

வணிக வளத்தை

இதழ்: 17

வணிக மாணவர் ஒன்றியம்

2015



யாழ். சிந்து மகனார் கல்ணார்



06/05/2015
*
SIPATANA MAMU LADIES COLLEGE
MAMU



**COMMERCE STUDENT'S UNION
J/ JAFFNA HINDU LADIES' COLLEGE**



வணிக வணிக

2015

இதழ்-17

இதழாசிரியர்கள்:
செல்வி. சி. அகல்யா
செல்வி. க. டாட்ஷாயினி

வணிக மாணவர் ஒன்றியம்
யாழ். இந்து மகளிர் கல்லூரி, யாழ்ப்பாணம்

கல்லூரிக் கீதம்



1. திருமிகுமெங்கள் யாழ்நகர் கணியாய்த்
 திகழ்ந்திடுங் கல்லூரி - எங்கள்
 பெருவருமிந்துப் பெண்களுக் கொளியாய்ப்
 பிறங்கிடுங் கல்லூரி - உயர்
 மருவறு கலைகள் யாவையு மின்பாய்
 வழங்கிடுங் கல்லூரி - உனைப்
 பெருகிடும் அன்பால் புந்தியில் வைத்துன்
 புகழினை வாழ்த்தோமோ - உனை
 வந்தே மாதரம் வந்தே மாதரம்
 என்று வணங்கோமோ,
2. இந்து மதப் புகழ் எங்கும் விளங்கிட
 இசைந்திடும் கல்லூரி - உயர்
 சிந்தை வளம் பெற மெய்ப் பொருளறிவைச்
 சேர்த்திடுங் கல்லூரி - வளர்
 செந்தமிழ் ஆங்கில வடமொழி அறிவைச்
 சுரந்திடுங் கல்லூரி - உனை
 வந்தனை செய்து பைந்தமிழ் மாலை
 வாழ்த் தொடு சூடோமோ - உனை
 வந்தே மாதரம் வந்தே மாதரம்
 என்று வணங்கோமோ,
3. மங்கையர் மாண்பை மன்பதை அறிப
 முழங்கிடுங் கல்லூரி - ஒளி
 பொங்குயர் அறிவுச் சுடரினை யுளத்திற்
 பொறித்திடுங் கல்லூரி - இந்து
 நங்கையர் வாழ்வின் லட்சிய மனைத்தும்
 நல்கிடுங் கல்லூரி - உனை
 அங்கையில் மலர்கொண்டன்புடன் பாடி
 அனுதினம் ஏந்தோமோ - உனை
 வந்தே மாதரம் வந்தே மாதரம்
 என்று வணங்கோமோ,
4. கலைமகள் உலவக் களிநடம் புரியக்
 கண்டிடுங் கல்லூரி - என்றும்
 மலைமகள் தொழுநன் மலரடி போற்றி
 மாண்புறுங் கல்லூரி - நித்தம்
 நிலமகள் நெற்றித் திலகமென் றேத்த
 நிலைத்திடுங் கல்லூரி - உனை
 தலைமுறையாகத் தொழு துளங் குளிரத்
 துதி சொல்லிப் பாடோமோ - உனை
 வந்தே மாதரம் வந்தே மாதரம்
 என்று வணங்கோமோ.

வணிக மன்ற கீதம்



வாழ்க மன்றம் வணிக மன்றம் வாழ்க வாழ்கவே- என்றும்
மாண்புமிகு மாணவரின் மகிமை நிலைக்கவே
மண்ணுலகில் நுட்பங்கள் மறைந்திடலாமே - எங்கள்
இந்து மகளிர் வணிக வணிகை வாழ்க வளர்கவே

மனித நாகரிகம் வெற்றி பெற்று உயரவே
வணிகவியல் முதுகெலும்பாய் ஆச்சு உலகிலே
வணிகவியல் ஓங்க தேசம் சொர்க்கமாகுமே
குனிவிலாத வாழ்வை அளிக்கும் வணிகக்கல்வியே - என்றும்

வணிக வணிகையர் ஒன்று இணைந்து சேரவே
வணிகவியல் நுட்பம் யாவும் கண்டு கொள்ளுதே
வணிகக் கல்வியாலே ஊரும் உலகும் ஓங்கவே
வந்துதித்த வணிகை தன்னை போற்றிப் பாடுவோம்

வணிக மன்றம் இன்று வீறுநடை போடுதே
வளர்ந்து தனது காலில் நின்று வலிமை கொள்ளுதே
தகவல் யுகம் தன்னில் இன்று இணைந்து கொள்ளுதே
தலைமுறைக்குத் தரவுகளை அள்ளித் தருகுதே

வணிகக்கல்வி புதுமை புகுத்தி மாண்பு பெறவே
மகிழ்ந்து நாமும் இந்த நூற்றில் வளர்ந்து வாழுவே
செழுமை கொண்டு சிறப்புப் பெற்று சீரும் பெறவே
நெகிழ்ச்சி பெற்று உயர்ந்து வணிகை வளங்கள் சேர்க்கவே.

அதிபர் ஆசியுரை



எமது கல்லூரியின் வணிக மாணவர் ஒன்றியத்தினால் வருடந் தோறும் வெளியிட்டு வரும் "வணிக வனிதை" சஞ்சிகை இம்முறை பதினேழாவது மலராக மலர்வதையிட்டு ஆசியுரை வழங்குவதில் பெரு மகிழ்வடை கின்றேன்.

வணிக மாணவர் ஒன்றியத்தின் படைப்பான "வணிக வனிதை" பல்வேறுபட்ட ஆளுமைப் பண்புகளுடன் எதிர்கொள்ளும் சவால்களை எல்லாம் சாதனைகளாக்கும் மாணவர்களின் படைப்பாக்கத் திறன்களை வெளிக்கொணர்வதில் பயனுறுதி மிக்கதாக அமைகின்றது.

மாணவர்களது தேடல் ஆர்வத்தை ஊக்குவிப்பதற்கும், திறமைகளை வெளிப்படுத்துவதற்கும் வருடாந்தம் தொடர்ந்தும் வெளிவர வாழ்த்துகின்றேன்.

இம் மன்றத்தின் மாணவர்களின் செயற்பாடுகளில் ஆக்கமும் ஊக்கமும் அளித்த மன்றப் பொறுப்பாசிரியர் அவர்களையும் அவருடன் சேர்ந்து ஒத்துழைத்த ஏனைய ஆசிரியர்களையும் வாழ்த்துவதில் பெருமையடைகின்றேன்.

இம்மலரானது தொடர்ந்து ஒவ்வொரு ஆண்டும் நிறைந்த பொழிவுடன் வெளிவந்து மாணவிகளின் ஆளுமையை வளர்த்துச் செல்வதில் கூடிய பங்களிப்பு அளிக்க வேண்டுமென எல்லாம் வல்ல நடுத்தோட்ட இராஜவரோதய விநாயகரை வேண்டி வாழ்த்துகின்றேன்.

திருமதி. மிமலாதேவி விமலநாதன்

அதிபர்

யா/யாழ் இந்து மகளிர் கல்லூரி

எமது அறிபர்



திருமதி.மிமலாதேவி விமலநாதன்
(B.A. (Hons), PGDE, MED)

1952

1952

1952

MUN
REPUBLIC OF INDIA

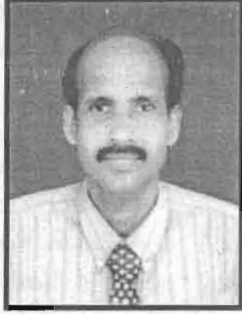
1952

1952

1952

1952

வலயக் கல்விப் பணிப்பாளரின் வாழ்த்துச் செய்தி



யாழ்ப்பாணம் இந்து மகளிர் கல்லூரியின் வணிக மன்றத்தினால் வெளியிடப்படுகின்ற “வணிக வனிதை” சஞ்சிகைக்கு வாழ்த்துச் செய்தி வழங்குவதில் மகிழ்ச்சியடைகின்றேன்.

பாடசாலைகள் தமது கல்விசார் செயற்பாடுகளையும் இணைப்பாட விதான செயற்பாடுகளையும் பதிவு செய்து வைப்பது காலத்தின் தேவையாகும். பாடசாலை மட்டத்தில் சஞ்சிகைகள் வெளியிடப்படுவது ஆசிரியர் களின், மாணவர்களின் படைப்பாற்றல் திறனை வளர்ப்பதற்கு ஒரு உந்து விசையை வழங்குவதாக அமையும்.

அறிவுசார் சமூகத்தை உருவாக்குவதில் கல்வி நிறுவனங்கள் முதன்மை பெறுகின்றன. எழுத்தாக்க முயற்சிகளை ஊக்குவிக்க களம் அமைத்து கொடுக்க வேண்டியது காலத்தின் தேவையாகும். அறிவை மேம்படுத்துவதில் வாசிப்புத் தேடலும் பிரதான பங்கை வகிக்கின்றன. பாடசாலைகளில் பாடங்களை கற்று பரீட்சை எழுதுவது மட்டும் என்ற பொறிமுறையில் இருந்து விடுபட்டு மாணவர்கள் தமது அனுபவங்களையும் ஆற்றல்களையும் படைப்பு முயற்சியாக வெளிக் கொண்டு வருவது ஏனையவருக்கும் வழிகாட்டுவதோடு புதிய அனுபவங்களையும் வழங்கும்.

அந்த வகையில் “வணிக வனிதை” காத்திரமான பதிவுகளை கொண்டதாகவும் அறிவுத்தேடலை, புதிய பரிமாணங்களை ஏற்படுத்துவதாகவும் அமைய வேண்டும். இம்மலர் வெளிவருவதற்கு அர்ப்பணிப்புடன் உழைத்த அதிபர், ஆசிரியர்கள், மாணவர்கள் அனைவருக்கும் வாழ்த்துக்களைத் தெரிவித்து மலர் வெளியீடு சிறப்புற அமைய எனது மனம் நிறைந்த வாழ்த்துக்கள்.

ந. தெய்வேந்திரராஜா
வலயக்கல்விப் பணிப்பாளர்
யாழ்ப்பாணம்.

வணிக வனிதைக்கு என் வாழ்த்துக்கள்



யா/யாழ். இந்து மகளிர் கல்லூரியின் வணிக மன்றத்தினரால் வெளியிடப்படும் "வணிக வனிதை" பதினேழாவது இதழை வாழ்த்தி வரவேற்பதில் பெருமகிழ்வடைகின்றேன்.

இன்றைய கல்வி உலகின் வளர்ச்சிக்கும் சவால் களுக்கும் முகங்கொடுக்கும் வகையில் எம் பிள்ளைகளை வளர்த்தெடுக்க வேண்டிய பாரிய பொறுப்பில் நாம் அனைவரும் உள்ளோம். போட்டி நிறைந்த கல்விப் பாரம்பரியமும் அபரிமிதமான தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியும் மாணவர்களைப் பல்துறை வல்லுநர்களாக உருவாக்குகிறது. இந்த வளர்ச்சிகளுக்கெல்லாம் களம் அமைத்து கொடுக்க வேண்டியது ஆசிரியர்களின் அளப்பெரிய கடமையாகும்.

அதிபர், ஆசிரியர்களின் அறிவுசார் வழிகாட்டலின் விளைவு தான் இந்த வணிக வனிதையின் மலர்வு பரீட்சைக்கு தயாராகும் இவ் வேளையிலும் தம் ஆற்றல்களை, ஆளுமைகளை இவ் இதழினூடு புலப்படுத்தியிருக்கும் மாணவிகளை வாழ்த்துவதில் பேருவகை அடைகின்றேன்.

மாணவிகளின் அறிவுசார் விருத்திக்கு வழிகாட்டும் அதிபர், ஆசிரியர்களை வாழ்த்துவதோடு வணிக வனிதையின் தொடருறு வருகைக்காக இறைவனைப் பிரார்த்தித்து நிறைவு செய்கின்றேன்.

திருமதி. வேழினி பாலேந்திரா

உதவிக் கல்வி பணிப்பாளர்
தொழில்நுட்ப பாடங்கள்
யாழ். கல்வி வலயம்
யாழ்ப்பாணம்.

வணிக வனிதையை வாழ்த்தி மகிழ்ச்சியடைகின்றேன்



யா/யாழ். இந்து மகளிர் கல்லூரி மாணவிகளின் ஆற்றல்மிகு அறுவடையாகத் திகழும் "வணிக வனிதை" பதினேழாவது இதழை வாழ்த்துவதில் மட்டற்ற மகிழ்வடைகின்றேன்.

பள்ளிப் பருவத்தில் கிடைக்கும் வளங்களையும் வாய்ப்புக்களையும் பயனுறு வகையில் பெற்று இவ் இதழை உருவாக்கியுள்ள எம் மாணவிகளைப் பாராட்டி மகிழ்வடைகின்றேன்.

சவால்கள் நிறைந்த கல்வி உலகிற்குத் தயாராகிக் கொண்டிருக்கும் எமதருமை மாணவிகளை வழிப்படுத்திய துறைசார்ந்த ஆசிரியர்கள் அனைவரையும் பாராட்டி வாழ்த்துகிறேன்.

வணிக வனிதை பதினேழாவது இதழாக இன்று எம் கைகளில் தவழ்கிறது. இதன் வளர்ச்சியும் தொடர்ச்சியும் என்றும் நீடித்து நிலைக்க வேண்டும் என இறைவனைப் பிரார்த்திக்கிறேன்.

திருமதி. சிவலோஜினி சிவகுமார்
பகுதித் தலைவர்
மன்றப் பொறுப்பாசிரியர்
யா/யாழ். இந்து மகளிர் கல்லூரி.

மன்றத் தலைவரின் உள்ளத்திலிருந்து.....



இன்றைய வணிகமயமான நடைமுறை உலகில் ஏனைய துறைகளுடன் ஒப்பிடுகையில் வணிக துறையே முதன்மை துறையாக விளங்குகின்றது. தற்கால தகவல் தொழில்நுட்ப யுகத்தில், வணிக மன்றங்களிலிருந்து வெளிவரும் இதழ்கள் மூலம் மாணவ சமூகம் விழிப்புணர்வை அடைகின்றது. இவ்வாறு மின்னல் வேகமாக முன்னேறிக் கொண்டு வருகின்ற இவ் வணிக உலகில் மாணவர்கள் பல விதமான சவால்களை முகங்கொண்டு முன்னேற்றப்படியில் முன்னேற எமது “வணிக வளிதை” சஞ்சிகை தன்னாலியன்ற பங்களிப்பை வழங்குமென எதிர்பார்க்கிறேன்.

இவற்றுக்கிணங்க எமது கல்லூரியின் வணிக மாணவர் மன்றத்தின் 17வது வெளியீடாக “வணிக வளிதை” வெளியிடப்படுகின்றது. நமது கல்லூரியின் வணிக மன்றத்தின் அயராத முயற்சியால் வணிக வளிதை இம்முறையும் மலர்கின்றது. இச் சஞ்சிகையானது கல்விப்புலம் சார்ந்த பெரியோர், ஆசிரியர்கள் மற்றும் மாணவிகளது எழுத்தாற்றலையும் ஆளுமையையும் தாங்கி இம்முறையும் சிறப்பாக வெளிவருவதையிட்டு அகமகிழ்வடைகிறேன்.

இவ்விதழ் வெளிவருவதற்கு துணை நின்ற அனைவருக்கும் எனது உளமார்ந்த நன்றிகள் உரித்தாகட்டும். அத்துடன் வணிக வளிதையானது தொடர்ந்து வரும் காலங்களிலும் சிறப்புடன் பிரகாசிக்க வேண்டுமென என்வென்றும் மனதார வாழ்த்துகின்றேன்.

செல்வி.சி.அகல்யா

தலைவர்

வணிக மாணவர் மன்றம்
யாழ் இந்து பல்கலைக் கல்லூரி

இதழாசிரியர்களின் இதயத்தல்ருந்து.....



எமது கல்லூரியின் வணிக மாணவர்களின் ஆற்றல்களை வெளிப்படுத்தும் நோக்காக இவ்வாண்டும் இவ் வணிக வனிதை தனது 17வது இதழாக வெளிவருவதை இட்டுப் பெருமகிழ்ச்சி அடைகின்றோம்.

இவ் இதழானது நவீன தொழில்நுட்ப உலகிலே வணிகம் பற்றிய தகவல்களையும் அறிவையும் மாணவர்கள் மத்தியில் வெளிப்படுத்த துணைபுரியும் என நம்புகின்றோம்.

இவ் இதழானது சிறப்புற வெளிவர பல்விதமான ஆக்கங்களை நல்கிய கல்விப்புலம் சார்ந்த பெரியோர்களுக்கும் மாணவிகளுக்கும் ஆசிரியர்களுக்கும் இதழாசிரியர்கள் என்ற வகையில் நன்றி கூற கடமைப்பட்டுள்ளோம். மேலும் இவ் இதழ் உருவாவதற்கு ஆதரவு தந்த அனைவருக்கும் இதயம் நிறைந்த நன்றிகளை தெரிவித்துக் கொள்கின்றோம்.

இனிவரும் காலங்களிலும் வணிக வனிதையானது சிறப்பாக வெளிவருதற்கு எமது வாழ்த்துக்களை தெரிவிக்கின்றோம்.

செல்வி.சி.அகல்யா

செல்வி.க.டாட்ஷாயினி

இதழாசிரியர்கள்

வணிக மாணவர் மன்றம்

யாழ் இந்து மகளிர் கல்லூரி

வணிக மாணவர் மன்றம் நிர்வாக செயலணி-2015

- | | | |
|-----------------------|----|--------------------------------|
| 01. காப்பாளர் | :- | திருமதி.மி.விமலநாதன் |
| 02. துணைக்காப்பாளர் | :- | திருமதி.ல.லிங்கேஸ்வரன் |
| 03. பகுதித்தலைவர் | :- | திருமதி.சி.சிவகுமார் |
| 04. பொறுப்பாசிரியர் | :- | திருமதி.சி.சிவகுமார் |
| 05. தலைவர் | :- | செல்வி.சி.அகல்பா |
| 06. உபதலைவர் | :- | ச.தேனிகா |
| 07. செயலாளர் | :- | ஜெ.சங்கீர்த்தனா |
| 08. உபசெயலாளர் | :- | ந.கர்ஜனா |
| 09. பொருளாளர் | :- | ரா.பகீரதி |
| 10. உப பொருளாளர் | :- | கா.மிதுஷா |
| 11. இதுராசிரியர் | :- | சி.அகல்பா
க.டாட்ஷாயினி |
| 12. ஆசிரிய ஆலோசகர் :- | | |
| | | 01) திருமதி.பூ.மனோகரன் |
| | | 02) திருமதி.சி.திருமாறன் |
| | | 03) திருமதி.ர.லிங்கேஸ்வரன் |
| | | 04) செல்வி.சி.சிவநந்தினி |
| | | 05) திருமதி.க.நவரட்ணராஜா |
| | | 06) திருமதி.ஜெ.நித்தியானந்தா |
| | | 07) திருமதி.பா.கேதீஸ்வரன் |
| | | 08) திருமதி.சு.கோவர்த்தனன் |
| | | 09) திருமதி.ப.பாஸ்கர குருக்கள் |
| | | 10) திருமதி.ந.கேதீசன் |
| 13. மலர்க்குழு :- | | |
| | | 1) ந.வேணுபா |
| | | 2) த.பிரதாயினி |
| | | 3) கி.துர்க்காயினி |
| | | 4) சே.தனுசிகா |
| | | 5) க.ரம்மியா |
| | | 6) வி.சோபிகா |

வணிக மாணவர் ஒன்றியம் - 2015



குடியாவர்கள்: (இ.வ)

திருமதி. ந. கேத்சன், திருமதி. பா. கேதீஸ்வரன், திருமதி. ஜெ. நித்தியானந்தா, திருமதி. ச. கோவந்தனன், திருமதி. க. நவாட்னராஜா, செல்வி. சி. அகன்யா (தலைவர்), திருமதி. ல. லிங்கேஸ்வரன் (பிரதி அதிபர்), திருமதி. மி. விமலநாதன் (அதிபர்), திருமதி. ரோ.பாலசுந்தன் (பிரதி அதிபர்) திருமதி. சி. சிவகுமார் (புகழ்த்தலைவர், மன்றப்பொறுப்பாசிரியர்) திருமதி. ர. லிங்கேஸ்வரன், திருமதி. ப.பாலசுக்குக்கள், திருமதி. யு.மனோகரன் செல்வி. சி. சிவநந்தினி, திருமதி. சி. திருமாரன்.

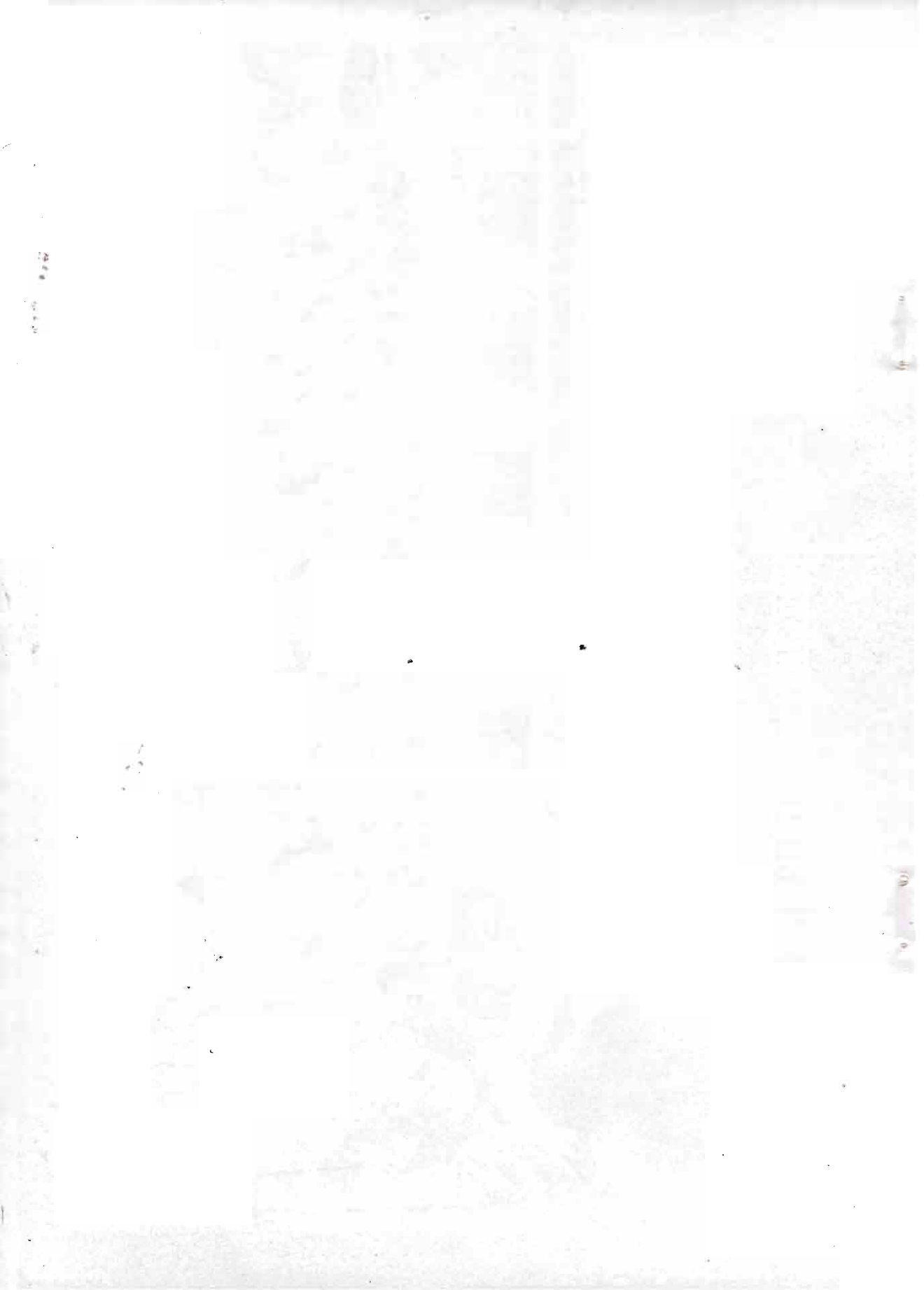
நிறுவர்கள்: (இ.வ)

செல்வி. க. ரம்பியா, செல்வி. ச. தேனிகா (உபதலைவர்), செல்வி.ந. வேணுயா, செல்வி.சே. தனுசிகா, செல்வி. ஜெ. சங்கீர்த்தனா (செயலாளர்), செல்வி.கி. தூர்க்காயினி, செல்வி. வி. சோபிகா, செல்வி. த. பிரதாயினி, செல்வி. ந. கர்ஜனா (உப செயலாளர்), செல்வி. ரா. பகீரதி (வாருளாளர்), செல்வி.க. டபட்சாயினி (இதழாசிரியர்), செல்வி. சி. அகல்யா (இதழாசிரியர்)

100-1000

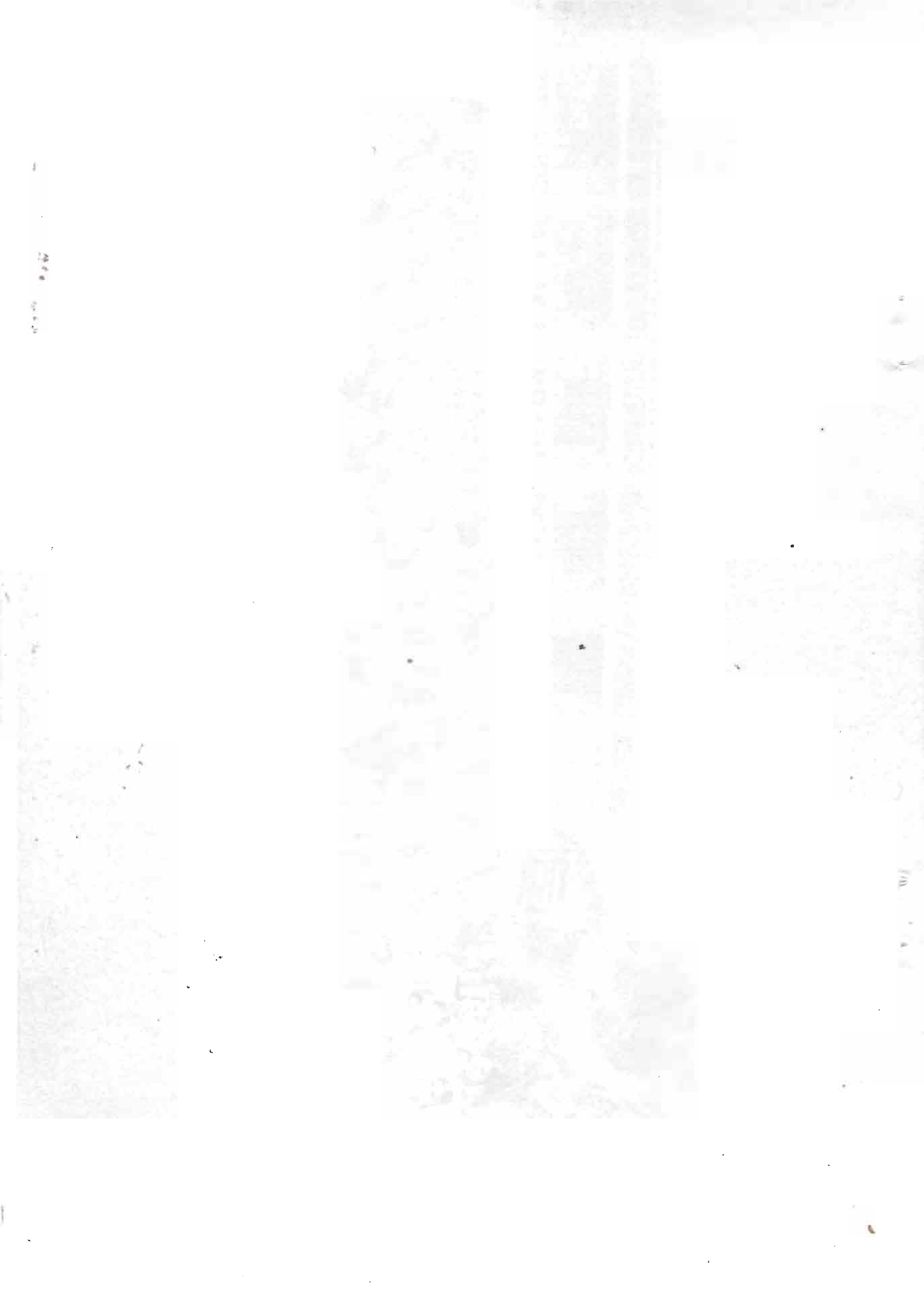
வணிகப் பிரிவு மாணவிகள் - 2015 A





வணிகப் பிரிவு மாணவிகள் - 2015 B





2014 சாதனையாளர்

க.பொ.த (உ/த) 2014 வர்த்தகப் பிரிவுக்கு
பெருமை சேர்த்த மாணவி

கௌசனா பாலசுந்தரம்

அவர்களுக்கு

வணிக மன்றத்தினால்
வாழ்த்துக்களைத் தெரிவித்துக் கொள்கின்றோம்.



பெறுபேறு	3A
மாவட்ட நிலை	1
தேசிய நிலை	15

பொருளடக்கம்

• நவீன தொடர்பாடலும் அதன் முக்கியத்துவமும்	01-06
• நேரமுகாமைத்துவம்	07-09
• சர்வதேச அமைப்புக்கள்	10-16
• இலங்கையில் பங்குச் சந்தையின் நவீன போக்குகள்	17-20
• மனிதவள முகாமைத்துவமும் மேம்பாடும்	21-23
• சிறுவணிகங்களை ஊக்குவிப்பதற்கான தந்திரோபாய சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கை	24-25
• காப்புறுதி சேவையில் இலங்கை காப்புறுதி கூட்டுத்தாபனம்	26-28
• கணக்கீட்டு எண்ணக்கருக்கள்	29-38
• உற்பத்திக் கணக்கு	39-42
• கணக்கீட்டு விகிதங்கள்	43-49
• இலங்கை கணக்கீட்டு நியமம் - 7	50-55
• இலங்கையில் வறுமை	56-60
• Economy of Sri Lanka	61-63
• Objective and Functions of Central Bank of Sri Lanka	64-65
• How Corruption Affects Emerging Economics	66-67
• Use of Network and Internet Technologies in Business	68-69
• கல்வி மற்றும் வேலை உலகிற்கு இடையிலான இடைத்தொடர்புகள்	70-72
• தகுதிகளை வளர்த்து சிறந்த தொழில் முனைவோராகாலம்	73-75
• கவிதை	76
• வணிக வளிதையின் 17 வது வெளியீடு	77
• University Entrance	78
• நன்றியுரை	79

நவீன தொடர்பாடலும் அதன் முக்கியத்துவமும்

கரீஷா உதகனபாணா
12A வர்த்தகப்பீடம்

தொடர்பாடல் என்பது,

ஒரு கருத்தை அல்லது ஒரு செய்தியை ஒரு நபருக்கோ அல்லது சமூகத்திற்கோ பேச்சு மூலமாகவோ அல்லது அங்க அசைவுகள் மூலமாகவோ அல்லது தகவல் பரிமாற்றும் ஊடகங்கள் ஊடாகவோ பரிமாற்றிக்கொள்ளும் செயற்பாடு தொடர்பாடல் எனக்கூறலாம்.

- ▶▶ அனுப்புதல் (குறியீடுகள் வழியாக)
- ▶▶ பெறுதல் (குறியீடுகள் வழியாக)
- ▶▶ புரிந்து கொள்ளல்
(புரிந்து கொண்ட கருத்து)
- ▶▶ ஏற்றுக் கொள்ளல் (பதிலளித்தல்)

தொடர்பாடலின் அவசியம்

- ✘ தகவல்களைப் பரிமாற்றிக் கொள்வதற்கு
- ✘ தேவைகளை வெளிப்படுத்துவதற்கு,
இனங்காண்பதற்கு
- ✘ வேண்டுகோள்கள் விடுவதற்கு
- ✘ ஒற்றுமையான முரண்பாடுகளற்ற சமூகத்தை உருவாக்குவதற்கு
- ✘ மற்றவர்களைப் புரிந்து கொள்ளவும் உணர்வுகளை வெளிப்படுத்தவும்
- ✘ ஒரே சமூகமாக வாழ்வதற்கு
- ✘ வேலைகளை இலகுவடுத்துவதற்கு
- ✘ சிறந்த உறவுகளைப் பேணுவதற்கு

ஆரோக்கியமான தொடர்பாடல் கீன்மையால் முகம் கொடுக்கும் பிரச்சனைகள்

- ☞ தகவல்கள் விடயங்கள் குறித்த இடத்திற்கு சென்றடையவோ விடயம் தெளிவு படுத்தப்படமாட்டாது.
- ☞ செயற்பாடுகளைச் சரியான முறையில் செய்யமுடியாமை.

- ☞ சிந்தனை சிதறடிக்கப்படும்.
- ☞ வாக்குவாதம் ஏற்படும்.
- ☞ சண்டை சச்சரவுகள் ஏற்படும்.
- ☞ உறவு நிலை பாதிக்கப்படும்.
- ☞ சகஜமாக பழகும் தன்மை பாதிக்கப்படும்.
- ☞ மனம் ஒரு நிலையில் இருக்காது.
- ☞ பழிவாங்கும் எண்ணம் தோன்றும்
- ☞ தொழில் கல்வி நிலையில் பாதிப்பு ஏற்படும்.
- ☞ தற்கொலை எண்ணம் தோன்றும்.

சிறந்த தகவல் பரிமாற்றம் எப்படி இருக்க வேண்டும்.

- ☒ தெளிவு
- ☒ பணிவு
- ☒ முழுமை
- ☒ அழுத்தம்
- ☒ உண்மை
- ☒ சுருக்கம்
- ☒ கவனம்

இவற்றை தகவல் பரிமாற்றத்தின் போது சிறப்பாக கையாளும் ஒருவர் தகவல் பரிமாற்றக்கலையில் வளரும் நபராக வாழ்வார்.

ஆரோக்கியமான தொடர்பாடலால் ஏற்படும் நன்மைகள்

- ☞ நம்பிக்கை கட்டியெழுப்பப்படும்.
- ☞ தேவைகள் சரியான முறையில் பூர்த்தி செய்யப்படும்.
- ☞ பிரச்சனைகள் சுலபமாக கையாளப்படும்.
- ☞ ஆரோக்கியமான உறவு நிலை ஏற்படும்.
- ☞ புரிந்துணர்வு ஏற்படும்.

கல்வி தொழில் சமூக நிலையில் காணப்படும்.

விட்டுக்கொடுக்கும் தன்மை உருவாகும்.

தெளிவான சிந்தனை ஏற்படும்.

ஏற்றுக் கொள்ளும் மனநிலை ஏற்படும்.

தொடர்பாடலுக்கும் செவிமடுத்தலுக்கும் உள்ள தொடர்பு

❖ பேசுவோனிடத்தில் செவிமடுப்போன் ஒழுங்கற்ற தொடர்பாடுகள் கொண்டிருந்தால் முரண்பாடுகள் உருவாகலாம்.

❖ தொடர்பாடலும் செவிமடுத்தலும் தடங்கலின்றிக் காணப்படும் போது உறவுகள் மேம்படும்.

❖ தொடர்பாடலும் செவிமடுத்தலும் ஒருங்கே காணப்பட வேண்டும்.

❖ செவிமடுத்தல் சிறப்பாக இருக்குமாயின் தொடர்புகளை சிறப்பாக அமைக்க முடியும்.

