

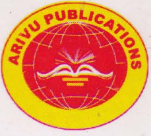
அறிவுத்தேடல்

வர்த்தகப்பிரிவு

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

உயர்தர வணிக கற்கையின் தேசிய உட்கம்

04 இதழ்
2010 பெப்ரவரி
ISSN-2012-6336



அறிவு பதிப்பகம்

S. JASOTHARAN
Business Studies
St. Antony's College

இவ்விதழில்

வியாபார விழுமியங்களும், சமூக பொறுப்புக்களும்

- பேராசிரியர் ஜகத் பண்டாரநாயக்க

தகவல் தொழில்நுட்பம்

- பேராசிரியர் ரணில் பிரிஸ்

சென்மதி நிலுவை

- கலாநிதி கணேசமூர்த்தி

பொருளியல் விடயங்கள்

- கலாநிதி ரவீந்திரன்

காரணி சந்தை

- சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர் நந்தசிரி கீம்பியாஹெட்டி

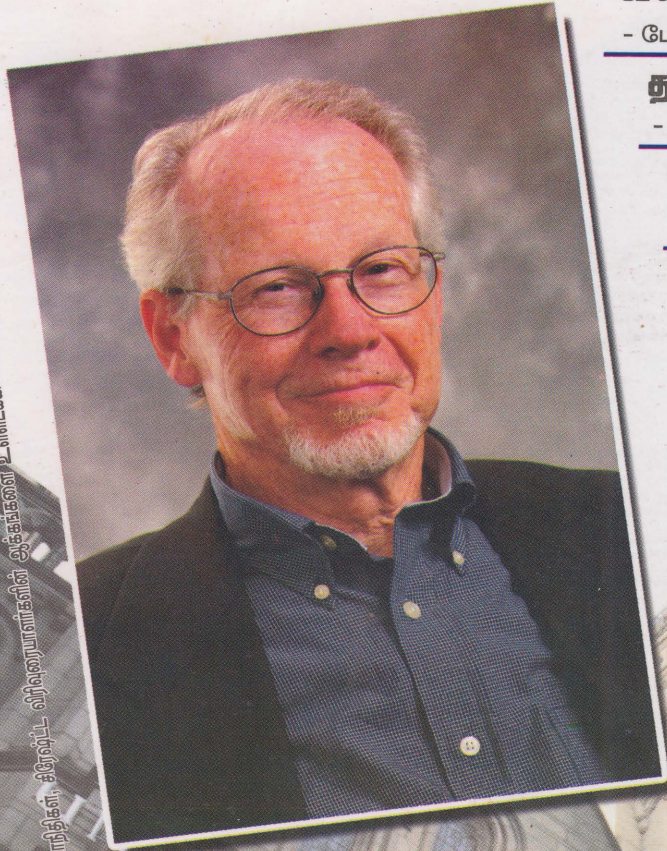
2009 கணக்கீடு II

இன்னும் பல...

Rs 95/=



பல்கலைக்கழக பேராசிரியர்கள், கலாநிதிகள், சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்களின் ஆக்கங்களின் மூலம் மாதாந்த வணிக சஞ்சிகை இலங்கையின் முதல மாதாந்த வணிக சஞ்சிகை



UNIVERSITY OF MANCHESTER

BE FREE TO SPREAD YOUR WINGS

At ACCA we believe an accountancy qualification should be globally relevant and transferable. Our qualifications prepare you for what lies ahead. Whatever your ambitions. Wherever your career takes you.

ACCA

PREPARED TO
BE DIFFERENT



FIND OUT MORE ABOUT
THE GLOBAL BODY FOR
PROFESSIONAL ACCOUNTANTS

0112301920
info@lk.accaglobal.com
www.accaglobal.com

Editorial

இதழாசிரியர்

பா. பானுசந்தர்

பிரதம பதிப்பாசிரியர்

ச. சிவபாஸ்கரன்

திட்ட ஆலோசகர்

ரா. பிரவிந்த்

பதிப்பகம்

அறிவுப்பதிப்பகம்

இல.3. சென். கிட்டான் ஒழுங்கை.

கொழும்பு - 03.

கணனி வடிவமைப்பு

ஜெ. அனந்தன்

புத்தக வடிவமைப்பு

JA Creations

இல. 541/4, காலி வீதி.

கொழும்பு - 06.

தொ.இல. 0773 405 341

அச்சகம்

வீமாஸ் அச்சகம்

இல. 82, ஸ்ரீ ரட்ணஜோதி

மாவத்தை, கொழும்பு - 13.

தொ.இல. 0112 431 588

தோல்வி என்பது வெற்றியின் பழயே...

மேற்குறிப்பிட்ட கூற்று உங்கள் அனைவருக்கும் பொருந்தக்கூடும். நாம் எமது கல்வி வாழ்க்கையில் சில சரிவுகளை சந்திக்க வேண்டி ஏற்படலாம். ஆனாலும் அவற்றை சிறந்த அனுபவங்களாக எடுத்துக்கொண்டு முன்செல்ல வேண்டியது தேவையாகும். உயர்தர கற்கைகளில் சில மாணவர் பல்கலைக்கழகம் செல்லும் தமது கனவை ஒரே முறையில் முறியடித்துக்கொள்வதுண்டு. ஆயினும் இன்னும் சிலர் இரண்டாவது முன்றாவது முறையிலும் அதற்கான தீவிர முயற்சியில் ஈடுபடுவதுண்டு. உண்மையில் இங்கு அவதானிக்கப்பட வேண்டிய விடயம் யாதெனில் பல்கலைக்கழக அனுமதியை ஒரு சில புள்ளிகளில் இழக்கும் மாணவர் இது பற்றி நன்கு சிந்திக்க வேண்டும். இழந்த அந்த வாய்ப்பினை இன்றும் ஒருமுறை முயற்சி செய்யும்போது உங்களுக்கு பல்கலைக்கழக அனுமதி என்பது எட்டும் கனியாக மாறிவிடும் என்பதில் ஐயமில்லை. ஆயினும் வணிகப்பிரிவில் கற்கும் பல மாணவர் இரண்டாம் முறை முயற்சிப்பது என்பது ஒப்பீட்டளவில் மிக குறைவாகும். ஆனால் விஞ்ஞான கணித பிரிவின் மாணவர் இரண்டாவது முறை முயற்சிப்பது அதிகம். ஒரு சில புள்ளிகளால் தமது பல்கலைக்கழக அனுமதியை இழந்தோர் கூடியவரையில் இரண்டாம் முறை பரீட்சைக்கு தோற்றுவது சாதகமான பெறுபேற்றினை பெற்றுத்தரும். முதலாம் முறை அவ்வாய்ப்பினை இழந்து இரண்டாம் முறை தோற்றும் எவரும் மனமுடைந்து “முடியாது” என்ற வகையில் செயற்பட வேண்டியதில்லை உண்மையில் இம்முறை பல்கலைக்கழகம் செல்லும் முதற்தர தகமையுடையோர் நீங்களே நான் இவ்வாறு குறிப்பிட காரணம் நீங்கள் சென்ற முறை இழைத்த பிழைகளை திருத்திக்கொண்டு உங்கள் பரீட்சை அனுபவத்தையும் இம்முறை பிரயோகிக்க முடியும். ஆகவே இரண்டாம் முறை தோற்றுவோர் எவ்வகையிலும் மனம் தளரத்தேவையில்லை அறிவுத்தேடலின் பயணத்தில் இம்முறை உங்களுக்கு உதவக்கூடிய பல்வேறு ஆக்கங்கள் இடம்பெற்றுள்ளன. இனிவரும் இதழ்களில் பரீட்சைக்குரிய மேலதிக வழிகாட்டல்களையும் எதிர்பார்க்கவும்.



இதழாசிரியர்

பா. பானுசந்தர்

S. JASOTHARAN
Business Studies
St. Antony's College



இவர் யார்?

பேராசிரியர் எலினோ ஓஸ்ரம்

Elinor Ostrom (1933)

1901ம் ஆண்டிலிருந்து இன்று வரை 108 தடவையாக தொடர்ச்சியாக நடைபெறும் நொபெல் பரிசு வைபவம் உலகத்தில் பிரசித்திபெற்றதும், ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடியதுமான உச்சபட்ச விருதாகும்.

இம்முறை இடம்பெற்ற இவ்வைபவமானது பெண்களுக்கு ஒரு சிறப்புமிக்க வைபவமாகும். ஏனெனில் இம்முறை 13 துறைகளில் வழங்கப்பட்ட நொபெல் பரிசுகளில் 5 பரிசுகள் பெண்களினால் வெல்லப்பட்டமை குறிப்பிடத்தக்கது.

2009ம் ஆண்டுக்கான பொருளியல் விஞ்ஞானத்துக்கான நோபல் பரிசு இருவரினால் வெல்லப்பட்டது. அதில் ஒருவர்தான் இந்த பேராசிரியர் எலினோ ஓஸ்ரம் இந்த நோபல் பரிசை இருவருக்கும் வழங்கியமைக்கு நோபல் அமைப்பினால் கூறப்பட்ட காரணம் பொருளாதாரங்களில் பொதுவளங்களை பரிபாலனம் செய்தல் தொடர்பாக இவர்கள் மேற்கொண்ட ஆய்வாகும்.

பல்வேறு விடயங்களைக் கருத்தில் கொண்டு இவர் தமது ஆய்வினை மேற்கொண்டார். அரசறிவி யல் துறையில் சிறப்புத்தேர்ச்சி உடைய இவர் தனது பல்வேறு ஆய்வுகளில் பொது வளங்கள் பற்றி குறிப்பிட்டுள்ளார். இவற்றில் பொதுவளங்கள், Common Pool Resources எவ்வாறு பொதுமக்கள் பயன்படுத்துகிறார்கள் என்றும் அவற்றில் இயற்கை வளங்களான காடுகள், கனியவளங்கள், கனிய எண்ணெய்கள் போன்றவற்றை எவ்வாறு மனித உழைப்பைக் கொண்டு எவ்வாறு பெற்றுக் கொள்கின்றனர் என்பதுபற்றி இவரது ஆய்வு அமைந்தது.

அரசும், அரசினது அதிகாரிகளும் எவ்வாறு இவ்வளங்களை முகாமை செய்கின்றனர் என்றும் இவ்வளங்கள் தொடர்பான முகாமையின் முக்கியத்துவம் தொடர்பிலும் அவற்றை வெவ்வேறு அரசுகள் எவ்வாறு கையாளுகின்றன என்பது பற்றியும் இவரது ஆய்வு அமைந்தது. இவர் தனது ஆய்வை இந்தியா, நோபலம், கென்யா போன்ற நாடுகளில் மேற்கொண்டுள்ளார்.

இவ் ஆய்வின் பின் இவர் பொதுமுகாமை தொடர்பில் அவசியமான 8 நியமங்களை வெளியிட்டுள்ளார். அதன்படி இவர் பொதுமக்கள் பொதுவளங்களின் பாவனை தொடர்பில், பரிபாலனம் தொடர்பில் அக்கறை செலுத்தாவிடினும் பொதுவளங்களை பயன்படுத்தும்போது அவற்றின் முடிவிலும் தன்மையை கருத்திற் கொண்டு செயற்படுகின்றனர் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது. ஆயினும், பொது வளங்கள் தொடர்பான முக்கியத்துவத்தை பொதுமக்களுக்கு தெளிவுபடுத்துவது அரசின் கடமையாகும்.

77 வயதை அண்மித்திருக்கும் இவர் பொருளியல் பாடத்துறைக்கு அவசியமான பல்வேறு ஆய்வுகளில் ஈடுபட்டு வருகின்றார். அதுமட்டுமின்றி இவர் அரசறிவியல் துறையில் ஆய்வினை மேற்கொண்டும் இந்திய நிறுவனமொன்றில் தனது ஆலோசனைகளை மேற்கொண்டு வருகின்றார். இவர் அரசியல், பொருளியல் துறைகளில் பல்வேறு நூல்களை எழுதி வெளியிட்டுள்ளார்.

ஆனாலும், இவர் நோபல் பரிசு பெறுவதற்கே இவ்வாறான ஆய்வினை மேற்கொண்டார் என்றும், இனி இவரது ஆய்வு முடிவடையக் கூடும் என பலரும் நினைக்கின்றனர். ஆயினும், இவர் விருதுகளுக்காகவன்றி தனது அறிவினை மேம்படுத்திக் கொள்ளவே ஆய்வுகளை மேற்கொள்வதாகவே குறிப்பிடுகின்றார்.





பேராசிரியர் ஜகத்பண்டார நாயக்க

Visiting Professor
School of Business Studies
Algonquin College - Canada

04 உயர்தர
வணிகக்கல்வி

வணிகத்தின் சமூகத்தின் பொறுப்பும்/விழுமியமும்

Social Responsibility of Business and Ethics

அமைப்பொன்று விஷேடமாக மிகப்பெரிய நிறுவனம்/கூட்டுறவு, தனது கடமைகளை செய்யும் வேளையில் சமூகம் தொடர்பில் கரிசனை காட்ட வேண்டும் என்ற கருத்தை உறுதிப்படுத்தும் விடயமாக/தொனிப்பொருள் சமூக பொறுப்பு என்பதை தெளிவுபடுத்தலாம். ஆரம்பத்தில் இந்த விடயமானது (Corporate Social Responsibility) கூட்டுறவினாள் சமூக பொறுப்பு என்ற பதம் மூலம் இனால் காணப்பட்டது. இருபதாம் நூற்றாண்டு அண்மிக்கும் வரை கூட்டுறவினாள் கடப்பாடு “பங்குதாரர்களுக்கு (Share Holders) பிரதிபலனை பெற்றுத்தர வேண்டும்” என்ற அடிப்படையில் ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டிருந்தது. ஆனால் 1970ம் வருடத்தின் பின் இது மாற்றமடைந்து கூட்டுறவினாள் பொறுப்பாக இருக்க வேண்டியது அதிகமடைய தரப்பினர்களுக்கு (Stake Holders) பிரதிபலனை பெற்றுத்தருவது என்ற அர்த்தத்தில் கொள்ளப்பட்டது.

இருபதாம் நூற்றாண்டின் இறுதிப்பகுதியில் ஐக்கிய நாடுகள் ஸ்தாபனத்தின் (UNO) கருத்தின் அடிப்படையில், மிகப் பாரிய வியாபாரங்கள், விஷேடமாக சர்வதேசநிறுவனங்களின் செயற்பாடுகள் ஊடாக சமுதாயத்துக்கு ஏற்படும் பாதிப்புகளில் இருந்து விலக்கி பாதுகாப்பதாகும். ஐக்கிய நாடுகள் ஸ்தாபனத்தின் இந்த குறிக்கோள் “வியாபார சமூகக் பொறுப்பு” என்ற தொனிப்பொருள் ஊடாக உலக வர்த்தகங்களின் அவதானத்தை திருப்பியமை மிகப்பெரிய திருப்பு முனையாக அமைந்தது. ஐக்கிய நாடுகள் ஸ்தாபனத்தின் அங்கீகாரம் பெற்ற நிறுவனமான நிலையான “அபிவிருத்தி தொடர்பான உலக வர்த்தக சபை” [World Business Council for Sustainable Developments] இன் கீழ்காணும் கருத்தின் அடிப்படையில் சமூக பொறுப்பு என்ற விடயத்தின் முக்கியத்துவம் மிகவும் தெளிவுப்படுத்தப்பட்டுள்ளது.

குழலில் இருந்து விலகி வணிகம் செயற்பட முடியாது. வணிகம் மற்றும் சமூகம் என்பது அன்னியோன்யமாகி பிணைப்பட்டுள்ளது. இத்தகைய இரு பிரிவுகளும் அந்நியோன்யமாகவும், அவதானமாகவும் கடப்பாடுடன் கூடிய வகையில் செயற்பட வேண்டும் முழு சமூகத்திற்கும் நல்லதொரு எதிர்காலத்தினை

சமூக பொறுப்பு

ஏற்படுத்தும் முகமாக செயற்பாடுகளை மேற்கொள்வது வணிகத்தின் கடப்பாடாகும்.

வணிகத்தில் சமூக பொறுப்பு தொடர்பில் எல்லா நாடுகளிலும், அவதானம் செலுத்தப்பட வேண்டும் என ஐக்கிய நாடுகளின் ஸ்தாபனம் யோசனை தெரிவிக்கிறது. நிலையான, ஆரோக்கியமான, நிறைவாகி, உலகத்தை அமைத்துக் கொள்வதற்கு எல்லா நாடுகளும் பங்குதாரர்களாக காணப்பட வேண்டுமென UNO ஆலோசனை செய்கிறது. இந்த ஸ்தாபனம் வியாபாரமானது சமூகத்தின் அங்கமாகும் என குறிப்பிடுகிறது. சமூகத்தை கொண்டு செல்லும் போது பாதிப்பு ஏற்படுகிற தெனின், வியாபாரத்தையும் கொண்டு செல்ல முடியாதுள்ளது என UNO அனுமானிக்கிறது. வணிகமானது தனது சமூக கடப்பாட்டு விடயங்களின் மீது கீழ்காணும் அங்களுக்கு முன்னுரிமை வழங்கப்பட வேண்டுமென UNO தெரிவிக்கிறது.





- ▶ சூழல் பாதுகாப்பு
- ▶ ஊழியர்களின் உரிமை/ சேவையாளர்களின் உரிமை
- ▶ மனித உரிமை
- ▶ சமூக சேவை

வியாபாரத்தின் செயற்பாடுகள் பங்குதாரர்களுக்கு, நுகர்வோருக்கு, சேவையாளர்களுக்கு, சமூகங்களுக்கு சூழலுக்கு எவ்வாறு பாதிப்பை ஏற்படுத்துகிறது என்பது தொடர்பில் வணிகங்கள் அவதானம் செலுத்த வேண்டும் என்ற கருத்தே சமூக பொறுப்பு என்ற விடயம் வெளிப்படுத்துகிறது. இவை சட்ட திட்டங்கள் ஒழுங்கு விதிகள் போன்ற பல்வேறு வகையான கட்டுப்பாட்டுக்குள் உட்படாத ஒரு சுயேட்சமான கடப்பாடாகும். உண்மையில் சமூக பொறுப்பு என்பது நல்லதொரு வணிக பயிற்சியாகும். (It is a good business practice) முழு சமூகத்தினதும் அண்மிய சூழல் தரப்பினதும் ஊழியர்களினதும் வாழ்க்கைத்திறனை மேம்படுத்தவும் நாட்டின் பொருளாதாரத்தை கட்டியெழுப்புவதன் பொருட்டும், விழுமிய ரீதியாக நடைமுறைப்படுத்த, தொடர்ச்சியானதும், உண்மையானதுமான ஈடுபாடு வணிக பொறுப்பு ஆகும்.

இன்று “வணிக சமூக பொறுப்பு” என்ற விடயம் தொடர்பில் பல்வேறு வரைவிலக்கணங்கள் வலியுறுத்தப்படுகின்றன. இவற்றுள் இரு பிரதான வரைவிலக்கணங்கள் கீழே குறிப்பிடப்படுகின்றன.

முழு சமூகத்தினதும், அண்மிய சூழல் தரப்பினதும், ஊழியர்களினதும் வாழ்க்கைத்திறனை மேம்படுத்தவும், நாட்டின் பொருளாதாரத்தை கட்டியெழுப்புவதன் பொருட்டும், விழுமிய ரீதியாக நடைமுறைப்படுத்த, தொடர்ச்சியானதும், உண்மையானதுமான ஈடுபாடு வணிக பொறுப்பு ஆகும்.

WTO சர்வதேச வியாபார அமைப்பு நன்மை பலக்கும் பொருளாதார ரீதியான சமுதாய ரீதியாக மற்றும் சூழல் ரீதியாக நடைபெற தொடர்ச்சியான செயற்பாடுகள் மேற்கொள்வதோடு, அக்கறை செலுத்தல். சர்வதேச வியாபார அமைப்பின் சமூக பொறுப்பாகும்.

ஆசியநாடுகள் அங்கீகரித்த பொதுவான வரைவிலக்கணம்

விவசாய நாடுகளில் அதியுயர் தொழில்நுட்ப விவசாயத்தினால் சூழலுக்கு ஏற்படும் தீங்கு (சூழல் மாசு) நிகழ்காலத்தில் “வணிகத்தில் சமூக பொறுப்பு” என்ற பதத்தில் பெரியளவில் ஆலோசனைக்குள்ளாகிறது. உலகம் முழுவதிலும், சூழல் ஆய்வாளர்களினதும், சூழல் அமைப்புகளினதும் அரசியல்வாதிகளினதும், பொதுமக்களினதும் அவதானத்துக்கும் இத்தகைய சூழல் மாசுறுதல் தொடர்பான பிரச்சனை கொண்டு வரப்பட்டுள்ளது. இது “பச்சை வீட்டு வாயு விளைவு” (Green house gas effect) என்பதன் அடிப்படையில் ஆராயப்படுகிறது. உலகம் முழுவதும் பரந்துள்ள இச்சூழல் பிரச்சனையை இனங்கண்டு செயற்பாடுகளை மேற்கொள்ள ஐக்கிய நாடுகள் ஸ்தாபனத்தின் அனுமதி பெற்ற அமைப்புகள் உருவாக்கப்பட்டுள்ளது.

இது சூழல் மற்றும் அபிவிருத்தி தொடர்பான ஐக்கிய நாடுகள் சம்மேளனம் (The united nations Conference on Environment and Development) என அறியப்படுகிறது. அத்தோடு இது (Eirth summit) புகோள மாநாடு என்ற குறும்பதத்தில் விளக்கப்படுத்தப்படுகிறது. முதலாவது புகோள மாநாடு ஆலோசனை 1992ம் ஆண்டு ஜூன் மாதம் 3ம் திகதி முதல் 14ம் திகதி வரை பிரேசில் நாட்டின் (Brazil) ரியோ டி ஜெனிரோ (Rio de Jenerio) நகரத்தில் இடம்பெற்றது.

இந்த முதலாவது புகோள மாநாட்டில் 178 நாடுகளின் அரச தலைவர்கள் கலந்து கொண்டமை சூழல் பாதுகாப்பின் முக்கியத்துவத்தினை வெளிப்படுத்தும் முக்கிய சாட்சியாகும்.

வணிக விழுமியங்கள்/வணிக தரங்கள்

வணிக விழுமியங்கள் என்பது சரியானவை மற்றும் பிழையானவை தொடர்பான கருத்தாகும். இது தொடர்பில் கீழ்க்காணும் அர்த்தங்களினை குறிப்பிடலாம்.

வணிகம் மூலம் தனக்கும், ஊழியர்களுக்கும் தன்னுடன் இணைத்து கருமஞ் செய்யும் பல்வேறு தரப்பினர்களுக்கும், பிரதானமாக சமூகத்துக்கும் பயன் தரும் வண்ணம் சரியானவை எது பிழையானவை எது என்பதை கவனத்திற் கொண்டு செயற்படுவது வணிக விழுமியம் எனப்படுகிறது.

21ம் நூற்றாண்டின் ஆரம்பத்தில் வளர்ச்சி

பெற்ற பூகோள மயமாதலில் (Globalization) சுதந்திர சந்தை தொடர்பிலான எத்தணிப்பு, மற்றும் அக்கறைகள் அதிகரிப்பதோடு வணிகத்தின் விழுமியம் தொடர்பில் அவசியமும் அதிகரிக்கிறது. வணிக விழுமிய ஏற்பாடுகள்/கருத்துக்கள் தொடர்பில் அதிகளவில் இன்று பேசப்படுகிறது. இது (Ethicism) விழுமிய/தர்மத்துவம் என வெளிப்படுத்தப்படுகிறது.

இவைக்கு சமனாக மேற்குலக நாடுகள் வணிக விழுமிய தர்மம் தொடர்பாக சட்ட ஏற்பாடுகளை உருவாக்கியுள்ளன. அவற்றோடு அதிகளவில் வணிக பொருளாதாரம் என்பதை விடுத்து சமூக பெறுமதி (Social Values) தொடர்பில் கரிசனை காட்டப்படுகிறது. சில வணிகங்கள் தனக்கென விழுமிய/ஒழுக்க/தர்ம கோவை (Code of Ethics) வெளிப்படுத்துகிறது.

வணிகத்தில் ஈடுபடுபவர்களும், ஊழியர்களும், விழுமிய அடிப்படையில் நடந்து கொள்வதற்கு (ஒழுக்கமாக நடப்பதற்கு) தேவையான விடயங்கள் இந்த விழுமிய தர்ம கோவையினுள் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ளது. இதனடிப்படையில் வணிகம் தனது விழுமிய தர்மத்தை முன்வைக்கும் போது ஊழியர்கள் அவற்றை நன்றாக கவனமெடுத்து அதன்படி சிறப்பாக செயற்படுபவர்கள் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. இதனால் நிறுவனங்களின் நற்பெயர் வளர்ச்சி பெறுவதோடு, பிழையானவற்றை விலக்கி கொள்வதற்கு ஏதுவாக அமைகிறது. தற்போது வணிக விழுமிய தர்மமானது பல்வேறு வழிகளில் முன்னேற்றம் அடைவதினை காணக்கூடியதாக உள்ளது.

உதாரணம்: தொழில்/உத்தியோகம் தொடர்பான விழுமிய தர்மம்

தொழில் Professional Ethics விழுமிய தர்மமானது மேலும் வணிக தொடர்பிலும் அவதானிக்கலாம்.

உதாரணம்: 1. முதலாவதும்/பிரதான மற்றும் நுகர்வு தொடர்பான விழுமிய தர்மம்

2. விற்பனை தொடர்பான விழுமிய தர்மம்

3. உற்பத்தி தொடர்பான விழுமிய தர்மம்
4. மனித வளம் முகாமைத்துவம் தொடர்பான விழுமிய தர்மம்
5. புலமைச் சொத்து தொடர்பிலான விழுமிய தர்மம்

மேலே ஆராயப்பட்ட சமூக பொறுப்பு மற்றும் விழுமிய தர்மம் தொடர்பில் குறித்த நியமங்கள், சட்டங்கள் கிடையாது. அந்தந்த வணிக பிரிவின் அடிப்படையில் தராதரம் மற்றும் நியமம் வேறுபட வேண்டும். எல்லா வணிகமும் சமூக பொறுப்புடன் விழுமிய தர்மத்தோடு வணிக செயற்பாடுகளை மேற்கொள்வது அவசியமாகிறது.

முற்றும்...

தொடர்புகளுக்கு...

உங்களின் பாடசாலைகளில்

எமது

இதழ்களைப்

பெற்றுக்

கொள்வதற்கு

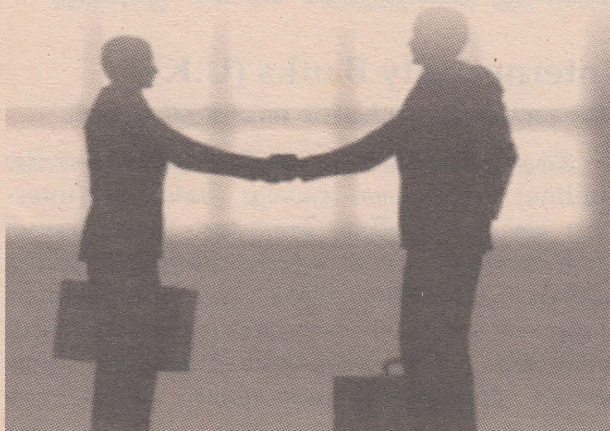
எம்மை நாடவும்...

தொடர்புகளுக்கு...

இதழாசிரியர்

பா.பானுசந்தர்

0719 494 227



சீர்தூட சீர்தூடபாளர்

சீ. ரணில் பீரிஸ்

முகாமைத்தவ நிதிப்பீடம்

ஐயவர்க்குபுர பல்கலைக்கழகம்



தகவல் தொழில்நுட்பம்

02 உயர்கா வணிகக்கல்வி

நாம் தகவல் தொழில்நுட்பத்திற்கு செல்வ செய்யும் பணத்துக்கு தகுந்த சரியான பிரதிபயனை பெறவேண்டும். இந்த இதழ் பிரதானமாக அமைவது தகவல் தொழில்நுட்பத்தை தேர்ந்தெடுத்ததில் முன்னேற்றம் கண்ட பல நிறுவனங்கள் தொடர்பாகும்.

