வணிகவனிதை
இதழ் 9
யாழ் இந்து மகளிர் கல்லூரி
வர்த்தக மாணவர் ஒன்றியம்
2006

Commerce Student's Union

J/Hindu Ladies College

வணிகவனிதை

2006

இதழ் ஒன்பது

இதழாசிரியர்
செல்வி. மா. அகிலானந்தி

வர்த்தக மாணவர் ஒன்றியம்,
யாழ் இந்து மகளிர் கல்லூரி
யாழ்ப்பாணம்.

கல்லூரி வாழ்த்து

திருமிகு மெங்கள் யாழ்நகர்க் கணியாய்த்
திகழ்ந்திடுங் கல்லூரி – எங்கள்
பெறு வரு மிந்துப் பெண்களுக் கொளியாய்ப்
பிறங்கிடுங் கல்லூரி – உயர்
மருவுறு கலைகள் யாவையு மின்பாய்
வழங்கிடுங் கல்லூரி – உனைப்
பெருகிடும் அன்பால் புந்தியில் வைத்துன்
புகழினை வாழ்தோமோ – உனை
வந்தே மாதரம் வந்தே மாதரம்
என்று வணங்கோமோ.

இந்து மதப்புகழ் எங்கும் விளங்கிட
இசைந்திடுங் கல்லூரி – இயல்
சிந்தை வளம் பெற மெய்ப் பொருளறிவைச்
சேர்த்திடுங் கல்லூரி – வளர்
செந்தமிழ் ஆங்கில வடமொழி அறிவைச்
சுரந்திடுங் கல்லூரி – உனை
வந்தனை செய்து பைந்தமிழ் மாலை
வாழ்த்தொடு சூடோமோ – உனை
வந்தே மாதரம் வந்தே மாதரம்
என்று வணங்கோமோ.

மங்கையர் மாண்பை மன்பதை அறிய
முழங்கிடுங் கல்லூரி – ஒளி
பொங்குயர் அறிவுச் சுடரினை யுளத்திற்
பொறித்திடுங் கல்லூரி – இந்து
நங்கையர் வாழ்வின் லட்சிய மனைத்தும்
நல்கிடுங் கல்லூரி – உனை
அங்கையில் மலர்கொண் டன்புடன் பாடி
அனுதினம் ஏந்தோமோ – உனை
வந்தே மாதரம் வந்தே மாதரம்
என்ற வணங்கோமோ.

கலைமகள் உலவக் களிநடனம் புரியக்
கண்டிடுங் கல்லூரி – என்றும்
மலைமகள் கொழுநன் மலரடி போற்றி
மாண்புறுங் கல்லூரி – நித்தம்
நிலமகள் நெற்றித் திலகமென் றேத்த
நிலைத்திடுங் கல்லூரி – உனை
தலை முறையாகத் தொழுதுளங் 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 மறைந்திடாமலே ~ எங்கள்
இந்து மகளிர் வணிக வனிதை வாழ்க வளர்கவே.

மனித நாகரிகம் வெற்றி பெற்று உயரவே
வணிகவியல் முதுகெலும்பாய் ஆச்சு உலகிலே
வணிகவியல் ஓங்க தேசம் சொர்க்கமாகுமே
குனிவிலாத வாழ்வை அளிக்கும் வணிகக் கல்வியே ~ என்றும்

வணிக வனிதையர் ஒன்று இணைந்து சேரவே
வணிகவியல் நுட்பம் யாவும் கண்டு கொள்ளவே
வணிகக் கல்வியாலே ஊரும் உலகும் ஓங்கவே
வந்துதித்த வனிதை தன்னைப் போற்றிப் பாடுவோம்

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

வணிகக் கல்வி புதுமை புகுத்தி மாண்பு பெறவே
மகிழ்ந்து நாமும் இந்த நூற்றில் வளர்ந்து வாழவே
செழுமை கொண்டு சிறப்பு பெற்று சீரும் பெறவே
நெகிழ்ச்சி பெற்று உயர்ந்து வனிதை வளங்கள் சேர்க்கவே.

யாழ் வலயக் கல்விப் பணிப்பாளரின் ஆசிச் செய்தி

சுயமுயற்சி

யா/இந்து மகளிர் கல்லூரியின் வணிகப்பிரிவு வெளியிடும் இச் சஞ்சிகைக்கு வாழ்த்துரை வழங்குவதில் மகிழ்ச்சியடைகின்றேன். சஞ்சிகை வெளியிடுவது என்பது புதிய கல்விச் சீர்திருத்தத்தின் பல தேர்ச்சிகளை எய்துவதாக அமைகின்றது. மாணவர்கள் இச்சஞ்சிகைக்குத் தமது ஆக்கங்களை வழங்குவதால் கற்றல் என்னும் செய்கை தானாகவே நடைபெறுகிறது என்றால் மிகையாகாது. மாற்றமடைந்து கொண்டிருக்கும் இவ்வுலகில் சுயதொழில் ஆரம்பிப்பதுவே இம்மாற்றங்களை உள்வாங்கியதாக அமையும். மூன்றாம் நிலைக்கல்வியை முடித்த பலரும் குழுக்களாக கிடைக்கும் வளங்களைக் கொண்டு உச்சப் பயனைப் பெறக்கூடியதாக சுயதொழில் ஆரம்பிப்பின் அது ஒரு நாட்டின் பொருளாதாரத்தை உயர்த்தக்கூடியது எனவே சமூகவியல் பின்னணிக்கும் கல்வியைக் கொண்டு ஒருவர் தனக்கும் சமூகத்திற்கும் பயனுடயவனாக்கிக் கொள்ளல் வேண்டும். எனவே வணிகப் பிரிவினர் சுயதொழில் பற்றியும் இச்சஞ்சிகையில் குறிப்பிடப்படுவது வாழ்த்துக்குரியது.

இச் சஞ்சிகையை வெளியிடும் மாணவர்கள், வழிகாட்டியாய் இருக்கும் ஆசிரியர்கள், முன்னெடுத்துச் செல்லும் அதிபர் ஆகியோர் பாராட்டுக்குரியவர்களாவர்.

இச்சஞ்சிகை தனது நோக்கத்தை அடைய எனது வாழ்த்துக்கள்.

திரு......ஜோ.தி. செல்வரத்தினம்
வலயக் கல்விப் பணிப்பாளர்
வலயக் கல்விப் பணிமனை
யாழ்ப்பாணம்.

யாழ் வலய பிரதிக் கல்விப் பணிப்பாளரின்

ஆசிச் செய்தி

'**வணிகவனிதை**' தனது ஒன்பதாவது அகவையில் புதுப் பொலிவுடன் வெளிவருவதைக் கண்டு மகிழ்வடைகின்றோம். 'வணிக மாணவர் மன்றங்கள் தமது சஞ்சிகை வெளியீடுகளை எந் நிலையிலும் கைவிடோம்' என்ற கருத்திற்கு அமைவாக, உங்கள் சஞ்சிகையும் உந்து சக்தியுடன் வெளிவரு வதனையிட்டு அகமிக மகிழ்கின்றேன்.

மாணவர்களின் ஆக்கங்களைக் கூடுதலான அளவில் கொண்டு வெளிவருவது விருப்புக்குரிய அம்சமாகும். உங்கள் அறுவடை ஏனைய மாணவர்களுக்கும் வாசகர்களுக்கும் பயனளிக்கும் என்பது எமது அசையா நம்பிக்கை

ஆசிரியர்களின் வழிகாட்டலும் அதிபரின் ஊக்குவிப்பும் உங்கள் முயற்சியும் தொடர்ந்து 'வணிக வனிதையை' ஆண்டுதோறும் உலவவிட எனது வாழ்த்துக்கள்

திரு...... நா. வரதராசா
யாழ் இந்து மகளிர் கல்லூரி
பிரதிக் கல்விப் பணிப்பாளர்
வலயக் கல்விப் பணிமனை
யாழ்ப்பாணம்

எங்கள் அதிபரின்

ஆசியுரை

யாழ் இந்து மகளிர் கல்லூரியின் வர்த்தக மன்றத்தினால் வருடந்தோறும் வெளிவரும் "வணிக வனிதை" தொடர்ந்து 9வது இதழாக வெளிவருவதையிட்டு நான் பெருமகிழ்ச்சியடைகின்றேன்.

வளர்ச்சியடைந்து வரும் தகவல் தொழில் நுட்பத்துடன் இணைந்த உலகமயமாக்கலின் ஊடே நமது வணிக மாணவர் இணைந்து நிற்கின்றனர் என்பதனை வெளி உலகுக்கு உணர்த்தும் வகையில் தரமான படைப்புக்களை இச் சஞ்சிகை வெளியிட முன் வருகின்றது.

எதிர்காலத்திலும் வணிக வனிதை பலவகைச் சிறப்புக்களும் வணிக உலகில் சாதனைகள் படைக்க எனது நல்லாசிகள் காலத்தின் மாற்றத்திற்கேற்ப தரமான படைப்புக்களை வருடா வருடம் வெளியிட முன் வரும் ஆசிரியர்களுக்கும் மாணவர்களுக்கும் எனது பாராட்டுக்களையும் வழங்கி ஆசீர்வதிக்கின்றேன்.

ஒப்பம்...... திருமதி. ச. ஜெயராஜா
அதிபர்

எங்கள் அதிபர்

திருமதி சரஸ்வதி ஜெயராஜா

B.A.(Hons.), Dip. in Edu., S.L.P.S. - I

பிரதி அதிபரின் ஆசிச்செய்தி

நவீன உலகில் புகழ் பெற்று வருகின்ற வர்த்தகத்துறை சார் மாணவர்கள் தமது அயராத உழைப்பாலும், ஒருங்கிணைந்த கூட்டுப்பொறுப்பாலும் வணிக வனிதையின் ஒன்பதாவது இதழை புதுப் பொலிவுடன் சமர்ப்பித்துள்ளது.

பல்வேறு இடர் நிறைந்த சூழலிலும் தமது ஆற்றலையும், ஆளுமையையும் எடுத்துக் காட்டுகின்ற கண்ணாடியாக விளங்கும் இம்மலரின் ஆக்கங்கள் யாவும் எதிர்கால கல்வி உலகிற்கு பயன்தரும் படைப்புக்களாகும். ஆக்கங்களை ஆய்ந்து கற்கும் போது இவ்வுண்மை புலனாகும்.

இம்மலர் வெளியீட்டில் வர்த்தகத்துறை சார் மாணவர்களுக்கும் அவர் தம் வழிகாட்டல்களான ஆசிரியர்களிற்கும் எனது நல் ஆசிகளை வழங்குவதில் பெருமகிழ்வடைகின்றேன்.

எதிர்காலங்களில் வணிக வனிதை மென்மேலும் பொலிவுற்று மலர எனது உளம் நிறைந்த வாழ்த்துக்கள்.

ஃ...... திருமதி வே. பேரின்பநாதன்
(பிரதி அதிபர்)

உப அதிபரின் ஆசிச்செய்தி

ஒவ்வொரு கல்வி நிறுவனமும் அதன் கடந்தகால செயற்பாடுகள், விளைவுகள் பயன்கள் என்பவற்றை அது காலகாலமாக வெளியிட்டு வரும் கல்லூரிச் சஞ்சிகைகள் பிரசுரங்கள் மூலம் ஆவணபதிவேடாக்கிக் கொள்கிறது. இவ் ஆவணங்களில் கிடைக்கும் தகவல்களைக் கொண்டு அக்கல்வி நிறுவனம் நிகழ்காலத்திலும் எதிர்காலத்திலும் மேலும் பல துறைகளிலும் வளர்ச்சி கொள்ளத் தூண்டல்கள் தாமாகவே உருவாகின்றன. இத்தூண்டல்களால் உந்தப்பட்ட கல்வி நிறுவனம் கல்வியை வேண்டிநிற்கும் சமூகத்திற்கு அளப்பரிய தொண்டாற்ற முடியும்.

இந்தவகையில் யா/இந்து மகளிர் கல்லூரியில் வணிக மன்றத்தினால் கடந்த பல வருடங்களாக வெளியிட்டுவரும் வணிகவனிதை இம்முறையும் மலர்கின்றது. நடைமுறை விடயங்களையும் கணக்கியல் கோட்பாடுகளையும் முன்னெடுத்து வரும் இந்து மங்கையின் வனிதையானது மேலும் தொடர்ந்து வளர எனது மனப்பூர்வமான வாழ்த்துக்களை தெரிவிப்பதில் மகிழ்ச்சி அடைகின்றேன்.

ஒப்பம்......திருமதி.பீ.செல்லையா
உபஅதிபர்
வணிக மாணவர் மன்றம்

பகுதித்தலைவரின் ஆசிச்செய்தி

நமது இந்து மகளிர் கல்லூரித்தாயின் .இன்றைய அகவை 62 இல் வணிகக கல்விக்கு அகவை 24 ஆக வர்த்தகக் கல்வி 80 களிலேயே ஆரம்பித்து மிக துரித கதியில் வளர்ச்சி பெற்று இன்று தனது 9வது விதைக்குளந்தையைப் பெற்றெடுத்துள்ளது. இக் கல்லூரியில் எனது 23 வருட காலங்கொண்ட ஆசிரியர் சேவையில் வர்த்தகக் கல்வியின் வளர்ச்சி கண்டு பூரிப்படைந்து நிற்கின்றேன்.

நமது வணிக மாணவர் இன்றைய நவீன தொடர்பாடல் நிறைந்த – தகவல் தொழில் நுட்பத்துடன் இணைந்த – உலக மயமாக்களின் ஊடே முகிழ்த்து நிற்கின்றனர் என்றால் மிகையாகாது. உலகம் இன்று ஒரு கிரமமல்ல (Village) "ஒரு வீடு" என்ற நிதிக்கு மிக மிக சுருங்கி விட்டது. இருந்த இடத்தில் அருந்த கொண்டே இலத்திரனியல் வணிகம் செய்து கொள்ள இலாபம் சம்பாதிக்கும் இன்றைய தலைமுறையை உருவாக்குவதில் முன்னனியில் நிற்கின்றது என்பதை எவராலும் மறுக்கவோ மறைக்கவோ முடியாது.

இவ் வணிகவிதை மூலம் நவீன வணிக தகவல் தொழில் நுட்ப உலகில் சிறந்த – தரமான நுகர்வோரை மாத்திரமின்றி சுய உற்பத்தியாளரைக் கூட உருவாக்கும் முயற்சி நடைபெறுகின்றது எடுத்துக் காட்டத்தக்க தலைமைத்துவத்தை – ஆளுமையை கடமைகளைப்பொறுப்பேற்று நன்முறையில் முடிக்கும் திறனை முன்னணியில் திகழும் உளைப்பாளயியை வளர்த்தெடுக்கும் சிறப்பு நம் வணிக வனிதைக்கே உண்டு.

இன்றைய ஊழல்கள் மலிந்த வணிக உலகில் வர்த்தகர்களுக்கான சமூகப் பொறுப்பு மிக முக்கியத்துவம் வாய்ந்தது என சட்டமம் எடுத்துரைக் கின்றது. இக் காலகட்டத்தில் நமது வனிதையும் நல்ல பொறுப்பு வாய்ந்த சமூக சேவை செய்யும் ஒரு சஞ்சிகையை மிளிரும் என நம்புகின்றேன்

✍...... திருமதி த. ச. யோகீஸ்வரன்
(பகுதித்தலைவர்)

பொறுப்பாசிரியர் உள்ளத்திலிருந்து ....

இந்து மகளிர் கல்லூரி வணிகமாணவ மன்றத்தினர் ஆண்டுதோறும் வெளியிடும் “**வணிகவனிதை**” சஞ்சிகையின் 9வது இதழுக்கு எனது நல்லாசிகள்.

வணிகத்துறை மாணவர்களின் கூட்டுப் பொறுப்பும், தளராத முயற்சியுமே இச்சஞ்சிகை தொடர்ச்சியாக வெளிவர உந்து சக்தியாக உள்ளது. வணிகவியல் தற்போது எல்லாத் துறைகளுக்குமே வேண்டப்படும் அடிப்படைகளைத் தன்னகத்தே கொண்டிருப்பதனால் வணிக மாணவர்களுக்கு மட்டுமன்றி சமூகத்திற்கும் தேவையான தகவல்களை வழங்கும் வகையில் பல பயனுள்ள ஆக்கங்களைத் தாங்கி எல்லோரதும் பாராட்டுக்களைப் பெற்று தொடர்ச்சியாக வெளிவருகின்றது. மாணவர்கள் பரீட்சைகளில் மட்டும் சாதனை படைப்பவர்கள் அல்ல. தமது படைப்புகள் மூலம் ஆளுமையையும் வெளிப்படுத்த வல்லவர்கள் என்பதற்குச் சான்றாக மாணவர்களது ஆக்கங்களை மட்டுமே தாங்கி வனிதை வெளிவருகின்றாள்.

இவர்களது இம் முயற்சி மேன்மேலும் வளர்ச்சி பெற்று வனிதையானவள் தொடர்ந்தும் வெளிவர எல்லாம் வல்ல அம்பாளின் ஆசி வேண்டி மனதார வாழ்த்துகின்றேன்

✍...... **திருமதி. சி.ஞானசுப்பிரமணியம்**
பொறுப்பாசிரியர்
வணிக மாணவர் மன்றம்

இதழாசிரியரின் கண்ணோட்டத்திலிருந்து

எமது கல்லூரியின் வணிக மாணவர்களின் ஆற்றல்களை வெளிப்படுத்தும் ஒரு வழியாக இவ் வனிதை தன்னை அர்ப்பணம் செய்வதனை எம் மன்ற வளர்ச்சியினூடாக அறியத்தருகின்றோம்.

வர்த்தகமாகிவிட்ட நவீன உலகில் வணிகம் சார்ந்த கற்கை நெறிகள் சகலதுறை மாணவர்களையும் ஈர்ந்து வருகின்றது. இவ் இதழானது வணிகக் கல்வியை சமகால சிந்தனையுடன் வளர்த்தெடுக்க உதவும் என்ற நேர்க்கோடு "**வணிக வனிதை**" **இதழ் 9** ஆனது வெளிவருவதையிட்டு மகிழ்வடைகின்றேன்.

இம் மலரானது வனிதையின் கல்விக் கடலில் மூழ்கிக் களிக்கும் சின்னச் சிப்பிகள் சிந்திய முத்துக்களில் கோர்த்த மாலையாகிறது. இம் முத்துக்களை வணிகத் துறையில் கல்வி பயிலும் சகல மாணவர்களும் வாசித்து பயன்பெறுவர் என நம்புகின்றேன்.

இவ் வணிக வனிதையானது சிறப்பாக வெளிவருவதற்கு பல வழிகளிலும் உதவிகளை நல்கிய அனைத்து நெஞ்சங்களுக்கும் எனது நன்றிகளை தெரிவித்துக் கொள்கின்றேன். இனிவரும் காலங்களிலும் வணிக வனிதையானது சிறப்பாகவெளிவருவதற்கு எனது வாழ்த்துக்கள்.

"வாழ்க வணிக வனிதை
வளர்க வணிக வனிதை"

✍...... அகிலானந்தி.மா
இதழாசிரியர்
வணிக மாணவர் மன்றம்

அறுவடை ஆரம்பமாகின்றது ....

வளர்ந்து வருகின்ற தகவல் தொழில்நுட்ப யுகத்திலே வணிகத்தின் பங்கு மிகவும் அளப்பரியது. அந்தவகையில் வணிகம் சம்பந்தமான திறன்களை சமுதாயத்தில் வாழ்கின்ற பல்வேறுபட்டவர்களிடமும் பரப்பும் நோக்குடன் எமது கல்லூரியின் **9வது 'வணிக வனிதை'** சிறப்புடன் வெளிவருவதனையிட்டு அகமிக மகிழ்கின்றேன்.

இச் சஞ்சிகையானது பல இடையூறுகளிற்கு மத்தியிலும் புதுப்பொலிவுடன் வெளிவருவதற்கு ஆக்கமும், ஊக்கமும், ஒத்துழைப்பும் அளித்த கல்லூரி அதிபர், உபஅதிபர்,பிரதி அதிபர், ஆசிரியர்கள், ஆசியுரை நல்கிய பெரியோர்களிற்கும், விளம்பரத்துடன் அன்பளிப்புக்களை வழங்கியவர்களுக்கும், இச்சஞ்சிகையை பூரணத்துவப்படுத்திய ''மதிகலர்ஸ்'' அச்சகத்தினருக்கும், மற்றும் பல வழிகளிலும் இச்சஞ்சிகையை வெளியிட உதவிய அனைத்து நெஞ்சங்களிற்கும் எனது மனமார்ந்த நன்றிகளைத் தெரிவித்துக் கொள்கின்றேன்.

''செதுக்கச் செதுக்கக் கல்லும் சிற்பமாகும்
கற்கக் கற்க அறிவும் விருத்தியாகும்''

செ...... கோசலாதேவி.த.
தலைவர்
வணிக மாணவர் மன்றம்

செயலாளரின் பேனாமுனையிலிருந்து ......

இந்து மகளிர் தாயின் ஆசிபெற்று இன்று **'வணிக வனிதை'** ஆனவள் தனது ஒன்பதாவது சிசுவை பிரசவிக்கின்றாள். கல்வி எனும் உரமிட்டு அறிவு எனும் பயிரினை செழிப்பாக்குவதற்கு இக்கல்லூரி நாடி வந்த நாம் கல்லூரி விட்டு விலகும் இத்தருணத்தில் வகுப்பறையில் நாம் பெற்ற போதனைகளை ஆவணப்படுத்தும் முயற்சியின் பிரதிபலிப்பே இன்று உங்கள் கைகளில் தவழ்ந்து கொண்டிருக்கின்றது. இம்மலர் கல்லூரி மாணவர்களின் ஆற்றல் வெளிப்பாட்டிற்கும், ஆளுமை விருத்திக்குமான சாதனமாகவும் கல்லூரி சஞ்சிகைகள் காத்திரமான பங்களிப்பை நல்கி வருகின்றன. அந்த வகையிலே வணிகதுறை சார்ந்த எமது கல்லூரி மாணவர்களின் படைப்பாக்கங்களை தன்னகத்தே கொண்டு இச்சஞ்சிகை வெளிவந்து கொண்டிருக்கின்றது. வகுப்பறை சுவர்களிற்கு அப்பால் இவ்வாறான நூல் உருவாக்கம் போன்ற தேடல் முயற்சிகளோடு இணைந்தது தான் கற்றல் முறை என்பதற்கு இம்மலர் சிறந்த உதாரணமாகும். இம்முயற்சிக்கு உடலாகவும் உயிராகவும் இருந்து உழைத்த என்றும் எமக்காய் திகழும் எமது ஆசிரியர் குழாத்திற்கும், ஆக்கங்களால் இம்மலருக்கு ஒளியூட்டிய படைப்பாளர்களிற்கும், விளம்பரங்கள் தந்து எம்மை உற்சாகமளித்த வர்த்தகர்களிற்கும், உற்ற நேரத்தில் உறுதுணையாய் இருந்து தமது பங்களிப்பை வழங்கிய எமது வர்த்தக மாணவர் ஒன்றியத் தோழிகளிற்கும் கோடானகோடி நன்றிகளை சமர்ப்பிக்கின்றேன்.

நன்றி

ஃ...... துளசி. க
செயலாளர்
வணிக மாணவர் மன்றம்

வணிக மாணவர் மன்றம்
2006 நிர்வாகம் செயலணி

காப்பாளர்:	திருமதி. ச. யெஜயராஜா (அதிபர்)
துணைக்காப்பாளர்:	திருமதி. வே. பேரின்பநாதன் (பிரதி அதிபர்)
துணைப் பொறுப்பாசிரியர்:	திருமதி. சி. ஞானசுப்பிரமணியம்
தலைவர்:	செல்வி. த. கோசலாதேவி
உபதலைவர்:	செல்வி. து. கலாவதி
செயளாலர்:	செல்வி. க. துளசி
துணைச் செயலாளர்:	செல்வி. இ. துர்க்கா
பொருளாளர்:	செல்வி. ஜெ. பிரதீஷா
உப பொருளாளர்:	செல்வி. கார்த்திகா
இதழாசிரியர்:	செல்வி. மா. அகிலானந்தி
ஆசிரிய ஆலாசகர்:	திருமதி. த.வ. யோகேஸ்வரன்
	திருமதி. ஸ்ரீ அருள்வேல்
	திருமதி. கௌ. சிவகுமார்
	திருமதி. ம. சிவானந்தன்
மலர்க்குழு:	செல்வி. கு. சிந்துஜா
	செல்வி. க. சிந்துஜா
	செல்வி. க. குகப்பிரியா
	செல்வி. ர. மீனாம்பிகை
	செல்வி. வே. லோஜிகா

வணிக மாணவர் ஒன்றியம்

இருப்பவர்கள் - இடமிருந்து வலம் (L-R):

திரு. கிருஷ்ணானந்தன், திருமதி த.ச. யோகேஸ்வரன், திருமதி மீ. செல்லையா (உப அதிபர்), செல்வி க. கோசலாதேவி (தலைவர்), திருமதி ச. ஜெயராஜா (அதிபர்), திருமதி வே. பேரின்பநாதன் (பிரதி அதிபர்), திருமதி சி. ஞானசுப்பிரமணியம் (பொறுப்பாசிரியர்), திரு. கமலதாசன்

நிற்பவர்கள் - இடமிருந்து வலமாக:

திருமதி ஸ்ரீ. அருள்வேல், செல்வி பி. சொக்கலிங்கம், செல்வி பே. கார்த்திகா (உபபொருளாளர்), செல்வி இ. துர்க்கா (உப செயலாளர்), செல்வி ஜெ. பிரதீஷா (பொருளாளர்), செல்வி ம. அகிலானந்தி (இதழாசிரியர்), செல்வி க. சிந்துஜா, செல்வி க. குகப்பிரியா, செல்வி து. கலாவதி (உபதலைவர்), செல்வி வே. லோஜிகா, திருமதி ம. சிவானந்தநாதன் , திருமதி கௌ. சிவகுமார்.

வனிதையின் கைகளில்

	பக்கம்
விருது பெற்று வரும் வங்கி – கொமர்ஷியல் வங்கி	01–03
வாடிக்கையாளரைக் கவர்வது எப்படி ....?	04–05
காசோலை விம்ப தீர்வு முறை பற்றிய கண்ணோட்டம்	06–07
நாணயக் கொடுக்கல் வாங்கல்களின் பொருட்டு இடர்நேர்வுகளைக் குறைக்கின்ற முறைகள்	08–09
கம்பனியுடன் தொடர்புடைய கோட்டுப் பதங்கள்	10–13
முக்கிய பொருளாதாரக் கொள்கை மாற்றம்	14–17
E - Book	18–19
பொருளியல் பல்தேர்வு வினாக்களும், விடைகளும்	20–23
இலங்கைப்பட்டயக் கணக்காளர் நிறுவனத்தினைப் பற்றிய கண்ணோட்டம்	24
சுயதொழில் முக்கியத்துவம்	25–27
விலைச்சுட்டெண்	28–33
கம்பியூட்டர் வைரஸ்	34
விகிதப் பகுப்பாய்வு	35–37
Management Activities	38–39
வணிகக் கல்வி சம்பந்தமான வினாக்களும், விடைகளும்	40–42
இலங்கையின் சமாதானமும், பொருளாதார அபிவிருத்தியும்	43–44
நியாயத்துவம்	46–48
இலங்கை மத்திய வங்கியின் திணைக்களங்கள்	49–50
கணக்கீட்டுச் சமன்பாடு	51–52
வெற்றிக்கு வித்திடும் முகாமைத்துவம்	53–54
சர்வதேச நிறுவனங்கள்	55–57
வேலையின்மை	58
சேது சமுத்திரத்திட்டம்	59–60
சுதந்திரத்தின் பொழுதான உள்நாட்டு வர்த்தகமும், வர்த்தகக் கொள்கையும்	61–62
Electronic Commerce	63–64
முழு நயக்கோட்பாடு	65–66
இலங்கையில் போட்டித்தன்மையை ஊக்குவித்தல்	67–70
சந்தைப்படுத்தல் தகவலும் , சந்தை ஆராய்ச்சியும்	71–74
வெளிவாரி விளைவுகள்	75–77
மத்திய வங்கியின் அபிவிருத்திப் பணிகள்	78–80

விருது பெற்று வரும் வங்கி – கொமர்சியல் வங்கி

The Best Bank in SriLanka - Commercial Bank

இலங்கையில் வங்கித்துறையில் அரச வங்கிகளும் பல தனியார் வங்கிகளும் செயற்பட்டு வருகின்றன. இவற்றில் பல தனித்துவமான செயற்பாடுகளைக் கொண்டு இயங்குகின்றன. அவ்வாறே தனித்துவமாக செயற்படும் தனியார் வங்கிகளில் ஒன்றான வரையறுத்த தனியார் கொமர்ஷியல் வங்கி ஆய்வுக்கு உட்படுத்தி பல தகவல்கள் இங்கு தரப்படுகின்றன. தனித்துவமானதும் சிறப்பானதுமான செயற்பாடுகளை வினைத்திறனாக வெளிப்படுத்துவதன் மூலம் இவ் வங்கி ஒரு உன்னத இடத்தை அடைந்துள்ளது. வாடிக்கையாளருக்கு ஆண்டு முழுவதுமான சேவைகளை வழங்குவதுடன் புதிய தகவல் தொழில்நுட்ப வலையமைப்பில் வாடிக்கையாளரையும் இணைத்துக் கொண்டுள்ளது. இதன் காரணமாகவே பல சாதனை விருதுகளை இவ்வங்கி பெற்றுள்ளதுடன் தொடர்ச்சியாக இலங்கையின் சிறந்த வங்கியாக தெரிவு செய்யப்பட்டு வருகிறது.

- கொமர்ஷியல் வங்கி ஆரம்பிக்கப்பட்ட ஆண்டு : 1969 ஜூன் 25
- இக் கம்பனியின் தற்போதைய தலைவர் (Chairman) : M.J.C அமரசூரிய
- இக் கம்பனியின் இயக்குநர் சபை : 9 பேரைக் கொண்டது
- அமைந்துள்ள இடம் : No 21, Bristol Street, Colombo -1
- இவ் வங்கியின் தூர நோக்கு : 2010ம் ஆண்டிற்குள் இலங்கையின் நிதித்துறையின் தலைமைத்துவமாக விளங்க வேண்டும்.

  இலட்சிய நோக்கு : நாட்டிலுள்ள அனைத்து வாடிக்கையாளர் மற்றும் ஊழியர்கள் பங்குதாரருக்கு பெறுமதி மிக்க அனுகூலமான நிலையை ஏற்படுத்திக் கொடுத்தல்.
- இவ் வங்கியின் கிளைகள் : நாடு முழுவதும் 128 கிளைகள்
- வாடிக்கையாளருக்கான வைப்புத் திட்டங்கள்:

1. நடைமுறை வைப்பு (Current Saving)
2. நிலையான வைப்பு (Fixed Deposit)
3. 'Regular' சேமிப்பு கணக்கு
4. 'அருணலு' சேமிப்புக் கணக்கு (Arunalu Saving Account)
5. இசுறு சேமிப்புக் கணக்கு (Isuru Saving Account)
6. Spin.com. - சிறுவருக்கான சேமிப்பு கணக்கு - 10 -15 வயதிற்கு இடைப்பட்ட வருக்கான சேமிப்புக்கணக்கு இதற்கு ATM அட்டை வசதியும் உண்டு.
7. .Com - இளவயதினருக்கான சேமிப்புக் கணக்கு - 15 - 20 வயதினருக்கான சேமிப்புக் கணக்கு இதற்கு .Com Card வசதி உண்டு. இதனைப் பயன்படுத்தி நாடு முழுவதும் உள்ள CAT இயந்திரத்தின் சேவையை பெற்றுக்கொள்ள முடியும்.
8. Minors சேமிப்புக் கணக்கு
9. முற்போக்கு சேமிப்பு கணக்கு (Progressive Saver Account)
10. 'நிவாஹன' வீடமைப்புக் கடன் (Nivahana)
11. 'பஹான்' கடன் திட்டம் - இத்திட்டத்தின் கீழ் பின்வரும் தேவைகளுக்கு கடன் வழங்கப்படும்.
    i. பிள்ளையின் பட்டப்படிப்பிற்கு அல்லது வெளிநாட்டு கல்விக்கு
    ii. தொழில் உபகரணங்கள், வாகனங்கள் வாங்குவதற்கு
    iii. குடும்ப வைபவங்கள், திருமணங்களிற்கு
    iv. தொழில் நிமித்தம்/உல்லாசகளிப்பிற்காக வெளிநாடு செல்லும் போது கடன் வழங்கப்படும்
12. 'Com Sakthi' குத்தகை சேவை
13. திரிபால அபிவிருத்திக் கடன் (Diribala)
14. Fc Plus வெளிநாட்டு நாணயக் கணக்கு - இக் கணக்கில் குறைந்தது $ 5000 அல்லது யூரோ, பவுண்ஸ் அலகில் வைப்புச்

செய்வதன்மூலம் கணக்கினைப் பேண முடியும். சாதாரண சேமிப்புக் கணக்கிற்குரிய வசதிகள் அனைத்தும் உண்டு. மாதவட்டியும் உண்டு.

15. உதார (Udara) கணக்கு (Senior Citizens Deposit Account)
16. Dolar Smart - வெளிநாட்டு நாணயக் கணக்கு
17. NRFC கணக்கு - இக்கணக்கில் ஆகக் குறைந்தது 1000 U.S.A டொலர் அல்லது அதற்கு சமமான நாணயங்களின் தொகையை வைப்பிலிட்டு கணக்கு பேணப்பட வேண்டும். இக் கணக்கில் எல்லாவிதமான கொடுக்கல் வாங்கல்களையும் நாணய வரவுகளையும் பேணமுடியும்.
18. RFC கணக்கு (வதிவுள்ளோர் அந்நிய நாணயக் கணக்கு)

4 வாடிக்கையாளருக்கு வழங்கப்படும் சேவைகள் :

1. கணனி மயப்படுத்தப்பட்ட கொடுக்கல் வாங்கல் முறை
2. மத்திய மயப்படுத்தப்பட்ட கொடுக்கல் வாங்கல் முறை
3. அதே நேர சேவை (Online "Service")

இச்சேவை Com Bank வலையமைப்பு முறை ஊடாக செயற்படுத்தப்படுகிறது. எங்கிருந்தும் கணக்கு நடவடிக்கைகளை இதன் மூலம் மேற்கொள்ள முடியும். இம் முறையில் வாடிக்கையாளனின் இரகசியத்தன்மையைப் பாதுகாப்பதன் பொருட்டு பாவனையாளர் அடையாளக் குறியும் (Usxcid) கடவுச் சொல்லும் (Password) வழங்கப்படும்

இச்சேவை மூலம்

* வங்கி நிலுவைகளை தெரிந்து கொள்ளல்
* கணக்குகளுக்கிடையில் நிதி மாற்றங்களை செய்யலாம்.
* மூன்றாம் தரப்பினருக்கு நிதி மாற்றம் செய்யலாம்.
* தொலைபேசி, மின், நீர் வசதிக் கட்டணங்களை செலுத்தலாம்.
* Com Bank இன்டநஷனல் கடன் அட்டைகளுக்கு கொடுப்பனவு மேற்கொள்ளலாம்.

4. பணப்பரிமாற்றல் சேவை
5. Com Bank - பரிமாற்றல் சேவை
6. மினி கொம் வங்கி அலகுகள் (விடுமுறை நாட்களுக்கான சேவை - Holiday banking centre services)
7. Service points E.g : காகிள்ஸ் Food City (Arpico Uper Centre)

பாரிய விற்பனை சேவை நிலையங்களில் காணப்படும் வங்கியின் வாடிக்கையாளர் சேவைப் பிரிவுகளே இவையாகும்.

இவற்றில் வாடிக்கையாளர் தேவையான சேவைகளை பெறமுடியும்.

8. CAT Card சேவை - நாடு முழுவதும் 128 கிளைகளில் 206 CAT இயந்திர சேவை உண்டு.
9. கடனட்டை வசதிகள்
10. Salary Remittance Packages Service
11. Saturday Banking Services
12. Priority Banking Services
13. Telephone /SMS Banking Services
14. ATM ஊடான Bill Payment Services
15. வணிகத்தாள் பரிமாற்றம்
16. Interest rate services
17. Foregn e xchange dealing services
18. வெளிநாட்டு நாணயச் சந்தை நுகர்வுகளுக்கான ஆலோசனை சேவைகள்

- அண்மைக்கால சிறப்பு சேவை விஸ்தரிப்புக்கள்

⇨ புதிய மினிகொம், வங்கி அலகுகளை திறந்து வைத்ததன் மூலம் விடுமுறை வங்கி

ஸ்தலங்களின் எண்ணிக்கை 13 ஆக உயர்ந்து உள்ளது. இதன் மூலம் வாடிக்கையாளர் வாரத்தின் 7 நாட்களும் சேமிப்பு மற்றும் ஏனைய வைப்புக்கள் தொடர்பான நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளலாம். ஏனைய பல சேவைகளையும் பெறுமுடியும்.

⇨ 2004ல் பிரதான சர்வதேச (ATM) சேவை வழங்கல் அமைப்புக்களான Cirus, Visa Maestro ஆகியவற்றுடன் 200ATM இயந்திரங்கள் தனியொரு கணனி வலையமைப்பில் இணைக்கப்பட்டது. இது இலங்கையில் வங்கித்துறையில் முதற்தடவையான புதிய தொழில்நுட்ப செயற்பாடு ஆகும்.

⇨ 2005ல் தொழிலாளர் பயிற்சி அபிவிருத்தி வங்கிக் கல்வி செயல் நிறைவேற்று ஆராய்ச்சியும், ஆளணிசேர்ப்பும் மனிதவள சேவைகள் தொடர்பான சேவைகளை வழங்கும் நோக்கில் x-Pertise எனும் புதிய கம்பனி ஆரம்பிக்கப்பட்டது.

⇨ AIT (Asian Institute of Technology) நிறுவனத்துடனும், IIBE நிறுவனத்துடனும் கூட்டிணைந்து மனிதவள அபிவிருத்தி திட்டம் அமுல்படுத்தப்பட்டது.

* வங்கித்துறையின் அண்மைக்கால சாதனைகள்

1. நியூயோர்க்கை தளமாக கொண்ட பிரபல்யம் வாய்ந்த Global Finance என்ற வணிக சஞ்சிகையினால் கொமர்ஷியல் வங்கியானது தொடர்ந்து 7 தடவைகள் (1999 - 2005) 'இலங்கையின் சிறந்த வங்கி' (Best Bank in SriLanka) என்ற விருதைப் பெற்றுக் கொண்டது.
2. லண்டனில் இருந்து வெளியாகும் The Banker என்ற சஞ்சிகையினால் கொமர்ஷியல் வங்கி தொடர்ந்து 5 தடவைகள் (2001 - 2005) ஆண்டிற்கான சிறந்த வங்கி விருதைப் பெற்றுக் கொண்டது. (The Bank of the Year)
3. Fitch Ratiny Lanka Ltd இனால் வங்கி தரப்படுத்தலில் 2001 - 2004 வரை SLAAT என்ற தரத்தை இவ் வங்கி பெற்றுக் கொண்டுள்ளது.
4. 2002இல் Business Today சஞ்சிகையினால் No.1 Corporate in SriLanka என கொமர்ஷியல் வங்கி தெரிவு செய்யப்பட்டது.
5. 2002ல் Winner of the Over a National Award for HRM 2002 என்ற விருது பெறப்பட்டது.
6. 2004ல் HRM Winner in the large services Sector and Sinner என்ற விருது பெறப்பட்டது.
7. SAFA அமைப்பினால் சிறந்த வங்கி ஆண்டறிக்கைக்கான விருது கிடைக்கப் பெற்றது. (2002, 2003, 2004)
8. ICASL (The Institute of Chartered Accountants of Srilanka) இனால் சிறந்த ஆண்டறிக்கைக்கான விருது கிடைக்கப்பெற்றது (2003 - 2004)

* இவ் வங்கியின் செயற்பாட்டில் அங்கம் வகிக்கும் துணைக்கம்பனிகளும் இணைக்கப்பட்ட கம்பனிகளும் :

Commercial Bank Primary Dealer Ltd.
One zero Commericial Ltd
X-Pertise Ltd.
Commercial Development Co.Ltd.
Commercial Fund management P.V.T Ltd
Equits Investment Lanka Ltd.

உசாத்துணைகள் :
கொமர்ஷியல் வங்கி முகாமையாளருடனான நேர்காணல்
வணிக சஞ்சிகைகள்
கொமர்ஷியல் வங்கி ஆண்டறிக்கை
சேகரிக்கப்பட்ட தகவல்கள்

வே. லோஜிகா
ர. மீனாம்பிகை
து. கலாவதி
கு. சிந்துஜா
க. சிந்துஜா
13B வர்த்தகம்

வாடிக்கையாளரை கவர்வது எப்படி ....?

த. வக்சலா
2ம் வருடம் முகாமைத்துவம்
யாழ் பல்கலைக்கழகம்

அறிமுகம் : நவீன உலகில் எத்தனை விற்பனை நிலையங்கள் தோன்றினாலும் அவைகள் தம்வசம் வைத்திருக்கின்ற வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கை நிறுவனத்துக்கு நிறுவனம் வேறுபட்டே காணப்படுகின்றன.

முதலில் விற்பனையாளன் வாடிக்கையாளனை சிறந்தமுறையில் அணுகுதல் வேண்டும். எந்த ஒரு விற்பனையிலும் மிக முக்கியமான அங்கம் ''மதிப்புக்குரிய வாடிக்கையாளர்கள் தான்'' அவர்களது நடவடிக்கைகள் எந்த அடிப்படையில் அமையக்கூடும் என்பதைப் பற்றிய அடிப்படை அறிவை ஒரு விற்பனையாளர் பெற்றிருக்க வேண்டிய அவசியம் உண்டு. பிறருடைய எண்ண ஓட்டத்தை அறிவது சிக்கலான விடயமாகும். வாடிக்கையாளரின் குணநலத்தன்மையை அறிய ''நிர்வாகியியலில்'' ஒரு முக்கிய பாடமாகவே கற்பிக்கப்படுகிறது. மனதைத் தூண்டக்கூடிய விடயங்களை அறிந்துகொள்ள வேண்டும்.

ஒரு நிறுவனத்தின் பொருள் அல்லது சேவையை வாடிக்கையாளரிடம் கொண்டு செல்லும் போது விற்பனையாளர் தன்னை அறிமுகப்படுத்தும் முறை, பொருளை அளிக்கும் தன்மை, தகவலை அறிந்து கொள்ளுதல், பேசும்முறை ஆகியவற்றில் கவனம் செலுத்த வேண்டும்.

நீங்கள் விற்பனையாளராக இருந்தால் ....

1. விற்பனைக் கலையானது வெற்றி மனோபாவமும் தன்னம்பிக்கையும் உள்ளவர்க்கு இலகுவானது. தன்னம்பிக்கை மிக்கவராகவும், திறமையுள்ளவராகவும் இருங்கள்.
2. நீங்கள் விற்பனை செய்யக்கூடிய பொருள் அல்லது சேவையைப் பற்றி தெளிவான அறிவை பெற வேண்டும்.
3. உங்கள் நிறுவனம் பற்றியும், நிறுவனம் சார்ந்துள்ள தொழில்துறை பற்றியும், பொதுவான சந்தைபற்றியும் அறிந்திருக்க வேண்டும்.
4. போட்டி நிறுவனங்களின் பொருள் பற்றியும் அவற்றுடன் உங்கள் பொருளுடான ஒப்பீடு பற்றியும் உள்ள விபரங்கள் தயாராக இருக்க வேண்டும்.
5. நீங்கள் நம்பிக்கைக்குரியவர் என்பதை சொல்லிக் காட்டுவதை விட அணுகுமுறைகள் மூலம் உணர்த்த வேண்டும்.
6. நீங்கள் சந்திக்கும் நபர் உங்களுடன் பேசுவதையும் தனது நேரத்தை உங்களுடன் செலவிட விரும்ப வேண்டும்.

