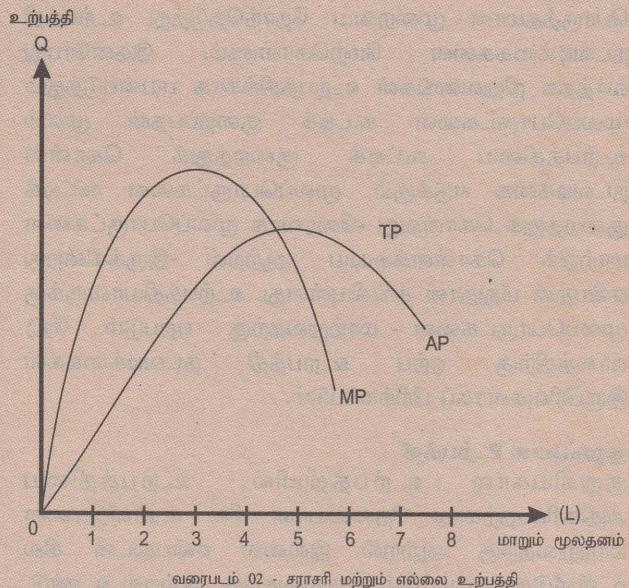
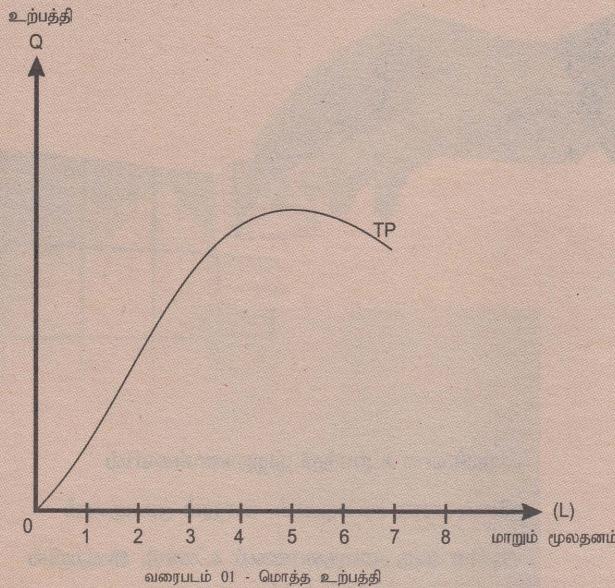


குறுங்கால உற்பத்தி நிறுவனங்களில்  
நிலையாள மூலதனம், மாறும் மூலதனம்  
அகிய கிரை மூலதனங்கள் உண்டு. வைற்றில்  
மாறும் மூலதனம் மாற்றுமே உற்பத்தி  
மாற்றுத்தை தீர்மானிக்கும்

,

மேற்குறிப்பிட்ட அட்டவணை மற்றும் முதலாவது வரைபடத்திற்கேற்ப தெளிவாகின்ற காரணமாவது, ஒரு சந்தர்ப்பத்தைப் பயன்படுத்தி மாறும் மூலதனங்களை அதிகரிப்பதுடன் முழு உற்பத்தியும் (TP) அதிகரிக்கும் என்பதேயாகும். அசையும் மூலதனம் 5 அலகுகள் அதிகரிக்கும் வரை மொத்த உற்பத்தியும் அதிகரிக்கும். வெது அலகு வரை இந்நிலை தொடரும் சாதனங்கள் அதிகரிக்கும் போது மொத்த உற்பத்தியும் குறுங்காலறைவடையத் தொடங்கும். அதன்பின்பு முதல் சந்தர்ப்பத்தில் மொத்த உற்பத்தி அதிகரிக்கும் வேகத்தில் அதிகரித்து பின்பு குறைந்த வேகத்தில்

நிலையாள மூலப்பொருளின் அளவு	அசையும் மூலப்பொருளின் அளவு	மொத்த உற்பத்தி	சாராசரி உற்பத்தி	எல்லை உற்பத்தி
5	0	0		
5	1	5	5	5
5	2	14	7	9
5	3	30	15	16
5	4	40	10	10
5	5	45	9	5
5	6	45	7.5	0
5	7	42	6	-3
5	8	32	4	-10



அதிகரிக்கும். மொத்த உற்பத்தியும் குறைந்த வேகத்தில் அதிகரிக்கும் போது எல்லை உற்பத்தி குறைவடைவதைக் காணலாம். இதன் மூலம் குறைந்து செல்லும் விளைவு விளக்கப்படுகிறது.

மேற்குறிப்பிட்ட அட்டவணைக்கு ஏற்ப அசையும் சாதன அலகு 3வரை அதிகரிக்கும் போது, மொத்த உற்பத்தி அலகு 5,9 மற்றும் 16 என்ற வகையில் அதிகரிக்கும் வேகத்திலும் உயர்ந்து சென்றாலும் மொத்த உற்பத்தி 10,05 மற்றும் 05 என்ற வகையில் குறைந்த வேகத்தில் உயர்வடைவதுடன் இங்கு உற்பத்தி முறையில் குறைவடைவதைக் காணலாம். எல்லை உற்பத்தி என்பது மாறும் மூலதனம் மேலதிக அலகுகளால் அதிகரிக்கும் போது மொத்த உற்பத்தியும் புதிதாக சேரும் உற்பத்தியாகும்.

மேற்குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கை அட்டவணைக்கு ஏற்ப மாறும் சாதனங்களின் அலகு 03வரை அதிகரிக்கும் போது உற்பத்தி முறையாக அதிகரிப்பதுடன் பின்வு மாறும் சாதனங்களை அதிகரிக்கும் போது உற்பத்தி முறையாக குறைவடைந்து செல்லும். இவ்வாறு முறையாக அதிகரித்து பின் குறைவடைந்து செல்கின்ற உற்பத்தி பெறுமானம் மூலம் காட்டப்படுவது மொத்த உற்பத்தி வரைபடம் மூலமாகும்.

சராசரி உற்பத்தி (AP) என்பதில் கருதப்படுவது

TP = மொத்த உற்பத்தி

MP = எல்லை உற்பத்தி

AP = சராசரி உற்பத்தி



சராசரியாக கிடைக்கும் உற்பத்தியின் பெறுமான மாகும். மொத்த உற்பத்தியை அதற்குரிய மாறும் சாதனங்களின் பெறுமதியால் வகுத்தபின் சாராசரி உற்பத்தியின் பெறுமானம் கிடைக்கும்.

$$\text{எல்லை உற்பத்தி} = \frac{\text{மொத்த உற்பத்தியின் மாற்றம் (Q)}}{\text{மாறும் சாதனத்தின் மாற்றம்}}$$

$$MP = \frac{\Delta TP}{\Delta L}$$

$$\text{சாதாரண உற்பத்தி} = \frac{\text{மொத்த உற்பத்தி}}{\text{மாறும் மூலதனத்தின் அளவு}}$$

$$AP = \frac{TP}{L}$$

மேற்குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கைகளைக் கொண்ட அட்டவணைக்கு ஏற்ப புலனாவது, சராசரி உற்பத்தி, அசையும் மூலப்பொருட்களை அதிகரித்த ஆரம்ப சந்தர்ப்பத்தில் முறையாக அதிகரித்து பின்பு முறையாக குறைவடையும் என்பதேயாகும். மாறும் சாதனத்தின் அளவு 3 அலகு வரை அதிகரிக்கையில்

சாராசரி உற்பத்தி அதிகரிப்பதுடன் மேலும் அசையும் சாதனத்தை அதிகரிக்கும் போது சாராசரி உற்பத்தி குறைவடையும்.

#### அளவுத்திட்ட விளைவு விதி

நீண்டகால உற்பத்திக்குள் காணலாம். நீண்ட காலம் எனக்குறிப்பிடுவது, வர்த்தக நிறுவனமொன்று உற்பத்திக்காக பயன்படுத்தும் அனைத்து உற்பத்தி சாதனங்கள் அல்லது வேறு மூலப்பொருளை மாற்றுவதன் மூலம், உற்பத்தி நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள போதுமான காலமாகும்.

நீண்ட காலத்தில் வர்த்தக நிறுவனங்கள் அனைத்து மூலப்பொருட்களையும் மாற்றி உற்பத்தி நடவடிக்கையில் ஈடுபடும்போது, உற்பத்தி வேறுபடும் விதத்தை மூலம் காட்டப்பட்டுள்ளது. இந்த சந்தர்ப்பங்கள் மூன்று.

1. அதிகரிக்கும் அளவுத்திட்ட விதி
2. குறையும் அளவுத்திட்ட விதி
3. மாறா அளவுத்திட்ட விதி

#### அதிகரிக்கும் அளவுத்திட்ட விதி

நீண்டகாலத்தில் நிறுவனமொன்று அனைத்து உள்ளுக்களையும் மாற்றுகின்ற வீதாசாரத்தை விட உற்பத்தி அதிகரிப்பு வீதாசாரம் உயர்வாக இருத்தல். அதிகரிக்கும் அளவுத்திட்ட விதி என்றழைக்கப்படும்.

மூலப்பொருள் (அலகு)	உற்பத்தி (அலகு)
10	100
15	200

இங்கு மூலப்பொருளின் அலகை 10 இலிருந்து 15 வரை நூற்றுக்கு 50% அதிகரிக்கும் போது முற்றுப்பெற்ற அலகு 100 இலிருந்து 200 வரை நூற்றுக்கு 100% அதிகரித்துள்ளது. இந்த நிலை அதிகரிக்கும் அளவுத்திட்டம்.

அதிகரிக்கும் அளவுத்திட்டத்திற்கு காரணமாவது பாரிய அதிகரித்த உற்பத்தியில் ஏற்படும் செலவீடாகும். இந்த செலவீடு ஏற்படுவதற்கு பின்வரும் சாதனங்கள் காரணமாகலாம்.