இங்கு மிகவும் சுருக்கமாக அந்த வணிகத்தில் அவை தகவல்தொழில்நுட்ப பாவனைக்கு முன் பயன்படுத்திய முறை மற்றும் அதன் பின்னரான தன்மை என்பன பற்றி விபரிக்கப்படுகிறது. இந்த பாடவிதானத்தில் முக்கிய அம்சமாக அமைவது நாம் வணிகக்கல்வி கற்கும் மாணவர்களுக்கு தகவல் தொழில்நுட்பம் எந்தளவு முக்கியமானது என்பது தொடர்பில் உதாரணத்துடன் விளக்கப்படுகிறது.

பண்டமாற்று நடவடிக்கை மேற்கொண்டமை மூலம் இவ்வியாபாரம் ஆரம்பமாகியது! இன்று இந்த வணிகம் நாளொன்றுக்கு 13.6 மில்லியன் பொதிகள் உலகம் முழுவதுமாக 200 நாடுகளுக்கிடையில் பகிரப்படுகின்றன. இங்கு பண்டங்களை சேர்க்கும் சாரதிகளுக்கு தரகு வழங்கப்பட்டுள்ளதோடு மேலும் சேர்க்கப்படும் பண்டங்களுக்கு அதனூடாக விரைவாக பிரதான காரியாலயத்துக்கு அனுப்பப்படுகிறது. இதனால் பண்டங்கள் சேகரித்த வாகனம் வருமுன்னர் பண்டங்கள் அனுப்புவதற்கு அவசியமான முதல் வேலைப்பாடுகள் முன்னெடுக்கப்பட்டு வருகின்றன. அதேபோல் இணையத்தளம் ஊடாக உற்பத்தியாளர்கள் வழங்கிய பண்டங்கள்/பொருட்கள் தொடர்பான அறிக்கைகள் அவர்களுக்கு தேவையெனின் விரைவாக பார்த்துக் கொள்ள முடியும் இதனால் உற்பத்தியாளர்களுக்கு வழங்கப்படும் சேவைகள் விஸ்தரிப்பதன் வாயிலாக அவர்களை வணிகத்தில் தொடர்ந்து நிலைநிறுத்திக் கொள்ள முடிகிறது.

United Parcel Service (UPS)

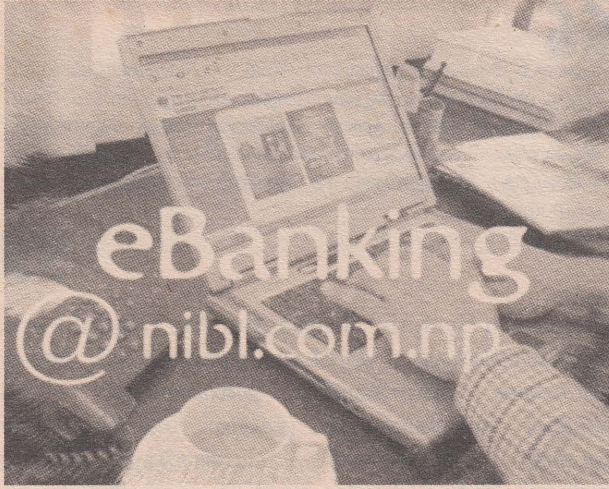


UPS வணிகத்தில் பிரதான சேவையாக அமைவது உற்பத்தியாளர்களின் பண்டமாற்று நடவடிக்கையாகும். (குரியர் சேவை) 1907 இல் இரு நபர்கள் (துவிச்சக்கரவண்டி) மூலம்

Internet only Banks (U.K)

இணையத்தை மாத்திரம் பாவிக்கும் வங்கி

இந்த முறையானது ஐக்கிய அமெரிக்காவில் (online) உடனடியாக அல்லது இணையம் (internet) ஊடாக மாத்திரம் கொடுக்கல் வாங்கல்களை மேற்கொள்ளும் வங்கி சம்பந்தமானதாகும். இங்கு விஷேட அம்சமானது இந்த வங்கிகள் பௌதீக கிளைகள் அற்ற வலையமைப்பு கொண்டதாகும். எல்லாவித செயற்பாடுகளும் இணையத்தளம் ஊடாக இடம்பெறும் பணமாற்றம், விலை ஏற்ற



மதிப்பு போன்றன பார்க்கும்போது இணையத்தளம் வாயிலாக பணவைப்பு சாதாரண தபால் மூலமாக நடைபெறும். இனால் இவை வங்கிகளுக்கு பெரும்பாலான வகையில் செலவை குறைப்பதற்கு ஏதுவாயுள்ளது. இது புராதன வங்கி என்பதுடன் செலவு 10% ஆகும். அதேபோல் இது 24 மணித்தியால சேவைகளை வழங்குகிறது. இறுதி விளைவாக உற்பத்தியாளர்களுக்கு குறைந்த விலையினை விட நல்லதொரு சேவையினை பெற்றுத் தருவதோடு, வியாபாரத்தில் இலாபத்தினை ஈட்டுத் தருவதுமாகும்.

Fast Tarck Fashions at Aara "Zara" நவநாகரீக அறிமுகம்



நவநாகரீக உலகில் பிரதானமான பண்புகளாகக் காணப்படுவது ஜனரஞ்சக/மாற்றார் மத்தியில் பிரசித்தமான நாகரீகம் என்ன என்பதை சீக்கரமாக அறிவதாகும். Zara என்ற பெயர் கொண்ட நாகரீகம் உடை வியாபாரத்துக்கு பொதுவானதாகும். ஜனரஞ்சக நாகரீகம் பற்றி அறிவதற்கு இலகுவாக கீழ் காணும் விடயங்கள்.

நாகரீக விற்பனை எல்லா பிரதேசங்களிலும் அமைந்து உள்ள காட்சி நிலையங்களிலாகும். அதனால் நாகரீக மற்றும் உற்பத்தி செய்யப்படுவது வேறு இடத்திலாகும். என்பதோடு ஜனரஞ்சக நாகரீகம் தொடர்பான அறிக்கைகள் நிர்மாணிகளுக்கு, ஆக்குனர்ளுக்கு கிடைப்பதற்கு குறிப்பிட்ட காலம் செல்லும்.

இத்தகைய நிலையை திசைதிருப்பவே Zara வியாபார அறிக்கை முறைமை உருவாக்கப்பட்டது. இதன் விளைவாக இணையம் செயற்பாடு மூலம் ஒவ்வொரு நாளின் இறுதியிலும் அனைத்து சந்தைகளுக்கும், முகாமையாளர்களின் மூலம் விற்பனை அறிக்கைகள் பிரதான காரியாலயத்திற்கு அனுப்பப்படும். அத்தகைய அறிக்கை அத்தினமே ஆக்குனர்/உற்பத்தியாளர்கள் மூலம் புதிய ஜனரஞ்சக நாகரீக தொழில்நுட்பத்தின் செயற்பாடு இணையம் ஊடாக குறிப்பிட்ட கைத்தொழில் சாலைக்கு அனுப்பப்படுவதோடு அவர்கள் அத்தகைய நாகரீக ஆக்கங்களை தொடர்வர். இதனால் 3 கிழமைகளுக்குள் உலகம் முழுவதிலும் உள்ள சந்தைகளுக்கு அறிமுகப்படுத்தும் நாகரீகத்தினை அனுப்ப னுயசய வியாபாரம் உதவுவதோடு, இத்தகைய மட்டத்துக்கு வரக்கூடிய ஏனைய போட்டி நிறுவனங்கள் இல்லையென்றே சொல்லலாம். நெருங்கிய போட்டியாளரான புயி என்ற நிறுவனத்தைவிட Zara வியாபார நாகரீக ஆக்கங்களானது 12 மடங்கு வேகமானது. அதேவேளை, வருடமொன்றுக்கு "Zara" நவநாகரீகம் 10,000 வகையான உற்பத்திகளை சந்தைகளுக்கு அனுப்புவதனால் முன்னுரிமை பெறுகிறது.

Meriwest Costoer Relationship Management System இந்த வாடிக்கையாளர் தொடர்பு முகாமைத்துவ முறையானது பல்வேறு நிறுவனங்களுக்கு வெற்றியளிப்பதற்கான பிரதான காரணம். வாடிக்கையாளர்களோடு சிறந்த உறவைப் பேணக்கூடியதாக இருந்தலாகும். இந்த Merineset எனும் தகவல் வழங்கும் முறையில் ஆரம்பகாலங்களில் வாடிக்கையாளர்கள் கேட்டும் கேள்விகளுக்கு பூரண பதிலளிப்பது மிகவும் கடினமாக காணப்பட்டது. காரணம் ஒரு சில பதில்கள் மிக திறந்தளவில் வழங்க வேண்டியனவாக இருந்தன. அதனால் இந்த முறையின் கீழ் ஒரு சில வாடிக்கையாளர்களின் கேள்விக் கே பூரண பதில் அளிக்கக்கூடியதாக இருந்தது. இதற்கு தீர்வாக "Siebel" பெயரில் வாடிக்கையாளர்களுக்கு தேவையான அனைத்து தகவல்களையும் வழங்கக் கூடியதான தரவுத் தளமொன்று (Data Base) உருவாக்கப்பட்டது. இதன்போது வாடிக்கையாளர் ஒருவர் தமது அடையாளத்தினை

“

UPS வியாபாரத்தின் பிரதான சேவையாக கருதப்படுவது உற்பத்தியாளர்களது பொருட்கள்/பண்டமாற்று நடவடிக்கை யாகும். (குரியர் சேவை) 1907 இல் இரு நபர்கள் துவிச்சக்கர வண்டி மூலம் பண்டமாற்று நடவடிக்கை வியாபாரத்தை ஆரம்பித்தனர்.

இன்று இந்த வியாபாரம் நாளொன்றுக்கு 13.6 மில்லியன் பொதிகள் உலகம் முழுவதுமாக 200 நாடுகளுக்கிடையில் பகிரப் படுகின்றது.

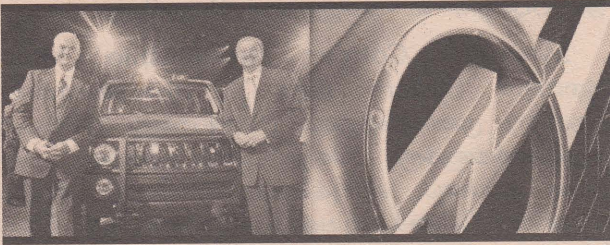
”

உறுதிப்படுத்தியதன் பின்னர் அவருக்கு அவசியமான அனைத்துத் தகவல்களையும் இத்தரவு தளத்தில் பெறமுடியும். இதனால் 2001 ஆம் ஆண்டின் இதன் வைப்பானது 28% இனால் அதிகரித்ததோடு வாடிக்கையாளருக்கு வழங்கி மொத்த கடன்கள் 46% இனால் அதிகரிக்கிறது.

தகவல் தொழில்நுட்பம் தொடர்பாக பரந்த ரீதியில் விரிவாக கடந்த இதழ்களில் ஆராயப்பட்ட விடயங்களின் இந்த ஆக்கம் இதுவாகும். இந்த இதழில் குறிப்பாக ஆராயப்படுவது யாதெனில் தகவல் தொழில்நுட்பத்தை நிறுவனங்கள் எவ்வாறு தெரிவு செய்து வெற்றி பெற முடியும் என்பதாகும். அந்த வகையில் துரித கதியில் வளர்ந்து செல்லும் தகவல் தொழில்நுட்பத்தின் வேகத்திற்கேற்ப அதனுடன் இணைந்து செல்ல வேண்டிய நிலை நிறுவனங்களுக்கு உண்டு.

General Motor System

ஜெனரல் மோட்டார் நிறுவனத்தில் ஏற்பட்ட மாற்றம்



அதுமட்டுமன்றி இவர்கள் விநியோகஸ்தர்கள் சிறந்த உறவை ஏற்படுத்தக்கூடியதாக இருந்தது. இதனால் இவர்களது மொத்தம் செலவு 10% இனால் குறைக்கப்பட்டது. இதுமட்டுமன்றி இத்தரவு தளத்தை பயன்படுத்தி இணையத்தளம் ஊடாக வாகனங்களை விற்றல் கட்டளைகளை பெற்றுக்கொள்ளல் போன்ற நடவடிக்கைகளையும் மேற்கொள்கின்றனர். இதன் காரணமாக இந்நிறுவனம் கட்டளை கிடைத்த பின்பே உற்பத்தியினை மேற்கொள்வதனால் முடிவு பொருள் இருப்பினை அதிகளவில் களஞ்சியப்படுத்துவது அவசியமற்றதாக உள்ளது. இதனால் ஒரு வருடத்திற்கு சுமார் 20 மில்லியன் அமெரிக்க டொலர்களை இந்நிறுவனம் சேமித்து கொள்ளக்கூடியதாய் இருக்கிறது.

மேற்கூறிய உதராணங்கள் யாவும், பாரியளவிலான தொழில் முயற்சிகளையே குறித்து நிற்கின்றன. தகவல் முறைமையின் ஊடாக பல்வேறு நன்மைகளை பெற்றுக் கொள்ளக்கூடியதாய் இருக்கிறது. இத்தகவல் முறைமையால் சிறிய மற்றும் நடுத்தர தொழில் முயற்சிகள் எவ்வித தாக்கத்தை சந்திக்கின்றன என்பது பற்றி உலாவிட எதுவித கருத்துக்களும் பொறுத்தாக வெளியாவதில்லை மேற்கூறிய தகவல்கள் Keneth and London மற்றும் June P Loudun போன்றோரின் நூல்களாவன "Management In-

“

ஜெனரல் மோட்டார் நிறுவனம் மோட்டார் வாகன நிலையில் சிறந்த பிரசித்தி பெற்ற நிறுவனமாகும். இந்நிறுவனம் 2004ம் ஆண்டு தமது தகவல் முறை மையினை மாற்றி அமைத்தது. இதன் விளைவாக ஒரு காரினை தயாரித்த 24 மணித்தியாலம் செலவழித்த இந்நிறுவனம் 12 மணித்தியாலத்திற்கு அதனை மட்டுமே செய்தியது.

”

formation System”, Managing the Digital Fims என்பவற்றிலிருந்து திரட்டப்பட்டவையாகும். இங்கு பிரச்சனை என்னவெனில் இலங்கையில் சிறிய நடுத்தர வணிகங்களில் தகவல் தொழில்நுட்பம் ஆனது அதிகளவில் பயன்படுத்தப்படுகிறது என்பது பற்றிய தெளிவு தரவு மூலமும் இல்லாமை ஒரு குறைபடாகும். தகவல் தொழில்நுட்பத்தின் நன்மைகளை சிறப்பாகவும், ஒழுங்காகவும் பிரயோகிப்பதன் ஊடாகவே இதன் நன்மைகளை முற்றாக பெறமுடியும். உயர்தர வணிக கற்கைகளில் தகவல் தொழில்நுட்பத்தை ஒரு பாடப்பரப்பை சேர்ப்பதற்கு காரணம் இலங்கையில் காணப்படும் தொழிற்துறை மத்தியில் கொண்டு செல்ல வேண்டுமென்பதற்காகவே.

முற்றும்.

வருந்துகிறோம்...

அருங்குவரும் ஒரு மாத இடங்கள் சுவீட்ச முடியாத சில கடினங்களால் வெளிவாடி என்பதை சூழ்மையுடன் தெரிந்துகொள்ளும். அருங்கு அருங்கு இடங்களில் பூணமனை பூட்சை வந்துகட்டல்களை எதிர்பார்க்கவும்...



பேர்தலைவர்

ம. கருணாநிதி

திருகோணமலை வளாகம்,
கிழக்குப் பல்கலைக்கழகம்.

மு்காமைத்துவத் திட்டமிடல்

(Management Planning)

S. JASOTHARAN
Business Studies
St. Antony's College

அறிமுகம்:

மு்காமைத்துவச் செயல்முறையில் திட்டமிடல் கருமமானது மிகவும் பிரதானமானதாகின்றது. அடிப்படையில் நிறுவனமொன்று எதிர்வரும் காலப்பகுதியில் அடைந்துகொள்ளவுள்ள நோக்கங்களைப்பற்றிக் எதிர்வு கூறுவதனால் இதுவொரு தீர்மானமெடுத்தல் செயற்பாடாகக் கருதப்பட்டாலும் தீர்மானமெடுத்தலுக்கு மேலாக எதிர்வு கூறப்பட்ட நோக்கங்களை எவ்வாறு அடைந்து கொள்ளலாம் என்றும் அதற்காக செய்யப்பட வேண்டியவை பற்றியும் திட்டமிடலின்போது கவனஞ்செலுத்தப்படுகின்றது. அதாவது திட்டமிடல் என்பது முடிவுகள், அவற்றிற்கான வழிகள் மற்றும் நடத்தைகள் பற்றிய செயற்பாடாகின்றது. இது பற்றி விரிவாக இங்கு நோக்கலாம்.

திட்டமிடல் செயல்முறை:

நிறுவனமொன்றில் திட்டமிடல் செயல்முறையானது நான்கு படமுறைகளைக் கொண்டதாக அமைகின்றது. அவையாவன:

- நோக்கத்தினை வரையறுத்தல்
- தற்போதைய நிலையினை மதிப்பீடு செய்தல்
- நிறுவனம் கொண்டிருக்கக் கூடிய சாதகமான மற்றும் பாதகமான காரணிகளை இனங்காணல்
- நோக்கத்தினை அடையும்பொருட்டு செயற்பாடுகளை விருத்தி செய்தல்.

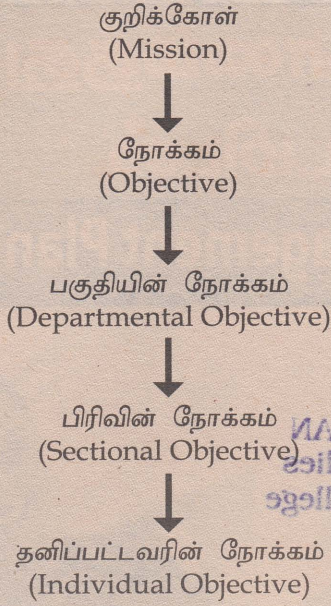
திட்டமிடலானது நிறுவனமொன்றின் நோக்கத்துடன் ஆரம்பிக்கின்றது. நோக்கம் எனப்படுவது நிறுவனம் எதிர்காலத்தில் அடைய விரும்புகின்ற நிலையினைக் குறிக்கின்றது. நோக்கமானது அளவிடக் கூடியதாக இருப்பதோடு இதனைக் கொண்டு

நிறுவனமொன்றினது தன்மையை அறியக்கூடியதாக இருக்கும். நோக்கமானது காலத்துடன் இணைக்கப்பட்டிருப்பதால் குறிப்பிட்ட காலத்தின் முடிவில் ஒப்பீட்டு ரீதியில் நிறுவனத்தின் அடைவு மட்டத்தினை அறிந்துகொண்டு அதற்கேற்ப அடுத்து வரும் காலப்பகுதிக்கான செயற்பாடுகளைத் தீர்மானிக்கக் கூடியதாக இருக்கும். மேலும் மேற்கூறப்பட்ட வகையிலான ஒப்பிடுதலினூடாக குறிப்பிட்ட நிறுவனத்தின் வினைத்திறனையும் மதிப்பீடு செய்து கொள்ளக் கூடியதாக இருக்கும்.

பீற்றர் டிரக்கரின் (Peter Drucker) கருத்துப் படி பொதுவாக நோக்கமானது பின்வரும் தலைப்புக்களின் கீழ் அடையாளப்படுத்தப்பட்டு தொகை ரீதியாக எடுத்துக் கூறப்பட வேண்டும்.

- சந்தைப்பங்கு
- புதிய கண்டுபிடிப்புகள்
- உற்பத்தி இயல்தகவு
- இலாபத்தன்மை
- செயல் நிறைவேற்றமும் அபிவிருத்தியும் (மு்காமையாளர்)
- செயல் நிறைவேற்றமும் அபிவிருத்தியும் (ஊழியர்)
- வளங்கள் (பௌதீகம் மற்றும் நிதி)
- சமூகப்பொறுப்பு.

பொதுவாக நோக்கமானது பின்வரும் படிமுறை (Hierarchy) அடிப்படையில் தீர்மானிக்கப்பட்டு நிர்ணயிக்கப்படுகின்றது.



இது “நோக்கத்தின் படிமுறை அமைப்பு” (Hierarchy of Objective) என அழைக்கப்படும்.

நோக்கத்தினை இனங்கண்டு வரையறுத்ததன் பின் நிறுவனத்தினது தற்போதைய நிலையினை மதிப்பிடுவதற்கான ஆய்வினை மேற்கொள்ள வேண்டும். நிறுவனம் அடையவேண்டும் என்ற நிலைக்கும் தற்போதைய நிலைக்கும் இடையிலான வித்தியாசம் அறியப்பட வேண்டும் இது “இடைவெளி ஆய்வு” (Gap Analysis) எனப்படும். இதனை அறிவதன் மூலம் காணப்படும் இடைவெளிக்கேற்ப பொருத்தமான திட்டங்களை உருவாக்கி அமுல்படுத்த முடியும்.

அடுத்து நிறுவனத்தின் உள்ளக மற்றும் வெளியக சூழல் காரணிகள் எந்தளவிற்கு நோக்கத்தினை அடைந்து கொள்வதற்கு சாதகதாகவும் பாதகமாகவும் காணப்படுகின்றன என அறிந்துகொள்ள வேண்டும். இதற்காக மேற்கொள்ளப்படும் ஆய்வானது “SWOT ஆய்வு” எனப்படும். இங்கு S - பலங்கள், W - பலவீனங்கள் எனும் வகையில் நிறுவன உள்ளகக் காரணிகளைத் தொடர்புபடுத்தும் உள்ளக ஆய்வும் O - சந்தர்ப்பங்கள்/ வாய்ப்புக்கள், T - அச்சுறுத்தல்கள் எனும் வகையில் நிறுவன வெளியகக் காரணிகளைத் தொடர்புபடுத்தும் வெளியக ஆய்வுமாகும். இங்கு உள்ளகக்காரணிகளால் ஏற்படுத்தப்படும் சாதக பாதக நிலைமைகள் நிறுவன செயற்பாடுகளினால் கட்டுப்படுத்தக்கூடியவையாகவும் வெளியகக்காரணிகளால் ஏற்படுத்தப்படும் சாதக பாதக நிலைமைகள் நிறுவன செயற்பாடுகளினால் கட்டுப்படுத்த முடியவையாகவும் அமைகின்றன.

நோக்கத்தினை அடிப்படையாகக் கொண்டு செயற்பாடுகளை விருத்தி செய்யும்போது பின்வருவனவற்றைக் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும்:

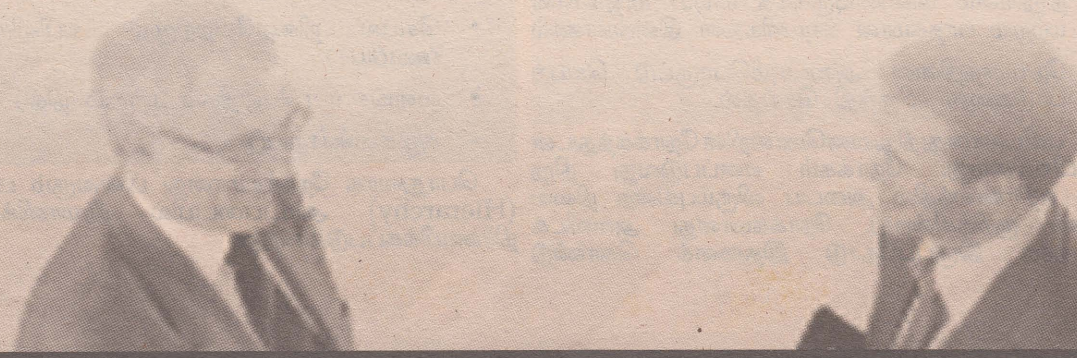
- திட்டங்கள் தெளிவாக வரையறுக்கப்பட்ட நோக்கத்தினடிப்படையில் உருவாக்கப்படல்
- சூழற்காரணிகளைக் கருத்திற்கொண்டு திட்டம் தயாரிக்கப்படல்
- திட்டமானது நிறுவனத்தின் தற்போதைய நிலையினைக் கருத்திற்கொண்டு உருவாக்கப்பட்டிருப்பதோடு கட்டுப்படுத்தலுக்கும் இடமளிக்கக் கூடியதாகக் காணப்படல்
- திட்டங்கள் நடைமுறைக்கு சாத்தியமானவையாகவும் அமுல்படுத்தக்கூடியதாகவும் காணப்படல்
- திட்டங்கள் நெகிழ்வுத் தன்மையைக் கொண்டதாகக் காணப்படல்

சிறந்த திட்டமிடலுக்கான தடைகள்:

- திட்டங்களை வகுப்பவர்களுக்கு நிறுவனத்தின் நோக்கம்பற்றிய போதிய அறிவினமை
- நிர்ணயிக்கப்பட்ட இலக்குகள் அடையப்படாது போகுமாயின் தாம் விமர்சிக்கப்படலாம் என்ற தயக்கத்தினைத் திட்டங்களை வகுப்பவர்கள் கொண்டிருத்தல்
- நிறுவன நடவடிக்கைகளை நிறைவேற்றக் கூடியவகையில் வளங்கள் கிடைக்கும் என்ற நம்பிக்கையை திட்டங்களை வகுப்பவர்கள் கொண்டிராமை
- நேர வரையறை
- சூழல் பற்றிய போதிய தகவலின்மை
- நடைமுறைக்கு சாத்தியமற்ற திட்டத்தினைக் கொண்டிருத்தல்
- போதிய கட்டுப்பாட்டு முறைகளைக் கொண்டிராமை.

நிறுவன திட்டமிடலின் படிமுறை அமைப்பு (Hierarchy of Organization Plans):

பொதுவாக நிறுவனங்கள் தந்திரோபாயத் திட்டங்கள் மற்றும் செயற்பாட்டுத் திட்டங்கள் என்ற இருவகைத் திட்டங்களுடன் செயற்படுகின்றன. இங்கு தந்திரோபாயத் திட்டங்கள் எனப்படுபவை உயர்மட்ட முகாமையினால் வகுக்கப்பட்டிருக்கும் விசாலமான நோக்கங்களைக் கருதும் அதேவேளை செயற்பாட்டு திட்டங்கள் எனப்படுபவை தந்திரோபாயத் திட்டங்களை அமுல்படுத்தக் கூடியவகையில் நாளாந்த திட்டங்களாக வகுத்து நடைமுறைப்படுத்துவதைக் குறிக்கின்றது. எவ்வாறாயினும் இவ்விரண்டு திட்டங்களும் மேலே குறிப்பிட்ட குறிக்கோளிலிருந்தே (Mission Statement) வகுத்தெடுக்கப்படுகின்றது. இவ்விரண்டு திட்டங்களும் பின்வரும் அடிப்படையில் வேறுபடுகின்றன:



- கால அளவு: தந்திரோபாயத் திட்டங்கள் நீண்ட காலத்தை சில சமயங்களில் தசாப்தங்களை நோக்கியதாக இருக்குமதேவேளை செயற்பாட்டுத்திட்டங்கள் பொதுவாக ஓராண்டு காலத்துக்குரியவையாக அமையும்
- தாக்கம்: தந்திரோபாயத் திட்டங்கள் நிறுவன செயற்பாடுகளில் பெருமளவில் தாக்கத்தினை ஏற்படுத்தும் அதேவேளை செயற்பாட்டுத் திட்டங்கள் குறுகியவையாக இருக்கும் அதேவேளை வரையறுத்தளவிலேயே தாக்கத்தினை ஏற்படுத்துபவையாகும்.
- விபரிக்குமளவு: பொதுவாக தந்திரோபாயத் திட்டங்கள் எளிமையான பொதுப்பாங்கானவையாக அமையுமதேவேளை இதிலிருந்து பெறப்படும் செயற்பாட்டுத் திட்டங்கள் ஒப்பீட்டளவில் மெருகேற்றப்பட்ட, விளக்கமான விபரம் தருபவையாகவுமிருக்கும்.