செவிமடுத்தல்

ஒருவர் பேசிய வார்த்தைக்கும் பேசாத வார்த்தைகளான குரல் தொனி உடல் அசைவு முகபாவனை என்பவற்றிற்கு உடலானும் உள்ளத்தானும் ஒருங்கிணைந்து செயற்படுதல் செவிமடுத்தல் எனப்படும். செவிமடுத்தல் உயிரியல் உளவியல் செயற்பாடாகும்.

SOLER

S - இருத்தல்

O - திறந்த மனம்

L - செவிமடுத்தல்

E - கண் தொடர்பு

R - ஓய்வு நிலை

S-(SIT) இருத்தல்

இரகசியமான அல்லது பாதுகாப்பான சூழலில் 90பாகை அடிப்படையில் இருவரும் அமர்ந்திருக்கலாம்.

O-(OPEN) திறந்த மனநிலை

எந்த ஒரு மனநிலையிலும் சரியாகவும் முழுமையாகவும் கருத்துக்களை வெளிப்படுத்துவதுடன் ஏற்றுக் கொள்பவராகவும் இருத்தல் வேண்டும்.

L-(LEAN) முன்சாய்வு

கூர்மையாகவும் தெளிவாகவும் கருத்துக்களை அவதானத்துடன் கேட்பதோடு அவருடைய ஒவ்வொரு கருத்துக்களையும் கேட்பதாக துலங்கல் காட்டல் வேண்டும். அத்துடன் முன்சாய்வின் மூலம் நாம் அவருடைய கதையுடன் ஒன்றிக்கின்றோம் என்பதையும் காட்டும்.

E-(EYE CONTACT) கண்தொடர்பு

கருத்து தொடர்பு கொள்ளும் போது அவ் விருவருக் கிடையிலான கண்தொடர்பானது நேடித்தொடர்பாக இருப்பதோடு சந்தர்ப்பத்திற்கேற்ப மாற்றிக்கொள்ள வேண்டும்.*

R-(RELAX) ஓய்வு நிலை (துளர்வு)

இருவருடைய மனம், உடல் ஆகிய இரண்டும் எந்தவித சிந்தனைகளும் மற்றைய செயற்பாடுகளுயின்றி ஒரு அமைதியான ஓய்வு நிலையில் இருத்தல்.

செவிமடுத்தலுக்குத் தடையான காரணிகள்

* சிறுபராயத்தில் கிடைத்த பின்னாட்டல்கள்

* உடல் களைப்பு

* கிளறல் கேள்விகள்

* முரண்பாடு

* துணையாளர் துணைநாடியால் கவரப்படல்

* துணைநாடிக்கு உதவி செய்ய வேண்டும் என்ற எண்ணம்

* இருவருக்கிடையிலான சமூக கலாச்சார மொழிவேறுபாடுகள்.

தொடர்பாடல் தடங்கல்களை 3 வகையாக வகைப்படுத்தலாம்.

- 1 பெற்றுக்கொள்வதில் ஏற்படும் தடங்கல்கள்
 - 2 புரிந்துகொள்வதில் ஏற்படும் தடங்கல்கள்
 - 3 ஏற்றுக்கொள்வதில் ஏற்படும் தடங்கல்கள்
- பெற்றுக்கொள்வதில் ஏற்படும் தடங்கல்கள்
- + சுற்றாடல் காரணிகள்
 - + பெறுபவரின் மனப்பாங்கும், பெறுமானமும் (Values)
 - + பெறுபவரின் தேவையும், எதிர்பார்ப்பும்
- புரிந்துகொள்வதில் ஏற்படும் தடங்கல்கள்
- + மொழி
 - + செவிமடுத்துக்கேட்டு புரிந்துகொள்ள பெறுபவருக்கு இருக்கும் திறன்/ஆற்றல்
 - + தொடர்பாடலின் அளவு
 - + தரம் (வேறுபட்ட)
- ஏற்றுக்கொள்வதில் ஏற்படும் தடங்கல்கள்
- தனிப்பட்ட முடிவு
 - அனுப்புபவருக்கும் பெறுபவருக்குமிடையில் பிரச்சினை
 - மற்றவர்கள் பேசுவதில் 25 சதவீதத்தையே பெரும்பாலானோர் செவிமடுக்கிறார்கள்.
 - நிமிடத்திற்கு 120 சொற்கள் என்ற வேகத்திலேயே நாம் பேசுகிறோம். ஆனால் அதைவிட மூன்று, நான்கு மடங்கு வேகத்தில் மூளை சிந்திக்கிறது. (இதனால் முழுமையாக செவிமடுக்க முடியாமல் போகலாம்.)
 - எல்லோரையும் நாம் ஏற்றுக்கொள்ள வேண்டும் அப்போது தான் அவர் கூறுவதையும் செவிமடுக்க முடியும்.
 - ஆர்வத்தோடு செவிமடுக்கம் போது தகவல் சொல்பவரும் விருப்பதோடு தகவலை கூறுவார்.
 - செவிமடுப்பவர் நம்பிக்கையை கட்டி

எழுப்புபவராகவும் இரகசியம் காப்பவராகவும் இருத்தல் முக்கியம். எனவே செவிமடுப்பதற்கு தன்னை தயார்படுத்த வேண்டும்.

சிறப்பான தொடர்பாடல் அம்சங்கள்

அனுப்புவர்

யாருக்கு : செய்தி போய் சேர வேண்டும்?

ஏன் : நான் ஏன் தொடர்பு

கொள்கிறேன்?

: எனது நோக்கம் என்ன?

என்ன : எதைத் தெரிவிக்க விரும்புகிறேன்?

: தெரிவிக்க விரும்புவது பற்றி

தெளிவு

எங்கே : தடங்கல்களின்றி செய்தி

பரிவர்த்தனை செய்யப்படக் கூடிய

இடம் எது?

எப்போது : ஏற்றுக்கொள்ளத்தக்க சிறப்பான

நேரத்தை தெரிவு செய்தல்?

எப்படி : பெறுபவர் புரிந்து கொள்ளக்கூடிய

வழிமுறை எது?

(தொடர்பு கொள்பவருடன் சரிபார்த்தல்)

பெறுபவர்

➤ அனுப்புபவர் பால் கவனம் செலுத்துதல்.

➤ அனுப்பப்படும் செய்தியை ஆர்வத்தோடு கேட்டல்.

➤ தேவையான போது விளக்கம் கோரல், மீண்டும் தெரிவிக்கும் படி கோரல்.

➤ அனுப்புவருடன் சரிபார்த்தல்.

இருவரும்

➤ தெளிவின்மை/புரிந்து கொள்ளாமை

இயல்பானதே என்பதைக் கருத்தில் கொண்டு "உர்" நிலையில் இருத்தல்.

➤ அவதானத்துடன் செவிமடுங்கள்,

செவிமடுங்கள், செவிமடுங்கள்

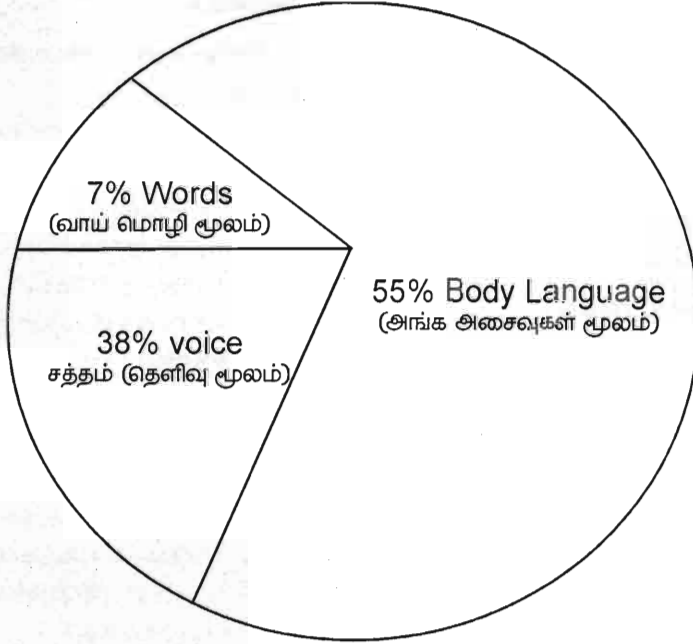
➤ செய்தியை நீவிர் புரிந்து கொண்டமை பற்றி பரிசோதியுங்கள்

➤ செய்தியை நீவிர் புரிந்து கொண்டமை

பற்றி பரிசோதியுங்கள்.

எதிர்பார்ப்புக்கள்

முற்றாக வெளிப்பட்ட வெளிப்படாத சொற்கள்



சிறந்ததொரு முன்வைப்பு
யாராலும் போற்றப்படுகின்ற அளவு சிறந்ததொரு முன்வைப்பாளராக மாறுவதற்கு அனேக பயிற்சிகளில் ஈடுபடுதல் மிக முக்கியம்.

- ❖ மங்களகரமான மற்றும் உயிர்ப்பான
- ❖ ஆரம்பம்
- ❖ சிறந்த ஆரம்ப அறிமுகம்
- ❖ ஓர் விருப்பத்தினை ஏற்படுத்தல்
- ❖ பாடக்கருத்துக்களை நம்பவைத்தல்
- ❖ நன்மைகள் பற்றி கலந்துரையாடல்
- ❖ சாராம்சத்தை முன்வைத்தலும், முடிவுரையும்

விசேடமானவை

- ❖ முன்தயாரிப்பு முக்கியமானது
- ❖ பார்வை மூலமான தொடர்பு
- ❖ புன்னூறுவலுடன் கூடிய அணுகுமுறை
- ❖ குரல்வளம் / ஏற்றத்தாழ்வு
- ❖ அனைத்து பார்வையாளர்களையும் நோட்டமிடல்

- ❖ நேரத்தை சரியான முறையில் பயன்படுத்தல்
- ❖ சரியான முறையில் குறிப்புக்களை பயன்படுத்தல்
- ❖ முக்கிய விடயங்களை மீண்டும் உறுதிப்படுத்தல் / (அழுத்திக்கூறுதல்)
- ❖ கேள்விகளை கேட்க நேரம் வழங்குதல்
- ❖ சிறிய இடைவெளி வழங்கலாம்
- ❖ சபையினரின் ஆர்வத்தை தக்கவைத்துக் கொள்ளல்
- ❖ அடக்கம், பணிவு, முகத்தில் கனிவு வேண்டும்
- ❖ தொகுத்துக் கூறல்
- ❖ நல்ல எதிர்பார்ப்புடன் முன்வைப்பை முடித்தல்

முன்வைப்பு திறமைகள்

- எதற்கு : முன்வைப்பு நோக்கத்தினை அடைய
- யாரைப்பற்றி : பங்குபற்றுனர் பற்றி
- எங்கே : இடத்தைப்பற்றி
- எப்பொழுது : திகதி, நேரம், போன்றன

என்ன :பாடவிடயங்களும்
முக்கியத்துவங்களும்

தொடர்பாடலுக்கும் செவிமடுத்தலுக்கும் உள்ள
தொடர்பு

- * பேசுவோனிடத்தில் செவிமடுப்போன்
ஒழுங்கற்ற தொடர்பாடுகள்
கொண்டிருந்தால் முரண்பாடுகள்
உருவாகலாம்.
- * செவிமடுத்தல் சிறப்பாக இருக்குமாயின்
தொடர்புகளை சிறப்பாக அமைக்க
முடியும்.
- * தொடர்பாடலும் செவிமடுத்தலும்
தடங்கலின்றிக் காணப்படும் போது
உறவுகள் மேம்படும்
- * தொடர்பாலும் செவிமடுத்தலும் ஒருங்கே
காணப்பட வேண்டும்.

தகவல் பரிமாற்ற கலை
(Effective Communication)

இன்றைய நவீன விஞ்ஞான
உலகில் எல்லாத் துறைகளிலும் வெற்றி
தகவல் பரிமாற்றத்தின் மூலமே ஏற்படு
கின்றது.

தகவல் பரிமாற்றம் என்பது சில
மனிதர்களுக்குள் அல்லது மனிதர்களுக்கி
டையில், கருத்துக்களையும் எண்ண
ங்களையும் பரிமாற்றிக் கொண்டு அதன்
மூலம் தேவையான செயற்பாட்டை
பெறுவதே ஆகும். செய்தியைத் தருபவர் எந்த
விதத்தில் செய்தி புரிந்து கொள்ளப்பட
வேண்டும் என்று நினைத்தாரோ, அதே
விதத்தில் செய்தியைப் பெறுபவர் அதை
புரிந்து கொள்ள வேண்டும். செய்தி கிடைத்த
பின் செய்தியை பெறுபவர் என்ன விதமாக
செயற்பட வேண்டும் என செய்தி தருபவர்
நினைத்தாரோ அதே விதமாக செய்தியைப்
பெறுபவர் செயற்பட வேண்டும் அப்போது
தான் தகவல் பரிமாற்றம் வெற்றி பெற்றதாகக்
கருதப்படும் எனவே

தகவல் பரிமாற்றத்தின் முக்கிய
பகுதிகளாவன:

- ☞ செய்தியைத் தருபவர் (யார்)
- ☞ செய்தியைப் பெறுபவர் (யாருக்கு)
- ☞ வழிமுறை (எப்படி)
- ☞ செய்தி (என்ன)
- ☞ சந்தர்ப்பம் கீழ்நிலை

தகவல் பரிமாற்றம் வழிமுறைகள்
பல வகைப்படும்:

- ☞ வாய்மொழி
- ☞ எழுத்து
- ☞ தொடுதல்
- ☞ மெளன மொழி

இவற்றுள் ஏதாவது ஒரு வழி
முறையைப் பயன்படுத்தி செய்திகளை
பரிமாறிக் கொள்ளலாம். ஒவ்வொரு வழி
முறையிலும் நன்மைகளும் தீமைகளும்
உண்டு. ஒரு சந்தர்ப்பத்தில் வெற்றி தரும்
வழி முறை வேறொரு சந்தர்ப்பத்தில்
தோல்வியை தழுவுவாம். சில சமயங்களில்
இரு வேறு வழிமுறைகளை ஒன்றாக
பயன்படுத்தலாம்.

எழுத்து மூலத் தகவலில் முக்கிய
மாக கவனிக்க வேண்டியவை:

- ☞ சுருக்கம்
- ☞ எளிமை
- ☞ தெளிவு

நிறைய பேர் எழுதத் தொடங்கி
விடுவார்கள். ஆனால் இடையில் தடுமாறு
வார்கள். சிலர் எழுத ஆரம்பித்து விட்டால்
முடிக்க முடியாமல் திணறுவார்கள். சிலருக்கு
தொடங்கவே வராது.

எழுதும் போது வரும் தடைகளைப்
போக்க கீழ்க்கண்ட வழிமுறைகளை பின்
பற்றலாம்:

☞ எழுத நினைக்கும் விடயத்தைப் பற்றி மனதில் பட்டதை எல்லாம் எழுதுங்கள். பிழைகளைப் பற்றி கவலை வேண்டாம். பின்னர் திருத்திக் கொள்ளலாம்.

☞ எழுதியதைப் படித்து இன்னும் அதை எப்படி சுருக்கலாம் எனப்பாருங்கள்.

☞ சரியான ஆரம்பம் கிடைக்காவிட்டால் இடையில் எங்கிருந்து வேண்டுமானாலும் தொடங்குங்கள்

☞ எழுதிய விடயங்களை கோர்வைப்படுத்துங்கள்

☞ தாங்கள் சொல்ல வேண்டிய கருத்தை தந்தியில் கொடுத்தால் எப்படி கொடுப்பீர்களோ அப்படி எழுதுங்கள். கருத்து சுருக்கமாக வரும்.

☞ யாருக்கு எழுதுகின்றாமோ அவர்கள் விரும்பாத விடயங்களைத் தவிர்க்கவும்.

☞ படிப்பவரின் ஆர்வத்தை தூண்டும் படியாக வாசகங்களை அமைக்கவும்.

☞ படிப்பவர்களை நம் நோக்கத்தை நோக்கி செயற்பட தூண்டும் படி நமது எழுத்து அமைய வேண்டும்.

☞ நமது நண்பர்களில் தெளிந்த சிந்தனையாளர்களை அணுகி நாம் எழுதியதை படிக்கச் சொல்லி திருத்தும் ஏதும் இருப்பின் கேட்டு அறிவது நல்லது.

வாசித்தல்

☞ தகவல் பரிமாற்றத்தில் நீங்கள் செய்தியை பெறுபவராக இருக்கும் போது வாசித்தல் மிக முக்கியமாகின்றது. வேகமாக வாசிக்கவும் வேண்டும். அதே நேரம் சரியான கோணத்தில் விடயத்தை புரிந்து கொள்ளவும் வேண்டும் கிடைத்த செய்திக்கு தக்கபடி விரைந்து செயற்பட வேண்டும்.

பல விடயங்களை அறிந்து கொள்ள வேண்டும் என்ற உங்கள் ஆர்வத்தை வாசித்தல் மூலம் தணிக்கலாம். தினமும் புதிய புதிய விடயங்களை வாசிப்பதை ஒரு வழக்கமாகவே ஆக்கிக் கொள்ள வேண்டும்.

உடல்மொழி

☞ வாய்மொழியாக அல்லாமல் சைகை மூலமும் மற்றும் உடல் அசைவுகள் மூலமும் கருத்துக்களைத் தெரிவிப்பதே உடல்மொழியாகும்.

☞ வாய்மொழியால் 30% தாக்கம் மட்டுமே ஏற்படுகின்றது. ஆனால் உடல் மொழியில் 69% தாக்கம் ஏற்படுகின்றது.

☞ ஆனால் பேசும் போது இடையிடையே வெளிப்படும் உடல் மொழியில் மிகவும் கவனமாக இருக்க வேண்டும் அளவுக்கதிகமான உடலசைவுகள் எதிரில் உள்ளவரின் கவனத்தை திசைதிருப்பிவிடும் பேச்சுக்கு எதிர்மாறான செய்கைகள் வெளிப்பட்டால் நமது நம்பகத்தன்மை அடிபடும்.

உசாத்துணை
இணையத்தளம்

நேர முகாமைத்துவம்

திரு. சி. இரட்னம்
B.Com(Hons), H.N.Dip.Acc,MAAT.N.C.B.S., M.Phil.
Reading PhD University of Thanjavoor

தலைவர் சர்க்காருக்குரிய
புத்தக அலுவலர்
புத்தக அலுவலர்

முகாமைத்துவத்திலே நேரம் என்பது ஒரு வளமெனக் கருதப்படுவதால் அதனைச் சிக்கனமாக பயன்படுத்துவது முகாமை யாளரின் கடமையாகும். முகாமைத்துவமே வளங்களை சிக்கனமாக பயன்படுத்தவதுடன் தொடர்புடையது என்பதால் இந்தக் காலத்திலே நேரத்தை முகாமை செய்வது தனிக் கருமமாக அமைந்துள்ளது. நேர முகாமைத்துவத்தினூடாக நிறுவனங்களில் பணி புரியும் ஒவ்வொரு ஊழியரும் தமது கடமைகளை அந்த நேரத்துக்குள்ளேயே ஆற்ற முயல்வதுடன் நேரத்தை மீதப்படுத்தி வேறு கருமங்களையும் ஆற்ற முற்படுகின்றனர். நிறுவனத்துடன் தொடர்புடைய வெவ்வேறு பகுதிகள் தத்தமக்குரிய கருமத்தினை அந் நேரத்தில் ஆற்றவும் நேர முகாமைத்துவம் அதனூடே நிறுவனத்தின் பொது இலக்கினை எதிர்பார்த்த நேரத்தில் அடையவும் உதவி செய்கின்றது. நேர முகாமைத்துவமானது நிறுவனத்தின் நலனுக்காகவும் ஊழியர்களது தனிப்பட்ட வாழ்க்கையிலும் நேரமுகாமைத்துவம் பாங்கு கொள்கின்றது. ஒருவர் வினைத்திறன் கொண்ட ஊழியராக இருப்பதற்கும் தனது கடமைகளை சரிவர நிறைவேற்றுவதற்கும் அதிகாலை 4.30 மணிக்கு அவர் நித்திரை விட்டெழுதல் வேண்டும். இதுனூடாக பெறும் நேரத்தில் சுய அபிவிருத்திக்கு குறைந்தது ஒரு மணித்தியாலத்தை ஆயினும் அவன் தயாரித்துக் கொள்ள முடியும். பொதுவாகவே நிறுவனங்களது நேர முகாமைத்துவத்துடன் பின்வரும் கருமங்கள் பின்பற்றப்படுவதாக இருக்கும்.

01. நிறுவனத்தின் ஊழியர்கள் வேலை நேரத்துக்கு முன்பாகவே தமது வேலைத்தளத்திற்கு சமூகமளித்தல் வேண்டும்.

02. ஆற்ற வேண்டிய வேலைகளில் முதலில் கடுமையான வேலையையும் பின்னர் இலகுவான வேலையையும் ஆற்றத் தெரிந்து கொள்ளுதல் வேண்டும்.

03. நேரத்துடன் வேலைகளைத் தொடர்புபடுத்தி திட்டமிடுவதுடன் அவற்றை திட்டமிட்ட நேரத்துக்குள்ளே ஆற்ற பழகிக் கொள்ளுதல் வேண்டும்.

04. நிறுவனங்களில் தேவையற்ற உரையாடல்களை இயலுமானமட்டும் தவிர்த்துக் கொள்ளுதல் வேண்டும்.

05. ஊழியர்களது பிரச்சினைகளை கலந்துரையாடுவதற்கென தனியான நேரமொன்றை ஒதுக்கிக் கொள்ள வேண்டும்.

06. ஊழியர்களின் அசைவினை குறைப்பதற்கும் அதனூடாக ஊழியர்கள் களைப்படையாது இருப்பதனை உறுதிப்படுத்தவும் நடவடிக்கை எடுத்தல் வேண்டும்.

07. ஊழியர்களுக்கு என்ன வேலைக்காக நேரம் ஒதுக்கப்பட்டுள்ளதோ அந்த நேரத்தில் குறித்த வேலை நிறைவேற்றுவதனை உறுதிப்படுத்திக் கொள்ளுதல் வேண்டும்.

08. ஊழியர்களது எந்தவொரு நடவடிக்கையும் பிற்போடப்படலாகாது.

09. தேவைக்கதிகமான கூட்டங்கள் கூட்டப்படுவதனை தவிர்த்துக் கொள்ளுதல்.

10. நேரம் விரயமாக்கப்படுகின்ற எல்லா நடவடிக்கைகளையும் ஆய்வுக்குட்படுத்தல்.

மேற்கூறிய 10 நடவடிக்கைகளுக்கூடாகவும் நேரமானது முகாமை செய்யப்படுமாயின் கிடைக்கின்ற நேரம் மிக பயனுள்ளதாக பாவிக்கப்பட முடியும். இது தொழிலாளர்களது வினைத்திறனில் அதிகரிப்பை கொண்டு வருவது மட்டுமன்றி அவர்களது உற்சாகத்தை அதிகரித்து நிறுவனத்தின் வெளியீட்டையும் உயர்வடையச் செய்யும்.

அழுத்தமுகாமைத்துவம்

ஊழியர்களுக்கு வேலையில் ஏற்படுகின்ற மன உளைச்சலை அழுத்த முகாமைத்துவம் அடக்கும். இந்த அழுத்தம் உடல், உள ரீதியான பாதிப்பை கொண்டு வரும் நடவடிக்கை என்பதால் ஊழியர்களது வினைத்திறமை வீழ்ச்சியடைவதற்கு அழுத்தம் ஒரு காரணியாக அமைந்து விடும். நிறுவனங்களின் முகாமைத்துவத்தில் ஊழியர்களது அழுத்தம் சீர் செய்யப்படுவது அவர்களது உற்பத்தித் திறனை அதிகரிக்க செய்யும். "Mal Colm tee" என்ற அறிஞரது கருத்துப்படி மன அழுத்தம் அதிகரிக்க ஊழியர்களது உற்பத்தித் திறன் வீழ்ச்சியடையும் அதனூடாக நிறுவனத்தின் வெளியீடும் இலாப உழைப்பும் குறைவடைவதன் காரணமாகவே தற்கால நிறுவனங்கள் எல்லாம் ஊழியர்களது மன அழுத்தத்தை இனம் கண்டு அவற்றை நிவர்த்திப்படுத்துவதற்காக நடவடிக்கைகள் எடுக்க அழுத்த முகாமைத்துவத்தின் மீது அக்கறை காட்டி நிற்கின்றன. தொழிலாளர்களுக்கு தோன்றக்கூடுமென்ற அழுத்தமானது நிறுவன ரீதியான அழுத்தமாகவும் தனிப்பட்ட அழுத்தமாகவும் காணப்பட முடியும்.

பின்வருவன நிறுவன ரீதியான அழுத்தங்களாகக் காணப்படும்.

01. வேலைச் சுமை.
02. தீர்மானமெடுக்கும் பொறுப்பிருத்தல்.
03. சாதகமற்ற வேலைச் சூழல்.

04. தலைமைத்துவ இயல்பு கடுமையாக இருத்தல்.

05. சுதந்திரமற்ற நிலைமை
06. கடுமையான மேற்பார்வை இருத்தல்.
07. இரைச்சல் மிகுதியாகக் காணப்படுதல்.
08. முரண்பாடுகள் பெருமளவில் இருத்தல்.
09. இடமாற்றங்களை பெற்றுக் கொள்ளுதல்.
10. வேலையில் இளைப்பாறுதல்.

ஊழியர்களைப் பொறுத்த வரையில் தனிப்பட்ட அழுத்தங்களும் பாதிப்பினை ஏற்படுத்துவதாக இருக்கின்றன. பின்வருவன தனிப்பட்ட அழுத்தங்களை ஏற்படுத்துகின்றனவாகும்.

01. விபத்தில் சிக்குதல்.
02. சுகயீனம் ஏற்படுதல்.
03. குடும்ப உறுப்பினர் இறந்து போதல்.
04. திருமணம் செய்து கொள்ளல்.
05. விவாகரத்துப் பெற்றுக் கொள்ளல்.
06. குடும்பத்தில் முரண்பாடு காணப்படுதல்.
07. நிதிக் கஷ்டம் காணப்படுதல்.
08. குடியிருப்பு இல்லாதிருத்தல்.
09. பங்கு முரண்பாட்டைக் கொண்டிருத்தல்.
10. பதவியுயர்வை பெறமுடியாதிருத்தல்.

நிறுவனங்களிலே ஊழியர்களிடம் அழுத்தம் காணப்படுகின்றது என்பதனை இனங்காணவல்ல சில பண்புகள் ஊழியர்களிடையே இருப்பதனை அவதானித்து கொள்ள முடியும். ஐக்கிய அமெரிக்காவில் உள்ள உளவியல் நிறுவனம் ஒன்றினால் மேற்கொள்ளப்பட்ட ஆய்விலே பின்வரும் பண்புகள் அழுத்தம் தோன்றியதை எடுத்துக் காட்டுவதாகக் கூறப்படுகின்றது.

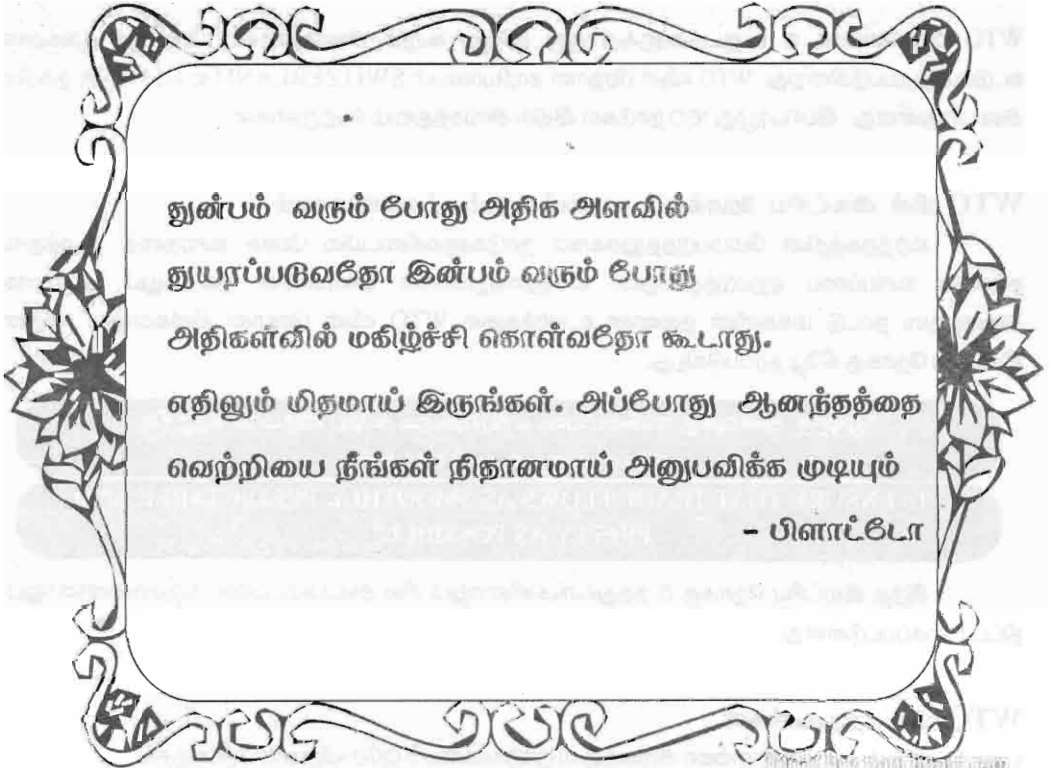
01. ஊழியர் கவலையுடன் காணப்படல்.
02. உற்சாகமின்மை காணப்படல்.
03. இரத்த அழுத்தம் தோன்றியிருத்தல்.
04. நித்திரையின்மை.
05. கோபம் அதிகரித்தல்.

- 06.மதுபானம் பாவிக்கத் தொடங்குதல்.
 07.நோய் வாய்ப்படுதல்.
 08.மன நோய் ஏற்படுதல்.
 09.வரவீனம் அதிகரித்தல்.
 10.ஒத்துழைப்பு வழங்க மறுத்தல்.

மன அழுத்தங்களைக் கட்டுப்படுத்தும் முறைகள்.

01. ஊழியர்களுக்குத் தேவையான ஆலோசனை கூறல்.
 02.ஊழியர்களுக்கு ஆத்திரம் ஏற்படுவதை குறைத்தல்.
 03.பெருமளவான பொழுதுபோக்கினை ஏற்படுத்தல்.

- 04.அழுத்தத்தை குறைப்பதற்கான பயிற்சிகளை வழங்குதல்.
 05.ஆலோசனைச் சேவை மேற்கொள்ளுதல்.
 06.தேவையான புத்திமதிகளைக் கூறுதல்.
 07.தொழிலாளர்களுக்கிடையே நம்பிக்கையை ஊட்டுதல்.
 08.மீள் வழிகாட்டும் நடைமுறைகளை அறிமுகப்படுத்தல்.
 09.ஊழியர்களின் வெளிப் பொறுப்புக்களை குறைக்க நடவடிக்கை எடுத்தல்.
 10.மது போதையால் ஏற்படும் பாதிப்பினையும் போதைவஸ்துக்கள் பயன்படுத்துவதால் ஏற்படும் தீமையினையும் செய்யமுறையுடன் போதித்தல்.



சர்வதேச அமைப்புகள்

பகீர்தி ராஜ்குமார்
13A வர்த்தகப்பேரவை

1) உலக வர்த்தக அமைப்பு - World Trade Organization (WTO)

இது சர்வதேச வர்த்தக தாராளப்படுத்தவும் கண்காணிக்கவும் உருவாக்கப்பட்ட சர்வதேச அமைப்பாகும் 1947ல் உருவாக்கப்பட்ட GATT அமைப்புக்கு பதிலாக 1995 ஜனவரி மாதம் 01ந்திகதி WTO ஆரம்பமானது.

WTO வின் பொறுப்புகள்

- ▲ நாடுகளுக்கிடையிலான வர்த்தக ஒப்பந்தம் தொடர்பில் பேச்சு வார்த்தை நடாத்துதல்.
- ▲ புதிய ஒப்பந்தங்களை ஏற்படுத்துதல்
- ▲ அவ் ஒப்பந்தங்களை செயல்படுத்துதல்
- ▲ அங்கத்துவ நாட்டு அரசுகளால் ஒப்பமிடப்பட்டுள்ள ஒப்பந்தங்களில் உள்ளடங்கிய கொள்கைகளை அந்நாடுகள் கடைப்பிடிக்கின்றனவா என்பதை அவதானித்தல்.

WTO பிரதானமாக 2 வருடங்களுக்கு ஒரு முறை கூடும் அமைச்சர்கள் பேரவை மூலமாக கட்டுப்படுத்தப்படுகின்றது. WTO வின் பிரதான காரியாலயம் SWITZERLAND ல் GENEVA நகரில் அமைந்துள்ளது. இப்பொழுது 160 நாடுகள் இதில் அங்கத்துவம் பெற்றுள்ளன.

WTO வின் இலட்சிய நோக்கும், கருமங்களும், தத்துவங்களும்

வர்த்தகத்தின் மேம்படுத்தலுக்கான நாடுகளுக்கிடையில் பேச்சு வார்த்தை நடாத்துவ தற்கான வாய்ப்பை ஏற்படுத்துவதும், வர்த்தகத்துக்கான தடைகளை நீக்குதலும் மூலமாக அங்கத்துவ நாட்டு மக்களின் நலனை உயர்த்துதல் WTO வின் பிரதான இலக்காகும். இதன் இலட்சிய நோக்கு கீழே தரப்படுகிறது.

"முடிந்த அளவுக்கு எளிமையாக எதிர்வுகூறக் கூடிய விதமாக சுதந்திர வர்த்தகத்தை உறுதி செய்தல்"

"To ENSURE THAT TRADE FLOWS AS SMOOTHLY, PREDICTABLE AND FREELY AS POSSIBLE"

இந்த இலட்சிய நோக்கு 5 தத்துவங்களினாலும் சில அடிப்படையான கருமங்களினாலும் திட்டமாக்கப்பட்டுள்ளது.

WTO வின் தத்துவங்கள்

1. சமத்துவமாக கருதுதல், எல்லா அங்கத்துவ நாடுகளையும் ஒரே விதமாக நோக்குதல்
2. அனுகூலங்கள் கிடைத்தல்

3. சட்ட விதிகளுக்கும், கொள்கைகளுக்கும் கட்டுப்படுத்தலும் அர்ப்பணித்தலும்
4. நேர்மை
5. வர்த்தகப் பாதுகாப்புக் கொள்கையை கடைபிடிக்க வாய்ப்பிருத்தல்

WTO வின் கருமங்கள்

1. அங்கத்துவ நாடுகளால் ஏற்படுத்தப்படும் ஒப்பந்தங்களை நடைமுறைப்படுத்தலும் நிர்வகித்தலும்
2. அங்கத்துவ நாடுகளுக்கிடையில் தோன்றும் வர்த்தகம் தொடர்பான பிணக்குளைத் தீர்ப்பதற்கு பேச்சுவார்த்தை மேடையமைத்தல்.

WTO வின் தலைவர்கள்

1. Roberto Azevedo - 2013
2. Pascal Lamy - 2005 - 2013
3. Supachai Panitchpakdi - 2002 - 2005
4. Mike Moore - 1999 - 2002
5. Renato Ruggiero - 1995 - 1999
6. Peter Sutherland - 1995

2) உலக வங்கி - World Bank

BRETON WOODS ஒப்பந்தம் மூலமாக உறுதி செய்யப்பட்டதால் 1945 டிசம்பர் 27ல் உலக வங்கி உருவாக்கப்பட்டது. இதன் அடிப்படை எண்ணக்கரு 1994 ஜூலை மாதம் நடைபெற்ற ஐக்கிய நாடுகளின் MONETARY AND FINANCIAL CONFERENCE ல் பிரகடனப்படுத்தப்பட்டது. இரு நிறுவனங்களை இணைத்து உலக வங்கி உருவாக்கப்பட்டது.