வாங்குபவரிடம் ஆராயப்படவேண்டியவை

1. உங்கள் பொருள் அல்லது சேவையை விற்பதற்காக நீங்கள் சந்திக்கும் நபர் வாங்கும் முடிவை (Decision Making) எடுக்கும் அதிகாரம் உடையவராக இருக்க வேண்டும்.
2. அந்த நபரிடம் உங்கள் பொருளை வாங்கக் கூடிய பணவசதி இருக்க வேண்டும்.
3. உங்கள் பொருளின் தேவை அவருக்கு இருக்கிறதா என ஆராய வேண்டும்.
4. பணம், அதிகாரம், தேவை இல்லாத ஆட்களிடம் அதிக நேரத்தை வீணடிக்கக் கூடாது இந்த காரணிகள் ஆங்கிலத்தில் MAN (Money, Authority, Need) என்று சொல்வார்கள். அதாவது "With out Man" என்பது இதன் கருத்தாகும்.

வாடிக்கையாளரை அணுகும் முன் ஒரு நிமிஷம்

1. நேர்த்தியான உடை அணியுங்கள், உற்சாகமாக இருங்கள், தன்னம்பிக்கையுடையவராக இருங்கள் (First impression is the best impression)
2. துடிப்பும், வெற்றி மனோநிலையும் கொண்டவரோடு மக்கள் உரையாட விரும்புவர். பதற்றப்படாதீர்கள் ஆனால் துடிப்பானவராக இருங்கள்.

3. உங்கள் நிறுவனம் பற்றிய பாதுகாப்பு உணர்வை வாடிக்கையாளர் உணரவேண்டும்.
4. நிறுவனத்துக்குள்ள தகுதி, திறன், அனுபவம் என்பவற்றை வாடிக்கையாளர் உணர வேண்டும்.
5. நிறுவனத்தின் செயற்திறனை உறுதிப்படுத்த வேண்டும்.
6. பொருளை வாடிக்கையாளருக்கு அறிமுகப்படுத்தும் அணுகுமுறை ஆர்வத்தை தூண்ட வேண்டும்.
7. பொருளை அறிமுகப்படுத்தும் போது அதைப் பற்றி முழு ஈடுபாட்டுடன் சொல்லுங்கள் உணர்ச்சிகளை கலந்து பேசுங்கள்.
8. பொருள் பற்றிய ஓரிரண்டு முக்கியமான கவர்ச்சிகரமான கருத்துக்களை ஆணித்தரமாக சொல்லுங்கள்.

தகவல் அறிதல் .....

தகவல் அறியும் திறனானது விற்பனைகலையில் முக்கிய அம்சமாகும். பொருளை அறிமுகம் செய்து விற்கும் வரை பொறுமையாக அவரிடமிருந்து தேவையான தகவல்களைப் பெறுவது இன்றியமை யாததாகும்.

1. வாங்குபவரின் சிக்கல்களையும், தேவைகளையும் அறிந்துகொள்ள சரியான நேரத்தில், சரியான முறையில் அறிந்து கொள்ளவேண்டும்.
2. சில சங்கடமான கேள்விகளை நயமாகக் கேட்டு பதில் பெறக்கூடிய திறனை வளர்க்க வேண்டும்.
3. நீங்கள் கேட்கும் கேள்விகள் அவருக்கு சரியான ஒரு தீர்வை தருவதற்காகத்தான் என்பதை அவர் நன்கு உணரும் வகையில் உங்கள் கேட்கும் அணுகுமுறை அமைய வேண்டும்.
4. வாடிக்கையாளருடன் இலகுவான சொற் பிரயோகத்தில் கதையுங்கள்.

திருப்தி அற்ற நிலையில் ...

உங்கள் நிறுவனத்தின் பொருளை அல்லது சேவையை வாடிக்கையாளர் பெற விரும்பாவிட்டால் உடனே நீங்கள் கோபங்கொள்ளக்கூடாது. அவர்கள் யாரோ நாம் யாரோ என்று இருந்துவிடாமல் பண்பாக பேசி வழியனுப்புங்கள். உதாரணமாக இந்த பொருள் தரமானது. ஏனோ உங்களிற்கு பிடிக்கவில்லைப் போல. உங்களுடைய தெரிவுக்கு சுதந்திரம் உண்டு. இந்தாருங்கள் எமது நிறுவன முகவரி அட்டை (Visiting Card). நன்றி மீண்டும் வாருங்கள் என சொல்லி அனுப்புங்கள். அடுத்தமுறை உங்கள் பக்கம் அவர்களை வரத்தூண்டும்.

முடிவுரை

ஒரு வெற்றிகரமான விற்பனையாளருக்கு விற்பனையை உடனடியாக முடித்துக் கொள்ள வேண்டும் என்பது முக்கியமாகும். எப்போதோ வரும் என்ற நிலை விரும்பத்தக்கதல்ல. எனவே விற்பனையை உடனடியாக முடிப்பதற்கு விற்பனை யாளர்கள் சில யுக்திகளை கையாள வேண்டும். யுக்திகள் யதார்த்தமானவையாகவும், கண்ணியமான வையாகவும், ஏற்றுக் கொள்ளக்கூடியதாகவும் இருக்க வேண்டும் வாடிக்கையாளரை வற்புறுத்தக் கூடாது.

விற்பனையாளரின் பொருள் சேவை மீது விற்பவருக்கே நம்பிக்கையும், திருப்தியும் ஏற்பட வேண்டும். உங்கள் பேச்சுத் திறனால் தரமற்ற பொருளை வாடிக்கையாளரின் தலையில் கட்ட நேரிட்டால் பிற்காலத்தில் உங்கள் மீது அவநம்பிக் கையும், வெறுப்பும் ஏற்படும்.

ஒரு வாடிக்கையாளன் திருப்தியடைந்தால் பத்துப்பேரிடம் போய்ச் சொல்லுவான். திருப்தியடையாவிட்டால் நூறு பேரிடம் போய்ச் சொல்லுவான். சங்கடமான நிலைமைகளிலும் நயமாக பதில் அளிக்கும் திறன் விற்பனையாளருக்கு இருக்கவேண்டும். கண்ணியமாக இலகுவான நடைபாஷையில் உணர்ச்சிகள் கலந்து தூண்டக் கூடிய பாணியில் பேசும் ஆற்றல் வேண்டும்.

பொருள் அல்லது சேவை தரமாக இருந்தாலும் வாடிக்கையாளரை கவர்ந்திருக்கா விட்டால் விற்பனை நிலையங்களுக்கு பாதகமான நிலைமை ஏற்படும். எனவே வாடிக்கையாளர் எனும் பெரும் சொத்தை நாம் பாதுகாக்க வேண்டும்.

உசாத்துணைகள் :

வளர்தொழில் - சஞ்சிகை (இந்தியா 2001)
சக்தி FM சஞ்சிகை நிகழ்ச்சி
வணிகத்தளிர்

காசோலை விம்ப தீர்வு முறை பற்றிய கண்ணோட்டம்

க.விஜிதா
13A வர்த்தகம்

ஒவ்வொரு நாட்டின் பொருளாதார அமைப்பிலும் முக்கிய இடத்தை வகிப்பது வங்கி அமைப்பாகும். இவ்வங்கி அமைப்பில் நடுநாயக மாகவும் அரச நிதி நிறுவனமாகவும் விளங்குவது மத்திய வங்கியாகும். வங்கியமைப்பில் மத்திய வங்கியானது தீர்வையகமாகச் செயற்பட வேண்டியது சட்டரீதியான எதிர்பார்ப்பாகும்.

நவீன பணப் பொருளாதாரத்தில் காசுக்கு புறம்பாக மிகப் பொதுவாகக் பயன்படுத்தப்பட்டு வரும் கொடுப்பனவு முறையாக காசோலைத் தீர்வு 29.08.1950 அன்று இலங்கை மத்திய வங்கிக்கு (CBSL) வழங்கப்பட்டது. இலங்கையில் காசோலைகள் குறைந்த பெறுமதி கொண்ட சில்லறைக் கொடுப்பனவுகளை மேற்கொள்ளப் பயன்படுத்தவதுடன் தீர்ப்பனவுகள் லங்கா கிளியர் லிமிட்டெட்டினால் (Lanka Clear Private Ltd) 1.4.2002இல் தோற்றுவிக்கப்பட்டு தொழிற்படுத்தப் படும் தன்னியக்கப்படுத்தப்பட்ட தீர்வகத்திடம் பொறுப்பளிக்கப்பட்டது.

இதன் பங்குதாரர்கள் மத்திய வங்கியும், வர்த்தக வங்கிகளுமாகும். இதனுடைய பிரதான தொழிற்பாடு மத்தியவங்கியின் முகவராக வர்த்தக வங்கிகளுக்கும் மத்திய வங்கிக்கும் இலங்கை ரூபாக் காசோலைகள், அமெரிக்க டொலர் காசோலைகள் இலங்கை ரூபாவில் வரையப்பட்ட உண்டியல்கள் ஆகியவற்றுக்கான தீர்வு வசதிகளை வழங்குவதும் வங்கிகளுக்கிடையிலான கொடுப்பனவு முறை (Srilanka Inter Bank Payment System Slip) மேற்கொள்வதுமாகும்.

தற்போது ஒரு சில பகுதிகளில் வாடிக்கையாளர் தமது காசோலைகளுக்கான பணத்தை பெறுவதற்கு 10 நாட்கள் கூடச் செல்கிறது கொழும்பையும் அதனை அண்மித்த பகுதிகளிலும் உள்ள வாடிக்கையாளர்கள் தமது காசோலைக்குரிய பணத்தை பெறுவதற்கு 3 நாட்களுக்கு மேல் செல்கிறது. அதாவது T+2 (T இன்று T+1 நாளை T+2 நாளை மறுநாள்)

லங்கா கிளியர் லிமிட்டெட் காசோலைத் தீர்வு வட்டத்தை முழு நாட்டிற்கும் T+1 ஆக ஆக்குவதற்கு முயற்சிக்கிறது. இவ்வாண்டு இறுதியில் காசோலை பிரதியை ஒரு முனைப்படுத்தும் முறை (Cheque Imaging and Truncation System - CITS) ஆரம்பிக்கப்படவுள்ளது.

இதன் நோக்கம் சகல வங்கிகளினதும் காசோலைகளை பொதுவானதொரு கால அட்டவணையில் தீர்ப்பதும் காசோலைகளால் மேற்கொள்ளும் கொடுப்பனவுச் செயற்பாடுகளை வலுப்படுத்துவதாகும்.

இதன் பிரகாரம் இடத்திற்கு இடம் காசோலைகள் வைப்புச் செய்யப்பட்ட வங்கியிலோ அல்லது லங்கா கிளியர் (பிரைவெட்) லிமிட்டெட்டின் பிராந்திய சேவை நிலையத்திலோ அக்காசோலைகளின் இலத்திரனியல் விம்பம் ஸ்கான் செய்யப்பட்ட லங்கா கிளியர் பிரைவெட் லிமிட்டெட்டின் செயற்பாட்டு நிலையங்கள் மூலம் தேசிய காசோலை தீர்வக நிலையமாகிய லங்கா கிளியர் (பிரைவெட்) லிமிட்டெட் ஊடாக பணக் கொடுப்பனவுக்காக பணம் செலுத்தும் வங்கிக்கு அனுப்புவது இதன் நடவடிக்கையாகும்.

புதிய முறையின் கீழ், உருவக் காசோலைகளின் சேகரிப்பிற்காகவும் பிரதிமை உருவெடுக்கும் நோக்கங்களுக்காகவும் பத்து பிரதேச தீர்வக நிலையங்கள் அமைக்கப்பட்டு வருகின்றன. பிரதேச பணிகள் பணியகங்கள் யாழ்ப்பாணம், அநுராதபுரம், அம்பாறை, பதுளை, கண்டி, பொலநறுவை, குருநாகல், நுவரெலியா, இரத்தினபுரி, மாத்தறை மற்றும் கொழும்பு ஆகிய இடங்கள் ஆகும். இப்புதிய முறைகளுக்கு

தயாராகும் பொருட்டு வணிக வங்கிகள் தமது வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஒரே தரத்திலான அதாவது பிரதிமை சிநேகபூர்வ காசோலைப் புத்தகங்களை (Image Friendly Cheque Books) வழங்குகின்றன. இக் காசோலை புத்தகங்களை உபயோகிக்கும் பொழுது காசோலையில் கருமை நிற (Dark Ink Preferbly Blue or Black) நீலம் அல்லது கறுப்பு மையால் தெளிவாக எழுத வேண்டும்.

இளம் நிறம் அல்லது ஒளி மிதந்ததாகக் காட்டும் மைகளை (Light Coloured or fluorescent Ink) உபயோகிக்கக்கூடாது. காசோலை எழுதுவதற்கு பாவிக்கப்படும் இயந்திரம் (Cheque Writer) பாவிப்பதாயின் தகவல்கள் கடும் நிறத்தில் தெளிவாக இருத்தல் வேண்டும்.

காசோலையில் உள்ள கையொப்பப் பிரதியைப் படத்தில் தெளிவாக வழங்கும் பொருட்டு கடும் நிறத்தில் இருத்தல் வேண்டும். காந்தமை தடவப்பட்ட பதிவுக் கோட்டுக்கு கீழ்ப்பகுதியில் தரவுகள் (Micr Line) பதிக்கப்பட்டிருப்பதால் அப்பகுதியில் எதையும் எழுதவோ கசக்கவோ கூடாது. திகதிக்கென குறிப்பிட்டுள்ள பகுதியில் நாள், மாதம், வருடம் என்னும் ஒழுங்கில் திகதியைப் பதிய வேண்டும். காசோலையின் பெறுமதியைக் குறிக்க வேண்டிய கூட்டுக்கு வெளியில் இலக்கங்களை எழுதுதல் கூடாது. மேற்படி திட்டத்தைச் செயற்படுத்தும் நோக்குடன் சாட்சிகள் கட்டளைச் சட்டம், மாற்றுண்டியல் கட்டளைச் சட்டம் ஆகியவை திருத்தப்படவுள்ளன. அத்துடன் இலத்திரனியல் செயற்பாடுகள் கட்டளைச் சட்டம் (Electronic trasaction Act) அறிமுகப்படுத்தப்படவுள்ளது.

காசோலை பிரதிமைப்படுத்தல் மற்றும் சுற்றோட்டக் குறைப்பின் அறிமுகமானது வங்கிகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் இருவருக்கும் நன்மைகளை உருவாக்கும். இப்புதிய முறை மூலம் பொருளாதார அபிவிருத்தி மேம்படுத்தப் படும். காசோலை தீர்வுக்கான கால எல்லை குறைக்கப்படும். காசோலைத் தீர்வு முறை பாதுகாப்பானதாகவும் நவீனமயப்படுத்தப்பட்டதாகவும் விளங்கும்.

தற்போதைய காசோலைத் தீர்வு முறையிலுள்ள குறைகளும் ஆபத்துக்களும் தவிர்க்கப்படும். காசோலைத் தீர்வு முறை ஒரு முகப்படுத்தப்பட்டு பிராந்தியங்களில் காணப்படும் காசோலைத் தீர்வு முறையின் வித்தியாசமான நடைமுறைகள் தவிர்க்கப்படும்.

வங்கிகளைப் பொறுத்தளவில் இம் முறையின் கீழ் காசோலைத் தீர்வு முறை தற்போதுள்ள நடைமுறைகளில் பாரிய மாற்றங்கள் செய்யப்படாது மேம்படுத்தப்படும். இது இடர்நேர்வுகள் பௌதீக ரீதியில் காசோலைகளைக் கையாள்வதற்கும் காசோலைகளைத் தீர்வுக்காக அனுப்புவதற்கும் ஏற்படும் போக்குவரத்து செலவுகளும், மாற்றங்களின் போது தொலைதல் என்பன குறைக்கப்படுவதுடன் காசோலையில் உள்ள தகவல்களின் மின்னியல் ரீதியான செல்லுபடியாகும் தன்மைக்கும் வசதியளிக்கும் மேலும் இது வெளியிடக் காசோலைகளுக்கான தேறல் நேரத்தினையும் குறிப்பிடத்தக்க அளவிற்குக் குறைக்கும். பிரதிமைகளை பொதுவான இடத்தில் மையப்படுத்தக் கூடிய இயலாற்றல் கடந்தகால தகவல்களை மீண்டும் பெறுவதற்கு தேவையான நேரத்தினைக் குறைப்பதுடன் விசாரணைக் கையாளல்களையும் விரைவுபடுத்தும் ரீதியில் கணக்குகள் பதியப்படுதல் மற்றும் கையொப்பம் சரிபார்க்கப்படல் என்பவற்றின் மூலம் வங்கிகளும் நன்மைகளைப் பெறும்.

வாடிக்கையாளர்களைப் பொறுத்தளவில் காசோலை கொடுப்பனவுகளை மேற்கொள்வதற்கு பரந்துபட்டளவில் பாவிக்கப்படுகிறது. காசோலைகள் தீர்வில் ஏற்படக் கூடிய முன்னேற்றம் சமூக பொருளாதார முன்னேற்றத்திற்கு வழிவகுக்கும்.

இத்திட்டத்தின் கீழ் ஓர் அம்சமாக லங்கா கிளியர் (பிரைவெட்) லிமிட்டெட் ஒரு ஆவணங் காப்பகமாகவும் தொழிற்படவுள்ளது. இச்செயற்பாடுகள் சமயோசிதமான நடவடிக்கை எனவும் கூறலாம். காசோலையில் விம்பம் 5 செக்கன்களில் திரும்பப் பெற்று E-mail மூலம் அனுப்ப முடியும்.

உசாத்துணைகள் :

மத்திய வங்கி ஆண்டறிக்கை – 2004

பத்திரிகைகள்

நாணயக் கொடுக்கல் வாங்கலின் பொருட்டு இடர் நேர்வுகளைக் குறைக்கின்ற முறைகள்

ஜெ.பிரதீஷா
13B வர்த்தகம்

பொதுவாக மக்கள் வாழ்க்கையைக் கொண்டு நடாத்துகின்ற முறை பிரதானமாக விலைமுறை மற்றும் அதனை நெறிப்படுத்துகின்ற நிறுவன முறைமையின் செயற்பாட்டுக்கு இணங்கி யொழுகுகின்றவாறே தீர்மானிக்கப்படுகின்றது. உதாரணமாகக் கூறுவதெனில் ஒரு வீட்டின் அங்கத்தவர்களது ஆளுமை வளர்ச்சி, பொழுது போக்கு ஊடகம் (Entertainment) போன்ற முக்கியமான விடயங்கள் அவ்வீட்டின் பொருளாதார முறையின் நடத்தையைப் பொறுத்தே தீர்மானிக்கப் படுகின்றது. ஒரு நாட்டின் நிலையும் இது போன்றதே. பொருளாதாரம் மற்றும் விலை நிலைப்பாட்டையும் நிதியியல் முறையின் நிலைப்பாட்டையும் நெறிப்படுத்துதலை ஒரே குறிக்கோளாகக் கொண்டுள்ள இலங்கை மத்திய வங்கியின் செயற்பாட்டின் பலம், ஒழுங்குமுறை மற்றும் வினைத்திறனை வளர்ச்சியடையச் செய்வதற்கும், நிதியியல் துறையின் இடர்நேர்வைக் குறைத்துக் கொள்வதை முன்னிட்டும் நீண்ட காலமாகச் செய்து வரப்பட்ட ஆராய்ச்சிகளின் பெறுபேறுகளான புதிதாக அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட நிதியியல் செயற்பாட்டின் 2 தோற்றங்கள் பின்வருமாறு:

1. அதேநேர மொத்த தீர்ப்பனவு முறை (Real Time Gross Settlement System - RTGS)
2. பத்திரங்களற்ற பிணையங்கள் தீர்ப்பனவு முறை (Scripless Securities Settlement System - SSSS)

இவற்றுள் அதேநேர மொத்த தீர்ப்பனவு முறையினைப் பற்றி நோக்குவோம். வெளியீடுகள், வருமானம் மற்றும் செலவுகள் என்ற அணுகுமுறை களைப் பயன்படுத்தி ஒரு நாட்டின் தேசிய உற்பத்தியின் பெறுமதியைக் கணிப்பிடுவதன் மூலம் தேசிய கணக்குகளைத் தயாரிக்கின்ற மத்திய வங்கியானது வணிக வங்கிகள், நிதியியல் நிறுவனங்கள் மற்றும் முதனிலை வணிகர்களுடன் தொடர்ந்து செயலாற்றுகின்றபோது நிதியியல் துறையில் ஏற்படுகின்ற இடர்நேர்வு நிலைமைகளை மிகக் குறைந்த மட்டத்திற்குக் கொண்டுவரும் பொருட்டு அறிமுகப்படுத்தப்படுகின்ற புதிய கருத்திட்டம் யாதெனில் அதேநேர மொத்தத் தீர்ப்பனவு முறை எனப்படும்.

ஆரம்ப காலகட்டத்தில் பண்டமாற்றின் மூலம் நடைபெற்ற இந்நடவடிக்கையை தீர்ப்பனவுச் செயற்பாட்டின் முதற்கட்டமாகக் குறிப்பிடலாம். இன்று இந்தக் கொடுக்கல் வாங்கலின் தீர்ப்பனவுச் செயற்பாடு தனித்தனியாகவும், கூட்டமாகவும், அமைப்பு ரீதியிலும் நடைபெறுகின்றது. பெரும்பாலும் இப்பரிமாற்றமானது நாணயத்தின் மூலம் அதேபோன்று நாணயங்கள் அல்லாத காசோலைகள், காசுக் கட்டளைகள், தபால் கட்டளைகள், வடங்கள் மூலம் அல்லது மின்னியல் ஊடகங்கள் போன்ற கருவிகளின் மூலமும் நடைபெறுகின்றது. கொடுப்பனவு தீர்ப்பனவு நடவடிக்கைகள் பல்வேறு வழிமுறைகளின் மூலம் நடைபெற்றன. கைப்பாட்டு முறையிலும் (Manual) தன்னியக்க முறையிலும் (Automation) தீர்ப்பனவு நடைபெற்ற போதிலும் நிதியியல் சந்தை விரிவடைந்ததன் காரணத்தினாலும் வங்கிகளுக்கு இடையிலான கொடுக்கல் வாங்கல் எண்ணிக்கை ரீதியில் அதிகரித்தமை அதிக பெறுமதியுடனான பெறுமானத்தைக் கொண்டுள்ளமை ஆகியவற்றி னாலும் நிதியியல் சந்தைச் செயற்பாடுகளைச் செயலூக்கம் மிக்க தாக்குதல் தொடர்பில் இலங்கை மத்திய வங்கியின் கவனம் செலுத்தப்பட்டது. கொடுப்பனவுகள், தீர்ப்பனவுகளை மிகவும் வினைத்திறனாக்குவதைக் குறிக்கோளாகக் கொண்டு செயலாற்றிய இலங்கை மத்திய வங்கியானது 1988ம் ஆண்டு மார்ச் மாதம் 2ம் திகதியிலிருந்து கணனியைப் பயன்படுத்தி

தீர்ப்பனவை துரிதமாக்கக்கூடிய தன்னியக்க காசோலைகள் தீர்ப்பனவு முறையை அறிமுகப்படுத்தியது. இதன்படி ஒரு நிமிடத்தில் ஏறத்தாழ 1600 காசோலைகளை வாசிக்கக்கூடிய இயந்திரப் பொறித்தொகுதி ஒன்றைப் பயன்படுத்தி மிகவும் வினைத்திறனுடன் கூடிய விருத்திக் கொடுப்பனவுகள் தீர்ப்பனவுகள் முறையை செயலூக்கம் மிக்கதாக மாற்றியது. ஆயினும் முன்பைவிட ஒருசில தினங்களுக்கு முன்னர் தீர்ப்பனவு நடைபெற்றபோதிலும் ஒரு தினத்தை விட கூடுதலாக காலம் எடுப்பதற்கு வாய்ப்புள்ளதால் இதைவிடவும் மிக விரைவாகக் கொடுப்பனவு, தீர்ப்பனவு செய்தல் தொடக்கம் மென்மேலும் இலங்கை மத்திய வங்கியின் கவனம் செலுத்தப் பட்டது. கூடுதலான பெறுமதிகளைக் கொண்ட காசோலைகளை அதே நேரத்தில் (Real Time) தீர்ப்பனவு செய்யும் முறையின் தேவை இதன் காரணமாகவே உணரப்பட்டது. கூடுதலான பெறுமதிகளைக் கொண்ட காசோலைக்கான அதே நேர மொத்த தீர்ப்பனவு முறை (Real Time Gross Settlement System - RTGS) இதன் பெறுபேறாகவே உருவாகியது. இம்முறையை கொடுப்பனவு தீர்ப்பனவு துறையில் நடைபெற்ற மாபெரும் புரட்சியெனக் குறிப்பிடலாம். இதன் காரணமாக குறிப்பாக வங்கிகளுக்கு இடையிலான கொடுக்கல் வாங்கல்களின் தீர்ப்பனவு மிகவும் வினைத்திறனுடன் கூடியதாக நடைபெறுகிறது. அதே போன்று இன்று வரை நடைபெற்ற வங்கிகளுக்கு இடையிலான கொடுக்கல் வாங்கல்கள் அனைத்தும் நாளின் இறுதியிலேயே தீர்ப்பனவு செய்யப்பட்டன. கொடுக்கல் வாங்கல் நடைபெற்ற நாளில் இறுதியும் கணக்குகள் தீர்ப்பனவு செய்யப்படுதலும் வினைத்திறனற்ற செயற்பாடாகும். என்பது மாத்திரமின்றி நிதியியல் துறையின் இடர்வு கூடுதலாகவுள்ளவொரு நிலையுமாகும். நிதியியல் முறைமையின் உறுதிப்பாட்டைப் பேணுவதற்கு இடர் நேர்வுகளை மிகக்குறைந்த மட்டத்திற்குக் கொண்டு வருவதற்கும் RTGS முறைமையின் காரணமாக முடியுமாயுள்ளது. ஒரு மில்லியன் அல்லது அதற்குக் கூடுதலான பெறுமதியைக் கொண்ட காசோலை களை மிகத்துரிதமாக ஒரு சில விநாடிகளில் குறிப்பிட்ட வங்கி கணக்குகளைச் பற்று வரவு வைத்தும் இடர்நேர்வைக்குறைத்துக் கொள்வதற்கு உலகம் பூராகவும் பயன்படுத்தப் படுகின்றதான இன்றுள்ள வினைத்திறன் மிக்க முறையாகும். இன்றைவரை நிலவிய சிக்கல்களை குறைத்துக் கொள்வதற்கும் நிதியியல் சந்தை மற்றும் சர்வதேசக் கொடுப்பனவு தீர்ப்பனவு நடவடிக்கைகளை வினைத்திறனுடன் கூடியதாக நடத்துவதால் இப்புதியமுறை அறிமுகப்படுத்தப் பட்டது.

உசாத்துணைகள் :

குறைந்த இடர்நேர்வு அதிக வேகம் - பொருளியல் நோக்கு

இலங்கை மத்திய வங்கி தகவல் திணைக்களம்.

- ❖ தாள் நாணயங்கள் புழக்கத்திற்கு வந்த ஆண்டு - 1855
- ❖ ரூபா, சதக் குற்றி நாணயங்கள் புழக்கத்திற்கு வந்த ஆண்டு - 1872.01.01
- ❖ 1வது அரச வர்த்தமானி வெளியிடப்பட்டது - 1876.05.28
- ❖ மத்திய வங்கியின் பிராந்திய பணிமனை உள்ள இடங்கள் - அநுராதபுரம், மாத்தளை, மாத்தறை
- ❖ செய்மதி தகவல் தொடர்பு நிலையம் - பாதுக்கை

கம்பனியுடன் தொடர்புடைய கேட்டுப் பதங்கள்

பே. கார்த்திகா
13B வர்த்தகம்

1. கம்பனி என்றால் என்ன?
இலாப நோக்கத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டு பலர் ஒன்று சேர்ந்து பொதுவான மூலதனத்தை திரட்டி ஒரு தொழில் முயற்சியை ஆரம்பித்து அதனை 1982ம் ஆண்டு 17ம் இலக்க கம்பனிச் சட்டத்தின் கீழ் பதிவு செய்திருப்பின் அது கம்பனி ஆகும்.

2. இலங்கைக் கம்பனிகள் சட்டத்தின் 2ம் பிரிவில் 1ம் உபபிரிவுக்கமைய கம்பனி எவ்வாறு வகைப்படுத்தப்படுகிறது?
   1. பங்குகளால் வரையறுத்த கம்பனி
      * வரையறுத்த சொந்தக் கம்பனி
      * வரையறுத்த பொதுக் கம்பனி
      * மக்கள் கம்பனி
   2. உத்தரவாதத்தால் வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனி
   3. வரையறுக்கப்படாத கம்பனி

3. கம்பனிச் சட்டத்திற்கமைய கம்பனிகளினாற் பேணப்பட வேண்டிய ஏடுகள் யாவை?
   1. கணக்கேடுகள்
      E.g: கம்பனியின் சொத்துக்கள், பொறுப்புக்கள் பற்றிய விபரம்
   2. சட்டரீதியான ஏடுகள்
      E.g : பங்குதாரர் பெயர் அட்டவணை
   3. ஆண்டறிக்கை
      E.g : கம்பனியின் ஐந்தொகை
   4. பொதுவான புத்தகங்கள்
      E.g : பங்குப் பேரேடு

4. பங்கு, தொகுதிக்கடன் என்பவற்றை தெளிவு படுத்துக.
பங்கு – கம்பனி ஒன்றின் மூலதனத்தின் சிறிய அலகுகள் பங்குகள் எனப்படும். அதாவது மொத்த மூலதனத்தைச் சம பெறுமானம் கொண்ட சிறு சிறு அலகுகளாகப் பிரிக்கின்ற போது ஓர் அலகின் பெறுமதி பங்கு எனப்படும்.
தொகுதிக்கடன் – கம்பனி மேலதிக நிதித் தேவையை நிவர்த்தி செய்வதற்காக பெற்றுக் கொண்ட கடனே தொகுதிக்கடன் ஆகும்.

5. பங்குகளை வகைப்படுத்திக் காட்டுக.
   1. சாதாரண பங்குகள்
   2. முன்னுரிமைப் பங்குகள்
   3. தோற்றுவிப்பாளர் பங்குகள் அல்லது பின்னுரிமைப் பங்குகள்

6. வரி ஒதுக்கற் பத்திரம் அல்லது வரி ஒதுக்கற் சான்றிதழ் என்றால் என்ன?
கம்பனிகள் வருமான வரி கட்ட சேமிக்கின்ற பணத்தினை முதலீடாக மாற்றுவதற்காக மத்திய வங்கியால் வெளியிடப்படும் முதலீட்டு பத்திரம் வரி ஒதுக்கற் சான்றிதழ் எனப்படும்.

7. முற்பகிர்வு அல்லது முன்விபரணம் (Prospectus) என்றால் என்ன?
கம்பனியின் பங்குகள் அல்லது தொகுதிக் கடன்களை வாங்கத் தூண்டும் வகையில் பல்வேறு விபரங்களையும், அறிக்கைகளையும் உள்ளடக்கியதாக தயாரிக்கப்படும் விளம்பர ஆவணம் முன்விபரணம் எனப்படும்.

8. இழிவுக் கட்டணம் அல்லது இழிவு ஒப்பளிப்பு (Minimun Subscription) என்றால் என்ன?
பங்கு மூலதனத்தை வழங்குவதன் மூலம் திரட்டப்பட வேண்டிய ஆகக் குறைந்த தொகையென பணிப்பாளர்களினால் தீர்மானிக்கப்பட்டு முற்பகர்வில் கூறப்படும் தொகை இழிவுக் கட்டணம் எனப்படும்.

9. பங்கு வழங்கல் என்றால் என்ன?
வரையறுக்கப்பட்ட பொறுப்புக் கம்பனி ஒன்று தனக்கு தேவையான மூலதனத்தை திரட்டிக் கொள்ளும் நோக்குடன் மேற்கொள்ளப்படும் ஓர் நடவடிக்கையே பங்கு வழங்கல் ஆகும்.

10. கம்பனி பங்கொன்றுக்கான பணத்தை திரட்டக் கூடிய முறைகளைத் தருக?
    i. பங்கொன்றுக்காக அறவிடப்பட வேண்டிய பணத்தை விண்ணப்பத்தின் போது முழுமையாகப் பெற்றுக்கொள்ளல்.
    ii. பங்கொன்றுக்காக பெற்றுக்கொள்ளப்பட வேண்டிய முழுத் தொகையையும் தவணை கட்டணங்களாகப் பல தவணை களில் திரட்டுதல்.

11. வட்டத்துடன் பங்கு வழங்கல் என்றால் என்ன?
பங்குகள் அதன் முகவிலையிலும் பார்க்க கூடுதலான விலைக்கு விற்பனை செய்யப்படு மாயின் வட்டத்துடன் பங்கு வழங்கல் எனப்படும். எவ்வளவு தொகை கூட்டி விற்கப் படுகிறதோ அத்தொகை பங்குவட்டம் ஆகும்.

12. 1982ம் ஆண்டு 17ம் இலக்க கம்பனிச் சட்டத்தின்படி 58ம் பிரிவுக்கமைய பங்கு வட்டமானது எவ்வாறு பயன்படுத்தப்பட வேண்டும் என கூறப்படுகின்றது?
    1. தொடக்கச் செலவு, பங்குவழங்கல் செலவு, தொகுதிக்கடன் வழங்கல் செலவு, இவ் வழங்கல் தொடர்பான தரகு, பங்குக் கழிவு என்பவைகளை பதிவழித்தல்.
    2. பங்கு, தொகுதிக்கடன் மீட்டல் தொடர் பான வட்டத்தினை ஈடுசெய்வதற்காக பயன்படுத்தல்.
    3. உபகாரப் பங்கு வழங்கலுக்குத் தேவை யான நிதியைப் பெற.
    4. மூலதன குறைப்புத் திட்டத்திற்கு நிதியைப் பெற.

13. பங்குக் கழிவுடன் வழங்கல் என்றால் என்ன? இது தொடர்பாக கம்பனி சட்டத்தில் எப்பிரிவு விதந்துரைக்கப்படுகிறது?
பங்குகள் முகப்பெறுமதியிலும் பார்க்க குறைந்த பெறுமதிக்கு வழங்கப்படுமாயின் அதனையே கழிவுடன் வழங்கல் என்பர். எவ்வளவு தொகை குறைத்து விற்கப்படுகின்றதோ அத்தொகை பங்கு வழங்கல் எனப்படும்.

1982ம் ஆண்டு 17ம் இலக்க கம்பனிச் சட்டத்தின் 59ம் பிரிவு விதந்துரைக்கிறது.

14. விகிதாசார ரீதியிலான ஒதுக்கீடு செய்தல் என்றால் என்ன?
கம்பனி வழங்கத் தயாராக உள்ள பங்குகளின் எண்ணிக்கையிலும் பார்க்க கூடுதலான பங்குகளிற்கு விண்ணப்பங்கள் கிடைக்கு மாயின் அவற்றினை நிராகரிக்காமல் விண்ணப்பம் செய்த அனைவருக்கும் பங்குகள் கிடைக்கக்கூடிய வகையில் மேற்கொள்ளப் படும் ஒதுக்கீடே விகிதாசார ரீதியிலான ஒதுக்கீடு எனப்படும்.

15. முன்னுரிமைப் பங்கு மீட்பு என்றால் என்ன? அது கம்பனிச் சட்டத்தில் எப்பிரிவுக்கு அமைய விதந்துரைக்கப்படுகிறது?
வரையறுக்கப்பட்ட பொறுப்புக் கம்பனி ஒன்று தான் முன்னர் வழங்கிய முன்னுரிமைப் பங்குகளை முன்னர் கூறிய நிபந்தனைகளுக்கு அமைய மீளப்பெற்று அக் குறிப்பிட்ட பொறுப்பில் இருந்து நீங்கிக் கொள்ளும் ஓர் செயற்பாடே இதுவாகும்.

1982ம் ஆண்டு 17ம் இலக்க கம்பனிச் சட்டத்தில் 57 (1) பிரிவின்படி அகவிதியில் அதிகாரம் அளிக்கப்பட்டிருந்தால் மட்டுமே மீட்க முடியும்.

16. முன்னுரிமைப் பங்குகளை மீட்பதற்கு தேவையான சட்டத்தேவைகள் எவை?
    1. மீட்கப்படும் முன்னுரிமைப் பங்குகள் முக விலையில் அழைக்கப்பட்டு முகவிலை யில் பணம் இறுக்கப்படல் வேண்டும்.
    2. மீட்புக்கு வட்டம் கொடுத்து மீட்கப்படு மாயின் அந் நட்டம் உடனடியாக பங்கு வட்டத்தில் இருந்து பதிவழிப்பு செய்யப்படல் வேண்டும்.
    3. மீட்கப்படும் முன்னுரிமைப் பங்கின் முகவிலைக்கு சமனாக புதிய சாதாரண பங்கு வழங்கப்பட வேண்டும். தவறின் மீதித் தொகைக்கு வருமான ஒதுக்கங் களில் இருந்து மூலதன மீட்பு ஒதுக்க நிதி

என்ற மூலதன ஒதுக்கம் உருவாக்கப் படல் வேண்டும்.

17. மூலதன மீட்பு ஒதுக்க நிதி (Capital Redumption Reserve Fund) என்றால் என்ன?

மீட்கப்படும் முன்னுரிமைப் பங்குகளின் முக விலைக்கு சமனாக புதிய சாதாரண பங்குகள் வழங்கப்படாது காணப்படுமாயின் மிகுதித் தொகைக்கு வருமான ஒதுக்கங்களில் இருந்து உருவாக்கப்படுகின்ற ஓர் மூலதன ஒதுக்கமே மூலதன மீட்பு ஒதுக்க நிதி எனப்படும்.

18. மூலதன மீட்பு ஒதுக்க நிதியானது பயன் படுத்தப்படும் நோக்கங்கள் எவை?

1. உபகாரப் பங்கு வழங்கலுக்குத் தேவையான நிதியினைப் பெற்றுக் கொள்ளல்
2. மூலதன குறைப்பிற்கு தேவையான நிதியினைப் பெற்றுக் கொள்ளல்.
3. கற்பனைச் சொத்துக்களினைப் பதிவழித்தல்.

19. மூலதன மீட்பு ஒதுக்க நிதி உருவாக்கத்திற் கான சட்டத்தேவைப்பாடு யாது?

1. மூலதனத்தில் ஏற்பட்ட குறைவினை ஈடுசெய்ய
2. கடன்கொடுத்தோர்பாதுகாப்பினை உறுதிசெய்ய

20. உபகாரப் பங்கு வழங்கல் என்றால் என்ன? அது எச்சந்தர்ப்பத்தில் வழங்கப்படுகிறது?

ஏற்கனவே இருக்கும் சாதாரண பங்குதாரருக்கு பணத்தினை பெறாமல் இலவசமாக பங்குகளை வழங்கும் செயற்பாடு உபகாரப் பங்கு வழங்கல் எனப்படும்.

சந்தர்ப்பங்கள்

1. மூலதன ஒதுக்கங்களையும், வருமான ஒதுக்கங்களையும் மூலதனமாகப் பயன்படுத்துவதற்கு
2. வழங்கிய பங்குகளின் மீது அழைக்கப் படாதிருக்கும் தொகைகளை அழைக் காமலேயே அவற்றை முற்றும் பங்குகளாக மாற்றுவதற்கு
3. அழைப்பு நிலுவைகளை பதிவழிப்புச் செய்வதற்கு.

4. பங்குப் பங்குலாபங்களை வழங்குவதற்கு – நிதி வெளியேற்றம் தடுக்கப்படும்

21. உரித்து வழங்கல் என்றால் என்ன?

வரையறுத்த பொதுக்கம்பனி ஏற்கனவே இருக்கும் பங்குதாரர்களுக்கு சலுகை அடிப்படையில் பணம் பெற்றுக் கொண்டு பங்குகளினை வழங்கும் செயற்பாடு உரிமை வழங்கல் எனப்படும்.

22. ஒதுக்கம், ஏற்பாடு என்பவற்றை தெளிவுபடுத்துக

ஒதுக்கம்

உழைத்த இலாபங்கள் அல்லது ஏனைய மிகைகளிலிருந்து பங்குலாபமாக செலுத்தப் படாது குறித்த சட்டத்திற்கமைவாகவும் அல்லது ஏனைய தேவைகளுக்கமையவும் ஏற்பாடு செய்து பேணப்படும் மிகையே "ஒதுக்கம்" எனப்படும்.

ஏற்பாடு

குறித்த ஆண்டு செயற்பாட்டின் காரணமாக எதிர்காலம் ஒன்றில் செலவு அல்லது நட்டம் ஏற்படுவதற்கான சாத்தியக்கூறு இருந்தும் அதனை திட்டவட்டமாக மதிப்பீடு செய்யப்பட முடியாமல் இருந்தால் அதற்கென இலாபத்திலிருந்து மேற்கொள்ளப்படும் தொகையே ஏற்பாடு எனப்படும். இது பாதுகாப்பு எண்ணக் கருவுக்கமைய மேற்கொள்ளப்படுகிறது.

23. வருமானவரி என்றால் என்ன?

வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனி உழைக்கின்ற இலாபத்தில் ஒரு பகுதியினை உள்நாட்டு இறைவரித் திணைக்களத்திற்கு வரியாக செலுத்தவேண்டும். அவ்வாறு செலுத்தப்படும் வரியே வருமானவரி எனப்படும்.

24. பங்குலாபம், பங்குலாபவரி என்பவற்றை தெளிவுபடுத்துக

பங்குலாபம்

இலாபத்தில் இருந்து பங்குகளுக்கு பகிர்ந்தளிக்கப்படும் இலாபம் பங்குலாபம் எனப்படும்.

பங்குலாப வரி

பங்குதாரர் தங்களுக்குக் கிடைக்கும் இலாபத்தில் ஒரு பகுதியினை உள்நாட்டு இறைவரித் திணைக்களத்திற்கு செலுத்த வேண்டும். இவ்வாறு செலுத்தப்படும் வரியே பங்குலாபவரி ஆகும்.

25. பங்குலாபம் வழங்கப்படும் காலத்திற்கேற்ப எவ்வாறு வகைப்படுத்தப்படும்?
   1. இடைக்கால பங்குலாபம்
   2. இறுதிப் பங்குலாபம்

26. இரகசிய ஒதுக்கம் அல்லது மறை ஒதுக்கம் என்றால் என்ன?
   ஓர் ஐந்தொகையின் மூலம் வெளிப்படுத்தப் படாத தொகைகள் மீதிகள், ஏற்பாடுகள் என்பன இரகசிய ஒதுக்கம் ஆகும். இவை பெரும்பாலும் சொத்துக்களின் பெறுமதிகளைக் குறைத்துக் காட்ட முற்படுவதன் மூலம் ஏற்படுகின்றன.

27. மறை ஒதுக்கம் உருவாக்கும் முறை
   1. மூலதனச் செலவுகளை வருமானச் செலவாக காட்டுதல்.
   2. உண்மையில் ஏற்படுத்த வேண்டிய அளவைவிட மிகையாகத் தேய்மானம் செய்தல்.
   3. ஐயக்கடன் ஏற்பாடுகள், கழிவீட்டு ஏற்பாடுகளை மிகையாக ஏற்பாடுசெய்தல்.
   4. நன்மதிப்பின் பெறுமதியை கணக்கில் காட்டாது விடுதல்.

28. மறை ஒதுக்கத்தின் அனுகூலம், பிரதிகூலம் என்பன யாவை?

   அனுகூலம்
   1. வியாபாரத்தின் நிதி நிலைமையை ஸ்திரப்படுத்த முடிதல்.
   2. போட்டியாளர்களுக்கு உண்மையான இலாபத்தை மறைக்க முடிதல்.