தீர்மானமெடுத்தல்:

பொதுவாக திட்டமிடலும் தீர்மானமெடுத்தலும் ஒன்றுடனொன்று தொடர்புபட்டவையாகக் காணப்பட்டாலும் அவையிரண்டும் வெவ்வேறானவையாகும். திட்டமிடல் பற்றி மேலே நோக்கப்பட்டிருப்பதால் தீர்மானமெடுத்தல் பற்றித் தற்போது சுருக்கமாக நோக்குவோம். தீர்மான மெடுத்தலும் முகாமைப்பின் செயற்பாடுகளில் ஒன்றாகக் காணப்படுகின்றது. சுருக்கமாக நோக்குவோமாயின் தீர்மானமெடுத்தல் என்பது பல்வேறு மாற்றுவழிகளிலிருந்து ஒரு மாற்றுவழியினைத் தெரிவு செய்தலைக் குறிக்கின்றது. மாற்று வழிகள் இல்லாதபோது தீர்மானமெடுக்க வேண்டிய அவசியமேற்படாது.

தீர்மானமெடுத்தல் தொடர்பான செயற்பாடானது பின்வரும் பிரதான படிகளைக் கொண்டது. அவையாவன:

- பிரச்சனையை இனங்காணல்
- பிரச்சனைகளுக்கான காரணிகளைக் கண்டறிதல்
- பல்வேறு மாற்று வழிகளை உருவாக்குதல்
- சிறந்த மாற்றுவழியினைத் தெரிவு செய்தல்
- தெரிவு செய்யப்பட்ட மாற்றுவழியினைப் பின்பற்றுதல்

ஒரு குறிப்பிட்ட நிலைமை தெடர்பாக தீர்மானமெடுத்தலின்போது அது தொடர்பான உண்மையான பிரச்சனையினை சரியாக இனங்கண்டு அதற்கான காரணங்களைக் கண்டறிதல் வேண்டும். பின் அப்பிரச்சனையைத் தீர்க்கக் கூடிய மாற்றுவழிகளை உருவாக்குதல் வேண்டும். கூடியளவிற்கு மாற்றுவழிகளைக் கொண்டிருப்பது சிறந்த தீர்மானமெடுத்தலுக்கு வழிவகுக்கும். பின்னர் மாற்று வழிகளை மதிப்பீடு செய்வதனூடாக சிறந்த மாற்றுவழியினைத் தெரிவு செய்ய முடிகின்றது. இந்த மாற்று வழியே தீர்மானம் ஆகும். இதனை அமுல்படுத்திப் பின்னூட்டலைப் பெற்று அது திருப்தி தராதவிடத்து அடுத்துவரும் காலப்பகுதிக்கு அதனை மாற்றியமைக்கலாம்.

தீர்மான வகைகள்:

முகாமைத் தீர்மானங்கள் பின்வரும் வகைப்படுகின்றன:

- நிகழ்ச்சிப்படுத்தப்பட்ட தீர்மானம் (Programmed Decision): ஏற்கனவே நிர்ணயிக்கப்பட்ட விதிகள், கொள்கை களுக்கமைய

எடுக்கப்படும் தீர்மானங்கள். இவை அடிக்கடி மேற்கொள்ளும் தீர்மானங்களாகும். இவை விதிகளுக்கமைய மேற்கொள்ளப்படுவதால் சுலபமானவையாகின்றன.

உதாரணம்: ஊழியர் ஒருவருக்கு பதவியுயர்வு கொடுத்தல்.

- நிகழ்ச்சிப்படுத்தப்படாத தீர்மானம் (Non-Programmed Decision): ஏற்கனவே நிர்ணயிக்கப்பட்ட விதிகள், கொள்கைகளுக்குப் புறம்பாக எடுக்கப்படும் தீர்மானங்கள். இவை அடிக்கடி மேற்கொள்ளப்படாத தீர்மானங்களாகும். இவை விதிகளுக்கமைய மேற்கொள்ளப்படாமையால் சுலபமாக மேற்கொள்ள முடியாதவையாகின்றன. **உதாரணம்:** புதிய கிளைக் காரியாலயம் அமைய வேண்டிய இடம் பற்றிய தீர்மானமெடுத்தல்.

- தனித்தீர்மானம் (Individual Decision): நிறுவனத் தீர்மானமொன்று தனியொருவரால் மேற்கொள்ளப்படுமிடத்து அது தனித்தீர்மானமெனப்படுகின்றது. இத்தீர்மானங்கள் உடனடியாக மேற்கொள்ளப்படக் கூடியவை ஆனால் மாற்று வழிகளின் எண்ணிக்கை மட்டுப்படுத்தப்பட்டவையாக இருக்கலாம். **உதாரணம்:** நிறுவனத்தின் எதிர்கால நடவடிக்கை பற்றிய தீர்மானத்தினை தன்னிடமிருக்கும் தகவல்களைக் கொண்டு அதன் உரிமையாளர் மேற்கொள்ளுதல்.

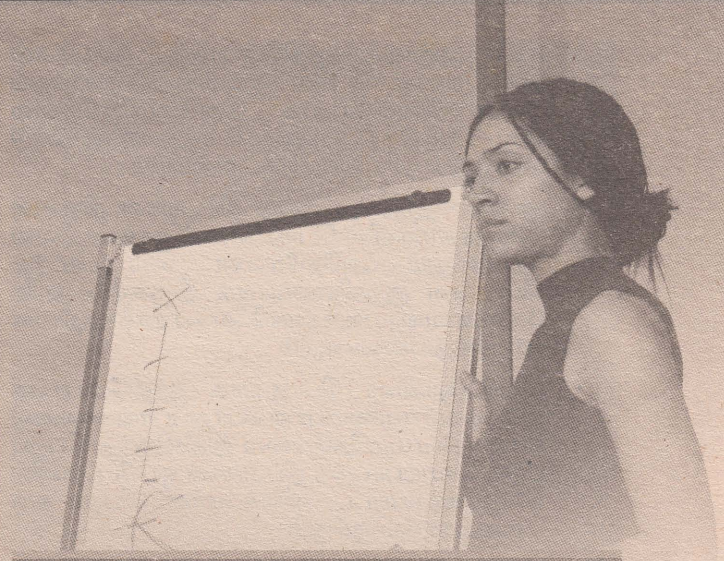
- குழுத்தீர்மானம் (Group Decision): நிறுவனத் தீர்மானமொன்று குழுவொன்றினால் மேற்கொள்ளப்படுமிடத்து அது குழுத்தீர்மானமெனப்படுகின்றது. இத்தீர்மானங்கள் உடனடியாக மேற்கொள்ளப்பட முடியாதவை ஆனால் மாற்று வழிகளின் எண்ணிக்கை கூடுதலாக இருப்பதால் எடுக்கப்படும் தீர்மானம் சிறந்ததாக அமையலாம். **உதாரணம்:** நிகழ்ச்சிப்படுத்தப்படாத தீர்மானங்கள் இவ்வாறு மேற்கொள்ளப்படலாம்.

முடிவுரை:

இங்கு முகாமைத்துவத்தின் பிரதான தொழிற்பாடுகளில் ஒன்றான திட்டமிடல் பற்றியும் அதன் செயன்முறைகள் படிமுறைகள் பற்றியும் சிறந்த திட்டமிடலுக்கான தடைகள் பற்றியும் நோக்கியுள்ளதோடு திட்டமிடலுடன் நெருங்கிய தொடர்புடைய தீர்மானமெடுத்தல் பற்றியும் அதன் செயன்முறை மற்றும் வகைகள் பற்றியும் சுருக்கமாக நோக்கப்பட்டுள்ளது. மேலும் இடைவெளி ஆய்வு, சூழல் ஆய்வு மற்றும் ஞாநுமுவு ஆய்வு பற்றியும் இங்கு குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது. முகாமைத்துவத்தின் ஏனைய தொழிற்பாடுகள் பற்றி எதிர்வரும் வெளியீடுகளில் நோக்குவோம்.

உசாத்துணை:

- D. Jeyaraman; An Introduction to Management (1993); Sarasu Publications, Sri Lanka.
- James A. F. Stoner, A. Edward Freeman & Daniel A. Gilbert Jr.; Management (2001); Prentice Hall of India.
- G. A. Cole; Management Theory & Practice (2000); Continuum, London & New York.



உற்பத்தி காரணி சந்தை

சீரேஷ்ட விவரணையாளர்
நந்தசிரி கீம்பியாஹெட்டி
பொருளியல்துறை
ருகுண பல்கலைக்கழகம்



நிலம், உழைப்பு, மூலதனம், முயற்சி ஆகிய நான்கு உற்பத்தி காரணி களையும் அவற்றின் பண்புகளையும் நீங்கள் கற்றிருப்பீர்கள். மேலும் இவ்வுற்பத்தி காரணிகளுக்கான வெகுமதிகளையும் அறிந்திருப்பீர்கள். நிலத்திற்கு வாடகை, உழைப்பிற்கு சம்பளம் அல்லது கூலி, மூலதனத்திற்கு வட்டி, முயற்சியாண்மைக்கு இலாபம்/நட்டம் எனவும் வெகுமதிகள் அமைகின்றன. ஆகவே இந்த ஆக்கத்தினூடாக இவ்வெகுமானங்கள் எவ்வாறு தீர்மானிக்கப்படுகின்றது என்பதே கலந்துரையாடப்படுகிறது.

கேள்வியினதும், நிரம்பலினதும் அடிப்படையிலேயே ஒரு பொருளின் விலை தீர்மானிக்கப்படுகிறது. அதே போன்றுதான் காரணிகளின் விலை தீர்மானிக்கப்படுவது காரணிகளுக்கான கேள்வி நிரம்பல் அடிப்படையில் ஆகும். பொருட்களின் அடிப்படையிலும், காரணி விலை தீர்மானிக்கப்படல் விதி அடிப்படையிலும் தீர்மானிக்கப்படுகிறது.

உற்பத்தி காரணிகளுக்கான கேள்வி

உற்பத்தி காரணிகளுக்கான கேள்வி அதன் கேள்வியாளர்கள் அதனூடாக அவற்றையயன்படுத்தி திருப்தியினை (Satisfaction) பெறுவதற்கு அல்ல, இவற்றை யயன்படுத்தி வாடிக்கையாளர்களுக்கு திருப்தியினை ஏற்படுத்தக்கூடிய பொருட்கள் சேவைகளை உற்பத்தி செய்வதற்காகவே எழுப்பப்படுகிறது. ஆகவே பொருட்கள், சேவைகளுக்கான கேள்வி காணப்படும்போது மாத்திரமே உற்பத்தி காரணிகளுக்கான கேள்வி காணப்படும்.

இதனால் உற்பத்தி காரணிகளுக்கான கேள்வியினை நேரில் கேள்வி என கூறமுடியும். காரணம் பொருட்கள் சேவைகளுக்கான கேள்வியிலேயே உற்பத்தி காரணிகளுக்கான கேள்வி தங்கியிருக்கிறது.

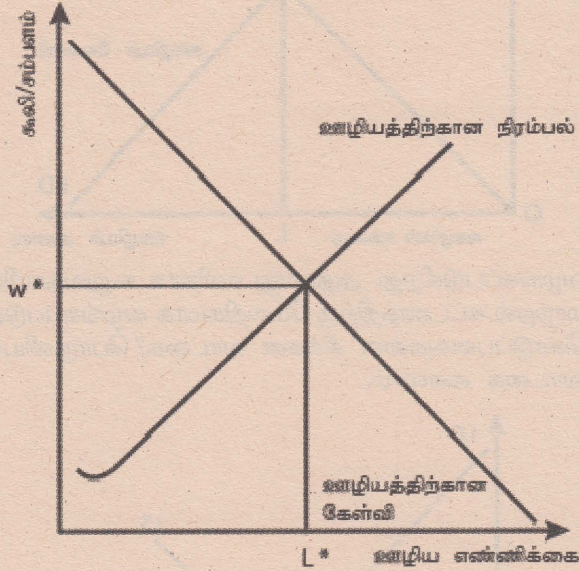
உற்பத்தி காரணிகளுக்கான கேள்வியினை தீர்மானிக்கும் காரணிகள்

01. தெரிவு செய்யும் உற்பத்தி காரணியின் விலை.
02. மாற்று/பதிலீட்டு காரணிகளின் விலை.
03. உற்பத்தி காரணிகளை யயன்படுத்தி மேற்கொள்ளப்படும் இறுதி பொருட்களுக்கான கேள்வி.
04. காரணிகளின் விளைதிறன்.

மேற்கூறிய காரணிகளை உற்பத்தி காரணி சந்தைப்பற்றிய நடைமுறையினை தெரிவுப்படுத்துவதனூடாக விளங்கிக்கொள்ளலாம்.

புதிய பாடத்திட்டத்திற்கு இணங்க உற்பத்தி காரணி சந்தை பற்றிய பாடப்பரப்பு முக்கியமாக்கப்படுகிறது. பழைய பாடத்திட்டத்திற்கு அமைய இந்த பகுதி அத்தனை முக்கியம் வாய்ந்ததாக இணங்காணப்படவில்லை என்பது குறிப்பிடத்தக்கது. ஆகவே இப்பாடப்பரப்பை பற்றிய தெளிவாக விளக்கம் இக்கட்டுரையூடாக அளிக்கப்படுகிறது.

காரணி சந்தையில் உழைப்பிற்கான கேள்வி வளையி அனைத்து நிறுவனங்களாலும் ஏற்படுத்தப்படும் உழைப்பிற்கான கேள்வியின் மொத்தம் ஆகும். ஒவ்வொரு நிறுவனங்களாலும் வழங்கப்படும் சம்பளம்/சூலி மட்டத்தின் அடிப்படையில் தீர்மானிக்கப்படுகிறது.



இந்த உற்பத்தி காரணி சந்தை பற்றிய ஆய்வினை மேற்கொள்ளும்போது காரணி சந்தையையும், பொருட்சந்தையையும் நிறைப்போட்டி சந்தையாக கொள்வோம். இதனால் விளக்கப்படுவது யாதெனில் நிலவுகின்ற விலையில் சந்தையில் அனைத்து நிறுவனங்களும் பொருட்களை விற்பனை செய்கின்றது. நிலவுகின்ற விலையில் காரணிகளை கொள்வனவு செய்கின்றது.

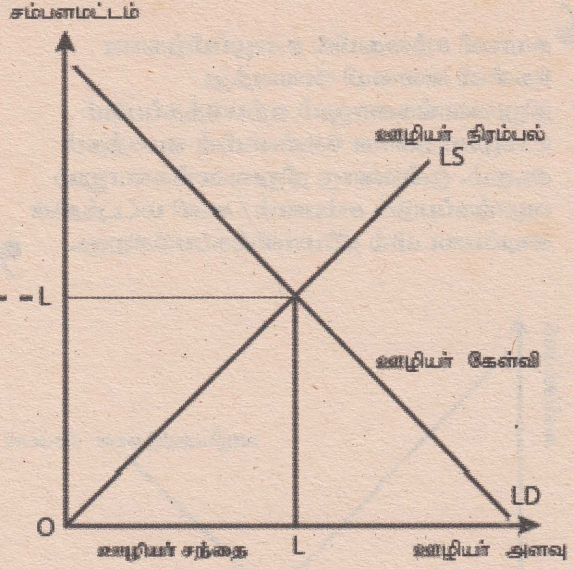
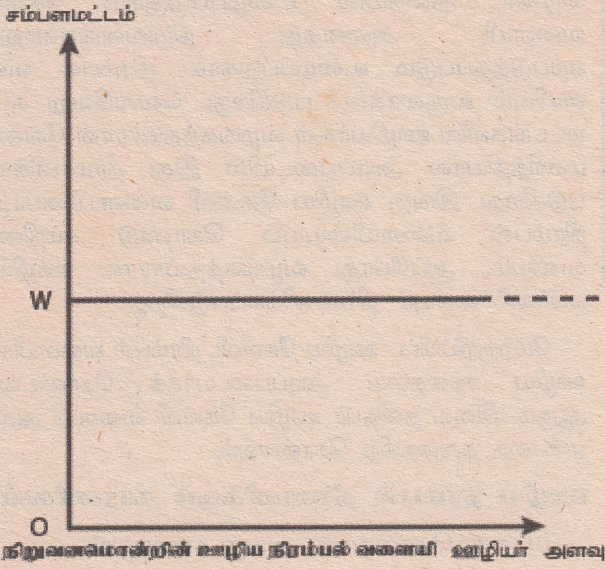
காரணி சந்தையில் உழைப்பிற்குரிய கேள்வி வளையி அனைத்து நிறுவனங்களாலும் ஏற்படுத்தப்படும் உழைப்பிற்கான நிரம்பல் வளையியும் உருவாக்கப் படுகிறது. வெவ்வேறு சூலி மட்டங்களில் ஊழியர்கள் வழங்கத்தயாரான வேலை மணித்தியால அடிப்படையில் இது தீர்மானிக்கப்படுகிறது. இங்கு ஊழிய கேள்வி வளையியையும், நிரம்பல் வளையியையும் கொண்டு சமநிலை சூலியும், அப்போது வழங்கத்தயாரான ஊழியர் எண்ணிக்கையும் தீர்மானிக்கப்படுகிறது.

மேற்குறிப்பிட்ட ஊழிய கேள்வி, நிரம்பல் வளையிகள் ஊழிய சந்தையை அடிப்படையாகக் கொண்டவை ஆகும். இவை தனிநபர் ஊழிய கேள்வி வளையி அல்ல என்பதை கவனத்திற் கொள்ளவும்.

ஊழிய நிரம்பல் தீர்மானிக்கும் காரணிகள்

1. சனத்தொகையும், வயது பரம்பலும்.
2. ஊழியப்படை பங்குகொள்ளல் வீதம் (இலங்கையில் ஊழியப்படை பங்குகொள்ள லானது ஊழியப்படையின் அளவை 10 வயதிற்கு மேற்பட்ட சனத்தொகைக்கு நூற்றுவீதப்படுத்தி கணிக்கப்படுகிறது.)
3. வேலையில் அளவு (அதாவது உழைப்பாளி ஒருவர் ஒரு நாளில்/ஒரு வாரத்திற்கு/ஒரு மாதத்திற்கு/ஒரு வருடத்திற்கு தொழில் புரியும் வேலை மணிகள்)
4. ஊழியப்படையின் வினைத்திறன்.
5. சம்பள மட்டம் (இங்கு சம்பள மட்டம் என்பதில் மாதாந்த சம்பளம், சூலி என்பனவற்றோடு மேலதிக கொடுப்பனவுகளும், வைத்தியச்செலவு போன்ற நலன்புரிகளும் அடங்கும்).





மேற்கூறிய காரணிகளில் சம்பளமட்டம் உயரும் போது ஊழிய நிரம்பலும் அதிகரிக்கும். இங்கு ஊழிய நிரம்பல் கோட்டின் புள்ளிகள் மேல் நோக்கி அல்லது கீழ்நோக்கி அசையும் ஆயினும் ஏனைய காரணிகளில் மாற்றமானது ஊழிய நிரம்பல் வளையியை வலப்புறம் அல்லது இடப்புறம் நகர்த்தும்.

மேற்குறித்த வரைபடங்களில் தனி ஒரு நிறுவனத்தின் ஊழிய நிரம்பல் கோடு கிடையச்சிற்கு சமாந்தரமாக செல்ல காரணம், நலம் ஊழிய சந்தையை நிறைப்போட்டி சந்தையாக கருதியதால் ஆகும். (ஊழியச்சந்தை போட்டியற்ற நிலையில் காணப்படும்போது உள்ள நிலை உயர்தர பாடத்திட்டத்திற்கு உட்பட்ட நிலையன்று).

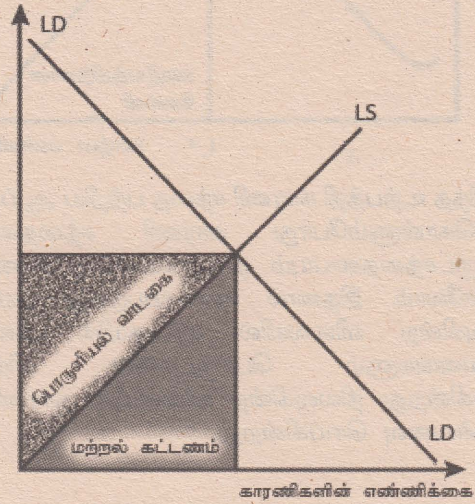
மாற்றல் கட்டணம் மற்றும் பொருளியல் வாடகை

உற்பத்தி காரணியென்று வேறு ஒரு உற்பத்தியிற்கு மாற்றமடையாது இருக்க நிறுவனமொன்றால் வழங்கப்படும் குறைந்த பட்ச தொகை மாற்றல் கட்டணம் எனப்படுகிறது. ஆகவே இது அவ்வற்பத்தி காரணிக்குரிய அமையச் செலவிற்கு சமனாக இருக்கும்.

மாற்றல் கட்டணம் என்பது உற்பத்தி காரணியென்று வேறு உற்பத்தியில் ஈடுபடாதிருக்க வழங்கப்படும் குறைந்த பட்ச கொடுப்பனவு ஆகும். ஆகவே இதனை உற்பத்தி காரணிக்கு அமைய செலவு பெறுமதி ஆகும்.

பொருளியல் வாடகை என்பது சமனிலை தீர்மானிக்கப்பட்டபின்பு மேலதிக வழங்கப்படும் ஒவ்வொரு கூலி ஆகும். பொருளியல் வாடகை என இனங்காணப்படுகிறது. இவ்வாறு சமனிலைக்கு மேலே வழங்கும் இது உச்சப்புள்ளிவரை இது

வழங்கப்படுகிறது. அதாவது எளிதாக கூறுவதாயின் மாற்றல் கட்டணத்திற்கு மேலதிகமாக வழங்கப்படும். கொடுப்பனவுகளை சிக்கன வாடகை/பொருளியல் வாடகை எனலாம்.



பொருளியல் வாடகை என்பது நிலத்திற்குரிய சன்மானம் என்ற கருத்து எம்மத்தியில் இருந்து வருகிறது. நிலத்திற்கானதும், வெகுமதி வாடகை என்பதால் இக்குழப்பம் தோன்றலாம் என்றாலும் இவை இரண்டும் வேறுபட்ட எண்ணக்கருக்கல் ஆகும். டேவிட் ரிகோடாஷன் காலப்பகுதியில் பொருளியல் வாடகை என்பது நிலத்தோடு மட்டுமே தொடர்புடைய எண்ணக்கரு என்ற கருத்து வலுப்பெற்றிருந்தது. ஆயினும் இன்றைய காலப்பகுதியில் இது அல்லா உற்பத்தி காரணிகளுக்கும் பொதுவான ஒரு எண்ணக்கருவாக உள்ளது.

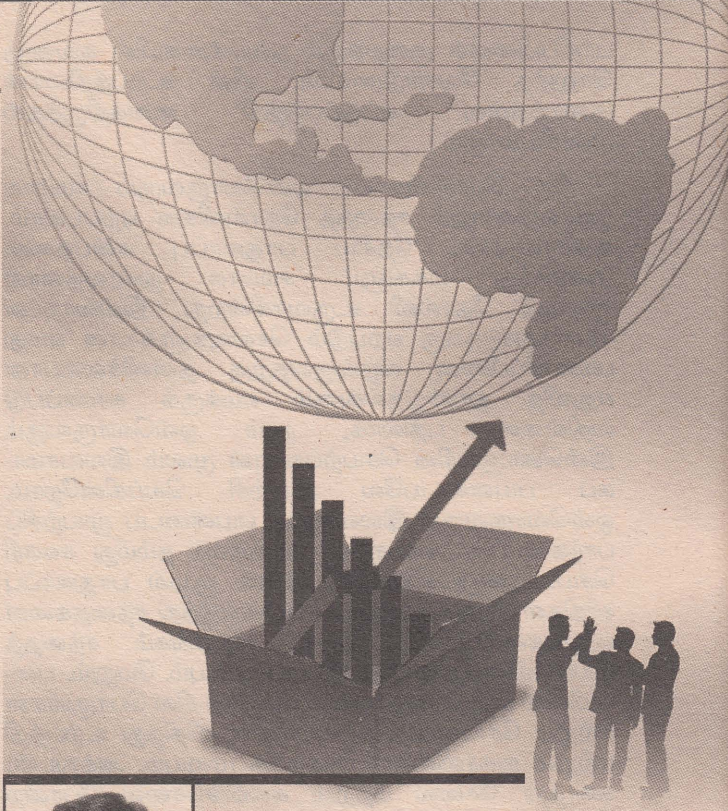
மேலுள்ள வரைபடத்தில் பொருளியல் வாடகை பெரும்பகுதியாகவும், மாற்றல் கட்டணம் சிறிய பகுதியாகவும் காணப்படுகிறது. உற்பத்தி காரணிகளுக்குரிய அதிகரிக்க அதிகரிக்க பொருளியல் வாடகையின் பரப்பும் அதிகரிக்கும்.

03 இதழின் தொடர்ச்சி...

4. சந்தைத் தோல்வி Market Failure

ஒரு சந்தை எப்போதும் வினைத்திறன் வாய்ந்ததாக அமைந்து விடுவதில்லை. சில சந்தர்ப்பங்களில் வளப்பயன்பாடு வினைத்திறன் வாய்ந்ததாக அமைய அரசாங்கத்தின் பங்களிப்பு அவசியமாகின்றது. கிடைக்கத்தக்கதாகவுள்ள வளங்கள் சந்தையில் வினைத்திறன் வாய்ந்தவையாக பயன்படுத்தாத ஒரு நிலையினையே சந்தைத் தோல்வி என்பது குறித்து நிற்கின்றது. நீங்கள் தினந்தோறும் பத்திரிகைகள் மற்றும் செய்தி ஊடகங்களில் கவனஞ் செலுத்துவீர்களாயின், சந்தைகள் ஒருபோதும் சிறந்த வகையில் செயற்படவில்லை என்பதைப் புரிந்து கொள்வீர்கள். சந்தைகள் சில சந்தர்ப்பங்களில் கடன் அட்டை வட்டி வீதங்களை உயர்வாக வைத்திருக்கின்றன. சந்தைகள் சில சந்தர்ப்பங்களில் குறிப்பிட்ட சில தொழிலாளர்களின் கூலியை குறைவாக மதிப்பிடுகின்றன. மீன்பிடித் தடைகள் ஏற்படும் காலங்களில் சந்தைகளில் மீன்விலைகள் உயர்வாக இருப்பதை காணமுடிகின்றது. மேலே குறிப்பிட்ட உதாரணங்கள் யாவும் சந்தைத் தோல்விவினால் ஏற்படுபவை அல்ல. மாறாக, பற்றாக்குறையாகவுள்ள வளங்களை சிறப்பாக ஒதுக்கீடு செய்வது தொடர்பாக சந்தைகள் புரியும் வேலைகளே இவ்வதாரணங்களாகும்.

பொருள்களை கொள்வனவு செய்பவர்கள் ஒருபோதும் விலை அதிகரிப்பை விரும்புவதில்லை. மாறாக, பொருள்களை விற்பனை செய்பவர்கள் எப்போதும் விலை அதிகரிப்பினை விரும்புவர்.



சீலாஷ்ட வீரவையாள்
கலாநிதி நவரத்தினம் ரவீந்திரகுமாரன்
பொருளியந்துறை, கொழும்புபல்கலைக்கழகம்

பொருளியல் தொடர்பான சூதான விடயங்கள்

Main ideas of Economics

பொருள்களை விற்பனை செய்பவர்கள் விலை வீழ்ச்சியினை ஒருபோதும் விரும்பமாட்டார்கள். ஆனால், பொருள்களை கொள்வனவு செய்பவர்கள் விலை வீழ்ச்சியினால் மகிழ்ச்சியடைவர். விலை அதிகரிப்பு மற்றும் வீழ்ச்சி என்பன தினந்தோறும் செய்திகளாக வெளிவருகின்றன. ஏனெனில், இவை சில சந்தர்ப்பங்களில் உங்களின் அதிஷ்டங்களில் மாற்றங்களைக் கொண்டு வரலாம். சிலர் வெற்றியடைகின்றபோது பலர் தோல்வியைத் தழுவுகின்றனர். நாம் ஏற்கனவே குறிப்பிட்டதுபோன்று தன்னிச்சையான பரிமாற்றத்தினால் ஒவ்வொருவரும் நன்மை அடைகின்றபோதும், ஏனையவை மாறாத நிலையில், விலையில் ஏற்படும் ஒரு அதிகரிப்பானது பொருள்களை விற்பனை செய்பவர்களுக்கு அதிகளவு நன்மையைக் கொடுக்கும் அதேவேளை பொருள்களைக் கொள்வனவு செய்பவர்களுக்கு குறைந்தளவான நன்மையையே வழங்குகின்றது.