1. INTERNATIONAL BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT (IBRD)
2. INTERNATIONAL DEVELOPMENT ASSOCIATION (IDA)

அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகளில் வறுமையை ஒழிக்கும் நோக்குடன் அந்நாடுகளில் அபிவிருத்திச் செயல்திட்டங்களுக்கு கடன் வழங்கும் வங்கி "உலக வங்கி" என அழைக்கப்படும். ஆரம்பத்தில் பெருந்தெரு, நீர், மின்சாரம், அஞ்சல் சேவை, வடிகாலமைப்புச் செயல்திட்டம், வைத்தியசாலை போன்ற அடிக்கட்டமைப்பின் அபிவிருத்திக்காக உலக வங்கி கடன் வழங்கியது. ஆனால் இன்று அந்நாடுகளை கடன் சுமையிலிருந்து மீட்பதற்குக் கடன் வழங்குகிறது.

இத்தகைய நாடுகள் உலக வங்கியில் கடன் பெறவேண்டுமானால் அந்நாடுகளில் உள்வர்த்தகத்திற்கான தடைகளை நீக்குதல் வேண்டும். தனியார் முயற்சியாண்மையை ஊக்குவித்தல் வேண்டும்.

உலக வங்கியின் தலைமை அலுவலகம் அமெரிக்காவில் உள்ள வொஷிங்டன் நகரில் அமைந்துள்ளது. இதன் தற்போதைய தலைவராக Jim yong King என்பவர் கடமையாற்றுகின்றார். அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகளின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கும் வணிகத்திற்கும் பொருத்தமான சூழலை உருவாக்குவதற்கும் தேவையான பிரதான 4 காரணிகளை உலக வங்கி குறிப்பிட்டுள்ளது.

1. ஆற்றலை வளர்த்தல் - CAPACITY BUILDING

அரசு உத்தியோகத்தவர்களுக்கு கல்வி வழங்குதல், அரசை பலமுடையதாக்குதல் மூலமாக ஆற்றலை விருத்தி செய்தல்.

2. அடிக்கட்டமைப்பு வசதிகளை உருவாக்குதல் - INFRASTRUCTURE CREATION

ஒப்பந்தங்களை மதித்தல், மக்களையும் சொத்துக்களையும் பாதுகாத்தல், வணிகங்களை ஊக்குவித்தல் என்பவற்றுக்குப் பொருத்தமான சட்ட, நீதி முறையை நடைமுறைப்படுத்துதல் விசேட அம்சமாகும்.

3. நிதிமுறையை அபிவிருத்தி செய்தல் - DEVELOPMENT OF FINANCIAL SYSTEM

சிறிய அளவான வணிகங்களிலிருந்து பேரளவான கம்பனிகள் வரைக்கும் கடன் வழங்கக்கூடிய பலமான நிதி முறையை உருவாக்குதல்.

4. மோசடிகளையும் ஊழல்களையும் ஒழித்தல் - COMBATING CORRUPTION

பொருளாதார கருமங்களில் உச்ச விளைதிறனுக்காக மோசடிகளையும் ஊழல்களையும் ஒழித்தல்.

3 வருடங்களுக்கு ஒரு முறை அந்த 40 நாடுகளிலிருந்து நன் கொடைகள் பெற்றுக் கொள்ளப்படுகின்றன. IDA வழங்கும் கடனுக்கு எவ்வித வட்டியும் அறவிடப்படுவதில்லை IDA பிரதானமாக பின்வரும் துறைகளுக்கே கடன் வழங்கும்.

- ❖ வறிய நாடுகளின் கடன் சுமையை நீக்குவதற்கு
- ❖ நீர் வழங்கலுக்கும் சுகநலப் பாதுகாப்பும்
- ❖ மலேரியா போன்ற பரவும் நோய்களை கட்டுப்படுத்தும் செயல்திட்டங்களுக்கு
- ❖ HIV/AIDS கட்டுப்படுத்தும் செயல்திட்டங்களுக்கு
- ❖ சிவில் சமுதாய அமைப்புகளுக்கு
- ❖ விசுவாயுக்களைக் (GREENHOUSE GASSES) குறைப்பதற்கான பல்வேறு மாற்றுத் திட்டங்களுக்கு

3) சர்வதேச நாணயநிதியம் - International Monetary Fund (IMF)

நிதி தொழில்நுட்ப உதவி வழங்கும் நாணய மாற்று வீதம், சென்மதி மீதி என்பவற்றை கண்காணிப்புச் செய்யும் சர்வதேச அமைப்பு சர்வதேச நாணய நிதியம் என அழைக்கப்படும். இதன் பிரதான காரியாலயம் அமெரிக்க ஐக்கியக் குடியரசில் வாசிங்டன் நகரில் அமைந்துள்ளது. இப்பொழுது 188 நாடுகள் இதில் அங்கத்துவம் பெற்றுள்ளன. எல்லா நாடுகளும் IMF ன் கட்டுப்பாட்டு சபையில் அங்கத்துவம் பெறுகின்றன.

உலக நாடுகளுக்கிடையில் நிதி ஒத்துழைப்பை மேம்படுத்துதல், நிதி உறுதிப்பாட்டை உத்தரவாதம் செய்தல், சர்வதேச வர்த்தகத்திற்கு வசதிகள் அளித்தல், வேலைவாய்ப்பை அதிகரித்தல், நிலையான பொருளாதார வீருத்தி, வறுமை குறைத்தல் என்பவற்றை நோக்கமாகக் கொண்டு 188 நாடுகளை உருவாக்கப்பட்ட அமைப்பு IMF ஆகும்.

IMF ஆரம்பத்தில் 29 நாடுகளின் உடன்பாட்டுடன் 1945 டிசம்பர் 27ந் திகதி ஆரம்பமானது. இன்று அதன் அங்கத்துவம் 188 வரை அதிகரித்துள்ளது. அங்கத்துவ நாடுகள் செலுத்தும் அங்கத்துவ பணத்தால் இதன் நிதி உருவாக்கப்பட்டுள்ளது. ஒரு நாட்டுக்கு கொடுக்கும் கடன் பங்கு (QUOTA) அந்நாடு பங்களித்துள்ள அங்கத்துவப் பணத்தின் விகிதாசாரமாக தீர்மானிக்கப்படும். அங்கத்துவ நாடுகளின் வரவு செலவு திட்டப் பற்றாக்குறையை தீர்ப்பதற்கு சூதியான குறுங்கால கடன்களை வழங்குதல் IMF ன் பிரதான கருமமாக கருத முடியும்.

IMF இரு பிரதான தொழிற்பாடுகளை ஆற்றுகின்றது.

01. நாடுகளுக்கிடையே நாணய மாற்று வீதங்களை நிலையாக பேணுவதற்கான ஏற்பாடுகளை செய்கிறது.

02. சென்மதி நிலுவையில் பற்றாக்குறையை எதிர்நோக்கும் நாடுகளுக்கு குறுங்கால கடன்களை வழங்குகின்றது.

IMF வழங்கும் நிதி உதவியானது சிறப்பு எடுப்பனவு உரிமை - Special Drawing rights (SDR) காணப்படும். SDR என்பது சர்வதேச நாணய நிதியத்தால் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட ஒரு பொது நாணய அலகாகும். செலாவணி நெருக்கடிகளை எதிர்நோக்குகின்ற நாடுகளுக்கு IMF ஆல் ஒதுக்கீடு செய்யப்படுகின்றது. இவற்றை அந்நாடுகள் அரசு சார்பான கொடுக்கல் வாங்கல்களிற்கு பயன்படுத்தி கொள்கின்றன. இதன் பெறுமதியானது தெரிவு செய்யப்பட்ட வளர்ச்சியடைந்த நாடுகளின் கூடை நாணயங்களின் நிறையளிக்கப்பட்ட பெறுமதியாகும்.

4) தெற்காசிய வலய ஒத்துழைப்பு சங்கம்

South Asian Association For Regional Cooperation (SAARC)

சார்க் என்பது பொருளாதார பூகோள அரசியல் ரீதியாக தெற்காசியாவைச் சேர்ந்த 8 நாடுகள் கொண்ட அமைப்பாகும். இதன் தலைமை அலுவலகம் நேபாளத்தின் காத்தமண்டு தலைநகரில் அமைந்துள்ளது. சார்க் மாநாட்டின் 1^{வது} உச்சிமாநாடு 7-8 / Dec 1985ல் பங்களாதேஷ் தலைநகரின் டாக்காவில் இந்தியா, பாகிஸ்தான், பங்களாதேசம், இலங்கை, நேபாளம், மாலதீவு, பூட்டான் ஆகிய 7 நாடுகளுடன் நடைபெற்றது. பின்னர் 2007 ஏப்பிரல் மாதத்தில் நிகழ்ந்த SAARC ன் 14^{வது} மாநாட்டில் ஆப்கானிஸ்தான் 8^{வது} அங்கத்துவ நாடாக சேர்ந்து கொண்டது.

அவுஸ்ரேலியா, சீனா, Eu, ஈரான், யப்பான், மொரிசியஸ், மியான்மார், தென்கொரியா, ஐக்கிய அமெரிக்கா ஆகிய 9 நாடுகளும் பார்வையாளராக மாநாட்டில் கலந்து கொள்கின்றன.

SAARC அமைப்பில் ஒத்துழைப்புக் கருமங்களுக்கான 5 துறைகள் பின்வருமாறு

1. விவசாயக் கைத்தொழிலும் கிராமிய அபிவிருத்தியும்
2. தொலை தொடர்பு, விஞ்ஞானம், தொழில்நுட்பம், காலநிலை, விஞ்ஞானம்
3. சுகாதாரமும் சனத்தொகை கருமங்களும்
4. போக்குவரத்து
5. மனிதவள அபிவிருத்தி

1993வில் நிகழ்ந்த 7வது மாநாட்டில் அங்கத்துவ நாடுகளுக்கிடையில் தீர்வை வரி முறையைப் படிப்படியாக குறைப்பதற்கு ஒப்பந்தம் செய்து கொள்ளப்பட்டது. 2004 டாக்காவில் நடைபெற்ற 12வது SAARC மாநாட்டில் தென் ஆசிய சுதந்திர வர்த்தக ஒப்பந்தம் (SOUTH ASIA FREE TRADE AGREEMENT) ஒப்பமிடப்பட்டது. இவ் ஒப்பந்தம் 2006 ஜூலை 1இல் இருந்து நடைமுறைப் படுத்தப்பட்டது.

சனத்தொகை ரீதியாக பாரிய வலையை கூட்டாக சார்ச் அமைப்பு காணப்படுகின்றது. சார்ச் அமைப்பு நாடுகளுக்கிடையே ஏற்படுத்தப்பட்டுள்ள வர்த்தக ஒப்பந்தமாக

1. தெற்காசிய முன்னுரிமை வர்த்தக ஒப்பந்தம் (SAPTA)
2. தெற்காசிய சுதந்திர வர்த்தக ஒப்பந்தம் (SAFTA)
3. இந்திய இலங்கை சுதந்திர வர்த்தக ஒப்பந்தம் (ISLFTA)
4. பாகிஸ்தான் இலங்கை சுதந்திர வர்த்தக ஒப்பந்தம் (PSLFTA)
5. அகல் விரிவான சுதந்திர வர்த்தக ஒப்பந்தம் (CEPA)

சார்ச் மாநாடு நடைபெற்ற இடமும் ஆண்டுகள் பற்றிய விபரம் வருமாறு

- | | | |
|-------------------------|---|------|
| 1. Dhaka, Bangladesh | - | 1985 |
| 2. Bangalore, India | - | 1986 |
| 3. Kathmandu, Nepal | - | 1987 |
| 4. Islamabad, Pakistan | - | 1988 |
| 5. Male, Maldives | - | 1990 |
| 6. Colombo, Sri Lanka | - | 1991 |
| 7. Dhaka, Bangladesh | - | 1993 |
| 8. New Delhi, India | - | 1995 |
| 9. Male, Maldives | - | 1997 |
| 10. Colombo, Sri Lanka | - | 1998 |
| 11. Kathmandu, Nepal | - | 2002 |
| 12. Islamabad, Pakistan | - | 2004 |
| 13. Dhaka, Bangladesh | - | 2005 |
| 14. New Delhi, India | - | 2007 |
| 15. Colombo, Sri Lanka | - | 2008 |
| 16. Thimpu, Buutan | - | 2010 |
| 17. Addu City, Maldives | - | 2011 |
| 18. Kathmandu, Nepal | - | 2014 |

5) ஆசியான் - Association South East Asian Nations (ASEAN)

தூரகிழக்கு ஆசியாவில் அமைந்துள்ள 10 நாடுகளின் அரசியல் பொருளாதார ஒத்துழைப்பு அமைப்பு ஆசியான் என அழைக்கப்படும் இது 1961ல் பிலிப்பைன்ஸ், மலேசியா, தாய்லாந்து ஆகிய 3 நாடுகள் ஒன்றிணைந்து உருவாக்கிக் கொண்ட தூரகிழக்கு ஆசியச் சங்கமாகும். பின்னர் 1967ல் ஓகஸ்ட் 8ல் இந்தோனேசியா, மலேசியா, பிலிப்பைன்ஸ், சிங்கப்பூர், தாய்லாந்து ஆகிய 5 நாடுகள் ஒன்றாகி ஆசியான் அமைப்பை உருவாக்கி கொண்டன. அதன் பின்னர் 1984ல் BRUNEI யும் 1995ல் VIETNAM மும் 1997ல் LAOS உம் MYANMAR உம் 1999ல் COMBODIA வும் ஆசியான் அமைப்புடன் சேர்ந்து கொண்டன.

அங்கத்துவ நாடுகளுக்கிடையில் பொருளாதார அபிவிருத்தி சமுதாய மேம்பாடு, கலாசார அபிவிருத்தி என்பவற்றை துரிதமாக்குதலும் வலய சமாதானத்தை மேம்படுத்தலும் ஆசியானுடைய நோக்கமாகும்.

தூரகிழக்காசிய வலயத்தின் ஏனைய நாடுகளான யப்பான், சீனா, தென்கொரியா என்பவற்றுடன் சுதந்திர வர்த்தக தொடர்பை உருவாக்கியுள்ளது.

6) ஐரோப்பிய சங்கம் - European Union

ஐரோப்பிய சங்கத்தை பலமிக்க தேசங்களுக்கிடையிலான அரசியல் பொருளாதார சமூகம் என அழைக்கலாம். 1957ல் ஐரோப்பிய நாடுகள் 6 ஒப்பமிட்ட ரோம ஒப்பந்தத்தின் மூலம் அமைக்கப்பட்டது. தற்போது இவ் அமைப்பில் 28 நாடுகள் அங்கம் வகிக்கின்றன. 2013ல் குரோசியா 28வது அங்கத்துவ நாடாக இணைத்துக் கொள்ளப்பட்டது.

ஐரோப்பிய பொருளாதார சமூகம் “Eu” வின் ஆரம்பமாகும். 1993ல் ஏற்பட்ட MAASTRICHT TREATY ஒப்பந்தத்தின் கீழ் இன்றுள்ள ஐரோப்பிய சங்கத்தின் சட்டக் கோவை தயார் செய்யப்பட்டது. பின்னர் ஏனைய ஐரோப்பிய நாடுகளும் ஐரோப்பிய சங்கத்தில் சேர்ந்து கொண்டன. 2004ல் ஐரோப்பிய சட்ட அமைப்பு 27 அங்கத்துவ நாடுகள் உரோமில் கைச்சாத்திட்டன. எதிர்காலத்தில் Croata The Republic of Macedonis, Trukey போன்றனவும் ஐரோப்பிய சங்கத்தில் சேர்வதற்கான வாய்ப்புக்கள் காணப்படுகின்றன. இவ்வாறு ஐரோப்பிய சங்கம் எதிர்காலத்தில் மிகப் பெரிய வர்த்தக வலயமாகிவிடும்.

ஐரோப்பிய சங்கம் அதன் 28 அங்கத்துவ நாடுகளையும் உள்ளடக்கிய தனி சுதந்திர சந்தையை உருவாக்கியுள்ளது. இங்கு தனிநபரும் பொருள், சேவை, மூலதனம் என்பவற்றை இந்நாடுகளுக்கிடையில் சுதந்திரமாக அசைப்பதற்கு உத்தரவாதம் உள்ளது. இந்நாடுகள் பொதுவான சந்தை கொள்கை, விவசாய மீன்பிடிக் கொள்கை, பிரதேச அபிவிருத்தி கொள்கை என்பவற்றை நடைமுறைப்படுத்தி வருகின்றன.

1999ல் ஐரோப்பிய யூனியனால் யூரோ எனப்படும் பொதுப்புழக்கப்பண அலகை அறிமுகம் செய்துள்ளது. அறிமுகம் செய்துள்ள காலப்பகுதியில் பெரிய பிரித்தானியா, டென்மார்க், சுவீடன் என்பன யூரோவை ஏற்றுக் கொள்ளவில்லை. ஏனைய ஐரோப்பிய சங்கத்திலுள்ள நாடுகள் யூரோவை பொது நாணயமாக ஏற்றுக் கொண்டுள்ளது. அத்தோடு பொதுவான வெளிநாட்டு கொள்கையையும் சட்டங்களையும் சொந்த நாட்டு கருமங்களுக்கான கொள்கை கட்டமைப்பாக தயார் செய்துள்ளன. ஒப்பந்தத்தின் கீழ் பெரும்பாலான நாடுகளுக்கிடையில் வெளிநாட்டு பிரயாண அனுமதி பத்திர தேவையும் சுங்கப் பரிசோதனைகளும் நீக்கப்பட்டன.

ஐரோப்பிய யூனியனில் உள்ள நாட்டு மக்கள் 5 வருடத்திற்கொரு முறை ஐரோப்பிய சங்கத்தின் பாராளுமன்றத்தையும் தெரிவு செய்கின்றார்கள். இப்பாராளுமன்றத்தில் 785 அங்கத்தவர்கள் உள்ளனர்.

Eu தொடர்பாக பிரதான தலைமை வகிப்பது European council ஆகும். எல்லா அங்கத்துவ நாடுகளிலிருந்தும் பெயரிடப்படும் சிரேஷ்ட அரசியல்வாதிகள் இருவர் வீதமாக அங்கத்தவர்கள் European council லுக்கு சேர்த்துக் கொள்ளப்படுகின்றனர். சாதாரணமாக ஒரு வருடத்தில் 4 முறை இச்சபை கூடும். அதன் தலைமை அங்கத்துவ நாடுகளுக்கு மாறும் முறையிலும் 6 மாதத்திற்கு ஒரு முறை தலைவருக்கான நியமனம் இடம் பெறுகிறது. இத்தலைவரே ஐரோப்பிய சங்கத்தின் தலைவருமாகும்.

Eu வின் அங்கத்துவ நாடுகள்

AUSTRIA	BULGARIA
GREECE	CYPRUS
DENMARK	ITALY
ESTONIA	FRANCE
LUXEMBOURG	THE NETHERLANDS
PORTUGAL	SLOVAKIA
SPAIN	THE UNITED KINGDOM
BELGIUM	GERMANY
HUNGARY	CZECH REPUBLIC
CYPRUS	LITHUANIA
FINLAND	LITHUANIA
MALTA	POLAND
ROMANIA	SLOVANIA
SWEDEN	CROATIA

7) குழு 8 - Group Of Eight (G.8)

கனடா, பிரான்ஸ், ஜெர்மனி, இத்தாலி, யப்பான், ரஷ்யா, ஐக்கிய இராச்சியம் (UK), அமெரிக்க ஐக்கியக் குடியரசு (USA) ஆகிய அரசுகளின் சர்வதேச சேர்க்கை G.8 ஆகும். இந்த 8 நாடுகளும் உலகப் பொருளாதார ஆக்கத்தில் (GDP) 65% ஐப் பிரதிநிதித்துவம் செய்கின்றன. ஆனாலும் உலக சனத்தொகையில் 14% ஐ மட்டுமே பிரதிநிதித்துவப்படுகின்றன. அத்துடன் முழு உலகப் படைலத்தில் பெரும்பகுதி இந்த 8 நாடுகளுக்கே உரிமையாக உள்ளது. அணு ஆயுதம் இந்நாடுகளிடம் உள்ளன.

1973ல் ஏற்பட்ட எரிபொருள் பிரச்சனையும், உலகளாவிய பொருளாதார வீழ்ச்சியும் இக்குழு உருவாகக் காரணமாக அமைந்தது. G.8 குழுவின் தலைமைத்தவம் வருடத்திற்கு வருடம் ஒரு நாட்டிலிருந்து மற்றொரு நாட்டுக்கு மாற்றப்படுவது தலைமை தாங்கும் நாட்டுக்கு அந்த வருடத்தில் நடைபெறும் அமைச்சர்களுடைய கூட்டத்தை ஏற்பாடு செய்யும் பொறுப்பும் வருடாந்த மாநாட்டை ஏற்பாடு செய்யும் பொறுப்பும் ஒப்படைக்கப்படும். வெவ்வேறு விடயங்களுக்குப் பொறுப்பான அமைச்சர்களின் கூட்டத்தில் அந்தந்த நாடுகளின் பிரச்சனைகளும் உலகளாவிய பிரச்சனைகளும் கலந்துரையாடப்படும்.

G.8 குழுவின் கூட்டங்களுக்கு மேலாக வேறு கூட்டத்தொடர்களும் 2005ல் ஸ்கொட்லாந்தில் ஆரம்பமானது. அக்கூட்டம் G. 8+5 என அழைக்கப்படுகின்றது. ஸ்கொட்லாந்தில் நடந்த G.8 குழுவின் நிதி, வலுச்சக்தி என்பவற்றின் அமைச்சர்களின் கூட்டத்தில் சீனா, மெக்சிக்கோ, இந்தியா, பிரயசீல், தென் ஆபிரிக்கா ஆகிய 5 நாடுகளின் அமைச்சர்களும் கலந்து கொண்டனர்.

உசாத்துணை

ஐக்கத் பண்டார நாயக்க.

வணிகக்கல்வி - 1

இணையத்தளம்.

இலங்கையில் பங்குச் சந்தையின் நவீன போக்குகள் (Morden Trends of Share Markets)

தர்சினி சிவலிங்கம்
13A வர்த்தகப்பீடம்

“பொதுக்கம்பனிகளின் பங்குப் பத்திரங்கள் கடனீட்டுப்பத்திரங்களின் கொள்வனவு விற்பனைக்கு உதவும் அமைப்பு பங்குச் சந்தை” ஆகும். இலங்கையின் பங்குச் சந்தை நடவடிக்கைகளுக்குப் பொறுப்பாக “வரையறுக்கப்பட்ட கொழும்பு பங்கு பரிவர்த்தனை நிலையம் (CSE)” காணப்படுகின்றது. இப்பங்குச்சந்தையில் சாதாரண பங்குகள், முன்னுரிமைப் பங்குகள், பங்காணைப்பத்திரம், தொகுதிக்கடன்கள், திறைசேரி முறிகள் என்பன பரிமாற்றம் செய்யப்படுகின்றது.

பங்குச் சந்தையின் சுருக்க வரலாறு (History of share Market)

- 1896 - இலங்கையில் பங்குச் சந்தை “பங்குத்தரகர் சங்கம்” என்னும் பெயரில் ஆரம்பிக்கப்பட்டது.
- 1904 - பங்குத்தரகர் சங்கம் எனும் அமைப்பு கொழும்புதரகர் சங்கமாக மாற்றப்பட்டது.
- 1910 - பங்குச் சந்தை தொடர்பான நியதிகளுக்கு கொழும்பு தரகர் சங்கம் 1984 வரை தனியுரிமை வகித்தது.
- 1984 - கொழும்பு வரையறுக்கப்பட்ட பங்குத்தரகர் சங்கம் (Colombo share brokers association Ltd) அமைக்கப்பட்டது.
- 1987 - பிணையங்கள் பேரவை (Securities exchange commission) உருவாக்கப்பட்டது.
- 1990 - வரையறுக்கப்பட்ட கொழும்பு ஆவண மாற்றுக்கம்பனி, வரையறுக்கப்பட்ட கொழும்பு பங்கு பரிவர்த்தனையாக (Colombo stock exchange) மாற்றப்பட்டது.
- 1991 - மத்திய வைப்பக திட்ட முறைமை (CDS) உருவாக்கப்பட்டது.
- 1991 - பங்குப் பரிமாற்றத்தில் தன்னியக்கதீர்வக முறைமை அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது (Auto mated system)
- 1995 - பங்கு பரிமாற்றம் உகை வர்த்தக மையத்திற்கு (WTC) மாற்றப்பட்டது.
- 1996 - 100வது ஆண்டுப் பூர்த்தியும், பலகை முறை அறிமுகம் (பிரதான, 2ம் தர, O.T.C Board system)
- 1997 - இலத்திரனியல் திரை வியாபாரம் (Automated Tradin system) அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது.
- 1998 - கொழும்பு பங்குப் பரிமாற்றம் (C.S.E) உகைப்பங்கு பரிமாற்றக சம்மேளனத்தில் 52 வது உறுப்புரிமை பெற்றது. (World Federation of Exchange)
- 1999 - Milanka price Index அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது. (இது 01.01.2013ல் நீக்கப்பட்டு விட்டது)
- 2000 - தெற்காசிய பங்குப்பரிமாற்றத்தில் உறுப்புரிமை பெற்றது (South Asia Federation of Exchange)
- 2001 - பங்கு பரிவர்த்தனைக்கென தனியாக website ஆரம்பிக்கப்பட்டது.
- 2004 - அரசு பிணை வியாபார முறைமை (OEFT securities Trading systems) DEX - Market எனும் பெயரில் அறிமுகமானது.

2007 - 2007 பங்குச் சந்தையின் கிளைகள் கண்டி, மாத்தறை, குருநாகல், நீர்கொழும்பில் திறக்கப்பட்டது.

- பங்குதாரர்களின் எண்ணிக்கை அதிகரித்துள்ளது.

- Default Board அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது.

(பிரதான பலகையின் குறைபாடுடைய கம்பனிகளை உள்ளடக்கியது.)

2010 - இரண்டாந்தரப்பலகை (2nd Board) என்பது "திரிசவிப்பலகை" (Dirisavi) ஊக்குவிப்பு பலகை எனப் பெயர் மாற்றம் செய்யப்பட்டது.

2012 - முதலாந்தர, இரண்டாந்தர பலகையின் நியதிகள் மாற்றப்பட்டது

2012 - S&p - sl - 20 எனும் பங்கு விலைச்சுட்டெண் அறிமுகமானது

2013 - Milanka price Index - நீக்கம் செய்யப்பட்டது.

2014 - யாழ்ப்பாணத்தில் இலங்கைப் பங்குச்சந்தைக்கிளை திறக்கத்திட்டம், வரையப்பட்ட போது வடக்கு, கிழக்குப் பகுதியில் உள்ள முதலீட்டாளர்களை ஊக்குவிக்கும் நடவடிக்கையாக யாழ்ப்பாணத்தில் இலங்கைப்பங்குச்சந்தையின் கிளை அலுவலகம் ஒன்றைத் திறக்கத் திட்டமிடப்பட்டுள்ளது.

- கொழும்பு பங்குச் சந்தையின் நடவடிக்கைகள் கடந்த சில வாரங்களாகவே முன்னேற்றம் கண்டு வருகின்றது.

- கொழும்பு பங்குச் சந்தையின் உத்தியோக பூர்வ குறிகாட்டியான அனைத்துப் பங்கு விலைச்சுட்டியின் (ASPI) போக்கு கடந்த ஒரு வருடகாலமாக குறைவடைந்து வருவதினைக் காண முடியும்.

பங்குச் சந்தை கொடுக்கல் வாங்கல் முறைகள் (Trading system)

1. தன்னியக்க வியாபார முறைமை (Automated Trading system - ATS) :- இணையத்தினூடாக பங்கு விற்பனையும், கொடுக்கல் வாங்கலும் இடம்பெறும் முறையாகும். இதன் மூலம் விரைவான, வினைத்திறன் மிக்க பங்கு பரிமாற்றம் இரண்டாந்தர பங்குச்சந்தையில் மேற்கொள்ளப்படுகிறது.

2. கடன் பிணைப்பதிரம் வியாபாரம் (DEX - Debit securities Trading system):- கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகளின் தொகுதிக் கடன் பத்திரங்கள் அரச திறைசேரி முறிகள், ஆவணங்கள் இணையத்தினூடாக பரிமாற்றம் செய்யப்படும் முறையாகும், 2004இல் அறிமுகமான இச் சந்தையில் "Cash Board", "Tom Board", "Spot Board" போன்ற பலகை வகைகள் காணப்படுகிறது.

பங்குச் சந்தையில் பட்டியலிடும் முறைகள்

பங்குகள் :-

★ அறிமுகப்படுத்தல் (Introduction)

ஒரு கம்பனி பங்குச் சந்தையின் மூலம் முதல் தடவையாக பங்குகளையும் தொகுதிக்கடன்களையும் வழங்குதல்.

★ விற்பனைக்கான அறிவித்தல்/கொடை முனைவு (Offer for sale)

ஒரு கம்பனி மேலதிக மூலதன தேவை கருதி பங்குகளையும், தொகுதிக்கடன்களையும் மீண்டும் பங்குச் சந்தையினூடாக வழங்கல்.

★ பங்களிப்புக்கான அறிவித்தல் (Offer For Subscription)

தொகுதிக்கடன்கள்: * அறிமுகப்படுத்தல்

* பங்களிப்புக்கான அறிவித்தல் (Offer For Subscription)

மத்திய வைப்புத்திட்ட முறை

(The central Depository system - CDS)

பங்குதாரர்களுக்கான பங்குப்பத்திரங்களை நம்பிக்கைப் பொறுப்பு வியாபாரத்தில் வைத்துப் பாதுகாக்கும் செயற்பாடு மத்திய வைப்புத்திட்ட முறையாகும். வரவு செலவு கணக்குப்பதிவுகள் கணனிகள் ஊடாக (Scrip less Trading) மேற்கொள்ளப்படுகிறது.

பங்குப் பரிவர்த்தனையின் துணைக் கம்பனியாக வரையறுக்கப்பட்ட மத்திய வைப்பு முறைகள் சொந்தக்கம்பனிகள் (The Central Depository systems (Pvt) Ltd.) அமைக்கப்பட்டு இத் தீர்ப்பனவுகள் மேற்கொள்ளப்படுகிறது.

இலங்கை பிணையங்கள் பரிவர்த்தனை ஆணைசேவை

(Securities and exchange Commission of sri Lanka. SEC)

இலங்கையில் பிணையங்களுக்கான சந்தையை ஒழுங்குபடுத்தி பங்குப் பரிவர்த்தனை, பங்குத்தரகர், அலகுப் பொறுப்பாட்சி ஸ்தாபனம் என்பவற்றிற்கும் அனுமதி வழங்கி, கட்டுப்படுத்தி, வழி நடத்தவும் அவற்றின் முதலீட்டாளர்களின் நலனை பாதுகாக்கவும் என நிறுவப்பட்ட அரசு அமைப்பு பிணையங்கள் பரிவர்த்தனை ஆணைக்குழுவாகும்.

பங்கு விலைச் சுட்டெண்கள் (Share Price Index)

பங்குளின் சந்தை விலைப் போக்கினை அறிய உதவும் குறிக்காட்டிகள் சுட்டெண்கள் ஆகும். அவை பின்வருமாறு அமைகிறது.

01. மொத்த ஓஎல்ஓ ஓ அனைத்து பங்கு விலைச்சுட்டெண் (All share price index - ASPI) இங்கு பங்குச் சந்தையில் விலை கூறப்பட்ட அனைத்து கம்பனிகளின் பங்கு விலை மாற்றங்களை கருத்தில் கொண்டு கணிப்பிடப்படுகிறது.

மொத்தப்பங்கு விலைச் சுட்டெண் = நடைமுறை ஆண்டின் பங்கின்

(ASPI)

$$\frac{\text{மொத்தப்பெறுமதி}}{\text{அடிப்படை ஆண்டின் பங்கின் மொத்த பெறுமதி}} \times \text{அடியாண்டின் சுட்டிப் பெறுமானம்}$$

02. மொத்த வருவாய் சுட்டி

(TRI)

$$= \frac{\text{மூலதன இலாபம்} + \text{பங்கு இலாபம்}}{\text{பங்கின் சந்தை விலை}} \times 100$$

03. S & P - SL - 20 பங்கு விலைச்சுட்டெண்

கொழும்பு பங்குச் சந்தைச் செயற்பாடுகளை சர்வதேச தரத்திற்கு உயர்த்தும் நோக்கத்துடன் கொழும்பு பங்கு பரிவர்த்தனையும், Dow Jones நிறுவனமும் ஒன்றிணைந்து 20 முதல் தர கம்பனிகளின் பங்கு விலை மாற்றங்களை உள்ளடக்கியதாக கணிப்பிடப்படும் சுட்டெண் ஆகும். 2012ம் ஆண்டில் அறிமுகமான இச்சுட்டெண் மூலமாக உள்நாட்டு, வெளிநாட்டு முதலீட்டாளர்கள் இலங்கை பங்குச்சந்தையின் செயற்றிறனை மதிப்பிட முடியும். இங்கு எல்லாப் பங்குகளும் சர்வதேச

கைத்தொழில்சார் நியமங்களுக்கு அமைவாக வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. இச்சட்டியில் பங்குபெற 500 மில்லியன் ரூபா சீராக்கிய சந்தை மூலதனமாக்கலையும், ஒரு மில்லியனுக்கு குறையாத நாளாந்த புரள் வினையும் கொண்டிருக்க வேண்டும்.

கம்பனிகள் பட்டியல்படுத்தப்படும் பலகைகள்

- * பிரதான பலகை (தளம்) (Main Board)
- * ஊக்குவிப்பு (திரிசவி) பலகை - (Dirisavi Board)
 - கொழும்பு சந்தையில் பிரதான தளத்தில் சுமார் 280 கம்பனிகள் நிரற்படுத்தப்பட்டுள்ளது.
- * மீறல் பலகை O.T.C - Board (ove The Counter)
 - பங்குச் சந்தையில் விலை கூறப்படாத கம்பனிகளின் சாதாரண பங்குகளை பட்டியலிடக் கூடிய பலகை ஆகும்.

உசாத்துணை

“அறிவுத்தேடல்” சஞ்சிகை

www.investopedia.com

தவறுகளை திருத்திக் கொள்ளாததுதான்
நிலமான தவறு.

- கன்ஃபியூசியஸ்

எதிலும் திருப்தி உள்ளவனை யாராலும்
வெல்லமுடியாது.

- கார்னகி

நம்பிக்கை இல்லாத இடத்தில் முயற்சி இருக்காது.

மனிதவள முகாமைத்துவமும் மேம்பாடும் Human Resource Management and development

திருமதி. சீவமதி திருமாநாடன்
ஆசிரியர்

யா/யாழ்ப்பாணம் கீர்த்து மகளிர் கல்லூரி

மனித வாழ்க்கையின் தரத்தை மேம்படுத்தவும், பொருளாதார முன்னேற்றத்திற்கும் பல்வேறு பொருட்களின் உற்பத்திப் பெருக்கம் அவசியமாகின்றது. எந்தவொரு உற்பத்திப் பெருக்கம் அவசியமாகிறது. எந்தவொரு உற்பத்திச் செயலிலும் உள்ளீடுகளை (Inputs) மனித உழைப்பு ஆகிய இரண்டும் இணைந்து செயற்பட்டு விளைப்பயனை வெளியீடாக (Outputs) தருகின்றன. உள்ளீடுகளை பொருள் சார்ந்த வளங்கள் (Material Resource) என்றும், மனித உழைப்பு மனித வளம் (Human Resource) என்றும் அழைக்கப்படுகின்றன.