   பிரதிகூலம்
   1. பங்குதாரருக்கு தவறான தகவலைக் கொடுப்பது
   2. நிர்வாகத்தின் திறமையின்மை மறைக்கப்படலாம்
   3. மோசடிகள் நடைபெறலாம்.

29. மூலதன ஒதுக்கம் என்றால் என்ன?
   பங்குதாரர்களுக்கு பங்குலாபமாக பங்கீடு செய்ய முடியாத ஒதுக்கங்கள் மூலதன ஒதுக்கங்கள் ஆகும்.
   E.g : பங்குவட்டம், உருவாக்க முன் உழைத்த இலாபம்

30. வருமான ஒதுக்கம் என்றால் என்ன?
   பங்குதாரருக்கு பங்குலாபமாக பங்கீடு செய்து வழங்கக்கூடிய ஒதுக்கங்கள் வருமான ஒதுக்கம் எனப்படும்.
   E.g : பொதுஒதுக்கம்
   பங்குலாபம் சமப்படுத்தும் நிதி
   பொறித்தொகுதி பொறி விருட்சம்
   மீளமைப்பு ஒதுக்கம்

31. சட்டரீதியான ஒதுக்கம் என்றால் என்ன?
   சட்ட தேவைப்பாடுகளை பூர்த்தி செய்யும் முகமாக உருவாக்கப்படும் ஒதுக்கமே இதுவாகும்.
   E.g : பங்குவட்டம்
   மூலதன மீட்பு ஒதுக்க நிதியம்

32. சட்டரீதியற்ற ஒதுக்கம் என்றால் என்ன?
   சட்டத்தேவைகளுக்காக அல்லாமல் பொதுவாக வைத்திருக்கக் கூடிய மூலதன ஒதுக்கமே சட்டரீதியற்ற ஒதுக்கம் எனப்படும்.
   E.g : உருவாக்கலுக்கு முன் உழைத்த இலாபம்
   நிலையான சொத்து மீள் மதிப்பீட்டு மிகை

உசாத்துணைகள் :
கம்பனிக் கணக்கீடு
B. Vasan

முக்கிய பொருளாதார கொள்கை மாற்றங்கள் (2004-2005)

க. சோபிகா
13A வர்த்தகம்

2005ல் உலகளாவிய பொருளாதார வளர்ச்சியானது ஏறத்தாழ 4.3 சதவீதமான குறித்த வீதத்தில் இருக்குமென எறிவு செய்யப்பட்ட போதும் இவ்வாண்டில் உலகளாவிய பொருளாதாரத்திற்கான வாய்ப்புக்கள் சாதகமானதாக இருக்குமென எதிர்பார்க் கப்படுகின்றது. 2005ம் ஆண்டு வரவு செலவுத்திட்டம் இறைச் செயலாற்றத் தாலான உறுதியான மேம்பாடு, உயர்வான சேமிப்புக்களும் முதலீடுக ளும் உயர்பொருளாதார வளர்ச்சி மீதான பணவீக்கம் மற்றும் மேம்பாடடைந்த வெளிநாட்டு நிலுவைகள் என்பவற்றை நோக்கமாக கொண்டு எதிர்பார்க்கப்பட நடுத்தரகால பொருளாதாரக் கொள்கைகள் வெளியிடப்பட்டது. அதிகரித்த அரசதுறைப் பற்றாக்குறைகள் உள்நாட்டு மூலகங்களிலிருந்தான கடன்பாடுகளூடாக பெருமளவில் நிதியிடப்பட்டன. சுனாமி அனர்த்தத்துடன் தொடர்பான நிவாரணம், புத்தாக்கம் மற்றும் மீள்கட்டுமான செலவீனங்கள், வரிவிதிப்புக்கள், விலக்களிப்புக்கள் போன்ற பல சட்டமுறைகளை உள்ளடக்கியதாக 2004 - 2005 பொருளாதார கொள்கைகள் மாற்றமடைந்துள்ளன. இவற்றுக்கிணங்க உண்மைத்துறை, வர்த்தகம் மற்றும் தீர்வை, செலாவணி முகாமைத்துவம், இறைத்துறை, அரச செலவீனம், பொது படுகடன் ஆகியவற்றால் ஏற்பட்ட முக்கிய பொருளாதார கொள்கை மாற்றங்கள் வருமாறு.

உண்மைத் துறையில் ஏற்பட்ட மாற்றங்கள்

- இலங்கை அரசாங்கத்தின் பொருளாதார கொள்கை கட்டமைப்பு வெளியிடப்பட்டது.
- நிர்வாகத்திற்கான தேசிய சபை நிறுவப் பட்டது.
- 1000 சிறு நீர்ப்பாசனக் குளங்களை புத்தாக்கம் செய்வதற்கான நிகழ்ச்சித்திட்டம் தொடங்கப் பட்டது.
- தொழிற்பாட்டு செலவில் ஏற்பட்ட அதிகரிப்பினை ஈடுசெய்யும் விதத்தில் பயணிகள் பேருந்துக் கட்டணங்கள் 6 சதவீதத்தினால் மேலும் அதிகரிக்கப்பட்டது.
- 968 பட்டதாரிகள் தொழில் வாய்ப்பு நிகழ்ச்சித் திட்டத்திற்குள் ஆட்சேர்ப்பு செய்யப்பட்டன.
- சிறப்பு அடிப்படை நிகழ்ச்சித் திட்டங்களில் பங்கேற்க 40,194 பட்டதாரிகளுக்கு பயிற்சியாளர்களாக நியமனம் வழங்கப்பட்டது. (முறைசார் பயிற்சி)
- இலங்கை புகைவண்டி திணைக்களத்தினை மீள நிறுவுவதற்காக இலங்கை புகைவண்டி அதிகாரசபை (தள்ளுபடி) மசோதாவிற்கு நாடாளுமன்றம் ஒப்புதலளித்தது.
- வேலையாட்களின் தொழிலினை முடிவுறுத்து கின்ற திருத்தச் சட்டத்தின் கீழ் தொழில் ஆணையாளரினால் புதிய இழப்பீட்டுச் சூத்திரம் ஒன்று அரச வர்த்தமானியில் 2005 மார்ச்சில் பிரசுரிக்கப்பட்டது
- சிறிய நடுத்தர முயற்சியாளர்களாக அரசாங்கத்தினால் புதியவங்கி ஒன்று நிறுவப்பட்டது.
- அரச ஊழியர்களுக்கு அரசாங்கம் வீடமைப்பு கடன் திட்டமொன்றைத் தொடங்கியது.

வர்த்தகம் மற்றும் தீர்வை

- இறக்குமதி தீர்வைகள் மீதான 20 சதவீத மேலதிக கட்டணம் 10 சதவீதத்திற்குக் குறைக்கப்பட்டது.
- இறப்பரை அடிப்படையாகக் கொண்ட உற்பத்திகளின் இறக்குமதி மீது கொ.கா.க பெறுமதி மீது சதவீதம் தீர்வை விதிக்கப் பட்டது.
- 1979ம் ஆண்டின் 40ம் இலக்க இலங்கை ஏற்றுமதி அபிவிருத்திச் சட்டத்தின் 14ம் பிரிவின் கீழ் பதனிடப்பட்ட உணவு, உலர்த்தப் பட்ட பழவகை, பழக்களி, அழகுசாதன தயாரிப்புக்கள் போன்ற தெரிந்தெடுக்கப்பட்ட இறக்குமதிகள் மீது தீர்வையொன்று விதிக்கப் பட்டது.
- தெரிந்தெடுக்கப்பட்ட விடயங்கள் நீங்கலாக அனைத்து இறக்குமதிப் பொருட்கள் மீதான சுங்கத்தீர்வை மீதான 10 சதவீத மேலதிகக் கட்டணம் 2005 டிசம்பர் 31 வரை நீடிக்கப் பட்டது.
- 2004 நவம்பர் விதிக்கப்பட்ட தீர்வைக்குப் புறம்பாக 1979ம் ஆண்டின் 40ம் இலக்க இலங்கை ஏற்றுமதி அபிவிருத்திச் சட்டத்தின் 14ம் பிரிவின் கீழ் சோளம், பழங்கள் போன்ற தெரிந்தெடுக்கப்பட்ட இறக்குமதிகள் மீது தீர்வையொன்று விதிக்கப்பட்டது.

செலாவணி முகாமைத்துவம்

- மடகாஸ்காரிலிருந்து பட்டை தீட்டப்படாத இரத்தினக்கற்களை கொள்வனவு செய்வ தற்கும் இறக்குமதி செய்வதற்குமாக வர்த்தகர்களுக்கு ஐக்கிய அமெரிக்க டொலர் 15,000 கொண்ட வெளிநாட்டு செலாவணியை வழங்குவதற்கு வர்த்தக வங்கிகள் அனுமதித்தமை. 2004 ஒகஸ்ட் 24ம் நாளன்று இவ்வசதி மியன்மாரி லிருந்து வெளிநாட்டுக் கற்களை கொள்வனவு செய்வதற்கும் இறக்குமதி செய்வதற்கும் விரிவாக்கப்பட்டது.
- பிரமிட் திட்டங்கள் மற்றும் ஏனைய அங்கீகாரம் அளிக்கப்படாத நோக்கங் களுக்கான கொடுகடன் அட்டையின் மீதான வெளிநாட்டு நாணயக் கொடுப்பனவுகள் தடை செய்யப்பட்டன.
- தேசிய சேமிப்பு வங்கிக்கு அதன் வாடிக்கையாளரின் நன்மை கருதி வதியாதோர் வெளிநாட்டு நாணய மற்றும் வதியும் வெளிநாட்டு நாணயக் கணக்குகளையும் திறப்பதற்கு அனுமதி வழங்கப்பட்டது.

இறைக்கொள்கை

- பெறுமதி கூட்டப்பட்ட வரியானது 10 சதவீதத்தில் இருந்தும் 20 சதவீதத்தில் இருந்தும் 15 சதவீதமாக ஒருமுகப்படுத்தப்பட்டது.
- செல்லிடத் தொலைபேசிப் பாவனையாளர் களினால் கொடுப்ப னவு செய்யப்பட வேண்டிய சகல கட்டணங்கள் தொடர்பாகவும் 2.5 சதவீத வரி விதிக்கப்பட்டுள்ளது.
- வட்டி வருமானம் மட்டும் தனியான அல்லது முக்கிய வருமான வரியாக கொண்டுள்ளவர் களுக்கான பிடித்து வைத்தல் வரி விலக்களிப்பு எல்லை மாதத்துக்கு ரூ 25,000க்கு அதிகரிக்கப்பட்டுள்ளது.
- முன்னர் விலக்களிக்கப்பட்டிருக்கும் இலங்கையில் தொழிற்படும் ஏதேனும் வங்கியினது வெளிநாட்டு நாணய வங்கித் தொழில் பிரிவுகளின் கடல்கடந்த கொடுக்கல் வாங்கல்கள் 20 சதவீத வரி விதிப்புக்கு உட்படுத்தப்படும்.

- உள்நாட்டு அரசிறை திணைக்களத் தினை மீளமைக்கின்ற நிகழ்ச்சித் திட்டம் தொடங்கப் பட்டது.
- வளமாக்கி மற்றும் வேளாண்மையியல் பொறிகளின் வழங்கலும் இறக்குமதியும் பெறுமதி சேர்வரியிலிருந்து விலக்களிக்கப் பெற்றன.
- வரிகள் மற்றும் கட்டணங்கள் தொடர்பாக 2004 வரவு செலவுத்திட்டத்தில் முன்மொழியப் பட்ட வழிமுறைகளுக்கு சட்ட அதிகாரம் வழங்குவதற்காக நாடாளுமன்றத்தினால் நிதி மசோதா ஒன்றிற்கு ஒப்புதல் வழங்கப்பட்டது.
- பெறுமதி கூட்டப்பட்ட வரி (திருத்த) மசோதா, உள்நாட்டு அரசிறை (திருத்த) மசோதா போன்ற மசோதாக்கள் நாடாளு மன்றத்தில் நிறைவேற்றப்பட்டன.
- 2002ம் ஆண்டின் 7ம் இலக்க உள்நாட்டு அரசிறை சட்டத்தினையும் 2003ம் ஆண்டின் 10ம் இலக்க உள்நாட்டு அரசிறை சட்டத்தினையும் நீக்குவதற்காக உள்நாட்டு அரசிறை மசோதா நாடாளுமன்றத்தில் நிறைவேற்றப்பட்டன.
- துறைமுகம் மற்றும் வானூர்தி நிலைய அபிவிருத்தி தீர்வை 1 சதவீதத்திலிருந்து 15சதவீதமாக அதிகரிக்கப்பட்டது.
- பொருளாதார அபிவிருத்திக்கான தேசிய சபையின் கீழ் வரிவிதிப்பின் மீது கொத்தணி ஒன்று நிறுவப்பட்டது.
- சுனாமியினால் பாதிக்கப்பட்ட வர்களுக்கு வழங்குவதற்கான இறக்குமதித் தீர்வை, பெறுமதி சேர்வரி, துறைமுக, வானூர்திகள் தீர்வை எதுவும் இல்லாமல் இறக்குமதி செய்யப்பட்ட மருந்துப் பொருட்கள் போன்றவற்றை விடுவிப்பதற்கு அரசாங்கம் அனுமதித்தது.
- தெரிந்தெடுக்கப்பட்ட விடயங்களின் மீது 18 சதவீதம் கொண்ட புதிய பெறுமதி சேர் வரி விதிக்கப்பட்டது.
- இரத்தினக்கல், தங்கம் என்பன 15 சதவீதமான பெறுமதி சேர்வரிக்கு உட்படுத்தப் பட்டன.
- பதனிடப்பட்டு ஏற்றுமதி செய்தவதற்காக இறக்குமதி செய்யப்படுவனவற்றின் மீதான துறைமுக, வானூர்தி நிலைய தீர்வை 0.5ல் இருந்து 0.25 சதவீதமாக குறைக்கப்பட்டன.
- நிதி மசோதா, குற்றப்பணத்தினை அதிகரிக்கும் மசோதா, பெறுமதி சேர்வரி (திருத்த) சட்டம் போன்ற மசோதாக்கள் நாடாளுமன்றத்தில் ஒப்புதல் அளிக்கப்பட்டன.
- தனியார் வருமானவரி வீதம் பின்வருமாறு திருத்தப்பட்டது.

  1. முதல் 300,000 இல்லை
  2. அடுத்த 200,000 5%
  3. அடுத்த 200,000 10%
  4. அடுத்த 200,000 15%
  5. அடுத்த 200,000 20%
  6. அடுத்த 200,000 25%
  7. மீதி 30%

அரச செலவீனம்

- ஓய்வூதியக் கொடுப்பனவுகள் 10 சதவீதத்தினால் அதிகரிக்கப்பட்டன.
- சுகாதார துறையில் காணப்பட்ட சம்பள முரண்பாடுகளை அரசாங்கம் சரி செய்தது.
- தேசிய கொள்வனவு முகவராண்மை நிறுவப்பட்டது.
- அரசாங்கம் வளமாக்கி உதவு தொகையை மெற்றிக் தொன் ஒன்றுக்கு ரூ 15,000 இலிருந்து ரூ 23,000க்கு திசெம்பர் 31 வரைக்கும் அதிகரித்தது.

- ❖ பாதிக்கப்பட்ட மக்களின் வருமான எல்லைகளை கவனத்தில் கொள்ளாது சுனாமி அனர்த்தத்தின் காரணமாக பாதிப்படைந்த ஒவ்வொருவருக்கும் ரூ 15,000 வழங்க அரசாங்கம் தீர்மானித்தது.
- ❖ சுனாமியால் பாதிக்கப்பட்ட மக்களின் முழுமையாக சேதமடைந்த வீடுகளுக்கு ரூ 250,000 இனையும் ஓரளவிற்கு சேதமடைந்த வீடுகளுக்கு ரூ 100,000 இனையும் அரச வங்கிகளுக்கு ஊடாக வழங்குவதற்கான அரசின் நிகழ்ச்சித் திட்டம் தொடங்கப்பட்டது.

பொதுப்படுகடன்

- ❖ முதனிலை வணிகர்களினால் செய்யப்பட்ட பிணையங்களில் தம்வசம் இல்லாத பிணையங்களை விற்பனை செய்தல் தடை செய்யப்பட்டுள்ளது.
- ❖ கொழும்பு பங்குச் சந்தையினால் படுகடன் பிணையங்கள் வர்த்தகமுறைத் தொழிற் பாடுகள் தொடங்கப் பட்டன.
- ❖ பத்திரங்களற்ற பிணையங்களின் தீர்ப்பனவு முறைத் தொழிற்பாடுகளும் அரச பிணையங்களுக்கான மத்திய வைப்பக முறையும் தொடங்கப்பட்டன.
- ❖ ஐக்கிய அமெரிக்க டொலர் 144.75 மில்லியன் தொகை கொண்ட இலங்கை அபிவிருத்தி முறிகள் வழங்கப்பட்டன.
- ❖ வெளிநாட்டு வங்கி தொழில் பிரிவிலிருந்து அரசாங்கம் கடன்பட்ட ஐக்கிய அமெரிக்க டொலர் 100 மில்லியன் மீண்டும் பயன்படுத்தப் பட்டது.
- ❖ ஐக்கிய அமெரிக்க டொலர் 50 மில்லியன் கொண்ட இலங்கை அபிவிருத்தி முறிகள் வழங்கப்பட்டன.
- ❖ திறைசேரி உண்டியலுக்கான பிரயோகிக்கத் தக்க நியதி சட்டரீதியான எல்லையை ரூ 50 மில்லியனால் ரூ 300 மில்லியனுக்கு அதிகரிக்க நாடாளுமன்றம் ஒப்புதலளித்தது.
- ❖ ஐக்கிய அமெரிக்க டொலர் 135 மில்லியன் அரசினால் வெளிநாட்டு வங்கி தொழில் பிரிவுகளில் இருந்து கடனாக பெறப்பட்டது.

இனிவரும் மாற்றங்கள்

1. முதனிலை வணிகர்களுக்கான ஆகக் குறைந்த மூலதன தேவைப்பாட்டினை ரூ 200 மில்லியனில் இருந்து 350 மில்லியனுக்கு உயர்த்துதல்.
2. மீள்கொள்வனவு கொடுக்கல் வாங்கல்களுக் கான பன்நாட்டு பிணையங்கள், சந்தை அமைப்பு மற்றும் பன்நாட்டு பரிமாற்றம் மற்றும் பெறுமதிகள் அமைப்பு என்பனவற்றின் முதன்மை உடன்படிக்கையினைப் பின்பற்றுதல்.
3. இடர்நேர்வு கண்காணிப்பினை வலுப்படுத்துவதற்காக முதனிலை வணிகக் கம்பனிகளில் கணக்காய்வு குழுக்களை நியமித்தல்
4. வெளிநாட்டு படுகடனை பதிவு செய்வதற்காக பொதுநலவாய செயலக புதிய விளக்கம் படுகடன் பதிவிடல் மற்றும் முகாமைத்துவ முறையினைப் பின்பற்றுதல்.
5. பொ.செ.-ப.ப.மு.மு-2000+ இல் உள்ள உள்நாட்டு படுகடன் மீதான தரவுத்தளத்தினை உள்ளடக்குதல்.

உசாத்துணைகள் :
மத்திய வங்கி ஆண்டறிக்கை - 2004

E-Book

K. Thulasi
13B Commerce

E-Book, fiction nonfiction text that is distributed and read in digital form, usually on a computer or handheld display device.Because they can be cheaply distributed worldwide over the Internet and do not require shelf space, E-books have the potential to someday replace the printed book. Devices that store and display electronic texts are sometimes referred to generically as E-books.

E-book texts are downloaded to a computer or a reading device through a modem or other Internet connection. Some devices cannot download texts and must be connected to another computer in order to transfer the book to its memory. Once a book is downloaded, the computer or E-book device uses special software to display the text for reading. Most E-book devices run on batteries so they can be taken anywhere, like a printed book. The text is displayed on a backlit screen for easier reading. Controls allow the reader to scroll up and down and to move forward and back in the text. Depending on battery technology and screen features, some devices can provide can 40 or more hours of reading time before recharging.

E-books and E-book devices have several advantages over traditional printed books. E-book devices can hold the texts of many different books at one time, making them popular with students or professionals who have to carry or consult many reference materials, technical manuals, or textbooks. Many devices also allow the reader to select from various type sizes,search the text, switch quickly between books, and access stored reference works to look up unfamilier words or concepts. Because they lack the high costs of printing and distribution ,E-books also have the potential to yield greater profits for publishers and authors. In addition, more and more first-time authors or those who write on lesser known topics have turned to get their books published.

E-books also have potential disadvantages, some of which might be addressed as technology improves. These include the cost of the computer or E-book device consumer resistance to reading on electronic screens and uncertainty about the business model. Concerns about pricing, royalties, illegal copying of texts and the lack of a single software standard for publishing E-books have slowed the rollout of E-books by major publishing companies.

Despite these issues, bestselling fiction writer Stephen King self-published a nove titled Riding the Bullet as an E-book in March 2000. The work became the first successful mass market release of an E-book generating more than 400,000 downloads at a suggested price of $2.50 per copy. However ,another E-book experiment by King later in the year -a serialization of a novel called The plant- was not as successful, in part because a volun-

tary payment system did not produce enough paying customers. With the advent of E-books, some experts felt that top authors would no longer need a publishing company to market and sell their work.

The first conceptual design for an E-book device was produced in 1945, when computers were just being developed. In the early 1970s an effort known as project Gutenberg was launched to create computerized copies of important texts, such as the Declaration of Independence and the plays of William Shakespeare. The Sony Corporation developed a device to read books from CD-ROMs in the early 1990s, but the product failed to catch on. With the spread of the World Wide Web a few years later, more electronic texts became available on the Internet. In 1998 the first handheld E-book devices were manufactured and marketed. These devices cost $300 to $500 and were capable of storing up to 10,000 pages of text. The costs and capabilities of the devices were expected to change with technological advances.

Reference :
Daily News Paper

- மின் தரவுப் பரிமாற்றம் (EDI - Electronic Data InterChange Exchange) மின்னியல் சாதனங்களின் அடிப்படையில் தரவுகளைப் பரிமாற்றம் செய்வதற்கு பயன்படும் முறையாகும். உ-ம் : விளம்பரப்படுத்தல்கள்
- மின்னியல் நிதி நகர்த்தல் (EFT - Electronic Funds Transfer) இலத்திரனியல் சாதனங்கள் மூலம் நிதியியல் பரிமாற்றத்தை மேற்கொள்வதற்கு உதவும் முறையாகும். உ-ம் : Auto Mated Teller Machine Service
- கோவைப் பரிமாற்றம் (FTP - File Transfer Protocol) பல்வேறுபட்ட ஆவணங்கள், கட்டுரைகள் போன்றவற்றை பரிமாற்றக்கூடிய முறையாகும்.
- வணிகமொன்றிலிருந்து வணிகத்திற்கான இலத்திரனியல் வணிகம் (B2B - Business To Business) வணிகங்களிற்கிடையில் இலத்திரன் மூலமாக மேற்கொள்ளப்படும் வணிக நடவடிக்கைகளை குறிக்கும்.

பொருளியலில் பல்தேர்வு வினாக்களும் விடைகளும்

த. பிரசாந்தினி
13A வர்த்தகம்

1. பெயரளவு தேசிய வருமானம், விலைமட்டம் ஆகிய இரண்டும் அதிகரித்தால்,
   1. பெயரளவு வருமானம் அதிகரிக்கும்
   2. மெய்வருமானம் அதிகரிக்கும்
   3. பணவீக்கம் நிலவும்
   4. சார்பு விலைகள் அதிகரிக்கும்
   5. (1), (3) ஆகிய இரண்டும் சாத்தியமானது

2. நாடுகளுக்கிடையில் பின்வருவனவற்றுள் எதில் வேறுபாடுகள் காணப்படுகின்ற வேளைகளில் அந்நாடுகளுக்கிடையிலான வியாபாரம் நன்மை பயக்கும் என ஒப்பீட்டு அனுகூலக் கோட்பாடு கருதுகின்றது?
   1. ஊழியச் செலவுகள்
   2. அமையச் செலவு விகிதங்கள்
   3. உற்பத்தித் திறன்
   4. விலைகள்
   5. போக்குவரத்துச் செலவுகள்

3. பின்வரும் அட்டவணை ஒரு நாட்டின் ஓர் ஈராண்டுக்காலப்பகுதியிலான பொருளாதார செயற்பாட்டினைக் காட்டுகிறது.

ஆண்டு	நாணய மாற்றுவீதம்	ஏற்றுமதிகளின் அளவுச்சுட்டி	இறக்குமதிகளின் அளவுச்சுட்டி	வர்த்தக நிலுவை (SDR)
1	100	100	100	0
2	100	90	100	+300 மில்லியன்

பின்வருவனவற்றுள் எது மேற்போன்ற விபரங்களுடன் இசைவானது?
   1. ஏற்றுமதிகளின் விலையில் ஒரு வீழ்ச்சி காணப்பட்டது
   2. வர்த்தகமாற்று விகிதத்தில் ஒரு மேம்பாடு இடம்பெற்றது
   3. இறக்குமதிகளின் விலையில் ஒரு அதிகரிப்பு ஏற்பட்டது
   4. தலா மெய்வருமான மட்டத்தில் மாற்றம் எதுவும் நிகழவில்லை
   5. நாணயமாற்றுவீதத்தில் பெறுமானத் தேய்வு ஏற்பட்டது

4. வர்த்தக மாற்று விகிதத்தில் ஒரு பிரதிகூலமான நகர்வு என்பதனால் கருதப்படுவது
   1. ஏற்றுமதிகளின் அளவு வீழ்ச்சியடைந்துள்ளது.
   2. ஏற்றுமதிகளின் விலை உயர்ந்துள்ளது
   3. ஏற்றுமதிகளின் விலைகளோடு சார்பளவில் ஏற்றுமதிகளின் விலைகள் வீழ்ச்சியடைந்துள்ளன.
   4. இறக்குமதிகளின் அளவோடு சார்பளவில் ஏற்றுமதிகளின் அளவு வீழ்ச்சியடைந்துள்ளது.

5. இலங்கையின் சென்மதி நிலுவையின் மூலதன கணக்கில் பின்வருவனவற்றுள் எது உள்ளடக்கப்பட்டிருக்கிறது?
   1. வெளிநாட்டு முதலீட்டாளர்களுக்குச் செலுத்தப்படும் பங்குலாபங்கள்

2. இலங்கையில் ஜேர்மன் உல்லாசப் பயணிகளின் செலவீடு
3. ஜப்பானில் இலங்கை உல்லாசப் பயணிகளின் செலவீடு
4. இலங்கைப் பெற்றோலிய கூட்டுத்தாபனத்தின் சொத்துக்களைக் கொள்வனவு செய்த இந்திய முதலீட்டாளர்களிடமிருந்து கிடைக்கப்பெற்ற தனியார் மயமாக்கல் வருவாய்கள்
5. ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கியினால் வழங்கப்பட்ட கடன்களுக்கான வட்டிக் கொடுப்பனவுகள்

6. பின்வருவனவற்றுள் எதன் காரணமாக இலங்கை ரூபாவின் வெளிநாட்டுப் பெறுமதி தேய்வடைதல் சாத்தியமானது?
1. இலங்கை அரசாங்கம் கூடுதலான பணத்தை வெளிநாட்டிலிருந்து கடன்பெறுதல்.
2. சுனாமி அனர்த்தத்தினால் பாதிக்கப்பட்டவர்களுக்கு உதவியளிப்பதற்காக இலங்கை அரசாங்கம் கூடுதலான வெளிநாட்டு நன்கொடைகளைப் பெற்றுக் கொள்ளுதல்.
3. இலங்கையினுட் புகும் பண்டங்கள் மீதான இறுப்புக்கள் உயர்த்தப்படுதல்.
4. இலங்கை நிலையான நாணயமாற்று முறைக்குத் திரும்புதல்
5. ஏனைய நாடுகளின் பணவீக்கத்தைக் காட்டிலும் இலங்கையின் பணவீக்க வீதம் உயர்தல்.

7. பொருளாதார வளர்ச்சியானது வழமையாகப் பின்வருவனவற்றுள் எதுவாக வரையறுக்கப்படலாம்?
1. வெளியீட்டிலான அதிகரிப்பு வீதத்திலிருந்து ஊழியப் படையின் அதிகரிப்பு வீதத்தைக் கழித்தல்
2. காலப்போக்கில் மெய்வெளியீட்டில் தளராது நீடிக்கும் அதிகரிப்பு
3. உள்ளீடுகளின் கிடைத்தகு தன்மையில் ஓர் அதிகரிப்பு
4. அத்தியாவசிய பொருட்களின் மெய்ச்செலவில் குறைப்பு
5. பெயரளவுத் தேசிய வருமானத்தில் அதிகரிப்பு

8. கடந்த சில ஆண்டுகளில் (2001-2003) இலங்கையில் உள்நாட்டு சேமிப்பு வீதம் எவ்வாறு அமைந்திருந்தது?
1. 12% - 14% 2. 14% - 16%
3. 16% - 18% 4. 18% - 20%
5. 20% - 22%

9. பெயரளவு மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியில் 6% அதிகரிப்பும், விலைமட்டத்தில் 4% அதிகரிப்பும், சனத்தொகையில் 2% அதிகரிப்பும் ஏற்பட்டிருப்பதாயின் தலாமெய் உள்நாட்டு உற்பத்தி எச் சதவீதத்தினால் மாற்றமடைந்திருக்கும்?
1. -2% 2. 0%
3. 2% 4. 6%
5. மேற்குறித்த எவையுமன்று

10. ஊழியத்தின் உற்பத்தித்திறன் மேம்பாட்டின் வாயிலாக எதிர்பார்க்க முடியாத ஒரு நன்மை பின்வருவனவற்றுள் எதுவாயிருக்கும்?
1. மக்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தில் ஓர் உயர்ச்சி
2. நாட்டினுள் வெளிநாட்டு நேர்முதலீட்டைக் கவருதல்
3. ஏற்றுமதி உழைப்புக்களில் அதிகரிப்பு
4. பொருளாதார வளர்ச்சி வீதத்தில் அதிகரிப்பு
5. வருமானப்பரம்பலிலான ஏற்றத் தாழ்வுகள் நீக்கப்படுதல்.

11. பின்வரும் மாற்றுச் சேர்க்கைகளுள் எது வேலையற்றவர்கள் என வகைப்படுத்தப்பட்ட சிலர் உற்சாகத்துடன் வேலை தேடுவதை நிறுத்தும்பொழுது ஏற்படும் விளைவுகளைச் சரியாக இனங்காட்டுகிறது.

ஊழியப்படையின் பருமன்	ஊழியப்படையின் பங்கு பற்றும் வீதம்	வேலையின்மை வீதம்
i. அதிகரிக்கும்	அதிகரிக்கும்	அதிகரிக்கும்
ii. குறையும்	குறையும்	குறையும்
iii. அதிகரிக்கும்	குறையும்	அதிகரிக்கும்
iv. குறையும்	அதிகரிக்கும்	குறையும்
v. குறையும்	குறையும்	அதிகரிக்கும்

12. பின்வரும் தொகுதியினருள் யார் கீழுழைப்புடைய சனத்தொகையினராகக் கருதப்படலாம்?
   1. வேலைசெய்ய விருப்பமுடையவர்களாக இருந்தும் தொழில்கள் எவற்றையும் பெற்றுக் கொள்ள முடியாதவர்கள்.
   2. தொழிற்படையில் இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட தொழிலைக் கொண்டிருக்கும் வேலை செய்யும் சனத்தொகையினர்
   3. தமது இப்போதைய வேலைகளிலிருந்து விலகி சிறந்த தொழில்களை நாடி நிற்கும் மக்கள்.
   4. சுயவிருப்பின் பேரில் மக்கள் குறைந்த வேதனங்களுக்கு வேலை செய்தல்.
   5. முழு நேரமும் கடினமாக உழைத்தும் குறைந்த எல்லை உற்பத்தியைக் கொண்டுள்ள மக்கள்.

13. பின்வருவனவற்றுள் எது ஒரு நாட்டிலே சராசரி வாழ்க்கைத்தரத்தைக் குறைக்கும்?
   1. சனத்தொகை மொத்த தேசிய உற்பத்தி ஆகிய இரண்டும் ஒரே சதவீதத்தினால் அதிகரிக்கும்.
   2. சனத்தொகை அதிகரிப்பும் மொத்த தேசிய உற்பத்தியில் விகிதசமமாகக் குறைந்த அதிகரிப்பும்.
   3. சனத்தொகையில் மாற்றமின்மையும் மொத்த தேசிய உற்பத்தியில் உயர்ச்சியும்
   4. சனத்தொகையில் வீழ்ச்சியும் மொத்த தேசிய உற்பத்தியில் மாற்றமின்மையும்.
   5. சனத்தொகையில் வீழ்ச்சியும் மொத்த தேசிய உற்பத்தியில் விகிதசமமாக குறைந்த வீழ்ச்சியும்

14. பின்வருவனவற்றுள் ஆயிரம் ஆண்டுகால அபிவிருத்திக்கு கோளாக அமையாதது எது?
   1. மிக மோசமான வறுமையையும் பசியையும் ஒழித்தல்.
   2. சூழலில் நிலைத்து நிற்கும் தன்மையை உறுதி செய்தல்
   3. தாய்மார் சௌக்கியத்தை மேம்படுத்தல்
   4. பிறப்பு வீதத்தைக் குறைத்தல்
   5. அபிவிருத்திக்காக உலகளாவிய பங்குதாரரை உருவாக்குதல்.

15. மனித அபிவிருத்திச் சுட்டி என்பது மனிதரின் அடிப்படைத் தேவைகள் தொடர்பாக பரவலாகக் கிடைக்கும் சுட்டிகளின் கூட்டுத்தொகையாகும். பின்வருவனவற்றுள் மனிதவள அபிவிருத்திச் சுட்டியின் ஒரு கூறாக அமையாதது எது?
   1. பிறப்பின் போதான ஆயுள் எதிர்பார்க்கை
   2. மொத்த பாடசாலை அனுமதி விகிதம்
   3. கொள்வனவு வலுச் சமநிலையில் கணிக்கப்படும் தலா மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி
   4. சிசு மரண விகிதம்
   5. வளர்ந்தோர் எழுத்தறிவு

16. கினி குணகம் என்பது பின்வருவனவற்றுள் எதனை அளவிடுவதற்கு உதவும்?
   1. முழு வறுமை மட்டம்
   2. சார்பு வருமான சமமின்மையின் மட்டம்
   3. மறைமுக வேலையின்மை
   4. வறுமைக்கோடு
   5. பொருளாதார வளர்ச்சி வீதம்

17. மத்திய வங்கி பின்வருவனவற்றுள் எதன் மூலம் பணநிரம்பலைக் குறைக்க முடியும்?
   1. பொதுமக்களுக்கு முறிகளை விற்றல்
   2. ஒதுக்குத் தேவைகளைக் குறைத்தல்
   3. கழிவீட்டு வீதத்தைக் குறைத்தல்
   4. வெளிநாட்டு நாணயமாற்றைக் கொள்வனவு செய்தல்
   5. திறந்த சந்தைக் கொள்வனவுகள்

18. சுட்டெண்களின் வடிவில் குறிப்பிடப்பட்ட தெரிவுசெய்த பொருளாதார மாறிகளின் பெறுமானங்களைப் பின்வரும் அட்டவணை காட்டுகிறது.

ஆண்டு	விலை மட்டம்	பண நிரம்பல்	சுற்றோட்ட வேகம்	இறுதிக் கொடுக்கல் வாங்கல்களின் எண்ணிக்கை
1	100	100	100	100
2	?	120	100	80

சுட்டெண் யாது?

1. 100   2. 120   3. 150   4. 180   5. 200

19. வர்த்தக வங்கி ஒன்றின் பின்வரும் சொத்துக்களில் மிக குறைந்த திரவத் தன்மையைக் கொண்ட சொத்து எது?
   1. திறைசேரி உண்டியல்கள்
   2. மத்திய வங்கியிலிருக்கும் மீதிகள்
   3. உண்டியற் பெட்டிகளிலுள்ள காசு
   4. வாடிக்கையாளர்களுக்குச் செலுத்திய முற்பணங்கள்
   5. திறந்த சந்தைக் கொள்வனவுகள்

20. வணிக வங்கிகளிடம் உள்ள காசு 240, ஏனைய திரவச் சொத்துக்கள் 660, முதலீடுகள் 500 முற்பணங்கள் 4600 எனின் திரவச் சொத்து வீதம்

1. 20%   2. 10%   3. 15%   4. 25%   5. 30%

உசாத்துணைகள் :
P. மோகன்

விடை : 45ம் பக்கத்தில்

இலங்கைப் பட்டயக் கணக்காளர் நிறுவனத்தினைப் பற்றிய ஓர் கண்ணோட்டம்

The Institute of Chartered Accountants of Srilanka

கு. சிந்துஜா
13A வர்த்தகம்

1959ம் ஆண்டின் நாடாளுமன்றச் சட்டத்தின் மூலம் உருவாக்கப்பட்ட ICASL இலங்கையில் கணக்கியல் மற்றும் கணக்காய்வு களுக்கான தரங்களை நிர்ணயம் செய்யும் ஒரே ஒரு அமைப்பாகும். இதில் 2900ற்கும் மேற்பட்ட உறுப்பினர்களும், 22,000 பதிவு செய்யப்பட்ட மாணவர்களும் உள்ளனர். சர்வதேச கணக்காளர் சம்மேளனத்தின் (IFAC) உறுப்பினராக இந்த நிறுவனம், ஆசிய பசுபிக் கணக்காளர் சம்மேளனம் (CAPA) மற்றும் தெற்காசிய நாடுகளின் ஒத்துழைப்பு அமைப்பின் (SAARC) இணை அமைப்பான SAFA அமைப்பு என்பனவற்றின் ஸ்தாபக உறுப்புரிமை அமைப்பாகும்.

பட்டயக் கணக்காளர் கல்வியானது இலங்கையின் பல்கலைக்கழக கல்வி முறைக்கு அடுத்தபடியாக மிகப் பெரிய கல்வி நிறுவனமாக ICASL நிறுவனத்தை வளர்ச்சியடையச் செய்துள்ளது. இது கணக்கியலை இலங்கையில் ஒரு துறைசார் கல்வியாக அபிவிருத்தி செய்வதிலும், பிரபல்யப்படுத்துவதிலும் பெரும் பங்காற்றி உள்ளது.

தற்போது இலங்கையின் முன்னணி கணக்காளர் அமைப்பான ICASL நாட்டின் சில முன்னணி கம்பனிகளுடனான 2வது பங்குடமை புதுப்பித்தல் பற்றி அறிவித்துள்ளது. அதாவது ICASL நிறுவனத்திற்கு தொழில்நுட்ப சேவை யாற்றியவர்கள் என்ற ரீதியில்

1. நாட்டின் முன்னணி பல்பரிமாண கம்பனிகளில் ஒன்றான John Keels Holding Ltd.
2. Hatton National Bank
3. Srilanka Insurance.
4. முன்னணி ஆடை ஏற்றுமதியாளர் களான Pirandixs என்பன இப் பங்குடமை திட்டத்தில் ஒன்றிணைக் கப்பட்டுள்ளன.

ICASL நிறுவனத்துடனான இந்த பங்குடமை பங்காளருக்கு மிகவும் பெறுமதி மிக்கதாகும். ஏனெனில் இந் நிறுவனத்தின் பல்வேறு பயிற்சித் திட்டங்களை அவர்கள் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடியதாக இருக்கும்.

ICASL நிறுவனமானது உலகதரத் தோடு எம்மை இணைத்து விடுகிறது. அத்துடன் நிதித்துறை சாராத தொழில் நிபுணர்கள், தேசிய நிகழ்வுகளில் பங்கேற்பதனால் அறிவும், ஆற்றலும் வளர்ச்சியடைகின்றது. மேலும் முன்னேற்றகரமான வர்த்தக நிறுவனங்களுக்கு ஆக்க பூர்வமான முடிவுகளை எடுக்க உதவுகின்றன.

ICASL நிறுவனம் அதன் 46 வருடகால வரலாற்றிலே முன்னணி கணக்காளர் நிறுவனமாக உருவாகியுள்ளதுடன் கணக்கியல் மற்றும் நிதித்து றையில் இலங்கையின் இளைஞர்களை பட்டயம் பெற்றவர்களாக்கியதே அதன் மகத்தான சாதனை ஆகும்.

உசாத்துணைகள் :
வர்த்தக சஞ்சிகை

சுயதொழிலின் முக்கியத்துவம்

க. சிந்துஜீவனி
13B வர்த்தகம்

வியாபாரத்தின் சந்தர்ப்ப சூழ்நிலைகளை இனங்கண்டு நிச்சயமற்ற தன்மைகளை எதிர்கொண்டு நிறுவன இலக்கையடைய வளங்களை வினைத்திறனுடன் கையாளுதல் முயற்சியாண்மை ஆகும்.

முயற்சியாண்மை என்பதன் பொருள் புதுமை புனைதல் / தேவைகளையும் விருப்பங் களையும் திருப்தி செய்தல் என்பனவாகும்.

எமது நாட்டில் வேலையில்லாப் பிரச்சனை அதிகம் காணப்படுகின்றது. இந்நாட்டில் முயற்சியாளர்கள் பற்றாக்குறையாக காணப்படுகின் றனர்.

நாட்டில் வேலையின்மை பிரச்சனையால் கலாசாரச் சீரழிவு ஏற்படும். பொருளாதார வளர்ச்சி தடைப்படும் அரசின் சமூக நலத்திற்கான செலவீனங்கள் அதிகரிக்கும்.

இன்றைய இளைஞர்கள் தமது ஆற்றல்களை வெளிக்கொண்டு வருவதில்லை. தாம் சுயதொழிலில் ஈடுபட வேண்டும் என்ற ஆர்வம் இருக்க வேண்டும். இவர்கள் சுயதொழிலில் ஈடுபடாமைக்கான காரணங்கள்

1. அரசதொழில் ஒன்றை எதிர்நோக்கி இருத்தல்
2. சுயதொழில் பற்றிய அறிவு இல்லாமை
3. நிதி வசதியின்மை
4. வங்கிகள் வழங்கும் சுயதொழில் வாய்ப்புக் கடன்கள், அதற்கான நடைமுறைகள், கடன்மீளளித்தல் போன்ற அறிவின்மை.

சுயதொழிலின் முக்கியத்துவம்

மற்றைய தொழிலிலும் பார்க்க ஒரு சுயதொழில் முயற்சியாளனாக இருப்பது சிறந்ததாகும். ஒரு சுயதொழில் முயற்சியாளனுக்கு பல வெகுமதிகள் கிடைக்கின்றன.

1. சொந்தமான தொழிலில் ஈடுபடுவதால் அதிக சுதந்திர தன்மை காணப்படும்.
2. சொந்த தலையீடு காணப்படுவதால் திறமையாக செயற்படுத்தலாம்.
3. இலாபத்தினை தனியொருவரே அனுபவிப்பர்.

சுயதொழில் முயற்சியாளர்களின் பண்புகள்

1. இலக்கினை உருவாக்கல்

சுயதொழிலில் ஈடுபடுவோருக்கு இருக்க வேண்டிய முக்கிய பண்பு இதுவாகும். எந்த முயற்சியிலும் ஒரு இலக்கு அல்லது இறுதி நோக்கு இருத்தல் வேண்டும்.

2. ஆபத்தினை எதிர்நோக்குதல்

தொழில் முயற்சி ஒன்றை நடாத்தும் போது பல வகையான ஆபத்துக்களை எதிர்நோக்க வேண்டி ஏற்படும். நிதி, தொழில் போன்ற பிரச்சனைகளை எதிர்கொள்ளும் மனபலத்தை வளர்த்துக் கொள்ளவேண்டும்.

