

வளம்

வணிக மாணவர் சஞ்சிகை

தரு: 1

ஜனவரி — மார்ச் '94

கிளை: 1

மேம்படுத்தல் கலவை
வியாபாரச் சேர்க்கைகள்
மூலதனச் செலவீனமும்
வருமானச் செலவீனமும்
தொழில்சார் உறவுகள்
ஒப்படை அடிப்படையிலான விற்பனை
தொடரும் கல்விக்கான வாய்ப்புக்கள்
புராதன இந்தியாவில் ஒவியக்கலை



யாழ். மாவட்ட வணிக வள
நிலையம்
கல்வித் திணைக்களம்
யாழ்ப்பாணம்

யாழ் மாவட்ட வணிக வள நிலையம்
கல்வித் திணைக்களம்
யாழ்வலயம் 1
யாழ்ப்பாணம்

காப்பாளர்:-

செல்வி. தி. பெரியதம்பி
 கல்விப் பணிப்பாளர் யாழ். வலயம் 1

திரு. க. கந்தசாயி
 கல்விப் பணிப்பாளர் யாழ். வலயம் 2

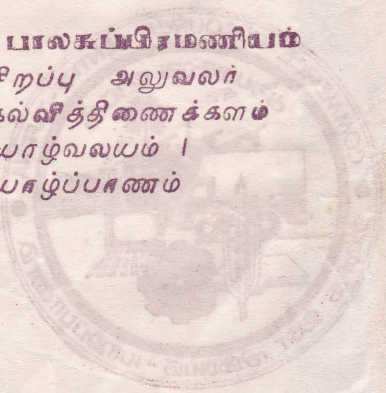
சஞ்சிகை முகாமைக்குழு:-

- | | |
|------------------------------|---------------------------|
| திரு. நா. வரதராசா | உதவிக் கல்விப் பணிப்பாளர் |
| திரு. வ. க. பாலசுப்பிரமணியம் | சிறப்பு அலுவலர் |
| திரு. க. கதிரமலை | ஆசிரிய ஆலோசகர் |
| செல்வி. நா. வேலுப்பிள்ளை | |
| திரு. ப. சுந்தரலிங்கம் | |
| திரு. சு. கணேச | |
| திரு. தா. பாலசுந்தரம் | |
| திருமதி த. சத்தியதாசன் | |

, 'வளர்', தொடர்பான கட்டுரைகள் விமர்சனங்கள் அனுப்ப
 வேண்டிய முகவரி

நா. வரதராசா
 தீட்டிடல் அலுவலர்
 கல்வித்திணைக்களம்
 யாழ் வலயம் 2
 கோப்பாய்

வ. க. பாலசுப்பிரமணியம்
 சிறப்பு அலுவலர்
 கல்வித்திணைக்களம்
 யாழ்வலயம் 1
 யாழ்ப்பாணம்



“வளம்”

வணிக மாணவர் சஞ்சிகை

தரு 1

ஜனவரி — மார்ச் 194

கிளை 1

வளம் பெறுவோம்

வர்த்தக பாடங்கள் உயர்தர வகுப்பு மாணவர்களை தன்னகத்தே ஈர்த்துக் கொள்ளுதல் அதன் பரிணாம வளர்ச்சியைக் காட்டி நிற்கிறது. வர்த்தக பாடங்களுக்கு மேலதிக வாசிப்பு மேற்கொள்வதற்கு நூல்கள், சஞ்சிகைகள் பற்றாக் குறை காணப்படுவதனால் அவ்விடை வெளியை நிரப்புவதற்கு யாழ் மாவட்ட வணிகவளநிலையம் மாணவர்களுக்கான காலாண்டு இதழை வெளியிட முன்வந்துள்ளது.

இச்சஞ்சிகை மாணவர்களுக்கு உதவுவதுடன் ஆசிரியர்களின் படைப்பாற்றலை ஊக்குவிக்கும் நோக்கையும் கொண்டுள்ளது, அத்துடன் வர்த்தக மாணவர் ஆசிரியர்களுக்கிடையிலான ஒன்றிணைப்பைப் பேணவும் இச்சஞ்சிகை உதவுமென நம்புகின்றோம்.

ஆசிரியர்களின் பங்களிப்பும், ஊக்குவிப்பும் அதிகரிக்குமிடத்து இச்சஞ்சிகையின் வெளியீடுகள் அதிகரிக்க உத்தேசிக்கப்படும். இச்சஞ்சிகையில் இடம்பெறும் கட்டுரைகள் தொடர்பான ஆக்கபூர்வமான விமர்சனங்களை எதிர் பார்த்துக்கின்றோம்.

நன்றி

சஞ்சிகைக்குழு

‘வளம்’ பெறும்

யாழ்ப்பாணக் கல்வித் திணைக்களம், வலயம் 1, வலயம் 2 என்பவற்றின் ஆள்புலமாகிய யாழ்ப்பாண மாவட்டம் முழுவதிலும் வணிகத் துறையை வளர்ப்பதில் மும்முரமாக ஈடுபட்டுள்ள வணிகவியற் துறையினர் ‘வளம்’ என்னும் வணிகச் சஞ்சிகையை வெளியிடவிருப்பதறிந்து மகிழ்ச்சியடைகின்றேன்.

இன்று கல்வியானது எம் சக்திக்கப்பாற்பட்ட காசுணிகளினால் பாதிக்கப்பட்டுள்ள போதிலும், எதிர் நீச்சலிட்டு, கல்வியை வளர்ப்பதில் எமது கல்விசார் ஆளணியினர் ஈடுபட்டுள்ளமையைப் பாராட்டுகின்றேன். கணித, விஞ்ஞானத் துறையினர் ஆண்டுதோறும் வெளியிடும் ‘துல்லியம்’ என்னும் சஞ்சிகையைத் தொடர்ந்து வர்த்தகத் துறையினரின் ‘வளம்’ என்னும் சஞ்சிகை வெளிவருகின்றமை போற்றத்தகுரியது.

கணக்கியல், வர்த்தகம், பொருளியல் முதலிய துறைகள் சார்ந்த கல்விமாண்களின் கட்டுரைகளைத் தாங்கி வெளிவரவுள்ள ‘வளம்’ ஆசிரியர்களுக்கும் மாணவர்களுக்கும் பெரிதும் பயனளிக்குமென்பதில் ஐயமில்லை. இந்த வகையில் வர்த்தகத்துறை ஆளணியினரை உணமாரப் பாரட்டுகின்றேன்.

துல்லியம், வளம் என்பனவற்றைத் தொடர்ந்து ஏனைய துறைகளுக்கும் சஞ்சிகைகள் வெளியிடப்பட வேண்டுமென்பது என் பேரவாஅாகும்.

கல்வித்திணைக்களம்,
யாழ்ப்பாணம்.
1994-03-21

சென்னை திருகாதி பேரியதம்பி
கல்விப் பணிப்பாளர்
யாழ்ப்பாணம் -1

ஆசிகள்

பாடசாலைகளில் நடைபெறும் முறைசார் கல்வி யின் முழுப்பயனை மாணவர் பெறவேண்டுமாயின் வகுப் பறைக் கல்வியோடு நின்றுவிடாது பாடல்கள் தொடர் பான மெதிக வாசிப்புக்களையும் செய்வதன் மூலம் பாட அறிவுக்கு வளம் சேர்க்க முடியும்.

பாழ். மாவட்ட வணிக வள நிலையத்தினால் வெளிவிடப்படும் "வளம்" என்னும் வணிக மாணவர் சஞ்சிகை இவ்வாறு வளம் சேர்ப்பதற்கு வெளியீடு செய்ய படுகிறது.

"வளம்" தொடர்ந்து வெளியீடு செய்யப்படுவ தற்கு ஆசிரியர், மாணவர் பெற்றோர் ஆகியோரின் அய சாத பங்களிப்பு அவசியமாக அமைகின்றது.

"வளம்" சஞ்சிகை வளம் பொருந்தி தொடர்ந்து வாழ எனது இதய பூர்வமான வாழ்த்துக்களைத் தெரி யிப்பதில் மகிழ்சியடைகின்றேன்.

கல்வித் திணைக்களம்,

பாழ். வலயம் 2

கோட்பாய்.

21-03-1994

க. சுந்தரசாமி

கல்விப்பணிப்பாளர்

பாழ்ப்பாணம் வலயம் 2

யாழ் மாவட்டப் பாடசாலைகளில் வணிகத்திற்கு வளமுட்டிய மலர்கள்

1 வணிக ஜோதி	யா கனகரத்தினம் மத்திய மகா வீத்தியாலயம்
2 வணிக தாரகை	யா ருயினாதீவு ம. வீ
3 வணிக ஓளி	யா வைத்தீஸ்வரா வீத்தியாலயம்
4 வணிகவியல் கட்டுரைகள்	யா பரியோவான் கல்லூரி
5 வரவு	யா இந்துக்கல்லூரி
6 மத்திய வணிகம்	யா மத்தியகல்லூரி
7 வணிகத் தளிர்	யா திருக்குடும்பக் கன்னியர் மடம்
8 வர்த்தி	யா வேப்படி பெண்கள் உயர்தரப் பாடசாலை
9 வணிக வணிகை	யா இந்து மகளிர் கல்லூரி
10 வணிக முன்னோக்கு	யா சுண்டுக்குளி மளிர் கல்லூரி
11 வணிகச்சுடர்	யா கொக்குவில் இந்துக்கல்லூரி
12 இந்து வணிகம்	யா சாவகச்சேரி இந்துக் கல்லூரி
13 வணிக தீபம்	யா யூனியன் கல்லூரி
14 வணிக தீபம்	யா நாவற்குழி ம.வீ
15 வணிக நாதம்	யா ஸ்கந்தவரோதயாக் கல்லூரி
16 வணிக தாரகை	யா மானிப்பாய் மெமோலியல் கல்லூரி
17 வணிக வானி	யா இராமநாதன் கல்லூரி
18 கலை நிதியம்	யா மெதடிஸ்த பெ. உ. பாடசாலை
19 பற்று	யா கோப்பாய் கிறிஸ்தவக் கல்லூரி
20 யாழ் மத்திய கல்லூரி	வர்த்தகக் கல்விப் பெயர் விழா மலர்

(1920—:970)

விளம்பரம்:-

இனம் காணக்கூடிய பொறுப்பாளர் மூலம் நிறுவனம் பொருள், சேவை, கருத்துப்பற்றிக் கொடுப்பனவு செய்து மேற்கொள்ளப்படும் ஆள்சாராத் தகவல் வழங்கல் விளம்பரம் எனக் கருதப்படுகிறது.

விளம்பர வகைகள்:-

1. உற்பத்தியை மையமாகக் கொண்ட விளம்பரம்
(Product Advertisement)
2. நிறுவனத்தை மையமாகக் கொண்ட விளம்பரம்
(Institutional Advertisement)

1 உற்பத்தியை மையமாகக் கொண்ட விளம்பரம்:-

விசேடமாக ஒரு பொருளை அல்லது ஒரு சேவையை ந்தைக்கு அறிமுகப்படுத்தி கேள்வியை ஏற்படுத்திக் கொள்ளும் விளம்பரமாகும். இது மூன்று வகைப்படும்.

- அ) அறிமுக விளம்பரம் (Pioneering Advertisement)
உ-ம் ரத்தி முழு ஆடைப்பால்மா விளம்பரம்
- ஆ) போட்டி விளம்பரம் (Competitive Advertisement)
உ-ம் தொலைக்காட்சியில் D S I ரயருக்கும் போட்டியாக Lotus ரயர் விளம்பரம்
- இ) நினைவூட்டல் விளம்பரம் (Reminder Advertisement)
உ-ம் அங்கர் பால்மா விளம்பரம்

2 நிறுவனத்தை மையமாகக் கொண்ட விளம்பரம்:-

போட்டி நிறுவனம் ஒன்றின் போட்டிகளை எதிர் ரோக்கிய வண்ணம் நிறுவனத்தின் நன்மதிப்பை அதிகரித்துக் கொள்வதற்கு ஏதுவாகும் விளம்பரங்களாகும். இது மூன்று வகைப்படும்.

- அ) பொது அபிப்பிராயம் சார் ஆதரவு விளம்பரம்
(Advocacy Advertisement)
நிறுவனத்தின் நிதி ஆற்றல், வள நிலைமையைக் கூறி விளம்பரப்படுத்தல்.
- ஆ) நிறுவனம் பற்றிய அறிமுக விளம்பரம்
(Pioneering Institutional Advertisement)
நிறுவனத்தின் இடம், நிறுவனம் யாது செய்கிறது, நிறுவன உற்பத்திப் பொருளின் வடிவம் யாது? என்பதை பொது மக்களுக்கு அறிவிப்பதாகும்.

- இ) நிறுவனம் பற்றிய போட்டி விளம்பரம்
(Competitive Institutional Advertisement)
உம் ஆறுவருட அபாரச் சேவையில் ஈகிள்
எங்கள் சிறகின் கீழ் சேருங்கள்
C T C ஈகிள் இன்சூரன்ஸ் கம்பனி லிமிட்டட்

விளம்பரத்தைப் பின்வரும் முறைகளிலும் வகைப்படுத்து
வதுண்டு

1. இனம் சார் விளம்பரம் (Generic Advertising) வியாபாரக் குறியீடு இல்லாது பொருளின் மொத்தக் கேள்வியை தூண்ட உதவும் விளம்பரமாகும்.
2. குறியீட்டு விளம்பரம் (Brand Advertising) குறிப்பிட்ட வியாபாரக் குறியீடுடைய பொருளுக்கு மேற்கொள்ளும் விளம்பரம் ஆகும்.
3. கூட்டுறவு விளம்பரம் (Co-Operative Advertising) உற்பத்தியாளர், மொத்த வியாபாரிகள், உள்ளூர் சில்லறை வியாபாரிகள் கூட்டாக மேற்கொள்ளும் விளம்பரம் ஆகும்.
4. நிறுவன விளம்பரம்
5. பொது அபிப்பிராயம் சார் ஆதரவு விளம்பரம்

விளம்பர சாதனைத் தை தேர்ந்தெடுப்பதில் கருத்தில் கொள்ள வேண்டியவை

1. கிரயம் (Cost for thousand)
2. விளம்பரத்தைப் பெற்றவர்களின் எண்ணிக்கை (Reach)
3. நெகிழ்ச்சி நேரம் (Frequency)
ஒருவர் சராசரியாக அவ்விளம்பரத்தில் செலவழிக்கும் நேரம்
4. விளம்பரத்தின் தொடர்ச்சித் தன்மை (Continuity)

நேரடி விற்பனை Personal Selling)

கூடுதல் கலவையின் இரண்டாவது பிரதான மூலகம் நேரடி விற்பனை ஆகும். நேரடி விற்பனை என்பது விளம்பரம் தவிர்த்து ஏதாவது கொடுப்பணவு வடிவில் பொருள் சேவை பற்றிய ஆள் சார்ந்த நேரடி அறிமுகப்படுத்தலாகும். நேரடி விற்பனை வழமையாக வழங்குவருக்கும் பெறுபவர்க்கும் இடையிலான நேர்முகத் தொடர்பாடல் ஆகும்.

நேரடி விற்பனை மூன்று வகைப்படும்

1. சில்லறை விற்பனை (Retail selling)
2. வியாபாரக் கைத்தொழில் விற்பனை (Business and Industrial Selling)
3. அரசாங்க சந்தையில் விற்பனை (Government Selling)

சில்லறை விற்பனை வகைகள்

1. சில்லறை வியாபாரக் கடைகள் (Retail Selling)
2. வீட்டுக்கு வீடு சென்று விற்கல் (Door to door Selling)
3. விழாக்காலக் கடைகள் (Party Plan Selling)
4. தொலைபேசி மூலம் விற்பனை (Tele Marketing)

வியாபாரக் கைத்தொழில் விற்பனை

மீள் விற்பனைக்காக அல்லது கைத்தொழிலாளர்கள் பொருட்களை விற்பனை செய்வதைக் குறிக்கும்.

அரசாங்க சந்தையில் விற்பனை

அரசு கொள்வனவாருக்கு பொருட்களையும் சேவைகளையும் விற்பனை செய்வதைக் குறிக்கும்.

பிரசித்தப்படுத்தல் (Publicity)

நிறுவனம், பொருள், சேவை பற்றிய நேரடிச் செலவில்லாத ஆன்சாரா தகவல் வழங்கல் பிரசித்தப்படுத்தல் எனப்படும்.

பின்வரும் கருவிகளுடாக பிரசித்தப்படுத்தல் மேற்கொள்ளப்படலாம்

1 செய்தி வடிவில்

பத்திரிகை, தொலைக்காட்சி, வானொலி, வேறு ஊடகங்கள் மூலமாக செய்தி வடிவில் இடம்பெறும்.

உ-ம் கிளிங்டன் தம்பதிகள் சிறப்புச் சந்தையில் பொருள் கொள்வனவு செய்வதை, தொலைக்காட்சியில் செய்தி வடிவில் காட்டுவதன் மூலம் சிறப்புச் சந்தை பிரசித்தப்படுத்தப்படல்

2 செய்திக் கருத்தரங்கு (News Conference)

3 இலாப நோக்கமற்ற பொதுச் சேவை நிறுவனங்களின் அறிவிப்புகள் PSAs

விற்பனை மேம்படுத்தல் Sales Promotion

விற்பனை மேம்படுத்தல் என்பது மேம்படுத்தல் கலவைச் சேர்க்கையின் ஒரு பகுதி ஆகும். அத்துடன் விளம்பரமாகப் பார்க்கப்படக்கூடியதுமல்ல விற்பனை மேம்படுத்தல் மூலம் புதிய உற்பத்தியை சந்தையில் பரிட்சார்த்தமாக அறிமுகப்படுத்தி உற்சாக மூடவும், நுகர்வோர் திரும்பக் கொள்வனவு செய்வதை அதிகரிக்கவும் விலைக்குறைப்பைத் தடுக்கவும் முடியும். எனவே விற்பனை மேம்படுத்தல் என்பது கொள்வனவை உடன்தூண்டும் ஊக்குவிப்பாகும். அத்துடன் பெரும்பாலான விற்பனை ஊக்குவிப்பு முறைகள் குறுங்கால விற்பனைக் குவிப்பாக மிளிர்கின்றன

விற்பனை மேம்படுத்தல் முறைகள் சின்வகுமாறு அமையும்

1. பணப்பெறுமதீ கொண்ட முத்திரைகள் (Coupons)

இதன் நோக்கம் கேள்வியைத் தூண்டுதல் ஆகும்.

சில்லறை வியாபாரிளினதும் ஆதரவைத் தூண்டும்.

கொள்வனவாளர் கொள்வனவு செய்வதைத் தாமதப்படுத்தும்

2. விலைக்குறைப்பு (Deals)

இதன் நோக்கம் பொருளின் பரிட்சார்த்தம் விற்பனை உயர்ச்சிக்கு வழிகாட்டும்.

சில்லறை வியாபாரத்தில் போட்டி வியாபார நடவடிக்கைக்கு எதிராக மேற்கொள்ளப்படும்.

நுகர்வோரின் இடர் குறைக்கப்படும்.

பொருளின் உற்பத்திப் பெறுமதியை விட குறைந்த விலைக்கு விற்கப்படும்.

குறுங்கால விலைக் குறைப்பாக அமையும்.

உதம் புதிய கேக் கலவையை அறிமுகப்படுத்தல்.

இரு பொதிக் குப் பதிலாக ஒரு பொதிக் கு மட்டும் விலையிடல்.

3. பரிசுதியம் [Premiums]

பொருளின் தன்மதிப்பைக் கட்டியெழுப்பும்.

இலவசமாக அல்லது குறைந்த விலையில் பெறுவதால் நுகர்வோர் பெரிதும் விரும்புவார்.

ஆனால் நுகர்வோர் பொருளில் நாட்டம் கொள்ளாது பரிசில் நாட்டம் கொள்ளும் நிலை உருவாகும்.

உ+ம் நான்கு வொண்டர்லைஊர் சோப்புடன் ஒரு ஊபோலிக்சோப் இலவசம்.

4. குலுக்கல் முறை [Sweep Stakes]

குறித்த குறியீட்டுப் பொருளை பெருமளவில் வாங்கத் தூண்டும்.

சிறியபடிவத்தை நிரப்புவதன் மூலம் பங்குபற்றலாம்.

ஆனால் ஆய்வுக்குரிய நிபந்தனைகள் இடம் பெற மாட்டாது நுகர்வோர் அதிக இருப்பை வைத்திருக்க முயல்வர்.

பந்தயம் முடிந்தபின் விற்பனை வீழ்ச்சியடையும்.

உ+ம் விப்டன் சிலோண்டா அறிவித்திருக்கும் '8000 அழகிய பீங்கான் தேநீர் குவளைகள் காத்திருக்கின்றது'.

5. போட்டி [Contest]

நுகர்வோர் கொள்வனவைத் தூண்டும்.

உற்பத்தி பொருளின் மீது நுகர்வோர் நாட்டம் அதிகரிக்கும்.

ஆய்வுக்குரிய சிந்தனையுடன் போட்டியில் பங்குபற்றவேண்டும்

உ+ம் வாட்டர்பீஸ் விட்டமின் கம்பவுண்ட் புதிர் போட்டியில் பிரவேசியங்கள்.

6 மாதிரி [Samples]

புதிய பொருளை பரிசார்த்தமாக அறிமுகப்படுத்தல் நுகர்வோர் பரிசார்த்தப் பொருளால் குறைந்த இடரை எதிர்ப்போக்குவர்.

ஆனால் நிறுவனத்திற்கு அதிக செலவைத்தரும்.

உ+ம் பற்பசையுடன் சிறிய பொதி சன்சிக்க்சாம்பு இலவசமாக வழங்கியமை.

7 வியாபார முத்திரைகள் Trading Stamps

திருப்பத் திருப்ப அதே நிறுவனத்தில் கொள்வனவு செய்வதைத் தூண்டும். நிறுவனத்தைக் கட்டி எழுப்ப உதவும்.

8 காட்சி அறைகள் Point of Purchase Displays

காட்சி அறைகள் விற்பனையைச் கூட்ட வழிகாட்டும். அத்துடன் விருப்பத்திற்குற்ற தெரிவுக்கும் வழிகாட்டும். ஆனால் சில்லறை வியாபாரத்தில் போக்குவரத்து நெருக்கடி மிகுந்த இடத்தில் ஏற்ற இடத்தை தேர்ந்தெடுப்பது கடினமாகும்.

உ+ம் சதோச மின்சார, கனரகப் பொருட் காட்சி அறை

9 தள்ளுபடி Rebates

குறித்த காலப்பகுதியில் அங்கீகரிக்கப்பட்ட விநியோகிதர் மூலம் கொள்வனவு செய்த பொருட்களுக்கு சழிவு வழங்குதல் ஆகும். கொள்வனவு நிரூபிக்கப்படும் பொழுது காசு திருப்பிக் கொடுப்பதும்.