பொருள் விற்பனையாளரிற்கு உயரளவான ஒரு விலை அதிகளவு நன்மையினை வழங்குவதனால் அவ்விற்பனையாளர் சந்தையை தனது கட்டுப்பாட்டில் கொண்டுவருவதற்கான ஒரு தூண்டுதல் விற்பனையாளரிற்கு கிடைக்கின்றது. ஒரு தனி உற்பத்தியாளர் முழு சந்தையினையும் தனது கட்டுப்பாட்டின் கீழ் கொண்டு வரும்போது

அவ்வற்பத்தியாளர் கிடைக்கத்தக்கதாகவுள்ள விற்பனைத் தொகையின் அளவினைக் கட்டுப்படுத்தி விலையில் ஒரு அதிகரிப்பினை ஏற்படுத்த முடியும். இத்தகைய ஒரு நடவடிக்கை சந்தைத் தோல்வியை உருவாக்குகின்றது.

சில உற்பத்தி நடவடிக்கைகள் இடம்பெறும்போது அவ்வற்பத்தி நடவடிக்கையுடன் தொடர்புபடாத ஏனைய சிலர் குறிப்பிட்டளவு செலவுகளை தாங்கிக் கொள்ள நேரிடுகிறது. உற்பத்தியுடன் தொடர்புபடாத ஏனைய சிலரினால் தாங்கிக் கொள்ளும் இத்தகைய செலவுகளை குறிப்பிட்ட உற்பத்தியாளர் கவனத்தில் கொள்ளாத சந்தர்ப்பத்திலும் சந்தைத் தோல்விகள் ஏற்பட வாய்ப்புகள் உள.

உதாரணமாக, மின் அணு உற்பத்தி வளி மாசடைவதைத் தூண்டி விவசாய உற்பத்தி நடவடிக்கைகளை பாதிப்பதையச் செய்வதுண்டு. இங்கு விவசாய உற்பத்தியாளர்களின் உற்பத்திக் குறைவினைக் கருத்திற் கொள்ளாமல் மின் உற்பத்தி தொடர்பான தரவுகள் மாத்திரம் கவனத்திற் கொள்ளப்படுதல் சந்தைத் தோல்வி ஏற்பட வழிவகுக்கின்றது. விவசாய உற்பத்தியில்

பாதிப்பினைக் குறைக்கும் நவடிக்கையில் கவனஞ் செலுத்த வேண்டுமாயின், மின் உற்பத்தியைக் குறைந்தளவு கட்டுப்படுத்தி வைத்திருத்தல் அவசியமாகும்.

சில பொருள்களை ஒவ்வொருவரும் சமமாக நுகர்வதனாலும் சந்தைத் தோல்விகள் ஏற்படலாம். உதாரணமாக, தேசிய பாதுகாப்பு என்பதனை அனைத்து மக்களும் சமமாக நுகர்வதனால் சந்தைத் தோல்வி உருவாகின்றது. இவ்வாறான பொருள்களுக்கு ஏற்படும் செலவுகளுக்கான எமது பங்களிப்பினை வழங்குவதற்கு தன்னிச்சையான எதுவித தூண்டுதல்களும் எமக்குக் காணப்படுவதில்லை. பதிலாக, நாம் ஒவ்வொருவரும் இன்னொருவரின் செயற்பாட்டின் மூலம் இலவசமாகப் பயனடையவே முயற்சி செய்கின்றோம். ஒவ்வொருவரும் இலவசமாக பயனடைய முயற்சிப்பார்களாயின், எவருமே அடுத்தவர் தம்மீது சவாரி செய்ய அனுமதிக்கமாட்டார்கள். சூழல் பாதுகாப்பு விதிகள் போன்றவற்றைப் பயன்படுத்தி சந்தைகளை ஒழுங்கமைப்பதன் மூலம் அரசாங்கம் சந்தைத் தோல்வியை நிவர்த்தி செய்ய முடியும். மேலும், புகையிலை மற்றும் மதுபானம் போன்ற சில பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளீது வரிகளை விதித்து உற்பத்தி மற்றும் நுகர்வினைக் குறைக்க முடியும். அத்துடன், சுகாதார சேவை மற்றும் கல்விச்சேவை போன்ற அத்தியாவசிய சேவைகளுக்காக மானியங்களை வழங்கி இவற்றின் உற்பத்தி மற்றும் நுகர்வளவை அதிகரிக்க துணை புரியலாம்.

5. செலவீடுகள், வருமானம் மற்றும் உற்பத்திப் பெறுமதி

Expenditure, Income and Value of Production

ஒரு பொருளாதாரம் முழுவதிற்குமான செலவீடுகள் வருமானத்திற்கு சமமாக இருப்பதுடன் அது உற்பத்திப் பெறுமதிக்கு சமமாகவும் காணப்படுகின்றது. ஒரு தேநீர் கடையில் 5 ரூபா செலுத்தி நீங்கள் ஒரு கோப்பை தேநீரினை கொள்வனவு செய்வதாக கருதுவோம். நீங்கள் செலவு செய்த 5 ரூபாவிற்கு என்ன நடந்தது? உங்களுக்கு தேநீரினை பரிமாறிய கடைச்சிப்பந்தி அதில் குறிப்பிட்ட ஒரு பகுதியினை தனது கூலியாக பெற்றுக் கொள்ள, அத்தேநீர்க்கடையின் முதலாளி குறிப்பிட்ட ஒரு தொகையினை தனதாக்கிக் கொள்ள, தேயிலை உற்பத்தியாளர்கள் குறிப்பிட்டளவு தொகையினை தமது இலாபமாகப் பெறுகின்றனர். இவ்வாறு உங்களால் தேநீருக்காக செலவு செய்யப்பட்ட 5 ரூபா பணம் பகுதி பகுதியாக பலரது கைகளுக்கு கூலியாகவும் இலாபமாகவும் செல்வதைக் காணமுடிகின்றது. உங்களால் தேநீருக்காக செலவிடப்பட்ட 5 ரூபா அத்தேநீரினை உற்பத்தி செய்ய பங்களிப்பு வழங்கிய அனைவருக்கும் கூலி மற்றும் இலாபம் என்ற வகையில் பிரிக்கப்பட்டிருப்பதால் உங்களது 5 ரூபா செலவு மறுபுறம் 5 ரூபா வருமானத்தை பலர் ஈட்டுவதற்கு வழிவகுத்திருக்கின்றது.

ஆகவே, உங்களால் மேற்கொள்ளப்பட்ட செலவு சமமானளவு வருமானத்தை உருவாக்கியிருக்கின்றது. இவ்வாறாக ஏனைய ஒவ்வொருவரும் தினந்தோறும்

செய்கின்ற செலவு நடவடிக்கைகள் மறுபுறம் சமமானளவு வருமானத்தை உருவாக்குகின்றன. ஆகவே, பொருளாதாரம் முழுவதையும் நோக்கும்போது பொருள்கள் மற்றும் சேவைகள் மீதான மொத்த செலவீடானது மொத்த வருமானத்திற்கு சமமானதாகும்.

நீங்கள் கொள்வனவு செய்கின்ற ஒவ்வொரு பொருளுக்குமான பெறுமதி என்பது நீங்கள் அப்பொருளை கொள்வனவு செய்வதற்காக வழங்கிய விலையினை அடிப்படையாகக் கொண்டு மதிப்பிட முடியும்.

ஆகவே, நீங்கள் கொள்வனவு செய்த சகல பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளுக்குமான பெறுமதியானது மொத்த செலவீடுகளுக்கு சமமானதாகும். உற்பத்திச் செலவினைப் பயன்படுத்தியும் நீங்கள் கொள்வனவு செய்த பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளுக்கான பெறுமதியினை மதிப்பிட முடியும். பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளினை உற்பத்தி செய்தவர்களினால் வழங்கப்பட்ட மொத்தத் தொகையே இச்செலவாகும். இச்செலவு மொத்த வருமானத்தை உருவாக்கத் துணைபுரிகின்றது. ஆகவே, மொத்தச் செலவீடுகள் மொத்த வருமானத்திற்கு சமமாக அமைவதனால் அவை உற்பத்திப் பெறுமதிக்கும் சமமாக அமைகின்றன.

6. வாழ்க்கைத் தரமும் உற்பத்தித்திறன் வளர்ச்சியும்

Living Standards and Productivity Growth

தலா நபர் ஒருவருக்கான உற்பத்தி அதிகரிக்குமாயின் வாழ்க்கைத்தரமும் மேம்பாடடையும். ஆடை தயாரிப்புத் தொழிற்சாலையில் ஆடை உற்பத்தி சிறந்த முறையில் இடம்பெறுமாயின் குறித்த ஒரு வேலையாளர் உயரளவான வெளியீட்டினை உற்பத்தி செய்யமுடியும். ஒரு வேலையாளர் அதிகளவான ஆடைகளை உற்பத்தி செய்வாராயின் அத்தொழிற்சாலையில் பணிபுரியும் அனைவரினதும் தலா வெளியீடு அதிகரிக்கும். இதே நிலைமை பொருள்கள் மற்றும் சேவைகள் உற்பத்தியில் ஈடுபடும் அனைவர்க்கும் பொருத்தமானதாகும். தலா ஒரு நபருக்கான வெளியீடு அதிகரிக்கும்போது மக்கள் அனைவரும் உயரளவான வாழ்க்கைத் தரத்தினை அனுபவிப்பதுடன் அதிகளவிலான பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளையும் நுகரமுடிகின்றது.

பின்வரும் மூன்று காரணங்களில் ஏதாவது ஒன்றினால் உற்பத்திக்கான ரூபா பெறுமதியில் அதிகரிப்பு ஏற்படலாம்: முதலாவதாக, விலைகளில் ஏற்படும் அதிகரிப்பு. இரண்டாவதாக, தலா நபர் ஒருவருக்கான உற்பத்தி (உற்பத்தி திறன்) அதிகரித்தல். மூன்றாவதாக, சனத்தொகை அதிகரிப்பு.

மேற்கூறிய மூன்று விடயங்களில் உற்பத்தித்திறன் அதிகரிப்பினால் மாத்திரமே மக்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தில் ஒரு முன்னேற்றத்தினை கொண்டு வரமுடியும். விலைகளில் ஏற்படும் ஒரு அதிகரிப்பு உயர் வருமானத்தை ரூபா வடிவில் மாத்திரமே கொண்டு வரலாம். மேலதிக வருமானம் உயர் விலைகளில் பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளைக் கொள்வனவு

செய்ய போதுமானதல்ல. சனத்தொகையில் ஏற்படும் ஒரு அதிகரிப்பு மொத்த உற்பத்தியில் ஓர் அதிகரிப்பை ஏற்படுத்திய போதும் தலா நபர் ஒருவருக்கான உற்பத்தியில் எந்தவித அதிகரிப்பையும் ஏற்படுத்தாது.

7. பணவீக்கம் Inflation

உற்பத்தியில் ஏற்படும் அதிகரிப்பினைவிட பணத்தின் அளவில் ஏற்படும் ஒரு விரைவான அதிகரிப்பினால் பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளின் விலைமட்டங்கள் தொடர் தேர்ச்சியாக உயர்வடைந்து செல்லும் ஒரு நிலையினை பணவீக்கம் எனலாம். இத்தகைய ஒரு நிலைமை “அதிகளவு பணம் மிகக்குறைந்தளவு பொருள்களை துரத்திச் செல்லும்” ஒரு நிலைக்கு இட்டுச்செல்கின்றது. மக்கள் அதிகளவான பணத்தினை சந்தைக்கு எடுத்து வரும்போது விற்பனையாளர்கள் அதனைக் கண்ணுற்று அவர்களது பொருள்களுக்கான விலைகளை அதிகரிக்க முற்படுவர். இவ்விற்பனையாளர்கள் தமது உற்பத்திகளுக்கான உள்ளீடுகளைக் கொள்வனவு செய்ய காரணிச் சந்தைகளை நாடும் பொழுது உள்ளீடுகளுக்கான விலைகளிலும் ஓர் உயர்வு நிலை ஏற்பட்டுள்ளதை அவதானிக்கின்றனர். எம்மைச் சுற்றி அதிகளவான பணம் புழக்கத்தில் இருப்பதனால் பணமானது தனது பெறுமதியினை இழக்கத் தொடங்குகின்றது.

சில நாடுகளில் பணவீக்கமானது மிகவும் விரைவான அதிகரிப்பைக் கொண்டிருக்கும்போது மற்றும் சில நாடுகள் குறைந்தளவு பணவீக்க நிலையினை அனுபவிக்கின்றன. பொதுவாக, வளர்ச்சியடைந்த பெரும்பாலான மேலைத்தேய நாடுகளில் பணவீக்கம் என்பது 5 வீதத்திற்கும் குறைவாகவே பேணப்பட்டு வருகின்றது. அதே நேரம் வளர்ச்சியடைந்து வரும் சில குறைவிருந்தி நாடுகளில் 20 வீதத்திற்கும் உயர்வான அளவில் பணவீக்கம் இருப்பது அவதானிக்க முடிகின்றது.

சில பெருநிலையாளர்களின் கருத்தின்படி, பணத்தின் அளவில் ஏற்படும் ஓர் அதிகரிப்பினால் அதிகளவான மக்கள் வேலைவாய்ப்பினை பெற முடியுமென வாதிடுகின்றனர். அதிகளவான பணத்தினை பொருளாதாரத்தில் புழக்கத்தில் விடுவதனால் விற்பனை நடவடிக்கைகள் அதிகம் இடம்பெற்று உற்பத்தியாளர்கள் மேலும் அதிகளவு உற்பத்தியில் ஈடுபட தூண்டுதல் ஏற்படுவதால் அவர்கள் கூடியளவான தொழிலாளர்களை வேலைக்கு அமர்த்தி அதிகளவு பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளை உற்பத்தி செய்ய முற்படுவர் என்பதே இவர்களது வாதமாகும். குறித்த ஒரு நாடு 4 வீதம் வரையில் பணவீக்கத்தினை அனுமதித்தல் பெருளாதார வளர்ச்சிக்கு சிறந்ததென இவர்கள் குறிப்பிடுகின்றனர்.

ஆரம்பத்தில் பண அளவில் ஏற்படும் ஓர் அதிகரிப்பு உற்பத்தி

அதிகரிப்பிற்கான ஒரு தூண்டுதலை வழங்கி அதிகளவு வேலைவாய்ப்புகளை உருவாக்கும் என்பது உண்மையே. ஆனால், காலப்போக்கில் இந்நிலைமை விலைகளில் மாத்திரம் தொடர் தேர்ச்சியான ஓர் அதிகரிப்பை ஏற்படுத்துகிறதே ஒழிய, உற்பத்தி மற்றும் வேலைவாய்ப்பு உருவாக்கம் என்பவற்றில் எந்தவித மாற்றத்தையும் ஏற்படுத்தாத ஒரு நிலைமையினையே காணமுடிகின்றது.

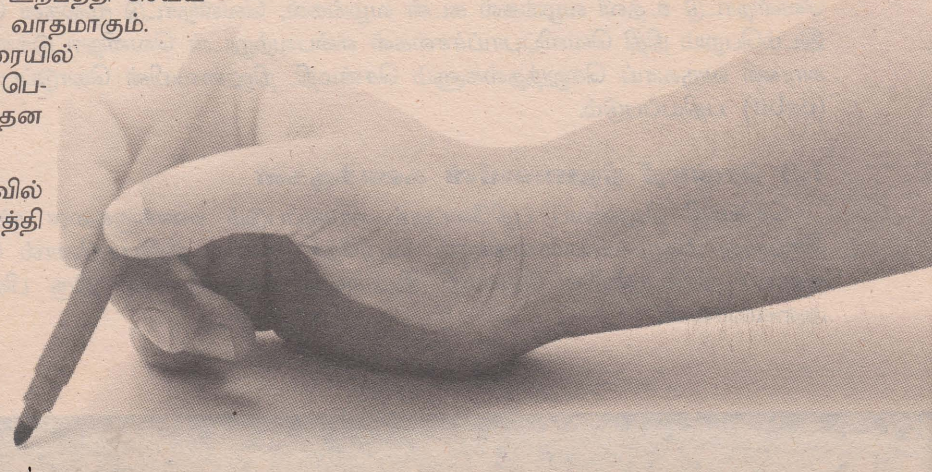
8. வேலையின்மை Unemployment

சந்தைத் தோல்வி மற்றும் வளங்கள் வினைத்திறன்ற வகையில் பயன்படுத்தல் என்பவற்றின் விளைவே வேலையின்மையாகும். சில வேலையின்மைகள் உற்பத்தித் திறனானவை. வேலையின்மை ஒருபோதும் நிலையாக இருப்பதில்லை. சில நேரங்களில் இவ்வீதம் உயர்வாகவும் மற்றும் சில நேரங்களில் மிகக் குறைவாகவும் காணப்படுவதுண்டு. மேலும் வர்த்தக சகடோட்ட நிலைமைக்கு ஏற்ப வேலையின்மை வீதமும் மாற்றமடையலாம்.

சில வேலையின்மைகள் சாதாரணமானவை அத்துடன் வினைத்திறன் வாய்ந்தவை. இயல்பாகவே எம்மை நாடி வருகின்ற உடனடி வேலை வாய்ப்பொன்றை பெறுவதற்குப் பதிலாக, நன்றாக ஆராய்ந்து நமது திறமைக்கு ஏற்ற வேலை ஒன்றினைத் தேடும் வரையில் நிலவும் ஒரு குறுங்கால வேலையின்மையானது வினைத்திறன் வாய்ந்ததொன்றாகும். அதேபோன்றே சில வர்த்தக நடவடிக்கைகளிலும் தமது நிறுவனத்திற்கு பொருத்தமான சிறந்த வேலையாட்களை பெறும் வகையில் சிறிது காலம் உற்பத்தி நடவடிக்கைகளை இடைநிறுத்தி வைத்திருப்பது வினைத்திறன் வாய்ந்ததாகும்.

சிறந்த வேலைவாய்ப்பொன்றினைத் தேடுதல் மற்றும் சிறந்த வேலையானதைத் தேடுதல் போன்ற காலப்பகுதிகளில் ஏற்படும் வேலையின்மை உற்பத்தித் திறனை மேம்படுத்த துணைபுரிகின்றது. ஏனெனில், இவ்வேலையின்மையானது மிகச்சிறந்த வேலைவாய்ப்பு மற்றும் வேலையானதை தெரிவு செய்வதற்கு துணைபுரியும் ஒரு தூண்டுதல் என்றே குறிப்பிடலாம்.

மாறாக, செலவீடுகளில் ஏற்படும் ஏற்ற இறக்கங்களினால் உருவாகும் வேலையின்மைகள் எப்போதும் பாதகமான விளைவுகளையே உருவாக்குகின்றன. இவை வளங்கள் வீணடிக்கப்படுவதையே சுட்டி நிற்கின்றன.



Balance of Payment சென்மதி நிலுவை

சீரேஷ்ட விவகாராளர்
கலாநிதி கணேஷ் மூர்த்தி
கொழும்பு பல்கலைக்கழகம்



1.0 அறிமுகம்

நாடொன்றின் பேரினப் பொருளாதாரம் செயலாற்றத்தை மதிப்பீடு செய்ய உதவும் குறிகாட்டிகளில் சென்மதி நிலுவைத்தரவுகளும் முக்கியமானவையாகும். சென்மதி நிலுவைத்தரவுகள் பொருளாதாரமொன்று குறித்த ஒரு காலப்பகுதியில் வெளிநாடுகளுடன் மேற்கொண்ட செயற்பாடுகளின் தன்மையினை விளங்கிக் கொள்ள உதவுகின்றன.

1.2 சென்மதி நிலுவை என்றால் என்ன?

சென்மதி நிலுவையென்பது குறித்த காலப்பகுதியொன்றில் நாடொன்றின் வதிவாளர்கள் உலகின் ஏனைய வதிவாளர்களுடன் மேற்கொள்ளும் சகல (பொருளாதார ரீதியான) கொடுக்கல்களையும் முறைப்படி பதிந்து காட்டும் ஓர் பதிலேடாகும் அதாவது சென்மதி நிலுவையானது நாடொன்று பொருட்கள் ஏற்றுமதி, சேவைகள் வழங்கல், மூலதன மற்றும் நிதிப் பெறுகைகள் ஆகிய கிடைப்பனவுகளையும் (receipts) பொருட்கள் இறக்குமதி சேவைகள் பெறல் மூலதன மற்றும் நிதிக் கொடுப்பனவுகள் ஆகிய செலுத்தல்களையும் (Payments) பதிவு செய்யும் அறிக்கை எனலாம்.

நாடொன்று ஏற்றுமதி செய்யும்போது வெளிநாட்டு நிதி உள்வருகை இடம்பெறும் அத்துடன் வெளிநாட்டு உதவிகளைப் பெறல், கடன் பெறல், வெளிநாட்டு நேரடி முதலீட்டு உள்வருகை மற்றும் வங்கிகளுக்கிடையில் இடம்பெறும் நிதி உட்பாய்ச்சல்கள் என்பனவும் உள்நாட்டுக் காரணிகள் வெளிநாடுகளில் உழைக்கும் காரணி வருவாய்களும் முதலீட்டு வருமானங்கள் சென்மதி நிலுவையின் பெறுகைகளாக அமையும் இவை வரவுகளாகப் பதியப்படும் (credit entry) அவ்வாறே ஒரு நாடு மேற்கொள்ளும் இறக்குமதிகள் வெளிநாட்டு உதவி வழங்கல் கடன் வழங்கல், வெளிநாட்டு மூலதன வெளிப்பாய்ச்சல் வங்கித்துறையில் இடம்பெறும் நிதி வெளிப்பாய்ச்சல்கள் என்பவற்றுடன் வெளிநாட்டுக்காரணிகள் உள்நாட்டில் உழைக்கும் காரணி வருவாய் செலுத்தல்களும் சென்மதி, நிலுவையின் கொடுப்பனவுகளாகும். இவை பற்றுக்களாகப் (debit) பதியப்படும்.

1.3 சென்மதி நிலுவையின் கணக்குகள்

சென்மதி நிலுவைப் பதிவேட்டில் காணப்படும் கணக்குகளை சர்வதேச நியமங்களுக்கேற்ப பதிவு செய்வது மிகமுக்கியமானதாகும். சர்வதேச நாணய நிதியத்தினால் வெளியிடப்பட்டுள்ள நியமங்களுக்கமைந் நாடொன்றின் சென்மதி நிலுவைக் கணக்குகளை இரு பிரதான வகுதிகளாகப் பிரிக்கலாம். அவையாவன,

அ. நடைமுறைக்கணக்கு (current account)

ஆ. மூலதனக்கணக்கு (capital Account)

என்பனவாகும்.

இலங்கை சர்வதேச நியமங்களால் பின்பற்றி சென்மதி நிலுவைக் கணக்குகளைப் பதிவுதனால் இலங்கையின் சென்மதி நிலுவையின் பிரதான கணக்குகளை நோக்குவது பயனுடையதாகும்.

இலங்கைச் சென்மதி நிலுவையின் கணக்குகள்

1. நடைமுறைக்கணக்கு
2. மூலதனக்கணக்கு

01. நடைமுறைக்கணக்கு

நடைமுறைக்கணக்கானது நான்கு உபபிரிவுகளைக் கொண்டுள்ளது

- i. பொருட்கள் கணக்கு
- ii. பணிகள் கணக்கு
- iii. வருமானக்கணக்கு
- iv. நடைமுறை மாற்றல்கள் கணக்கு

i. பொருட்கள் கணக்கில் பொருட்கள் ஏற்றுமதி மற்றும் பொருட்கள் இறக்குமதிப் பெறுமதிகள் பதியப்படும். பொருட்கள் கட்டிலானாகும் தன்மையான ஆதலால் இக்கணக்கு கட்டிலானாகும் கணக்கு எனவும் அழைக்கப்படும். பொருட்கள் ஏற்றுமதி மற்றும் இறக்குமதிப் பெறுமதிகளுக்கிடையிலான வேறுபாடு வர்த்தக நிலுவை அல்லது வர்த்தக மீதி (Balance of Trade) என அழைக்கப்படும். கட்டிலானாகும் நிலுவை எனவும் (Visible Balance) கூறுவர்.

ii. பணிகள் கணக்கில் ஏற்றுமதி செய்யப்பட்ட பணிகளின் பெறுமதியும் இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பணிகளின் பெறுமதியும் பதியப்படும் இவற்றுக்கிடையிலான வேறுபாடு பணிகள் கணக்கு மீதி/நிலுவை என அழைக்கப்படும். பணிகள் கணக்கு கட்டிலானாக வர்த்தகக் கணக்கு எனவும் அழைக்கப்படும்.

iii. வருமானக் கணக்கில் காரணி வருமானக் கிடைப்பனவும் காரணி வருமானக் கொடுப்பனவும் பதியப்படும். இதில் முதலீட்டு வருமானங்களின் பெறுமதியும், செலுத்தல்களும் பிரதானமாக இடம்பெறுகின்றன. நாடொன்றின் முதலீட்டாளர்கள் வெளிநாடுகளில் முதலீடு செய்ததன் மூலம் ஈட்டிய இலாப மற்றும் வட்டி வருவாய்களும் வெளிநாட்டு முதலீட்டாளர்கள் உள்நாட்டில் முதலீடு செய்வதன் மூலம் செய்வதன் மூலம் ஈட்டிய வருவாய்களும் இக்கணக்கில் உள்ளடங்கும் அதேவேளை உள்நாட்டுத் தொழிலாளர்கள் வெளிநாடுகளில் சென்று உழைத்தனுப்பும் பணம் இதில் உள்ளடங்குவதில்லை. காரணம் அக்காலப்பகுதியில் குறிப்பிட்ட தொழிலாளர்கள் அவர்களது சொந்த நாட்டின் வதிவாளர்களாகக் கருதப்பட்டாமையாகும்.

iv. நடைமுறை மாற்றல்கள் கணக்கிலே இரு உபபிரிவுகள் கருதப்படலாம் உத்தியோக பூர்வ மாற்றல்கள் மற்றும் தனியார் நடைமுறை மாற்றல்கள் மாற்றல்கள் ஒரு பக்கக் கொடுப்பனவுகளாகும். இருபக்கப்பரிமாற்றம் அங்கு இடம்பெறுவதில்லை. உதாரணமாக பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்யும்போது பொருட்கள் நாட்டை விட்டு வெளியே செல்லும் அதே வேளை மாற்றீடான பணப்பெறுமதி நாட்டை நோக்கி உள்வருகிறது. இது ஓர் இருபக்க பரிமாற்றமாகும் ஆனால் மாற்றல்கள் அவ்வாறானவையல்ல. நாம் ஏலவே குறிப்பிட்டபடி உள்நாட்டு தொழிலாளர்கள் வெளிநாட்டில் உழைத்து உள்நாட்டிலுள்ள உறவினர்களுக்கு அனுப்பும் அன்பளிப்புகள் மாற்றல்களுக்கு ஓர் உதாரணமாகும். அவ்வாறே அரசதுறையினர் வெளிநாடுகளிலிருந்து பெறும் அன்பளிப்புகள் உதவிகள் என்பனவும் இத்தன்மை வாய்ந்தனவையாகும்.

எனவே தனியார் மற்றும் அரசதுறையினர் வெளிநாடுகளிலிருந்து பெறும் மாற்றல்கள் இக்கணக்கில் பதியப்படுகின்றன. இவ்வாறான பெறுகைகள் மற்றும் செலுத்தல்களுக்கிடையிலான வேறுபாடு மாற்றல்கணக்கு மீதி எனப்படும்.

மேற்கூறப்பட்ட நான்கு உபகணக்குகளின் மீதிகளும் காட்டுவதன் மூலம் பெறப்படுவது நடைமுறைக் கணக்கு மீதியாகும்.