3. திட்டமிடல்

சுயதொழில் முயற்சியினை பற்றி தெளிவான தீர்மானம் இருத்தல் வேண்டும்.

4. தகவல்களை அறிதல்

ஒரு தொழில் முயற்சியை மேற்கொள்ளும் போது தொழிலுக்குரிய தகவல்களை சேகரித்துக் கொள்ளல் அவசியமாகும். தொழில் முயற்சி ஒன்றின் பிரதான செயற்பாடுகளான உற்பத்தி, சந்தைப்படுத்தல் போன்றவற்றுக்கு இத்தகவல்கள் பெரிதும் உதவுகின்றன.

5. சந்தர்ப்பத்தை சாதகமாக்கல்

சுயதொழில் முயற்சியாளன் ஒருவன் தனக்கு கிடைக்கின்ற சந்தர்ப்பத்தினை நல்லமுறையில் பயன்படுத்திக் கொள்ளவும் வேண்டும்.

6. விடாமுயற்சி

சுயதொழிலின் மனநிலையோடு இப்பண்பு தொடர்புபட்டதாகும். தனது தொழில் முயற்சியில் தோல்வி கண்டால் பின்வாங்கக் கூடாது. தோல்வியின் காரணத்தை கண்டறிந்து வெற்றியுடன் செயற்பட வேண்டும்.

7. தன்னம்பிக்கை

சுயதொழிலில் ஈடுபடும் ஒருவர் தன்னால் முடியும் என்ற நம்பிக்கையுடன் செயற்பட வேண்டும். இதன்மூலம் தனது ஆற்றலை கண்டறிந்து வினைத்திறனாக செயற்படலாம்.

சுயதொழில் முயற்சியாளன் அரசதுறை தொழிலாளர்களை விட வேறுபட்ட பண்புகளை கொண்டிருப்பான். மேற்கூறப்பட்ட பண்புகளை கொண்டிருப்பதுடன் காலத்திற்கேற்ப தன்னையும் மாற்றி நாகரீக மாற்றத்திற்கேற்ப நுகர்வோர் தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் நிறைவேற்றுவார்.

சுயதொழிலின் ஊக்குவிப்புக்கள்

வேலையற்ற இளைஞர்களுக்கு சுயதொழில் வாய்ப்பை ஏற்படுத்திக் கொடுப்பதன் மூலம் சமூக பொருளாதார அபிவிருத்தியை உருவாக்குவதற்கு பல தரப்பினர் சுயதொழில் ஊக்குவிப்பு நடவடிக்கையினை மேற்கொள்கின்றனர். அரசாங்கம், வெளிநாட்டு உதவி நிறுவனங்கள் போன்றன இந்நடவடிக்கை களுக்கு உதவியை வழங்கி வருகின்றன.

1. சுயதொழில் பயிற்சி நெறித்திட்டங் களை உருவாக்கி இளைஞர்களுக்கு பயிற்சி அளித்தல்
2. மானிய முறையில் தையல் இயந்திரங்களை வழங்குதல்.
3. இறக்குமதி செய்யப்பட்ட கோழிக் குஞ்சுகளை வழங்கல்.
4. வங்கிகள் மூலம் கடன்வழங்கல்.

போன்ற செயற்பாடுகள் மூலம் சுயதொழில் ஊக்குவிக்கப்படுகின்றது. இவ்வகையில் கடன்பெறும் முறைகள் தெரியாதவர்களுக்கு சில வணிக வங்கிகள் ஆலோசனைகளையும் நடைமுறைகளையும் வழங்குகின்றது.

இவ்வாறு உதவி பெற்று சுயதொழில் மூலம் முன்னேறிய நிறுவனங்களில் ஒன்று ரெனோல்ட் பேனா நிறுவனம் ஆகும். இந்நிறுவனம் ஆரம்பத்தில் சிறுதொகை முதலுடன் தனிநபரால் ஆரம்பிக்கப்பட்டு தமது முயற்சிகள் மூலம் முன்னேறி வேலையற்று இருப்பவர்களுக்கு வேலை வாய்ப்புக்களை அளித்து தமது உற்பத்திகளைப் பெருக்கியது. தொழில்நுட்ப முன்னேற்றம் நுகர்வோரின் விருப்பம் என்பன வளர்ச்சியடைந் தற்கேற்ப மூலதனத்தைப் பெருக்கி கவர்ச்சியான தொழில் நுட்பங்களை புகுத்தி பரந்த சந்தையை கைப்பற்றியது. இதனால் வேலை வாய்ப்புக்களும் அதிகரிக்கப் பெற்றது. இதே போன்று அண்ணா கோப்பி நிறுவனத்தை எடுத்துக் கொண்டால் ஆரம்பத்தில் அந்நிறுவனமும் ஒருவரின் முதலுடனும் முயற்சியுடனும் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. அவரது சொந்த முயற்சியில் அண்ணா கோப்பி, பற்பொடி, கடலைமா, அரிசிமா போன்ற உப உற்பத்திகளையும் மேற்கொண்டது. முதலில் ஊழியச் செறிவான உற்பத்தி மேற்கொள்ளப் பட்டது. பல முயற்சிகள் மூலமும் தொழில்நுட்ப முன்னேற்றத்தாலும் மூலதனச் செறிவான உற்பத்தி மேற்கொள்ளப்பட்டதுடன் கிளைகள் பலபரப்பி வேலைவாய்ப்புக்களையும் வழங்கிவருகிறது. இந்நிறுவனம் உப உற்பத்திகளை சந்தைப்படுத்து வதுடன் போக்குவரத்து வசதிகளையும் தானே அளித்துவருகின்றது.

இவ்வாறாக சுயதொழில் மூலம் சிறிய தொழிலை உருவாக்கி பின் பாரிய நிறுவனமாக மாற்றலாம். இதன் மூலமும் நாம் பாரிய உற்பத்திகளை மேற்கொண்டு வேலை வாய்ப்புக்களை அளித்து எமது நாட்டை பொருளாதாரத்தில் தன்னிறைவு அடையச் செய்யலாம். எமது நாட்டை அபிவிருத்தி அடைந்த நாடாக மாற்றலாம்.

முயற்சி உடையார் இகழ்ச்சி அடையார்

உசாத்துணைகள் :
வணிக சஞ்சிகைகள்

விலைச்சுட்டெண்

த. தர்ஷனா
13B வர்த்தகம்

1. விலைச்சுட்டெண் என்றால் என்ன?

குறிப்பிட்ட காலப்பகுதி ஒன்றிலே ஒரு நாட்டிலே பொருட்கள் சேவைகளின் சராசரி விலைமட்டமானது அடியாண்டு ஒன்றிலிருந்து எவ்வாறு வேறுபட்டுள்ளது என்பதை அறிந்து கொள்ளும் நோக்குடன் தயாரிக்கப்படுவதே விலைச் சுட்டெண் எனப்படும்.

இதன் மூலம் பணிவீக்க, பணச்சுருக்கத் தன்மையானது அளவிடப்படும்.

2. விலைச்சுட்டெண் ஒன்றை எவ்வாறு கணிப்பிடலாம்?

விலைச் சுட்டெண் ஆனது பின்வரும் விடயங்களைக் கருத்தில் கொண்டு கணிப்பிடப்படுகின்றது.

* பொருத்தமான பிரதேசமொன்றை தெரிவு செய்தல்
* பொருத்தமான பொருட்தொகுதியை தெரிவு செய்தல்
* பொருத்தமான நிதியிடலை மேற்கொள்ளல்
* பொருத்தமான அடியாண்டு ஒன்றை தெரிவு செய்தல்
* பொருத்தமான சமன்பாட்டை தெரிவு செய்தல்

இதனடிப்படையில் பின்வரும் இரண்டு முறையில் விலைச்சுட்டெண் கணிக்கப்படும்.

1. எளிய சராசரி முறை
2. நிறையளிக்கப்பட்ட சராசரி முறை

3. எளிய சராசரி முறை என்றால் என்ன?

விலைச்சுட்டெண் ஆனது கணிப்பிடும் போது பொருட்தொகுதிகள் கொண்டுள்ள முக்கியத்துவத்திற்கு ஏற்ப நிறையிடலானது மேற்கொள்ளாது இடம்பெறும் கணிப்பீடாகும்.

இதற்கு பின்வரும் சூத்திரம் பயன்படுத்தப்படுகின்றது.

$$I=\frac{\varepsilon PI/Po}{h}x100$$

I - விலைச்சுட்டெண்

PI- நடைமுறையாண்டு விலை

Po- அடியாண்டு விலை

n- பொருட்தொகுதி எண்ணிக்கை

இதனை பின்வரும் உதாரணம் மூலம் கணிக்கப்படும்

* இங்கு 1980ம் ஆண்டு அடியாண்டாக கொள்ளப்படும்
* நடைமுறையாண்டு 2005 எனக் கொள்க.

இல	பொருட்தொகுதி	அடியாண்டு விலை(Po)	நடைமுறையாண்டு விலை (PI)
01	உணவு	50	60
02	உடை	40	30
03	எரிபொருள், வெளிச்சம்	20	40
04	வாடகை	10	25
05	ஏனையவை	25	40

விலைச் சுட்டெண்ணை பின்வருமாறு கணிப்பிடலாம்:

$$I=\frac{\varepsilon PI/Po}{n}x100$$

$$\frac{60}{50}x100=120$$

$$\frac{30}{40}x100=75$$

$$\frac{40}{20}x100=200$$

$$\frac{25}{10}x100=250$$

$$\frac{40}{25}x100=\frac{160}{805}$$

$$\frac{805}{5}=161$$

2005ம் ஆண்டு எளிய சராசரி விலைச்சுட்டெண் (1980=100)=161 இதன் கருத்து 1980ல் இருந்து 2005ல் ஆண்டுக்கு பொருட்கள் சேவைகளின் சராசரி விலைமட்டம் 61 சதவீதத்தால் அதிகரித்துள்ளது என்பதாகும்.

4. நிறையளிக்கப்பட்ட சராசரி விலைச் சுட்டெண் என்றால் என்ன?

விலைச்சுட்டெண் ஆனது தயாரிக்கும் போது பொருட்தொகுதிகள் கொண்டுள்ள முக்கியத்துவத்திற்கேற்ப நிறையிடலானது மேற்கொள்ளப்பட்டு இடம்பெறும் கணிப்பீடாகும்.

இதற்கு பின்வரும் சூத்திரம் பயன்படுகிறது.

$$I=\frac{\varepsilon PI/PoxW}{\varepsilon W}x100$$

$\varepsilon W=$ மொத்தநிறை

மேற்படி பொருட்தொகுதிக்கு பின்வருமாறு நிறையிடலை மேற்கொண்டால் ....

இல	பொருட்தொகுதி	நிறை (W)
01	உணவு	50
02	உடை	15
03	எரிபொருள், வெளிச்சம்	10
04	வாடகை	05
05	ஏனையவை	20
	மொத்தநிறை	100

$$\frac{PI}{Po}xWx100$$

$$\frac{60}{50}x50x100=6000$$

$$\frac{30}{40} x15x100=1125$$

$$\frac{40}{20} x10x100=2000$$

$$\frac{25}{10} x05x100=1250$$

$$\frac{40}{25} x20x100=3200$$

$$\frac{13575}{25} = 135.75$$

எனவே, 2005ம் ஆண்டில் நிறையளிக்கப்பட்ட சராசரி விலைச்சுட்டெண் (1980 - 100) = 135.75

5. விலைச்சுட்டெண் ஒன்றின் பயன்பாடுகள் எவை?

i. பொது விலைமட்டப் போக்கினை அறிதல்
ii. பணவீக்க, பணச்சுருக்க தன்மையை அறிதல்
iii. தொழிலாளர்களின் மெய்க்கூலியை கணிப்பிடல்
iv. மக்களின் வாழ்க்கைத்தர நிலையை அறிதல்
v. பணத்தின் உள்நாட்டு பெறுமதியை அறிதல்
vi. நாணய இறைக் கொள்கையினைத் தீர்மானித்தல்
vii விலை மட்ட மாற்றங்களுக்கேற்ப தொழிலாளர்களின் சம்பள உயர்வு ஓய்வூதியக் கொடுப்பனவு போன்றவற்றை மேற்கொள்ளல்.

6. விலைச் சுட்டெண் ஒன்றை பயன்படுத்தி எவ்வாறு தொழிலாளர்களின் மெய்க்கூலியை மதிப்பிடலாம்?

$$\text{மெய்க்கூலி சுட்டெண்} = \frac{\text{பணக்கூலி}}{\text{விலைச்சுட்டெண்}} x100$$

7. விலைச் சுட்டெண் ஒன்றை பயன்படுத்தி எவ்வாறு பணப்பெறுமதியை மதிப்பிடலாம்?

$$\text{பணத்தின் பெறுமான சுட்டெண்} = \frac{\text{அடியாண்டு விலைச்சுட்டெண்}}{\text{நடப்பாண்டு விலைச்சுட்டெண்}} x100$$

8. இலங்கையில் கணிப்பிடப்படும் முக்கியமான விலைச் சுட்டெண்கள் எவை?

i. கொழும்பு நுகர்வோர் விலைச் சுட்டெண்
ii. கொழும்பு பெரும்பாக நுகர்வோர் விலைச் சுட்டெண்
iii. மொத்த விற்பனை விலைச் சுட்டெண்
iv. உள்ளார்ந்த மொத்தத் தேசிய உற்பத்திச் சுருக்கி
v. கூலி வீதச் சுட்டெண்
vi. கொழும்பு மாவட்ட விலைச் சுட்டெண்

9. கொழும்பு நுகர்வோர் விலைச்சுட்டெண் என்றால் என்ன?

கொழும்பு மாவட்டத்தின் நகர்புறத்தில் வாழ்கின்ற நடுத்தர தொழிலாளர் வர்த்தகக் குடும்பங்களினால் நுகரப்படுகின்ற பொருட்கள் சேவைகளின் சராசரி சில்லறை விற்பனை விலைகளில் ஏற்படும் மாற்றங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு இச் சுட்டெண் கணிக்கப்படும்.

இச் சுட்டெண்களின் உள்ளடக்கங்கள்

அடியாண்டு : 1952

கணிப்பிடும் நிறுவனம் : குடிசன மதிப்பு புள்ளி விபர திணைக்களம்

சமன்பாடு : லாஸ்பெயர்

நிறையிடல் : 1949/1950 நுகர்வோர் நிதிய அளவீடு

பண்டத்தொகுதி : 05

பொருட்தொகுதி	நிறை
உணவு	62
உடை	09
எரிபொருள், வெளிச்சம்	04
வீட்டு வாடகை	06
ஏனையவை	19
மொத்தநிறை	100

10. **கொழும்பு நுகர்வோர் விலைச் சுட்டெண்ணின் குறைபாடுகள் எவை?**

* கொழும்பு மாவட்டத்தின் நகரப்புறம் மட்டும் கருத்தில் கொள்ளப்படல்
* நிறையிடல் மிகப் பழைய முறையாக கருதப்படல்
* பொருட்தொகுதி வாழ்க்கைச் செலவில் முக்கியம் பெறும் அனைத்து விடயங்களையும் உள்ளடக்காமை
* அடியாண்டுக்கும் நடைமுறை ஆண்டுக்கும் இடையே நீண்ட இடைவெளி காணப்படல்
* பொருட்களின் தரம் கருத்தில் கொள்ளாமை
* விலைத் தளம்பலற்ற அடியாண்டு இன்மை

11. **அண்மைக்காலத்தில் கொழும்பு நுகர்வோர் விலைச் சுட்டெண்ணின் போக்கினை தருக.**

ஆண்டு	கொழும்பு நுகர்வோர் விலைச் சுட்டெண்
1990	1008
2000	2539
2001	2899
2002	3176
2003	3377
2004	3632

12. **கொழும்பு நுகர்வோர் விலைச் சுட்டெண் அதிகரித்தமைக்கான காரணங்கள்?**

1. வரவு செலவுத்திட்டத்தின் தொடர்ச்சியான பற்றாக்குறை
2. தொழிற்சங்க நடவடிக்கை காரணமாக தொழிலாளர்களுக்கான வேதனம் அதிகரித்தமை
3. பொருட்கள், சேவைகள் மீதான வரி அதிகரிப்பு
4. நாணய வெளியீடுகள் அதிகரித்தமை
5. இறக்குமதி பொருட்களின் விலை அதிகரிப்பு
6. நாட்டின் குழப்பமான சூழ்நிலை காரணமாக பதுக்கலும், விநியோக நடவடிக்கை பாதிப்பும்

13. **கொழும்பு நுகர்வோர் விலைச்சுட்டெண் அதிகரித்ததன் விளைவுகள் எவை?**

1. உள்நாட்டு நாணயப் பெறுமதி வீழ்ச்சி
2. மக்களின் வாழ்க்கைத் தரம் பாதிப்பு
3. மக்கள் மத்தியிலான சேமிப்பு வீழ்ச்சி
4. நிலையான வருமானம் பெறுவோர் பாதிப்பு
5. வருமான ஏற்றத்தாழ்வு அதிகரிப்பு

14. கொழும்பு பெரும்பாக நுகர்வோர் விலைச் சுட்டெண் என்றால் என்ன? அதன் உள்ளடக்கத்தை தருக.

கொழும்பு மாவட்ட நகரப்புறத்தைச் சார்ந்த செலவு அடிப்படையில் மதிப்பிடப்பட்ட தாழ்ந்த வருமான மட்டத்திலுள்ள 40% குடும்பங்களினால் நுகரப்படும் பொருட்கள் சேவைகளின் சராசரி சில்லறை விற்பனை விலைகளில் ஏற்படுகின்ற மாற்றங்களின் அடிப்படையில் கணிப்பிடப்பட்ட சுட்டெண் ஆகும்.

இதன் உள்ளடக்கங்கள் :

அடியாண்டு - 1989
கணிப்பிடும் நிறுவனம் - குடிசன மதிப்பு புள்ளி விபரத் திணைக்களம்
சமன்பாடு - லாஸ்பெயர்
நிறையிடல் - 1985/1986 ஊழியப்படை சமூகப் பொருளாதார ஆய்வு

பொருட்தொகுதி	நிறை
உணவு, குடிபானம், புகைத்தல்	69.3
வெற்றிலை, பாக்கு	3.8
வீட்டு வாடகை	8.9
எரிபொருள் வெளிச்சம்	5.4
ஆடையும் காலணியும்	2.8
தனிமனித கவனிப்பும், வீட்டுப்பாவனைப் பொருளும்	4.9
போக்குவரத்து தொடர்பூட்டல்	2.8
ஏனையவை	2.1
மொத்தநிறை	100

15. இலங்கையில் பணவீக்கத்தை அளவிட உத்தியோகபூர்வமாக பயன்படுத்தப்படும் சுட்டெண் எது?

கொழும்பு நுகர்வோர் விலைச் சுட்டெண்

16. கொழும்பு நுகர்வோர் விலைச் சுட்டெண்ணின் சிறப்பியல்புகள் எவை?

* கொழும்பு மாவட்டத்தின் பெரும்பகுதி கவனத்தில் கொள்ளப்படல்
* அடியாண்டு அண்மிய ஆண்டாக அமைதல்
* வருமானத்திற்கேற்ற நிறை
* சகல நிலையிலும் சில்லறை விற்பனை விலை கவனத்தில் கொள்ளப்படல்
* மாறும் உலக மாற்றங்களுக்கேற்ப அனைத்து விடயங்களையும் உள்ளடக்குதல்

17. மொத்த விற்பனை விலைச் சுட்டெண் என்றால் என்ன? அதன் உள்ளடக்கங்களைத் தருக.

இலங்கையின் சகல மாவட்டங்களிலும் கொள்வனவு செய்யப்படுகின்ற பொருட்களின் மொத்த விற்பனை விலைகளில் ஏற்படும் மாற்றங்களை அடிப்படையாக கொண்டு கணிப்பிடப்பட்ட சுட்டெண்ணாகும்.

அடியாண்டு - 1974
கணிப்பிடும் நிறுவனம் - மத்திய வங்கி
பண்டத்தொகுதி - 13
சமன்பாடு - லாஸ்பெயர்

18. இலங்கை நுகர்வோர் விலைச்சுட்டெண் என்றால் என்ன? அதன் உள்ளடக்கத்தைத் தருக.

* இலங்கை முழுவதிலுமுள்ள வடக்கு கிழக்கு நீங்கலாக மக்களின் வாழ்க்கைத்தர செலவுப் போக்கினை அடிப்படையாகக் கொண்டு கணிக்கப்பட்ட சுட்டெண் ஆகும்.
* கொழும்பு நுகர்வோர் விலைச் சுட்டெண்ணின் குறைபாடுகளை கருத்தில்கொண்டு கூடிய வருமானம் பெறுவோரையும் உள்ளடக்கத்தக்க வகையில் இது கணிக்கப்படும்.

இதன் உள்ளடக்கங்கள் :

அடியாண்டு - 1997

கணிக்கும் நிறுவனம் - குடிசன மதிப்புப் புள்ளி விபரத் திணைக்களம்

பண்டத்தொகுதி - 09

சமன்பாடு - லாஸ்பெயர்

19. உள்ளார்ந்த தேசிய உற்பத்திச் சுருக்கி என்றால் என்ன?

குறித்த ஆண்டு காலப்பகுதியில் நடைமுறை விலையிலான மொத்தத் தேசிய உற்பத்தியை மாறாவிலையிலான தேசிய உற்பத்தியாக மாற்றப் பயன்படும் குறிகாட்டியாகும்.

$$\text{உற்பத்திச் சுருக்கி} = \frac{\text{நடைமுறைகளிலான மொத்தத் தேசிய உற்பத்தி}}{\text{மாறாவிலையிலான மொத்தத் தேசிய உற்பத்தி}} \times 100$$

இதன் உள்ளடக்கங்கள் :

அடியாண்டு - 1996

கணிக்கும் நிறுவனம் - மத்தியவங்கி

பண்டத்தொகுதி - மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி முழுவதும்

20. விலைச்சுட்டெண் கணிப்பீடு தொடர்பாக எதிர்நோக்கும் பிரச்சனைகள் எவை?

* பொருட்கள் சேவைகளின் தரமாற்றம் கருத்தில் கொள்ளாமை
* மக்கள் வகுதியினரின் நுகர்வு நடத்தைகள் வேறுபடல்
* விலைமட்ட மாற்றங்கள் வெவ்வேறு வகுதி மக்கள் மீது வேறுபட்டளவு தாக்கத்தை ஏற்படுத்தல்
* அடியாண்டினை தெரிவு செய்வதிலுள்ள பிரச்சனைகள்
* ஒரே பொருளுக்கு வெவ்வேறு பிரதேசங்களில் வேறுபட்ட விலை நிலவுதல்

21. "1993ல் 12% பணவீக்கத்திற்கெதிராக கைத்தொழில் வர்த்தகத் தொழிலாளர்களின் கூலி 3.47 அதிகரித்த போதும் சேவைத்துறை தொழிலாளர்களின் பேரளவுக் கூலியில் மாற்றம் ஏற்படவில்லை. இதன் மூலம் நீர் என்ன முடிவிற்கு வருவீர்?

* தொழிலாளர் அனைவரும் பணவீக்கத்தால் பாதிக்கப்பட்டுள்ளனர்
* இங்கு கைத்தொழில் வர்த்தக தொழிலாளர்களின் கூலி 3.4% ல் அதிகரித்த போதும் சேவைத்துறை தொழிலாளரின் பணக்கூலி அதிகரிக்காமையால் சேவைத்தொழிலாளருக்கு பணவீக்க பாதிப்பு அதிகமாகும்.
* இவர்களைவிட கைத்தொழில் வர்த்தக தொழிலாளருக்கு பாதிப்பு குறைவாகும்.

22. 1994 ஜனவரி மாதத்தில் பாரிய கொழும்பு நுகர்வோர் விலைச்சுட்டி (1989ஜனவரி யூன் 100) 177.5% ஆக இருந்தது இதன் கருத்து யாது?

1989ல்இருந்து 1994க்கு பொருட்கள் சேவைகளின் சராசரி விலைமட்டம் 77.5%ல் அதிகரித்துள்ளது. அதாவது பணவீக்கம் ஏற்பட்டுள்ளது என்பதாகும்.

குறைந்த வருமானம் பெறும் 40% குடும்பங்களினால் நுகரப்படும் பொருள், சேவைகளின் விலை அதிகரிப்பை இது புலப்படுத்தும்.

23.2005ல் ஆண்டு கொழும்பு நுகர்வோர் விலைச்சுட்டி (1952=100)2500 ஆகும். இதன் கருத்து யாது?

1952ம் ஆண்டிலிருந்து 2005ம் ஆண்டுக்கு பொருட்கள் சேவைகளின் சராசரி விலைமட்டமானது 2400 சுட்டெண்ணால் அதிகரித்துள்ளது என்பது கருத்தாகும்.

உசாத்துணைகள் : பணம் வங்கி விலைமட்டம், Mr. ராஜேஸ்வரன்

கம்பியூட்டர் வைரஸ்

ம. நிரோஷிகா
12B வர்த்தகம்

மனிதனின் கவனக் குறைவான நடவடிக்கைகளினால் உடலுக்குள் புகுந்து நோயை உருவாக்கும் கிருமியைப் போல கம்பியூட்டரைப் பயன்படுத்துபவரின் கவனக் குறைவான செயல்களினால் கம்பியூட்டருக்குள் புகுந்து தீங்கு விளைவிக்கும் சிறிய புரோகிராம்களே (Program) கம்பியூட்டர் வைரஸ், கம்பியூட்டருக்கு ஊறு விளைவிக்கும் புரோகிராம்களை (Program) அற்ப சந்தோஷத்திற்காக சில புத்திசாலித்தனமான புரோகிராமர்களே (Programmer) எழுதுகின்றனர். நோய்க் கிருமிகள் இவரிடமிருந்து இன்னொருவருக்கு பரப்புவது போன்றே கம்பியூட்டர் வைரசும் ஒரு கம்பியூட்டரில் இருந்து இன்னொரு கம்பியூட்டருக்குப் பரவுகின்றது.

மனிதன் சுவாசிக்கும் காற்று, உண்ணும் உணவு, பயன்படுத்தும் பொருட்களின் மூலமாகக் கிருமிகள் பரவி உடலுக்குள் புகுந்து உறுப்புக்களை பாதிப்பது போல் நாம் பயன்படுத்தும் Floppy Disks, Network (தகவல் தொடர்பு) E-mail மற்றும் Internet வழியாக வைரஸ் புரோகிராம்கள் நம் கம்பியூட்டரில் புகுந்து Hard Diskல் சேமித்து வைத்துள்ள தகவல்களையும் புரோகிராம்களையும் பாதிக்கின்றன. விளையாட்டுப் போக்கில் விபரீதமான ஒரு புரோகிராமை எழுதி அதை கம்பியூட்டர் பயனாளர்கள் விரும்பி பயன்படுத்தும் Diskகளில் பதிந்து உலவ வருகின்றனர். அந்த Diskஐ முதலில் பயன்படுத்துபவரின் கம்பியூட்டரில் இடம்பிடித்துக் கொள்ளும் வைரஸ் புரோகிராம் அந்தக் கம்பியூட்டரில் பயன்படுத்தப்படும் வேறு Diskகளில் தொற்றிக்கொண்டு அவற்றின் வழியாக ஏனைய கம்பியூட்டர்களுக்கு பரவி விடுகிறது.

கலிபோர்னியப் பல்கலைக்கழகத்தில் ஆய்வுப் பணியில் ஈடுபட்டிருந்த "பிரெட் கோஹென்" என்பவர் தான் முதன் முதலில் கம்பியூட்டர் வைரஸை உருவாக்கியவர். 1983ஆம் ஆண்டு நடைபெற்ற Net Work தகவல் பரிமாற்றத்தின் பாதுகாப்புப் பற்றிய கருத்தரங்கில் நம்முடைய தலையீடு இல்லாமல் ஒரு புரோகிராம் ஒரு கம்பியூட்டரிலிருந்து இன்னொரு கம்பியூட்டரிற்கு பரவமுடியும் என்பதை விளக்கினார். 1986ம் ஆண்டு பாகிஸ்தானில் Soft Ware தொகுப்புக்களை நகலெடுத்து விற்பனை செய்து வந்த "பாசித் ஆல்வி", "அம்ஜத் ஆல்லி" என்னும் இரு சகோதரர்கள் உருவாக்கிய சி.பிரெய்ன் (C.Brain) வைரஸ் தான் கம்பியூட்டர் உலகில் கண்டறியப்பட்ட முதல் வைரஸ் அதன் பிறகு ஆயிரக்கணக்கான வைரஸ்கள் கம்பியூட்டர் உலகில் உலாவருகின்றன. இதுவரை 1200 வைரஸ்கள் கண்டறியப்பட்டுள்ளன என ஒரு புள்ளி விபரம் கூறுகின்றது.

ஒரு வைரஸ் கண்டறியப்பட்ட உடனே அதனை அழிக்கும் புரோகிராமை கம்பியூட்டர் வல்லுனர்கள் எழுதி விடுகின்றனர். இத்தகைய வைரஸ் எதிர்ப்புப் புரோகிராம்களை மூன்று வகையாகப் பிரிக்கலாம். அவையாவன :

* வைரஸ் இருப்பதைக் கண்டறிந்து சொல்பவை
* வைரஸைத் தேடிப்பிடித்து நீக்குபவை
* கம்பியூட்டர் நினைவகத்தில் தங்கியிருந்து வைரஸ் நுழைய முயலும் போது கண்காணித்துச் சொல்பவை

மேலுள்ளவற்றினைப் பயன்படுத்தி (Soft wares) கணனியில் வைரஸ் இருப்பதை கண்டறிந்து அதனை அழிக்கும் முயற்சியில் வெற்றி பெறலாம். "கவனம் கம்பியூட்டர் வைரஸ் உங்களுடைய கம்பியூட்டர்களை பாதிக்காமல் இருக்கத்தக்க நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளுங்கள்"

உசாத்துணை :
கணணிச் சஞ்சிகை

விகிதப் பகுப்பாய்வு

மா. அகிலானந்தி
13B வர்த்தகம்

நிறுவனங்களது நிதிச் செயற்திறனை பகுப்பாய்வு செய்வதற்காக கணக்கியல் தரவுகள் உள்ளன, வெளியக நிதிக்கூற்றுக்கள் அறிக்கை களில் இருந்து முறையாக விதங்களை தயாரித்தல், அவற்றுக்கிடையிலான தொடர்புகளையும் விளைவுகளையும் வெளிப்படுத்தல் ஆகியன விகிதப் பகுப்பாய்வு எனப்படும்.

விகிதம் என்பது ஒரு எண்ணினை இன்னொரு எண் தொடர்பாக கூறுதல் ஆகும். நிதிக்கூற்றுக்கள், கணக்கியல் தரவுகளில் இருந்து எண்களுக்கு இடையிலான தொடர்புகளை விளங்கக் கூடியவகையில் தெரிவுசெய்து விகிதம் கணிக்கப்படும். இது வீதமாகவோ, பின்னமாகவோ இருக்க முடியும்.

விகிதங்கள் தயாரிக்கப்படுவது தொடர்பாக நியமங்கள் எதுவும் பின்பற்றப்படுவதில்லை. கணக்கறிஞர் நிறுவனங்கள் கம்பனிச் சட்டங்கள் எதுவும் எவ்வகையான விகிதங்கள் எவ்வாறு கணிப்பிடப்படல் வேண்டும் என எதுவும் கூறவில்லை. நிதிக்கூற்றுக்கள் நிதித் தகவல்க ளைப் பயன்படுத்துவோர் தமது நோக்கத்தினை அடிப்படையாகக் கொண்டு தமது தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதற்கு தேவையான விகிதங்களை கணிப்பிடுகின்றனர்.

விகிதப் பகுப்பாய்வினை மேற்கொள்வதன் மூலம் நிறுவனங்களது நிதிச் செயல்திறனை மதிப்பாய்வு செய்வதற்கு பின்வருவன அவசியம் ஆகும்.

அ. விகிதங்கள் முறையாக தயாரிக்கப்பட்டு அவற்றினை
   i. நிறுவனம் எதிர்பார்க்கும் நியம விகிதங்களுடன்,
   ii. கடந்த காலத்தில் கணிப்பிடப்பட்ட இதே போன்ற விகிதங்களுடன்,
   iii. அது வகைத் தொழிலை மேற்கொள்ளும் நிறுவனங்களில் இதே போன்ற விகிதங்க ளுடன் ஒப்பிட்டு நோக்கப்படல் வேண்டும். இவற்றின் போக்கில் (Trend) ஏற்படும் மாற்றம் பற்றிய காரணங்களை அறிதல் வேண்டும்.

ஆ. ஒரே மாதிரியான கணக்கியல் கொள்கைகள் கணக்கீட்டு முறைகள் பின்பற்றப்பட்டு தயாரிக்கப்பட்ட நிதிக் கூற்றுக்களில் இருந்து ஒப்பிடப்போகும் விகிதங்கள் கணிக்கப்பட்டன என்பதனை உறுதி செய்தல் வேண்டும்.

இ. நிதிச் செயற்பாட்டு வெற்றிக்கு பங்களிப்பு செய்கின்ற காரணிகளுக்கு இடையேயுள்ள பிணைப்பு, இணைப்பு ஒன்றில் ஒன்று தங்கியிருக்கும் தன்மை ஆகியன வெளிக் கொணரப்படத்தக்க வகையில் விகிதங்கள் தயாரிக்கப்படல் வேண்டும்.

விகிதப் பகுப்பாய்வின் வரையறைகள்

விகிதப் பகுப்பாய்வு முறையாக மேற்கொள் ளப்படுமாயின், நிறுவனங்களது செயல்திறன் கொள்கைகள் ஆகியவற்றில் உள்ள பலவீனங்களை வெளிக்காட்டும் சுட்டியாக காணப்படும்.

ஒரே வகைத் தொழில் உள்ள நிறுவனங் களிடையே ஒப்பீட்டினை மேற்கொள்ளும் போது விகிதங்களை கணிப்பதில் நிறுவனங்கள் பிரச்சினை களை எதிர்நோக்குகின்றன.

அ. கணக்கீட்டு கொள்கைகள் நிறுவனத்திற்கு நிறுவனம் வேறுபடல்.

ஆ. செலவுக் கணக்கியல்முறைகள் நிறுவனத் திற்கு நிறுவனம் அல்லது காலத்திற்கு காலம் வேறுபடல்.

இ. நிதிக் கூற்றுக்கள் வரலாற்றுச் செலவு அடிப்படையில் பணவீக்கம் தொடர்பான கவனத்தினை செலுத்தாமல் தயாரிக்கப்பட் டிருந்தால் ஒப்பீட்டினை மேற்கொண்டு கருத்து தெரிவிப்பது சிக்கலானதாக இருக்கும்.

ஈ.நிறுவனமானது பல நிறுவனங்களைக் கொண்ட தொகுதியில் ஒரு அங்கமாக இருப்பின் தொகுதியில் உள்ள நிறுவனங்கள் இடையே பின்பற்றப்படும் மாற்ற விலையிடல் கொள்கைகள் ஆகியன நிறுவனத்தினது சுதந்திரமான தொழிற்பாட்டினை பாதிப்பதன் காரணமாக நிறுவனங்களிடையே ஒப்பீடு செய்வது சிறந்த பலன் அளிக்காது போகலாம்.

விகிதங்களின் வகைகள்

எந்த விகிதங்களைத் தயாரித்தல் வேண்டும்? இக்கேள்விக்குப் பதிலாக நிதிக்கூற்றுக்களை பயன்படுத்துவோர் தமது தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதற்குத் தேவையான விகிதங்களை தயாரித்தல் வேண்டும் எனக் கூறலாம். விகிதங்களை பின்வரும் 3 பிரிவுகளாகப் பிரித்து நோக்கலாம்.

அ. இலாபத்தன்மை விகிதங்கள் (Porfitability Ratios)

ஆ. கடன் தீர்க்கும் தன்மை விகிதங்கள் (Solvency Ratios)

i. குறுங்காலம்

ii. நீண்டகாலம்

இ. முதலீட்டு விகிதங்கள் (Inverstment Ratios)

இலாபத்தன்மை விகிதங்கள்

இவை நிறுவனம் உழைக்கும் செயற்பாட்டின் வினைத்திறனையும், நிறுவனத்தினால் உழைக்கக் கூடிய நிதி இயலுமையையும் அளவிடப் பயன்படும். இலாபத்தன்மை என்பது நிறுவனத்தினால் இலாபத்தினை உழைக்கக்கூடிய இயலுமையாகும். இலாபத்தன்மையினை அளவீடு செய்வதற்கு பயன்படுத்தப்படும் விகிதங்கள் பின்வருமாறு அமையும்.

அ. ஈடுபடுத்திய முதல் மீதான வருவாய் வீதம் (Rose)

Return on Capital Employed Ratios

நிறுவனத்தின் இலாபத்தன்மையை மதிப்பிடுவதற்கு பயன்படுத்தப்படும் முக்கியமான முதன்மை விகிதம் இதுவாகும். நிறுவனத்தில் ஈடுபடுத்தப்பட்ட முதலுக்கும் அதனால் உழைக்கப்பட்ட இலாபத்திற்கும் இடையிலான தொடர்பினை நூற்று வீதத்தில் மதிப்பிடுவதன் மூலம் இது பெறப்படும். ஈடுபடுத்திய முதல் என்பது பற்றி பல்வேறு வகையில் வரைவிலக்கணம் கூற முடியும். அவையாவன :

1. மொத்தமுதல் = (மொத்த பங்குமுதல் + ஒதுக்கம் + நீண்டகாலக்கடன் + நடைமுறைப் பொறுப்புக்கள்)

   அல்லது

   மொத்தச் சொத்துக்கள்
2. நீண்டகால முதல் = மொத்தமுதல் - நடைமுறை பொறுப்பு
3. பங்குதாரரது முதல் = மொத்தப் பங்கு முதல் + ஒதுக்கம்
4. சாதாரண பங்குதாரரது பங்கு முதல் = சாதாரண பங்கு முதல் + ஒதுக்கம்

ஈடுபடுத்திய முதல் தொடர்பான பல்வேறு வரைவிலக்கணங்களுக்கேற்ப நான்கு வகை முதல் மீதான வருவாய் வீதம் கணிப்பிடப்படும்.

1. மொத்த முதல் மீதான வருவாய் வீதம்
2. நீண்டகால முதல் மீதான வருவாய் வீதம்
3. பங்குதாரர் முதல் மீதான வருவாய் வீதம்
4. சாதாரண பங்குதாரர் முதல் மீதான வருவாய் வீதம்

நிறுவனத்தின் இலாபத்தன்மை தொடர்பான வினைத்திறனை அளவிட மொத்த முதல் மீதான வருவாய் வீதம் அல்லது நீண்டகால முதல் மீதான வருவாய் வீதம் என்பன பயன்படுத்தப்பட வேண்டும். இவ்வீதங்கள் கணிப்பிடப்படும் பொழுது முதலீடுகளும், முதலீட்டு வருமானங்களும் நீக்கப்படல் வேண்டும். முதலீடுகள் காணப்படும் வருவாய் வீதம் என்பன பின்வருமாறு இருக்கும்.

1. முதலீடு நீங்கலான மொத்த முதல் வருவாய் வீதம்

$$= \frac{\text{வரி, வட்டி கழிக்கப்படும் முன் முதலீட்டு வருமானம் சேர்க்கப்படுமுன் உள்ள தொழிற்படு இலாபம்}}{\text{மொத்த முதலீடு - முதலீடு}} \times 100$$

2. முதலீடு நீங்கலான நீண்டகால முதல் மீதான வருவாய் வீதம்

$$= \frac{\text{வரி, நீண்டகால வட்டி கழிக்கப்படுமுன் முதலீட்டு வருமானம் சேர்க்கப்படுமுன் உள்ள தொழிற்படு இலாபம்}}{\text{நீண்டகால முதல் - முதலீடு}} \times 100$$

ஆ. சொத்து சுழற்சி விகிதம்

நிறுவனத்தில் சொத்துக்கள் வினைத்திறனுடன் பயன்படுத்தப்படுகின்றதா என்பதனை அறிவதற்கு இவ் விகிதம் பயன்படுத்தப்படுகிறது. இவ்விகிதம் ஒவ்வொரு வகைச் சொத்துக்களுக்கும் கணிப்பிடமுடியும். கணிப்பிடக் கூடிய சொத்து கம்பனி சுழற்சி விகிதங்களாவன :

1. மொத்தச் சொத்து சுழற்சி வேகம் $= \frac{\text{விற்பனை}}{\text{மொத்த சொத்துக்கள்}}$
2. தேறிய சொத்து சுழற்சி வேகம் $= \frac{\text{விற்பனை}}{\text{தேறிய சொத்துக்கள்}}$
3. தொழிற்படு மொத்தச் சொத்து சுழற்சி விகிதம் $= \frac{\text{விற்பனை}}{\text{மொத்தச் சொத்துக்கள் - முதலீடு}}$
4. தொழிற்படு தேறி சொத்து சுழற்சி விகிதம் $= \frac{\text{விற்பனை}}{\text{தேறிய சொத்துக்கள் - முதலீடு}}$
5. நிலையான சொத்து சுழற்சி வேகம் $= \frac{\text{விற்பனை}}{\text{நிலையான சொத்துக்கள்}}$
6. நடைமுறைச் சொத்து சுழற்சி விகிதம் $= \frac{\text{விற்பனை}}{\text{நடைமுறைச் சொத்துக்கள்}}$
7. விரைவு சொத்து சுழற்சி விகிதம் $= \frac{\text{விற்பனை}}{\text{விரைவுச் சொத்துக்கள்}}$

இ. இலாப விற்பனை விகிதம்

இலாபத்திற்கும், விற்பனைக்கும் இடையிலான தொடர்பினை நூற்று வீதத்தில் மதிப்பிடுவதன் மூலம் இது பெறப்படும். பின்வரும் இலாபவீதங்கள் கணிப்பிடப்பட முடியும்.

1. தொழிற்படு இலாபவீதம்

தொழிற்படு இலாப வீதம் =

$$\frac{\text{வரி வட்டி கழிக்கப்படுமுன் முதலீட்டு வருமானம் சேர்க்கப்படுமுன் உள்ள இலாபம்}}{\text{விற்பனை}} \times 100$$

2. மொத்த இலாப வீதம்

மொத்த இலாப வீதம் $= \frac{\text{மொத்தஇலாபம்}}{\text{விற்பனை}} \times 100$

3. தேறிய இலாப வீதம்

தேறிய இலாபவீதம் =

$$\frac{\text{வரிக்கு முன் தேறிய இலாபம்}}{\text{விற்பனை}} \times 100$$

ஈ. விற்பனையின் மீதான செலவு வீதங்கள்

ஒவ்வொரு வகைச் செலவினத்திற்கும் விற்பனைக்கும் இடையிலான தொடர்பினை நூற்று வீதத்தில் கணிப்பிடுவதன் மூலம் இது பெறப்படும்.

1. நிர்வாகச் செலவு வீதம் =
$$\frac{\text{நிர்வாகச் செலவு}}{\text{விற்பனை}} \times 100$$
2. தொழிற்சாலை செலவு வீதம் =
$$\frac{\text{விற்பனை செலவு}}{\text{விற்பனை}} \times 100$$
3. விற்பனைச்செலவு வீதம் =
$$\frac{\text{விற்பனை செலவு}}{\text{விற்பனை}} \times 100$$
4. விநியோகச் செலவு வீதம் =
$$\frac{\text{விநியோகச் செலவு}}{\text{விற்பனை}} \times 100$$
5. உற்பத்திச் செலவு வீதம் =
$$\frac{\text{உற்பத்திச் செலவு}}{\text{விற்பனை}} \times 100$$

Note :

டு பொன்ற் முறைமை (Du Pont System)

சொத்துக்கள் மீதான வருவாய் வீதம் 2 காரணிகளில் தங்கியுள்ளது.

i. விற்பனை மீதான இலாபம்

ii. சொத்து சுழற்சி விகிதம்

எனவே சொத்துக்கள் மீது திருப்திகரமான இலாபத்தினை உழைத்தல், வினைத்திறனுடன் சொத்துக்களைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் அல்லது விற்பனையின் மீதான அதிக இலாபத்தினை பெறுவதன் மூலம் அல்லது இரண்டினூடாகவும் அடைந்து கொள்ள முடியும். இதனை முதன் முதலில் வலியுறுத்திய கம்பனியின் பெயரே Du Pont Company ஆகும். எனவே சொத்துக்கள் மீதான வருவாய் வீதத்தினை சொத்துச் சுழற்சி விகிதம். இலாபவிகிதம் என பகுத்து நோக்குதலை Du Pont System என அழைப்பர்.