#### உற்பத்தி சாதனங்களில் பயன்பாடு

சில மூலதன உடபகரணங்கள் குறிப்பிட்ட நிலையான மட்டத்திற்கு பொருத்தமில்லாத வகையில் தயாரிக்கப்பட்டிருக்கும் அவ்வாறான மூலதன உடபகரணங்களில் அதிகூடிய பலனைப் பெறக்கூடியதாக இருப்பது சிறிய மட்டத்திலான உற்பத்தி நடவடிக்கைகளை விட பாரிய உற்பத்தி நடவடிக்கைகளுக்கு பயன்படுத்தும் போதேயாகும்.

உழைப்பு பரம்பலில் விசேட பிரதிபலனை அடைதல் சிறிய அளவிலான உற்பத்தி நடவடிக்கைகளுக்கு

உழைப்பு பரம்பல் அவ்வளவு உகந்தது அல்ல என்பதுடன் அது சொத்து வீண்விரயமாவதற்கு காரணமாவதுண்டு. எனினும் பெரிய அளவிலான உற்பத்தி நிறுவனங்களுக்கு உழைப்பு பரம்பலை வெற்றி கரமாக பயன்படுத்தலாம் என்பதுடன் காலத்தை சேர்க்க மூலதனம், உபகரண பயன்பாட்டை அதிகரித்துக் கொள்வதற்கும் வாய்ப்பு ஏற்படுவதால் உற்பத்தியின் செயற்பாடு அதிகரிக்கும்.

இயந்திரசாதனம் மற்றும் மூலதன உபகரண பாவனை பாரிய அளவிலான உற்பத்தி மட்டங்களின் போது

குறைக்கால உற்பத்தி நிறுவனங்களுக்கு  
யொறுத்தமற்ற இயந்திர சாதனங்கள்  
கிருக்கலாம், கிடை நீண்டகால  
நிறுவனங்கள் பயன்படுத்தும்போது  
வெற்றியளிக்கும்.



உழைப்பு பரம்பலை வெற்றிகரமாக பயன்படுத்தலாம் என்பதால் உற்பத்தி நடவடிக்கையில் அந்தந்த சந்தர்பங்களுக்காக அதற்கு பொருத்தமான இயந்திர உபகரணங்களை பயன்படுத்தி உற்பத்தியை அதிகரித்துக் கொள்ளலாம்.

ஓருமுறை மட்டும் பொறுப்பேற்க வேண்டிய செலவு கிருத்தல்

பரிசோதனை அபிவிருத்தி மற்றும் விளம்பரம் ஆகிய நடவடிக்கையின் போது ஏற்படும் செலவு இதற்குள் அடங்கும். இந்த செலவுகளில் அதிக இலாபம் கிடைப்பது பாரிய உற்பத்தி அல்லது விற்பனை நடைபெற்றால் மட்டும்தான் அதனால் சிறிய அளவிலான உற்பத்தி நிறுவனங்களுக்கு இவ்வாறான செலவுகள் மூலம் கிடைக்கின்ற இலாபம் குறைவாகும். மேற்குறிப்பிட்ட சாதனங்களை காரணமாகக் கொண்டு ஏற்படுகின்ற அதிகரித்த சிக்கன பகுதிகள் பல உண்டு.

1. தொழில்நுட்ப சிக்கனம்
2. முகாமைத்துவ சிக்கனம்
3. விற்பனை சிக்கனம்
4. மூலதன சிக்கனம்
5. கவனம் செலுத்துவது தொடர்பிலான சிக்கனம்

இந்த சிக்கனத்தை மேலும் இருப்பிரிவுகளாக வகுக்கலாம்.

1. உள்ளக சிக்கனம்
2. வெளியக சிக்கனம்

அதிகரித்த சிக்கனம் என அழைக்கப்படுவது செலவை ஈடுசெய்ய செலவை குறைத்துக்கொள்ள கூடிய ஆற்றலாகும். அதாவது நீண்ட காலத்தில் உற்பத்தியின் பரம்பலை அதிகரிப்ப துடன் உற்பத்தி அலகு செலவு குறைவாதலும். அதாவது நீண்டகால சாதாரண செலவு குறை வாகும். உள்ளக சிக்கனம் என அழைப்பது, நிறுவனமொன்று பெரிதான துடன் அந்த நிறுவனத்திற் குள் கேள்வேயே உள்ளக ரீதியாக மேற்கொள்ளல் சிக்கனங்களாகும். சிக்கனங்கள் பல்வேறு வகைப்படும். நிறுவனமொன்று பெரிதான வடன் உழைப்பு பங்கீடு மற்றும் சிறப்பு தேர்ச்சி அடிப்படையில் உபயோகிக்க முடியும். அதன்மூலம் ஒரே வேலையிலிருந்து மற்ற ஏற்ற வேலைக் குமாறுவதற்கு எடுக்கின்ற காலத்தை மிகுதிப்படுத்திக் கொள்ளலாம். இயந்திர பாவனையை அறிந்துக் கொள்ள ஆற்றல் கிடைக்க முடியும். சாதன பெறுபேறுகளை அறிந்துக் கொள்ளக்கூடும். மேலும் பொருள் பகிர்ந்தளிக்கும் போது பெரிய அளவிலான நிறுவனங்களிற்கு தமக்கே ஸெலாரி அல்லது மோட்டார் வாகனங்களைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் அந்த செலவைக் குறைத்துக் கொள்ளலாம். இந்த அனைத்தும் உள்ளகப்படுத்துவதால் உள்ளக சிக்கனம் என அழைக்கப்படும்.

வெளியக சிக்கனம் என குறிப்பிடப்படுவது நிறுவனத்திற்கு வெளியில் மேற்கொள்ளும் சிக்கனமாகும். இந்த சிக்கனம் நிறுவனத்தின் அளவு பெரிதாவதால் அல்லது, நிறுவனத்திற்கு தொழில் விஸ்தரிக்கப்படுவதால் அல்லது முழு அளவில் தெரியப்படுவதால் ஏற்படும். தொழில் முன்னேற்றம் அடையும் போது தொழிலுக்காக தேவையான முறை மற்றும் மூலப்பொருள், இயந்திர சாதனங்கள் தொடர்பாக சந்தை வாய்ப்புகள் அமையும். அது நிறுவனத்திற்கு இவற்றை மிக இலகுவாக மற்றும் குறைந்த விலையில் பெற்றுக் கொள்வதற்கு எதுவாகும். அதுபோல் போக்குவரத்து துறை

முன்னேற்றமடைதல், உழைப்பு பயிற்சி பெற சந்தர்ப்பம் கிடைத்தல், ஆகிய காரணங்களால் நிறுவனத்திற்கு சிக்கனம் ஏற்படும். இந்த அனைத்தும் வெளியக சிக்கனத்தில் அடங்கும்.

**குறைந்து செல்லும் அளவுத்திட்ட விளைவு விதி**  
நீண்ட காலத்தில் உற்பத்தி நிறுவனமொன்று மாறும் மூலதனத்தை அதிகரிக்கும் வீதாசாரத்தை விட உற்பத்தி அதிகரிப்பு வீதாசாரம் குறைவாக இருத்தலாகும்.

மூலதனம் (அலகு)	உற்பத்தி (அலகு)
10	100
15	125

இங்கு மூலதனம் நூற்றுக்கு 50% அதிகரிக்கும் போது உற்பத்தி நூற்றுக்கு 25% அதிகரிக்கும். அதாவது மூலதனம் அதிகரிக்கும் வேகத்தைவிட குறைந்த வேகத்தில் உற்பத்தி அதிகரித்துள்ளது. இந்த நிலை குறைந்த அளவுத்திட்ட விதி என அழைக்கப்படும். குறைந்த விளைவு விதிக்கு பாதிப்பை ஏற்படுத்துவது கூடிய சிக்கனமேயாகும். உற்பத்தி நிறுவனமொன்று உற்பத்தியை விஸ்தரிக்கும் போது உற்பத்தி அலகொன்று செலவு அதிகரிப்பது சிக்கனமின்மை என அழைக்கப்படும்.

**குறைந்து செல்லும் அளவுத்திட்ட விளைவு விதி குறித்து**  
பாதிப்பை அதிகரிப்பது சிக்கனம் அற்ற தன்மையேயாகும். நீண்ட காலத்திற்கு உற்பத்தி நிறுவனமொன்று உற்பத்தியை விஸ்தரித்து மேற்கொள்கையில் உற்பத்தி செலவு சிக்கனமற்ற நிலையில் அதிகரித்தல் சிக்கன இன்மை. இது தொடர்பில்

1. முகாமைத்துவம் மற்றும் ஊழியர் தொடர்பான பிணக்கு
2. வளம் பற்றாக்குறை
3. ஒழுங்கற்ற தன்மை

ஆகிய விடயங்கள் செல்லவாக்கு செலுத்தும்.

#### மாறா அளவுத்திட்ட விளைவு விதி

நீண்டகாலத்தில் மாறும் மூலதனத்தின் மாற்ற வீதாசாரம், உற்பத்தி மாற்ற வீதாசாரம் சமனாக இருத்தல் மாறா அளவுத்திட்ட விதி ஆகும்.

மூலதனம் (அலகு)	உற்பத்தி (அலகு)
10	100
15	150

இங்கு மூலதன அலகு 10 இலிருந்து 15 வரை நூற்றுக்கு 50% அதிகரிக்கையில் உற்பத்தியும் அலகு 100 இலிருந்து 150 வரை நூற்றுக்கு 50% அதிகரிக்கும். இவ்வாறு மூலதனம் அதிகரிக்கப்படும் விகிதாசாரத்திலேயே உற்பத்தி அதிகரிப்பது மற்ற விளைவு விதி என அழைக்கப்படும். இங்கு பாரியளவிலான சிக்கனமோ அல்லது சிக்கனமற்ற தன்மையோ இல்லை.