	வரவு	பற்று	தேறியது
1. பெருட்கள் கணக்கு	XXX	XXX	XXX
2. பணிகள் கணக்கு	XXX	XXX	XXX
3. வருமானக் கணக்கு	XXX	XXX	XXX
4. நடைமுறை மாற்றல்கள் கணக்கு	XXX	XXX	XXX
நடைமுறைக்கணக்கு	XXX	XXX	XXX

நடைமுறைக்கணக்கின் வரவுகள் (பெறுகைகள்) பற்றுகள் (செலுத்தல்கள்) என்பன நடைமுறைக் கணக்கு சமநிலையின் தன்மையினால் பிரதிபலிக்கின்றன நடைமுறைக்கணக்கு தேறிய மீதி குறிப்பிட்ட ஒரு கால் பகுதியில் மிகை நிலையாகவோ அன்றேல் குறை நிலையாகவோ காணப்படலாம்.

நடைமுறைக்கணக்கின் மொத்த வரவுகள் (பெறுகைகள்) மொத்த பற்றுகளை (செலுத்தல்கள்) விட அதிகமாக இருந்தால் நடைமுறைக் கணக்கு மிகை நிலையாக இருக்கும்.

நடைமுறைக் கணக்கின் மொத்த வரவுகள் (பெறுகைகள்) மொத்த பற்றுகளை (செலுத்தல்கள்) விடக் குறைவாக இருந்தால் நடைமுறைக்கணக்கு மீதி குறை நிலையாக இருக்கும்.

அவ்வாறே மேற்படி கணக்கின் வரவுகள் செலுத்தல்களுக்கு சமமாயின் நடைமுறைக்கணக்கு மீதி சமநிலையில் காணப்படும். நடைமுறைக்கணக்கு மீதி மிகையாகவோ அல்லது குறைநிலையாகவோ இருப்பின் அது நடைமுறைக்கணக்கு சமமின்மையாகக் கருதப்படும். அவ்வாறானதோர் சந்தர்ப்பத்தில் அச்சமமின்மையானது மூலதன நிதிக்கணக்கில் மேற்கொள்ளப்படும் அவசியமான மாற்றங்களுடாகச் சரிப்படுத்தப்படும்.

2.0 மூலதன நிதியியல் கணக்கு

மூலதன நிதியியல் கணக்கில் இரு பிரதான உபகணக்குகள் உண்டு.

1. மூலதனக் கணக்கு
2. நிதியியல் கணக்குகள்

மூலதனக் கணக்கிலே அரசதுறையின் மூலதன மாற்றல்கள் அரசல்லா துறையினரின் மூலதன மாற்றங்கள் மற்றும் குடிபெயர்ந்தோர் மூலதன மாற்றல்கள் மற்றும் குடிபெயர்ந்தோர் மூலதனமாற்றங்கள் என்பன உள்ளடக்கப்படுகின்றன.

நிதியில் கணக்குகளிலே தனியார் துறையினர் நீண்டகால மற்றும் குறுங்கால முதலீடுகளும் அரச துறையின் நீண்ட கால மற்றும் குறுங்கால முதலீடுகளும் உள்ளடக்கப்படுகின்றன.

இவ்விரு கணக்குகளும் பதியப்படும் பெறுகைகள் (வரவுகள்) மற்றும் செலுத்தல்கள் (பற்றுகள்) என்பவற்றுக்கிடையிலான வேறுபாடு மூலதன நிதிக்கணக்கு மீதி எனப்படுகிறது.



மூலதன நிதியியல் கணக்கு

	வரவு	பற்று	தேறியது
1. அரசதுறை மூலதனமாற்றல்கள்	XXX	XXX	XXX
2. அரசல்லா துறையின் மூலதன மாற்றல்கள்	XXX	XXX	XXX
3. குடிபெயர்ந்தோர் மூலதன மாற்றல்கள்	XXX	XXX	XXX
I. மூலதனக் கணக்கு	XXX	XXX	XXX
1. தனியார் துறையின் நீண்டகால முதலீடு	XXX	XXX	XXX
2. தனியார் துறையின் குறுங்கால முதலீடு	XXX	XXX	XXX
3. அரச துறையின் நீண்டகால முதலீடு	XXX	XXX	XXX
4. அரசதுறையின் குறுங்கால முதலீடு	XXX	XXX	XXX
II. நிதியியல் கணக்கு	XXX	XXX	XXX
மூலதன நிதியியல் கணக்கு I + II	XXX	XXX	XXX

நடைமுறைக்கணக்கு மீதி

மூலதன நிதியியல் கணக்கு மீதி என்பவற்றைக் காட்டுவதன் சென்மதி நிலுவையின் மொத்த நிலுவை பெறப்படுகிறது. இச்சென்மதி நிலுவையானது ஒன்றில் மிகையாகவோ அன்றேல் குறைநிலையாகவோ காணப்படும்.

எண்ணப்படும் நாட்கள்...

February

புதிதாகக் துவங்கும் நாட்கள்...

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

March

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

April

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

May

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

June

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

July

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Imperial College

NURTURING TOMORROW'S LEADERS

நீங்கள் ஒரு வாகனத்தை கொள்வனவு செய்யும் போது, அவ்வாகனம் தொடர்பில் பல்வேறு விடயங்களை கருத்திற் கொண்டே அதை கொள்வனவு செய்வீர்கள். நீங்கள் ஒரு வீட்டினை கட்டுவதற்கான முதலீட்டில் ஈடுபடும்போது கூட பல்வேறு விடயங்களை அவதானிப்பீர்கள். பயன்படுத்தக்கூடிய காலம் பயன்பாட்டின் பின்பு அதனை நல்லி விலையில் விற்கமுடியுமா? போன்ற பல்வேறு விடயங்களை ஆராய்ந்த பின்பே இவ்வகையான தீர்மானங்களை மேற்கொள்வீர்கள். அதே போன்றுதான் நீங்கள் ஒரு தொழில் கல்வியில் பிரவேசிக்க எத்தணிக்கும் போது கூட பல்வேறு விடயங்களை அவதானிக்க வேண்டிய தேவை உள்ளது. இது ஒரு பண ரீதியான முதலீடு என்பதோடு, இதற்கு பெருமளவு காலத்தையும் நீங்கள் செலவிட வேண்டியிருக்கும். காரணம் இது உங்கள் முழு வாழ்வு காலத்திற்குமான பிரதான தீர்மானமாக இருக்கும். இன்றைய வணிகச்சூழலானது சதா ஒரு மாற்றத்தை உள்வாங்குவதாகவும், போட்டி மிக்கதாகவும் காணப்படுகின்றது. அந்தவகையில் தொழில்சார் கல்வியானது இம்மாற்றங்களை உள்வாங்கி கொண்டவையாகவும், மாணவருக்கு பிரயோக ரீதியிலான அறிவையும் வழங்கக் கூடியதாகவும் இருக்க வேண்டும். இத்தகைய கல்வியினை வழங்குவதற்கு கல்வியகம் ஒன்றை தெரிவு செய்கையில் மிகுந்த கவனம் தேவை.

2002ம் ஆண்டு வழங்கப்பட்ட இம்பீரியல் கல்லூரி இன்று வணிகத்துறையில் அசைக்க முடியாத தடம்பதித்த நிறுவனமாக உள்ளது. இது CIMA கற்கை துறைக்கான முதல்தர வழிகாட்டியாக உள்ளது. இம்பீரியல் கல்லூரியின் வரலாறு 1985ம் ஆண்டிலிருந்து இருக்கின்றது. இது ஆரம்பத்தில் CBS என்ற பெயரில் அறியப்பட்டது. இது பழமைமிக்க CIMA கற்கை நிலையங்களில் ஒன்று என்பது குறிப்பிடத்தக்கது. இன்று துரித கதியில் வளர்ந்து வரும் CIMA வழிகாட்டியாகவும் இம்பீரியல் கல்லூரி திகழ்கிறது. CIMA (UK) ஐக்கிய இராச்சிய நிறுவனத்தாலும் ஒரு பங்குதாரராக 2004 இலிருந்து அறிவிக்கப்பட்டிருப்பது இதன் மற்றுமொரு மகுடமாகும். இது இலங்கையில் சிறந்த வெளியீடுகளை வழங்கும் முதல்தர நிறுவனமாக இயங்குகின்றது. எமது விரிவுரையாளர்கள் தமது சிறந்த கல்வித்தகமைகளை கொண்டிருப்பதோடு, நிறுவன ரீதியிலான சாதனையாளர்களாகவும் இருக்கின்றனர். நாம் மாணவர்களை பரீட்சைக்கு

மாத்திரம் தயார் செய்வதில்லை. அவர்களின் நிறுவன ரீதியிலான முகாமைத்துவ அறிவையும் ஏற்படுத்துவது எமது திண்ணமாகும்.

இதனூடாக எமது மாணவர் பல்வேறு நிறுவனங்களிலும் தமது சிறந்த முகாமைத்துவ பங்களிப்பை வழங்குகின்றனர். எமது விரிவுரையாளர்கள் பல ஆண்டுகளாக முகாமைத்துவ அனுபவம் உடையவர்களாக இருப்பது என்பது நாம் வழங்கும் மற்றுமொரு உத்தரவாதமாகும். இது மாணவருக்கு பாட ரீதியாக தெளிவை ஏற்படுத்துவது மட்டுமல்லாது பிரயோக ரீதியில் நடைமுறை உலக விடயங்களையும் அறியச் செய்வதற்கு உதவியாக உள்ளது. இது மாணவர் பரீட்சையில் சிறந்த பெறுபேற்றை பெற பெரிதும் உதவுகின்றது.

மேலும் மாணவர்களுக்கு மேலதிகமான வேலை களும், பயிற்சிகளும் வழங்கப்படுகிறது. மேலும் கால அட்டவணைக்கு ஏற்றவாறு பாடத்திட்டங்கள் உரிய வகையில் பூர்த்தி செய்வதோடு மீட்டல் தொடர்களும் இடம்பெறுகின்றன.

மேலும் மாணவர் நலனை அதிகரிக்கும் வகையில் மாணவர் தமது பாடரீதியிலான சந்தேகங்களை வினவக்கூடிய வசதியும் செய்து கொடுக்கப்பட்டுள்ளது.

இம்பீரியல் கல்லூரி மாணவரின் அனுபவத்தினூடாக வெற்றி கண்டுள்ளது. ஒரு சமைத்த உணவின் ருசி உண்பாரின் எண்ணிக்கையிலே தங்கியுள்ளது என்பது போல, இங்கு வெற்றியடைந்தோர் எண்ணிக்கையும் எமது சாதனைகளுக்கு சான்று பகர்கிறது.

உங்களது கல்வி எதிர்காலம் தொடர்பில் சிறந்த முதலீட்டை மேற்கொள்ள எம்மை நாடவும், உங்கள் எதிர்காலம் சுபீட்சமானதாக மாறும் என்பதில் எவ்வித ஐயமும் இல்லை.

மேலதிக தகவல்களுக்கு:

IMPERIAL COLLEGE

St. Kildas Lane, Colombo - 03.

T.P: 0777 918 777, 0114 515 253

கேள்வி கோட்பாடும் கேள்வி விதியும் ஒன்றா?

கேள்வி விதியும் அதனோடு தொடர்புடைய காரணிகள்

பொருளியல் பாடத்திட்டத்தை பொறுத்தமட்டில் “கேள்வி” என்ற என்னமைக்குவை நன்கு தெளிவுப்படுத்துவதனுடாக விளங்கி கொள்ள முடியும். மாற்று விலைகளில் நுகர்வோரின் குறித்த விலையினை செலுத்தி கொள்வனவு செய்ய தயாரான கேள்வி எனப்படுகிறது. இந்த கேள்வி பல காரணிகளில் தங்கியுள்ளது.

01. பண்டங்களை கொள்வனவு செய்வதற்கான தேவை காணப்படல்
02. அவற்றை கொள்வனவு செய்வதற்கான கொள்வனவு வலு காணப்படல்
03. அவற்றை கொள்வனவு செய்வதற்கான திட்டமொன்று இருத்தல்

மேற்கூறிய காரணிகள் மூன்றும் கேள்வி கோட்பாடு தொடர்பில் தொழிற்படுகின்றன இம்மூன்று காரணிகள் சிறப்பாக அமையப்பெறும் போது அது வினைத்திறனான கேள்வி எனப்படுகிறது.

கேள்வி விதி என்ற விடயத்தை பலரும் பிழையாக விளங்கிய தன்மையை காணப்படுகின்றது. கேள்வி கோட்பாடு, கேள்வி விதி என்ற இரு விடயங்களும் வேறுபட்டவையாகும்.

கேள்வி விதியினால் விளங்கப்படுவது யாதெனில் பண்டங்களின் தெரிவு செய்யும்போது நுகர்வோர் நடத்தையை ஆகும். இதன் மூலம் சந்தைக்குள் நுழையும் வாடிக்கையாளர் பொருளொன்றை எவ்வாறு தெரிவு செய்கிறார் என்பதுபற்றியும் அவர் கொள்வனவு செய்வது பற்றியும் பல்வேறு விலைகளில் நுகர்வோரின் நடத்தை எவ்வாறானது என்பதுபற்றியும் ஆகும்.

மேற்குறிப்பிட்ட வினாக்கள் அடிப்படையில் நோக்கப்பட வேண்டியவை ஆகும். இவ்வாறான வினாக்களுக்கு விடையினை அளிப்பதே கேள்வி விதியின் பிரதான தொழிற்பாடு ஆகும்.

இக்கேள்வி கோட்பாடு பல்வேறு விடயங்கள் ஆராயப்படுகின்றன. நுகர்வோரின் நடத்தை பல்வேறு பதிலீட்டு பொருட்கள் காணப்படுமிடத்து எவ்வாறு அமைகின்றது என்பதுபற்றியும் ஒரு



டீர்ட்ரீவீயூயர் டெனி அத்தபத்து
பொருளியல்துறை,
கொழும்புப்பல்கலைக்கழகம்

பொருளை நுகரும்போது பெற்றுக்கொள்ளும் திருப்தி/பயன் பற்றியும் பண்டங்களின் விலையினையும் பயனையும் ஒப்பீடு செய்தல் வருமானம் மாறும்போது நுகர்வோரின் நடத்தை எவ்வாறு அமைகின்றது என்பது பற்றியும் போன்ற பல்வேறு விடயங்கள் ஒரு நுகர்வோரின் நுகர்வு நடத்தையில் செல்வாக்கு செலுத்துகின்றது.

ஆகவே இங்கு கேள்வி விதி என்பது ஒரு குறுகிய விடயமாகவும், கேள்வி கோட்பாடு மேற்குறிப்பிட்ட பல்வேறு விடயங்களையும் உள்ளடக்கிய பரந்த விடயமாகும். இங்கு கேள்வி கோட்பாட்டில் அடங்கும் ஒரு குறுகிய விடயமாக கேள்வி விதி காணப்படுகின்றது. ஏனைய காரணிகள் மாறாத நிலையில் விலையில் ஏற்படும் மாறுதலானது கேள்வி விதி ஆகும்.

ஆனால் கேள்வி கோட்பாடு இதற்கும் அப்பாற்பட்ட பரந்த பல விடயங்களையும் உள்ளடக்கிய விடயமாகும். ஆனால் கேள்வி விதி விலை என்ற ஒரு காரணியில் மட்டும் தங்கியுள்ளது.

கேள்விக் கோட்பாட்டில் பல விடயங்கள் ஆராயப்படுகின்றன.

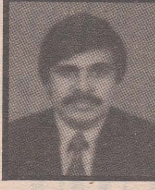
01. கேள்வித்தொகைக்கும், விலைக்கும் தொடர்பற்ற சூழ்நிலைகள்
02. கிபன் பண்ட கேள்வி

போன்ற பல்வேறு விடயங்கள் கேள்விக் கோட்பாட்டில் ஆராயப்படுகின்றது.

கேள்வி விதியானது விலைக்கும் கேள்வித்தொகைக்கும் இடையிலான தொடர்பினை விளக்குகின்றது. இது ஒரு சில காரணிகளிலேயே தங்கியுள்ளது.

1. வருமான விளைவு
2. பதிலீட்டு விளைவு

மற்றும் குறைந்து செல்லும் எல்லைப்பயன் விதி என்பன அவையாகும்.



சீர்தரம் விவரம்
B.Y.G. ரட்ணசேகர
 கணக்கியல் துறை
 முகாமைத்துவப்பீடம்
 ஸ்ரீ ஜயவர்தனபுர பல்கலைக்கழகம்

வங்கி கொடுக்கல் வாங்கல்களின் பதிவு செய்தல்

பெரும்பாலான வியாபாரங்களில் வங்கியில் நடைமுறைக் கணக்கொன்றினை பேணுகின்ற பொழுது வியாபாரம் மூலம் பெறப்படுகின்ற பணம் மற்றும் காசோலைகளை வங்கியில் வைப்புச் செய்து காசோலை மூலமாகவோ அல்லது நிலையான கட்டளை மூலமாகவோ கணக்கில் உள்ளப் பணம் மூலம் கொடுப்பனவுகளை மேற்கொள்ளலாம்.

இவ்வாறாக வங்கியில் நடைமுறைக் கணக்கொன்றினை கொண்டு செல்லும் வியாபாரமொன்று வங்கி கணக்கொன்றின் மூலம் மேற்கொள்ளும் கொடுக்கல் வாங்கல்களின் தாம் பேணும் காசு கணக்கிலேயே “வங்கிக் கணக்கு” என்ற பெயரிலேயே நிராலான்றினை வைத்து பதிவு செய்கின்றன. எனவே காசோலை ஒரு மூல ஏடாக தொழிற்படுவதுடன் ஒரு வைப்பு புத்தகமாகவும் தொழிற்படுகின்றது. எனவே வங்கி மீதியானது ஒரு சொத்தாகும்.

இதன் காரணமாக வங்கி நடைமுறைக்கணக்கின் மீதி அதிகரிக்கும் கொடுக்கல் வாங்கலொன்றானது வங்கி கணக்கில் வரவு வைக்கப்படுவதுடன் வங்கி கணக்கின் மீதியைக் குறைக்கின்ற கொடுக்கல் வாங்கலொன்றானது வங்கி கணக்கில் செலவு வைக்கப்படும்.

காசோலை மூலம் கடன் கொடுத்தவரிடம் கொடுப்பனவொன்றினை மேற்கொள்ளும் போது கழிவொன்றினைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும். அதேபோல் கடன்பட்டவர்களினால் நேரடியாக வங்கி கணக்கிற்கு பணம் செலுத்தப்படும்போது அதற்கு கழிவொன்று வழங்கவேண்டிய சந்தர்ப்பங்களும் உண்டு.

இதன் காரணமாக வங்கி கொடுக்கல் வாங்கலுடன் கழிவு பறிமாற்றல்களும் இடம்பெறும். இதன் காரணமாக காசுக் கணக்கில் கழிவு நிரலொன்றும் பேண வேண்டியேற்படும். இதன்படி வங்கி கணக்கில் கொடுக்கல் வாங்கல்களை பதிவு செய்தல் பின்வருமாறு அமையும்.

01. கிடைக்கின்ற பணம் அல்லது காசோலையினை வங்கியில் வைப்பு செய்யப்படும் போது

வங்கிக் கணக்கு வரவு
 காசுக்கணக்கு செலவு

(இதன்போது வங்கி கணக்கு அல்லது காசு புத்தகத்தில் செய்யப்பட வேண்டிய பதிவுகள் பூரணமடையும். இதன் காரணமாக இக்கொடுக்கல் வாங்கலினை பேரேட்டிற்கு மீண்டும் பதிவு செய்ய வேண்டியதில்லை).

02. நிறுவனத்துடன் கொடுக்கல் வாங்கல்களில் ஈடுபடுவோரினால் வங்கி கணக்கிற்கு நேரடியாக வைப்பு செய்யப்படும் பணம் மற்றும் வங்கியினால் கணக்கில் சேர்க்கப்பட்ட வட்டி போன்ற இலாபங்கள்

வங்கி கணக்கு வரவு

03. காசோலை மூலமான கொடுப்பனவு செய்தல் அல்லது நிலையான கட்டளை மூலம் வங்கி மீதி யில் இருந்து கொடுப்பனவுகளை மேற்கொள்ளும் போது,

வங்கிக் கணக்கு வரவு

04. வங்கியில் வைப்பு செய்யப்பட்ட காசோலை செல்லுபடியற்றதாகும் போது (வங்கியினால் காசோலை ஏற்கப்படாமல் காசோலை திரும்ப பெறப்படும் போது)

வங்கி கணக்கு செலவு

இங்கு அவ்வாறு மறுக்கப்பட்ட காசோலை மீண்டும் வங்கியில் சமர்ப்பிக்கப்படுவதனை நோக்கமாக கொண்டு வியாபாரத்திலேயே வைக்கப்பட்டிருக்கும் போது அது மறுக்கப்பட்ட காசோலையாக வியாபாரத்தின் கணக்குகளில் வைக்கப்பட்டிருக்கும். இங்கு இது மறுக்கப்பட்ட காசோலை கணக்கில் வரவு வைக்கப்படும். எனவே வங்கி கணக்கில் மறுக்கப்பட்ட காசோலைக் கணக்கு என செலவு வைக்கப்படும். எனினும் அவ்வாறாக மறுக்கப்பட்ட காசோலைகள் கடன்பட்டவரிடம் மீண்டும் கையளிக்கப்படுமானால் மறுக்கப்பட்ட காசோலையின் பெறுமதி அவரின் கணக்கில் சேர்க்கப்படல் வேண்டும். இதன்போது விபரங்கள் கடன்பட்டவரின் பெயரிலேயே பதிவு செய்யப்படும். அதன்போது மறுக்கப்பட்ட காசோலையின் தொகை கடன்பட்டவரின் கணக்கிலேயே வரவு வைக்கப்படும்.

05. விநியோகிக்கப்பட்ட காசோலை மறுக்கப்படுமானால் (விநியோகிக்கப்பட்ட காசோலைக்கு வங்கியினது பணம் செலுத்த மறுக்கப்பட்ட காரணத்தினால் காசோலை கடன் கொடுத்தவரினால் வியாபார நிறுவனத்திற்கு மீண்டும் வழங்கப்பட்டிருந்தால்) அக்காசோலையின் பெறுமதி மீண்டும்

வங்கி கணக்கு வரவு
எனப் பதிவு செய்யப்படும். இதன்போது அக்காசோலையின் பெறுமதியானது கடன்கொடுத்தவருக்கு செலுத்தப்பட வேண்டியேற்படும். அதன்போது கடன்கொடுத்தவர் கணக்கு மீதி மீண்டும் அதிகரிக்கும். இதனால் அது கடன்கொடுத்தவர் கணக்கில் செலவு வைக்கப்படும் விதமாக பதிவு செய்யப்படல் வேண்டும்.

பயிற்சி 03

நாமல் எனும் வியாபார நிறுவனத்தில் 2009. 04. 01ம் திகதியன்று காசு மீதியாக ரூ. 60 000.00 காணப்பட்ட அதேவேலை வங்கி மீதி ரூ. 40 000.00 ஆக காணப்பட்டது. ஏப்ரல் மாதம் நடைபெற்ற கொடுக்கல் வாங்கல்களை கீழே தரப்பட்டுள்ளது. 2009. 04. 01 அமல் எனும் கடன்பட்டவரிடம் இருந்து ரூ. 12 000.00 பெறுமதியான கடனிற்கு 10% கழிவுடன் காசோலையொன்று பெறப்பட்டது.

- 04 02 காசு கொள்வனவிற்கு ரூ. 8000 செலுத்தப்பட்டது.
- 04 03 காசு விற்பனையில் ரூ. 14000 பெறப்பட்டது.
- 04 06 அமலிடம் பெறப்பட்ட காசோலை வங்கியில் வைப்பு செய்யப்பட்டது.
- 04 08 கடன்கொடுத்தவரான திலகா என்பவரிடம் ரூ. 10000 கடன் தொகை 10% கழிவில் செலுத்தப்பட்டது.
- 04 10 ரூ. 3000 சம்பளம் காசோலை மூலமும் ரூ. 2000 மின் கட்டணம் காசு மூலமும் செலுத்தப்பட்டது.
- 04 12 கடன்கொடுத்தவரான திலகா என்பவரிடம் ரூ. 15000 பெறுமதியான கடன் 10% கழிவில் காசோலை மூலம் செலுத்தப்பட்டது.
- 04 15 சமன்த எனும் கடன்பட்டவர் கடன் தொகையில் ரூ. 3600னை நிறுவன வங்கி கணக்கில் வைப்பு செய்துள்ளார். அதற்காக அவருக்கு ரூ. 400 கழிவு வழங்கப்பட்டது.
- 04 20 கடன்பட்டவரான அமலிடம் இருந்து ரூ. 14600 பெறுமதியான கடன்தொகைக்கு 10% கழிவில் பணம் பெறப்பட்டது.
- 04 21 ரூ 8000 பெறுமதியான காசோலையொன்று வங்கியில் வைப்பு செய்யப்பட்டது.
- 04 23 ஊழியர் சேமலாபத்திற்கு ரூ. 20000 காசாக செலுத்தப்பட்டது.
- 04 28 ரூ. 10000 பெறுமதியான மரதளபாடங்கள் காசோலை மூலம் கொள்வனவு செய்யப்பட்டது.
- 04 30 வங்கி கட்டணமாக ரூ 400 வரவு தர்வையாக ரூ 2560 ம் வங்கியில் அறவிடப்பட்டதுடன் ரூ 3500 பெறுமதியான வட்டி கணக்கில் சேர்க்கப்பட்டது என திலகாவிற்கு ரூ 1000 கழிவுடன் ரூ 9000 ரூ 1100 கழிவுடன் ரூ 10900 காசாகவும் செலுத்தப்பட்டது. (காசோலையாகவும்)

மேற்குறிப்பிட்ட கொடுக்கல் வாங்கல்களை காசுப்புத்தகத்திலும் வங்கி கணக்கு நிரலிலும் பதிவு செய்வதனையும் அதனை பேரேட்டிற்கு கொண்டு செல்லும் முறையினையும் காணலாம்.

காசுப்புத்தகம்

திகதி	விபரம்	கழிவு	காசு	திகதி	விபரம்	கழிவு	காசு
04 01	மீ கீ கொ வ		60000	04 02	கொள்வனவு		8000
04 01	அமல்	1200	10800	04 06	வங்கி கணக்கு		10800
04 03	விற்பனை		14000	04 08	திலகா	1000	9000

04 20	விற்பனை		8000	04 10	மின்கட்டணம்		2000
04 21	அமல்	1400	12600	04 21	வங்கி		8000
				04 23	சேமலாபநிதியம்		20000
				04 30	திலகா	1100	10900
				04 30	மீ கீ கொ செ		36700
		2600	105400			2100	105400

வங்கிக்கணக்கு

திகதி	விபரம்	கழிவு	காசு	திகதி	விபரம்	கழிவு	காசு
04 01	மீ கீ கொ வ		40000	04 10	சம்பளம்		3000
04 10	காசு		10800	04 12	திலகா	1500	13500
04 15	சமனத்	400	3600	04 28	மரதளபாடம்		10000
04 21	காசு		8000	04 30	வங்கி கட்டணம்		400
04 30	வட்டி		3500	04 30	வங்கி தீர்வை (வரவுதீர்வை)		2560
				04 30	திலகா	1000	9000
					மீ கீ கொ செ		27440
		400	65900			2500	65900
	மீ கீ கொ வ		27440				

அமல்

04 01 காசு	10800
கழிவு	1200
04 20 காசு	12600
கழிவு	1400

விற்பனை

04 03 காசு	14000
04 20 காசு	8000

கொள்வனவு

04 02 காசு 8000

விற்பனை

04 08 காசு	9000
கழிவு	1000
04 30 காசு	10900
கழிவு	1100
04 12 வங்கி	13500
கழிவு	1500
04 30 வங்கி	9000
கழிவு	1000

மின்கட்டணம்

04 10 காசு 2000

ஊழியர் சேமலாபநிதியம்

04 23 காசு 23000

சமனத்

04 05 வங்கி	3600
கழிவு	400

பெற்ற வட்டி கணக்கு

04 30 வங்கி	3500
-------------	------

சபேள கணக்கு	
04 10	10000
வங்கி	

மரதளபாட கணக்கு	
04 28	10000
வங்கி	

வங்கிக் கட்டணம்	
04 30	400
வங்கி	

வரவு தீர்வை	
04 30	2560
வங்கி	

கொடுத்தகழிவு	
04 30	2600
கடன்பட்டோர்	
கடன்பட்டோர்	400

பெற்றகழிவு	
04 30	2100
கடன்கொடுத்தோர்	
கடன்கொடுத்தோர்	2500

பெறுவனவு நிரல் மற்றும் கொடுப்பனவு நிரல்

மேலே நாம் காசு மூலம் நடைபெறும் கொடுக்கல் வாங்கல்களினை காசு கணக்கிலும் வங்கி நடை முறை கணக்கு மூலம் நடைபெறும் கொடுக்கல் வாங்கல்களினை வங்கி கணக்கிலும் பதிவு செய்யும் முறைகளைப் பார்த்தோம். இங்கு விளங்கப்படுத்தப்பட்ட காசு கணக்கும் வங்கி கணக்கும் கொடுக்கல் வாங்கல்களைப் பதிவு செய்யும் மூல ஏடாகவும் பேரேடாகவும் காணப்படுகின்றது. இக்கணக்குகளின் மூலம் பல்வேறு நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளப்படும்.