உசாத்துணைகள் :

கணக்கியல் தத்துவங்கள்
கலைச்செல்வன். S

கணக்கீட்டு கொள்கைகள் - B. Vasan

Management Activities

T. Kosalathevi
13B Commerce

... and content of each job? How should jobs ... grouped together? What is the correct ... groups? How should ...

which lead to the defination of objectives and the determination of the appropriate means to achieve these objectives, although managers at all levels plan. Some can only plan within a framework of objectives set by a higher level. The over all planning function includes the establishments of objectives and their priority, forecasting, making plans operational through budgetting and implementing policies to achieve the desired ends. Information systems provide considerable assistance to management in carrying out this function.

2. Organizing and Co-ordinating

This function is the means by which management co-ordinates material and human resources through the design of a structure of specified tasks and appropriate authority. This function attempts to answer such questions as what is the naturer

planned operations. This is a part of the managerial task which has received considerable attention and for which numerous types of information systems give assistance to management.

E.g : Inventory control, budgetary control.

The Principles of control and the feed back of control information occupy a central place in system theory.

4. Motivating

This part of the managerial task is less mechanistic than the other functions, and is, a recogrnition of the vital importance of the human element in the organization Manager's getting things alone through people and people's behaviour is motivated by their desire to achieve certain goals and objectives, or ie, They wish to fulfill certain needs. In less enlightened

- வணிகத்திலிருந்து வாடிக்கையாளருக்கான இலத்திரனியல் வணிகம் (B2C - Business to Customer) வணிகங்களிற்கும் வாடிக்கையாளருக்கும் இடையில் மேற்கொள்ளப்படும் இலத்திரன் மூலமான வணிக நடவடிக்கையாகும்
- வாடிக்கையாளரிடமிருந்து வாடிக்கையாளருக்கு (C2C - Customer to Customer) வாடிக்கையாளருக்கிடையில் இலத்திரன் மூலமாக மேற்கொள்ளும் வணிக நடவடிக்கையாகும்
- வெளியக இணையம் (Extranet) ஒரு நிறுவனம் தனது வெளிக்கட்சியினருடன் தொடர்பு கொள்வதற்காக ஏற்படுத்தப்பட்ட வலைப்பின்னல் முறையாகும்
- பல்லூடகம் (Multi Media) ஒரு கணனி அது பல்வேறுபட்ட கருமங்களை ஆற்றக்கூடிய சக்தியினைக் குறிக்கும் அதாவது

  1. வரைபியல் (Graphics)
  2. ஒலி (Sound)
  3. தொலைக்காட்சி (T.V)
  4. தொலைத்தொடர்பு (Communication)

வணிகக்கல்வி சம்பந்தமான வினாக்கள்

தெ. ரூபிகா
13B வர்த்தகம்

1. வணிகத்தின் பூர்வீக வடிவமாக கொள்ளப்படுவது?
   a. நேர் உற்பத்தி
   b. பண்டமாற்று
   c. கைத்தொழில் புரட்சி
   d. நேரில் உற்பத்தி
   e. பணப்பரிமாற்றம்

2. தரப்பட்டவற்றுள் தயாரிப்பு தொழிலில் பங்குபற்றுபவர்
   a. மீகாமன்
   b. செம்படவன்
   c. கட்டிட தொழிலாளி
   d. கல் அகழ்பவன்
   e. வனைஞன்

3. குறிப்பிட்ட சில நாடுகள் தமக்கிடையே கட்டற்ற வணிகத்தில் பங்குபற்ற ஏற்படுத்தியிருப்பது
   a. கோளமயமாதல்
   b. திறந்த சந்தை
   c. வலயச் சந்தை
   d. தீர்வை விதிப்பு
   e. கோட்டமுறை அமுலாக்கம்

4. பெறுமதியான ஒன்றைப் பெற்றுக்கொண்டு பெறுமதியான இன்னொன்றை வழங்குவது
   a. வியாபாரம்
   b. பரிவர்த்தனை
   c. பண்டமாற்று
   d. வர்த்தகம்
   e. வணிகம்

5. இலங்கையில் இறக்குமதி உருப்படிகளில் முக்கிய பங்கை வகிப்பது
   a. கனிப்பொருள்
   b. புடைவை
   c. ஆடை
   d. வளமாக்கிகள்
   e. கோதுமை

6. கட்புலனாகும் ஏற்றுமதிக்கும், கட்புலனாகும் இறக்குமதிக்கும் இடையிலான வித்தியாசம்
   a. சென்மதி நிலுவை மீதி
   b. வர்த்தக மீதி

c. சமுல மீதி
d. திரண்ட நிலுவை

7. வணிகப் பண்டமொன்றின் பண்பாக அமையாதது
a. நுகர்வுப் பொருட்களை உருவாக்க உள்ளீடு செய்யப்படுதல்
b. செறிவுப் பங்கீடு மூலம் விநியோகிக்கப்படுதல்
c. விற்பனை புரள்வு குறைவாக இருத்தல்
d. விற்பனை மேம்படுத்தலாக நேராள் விற்பனை விளங்குதல்
e. அலகு விலை உயர்வாக இருத்தல்

8. பங்குரிமையைப் பரவலாக்கும் நோக்குடன் நிறுவப்பட்ட கம்பனி அமைப்பு
a. வதிவற்ற கம்பனி
b. பகிரங்க கம்பனி
c. விலைகூறப்பட்ட கம்பனி
d. மக்கள் கம்பனி
e. அறக்கம்பனி

9. காசோலை தொடர்பில் கொடுணி எனக் கருதப்படுபவர்
a. வரைவோன்
b. கோடிடுபவர்
c. பணம் பெறுவோன்
d. வங்கி
e. ஒப்படைப்போன்

10. கொடுகடன் தரமிடல் என்பது
a. படுகடன் அல்லது பங்கு மூலதன பத்திரத்தினை வழங்குபவரது திரவத்தன்மை பற்றிய மதிப்பீடு
b. கடன் பெறுபவரின் நம்பகத்தன்மை பற்றிய அளவீடு
c. கடன் கொடுப்பவரதும் பெறுபவரதும் நம்பகத்தன்மை பற்றிய அளவீடு
d. நாணய கடிதம் வழங்கல் தொடர்பான மதிப்பீடு
e. வணிக வங்கிகளின் கடனாக்கம் பற்றிய தர அளவீடு

11. தற்பொழுது காசோலை தீர்வையகத்தை செயற்படுத்தி வரும் நிறுவனம் .... ஆகும்.

12. ஒற்றை நாணய அலகினை புழக்கத்துக்கு விட்டுள்ள நாடுகளைக் கொண்ட நிலப்பரப்பு .... ஆகும்.

13. முதலீட்டாளர்களுக்கு உட்கட்டமைப்பு வசதிகளினை வழங்குவதில் தனியார்துறை பங்குபற்றும் முறைகள் .... ஆகும்.

14. இலங்கையில் அறிவுசார் சொத்துக்களினை பாதுகாக்கும் சட்டமாக அமைவது .... ஆகும்.

15. ISBN இலக்கம் .... வழங்கப்படுகின்றது.

16. தனி ஒரு உற்பத்தியில் மட்டும் தங்கியிராது வெவ்வேறு உற்பத்திகளினை சந்தைக்கு .... அழைக்கப்படும்.

17. தமது நோக்கங்களினை அடைய நேரடியான அரசியல் செல்வாக்கினை பெற்றிராத ஆனால் தமது நோக்கங்களினை அரசியல் செயற்பாடுகளில் உட்படுத்தும் அமைப்புக்கள் .... என அழைக்கப்படும்.

18. வங்கிக் கணக்கு இல்லாத வங்கி ஒன்றின் ATM பொறியில் இருந்து வங்கிச் சேவையினை பெறக்கூடிய வகையில் பொறிகளிற்கு இடையே காணப்படும் இணைப்பு ,,............................... ஆகும்.

19. சிறிலங்கா ரெலிகொம்மின் முகாமைத்துவ பங்காளராக விளங்கும் நிறுவனம் .... ஆகும்

20. இலங்கை வாழ் மக்களின் விருப்பங்களிற்கும் இரசனைக்கும் ஏற்ப மகளிருக்கு என அறிமுகப்படுத்தப் பட்ட முதலாவது கடன் அட்டை (Credit Card) .... ஆகும்.

21. மத்திய வங்கியின் நியதிகளுக்கு உட்பட்டு இயங்கத் தவறியமையால் தொழில் முடிவுறுத்தப்பட்ட முதலீட்டு சேமிப்பு வங்கி .... ஆகும்.

22. கொழும்பு பங்குபரிமாற்றகம் (CSE) திறைசேரி உண்டியல் முறிகள், பிணைகள் என்பவற்றின் திரவத்தன்மையை அதிகரிப்பதற்காக அண்மையில் அறிமுகப்படுத்திய இரண்டாம் தரச் சந்தை ....

23. இலங்கையின் பிரதான வர்த்தக பங்காளர்கள் ....

24. வெளிநாட்டு வியாபாரத்தில் தீர்வையினை இலகுவாக கணிக்க உதவும் ஆவணம் ....

25. இறக்குமதியாளன் தீர்வை சலுகைபெற இடமளிக்கும் ஆவணம் ....

26. ஐக்கிய அமெரிக்காவிற்கான இலங்கையின் ஆடை ஏற்றுமதி கடந்த ஆண்டு டிசம்பரில் முடிவிற்கு வந்தது. முடிவிற்கு வந்த மேற்படி உடன்படிக்கைக்கு வழங்கும் பெயர் ....

27. தீர்வை இன்றி பண்டங்களினை ஏற்றுமதி, இறக்குமதி செய்யக்கூடிய துறைமுக விமான நிலையம் .... என் அழைக்கப்படும்.

28. சர்வதேச ரீதியில் அங்கீகரிக்கப்பட்ட உணவுப் பாதுகாப்பிற்கான நியமங்களினை பின்பற்றும் நிறுவனங்களிற்கு வழங்கப்படும் சான்றிதழ் ....

29. உற்பத்திப் பொருள் ஒன்றின் உற்பத்தி நாட்டினை உறுதிப்படுத்தும் ஆவணம்...

30. பொதுமுறை முயற்சிகளினை மறுசீரமைப்பிற்கென நிறுவப்பட்ட அமைப்பு ....

உசாத்துணைகள் :
வணிக வினா விடை
S. யசோ
வணிக நூல்
செல்வநாயகம்

விடை : 45ம் பக்கத்தில்

இலங்கையின் சமாதானமும் பொருளாதார அபிவிருத்தியும்

செ. சஞ்சுதா
13B வர்த்தகம்

இலங்கை என்ற எமது நாடானது ஒரு வளர்ந்து வரும் நாடாகும். எமது நாட்டில் கடந்த எட்டு ஆண்டுகளில் (அதாவது 1993-2001ல்) உக்கிரமடைந்த யுத்தம் பொருளாதாரத்தை பல வழிகளில் பாதித்து ஓர் நிதி நெருக்கடிச் சூழலை ஏற்படுத்தியதாக நாம் அனைவரும் கண்டு கொண்டோம். இந்நிதி நெருக்கடிக்கான பொருளாதாரச் சூழலை அரசாங்கம் ஓரளவு தணித்து நாட்டில் அமைதியை ஏற்படுத்தியதன் மூலம் அவ்வாறான ஓர் நிதி நெருக்கடியை தவிர்த்தது.

யுத்தம் என்றால் அனைவருமே வெறுக்கும் அளவிற்கு பல பாதிப்புக்களை மறக்கமுடியாத வடுக்கள், விளைவுகளை ஏற்படுத்தியது என்று கூறுவதில் பிழையேதும் இல்லை.

1. அருமையான மூலவளங்கள் அழிந்தன.
2. பாதுகாப்புச் செலவு அதிகரித்தமை.
3. மக்களின் இடப்பெயர்வு, வறுமை அதிகரித்தமை.
4. நாட்டில் நிச்சயமற்ற தன்மையில் அதிகரிப்பு ஏற்பட்டமை.
5. முதலீடுகள், வெளிநாட்டு நேரடி முதலீடுகள் வீழ்ச்சி அடைந்தமை.
6. பணவீக்கமும் அதனால் ஏற்பட்ட விளைவுகளும்.
7. யுத்தம் காரணமாக பல விவசாய விளை நிலங்களின் உற்பத்திகள் வீழ்ச்சியடைந்தமை.
8. வெளிநாடுகளில் இருந்து அபிவிருத்திக்குத் தேவையான உதவிகள் வீழ்ச்சியடைந்தமை.
9. உட்கட்டமைப்பு வசதிகள் பாதிப்படைந்தமையும், அழிந்தமையும்.
10. மொத்தத்தில் யுத்தம் ஓர் நிதி நெருக்கடிக்கான பொருளாதாரச் சூழலை ஏற்படுத்தியமை.

எனப் பல தீமைகளை ஏற்படுத்தி விட்டுச் சென்று ஓய்ந்து இருக்கிறது என்பது ஐயமில்லை.

அமைதி மூலமே பொருளாதார அபிவிருத்தி சாத்தியமாகும் என்பதை உணர்ந்த புதிய அரசாங்கம் அமைதிக்கான நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டது. இதன் அடிப்படையில் 2001 டிசெம்பர் மாதம் ஆரம்பிக்கப்பட்ட சமாதான நடவடிக்கைகள் பொருளாதாரத்தை மீண்டும் அபிவிருத்தி செய்வதற்கான சந்தர்ப்பத்தை வழங்கியது.

2003யூன் 9, 10ம் திகதிகளில் ஜப்பானில் ஓர் மிகப்பெரிய இலங்கைக்கான உதவி வழங்கும் மகாநாடு தமிழீழ விடுதலைப் புலிகளுடன் இடம்பெற்றது. இம்மகாநாட்டில் 450கோடி டொலர் உதவிகளை வழங்குவதற்கு இதில் பங்கு கொண்ட பல நிறுவனங்களும், பல நாடுகளும், சர்வதேச நிதி நிறுவனங்களும் ஒப்புதல் வழங்கின. இருப்பினும் இவ் உதவி பல நிபந்தனைகளைப் பூர்த்தி செய்ய வேண்டும் எனவும் வலியுறுத்தப்பட்டது.

சமாதானத்தினால் ஏற்பட்ட நன்மைகளை மூன்றாக வகுத்து நோக்கலாம்.

1. உற்பத்தி நன்மைகள்.
2. அரசவருமானம், செலவு நன்மைகள்
3. வெளிநாட்டுத்துறை மூலமான நன்மைகள் என நோக்கலாம். இதில் உற்பத்தி நன்மைகளாக

- மீன்பிடித்துறையில் உற்பத்தி அதிகரித்தது.
- விவசாய உற்பத்தி நிலங்களில் பயிர்ச் செய்கை அதிகரித்தல்.
- போக்குவரத்து, சுற்றுலா, தொலைத் தொடர்பு நிதியியல் பணிகளில் ஏற்பட்ட வளர்ச்சி.
- வர்த்தகத்தில் ஏற்பட்ட வளர்ச்சி

அடுத்ததாக அரச வருமானம், செலவு மூலமான நன்மைகள் என்ற வகையில்,

- பாதுகாப்பு செலவினம் வீழ்ச்சியடைந் தமையும் அவற்றின் நன்மைகளும்.
- அரசாங்கப் படுகடனில் ஏற்பட்ட வீழ்ச்சி

அடுத்து வெளிநாட்டுத்துறை மூலமான நன்மைகளாக,

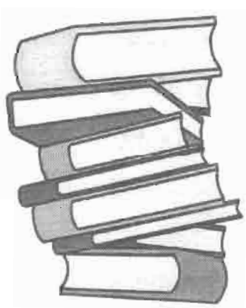
- சுற்றுலாப் பயணிகளின் அதிகரிப்பும், அதனால் ஏற்பட்ட வருமான அதிகரிப்பும்.
- வெளிநாட்டு நேரடி முதலீட்டில் ஏற்பட்ட அதிகரிப்பு எனப் பல நன்மைகள் கிடைத்துள்ளது.

சமாதானத்தினூடாக நன்மைகள் மட்டும் தான் கிடைத்தன எனக் கூற முடியாது. ஏனெனில் சமாதானத்தால் பல பிரச்சினைகளும் ஏற்பட் டுள்ளன. அதாவது,

1. வடக்கு கிழக்கில் இயல்பு வாழ்க்கையை உருவாக்குவதிலுள்ள பிரச்சினைகள்.
2. ஜனாதிபதியின் அதிகாரங்களும் அவை அரசாங்கத்துடன் முரண்படும் தன்மையும்.
3. சிறுபான்மை மக்களிடையே உள்ள முரண்பாடு.
4. சர்வதேச அரசியலில் ஏற்பட்ட மாற்றங்கள் எனப் பல பிரச்சினைகளும் பொருளாதார நன்மைகளை உருவாக்குவதில் உள்ளன. இவற்றை தீர்ப்பதன் மூலமே இலங்கையானது பொருளாதாரத்தில் அபிவிருத்தியை அடைய வேண்டும். சமாதானம் நன்மைக்கே வழி வகுத்தது என்றும் நிலைத்து இருக்க வேண்டும்.

உசாத்துணைகள் :

பொருளாதார அபிவிருத்தி
S. இக்பால்



பொருளியல் பல்தேர்வு வினாக்களுக்கான விடைகள்

1. 5	2. 2	3. 2	4. 4
5. 4	6. 5	7. 2	8. 2
9. 2	10. 5	11. 2	12. 5
13. 2	14. 4	15. 4	16. 1
17. 1	18. 3	19. 4	20. 3

வணிகக்கல்வி பல்தேர்வு வினாக்களுக்கான விடைகள்

1. b
2. e
3. c
4. b
5. b
6. b
7. b
8. d
9. c
10. a
11. லங்கா கிளிய பிறைவற் லிமிட்டட்
12. ஈரோலான்ட் (Euroland)
13. BOO, MOT
14. விவேக ஆதனச் சட்டம்
15. தேசிய சுவடிகள் திணைக்களம்
16. உற்பத்தி விரிவாக்குத்தல்
17. அழுக்க குழுக்கள்
18. Coin திட்டம்
19. NTT (35%)
20. அப்சரா
21. பிரமுக வங்கி
22. DEX MARKET
23. ஐக்கிய அமெரிக்கா, இந்தியா
24. பிரதி நட்சாட்சி பத்திரம்
25. தோற்றுவாய் சான்றிதழ்
26. பல்னார் உடன்படிக்கை
27. கட்டற்ற துறைமுகம்
28. அவதிப் புள்ளி பகுப்பாய்வு சான்றிதழ்
29. தோற்றுவாய் சான்றிதழ்
30. பேக் (உத்தேச தொழில் தந்திரோபாய முகாமைத்துவம்)

நியாயத்துவம் அல்லது சமத்துவ நிலை அல்லது சமூகநீதி

து.கலாவதி
13A வர்த்தகம்

வீட்டுத்துறையினருக்கிடையில் வருமானத்தில் தீவிரமான ஏற்றத்தாழ்வு நிலை காணப்படாது இருத்தல் நியாயத்துவமாகும். வீட்டுத்துறையினருக்கிடையிலான வருமான ஏற்றத் தாழ்வுகளை இயன்ற வரை குறைக்கின்ற நடவடிக்கையினை இது குறிக்கும்.

எனினும் எல்லா வீட்டுத்துறையின ருக்கிடையிலும் வருமானமானது சமமாகப் பங்கிடப்பட வேண்டும் என்பது இதன் கருத்தல்ல.

வருமானப் பரம்பல்

நாடொன்றின் மொத்த வருமானம் வெவ்வேறு வீட்டுத்துறையினருக்கிடையில் பங்கி டப்படும் விதம் வருமானப் பரம்பலாகும். இது இரு வகையில் விளக்கப்படுகின்றன.

1. முழு வருமானப் பரம்பல்
2. சார்பு வருமானப் பரம்பல்

1. முழு வருமானப் பரம்பல்

வருமானத்தை வகுப்பாக்கஞ் செய்து ஒவ்வொரு வருமான வகுப்பிலும் உள்ளடங்கும் குடும்பங்களின் சதவீதங்களைக் காட்டல் முழு வருமானப் பரம்பல் ஆகும்.

மாதாந்த வருமானம்	குடும்பங்களின் சதவீதம்
ரூ. 1000க்கு குறைய	30
ரூ 1000 - 2000 வரை	27
ரூ 2000 - 3000 வரை	13
ரூ 3000 - 4000 வரை	08
-	
-	
ரூ 10,000 க்கு மேல்	02
	100

இதன் முக்கியத்துவம்

1. மிகக் குறைந்த வருமானம் பெறும் மக்கள் பிரிவினரை ஓர் அட்டவணையில் காட்டலாம்.
2. பல்வேறு வருமான மட்டங்களில் பெறும் மக்கட் பிரிவினரின் சார்பளவு முக்கியத்துவத்தைக் காட்டலாம்.
3. முழு வறுமையைக் காட்டலாம்.
4. வருமான மட்டம் குறைந்த மக்கள் பிரிவினரை சதவீதத்தில் காட்டலாம்.

இதிலுள்ள குறைபாடு அல்லது வரையறை

1. சார்பு வறுமையை அறிய முடியாது.
2. சார்பு வருமானப் பரம்பலை அறிய முடியாது.

சார்பு வருமானப் பரம்பல்

வருமானம் உழைப்போர் அல்லது வீட்டுத்துறையினரை அவர்கள் பெறும் வருமான மட்டத்திற்கேற்ப ஏறுவரிசை அல்லது இறங்கு வரிசையில் வரிசைப்படுத்தி அவ் எண்ணிக்கையை சமமான சதவீதங்களால் பிரித்து ஒவ்வொரு சதவீதத்தினரும் மொத்த வருமானத்திற் பெற்றுக் கொள்ளும் சதவீதங்களை காட்டுவதாகும்.

வீட்டுத்துறையின் சதவீதம்		மொத்தவரி வருமானத்தில் பெற்றுக் கொள்ளும் சதவீதம்
மிகக்கூடிய	10%	40%
இரண்டாவது	10%	20%
மூன்றாவது	10%	15%
	-	-
	-	-
மிகக் குறைந்த	10%	05%
	100%	100%

இதன் முக்கியத்துவம்

1. சார்பு வருமானப் பரம்பலின் சமமின்மை பற்றிய விளக்கத்தினைப் பெறலாம்.

   E.g : மிகவறிய 10% மக்கட் பிரிவினருக்கு மொத்த வருமானத்தில் கிடைக்கும் சதவீதத்தைக் காட்டலாம். மிக உயர்ந்த வருமானம் உழைக்கும் மக்கட் பிரிவினருக்கு மொத்த வருமானத்தில் கிடைக்கும் சதவீதத்தை காட்டலாம்.
2. வருமானப் பரம்பல் செறிவடைந்துள்ள முறையைக் காட்டலாம்.
3. சார்பு வறுமையை அறியலாம்.
4. வருமானப் பரம்பல் இடம்பெற்றுள்ள விதத்தைக் காட்டலாம்.

இதிலுள்ள குறைபாடு அல்லது வரையறை

1. முழு வறுமையை அறிய முடியாது.
2. வருமான உயர்வு தாழ்வு பற்றி அறிய முடியாது.

வருமானப் பங்கீட்டுக் (பரம்பல்) குறிகாட்டிகள்

1. மிக வறிய பிரிவினர் (40%தினர்) மொத்த வருமானத்தில் பெறும் சதவீதப்பங்கு மிக உயர்ந்த வருமானப் பிரிவினர் (20%தினர்) மொத்த வருமானத்தில் பெறும் சதவீதப் பங்கு.
2. லோறன்ஸ் வளையி
3. கினிக் குணகம்

லோறன்ஸ் வளையி (Lorenz Curve)

❖ சார்பு வருமானப் பரம்பலை அளவிட்டுக் காட்டும் வரைபட ரீதியான ஒரு குறிகாட்டியே லோறன்ஸ் வளையி ஆகும்.

❖ வருமானம் பெறுவோரின் பங்குகளின் அடிப்படையில் வருமானப் பங்குகளைக் காட்டும் கோடே லோறன்ஸ் வளையியாகும்.

லோறன்ஸ் வளையியை அமைத்தல்

❖ வீட்டுத் துறையினரின் எண்ணிக்கையினை குடும்ப சதவீதமாக 0-100% வரையில் கிடையச்சில் காட்டி மொத்த வருமானத்தை 0-100% வரையில் நிலைக்குத்தச்சில் சதவீதமாக காட்டி ஒரு சதுரம் அமைத்தல்.

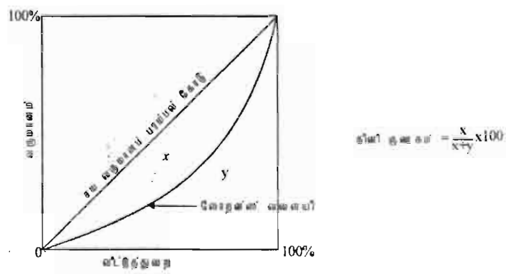
❖ இச் சதுரத்தின் இடதுபக்க கீழ் மூலையில் தொடக்கப்புள்ளியிலிருந்து ஒரு மூலைவிட்டம் வரைதல்.

இதனால் இச்சதுரமானது சமமான இரு முக்கோணங்களாக்கப்படுகின்றது.

❖ இம் மூலை விட்டத்திலுள்ள ஒவ்வொரு புள்ளியிலும் சமமான வருமானப் பரம்பல் காட்டப்படும்.

E.g : 20% குடும்பத்தினர் மொத்த வருமானத்தில் 20%ஐப் பெறுகின்றனர்.

இம் மூலைவிட்டமானது சம வருமானப் பரம்பல் கோடு என அழைக்கப்படுகின்றது.



❖ ஒரு நாட்டின் வருமானச் சதவீதங்களையும், குடும்பச் சதவீதங்களையும் கணிப்பிட்டு மேலே உள்ள வரைபடத்தில் குறித்து லோறன்ஸ் வளையி வரையப்படும். லோறன்ஸ் வளையியானது வரைபடத்தில் வரையப்பட்ட மூலைவிட்டத்தின் கீழ்ப்பகுதியில் அமையும் அதன் தொடக்கப்புள்ளி மூலைவிட்டத்தின் தொடக்கப் புள்ளியாகவே அமையும். அது ஒரு வில்லின் வடிவத்தைக் கொண்டிருக்கும்.

லோறன்ஸ் வளையியானது மூலைவிட்டத்தில் இருந்து விலகிச் செல்லும் அளவுக்கு வருமான சமமின்மை அதிகரிக்கும் அதே வேளை அது மூலைவிட்டத்திற்கு அருகே செல்லுமளவுக்கு வருமானச் சமமின்மை குறைவடையும்.

இதன் பயன்பாடு அல்லது முக்கியத்துவம்

ஒரு நாட்டின் சார்பு வருமானப் பரம்பலை, பரம்பலிலான மாற்றத்தை இலகுவாக அறிந்து கொள்ள உதவுகிறது.

கினிகுணகம் (Gini Coefficient)

- ❖ சார்பு வருமானப் பரம்பலை இலக்கத்தில் அளவிட்டுக் காட்டுகின்ற ஒரு குறிகாட்டியே கினி குணகமாகும்.
- ❖ லோறன்ஸ் வளையியில் காட்டப்படும் விபரங்களை புள்ளிவிபர ரீதியில் கணிப்பிடுவதன் மூலம் கினி குணகத்தைப் பெறலாம்.

கினி குணகமானது வரைபடத்தில் x எனக் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள பகுதியின் பரப்பளவை முழு முக்கோணத்தினதும் பரப்பளவால் (x+y) பிரிப்பதன் மூலம் பெறப்படும்.

$$\text{கினிகுணகம்} = \frac{x \text{ பரப்பளவு}}{x+y \text{ பரப்பளவு}}$$

கினிகுணகமானது 0 - 1 இடைப்பட்ட பெறுமதியைக் கொண்டிருக்கும்.

- குணகத்தின் பெறுமதி 1 ஐ அணுகும் அளவுக்கு வருமானச் சமமின்மை அதிகரிக்கும்
- குணகத்தின் பெறுமதி 0ஐ அணுகும் அளவுக்கு வருமான சமமின்மை குறைவடையும்.
- கினி குணகத்தின் பெறுமதி 0 ஆயின் லோறன்ஸ் வளையியும் மூலைவிட்டமும் ஒன்றாக அமையும். வருமானம் பூரண சமபங்கீடாக அமையும்.
- கினி குணகத்தின் பெறுமதி ஒன்றாயின் நாட்டின் முழு வருமானம் 1%மான சனத்தொகையினர் மத்தியில் செறிவடைந்திருக்கும்.

இதன் பயன்பாடு அல்லது முக்கியத்துவம்

- ❖ ஒரு நாட்டின் சார்பு வருமானப் பரம்பலை, பரம்பலிலான மாற்றத்தை இலகுவாக அறிந்து கொள்ள உதவுகிறது.

எண்ணக்கரு விளக்கம்

அ. காரணி வருமானப் பங்கீடு

ஒரு நாட்டின் மொத்தத் தேசிய வருமானப் பகிர்வினை வாடகை, கூலி அல்லது சம்பளம், வட்டி, இலாபம் என்ற காரணி வருமானங்களின் முயற்சி ஆகிய உற்பத்திக் காரணிகளின் உடமையாளரின் வருமானப் பகிர்வினைக் கூறுவதனை இது குறிக்கும்.

ஆ. சராசரி வருமானப்பங்கீடு

ஒரு நாட்டின் மொத்த தேசிய வருமானத்தினை அந்நாட்டு மக்களிடையே சமமாக பகிரப்படும்போது ஒருவருக்குக் கிடைக்கக் கூடியதாகவுள்ள சராசரி வருமானமே சராசரி வருமானப் பங்கீடாகும். இதனை தலா வருமானத்தின் மூலம் அறியலாம்.

$$\text{தலாவருமானம்} = \frac{\text{மொத்த தேசிய வருமானம்}}{\text{நடுவாண்டுச் சனத்தொகை}}$$

உசாத்துணைகள் :

பொருளாதார அபிவிருத்தி
வே. கருணாகரன்

இலங்கை மத்திய வங்கியின் திணைக்களங்கள்

(2004 இறுதியிலுள்ளவாறு)

அ. திவ்யா
13B வர்த்தகம்

திணைக்களம்	முக்கிய தொழிற்பாடுகள்
பொருளாதார ஆராய்ச்சித் திணைக்களம்	தரவுகளைத் திரட்டுவது மற்றும் பணம், வங்கித் தொழில் அத்தோடு பொருளாதாரம் தொடர்பான கோட்பாடுகள், நடவடிக் கைகள் என்பவற்றினை உருவாக்குவது, நடைமுறைப் படுத்துவது மற்றும் பொது மக்களுக்கு தகவல் தருவதற்கு பொறுப்பாக உள்ளது.
புள்ளி விபரத் திணைக்களம்	தேசிய கணக்குகள் பொருளாதாரம் புள்ளி விபரங்களைத் திரட்டுவதற்கும் அளவீடுகளை நடத்துவதற்கும் பொறுப்பாக இருக்கிறது.
உள்நாட்டுத் தொழிற்பாடுகள் திணைக்களம்	திறந்த சந்தைத் தொழிற்பாடுகளை நடத்துதல் மற்றும் வர்த்தக வங்கிகளுக்கான ஒதுக்குத் தேவைப்பாடுகளை நடைமுறைக் கிடல் என்பவற்றினூடாக முக்கியமாக நாணயக்கொள்கை வழிமுறைகளை நடைமுறைப்படுத்துவதற்குப் பொறுப்பாக இருக்கிறது. அரசிற்கும் வர்த்தக வங்கிகளுக்குமான நடைமுறைக்கணக்கு வசதிகளை தொழிற்படுத்துகின்றது.
பன்னாட்டுத் தொழிற்பாடுகள் திணைக்களம்	அலுவல்சார் பன்னாட்டு ஒதுக்குகளைப் பேணுவதற்குப் பொறுப்பாக இருக்கிறது.
வங்கி மேற்பார்வைத் திணைக்களம்	வங்கிகளை மேற்பார்வை செய்வதற்குப் பொறுப்பாக இருக்கிறது.
வங்கியல்லா நிதியியல் நிறுவனங்களின் மேற்பார்வைத் திணைக்களம்	நிதிக்கம்பனிகளின் மேற்பார்வைக்குப் பொறுப்பாக இருக்கிறது.
கொடுப்பனவு மற்றும் தீர்ப்பனவு திணைக்களம்	அதே நேர மொத்த தீர்ப்பனவு முறையின் தொழிற்பாட்டிற்கு பொறுப்பாக இருக்கிறது.
நாணயத் திணைக்களம்	நாணயத்தாள்கள் மற்றும் குற்றிகளின் வழங்கல் மற்றும் விநியோகத்திற்குப் பொறுப்பாக இருக்கின்றது.
பொதுப்படுகடன் திணைக்களம்	பொதுப்படுகடனைத் திரட்டுதல் தீர்ப்பனவு செய்தல் மற்றும் முகாமைப்படுத்துவதற்கு பொறுப்பாக உள்ளது.
செலாவணிக் கட்டுப்பாட்டுத் திணைக்களம்	வெளிநாட்டு செலாவணி முகாமைத்துவத்தினை நடைமுறைக்கி டுவதற்குப் பொறுப்பாக உள்ளது.
பிரதேச அபிவிருத்தி திணைக்களம்	நன்கொடை உதவிகளைப் பெற்ற சில கிராமிய கொடுகடன் நிகழ்ச்சித் திட்டங்களுக்கான மீள்நிதியிடலை வழங்குவதற்கு பொறுப்பாக உள்ளது.

ஊழியர் சேமலாப நிதியத் திணைக்களம்	ஊழியர் சேமலாப நிதிய உறுப்பினர் உதவு தொகைகளைப் பெற்றுக் கொள்ளுதல், உறுப்பினர் கணக்குகளைப் பேணுதல், நிதிகளை முதலீடு செய்தல், மற்றும் நன்மைகளை உறுப்பினர் களுக்கு வழங்குதல் போன்ற செயற்பாடுகளுக்கு பொறுப்பாக காணப்படுகின்றது.
நிதித் திணைக்களம்	நிதியியல் கூற்றுக்களைத் தயாரிப்பதற்கு பொறுப்பாகவுள்ளது.
செயலகத்திணைக்களம்	பொதுவான நிர்வாகத்திற்கு பொறுப்பாகவுள்ளது.
சட்டத்திணைக்களம்	சட்டப்பிரச்சினைகளில் மதியுரை வழங்குவதுடன் சட்டநீதி மன்றங்களில் மத்திய வங்கியினை பிரதிநிதிப்படுத்துகிறது.
தகவல் திணைக்களம்	பொதுமக்களுக்கு தகவல்களை பரப்புவதற்குப் பொறுப்பாக இருப்பதுடன் நூலக வசதிகளையும் வழங்குகின்றது.
மனித வளத் திணைக்களம்	ஆட்சேர்ப்பு, பதவி உயர்வு வழங்கல் மற்றும் அலுவலரின் செயலாற்றக் கண்காணிப்பு என்பவற்றுக்குப் பொறுப்பாக இருக்கிறது.
பயிற்சித் திணைக்களம்	அலுவலரின் பயிற்சியை ஒருங்கிணைப்பதற்குப் பொறுப்பாக இருக்கிறது.
வங்கித் தொழில் கற்கை களுக்கான ஆய்வு நிலையம்	பயிற்சி நிகழ்ச்சித் திட்டங்களை நடாத்துவதற்குப் பொறுப்பாக உள்ளது.
நலன்புரித் திணைக்களம்	அலுவலர்களுக்கு நலன்புரி வசதிகளை வழங்குவதற்கு பொறுப்பா கவுள்ளது.
பணிமனைத் திணைக்களம்	பணிமனையினைப் பேணுவதற்கு பொறுப்பாகவுள்ளது.
பாதுகாப்புப் பணித் திணைக்களம்	பாதுகாப்பினை வழங்குவதற்குப் பொறுப்பாகவுள்ளது.
முகாமைத்துவ கணக்காய்வுத் திணைக்களம்	உள்ளகக் கணக்காய்வுத் திணைக்களத்திற்குப் பொறுப்பாகவுள்ளது.

உசாத்துணைகள் :

மத்திய வங்கி ஆண்டறிக்கை - 2004

கணக்கீட்டுச் சமன்பாடு

செ. கிரிசாந்தி
13B வர்த்தகம்

கணக்கீட்டு மாறிகளிடையே காணப்படும் தொழிற்பாட்டுத் தொடர்பைக் காட்டுவது கணக்கீட்டுச் சமன்பாடாகும். இந்த மாறிகள் முதன்மைக் காரணிகளாகும்.

நிறுவனத்தின் வளங்களுக்கும், அவ் வளங்கள் மீது அக்கறை கொண்டுள்ள உரிமையாளர்களுக்குமிடையே உள்ள தொடர்பை கணக்கீட்டுச் சமன்பாடு கூறுகிறது.

பொறுப்பு = சொத்து

இப் பொறுப்பென்பது நிறுவன வளங்கள் மீதான அக்கறையினைக் குறிக்கும். இந்த அடிப்படையில் பின்வருமாறு சமன்பாட்டை அமைத்துக் கொள்ளலாம்.

உரிமையாண்மை + பொறுப்பு = சொத்து

Owner's Equity + Liability = Assets

- ❖ இந்த சமன்பாடு அடிப்படை சமன்பாடாகக் கருதப்படுகிறது.
- ❖ உரிமையாண்மை என்பதற்கு பதில் மூலதனம் என்னும் சொல்லும் பயன்படுத்தலாம்.

வருமானக்கூற்று நிதிக்கூற்று அடிப்படையில் சமன்பாடு

- ❖ உரிமையாளர் நோக்கம் இலாபம், உழைப்பு
- ❖ இங்கு இலாபநட்டம் என்பது செலவுக்கும், வருமானத்திற்கும் இடையேயான வேறுபாட்டு தொகை ஆகும்.

இலாபம் = வருமானம் – செலவு

இந்த வருமானம், செலவு ஆகிய மாறிகளையும் (வருமானக் கூற்றுக்களானது) மூலதனம், பொறுப்பு, சொத்து மாறிகளையும் (நிதிக் கூற்றுக்களானது) இணைத்துப் பின்வருமாறு சமன்பாடு உருவாக்கிக் கொள்ளலாம்.

குறுங்காலப் பொறுப்பு

ஏற்பட்ட தினத்திலிருந்து ஒரு வருடகால அவகாசத்தினுள் திருப்பிச் செலுத்தும் அடிப்படையிலான கடன்கள் குறுங்காலப் பொறுப்புக்களாகும். பொதுவாக வட்டி செலுத்தப்படாதவையாகக் காணப்படும்.

உ+ம் : கடன்கொடுனர், வங்கிமீவரையல், சென்மதி உண்டியல்.

சொத்துக்கள்

நிறுவனம் இயங்கிக் கொள்வதற்காக ஏற்படுத்திக் கொண்டுள்ள வளங்கள் சொத்துக்களாகும். இவற்றின் பண்புகளாவன :

- ❖ பணப் பெறுமதி கொண்டவையாக இருத்தல்
- ❖ நிறுவனத்துக்குப் பயன் கிடைப்பனவையாக இருத்தல்
- ❖ நிறுவன நிர்வாகக் கட்டுப்பாட்டுக்குள் இருத்தல்.

சொத்துக்களின் வகைகள்

நிலையான சொத்து உ+ம் காணிகட்டிடம், தளபாடம்

நடைமுறைச்சொத்து உ+ம் சரக்கிருப்பு, வியாபார கடன்படுனர்

இயங்கும் சொத்து உ+ம் காணிகட்டிடம், மோட்டார்வாகனம்

உருவச் சொத்து உ+ம் சரக்கிருப்பு, காசுமீதி

அருவச்சொத்து உ+ம் நன்மதிப்பு, ஆக்கவுரிமை

கற்பனைச்சொத்து உ+ம் வியாபார நட்டம், பங்கு வழங்கல் கழிவு

வருமானங்கள்

இலாபத்தை ஈட்டுவதற்காக செலவுகளை மேற்கொண்டு ஏதாவது வழிகளில் பெற்றுக் கொள்பவை வருமானங்கள் எனப்படும்.

உ+ம் : விற்பனை, பங்குஇலாபம்

செலவு

வருமானம் ஈட்டிக் கொள்வதற்காகச் செய்யப்படும் கொடுப்பனவுகள் செலவுகளாகும்.

கீழே தரப்பட்ட கூற்றானது ஒவ்வொரு நடவடிக்கையினதும் கூட்டு விளைவைக் காட்டுகிறது. ஒவ்வொரு மாற்றத்தினையும் அடிப்படையாகக் கொண்டு ஒவ்வொரு கொடுக்கல் வாங்கல்களையும் விபரிக்குக.

நடவடிக்கைகள்	A	B	C	D	E	F	G	H	I
	ரூபா	ரூபா	ரூபா	ரூபா	ரூபா	ரூபா	ரூபா	ரூபா	ரூபா
சொத்துக்கள்	000	000	000	000	000	000	000	000	000
காணிகட்டிடம்	450	450	450	450	575	575	275	275	275	275
மோட்டார்வாகனம்	95	100	100	100	100	100	100	100	100	100
அலுவலக உபகரணம்	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
கையிருப்பு	110	110	110	110	110	110	110	110	110	93
கடன்பட்டோர்	188	188	188	188	188	108	108	108	108	120
வங்கி	27	22	22	172	47	127	427	77	77	77
காசு	15	15	11	11	11	11	11	11	3	3
	933	933	929	1079	1079	1079	1079	729	721	716
பொறுப்புக்கள்										
மூலதனம்	621	621	621	621	621	621	621	621	621	616
கீன் கடன்	200	200	200	350	350	350	350	-	-	-
கடன்கொடுத்தோர்	112	112	108	108	108	108	108	108	100	100
	933	933	929	1079	1079	1079	1079	729	721	716

A 5000/- பெறுமதியான மோட்டார்வாகனம் காசோலை மூலம் கொள்வனவு செய்யப்பட்டது.
B 4000/- காசு கடன்கொடுத்தோருக்கு கொடுத்து தீர்க்கப்பட்டது.
C கீனிடம் இருந்து 150,000/- கடனாக பெறப்பட்டு வங்கியில் வைப்பு செய்யப்பட்டது.
D 125,000/- ஆன காணிகட்டிடம் காசோலைமூலம் கொள்வனவு செய்யப்பட்டது.
E கடன்பட்டோர் நேரடியாக வங்கியில் செலுத்திய தொகை 8000/-
F 300,000 கிரயமான காணிகட்டிடம் இலாபநட்டம் அற்றநிலையில் விற்பனை செய்யப்பட்டது.
G 350,000/- பெறுமதியான கீனின் கடன் வங்கி ஊடாக தீர்க்கப்பட்டது
H 8000/- காசு கடன் கொடுத்தோருக்கு கொடுக்கப்பட்டது.
I 17,000/- கிரயமான கையிருப்புக்கள் 12,000ற்கு கடனுக்கு விற்கப்பட்டது.