வளங்களும் அவற்றின் வகைப்பாடுகளும்

வளம் என்பது மனிதனது தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் பூர்த்தி செய்கின்ற சுற்றுச்சூழலின் உயிருள்ள மற்றும் உயிரற்ற எந்தவொரு பொருளுமாகும் என வரையறுக்கப்படுகின்றது. இவ்வளங்கள் எல்லை யில்லாமல் கிடைக்கக் கூடியவை அல்ல. எனவே இவற்றை திறமையாக முகாமை செய்ய வேண்டும்.

வளங்களை பௌதீக வளங்கள், மனித வளங்கள் என வகைப்படுத்த முடியும்.

மனித வள முகாமைத்துவம்

அமைப்பொன்றின் நோக்கத்தினை அடைந்து கொள்வதற்கு ஊழியர் திருப்தியினையும் விருத்தியினையும் வழங்கக் கூடிய முறையில் நிறுவனத்தின் மனிதவள முகாமைத்துவத்தினை வினைத் திறனாகப்

பயன்படுத்தவது தொடர்பான செயற் பாட்டுத் தொகுதி மனிதவள முகாமைத்துவம் எனக் கூறப்படும்.

ஏனைய வளங்களுடன் ஒப்பிடும் போது மனிதவளமானது உயிரோட்டமுள்ளது. எதிர் விளைவினைக் காட்டக் கூடியது. ஏனைய அனைத்து வளங்களைக் கட்டுப்படுத்தக் கூடியது. பயிற்றுவிக்க முடியுமானது, குழுவாக கருமமாற்றக் கூடியதுமான பல்வேறுபட்ட சிறப்புக்களைக் கொண்டு காணப்படுகின்றன.

அமைப்பின் வெற்றிக்காக உச்சபங்களிப்பினை வழங்குகின்ற பொருத்தமான, திருப்திகரமான ஊழியப்படை சேனையொன்றை உருவாக்கிக் கொள்வது மற்றும் தொடர்ந்து வைத்திருப்பது என்பவை மனித வள முகாமைத்துவத்தின் பொது நோக்கமாகும்.

மனிதவள மேம்பாடு

(Human Resource Development - HRD)

Harbison and Myers கூற்றுப்படி மனிதவள மேம்பாடு என்பது ஒரு சமுதாயத்திலுள்ள அனைத்து மக்களுடைய அறிவு, திறன்கள், திறமைகள் ஆகியவற்றை அதிகரிக்கும் நடைமுறையாகும்.

நிர்வாக இயலின் ஆசிரியராக கருதப்படும் Peter Drucker என்பவர் "பிறந்த மக்கள் அனைவரும் வளங்களாவதில்லை. அவர்களுக்கு கல்வியும் பயிற்சியும் அளித்து உரிய உற்பத்திப் பணிகளில் ஈடுபடுத்திக் கொண்டால் தான் வளங்களாக மாறுவார்கள்" எனக் கூறியுள்ளார்.

மனிதவள மேம்பாட்டின் முக்கிய அம்சங்கள்:-

மனிதவள மேம்பாடு அனைத்து மக்களுடைய முன்னேற்றத்திற்குமான முறைப்படுத்தப்பட்டதும் திட்டமிடப்பட்டது மான அணுகுமுறையாகும்.

மனிதவள மேம்பாடானது ஊழியர் களிடையே அடிப்படைத்திறன்கள், ஊக்கம், துடிப்புடன் செயற்படல், விளைபயன் மிக்க செயலாக்கம் போன்றவற்றை தொடர்ந்து வளர்ப்பதாகும். கல்விக்கு கரையில்லை என்பதையும், வளர்ச்சிக்கு உயர் எல்லை எதுவும் கிடையாது என்பதிலும் நம்பிக்கை வேண்டும்.

மனிதவள மேம்பாடானது உளவியல், சமூகவியல், பொருளாதாரம், கல்வியியல், அரசியல் போன்ற பல துறைகளின் கூட்டுத்தாக்கத்தினைக் கொண்டது.

நுண்ணிலை அளவில் கல்வி நிலைய ஊழியர்கள் மேம்பாட்டில் ஆசிரியர்கள், ஆசிரியரல்லாத பணியாளர்கள், மாணவர் என்கின்ற மூன்று பிரிவினர் அடங்குவர்.

பேரளவு நிலையில் அனைத்து மக்களது திறன் மேம்பாடு கருத்தில் கொள்ளப்படும்.

மனிதவள மேம்பாட்டில் ஊழியர் செயற்றிறன் ஆய்வு (Performance, Appraisal) அறிவுரை பரிசீலனை, பயிற்சி அளித்தல், நிறுவன முன்னேற்றத்திற்காக தர மேம்பாட்டு செயல் முறைகளை தொடக்கி நடைமுறைப்படுத்தல் போன்ற நுட்பங்கள் பயன்படுத்துகின்றன.

மனிதவள மேம்பாட்டு நிலையை

வெளிப்படுத்தும் அடையாளங்கள்

Indicators of human resource Management

ஒரு நாட்டின் மனிதவள மேம்பாட்டு நிலையை அறிய சில அளவுகோல்கள் பயன்படுத்துகின்றன. அவையாவன.

✓ சராசரி ஆயுட்காலம்

✓ சிசு மரண வீதம்

✓ ஒவ்வொரு வயது பிரிவிலும் கல்வி கற்றோர் தொகை

✓ பாடசாலையில் இருந்து இடைவிலகும் மாணவர்கள் எண்ணிக்கை

✓ பொது தேர்வுகளின் பெறுபேறுகள்.

✓ உலக, தேசிய அளவுகளிலும் பல்வேறு துறைகளிலும் அந்நாட்டு மக்கள் புரிந்துள்ள சாதனைகள்.

✓ விவசாயம், கைத்தொழில், சேவை துறைகளிலும் வணிகம், அறிவியல் போன்ற துறைகளிலும் அந்நாட்டின் பங்களிப்பு.

✓ வறுமைக் கோட்டின் கீழ் வாழ்வோர் தொகை.

✓ வேலையற்றோரின் எண்ணிக்கை, தகுதி மற்றும் கால அளவு

✓ மக்களுக்கு கிடைக்கும் மருத்துவ வசதி, கல்வி, தொழில் நுட்பம் போன்ற சேவைகள்.

மனித வளத்தை மேம்படுத்த பின்வரும் விடயங்களுக்கு முன்னுரிமை அளிக்கப்பட வேண்டும் என T.W Schultz என்பவர் கூறியுள்ளார்.

☞ முறைப்படுத்தப்பட்ட கல்வி

☞ முறைசாராக்கல்வி

☞ நிறுவனங்களில் தொழில் பழகுவோராகப் பயிற்சி வழங்குதல்.

☞ தொழில் சார் பயிற்சிகள்

☞ சுகாதார, மருத்துவ வசதிகளைப் பெருக்குதல்.

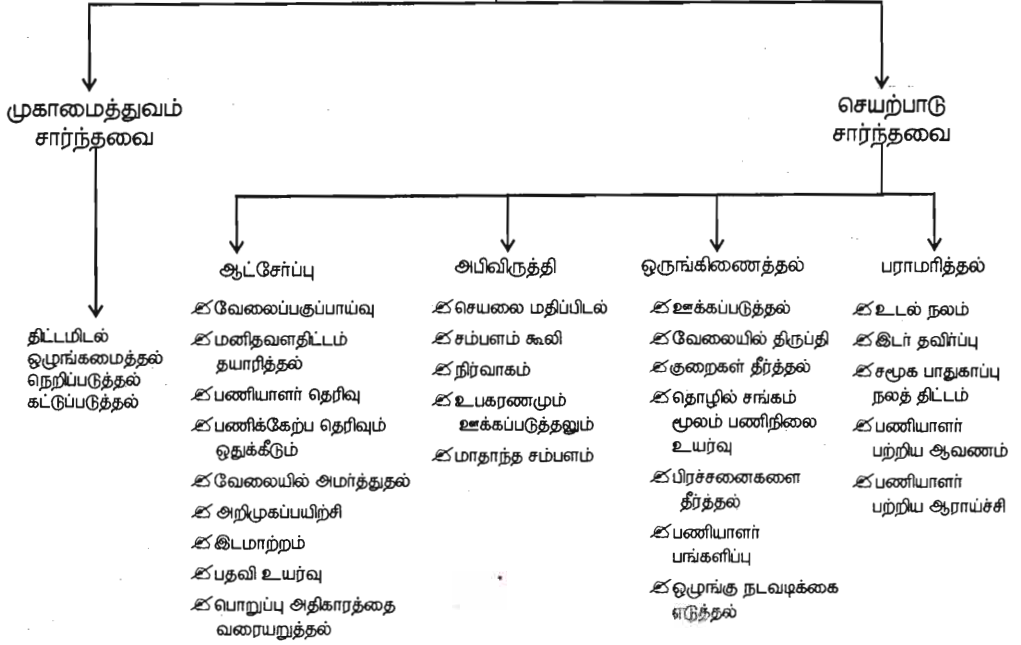
☞ வேலை வாய்ப்பிற்காக இடம் பெயர நேரிடும் தனி நபர்களையும் குடும்பங்களையும் ஆதரித்தல்.

☞ வயது வந்தோருக்கான விரிவாக்கக்கல்வி குறிப்பாக விவசாயிகளுக்கு கிடைக்கச் செய்தல்.

தொகுத்துக் கூறின் மனிதவள மேம்பாட்டிற்கு அடிப்படை கல்வியும், உடல் நலத்தைப்

பேணும் வழிமுறைகள், சத்துணவுத்தேவை, சுகாதாரப் பழுக்கவழக்கங்கள் போன்றவை பற்றிய விழிப்புணர்வும் செயலறிவும் மிகவும் இன்றியமையாதவை ஆகும். ஆத்துடன் கட்டாயத் தொழில் பயிற்சி அளித்தல், இன்றைய மாணவர்களை நாட்டின் செழிப்பு மிக்க மனித வளமாக மாற்றும் முயற்சிக்கு மேலும் மெருகூட்டுவதாக அமையும்.

மனிதவள முகாமைத்துவத்தின் செயற்பாடுகள்.



எனவே மனிதவள முகாமைத்துவத்தை மேம்படுத்துவதன் மூலம் ஒரு நாடு, நாட்டின் மொத்த தேசிய உற்பத்தியை அதிகரித்து பொருளாதார வளர்ச்சியை ஏற்படுத்துவதன் மூலம் நாட்டினை அபிவிருத்தி அடையவும் செய்ய முடியும் என்பதில் எவ்வித சந்தேகமும் இல்லை.

உசாத்துணை

கல்வி முகாமைத்துவங்கள்

2013, அழகப்பா பல்கலைக்கழகம், இந்தியா



சிறு வணிகங்களை உட்குவிப்பதற்கான தந்திரோபாய சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கை

சுகல்யா சிவகுமார்
13A வீரத்தகப்பேரே

சிறு வணிகம் என்பது குறைந்தளவு மூலதனத்துடன், குறைந்த எண்ணிக்கையுடைய தொழிலாளர்களின் சக்தியை பயன்படுத்தி வணிக நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடும் வரையறுக்கப்பட்ட சந்தையினை கொண்ட வணிகமாகும். சிறியளவு வணிகங்களின் சந்தைப் பாங்கானது குறுகியதாக காணப்படுவதுடன் தேசிய ரீதியில் வரையறுக்கப்பட்டதாகவும் காணப்படுகிறது. இலங்கையினை பொறுத்த வரையில் சிறியளவு வணிகங்களை வரையறுப்பதற்கு என்று குறிப்பான வரையறை ஒன்று இல்லை.

பல்வேறு அரசு நிறுவனங்கள் அளவு சார் மற்றும் பண்புசார் பிரமாணங்களின் அடிப்படையில் சிறுவணிகங்களை வகைப்படுத்துகின்றன. வங்கிகள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்கள் கடன் வழங்கும் நோக்கத்திற்காக சிறு வணிகங்களை அவர்களின் வசதிக்கேற்ப வகைப்படுத்துகின்றன. பல்நோக்கு நிறுவனங்களைப் போன்றே சிறியளவு வணிகங்களும் பொருளாதாரத்தில் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றன. வேலை வாய்ப்பினை உருவாக்கல், வருமான சமமின்மை மற்றும் வறுமை நிலைமையை குறைத்தலும், பாரிய வணிகர் ஈடுபாது முயற்சியில் ஈடுபடல், மரபு ரீதி யான உற்பத்தி முறைகளை பின்பற்றல் மற்றும் முயற்சியாண்மை விருத்தி செய்தல் போன்றவை சிறு வணிகங்களின் முக்கிய த்து வமாகும்.

பாரிய வணிகங்களுடன் ஒப்பிடும் போது குறைந்தளவு மூலதனம், உற்பத்தி தரம் உயர்வு, வாடிக்கையாளருடன் நேரடி தொடர்பு, சிறப்புத் தேர்ச்சி போன்றவற்றை சிறுவணிகங்களின் அணுகுலமாக குறிப்

பிடலாம். அதே போல் வரையறுக்கப்பட்ட உற்பத்தி, வரையறுக்கப்பட்ட நிதிமூலகம், வரையறுக்கப்பட்ட உற்பத்திக்கலவை என்பன பிரதி கூலமாகும். இவற்றுள் சிறு வணிக தோல்விக்கு நிதிப்பற்றாக்குறையே முக்கிய காரணமாகும். ஆனால் இன்றைய காலத்தில் நிதிசந்தையில் காணப்படும் போட்டி காரணமாக அரசு, தனியார் வங்கிகள் மற்றும் ஏனைய நிதி நிறுவனங்கள் சிறு வணிகங்களுக்கான பல்வேறு கடன் திட்ட வசதிகளை வழங்கி வருகிறது. சிறு வணிக உரிமையாளர் முகம் கொடுக்கும் பிரச்சினையாக சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சினையை குறிப்பிட முடியும். சிறு வணிகங்கள் அநேகமாக புதிய முயற்சிகளில் ஈடுபடுவதை காணலாம். இருந்த போதிலும் அவற்றை முறையாக சந்தைப்படுத்துவதற்குரிய நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளாத காரணத்தால் முழு வணிகமே தோல்வியடைய நேரிடுகிறது. இதற்கு காரணம் சந்தைப்படுத்தல் என்பதிலுள்ள கருப்பொருளை விளங்கிக் கொள்ளாமை. சிறு வணிக உரிமையாளர் தனது பொருட்களை வெற்றிகரமாக சந்தைப்படுத்துவதற்கு பல்வேறு தந்திரோபாய சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கையை மேற்கொள்ள வேண்டும்.

முதலாவதாக, வணிகத்திற்கான முறையான சந்தைப்படுத்தல் திட்டமொன்று காணப்படுதல் அவசியமாகும். முழுமையான சந்தைப்படுத்தல் பற்றிய திட்டமின்றி தொடங்கும் எந்தவொரு வணிகமும் வெற்றி பெறுவது கடினம். எனவே முன் கூட்டியே ஓர் ஆண்டிற்கான சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தினை தயார் செய்து கொண்டு நடைமுறைப்படுத்துவது வணிகத்தினை வெற்றிப்பாதையில் இட்டுச் செல்லும்.

அடுத்ததாக சிறியளவு வணிகத்திற் கென்று இலக்கு சந்தையினை உருவாக்கி அதில் முழுமையாக கவனம் செலுத்த வேண்டும். சந்தையில் காணப்படும் வாடிக்கையாளர் அனைவரும் சிறு வணிகங்களின் உற்பத்திப் பொருட்களை ஆர்வம் கொள்வார் என்பது தவறான கண்ணோட்டம். உண்மையான சிறு வணிகங்களின் உற்பத்திப் பொருட்களை தேவையானவர் மட்டுமே அவ்வற்பத்தியில் ஆர்வம் காட்டுவார். இவர்கள் தான் சிறுவணிகங்களை இனங்காண்பது முக்கியமாகும். சிறுவணிகம் எப்போதும் சந்தையை கைப்பற்றுவதில் கவனம் செலுத்த வேண்டும். சிறு வணிக உரிமையாளர்கள் இதனை பொருட்படுத்தாது பல்வேறு விடயங்களை செய்ய முனைகின்றார். சந்தையினை ஆராய்ச்சி செய்வதன் மூலம் வாடிக்கையாளரின் தேவை விருப்பங்களை இனங்கண்டு அவற்றில் எந்த தேவையினை தமது வணிகம் பூர்த்தி செய்ய போகின்றது என்ற முடிவினை எடுக்க வேண்டும். குறிப்பிட்ட உற்பத்திப் பொருட்களை மக்கள் மத்தியில் கொண்டு சென்று விற்பனை செய்ய உகந்த வாய்ப்புக்களை கண்டு செயற்படுத்தல் சிறந்ததாகும். சிறுவணிகர்களின் உரிமையாளர் கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய இன்னொரு முக்கிய விடயம் தனது உற்பத்திப் பொருட்களை போட்டியாளர்களிடமிருந்து வேறுபடுத்தும் புதுமையான விடயங்களை புகுத்தலும். சிறு வணிகங்களின் உற்பத்திக்கும் சேவைகளும் வாடிக்கையாளர்களது பிரச்சனைகளை தனித்துவமான தீர்வுகளாக அமையக் கூடிய பல் நன்மைகளை வழங்கக் கூடியதாக காணப்பட வேண்டும். மற்றவர்களை பிரதி செய்து நடாத்தும் வணிகங்கள் சந்தையில் வெற்றி பெறுவது அரிது. எனவே சந்தை வாய்ப்புக்களை தெரிந்து கொண்டு தனது உற்பத்தி மற்றும் பொதியிடல்

தனித்துவத்தினை காண்பிக்க வேண்டும். மாற்றமடைந்து வரும் தொழில் நுட்பத்திற்கேற்ப புதிய விடயங்களை வர்த்தக நடவடிக்கைகளில் உட்புகுத்தி நிறுவனத்தின் உற்பத்திகளையும் தரமாகவும், வினைத்திறனாகவும் உற்பத்திகளை செய்வதன் மூலம் சந்தையில் நிலைத்திருக்கலாம்.

வணிகங்கள் சந்தை நிலவரங்களை நன்றாக உற்று நோக்குதல் வேண்டும். நிறுவனத்தின் பலம், பலவீனம், வாய்ப்பு, அச்சுறுத்தல் ஆகியவற்றை தொடர்ச்சியாக ஆராய்வதன் மூலம் சந்தை தொடர்பான விபரங்களை பெற்றுக் கொள்ளுதல் வேண்டும். “**வாடிக்கையாளரே வியாபாரத்திற்கு முக்கியமானவர்கள்**” அவர்களின் செவிமடுத்தலுக்கேற்ப வணிக நடவடிக்கைகளில் மாற்றத்தை ஏற்படுத்துவதன் மூலம் அவர்கள் வணிகத்திற்கு முக்கியமானவர்கள் என்று உணர்தல் வேண்டும்.

இன்றைய காலத்தில் அனைத்து வணிகங்களும் தமது சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகளை சமூக வலைத்தளங்கள் மற்றும் இணையத்தளங்களினூடாகவே மேற்கொள்கின்றன. வாடிக்கையாளரும் இவ்வாறான வணிகத்தினையே தமக்கு வசதியான வணிகமாக கருத்துகின்றனர். இது மிகவும் செலவு குறைந்த சந்தைப்படுத்தல் முறையாகும். இணையம் மற்றும் சமூக வலைத்தளங்கள் ஊடாக மேற்கொள்வதற்குரிய நடவடிக்கைகளை எடுத்தல் வேண்டும்.

மேற்கூறிய தந்திரோபாய நடவடிக்கைகளை முறையாக நடைமுறைப்படுத்துவதன் மூலம் சிறுவணிக உரிமையாளர்கள் தமது வணிகத்தின் பொருட்கள், சேவைகளை சிறந்த முறையில் சந்தைப்படுத்தி வெற்றிகாண முடியும்.

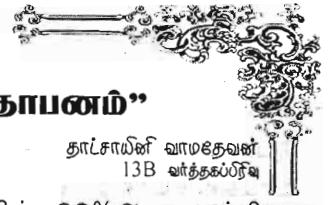
உசாத்துணை :
நாணயம் News Paper



காப்புறுதி சேவையில்

“இலங்கை காப்புறுதி கூட்டுத் தாபனம்”

தாட்சாயின் வாழ்வுவன்
13B வந்தகூர்



காப்புறுதி என்பது ஒரு இழப்பு அல்லது இடர் ஏற்படக் கூடிய சூழலில் அதிலிருந்து பாதுகாப்பதற்காக முன்னேற்றப்பட்டபின் படி வழங்கப்படும் நிதி. வியாபார துணை நிலைச் சேவையில் காப்புறுதி ஆனது முதன்மை வகிக்கின்றது.

காப்பீடு ஒன்றை பெற்றுக் கொள்வதன் மூலம் எமக்கு கிடைக்கும் நன்மைகள் பல. பாதுகாப்பற்ற, நிச்சயமற்ற எதிர் காலத்திற்கு நிலையான பாதுகாப்பு ஒன்றை காப்புறுதி ஏற்படுத்தும். தமக்கு மாத்திரமன்றி தமது மனைவி, குழந்தைகளுக்கும் மற்றும் தங்கி வாழ்வோருக்கும் அதன் பலன்களை பெறமுடியும் என்பது எந்தக் காப்பீட்டினதும் பொதுவான தன்மையாகவே காணப்படுகின்றது.

காப்புறுதிச் சேவையினை எண்ணற்ற நிறுவனங்கள் வழங்குகின்ற பொழுதும் முற்றிலும் அரசுடமையானதும், நீண்டகால அனுபவத்தையும், அதிகூடிய சொத்தையும் அனுபவம் மிக்க அறிவுசார் இலங்கையர்க்கான காப்புறுதி என்ற தொனிப்பொருளையும் இலங்கை காப்புறுதி கூட்டுத் தாபனம் கொண்டுருப்பதால் காப்புறுதிச் சேவையில் இலங்கை காப்புறுதி கூட்டுத்தாபனத்தைப் பற்றி நோக்குவோமாக.

இலங்கை பாராளுமன்ற சட்ட இலக்கம் 02ன் மூலம் இலங்கை காப்புறுதி கூட்டுத்தாபனம் ஆனது 1961ல் தேசிய மயப்படுத்தப்பட்டது. 1993.02.03ல் இது பொதுக்கம்பனியாக மாற்றப்பட்டது.

இலங்கை முழுவதும் இலங்கை காப்புறுதி கூட்டுத்தாபனம் ஆனது ஆயுள், பொதுக்

காப்புறுதிகளில் 60%ஆன பங்கினை வகிக்கின்றது. இதன் சொத்து மதிப்பு 100 பில்லியன் ஆகும். இது 18 பிராந்திய அலுவலகங்களின் ஊடாகவும் 126 கிளை அலுவலகங்கள் ஊடாகவும் தனது சேவையினை விஸ்தரித்து உள்ளது. தனது கிளை ஒன்றினை மாலைதீவிலும் நிறுவி உள்ளது. 3000க்கு மேற்பட்ட அலுவலக உத்தியோகஸ்தர்களையும் 8000 வெளிக்கள உத்தியோகஸ்தர்களையும் தனது சேவையினை ஆற்றுவதற்கென தன்னுடன் இணைத்துள்ளது. உயிர் இழப்பு மற்றும் சொத்து இழப்புக்கான இழப்பீட்டினை நிதி மூலத்தினால் ஈடுசெய்தல் இதன் பிரதான பணியாகும்.

தூரநோக்கு (Vision)

மக்களின் சொத்து, சேமிப்பு மீதான அபாயத்திற்கு எதிராக காப்புறுதி ஊடாக ஒவ்வொரு தனிநபருக்கும் ஆன பாதுகாப்பை வழங்குதல்.

பணி (Mission)

இலங்கை மக்கள் 2010ல் இருந்து வருடம் முழுவதும் காப்புறுதி ஊடாக நன்மை பெறுவதற்கான சேவை வழங்குதல்.

இலக்கு (Goals)

சந்தைப்பங்கினை அதிகரிப்பதற்கு, செலவீனங்களை குறைப்பதற்கு, செயற்பாட்டு வினைத்திறனை அதிகரித்தல், மக்களிடையேயான விழிப்புணர்வை ஏற்படுத்தல், வாடிக்கையாளருக்கு சேவை வழங்குவதில் மேலதிக முன்னேற்றம்.

செயற்பாடுகள் (Objectives)

மக்களிடையே நெருக்கமான கூட்டுறவு மற்றும் தொடர்புகளை அதிகரித்தல்.

காப்புறுதி கூட்டுத்தாபனத்தின் நடவடிக்கைக்கு விழிப்புணர் வினை அதிகரிப்பதனால் நிறுவனத்தினை நிரவகித்தல்.

காப்புறுதித் தொழில்நுட்பம் தொடர்பான அறிவு, தகவலை விரிவுபடுத்தல்.

மக்கள் காப்புறுதி செய்வதற்குப் பங்குபற்றுதல் ஊடான பங்கேற்புக்கு ஒழுங்கான கலந்துரையாடலை ஒழுங்குபடுத்தல்.

மக்களிடையே ஊக்குவிப்பினை ஏற்படுத்துவதன் வாயிலாக தனிப்பட்ட நல்வாய்ப்புக்களை வழங்குதல்.

புதிய காப்புறுதி திட்டத்தை உருவாக்குதல், பின்தங்கிய பிரதேசத்திற்கு காப்புறுதி சேவையினை விரிவுபடுத்தல்.

இலங்கை காப்புறுதி கூட்டுத்தாபனம் சிறந்த பலன்களை வழங்கக்கூடிய காப்புறுதித் திட்டங்கள் பலவற்றை உருவாக்கியுள்ளது.

அந்த வகையில் Sri Lanka Insurance Life ஆயுள் காப்புறுதி திட்டத்தினை வாடிக்கையாளர்களின் பல சந்தர்ப்பங்களுக்கு ஏற்ற வகையில் சிறுவர் காப்புறுதி ஓய்வூதியத்திட்டம் முற்கொடுப்பனவுத் திட்டம் என பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.

Sri Lanka Insurance வழங்கும் நிகரற்ற மோட்டார் வாகனக் காப்புறுதியே Motor Plus தற்போது 100% அரசாங்கத்தின் மேற்பார்வையில் சம்பூர்ணமாகவுள்ளதுடன் தொழில் நியுணத்துவம் மிக்க அனுபவத்தாலும் காப்புறுதியாளர்களை மேலும் சிறப்பாக பாதுகாக்கிறது.

இலங்கை வர்த்தக சமூகத்திற்கான புரணமான வியாபார காப்புறுதி திட்டம் (Business Club)

வீட்டு உரிமையாளருக்கு வழங்கப்படும் வீட்டுக் காப்புறுதித்திட்டம் (Home Protect) தனிநபர், அரசு மற்றும் தனியார் துறை சார்ந்தவர்களுக்கான மருத்துவக்காப்புறுதி திட்டம் (Health Plus) விடுமுறை, யாத்திரை, சுற்றுலா மற்றும் வெளிநாட்டு கல்விக்காக விமானப் பயணத்தை மேற்கொள்ளும் தனிநபர்கள் மற்றும் வர்த்தகர்களுக்கு வழங்கப்படும் சுற்றுலா பயணக் காப்புறுதித்திட்டம் (Globe Trotter) மீன்பிடிப்படககள், பாரிய சரக்குக்கப்பல்கள் என்பவற்றை உள்ளடக்கிய கடலபாயக் காப்புறுதித்திட்டம் ஆகும்.

காப்புறுதி ஆயுள் காப்புறுதி, அபாயக் காப்புறுதி (பொதுக் காப்புறுதி) என இருவகையான சேவைகளை வழங்குகின்றது. ஆயுள் காப்புறுதி என்பது உயிருக்கு எதிராக / ஆயுளுக்கு எதிராக செய்யப்படும் காப்புறுதி ஆகும்.

பின்வருவோர் ஆயுள் காப்புறுதி செய்வதற்கு உரிமை உடையவர்கள்

- ★ 18 வயதிற்கு மேற்பட்டவர் தமது ஆயுளுக்கு எதிராக
- ★ கணவன் மனைவிக்கு எதிராக
- ★ மனைவிகணவனுக்கு எதிராக
- ★ தங்கி வாழ்வோர் தங்கிவாழ்வோருக்கு எதிராக
- ★ கடன் கொடுத்தவர் கடன் பட்டவருக்கு எதிராக
- ★ முதலாளி தொழிலாளிக்கு எதிராக

இலங்கை காப்புறுதி கூட்டுத்தாபனத்தின் ஆயுள் காப்புறுதியினை தெரிவு செய்யும் போது ஏறத்தாழ 50 வகையான கணக்குகள் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ளன. அவை ஒவ்வொன்றும் மக்களிடையே வெவ்வேறு வகையான தேவைகளை பூர்த்தி செய்யும் வகையில் அமைந்துள்ளன. மிகப் பிரசித்தி பெற்ற ஆயுள் காப்புறுதிகள் சில.....

- † யச இசுரு (Yasa Isuru)
- † ஜனதிரி (Yanathiri)

- ✦ மினிமுத்து (Minimuthu)
- ✦ மினிமுத்து பரித்தியாக
(Minimuthu Pariththiyaga)
- ✦ திவிதிலின (Thividilina)

இலங்கை காப்புறுதி கூட்டுத்தாபனத்தின் வெவ்வேறுபட்ட ஆயுள் காப்புறுதியினை தொடர்ந்து பொதுக் காப்புறுதியில் விபத்துக் காப்புறுதி, கடலாபாயக் காப்புறுதி, தீ அபாயக் காப்புறுதி, கள்வர் பயக் காப்புறுதி, நம்பிக்கைப் பொறுப்புக் காப்புறுதி என பல பிரிவுகள் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ளன.

காலத்துக்குக்காலம் புதிய காப்புறுதி வகைகள் பல காப்புறுதி நிறுவனங்களால் அறிமுகப்படுத்தப்படுவதோடு அதன் மூலம் கிடைக்கும் நன்மைகளும் அதிகரித்துக் கொண்டே செல்கின்றது. மேலும் காப்புறுதிச் சேவையினை எடுத்துக் கொண்டால் ஆயுள், மோட்டார் வாகனம், கடன், வீடுகள், கடைகள் என்ற அடிப்படையில் சகல மக்களும் இன்று காப்புறுதி சேவையில் உள்வாங்கப் படுகின்றார்கள் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

உசாத்துணை
அறிவுத்தேடல்

கடுமையான உழைப்பை தவிர
வெற்றியின் ரகசியம் வேறு இல்லை.

— ஓ. டர்னர்

உழைப்பு ஸ்ரீரூம் தைரியம் மிகுந்தவர்களை
அஞ்சிடம் பின் தொடர்கிறது.

— பெரன்ஸ்

தோற்று தவறல், தோற்று பின்பும்
முயற்சி செய்யாது இருப்பதே தவறு.

கணக்கீட்டு எண்ணக்கருக்கள் (Accounting Concept)

திரு. எஸ்.எஸ்.கருணாதாஸ்
ஆசிரியர்
வாழ்ப்பாணம் கல்லூரி
வட்டுக்கோட்டை.

அறிமுகம் (Introduction)

ஒரு நிறுவனத்தில் அக்கறையுள்ளவர்களுக்கு தகவல்களை வழங்குவதற்காகவும் நிதிக் கூற்றுக்களை தயாரிப்பதற்கும் அவற்றின் நம்பகத்தன்மையை உடையதாக அமைவதற்கு நிறுவனங்கள் ஒரே முறையை பின்பற்றி நிதியறிக்கைகளைத் தயாரித்தல் வேண்டும். இதற்கு கணக்கீட்டு எண்ணக்கருக்கள் இன்றியமையாதவையாகும். கணக்கீட்டின் கூறுகளாக சொத்துக்கள், பொறுப்புக்கள் உரிமையாண்மை செலவுகள், வருமானங்கள் என்பவற்றை இனம் காண்பது பெறுமதியிடுவது, கணக்குகளில் பதிவது நிதியறிக்கைகளில் வெளிக் காட்டுவதில் பல்வேறு மாற்று வழிமுறைகள் உள்ளன. இம்மாற்று வழிமுறைகளில் சிறந்த ஒருவழிமுறையை தெரிந்து எடுப்பதற்கு கணக்கீட்டு பணிகளில் ஈடுபடும் கணக்குப்பதிவாளர் கணக்காளர் கணக்காய்வாளர் போன்றோருக்கு போதுமான வழிகாட்டல்களை வழங்க இவ் கணக்கீட்டு எண்ணக்கருக்கள் உதவுகின்றன.

நிதி அறிக்கைகளைத் தயாரிக்கும் போது அனைவராலும் பின்பற்றப்பட வேண்டும் எதிர்பார்க்கப்படும் பொதுவான எடுகோள்கள் கணக்கீட்டு எண்ணக்கருக்கள் எனப்படும். இவை கணக்கீட்டு கருதுகோள்கள், மரபுகள், கொள்கைகள், விதிகள் எனவும் அழைக்கப்படும். இவ் எண்ணக்கருக்களை பின்பற்றுவதன் மூலம் நிதி அறிக்கையின் ஒப்பீட்டுத் தன்மை, விளங்கக்கூடிய தன்மை என்பன மேம்படும்.

01. அலகுசார் எண்ணக்கரு அல்லது தொழில் முழுமை கூற்று எண்ணக்கரு அல்லது உள்ளமை பற்றிய எண்ணக்கரு அல்லது வணிக உளநாநன்மை எண்ணக்கரு - Separate Entity Concept.

நிறுவனம் அதன் உரிமையாளரின் இருந்து வேறுபடுத்தப்பட்ட தனி அலகாகக் கொண்டு கணக்கு வைப்புமுறை அமைதல் வேண்டும் என இவ் எண்ணக்கரு கூறும். இதற்கமைய நிறுவன கொடுக்கல் வாங்கல்கள் தனிப்பட்ட உரிமையாளரின் கொடுக்கல் வாங்கல்களில் இருந்து வேறுபடுத்தப்படும்.

உ-ம் நிறுவன கொடுக்கல் வாங்கல்களில் இருந்து உரிமையாளர்களின் கொடுக்கல் வாங்கலை வேறுபடுத்துவதற்காக மூலதனக் க/கு, பற்றுக் க/கு நடைமுறைக்கணக்கு என்பன பேணப்படும்.

மாதிரி வினாக்கள்

01. நிறுவனமொன்றின் கொடுக்கல் வாங்கல்களையும் நிகழ்வுகளையும் ஏனைய பகுதியினரின் சுதந்திரத்தைப் பேணும் வகையில் பதிவிடுவதற்கு அனுமதிக்கும் கணக்கீட்டு எண்ணக்கரு.

1. தொடர்ந்து செல்
2. அலகுசார்

3. இணைத்தல்
4. முன்னெச்சரிக்கை
5. காலத்தன்மை

02. பின்வரும் கணக்கீட்டு எண்ணக்கருக்களில் எது கணக்கீட்டுச் சமன்பாட்டில் உரிமையாண்மையினை ஒரு தனித்த கூறாக இனம் காணுமாறு வேண்டி நிற்கின்றது?

1. தொழில் முழுமைக்கூறு
2. அட்டுறு
3. தொடர்ந்து இயங்குதல்
4. இணைத்தல்
5. கணக்கீட்டுக்காலம்

03. வியாபார உரிமையாளர் தனது சொந்த வீட்டினைத் திருத்துவதற்காக வங்கியிலிருந்து பெற்றுக்கொண்ட கடன்தொகையை தனது வியாபார நிறுவனத்தின் பொறுப்புக்களில் உள்ளடக்கியிருந்தால் இந்நிலையில் நிறுவனத்தினால் மீறப்பட்டுள்ள கணக்கீட்டு எண்ணக்கருவைக் குறிப்பிடுக.