உ+ம் Apple II c Start System

US 50 டொலர் தள்ளுபடி

மேலே குறிப்பிட்ட விற்பனை மேம்படுத்தல் முறைகள் மூலம் நுகர்வோரின் கொள்வனவைத் தூண்டி குறுங்காலத்தில் விற்பனைக் குவிப்பை அதிகரிப்பது போல் வியாபாரிகளின் கொள்வனவைத் தூண்ட பின்வரும் விற்பனை மேம்படுத்தல் முறைகள் பின்பற்றப்படுகிறது

1 வர்த்தக ஊக்குவீழ்ப்பு கொடுப்பனவு

(Merchandise Allowance)

2 பொதிப்பெட்டி ஊக்குவீழ்ப்பு கொடுப்பனவு

(Case Allowance)

3 நிதி ஊக்குவீழ்ப்புக் கொடுப்பனவு

(Finance Allowance)

மேம்படுத்தல் தந்திரோபாயங்கள்

Promotional Strategies

மேம்படுத்தல் திட்டமிடல் தொடக்கத்தில் தெளிவான இரண்டு தந்திரோபாயங்களின் தெரிவில் தங்கியுள்ளது. அதில் ஒன்று இழுத்தல் தந்திரோபாயமாகும். மற்றொன்று தள்ளுகை தந்திரோபாயமாகும்.

இழுத்தல் தந்திரோபாயம் (Pull Strategy)

இழுத்தல் தந்திரோபாயமாவது நுகர்வோரின் கேள்வியைத் தூண்டுவதாகும். இது மொத்தவியாபாரியையும் சில்லறை வியாபாரியையும் பொருளைக் கொள்வனவு செய்ய முயற்சி செய்யும் அழுத்தத்தை உருவாக்கும் இழுத்தல் தந்திரோபாயத்தில் விளம்பரம், விற்பனை மேம்படுத்தல் மூலம் பொருள் பற்றி அறிந்த நுகர்வோர் சில்லறை வியாபாரியை நாட, சில்லறை வியாபாரி மொத்தவியாபாரியை நாட மொத்தவியாபாரி உற்பத்தியாளரை அணுகுவார் இம்முறை நுகர்வோர் பொருள் களுக்குப் பெரும்பாலும் உகந்ததாகும்.

தள்ளும் தந்திரோபாயம் (Push Strategy)

தள்ளும் தந்திரோபாயத்தில் உற்பத்தியாளர் பின்பற்றும் ஊக்குவிப்பு பிரதானமாக நேரடிவிற்பனை ஆகும். இம்முறையில் பொருள் உற்பத்தியாளரிடமிருந்து டிரை நிலைஞர்மூலம் நுகர்வோரைச் சென்றடையும் இம்முறை பெருப்பாலும் கைத்தொழிலாளர் பொருளுக்குச் சிறந்ததாகும்.

விளம்பரத்தையும் நேரடி விற்பனையையும் பின்வரும் அடிப்படையில் ஒப்பிடுவதன் மூலம் யுத்திகளைக் கையாளும் நிலையை மேலும் தெளிவு படுத்திக் கொள்ளலாம்.

ஒப்பீட்டு அடிப்படை விளம்பரம் நேரடி விற்பனை

கொள்வோர் இறுதிநுகர் மீள்விற்பனையாளர்
(பார்வையாளர்) வோருக்காக அல்லது கைத்தொழில் கொள்வனவாளருக்காக

கொள்வனவால்

ஏற்படும் இடர்

குறைவு

அதிகம்

தீர்மானப் பகுமன் தயாரிப்பு அலகு	சிறிது	பெரிது
பொருள் உற்பத்தியில் சிக்கல்	இலகு	சிக்கல்
உபயோகமான சேவை மட்டம்	குறைவு	அதிகம்
கொள்வனவுத் தீர்மானப் படி நிலை	கொள்வன வுக்குமுன்	கொள்வனவின் போது
விநியோகத் தந்திரோபாயம்	இழுத்தல்	தள்ளுகை
வாடிக்கையாளரின் புவியியல் சிதறல்	பெரிது	சிறிது

மேலே கூறப்பட்ட மேம்படுத்தல் அம்சங்களும், கருவிகளும் தந்திரோபாயங்களும் சரியாகக் கையாளப்படுமிடத்து நுகர்வேளரின் விருப்புக்கேற்ப தேவைகள் பூர்த்தியாக்கப்படுவதுடன் உச்ச இலாபம் பெறக்கூடிய முறையில் உற்பத்தியாளரின் விற்பனைப்பருமனும் அதிகரிக்கும் என எதிர்பார்க்கலாம்.

References

1. *Business Today's*
David J Rachman, Michael. H. Mescon
2. *Marketing*
Eric N. Berkowitz, Roger. A. Kerin, William Rudelius

நேரடி, விளம்பர சாதனங்கள்

நேரடியாக நுகர்வோருக்குத் தபாலில் அனுப்பக்கூடிய அல்லது கையளிக்கக்கூடிய விளம்பரசாதனங்கள் நேடி விளம்பரசாதனங்கள் எனப்படும். பிரசுரங்கள், நாட்காட்டிகள், பொருள் விபரப்பட்டியல்கள் போன்றவை சிறந்த எடுத்துக்காட்டாகும்.

வியாபாரச் சேர்க்கைகள்

(Amalgamation and other forms of combination)

L. B. ஞானப்பிரகாசம் B. Sc. [Hons] P. F. T
Dip. in Ed.

1.0: அறிமுகம்:

உலகளாவிய ரீதியில் முதலாளித்துவ பொருளாதாரக் கொள்கையின் வெற்றி சோவியத் ஒன்றியத்தின் சிதைவினாலும், ஐரோப்பிய நாடுகளில் மாற்றமடைந்து வரும் அரசியல், பொருளாதார நிலைமைகளினாலும் அளவிட்டு தீர்ப்புக் கூறப்படுகின்ற காலகட்டம் இது. அத்துடன் தமது அரசியல் அபிவிருத்திகளை அர்ப்பணம் செய்துவிட்டு அதிகபட்ச உதவிகேரரி நிற்கும் வளர் முக நாடுகள் கூட, அமெரிக்காவின் ஆக்கிரமிப்புக்குள்ளாகி நிற்கும் உலக நிதி நிறுவனங்களின் ஆலோசனைகேற்ப தமது பொருளாதார நிறுவனக் கட்டமைப்புகளை தனியார் மயமாக்கல், மக்கள் கையமாக்கல் என்றெல்லாம் மாற்றியமைக்கின்ற காலம் இது. இந்த தனியார் மயமாக்கலினால் உள்ளூர் முதலாளித்துவ ஏகபோகம் என்பதற்கு மேலாக உலகின் பெரும் பங்கு உற்பத்தி வர்த்தக நடவடிக்கைகளை தமது கைக்குள் போட்டுக் கொண்டுள்ள நவநவலணித்துவ முகவர்களான பல் தேசியக் கம்பனிகளே பெரும் நன்மையடைகின்றன. அவை 'அடம்பன் கொடியும் திரண்டாடல் மிடுக்கு' என்ற கொள்கையை அதிகமாக கையாளும் ஒரு வணிக முகாமைத்துக தந்துரோபாயமே "வியாபாரச் சேர்க்கைகள்" என்ற கட்டமைப்பாக விபரிக்கப்படுகிறது. இத்தகைய வியாபாரச் சேர்க்கை வடிவங்களைப் பற்றி விபரிப்பதே இக்கட்டுரையின் நோக்கமாகும்.

2.0: வரைவிலக்கணம்:-

இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட நிறுவனங்களின் சொத்துக்கள் பொறுப்புக்களை பொதுவான உடையின் கீழும் (OWNERSHIP), அப்பொதுவான உடையின் கட்டுப்பாட்டின் கீழும் கொண்டு வருதல் சேர்க்கை (AMALGAMATION) எனக் கருதப்படுகின்றது. முக்கியமாக ஒரு நிறுவனம் மற்றைய நிறு

வனத்தின் சொத்துக்களை நேரடியாக கொள்வனவு செய்வதால் அல்லது, பெரும்பாலும் வழமையாக பங்கு மூலதன உரிமையின் வாயிலாக கட்டுப்படுத்தல் என்ற வகையில் இந்தச் சுவீகரிப்பு அமைகின்றது. முழுமையாகவே ஒன்று நிறுவனம் சுவீகரிக்கப்படும் போது அதன் ஊழியர்கள் தொடர்ந்தும் வேலையில் விடப்படுவது வழமையில் உள்ளது. வியாபாரச் சேர்க்கைகள் ஒருங்கிணைப்பு (MERGER), ஒன்று திரட்டல் (CONSOLIDATION), ஈர்ப்பு (ABSORPTION) கூட்டு (COMBINATION), அல்லது கையேற்பு (TAKE-OVER) என்றெல்லாம் பல எண்ணக்கருக்கள் கொண்டு அழைக்கப்படுகின்றன இங்கு இறுதியில் குறிப்பிடப்பட்ட கையேற்பு TAKE-OVER என்ற சொல் சிறப்பாக நிறுவனத்தைக் கொள்வனவு செய்யும் போட்டியில் அதன் இயக்குனர்களையும் ஈர்த்துக் கொள்ளப்படும் சந்தர்ப்பங்களில் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

3.0: ஒன்றிணைப்பு வகைகள்:-

[TYPES OF INTEGRATION]

ஒன்றிணைப்பு என்ற சொல் பொருளியலாளர்களால் பயன்படுத்தப்படுபோது அடிப்படையில் கீழ்வரும் மூன்று வகை ஒன்றிணைப்புகள் காணப்படுகின்றன.

- 1 கிடையான ஒன்றிணைப்பு (HORIZONTAL INTEGRATION)
- 3 நிலைக்குத்தான ஒன்றிணைப்பு (VERTICAL INTEGRATION)
- 2 வேறுபட்ட தொழில் ஒன்றிணைப்பு (DIVERSIFYING INTEGRATION)

OR CONGLOMERATE / LATERAL COMBINATION

3.1.0: கிடையான ஒன்றிணைப்பு:-

கிடையான ஒன்றிணைப்பு என்பது ஒரே வகையான தொழில் வரிசையில் (SAME LINE OF BUSINESS) இருக்கும் நிறுவனங்கள் ஒன்றசேர்வதைக் குறிக்கிறது. உதாரணமாக தாப்புறுதித் தொழிலில் ஈடுபடும் இரு நிறுவனங்கள் ஒன்றிணைவது.

3.1.1: அணுகூலங்கள்:

- 1 பொருளாதார அளவுச் சிக்கனங்கள் (ECONOMIES OF SCALE)

பெருமளவிலான தொழிற்பாட்டுக்கான கழிவுகள் மூலதனச் சந்தையிலிருந்து குறைந்த நிதிச் செலவுடனான நிதியீட்டம்

என்றன கிடைக்க வாய்ப்பு ஏற்படுகின்றது. இதாழில்கள் பெளதீக ரீதியாக ஒன்றிணைக்கப்படுமானால் நிலையான மேத்தலைச் செலவுகள் பேருமனவிலான உற்பத்திக்காகப் பகிரப்படுகின்றன. அத்துடன் உற்பத்தியானது உகந்த பொறிவிருட்சத்தின்பால் செறிவாக்கப்பட்டு, ஏனைய கூறுகள் மூடப்படும். பொறி தன்னியக் மையப் படுத்தப்படுவதோடு தரவு நிரந்தபடுத்துகை கணணி மயப் படுத்தப்படவும் வாய்ப்பு ஏற்படுகிறது இரண்டு நிர்வாகமுறைமை ஒன்றாக்கப்படுகிறது. விற்பனை, விநியோகவசதிகள் ஒன்றிணைக்கப்பட்டு மேலதிக வசதிகள் விற்றுக் கையளிகப்படலாம். ஒன்றிணைப்பினால் உருவாகும் பேரளவுத்தன்மை ஆராய்ச்சி அபிவிருத்திக்கான பொருளாதார நலனையும் வழங்குகிறது.

11 மிகப் பெரிய போட்டி வலிமை (GREATER COMPETITIVE STRENGTH)

ஒரு உற்பத்தி அலகிற்கான கிரயம் குறைவடைவதால் ஏற்றமதிச் சந்தையில் போட்டியிட்டு போட்டி நிலவனங்களை வென்று அவற்றைச் சந்தையிலிருந்து வெளியகற்றலாம்.

111. இணைக்கப்படுப்போது ! நிறுவனமானது மிகக் கவனமாக தனது பலமான பகுதிகள் எவையெனக்கண்டு அவற்றைக் கட்டி எழுப்பவும், பலவீனமான பகுதிகள் கண்டுபிடிக்கப்பட்டு வேறாகப்படவும், அது நிவர்த்திக்கப்படவும் கூடியதாக இருக்கும், உதாரணமாக: ஒரு நிறுவனத்தின் உற்பத்தி முகாமை சிறப்பானது. ஆனால் சந்தைப்படுத்தல் நிபுணத்துவம் பலவீனமானது எனக் கொண்டால், அது சந்தைப்படுத்தல் நிபுணத்துவத்தில் கைதேர்ந்த நிறுவனத்துடன் இணைய வேண்டும், அப்போது இரு நிறுவனங்களும் தனித்தனியாக இயங்கும்போது ஈட்டிய இலாபத்தைவிட இணைப்பின்பின் இலாபம் மிக அதிகமாகக் காணப்படும். இதை "சினேஜி" (SYNERGY) என்பார்கள். அல்லது $2+2=5$ தத்துவம் எனப்படும்,

v. இணைப்பின்போது, அதிகபட்சமாக கையேற்பின்போது நிறுவனம் சிறப்பான முகாமையுடன் கைகொர்த்துக்கொண்டு முன்னேறிச் செல்கின்றது. பொருளாதார நலன்குறைந்த பாவனையிலில்லாத சொத்துக்கள் தேறுவதோடு நிறுவனத்தின் இயலுமையும், மூலதனத்திற்கான உழைப்பும் அதிகரிக்கின்றது

3.2.0. நிலைக்குத்தான ஒன்றிணைப்பு:

நிலைக்குத்தான ஒருங்கிணைப்பு எனும்போது அங்கு நிறுவனம் தனது மூலப்பொருள் விநியோக நிறுவனங்களுடனோ

அல்லது நுகர்வு நிறுவனங்களுடனோ ஒன்றிணைதாகும். அதாவது வேறுபட்ட தளங்களை (OPERATING AT DIFFERENT POINTS) தொழிலாற்றுகின்ற ஆனால் ஒரே உற்பத்திச் சந்தையில் தொழிலாற்றுகின்ற (SAME CHAIN OF PRODUCTION) நிறுவனங்கள் ஒன்றிணைவதைக் குறிக்கின்றது. இவ்வாறான ஒன்றிணைப்பின் மூலம் ஒரு உற்பத்தியாளர் தமது உற்பத்திப் பொருட்களை விநியோகிக்கின்ற சில்லறை வியாபார நிறுவன அமைப்புக்களை ஒன்றிணைத்துக் கொள்வதன் மூலமோ, அல்லது தனக்கு மூலப்பொருட்களை விநியோகிக்கின்ற நிறுவனங்களோடு ஒன்றிணைத்து கொள்வதன் மூலமோ தனது சந்தையைப் பாதுகாத்துக் கொள்ளலாம்.

எடுத்துக்காட்டாக துணி உற்பத்தியாளர் துணிக்கடை சில்லறை வியாபார நிறுவனங்களுடனும் மோட்டார் உற்பத்தியாளர்கள் மோட்டார்கார் வெளியிருவ உற்பத்தியாளர் நிறுவனங்களுடனும் (CARBODY - MAKING FIRMS) ஒன்றிணைவதைக் குறிப்பிடலாம். இவ்வாறான ஒன்றிணைப்பு பின்னோக்கியதாக அதாவது உற்பத்தியாளர் ஒருவர் தனது மூலப்பொருள் விநியோகத்தருடன் ஒன்றிணையும் போது பின்னோக்கிய ஒன்றிணைவு (BACKWARD INTEGRATION) என அழைக்கப்படுகிறது உதாரணமாக: மரத்தளபாட உற்பத்தியாளர் நிறுவனம் மர வியாபார நிறுவனத்துடன் ஒன்றிணைவதைக் குறிப்பிடலாம்.

இதபோல் ஒன்றிணைப்பு முன்னோக்கியதாக அதாவது உற்பத்தியாளர் நிறுவனம் தனது முடிவுப் பொருள் விநியோகத்தருடன் ஒன்றிணையும்போது அது முன்னோக்கிய ஒன்றிணைவு (FORWARD INTEGRATION) எனப்படுகின்றது. உதாரணமாக வார்ப்புக் கைத்தொழில் நிறுவனம் பொறியியல் நிறுவனத்துடன் ஒன்றிணைவதைக் (FOUNDRY WITH AN ENGINEERING FIRM) குறிப்பிடலாம்.

2.1 அணுகுலங்கள்

- 1 பின்னோக்கிய ஒன்றிணைவு நிறுவனத்தின் மூலப்பொருள் வழங்கல் வழியைப் பாதுகாக்கின்றது மூலப்பொருளில் தரக்கட்டுப்பாட்டைப்பேணவும் நியாயமான விலையில் ஒழுங்காக மூலப்பொருள் விநியோகத்தை உறுதிப்படுத்த வாய்ப்பு ஏற்படுவதுடன் மற்றைய நிறுவனமாகிய (மூலப்பொருள் வழங்கல் நிறுவனமும்) சீரான இலாபமீட்ட வசதி ஏற்படுகின்றது.

11 முன்னோக்கிய ஒன்றிணைவின் ஊடாக நிறுவனத்தின் விற்பனை சந்தைவாய்ப்புக்கள் பாதுகாக்கப்படுகின்றன. ஒன்றிணைக்கப்படுகின்ற நுகர்வு நிறுவனங்களினூடாக தரநியமங்களும், (QUALITY STANDARDS) பேணப்படுவதோடு விற்பனை விலைமீதான நிறுவனத்தின் கட்டுப்பாடும் மேலும் அதிகரிக்கின்றது.

111 நிதி, மற்றும் நிருவாக ரீதியாக சில பொருளாதார அளவுச் சிக்கனங்களும் ஏற்பட வாய்ப்புண்டு

3.3.0: வேறுபட்ட தொழில் ஒன்றிணைவு;

ஒரு நிறுவனம் முற்றிலும் தனது தொழிலுடன் சம்பந்தமில்லாத இன்னொரு வகைத் தொழில் நிறுவனத்துடன் ஒன்றிணைவதையே இது குறிக்கின்றது. இங்கு ஒன்றிணைந்த நிறுவனங்களின் தொழிற்பாடு வேறுவேறானதாக இருக்கும். இவை பௌதிக ரீதியில் இணைக்கப்படுவதில்லை. இவ்விணைப்பின் நோக்கம் ஆபத்துக்களை இயலுமானவரை குறைதலாகும். (TO REDUCE THE OVERALL RISK LEVEL)

உதாரணமாக: ஒரு ஆடைதயாரிப்பு நிறுவனம் ஒரு உணவு தயாரிப்பு நிறுவனத்தின் பெருமளவு பங்குகளை வாங்கி அதன் கட்டுப்படுத்தும் பங்கதாரராக இருப்பதைக் குறிப்பிடலாம். இது தான் சற்போது கட்டுப்பாட்டிற்கும் தொழில் இலாபகற்றதாக தேய்வு மட்டத்தை (DECLINES) தனது உற்பத்தி வட்டத்தில் அடையும் போது கைகாலலுக்கு இன்னொரு தொழிலை ஆற்றக் கூடிய நிலையிருக்க வேண்டுமென்பதற்காக மேற்கொள்ளப்படுகின்றது.

இத்தகைய ஒன்றிணைப்பிலும் கூட நிதி, நிர்வாகம் சார்ந்த பொருளாதார அளவுச் சிக்கனங்கள் எழுவதற்கு வாய்ப்புக்கள் இருக்கின்ற போதிலும் மிகப் பெரிய ஆபத்துக்கூட உண்டு. அது என்னவெனில் சேர்க்கையிலுள்ள ஒரு நிறுவனம் நியாயமற்ற போட்டி காரணமாக ஏற்றுக்கொள்ளத்தக்க பொருளாதார மட்டத்திற்குக் குறைவாக தனது விலையைக் குறைக்குமானால் அது சேர்க்கையின் இலாபத்தைக் குறைத்துவிடும். பொருளாதாரக் காரணங்களுக்காக அல்லாத சேர்க்கைகளும் உண்டு.

3.4.0: வியாபாரச் சேர்க்கையினால் சீர்திகூலங்கள்;

1 தனியுரிமை ஏற்பட வாய்ப்பு ஏற்படுகின்றது. இது தனியுரிமைக்கே உரித்தான பிரதிகூல நிலமை

களைத் தோற்றுவித்துவிடும் என்பதால் ஐக்கிய ராச்சியத்தில் (MONOPOLIES COMMISSION) உ-ம் இலங்கையில் நியாயவர்த்தம ஆணைக்குழு வும் FAIR TRADING COMMISSION) கண் காணிப்பை மேற்கொள்ள அதிகாரம் உள்ளன வாகக் காணப்படுகின்றன.

11 பெரும்படியாக்கம் ஏற்படுவதால் இங்கு தொழி லாளர் வேலைநீக்கம், வேலைக்குறைப்பு என்பன நடைபெற வாய்ப்புண்டு. இது சிறப்பாக குறை விருத்தி நாடுகளில் வேலையின்மைப் பிரச்ச னையை மேலும் தீவிரப்படுத்தி வீடும்

111 சேர்க்கையினால் உருவாகும் பருமனுக்கள் சமனாக இயல்பாகவே ஒரு நிறுவனம் வளர்வதே அந்த நிறுவனத்திற்கு ஆரோக்கியமானது என்ற ஒரு கருத்தும் உண்டு.

1V நிறுவனம் ஒன்றிணைக்கப்படும்போது மற்றைய நிறுவனத்தின் ஆக்க உரிமை, வியாபாரக்குறி, தொழில்நுட்பம் என்பன சுவீகரிக்கப்படுகின்றன. இச்சந்தர்ப்பத்தில் மறைமுகமான வரிஏய்ப்பு இடம்பெறுகிறது ஏனெனில் ஆராய்ச்சி அபி விருத்திச் செலவீனங்களுக்கு வரித்தள்ளுபடி வழங் கப்படுகிறது.

4.0; சேர்க்கை முறைகள்
[METHODS OF AMALGAMATION]

சட்டப்படியாக 5 வகையான ஒன்றிணைப்பு முறைகள் காணப்படுகின்றன.

1 ஒரு கம்பனி மற்றைய கம்பனியின் கட்டுப்படுத்தும் பங் குரிமையைக் கொள்வனவு செய்தலும், இதன் வழியில் இயக்குனர் சபையையும், கட்டுப்படுத்தும் கொள்கை யையும் பதிலீடு செய்கின்றது. இது பிடிப்புக் கம்பனி (HOLDING COMPANY) வகை ஒன்றிணைப்பு என அழைக்கப்படுகிறது. (ஒரு பிடிப்புக் கம்பனி கட்டாய மாக தனது துணைக்கம்பனியின் உரிமையாண்மையில் அரைப்பங்கிற்கு மேல் பிடித்து வைத்திருக்க வேண்டும் அல்லது சேர்க்கையின் மூலம் துணைக்கம்பனியின் இயக்

குனர் சபையைக் கட்டுப்படுத்தக் கூடியதாக இருத்தல் வேண்டும். கட்டுப்படுத்தும் பங்குரிமை என்பது பெரும் பான்மைப் பங்குரிமை என்பது. அதாவது 50% க்குப் மேற்பட்ட பங்குரிமையாக இருக்க வேண்டுமென்ற அவசியம் இல்லை. சில சமயம் வாக்களிக்கத்தக்க பங்குரிமை ஒரு சிறிய பங்குரிமையாளரிடம் பரந்து சிததிக் காணப்படுமானால் வாக்களிக்கத்தக்க பங்குகளில் 30% மாணவற்றை அல்லது அதற்குக் குறைவானவற்றைக் கொண்டே பொதுக் கூட்டத்தைக் கட்டுப்படுத்தக் கூடிய உத்தரவாதத்தை ஏற்படுத்தலாம்.