உசாத்துணைகள் :
கணக்கீட்டுச் சமன்பாடு
N. யோகராசா
B. வாசன்

வெற்றிக்கு வித்திடும் முகாமைத்துவம்

ர.மீனாம்பிகை
13B வர்த்தகம்

ஓர் அமைப்பின் வெற்றிக்கு அவ் அமைப்பின் முகாமைத்துவம் முக்கிய பங்காற்றுகிறது. வளங்களை அதாவது மனிதர், நிதி, பௌதீகம், தகவல் போன்ற வளங்களை வினைத் திறனுடன் ஈடுபடுத்தி நிறுவனத்தின் நோக்கம் அல்லது குறிக்கோளை திட்டமிடல், ஒழுங்கமைத்தல், வழிநடத்தல், கட்டுப்படுத்தல் போன்றவற்றினூடாக பயனுறுதி மிக்கதாக அடைந்து கொள்வதற்கான செயற்பாடு முகாமைத்துவம் ஆகும்.

ஒரு நிறுவனத்தின் தலைமைப் பொறுப்பில் உள்ளவர்கள் தன் கீழ் பணிபுரிபவர்களை சரியான பாதையில் வழிநடத்திச் செல்வது அவசியமாகிறது. முகாமை செய்தல் என்பது ஒரு கலையனுபவம். முறையான பயிற்சியின் மூலமே ஒருவர் இதில் தேர்ச்சி பெறமுடியும். சில உயரதிகாரிகளுக்கு வழிநடத்தும் பண்புகள் இயல்பாகவே அமைந்திருக்கும். சிலர் பயிற்சி மூலமாகவே இதனை உருவாக்கிக் கொள்ள வேண்டும்.

உயரதிகாரி ஒருவருக்கு இருக்க வேண்டிய முக்கிய வழிநடத்தும் பண்புகள் பின்வருமாறு :-

i. **படைப்பாற்றல்**

வணிக உலகில் நவீன இணையற்ற எண்ணங்களில் கருத்துக்களில் அவற்றில் மேம்பட்டவற்றை முறையாக உருவாக்கும் மனிதத் திறனைக் குறிக்கும். இவர்கள் வணிக உலகில் எதிர்காலத்தை வடிவமைப்பவர்களாக காணப்படல் வேண்டும்.

ii. **நிர்வாகத்திறன்**

நிறுவனத்தின் பணிகளை திட்டமிட்டு, ஒழுங்கு படுத்தி பணியாளரை ஊக்குவித்து செயற்படுத்தும் திறன் கொண்டிருத்தல்.

iii. **உரிமைசார் வற்புறுத்தல்**

உயரதிகாரி ஒருவர் எதிர்ப்பின்றி தன்கீழ் பணிபுரிபவரின் ஒத்துழைப்புடன் செயற்பட முனைதல்.

iv. **மனத்துணிவு**

நிச்சயமற்ற நிலைமைகளையும் கடினமான எதிர்மறையான சூழ்நிலைகளையும் அபாயமாகக் கருதாமல் அவற்றை சவாலாக ஏற்றுச் செயற்படல்.

v. **தகவல் பரப்பும் திறன்**

நிறுவனத்தில் தனக்குக் கீழ் பணியாற்றும் ஊழியர்களின் சுயமரியாதைக்கு பங்கம் உண்டாகாத முறையில் கட்டளைகளை பிறப்பித்தல் வேண்டும். இது அதிகாரியின் சொல்லாட்சி இயல்பான விளக்கம் என்பவற்றில் தங்கியுள்ளது.

vi. **அதிகார ஒப்படைப்பு**

அதிகாரி தான் அதிகமான வேலைப்பளுவை சுமக்காமல் தனக்குக் கீழ் நேரடியாக பணிபுரியும் ஊழியர்களிடம் வேலைகளைப் பகிர்ந்து அளித்தலும் அதற்கான அதிகாரத்தை வழங்கலும்.

vii. **இசைவிணக்கம்**

நிறுவனத்தில் வளைந்து கொடுக்கும் தன்மையுடன் செயற்படுவதன் மூலம் நிர்வாகத் தேக்கநிலை, நிறுவன சீர்கேடு என்பவற்றை தீர்க்க முனைதல்.

viii. **பயிற்சியளித்தலும் புத்திமதி கூறலும்**

ஓர் அதிகாரி தன்கீழ் பணிபுரிபவர்களுடன் நட்புறவு பூண்டு தான் சாதிக்க விரும்புவதை ஊழியரின் ஒத்துழைப்புடன் நிறைவேற்றல்

ix. **மற்றவர் மனப்பாங்கை ஊகித்தல்**

ஓர் உயரதிகாரி நிறுவனம் மற்றும் தனிப்பட்ட விடயங்களை ஊழியரின் கோணத்தில் அணுகும் மனப்பாங்கு

x. **வழிகாட்டுதல்**

கீழ் ஊழியரினை புரிந்து கொண்டு சூழ்நிலைக்கு தகுந்தவாறு அனுசரித்து ஊழியர்களை வழிநடத்தல்

xi. **அறிவுத்திறனும் மதிநுட்பமும்**

சிக்கலான பிரச்சினைகளை எளிதாக எதிர்கொள் ளலும் பிரச்சினைகளை தீர்க்க முயலுதலும்

xii. **வாய்மை நிலை மாறாமை**

குணநலன், நாணயம், வாக்குத் தூய்மை, பாரபட்சமற்ற நிலை என்பவற்றைக் கொண்டிருத்தல்.

xiii. **தோல்விகளைக் கண்டு துவளாமை**

தொடர்ச்சியான தோல்விகளைக் கண்டு பின் வாங்காமல் தோல்விக்கான காரணங்களைக் கண்டறிந்து மேற்கொண்டு வெற்றிகரமாகச் செயற்படுதல்

xiv. **செவிசாய்க்கும் கலை**

உயரதிகாரியான ஒருவர் அனைவரது எண்ணங்களுக்கும், கருத்துக்களுக்கும் செவிமடுத் தல் வேண்டும். அவர்களது கருத்துக்களை ஏற்றுக் கொள்வதை விட முதலில் செவிசாய்த்தலே அவசியம்.

xv. **கூடிக்கலந்து பேசுதல்**

நிறுவனத்தின் பல துறைப்பட்டவர்களுடன் கூடிப்பேசி சுமுகமான தீர்வுகளை மேற்கொண்டு தீர்மானங்களை நிறைவேற்ற முயலுதல்

xvi. **அமைப்புத் திறன்**

தனது பணிகளைத் திட்டமிட்டு செயற்படுத்து வதுடன் மேலதிக பணிகளை செயற்திறன், தொழில் நுட்பநிலை, அனுபவம் என்பவற்றிற்கு ஏற்ப ஏனையவரிடமும் பகிர்ந்தளித்தல்

xvii. **மக்கள் தொடர்பு**

பொதுமக்களிடம் நிறுவனம் தொடர்பான நன்மதிப்பை ஏற்படுத்தும் வகையில் தொடர்புகளைப் பேணுதல்

xviii. **செயல் நிறைவேற்றுத் திறன்**

நிறுவனத்தில் முன் தீர்மானிக்கப்பட்ட பணிகளை குறைந்த வளங்களுடன் செயல் நிறைவேற்ற முனைதல்.

xix. **பொறுப்புணர்ச்சி**

தனக்கு ஒதுக்கப்பட்ட பணிகளைச் செவ்வனே திட்டமிட்டு குறித்த கால முடிவினுள் நிறைவேற்றும் ஆற்றல்.

xx. **குழுச் செயற்பாடு**

நிறுவனத்தில் பணிப்பங்கீடு மற்றும் பிற அனுகூலங்களைப் பெறுவதற்காக ஊழியர்களை ஊக்குவித்து ஒற்றுமையுடன் வெற்றிகரமாக செயற்படுதல்

xxi. **நேர முகாமைத்துவம்**

நேர முகாமையுக்திகளை வடிவமைத்து ஊழியர்களையும் அதற்குட்படுத்தி நேரத்தை விரயமாக்காது செயற்படுதல்.

xxii. **பேரார்வம்**

ஒரு உயரதிகாரி தனது நிறுவனப் பிரச்சினைகளை சமாளிப்பதில் பேரார்வ முடையவராக இருத்தல் வேண்டும். நிறுவன கருமங்களில் ஈடுபடுவதற்கு ஆர்வம் உடையவராக இருப்பதன் மூலமே நிறுவனத்தை சிறப்பாக நடத்தமுடியும்.

இப்பண்புகளைக் கொண்ட ஓர் உயரதிகாரி நிறுவன செயற்பாடுகளில் வினைத்திறனாக செயற்படுவதன் மூலம் நிறுவன வெற்றிக்கு வழிவகுக்க முடியும்.

உசாத்துணைகள் :

வணிக சஞ்சிகைகள்

சர்வதேச நிறுவனங்கள்

மா. அகிலானந்தி
13B வர்த்தகம்

5 234 - *United Nations Organization - UNO*

✡ உலக நாடுகள் அனைத்தினதும் பொது அமைப்பாக அதாவது நாடுகளுக்கு இடையேயான கூட்டுறவை வளர்க்கவும் உலக மக்களின் முன்னேற்றத்திற்காகவும், நல்வாழ்விற்காகவும் என ஏற்படுத்தப்பட்ட அமைப்பே இதுவாகும்

✡ இரண்டாம் உலகப்போர் நடைபெற்ற சமயம் உலகப்போர் ஒன்று மீள ஆரம்பிக்கப்படாமல் இருப்பதற்காகவும் இரண்டாம் உலகப் போரின் எதிரொலியாகவுமே தோற்றம் பெற்றது.

✡ 1945-06-26ல் அமெரிக்காவின் சன்பிரான்ஸிஸ்கோ நகரில் 50 நாடுகள் பங்கேற்புடன் ஐக்கிய நாடுகள் சாசனம் ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டது. இச்சாசனம் 111 விதிகளைக் கொண்டது.

✡ 1945-10-24ல் நியூயோர்க்கில் ஐக்கிய நாடுகள் சபை அங்குரார்ப்பணம் செய்யப்பட்டது.

✡ ஐக்கிய நாடுகள் சபையின் கொடியானது வெளிர் நீல நிறப் பின்னணியில் வெண்மை நிறத்தில் ஐ.நா சபையின் சின்னமான ஒலிவ் இலைகளுடன் கூடிய உலகப் படத்தில் அமைக்கப்பட்டுள்ளது.

✡ ஐக்கிய நாடுகள் சபையின் ஆறு பிரதான அமைப்புக்கள்.

பொதுச்சபை	சர்வதேச நீதிமன்றம்
பாதுகாப்புச் சபை	செயலாளர் நாயகத்தின் பணிமனை
பொருளாதாரச் சபை	தர்மகர்த்தா சபை

✡ ஐ.நா.பாதுகாப்புச் சபையில் ஐக்கிய அமெரிக்கா, சீனா, பிரான்ஸ், பிரித்தானியா, ரஷ்யா ஆகிய ஐந்து நாடுகளுமே நிரந்தர அங்கத்துவ நாடுகளாக உள்ளன. இந்த நாடுகளுக்குப் பாதுகாப்புச் சபையில் எடுக்கப்படும் தீர்மானம் தொடர்பில் வீட்டோ (Veto) எனப்படும் செல்வாக்கு அதிகாரம் உள்ளது.

✡ ஐக்கிய நாடுகள் சபையின் செயலாளர் நாயகங்கள்

* 1946-1953 - டிரைவ்லை (நோர்வே)
* 1953-1961 - டட் ஹேமர்ஷில்கு (சுவீடன்)
* 1961-1971 - யூதான்ட் (பர்மா)
* 1972-1981 - குர்ட் வல் குஹிம் (ஆஸ்திரியா)
* 1982-1991 - ஜேவியர் பெரஸ்டி கொய்லர் (பெரு)
* 1992 - 1997 பூட்ரோஸ் காலி (எகிப்து)
* 1997 - 2002 கொபி அனான் (கானா)
* 2002 - கொபி அனான் (கானா)

✡ செயலாளர் நாயகத்தின் பதவிக்காலம் ஐந்து வருடங்களாகும்.

✡ ஐக்கிய நாடுகள் சபை 1995ல் பொன்விழாவை கொண்டாடியது.

✡ ஐக்கிய நாடுகள் சபையில் இலங்கை உறுப்புரிமை பெற்றது 1955.12.14

✡ ஐக்கிய நாடுகள் சபையின் துணை நிறுவனங்கள் :

1. ஐக்கிய நாடுகள் கல்வி, விஞ்ஞான, பண்பாட்டு நிறுவனம் - UNESCO
   தோற்றம் : 1946
   தலைமையகம் : பாரிஸ் (பிரான்ஸ்)
   நோக்கம் : கல்வி விஞ்ஞான பண்பாட்டு நடவடிக்கைகளுக்கென உலகளாவிய ரீதியில் பங்களிப்புச் செய்தல், யுனெஸ்கோ கூரியர் எனும் இதழ் இவ் அமைப்பால் வெளியிடப்பட்டு வருகின்றது.
2. ஐக்கிய நாடுகள் குழந்தைகள் நிதியம் - UNICEF
   தோற்றம் : 1946
   தலைமையகம் : நியூயோர்க் (அமெரிக்கா)
   நோக்கம் : குழந்தைகளின் நலன்களை சர்வதேச ரீதியாக கவனித்து வருதல்.
3. உலகவங்கி அல்லது அபிவிருத்திக்கும் புனரமைப்பிற்குமான சர்வதேச வங்கி - IBRD
   தோற்றம் : 1945இல் நிறுவப்பட்டு 1946இல் ஏற்படுத்தப்பட்டுள்ளது
   தலைமையகம் : வாஷிங்டன் (அமெரிக்கா)
   நோக்கம் : சர்வதேச ரீதியாக நாடுகளின் பொருளாதார நடவடிக்கைகளுக்கு ஆலோசனை வழங்குதல்.
4. சர்வதேச நாணய நிதியம் - IMF
   தோற்றம் : 1947
   தலைமையகம் : வாஷிங்டன் (அமெரிக்கா)
   நோக்கம் : உலகளாவிய ரீதியில் நிதி தொடர்பான நடவடிக்கைகளுக்குப் பொறுப்பாக இருத்தல்
5. உலக சுகாதார நிறுவனம் - WHO
   தோற்றம் : 1948
   தலைமையகம் : ஜெனிவா (சுவிஸ்லாந்து)
   நோக்கம் : உலகளாவிய சுகாதாரநல மேம்பாட்டு நடவடிக்கைகளுக்கு பொறுப்பாக இருத்தல்.
6. உணவு விவசாய நிறுவனம் - FAO
   தோற்றம் : 1945
   தலைமையகம் : ரோம் (இத்தாலி)
   நோக்கம் : உலகளாவிய ரீதியில் உணவு முகாமைத்துவ நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளுதல்
7. உலக வானிலை அமைப்பு - WMO
   தோற்றம் : 1950
   தலைமையகம் : சுவிஸ்லாந்து
   நோக்கம் : சர்வதேச ரீதியில் காலநிலை, பருவகால, அவதானிப்பு தொடர்பான நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளுதல்.
8. அகதிகளுக்கான ஐக்கிய நாடுகள் உயர் ஸ்தானிகராலயம் - UNHCR
   தோற்றம் : 1959

தலைமையகம் : ஜெனீவா (சுவிஸ்லாந்து)

நோக்கம் : உலகளாவிய ரீதியில் ஏற்படும் இயற்கை, செயற்கை அனர்த்தங்கள், உள்நாட்டுப் போர் ஆகியவற்றால் ஏற்படும் இடர்களுக்கு மனிதாபிமான உதவிகளை வழங்குதல்.

9. சர்வதேச தொழிலாளர் நிறுவனம் - ILO

தோற்றம் : 1919

தலைமையகம் : ஜெனீவா (சுவிஸ்லாந்து)

நோக்கம் : உலகத் தொழிலாளர்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தை உயர்த்துதல்

10. சர்வதேச அணுச்சக்தி முகவரகம் - IAEA

தோற்றம் : 1957

தலைமையகம் : வியன்னா (ஒஸ்ரியா)

நோக்கம் : அமைதிப் பணிக்கு அணுச்சக்தியை பயன்படுத்துவதை ஊக்குவித்தல்.

11. ஐக்கிய நாடுகள் வளர்ச்சித் திட்டம் - UNDP

தலைமையகம் : நியூயோர்க்

நோக்கம் : பல்வேறு தொழில்நுட்ப உதவித் திட்டங்களுக்கு நிதி உதவி அளித்தல்

12. ஐக்கிய நாடுகள் மக்கள் தொகை செயற்பாட்டு நதி - UNFPA

தலைமையகம் : நியூயோர்க்

நோக்கம் : குடும்ப நலத்திட்டம் மற்றும் மக்கள் தேவைக்கேற்ப செயல்புரிதல்

13. ஐக்கிய நாடுகள் சுற்றுப்புறச் செயல் முறைத்திட்டம் - UNEP

தோற்றம் - 1912

தலைமையகம் - நைரோபி

நோக்கம் : சுகாதாரமான, திறன்மிக்க, சுற்றுப்புறச் சூழலிற்கான கோட்பாடுகளை வலியுறுத்துவதுடன் மனித சுற்றுப்புறம் சம்பந்தப்பட்ட அலுவல்களில் பன்னாட்டு ஒத்துழைப்பு வழங்குதல்.

14. கடல்சார் செயற்பாடுகளுக்கான பன்னாட்டு அமைப்பு - IMO

தோற்றம் : 1958

தலைமையகம் : லண்டன்

தோற்றம் : கப்பல் பயணிகளின் உயிர்ப்பாதுகாப்பு, வெவ்வேறு அரசாங்கங்களுக்கிடையே ஒத்துழைப்பு மேலும் கடல்சார்ந்த முறையான செயற்பாடுகளுக்கு இடையூறாக உள்ள தேவையற்ற சட்ட திட்டங்களை அகற்றுதல்.

15. பன்னாட்டு தொலைத்தொடர்பு செயற்கைக் கோள் அமைப்பு INTELSAT

தோற்றம் : 1964

தலைமையகம் : நியூயோர்க்

உசாத்துணைகள் :

தினக்குரல் வாரமலர்.

வேலையின்மை

ச. சர்மிளா
13B வர்த்தகம்

குறித்த பொருளாதாரத்தில் உற்பத்திக்கு தகுதியும் ஆற்றலுமுடைய ஊழிய வளம் உற்பத்திக்கு ஈடுபடுத்தப்படாத நிலை வேலையின்மை எனப்படும். இதன் வகைகள் :-

- வெளிப்படையான வேலையின்மை
- மறைமுக வேலையின்மை or கீழ் உழைப்பு

வெளிப்படையான வேலையின்மை என்பது உற்பத்தித் தகுதியும் ஆற்றலும் உடைய ஊழியப் படையில் உள்ளோர் எந்த ஒரு உற்பத்திக்கும் பயன்படுத்தாமல் இருப்பதை குறிக்கும்.

மறைமுக வேலையின்மை என்பது ஒருவர் நியம நேரத்திற்கேற்ப வேலைவாய்ப்பை பெறாமை, எல்லை உற்பத்தி பூச்சியமாக அமைதல், இந் நிலைமைகள் ஒன்றாவோ சிலவற்றாலோ உற்பத்திக்குக் குறைந்த உழைப்பை வழங்கி குறைந்த வருமானத்தை பெற்று குறைந்த வாழ்க்கை தரத்தை அனுபவிக்கும்நிலை கீழ் உழைப்பாகும்.

குறித்த ஒரு பருவத்தில் வேலை வாய்ப்பை பெற்ற ஊழியப்படை அப்பருவம் தவிர்ந்த ஏனைய காலங்களில் அனுபவிக்கும் வேலையின்மை பருவகால வேலையின்மை ஆகும்.

பொருளாதார வளர்ச்சியின் போது பொருளாதார கட்டமைப்பு மாற்றம் ஏற்படும்போது ஏற்படும் வேலையின்மை.

சுதந்திரமான சந்தை பொருளாதாரங்களில் செழிப்பும் மந்தமும் மாறி மாறி வருகின்றது. பொருளாதாரம் செழிப்பாக உள்ள காலத்தில் வேலைவாய்ப்பை பெற்ற ஊழியப்படை பொருளாதார மந்த காலத்தில் வேலையற்று இருத்தல் சகட ஓட்ட வேலையின்மை எனப்படும்.

இலங்கையின் வேலையின்மையினது முக்கிய பண்புகள்

I. வேலை தேடுவோர் குறைந்தது பத்து ஆண்டு காலம் தொடர்ச்சியான கல்வி கற்றவராக காணப்படுவர்.
II. தொழில்நுட்ப அறிவு குறைந்தவராக காணப்படுவர்.
III. முதலாம் தர வேலை தேடுவோராக இருத்தல்
IV. கீழுழைப்பு நிலை உயர்வாக இருத்தல்
V. பெண்களின் அளவு உயர்வாக இருத்தல்

வேலையின்மையால் ஏற்படும் பிரச்சினைகள்

I. வருமானம் இல்லாது போவதால் வறுமை ஏற்படல்
II. உற்பத்திக்கு பயன்படத்தக்க ஊழிய வளம் விரயமாக்கல்
III. சமூக விரோத செயல்களில் இளைஞர்கள் ஈடுபடல்
IV. கல்வியின் மீதான நம்பிக்கையின்மை அதிகரித்தல்
V. இளைஞரிடையே மனக்கொந்தளிப்பு ஏற்படல்

வேலையின்மையை குறைப்பதற்கான நடவடிக்கைகள்

- முதலீட்டு நடவடிக்கையை ஊக்குவித்தல்
- ஊழியப் படையின் வளர்ச்சி நிலை நிறுத்தல் (சனத்தொகை உறுதியை பேணுவதற்கான நடவடிக்கை எடுத்தல்)
- சிறப்பான ஊழியப்படையை உருவாக்க நடவடிக்கை எடுத்தல்.

தொழிலின்மை நிவாரணம்

இது U.N.P ஆட்சிக் காலத்தில் 1977ல் நடைமுறைப்படுத்தப்பட்டது. பாடசாலை விட்டு விலகி வேலை தேடுவோருக்கு ஏற்படும் செலவுகளை ஈடுசெய்வதற்காக வழங்கப்பட்ட கொடுப்பனவாகும்.

ஒரு நாட்டின் வள திரட்சி அந்நாட்டின் உற்பத்தி மட்டத்தினை பொருளாதார வளர்ச்சியினை நிர்ணயிக்கும் காரணியாகும்.

உசாத்துணைகள் :

தினக்குரல் வாரமலர்.

சேது சமுத்திர திட்டம்

த. கவிதா
தரம் 10C

சேது சமுத்திர கால்வாய்த் திட்டத்தை நிறைவேற்றுவதற்கு இந்திய மத்திய அமைச்சரவை அங்கீகாரம் அளித்துள்ளது. இதன் மூலம் இந்தியாவின் ஒன்றரை நூற்றாண்டுகாலக் கனவு நிறைவேறப் போவதாக கூறப்படுகின்றது.

இத் திட்டம் இந்தியத் துறைமுகங்களுக்கிடையே கப்பல் போக்குவரத்தை மேற்கொள்ளும் திட்டம் எனத் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ள போதும், இந்தியாவின் பாதுகாப்பு மற்றும் வல்லாதிக்க மேலாண்மையை தெற்காசியாவில் நிறுவும் முயற்சியே இதுவென ஆய்வாளர்கள் தெரிவிக்கின்றனர்.

இத்திட்டத்தின் காரணமாக பெரியளவில் இலங்கை பொருளாதார ரீதியாக பாதிக்கப்படுவதுடன் தமிழர் தாயகக் கரையோரங்கள் பாரிய கடல் அரிப்புக்கு உள்ளாகி சமநிலையற்ற ஒரு சூழல் உருவாகும் எனவும் தெரிவிக்கப்படுகின்றது.

இத்திட்டத்தை நிறுத்தக் கூடிய வல்லமை இலங்கையிடம் இல்லை. இது குறித்து சிலகாலம் எதிர்ப்புத் தெரிவித்து வந்த இலங்கை, இந்தியாவின் அழுத்தம் காரணமாக தற்போது இத்திட்டத்தை எதிர்க்காமல் இலங்கையின் திருகோணமலை மற்றும் பருத்தித்துறை துறைமுகங்கள் போன்ற கேந்திர முக்கியத்துவமான பகுதிகளுக்கு ஏற்படும் பாதிப்புக்களைப் பற்றியும் மீன்பிடித்துறையில் மற்றும் கடல் வளத்தில் ஏற்படுத்தும் பாதிப்புக்கள் குறித்தும் ஆராய்வதே இனி ஒரே வழி எனக் கூறுகின்றது.

சேது சமுத்திர கால்வாய்த்திட்டம் 144 வருடங்களுக்கு முன்னர் பொருளாதார மேம்பாட்டு ரீதியில் வகுக்கப்பட்ட போதும் தற்போது இந்தியாவால் பிராந்திய வல்லாதிக்க மேலாண்மையை நிறுவும் நோக்கத்துடனும், பாதுகாப்புத் துறை ரீதியில் கடலோரப் பாதுகாப்பை தீவிரப்படுத்தும் நோக்கத்துடனும் மேலும் பொருளாதார ரீதியான நன்மையைக் கருத்தில் கொண்டும் மேற்கொள்ளப்படுகின்றது.

சேது சமுத்திர திட்டத்தின் வரலாறு

1860ம் ஆண்டு இந்தியக் கடற்படையின் தளபதியாக இருந்த A.D ரெய்லர் என்பவரின் எண்ணத்தில் உதித்தது தான் இந்த திட்டம். அக்காலத்தில் இலங்கையைச் சுற்றிப் பயணிக்கும் கப்பல்களை இந்தியத்துறைமுகத்தின் பக்கம் திசைதிருப்புவதே அவரின் திட்டத்தின் முக்கிய கருவாக இருந்தது. இந்தியா சுதந்திரம் அடையும் வரை 9 திட்டங்கள் உருவாக்கப்பட்டன.

1952ல் ராமசாமி முதலியாரால் இத்திட்டம் தொடர்பில் முதல் தகவல் அறிக்கை அரசாங்கத்திடம் சமர்ப்பிக்கப்பட்டது. அன்றுமுதல் இன்று வரையான 53 ஆண்டுகளாக இந்திய அரசால் இத்திட்டத்தை நடைமுறைப்படுத்த முடியாத நிலைமை காணப்பட்டது.

இலங்கையின் கேந்திர முக்கியத்துவமான அமைவிடம் காரணமாக தெற்காசிய பிராந்திய நாடுகளுக்கும் கிழக்காசிய நாடுகளுக்கும் பயணிக்கும் கப்பல்களில் "ஓய்வு இல்லமாக" இலங்கை இருந்து வருகின்றது. இதன் மூலம் இலங்கை துரிப்பிடக் கட்டணம், எரிபொருள் விநியோகம், சுற்றுலாத்துறை என ஆண்டுக்கு பல ஆயிரம் கோடிகளை வருமானமாக ஈட்டி வருகிறது. இந்தியாவின் இத்திட்டத்தின் மூலம் இவ்வருமானத்தில் மண் விழுகிறது.

சேது சமுத்திர கால்வாய்த்திட்டம்

மன்னார் வளைகுடாவையும் பாக்கு நீரிணையும் இணைக்கும் சேது சமுத்திர கால்வாய்

மொத்தம் 167Km நீளம் கொண்டது. வங்காள விரிகுடாப்பகுதியில் போதுமான ஆழம் இருப்பதால் அங்கு 78Km நீளத்துக்கும் ஆழப்படுத்தும் தேவை ஏற்படாது. ஆதாம் பாலம் அருகே 35Km நீளத்துக்கும் பாக்கு நீரிணைப் பகுதியில் 54Km நீளத்துக்கும் ஆழப்படுத்தப்படும்.

இத்திட்டத்தின்படி கால்வாய் 12அடி ஆழமும் 300அடி அகலமும் கொண்டதாக அமையும் 10அடி மிதவை ஆழம் கொண்ட கப்பல்கள் இக்கால்வாயில் அனுமதிப்பதுடன் இருவழிப்பாதையாகவும் இது செயற்படும். அகழ்வின் போது 1கோடி 30 லட்சம் m^3 வரையான மணல் உள்ளிட்ட பொருட்களை அகற்றி கால்வாய் ஆழப்படுத்தப்படும் இத்திட்டத்துக்கு 2427.5 கோடி ரூபாய் (இந்திய ரூபா) செலவிடப்பட்டுள்ளது.

கால்வாயூடாக செல்லும் கப்பல்களை நிர்வகிக்க 4 கப்பல் போக்குவரத்து நிலையம் அமைக்கப்படும். இதில் 2 இராமேஸ்வரத்திலும் கோடிக்கரையிலும் அமைக்கப்படும்.

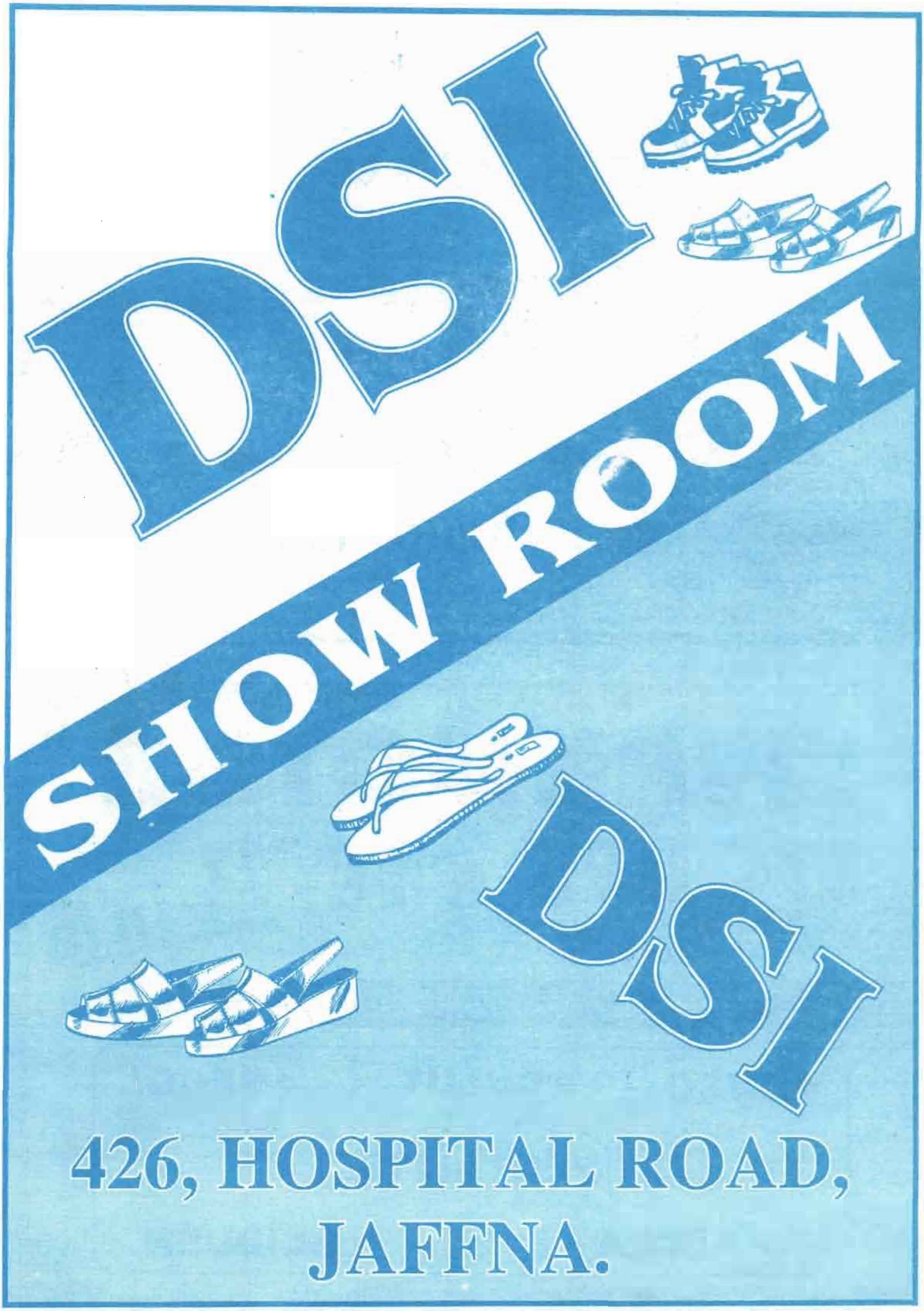
இத்திட்டத்தால் ஏற்படும் பாதிப்புக்கள்

இத்திட்டத்தின் படி கடலை ஆழப்படுத்தும் போது பெருமளவு மணல் அகழப்படுவதால் இலங்கையின் கரையோரப்பகுதிகள் மிக விரைவாக கடலரிப்புக்கு உட்படும் நிலை ஏற்படும். குறிப்பாக இலங்கையின் கிழக்கு கரையோரமே பெரும் பாதிப்புக்குள்ளாகும் எனத் தெரிவிக்கப்படுகின்றது. இத்துடன் இக்கடல் பகுதியில் காணப்படும் பவளப் பாறைகளே, 300க்கு மேற்பட்ட கடல்வாழ் உயிரினங்கள் ஆகியவை அழியும் நிலையும் காணப்படுகின்றது. இதனால் மீன்பிடித்துறையும் பெரும் சிக்கல்களுக்குள்ளாகும். இச்சுற்றுப் புறச்சூழல் பாதிப்பு இலங்கைக்கும் இந்தியாவுக்கும் சேர்த்தே ஏற்படும்.

அதேவேளை பொருளாதாரரீதியில் இலங்கை ஊடாக செல்லும் கப்பல்களின் எண்ணிக்கை வீழ்ச்சி அடைவதன் காரணமாக பல்லாயிரம் கோடி ரூபா இழப்பு ஏற்படும். அத்துடன் இலங்கையின் கேந்திரமுக்கியத்துவம் குறையக் கூடும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. இத்திட்டத்தால் இந்தியா பெரும் நன்மையை அடையும். இராணுவ பொருளாதார ரீதியில் அதற்கு நன்மை கிடைக்கும் அத்துடன் இந்தியாவுக்கு அச்சுறுத்தலான சக்திகள் பல பலமிழக்கும் என நம்பப்படுகின்றது.

உசாத்துணைகள் :

புதின பத்திரிகைகள்


DSI
SHOW ROOM
DSI
426, HOSPITAL ROAD,
JAFFNA.

தாமோதரம் விலாஸ்

சைவ உணவகம்

யாழ்ப்பாணம்.

SIVANMOTOR STORES

CIC Paints

யாழ் மாவட்ட ஏக விநியோகஸ்தர்கள்

- DUCO
- DULUT
- NECOL
- PENTALITE
- ALTRA
- GLIDDEN

Baby Photo

Photographers

&

Videographers

245, Palaly Road,
Kantharmadm, Jaffna.
Srilanka.
Tel. 021 - 2226912

மருதா புத்தகசாலை

&

பொலிஸ்மர் சீல்

உயர்தர

Best Quality

பொலிஸ்மர் சீல் மற்றும்
பிளாஸ்ரிக்போட், பாடசாலை பட்ஜ்வேலைகள்
சிறந்த முறையில்செய்து கொடுக்கப்படும்

Tel. 0777222495

உரிமை: பா. கஜன்
தட்டாதெரு சந்தி,
கே.கே.எஸ். றோட்,
யாழ்ப்பாணம்

கஜன்

களஞ்சியம்

245, பலாலி வீதி,
கந்தர்மடம், யாழ்ப்பாணம்.

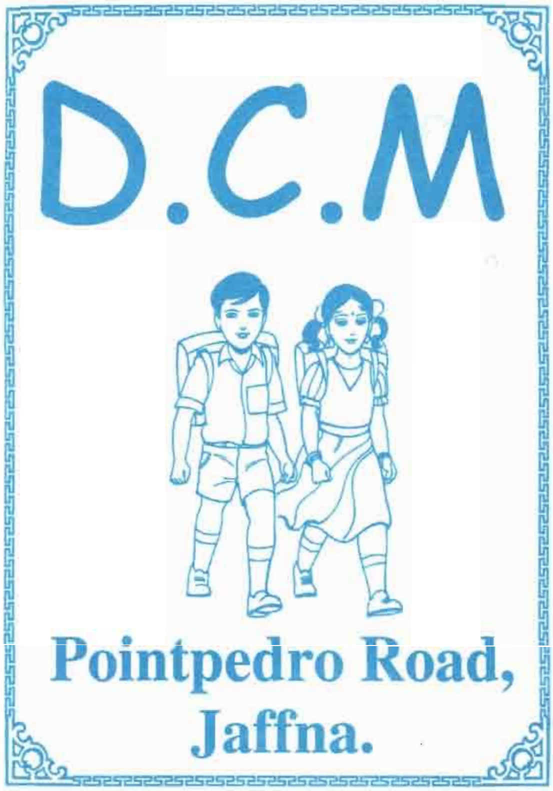
HI FI

Electronic

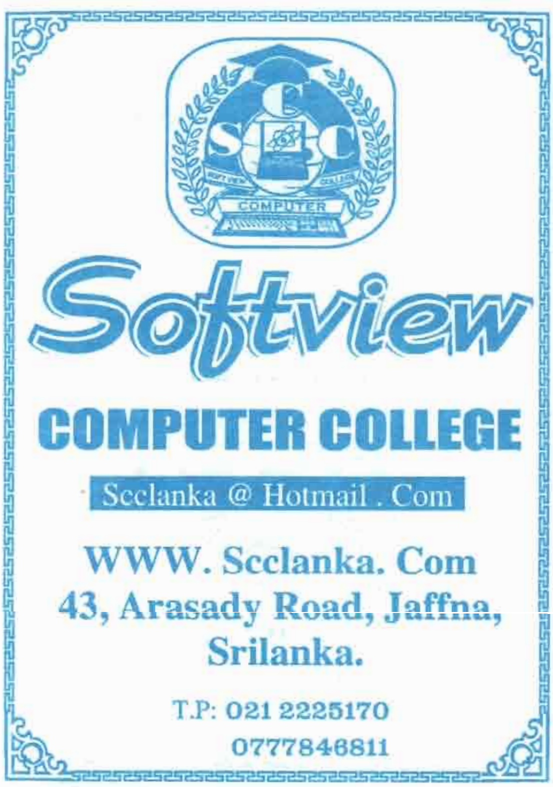
இலத்திரனியல் மின்னியல்
பொருட்கள், விற்பனையாளர்கள்
திருத்துபவர்கள்

780 k.k.s Road,
Thaddatheru junction,
jaffna.

BEACON
வெலிங்டன் சந்தி அருகாமை,
யாழ்ப்பாணம்.
New
Science
Center
வெலிங்டன் சந்தி அருகாமை
யாழ்ப்பாணம்.


D.C.M
Pointpedro Road,
Jaffna.

JEYA
FANCY HOUSE
Importers And Distributers
& Retail Dealers,
In Fancy Goods,
Limitation Jewellery
Oliman Goods Ect
No, 149,160 Newmarket,
Jaffna.
T.P: 2405, 2171,7409
SUB AGENT FOR DIALOG GSM
280/3/2 George R,de, Sllva Mw.
Colombo 13.
T.P 0777 727794


COMPUTER
Softview
COMPUTER COLLEGE
Scclanka @ Hotmail . Com
WWW. Scclanka. Com
43, Arasady Road, Jaffna,
Srilanka.
T.P: 021 2225170
0777846811

சுதந்திரத்தின் பொழுதான உள்நாட்டு வர்த்தகமும் வர்த்தக கொள்கையும்

சி. சோபிகா
தரம் 10C

61 : மொத்த மற்றும் சில்லறை வியாபாரம் ஆகிய இரு துறைகளை உள்நாட்டு வர்த்தகம் உள்ளடக்குகிறது. கடந்த ஐம்பது ஆண்டுகளாக இலங்கையின் உள்நாட்டு வர்த்தகமானது உலகளாவிய நிகழ்வுகள் மற்றும் அரசாங்கத் தலையீடுகள் என்பவற்றின் செல்வாக்கிற்கு உட்படுத்தப்பட்டது. உலகளாவிய நிகழ்வுகளில் கடல், ஆகாய மற்றும் தரைப் போக்குவரத்துக்களின் செயல்திறமையில் ஏற்பட்ட மேம்பாடுகளும், தகவல் பரிமாற்றத்தால் ஏற்பட்ட தொழில்நுட்பரீதியான புரட்சியும் உள்நாட்டு வியாபாரத்தை மேம்படுத்துவதற்கு பாரிய பங்களிப்பைச் செய்தன. உள்நாட்டு வர்த்தகத்தில் தாக்கத்தினை ஏற்படுத்தும் வகையில் சந்தைப் பொறிமுறையில் மேற்கொள்ளப்பட்ட முக்கிய அரசத்தலையீடுகளாவன:

சுதந்திரத்தின் பின் ஆரம்பகாலங்களில் விலைக் கட்டுப்பாடுகளை அறிமுகப்படுத்தி பொருட்களையும் பணிகளையும் வழங்கியமை, எழுபதுகளில் சந்தையை ஒழுங்குபடுத்துவதில் காட்டிய பாரிய ஈடுபாடு, அதன்பின் பொருளாதாரத்தினை தாராளமய மாக்குவதில் தனியார் துறையின் பெருமளவிலான ஈடுபாட்டினை ஊக்குவித்தமை ஆகும். உள்நாட்டு வர்த்தகம் விரிவடைந்தமையால் மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி மற்றும் மொத்த தொழில்நிலை என்பவற்றிலான அதன் பங்களிப்பு கடந்த ஐம்பது ஆண்டுகளில் படிப்படியாக அதிகரித்தது.

உள்நாட்டு வர்த்தகமும் வர்த்தகக் கொள்கையும்

சுதந்திரத்திற்கு முற்பட்ட காலத்தில் நுகர்வுப் பொருட்கள் பலவும் பெரும்பாலான இடைநிலை மற்றும் மூலதனப் பொருட்களும் இறக்குமதி செய்யப்பட்டன. பெருந்தோட்டத் துறையின் பெருந்தொகையான உற்பத்திப் பொருட்களும் முன்னைய பெருந்தோட்டமல்லாத ஒரு சில பொருட்களும் ஏற்றுமதிப் பொருட்களாகக் காணப்பட்டன. இதன் விளைவாக பிரதான துறைமுகம் அமைந்துள்ள கொழும்பு முக்கிய வர்த்தகக் கேந்திர நிலையமாக விருத்தியடைந்துள்ளது. உற்பத்தி செய்யும் பிரதேசங்களிலிருந்து சேகரிக்கப்பட்ட பொருட்களை விற்பனை செய்வதற்காகவும் வெளிமாவட்டங்களுக்கு வழங்குவதற்குத் தேவையான பொருட்களை கொள்வனவு செய்வதற்காகவும் நாட்டின் அனைத்து பகுதிகளிலுமிருந்தும் வர்த்தகர்கள் கொழும்பு வந்தனர். துறைமுகத்தை அண்டியுள்ள பிரதேசமான புறக்கோட்டையானது காய்கறிகள், பழவகைகள், மீன் போன்றவற்றின் முக்கியமான மொத்த வர்த்தக நிலையங்களைக் கொண்ட முக்கியம் வாய்ந்த கேந்திர நிலையமாக விளங்குகிறது. முக்கிய பெருந்தோட்ட ஏற்றுமதிப் பொருட்களை ஏலமிடும் நிலையங்கள் கொழும்பில் நிறுவப்பட்டன.

சுதந்திரத்தின் போதான வர்த்தகக் கொள்கை பெரும்பாலும் தலையீடற்றதாகக் காணப்பட்டது. சந்தைகள் விருத்தி செய்யப்பட்டிராத பிரதேசங்களின் உள்ளூர் உற்பத்தியாளர்களுக்கு

உதவியளித்தல், போதிய உணவு இருப்பினை உறுதிப்படுத்தல் என்பவற்றிற்கேற்ப தலையீடு மட்டுப்படுத்தப்பட்டிருந்தது. சிறுவேளாண்மையாளர்களால் நடாத்தப்படும் கூட்டுறவுச் சங்கங்களினூடாக அவர்களுக்கு கட்டுப்படுத்தப்பட்ட கடன் வழங்கும் வகையில் தொழிற்படுவதற்காக 1911ஆம் ஆண்டளவில் நிர்மாணிக்கப்பட்ட கூட்டுறவு இயக்கம் இரண்டாம் உலக மகாயுத்தத்தின் போது உணவினை விநியோகிக்கும் பாரிய பொறுப்பினை ஏற்றது.