## தற்போது சர்வதேச நிதி அமைப்பிலிருந்து பெறப்பட்டுள்ள முதற்கட்ட கடன் வசதித் திட்டத்தின் மேலோட்டம்

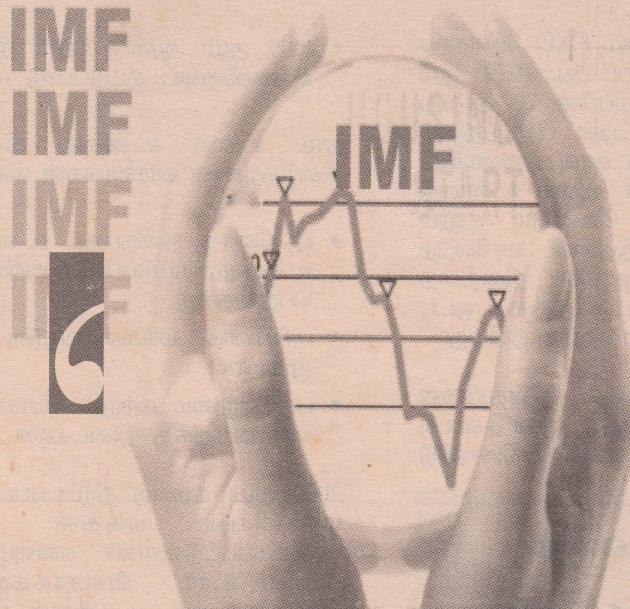
தற்போது சர்வதேச நிதி அமைப்பிலிருந்து இலங்கை பெற்றுள்ள முதற்கட்ட கடன் வசதித் திட்டத்தினைப் பற்றிய கலந்து ரையாடலை நடாத்துவதற்கான ஓர் IMF குழு கடந்த செப்டெம்பர் மாதம் 8 ஆம் திகதி முதல் 23 ஆம் திகதி வரை இலங்கைக்கு அனுப்பப்பட்டது. இக்கலந்து ரையாடல் IMF இன் நிருவாக சபையினால் அங்கீகரிக்கப்பட்டு வரும் 18 மாதங்களில் 7 தடைவகள் நடைபெற ஏற்பாடு செய்யப்பட்டுள்ளது. நடைபெற உள்ள ஒவ்வொரு ஆய்விலும் நாட்டின் மொத்த பொருளாதார விருத் தியினை அடிப்படையாகக் கொண்டே கணிப்பிடப்படவேன்தான். இது திட்டத்தின் இலக்கினை எய்துவதற்கான படிமுறைகளை தீட்டுவதையும் மற்றும் இத்திட்டத்தின் இலக்கினை எய்த காணப்படும் திறனை மீளாய்வு செய்வதையும் உள்ளடக்குகளின்றது. மேலும் இவ்வாறாக வருகை தந்த IMF குழுவின் மத்திய வங்கியின் முக்கிய பிரமுகர்களுடனும், நிதி அமைச்சின் பிரமுகர்களுடனும் மற்றும் ஏனைய அமைச்கக்களின் மற்றும் பிரிவுகளின் பிரமுகர்களுடனும் மற்றும் தனியார் நிறுவனங்களின் பிரதிநிதிகளுடனும் சிவில் சமூக பிரதிநிதிகளுடனும் கலந்து ரையாடல் நடாத்தினர்.

தற்கால பொருளாதார அபிவிருத்தி நடைமுறைகள் எதிர்பார்த்த மட்டங்களை விட மேலதிக்கமாக முன்னேறியின்தனது. 2009 ஆம் ஆண்டு 3% அபிவிருத்தி என IMF கடன் வசதி வழங்கலுக்கு முன்னர் கடந்த கால அபிவிருத்தி அடிப்படையில் கணிக்கப்பட்டாலும் தற்போது அது 3.5% மாறும் சாத்தியம் உள்ளதாகவும் 2009 ஆம் ஆண்டு நிறைவின் முன்னர் இது ஒற்றை எண்ணாக மாறும் சாத்தியமும் நிலவுதாக தற்போது கணிப்பிடப்பட்டுள்ளது. இதற்கொப்ப முன்னேற்றத்தின் அறிகுறிகள் தற்போது ஏற்றுமதித் துறையில் சந்திர முன் னோங்கி காணப்படுகின்றது. அதற்கொப்ப சந்திர பின்தங்கி

காணப்பட்ட இறக்குமதி துறையானது இவ்வாறான பொருளாதார முன்னேற்றத்தினால் 2009 அரையாண்டு இறுதிக்கு முன்னர் சந்திர வேகமாக முன்னேறும் எனவும் எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. எனவே இத்திட்டத்தின் வெற்றியினை நிலைப்படுத்தும் வகையில் அரசானது தனது அபிவிருத்தி நடைவடிக்கைகளை அமுல்படுத்தியுள்ளது. இதற்குமைய யூலை மாதத்துக்கான முன்னேற்ற மட்டம் இலக்கினை அடையப்பெற்றது குறிப்பிடத்தக்க விடயமாகும். மேலும் முதலீட்டாளர்களின் நம்பிக்கையினை தொடர்ந்த வெல்லுவதற்கு மேற்கொள்ளப்பட்ட நடவடிக்கைகள் மற்றும் இலங்கையில் பணியாற்றும் வெளிநாட்டவரின் எண்ணிக்கையிலான அதிகரிப்பு என்பன உத்தி யோக பூர்வ மொத்த வெளிநாட்டு திறைசேரியில் தொடர்ச்சியான மற்றும் துறிதமான முன்னேற்றத் தினை பதிவு செய்துள்ளது. எனவே மத்திய வங்கியானது மொத்த வெளிநாட்டு திறைசேரியை விருத்தி செய்தும் நோக்குடன் அறவிடும் வட்டி தொகையினைக் குறைக்க மேற்கொண்ட நடவடிக்கை பாராட்டத்தக்க விடயமாகும். எனவே தற்போது காணப்படும் செயற்திட்ட நிதி அதிகரிப்புடன் அரசானது தனது நிதி செயற்திட்ட நோக்கினை விரிவுபடுத்தியுள்ளது.

இதற்கொப்ப இலங்கை அரசானது எதிர்கால பொருளாதாரத்தினை கருத்திற் கொண்டு தனது நிதி அறிக்கையில் காணப்படும் முன்மொழியப்பட்டுள்ள மூல பரிந்துரைப்புகளுக்கான தமது பொறுப்பினை உணர்ந்து மேலும் மொத்த வெளிநாட்டு திறைசேரியினை விருத்தி செய்வதற்கான நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள விழுக்கின்றது. மொத்த வருமான வீதத்தினை அதிகரிக்கும் பொருட்டு மொத்த உற்பத்திச் செலவில் 7% நிதிச் செலவிலிருந்த அரசு குறைக்க எத்தனைக்கின்றதாயினும் அரசானது வரி அறவிட்டு முறைமைகளில் திருத்தங்கள் மற்றும் எஞ்சிய ஆண்டுக் கான செலவுக்கட்டுப்பாடுபோன்ற வற்றை அமல் படுத்தவும் முன்வந்துள்ளது.

இம்மீளாய்வின் முடிவுகளை மையமாகக் கொண்டு முதற்தர மீளாய்வு வெற்றிகரமாக அமைந்துள்ளது எனும் அறிக்கையினை அவர்கள் நிருவாகக் குழுவுக்கு இக்குழுவின் அங்கீகாரத்தினைப் பெறுவதற்காக சமர்ப்பிப்பர். இதற்கொப்ப நிருவாகக் குழு சமர்ப்பிக்கப்பட்ட அறிக்கையினை அங்கீகரித்த பின்னரே அடுத்த மீளாய்வின் இலக்கு மற்றும் விபரங்கள் IMF இனால் வெளிப்படுத்தப்படும் என இலங்கை மத்திய வங்கி தெரிவித்துள்ளது.



# உலக உணவுத் தினம்

தேவோபார் 16:

ஜக்கிய நாடுகளின் உணவு மற்றும் FAO விவசாய அமைப்பினால் பிரகடனப் படுத்தப்பட்டது. 1979 ஆம் ஆண்டு நடாத்தப்பட்ட FAO அமைப்பின் 20 ஆவது பொதுக் கூட்டத்தில் ஹங்கரி நாட்டின் பிரதிநிதியும் அந்நாட்டின் விவசாய மற்றும் உணவு அமைச்சர் டாக்டர் போல் ஜோமானி அவர்கள் உலக உணவுத் தினம் ஒன்று அனுஸ்டிக்கப்பட வேண்டும் எனும் கோரிக்கையை முன்வைத்தார். இதனை வரவேற்ற ஜிநா சபை இவ்வாறாக உலக உணவு தினத்தை ஒக்டோபார் 16 பிரகடனப்படுத்தியதுடன் அதனை ஒட்டிபல செயற்றிட்டங்களையும் நடைமுறைப்படுத்தியது.

1981 FAO உலக உணவுத் தினத்தினை பிரகடனப் படுத் தியதிலிருந்து ஒவ்வொரு மையப்பொருளினை அடிப்படையாகக் கொண்டு

உலக உணவுத் தினம் ஒவ்வொரு  
ஆண்டும் ஒரு கருப்பொருளினை  
கொண்டு அனுஷ்டக்கப்படுகிறது.