இந்த பிடிப்புக் கம்பனி ஒன்றிணைப்பு முறையில் ஒன்றிணைவில் பங்கேற்கும் ஒவ்வொரு கம்பனியும் தனித்தனியாக தொடர்ந்தியங்கவும், கணக்குப் புத்தங்களைத் வெவ்வேறாகப் பேணவும் முடியும். எனவே இங்கு சொத்துக்கள் பௌதீக ரீதியாக ஒன்றிணைந்து தொழிற்பட வாய்ப்பில்லை. இது கிடையாண ஒன்றிணைப்பும் அல்லது வேறுபட்ட தொழில் ஒன்றிணைப்பு முறைகளுக்கே மிகவும் பொருத்தமானது. எவ்வாறிருந்த போதிலும் ஒவ்வொரு கம்பனியும் தமது தனித்தன்மையையும் நன்மதிப்பையும் தொடர்ந்தும் பேணுவதற்கு வழியேற்படுவதோடு ஏதாவது தொகுதிக்கடன் மூலதனம் அல்லது மலிவான நிதியீட்டம், ஏன் வரி நட்டங்கள் கூடத் தொடர்ந்து முன் கொண்டு செல்லப்படலாம். இன்று வரையில் இந்த முறையினூடாக புதிய கம்பனி தோற்றுவிக்கப்படாமலும், கம்பனி எதுவும் ஒழிக்கப்படாமலும் ஒப்பீட்டளவில் மலிவானதாகவும், எளிமையானதாகவும் கையாளப்படும் முறையாக இது காணப்படுகின்றது.

11

ஒன்றிணைக்கப்படும் இரு கம்பனிகளும், (அல்லது எல்லாக் கம்பனியினதும்) கட்டுப்படுத்தும் பங்குரிமையை கொள்வனவு செய்வதற்காக ஒரு புதிய கம்பனி உருவாக்கப்படுதல் இந்த முறையையும் பிடிப்புக் கம்பனி (HOLDING COMPANY) திட்டம் என அழைக்கப்படாலும் இதில் சில அனுகூலங்களும் பிரதிகூலங்களுடன் உண்டு. புதிய கம்பனி உருவாக்கல் செலவிற்கும் உரிமை வழங்குகைக்கும் சில சமயம் முன்னுரிமை அளிக்கக்கூடும். இன்றுவரையில் இது பொறுப்புக்களிக் லாமலேயே ஆரம்பிக்கப்படுகிறது.

111

ஒரு கம்பனி ஒழிக்கப்படக்கூடிய நிலைக்குச் சென்று கொண்டிருக்கும்போது (GOES INTO LIQUIDATION) அதன் பங்கு முழுவதையும் வாங்குதல் இத்தகைய ஒன்றிணைப்பு வழமையாக ஈர்ப்பு என அழைக்கப்படுகின்றது. இந்தமுறை பிடிப்புக் கம்பனி முறைக்கு முழுமையாக வேறுபட்டது. அத்துடன் இது கிடை, நிலையான ஒன்றிணைப்புக்கு மிகவும் பொருத்தமானதாகவும். இங்கு எல்லா சாதாரண பங்குகளும் கொள்வனவு செய்யப்படுதல் அல்லது 90% மாணவையே னும் கொள்வனவு செய்யப்படுதல் அவசியமாகும் கம்பனிச் சட்டத்தில் 209 வது பிரிவுப்படி கட்டாயமாக அதே விலையிலேயே வாங்கப்பட வேண்டுமென்றும் கூறப்பட்டுள்ளது.

பிடிப்புக் கம்பனி முறையுடன் இம்முறையை ஒப்பிடுவோமானால் சிறுபான்மை பங்குரிமையாளர் பிரச்சனை இருக்க மாட்டாது. கம்பனி ஒழிக்கப்படுவது நடைமுறைப்படுத்தப்படுவதால் தொகுதிக்கடன் உள் எடங்கலாக பொறுப்புக்கள் கொடுத்துத் தீர்க்கப்பட்டு விடும். இருப்பினும் இம்முறை மலிவு மூலதனமாகக் கலை இழப்பதற்கும் வழி செய்வதோடு தொழிலாளர் களுடனான வேலை ஒப்பந்தங்கள் தன்னியக்கமாகவே முடிவடைவதால் தொடர்ந்து இருக்கும் தொழிலாளர் களுடன் புதிய வேலை ஒப்பந்தங்கள் செய்ய வேண்டியேற்படும்.

112

ஒரு கம்பனி ஒழிக்கப்படும்போது புதிய கம்பனி ஒரு வாக்கப்பட்டு அதன் பங்கு முழுவதும் வாங்கப்படும். இம்முறை பெரும்பாலும் வழமையாக ஒன்றுதிரட்டல் (CONSOLIDATION) என அழைக்கப்படுகின்றது. இரண்டு கம்பனிகள் பெருமளவிற்கு ஒரேயளவினதாக இருக்குப்போது ஈர்ப்பினால் எழக்கூடிய உயர்வு, தாழ்வுச் சிக்கலை தவிர்க்கும் பொருட்டு இம்முறை ஊரும் பப்படலாம். அத்துடன் புதிய கம்பனி புதிய அமைப்பு புறவிதி அமைப்பு அகவிதி என்பனவற்றுக்கும் வசு சமைப்பதோடு பொறுப்புக்களிலிருந்து விடுபட்டதொரு தூய ஐந்தொகையுடன் வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்கலாம்.

மற்றைய கம்பனிகளின் சொத்துக்களை நேரடியாக வாங்குதல் இது இலகுவானதும் தெரிவுக்கு இடமளிப்பதுமாக அமைகிறது, ஒரு பகுதியினை மட்டும் பொறுப்பெடுக்கலாம். அதாவது ஒரு பிரிவை, பொறித்தொகுதியை, கடையை அல்லது அலகை என்பதாக

அமையலாம். இதன் மூலம் பொறுப்புக்களையோ நிகழ்த்தக்க பொறுப்புக்களையோ கையேற்கும் தலைவலியிருந்து விலகிக்கொள்ளலாம், விற்கும் கம்பனி மீளமுதலீடு செய்யவோ, நிறுவனத்தை முடிவுக்குக் கொண்டுவரவோ எது விருப்பமோ அதைச் செய்ய முடியும்-

5. 0. பகுதியானதும், தற்காலிகமானதுமான
சேர்க்கைகள்

(Partial And Temporary Forms Of
Combination)

- கம்பனிகள் பல்வேறுவழி+ளில் தாம் அக்கறையுள்ள விடயங்கள் தொடர்பாக இணைந்துகொள்ளின்றன அவைமுழு நிறைவற்ற குறுங்கால சேர்க்கைகளாகவும் அமைவதுண்டு. பிடிப்புக் கம்பனிவகை முறையினை நாம் அவதானித்தால் இது ஈர்ப்பு அல்லது ஒன்று திரட்டல் என்ற அடிப்படையில் அமையும் சேர்க்கை முறையையிட, பூரணத்துவமற்ற ஒன்றாகவே காணப்படுகின்றது. இதனாற்றான் இதனை அதிகமாக குறுங்கால வெள்ளோட்டத்திருமணம் (A Sor of Trial Marriage) என்பது போன்றது என வர்ணிக்கிறார்கள். ஆனால் இது வழமையில் நிரந்தரமானதும், ஒர்ட் முழுநிறைவானதுமான ஒன்றிணைத்தலை நோக்கிய ஒன்றாக அமைந்தமையைக் காணலாம்.

எல்லா வியாபார ஒப்பந்தங்களும் பரஸ்பர நலன்தேடும் நோக்கோடும் சுயவிருப்பின்பேரில் அமைகின்றன. இந்த வகையில் அமைந்தவைதான் உத்தரவுப் பத்திர ஒப்பந்தங்கள், (Licensing Agreements) உப ஒப்பந்தங்கங் (Subcontracting) போன்றன. இவை இலாபத்தையோ அல்லது குறித்த சில வியாபார நடவடிக்கையையோ இரண்டு அல்லது மேற்பட்ட கம்பனிகளிடையே பங்கு போடுகின்ற மட்டுப்படுத்தப்பட்டதும், தற்காலிகமானதுமான சேர்க்கைகளாக அமைகின்றன.

- i. இருவகையான செயற்கை கூட்டிணைப்பு (ConSortium) என அழைக்கப்படுகின்றது. இது ஒரு பெரிய வேலைத்திட்டத்தை மேற்கொள்வதற்காக தொழில்நுட்பம், நிதி என்ற குறித்த சில வளங்களை வழங்குதல் என்ற அடிப்படையில்

பல்வேறு கம்பனிகள் ஒரு உடன்படிக்கையின் கீழ் ஒரு கம்பனித் தொகுதியாக ஒன்று சேர்தலை குறிக்கின்றது. இதன் மூலம் அடையப்பெறும் இலாபத்தை பங்கிடுகின்றன. வழமையாக அந்த வேலைத்திட்டம் தனி ஒரு கம்பனியினால் கையாள முடியாத அளவிற்கு மிகப் பெரிதாக இருக்கும். உதாரணமாக:- நீர்ப்பாசன/மின்சக்தி வேலைத் திட்டங்களைக் குறிப்பிடலாம். கூட்டிணைப்பு உடன்படிக்கையில் குறிப்பிடப்பட்ட வேலைத்திட்டத்தின் முடிவில் முடிவிற்கு கொண்டுவரலாம் அல்லது அதைப்போன்ற வேறு ஒப்பந்த வேலைகளுக்காக தொடர்ந்து இயங்கலாம்.

ii) தொடந்தேர்சியாக தேவைப்படும் குறித்த சில நடவடிக்கைகளுக்காக ஒன்றிணைவு ஏற்படும்போது அது பொதுநிதி (Pooled) எனப்படுகிறது எடுத்துக்காட்டாக ஆராய்ச்சி அபிவிருத்தி, கணணி வசதிகள் விற்பனை விநியோகம் என்பவையாக அவை இருக்கலாம். இங்கு (பொது ஆளணியினர்) (Pooled Personnel) ஒரு -கம்பனிக்கும் மற்றைய கம்பனிக்குமிடையே பாகுபாடு காட்டமாட்டார்கள், என்ற நம்பிக்கை இதில் ஈடுபடும் கம்பனிகளுடைய நிலவுதல் மிக முக்கியமாகும்.

v. இன்னுமொருவகையான சேர்க்கை இது போட்டியினைத் தவிர்க்கும் நோக்கோடு உருவாகின்றது. கம்பனிகள் தமது உற்பத்தியில் பொருட்களின் விற்பனை விலை தொடர்பாக போட்டித் தவிர்ப்பு உடனபாடு செய்யும்போது அது (Ring) எனவும் அல்லது தாம் விற்கும் விற்பனை அளவை கட்டுப்படுத்துவதன் வாயிலாக விலையினைப்பேண முற்படும்போது அதுவிற்பனை அனுமதிப்பங்கு (Sales Quota Agreements) எனவும் அழைக்கப்படுகின்றது.

ஜோர்மனி நாட்டில் 'காட்டல்' (Cartel) என்றொருவகை சேர்க்கை காணப்படுகின்றது. இதன்படி ஒரு குறிப்பிட்ட உற்பத்தியில் ஈடுபடும் நிறுவனங்களினெல்லாம் ஒரு மத்திய முகவரிடம் மட்டும் தமது உற்பத்திகளை விற்க இணங்கும். அந்த மத்திய முகவர் பொதுமக்களுக்கு ஒரு நிலையான விலையில் மீள் விற்பனை செய்வர். பெரும்பாலான இத்தகைய உடன்படிக்கைகள் எல்லாம் பொதுமக்களின் நலனுக்கு முரணாகவே காணப்படுகின்றன.

போட்டித் தவிர்ப்புக்காக கையாளுகின்ற பெண்பாலான பொதுவான கொள்கையாக இடக்குனர்கள் ஒன்றியம் (Inter

Locking Directorates) அதாவது ஒரு கம்பனியின் இயக்குனர் ஏனைய கம்பனிகளிலும் இயக்குனராக இருத்தல் மற்றும் பரஸ் பர பங்குரிமை (Cross - Holdings of Shares) அதாவது A கம்பனி 50%க்கு குறையாத உரிமையாண்மையை B கம்பனியிலும் B கம்பனி 50%க்குக் குறையாத உரிமையாண்மையை A கம்பனியிலும் கொண்டிருத்தல் என்ற ஒரு வகை ஒழுங்கும் காணப்படுகிறது.

2. 0. முடிவுரை

பெரும்பாலான சேர்கைகள் கம்பனிகளுக்கிடையில் அவற்றின் இயக்குனர் சபை உறுப்பினர்களிடையே உடன்படிக்கைகள் செய்து கொள்வதன் மூலம் உருவாகின்றன. ஒரு கையேற்புக் கோரிக்கையினூடாக (Take Ove Bid) கம்பனி ஒன்றிணைவதற்கு முன் அக்கோரிக்கை இயக்குனர் சபையில் முன்மொழியப்படுதல் வேண்டும் இருப்பினும் கையேற்புக் கோரிக்கை இயக்குனர்களின் முன் கூட்டிய ஆலோசனை பெறப்படாமலே நேரடியாக பங்குதாரர்களுக்கு சுற்றுநிருபம் மூலமாகக் கூட தெரியப்படுத்தப்படலாம்.

இன்றுவரையில் ஒவ்வொரு துணைக் கம்பனிகளும் வரையறுக்கப்பட்ட பொறுப்புடையனவாக காணப்பட்டுள்ளன. இதனால் துணைக்கம்பனி தொடர்பான நிகழ்த்தக்க பொறுப்புக்கள் அல்லது சட்டநடவடிக்கைகளினால் தாய்க்கம்பனி பாதிக்கப்படாமல் பாதுகாக்கப்படுகிறது. துணைக்கம்பனியின் கடன் கொடுத்தோர் தமது கடனுகளாக பிடிப்புக்கம்பனியின் கொத்துகளைக் கோரமுடியாது.

ஒரு துணைக்கம்பனி அதன் பிடிப்புக்கம்பனியில் பங்குரிமை கொள்ளமுடியாது ஆனால் இன்றைய கம்பனிச் சட்டம் (Upstrem) அனுமதியை அளிக்கிறது இது கடன் கொடுத்தோர் பாதுகாப்பை (Creditors Security) குறைத்துள்ளதோடு துஸ்பிரயோகம் செய்யவுட்பமுடியும், துணைக்கம்பனி கடன் மூலதனத்தை கொண்டிருக்குமானால் தாய்க்கம்பனியின் ஐந்தொகையைவிட திரட்டிய ஒன்று ஐந்தொகை (Consolidated Balance Sheet) உயர் மூலதன இணைப்புக் கொண்டதாக காட்சியளிக்கும், இது (Pyramiding) என அழைக்கப்படுகின்றது. தென்னாபிரிக்க கனி வள சுரங்கத்தொழில் கம்பனித்தொகுதிகள் இவ்வாறு மொத்த மூலதனத்தில் குறைந்தளவு வாக்களித்தத்தக்க மூலதன உடமையை கொண்டு கட்டுப்பாட்டை மேற்கொள்கின்றன.

இலங்கையிலும் அண்மைக்காலத்தில் பல்வேறு "கம்பனித் தொகுதிகள்" புதிது புதிதாக உருவாகுவதை அவதானித்தால் வியாபாரச் சேர்க்கைகள் பெருகிவருவதை உணரலாம். இது-எந்த வகையிலும் சிறிய முதலீட்டாளர்களுக்கும், பொது மக்களுக்கும் உதவப்போவதில்லை

உசாந்துணை நூல்கள்;-

1. Bennett A. H. M. "Management Accountancy in Sri Lanka Volume 1, Printed by Stamford Press, Singapore, 2nd Revised Edition 1987
2. Pitfield. R. Ronald "Business Organisation" Second edition 1985, Macdonald & evens 128, Long Acre, London WC 2E 9AN

வட அமெரிக்க நாளை வர்த்தக உடன்பாடு.
NAFTA

இந்த உலகின் ஆசுப்பெரிய பணக்கார உற்பத்தி ஆற்றல் மிக்க சந்தையை உருவாக்க 1992 ஆகஸ்ட் 12ல் அமெரிக்கா, கனடா, மெக்சிக்கோ நாட்டு வர்த்தக அமைச்சர்கள் கையொப்பமிட்டு இவ்வுடன்பாட்டை உருவாக்கினார்கள். அவ்வப்பவத்தில் அந்நாட்டின் தலைவர்களும் கலந்து கொண்டார்கள். 16மாதப்பேச்சு வர்த்தகக்குப்பின் 2000 பக்கம்கொண்ட இவ்வுடன்பாடு உருவானது. 1994 ஜனவரி 1ல் இதுந்து அமுல் நடத்தப்படுகிறது

மூலதனச் செலவினமும் வருமானச் செலவினமும் Capital And Revenue Expenditure

Mr. S. Ganesu. B. Com. (Sp)

In - Service Advisor [Commerce],
Department of Education Zone - 2, Jaffna.

மூலதன செலவினத்தையும் வருமானச் செலவினத்தையும் வேறுபடுத்துவதென்பது மிகவும் கஸ்டமான செயலாகும். ஏனெனில் இவ்விரு செலவினங்களுக்கிடையேயுள்ள வேறுபாடுகளைக் கண்டறிவதற்குரிய தெளிவான விதிகள் (rules) கண்டு கொள்வது சிரமமாகும். எவ்வாறாயினும் கீழ்க்காணும் விதிகள் மூலதனச் செலவினத்தையும் வருமானச் செலவினத்தையும் வேறுபடுத்துவதற்கான வழி காட்டியாக விளங்குகின்றன.

மூலதனச் செலவினம் [Capital Expenditure]

ஒரு செலவினத்தின் மூலம் பெறப்படும் பயன்கள் (benefits) ஒரு காலப்பகுதிக்கு மட்டும் பரந்து காணப்பட்டிருக்குமாயின் அத்தகைய செலவினங்கள் மூலதனச் செலவினங்கள் எனக்கொள்ளப்படும். ஆகவே மூலதனச் செலவினத்தின் மூலம் சொத்துக்கள் கொள்வனவு செய்யப்படுகின்றன எனலாம். ஆயினும் இத்தகைய சொத்துக்கள் வருமானத்தை உழைக்கும் நோக்குடன் கொள்வனவு செய்யப்படுபவை எனினும் விற்பனை செய்யும் நோக்கத்துடன் கொள்வனவு செய்யப்படுவையல்ல.

மேலும் இச்சொத்துக்கள் நிலையான சொத்துக்களை அதிகரிப்பதற்காகவும், உழைப்பின் இயலுமையை (Earning Capacity) அதிகரிப்பதற்காகவும், நிறுவனத்தின் மூலதனத்தை அதிகரிப்பதற்காகவும் செலவிடப்படுகின்றன.

இந்த விடயத்தில் நாம் பின்வரும் செலவினங்களைக் மூலதனச் செலவுகளாக கருத முடியும்.

1) புதிய பொறியென்றைக் கொள்வனவு செய்தல்

- i) கட்டிடங்களை விஸ்தரிப்புச் செய்தல் / மேலதிக கட்டிடங்களைச் சேர்த்தல்.
- iii) மிகப்பொருத்தமான கட்டிடமொன்றுக்கு வியாபார நிறுவனத்தை மாற்றுதல்.
- v) நீண்டகாலக் கடன்களை பெற்றுக்கொண்டும் பொருட்டு கொடுக்கப்படும் தரகுக்கூலி பணிசை போன்றவை.

சுருங்கக்கூறின், வியாபார செயற்பாடுகளை ஆரம்பிக்கும் பொழுதோ அல்லது தொடர்ந்து நடாத்தும் பொழுதோ நிலையான சொத்து ஒன்றினை கொள்வனவு செய்வதற்காகவும் அதே வேளை அதனை பொருத்தமான இடத்தில் பொருத்துவதற்காகவும் ஏற்படும் செலவுகள் மூலதனச் செலவுகள் ஆகும் அத்துடன் இச் செலவுகள் உழைப்பின் மூலம் அடைய அடிகரிப்பதுடன் நிறுவனத்தின் தொழிற்பாட்டுச் செலவுகளை குறைக்கும் தன்மை கொண்டவையாகவும் காணப்படும். மனு விதத்தில் கூறுவதானால் நிரந்தர சொத்துக்களை கொள்வனவு செய்வதன் மூலம் உழைப்பு வருமானங்களைப் பெறும் நோக்கம் கொண்டதாக இச் செலவுகள் காணப்படும். அது மாத்திரம் மன்றி சொத்துக்களின் கொள்வனவு தொடர்பாக ஏற்படும் செலவுகளையும் சொத்தின் பெறுமதியுடன் கூட்டப்படும் தன்மையையும் (மூலதனச் செலவுகள்) கொண்டதாகக் காணப்படும்.

உதாரணமாக ஒரு நிறுவனத்திற்கு தேவையான நிலையான சொத்து ஒன்றினை கொள்வனவு செய்வதற்காக வெளிநாடு ஒன்றிற்கு செல்ல வேண்டிய நிலை ஏற்படலாம் இந் நிலையில் கொள்வனவு உத்தியோகத்தார் குழு குறிப்பிட்ட சொத்தின் கொள்வனவு தொடர்பாக வெளிநாட்டிற்கு செல்வதன் மூலம் ஏற்பட்ட பிரயாணச் செலவுகள் சொத்தின் பெறுமதியுடன் (மூலதனச் செலவாக) கூட்டப்படல் வேண்டும். ஏனெனில் இப் பிரயாணச் செலவு சொத்தின் கொள்வனவுடன் நேரடியாக சம்பந்தப்பட்டதாக காணப்படுவதனாலாகும்.

2, வருமானச் செலவீனம்:-

[REVENUE EXPENDITURE]

ஒரு குறித்த கணக்கீட்டுக் காலப்பகுதிக்கான கணக்குகளில் காட்டப்படக் கூடியதும், இச் செலவின் மூலம் ஏற்படும் நலன்கள் (benefits) அக் காலத்திற்கே உரியதாகவும் காணப்படு

மாயின் அத்தகைய செலவினங்கள் வருமானச் செலவினங்கள் எனப்படும் பொதுவாக இத்தகைய வருமானச் செலவினங்கள்

- i) மீள்விற்பனைக்காக சொத்து ஒன்றினை கொள்வனவு செய்து அதிக விலையில் விற்பனை செய்து இலாபம் பெறுவதற்காகவும்.
- ii) விற்பனைக்கூரிய பண்டங்களை ஆக்குவதற்காகவும்.
- iii) நிலையான சொத்துக்களை பயன்படுத்தக் கூடிய வகையில் பராமரிப்பு செய்வதற்காகவும்.
- iv) நிறுவனத்தின் நாளாந்த செலவுகளை மேற்கொள்வதற்காகவும் செலவிடப்படுகின்றன.

மேலும் விற்பனைக்கான பண்டங்களின் கிரயம். (cost) உற்பத்திக்கான மூலப்பொருட்கள், புதுப்பித்தல்கள், திருத்தங்கள் நிலையான சொத்துக்களின் தேய்மானம், வாடகை, வரி, காப்புறுதி, சம்பளம், வண்டிக் கூலி இவை போன்ற ஏனைய வியபாரச் செலவுகள் போன்றவை வருமானச் செலவுகளாகும்.