எனினும் பேரளவு வியாபார நிறுவனங்களில் காசுக்கணக்கிலும் வங்கி கணக்கிலும் உள் பெறுவனவு நிரல் மற்றும் கொடுப்பனவு நிரல் வேறுவேறாக வைக்கப்பட்டு பதிவுகள் இடம்பெறும்.

இவை பயன்பாட்டு புத்தகங்களாக மட்டுமே பயன்படுத்தப்படும். அந்தவகையில் இந்நிரல்கள் பேரேடாக செயற்படாது. இவ்வாறாக பெறுவனவு, கொடுப்பனவு நிரல்களைப் பேணும் நிறுவனங்கள் தமது பேரேட்டில் வேறு வேறாக காசு மட்டும் வங்கி கணக்கு பேரேடுகளை வைத்திருக்கும். எப்பொழுதும் பேரேட்டில் காசு கணக்கும் வங்கி கணக்கும் கட்டுப்பாட்டு கணக்குகளாக காணப்படும். இவை பேரேடுகளாக காணப்படுவதுடன் ஆரம்பப்பதிவேடாகக் காணப்படாது.



பெறுபனவு காசு நிர் அல்லது பெறுபனவு காசுப் புத்தகம்.

வியாபாரத்திற்கு காசாகவும் காசோலையாகவும் பெறப்படும் சகல பெறுபனவுகளையும் முதலில் பதிவுசெய்யும் புத்தகமாக பெறுபனவு காசு நிர் காணப்படும். இது பயன்பாட்டு புத்தகமாகவும் ஆரம்பப்பதிவேடாகவும் காணப்படுமேயன்றி பேரேட்டு கணக்கொன்றாகாது.

தினந்தோறும் பெறுமளவான கொடுக்கல் வாங்கல்கள் இடம்பெறுவதன் காரணமாக பெருமளவு நிர்லொன்றினைப் பேணுவது பொருத்தமானதாகும். ஏனெனில் அவ்வாறான வியாபாரமொன்றில் இடம்பெறும் பெறுமளவான கொடுக்கல் வாங்கலினை காசுப்புத்தகத்திலோ காசுக் கணக்கிலோ பதிவு செய்யும் போது அவை நீண்டதாகவும் குழப்பமானதாகவும் அமைந்துவிடும். இதன் காரணமாகவே பெருமளவு வியாபாரமொன்றில் தனியான பெறுபனவு நிர்லினைப் பேணுவது தேவையாகின்றது.

பெறுபனவு நிர்லில் பெறுபனவுகள் தனியாக பதிவு செய்யப்படும்போது அவற்றின் பெறுமதிகள் அதில் இடம் பெறுவதுடன் அவற்றினை சுலபமாக பேரேட்டுக்கு மாற்றுவதனை நோக்கமாகக் கொண்டு கணக்குகளின் தலைப்பில் நிர்ல்களும் பேணப்பட்டு பதிவு செய்யப்படுகிறது. அந்நிர்ல்களில் பதிவுசெய்யப்படுவனவற்றின் கூட்டுத்தொகையை அதற்கும் பொறுத்தமான பேரேட்டுக்கு மாற்றுவது இலகுவானது.

எனவே தினந்தோறும் பெறப்படும் பெறுபனவுகளினை வகைப்படுத்தி அதற்குரிய வகையில் துணைநிர்ல்கள் பேணப்படும். கடன் கொடுத்தவரிடம் இருந்தான பெறுபனவுகளின்போது கழிவு கொடுக்கவேண்டிய சந்தர்ப்பங்கள் காணப்படுவதனால் தனியான கழிவு நிர்லொன்றும் பேணப்படுவது அவசியமானது.

பெறுபனவு நிர்லொன்றில் கொடுக்கல் வாங்கலினைப் பதிவு செய்யும் முறையினை விளங்கிக் கொள்ள கீழ்வரும் பயிற்சிகள் துணைப்பிரியும்.

பயிற்சி 04

சதுன் எனும் வியாபாரத்தில் 2009 ஏப்பரல் மாதம் பெறப்பட்ட பெறுபனவுகளின் விபரம் வருமாறு.

- 04 01 காசு விற்பனை மூலம் ரூ 11200 பெறப்பட்டது.
- 04 02 ரூ 3000 தரகு பெறப்பட்டது.
- 04 04 சரத் எனும் கடன்பட்டவர் ரூ 15000 பெறுமதியான கடனினை 10% கழிவில் தீர்த்தார்.
- 04 08 காசு மூலமான விற்பனை ரூ 20000 12% ஏயுவு வயலும் பெறப்பட்டது.
- 04 18 ரூ 6000 தரகு பெறப்பட்டது.
- 04 22 சரத் எனும் கடன்பட்டவரிடம் ரூ 12600 பெறப்பட்டதுடன் ரூ 1400 கழிவு வழங்கப்பட்டது.
- 04 25 ரூ 50000 பெறுமதியான கடனொன்று ரூ 30000 ம் அதற்கான VAT 12%ம் பெறப்பட்டது
- 04 30 கமல் எனும் கடன்பட்டவரிடம் இருந்து ரூ 9000 பெறுமதியான கடன் 10% கழிவின் கீழ் அறவிடப்பட்டது.

மேற்கூறிய கொடுக்கல் வாங்கல்களை பெறுபனவு நிர்லில் பதிவு செய்து அவற்றினை பேரேட்டிற்கு மாற்றுக.

காசுக் கொடுப்பனவு நிர்ல

திகதி	கை/இல	விபரம்	கழிவு	முழு தொகை	கணக்கு வகை நிர்ல					
					விற்பனை	VAT	கடன்பட்டோர்	தரகு	வேறு	பே/பக்கம்
04 01		விற்பனை		11200	10000	1200				
04 02		தரகு		3000				3000		
04 04		சரத்	1500	13500			13500			
04 08		விற்பனை		22400	20000	2400				
04 12		கமல்	800	7200			7200			
04 18		தரகு		6000				6000		
04 22		சரத்	1400	12600			12600			
04 25		கடன்கணக்கு		50000					50000	13
04 28		விற்பனை		33600	30000	3600				

04 30	கமல்	900	8100			8100		
		4600	167600	60000	7200	41400	9000	50000
		3	1	5	8	9	11	

அவ்வவ்நிரல்களின் கீழ் எண்களினால் குறிப்பிடப்படுவது அக்கணக்கின் பேரேட்டுப்பக்க இலக்கங்களாகும். பேரேட்டுக்கு மாற்றப்பட வேண்டிய கூட்டு தொகைகளிற்கும் மட்டுமே இலக்கமிடப்பட்டுள்ளன.

பேரேட்டுக்கு மாற்றும் முறைமை

பெறுவனவு நிரலின் மொத்த தொகை

காசுக்கணக்கு வரவு

விற்பனை பெறுவனவுநிரல் மொத்தம்

விற்பனை கணக்கு செலவு

VAT நிரலின் மொத்தம்

VAT கணக்கு செலவு

கடன்பட்டோரிடம் இருந்தான பெறுவனவுகள் மொத்தம்

கடன்பட்டோர் கட்டுப்பாட்டு கணக்கு செலவு

தரகு நிரலின் மொத்தம்

தரகு கணக்கு செலவு

கடன் கணக்கு நிரல் மொத்தம்

கடன் கணக்கு செலவு

கழிவு நிரலின் மொத்தம்

கொடுத்த கழிவு கணக்கு வரவு

கடன்பட்டோர் கட்டுப்பாட்டு கணக்கு

செலவு

கடன்பட்டோரிற்கான கட்டுப்பாட்டு கணக்கு தனியானதாக இல்லாமல் பெயர் அடிப்படையில் தனித்தனியாக கணக்குகள் பேணப்படுமாயின் பெறுவனவு நிரல் காட்டப்பட்ட கடன்பட்டோரிடம் இருந்தான பெறுவனவுகள் அவரவர் கணக்கில் செலவு வைக்கப்படுவதுடன் கொடுத்தக் கழிவும் தனித்தனியாக அவரவர் கணக்கில் செலவு வைக்கப்படும்.

வியாபாரத்தில் பெறப்படும் பெறுவனவுகள் யாவுமே பெறுவனவு நிரலிலேயே பதிவு செய்யப்படும். காசோலை மூலமான பெறுவனவுகளும் இதிலேயே முதலில் பதியப்படும். காசு பெறுவனவு நிரல் ஆரம்ப பதிவு ஆவணமேயன்றி பேரேட்டுடொன்றாகாது.

காசுக்கணக்கு		கொடுத்தகழிவு கணக்கு	
04 30 வெவ்வேறு கணக்கு	167600	04 30 கடன்பட்டோர்	2000
விற்பனைக்கணக்கு		வசூலிக்கப்பட்ட VAT கணக்கு	
04 30 காசு	60000	04 30 காசு	7200
கடன்பட்டோர் கட்டுப்பாட்டு கணக்கு		தரகு கணக்கு	
04 30 காசு	41400	04 30 காசு	9000
கொடுத்தகழிவு	4600		
கடன் கணக்கு			
04 30 காசு	50000		

கடன்பட்டோர் கட்டுப்பாட்டு கணக்கு என்பது கடன்பட்டோர் அனைவரிற்கும் பொதுவாக பேணப்படும் கணக்காகும். கடன்பட்டோர் கணக்கினை தனியாகப் பேணாத வியாபாரங்கள் கடன்பட்டோர் பெயரில் வெவ்வேறு கணக்குகள் பேணப்படும். அவ்வாறான சந்தர்ப்பத்தில் மேலே கட்டுப்பாட்டு கணக்கில் செலவு வைக்கப்பட்ட தொகைகள் தனிநபர் கணக்கில் வேறுவேறாக செலவு வைக்கப்படும் அவ்வாறாயின் சரத் மற்றும் கமல் என்போரின் கணக்குகளில் செலவு வைக்கும் முறைமை வருமாறு.

சரத் கணக்கு		கமல் கணக்கு	
04 04 காசு	13500	04 30 காசு	7200
கழிவு	1500	கொடுத்த கழிவு	800
04 22 காசு	12600	04 30 காசு	8100
கழிவு	1400	கொடுத்த கழிவு	900

நடைமுறை கணக்கின் மூலம் பெறுவனவுகள் நாள் தோறும் இடம்பெறுமாயின் அவற்றிற்கும் வேறான இன்னுமொரு கொடுப்பனவு நிரல் பேணப்படும். அங்கும் பதிவுகள் மேற்கூறியவாறே நடைபெறும். அவ்வாறில்லையாயின் மேற்கூறியவாறான நிரலில் வங்கி நிரலொன்றும் இடம்பெறும். அதன்போது வங்கிக்கென்று கணக்கு வகைநிரல் பேணப்படாது. வங்கி கணக்கு மூலம் கிடைக்கும் பெறுவனவுகள் வங்கி நிரலில் பதிவு செய்யப்படுவதுடன் அதன்பெறுமதிகள் கணக்கு வகை நிரலிலும் பதிவு செய்யப்படும் மேலும் வங்கி நிரலின் மொத்தம் பேரேட்டு வங்கி கணக்குக்கு மாற்றப்படும்.

வங்கிக்கு நேரடியாக கிடைக்கின்ற பெறுவனவுகள் தொடர்ச்சியாக இல்லாமல் இருந்திருந்து நடைபெறுமாயின் வேறான வங்கி பெறுவனவு நிரலோ அல்லது தனியான நிரலோ தேவையில்லை. அதன்போது அப்பெறுவனவுகள் பொதுவான பெறுவனவு நிரலில் பதிவு செய்யப்படுவதன் மூலம் பேரேட்டுக்கு மாற்றப்படும் (வருமானமொன்று அவ்வாறு பெறப்படுமாயின் வருமான கணக்கில் செலவு வைக்கப்படும்).

கொடுப்பனவு நிரல்

வியாபாரத்தின் மூலம் செலுத்தப்படும் கொடுப்பனவுகள் பற்றுச்சீட்டினை மூலமாகக் கொண்டு கொடுப்பனவு நிரலில் பதியப்படும். கொடுப்பனவுடன் பெற்ற வட்டி காணப்படுமாயின் அதற்கு பெற்ற வட்டி என்ற நிரலும் பேணப்படும். கொடுப்பனவுகளை மேற்கொள்ளும் போது முழுதொகை காசு நிரலில் பதியப்பட்டு அதற்குரிய கணக்கு வகைக்குரிய நிரலில் பதியப்படும்.

பாரிய நிறுவனங்களில் கொடுக்கல் வாங்கல் அனைத்தும் காசோலை மூலமே பெரும்பாலும் இடம்பெறும். இவ்வாறான நிறுவனங்களில் காசு மூலமான கொடுப்பனவுகள் சிறு செலவு கட்டுநிதியில் இருந்து செலுத்தப்படும். இவ்வாறான சூழ்நிலையில் இதற்காக “சில்லறை காசேடு” பேணப்படும் இருப்பினும் சில நிறுவனங்களில் காசு மூலமாகவும் காசோலை மூலமாகவும் கொடுப்பனவுகள் மேற்கொள்ளப்படலாம். அவ்வாறான சூழ்நிலையில் காசோலானது இரண்டு நிரல்களைக் கொண்டு செயற்படும். ஒன்று காசு நிரல் மாற்றியது வங்கி நிரல் ஆகும். அவ்வாறில்லையெனில் ஒரே நிரலில் காசு கொடுப்பனவுகளும் வங்கி மூலமான கொடுப்பனவுகளும் பதியப்படலாம். இவ்விரண்டு சந்தர்ப்பங்களையும் உதாரணம் மூலம் விளக்கிக் கொள்ளலாம்.

பயிற்சி 15

ரன்கிரி வியாபாரத்தில் 2009 ஏப்ரலில் இடம்பெற்ற கொடுக்கல் வாங்கல்கள் வருமாறு

- 04 01 ரூ 10000 பெறுமதியான கொள்வனவு 12% ஏயுவு வரியின் கீழ் மேற்கொள்ளப்பட்டது.
- 04 03 ரஞ்சித் என்பவருக்கு ரூ 8000 பெறுமதியான கடன் 10% கழிவின் கீழ் காசாக செலுத்தப்பட்டது.
- 04 05 முன்னர் பெறப்பட்ட ரூ 6000 பெறுமதியான காசோலை வங்கியில் வைப்பிலிடப்பட்டது.
- 04 05 காசோலை மூலம் ரூ 3000 கூலி செலுத்தப்பட்டது
- 04 08 செலுத்திய வரி காசாக ரூ 1500
- 04 11 ரூ 15000 பெறுமதியான 12% ஏயுவுன் கீழ் செய்யப்பட்ட கொள்வனவு செய்யப்பட்டது
- 04 14 கீர்த்தி என்பவருக்கு 12000 பெறுமதியான கடன் 10% தீர்க்கப்பட்டது

- 04 16 ரூ 8000 காப்புறுதி காசோலை மூலமும் ரூ 20000 ஊழியர் வேதனம் காசாகவும் செலுத்தப்பட்டது.
- 04 18 முன்னர் பெறப்பட்ட 12000 பெறுமதியான காசோலை வைப்பிலிடப்பட்டது.
- 04 20 12% VATன் கீழான கொள்வனவுக்கு 11200 செலுத்தப்பட்டது.
- 04 22 ரூ 17000 வைப்பிலிடப்பட்டது
- 04 23 ரஞ்சித் என்பவருக்கு 13500 காசோலை மூலம் கடன் தீர்ப்பை செய்யப்பட்டது. அதற்கு 1500 கழிவு பெறப்பட்டது.
- 04 25 கீர்த்திக்கு 14000 பெறுமதியான கடன் தொகைக்கு 12600 செலுத்தப்பட்டது.
- 04 27 வங்கி கடனில் ரூ 10000 மீண்டும் செலுத்தப்பட்டது.
- 04 28 ரூ 15000 பெறுமதியான தளபாடம் காசுக்கு கொள்வனவு செய்யப்பட்டது.
- 04 30 வங்கியால் வங்கி கட்டணம் மற்றும் காசோலை புத்தகத்திற்கு ரூ 1200 மும் வங்கி தீர்வையாக தீர்வையாக ரூ 6500 ம் அறவிடப்பட்டது.

மேற்கூறிய கொடுக்கல் வாங்கல்களைக் கொடுப்பனவு நிரலில் பதிந்து பின்னர் பேரேட்டிற்கு மாற்றுக.

கீழே நாம் அவற்றினை வெவ்வேறான வங்கி கொடுப்பனவு நிரலிலும் காசு கொடுப்பனவு நிரலிலும் பதிவு செய்யும் முறையைப் பார்ப்போம்

காசுக் கொடுப்பனவு நிரல்

திகதி	ப/இல	விபரம்	கழிவு	முழு தொகை	கணக்கு வகை நிரல்					
					கொள்வனவு	VAT	க/கொடுனர்	செலவு	வங்கி வைப்பு	வேறு
04 01		கொள்வனவு		11200	10000	1200				
04 03		ரஞ்சித்	800	7200			7200			
04 05		வங்கிவைப்பு		6000						
04 08		வரி		1500				1500		
04 16		சம்பளம்		20000				20000		
04 18		வங்கிவைப்பு		12000						
04 20		கொள்வனவு		11200	10000	1200				
04 22		வங்கிவைப்பு		7000						
04 25		கீர்த்தி	1400	12600			12600			
04 27		வங்கிக்கடன்		10000					10000	
04 28		மரதளபாடம்		15000					15000	
			2200	123700	20000	2400	19800	21500	25000	

வங்கி கொடுப்பனவு நிரல்

திகதி	ப/இல	விபரம்	கழிவு	முழு தொகை	கணக்கு வகை					
					கொள்வனவு	VAT	க/கொடுனர்	செலவு	வேறு	பே/பக்கம்
04 05		சூலி		3000				3000		
04 11		கொள்வனவு		16800	15000	1800				
04 14		கீர்த்தி	1200	10800			10800			
04 16		காப்புறுதி		8000				8000		
04 23		ரஞ்சித்	1500	13500			13500			
04 30		வங்கி கட்டணம்		1200				1200		
04 30		வங்கி தீர்வை		6100				6100		

2700	59400	15000	1800	24300	18300		
------	-------	-------	------	-------	-------	--	--

பேரேட்டு பக்கத்தின் இலக்கம் மேலே பார்த்தவாறு மொத்த கூட்டுத்தொகையின் கீழேயே குறிக்கப்படும் செலவு நிரலில் அல்லது "வேறு" எனக்குறிப்பிட்ட நிரலில் காணப்படும் தொகைக்கே அதனருகில் நிரலிலேயே பேரேட்டு இலக்கம் இடப்படும்.

காசு கொடுப்பனவு நிரலின் கொடுக்கல் வாங்கல் பின்வரும் முறையில் பேரேட்டிற்கு மாற்றப்படும்.

கொள்வனவு நிரல் மொத்தம்

கொள்வனவு வரவு

VAT நிரல் மொத்தம்

செலுத்திய VAT கணக்கு வரவு

கடன்கொடுத்தோர் மொத்தம்

கடன்கொடுத்தோர் கட்டுப்பாட்டு கணக்கு வரவு

செலவு நிரல் மொத்தம் பொருத்தமான கணக்குகளில் வரவு வைக்கப்படும்

"வேறு" நிரல் மொத்தம் அவ்வவ் கணக்குகளில் வரவு வைக்கப்படும்

கொடுப்பனவு நிரல் மொத்த தொகை

காசு கணக்கு செலவு

பெற்ற கழிவு மொத்தம்

கடன்கொடுத்தோர் கட்டுப்பாட்டு கணக்கு வரவு

பெற்ற கழிவு கணக்கு செலவு

வங்கி கொடுப்பனவு நிரல் தொகைகள் பேரேட்டுக்கு மாற்றப்படும் முறை

கொள்வனவு நிரல் மொத்தம்

கொள்வனவு கணக்கு வரவு

ஏய்வ நிரல் மொத்தம்

செலுத்திய ஏய்வு கணக்கு வரவு

கடன்கொடுத்தோர் நிரல் மொத்தம்

கடன்கொடுத்தோர் கட்டுப்பாட்டு கணக்கு வரவு

செலவு நிரல் மொத்தம்

குறித்த செலவு கணக்கு வரவு

செலுத்திய மொத்த தொகை

வங்கி கணக்கு செலவு

பெற்ற கழிவு மொத்தம்

கடன்கொடுத்தோர் கணக்கு வரவு

பெற்ற கழிவு செலவு

கடன்கொடுத்தோர் கட்டுப்பாட்டு கணக்கு பேரேட்டில் பொதுவாக பேணப்படுமாயின் முழுத்தொகை களும் அக்கட்டுப்பாட்டு கணக்கிலேயே பதியப்படும். அவ்வாறில்லாமல் தனித்தனியாக பெயரடிப்படையில் கடன்கொடுத்தோர் கணக்கு பேரேட்டில் பேணப்படுமாயின் அவ்வவ் கணக்கிற்கு தனித்தனியாக கொடுப்பனவுகளும் பெற்ற கழிவும் பதிவு செய்யப்படும்.

காசு கணக்கு			கொள்வனவு கணக்கு	
04 04 வெவ்வேறு கணக்குகள்	123700	04 30 காசு	20000	
		04 30 வங்கி	15000	

செலுத்திய VAT கணக்கு

04 30 காசு	2400
04 30 வங்கி	1800

கடன்கொடுத்தோர் கட்டுப்பாட்டு கணக்கு

04 30 காசு	19800
கழிவு	2200
வங்கி	24300
பெற்ற கழிவு	2700

செலுத்திய வரி கணக்கு

04 08 காசு	1500
------------	------

சம்பள கணக்கு

04 16 காசு	20000
------------	-------

வங்கி கணக்கு

04 30 காசு	35000	04 30 வெவ்வேறு செலவு	59400
------------	-------	----------------------	-------

வங்கி கடன்

04 27 காசு	10000
------------	-------

மரதளபாடம்

04 28 காசு	15000
------------	-------

பெற்ற கழிவு

04 30 கடன்கொடுத்தோர் கட்டுப்பாட்டு கணக்கு	2200
04 30 கடன்கொடுத்தோர் கட்டுப்பாட்டு கணக்கு	2700

கூலி கணக்கு

04 16 வங்கி	3000
-------------	------

வங்கி தீர்வை

04 30 வங்கி	6100
-------------	------

காப்புறுதி கணக்கு

04 16 வங்கி	8000
-------------	------

வங்கி கட்டணம்

04 30 வங்கி	1200
-------------	------

கடன்கொடுத்தோர் கட்டுப்பாட்டுக் கணக்கு தனியாக பேரேடுகளில் பேணப்படாமல் தனிநபர் பெயரில் பேணப்படுமாயின் பின்வருமாறு கடன்கொடுத்தோருடனான கொடுக்கல் வாங்கல் பதியப்படும்.

ரஞ்சித்

04 03 காசு	7200
பெற்ற கழிவு	800
04 23 காசு	13500
பெற்ற கழிவு	1500

கீர்த்தி

04 25 காசு	12600
பெற்ற கழிவு	1400
04 19 வங்கி	10800
பெற்ற கழிவு	1200

மேலே நாம் பார்த்தது வங்கி மூலமான கொடுப்பனவுகளையும் காசு மூலமான கொடுப்பனவுகளையும் வெவ்வேறாக பேணும் முறைகளாகும். இனிநாம் அவையிரண்டையும் ஒரே கொடுப்பனவு நிரலில்

பேணும் முறையில் "காசு" "வங்கி" என இரண்டு நிரல்களையும் உள்ளடக்கிய கொடுப்பனவு நிரலினைப் பற்றியதாகும்.

காசுக் கொடுப்பனவு நிரல்

திகதி	ப/கில	விபரம்	பெ/கழிவு	வங்கி	காசு	நிரல் வகை					
						கொள்வனவு	VAT	க/கொடுனர்	வங்கி வைப்பு	செலவு	வேறு
04 01		கொள்வனவு			11200	10000	1200				
04 03		ரஞ்சித்	800		7200			7200			
04 05		வங்கிவைப்பு			6000				6000		
04 05		சூலி		3000						3000	
04 08		வரி			1500					1500	
04 11		கொள்வனவு		16800		15000	1800				
04 14		கீர்த்தி	1200	10800				10800			
04 14		சம்பளம்			20000					20000	
04 16		காப்புறுதி		8000						8000	
04 16		வங்கிவைப்பு			12000				12000		
04 20		கொள்வனவு			11200	10000	1200				
04 22		வங்கிவைப்பு			17000				17000		
04 23		ரஞ்சித்	1500	13500				13500			
04 25		கீர்த்தி	1400		12600			12600			
04 27		வங்கிகடன்			10000						
04 28		மரதளபாடம்			15000						
04 30		வங்கி கட்டணம்		1200						1200	
04 30		வங்கிதீர்வை		6100						6100	
			4400	59400	123700	35000	4200	44100	35000	39800	

வங்கி கணக்கு

04 30 காசு 35000 | 04 30 வெவ்வேறு கணக்கு 59400

காசு கணக்கு

04 30 123700
வெவ்வேறு
கணக்கு

காப்புறுதி கணக்கு

04 16 வங்கி 8000

கொள்வனவு

04 30 காசு 35000
மற்றும் வங்கி

செலுத்திய VAT

04 30 காசு மற்றும் வங்கி 4200

கூலி கணக்கு

04 05 வங்கி	3000
-------------	------

சம்பளம்

04 30 காசு	20000
------------	-------

வங்கி தீர்வை

04 30 வங்கி	6100
-------------	------

பெற்ற கழிவு

04 30 கடன்கொடுத்தோர் கட்டுப்பாட்டு கணக்கு	4900
---	------

கடன்கொடுத்தோர் கட்டுப்பாட்டு கணக்கு

04 30 காசு மற்றும் வங்கி	44100
பெற்ற கழிவு	4900

செலுத்திய வரி

04 08 காசு	1500
------------	------

வங்கி கட்டணம்

04 30 வங்கி	1200
-------------	------

பெற்ற கழிவு

04 30 கடன்கொடுத்தோர் கட்டுப்பாட்டு கணக்கு	4900
---	------

காசோலை மறுக்கப்படல்

வைப்பு செய்யப்பட்ட காசோலையொன்று மறுக்கப்படும் போது இதனை “மறுக்கப்பட்ட காசோலை” கணக்கிற்கு அல்லது கடன்பட்டோர் கணக்கிற்கு வரவு வைக்கப்படுவதுடன் வங்கி நிரலில் செலவு வைக்கப்படும்.

கொடுப்பனவு செய்யப்பட்ட காசோலையொன்று மறுக்கப்படும் சந்தர்ப்பத்தில் கடன்கொடுத்தோர் கணக்குச் செலவு வைக்கப்படுவதுடன் வங்கி கணக்கில் வரவில் இடப்படும்.

இவ்வாறான மறுக்கப்படும் காசோலைகள் உரிய கணக்குகளில் இரட்டைப்பதிவு செய்யப்படுதல் அல்லது பூரணப்படுத்தப்படல் கட்டாயமானதாகும்.

முற்றும்....

பரீட்சைக்கு இன்னும் நாட்கள் சில...



வாசகர்களே!

பரீட்சை நெருங்குகிறது. உங்களது பரீட்சை வீடியோக்களை உடனடியாகவே வேண்டிய அளவு செய்து. உங்களது கருத்துக்கள் பொருள்பட, வணிகக்கல்வி பாடத்திற்கு உதவிடப்படும். கணக்கீடு பாடத்தை பொறுத்தபட்சம் உயர்நிலை பரீட்சை தேர்ச்சிக்காக...