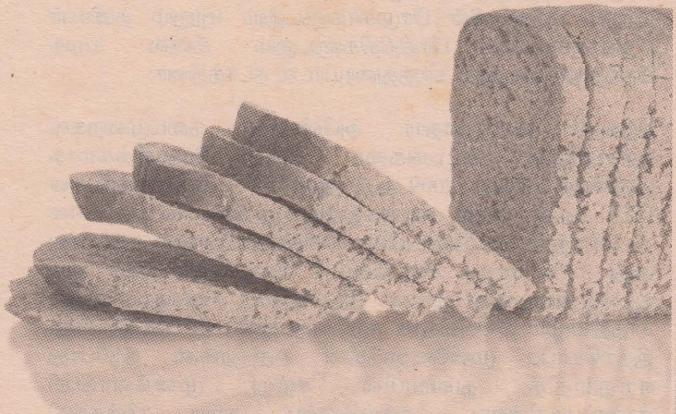
பின்வருமாறு இவ்வுலக உணவுத் தினத்தினை அனுஸ்டிக்கின்றது:

- 1981 ஆம் ஆண்டு உணவு மையம் எனும் கருப்பொருள்
- 2000 ஆம் ஆண்டு பசியற் பொது மக்களை கொண்ட நூற்றாண்டு எனும் கருப்பொருள்
- 2005 ஆம் ஆண்டு விவசாயத்தில் எதிர்காலத்துக்கான உணவுப் பாதுகாப்பு கருதி முதலீடு செய்தல் எனும் கருப்பொருள்
- 2007 ஆம் ஆண்டு உணவுக்கான உரிமை எனு கருப்பொருள்
- 2008 ஆம் ஆண்டு உவக உணவு பாதுகாப்பு (பயோ சக்தி மற்றும் சுற்றாடலில் ஏற்படக்கூடிய மாற்றத்தினால் உணவுகளுக்கு ஏற்படும் தாக்கத்திலிருந்து பாதுகாக்க)

- 2009 ஆம் ஆண்டு போர் நிலைமைகளில் உணவினைப் பட்டுப்பாடு வராது பாதுகாத்தல் நாம் உலக உணவுத் தினத்தினை அனுஸ்டிக்கின்றதற்கான காரணங்கள் எவை?

- ஒவ்வொரு தனிநபரும் உலக சனத்தொகைக்கான உணவுத் தட்டுப்பாடு பற்றிய விழிப்புணர்வினை பெறுவதற்கு
- பசியினால் மக்கள் வாடுவதை தவிர்க்கும் முகமாக
- பசி வழுமை மற்றும் போசாக்கற்ற தன்மை என்பவற்றுக்கு இடையான தொடர்பினை அறிய

2009 ஆம் ஆண்டு திரட்டப்பட்ட தரவுகளின் படி 105 மில் லியன் மக்கள் பசி பட்டினியால் பாதிக்கப்பட்டுள்ளனர் எனும் 1.02 மில்லியனுக்கு மேற்பட்டோர் போசாக்கற்ற தன்மையினால் வாடுகின்றனர் எனும் தெரியவந்துள்ளது. இதற்கொப்ப தற்போது உலக சனத்தொகையின் 1/6 பங்கு பட்டினியால் வாடுகின்றது என தெரியவந்தால்து. தற்போது உலகில் காணப்படும் தொழில்நுட்ப விருத்தியிலும் சிறிய விவசாயத்தில் மற்றும் பின்தங்கிய பிரதேசங்களில் வசிக்கும் தொழிலாளர்கள் தமது நாளாந்த உணவை தவிர்த்து தமது ஊழியத்தினை நாட்டின் விருத்திக்காக அர்ப்பணிக்கின்றனர் எனும் அறியப்பட்டுள்ளது.



உயர்தர  
கணக்கீடு  
ACCOUNTS

D.Sam  
கணக்கியல் பாட சிரேஷ்ட ஆசிரியர்  
யாழ்ப்பாணம்.

# கணக்கீட்டின் அடிப்படை

## ACCOUNTING FOUNDATION

(1) கணக்கீட்டின் அடிப்படை என்றால் என்ன? கணக்கீட்டின் செயற்பாட்டிற்கு அடிப்படையாக உள்ளதே கணக்கீட்டின் மூலாதாரமாகும். இது கணக்கீட்டுச் சமன்பாட்டையே குறித்து நிற்கும்

(2) கணக்கீட்டுச் சமன்பாடு (Accounting Equation)  
என்றால் என்ன? எவ்வேறும் மாறிகளுக்கிடையில் உள்ள சார்புத் தொடர்பைக் காட்டுவது சமன்பாடாகும். அதே போல் நிறுவனத்தின் வளங்களுக்கும், உரிமையாளருக்கும், நிறுவனத்துடன் தொடாபடுத்தை வெளியாருக்கும் இடையேயுள்ள தொடர்பைக் காட்டுவது கணக்கீட்டுச் சமன்பாடாகும். இத்தகைய சமன்பாடு

$$\begin{array}{lcl} \text{சொத்துக்கள்} & = & \text{மூலதனம்} + \text{பொறுப்புக்கள்} \\ \text{Assets} & = & \text{Capital} + \text{Liabilities} \\ \text{A} & = & \text{C} + \text{L} \end{array}$$

(3) சொத்துக்கள் என்றால் என்ன? கடந்தால கொடுக்கல் வாங்கல்களின் அல்லது நிகழ்வுகளின் பெறுபேற்றால் நிறுவனம் உடமையாக்கிக் கொண்டுள்ள கட்டுப்பாட்டின் கீழ்வைத்துள்ள எதிர்கால பொருளாதார நலன் கள் சொத்துக்களாகும். வேறுவிதமாகக் கூறுமிடத்து நிறுவனத் தொழிற்பாட்டிற்கு பயன்படுத்தப்படுகின்ற வளங்களில் உரிமையாளரின் பங்களிப்புத் தொகை மூலதனமாகும்.

(4) மூலதனம் அல்லது உரிமையாமை (Equity) என்றால் என்ன? வணிகம் அதன் உரிமையாளருக்குச் செலுத்த

உடன்பட்டுள்ள பணத்தின் பெறுமதியை அல்லது சொத்துக்காரர் உரிமை மூலதனமாகும். வேறுவிதமாகக் கூறுமிடத்து நிறுவனத் தொழிற்பாட்டிற்கு பயன்படுத்தப்படுகின்ற வளங்களில் உரிமையாளரின் பங்களிப்புத் தொகை மூலதனமாகும்.

(5) பொறுப்புக்கள் என்றால் என்ன? நிறுவனம் செலுத்தவேண்டிய கடன் அல்லது உடன்படல் பொறுப்புக்களாகும். வேறுவிதமாகக் கூறுமிடத்து நிறுவனத் தொழிற்பாட்டிற்கு பயன்படுத்தப்படுகின்ற வளங்களில் உரிமையாளரின் பங்களிப்பு தவிர்ந்த வெளியாளின் பங்களிப்புத் தொகை பொறுப்புக்களாகும்.

(6) கணக்கீட்டுச் சமன்பாட்டின் பல்வேறு வடிவங்களைத் தருக?

- |  |   |
|--|---|
| (1) சொத்து                                 | = மூலதனம் + பொறுப்பு                                |
| (2) மூலதனம்                                | = சொத்து - பொறுப்பு                                 |
| (3) பொறுப்பு                               | = சொத்து - மூலதனம்                                  |
| (4) நிலையன சொத்து + நடைமுறைச் சொத்து       | = மூலதனம் + நீண்டகாலக் கடன் + நடைமுறைக் கடன்        |
| (5) நடைமுறையலாச் சொத்து + நடைமுறைச் சொத்து | = மூலதனம் + நடைமுறை - யல்லாக் கடன் + நடைமுறைக் கடன் |

(7) எந்த நடவடிக்கையும் கணக்கீட்டுச் சமன்பாட்டிற்கு உட்பட்டதே என்பதை வேறுபட்ட 7 உதாரணங்கள் மூலம் விளக்குகின்றன?

- (1) மூலதனம் இடல்  
சொத்து அதிகரித்தல், மூலதனம் அதிகரித்தல்

வைந்தாம் சமன்பார் மிகக்கூடிய தற்காலைக் கணக்கீட்டு உயர்கிள் மின்வரும் ஐந்தொகையே பயன்படுத்தப்படுகிறது.

## XYZ நிறுவனத்தின் (தனி வணிகம்)

31.03.20 - 5 மீ

ജന്തുക്കാരി

உரிமையாண்மை :	தொகை (ரூபா)	தொகை (ரூபா)	ந. அல்லாச் சொத்து:	தொகை (ரூபா)	தொகை (ரூபா)	தொகை (ரூபா)	
	X	X		ஆ.பொ.இ.உ :	கிரயம்	தி.பெ.தே	மீதி
மூலதனம்	X		குத்தகையிலாதனம்	X	X	X	X
தேறியலாபம்	X		காணிகட்டடம்	X	X	X	X
பற்று	X	(X)	கப்பல்	X	X	X	X
<u>ந. அல். கடன்கள்</u>		X	வானுறுதி	X	X	X	X
வங்கிக் கடன்	X		பொறி	X	X	X	X
ஸட்டுக் கடன்	X		மோட்டார் வாகனம்	X	X	X	X
<u>ந. கடன்கள் :</u>		X	அலு. உபகரணம்	X	X	X	X
கடன்கொடுத்தோர்	X		தளபாடம் பொருத்தி	X	X	X	X
கழிவேற்பாடு	(X)			X	X	X	X
முற்பண வருமானம்	X		முதலீடுகள்				
சென்மதிச் செலவு	X		நன்மதிப்பு				
வங்கி மேலதிகப்பற்று	X	X	ஆக்கவுரிமை				
		X	வியாபாரக் குறி				
			<u>ந. சொத்துக்கள் :</u>				
			இறுதியிருப்புக்கள்				X
			கடன்பட்டேர்	X			
			ஐயக்கடன் ஏற்பாடு	(X)			
			கழிவேற்பாடு	X			
			வருமதிகள்	(X)			
			முற்பணச் செலவுகள்	X			
			வங்கி	X			
			காசு	X			
				X			X

- (2) சொத்து காசிற்கு வாங்குதல்  
சொத்து அதிகரித்தல், சொத்து குறைதல்
  - (3) பொறுப்பு தோத்தல்  
சொத்து குறைதல், பொறுப்பு குறைதல்
  - (4) வருமதி அறவிடப்படல்  
சொத்து அதிகரித்தல், சொத்து குறைதல்
  - (5) வருமானம் பெறுதல்  
சொத்து அதிகரித்தல், மூலதனம் அதிகரித்தல்
  - (6) செலவுகள் ஏற்படுதல்  
சொத்து குறைதல், மூலதனம் குறைதல்

- (7) உரிமையாளர் பற்றுதல்  
சொத்து குறைதல், மூலதனம் குறைதல்

(8) மூலதனம் மீது செல்வாக்கு செலுத்தும் நடவடிக்கைகள் யாவை?