மூலதனச் செலவினங்களாக மாற்றமடையும் வருமானச் செலவினங்கள்

திருத்தங்கள் [Repairs]

இவை உண்மையில் வருமானச் செலவுகளாகும். ஆயினும் பயன்படுத்தப்பட்ட பொறி ஒன்றினைக் கொள்வனவு செய்து அதனைப் புனரமைத்து இயங்கச் செய்வதற்கு உடனடியாகச் செலவிடப்படும் செலவினங்கள் மூலதனச் செலவாகும். அத்தோடு அத்தொகை சொத்தின் பெறுமதியுடன் கூட்டப்படல் வேண்டும்.

ii கூலிகள் [Wages]

இவை வருமானச் செலவுகளாகும். ஆயினும் புதிய பொறி ஒன்றினை கொள்வனவு செய்து அதனைப் பொருத்துவதற்குத் தொளிலாளிக்கு கொடுக்கப்படும் கூலியானது ஓர் மூலதனச் செலவாகும் இக்கூலித் தொகையானது சொத்தின் கொள்விலைப் பெறுமதியுடன் கூட்டப்படல் வேண்டும்.

iii சட்டச் செலவுகள் (Legal expenses)

இவை வருமானச் செலவினங்களாகும். ஆயினும் நிலையான சொத்தொன்றினை கொள்வனவு செய்வதுடன் சம்பந்தப்பட்ட சட்டமுறைச் செலவுகள் மூலதனச் செலவுகளாகும்.

உதாரணமாக காணி ஒன்றினை உடமையாக்குவதற்கு கொடுக்கப்பட்ட வழக்கறிஞர் கட்டணம் மூலதனச் செலவினம் ஆகும் ஆயினும் கடன்படுகரிடம் இருந்து வருமதிகளை அறவிட்டுக் கொள்வதன் பொருட்டு ஏற்படும் சட்டமுறைச் செலவுகள் வருமானச் செலவுகளாகும்.

iv போக்குவரத்துச் செலவு (Transport Expenses)

இவை வழக்கமாக வருமானச் செலவினமாகக் காணப்படுகின்றன எனினும் நிலையான சொத்து ஒன்றினை கொள்வனவு செய்வது தொடர்பான போக்குவரத்துச் செலவு மூலதன செலவாகும். இது சொத்தின் பெறுமதியுடன் கூட்டப்படல் வேண்டும்.

v கேள்வுக் கட்டணம் [Freight]

நிலையான சொத்து ஒன்றினை கொள்வனவு செய்வதுடன் தொடர்புபட்டதான கேள்வுக் கட்டணம் மூலதனச் செலவாகக் கருதப்பட்டு சொத்தின் பெறுமதியுடன் கூட்டப்படும்.

vi மூலப்பொருள்கள் (Raw Materials)

நிலையான சொத்து ஒன்றினை உருவாக்குவதற்காக இம்மூலப்பொருட்கள் பயன்படுத்தப்பட்டிருப்பின் அச்சொத்தின் ஒரு பகுதியாக அதாவது மூலதனச் செலவாக கருதப்படல் வேண்டும்.

vii ஆராய்ச்சி அபிவிருத்திச் செலவு (Research and Development Expenses)

தேயிலை, இறப்பர், தெங்கு போன்ற உற்பத்திகள் நீண்ட காலத்தின் பின் பயன்தருவன. எனவே நீண்ட கால அபிவிருத்தி நோக்கத்திற்காக செலவிடப்படும் இத்தகைய செலவுகள் மூலதனச் செலவுகளாகும்.

viii தொடக்கச் செலவுகள் [Preliminary Expenses]

கம்பனி ஒன்று உருவாக்கலுக்கு முன்னதாக இடம் பெறும் செலவுகள் தொடக்கச் செலவுகளாகும். இவை மூலதனச் செலவுகளாகக் கொள்ளப்படல் வேண்டும் ஏனெனில் எதிர் காலத்தில், நீண்ட காலத்தின் பின்னரே பயன்தரத்தக்கவை.

3. சிற்சேடப்பட்ட வருமானச் செலவுகள் (Deferred Revenue Expenditure)

வருமானச் செலவினமாகவும் அல்லது மூலதனச் செலவினமாகவும் கருதமுடியாத இரண்டு வருட அல்லது மூன்று வருட அல்லது குறுகிய காலப்பகுதிக்கென செலவிடப்படும் செலவுகள் சிற்சேடப்பட்ட வருமானச் செலவுகளாகும் இவை உண்மையில் வருமானச் செலவுகளாகவே கருதப்படுகின்றன ஆனால் இச்செலவுகள் ஓராண்டில் முழுமையாக வியாபார இலாப நட்டக் கணக்கிற்கு தாக்கல் செய்யப்படாமல் சில குறிப்பிட்ட ஆண்டுகளிற்குரிய இலாப நட்டக் கணக்குகளிற்கு பகிர்ந்து தாக்கல் செய்யப்படுவையாகும் இவ்வாறு இலாப நட்டக் கணக்கில் தாக்கல் செய்யப்படாத மீதித் தொகை சிற்சேடப்பட்ட வருமானச் செலவினமாகக் கருதப்பட்டு ஐந்தொகையில் சொத்தாகக் காட்டப்படும்.

உதாரணமாக புதிதாகத் தொழில் முயற்சியொன்றை ஆரம்பிக்கும் நிறுவனம் தொடக்கத்தில் சந்தையைக் கைப்பற்ற அல்லது கவருவதற்காக விளம்பரத்திற்காக (Advertisement Campaign) செலவிடப்படும் தொகையாகும். இவ்விளம்பரத்தின் மூலமான பயன்பாடுகள் (Benefits) ஒரு குறித்த காலப்பகுதிக்கு மட்டுமல்லாமல் சில குறித்த காலப் பகுதிகளுக்கு பரந்துபட்டிருக்கும் என்பதனாலாகும்.

4. மூலதன இலாபமும் வருமான இலாபமும்

i மூலதன இலாபங்கள் (Capital Profits)

நிறுவனம் ஒன்று மூலதனத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளும் போது அல்லது நிலையான சொத்தொன்றினை விற்பனை செய்வதன் மூலம் பெறப்படும் இலாபங்கள் மூலதன இலாபங்களாகும். உதாரணமாக: ஒவ்வொன்றும் பத்து ரூபாய் முகப்பெறு மதி கொண்ட பங்கு ஒன்றினை பன்னிரண்டு (12/-) ரூபாயாக [இரண்டு ரூபாய் (2/-) வட்டத்துடன்] விற்பனை செய்யப்பட்டால் இலாபத் தொகையான ரூபாய் 2/- மூலதன இலாபமாகும்.

இதே போன்று தொகுதிக்கடன் பத்திரத்தை முகவிலையிலும் கூடுதலான விலைக்கு விற்பதன் மூலம் கிடைக்கும் இலாபமும் மூலதன இலாபமாகும். இம்மூலதன இலாபங்கள் ஐந்தொகையில் ஒதுக்கங்கள் எனும் தலைப்பின் கீழ் காட்டப்படும் இவற்றைப் பயன்படுத்தி கம்பனியில் மிகையூதியப் பங்குகள் (Bonus Shares) வழங்குவதுண்டு.

ii வருமான இலாபங்கள் (Revenus Profits)

நிதி வருடத்தின் வியாபாரம் செயற் பரட்டினால் உழைக்கப்படும் இலாபங்கள் வருமான இலாபங்களாகும் பொருள் விற்பதனால் ஏற்படும் இலாபம் பெற்றுக்கொண்ட கழிவு பெற்றுக்கொண்ட தரகுக்கட்டணம் போன்றவை வருமான இலாபங்களாகும் இவ்வருமான இலாபங்கள் இலாப நட்டக் கணக்கிற்கு கொண்டு செலவப்படும்.

5) மூலதன நட்டமும் வருமான நட்டமும்

i] மூலதன நட்டங்கள் [CAPITAL LOSSES]

நிலையான சொத்துக்களை விற்பனை செய்யும் போது ஏற்படும் நட்டங்களும் மூலதன வகையான நட்டங்களாகும் உதாரணமாக-

1. 50000 ரூபா முகவிலை கொண்ட நிலையான முதலீடுகளை 45000 ரூபாவுக்கு விற்பனை செய்வதன் மூலம் ஏற்படும் நட்டம்.
2. ஒவ்வொன்றும் 10 ரூபா முகப்பெறுமதி கொண்ட பங்கு ஒன்றினை 8 ரூபாவுக்கு 2 ரூபா கழிவுடன்) விற்பனை செய்ததனால் ஏற்பட்ட நட்டம் 2 ரூபா

இத்தகைய மூலதன நட்டங்கள் இலாபநட்டக் கணக்கிற்கு மாற்றப்படுவதில்லை. மாறாக ஐந்தொகையில் சொத்துப் பக்கத்தில் காட்டப்படல் வேண்டும். எனினும் ஐந்தொகையில் மூலதன இலாபங்கள் காணப்படும் இடத்து அதிவிருந்து கழித்துக் காட்டப்படல் சிறந்தது. இத்தகைய நட்டங்கள் பல ஆண்டுக் காலப்பகுதியில் இலாபநட்டக் கணக்கிற் பதிவழிக்கப்படல் வேண்டும்.

ii] வருமான நட்டங்கள் Revenue Losses

தொழில் முயற்சியின் செயற்பாட்டின் போது ஏற்படும் நட்டங்கள் வருமான நட்டங்கள் எனப்படும். உதாரணமாக பண்டங்களின் விற்பனையால் ஏற்படும் நட்டம்' இந்நட்டத் தொகை இலாபநட்டக் கணக்கிற்கு மாற்றப்படும்.

இறுதியாக மூலதனச் செலவுகள், வருமானச் செலவுகள், பிற்போட்ட வருமானச் செலவுகள் போன்றவற்றிடையான தொடர்பினையும் அவற்றிற்கிடையேயான வேறுபாடுகளையும் அறிந்திருத்தல் பயனுள்ளதாகும்.

உறுதுணை நூல்கள்!

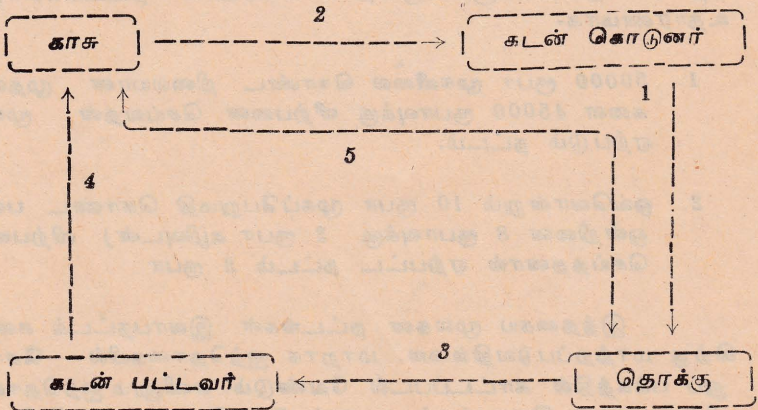
★ *Book Keeping And Accounts*

By: W. W. Bigg and R. B. G. Perrins

★ *Advanced Accountancy*

By S. P. Jain

தொழிற்படு மூலதனச் சுற்றோட்டம்



1. கடன் கொள்வனவு
2. கடன் கொடுத்தவருக்குக் கொடுத்தல்
3. கடன் விற்பனை
4. கடன்பட்டவர் தந்த காசு
5. காசுக்குக் கொள்வனவும் விற்பனவும்

தொழில்சார் உறவுகள்

தீருமதி த. சத்தியதாசன்

முதன்மை ஆசிரியர்

ஒரே வகையான தொழிலை மேற்கொள்ளும் ஊழியர்கள் தமது தொழில்சார் நலன்களையும் உரிமைகளையும் வென்றெடுப்பதற்காகவும் பாதுகாப்பதற்காகவும் உற்பத்தி திறனை மேம்படுத்துவதற்காகவும் ஒன்று சேர்ந்து உருவாக்கப்படுவது தொழிற்சங்கம்

தொழிற்சங்க கட்டளைச் சட்டத்தின்படி தொழிற் சங்கம் என்பதன் வரைவிலக்கணம்

“தொழிற்சங்கம் என்பது கீழ்க்காணும் நோக்கங்களில் ஒன்றினையோ பலவற்றையோ கொண்ட தற்காலிக அல்லது நிரந்தரத் தொழிலாளர்களது அல்லது வழங்குவோரது சேர்க்கை” ஆகும்.

- அ) தொழிலாளிக்கும் தொழிலாளிக்கும், தொழிலாளிக்கும் தொழில் வழங்குவோருக்கும் இடையேயுள்ள உறவை ஒழுங்குபடுத்தல்
- ஆ) தொழில் பிணக்குகளில் தொழிலாளருக்காக அல்லது தொழில் வழங்குவோருக்காக பிரதிநிதித்துவப்படுத்தல்
- இ) ஒரு தொழிலை அல்லது வியாபாரத்தை நடத்துவதில் சில கட்டுப்பாட்டு பிரமாணங்களை அமுலாக்கல்
- ஈ) தொழில் தாபனங்களில் அல்லது தொழிலில் வேலை நிறுத்தம் அல்லது கதவடைப்பு என்பனவற்றின் போது நிதி உதவிகளை ஒழுங்கு செய்தலும் மேம்படுத்தலும் வேறு உதவிகள் அல்லது படிகள் வழங்குதல்

இலங்கையில் தொழிற்சங்கம் 1935 மார்ச் மாதம் முதன் முதலாக சட்டத்தின் ஏற்புடையதாகியது. ஆயினும் 1893 ல் “கேவ் அன்ட் கம்பனி” (Cave and company) என்ற நிறுவனத்தின் அச்சுத் தொழிலாளியிடையே முதலாவது சங்கம் எம். ஜே. சி. பெரேரா என்பவரால் உருவாக்கப்பட்டது. இதுவே தென்கிழக்காசியாவிலேயே முதன் முதல் நிறுவப்பட்ட தொழிற்சங்கம் என்ற பெருமையைப் பெற்றது.

1885ல் சேர் பொன் இராமநாதன் அவர்களால் முதன் முதலாக தொழிலாளர் நலன் பற்றி அக்கறை கொண்டு மத்திய தபாற்கந்தோர் காரியாலய தொழிலாளர் குறைபாடுகளை சட்ட நிருபண சபையில் முறைப்பாடாக கொடுத்தார். எனவே இவரை தொழிற் சங்க வரலாற்றின் முன்னோடியாகக் கொள்ளலாம். இதன்பின்

- 1906 நகர வணிகக்காரர் தொழிற் சங்கம்
 1912 புகையிரத தொழிலாளர் சங்கம்
 1915 இளம் இலங்கையர் சங்கம் (எ. ஈ. குணசிங்கா)
 1919 இலங்கை தொழிலாளர் சேமநலன் சங்கம்
 (சேர். பொன். அருணாசலம்)
 1922 இலங்கை தொழிலாளர் சங்கம் (ஏ. ஈ. குணசிங்க)
 1933 வெள்ளவத்தை மில் தொழிலாளர் சங்கம்
 (கொல்வின் ஆர். டி. சிவ்வா) போன்ற சங்கங்கள் உருவாக்கப்பட்டன.
 1956 சிங்களம் மட்டும் சட்டம் உருவாக்கப்பட்டு நடைமுறைக்கு வந்ததால் பல சிறிய சிறிய சங்கங்கள் சுயமொழி மூலம் உருவாகின. அத்தடன் 1958ல் ஏற்பட்ட இனக்கிளர்ச்சியின் பயனாகவும் மொழி ரீதியாக சங்கங்கள் பிரிந்து செயல்படத் தொடங்கின.

1935ல் சட்டம் இயற்றப்பட்டாலும் 1946, 1948, 1958, 1970 ஆகிய ஆண்டுகளிலும் திருத்தங்கள் செய்யப்பட்டுள்ளன.

தொழிற்சங்க கடமைகள்

- 1 தொழிலாளர்களது நலங்களையும், உரிமைகளையும் வென்றெடுத்தல், பாதுகாத்தல்
- 2 தொழிலாளர்களிடமும் தொழில் கொள்வோரிடமும் சுமுகமான உறவை ஏற்படுத்துதல்
- 3 தொழிலாளர்களுக்கு கல்வி அறிவை உணர்த்துவதுடன் உள்நாட்டிலும் வெளிநாட்டிலும் பயிற்சியை அளித்தல்
- 4 அரசுடன் பேரம்பேசி தொழிலாளர் சார்பான சட்டங்களையும் விதிகளையும் ஆக்குவதற்கு உதவுதல்
- 5 தொழில் கொள்வோனுடன் தொழிலாளர் சார்பில் பேரம்பேசுதல்

- 6 தேவைப்படும் சந்தர்ப்பத்தில் தொழிலாளர்களது பலத்தினை எடுத்துக் காட்டவும் வேலை நிறுத்தம் போன்ற நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடல்
- 7 கூலிகள் சபையில் (wagas board) அங்கத்துவம் வகித்தல்
- 8 பிணக்குகள் தீர்க்கும் வகையில் இணக்கம் ஏற்படும் போது கூட்டு உடன்படிக்கையை ஏற்படுத்தல்

தொழிற்சங்கப் பதிவு

1935ம் ஆண்டின் தொழிற்சங்க சட்டவிதியின்படி 7 தொழிலாளரோ அல்லது 7 தொழில் கொள்வோரோ ஒன்றிணைந்து ஒரு சங்கத்தை பதிவு செய்து கொள்ளலாம். பதிவு செய்து கொள்வதற்கு ஏழு அங்கத்தவர்கள் விண்ணப்பத்தில் கைச்சாத்திட்டு அவ்விண்ணப்பத்துடன் அச்சங்கத்திற்குரிய பிரமாணங்களையும் விதிகளையும் சேர்த்து தொழிற்சங்கம் தோற்றுவித்து மூன்று மாத காலத்தினுள் தொழிற்சங்க பதிவாளருக்கு அனுப்புதல் வேண்டும்.

இப்பிரமாணங்களும் விதிகளும் ஜனநாயகப் பண்புள்ளதாக இருப்பதோடு பின்வருவனவும் அவற்றில் காணப்பட வேண்டும்.

- | | |
|--|---------------------------|
| 1 கொழிற்சங்கப் பெயர் | 2 இயங்கும் இடம் |
| 3 ஸ்லாசம் | 4 நோக்கம் |
| 5 நிதி பயன்படுத்தும் முறை | 6 கணக்காய்வு |
| 7 அங்கத்தவர்களுக்கு அளிக்கப்படும் சகாயம் | |
| 8 பறிமுதல்கள் | |
| 9 சங்க விதிகளை மாற்றியமைக்கும் வழி | |
| 10 நியமனங்கள் | |
| 11 உத்தியோகத்தர் தெரிவு நீக்கம் | |
| 12 பதிவேடுகள் | 13 கணக்காய்வு பார்வையிடல் |

சங்கங்களின் பதிவு கீழ்க்காணும் காரணங்களால் இரத்துச் செய்யப்படலாம்:-

- 1 சங்கத்தின் வேண்டுகோளின் பேரில்
- 2 பிழையான முறையில் செயற்பட்டால்.
- 3 சட்ட விரோதமான நோக்கங்களைக் கொண்டிருந்தால்.
- 4 நிதி ஒஷ்பிரயோகம் செய்யப்பட்டால்.
- 5 விதிகளுக்கு முரண்பாடாக நடந்தால்.

தொழிற் பிணக்குகள்

தொழில் கொள்வோருக்கும் தொழிலாளருக்கும் இடையில் தொழில் சம்பந்தமான விடயங்களில் பொதுவாக பின்வரும் காரணங்களால் பிணக்குகள் ஏற்படலாம்.

- 1 நியாயமான சம்பளம் வழங்காமை.
- 2 ஊழியரை கடுமையாக நடத்துதல்.
- 3 ஊழியர் அநுபவித்த சலுகைகள் தடுக்கப்படல்.
- 4 நியாயம் அற்ற யதணி நீக்கம்.
- 5 நியாயம் அற்ற பதவி உயர்வு'

பிணக்குகளை தீர்வு செய்யும் முறைகள்:

1 பொது உடன்படிக்கை

தொழில் கொள்வோருக்கும் தொழிலாளர்களுக்கும் அல்லது அவர்களை பிரதிநிதிப்படுத்தும் அமைப்புகளுக்கிடையில் வேலைக்கமர்த்தும் விதிமுறைகள் சலுகைகள் உரிமைகள் கடமைகள் தொழிற் பிணக்கு தீர்வு காணும் வழி ஆகியன பற்றி ஏற்படுத்தப்படும் கூட்டு ஒப்பந்தமாகும். இப்போது உடன்படிக்கை இரு சாராரின் ஒப்பந்தத்துடன் தொழில் ஆணையாளருக்கு அறிவிக்கும் இடத்து அவரது ஒப்புதலுடன் வர்த்தகமானியில் பிரசுரிக்கப்படும். இது காலவரையறையுள்ளதாகவோ இல்லாததாகவோ அமையலாம். இதனை இரத்து செய்ய விருப்பமானால் தொழில் ஆணையாளருக்கு முன்னறிவித்தல் கொடுப்பதுடன் ஒப்பந்தத்தில் கைச்சாத்திட்ட சகவருக்கும் அறிவிப்பதோடு வர்த்தகமானியிலும் பிரசுரிக்க வேண்டும். பிரசுரித்து ஒரு மாதத்தின் பின் இரத்து ஆனதாகக் கருதப்படும்.

2 இணக்க சபை

தொழிற் பிணக்குகளை தீர்வு செய்ய தொழில் ஆணையாளர் நியமிக்கும் உறுப்பினர்களைக் கொண்ட சபை இதுவாகும். மூன்றாம் நபர்களான இவர்கள் இருபகுதியினரின் கருத்து வேறுபாடுகளை குறைத்து நியாயமான உடன்பாட்டுக்கு வரமுயற்சியை மேற்கொள்வர்.

3 நடுவர் தீர்ப்பு

தொழிலாளர் பிரதிநிதி தொழில் வழங்குனர் பிரதிநிதி தொழில் ஆணையாளர் பிரதிநிதி ஆகியோர் ஒன்றிணைந்து நியமிக்கும் ஓர் நடுவர் அல்லது நடுவர் சபையினால் வழங்கப்படும் தீர்ப்பு

ஆகம், இத்தீர்ப்பை ஏற்காத சாரார் தொழில் அமைச்சுக்கு எழுத்து மூலம் அறிவிக்கலாம்,

தொழில் அமைச்சர் இரு சாரார் ஒப்புதலுடன் அல்லது தனிப்பட்ட ரீதியில் நியமிக்கும் நடுவரால் சாட்சியங்களை கருத்திற் கொண்டு தீர்ப்பினை வழங்குவர், இதனை இரு தரப்பினர் ஏற்க வேண்டும். எனவே இது கட்டாய நடுவர் தீர்ப்பு எனப்படும். தீர்ப்பில் திருப்தி கொள்ளாத தரப்பினர் மீளாய்வு செய்யுமாறு தொழிலக நீதிமன்றைக் கோரலாம். அமைச்சர் தொழில் நீதி மன்றிற்கு விசாரித்து தீர்ப்பு வழங்கும் அதிகாரத்தை அளிக்கலாம்.