- அறிவுத்தேடல் வர்த்தகப்பிரிவுக் குழுவினர்

கல்விப் பொதுத் தராதரப் பத்திர (உயர்தர)ப் பரீட்சை 2009 ஓகஸ்ட்

கணக்கீடு II

மூன்று மணித்தியாலம்

பகுதி I

- 01 தொடக்கம் 20 வரையுள்ள வினாக்களுக்கு விடையளிக்கும்போது மிகப் பொருத்தமான விடையைத் தொகு செய்து அதற்கு முன்னுள்ள கூட்டில் என அடையாளமிடுக. உ.ம்
1. பின்வரும் சமன்பாடுகளில் எது உற்பத்திக் கிரயத்தினைத் தீர்மானிக்கப் பயன்படுத்தப்படும்?
 - (i) மூலக் கிரயம் + மேந்தலைக் கிரயங்கள்
 - (ii) மூலப்பொருட் கிரயம் + நிலையான உற்பத்தி மேந்தலைக் கிரயங்கள்
 - (iii) நேர்க் கிரயங்கள் + மாறும் மேந்தலைக் கிரயங்கள்
 - (iv) மூலக் கிரயம் + மேந்தலைக் கிரயங்கள் - உற்பத்தியல்லா மேந்தலைக் கிரயங்கள்
 - (v) நேர் மூலப்பொருட் கிரயம் + மூலக் கிரயம் - மாறும் உற்பத்தி மேந்தலைக் கிரயங்கள்
 2. கிரய அலகு என்பது
 - (i) உற்பத்தி செய்த அலகிற்கான கிரயம்
 - (ii) தனித்தனியான கிரய மதிப்பீட்டினை வேண்டி நிற்கும் ஏதாவது நடவடிக்கை அல்லது பொருள்
 - (iii) கிரயத்தினைக் குறைப்பதற்கான நிறுவனமொன்றின் நோக்கம்
 - (iv) ஒரு குறிப்பிட்ட உற்பத்திப் பொருளின் அல்லது சேவையின் கிரய மூலம்
 - (v) முகாமையாளர் ஒருவரால் தலைமை வகிக்கப்படும் நிறுவனரீதியான அலகு
 3. முகாமைக் கணக்கீடு தொடர்பில் பின்வரும் கூற்றுக்களில் எது சரி?
 - (i) முகாமைக் கணக்கீட்டு அறிக்கைகள் சட்ட தேவைகளிற்கமைய தயாரிக்கப்படும்
 - (ii) முகாமைக் கணக்கீட்டு அறிக்கைகள் பங்குதாரர்களால் அடிக்கடி பயன்படுத்தப்படுகிறது
 - (iii) இது உள்ளகத் தீர்மானம் எடுத்தல் நோக்கத்திற்காகப் பயன்படுத்தப்படுவதில்லை
 - (iv) இதன் விசாலமானது கிரயக் கணக்கீட்டின் விசாலத்தை விடப் பரந்தளவானது
 - (v) இதன் நோக்கமானது நிறுவனத்தின் வெளியாட்களுக்குத் தகவல்களை வழங்குவதாகும்
 4. ஒரு கம்பனி ஒரே மாதிரியான பொருட்களை உற்பத்தி செய்து அலகொன்று ரூ.100படி விற்பனை செய்கிறது. நிலையான கிரயங்கள் ரூ.35,000 ஆகவும் மாறும் கிரயம் அலகொன்றிற்கு ரூ.60 ஆகவும் உள்ளது. எந்த விற்பனை மட்டத்தில் ரூ.5,000 இலாபம் பெறப்படும்?
 - (i) 550 அலகுகள்
 - (ii) 667 அலகுகள்
 - (iii) 850 அலகுகள்
 - (iv) 875 அலகுகள்
 - (v) 1,000 அலகுகள்
 5. உற்பத்தியானது 8,000 அலகுகள் 20,000 அலகுகளாக உள்ளபோது ஒரு கம்பனியின் மொத்த உற்பத்திக் கிரயங்களானது முறையே ரூ.50,000, ரூ.115,000 ஆக இருந்தது. உற்பத்தியானது 10,000 அலகுகளிற்கு மேல் அதிகரிக்கும்போது மேலதிக நிலையான கிரயமாக ரூ.5,000 தேவைப்படுகிறது. 15,000 அலகுகளை உற்பத்தி செய்வதற்குத் தேவைப்படும் மொத்த உற்பத்திக் கிரயம் பின்வருவனவற்றுள் எது?

- (i) ரூ.75,000
- (ii) ரூ.85,000
- (iii) ரூ.90,000
- (iv) ரூ.91,250
- (v) ரூ.96,250

பின்வரும் தகவல்களைப் பயன்படுத்தி 6ஆம் 7ஆம் வினாக்களுக்கு விடை தருக.

கம்பனியொன்றில் இரண்டு உற்பத்திக் கிரய நிலையங்களும் இரண்டு சேவைக் கிரய நிலையங்களும் காணப்படுகின்றன. கிரய நிலையங்களில் ஏற்பட்ட மேந்தலைகள் பின்வருமாறு உள்ளது.

உற்பத்திக் கிரய நிலையங்கள்	:	இயந்திரப் பகுதி	ரூ.80,600
ஒன்று சேர்த்தல் பகுதி	:		ரூ.43,000
சேவைக்கிரய நிலையங்கள்	:	களஞ்சியம்	ரூ.37,000
தேநீர்சாலை	:		ரூ.30,000

களஞ்சியமானது 80% ஆன தனது சேவைகளை இயந்திரப் பகுதிக்கும் 20% ஆனதை ஒன்றுசேர்த்தல் பகுதிக்கும் வழங்குகின்றது. தேநீர்சாலையானது 50% ஆன சேவைகளை இயந்திரப் பகுதிக்கும், 40% ஆனதை ஒன்று சேர்த்தல் பகுதிக்கும் 10% ஆனதை களஞ்சியத்திற்கும் வழங்குகிறது. களஞ்சியத்தின் மேந்தலை மீள்பகிர்வானது தேநீர்சாலையின் மேந்தலைகளை மீள்பகிர்வு செய்த பின்னரே செய்யப்படுகிறது.

6. சேவைக்கிரய நிலையங்களின் மொத்த மேந்தலைகளை மீள் பகிர்வு செய்தபின்னரான இயந்திரப் பகுதியின் மொத்த மேந்தலைக்கிரயம் பின்வருவனவற்றுள் எது?

- (i) ரூ.112,000
- (ii) ரூ.127,000
- (iii) ரூ.127,600
- (iv) ரூ.129,400
- (v) ரூ.130,000

7. ஒன்றுசேர்த்தல் கிரய பகுதியில் 7,000 ஊழிய மணித்தியாலங்கள் செலவழிக்கப்பட்டிருப்பின் இக்கிரய நிலையத்தின் ஊழிய மணித்தியாலமொன்றிற்கான மேந்தலை உறிஞ்சல் வீதம் பின்வருவனவற்றுள் எது?

- (i) ரூ.7.00
- (ii) ரூ.8.00
- (iii) ரூ.8.90
- (iv) ரூ.9.00
- (v) ரூ.10.00

8. நேர் ஊழிய கிரயத்தின் அடிப்படையில் மேந்தலைகளை உறிஞ்சும் கம்பனியொன்றின் பின்வரும் தகவல்கள் தரப்பட்டுள்ளன.

நேர் ஊழியம்	400,000
நேர் மூலப்பொருட்கள்	800,000
தொழிற்சாலை மேந்தலைகள்	1,000,000
இறுதிச் சரக்கின் பெறுமதி	44,000 (இதனுள் நேர் மூலப்பொருட் கிரயமான ரூ.16,000 உள்ளடங்கியுள்ளது).

மேந்தலை உறிஞ்சல் வீதம், இறுதிச் சரக்கினால் உறிஞ்சப்பட்ட மேந்தலைகளின் தொகை என்பன பின்வருவனவற்றுள் எது?

	மேந்தலை உறிஞ்சல் வீதம் (%)	உறிஞ்சப்பட்ட மேந்தலைகள் (ரூ)
(i)	400	24,000
(ii)	125	20000
(iii)	250	16000
(iv)	200	8000
(v)	250	20000

பின்வரும் தகவல்களைப் பயன்படுத்தி 9ஆம் 10ஆம் வினாக்களுக்கு விடை தருக.

2009.06.01இல் கம்பனியொன்றில் ஆரம்ப சரக்கிருப்பாக ரூ.5,000 (ஒவ்வொன்றும் ரூ.25 படி 2,000 அலகுகள்) இருந்தது. இக்கம்பனியானது வழங்கப்படும் சரக்குகளுக்கு விலையிடுவதற்கு “முதல் வந்தது முதல் சென்றது” முறையினைப் பயன்படுத்துகிறது. 2009 யூன் மாதத்தில் பின்வரும் பெறுப-
னவுகளும் வழங்கல்களும் பதிவு செய்யப்பட்டுள்ளன.

- யூன் 05 பெறப்பட்டது 300 அலகுகள், ஒவ்வொன்றும் ரூ.24படி
- யூன் 12 பெறப்பட்டது 200 அலகுகள், ஒவ்வொன்றும் ரூ.28படி
- யூன் 30 வழங்கப்பட்டது 600 அலகுகள்

9. 2009 யூன் மாதத்திற்கான விற்பனைக் கிரயம்:

- (i) ரூ.12800
- (ii) ரூ.15000
- (iii) ரூ.15300
- (iv) ரூ.27800
- (v) ரூ.28100

10. 2009 யூன் 30 இல் உள்ளவாறான சரக்கின் பெறுமதி:

- (i) ரூ.2400
- (ii) ரூ.2500
- (iii) ரூ.2800
- (iv) ரூ.17500
- (v) ரூ.17800

11. ஒரு செயற்றிட்டத்திலிருந்து எழும் பின்வரும் காசுப்பாய்ச்சல்களில் எது தேறிய நிகழ்கால பெ-
றுமதி முறையின் அடிப்படையில் மதிப்பிடப்படும் தேறிய காசுப் பாய்ச்சலினை கணிப்பதுடன்
தொடர்பற்றதாக இருக்கும்?

- (i) வருமானம்
- (ii) வட்டிச் செலவுகள்
- (iii) செயற்பாட்டுச் செலவுகள்
- (iv) தொழிற்படு மூலதனம்
- (v) ஆரம்ப முதலீடு

12. ஒரு வியாபாரத்தின் சொத்துக்களின் செயற்பாட்டு வினைத்திறனை அளவிடப் பயன்படுத்தும்
மிகவும் பொருத்தமான விகிதம் பின்வருவனவற்றுள் எது?

- (i) தேறிய இலாப விகிதம்
- (ii) சொத்துக்கள் புரள்வு விகிதம்
- (iii) திரவச் சோதனை விகிதம்
- (iv) நடைமுறை விகிதம்
- (v) இணைப்பு விகிதம்

13. வரையறுத்த யூரோ லங்கா நிறுவனமானது பெறுமானத் தேய்வு ரூ.4,000 உட்பட எல்லாச் செலவுகளையும் கழித்த பின்னர் தேறிய இலபமாக ரூ.60,000 இனை 2009.03.31இல் முடிவடைந்த ஆண்டில் பெற்றுள்ளது. இவ்வாண்டுக் காலத்தில் கம்பனியின் நடைமுறைச் சொத்துகளானது ரூ.3,000 ஆல் அதிகரித்தும் நடைமுறைப் பொறுப்புக்கள் ரூ.5,000 ஆல் குறைவடைந்தும் உள்ளது. இவ்வாண்டு காலத்தில் கம்பனியின் செயற்பாட்டிலிருந்து உருவாகிய தேறிய காசுப்பாய்ச்சல் பின்வருவனவற்றுள் எது?

- (i) ரூ.48000
- (ii) ரூ.50000
- (iii) ரூ.52000
- (iv) ரூ.56000
- (v) ரூ.60000

14. பின்வரும் தகவல்களானது 2009.03.31இல் உள்ளபடியான வரையறுத்த சங்கர் கம்பனியின் மூன்று வகையான சரக்கிருப்பின் மீதிகள் தொடர்பானவை.

சரக்குகளானது தொகுதிவாரியான அடிப்படையில் கிரயத்தினதும் தேறிய தேறக்கூடிய பெறுமதியினதும் குறையான தொகைகளில் மதிப்பிடப்பட்டபின் சங்கர் கம்பனியின் 2009.03.31இல் உள்ளவாறான ஐந்தொகையில் காணப்படும். மேற்படி சரக்குகளின் பெறுமதி எதுவாக இருக்கும்?

- (i) ரூ.25000
- (ii) ரூ.60000
- (iii) ரூ.85000
- (iv) ரூ.95000
- (v) ரூ.100000

15 தொடக்கம் 17 வரையான வினாக்களுக்குப் பின்வரும் தகவல்களைப் பயன்படுத்தி விடை தருக.

(i) கம்பனியொன்றின் வருடாந்த அறிக்கையில் பிரசுரிக்கப்பட்ட ஐந்தொகைகளிலிருந்து பிரித்தொடுத்தவைகள்:

	2009.03.31இல் உள்ளபடி (ரூ.)	2008.03.31இல் உள்ளபடி (ரூ.)
கூறப்பட்ட மூலதனம்	200 000 000	150 000 000
நிறுத்தி வைத்த வருமானங்கள்	15 350 000	13 150 000
பொது ஒதுக்கம்	6 000 000	5 800 000
மொத்தப் பொறுப்புக்கள்	75 000 000	52 000 000

(ii) 2009 மார்ச் 31 இல் முடிவடைந்த ஆண்டிற்காகச் செலுத்தப்பட்ட பங்கிலாபங்கள் ரூ.350 000 ஆகும்.

(iii) 2009 மார்ச் 31 இல் முடிவடைந்த ஆண்டிற்கான வருமானவரி ரூ.800 000 ஆகும்.

15. 2009.03.31 இல் முடிவடைந்த ஆண்டிற்கான இலாபம்:

- (i) ரூ.1 400 000
- (ii) ரூ.1 950 000
- (iii) ரூ.2 200 000
- (iv) ரூ.2 400 000
- (v) ரூ.2 750 000

16. 2009.03.31 இல் முடிவடைந்த ஆண்டில் உரிமையாண்மையில் ஏற்பட்ட அதிகரிப்பு:

- (i) ரூ.2 200 000

- (ii) ரூ.2 750 000
- (iii) ரூ.50 000 000
- (iv) ரூ.52 200 000
- (v) ரூ.52 400 000

17. 2009.03.31 இல் உள்ளவாறான மொத்தச் சொத்துக்களின் பெறுமதி:

- (i) ரூ.146 350 000
- (ii) ரூ.200 000 000
- (iii) ரூ.221 350 000
- (iv) ரூ.275 000 000
- (v) ரூ.296 350 000

18. ஒரு கம்பனியின் நிதிக்கூற்றுக்களிலிருந்து பின்வரும் தகவல்கள் பிரித்தெடுக்கப்பட்டுள்ளன.

	2009.03.31இல் உள்ளபடி (ரூ.)	2008.03.31இல் உள்ளபடி (ரூ.)
கூறப்பட்ட சாதாரண பங்குமூலதனம்	600 000	400 000
நிறுத்தி வைத்த வருமானங்கள்	600 000	400 000
நடைமுறையல்லா சொத்துக்கள்	600 000	1 000 000

2009.03.31 இல் முடிவடைந்த ஆண்டில் பங்கிலாபம் எதுவும் செலுத்தப்படவில்லை. 2009.03.31 இல் முடிவடைந்த ஆண்டிற்கு கம்பனியின் சராசரி தேறிய சொத்துக்கள் மீதான வருவாய் பின்வருவனவற்றுள் எது?

- (i) 20%
- (ii) 25%
- (iii) 33.1/3%
- (iv) 40%
- (v) 50%

வியாபாரமொன்றின் 2009 ஜனவரி மாதத்திற்கான பின்வரும் தகவல்களைப் பயன்படுத்தி 19ஆம் 20ஆம் வினாக்களுக்கு விடை தருக.

கொள்வனவுகளுக்காக செலுத்திய காசு	25000
வாடிக்கையாளரிடமிருந்து பெற்ற காசு	80000
செலுத்திய செலவுகள்	15000
காசு மீதி	2009.01.01 இல் 50000
	2009.01.31 இல் 40000

2 மாதகால திறைசேரி உண்டியல்களில் முதலீடு:

- 2009.01.01இல் 100 000
- 2009.01.31இல் எதுவுமில்லை

19. ஜனவரி மாதத்தில் காசும் காசிற்கு சமமானவைகளில் ஏற்பட்ட தேறிய அதிகரிப்பு அல்லது குறைவு ஆனது பின்வருவனவற்றுள் எது?

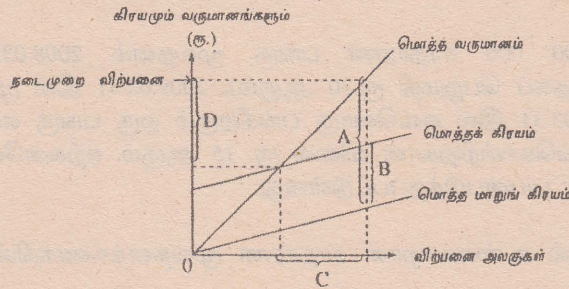
- (i) ரூ.10000 அதிகரிப்பு
- (ii) ரூ.10000 குறைவு

- (iii) ரூ.110000 அதிகரிப்பு
- (iv) ரூ.110000 குறைவு
- (v) ரூ.90000 அதிகரிப்பு

20. முதலீட்டு நடவடிக்கைகள், நிதியீட்ட நடவடிக்கைகள் இரண்டிலிருந்தான தேறிய காசுப்பாய்ச்சல்களின் மொத்தத் தொகை பின்வருவனவற்றுள் எது?
- (i) ரூ.40000 உட்பாய்ச்சல்
 - (ii) ரூ.110000 வெளிப்பாய்ச்சல்
 - (iii) ரூ.110000 உட்பாய்ச்சல்
 - (iv) ரூ.150000 வெளிப்பாய்ச்சல்
 - (v) ரூ.150000 உட்பாய்ச்சல்

21 தொடக்கம் 35 வரையுள்ள வினாக்களுக்குச் சுருக்க விடை தருக.

21. 'சிக்கன கட்டளைத் தொகை' மாதிரிக்கான இரண்டு எடுகோள்களைக் குறிப்பிடுக.
1.
 2.
22. சேவைக்கிரய நிலையங்களின் மேந்தலைகளை உற்பத்திக் கிரய நிலையங்களுக்கிடையே மீள் பகிர்வு செய்வதற்கான முக்கிய காரணத்தைக் குறிப்பிடுக.
23. பின்வரும் வரைபடமானது ஒரு கம்பனியின் விற்பனை வருமானங்கள், கிரயங்களைக் காட்டுகிறது.



மேற்படி வரைபடத்தில் A, B, C, D என்னும் எழுத்துக்களால் குறிக்கப்படுபவை எவை?

- A
- B
- C
- D

24. இலங்கை கணக்கீட்டு நியமம் இல். 3 இன் படி வருமானக்கூற்றில் செலவுகளை வகைப்படுத்துவதற்குப் பயன்படுத்தும் இரண்டு மாற்று முறைகளைக் குறிப்பிடுக.
25. பின்வரும் ஒவ்வொரு காசுப்பாய்ச்சலையும் செயற்பாட்டு நடவடிக்கை, முதலீட்டு நடவடிக்கை, நிதியீட்ட நடவடிக்கை என்பவற்றில் அவைகள் எவையென வகைப்படுத்திக் காட்டுக.

காசுப்பாய்ச்சல்	நடவடிக்கை
வட்டிக் கொடுப்பனவு	
கடனொன்றைத் திருப்பி செலுத்துதல்	
இயக்குநர்களுக்கு ஊதியம் செலுத்தியது	
நடைமுறையல்லா சொத்து விற்பனையில் இருந்து பெற்ற காசு	

26. கம்பனியொன்றின் இயக்குநர்கள் 2009.04.20 இல் அதன் நிதிக்கூற்றுக்களிற்கு அதிகாரமளித்துள்ளனர். கம்பனி தொடர்பான பின்வரும் நிகழ்வுகளிற்கு 2008.12.31 இல் முடிவடைந்த ஆண்டிற்கான நிதிக்கூற்றுக்களில் சீராக்கம் தேவைப்படுமா அல்லது இல்லையா என்பதைப் பொருத்தமான நிரலில் (✓) எனக் குறிப்பிடுக.

நிகழ்வுகள்	தேவைப்படும்	தேவைப்படாது
(i) சந்தை விலையின் தொடர்ச்சியான வீழ்ச்சி காரணமாக 2009.02.10 இல் குறுங்கால முதலீடுகளின் பெறுமதி ரூ. 1 000 000 ஆல் குறைவடைந்தது.
(ii) 2008.12.31 இல் காணப்பட்ட இருப்பில் ரூ. 600 000 கிரயத்தில் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ள பொருட்கள் தொழில்நுட்ப வழக்கிழப்பு காரணமாக 2009.01.02 இல் ரூ. 400 000 இற்கு விற்கப்பட்டது.

27. கீழே தரப்பட்டுள்ள கூற்றிலுள்ள இடைவெளிகளை நிரப்புக.

எதிர்கால காசுப்பாய்ச்சலின் பெறுமதியானது எப்போதும் அதன் எதிர்காலப் பெறுமதியை விட ஆக இருக்கும்.

28 ஆம் 29 ஆம் வினாக்களுக்கு விடையளிப்பதற்குப் பின்வரும் தகவலைப் பயன்படுத்துக.

கம்பனியொன்றில் ரூ. 2 000 000 சாதாரண பங்கு மூலதனம் 2008.03.31 இல் காணப்பட்டது. (பங்கொன்றிற்கான சராசரி புத்தகப் பெறுமதி ரூ.20 ஆகும்). 2009.03.31 இல் முடிந்த ஆண்டில் உரிமைப் பங்கு விநியோகமானது 2008.03.31 இல் ஒவ்வொரு பங்கிற்கும் ஒரு பங்கு என்ற அடிப்படையில் மேற்கொள்ளப்பட்டது. உரிமைப் பங்கொன்றிற்கான விலை ரூ. 15 ஆகும். ஏற்கனவேயுள்ள பங்குதாரர்களால் 80% ஆன உரிமைகள் மட்டும் பயன்படுத்தப்பட்டுள்ளது.

28. கம்பனியின் 2009.03.31 இல் உள்ளவாறான சாதாரண மூலதனக்கணக்கின் மீதி என்ன?

29. 2009.03.31 இல் உள்ளவாறு வழங்கப்பட்ட பங்குகளின் மொத்த எண்ணிக்கை யாது?

30. தனித்த பொருள் ஒன்றை விற்பனை செய்யும் கம்பனியொன்றின் பாதுகாப்பு எல்லையானது அதன் நடைமுறை விற்பனையின் 20% ஆக இருந்தது. இலாபம் - தொகை விகிதம், நடைமுறை விற்பனை மட்டம் என்பன முறையே 40%, ரூ. 200 000 ஆக இருந்தது. பின்வருவனவற்றைக் காண்க.

(a) நிலையான கிரயம் ரூ.

(b) நடைமுறை விற்பனை மட்டத்தில் இலாபம் ரூ.

31. நிறுவனமொன்றின் சம்பாட்டுப் புள்ளியானது அதன் விற்பனை விலை மாற்றமடைந்துள்ள நிலையில் ஆனால் அது தொடர்பான ஏனைய காரணிகள் மாற்றமடையாதுள்ள நிலையில் 1000 அலகுகளிலிருந்து 1250 அலகுகளாக மாறியுள்ளது. மொத்த நிலையான கிரயம், அலகு மாறும் கிரயம் என்பன முறையே ரூ.10000, ரூ.20 ஆகும்.

(a) அலகிற்கான புதிய விற்பனை விலை யாது?

(b) விற்பனை விலையில் ஏற்பட்ட மாற்றமானது பழைய விலையுடன் ஒப்பிடும்போது அதிகரிப்பா அல்லது குறைவா என்பதைக் குறிப்பிடுக.

பின்வரும் தகவல்களைப் பயன்படுத்தி 32 ஆம் 33 ஆம் வினாக்களுக்கு விடை தருக.

நாளொன்றில் வேலை 1 இனை முதலிலும் வேலை 2 இனை அதனைத் தொடர்ந்தும் செய்யும் ஒரு ஊழியனின் வேலை விவரங்கள் பின்வருமாறு.

	வேலை 1	வேலை 2
ஒதுக்கிய நேரம் (மணித்தியாலங்கள்)	8	3
எடுத்த நேரம் (மணித்தியாலங்கள்)	6	3

ஒரு நாளுக்கு சாதாரண வேலை மணித்தியாலங்கள் 8 ஆகும்.

மேலதிக நேரக் கொடுப்பனவு வீதமானது சாதாரண கொடுப்பனவு வீதத்தின் 150% ஆகும்.

சேமித்த நேரத்திற்கான ஊக்குவிப்பு கொடுப்பனவு ஆனது சாதாரண கொடுப்பனவு வீதத்தின் 75% ஆகும்.

32. மேற்படி ஊழியனால் வேலை 1, வேலை 2 ஆகியவைகளிலிருந்து உழைத்த வருமானத்தைத் தனித்தனியே கணிக்கുക.
வேலை 1 இலிருந்து ரூ.
வேலை 2 இலிருந்து ரூ.
33. வேலை 2 இற்கான கிரயத்தை நிர்ணயிக்கும்போது ஊழியனிற்குச் செலுத்திய மேலதிக நேரக் கொடுப்பனவானது நேரக் கிரயமா அல்லது நேரில் கிரயமா என்பதைக் குறிப்பிடுக.
34. வரையறுத்த பொறுப்புக் கம்பனியொன்றின் நிதிக்கூற்றுக்களைத் தயாரிப்பதற்கும் சமர்ப்பிப்பதற்கும் பொறுப்பானவர் யார்?
35. இலங்கைக் கணக்கீட்டு நியமம் இல.10 இன் படி கணக்கீட்டு மதிப்பீடானது இரு காரணங்களால் மாறலாம். இவ்விரு காரணங்களையும் குறிப்பிடுக.

36 தொடக்கம் 40 வரையுள்ள வினாக்களிலுள்ள கூற்றுக்கள் சரியா அல்லது பிழையா என்பதனைக் குறிப்பிடுக.

36. கிரய நிலையமென்பது உற்பத்தியினை மேற்கொள்ளும் இடத்தினை எப்போதும் குறிக்கும். (.....)
37. நிதிக்கூற்றுக்களின் நம்பகத்தன்மையை அதிகம் வலியுறுத்தும்போது நிதிக்கூற்றுக்களில் வெளிப்படுத்தி உள்ள தகவல்களின் பொருத்தமான தன்மை குறைவடையலாம். (.....)
38. உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களில் உள்ளடங்கியுள்ள உற்பத்திக் கிரயங்களானது அவைகள் விற்கப்படும் வரை சொத்துக்களாகக் கருதப்படும். (.....)
39. இலங்கைக் கணக்கீட்டு நியமம் இல.36 இன் படி நிகழ்த்தக்க பொறுப்பு அடையாளம் காணப்பட வேண்டும். (.....)
40. ஐந்தொகைத் தினத்திற்கும் இயக்குநர்களால் நிதிக்கூற்றுக்களை அதிகாரமளித்ததினத்திற்கும் இடையில் ஏற்பட்ட எல்லா முக்கிய நிகழ்வுகளும் நிதிக்கூற்றுக்களில் சீராக்கம் செய்யப்படல் வேண்டும். (.....)

வருங்கூலின் நோம்...

இதழாசிரியர் பா. பானுசந்தர்

உருக்கியவரும் ஒரு மாத இலக்குகள் தவிர்த்த முடியாத சில காரணங்களால் வெளிவராத என்பதை துடிக்கையுடன் தெரிவித்துக்கொள்கின்றோம். உதற்கு உருக்க இலக்குகளில் யூணமண பதிச்சை வகுசாட்டல்சனை எதிர்பார்க்கவும்...

CIMA

இலங்கையின் செய்தி

CIMA உலகளாவிய ரீதியில் அங்கீகாரம் பெறுகின்றது. CMA, CPA CIMAவை அங்கீகரிக்கின்றது.