  - (1) உரிமையாளர் மூலதனம் இடல்
  - (2) வருமானம் ஏற்படுதல்
  - (3) செலவுகள் ஏற்படுதல்
  - (4) உரிமையாளர் பற்றுதல்

(9) கணக்கீட்டுச் சமன்பாட்டின் தாக்கங்கள் எத்தனை நிகழ முடியும்? அவை எவை?

- (1) சொத்துக் கூடுவது, சொத்துக் குறைவது
- (2) சொத்துக் கூடுவது, பொறுப்புக் கூடுவது
- (3) சொத்துக் கூடுவது, மூலதனம் கூடுவது
- (4) சொத்துக் குறைவது, பொறுப்புக் குறைவது
- (5) சொத்துக் குறைவது, மூலதனம் குறைவது
- (6) பொறுப்புக் குறைவது, மூலதனம் கூடுவது
- (7) பொறுப்புக் கூடுவது, மூலதனம் குறைவது

(10) பற்று (Drawings) என்றால் என்ன?

உரிமையாளர் தனது பிரத்தியேகத் தேவைக்காக நிறுவனத்தில் இருந்து காசு, பொருள், சேவையைப் பெற்றுக்கொள்ளல் பற்றாகும்.

(11) கடன் கொடுத்தோர் (Creditors) என்பதுபோவார்கள் யார்?

நிறுவனத்திற்கு பொருட்களையும் சேவைகளையும் கடனுக்கு வழங்கும் நபர்களே கடன்கொடுத்தோராகும். பொதுவாக கடனுக்கு பொருட்களை வழங்கும் நபர்களையே கடன் கொடுத்தோர் என்கிறோம்.

(12) கடன்பட்டோர் (Debtors) என்பதுபோவார்கள் யார்?

நிறுவனத்திலிருந்து கடனுக்கு பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்த நபர்களே கடன் பட்டோராகும். வேறுவிதமாக கூறுமிடத்து நிறுவனம் கடனுக்கு பொருட்களை விற்கும் நபர்களே கடன்பட்டோராகும்.

(13) வாடிக்கையாளர் (Customers) என்பதுபோவார்கள் யார்?

நிறுவனத்தில் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும் அனைவரும் வாடிக்கையாளராகும்.

(14) விநியோகஸ்தர் (Suppliers) என்பதுபோவார்கள் யார்? நிறுவனத் திற்கு பொருட்களை வழங்குவோர் அனைவரும் விநியோகஸ்தராகும்.

(15) தேறியசொத்துக்கள் (Net assets) என்றால் என்ன? மொத்த சொத்திலிருந்து மொத்த பொறுப்பை நீக்க வருவது தேறிய சொத்துக்களாகும்.

(16) தீக்கும் தன்மை (Solvency) என்றால் என்ன? ஒரு நிறுவனம் முறிவடையும்போது அதன் கடன்களைத் தீர்க்க அந்நிறுவனம் கொண்டுள்ள திறன் தீக்கும் தன்மையாகும்.

(17) வகையற்றவர் (Insolvent) என்றால் என்ன? கடனைச் செலுத்தமுடியாத கடன்பட்டோன் வகையற்ற வராவார்.

(18) சராசரிச் சேகரிப்புக் காலம் (Average collection period) என்றால் என்ன?

கடன் விற்பனைக்கான தொகையை வருமதியாளர்கள் கணக்கிலிருந்து வகுவிக்க எடுக்கும் நாட்கள் சராசரிச் சேகரிப்புக் காலமாகும்.

(19) கடன்பட்டோர் வயதிடல் (Ageing of accounts receivable) என்றால் என்ன?

கடன்பட்டோர் மீதியை அவை மீதியாகவிருக்கும் கால அளவை அடிப்படையாகக்கொண்டு வகைப்படுத்தும் செய்முறை கடன்பட்டோர் வயதிடலாகும்.

உய்தர  
கணக்கீடு  
ACCOUNTS

D.Sam

கணக்கியல் பாட சிரேஷ்ட ஆசிரியர்  
யாழ்ப்பாணம்.



# பங்குதமையில் மாற்றங்கள்

## CHANGES IN PARTNERSHIP

**விளங்கிக்கொள்வதை தீவறுபடுத்தும் நோக்குடன் தீங்கு கேள்வி  
பதிலாகவே விடயம் நகர்த்தப்படுகிறது.**

(1) பங்குதமையில் மாற்றங்கள் என்றால் என்ன?

தொடர்தியங்கிக்கொண்டிருக்கும் பங்குதமையின் நிலை பின்வரும் காரணங்களால் மாற்றுக்கொள்வது பங்குதமையில் மாற்றங்களாகும்.

(1) பங்காளர் சேர்தல்.

(2) பங்காளர் விலகல் அல்லது இறத்தல்.

(3) பங்காளர் சேர்தலும் விலகலும்.

(4) இலாபநட்ட விகிதம் மாற்றமடைதல்.

(5) இரண்டு நிறுவனங்கள் ஒன்று சேருதல்.

இம் மாற்றங்களின்போது எத்தரப்பினரும் பாதிக்கப்படா திடுப்பதற்காக பின்வரும் இரண்டு சீராக்கங்கள் மேற்கொள்ளப்படும்.

(1) நன்மதிப்பு

(2) சொத்துக்கள், பொறுப்புக்கள் மறுபடிவிலைமதித்தற் சீராக்கம்

(2) நன்மதிப்பு (Goodwill) என்றால் என்ன?

நன்மதிப்பு என்பதற்கு பின்வருமாறு விளக்கங்கள் கூற முடியும்.

(1) எனிய விளக்கம் :

(அ) நற்பெயரும் பிரசித்தமும் நன்மதிப்பாகும்.

(ஆ) பழைய வாடிக்கையாளரை மீன் அழைக்கக் கூடிய ஆற்றல் நன்மதிப்பாகும்.

(இ) வாடிக் கையாளரைக் கவரும் சக் தி நன்மதிப்பாகும்.

(2) இங்கிலாந்து கணக்கீட்டு நியமம் [Statements of Standard Accounting Practice (SSAP) 22]

இன்படி விளக்கம் :

சொத்துக்களைத் தனித்தனியே விற்பதைவிட மொத்தமாக விற்குமிடத்து அதிக விலைக்கு விற்க முடிதலே நன்மதிப்பாகும்.

(3) இலங்கைக் கணக்கீட்டு நியமத்தின் (SLAS) படி விளக்கம் :

பரிமாற்ற ஊடுசெயற் திகதியில் கொள்வனவு செய்யப்படும் இனக்காணக்கூடிய சொத்துக்களினதும் பரிப்புகளினதும் நியாயப்பாவுப் பெறுமதியில் கொடுனஞுக்கு உள்ள பாத்தியதையிலும் பார்க்க அதிகமாகச் செலுத்தப்படும் கொள்வனவுக் கிரயம் எதுமிருப்பின் அது நன்திப்பாகும்.

(4) மேற்கூறியவற்றிலிருந்து பொதுவான விளக்கம் :

தொழிற்பாட்டு நிறுவனம் ஒன்றின் முழுமையான தேறிய சொத்தின் தேறும் பெறுமதி தனித்தனி தேறிய சொத்தின் தேறும் பெறுமதியை விட அதிகமாக இருத்தல் நன்மதிப்பாகும்.

(3) நன்மதிப்பின் தன்மை அல்லது பண்புகள் யாது?

(1) கட்புலனாகாச் சொத்து

(2) திட்மாக மதிப்பிட முடியாவிட்டாலும் பெறுமதி உண்டு.

(3) நன்மதிப்பின் பெறுமதி வியாபார உறைப்பு ஆற்றலுக்கு ஏற்ப மறைப்படும்.

(4) நன்மதிப்பின் பெறுமதி விசேட நிகழ்ச்சி தவிர வேறு நேரங் களில் கணக்குகளில் பதியப்படாது இருக்க முடியும்.

(4) ஒர் நிறுவனத்திற்கு நன்மதிப்பு ஏற்படக் காரணங்கள் எவை?

(1) உரிமையாளின் தனிப்பட்ட செல்வாக்கு.

(2) உற்பத்திகளின் தன்மையும், வழங்கும் சேவையின் பிரபல்யமும்.

(3) நிறுவனம் அமைந்துள்ள இடம்.

(4) சிறப்பான முகாமை.

(5) தனியிரிமை.

(6) வியாபாரக்குறியும், ஆக்க உரிமையின் பிரபல்யமும்.

(7) பரந்த விளம்பரம் இருத்தல்.

- (8) சட்ட இடையூறு இன்றி சுதந்திரமாக செயற்பட முடிதல்.
- (9) திறமையான ஊழியர்.
- (10) மாற்றத்திற்கேற்ப ஈடுபோக்குக்கூடிய பொருத்தமான ஆற்றல்.
- (11) நீண்ட காலத்தன்மை.
- (5) நன்மதிப்பு முறை (**Goodwill method**) என்றால் என்ன? தொடருணைமுடியாத தேறிய சொத்துக்களை (நன்மதிப்பை), பங்காளர் சேரவில் அல்லது விலகவில் பதிவதற்கு, மதிப்பீட்டுக்குப் பயன்படும் முறை நன்மதிப்பு முறையாகும்.
- (6) அந்தகைய நன்மதிப்பு கணிப்பிடும் முறைகள் எவ்வை?
- (1) மிகை இலாப முறை
  - (2) மேலதிக நிறுவனப் பெறுமதி முறை
  - (3) பழைய, புதிய வியாபார இலாப முறை
  - (4) நிறை இலாபச் சராசரி முறை
  - (5) தேற்ய இலாபச் சராசரி முறை
  - (6) மொத்த இலாபச் சராசரி முறை
  - (7) மொத்த வருமானச் சராசரி முறை.
- (7) மிகை இலாப முறை (**Surplus Profit Method**) என்றால் என்ன?