4 கூட்டுப் பேரம் பேசுதல்

தொழிலாளர் பிரதிநிதிகளும் தொழில் கொள்வோரும் பிணக்குகளை தீர்ப்பதற்காக தொடர்ச்சியான பேச்சுவார்த்தைகளின் மூலம் தீர்வு காணல் பேரம் பேசல் எனப்படும் இவ்வாறு சமரசத் தீர்வு ஏற்படுமாயின் கூட்டு உடன்படிக்கை ஒன்றும் ஏற்படுத்தப்படும்.

5 தொழில் நீதி மன்றம்

தொழில் நீதிமன்றம் தொழிற் பிணக்குகளை விசாரித்து நியாயபூர்வமான தீர்வு காணும் மன்றமாக செயல்படுகின்றது இந்நீதிமன்றம் பிணக்கினை தீர்க்க அவசியமெனக் கருதும் எல்லா விசாரணைகளையும் செய்வதுடன் சாட்சியங்களையும் பரிசீலனை செய்து தனக்கு நியாயமென தெரியும் தீர்ப்பினை வழங்கும். இதனை ஏற்காத சாரார் மாவட்ட நீதி மன்றத்திற்கு முறையீடு செய்யலாம்.

6 தொழில் மன்று [தொழில் நியாயசபை]

அமைச்சர் தனக்குள்ள அதிகாரத்தின் அடிப்படையில் நியமிக்கும் மன்றம் இதுவாகும். ஒருவர் அல்லது மூவர் கொண்டதாக அமையும் அமைச்சரால் தலைவர் நியமிக்கப்படுவார். பெரும்பான்மை முடிவே தீர்ப்பாகக் கருதப்படும் தொழில் மன்ற தீர்ப்பு திருப்திதராத பகுதியினர் மறுபரிசீலனை செய்ய விரும்பினால் அமைச்சருக்கு மனு மூலம் விண்ணப்பிக்கும் போது மறுபரிசீலனைக்கு அமைச்சர் பணிப்பார்.

7 கூலி நிர்ணய சபை

1946ம் 1966ம் ஆண்டு ஏற்படுத்தப்பட்ட சட்டத்தின் படி நடைமுறைக்கு கொண்டுவரப்பட்டது. இச்சபை மூலம் சம்பள பிணக்குகளை தீர்த்துக் கொள்ள முடியும் தொழிலாளர் இழிவுச் சம்பளத்தை நிர்ணயித்தல் காலத்திற்கு காலம் மறுபரிசீலனை செய்தல். ஒரே வகையான தொழிலாளர் இழிவுச் சம்பளத்தை நிர்ணயித்தல். நேர வரையறைகளை நிர்ணயித்தல் போன்ற செயற்பாடுகளை செய்து வருகின்றது.

8 ஆட்குறைப்பு

தொழிலில் ஆட்குறைப்பு அவசியமென முகாமைத்துவம் கருதுமிடத்து அதனை சம்பந்தப்பட்ட தொழிலாளிக்கும் அவர் சார்ந்துள்ள தொழிற்சங்கத்திற்கும் ஒரு மாத முன்னறித்தல் கொடுப்பதுடன் அதன் பிரதி தொழில் ஆணையாளருக்கு அனுப்ப வேண்டும். முன்னறிவித்தல் கொடுத்து இரண்டு மாத காலத்திற்கு முன்னர் ஆட்குறைப்பு செய்ய முடியாது.

9 கதவடைப்பு

தொழில் கொள்வோர் தமது கோரிக்கையை தொழிலாளர் ஏற்கச் செய்வதற்காக கதவடைப்பு செய்வர். அத்தியாவசிய தொழில்களில் தொழில் வழங்குனர் முன்னறிவித்தல் இன்றி கதவடைப்பு செய்ய முடியாது குறைந்தபட்சம் 21 நாட்களுக்கு முன் இடமுடிவை பாதிக்கப்படும் தொழிலாளருக்கு அறிவிக்க வேண்டும்.

10 தொழில் சங்க கூட்டவை

ஒரே வகையான தொழிலுக்குரிய பல்வேறு தொழிற்சங்கங்கள் ஒன்று சேர்ந்து உருவாக்கப்படும் அமைப்பு தொழிற்சங்க கூட்டவை. இது பலம் கூடிய அமைப்பாக இருப்பதனால் பிரச்சனைகளை சிறந்த முறையில் தீர்வு காணக்கூடியதாக விளங்குகிறது.

11 உலகத் தொழிலாளர் தினம்

1919ம் ஆண்டு பாரீஸ் நாட்டில் நடந்த சமாதான மகாநாட்டில் இது ஆரம்பிக்கப்பட்டது. இதன் தலமை அலுவலகம் ஜெனீவாவில் உண்டு. தொழிலில் ஈடுபட்டிருப்பவர்களின் திறன் அபிவிருத்தி, வாழ்க்கைத்தரம் வேலை நிலமை போன்ற

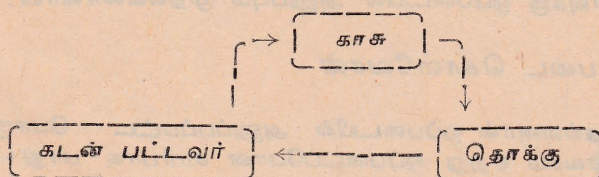
வற்றை உலகளாவிய ரீதியில் முன்னேற்றுவது இதன் நோக்கமாகும். உலக தொழிலாளர் நிறுவன சட்டத்தில் 'சுதந்திரம் கௌரவம் பொருளாதாரப் பாதுகாப்பு சமவாய்ப்பு ஆகியவை நிலவும் சூழ்நிலையில் ஆண், பெண் ஜாதி, மத, நிற வேற்றுமை இன்றி தங்களுடைய பொருள் வசதியை பெருக்கிக் கொள்ளவும் ஆத்மீக வளர்ச்சிக்கு வழி தேடவும் உரிமையுண்டு என்பதை வலியுறுத்துகிறது.

தொழிற் சங்கத்தை அமைக்க முடியாத பகுதியினர்

- 1 நிதித்துறை அதிகாரிகள்
- 2 பாதுகாப்பு சேவையில் உள்ளோர்,
- 3 சிறைச்சாலை அதிகாரிகள்
- 4 சுதந்திர வர்த்தக வலயத்தில் தொழில் புரிவோர்

தொழிற் சங்கங்கள் பாரம்பரிய செயற்பாடுகள் தொழிலாளர் அடிப்படை உரிமையில் மட்டும் அக்கறை கொண்டிருந்தன. தற்போதைய கால சூழ்நிலைக்கேற்ப தமது செயற்பாடுகளை விரிவுபடுத்தி வருகின்றன அதாவது தொழிலாளர் தொழில்காரர் உறவுகளை வளர்த்து தொழிலாளர் முன்னேற்றத்தில் மட்டுமன்றி நாட்டு வளர்ச்சிக்கும் பொருளாதார முன்னேற்றத்திற்கும் அபிவிருத்திக்கும் தொண்டாற்ற தொழிற்சங்கங்கள் வழிவகுக்கின்றன. தொழில்காரர் உறவுகள் திருப்திகரமாக அமையும் பட்சத்தில் மக்கள் வாழ்வில் முழு அளவிலான முன்னேற்றத்தையும் காணலாம்.

பிரதான நடைமுறைச் சொத்துக்களின்
இயற்கைச் சுற்றுவட்டம்



ஒப்படைக் கணக்குகள்

திரு. ப. சந்திரலிங்கம் B. Sc [B. Adm] Hons
Dip in Ed [Cey]

ஒப்படை அடிப்படையிலான விற்பனை

ஓர் உடன்பாட்டின் அடிப்படையில் அனுப்பப்படும் பொருட்களை பிரதிகர்த்தா, (Agent) தன்வசம் ஏற்று பணிகை பெற்றுக் கொண்டு விற்பது ஒப்படை விற்பனை எனப்படும்.

ஒப்படை விற்பனை உள்நாட்டு ஒப்படை விற்பனை வெளிநாட்டு ஒப்படை விற்பனை என அமையும் உள்நாட்டு ஒப்படை விற்பனையில் அந்நாட்டு நாணய அலகே பயன்படுத்தப்படும். ஆனால் வெளிநாட்டு ஒப்படை விற்பனையில் இரு நாட்டு நாணய அலகுகள் சம்பந்தப்பட்டிருக்கும் முதல்வனும், பிரதிகர்த்தாவும் தமது புத்தகங்களில் மற்றவர் கொடுக்கல் வாங்கல்களை நாணயமாற்று விகித அடிப்படையில் தமது நாட்டு நாணய அலகுக்கு மாற்றிக் கணக்குகளைத் தயாரிப்பார்.

1. ஒப்படை வியாபாரத்தில் சம்பந்தமுடையோர்

அ ஒப்படைப்போன்

தனது சொந்தப் பொருட்களை விற்பதற்காக தனது பிரதிகர்த்தாவுக்கு ஒப்படையில் அனுப்பும் முதல்வனாவான்.

ஆ ஒப்படை கொள்வோன்

முதல்வனால் ஒப்படையில் அனுப்பப்பட்ட பொருட்களைத் தன்வசம் ஏற்று ஒப்படைப்போன் சார்பாக பாதுகாத்தற் செலவு விற்பனைச் செலவு என்பவற்றைச் செய்து பணிகையைப் பெற்றுக் கொண்டு விற்பனை செய்யும் பிரதிகர்த்தாவே ஒப்படை கொள்வோன் ஆவான்.

2. ஒப்படை வீற்பனையில் அறியப்பட வேண்டிய முக்கிய விடயங்கள்

அ ஒப்படைச் சரக்கு

ஒப்படைப்போனால் அனுப்பப்பட்ட பொருட்களில், ஒப்படை கொள்வோன் தன்வசம் ஏற்ற பொருட்கள் ஒப்படைச் சரக்காகும்.

ஆ மாதிரிப் பட்டியல்

ஒப்படை கொள்வோனுக்கு பொருட்கள் அனுப்பப்படும் போது ஏனைய படிவங்களுடன் சேர்த்து இப்படியும் அனுப்பப்படும். இதில் பொருளின் வகை, அளவு என்பனவற்றோடு அப்பொருட்கள் விற்கப்பட வேண்டியவிலை என்பன காணப்படும். ஆனால் இது சாதாரண விற்பனைப் பட்டியல் அல்ல. சாதாரண விற்பனைப் பட்டியலாயின் பணப்பரிமாற்றமும் பொருள் உரிமை மாற்றமும் நடத்துதற்கு ஆதாரமாக இருக்கும் A அலகின் கொள்விலை ரூபா 900/- கொள்விலையில் 33 $\frac{1}{3}$ % லாபம் வைத்து பட்டியல் விலை தீர்மானிக்கப்பட்டுள்ளது

$$\text{எனின் பட்டியல் விலை} = \frac{900 \times 133\frac{1}{3}}{100}$$

$$= \frac{900 \times 4}{3} = 1200/- \text{ ஆகும்}$$

இ ஒப்படைச் சரக்குப் பதிவுப் புத்தகம்

ஒப்படைப்போனிடமிருந்து ஒப்படை கொள்வோன் பொருட்களைப் பெற்றுக் கொண்டதும் மாதிரிப்பட்டியலில் உள்ளவாறு பொருட்களின் வகை, தொகை விலை என்பனவற்றுக்கு ஏற்றவாறு மேற்படி புத்தகத்தில் பதிவுசெய்தல் வேண்டும் இப்பதிவுகள் ஒரு ரூபகக் (விஞ்ரூபனக்) கூற்றாகும். இப்பத்திரத்தின் மாதிரி பின்வருமாறு.

ஒப்படைச் சரக்குப் பத்திரம்					
ஒப்படைப்போன் பெயர், வில்சன்					
பொருள் வகை; நேடியோ					
விற்பனை விலை; ரூபா 1200/-					
திகதி	வீபரம்	இல	பெறுகை	வழங்கல்	நிலுவை
1-1-93	நேடியோ		1000		1000
10-1-93	சின்னத்துரை			200	800

௩ பணிசை (தரக்குக்கூலி)

ஒப்படைகொள்வோன் விற்பனை தொடர்பாகப் பெறக் கூடிய பணிசைகள் பின்வருமாறு:

1 விற்பனைப் பணிசை

இது ஒப்படை கொள்வோன் மேற்கொண்ட மொத்த விற்பனையில் குறித்த சதவீதம் வழங்கப்படும்

2 பொறுப்புப் பணிசை [டெல்கிரேட் பணிசை]

ஒப்படையில் கடன் விற்பனை மேற்கொள்ளப்படும் இடத்து, ஏற்படக்கூடிய நடக்கடனுக்கு எதிராக வழங்கப்படும் பணிசையாகும். இவ்வாறு பொறுப்புப் பணிசை முழு விற்பனையிலும் குறித்த சதவீதம் வழங்கப்படும் ஆனால் கடன் விற்பனையில் மட்டும் என்று உடன்பாடு இருப்பின் கடன் விற்பனையில் அக்குறித்த சதவீதம் பொறுப்புத் தரகு வழங்கப்படும்.

3 மேலதிகப் பணிசை

மாதிரிப் பட்டியலில் கூறப்பட்ட விலையைவிட அதிக விலைக்கு பொருட்களை ஒப்படை கொள்வோன் விற்பாராயின் மாதிரிப் பட்டியல் விலையைவிட அதிகரித்த விற்பனை வருமானத்தில் குறித்த சதவீதம் மேலதிகப் பணிசை வழங்கப்படும்.

3 ஒப்படை விற்பனையில் பயன்படுத்தப்படும் புத்தகங்கள்

அ ஒப்படைப்போன் புத்தகங்கள்

ஆ ஒப்படை கொள்வோன் புத்தகங்கள்

அ ஒப்படைப்போன் புத்தகத்திலுள்ள கணக்குகள்

1 ஒப்படைக் கணக்கு:- ஒப்படைச் சரக்கு சம்பந்தமாக எழும் வருமானங்களும் செலவுகளும் பதிவு செய்யப்படும் ஒர் வருமானக் கணக்காகும். இக்கணக்கில் ஒப்படையில் பெற்ற விற்பனை வருமானங்கள் என்பனவற்றோடு ஒப்படைச் சரக்கின் கொள்விலை, அதற்கேற்பட்ட காவும் செலவு, கேள்வு, காப்புறுதி, சுங்கத்தீர்வை, ஏற்றியிறக்கல் செலவு, பாதுகாத்தல் செலவு, வீளம்பரம், பணிசை போன்ற செலவினங்கள் ஒப்பிடப்படும் இடத்து, ஒப்படையில் தேறிய லாபம்/நட்டம் அறியப்படும்.

2 ஒப்படைச் சரக்குக் கணக்கு: ஒப்படைப்போனால் ஒப்படை கொள்வோனுக்கு ஒப்படையில் அனுப்பிய சரக்கு காணப்படும். ஆனால் ஒப்படை கொள்வோன் தன்வசம் ஏற்காது நல்ல நிலையில் திருப்பி அனுப்பிய சரக்கு ஒப்படைச் சரக்கிலிருந்து கழிக்கப்படும். கணக்காண்டு முடிவில் ஒப்படைச் சரக்கு கணக்கு மீதி வியாபாரக் கணக்கில் செலவு வைக்கப்படும் அல்லது கொள்வனவுக் கணக்கிலிருந்து கழித்துக் காட்டப்படும்.

3 காசு / வங்கிக் கணக்கு

ஒப்படைச் சரக்கு சம்பந்தமாக ஒப்படைப்போனுக்கு ஏற்பட்ட காசுச் செலவுகளும் அவன் பெற்றுக் கொண்ட காசுப் பெறுவனவுகளும் இக்கணக்கில் இடம்பெறும்.

4 ஒப்படை கொள்வோன் கணக்கு: முதல்வனின் கணக்காண்டு முடிவில் அல்லது ஒப்படை விற்பனையானது கணக்காண்டு முடிவுக்கு முன் முடிவுற்றிருப்பின் அத்தினத்தில் ஒப்படை கொள்வோனால் விற்பனைக்கணக்கு ஒப்படைப்போனுக்கு அனுப்பப்படும். அத்தகவல்களின் அடிப்படையில் இக்கணக்கு தயாரிக்கப்படும். இக்கணக்கில், ஒப்படை கொள்வோன் ஒப்படைப்போன் சார்பாக செய்த செலவுகள், கொடுப்பனவுகள் பணிசை, என்பன செலவுப்பக்கமும் விற்பனைகள் காப்புறுதி கோரிக்கைப் பெறுவனவு (இருப்பின்) பற்று என்பன வரவுப்பக்கமும் காணப்படும். இவ்வாறு வரவுப் பக்கமும் செலவுப் பக்கமும் ஒப்பிடப்படுமிடத்து இக்கணக்கில் வரவு மீதி காணப்பட்டின் அத்தொகை ஒப்படை கொள்வோனிடமிருந்து ஒப்படைப்போனுக்கு சேர வேண்டியதாகும்.

ஆ ஒப்படை கொள்வோன் புத்தகத்திலுள்ள கணக்குகள்

1 ஒப்படைப்போன் கணக்கு

ஒப்படைப்போன் சார்பாகச் செய்யப்பட்ட கொடுப்பனவுகள் [முற்பணங்கள்], செலவுகள் பணிசை என்பன இக்கணக்கின் வரவுப் பக்கத்திலும், விற்பனை காப்புறுதிக் கோரிக்கைப் பெறுவனவு பற்று என்பன செலவுப் பக்கத்திலும் காணப்படும். அவ்வாறு வரவுப் பக்கமும் செலவுப் பக்கமும் ஒப்பிடப்படுமிடத்து செலவு மீதி கணப்படி இன்னும் ஒப்படைப்போனுக்கு செலுத்த வேண்டிய தொகையை காட்டும்.

2 காசு / வங்கிக் கணக்கு;

ஒப்படைப்போன் சார்பாக செய்த கொடுப்பனவுகள், செலவுகள், என்பனவும் ஒப்படைச் சரக்கு விற்பனையால் பெற்ற காசு, காப்புறுதிக் கோரிக்கை யாகக் கிடைத்த காசு, என்பனவும் இக்கணக்கில் பதியப்படும்.

3 வருமானக் கணக்கு:

ஒப்படை கொள்வோன் தான் செய்த பணிக்காகக் கிடைத்த பணிசைகள் என்பவற்றோடு தனக்கேற்பட்ட நட்டங்கள் (நட்டக்கடன்) இருப்பின் ஒப்பிட்ட தேறிய வருமானத்தை இக்கணக்கு வேளிக்காட்டும். இத்தேறிய இலாபம் அவரது பொது இலாபநட்டக் கணக்கிற்கு மாற்றப் படும்.

4 விற்பனைக் கணக்கு or விற்பனைக் கூற்று Account Sale

ஒப்படைச் சரக்குச் சார்பாக ஒப்படை கொள்வோனால் செய்யப்பட்ட விற்பனைகளும் செலவுகள், நட்டங்கள் பணிசை என்பனவும் அனுப்பிய முற்பணங்கள், ஒப்படை கொள்வோன் தான் செய்த பற்று தற்போது அனுப்பப்படும் வங்கியாணை வருமதியுண்டியல் என்பனவும், இன்னும் செலுத்தப்படாது இருப்பவையும் காட்டப்படும்.

விற்பனைக் கணக்கு ஒன்றின் மாதிரி சின்வருமாறு

31-12-1993 க் உள்ளவாறான விற்பனைக் கணக்கு ஒப்படைப்போன் சார்பில் விற்கப்பட்ட பொருட்களின் விற்பனை விபரம்

விற்பனைகளை	கால	...	
	கடன்	...	
கழிக்குக	சங்கத்திரவை	---
	பாதுகாப்புச் செலவு	...	
	விளம்பரம்	...	
	பழுதுபார்த்தல் செலவு	...	
	திருப்பி அனுப்பிய செலவு	---	
	பணிசை	...	(.....)

கழிக்குக	முற்பணங்கள்- வருமதியுண்டியல்	(.....)
கூட்டுக	பற்று (ஏதாவது பொருள்)
	வங்கியாணை	(.....)
	நிலுவை (இருப்பின்)

வ. த. வி

ஒப். கொள்வோன் ஒப்பம்

ஒப்படை விற்பனை சம்பந்தமான கணக்குப் பதிவுகள்

அ ஒப்படைப்போன் புத்தகத்தில் கணக்கியல் பதிவுகள்

1 ஒப்படை கொள்வோனுக்கு ஒப்படையில் பொருட்களை அனுப்புதல்

ஒப்படைக் கணக்கு வரவு ...
ஒப்படைச் சரக்குக் கணக்கு செலவு ...

பொருட்களின் கொள்விலைக்கே இப்பதிவுகள் மேற் கொள்ளப்படும், மாதிரிப் பட்டியல் விலை கொடுக்கப்படின் அதனை பட்டியலுக்குரிய நிரலில் காட்ட வேண்டும். ஒப்படைச் சரக்குக் கணக்கு கணக்காண்டு முடிவு வரை ஒரு தற்காலிக கணக்காகும்.

- 2 பொருட்களை ஒப்படையில் அனுப்பும்போது ஒப்படைப் போனால் மேற்கொள்ளப்படும் செலவுகள்

ஒப்படைக் கணக்கு வரவு ...
காசுக்கணக்கு / அட்டுறு கணக்கு செலவு ...

- 3 ஒப்படைப்போனின் வேண்டுகளில் ஒப்படை கொள்வோன் முற்பணமாக காசு அல்லது வங்கியாணை அல்லது வருமதி உண்டியலை அனுப்புதல்

காசு / வங்கி / வருமதி உண்டியல் கணக்கு வரவு ...
ஒப்படை கொள்வோன் கணக்கு செலவு ...

பொருள் அனுப்பியதற்கு ஓர் பிணைபோன்று இத்தொகை பெறப்படும். ஆகவே தான் ஒப்படையில் அனுப்பப்படும் பொருட்களின் பட்டியல் விலையில் குறித்தளவு வீதம் (உ-ம் 80%) முற்பணமாக அனுப்புமாறு கோரப்படும்.

- 4 இவ்வகையியுண்டியலை ஒப்படைப்போன் கழிவுடன் மரற் றின் அக்கழிவு ஒப்படையில் எழுந்த செலவு அல்ல. உடனடி நிதியாக்கியதற்கான செலவாகும். ஆகவே இது ஒப்படைக் கணக்கில் வரவு வைக்கப்படமாட்டாது. இலாப நட்டக்கணக்கிலேயே வரவுவைக்கப்படும்.

- 5 பொருட்கள் ஒப்படையில் சென்று கொண்டிருக்கும் போது வழியில் அழிந்துபோயின் அழிந்த பொருட்களின் கொள்விலையோடு அது வரை பொருளுக்கு ஏற்பட்ட விகிதசமமான செலவுகளைக் (விற்பனைச் செலவுகள் தவிர) கூட்டி அதன் பெறுமதிக்கு

வழியில் அழிந்த கரக்கு நட்டக் க/கு வரவு ...
காப்புறுதி (கோரிக்கை) பெறுகை க/கு வரவு ...
ஒப்படைக் கணக்கு செலவு ...