04. பின்வரும் கூற்றுக்களைச் சரியாயின் (✓) எனவும் பிழையாயின் (X) எனவும் கூறுக.

- அ. வியாபாரமொன்றின் உரிமையாளர்களினால் மேற்கொள்ளப்படும் பற்றுக்கள் அக்காணக்காண்டு காலத்திற்கான செலவாகக் கருதப்படும் ()
- ஆ. கணக்கீட்டில் தொழில் முழுமைக்கூறு (Entity) எண்ணக்கரு, வியாபார தொழில் முழுமைக்கூறு ஒரு சட்டப்படி உரிய ஆளாகக் காணப்படும் போது மட்டும் பிரயோகிக்கப்படுகின்றது. ()

02. தொடர்ந்து இயங்கும் எண்ணக்கரு அல்லது செயற்படு அமையு கருதுகோள் - Going Concern Concept

நிறுவனம் தனது செயற்பாட்டினை தொடர்ந்து நீண்டகாலம் மேற்கொள்ளும் என்ற அடிப்படையில் கணக்கு வைப்பு முறை அமைதல் வேண்டும் என இவ் எண்ணக்கரு வலியுறுத்தும். இவ் எண்ணக்கருவானது பின்பற்றப்படுகின்ற போது நிறுவனம் நீண்டகாலம் நிலைத்திருக்கும் என்பது உறுதியாகின்றது. தொடர்ந்து செல்லும் எண்ணக்கருவானது கைவிடப்படும் போது நிதிக்கூற்றுக்களில் பின்வரும் பாதிப்புக்கள் ஏற்படலாம்.

1. நடைமுறை அல்லா சொத்தை வரலாற்று கிரயத்தில் வெளிப்படுத்த முடியாமை.
2. ஆயுட்காலம் முக்கியம் பெறாமையினால் நடைமுறைச் சொத்து நடைமுறை அல்லாச் சொத்து என பாகுபடுத்த முடியாது.
3. சொத்துக்களிற்கு தேய்வு செய்ய முடியாது.
4. நடைமுறைப்பொறுப்பு, நடைமுறை அல்லாப் பொறுப்பு என வகைப்படுத்த முடியாது.

மாதிரி வினாக்கள்

01. நடைமுறையல்லாச் சொத்துக்களிற்குப் பெறுமானத் தேய்விடுவதற்கு அடிப்படையாக அமைந்த கணக்கீட்டு எண்ணக்கரு எது?

1. மாறாத்தன்மை
2. முக்கியத்துவத் தன்மை
3. வரலாற்றுக்கிரயம்
4. முன்னெச்சரிக்கை
5. தொடர்ந்து செல்லல்

(.....)

02. பின்வரும் கணக்கீட்டு எண்ணக்கருக்களில் எது சொத்துக்கள், பொறுப்புக்கள் என்பவற்றை நடைமுறை மற்றும் நடைமுறையல்லாச் சொத்துக்களாக வகைப்படுத்தலுக்கான அடிப்படையினை வழங்குகின்றது?

1. அட்டுறு
2. மாறாத்தன்மை
3. தொடர்ந்து இயங்குதல்
4. கணக்கீட்டுக் காலம்
5. தேறல்

(.....)

03. முகாமையானது வியாபாரத்தை மூடிவிடுவதற்கு எண்ணினாலன்றி அல்லது அண்மித்த எதிர்காலத்தில் இவ்வியாபாரத்தை நிறுத்த எண்ணினாலன்றி நிறுவனமொன்றின் நிதிக் கூற்றுக்களைக் கட்டாயமாகக்என்ற அடிப்படையில் தயாரிக்கப்படுதல் வேண்டும்.

04. ஐந்தொகையில் நடைமுறை, நடைமுறையற்ற என்ற அடிப்படையில் சொத்துக்களையும் பொறுப்புக்களையும் வகைப்படுத்தவதற்கான அடிப்படையை வழங்கும் கணக்கீட்டு எண்ணக்கருவைக் குறிப்பிடுக.

03. பாதுகாப்பு எண்ணக்கரு அல்லது முன்னெச்சரிக்கை எண்ணக்கரு அல்லது மீளே கோட்பாடு அல்லது கூர்ந்தமதி எண்ணக்கரு அல்லது செயல் அறிவுக் கருதுகோள் - Prudence Concept

ஊகத்தின் அடிப்படையில் வருமானங்கள் அல்லது இலாபங்கள் கணக்கில் காட்டக்கூடாது என்றும் கணக்காண்டு ஒன்றில், இடம்பெற்ற நடவடிக்கையால் எதிர்வரும் காலத்தில் செலவு அல்லது நட்டம் ஏற்பட நியாயமான காரணங்கள் இருப்பின் அந் நட்டத்தை வரையறுத்து கூற முடியாதிருந்தால் அவற்றிற்கு தகுந்த நட்ட ஏற்பாடுகளை முன்கூட்டியே மேற்கொள்ள முடியும் என இவ் எண்ணக்கரு கூறும். இதனால் நிதி அறிக்கைகளில் இலாபம் மிகைப்படுத்திக் காட்டப்படுவது தடுக்கப்படும்.

- உ-ம்
1. இருப்பு, கிரயம் தேறத்தக்க பெறுமதியில் குறைந்ததினை காட்டுதல்
 2. ஐயக்கடன் ஏற்பாடு செய்தல்.

மாதிரி வினாக்கள்

01. கிரயம், தேறிய தேறக்கூடிய பெறுமானம் என்னும் இரு பெறுமானங்களிடையே குறைந்த பெறுமானத்தின் மீது இருப்பைக் கணிப்பதற்கான அடிப்படையை வழங்கும் கணக்கீட்டு எண்ணக்கரு.

1. வரலாற்றுக் கிரயம்
2. கால அடிப்படை
3. முன்னெச்சரிக்கை
4. இணைத்தல்
5. தொடர்ந்து செல்லல்

(.....)

02. வரையறுக்கப்பட்ட அமரா கம்பனியின் நிதிக்கூற்றுக்களில் ஐயக்கடனுக்கான ஏற்பாடாக ரூ.150 000 உள்ளடக்கப்பட்டிருந்தது. பின்வருவனவற்றுள் எக்கணக்கீட்டு எண்ணக்கரு இச்சீராக்கத்திற்கான அடிப்படையை வழங்குகிறது?

1. வரலாற்றுக்கிரயம்
2. தேறல்
3. முன்னெச்சரிக்கை
4. முக்கியத்துவம்
5. மாறாத்தன்மை

(.....)

பின்வரும் கூற்றுக்களைச் சரியாயின் (✓) எனவும் பிழையாயின் (X) எனவும் கூறுக.

03. இருப்புக்கிரயத்தை மதிப்பீடு செய்வதற்கு பயன்படுத்தப்படும் இருப்புக்கிரயம், தேறிய தேறத்தக்க பெறுமதிகளில் எது குறைவோ அதனைப் பயன்படுத்துதல் முன்னெச்சரிக்கை எண்ணக்கருவுடன் ஒத்திருக்கின்றன. ()

04. எதிர்பார்க்கப்படும் இழப்பொன்றை உடனடியாக அடையாளப்படுத்துவதற்கான அடிப்படையை வழங்கும் கணக்கீட்டு எண்ணக்கருவை குறிப்பிடுக.

.....

04. இணைத்தல் எண்ணக்கரு அல்லது யொருந்தச் செய்தல் எண்ணக்கரு - Matching Concept

குறித்த காலப்பகுதியில் உழைக்கப்பட்ட வருமானத்துடன் அக்காலப் பகுதியில் உழைக்கப்பட்ட வருமானத்துடன் தொடர்புடைய செலவுகள் ஒப்பீடு செய்து அக்காலப்பகுதி இலாப நட்டம் மதிப்பீடு செய்யப்படும் என இவ் எண்ணக்கரு கூறும். இவ் எண்ணக்கருவானது சரியான இலாபநட்டத்தை மதிப்பிட வழி காட்டுகின்றது. இவ் எண்ணக்கரு கால அளவு எண்ணக்கரு, அட்டுறு எண்ணக்கரு என்பவற்றுடன் தொடர்புபட்டது.

மாதிரி வினாக்கள்

01. ஒரு வருடத்தில் கொள்வனவு செய்த சரக்குகளின் கிரயத்தில் ஒரு பகுதியாக விற்ற சரக்கின் கொள்விலை (செலவு) ஆகவும் மீதியை வருட இறுதியில் இருப்புக்களாகவும் (சொத்து) இனம் காண்பதற்கு அடிப்படையாக அமையும் கணக்கீட்டு எண்ணக்கரு

1. தொடர்ந்து செல்லல்
2. வரலாற்றுக் கிரயம்
3. இணைத்தல்
4. தேறல்
5. நிலுவை (அட்டுறு)

(.....)

02. விற்பனைக் கிரயத்தை ஒரு செலவினமாகவும் வருட முடிவிலுள்ள சரக்கிருப்பைச் சொத்தொன்றாகவும் மிகச் சிறப்பாக இனங்காணப் பயன்படுத்தும் எண்ணக்கரு பின்வருவனவற்றுள் எது?

1. தொடர்ந்து செல்லை
2. வரலாற்றுக் கிரயம்
3. இணைத்தல்
4. முன்னெச்சரிக்கை
5. தேறல்

(.....)

03. பின்வரும் கூற்றுக்களைச் சரியாயின் (✓) எனவும் பிழையாயின் (X) எனவும் கூறுக.

அ. ஐயக்கடன்களுக்காக செய்யப்பட்ட ஏற்பாடானது இணைத்தல் எண்ணக்கருவுடன் ஒத்துச்செல்கிறது. ()

ஆ. சரக்கிருப்புகளை விற்பனை செய்யும்போது அந்த இருப்பின் கொண்டு செல்லும் தொகையானது அச்சரக்கு தொடர்பான வருமானம் இனங்காணப்படும் காலத்தில் செலவாகக் காணப்படும். ()

05. அட்டுறு எண்ணக்கரு அல்லது நிலுவை கோட்பாடு அல்லது சேர்வுறல் எண்ணக்கரு - Accrual Concept

ஒரு கணக்காண்டிற்குரிய கொடுக்கல், வாங்கல்கள், நிகழ்வுகள் என்பன இனம் காணப்படுவது அவை எப்பொழுது நிகழ்ந்தது என்ற அடிப்படையிலேயே இடம் பெற வேண்டும் என இவ் எண்ணக்கரு கூறும். அதாவது ஓர் குறிப்பிட்ட கால நிதிக்கூற்றை தயாரிக்கும் போது இக்காலப்பகுதி வருமானம், செலவுகள் கருத்தில் கொள்ளப்பட வேண்டும் என இவ் எண்ணக்கரு வலியுறுத்தும். சுருங்கக்கூறின் காசாக கொடுத்த செலவுகள் காசாகப் பெற்ற வருமானங்கள் மட்டும் செலவுகள் வருமானங்கள் அல்ல. சென்மதி செலவுகள், முற்பண செலவுகள், வருமதிகள், முற்பண வருமானம் என்பன கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும் என இவ் எண்ணக்கரு வலியுறுத்தும். இவ் எண்ணக்கருவினுள் கால அளவு எண்ணக்கரு, இணைத்தல் எண்ணக்கரு என்பன உள்ளடங்கி உள்ளது.

மாதிரி வினாக்கள்

01. 2009 மார்ச் 31 இல் உள்ளபடியான அமரசேன சகோதரர்களின் ஐந்தொகை, கடன்பட்டோர், கடன் கொடுத்தோர் மீதிகளாக முறையே ரூ.500 000 ஐயும் ரூ.200 000 ஐயும் காட்டியது. மேலே கூறப்பட்ட கடன்பட்டோரையும் கடன் கொடுத்தோரையும் இனங்காண்பதற்கு எக்கணக்கீட்டு எண்ணக்கரு அடிப்படையாகவுள்ளது?

1. முக்கியத்துவம்
2. தோற்றத்திலும் பார்க்கக் கருத்து முக்கியத்துவ எண்ணக்கரு
3. இணைத்தல்
4. தொடர்ந்து செல்லை
5. அட்டுறு

(.....)

02. பின்வரும் கணக்கீட்டு எண்ணக்கருக்களில் எது நிதிக் கூற்றுக்களில் கடன்பட்டோர் மற்றும் கடன்கொடுத்தோரை இனங்காண்பதற்கான அடிப்படையினை வழங்குகிறது?

1. அட்டுறு
2. தொழில் முழுமைக்கூறு
3. கணக்கீட்டுக் காலம்
4. இணைத்தல்
5. தேறல் (.....)

06. வரலாற்றுக் கிரய எண்ணக்கரு - The Historical Cost Concept

சொத்துக்களிற்கும் சேவைகளிற்கும் ஏற்பட்ட உண்மையான கிரயங்களை மட்டுமே கணக்கேடுகளில் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும் எனக் கூறுவதே இது ஆகும். இவ் எண்ணக்கருவின் படி சொத்துக்களிற்கு பிற்காலப்பகுதியில் ஏற்படுகின்ற விலை ஏற்ற, இறக்கங்கள் கவனத்தில் கொள்ளத் தேவையில்லை.

உ-ம் நிலையான சொத்துக்கள் கொள்வனவு செய்த கிரயத்தில் ஐந்தொகையில் வெளிப்படுத்தல்.

மாதிரி வினாக்கள்

01. வியாபார நிறுவனமொன்று கணக்குப் புத்தகங்களில் கூடியளவு உண்மையான பெறுமதிகளைப் பேணும் பொருட்டு, இதன் சொத்துக்களை அதன் நடைமுறைச் சந்தை விற்பனை விலையில் பெறுமதியிட பிரேரணை செய்தது. இப்பிரேரணை எந்த கணக்கீட்டு எண்ணக்கருவை மீறுகின்றது?

1. வரலாற்றுக் கிரயம்
2. தொடர்ந்து செல்லல் எண்ணக்கரு
3. நிலுவை (அட்டுறு)
4. பண மதிப்பீடு
5. கால எண்ணக்கரு (.....)

02. 2006 ஆம் ஆண்டில் ரூ.15 000 000 இற்கு வாங்கப்பட்ட காணியொன்று 2009 மார்ச் 31இல் உள்ளபடியான ஐந்தொகையில் இதன் மீள் மதிப்பீட்டுத் தொகை ரூ.30 000 000 எனப் பதியப்பட்டிருந்தது. இச்சந்தர்ப்பத்தில் பின்வருவனவற்றுள் எக்கணக்கீட்டு எண்ணக்கரு பின்பற்றப்படவில்லை.

1. அலகுசார்
2. தொடர்ந்து செல்
3. தோற்றத்திலும் பார்க்கக் கருத்து முக்கியத்துவ எண்ணக்கரு
4. முக்கியத்துவ எண்ணக்கரு
5. வரலாற்றுக் கிரயம் (.....)

03. வரலாற்றுக் கிரய எண்ணக்கருவானது விலைகள் அதிகரிக்கும் காலங்களில்

1. சொத்துப் பெறுமதிகளையும் இலாபத்தையும் குறைவாகக் காட்டப்படுகின்றன.
2. சொத்துப் பெறுமதிகளைக் குறைவாகவும் இலாபத்தை உயர்வாகவும் காட்டுகின்றன.
3. சொத்துப் பெறுமதிகளையும் இலாபத்தையும் உயர்வாகக் காட்டப்படுகின்றன.
4. சொத்துப் பெறுமதிகளை உயர்வாகவும் இலாபத்தைக் குறைவாகவும் காட்டுகின்றன.
5. சொத்துப் பெறுமதிகளிலும் இலாபத்திலும் எதுவித தாக்கத்தையும் காட்டுவதில்லை.

(.....)
உணிக் உணிகை

07. தேறிய எண்ணக்கரு அல்லது கைக்கெட்டிய எண்ணக்கரு - Realization Concept

எந்தவொரு வருமானமும் அல்லது இலாபமும் நிதி அறிக்கையில் வெளிக்காட்டுவதற்கு அவை தேறிய நிலையில் இருத்தல் வேண்டும் என இவ் எண்ணக்கரு கூறும் அதாவது நிச்சயமற்ற அல்லது ஊகத்தின் அடிப்படையிலான வருமானங்களை வருமானமாக காட்ட முடியாது.

உ-ம்

1. விற்பனை இன்றேல் திருப்பு எனும் அடிப்படையில் அனுப்பப்பட்ட பண்டங்கள் அனைத்தையும் வருமானமாக கருதமுடியாது.
2. ஒரு பொருளிற்கு கொள்வனவுக் கட்டளை கிடைக்கப்பெற்றால் அதனை விற்பனையாக கருத முடியாது. அக்கட்டளை ஏற்கப்பட்டு விற்பனைக்கான நடைமுறை பின்பற்றப்பட்டால் அதனை வருமானமாக கருதலாம்.
3. உற்பத்திப் பகுதியில் இருந்து இலாபம் சேர்த்து விற்பனை பகுதிக்கு பண்டங்கள் மாற்றப்பட்டிருப்பின் அப் பண்டங்கள் விற்கப்பட்டாலே இலாபம் ஆகும். விற்பனை செய்யப்படாது இருப்பின் அதற்கு பொருத்தமான தேறாத இலாப ஏற்பாடு மேற்கொள்ள வேண்டும்.

மாதிரி வினாக்கள்

01. வருமான இனங்காணல் தத்துவம் குறிப்பிடுவது யாதெனில் வருமானமானது?
1. இது உழைக்கப்படும் போதும், தேறிய அல்லது தேறக் கூடிய போதும் இனங்காணப்படல் வேண்டும்.
 2. உழைக்கப்படும்போது இனங்காணப்படல் வேண்டும்.
 3. தேறியபோது அல்லது தேறக்கூடியபோது இனங்காணப்படல் வேண்டும்.
 4. நடைமுறை கணக்காண்டு காலத்தில் பெறப்பட்ட காசு வரை மட்டும் இனங்காணப்படல் வேண்டும்.
 5. இதனை உழைப்பதற்கு செலவுகள் எழுந்த வரை மட்டும் இனங் காணப்படல் வேண்டும்.
02. பின்வரும் கூற்றுக்களைச் சரியாயின் (✓) எனவும் பிழையாயின் (X) எனவும் கூறுக.
- அ. காசு அடிப்படையிலான கணக்கீட்டின் கீழ் செலவுகள் வருமானங்களுடன் ஒப்பிடப்படுகின்றன. வருமானங்கள் இவை உழைக்கப்படும்போது அடையாளப்படுத்தப்படுகின்றன. ()
- ஆ. "விற்பனை செய் அன்றேல் திருப்பி அனுப்புக" எனும் அடிப்படையில் அனுப்பப்படும் பொருள்கள் முகவருக்கு அனுப்பியதுமே வருமானமாக இனங்காணப்படுதல் வேண்டும். ()

08. கால அளவு எண்ணக்கரு அல்லது ஆவர்த்தன எண்ணக்கரு - Accounting Period Concept

நிறுவன பெறுபேற்றை அறிவதற்காக நிறுவன ஆயுட்காலத்தை சிறுதுண்டுகளாக பிரித்து குறிப்பிட்ட கால இடைவெளியில் கணக்கீடு செய்யப்பட வேண்டும் என கூறுவது கால எண்ணக்கரு ஆகும்.

அதாவது நிறுவனம் தொடர்ந்து இயங்கும் போது பெறுபேற்றை அறிந்து கொள்ள பெரும்பாலும் ஒரு வருட கணக்காண்டில் நிறுவன கணக்குகள் மதிப்பீடு செய்யப்படும். இதன் விளைவாகவே நிறுவன நிதிக் கூற்றுக்கள் நிதியாண்டிற்கு ஒரு முறை தயாரிக்கப்படுகின்றது. இதனால் நிறுவனங்களின் நிதிக் கூற்றுக்களின் ஒப்பீட்டுத்தன்மை அதிகரிக்கின்றது. அதே வேளை நிதிக் கூற்றுக்களில் அக்கறை கொண்டோர்களிற்கு நிறுவன செயற்திறன் பற்றிய தகவல்கள் விரைவாகக் கிடைக்கின்றது.

உ-ம் :- முற்பணச்செலவு, அட்டுறுச் செலவு என்பன கால அளவு எண்ணக்கருவால் உருவாகும்.

மாதிரி வினாக்கள்

01. நிமால் மண் அகழ்வு விவாபாரமொன்றை 2000ஆம் ஆண்டில் ஆரம்பித்தது. இவ்விவாபாரத்தின் நிதிப்பெறுபேற்றை நிர்ணயிப்பதற்கு இவர் அகழ்வு முடிவடையும் வரை காத்துக்கொண்டிருக்கின்றார். இத் தீர்மானத்தினால் கீழே தரப்பட்டுள்ள கணக்கீட்டுக் கொள்கைகளில் எக்கொள்ளை அடிப்படையாக மீறப்பட்டுள்ளது.

01. தொடர்ந்து செல்
02. கால அடிப்படை
03. பொருத்தப்பாட்டுத் தன்மை
04. தேறல்
05. நிலுவை

(.....)

09. வொருண்மை அல்லது முக்கிய அளவு எண்ணக்கரு (The Meteriality Concept)

நிதி அறிக்கைகளில் கணக்கீட்டின் உள்ளீடுகளை பதிவு செய்ய முன்னர் அவற்றின் முக்கியத்துவம் மதிப்பீடு செய்து அதன் அடிப்படையிலேயே கணக்குப்பதிவுகள் அமைதல் வேண்டும் என இவ் எண்ணக்கரு கூறும் ஒரு நிறுவனத்தின் நடவடிக்கையின் பொருண்மை அல்லது முக்கியத்துவத்தை தீர்மானிக்க எந்த விதியும் கிடையாது. முகாமையே அதனைத் தீர்மானிக்கும்.

உ-ம் :- பேனா, கட்டர், துளையிடும் கருவி என்பன நீண்டகாலம் பாவிக்கக்கூடியதாக அமையினும் அவற்றை மூலதன செலவாக கருதாது வருமானச் செலவாகக் கொள்க.

01. உதிரிப்பாகங்களை ஒரு வருடத்திற்கும் மேலாக பாவனை செய்யக் கூடியதாக இருந்தபோதும், இவைகள் கொள்வனவு செய்யப்பட்ட வருடத்திலேயே இதன் கிரயம் இலாப நடடக் கணக்கில் முழுமையாக பதிவுபிக்கப்பட்டுள்ளது. இதற்கான கணக்கீட்டினைப் பின்வரும் எந்தக் கணக்கீட்டு எண்ணக்கருவின் கீழ் கையாளப்படுகின்றது.

01. முன்னெச்சரிக்கை
02. இணைதல்
03. கால அளவு
04. பொருண்மை
05. அட்டுறு

(.....)

10. தோற்றத்திலும் யார்க்க கருத்து முக்கிய எண்ணக்கரு Substance Over Form Concept

நடவடிக்கைகளை நிதிக் கூற்றுக்களில் காட்டும் போதும் அதன் வெளியார்த்த தன்மைக்கு முக்கியத்துவம் வழங்காமல் அதன் உள்ளார்ந்த தன்மைக்கே முக்கியத்துவம் வழங்கி கணக்கு வைப்பு இடம் பெற வேண்டும் என இவ் எண்ணக்கரு கூறும். இங்கு தோற்றம்

என்பது சட்ட உடன்பாட்டையும் கருத்து என்பது தற்போது உள்ள நிலையினையும் குறிக்கும்.

உ-ம் :- 01. குத்தகை அடிப்படையில் ஆதனம் ஒன்று பெறப்பட்டு இருப்பின் அதன் உடமை குத்தகைக்கு வழங்கியவரிடம் தொடர்ந்து காணப்படினும் ஒப்பந்த காலம் முடியும் வரை அதனை குத்தகைக்கு பெற்றவர் அதன் குத்தகைப் பெறுமதியை ஐந்தொகையில் சொத்தாக காட்டலாம்.

02. விற்பனை இன்றேல் திருப்புக என்னும் அடிப்படையில் அனுப்பப்பட்ட பொருட்கள் வாடிக்கையாளரிடமிருந்தாலும் விற்கும் வரை நிறுவனம் தனது இருப்பினுள் சேர்த்துக் கொள்ளும்.

11. கொள்கை மாறாமையின் அல்லது மாறா நிலை எண்ணக்கரு - The Consistency Concept

நிதி அறிக்கைகளை தயாரிக்கும் போது பின்பற்றப்படும் கணக்கீட்டு கொள்கைகளும் கோட்பாடுகளும் மாற்றம் இன்றி தொடர்ச்சியாக பின்பற்றப்படவேண்டும் என இவ் எண்ணக்கரு கூறும். இதனால் நிறுவனத்தின் ஒப்பீட்டுத் தன்மை மேம்படுத்தப்படும். நிறுவனத்தின் சரியான நிதி நிலைமையை வெளிப்படுத்த, பின்பற்றப்படும் கணக்கீட்டு கொள்கையை மாற்றம் செய்வது அவசியம் எனின் கொள்கையை மாற்றலாம். ஆனால் மாற்றம் பற்றிய விடயங்கள் நிதிக் கூற்றில் வெளிப்படுத்தப்பட வேண்டும்.

உ-ம்:- 01. பெறுமானத் தேய்வுக் கொள்கை.

02. இருப்பு மதிப்பீட்டுக் கொள்கை

12. வெளியீடுதல் கோட்பாடு - Disclosure Concept

நிறுவனத்தின் நிதிக் கூற்றுக்களை பயன்படுத்துவோருக்கு நிதிக் கூற்றுக்கள் பற்றிய தகவல்கள் முழுமையாகவும் உண்மையாகவும் வெளிப்படுத்த வேண்டும் என இவ் எண்ணக்கரு கூறும். மேலும் வருமானக் கூற்று, ஐந்தொகையில் உள்ளக்கப்படாத விடயங்களை குறிப்பு வடிவில் வெளிப்படுத்துதல் இவ் எண்ணக்கருவாகவே ஆகும்.

13. பண அளவீட்டு எண்ணக்கரு - Money Measurement Concept

பண ரீதியிலான கொடுக்கல் வாங்கல்கள், நிகழ்வுகள், நிலைமாற்றங்கள் என்பன மட்டும் கணக்குகளில் பதிவு செய்யப்படும் என இவ் எண்ணக்கரு கூறும். பணப் பெறுமதியில் அளவிட முடியாத கொடுக்கல் வாங்கல்கள் எதனையும் கணக்கீடு கவனத்தில் கொள்ளாது

உ-ம்:- தொழிலாளர் வினைத்திறன் இவ் எண்ணக்கரு பின்பற்றப்படும் போது எதனையும் பணப்பெறுமதியில் அளவிட முடியாது. காலத்தின் அடிப்படையில் பணப்பெறுமதி மாற்றம் அடைவதில்லை என எடுகோள்கள் பின்பற்றப்படும்.

14. இரட்டை விளைவு எண்ணக்கரு – The Dual Aspect Concept

நிறுவன கணக்கீட்டு உள்ளீடுகள் இரண்டு விளைவுகளை கொண்டது. அதில் ஒன்று வரவு மற்றையது செலவு ஆகும் எனக் கூறுவது இவ் எண்ணக்கரு ஆகும். நிறுவனத்தில் நடைபெறும் ஒவ்வொரு கொடுக்கல் வாங்கல்களும் இரு சமனான விளைவுகளை ஏற்படுத்தி சொத்துக்கள் பரிப்புக்கள் மீது சமன்பாட்டு ரீதியிலான மாற்றத்தை ஏற்படுத்தும் என இவ் எண்ணக்கரு கூறும்.

15. ஒன்று சேர்த்தல் எண்ணக்கரு – Aggregation Concept

கணக்கீட்டில் மிகச்சிறிய பெறுமானங்களைக் கொண்ட பல விடயங்கள் காணப்படும் போது அதற்கு தனித் தனிக் கணக்குகள் பேணாது ஒரே கணக்கில் எழுதிக்காட்ட முடியும் என கூறுவதே ஒன்று சேர்த்தல் எண்ணக்கரு ஆகும்.

உ-ம் : நிறுவனத்தில் போத்தல், ரின், சாக்கு, பழைய புத்தகம், சஞ்சிகை, பத்திரிகை
விற்பனையால் கிடைக்கும் வருமானம் தனித்தனியே காட்டாமல் பல்லின வருமானமாக
காட்டலாம்.

16. பணத்தின் நிலையான பெறுமதிக்கான எண்ணக்கரு Stable Value of Money Concept

பணத்தின் பெறுமதி காலத்துக்குக் காலம் வேறுபட்டுக் காணப்படலாம் பணப்பெறுமதி நிலையாகவுள்ளது எனக் கருதும் எண்ணக்கரு இது ஆகும்.

- உ-ம்: 01. பணவீக்கத்தால் பணப்பெறுமதி காலத்துக்காலம் வேறுபட்டு காணப்படலாம்.
02. நாணயமாற்றில் ஏற்படும் தளம்பல் காரணமாக பணத்தின் பெறுமதி வேறுபட்டு
காணப்படல்

17. நோக்கமான எண்ணக்கரு – The Objective Concept

கணக்கீட்டு தகவல்கள் பல்வேறு தரப்பினரின் பொதுவான ஆர்வங்களை நிறைவு செய்யக் கூடியதாக அமைதல் வேண்டும் என இவ் எண்ணக்கரு வெளிப்படுத்தும்.

முடிவுரை

கணக்கீட்டுப்பணிகளில் ஈடுபடும் ஆளணியினரின் அனுபவங்கள் தொழில் ரீதியான பிரச்சனைகளில் இருந்தே எண்ணக்கருக்கள் உருவாகி பொதுவான கணக்கீட்டு விதிமுறையாக எல்லோராலும் ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டுள்ளது. கணக்கீட்டு தொடர்பான சிந்தனைகளிற்கும் எண்ணங்களுக்கும் அடிப்படையாக அமையும் கணக்கீட்டு அடிப்படைகள் பெறப்பட்டு கணக்கீட்டு அடிப்படையில் இருந்து கணக்கீட்டு கொள்கைகள் பெறப்படுகின்றன. நிதியறிக்கைகள் பயன்படுத்துவோருக்கு தகவல்களை நம்பகமான முறையில் வழங்கும் வகையில் முகாமையாளர்கள் சரியான கணக்கீட்டு கொள்கைகளை தெரிவு செய்து நியாயமான காரணமின்றி அதனை அடிக்கடி மாற்றாது பின்பற்றுதல் வேண்டும்.

உசாத்துணை

01. Financial Accounting & Reporting Fundamentals
(KE1 The Institute of Chartered Accountants of Sri Lanka)
02. Basic Accounting (Self Study Text)
(AAT Sri Lanka)



உற்பத்திக் கணக்கு

மஹாதா கௌபாஸிங்கம்
13A வர்த்தகப்பீடம்

உற்பத்தி நிறுவனமொன்று உற்பத்தி செய்த பொருட்கள் சேவைகளின் மொத்தக் கிரயத்தை அறிந்து கொள்வதற்காகத் தயாரிக்கின்ற கணக்கே உற்பத்திக் கணக்காகும்.

உற்பத்திக் கணக்கினைத் தயாரிப்பதன் நோக்கங்கள்

1. உற்பத்தியின் மொத்த உற்பத்திக் கிரயத்தினைக் கணிப்பிடல்
2. அலகொன்றிற்கான உற்பத்திக் கிரயத்தினைக் கணிப்பிடல்
3. அலகொன்றிற்கான விலையை தீர்மானித்தல்
4. உற்பத்திச் செலவினைக் கட்டுப்படுத்தல்
5. உற்பத்தி தொடர்பாக எதிர்காலத் திட்டமிடலுக்கு தேவையான தகவல்களை முகாமைக்கு வழங்கல்

உற்பத்தியின் இரு பிரதான கிரயங்கள்

1. மூலக்கிரயம்
2. தொழிற்சாலை மேந்தலை கிரயம்

மூலக்கிரயம்

இது உற்பத்தியுடன் நேரடித் தொடர்புடையவை இதிலடங்கும்
ஆடைத் தொழிற்சாலை ஒன்றில்

நேர் பொருட்கிரயம்	-	ஆடைக்கான துணி
நேர் கூலிக்கிரயம்	-	தைப்பவருக்கான கூலி
நேர் செலவு	-	ஆடை வடிவமைப்பாளர் கூலி

தொழிற்சாலை மேந்தலைக் கிரயம்

உற்பத்தியுடன் மறைமுகத் தொடர்புடையவை இதிலடங்கும்
ஆடைத் தொழிற்சாலை ஒன்றில்

நேரில் பொருள் கிரயம்	-	நூல்
நேரில் கூலிக் கிரயம்	-	தொழிற்சாலை மேற்பார்வையாளர் கூலி
நேரில் செலவு	-	தொழிற்சாலை மின்சாரம்

மொத்த உற்பத்திக் கிரயம்	=	மூலக்கிரயம்	+	தொழிற்சாலைமேந்தலை கிரயம்
-------------------------	---	-------------	---	--------------------------

அலகொன்றிற்கான கிரயம்	=	$\frac{\text{மொத்த உற்பத்திக் கிரயம்}}{\text{அலகுகளின் எண்ணிக்கை}}$
அலகொன்றின் விலை	=	அலகு ஒன்றின் கிரயம் + இலாப எல்லை

விற்பனைக் கிரயம்	=	ஆரம்ப முடிவுப்பொருள் கிரயம்	+	உற்பத்திக் கிரயம்	-	இறுதி முடிவுப்பொருள் கிரயம்
------------------	---	-----------------------------	---	-------------------	---	-----------------------------

இருப்புக்கள்

1. மூலப் பொருள் இருப்பு
2. முடிவுப் பொருள் இருப்பு
3. குறை வேலை

குறை வேலை / புத்துருவாகும் வேலை / நடைமுறை வேலை

உற்பத்தி நிறுவனம் ஒன்றின் நிதியாண்டு இறுதியில் மூலப்பொருள் இருப்பிலோ அல்லது முடிவுப் பொருள் இருப்பிலோ சேர்க்க முடியாத இருப்பு இதுவாகும்.

- கணிப்பிடும் முறை :
1. முதற்கிரய அடிப்படையில் கணிப்பிடல்
 2. தொழிற்சாலை கிரய அடிப்படையில் கணிப்பிடல்
 3. மூலப்பொருட்கிரய அடிப்படையில் கணிப்பிடல்

முடிவுப் பொருள் இருப்பு

உற்பத்தி செய்யப்பட்ட முடிவுப் பொருட்கள் மூன்று பெறுமதிகளில் வியாபாரப் பகுதிக்கு மாற்றப்படலாம்.

1. கிரயப் பெறுமதியில்
2. விற்பனை விலை/நடப்புச் சந்தைப் பெறுமதியில்
3. நிலையான வீதம் கிரயத்துடன் சேர்க்கப்பட்ட பெறுமதியில்

மூலப் பொருள் இருப்பு

இவ் இருப்புக்கள் அவற்றின் கொள்வனவு கிரயத்தின் அடிப்படையிலே கணிப்பிடப்படும். இதற்கு பெறுமதியிடுவதற்காக FIFO முறை, WAM முறை போன்ற சூத்திரங்கள் பயன்படுகின்றன.