CIMA (பட்டய முகாமைத்துவ கணக்காளர் நிறுவனம்), உலகளாவிய ரீதியில் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்டு அங்கீகரிக்கப்பட்ட தொழில் தகுதிபெற்ற நிறுவனம், மேலும் இரண்டு உலக புகழ்பெற்ற கணக்காளர் நிறுவனங்களான கனடாவிலுள்ள CMA (Certified Practising Accountant) அவுஸ்ரேலியா C. P. A (Certified Practising Accountant) ஆகியவற்றுடன் பரஸ்பர அங்கீகார உடன்படிக்கையில் கைச்சாத்திட்டுள்ளது CMA கனடா, முகாமைத்துவ கணக்கியல் தொழில் நியமனங்கள் பெறவும் தரத்தை அமைக்கவும் அதிகாரம் கொடுக்கவும் தொடர்ந்தும் CMA, CPA முன்னேற்றம் பற்றிய அறிக்கை சமர்ப்பிப்பது. CPA, அவுஸ்ரேலியா உலகிலேயே ஏழாவது பெரிய கணக்கியல் நிறுவனம், அவுஸ்ரேலியா, ஆசியா, ஐரோப்பாவில் பரந்தளவாக 117, 000 நிதி, கணக்கியல் தொழில் நிறுவனங்களில் பிரதிநிதிப்படுத்துகிறார்கள் இந்த பூகோள உறவுகள் CIMA வின் அங்கத்தவர்கள் தொழில் வாய்ப்பினை உலகம் பூராவும் மேம்படுத்துகிறது.

CIMA கனடா CPA அவுஸ்ரேலியா போன்ற செல்வாக்குள்ள கணக்கியல் குழுமத்துடன் எமது கூட்டு எமது அங்கத்தவர்களுக்கு மிகவும் பயனுள்ளதாகவும், சர்வதேச மட்டத்தில் போட்டித் தன்மையை அதிகரிக்கவும் முகாமைத்துவ திறமையை அதிகமாக்கவும் உதவுகிறது. என்று CIMA வின் தலைவர் GLYNN LOWTH கூறினார் “சர்வதேச பொருளாதாரத்தின் இயல்பு, முகாமைத்துவ கணக்காளர்கள் உலக கருத்துகளுடன் ஒன்றினைவதே” மேலும் கூறினார்.

CPA அவுஸ்ரேலியாவுடனான பரஸ்பர அங்கத்துவ ஒப்பந்தமானது முதல் நான்கு வருட தவணைக்கு புதிய உறவை உண்டு பண்ணும் CMA கனடாவுடனான ஒப்பந்தம் உடனடியாக அமுலுக்கு வருவதுடன் முதலாவதான ஒப்பந்தத்தை மேலும் ஐந்து வருடங்களுக்கு புதுப்பிக்கப்பட்டுள்ளதுடன், CMA கனடாவும் CIMAவும் பரஸ்பர அங்கத்துவத்தை பெறலாம் CPA அவுஸ்ரேலியாவும் CIMAவும் செய்து

கொண்ட ஒப்பந்தத்தினால் உலக கணக்கியல் நிலையினால் ஒவ்வொரு நிறுவனத்தின் அங்கத்தினரும் சர்வதேச வேலைவாய்ப்பினை பெறவழி வகுக்கும்.

CIMA தொழில் தகுதி உலகம் பூராவும் வியாபாரவர்க்கத்தினால் அங்கீகரிக்கப்பட்டுள்ளது திரு. MALLEY கூறினார். CIMA போன்ற பிரசித்தமான கணக்கியல் நிறுவனங்களுடன் கூட்டு சேர்தல் எமது நிலைகளை எமது அங்கத்தினருக்கு அறிவை விருத்தி செய்யவும் கூடி வேலை செய்யவும் உதவியளிக்கும். CMA கனடா தேசிய பணிப்பாளர் சபையின் தலைவரும் FCMA யுமான MICHAEL TINKLER பேசுகையில் “CIMA விற்கும் CMA கனடா இடையிலான பரஸ்பர ஒப்பந்தம் இரு நிறுவனங்களின் அங்கத்தவர்களிடையே அங்கீகாரத்தை உலகளாவிய ரீதியில் அடையும் எமது CIMA வுடனான உறவு, எமது அங்கத்தவர்களுக்கு அவர்கள் தொழில் கொள்ளுநர்களும் தேவை.

இவ்வொப்பந்தமானது CMA கனடா CPA அவுஸ்ரேலியா வணிக வழியில் அங்கத்துவம் பெற்றவர்கள் CIMA அங்கத்துவம் பெறவும் CIMA அங்கத்தவர்கள் CMA கனடா CPA அவுஸ்ரேலியா அங்கத்துவமும் பெறலாம் இப்புதிய ஒப்பந்தம் 190,000 நிதி நிறுவனங்களை குறிக்கும்.

தெற்காசிய மத்திய கிழக்கு ஆகியவற்றின் பிரதேச பணிப்பாளர் BRADLEY EMERSON பேசுகையில் CIMA உலக அங்கீகாரம் பெற்றதை இவ்விளக்கமானது நிரூபித்துள்ளது கனடா, அவுஸ்ரேலியா நாடுகளில் அதிகளவு இலங்கை அங்கத்தவர்களும் மாணவர்களும் உள்ளனர் CIMA வின் ஒரு தகுதி மூன்று வெளிப்படையான அங்கத்துவத்தை அளிக்கின்றது.

மேலதிக விபரங்களுக்கு

www.cimaglobal.com/alliance நாடுங்கள்.

ஆடைக்கைத்தொழிலில் எதிர்நோக்கும் சவாலுக்கான தீர்வு யாது?

இலங்கையின் ஆடைக்கைத்தொழிலுக்கான சவால் நாளுக்குநாள் அதிகரித்துச் செல்கிறது. 2008ம் ஆண்டில் கைத்தொழில் துறையில் பங்களிப்பில் ஆடைத்தொழிலின் பங்களிப்பு 23% ஆகும். 2007ம் ஆண்டில் 73% வளர்ச்சியினை ஆடைத்தொழில் பதிவு செய்தாலும், 2008ம் ஆண்டில் இது 3.1% வளர்ச்சியினையே கண்டது. இது ஒரு மந்தகதியான வளர்ச்சி என்பது புள்ளி விபரங்களை பார்க்கும்போது புலப்படுகிறது. இது தொடர்பில் தாக்கம் செலுத்திய காரணிகளாவன, என மத்திய வங்கியால் முன்வைக்கப்பட்ட காரணம் ஐக்கிய அமெரிக்கா மற்றும் ஐக்கிய இராச்சியம் போன்ற நாடுகளில் ஏற்பட்ட பொருளாதார பின்னடைவு ஆகும். ஏற்றுமதி சந்தையில் திடீர் வீழ்ச்சி உள்நாட்டில் உற்பத்தி செலவு அதிகரித்தமை மற்றும் குறைந்த உற்பத்தி செலவில் ஏனைய நாடுகளின் உற்பத்திகளுடான போட்டி என்பன 2008ம் ஆண்டில் 3.1% மான மந்தமான வளர்ச்சிக்கு தாக்கம் செலுத்திய காரணிகளாகும். மேலும் இத்தகைய உலக போட்டியில் உள்நாட்டு ஆடைத்தொழிலில் ஈடுபட்டவர்களுக்கு விலையினை குறைத்து செயற்பட வேண்டிய நிலை ஏற்பட்டது.

இத்தகைய சவால்களை எதிர்நோக்க மேற்கொள்ளப்பட்ட நடவடிக்கைகள்

ஆடைத்தொழில் பூகோள சந்தைக்கு முகம்கொடுக்கும் விதமாக சூழல் நட்பு (Environment Friendly) ரீதியான உற்பத்தி இயந்திரங்களை சந்தைக்கு அறிமுகப்படுத்தல்.

இந்த இயந்திரத்தை பொறுத்தமட்டில் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட சர்வதேச நியமங்களை கடைப்பிடிக்க வேண்டியதோடு அதன்படி

01. குறைந்த மின்சக்தி பாவனை
02. நீரியல் வள பாதுகாப்பு
03. உள்ளீடுகளின் சிக்கன முகாமைத்துவம்
04. குறைந்த காபன் தகனம் போன்றவையாகும்.

மேலும் கிராமிய உற்பத்தியினை மையப்படுத்தி ஆடைத்தொழில் துறையில் ஊழியர் பயிற்சி

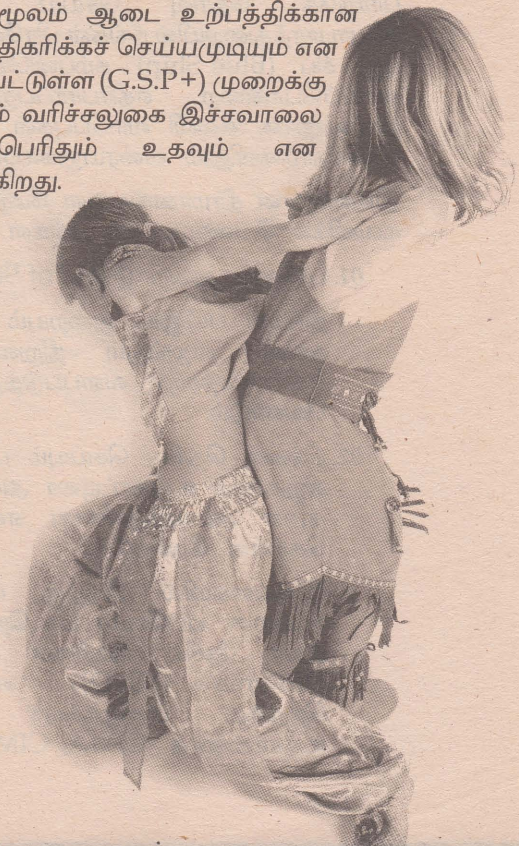
01. தகவல் தொழில்நுட்பம்
02. ஆடை வடிவமைப்பு
03. நவநாகரீக ஆடை வடிவமைப்பு பயிற்சிநெறி
04. தையல் இயந்திர பயிற்சி
05. ஆடைத்தொழில்துறை முகாமைத்துவ பயிற்சி நெறி

ஆடைத்தொழில் பிரதான உற்பத்தியாளர்கள் தமது வலையமைப்பை சர்வதேச ரீதியாக விஸ்தரித்தல்.

பிளட்டினம் தரப்படுத்தலில் (Platinum Standards) ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட நியமங்களில் அடிப்படையில் ஆடை உற்பத்திகளை மேற்கொள்ளல் ஆகிய சந்தைப்படுத்தல் தொடர்பான உயிரிய விருது வழங்கும் நிகழ்வுகளில் இலங்கையை பிரதிநிதித்துவப்படுத்தல்.

மேலும் சர்வதேச ரீதியில் இலங்கை ஆடை உற்பத்திகளை வேறுபடுத்தி காட்ட இலங்கைக்கே உரித்தான கலாசார ரீதியான உற்பத்திகளையும் மேற்கொள்ள செய்தலும் சிறந்த ஒரு வழிமுறை என்றும், இதன் மூலம் ஆடை உற்பத்திக்கான கேள்வியினை அதிகரிக்கச் செய்யமுடியும் என மத்திய வழங்கப்பட்டுள்ள (G.S.P+) முறைக்கு கீழ் வழங்கப்படும் வரிச்சலுகை இச்சவலை எதிர்கொள்ள பெரிதும் உதவும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

இதழாசிரியர்
பா. பானுசந்தர்



உயர்தர கற்கைகளில் வரையறுக்கப்படாத வாய்ப்புகள்

எம்மில் பலர் உயர்கற்கைகள் தொடர்பான தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளும்போது பெரும் சவாலை எதிர்நோக்க வேண்டி உள்ளது. காரணம் இது எமது வாழ்வின் திடப்படுவதற்கான ஒரு தீர்மானம் ஆகும். இன்றைய காலத்தை பொறுத்தமட்டில் இத்தீர்மானத்தை சரியாக மேற்கொள்ள பலரதும் கருத்துக்களை கேட்டறிந்து கொள்வதுண்டு. எமது தீர்மானத்தில் முக்கியமாக கவனிக்க வேண்டியது யாதெனில் அது காலத்திற்கேற்றவகையில் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டிய ஒன்றாகும்.

எமது அணுகுமுறையானது மற்றையவர்களிலிருந்து வித்தியாசப்படுத்தக் கூடியதாகவும் போட்டியினை எதிர்கொள்ளக்கூடியதாகவும் இருக்க வேண்டியது அவசியமாகும். கல்வி என்பது தொழில் சூழலில் புகுவதற்கான ஒரு சாவியாக கருதப்படுகிறது. இத்தகமைகளை தொழில் கல்வியிலோ அல்லது முறைகள் கல்வியிலோ பெறக்கூடியது உள்ளது. மேலும் நாம் தெரிவு செய்யும் துறை எம்மத்தியில் இருக்கின்ற திறமையினை பிரகாசிக்க செய்வதாக இருக்க வேண்டும்.

எத்துறையில் பயிலவேண்டும் என்பதை தெரிவு செய்யும்போது எமது எதிர்காலத்தை பற்றி சிந்தித்து சரியான தெரிவினை மேற்கொள்ள வேண்டும். இதற்கான தீர்மானத்தை மேற்கொள்ளும்போது நயம் பல்வேறு பாடநெறிகளையும், பட்டப்படிப்புகளையும் இவற்றை வழங்கும் நிறுவனங்களையும் ஒப்பிட்டுப் பார்த்தே தெரிவு செய்ய வேண்டியுள்ளது. வியாபாரத்துறையில் நீங்கள் பிரவேசிக்க நினைப்பது புரு சிப் (Blue Ship) கம்பனியொன்றில் தொழில் வாய்ப்பொன்றை எதிர்பார்ப்பது இயல்பாகும். இவ்வாறான கல்வி வாய்ப்புகள் எமது நாட்டிலும், வெளிநாடுகளிலும் வரையறுக்கப்படாததுள்ளது.

இவ்வாறான தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளும்போது கவனிக்க வேண்டிய விடயங்கள் வருமாறு

01. பயிலும் துறை (Field of Study)

நீங்கள் பயிலும் துறையும் தெரிவு செய்யும் கல்வி வழங்கும் நிறுவனமும் உங்கள் எதிர்காலத்தை வளப்படுத்துவதாக இருக்க வேண்டும்.

02. நீங்கள் தெரிவு செய்யும் பல்கலைக்கழகம்/ நிறுவனம் உள்நாட்டிலா அல்லது வெளிநாட்டிலா அமைந்துள்ளது என்பதை கருத்திற்கொள்ள வேண்டும்.

இலங்கையில் இதற்கு பல வாய்ப்புகள் உள்ளன. டிப்ளோமா பாடநெறிகள் தொடங்கி, உயர் தேசிய டிப்ளோமா (Higher National Diploma's (HND)) சான்றிதழ் பாடநெறிகள் தொழில்சார் கல்விமுறைகள் உதாரணமாக CIMA, CIM, ACCA என்பன

அவற்றில் குறிப்பிடத்தக்கன. வெளிநாட்டு பாடத்திட்டங்களை இலங்கையில் பல நிறுவனங்கள் வழங்கி வருகின்றன. இவற்றில் ஐக்கிய இராச்சியம், ஐக்கிய அமெரிக்கா, அவுஸ்ரேலியா போன்ற நாடுகளின் பாடநெறிகள் வழங்கப்படுகின்றன.

புள்ளி விபரங்களின்படி வருடாந்தம் ஏறக்குறைய 13000 பேர் வெளிநாடுகளுக்கு உயர்கல்விக்காக வெளிநாடு செல்கின்றனர்.

03. நிதி வசதி/மொத்த கிரயம்

உங்களாய் உங்களது உயர்கல்விக்கு செலவிடக்கூடிய பணம் எவ்வளவு என்பதை சரியாக அனுமதித்தன பின்பே உங்களது தீர்மானத்தை மேற்கொள்ள வேண்டும் காரணம் இது ஒரு பாரிய முதலீடு என்பதாலாகும். நீங்கள் செய்யும் முதலீட்டின் பலாபலனை நீங்கள் பின்பு பெறமுடியும். புள்ளி விபரங்கள் உயர்கல்வியை பயின்றோர் சிறந்த சம்பளங்களை பெறுகின்றனர் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

04. நீங்கள் தெரிவு செய்யும் தகமை உலகத்தரம் வாய்ந்தவை நீங்கள் ஒரு உயர்கற்கைக்கான துறையை தெரிவு செய்யும்போது அது உலகத்தரம் வாய்ந்த கற்கைத்துறையாக அமைய வேண்டும் என்பது மிக முக்கியம். உதாரணமாக CIMA, CIM, போன்ற பாடநெறிகளை குறிப்பிட முடியும்.

05. வேறு என்ன விடயங்களில் கவனம் தேவை மேற்குறிப்பிட்ட காரணிகள் உயர்கற்கைகளில் அல்லது தொழில் சார் கற்கைகளில் ஈடுபடும் போது கவனிக்க வேண்டிய விடயங்கள் ஆகும். இதனை தவிர வேறு சில காரணிகளும் பார்க்கப்பட வேண்டும்.

1. உங்கள் கல்வி நிறுவனம் முதற்தர நிறுவனமா?
2. அங்குள்ள விரிவுரையாளர்கள் சிறந்த தகமையையும், அனுபவத்தையும் உடையோரி
3. உங்களது பல்கலைக்கழகத்தில்/கல்வி நிறுவனத்தில் தேவையான அனைத்து வளங்களும் உள்ளனவா?
4. உங்களது கல்வி நிறுவனத்தின் பருமன்?
5. பெற்றோர் உங்கள் தீர்மானத்தில் விருப்பம் கொண்டுள்ளனரா?

மேற்குறிப்பிட்ட காரணிகளை அவதானித்து உங்களது உயர்கற்கைகளில் சிறந்த முடிவினை மேற்கொள்வது சிறந்தது. இது தனிப்பட்டதும், கடினமானதுமான, ஒரு தீர்மானம் என்ற போதிலும் மேற்குறித்த காரணிகளை அடிப்படையில் வைத்து மேற்கொள்ளுவதன் மூலம், எதிர்காலத்தை சுபீட்சமாக்கலாம். ஆகவே சிறந்த தீர்மானத்தை மேற்கொண்டு வாழ்வில் வெற்றி பெறுங்கள்.

தீவனாவிய ரீதியில் முதலிடத்தை வணிகப் பிரிவில் பெற்ற சாதனை Z புள்ளியான 2.8354 பெற்ற பசான் மலிந்த ACCA பாட நெறியில் இணைந்துள்ளார். இவர் காலியைச் சேர்ந்த மணிந்த கல்லூரியின் மாணவராவார்.

இவரது எதிர்பார்ப்பு நிதித்துறையில் ஒரு சிறந்த இடத்தை தாம் பெறவேண்டும் என்பதாகும். இவர் சிறு பராயத்திலிருந்தே நிதித்துறை பற்றியும் வணிகங்கள் பற்றியும் முனைப்பாக கேட்டு வந்தார்.

இவர் சாதாரண தர பரீட்சையில் கூட வணிகப்பாடத்தை மிக விருப்பத்துடன் பயின்றதாக குறிப்பிடுகிறார். இவர் சாதாரணதர பரீட்சையில் மாவட்டரீதியில் 34 இடத்தை பெற்றுக்கொண்டார். இவர் வணிகத்துறையில் பொருளியல், கணக்கீடு, வணிகக்கல்வி ஆகிய பாடங்களை பயின்றார்.

இவர் தமது ஆசிரியர்களாலேயே சிறப்பாக வழிநடத்தப்பட்டதாக குறிப்பிடுகிறார். மணிந்த கல்லூரி கடந்த பல ஆண்டுகளாக சிறந்த பெறுபேறுகளை வழங்கும் ஒரு பாடசாலையாகும்.



தீவனாவிய ரீதியில் முதலிடத்தை பெற்ற மாணவன்

பசான் மலிந்த

ஒரு சிறந்த ACCA தொழில்சார் விற்பனைராக பசான் வருவாரென்பதில் ஐயமில்லை என்றும் இவர் குறிப்பிடுகிறார். இவரது ஒரே சிந்தனை தாம் தமது கல்வி இலக்குகளை அடைய வேண்டுமென்பது பாட்டுக்குரியது.

மேலதிக தொடர்புகளுக்கு

ACCA SRI LANKA

No. 424, R. A. De Mel Mawatha,
Colombo - 03.

T.P : +94 (0) 112 301 920 / 2 301 923

Mob : +94 (0) 773 874 247

e-mail : info@lk.accaglobal.com

தீவனாவிய ரீதியில் முதலிடத்தை பெற்ற மாணவன் ACCA பாடநெறியில் இணைந்துள்ளார்

இவர் தீவனாவிய ரீதியில் முதலிடத்தை பெற்று ஐயவர்த்தனபுர பல்கலைக்கழக அனுமதியினை பெற்றுள்ள இவர். இந்த வருட இறுதி பகுதியில் கணக்கீட்டுத்துறையில் தமது பாடநெறியினை தொடர உள்ளார். அதற்குமுன் இவர் ACCA பாடநெறியில் இணைந்துள்ளமை குறிப்பிடத்தக்கது. மேலும் இவர் Oxford பல்கலைக்கழகத்தால் வழங்கப்படும் B.Sc பட்டப்படிப்பினையும் மேற்கொண்டு வருகிறார். இவர் ACCA பயிலுவதற்கான காரணமாக ACCA விரைவாக விருத்தியடைந்துவரும் ஒரு சிறந்த கணக்கீட்டுத்துறை எனவும், இதன் பரப்பு விசாலமான குறிப்பிடுகிறார்.

தமது சக நண்பரான ஒருவர் வித்தியாலோகா கல்லூரியில் ACCA பரிசீனை பெறும்போது தாமும் ACCA முடித்திருக்கலாம் என்ற துடிப்பும், முனைப்பும் ஏற்பட்டதாக குறிப்பிடும் இவர் உயர்தரம் பயிலும்போது அதற்கான வாய்ப்பு கிட்டவில்லை என கூறுகிறார். ஆனால் உயர்தர பரீட்சையில் சிறந்த பெறுபேற்றினை பெற்ற இவர் ACCA வின் புலமைப்பரிசினூடாக பயிலுகிறார் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

ACCA இலங்கை மற்றும் மாலைதீவிற்கான தலைவர் அருணி ராஜகாரியர் இது பற்றி கருத்து தெரிவிக்கையில் அம்மாணவரின் தேடற் கற்கையினை தாம் பெரிதும் மதிப்பதாகவும், இதற்கான ஒரு உந்துதலே இந்த புலமைப்பரிசில் என்றும் குறிப்பிடுகிறார். சில வருடங்களின் பின்



கருத்துக்களம்

அடுத்துவரும் இதழ்களில் உங்களின் கருத்துக்களுக்கான ஒரு பகுதி ஒதுக்கப்பட்டுள்ளது. உங்கள் கருத்துக்களை எமக்கு எழுதி கீழ்க்காணும் முகவரிக்கு அனுப்பி வைப்புகள்.

இதழாசிரியர்,

இல. 03, சென். கில்லாஸ் ஒழுங்கை,
கொழும்பு - 03.

இது என்ன?

இதழாசிரியர்

பா. பானுசந்தர்

வங்காள விரிகுடாவை அண்மித்த நாடுகளின் பல்நார் தொழில்நுட்ப, பொருளாதார பங்களிப்பிற்கான கூட்டிணைவு.

மேற்கூறிய பெயரால் அழைக்கப்படும் இந்த சமவாயமானது தெற்காசிய நாடுகள் மற்றும் வங்காள விரிகுடா நாடுகளை மையப்படுத்தி அமைக்கப்பட்டுள்ளது. 1997ம் ஆண்டு ஜூன் 06ம் திகதி பெங்கோக்கில் ஆரம்பிக்கப்பட்ட இவ்வமைப்பில் 07 நாடுகள் அங்கத்துவம் பெற்றுள்ளன. தற்போது இவ்வமைப்பில் இலங்கை, தாய்லாந்து, இந்தியா, பங்களாதேஷ், மியன்மார், பூட்டான், நேபாளம் போன்ற நாடுகள் அங்கத்துவம் பெற்றுள்ளன.

ஆரம்பிக்கும்போது பங்களாதேஷ், இந்தியா, தாய்லாந்து போன்ற நாடுகளை கொண்டே இவ்வமைப்பு ஆரம்பிக்கப்பட்டது. (Bangladesh, India, Sri Lanka and Thailand economic co-operation). BIST-EC என ஆரம்பிக்கப்பட்ட இவ்வமைப்பு பின்பு BIMSTEC என பெயர் மாற்றப்பட காரணம் எல்லா நாடுகளினதும் ஒத்துழைப்பிற்கமையவாகும். இவ்வாறு 2004 ஜூலை 31 கூடியபோதே இப்பெயர் இடம்பெற்றது.

1998ம் ஆண்டு நொவெம்பர் 19ம் திகதி டாக்காவில் இடம்பெற்ற அமைச்சர்களின் இரண்டாவது கூட்டத்தில் இச்சமயத்தின் நோக்கங்கள் 06 என கொள்ளப்பட்டது.

2005ம் ஆண்டு டிசெம்பர் 18 - 19த் திகதி டாக்காவில் இடம்பெற்ற 8வது சமவாயத்தில் கூட்டத்தில் இச்சமவாயத்தின் நோக்கங்கள் 13 ஆக விஸ்தரிக்கப்பட்டுள்ளது.

01. பங்களாதேஷினை முதன்மையாகக்கொண்ட வர்த்தகமும், முதலீடும்.
02. இந்தியாவினை முதன்மையாகக்கொண்ட போக்குவரத்தும், தொடர்பாடலும்.
03. மியன்மாரினை முதன்மையாகக் கொண்ட மின்வலு.
04. இந்தியாவை முதன்மையாகக் கொண்ட சுற்றுலாத்துறை.
05. இலங்கையை முதன்மையாகக் கொண்ட தொழில்நுட்பம்.

06. தாய்லாந்தினை முதன்மையாகக் கொண்ட மீன்பிடித்துறை.
07. மியன்மாரினை முதன்மையாகக் கொண்ட விவசாயத்துறை.
08. தாய்லாந்தை முதன்மையாகக்கொண்ட சுகாதாரம்.
09. நேபாளத்தை முதன்மையாகக் கொண்ட வறுமை ஒழிப்பு.
10. இந்தியாவை முதன்மையாகக் கொண்ட பயங்கரவாத ஒழிப்பு.
11. பூட்டானை முதன்மையாகக் கொண்ட கலாசாரம்.
12. இந்தியாவை முதன்மையாகக் கொண்ட இயற்கை வளமுகாமைத்துவம்.
13. தாய்லாந்தை முதன்மையாகக் கொண்ட மனிததொடர்பு.

2001-2003 காலப்பகுதியில் இலங்கை இச்சமவாயத்தின் தலைமையினை பெற்றிருந்தது. ஆங்கில அரிச்சுவடி வரிசையின்படியே இத்தலைமை த்துவம் வழங்கப்படுகிறது. இதன்படி இம்முறை மியன்மாருக்கு தலைமைத்துவம் வழங்கப்பட வேண்டும்.

BIMSTEC மற்றும் ஆசியா அபிவிருத்தி வங்கி. 2005ம் ஆண்டுமுதல் ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கி BIMSTEC அமைப்பின் அபிவிருத்தி பங்களாளாராக செயற்படுகிறது. இந்நாடுகளுக்கு உட்கட்டமைப்புகளை வழங்க நிதிவசதி அளிக்கிறது.



A GLOBAL PASSPORT

From the Largest Professional Educational Institute



CIMA

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



ISO 9001 : 2000
CERTIFIED COMPANY

Imperial College of Business Studies

No. 3, St Kilda's Lane, Colombo 3. E-mail: info@icbsgroup.com

A member of **ICBS** group of companies



www.icbsgroup.com

CIMA

Chartered Institute of
Management Accountants

நீங்கள் மக்கள் மத்தியில் தனித்துவம்
பெறுவதற்கு...

CIMA உங்களை நிதித்துறையில்
பயிற்சி பெற்ற வணிகத்தலைவராக
உயர்த்தும்

CIMA கொழும்பு

T. 0112 503 880 | E: colombo@cimaglobal.com

CIMA கண்டி

T. 081 222 7882 | E. kandy@cimaglobal.com



www.cimaglobal.com