வழியில் அழிந்த சரக்கு நட்டக்கணக்கு இலாபாட்டக் கணக்கில் பதிவுிக்கப்படும். காப்புறுதிக் கோரிக்கை கிடையாது வீடின் முழுவதும் நட்டமாகி இலாபநட்டக் கணக்கில் பதிவளிக் கப்படும்

- 6 ஒப்படையில் சரக்கு ஒப்படை கொள்வோனிடம் சென்றதும், அவனால் செய்யப்படும் செலவுகளான இறக்குக் கூலி, சுங்கத்தீர்வை, பாதுகாத்தற் செலவு, காப்புறுதிச்

செலவு, பழுதுபாரீத்தற் செலவு, வீளம்பரம், திருப்பி அனுப்புதற் செலவு என்பனவற்றுக்கு

ஒப்படைக் கணக்கு வரவு ---
ஒப்படை கொள்வோன் கணக்கு செலவு ...

7 நல்ல நிலையிலான மாதிரிக்கொள்வாத ஏதாவது பொருட்களை ஒப்படை கொள்வோன் திருப்பியனுப்பும் போது

ஒப்படைச் சரக்குக் கணக்கு வரவு ---
ஒப்படைக் கணக்கு செலவு ...

திருப்பி அனுப்பப்படும் பொருளின் கொள்விலைக்கு மட்டும் இப்பதிவு மேற்கொள்ளப்படும். இவ்வாறு திருப்பி அனுப்பப்படும் பொருட்களுக்கு இதுவரை ஏற்பட்ட செலவுகளான ஒப்படைப்போன் செய்த செலவுகளும் திருப்பியனுப்பிய செலவுக்கும் விசிதசம முறையில் கணக்கிட்டு அதன் பெறுமதிக்கு

★A இலாபநட்டக் கணக்கு வரவு ---
ஒப்படைக் கணக்கு செலவு ...

★A ஒப்படை கொள்வோன் தன்வசம் ஏற்காத பொருட்களுக்கான செலவுகள் ஆனபடியால் இலாபநட்டக் கணக்கில் பதிவளிக்கப்படுகின்றது

இப்பொருட்கள் தன்வசம் ஏற்றபின்பு திருப்பி அனுப்புவானாயின் (கடிகத் தீர்வை செலுத்திய பின்பு அல்லது தன்பாதுகாப்பில் ஏற்ற பின்பு) இச்செலவு

★A ஒப்படைகணக்கிலேயே பதிவளிக்க (வரவு) வேண்டும்

8 ஒப்படை கொள்வோனால் உடைந்த பொருட்கள் திருப்பி அனுப்பப்படும் போது

தேறக்கூடிய பொருட் கணக்கு வரவு ---

ஏற்றுக் கொண்ட காப்புறுதிக்

கோரிக்கைக் கணக்கு வரவு ---

★B உடைந்த பொருள் நட்டக் கணக்கு வரவு ---
ஒப்படைக் கணக்கு செலவு ...

உடைந்த பொருளின் கொள்விலையுடன் அதற்கேற்பட்ட அனுப்பிய செலவுகள், திருப்பி அனுப்பிய செலவுகள்

வேறு சம்பந்தப்பட்ட செலவுகளை இருப்பின் அவற்றை விசைத சமமுறையில் கூட்டி அதன் மொத்தப் பெறுமதியே ஒப்படைக் கணக்கில் செலவு வைக்கப்படும்.

★B உடைந்தபொருள் நட்டக் க/கு; ஒப்படை கொள்வோன் இப்பொருட்களை தன்வசம் ஏற்கமுன்பு திருப்பி அனுப்பியிருப்பானாயின் இந்நட்டம் இலாபநட்டக் க/கில் பதிவளிக்கவேண்டும். ஆனால் தன்வசம் ஏற்றின்பு திருப்பி அனுப்பியிருப்பானாயின் இந்நட்டம் ஒப்படைக்கணக்கிலேயே பதிவளிக்கப்படல் (வரவு) வேண்டும்.

9 விளம்பர நோக்கம் கருதி ஏதாவது பெருங்களை ஒப்படைப்போன் அனுமதியுடன் ஒப்படை கொள்வோன் வழங்கியிருப்பின் அப்பொருளின் கொள்விலையோடு அதற்கேற்பட்ட பகிரக்கூடிய செலவுகளை மட்டும் விசைத சம முறையில் கூட்டி அதன் பெறுமதிக்கு ஒப்படைக் கணக்கு வரவு ஒப்படைக் கணக்கு செலவு என்று இரு பதிவுகளையும் பதிய வேண்டும்.

10 ஒப்படை கொள்வோனால் மேற்கொள்ளப்பட்ட காசு வீற்பனை

ஒப்படை கொள்வோன் கணக்கு வரவு ...
ஒப்படை கணக்கு செலவு ...

11 ஒப்படை கொள்வோனால் மேற்கொள்ளப்பட்ட கடன் வீற்பனைக்கு

ஒப்படைக் கடன்பட்டோர் கணக்கு வரவு ...
ஒப்படைக் கணக்கு செலவு ...

ஒப்படை வீற்பனையில் ஒப்படைப்போனுக்கும் ஒப்படைக் கடன்பட்டோருக்குமிடையில் நேரடித் தொடர்பு இருக்குமிடத்து தான் இப்பதிவு மேற்கொள்ளப்படும். அல்லாவிடில் ஒப்படை கடன்பட்டோனுக்கு பதில் ஒப்படை கொள்வோன் கணக்கில் பதிவு மேற்கொள்ளப்படும்.

★ வினாவில் ஒப்படைக் கடன்பட்டோர் கணக்கு தயாரிக்கும்படி கேட்பின் மட்டும் தயாரிக்குக.

12 ஒப்படை கடன்பட்டோரிடமிருந்து காசு சேகரிக்கப்படும் போது

ஒப்படை கொள்வோன் கணக்கு வரவு ...
ஒப்படைக் கடன்பட்டோர் கணக்கு செலவு ...

13 ஒப்படைக் கடன்பட்டோருக்கு கழிவு ஷழங்கல்
ஒப்படைக் கணக்கு வரவு ...
ஒப்படைக் கடன்பட்டோர் கணக்கு செலவு ...

14 ஒப்படைக் கடன்பட்டோரிடமிருந்து ஏதாவது தொகை
அறவிட முடியாத என நிரூபிக்கப்பட்டால்
ஒப்படைக் கணக்கு வரவு வரவு ...
ஒப்படைக் கடன்பட்டோர் கணக்கு செலவு ...
ஆனால் பொறுப்புத் தரகு ஒப்படை கொள்வோனுக்கு
வழங்கப்பட்டிருப்பின் அது நட்டக் கடனுக்கு எதிரா
னதே என்ற தத்துவத்துக் கிணங்க நட்டக் கடனை
ஒப்படை கொள்வோன் கணக்கில் பதிவுளிக்க (வரவு
வைக்க) வேண்டும்.

15 ஒப்படை கொள்வோன் தன் சொந்தப் பாவனைக்கு
பொருளைப் பற்றுதல்
ஒப்படை கொள்வோன் க/கு வரவு ...
ஒப்படை க/கு செலவு ...
(பொருளின் கொள்விலையுடன் அதனோடு சம்பந்தப்
பட்ட விகிதசம செலவுகளுட)

16 பணிசை: சகல பணிசைகளுக்கும்
ஒப்படை கணக்கு வரவு ...
ஒப்படை கொள்வோன் க/கு செலவு ...

17 ஒப்படை கொள்வோன் விற்பனைக் கணக்குடன் வங்கி
பாளனை / வருமதி உண்டியல் அனுப்புதல்
வங்கி / வருமதியுண்டியல் வரவு ...
ஒப்படை கொள்வோன் க/கு செலவு ...

விற்கப்படாத சரக்கு இருப்பு:

18 கணக்கு இறுதியில் ஒப்படை அடிப்படையிலான விற்பனை
முடிவுறாது விடின் ஒப்படை கொள்வோன் வசம்
இறுதிச் சரக்கு காணப்படும் இச்சரக்கின் கொள்விலையுடன்
அதுவரை அச்சரக்குக்கு ஏற்பட்ட பொருத்தமான செலவுகளை
மிக அவதானமாக விகிதசம முறையில் கணிப்பீடு செய்து
அதன் பெறுமதியைக் கணிப்பீடு வேண்டும். கணிப்பீடப்படுமிடத்து
அதனை அப்பொருளுக்கான சந்தை விலையுடன் ஒப்பிட்டு அதில் எவ்விலை

ஊறவோ அவ்விலையே ஒப்படை க/கில் மீதி கீழ்க்
கொண்டு சென்றது | வந்தது எனக் காட்ட வேண்டும்
மற்ற விலையை அடைப்புக்குள் காட்டுக.

- 19 ஒப்படை கணக்கைச் சம்பந்தத்தல் / தேறிய விளைவை
அறிதல்; தற்போது வருமானப்பக்கத்தோடு செலவினப்
பக்கத்தை ஒப்பிடுமிடத்து தேறிய லாபம் அல்லது தேறிய
நட்டம் பெறப்படும். இது பொது இலாப நட்டக்
கணக்கிற்கு மாற்றப்படும்.

தேறிய இலாபக் கணிப்பீட்டிற்கும் இறுதிச் சரக்
கிருப்புக் கணிப்பீட்டிற்கும் மிக நுணுக்கமான தொடர்பு
உண்டு தேறிய இலாபம் / நட்டம் இவ்வளவு எனக்
கணிப்பீட்டால் இறுதி இருப்பு எவ்வளவு என அறிய
லாம். இறுதி இருப்பு இவ்வளவு என
அறியப்படுவதால் தேறிய இலாபம் அல்லது நட்டம்
இலகுவாக அறியப்படலாம்.

ஆ ஒப்படை கொள்வோன் புத்தகத்தில் கணக்கியல்
பதிவுகள்

- 1 ஒப்படைச் சரக்கைப் பெறல்: உரிமை மாற்றம் நடை
பெறுவதில்லை ஆகவே இதற்கு கணக்கியல் இரட்டைப்
பதிவு கிடையாது. ஆனால் ரூபகப் பதிவுப் புத்தகம்
வைத்திருப்பார்.
- 2 ஒப்படைப்போனால் எழுதப்பட்ட உண்டியலை ஒப்புக்
கொள்ளல்.
ஒப்படைப்போன் கணக்கு வரவு ...
சென்மதியுண்டியல் கணக்கு செலவு ...
- 3 ஒப்படைச் சரக்கு சம்பந்தமான செலவுகள் செய்தல்
ஒப்படைப்போன் கணக்கு வரவு ...
காசு / வங்கி அட்டுறு க/கு செலவு ...
- 4 மாதிரிக் கொள்வாத நல்ல நிலையான பொருட்கள்
பழுதடைந்த பொருட்களைத் திருப்பியனுப்பல்
பொருட்களின் கொள்விலைக்கு இரட்டைப் பதிவு
நடைபெறமாட்டாது ஆனால் திருப்பி அனுப்பிய செல
வுக்கான பதிவு
ஒப்படைப்போன் கணக்கு வரவு ...
காசு / வங்கி கணக்கு செலவு ...

- 5 காசு விற்பனைக்கு
காசு /வங்கி கணக்கு வரவு ...
ஒப்படைப்போன் கணக்கு செலவு ...
- 6 கடன் விற்பனை:-
கடன் பட்டோர் கணக்கு வரவு ...
ஒப்படைப்போன் கணக்கு செலவு ...
- 7 கடன் பட்டோரிடமிருந்து கழிவு வழங்கல்
ஒப்படைப்போன் க/கு வரவு ...
கடன் பட்டோர் க/கு செலவு ...
- 8 கடன் பட்டோரிடமிருந்து காசு பெறல்
காசு ! வங்கிக் க/கு வரவு ...
கடன் பட்டோர் க/கு செலவு ...
- 9 நட்டக் கடன் ஏதாவது ஏற்படின்
ஒப்படைப்போன் க/கு வரவு ...
கடன் பட்டோர் க/கு செலவு ...
ஒப்படை கொள்வோனுக்கு பொறுப்புத் தரகு அனுமதிக்கப்பட்டிருப்பின் நட்டக்கடன் தொகை ஒப்படைப்போன் கணக்கில் வரவுப் பதிவு (பதிவழித்தல்) செய்யாது ஒப்படை கொள்வோன் தனது வருமானக் கணக்கில் வரவு (பதிவழித்தல்) பதிவு செய்யவேண்டும்.
- 10 விற்பனைத் தரகு. பொறுப்புத் தரகு என்பவற்றிற்கு
ஒப்படைப்போன் கணக்கு வரவு ...
வருமானக் க/கு செலவு ...
- 11 ஏதாவது பொருள் பற்றியிருந்தால்
பொருள் பற்றிக் க/கு வரவு ...
ஒப்படைப்போன் க/கு செலவு ...
- 12 ஒப்படை கொள்வோன் ஒப்புக்கொண்ட சென்மதியுண்டியலுக்குரிய பணத்தைக் கொடுத்து தீர்க்கும்போது
சென்மதி யுண்டியல் க/கு வரவு ...
காசு/ வங்கிக் கணக்கு செலவு ...
- 13 ஒப்படை கொள்வோன் விற்பனைக் கூற்றைத் தயாரித்து
இன்னும் ஒப்படைப்போனுக்கு அனுப்ப வேண்டிய

தொகையைத் தீர்மானித்து வங்கியாணை | மாற்றுண்
யல் ஒன்றையும் விற்பனைக் கூற்றுடன் அனுப்புவான்
அனுப்பப்படும் வங்கியாணை | மாற்றுண்டிய லுக் கான
பதிவு

ஒப்படைப்போன் க/கு வரவு ...

காசு ! வங்கி | மாற்றுண்டியல் க/கு செலவு ...

- 14 ஒப்படைப்போன் கணக்கை சமப்படுத்தல்
செலவுப் பக்கத்தை முதலில் கூட்டி வரவுப் பக்கத்துடன்
ஒப்பிடின் ஏதாவது நிலுவை காணப்படின் இன்னும்
ஒப்படைப்போனுக்கு கொடுக்க வேண்டியதைக் குறிக்கும்
அவ்வாறு உள்ள நிலுவை ஒப்படைக் கடன்பட்டோர்
நிலுவைக்குச் சமனாக இருக்கும்.

- 15 ஒப்படை கொள்வோனின் வரமானக் க/தில் தேறிய
வருமானம் காணப்படின் அத்தொகை அவனது பணிக்
கான மிகையாகும். அதற்கு சமமாக காசு | வங்கி/
பற்று காணப்படும்.

ஒப்படைப்போனின் கணக்காண்டு காலத்தில் ஒப்படைச்
சரக்கு மீதியாகக் காணப்படின் அவை அடுத்த வருடம்
ஒப்படை கொள்வோனால் விற்பனை செய்யப்படும்.
அவ்விற்பனைகள் முடிய அவ்வொப்படை சம்பந்தமான
சகல கொடுக்கல் வாங்கல்களும் முடிவுக்குக் கொண்டு
வரப்பட்டு கணக்குகள் யாவும் முடப்படும்.

பின்னிணைப்பு 01

ஒப்படைச் சரக்கின் செலவீனக் கணிப்பீடும்
அவை கணிப்பீட்டிற்குள்ளாகும் சந்தர்ப்பங்களும்

1	ஒப்படைச் சரக்கு 900/-கொள்விலையான 200 அலகுகள்		
2	காசு அட்டுறு செலவு		
	காவும் செலவு	...	
	கேள்வு	...	
	காப்புறுதி	...	
	தீர்வை	...	
]	12200/- A
	வீளம்பரம்	...	B

3	ஒப்படை கொள்வோன் கணக்கு	
	திருப்பி அனுப்பிய செலவு 240	C
	தீர்வை ... }	
	பாதுகாத்தற் செலவு ... }	11400/- D
	விளம்பரம் ... }	
	பணிசை ... }	E

A 200 அலகுகளையும் விற்பனை நிலைக்கு எடுத்து சென்றதற்கான செலவு.

B விற்பனைச் செலவாகும் இருப்புக் கணிப்பீட்டிற்கு உட்படாது.

C திருப்பி அனுப்பிய அலகுகளுக்கு மட்டும் உரியது.

D ஒப்படை கொள்வோன் தன் பாதுகாப்பில் ஏற்ற அலகுகளுக்கான செலவுகளாகும்.

E விற்பனைச் செலவாகும். இருப்புக் கணிப்பில் சேராது

1 இடைப்போக்கில் இரு அலகுகள் முற்றாக அழிவுறின் அழிவற்ற பொருளின் பெறுமதி

$$\text{கொள்விலை } 900 \times 2 = 1800 \text{ ரூபா}$$

$$61$$

$$\text{செலவீடு } 12200 \times 2$$

$$\underline{200}$$

$$\text{ஒரு அலகிற்கான செலவீடு } 61 \times 2 = 122$$

$$\underline{1922 \text{ ரூபா}}$$

2 ஒப்படை கொள்வோன் தனது பாதுகாப்பில் ஏற்க முன் திருப்பிய 8 அலகுகள்

$$\text{செலவீடு } 61 \times 8 = 488 \text{ ரூபா}$$

$$\text{திருப்பியனுப்பிய செலவு } 240 \text{ ரூபா}$$

$$\text{செலவு மட்டும் } 728 \text{ ரூபா}$$

3 விளம்பர நோக்கம் கருதி 2 அலகு இலவசம்

$$\text{பொருளின் கொள்விலை } 900 \times 2 = 1800 \text{ ரூபா}$$

$$\text{காசு செலவு (A) } 61 \times 2 = 122 \text{ ரூபா}$$

ஒப்படை கொள்வோன்

$$\text{செலவு (D) } 60 \times 2 = 120 \quad 242$$

$$\text{விளம்பரப் பொருளின் பெறுமதி } \underline{2042}$$

4 முதலாளி யற்று 1 அலகு
 கொள்விலை $900 \times 1 = 900$ ரூபா
 (A) $61 \times 1 = 61$ ரூபா
 (D) $60 \times 1 = 60$ 121
 பற்றிய பொருளின் பெறுமதி 1021

5 இறுதியிருப்பு உ+ம் 80 அலகு எனின்
 கொள்விலை $900 \times 80 = 72000$ ரூபா
 காசு செலவு (A) 61×80 4880 ரூபா
 ஒப்படைகொள்வோன் 60×80 4800 ரூபா
 இறுதி இருப்பின் பெறுமதி 81,680 ரூபா

தேசிய (ஆசிரி) ஆயுள் காப்புறுதி

தேசிய காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபன விமிட்டெட்டால் 'ஆசிரி' ஆயுள் காப்புறுதி அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. ஆசிரி ஆயுள் காப்புறுதி இலங்கைக் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபன விமிட்டெட்டால் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட மூன்று நில ஆதாரநிதிக் காப்புறுதியினதும் மூன்று நன்மைக் காப்புறுதியினது நயப்பாடுகளை ஒருங்கே கொண்டுள்ளது. தேசிய (ஆசிரி) ஆயுள் காப்புறுதியின் நயப்பாடுகள் பின்வருமாறு:

1. வருடாந்த போனஸ்
2. அவசர தேவைக்குக் கடன்
3. இடைநடுவில் காப்புறுதித் தொகையிலிருந்து 40% பங்கு
4. விபத்தில் முழுமையாக நிரந்தர பலவீனம் ஏற்பட்டால் முழுக்காப்புறுதித் தொகையும் மாதாந்த வருமானமாக 10 வருடம் வழங்கப்படும்.
5. விபத்தில் ஏற்படும் பலவீனத்தின் போது இருமடங்கு தொகை
6. இறப்பில் இருமடங்கு தொகை
7. அகால மரணத்தில் மூன்று மடங்கு தொகை

தொடரும் கல்விக்கான

வாய்ப்புக்கள்

செல்வி நா. வேலுப்பிள்ளை B. Com [Cey]

முதன்மை ஆசிரியர்

'கற்க கசடறக் கற்பவை கற்றரின்
நிற்க அதற்குத் தக'

- வள்ளுவர்

நோக்கம்:

'வாழ்க்கைக்கே கல்வி' என்பதால் கல்வியின் நோக்கத்தை நிறைவு செய்யும் வகையில் அடிப்படை அறிவு, பொருளாதார வளம், சமூகத்தி உணர்வு, நற்பிரஜையாதல் முதலிய குறிக்கோள்கள் அடையப் பெற்ற சமுதாயச் சிற்பிகளை உருவாக்கும் வகையில் கற்றல் - கற்பித்தல் நடவடிக்கைகளுக்குத் தொடரும் கல்விக்கான வாய்ப்புக்களை இயைபுபடுத்த வேண்டியது அவசியமாகும். "கற்றது கைமண் அளவு கல்லாதது உலகளவு" என ஒளவைப் பிராட்டியார் கூறியதற்கிணங்க விஞ்ஞான வளர்ச்சி காரணமாக புதுமைகள், சமூகத் தேவைகள் மாற்ற மடைகின்றபடியாலும், இந்நாட்டில் கிடைக்கும் வளங்களைக் கொண்டு உச்சப் பயனைப் பெறவேண்டியிருப்பதனாலும், மாணரரது அறிவிப்பர்ப்பு, விரிவடைவதை ஈடுசெய்யக்கூடிய முறையில் தொடரும் கல்விக்கான வாய்ப்புக்களை பெற்றோர்கள், ஆசிரியர்கள், கல்விமாண்கள், ஏனைய நிறுவணங்கள் ஆக்குதல் வேண்டும்.

தொடக்கம்:

வளர்முக நாடுகளில் ஒன்றான இலங்கையின் அபிவிருத்திக் கருமத் தொடரில் மனித வளங்களை விருத்தி செய்தல் அதன் முதற்படியாக அமைய வேண்டியுள்ளது. "சமூகத்திற்குச் சேவையாற்றுவதற்கு ஏற்ற மனிதத் தன்மையுடைய, நற்பண்புகளையுடைய, இளம் சமுதாயம் ஒன்றினைத் தோற்றுவிப்பதே கல்வியின் இலட்சியம்" என காந்தியடிகள் முன் வைத்துள்ளார். "குழந்தை தாய் வயிற்றில் கருத்தரித்த கணம் தொடர் சாகும் வரை கல்வி பெற வேண்டும்" என்பது நவீன உலக கல்வி இயணாளர் கருத்தாகும். இதனை வலியுறுத்தும்

வகையில் "சான்றுணையும் கல்", "பாடை ஏறினும் ஏடது கைவிடேல்" என்பதிலிருந்தும் தொடரும் கல்விக்கான முக்கியத்துவம் வெளிக் கொணரப்பட்டது. சுற்றல் சுற்றித்தலில் முழுப் பங்கு வகிக்கும் மாணவர்கள், ஆசிரியர்களினது அறிவுப்பசியத்தீர்ப்பதற்கு தொடரும் கல்வி அவசியமாகின்றது.