Good Luck நிறுவத்தின் 31.03.2014ல் முடிவடைந்த ஆண்டிற்கான உற்பத்திக்கணக்கு

மூலப்பொருள் ஆரம்ப இருப்பு		XXX
மூலப்பொருள் கொள்வனவு	XXX	
மூலப்பொருள் வெளித்திரும்பல்	(XX)	
உட்சுமை கூலி	XXX	
சுங்கத் தீர்வை	XX	
உற்பத்திக்குத் தயாரான மூலப்பொருள்	XX	XXX
மூலப் பொருள் இறுதி இருப்பு		XXX (XX)
உற்பத்திக்கு பயன்படுத்திய மூலப்பொருள்		XXX
நேர்ச்செலவு		
நேர்ப் பொருள்	XX	
நேர்க் கூலி	XX	
தனியுரிமைக் கட்டணம்	XX	
பிற நேர்ச் செலவுகள்	XX	XXX
முதற் கிரயம்		XXX
தொழிற்சாலை மேந்தலை		
தொழிற்சாலை வாடகை	XX	
பொறிப் பெறுமானத் தேய்வு	XX	
பொறி திருத்தச்செலவு	XX	
தொழிற்சாலை கட்டிடத் தேய்வு	XX	
எரிபொருள் செலவு	XX	
நேரில் பொருள்	XX	
தொழிற்சாலைக் காப்புறுதி	XX	XXX
		XXX
புத்துருவாகும் வேலை		
ஆரம்பம்	XX	
இறுதி	(XX)	XX
மொத்த உற்பத்திக் கிரயம்		XXX

O1. வரையறுக்கப்பட்ட 'பாரதி' உற்பத்திக் கம்பனி மீதிகள் வருமாறு..

01.04.2013ல் இருப்புக்கள்	
மூலப்பொருள்	7000
புத்துருவாகும் வேலை	500
பூர்த்தியாக்கப்பட்ட பொருட்கள்	2000
மூலப்பொருள் கொள்வனவு	180000
மூலப்பொருள் வெளித்திருப்பம்	5000
நேரடித் தொழிற்சாலைக் கூலி	65000
சம்பளம் (மேற்பார்வை, நிர்வாகம்)	240 000
ஆக்க உரிமைக்கான அனுமதிக்க கட்டணம்	10 000
தொழிற்சாலை மின்சாரம்	8000
தொழிற்சாலை பொதுச் செலவு	7000
பொறித் தேய்வு	6000
முகாமையாளர் சம்பளம் (தொழிற்சாலை)	48700
31.03.2014ல் இருப்பு	
மூலப்பொருள்	9000
புத்துருவாகும் வேலை	1200
பூர்த்தியாக்கப்பட்ட பொருள்	?
விற்பனை	500 000

மேலதிக தரவுகள்

- சம்பளங்களில் 2/3 பங்கு தொழிற்சாலைக்கு
- 01.04.2013ல் 8000 அலகுகள் இருப்பில் இருந்தது இவ்வாண்டு உற்பத்தி 95000 அலகுகள், இவ்வாண்டு 85 000 அலகுகள் விற்கப்பட்டன.
- அனுமதிக்க கட்டணம் நேரடிச் செலவாக கருதப்படும்
- மின்சாரத்தில் 1/4 பங்கு நிர்வாகத்திற்கு

வேண்டப்படுவது

- i) 31.03.2014ல் முடிவுற்ற ஆண்டுக்கான உற்பத்திக் கணக்கு
- ii) ஓர் ஓட்டின் உ/திக் கிரயம்
- iii) இறுதி இருப்பு பொருள் இருப்பு பெறுமதி
- iv) 31.03.2014ல் முடிவுற்ற ஆண்டுக்கான வியாபாரக் கணக்கு

வரையறுத்த பாரதி உற்பத்திக் கம்பனியின் 31.03.2014 ல் முடிவடைந்த ஆண்டிற்கான உற்பத்திக் கணக்கு

மூலப்பொருள் ஆரம்ப இருப்பு		7000
மூலப்பொருள் கொள்வனவு	180 000	
மூலப்பொருள் வெளித்திருப்பம்	(5000)	175 000
உற்பத்திக்கு தயாரான மூலப்பொருள்		182 000
மூலப்பொருள் இறுதி இருப்பு		(9000)
உற்பத்திக்கு பயன்படுத்திய மூலப்பொருள்		173 000
நேர்ச் செலவு		
நேரடி தொழிற்சாலைக் கூலி	65000	
ஆக்கவுரிமை அனுமதிக்க கட்டணம்	10000	75 000
மூலக்கிரயம்		248 000

தொழிற்சாலை மேந்தலை		
சம்பளம்	160 000	
மின்சாரம்	6000	
பொதுச் செலவு	7000	
பொறித் தேய்வு	6000	
தொழிற்சாலை முகாமையாளர் சம்பளம்	48700	227700
பத்துருவாகும் வேலை		
ஆரம்பம்	500	
இறுதி	(1200)	(700)
மொத்த உற்பத்திக் கிரயம்		475 000

2. அலகு ஒன்றிற்கான உற்பத்திக் கிரயம் = $\frac{\text{மொத்த உற்பத்திக் கிரயம்}}{\text{உற்பத்தி செய்த அலகுகள்}}$

= $\frac{475 000}{95 000}$

= 5/=

3. ஆரம்ப இருப்பு 8000 அலகு

உற்பத்தி 95000 அலகு

103000

விற்பனை (85000)

இறுதி இருப்பு 18000 அலகு

பூர்த்தியாக்கப்பட்ட பொருள் இறுதி = 18000 X 5

இருப்பின் பெறுமதி = 90 000

வரையறுத்த பாரதி உற்பத்திக் கம்பனியின் 31.03.2014ல் முடிவடைந்த ஆண்டிற்கான வியாபார இலாப நடடக்கணக்கு

விற்பனை		500 000
ஆரம்ப இருப்பு	2000	
உற்பத்திக் கிரயம்	475 000	
	477000	
இறுதி இருப்பு	(90 000)	
விற்பனைக் கிரயம்		<u>(387 000)</u>
மொத்தலாபம்		113 000
சம்பளம்	80000	
மின்சாரம்	2000	<u>(82 000)</u>
தேறிய லாபம்		21 000



கணக்கீடு விகிதங்கள்

தேனிகா சதீல்குமார்
13B வர்த்தகப்பீடி

இரு கணக்கீட்டுத் தகவல்களுக்கிடையிலான தொடர்பை அளவீடு செய்து புள்ளி விபர ரீதியாக வெளிப்படுத்தும் கணக்கீட்டு அளவுகோல் கணக்கீட்டு விகிதங்கள் ஆகும்.

கணக்கீடு விகிதங்களின் வகைகள்

1. இலாபத்தன்மை விகிதங்கள்
2. திரவத்தன்மை விகிதங்கள்
3. நிதியின் நிலைத்த தன்மை விகிதங்கள்

இலாபத் தன்மை விகிதங்களுக்கான உதாரண விளக்கம்

01. வரையறுக்கப்பட்ட டொமைன் கம்பனியின் 30/06/2014 ல் முடிவுற்ற ஆண்டுக்கான நிதியறிக்கைகள் வருமாறு....

30/06/2014இல் முடிவுற்ற ஆண்டுக்கான வருமானக்கூற்று

விபரம்	ரூபா	ரூபா
விற்பனை		1000 000
(-) விற்பனைக் கிரயம்		(800 000)
மொத்தலாபம்		200 000
(-) செயற்பாட்டுச் செலவுகள்		
நிரவாகச் செலவுகள்	40 000	
விநியோகச் செலவுகள்	30 000	
திபெஞ்சர் வட்டி	10 000	(80 000)
வருமான வரி கழிக்க முன்னரான இலாபம்		120 000
(-) வருமான வரி		(20 000)
ஆண்டுக்கான இலாபம்		100 000

30/06/2014 இல் உள்ளவாறான நிதிநிலைமைக்கூற்று

விபரம்	ரூபா	ரூபா
நடைமுறை அல்லாச் சொத்துக்கள்		200 000
(-) திரண்ட பெறுமானத் தேய்வு		(50 000)
		150 000
நடைமுறைச் சொத்துக்கள்		500 000
		650 000
பங்கு மூலதனம்		300 000
பொது ஒதுக்கம்		20 000
புகிரப்படாத இலாபம்		30 000
உரிமை மூலதனம்		350 000

தொகுதிக் கடன்
நடைமுறைப் பொறுப்புக்கள்

200 000
100 000
650 000

வேண்டப்படுவது.

01. மொத்த லாப விகிதம்.
02. தேறியலாப விகிதம்.
03. உரிமை மூலதனம் மீதான திரும்பல் விகிதம்.
04. மொத்தச் சொத்துக்கள் திரும்பல் விகிதம்.

01. மொத்தலாப விகிதம்

$$\begin{aligned}\text{மொத்தலாப விகிதம்} &= \frac{\text{மொத்த லாபம்}}{\text{தேறிய விற்பனை}} \times 100 \\ &= \frac{200\ 000}{1000\ 000} \times 100 \\ &= 20\%\end{aligned}$$

02. தேறியலாப விகிதம்

$$\begin{aligned}\text{தேறியலாப விகிதம்} &= \frac{\text{வரி கழிக்க முன் தேறிய லாபம்}}{\text{தேறிய விற்பனை}} \times 100 \\ &= \frac{120\ 000}{1000\ 000} \times 100 \\ &= 12\%\end{aligned}$$

03. உரிமை மூலதனம் மீதான திரும்பல் விகிதம்

$$\begin{aligned}\text{உரிமை மூலதனம்} \\ \text{மீதான திரும்பல் விகிதம்} &= \frac{\text{ஆண்டுக்கான இலாபம்}}{\text{மொத்த உரிமை மூலதனம்}} \times 100 \\ &= \frac{100\ 000}{350\ 000} \times 100 \\ &= 28.57\%\end{aligned}$$

04. மொத்தச் சொத்துக்கள் மீதான திரும்பல் விகிதம்

$$\begin{aligned}
 &\text{மொத்தச் சொத்துக்கள்} \\
 &\text{மீதான திரும்பல் விகிதம்} = \frac{\text{ஆண்டுக்கான இலாபம்} + \text{வட்டி}}{\text{மொத்தச் சொத்து}} \times 100 \\
 &= \frac{100\,000 + 10\,000}{650\,000} \times 100 \\
 &= 16.92\%
 \end{aligned}$$

தரவந்தன்மை வீதங்களுக்கான உதாரண விளக்கம்

01. வரையறுக்கப்பட்ட டொமைன் கம்பனியின் இரு ஆண்டுகளுக்கான நிதிநிலவரக்கூற்று தகவல்கள் வருமாறு:

விபரம்	31/3/2012	31/03/2013
நடைமுறையல்லாச் சொத்து	400 000	200 000
நடைமுறைச் சொத்து		
இருப்பு	50 000	40 000
கடன்பட்டோர்	80 000	100 000
முற்பண செலவுகள்	10 000	5 000
காசு	50 000	80 000
நடைமுறைப் பொறுப்பு		
கடன் கொடுத்தோர்	50 000	80 000
அட்டுறு செலவுகள்	10 000	5 000

31/3/2013 இல் கொள்வனவு 500 000 இதில் 200 000 கடன் கொள்வனவாகும்.

காசு விற்பனை 600 000
கடன் விற்பனை 300 000

வேண்டப்படுவது :-

01. நடைமுறை விகிதம்
02. விரைவு விகிதம்
03. கடன்பட்டோர் புரள்வு விகிதம்
04. கடன் சேகரிப்பு காலம்
05. இருப்பு புரள்வு விகிதம்
06. இருப்பு சுழற்சி காலம்
07. கடன் கொடுத்தோர் புரள்வு விகிதம்
08. கடன் செலுத்தும் காலம்

1. நடைமுறை விகிதம்

$$\begin{aligned} \text{நடைமுறை விகிதம்} &= \frac{\text{நடைமுறைச் சொத்து}}{\text{நடைமுறைப் பொறுப்பு}} \\ &= \frac{225\ 000}{85\ 000} \text{ OR } \frac{225\ 000}{85\ 000} : \frac{85\ 000}{85\ 000} \\ &= 2.64:1 \end{aligned}$$

02. விரைவு விகிதம்

$$\begin{aligned} \text{விரைவு விகிதம்} &= \frac{\text{திரவச் சொத்து}}{\text{நடைமுறைப் பொறுப்பு}} \\ &= \frac{180\ 000}{85\ 000} \quad 180\ 000 : 85\ 000 \\ &= 2.11:1 \end{aligned}$$

Note:-

திரவச் சொத்து = நடைமுறைச் சொத்து - (இறுதி இருப்பு + முற்பணச் செலவுகள்)

03. கடன் பட்டோர் புரள்வு விகிதம்

$$\begin{aligned} \text{கடன் பட்டோர்} \\ \text{புரள்வு விகிதம்} &= \frac{\text{கடன் விற்பனை}}{\text{சராசரி கடன்பட்டோர்}} \\ &= \frac{300\ 000}{90\ 000} \\ &= 3.33 \text{ தடவை} \end{aligned}$$

Note:-

சராசரி கடன்பட்டோர் = $\frac{\text{ஆரம்ப கடன்பட்டோர்} + \text{இறுதி கடன்பட்டோர்}}{2}$

04. கடன் சேகரிப்புக் காலம்

$$\begin{aligned} \text{கடன் சேகரிப்புக்} \\ \text{காலம்} &= \frac{365}{\text{கடன்பட்டோர் புரள்வு விகிதம்}} \\ &= \frac{365}{3.33} \\ &= 109.60 \text{ நாட்கள்} \end{aligned}$$

05. இருப்பு புரள்வு விகிதம்

$$\begin{aligned} & \text{இருப்பு} \\ & \text{புரள்வு விகிதம்} = \frac{\text{விற்பனைக் கிரயம்}}{\text{சராசரி இருப்பு}} \\ & = \frac{510\,000}{45\,000} \\ & = 11.33 \text{ தடவை} \end{aligned}$$

Note:-

ஆரம்ப இருப்பு	50 000
கொள்வனவு	<u>500 000</u>
	550 000
இறுதி இருப்பு	<u>(40 000)</u>
விற்பனைக் கிரயம்	<u><u>510 000</u></u>

06. இருப்பு சுழற்சி காலம்

$$\begin{aligned} & \text{இருப்பு சுழற்சி} \\ & \text{காலம்} = \frac{365}{\text{இருப்பு புரள்வு விகிதம்}} \\ & = \frac{365}{11.33} \\ & = 32.21 \text{ நாட்கள்} \end{aligned}$$

05. கடன் கொடுத்தோர் புரள்வு விகிதம்

$$\begin{aligned} & \text{கடன் கொடுத்தோர்} \\ & \text{புரள்வு விகிதம்} = \frac{\text{கடன் கொள்வனவு}}{\text{சராசரி கடன்கொடுத்தோர்}} \\ & = \frac{200\,000}{65\,000} \\ & = 3.07 \text{ தடவைகள்} \end{aligned}$$

05. கடன் செலுத்தும் காலம்

$$\begin{aligned} & \text{கடன் செலுத்தும்} \\ & \text{காலம்} = \frac{365}{\text{கடன் கொடுத்தோர் புரள்வு விகிதம்}} \\ & = 118.89 \text{ நாட்கள்} \end{aligned}$$

நிதியின் நிலைத்த தன்மை விகிதங்களுக்கான உதாரண விளக்கம்

01. வரையறுத்த டொமைன் கம்பனியின் 30/06/2014இல் முடிவடைந்த ஆண்டில் எடுக்கப்பட்ட மீதிகள்.

விபரம்	ரூபா
விற்பனை	1 000 000
வரிக்கு முன் இலாபம்	800 000
கூறப்பட்ட மூலதனம் சாதாரண பங்கு	300 000
ஒவ்வொன்றும் 2/= ஆன 20 000 முன்னுரிமைபங்கு	600 000
பொது ஒதுக்கம்	50 000
12% தொகுதிக்கடன்	200 000
காசு	300 000
இருப்பு	200 000

வேண்டப்படுவது.

01. கடன் விகிதம்
02. உரிமையாண்மை விகிதம்
03. கடன் - உரிமையாண்மை விகிதம்
04. வட்டிக்காப்பு விகிதம்
05. மொத்தச் சொத்துப்புரள்வு விகிதம்

01. கடன் விகிதம்

$$\text{கடன் விகிதம்} = \frac{\text{கடன் மூலதனம்}}{\text{மொத்த மூலதனம்}} \times 100$$

$$= \frac{800000}{1150000} \times 100$$

$$= 69.56\%$$

$$\text{கடன் மூலதனம்} = \text{நடைமுறையல்லாக்கடன்} + \text{முன்னுரிமைப் பங்கு மூலதனம்}$$

$$= 200000 + 600000$$

$$= 800000$$

$$\text{மொத்த மூலதனம்} = \text{சாதாரணபங்கு மூலதனம்} + \text{ஒதுக்கம்} + \text{கடன் மூலதனம்}$$

$$= 300000 + 500000 + 800000$$

$$= 1150000$$

02. உரிமை விகிதம்

$$\begin{aligned}\text{உரிமை விகிதம்} &= \frac{\text{உரிமை மூலதனம்}}{\text{மொத்த மூலதனம்}} \times 100 \\ &= \frac{350\,000}{1150\,000} \times 100 \\ &= 0.30\%\end{aligned}$$

Note:-

உரிமை மூலதனம் = கூறப்பட்ட மூலதனம் சாதாரண பங்கு + பொது ஒதுக்கம்

03. கடன் - உரிமை விகிதம்

$$\begin{aligned}\text{கடன் - உரிமை} \\ \text{விகிதம்} &= \frac{\text{கடன் மூலதனம்}}{\text{உரிமை மூலதனம்}} \\ &= \frac{800\,000}{350\,000} \quad 800\,000 : 350\,000 \\ &= 2.28:1\end{aligned}$$

04. வட்டிக் காப்பு விகிதம்

$$\begin{aligned}\text{வட்டிக் காப்பு விகிதம்} &= \frac{\text{வரிக்கு முன் இலாபம்} + \text{வட்டி}}{\text{வட்டி}} \\ &= \frac{800\,000 + 24\,000}{24\,000} \\ &= 34.33 \text{ தடவை}\end{aligned}$$

04. மொத்தச் சொத்துப்புரள்வு விகிதம்

$$\begin{aligned}\text{மொத்தச் சொத்துப்} \\ \text{புரள்வு விகிதம்} &= \frac{\text{விற்பனை}}{\text{மொத்தச் சொத்து}} \\ &= \frac{1000000}{500000} \\ &= 2 \text{ தடவை}\end{aligned}$$

References :-

01) Advanced Accounting - 2- 2014

Author - Mr.K.B.Kajendran

02) Advanced Accounting - 4- 2012

Author - Mr.K.B.Kalaichellvan

இலங்கை கணக்கீட்டு நியமம் - 07 LKAS-07 (LANKA ACCOUNTING STANDARDS -07)

க. தர்சனா
12A வர்த்தகப்பீடம்

காசுப் பாய்ச்சல் கூற்று - Statement of Cash flow

நிறுவனம் ஒன்றின் குறித்த காலப்பகுதியில் இடம்பெற்ற காசுப் பெறுவனவுகள் (Cash Receipts) மற்றும் காசுக் கொடுப்பனவுகளின் (Cash payments) ஒரு சுருக்கமாக காசுப்பாய்ச்சல் கூற்று அமைகின்றது.

அதாவது குறித்த நிறுவனமொன்றின் குறித்த கால எல்லைக்குள் நிகழ்ந்த காசும், காசிற்ருச் சமனான விடயங்களினதும் உட்பாய்ச்சல்களையும் வெளிப்பாய்ச்சல்களையும் அறிக்கையிடல் காசுப்பாய்ச்சல் கூற்று எனப்படும்.

நிறுவனங்களின் நிதிப்பகுப்பாய்வில் (Financial Analysis) காசுப்பாய்ச்சல் கூற்று முக்கிய பங்கினை வகிக்கின்றது. நிறுவனம் ஒன்று நிலைத்து செயற்படுத்துவதற்கு அதன் திரவத்தன்மை (Liquidity) என்பது மிகவும் இன்றியமையாததாகும். நிறுவனத்தின் திரவத்தன்மையினை மதிப்பீடு செய்வதற்கு காசுப்பாய்ச்சல் கூற்றில் வெளிப்படுத்தப்படும் தகவல்கள் முக்கிய பங்கினை வகிக்கின்றன.

காசும் இலாபமும் (Cash and profit)

நிறுவனம் ஒன்றின் குறித்த காலப்பகுதிக்கான காசு மீதிக் கணிப்பீடும் லாபக் கணிப்பீடும் இருவேறு எண்ணக்கருக்களின் அடிப்படையில் மேற்கொள்ளப்படுவதனால் பெரும்பாலும் உழைக்கப்பட்ட இலாபமும் காசில் ஏற்பட்ட அதிகரிப்பும் வேறுபட முடியும். இவ்வாறு வேறுபடுவதற்கு பின்வரும் காரணிகளைக் குறிப்பிடலாம்.

1. இலாபக் கணிப்பீடானது அட்டுறு(Accrual) எண்ணக்கருவின் அடிப்படையிலேயே கணிப்பிடப்படுகின்றது. அதாவது இலாபக் கணிப்பீட்டில் சேர்த்துக் கொள்ளப்படும் வருமானமானது, உழைக்கப்பட்டதாகவும், தேறக்கூடிய நிலையில் இருக்கும் பொழுதும் அது கணக்கீட்டில் உள்வாங்கப்படும் இதன் காரணமாக உழைக்கப்பட்ட இலாபம் காசில் ஏற்பட்ட அதிகரிப்பினை விடவும் உயர்வாக அமையும். ஆனால் உழைக்கப்பட்ட வருமானம் எப்பொழுது காசாக தேறுகின்றதோ அப்பொழுதே அது காசுப்பாய்ச்சலுடன் சேர்க்கப்படும்.
2. இலாபத்தினைக் கணிப்பீடு செய்யும் பொழுது காசுப்பாய்ச்சலில் (Cashflow) தாக்கத்தினை ஏற்படுத்தாத செலவுகள் - கற்பனைச் செலவுகள் (Notial Expenses) கணக்கில் காட்டப்படுகின்றன. அதாவது நடைமுறையல்லாச் சொத்துக்களின் பெறுமானத் தேய்வு, நடைமுறையல்லாச் சொத்துக்களின் அகற்றும் நட்டம், மீள்மதிப்பீட்டு நட்டம் போன்ற செலவுகள் காசுப் பாய்ச்சலில் எவ்விதமான தாக்கங்களை ஏற்படுத்தாத போதிலும் இலாப நட்டக் கணிப்பீட்டில் தாக்கங்களை ஏற்படுத்துகின்றன.

3. காசுக்கணக்கில் அல்லது காசுப்பாய்ச்சலில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் அனைத்தும் இலாப நட்டக் கணப் பீட்டில் தாக்கங்களை ஏற்படுத்துகின்றன.

காசுப் பாய்ச்சல் கூற்றினைத் தயாரித்தல் **காசுப்பாய்ச்சல் தொடர்பான வரைவிலக்கணங்கள்**

1. காசு (Cash)

100% திரவத்தன்மை வாய்ந்த தாள் உலோக நாணயங்கள் (கையிலுள்ள காசு - Cash In Hand) மற்றும் வங்கியின் நடைமுறைக் கணக்கில் (Demand Deposit) உள்ளமீதி ஆகியன ஒன்று சேர்த்து காசு எனலாம்.

2. காசிற்கு சமனானது (Cash Equivalents)

முதல் இழப்புக்கள் அல்லது நட்டங்கள் எதுவுமின்றி எளிதாகவும் விரைவாகவும் காசாக மாற்றக் கூடிய குறுங்கால முதலீடுகளைக் குறிக்கும்.

3. காசுப் பாய்ச்சல்கள் (Cash flows)

காசும் காசிற்கு சமனானவற்றின் உட்பாய்ச்சல்களினையும் வெளிப்பாய்ச்சல்களினையும் ஒன்று சேர்த்து குறிப்பது காசுப்பாய்ச்சல் எனலாம்.

4. செயற்பாட்டு நடவடிக்கைகள் (Operating Activities)

தொழில் முயற்சியின் பிரதானமான வருமானங்களை (Principal Revenue) உருவாக்கும் செயற்பாடுகளைக் குறிக்கும். (முதலீட்டு மற்றும் நிதியீட்ட செயற்பாடுகள் தவிர்ந்த செயற்பாடுகள்)

5. முதலீட்டு நடவடிக்கைகள். (Investing Activities)

சொத்துக்களின் கொள்வனவு, விற்பனை, நீண்டகால மற்றும் காசிற்கு சமனானவைகளுள் அடங்காத முதலீடுகளுடன் தொடர்புடைய செயற்பாடுகளைக் குறிக்கும்.

6. நிதியீட்டல் செயற்பாடுகள் (Financing Activities)

உரிமையாண்மை, மற்றும் நடைமுறையல்லாக் கடன்களின் அளவிலும் கட்டமைப்பிலும் மாற்றங்களை விளைவிக்கும் நடவடிக்கைகளைக் குறிக்கும்.

LKAS - 7 இற்கு அமைவாக காசுப்பாய்ச்சலினை அறிக்கையிடும் பொழுது காசுப்பாய்ச்சலானது மூன்று பகுதிகளாக வகைப்படுத்தி அறிக்கையிடப்படும்.

1. செயற்பாட்டு நடவடிக்கைகள் (Operation Activities)
2. முதலீட்டு நடவடிக்கைகள் (Investing Activities)
3. நிதியீட்டல் நடவடிக்கைகள் (Financing Activities)

செயற்பாட்டு நடவடிக்கைகள்:

காசுப்பாய்ச்சலில் செயற்பாட்டு நடவடிக்கைகளினால் உருவாக்கப்படும் காசே பிரதானமான குறிகாட்டியாக அமைகின்றது. நிறுவனங்கள் பெற்றுக் கொண்ட கடன்களைத் திருப்பிச் செலுத்தும் ஆற்றல், நடைமுறை அல்லாத சொத்துக்களில் முதலீடு செய்யும் ஆற்றல் கடன்களிற்கான வட்டியினைக் கொடுப்பனவு செய்யும் ஆற்றல், பங்கு இலாபம் வழங்கும் ஆற்றல் என்பவற்றினை அளவீடு செய்து கொள்வதற்கு செயற்பாட்டு நடவடிக்கையிலிருந்தான காசுப்பாய்ச்சலே பிரதான சுட்டியாக அமைகின்றது.

செயற்பாட்டு நடவடிக்கையிலிருந்தான காசுப்பாய்ச்சலுக்கான உதாரணங்கள் வருமாறு

- I) விற்பனை மூலம் அல்லது சேவை வழங்கல் மூலம் பெறப்படும் காசு
- ii) வழங்குனர்களுக்கான அல்லது கொள்வனவிற்கான கொடுப்பனவு
- iii) ஊழியர் தொடர்பான காசுக் கொடுப்பனவு
Eg: சம்பளம், ஊழியர்சேமலாபநிதிக் கொடுப்பனவு
- iv) வருமானவரிக் கொடுப்பனவு
- v) செயற்பாட்டுச் செலவிற்கான கொடுப்பனவு
- vi) கட்டணங்கள், தரகு வருமான காசுப் பெறுவனவு

முதலீட்டு நடவடிக்கைகள்:

நிறுவனத்தின் நிதியினை வருமானம் ஈட்டும் வழியில் முதலீடு செய்வதுடன் தொடர்புபட்ட நடவடிக்கைகள் முதலீட்டு நடவடிக்கை எனலாம்.

முதலீட்டு நடவடிக்கைகளில் இருந்தான காசுப் பாய்ச்சலுக்கு உதாரணங்கள் வருமாறு

- i) ஆதனம், பொறி, மற்றும் உபகரணம் என்பனவற்றிற்கான கொடுப்பனவுகள்
- ii) ஆதனம், பொறி, மற்றும் உபகரணம் என்பனவகளை அகற்றுவதன் மூலமான பெறுவனவுகள்
- iii) பங்குகள் முதலீட்டிற்கான கொடுப்பனவும், அவற்றின் விற்பனையால் கிடைக்கும் பெறுவனவுகள்
- iv) பங்கு இலாப வருமானப் பெறுவனவு

நிதியீட்டல் நடவடிக்கைகள்:

மூலதனக் கட்டமைப்பில் மாற்றங்களை ஏற்படுத்தக் கூடிய காசு நடவடிக்கைகளை இது உள்ளடக்கும்.

நிதியீட்டல் நடவடிக்கை காசுப்பாய்ச்சலுக்கான உதாரணங்கள்

- I) பங்கு வழங்குவதன் மூலமான காசுப் பெறுவனவு
- ii) நடைமுறையல்லாத கடன் பெறுவனவும், மீளக் கொடுப்பனவு செய்தலும்
- iii) நிதிக் குத்தகைக்கான காசுக் கொடுப்பனவு
- iv) இடைக்கால பங்குலாபம் வழங்குதல்

காசுப்பாய்ச்சலினை தயாரிக்கும் பொழுது செயற்பாட்டு நடவடிக்கையிலிருந்தான காசுப்பாய்ச்சலினை நேர் முறையிலோ (Direct method) அல்லது நேரில் முறையிலோ (Indirect method) தயாரிக்க முடியும்.

நேர்முறை - Direct Method

அனைத்துக் காசுப் பெறுவனவுகளையும் அனைத்துக்காசுக் கொடுப்பனவுகளையும் நிரற்படுத்தி வெளிப்படுத்துவதாக அமையும்.

அதாவது இம்முறையில் காசுப்பாய்ச்சல் கூற்றானது காசுப்பாய்ச்சல் நேரடியாக தரப்பட்டிருக்கும் போது அல்லது காசுப் பாய்ச்சல்களின் அளவினை நேரடியாக பெற்றுக் கொள்ளப்படும் சாத்தியம் காணப்படும் சந்தர்ப்பத்தில் இம்முறையில் காசுப்பாய்ச்சல் கூற்று தயாரிக்கப்படும்.

காசுப் பாய்ச்சல் கூற்றின் மாதிரி - நேர் முறை

ABC கம்பனியின் 2015மார்ச் 31ஆல் முடிவடைந்த ஆண்டிற்கான காசுப்பாய்ச்சல் கூற்று

விபரம்	தொகை	தொகை
தொழிற்பாட்டு நடவடிக்கையிலிருந்தான காசுப்பாய்ச்சல்		
விற்பனை	XXX	
கடன்பட்டோரிடமிருந்து பெற்ற காசு	XXX	
வழங்குனர், ஊழியர்களுக்கு கொடுத்த காசு	(XXX)	
காசுக் கொள்வனவு	(XXX)	
நிலைய நிர்வாகச் செலவினம் (காசு அல்லாத விடயம் நீங்கலாக)	(XXX)	
விற்பனை விநியோக செலவினம் (காசு அல்லாத விடயம்)		
செயற்பாடுகளிலிருந்தான காசு உருவாக்கம்	XXX	
செலுத்திய வட்டி	(XX)	
செலுத்திய வருமானவரி	(XX)	
தொழிற்பாட்டு நடவடிக்கையால் தேறிய காசுப்பாய்ச்சல்		XXX
முதலீட்டுநடவடிக்கையால் காசுப்பாய்ச்சல்		
நிலையான சொத்து விற்பனை	XXX	
நிலையான சொத்து கொள்வனவு	(XXX)	
முதலீடு விற்பனை	XXX	
முதலீடு கொள்வனவு	(XXX)	
நிலையான வைப்பு மேற்கொள்ளல்	(XXX)	
பங்கு லாபம் பெற்றது	XXX	
முதலீட்டு வருமானம் பெற்றது	XXX	

முதலீடு நடவடிக்கையால் தேறிய காசுப் பாய்ச்சல்		XXX
நிதியிடல் நடவடிக்கையால் காசுப்பாய்ச்சல்		
பங்கு வழங்கல்	XXX	
பங்கு மீட்டி	(XXX)	
நீண்டகாலக்கடன் பெறல்	XXX	
நீண்டகாலக் கடன் தீர்த்தல்	(XXX)	
பங்குலாபம் செலுத்தல்	(XXX)	
நிதியிடல் நடவடிக்கையால் தேறிய காசுப் பாய்ச்சல்		XXX
காசும் காசிற்கு சமனானவற்றின் தேறிய அசைவு		XXX
ஆரம்ப காசும் காசிற்கு சமனானவையும்		XXX
இறுதிக் காசும் காசிற்கு சமனானவையும்		XXX

நேரில் முறை

இம்முறையில் காசுப் பாய்ச்சல் கூற்றானது நேரடியாக காசுப்பாய்ச்சலின் அளவினை கணிப்பிட்டுக் கொள்ள முடியாத நிலையில் இலாபத்தினை அடிப்படையாகக் கொண்டு காசுப்பாய்ச்சலினை மதிப்பிடுவதனை அடிப்படையாகக் கொண்டது.

காசுப்பாய்ச்சல் கூற்றின் மாதிரி - நேரில் முறை

ABC கம்பனியின்

2015மார்ச் 31ல் முடிவடைந்த ஆண்டுக்கான காசுப்பாய்ச்சல் கூற்று

விபரம்	தொகை (ரூபா)	தொகை (ரூபா)
தொழிற்பாட்டு நடவடிக்கையிலிருந்தான காசுப்பாய்ச்சல்		
வரிக்கு முன் தேறிய லாபம்		XXX
சீராக்கங்கள்		
பெறுவனவுத்தேய்வு	XXX	
நன்மதிப்பு பதிவழிப்பு	XXX	
முதலீட்டு வருமானம்	(XXX)	
வட்டிச் செலவு	XXX	XXX
தொழிற்பாட்டு மூலதன மாற்றத்திற்கு முன் தொழிற்பாடுகளின் இலாபம்		
இருப்பு அதிகரிப்பு	(XXX)	
கடன்பட்டோர் அதிகரிப்பு	(XXX)	
கடன் கொடுத்தோர் அதிகரிப்பு	XXX	
தொழிற்பாட்டு மூலதன மாற்றத்திற்கு பின் காசுப்பாய்ச்சல்		XXX
(-) வரி செலுத்தியது	(XXX)	
வட்டி செலுத்தியது	(XXX)	(XXX)
தொழிற்பாட்டு நடவடிக்கையிலிருந்தான தேறிய காசுப்பாய்ச்சல்		XXX

முதலீடுச் செயற்பாடுகளில் இருந்து காசுப்பாய்ச்சல்

முதலீடு கொள்வனவு	(XXX)	
முதலீடு விற்பனை	XXX	
நிலையான சொத்து கொள்வனவு	(XXX)	
நிலையான சொத்து விற்பனை	XXX	
பெற்ற முதலீட்டு வருமானம்	XXX	
ஊழியருக்கு வழங்கிய கடன்	(XXX)	
ஊழியர்களின் கடனில் மீள்பெற்ற தொகை	XXX	
முதலீட்டு நடவடிக்கையால் தேறிய காசுப்பாய்ச்சல்		XXX

நிதியிடல் செயற்பாடுகளிலிருந்து காசுப்பாய்ச்சல்

பங்கு வழங்கல்	XXX	
பங்கு மீட்டல்	(XXX)	
நீண்டகாலக்கடன் பெறல்	XXX	
நீண்டகாலக் கடன் தீர்த்தல்	(XXX)	
நிதியிடல் நடவடிக்கையால் தேறிய காசுப்பாய்ச்சல்		XXX
காசும் காசிற்கு சமனானவற்றின் தேறிய அசைவு		XXX
ஆரம்ப காசும் காசிற்கு சமனானவையும்		XXX
இறுதி காசும் காசிற்கு சமனானவையும்		XXX

உசாத்துணை

உ நவீன கணக்கீட்டுக் கோட்பாடுகளும் மீளமைக்கப்பட்ட இலங்கை கணக்கீட்டு நியமங்களும் - K. கலைச்செல்வன்
உ நவீன நிதிக் கணக்கீட்டுக் கோட்பாடுகள் - D.Sam

இலங்கையில் வறுமை Poverty in Sri Lanka

திரு. சே. கருணாகரன்
பொருளியல் ஆர்வரர்

வறுமை

* அடிப்படைத் தேவைகளைக் கூடப் பூர்த்தி செய்ய முடியாத நிலை வறுமையாகும்.*

- அதாவது உணவு, கல்வி, சுகாதாரம், வீட்டு வசதி போன்ற **பெளதீக தேவைகளையும்**, பங்கு பற்றுதல், தனிமனித அடையாளத்தினைப் பேணுதல் போன்ற **பெளதீகமல்லாத தேவைகளையும்** பூர்த்தி செய்ய முடியாத நிலை வறுமையாகும்.