மிகை இலாபத்தை ஒர் குறிப்பிட்ட எண்ணால் பெருக்குவதை நன் மதிப்பாகக் கொள்ளல் அல்லது மிகை இலாபத்தின் இற்றைப் பெறுமதியை நன்மதிப்பாகக் கொள்ளல் அல்லது மிகை இலாபத்தை மூலதனமாக்கி நன்மதிப்பாகக் கொள்ளல் அல்லது மிகை இலாபத்தை மடங்காக்கி நன்மதிப்பாகக் கொள்ளல் போன்ற முறை மிகை இலாப முறையாகும்.

மிகை இலாபம் என்பது மூலதனத்திற்கான விலையையும், (வட்டி) உரிமையாளரின் சேவைக்கான நியாயமான சம்பளத்தையும் தேறிய இலாபத்தில் இருந்து கழித்துவரும் தொகை ஆகும்.

மிகை இலாபம் = தேறிய இலாபம் - (முதல்வட்டி + உரிமையாளர் சம்பளம்)

ஒ -ம் :

A நிறுவனத்தில் 50 000 ரூபா முதல்வட்டிப்பட்டுள்ளது.

மூலதன வட்டி 10 %

மூலதனத்திற்கு எல்லா நிறுவனமும் பெறக்கூடிய வருமானம் 10 %

உரிமையாளரின் ஆண்டு ஊதியம் 3 000 ரூபா

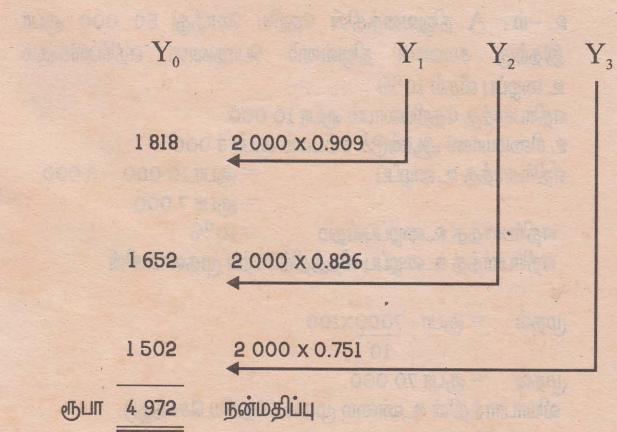
சராசரி இலாபம் 10 000 ரூபா

மிகை இலாபம் = ரூபா 10 000 - (5 000 + 3 000)

மிகை இலாபம் = ரூபா 2 000

- இதன் 3 மடங்கை நன்மதிப்பாகக் கொள்ளின் நன்மதிப்பு = ரூபா 2 000 x 3  
நன்மதிப்பு = ரூபா 6 000

- இதை மூலதனமாக்கி நன்மதிப்பாகக் கொள்ளின் நன்மதிப்பு = ரூபா 2000 x 100  
நன்மதிப்பு = ரூபா 20 00
- மிகை இலாபத்தின் இற்றைப் பெறுமதியை நன்மதிப்பாகக் கொள்ளின்



இங்கு மூன்று ஆண்டுகள் கொள்வனவாக எடுக்கப்பட்டுள்ளது.

இற்றைப் பெறுமதி (Present value) என்பது, வருங்காலத்தில் காசசைவின் அடிப்படையில் கிடைக்கக்கூடிய ஓர் தொகையை அண்ணவாகக் கழிவு வீதத்தின் மூலம் கண்டறியப்படும் ஒற்றைப்பெறுமதி இற்றைப் பெறுமதியாகும்.

இற்றைப் பெறுமதி அட்டவணை :

வருடம்	1%	2%	10%
1	0.990	0.980	0.909
2	0.980	0.961	0.826
3	0.971	0.942	0.751
4	0.961	0.924	0.683

\*முகாமைக் கணக்கீட்டில் முதலீட்டுத் தீர்மானத்திற்கு பயன்படுத்தப்படும் வட்டி அட்டவணையே இதற்கும் பயன்படுத்தப்படும்.

- (8) மேலதிக நிறுவனப் பெறுமதி முறை (**Excess value of a business method**) அல்லது முதலாக்கல்முறை (**Capitalization method**) (நன்மதிப்பு) என்றால் என்ன?

எதிர்பார்த்த உழைப்பையும் (உரிமையாளருக்கு சம்பளம் இருப்பின் அதை நீக்கிய தேறிய இலாபத் தொகை) அதே போன்ற நிறுவனம் பொது வாக பெற வேண்டிய உழைப்பு வீதத்தையும் தொடர்புபடுத்தி பெறப்பட்ட வியாபார மூலதனத்திலிருந்து நிறுவனத்தின் தேறிய சொத்தைக் (மூலதனத்தை) கழித்த தொகை மேலதிக நிறுவன பெறுமதியாகும்.

இதை நன்மதிப்பாக கொள்ளும் முறை மேலதிக நிறுவனப் பெறுமதி முறையாகும்.

எதிர்பார்த்த உழைப்பு = தேறிய இலாபம் - உரிமையாளரின் சம்பளம்

உ -ம் : A நிறுவனத்தின் தேறிய சொத்து 50 000 ரூபா இதற்கு சமனான நிறுவனம் பொதுவாக எதிர்பார்க்கும் உழைப்பு வீதம் 10%

எதிர்பார்த்த தேறியலாபம் ரூபா 10 000

உரிமையாளர் ஆண்டுச் சம்பளம் ரூபா 3 000

எதிர்பார்த்த உழைப்பு = ரூபா 10 000 - 3 000  
= ரூபா 7 000

எதிர்பார்த்த உழைப்புவீதம் = 10%

எதிர்பார்த்த உழைப்பு வீதத்திற்கேற்ப முதலாக்கின்

முதல் = ரூபா  $\frac{7000 \times 100}{10}$

முதல் = ரூபா 70 000

வியாபாரத்தின் உண்மை முதல் (தேறிய சொத்து)

= ரூபா 50 000

முதலாக்கல் = ரூபா 70 000 - 50 000

முதலாக்கல் = ரூபா 20 000

நன்மதிப்பு = ரூபா 20 000

(9) பழைய, புதிய வியாபார இலாப முறை (Old and new business profit method) (நன்மதிப்பு) என்றால் என்ன? பழைய நிறுவனத்தைக் கொள்வனவு செய்து நடத்துவதால் கிடைக்கு மென எதிர்பார்க்கப்படும் இலாபம் புதிய நிறுவனம் ஆரம்பித்து நடத்துவதால் கிடைக்குமென எதிர்பார்க்கப்படும் இலாபத்தை விட அதிகமாக இருக்கக் கூடாதையை நன்மதிப்பாக கொள்ளும் முறையே பழைய, புதிய நிறுவன இலாப முறையாகும்.

உ -ம் :

வருடம்	பழைய நிறுவனத்தை		புதிய நிறுவனம்	கூடுதலான நடத்தின் இலாபம்
	கொள்வனவு செய்து	ஆரம்பித்து நடத்தின் இலாபம்		
1ம்	30 000	10 000	20 000	
2ம்	25 000	15 000	10 000	
3ம்	20 000	16 000	4 000	
4ம்	18 000	18 000	0 000	
நன்மதிப்பு = ரூபா				<u>34 000</u>

(10) நிறை இலாபச் சராசரி முறை (Weighted average profit method) (நன்மதிப்பு)

என்றால் என்ன?

குறிப்பிட்ட சில ஆண்டிற்கான நிறை இலாபத்தைச் சராசரிப்படுத்தி குறிப்பிட்ட எண்ணால் பெருக்குவதை நன்மதிப்பாகக் கொள்ளும்முறை நிறை இலாபச் சராசரி முறையாகும்.

நிறை இலாபம் என்பது இலாபங்களுக்கு முக்கியத்துவம் கொடுத்து பெறும் இலாபமாகும்.

உ -ம் :

ஆண்டு	இலாபம்	நிறை	நிறைஇலாபம்
	(ரூபா)		(ரூபா)
20-1	10 000 X	1	10 000
20-2	15 000 X	2	30 000
20-3	20 000 X	3	60 000
20-4	30 000 X	4	120 000
20-5	40 000 X	5	200 000
		15	<u>420 000</u>
			<u>X 13</u>
			<u>15</u>

நன்மதிப்பு = 84 000 ரூபா

இங்கு 3 ஆண்டுகள் கொள்வனவாகக் கருதப்பட்டுள்ளது.

3 ஆண்டால் பெருக்குவதற்குப் பதிலாக எதிர்பார்க்கும் வருவாய் வீதத்திற்கமைய மூலதனமாக்கியும் கணிப்பிட முடியும்.

(11) தேறிய இலாபச் சராசரி முறை (Average net profit method) (நன்மதிப்பு) என்றால் என்ன?

குறிப்பிட்ட சில ஆண்டுகளுக்கான தேறிய இலாபத்தைச் சராசரிப் படுத்தி குறிப்பிட்ட எண்ணால் பெருக்குவதை நன்மதிப்பாகக் கொள்ளும் முறை தேறிய இலாபச் சராசரி முறையாகும்.

உ -ம் :

ஆண்டு	தேறியலாபம்
(ரூபா)	
20-1	10 000
20-2	(15 000)
20-3	20 000
20-4	30 000
20-5	40 000
	<u>85 000</u>
	<u>X 13</u>
	<u>5</u>

நன்மதிப்பு = 51 000 ரூபா

இங்கு 3 ஆண்டுகள் கொள்வனவாகக் கருதப்பட்டுள்ளது.

3 ஆண்டால் பெருக்குவதற்குப் பதிலாக எதிர்பார்க்கும் வருவாய் வீதத்திற்கமைய மூலதனமாக்கியும் கணிப்பிட முடியும்.

(12) மொத்தலாபச் சராசரி முறை (Average gross profit method) (நன்மதிப்பு) என்றால் என்ன?