இதற்கு வழிவகுக்கும் முசற்பணி ஆசிரியரையே சாரும் ஆசிரியர் இப்பணியை நிறைவேற்றுவதற்கு கருணை, அன்பு போன்ற நற்பண்புகளை உடையவராகவும், மதிநுட்ப ஆற்றலும் ஆன்மீகப் பண்புகளும் உடையவராயும் இருந்தாலேயே மாணவரிடத்தே ஆளுமை வீருத்திக்கான வழிகாட்டலைச் செய்யமுடியும் என்பது வெள்ளிடமலை 'யாம் பெற்ற இன்பம் பெறுக இவ்வையகம்' என்பதற்கிணங்க சுற்றல், சுற்றித்தல் செயற்பாட்டில் தொடர் கல்விக்கான வாய்ப்புக்களை மாணவர்கள் அறிந்து கொள்ளுமாறு ஒளி காட்டப்பட வேண்டும் மாணவச் சமுதாயம் இன்று "வெள்ளத்துள் நாவற்றி" கல்வியைத் தொடரமுடியாதும், வேலை வாய்ப்புப் பெறமுடியாதும் வீணாகக்காலந்தாழ்த்துவதைக் காண்கின்றோம். சுற்றித்தல் செயற்பாட்டிக்கு ஆசிரியர் தனது வாண்மையை வீருத்தி செய்வதற்குத் தேடரும் கல்விவாய்ப்புக்கள் எவ்விதம்பயன்படுகின்றனவோ அதேபோன்று தாம் சுற்றிற்கும் மாணவர்களையும் தொடரும் கல்வி வாய்ப்புக்களைத் தம் உண்மையான நிலையை உணர்ந்து கொண்டு அந்நிலையை நோக்கி வளர்ந்து செல்லக்கூடிய முறையில் பூரண மனிதனாக்குப் கல்வி வாய்ப்புகளைப் பெற வழிசமைத்தல் வேண்டும்.

இலங்கையைப் பொறுத்தமட்டில் கல்விச் சந்தர்ப்பங்கள் சிலவரும் வகையில் அமைந்துள்ளது.

கல்வி அமைப்பு

முறைக்கல்வி			முறைசார்கல்வி			முறைசாராக்கல்வி		
ஆரம்பக்கல்வி			இடைநிலைக் கல்வி			கல்வியறிவுப் பக்கலைக் தொழிற் கல்வி		
1-5			கல்வி 12-13			கழகக்கல்வி கல்வி		
கனிஷ்ட இடைநிலை			சிரேஷ்ட இடைநிலை					
6-9			9-11					

மேற்கூறிய முறையில் மாணவரது தொடரும் கல்வி வாய்ப்புக்கள் அமையப்பெற்றிருந்த போதும் 'யாவர்க்கும் கல்வி' ஏற்படுத்தப்பட்டுள்ளது. இலங்கையைப் பொறுத்த மட்டில் கனிஷ்ட இடைநிலைக் கல்வி வரையும் கற்றல் கற்பித்தல் செயற்பாட்டுக் கருமத் தொடரில் கல்வியை மாணவர்கள் தொடர்வதை காண்கிறோம். சிரேஷ்ட இடைநிலைக்கல்வியில் நாட்டின் சூழ்நிலை, குடும்பநிலை, மாணவரது தன் ஆளுமை விருத்தி இன்மை போன்றவற்றால் இடைவிடைகள் ஏற்படுகிறது. எனினும் சிரேஷ்ட இடைநிலைக் கல்வியின் போது மாணவர்களுக்குப் பாடத்தெரிவுச் சுதந்திரம் அளிக்கப்படுகிறது. ஆனாலும்கூட இக்கட்டத்தில் பெற்றோர், ஆசிரியர்கள் பாடத்தெரிவில் பங்குரித்து மாணவரது தனி ஆற்றலுக்கு ஏற்றவிதத்தில் கல்வியைத் தொடரக்கூடிய முறையில் பாடத்தைத் தெரிவு செய்தல் வேண்டும் இக்கட்டத்தில் மாணவன் பிழையான தெரிவில் நுழைவானாயில் அவனது காலமும் வீணாவதுடன், வேலைவாய்ப்பின்றியும் உயர்கல்வி வாய்ப்பின்றியும் அலையவேண்டிய நிலை ஏற்படும். இதனாலேயே இக்கட்டத்தில் மாணவனது தனி ஆற்றலுக்கு ஏற்ற தொழில் நுட்பக்கல்வி ஒன்றினைப் பெறக்கூடியதாக 1991ம் ஆண்டு 4 பாடப்பிரிவுகள் வைக்கப்பட்டது.

1. விவசாயம்
2. வர்த்தகவியல்
3. மனைப்பொருளியல்
- 5 தொழில் நுட்பத்திறன்

மேற்கூறிய பாடப்பிரிவில் பலபாட அலகுகள் காணப்படுகின்றன ஏதாவது ஒரு அலகைக்கற்ற மாணவன் செய்முறை, அறிமுறைப் பரீட்சையில் சித்தியடைவானாகில் கனிஷ்ட தொழில் நுட்பச் சான்றிதழ் வழங்கப்படும் என கல்வி அமைச்சு திட்டமிட்டுள்ளது. மேற்கூறிய பாட அலகில் தொழில் திறன் பெற்ற மாணவன் உயர் கல்வி பெறாத நிலையிலும் தொழில் ஒன்றில் ஈடுபடக் கூடியவனாகின்றான். அன்றேல் தனது பாடப் புலத்தில் வாண்மையுடையவனாகுதலுக்காக தனது கல்வியை தொடர்வதற்கும் வாய்ப்பளிக்கப்பட்டுள்ளது. சிரேஷ்ட இடைநிலையில் பொதுக்கல்வி கற்று க. பொ. த (சா. த)ப் பரீட்சையில் சித்தி

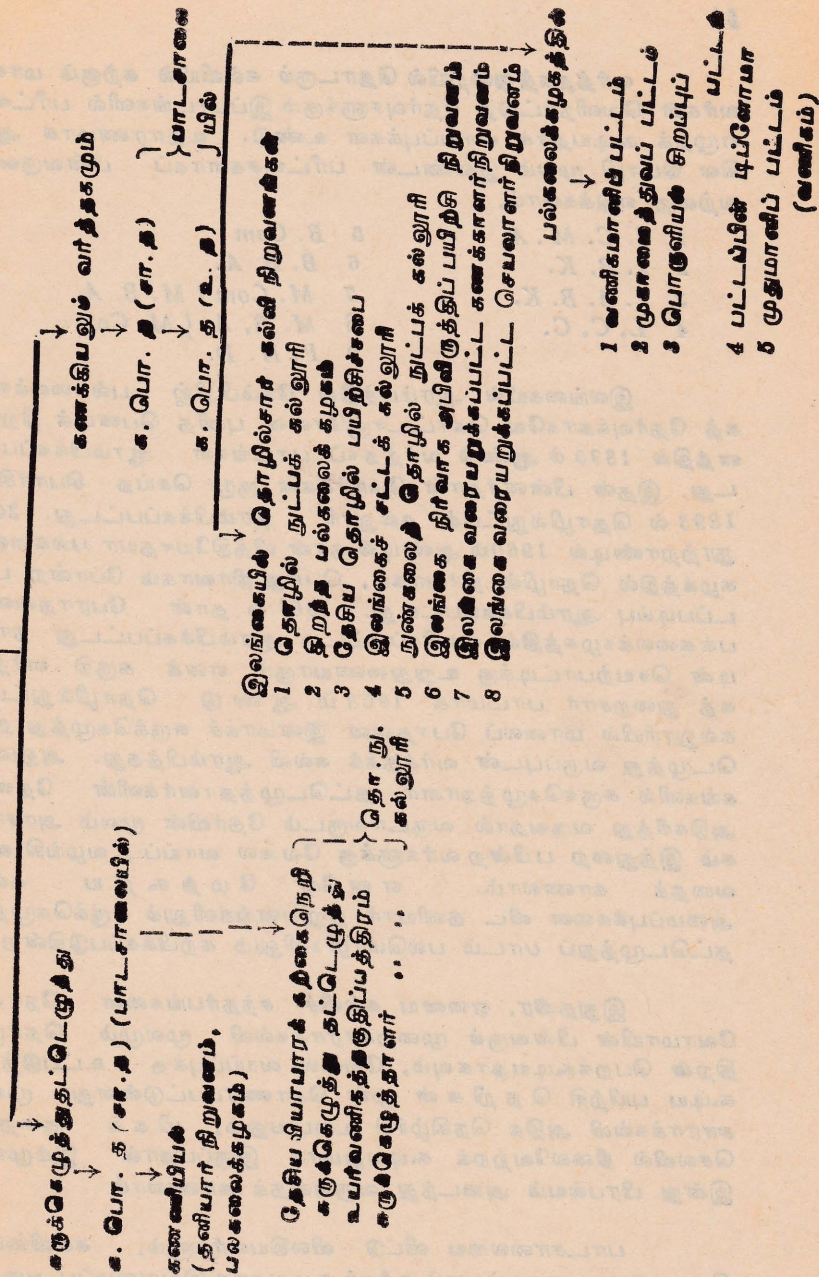
யடைந்தபின் உயர்தர வகுப்பில் கற்பித்தான வழிகளையும் மாணவருக்கு அமைத்தக் கொடுத்தல் பெற்றோரதும், ஆசிரிய ரதும் கடமையாகும். இத்தேரீவில் முக்கியமாகக் கருதப்பட வேண்டியது மாணவனது தனி ஆற்றலுடன் நாட்டில் உள்ள வேலை வாய்ப்புக்களையுமே என்றால் மிகையாகாது, ஏனெனில் உயர்கல்வி கற்கும் மாணவரில் 10%க்குக் குறைவான மாணவர் களே பக்கணைக்கழகம் செல்கின்றார்கள். ஏனைய 90%மாணவர் கள் பாடசாலையில் இருதடவை க.பொ.த (உ.த)ப் பரீட்சைக்குத் தோற்றியபின் விரக்தியின் விளிம்பில் பிழையான பாதையில் இட் டுச் செல்வதை நாம் அறிவோம். ஏட்டுச் சுரக்காய் கறிக்குத லாது' என்பது போல் அறிவு சார்கல்வி மாணவரை இந்நிலைக் குத் தள்ளியதை நாம் அறிவோம்.

இலங்கையில் கல்வி அமைச்சு 1981ல் வெள்ளை அறிக்கையில் தொழில்சார்கல்விக்கு முக்கியத்துவம் அளிக்கப்பட்ட மைக்குரிய காரணம் மேற்கூறிய குறைபாட்டை நீக்குவதற்காக வேயாகும். இடைநிலைக் கல்வியில் வர்த்தகவியலில் 9 பாட அலகுகள் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ளது. அதில் பின்னரும் பாட அலகுகள் தொடரக் கூடிய வாய்ப்புச் செய்யப்பட்டது.

- 1 தட்டெழுத்து
- 2 சுருக்கெழுத்தும் தட்டெழுத்தும்
- 3 கணக்கியல்
- 4 விற்பனைத்துவல்

இப்பாடப்பிரிவுகள் நாட்டின் தேவையை ஒட்டியே தொடர்கல்வி வாய்ப்பு அளிக்கப்பட்டு உயர் கல்வி வசதி செய்யப்பட்டது. சிரேஷ்ட இடைநிலையில் மேற்கூறிய கல்வியைக் கற்ற மாணவர்கள் தமது பாடப்புலத்தை வீருத்தி செய்து தொழில் பெறக்கூடிய வாய்ப்புக்களை அரசு அமைத்திருத்தலைக் காணலாம்.

கல்வி வரம்ப்புகள்



வர்த்தகத்துறையில் தொடரும் கல்வியில் கற்கும் மாணவர்கள் வெளிநாட்டுத் தேர்வுகளுக்கும் இப்பாடங்களில் பரீட்சை எழுதக் கூடியதாக வாய்ப்புக்கள் உண்டு. உதாரணமாக ஆங்கில மொழி மூலம் இலண்டன் பரீட்சைகளாகப் பின்வருவனவற்றை எடுக்கலாம்.

- | | |
|---------------|---------------------|
| 1 I. C. M. A. | 5 B. Com |
| 2 I. B. K. | 6 B. B. A. |
| 3 I. A. B. K. | 7 M. Com M. B. A. |
| 4 L. C. C. | 8 M. B. A. M. Com |
| | 9 P. H. D. |

இலங்கையில் ஆரம்பத்தில் கேம்பிரிஜ் பல்கலைக்கழகத் தேர்வுக்காகவே கொட்டாஞ்சேனை புனித பெனடிக் திறவனத்தில் 1890 ம் ஆண்டு வர்த்தகப் பாடங்கள் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. இதன் பின்னர்தான் மேர்க்கன் குழு செய்த சிபார்சின் 1893 ல் தொழில்நுட்பக் கல்லூரி ஆரம்பிக்கப்பட்டது. 20ம் நூற்றாண்டில் 1960ம் ஆண்டில் தான் வித்தியேசுதயா பல்கலைக்கழகத்தில் தொழில் நிர்வாகம், பொது நிர்வாகம் போன்ற பட்டப்படிப்பு ஆரம்பிக்கப்பட்டது. 1961 ல் தான் பேராதனைப் பல்கலைக்கழகத்தில் வணிகப்பட்டம் ஆரம்பிக்கப்பட்டது நாட்டின் செயற்பாட்டிக்கு உறுதுணையாகும் எனக் கருதி வர்த்தகத் துறைசார் பாடமாக 1908 ம் ஆண்டு தொழில்நுட்பக் கல்லூரியில் மாலைப் பேராதனை இனமாகச் சருக்கெழுத்து தட்டெழுத்து வகுப்புடன் வர்த்தகக் கல்வி ஆரம்பித்தது. அலுவலகங்களில் சருக்கெழுத்தாளர், தட்டெழுத்தாளர்களின் தேவை அதிகரித்து வருவதால் வருடாவருடம் தேர்வின் மூலம் அரசாங்கம் இத்துறை பயின்றவர்களுக்கு வேலை வாய்ப்பு வழங்கி வருவதைக் காணலாம். எனவே மேற்கூறிய கல்வி அமைப்புக்களை விட தனியார் நிறுவனங்களிலும் சருக்கெழுத்து தட்டெழுத்துப் பாடம் பலமொழிகளிலும் கற்பிக்கப்படுகின்றது.

இதுதவிர, ஏனைய கல்விச் சந்தர்பங்களை நோக்குவோமாயின் பின்வரும் முறைசாராக்கல்வி மூலமும் தொழில் திறன் பெறக்கூடியதாகவும், வேலை வாய்ப்புக்க உட்படுத்தக் கூடிய பயிற்சி நெறிகள் முன் கொணரப்பட்டுள்ளது. முறைசாராக்கல்வி அதிக நெகிழ்ச்சி உடையதும், மிகக் குறைந்த செலவில் நிலைவேற்றக் கூடியதுமாக இருப்பதால் இம்முறை இன்று பிரபலமும் அடைந்து வருவதைக் காணலாம்.

பாடசாலைகளை விட்டு விலகியவர்களும், கல்வியைத் தொடரமுடியாதவர்களும் கற்கக் கூடியதாக இவ்வமைப்பு அமைந்துள்ளமை காணலாம்.

முறைசாராக் கல்வி

- 1 வளர்ந்தோர் கல்வி
- 2 பாடசாலை செல்லாதோருக்கான கல்வி
- 3 பாடசாலையை விட்டு விலகியவர்களுக்கான கல்வி
- 4 வாழ்நாள் முழுவதற்குமான கல்வி
- 5 படிப்பறிவற்றோருக்கான கல்வி

க. பொ. த (சா.த) ப் பரீட்சையில் சித்தி பெற்றவர்கள், உயர்தரப் பரீட்சையில் சித்தி பெற்றவர்கள் தொழில் திறன் அபிவிருத்தித் திட்டத்தில் தமிழ், ஆங்கிலம், சிங்கள மொழி மூலம் சுருக்கெழுத்துத் தட்டெழுத்துக் கற்பிக்கப்படுகின்றது. இத்துறை கற்ற மாணவர்கள் தமது கல்வி வாய்ப்பினால் வேலை பெற்று தமது வாழ்க்கைத் தரத்தை உயர்த்தியுள்ளமை காணலாம். எந்த முறையில் கல்வியைக் கற்றாலும் மாணவர்களைச் சுயமாகச் சிந்திக்கச் செய்து அவர்களது சுய ஆற்றல்களான அறிவு, திறன், மனப்பாங்கு போன்றவற்றை வெளிக் கொணரமுடியும் என்பது கண்கூடு.

மேற்கூறிய வழிகளில் தொடரும் கல்வி வாய்ப்பைப் பெற்ற வணிகத் துறைசார்ந்த மாணவர்கள் பின்வரும் நிறுவனங்களில், பின்வருப தொழில்களைப் பெறுவதற்குரிய தகுதியைப் பெறுவார்கள்.

வேலை வாய்ப்பு பெறும் இடமும் தொழில்களும்

- | | |
|----------------------------------|-------------------------|
| 1 திணைக்களம் | 1 தட்டெழுத்தாளர் |
| 2 கூட்டுத்தாபனம் | 2 சுருக்கெழுத்தாளர் |
| 3 அரசு கம்பனிகள் | 3 அறிக்கையாளர் |
| 4 கம்பனிகள் | 4 கணக்குப் பதிவாளர் |
| 5 சபைகள் | 5 கணக்காளர் |
| 6 அதிகார சபைகள் | 6 கணக்குப் பரிசோதகர்கள் |
| 7 பாரளுமன்றம் | 7 முகாமையாளர்கள் |
| 8 மாகாணசபை | 8 செயலாளர் |
| 9 பட்டினசபை | 9 விற்பனையாளர் |
| 10 நீதிமன்றம் | 10 முகவர் |
| 11 கிராமசபை | 11 தொழில்நுட்ப இயலாளர் |
| 12 பிரதேசசெயலர்கள் | 12 வங்கியாளர் |
| 13 பாடசாலைகள், பல்கலைக் கழகங்கள் | 13 ஆசிரியர் |
| 14 வளர்த்தக நிறுவனங்கள் | 14 கணக்கு எழுதுவினைஞர் |
| 15 கூட்டுறவு நிறுவனங்கள் | |

தொகுப்பு:

“கல்வி அழகே அழகு” என்பதால் எத்துறை மூலமாகத் தொடர்ந்து கற்றாலும் தமது அறிவு, திறன், மனப்பாங்கை விருத்தி செய்தவர்களால் சிறப்பாற்றலை வெளிப்படுத்தி கடமையை சரிவரச் செய்ய முடியும். வசதிகளை நாமே ஆக்கி கல்வியைத் தொடர முனைய வேண்டும். “முயற்சி திருவினையாக்கும்” என்பதால் கல்விக்கான வாய்ப்புக்களை தனித்தனி சிறப்பாற்றலுக்கு ஏற்றதாக இனம் கண்டு அத்துறையில் கூர்மையடைய வேண்டும். மாணவர்கள் திறன்களுக்குப் பொருத்தமான அனுபவங்களையும் தொழிற்பாடுகளையும் திட்டமிட்டு உரிய மனப்பலத்தைக் கட்டி எழுப்பிக் கொண்டுவதற்கான வாய்ப்புக்களை மாணவர்கள் பெற்று தனக்கும், குடும்பத்திற்கும், நாட்டிற்கும் சேவையாற்றக் கூடியவர்களாக சமுதாயப் பொருத்தப்பாடுடைய பூரண மனிதன் ஆகுவார் என்பதற்கு ஐயமில்லை.

“தொட்டனைந்தூறும் மணற்கேணி மாந்தர்க்கு
கற்றனைத்தூறும் அறிவு”

கணக்கியல் தகவல்களின் உபயோகம்

நிறுவனத்திற்கு கணக்கியல் தேவைப்படும் இரண்டு பிரதான காரணங்கள்

1. நிறுவனச் செயற்பாடுகளை முகாமையாளர் திட்டமிடவும், கட்டுப்படுத்தவும் உதவுதல்.
2. லீயாபார நிறுவனத்தை வெளியார் மதிப்பீடு செய்ய உதவுதல்

முதற் காரணத்தை நிறைவேற்ற முகாமைக் கணக்கியலும், இரண்டாம் காரணத்தை நிறைவேற்ற நிதிக் கணக்கியலும் தேவைப்படும்.

புராதன இந்தியாவின் ஓவியக்கலை

ஆ. கந்தையா B. A (Engl), Sp. Trd Eng,
ஆசிரியர் யா|ஞானாச்சாரியர்க் கல்லூரி

‘இந்தியக் கதைகளை இந்தியாவில் மட்டும் அறிந்து கொள்வதென்பது இந்தியாவின் பாதிக்கதையை அறிவதாகும். என சேர் யோன் மார்சல் கூறுகின்றார். மீதிக் கதை மத்திய ஆசியா, சீனா, யப்பான், தீபெத்து, பர்மா, சிலம், கம்போடியா போன்ற இடங்களில் கண்டு கொள்ளலாம். காரணம் இந்திய மக்கள் தாங்கள் சேகரித்த பண்பாட்டு அனுபவங்களைக் கலையில்தான் பதிவு செய்து வைத்துள்ளனர், வரலாற்றிற்கு முந்திய காலம் தொடக்கம் ஓவியக்கலை, சிற்பக்கலை என்பன வாழ்வின் ஒரு பகுதியாக இந்திய மக்களிடையே இருந்து வந்துள்ளதென்பதில் சந்தேகமே இல்லை. அக்காலங்களில் சிறந்த சிற்பக் கலைஞனே சிறந்த ஓவியனுமாய் விளங்கியிருக்கின்றான்

கலை இந்திய மக்களுடைய வாழ்வை மறுபடைப்புச் செய்வதால் அவர்களது அனுபவங்கள் கலையினூடாக ஒரு அமரத்துவ நிலையை அடைந்து விடுகின்றன இவ்வமரத்துவநிலையே இந்திய மக்களின் பண்பாட்டுக் கோவங்களாக இந்தியா எங்கும் பரவிக்கிடக்கின்றது. சிறப்பாக இந்திய ஓவியக்கலை இந்திய சமயங்களுடனும் அதன் தத்துவ சிந்தனைகளுடனும் நெருங்கிய தொடர்பு கொண்டமையாலேயே அது இந்தியாவிற்கே உரித்தான சிறப்புத் தன்மையும் தனித்துவமும் பெற்று விளங்குகின்றது. கோவில்களிலும், குகைகளிலும் பல வகைப் பொருட்களிலும் கலைஞரின் கோடுகள் வரைந்த கோலங்கள் இந்திய மண்ணின் மகோன்னத வளர்ச்சியின் முழுப்பார்வையை உலக மக்களுக்கு அளிக்கின்றன.

ஓவியம் என்றால் என்ன?

கே. கே. கோபால் என்னும் சித்திரக் கலைஞன் ‘‘நகரும் ஒரு புள்ளியின் இசை வயமான வெளியீடாடுதான் சித்திரம்’’ என்கின்றான். இந்திய ஓவியன் இவற்றை என்றோ தெரிந்திருந்தான், ஆனால் ‘அறியாமையே காரணமாகவோ, அன்றி

ஆதிக்கவெறி காரணமாகவோ' மேலைத் தேசத்தவர்கள் இந்திய ஓவியங்களை 'ஆபாச அநாகரிக வடிவங்கள்' என வர்ணித்துள்ள இந்திய ஓவியன் தனது ஓவியங்களில் கண்பார்ப்பது போலவும், தொடுபுலம் உணர்வது போலவும் பல உத்திகளைப் புகுத்துகின்றான், அத்துடன் மேடு பள்ளங்களைக் குறிக்கும் வகையிலும், திட்பத்தைக் காண்பிக்கும் வகையிலும் ஓவியங்களை அமைத்து விடுகின்றான். இவ்வகையில் இந்திய ஓவியங்கள் பொதுவாக 'உருண்டை வடிவினதான உருவமைப்பைக் கொண்டிருக்கின்றன.