சிறு வேளாண்மை உற்பத்தியாளர்களுக்கும் நுகர்வோர்களுக்கும் உதவியளிப்பதற்கான திட்டங்கள் காணப்பட்டன.

உதாரணமாக : 1935இல் நிறுவப்பட்ட அரசுடமையான சந்தைப் படுத்தல் திணைக்களம், உள்ளூர் உற்பத்தியாளர்களுக்கு உதவுவதற்காக காய்கறிகள், தானியங்கள் மற்றும் ஏனைய உற்பத்திப் பொருட்கள் போன்றவற்றிற்காக வர்த்தக நிலையங்களை இயக்கியது. 1941இல் நிறுவப்பட்ட பண்டங்கள் கொள்வனவு திணைக்களம் ஏற்றுமதிக்காக தட்டை இறப்பரை கொள்வனவு செய்தது. உற்பத்தியாகும் இடங்களில் சந்தை உருவாக்கப்படாமையினால் இச்சேவைகள் அவசியமானதாகக் கருதப்பட்டது. அத்தியாவசிய உணவுப் பொருட்களின் கிடைப்பனவையும், விநியோகத்தையும் உறுதிப்படுத்துவதற்காக 1942இல் உணவு ஆணையாளர் திணைக்களம் நிறுவப் பட்டது. 1943இல் நடைமுறைக்கு வந்த உணவு மானியத்திட்டத்தினையும் (பங்கீட்டு அட்டைகள்) இத் திணைக்களம் கூட்டுறவுக் கடைகளின் உதவியுடன் செயற்படுத்தியது.

உசாத்துணைகள் :

வர்த்தக சஞ்சிகைகள்

Electronic Commerce (E-Commerce)

T. Shaliny
13B Commerce

Electronic commerce or E-commerce (or E-com in short) is a modern business methodology that address the needs of organizations merchants and consumers to cut costs while improving the quality of goods and services and improving the speed of delivery.

It can also be simply defined as the use of computer applications over networks to allow buyers and sellers to complete a transaction, or a part of it selling companies can publicize a product on the Internet and place it there for the consumers to buy it. And a cousumer can choose a product and place an order for it to be delivered later to him or her. The consumer does not have go to any market place for that. He or she can do it right from his or her house sitting infornt of his or her computer by just clicking the mouse the consumer can virtually do most of the things. He or she is supposed to do while shopping in a marketplace, like choosing a product having a frial in case it is a dress matetial to see if it fits well to him or her bargain for cheaper price rates etc. The buyers can even have a feel of the atmosphere of the shopping place.

The evolution of electronic commerce can be attributed to the ever increasing competition in businesses. The business organizations are trying to discover more and more sophisticated way to reach out to the consumers. Because of the widespread acceptability of the Internet, business houses followed the same path to break into a person's bedroom E-commerce is the result of this competation between business organizations to reach out to more and more people.

The goals of E-commerce include, reduction in cost lower product cycle times, faster and better customer relations, improved service quality, reduced paper work and improved automation with the expansion in scope of E-commerce, related technology is also expanding. E-commerce now includes all web-enabled core business processes, and strategic transformations technologies make p ossible. E-commerce has brought a redical changes in the way of business processes with the development of entirely new business applications, also causing a change in design of business processes.

E-commerce and primarily be classified in to three types :

1. Business to consumer E-commerce (Bzce-Com)
2. Business to Business E-commerce (Bzbe-Com)
3. Intra - Organization E-commerce (Bze-e-Com)

Business to consumers.

As the implies, Business to consumer E-commerce, also called Bzce-commerce in the Internet antena, takes place between business houses and the consumers. This Type of E-commerce can be specified as high profile, media domi-

nating low revenue generating and needs support of advertising.

Security for consumers and fraud direction for merchants is the key issue in this context. Succes slies on convenience, control and selection, while saving both time and money for the consumer.

Advantages to consumers

This type of E-commerce provides consumers the following advantages :

- Price and cost of Delivery
- Speed of fulfilment
- Scope of Selection
- Purchasing content
- Pleasure of shopping

Advantages to organizations

The advantages of business organizations, implementing this type of E-commerce include.

- World wide Audience
- Round the clock
- Highly targeted marketing
- Reduction in cost
- Lowered risks

Business to business E-commerce

As the name implies, Business to Business E-commerce, also known as Bzbe E-commerce inthe internet jargon takes place between business houses only Business to business procurement and fulfilment including financial transactioscrom the basis of this type of E-commerce depends on the establishment of contractual relationship, and is restricted to business partners only. These web sites allows various business partners to interact with each other through Internet and do business with each other. These sites also provide updates on the related topics. You can get the latest business news from these sites. Most companies subscribe to one more of these sites for business purpose.

Intra Organizational E-Commerce

As the name implies, Intra organizational E-commerce, also known as Bzee E - commerce (business to Employee E-commerce) in the Internet environment is restricted within the organization. This type of E-commerce pertains to business transactions that are internet to the organizations. Specifically, we define internet commerce as using methods and pertinent technologies for supporting internal business processes between incividuals, departments, and collaborating organizations. Focus on streamling of procurement process to achieve 'zero latency enter price" Intranets are entensively used for this.

Applications of E-commerce

Some examples of application fields of E-commerce are

Supply chain management
Video-on demand
Remote Banking
Procurement and purchasing

Reference
Internet Technologies
(TATA INFOTECH EDUCATION)
Management Focus Volume

Technology is reshaping this economy and transforming business and consumers. This is about more than E-commerce, or e-mail, e-trades, or e-files, It is about the 'E' in economic opportunity.

-Anonymous-

Technology is journey not the destination

-Ralph Green-

முழுநயக் கோட்பாடு

க. சிந்துஜா
13B வர்த்தகம்

ஒரு குறித்த நாடு ஒரு பொருளை உற்பத்தி செய்து சர்வதேச வர்த்தகத்தில் ஈடுபட வேண்டும் என்பதை விளக்கும் பல சர்வதேச வர்த்தகக் கோட்பாடுகளுள் முழுநயக் கோட்பாடு முக்கியமானதாகும். சர்வதேச வர்த்தகக் கொள்கை களை விளக்குவதில் ஆதாரமாக இருப்பது இக் கோட்பாடாகும். ''அடம்சிமித்'' என்பவரால் முன்வைக்கப்பட்ட இக்கோட்பாடானது ஒரு நாடு எப்பொருள் உற்பத்தியில் முழுநயம் அல்லது தனிநயத்தினை அனுபவிக்கின்றதோ அப்பொருளை மட்டும் சிறப்புத் தேர்ச்சியின் அடிப்படையில் உற்பத்தி செய்து வர்த்தகத்தில் ஈடுபட்டு தனக்கு வேண்டிய மற்றைய பொருட்களினை இறக்குமதி செய்யமுடியும் எனும் தாற்பரியத்தில் இது முன் வைக்கப்பட்டதாகும்.

இக் கோட்பாட்டில் முழுநயம் என்பது ஒரு நாடு கொடுக்கப்பட்ட ஆக்கக்காரணி மூலம் குறிக்கப்பட்ட பொருள் உற்பத்தியில் ஏனைய நாடுகளை விட உயர்ந்தளவு உற்பத்தி செய்தல். அதாவது குறைந்த வளத்தைக் கொண்டு உற்பத்தி செய்யக் கூடிய வல்லமையைப் பெற்றிருப்பின் அப்பொருள் உற்பத்தியை மேற்கொள்வதில் முழுநன்மையைக் கொண்டு உள்ளது எனலாம். இதனைப் பகுத்து ஆராயும்போது ஏனைய நாடுகளை விட குறித்த பொருளை குறைந்த செலவில் (செயற்திறன் உள்ள விதத்தில்) உற்பத்தி செய்யப்படுமாயின் அப்பொருளில் முழுநயத்தினை நாடு அனுபவிக்கின்றது எனக் குறிப்பிட முடியும்.

இவ் வர்த்தகக் கோட்பாட்டை முன்வைப்பதற்குப் பின்வரும் எடுகோள்கள் அவசியமாகும்.

1. இரு நாடுகள், இரு பொருட்கள் மட்டும் உற்பத்திக்குப் பயன்படுத்தப்படுகிறது.
2. திறந்த வர்த்தகம் இருநாடுகளுக்கிடையில் நடைபெறுதல்.
3. ஆக்கக் காரணியாக உழைப்பு மட்டும் தான் பயன்படுத்தப்படுகிறது. குறித்த நாட்டினுள் அது சுதந்திரமாக நிலவுகின்றது.
4. பொருள் அலகு உற்பத்தி தொடர்பாக மாறா உற்பத்திச் செலவு காணப்படுகிறது.
5. போக்குவரத்துச் செலவு இவ்வாய்ப்பில் இல்லை
6. தொழில்நுட்ப மாற்றம் ஏதுமில்லை.
7. ஊழியப் பெறுமதியான அடிப்படையில் உற்பத்தி கணிக்கப்படும்.

பிரான்ஸ், இங்கிலாந்து ஆகிய இரு நாடுகள் உள்ளன என்றும், கோதுமை, துணி ஆகிய இரு பொருட்கள் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன என்றும், ஒவ்வொரு நாடும் தலா இரண்டு ஊழியத்தைக் கொண்டுள்ளது என்றும் கொள்வோம்.

பொருள்	பிரான்ஸ்	இங்கிலாந்து
கோதுமை	10	05
துணி	05	10

மேற்காட்டிய அட்டவணையின் படி இங்கிலாந்து பிரான்ஸை விட அதிகளவு துணியையும், பிரான்ஸ் இங்கிலாந்தை விட அதிகளவு கோதுமையையும் உற்பத்தி செய்யக் கூடியதாக இருப்பதனால் இங்கிலாந்து துணியையும் பிரான்ஸ் கோதுமையையும் உற்பத்தி செய்வதற்கு முழுநன்மை காணப்படும் என்பது தெளிவாகின்றது. இதன் அடிப்படையில் அடம்சிமித்தின் முடிவு என்னவெனில் பிரான்ஸ் தனது இரண்டு ஊழியத்தையும் சிறப்புத் தேர்ச்சித் தொழில் பகுப்பின் அடிப்படையில் 20Kg கோதுமையையும் (10Kgmx2 ஊழியம்) இங்கிலாந்திலுள்ள இரு ஊழியத்தையும் சிறப்புத் தேர்ச்சியின் அடிப்படையில் 20m துணியையும் (10cmx2 ஊழியம்) உற்பத்தி செய்து வர்த்தகத்தில் ஈடுபடவேண்டும்.

அடம்சிமித்தின் கருத்துப்படி முழுநயத்தின் அடிப்படையில் சர்வதேச வர்த்தகத்தில் நாடு செயற்படும் போது பின்வரும் நன்மைகள் உருவாகின்றன.

1. இரு நாடுகளிலும் உள்ள ஆக்கக் காரணிகளின்

திறன் அதிகரிக்க வாய்ப்புண்டாகும். ஏனெனில் தொழில்பகுப்பு சிறப்புத் தேர்ச்சியின் அடிப்படையில் உற்பத்தியில் ஈடுபடுவதால் அவர்களின் இயலளவுப்பயன்பாடு உயர்வடையும்.

2. முழுநயத்தின் அடிப்படையில் வர்த்தகம் செய்யும் போது உலக உற்பத்தி அதிகரிக்க வாய்ப்புண் டாகும். ஏனெனில் வர்த்தகத்தின் முன்னர் உள்ள நிலைமை மேல்வரும் அட்டவணையால் உலக உற்பத்தி 30 ஆகக் காணப்படுகிறது.

முழுநயத்தின் அடிப்படையில் வர்த்தகம் செய்வதனால் பிரான்ஸ் 20Kg கோதுமையையும், இங்கிலாந்து 20m துணியையும் உற்பத்தி செய்து மொத்த உலக உற்பத்தி 40 ஆகும். இங்கு விளக்கமாக கூறுவதெனில்,

பொருள்	பிரான்ஸ்	இங்கிலாந்து	உலகம்
கோதுமை	20	00	20
துணி	00	20	20
			40

வர்த்தகத்தினால் மேலதிக 10இனை உற்பத்தி செய்யப்படுவதைக் காணலாம். சர்வதேச வர்த்தகத்தின் மூலம் இரு நாடுகளின் நுகர்வு மட்டம் அதிகரிப்பதனால் அவர்கள் தொடர்பான சமூகநலன் அதிகரிக்க வாய்ப்பு உண்டாகிறது. எனினும் சர்வதேச வர்த்தகத்தின் நன்மை இரு பொருட்கள் தொடர்பான வர்த்தக மாற்று வீதத்தினைப் பொறுத்து அமையும்.

தற்போது இரு நாடுகளுக்கிடையிலான வர்த்தக மாற்றுவீதம் எனக் கொண்டால் இரு நாடுகளும் நன்மையினைப் பெறமுடியும். பிரான்ஸ் திறமையற்ற துணியை உற்பத்தி செய்யுமானால் 5m துணியினைப் பெற 10Kg கோதுமையினை இழக்க வேண்டும். ஆனால் கோதுமையில் மட்டும் சிறப்புத் தேர்ச்சி பெற்று மேற்கூறிய வர்த்தக மாற்று வீதத்தில் வர்த்தகத்தில் ஈடுபடுவதன் மூலம் 5m துணியை இறக்குமதி செய்து (5Kg கோதுமையை இழத்தல்) மேலதிக 15Kg கோதுமையினை நுகரமுடியும் அல்லது சேமிக்க முடியும். இவ்வாறு இங்கிலாந்தும் திறமையற்ற கோதுமையை உள்நாட்டில் உற்பத்தி செய்யுமானால் 5Kg கோதுமையைப் பெற 10m துணியை இழக்க வேண்டும். ஆனால் துணியில் மட்டும் சிறப்புத்தேர்ச்சி பெற்று மேற்கூறிய வர்த்தகமாற்று வீதத்தில் வர்த்தகத்தில் ஈடுபடுவதன் மூலம் 5Kg கோதுமை யினை இறக்குமதி செய்து 15m துணியினை நுகர முடிகிறது. இவ்வாறு பூரணமான நன்மையினைப் பெறக்கூடியதாக இருக்கும். இதன்படி உற்பத்தியை மேற்கொண்டு உற்பத்தி சாத்திய வளையிக்கு வெளியேயுள்ள புள்ளியில் நுகர்வு மட்டமொன்றை ஏற்படுத்திக் கொள்ளலாம்.

இக் கோட்பாட்டின் படி சிறப்புத்தேர்ச்சி உற்பத்திப் பெருக்கம், வர்த்தகம் போன்ற விடயங்களுக்கு நண்மையளித்தாலும் இன்றைய சர்வதேச வர்த்தகக் கோலத்தின் பல்வேறு அம்சங்களையும் விளக்கப் போதுமானதாக இல்லை. அபிவிருத்தி அடைந்த நாடுகளுடன் ஒப்பிடும் போது குறைவிருத்தி நாடுகள் எந்தவொரு பொருளையும் உற்பத்தி செய்ய முடியாமல் இருக்கும். முழுநயத்தின் அடிப்படையில் வர்த்தகம் மேற்கொள்ளின் அபிவிருத்தி அடைந்த நாடுகள் கூடுதலான நன்மைகள் பெறுவதாக அமைந்துவிடும். அடம்சிமித்தின் கோட்பாட்டில் ஆக்கக் காரணியாக ஊழியம் மட்டும் தான் என்று ஊழியப் பெறுமதியில் சொல்வது கோட்பாட்டை முழுமைப்படுத்துவதைக் கொள்ளவில்லை. சிறிய நாடுகள் தொடர்பான கொள்வனவு வரையறுக்கப்பட்டதாகக் காணப்படு கிறது இவ்வாறு பல குறைபாடுகள் காணப்படுகின் றமையால் அவற்றை நீக்கும் முகமாக "டேவிட் றிக்காடொ" என்பவரினாலும் ஒப்பீட்டு நயக் கோட்பாடு முன்வைக்கப்பட்டது.

உசாத்துணைகள் :
1. சர்வதேச வர்த்தகம் - திரு. வே. கருணாகரன்
2. பொருளியல் குறிப்பு - திரு. தி. அ. அருளானந்தம்

இலங்கையில் போட்டித்தன்மையை ஊக்குவித்தல்

பு. பரிமளா
13B வர்த்தகம்

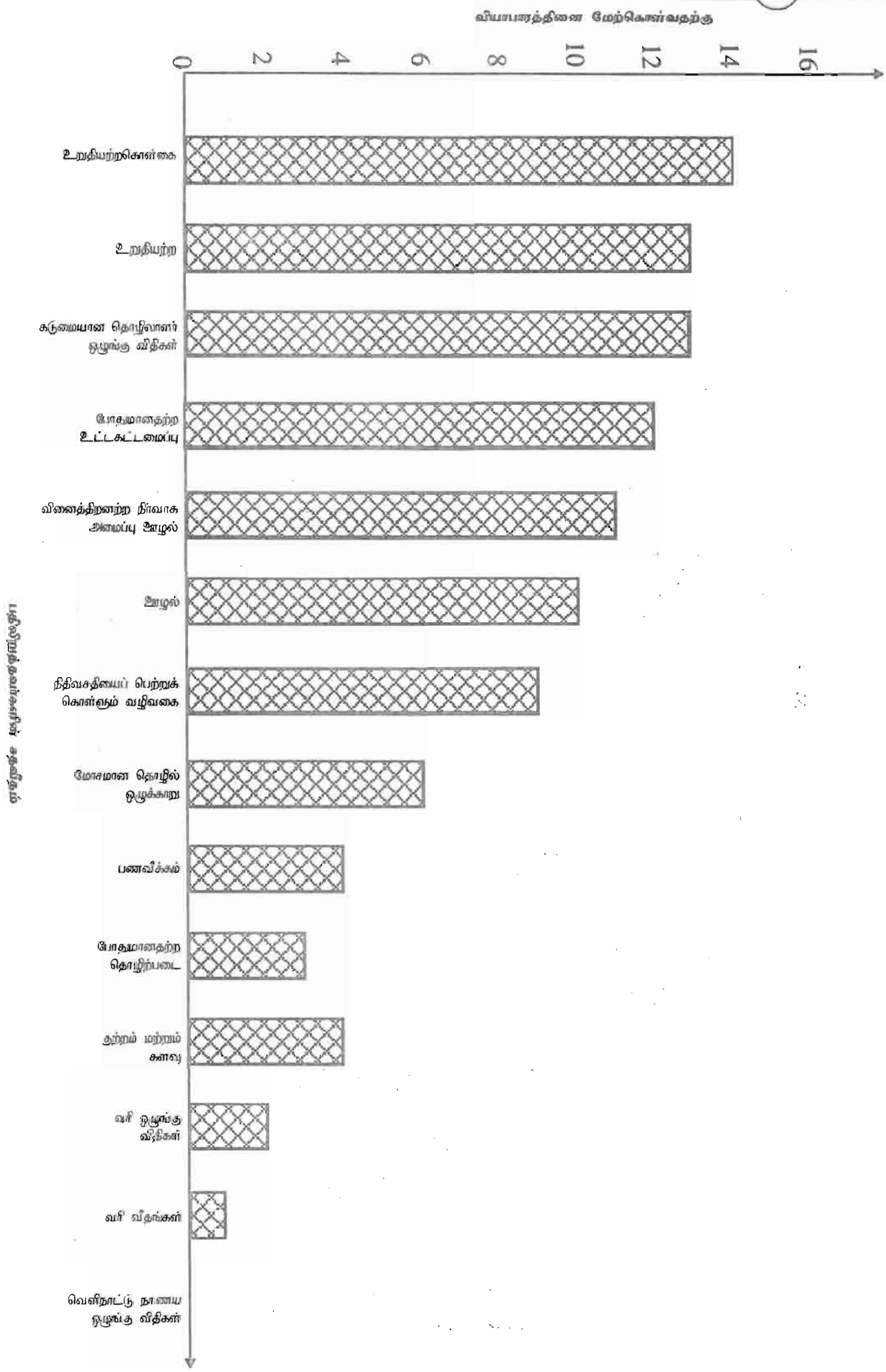
ஒரு நாட்டின் போட்டித்தன்மை என்பது உயர்நிலை அல்லது மேன்மை நிலையினை எய்துவதனைக் குறிக்கோளாகக் கொண்டு அதன் சொத்துக்கள், மக்கள், செயன்முறைகள் என்பவற்றை செயற்றிறனுடன் முகாமைப்படுத்துவதனூடாக பெறுமதி அதிகரிப்பினை தோற்றுவிக்கக்கூடிய அந்நட்டின் ஆற்றல் என வரையறுக்கப்படுகின்றது. நாடொன்றின் சுபீட்சமும் அதன் மக்களது வாழ்க்கைத் தரமும் போட்டித் தன்மையினால் பெரிதும் பாதிக்கப்படுகின்றன. போட்டித் தன்மையென்பது ஒப்பீட்டு ரீதியானதேயன்றி முழுமையானதன்று. மேலும் இது நிலையானதல்ல. மாற்றமடைவதாகும். அரசாங்கத்தின் கொள்கைகளும் வியாபாரச் சூழலுமே போட்டித் தன்மையைப் பெரிதும் தீர்மானிக்கின்றன. ஏனெனின் போட்டிச் சூழலொன்றில் செயற்படும் மற்றும் மறுதலிக்கும் ஆற்றலை நிர்ணயிப்பவனாகவும் தேவைப்படுகின்ற தந்திரோபாய மாற்றங்களை நடைமுறைப்படுத்த மக்களுக்கு உள்ள ஆற்றல்களையும் நிறுவனங்களினதும் நவீனத்துவத்தினையும் நிர்ணயிப்பவனாகவும் இவை காணப்படுகின்றன. இக்காரணிகள் பொருளாதாரமொன்றில் தொடர்ச்சியாக காணப்பட்டாலேயே போட்டித்தன்மையை தொடர்ந்து பேணமுடியும்.

நாடொன்றின் போட்டித்தன்மையென்பது முழு பொருளாதாரத்தினதும் போட்டித்தன்மையாகும். நாடுகள் அவற்றின் போட்டித்தன்மைக்கு ஏற்ப குறைந்த மட்டத்திலிருந்து உயர்மட்டம் வரை வகைப்படுத்தப்படுகின்றன. எனினும் பொருளாதாரமொன்றிலுள்ள தனிப்பட்டவொரு நிறுவனங்களே நாட்டின் போட்டித்தன்மையை நிர்ணயிக்கும் பொருட்களையும் பணிகளையும் உற்பத்தி செய்கின்றன. பொருளாதாரத்தின் ஒவ்வொரு துறைகளிலும் தொழிற்படுகின்ற நிறுவனங்கள் மட்டத்திலான தீர்மானமெடுத்தல் செய்முறைகளினாலேயே போட்டித்தன்மை உருவாக்கப்படுகின்றது. எனினும் தனிப்பட்ட நிறுவனங்களினது செய்முறையில் பொருளாதாரச்சூழல் பெருமளவான தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றது. எனவே நாடொன்றின் போட்டித்தன்மையை மேம்படுத்துவதற்கு அவசியமானதொரு நிபந்தனையாக பொருத்தமான கொள்கைகளினூடாக உறுதிவாய்ந்த பேரினப் பொருளாதார மற்றும் நிறுவன ரீதியான சூழலை பேணுதல் காணப்படுகின்றது. போட்டித்தன்மையை ஊக்குவிப்பதற்கான கொள்கைகள் முறைசார்ந்த இடர்நேர்வுகளை குறைத்தல் மற்றும் நிறுவனங்கள் தமது போட்டித்தன்மையை மேம்படுத்துவதற்கு பல்வேறுபட்ட மாற்றுவழிகளிலிருந்து தெரிவுகளை மேற்கொள்ள ஏதுவான உறுதியானதொரு வியாபாரச் சூழலையும் வளங்கல் என்பனவற்றில் கவனம் செலுத்த வேண்டும். நிறுவனங்கள் தமக்கு மிகச் சிறந்தது எது என்பதனை தீர்மானித்து இறுதியில் போட்டியில் விளைவினை நிர்ணயிக்கின்றன. இதற்கு மாறாக நிறுவனங்களை அவற்றின் தீர்மானமெடுத்தலில் கட்டாயப்படுத்தும் அல்லது பணிக்கும் கொள்கைகள் போட்டி மனோபாவத்தை பாதிப்பதாகவே அமையும்.

உதவு தொகைகளை வழங்குவதனூடாக அல்லது கூலி மட்டங்களை உயராது வைத்திருப்பதனூடாக நாடொன்றின் சந்தைப்பங்கினை விரிவு

படுத்துவதானது அதன் போட்டித் தன்மையை நிலைத்திருக்கத்தக்க விதத்தில் அதிகரிக்க உதவாது என்பதனை மிகவும் போட்டித்தன்மை வாய்ந்த உலக நாடுகளின் அனுபவங்கள் எடுத்துக் காட்டுகின்றன. உதவுதொகைகள் கைத்தொழில் களுக்கு தற்காலிக பாதுகாப்பையே வழங்குவதா னால் போட்டித்தன்மையை அதிகரிப்பதில் அவை செயற்திறனற்றன என்பது நிரூபிக்கப்பட்டுள்ளது. இதற்கென பயன்படுத்தப்படும் மூலவளங்களை வேறு நோக்கங்களுக்கு பெருமளவு செயற்றிறனுடன் பயன்படுத்தப்பட முடியும். குறிப்பிட்ட துறைகளை இலக்காகக் கொண்டு செயற்கையான விலை சீராக்கங்களை மேற்கொள்ளுதல் அல்லது உள்ளீடுகளின் விலைகளை செயற்கையாகக் குறைத்தல் என்பன நாடொன்றின் போட்டித்தன் மையை மேம்படுத்த உதவாது என்பதுவும் மேலும் நிரூபிக்கப்பட்டுள்ளது. நிலைத்திருக்கக் கூடிய போட்டித்தன்மையானது உற்பத்தித்திறன் அதிகரிப்புகளினூடாக மாத்திரமே உருவாக்கப்படு கின்றது. உயர்ந்த உற்பத்தித் திறனானது நாடொன்று உயர்கூலி மட்டங்கள் வலுவானதொரு நாணயம், மூலதனத்தின் மீதான வாழ்க்கைத் தரத்தினையும் கொண்டிருப்பதற்கு ஆதரவளிக்கும். எனவே அரசாங்கத்தின் பங்கானது உறுதி வாய்ந்த பேரினப் பொருளாதார மற்றும் நிறுவன ரீதியான கட்டமைப்பை ஏற்படுத்துவதாக இருப்பதுடன் பொருளாதாரத்தில் போட்டித்தன்மையை மேம்படுத்துவது தொடர்பிலான வியாபார ரீதியான தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளல் நிறுவனங்களது பொறுப்பில் விடப்படல் வேண்டும்.

நிறுவன மட்டத்தில் போட்டித் தன்மையை அடைவது மீதான மரபு ரீதியான கோட்பாடுகள் பெரிதும் தொழிலாளர் மூலப்பொருள் மற்றும் பிற பயன்பாட்டு கிரயங்களை குறைத்தல், விநியோக நேரத்தினை மிகவும் குறைத்தல் மற்றும் உற்பத்தித்தரத்தை அதிகரித்தல் என்பவற்றின் மீதே பெருமளவு கவனம் செலுத்தின. எனினும் அதிகரித்த போட்டி மிக்க தற்போதைய சந்தைச் சூழலில் இக்காரணிகள் மாத்திரம் சர்வதேச சந்தைகளில் போட்டித்தன்மையை மேம்படுத்துவதற்கு போதுமானவையல்ல. இதற்கு மேலதிகமாக நாட்டில் போட்டித்தன்மை மிக்க கலாச்சார கொள்கைகளை தொடர்வதற்கான உறுதியான அரசியல் திடசங் கற்பம், தெளிவான வர்த்தக முதலீட்டு மற்றும் நாணயக் கட்டுப்பாட்டுச் சட்டங்கள் தரமிக்க போதுமான அளவு உட்கட்டுமான வசதிகள் நியாயமானதும் பிரயோகிக்கத்தக்கதுமான ஒழுங்கு முறைப்படுத்தல் விதிமுறைகள், சிறியதும் திறமை மிக்கதுமான சிவில்நிர்வாகம் சுயாதீனமானதும் திறன் மிக்கதுமான நீதிமுறைமை, மக்களது மனப்பாங்கை மாற்றுதல், சமத்துவமான செயற்பாட்டுத்தளத்தை உருவாக்குதல் மற்றும் சிறந்த ஆளுகை ஆகிய பல வழங்கல் பக்கக்காரணிகளை நடைமுறைக் கிடுவது முக்கியமானதாகும். சட்டம் ஒழுங்கினை முறையாக நடைமுறைப்படுத்துவதும் நாட்டில் உறுதியானதொரு வியாபாரச் சூழலை உருவாக்கு வதற்கு முக்கியமானதாகும்.



வியாபாரத்தினை மேற்கொள்வதற்கு
0
2
4
6
8
10
12
14
16
உறுதியற்றகொள்கை
உறுதியற்ற
கடுமையான தொழிலாளர் ஒழுங்கு விதிகள்
போதுமானதற்ற உட்டகட்டமைப்பு
வினைத்திறனற்ற நிர்வாக அமைப்பு ஊழல்
ஊழல்
நிதிவசதியைப் பெற்றுக் கொள்ளும் வழிவகை
மோசமான தொழில் ஒழுக்காறு
பணவீக்கம்
போதுமானதற்ற தொழிற்படை
குற்றம் மற்றும் களவு
வரி ஒழுங்கு விதிகள்
வரி வீதங்கள்
வெளிநாட்டு நாணய ஒழுங்கு விதிகள்

குறிப்பு:- 14 காரணிகளின் பட்டியலிலிருந்து பதிலிறுத்தவர்கள் தங்கள் நாட்டில் வியாபாரம் செய்வதற்கு மிகப் பிரச்சினையாகக் காணப்படும் ஐந்து காரணிகளைத் தெரிவு செய்யுமாறும் அவற்றை 1இலிருந்து (மிகப் பிரச்சினையானவை) 5வரை நிரல்படுத்துமாறும் கேட்டுக் கொள்ளப்பட்டனர். வரைபடத்திலுள்ள சட்டங்கள் பதிலிறுத்தவர்கள் அவர்களது நிரல்படுத்தலின் படி வழங்கிய கணிப்பினைக் காட்டுகின்றது.

மூலம்:- உலகளாவிய போட்டித்தன்மை பற்றிய அறிக்கை 2004-2005 உலகப் பொருளாதார மன்றம்.

2004-2005 காலப்பகுதிக்கான உலகளாவிய போட்டித்தன்மை தொடர்பான அறிக்கையில் குறிப்பிடப்பட்டவாறு இலங்கையில் வியாபாரப் போட்டித்தன்மை தரவரிசை 200இன் 57 இலிருந்து 2004 இல் 68 ஆக மோசமடைந்தது. இவ் அறிக்கையின்படி ஸ்திரமற்ற கொள்கை, ஸ்திரமற்ற அரசாங்கம் கட்டுப்பாடு மிக்க தொழிலாளர் சட்டவிதிகள் போதுமானதற்ற உட்கட்டுமான வசதிகள் என்பன இலங்கையில் வியாபாரத்தினை மேற்கொள்வதற்கு மிகவும் இடையூறாகவுள்ள காரணிகளாக காணப்படுகின்றன. இவற்றை வரைபடத்தில் காணலாம். எனவே நாட்டின் வியாபாரச் சூழலை மேம்படுத்துவதனை நோக்காகக் கொண்டு பிரச்சினைக்குரிய இக்காரணிகள் பரிமாணத்தினை மிகவும் குறைப்பதற்கு கொள்கை வகுப்பாளர்கள் கவனம் செலுத்தல் வேண்டும்.

உசாத்துணைகள் :

மத்தியவங்கி ஆண்டறிக்கை – 2004

பூபாலசிங்கம்

புத்தகசாலை

பஸ்தரிப்பு நிலையத்திற்கு அருகாமை,
ஆஸ்பத்திரி வீதி,
யாழ்ப்பாணம்.

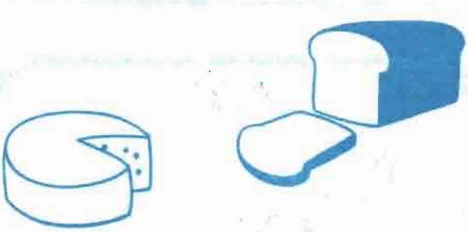
நாகதர்சினி

உணவகம்

57, கே.கே.எஸ் வீதி,
யாழ்ப்பாணம்.

ROLEX

BAKEMART



118, Kasthurijar Road,
Jaffna.

நாகேந்திரன்

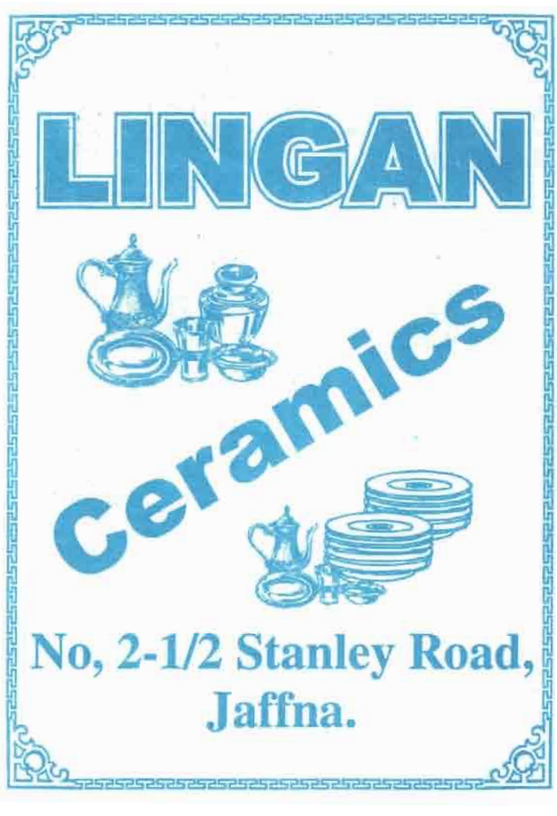
ஸ்ரோர்ஸ்

*பலசரக்குப் பொருட்கள்
விற்பனையகம்*

12, கே.கே.எஸ். றோட்
யாழ்ப்பாணம்

RATNAGOPALS
இரத்தினகோபால்
65, Kannathiddy Road,
Jaffna.

பூரணி
நகைமாடம்
தங்கப்பவுன்
நகைவியாபாரம்
நவீன வடிவமைப்புக்களில்
அழகிய தங்க நகைகளை செய்து
பெற்றுக் கொள்ள
நாடவேண்டிய ஸ்தாபனம்
வின்சர் தியட்டர் அருகாமை
1/4 கஸ்தூரியார் வீதி
யாழ்ப்பாணம்


LINGAN
Ceramics
No, 2-1/2 Stanley Road,
Jaffna.

மனம்கவரும் நகைகளை உத்தரவாதத்துடன்
பெற்றிட

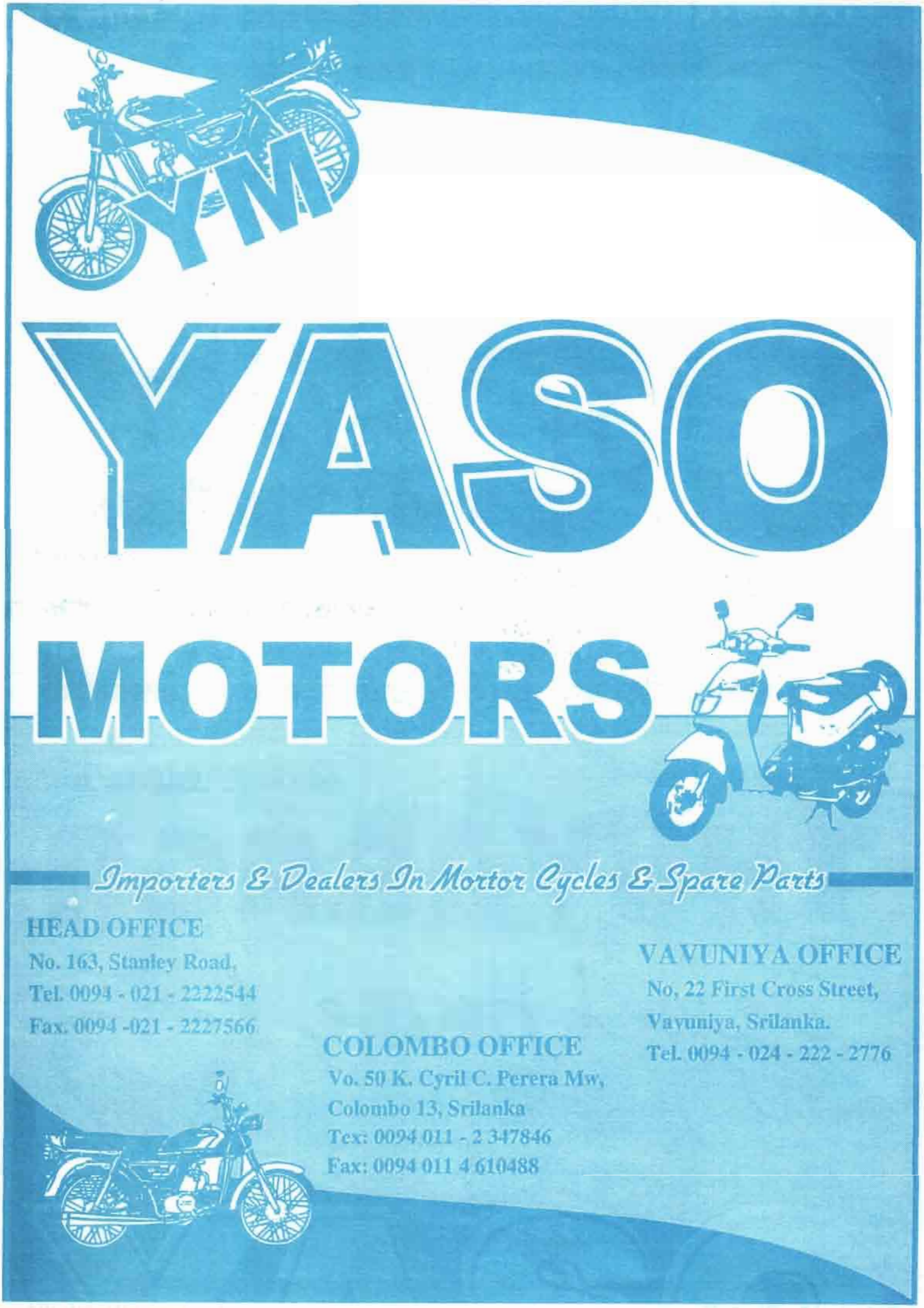
அழகிற்கு அழகு செய்யும் அழகிய தங்கப்பவுண்
நகைகளுக்கு நாடவேண்டிய இடம்

துவாரகா
நகைமாளிகை

உங்கள் ஓடர் நகைகள் குறித்த
தவணையில் நாகரீகமான டிசைன்களில்
செய்து தரப்படும்

THUVARAGA
Jewel House

இல. 118, கஸ்தூரியார் வீதி,
யாழ்ப்பாணம்.


YM
YASO
MOTORS
Importers & Dealers In Mortor Cycles & Spare Parts
HEAD OFFICE
No. 163, Stanley Road,
Tel. 0094 - 021 - 2222544
Fax. 0094 -021 - 2227566
COLOMBO OFFICE
Vo. 50 K. Cyril C. Perera Mw,
Colombo 13, Srilanka
Tex: 0094 011 - 2 347846
Fax: 0094 011 4 610488
VAVUNIYA OFFICE
No, 22 First Cross Street,
Vavuniya, Srilanka.
Tel. 0094 - 024 - 222 - 2776

சந்தைப்படுத்தல் தகவலும் சந்தை ஆராய்ச்சியும்

வே. லோஜிகா
13B வர்த்தகம்

சந்தைப்படுத்தலில் சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் சந்தை ஆராய்ச்சி என்பன நடைமுறையில் மிகவும் முக்கியமானதாகும். இக்கட்டுரையானது அவை தொடர்பான கோட்பாட்டை உள்ளடக்கியதாகும். இங்கு சந்தை ஆராய்ச்சியும், சந்தைப்படுத்தல் ஆராய்ச்சியும் வேறுபட்டதாகும். ஒரு சந்தையை வரையறுப்பதற்கும் சாத்தியமான வாடிக்கையாளர்கள் போட்டியாளர்கள் மற்றும் அச் சந்தையின் ஏனைய இயல்புகளை அறிந்து கொள்வதற்குமான ஒரு பார்வை அல்லது நோக்கமே சந்தை ஆராய்ச்சி ஆகும்.

ஒழுங்காகவும், இலாபகரமானதுமான வழியில் எப்படி நாம் விற்பனை செய்வது, பொதியமைப்பது, விநியோகிப்பது, சேவையாற்று வது என்ற அனைத்தையும் கண்டறிந்து கொள்ளும் செயன்முறையுடன் தொடர்புபட்டதே சந்தைப் படுத்தல் ஆராய்ச்சியாகும். எனவே சந்தைப்படுத்தல் ஆராய்ச்சியின் ஒரு பகுதியே சந்தை ஆராய்ச்சியாகும்.

சந்தைப்படுத்தல் ஆராய்ச்சி

பொருட்கள் சேவைகளின் சந்தைப்படுத் தலுடன் தொடர்புடைய பிரச்சினை பற்றிய தரவுகளை ஒழுங்கான முறையில் சேகரித்தல், பதிதல், மற்றும் பகுப்பாய்வு செய்வதனை இது குறிக்கின்றது. இது ஓர் ஒழுங்கமைக்கப்படத்தக்க ரீதியான தரவு சேகரிப்பு அணுகுமுறையாகும். எமது தேவைப்பாடு தொடர்பான தரவு மூலங்கள் பல்வேறாக இருக்க முடியும்.

சந்தைப்படுத்தல் தகவல் முறைமை

ஒரு வியாபாரத்தின் சிறந்த முகாமைக்கு அதன் எதிர்காலத்தை முகாமை செய்ய வேண்டும். அத்துடன் அதன் எதிர்காலத்தை முகாமை செய்வதற்கு தகவலை முகாமை செய்ய வேண்டும். M.Harper சந்தைப்படுத்தல் தகவல் முறைமையானது சந்தையில் தரவுகளைத் தொடர்ச்சியாக சேகரித்தல், மேற்பார்வை செய்தல், கம்பனியின் செயற்திறன் மற்றும் வெளியக தகவல்களைச் சமர்ப்பித்தல் போன்றவற்றுக்கான ஒரு தொகுதி நாளாந்த நடைமுறைகளைக் குறிக்கின்றது. கடந்த காலங்களில் முன் எப்போதும் இல்லாததை விட சந்தைப்படுத்தல் தகவல்களுக்கான உறுதியான தேவைப்பாட்டை பின்வரும் நிலைமைப் போக்குகள் தோற்றுவித்துள்ளன.

- உள்ளூர் மட்டத்தில் இருந்து தேசிய மட்டத்திற்கான சர்வதேச சந்தைப்படுத் தலுக்கான நகர்வு
- வருமான அதிகரிப்பின் நிமிர்த்தமாக கொள்வனவாளர்களின் தேவைகளில் இருந்து கொள்வனவாளர்களின் விருப்பத்தை நோக்கிய அதிகரித்த நகர்வு
- கொள்வனவாளர்களின் அதிகரித்த நவீனத்துவத் தின் நிமித்தமாக விலைசார் போட்டியிலிருந்து விலை சாரா போட்டியை நோக்கிய மாற்றம்.