குறிப்பிட்ட சில ஆண்டுகளுக்கான மொத்த இலாபத்தைச் சராசரிப் படுத்தி குறிப்பிட்ட எண்ணால் பெருக்குவதை நன்மதிப்பாகக் கொள்ளும் முறை மொத்த இலாபச் சராசரி முறையாகும்.

உ -ம் :

ஆண்டு	தேறியலாபம்
(ரூபா)	
20-1	10 000
20-2	(15 000)
20-3	20 000
20-4	30 000
20-5	40 000
	<u>85 000</u>
	<u>X 13</u>
	<u>5</u>

நன்மதிப்பு = 51 000 ரூபா

இங்கு 3 ஆண்டுகள் கொள்வனவாகக் கருதப்பட்டுள்ளது.

3 ஆண்டால் பெருக்குவதற்குப் பதிலாக எதிர்பார்க்கும் வருவாய் வீதத்திற்கமைய மூலதனமாக்கியும் கணிப்பிட முடியும்.

(தொடரும்)

# பொது சாதாரண பரிட்சை

**Common General Test**

- (1) அமெரிக்காவில் பெரிதும் எதிர்க்கப்பட்ட ஜனாதிபதி ஒருவர் மீண்டும் ஒருமுறை மே மாதம் இடம்பெற்ற தேர்தலில் வெற்றிப்பெற்று ஜனாதிபதியானார் அவர்,
- பிரேசில் ஜனாதிபதி லூலா டி ஸிலவா
  - வெனிசிலா ஜனாதிபதி ஹியுகோ ஜாவேஸ்
  - சுரான் ஜனாதிபதி மொஹமட் அஹமட் ரெஜாட்
  - ரஷ்ய ஜனாதிபதி திமித்ரி
- (2) அனு ஆயுத பரிசோதனை செய்தல் காரணமாக கடந்த காலத்தில் ஜக்கிய நாடுகளின் பாதுகாப்பு சபையால் உருவாக்கப்பட்ட விதிகளை மீறிய நாடு எது?
- சுரான்
  - வடகொரியா
  - சிரியா
  - மியன்மார்
- (3) இக்காலத்தில் காணப்படும் பாரிய பயங்கரவாத அமைப்பான் தலைபான் தீவிரவாதத்தால் பாதிப்பற்றுள்ள நாடுகளாவன்,
- அமெரிக்கா, பிரிட்டன்
  - இந்தியா, பாகிஸ்தான்
  - பாகிஸ்தான், அமெரிக்கா
  - பாகிஸ்தான், ஆப்கானிஸ்தான்
- (4) பயங்கரவாதத்தை தோற்கூடித்ததன் பிறகு ஜனாதிபதியின் முதல் விஜயம் எங்கு அமைந்தது?
- இந்தியா
  - மியன்மார்
  - நேபாளம்
  - பாகிஸ்தான்
- (5) இலங்கையின் மிகப்பெரிய தூபிகளில் ஒன்றான இது கடந்த காலத்தில் புனருத்தாபனம் செய்யப்பட்டு ஜனாதிபதியால் திறந் துவைக்கப்பட்டது. அது?
- ரூவன் வெலிசாய்
  - அபயகிரி
  - ஜேதவனராமய
  - மிகிந்தலை
- (6) இன்புலுவென்சா H.N என்பதால் கருதப்படுவது யாது?
- பறவைக் காய்ச்சல்
  - பன்றிக் காய்ச்சல்
  - டெங்கு காய்ச்சல்
  - சிகுன்குன்யா காய்ச்சல்
- (7) யுத்தத்திற்குப் பிறகு இலங்கை எதிர்நோக்கும் பிரதான சவால்,
- வடக்கில் கன்னிவெட்டிகள் அகற்றல்
  - நாட்டில் காணப்படும் சீற்றற நிலை
  - நாடுபூராகவும் பரவியிருக்கும் டெங்கு
  - எரிபொருள் பிரச்சனை
- (8) இம்முறை இங்கிலாந்தில் இடம்பெற்ற 20 - 20 கிரிக்கட் போட்டிகள் எத்தனையாவது முறையாக இடம்பெற்றது?
- இரண்டாம் முறை
  - மூன்றாம் முறை
  - நான்காம் முறை
  - முதல் முறை
- (9) அடுத்த 20 - 20 கிரிக்கட் போட்டிகள் நடாத்தப்பட உள்ள நாடு எது?
- தென் ஆப்பிரிக்கா
  - இலங்கை
  - பாகிஸ்தான்
  - மேற்கிந்திய தீவுகள்
- (10) உயிரிழந்த மைக்கல் ஜெக்ஸன் எத்துறையில் பாண்டித்தியம் பெற்றவர்?
- சிறந்த நடனக்கலைஞர்
  - விருதுப்பெற்ற நடிகர்
  - புகழ்பெற்ற பொப் பாடகரும், நடனகலைஞரும்
  - திரைப்பட இயக்குனர்



# Imperial College

NURTURING TOMORROW'S LEADERS

“உங்களது இலக்கினை அடையும் பொருட்டு நீங்கள் பல்வேறு யுக்திகளை திறம்பதக் கையாளவீர்களாகில், அதனால் பலனை நீங்கள் அதிகரிக்கும் முன் னேற்றம் மற்றும் வருமானத்தினாலும் இனங்காண முடியும்”  
ஜே. ஆபிரகாம்.

தற்போது உலகில் காணப்படும் தொடர்ச்சியான போட்டியினை வெற்றிகரமாக எதிர்கொள்வதற்கு எதிர்கால வர்த்தக தலைவர்கள் ஜே ஆபிரகாமின் கூற்றினை செயற்படுத்தல் அவசியமாகும். பூர்ணமாக தமது நோக்கினை செயற்படுத்தல் நிச்சயமான வெற்றிக்கு இட்டுச் செல்லும். இதுவே CIMA கல்வித் தகைமையின் விசேட தன்மையாகும்.

அதாவது ஓர் அமைப்பின் பல்வேறுபட்ட பிரிவுகளின் செயற்பாட்டினை அறிந்து அதற்கேற்ப தம்மை மாறுபடுத்தி அவசியமான தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளும் திறனை மாணவர்களுக்கு இத்தகைமை புகட்டுகின்றது. CIMA முகாமைத்துவக் கணக்காளர்கள் முகாமைத்துவம் மற்றும் கணக்கியல் தேர்ச்சியினையும் அதனாலும் நேர்த்தியான தீர்க்கமான தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதற்கும் உரிய விசேட பண்பினை கொண்டு காணப்படுகின்றனர். சந்தர்ப்பங்களுக்கு ஏற்ற முறையில் தம்மை மாற்றி அமைக்கும் திறன் படைத்தோருக்கு முன்னிலை வழங்கப்படும் இக்காலத்தில் CIMA பட்டதாரி முதன்னிலையை வகிக்கின்றார் என்பதில் எவ்வித ஜயமுமில்லை.

இவ்வாறு தேர்ச்சிபெற்ற CIMA பட்டதாரிகள் பலரை இவ்வளகுக்கு அறிமுகப்படுத்திய பெருமை இம்பீரியல் வர்த்தக பாட கல்லூரியினையே சாரும். ICBs ஆனது 1985 முதல் தொடர்ச்சியாக அதியுயர் சித்திப் புள்ளிகளையும் சித்தியடைந்துள்ள மாணவர்களையும் உருவாக்கி கிடையுள்ளது குறிப்பிடத்தக்க விடயமாகும்.

ICBS CIMA கல்வித் தகைமையை புகட்டுவதற்கென சிறந்த கல்வி மற்றும் நிறுவக அனுபவத்தினைக் கொண்டுள்ள விரிவுரையாளர்

குழுவினை கொண்டுள்ளது. அதன் இலக்குக்கேற்ப மாணவர்களுக்கு பாடங்களை புகட்டுவது மட்டுமல்லாது நிஜ சந்தர்ப்பத்தில் எவ்வாறாக தாம்கற்ற யுக்திகளை நிஜ சந்தர்ப்பங்களில் பயன்படுத்தல் எனவும் சிறந்த சர்வதேச தரத்தினை தொடர்ச்சியாக தமது செயற்பாட்டில் பேணுவது தொடர்பான அறிவினையும் மாணவர்களுக்கு வழங்குகின்றனர் இதன் காரணமாக ICBs அமைப்பானது பல்துறை நிபுணத்துவம் கொண்டு தேர்ச்சி பெற்றுள்ள விரிவுரையாளர்களை இனங்கண்டு எதிர்காலத்து தலைவர்கள் எவ்வாறு தம்மை பக்குவப்படுத்தல் அவசியம் என்பதை தீர்க்கமாக புகட்டுவதில் அதிகாலு கவனத்தினை செலுத்துகின்றது.

ICBS தமது மாணவர்களுக்கு சிறந்த கல்வி சுற்றுப்பாடல் மற்றும் நவீன தொழிலுடப் கணனி வசதிகள் மற்றும் தனிப்பட்ட மாணவர் கவனம் போன்றவற்றினை வழங்குகின்றது.

மேலும் ICBs அமைப்பானது 'CIMA கல்வி பயிற்றுவித்தல் அமைப்பு' எனும் ஸ்தானத்தினை CIMA ஐக்கிய இராச்சிய தலைமைப் பிரிவினால் பெற்றுள்ளது. இவ்விருதானது CIMA கல்வித் தகைமையில் அதிகாலு சித்தியினை வெளிப்படுத்தும் மற்றும் தொடர்ச்சியாக சர்வதேச தரத்தினை பேணும் அமைப்புக்கு மட்டுமே வழங்கப்படுவது என்பது குறிப்பிடத்தக்க விடயமாகும். ICBs அமைப்பானது ISO 9001:2000 தரச் சான்றிதலையும் பெற்றுள்ள ஓர் அமைப்பாகும்.

உங்கள் எதிர்காலத்தினை சிறப்பாக அமைப்பது உங்கள் கைகளிலே. சரியான தீர்மானத்தினை மேற்கொள்ளுவது. மேலதிக விபரங்களுக்கு இன்றே அழையுவது 4 51 52 53 அல்லது 0773 918777.