* வறுமை என்பது ஒரு **பல்பரிமாண எண்ணக்** கருவாகும்.

வறுமைக் கோடு (Poverty Line)

"உயிர்வாழ்வதற்கும், சிறந்த செயற்பாடுகளுக்கும் அவசியப்படுகின்ற **உணவும், உணவல்லாத ஏனைய தேவைகளையும்** (கல்வி, சுகாதாரம், வீடமைப்பு) நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்கு தாங்க வேண்டிய **ஆக்க குறைந்த செலவு/ வருமானம்** வறுமைக் கோடாகும்."

● இவ்வறுமைக் கோட்டின் அடிப்படையில் **முழு வறுமையை** அளவிடலாம்.

- நாட்டின் சனத்தொகையில் **எந்தளவான தொகையினர் வறுமைக் கோட்டிற்கு கீழான வருமானம் ஈட்டுகின்றனர்** என்பது வறுமை தொடர்பான **எளிய அளவீட்டுக் கருவியாகும்.**

● இவ் வறுமைக் கோடு **இருவகைப்படும்.**

1) **தேசிய வறுமைக் கோடு**(2015 மார்ச் இல் மாதாந்த நபர் செலவு ரூபா 3815)

2) **சர்வதேச வறுமைக் கோடு**

- உலக வங்கியின்படி தனி நபரின் ஒரு நாளுக்குரிய வருமானம் **ஐ.அ.டொலர் 1.25 ஐ.டொலரின் கீழ் மட்ட வறுமைக் கோடாகவும்** (தீவிர வறுமை)

- ஐ.அ.டொலரில் 2 மேல்மட்ட வறுமைக் கோடாகவும் வரைவிலக்கணப் படுத்தப்படுகிறது. (நடுத்தர வறுமை)

● இவ்வறுமைக் கோடு **கால மாற்றத்திற்கேற்ப மாற்றப்படும்**

வறுமையை அளவிடுவதற்கான குறிகாட்டிகள் (முறைகள்) :

அ) தலைக்குரிய வறுமைச் சுட்டெண் (Poverty Headcount Index - PHI) (Po)

(வறுமைக் கோட்டிற்கு கீழுள்ளவர் சதவீதம்)

ஆ) வறுமை இடைவெளிச் சுட்டெண் (Poverty Gap Index - PGI) (P1)

இ) Squared Poverty Gap Index - SPGI (P2)

ஈ) உணவு சார்ந்த சக்தி நுகர்வு (நாளாந்தம் உட்கொள்ளும் கலோரி அளவு)

(Dietary Energy Consumption)

உ) பல் பரிமாண வறுமைச் சுட்டெண் (MPI)

ஊ) வறுமைக் கோடு (தேசிய/ சர்வதேச)

இலங்கையில் வறுமைக்கான காரணங்கள்

(வறுமை உயர்வாக இருந்தமைக்கான காரணிகள்)

- உள்நாடு விவசாயத்தின் விளைதிறன் குறைவாக இருந்தமை
- வளங்கள் மற்றும் சந்தைப் படுத்தும் வசதிகள் குறைவாக இருந்தமை
- கல்வியில் தரம் குறைவாக உள்ளதால் ஊழியச் சந்தைக்குப் பொருத்தமான நிபுணத்துவம் வளர்ச்சியாகாதிருந்தமை.
- புவியியல் அடிப்படையில் தனித்து விடப்பட்டிருந்தமை
- பெருந்தோட்டத் துறையில் ஊழிய அசைவு குறைவாக இருந்தமை
- போதிய உட்கட்டமைப்பு வசதிகள் இல்லாதிருந்தமை
- குறைதொழில் மட்டமும் மறைமுக வேலையின்மையும்
- அரசு வறுமை ஒழிப்புத் திட்டங்கள் செயற்திறனின்றியிருந்தமை
- முயற்சியானமை விருத்தி மந்த கதியில் இருந்தமை
- மது பாவனை
- பல வருடங்களாக யுத்த கால நிலவியமை
- வளர்ச்சிச் செயல்முறை நகர்ப்பகுதிகளில் செறிவடைந்திருந்தமை
- வளர்ச்சியின் நன்மைகள் குறைந்த வருமானத்தைப் பெறும் கிராமிய மற்றும் பெருந்தோட்டத் துறைகளை நோக்கிச் செல்லாமை.

போக்குகள் / பண்புகள்

இலங்கையில் வறுமையின் போக்குகள்/ பண்புகளாவன

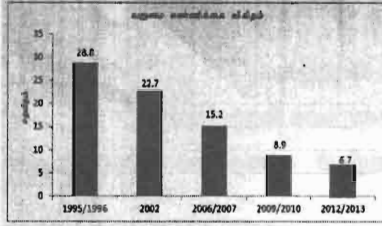
- வறுமை வீழ்ச்சியடைந்து வருகின்றது.

1995/96	28.8
2002	22.7
2006/07	15.2
2009/10	7.6
2012/13	6.5

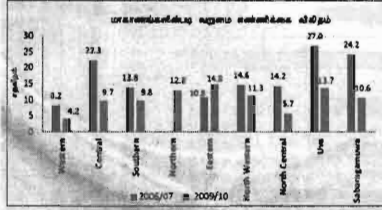
- நகரத்துறையுடன் ஒப்பிடுகையில் கிராமத்துறை, பெருந்தோட்ட துறையில் உயர்வாக இருந்த வறுமை, தற்போது பாரிய வீழ்ச்சி கண்டுள்ளது.

துறை	1995/96	2002	2006/07	2009/10	2012/13
நகரம்	14.0	7.9	6.7	5.3	2.1
கிராமம்	30.9	24.7	15.7	9.4	7.6
பெருந்தோட்டம்	38.4	30.0	32.0	11.4	10.9

வறுமை மட்டம் தொடர்ந்தும் வீழ்ச்சியடைகிறது...



- வறுமை எண்ணிக்கை விகிதம் கடந்த ஆண்டுகளில் குறிப்பிடத்தக்களவிற்கு வீழ்ச்சியடைந்து 2012/2013 இல் 6.7 சதவீதத்தினை பதிவு செய்தது
- மாகாண வறுமை மட்டங்களும் வீழ்ச்சியடைந்தன



மாகாணம்	2006/07	2009/10
மேல்	8.2	4.2
மத்திய	22.3	9.7
தென்	13.8	9.8
வட	-	12.8
கிழக்கு	10.8	14.8
வடமேற்கு	14.6	11.3
வடமத்திய	14.2	5.7
ஊவா	27.0	13.7
வடநேரப்புவ	24.2	10.6

- **பிரதேச ரீதியில் வறுமையில் பாரிய சமயின்மை காணப்படுகிறது.** - மாகாணங்களுக்கிடையேயும், மாகாணங்களுக்குள்ளே மாவட்டங்களுக்கிடையிலும் பாரிய வேறுபாடுள்ளது.
 - மேற்கு மாகாணத்தில் (4.2) மற்றும் வடமத்திய மாகாணத்தில் (5.7%) குறைவாகவுள்ள வேளை
 - கிழக்கு (14.8) மற்றும் ஊவா (13.7) மாகாணத்தில் மிக உயர்வாக உள்ளது.
 - வடக்கு (12.8) வடமேற்கு (11.3) சப்ரகமுவ (10.6) மாகாணங்களிலும் உயர்வாக உள்ளது.
 - தனிமைப்படுத்தப்பட்ட பின்தங்கிய மாவட்டங்களில் வறுமை அதிகமாகவுள்ளது.

• கிழக்கு மாகாணத்தில் வறுமை அதிகரித்துள்ளது

2006 / 2007இல் 10.8

2012 / 2013இல் 14.8

• சில மாவட்டங்களில் வறுமை அதிகரித்துள்ளது

- மொனராகலை மாவட்டத்தில் வறுமையானது

2009 / 2010இல் 14.5

2012 / 13இல் 28.8 ஆக அதிகரித்துள்ளது

- இதே காலப்பகுதியில்

அநுராதபுர மாவட்டம் (5.7 → 7.6)

பொலநறுவு மாவட்டம் (5.8 → 6.7)

மற்றும் வவுனியா மாவட்டம் (2.3 → 3.4)

என்பவற்றிலும் வறுமை அதிகரித்துள்ளது.

• 2012/13இல் மிக மோசமான வறுமை (ஆடி) கொண்ட மாவட்டங்களாக முறையே

முல்லைத்தீவு (28.8)

மொனராகலை (20.8)

மன்னார் (20.1)

மட்டக்களப்பு (19.4) என்பன காணப்பட்டன.

தலைக்குரிய வறுமைச் சுட்டெண் (நுகர்வு வறுமை)

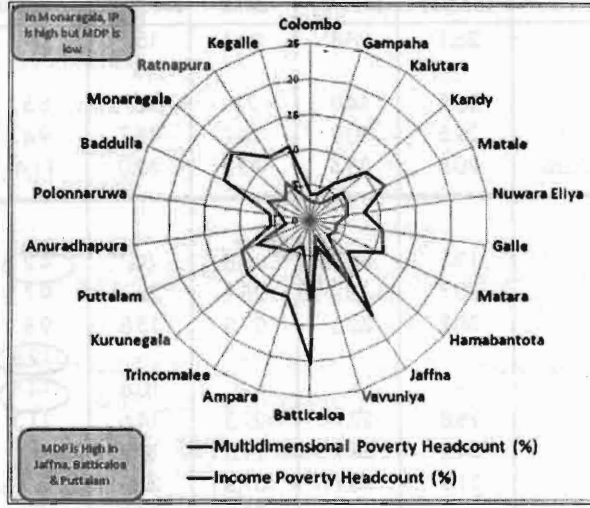
Poverty Head count Index (PHCI)

துறை	1990/91	1995/96	2002	2006/2007	2009/2010	2012/13
இலங்கை	26.1	28.8	22.7	15.2	8.9	6.5
துறைகள் :						
நகரம்	16.3	14.0	7.9	6.7	5.3	2.1
கிராமம்	29.5	30.9	24.7	15.7	9.4	7.6
பெருந்தோட்டம்	20.5	38.4	30.0	32.0	11.4	10.9
மாகாணம் :						
மேற்கு	19.1	16.3	10.8	8.2	4.2	
மத்திய	30.7	36.2	25.1	22.3	9.7	
தெற்கு	30.2	32.6	27.8	13.8	9.8	
வடக்கு	-	-	-	-	12.8	
கிழக்கு	-	-	-	10.8	14.8	
வடமேற்கு	25.8	27.7	27.3	14.6	11.3	
வடமத்திய	24.5	24.7	21.5	14.2	5.7	
ஊவா	31.9	46.7	37.2	27.0	13.7	
சப்ரகமுவ			33.6	24.2	10.6	
வறுமைக்கோடு (2015 மார்ச் இல ரூ.3815)						
மாதாந்த நபர் செலவு ரூபாவில்)			1423	2233	3117	3489

மாவட்ட ரீதியில் தலைக்குரிய வறுமை விகிதம் (PHCR)

மாவட்டம்	2009/10	2012/13
கொழும்பு	3.6	1.4
கம்பளா	3.9	2.1
களுத்தறை	6.0	3.1
கண்டி	10.3	6.2
மாத்தளை	11.5	7.8
நுவரெலியா	7.6	6.6
காலி	10.3	9.9
மாத்தறை	11.5	7.8
ஹம்பாந்தோட்டை	6.9	4.9
யாழ்ப்பாணம்	16.1	8.3
மன்னார்	-	20.1
வவுனியா	2.3	3.4 ↑
முல்லைத்தீவு	-	28.8
கிளிநொச்சி	-	12.7
மட்டக்களப்பு	20.3	19.4
அம்பாறை	11.8	5.4
திருகோணமலை	11.7	9.0
குருநாகல்	11.7	6.5
புத்தளம்	10.5	5.1
அநுராதபுரம்	5.7	7.6 ↑
பொலநறுவா	5.8	6.7
பதுளை	13.3	12.3
மேளாக்கலை	14.5	20.8 ↑
இரத்தினபுரி	10.5	10.4
கேசாலை	10.8	6.7
இலங்கை	8.9	6.5

- மொனராகலையில் தலைக்குரிய வருமான வறுமை (IP) உயர்வாக உள்ளது, ஆனால் தலைக்குரிய பல்பரிமாண வறுமை (MDP) குறைவாக உள்ளது.



- தலைக்குரிய பல்பரிமாண வறுமை (MDP) யாழ்ப்பாணம், மட்டக் களப்பு மற்றும் புத்தளத்தில் உயர்வாகவுள்ளது.

இலங்கை அரசின் வறுமை ஒழிப்பு வேலைத்திட்டங்கள்

- சமூகப் பாதுகாப்பு / வலைப்பின்னல் நிகழ்ச்சித்திட்டங்கள்

- ஜனசவிய / சமுர்த்தி
- நுண்பாக நிதி
- பெண்களை வலுவூட்டல்

- குறைந்த வருமானம் பெறுவோருக்கு மாற்றல் வழங்கல்

- உணவு முத்திரை
- மகாபொல புலகைம்பரிசில்

- பிரதேச அபிவிருத்தி வேலைத்திட்டங்கள்

- புபுதமு வெல்லச
- வடக்கின் வசந்தம்
- கிழக்கின் வசந்தம்

- - தேசிய மட்ட வேலைத்திட்டங்கள்

- திவிநெரும
- மகநெரும
- கமநெரும
- புறநெரும
- நெனசல

Reference:

1. Economic and Social Statistics of Sri Lanka 2014 - Central Bank of Sri Lanka
2. Annual Report 2013 - Central Bank of Sri Lanka
3. www.cbsl.lk
4. பொருளியல் நோக்கு: ஜப்பசி / கார்த்திகை 2011, பக். 49-83
5. குறிப்பேடு: மே/யூன் 2011, இலங்கை மத்திய வங்கி, பக். 3 -10

Economy of Sri Lanka in 2013

Poorvaja Sasikumar
13A Commerce

ECONOMY OF SRI LANKA	
Currency	Sri lankan Rupee (LKR)
Fiscal year	Calender year
Trade Organization	SAFTA. WTO
STATISTICS	
GDP	US \$ 67.2 Billion
GDP growth	7.3%
GDP Per Capita	Us \$ 3279.89
GDP by sector	Agriculture : 10.8%
	Industry : 31.1%
	Services : 58.1%
Inflation (CPI)	4.7%
Population below poverty line	6.5%
Gini co-efficient	0.48
Labour force	8,802,000
Labour force by Occupation	Agriculture : 29.7%
	Industry : 26.2%
	Services : 44.1%
Unemployment	4.4%
Main Industries	Processing of rubber, tea, coconuts, tobacco, and other agricultural ; Commodities, Tele communications, insurance, banking ; Tourism, shipping ; clothing, textiles ; Cement, petroleum, refining Information technology services, constructions.
Ease-of-doing business rank	85 th
EXTERNAL	
Exports	\$ 10394 million
Export goods	Textile and apparel, tea, spices, diamonds, emeralds, rubies, Coconut products, rubber manufactures fish.
Main export partners	United states - 24% Belgium - 4% United Kingdom - 10.4% Italy - 4.3% India - 5.2% Germany - 5%

Imports	\$ 18003 million
Import goods	Textile fabrics, mineral products, petroleum, food stuffs, machinery and transportation equipment.
Main Import partners	India : 22% China : 16% Singapore : 9% United Arab Emirates : 6%
FDI stock	Us \$ 916 Million
Gross external debt	\$ 39.7 Million
Main data source : CIA world factbook / Central bank report All values, unless other wise stated are in us dollars.	

with an economy worth \$ 67.2 billion (2013) and a per capita GDP of about us \$ 3279.89 (2013). Sri Lanka has mostly had strong growth rates in recent years. In GDP per Capita terms it is ahead of other countries in the southAsian region.

The main economic sectors of the country are tourism, tea export, aparel, textile, rice production and other agricultural products. In addition to these economic sectors, over seas employment contributes highly in foreign exchange, 90% of expatriate Sri Lankans reside in the Middle east.

Since becaming independent from Britain in February 1948, the economy of the country has been affected by natural disasters such as the 2004 Indian ocean earthquake and a number of insurrections, such as the 1971, the 1987-1989 and the 1983 - 2009 civilwar. The parties which ruled the country after 1948 did not implement any national plan or policy on the economy, veering between left & right wing economic practices. Between 1977 and 1994 the country came under UNP rule and between 1994 & 2004 under SLFP rule Both of these parties applied pro -right policies. In 2001, Sri Lanka faced bank ruptcy, with debt reaching 10% of GDP. The impending currency crisis was averted after the country reached a hastyceasefire agreement with the LTTE and brokered substantial foreign loans After 2004 the UPFA government has concentrated on mass production of goods for domestic consumption such as rice, grain and other agricultural products.

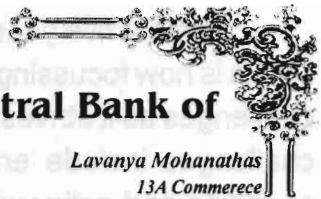
Almost five years after the end of the three-decade civil conflict, Sri Lanka is now focussing on long - term strategic and structural development challenges as it strives to transition to an upper middle income country key challenges include ensuring that growth is inclusive, realigning public spending and policy with the needs of a middle income country, ensuring appropriate incentives for increasing productivity and exports.

The Sri Lankan economy has seen robust annual growth at 6.4% over the course of 2003 to 2012, well above its regional peers. Following the end of the civil conflict in may 2009, growth rose initially to 8% Largely reflecting a “peace dividend” and underpinned by strong private consumption and investment. While growth was mostly private sector driven public investment contributed through large infrastructure investment, including post war reconstruction efforts in the North and Eastern provinces. Growth was around 7% in 2013, driven by a rebound in the services sector which accounts for approximately 60% of GDP with nearly 2 million. Sri Lankans living abroad, overseas employment has contributed with foreign exchange and remittances in the order of 10% of GDP in 2013, Overall, Unemployment at 4% is low, although youth unemployment (ages 15-24) at around 17.3% and low female labour force participation at 30% do pose a challenge.

Maithiripala Srisena became as our new president from 8th January 2015 so many political changes were brought in to our country by the last election. Political & Economical structure of our country have changed Maithiri's leadership. I assure that in passing our country will be developed more than present development of our country through the effective economical policies of president Maithiri pala Srisena.

References :- www.wikipedia.com

Central bank report



Objectives and Functions of Central Bank of Sri Lanka

*Lavanya Mohanathas
13A Commerce*

Objectives of the bank

The central bank's focus and functions have involved since its formation, in response to the changing economic environment in keeping with trends in central banking, the objectives of the central bank were streamlined by amending the Monetary Law Act (MLA) in 2002, to enable it to pursue its core objectives and to free it of multiple objectives that were originally assigned to it.

The Central bank has two core objectives.

- 1) Maintaining economic and price stability.
- 2) Maintaining Financial system stability.

Economic and price stability

Price stability safeguards the value of the currency, in terms of what it will purchase at home and in terms of other currencies, price stability or stable prices means low inflation. Experience has shown that the economy performs well. When inflation is low and is expected to be low interest rates are also low in these conditions. Such an environment allows an economy to

achieve its growth potential and fosters high employment. Free from the disruptive effects of high and variable inflation, both consumers and producers make economic decisions with confidence. Low inflation or price stability fosters sustainable long term economic growth and employment. The central bank uses monetary policy measures to control inflation.

Financial system stability

A stable financial system creates a favourable environment for depositors and investors encourages efficient financial intermediation and the effective functioning of markets and hence profits investment and economic growth. Financial system stability means the effective functioning of the financial system (financial institutions and markets) and the absence of banking currency and balance of payments crisis. Financial instability is caused by bank failures, excessive asset price volatility, and collapse of market liquidity or a disruption to the payments system. Financial system stability requires a stable macro - economic - economic environment, effective regulatory framework, well organized financial institutions and safe and robust

payments infrastrure. The maintenance of financial stability entails the prevention, defection and reduction of threats to the financial system as a whole thorough the surveillance of markets and financial initiations oversight of the payments system and crisis resolution.

Functions of the bank

In order to achieve its core objectives as well as to discharge its responsibilities as economic advisor and banker to and agent of the goal, the CBSL undertakes the following functions.

Core functions

Economic and price stability
Financial system stability

Ancillary to core functions

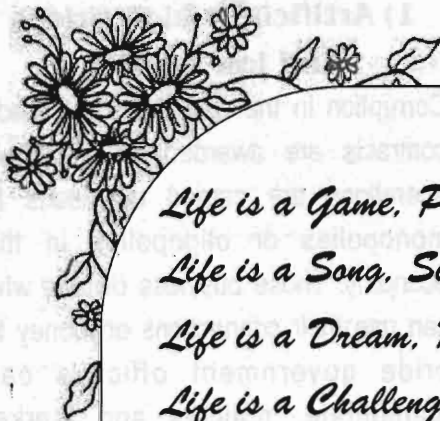
Currency issue and management

Agency functions

Employers' provident fund management
Public dept management
Regional development
Financial intelligence
Provincial office monitoring

Reference

www.wikipedia.com



Life is a Game, Play it.

Life is a Song, Sing it.

Life is a Dream, Realise it.

Life is a Challenge, meet it.

Life is a Love, Enjoy it.

- Sri Sathya Saibaba



How Corruption Affects Emerging Economies

Keerthana Uthayakumar
13A Commerce

Economies that are afflicted by a high level of corruption - Which involves the misuse of power. Whether in the form of money or authority, in order to achieve certain goals in illegal, dishonest or unfair ways are not capable of prospering as fully as those with a low level of corruption. Corrupted economies are just not able to function properly because corruption prevents the natural laws of the economy from functioning freely. As a result, corruption in a nation's political and economic operations causes entire society to suffer. According to the World Bank, the average income in countries with a high level of corruption is about third of that of countries with a low level of corruption. Also, the infant mortality rate in such countries is about 3 times higher and the literacy rate is 25% lower. No country has been able to completely eliminate corruption, but studies show that the level of corruption in countries with emerging market economies is much higher than it is developed countries. North America, Western Europe and Australia are characterized by low level of corruption.

In contrast, a high perception of corruption is reported in almost all

countries with emerging economies corruption in its many forms adversely impacts the economies and societies of affected nations.

Most corrupt countries :-

Somalia,
Susan,
Democratic people.

Least corrupt countries :-

Denmark, New Zealand
Sweden, Switzerland

1) Artificially high prices and low quality

Corruption in the way deals are made contracts are awarded, or economic operations are carried out leads to monopolies or oligopolies in the economy. Those business owners who can use their connections or money to bribe government officials can manipulate policies and market mechanisms to ensure they are sole provider of goods and services in the market monopolists because they do not have to compete against alternative providers, tend to keep their prices high and are not impelled to improve the quality of goods or services they provide by market forces that would have been in operation. If they had significant competition Embedded in those high

prices are also illegal cost of the corrupt transition that were necessary to create such a monopoly. If, for example, a home construction company had to pay bribes to officials to be granted licenses for operations these costs incurred will, of course, be granted reflected in artificially high housing prices.

2) In Efficient allocation of Resources

In best practice companies choose their suppliers via tender processes which serve as mechanisms to enable the selection of suppliers that offer the best combination of price and quality. This ensures the efficient allocation of resources. In corrupted economies the companies that otherwise would not be qualified to win tenders, are open times awarded projects as a result of unfair or illegal tenders. This result in excessive expenditure in the execution of projects, and substandard or failed projects etc, that lead over all in efficiency in the use of resources public procurement perhaps is most vulnerable to fraud and corruption, due to the large size of financial flows involved (OECD) It's estimated that in most countries procurement constitutes between 16% and 30% of GDP.

3. Uneven Distribution of wealth

Corrupted economies are characterized by a disproportionately small middle class and Significant divergence between the living standards of the upper class and lower class, because most of the country's capital is aggregated in the hands of oligarches or persons who back corrupted public officials, most of the created wealth also flows to these individuals small entrepreneurs are not widely spread and are usually discouraged because they face unfair competition and illegal pressures by large companies who are connected with governments officials.

Most countries with emerging economies suffer from high level of corruption that slows their over all development. The entire society is affected as the result of the inefficient allocation of resources. The presence of shadow economy, and low quality education and health care corruption thus makes these societies worse off and lowers the living standards of most of their populations.

Reference to :-
www.investopedia.com

Use of Network and Internet Technologies in Business

Dadshajini Kananathan
13B Commerce

Network and internet technologies have changed the way of doing business in many ways. Although early static web pages provide one way communication, current dynamic web pages provide two way communication enabling the online transactions too. Business can get the maximum benefit from the internet if they can use these facilities. Hence this section discusses concepts and models that is used by business to take the advantages of computer networks.

Electronic Commerce

It is Commonly Known as e-commerce, consists of the buying and selling of products or services over electronic systems such as the internet and other computer networks. In other words internet can be explained as buying and selling over the internet. But electronic advertising is not e-commerce.

Electronic Market

A Physical Market is a Place that meets suppliers and buyers. In a physical market good and services are moving from supplier to buyer and funds are transferring from buyer to supplier. It is also doing the same task in different manner. Here supplier and customer meet over web pages.

Here is a trend in Sri Lanka that general public are using websites for electronic commercials activities. A list of few Sri Lankan e-commerce websites and the type of the services are given below

Web Address

www.enchannelling.com
www.mobitel.lk
www.hsbc.lk

Service

Doctor can channel through this site
Mobitel bill payment
Internet Banking

Categories of electronic Commerce.

B2B. Business - to - Business	-	www.walmart.com
B2C. Business - to Consumer	-	www.Del.com
C2C- Consumer -to- Consumer	-	
G2C -Government - to - Citizen	-	www.doenets.lk

Advantages

- * No Check out queues
- * Reduce prices
- * Easy access 24hr a day
- * you can shop any where in the world
- * Should increase their market share
- * Electronic payment methods

Disadvantages

- Unable to examine products personally
- Not everyone is connected to the internet
you can get addicted
- There is the possibility of credit card number theft
- Distribution must be very efficient.
- Digital wallet, Digital Cash

E - Business

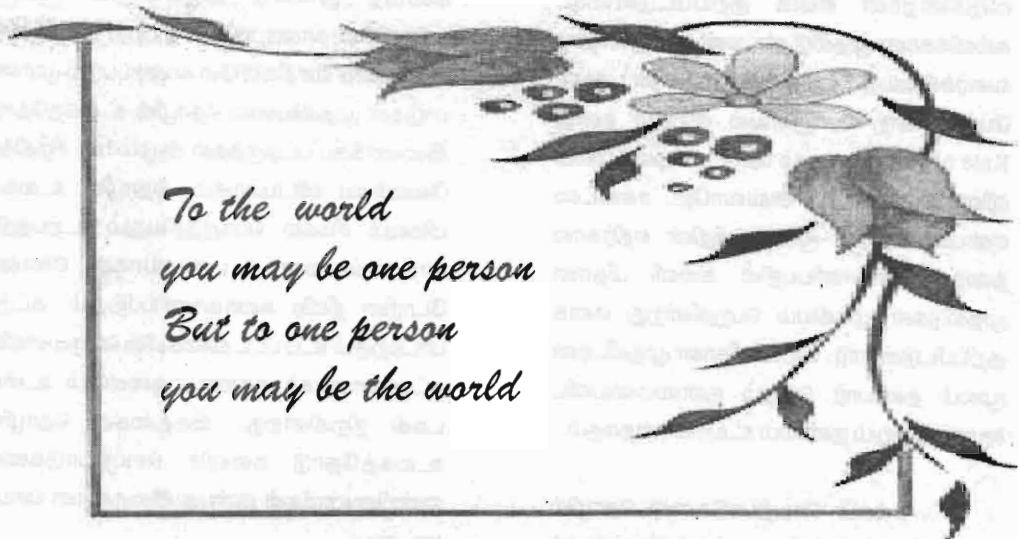
It may be defined as the utilization of ICT in support of all the activities of business

Models - Brokerage
Advertising
Unfamiliar..... etc...

M - commerce

It is used to refer to the growing practice of conducting financial promotional activities with the use of a wireless hand held device.

References:- AAT SRI LANKA BOOK
web address -
[small.business.chr.on.com/
business - use - internet - 732.html](http://small.business.chr.on.com/business-use-internet-732.html).



கல்வி மற்றும் வேலை உலகிற்கு இடையிலான இடைத்தொடர்புகள்

திருமதி. சுதாமதி. கோவர்த்தனன்
கூர்யர்

யா/யாழ்கீந்து மகளிர் கல்லூரி

“பொருள் உற்பத்தியைப் பொறுத்த வரை மிகவும் சக்தி வாய்ந்த கருவியாக விளங்குவது அறிவாகும். அறிவைக் கொண்டே நாம் இயற்கையைக் கட்டி யாண்டு எமது தேவைகளை நிறைவேற்றிக் கொள்ள முடியும்” என்பது அல்பிரட் மார்சலின் கருத்தாகும். கல்வி என்பது தொழில் ஒன்றைப் பெறுவதற்கான அத்திவாரமாக அமைகின்றது. கல்வி மூலம் உருவாக்கப்படுகின்ற மனித மூலதனமே தொழிற்சந்தை நோக்கி வேண்டப் படுகின்றது.

பொருளியலின் தந்தை எனக் குறிப்பிடப்படும் அடம்சிமித் தமது தேசங்களின் செல்வம் என்ற நூலில் “பயிற்றப்பட்ட மனிதன் ஒரு விலை உயர்ந்த இயந்திரத்திற்குச் சமனானவன். அவனது பணியின் காரணமாக அவன் கல்விக்காக செலவு செய்த பணம் முழுவதையும் பெற்று விடுகின்றான் எனக் குறிப்பிட்டுள்ளார். கல்விக்கான முதலீடு நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சியைத் துரிதமாக்கும் என சக்ரா போல் என்ற பொருளியல் அறிஞர் தனது Rate of Return எனும் கோட்பாட்டின் மூலம் விளக்கியுள்ளார். அவ்வாறே சகலீட்ஸ் என்பவர் மனித மூலதனத்தின் எதிர்காலத்தைத் தீர்மானிப்பதில் கல்வி மீதான முதலீடுகள் முக்கியம் பெறுகின்றது எனக் குறிப்பிட்டுள்ளார். கல்வி மீதான முதலீட்டின் மூலம் தனியார் பெறும் நன்மையைவிட சமூகம் பெறும் நன்மை உயர்வானதாகும்.

கல்விச் செயற்பாடுகளை தொழில் உலகத்தோடு ஒன்றிணைத்தல் அண்மைக்

காலமாகத் தீவிரம் பெற்று வரும் ஒரு செயற்பாடாகும். மரபுவழி நில மானிய சமூக அமைப்பில் கல்வி உலகும், வேலை உலகும் இணைக்கப்படல் வேண்டும் என்பது வேண்டப்படாத கருத்தாகக் காணப்பட்டது. ஒவ்வொருவரும் தந்தைவழித் தொழிலை மேற்கொள்ளலே நில மானிய சமூக அமைப்பில் காணப்பட்டது. தொழில் புரட்சியோடு இந்நிலை மாற்றமடையத் தொடங்கியது. கடந்த நூற்றாண்டில் இருந்து தீவிரம் அடையத் தொடங்கிய பின்னைய முதலாளித்துவத்தின் வளர்ச்சியும் உலகளாவிய மூலதனத் குவிப்பும் மனித உழைப்பினதும் நிரந்தரச் செயற்பாடுகளினதும் அகல்வரிஒன்றிணைப்புக்களும் உற்பத்திச் செயற்பாடுகளின் அறிவின் பிரயோகம் அதிகரித்து வருதலும் வேலையின்மையின் எழுமையும் கல்வி உலகம், வேலை உலகம் ஆகியவற்றிற்கு இடையே உள்ள இடைவெளிகள் பற்றிய ஆய்வுகளைத் தூண்டி வருகின்றன. வளப் பகிர்விலே காணப்படும். ஏற்றத் தாழ்வுகள், வாழ்க்கை வசதிகளிலே காணப்படும் முரண்பாடுகள் முதலியவை தொழில் உலகத்தோடு இணைக்கப் பட்டிருந்தல் ஆழமாகச் சிந்திக்க வேண்டிய விடயமாகும். தொழில் உலகம் மிகவும் சிக்கல் பொருந்தியதும் உற்பத்திச் சாதனங்களை உடமையாகக் கொண்டுள்ள தீவிர கண்காணிப்பிற்கும், கட்டுப்பாட்டிற்கும் உட்பட்ட வகையில் பெருமளவில் கட்டிலனாகாகச் சுரண்டல்களையும் உள்ளடக்கி நிற்கின்றது. இத்தகைய தொழில் உலகத்தோடு கல்விச் செயற்பாடுகளை ஒன்றிணைத்தல் என்பது இலகுவான செயற்பாடன்று.

சமூக மாற்றம், தொழில்நுட்ப மாற்றம், பொருளாதார மாற்றம் ஆகியவை ஒன்றுடன் மற்றையது இடைவினை கொள்ளும் செயற்பாடுகள் ஆகும். உடல் உழைப்பை முதன்மையாகக் கொண்ட விவசாயத் துறையில் நிகழ்ந்து வருகின்ற இயந்திரமயமாக்கல் செயற்பாடுகள் தொழிலாளர் கேள்விக்கான பாரம்பரிய நிலைகளில் மாற்றங்களை ஏற்படுத்தியுள்ளது. இந்த மாற்றங்களுக்கு ஏற்றவாறு ஈடுகொடுக்கக் கூடிய கல்விச் செயற்பாடுகளை ஒன்றிணைக்க வேண்டிய தேவை தற்பொழுது ஏற்பட்டுள்ளது. 21ம் நூற்றாண்டில் தீவிரம் அடையத் தொடங்கியுள்ள கோளமயமாக்கல் நடவடிக்கைகள் விவசாயம், கைத்தொழில், சேவை ஆகிய முதன்மைநிலைத் துறைகளில் மனித வளப்பங்கீடுகளில் மாற்றங்களை ஏற்படுத்த தொடங்கியுள்ளது. உற்பத்தித் துறையிலும் தொழில் வழங்கலிலும் நிகழ்ந்துவரும் மாற்றங்கள் பாரம்பரிய கல்வி அணுகு முறைகளை காலாவதியாக்கி வருகின்றன. உற்பத்தியும் சேவைகளும் அறிவுசார் வேலைகளில் கூடியளவு தங்கியிருக்கும் நிலை ஏற்படத் தொடங்கி உள்ளது. பாரம்பரியமான வேலைகள் அனைத்தும் அறிவு சார்ந்த வேலைகளாக மாறுகின்றன. இவற்றின் பின்னணியில் அபிவிருத்தி அடைந்த நாடுகளுக்கு அதிக நுண்ணறிவுத் திறன் படைத்த வாண்மைத்துவ கல்வி பெற்றோரும் அபிவிருத்தி அடைந்து வரும் நாடுகளுக்கு தகவல் தொழில்நுட்பம் அறிந்த நடுத்தரத் தொழிலாளர்களும் புதிய உலக தொழிற் சந்தைகளுக்கு வேண்டப்படுகின்றன.