சந்தை ஆராய்ச்சி செய்முறை வரைபடத்தில்

பிரச்சனையை வரையறுத்தல்

↓

ஆராய்ச்சியின் நோக்கம் கருதுகோள்களையும் வடிவங்களையும் தீர்மானித்தல்

↓

தரவு சேகரிப்பு முறையும் வடிவங்களும்

↓

ஆராய்ச்சியை மேற்கொள்ளல்

→ இரண்டாந்தர தகவல் சேகரித்தல்

தகவல்களை பகுப்பாய்வு செய்தலும் வியக்கியானம் கூறலும்

அறிக்கை தயார் செய்தலும் சமர்ப்பித்தலும் தேவைக்கேற்ப தீர்மானம் செய்தல்

→ 1ம் தர தரவுகளை சேகரித்தல், அவதானித்தல், ஆய்வுகள் பரிசோதனைகள்

ஆராய்ச்சி மீதான பின்னூட்டலை பெருக்கலும், தீர்மான வினைத்திறனை மதிப்பீடு செய்தலும்

சந்தை ஆராய்ச்சி முறைமை

சந்தை ஆராய்ச்சி நிறுவனங்கள் ஈடுபடுத்தலானது சந்தைகளை இனங்காண்பதற்கும் பிரச்சனையை தீர்ப்பதற்கும் ஏதுவாகின்றது. இது பிரதானமாக இரண்டு வகைப்படும்.

1. பிரச்சனையை அடையாளம் காணல் ஆராய்ச்சி

பிரச்சனையை அடையாளம் காண மேற்கொள்ளப்படும் ஆராய்ச்சியை இது குறிக்கும்.

- சாத்தியமான சந்தை ஆராய்ச்சி
- சந்தைப் பங்கு ஆராய்ச்சி
- நன்மதிப்பு / மதிப்பு பற்றிய ஆராய்ச்சி
- சந்தை இயல்பு பற்றிய ஆராய்ச்சி
- விற்பனைப் பகுப்பாய்வு ஆராய்ச்சி
- எதிர்வுகூறல் ஆராய்ச்சி
- வியாபாரப் போக்கு பற்றிய ஆராய்ச்சி

2. பிரச்சனையைத் தீர்க்கும் ஆராய்ச்சி

குறிப்பிட்ட சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சனைக்கு தீர்வு காணுவதற்கு உதவும் முகமாக மேற்கொள்ளப்படும் ஆராய்ச்சியைக் குறிக்கும்.

- துண்டாக்கல் ஆராய்ச்சி
- பொருள் ஆராய்ச்சி
- விலை ஆராய்ச்சி
- மேம்படுத்தல் ஆராய்ச்சி
- விநியோக ஆராய்ச்சி

தேவைக்கேற்ப தீர்மானம் மேற்கொள்ளலாம்.

பிரச்சனையை வரையறுத்தல்

பிரச்சனையை வரையறுத்தல் என்பது இச் செயற்திட்டம் எதைப் பற்றியது என துல்லியமாக வரையறுப்பதுடன் தொடர்ந்து வரும்படிமுறைகளை எவ்வாறு மேற்கொள்வது தொடர்பான செல்வாக்குகள் மற்றும் அச் செயற்திட்டத்தின் வெற்றிக்கு மூலகாரணமாகச் செல்வாக்குச் செலுத்துபவைகள் பற்றி வரையறுத்தலாகும்.

- சமூகப் பிரச்சினைகள்
- சந்தைப் பிரச்சினைகள்

சந்தை ஆராய்ச்சியின் விசாலம்

பாரிய கம்பனிகள் பெரும்பாலும் சந்தை ஆராய்ச்சி திணைக்களங்களை கொண்டிருக்கும். அவை எடுத்துக் காட்டாக பின்வருவனவற்றோடு சம்பந்தப்பட்டிருக்கும்.

i. சந்தையின் இயல்புகளைத் தீர்மானித்தல்
ii. சாத்தியமான சந்தைகளை அளவீடு செய்தல்
iii. விளம்பரப்படுத்தல் ஆராய்ச்சி
iv. சந்தைப் பங்கு ஆராய்ச்சி
v. போட்டிப் பொருள் பற்றிய ஆய்வுகள்
vi. புதிய பொருட்களின் ஏற்பனவும் சாத்தியப்பாடும்
vii. குறுங்கால நீண்டகால முன்னுணர் தகவல்
viii. வியாபாரப் போக்குகள் பற்றிய ஆய்வுகள்

சந்தை ஆராய்ச்சியின் நோக்கங்கள்

ஆராய்ச்சியின் நோக்கங்கள் சரியான வழியில் செயற்திட்டங்கள் அபிவிருத்தி செய்யப்பட்டுள்ளன என்பதனை உறுதிப்படுத்து கின்றன. பிரதான நோக்கம் குறிப்பிடப்பட்ட பொருட்களுக்கான சந்தைச் சாத்தியத்தை ஏற்படுத்தி சந்தையில் நுழைவதற்கேற்ப நுழைவுத் தந்திரோபாயங்களையும் குறிப்பிடும் 2ம் தர நோக்கங்கள் மிகவும் குறிப்பாகவும் அனைத்தையும் உள்ளடக்கியதாகவும் காணப்படும்.

கருதுகோள்

மேலதிக பரிசோதனைக்கான ஆரம்பப் புள்ளியாகக் கருதப்படும் மாறிகளுக்கு இடையிலான தொடர்புகள் பற்றிய ஓர் பரீட்சார்த்தமான அல்லது பலாபலன்களை ஆராய்வதற்கான விளக்கம் கருதுகோளாகும். ஆராய்ச்சியின் வகைகள்

- பூர்வாங்க ஆராய்ச்சி
- விரிவான ஆராய்ச்சி
- முன்னுணர்வு ஆராய்ச்சி

சந்தை ஆராய்ச்சியின் வழிவமைப்பை அபிவிருத்தி செய்தல்

ஆராய்ச்சியின் வடிவம்

ஆராய்ச்சியின் வடிவம் என்பது ஒரு சந்தைப்படுத்தல் ஆராய்ச்சி திட்டத்தை மேற்கொள்வதற்கான ஒரு அடிப்படைக் கட்டமைப்பு அல்லது பருமட்டான வடிவத்தையே குறித்து நிற்கின்றது. சந்தைப்படுத்தல் ஆராய்ச்சி பிரச்சனைகளை தீர்ப்பதற்கு அல்லது கட்டமைப்பதற்கு தகவல்களைப் பெறுவதற்கு தேவையான நடைமுறைகளின் விபரங்களை இது கொடுக்கின்றது. இது தரவு சேகரிப்பு முறை ஆய்வுக்கருவிகள் மற்றும் மாதிரியெடுத்தல் வடிவம் போன்றவற்றோடு தொடர்புபட்டது.

தரவு சேகரிப்பு

ஒரு ஆராய்ச்சித் திட்டத்தை தயாரிப்பதில் உள்ள முதலாவது தேவைப்பாடாக இருப்பது மேலதிகமாக தேவைப்படும் தரவுகள் எவை என தெளிவாக அடையாளம் காண்பதும் அவை எவ்வாறு சேகரிக்கப்பட முடியும் என தீர்மானிப்பதுமாகும்.

தரவு சேகரிப்பு முறையும் வழிவங்களும்

தரவு சேகரிப்பை இரு வகை நுட்பங்கள் என வகைப்படுத்தலாம். 2ம் தர தரவு முன்பு பிரசுரிக்கப்பட்ட விடயங்களைக் குறிக்கும்.

1. சந்தை ஆராய்ச்சி முகவர்கள்
2. பிரசுரிக்கப்பட்ட தரவுகள்
   - அரசாங்கம்
   - வணிகர் கழகம், மற்றும் நிதி நிறுவனங்கள்
   - வியாபாரம்
3. ஒருங்கிணைப்புகள்
4. இலத்திரனியல் தரவு மூலங்கள்

இதன் நன்மைகள்

i. செலவு குறைவு
ii. விரைவாகவும் இலகுவாகவும் பெறலாம்
iii. சுதந்திரமான மூலகங்களிலிருந்து பெறப்பட்டவை. அடிப்படைத் தரவுகள் குறித்த ஆய்வு நோக்கத்திற்காக முதல் தடவையாக சேகரிக்கும் போது அது
1ம் தர தரவு ஆகும். இது பின்வரும் வழிகள் மூலம் சேகரிக்கலாம்.

1. அவதானிப்பு

2.. ஆய்வு
- தொலைபேசி நேர்காணல்
- சுயமாக பூரணப்படுத்தப்பட்ட ஆய்வு
- தனிப்பட்ட நேர்காணல்

3. கட்டுப்பாட்டுப் பரிசோதனை
4. குழுக்களை மையப்படுத்தல்

இதன் நன்மைகள்

i. புதிய விடயங்களைப் பெறலாம்.
ii. தீர்மானத்தோடு தொடர்புபட்டது.
iii. நம்பகத்தன்மையானது.
iv. வகை, மூலங்கள் தீர்மானிக்கப்படக்கூடியவை பெறப்படும் தகவல்களை பொதுவாக அவற்றின் தன்மைகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு 2 வகைப்படுத்தலாம்.
   1. பண்பு ரீதியான தரவு
   2. தொகை ரீதியான தரவு

ஆராய்ச்சியை மேற்கொள்ளல் களவேலை

குறிப்பாக அடிப்படை ஆராய்ச்சிகளில் களவேலையில் ஈடுபடும்போது சில விடயம் தொடர்பாக கவனம் செலுத்தல் வேண்டும். அதாவது கள ஆராய்ச்சியாளர், களவேலையாட்கள், நேர்காணலை மேற்கொள்வோர் போன்றோர் களவேலையில் கவனம் செலுத்தல் வேண்டும்.

தரவுப் பகுப்பாய்வும் வியாக்கியானமும்

ஆராய்ச்சித் தரவின் முக்கியத்துவமாகும். இது தரவைப் பகுப்பாய்வு செய்தல் அதாவது மூலத் தரவுகளை பயன்மிக்க தரவுகளாக மாற்றுவதன் மூலம் அவை நிறுவனங்களுக்கு அதிகளவான பெறுமதியை அளிக்கின்றன.

தரவுப் பகுப்பாய்வு

இவ் விடயத்தில் சரியான முடிவுகளுக்கு வருதல் வேண்டும். மிக முக்கியமான பகுப்பாய்வாளர்கள், சோதனை அனுபவம் மற்றும் நல்ல பகுத்தறிவு போன்றவற்றை முடிவுகளுக்கு வரமுன் கவனிக்க வேண்டும்.

அறிக்கை தயாரித்தல்

அனேகமாக சந்தைப்படுத்தல்களின் கண்டு பிடிப்புக்களை சமர்ப்பிப்பதே மிக முக்கியமானதாகும். வாசிப்போரின் நம்பிக்கையை கட்டியெழுப்புவதற்கும் முகாமைத்துவத் தீர்மானம் எடுப்போரில் செல்வாக்குச் செலுத்துவதற்கு ஏதாவது சந்தர்ப்பத்தினையும் கொண்டிருக்க வேண்டுமாயின் சிறப்பாக ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட மற்றும் சமர்ப்பிக்கப்பட்ட அறிக்கை வடிவமைப்பு அல்லது மாதிரிகள் இல்லை. சில தலைப்புக்கள் கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய பிரதான பகுதிகள் தொடர்பாக சுருக்கமாக குறிப்பிடுகின்றது.

சந்தைப்படுத்தல் ஆராய்ச்சீன் நெறிமுறைகள்

அனேகமான நுகர்வோர் ஆராய்ச்சிகள் குறிப்பான நுகர்வோர் குழுக்களை சம்பந்தப்படுத்துகின்றது. அவையாவன. குழந்தைகள், மற்றும் ஏனைய குழுக்கள் அவை பலவீனமாக இருக்கப்படக் கூடியவையாக கருதப்பட்டன. ஆராய்ச்சியாளர்களின் நம்பகத்தன்மை பேணப்பட வேண்டியதுடன் அதிகளவான தொழில்சார் நடைமுறைகளின் நியமங்களும் ஆட்சி செலுத்தப்பட வேண்டும். போன்ற விடயங்கள் முக்கியமானவை.

அதீத போட்டி காணப்படும் வியாபார சூழலில் நிறுவனங்கள் தமக்கு பொருத்தமான சந்தை துண்டங்களைத் தெரிவு செய்து சந்தைப்படுத்தலை மேற்கொள்ள வேண்டும். இவை அனைத்திற்கும் அடிப்படையாக அமையும் சந்தை மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் ஆராய்ச்சிகள் தொடர்பில் தெளிவான அறிவினையும் விளக்கங்களையும் கொண்டிருப்பது அவற்றுடன் தொடர்புடையோருக்கு மிகவும் அவசியமானதாகும்.

உசாத்துணைகள் :
வர்த்தக சஞ்சிகைகள்

வெளிவாரி விளைவுகள்

ந. நதியா
13A வர்த்தகம்

அறிமுகம்

உலகின் சந்தைப் பொருளாதாரம், சமஉடமைப் பொருளாதாரம், கலப்புப் பொருளாதாரங்கள் காணப்படுகின்றன. சோவியத் ஒன்றியத்தின் உடைவினைத் தொடர்ந்து சோசலிச (சமவுடமை) முறையைப் பயன்படுத்திய நாடுகள் பலவும் சந்தைப் பொருளாதாரத்திற்கு மாறும் நிலையில் உள்ளன. அதே சமயம் சந்தைப் பொருளாதாரத்தைப் பின்பற்றி புதிதாக கைத்தொழில் மயமாகிய நாடுகளது (NIC) துரித அபிவிருத்திப் போக்கும் இலங்கை, இந்தியா உட்பட பல நாடுகளையும் சந்தைத் தோழமையான கொள்கைகளையும் (Market Friendly Policies) பின்பற்றத் தூண்டியுள்ளன. இந்தவகை யில் பிறந்துள்ள 21ம் நூற்றாண்டில் சந்தைப் பொருளாதாரம் முக்கியத்துவம் பெறுகின்றது. இத்தகைய பொருளாதாரத்தை தோல்விக்கு வழிவகுக்கும் முக்கிய குறைபாடாக வெளிவாரி விளைவுகள் உள்ளன.

வரைவிலக்கணம்

வெளிவாரி விளைவு என்பது நிறுவனம், தனிநபரின் பொருளாதார நடவடிக்கையின் காரணமாக (நுகர்வு, உற்பத்தி) அதனுடன் தொடர்புபடாத வர்க்கு நன்மையோ, தீமையோ ஏற்படலாம். இந்தவகையில் நன்மைக்குப் பெறுவனவோ, தீமைக்குக் கொடுப்பனவோ மேற்கொள்ளாவிடத்து அவ் நன்மை, தீமை வெளிவாரி விளைவுகள் என அழைக்கப்படும்.

இவ் வெளிவாரி விளைவுகள் சந்தையின் விலைப் பொறிமுறைக்கு உட்படுத்தப்படமாட்டா. இவை உற்பத்தி, நுகர்வின் போது தோன்றும் மூன்றாம் விளைவுகள் எனவும், பக்க விளைவுகள் எனவும் அழைக்கப்படும்.

வெளிவாரி விளைவின் வகைகள்

பொருளாதார அடிப்படையில் இவை 3 வகைப்படும்.

1. உற்பத்தியில் வெளிவாரி விளைவு
2. நுகர்வில் வெளிவாரி விளைவு
3. கலப்பு வெளிவாரி விளைவு

விளைவுகளின் தன்மை அடிப்படையில்

1. நேர்க்கணிய வெளிவாரி விளைவு
2. எதிர்க்கணிய வெளிவாரி விளைவு

உற்பத்தியில் வெளிவாரி விளைவு

ஒரு நபர் அல்லது நிறுவனத்தின் உற்பத்தி நடவடிக்கையால் இன்னொரு தனிநபர் அல்லது நிறுவனத்தின் உற்பத்திக்கு நன்மையோ அல்லது தீமையோ ஏற்படலாம். அதற்காகப் பெறுவனவோ அல்லது கொடுப்பனவோ மேற்கொள்ளப்படா திருப்பின் உற்பத்தியில் வெளிவாரி விளைவு எனப்படும். இது 2 வகைப்படும்.

அ. உற்பத்தியில் நேர்க்கணிய வெளிவாரி விளைவு
ஆ. உற்பத்தியில் எதிர்கணிய வெளிவாரி விளைவு

அ. உற்பத்தியில் நேர்க்கணிய வெளிவாரி விளைவு

தனிநபர் அல்லது நிறுவனம் ஒன்றின் உற்பத்தி நடவடிக்கையால் இன்னொரு

உற்பத்தியாளருக்கு அல்லது தனிநபருக்கு நன்மை ஏற்படின் அதற்கான பெறுவனவை பெறாதிருப்பின் அது உற்பத்தியில் நேர்க்கணிய வெளிவாரி விளைவு எனப்படும்.

E.g :- ஒரு தொலைக்காட்சி ஒளிபரப்பு நிறுவனத்தால் ஒளி, ஒலி பரப்பப்படும் திரைப்படத்தை அல்லது நாடகத்தைப் படப்பிரதிகளை வாடகைக்கு விடும் நிறுவனங்கள் அதனைப் பிரதி செய்ய முடிதல்.

ஆ. உற்பத்தியில் எதிர்க்கணிய வெளிவாரி விளைவு

தனிநபர் அல்லது நிறுவனம் ஒன்றின் உற்பத்திச் செயற்பாட்டால் அதனுடன் தொடர்புபடாத ஏனைய உற்பத்தியாளருக்கு நன்மை அல்லது தீமை ஏற்படுமாயின் நட்டஈடு வழங்கப்படாவிடின் அவை உற்பத்தியில் எதிர்க்கணிய வெளிவாரி விளைவு ஆகும்.

E.g :-1. தொழிற்சாலையிலிருந்து வெளியேற்றப் படும் புகையுடன் சேர்ந்து ஆபத்தான தூசு துணிக்கைகள் அருகிலுள்ள தோட்டப் பயிர்களில் படிந்து உற்பத்தியைப் பாதித்தல்.

2. இரசாயனத் தொழிற்சாலை யிலிருந்து வெளியேற்றப்படும் கழிவுப்பொருட்கள் கடலுடன் சேர்க்கப்படுவதால் மீன் உற்பத்தி குறைவடைதல்.

2. நுகர்வில் வெளிவாரி விளைவு

நுகர்வு நடவடிக்கை காரணமாகத் தோன்றும் வெளிவாரி விளைவுகளே நுகர்வில் வெளிவாரி விளைவு ஆகும். இது 2 வகையாக வகைப்படுத் தப்படுகிறது.

அ. நுகர்வில் நேர்க்கணிய வெளிவாரி விளைவு

அ. நுகர்வில் எதிர்க்கணிய வெளிவாரி விளைவு

அ. நுகர்வில் நேர்க்கணிய வெளிவாரி விளைவு

ஒரு நபரின் அல்லது நிறுவனத்தின் நுகர்வால் அதனுடன் நேரடியாகத் தொடர்புபடாத ஏனையவர்களுக்கு நன்மை ஏற்படும் போது ஆனால் பெறுவனவு பெறாதுவிடின் நுகர்வில் நேர்க்கணிய வெளிவாரி விளைவு எனப்படும்.

E.g :-1. தனிப்பட்ட ஒருவரின் கல்வியால் சமூகத்திற்கு ஏற்படும் நன்மை

2. ஒருவர் இன்னொருவருடன் நட்பு கொள்வதால் அவரிடமிருந்து கிடைக்கும் நன்மைகள்

ஆ. நுகர்வில் எதிர்க்கணிய வெளிவாரி விளைவு

நுகர்வினால் அதனுடன் தொடர்புபடாத ஏனையவர்க்கு தீமை ஏற்படின் அதற்கான கொடுப்பனவைச் செலுத்தாத போது ஏற்படும் விளைவு எதிர்க்கணிய வெளிவாரி விளைவு எனப்படும்.

E.g :- 1. ஒருவர் அதிக சத்தத்துடன் வானொலிப்பெட்டியை பயன்படுத்து வதால் அயலிலுள்ள கற்கும் மாணவர்களுக்கு ஏற்படும் அசௌகரி யங்கள்.

2. வாகனங்களை வீதிகளில் நிறுத்தி வைப்பதால் ஏனைய வாகனங் களுக்கு ஏற்படும் கஷ்டங்கள்.

3. கலப்பு வெளிவாரி விளைவு

இக்கலப்பு வெளிவாரி விளைவு 2 வகைப்படும்.

அ. உற்பத்தி நடவடிக்கையால் பிறரின் நுகர்வைப்

பாதிக்கவோ அல்லது அதிகரிக்கவோ செய்வன.

ஆ. நுகர்வு நடத்தையால் உற்பத்தியை கூட்டவோ அல்லது குறைக்கவோ செய்வன.

அ. உற்பத்தி நடவடிக்கையால் பிறரின் நுகர்வை பாதிக்கவோ அதிகரிக்கவோ செய்வன.

E.g :- தொழிற்சாலையிலிருந்து வெளியேறும் புகையினால் மாசடைந்த காற்றை அயலில் உள்ளவர்கள் சுவாசிப்பதால் ஏற்படும் பாதிப்பு

ஆ. நுகர்வு நடத்தையால் உற்பத்தியை கூட்டவோ அல்லது குறைக்கவோ செய்வன.

E.g :- சிலர் அதிக மதுபானம் அருந்திவிட்டு அதிக சத்தமிடுவதனால் அருகிலுள்ள கல்வி நிறுவனங்கள் பாதிக்கப்படல்.

2. நேர்க்கணிய வெளிவாரி விளைவு

பொருளாதார நடவடிக்கையால் அதனுடன் தொடர்புபடாத ஏனையவர்க்கு நன்மை ஏற்பட்டு பெறுவனவு பெறப்படாத போது ஏற்படும் வெளிவாரி விளைவு நேர்க்கணிய வெளிவாரி விளைவு எனப்படும்.

3. எதிர்க்கணிய வெளிவாரி விளைவு

பொருளாதார நடவடிக்கை ஒன்றினால் நேரடியாகத் தொடர்புபடாத ஏனையவர்க்கு தீமை ஏற்பட்டு கொடுப்பனவு செலுத்தப்படாத போது ஏற்படும் வெளிவாரி விளைவு எதிர்க்கணிய வெளிவாரி விளைவு எனப்படும்.

பொருளாதார செயற்பாட்டினால் ஏற்படும்

- வெளிவாரி நன்மையையும் தனிநபர் நன்மையையும் சேர்த்து சமூக நன்மை எனவும்
- வெளிவாரி செலவு அல்லது தீமையை தனிநபர் செலவுடன் சேர்த்து சமூக செலவு எனவும் அழைக்கப்படும்.

வெளிவாரி நன்மை, தீமை விலைப்பொறி முறையின் போது உள்ளடக்கப்படுவ தில்லை. தனிப்பட்ட நன்மைகள், தனிப்பட்ட செலவுகளே விலைப்பொறிமுறையில் உள்ளடக்கப் படுவதால் அவை உத்தமமானவை அல்ல.

இவ்வாறு விலைப் பொறிமுறைக்குள் வெளிவாரி நன்மைகள், தீமைகள் இடம்பெறாமை யால் இதனைச் சந்தைத் தோல்வி என்கிறார்கள்.

உசாத்துணைகள் :

பொருளியல் - இராஜேஸ்வரன்

மத்திய வங்கியின் அபிவிருத்திப் பணிகள்

க. குகப்பிரியா
13A வர்த்தகம்

இலங்கையின் பொருளாதாரம் சார்ந்த தனது கடமைப்பாடுகள், பொறுப்புக்களை மிகச்சிறப்பாக நிறைவேற்றும் பொருட்டு மத்திய வங்கியானது 1950ல் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. அக்காலகட்டத்தில் 250 ஊழியர்களையும் 5 திணைக்களங்களையும் மட்டுமே கொண்டமைந்திருந்தது. ஆனால் தற்போது அது 24 திணைக்களங்களுடன் பாரிய விரிவாக்கலை அதன் முன்னேற்றம் குறித்து மேற்கொண்டு வருகின்றது. நாட்டுப் பொருளாதாரத்தில் நேரடியாக தொடர்பு கொண்டுள்ள மத்தியவங்கி மேற்கொண்டு வரும் பணிகள் அளப்பரியன. அவற்றை சுருக்க நோக்கலாம்.

ஒரு நாட்டின் பொருளாதார நிலையைப் பாதுகாக்கும் பொருட்டு நாட்டின் பணநிரம்பலை உரிய முறையில் நிர்வகிக்கும் விதத்தில் நாணய கொள்கையை நெறிப்படுத்தல்.

* தீர்வக வசதி வழங்கல்
* அரசாங்கத்தின் வங்கியாளராகச் செயற்படுதல்
* உள்நாட்டுக்குச் சொந்தமான வெளிநாட்டு சொத்துக்களை நிர்வகித்தல்
* மக்களின் புழக்கத்திலுள்ள பணத்தினை வெளியிடல்
* செலாவணி தொடர்பான சட்டங்களை அமுல்படுத்தல்
* வங்கிகளின் வங்கியாகச் செயற்படல்
* வங்கி, வங்கியல்லா நிதி நிறுவனங்களை மேற்பார்வை செய்தல்
* அரசுக்கு ஆலோசனை வழங்கல்
* அரசாங்கப் பிரதிநிதியாக இருந்து அரசகடன், ஊழியர் சேமலாபநிதியத்திற்கு பொறுப்பாக இருத்தல்.
* அரசாங்கத்தின் பணக்கொடுப்பனவு முறைகளை விருத்தி செய்யும் பொருட்டு அதற்கான நடவடிக்கை எடுத்தல்

  இதன் கீழ் மத்திய வங்கி புதிய முறைகளை கையாளுகின்றன. அதாவது இயந்திரங்களின் உபயோகம், கடனட்டை, பற்றுஅட்டை, ஸ்மாட்காட், இலத்திரனியல் அட்டை உபயோகம் மற்றும் தன்னியக்க காசோலைத் தீர்வை வங்கிகளுக்கிடையிலான கொடுப்பனவு முறை போன்றவற்றை குறிப்பிடலாம்.

மத்திய வங்கியின் உள்நாட்டு அபிவிருத்தி தொடர்பான நிதித்துறை சீர்திருத்தங்கள்

நாட்டின் பொருளாதார பின்னடைவிற்கு மத்தியவங்கி பல பங்காற்றி வருகின்றது. அவை பின்வருமாறு :

* நிதி தாராளமயமாக்கல்
* இலங்கையில் வெளிநாட்டு வங்கிகளை ஆரம்பிக்க இடமளித்தல்
* மிதக்கும் செலாவணி வீதத்தை அறிமுகப் படுத்தல்
* 3ம் திறைசேரி உண்டியல் அறிமுகம்
* அதிகாரம் பெற்ற முதன்மை பிரதிநிதிகள் கம்பனியை ஆரம்பித்தமை
* பிணையங்கள் பத்திரங்கள் பரிமாற்ற ஆணைக்குழுவினை ஸ்தாபித்தமை
* கடன்வகைப்படுத்தல் நிறுவனம், கடன்பணியகம், நிதி மற்றும் வங்கித் தொழில், ஜனாதிபதி, ஆணைக்குழு, சர்வதேச நாணய நிதியத்தின் யாப்பு விதியை அங்கீகரித்தமை
* சந்தை சக்திகளுக்கு ஏற்ப செலாவணி விகிதங்கள் நிர்ணயிக்கப்பட்டமை
* பல்வேறு நிதி நிறுவனங்கள் உருவாக்கப்பட்டமையும் அதன் முன்னேற்றத்திற்கு துணை புரிந்துள்ளன.

இவ்வாறு பல்வேறு நாணயச் சீர்திருத்தங்கள் மேற்கொள்ளப்பட்ட போதும் மத்தியவங்கி சில மேலதிக சேவைகளை வழங்கிவருகிறது. இது கடைப்பிடிக்கும் நாணயக் கொள்கையின் முக்கிய குறிக்கோளாக நாணயத்தின் பெறுமானத்தினைப் பேணுவதாகும். இவ்வாறு பேணுவதற்கு பல்வேறு

பட்ட கொடுகடன் கட்டுப்பாடுகளை கடைப்பிடித்து வருகின்றது. இது 2 வகைப்படும்.

1. மரபுக்கட்டுப்பாடு அல்லது அளவுக்கட்டுப்பாடு அல்லது பண்புக்கட்டுப்பாடு
2. தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட கட்டுப்பாடு

இலங்கையைப் பொறுத்தவரையில் 1950ம் ஆண்டு வரை இவை கடைப்பிடிக்கப் படவில்லை. இதற்கு வங்கித்துறையில் கொடுகடன்கள் பெருமளவு வழங்கப்படவில்லை. ஆனால் 1950ம் ஆண்டுக்குப்பின் பொருட்கள் சேவைகளது வளர்ச்சி வேகத்திலும் பார்க்க பணநிரம்பல் அதிகரிப்பு வேகம் கூடுதலாக காணப்பட்டமையால் கொடுகடன் கட்டுப்பாடுகளை மிகத் தீவிரமாக அமுல்படுத்தவேண்டியநிலை மத்தியவங்கிக்கு காணப்பட்டது.

கொடுகடன் அளவுக் கட்டுப்பாடு

இவ் அளவுக் கட்டுப்பாடு பிரதானமாக 3 விடயங்கள் காணப்படுகின்றது.

1. வங்கிவீதம்
2. ஒதுக்குவீதம்
3. பகிரங்கச் சந்தை நடவடிக்கை

இலங்கையில் பணச்சந்தையின் குறுகிய வளர்ச்சி காரணமாக பகிரங்கச் சந்தை நடவடிக்கையை மத்தியவங்கி வெற்றி கொள்ள முடியவில்லை. பதிலாக வங்கிவீதம், ஒதுக்குவீதம் போன்றவற்றை மத்தியவங்கி கடைப்பிடித்து அவற்றின் மூலம் கட்டுப்படுத்தி வருகின்றது.

அ. வங்கிவீதம்

மத்தியவங்கி கடைப்பிடிக்கும் ஒரு கடன் கட்டுப்பாட்டு கருவியாகும். வர்த்தக வங்கிகளுக்கு நிதியளிக்கும் போது அவற்றிற்கு மத்தியவங்கி அறவிடும் வட்டிவீதம் வங்கிவீதம் எனப்படும். பணவீக்க காலத்தில் அல்லது சென்மதிநிலுவைப் பிரச்சனையான காலத்தில் வங்கிவீதம் உயர்த்தப் படும். இதனால் வர்த்தகவங்கி ஒரு விதமான கட்டுப்பாட்டு சுழற்சியில் ஈடுபடுகின்றன.

வங்கிவீதம் மூலமான கடன் கட்டுப்பாட்டு முறை

வங்கிவீதம் அதிகரித்தால், வர்த்தக வங்கிகளின் செலவுகள் மீதான அதிகரிப்பு, வாடிக்கையாளரிடம் அறவிடும் வட்டி உயர்தல், கொடுகடன்களுக்கான கேள்வி குறைவடைதல், கொடுகடன் குறைவடைதல், வங்கி பணவாக்கம் குறைதல் வட்டி அதிகரிப்பும் இதனால் சேமிப்பு உயர்ச்சி

கடன் கட்டுப்பாடு

இன்றைய நிலையில் வங்கிவீதம் படிப்படியாக உயர்த்தப்பட்டுள்ளது. இதனால் வர்த்தக வங்கிகள் தனது வட்டி வீதத்தையும் சேமிப்புக்கான வட்டிவீதத்தையும் உயர்த்துகின்றன. இதன் காரணமாக மக்கள் கடன்பெறுவதனை குறைத்து சேமிப்பினை கூட்டிக் கொள்கின்றனர். இதனால் புழக்கத்தில் பணம் குறைவடைந்து பணநிரம்பல் குறைவடைகின்றது. இம்முறை மத்தியவங்கியின் ஒரு உறுதிமிக்க கட்டுப்பாட்டு கருவியாக இருக்கின்றது.

ஆ. ஒதுக்கு வீதம்

இலங்கை வர்த்தக வங்கிகளின் ஒதுக்குவீதத்தை மாற்றும் முறை பயன் தரத்தக்க நாணயகருவியாகும். இது நேரடியாக கட்டுப்படுத் தும் கருவியாக காணப்படுகின்றது. வங்கி விதிகளின்படி வர்த்தக வங்கிகள் தம்மிடமுள்ள வைப்புக்களுக்கெதிராக இலங்கை மத்திய வங்கியில் ஒதுக்குகளை வைத்திருத்தல் வேண்டும். இவ் ஒதுக்கு வீதங்கள் வைப்பின் தன்மைக்கேற்ப வேறுபடும்.

* நிலையான சேமிப்புக்கு 5% - 20%
* கேள்வி வைப்புக்கு 10% - 40%

மத்தியவங்கி தேவைக்கேற்ப ஒதுக்குவீதங்களை மாற்றியமைக்கும். ஒதுக்குவீதமானது உயர்த்தப் படின் வங்கி பண சுருக்கம் குறைவடைவதனால் கடனாக்கம் கட்டுப்படுத்தப்படும். மாறாக ஒதுக்கு வீதம் குறைக்கப்படின் அதன் மூலம் உருவாக்கப் படும் வங்கிப் பணவாக்கம் கூடபங்குத் தொகுதிக்கடன் அதிகரிக்கப்படலாம். இவ்வாறு இது சிறந்த கடன் கட்டுப்பாட்டுக் கருவி என கூறப்படுகின்றது.

இ. பகிரங்க சந்தை நடவடிக்கை

இது பணநிரம்பலைச் சீராக்கும் கொடுகடன்களை கட்டுப்படுத்தும் கருவிகளுள் ஒன்றாகும். அரச ஆவணங்களைக் குறிப்பாக திறைசேரி உண்டியல் விற்பனை, கொள்வனவு செய்யும் தொழிற்பாட்டை மத்தியவங்கி கொண்டுள்ளது. பணநிரம்பலை அதிகரிக்க வேண்டுமாயின் இவ் ஆவணங்களை சந்தையில் இருந்து கொள்வனவு செய்யும் இதனால் ஆவணங்களுக்கான பணம் மக்களிடையே சென்றடையும். எனவே புழக்கத்திலுள்ள பணம் அதிகரிக்கும். இதே போன்று பணநிரம்பலை குறைப்பதற்கு ஆவணங்களை பகிரங்க சந்தை நடவடிக்கையில் விற்பனை செய்யும் இதனால் இவ் ஆவணங்களுக்கான பணம் பொதுமக்களை சென்றடையாது, பணம் வங்கியிடம் வந்து சேரும் இதன் மூலம் பண வெளியீட்டு அளவு குறைக்கப்படும். குறிப்பாக வர்த்தக வங்கியின் வைப்புக்கள் குறைக்கப்படுகின்றமையால் பணவாக்கம் குறைகின்றது. எனவே மத்தியவங்கி பகிரங்க சந்தை நடவடிக்கை மூலம் கடன் கட்டுப்பாட்டை மேற்கொள்கின்றது.

தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட கொடுகடன் கட்டுப்பாடுகள்

கொடுகடன்களை கட்டுப்படுத்த அளவு அல்லது மரபு ரீதியாக கட்டுப்பாட்டுக் கருவிகளைப் பாவிக்காத சந்தர்ப்பத்தில் மத்தியவங்கியால் கடைப்பிடிக்கப்படும் கொடுகடன் கட்டுப்பாடுகளே தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட கட்டுப்பாடுகளாகும். வர்த்தக வங்கிகளுடைய கடன்களை தேர்ந்தெடுக்கும் முறையில் கட்டுப்படுத்தும் போது எப்படிப்பட்ட முதலீடுகளுக்கு கடன் வழங்கப்பட வேண்டும் என மத்தியவங்கி கட்டளையிடும். இதனால் அப்படிப்பட்ட முதலீட்டுக் கடன்களே வர்த்தக வங்கியால் வழங்கப்படும். இதனால் வர்த்தக வங்கிகளினால் வழங்கப்படும் கொடுகடன்கள் கட்டுப்படுத்தப்படுகின்றன. இதனை முதலீட்டு வரம்புக் கட்டுப்பாடு என்பர். இதன்படி மத்தியவங்கி இன்றியமையாத பொருளாதார நடவடிக்கை களுக்கு ஊக்கமளித்தும் மற்றையவற்றிற்கு ஆதரவளிக்காமலும் விட்டு விடுகிறது.

இவை போன்ற வெற்றியானது நாட்டின் பொருளாதார ஸ்திர நிலையினைப் பேணுவதற்கு பல்வேறுபட்ட நாணய நடவடிக்கைகளையும் கட்டுப்பாடுகளையும் மத்தியவங்கி நடைமுறைப் படுத்துகின்றது இருப்பினும் பல நெருக்கடிகளினால் மத்தியவங்கியானது தனது வரலாற்றுப் பாதையில் சிக்கித் தவித்து இருந்தது. பல சவால்களை எதிர்கொண்டன. அவையாவன :

* ஆரம்பத்தில் நிலவிவந்த ஊழியப்பற்றாக்குறை
* வங்கிக் கட்டிடம் நிர்மூலமாக்கப்பட்டமை
* 1996ல் மத்தியவங்கிச் சட்டத்தின் மீது நடாத்தப் பட்ட பயங்கரவாதத் தாக்குதல்
* 1997ல் கிழக்காசியாவில் ஏற்பட்ட நெருக்கடி

இவ்வாறான சவால்களுக்கு மத்தியில் மத்தியவங்கியானது காலப்பிரிவின் போது பல பொருளியல் நிபுணர்களையும் ஏனைய துறைசார்ந்த வல்லுனர்களையும் உருவாக்கி மனிதவள பற்றாக்குறையை நிவர்த்தி செய்து கட்டிடம் புதுப்பிக்கப்பட்டது. அத்துடன் நிதிக் கொள்கை களை செயல்திறனுடன் கூடிய விதத்தில் அமுல்படுத்துவதன் மூலம் உலக பொருளாதாரங் களில் தோன்றும் நிதி நெருக்கடியை வெற்றி கொள்ளும் சக்தியைக் கொண்டுள்ளது.

இவற்றுக்கு அதிகமாக 21ம் நூற்றாண்டில் மத்தியவங்கி பல சவால்களை எதிர்நோக்கியுள்ளது. அவற்றில் உலகமயமாக்கல், நிதித்துறையின் நவீனமயம், உலக பொருளாதார மற்றும் நிதி நெருக்கடிகள் மற்றும் இன்னும் தீர்வு காணப்படாத இனப்பிரச்சினைகள் என்பன பாரிய சவால்களாகும். எனவே இவற்றை எதிர்கொள்ள சில புதிய பயனுள்ள செய்முறைகளும், புதிய நிதிக்கொள்கைச் சீர்திருத் தங்களும் மேற்கொள்ள வேண்டும். குறிப்பாக நாணயக் கொள்கைகளின் புதுமைப்படுத்தலின் மற்றும் வங்கித்துறை சார்ந்த நவீன மயமாக்கலி னூடாக எமது நாட்டின் பொருளாதார அபிவிருத்தி சார்ந்த குறிக்கோளை அடைந்து கொள்ளமுடியும்.

உசாத்துணை :
வணிக சஞ்சிகைகள்

லிட்டில்

இந்தியன் பெஷன்

No. 77, கிறான் பசார் வீதி,
யாழ்ப்பாணம்.

SIVAKANESAN
TEXTILES

Wholesale & Retail Dealers

In Textiles Specialist

In Wedding Sarees

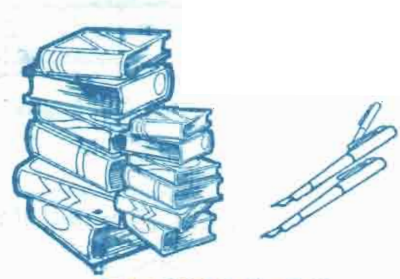
41, Grand Bazaar, Jaffna,
Srilanka.
Tel No. 2222063

VENES STORES

Imporsters & Transporters
Wholesale & Retail Dealers

165, K.K.S. ROAD, JAFFNA
T.P. 021 222 2661

ரேவன்
புத்தகசாலை



605, K.K.S வீதி,
யாழ்ப்பாணம்.

சிவாஸ்

மணிக்கூட்டுத் தொழிலகம்

24, முனீஸ்வரன் வீதி,
ஹற்றன் நஷனல் வங்கிக்கு
அருகில் உள்ள வீதி,
யாழ்ப்பாணம்.

T.P: 0212228115

கௌரி

டெக்ஸ்டைல்

Dealers In Textiles,

Specialist In Wedding Sarees,

Ladies, Gents & Childrensware

Gowri Textiles

No, 22(92) Model Market,
Grand Bazzar,
Jaffna.

Naveen CELLULAR

Phone Shop

Dealers of Cellular Phone, Accessories & Repairs

No. 1 New Market, Hospital Rd,
Jaffna
Tel 0777-423514

E. Mail: Naveen Cell@hotmall. Co

அபிராமி

இசையமுதம்

768, K.K.S. றோட்,
தட்டாதெரு.

வணிக மன்றத்தின் சார்பில்

எமது நன்றிகள்

எமது சஞ்சிகைக்கு ஆசியுரைகளை வழங்கிய வலயக் கல்விப் பணிப்பாளர், பிரதி வலயக் கல்விப் பணிப்பாளர், அதிபர், பிரதி அதிபர், உப அதிபர் அவர்களுக்கும் மன்ற வளர்ச்சிக்கு உறுதுணையாகவும் சஞ்சிகை வெளிவருவதற்கு உழைத்து உதவிய மன்றப் பொறுப்பாசிரியர் மற்றும் பகுதித் தலைவர் அனைவருக்கும், நல்லாக்கங்களைத் தந்துதவிய மாணவிகள் அனைவருக்கும் இவர்களது ஆக்கங்கள் வெளிவர ஒத்தாசை புரிந்த ஆசிரிய பெருந்தகைகளுக்கும்

இச் சஞ்சிகை வெளியீட்டிற்கு ஆலோசனை வழங்கிய அறிவு சார் உள்ளங்களுக்கும் குறிப்பாக அட்டைப்பட வடிவமைப்பு, பக்க வடிவமைப்பு மற்றும் இச்சஞ்சிகையை அச்சிட உதவிய மதிகலர்ஸ் ஸ்தாபகத்தின் உரிமையாளர் மற்றும் ஊழியர்களுக்கும்

எமது வனிதையானவள் சிறக்க விளம்பரங்களையும், நன்கொடைகளையும் தந்துதவிய வர்த்தகப் பிரமுகர்களுக்கும், இவ் வனிதையானது வெளிவருவதற்கு தோளோடு தோள் நின்று உதவிய அன்புச் சகோதரிகளுக்கும் நேரடியாகவும், மறைமுகமாகவும் உதவிகள், ஆலோசனைகள் வழங்கிய அனைத்து நல் உள்ளங்களுக்கும்

“எந்நன்றி கொன்றார்க்கும் உய்வுண்டாம் ~ உய்வில்லை
செய் நன்றி கொன்ற மகற்கு”

என்ற வள்ளுவப் பெருந்தகையின் வாக்கிற்கிணங்க வனிதையானவள் தடம்பதிக்க வழிசமைத்த அனைவருக்கும் யாழ். இந்து மகளிர் கல்லூரி வணிக மாணவர் மன்றம் சார்பாக எனது பணிவான நன்றிகளைத் தெரிவித்துக் கொள்கின்றேன்.

செயலாளர்
வணிக மாணவர் மன்றம்

Farmers Stores

Palaly Road, Thirunelvely, Jaffna.

- ★ உரவகைகள்
- ★ விதைவகைகள்
- ★ கிருமிநாசினிகள்
- ★ மருந்து வகைகள்

மற்றும் அனைத்து வேளாண்மை பொருட்களுக்கும் நாடவேண்டிய ஓரிடம்

உழவர் களஞ்சியம்

பலாலி வீதி, திருநெல்வேலி, யாழ்ப்பாணம்.
தொ.பேசி:- 021 2223785

கிளைகள்

உழவர் களஞ்சியம்

கே.கே.எஸ் வீதி,
இணுவில்.

கமக்கார மாளிகை

கே.கே.எஸ் வீதி,
சுன்னாகம்.

அச்சமைப்பு:- மதி கலர்ஸ் நல்லூர். 021 2229285, 0777 222524