**ACCA**

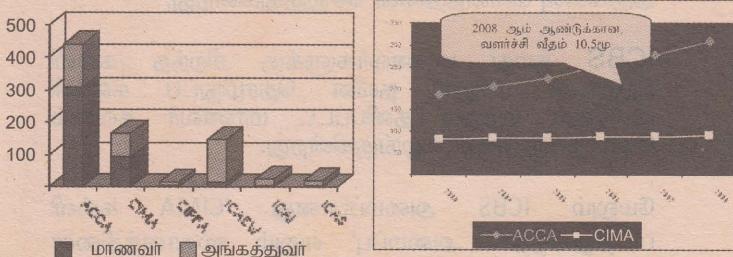
## ACCA கல்வித் தகைமையினாடு ஏனையோரிடமிருந்து உங்களுள் தனித்துவம் உடையவராக மாற்றிக்கொள்ளுங்கள்

(World Prize Winner for Corporate &amp; Business Law - 2009)

உயர்தர பரீட்சையில் சித்தி பெற்ற பின்னர் உயர் படிப்பினை தொடரும் நோக்கத்துடன் உங்களது கணக்கியல் திறனையும் காலனேரத்தினையும் கருத்திற் கொண்டு நீங்கள் சிறந்த கல்வித் தகைமையினையோ அல்லது பட்டப்படிப்பினையோ தேர்வு செய்தல் அவசியமாகும். எனிலும் நீங்கள் ACCA கல்வித் தகைமையை பெற தீர்மானிப்பிர்களாகில் நீங்கள் மேல் இனங்கண்ட இரு தகைமைகளையும் இந்த ஒரு தகைமையினாடு பெறும் அரிய வாய்ப்பினைப் பெறுவதன் மேலதிக வேலை சுமையிலிருந்தும் விடுதலை பெறுகின்றீர்கள். காரணம் ACCA கல்வித் தகைமையானது உங்களது தேர்ந்த துறையில் நீங்கள் முன்னேற ஓர் முக்கிய அடிக்கல்லாக அமைகின்றது.

### நீங்கள் என் ACCA கிணன தேர்வு செய்தல் வேண்டும்?

105 வருட கால அனுபவத்தினை உடைய சர்வதேச ரீதியில் முற்றான அங்கீராம் பெற்றுத் திகழும் ஓர் நிதியியல் கல்வித் தகைமையாக இது கருதப்படுகின்றது. சர்வதேச ரீதியில் ஆனது 122,000 இங்கத்தவர்களையும் மற்றும் 325,000 மாணவர்களையும் 80 பிராந்திய மற்றும் கிளைகளினாடாக இயங்கி வருகின்றது. இதனால் தான் உலகில் ஒவ்வொரு 8 நிமிடமும் ஓர் இங்கத்தவர் இத்தகைமையினை எதிர்காலம் வழழுற எண்ணி தேர்வு செய்கின்றார் என்பது குறிப்பிடத்தக்க விடயமாகும்.



மூலம்: நிபுணத்துவ மேற்பார்வை நிதி நிருவாகக் சபை ஜக்கிய இராச்சியம்

எனவே ACCA தகைமையானது உங்கள் தொகுப்புக்க மற்றுமோர் தகைமையானது, மாறாக இத்தகைமையானது உங்களது தொழில் சார் முன்னேற்றத்துக்க ஓர் அடிக்கல்லாக அமைவதுடன் உங்களது கண்குகளை நனவாக்க உதவும் ஓர் ஊன்றுகோலுமாகும். ACCA கல்வித் தகைமையானது பலமான அடிக்கல்லாக திகழ்கின்றது.

### ACCA ஸ் பரீட்சை, நிபுணத்துவம், அனுபவம்

#### தகைமையின் ஒழுங்கமைப்பு:

ACCA தகைமையின் ஒழுங்கமைப்பானது மாணவர்கள் ஒவ்வொரு மட்டத்திலும் சிறந்த பயனை ஈட்டும் வண்ணம் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. இதனாடு மாணவர்கள் ஓர் சிறந்த பட்டப்படிப்பினையும் தொழில் சார் தேர்ச்சியினையும் பெறுகின்றனர்.

விண்ணப்பத்துக்கான தேவைகள்:

#### ACCA

• இலங்கைப் பரீட்சை - 2 பொது உயர் தர பரீட்சை சித்தி (Grades A-C) மற்றும் 3 சாதாரண பரீட்சை சித்தி (களிதம் மற்றும் ஆங்கிலம் உட்பட 5 பாடங்களில் Grades A-C)

அல்லது

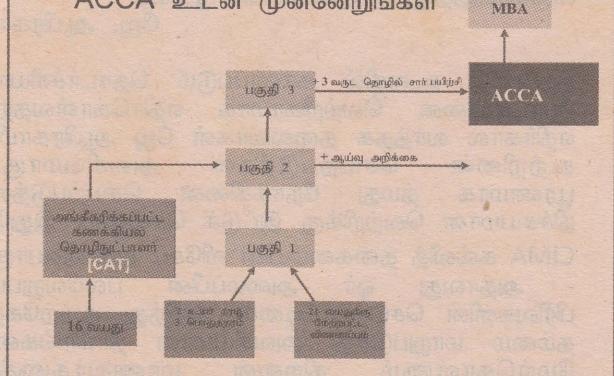
• ஐக்கிய இராச்சிய பரீட்சை - 2 பொது உயர் தர பரீட்சை சித்தி (Grades A-E) மற்றும் 3 சாதாரண பரீட்சை சித்தி (களிதம் மற்றும் ஆங்கிலம் உட்பட 5 பாடங்களில் Grades A-C)

அங்கீர்க்கப்பட்ட கணக்கியல் தொழில்நுட்பாளர் (CAT)

• 16வயதுக்கு மேற்பட்டோர்

எனது வெற்றிக்கான வழி எது?

#### ACCA உடன் முன்னேறுங்கள்



நீங்கள் நீண்டகால வெற்றியினை தரும் ஓர் சிறந்த கல் வித் தகைமையை தேர்வு செய்ய தீர்மானிப்பிர்களாகில் அதற்கான சிறந்த தேர்வு ACCA கல்வித் தகைமையே ஆகும். சர்வதேச ரீதியாக இத்தகைமை பெற்றுள்ள அங்கீராம் வளர்ந்து வரும் கணக்கியல் நிபுணர்களின் சிறந்த தேர்வாக அமைகின்றது. நீங்கள் இலங்கையில் வசிக்க விரும்புவீர்களாகிலும் அல்லது சேறு நாடுகளுக்கு செல்ல விரும்புவீர்களாகிலும் ACCA கல்வித் தகைமையானது உலகளாவிய ரீதியில் உங்களின் வெற்றிக்கு வழிகோலும் ஓர் சர்வதேச தகைமையாகும்.

#### மேலதிக விபரங்களை கீழ்க்கண்டும்

எமது அலுவலக முகவரியில்

பெற்றுக் கொள்ளலாம்:

424, R A டி மால் மாவத்தை, கொழும்பு 3

தொலைபேசி: 0112 301 920, 0112 301 922

மின்னஞ்சல்: [info@lk.accaglobal.com](mailto:info@lk.accaglobal.com).

# A GLOBAL PASSPORT

From the Largest Professional Educational Institute



CIMA<sup>®</sup>

Imperial College

NURTURING TOMORROW'S LEADERS

## Why Imperial College?

- Highest pass rates at the Certificate level.
- Experienced panel of lecturers with a variety of industry experience.
- Coverage of syllabus well ahead of exams.
- Comprehensive revision programme geared towards passing the exam.
- Free original BPP (UK) revision pack for each subject.

Call Manuka or Kanishka on **4 515253 / 0773 918777** for registration



Imperial College of Business Studies

No. 3, St Kilda's Lane, Colombo 3. E-mail: [info@icbsgroup.com](mailto:info@icbsgroup.com)

A member of **ICBS** group of companies



# வளமான எதிர்கால முன்னேற்றத்தீற்கு CIMA வடன் திணையுங்கள்



## வியாபார கணக்கியலில் CIMA சான்றிதழ் (Certificate Course in Business Accounting)

6 மாதங்களைக் கொண்ட முழுநேரம் / பகுதிநேரம்

நீங்கள் பாடசாலைக் கல்வியை தொடரமுடியாமலோ அல்லது உங்கள் எதிர்காலத்தீற்கான சரியான பாதையை தீர்மானிக்காமலோ அல்லது கணக்கியற் துறையில் ஓர் அடிப்படை அறிவு இல்லாமலோ இருக்கலாம். கவலைப்படவேண்டியது இல்லை.

இந்த தராதரப் பத்திரிப்பயிற்சி நெறி உங்களுக்கானது. இது உங்கள் கணக்கியல் துறையை அடிப்படையில் இருந்து முறையாக வழிகாட்டுவதுடன் நானுக்கு நாள் மாற்றமடையும் சர்வதேச வணிககத் துறையில் உங்களுக்கு சரியானதொரு பாதையை வகுத்துத் தருகின்றது. இது CIMA கற்கை நெறியை நீங்கள் மேற்கொள்ள ஒரு ஆரம்ப நிலை கற்கை நெறியாகும்.

மேலும் இற்கற்கைநெறியை பின்பற்றுவதற்கு இலகுவாக்க CIMA பின்வரும் வங்கிகளுடன் இலகு கொடுப்பனவு திட்டத்தில் இணைந்துள்ளது.

மேலதிக தகவல்களுக்கு CIMA வை 011 2503880 அல்லது வங்கிகளுடன் நேரடியாக தொடர்பு கொள்ளவும்.



**HSBC**  
The world's local bank  
T. 011 4472200

**Nations TrustBank**  
AMERICAN EXPRESS  
T. 011 4414141

ஸம்பத் வெங்கல்  
**SampathBank**  
WE PRESENT YOUR FUTURE

T. 011 4730487

**SEYLAN BANK PLC**  
The bank with a heart  
T. 011 5337972

**Standard Chartered**  
T. 011 2480480