ஒரு நாட்டின் பன்முகப்பட்ட வளங்களையும் பன்முகப்பட்ட தொழில்களையும் அடிப்படையாகக் கொண்ட பன்முகப்பட்ட திறன்களையும் வளர்ப்பதற்குரிய கல்வி முறைமை பற்றி சிந்திக்க

வேண்டுமே அன்றி ஒரு சில தொழில் வழங்கும் நிறுவனங்களின் குறுகிய தேவைகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு பாடசாலைக் கலைத்திட்டங்களை ஒழுங்கமைத்தல் தவறான விடயமாகும். எத்தொழிலுக்கும் நுழையக் கூடிய அடிப்படைத் திறன்களை வளர்த்தெடுக்கக் கூடிய கல்வி முறைமை பற்றியும் அவற்றிற்குப் பொருத்தமான பாட உள்ளடக்கங்கள் பற்றியும் முதலில் சிந்திக்க வேண்டும். தொழிற் சந்தைகளின் தேவைகளைக் காட்டிலும் அறிவாற்றல்களை எந்த தொழிலும் பிரயோகிக்கக் கூடிய பிரயோகத் தருக்கத்தை கலைத்திட்ட செயற்பாடுகளின் ஊடாக வளர்த்தெடுக்க வேண்டும்.

அமைப்பு நிலையிலும் தொழிற் பாட்டு நிலையிலும் தொழிற் சந்தை எப்பொழுதும் மாற்றங்களை உள்வாங்கிக் கொண்டே இருக்கும். அத்துடன் தொழில் நிலையங்களும் தொழில்களின் வகைகளும் வேறுபட்ட இயல்புகளைக் கொண்ட பன்மைத் தன்மைகளை வெளிப்படுத்தி நிற்பதனால் எல்லாத் தொழில்களுக்கும் உரிய அடிப்படையான அறிக்கைக் கட்டமைப்பையும் அடிப்படை உள்ளப்பாங்கினையும் பாடசாலைகளும் உயர்கல்வி நிறுவனங்களும் உருவாக்கித்தர வேண்டும். கல்வி நிலையங்கள் கல்வியால் உருவாக்கப்படும் அறிக்கை மேம்பாட்டுக்குரிய தரத்திலே கவனம் செலுத்த தொழில் வழங்குவோர் தொழில் ஆற்றுகைக்குரிய தரத்திலே கவனம் செலுத்த இரண்டு வகையான நோக்கங்களுக்கும் இடையே இணக்கப்பாடுகள் காணப்படும், அதே நேரம் முரண்பாடுகளும் தோற்றம் பெறும். பெரும்பாலான தொழில் நிறுவனங்கள் அதிக அறிவை வேண்டாதது தொழிற் பட்டும் ஆற்றுகை அறிவையே விரைந்துரைக்கின்றனர். இதன் அடிப்படையில் தான் தொடர்பாடல் ஆங்கிலம், கணினி அறிவு முதலியவை இன்று வலியுறுத்தப்படுகின்றன. இந்த வகையில்

கல்வி மற்றும் வேலை உலகிற் கிடையிலான நேரான தொடர்பை ஏற்படுத்துவதற்கு பின்வரும் செயற்பாடுகள் முன்மொழியப்படுகின்றன.

1. எந்தத் தொழிலுக்கும் இடமாற்றம் செய்யக் கூடிய திறன்களைக் கற்றுக்கொடுத்தல்
2. அடிப்படையான பாடங்களுடன் முகாமைத்துவ அறிவு, உளவியல் அறிவு தொடர்பாடல் திறன்கள் முதலியவற்றை ஒன்றிணைத்து வழங்குதல்.
3. அனைத்துத் தொழில்களுக்கும் பொதுவாக உள்ள பொருத்தமான திறன்களை இணைத்துக் கற்றுக் கொடுத்தல்.
4. எத்தகைய திறன்களும் உள்ளடக்கமும் தொழில் நோக்கில் வேண்டப்படுகின்றன என்ற பின்னூட்டல்களை தொழிற் சந்தைகளில் இருந்து பெற்றுக் கொள்ளல்.
5. பாடசாலைக் கலைத்திட்ட உருவாக்கத்திலும் மாற்றங்களின் போதும் தொழிலும் வழங்குவோரை ஈடுபடுத்தல்.
6. பொதுவான கற்பித்தலோடு இணைந்த வகையில் தொழில் நிலையங்களில் பயிற்சி வழங்குதல்.
7. கல்வி வழங்கும் நிறுவனங்களும் தொழில் நிறுவனங்களும் நேரடியாகத் தொடர்பு கொண்டு வேலை வாய்ப்புத் தொடர்பான ஒப்பந்தங்களைச் செய்து கொள்ளல் போன்றவையாகும்.

கல்விச் செயற்பாடுகளை தொழிற் சந்தைகளோடு ஒன்றிணைத்தல் என்பதை மிகவும் நிதானமாக அணுக வேண்டியுள்ளது. ஏனெனில் தொழில் நிறுவனம் தமக்குரிய இலாபமீட்டலை குறிக்கோளாகக் கொண்டிருக்குமே அன்றி ஒட்டு மொத்தமான தேசிய நலன், மக்கள் நலன், சூழலியல் நலன் முதலியவை நிறுவனங்களுக்கு முக்கியமானவையன்று. அத்துடன் கல்விக்குரிய முதலீடுகளை தமக்குச் சார்பாக பயன்படுத்துவதற்கும் சுரண்டிக் கொள்ளவும் முயலலாம். எனவே தற்கால சமூக மாற்றத்திற்கு ஏற்பவும் தொழில் சந்தைகளுக்கு ஏற்ற வகையில் ஊழிய நிரம்பலை வழங்கக் கூடிய வகையிலும் நாட்டில் காணப்படும் வேலையின்மை வீதங்களைக் குறைக்கக் கூடிய வகையிலும், எந்தத் தொழிலுக்கும் ஈடுகொடுக்கக் கூடிய வகையிலும் ஏற்புடைய தான அடிப்படைத் திறன்களைக் பாடசாலைக் கல்வியின் ஊடாகவும் கலைத்திட்ட ஏற்பாடுகள் மூலமாகவும் வழங்க வேண்டியது ஒரு நாட்டு அரசாங்கத்தின் தார்மிக கடமை ஆகும்.

Reference Books

ஜெயராசா, ச.(2007). கல்விச் செயற்பாடுகளை தொழிற்சந்தைகளோடு ஒன்றிணைத்தல் அகவிழி, விழி 3 (பார்வை 32) ப.இ. 7

கினிகே, ஐ. எல், (2008) புதிய கலைத்திட்ட நோக்கம் பாடசாலைக் கல்வியில் எதிர் பார்க்கப்படும் மாற்றமும். கொழும்பு கல்வி வாண்மைத் தேர்ச்சி அபிவிருத்தி மையம்.



தகுதிகளை வளர்த்து சிறந்த தொழில் முனைவோராகலாம்

அகன்யா சிவகுமார்
13A வர்த்தகப்பீடம்



எதிர்காலத்தை ஊகிக்க சிறந்த வழி அதனை உருவாக்குவதுதான். முயற்சி எல்லா வேலைகளிலும் இன்பம் தருவதில்லை. ஆனால் முயற்சியின்றி இன்பம் ஒரு போதும் பிறப்பதில்லை. அப்படி அவர் செய்கிறார் இவர் செய்கிறார் என்றெல்லாம் தொழில் தொடங்குவதோ, வேலை கிடைக்கவில்லை என்பதால் தொழில் தொடங்குவதோ நஷ்டத்தில் தான் கொண்டு போய் நிறுத்தும்.

எல்லா இடங்களிலும் எல்லா வயதினரும் சுதந்திரமாக இருக்கவே கனவு காண்கிறார்கள். வாழ்க்கையில் நம்பிக்கை மிக்க அடியை எடுத்து வைத்தல், சுயமாகச் சிந்தித்தல், செயல்படல், தனது வாழ்க்கைப் பாதையைத் தானே தேர்ந்தெடுத்தல், வெற்றி தோல்விகளை பயமின்றி துணிவுடன் எதிர்கொள்ளல் என இவை அனைத்தும் சுதந்திரமாக இருத்தலில் அடங்கும். அப்படிப்பட்டவர்கள் தான் தொழில் முனைவோர்களாக உருவாகிறார்கள்.

ஒவ்வொரு தனிமனிதனின் வளர்ச்சியும், வெற்றியும் அவன் காலத்தை கையாளும் விதத்தை பொறுத்தே அமைந்துள்ளது. இயற்கை எல்லோருக்கும் ஒரே நேர அளவைத்தான் அளிக்கிறது. வித்தியாசம் ஏதுவின்றி எல்லோருக்கும் பொருத்தமான வகையில் பயன்படுத்தி கொள்ள தெரிந்தவர்களே சமுதாயத்தில் வெற்றியாளர்கள் என கண்டறியப்படுகிறார்கள்.

நேரமேலாண்மை

காலத்தை சரியான முறையில் நேரமேலாண்மை என்ற கருத்தின் அடிப்படையில் அணுகினால் தான் நாம் ஆரோக்கியமாகவும், மனமகிழ்ச்சியாகவும் பொருளாதார பலன்களைப் பெற்றவர்களாக வளர்ந்து சமுதாய ரீதியில் உயர்வு பெற முடியும். வாழ்க்கையில் சாதனைப் படைத்தவர்கள் அனைவரும் காலத்தை மதிக்க தெரிந்தவர்கள்.

யார் மீது குறை

எனக்கு நேரமே கிடைப்பதில்லை. 24 மணி நேரமும் எனக்குப்போதாது. நிறைய வேலைகள் பாதியிலே கிடக்கின்றன என்று பலரும் புலம்பக் கேட்டிருக்கின்றோம். இவர்கள் எல்லாம் சரியான திட்டமிடல் இல்லாததாலும் ஒரு காரியத்தை முறையாக செய்யத்தவறிய காரணத்தினாலும் பொதுவாக காலத்தை குறை சொல்லுகின்றார்கள். தேனீக்களைப்போல சுறுசுறுப்புடன் இயங்கும் மனிதர்கள் பலரும் நம் கண் முன்னே தோன்றத்தான் செய்கிறார்கள். ஆனாலும் காலத்தை கையாளத் தெரியாதவர்கள் இன்னும் நம்மிடையே இருக்கிறார்கள் என்பதை யதார்த்தமாக எடுத்துக் கொள்ளலாம்.

சவால்கள்

போட்டிகள், வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்பார்ப்புக்கள், அரசின் கட்டுப்பாடுகள், தீவிர விதி மாற்றங்கள் என சவால்கள் அவர்களுக்கு ஏராளம். தொழில்முனைவோர்கள் இன்று பெரும்பாலும் அவசரப்படுகிறார்கள்.

மிக விரைவில் பெரிய தொழிலதிபராக ஆகி விட வேண்டுமென்று ஆசைப்படுகிறார்கள்.

இன்றைய சூழலில் நுகர்வோர் தேர்வு மற்றும் விருப்பம் மிகவும் மாறி வருகிறது. இந்த நிலையில் எல்லோருடைய மனதிலும் எழும் கேள்விகள் மக்கள் பணம் செலவழிப்பது தொடருமா? எல்லாத் தொழிலும் குதூகலம் அடையுமா? வாடிக்கையாளர்கள் மகிழ்ச்சி அடைவார்களா? நம்பிக்கையுடன் களத்தில் தொடரலாமா? ஆகியவைதான்.

தவம்

தொழில் என்பது சொகுசு பார்ப்பவர்களுக்கு அன்று. இலாபம் கிடைக்க சில சமயம் நேரம் ஆகலாம். மனம் தளர்வில்லாமல், உற்சாகம் மற்றும் நம்பிக்கை இழக்காமல் தொடர்ந்திட பக்குவம் தேவை. மற்ற மாநிலங்களை ஒப்பிடும் போது தொழில் முனைவோரைப் பார்த்து வியந்து போகும் நம்மவர்கள் ஒரு வேலையைத் தேடிக்கொள்வதில் தான் அதிக ஆர்வம் காட்டுகின்றார்கள். அதற்கு முக்கிய காரணம் போதிய குடும்ப ஒத்துழைப்பு இல்லாமையே.

மேலும், அரசு தரும் கடன் மற்றும் மானியத்தை மட்டும் மனதில் கொண்டு தொழில் செய்யலாம் என்கின்ற நபர்களுக்கு தொழில் நீடித்து நிலைப்பதில்லை. தொழில் முனைவோர்கள் நம்மை தொடர்ந்து உற்சாகப்படுத்திக் கொண்டு பிறரையும் உற்சாகப்படுத்த வேண்டும். "தொழில் செய்வது என்பது கண்கள் திறந்து செய்யும் ஒரு தவம்". அவ்வாறு தவம் செய்பவர்கள் சவால்களை எளிதில் சமாளிக்கிறார்கள்.

தன்எம்பிக்கை

வேலையில் சஞ்சலப்பட்டு வியாபாரத்தை சிந்திக்காதீர்கள். எது வந்தாலும்

தாங்கும் உறுதி தான் வியாபாரத்தில் ஈடுபட முதல் தகுதியாகும். ஆரம்ப காலத்தில் வருமான இழப்பை தாங்க வேண்டும். வேலையில் உள்ள சமூக அந்தஸ்தை தற்காலிகமாக இழக்க நேரலாம். உங்களை போல உங்கள் குடும்பமும் கொஞ்சம் சிரமங்களை அனுபவிக்க வேண்டி வரும் அவர்கள் அதற்கு தயாராக இருக்கிறார்களா? என்று முதலில் தெரிந்து கொள்ளுங்கள். சில வேலைகளை விட்டால் திரும்ப பெற முடியாது. அதனால் வியாபாரம் என்பது முயற்சி செய்து பார்க்கும் விஷயம் அல்ல அது ஒரு வாழ்க்கை முடிவு.

தேவையான திறன்கள்

தன்னைத் தொடர்ந்து வெற்றியாளராக நிலை நிறுத்திக் கொள்ள தேவையான பயிற்சி எடுத்துக் கொள்ளுதல், வணிகம் சம்பந்தமான பத்திரிகைகள் படித்தல், தொழில் அமைப்புக்களில் உறுப்பினராக இருத்தல், அவர்கள் நடத்தும் கூட்டங்களில் கலந்து கொள்ளுதல், போட்டியாளர்களைத் தொடர்ந்து கண்காணித்தல் இவை அனைத்துமே அவசியமாகிறது.

"வேதனைகள் சோதனைகளை தயக்கமின்றி தைரியமாக சந்திக்க தயாராகுங்கள், சோதனைகளையும் வேதனைகளையும் எதிர்கொள்பவர்கள் தான் சாதனையாளர்களாகின்றார்கள்." "வாழ்க்கையில் நிகழும் துன்பங்கள், துயரங்களை நேசியுங்கள். அது ஒவ்வொன்றிலிருந்தும் நீங்கள் ஒரு பாடத்தை கற்றுக் கொண்டிருப்பீர்கள்".

இலட்சியப் பாதையில்.....

ஒரு சினிமா பாட்டில் வியாபார காந்தம் ஆகும். கனவைக் கலைத்து நிஜத்திற்கு வாருங்கள். இலட்சக்கணக்கான உயிரணுக்கள் தோற்று ஒன்று ஜெயிப்பது போல இலட்சியத்தில் ஒன்று தான் தொழில் வெற்றியும். அந்த ஒருவர் நீங்களாக இருக்கலாம்.

தொழில் ஆசை இருந்தால் வேலையில் இருக்கும் போது கனவு காண்பதுடன் உங்களை தகுதிப்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

“ நீங்கள் சென்று கொண்டிருக்கும் பாதையில் எந்தத் தடையும் ஏற்படவில்லை சுமுகமாக செல்கிறது என்றால் நீங்கள் தவறான பாதையில் செல்கிறீர்கள் என்பதை உணருங்கள்” என்று **வீடெகானந்தர்** கூறியிருக்கிறார்.

புத்திசாலித்தனம், கடின உழைப்பு, நல்ல படிப்பு, தொழில் அனுபவம் இருந்தால் மட்டுமே ஒரு வெற்றிகரமான தொழில் அதிபராக ஆகி விட முடியுமா? இல்லை அது மட்டும் போதாது. என்னுடைய வெற்றி, தோல்வி இரண்டிற்குமே காரணம் நாலாகத் தான் இருக்க முடியும் என்ற மனப்பக்குவம் அவசியம்.

சரியான முறையில் செய்யப்படும் முயற்சி எல்லாத் தடைகளையும் தகர்த்து விடும் என்ற நம்பிக்கையோடு செயல்படுங்கள். மாற்ற முடியாதவற்றை ஏற்றுக் கொள்ளும் மனப்பக்குவத்தோடும் மாற்றக் கூடியவற்றை மாற்றிட அஞ்சா நெஞ்சத்தோடும் தொழிலை அணுகினால் வெற்றி நிச்சயம். அச்சம் தரும் புறச்சூழலிலும் காரியத்தை செய்யுங்கள். சக்தி தானகவே வரும்.

உசாத்துணை :-

- 1) நாணயம் News Paper
- 2) இணையத்தளம்

ஆயிரம் ஆயுதங்களால் வெல்ல முடியாததை அறிவென்னும் ஆயுதத்தால் வெல்ல முடியும்.

இருளைப் போக்குவது சூரிய ஒளி மனதின் இருளைப் போக்குவது அறிவின் ஒளி.

ஒரு புத்தகத்தை திறக்கும் போது உலகினை நோக்கிய ஒரு யன்னை திறக்கிறோம்.

வணிகமே நீ வாழி

அறிவைப் பெருக்கும் வணிகமே
ஆதியாய் உற்றறெடுத்த வணிகமே
இன்பந் தந்திரும் வணிகமே
ஈகையை வளர்த்திரும் வணிகமே
உண்மையை உரைத்திரும் வணிகமே
உஊரைப் பெருக்கிரும் வணிகமே
எளிமையைக் காட்டிரும் வணிகமே
ஏழ்மையைப் போக்கிரும் வணிகமே
ஐஸ்வர்யத்தை அளித்திரும் வணிகமே
ஒற்றுமையைப் பேணிரும் வணிகமே
ஔம்பலைக் சட்டிரும் வணிகமே
ஔளடதம் பரப்பிய வணிகமே - நீ
ஆல்போல் தழைத்து அறுகு போல் வேளுன்றி
அரிதான நிற்பணி தொடர்ந்திட
அகிலம் புரந்திட்ட வாழ்த்துக்கள்
வாழிய நிற்பணி
வளர்க நிற்பணி
வாழி ! வாழி !

A.L.F பஸ்னா
13^B வர்த்தகப்பிரிவு

வணிக வணிகையின் 17^{வது} வெளியீடு

17வது மலராம்
யாழ் இந்து வணிக மகளினி
படைப்பாய் எழுந்த இந்த
வணிக வணிகை

காலம் காலமாய்
வலம் வரும் பல மலர்களினி நடுவே
தோன்றுகின்றது யாழ். இந்து மகளினி நடுவே
புது மலராய் ஆண்டு பதினைந்தில்

ஆண்டுகள் தோறும் பல
வணிகத்தை தன்னுள் சுமந்து வரும்
வணிக மலர் இம்முறையினி
சுமந்து வருகின்றது பல நிகழ்வை

தொடராக வெளிவரும் இம்
மலர் பல காலம் இக்கல்லூரியில்
வலம் வர மனதார வழங்குங்கள்
உங்கள் ஆசிகளை.

இ. கல்யாணி
13A வர்த்தகப் பிரிவு

2013 - University Entrances

	Result	Z. Score	Rank
Nishanthy Paramanathan	3A	1.9614	15
Janany Nadeshan	2AB	1.8221	30
Janshana Lakitharaja	B2C	1.1620	110
Kugajiny Chandrakumar	C2S	0.1922	482

வணிக வளிகையன் 17ஆவது இதழ் சீறப்புற வாழ்த்துகன்றோம்

நியூ அின்னம்ஸ்

இசைக்கருவிகள், அதன் உதிரிப்பாகங்கள்,
இலத்திரனியல் பொருட்கள்
விற்பனையாளர்கள்



11, கஸ்தூரியார் வீதி,
யாழ்ப்பாணம்.

Tel :- 021 222 7115
Fax :- 021 222 7115

நவீன வடிவமைப்புக்களில் அழகிய தங்க நகைகளை செய்து
பற்றுக்கொள்ள நாடவேண்டிய ஸ்தாபனம்

மாங்கல்யா ஐவல்ஸ்



உரிமையாளர்
ப.அனோக்

131, கஸ்தூரியார் வீதி, யாழ்ப்பாணம். தொ. இச- 021 222 2140

Accounting College



செங்குந்தா வீதி,
கல்வியங்காடு
T.P: 0775117343



ஓம் விராட் விஸ்வப் பிரம்மணே நமஹு

நஸ்வரன்

உரிமையாளர்
அ.மகேஸ்வரன்



நகைத்தொழிலகம்

ஓடர் நகைகள் 22 கரட்டில்
குறித்த தவணையில் செய்து
பெற்றுக் கொள்ளலாம்



335, கஸ்தூரியார் வீதி, யாழ்ப்பாணம்.
தொ.பே.இல. 077 711 0812
021 222 9429

வணிக வள்தையின் 17ஆவது இதழ் சிறப்புற வாழ்த்துகன்றோம்

அனைவரினதும் சிறந்து

ஆடாத்தெரிவுக்கு நடவண்ப்பு இடம்

கீர்த்திகா ரெக்ஸ் ரைல்ஸ்



பலாலி வீதி,
உரும்பிராய் சந்தி,
உரும்பிராய்.

தொ. பி. இல.
077 2288 245

கீர்த்தனா களஞ்சியம்

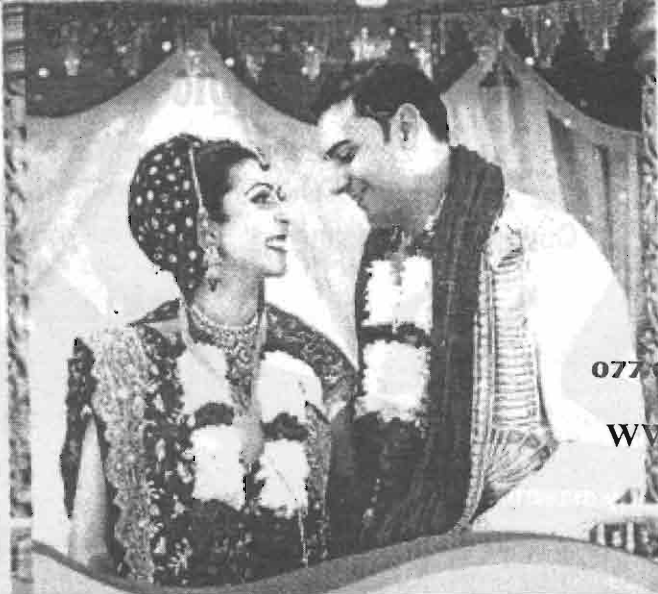
இங்கு பலசாக்கு வொருட்கள் மற்றும்
கேக் தயாரிப்பதற்கான வொருட்கள்
என்பவற்றை வொத்தமாகவும் சில்லறையாகவும்
வற்றுக் கொள்ள முடியும்.



29, இராமலிங்கம் வீதி,
திருவெகவேலி,
பாழ்ப்பாணம்

தொ. பி. இல.
077 3353 644

NK Function Hall



சகல விதமான
வைபவங்களையும்
சிறப்பான கொண்டாட
நீங்கள் தெரிவு செய்யும்
மண்டபம்

தொ. பி. இல.
077 0366 300, 021 2242 422

மீமலதிக விபரங்களுக்கு:
WWW.nkfunctionhall.com

பலாலி வீதி,
அனாரேழு கிழக்கு

வணிக வளிகையின் 17ஆவது இதழ்
சீறப்புற வாழ்த்துக்கன்றோம்

E-CITY COLLEGE New Science Hall

E-CITY

Lion.J.Rajeevan
Chairman & Chief Lecturer

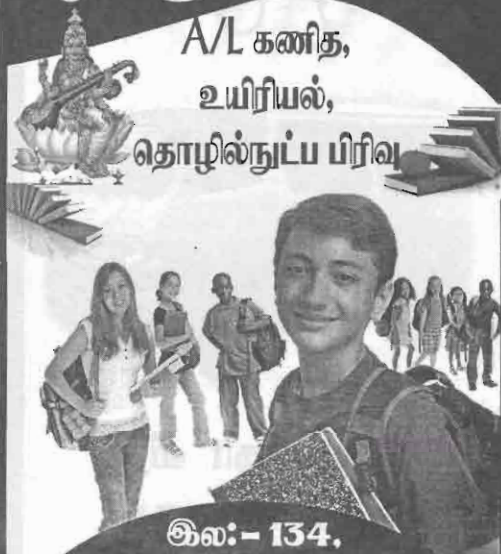
Feel Brilliant Future



#372D, Pointpedro Road, Anaipanthi,
Jaffna, Sri Lanka

Tel : +94 21 221 7106
Mobile : +94 77 340 0418
Email : ecitycollege@gmail.com
Web : www.ecityenglish.com

The Leading Centre
For English Language Studies



A/L கணிக,

உயரியல்,

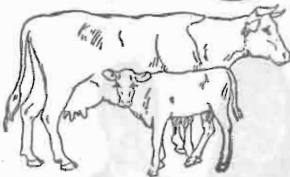
தொழில்நுட்ப பிரிவு

கூல: - 134.

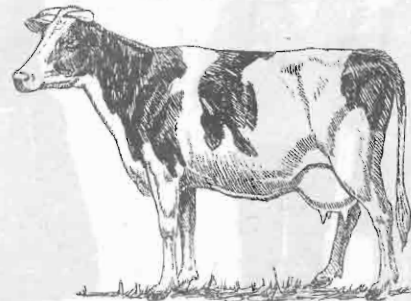
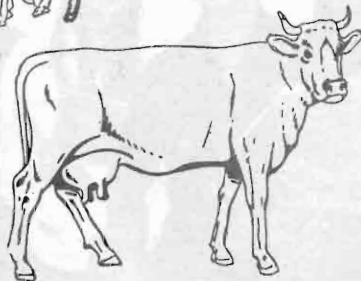
கன்னாதிட்டி.

யாழ்ப்பாணம்

தேனு களஞ்சியம்



பசு வதை ஒழிப்பேம்!!!



கூல.29, நவீன சந்தை உட்புறம், திருநெல்வேலி, யாழ்ப்பாணம்,

தொலை.கூல. 021 492 1185, 021 4922 1259

வணிக வள்தையின் 17ஆவது இதழ்
சிறப்புற வாழ்த்துகின்றோம்

Aathy Travels



சொங்குந்தா வீதி,
கல்வியாங்காடு

T.P: 0776516676

அன்பளிப்பு

வலம்புர்
பள்ளிக்கேஷன்

No. 03, 2nd Lane
Brown Road,
Jaffna

T.P: 021 5671532

British College of Higher Studies



Sirambiyadi Lane, Jaffna.

T.P: 021 222 4550

வணிக வள்தையின் 17ஆவது இதழ் சிறப்புற வாழ்த்துகின்றோம்

மறாவிடக்காய்

தேநீரகம்







பெரியவர்கள் முதல் சிறியவர்கள் வரை
விரும்பி சுவைக்கக்கூடிய சீற்றுண்டி வகைகள்
மிகவும் ஆரோக்கியமான
சுத்தமான முறையில் செய்து தரப்படும்

காங்கேசன்துறைச்சாலை
குளம்பிட்டடிச்சந்தி,
கொக்குவில்.

T.P:021 3216711

உங்கள் இல்லங்களில் நடைபெறும்
கொண்டாட்டல்களுக்கு சீற்றுண்டி வகைகளைப்
பெற்றிட நாட ஒரே ஸ்தாபனம்

பரணி

கிரீம் ஹவுஸ்






கே.கே.எஸ் வீதி,
கொக்குவில் சந்தி,
கொக்குவில்

T.P:0779184286

**எங்கள் விளம்பரதாரர்களை
ஆசிரியங்கள்**





வணிக மாணவர் மன்றம்
யாழ். இந்து மகளிர் கல்லூரி

செயலாளர் சிந்தனையிலிருந்து.....



“மங்கையராய் பிறப்பதற்கே நல்ல மாதவம் செய்திட வேண்டும்மா” என்ற கவிமணி தேசிய விநாயகம் பிள்ளையின் வாக்கிற்கிணங்க இம்மண்ணில் பெருமையை நிலைநாட்ட வந்த மாதவச் செல்வங்களான எம் மங்கையர்களின் ஆக்கத்திறனில் துளித்துளியாகத் திரளும் ஆக்கங்களின் கோர்வையாக இவ் வணிக வனிதையானவள் 17வது மலராக மலர்ந்து உங்கள் கைகளில் தவழ்கின்றாள்.

வணிகவியற்கல்வி வீறுநடை போடும் இன்றைய காலத்திற்கு எம்மை பொருத்தப்பாடு உடையவர்களாக வளர்த்துக் கொள்வதில் இவ் இதழ் முதன்மை பெறுகின்றது. பயன்மிக்க கட்டுரைகள், மாணவர்களது முத்தான ஆக்கங்கள் எனப்பலவும் இம்மலரை மணம் வீசச் செய்கின்றன. ஆற்றல்கள், சிந்தனைகளால் ஆக்கபூர்வமாக செயல்வடிவம் பெற்ற இவ் வனிதை எமக்கு உயர்ந்த பெறு பேறுகளைப் பெறவும் பல புதிய விடயங்களை அறிந்து கொள்ளவும் உந்துசக்தியாக இருக்குமென்பதில் ஐயமில்லை. இந்து அன்னையின் பிள்ளைகளாகிய நாம் பஸ்துறை சார்ந்த செயற்பாடுகளின் ஓராங்கமாகவே வணிக வனிதை இதழை வெளியிட்டு வருகின்றோம் மாணவர்கள், ஆர்வலர்கள் மத்தியில் இவ்விதழ் பெரும் வரவேற்பைப் பெறும் என நம்புகின்றோம்.

**“எந்நன்றிகொன்றார்க்கும் உய்வுண்டாம் உய்வில்லை
செய்நன்றிகொன்ற மகற்கு”**

என்ற குறளுக்கிணங்க இம்மலரை உருவாக்குவதற்கு துணைநின்ற இறைவனுக்கும் இவ்விதழ்க்கு வாழ்த்துச் செய்தி வழங்கியவர்களுக்கும் இவ் இதழை வெளியிட அனுமதி தந்த அதிபர், இதழ் வெளியீடு தொடர்பாக பல்வேறு ஆலோசனைகள் வழங்கிய ஆசிரியர்கள், சிறப்பான ஆக்கங்களை வழங்கிய பெரியோர்கள், மாணவர்கள் இம்மலருக்கு விளம்பரங்கள் தந்து மலர் வெளியிட ஊக்கமளித்த நிறுவனங்கள் மலரினை வடிவமைத்து கோப்புச் செய்த கங்கை பிறிண்டேர்ஸ் நிறுவனத்திற்கும், எமது மனமார்ந்த நன்றிகளைத் தெரிவித்துக் கொள்கின்றோம்.

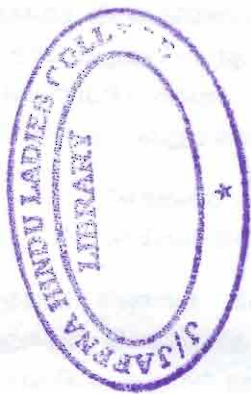
**“வித்தகக் கலைஞன் தொட்டுவிட்டால்
விறகுக் கட்டை கூட வீணையாகிவிடும்”**

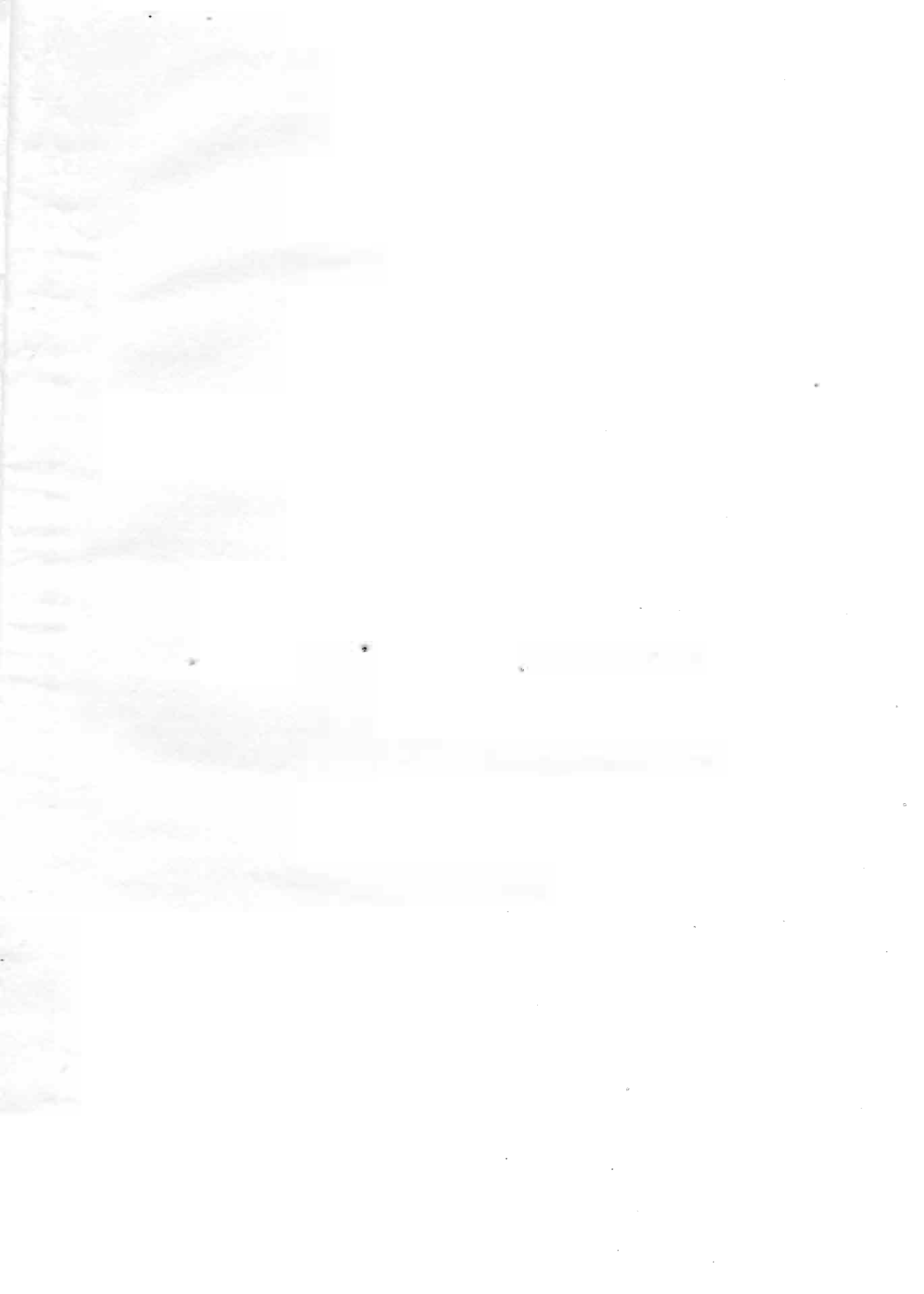
செல்வி ஜெ. சங்கீர்த்தனா
செயலாளர்
வணிக மாணவர் மன்றம்
யாழ் இந்து மகளிர் கல்லூரி

கங்கை பிறிண்டேர்ஸ்

743, கே.கே.எஸ். வீதி யாழ். இந்துக் கல்லூரிக்கு முன்பாக- தொ.பே: 0776184567









வணிகப்பிரிவில் சாதனை மாணவி
செல்வி. பாலசுந்தரம் கௌசனா