இவ்வாறான ஓவியத்தின் தன்மை பற்றிய கருத்துக்கள் பல காலத்திற்கு முன்பே கலை வல்லுனர்களால் அறிந்துணரப் பெற்று வகை அறிந்து வகுக்கப்பட்டு ஏடுகளில் பொறிக்கப்பட்டுப் பாதுகாக்கப்பட்டன. இவ்வேடுகள் ஓவியம் பற்றியும், ஓவியனின் தன்மை பற்றியும் வர்ணங்கள் பற்றியும், வர்ணக் கலவை பற்றியும் விளக்குகின்றன. இந்தியாவின் பல பாகங்களிலும் பாதுகாக்கப்படுகின்ற குகைச் சித்திரம், கோயில் சித்திரம் இன்னும் பண்டங்களிலே, கற்களிலே வரையப்பட்ட சித்திரங்கள் யாவும் ஒத்த தன்மையில் இந்தியப் பண்பு கொண்டு விளங்குவதைக் கண்டுகொள்ள முடியும். இவ்வேடுகள் ஓவியம் வரையும் உத்தி செய்முறை, வண்ணம், கருவிகள் போன்ற விதிமுறைகளைத் தெளிவாக விளக்குகின்றன.

ஓவியம் பற்றிய நூல்களில் தொன்மை வாய்ந்த நூலாக விஷ்ணுதர்மோதரத்தைக் குறிப்பிடலாம். இதுவே அநேக ஓவியர்களால் விதந்துரைக்கப்படும் ஒரு நூலாகும். இது போன்று சிவதத்துவரத்தினாகரம், சிற்பரத்தினம், தாரத சிற்பம், சரசுவதி சிற்பம் பிரஜாபதி சிற்பம் போன்ற ஐந்தும் தென்னாட்டில் எழுத்து சிறப்புப் பெற்ற நூல்களாகக் கொள்வது பொருத்தம்.

விஷ்ணுதர்மோதரத்தில் உள்ள சூத்திரம் ஒன்று ஓவியங்களை நான்கு வகையாக வகைப்படுத்துகின்றது.

- 1 சத்தியம் — இயற்கையானது
- 2 வைசிகம் — இசைப் பண்புடையது
- 3 தாரகம் — நாகரிகமானது
- 4 மிகிரம் — கலப்புடையது

அத்துடன் சித்திரங்கள் வன்படைப்பு (high relief) புன்படைப்பு (low relief) ஆகிய இருபண்பும் கொண்டிருப்பின் அவைகளை அர்த்த சித்திரம் என்றும் சிற்பத்தை ஒத்திருப்பின் சித்தி

ராபாசம் என்றும் வகைப்படுத்தும். கூடவே ஷடங்கன் எனும் சிறப்பு வகை ஓவியம் பற்றியும் இந்நூல் குறிப்பிடுகின்றது. இவ்வகை ஓவியம் சிறப்பான ஆறு அம்சங்களைக் கொண்டிருக்க வேண்டுமென இந்நூல் மேலும் கூறும். உருவவேறுபாடு, அளவுப் 'பொருத்தம் மன எழுச்சியை விளக்குதல், பண்பமைவை ஏற்படுத்துதல் உருவஒற்றுமை மேடுபள்ளங்கள் திட்பம் ஏற்படுத்தல் என்பவையே அவை. இவ்வாறு வரையப்படுகின்ற ஓவியங்கள் படிப்படியாக நிறத்தை மாற்றுவதினூடாகவும் மேடுபள்ளங்களை ஏற்படுத்துவதனூடாகவும் சிறந்த வடிவங்களைப் பெறும் என மேலும் இந்நூல் கூறும். மேடுபள்ளங்கள் ஏற்படுத்தி நிறத்தைச் சேர்ப்பதற்கு முதலில் புள்ளிகளால் ஓவியம் தீட்டியபின் வலைக்கோடுகள் இட்டு நிழல் வண்ணம்காட்டி இறுதியாக நுண்ணிய கோட்டால் படிப்படியாக நிறத்தை மாற்றிச் சிறந்த உருவத்தை ஏற்படுத்துதல் ஓவியத்தின் தரத்தை அதிகரிக்கும் என இந்நூல் எடுத்துரைக்கும்.

இவ்வாறு பண்டைய இந்திய ஓவியன் தனது அனுபவத்தை நெறிப்படுத்தி தனது மண்ணுக்கே உரித்தான ஓவியங்களைப் படைத்தமையாலேயே இந்திய ஓவியங்கள் சிறப்புற்றுத் தனித்துமான ஒரு கலையாக விளங்குகின்றன. அதே சமயம் புதியன கொள்ளல் தவறிலது எனும் மரபும் பிற்காலக் கலைஞர்களால் உணரப்பட்டு சீன ஐரோப்பிய சித்திர முறைகளும் இந்திய சித்திர முறையில் இணைக்கப்பட்டமையும் கருத்தில் கொள்ளத் தக்கது

வரலாற்றிற்கு முற்பட்ட காலத்து ஓவியம் பற்றிய கருத்துக்கள்

சிந்தநதி நாகரிகம் இந்தியாவின் தொன்மைமிகு வரலாற்றை 5000 வருடங்களுக்குமுன் எடுத்துச் சென்றது. இங்கே கண்டெடுக்கப்பட்ட நடனக் கணிகையின் சிலையும், சித்திர எழுத்துக்களுடன் பொறிக்கப்பட்ட விலங்குகள், மனிதர்கள், வண்ணம் பூசிய சட்டி பாணைகள் அக்கால மக்கள் மிகுந்த கலை நுகர்வு உடையவர்களாக இருந்தனர் என்பதை விளக்குகின்றன. அன்றியும் பாணைகளை சாந்து தீத்தி கணிகையர், மரங்கள், பறவைகள் போன்றவற்றைக் கீறினார்களெனில் கோடுகள் வண்ணங்கள் என்பன பற்றிய ஓவிய நுணுக்கங்கள் தெரிந்தவர்களாகவே இவர்கள் விளங்கினார்கள் என்பது புலனாகின்றது. இவ்வாறே வேதகாலத்திலும் கல், மரம். உலோ என்பவற்றில் ஏதாவது ஒன்றைக் கொண்டு தன்மை மாறாத நகல் செய்யின் அவற்றைச் சித்திரம் என அம்மக்கள் நம்பினர்.

அண்மைக் காலங்களில் மகாதேவ குன்றுகள். கைமூர் குன்றுகள், சிங்கன்பூர்க் குன்றுகள் போன்றவற்றில் மீமற்கொள் ளப்பட்ட ஆய்வுகளில் வரலாற்றிற்கு முற்பட்ட காட்டு மனிதன் ஓவியக்கலையில் எவ்வாறு ஈடுபாடு கொண்டிருந்தான் என்பதை நிரூபித்தன சிறப்பாகச் சிங்கன்பூரில் உள்ள குகையில் பல வேட்டைக் காட்சிகள் சிவப்பு நிறம் அதிகம் பாவிக்கப்பட்டு வரையப்பட்டுள்ளமை அவசானிக்க முடியும். இங்கு உள்ள மனித உருவங்கள் மரபு முறையில் வரையப்பட்டுள்ளன. இவ்வாறே கைமூர் பாறைத் தொடரில் வரலாற்றுக் காலத்திற்கு முன் வரையப்பட்ட பல ஓவியங்கள் காணப்படுகின்றன. இங்கு ஷிலங்கொன்றைக் கொல்வதற்கு எறி படைகள் பாவிப்பது காட்டப்படுகின்றன. இச்சான்றுகள் யாவும் வரலாற்றுக் காலத் திற்கு முன்பே இந்தியாவில் ஓவியக்கலை வளர்ந்திருந்ததென் பதை எமக்குக் காட்டுகின்றன.

வடநாட்டு ஓவியங்கள் பற்றிய சருத்துக்கள்

வடநாட்டில் ஓவியத்தின் வளர்ச்சியை நோக்கின் அது சிறப்பாகப் பெளத்த சாயல் கொண்டவையாகவே விளங்குகின்றன. வரலாற்றுக் காலத்தால் முற்பட்டதாக சாதவாகணர் காலத்து ஓவியங்களையும் அதன்பின் சார்ந்தவையாக குஷாணர் சூப்தர், வாகாடர், சாளுக்கியர் காலத்து ஓவியங்களையும் வட இந்திய மரபில் தோன்றிய ஓவிய வகைகள் எனக் கூறமுடியும் இவ்வோவியங்களில் பெரும்பான்மையானவை பெளத்த சித்திரங்களாக இருப்பதால் அக்காலத்தில் பெளத்தமதம் பெற்றிருந்தசெல்வாக்கையும், பெளத்தர்கள் ஓவியக்கலையில் கொண்டிருந்த ஈடுபாட்டையும் நாம் உணர்ந்து கொள்ள முடியும்.

சாதவாகணர் காலம் கி.மு 2க்கும் கி.பி 2க்கும் இடைப்பட்டதாகும். இக்காலங்களிலே வட இந்தியாவில் பல குகைகள் வெட்டப்பட்டன இக்குகைகளுக்குள்ளே புத்தரின் ஜாதகக் கதையில் வரும் காட்சிகள் சித்தரிக்கப்படுகின்றன. இத்தகைகளுள் சிறந்தவையாக நாசிக், பேட்சா, பாஜா போன்றவை கொள்ளப்படுகின்றன.

குஷாணர் கால ஓவியங்கள் இந்தியாவில் கிடைப்பது அரிதாகவே உள்ளன. இருப்பினும் மத்திய ஆசியாவில் கண்டெடுக்கப்பட்ட ஓவியம் ஒன்று இவர்களது காலத்து ஓவிய வளர்ச்சியின் உன்னத நிலையை எமக்குப் புலப்படுத்துகின்றது.

குப்தர் காலத்தில் சிறப்பாக சந்திரகுப்தர் காலத்தில் ஓவியக்கலை அவனது பூரண ஆதரவுடன் வளர்ச்சி காண்டிற்று. இதற்கு இவனுக்கு இயல்பாக உள்ள கலை ஆர்வம் காரணமாக இருந்திருக்கலாம். பாக் என்னும் சிற்றூரில் உள்ள குகைகளில் குறிப்பாக 2,4,5ம் குகைகளுள் உள்ள சித்திரங்கள் புகழ் வாய்ந்தவை இங்கே காணப்படும் ஓவியங்கள் சிதைந்து காணப்பட்டாலும் இரு போதிசத்துவர்கள் புடை சூழக் காட்சி தரும் புத்தரின் சித்திரமொன்று அக்கால ஓவியத்தின் தன்மையை எமக்குப் புலப்படுத்துகின்றது.

வாகுடர் காலத்தில்தான் அஜந்தாக் குகை ஓவியங்கள் தோன்றுகின்றன இந்திய ஓவிய மரபின் செழிப்பை வெளியுலகத்திற்கு காட்டிய அரும் பெரும் குகை ஓவியங்களில் அஜந்தாவே முதலிடம் வகித்திற்று அஜந்தாவின் சுவர்கள், தூண்கள் வீதானங்கள் யாவிலும் ஓவியங்களே காணப்படுகின்றன. இவைகளைப் பெணத்தக் கலைபின் பெரும் காட்சிச்சாலையாகக் கலைஞர்கள் கருதுவர். இங்கேயுள்ள ஓவியங்களை எளிய வண்ணங்களைக் கொண்டே ஓவியர்கள் தீட்டியுள்ளனர். செங்களி மஞ்சட் களி, புகைக் கறுப்பு கந்தக் களி மண்ணின் நீலம் வெள்ளை என்பவைகளே. அவை பாறைகளில் பூசப்பட்ட முதல் வண்ணம் உமியும் பிசினும் சேர்ந்த களிமீலானது. பின் மேற்பரப்பு பளபளப்பாக்கப்பட்டது. கறுப்பு நிறம் அல்லது கரும் பழுப்பு நிறத்தில் கோடுகளை வரையப்பட்டன. அத்துடன் இவ்வாறு தீட்டிய ஓவியங்களில் ஒளி நிறம் பெறப்பட்டன. இவைகளை நோக்கும் போது ஆற்றல் மிகுந்த ஓவிய முறை இக்காலத்திற்கே உரியதான கலைப்பாங்குடன் அமைந்து இருந்தமை கண்டு வியக்கத்தக்கது. கலையான வாழ்க்கையையும் அதனுடன் கூடிய இயற்கையையும் எவ்வாறு கலைஞன் ஆழ்ந்து நோக்கினான் என்பதை இங்கு கண்டு கொள்ள முடிகின்றது. அரசு வாழ்வின் சிறப்பு நாட்டு வாழ்க்கையின் எளிமை என்பன இங்கு சிறப்பாகக் காணப்படுகின்றன. இச்சித்திரங்களுள் 'ஈழத்தின் கரையை அடைதல்' பொதுவாக எல்லோராலும் புகழப்படும் ஒன்றாகும்.

10 வது குன்றிலுள்ள ஓவியங்கள் சிலவற்றை இங்கு உதாரணத்திற்கு எடுத்துக் கொள்வது பொருத்தமுடையதாகும் ஒரு சித்திரத்தில் முக்கிய கதாபாத்திரத்தைச் சூழ பல பணியாட்கள் சிறப்படுவதன் மூலம் முக்கிய கதாபாத்திரத்தை எளிதில் மூணங்காட்டுகின்றான் கலைஞன் இன்னுபொரு ஓவியத்தில் மிகப்பெரிய புத்தரையும் அதன் அருகில் சிறியதான யசோதை, ராகுலன் ஆகியோரையும் வரைந்திருக்கின்றார் கலைஞன் இவை

களை நோக்கும்போது அளவுப் பிரமாணங்களைக் கலைஞன் எவ்வளவு கச்சிதமாகக் கையாண்டுள்ளான் என்பது எண்ணி வியக்கத்தக்கது.

சாணக்கிய கால ஓவியங்கள் அனேகமானவை அஜந்தாப் பாணியிலேயே அமைந்துவிடுகின்றன. இக்கால ஓவியக் கலை வளர்ச்சிக்கு மங்களேசன் உதவினான் என்பது தீரிய வருகின்றது. இங்கு காணப்படும் ஓவியங்களுள் இந்திர சபையில் ஒளியுடன் திகழும் இந்திரனுக்கருகில் கீர்த்திவர்மன் தீட்டப்பட்டிருக்கும் ஓவியம் சிறப்புடையதாகும்.

தென்னாட்டு ஓவிய மரபுகள்

தமிழ் நாட்டில் வளர்ந்த ஓவியக்கலையின் சின்னங்கள் அவை வரையப் பெற்ற மாளிகைகள் கோவில்களுடன் அழிந்து போக நாம் காண்பவற்றுள் மிகவும் பழமை வாய்ந்தவை பல்லவர்காலத்து ஓவியங்களே என மே.ச. இராமசுவாமி சுறுகின்றார். எனவே தமிழ் நாட்டு ஓவியங்களைப் பல்லவச் காலத்திலிருந்து ஆய்வதே பொருத்தமுடையதாகும்.

தமிழ் நாட்டில் குடவரைக் கோயில்களைக் கட்டியவன் மகேந்திரவர்மன் ஆவன் அவன் தன்னை 'சித்திரகார்ப்புலி' என அழைத்துக் கொள்வதிலிருந்து அவன் ஓவியக்கலையில் எவ்வளவு நாட்டங் கொண்டிருந்தன என்பது தெளிவாகும் பல்லவர்களின் வழித்தோன்றலாகிய இராசசிங்கமன் கைலாசநாதர் கோயிலைக் கட்டினான் அவனது மனைவியும் கலையுள்ளம் கொண்டிருந்தமையால் அவனது பணிக்குப் பூரண ஆதரவு தந்தாள். இக்கோயிலில் வரையப்பட்ட அவனது நினைவுச் சின்னங்களில் ஓவியச் செழிப்பு மின்னுகின்றது. இவ்வாறே மாமண்டூர் குகைக் கோயில்களில் உள்ள வரிவண்ணச் சின்னங்கள் பல்லவகாலச் சித்திர வளர்ச்சியை நன்கு எமக்கு எடுத்துக் காட்டுகின்றன.

இவர்களுக்குப் பின்வந்த பாண்டியர்களோடு வெளில் பல்லவர்களுடன் அடிக்கடி போரில் ஈடுபட்டனர் இருப்பினும் பல்லவர்களது குகைக் கோயில்கள் இவர்களைக் கவர்ந்தன. ஆரம்ப பல்லவகால ஓவியங்கள் சில திருமங்கலபுர குகைக் கோயில்களில் காணக்கூடியதாக உள்ளன. சித்தண்ணன் வாசலில் காணப்பட்ட ஓவியங்கள் இன்று பாண்டியகால ஓவியம் என நிரூபிக்கப்பட்டு விட்டன. இக் கோவிலின் நுழை வாயிலிலுள்ள தூண்களில் வரையப்பட்ட இரு பெண் உருவங்கள் புதுப் பொலிவுடன்

காணப்படுகின்றன. அதிலே ஒரு பெண் நடராசரது ஆனந்தத் தாண்டவத்தைப் பாவம் செய்து அழகு மிளிர் நிந்தும் காட்சி சித்தரிக்கப்படுகின்றது. அர்த்த மண்டபத்தில் காமரைக் குளக் காட்சி ஒன்று வரையப்பட்டுள்ளது. சில இளைஞர்கள் அருப்பு முதல் அலர் ஈறாக உள்ள தாமரை மலர்களைப் பறிக்க அவற்றில் நடுவே எருமைகள், அன்னங்கள், மீன்கள் என்பன காட்டப் படுகின்றன எல்லா உருவங்களும் மிகுந்த கவனத்துடனும் நரினத் துடனும் வரையப்பட்டுள்ளன.

சோழர் காலச் சித்திரங்களைப் [பல்லவர்காலக் கலை வடிவின் படிப்படி வளர்ச்சியின் முகிழ்ப்பு எனத் துணிந்து கூற முடியும். முதலாம் ஆதித்த சோழன் காலத்து பாலசுப்பிரமணியர் கோவிலின் கருவறையிலுள்ள ஓவியங்கள் சோழர்கால ஓவியங்களுக்கு உதாரணமாக அமைகின்றன. தஞ்சைப் பெரிய கோயிலில் இராஜ இராஜனால் தீட்டப்பட்ட ஓவியங்கள் திரிபுவன தகனத்தையும், சுந்தரமூர்த்தி நாயனாரின் வாழ்க்கையின் சில அம்சங்களையும் சித்தரிக்கின்றன. இவ்வோவியங்கள் யாவும் அக்கால மக்களது ஆபரணச் செழிப்பையும், ஆடை வகைகளையும் வெளிப்படுத்துகின்றன.

சோழர் காலத்துக்குப் பின் ஓவியக்கலையில் ஒரு மந்த நிலை காணப்படுகின்றது. கோயில்கள் பல எழுந்தாலும் ஓவியக்கலை இக்காலங்களில் சிறக்கவில்லை எனக் கொள்ளவேண்டும்.

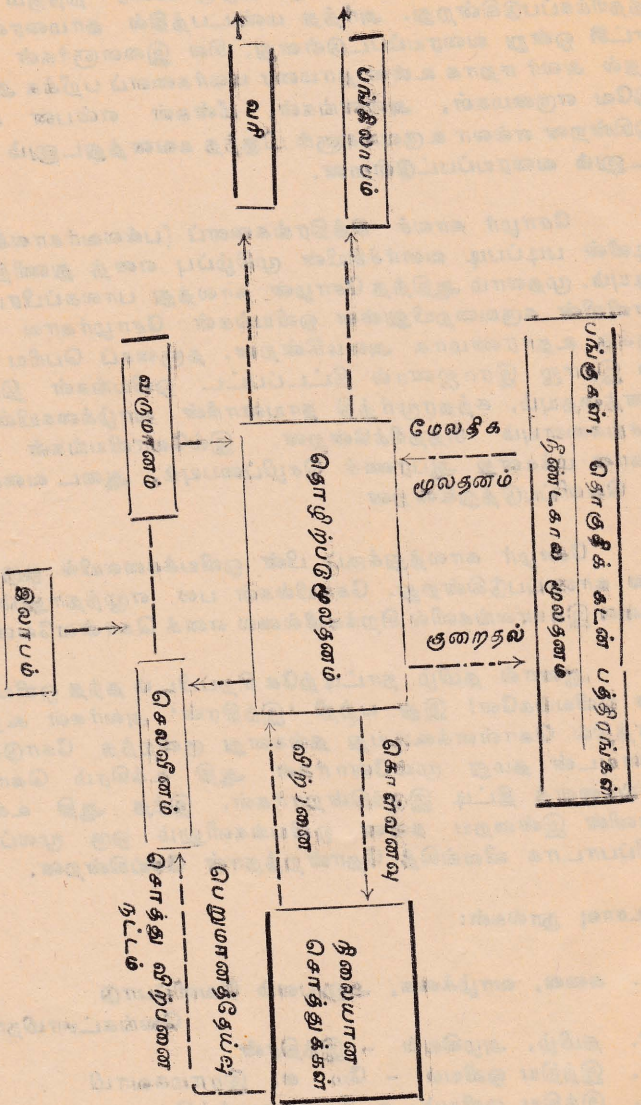
ஆனால் தமிழ் நாட்டிற்கே சிறப்பிடம் தந்த ஓவியங்கள் குகை ஓவியங்களே! இது பற்றி 'இந்திரன்' அவர்கள் கூறுவது கவனத்தில் கொள்ளக்கூடியது தங்களது குறைந்த கோடுகளின் துணையுடன் தமது முன்னோர்கள் ஆதி உக்கிரம் கொண்ட ஓவியங்களைத் தீட்டி இருக்கின்றார்கள். இந்த ஆதி உக்கிரம் தமிழனின் இன்றைய நவீன ஓவியங்களிலும் ஒரு மூலப்படிவ வெளிப்பாடாக விளங்கித் தோன்றத்தான் செய்கின்றன.

உசாவு நூல்கள்:

1. கலை, வாழ்க்கை, அனுபவம் வெளிப்பாடு
2. தமிழ், அழகியல் - இந்திரன்
3. இந்திய ஓவியம் - மே. க. இராமசுவாமி
4. இந்திய ஓவியம் க சிவராமமூர்த்தி
5. The Discovery of India-Jawaharlal Nehru
6. Early South Indian Temple Architecture

-K. D. Swaminathan

வளமாற்ற ஆய்வும் தொழிற்படு மூலதனமும்





പ്രാർത്ഥനാർപ്പണം

പ്രാർത്ഥനാർപ്പണം

പ്രാർത്ഥനാർപ്പണം * പ്രാർത്ഥനാർപ്പണം * പ്രാർത്ഥനാർപ്പണം * പ്രാർത്ഥനാർപ്പണം * പ്രാർത്ഥനാർപ്പണം



പ്രാർത്ഥനാർപ്പണം
പ്രാർത്ഥനാർപ്പണം

പ്രാർത്ഥനാർപ്പണം * പ്രാർത്ഥനാർപ്പണം * പ്രാർത്ഥനാർപ്പണം * പ്രാർത്ഥനാർപ്പണം * പ്രാർത്ഥനാർപ്പണം

★ அபிராம் அச்சகம் புலோலி



அபிராம் அச்சகம் புலோலி ★

கம் - புலோலி ★ அபிராம் அச்சகம் - புலோலி ★ அபிராம் அச்சகம்

★ அபிராம் அச்சகம் - புலோலி ★ அபிராம் அச்சகம் - புலோலி



அபிராம் அச்சகம் புலோலி.

★ அபிராம் அச்சகம் - புலோலி ★ அபிராம் அச்சகம் - புலோலி ★ அபிராம் அச்சகம் - புலோலி